

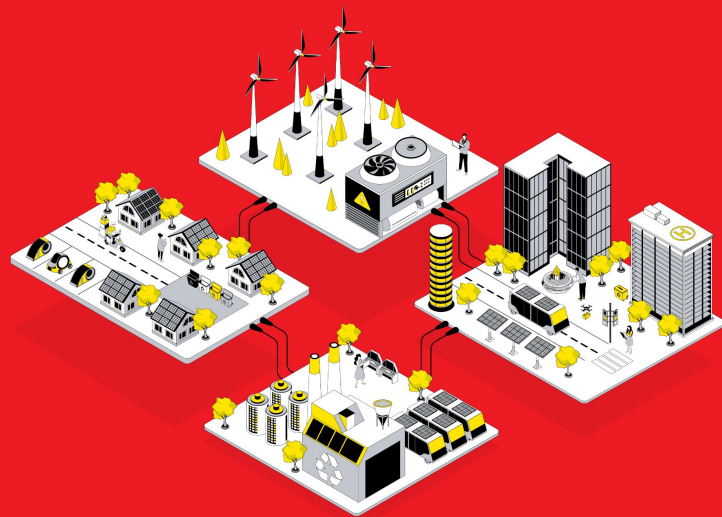
エネチェンジ

2026年3月期 決算説明資料

ENECHANGE株式会社

東証グロース 証券コード | 4169

2026年5月15日



INDEX

1. FY25業績ハイライト
2. 各ソリューション領域KPI
3. FY26通期連結業績予想

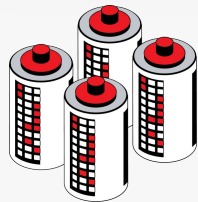
Appendix



ここに注目！
決算まとめ



上場以来初
当期純利益黒字化



FY25通期実績

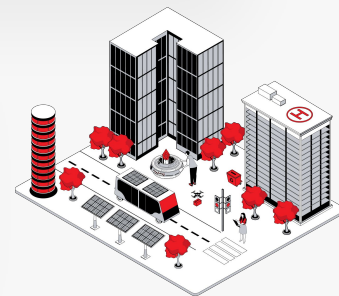


売上高約**67**億円、調整後EBITDA* **6.5**億円、当期純利益**1.3**億円



FY26通期見通し

売上高**68**億円、調整後EBITDA* **6.5**億円、当期純利益**5.5**億円



* 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

■ エグゼクティブ・サマリー

FY25では当期純利益黒字化。売上高は28%増の約67億円、調整後EBITDA*は6.5億円で着地

1

筋肉質な事業構造に変容し、コストをコントロールしつつ利益成長できる姿に

- 新経営陣による利益優先の事業方針の変更及び営業体制刷新等により、1人当たりの生産性が向上

2

法人電力切替で順調に利益が拡大

- 拠点数の拡大および顧客の大型化に加えて、ストック売上の積み上がりにより利益の大幅な改善

3

家庭電力切替は堅調な獲得と単価上昇により売上増。収益重視の獲得戦略により利益拡大

- オンラインの新規獲得が堅調、特にフロー売上が大幅増加

4

SaaS・システム大型案件の計上による押上げ

- 当社の次なる成長の柱である新電力向け基幹システムの開発を開始

* 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

■ エグゼクティブ・サマリー

FY26は、更なる利益成長を見込む

5 当期純利益は、5.5億円へ大幅成長する見込み。ROEは二桁へ

6 電力自由化10周年や中東情勢に伴う電力価格高騰等の外的要因による切替ニーズの増加を見込む

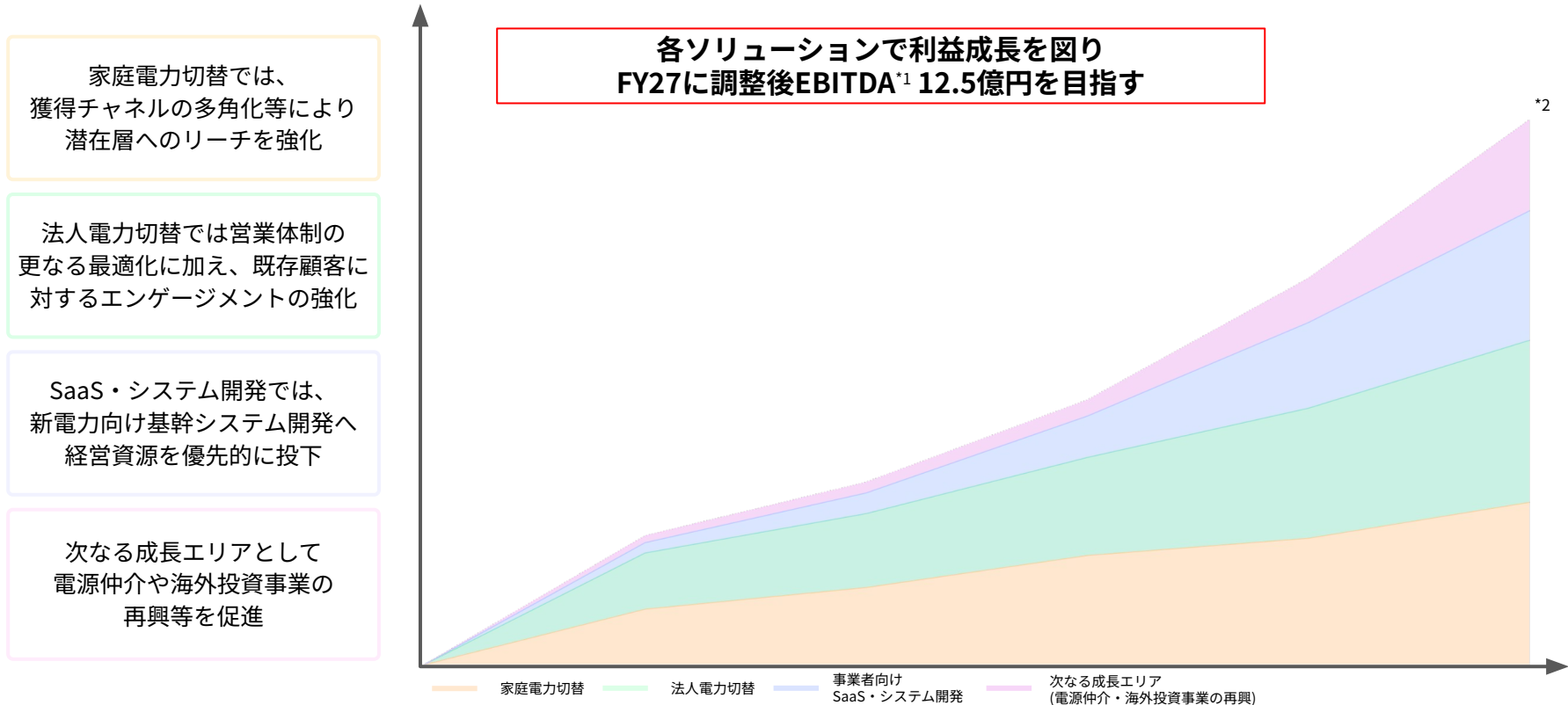
既存事業の拡大と次なる成長への投資を両立し、FY27の調整後EBITDA^{*} 12.5億円達成を目指す

7 FY26中に新電力向け基幹システム開発を完了し、FY27には拡販開始へ

8 ソリューション領域の拡大と海外投資事業の再興による、多角的な収益基盤の構築

* 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

■ FY27に向けて、既存事業の成長と基幹システムの拡販や次なる成長エリアが寄与



*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 本グラフは参考イメージであり、実際の業績目標等に基づくものではない



1. FY25業績ハイライト

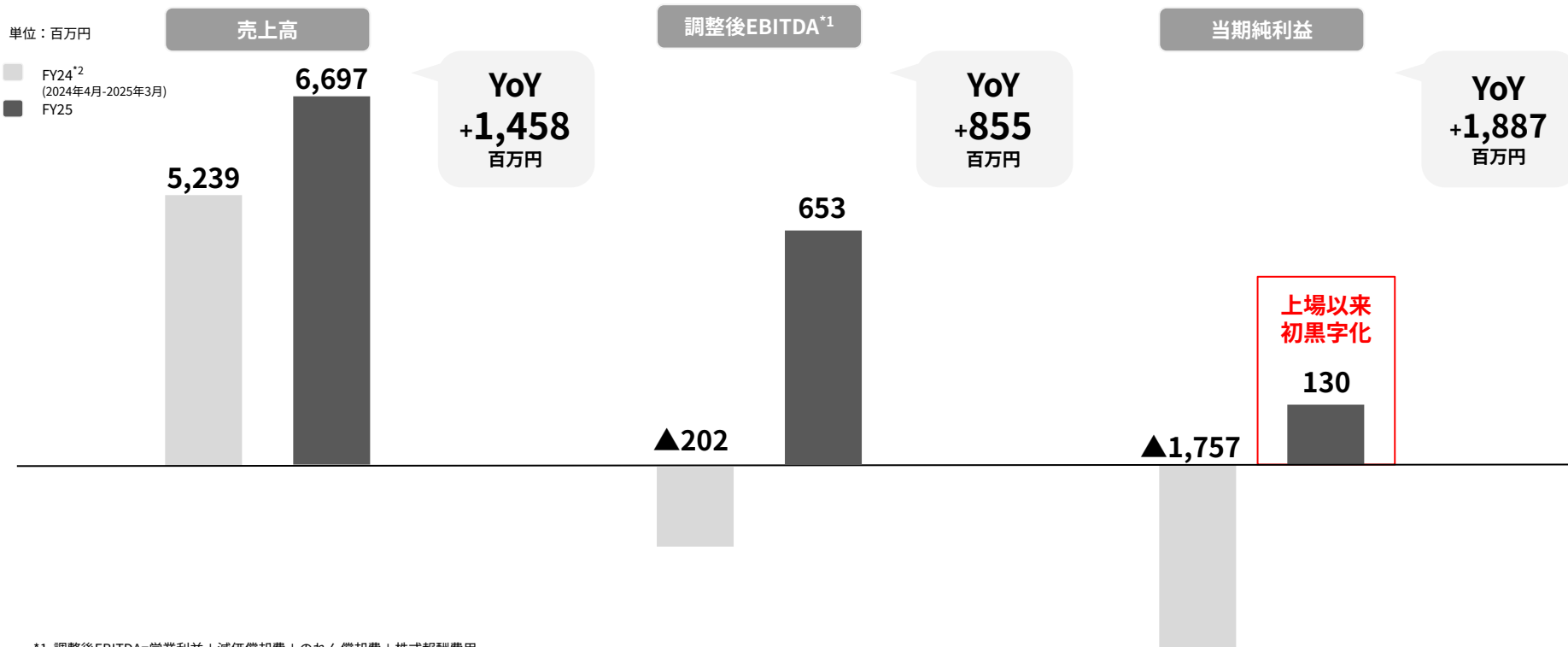


■ 通期売上高は約67億円、調整後EBITDA^{*1}は6.5億円で着地。当期純利益は黒字化達成

四半期毎の数値はAppendixを参照

単位：百万円

■ FY24^{*2}
(2024年4月-2025年3月)
■ FY25



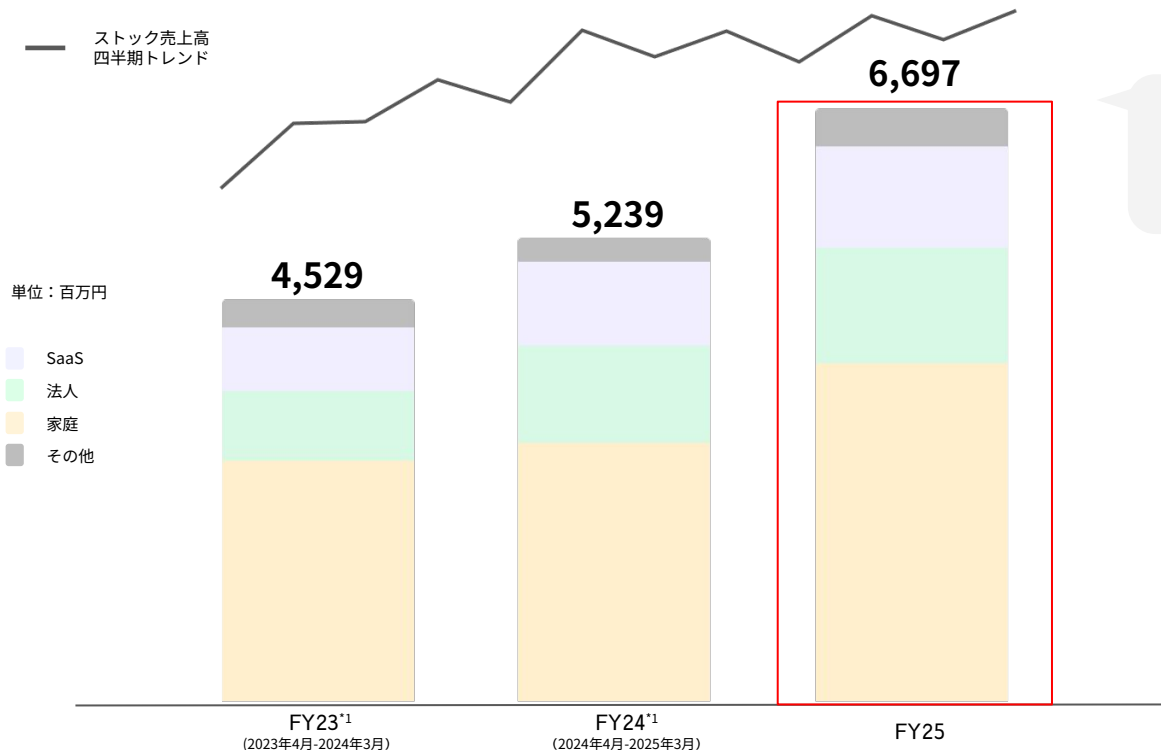
上場以来
初黒字化

*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 FY24は15か月決算であり、FY25と比較するため4-3月の同累計期間における実績数値（旧EV充電事業の数値は控除）を合算して算出

■ 売上高は再上方修正値を超過し、約67億円で着地。YoYでは+28%の成長

四半期毎の数値はAppendixを参照



通期累計
YoY
+28%

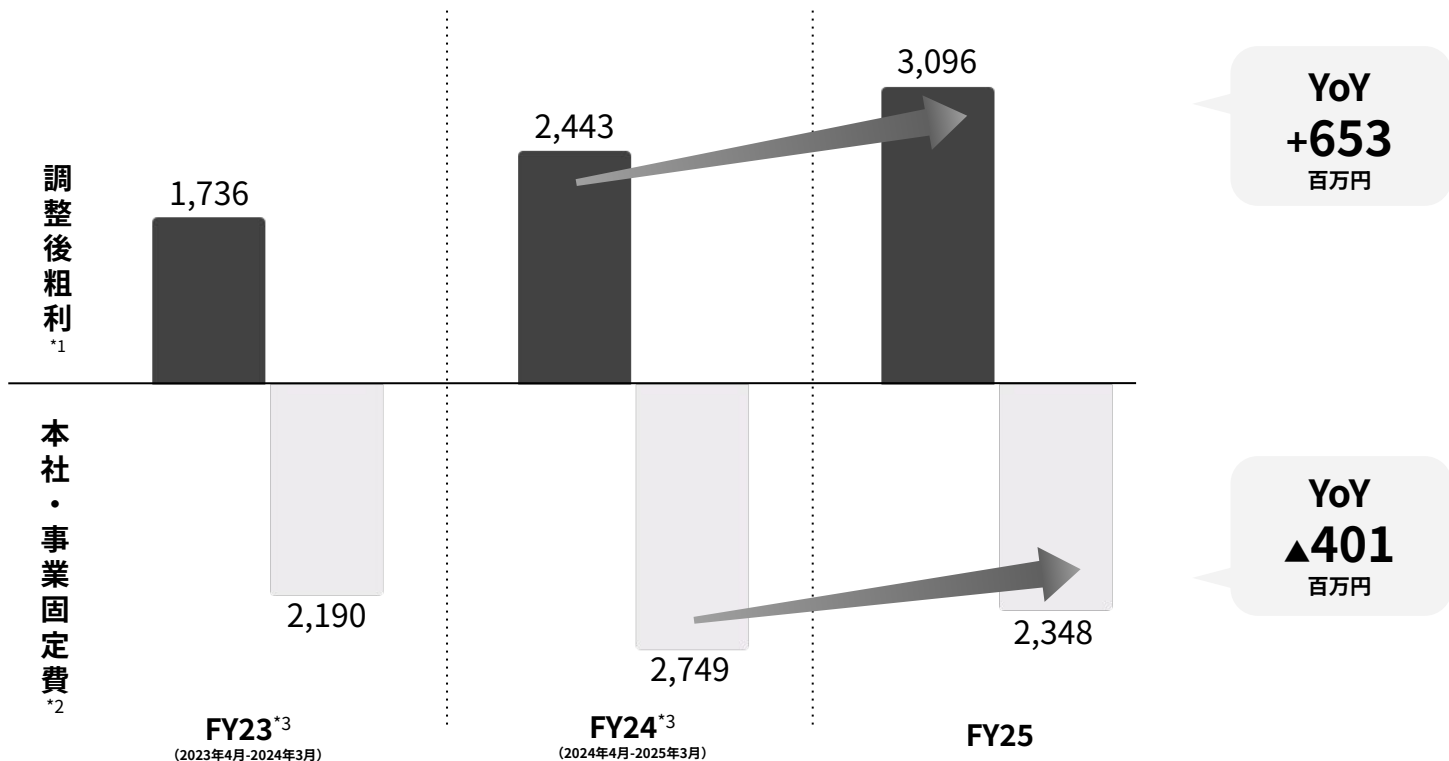
ストック売上高は
通期累計YoY+6%と堅調に成長

通期累計売上高は再上方修正後の
目標6,580百万円に対し
+2%の6,697百万円で着地

*1 FY23は12月決算、FY24は15か月決算であり、FY25と比較するため4-3月の同累計期間における実績数値（旧EV充電事業の数値は控除）を合算して算出

■ コストを抑制しつつ利益成長できる筋肉質な事業構造へ

単位：百万円



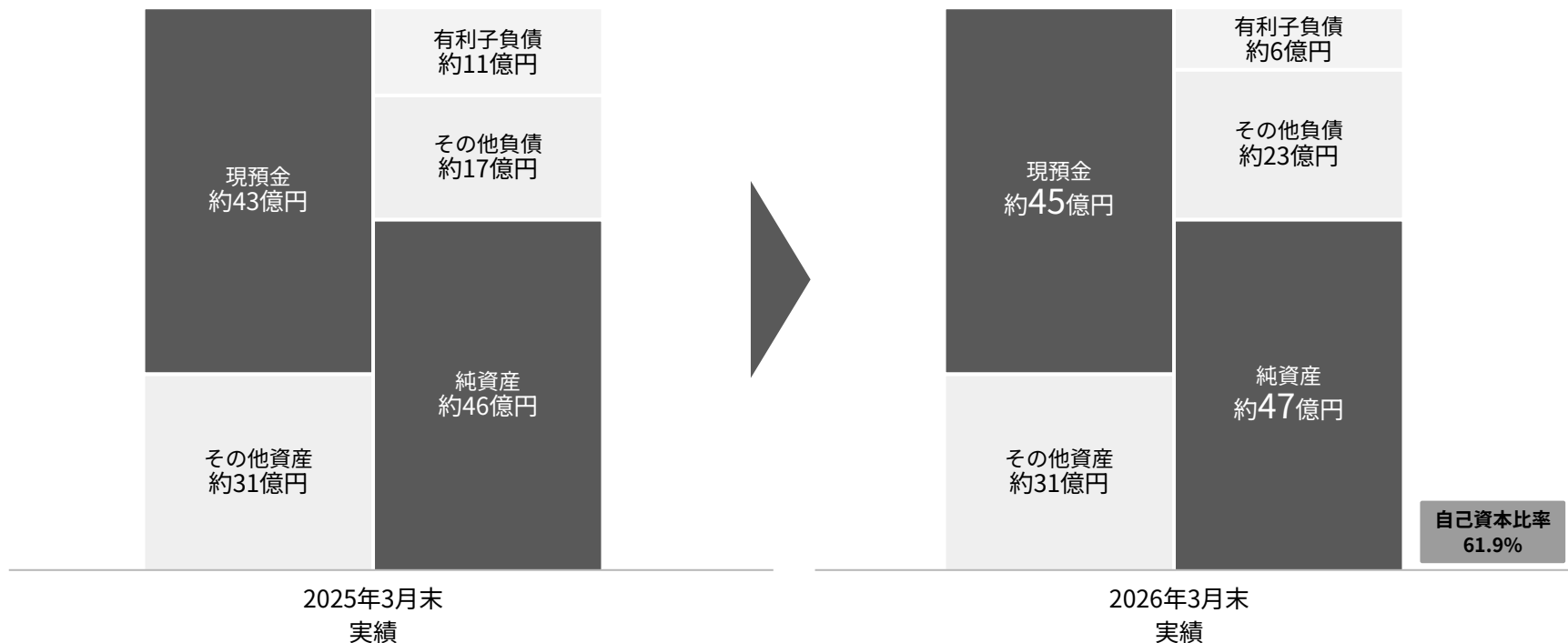
*1 調整後粗利は売上総利益-広告宣伝費・販売促進に係る費用にて計算

*2 販管費から広告宣伝費・販売促進にかかる費用、業績連動賞与及び株式報酬費用等を控除したもの

*3 FY23は12月決算、FY24は15か月決算であり、FY25と比較するため4-3月の同業計期間における実績数値（旧EV充電事業の数値は控除）を合算して算出

■ 財務基盤は安定。資本効率を意識し、選択的に現預金を投下予定

財務基盤とネットキャッシュ・ポジション



■ 現預金については、一株あたりの「本源的」価値を高める選択肢を網羅的に検討

1 既存事業への再投資

既存事業の強固なキャッシュ創出力を活かし、追加の外部調達に頼らず更なる成長機会へ再投資

2 規律あるM&A投資

買収価格と収益貢献等からなるROICを厳格に評価し、非連続かつ質の高い成長を実現する成長投資

3 有利子負債の返済

金利削減による利益改善効果は限定的と認識。資金の希少性を十分に考慮し、より高いROICが見込める投資機会への配分を優先する。

4 自己株買い

当社株価が割安と判断した場合、高いリターンが見込める自己株式の取得を検討

5 その他株主還元

これら選択肢を網羅的に検討の上、配当・優待等の機動的な株主還元を実施

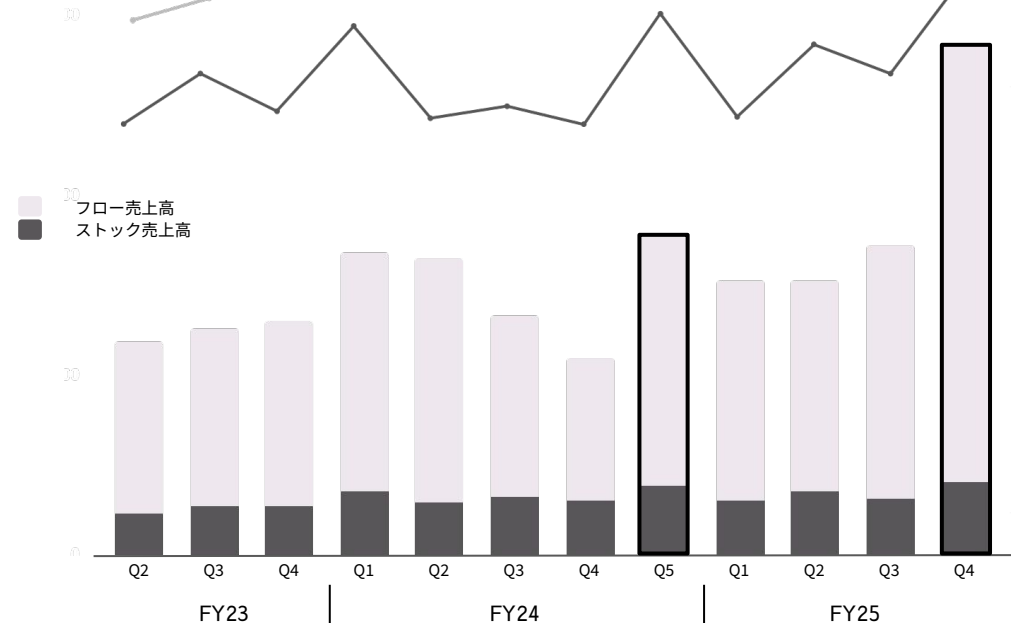
2. 各ソリューション領域のKPI



■ Q4の家庭電力切替の売上高はYoY+61%成長。ストック売上高はYoY+4%

四半期毎の数値はAppendixを参照

— 継続ユーザー数
四半期トレンド
— ストックARPU*
四半期トレンド



フロー
YoY
+76%

ストック
YoY
+4%

獲得顧客あたりの単価上昇に伴い
フロー売上高がQ4単体YoY+76%と好調

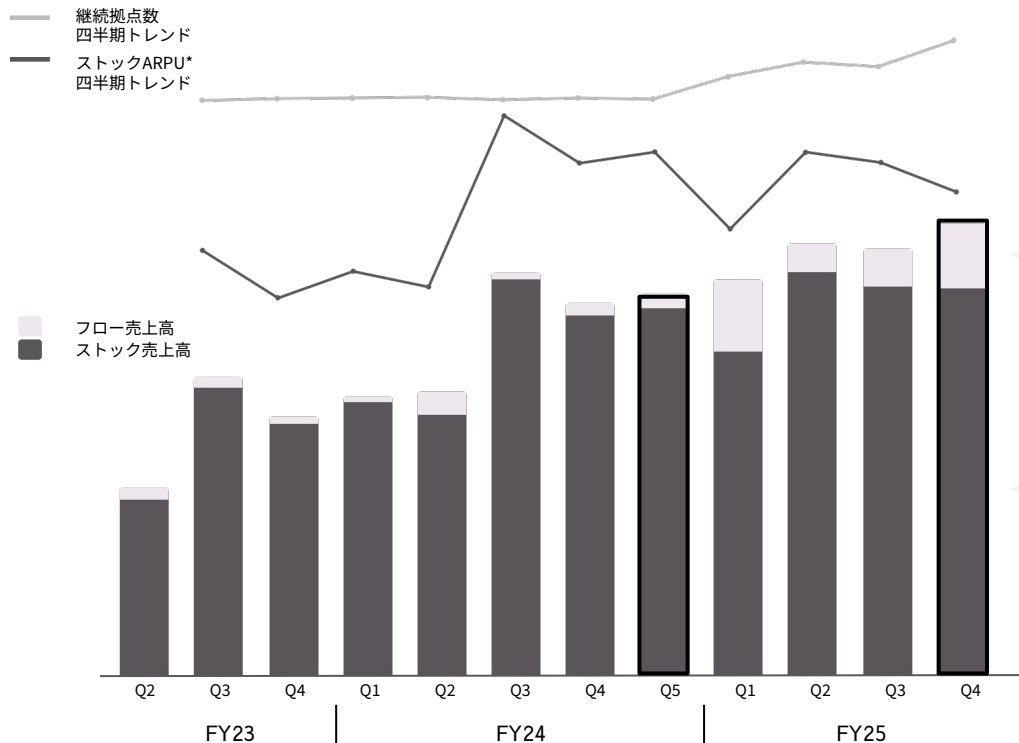
継続ユーザー数：270千件
ユーザー獲得戦略の見直しにより
継続ユーザー数は微減

ストックARPU*：750円
副商材等の販売が伸長しYoY+9%

* AverageRevenuePerUser：四半期セグメント売上高を四半期末の家庭継続ユーザー数あるいは法人継続拠点数で除して算出（ARPU（ストック売上高）はストック売上高÷ユーザー数で算出）

■ Q4の法人電力切替売上高はYoY+18%成長。ストック売上高はYoY+5%

四半期毎の数値はAppendixを参照



フロー
YoY
+353%

ストック
YoY
+5%

小規模拠点の営業体制を強化、副商材（非化石証書等）の販売拡大によりフロー売上高がQ4 YoY+353%と好調

継続拠点数：約18千件
小規模拠点獲得の伸長により
YoY+15%

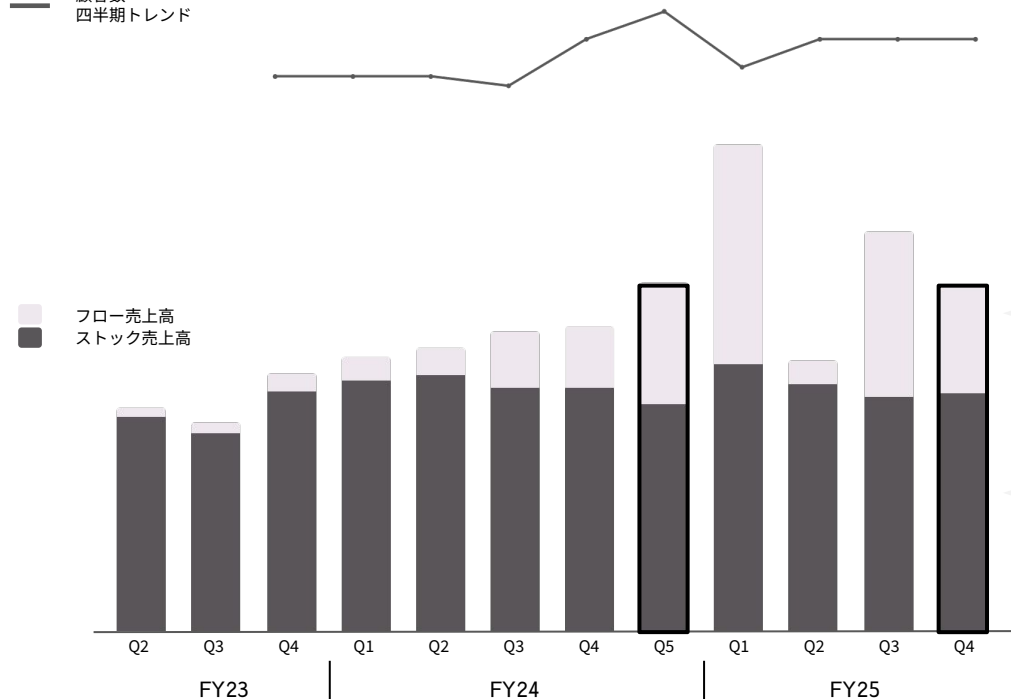
ストックARPU*：16,597円
小規模拠点数が相対的に増加したことによりYoY▲9%

* AverageRevenuePerUser：四半期セグメント売上高を四半期末の家庭継続ユーザー数あるいは法人継続拠点数で除して算出（ARPU（ストック売上高）はストック売上高÷ユーザー数で算出）

■ Q4のSaaS・開発売上高はYoYでほぼ横ばいも、ストック売上高ではYoY+5%成長

四半期毎の数値はAppendixを参照

顧客数*
四半期トレンド



フロー
YoY
▲12%

ストック
YoY
+5%

顧客数*：42件
クロスセル・アップセルに
フォーカスし、顧客数は横ばい

*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いたものをFY25以降はSaaS開発単体の顧客数を開示



3.FY26通期連結業績予想



■ FY26では更なる黒字拡大を見込み、FY27に向けた仕込み期間も平行



調整後EBITDA^{*1}はほぼ横ばい。当期純利益は5.5億円予想で前期比4倍超の成長を目指す

- 調整後EBITDA^{*1}は、前期実績（一過性要因^{*2}控除後）比較で2.3倍の増益
- 既存事業の堅調な成長に加え、EV充電事業合併会社に関する持分法投資損失の追加計上はなし



今期ROE^{*3}は10%超へ

- 当期純利益の大幅増益によりROEは二桁へ。資本アロケーションについては、選択肢を網羅的に検討



既存事業の更なる利益成長を図りつつ、将来の成長に向けた種まきも実施

- FY27の拡販に向けた新電力基幹システムのリリース
- 電源仲介等のソリューション領域の拡大や投資ビジネスの再興を促進
- プログラマティックM&Aを継続検討

^{*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} 前期以前に受注したSaaS・システム開発案件の履行義務の提供完了が当期に集中したことによる影響、及び法人電力切替の一部のストック収益、並びに販促費の一括精算の影響を一過性と定義

^{*3} 自己資本利益率（ROE）は、当期純利益を期首自己資本と期末自己資本の平均値で除して算出

■ ソリューション深化と多角化により成長を加速

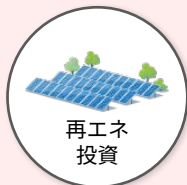
発電・電源調達

小売・営業

電力消費・管理

電力・ガス事業者

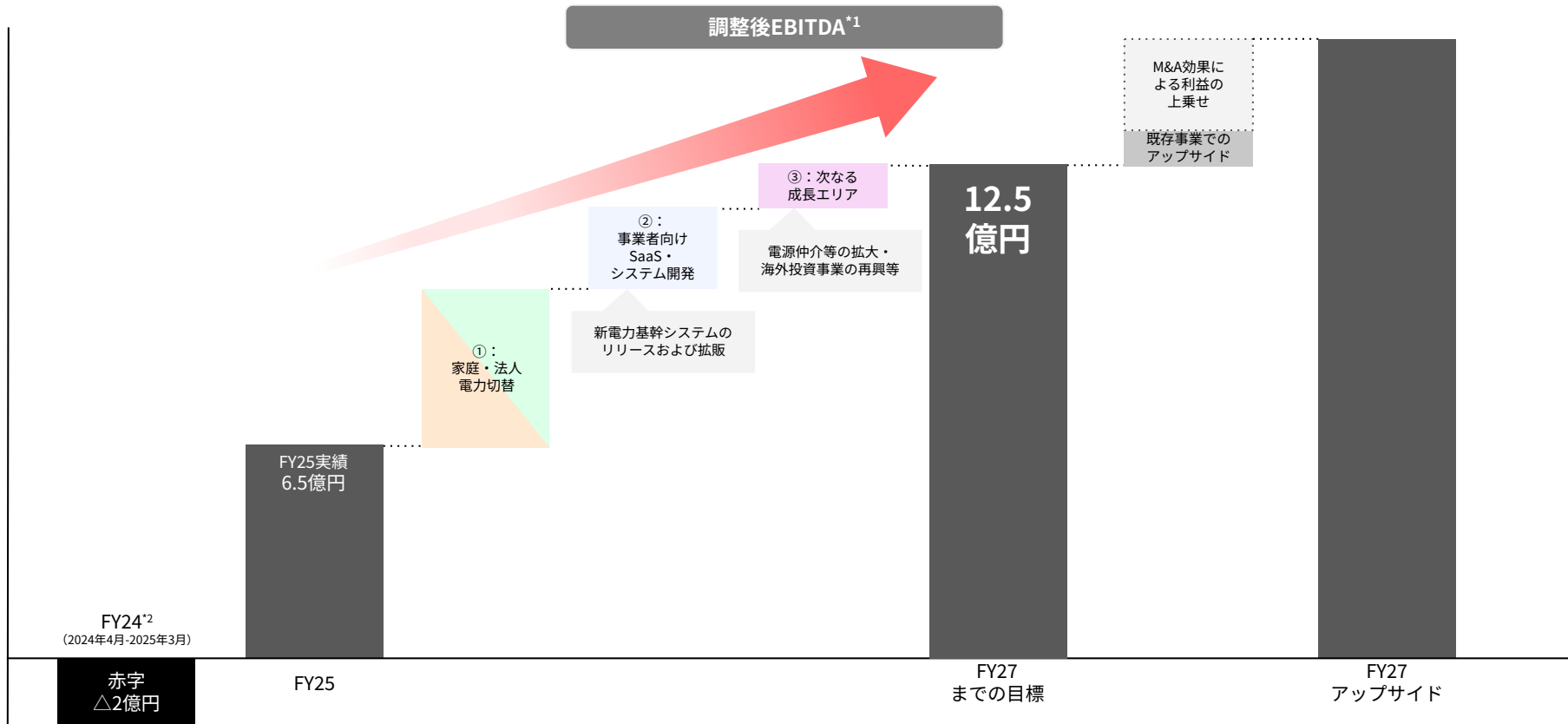
需要家・消費者



ENECHANGE

祖業である電力切替をハブに、事業者及び需要家向けにソリューションを提供
日本のエネルギー流通における最適化・効率化に貢献

■ FY27に向けて調整後EBITDA*1 12.5億円およびROE二桁を目指す



*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 FY24は15か月決算であり、FY25と比較するため4-3月の同累計期間における実績数値 (旧EV充電事業の数値は控除) を合算して算出



Appendix - Data

参考：全社業績推移（12ヶ月）^{*1}

単位：百万円	23/4~24/3	24/4~25/3	25/4~26/3	YoY
売上高	4,529	5,239	6,697	28%
うちストック売上高 ^{*2}	2,005	2,445	2,583	6%
ストック売上高 YoY	21%	22%	6%	—
売上総利益	3,860	4,519	5,905	31%
販管費	4,313	4,825	5,312	10%
広告宣伝費・販促費 ^{*3}	2,123	2,075	2,808	35%
事業部固定費 ^{*4}	1,331	1,659	1,423	△14%
本社費 ^{*4}	858	1,090	1,080	△1%
営業利益	△453	△305	592	—
調整後EBITDA ^{*5}	△339	△202	653	—

^{*1} 2024年以前に関しては旧EV充電事業の数値を控除 ^{*2} ストック売上高の定義は電力切替及びSaaS・開発のストック売上高の合算とし、その他の売上に関するものは含まない ^{*3} 広告宣伝費は販売手数料を含む

^{*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、その他の費用で構成。本社費は間接部門にかかる販管費

^{*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

参考：全社業績推移（四半期）^{*1}

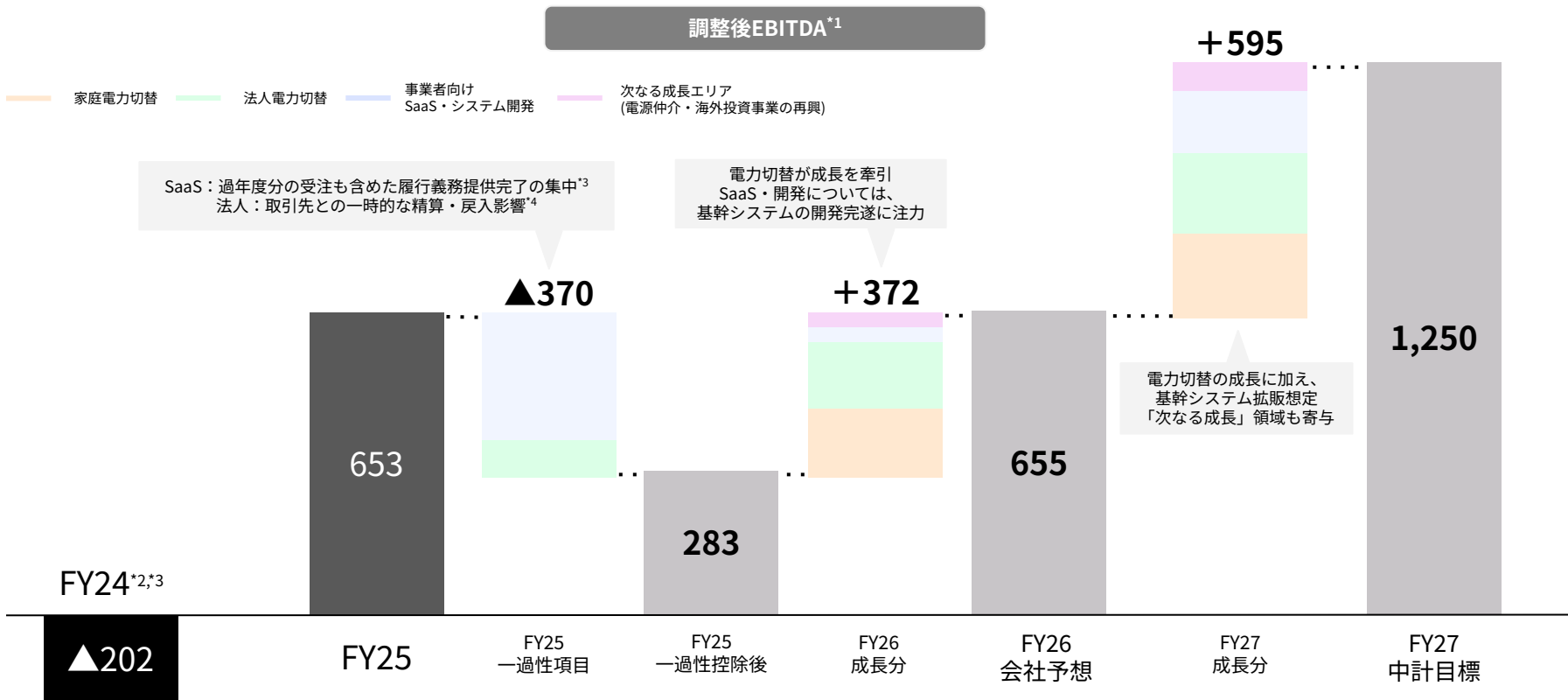
単位：百万円	2023年 (4-6月)	2023年 (7-9月)	2023年 (10-12月)	2024年 (1-3月)	2024年 (4-6月)	2024年 (7-9月)	2024年 (10-12月)	2025年 (1-3月)	2025年 (4-6月)	2025年 (7-9月)	2025年 (10-12月)	2026年 (1-3月)
売上高	978	1,093	1,127	1,329	1,336	1,264	1,133	1,506	1,546	1,434	1,603	2,112
うちストック売上高 ^{*2}	411	508	511	574	541	648	608	647	601	669	634	677
ストック売上高 YoY	24%	33%	27%	6%	32%	28%	19%	13%	11%	3%	4%	5%
売上総利益	830	921	940	1,167	1,156	1,095	957	1,310	1,333	1,274	1,384	1,913
販管費	1,005	972	1,038	1,297	1,243	1,177	1,066	1,337	1,134	1,149	1,184	1,842
広告宣伝費・販促費 ^{*3}	517	444	448	712	614	486	397	577	521	575	647	1,065
事業部固定費 ^{*4}	306	331	337	356	386	436	396	439	381	332	317	392
本社費 ^{*4}	181	196	252	228	242	254	272	320	230	242	220	386
営業利益	△175	△50	△97	△130	△86	△82	△109	△27	198	124	200	70
調整後EBITDA ^{*5}	△152	△26	△71	△89	△53	△64	△82	△2	211	132	218	91

^{*1}2024年以前に関しては旧EV充電事業の数値を控除 ^{*2}ストック売上高の定義は電力切替及びSaaS・開発のストック売上高の合算とし、その他の売上に関するものは含まない ^{*3}広告宣伝費は販売手数料を含む

^{*4}事業部固定費は事業部の販管費のうち、広告宣伝・販促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、その他の費用で構成。本社費は間接部門にかかる販管費

^{*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

参考：FY26の調整後EBITDA^{*1}見通し



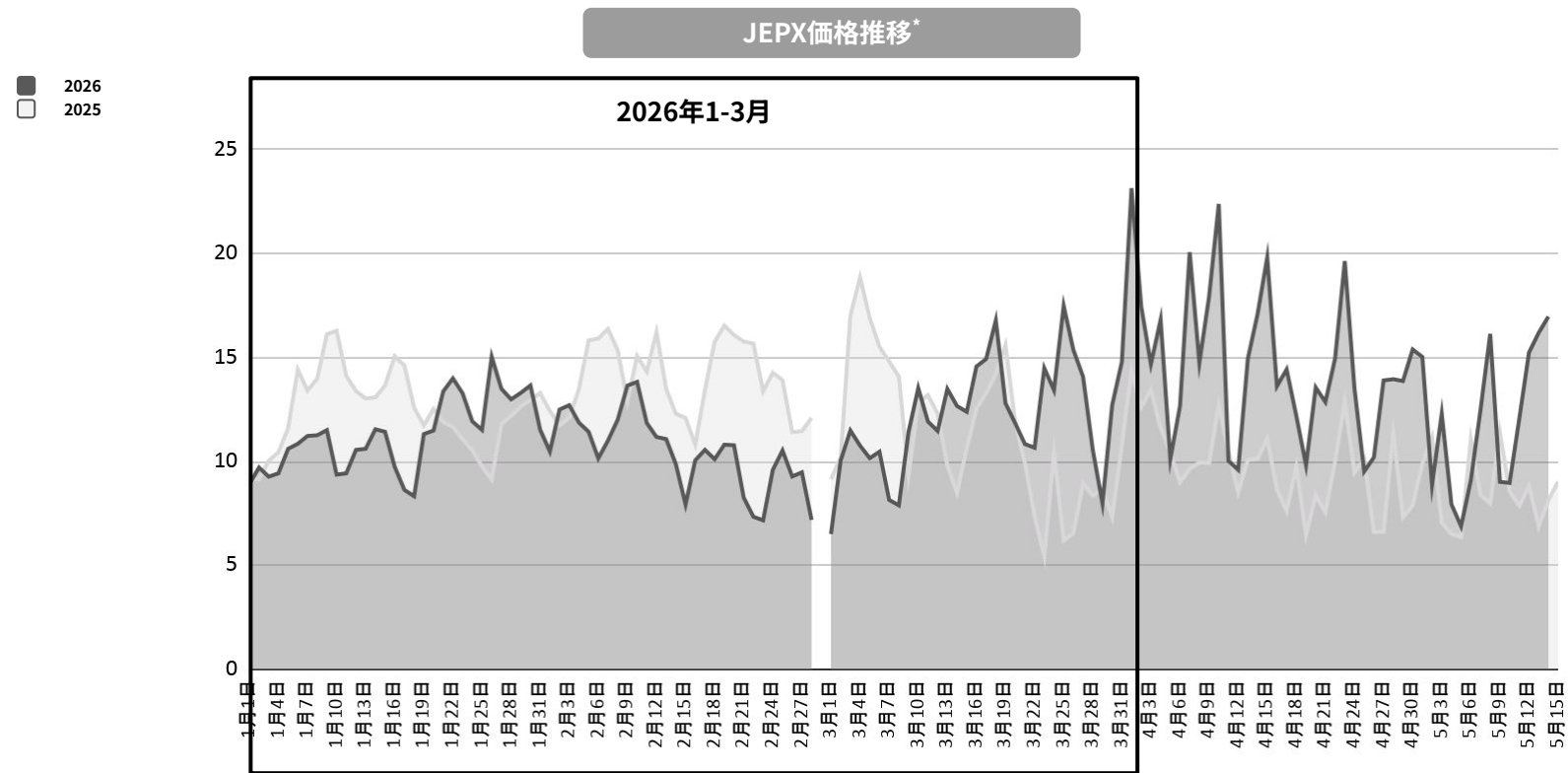
^{*1} 調整後EBITDA=営業利益+減価償却費+のれん償却費+株式報酬費用 ^{*2} FY24は15か月決算であり、FY25と比較するため4-3月の同累計期間における実績数値（旧EV充電事業の数値は控除）を合算して算出
^{*3} 前期以前に受注したSaaS・システム開発案件の履行義務の提供完了が当期に集中したことによる影響 ^{*4} 法人電力切替の一部のストック収益及び販促費の一括精算の影響

参考：電力切替 売上高推移

	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)	2025年 (7-9月)	2025年 (10-12月)	2026年 (1-3月)
電力切替売上高 (a+b+c+d)	百万円	740	856	847	1,054	1,044	972	831	1,178	1,064	1,095	1,186	1,768
家庭売上高 (a+b)	百万円	596	629	650	841	828	666	547	887	763	767	861	1,424
a) 家庭フロー	百万円	481	490	512	665	681	504	397	692	611	590	700	1,222
b) 家庭ストック	百万円	114	138	137	176	147	161	150	194	152	176	160	202
\ominus 継続ユーザー数	千件	220	233	255	263	279	296	288	282	286	275	268	270
\otimes ストックARPU*	円	520	596	539	668	529	546	520	688	531	642	597	750
法人売上高 (c+d)	百万円	143	227	196	212	216	306	283	290	301	328	324	344
c) 法人フロー	百万円	10	7	5	4	17	5	9	11	54	22	28	49
d) 法人ストック	百万円	133	219	191	207	198	301	273	279	246	306	296	294
\ominus 継続拠点数	件	N/A	15,348	15,416	15,432	15,458	15,377	15,444	15,400	16,284	16,861	16,681	17,718
\otimes ストックARPU*	円	N/A	14,289	12,418	13,466	12,850	19,601	17,740	18,179	15,136	18,163	17,762	16,597

* 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（ストック売上高）はストック売上高÷ユーザー数で算出

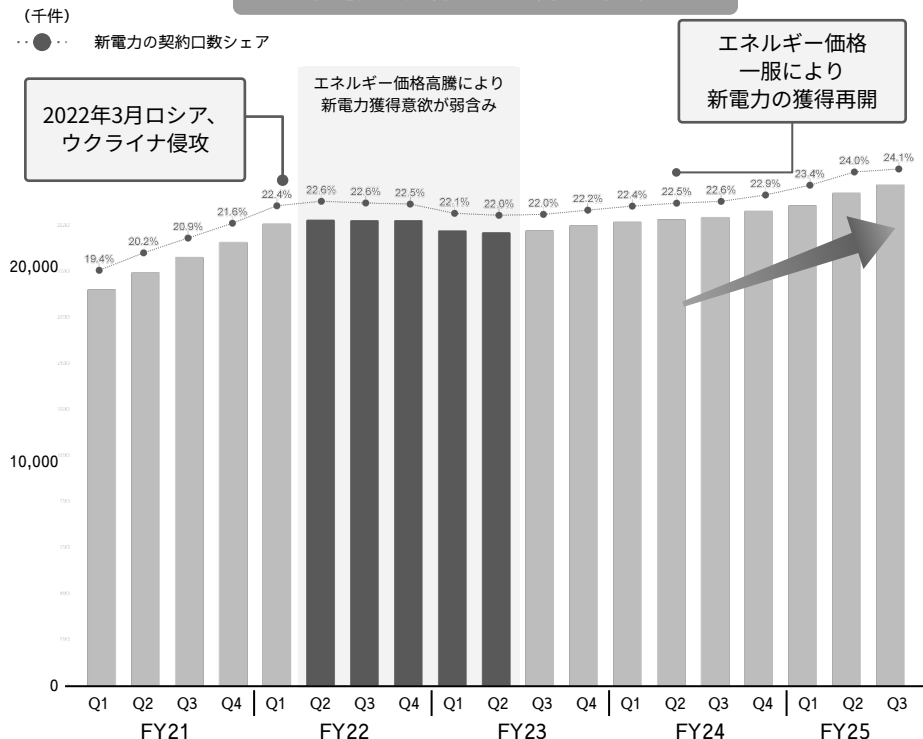
■ 参考：Q4ではJEPX価格は安定的に推移も、足元は中東情勢の影響等を受け高騰



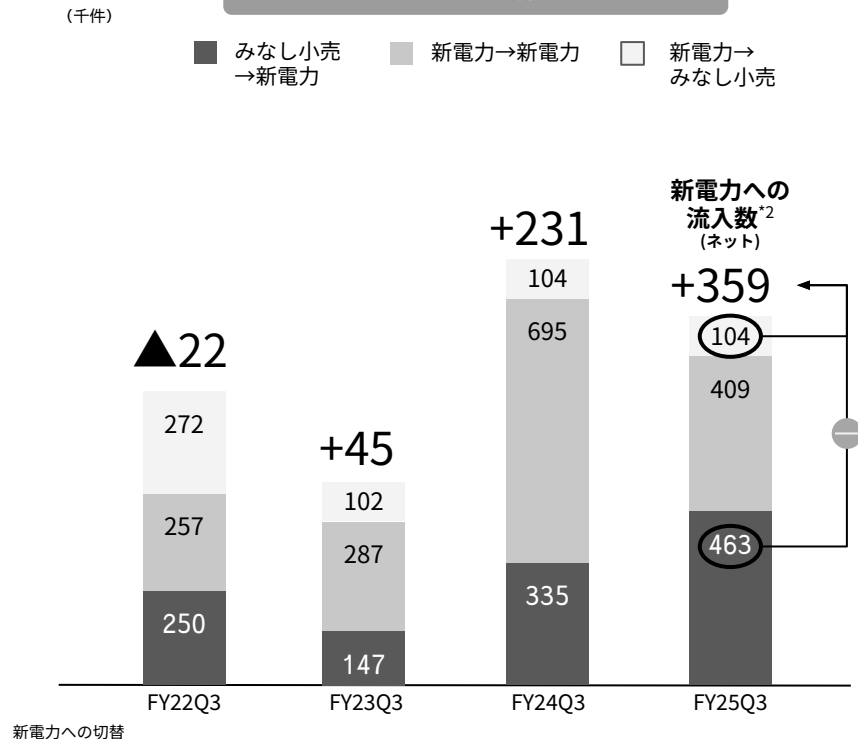
*JEPX取引情報よりシステムプライスの一日の平均値を算出

参考：新電力の契約口数シェアは24%超まで伸長し、新電力流入数は右肩上がり

新電力の契約口数^{*1}（末日時点）



スイッチング件数^{*1}



*1 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「電力取引レポート」を参照（2025年12月末日時点）。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

*2 大手電力（みなし小売）から新電力等への切替を示した「みなし小売→新電力」から、新電力等から大手電力（みなし小売）への切替を示した「新電力→みなし小売」の件数を差し引いた数

参考：市場環境

	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)	2025年 (7-9月)	2025年 (10-12月)
需要電力量*	億 kWh	1,763	2,212	1,879	2,172	1,833	2,250	1,904	2,229	1,806	2,280	1,894
契約口数合計（末日時点）*	千口	89,587	89,580	89,773	89,986	89,897	89,767	89,960	89,991	89,208	89,168	90,129
新電力契約口数（末日時点）*	千口	19,778	19,695	19,775	20,000	20,148	20,242	20,359	20,634	20,861	21,398	21,754
新電力の契約口数シェア	%	22%	22%	22%	22%	22%	23%	23%	23%	23%	24%	24%
スイッチング件数*	千件	705	582	536	444	662	1,008	1,133	698	743	803	976
みなし小売→新電力	千件	160	139	147	154	249	288	335	327	386	427	463
新電力→新電力	千件	203	305	287	182	280	625	695	261	239	248	409
新電力→みなし小売	千件	341	138	102	108	133	94	104	110	118	129	104

* 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12月時点）

■ 参考：SaaS・システム開発 売上高推移

	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)	2025年 (7-9月)	2025年 (10-12月)	2026年 (1-3月)
SaaS・システム開発 売上高	百万円	169	158	195	207	215	227	231	264	368	205	302	261
うちストック売上高	百万円	163	150	182	190	194	184	184	172	202	186	178	180
SaaS・システム開発 顧客数*	社	N/A	N/A	38	38	38	37	42	45	39	42	42	42

* 旧エネルギーデータ事業の顧客数にはSaaS・システム開発の顧客と投資事業の顧客を合算していたが、FY25以降はSaaS・システム開発の顧客数を開示



Appendix - Risks

■ 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	<ul style="list-style-type: none"> ■ 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	<ul style="list-style-type: none"> ■ 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	<ul style="list-style-type: none"> ■ 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	<ul style="list-style-type: none"> ■ 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	<ul style="list-style-type: none"> ■ 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	<ul style="list-style-type: none"> ■ 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	<ul style="list-style-type: none"> ■ 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	<ul style="list-style-type: none"> ■ 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	<ul style="list-style-type: none"> ■ 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	<ul style="list-style-type: none"> ■ 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	<ul style="list-style-type: none"> ■ 「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	<ul style="list-style-type: none"> ■ AIO強化を含む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	<ul style="list-style-type: none"> ■ 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	<ul style="list-style-type: none"> ■ 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	<ul style="list-style-type: none"> ■ 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	<ul style="list-style-type: none"> ■ 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情報窓口

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。

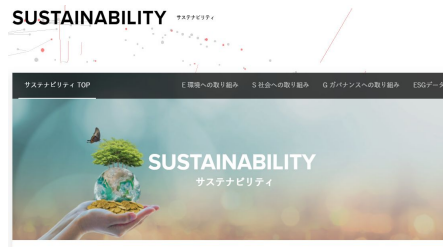
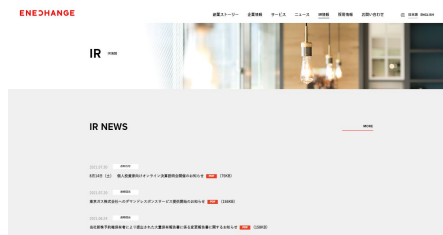
IRメール配信

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もお知らせいたします。

お問合せ先

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



■ 本資料の取り扱いについて

本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれています。

これらの記述は、当該記述を作成した時点における情報に基づいて作成されたものにすぎません。さらに、こうした記述は、将来の結果を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包するものです。実際の結果は環境の変化等により、将来の見通しと大きく異なる可能性があることにご留意ください。

上記の実施の結果に影響を与える要因としては、国内外の経済情勢や当社の関連する業界動向等が含まれておりますが、これらに限られるものではありません。

また、本資料に含まれる当社以外に関する情報は、公開情報等から引用したものであり、かかる情報の正確性、適正性等については当社は何ら検証も行っておらず、またこれを保証するものではありません。

なお、2026年5月頃にアップデート予定であった「事業計画及び成長可能性に関する事項」は、2026年6月末までに開示予定です。

エネチェンジ

エネルギーの未来をつくる

CHANGING ENERGY FOR A BETTER WORLD

ENECHANGE