

ENECHANGE

CHANGING ENERGY FOR A BETTER WORLD

2021年12月期 第3四半期決算説明資料

ENECHANGE株式会社

2021年11月12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。

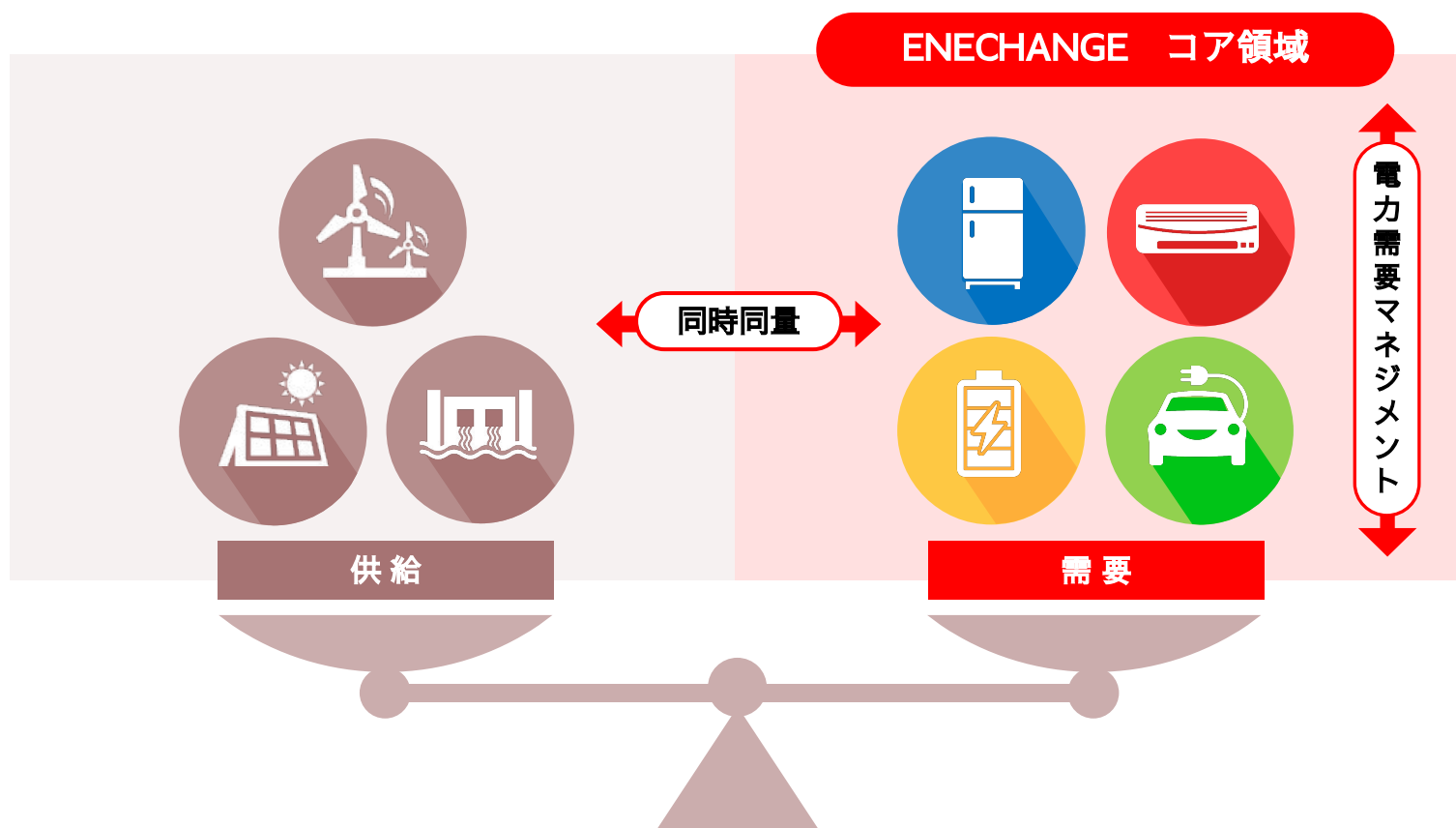
また、本資料に含まれる当社以外に関する情報は、公開情報等から引用したものであり、かかる情報の正確性、適切性等については当社は何らの検証も行っておらず、またこれを保証するものではありません。

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3四半期連結業績
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

ENECHANGEは、カーボンゼロを推進する会社です

主要国すべてが2050年の脱炭素化に合意する中、エネルギー業界は大変革を迫られています。ENECHANGEは、電力の需要側におけるイノベーションをコア領域と定め、電力切替を通じた脱炭素な電気の普及、電気自動車・蓄電池などのデマンドレスポンス技術による電力需要マネジメントを通じて、カーボンゼロの実現を推進していきます。



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}ほど拡大し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



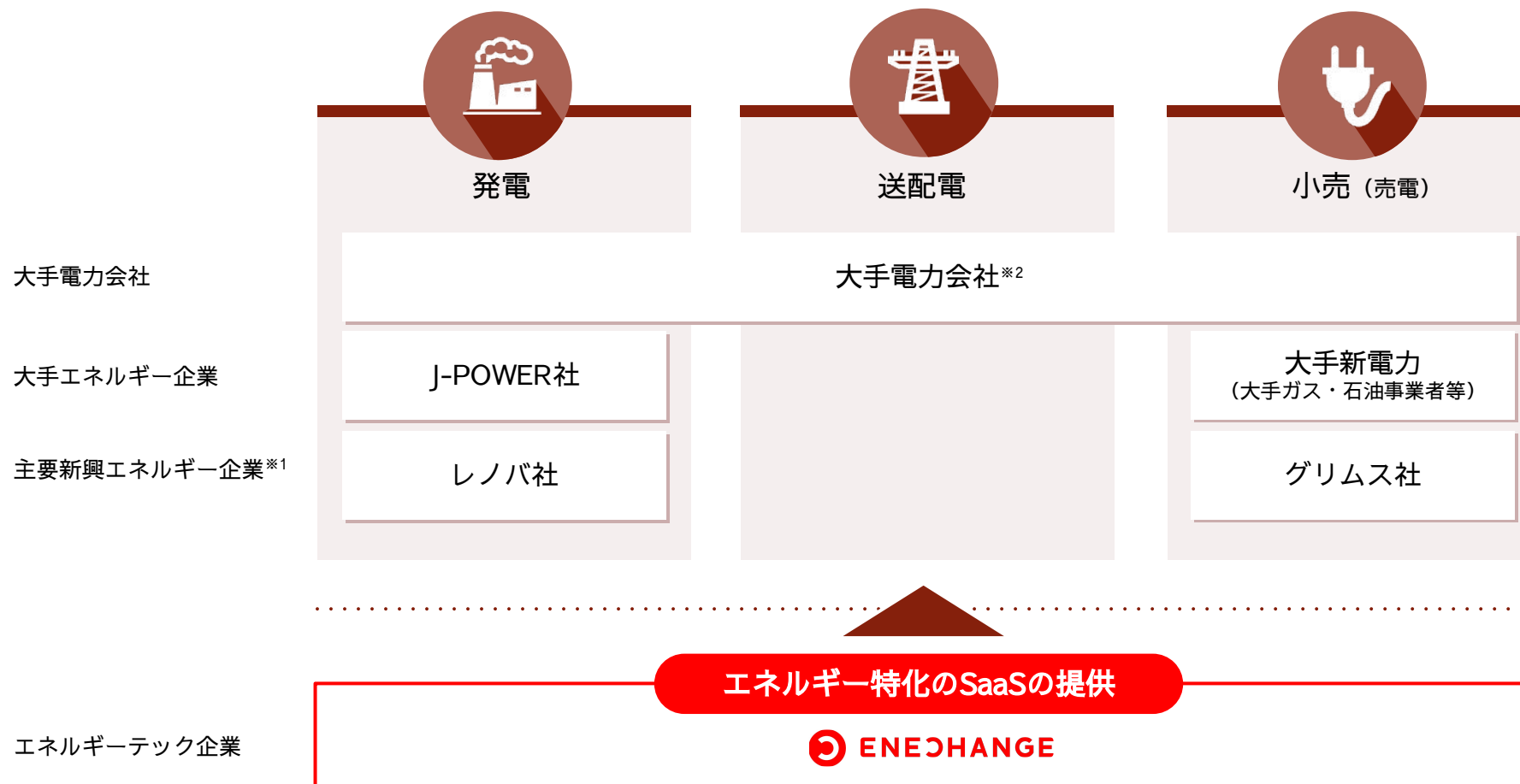
「電化」により18兆円産業に



※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。
 ※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の提供を通じて、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。



※1 2010年代の東京証券取引所における新規上場企業より当社にて選定

※2 2020年発送電分離により送配電部門は法的分離

「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。

4D

プラットフォーム事業



DEREGULATION
自由化

データ事業



DIGITALIZATION
デジタル化



DECARBONIZATION
脱炭素化



DECENTRALIZATION
分散化

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、年平均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。

売上高推移



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3四半期: エグゼクティブ・サマリー

2021年12月期
第3四半期
連結業績

売上高は**四半期売上高 8.0億円（前年同期比+79%）**、**ストック型収益3.0億円（同+28%）**といずれも**過去最高**を更新
利益面では**四半期売上高総利益 6.7億円（同+87%）**、**調整後営業利益 3.9億円（同+176%）**といずれも**過去最高**を更新

プラットフォーム
事業

継続報酬対象ユーザー数は**引き続き過去最高（同+33%）**を更新
売上高（同+124%）と**ストック型収益（同+30%）**ともに**過去最高**を更新
オーベラス・ジャパン社のM&Aの実施により成長加速に取り組む

データ事業

顧客数は**過去最高（同+52%）**を更新
売上高（同+20%）と**ストック型収益（同+27%）**ともに**過去最高**を更新
電気自動車（EV）充電サービスを提供開始

2021年12月期
通期業績予想

上方修正後売上高予想26億円に対して**進捗率84%**と好調に推移
投資単位の引下げと流動性の向上のため**1対2の株式分割**（2021年12月31日基準日）を予定

エネルギー業界に特化したバーティカルSaaS^{※1}企業

売上高
(FY2020 YoY)

17.1 億円
(売上高総利益率77.3%)

+35 %

NRR^{※2}

129 %

ターゲット市場^{※4}

プラット
フォーム事業 **457** 億円

データ事業 **453** 億円

ストック型収益
(FY2020 YoY)

9.0 億円

+33 %

平均月次解約率^{※3}
(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^{※4}

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 ネットレベニューレテンション「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

※3 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、解約数は家庭・法人ユーザーの「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。

※4 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、詳細は補足資料に掲載。

2021年12月期 第3四半期連結業績

2021年12月期 第3四半期 連結業績サマリー

(単位：百万円)	Q3 (7月-9月)			Q3累計 (1月-9月)		
	2020年	2021年	前年同期比	2020年	2021年	前年同期比
売上高	448	800	+78.5%	1,252	2,186	+74.6%
売上総利益	358	677	+88.9%	957	1,874	+95.8%
売上総利益率	80.0%	84.6%	+4.6pt	76.4%	85.7%	+9.3pt
販管費	313	599	+91.0%	874	1,736	+98.6%
営業利益	44	78	+74.4%	82	137	+66.4%
営業利益率	10.0%	9.8%	▲0.2pt	6.6%	6.3%	▲0.3pt
経常利益	40	60	+49.1%	59	139	+133.6%
親会社株主に帰属する四半期純利益	37	45	+19.4%	37	61	63.2%

通期業績予想に対する進捗率（84.1%）

2021年5月24日に売上高の通期予想を上方修正。第3四半期の進捗率は84.1%と、前年同期を上回る順調な進捗となっています。今期の業績予想は、11月から連結されるオーベラス社のM&A効果の精査等を行ったうえで、必要があれば修正を検討いたします。

2021年度 第3四半期 売上高

2,186百万円

2021年5月24日
期初想定2,300百万円
から上方修正

2021年度通期予想
2,600百万円

進捗率 **84.1%**

2020年度 第3四半期 売上高

1,252百万円

2020年度通期実績
1,713百万円

進捗率 **73.1%**

過去最高の売上高 (+79%) 及びストック型収益 (+28%) を記録

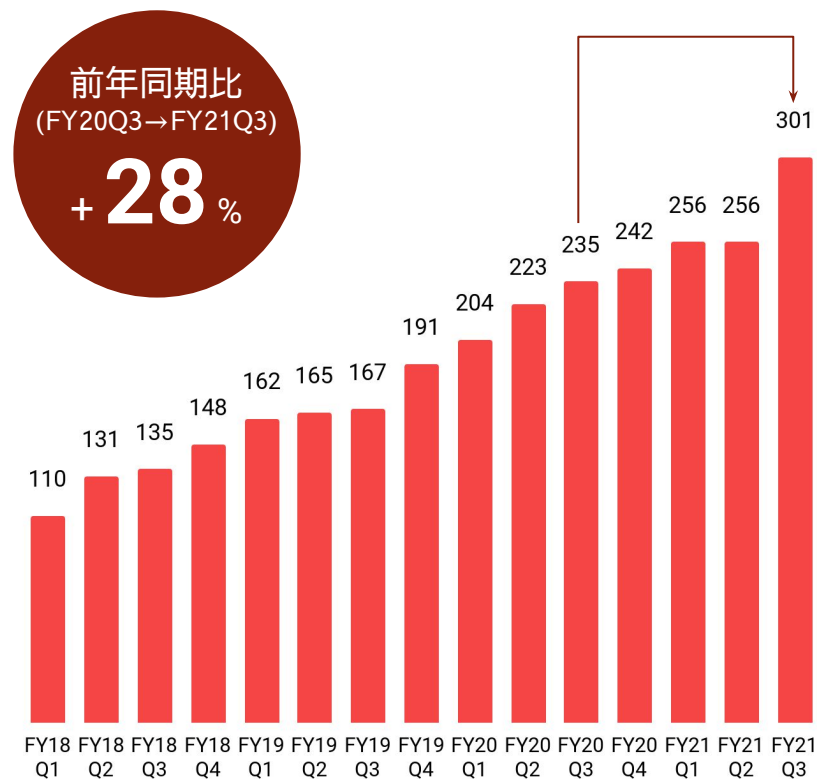
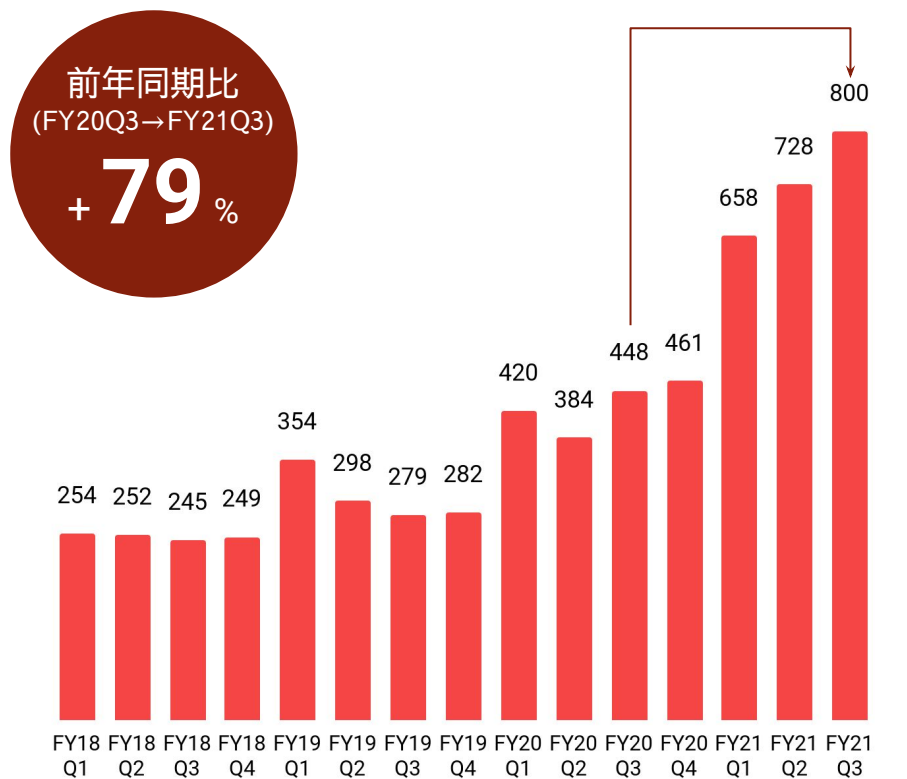
四半期売上高は前年同期比+79%増、ストック型収益は同+28%といずれも過去最高を達成しました。ストック型収益は前四半期において緊急事態宣言の影響を受け伸び悩みましたが、当四半期では着実な成長を実現しています。

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

両事業ともに過去最高の四半期売上高とストック型収益を達成

プラットフォーム事業は電力切替需要の増加により売上高は前年同期比+124%増、ストック型収益は電力切替需要の増加に加えて電力需要の回復により同+30%増といずれも過去最高となりました。

データ事業は新規顧客へのプロダクト導入並びに既存顧客へのクロスセルが進んだことにより、売上高は同+20%増、ストック型収益は同+27%増といずれも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

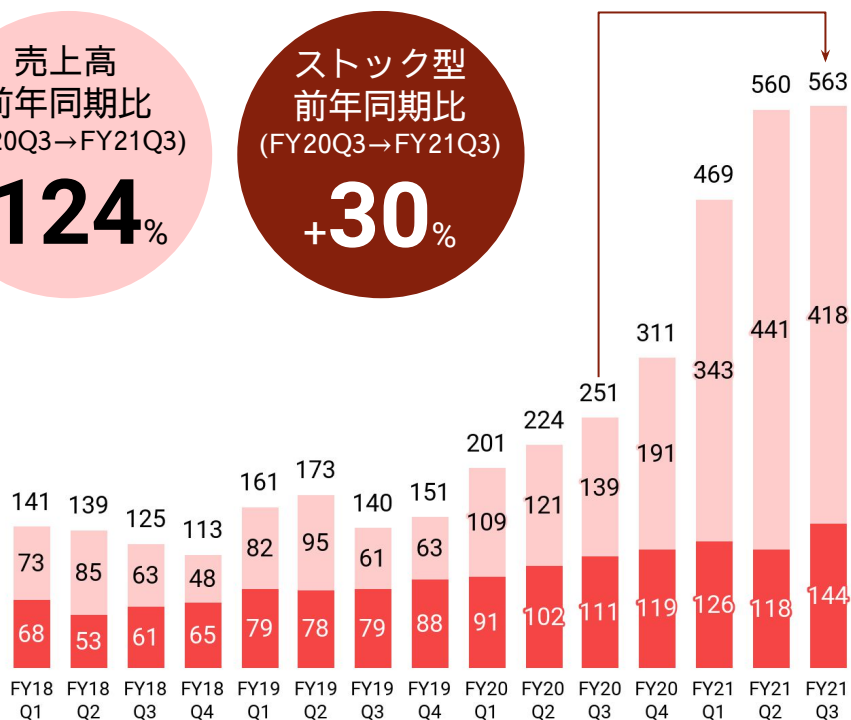
データ事業
四半期売上高

単位: 百万円

■ フロー型収益 ■ ストック型収益

売上高
前年同期比
(FY20Q3→FY21Q3)
+124%

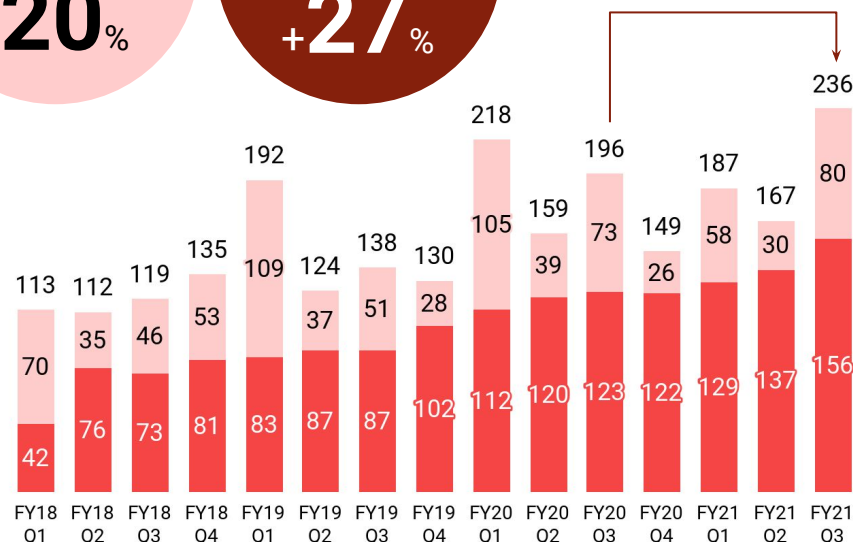
ストック型
前年同期比
(FY20Q3→FY21Q3)
+30%



■ フロー型収益 ■ ストック型収益

売上高
前年同期比
(FY20Q3→FY21Q3)
+20%

ストック型
前年同期比
(FY20Q3→FY21Q3)
+27%



*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

過去最高の売上総利益を記録 (+87%)

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677百万円（前年同期比+87%増）と過去最高を記録、売上総利益率は85%（同+4pt増）と高い水準を維持しています。

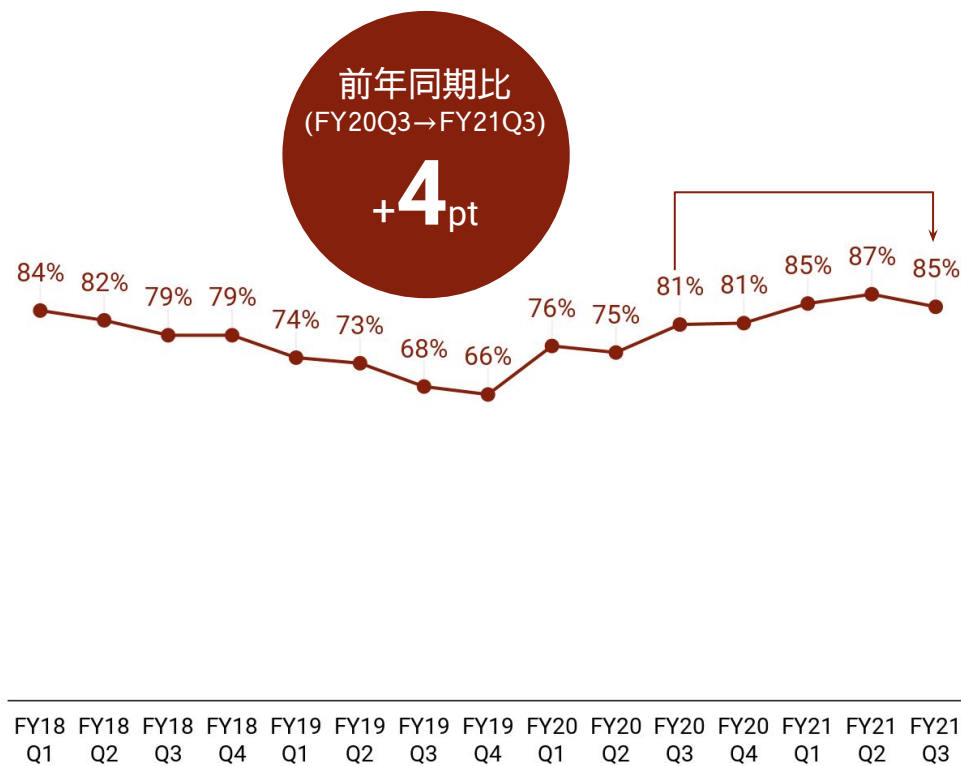
売上総利益

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 (+176%)

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、Q3においては営業赤字予想のところ、売上の伸びが寄与し今期最高の営業利益となりました。調整後営業利益^{※1}は395百万円となり（前年同期比+176%増）と過去最高を更新しています。

営業損益（四半期）

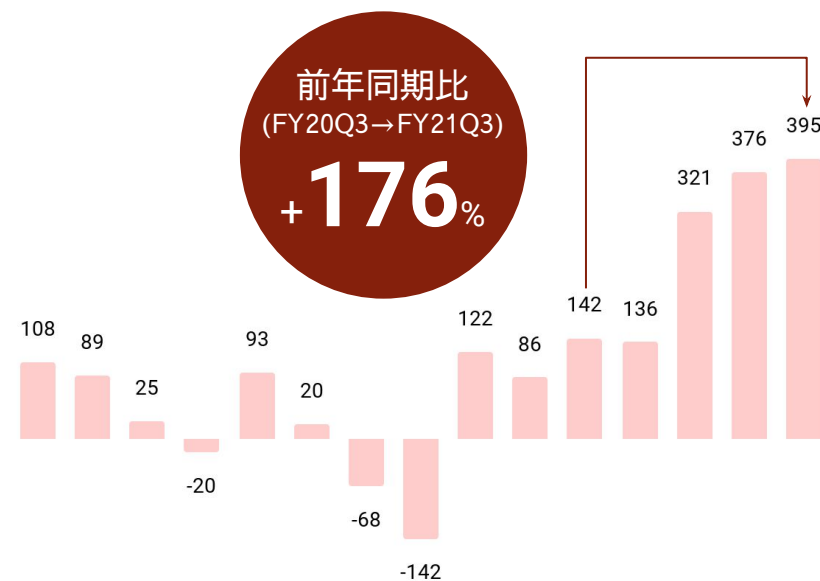
単位: 百万円



FY18 Q1 FY18 Q2 FY18 Q3 FY18 Q4 FY19 Q1 FY19 Q2 FY19 Q3 FY19 Q4 FY20 Q1 FY20 Q2 FY20 Q3 FY20 Q4 FY21 Q1 FY21 Q2 FY21 Q3

調整後営業損益^{※1}（四半期）

単位: 百万円



FY18 Q1 FY18 Q2 FY18 Q3 FY18 Q4 FY19 Q1 FY19 Q2 FY19 Q3 FY19 Q4 FY20 Q1 FY20 Q2 FY20 Q3 FY20 Q4 FY21 Q1 FY21 Q2 FY21 Q3

※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

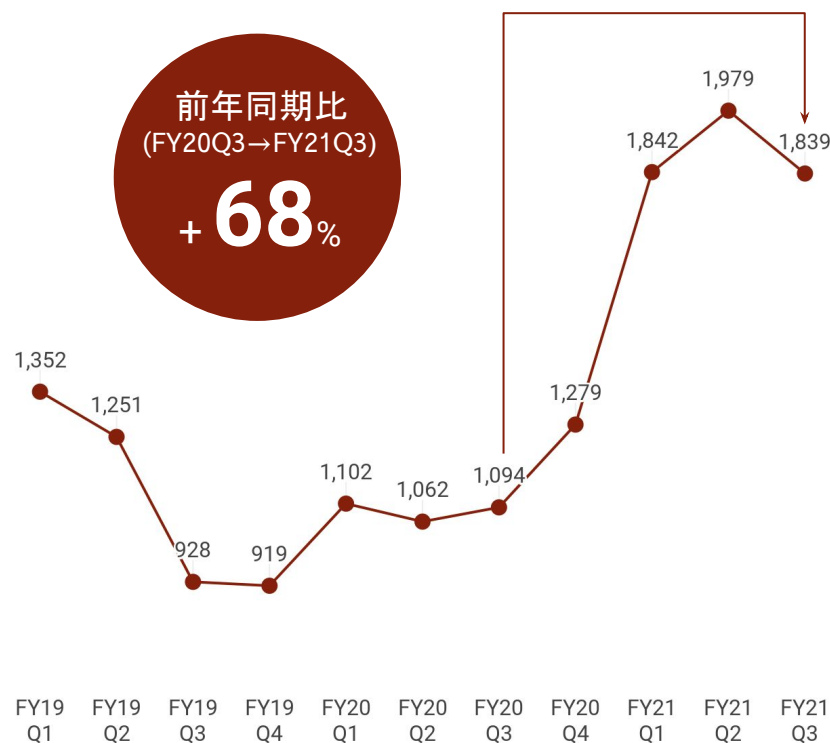
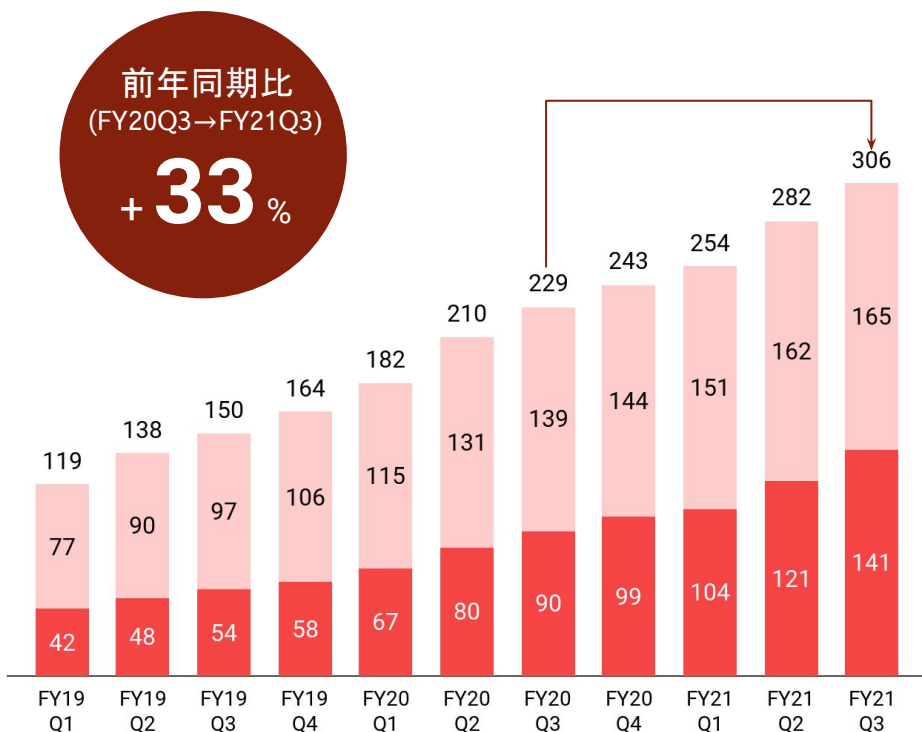
ユーザー数（+33%）は過去最高、ARPUは高水準を維持

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、前年同期比+33%増となりました。ARPUは過去2四半期同様の高い水準を維持し、前年同期比+68%増となりました。

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

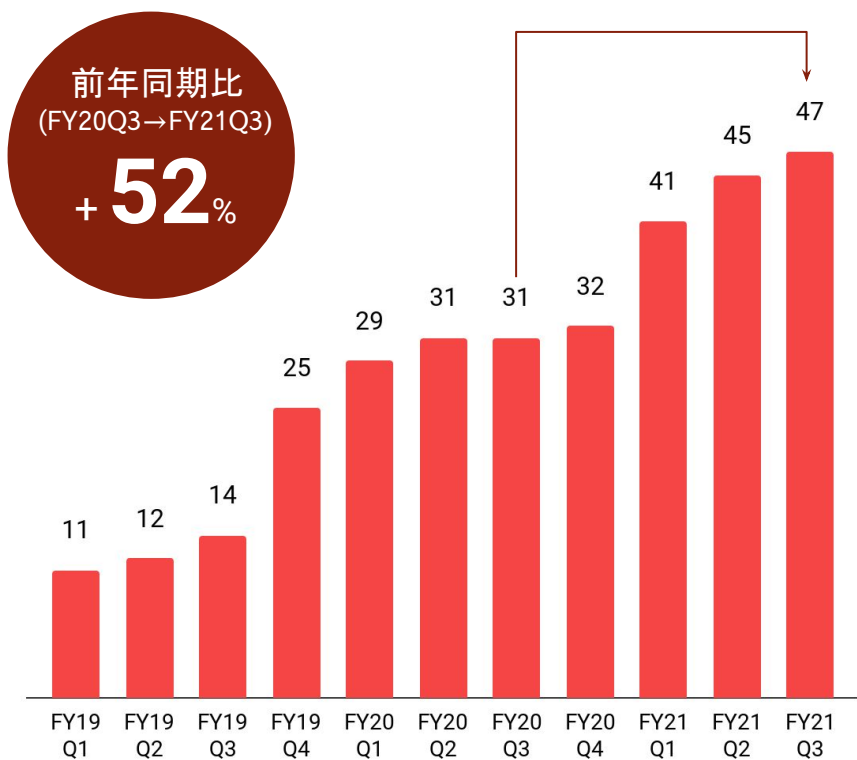
※2 Average Revenue Per User：四半期セグメント売上高を四半期末の継続報酬対象ユーザー数で除して算出

顧客数は過去最高（+52%）、ARPUは前四半期対比上昇

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+52%増と過去最高となりました。ARPUは、前年同期比では低単価プロダクトによる新規顧客の開拓により前年同期比△21%と減少、対前四半期では既存顧客のクロスセルにより増加しています。

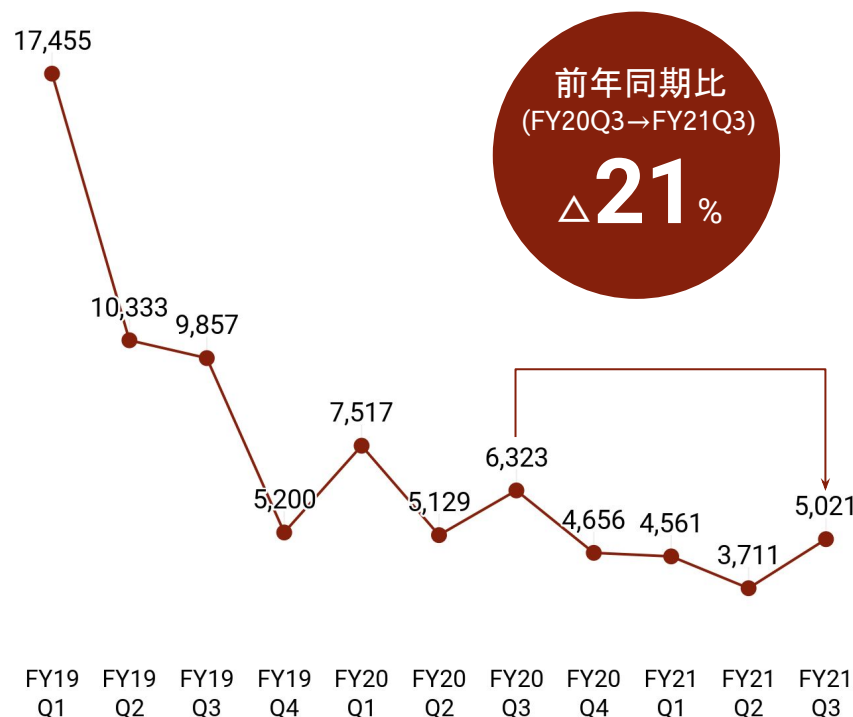
顧客数 ※1

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として高水準のNRR

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

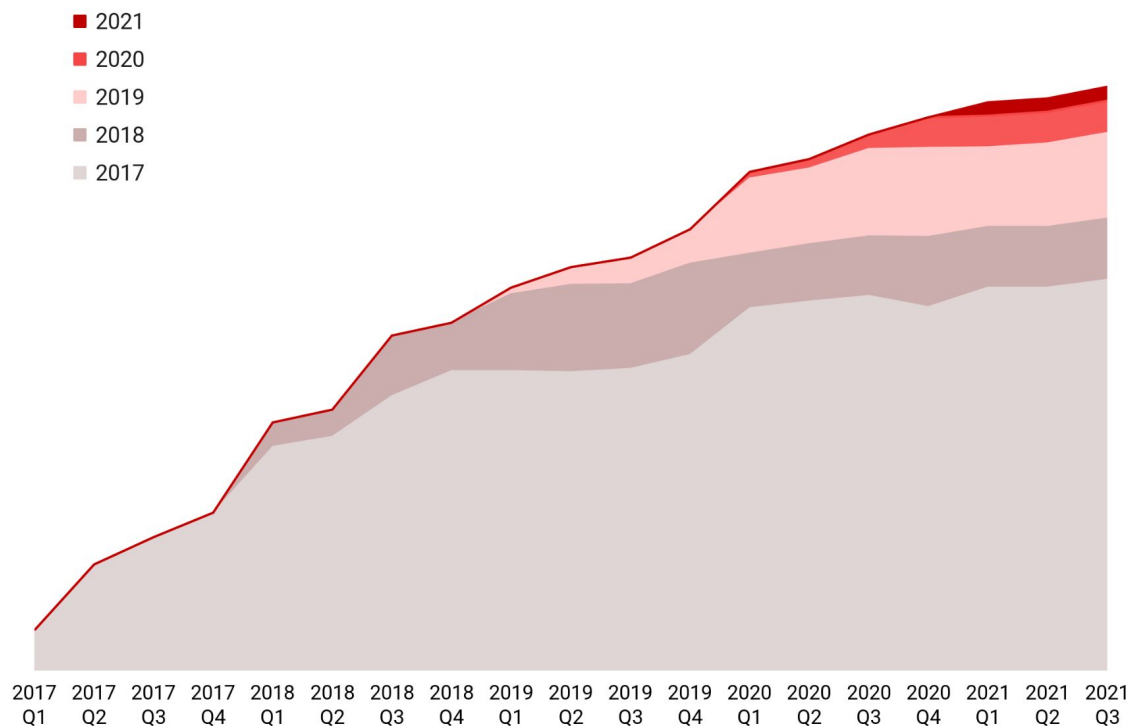
128%



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

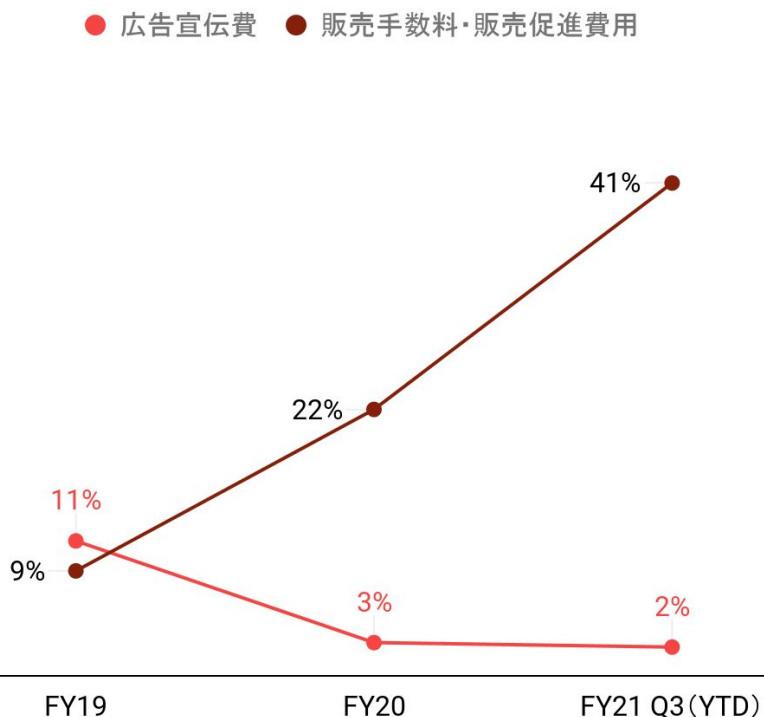


※1 ネットレベニューリテンションは「N-1期末時点における顧客から生じるN期末時点におけるストック収益」÷「N-1期末時点におけるストック収益」で算出

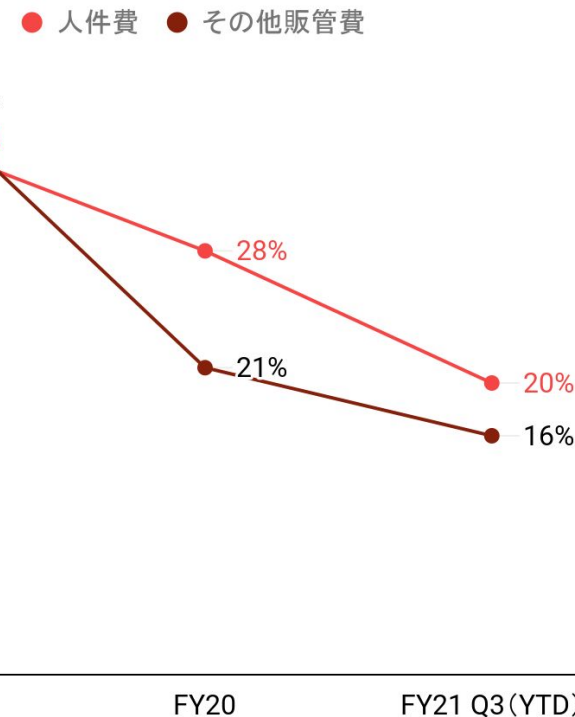
販売費及び一般管理費の対売上高比率は継続的に低下

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

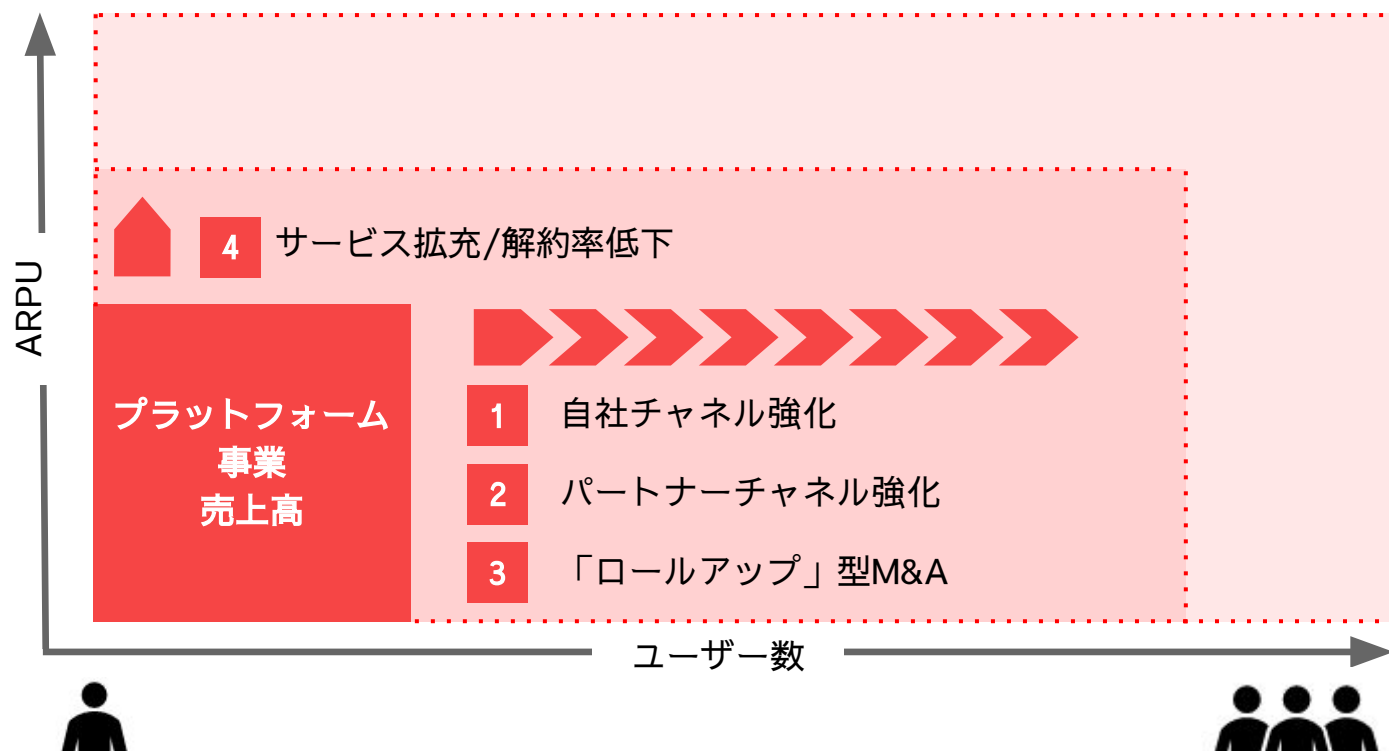
エネルギープラットフォーム

「エネルギーを選ぶを常識に」

売上最大化のための4戦略

売上拡大フェーズにあるプラットフォーム事業では、KPIである「ユーザー数」と「ARPU」の拡大が重要と考えております。ユーザー数は、自社チャネル・パートナーチャネルの強化、同業他社を買収する「ロールアップ」型のM&Aにより、年率30%での増加を目指します。ARPUは、電力データ自由化に対応したサービス拡充などにより増加を目指します。

プラットフォーム事業における売上拡大の4戦略

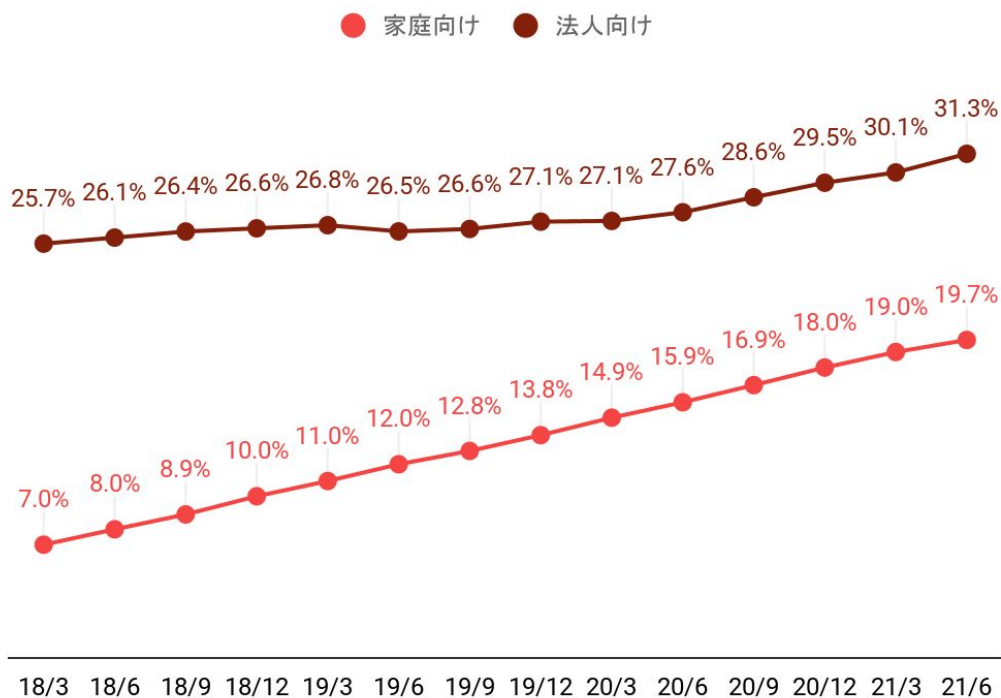


新電力利用者における当社シェアは過去最高を更新

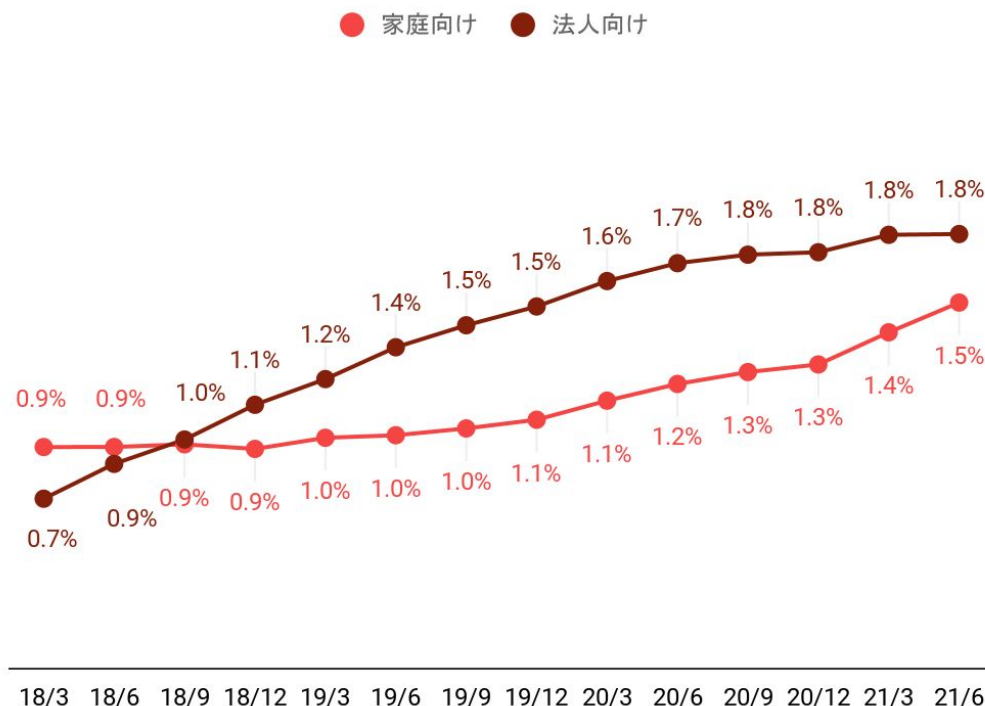
電力小売自由化は、法人向けは2005年、家庭向けは2016年であり、新電力のシェア（契約口数ベース）は、法人向け31.3%、家庭向け19.7%に達しております。

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1.5%とともに過去最高を記録し、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※1



新電力の利用者における当社シェアの推移※1



※1 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

パートナー数は過去最高、パートナー経由の新規獲得も好調を維持

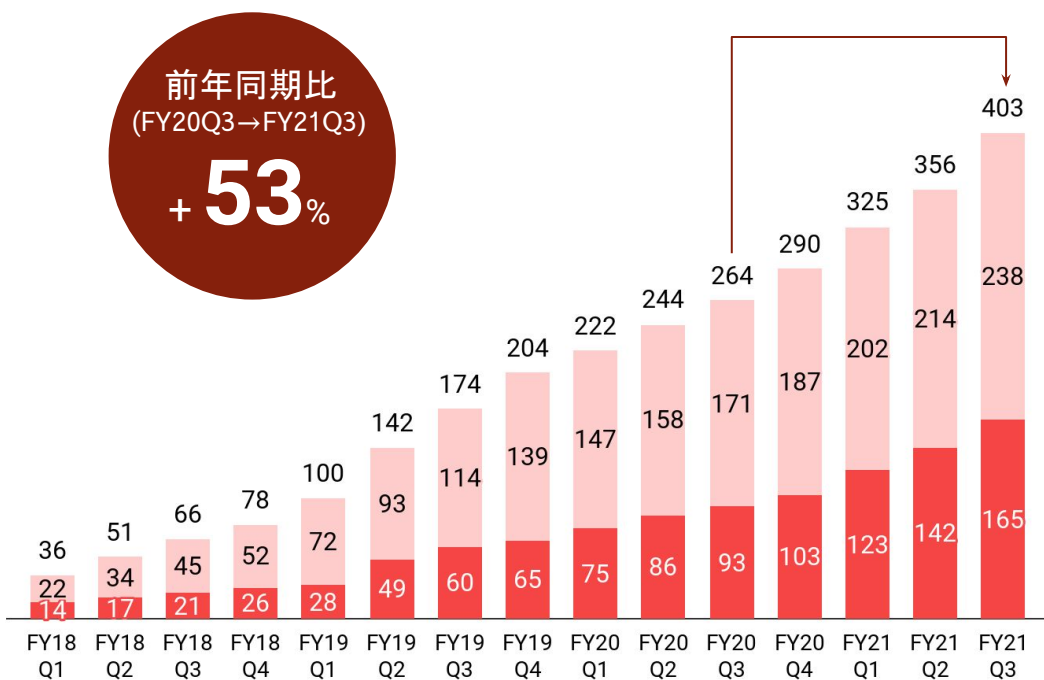
オフライン営業強化のために、不動産管理会社や金融機関などに対して、当社電力ガス切替プラットフォームシステムを提供する「パートナー」戦略も重視しています。

パートナー社数は403社と前年同期比53%増、パートナー経由の新規ユーザー数は同68%増となっています。

パートナー数の推移

単位: 社数

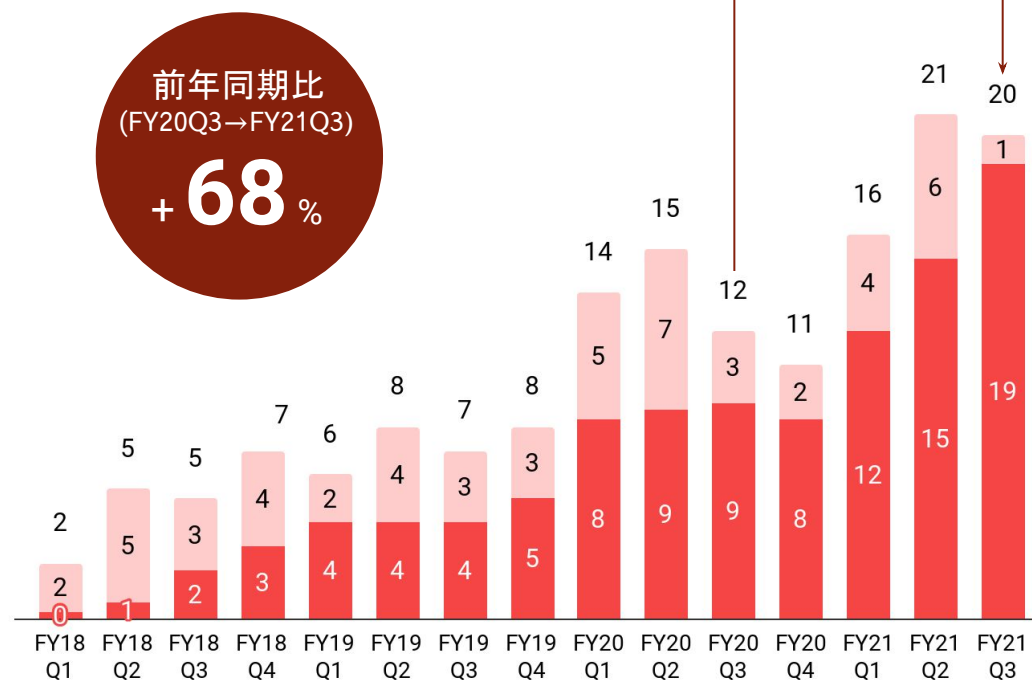
■ 法人向け ■ 家庭向け



パートナー経由の新規ユーザー数（一般家庭換算）※1

単位: 千件

■ 法人向け ■ 家庭向け

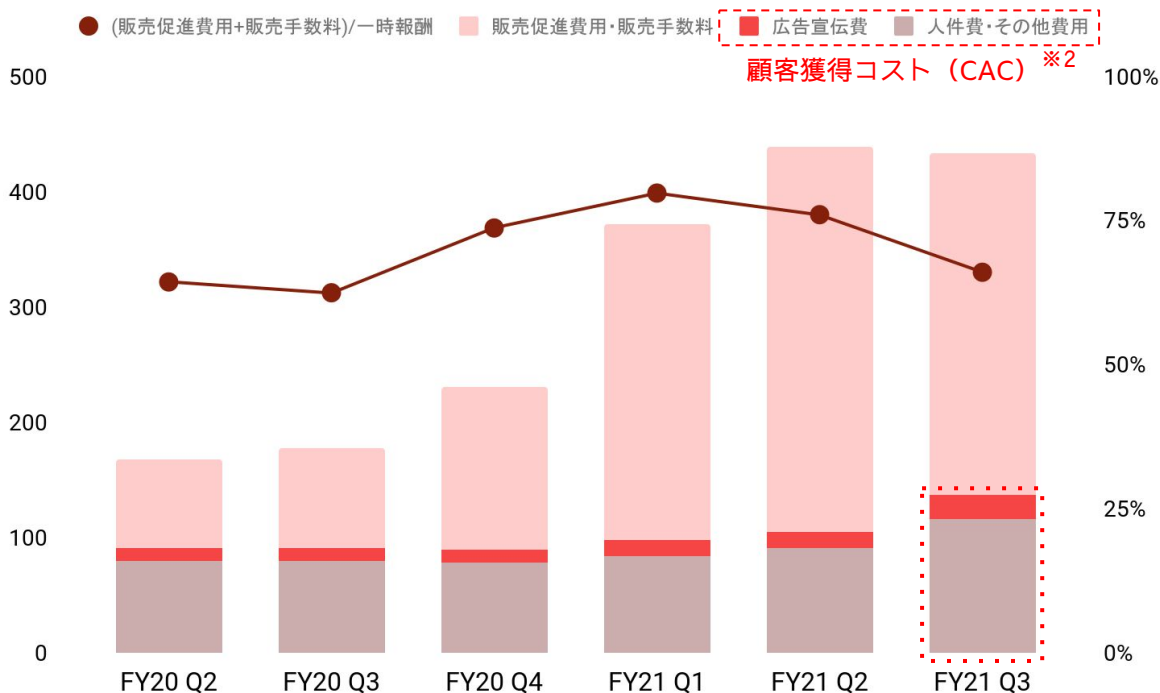


※1 法人の新規ユーザー数は、一般家庭の容量を4kWとし総獲得容量から割り戻して一般家庭換算として件数を計算

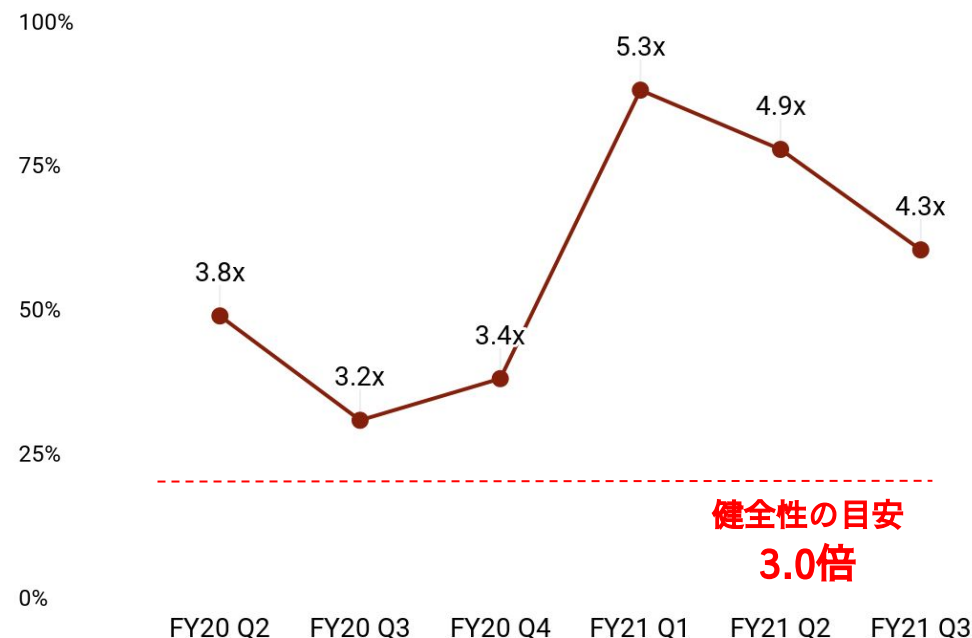
CACへの投資を増加するも、LTV/CACは4.3倍と健全な水準を維持

パートナーチャネル強化のためのセールス人員増加や、新たな広告メディアの活用等によるCACの増加により、LTV/CACは下落していますが4.3倍と健全な水準を維持しており、今後は更なる積極的な顧客獲得施策を検討していく方針です。

プラットフォーム事業の販管費推移^{※1} 単位: 百万円



LTV/CAC^{※2}



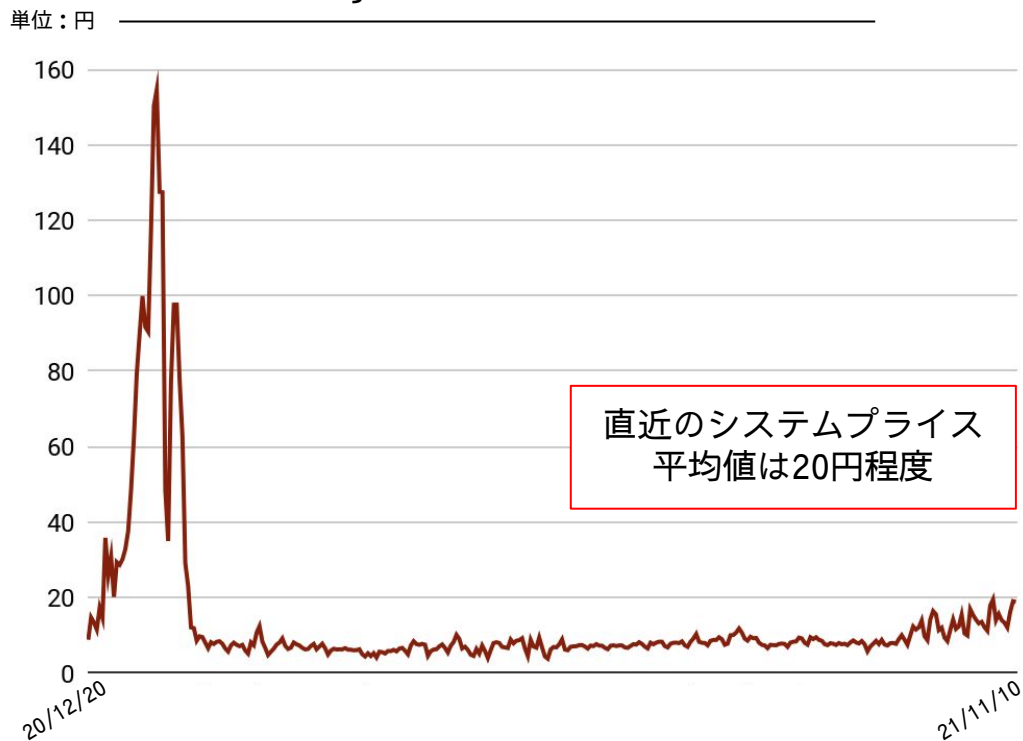
※1 広告宣伝費（リスティング広告など直接的な顧客獲得に紐づかない活動に伴う費用）、販売促進費用（切替に伴ってユーザーに直接的に負担する費用）、販売手数料（切替に伴ってパートナーに直接的に負担する費用）、人件費・その他費用、を集計、販売促進費用（自社チャネル）と販売手数料（パートナーチャネル）は提携企業から受領する一時報酬（売上）の範囲内で支払う

※2 LTV：Lifetime Valueの略で顧客生涯価値、CAC：Customer Acquisition Costの略で顧客獲得コスト、LTV/CACはその比率。詳細はAPPENDIXを参照

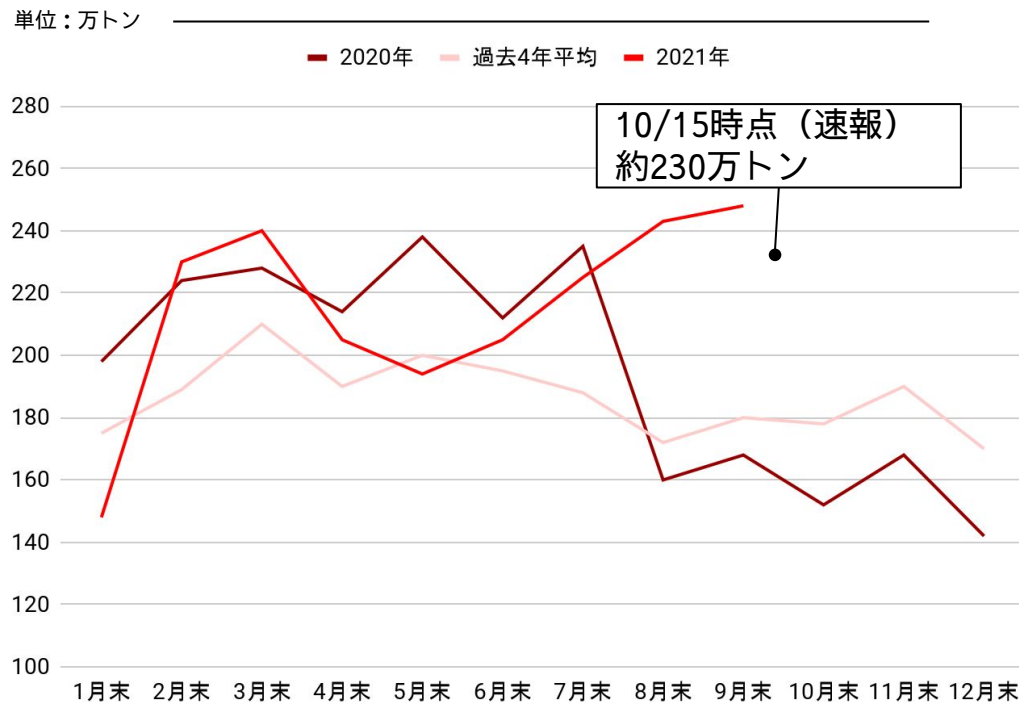
主要ニュース：世界的な資源高の影響を継続的に注視

世界的な石油やLNGの価格高騰により、電力価格への影響が懸念されています。卸電力価格(JEPX価格)については、日本の電力会社は長期契約があり、昨冬の燃料不足を受けて官民を挙げてLNG在庫を増やす等の対策が取られており、影響は限定的と考えられています※1。一方、直近のJEPX価格は徐々に上昇しており、高水準の燃料価格が長期化すれば、電力事業者の財務状況に大きな影響を及ぼす可能性もあるため、注視しています。また、燃料調整の上昇による電気料金の上昇のため、電気代の見直し需要が高まり、当社へのポジティブな影響もあります。

JEPX価格の推移※2



LNG在庫の推移※3



※1 資源エネルギー庁「燃料及び電力を取り巻く最近の動向について」(2021年10月26日)

※2 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

※3 資源エネルギー庁「2021年度冬季の電力需給対策について」(2021年10月21日)より当社作成

2021Q3実績①：オーベラス社のM&Aにより法人向け不動産分野を強化

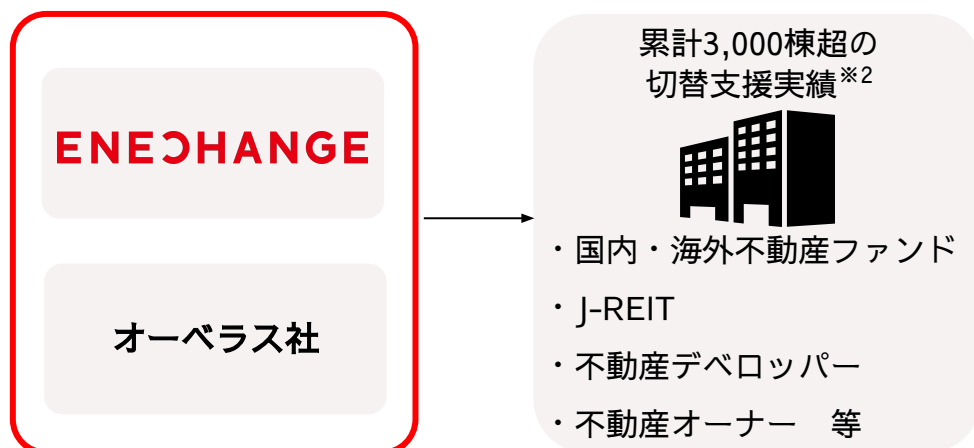
オーベラス・ジャパン株式会社は不動産業界向けに電力切替サービスを展開しており、「ユーザー数」が13%増加します。不動産分野において脱炭素化は喫緊の課題であり、再生可能エネルギー100%のプランなど、ニーズに沿った電力切替サービスを提供していきます。

プラットフォーム事業では、今後も「ロールアップ」型のM&Aにより、事業拡大と収益基盤強化を目指します。

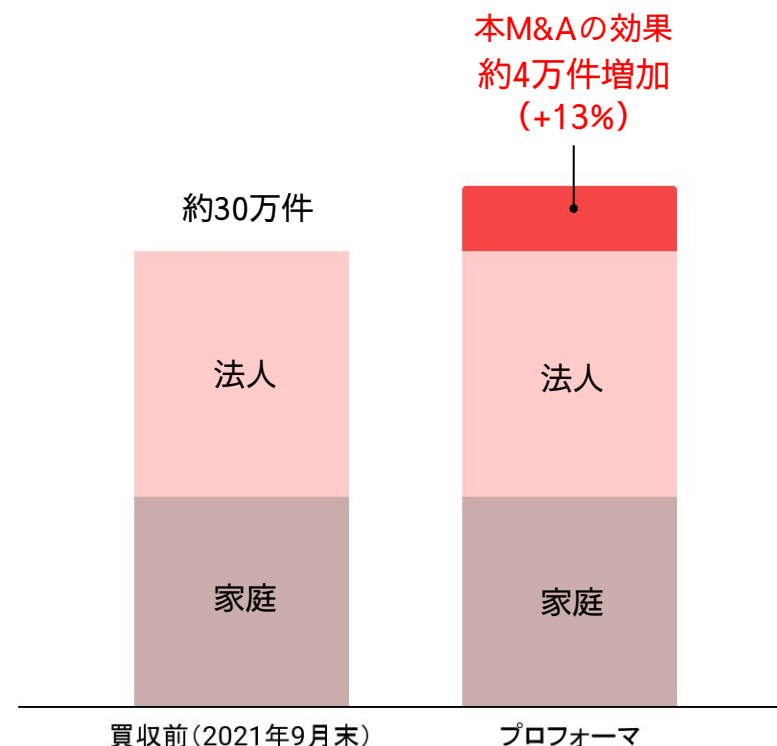
案件概要

- 株式譲渡効力発生日：2021年11月1日
- 取得価額：普通株式100%を350百万円で取得
- 取得資金の調達方法：主に手元現預金。銀行借入も検討
- 当期連結業績への影響：精査中

営業人員や営業ノウハウを引き継ぎ
不動産業界の顧客基盤を強化



ユーザー数の増加イメージ※1



※1 オーベラス社の2021年9月末時点での累計継続対象ユーザー数を一般家庭換算した数値にてグラフ化

※2 買収時点(2021年10月15日時点)までのオーベラス社単体における切替支援実績

2021Q3実績②：自社チャネル強化に向けて広告宣伝を開始

電力・ガス切替プラットフォーム「エネチェンジ」の認知度を向上させ、オンラインでの切替をより一層促進するため、広告宣伝活動を強化しています。動画やSNSなどの新たな広告メディアを活用することで、今までリーチできていなかった層へアプローチし、さらなるオンラインでのユーザーの獲得を見込みます。

家庭向け動画※1



法人向け動画※1

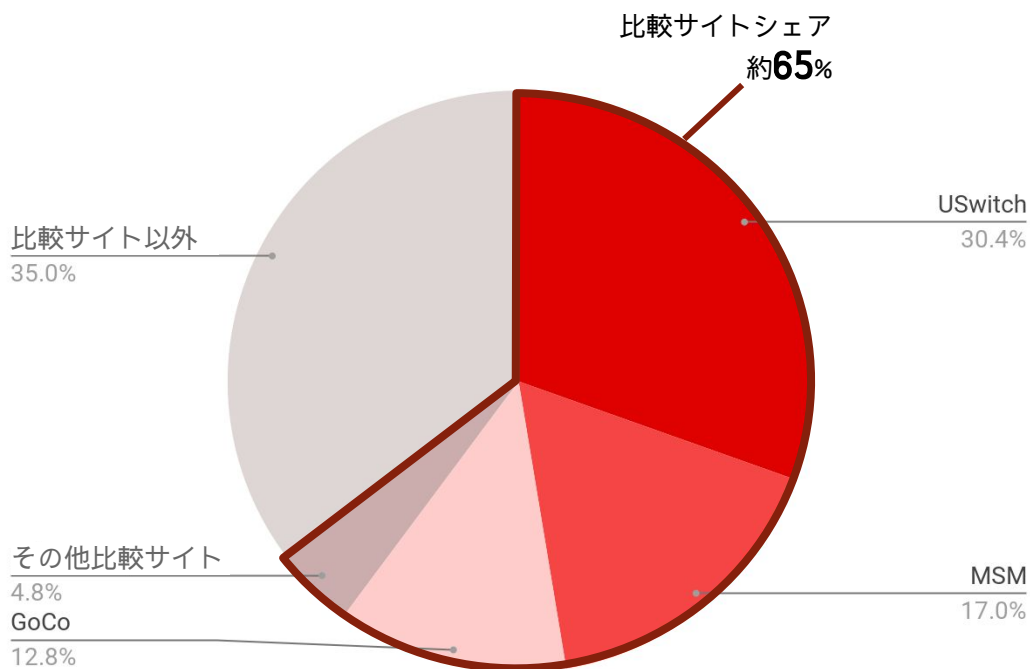


※1 当社YouTubeチャンネルにてご覧いただけます。 <https://www.youtube.com/c/EnechangeJpGo>

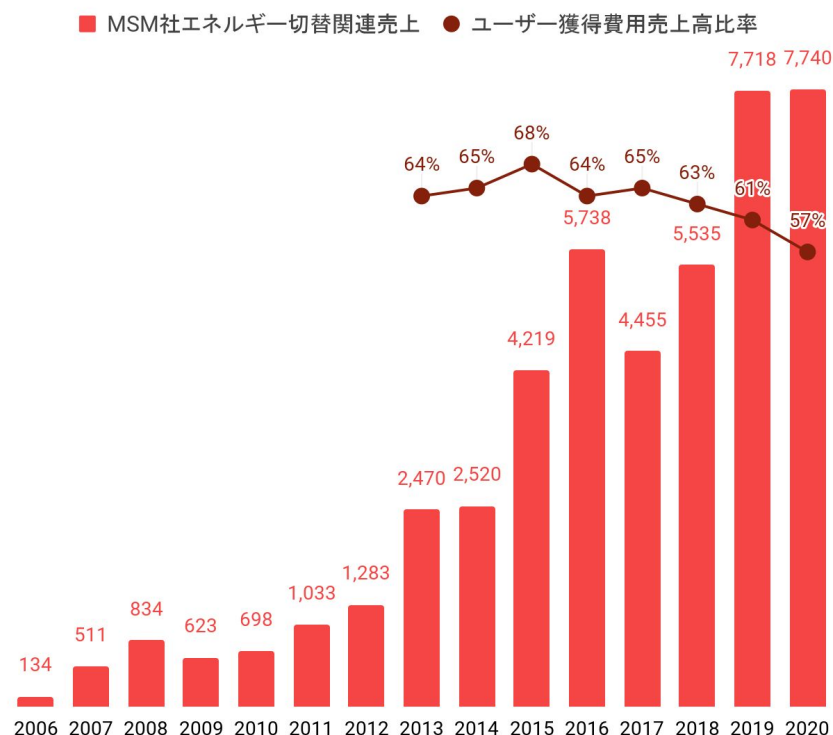
イギリス事例：電力比較上位2社の売上は合計約220億円

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65%^{*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34%^{*2}で事業拡大を続け、2020年度にエネルギー切替関連売上は推定約77億円（営業利益率25%程度推定）となっています。最大手であるUSwitch社のエネルギー切替関連売上は推定約140億円（推定シェア30.4%^{*3}）となっています。

イギリスの電力切替におけるチャネルシェア^{*3}



MSM社の売上高^{*4}とユーザー獲得費用売上高比率 単位: 百万円



^{*1} Ofgem 「Household Consumer Perceptions of the energy market Q3 2020」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150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

^{*4} 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」

海外で勃興するエネルギーテック企業（需要マネジメント関連）

海外株式市場では、当社データ事業類似のエネルギーテック企業の注目度が高まっています。これらの会社の事業を参考にしながら日本市場におけるタイムマシン経営を行ってまいります。

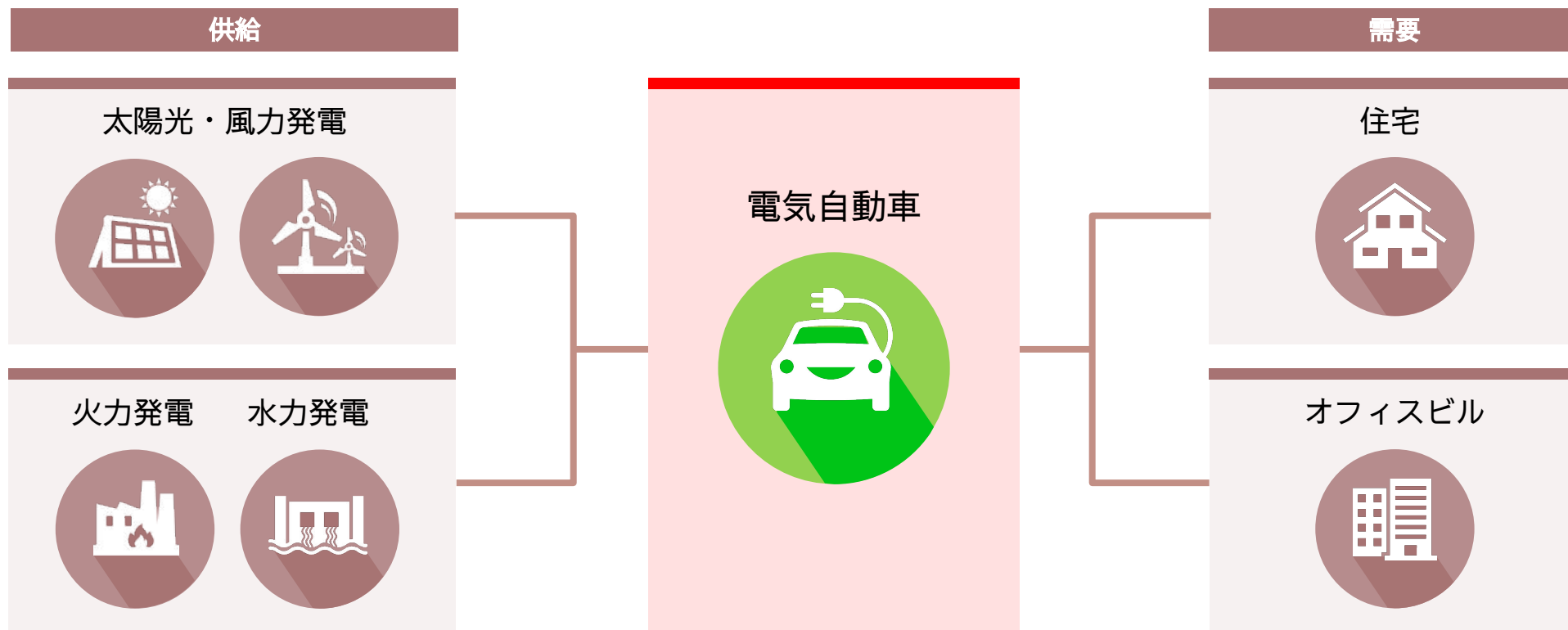
企業名	ティッカー	事業内容	上場日	時価総額※1	2021年度売上高予想※1	PSR※2	市場区分	主要市場
 Tesla	TSLA	EV、EV充電インフラ 蓄電池VPP 家庭向け太陽光発電	2010年6月	123.0兆円	5.6兆円	21.9倍	ナスダック	世界
 Generac Holdings	GNRC	自家発電VPP	2010年2月	3.4兆円	4,103億円	8.4倍	NY証券取引所	世界
 Sunrun	RUN	家庭向け太陽光発電	2015年8月	1.3兆円	1,716億円	7.6倍	ナスダック	アメリカ
 ChargePoint	CHPT	EV充電インフラ	2021年3月	8,793億円	255億円	34.5倍	NY証券取引所	アメリカ 欧州
 SunPower	SPWR	家庭向け太陽光発電	2005年11月	6,399億円	1,562億円	4.1倍	ナスダック	アメリカ
 Sunnova	NOVA	家庭向け太陽光発電	2019年7月	5,490億円	264億円	20.7倍	NY証券取引所	アメリカ
 Stem	STEM	蓄電池VPP	2021年4月	3,416億円	160億円	21.2倍	NY証券取引所	アメリカ
 EVgo	EVGO	EV充電インフラ	2021年6月	2,711億円	22億円	121.4倍	ナスダック	アメリカ
 Volta	VLTA	EV充電インフラ	2021年8月	1,447億円	37億円	38.3倍	NY証券取引所	アメリカ
 Blink	BLNK	EV充電インフラ	2018年2月	1,475億円	17億円	82.5倍	ナスダック	アメリカ

※1 Yahoo Financeより時価総額、平均売上高予想を参照（2021年10月29日時点）、1\$=110円換算 ※2 Price to Sales Ratioの略称、株価売上高倍率

EV充電インフラは電力需要マネジメントの主力

EV充電インフラはEVの普及に必要な設備であるのに加え、EVの蓄電池を活用した需給調整機能（VPP）を担うことも期待されており、脱炭素社会の実現において最も重要な役割の一つを果たすものと見られています。

需給調整機能を担うEV充電インフラ



4つのSaaSプロダクトに集中投資

「3D」を担うデータ事業は、現在の主力プロダクトであるEMAP（電力会社向けDXサービス）・SMAP（家庭向けDR）に加えて、KIWI（法人向けDR）、EV充電インフラサービスの4プロダクトを中心とした事業展開を行ってまいります。

データ事業

DIGITALIZATION
デジタル化

DECARBONIZATION
脱炭素化

DECENTRALIZATION
分散化

TEPCO
東京電力エナジーパートナー



エネルギー・フロンティア
TOKYO GAS



kiwipower



エネチェンジ
EV充電サービス



EMAP
電力会社向けDXサービス

SMAP
家庭向けDR





ENECHANGE KIWI
法人向けDR

EV充電サービス
EV充電インフラ

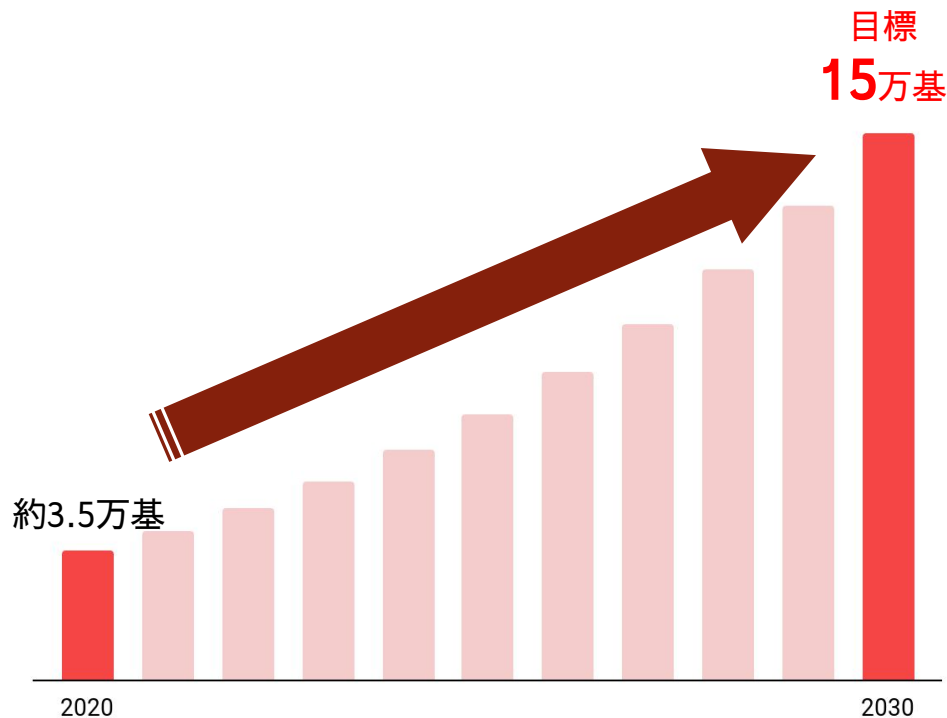
主要ニュース：各国のガソリン車販売禁止方針によりEVの普及が加速

COP26で主要国がEV化推進の方向性が明確になりました^{※1}。日本でも「第6次エネルギー基本計画」が2021年10月22日に閣議決定され、2035年までに乗用車の新車販売において電動車率100%、2030年にはEVステーションを現在の約4.3倍にあたる15万基設置など、EVの普及拡大に向けた目標が掲げられました。

各国でガソリン車販売禁止の方針

<p>日本</p> 	<p>2035年 乗用車新車販売に占める電動車率100% (HV車^{※2}は許容)</p>
<p>アメリカ</p> 	<p>2030年：ワシントン州 2035年：カリフォルニア州等 HV車を含むガソリン車販売禁止</p>
<p>イギリス</p> 	<p>2030年 HV車も排ガス規制をクリアしない限り 2035年に禁止</p>
<p>EU</p> 	<p>2035年 HV車を含むガソリン車販売禁止</p>

日本のEVステーションの普及目標^{※3}



※1 GOV. UK 「COP26 declaration on accelerating the transition to 100% zero emission cars and vans」 (2021年11月10日)

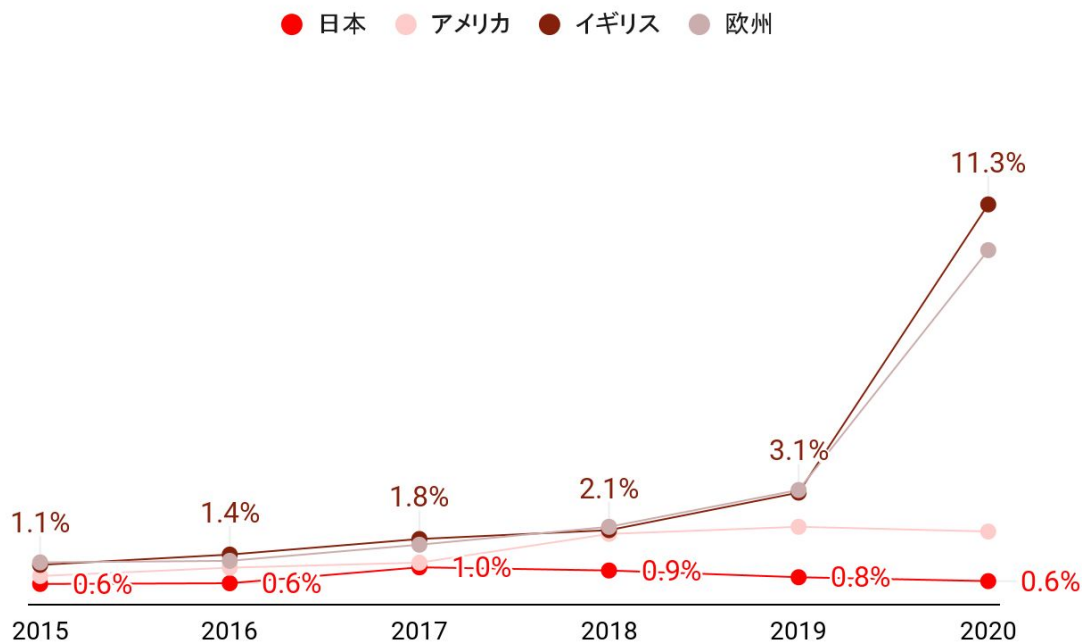
※2 HV: ハイブリッド車

※3 2020年実績：株式会社富士経済「EV・PHV向け充電インフラ普及動向を調査」(2021年6月29日)、2030年目標：経済産業省「第6次エネルギー基本計画」(2021年10月22日)

2021Q3実績①：EV充電サービスを開始

日本のEV化は欧米と比較して5年ほど遅れていますが、日本でもEV及びEV充電インフラの需要拡大が見込まれます。当社は、月額9,800円から開始できるEV充電インフラ as a Service「エネチェンジ EV充電サービス」を開始しました。オフィスビルやホテル、病院など公共スペースの建物のオーナー様に対し、初期費用無料、月額利用料のみでEV普通充電器を設置します。将来的に電力の需給調整機能としての役割も期待されるEV充電インフラ分野でのNo.1を目指します。

各国のEV・PHV^{※1}新車販売比率の推移^{※2}



エネチェンジ EV充電サービス



※1 PHV：プラグインハイブリッド車

※2 IEA「Global EV Outlook 2021」（2021年4月）より当社作成、各年の新車販売に占めるEV・PHVの比率

欧州には、EU、ノルウェー、アイスランド、スイス、イギリスを含む

2021Q3実績②：脱炭素テックファンド（2号）を開始

第1号ファンドでは、次世代蓄電池を開発しているアンブリ社、次世代スマートメーター解析技術を持つセンス社へ出資を行いました。2号ファンドとして「脱炭素テックファンド」を日本ユニシス社、東芝エネルギーシステムズ社と共同で設立し、優れた脱炭素技術を持つベンチャーに特化した投資を行い、海外連携を強化してまいります。

1号ファンドにおける投資実行



Ambri社



Sense社

2号ファンド（脱炭素テックファンド）設立

ファンド名称	Japan Energy Capital2号ファンド 通称：脱炭素テックファンド
投資対象	脱炭素分野の海外エネルギーベンチャー
ファンド規模	50百万USドル
有限責任 組合員※1	 東芝エネルギーシステムズ株式会社

※1 東芝エネルギーシステムズ株式会社のロゴマークは弊社記者発表資料より引用

2021年12月期業績予想

2021年12月期 連結業績予想

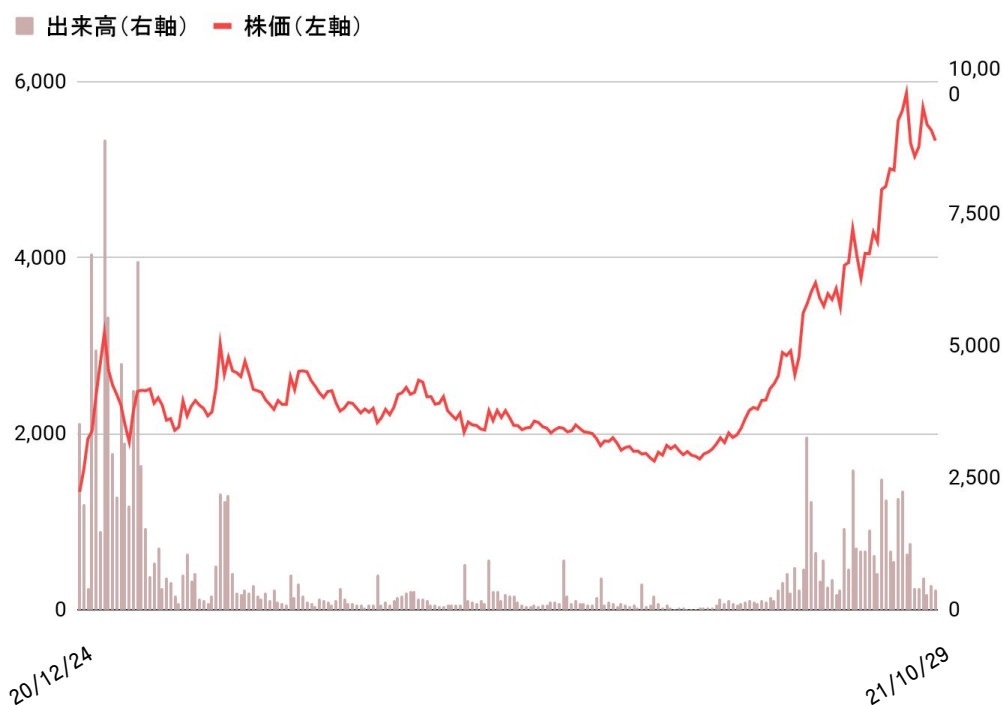
2021年5月24日に通期業績予想を上方修正（売上高従前予想23億円から26億円に修正）、第3四半期の売上高進捗率は84.1%と好調な推移となっております。オーベラス社の買収効果の精査等の結果、さらなる業績予想の修正が必要と判断した場合、速やかに業績予想の修正を行う方針です。

(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3四半期実績	進捗率
売上高	1,713	2,600	+51.8%	2,186	84.1%
営業利益	53	黒字	—	137	—
経常利益	6	黒字	—	139	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	▲16	黒字	—	61	—

1対2の株式分割の実施

投資単位を引き下げることで投資家層の拡大を図るとともに、株式の流動性を高めることを目的に、1：2の株式分割を実施する予定です。

当社株価の推移



株式分割の概要

	株価 ^{※1}	投資単位
分割前	5,330円	533,000円
分割後	2,665円	266,500円

2021年11月12日 取締役会決議日

2021年12月15日
～2021年12月31日 基準日公告期間

2021年12月31日^{※2} 基準日

2022年1月1日 効力発生日

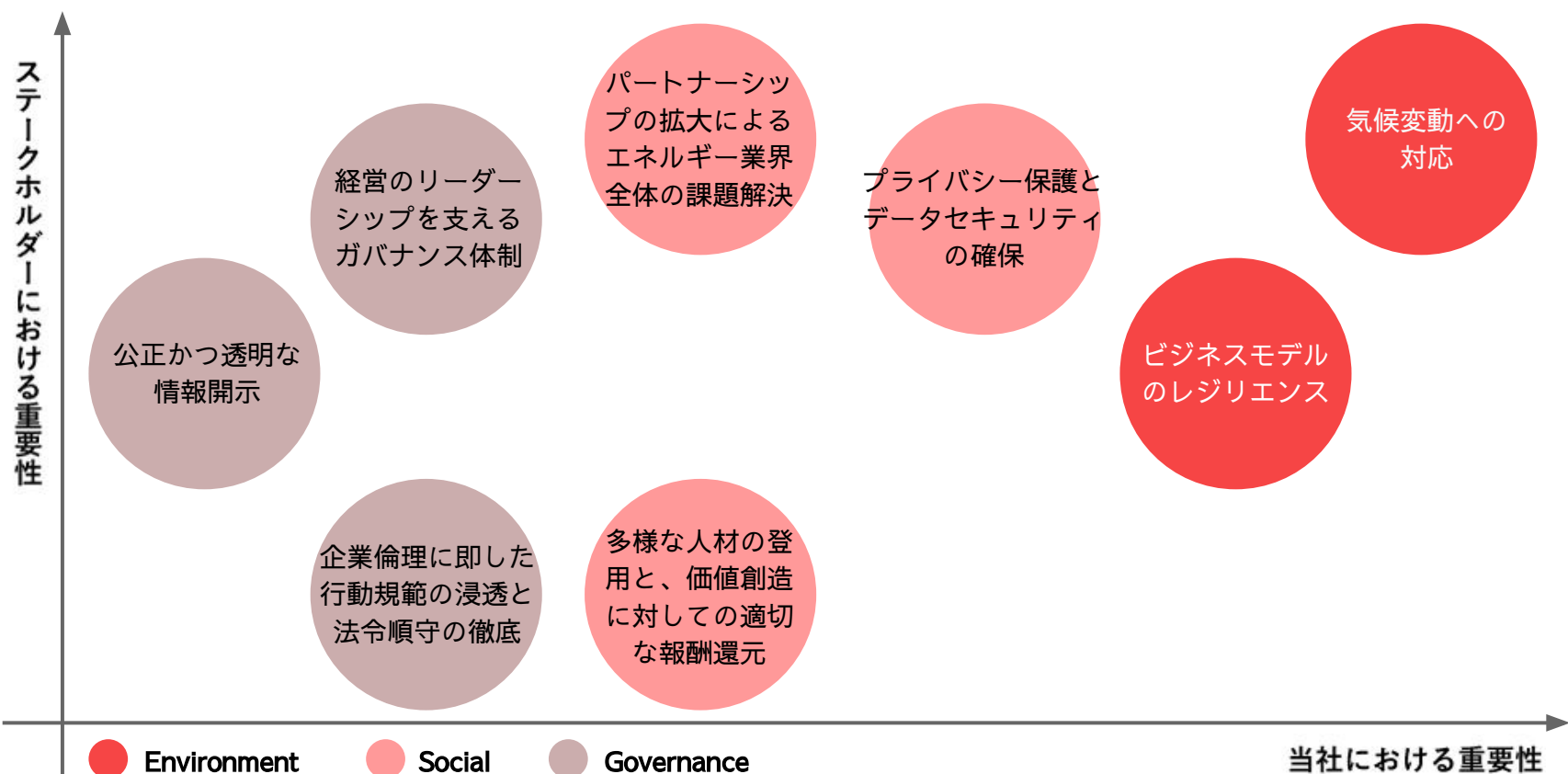
※1 2021年10月29日時点終値

※2 当日は株主名簿管理人の休業日につき、実質的には12月30日（木）

ESGマテリアリティの開示

当社は「サステナビリティ」サイトを開設しました (<https://enechange.co.jp/sustainability/>)。脱炭素社会の実現に向けて、最先端のテクノロジーサービスの提供を通じて、エネルギー業界全体の変革を実現することが当社の役割であり、まさにE（Environment）の領域における事業活動が当社の中心であることから、当該項目をステークホルダー並びに当社にとって重要な項目と位置づけています。将来的なプライム市場への指定替えを見据え、ESGへの取り組みを推進していきます。

当社のESGに関する「マテリアリティ」マップ



APPENDIX

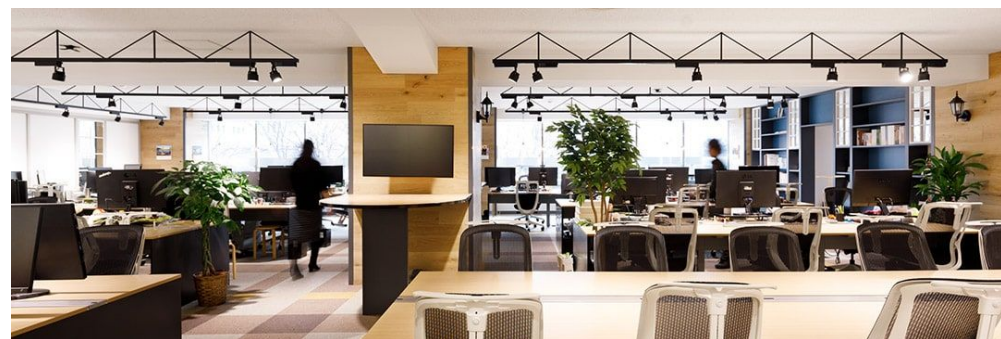
補足資料

会社概要

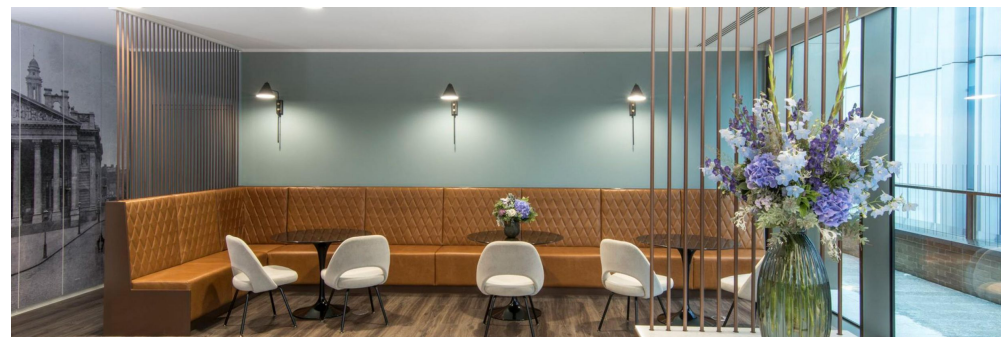
会社概要

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） オーベラス・ジャパン株式会社（日本）

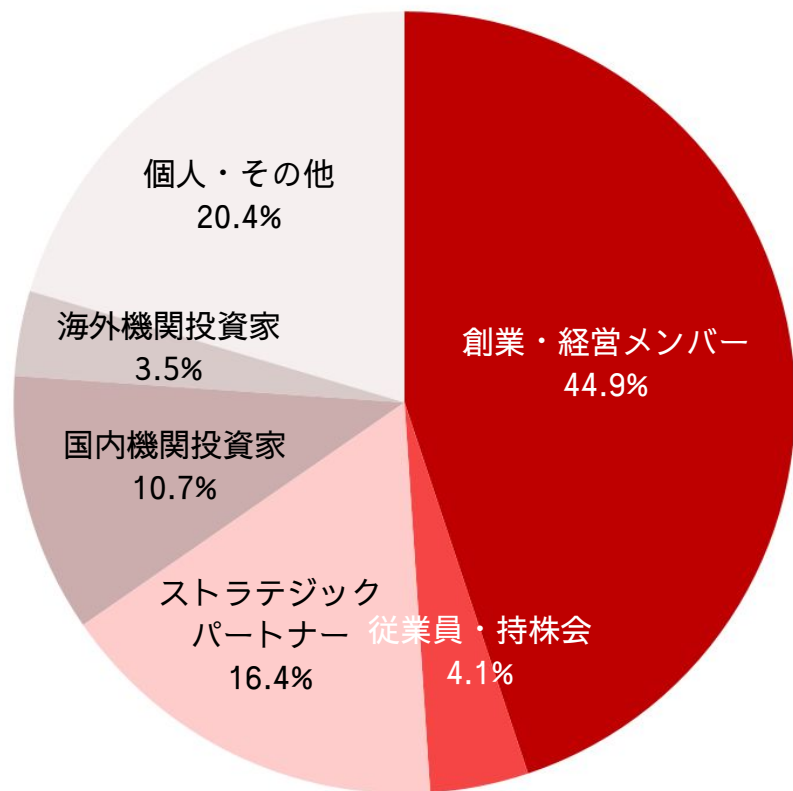
本社オフィス TOKYO



グループ企業 LONDON

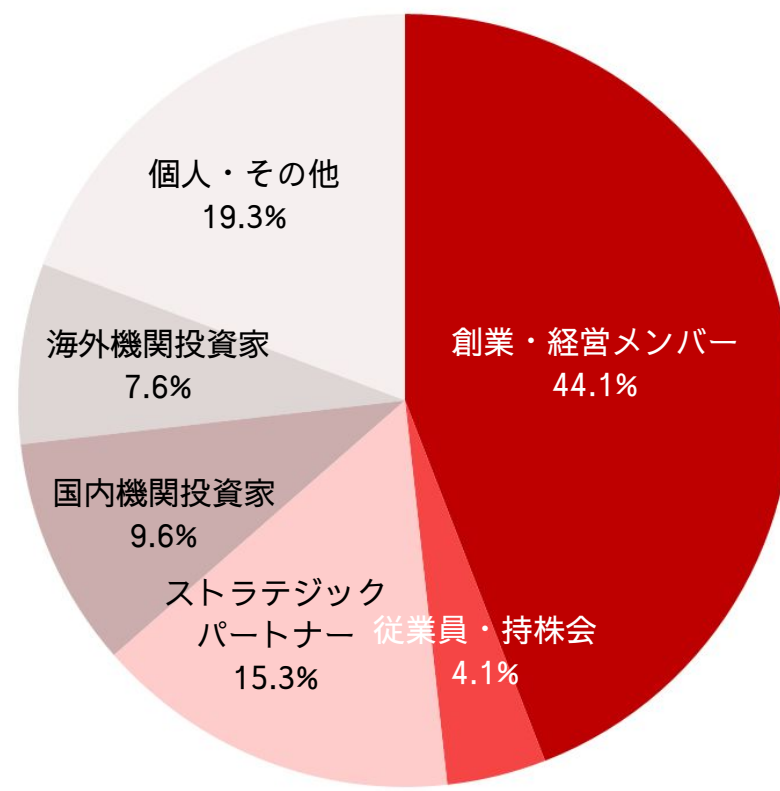


2021年6月30日時点



発行済株式総数：13,492,984株

2021年9月30日時点



発行済株式総数：13,730,596株

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。

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		✓			✓	✓	✓

※ 上記表はそれぞれの分野において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。

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だと考えています。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/sustainability/>)。

当社が取り組む6つの分野

<p>7 エネルギーをみんなに そしてクリーンに</p> 	<p>8 働きがいも 経済成長も</p> 	<p>9 産業と技術革新の 基盤をつくろう</p> 
<p>10 人や国の不平等 をなくそう</p> 	<p>13 気候変動に 具体的な対策を</p> 	<p>17 パートナシップで 目標を達成しよう</p> 

当社ホームページにおける開示



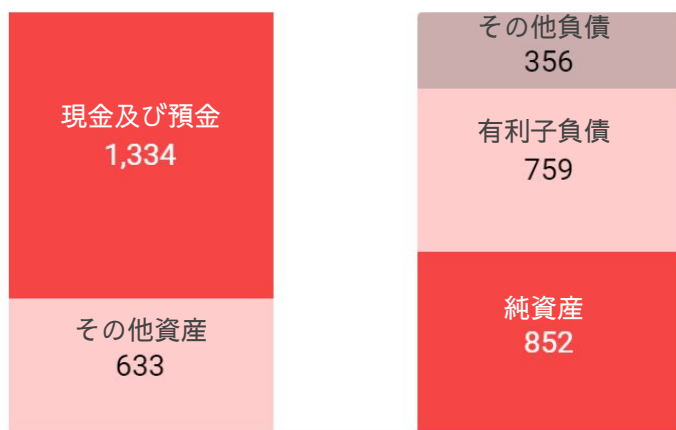
連結貸借対照表

(単位：百万円)	2021年6月期末	2021年9月期末	
		実績	前期末比
流動資産	2,016	2,121	+495
現金及び預金	1,675	1,716	+381
固定資産	546	563	+222
総資産	2,562	2,684	+717
流動負債	808	889	+524
有利子負債	9	9	—
固定負債	750	750	+0
有利子負債	750	750	—
純資産	1,004	1,045	+192

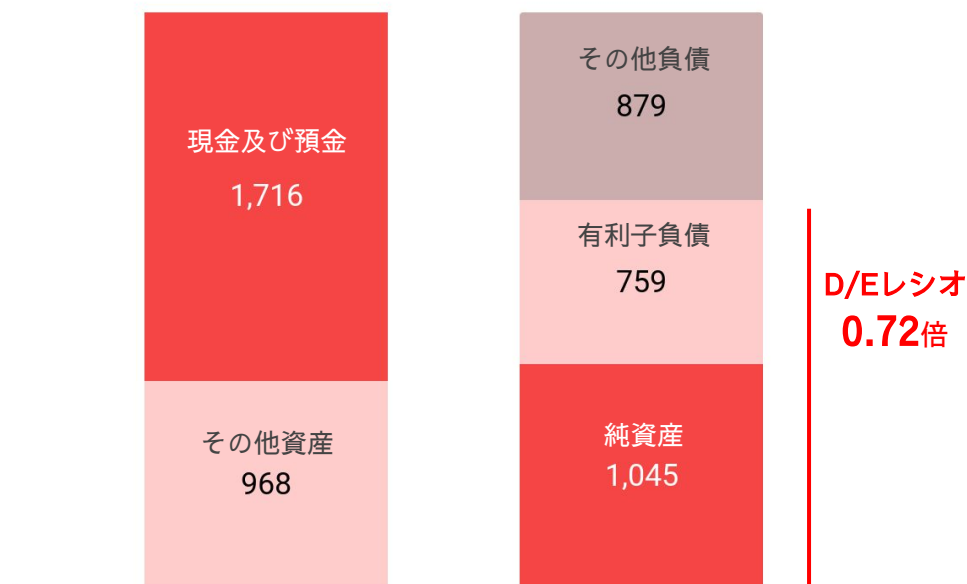
財務基盤

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=0.72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9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 Q3 累計				2021年12月期 Q3 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	1,252	677	575	0	2,186	1,593	592	0
売上原価	295	35	260	0	311	48	263	0
売上総利益	957	642	315	0	1,874	1,545	329	0
利益率	76.4%	94.8%	54.8%	-	85.7%	97.0%	55.6%	-
販売費及び一般管理費	874	509	113	252	1,736	1,249	170	317
広告宣伝費	38	38	0	0	53	49	0	3
販売手数料・販売促進費用	231	231	0	0	906	906	0	0
人件費	356	147	83	125	427	162	121	143
外注費	124	71	17	37	178	94	10	73
その他	123	22	13	89	171	36	37	96
営業利益※2	82	134	202	▲252	137	295	158	▲317
利益率	6.5%	19.8%	35.1%	-	6.3%	18.5%	26.7%	-

※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

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。採用により人件費も増加。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

→想定どおりの採用進捗により人件費は増加

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

↓Q3累計で営業黒字であったため、Q4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

→オーバーラップ社買収効果は精査中のため織り込まず

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

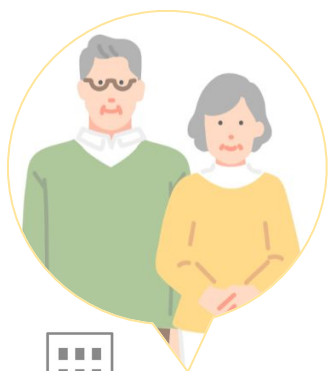
4人標準世帯の初年度平均節約額 38,512円^{※1}

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



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



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



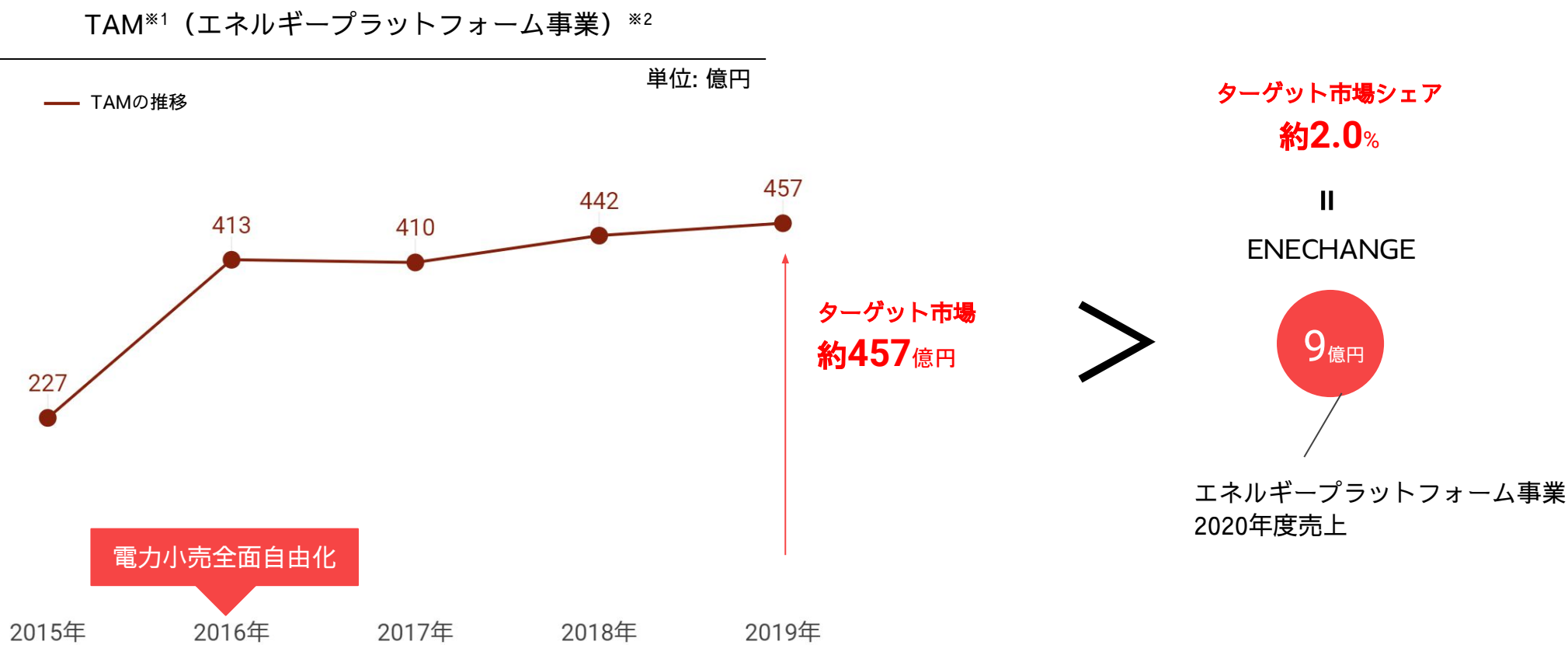
※1 総務省「家計調査」による4人世帯の年間電気代14万円をベースに電力・ガス比較サイト「エネチェンジ」試算した上位3社の初年度節約額の平均値

※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。

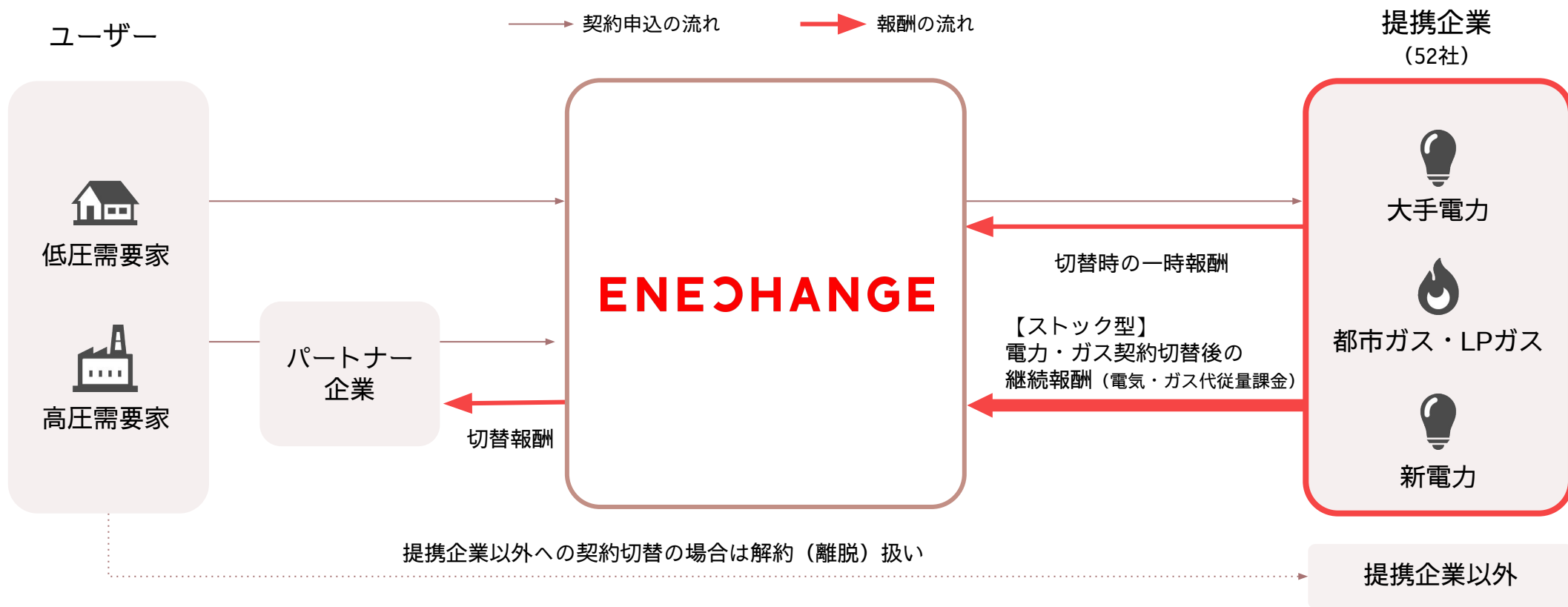


※1 TAMはTotal Addressable Marketの略称。当社グループが現状想定する最大の市場規模を意味する用語であり、本書提出日現在で営む事業に係る客観的な市場規模を示す目的で算出されたものではなく推定値も含む。

※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

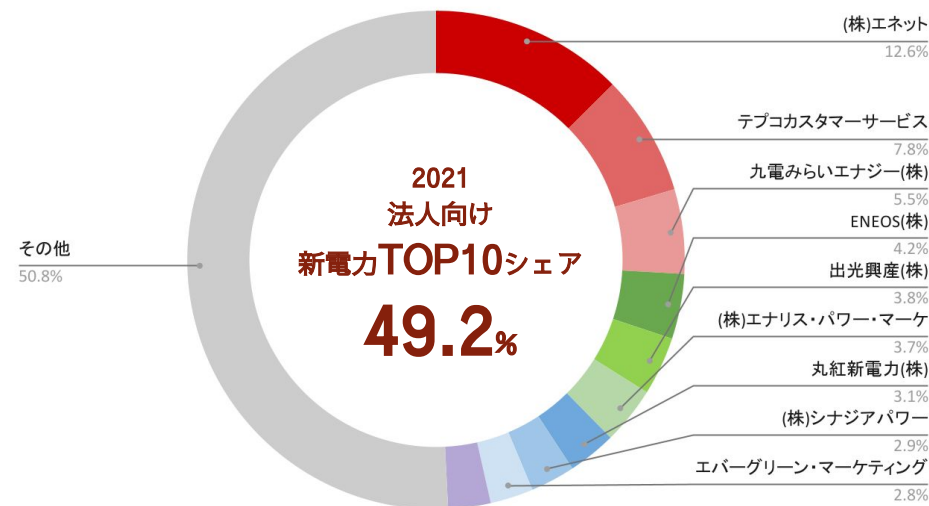
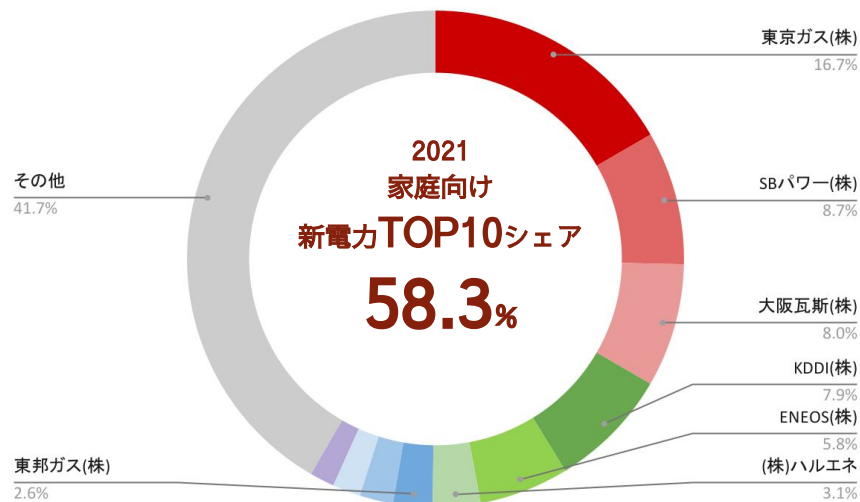
新電力上位は、引き続き大手電力子会社や大手ガス・石油・通信・商社・住宅メーカー等が独占しており、当社はその多くと提携関係にあります。一方で、各社独自のオフライン・チャンネル（訪問販売、店舗等）が強く、電力切替の主要経路は、オフライン営業と推定。

家庭（2021年6月時点）

1	東京ガス	大手ガス会社	16.7%
2	SBパワー	大手通信会社（ソフトバンク）子会社	8.7%
3	大阪ガス	大手ガス会社	8.0%
4	KDDI	大手通信会社	7.9%
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	3.1%
8	東邦ガス	大手ガス会社	2.6%
7	楽天エナジー	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	1.6%

法人（2021年6月時点）

1	エネット	NTTグループ、東京ガス、大阪ガス	12.6%
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	7.8%
3	九電みらいエナジー	九州電力子会社	5.5%
4	ENEOS	大手石油会社	4.2%
5	出光興産	大手石油会社	3.8%
6	エナリス	大手通信会社（KDDI子会社）	3.7%
7	丸紅新電力	大手商社子会社	3.1%
8	シナジアパワー	東北電力、東京ガス	2.9%
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	ホープ	独立系新電力	2.8%



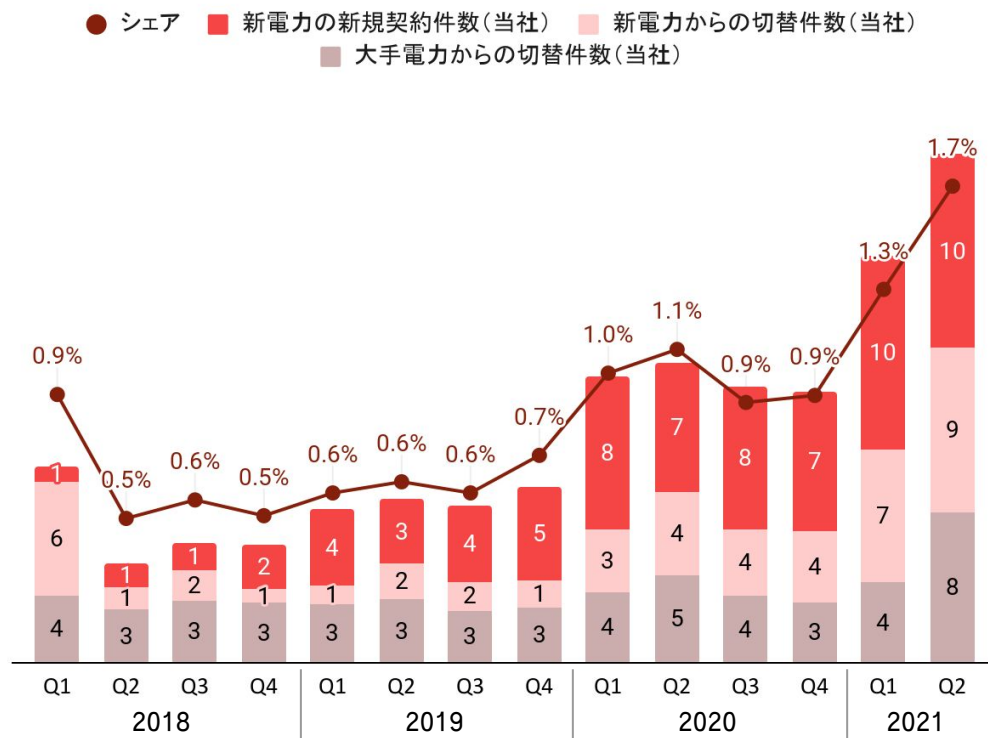
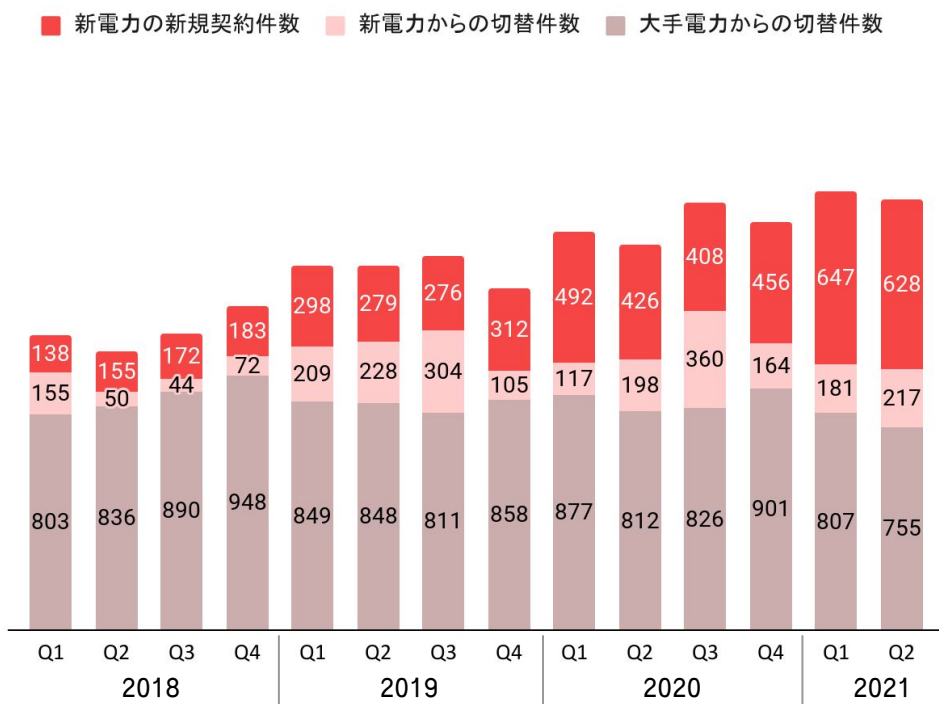
※ 資源エネルギー庁「電力需要実績」（2021年6月の販売量（kWh））をベースに作成

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ます。当社の2021年Q2のシェアはそれぞれ、①大手電力からの切替1.1%、②新電力からの切替4.0%、③新電力の新規契約1.6%であり、全体で1.7%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

LTV/CACの定義および今後の方針

$$\left(\begin{array}{c} \text{一時報酬・} \\ \text{クロスセル} \end{array} - \begin{array}{c} \text{販売手数料} \end{array} \right) + \begin{array}{c} \text{ライフタイムの} \\ \text{継続報酬} \end{array} \times \begin{array}{c} \text{売上総利益率} \end{array} \div \begin{array}{c} \text{顧客獲得コスト} \end{array} = \text{LTV/CAC}$$

用語解説

アクションプラン (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月平均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

オーベラス・ジャパン株式会社（以下「オーベラス社」）買収案件サマリー

取引概要

オーベラス社の発行済株式100%を取得

- 株式譲渡契約締結日：2021年10月15日
- 株式譲渡効力発生日：2021年11月1日
- 取得価額：普通株式 350百万円、アドバイザー費用等（概算）8百万円
- 取得資金の調達方法：主に手元現預金。銀行借入も検討
- 当期連結業績への影響：精査中（但し、当期連結業績への影響は軽微な見込み）

目的

当社エネルギープラットフォーム事業における顧客基盤の強化

- オーベラス社は不動産向け電力切替支援をストック型の契約形態で行っており、当社エネルギープラットフォーム事業と同業。同業を買収するいわゆる「ロールアップ」型のM&Aにより、事業拡大と収益基盤強化を図る
- 不動産業界（国内・海外不動産ファンド、J-REIT、不動産デベロッパー、不動産オーナー等）を主要顧客とする同社のグループ化により、営業人員・営業ノウハウの承継とともにユーザー層の多様化に寄与

想定されるシナジー

不動産業界は当社としての注力分野であり、プラットフォーム価値の向上を目指す

- 世界的にESGの観点から投資において重要視される中、特に不動産運用業界ではCO2排出量の削減への取組み等が重要な投資判断材料の一つとなっている
- 本M&Aにより再生可能エネルギー重視の電力契約への切替支援など、不動産業界の顧客ニーズに沿ったサービス提供により、当社のプラットフォーム価値の更なる向上を目指す

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

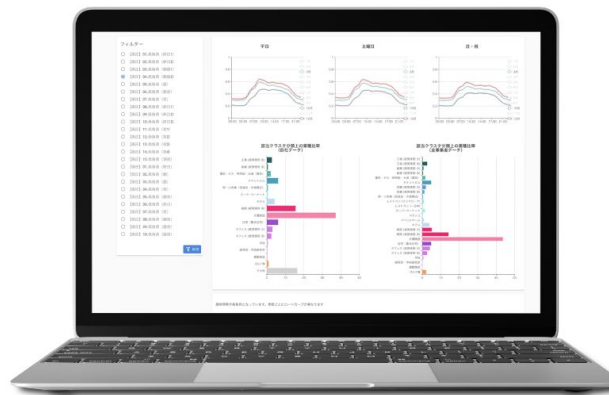
「エネルギーの4D」の進行に伴い必要となる新たなITシステムを、エネルギー事業者向けにクラウド型で提供しています。現在は、主力の2サービス（EMAP、SMAP）他、様々な新規サービスを開発・実証中です。



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

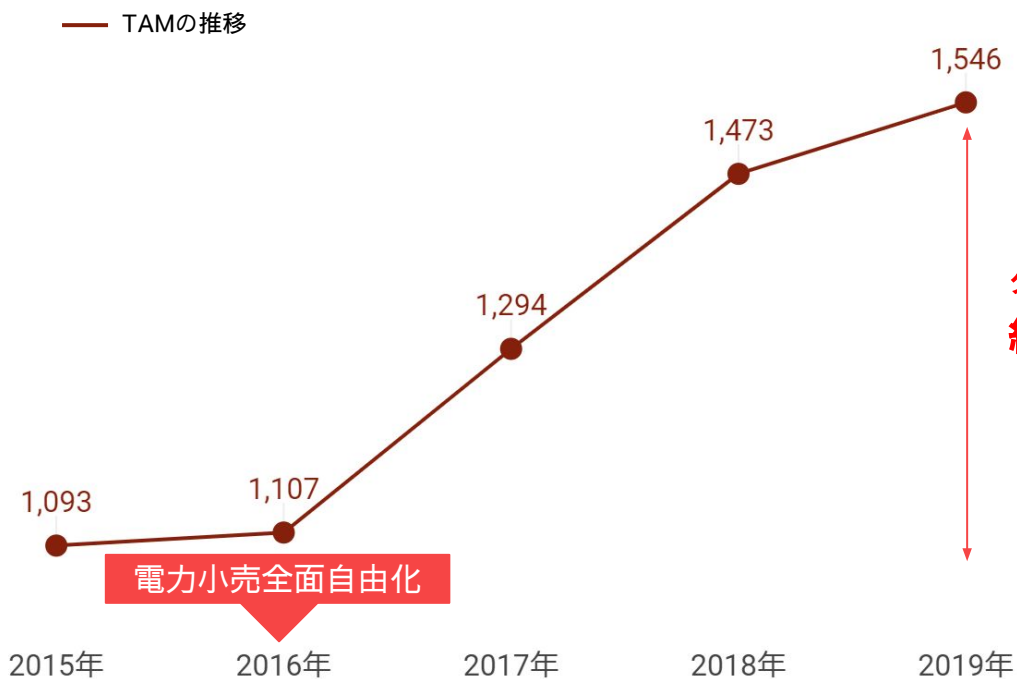
SMAP※1
スマートメーターデータ活用SaaS

※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



ターゲット市場シェア
約1.5%
||
ENECHANGE



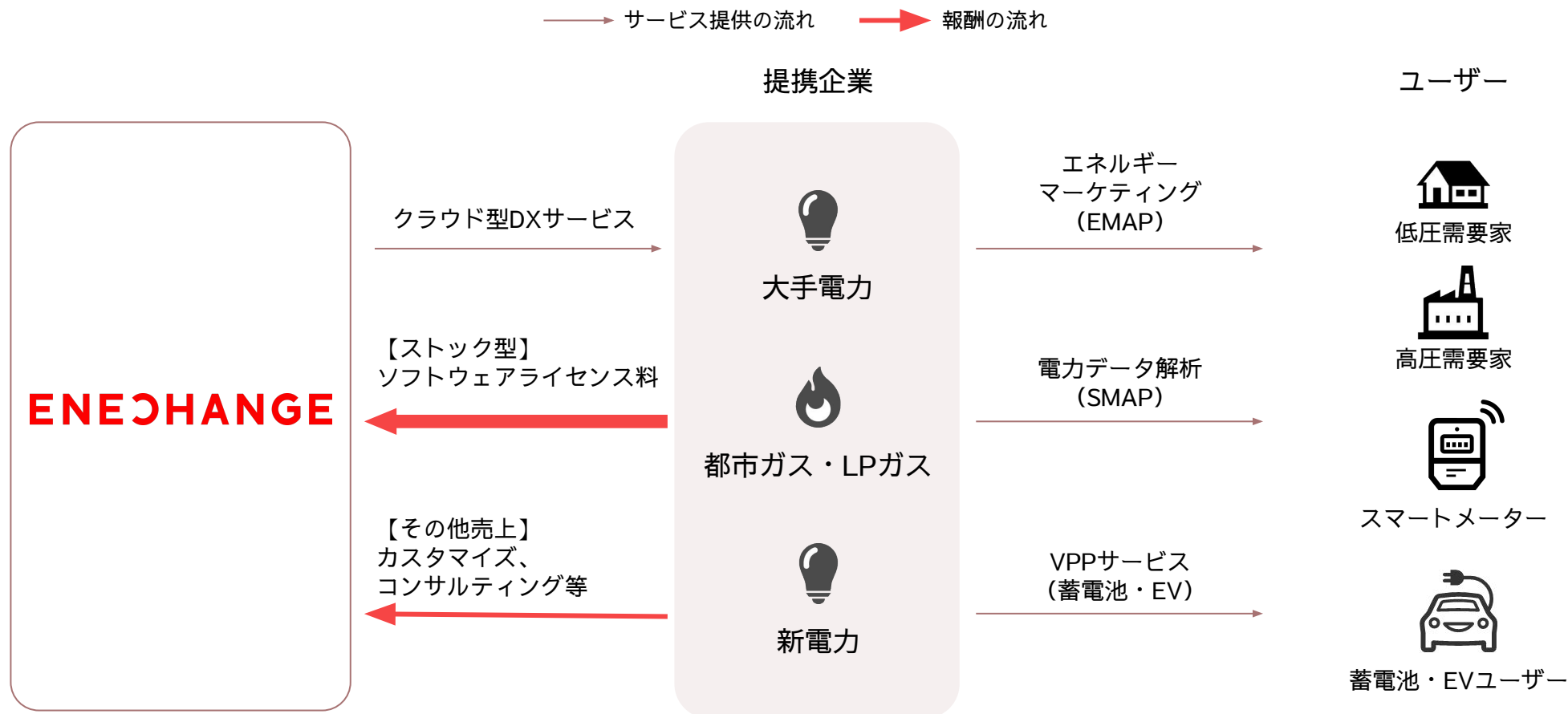
7億円

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。

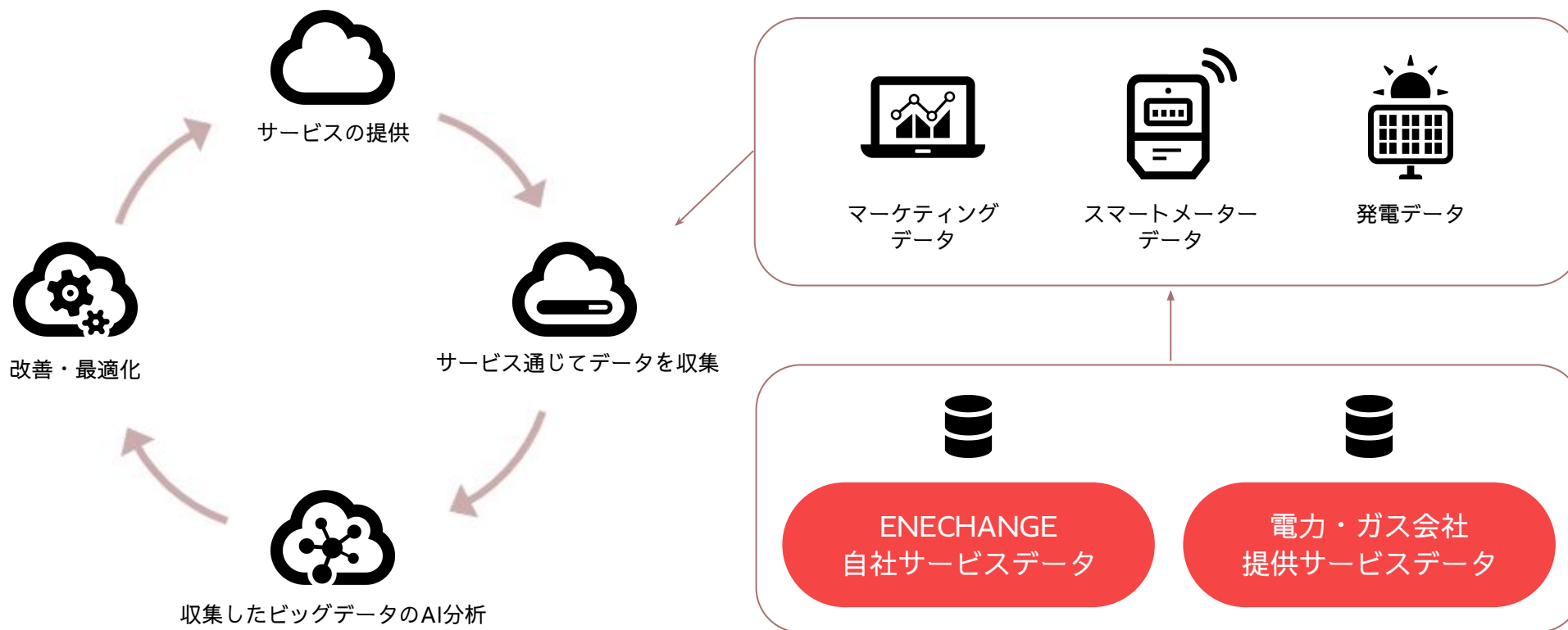
月額ライセンス料課金のストック型収益

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。

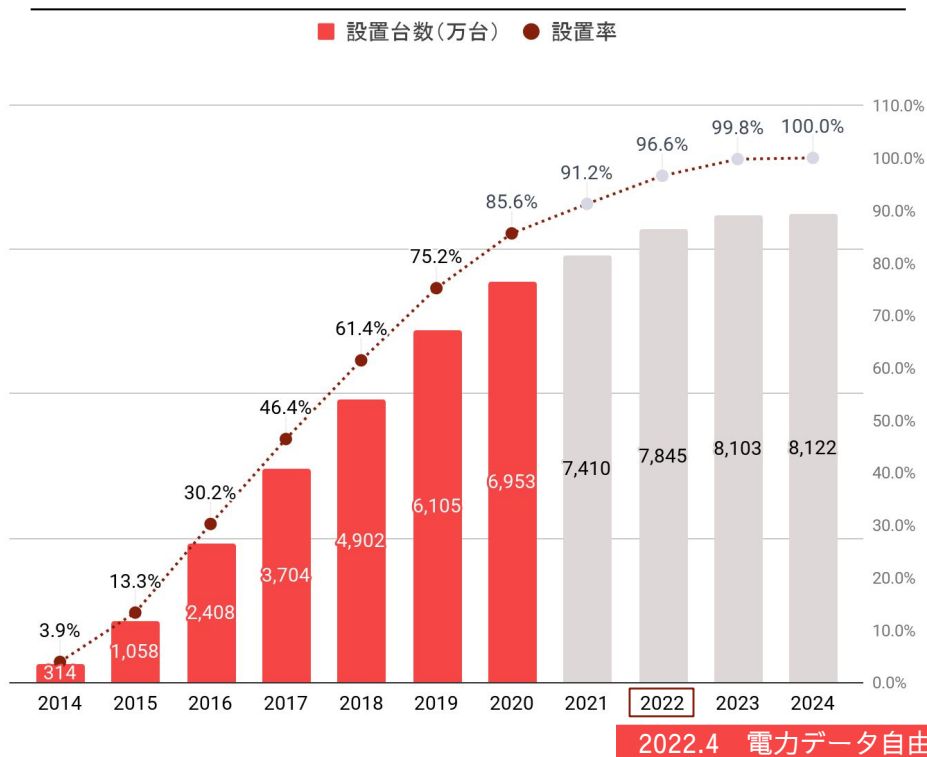


2022年春の「電力データ自由化」による電力データ活用新規サービス

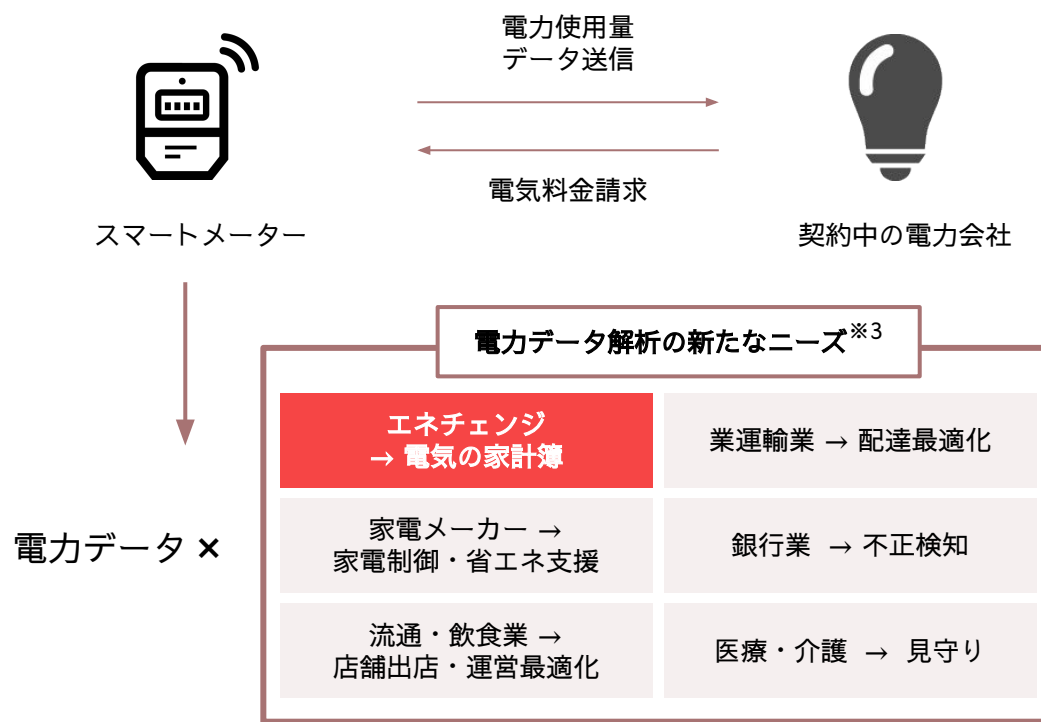
2022年4月に「電力データ自由化」^{※1}が予定され、8,000万台を超えるスマートメーターから取得される電力データへのAPIアクセスが第三者（電力小売事業者以外）に解放されます。

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}



「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

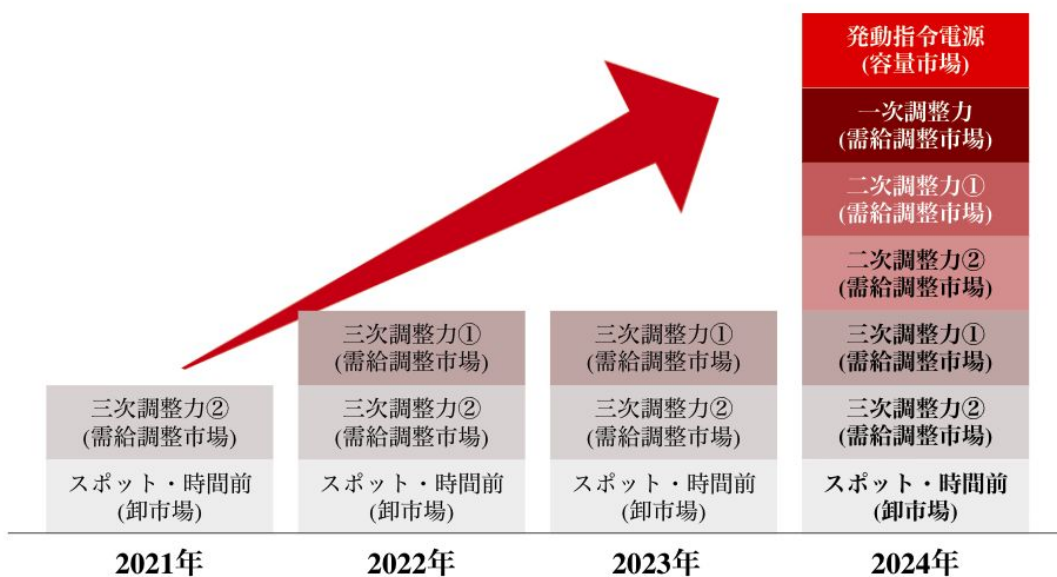
※2 資源エネルギー庁「電力・ガス小売全面自由化の進捗状況について」（2021年7月12日）の資料内低圧部門のスマートメーター導入計画を基にグラフ化

※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

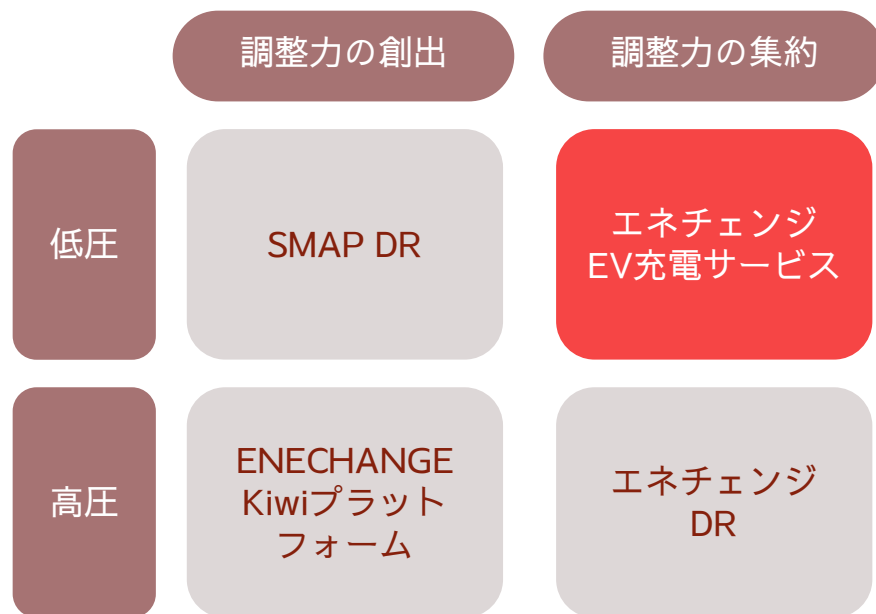
市場規模1,000億円のVPP (仮想発電所) 市場への本格参入

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

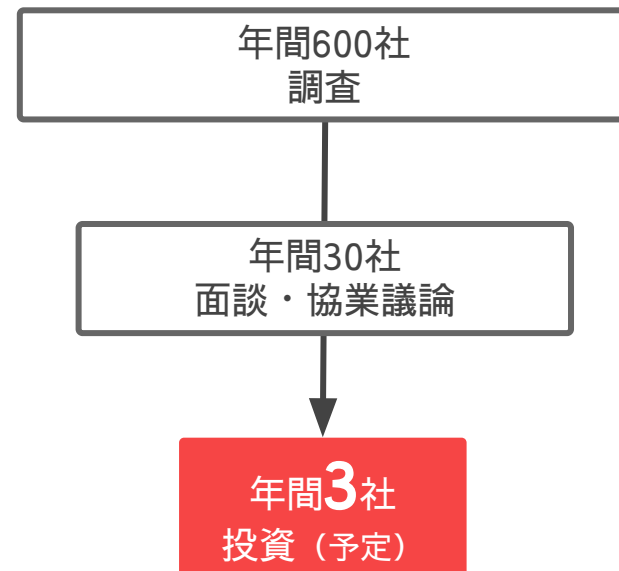
当社イギリス子会社を起点とするグローバルなネットワークを活用した「エネチェンジ・インサイト・ベンチャーズ」により、年間600社もの欧米の最先端のエネルギー企業の調査・提携・投資交渉を多くの日本企業に提供しています。また、本サービスで発掘した有望なベンチャー企業に対して、出資参画するファンド^{※1}を活用した戦略的資本業務提携を行っていきます。



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	<ul style="list-style-type: none"> ・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	<ul style="list-style-type: none"> ・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	<ul style="list-style-type: none"> ・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

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	・資源価格や日本卸電力取引所（以下「JEPX」）における電力取引価格の想定外の高騰や、自然災害や突発的な事象等予期せぬ事態により取引先である電力・ガス会社の経営状態が悪化した場合、また電力・ガス会社における集客チャンネルに関する戦略の変更等により、当社グループ以外のチャンネルの重要度が高まった場合には、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ンネルも対応
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

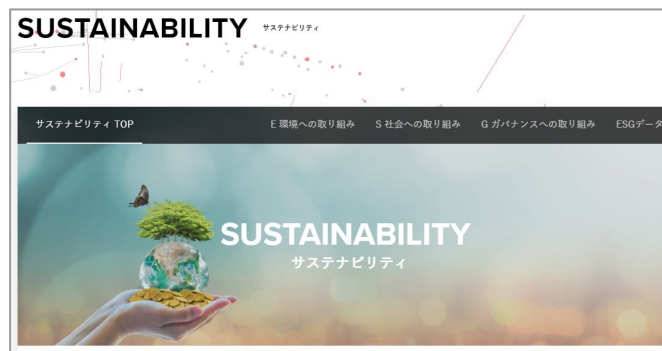
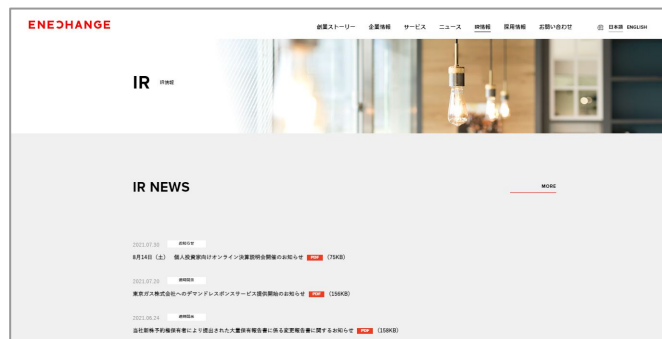
IR情報窓口

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。



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