

エネチェンジ

■ 事業計画及び成長可能性に関する事項

ENECHANGE株式会社

東証グロース 証券コード | 4169

2026年6月22日



INDEX

1. 会社概要
2. 成長戦略
3. 事業概要・ビジネスモデル
4. リスク情報

1. 会社概要



■ 会社概要

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 東京都港区虎ノ門三丁目2番2号
虎ノ門30森ビル2階

設立

2015年

東証上場

2020年

売上
(FY25)

66億円

グループ社員^{*2}

191名

■ 当社の主なソリューション領域

電力切替

イネチエンジ Home
イネチエンジ Biz



電力切替
比較
サイト
No.1^{*1}

SaaS・システム開発

イネチエンジ Utility
イネチエンジ Mobility



取引先
エネルギー
会社数
42

電源調達支援

海外事業

イネチエンジ Investors
ENECHANGE INSIGHT
MARKETS



FY26以降
次なる成長
エリア

*1 2025年12月時点のGoogle検索における当社調査（「電気代見直し」に関する当社選定44件のキーワードにて、当社Webページが検索順位1位を獲得した件数を集計・比較したもの）

*2 2026年3月末時点での連結従業員数

経営陣

豊富な経験を有する取締役・社外取締役による経営チームを構成

取締役

丸岡 智也 代表取締役CEO



早稲田大学政治経済学部卒業後、株式会社日本政策投資銀行に入行し、約4年間、国内外の投融資業務に従事。その後、マッキンゼー・アンド・カンパニーの東京支社にて約4年間、企業の成長戦略立案、M&A業務およびデューデリジェンスを含む投資家向けサービスに従事。その後同社のニューヨーク・ロンドン支社にて約4年間、現地投資家向けM&Aおよびデューデリジェンス業務に従事。帰国後、2022年より事業会社にて企業戦略立案・業務提携等に携わった後、2024年2月、ENECHANGE株式会社の執行役員CFOとして入社。2024年9月より現職。

平田 政善 代表取締役会長



株式会社東芝の代表執行役専務CFOを務める。1996年4月にToshiba Information Systems U.K.で初めて取締役常務CFOとして財務統括責任者に就任。その後、複数社にてCFOを務めた後、2015年9月から株式会社東芝の執行役専務CFOとして財務部門の責任者を務め、経営危機からの再建に尽力。現在は事業会社や会計事務所のシニアマネージャーやアドバイザーとして活躍。2024年9月よりENECHANGE株式会社代表取締役会長を経て取締役会長。2025年6月、当社代表取締役会長へ再就任。

社外取締役

安達 健祐 独立社外取締役



経済産業省において、大臣官房長、経済産業政策局長、経済産業事務次官を務める。2013年退官後、旭化成（株）社外取締役、東洋エンジニアリング（株）社外取締役、（株）商工組合中央金庫代表取締役社長を務めたのち、現在、一般財団法人企業活力研究所会長、（株）ツガミ社外取締役を務める。2023年3月よりENECHANGE株式会社の社外取締役に就任。

藤田 研一 独立社外取締役



日系電機メーカーでカーエレクトロニクス海外マーケティング担当後、現地法人取締役、欧州マーケティング責任者となる。帰国後、UFJ総合研究所（現三菱UFJリサーチ&コンサルティング）にて国際コンサルティング部門のヘッドとしてグローバル戦略を担当。シーメンスVDOオートモーティブ株式会社代表取締役兼CEO、シーメンスAG エナジーセクター事業開発ディレクター、シーメンス株式会社代表取締役社長兼CEOを歴任し、ドイツ本社にて勤務。2025年1月より株式会社GreenBridgeSolutions代表取締役社長を務める。2021年3月よりENECHANGE株式会社社外取締役に就任し2024年9月に退任後、2025年6月より当社社外取締役へ再就任。

■ 執行体制

■ 2025/3期の変革により、ENECHANGE 2.0の新経営体制へ
電力業界に精通したCOOの着任、CBDOは新たにシナジーやM&Aを通じた事業成長を牽引



代表取締役CEO
丸岡 智也

- ・ 経営戦略の立案から実行まで経験
- ・ マッキンゼーで成長戦略の立案・実行、加えてM&Aをサポート
- ・ 当社経営再建、事業成長を牽引



代表取締役会長
平田 政善

- ・ 株式会社東芝の執行役専務CFOとして経営危機再建に尽力
- ・ 事業会社や会計事務所のシニアマネージャーやアドバイザー等で活躍
- ・ コーポレートガバナンス強化を牽引



執行役員CBDO
曽我野 達也

- ・ 創業時からの参画メンバー
- ・ 電力自由化を見据えたウェブサービスを個人で開発・運用
- ・ シナジーやM&Aを通じた事業成長を牽引



執行役員COO
田中文弥

- ・ 伊藤忠エネクス株式会社にて電力・ユーティリティ部門長として、新電力事業経営を担う
- ・ 長年エネルギー関連分野に従事し、業界に精通
- ・ コア事業の更なる発展を牽引



執行役員CFO
篠原 雄一郎

- ・ 豊田通商グループ、東京ガス等でエネルギー業界のM&A/財務・経理業務を担当
- ・ 以前は金融機関・PEファンドにて投融资・PMIに従事し経営管理業務にも精通
- ・ コーポレート部門を統括

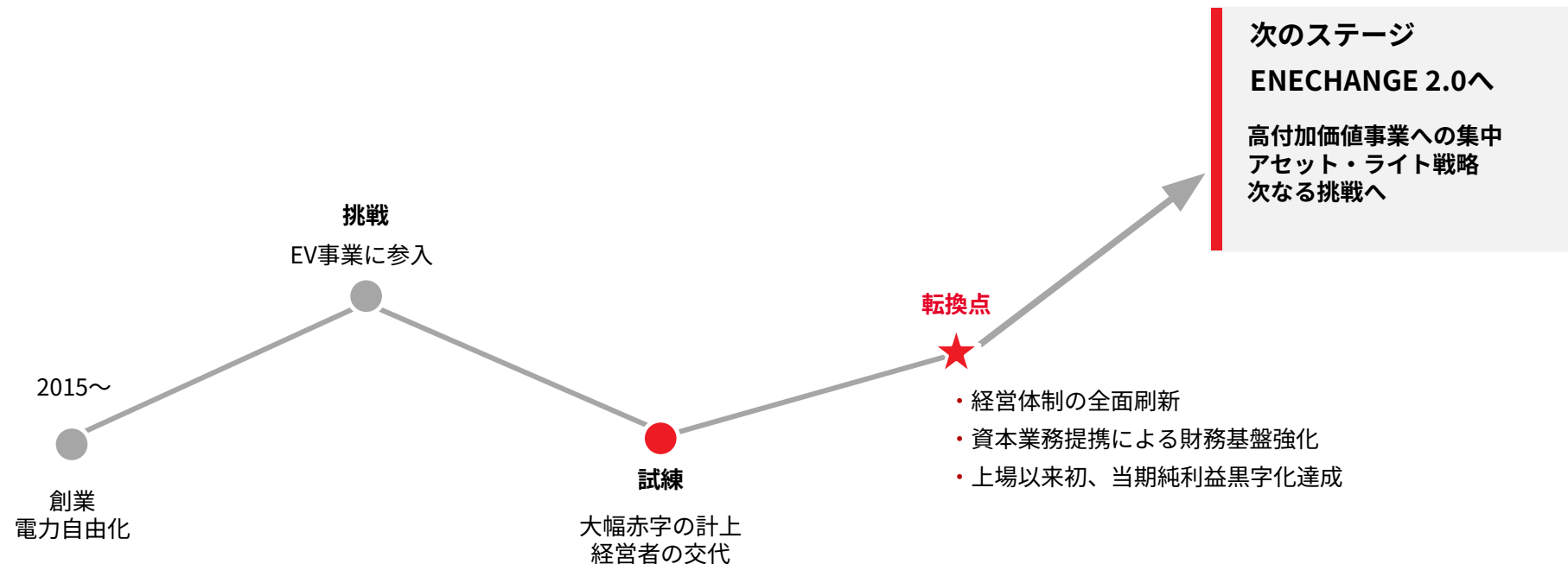


2. 成長戦略



■ 黒字転換は、ゴールではない～ ENECHANGE 2.0として次のステージへ

電力自由化とともに電力切替プラットフォームを創業し、その後、EV充電を含めた事業を展開。困難を乗り越え、経営を立て直し、26/3期に最終利益の黒字転換（調整後EBITDA*6.5億円）を実現。私たちはいま、“次のENECHANGE”へと変わる。



* 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

■ 高付加価値事業への集中とアセット・ライト戦略、そして次なる挑戦へ

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



インフラAI
点検



電源仲介



電源設備
運用支援



再エネ
投資



家庭
電力切替



法人
電力切替



支援
ツール



基幹
システム



エネルギー
マネジメント



分散型リソース
提供・制御



電力関連機器
のAI点検



脱炭素支援

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

■ 既存事業の深化と「AI×現場」と「海外領域」での飛躍

電力切替・CISで確実な成長を遂げつつ、AIによる現場DXとグローバル展開で、事業規模を飛躍させる。

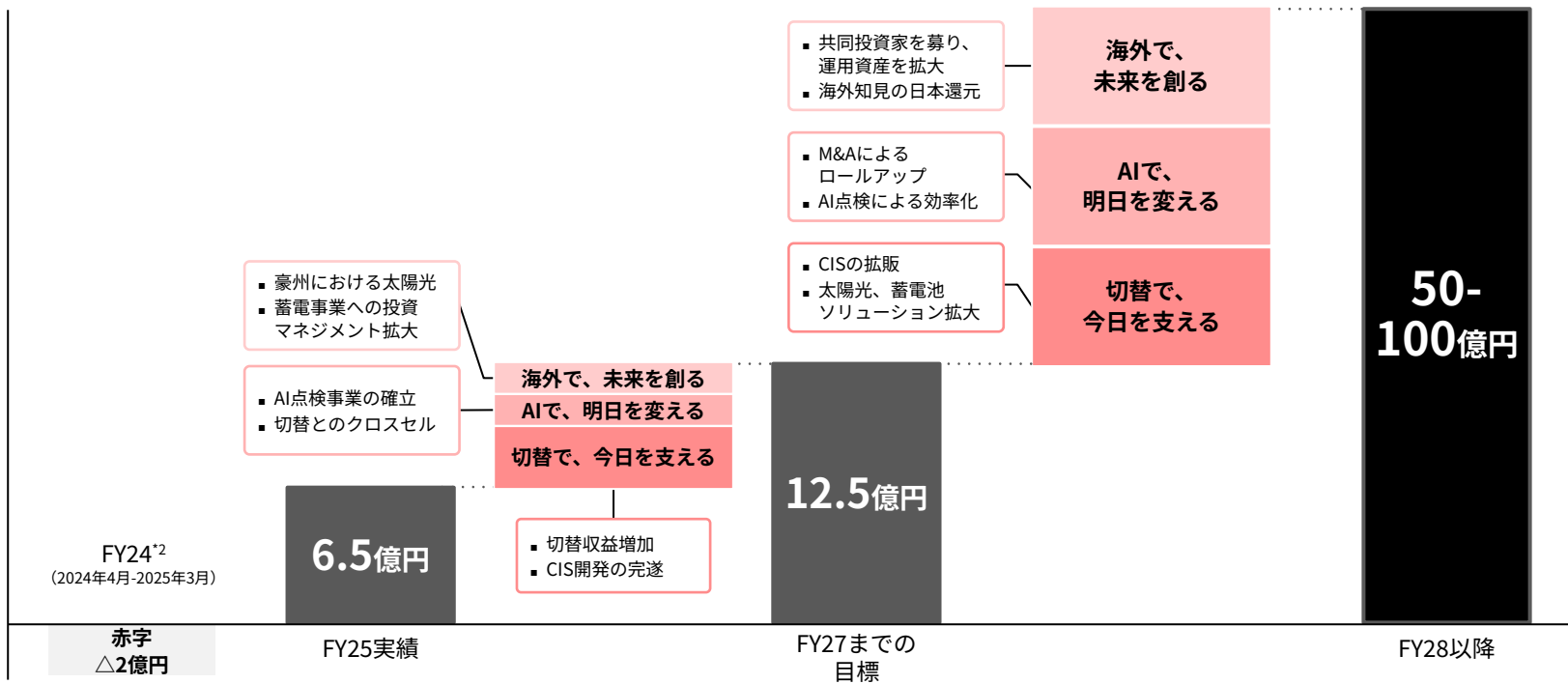
| | FY25 | ～FY27 | FY28以降 |
|---|---------------------------------------|---|---|
| 海外で、未来を学ぶ ENECHANGE <small>海外の先進知見の獲得</small> | 海外投資マネジメント 海外の先進知見蓄積 | 海外投資マネジメント ビジネスの顧客拡大 | 投資マネジメントビジネスの深耕 (小口資金活用、タイムマシン型 ・先進的ビジネスへの投資等) |
| AIで、明日を変える ENECHANGE <small>現場領域のAI活用（電力隣接領域）</small> | 種まき (対象企業・業種の選定、実証) | AI点検 + クロスセル立ち上げ | スケール・周辺領域の統合運営 |
| 切替で、今日を支える ENECHANGE <small>電力流通プラットフォームの拡大</small> | 電力切替（収益基盤） 基幹システム（CIS）基盤確立 | CIS拡販・クロスセル本格化 その他ソリューション^{*1}展開 | CIS拡大 総合ソリューション化 |
| 調整後EBITDA^{*2}（イメージ） | 6.5億円 | 12.5億円 | 50～100億円 |

主力稼働
 立ち上げ・拡大
 種まき・準備

^{*1} その他ソリューションには、電源調達支援および分散型（太陽光・蓄電池）展開を含む ^{*2} 調整後EBITDA=営業利益+減価償却費+のれん償却費+株式酬費用

■ FY28以降に調整後EBITDA^{*1}50-100億円を目指す

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 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



電力切替支援



■ 電力切替でエネルギー流通領域をチェンジする



*1 電力・ガス取引監視等委員会「電力取引報結果」より、2025年4月から2026年3月の電力販売額の合計

*2 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

*3 電気料金に対する継続報酬売上料率、当社調べ

*4 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

■ 間口を広げ、切替を増やす

当社が目指すのは、自由化市場そのものを広げること。

市場の頭打ちこそが成長の制約要因であり、**間口を広げることが、新たな収益機会の創出につながる。**

1 | 間口を広げる

- 頭打ちの市場そのものを広げ、まだ動いていない潜在層まで届かせる。
- 「メリットがなさそう」「手続きが面倒そう」という先入観を無くす情報発信を行う。

2 | 迷いを減らす/道を照らす

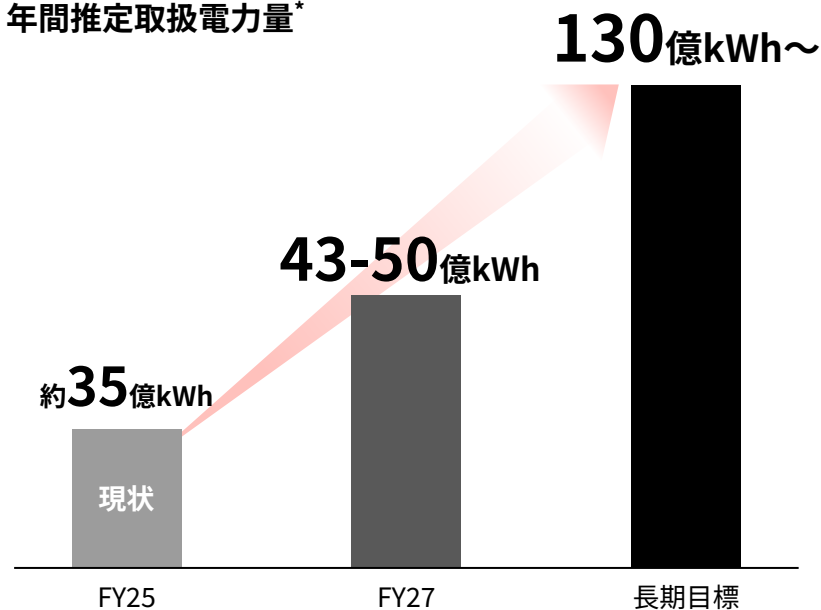
- 「知っているが動けていない」人を、迷いなく一步踏み出せる状態へ。
- 選択を急かすのではなく、納得して最適なプランにたどり着けるように導く。

3 | 取り切る/守り切る

- プラン切替のハードルを極限まで下げ、シームレスな顧客体験を提供する。
- 需要家の期待を超える体験を提供し、持続的な価値を創出する。

中長期目標

年間推定取扱電力量*



* 本資料より当事業の実態規模を正確に表すため、従来の売上高に基づく逆算推計から、より精緻な算定ロジックへとアップデート

* 家庭向け取扱電力量は、主要な旧一般電気事業者が料金試算にて使用している標準モデル（従量電灯B・30A・月間使用電力量260kWh）を基準とし、当該年度に当社が提供したサービスを通じて電力供給が実現した全拠点数を乗じて推計

* 法人向け取扱電力量は、拠点ごとの規模差を精緻化するためマクロ推計ではなく、当社プラットフォーム経由で契約に至った法人のうち、当該年度末の全継続拠点数に対して、有効な個別見積データが存在する供給中拠点の平均電力量を乗じて推計

■ 家庭と法人で、収益性を重視した施策を展開する

前掲の3つの方針を、家庭と法人のそれぞれにおいて、具体的な施策へと展開する。

FY25で電力会社との提携網を拡大。CIS・電源仲介や切替支援により、家庭・法人の双方に示せる打ち手の幅が広がっている。

| | 家庭 | 法人 |
|----------------|--|---|
| ① 間口を広げる | 入口を増やす —— チャネル拡大 引越Web・LINE・SNS・比較サイトに、大口提携と地域密着の対面入口を重ね、接点を多面化。 | 攻め —— リード創出と獲得力 失注・休眠の掘り起こしとアウトバウンド内製化、代理店網・新規開拓で獲得母数を拡大。 |
| ② 迷いを減らす・道を照らす | “選ばれる”から“自ら選ぶ”へ AIオーバービュー対応・比較UI/UX改善で負担を除き、恐る恐る層まで分かりやすく後押し | 提案で最適解へ導く 電力最適化・複数商材の提案を起点に、顧客の意思決定を支援。 |
| ③ 取り切る・守り切る | 取りこぼさない —— CVR^{*1}改善 分かりやすい訴求と導線改善で、比較から成約までの離脱を防ぐ。 | 収益の質を高める 複数商材化・オンライン化・標準化で利益率を改善。 |
| | 単価・継続を高める —— LTV^{*2}最大化 SFA/CRMの活用と継続率を高め、獲得後の取りこぼしを防ぐ | 守り —— 防衛と継続 既存顧客へのフォロー強化により解約を抑え、継続顧客数を伸ばす。 |

*1 「Conversion Rate」 Webサイトや広告を訪れた人のうち、成約に到達した人の割合 *2 「Life time value」 ひとりの顧客が当社と取引を始められてからもたらしていただいた収益の合計



SaaS・システム開発



■ システム開発領域で電力業界向けDXソリューションをチェンジする



*1 電力・ガス取引監視等委員会「電力取引情報結果」より、2025年4月から2026年3月の電力販売額の合計

*2 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

*3 電気料金に対する継続報酬売上料率、当社調べ

*4 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

■ SFA、CRMを含む新電力向けのリーズナブルな基幹システム（CIS）を拡販予定

“これから”のエネルギー業界の
営業支援・顧客管理を支援する

エネチェンジ[®] Utility

CIS



リーズナブルな新電力基幹システム
を幅広い顧客に提供を予定

リーズナブルな新電力基幹システムにより、
新電力のニーズに必要な十分なシステム提供、ひいては、
新規電力参入者をサポート

新電力向け基幹システム サービスイメージ（仮）

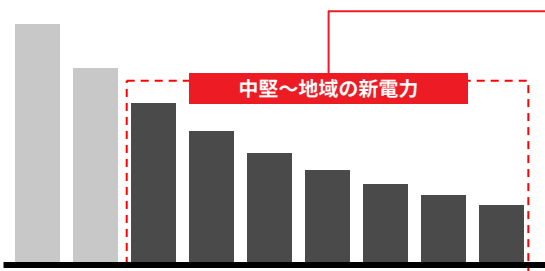
| 電力業務システム | 営業支援（SFA）システム | 請求・支払管理システム | 顧客管理（CRM）システム |
|------------|---------------|-------------|---------------|
| 料金シミュレーション | 案件管理 | 請求管理 | アカウント管理 |
| 新規申込スイッチング | 予実管理 | 決済管理 | 料金メニュー管理 |
| 料金計算 | 行動管理 | キャンペーン対応 | 単価管理 |
| etc | etc | etc | etc |

■ CIS 900億市場を差別化で攻略する



ターゲット —— 小売電気事業者 年間販売電力量ランキング (イメージ)

Top10 既存ハイエンド利用



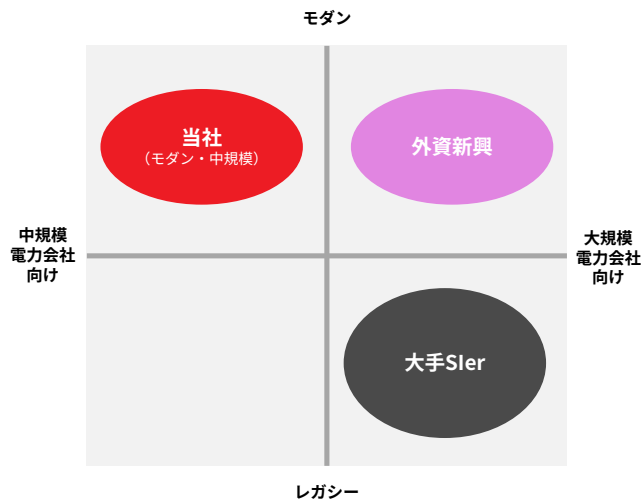
当社の直接ターゲット —— 中堅~地域の新電力

Top10クラスは既存のハイエンドを利用。

価格優位が刺さる中堅・地域の新電力へ、ライト版含むリーズナブルなCISを提供し、新規参入をサポートする。

* CIS市場規模は当社推計および富士経済データに基づく

■ モダン × 中規模 —— CIS市場における差別化戦略



① 実地で鍛える

自社開発とパートナー連携で電力取引を実運用し、現場の知見を製品に結晶化する。

② 心臓部＝料金計算エンジン

自社開発の料金計算エンジンを心臓部に、多様な料金体系へ対応。外部システムと柔軟に連携し、高コストなレガシーを置き換える。

③ モダン×繋がる×速い

モダンなクラウド基盤で接続性・カスタマイズ性・機動力に優れ、必要な機能を部分導入できる。

④ スwitching～決済の一气通貫

Switchingから請求代行・決済までをセットで提供し、新電力を多くの事務作業や情報漏洩リスクから解放する。

ロードマップ 自社で実地 → 統合・リリース → SaaSで業界標準へ

FY26

電力事業の深耕・CIS開発



FY26 末

CIS統合・リリース



FY27～

SaaS本格展開＝“新電力の標準CIS”を狙う



現場領域のAI活用



■ 人が足りない現場を、AIで“稼ぐ現場”に変える

必須需要 × 担い手不足 × デジタル空白 —— 市場の大きな開拓余地にM&Aを通じて参入

社会的課題

不足するインフラを支える労働力

電気保安・設備点検は法定義務に支えられ、
景気に左右されない月額ストック型の需要

巨大市場

数千億円規模の市場

電気保安や設備点検など、隣接する法定領域を
束ねれば数千億円規模に達する

未開拓

限定的なデジタル浸透

担い手は高齢化・人手不足で急減していること
に加え、AI/DXの浸透が進んでおらず、デジタル
空白市場として開拓の余地が大きい

全体で約 **6,400** 億円の市場 (下記①+②+③の合計)

① 非常用発電機点検
(TAM) ^{*1}

約 **2,900** 億円

② 電気保安
(高圧キュービクル) ^{*2}

約 **2,500** 億円

③ 次世代インフラ点検 ^{*3}

約 **1,000** 億円

*1 任意設置・併用機を含む全国約100万台が適切に点検・保全された場合の年間潜在市場（社内試算）。消防法の義務設置（約20万台）ベースでは約580億円

*2 全国の高圧自家用電気工作物（キュービクル等）約80万施設 × 平均保安管理委託料約2.5万円/月 ÷ 約2,400億円（社内試算）をもとに約2,500億円と設定

*3 富士経済研究所「2023年版 次世代インフラ維持管理技術・システム関連市場の現状と将来展望」の統計より当社推計にて算出

■ インフラ保安のAI/DX化によるENECHANGEならではのビジネスチャンス

海外での実績 —— “保安のロールアップ”は、兆円規模の価値を生んできた

Api Group (NYSE上場)

約 1.7 兆円

安全点検・電気設備保守のロールアップ/時価総額

Comfort Systems USA (NYSE上場)

約 2.0 兆円

設備保守 (HVAC*) のロールアップ/時価総額

Shermco (電気保安特化)

約 2,400 億円

Blackstone が買収しExitした取引規模

現場 × AI/DX × 電力切替顧客基盤 —— 同じ方程式でまだ解かれていない市場を、我々だけの掛け算

1

社会的課題

- インフラ維持の高齢化、人手不足に、AIの社会実装で応える。
- ロールアップによる技術者の獲得、育成。将来的には保安ニーズと職人のマッチングプラットフォームで解決

2

現場にAI・DX

- AIでは代替できない。だからこそAI時代に現場を第一に、AIで力を。
- 現場に当社のAI/DXノウハウを活用 (点検センサー、画像のAI処理技術等)

3

大きな ストック市場

- 法定点検義務等に支えられた数千億円規模の市場。リカーリング性の強い保安業務

4

独自のシナジー

- 保安顧客に電力、電力顧客に保安を相互販売することでLTV最大化

5

ロールアップ の再現性

- 既存事業者は小規模、高齢オーナーが多数。
- ロールアップによる運営効率化、生産性の向上。さらには、マルチプル上昇も期待

* Heating (暖房)、Ventilation (換気)、Air Conditioning (空調・冷房) の頭文字をとった言葉



海外投資事業



■ 豪州で飛躍、アセットを持たず「運用」で稼ぐ事業を伸ばす

ファンド運営の受託や豪州再エネ投資のアドバイザーにて培った実績を礎に、アセットを持たず運用で稼ぐ海外事業を拡大。事業運営にて得られる知見を日本へ還元することも目指す。

これまで

アドバイザー

- グローバルな再エネ投資にかかる情報提供リサーチ業務から事業を開始。豪州で投資案件のソーシング～組成を支援
- 収益は手数料（ショット）が中心

転換

これから

アセットマネジメント ～投資運用プラットフォームの構築

- 組成・運用フィー（ショット）＋運用益（ストック）
- 少ない自己資本で運用資産（AUM）を拡大

海外での歩み —— これまでの取り組みと、これから

2019年～

ファンドの事務受託を通じた
投資事業の開始



2022年～

リサーチ業務・アドバイザー
業務の開始
豪州事業の開始



現在

豪州投資アドバイザー支援
9件（公表済み）の投資決定
運用フィーの獲得開始



将来

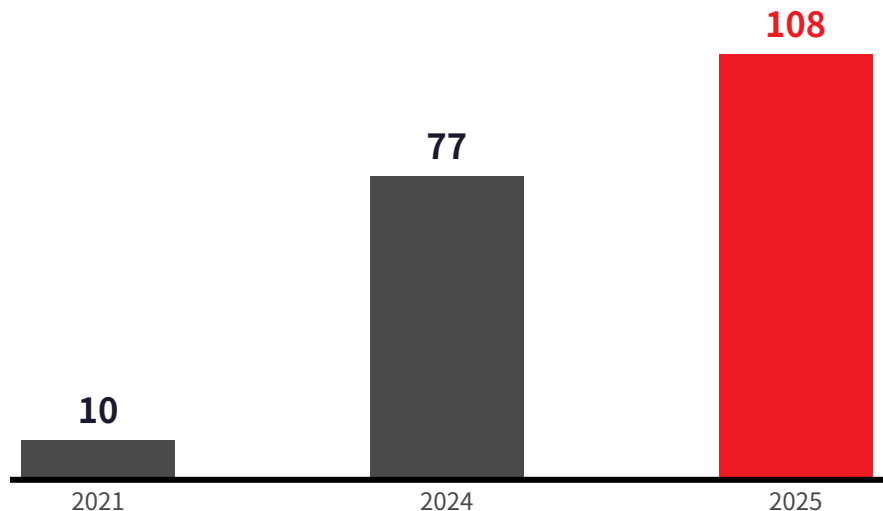
アセットマネジメントビジネス
の拡大
先進事例から得た知見を還元

■ 再エネ×蓄電は最も速い成長領域——豪州が先行市場

再エネ電源の普及で「蓄電（調整力）」の価値が高まり、全世界的に導入が急拡大の中、なかでも豪州は先行市場。当社は2022年から豪州に進出し、実績を積み重ねてきている。

世界の系統用蓄電池 年間導入量（GW）^{*1}

2021年比 約11倍 / 前年比+40%（2025） | 世界投資 約\$66bn/年（IEA）



豪州—— 再エネ×蓄電の先行市場

- 政府の高い再エネ・蓄電池導入へのコミットメント
 - 系統用蓄電池約8GW新設（2025、前年比 約9倍 | IEA）
 - 住宅用蓄電池・VPP^{*2}で世界有数の普及
- 高価格の電力と市場の高い変動性（ネガティブプライスの存在）
- 高格付け(AAA)・親日(EPA)で投資環境が良好

当社は2022年から再エネ先進国である
豪州で現地参画し、知見を蓄積

^{*1} : IEA（Global Energy Review 2026 ほか）。2024は前年比から逆算した概算、^{*2} : VPP:Virtual Power Plant

■ 大和エネルギー・インフラ社株式会社（DEI社）様との協業で、海外投資の実行力を裏づける

長年の投資経験と豪州実績を背景に、DEI社様と協業。再生可能エネルギー・インフラ分野へ投資を行う事業会社との協業が、当社の海外再エネ投資支援の実行力を客観的に裏づける。

ENECHANGE

案件開発・運営の支援（アドバイザー）

協業

大和エネルギー・インフラ

Daiwa Energy & Infrastructure

大和証券グループの再生可能エネルギー・インフラ投資会社

※ DEI社様は当社グループの海外脱炭素エネルギーファンドにLP出資

実績 —— DEI社様との協業による豪州での投資マネジメントとアドバイス実績

9件

投資アドバイス

建設契約に到達（2023～2026）

5件

投資マネジメント

太陽光（蓄電池併設案件を含む）

2022年～

現地駐在を伴う活動

豪州での知見を蓄積

当社の強み 高いエグゼク्यूション力・組合力 / 豪州の現地知見（先進市場のリアルな知見） / 日本メンバーを軸に経験豊富で事業運営に強みのあるチーム力

DEI社様との協業によりソーシングから運営までをカバー。長年の経験と豪州実績を背景に、海外の分散型エネルギー投資のマネジメント業務へネガティブプライス導入等で蓄電池の導入が進む先進市場で、収益の確保と先進市場での事業知見の獲得を同時に目指す。

■ 既存の強み × 運用力で、目利きと組成に勝ち筋

新規参入の門外漢ではない。国内で培った事業基盤を、運用の目利きと組成力へ転化する。
それを海外（豪州）で実証してきた。

電力切替・比較プラットフォーム

▶国内の需要家接点とエネルギー市場の知見

新電力向けSaaS・基幹システム

▶エネルギーソフトウェア/データの蓄積

電源調達支援（EIR）・市場の知見

▶再エネ電源の紹介700件超・57GW（2024/3）

電力会社・新電力のネットワーク

▶取引先エネルギー会社 約40社/共同投資の母集団

運用の目利き・組成力

良い案件を見極め、共同投資家と
ビークルを組成する力

資本効率の高い収益

フィー+運用益を、少ない
自己資本で積み上げる

海外（豪州）で実証済み ——

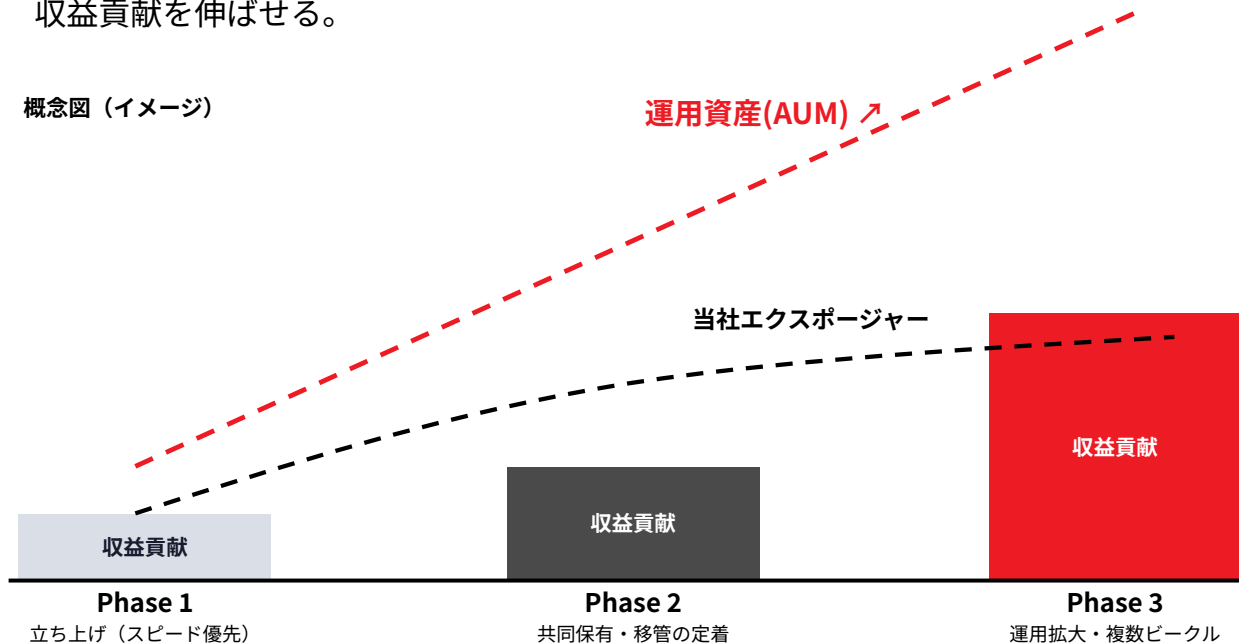
ファンド運営の受託や豪州再エネ投資のアドバイザーとして再エネ投資の支援9件（公表済み）/2022年以降、現地駐在メンバーもいる体制でソーシング～売却まで一貫支援。国内の知見を運用に転化。

→ 「電力プラットフォーマー」だからこそ、目利きと組成で運用に勝ち筋がある。

■ 段階的に「運用資産」と「収益貢献」を積み上げる

立ち上げから運用拡大まで、フェーズを追って運用資産(AUM)を積み増す。アセットライトゆえ、自己資本を大きく増やさずに収益貢献を伸ばせる。

概念図 (イメージ)



Phase 1

建設中リスクを自らコントロールし、まず実績をつくる

Phase 2

共同投資で当社エクスポージャーを圧縮 (オフバランス化)

Phase 3

AUM積み上げでフィー・運用益が複利的に拡大

→ アセットライトゆえ、自己資本を増やさずに収益貢献を伸ばせる



キャピタル・アロケーション等



当社の資本政策：

追加1円投資あたり最もリターンが高いオプションを網羅的に検討する旨を開示

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（5月15日決算説明会資料より）

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

3. 事業概要・ビジネスモデル



エネルギーの4D進展によりエネルギーコスト低減。 限界コストゼロへの近接が期待

Deregulation

自由化



競争促進による
価格低下圧力

- 多様な電力会社や料金プランからの自由な選択
- 競争環境により、事業者のコスト管理と収益構造最適化

Decentralization

分散化



再エネ自家消費による
エネルギー効率最大化

- 分散型電源とアグリゲーターの連携ニーズの拡大
- EV・蓄電池等、分散型リソースを活用した調整力ニーズの拡大

Decarbonization

脱炭素化



再エネ導入拡大と
限界費用ゼロへの近接

- 再エネ普及で限界コストの大幅低減
- 技術進歩により初期投資の低減

Digitalization

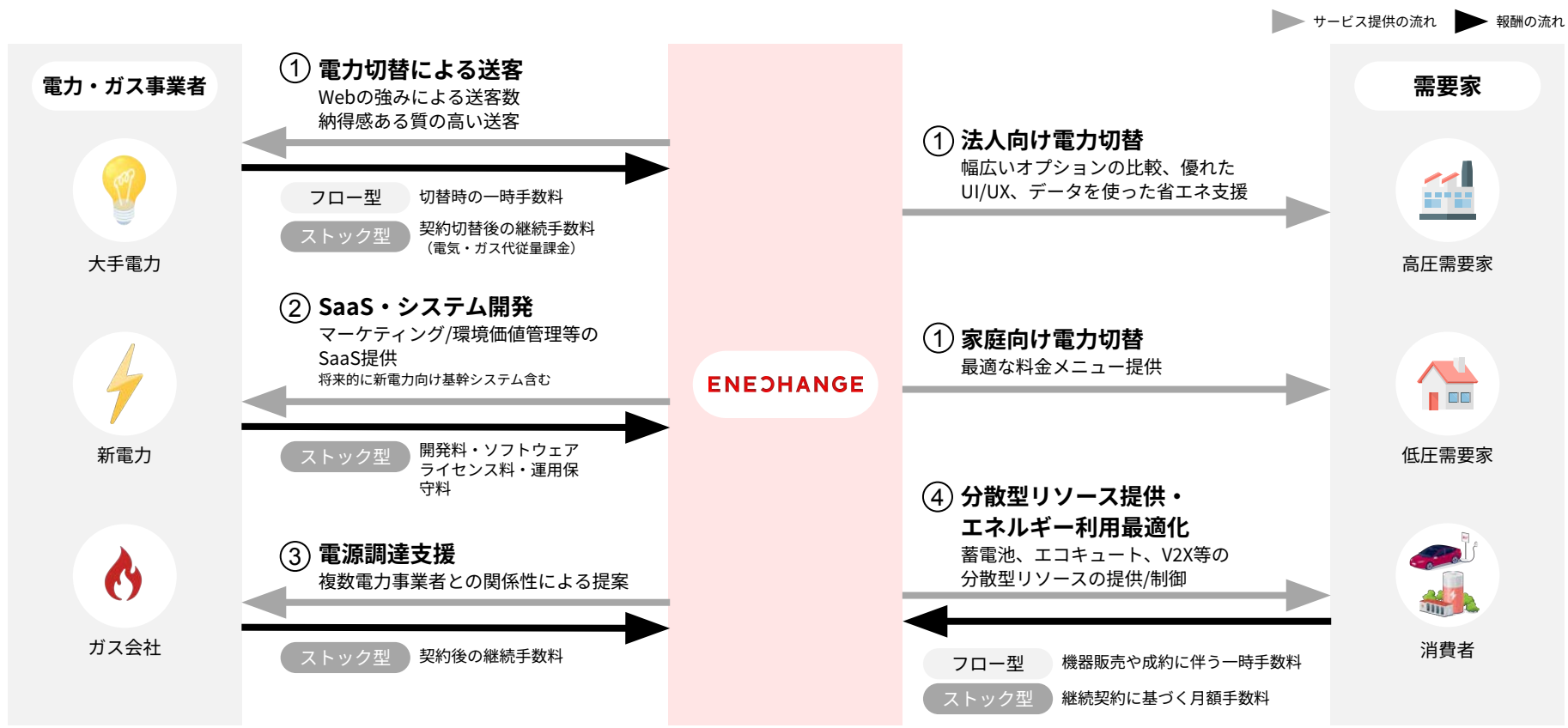
デジタル化



最適化による
効率化・コスト圧縮

- 需要予測の精緻化と需給管理の運用
- 自動化による省人化

■ 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売上高を伸長



■ 家庭・法人向けに日本最大級の電気・ガス比較サイトを運営

電気・ガス比較サイト

イネチェンジ[®] Home

電気・ガス比較

イネチェンジ[®] Biz

電力最適診断



電力・ガス比較サイトNo.1*
不動産管理DXも推進

中立的な立ち位置で幅広い切替オプションを正確に提供し、それぞれの家庭に合ったプランにより、電気代の節約を実現

| 年間利用者数 | 個人会員数 | 法人切替対応 |
|-----------------|--------------|-----------------|
| 1,500 万人 | 28 万人 | 50,000 社 |

特徴1 多様な料金プランを同一条件で比較し削減額を試算

特徴2 無料で「複数社一括見積」が可能

特徴3 WEBで完結、コールセンターで問い合わせも可能

特徴4 ガス・水道・再エネと付帯サービスも充実

*2025年12月時点のGoogle検索における当社調査（「電気代見直し」に関する当社選定43件のキーワードにて、当社Webページが検索順位1位を獲得した件数を集計・比較したもの）

■ 複雑化する電力業界に対応したマーケティングソリューションを提供

“これから”のエネルギー業界の
マーケティングを支援する

エネチェンジ[®] Utility



月間約2,800万回
シミュレーション

200社約1,800の料金プランへの対応した
料金シミュレーションや申込フォームをご提供し、
UI/UX改善

エネチェンジ[®] Utility

申し込みシステム

エネチェンジ[®] Utility

顧客ポータル

エネチェンジ[®] Utility

料金シミュレーション

エネチェンジ[®] Utility

マイページ

エネチェンジ[®] Utility

プラン情報サービス

エネチェンジ[®] Utility

ペイメント

■ 脱炭素社会実現に向け、事業者の課題やニーズを解決する支援ソリューションを提供

“脱炭素社会”の実現を
テクノロジーで支援する

エネチェンジ Utility

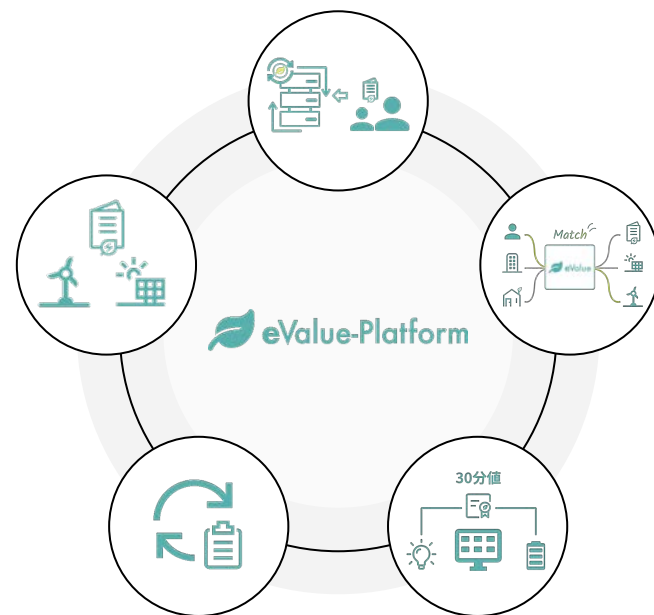
環境価値コネク

エネチェンジ Utility

環境価値マネジメント

月間約**22**万件の
48コマ環境価値自動処理

環境価値管理をシステム化し、データ管理から
価値の紐付け、顧客向けレポートまで一気通貫で実施。
事業者負担を大幅に軽減



■ 需要家への行動変容・ピークシフトを促すデマンドレスポンスソリューションを提供

“これから”のエネルギー業界の
デマンドレスポンスを支援する

エネチェンジ[®] Utility

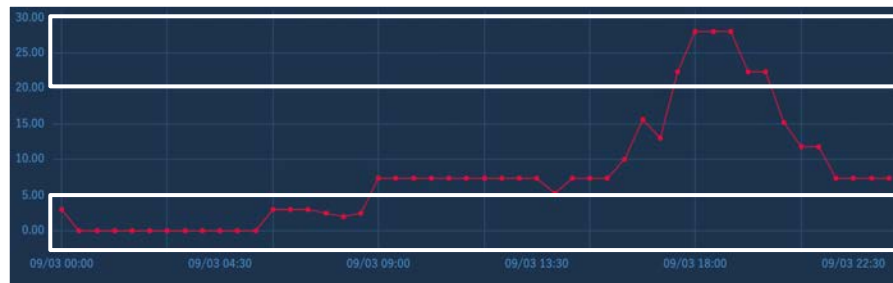
DR



月間約**38万**ユーザーの
48コマ電力データ処理

行動変容型と機器制御型の両方に対応し、
市場価格の高低に応じて節電や消費調整が可能

電気代上昇により消費抑制



電気代下落による消費促進

■ SFA、CRMを含む新電力向けのリーズナブルな基幹システム（CIS）を拡販予定

“これから”のエネルギー業界の
営業支援・顧客管理を支援する

エネチェンジ[®] Utility

CIS



リーズナブルな新電力基幹システム
を幅広い顧客に提供を予定

リーズナブルな新電力基幹システムにより、
新電力のニーズに必要な十分なシステム提供、ひいては、
新規電力参入者をサポート

新電力向け基幹システム サービスイメージ（仮）

| 電力業務システム | 営業支援（SFA）システム | 請求・支払管理システム | 顧客管理（CRM）システム |
|------------|---------------|-------------|---------------|
| 料金シミュレーション | 案件管理 | 請求管理 | アカウント管理 |
| 新規申込スイッチング | 予実管理 | 決済管理 | 料金メニュー管理 |
| 料金計算 | 行動管理 | キャンペーン対応 | 単価管理 |
| etc | etc | etc | etc |

■ 自社開発で蓄積したノウハウや充電器データを活用したソリューションを提供

“EV社会”の実現に向けた
最適なUXを提供する

エネチェンジ Mobility

充電スポットデータ

エネチェンジ Mobility

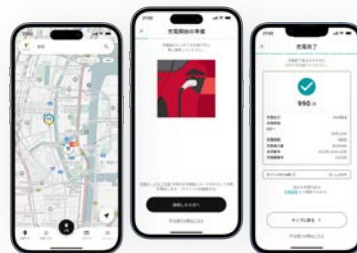
充電アプリ

全国のEV充電
40,000箇所に上る
充電器情報を網羅

全国40,000箇所の充電器情報を保有・管理し、
専門チームが日々更新。
EV smartに寄せられる10万件以上の口コミも活用

ベース

EV充電事業運営時に培った
アプリ開発をベース



カスタマイズ

サービス事業者向け
EV充電アプリ



■ 電力データを網羅的に集約したマーケットプラットフォームを提供

“これから”のエネルギー業界の
電源調達を支援する

**ENECHANGE INSIGHT
MARKETS**



電力業界人のアクセス多数
月間アクセス数**10,000**超

JEPX市場と気象・系統情報を連動させ、
調達業務向け画面や
エネルギー関連ニュースを集約した
データベースプラットフォームを提供



■ 電源調達支援や非化石証書のマッチングを行う

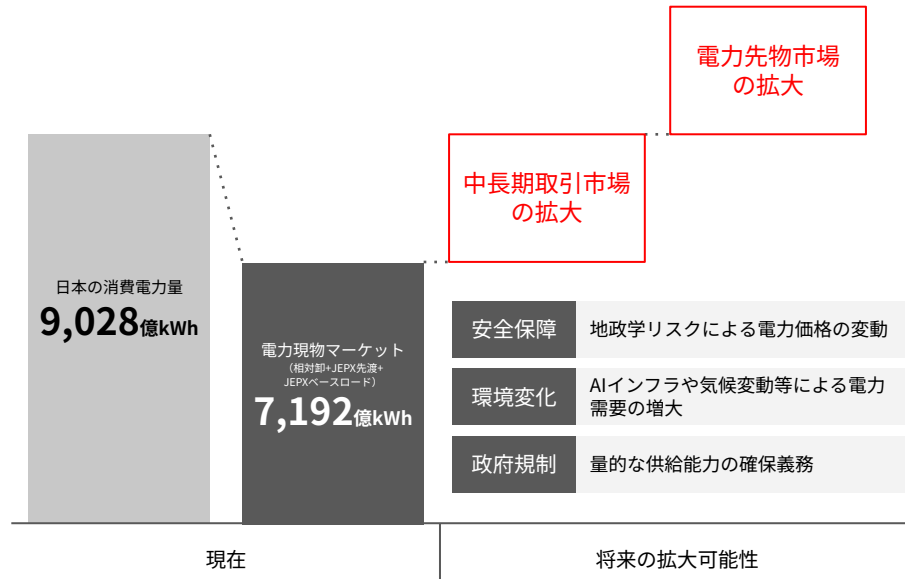
“これから”のエネルギー業界の
電源のマッチングを実現

エネチェンジ Utility



電源調達支援や
非化石証書のマッチング

中長期取引市場の拡大や電力先物市場の拡大に向け、
取引プラットフォームの構築等 電源調達支援
サービス拡大を予定



4. リスク情報



■ 認識する主なリスク - 重要なリスク事象一覧表

| No | リスク名称 | 影響度 | 発生可能性 |
|----|-----------------------|-----|-------|
| ① | IT関連リスク（情報漏洩・システム障害等） | 大 | 高 |
| ② | 取引先への依存に関するリスク | 大 | 高 |
| ③ | 事業環境の変化に関するリスク | 大 | 中 |
| ④ | 人材の確保・育成に関するリスク | 大 | 中 |
| ⑤ | 外部委託先の管理に関するリスク | 大 | 中 |
| ⑥ | 事業展開・投資に伴うリスク | 中 | 中 |
| ⑦ | 業績変動に関するリスク | 中 | 中 |
| ⑧ | 法令遵守等コンプライアンスに関するリスク | 中 | 中 |
| ⑨ | 内部統制に関するリスク | 中 | 中 |

* 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

■ 認識する主なリスク（1/4）

■ ① IT関連リスク（情報漏洩・システム障害等）

| | |
|---------|--|
| リスク評価 | ① 情報漏洩 影響度：大、発生可能性：高 ② システム障害 影響度：大、発生可能性：高 |
| リスクシナリオ | ① 情報漏洩 当社は、事業運営上、各種サービスのユーザー個人情報や取引先企業情報を多く扱っております。外部からのサイバー攻撃、不正アクセス、あるいは予期せぬ人的過失などにより、これらの情報が万が一流出した場合、損害賠償請求の発生や社会的信用の失墜を招き、当社の事業、経営成績および財政状態に悪影響を及ぼす可能性があります。 ② システム障害 当社サービスはインターネットを介して提供されているため、通信インフラに依存しております。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し、サービス提供が困難となった場合、当社の事業および業績に影響を及ぼす可能性があります。 |
| 対策の状況 | ① 情報漏洩 ・当社ネットワークやシステム、各種端末に対するセキュリティ対策の実装 ・セキュリティルールの制定と周知 ・全社員を対象とする定期的な研修及び標的型メール訓練等の実施 ・プライバシーマークを取得維持。個人情報保護マネジメントシステムの適切な運用実施 ② システム障害 ・可用性の高いシステム設計 ・障害のモニタリングを実施し、発生時に迅速に対応できる体制の構築 ・障害発生時の報告・対応フローの整備 |

■ ② 取引先への依存に関するリスク

| | |
|---------|--|
| リスク評価 | 影響度：大、発生可能性：高 |
| リスクシナリオ | 取引先である特定の電力・ガス会社の経営悪化や集客戦略の変更、法人向け切替サービスにおける大口需要家との契約終了、あるいはオフライン事業における大口のパートナー企業において当社商材の取扱終了などが生じた場合、販売力の低下や契約の解消につながり、事業基盤に重大な影響を及ぼす可能性があります。 |
| 対策の状況 | ・多様なサービス・プロダクト展開による特定の企業動向に左右されにくい安定した事業基盤の確立 ・提携事業者数や販売チャネルの拡充 ・需要家のエンゲージメント強化のための施策拡充 ・パートナー企業との戦略的アライアンスの拡充 |

* 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

■ 認識する主なリスク (2/4)

■ ③ 事業環境の変化に関するリスク

| | |
|---------|--|
| リスク評価 | 影響度：大、発生可能性：中 |
| リスクシナリオ | 景気動向や市場環境の変化によりエンドユーザーの契約切替意欲が減退した場合、プラットフォーム利用数にマイナスの影響が生じます。また、検索エンジンのアルゴリズム変更や生成AI（AIO等）の普及は、従来の集客手法（SEO等）を陳腐化させる可能性があります。加えて、競合他社の参入や電力・ガス各社の直販強化など、競争環境の激化が市場シェア縮小や収益性低下を招く可能性があります。 |
| 対策の状況 | <ul style="list-style-type: none">・ 提携事業者数やチャンネルを拡大し、市場ニーズを迅速にフィードバックする体制を整えることで、環境変化に即応できる体制を構築・ 電力シミュレーションサービスのChatGPTアプリ機能をリリースするなど、最新の検索ロジックに適合したサイト最適化や信頼性の高いコンテンツ制作を機動的に実施・ 蓄積された独自データベースとデータ解析技術を活用し、高付加価値な機能を開発・提供することにより、競合に対する優位性を維持 |

■ ④ 人材の確保・育成に関するリスク

| | |
|---------|---|
| リスク評価 | 影響度：大、発生可能性：中 |
| リスクシナリオ | 雇用情勢の変化等により、事業の持続的成長に必要な優秀な専門人材を計画通りに確保・育成できない場合、人材不足や既存社員の流出を招き、事業運営や開発計画に支障をきたす可能性があります。 |
| 対策の状況 | <ul style="list-style-type: none">・ ダイレクトリクルーティングやリファラル（社員紹介）採用など、多様な採用チャンネルを活用した機動的な採用活動を推進・ テレワーク制度やフレックスタイム制等の柔軟な働き方の維持・向上・ 個人の成果を適切に反映する人事評価制度の運用や各種社内研修、定期的な面談の実施等を通じ、優秀な人材の確保とエンゲージメント向上を図る |

■ ⑤ 外部委託先の管理に関するリスク

| | |
|---------|---|
| リスク評価 | 影響度：大、発生可能性：中 |
| リスクシナリオ | オフライン事業における販売パートナー企業などの外部委託先によって、不十分・不適切な勧誘行為などが行われた場合、需要家との紛争やレピュテーションの低下、ひいては販売力の低下を招く可能性があります。 |
| 対策の状況 | <ul style="list-style-type: none">・ 外部委託先に対するトークスクリプト提示と徹底したレギュレーション管理の実施・ 定期的な業務遂行状況の確認によるモニタリング・ 外部委託先の適切な選定・運用管理・指導体制の強化 |

* 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

■ 認識する主なリスク (3/4)

■ ⑥ 事業展開・投資に伴うリスク

| | |
|---------|--|
| リスク評価 | 影響度：中、発生可能性：中 |
| リスクシナリオ | 新規事業展開、ファンド運営などの投資案件が計画通りに進捗しない場合、投下した資金の回収が遅れる、十分な収益が獲得できない、あるいは減損損失が発生する可能性があります。なお、当連結会計年度の連結貸借対照表に計上されたのれん計上額は101,134千円、投資有価証券742,998千円です。 |
| 対策の状況 | <ul style="list-style-type: none">・事前の市場性・採算性の精査に基づき、取締役会等の意思決定機関において厳格に審査・承認するフローを徹底・当社の既存顧客基盤や技術ノウハウを活用しリスクの低減を図るとともに、事業進捗を定期的にモニタリングし、段階的なリソース投下を行うコントロール体制を徹底・海外関連案件において、現地の外部専門家と連携した事前のリサーチを徹底 |

■ ⑦ 業績変動に関するリスク

| | |
|---------|--|
| リスク評価 | 影響度：中、発生可能性：中 |
| リスクシナリオ | 電力切替支援事業については、引越の繁忙期や気象状況（暖冬・冷夏等）といった季節要因により、SaaS・システム開発事業については、新規機能リリースやプロモーション費用の特定の四半期への集中等により、四半期毎の売上や利益が大きく変動する傾向があります。 |
| 対策の状況 | <ul style="list-style-type: none">・月次及び四半期ベースでの予実管理を徹底し、状況に応じた機動的なコストコントロール（広告宣伝費や各種投資の執行時期の調整等）に努める・ストック型収益の推進により、年間を通じた収益基盤の安定化（平準化）を図る |

■ ⑧ 法令遵守等コンプライアンスに関するリスク

| | |
|---------|--|
| リスク評価 | 影響度：中、発生可能性：中 |
| リスクシナリオ | 電気事業法・景品表示法・個人情報保護法などの法令違反や第三者の知的財産権の侵害などが生じた場合、損害賠償請求や訴訟に発展し、企業ブランドや社会的信用の失墜を招く可能性があります。 |
| 対策の状況 | <ul style="list-style-type: none">・当社関連法令について、定期的な啓蒙・研修を実施・顧問弁護士等の外部専門家と緊密に連携し、法改正等の動向を適時に把握し法的リスクの事前評価を行う体制を維持・社内の掲載基準や運用ガイドラインを整備し、事前の確認・審査を徹底 |

* 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

■ 認識する主なリスク（4/4）

■ ⑨ 内部統制に関するリスク

| | |
|---------|--|
| リスク評価 | 影響度：中、発生可能性：中 |
| リスクシナリオ | <p>当社は、過年度の有価証券報告書等の訂正を行いました。外部調査委員会の調査結果を踏まえ、当社として、本件会計処理に起因する過年度訂正の発生原因は次のとおりであると認識しております。</p> <ul style="list-style-type: none"> (1) 城口氏への権限集中と強烈的なトップダウンカルチャー (2) 業績優先の経営姿勢 (3) 管理部門による内部牽制機能の不足 (4) 取締役会及び監査役会への情報共有の不足に起因する監督機能不全 (5) 経営陣のコンプライアンス意識を軽視する姿勢 (6) 会計・法務コンプライアンス面における社内体制の脆弱性 (7) 会計監査人とのコミュニケーション上の課題 (8) 外部専門家の活用の不足 <p>当社は経営体制の刷新等を含む再発防止策を策定し、内部統制及びコンプライアンス体制の強化に取り組んでおります。しかしながら、これらの改善措置が想定通りに機能しなかった場合、あるいは予期せぬ内部統制の不備や法令違反等が発生した場合には、ステークホルダーからの社会的信用の失墜、取引先等との関係悪化、ブランド力の毀損を招くおそれがあります。</p> |
| 対策の状況 | <p>上記リスクを低減し、健全な企業運営を行うため、当社は改善報告書・改善状況報告書等に基づき、以下の再発防止策を継続的に実施・運用しております。</p> <ul style="list-style-type: none"> (1) 責任の明確化 (2) 権限分散による経営トップに対する牽制機能の強化 (3) 取締役会及び監査役会の経営トップに対する監督機能の強化 (4) コンプライアンス意識の向上 (5) 会計機能・法務機能・内部監査機能の強化 (6) 会計監査人との信頼関係の構築 <p>当社は、グループ全体の内部統制及びコンプライアンス体制をなお一層強化し、健全なガバナンスを構築することが重要な経営課題であると認識しております。今後も、継続して取り組んでまいります。</p> |

* 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



Appendeix



参考：売上・EBITDA・純利益のFY24～FY27

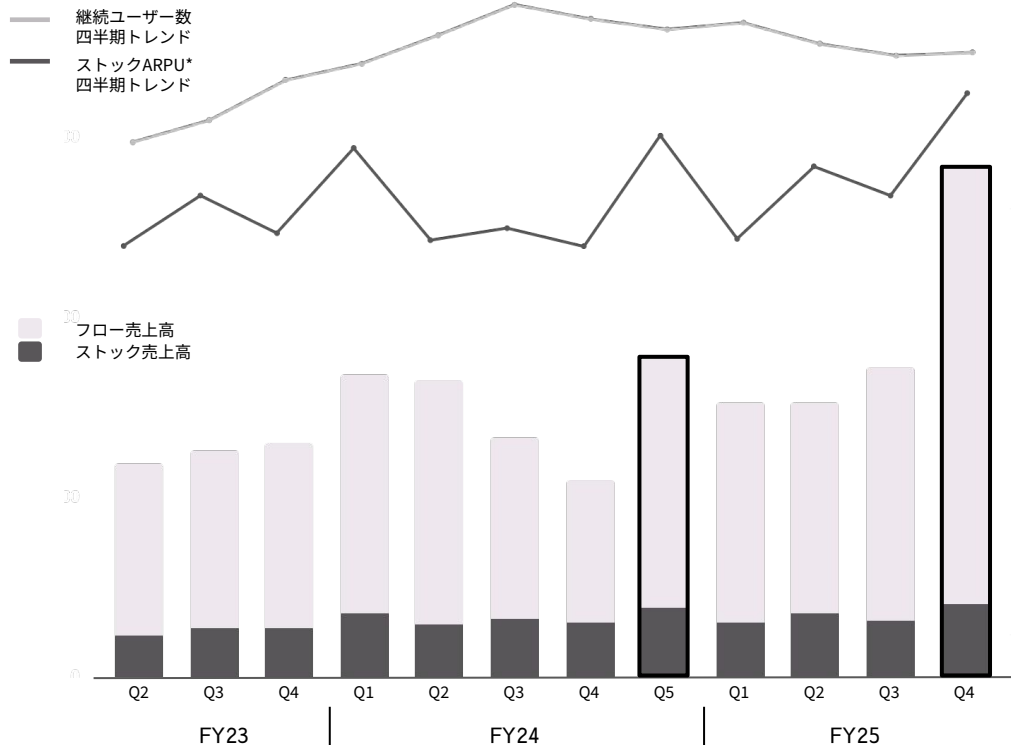
← 過去の実績 → 中計の見通し →

| 単位：億円 | CY24 (4-3月) 実績* | FY25 (4-3月) 実績 | YoY (FY25/CY24) | FY26計画 (4-3月) | FY27計画 (4-3月) |
|-----------|-----------------------|----------------------|--------------------|------------------|------------------|
| 売上高 | 52億円 | 66億円 | 27% | 68億円 | 83億円 |
| 電力切替支援 | 40億円 | 51億円 | 27% | 51～55 | ～70 |
| 調整後EBITDA | △3.0億円 | 6.5億円 | - | 6.5億円 | 12.5億円 |
| 純利益 | △13.2億円 | 1.3億円 | - | 5.5億円 | - |

* EV充電事業を除いた数値にて試算

FY25末における家庭向け電力切替のKPI

四半期毎の数値はAppendixを参照



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

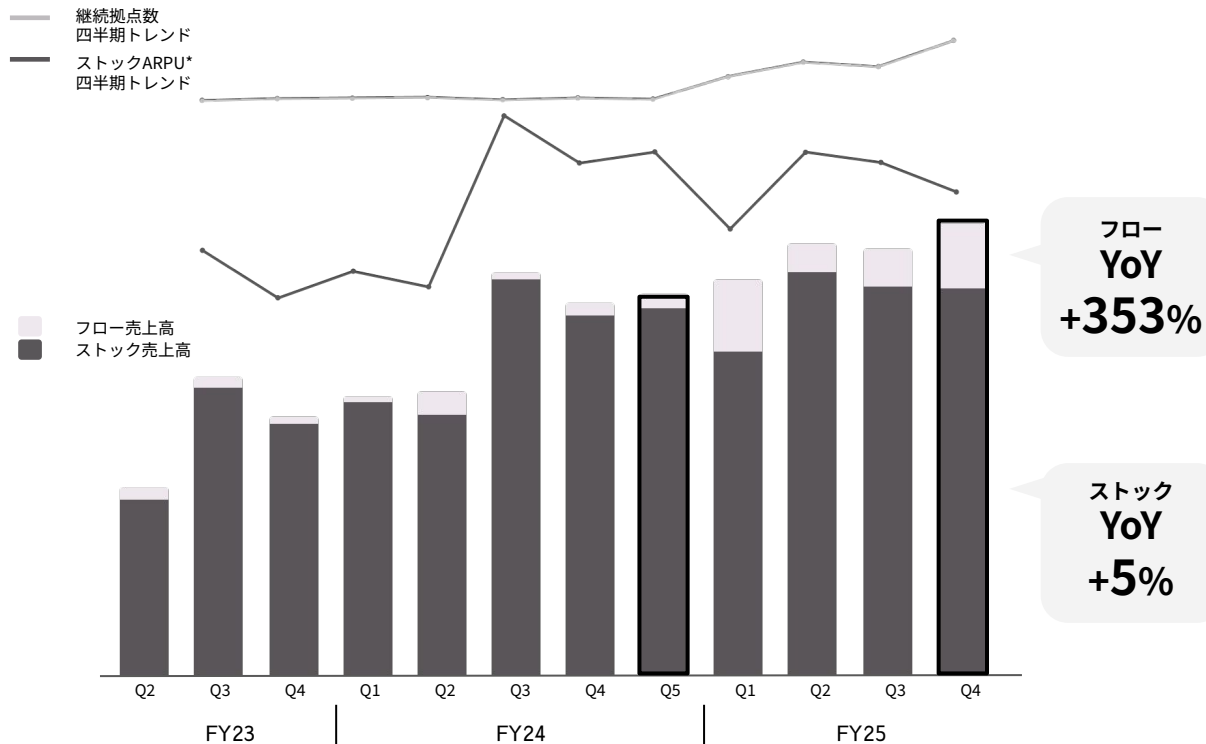
継続ユーザー数：270千件
ユーザー獲得戦略の見直しにより
継続ユーザー数は微減

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）

FY25末における法人向け電力切替のKPI

四半期毎の数値はAppendixを参照



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）

参考：電力切替売上高推移（四半期）

| | 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 |
| ＝ 継続ユーザー数*1 | 千件 | 220 | 233 | 255 | 263 | 279 | 296 | 288 | 282 | 286 | 275 | 268 | 270 |
| × ストックARPU*2 | 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 |
| ＝ 継続拠点数*1 | 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 |
| × 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 | 18,163 | 17,762 | 16,597 |

*1 従来は法人のユーザー数を一般家庭換算（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）しておりましたが、より実態に合った指標とするため、FY25Q1から法人は累計拠点数に変更

*2 ストックARPU：各四半期におけるソリューション毎のストック売上高を当該四半期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

参考：電力切替売上高推移（12ヵ月）

| | 単位 | 2023年4月～ 2024年3月 | 2024年4月～ 2025年3月 | 2025年4月～ 2026年3月 |
|-----------------------------|-----|---------------------|---------------------|---------------------|
| 電力切替売上高 (a+b+c+d) | 百万円 | 3,498 | 4,027 | 5,116 |
| 家庭売上高 (a+b) | 百万円 | 2,718 | 2,930 | 3,816 |
| a) 家庭フロー | 百万円 | 2,149 | 2,275 | 3,124 |
| b) 家庭ストック | 百万円 | 567 | 654 | 691 |
| ＝ 継続ユーザー数 ^{*1} | 千件 | 263 | 282 | 270 |
| ⊗ ストックARPU ^{*2} | 円 | 2,151 | 2,314 | 2,559 |
| 法人売上高 (c+d) | 百万円 | 780 | 1,097 | 1,298 |
| c) 法人フロー | 百万円 | 28 | 43 | 155 |
| d) 法人ストック | 百万円 | 752 | 1,053 | 1,143 |
| ＝ 継続拠点数 ^{*1} | 件 | 15,432 | 15,400 | 17,718 |
| ⊗ ストックARPU ^{*2} | 円 | 48,731 | 68,441 | 64,514 |

*1 従来は法人のユーザー数を一般家庭換算（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、より実態に合った指標とするため、FY25Q1から法人は累計拠点数に変更

*2 ストックARPU：当該期におけるソリューション毎のストック売上高を当該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

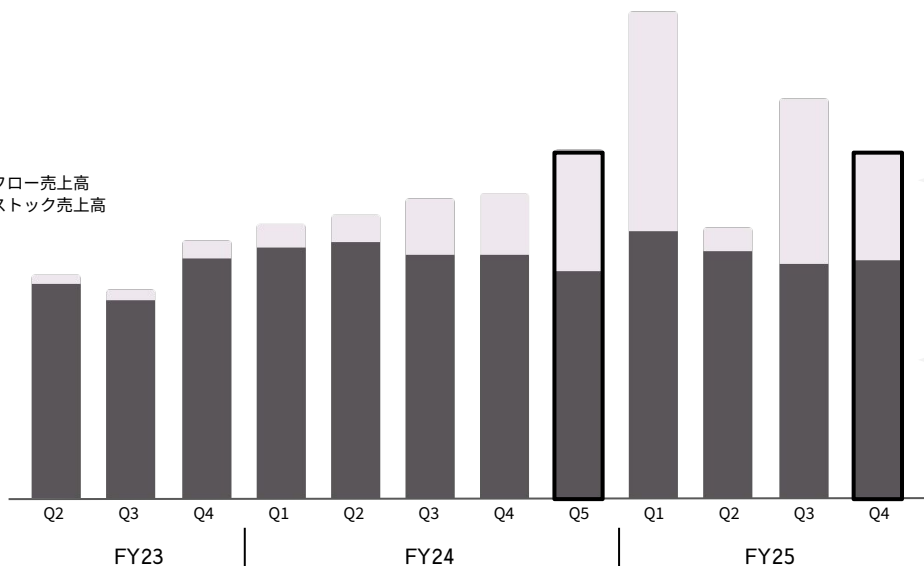
FY25末におけるSaaS・システム開発のKPI

四半期毎の数値はAppendixを参照

顧客数*
四半期トレンド



フロー売上高
ストック売上高



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おりましたが、成長指標としてミスリードを招く恐れがあったためFY25以降はSaaS開発単体の顧客数を開示

* FY25以降、SaaS開発においては顧客ごとの開発要件や提供価値（プロジェクト規模）の多様化・大型化が進んでおり、単純な『1社あたりの平均単価（ARPU）』では事業の実態や成長性を正しく測ることが困難になっているためARPUの開示を廃止

■ 参考：SaaS・システム開発 売上高推移（四半期）

| | 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開発の顧客と投資事業の顧客を合算しておりましたが、成長指標としてミスリードを招く恐れがあったためFY25以降はSaaS開発単体の顧客数を開示

* FY25以降、SaaS開発においては顧客ごとの開発要件や提供価値（プロジェクト規模）の多様化・大型化が進んでおり、単純な『1社あたりの平均単価（ARPU）』では事業の実態や成長性を正しく測ることが困難になっているためARPUの開示を廃止

■ 参考：SaaS・システム開発 売上高推移（12ヵ月）

| | 単位 | 2023年4月～ 2024年3月 | 2024年4月～ 2025年3月 | 2025年4月～ 2026年3月 |
|---------------------|-----|---------------------|---------------------|---------------------|
| SaaS・システム開発 売上高 | 百万円 | 732 | 939 | 1,138 |
| うちストック売上高 | 百万円 | 686 | 737 | 749 |
| SaaS・システム開発 顧客数* | 社 | 38 | 45 | 42 |

*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、成長指標としてミスリードを招く恐れがあったためFY25以降はSaaS開発単体の顧客数を開示

*FY25以降、SaaS開発においては顧客ごとの開発要件や提供価値（プロジェクト規模）の多様化・大型化が進んでおり、単純な『1社あたりの平均単価（ARPU）』では事業の実態や成長性を正しく測ることが困難になっているためARPUの開示を廃止

伊藤忠エネクスとの資本業務提携及び第三者割当増資により約29億円を調達、コア事業の成長加速に活用

取引概要

- 伊藤忠エネクスから資金調達
- 第三者割当増資により、約29億円を調達
 - 発行新株式数：7,375,000株（希薄化率：21.1%）*
 - 発行価額：400円/株
 - 差引手取概算額：2,837百万円
 - 払込期日：2025年2月19日

資金使途

2026年3月末充当状況

| | | | |
|-----|--|----------|--------------|
| i | 「電力切替支援（旧エネルギープラットフォーム事業）」における当社と伊藤忠エネクスの相互の顧客基盤及び商材を活用したプラットフォーム価値向上のための共同マーケティングやプロモーションに係る広告宣伝費及び販売促進費／販売手数料・人件費・外注費等へ充当する資金 | 1,500百万円 | 1,064百万円充当済み |
| ii | 「SaaS・システム開発（旧エネルギーデータ事業）」における当社のソフトウェア開発と伊藤忠エネクスの業務オペレーションのノウハウやグループアセットを活用した電力小売事業者向け並びに需要家向けプロダクトや脱炭素・DX推進支援並びにEV充電関連サービスの共同開発や外販に係る人件費・外注費等へ充当する資金 | 400百万円 | 205百万円充当済み |
| iii | 「電力切替支援（旧エネルギープラットフォーム事業）」、「SaaS・システム開発（旧エネルギーデータ事業）」の将来的な戦略的拡張に資するM&A等（伊藤忠エネクスとの共同出資を含む）の買収待機資金 | 937百万円 | 未充当 |

* 2024年9月末時点の発行済株式総数34,949,012株（自己株式含む）にて試算。

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

当社の企業情報等のご案内のみを目的として当社が作成したものであり、日本国、米国又はそれ以外の一切の法域における有価証券の取得勧誘又は売付け勧誘等を構成するものではありません。

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。

本資料の次回開示時期は、事業年度末後3ヵ月以内（2027年6月頃）を予定しております。

KPIとしている経営指標については、四半期決算発表日に開示する説明資料における開示を予定しております。

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