



2022年6月30日

各 位

会社名 ENECHANGE株式会社
代表者名 代表取締役CEO 城口 洋平
代表取締役COO 有田 一平
(コード番号：4169 東証グロース)
問合せ先 執行役員CFO 杉本 拓也
(TEL 03-6774-6709)

よくある質問と回答 (2022年6月)

日頃より、当社へのご関心をいただきありがとうございます。今月投資家様より頂戴した主なご質問とその回答について、下記の通り開示致します。

なお、本開示は投資家様への情報発信の強化とフェアディスクロージャーを目的に、毎月月末を目途に開示するものです。回答内容については、時点のずれによって多少の齟齬が生じる可能性があります。直近の回答内容を最新の当社方針として回答を記載しております。

Q1. 先日発表のあった「エネチェンジEVチャージ」の取り組みのポイントは、2023年度第2四半期の受注目標3千台は前倒し可能か

6月29日に発表したプレスリリース「新EVブランド「ENECHANGE EV CHARGE」で2027年までに3万台設置に向け最大300億円を投資」において、新しいエネチェンジEV充電ブランド「ENECHANGE EV CHARGE」と新しいEV充電器のご紹介、設置目標3万台に向けた取り組みを公表しました。

新しいEV充電器は、審査の厳しい日本自動車研究所認証センター（JARI）の認証を取得しており、国の「令和3年度補正予算 EV充電インフラ補助金」に対応しております。これにより、施設オーナー様の資金負担を抑えた、よりメリットのあるプランを提供可能となりました。

それにあわせて、当社の中期目標である3万台の設置に向けた取り組みを発表しました。①「エネチェンジEVチャージ導入支援キャンペーン」では、補助金の活用に加え、当社独自の導入支援金を上乗せすることで、無料でEV充電器を設置いただけるものです。また新規の導入支援に加え、出力3kwの既存充電器から、当社の6kw充電器への無料リプレースも実施します。これらの施策は3万台の目標達成まで実施する計画です。②営業活動をさらに促進させるため、パートナープログラムを開始します。現在、パートナー企業数は約50社ですが、500社まで拡大することを目指します。③EVは将来のバーチャルパワープラント（VPP）としての活用が期待されており、エネチェンジEVチャージを電力需要の調整力として活用することを検討します。

2023年度第2四半期の受注目標である3千台の早期達成に加え、補助金を活用することで、収益化についても早期化が期待できると考えています。

Q2. エネチェンジEVチャージにおいて、積極的な投資を実施する計画が発表されたが、さらなる資金調達の必要はあるか

6月29日に発表したプレスリリースにおいて、エネチェンジEVチャージに今後5年で約300億円の投資を行う計画を発表しました。これは2027年の累計受注目標3万台を達成するためのものであります。

今年度と同等の国の補助金が継続した場合、充電器導入費用の約8割を国の補助金活用により賄えると考えており、加えて、東京都等の自治体による追加の補助金との併用も想定されます。また、残額部分に関しても、EV充電器を担保とした銀行融資・リースファイナンス等も進めており、当社としての初期的実質投資負担額は投資金額全体の1割以下と見込んでおります。また、当社は2021年12月に公募増資による資金調達を実施しており、当社の実質的な負担部分に関しては、新株発行による資金調達は計画しておりません。

なお、来年度以降の補助金制度において補助額の減額等の大きな変更があった場合は、投資計画を見直す可能性があります。

Q3. エネチェンジEVチャージのパートナーとしてはどのような業種を想定しているか

エネチェンジEVチャージでは、パートナープログラムを開始し、新規パートナーを積極的に募集しています。主なターゲットとしては、不動産会社、パーキング事業者、旅行予約サイト、ゴルフ場予約サイト、カーリース等と考えています。パートナー数は現在約50社ですが、目標500社を2023年度中に達成したいと考えています。仮に、パートナー企業から平均年間10台の受注を獲得できる場合、年間5,000台ほどの受注力強化に繋がるため、早期3万台設置においては、大変重要な戦略だと考えております。

Q4. エネチェンジEVチャージでは、従来あった月額支払の定額プランも維持するのか

エネチェンジEVチャージは、施設オーナー様に無料で導入いただけるサービスではありますが、導入後の充電収益を当社がいただくことが条件であるため、顧客や社員向けに、充電費用無料で開放したいなどのニーズをお持ちの施設オーナー様には導入いただくことができません。

そういった施設オーナー様には従来通りの月額料金をいただくスタンダードプランをご案内させて頂いております。なお、スタンダードプランにおいては、充電料金に関する制限はありません。

Q5. エネチェンジEVチャージの投資回収や損益分岐点について、どの程度の充電が必要か

エネチェンジEVチャージでは、補助金の活用により当社の自己負担を軽減しながら導入を進めることが可能です。投資回収については充電あたりの料金で頂くこととなりますが、具体的にはEV充電の相場は1kWhあたり55円、エネチェンジEVチャージの充電器は6kWの出力であるため、時間当たり330円の充電料金を想定すると、平均して1日1時間の充電があれば、損益分岐点は十分に超え、充電器あたりのユニットエコノミクスとして利益が出る水準となります。

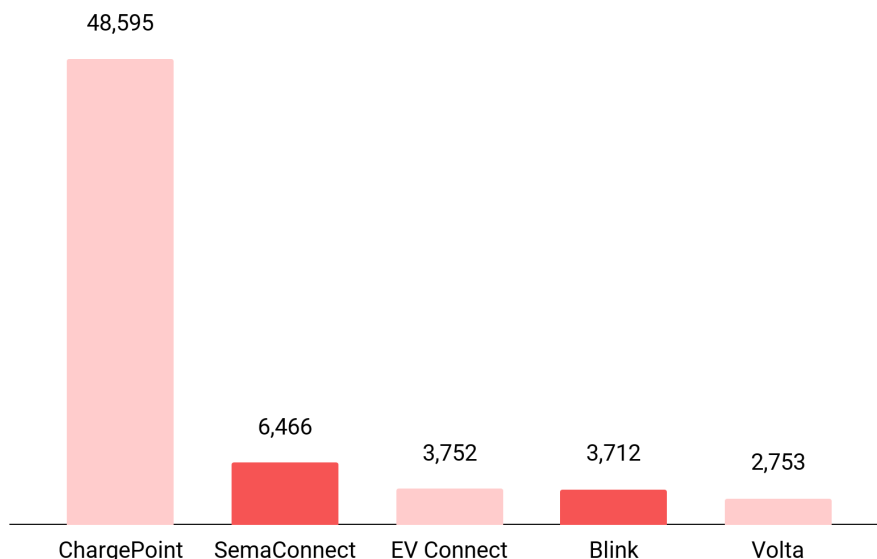
また、EVの充電時間は年率30%程度の増加率（当社調べ）で増えており、今後もEVの普及とともに加速度的に増えていくことも見込まれるため、早期の投資回収は十分に可能と見込んでおります。

Q6. 米国のBlink社がSemaConnect社を買収したようだが、日本でEV充電サービスを行う企業を買収されて脅威になることはないか

米国でEV充電サービスを提供しているBlink社（米国内のレベル2充電設置数4位）が、同様の事業を行っているSemaConnect社（同2位）を、約200百万ドル（約260億円、1ドル=130円換算）で買収したとの発表がありました。実績で下回る企業が上位の企業を買収する形であり、未上場であったSemaConnect社は資金力等の課題があったと推測しており、米国内での競争激化により、統廃合が進んでいるものと捉えております。

現時点において、日本国内では同じような激しい競争環境ではないため、他社が台頭する前に、当社のリソースを最大限活用して、早急にトップシェアを獲得することが、エネチェンジEVチャージの競争優位性につながると考えております。

<ご参考>米国のEV充電運営企業のレベル2充電設備の設置数（単位：台）



※U.S. Department of Energy 「Alternative Fuels Data Center」より作成（2022年6月22日閲覧）
レベル2の充電は日本の普通充電における目的地充電に相当

Q7. ENEOS社がNEC社から約4,600基のEV充電器の運営を承継したとのことだが、エネチェンジEVチャージの脅威にはならないか

本件について、公表情報を総合すると、NEC社が保有していたEV充電器の多くは、約7年前からの補助金制度を活用し設置された普通充電器であると考えております。特定の大手資本スーパーの店舗等を中心に、多い個所だと1店舗当たり約100台といった規模で設置されており、当社の戦略である各地の駐車場オーナー様にまず最初の1台から設置いただく方針とは異なっており、普通充電器の新設に注力している当社の営業活動に影響はありません。また、承継したENEOS社は6月6日に公表したプレスリリースにおいて、経路充電によるEV充電ネットワークの拡充を推進するとしており、目的地充電に注力する当社のエネチェンジEVチャージとは直接的には重ならないものと考えております。

Q8. パナソニック社がEV充電インフラソリューションを提供開始したが、エネチェンジEVチャージの脅威にはならないか

パナソニック社が5月27日に公表したEV充電インフラソリューション「Charge-ment（チャージメント）」については、企業や自治体などEVを複数台所有する事業所向けにEVの充電制御を提供するものであり、当社の進めている目的地充電を対象としたサービスとは異なるものです。そのため当社の競合とはならないと考えております。

Q9. 日本政府が一定の節電をした家庭や企業にポイント還元などの支援を行うとの報道があったがENECHANGEの事業と関連はあるか

一部報道において、政府が電力需給ひっ迫緩和のため、節電をした家庭や企業に対し、ポイント付与などの支援を行うとの情報がありました。6月14日にプレスリリースとして公表した「エネルギー正常化への5提言」にも記載したように、節電協力に対しポイント還元を行うデマンドレスポンス（DR）サービスは、電力需給ひっ迫に対し有効な手段です。

このような施策に政府が具体的な支援に乗り出すことは、日本の電力需給の改善に効果的であり、特に今冬予想されている需給ひっ迫緩和のため、今後デマンドレスポンスサービス参加者の獲得方法やインセンティブ付与方法の設計検討が必要になるものと考えております。当社では、エネルギー事業者さま向けに、スマートメーターデータを活用した家庭向けデマンドレスポンスサービス「SMAP DR」を提供しており、蓄積したノウハウを活用して、出来る限りの協力を行う方針です。

また、昨今の節電の重要性の高まりを受けて、全国民がより節電に取り組みやすくなる新たなサービス開発にも取り組みます。

Q10. 新たな最終保障供給契約よりも割安な電気料金メニューの取扱を開始したとのことだが、どれくらい割安になるのか、また業績への影響はどうか

電力・ガス取引監視等委員会が5月31日に開催した会合において、最終保障供給契約を卸電力市場連動型とする方針が決定され、新たな最終保障料金では、電力会社が提供するメニューより常に割高になることが見込まれています。それに対し、6月17日のプレスリリース「夏には全国3万件、電気の最終保障供給契約企業を救済。卸市場価格連動型、新最終保障料金より割安な電気料金メニューを独占販売開始」において、新たな最終保障料金よりも割安なプラン（新・電気料金メニュー）の独占的な取り扱いを開始したことをお知らせしました。

これは、ある新電力が提供する新・電気料金メニューを、当社が独占的に取り扱うものであり、エネチェンジBizを通してお問い合わせいただいた企業に対し提供します。具体的にどれくらい割安となるかは、電気の使用状況により大きく変わるため、それぞれの使い方に合わせてご提案します。

なお、新・電気料金メニューの取り扱いにより、現在最終保障契約を結んでいる企業が、当社を利用する機会が増加するものと見込んでおりますが、現在のところ、業績予想を修正するほどの影響は見込んでおりません。

Q11. 「エネルギー正常化への5提言」を公表しているが、これが受け入れられた場合、ENECHANGEの事業にどのような影響があるのか

6月14日にプレスリリースとして公表した「エネルギー正常化への5提言」は、全てが安心して電力を選択していただくために必要な提言であり、結果的に、当社の事業にもポジティブな影響をもたらすと考えております。

1つ目の「全国民でのスマートな節電」では、デマンドレスポンスの積極的な活用を提案しており、政府が電力ひっ迫緩和のための支援を表明した通り、家庭向けデマンドレスポンスをさらに前に進めるためのスマートメーター普及に関する提言です。これが実現した場合、当社のデータ事業における「SMAP DR」等のサービス普及にもつながると考えています。

2つ目の「EV/PHV普及推進」では、EV及びPHVは、海外からの燃料輸入を削減し、再生可能エネルギーの余剰電力の活用につながるため、さらなる普及推進を提案しております。現在の補助金制度においては、EV充電設備設置の助成対象施設や活用時期に制約がある中、この制約を取り除くことでより多くの施設オーナー様にEV充電設備の設置をご検討頂けるようになると考えております。これにより、EV/PHV自体の普及が促進されるとともに、当社のエネチェンジEVチャージの拡大にも寄与すると考えております。

3つ目の「エネルギー困窮問題」については、困窮層への電気料金負担の軽減のため補助金の支給を提案するものです。本施策は、当社の事業に直接的に影響するものではありませんが、誰もが電力を安心して利用し、選択できる社会を維持するために必要な提言と考えております。

4つ目の「ロシア禁輸・再エネ普及による燃料調達の変更」では、燃料費調整の見直しと小売事業者による独自の燃料費調整の設定促進を提案しています。現在の電力市場の混乱の原因の1つである燃料費調整制度を見直し、電力小売事業者の収益を改善するとともに、各社独自の電力メニュー提供が可能になることで、健全な競争環境の構築につながると考えています。

5つ目の「資源価格高騰リスクから需要家保護の必要性」では、需要家保護の観点から、固定料金メニューの開発検討を提案しています。資源価格の高騰に影響されないメニューを選べるようになることで、より需要家のニーズに沿った選択肢を提供できると考えています。これにより、当社のプラットフォーム事業において、より最適なプランの提案が可能となり、ユーザーの満足度が高まるものと考えております。

以上