

ENECHANGE

CHANGING ENERGY FOR A BETTER WORLD

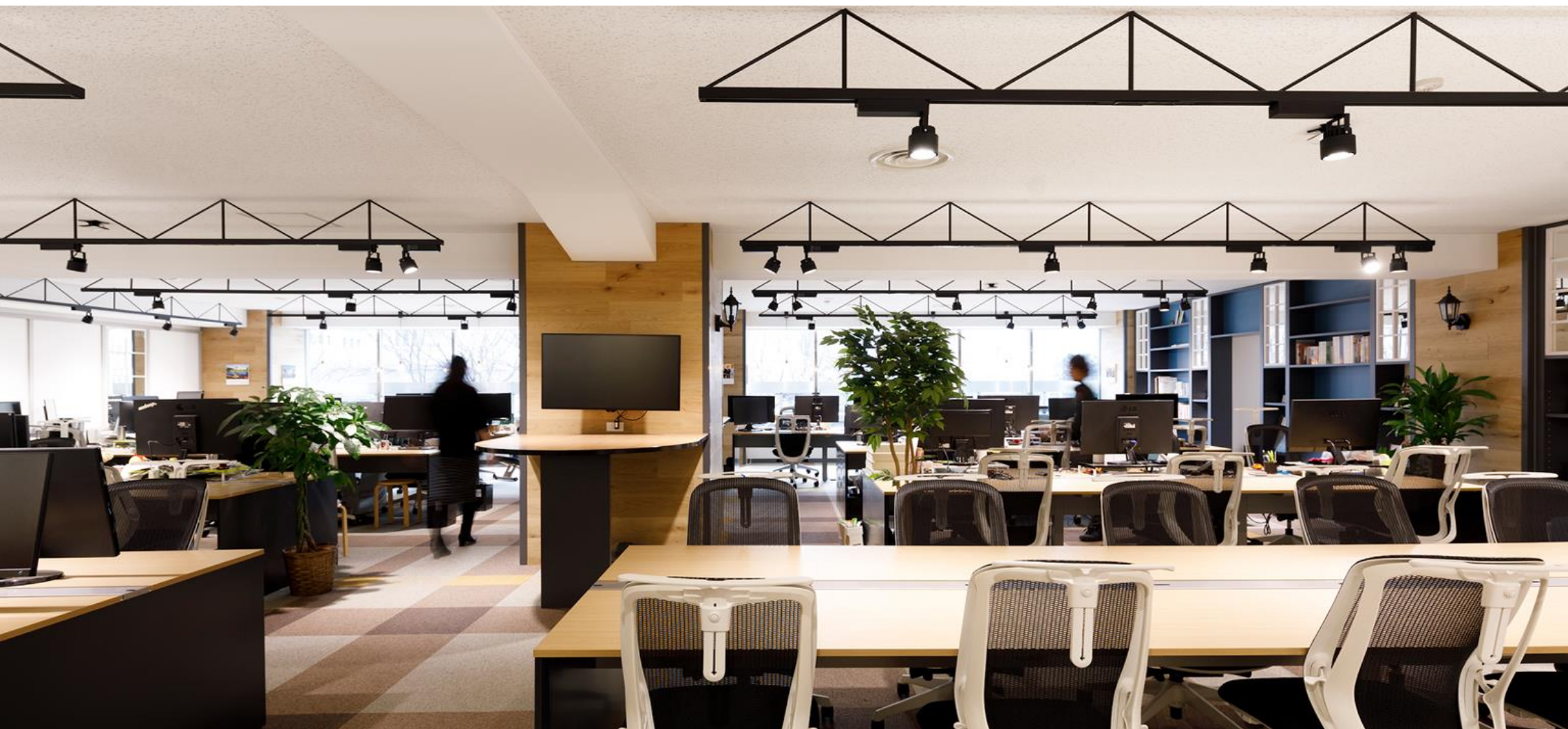
成長可能性に関する説明資料

ENECHANGE株式会社

2020年12月

東証マザーズ

証券コード：4169



本資料の取扱いについて

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などにより、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。

上記の実際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いますが、これらに限られるものではありません。

今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合において、当社は、本資料に含まれる将来に関するいかなる情報についても、更新・改訂を行う義務を負う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、適切性等については当社は何らの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。

クリーン・エネルギー技術で脱炭素社会にむかう世界

世界は急速に脱炭素社会に向かっています。日本も菅義偉首相が2050年の脱炭素社会（カーボンニュートラル）を目指す^{※1}と宣言し、バイデン大統領の登場によりアメリカもパリ協定への復帰を予定しています。2050年の脱炭素化を合意しているイギリス・欧州諸国も含め、世界のエネルギー業界は大きな変革を迫られています。



※1 菅首相の所信表明演説（2020年10月26日）より引用

※2 画像出典：ジョー・バイデン氏（amana）、菅義偉総理大臣（ZUMA Press/amana）、ボリス・ジョンソン首相（c Sipa USA/amana）は、著作権法に基づいて使用しているため無断転載や利用は禁止いたします

脱炭素社会を実現する「エネルギーテック」企業

脱炭素社会は、再生可能エネルギー発電施設の建設だけでは実現しません。不安定な再生可能エネルギー電源を受容していくためには、送配電・小売側におけるクリーン・エネルギーの技術革新が必要不可欠です。ENECHANGEは、発電や小売を行わない中立的な立場で、エネルギー業界のイノベーションを推進する「エネルギーテック」企業です。



発電

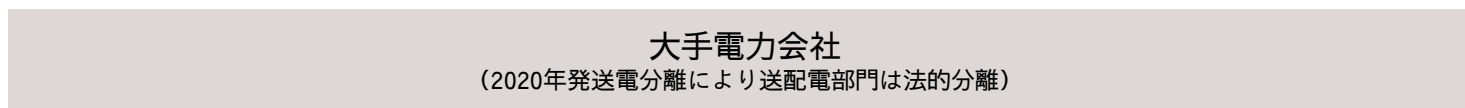


送配電



小売（売電）

大手エネルギー企業



J-POWER社

大手新電力
(大手ガス・石油事業者等)

競合

協業

主要新興エネルギー企業※1

レノバ社

イーレックス社

エネルギーテック企業



[JEF] 再エネ発電所解析SaaS等を展開

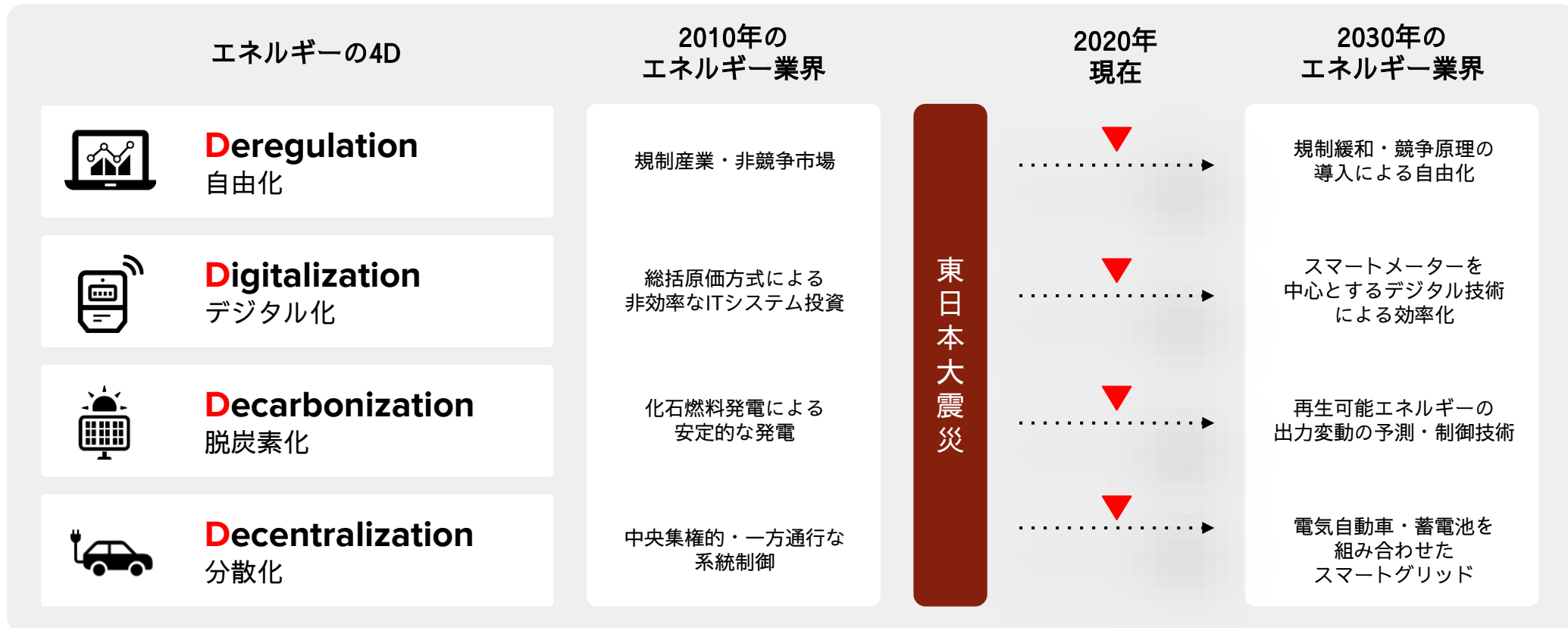
[SMAP] スマートメーターデータ活用SaaS等を展開

[エネチェンジ] 電力切替プラットフォーム
[EMAP] エネルギーマーケティングSaaS等を展開

※1 2010年代の東京証券取引所における新規上場企業より時価総額上位企業を当社にて選定

「エネルギーの4D」というイノベーション

日本のエネルギー業界は、東日本大震災によるエネルギー政策の転換により構造変革を迫られています。「エネルギーの4D」（①規制緩和・競争原理の導入による自由化、②スマートメーター設置に伴うデジタル化、③再生可能エネルギーの出力変動の予測・制御技術による脱炭素化、④電気自動車・蓄電池を組み合わせたスマートグリッド技術による分散化）という4領域におけるイノベーションが求められています。



1. 会社概要
2. 財務ハイライト
3. 事業概要
4. 今後の成長ポテンシャル

Appendix

会社概要



エネルギーの未来をつくる

エネルギー (ENERGY) を変える (CHANGE) = ENECHANGE
社名には、エネルギー革命への想いがこめられています。

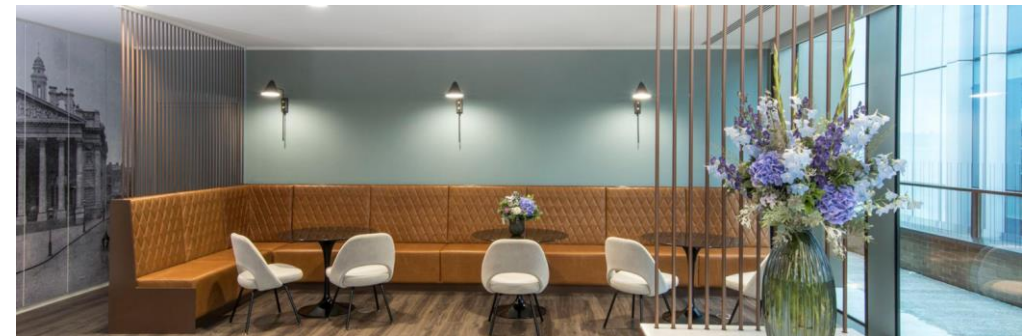
会社概要

会社名	ENECHANGE株式会社
会社所在地	東京都千代田区大手町2-6-2 日本ビル 3F
設立	2015年4月
事業内容	エネルギープラットフォーム事業 エネルギーデータ事業
代表者	代表取締役CEO 城口 洋平 代表取締役COO 有田 一平
従業員数	90名（2020年10月31日現在、連結ベース） ※エンジニア比率 約50%※ ¹
拠点	東京
子会社	SMAP ENERGY LIMITED（イギリス）

本社オフィス TOKYO



グループ企業 LONDON



※1 2020年10月末時点の連結ベースの従業員数より算出

エグゼクティブ・サマリー

市場機会

1 世界最大^{※1}のエネルギー自由化市場で予定される制度改革

22兆円^{※2}のエネルギー自由化市場、3,400億円^{※3}のTAM、800億円^{※4}のターゲット市場を有し、今後も様々な制度改革（電力データ自由化、需給調整市場等）が予定

事業領域

2 エネルギーテック領域のカテゴリーリーダー

2015年の創業以来、ケンブリッジ大学で培った技術力を活かし「エネルギーの4D」関連ビジネスを収益化してきた実績

競争力

3 世界的なエネルギー業界に精通する経営チーム

CEOは英ケンブリッジ大学（Ph.D in Engineering）在籍^{※5}に当社を設立した連続起業家、外資系投資銀行・電力大手出身等のプロフェッショナルな経営チーム、エネルギー業界の経営経験豊富な社外取締役が過半を占めるガバナンス

ビジネスモデル

4 スtock型収益を主体とする高成長率

売上高CAGR 55%^{※6}、ARR CAGR 91%^{※6}、月間平均解約率約1%^{※7}、エネルギー業界大手企業を中心とした顧客層

※1 Central Intelligence Agency 「The World Factbook」(2020年2月時点)。日本の電力需要は中国、アメリカ、インド、ロシアに次ぐ5位、アメリカは一部の州で自由化実施、その他の国は自由化未実施のため日本の電力市場は世界最大

※2 電力・ガス（都市ガス・LPガス）市場の合計。電力・ガス監視等委員会の「電力取引報結果」「ガス取引報結果」販売額（2019年1月～2019年12月）ベースに算出、LPガスは日本LPガス協会の統計調査（2019年1月～2019年12月）をベースに算出

※3 ※2と同様のベースに日経広告研究所「有力企業の広告宣伝費2019年版」（2019年10月発行）より売上高広告宣伝費率0.5%と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2020（19年度調査）（2020年5月）」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1.05%（2019年度）を掛け合わせ算出

※4 TAMに対して現在の当社グループのサービスもしくはプロダクトがアプローチ可能な市場規模。算出方法はAppendixに詳述

※5 代表取締役CEO城口がエネルギーデータの研究を行った大学で、現在は事業経営に集中するために一時休学中

※6 売上高は2017年度実績から2020年度予想の年平均成長率、ARRは2017年度から2019年度実績の年平均成長率

※7 解約数は家庭・法人ユーザーの（前月の契約数 + 今月の供給開始数 - 今月の契約数）で算出。解約率は家庭・法人ユーザーにおける継続手数料の請求対象となる契約数に対する解約数の割合（2018年1月から2020年6月の月次平均）で算出

城口CEOと有田COOは、ともにエンジニア経験、海外経験を有し、当社グループ創業から関与しています。代表取締役2名体制により、機動的に国内外の事業運営を可能にします。


ENECHANGE


城口 洋平 代表取締役CEO

東日本大震災を機に、エネルギー問題への関心を深め、エネルギー・電力制度の最先端であるイギリス、理系最高峰であるケンブリッジ大学への留学を決意。自身の専門領域である統計学・データ解析との接点である電力データAI解析の工学部修士・博士課程に進学（※現在は事業に専念するため休学中）。

留学中に電力データの産学連携研究機関「ケンブリッジ・エナジー・データ・ラボ」を設立し、研究成果をもとに当社とSMAP ENERGY LIMITED（イギリス子会社）を創業しました。日本人初となる欧州版Forbes30に選出されるなど海外での受賞、講演実績を有し、世界のエネルギー先進事情に精通するのが強みです。

当社及びSMAP ENERGY LIMITEDのCEOとして、グループ全体の経営戦略、海外との連携を管掌しています。

有田 一平 代表取締役COO

早稲田大学にてAIの研究を行い理工学研究科修士課程を修了後、JPモルガン証券株式会社で金利の市場分析システムやリスク管理システムの開発、グリー株式会社で海外向けSNSの開発に従事してきました。

自由競争、デジタル化、グローバル化において先行している金融システムの知見をエネルギー分野で応用できると考え、2013年に共同創業者として「ケンブリッジ・エナジー・データ・ラボ」に参画し、研究成果の実用化をチーフエンジニアとして主導しました。

金融エンジニアとしてのバックグラウンドを活かしたエンジニア主体の経営力が強みで、当社の国内事業の管掌をしています。

エネルギー業界の上場企業での経営経験のある社外取締役による高度なガバナンスと、エネルギー業界、エンジニア経験、財務経験など各分野で専門性をもつプロフェッショナルな執行役員による経営チームで構成しています。

☆:独立取締役

社外取締役



武田 稔 ☆
社外取締役

- 慶應義塾大学工学部及び同大学院卒、マサチューセッツ工科大学経営大学院卒
- 外資系メジャーのロイヤルダッチシェル日本法人社長、アジアパシフィック ジェネラルマネージャーとしてM&Aを含むマネジメント業務に従事
- 2015年より昭和シェル石油取締役会議長。2018年退任



森 暁彦 ☆
社外取締役

- 早稲田大学商学部卒業、京都大学大学院在籍中
- ゴールドマン・サックス（東京及びニューヨーク）にて、エネルギー企業や金融機関などのM&A・企業投資・資金調達業務に従事
- 2015年より株式会社レノバCFO。再エネ発電施設への投資資金の調達、東証マザーズ及び東証一部への上場を実現。再エネ関連の国内外カンファレンスへ登壇多数。2020年退任



吉原 信一郎
社外取締役

- 横浜国立大学経営学部卒業、公認会計士
- 朝日監査法人（現あずさ監査法人）にて監査業務に従事
- 2002年、株式会社エプコ入社し取締役経営企画室長に就任。同年ジャスダック市場に上場。現在は代表取締役CFOとして2019年市場第二部へ市場変更、第一部指定を実現

主要執行役員・子会社役員



杉本 拓也
CFO（最高財務責任者） / 公認会計士
2019年7月、執行役員CFOとして就任。神戸大学経営学部卒業後、監査法人トーマツ、J.P.モルガン、楽天で資金調達やM&A等を担当。財務戦略の知見を有する



ポール モンロー
SMAP ENERGY LIMITED（イギリス子会社）役員
ケンブリッジ大学修士卒。NASA、米系コンサルティング会社を経て、SMAP ENERGY社設立に参画。欧州でのエネルギーデータ事業の展開を担当する



田中 真之
CTO（最高技術責任者）
2020年1月、執行役員CTOに就任。東京大学及び同大学院卒、GREEを経て創業期に当社に参画。c3.js（JavaScriptのデータ可視化）ライブラリ責任者として、技術者コミュニティを牽引する



有賀 一雅
SMAP ENERGY LIMITED（イギリス子会社）日本代表
2020年7月にエネルギーデータ事業担当執行役員として就任。早稲田大学商学部卒業後、東京電力、三菱電機にてスマートメーター、電気自動車などを担当するなど、最先端のエネルギー分野に知見を有する

①消費者向けと②電力・ガス会社向けの2事業展開

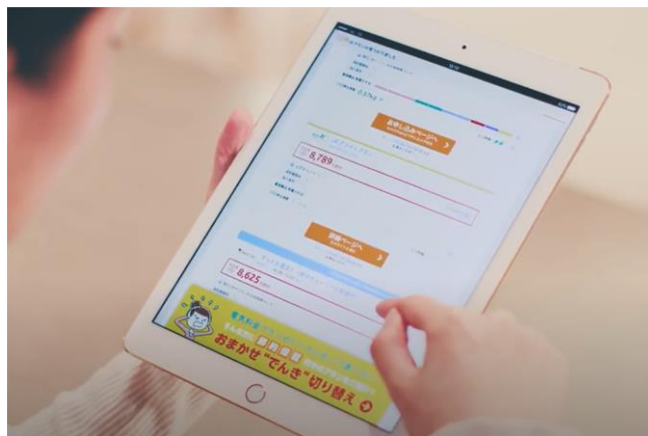
消費者向けの電力・ガス切替サービス（エネルギープラットフォーム事業）と、電力・ガス会社向けのクラウド型DXサービス（エネルギーデータ事業）を提供しています。

エネルギープラットフォーム事業
売上高比率 56%^{※1}

エネルギーデータ事業
売上高比率 44%^{※1}

消費者向けに電力・ガス切替サービスである「エネチェンジ」および「エネチェンジBiz」を運営しています。

エネルギー事業者向けにクラウド型DXサービスを提供しています。現在は「EMAP」「SMAP」「JEF」の3サービスを展開しています。



※1 2020年度業績予想による比率

財務ハイライト

長期でのフリーキャッシュ・フローの最大化を目指す

当社は、長期でのフリーキャッシュ・フローを最大化させることを経営方針とし、中期的には売上高成長率を重視します。そのために、2事業のKPIを定義し、顧客数とARPU*の最大化を目指し成長投資を行います。

長期方針

長期でのフリーキャッシュ・フローの最大化

中期方針

 高い売上高成長率の継続
 (フリーキャッシュ・フローの源泉の拡大)

顧客数

ARPU

 エネルギー
 プラットフォーム事業

電力・ガス累計切替件数 × 切替契約あたりの売上高

主要KPI

エネルギーデータ事業

顧客数 × 顧客毎の売上高

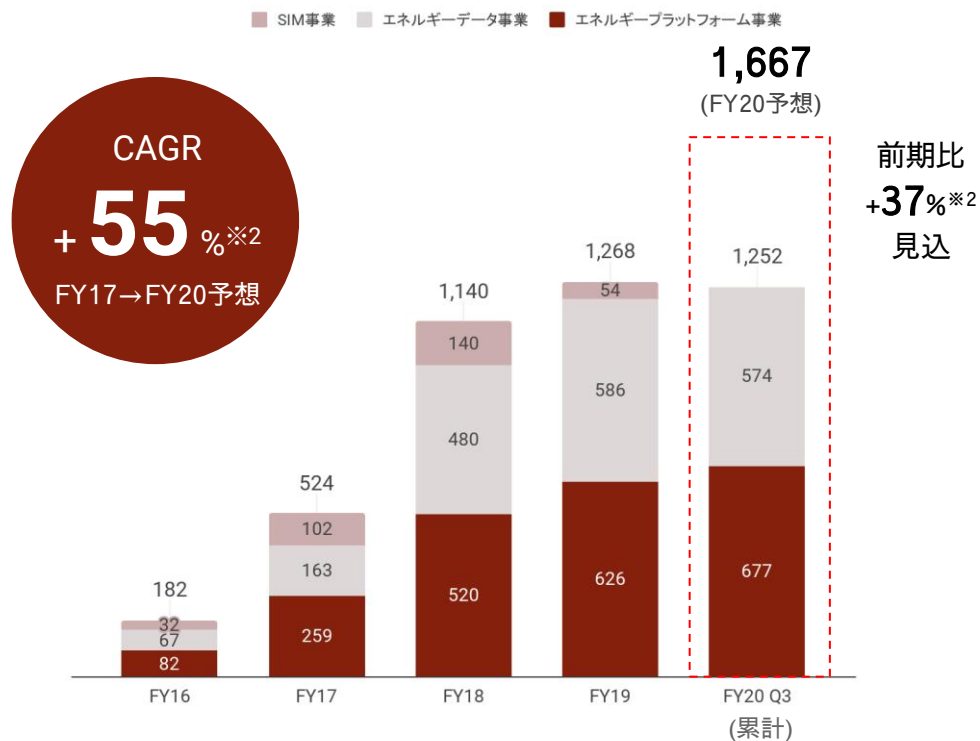
*ARPUは、Average Revenue Per Userの略称

売上高は過去最高達成見込み

売上高CAGRは+55%（FY17-FY20予想）※2を実現、FY20は前年同期比で+37%※2の成長を見込みます。引越しや冬の電力消費増加による季節性があるため、Q1からQ2に売上が偏る傾向がありますが、ARR増加に伴い平準化されてきています。

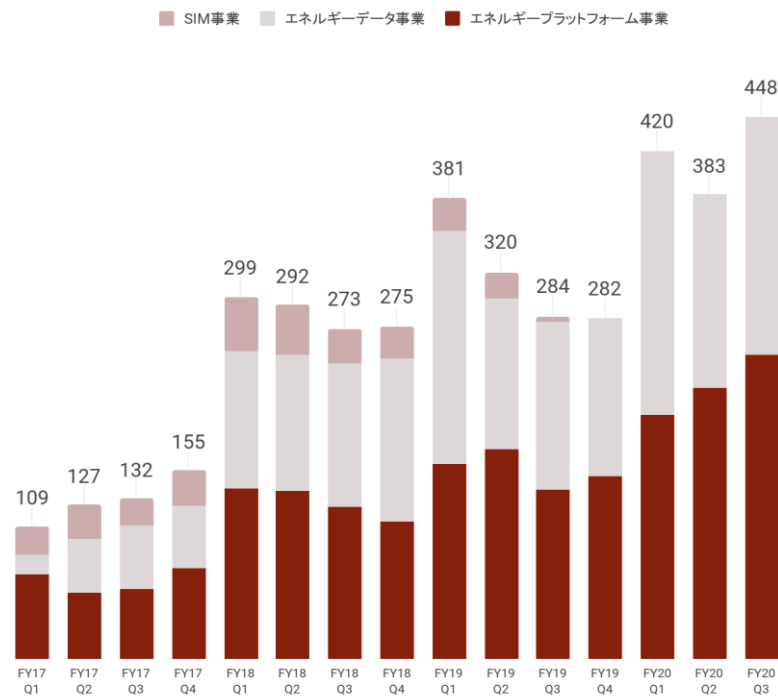
年間売上高※1

単位: 百万円



四半期売上高※1

単位: 百万円



※1 FY16からFY17は単体、FY18以降は連結の数値を記載。SIM事業（当社の家庭向け格安SIM・スマホ比較診断サービスである「SIMチェンジ事業」）は2019年7月31日に事業譲渡を実施

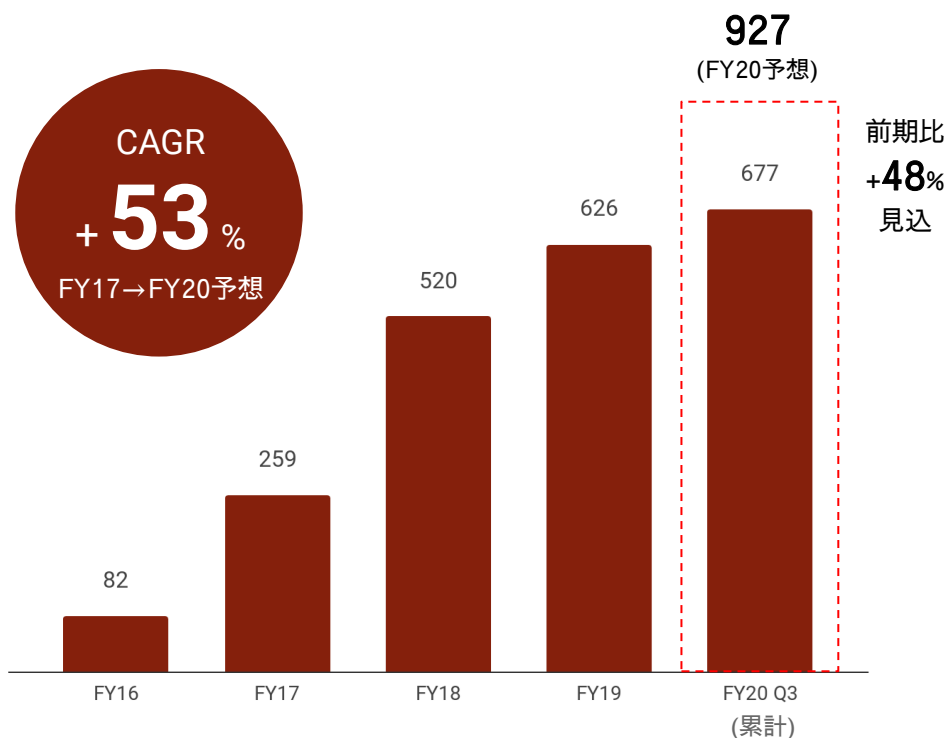
※2 SIM事業を除く売上高での成長率

プラットフォーム×データの両輪経営による高成長

エネルギープラットフォーム事業、エネルギーデータ事業の2事業ともに右肩上がり成長しており、EP事業+53%、ED事業は+57%の高成長（FY17-FY20予想のCAGR）を実現しています。

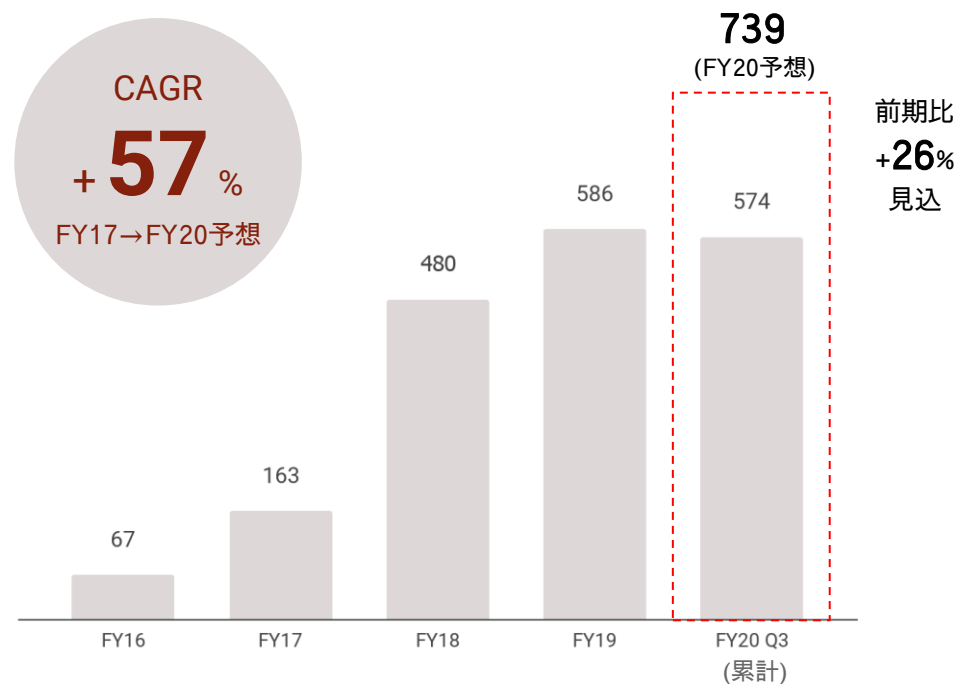
エネルギープラットフォーム（EP）事業
売上高※1

単位: 百万円



エネルギーデータ（ED）事業
売上高

単位: 百万円



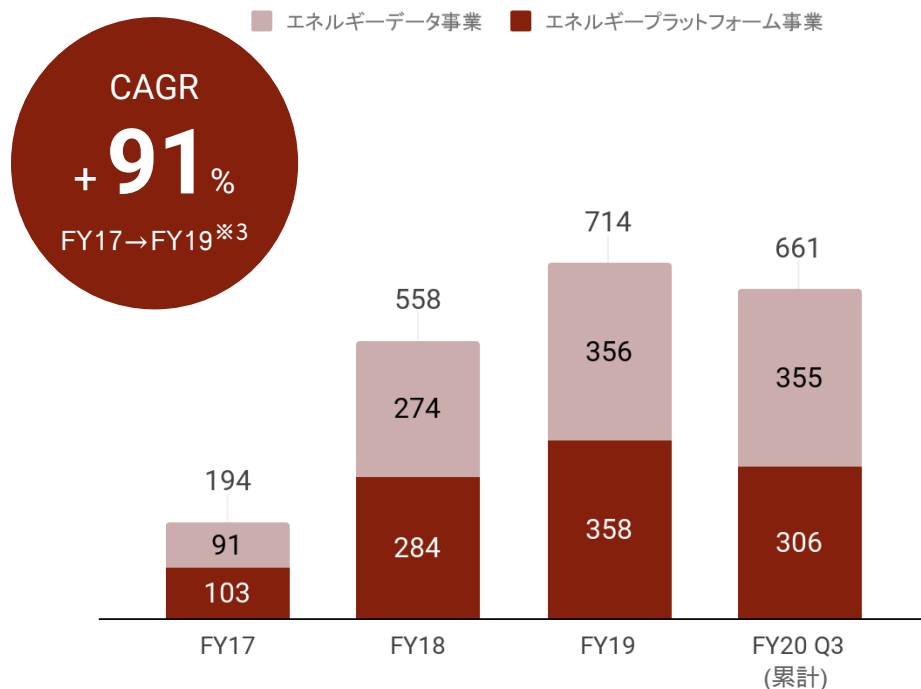
※1 2019年7月31日に事業譲渡したSIM事業はエネルギープラットフォーム事業に集計されていたがグラフ上は除外して表示

ストック型収益の増加による収益性向上

ストック型収益比率の増加を重視した経営を行っており、ARR^{*1}は+91%の高いCAGR（FY17-FY19）^{*2}を実現しました。キャッシュ・フローについては営業キャッシュ・フローの黒字化を実現しています。

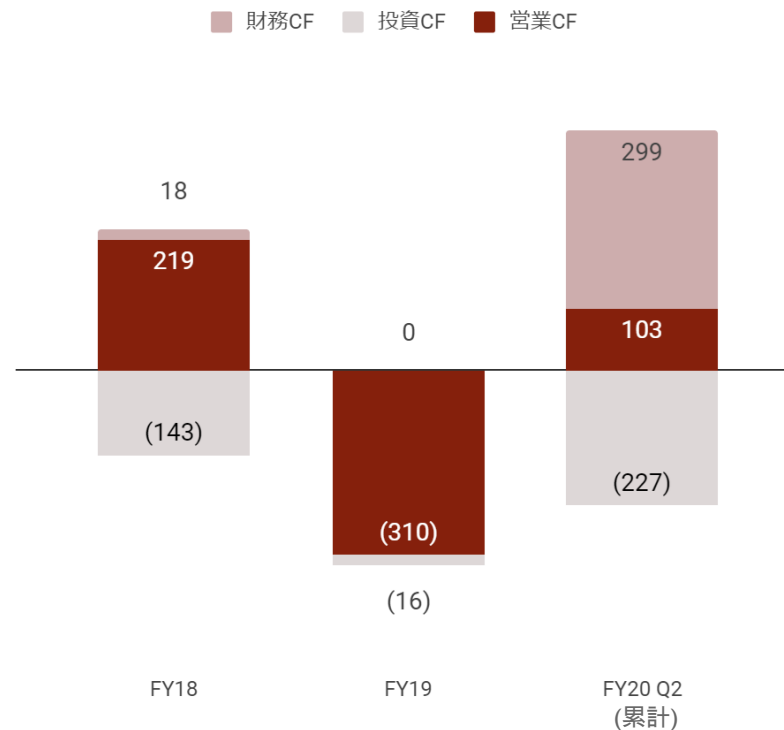
年間ARR

単位: 百万円



キャッシュ・フロー

単位: 百万円



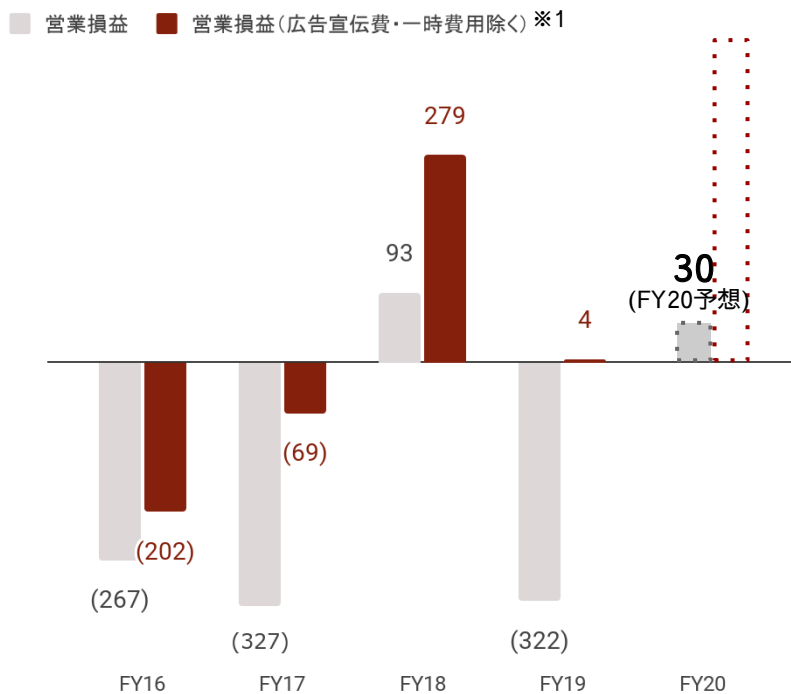
^{*1} ARRは、Annual Recurring Revenueの略称であり、企業の営業活動によって毎期、経常的・反復的に生じるストック型収益であり、当該期間における売上のうちストック型収益による売上を集計。FY16はARR未集計
^{*2} SIM事業を除くARRでの成長率

ARRの増加に伴い安定的な利益体質へ

高いLTV（ライフタイムバリュー）の獲得が見込めるため広告宣伝等の積極的な費用投下を継続していますが、売上高の順調な成長によりFY20は営業利益の計上を見込みます。今後はARR増加に伴い、四半期ベースでの営業損益平準化を見込んでいます。

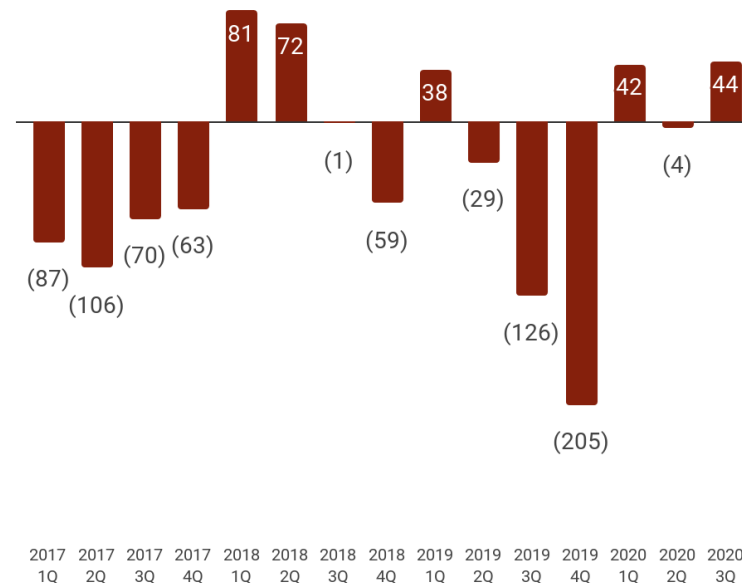
年間営業損益

単位: 百万円



四半期営業損益

単位: 百万円



2020.2Qは
コロナを受けた緊急事態宣言発令に伴う電力使用量減により赤字

※1 広告宣伝費は広告宣伝費とユーザー及びパートナー企業へ支払う手数料を集計。一時費用は従業員採用に係る臨時費用や新規事業立上げにおける弁護士等専門家費用を集計

事業概要

エネルギープラットフォーム

「エネルギーを選ぶを常識に」

日本最大級の電力・ガス切替プラットフォーム

月間ユニークユーザー数220万人、提携電力・ガス会社数52社※によるプラットフォーム運営を通じて、電気・ガスの比較から切替処理まで一気通貫で行うことができるプラットフォームです。コロナ禍を受けた在宅率増加に伴う光熱費の見直し・オンラインチャネルの利用拡大を背景に成長を続けています。



家庭向け
電力・ガス切替プラットフォーム

法人向け
電力・ガス切替プラットフォーム

自由化

×

脱炭素化

自由化

×

脱炭素化

※ 2020年10月末時点の提携電力・ガス会社数の合計（重複除く）

多彩な料金プランの中から最適なプラン選びをサポート

エネチェンジ（家庭向け）、エネチェンジBiz（法人向け）ともに、ユーザーは提携先の多彩な料金プランの中から最適な電力・ガス会社を選択することができ、申し込み手続きまでを無料でサポートします。料金形態、特典、電源構成、CO2排出量など様々な観点から選択可能であり、多様なコスト削減ニーズに対応することができます。

家庭

一世帯当たりの年間平均電気代節約額 9,652円*1

法人

平均電気代削減率 15%*2

環境に優しい
電気を選んで

2人世帯で年間6,070円節約

基本料金0円の電気を選
んで3人世帯で
年間9,652円の節約

使用量が少なくても
安くなる電気を選んで
年間3,916円節約

静岡県の工場
複数ある工場を一括切替で
10.8%の電気代削減

静岡県の醸造所
企業理念に沿った
環境負荷の低い電気に
切り替えて17.8%削減

東京都のオフィスビル
2度目の切替でさらに削減
3拠点まとめて7.2%の削減



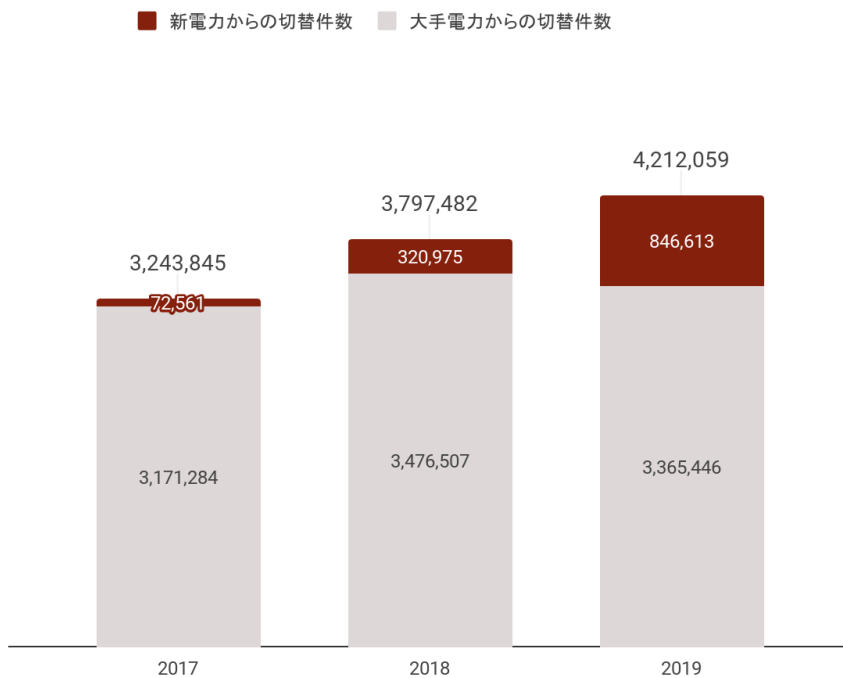
*1 厚生労働省「国民生活基礎調査」（2020年7月発表）にある2019年度の平均世帯人数は2.39人であることから、電力・ガス比較サイト「エネチェンジ」で2人世帯、3人世帯の1位に表示されるシミュレーション結果の年間平均電気代節約額の平均値を算出

*2 法人切替件数実績から平均電気代削減率を算出

電力契約切替数の増加による成長機会

大手電力からの切替と新電力からの切替の活性化により、切替件数は年々増加傾向にあります。家庭における当社のシェアは約1.8%であり、大手電力会社の直営チャンネル（テレビCM、店舗、訪問販売等）により切替えるユーザーがまだ多く、ユーザーのプラン比較に対する認知向上に伴って、今後更なるシェアの拡大を見込んでいます。

電力契約切替数の年間推移※1



ENECHANGEの占める割合

現在の当社シェア 約1.8%

ENECHANGE

約7万件

エネルギープラットフォーム事業
家庭における新規切替数
(2019年10月-2020年9月)

年間電力契約切替数
(家庭)

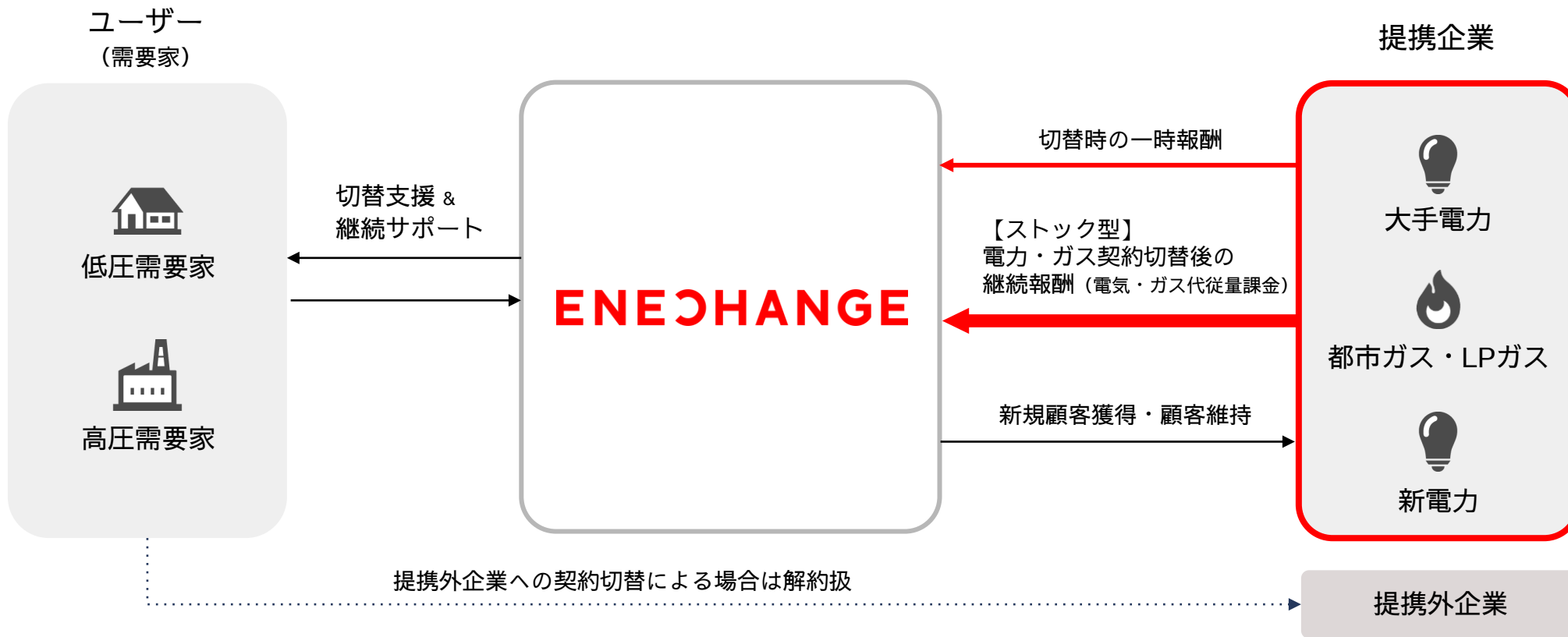
約400万件※2

※1 電力・ガス取引監視等委員会「電力取引報結果」より2017年1月から2019年12月までの契約変更数

※2 ※1の電力契約切替数の2018年度実績と2019年度実績の平均

電気・ガス代従量課金のストック型収益

電力・ガス契約の切替後に、切替先の提携企業による切替時の一時報酬と、継続報酬（電力・ガス料金に連動するストック型の収益）を受領する収益構造となっています。日本最大級の電力・ガス切替プラットフォームによる集客力を活かし、多くの企業と提携しています。





※1 当社の取扱高（主に電気・ガス代）に対する当社売上比率（切替手数料、広告収入など）

日本市場の成長余力

日本と事業環境が類似しているイギリスでは、エネルギープラットフォーム事業と類似のサービスを提供している主要3社の関連売上高は合計約300億円、営業利益率は30%^{※1}です。イギリスとの比較において日本での成長余力は大きいと考えており、戦略的なマーケティング施策を実行することにより、さらなるオンラインチャネルの拡大を見込みます。

イギリスの電力・ガス切替市場との比較

	日本 	イギリス 
電力自由化の年数 ^{※2}	4年	21年
電力消費量 ^{※3}	9,336億kWh	3,016億kWh
年間切替比率	5.8% ^{※4}	19% ^{※5}
比較サイト利用率	未集計	59% ^{※5}
オンラインプラットフォーム フォーマー売上高	9億 (当社EP事業2020年度予想)	300億円 ^{※3} (主要3社関連売上合計)

※1 GoCo Group社（ロンドン市場上場）、Money Supermarket社（ロンドン市場上場）、Uswitch社（非上場）の決算情報（非上場の場合は官報）のエネルギーセグメントの売上高、利益(Operating Profit)を1ポンド140円換算にて試算（セグメント売上が開示がされていない年度は、直近年度の比率を利用。セグメント利益が開示されていない場合は、全社の利益率を利用）

※2 電気事業連合会「海外電力関連情報：イギリスの電気事業」より

※3 The World Fact Book（2016年）の世界の電力消費量より、日本の9,336億kWhとイギリス3,016億kWhを比較

※4 電力広域的運営推進機関「スイッチング支援システムの利用状況」から2016年から2019年の年単位の切替率（切替数÷対象世帯数）を平均化

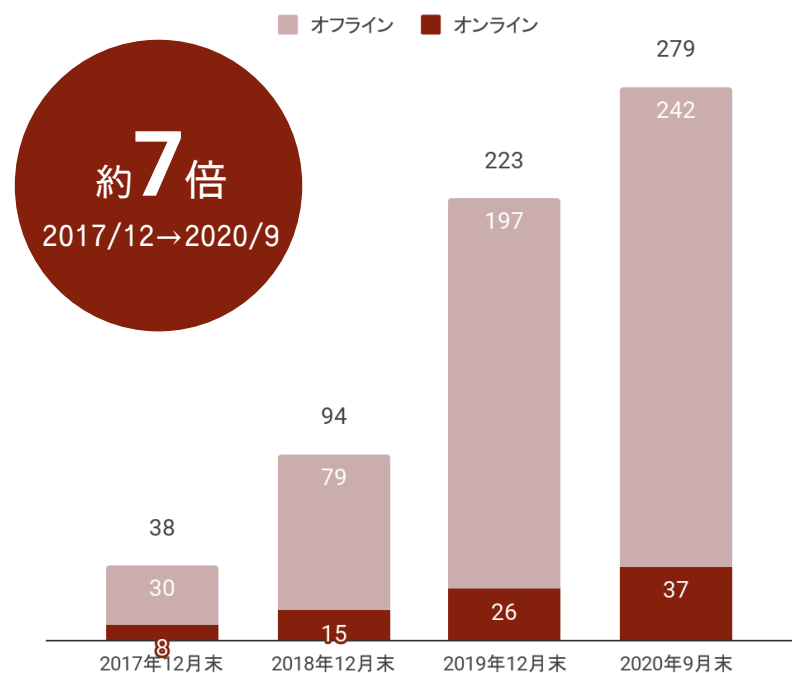
※5 Ofgem「State of the energy market 2019」より試算

COPYRIGHT © ENECHANGE Ltd. ALL RIGHT RESERVED.

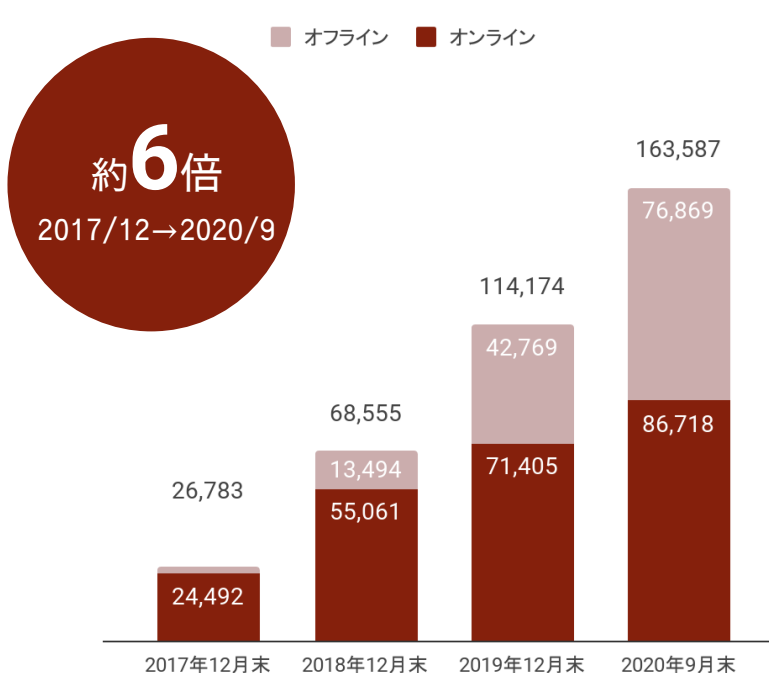
パートナーチャネルの拡大

日本最大級の電力・ガス切替プラットフォームとしての優位性を活かし、オンライン・チャネルにはカカクコム、オフライン・チャネルにはみずほ銀行と協業体制にあるなど、パートナーチャネルを強化してきました。近年では不動産管理会社や金融機関等のオフライン・チャネルでの電力切替獲得が好調に推移しており、パートナー数の増加により今後も拡大を見込みます。

パートナー数の推移



パートナー経由の累計切替件数（一般家庭換算）※



パートナー一例



※ 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

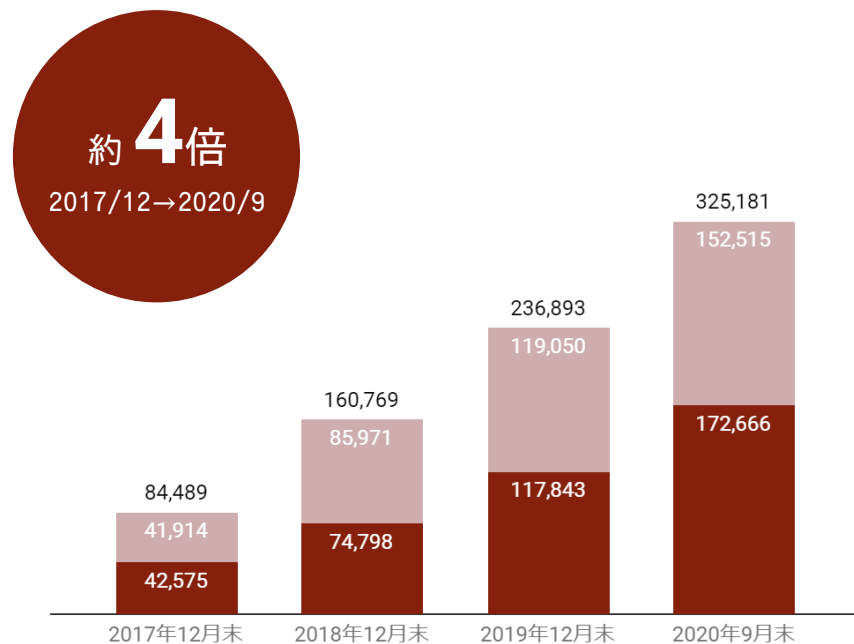
切替件数・ARPUともに堅調な拡大を見込む

家庭・法人の切替件数は、低い解約率（約1%）※1を実現しながら堅調な拡大を続けており、今後はマーケティング施策やオフラインチャネルの強化等により拡大を見込みます。ARPUは、各種施策（手数料の増額、ガスのセット販売、再エネ関連サービスなど）の実施により上昇傾向であり、今後も継続的な拡大を見込みます。

累計切替件数（一般家庭換算）※2

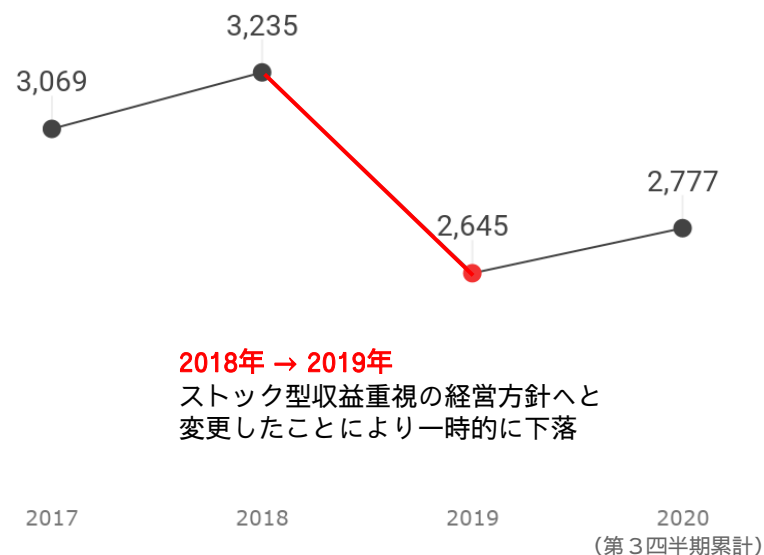
単位: 件

■ 法人累計申込数 ■ 家庭累計申込数



ARPU ※3

単位: 円



※1解約率は家庭・法人ユーザーの（前月の契約数+今月の供給開始数-今月の契約数）にて算出し、解約率は家庭・法人ユーザーにおける継続手数料の請求対象となる契約数に対する解約数の割合（2018年1月から2020年6月の月次平均）で算出

※2 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

※3 Average Revenue Per User : 年間セグメント売上高を年度の累計切替件数で除して算出。尚、2020年度は、第3四半期累計セグメント売上高を第3四半期末までの累計切替件数で除した数値を12カ月分に換算して算出

エネルギーデータ

「デジタル化でエネルギーをより効率的に」

電力・ガス会社向けクラウド型DXサービス

「エネルギーの4D」の進行に伴い必要となる新たなITシステムを、エネルギー事業者向けにクラウド型で提供しています。現在は、3サービス（EMAP、SMAP、JEF）を展開しており、コロナ禍でDX導入機運の高まりを背景に成長を続けています。



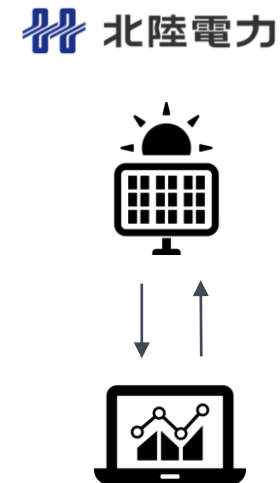
電気・ガス料金診断



電気・ガス申し込み



スマートメーター活用型
デマンドレスポンス



稼働中の再エネ発電所のデータ分析による
運営効率化等

EMAP
エネルギーマーケティングSaaS

SMAP
スマートメーターデータ活用SaaS

JEF
再エネ発電所解析SaaS

デジタル化

×

自由化

デジタル化

×

分散化

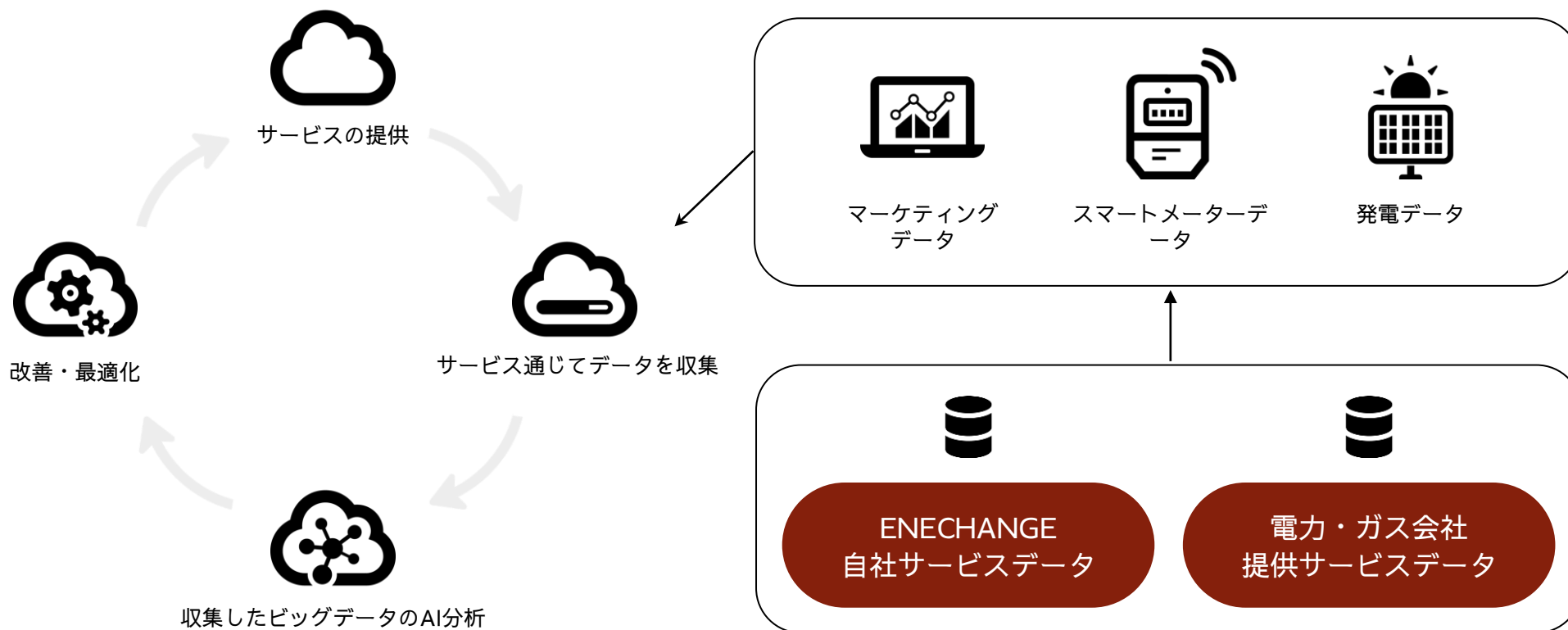
デジタル化

×

脱炭素化

ビッグデータ解析を軸としたサービス提供

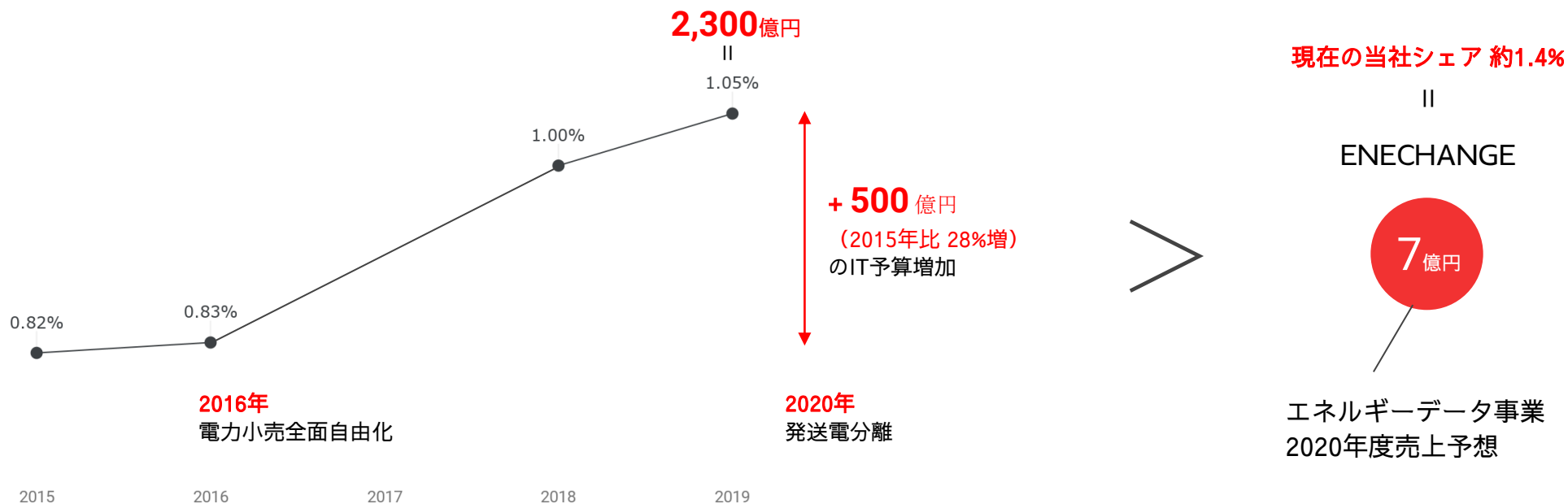
自社サービス及び電力・ガス会社への提供サービスより蓄積されたマーケティングデータ、スマートメーターデータ、再生可能エネルギー発電設備のデータ等をビッグデータ化し、AI技術等を活用した分析をすることで各社単独では実現できない、より高度で汎用的なサービスの提供を実現しています。



エネルギー業界のIT予算増加による成長機会

「エネルギーの4D」に関連する新規システム投資需要により、売上高IT予算比率^{*}は2015年比で28%増（約500億円増加）しています。当社のシェアは約1.4%と推定しており、サービスの拡充により更なるシェアの拡大を見込みます。

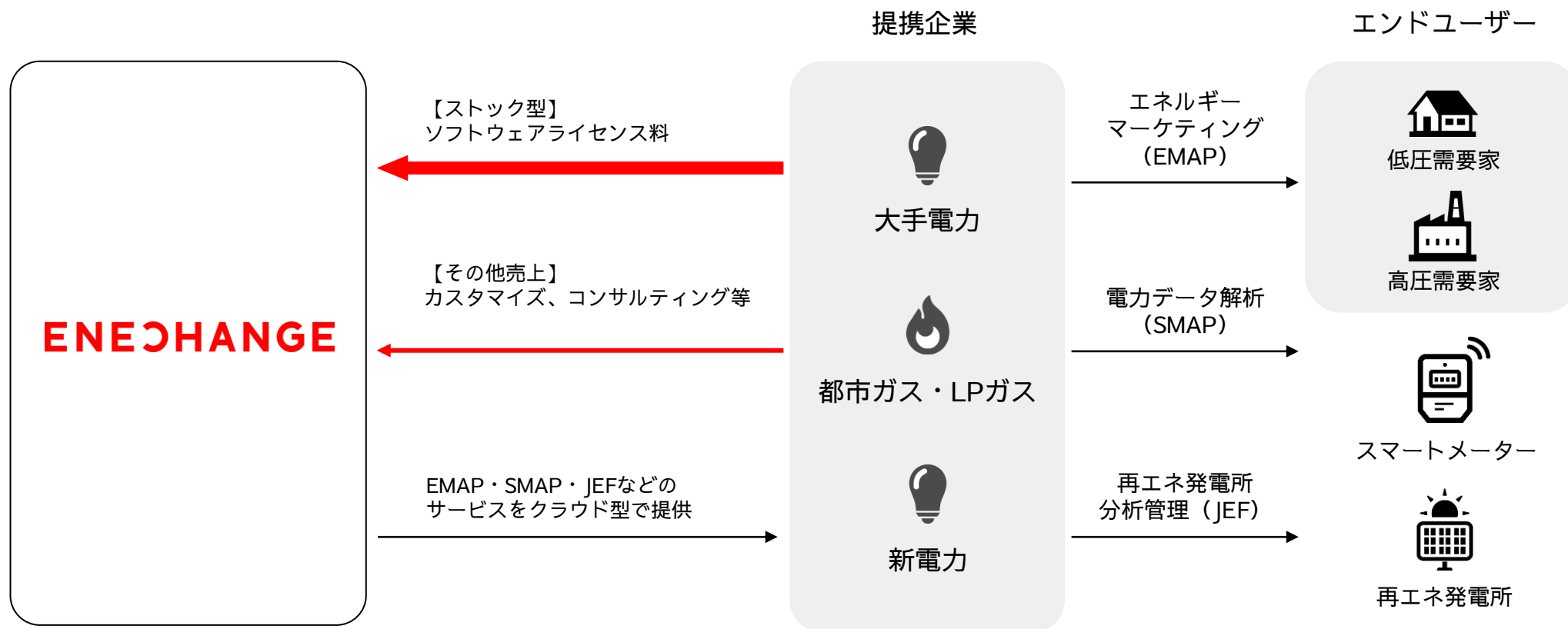
エネルギー業界における売上高IT予算比率



^{*} 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。2017年の予算比率は当該調査で未掲載。

月額ライセンス料課金のストック型収益

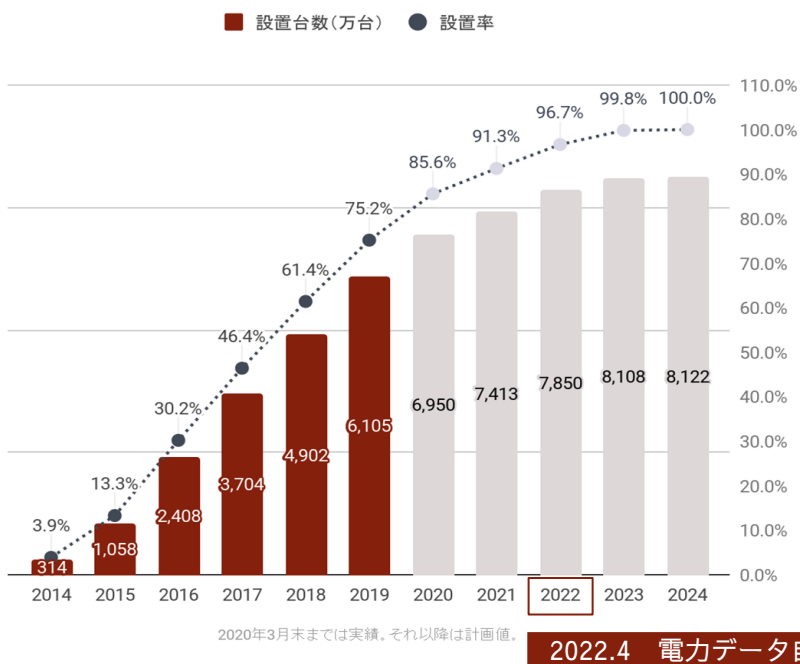
当社の独自プロダクトを電力・ガス会社に対してSaaS型（BtoBtoC）でサービスを提供し、エンドユーザー（需要家、スマートメーター数等）数に連動する従量報酬によるストック型ソフトウェアライセンス収益を基本としています。この他、カスタマイズ等の売上もあります。



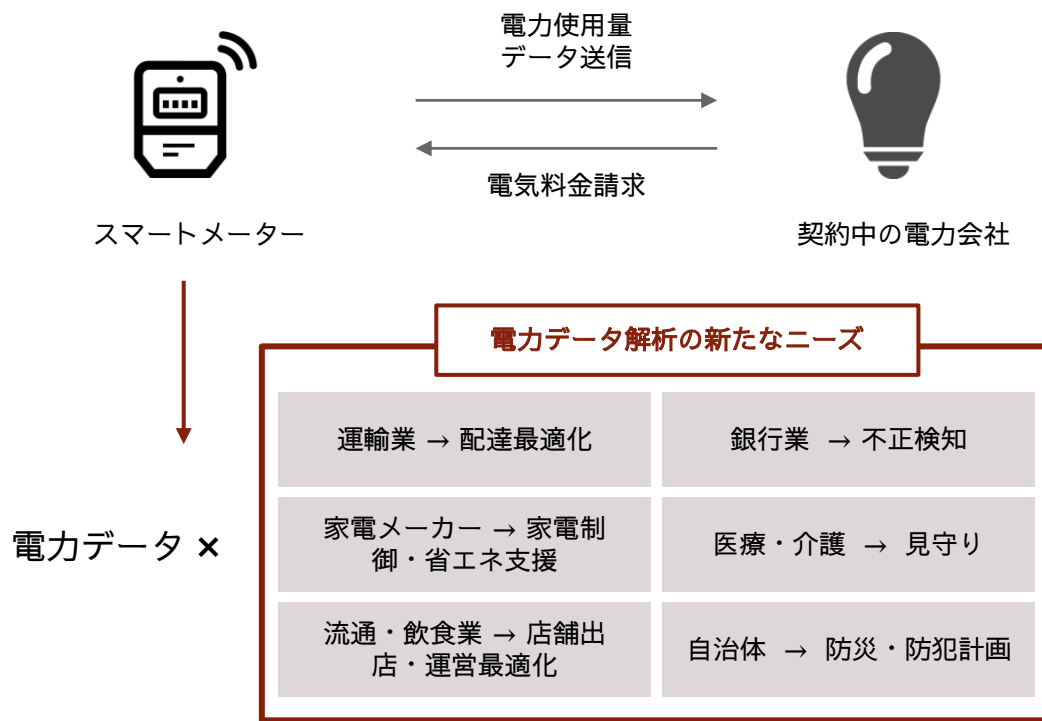
2022年春の「電力データ自由化」による顧客層拡大

2022年4月に「電力データ自由化」※1が予定され、電力・ガス会社以外の会社も7,800万台を超えるスマートメーターから取得される電力データへのアクセスが可能となります。電力データの活用拡大が期待され、当社はそうした未来のエネルギーデータ活用事業者（運輸、銀行、家電、医療・介護、流通・飲食、自治体等）※2へのサービス拡販を見込みます。

スマートメーターの設置台数 ※3



「電力データ自由化」された未来



※1 スマートメーターで得られる電力データの利用拡大に向け電力データの利活用を推進する内容が「電気事業法及び再エネ特措法の改正案」が第201回通常国会で可決され、2022年度に施行予定。施行後は、電力データの利活用が電力小売事業者以外でも可能になり、様々な事業者の電力データ活用による市場活性化を想定

※2 資源エネルギー庁「電力データの有効活用について」（2020年3月19日）の資料内の事例より抜粋

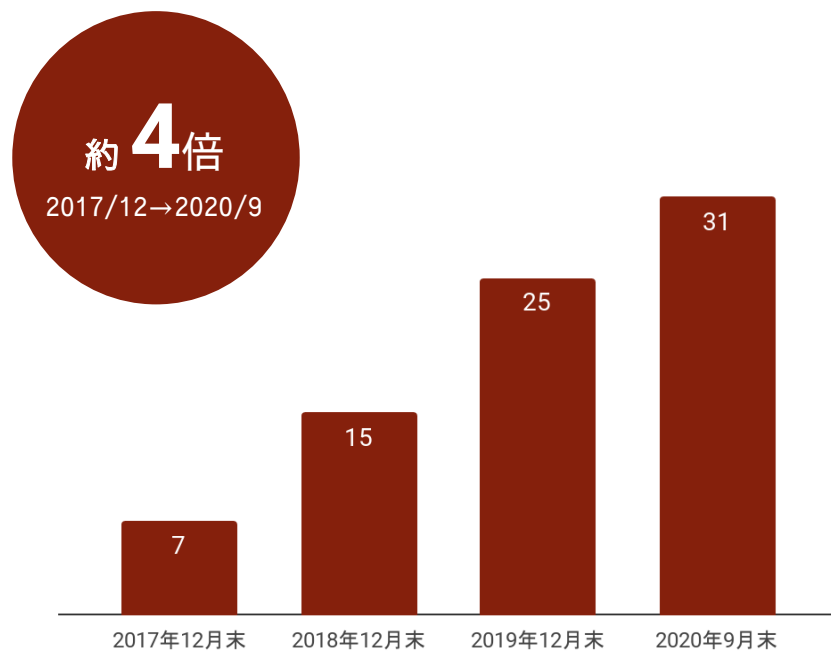
※3 資源エネルギー庁「第27回電力・ガス基本政策小委員会」資料3「電力・ガス小売全面自由化の進捗状況について」（2020年7月28日）の資料内低圧部門のスマートメーター導入計画を基にグラフ化

顧客数・ARPUともに堅調な拡大を見込む

エネルギープラットフォーム事業の顧客を中心とした効率的な営業活動や低単価商品の開発により、顧客数は順調に伸びており（解約率は月次1%程度※1）、今後も顧客数の拡大を見込みます。ARPUに関しては、今後の制度変更（需給調整市場・容量市場等）に伴う既存顧客からの新規需要を取り込むことで拡大を見込みます。

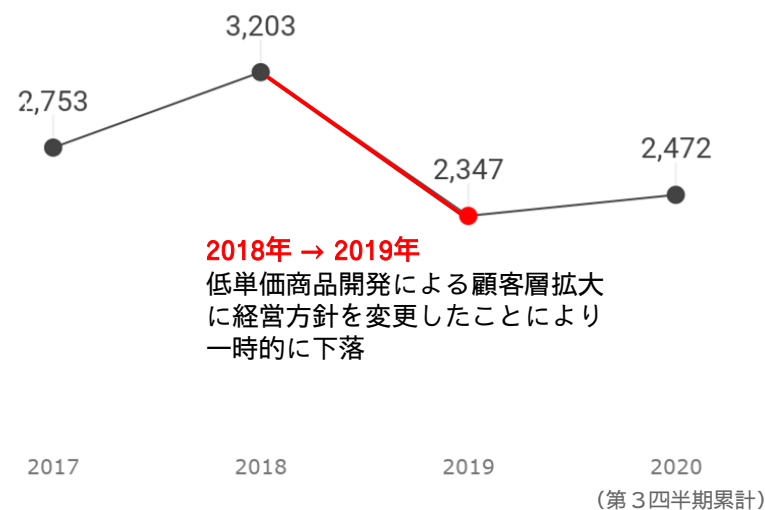
顧客数 ※2

単位: 社数



ARPU ※3

単位: 万円



※1 解約率=年度の解約数（期中解約を含む） / 前年度末の継続プロダクト数+年度の新規プロダクト数（期中解約を含む）

※2 該当年度において1カ月以上継続した取引実績のある顧客数をカウント

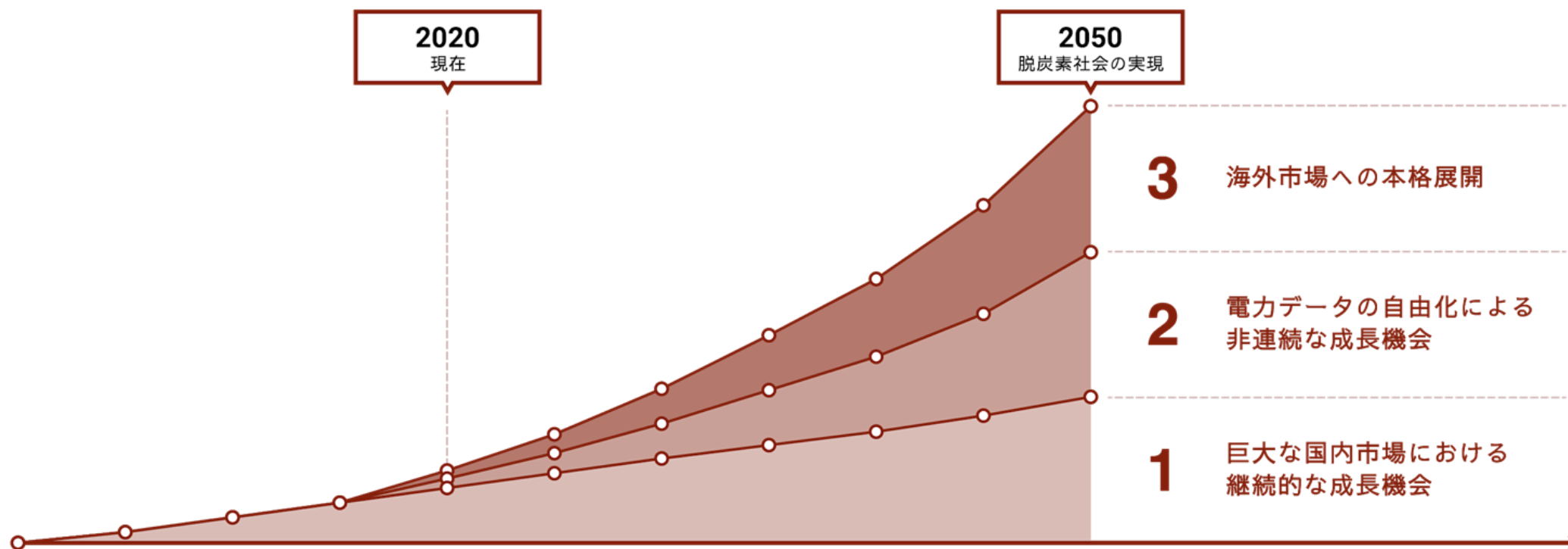
※2 Average Revenue Per User：年間セグメント売上高を年度の顧客数で除して算出
尚、2020年度は第3四半期累計セグメント売上高を、第3四半期末までの顧客数で除した数値を12カ月分に換算して算出

今後の成長ポテンシャル

「3つの成長機会」

3つの軸による成長機会

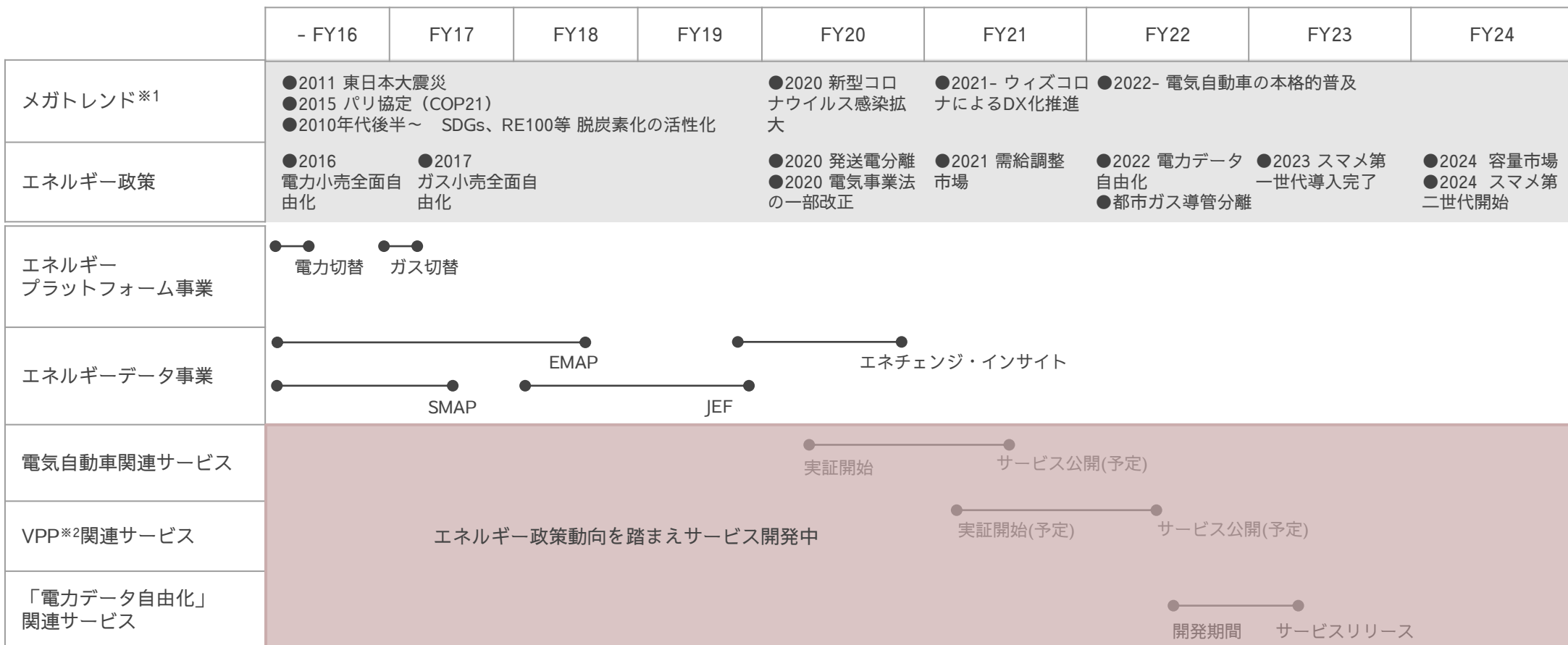
エネルギー業界は、2050年の脱炭素社会の実現にむけて変革を続けており、当社の事業機会も成長を見込みます。①巨大な国内市場における継続的な成長機会、②「電力データ自由化」による非連続な成長機会、③海外市場への本格展開により、今後も中期にわたり高成長を維持できると考えています。



エネルギー制度改革にあわせた非連続な成長機会

日本のエネルギー制度改革は2016年の電力自由化から2024年の容量市場開始まで、8年にも及ぶ大変革の過渡期です。それらの制度改革は、ヨーロッパの制度を参考に導入しているため、先進事例のあるヨーロッパでの知見・ネットワークは重要です。当社は、イギリスを母体とする知見を活かし、先進的な新サービス提供を2021年～2022年にかけて予定しています。

○ 開発開始時期 ● サービス提供開始




※第1回スマートメーター使用検討ワーキンググループ用資料、三菱操業研究所の「今後の検討方針について」（2020年9月29日）

※2 VPP（Virtual Power Plant）とは、分散型エネルギーリソースの保有者もしくは第三者が分散型エネルギーリソースを制御することで発電所と同等の機能を提供すること

アジアにプラットフォーム、欧州にデータを展開

アジア諸国においては、韓国などで今後の電力自由化が見込まれており、プラットフォーム事業展開を見据え大手現地企業との提携を進めています。欧州諸国では電力データ活用が部分的に始まっているため、イギリス大手企業との事業実証を進めており2021年中のサービス公開を目標とします。

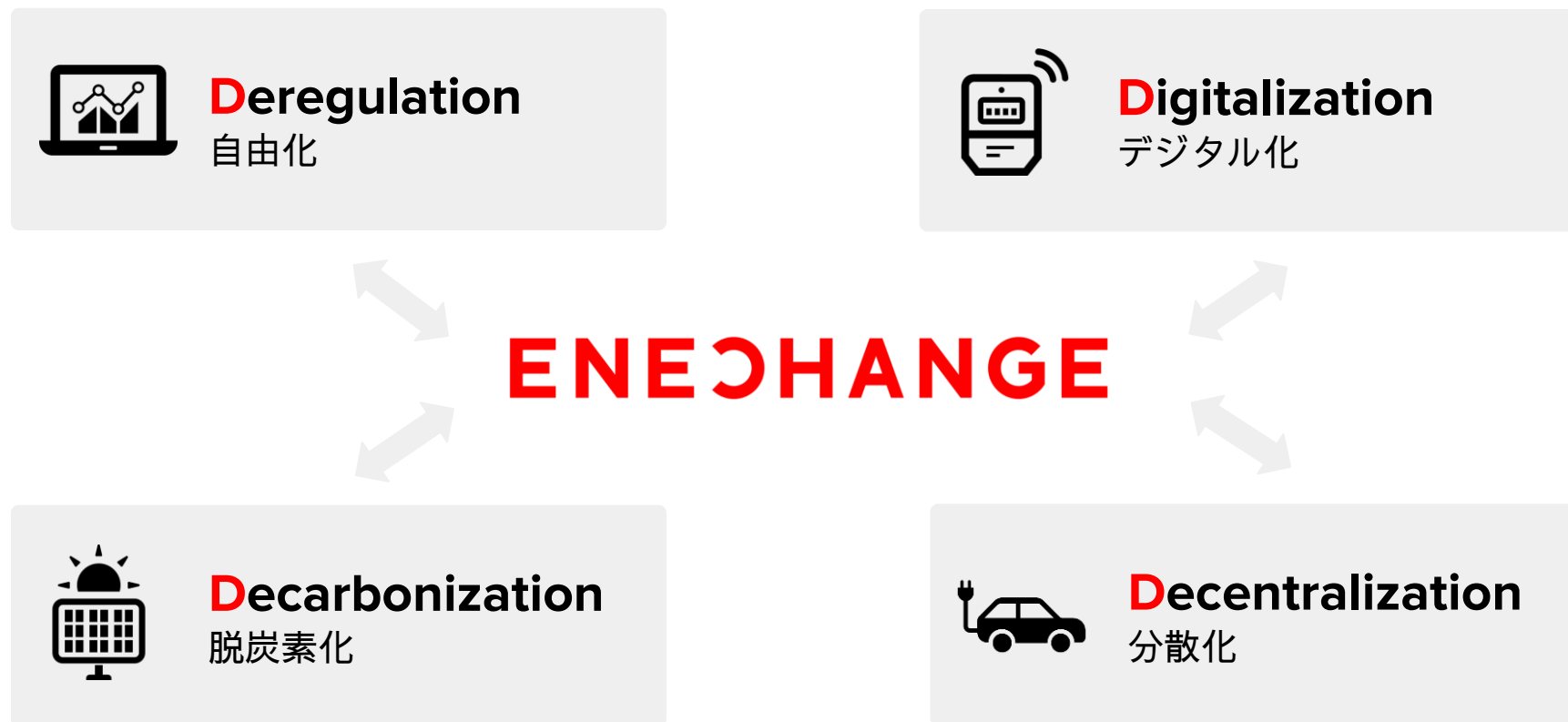
対象国	電力需要※1 (日本比較)	電力自由化	スマートメーター 設置率	現在の取組
	1.0	全面自由化 2016年	75%	
アジア諸国 (中国除く) インド、韓国、タイ、 インドネシア、台湾、 フィリピン、ベトナム他	3.4	現在検討中	- %	プラットフォーム事業： 韓国などの電力自由化に合わせ 現地企業と検討中
欧州諸国 イギリス、EU加盟国	3.9	全面自由化 1998年～2007年※2	72% ※3	エネルギーデータ事業： イギリス大手企業と 電力データ解析を実証中

※1 CIA発行「The World Factbook」の国別電力消費量データより該当諸国を抜粋して算出した数値に、日本の市場規模を乗じた数値

※2 全面自由化電気事業連合会「海外諸国の電気事業」より

※3 IOT ANALYTICS「2019年スマートメーター市場」より

「エネルギーの4D」が実現した未来、その中心にいるENECHANGE



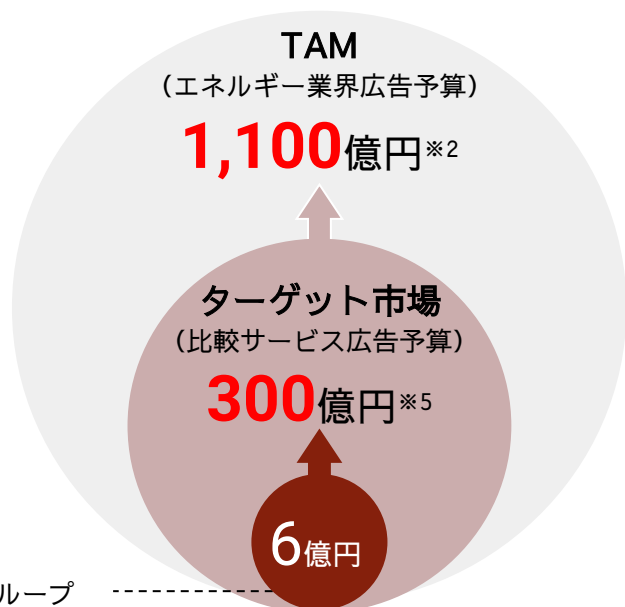
APPENDIX

補足資料

TAM（対象市場規模）3,400億円、ターゲット市場 800億円

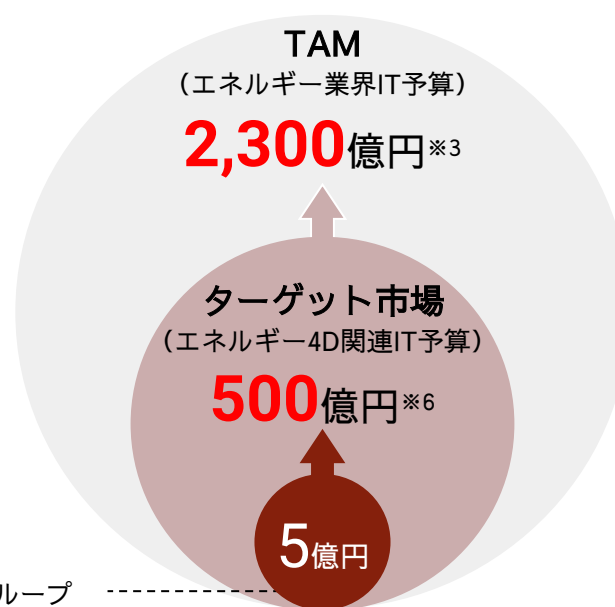
電力・ガス市場22兆円における当社TAM^{※1}3,400億円^{※2,3}のうち、当社主力領域である「比較サービス関連広告予算」及び「エネルギー4D関連IT予算」を当社ターゲット市場規模^{※4}と定義し、800億円と推定しています。脱炭素社会の実現にむけて「エネルギーの4D」の進行に伴うターゲット市場の拡大を見込んでおり、当社としてはサービス拡充によるシェア向上を進めています。

エネルギープラットフォーム事業



ENECHANGEグループ
エネルギープラットフォーム事業売上（2019年度実績）

エネルギーデータ事業



ENECHANGEグループ
エネルギーデータ事業売上（2019年度実績）

※1 TAMは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、本書提出日現在で営む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・ガス監視等委員会2019年「電力取引報結果」「ガス取引報結果」の電力・都市ガス販売額19.2兆円と、日本LPガス協会2019年販売量データの合計をベース市場22兆円とし、日経広告研究所「有力企業の広告宣伝費2019年版」（2019年10月発行）より電力・ガス会社の売上高広告宣伝費率（電力0.3%、ガス1.0%）を加重平均し算出
 ※3 ※2のベース市場に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2020（2019年度調査）（2020年5月）」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1.05%（2019年度）を乗じて算出
 ※4 TAMに対して現在の当社グループのサービスもしくはプロダクトがアプローチ可能な市場規模
 ※5 市場全体の年間の電力切替件数約400万件に対して、当社の過去1年間の家庭向け電力切替年間件数約7万件より当社のシェアは約1.8%と類推し、エネルギープラットフォーム事業の2019年度のセグメント売上高681百万円を1.8%で除して算出
 ※6 電力・ガス市場規模22兆円に、売上高IT予算比率の2015年度数値0.82%から2019年度数値1.05%への増加分0.23%を乗じて算出

項目	影響する事業セグメント	主要なリスク	顕在化の可能性／時期	顕在化した場合の影響度	リスク対応策
事業環境： 電力小売市場	<div style="background-color: #800000; color: white; padding: 5px; text-align: center;">エネルギー プラットフォーム</div> <div style="background-color: #800000; color: white; padding: 5px; text-align: center;">エネルギーデータ</div>	・エンドユーザーの切替意欲の減退によるスイッチング率の鈍化、新電力の競争力低下による既存事業の成長鈍化が生じる可能性	低／中長期	大	・電力小売市場の成長鈍化懸念に対して、「デジタル化」「脱炭素化」「分散化」などの事業領域で切替に依存しない事業展開を行うことで対応
事業環境： 電力制度改革	<div style="background-color: #800000; color: white; padding: 5px; text-align: center;">エネルギー プラットフォーム</div> <div style="background-color: #800000; color: white; padding: 5px; text-align: center;">エネルギーデータ</div>	・日本国におけるエネルギー関連の規制緩和や制度改革が計画通りに進行しない場合、想定外の形での法規制の変更等があった場合、新規事業の展開に影響	低／中長期	大	・政策担当者の設置による制度改革のモニタリングと、関連省庁へのパブリックコメント・委員会参加などを通じた対応
事業環境： 関連市場	<div style="background-color: #800000; color: white; padding: 5px; text-align: center;">エネルギー プラットフォーム</div> <div style="background-color: #800000; color: white; padding: 5px; text-align: center;">エネルギーデータ</div>	・インターネットやクラウド等に関する新たな規制やその他予期せぬ要因により急激な変化に見舞われ、使用環境への制限等を通して事業成長が阻害される可能性	低／中長期	大	・インターネット、クラウド、ビッグデータ等関連市場の変化に応じた関連サービスを多角的に展開することで対応
事業内容・提供サービス： 電力・ガス会社への依存	<div style="background-color: #800000; color: white; padding: 5px; text-align: center;">エネルギー プラットフォーム</div> <div style="background-color: #800000; color: white; padding: 5px; text-align: center;">エネルギーデータ</div>	・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、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	低／中長期	大	・多角的な事業展開により、特定会社に依存しない事業基盤を確立することで対応
事業内容・提供サービス： 競合他社の状況について	<div style="background-color: #800000; color: white; padding: 5px; text-align: center;">エネルギー プラットフォーム</div> <div style="background-color: #800000; color: white; padding: 5px; text-align: center;">エネルギーデータ</div>	・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激化により、ユーザーの解約や電力・ガス会社との契約単価の下落が生じる場合、若しくは当社サービスの導入が進まない可能性	低／中長期	中	・健全な競争のもとで、他社よりも優位なサービス・プロダクトを展開していくことで対応

※ 有価証券届出書の「事業等のリスク」に記載の内容のうち、成長の実現や事業計画の遂行に影響する主要なリスクを抜粋して記載
その他のリスクは、有価証券届出書の「事業等のリスク」をご参照ください

項目	影響する事業セグメント	主要なリスク	顕在化の可能性/時期	顕在化した場合の影響度	リスク対応策
事業内容・提供サービス：検索エンジン	エネルギープラットフォーム	・インターネット検索におけるアルゴリズムのロジックの変更により、検索結果の表示順位が変更された場合や新たな検索エンジンが主流になった場合、当社の集客に影響	中/不明	中	・SEO対策等の必要な対策を実施 ・インターネット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	エネルギーデータ	・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	低/中長期	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により対応
事業内容及び提供サービス：システム障害等について	エネルギープラットフォーム エネルギーデータ	・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	低/不明	大	・サーバー等を外部ベンダーに依拠することで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し対応
その他：新型コロナウイルス感染症	エネルギープラットフォーム エネルギーデータ	・新型コロナウイルス感染症の流行長期化により、度重なる緊急事態宣言の発令や外出自粛等により法人ユーザーの電力が極端落ち込んだり当社グループ顧客への業績が想定を超えて拡大する可能性	中/不明	大	・複数の事業展開によりコロナ禍でも極端な業績悪化が生じない事業展開を行うことで対応

※ 有価証券届出書の「事業等のリスク」に記載の内容のうち、成長の実現や事業計画の遂行に影響する主要なリスクを抜粋して記載
その他のリスクは、有価証券届出書の「事業等のリスク」をご参照ください