

2026年3月期 第1四半期 決算説明資料

ENECHANGE

ENECHANGE株式会社
2025年8月8日

東証グロース 証券コード | 4169

- 1 当社概要
- 2 FY25Q1の業績・財務ハイライト
- 3 各ソリューション領域の事業KPI
- 4 新ソリューション領域の進捗
- 5 中期経営計画のRecap
- 6 Appendix

エグゼクティブ・サマリー

全社

- ・ FY21以来、初のQ1黒字化を達成（営業利益1.9億円、調整後EBITDA* 2.1億円）
- ・ FY25業績予想を調整後EBITDA 1.3億円から3.5億円へ上方修正。利益拡大フェーズへ

電力切替

- ・ 重要KPIである取扱電力量とストック売上はYoY+15%成長。特に法人ストック売上がYoY+24%と成長を牽引
- ・ 市場環境は、新電力の顧客獲得が回復しており、追い風。ストック売上に繋がる電力需要も増加傾向

SaaS・システム開発

- ・ Q1で複数の開発案件が完了したことにより、売上大幅増。ストック売上は堅調に推移
- ・ 新領域の「新電力向け基幹システム開発」については、具体的な顧客と近日合意見込

新ソリューション領域

- ・ 「電源調達支援」では10社程度の参画事業会社を集客し、継続協議中。非化石証書マッチング1号案件を実施
- ・ 「分散型リソース提供・制御」は制御機能提供に向けた、電力会社及び技術パートナーと協議を開始

* 調整後EBITDA=営業利益+減価償却費+のれん償却費+株式報酬費用



1 当社概要

ENECHANGE

エネルギーの未来をつくる

CHANGING ENERGY FOR A BETTER WORLD

会社名 ENECHANGE株式会社

代表 代表取締役CEO 丸岡 智也
代表取締役会長 平田 政善

本社 東京都中央区京橋三丁目1番1号
東京スクエアガーデン 14階

設立

2015年

東証上場

2020年

売上
(FY24 4-3月)

52億円

グループ社員^{*2}

186名

^{*1} 2024年4月時点のGoogle検索の当社による調査（設定した64件のキーワードに対して1位表示となっている件数を集計して比較）

^{*2} 2025年3月末時点での連結従業員数

New

中計期間中に強化するソリューション

■ 当社の主なソリューション領域

① 電力切替支援



エネチェンジ
電気とガスのかんたん比較



電気代
見直し
サイト

No.1^{*1}

② SaaS・システム開発

含む、新電力向け基幹システム開発

New



ENECHANGE
CLOUD



取引先
エネルギー
会社数
39

③ 電源調達支援

New

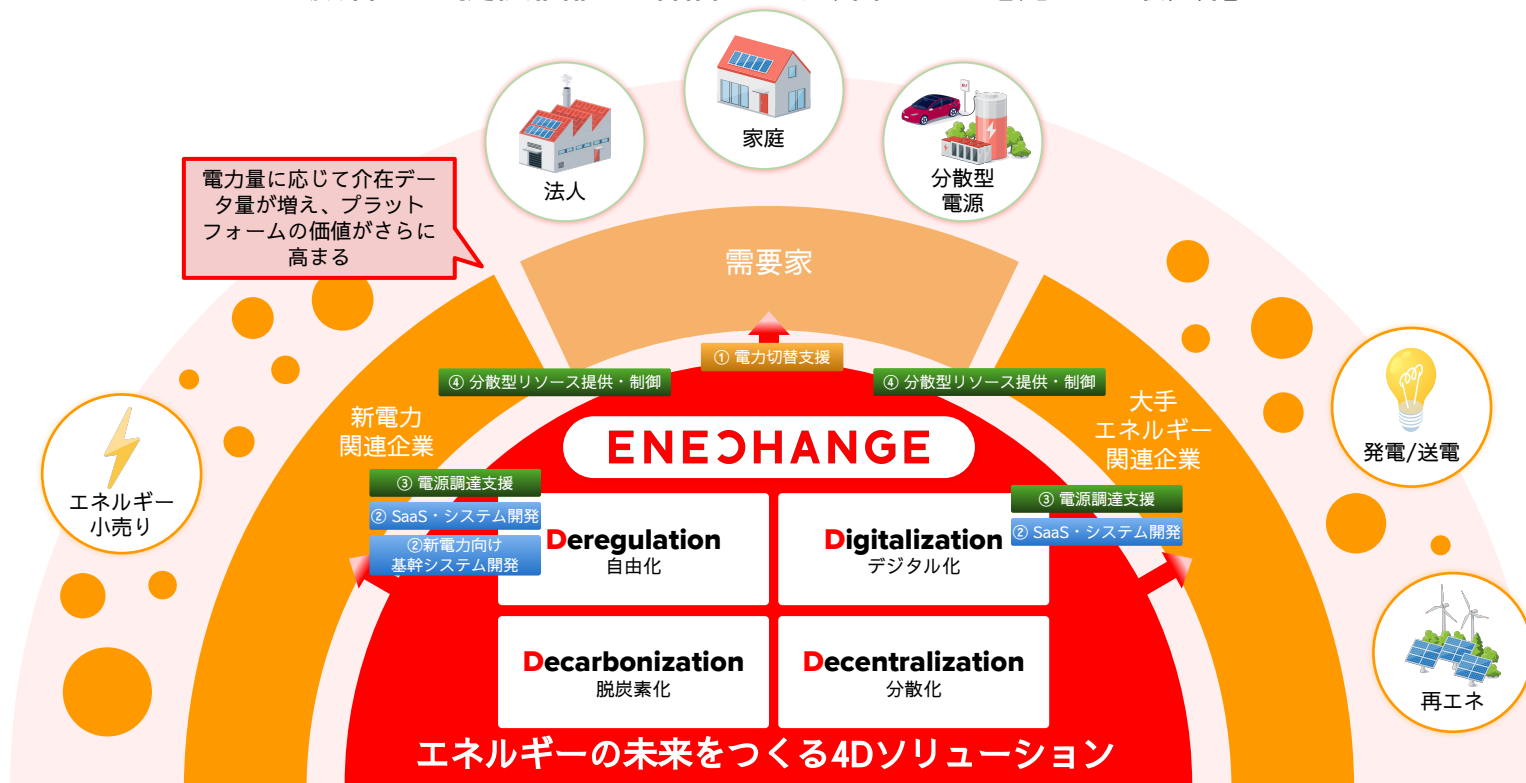
④ 分散型リソース提供・制御

New



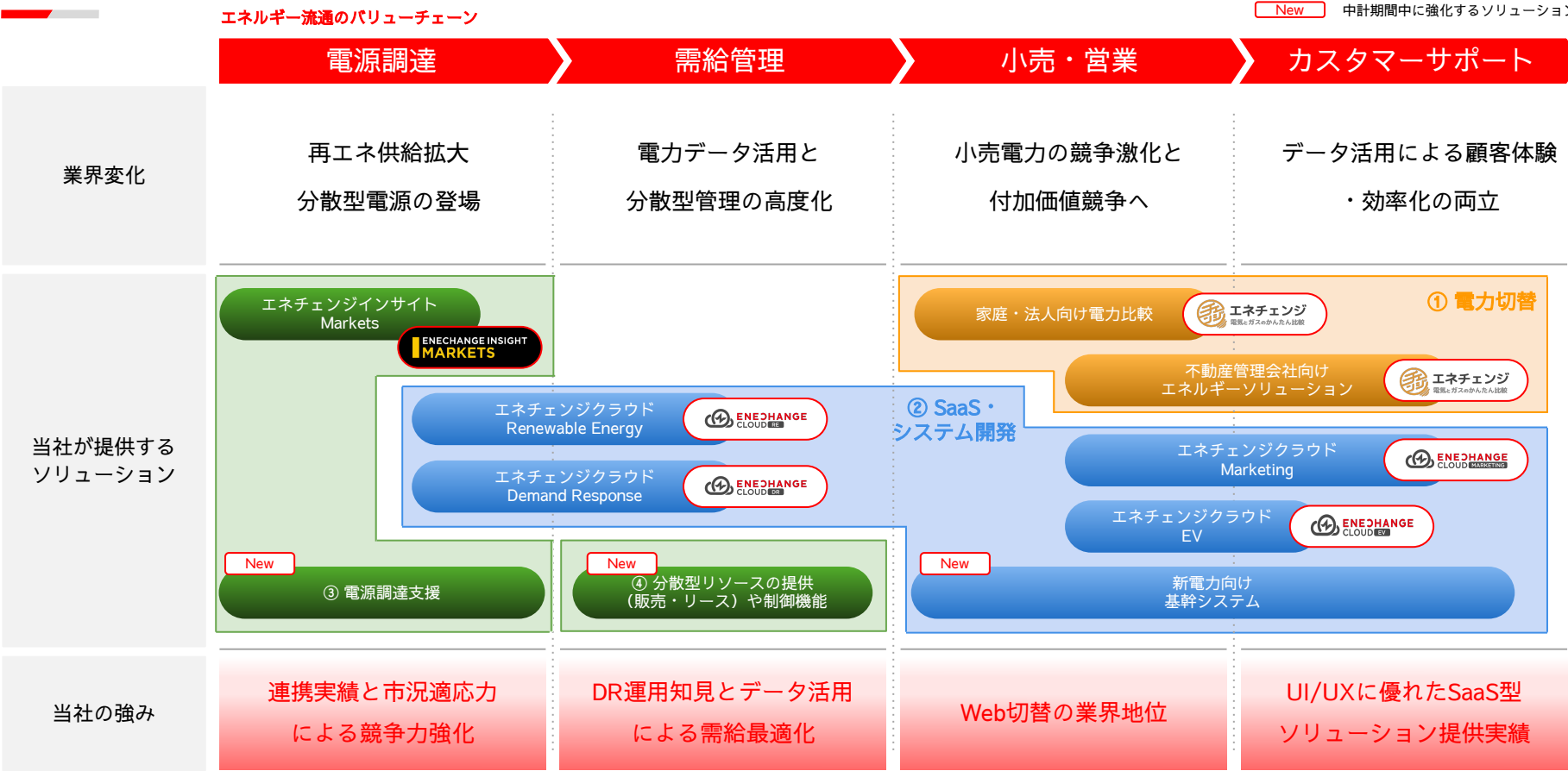
FY25
以降、当該
サービスを
強化中

エネルギー流通を支えるプラットフォーム構想を実現し、 プラットフォームにおける顧客への提供価値を増幅させ、介在する電力量を最大化



～ 日本のエネルギー流通コストの削減と電力消費の制御を実現し、エネルギー・環境コスト最適化に貢献 ～

エネルギー領域の変化に対応し、各バリューチェーンにおけるソリューションを拡大・強化



需要家・事業者双方に、より付加価値の高いソリューションを提供するため、エネルギー流通プラットフォームとして各サービスを単一セグメントへ統合

New 中計期間中に強化するソリューション

旧セグメント

プラットフォーム事業 - EP -

① 家庭向け 電力切替

① 法人向け 電力切替

データ事業 - ED -

② SaaS・システム開発

主なソリューション

① 家庭向け 電力切替

① 法人向け 電力切替

② SaaS・システム開発

② 新電力向け基幹システム開発 New

③ 電源調達支援 New

④ 分散型リソース提供・制御 New

新セグメント

ENECHANGE 2.0による

エネルギー流通

プラットフォーム

各ソリューションを
単一セグメントに統合し

ONE ENECHANGE を実現

* 従来データ事業には投資事業を含んでおりましたが、FY25Q1から投資事業及びミライズエネチェンジ社へのTransition Service Agreement等は「その他」と定義



2 FY25Q1の業績・財務ハイライト

Q1で営業利益1.9億円の黒字化。調整後EBITDAは通期業績予想を超えて2.1億円を達成 業績予想を調整後EBITDA 1.3億円から3.5億円へ上方修正

単位：百万円	2024年 4-6月*4	FY25Q1 (4-6月)	FY25修正予想 (4-3月)	YoY	進捗率
売上高	1,336	1,546	6,000	¹ +16%	26%
うちストック売上*1	541	601	-	² +11%	-
売上総利益	1,157	1,333	-	+15%	-
販管費	1,243	1,134	-	³ ▲9%	-
広告宣伝費	614	521	-	▲15%	-
事業部固定費*2	386	381	1,600	▲1%	24%
本社費*2	242	230	1,000	▲5%	24%
営業利益	▲86	⁴ 198	-	-	-
調整後EBITDA*3	▲53	211	⁴ 350へ修正	-	60% (vs. 修正後)

¹ 売上高成長は16%増と好調。
特にストックの伸び、および、SaaS・開発の大型開発プロジェクト完了によるフロー売上増が牽引

² YoY+11%の堅調な成長
特に、法人向けの電力切替が牽引

³ 採算性を確保した獲得コストの戦略的配分による広告宣伝費の効率化や、本社費の削減により▲9%

⁴ ストック売上の拡大と固定費コントロールにより利益拡大フェーズへ

足許の好調な事業進捗及びコストコントロールを反映し
1.3億円から3.5億円へ上方修正

*1 ストック売上の定義は電力切替及びSaaS・開発のストック売上の合算とし、その他の売上に関するものは含んでおりません

*2 事業部固定費は事業部の販管費のうち、広告宣伝・販売促進にかかる費用を控除した費用であり、事業部の人件費、外注費、その他の費用となります。本社費は間接部門にかかる販管費となります

*3 調整後EBITDA=営業利益+減価償却費+のれん償却費+株式報酬費用 *4 EV充電事業を除いた数値にて試算

事業利益（本社費控除前営業利益*）は、4.2億円でYoY+176%の伸びを達成
本社費抑制も寄与し、Q1営業利益1.9億円で黒字化。利益拡大フェーズへ

本社費控除前営業利益

単位：百万円

本社費

=

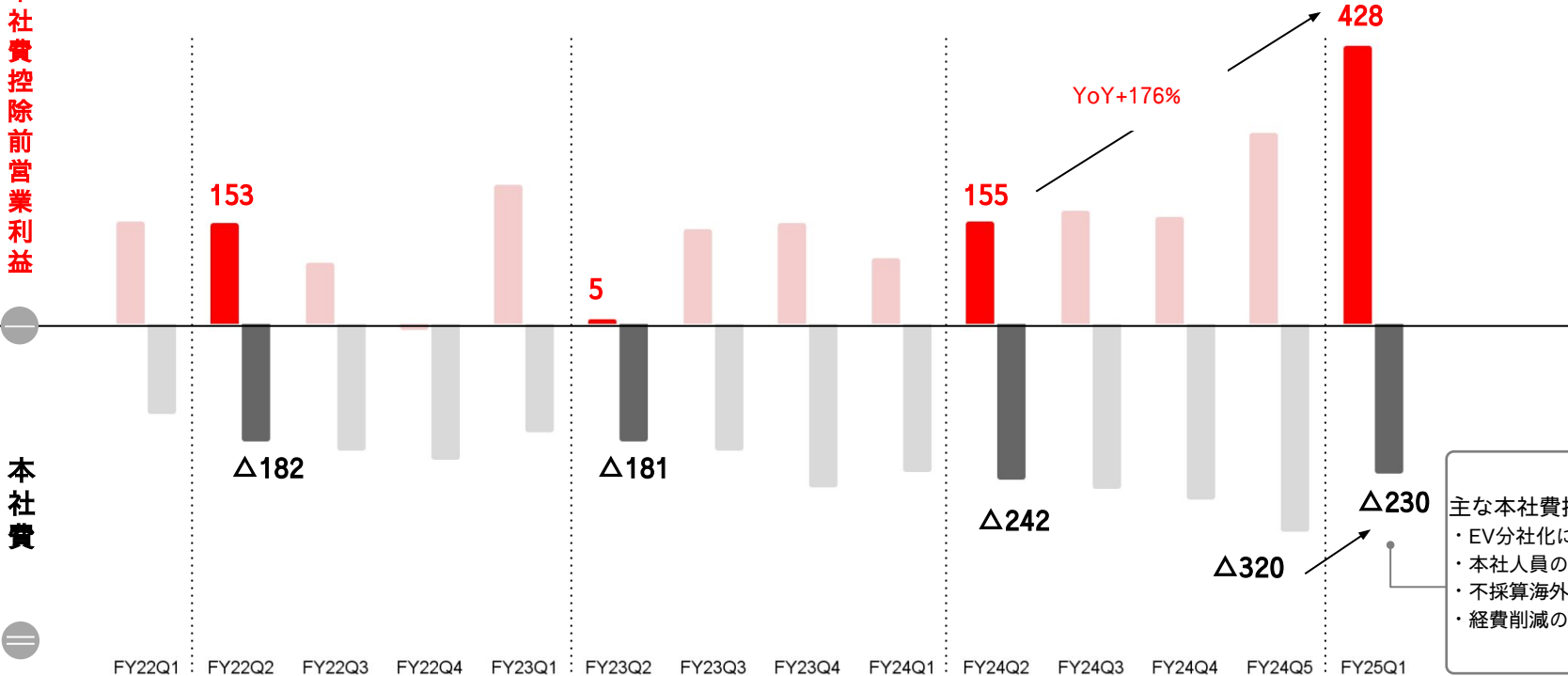
4-6月 営業利益

▲29

▲176

▲87

198



- 主な本社費抑制効果：
- ・ EV分社化による構造改革
 - ・ 本社人員の配置転換
 - ・ 不採算海外子会社の閉鎖
 - ・ 経費削減の継続

* FY25より以前の本社費配賦前営業利益に関しては旧エネルギープラットフォーム事業及び旧エネルギーデータ事業の本社費配賦前のセグメント損益を合算した数値であり、旧EV充電事業の数値は控除しております

ミライズエネチェンジ社に係る持分法投資損失（営業外損益）を計上し、Q1の当期純利益は▲1.6億円

単位：百万円	2024年 4-6月 ^{*1}	FY25Q1 (4-6月)
営業利益	▲86	198
営業外損益	▲78	▲397
うち持分法投資損失	▲7	▲382 ¹
経常損益	▲165	▲197
当期純利益	▲874	▲169

1

ミライズエネチェンジの第1四半期の純損失発生に伴い、49%の持分に相当する額として3.8億円の持分法投資損失を計上

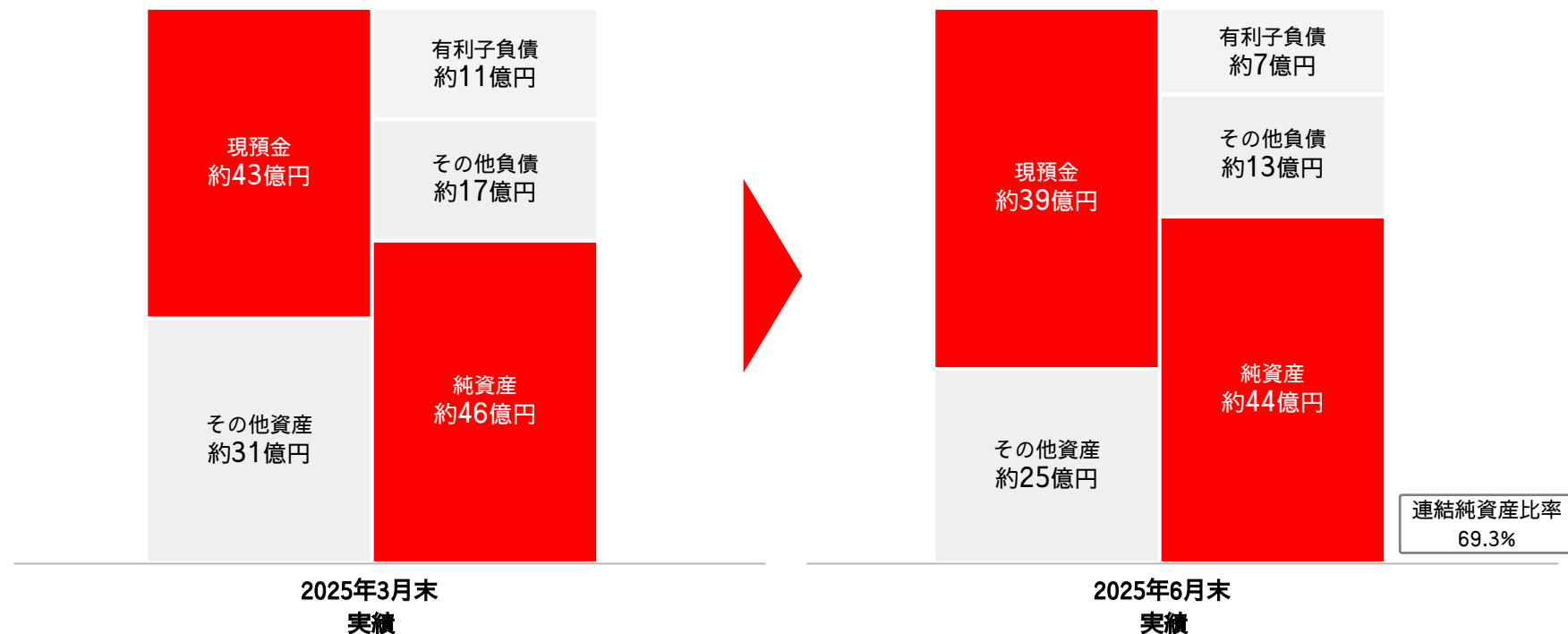
持分法投資損失の最大額は5.4億円^{*2}であるため、今後、当社が計上しうる最大損失額は1.6億円が上限

仮にFY25期末で累積損失額が最大額5.4億円まで達した場合には、FY26以降の損失計上は発生しない

^{*1} EV充電事業を除いた数値にて試算 ^{*2} 連結除外時BS上の同社株式簿価と同額

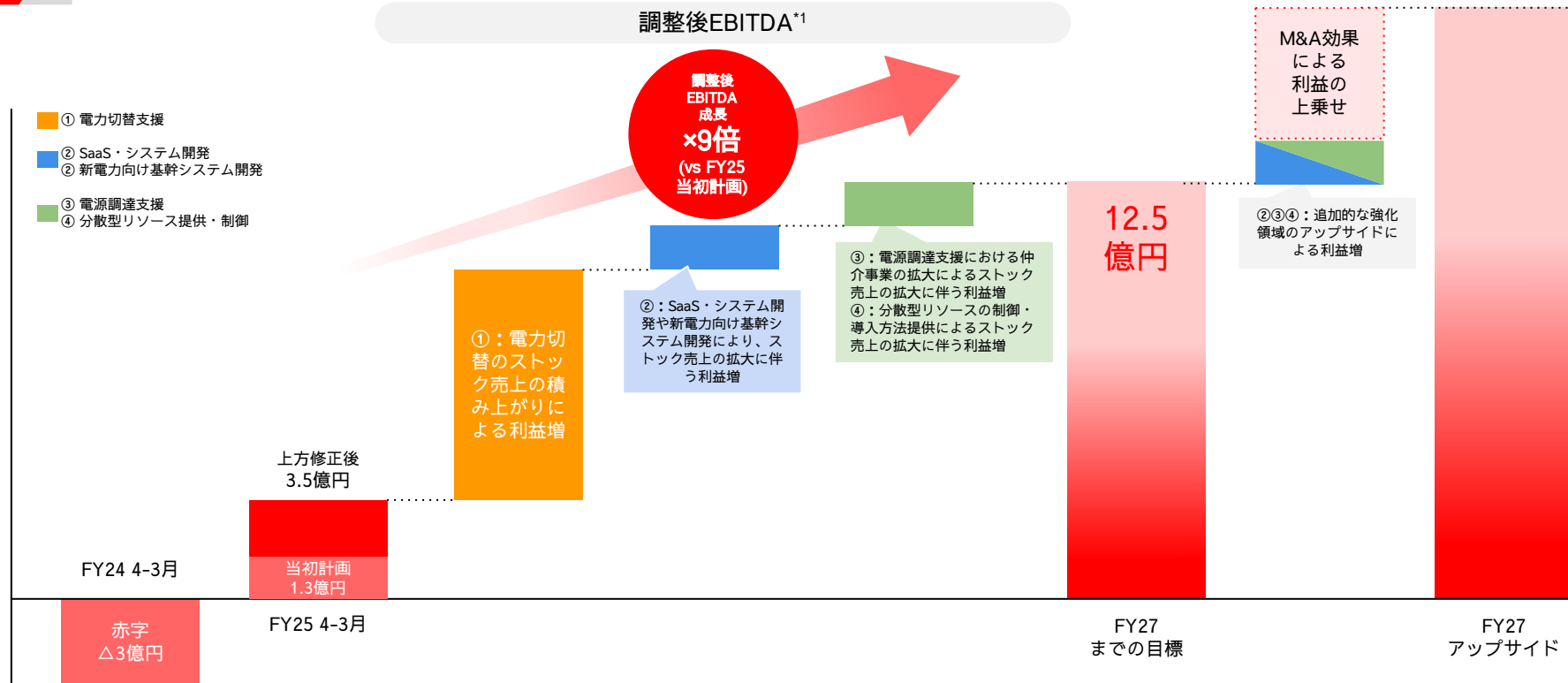
純資産44億円と財務基盤は安定した状況
現預金39億円は、ROE、ROICを意識しつつ、資本投下する

当社財政の状況



ストック売上の継続的な積み上がり、新ソリューション領域の立ち上がり、固定費のコントロールにより、FY27に向けて調整後EBITDA12.5億円および高水準のROEを目指す

調整後EBITDA*1



*1 調整後EBITDA=営業利益+減価償却費+のれん償却費+株式報酬費用 *2 成長戦略の進捗状況に関しては2025年5月15日公表の「2025年3月期 決算説明資料」P8を参照

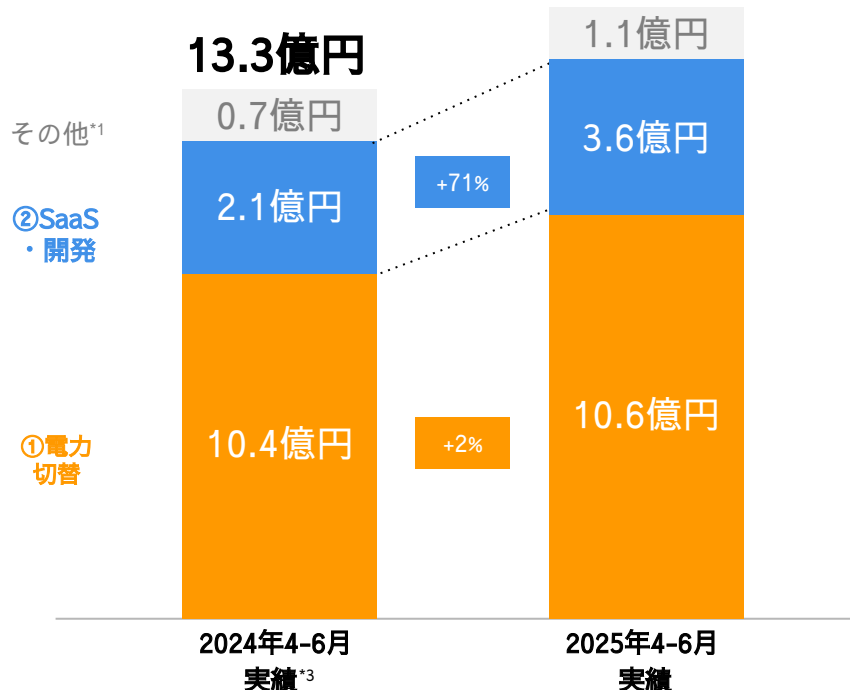


3 各ソリューション領域の事業KPI

売上高はYoY+16%成長、ストック売上は電力切替（特に法人）が牽引しYoY+11%

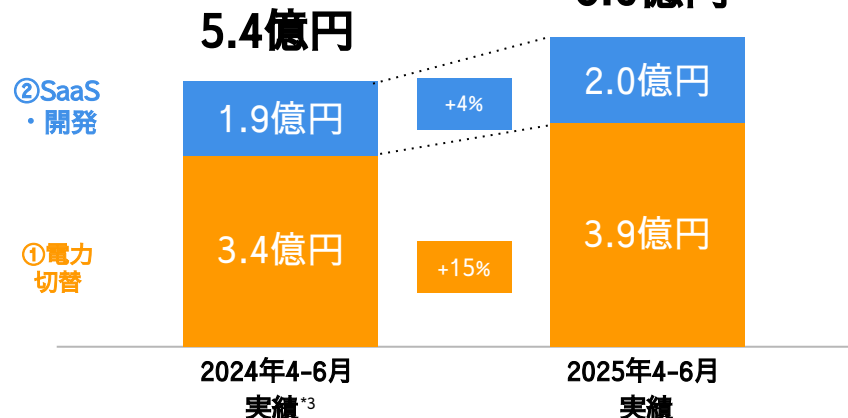
売上高

15.4億円 YoY+16%



うち、ストック売上高*2

YoY+11%
6.0億円



*1 投資事業及びミライズエネチェンジ社へのTransition Service Agreement等における売上になります

*2 ストック売上の定義は電力切替及びSaaS・開発のストック売上の合算とし、その他の売上に関するものは含んでおりません

*3 EV充電事業を除いた数値にて試算

電力切替における重要KPIである取扱電力量とストック売上はYoY15%と堅調に成長

	単位	2024年 (4-6月)	FY25Q1 (4-6月)	YoY
取扱電力量* (四半期、推定)	億kWh	4-5	5-6	+15%
×				
kWh単価	円	0.6-0.7円	0.6-0.7円	-
=				
電力切替ストック売上	億円	3.4	3.9	+15%

* 1kWhあたりの当社ストック手数料を0.6-0.7円（1kWhあたりの電気料金30円×電力切替手数料相場2%+）と仮定して推定

ストック売上の成長は、特に法人のストック売上の伸長が牽引

	単位	2024年 (4-6月)	FY25Q1 (4-6月)	YoY
電力切替ストック売上 (= a+b)	億円	3.4	3.9	+15%
a) 家庭ストック売上	億円	1.4	1.5	+3%
＝ 家庭ユーザー数* ¹	千件	279	286	+2%
× 家庭ストックARPU* ²	円	529	531	0%
b) 法人ストック売上	億円	1.9	2.4	+24%
＝ 法人累計拠点数* ¹	千件	15.4	16.2	+5%
× 法人ストックARPU* ²	円	12,850	15,136	+18%

1 採算性を確保した獲得コストの戦略的な配分方針への転換により、ストック成長は3%に留まるも、収益性拡大に貢献

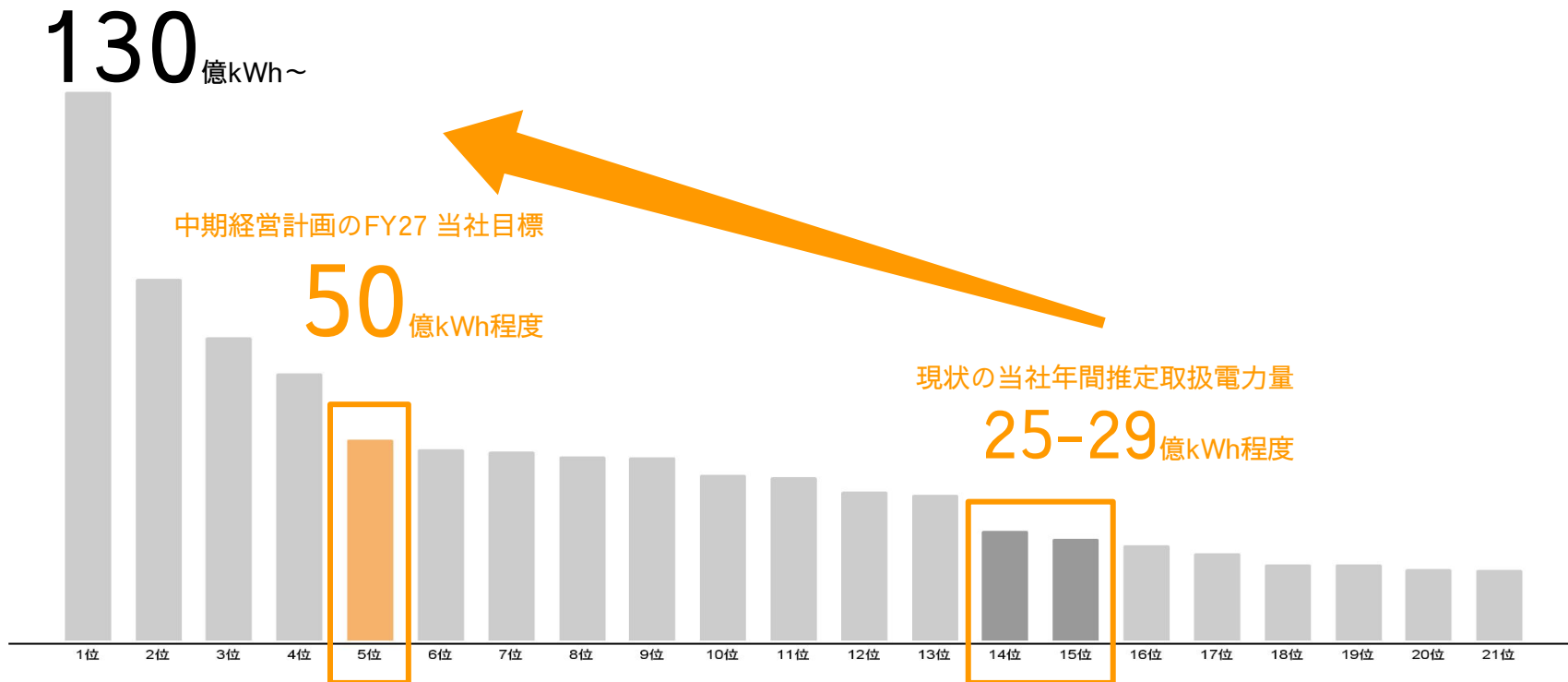
2 獲得法人の大型化によるARPUの伸びが牽引。加えて、法人拠点数の堅調な増加により、YoY+24%と好調

*1 法人の一般家庭換算は、一般家庭の容量を4kWとし総獲得容量から割り戻して計算していましたが、今後は法人の累計拠点数で開示する方針

*2 AverageRevenuePerUser：四半期セグメント売上高を四半期末の家庭継続報酬対象ユーザー数あるいは法人累計拠点数で除して算出。ARPU（ストック売上）はストック売上÷ユーザー数で算出

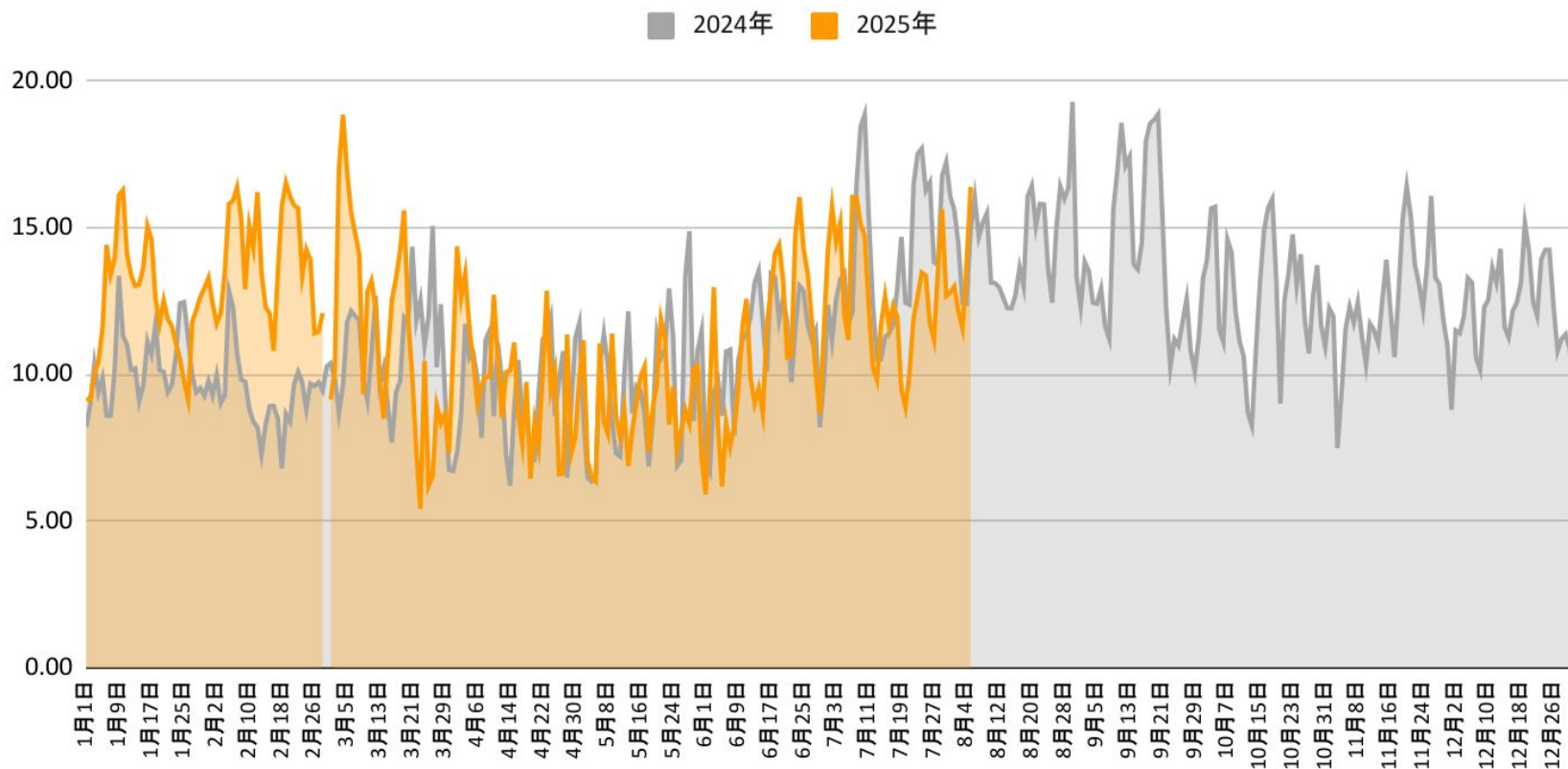
当社の年間推定取扱電力量は25-29億kWhであり、新電力の年間販売電力量で現在15位相当
中期経営計画では、FY27に取扱電力量50億kWhを目指す

小売電気事業者（新電力）年間販売電力量ランキング *



* 経済産業省 資源エネルギー庁 電力・ガス取引監視等委員会「電力取引報」を参照（2025年3月時点）

市場：JEPX価格は昨年と同水準で推移し、電力取引市場は安定した状況
安定的なJEPX価格を背景に、新電力含む電力会社の顧客獲得活動は堅調に推移

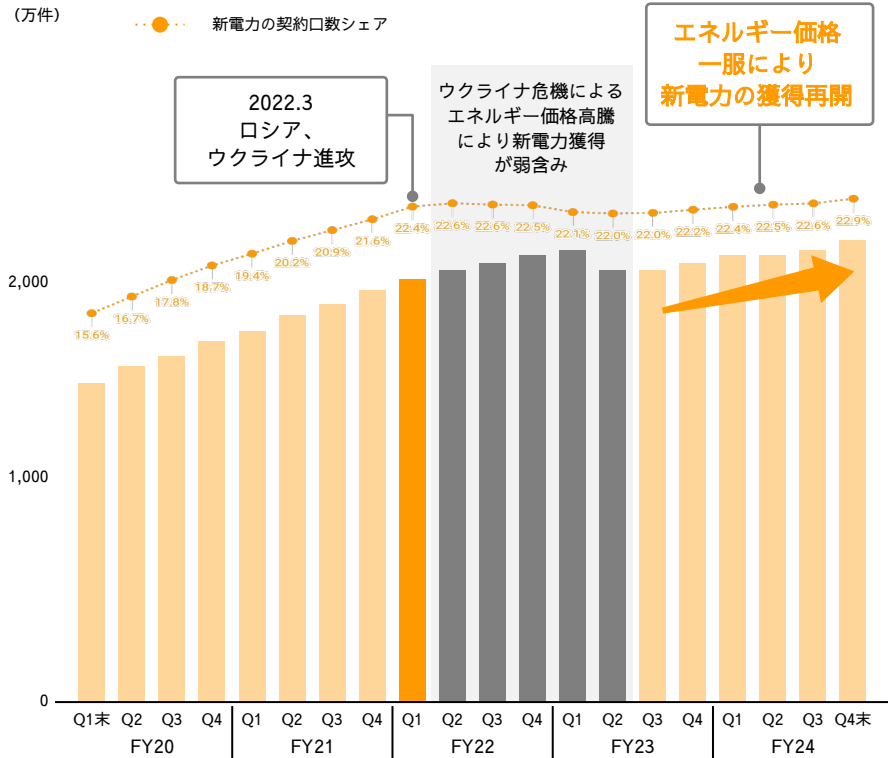


* JEPX取引情報よりシステムプライスの一日の平均値を算出

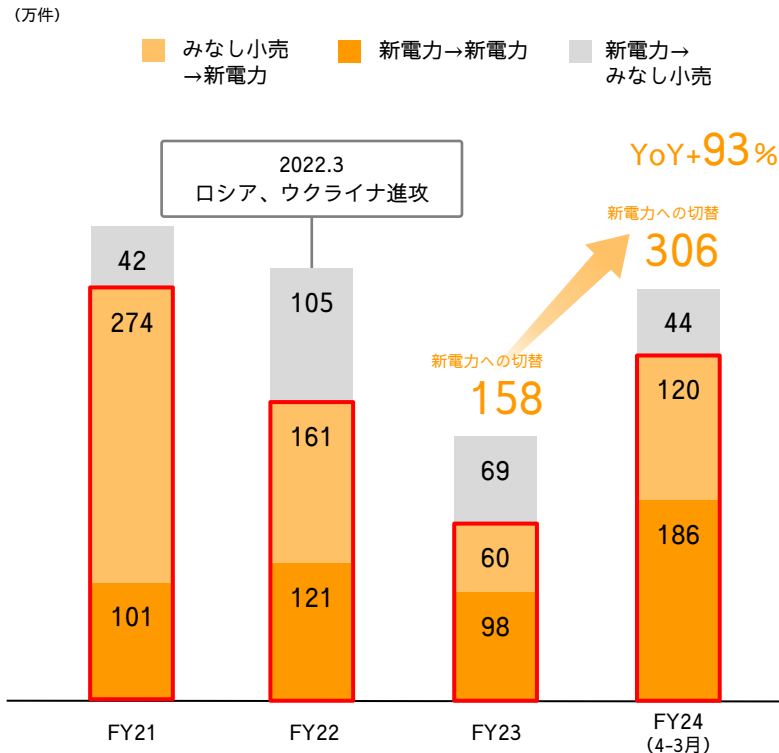
市場：新電力の契約数はウクライナショックにともなう減少から回復基調

当社の切替にとって重要な新電力へのスイッチング市場もYoY+93%伸長しており、事業環境は追い風

新電力の契約口数（末日時点）



スイッチング件数



* 経済産業省 資源エネルギー庁 電力・ガス取引監視等委員会「電力取引報」を参照（2025年3月時点）。スイッチング件数は、需要家が契約している電力会社（小売電気事業者）を別の電力会社へ変更した件数を指し、引越し等の一度停止していた電気の使用を新たに開始する「再点」は含まれない

Q1で複数の大型開発プロジェクトが完了したため、売上が大幅増加（YoY+71%）

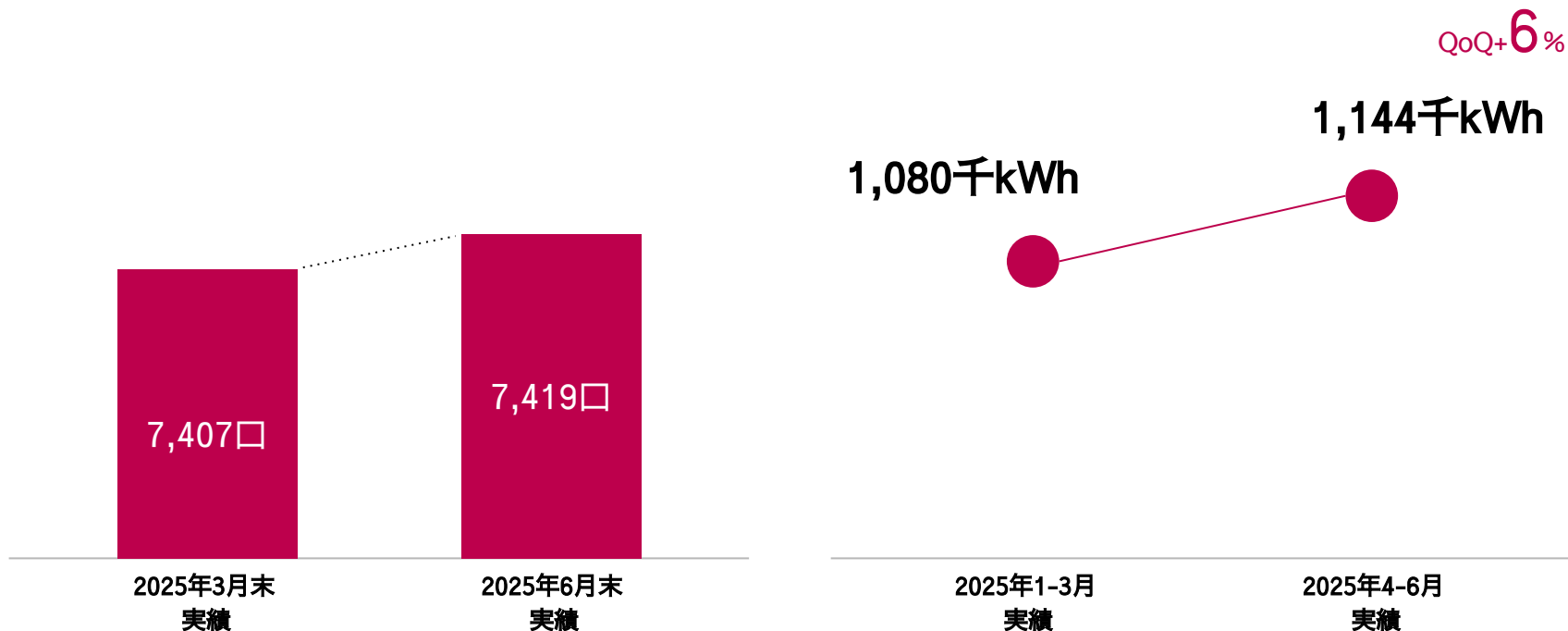
	単位	2024年 (4-6月)	FY25Q1 (4-6月)	YoY
売上	億円	2.1	3.6	+71%
うちストック売上	億円	1.9	2.0	+4%
顧客数*	社	38	39	+3%

*旧エネルギーデータ事業の顧客数にはSaaS開発の顧客と投資事業の顧客を合算しておりましたが、今後はSaaS開発の顧客数を開示してまいります

EV充電事業の合併会社であるミライズエネチェンジ社の総充電電力量はQoQ+6%の成長

目的地累計口数

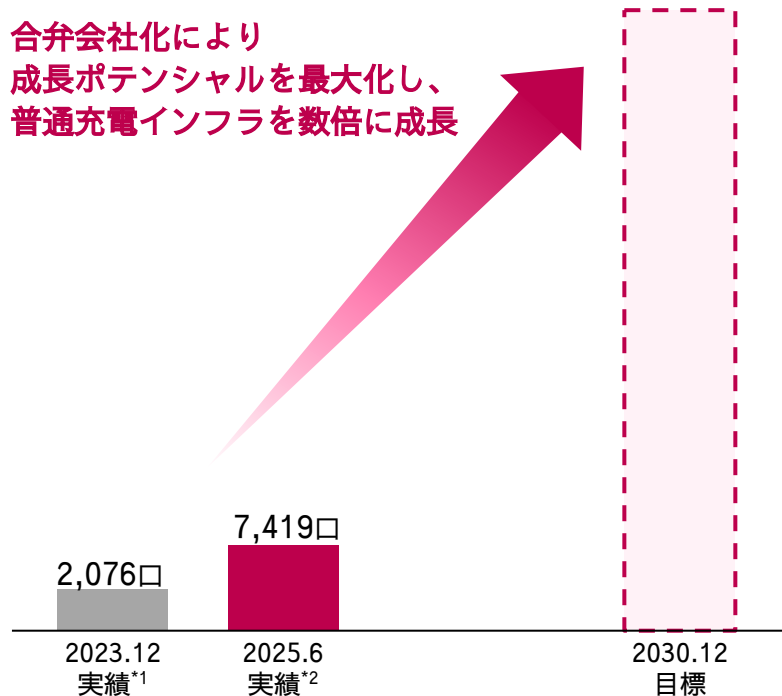
総充電電力量



普通充電インフラを数倍規模に成長させ、スケールメリットを活かして早期黒字化を目指す
 合併会社の黒字化後、当社は出資比率に応じた配当受領を見込む

目的地累計設置口数の推移イメージ

合併会社化により
 成長ポテンシャルを最大化し、
 普通充電インフラを数倍に成長



^{*1} 2023年12月末時点で設置が完了している目的地充電の充電器の数

^{*2} ミライズエネチェンジ社HP「目的地普通充電設置口数(6kW)」より2025年6月末時点で初期設定が完了した利用できる充電器の数

^{*3} 上記の図はイメージであり、実際のスケールを示すものではない

合併会社のストック売上・利益の推移イメージ

EV普及と
 インフラの拡充により
 スtock売上が拡大

合併会社は早期黒字化を実現

当社は合併会社
 からの配当受領
 を見込む



合併会社の損益については持分法投資損益として営業外損益として計上。
 仮に持分法投資損失を計上する場合であっても、累積損失の最大額は5.4
 億円（BS上の同社株式簿価と同額）。仮にFY25期末で累積損失額が最大
 額5.4億円まで達した場合には、FY26以降の損失計上は発生しない

利益



4 新ソリューション領域の進捗

中計で掲げた新ソリューション領域は着実に進捗 資金負担をコントロールしつつ数億円規模の利益貢献を目指す

主な 新ソリューション領域		進捗状況
② 新電力向け基幹 システム開発	近日 合意見込み	- 顧客とのプロジェクトの開始に向けて最終協議中 - 開発については、共同開発パートナーとも最終協議中
③ 電源調達支援	1号案件 クローズ	- 電源調達支援として、電源調達および非化石証書のマッチングの営業を開始 - 電源調達のマッチングについては、10社程度の参画事業会社を集客し、協議中 - 非化石証書マッチングについては、具体的なマッチング1号案件をクローズ済
④ 分散型リソース 提供・制御	準備中	- 制御機能を通じたDRプロジェクトについて、電力事業者と協議を開始 - 制御機能提供に向けた、技術パートナー（技術開発企業）と協議を開始



5 中期経営計画のRecap

「ENECHANGE 2.0」の成長戦略は、エネルギー流通プラットフォームとしての1階層の成長とEV充電事業の将来成長の2階層

ENECHANGE

エネルギーの未来をつくる

CHANGING ENERGY FOR A BETTER WORLD



2_F

EV充電事業の戦略的パートナーとの
共同運営による将来成長エンジン

フォーカス

早期黒字化（持分法利益の拡大）
シナジーの追求



1_F

エネルギー流通プラットフォーム
としての地位確立と確実な事業成長

フォーカス

営業キャッシュフローの成長にフォーカス
エネルギー流通バリューチェーンへの伸長
費用コントロールしつつ既存領域のストック売上の成長

組織基盤・成長に不可欠な要素

**適切なガバナンスと
内部統制**

ガバナンスと内部統制による
透明性・規律ある経営を実現

**優秀な人材の確保と
ポテンシャル最大化**

すべての社員のフルポテンシャルを
引き出せる働きやすい環境を提供

**AI等のテクノロジーの
最大活用**

Tech x Energyによる自社開発を
推進できるエンジニアチームを育成

**ROE・ROICを意識した
資本アロケーション**

成長戦略を支えるバランスシート・
成長性と財務健全性の両立

「ENECHANGE 2.0」の中期経営計画（FY25-27）は、電力流通ソリューションのプラットフォーマーとしての地位を確立。営業キャッシュフローの成長を重視

これまで（ENECHANGE1.0）

ENECHANGE2.0の掲げる中期経営計画

Mission	エネルギーの未来をつくる	
Value	●IMPACT DRIVEN ●BE A PROFESSIONAL ●ENERGISE THE TEAM	
フォーカス	● 売上高を重視した成長	● 営業キャッシュフローの成長を重視 FY27 調整後EBITDA 12.5億円（当初計画比9倍成長）
ビジネス ポートフォリオ	● 電力切替、SaaS・開発のストック売上にフォーカス ● 電力切替、SaaS・開発、EVの3事業毎の組織運営 ● EV充電サービスへの集中的な資金投下	● 電力流通ソリューションを需要家・事業者双方に提供する プラットフォーマーを目指す。ソリューションの対象をバ リューチェーン全体に伸長 ● ミライズエネチェンジを通じたEV充電インフラ構築の推進
成長投資の 戦略	● EV事業への先行投資（固定資産の取得、人件費・広 告費等の販売管理費の大きな投下） ● プラットフォーム、EV関連のオポチュニスティック なM&A	● 付加価値の高い営業組織/アプローチ（含むAI）へ投資 ● ROE・ROICを意識した資本アロケーション ● プログラマティックM&A、ケイパビリティ獲得の投資

* 調整後EBITDA=営業利益+減価償却費+のれん償却費+株式報酬費用

当社はエネルギー流通を支えるプラットフォーマーとして日本のエネルギー・環境コストの低減に資するソリューションを提供する

当社の事業領域のTAM*1は5,400億円を超え、合併事業であるミライズエネチェンジの領域を合わせると合計2.7兆円超のTAMが存在



*1 Total Addressable Marketの略称。当社グループが現状想定する最大の市場規模を意味する用語であり、事業に係る客観的な市場規模を示す目的で算出されたものではなく推定値も含む

*2 電力・ガス取引監視等委員会「電力取引概況結果」より、2024年4月から2025年3月の電力販売額の合計

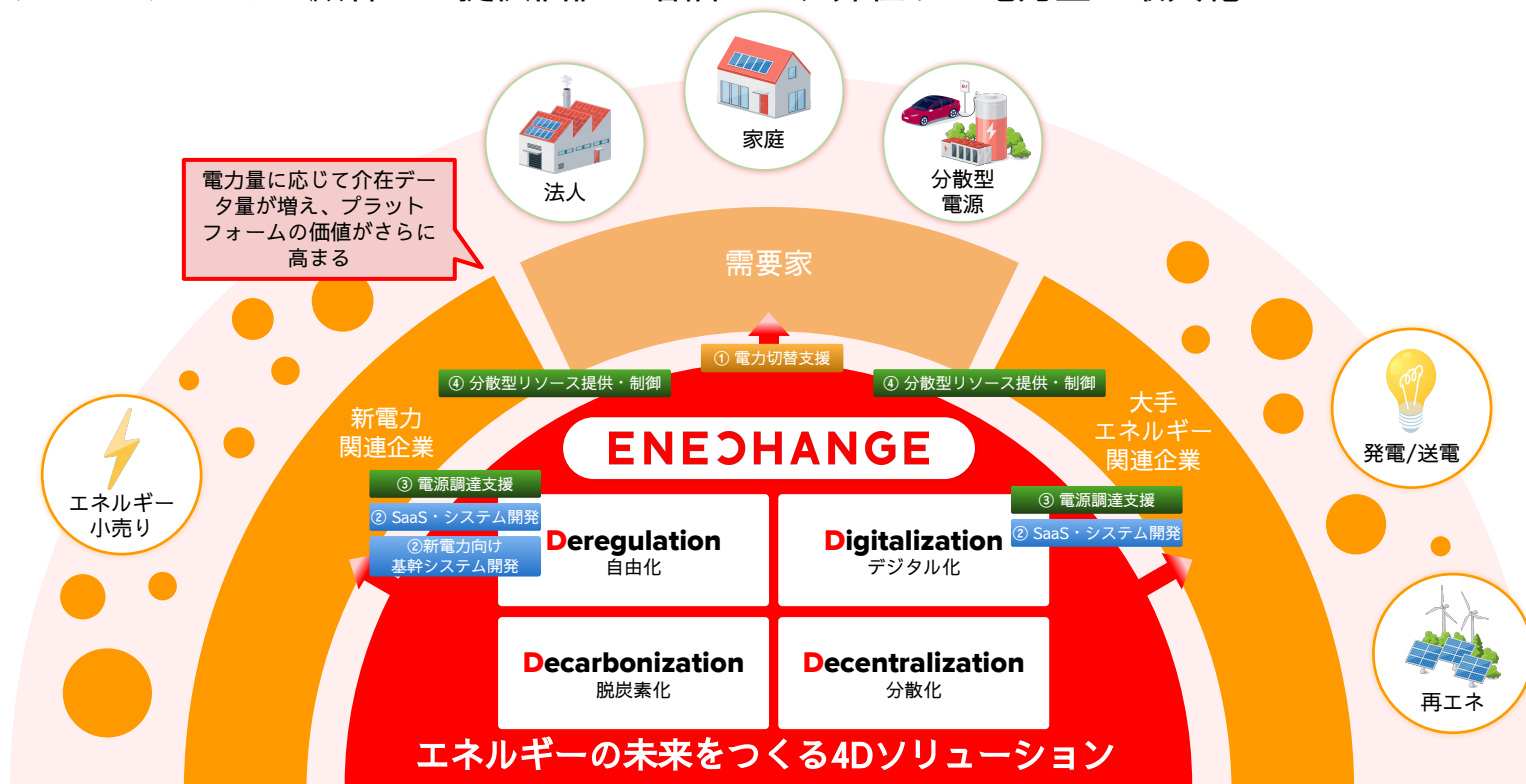
*3 帝国データバンク「ガソリンスタンド経営企業の総売上高」(2017年)より

*4 電気料金に対する継続報酬売上料率、当社調べ

*5 一般社団法人日本情報システム・ユーザー協会「企業IT動向調査」のエネルギー業界(社会インフラ)の売上高に占めるIT予算比率

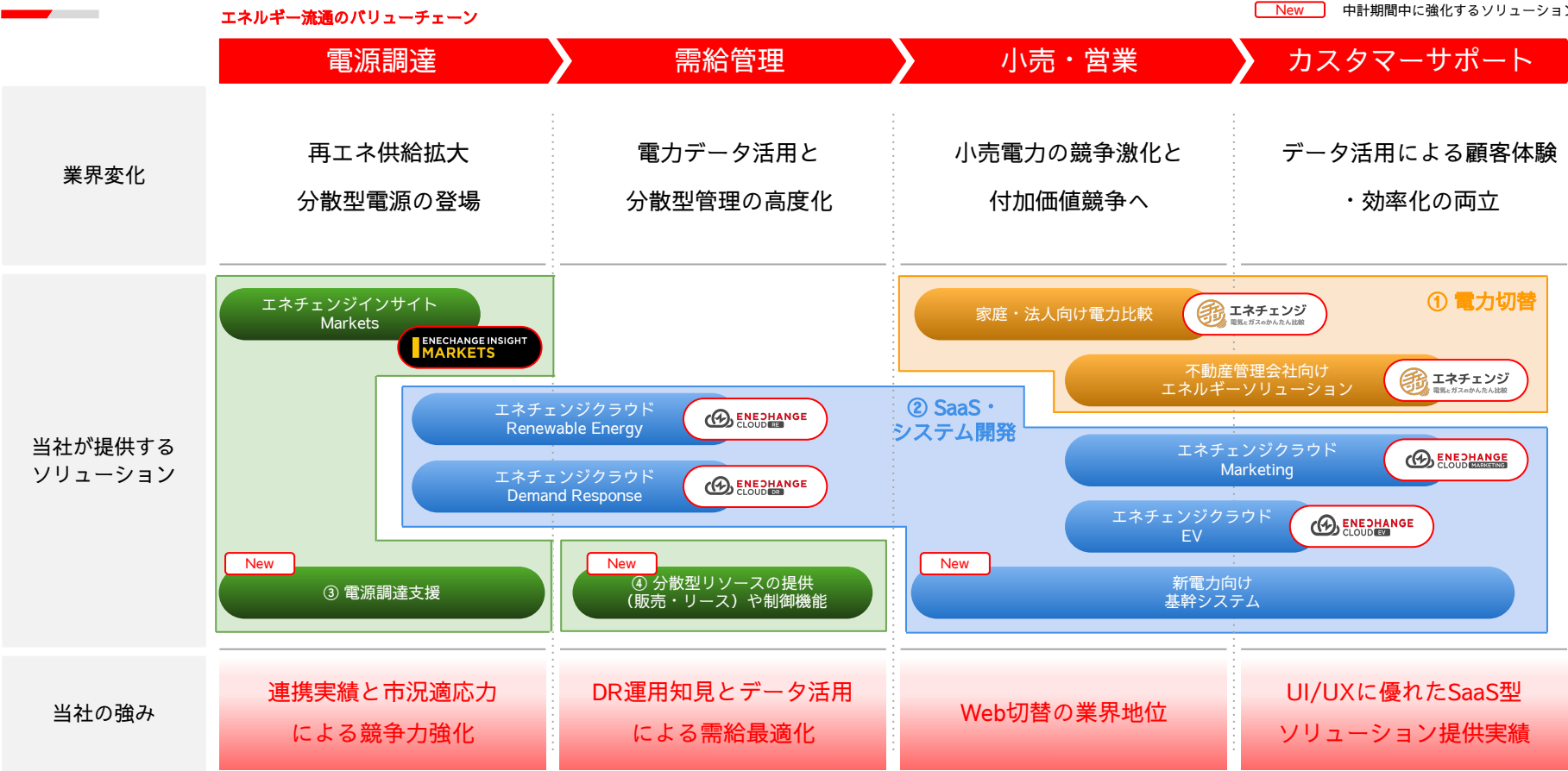
*6 マッキンゼー・アンド・カンパニー「Building the electric-vehicle charging infrastructure America needs」(2022年4月18日) / 「What Norway's experience reveals about the EV charging market」(2023年5月8日)を基に当社想定

エネルギー流通を支えるプラットフォーム構想を実現し、 プラットフォームにおける顧客への提供価値を増幅させ、介在する電力量を最大化



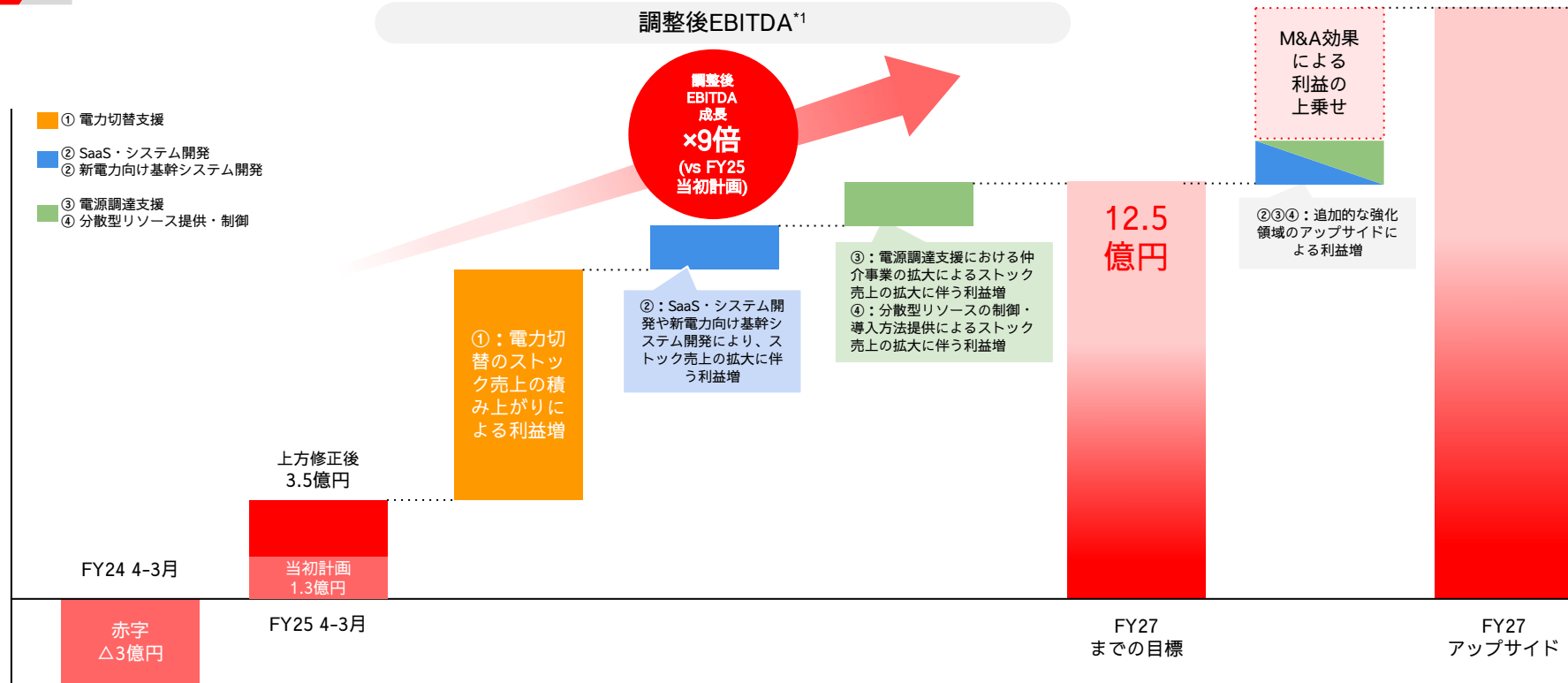
～ 日本のエネルギー流通コストの削減と電力消費の制御を実現し、エネルギー・環境コスト最適化に貢献 ～

エネルギー領域の変化に対応し、各バリューチェーンにおけるソリューションを拡大・強化



ストック売上の継続的な積み上がり、新ソリューション領域の立ち上がり、固定費のコントロールにより、FY27に向けて調整後EBITDA12.5億円および高水準のROEを目指す

調整後EBITDA*1



*1 調整後EBITDA=営業利益+減価償却費+のれん償却費+株式報酬費用 *2 成長戦略の進捗状況に関しては2025年5月15日公表の「2025年3月期 決算説明資料」P8を参照

FY27については、中期経営計画を維持し、調整後EBITDA12.5億円の達成を目指す

単位：億円	FY24 (4-3月) ^{*4}	YoY (CY24/CY23) ^{*4}	FY25 修正予想	FY27 計画	FY24-FY27 CAGR
売上	52	+16%	60	83	約15%~
うちストック売上 ^{*1}	24	+7%	-	-	約15%~
売上総利益	45	+17%	-	-	-
販管費	48	+12%	-	-	-
うち事業部固定費 ^{*2}	17	+25%	16	-	-
うち本社費 ^{*2}	11	+27%	10	-	-
営業利益	▲3	-	-	-	-
調整後EBITDA ^{*3}	▲3	-	当初1.3→ 修正後 3.5	12.5	FY25 比9倍~ (当初計画比)

1
フロー売上の収益性
(顧客獲得や受託開発)を担保しつつ、
ストック売上の着実な積上げを目指す

2
ストック売上増および
固定費コントロールにより
利益率向上と高ROEを目指す

2025年6月23日開示「事業計画及び成長可能性に関する事項」20
ページでは、電力切替のストック売上と旧エネルギーデータ事業
(SaaS・システム開発に加え投資事業を含む)のストック売上を合
算して25億円としておりましたが、今後は電力切替およびSaaS・シ
ステム開発のストック売上を主要指標として開示することとしたた
め、数値を25億円から24億円に更新しております。

^{*1} ストック売上の定義は電力切替及びSaaS・開発のストック売上上の合算とし、その他の売上に関するものは含んでおりません

^{*2} 事業部固定費は事業部の販管費のうち、広告宣伝・販売促進にかかる費用を控除した費用であり、事業部の人件費、外注費、その他の費用となります。本社費は間接部門にかかる販管費となります

^{*3} 調整後EBITDA=営業利益+減価償却費+のれん償却費+株式報酬費用 ^{*4} EV充電事業を除いた数値にて試算

【詳細版】FY27については、中期経営計画を維持し、調整後EBITDA12.5億円の達成を目指す

単位：億円	FY24 (4-3月) *4	YoY (CY24/23) *4	FY25 修正予想	FY27 計画	FY24-FY27 目標成長率 CAGR	コメント
売上	52	+16%	60	83	約15%~	・電力切替支援が売上増加を牽引
うちストック売上	24*2	+7%	非開示	非開示	約15%~	・フローの収益性を担保しつつ着実なストック売上の積上げを実施
①電力切替ストック	17	+26%		30	約20%~	・介在kWhに比例して、ストック売上規模が着実に拡大。獲得コストの適切なコントロールを実施しつつ、20%程度の成長見込む
② SaaS・開発ストック	7	+10%		業容維持		・SaaS・開発は収益性を重視した事業推進を計画。新領域ヘリソースを配分しつつ業容を維持
②③④ 新領域ストック (基幹システム・電源調達支援・分散型リソース)	N/A	N/A		FY27までに数億		・一定のROIC確保しつつFY27までに数億規模に成長させる計画。
売上総利益	45	+17%	非開示	非開示		
販管費	48	+12%	非開示	非開示		
うち事業部固定費*1	17	+25%	16	固定費はFY25水準 から横ばいから微増		・本社・事業部共に効率的な運営体制を維持
うち本社費*1	11	+27%	10			
営業利益	▲3	N/A	非開示	非開示		・M&Aを成長レバーの一つとして掲げるため財務KPIは調整後EBITDAとする
調整後EBITDA*2	▲3	N/A	修正後 3.5	12.5	FY25比9倍~ (当初計画比)	・ストック売上増・運営効率化により利益率向上と高ROEを目指す

*1 人件費、外注費、その他の費用となります。*2 調整後EBITDA=営業利益+減価償却費+のれん償却費+株式報酬費用 *3 2025年6月23日開示「事業計画及び成長可能性に関する事項」20ページでは、電力切替のストック売上と旧エネルギーデータ事業（SaaS・システム開発に加え投資事業を含む）のストック売上を合算して25億円としておりましたが、今後は電力切替およびSaaS・システム開発のストック売上を主要指標として開示することとしたため、数値を25億円から24億円に更新しております *4 EV充電事業を除いた数値にて試算

需要家・事業者双方に向けた4つのソリューション領域で、フローおよびストックの売上を伸長、 営業キャッシュフローの成長を支えるストック売上の稼得に注力



新電力の電力流通規模のうち当社プラットフォームのシェアは約1.5%^{*1}、FY27においても約2.7%^{*1}であり、事業拡大ポテンシャルは非常に大きい

データセンター・半導体工場の新増設による電力需要増

データセンター・半導体工場の新増設等により、全国の合計では2024年度と比較して、2034年度は**+6% (+約540億kWh)** の最大電力需要の増加見込み^{*5}

日本の消費電力量^{*3}

9,028 億kWh

今後の目標

新電力
TOP5-10クラス^{*6}
(新電力企業の販売量ベース)

新電力
TOP15クラス^{*6}
(新電力の電力販売量ベース)

低圧 38%
高圧 62%^{*4}

新電力の販売電力量^{*4}

1,787 億kWh

2025年3月 新電力販売割合^{*4}
19.8% (YoY+14%)

FY23売上

約**34**億円

うちストック13億円

推定19-22億kWh相当

FY24売上

約**40**億円

うちストック17億円

推定24-28億kWh相当

FY27売上目標

約**70**億円^{*2}

うちストック³⁰億円

推定⁴³⁻⁵⁰億kWh相当

^{*1} 電力・ガス取引監視等委員会による電力取引報の販売電力量 (kWh) をベースに新電力シェアを計算し、当社の売上に対する推定kWhで試算

^{*2} ストック売上は推定50億kWh×1kWhあたりのストックARPU0.6円=30億円と試算し、フロー売上は過去実績を加味して全体売上の67%として試算

^{*3} 資源エネルギー庁「国内外の再生可能エネルギーの現状と今年度の調達価格等算定委員会の論点案」「エネルギー需給実績」(2024年)を参照

^{*4} 電力・ガス取引監視等委員会による電力取引報の販売電力量 (kWh) をベースに新電力シェアを計算し、日本全体のエネルギー発電量から販売電力量を試算。また全小売電気事業者の販売電力量から低圧及び高圧の比率を試算

^{*5} 経済産業省 資源エネルギー庁「今後の電力需要の見通しについて」(2025年)を参照

^{*6} 経済産業省 資源エネルギー庁 電力・ガス取引監視等委員会「電力取引報」を参照 (2025年3月時点)

M&A/資本業務提携を通じて各ソリューション領域を拡張し、当社のプラットフォーム価値を向上する

中期経営計画に基づき当社プラットフォームの各ソリューション領域を拡張するため、MAのターゲットもそれに合わせて拡張する

A 当社既存事業と同領域の事業を運営する企業のロールアップを通じてスケールメリットを獲得

B 付加価値提案に基づき省エネ機器や関連サービスをクロスセル可能な企業のM&Aを通じてケイパビリティを獲得

C CIS等の基幹システムを構築・運用している企業のM&Aを通じてアセットやケイパビリティを獲得

D 機器制御や予測技術に強みを持つ技術系ベンチャーとの資本業務提携を通じてノウハウを獲得

需要家向け
サービス

A 電力切替支援

新電力の代理店
コールセンター

オーベラスジャパン

新電力コム

B 分散型リソース提供

蓄電池/エコキュート販売・保守
ESCO/省エネ・脱炭素コンサル

顧客獲得部門

A 事業者向けSaaSシステム開発

電力会社向けBPO・SaaS
システム開発

C 新電力向け基幹システム

電力会社向け基幹システム

電力会社向けサービス

D 分散型リソース制御

機器制御/
需要・発電予測技術系ベンチャー

電源調達支援

なし
(伊藤忠エネクスとの資本業務提携でカバー)

過去買収案件

既存市場×既存サービス：
市場浸透→ロールアップ

既存市場×新規サービス：
製品開発→クロスセル

新規市場×既存サービス：
市場開拓→資本業務提携

新規市場×新規サービス：
多角化→資本業務提携

ENECHANGE2.0 中期経営計画連動型インセンティブの概要

目的	中期経営計画にあわせて、2025年7月から始動する新たな体制において中核を担う役職員に対し、中長期的な企業価値向上に向けたコミットメントを明確にするため、自己投資型の有償ストック・オプション（有償SO）制度を導入する。本制度を通じて、株主価値の成長と当事者の利益を適切に連動させ、持続的な利益創出を通じた健全な企業価値向上の実現を目指す。
スキーム	概要 2025年6月20日終値355円を権利行使価額とする業績条件付き有償SO （SO1株あたりの発行価額は5円*1）
	発行数量 2,130,000株相当（希薄化率4.997%*2相当）
	行使条件 中期経営計画に連動した業績条件を設定（詳細後述）
将来業績への影響	業績・株価条件が達成されたうえですべての有償SOが権利行使可能となると見込まれる年度の翌年度までの期間でベスティング対象部分に対応する株式報酬費用を段階的に計上（最大5.8億円）
対象者	新たな組織において経営執行の中核的な役割を担う次世代のリーダー13名が対象 ・ 代表取締役 2名*3 ・ 執行役員を含む使用人 4名 ・ 従業員 7名（部長・室長以上）

*1 発行決議日の前日の終値を基準としてブルータス・コンサルティングにより算出 *2 2025年5月末時点の発行済株式数42,628,620株を基準として、有償SOがすべて権利行使される前提で算出 *3 2025年6月23日時点の代表取締役（丸岡智也、曾我野達也）を指す。なお2025年5月22日付適時開示「代表取締役の異動に関するお知らせ」のとおり、曾我野達也は2025年6月24日開催の株主総会を以て代表取締役を退任

行使条件（業績目標）に対する考え方

- 中期経営計画目標を上回った場合にのみすべて権利行使可能となる設計
- 利益成長を重視し、持続的なマージンの拡大を目指すことで株主利益ともアラインした構造
- 複数回判定とすることで、一過性の単年度業績の達成ではなく持続的な成長を目指す

	今年度業績予想 (2026年3月期)	中期経営計画目標 (2028年3月期)	権利行使条件：売上高及び調整後EBITDAが共に下記を達成すること ^{*2}				
			判定タイミング：2028年3月期及び2029年3月期				
売上高	60億円	83億円	83億円	83億円	83億円	83億円	83億円
調整後 EBITDA ^{*1}	1.3億円	12.5億円	10.0億円	12.5億円	15.0億円	17.5億円	20.0億円
調整後EBITDA マージン	2%	15%	12%	15%	18%	21%	24%
ベスティング 割合	-	-	20%	40%	60%	80%	100%

^{*1} 調整後EBITDA＝営業利益＋減価償却費＋のれん償却費＋株式報酬費用

^{*2} 2回の判定時期における業績達成水準に応じた権利行使が可能



Appendix - Data

ENECHANGE Data Book 1/3

単位：百万円*1	2023年 (4-6月)	2023年 (7-9月)	2023年 (10-12月)	2024年 (1-3月)	2024年 (4-6月)	2024年 (7-9月)	2024年 (10-12月)	2025年 (1-3月)	FY25Q1 (4-6月)
売上	978	1,093	1,127	1,329	1,336	1,264	1,133	1,506	1,546
うち ストック売上*2	411	508	511	574	541	648	608	647	601
ストック売上 YoY	24%	33%	27%	6%	32%	28%	19%	13%	11%
売上総利益	830	921	940	1,167	1,156	1,095	957	1,310	1,333
販管費	1,005	972	1,038	1,297	1,243	1,177	1,066	1,337	1,134
広告宣伝費*3	517	444	448	712	614	486	397	577	521
事業部固定費*4	306	331	337	356	386	436	396	439	381
本社費*4	181	196	252	228	242	254	272	320	230
営業利益	△175	△50	△97	△130	△86	△82	△109	△27	198
調整後EBITDA*5	△152	△26	△71	△89	△53	△64	△82	△2	211

*1 2024年以前に関しては旧EV充電事業の数値は控除しております *2 ストック売上の定義は電力切替及びSaaS・開発のストック売上の合算とし、その他の売上に係るものは含んでおりません *3 広告宣伝費は販売手数料や販売促進費を含む

*4 事業部固定費は事業部の販管費のうち、広告宣伝・販売促進にかかる費用を控除した費用であり、事業部の人件費、外注費、その他の費用となります。本社費は間接部門にかかる販管費となります

*5 調整後EBITDA=営業利益+減価償却費+のれん償却費+株式報酬費用

ENECHANGE Data Book 2/3

	単位	2023年 (4-6月)	2023年 (7-9月)	2023年 (10-12月)	2024年 (1-3月)	2024年 (4-6月)	2024年 (7-9月)	2024年 (10-12月)	2025年 (1-3月)	FY25Q1 (4-6月)
取扱電力量 (推定)	億kWh	3-4	5-6	4-5	5-6	4-5	6-7	6-7	6-7	5-6
kWh単価 ^{*1}	円	0.6-0.7円	0.6-0.7円	0.6-0.7円	0.6-0.7円	0.6-0.7円	0.6-0.7円	0.6-0.7円	0.6-0.7円	0.6-0.7円
電力切替ストック売上 (a+b)	百万円	248	358	329	384	346	463	424	474	398
a) 家庭ストック売上	百万円	114	138	137	176	147	161	150	194	152
家庭ストック売上 YoY	%	43%	33%	29%	9%	29%	17%	9%	10%	3%
家庭継続ユーザー数	件	220,987	233,108	255,153	263,953	279,552	296,282	288,621	282,773	286,460
家庭ストックARPU ^{*2}	円	520	596	539	668	529	546	520	688	531
b) 法人ストック売上	百万円	133	219	191	207	198	301	273	279	246
法人ストック売上 YoY	%	30%	75%	45%	9%	49%	37%	43%	35%	24%
法人継続拠点数	件	N/A	15,348	15,416	15,432	15,458	15,377	15,444	15,400	16,284
法人ストックARPU ^{*2}	円	N/A	14,289	12,418	13,466	12,850	19,601	17,740	18,179	15,136

^{*1} 1kWhあたりの当社ストック手数料を0.6-0.7円（1kWhあたりの電気料金30円×電力切替手数料相場2%+）と仮定して推定

^{*2} AverageRevenuePerUser：四半期末セグメント売上高を四半期末の家庭継続報酬対象ユーザー数あるいは法人累計拠点数で除して算出。ARPU（ストック売上）はストック売上÷ユーザー数で算出

ENECHANGE Data Book 3/3

	単位	2023年 (4-6月)	2023年 (7-9月)	2023年 (10-12月)	2024年 (1-3月)	2024年 (4-6月)	2024年 (7-9月)	2024年 (10-12月)	2025年 (1-3月)	FY25Q1 (4-6月)
SaaS・システム開発 売上	百万円	169	158	195	207	215	227	231	264	368
うち ストック売上	百万円	163	150	182	190	194	184	184	172	202
SaaS・システム開発 顧客数*	社	N/A	N/A	38	38	38	37	42	45	39

* 旧エネルギーデータ事業の顧客数にはSaaS開発の顧客と投資事業の顧客を合算しておりましたが、今後はSaaS開発 顧客数を開示してまいります

Market Data Book

	単位	2023年 (4-6月)	2023年 (7-9月)	2023年 (10-12月)	2024年 (1-3月)	2024年 (4-6月)	2024年 (7-9月)	2024年 (10-12月)	2025年 (1-3月)	2025年 (4-6月)
電力需要*	億kWh	1,763	2,212	1,879	2,172	1,833	2,250	1,904	2,229	次回更新
契約口数合計 (末日時点) *	万口	8,916	8,943	8,936	8,959	8,977	8,959	8,958	8,977	
新電力契約口数 (末日時点) *	万口	1,928	2,006	2,023	2,021	2,020	1,978	1,969	1,978	
新電力の契約口数シェア	%	22%	22%	22%	22%	22%	23%	23%	23%	
スイッチング件数*	万件	70	58	54	44	66	101	113	70	
みなし小売→新電力	万件	16	14	15	15	25	29	33	33	
新電力→新電力	万件	20	31	29	18	28	63	69	26	
新電力→みなし小売	万件	34	14	10	11	13	9	10	11	

* 経済産業省 資源エネルギー庁 電力・ガス取引監視等委員会 「電力取引報」を参照 (2025年3月時点)

A solid red parallelogram shape on the left side of the slide.

Appendix - Risk

認識する主なリスク（1/2）

項目	主要なリスク	顕在化の可能性	顕在化した場合の影響度	リスク対応策
事業環境： 電力制度改革	■ 制度変化は小売支援、需給最適化、分散型リソース活用における新たな事業機会をもたらす一方で、制度の施行時期の遅延や設計の不確実性が事業戦略に影響を及ぼす可能性 ■ 取引市場の変化に迅速に適応できなかった場合や、想定外の制度設計となった場合には、当社グループの業績や財務状況に影響を及ぼすリスク	小	大	■ 多角的な事業展開による、特定の事業領域に依存しない事業基盤の確立 ■ 政策動向のモニタリングと監督省庁への提言
事業内容・提供サービス： 電力・ガス会社への依存	■ 資源価格や卸電力市場価格の想定外の高騰や、自然災害や突発的な事象等予期せぬ事態により取引先である電力・ガス会社の経営状態が悪化した場合、また電力・ガス会社における集客チャンネルに関する戦略の変更等により、当社グループ以外のチャンネルの重要度が高まり、既存契約の条件見直しや解消、新規発注の停止等につながる可能性	大	大	■ 取引先の電力・ガス会社の分散 ■ 多角的な事業展開による、特定会社に依存しない事業基盤の確立
事業環境： 競合環境の変化	■ 切替プラットフォーム事業者及び電力・ガス会社を含めた競合の参入により、当社グループの事業領域における競争が激化し、市場シェア縮小、価格競争の激化、収益性の低下などが生じる可能性	中	中	■ オンラインのみならずオフラインを含めた集客強化 ■ 他社より優れたサービスの開発・提供 ■ 低コストでの開発
その他リスク： 固定資産の減損等について	■ ソフトウェア資産を利用して提供するサービスの収益性が著しく低下した場合や過去に実施した株式取得や事業譲受によって生じたのれんが事業環境や競合状況の変化等により期待する成果が得られないと判断された場合等に、減損損益としての計上が必要になってしまう可能性	中	中	■ 事業環境や競合状況の変化等に応じたサービスの収益性維持及び向上施策の実施

* 本項の記載内容以外のリスクについては、本資料のほか有価証券報告書「事業等のリスク」をあわせて参照

* なお、「EV充電事業」の中部電力ミライズとの合併会社化により、ミライズエネチェンジが当社持分法適用関連会社となったため、「EV充電事業」に関するリスクは削除し、関連会社株式等の減損等リスクとして記載

認識する主なリスク（2/2）

項目	主要なリスク	顕在化の可能性	顕在化した場合の影響度	リスク対応策
その他リスク： 関連会社株式等の減損等について	■ 関連会社株式等の財政状態の悪化による実質価値の著しい低下が発生した場合や投資金額を回収するのに十分な将来の経済的便益が見込めないと判断した場合等においては、減損損失が発生し、当社グループの経営成績、財政状態に影響を及ぼす可能性	中	中	■ 定期的に適切なモニタリングを実施する体制を構築
事業内容・提供サービス： 検索エンジン	■ 「検索エンジン以外のChatGPTをはじめとする生成AI・対話型AIの進化や、AIによる情報取得スタイルの変化等により、従来の検索エンジンに依存したSEO施策が十分な効果を発揮しなくなる可能性	小	中	■ SEO対策等の必要な対策を実施 ■ 検索エンジンを介さない集客チャネルも対応
事業内容・提供サービス： 技術革新等	■ 技術革新や顧客ニーズの変化に適時に対応できない可能性、または、変化への対応のためにシステム投資や人件費等多くの費用を要する可能性	小	中	■ CTO室を中心としたシステム関連の全社横断的な情報交換や、顧客ニーズに即したサービス展開
事業内容及び提供サービス： システム障害等について	■ 自然災害、人為災害、テロ、戦争等に伴いシステム障害が発生することでサービスの提供が困難となる可能性	小	大	■ サーバー等を外部ベンダーに依拠しシステム構築のリスクを低減、外部ベンダーでのシステム障害発生時においても事業継続が可能なバックアッププランを策定

* 本項の記載内容以外のリスクについては、本資料のほか有価証券報告書「事業等のリスク」をあわせて参照

* なお、「EV充電事業」の中部電力ミライズとの合併会社化により、ミライズエネチェンジが当社持分法適用関連会社となったため、「EV充電事業」に関するリスクは削除し、関連会社株式等の減損等リスクとして記載

IRウェブサイト

<https://enechange.co.jp/ir/>

最新の決算短信や決算説明資料などの決算情報、株式情報や株主総会関連資料のほか、個人投資家様向けのページなどをご用意しております。

サステナビリティページ

<https://enechange.co.jp/sustainability/>

当社のマテリアリティマップや、環境、社会、ガバナンスに関する取り組みをご紹介します。

IRメール配信

登録は[こちら](#)

ご登録いただいたメールアドレスに適時開示情報などをタイムリーに配信。個人投資家様向け説明会のご案内などお知らせいたします。

お問い合わせ先

ENECHANGE株式会社 IR担当宛 ir@enechange.co.jp

