

ENECHANGE

CHANGING ENERGY FOR A BETTER WORLD

2021年12月期 第2四半期決算説明資料

ENECHANGE株式会社

2021年8月13日

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。

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。

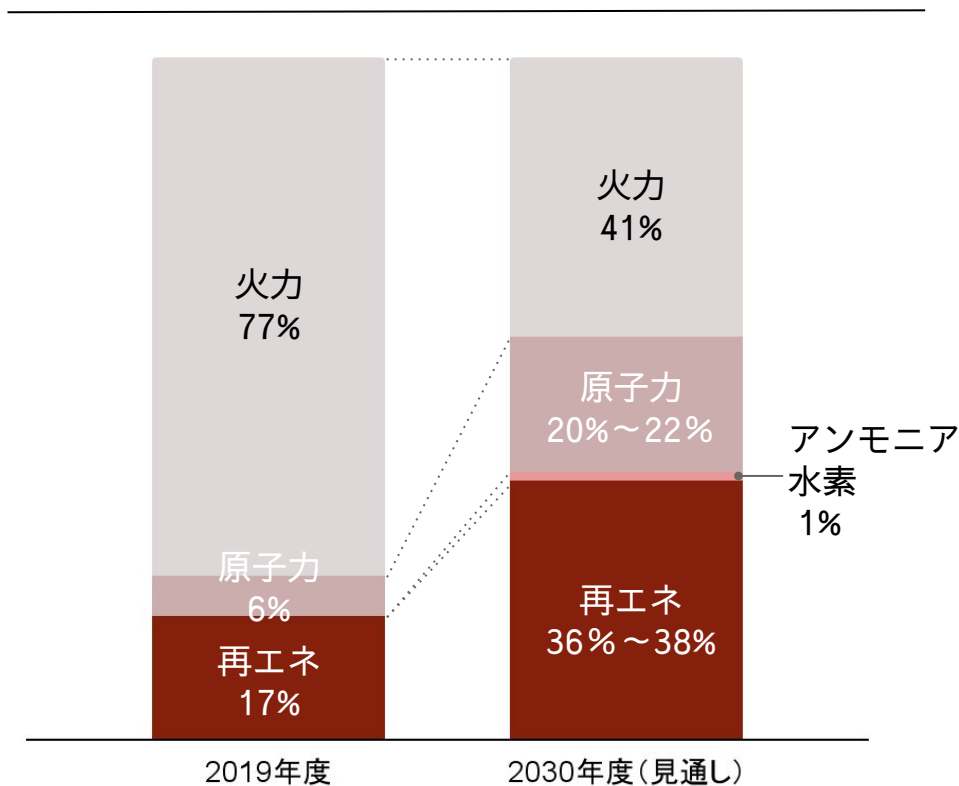
1. カンパニーハイライト
2. エグゼクティブ・サマリー
3. 2021年12月期 第2四半期連結業績
4. 事業説明
5. 2021年12月期 連結業績予想
6. 補足資料

カンパニーハイライト

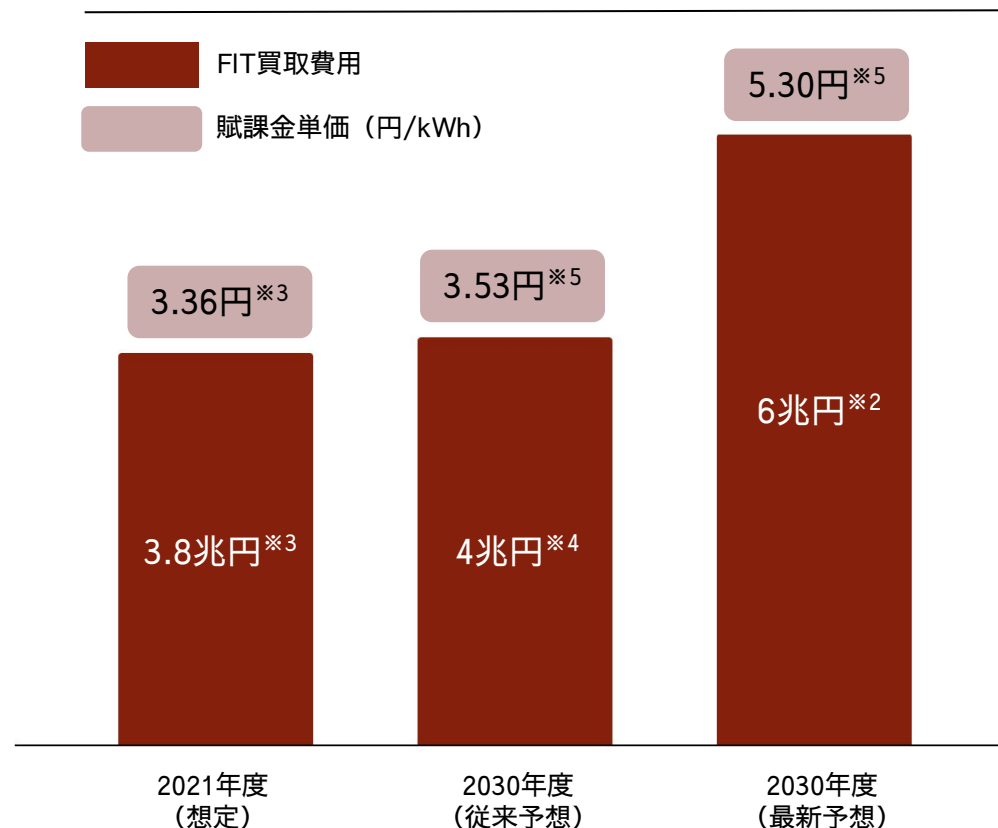
脱炭素化推進は、当社事業において追い風

主要国すべてが2050年脱炭素化に合意する中、日本全体のCO₂排出量の93%^{※1}を占めるエネルギー業界は、大変革を迫られています。野心的な再エネ目標が政府から発表される中で、補助金（FIT買取費用）は6兆円まで増加見込み（現在は3.8兆円）であり、再エネ賦課金増加による電力コストの上昇が見込まれます。電力契約の切替需要、省エネ・VPPサービスへの関心も高まります。

エネルギーミックスの変化^{※2}



再エネ賦課金の推移



※1 国立研究開発法人国立環境研究所「温室効果ガスインベントリ」「日本の温室効果ガス排出量データ」より当社にて作成

※2 資源エネルギー庁「エネルギー基本計画（素案）の概要」（2021年7月21日）より当社にて作成

COPYRIGHT © ENECHANGE Ltd. ALL RIGHT RESERVED.

※3 経済産業省ウェブサイト「FIT制度における2021年度の買取価格・賦課金単価等を決定しました」（2021年3月24日）より

※4 資源エネルギー庁ウェブサイト「再エネのコストを考える」（2017年9月14日）より

※5 2020年度の賦課金単価にFIT買取費用の増加率を掛けて算出

エネルギー業界の「電化」により、電力市場は18兆円規模に拡大見込み

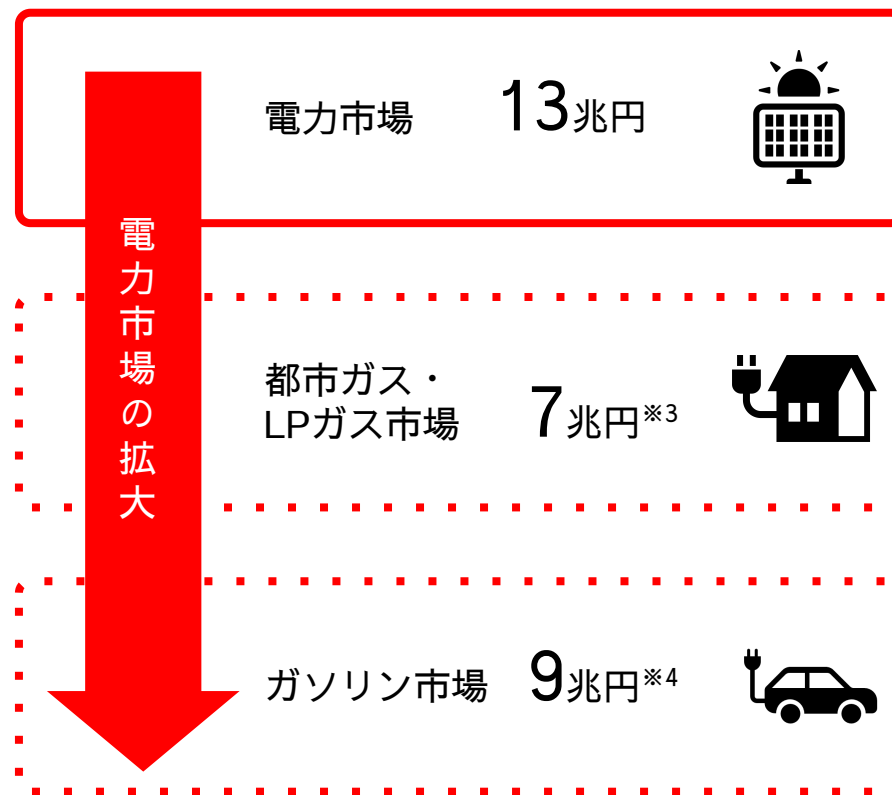
「脱炭素」のトレンドを受け、オール電化・電気自動車の普及による都市ガス・LPガス市場、ガソリン市場の取り込みにより、電力市場は現在の13兆円から2050年には最大40%^{※1}ほど増加し18兆円規模になることが見込まれています。

電力市場（ベース市場）^{※2}

単位: 10億円



「電化」により18兆円産業に



※1 経済産業省「2050年カーボンニュートラルに伴うグリーン成長戦略」（2021年6月18日）より。前回発表資料から数値を修正しています。

※2 電力・ガス取引監視等委員会「電力取引報結果」の電力販売額より。2015年は非掲載のため2016年と同額と仮定

※3 電力・ガス監視等委員会「ガス取引報結果」の都市ガス販売額及び日本LPガス協会販売量データに基づき算出

※4 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

「エネルギーテック」分野のカテゴリーリーダー

ENECHANGEは、発電や小売を行わず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。脱炭素社会の実現に向けて、急速な変化が求められるエネルギー企業に対して、最先端のテクノロジーサービス提供を通じて、エネルギー業界全体の変革を支援することが、当社の役割です。



発電



送配電



小売（売電）

大手電力会社

大手電力会社
(2020年発送電分離により送配電部門は法的分離)

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)

主要新興エネルギー企業※1

レノバ社

グリムス社



エネルギー特化のSaaSの提供

ENECHANGE社

エネルギーテック企業

発電事業は行わない

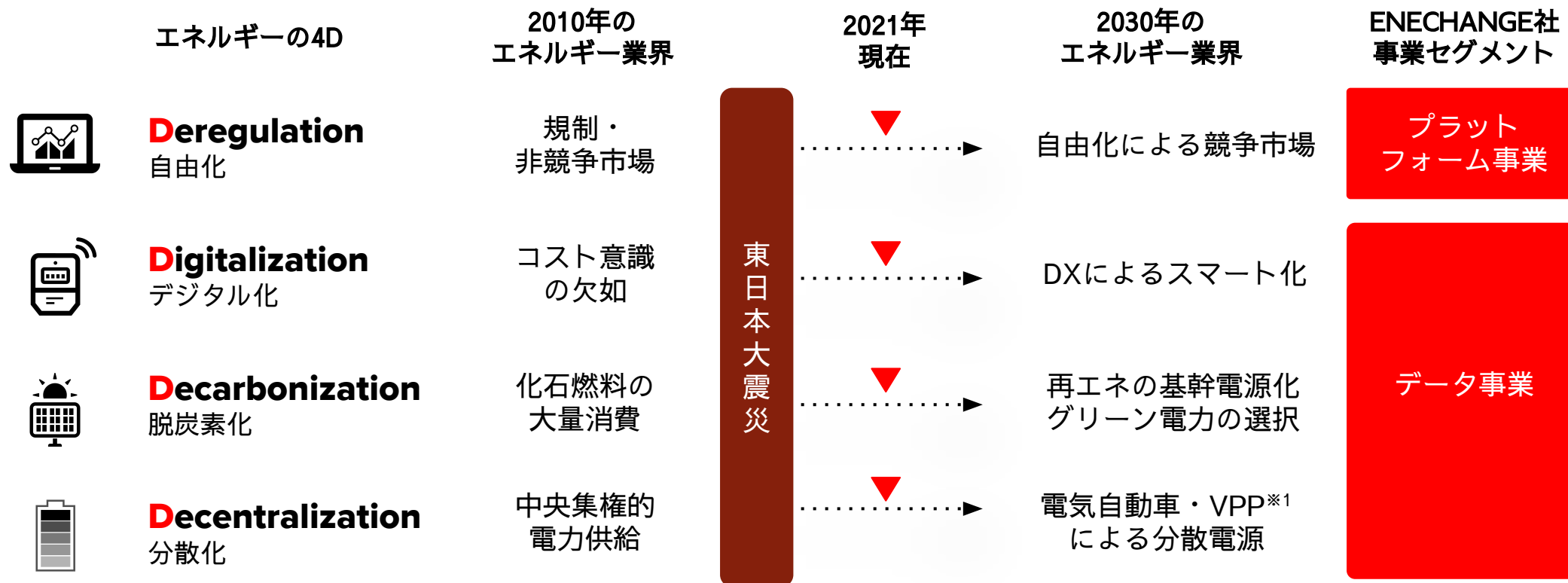
送配電事業は行わない

小売事業は行わない

※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から当社にて選定

「エネルギーの4D」に特化したエネルギーSaaS事業

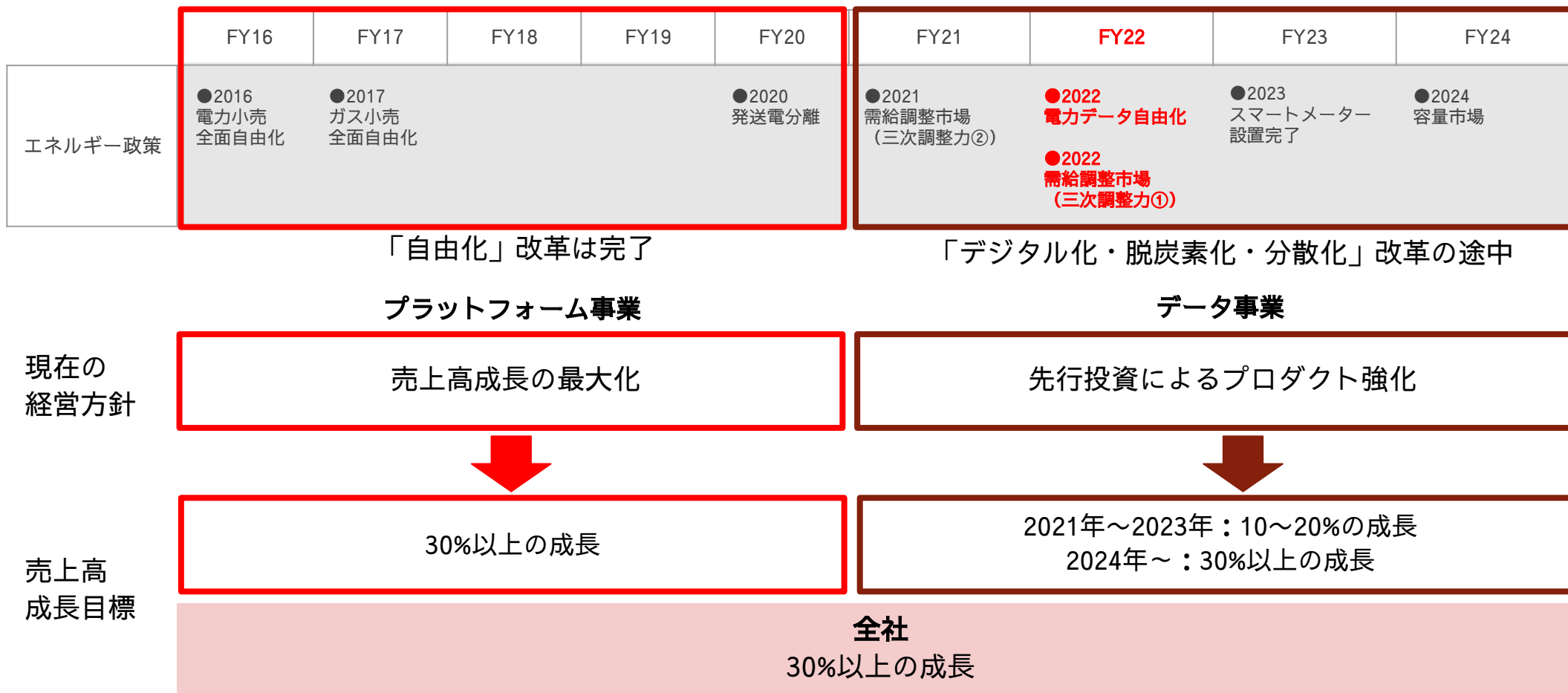
日本のエネルギー業界は、「エネルギーの4D」という4領域におけるイノベーションが求められています。当社は、「自由化」を契機に2015年に創業し、その後エネルギー業界に特化した垂直型SaaS事業を展開しています。「自由化」領域をエネルギープラットフォーム事業（以下「プラットフォーム事業」）、その他の3D領域をエネルギーデータ事業（以下「データ事業」）とセグメント区分しております。



※1 Virtual Power Plant の略。電力系統に直接接続されている発電設備、蓄電設備の保有者もしくは第三者が、その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仕組み

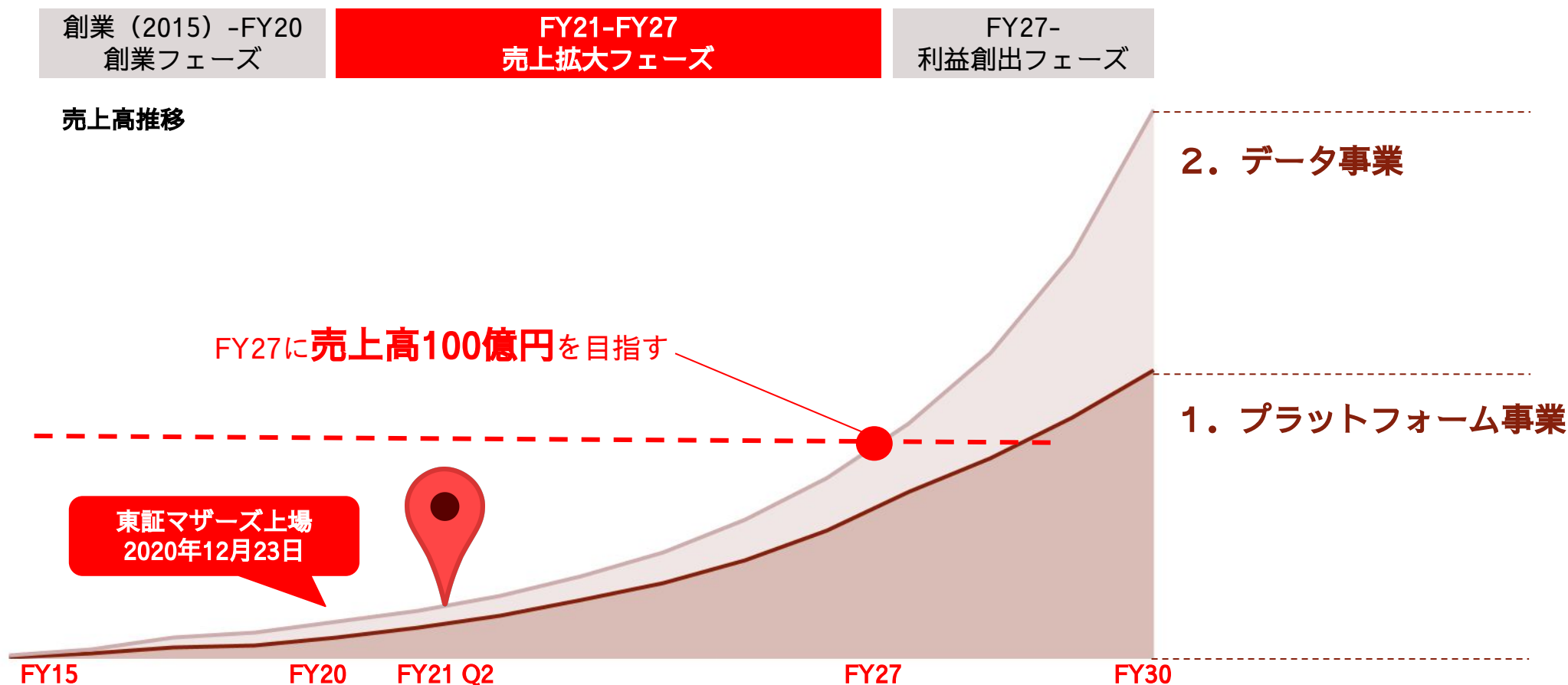
制度改革にあわせた2段エンジンの成長戦略

日本のエネルギー関連制度改革は2016年の電力自由化から2024年の容量市場開始まで9年に及ぶ大変革の過渡期です。制度改革が完了しているプラットフォーム事業は売上拡大フェーズにあります。一方で、データ事業関連の制度改革は2024年までかかるため、当面は先行投資（サービス開発・実証）を重視し、2024年からの本格成長を目指します。



2027年度の売上高100億円にむけて売上高成長を最優先

高い売上高成長率継続の目安として、毎年30%以上の売上高成長、2027年12月期に売上高100億円を目指します。また、資本市場の活用により上記目標を前倒して達成することにも挑戦していきます。



エネルギーの未来をつくる

今から約10年前の東日本大震災が、ENECHANGE物語の始まりでした。

被災地にボランティアとしていった私は、エネルギー問題の重要性に初めて気付きました。
「人生をかけてこの問題に取り組みたい」
その思いから、イギリス・ケンブリッジ大学工学部博士課程への留学という道を選びました。
一見遠回りにみえる決断の裏には、
エネルギー制度が先進する欧州での知見を積むことが、
中期的に日本のエネルギー産業の変革に貢献できると信じたからです。
ケンブリッジ大学での電力データ研究成果に基づいて設立されたのが、
ENECHANGEです。

エネルギー（ENERGY）を変革（CHANGE）する、
という想いを込めて命名されたENECHANGEには、
「エネルギーの未来をつくる」というミッションに共感する世界中の仲間が集まっています。

脱炭素社会を実現するには、エネルギー業界の「4D」変革が不可欠です。
当社は、ケンブリッジ大学で培った技術力、海外知見、ネットワークを武器に、
日本のエネルギー業界の変革を促し、
脱炭素社会の実現を推進する役割を担っていきます。

代表取締役CEO 城口 洋平



エグゼクティブ・サマリー

2021年度第2四半期: エグゼクティブ・サマリー

2021年12月期
第2四半期
連結業績

四半期売上高 7.2億円と過去最高（前年同期比+90%）を更新
営業利益はQ1、Q2は赤字予想のところ黒字で着地

プラットフォーム
事業

継続報酬対象ユーザー数は過去最高（同+33%）を更新
ARPUも過去最高（同+88%）を更新し、過去最高の売上高（同+150%）

データ事業

顧客数は過去最高（同+45%）を更新し、過去最高のストック型収益（同+14%）
デマンドレスポンスや電気自動車関連のサービス提供を開始し、将来への布石

2021年12月期
通期業績予想

2021年5月に上方修正実施（売上高23億円→26億円）
売上高は修正後の売上高予想に対して**進捗率53.3%**と好調に推移
Q3以降は通期黒字を維持する範囲で積極投資の予定

エネルギー業界に特化したバーティカルSaaS^{※1}企業

四半期売上高
(2021.2Q YoY)

7.2億円

+90 %

四半期ストック型収益
(2021.2Q YoY)

2.5億円

+15 %

ターゲット市場^{※3}

プラットフォーム事業 **457** 億円

データ事業 **453** 億円

四半期売上総利益率
(2021.2Q)

87 %

平均月次解約率^{※2}
(FY2020)

プラットフォーム事業 **1.1** %

データ事業 **1.0** %

ターゲット市場シェア^{※3}

プラットフォーム事業 **2.0** %

データ事業 **1.5** %

※1 業種ごとに特化した機能を提供する業界特化型のSaaS (Software as a Service)

※2 解約率は2020年12月期末の数値。プラットフォーム事業については、解約数は「前期末時点の継続対象ユーザー数 + 今期に獲得した新規継続対象ユーザー数 - 期末時点の新規対象ユーザー数」で算出し、解約率は当該期間内における「解約数/継続対象ユーザー数」にて算出。平均月次解約率は「過去12カ月における平均月次解約数/過去12カ月における平均月次継続対象ユーザー数」にて算出。データ事業については、解約数は「前期末時点の顧客数 + 今期に獲得した新規顧客数 - 期末時点の顧客数」で算出し、解約率は当該期間内における「解約数/顧客数」にて算出。平均月次解約率は「過去12カ月における平均解約数/過去12カ月における平均顧客数」にて算出。

※3 ターゲット市場は2020年が新型コロナウイルスの影響を大きく受けたため2019年度の数字で算出、詳細はプラットフォーム事業は60ページ、データ事業は71ページに掲載。

2021年12月期 第2四半期連結業績

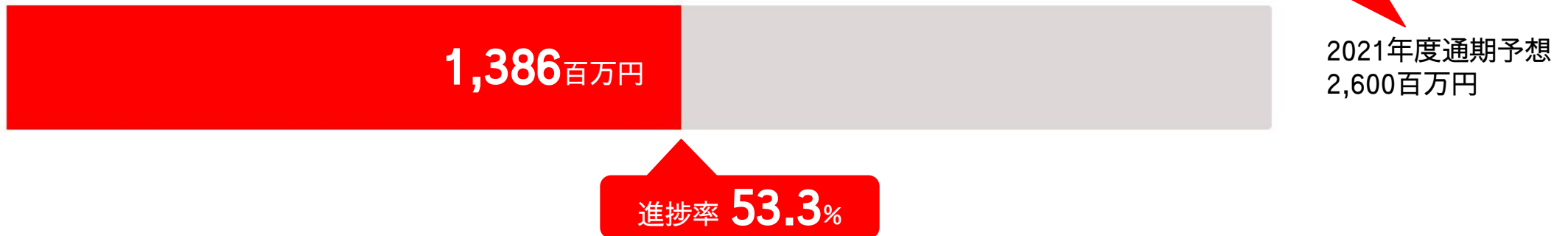
2021年12月期 第2四半期 連結業績サマリー

(単位：百万円)	Q2 (4月-6月)			Q2累計 (1月-6月)		
	2020年	2021年	前年同期比	2020年	2021年	前年同期比
売上高	383	728	+90%	803	1,386	+72%
売上総利益	282	635	+125%	598	1,196	+100%
売上総利益率	73.7%	87.3%	+13.6pt	74.5%	86.4%	+11.9pt
販管費	286	609	+112%	560	1,137	+103%
営業利益	△4	26	-	37	59	+57%
営業利益率	△1.1%	3.6%	+4.7pt	4.7%	4.3%	△0.4pt
経常利益	△23	35	-	19	79	+313%
親会社株主に帰属する四半期純利益	△40	2	-	0	16	-

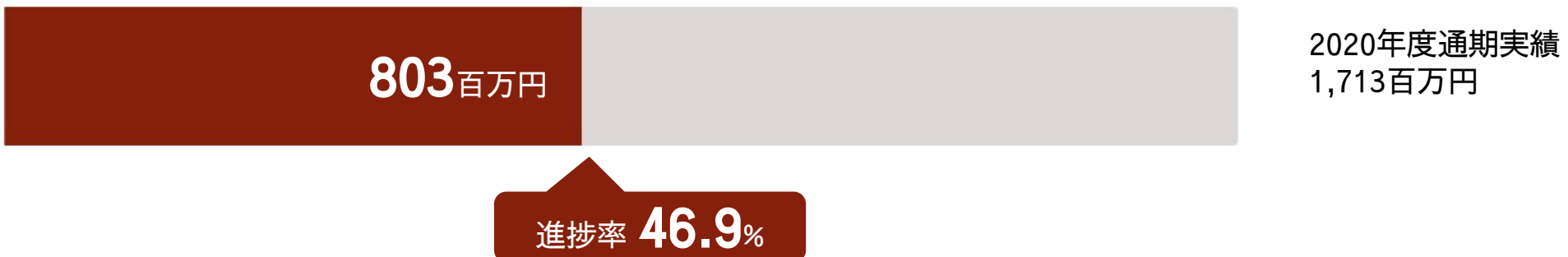
通期業績予想に対する進捗率

2021年5月24日に売上高の通期予想を上方修正。第2四半期の進捗率は53.3%と、前年同期を上回る順調な進捗となっています。

2021年度 第2四半期 売上高



2020年度 第2四半期 売上高



過去最高の売上高を記録

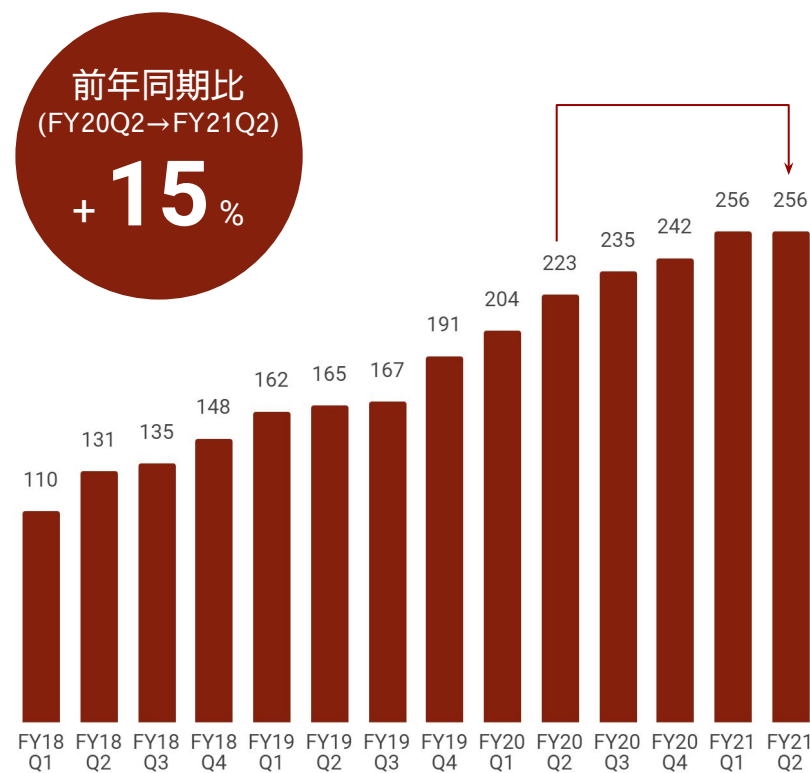
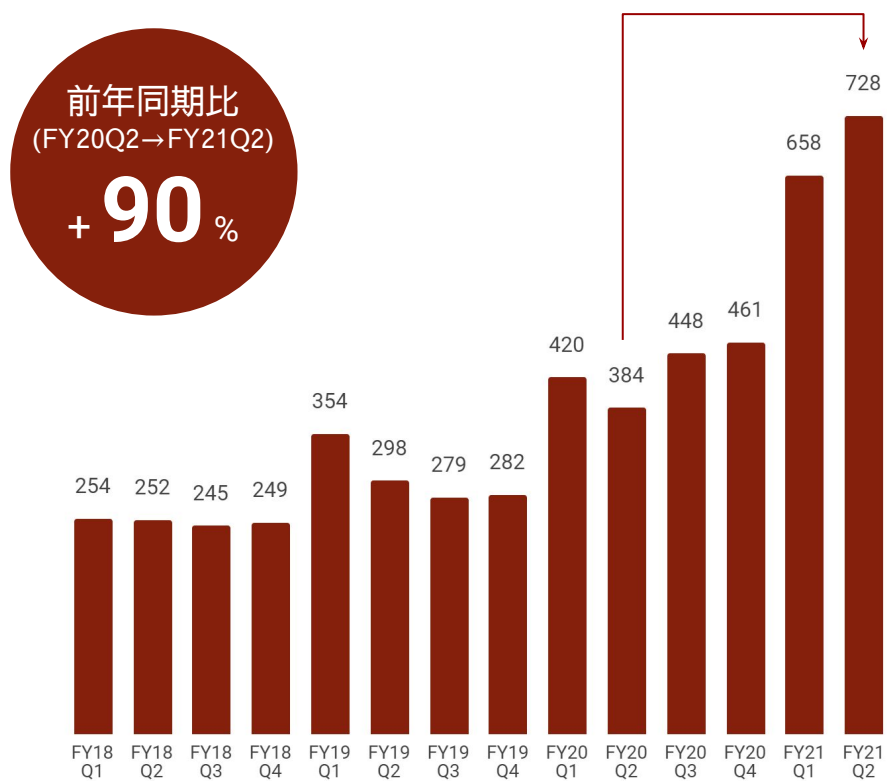
四半期売上高は前年同期比+90%増と過去最高を達成、ストック型収益は同+15%と増加しました。ストック型収益はコロナ禍の電力需要の減少の影響を受け、一時的に成長が鈍化しています（ストック型収益の詳細は詳細は20ページにて後述）。

四半期売上高※1

単位: 百万円

四半期ストック型収益

単位: 百万円



※1 2019年7月31日に事業譲渡した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」）を除く売上高を記載

プラットフォーム事業が売上成長を牽引

プラットフォーム事業は電力切替需要の増加、一時報酬単価の上昇により売上高は前年同期比+150%増と過去最高、ストック型収益は同+16%増となりました（ストック型収益の詳細は詳細は20ページにて後述）。

データ事業は非ストック型収益の計画的な減少をストック型収益の増加がカバーし、売上高は同+5%と増加、ストック型収益は同+14%増と過去最高となりました。

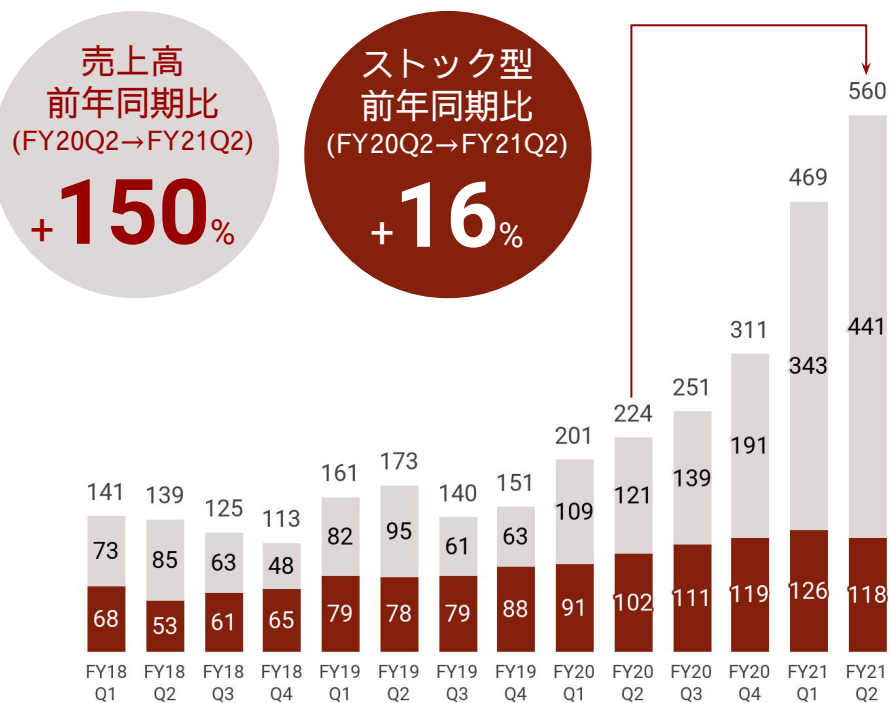
プラットフォーム事業
四半期売上高*1

単位: 百万円

データ事業
四半期売上高

単位: 百万円

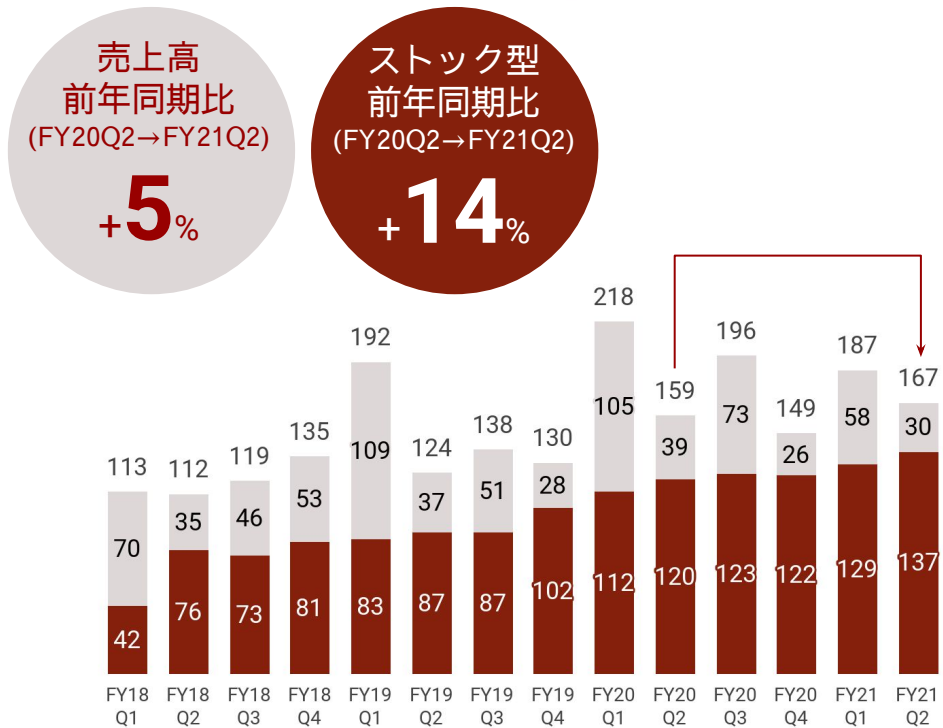
■ 非ストック型収益 ■ ストック型収益



売上高
前年同期比
(FY20Q2→FY21Q2)
+150%

ストック型
前年同期比
(FY20Q2→FY21Q2)
+16%

■ 非ストック型収益 ■ ストック型収益



売上高
前年同期比
(FY20Q2→FY21Q2)
+5%

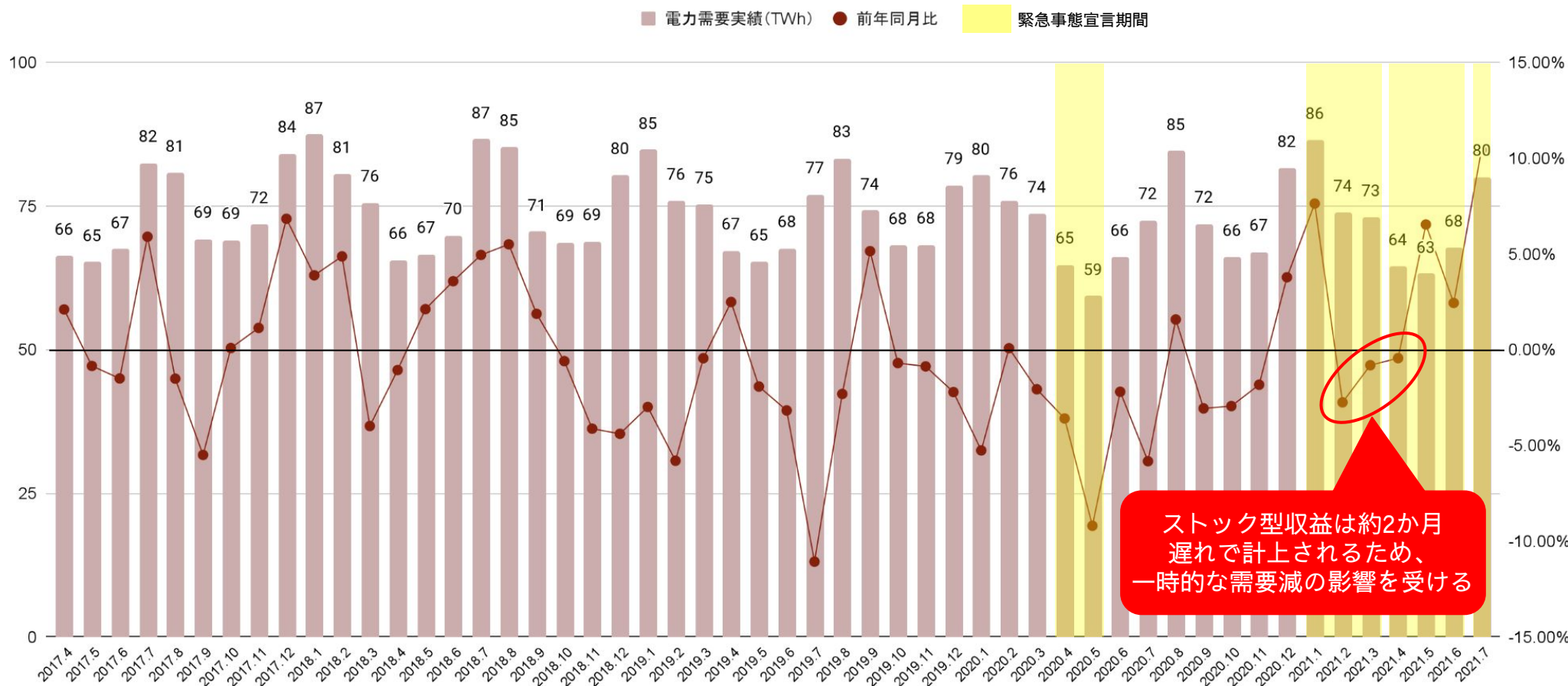
ストック型
前年同期比
(FY20Q2→FY21Q2)
+14%

*1 2019年7月31日に事業譲渡したSIM事業を除く売上高を記載

電力需要の一時的減少が、ストック型収益の成長鈍化要因

国全体の電力需要は、緊急事態宣言等の影響もあり2021年2月～4月は前年同月を下回りました。当社のプラットフォーム事業ストック型収益が計上されるまでに2か月程度のタイムラグがあることから、成長率が前年同期比+16%と一時的に鈍化しています（ユーザー数は同33%増）。

直近の電力需要は増加しているため、Q3以降はストック型収益の成長加速を見込みます。



ストック型収益は約2か月遅れで計上されるため、一時的な需要減の影響を受ける

※1 電力広域的運営推進機関「系統情報サービス 需要実績」より当社にて作成

過去最高の売上総利益・売上総利益率を記録

売上総利益率の高いプラットフォーム事業の売上増加に伴い、四半期売上総利益は636百万円（前年同期比122%増）、売上総利益率は87%（同12pt増）といずれも過去最高を記録しました。

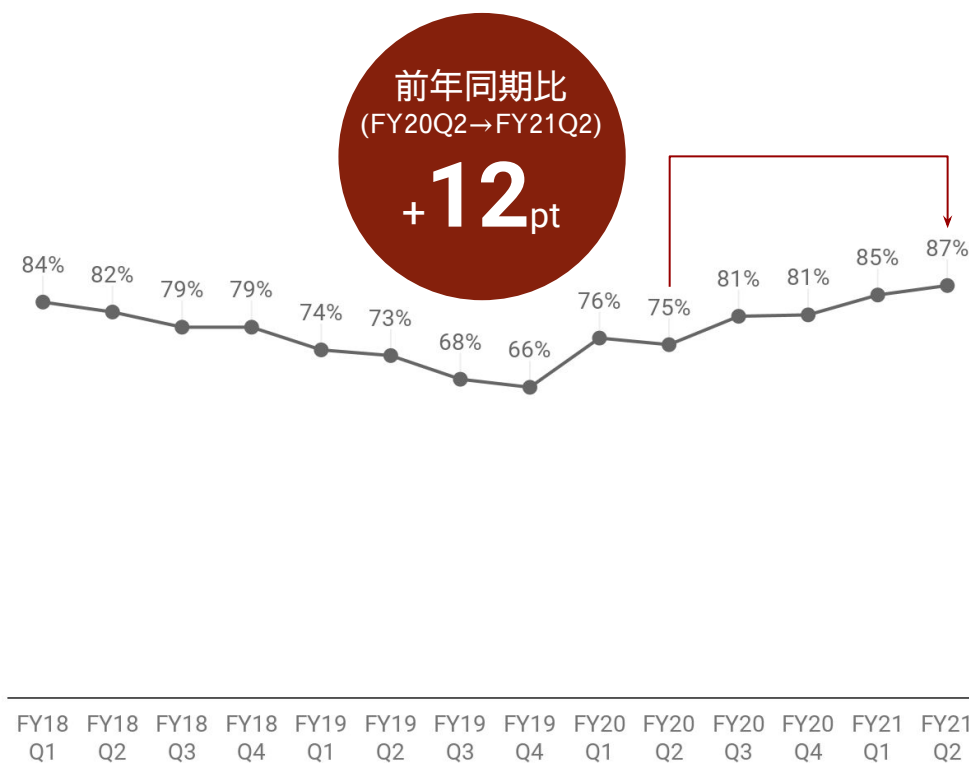
売上総利益

単位: 百万円



売上総利益率

単位: %

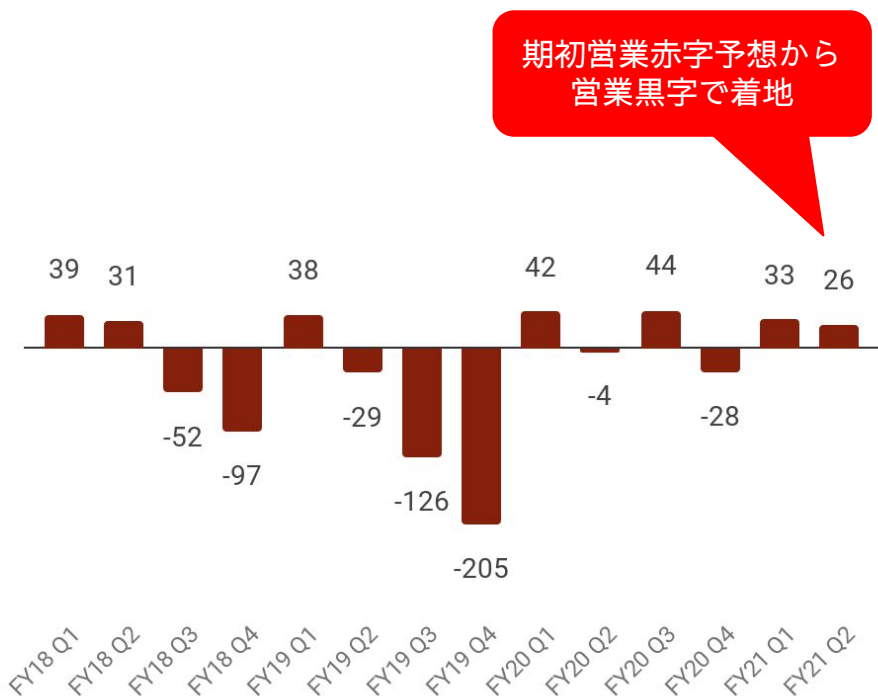


調整後営業損益は過去最高益

プラットフォーム事業に関して、販売促進費用（自社チャネル）と販売手数料（パートナーチャネル）への積極的な投資を継続しており、Q1及びQ2の営業損益は営業赤字予想でしたが、売上の伸びが寄与し営業黒字となりました。調整後営業利益^{※1}は376百万円となり（前年同期比+338%増）と過去最高を記録しました。

営業損益（四半期）

単位: 百万円



調整後営業損益^{※1}（四半期）

単位: 百万円



※1 調整後営業損益は、営業損益からユーザー獲得費用を除いて算出。ユーザー獲得費用は、広告宣伝費（リスティング広告など直接的な顧客獲得に紐づかない活動に伴う費用）、販売手数料（切替に伴ってパートナーに直接的に負担する費用）、販売促進費用（切替に伴ってユーザーに直接的に負担する費用）を集計

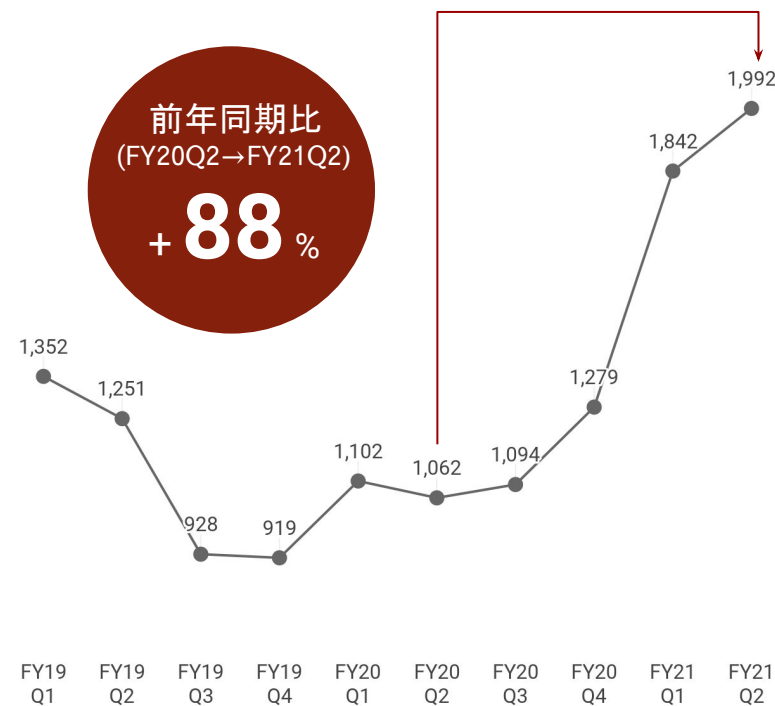
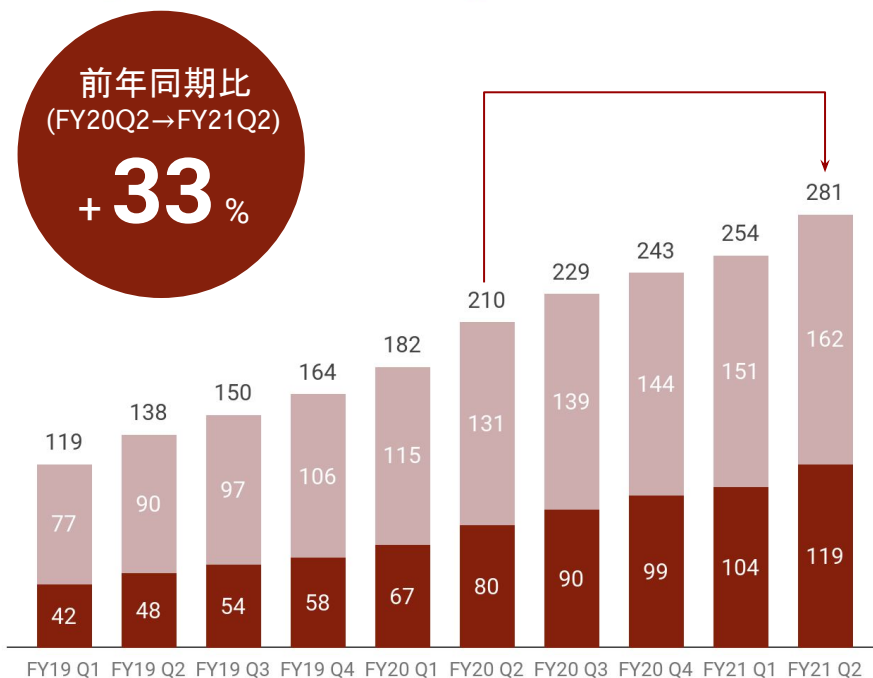
継続報酬対象ユーザー数（+33%）、ARPU（+88%）と過去最高

継続報酬対象ユーザー数はオンラインチャネルの利用拡大やオフラインパートナー経由での切替申込数拡大により、切替申込が順調に推移し、前年同期比+33%増となりました。ARPUは、競争環境の高まりによる一時報酬単価の上昇により同+88%増加しました。

継続報酬対象ユーザー数（一般家庭換算）※1
単位: 千件

ARPU ※2
単位: 円

■ 継続報酬対象ユーザー数(法人向け) ■ 継続報酬対象ユーザー数(家庭向け)



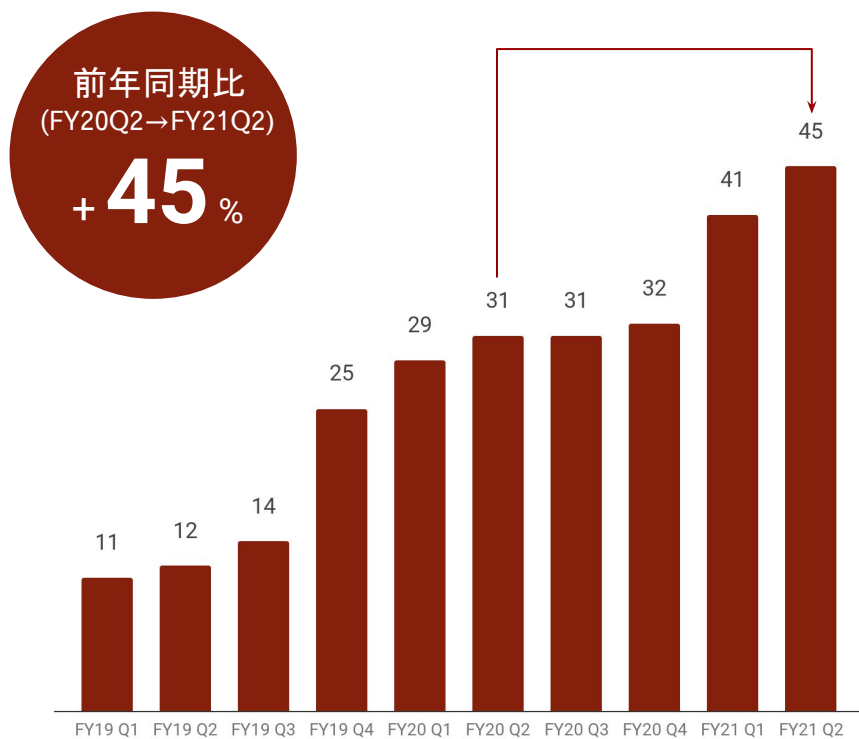
※1 法人の一般家庭換算は、一般家庭の容量を4kWとし総獲得容量から割り戻して計算
 ※2 Average Revenue Per User：四半期セグメント売上高を四半期末の継続報酬対象ユーザー数で除して算出

顧客数は過去最高（+45%）、ARPUも高水準を維持

EMAP・SMAPを中心とした主力プロダクトの新規導入により顧客数は前年同期比+45%増と過去最高となりました。ARPUは、2020年第2四半期比では非ストック型収益の計画的な減少により前年同期比△28%と減少、対前四半期でも新規顧客への低価格での導入により低下していますが、中期的には顧客へのクロスセル・アップセルにより単価横ばいを見込みます。

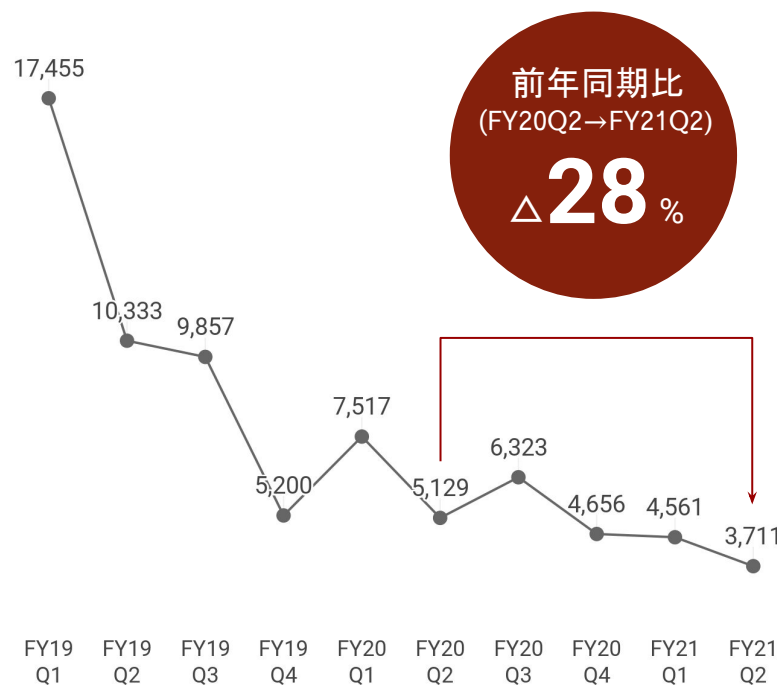
顧客数 ※1

単位: 社数



ARPU ※2

単位: 千円



※1 期末時点の顧客数をカウント

※2 Average Revenue Per User：四半期セグメント売上高を四半期末の顧客数で除して算出

エネルギーSaaSとしてネガティブチャーンを実現

提携企業（電力・ガス会社等）に対して、当社複数のサービスをクロスセルすることにより、既存顧客からのストック型収益は順調に増加しており、NRR（ネットレベニューリテンション）※1は120%以上となっています。

NRR

19年12月期

128%

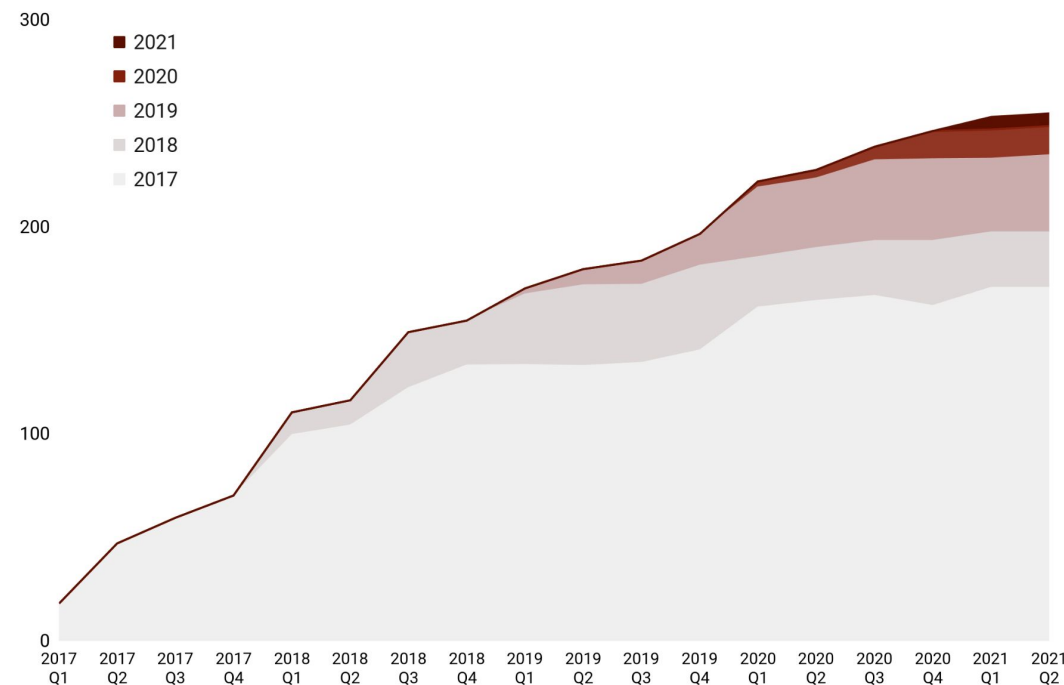


20年12月期

129%

顧客サービス開始時期別ストック型収益の推移

百万円

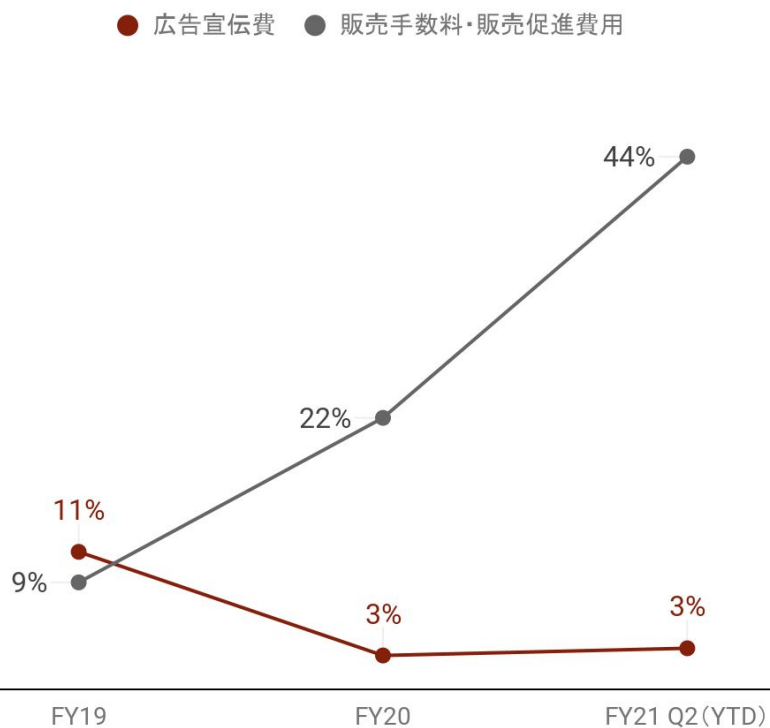


※1 ネットレベニューリテンションは「N-1期末時点における顧客から生じるN期末時点におけるストック収益」÷「N-1期末時点におけるストック収益」で算出

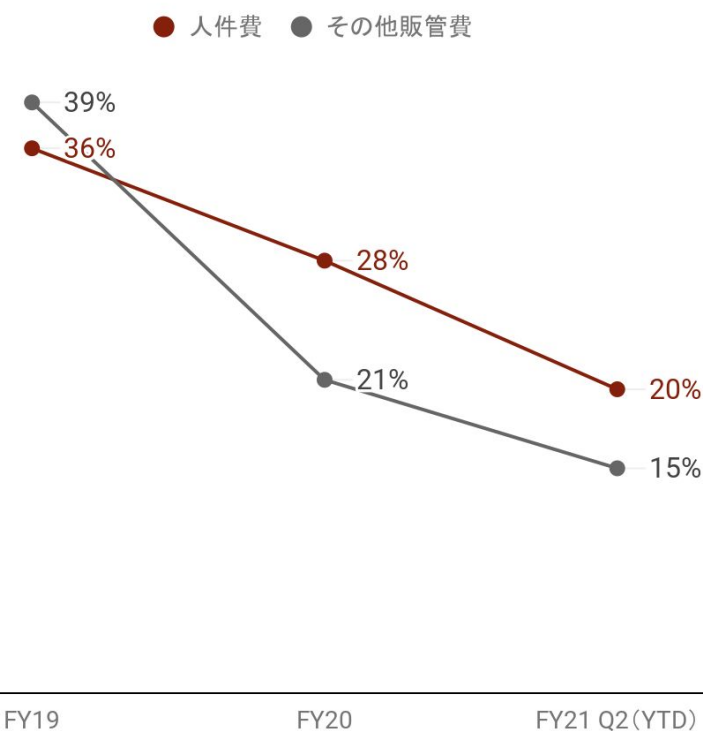
販売費及び一般管理費の対売上高比率は継続的に低下

ユーザー獲得費用である販売促進費用（自社チャネル）と販売手数料（パートナーチャネル）は積極的な投下により割合が増加する一方、人件費やその他販管費の割合は、ストック型収益の積み上がりにより、継続的に低下しています。

広告宣伝費・販売手数料・販売促進費用※1比率



人件費※2・その他販管費※3比率



※1 広告宣伝費（リスティング広告など直接的な顧客獲得に紐づかない活動に伴う費用）、販売促進費用（切替に伴ってユーザーに直接的に負担する費用）、販売手数料（切替に伴ってパートナーに直接的に負担する費用）を集計

※2 販管費における人件費を集計

※3 販管費における広告宣伝費・販売手数料・販売促進費用及び人件費以外を集計

事業説明

エネルギープラットフォーム

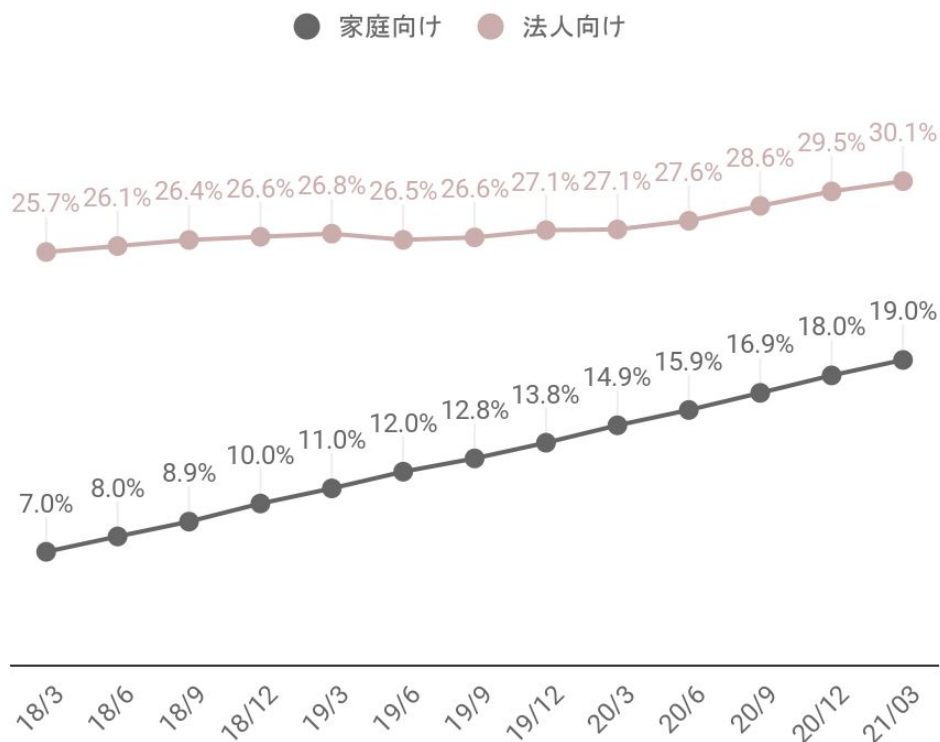
「エネルギーを選ぶを常識に」

新電力利用者における当社シェアは過去最高を更新

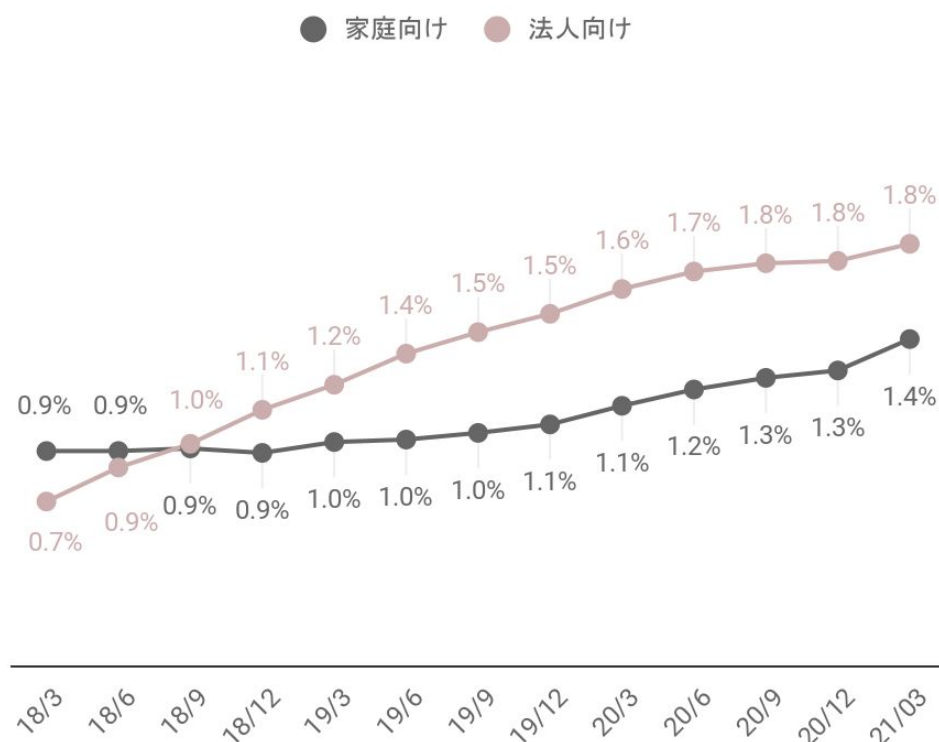
電力小売自由化は、法人向けは2005年、家庭向けは2016年であり、新電力のシェア（契約口数ベース）は、法人向け30.1%、家庭向け19.0%に達しております。

新電力の利用者における当社シェアは、法人向け1.8%、家庭向け1.4%と、特に家庭向けで急速にシェアを拡大しています。

契約口数ベースでみる新電力シェアの推移*



新電力の利用者における当社シェアの推移*



* 電力・ガス取引監視等委員会による電力取引報の契約口数をベースに新電力シェア（左）を作成、当社シェア（右）は口数をkWに換算し当社にて算出

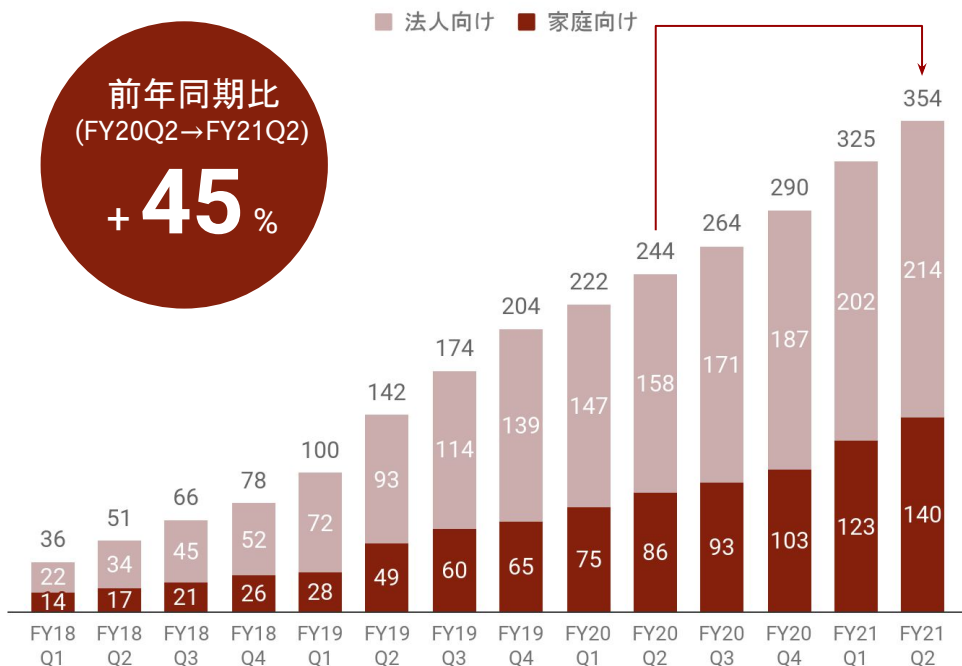
パートナー数及びパートナー経由の新規獲得も過去最高を更新

オフライン営業強化のために、不動産管理会社や金融機関などに対して、当社電力ガス切替プラットフォームシステムを提供する「パートナー」戦略も重視しています。

パートナー社数は354社と前年同期比45%増、パートナー経由の新規契約件数は同40%増となっています。

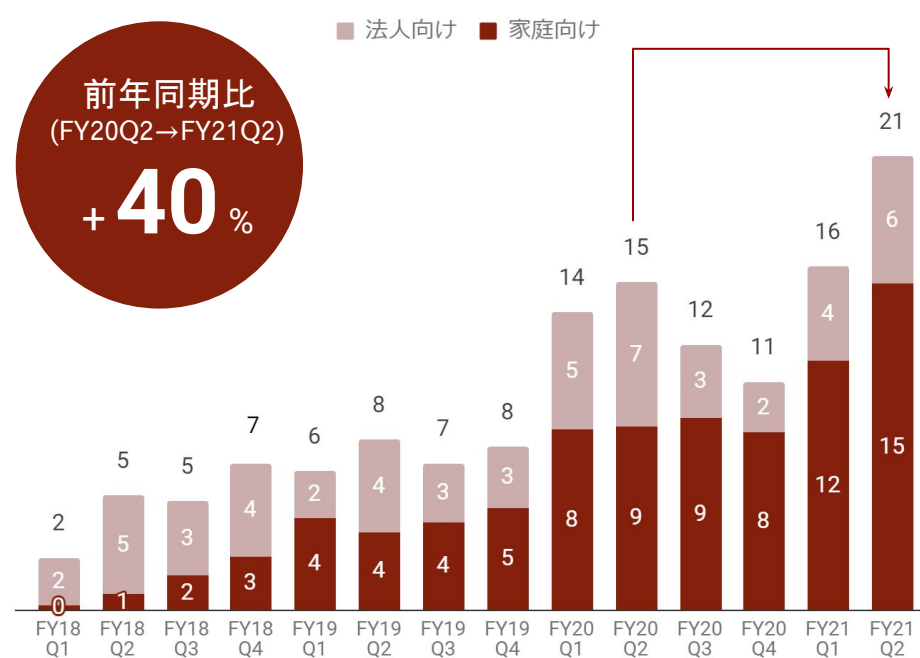
パートナー数の推移

単位: 社数



パートナー経由の新規契約件数（一般家庭換算）※1

単位: 千件



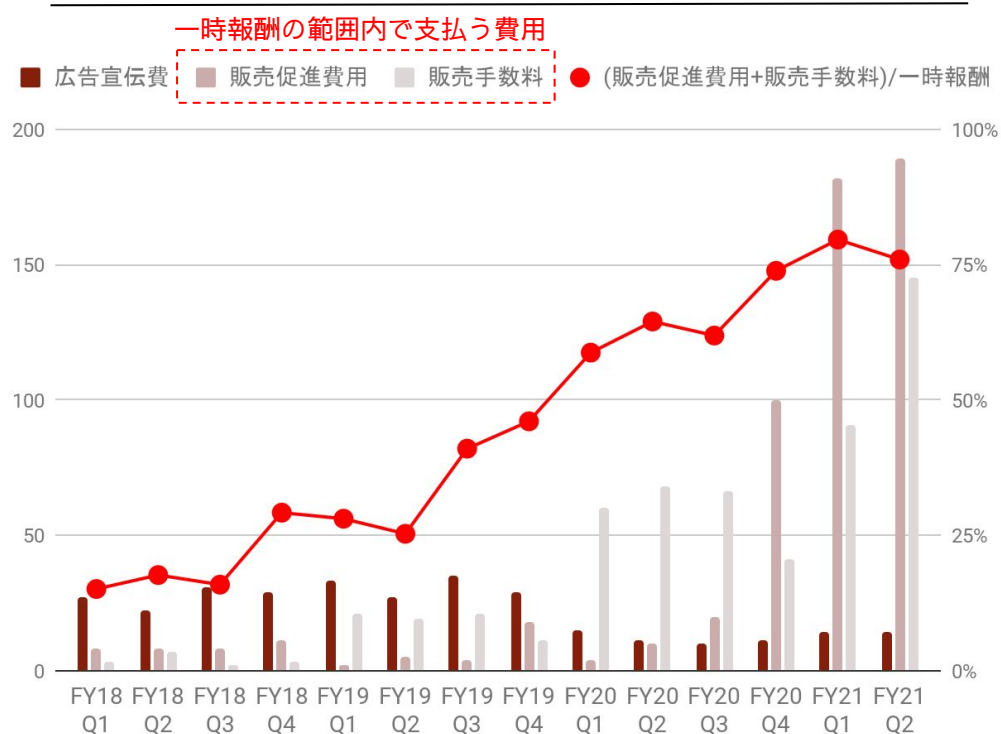
※1 法人の新規契約件数は、一般家庭の容量を4kWとし総獲得容量から割り戻して一般家庭換算として件数を計算

LTV/CACは4.9倍と健全な水準を維持

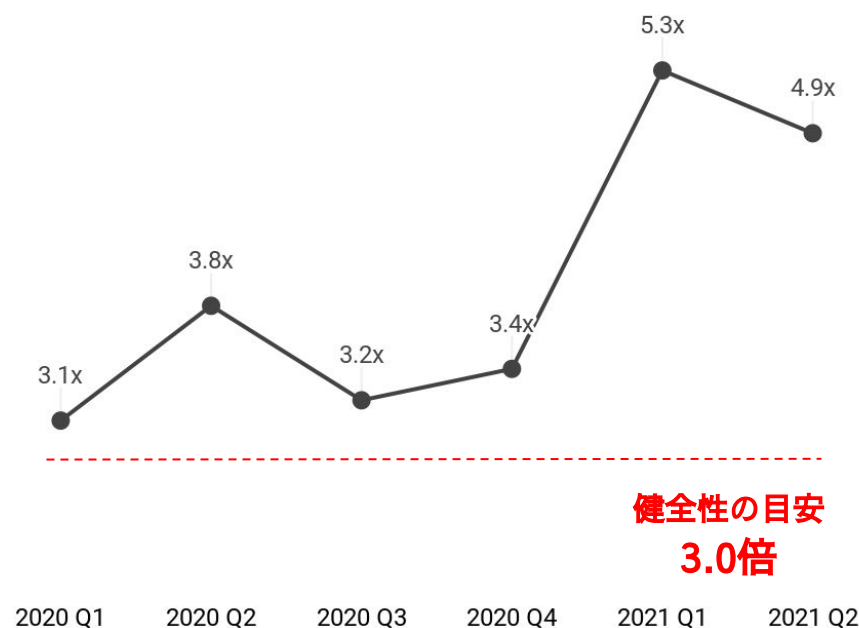
ユーザー獲得費用は、提携企業から受領する一時報酬（売上）の範囲内で支払う販売促進費用（自社チャネル）と販売手数料（パートナーチャネル）に積極的に投下しています。ユーザー獲得が順調に増加する一方で、LTV/CACは4.9倍と健全な水準を維持しています。LTV/CACの水準から費用投下の余力はあり、積極的に広告宣伝等を検討していく方針です。

ユーザー獲得費用^{※1}

単位: 百万円



LTV/CAC^{※2}



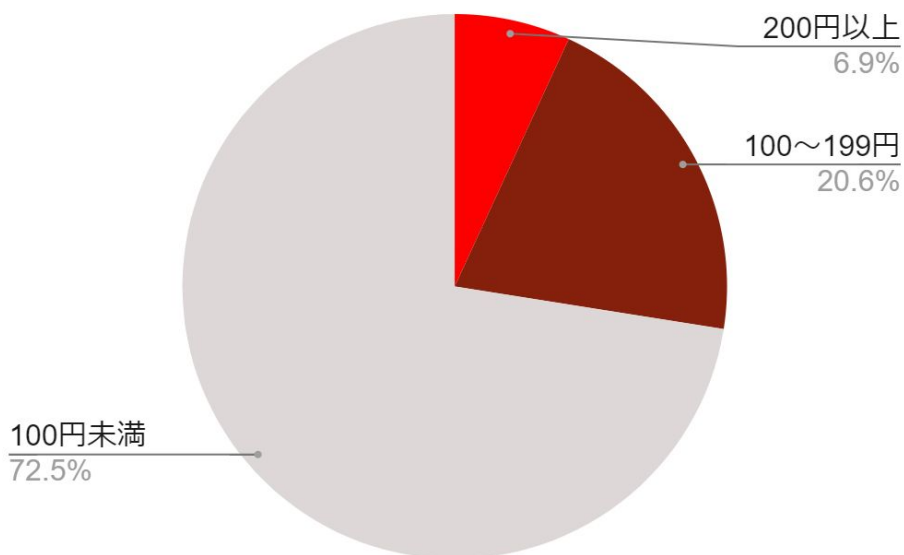
※1 広告宣伝費（リスティング広告など直接的な顧客獲得に紐づかない活動に伴う費用）、販売促進費用（切替に伴ってユーザーに直接的に負担する費用）、販売手数料（切替に伴ってパートナーに直接的に負担する費用）を集計

※2 LTV（Lifetime Valueの略で顧客生涯価値）とCAC（Customer Acquisition Costの略で顧客獲得単価）の比率。詳細はAPPENDIXを参照

主要ニュース：JEPX価格高騰を受けた再発防止策により市場は安定化

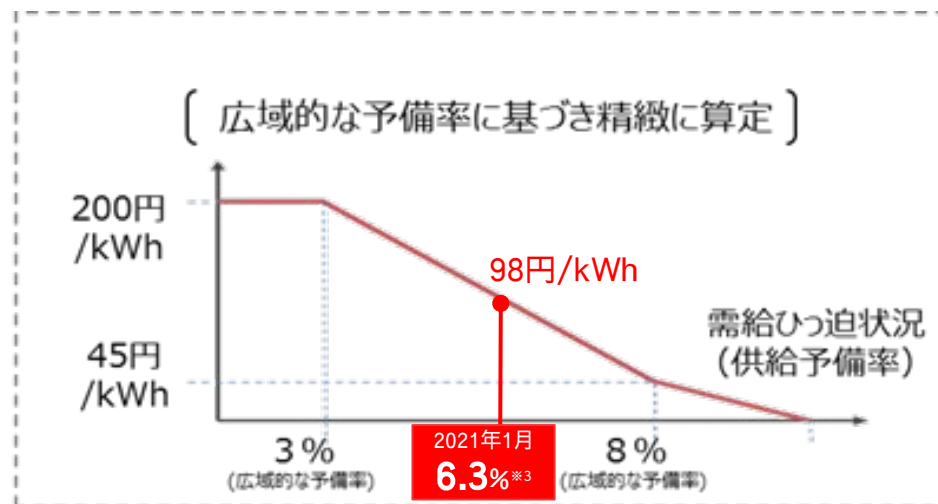
昨冬の市場価格が異常に高騰する事象が発生したことを受け、インバランス料金に上限価格を導入する改正省令等が2021年7月1日に施行されました。電力小売事業者にとって、市場価格のリスク予見性が高まることで積極的な獲得施策が可能となるため、競争環境が促進され当社プラットフォーム事業へも好影響を見込みます。

2020年冬のシステムプライス分布(kWh)^{※1}



インバランス料金の算定イメージ^{※2}

2022～2024年度



※1 電力の市場価格が高騰した2020年12月26日から2021年1月14日受け渡し分のシステムプライスのうち異常値とされる1kWhあたり100円以上と200円以上の値がいったコマ数が発生期間に占めた割合を当社で算出。

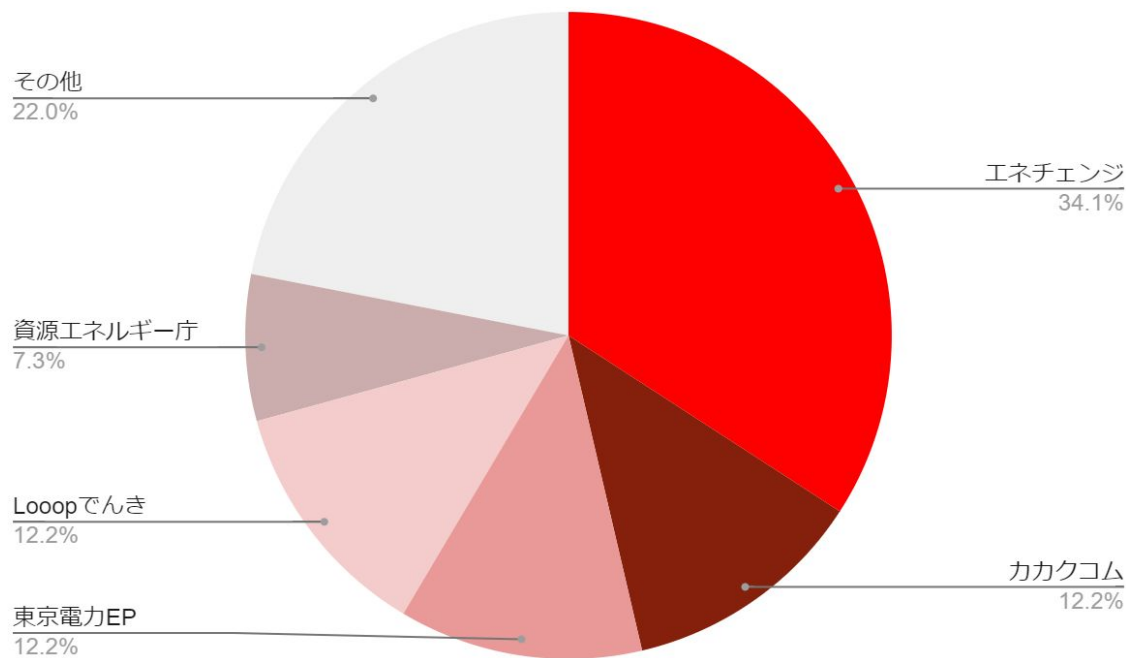
※2 経済産業省プレスリリース「インバランス料金に2段階の上限価格を導入するための改正省令等が施行されました」(2021年7月1日付)

※3 電力広域的運営推進機関「電力需給検証報告書」(2021年5月)から2020年度冬季各エリア最大需要時の電力需要実績全国9エリアの平均予備率

2021Q2実績①：SEO施策により検索結果1位表示率のトップを維持

2021年6月においてGoogleのアルゴリズムの大幅な変更が行われたものの、SEO施策により最重要キーワード41件^{※1}の1位表示率は34.1%とトップを維持しています。

最重要キーワードの1位表示率^{※2}（2021/7/14時点）



最重要キーワード41件^{※1}の一例

電気 プラン 比較 🔍	電気 比較 🔍
電力 比較 🔍	電気 ガス 比較 🔍
電気代 見直し 🔍	電力 自由化 比較 🔍
電力 高圧 比較 🔍	電気 おすすめ 🔍
電気料金プラン高い 🔍	電力 自由化 とは 🔍

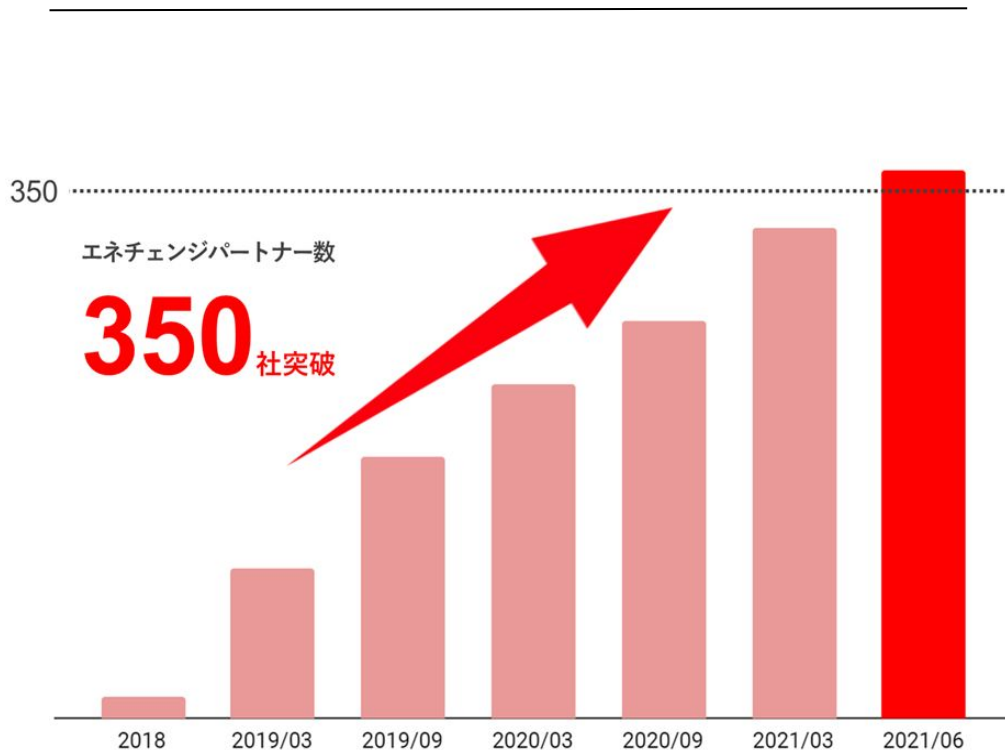
※1 申し込み率などから当社が独自で設定したキーワードを抽出

※2 Google検索により当社による調査調査を表示。設定した41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算出

2021Q2実績②：パートナー件数の増加によりオンラインチャネル拡大

パートナー提携数は約2年で250%増の350社まで増加しました。家庭向けには引っ越しと親和性の高い不動産会社との提携を強化、法人向けには金融機関や税理士との提携を強化することで電力切替のパートナーを拡大していきます。

パートナー提携数は2年で250%増



エネチェンジパートナーの声



不動産会社事業企画担当

入居者様にとってお得な電力会社をご提案できること、問い合わせにはエネチェンジが直接対応するので、安心してお客様にご提案できます。



金融機関支店営業担当

脱炭素への関心も高まるなか、本業である資金面での支援と合わせて、再エネ導入などを提案できるため協業の重要性が高いと感じています。



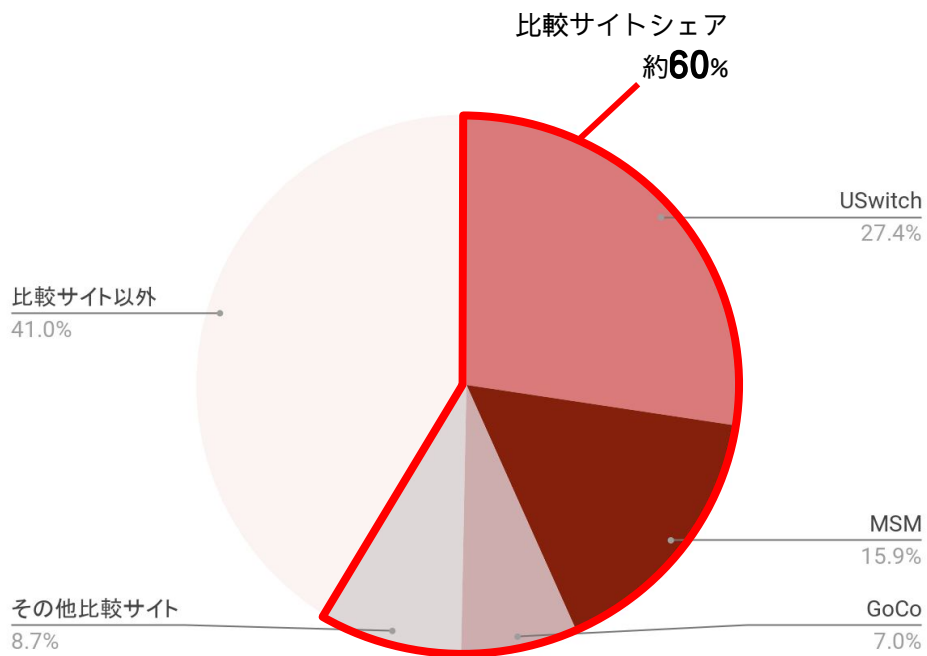
税理士

「経費が削減できる」「切り替えに必要な諸手続きが面倒でない」との理由から、お客さまから非常に喜ばれています。

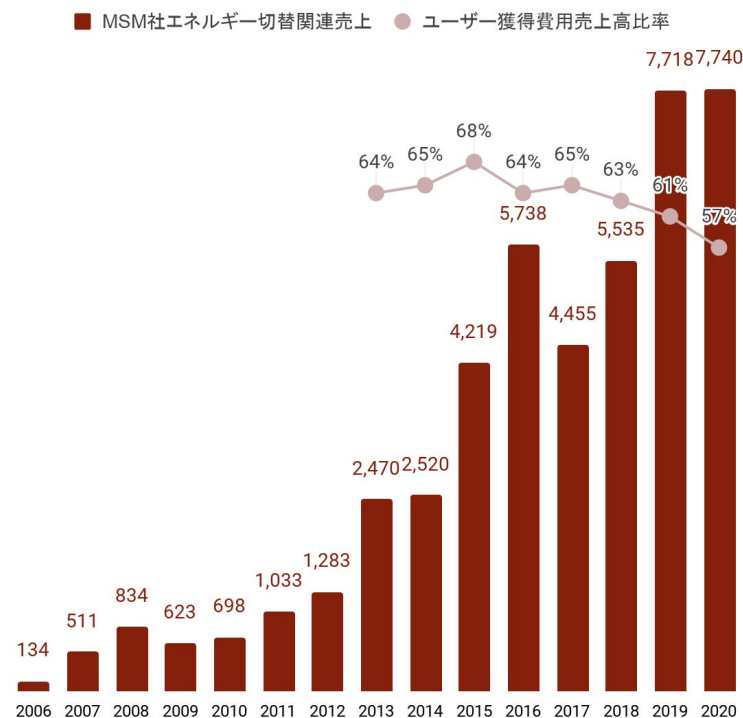
イギリス事例：電力切替推定市場規模 300億円

電力自由化の先進国であるイギリス（1999年に電力自由化）では、オンライン比較サイトの利用率が推定約60%^{※1}に達しています。切替シェア2位のイギリス大手価格比較サイト MONEYSUPERMARKET(以下、MSM社)社は、積極的な広告投資（売上高比率約60%）、パートナー提携、M&AによりCAGR約36%^{※2}で事業拡大を続け、2020年度にエネルギー切替関連の推定売上77億円（営業利益率30%程度推定）、切替における推定シェアは15.9%^{※3}となっています。

イギリスの電力切替におけるチャンネルシェア



MSM社の売上高とユーザー獲得費用比率 単位: 百万円



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

※2 売上高は各社の決算情報（非上場の場合は官報）からエネルギー切替関連売上高を推定し、1ポンド140円換算にて試算

※3 シェアはGOV.UK 「Quarterly domestic energy switching statistics」のイギリス電力切替市場から各社の売上高占有率を算出

※エネルギー切替関連売上（単位：百万円、1ポンド=150円換算）

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」

4Dで先行する海外市場からのタイムマシン経営

「エネルギーの4D」は世界的潮流であり、欧米が先行しています。海外事情を的確に把握した上で、日本の市場環境にあわせた事業展開をする「タイムマシン経営」が、当社には求められています。自由化ではイギリスが先行していますが、デジタル化・脱炭素化・分散化においては、国により状況が異なるため、より詳細な分析が必要となります。

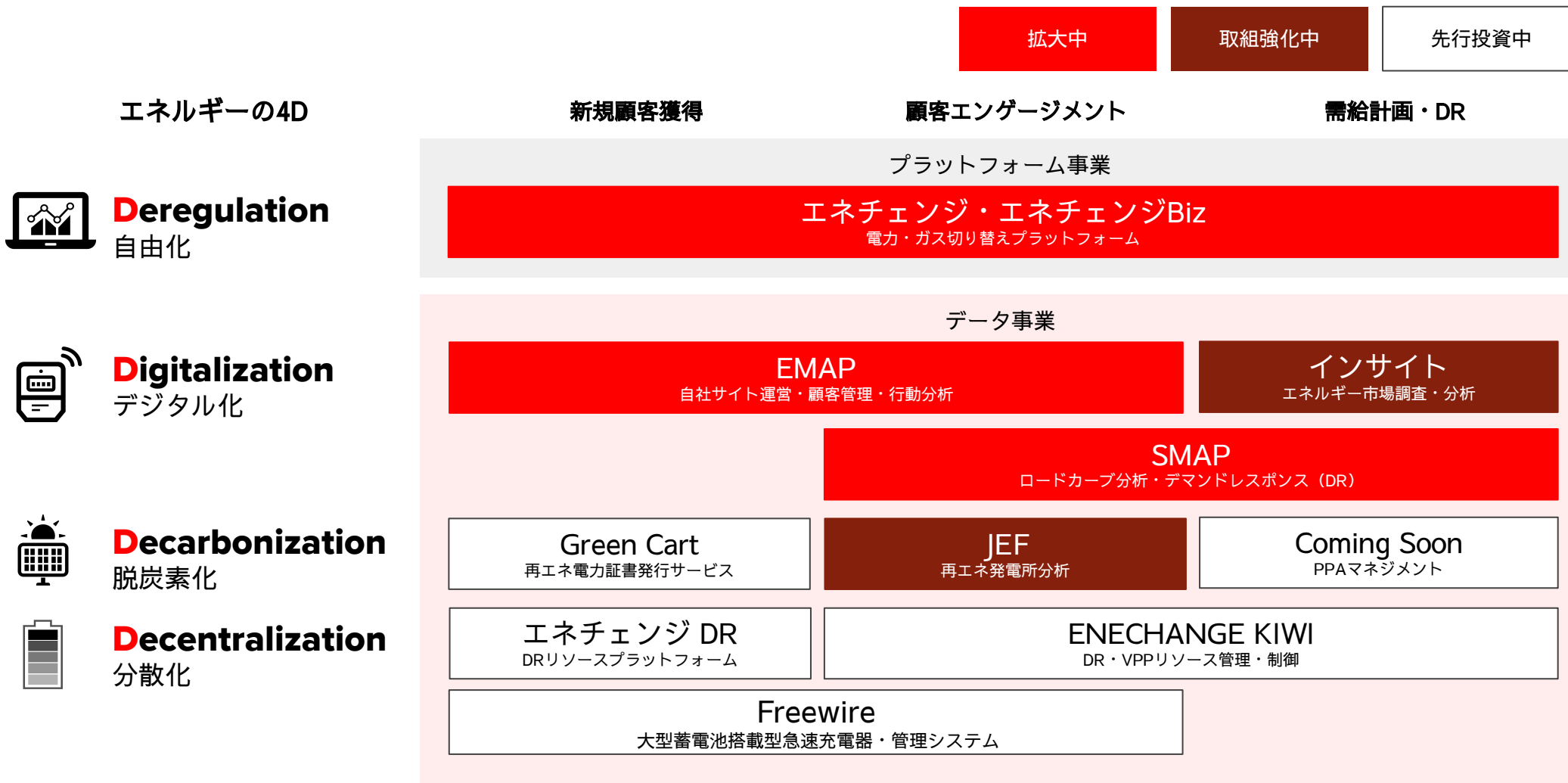
先進事例

エネルギーの4D	イギリス	アメリカ	日本
Deregulation 自由化	1999年自由化	州により異なる	2016年自由化
Digitalization デジタル化	スマメ普及率42% ^{※1} データ自由化済	スマメ普及率57% ^{※2} データ自由化済	スマメ普及率86% ^{※3} データ自由化 (2022)
Decarbonization 脱炭素化	再エネ比率 34% ^{※4}	再エネ比率 17% ^{※4}	再エネ比率 18% ^{※4}
Decentralization 分散化	VPP容量 4GW ^{※5}	VPP容量 22GW ^{※6}	VPP容量4GW ^{※7}

※1 Department for Business, Energy & Industrial Strategy ” Smart Meter Statistics in Great Britain” (2021年3月9日)
 ※2 FEDERAL ENERGY REGULATORY COMMISSION “2020 Assessment of Demand Response and Advanced Metering”
 ※3 資源エネルギー庁「第37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」(2021年7月12日)より試算
 ※4 資源エネルギー庁「日本のエネルギー 2020年度版」
 ※5 Ofgem, “Report on the Operation of the Capacity Market in 2018/2019” (March 31, 2020)
 ※6 McKinsey & Company, “Less carbon means more flexibility: Recognizing the rise of the new resources in the electricity mix” (2018年10月1日)
 ※7 経済産業省 “Japanese Energy Market- Optimum Use of Distributed Energy Resources for Demand-side Response” (2021年4月22日)

3D関連のプロダクトを開発中

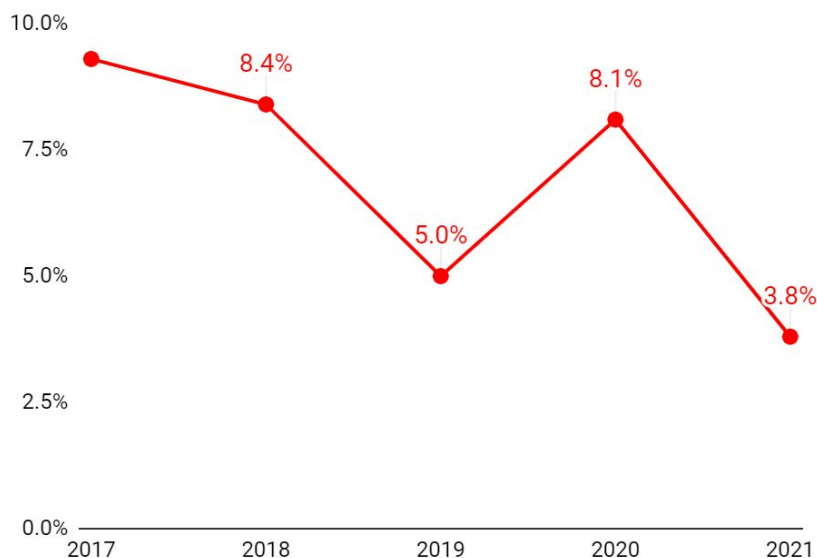
データ事業は「3D」を担い、電力会社の異なるニーズ（新規顧客獲得、顧客エンゲージメント、需給計画）に対応したプロダクト開発を行なっています。現在の主力プロダクトであるEMAP・SMAPに加えて、複数のプロダクトを現在開発・実証中です。



主要ニュース：政府によるデマンドレスポンス^{※1}の発動要請

脱炭素化の推進により、火力発電所の廃止が相次いでおり、結果として電力供給余力である「予備率」が史上最低水準にまで下落したことで、電力安定供給の問題が顕在化しています。政府が既に今夏・今冬の需要抑制、デマンドレスポンスを要請するなど、当社のデマンドレスポンスサービスへの需要は、再エネ電源の拡大に伴いが見込まれます。

夏の電力供給予備率見通しの推移^{※2}



再エネ普及と需要コントロールの両輪



※1 略称DR。需要家側エネルギーリソースの保有者もしくは第三者が、そのエネルギーリソースを制御することで、電力需要パターンを変化させること

※2 資源エネルギー庁「2021年度夏季及び冬季の電力需給の見通しと対策について」（2021年5月26日）の最大需要発生時の予備率過去の推移より全国9エリアの中央値で作成

2021Q2実績①：家庭向けDRサービスの本格提供開始

SMAP DR（デマンドレスポンス^{※1}）はスマートメーターの電力データを活用して家庭の電力消費のピークシフトを促すサービスです。自発的な節電行動を促す「行動変容型DR」、スマートデバイスにあらかじめ接続した家電の遠隔制御を行う「スマートデバイス型DR」があり、東京ガスやサミットエナジー（住友商事子会社）に提供開始。今後、国内最大級のDRプラットフォームを目指します。

行動変容型DR



ユーザー自らがエアコンや洗濯機など
家電の使い方を工夫

スマートデバイス型DR



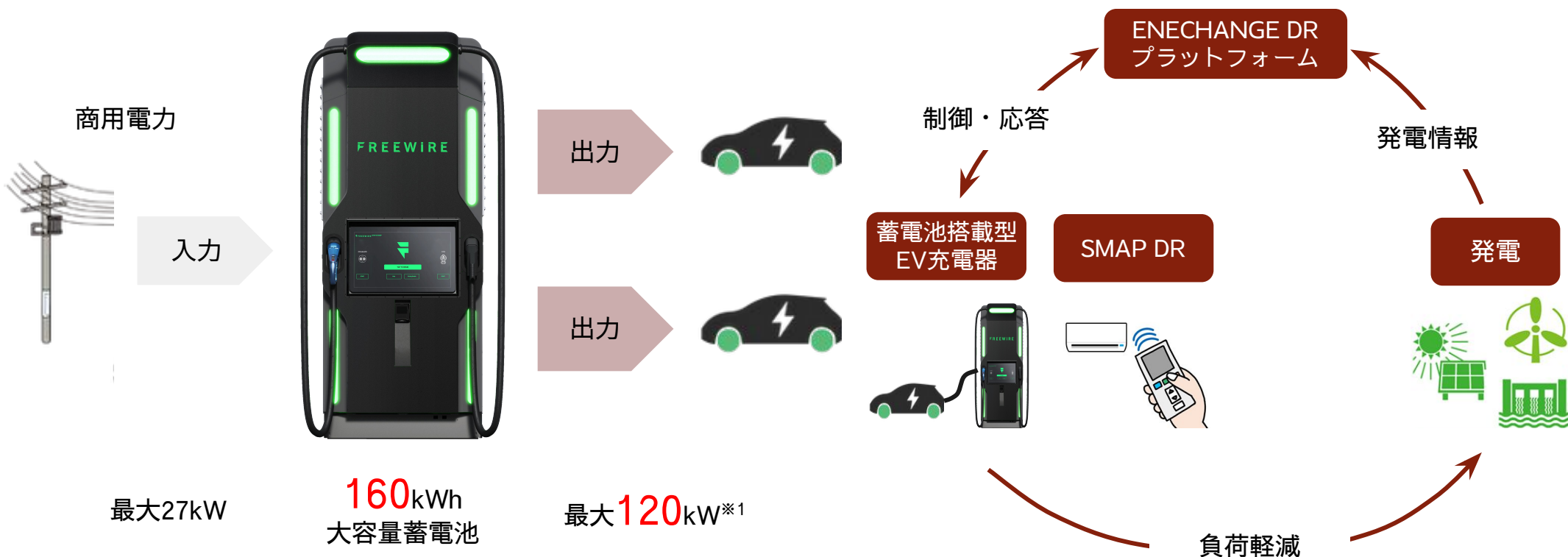
スマートリモコンやスマートプラグを用いて
家電を遠隔制御

※1 需要家側エネルギーリソースの保有者もしくは第三者が、そのエネルギーリソースを制御することで、電力需要パターンを変化させること

2021Q2実績②：米EV充電機器大手との提携によりEV市場に参入

電気自動車（EV）向け蓄電池搭載型急速充電器「Boost Charger™」を開発するFreeWire Technologies社（アメリカ）と日本国内における販売及び関連ソフトウェアサービス（決済、充電管理）の提供を開始しました。当社としては、今後拡大が見込まれるEV充電インフラ分野に参入することで、当社DRプラットフォームの強化を狙います。

最大120kwの急速充電



※1 2台同時充電した場合の合計出力（最大60kW/台）、1台の場合の最大出力は100kW。

海外事例：電力会社向けSaaSが先行するアメリカではユニコーン企業も

当社データ事業の類似企業としてOracle Utilities Opower社（2014年にニューヨーク証券取引所に上場、その後オラクル社が約585億円^{※1}で買収）、Uplight社（未上場のユニコーン企業、推定時価総額1,650億円^{※2}）など、電力会社向けSaaSを提供する海外企業は複数存在します。

当社は、海外からの学びを生かし、日本市場を独占することで、今後の拡大を見込みます。

	主要市場	売上高	顧客数	新規顧客獲得	顧客エンゲージメント	需給計画・DR
当社 データ事業	日本	7億円 ^{※3}	32社 ^{※3}	✓	✓	✓
Oracle Utilities Opower社	北米	163億円 ^{※4}	100社 ^{※1}		✓	✓
Uplight社	北米	110億円 ^{※5}	80社 ^{※2}	✓	✓	✓

※1 オラクル社 プレスリリース（2016年5月2日）より。買収金額は532百万ドル（1ドル=110円換算）

※2 Uplight社 プレスリリース（2021年3月3日）より。推定時価総額は1,500百万ドル（1ドル=110円換算）

※3 2020年度通期実績の数値

※4 Opower社 2015年12月期 売上高 148百万ドル（1ドル=110円換算）

※5 The AES Corporation 「2019 Annual Report」記載の売上高 100百万ドル（1ドル=110円換算）

2021年12月期業績予想

2021年12月期 連結業績予想

2021年5月24日に通期業績予想を上方修正（売上高従前予想23億円から26億円に修正）、第2四半期の売上高進捗率は53.3%と好調な推移となっております。さらなる業績予想の修正が必要と判断した場合、速やかに業績予想の修正を行う方針です。

(単位：百万円)	2020年12月期 通期実績	2021年12月期 通期予想	増減率	2021年12月期 第2四半期実績	進捗率
売上高	1,713	2,600	+51.8%	1,386	53.3%
営業利益	53	黒字	—	59	—
経常利益	6	黒字	—	79	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	▲16	黒字	—	16	—

2021年12月期 連結業績予想の前提

業績予想修正時（2021年5月24日）の前提

業績予想修正時からのアップデート

プラットフォーム

- 売上高70%以上の成長を目指す前提
- 顧客数：4月までの実績と過去からの季節性を考慮したユーザー獲得数を想定
- ARPU：一時報酬単価がQ1で上昇、その後は上昇した単価の継続を見込む
- セグメント費用：LTV/CACの規律を保ちながら、広告宣伝費・販売手数料を増加。その他のセグメント共通費は人件費を中心に増加の想定

- ↑ 顧客数は申込増でユーザー獲得が修正時から上振れ
- 修正時の想定どおりに上昇した一時報酬単価が継続
- ↓ セグメント費用は一時報酬（売上）の増加に連動して増加。LTV/CACの規律は維持

データ

- 売上高10%~20%の成長を目指す前提
- 顧客数：前年同月対比、一定の増加を見込んだ顧客獲得数を想定
- ARPU：既存顧客へのクロスセルの一方、低単価商品の導入拡大により同水準を見込む
- セグメント費用：中期的な開発投資のために人件費を中心に増加の想定

- ↑ 顧客数は想定よりも早期に新規受注を獲得
- ↓ ARPUは低単価商品の新規顧客への導入により微減
- セグメント費用は期初想定どおり採用に伴い増加

全社共通費用

- 成長に向けての採用等により、全社共通費用は増加の想定

- 想定どおりに採用進捗により人件費は増加
- ↑ 緊急事態宣言による各種イベント見送り等で想定より費用減

営業利益

- 売上高成長のために主にプラットフォーム事業へのユーザー獲得費用（広告宣伝費・販売手数料）の投下を行いながら黒字を維持する方針
- 第1四半期は黒字で着地。2021年上半期にユーザー獲得活動を活発に行う方針のため、第2四半期は営業赤字となる見込み

- ↑ 営業赤字を想定していたが、プラットフォーム事業のユーザー獲得が好調で一時報酬が想定より増加し営業黒字で着地
- ↓ 上半期で営業黒字であったため、下半期は通期での黒字を維持できる範囲で広告宣伝等を実施する方針

その他

- 新型コロナウイルス感染症や緊急事態宣言の影響などは保守的に考慮
- 未確定の新規事業やM&A等の不確実な事象による損益の発生は織り込まず

アップデートなし

エネルギーテック企業として高成長と企業統治を両立できる取締役チーム

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持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。取締役の過半数を独立社外取締役が占めており、適切なガバナンス体制の構築に積極的に取り組む方針。2021年5月には指名報酬委員会を新たに設置。

	氏名 当社役職	主要経歴	指名報酬 委員会	エネルギー ・環境 ビジネス※	エネルギー テック	エネルギー 海外動向	コーポレート ・ガバナンス	財務会計・ 資本市場	組織開発 ・人事
	城口 洋平 代表取締役CEO	ケンブリッジ大学 博士研究員	○	✓	✓	✓			
	有田 一平 代表取締役COO	JPモルガン エンジニア		✓	✓				✓
	武田 稔 独立社外取締役	昭和シェル石油 取締役会議長 英蘭シェル 日本法人CEO	○ 委員長	✓		✓	✓		
	森 暁彦 独立社外取締役	レノバ社CFO ゴールドマン・サックス IBD	○	✓			✓	✓	
	藤田 研一 独立社外取締役	シーメンス日本法人 代表取締役CEO		✓	✓	✓	✓		
	吉原 信一郎 独立社外取締役	エプコ社 代表取締役CFO 公認会計士		✓			✓	✓	✓

※ 当該業務に5年以上のプロフェッショナルな経験を有する項目にチェックをしています。

APPENDIX

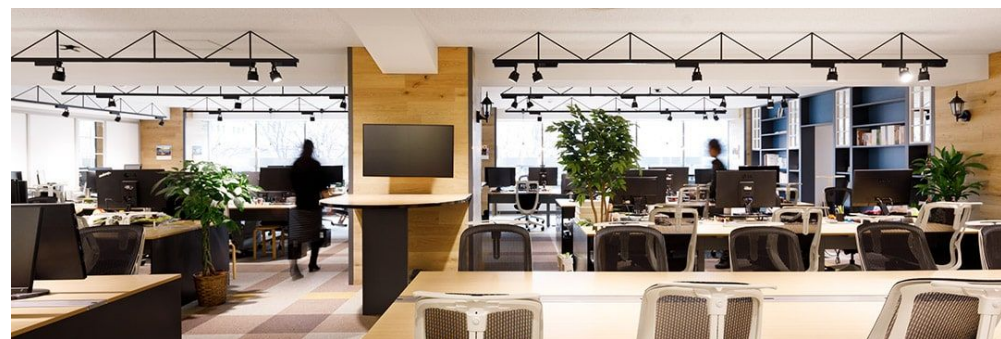
補足資料

会社概要

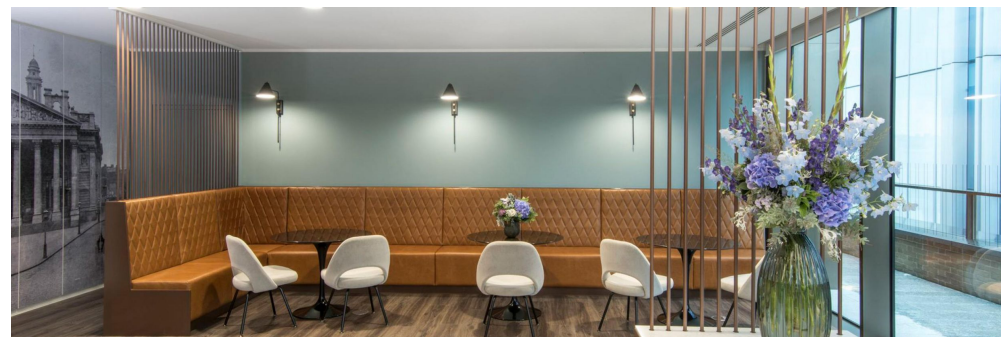
会社概要

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（自由化関連） エネルギーデータ事業 （デジタル化、脱炭素化、分散化関連）
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	91名（2020年12月31日現在、連結ベース）
拠点	東京
子会社	SMAP ENERGY LIMITED（イギリス）

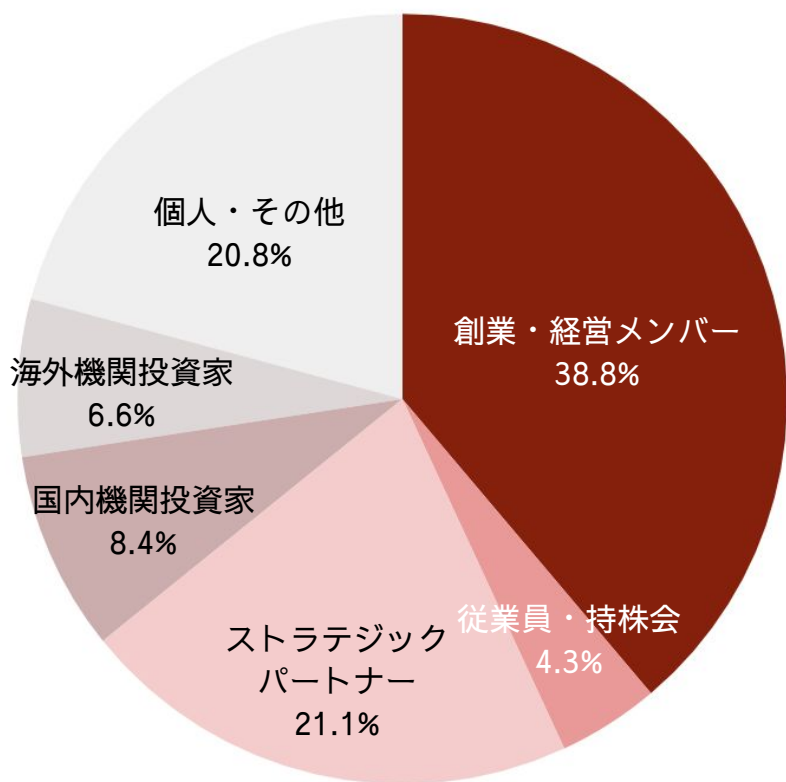
本社オフィス TOKYO



グループ企業 LONDON

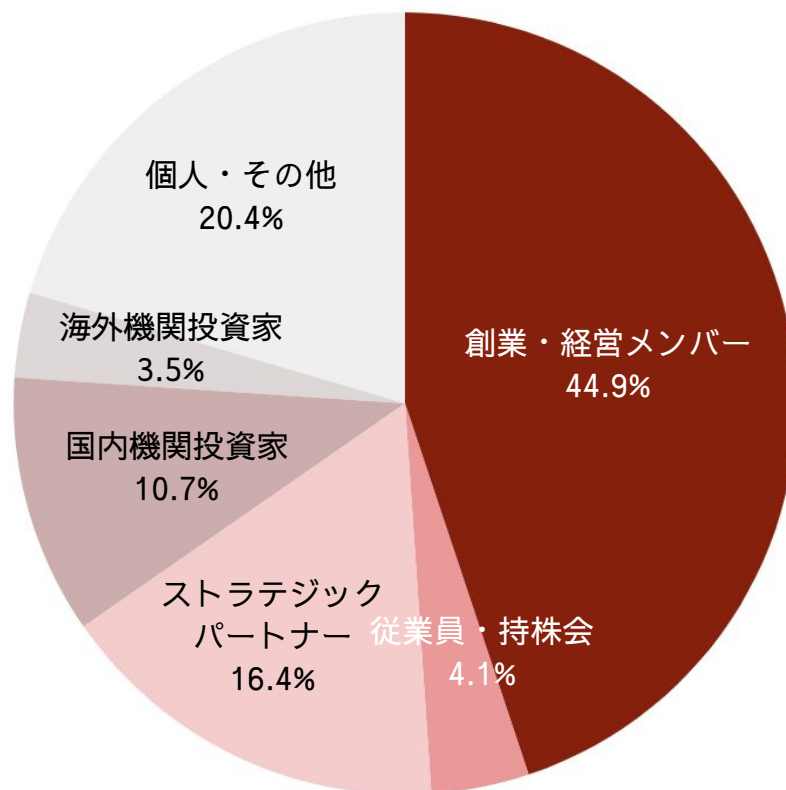


2021年3月31日時点



発行済株式総数：5,952,458株^{※1}

2021年6月30日時点



発行済株式総数：13,492,984株

※1 2021年3月31日を基準日として1株につき2株の割合で株式分割を実施しております。発行済株式総数は当該株式分割前の数字となっています。

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



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



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



藤田 研一

社外取締役 ☆

- ドイツ企業、UFJ総合研究所などにて、企業向け国際コンサルティング部門責任者として、グローバルマネジメント戦略、海外投資戦略、クロスボーダーM&A等に従事
- 2006年にシーメンス入社後、自動車部品小会社CEO、本社エネルギーセクターダイレクターを経て、シーメンス日本法人エネジー部門執行役員、代表取締役社長、会長を歴任

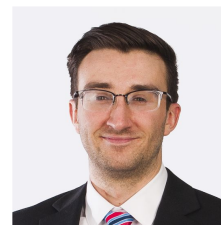
主要執行役員・子会社役員



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

SDGsへの取り組み

世界中の人々が、より個々のライフスタイルや考え方にあったエネルギーを利用できる世の中に変えていくために、持続可能なエネルギーの未来をつくるために、「エネルギーテック」企業として「エネルギー革命」を推進していくことが重要と考えています。ENECHANGEは、「エネルギーの4D」を通じたエネルギーサービスの提供を通じて、以下6つのSDGsの達成に向けて積極的に取り組んでおり、当社ホームページにおいてSDGsへの取り組みを進める旨の開示を行っています (<https://enechange.co.jp/sdgs/>)。

当社が取り組む6つの分野



当社ホームページにおける開示

エネルギーの4Dと事業におけるSDGsへの取り組み

自由化 Deregulation	家庭向け電力・ガス切り替えプラットフォーム 法人向け電力・ガス切り替えプラットフォーム	エネルギーの自由選択による生活の質の向上や企業価値向上を実現
デジタル化 Digitalization	EMAP (デジタルマーケティング支援SaaS) SMAP (スマートメーターデータ活用SaaS)	エネルギーデータの利活用で安定的なエネルギー供給ができる社会の実現
脱炭素化 Decarbonization	Japan Energy Fund (再生可能エネルギー発電所分析・運営管理サービス)	エネルギービッグデータが活用される社会と脱炭素社会の実現
分散化 Decentralization	コーポレート	エネルギーの未来をつくる

連結貸借対照表

(単位：百万円)	2021年3月期末	2021年6月期末	
		実績	前期末比
流動資産	1,638	2,016	+378
現金及び預金	1,265	1,675	+410
固定資産	434	546	+112
総資産	2,072	2,562	+490
流動負債	534	808	+274
有利子負債	9	9	—
固定負債	750	750	+0
有利子負債	750	750	—
純資産	787	1,004	+217

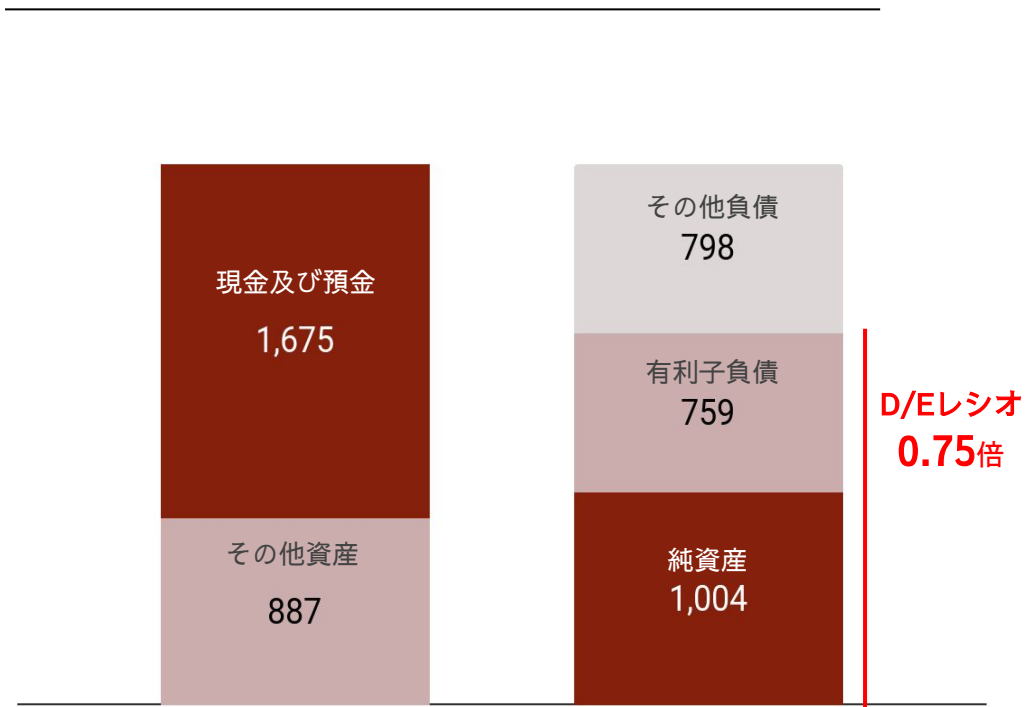
財務基盤

資本コストを意識し、有利子負債の活用も行っています（D/Eレシオ=0.75倍）。成長を加速するためのエクイティや有利子負債による資金調達を検討していきます。

連結貸借対照表
2020年12月末時点
単位: 百万円



連結貸借対照表
2021年6月末時点
単位: 百万円



セグメント別コスト構造※1

(単位：百万円)	2020年12月期 Q2 累計				2021年12月期 Q2 累計			
	全社	プラット フォーム 事業	データ事業	全社費用	全社	プラット フォーム 事業	データ事業	全社費用
売上高	803	426	378	0	1,386	1,030	356	0
売上原価	205	24	181	0	189	28	162	0
売上総利益	598	401	196	0	1,196	1,002	194	0
利益率	74.5%	94.1%	51.9%	-	86.3%	97.2%	54.5%	-
販売費及び一般管理費	560	329	70	162	1,137	827	101	209
広告宣伝費	27	27	0	0	47	43	0	3
販売手数料・販売促進費用	144	144	0	0	609	609	0	0
人件費	227	99	51	77	276	103	79	95
外注費	79	46	10	24	120	64	6	50
その他	83	14	9	61	85	8	15	61
営業利益※2	37	72	127	▲162	59	175	93	▲209
利益率	4.6%	16.9%	33.6%	-	4.3%	17.0%	26.1%	-

※1 販売費及び一般管理費の内訳の各数値については、管理会計上の数値を記載しており、有限責任 あずさ監査法人による監査及びレビューを受けていません

※2 各セグメントの利益は全社費用を配分していないセグメント利益を表示しています

エネルギープラットフォーム事業

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^{※1}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を提供しています。

2016年の電力自由化、2017年のガス自由化を受けて開始されたサービスですが、電力自由化の浸透やコロナ禍でのテレワークの促進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

※1 2020年12月末時点の提携電力・ガス会社数の合計（家庭・法人の重複は除く）

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

4人標準世帯の初年度平均節約額 38,512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
初年度13,729円節約^{※3}

エネチェンジで一番

お得な電気を選んで
4人世帯で
初年度47,935円の節約^{※3}

使用量が少なくても

お得な電気を選んで
初年度14,927円節約^{※3}

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



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

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
切替えて17.8%削減



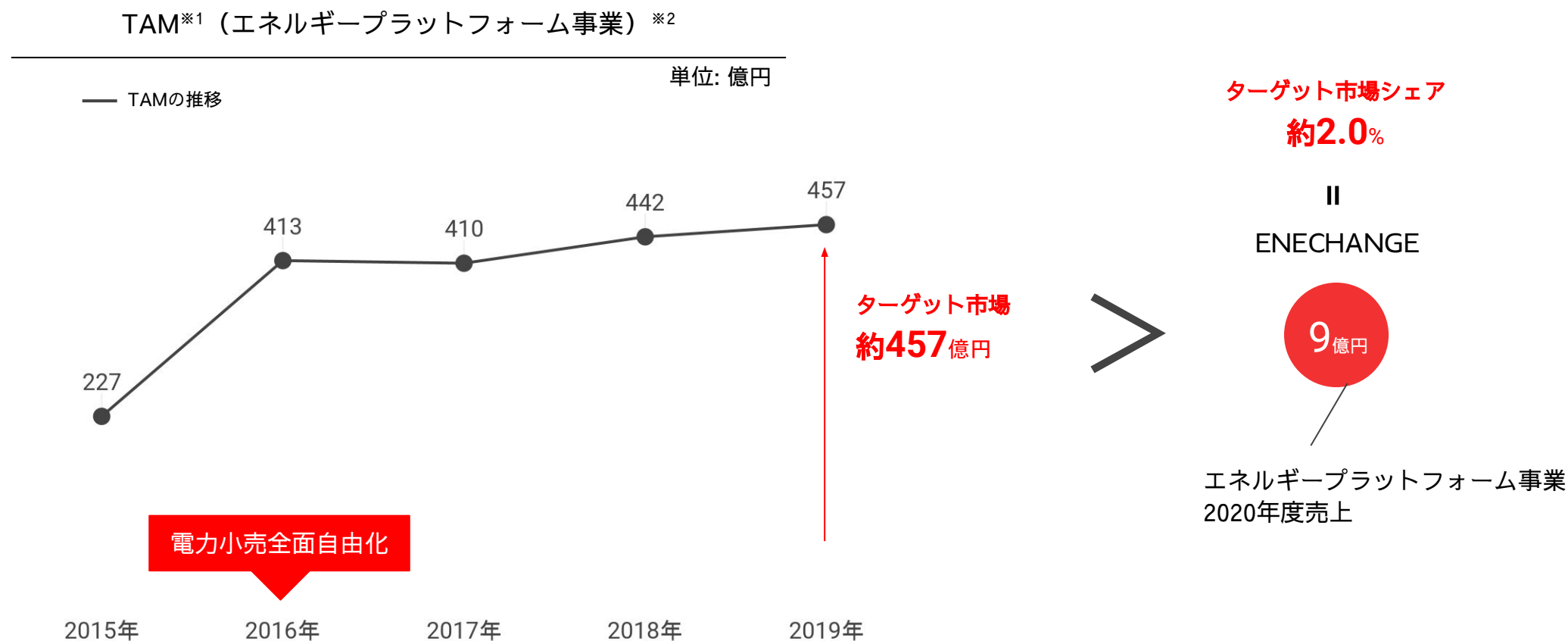
※1 総務省「家計調査」による4人世帯の年間電気代14万円をベースに電力・ガス比較サイト「エネチェンジ」試算した上位3社の初年度節約額の平均値

※2 法人切替件数実績から平均電気代削減率を算出

※3 電気代の割引にキャンペーンでの節約額を含んだ初年度節約額

ターゲット市場は、電力業界の広告宣伝予算 457億円

2016年の電力小売全面自由化により電力業界の広告宣伝予算が拡大しており、エネルギープラットフォーム事業のターゲット市場である電力業界の広告宣伝費は457億円、当社シェアは約2.0%と推定しています。

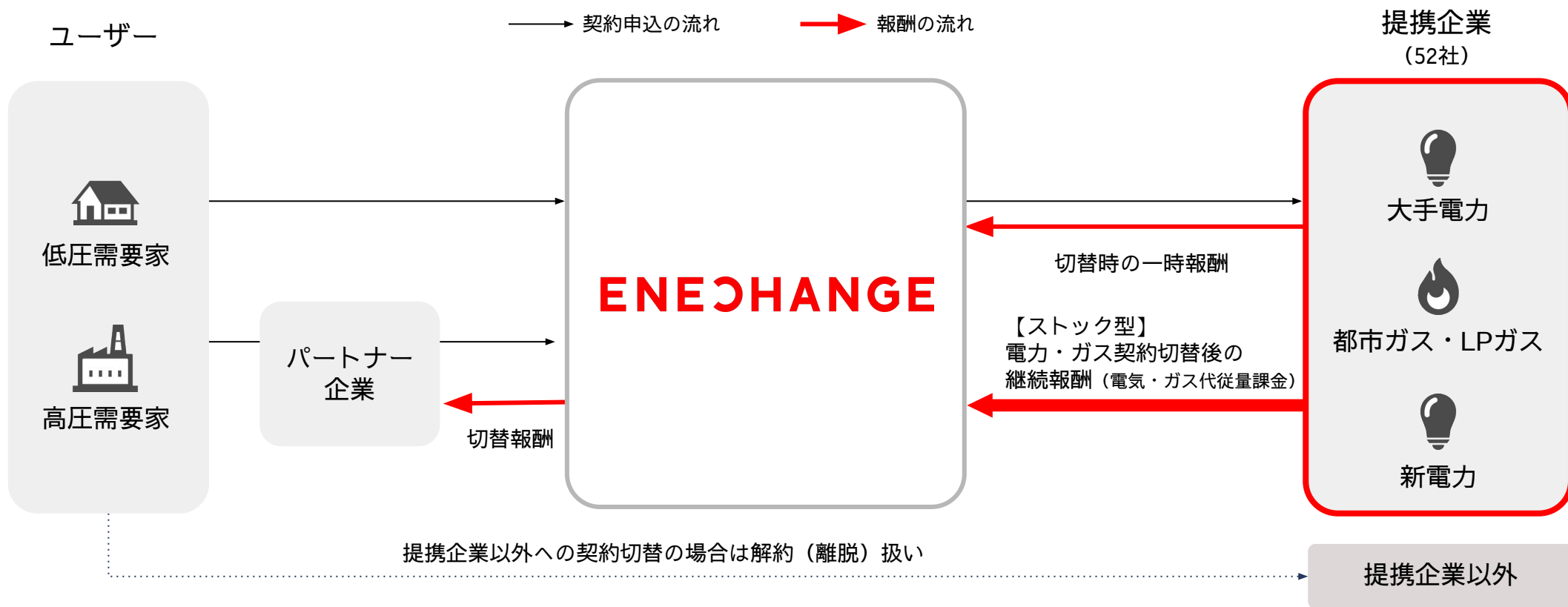


※1 TAMはTotal Addressable Marketの略称。当社グループが現状想定する最大の市場規模を意味する用語であり、本書提出日現在で営む事業に係る客観的な市場規模を示す目的で算出されたものではなく推定値も含む。

※2 ベース市場に対し、日経広告研究所「有力企業の広告宣伝費」より電力会社の売上高広告宣伝比率を乗じ算出

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、切替先の提携企業から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。多くの企業と提携しており、提携外企業への切替（離脱）は限定的となっています。提携企業の視点から「新規顧客獲得・維持を提供するSaaSモデル（獲得顧客数に応じた月額従量課金）」としてサービス設計しています。



上位新電力：オフライン営業に強い大手が上位を独占

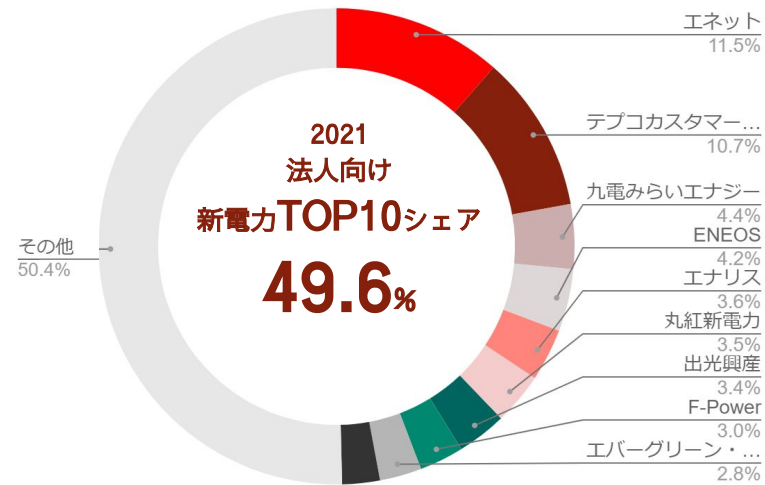
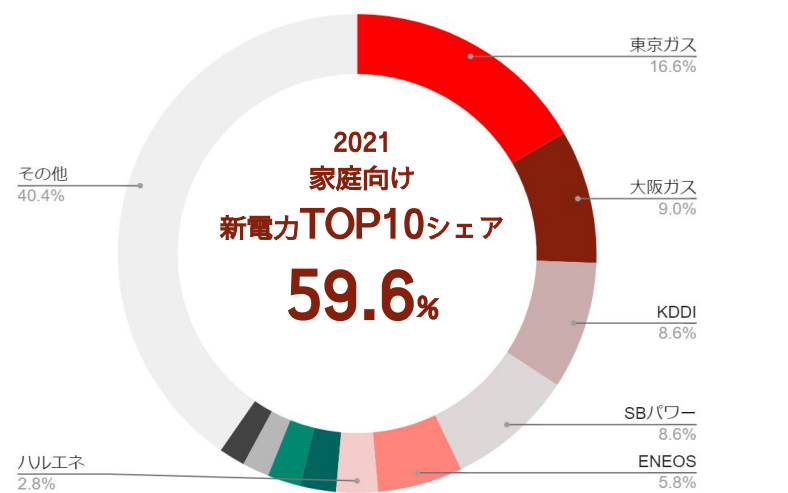
新電力上位は、引き続き大手電力子会社や大手ガス・石油・通信・商社・住宅メーカー等が独占しており、当社はその多くと提携関係にあります。一方で、各社独自のオフライン・チャンネル（訪問販売、店舗等）が強く、電力切替の主要経路は、オフライン営業と推定。

家庭（2021年3月時点）

1	東京ガス	大手ガス会社	16.6%
2	大阪ガス	大手ガス会社	9.0%
3	KDDI	大手通信会社	8.6%
4	SBパワー	大手通信会社（ソフトバンク）子会社	8.6%
5	ENEOS	大手石油会社	5.8%
6	ハルエネ	大手通信会社（光通信）関連会社	2.8%
8	東邦ガス	大手ガス会社	2.4%
7	楽天モバイル	大手通信会社（楽天）子会社	2.2%
9	Loop	独立系新電力	1.8%
12	大和ハウス工業	大手住宅メーカー	1.8%

法人（2021年3月時点）

1	エネット	NTTグループ、東京ガス、大阪ガス	11.5%
2	テブコカスタマーサービス	東京エナジーパートナー子会社	10.7%
3	九電みらいエナジー	九州電力子会社	4.4%
4	ENEOS	大手石油会社	4.2%
5	エナリス	大手通信会社（KDDI子会社）	3.6%
6	丸紅新電力	大手商社子会社	3.5%
7	出光興産	大手石油会社	3.4%
8	F-Power	独立系新電力	3.0%
9	エバーグリーン・マーケティング	東京電力エナジーパートナー関連会社	2.8%
10	オリックス	大手金融サービス会社	2.6%



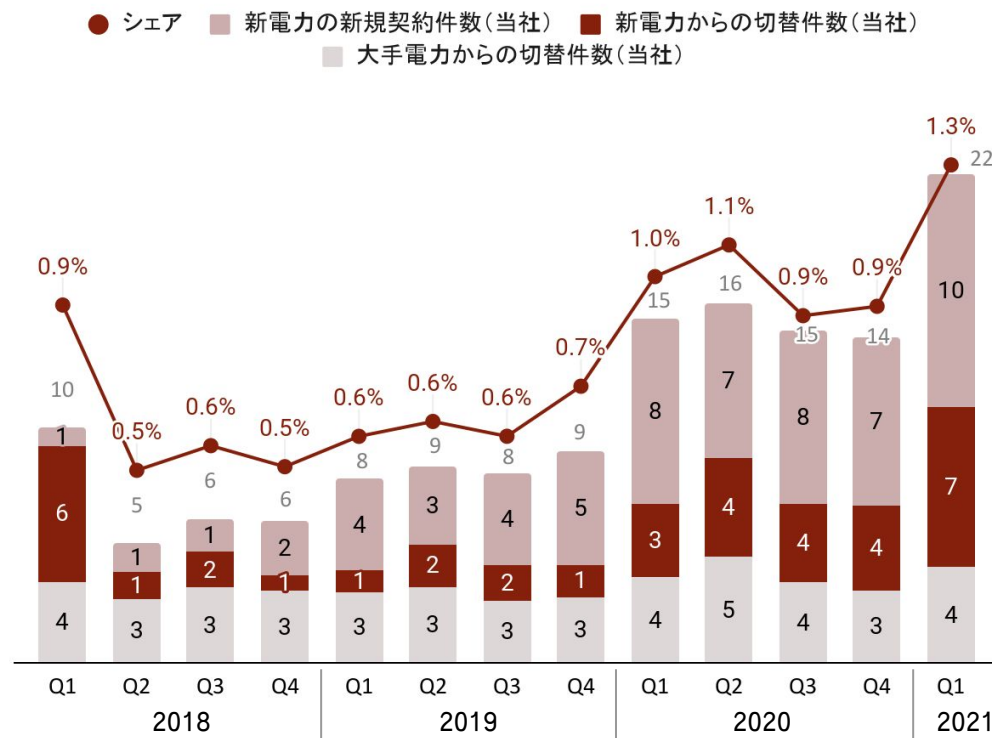
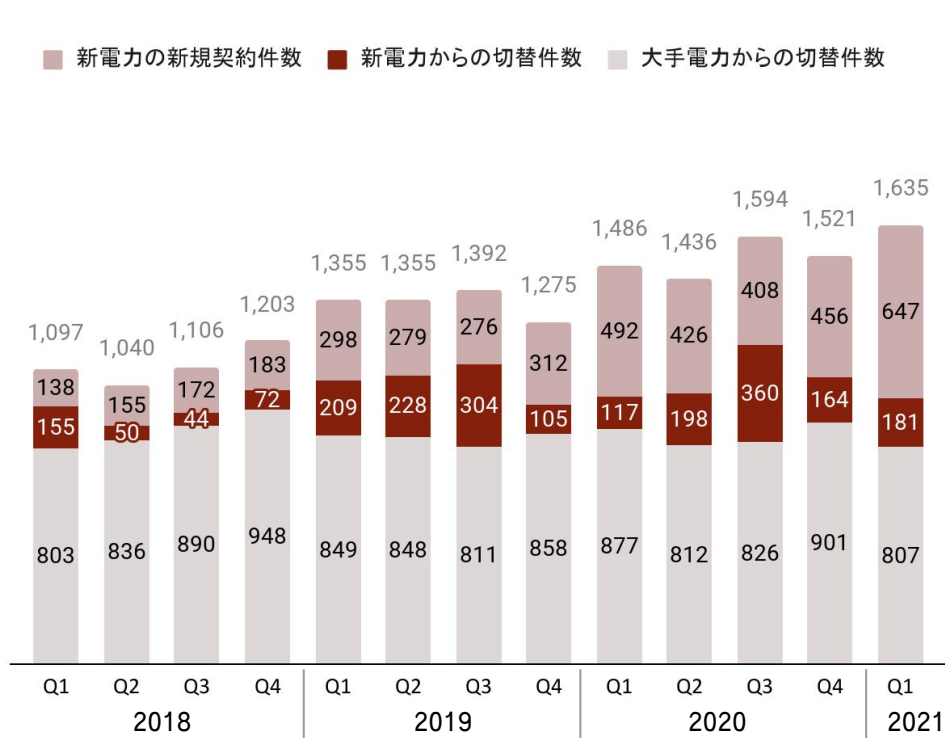
※ 資源エネルギー庁「電力需要実績」（2021年3月の販売量（kWh））をベースに作成
COPYRIGHT © ENECHANGE Ltd. ALL RIGHT RESERVED.

新電力契約件数と当社シェアの推移（家庭向け）

新電力への契約には、①大手電力会社から新電力への切替、②新電力から新電力への切替、③引っ越しなどに伴う新電力との新規契約があり、新電力を選ぶ件数は年々増加傾向です。当社の2021年1Qのシェアはそれぞれ、①大手電力からの切替0.5%、②新電力からの切替3.9%、③新電力の新規契約1.6%であり、全体で1.3%と推定しております。

国内の新電力新規契約件数の推移（四半期）※1
単位: 千件

当社の新規契約件数（家庭向け）とシェア※2
単位: 千件



※1 電力・ガス取引監視等委員会「電力取引報結果」より

※2 ※1において特別高圧・高圧の契約が含まれていないことから、当社契約件数は家庭のみを表記。シェアは※1に占める当社の切替件数の割合

2020年度実績：「新電力から新電力への切替」におけるシェア向上

電力自由化の普及に伴い一度新電力に切替えたユーザーが再度切替える「新電力から新電力への切替」が増加しています。初回の切替と比べて「切替による効果が試算しにくい」「切替のシステムが複雑になる」などの課題がありましたが、600社1600プラン以上のデータベースを管理し、「新電力から新電力への切替」の本格提供をしています。

エネチェンジの電気代シミュレーション

エネチェンジ上でのシミュレーション結果ページ

新電力も選択可能

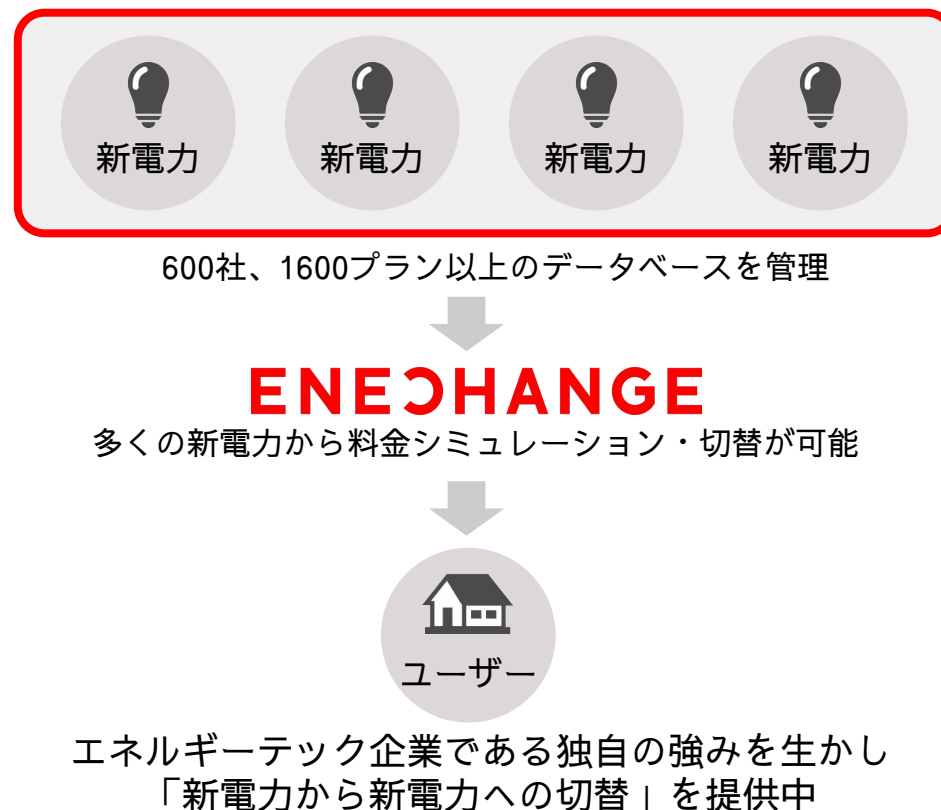
サニックスでんき 初年度 15,602円節約

ソフトバンクでんき 初年度 13,291円節約

プランの総額 51円

結果へ進む

ENECHANGEの独自の強み



2020年度実績：「引っ越しなどに伴う新電力の新規契約」におけるシェア向上

電力自由化以降、引っ越し時に電気契約をしないと電気がつながらない状況になっており、入居時のトラブルも散見されます。不動産会社と提携をして「エネチェンジでんき開通代行サービス」として引っ越し時に速やかに電気をご利用いただくためのサービスを提供しています。

国内の不動産仲介件数^{※1}に対する、当社提携事業者の取扱い仲介件数は約4.7%で、更なる拡大を見込んでいます。

不動産会社配布のパンフレットの例

お申し込みステップ

- STEP 1 店頭で申込書にてお申し込み
- STEP 2 エネチェンジから受付メールが届きます
- STEP 3 Loopからマイページ発行メールが届きます
- STEP 4 お引越先での電気の利用開始
- STEP 5 支払情報の登録
※登録方法は申込書裏面をご確認ください

よくある質問

Q 新しい住まいの電気の手続きをしないとどうなるの？
A 電力自由化により、電気を使うには電力会社との「契約」が必要になりました。契約手続きをしなければ、入居日当日に電気がつかない可能性も考えられます。ご注意ください。

Q 電力会社の契約に、お金はかかるの？
A いいえ、かかりません。エネチェンジでは契約手続き費用なども無料の電力会社を紹介しています。

Q 電力会社が倒産したらどうなるの？
A 倒産したとしても、突然電気が届かなくなることはありません。国の取り決めで、地域の電力会社、または送配電会社に対して、すべての家庭に電気を届けることが義務付けられているからです。

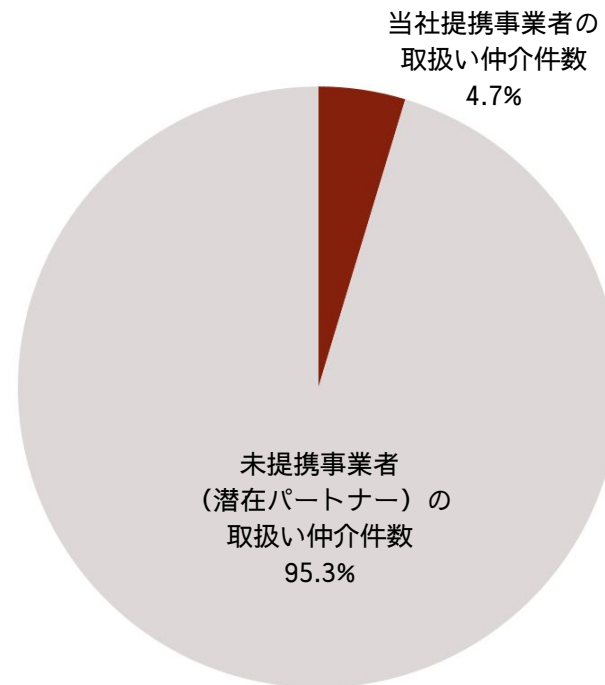
エネチェンジでんき開通代行サービス

新しいお住まいで使う電気
店頭で**5分、無料**で手続き

ENECHANGE カスタマーサポート
ENECHANGE 株式会社
お電話：0800-123-0267（10:00～18:00）
メール：denki-kaituu@enechange.co.jp
東京都千代田区大手町 2-6-2 日本ビル 3F

基本料金0円のでんき!

不動産仲介会社との提携状況（2021年1月末時点）



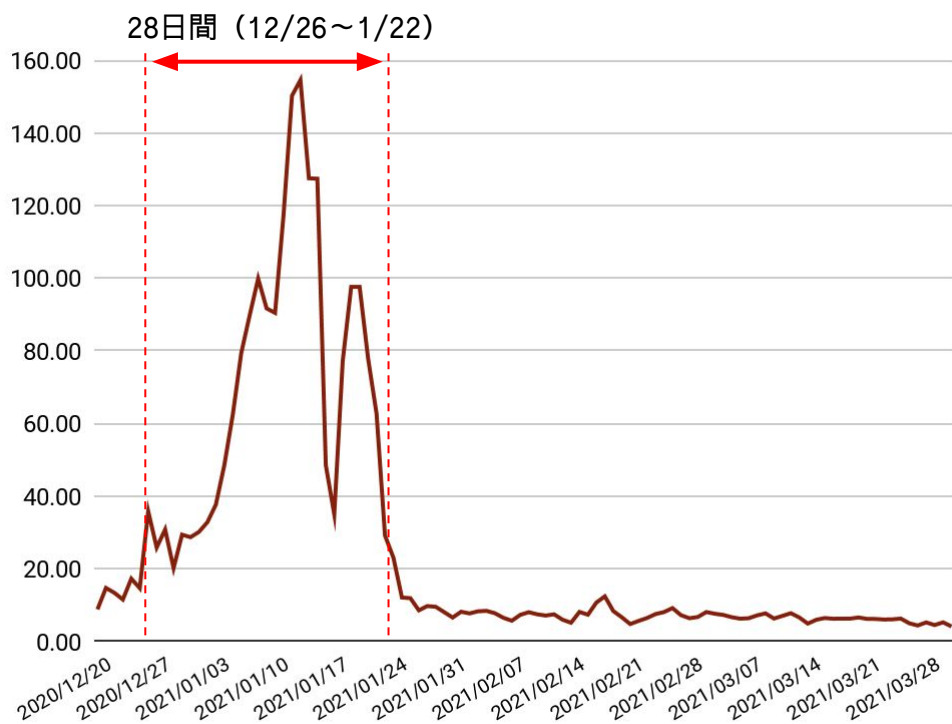
※1 株式会社矢野経済研究所「2019年版 不動産仲介市場の将来展望と事業戦略」2020年予測数値の仲介件数より、当社取扱い仲介件数を用いて算定

2021Q1実績①：JEPX価格高騰の機会を捉え、申込数の大幅増を実現

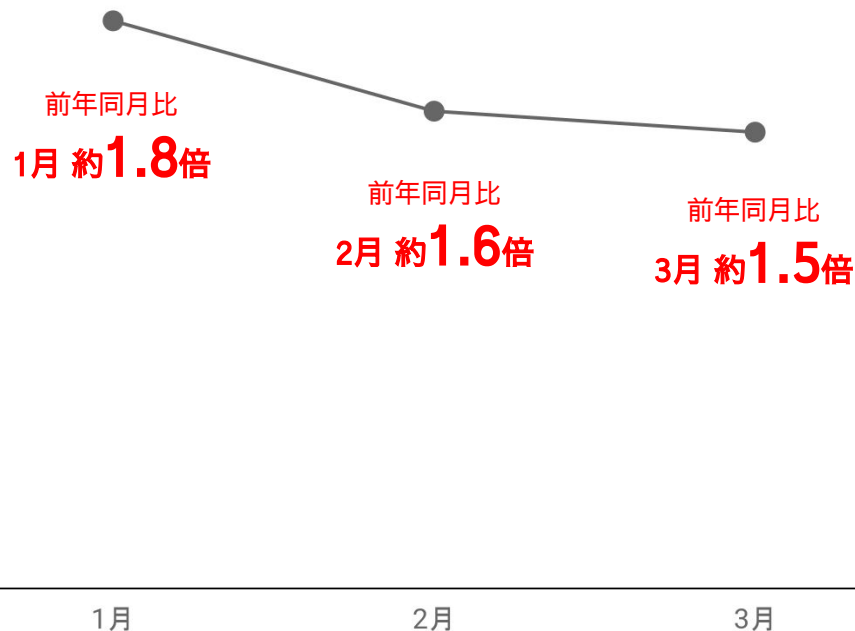
2020年12月下旬から日本卸電力取引所（以下「JEPX」）での電力取引価格（以下「JEPX価格」）の高騰が続きましたが、現時点においてJEPX価格は沈静化し、政府主導の再発防止策も進んでいます。電力小売上位100社における経営破綻等は1社（エフパワー社の会社更生法の適用）に限られ、当社取引先への影響はありません。

当社の迅速な各種施策（相談窓口開設など）により、電力切替の申込数は大幅増を実現しています。

JEPX価格の推移※1



申込件数の前年同月比率（家庭）



※1 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

2021Q1実績②：エネチェンジ限定キャッシュバック施策により申込増加

オフラインでの電力切替は、営業人件費等に費用がかかるため、ユーザーの節約額は限定的です。当社は、オンラインの利点を有効活用したエネチェンジ限定キャッシュバック施策をさまざまな提携企業と実施することで、申込数増加、ARPU向上を実現しています。

オフラインで切り替えた場合の節約額※1

- セット割での割引額
- 大手電力からの切り替えによる節約額



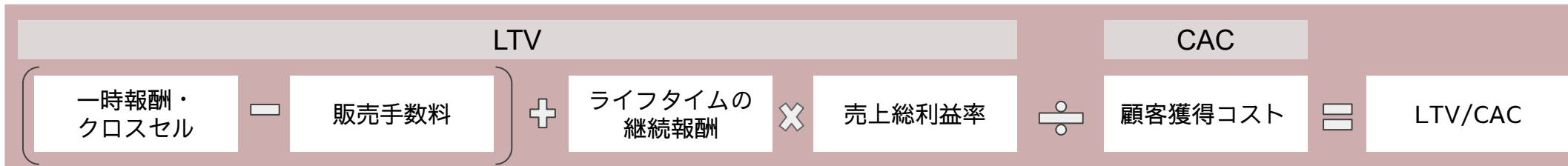
エネチェンジ上で上位表示のプラン※2



※1 標準4人世帯（契約アンペア数50A、月平均使用量300kWh）で東京電力従量電灯Bから各新電力に切り替えた際の年間節約額。燃料調整費・再生可能エネルギー発電促進賦課金は含まず電気代のみで試算。

※2 電力・ガス比較サイト「エネチェンジ」で※1と同条件で東京ガスから切り替えた場合のシミュレーション結果画面

LTV/CACの定義および今後の方針



用語解説

アクションプラン (赤ハイライトが注力分野)

		家庭	法人
一時報酬・クロスセル	<ul style="list-style-type: none"> 一時報酬は電気・ガスの切替時に提携企業から受領する報酬 クロスセルはユーザーに対して電気・ガスの切替以外の商材を販売することで得られる売上 	一時報酬の単価上昇を見込む	省エネ商材のクロスセル
販売手数料	<ul style="list-style-type: none"> オンライン・オフラインパートナーからの顧客紹介に伴うインセンティブ費用、および「エネチェンジ」ユーザーに付与するギフト券発行にかかる費用 いずれも一時報酬の枠内で支払う方針 	—	—
ライフタイムの継続報酬	<ul style="list-style-type: none"> 電気・ガス切替先の提携企業から受領する継続報酬のユーザーあたりの総額 継続報酬（ストック型収益）を継続報酬対象ユーザー数（期末時点）で除した数値に解約率（プラットフォーム事業全体の平均で1.10%^{*1}）の逆数を乗じて算出 	解約率改善のため、ユーザー維持施策の開発・導入	解約率を低水準に維持
売上総利益率	<ul style="list-style-type: none"> プラットフォーム事業の売上総利益率 	95%（2020年12月期実績）	
顧客獲得コスト	<ul style="list-style-type: none"> 広告宣伝費、人件費、コールセンターやサーバー費用等のセグメント共通費を集計（一時報酬以上の販売手数料を当社負担する場合には同様に集計） 上記を新規獲得ユーザー数で除して算出 	LTV/CACを適正な水準で維持しながら、広告宣伝費を中心に費用投下していく方針	

*1 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）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（直近12か月の月次平均）で算出

エネルギーデータ事業

電力・ガス会社向けクラウド型DXサービス

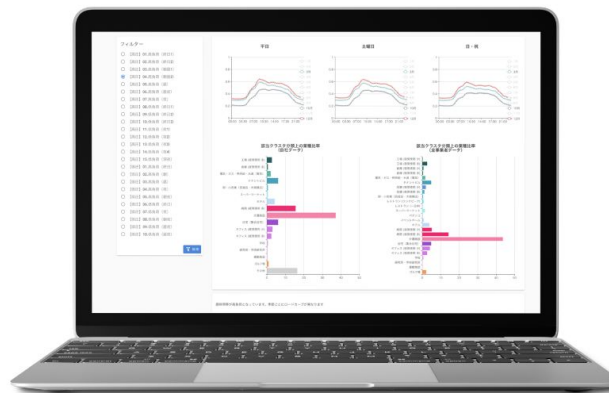
「エネルギーの4D」の進行に伴い必要となる新たなITシステムを、エネルギー事業者向けにクラウド型で提供しています。現在は、主力の2サービス（EMAP、SMAP）他、様々な新規サービスを開発・実証中です。



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
顧客データ分析



スマートメーター活用型
デマンドレスポンス

EMAP※1
エネルギーマーケティングSaaS

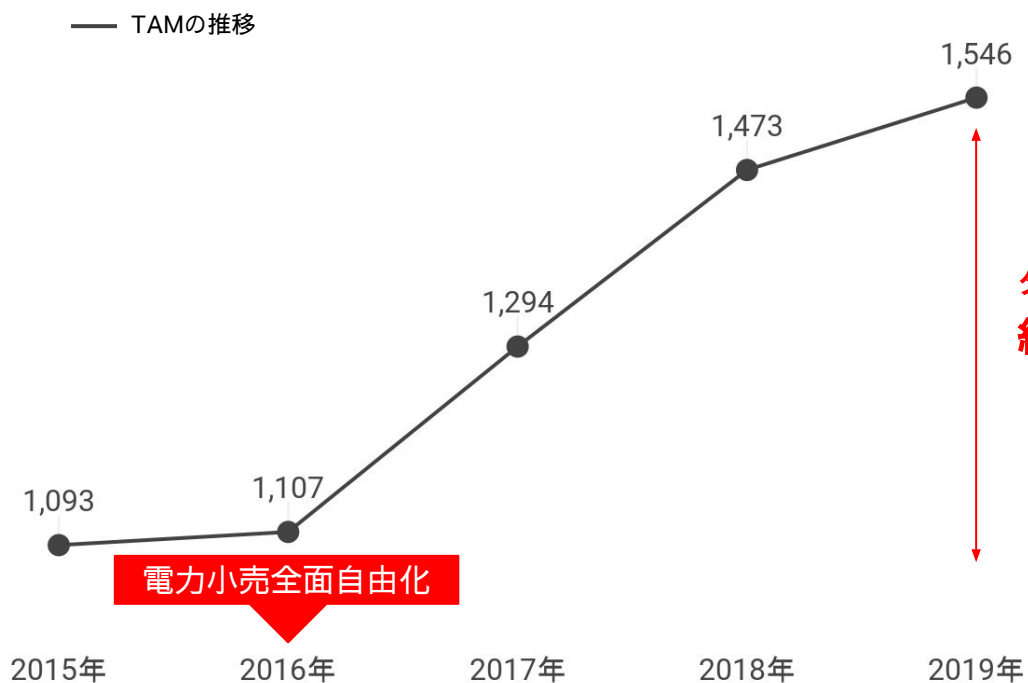
SMAP※1
スマートメーターデータ活用SaaS

※1それぞれ読み方は「EMAP（イーマップ = Energy Marketing Acceleration Platform）」、「SMAP（スマップ = Smart Meter Analytics Platform）」

ターゲット市場は、電力業界の新規IT予算 453億円

「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、電力業界の売上高IT予算比率は増加しています。電力自由化前の2015年からの増加額453億円が当社のターゲット市場と捉えており、当社のシェアは1.5%と推定しております。また、主たる競合はオンプレミス型事業者であるため、SaaSプロダクト拡充によりシェア拡大を見込みます。

TAM（エネルギーデータ事業）※1 単位: 億円



ターゲット市場
約453億円



ターゲット市場シェア
約1.5%
||
ENECHANGE

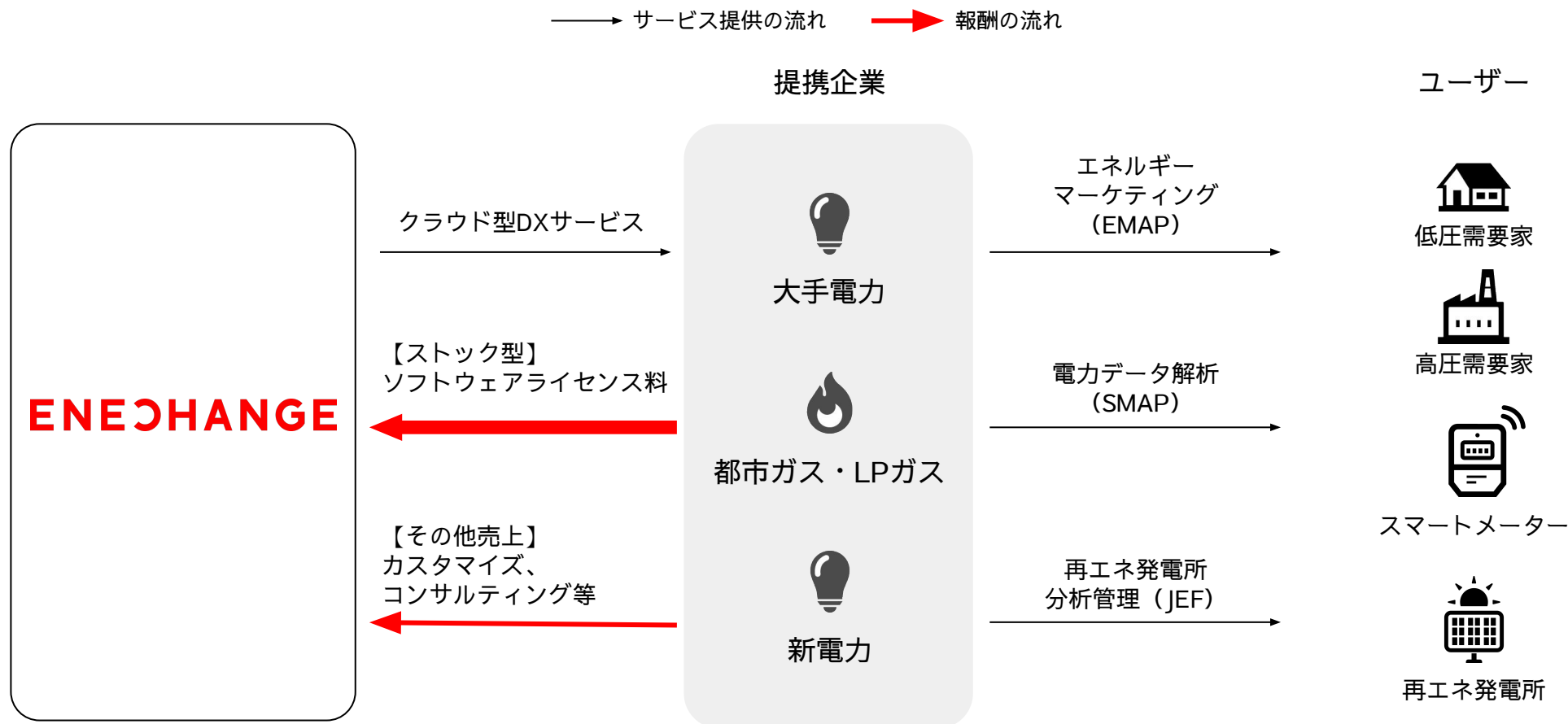


エネルギーデータ事業
2020年度売上

※1 ベース市場に対し、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予算比率を乗じ算出。

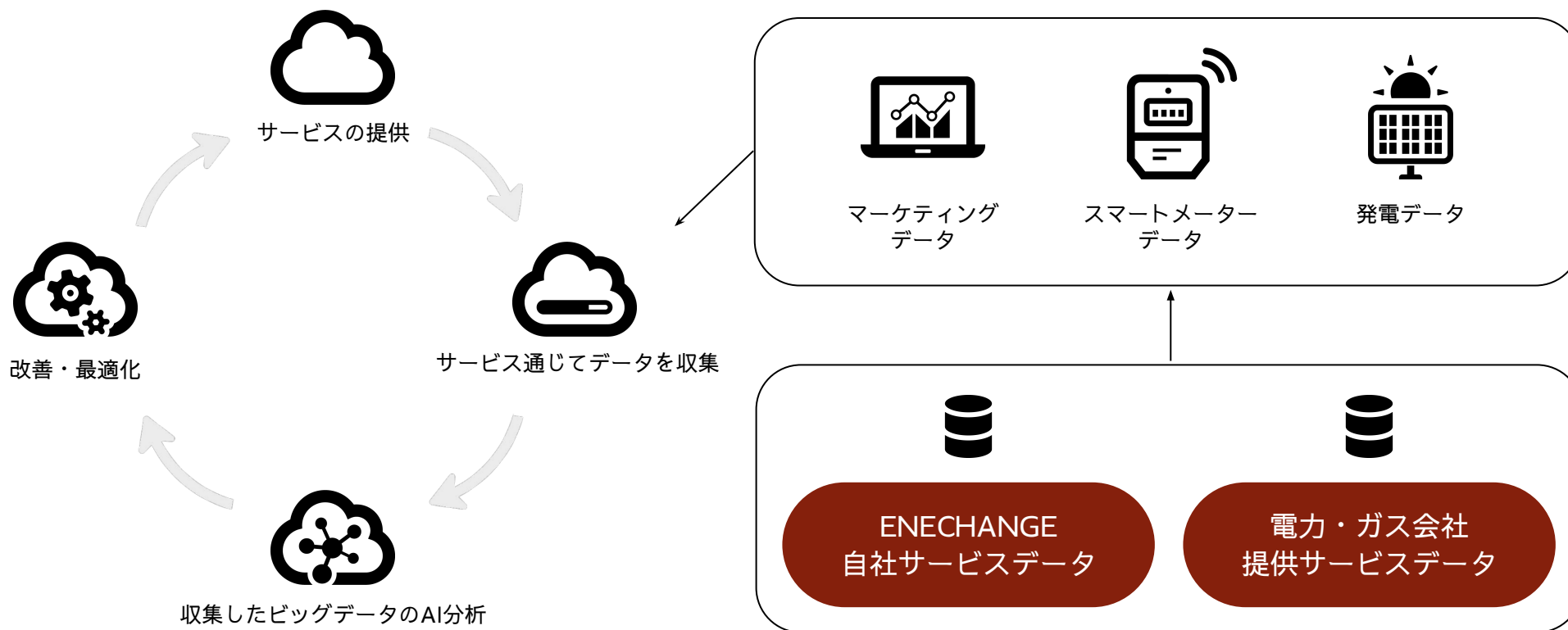
月額ライセンス料課金のストック型収益

当社の独自プロダクトを電力・ガス会社に対してSaaS（BtoBtoC型）でサービス提供し、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。その他、カスタマイズ等の売上もあります。



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。



2020年度実績(EMAP)：北陸電力様に導入、ユーザー満足度向上とコスト低減を実現

北陸電力様にEMAPを導入し、引っ越しや契約変更など各種手続きのDX推進を本格開始しました。エネチェンジでの運用実績を活かしたサービスをSaaSで提供することで、ユーザー満足度の向上やコスト低減につなげています。2016年の電力自由化開始から5年経ち、システム更新の需要を見込んでいます。

北陸電力様への提供例



導入先電力会社担当者の声



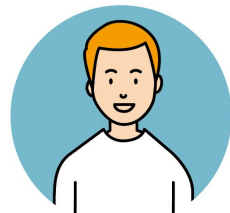
カスタマーサポート担当

Webサイトで手続きが完結することで入電数が下がり、コールセンターの負荷が大幅に減りました。



リビング営業部担当

スマホ対応など最新のUIの導入や柔軟なシステムアップデートにより、お客様の満足度向上や離脱防止、新契約の獲得にもつながっています。



システム部門担当

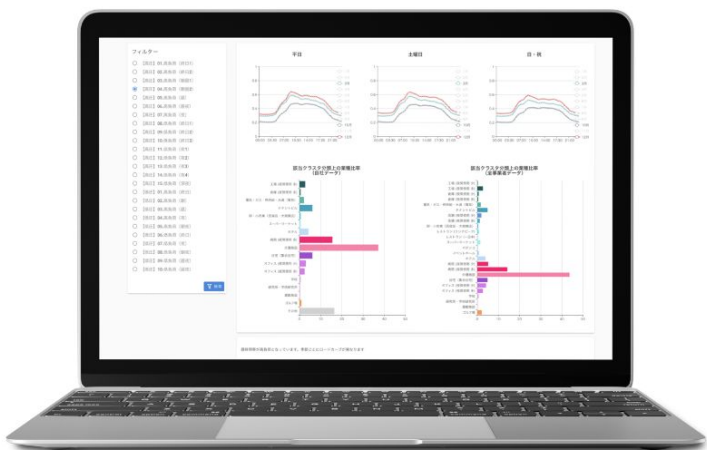
SaaSでの提供のため、インフラの管理も不要で、アップデートも柔軟なためオペレーションコストも下がっています。

2020年度実績(SMAP)：機能拡充により新電力各社への導入が拡大

スマートメーターの普及拡大により、新電力各社でのデータ活用のニーズが高まっています。SMAPの新機能として、**機会学習（AI）**技術を活用したロードカーブ分析・クラスタリング等の解析サービスを開始し、営業戦略策定やコスト削減などにご活用いただいています。

2020年の機能拡充実績

1. ロードカーブ分析による顧客分析
ロードカーブ分析・クラスタ等の技術を活用した重要顧客への営業戦略立案支援サービスを提供開始。
2. 託送切替申請の自動化
送配電事業者への託送料金切替WEB申請業務を自動化。申請時の人的コスト削減に貢献するサービス提供開始



導入先電力会社担当者の声



新電力A 営業企画部

電力とセットで太陽光発電を販売していますが、ロードカーブ分析で昼間の電力負荷が高い需要家を簡単に選定できるので、営業効率がアップしました。



新電力B 需給管理部

ロードカーブ分析により多角的な分析が可能なので、新メニュー検討時の規模想定や特定クラスタへのキャンペーン検討などに活用しています。



新電力C 需給管理部

託送切替申請の自動化のおかげで、労力をかけずに年間数千万円のコスト削減が達成できました。

2021Q1実績①：グリーン電力証書発行プラットフォーム「GreenCart」の提供開始

脱炭素化にむけたプロダクトとして、日本自然エネルギー様（東京電力エナジーパートナー子会社）と共同で、グリーン電力証書（再エネ価値）の発行プラットフォーム「GreenCart」の提供を開始し、オンラインでグリーン電力証書の即時発行を行うプラットフォームを日本で初めて実現しました。また、当社使用電力の脱炭素化も実現しました。

GreenCartによるグリーン電力証書の発行



グリーン電力証書（当社2020、2021年度）



2021Q1実績②：KIWI POWER社との独占提携によるVPP SaaSへの本格参入

分散化にむけたプロダクトとして、VPP SaaS企業の世界最大手の1つイギリス KIWI POWER社（仏Engie社傘下）との独占提携を実施しました。KIWI POWER社が有する海外での豊富な実績と、当社の知見・技術力を融合させることで、VPPアグリゲーター及び蓄電池・自家発電などのリソース所有者に対して、VPP SaaS「ENECHANGE KIWI」の提供を開始します。

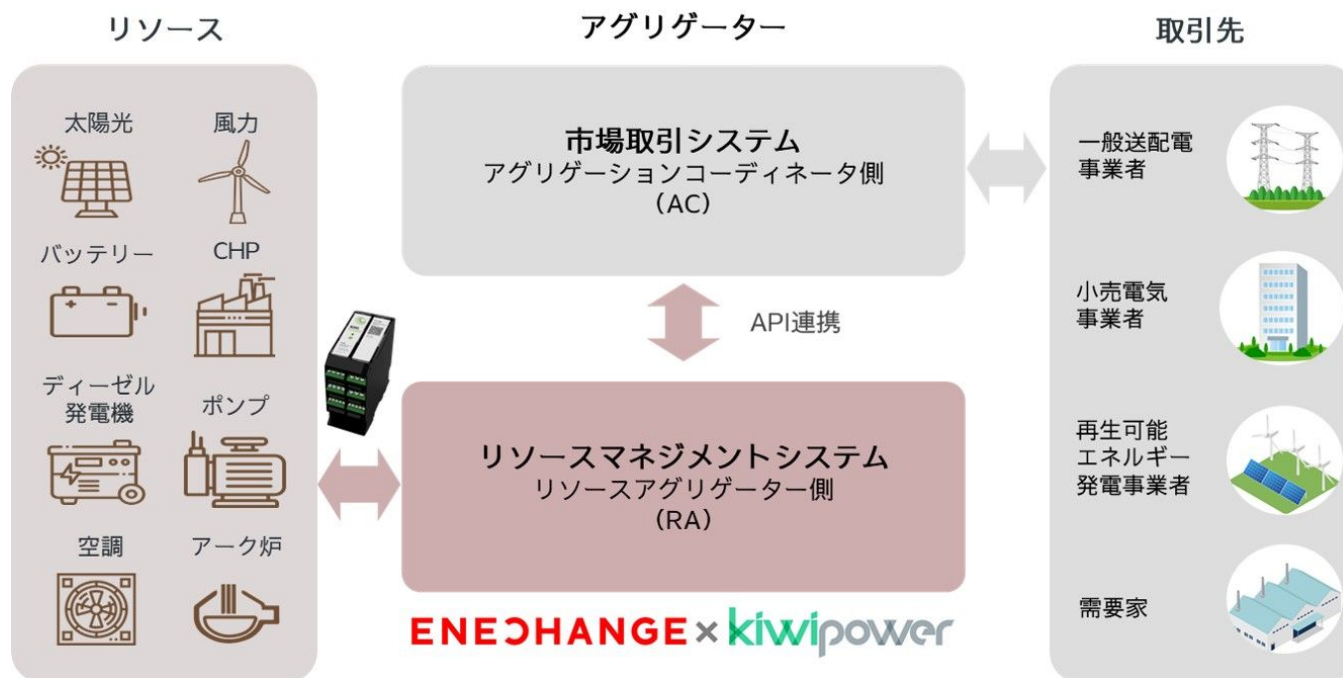
KIWI POWER社 概要



実績

- 1GWのリソースを管理
- 800以上の拠点
- 10カ国以上で活動
- 10年以上の実績
- 80人以上の従業員

日本におけるサービスの流れ

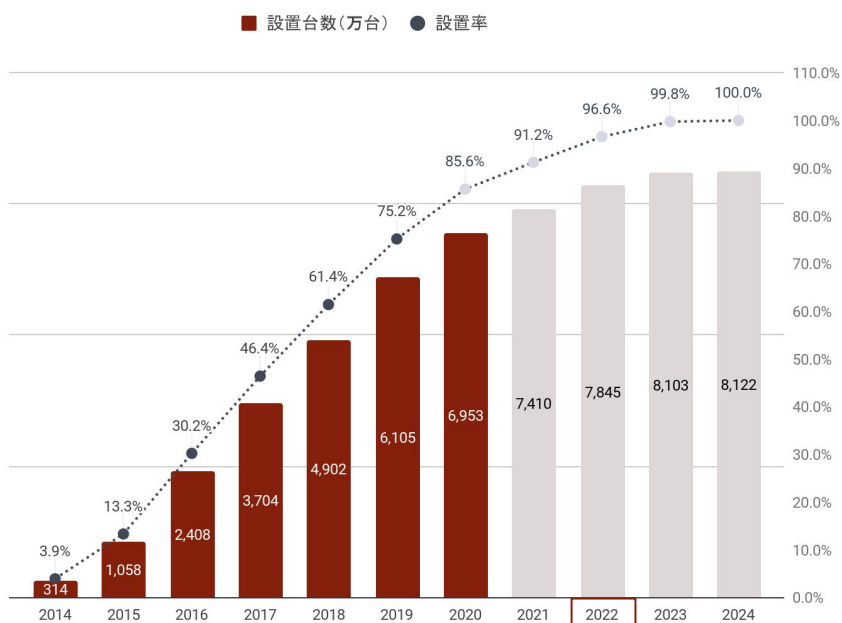


2022年春の「電力データ自由化」による電力データ活用新規サービス

2022年4月に「電力データ自由化」※1が予定され、8,000万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APIアクセスが第三者（電力小売事業者以外）に解放されます。

電力データの活用拡大が期待され、電力データ活用プロダクトによる事業拡大を予定しています。

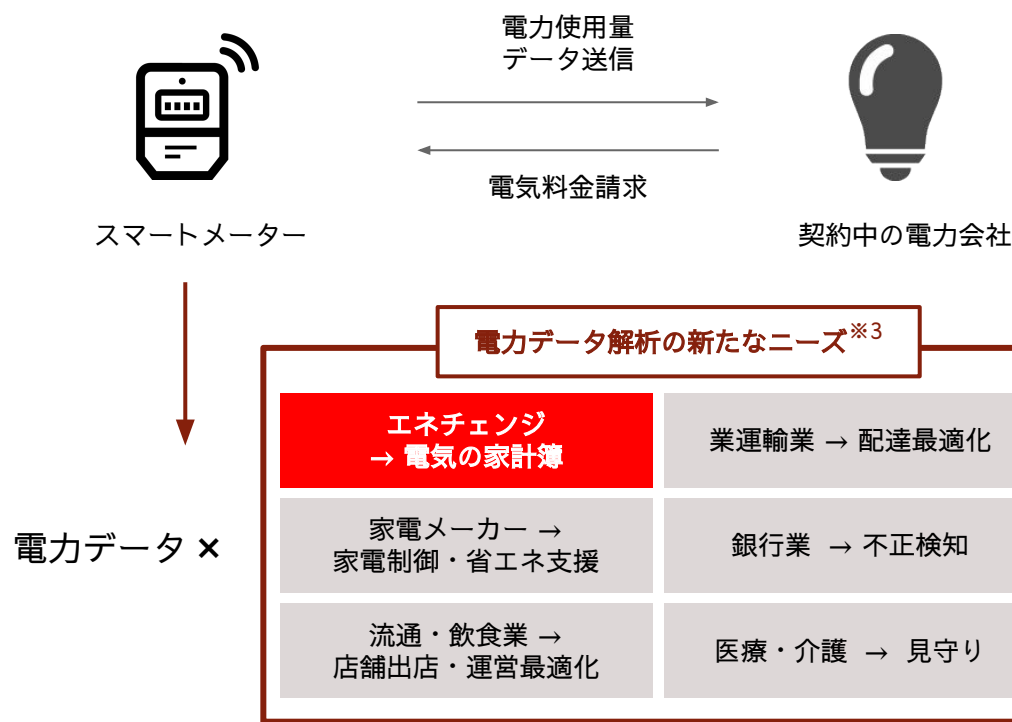
スマートメーターの設置台数 ※2



2020年3月末までは実績、それ以降は計画値。

2022.4 電力データ自由化

「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活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小売電気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が見込まれます

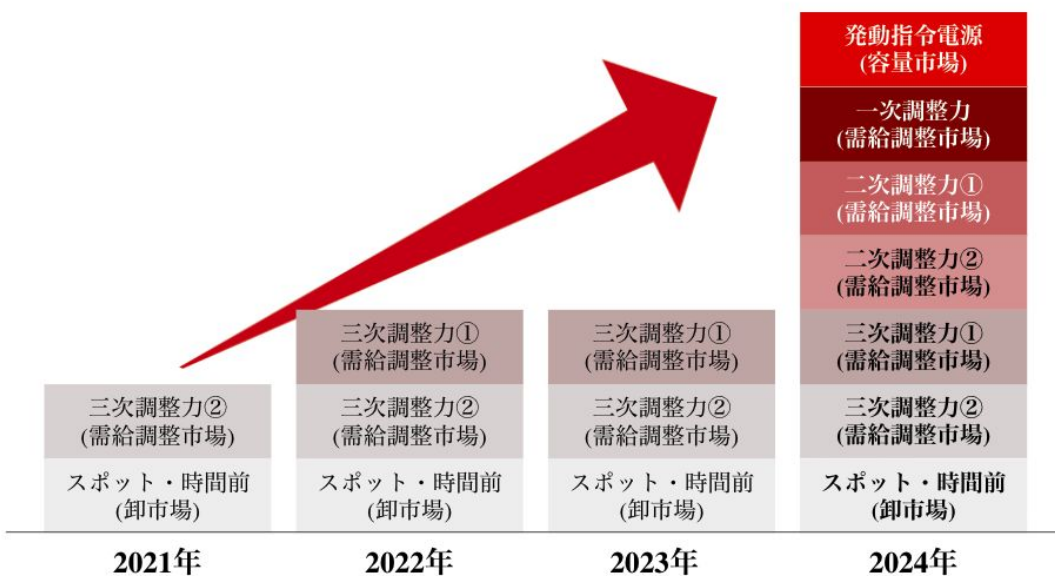
※2 資源エネルギー庁「電力・ガス小売全面自由化の進捗状況について」（2021年7月12日）の資料内低圧部門のスマートメーター導入計画を基にグラフ化

※3 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

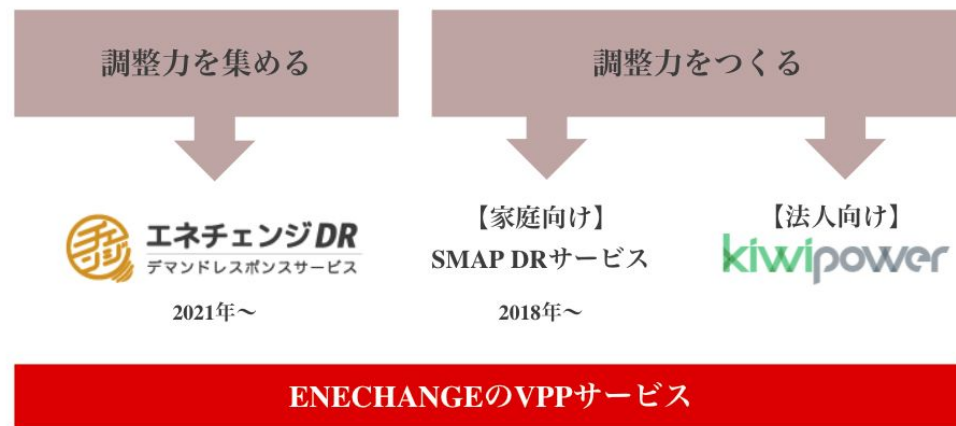
市場規模1,000億円のVPP（仮想発電所）市場への本格参入

需給調整市場（2021年から三次調整力②、2022年から三次調整力①開始^{※1}）、容量市場（2024年度から）により日本でのVPP市場（想定市場規模 1,000億円）が見込まれています。（海外市場規模：イギリス 790億円、ドイツ 850億円^{※2}）
 当社は、日本最大のエネルギー関連の顧客基盤とエネルギーデータ活用技術を活かし、VPP市場に本格参入していきます。

日本におけるVPP市場規模



当社のVPP戦略



※1 三次調整力とは需給バランス調整を目的とした調整力のことを指します。①の応答時間は15分、②の応答時間は45分となり、継続時間は3時間となります
 ※2 「欧米諸国の需給調整市場に関する調査」最終報告書(2018年7月) 電力広域的運営推進機関より当社作成 (1€=125円、1£=140円にて試算)

海外ネットワークを活かした戦略的な協業

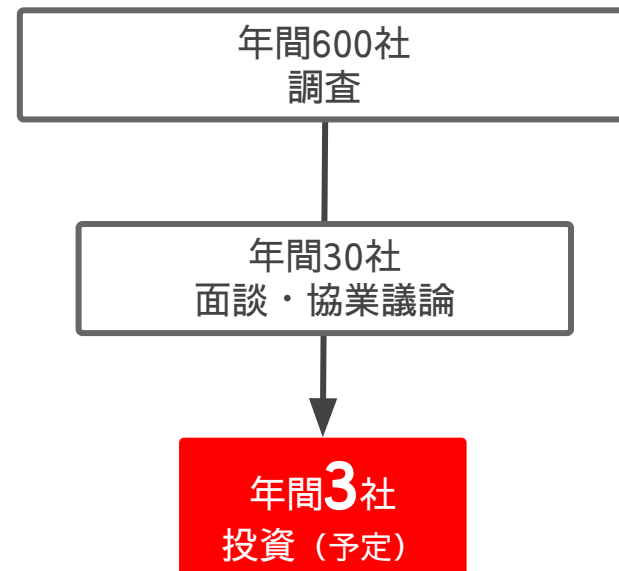
当社イギリス子会社を起点とするグローバルなネットワークを活用した「エネチェンジ・インサイト・ベンチャーズ」により、年間600社もの欧米の最先端のエネルギー企業の調査・提携・投資交渉を多くの日本企業に提供しています。また、本サービスで発掘した有望なベンチャー企業に対して、出資参画するファンド^{※1}を活用した戦略的資本業務提携を行っていきます。



エネチェンジ・インサイト
によるベンチャー調査



Japan Energy Fund 1号^{※2}
からの出資による資本提携



^{※1} 海外特化型の脱炭素エネルギーファンド「JAPAN ENERGY ファンド」は当社と株式会社Loopの関連会社が運営し、投資規模総額約1,000億円を目指して活動しています。

^{※2} 第1号ファンドでは、100百万USドル（110億円規模）での事業展開を目指しており、大和エナジー・インフラ株式会社ならびに北陸電力グループが出資しています。

リスク情報

新型コロナウイルス感染症拡大による緊急事態宣言の影響

新型コロナウイルス感染症拡大及び政府による緊急事態宣言の発令を受け、オンラインチャネルの利用機会拡大・DXサービス需要の増加の機会と捉えて、積極的に営業推進してまいります。また、テレワークを前提とした職場環境整備により、優秀な人材確保を加速します。

一方で、緊急事態宣言は、プラットフォーム事業の法人ユーザーを中心とした電力使用量減少による継続報酬の一時的な減少につながる可能性があります。

新型コロナウイルス感染症拡大による 緊急事態宣言の影響

電気代への関心の高まり

リモートワークの普及による自宅の電気代への関心の高まり

デジタル活用需要の増加

テレワークを前提とした社会的なDXニーズの顕在化

採用機会の創出

経済の先行き不安がもたらす雇用環境の悪化

電力需要の一時的減少

緊急事態宣言や外出自粛による社会活動の停滞

当社への影響



プラットフォーム事業における申込数の増加



データ事業におけるDXサービスの需要増加



テレワークを前提とした職場環境の整備により優秀な人材の採用機会増



プラットフォーム事業の法人ユーザーの電力使用量減少による一時的な継続報酬の減少

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	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	プラットフォーム	・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	中	大	・切替意欲向上のためのユーザー啓蒙活動や当社認知度向上のための施策実施 ・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	データ	・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	中	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： 新型コロナウイルス感染症	プラットフォーム 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使用量が極端に落ち込むなど、当社グループ業績への影響が想定を超えて拡大する可能性	中	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

* 有価証券報告書の「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

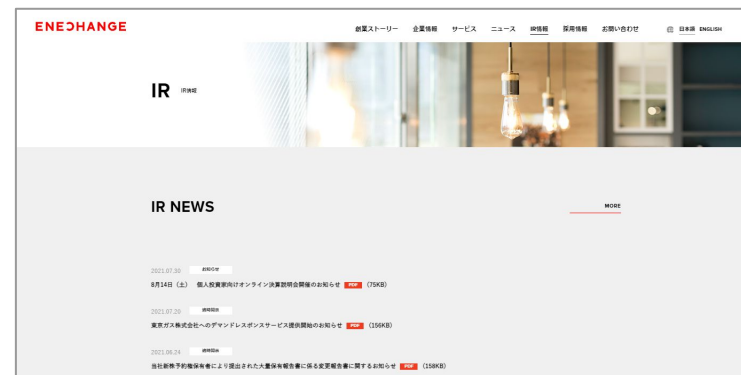
項目	影響する事業セグメント	主要なリスク	顕在化の可能性	顕在化した場合の影響度	リスク対応策
事業内容・提供サービス： 電力・ガス会社への依存	プラットフォーム データ	・自然災害や突発的な事象等予期せぬ事態により取引先である電力・ガス会社の経営状態が悪化し、既存契約の条件見直しや解消、新規発注の停止等につながる可能性	低	大	・多角的な事業展開により、特定会社に依存しない事業基盤を確立することで対応
事業内容・提供サービス： 競合他社の状況について	プラットフォーム データ	・競合の参入により、当社グループの事業領域における競争激化により、ユーザーの解約や電力・ガス会社との契約単価の下落が生じる場合、若しくは当社サービスの導入が進まない可能性	低	中	・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
事業内容・提供サービス：検索エンジン	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	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	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	・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	プラットフォーム 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	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

※ 有価証券報告書の「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

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。



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。



お問い合わせ先：ENECHANGE株式会社 IR担当宛 ir@enechange.co.jp