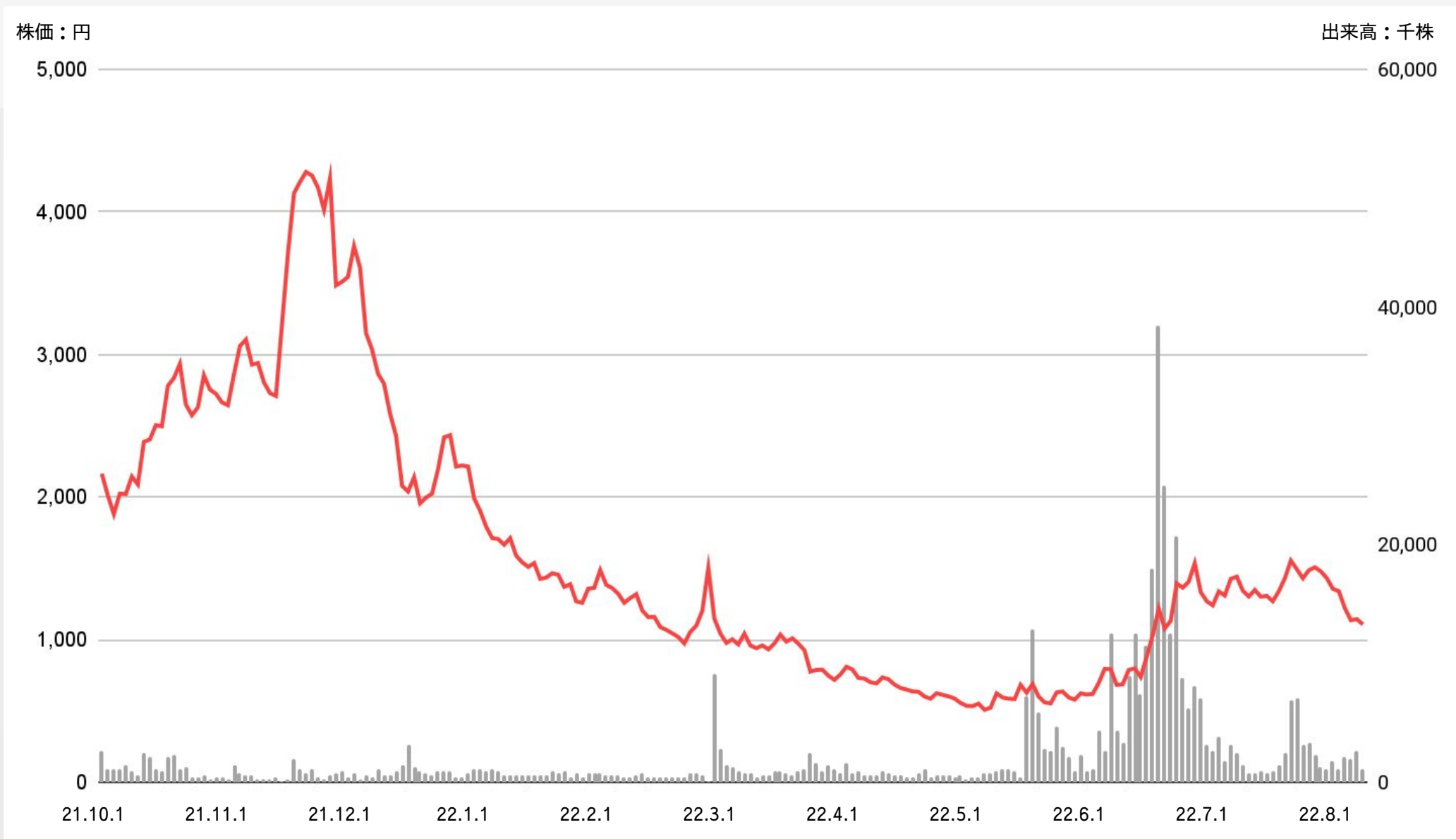


株価の推移



2022年1月1日を効力発生日として1:2の割合で株式分割を実施しております。株価についてはその影響を遡って適用し掲載しております。

2022年12月期第2四半期 キーメッセージ

「トンネル」に突入予定も、出口を見据える

エネルギー危機による「トンネル（業績悪化）」に突入します。

上半期は順調な結果ですが、プラットフォーム事業の大幅な売上高減少を下期に見込み、通期業績を堅持します。

一方で、「トンネルの出口」は、しっかりと見据え準備をしています。
EVの新車販売台数は過去最高を更新し、脱炭素の潮流は止まりません。
EV充電事業への投資を継続し、
2023年からEV充電による売上成長を見込みます。



2022年12月期第2四半期 エグゼクティブ・サマリー

2022年12月期
第2四半期
連結業績

- **四半期売上高**は10.4億円（前年同期比+44%）と**高成長率を維持**
- 営業損益はEV充電への先行投資により計画通りの赤字

プラットフォーム
事業

- **四半期売上高**（同+47%）は**過去最高**、**ストック型収益**（同+55%）と**高成長率を維持**
- **2022年度下期にかけて大幅な売上高の減少**を見込むも、**通期黒字確保の方針**

データ事業

- **四半期売上高**（同+32%）、**ストック型収益**（同+29%）と**高成長率を維持**
- 節電サービスの需要の高まりによりSMAP DRの拡販に注力

EV充電事業

- **2023年Q2までに累計3,000台受注**に向けて順調に進捗
- **補助金対応モデル**を活用して**3万台設置に向けたキャンペーン**を実施

2022年12月期
通期業績予想

- 進捗率63%も、**通期予想は据え置き**
- エネルギー危機による**プラットフォーム事業の業績悪化を下期**に見込む

1

カンパニーハイライト

2

2022年12月期 第2四半期連結業績

3

事業説明

4

2022年12月期 連結業績予想

5

APPENDIX

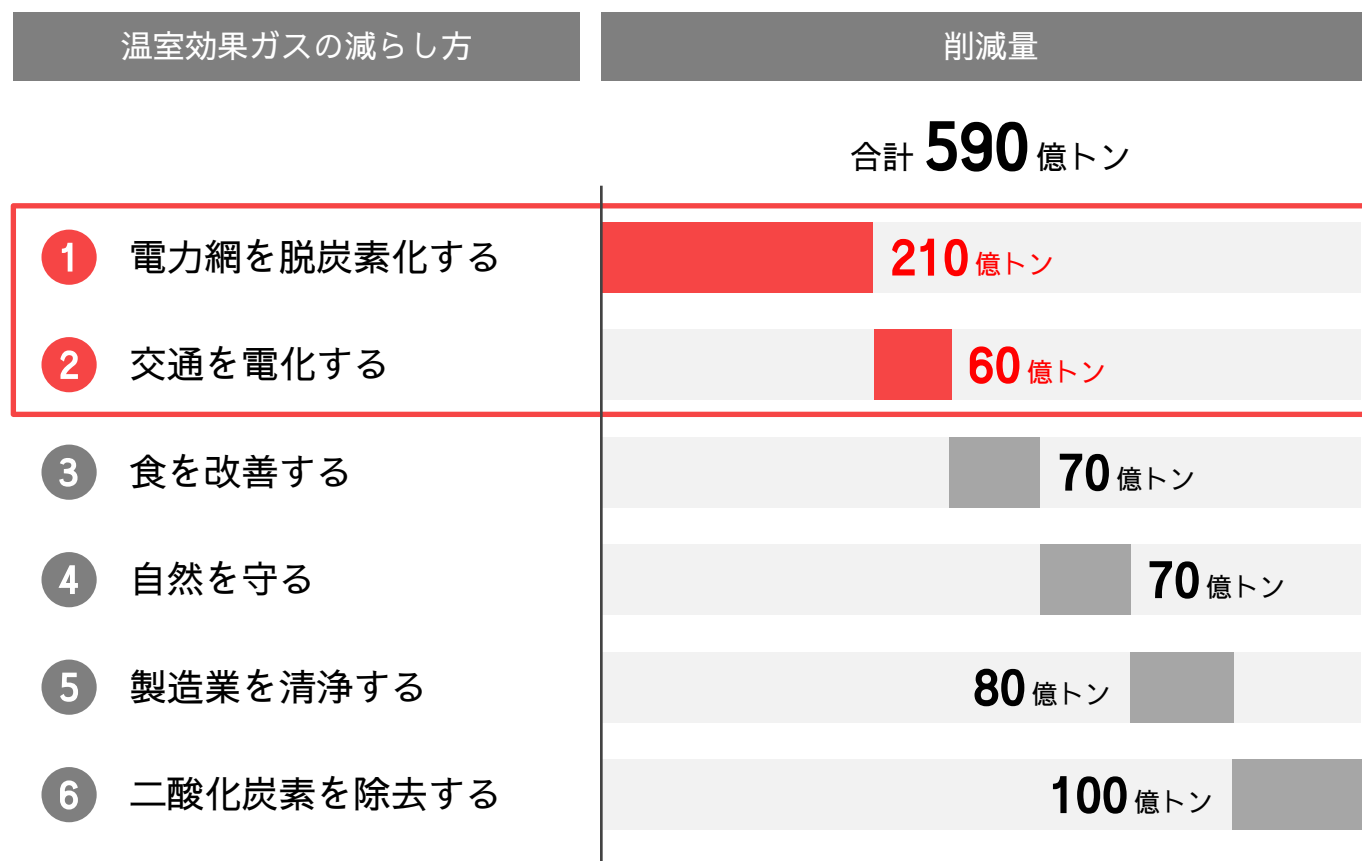
1

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

カーボンゼロの実現のためには、年間590億トンの温室効果ガス排出を減らす必要があります。そのためには、①電力網の脱炭素化、②交通の電化で、約50%の脱炭素化が必要です。ENECHANGEは、コア領域を「電気の需要側」と定め、①グリーン電力への切替支援、②EV充電、などの「エネルギーの未来を体験するサービス」を提供していきます。

■ カーボンゼロへの到達法*



さあ、
エネルギーを
かえよう
→
エネチェンジ

* Speed & Scale - NewsPicks編集部作成資料をもとに作成

エネルギー業界に特化したSaaS事業

当社は、エネルギー業界に特化したSaaS事業を展開しています。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」）では家庭・法人向け電気ガス切替サービス、エネルギーデータ事業（以下「データ事業」）では電力会社向け電力マネジメントサービス、EV充電事業（以下「EV充電事業」）では駐車場オーナー向けEV充電インフラを提供しています。

プラットフォーム事業



家庭・法人向け
電力ガス会社の切替サービス

売上高成長の最大化
一時的に収益性重視へ

データ事業



電力会社向け
電力マネジメントサービス

安定的な売上高成長と利益創出

EV充電事業*



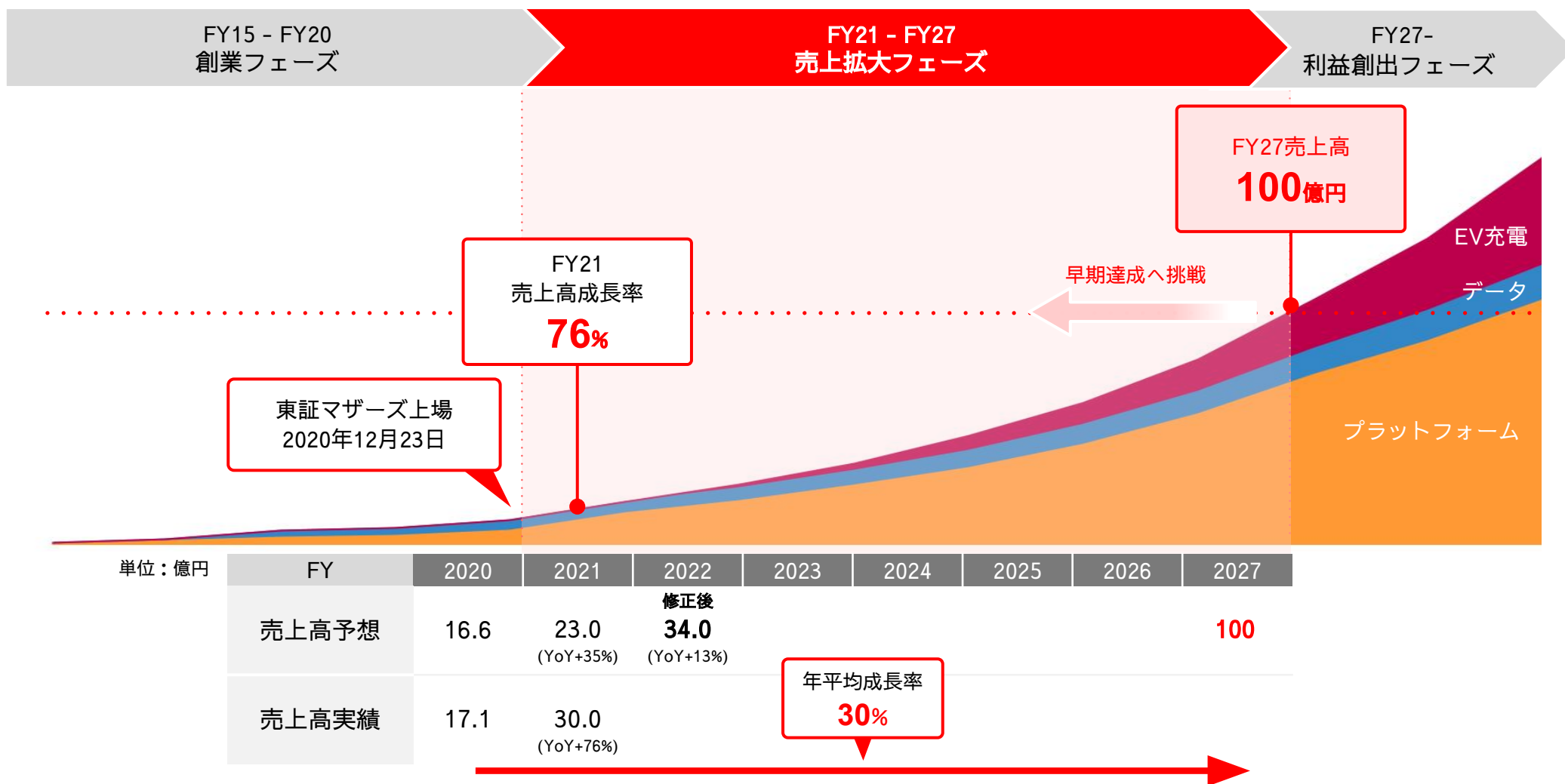
駐車場オーナー向け
EV充電インフラサービス

No.1シェア獲得のための先行投資

* 新規サービスであるEV充電について、2021年12月期まではデータ事業に含まれていましたが、2022年12月期第1四半期よりセグメント区分を独立して開示しております。EV充電は2021年11月に開始したサービスであるため、2021年12月期までにデータ事業に計上されていた売上及び費用等は僅少です。

売上高100億円の達成に向けたロードマップ

高い売上高成長率継続の目安として、年平均30%の売上高成長、2027年12月期に売上高100億円達成を掲げています。2021年12月期は売上高成長76%を達成。直近の資源価格高騰を受けたプラットフォーム事業の一時的な減速がありますが、EV充電事業の成長が見込まれるため、引き続き長期目標は堅持します。



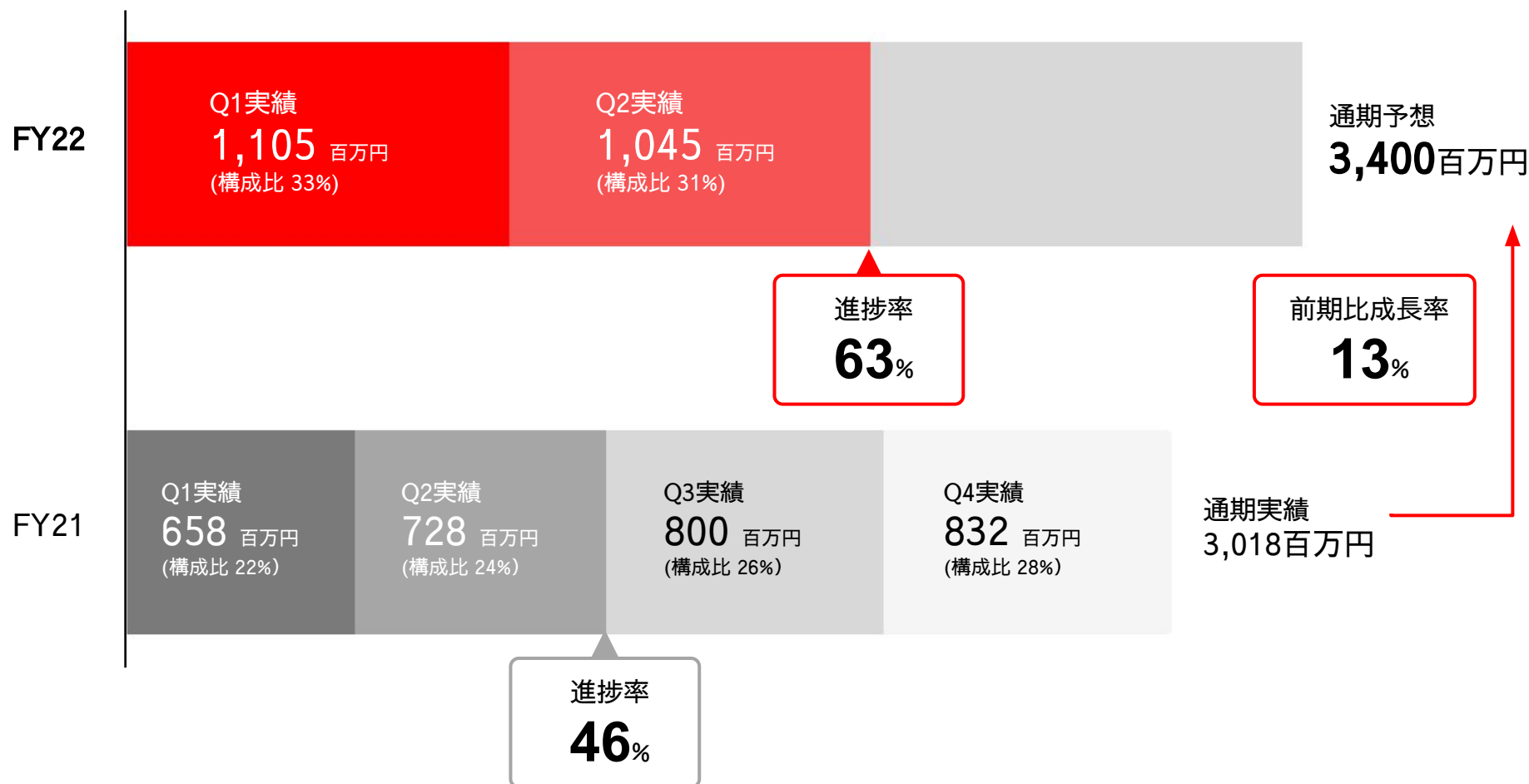
2

2022年12月期 第2四半期連結業績

売上高進捗率は順調（63%）だが、通期予想は据え置き

売上高は、通期予想34億円（前期比+13%）に対して第2四半期累計で21.5億円で着地、進捗率は63%となりました。順調な進捗ですが、プラットフォーム事業の売上高は上期約16億円に対し、下期に大幅な減少を見込んでおり、通期予想は据え置きます。

■ 売上高

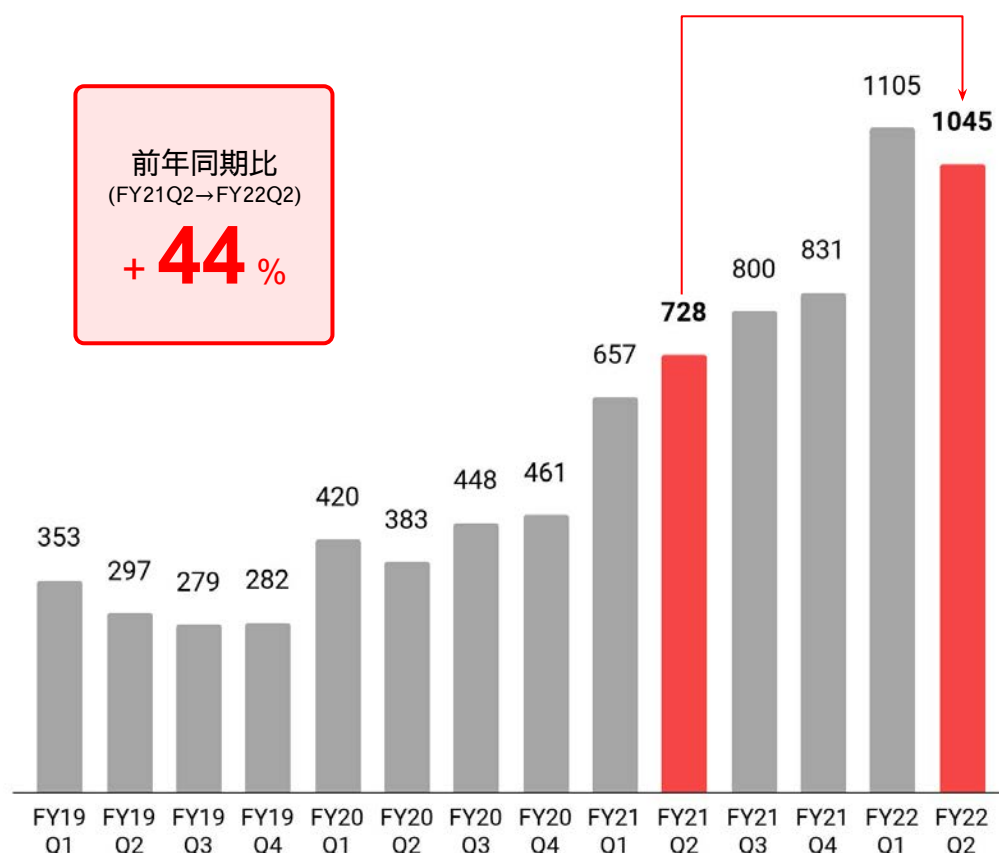


売上高 (+44%) 及びストック型収益 (+41%) と高い成長率を維持

四半期売上高は前年同期比+44%増、四半期ストック型収益は同+41%増と、厳しい事業環境の中で着実な成長率を維持しました。

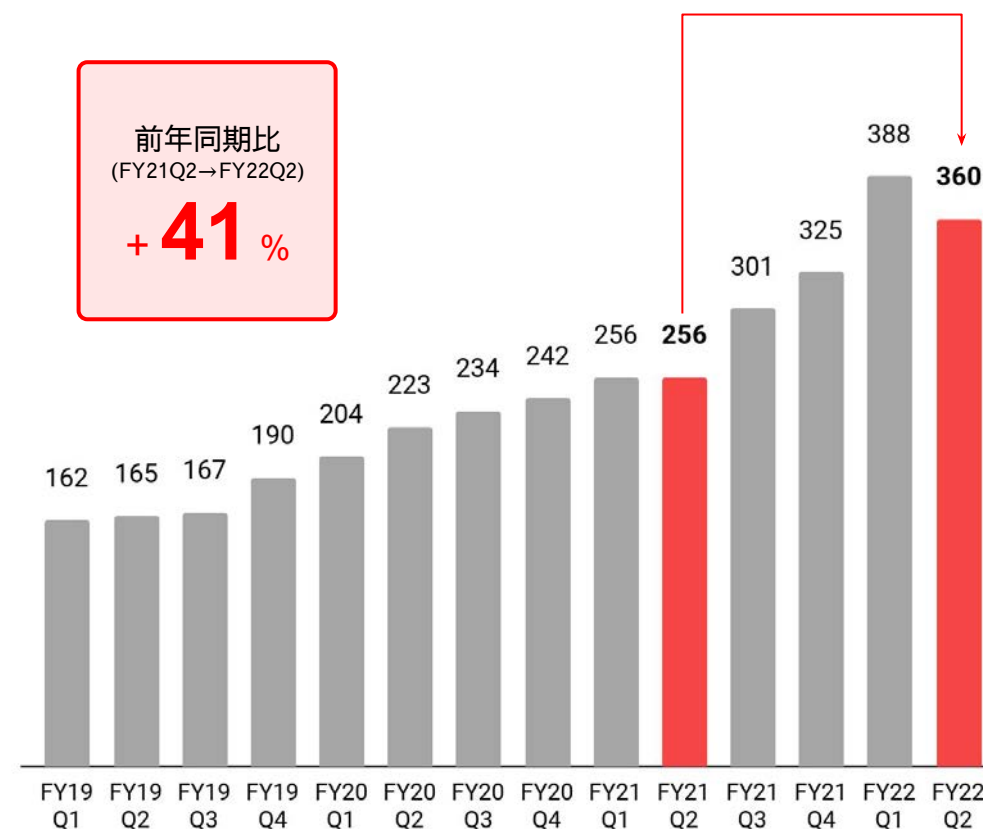
■ 売上高*1

単位: 百万円



■ ストック型収益*2

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。FY22より、新収益認識基準の適用により、データ事業の初期開発及び追加開発等のフロー型収益を、検収時の一括計上から契約期間に按分して計上する方法に変更。

*2 ストック型収益は、企業の営業活動によって毎期、経常的・反復的に生じる継続報酬やソフトウェアライセンス料などを集計。

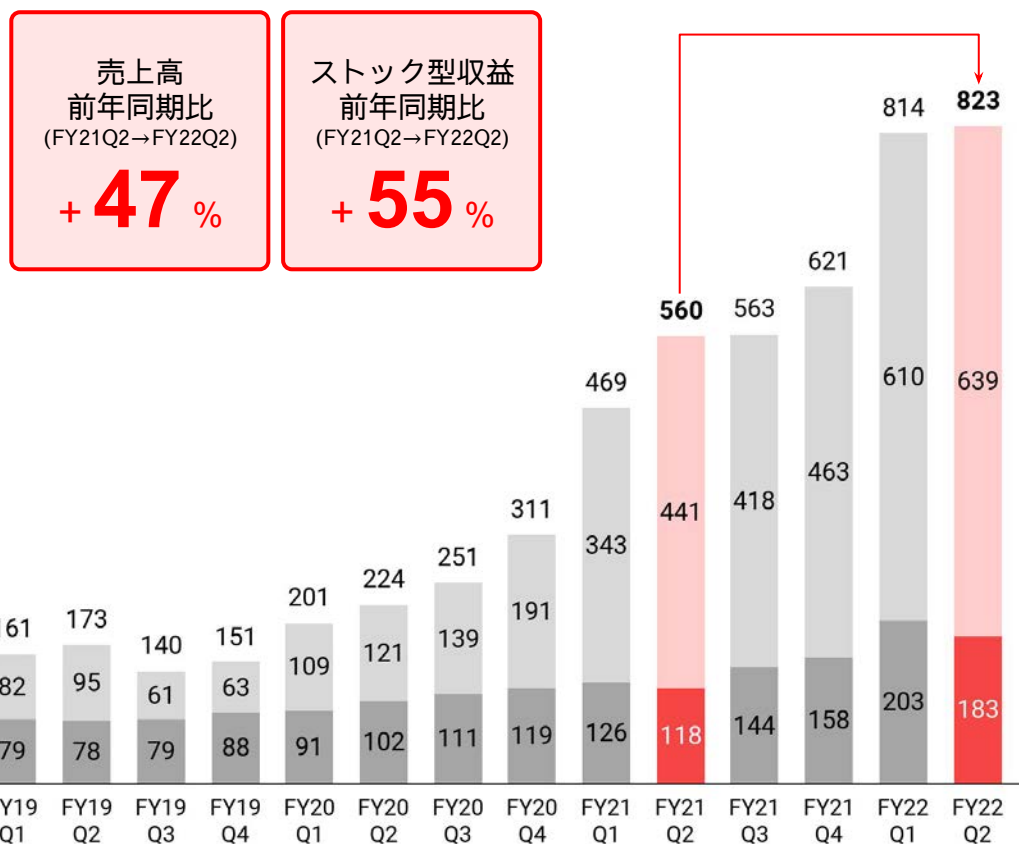
プラットフォーム事業は過去最高の売上高を記録

プラットフォーム事業は、新電力撤退等に伴う切替需要増加により売上高は前年同期比+47%増、ストック型収益は同+55%増となり、Q1対比ではストック型収益が季節性により減少しました。データ事業は、売上高は同+32%増、ストック型収益は同+29%増となり、Q1対比では会計基準変更に伴う一過性の売上がQ1に計上されている影響等でフロー型収益が減少しました。

■ プラットフォーム事業売上高^{※1}

単位: 百万円

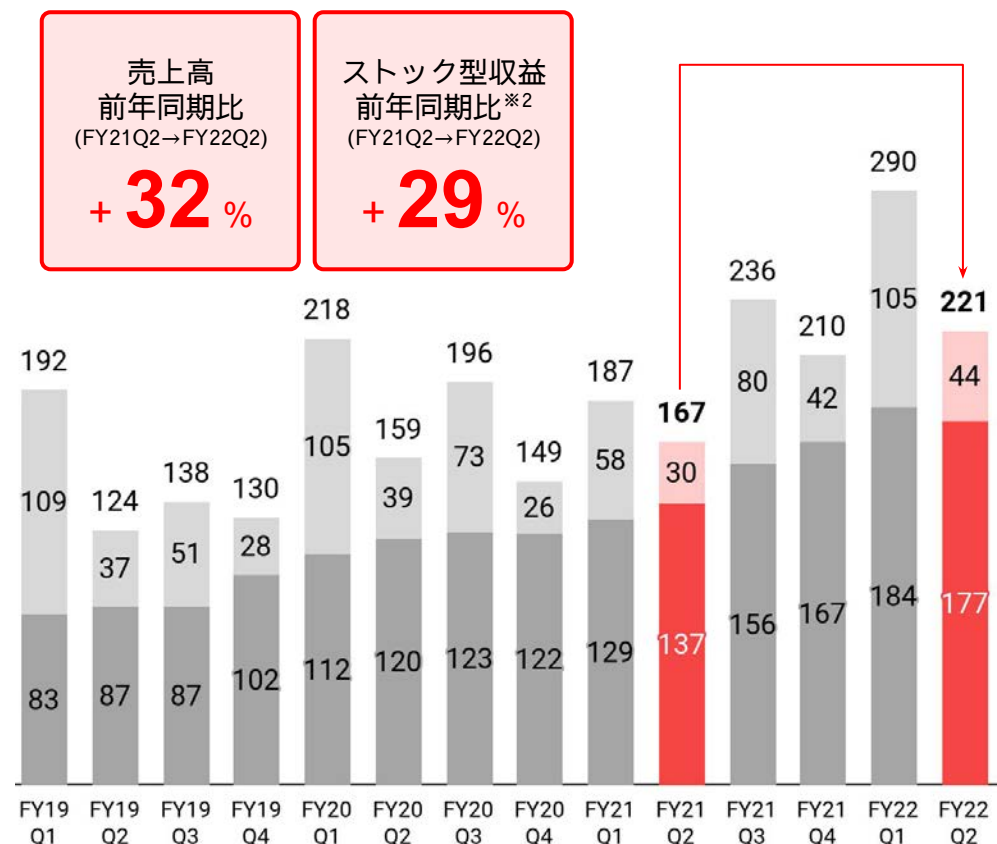
■ フロー型収益 ■ ストック型収益



■ データ事業売上高

単位: 百万円

■ フロー型収益 ■ ストック型収益



※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。

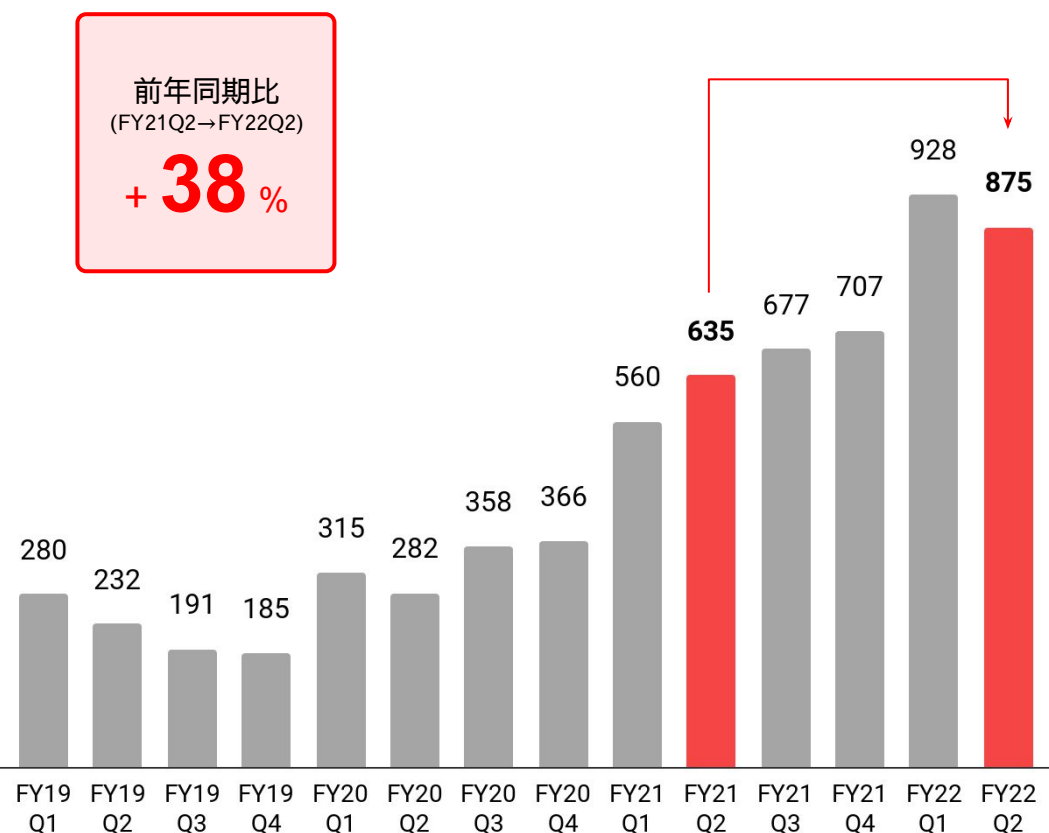
※2 FY22より新収益認識基準の適用により、データ事業の初期開発及び追加開発等にかかる収益を、検収時の一括売上計上から契約期間に按分して売上計上する方法に変更。当該収益については、決算短信等のセグメント情報では「一定の期間にわたり移転される財又はサービス」として集計しているものの、本資料においては「フロー型収益」として集計。当該影響額は、FY22 Q1において39百万円、FY22 Q2において13百万円。

売上総利益はEV充電事業への投資後も引き続き高い水準を維持

四半期売上総利益は875百万円（前年同期比+38%増）となり、第1四半期からは売上高の減少に伴い減少しました。売上総利益率はEV充電事業での原価計上の開始により84%（同▲3pt減）とやや減少しましたが、引き続き高い水準を維持しています。

■ 売上総利益

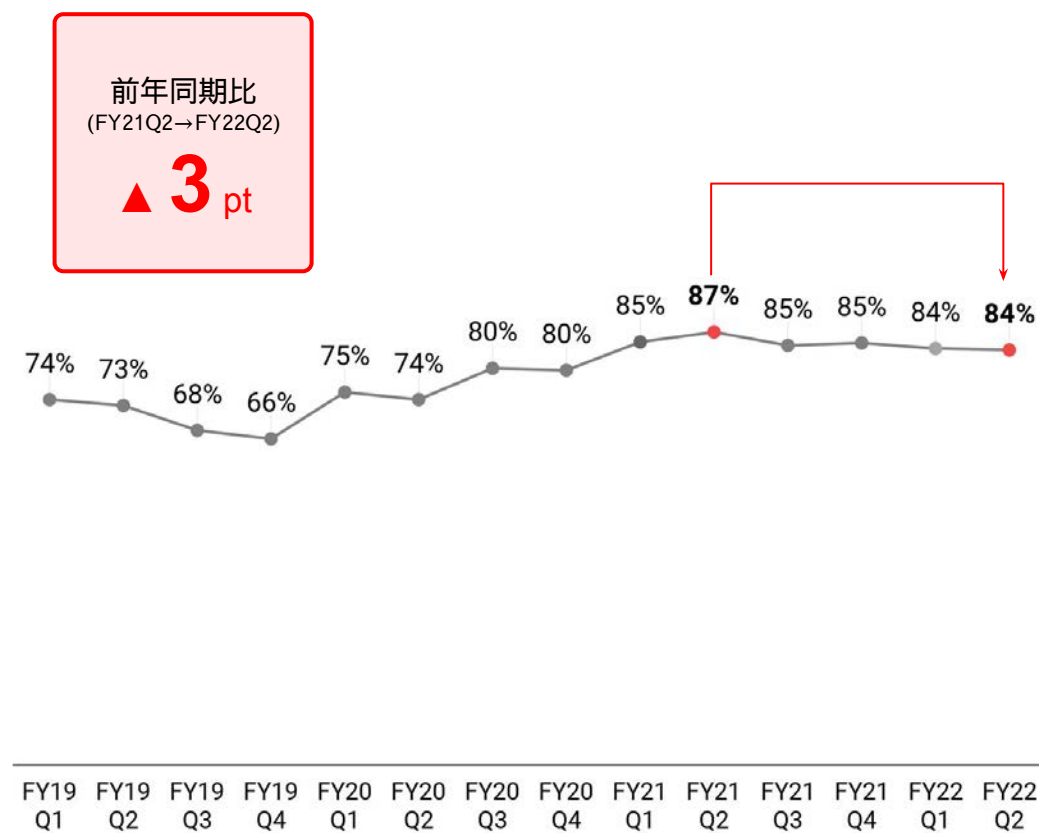
単位: 百万円



前年同期比
(FY21Q2→FY22Q2)
+ 38 %

■ 売上総利益率

単位: %



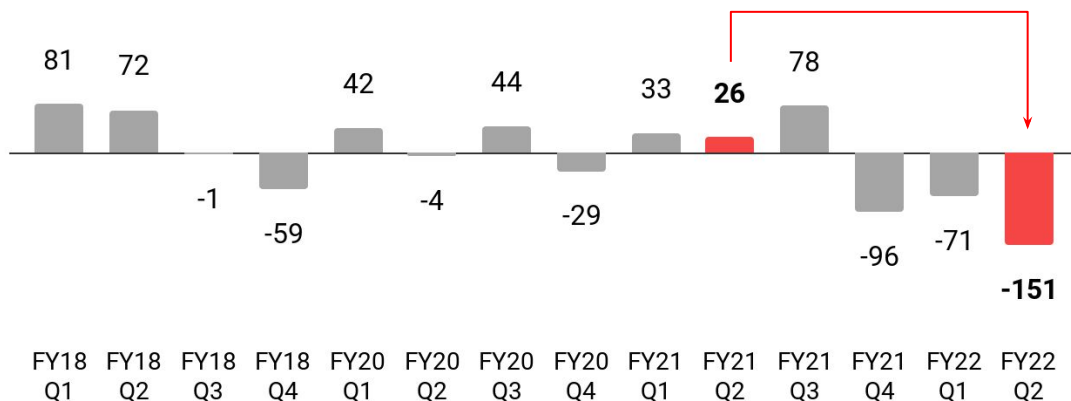
前年同期比
(FY21Q2→FY22Q2)
▲ 3 pt

EV充電への先行投資を実行し営業赤字

EV充電事業への先行投資を進め、第2四半期は営業赤字となりました。調整後営業損益*では500百万円（前年同期比+33%増）の黒字となりましたが、Q1対比では、四半期売上高の減少に伴う利益減により黒字幅は縮小しています。

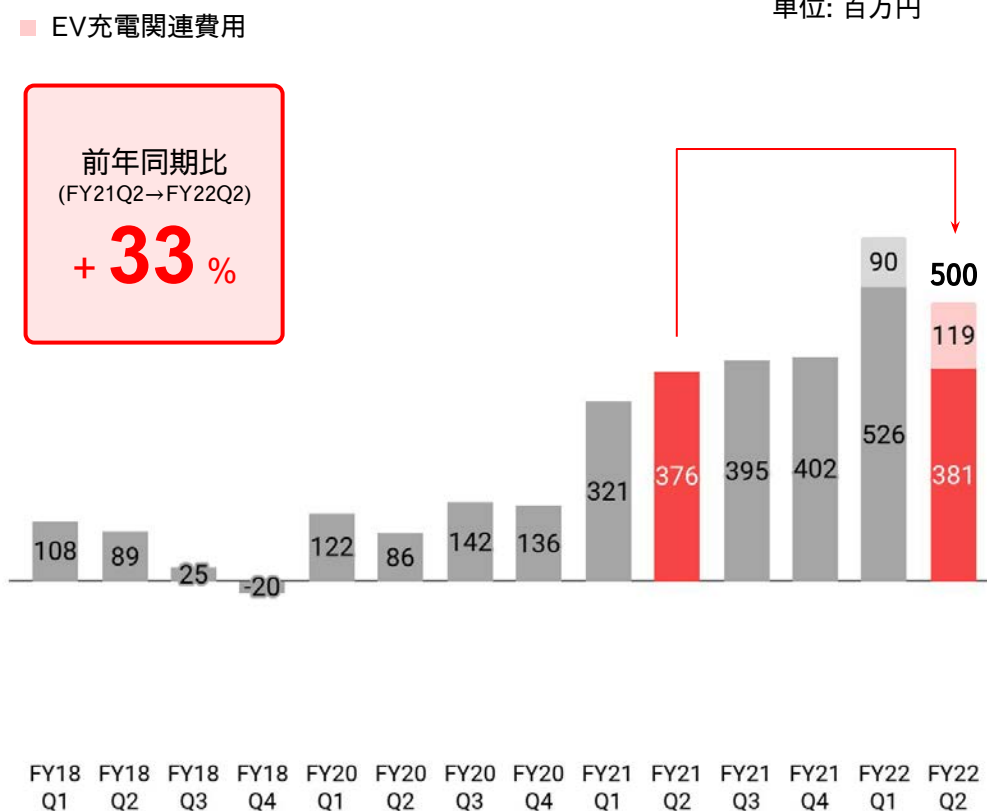
■ 営業損益（四半期）

単位: 百万円



■ 調整後営業損益*（四半期）

単位: 百万円



* 調整後営業損益は、営業損益から広告宣伝費、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）、のれん償却費、一時費用を除いて算出。またFY22Q1より、EV充電事業にかかる費用を除いて算出。

両事業ともにセグメント黒字を維持

プラットフォーム事業は、計画していた広告宣伝等の見直しを2022年3月に行ったことで、セグメント黒字を維持しています。データ事業では、売上高の増加分は営業黒字を維持できる範囲での開発体制強化等の先行投資を行う方針であり、安定的にセグメント黒字を維持しています。

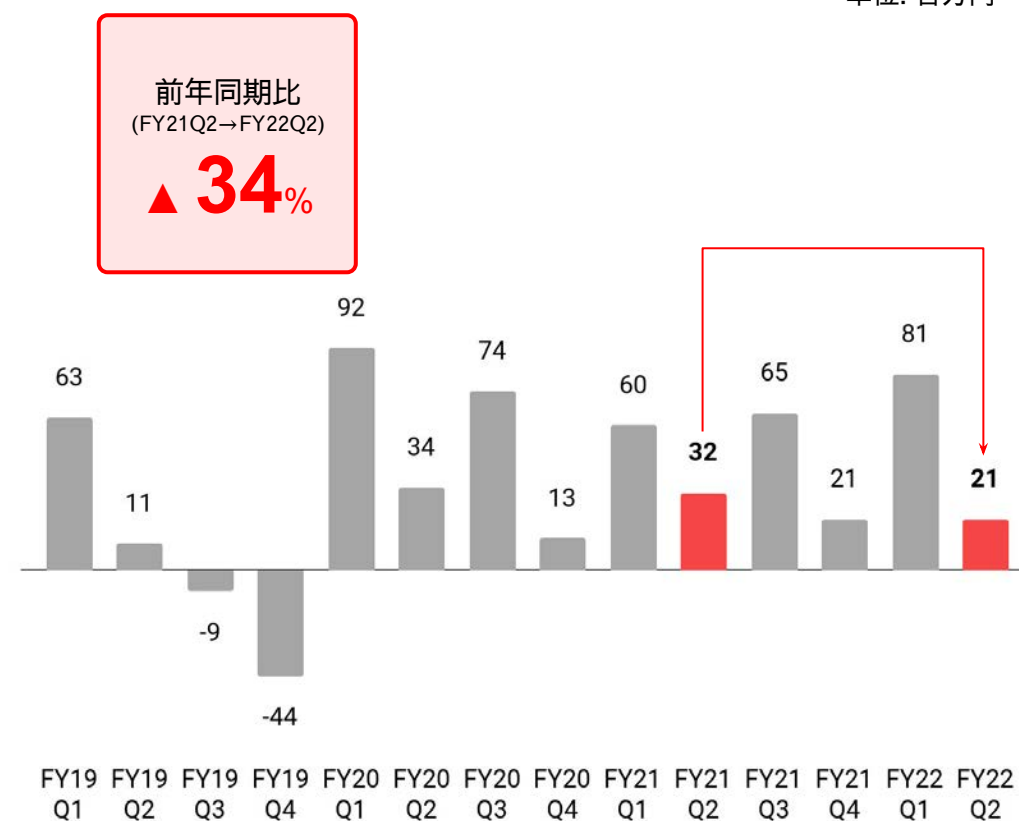
■ プラットフォーム事業営業損益

単位: 百万円



■ データ事業営業損益

単位: 百万円



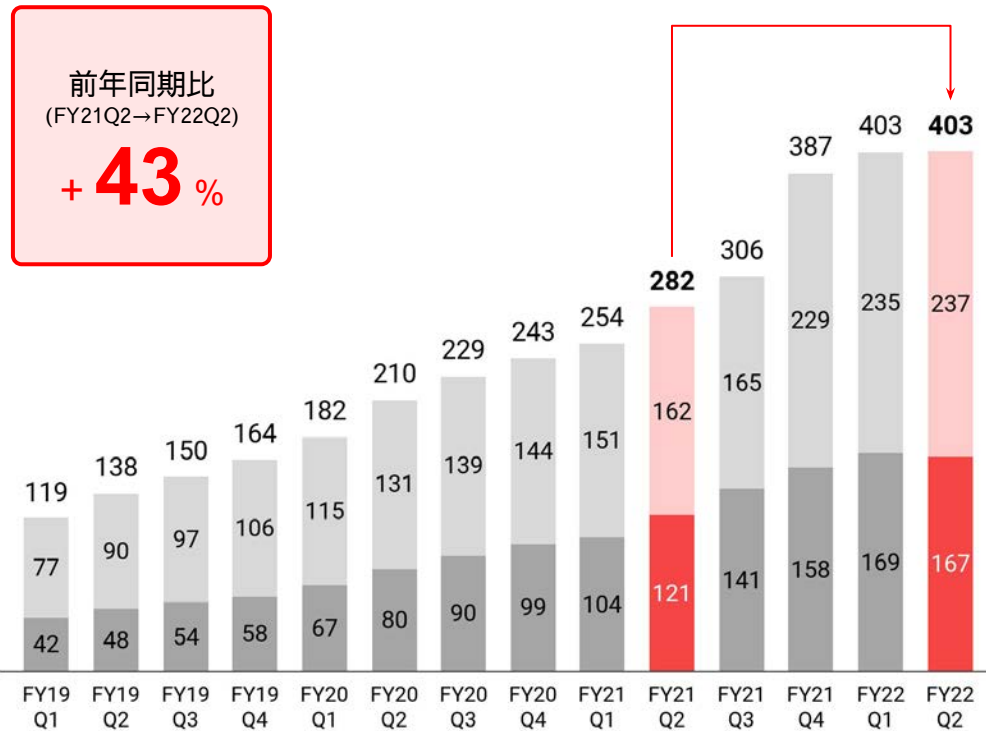
プラットフォーム事業：ユーザー数 (+43%)、ARPU (+3%) とともに過去最高を記録

新電力撤退や電気代高騰に伴う電力切替需要の高まりにより、ユーザー数は前年同期比+43%増を記録しました。また、資源価格の上昇を背景とした電気料金上昇により、ARPUは過去最高（同+3%増）を記録しました。

■ ユーザー数（一般家庭換算）※1

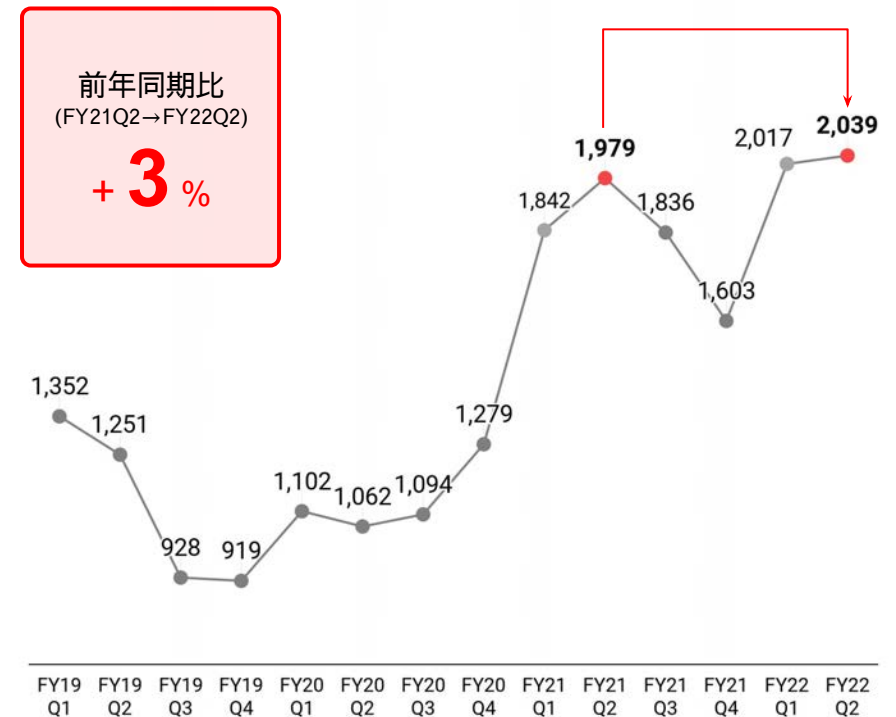
- ユーザー数（法人向け）
- ユーザー数（家庭向け）

単位: 千件



■ ARPU ※2

単位: 円



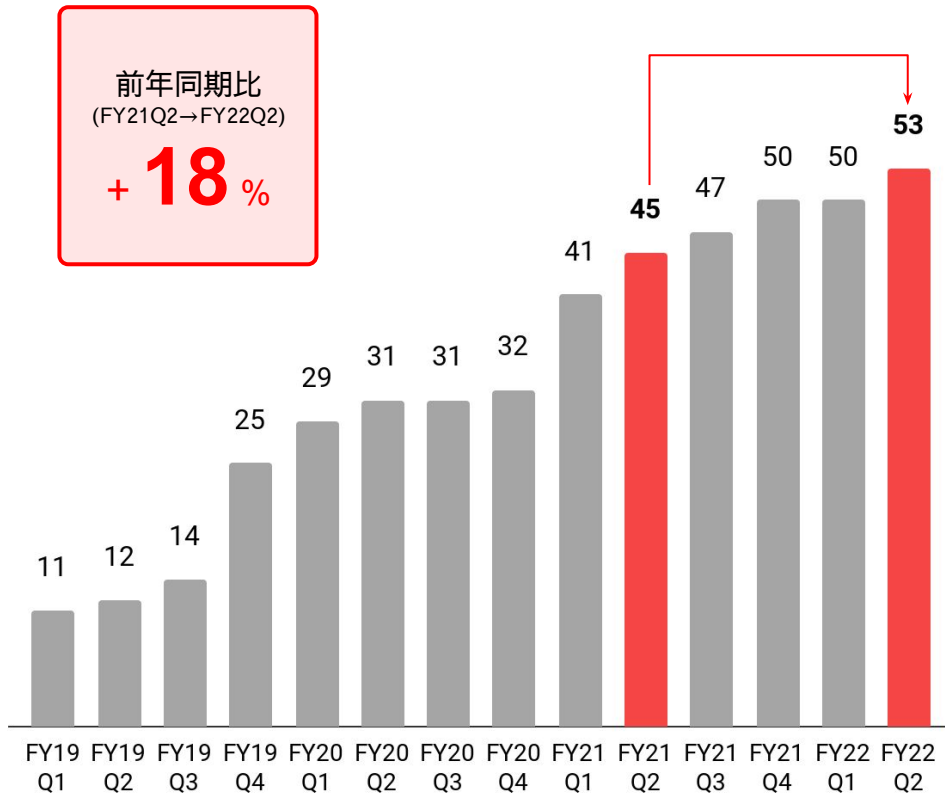
※1 法人の一般家庭換算は、一般家庭の容量を4kWとし総獲得容量から割り戻して計算。「ユーザー数」は前回資料の「継続報酬対象ユーザー数」と同義
 ※2 Average Revenue Per User：四半期セグメント売上高を四半期末の継続報酬対象ユーザー数で除して算出

データ事業：顧客数は過去最高を更新（+18%）、ARPUは横ばい（+12%）

顧客数は、悪化した業界環境の中で、コスト効率を重視する事業者の獲得により、前年同期比+18%増と過去最高を更新しました。ARPUはQ1比較では、フロー型収益が減少したことにより低下していますが、前年同期比では+12%と同程度の水準を維持しています。

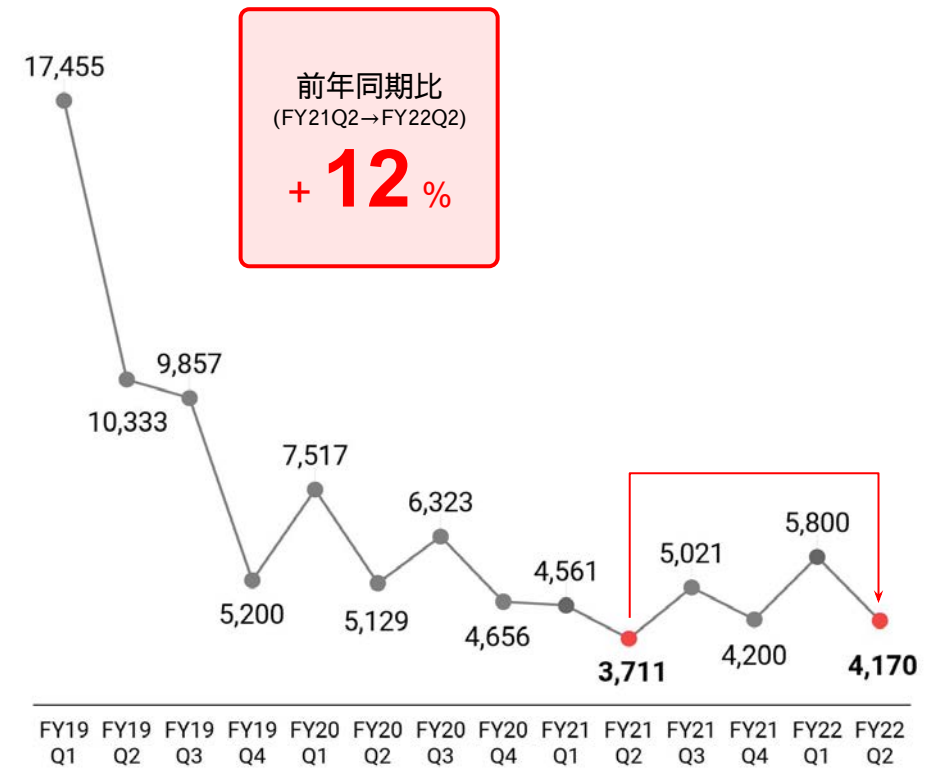
■ 顧客数 ※1

単位: 社数



■ ARPU ※2

単位: 千円



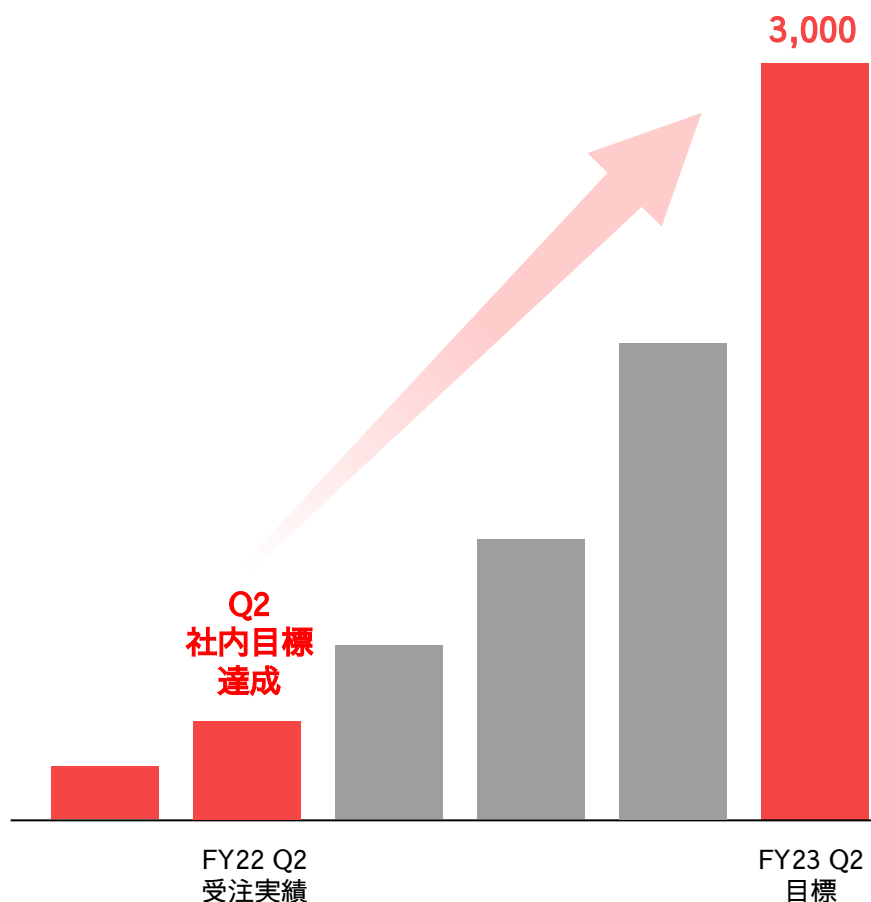
※1 期末時点の顧客数をカウント

※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

EV充電事業：第2四半期も引き続き社内目標を超える受注を実現

EV充電事業では、早期目標として2023年第2四半期までに3,000台の受注を掲げています。第2四半期においても、引き続き社内目標を超える受注を達成しました。第3四半期以降は、政府補助金対応の「ENECHANGE EVチャージ モデル2」を軸とした受注拡大を見込みます。

■ EV充電の累計受注台数（計画）



■ 受注実績事例



埼玉県・ショッピングセンター



京都府・ガソリンスタンド併設洗車場

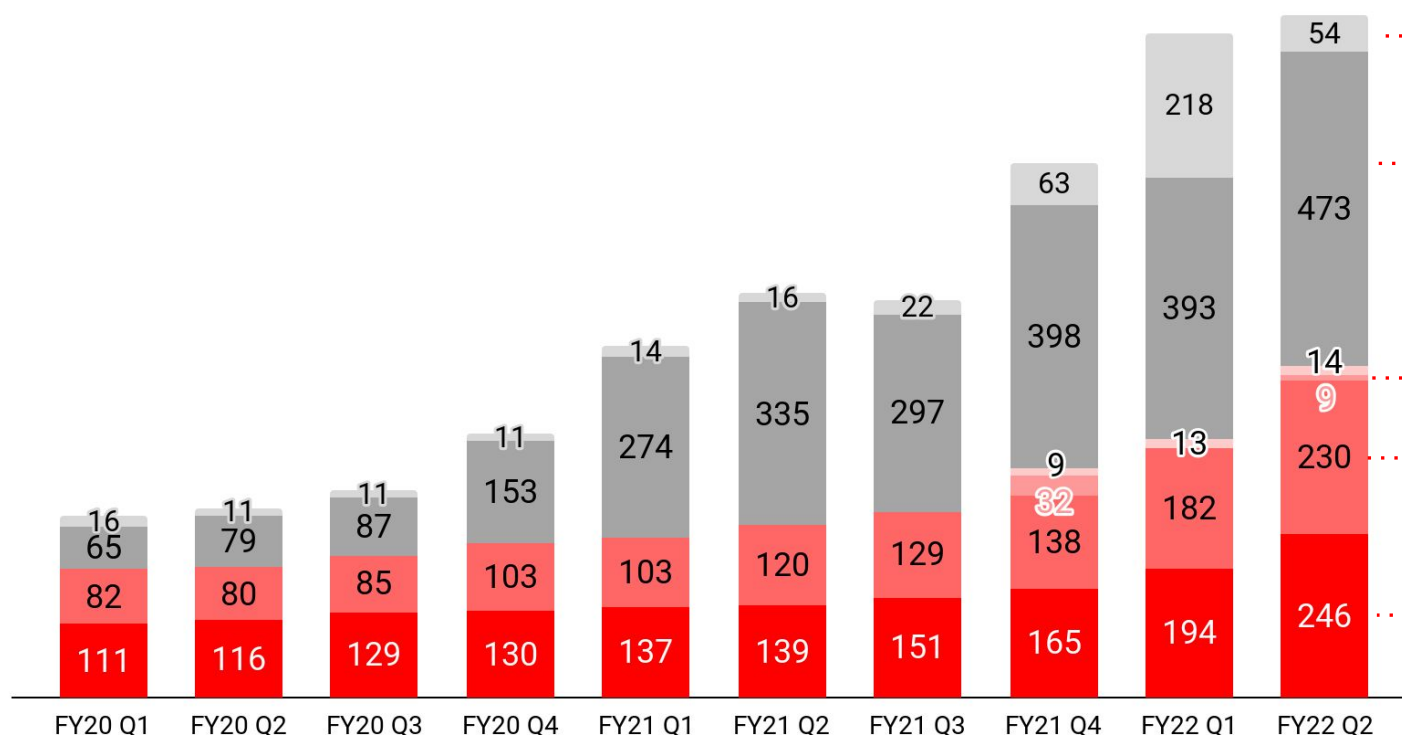
2022年3月から広告宣伝費を抑制、EV充電事業での投資は継続し人件費増加

プラットフォーム事業では一時報酬の枠内での顧客獲得費用（販売手数料・販売促進費用）や新電力撤退対応等のコールセンター費用などが増加した一方、2022年3月より広告宣伝費を抑制しています。EV充電事業ではセールス体制等の拡充に伴い人件費が増加しています。

■ 販売費及び一般管理費の推移

単位: 百万円

■ 広告宣伝費 ■ 販売手数料・販売促進費用 ■ のれん償却費 ■ 一時費用 ■ その他販管費 ■ 人件費



広告宣伝費：
プラットフォーム事業の広告宣伝費抑制により減少

販売手数料・販売促進費用：
プラットフォーム事業のユーザー獲得により増加

のれん償却費・一時費用：
プラットフォーム事業でのM&Aによるのれん償却

その他販管費：
採用費及びプラットフォーム事業でコールセンター費用等が増加

人件費：
EV充電事業でセールス人員等体制拡充により増加



3

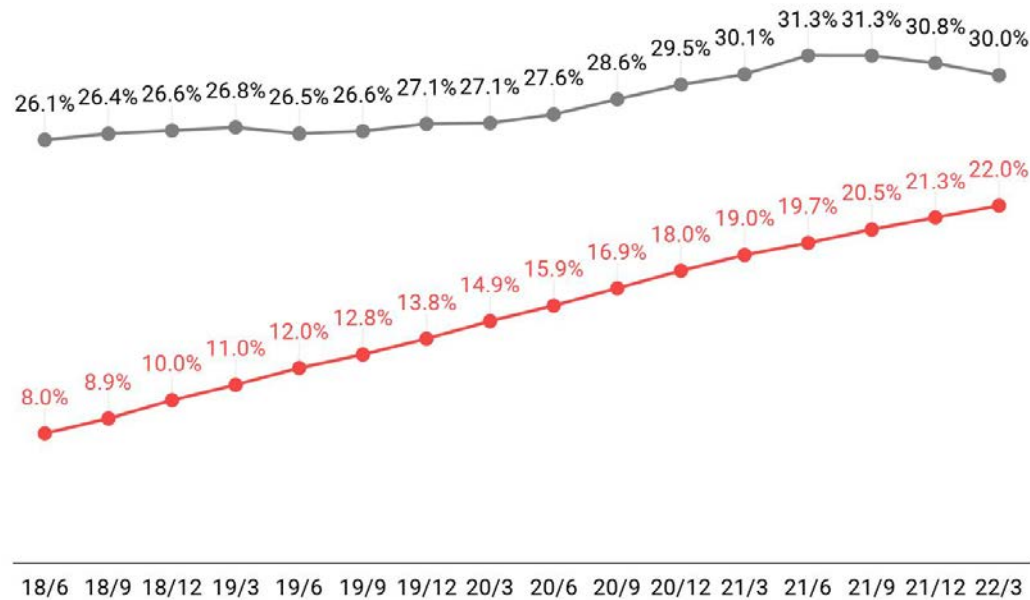
事業説明

新電力利用者における当社シェアは過去最高を更新

2022年3月末における国内の新電力のシェアは、法人向け30.0%、家庭向け22.0%となりました。新電力利用者における当社シェアは、法人向けが2.0%、家庭向けは2.2%と過去最高を記録しました。

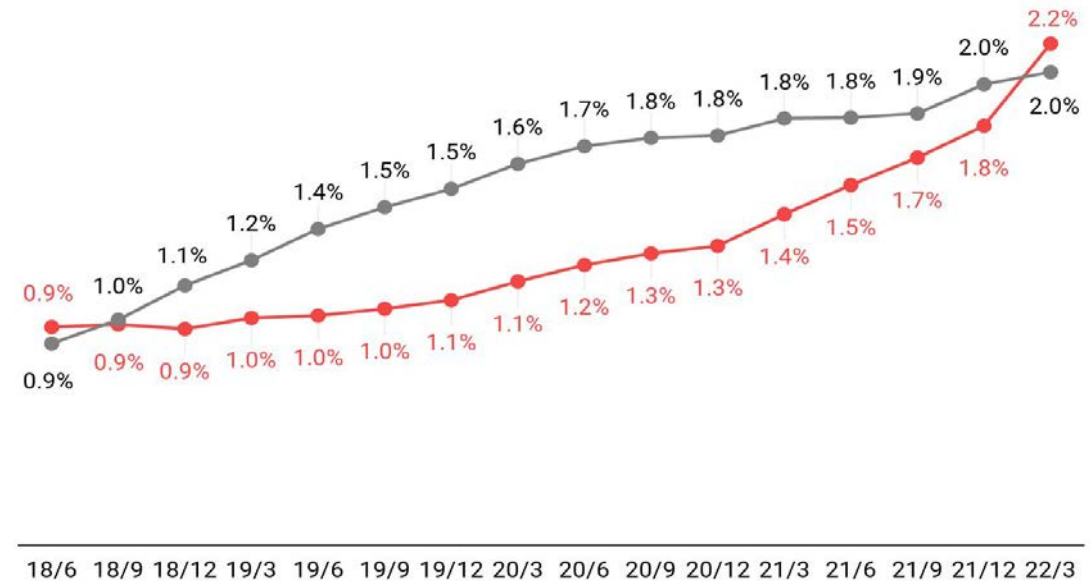
■ 契約口数ベースでみる新電力シェアの推移*1

- 家庭向け
- 法人向け



■ 新電力の利用者における当社シェアの推移*1

- 家庭向け
- 法人向け

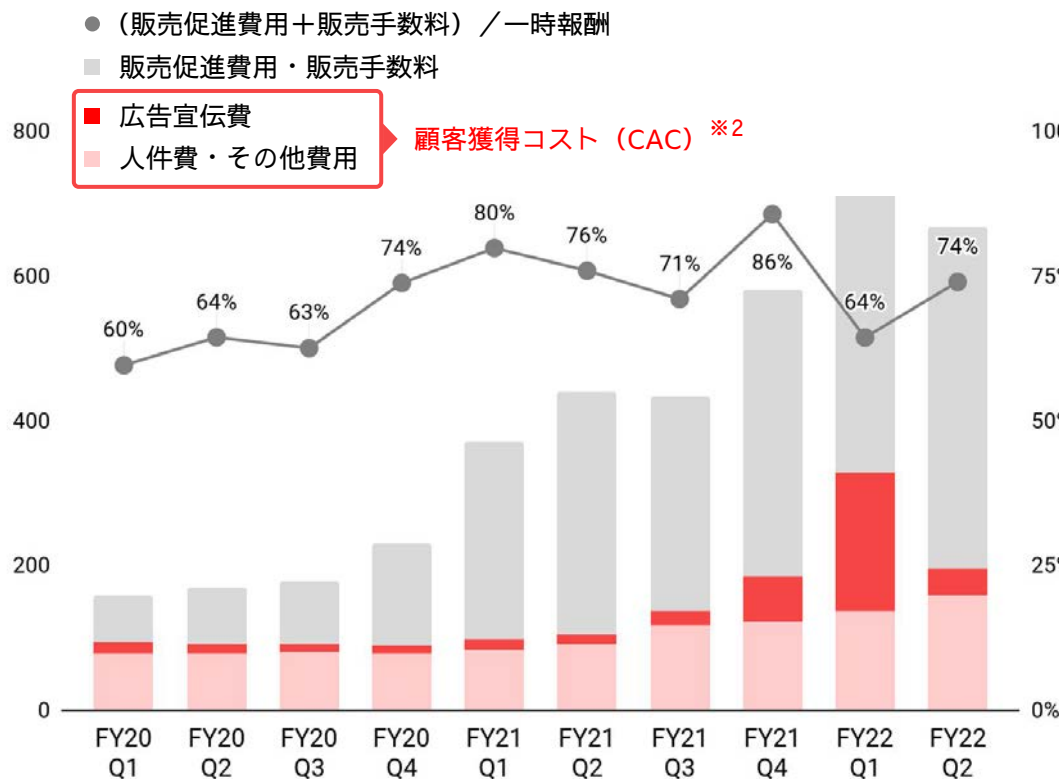


*1 電力・ガス取引監視等委員会による電力取引報の契約口数をベースに新電力シェア（左）を作成、当社シェア（右）は口数をkWに換算し当社にて算出

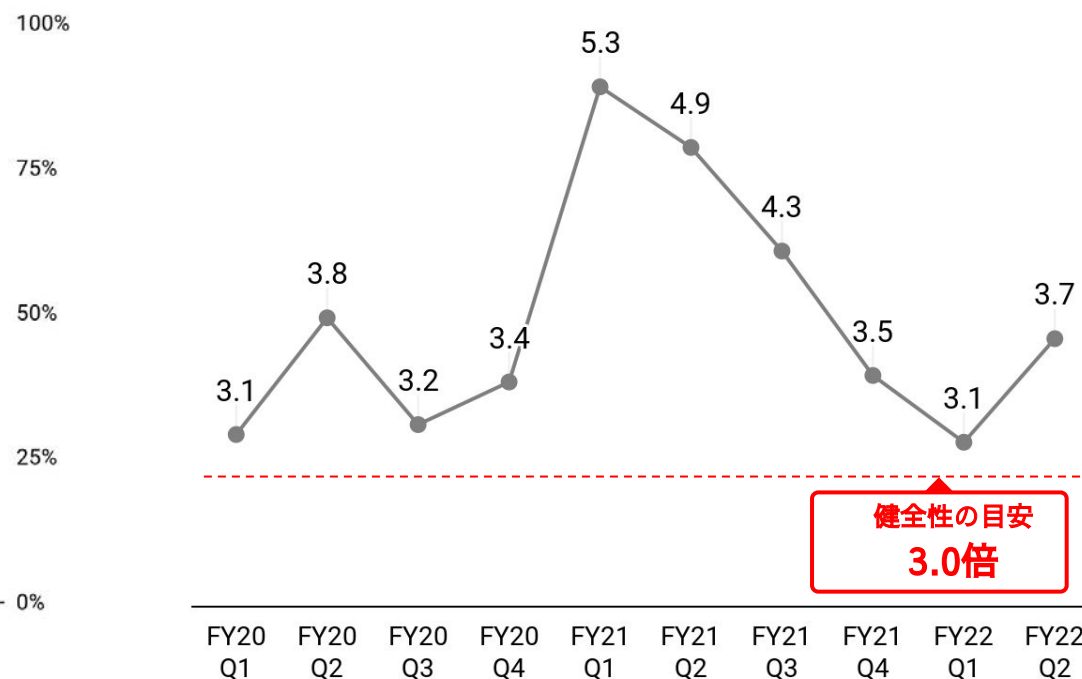
広告宣伝を抑制し引き続きLTV/CACは3倍以上を維持

2022年3月より、事業環境の変化に伴い広告宣伝を抑制し、LTV/CACは3.7倍と健全な水準を維持しています。

■ プラットフォーム事業の販管費推移*1



■ LTV/CAC*2



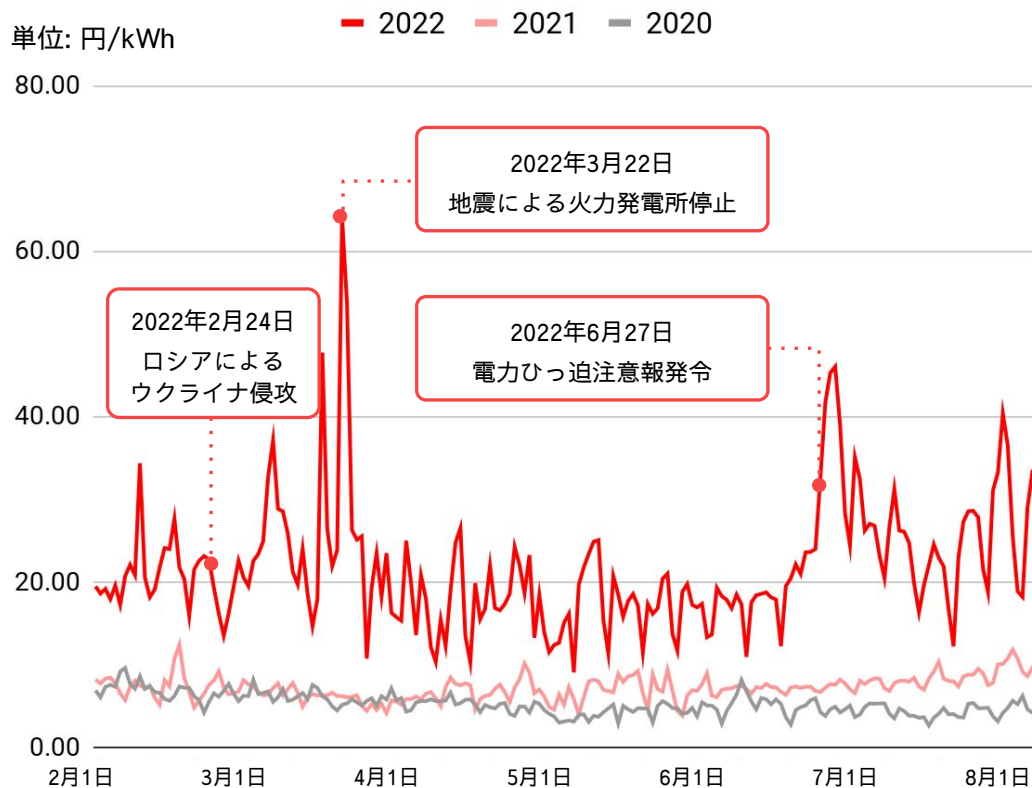
※1 広告宣伝費（リスティング広告など直接的な顧客獲得に紐づかない活動に伴う費用）、販売促進費用（切替に伴ってユーザーに直接的に負担する費用）、販売手数料（切替に伴ってパートナーに直接的に負担する費用）、人件費・その他費用、を集計。販売促進費用（自社チャネル）と販売手数料（パートナーチャネル）は提携企業から受領する一時報酬（売上）の範囲内で支払う

※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

JEPX価格は依然高騰も、電力会社による値上げが進む

ロシアによるウクライナ侵攻以降、卸電力市場価格（以下「JEPX価格」）は高止まりしています。電力会社は急激に悪化した収益を改善するため、値上げや燃料費調整制度の上限撤廃に向けて動いています。また、原子力発電所の再稼働に向けた対応が進むなど、事業環境改善のための施策が進んでいます。

■ JEPX価格の推移*1



■ 大手電力会社の料金見直し実施時期*2

| | 家庭向け (燃料費調整額 上限撤廃) | 法人向け (単価改訂) |
|------|--------------------------|----------------|
| 東北電力 | 22年12月 | 22年11月 |
| 東京電力 | 従来から 上限なし | 23年4月 |
| 中部電力 | 22年12月 | 23年4月 |
| 関西電力 | 従来から 上限なし | 23年4月 |
| 九州電力 | 22年10月 | 23年4月 |

*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

*2 自由料金に関する値上げ・燃料費調整制度の上限撤廃に関する方針、当社調べ

電力業界の正常化までの6段階

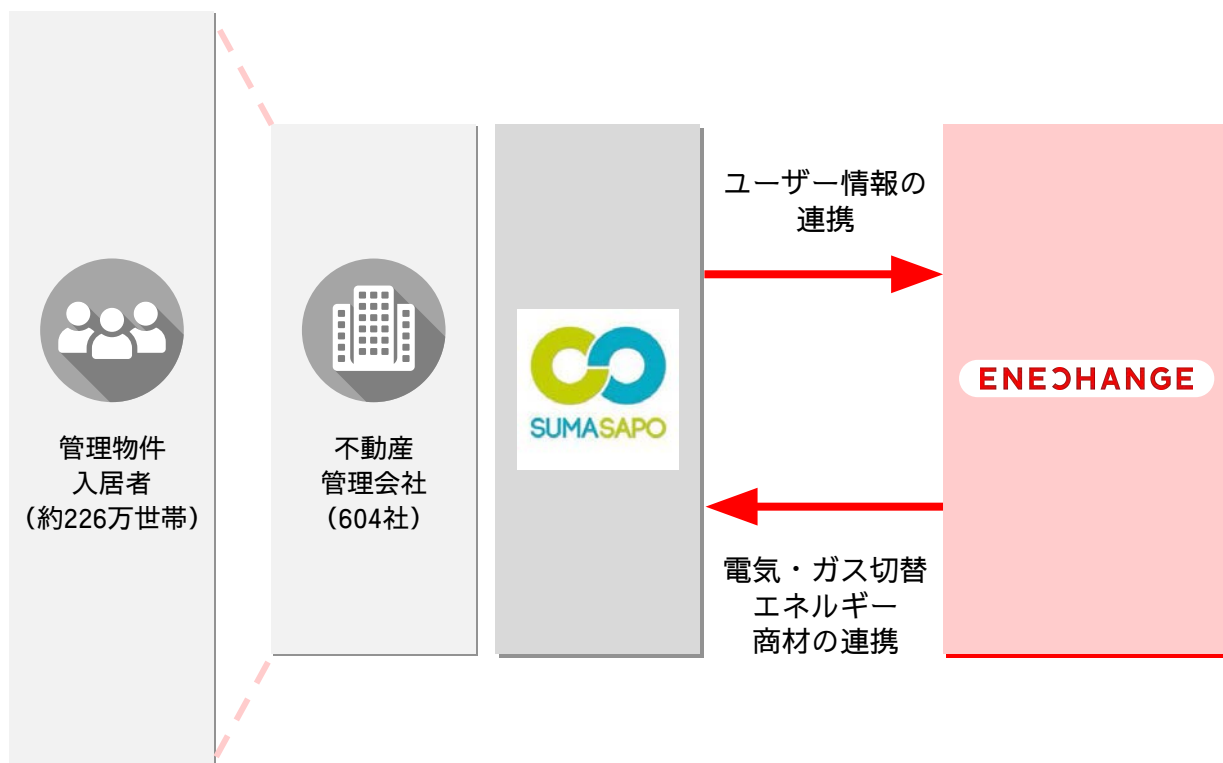
JEPX価格高騰に対し、電力会社には以下の①から⑥の順で影響が生じ、第1四半期では③から④の段階でしたが、現在は④から⑤まで進行しています。当社の業績に対しては下期から売上高の大幅な減少を見込んでおり（段階①から③）、一方でFY23以降に電力会社による値上げ及び原子力発電所の再稼働により事業環境は改善すると想定しています。

| | JEPX価格高騰の影響 | 当社への影響 | 電力業界の動向 | 当社業績への影響時期 |
|------|--------------------|----------------------------|----------------|-----------------------|
| 段階 ① | 電力会社の広告宣伝費の削減 | ➖ 切替時の一時報酬減額によるARPUの減少 | ↓ | ➖ FY22下期から売上高大幅減少の見込み |
| 段階 ② | 電力会社の新規ユーザー獲得の停止 | ➖ 切替先電力会社の不在によるユーザー獲得機会の損失 | | |
| 段階 ③ | 電力会社の事業撤退、契約更新の拒否 | ➖ 既存ユーザー離脱によるストック型収益の減少 | | |
| 段階 ④ | 電力契約難民の増加 | ➕ 切替ニーズ増加によるユーザー獲得機会の増加 | ➕ 22年秋以降値上げの動き | ➕ FY23以降に売上高増加見込み |
| 段階 ⑤ | 電気料金の値上げ | ➕ 電気代増加によるARPUの上昇 | | |
| 段階 ⑥ | 事業環境改善後のユーザー獲得活動再開 | ➕ 切替時の一時報酬増額によるARPUの上昇 | 原子力発電所の再稼働 | |

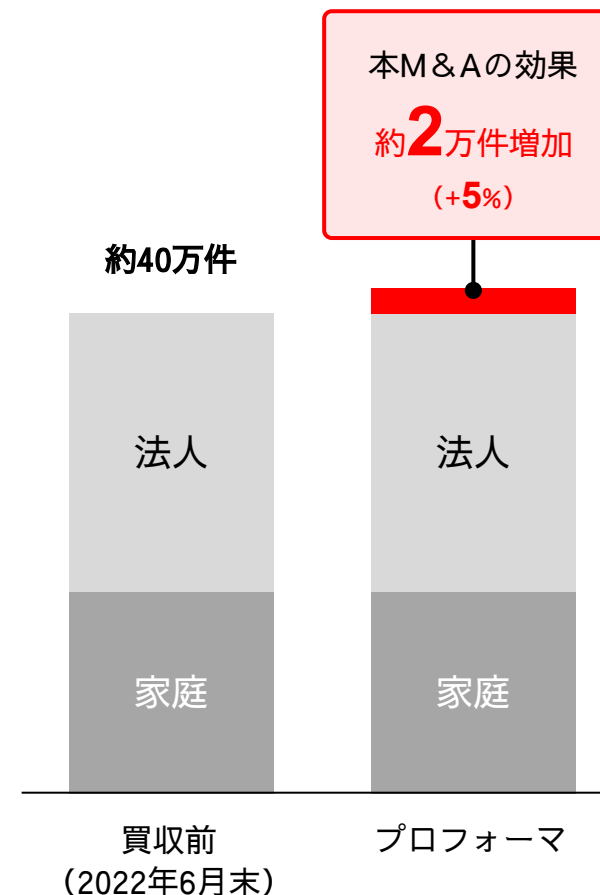
財務戦略を活用した事業基盤の強化

家庭向けでは、株式会社スマサポとの資本業務提携により不動産業界での連携を強化しました。同社の持つ604社の不動産管理会社とのチャンネル（入居者数約226万世帯）を活用し、引っ越し時のユーザー獲得増加を見込みます。法人向けでは、電力切替ビジネスを行う新電力コム社のM&Aを実施し、ユーザー数が約5%増加しました。

■ 家庭向け：引っ越し時の切替支援強化 （スマサポ社との資本業務提携）



■ 法人向け：M&Aによる法人ユーザー拡大 （新電力コム社の買収）



需給ひっ迫への対応策として政府は節電サービスを積極的に活用

政府は今冬において、安定供給のために最低限必要とされる予備率3%を確保できず、特に東京エリアにおいて厳しい見通しを発表しています。このような状況に対し、政府は電力会社の節電プログラムに参加した需要家に対し、約1800億円の還元施策を決定し、積極的に節電サービスを活用する方針を掲げています。

■ 2022年度冬季の厳寒時の予備率予測*1

| | 12月 | 1月 | 2月 |
|-----|-------|-------|-------|
| 北海道 | 12.6% | 6.0% | 6.1% |
| 東北 | 7.8% | 1.5% | 1.6% |
| 東京 | | | |
| 中部 | 5.5% | 1.9% | 3.4% |
| 北陸 | | | |
| 関西 | | | |
| 中国 | | | |
| 四国 | | | |
| 九州 | 45.4% | 39.1% | 43.6% |
| 沖縄 | | | |

■ 政府による節電ポイントプログラム案

| | |
|----|----------------------------------------|
| 対象 | 電力会社の節電プログラムに参加した需要家 |
| 還元 | 家庭向け：2,000円相当のポイント 法人向け：20万円相当の負担軽減 |
| 予算 | 約1800億円 |

*1 資源エネルギー庁「2022年度の電力需給対策について」（2022年7月20日）より

節電サービス参加者100万人を目指す

節電の重要性の高まりに対し、経産省は節電・DR促進研究会を開催し、当社のデマンドレスポンスサービス「SMAP DR」を300社の電力小売事業者に対して紹介しました。当社の強みは、大手新電力での実績に加え、スマートデバイス型DRのテクノロジーがあり、DR参加者100万人の早期達成を目指します。

■ 節電・DR促進研究会への参加

DRのサービス事例としてSMAP DRを紹介



電力小売事業者約300社^{※1}がDRサービスに注目

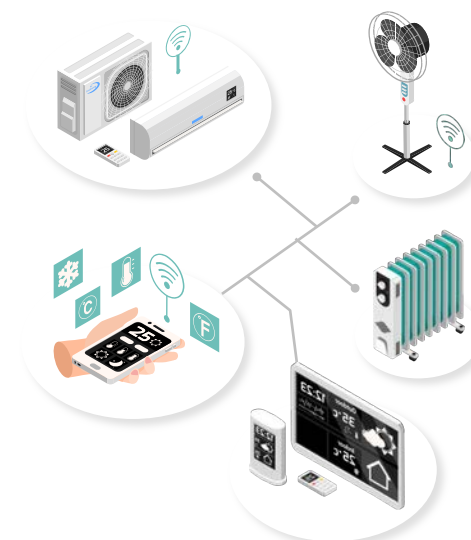
※1 資源エネルギー庁「ダイヤモンド・レスポンス（DR）の促進に向けて」（2022年6月30日）より

■ ENECHANGEのデマンドレスポンスの強み

大手新電力での実績



スマートデバイス型DRの技術開発

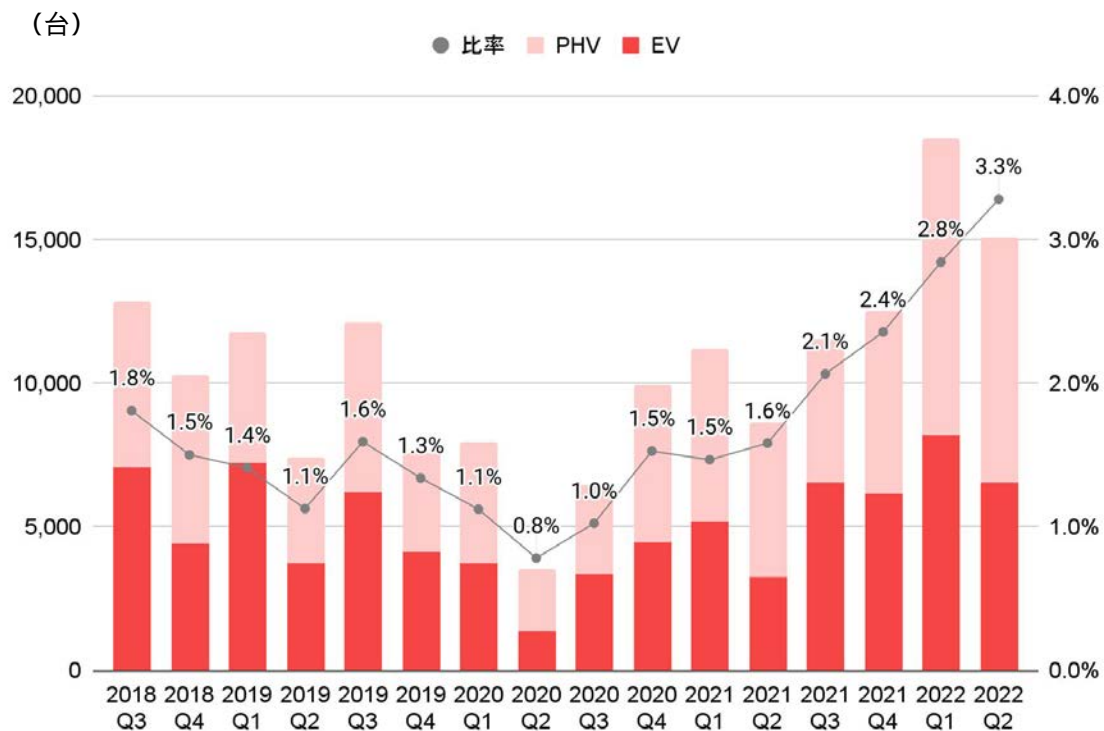


早期にDR参加者100万人達成を目指す

日本のEV・PHV新車販売比率は過去最高を更新中

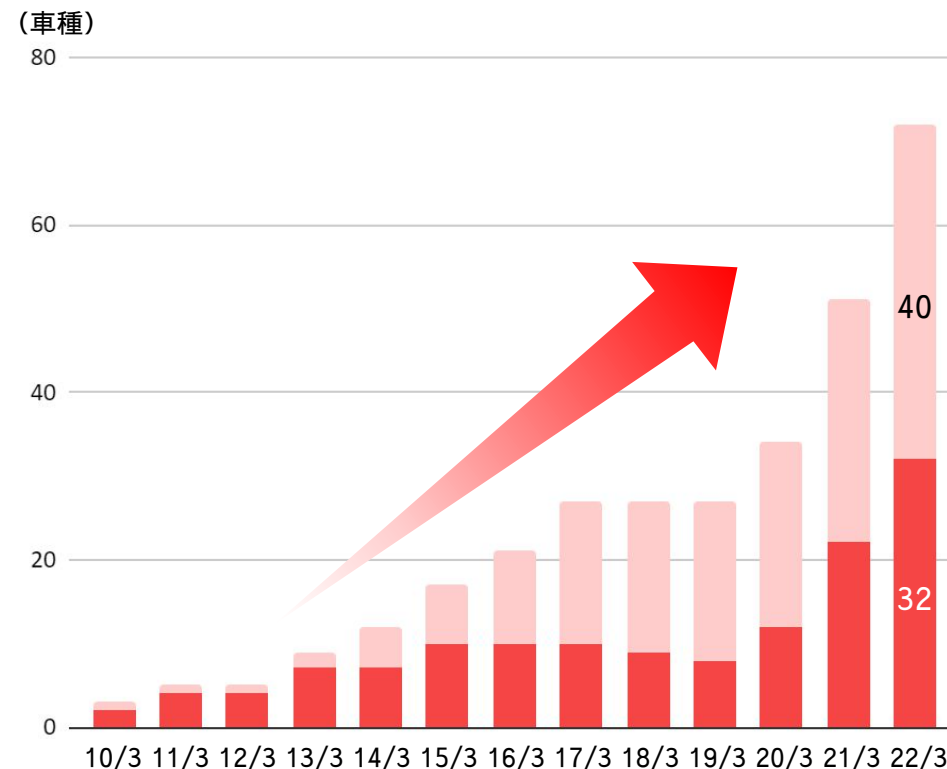
2022年第2四半期の国内新車販売におけるEV・PHVの販売比率は約3.3%と過去最高を記録しました。補助金対象車種は2022年3月時点でEV32種、PHV40種と増加を続けており、さらに補助金対象となる軽自動車EVが新たに発売されるなど、EV販売のさらなる増加が期待されています。

■ 日本のEV・PHV新車販売比率の推移（乗用車）※1



■ 補助金対象車種拡大※2

EV32車種 PHV40車種（2022年3月時点）



※1 一般社団法人 日本自動車販売協会連合会「燃料別販売台数（乗用車）」より当社作成。本グラフ内に軽自動車は含まれません。

※2 一般社団法人次世代自動車振興センター公開資料をもとに当社作成

エネチェンジEVチャージとしてリブランディング、補助金対応を開始

エネチェンジEV充電サービスは、新たにエネチェンジEVチャージとしてリブランディングし、新たに「モデル2」を導入しました。「モデル2」は政府の補助金適用^{※1}を受けることが可能であり、より施設オーナーの負担を軽減した形でEV充電器を導入いただけるようになりました。

■ 新EV充電器の導入

ENECHARGE
EV CHARGE

■ 出力**6kW 倍速充電**対応

■ **4G**による遠隔制御

■ **補助金**対応

モデル2

補助金対応

- 200V/6.0kW 出力
- 倍速充電、4G通信
- 横290mm × 縦410mm × 奥行120mm
最上部 2,400mm
- ケーブル長さ：5m



※1 令和3年度補正予算における充電インフラ導入補助事業では、充電設備は上限額15万円（購入価格の1/2まで）、工事費は上限額135万円（工事費の1/1まで）とされています。

3万台の設置に向けた300億円投資戦略

2027年目標である3万台設置の実現に向けて、補助金や融資を活用した合計300億円規模の投資を行います。補助金に加え独自の導入支援金を上乗せする0円導入キャンペーンを実施、さらにパートナープログラムの開始により販売網を拡大し、目標の早期達成を目指します。

■ 0円導入キャンペーン

■ パートナープログラムの開始

ENECHANGE
EV CHARGE

補助金に加え、エネチェンジが独自に導入支援金を拠出！

今なら
EV充電設備を **0** 円で導入可能！

エネチェンジEVチャージ 導入支援キャンペーン
2022年6月30日から受付開始！

ENECHANGE
EV CHARGE

EV充電設備の導入サービス
「エネチェンジEVチャージ」の
法人パートナーを募集

電気自動車の普及拡大に伴い、ニーズ、マーケットが拡大中
「エネチェンジEVチャージ」のパートナーとして
お取り組みを始めてみませんか？

三菱オートリース株式会社

SUMASAPO

HW ELECTRO

海外EV充電運営企業は、引き続き投資家から高い注目を集める

多くの海外のEV充電運営（CPO）企業^{※1}は、2021年以降に上場が相次ぎ、EV充電オペレーター企業の全ては、先行投資により赤字を出しながらも、売上高成長を優先した経営を行っています。Blink社（Level2充電設置台数4位^{※2}）はSemaConnect社（同2位）を約260億円^{※3}でM&Aするなど、競争激化に伴い企業体力の重要性が増しています。

| 企業名 (ティッカーシンボル) | 上場日 | 時価総額 ^{※4} | 売上高 ^{※4} (TTM) | EBITDA ^{※4} | PSR ^{※5} | 市場区分 | 主要販売 市場 | Level2 充電数 ^{※2} | Level3 充電数 ^{※2} |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------|--------------------|----------------------------|----------------------|-------------------|--------------------|------------|-----------------------------|-----------------------------|
|  Tesla (TSLA) | 2010年6月 | 121.0兆円 | 8.7兆円 | 1.2兆円 | 13.9倍 | ナスダック | 世界 | 14,442 | 14,601 |
|  ChargePoint (CHPT) | 2021年3月 | 6,620億円 | 367億円 | -152億円 | 18.0倍 | NY証券取引所 | アメリカ 欧州 | 49,484 | 1,828 |
|  EVgo (EVGO) | 2021年6月 | 3,088億円 | 34億円 | -41億円 | 92.1倍 | ナスダック | アメリカ | 410 | 2,114 |
|  Blink (BLNK) | 2018年2月 | 1,382億円 | 37億円 | -69億円 | 37.3倍 | ナスダック | アメリカ | 10,445 | 78 |
|  Allego (ALLG) | 2022年3月 | 1,356億円 | 64億円 | -30億円 | 21.0倍 | NY証券取引所 | 欧州 | N/A | N/A |
|  FASTNED (FAST) | 2019年6月 | 637億円 | 17億円 | -16億円 | 38.4倍 | ユーロネクスト アムステルダム | 欧州 | N/A | N/A |
|  Volta (VLTA) | 2021年8月 | 402億円 | 47億円 | -337億円 | 8.6倍 | NY証券取引所 | アメリカ | 2,877 | 82 |

※1 Berg Insight「欧州・北米の電気自動車（EV）充電インフラ - 第2版」より、Charging Point OperatorでEV充電の管理運営を行う事業を主体とする企業を掲載。

※2 Alternative Fuels Data Center, US Department of Energy「No. of Level 2 chargers and DC fast chargers (including public, private, etc.)」(2022年8月1日時点)

Blink社の充電数は買収したSemaConnect社の保有分を含む、順位はCPO専門企業の順位

※3 Blink社プレスリリースより、1\$=130円換算

※4 Yahoo Financeより(2022年7月31日時点)、1ドル=130円、1ユーロ=130円換算

※5 Price to Sales Ratioの略称、時価総額÷売上高(TTM)で当社算出

4

2022年12月期 連結業績予想

2022年12月期 連結業績予想

売上高は、修正後通期予想34億円に対し、第2四半期で進捗率63%と好調な一方、プラットフォーム事業において売上高は上期約16億円から下期には大幅に減少することを見込んでおり、売上高34億円、営業損益▲10億円の通期業績予想を据え置きます。

■ 2022年12月期業績予想

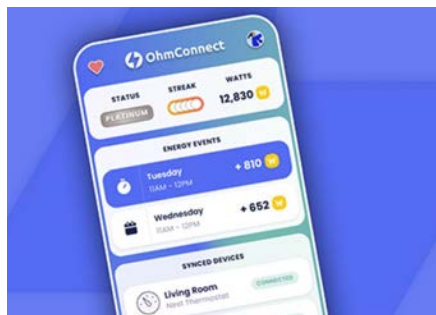
単位: 百万円

| | 2021年12月期 通期実績 | 2022年12月期 通期期初予想 | 2022年12月期 通期修正後予想 (5月13日発表) | 前期比 | 2022年12月期 第2四半期実績 | 進捗率 |
|------|-------------------|---------------------|-----------------------------------|------|----------------------|-----|
| 売上高 | 3,018 | 4,000 | 3,400 | +13% | 2,151 | 63% |
| 営業損益 | 40 | ▲1,500 | ▲1,000 | - | ▲221 | - |

脱炭素ファンドを通じたベンチャー企業への出資

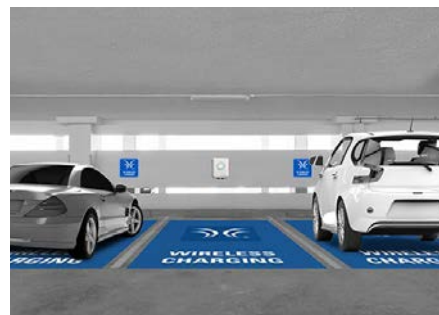
当社が運営参画するジャパンエナジーファンドでは、海外エネルギーベンチャーに特化した投資実行が進んでいます。当社が注力するデマンドレスポンスやEV充電分野の海外ベンチャー企業への出資が実現し、今後さらに連携を深めてまいります。

■ 協業検討中の投資先



OhmConnect社
デマンドレスポンスサービス

データ事業との連携を
協議中



Witricity社
EVワイヤレス充電技術

EV充電事業との連携を
協議中

■ その他の投資先



洋上風力デジタルツイン



ニッケル亜鉛電池



電力市場アクセス
プラットフォーム



次世代スマートメーター
アプリケーション

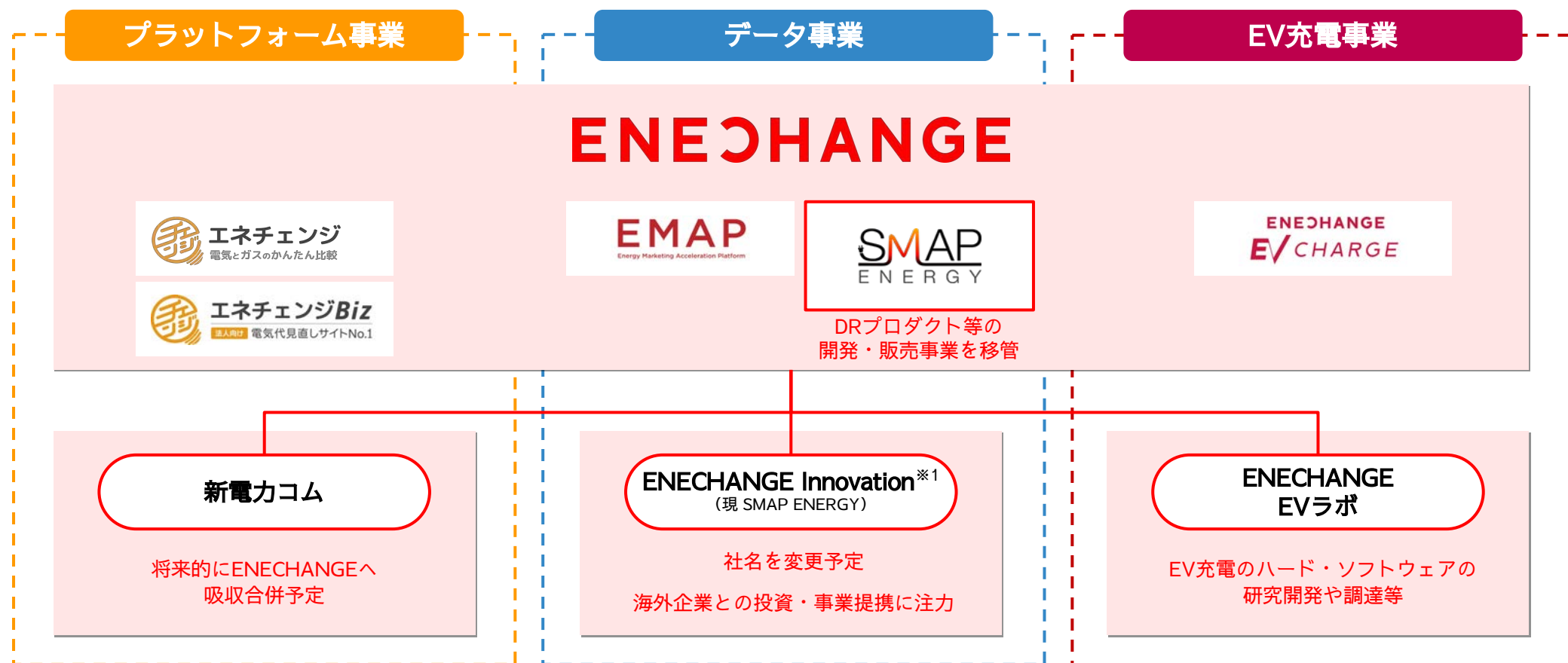


定置用液体金属電池

グループ再編により業務を効率化

EV充電事業へリソース投下を行いつつ、より効率的な事業運営を行うため、EV充電のハード・ソフトウェアの研究開発や調達等に特化した子会社「ENECHANGE EVラボ」を設立します。また、DRプロダクト「SMAP DR」等を当社に移管し、SMAP ENERGY社はENECHANGE Innovation社に社名変更し、海外投資・事業提携業務に注力します。

■ グループ再編完了後のイメージ図



※1 2022年10月頃にSMAP ENERGY Limitedからの社名変更を予定

ENECHARGE

「トンネル」に突入予定も、出口を見据える





5

APPENDIX

会社概要

| | |
|-------|-----------------------------------------|
| 会社名 | ENECHANGE株式会社 (東証グロース 証券コード：4169) |
| 会社所在地 | 東京都中央区京橋3-1-1 WeWork東京スクエアガーデン14F |
| 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 EV充電事業 |
| 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 | 122名 (2021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

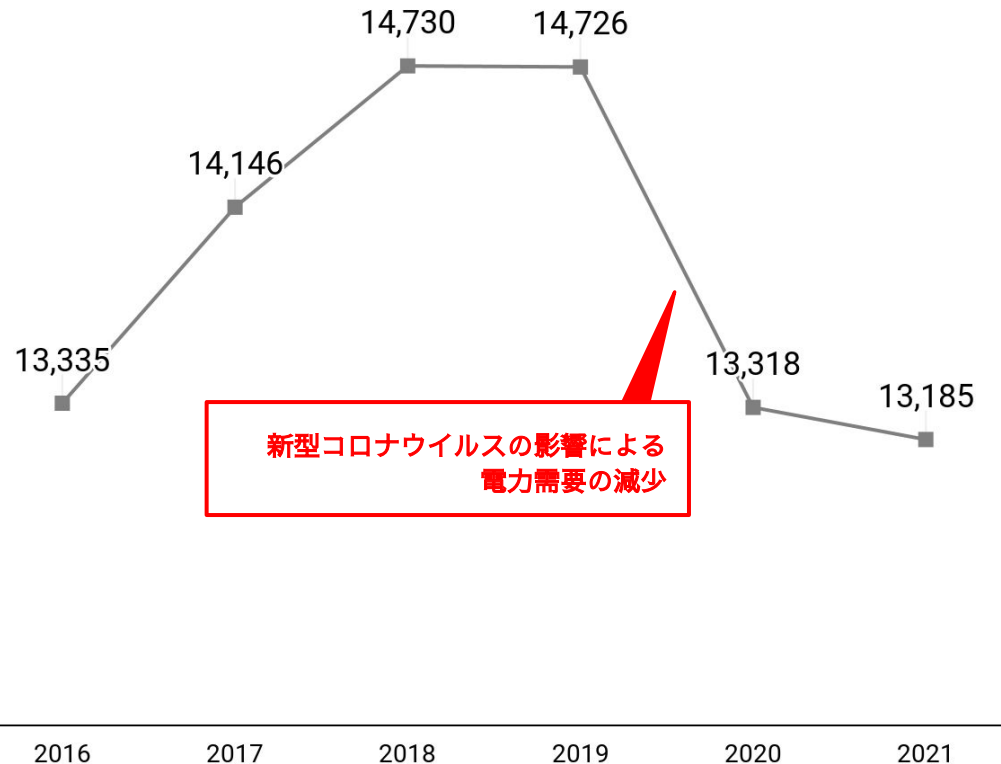


エネルギー業界の「電化」により電力市場は18兆円規模に拡大見込み

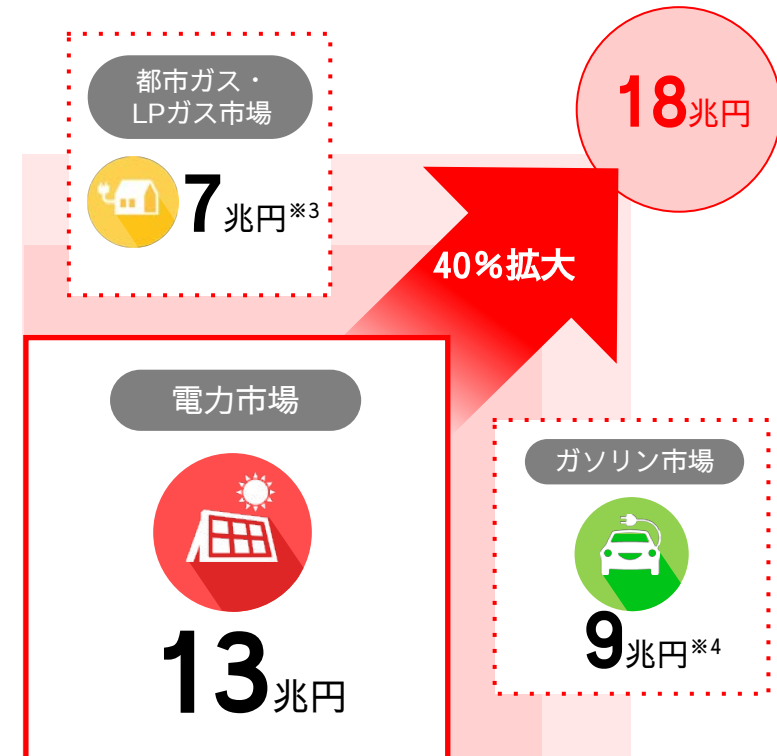
「脱炭素」のトレンドを受け、オール電化・電気自動車の普及による都市ガス・LPガス市場、ガソリン市場の取り込みにより、電力市場は現在の13兆円から2050年には最大40%^{※1}ほど拡大し18兆円規模になることが見込まれています。

■ 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。
 ※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。

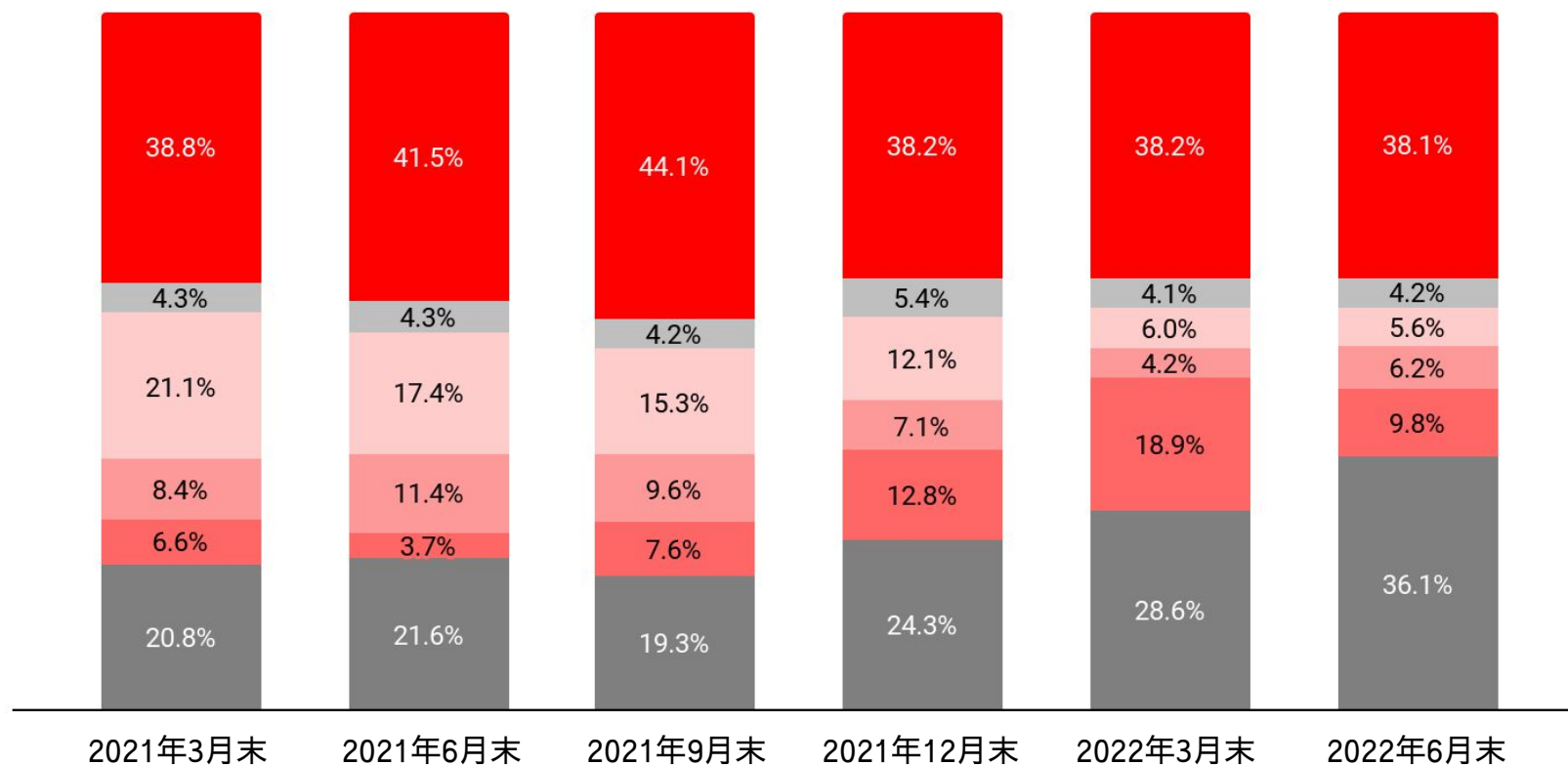
共同創業者・代表取締役CEO、工学博士 城口 洋平



株主の状況

2022年6月末では、個人投資家層の拡大が進み、株主数が大幅に増加しました。

- 創業・経営メンバー
- ベンチャーキャピタル
- 従業員・持株会
- ストラテジックパートナー
- 国内機関投資家
- 海外機関投資家
- 個人投資家・その他



| | | | | | | |
|--------------------------|-----------|------------|------------|------------|------------|------------|
| 発行済株式総数（株） ^{※1} | 5,952,458 | 13,492,984 | 13,730,596 | 14,733,190 | 29,737,688 | 29,853,392 |
| 株主数（名） | 3,063 | 4,985 | 5,312 | 8,771 | 11,164 | 19,730 |

※1 2021年4月1日及び2022年1月1日を効力発生日として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の影響を遡及せず、その時点での数字を掲載しております。

代表取締役 2 名の紹介

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、工学博士

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留学。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・博士号を取得。

同大学で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ENECHANGE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。経済産業省によるエネルギー各種委員会も務めています。

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。

豊富な経験を有する社外取締役及びプロフェッショナルな執行役員による経営チーム

独立社外取締役



武田 稔 独立社外取締役

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 独立社外取締役

早稲田大学商学部卒業、京都大学経営学修士（専門職）。KPMGの公認会計士を経て、ゴールドマン・サックスにてM&A・企業投資・資金調達業務に従事。2015年よりレノバにてCFO。2022年よりリクルートホールディングスにてファイナンス本部担当執行役員、リクルートにて取締役。



藤田 研一 独立社外取締役

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。



吉原 信一郎 独立社外取締役

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。



坊垣 佳奈 独立社外取締役

同志社大学卒業後、2006年に株式会社サイバーエージェントに入社。株式会社サイバー・バズの他ゲーム子会社2社を経て、2013年株式会社マクアケの立ち上げに共同創業者・取締役として参画。主にキュレーター部門、広報、流通販路連携関連の責任者として応援購入サービス「Makuake」の事業拡大に従事しながらも、全国各地での講演や金融機関・自治体との連携などを通じた地方創生にも尽力。

常勤取締役



曾我野 達也 取締役CMO

一橋大学商学部卒業。P&Gにて、消費者と市場の理解をベースとしたビジネス戦略の策定に従事。その傍らで、電力業界に訪れる変革に興味を持ち、電力自由化を見据えたWebサービスを個人で開発・運用。2015年6月、同サービスをENECHANGE株式会社に売却し、入社。主に家庭向けサービスの責任者として、マーケティングや事業提携を通じて、プラットフォーム事業の成長を牽引。2019年7月、ENECHANGE株式会社執行役員に就任。

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。



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。



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。欧州における事業戦略実行を担当する。

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

| | 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 | マーケ ティング |
|--|--------------------------|--------------------------------------------|-------------|----------------------|--------------|---------------|------------------|---------------|-------------|-------------|
| | 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 | | ✓ | ✓ | | | | ✓ | |
| | 曾我野 達也 取締役CMO | P&G マーケティング | | ✓ | ✓ | | | | | ✓ |
| | 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 | リクルートHD社執行役員 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 | | ✓ | | | ✓ | ✓ | ✓ | |
| | 坊垣 佳奈 独立社外取締役 | マクアケ社 共同創業者／取締役 | | | | | ✓ | | ✓ | ✓ |

※ 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。

SDGsへの取り組み

持続可能なエネルギーの未来をつくるため、「エネルギーテック」企業としてSDGsに対しても積極的に取り組んでいます。自社利用による直接・間接の温室効果ガス排出量（SCOPE1、SCOPE2*）はホームページにて開示しており、グリーン電力証書の購入により、実質ゼロを実現しています。（<https://enechange.co.jp/sustainability/>）

■ 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

— 環境

電気使用量・CO₂排出量

| カテゴリー | 2021年12月期 |
|----------------------------------|-----------|
| SCOPE1 (kg-CO ₂) | 0 |
| SCOPE2 (kg-CO ₂) | 13,444 |
| SCOPE1+2合計 (kg-CO ₂) | 13,444 |
| 電気使用量 (kWh) | 29,419 |

* 対象はENECHANGE株式会社のみ

* Scope1はオフィスにおけるガス直接使用にかかる二酸化炭素排出量

* Scope2はオフィスにおける電気使用にかかる二酸化炭素排出量

* 算出方法は、温対法算定・報告・公表制度における算定方法および排出稀有数を使用

※Scope1：事業者自らによる温室効果ガスの直接排出、Scope2：他社から供給された電気、熱、蒸気の使用に伴う間接排出

2022年12月期第2四半期 連結業績サマリー

第2四半期累計業績では、売上高21億円（前年同期比+55.2%）、売上総利益18億円（同+50.8%）と過去最高となりました。営業損益はEV充電事業の先行投資により▲2.2億円、経常損益はファンド出資に伴う持分法投資利益0.4億円の計上等により▲1.7億円、四半期純損益はソフトウェア販売計画見直しに伴う減損損失0.6億円の計上等により▲2.7億円となりました。

| (単位：百万円) | Q2（4月-6月） | | | Q2累計（1月-6月） | | |
|----------------------|-----------|--------|---------|-------------|--------|---------|
| | FY21 | FY22 | 前年同期比 | FY21 | FY22 | 前年同期比 |
| 売上高 | 728 | 1,045 | +43.6% | 1,386 | 2,151 | +55.2% |
| 売上総利益 | 635 | 875 | +37.7% | 1,196 | 1,804 | +50.8% |
| 売上総利益率 | 87.3% | 83.7% | ▲3.6pt | 86.4% | 83.9% | ▲2.5pt |
| 販管費 | 609 | 1,026 | +68.5% | 1,137 | 2,027 | +78.3% |
| 営業利益 | 26 | ▲151 | - | 59 | ▲222 | - |
| 営業利益率 | 3.6% | ▲14.5% | ▲18.1pt | 3.6% | ▲10.3% | ▲13.9pt |
| 経常利益 | 35 | ▲165 | - | 79 | ▲176 | - |
| 親会社株主に帰属する 四半期純利益 | 2 | ▲258 | - | 16 | ▲270 | - |

2022年12月期第2四半期 セグメント別業績

第2四半期累計業績において、売上高はプラットフォーム事業は16億円（前年同期比+58.9%）、データ事業は5億円（同+43.9%）となりました。営業利益は、両事業とも黒字を維持しましたが、EV充電事業への先行投資及び人員増や事業拡大に伴う本社費用の増加等により赤字となりました。

| (単位：百万円) | | Q2（4月-6月） | | | Q2累計（1月-6月） | | |
|----------|---------------------|-----------|-------|--------|-------------|-------|--------|
| | | FY21 | FY22 | 前年同期比 | FY21 | FY22 | 前年同期比 |
| 連結 | | 728 | 1,045 | +43.5% | 1,386 | 2,151 | +55.2% |
| 売上高 | プラットフォーム事業 | 560 | 823 | +46.8% | 1,030 | 1,637 | +58.9% |
| | データ事業 ^{※1} | 167 | 221 | +32.1% | 355 | 511 | +43.9% |
| | EV充電事業 | - | 0 | - | - | 1 | - |
| 連結 | | 26 | ▲151 | - | 59 | ▲222 | - |
| 営業利益 | プラットフォーム事業 | 100 | 122 | +22.0% | 175 | 194 | +10.9% |
| | データ事業 | 32 | 21 | ▲34.4% | 93 | 103 | +10.8% |
| | EV充電事業 | - | ▲118 | - | - | ▲208 | - |
| | 調整額 ^{※2} | ▲106 | ▲176 | - | ▲209 | ▲312 | - |

※1 FY22より、新収益認識基準の適用により、データ事業の初期開発及び追加開発等のフロア型収益を、検収時の一括計上から契約期間に按分して計上する方法に変更

※2 各報告セグメントに帰属しない全社費用（連結上ののれん償却費を含む）

セグメント別コスト構造※1

プラットフォーム事業では3月以降広告宣伝費を抑制する一方、新電力撤退に伴う電力切替需要の高まりによりユーザー獲得が進み販売手数料及び販売促進費用が増加しました。データ事業では、セグメント営業黒字を維持できる範囲での開発体制強化を行っています。EV充電事業は、広告宣伝費や人員拡充等に係る先行投資を実施しています。

| (単位：百万円) | FY21Q2 累計 | | | | | FY22Q2 累計 | | | | |
|--------------|-----------|------------|-------|--------|------|-----------|------------|-------|--------|------|
| | 全社 | プラットフォーム事業 | データ事業 | EV充電事業 | 全社費用 | 全社 | プラットフォーム事業 | データ事業 | EV充電事業 | 全社費用 |
| 売上高 | 1,385 | 1,030 | 356 | - | 0 | 2,151 | 1,637 | 511 | 1 | 0 |
| 売上原価 | 189 | 28 | 162 | - | 0 | 346 | 40 | 254 | 51 | 0 |
| 売上総利益 | 1,196 | 1,002 | 194 | - | 0 | 1,804 | 1,597 | 257 | ▲49 | 0 |
| 利益率 | 86.3% | 97.2% | 54.5% | - | - | 83.9% | 97.6% | 50.3% | - | - |
| 販売費及び一般管理費 | 1,136 | 826 | 100 | - | 209 | 2,027 | 1,402 | 153 | 158 | 312 |
| 広告宣伝費 | 47 | 43 | 0 | - | 3 | 272 | 228 | 0 | 41 | 1 |
| 販売手数料・販売促進費用 | 609 | 609 | 0 | - | 0 | 866 | 866 | 0 | 0 | 0 |
| 人件費 | 276 | 103 | 79 | - | 95 | 440 | 139 | 92 | 94 | 113 |
| 外注費 | 120 | 64 | 6 | - | 50 | 237 | 107 | 44 | 12 | 73 |
| その他 | 85 | 8 | 15 | - | 61 | 210 | 61 | 16 | 9 | 123 |
| 営業利益※2 | 59 | 175 | 93 | - | ▲209 | ▲222 | 194 | 103 | ▲208 | ▲312 |
| 利益率 | 4.3% | 17.0% | 26.1% | - | - | -10.3% | 11.9% | 20.2% | - | - |

※1 販売費及び一般管理費の内訳の数値については、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及びのれん償却費を配分していないセグメント利益を表示しています

連結貸借対照表

運営する脱炭素ファンドを通じた出資等による固定資産の増加5億円、四半期純損失2.6億円、法人税等の支払い1.2億円、販売手数料・販売促進費用に関連する運転資金3.3億円により、現預金が12億円減少しました。

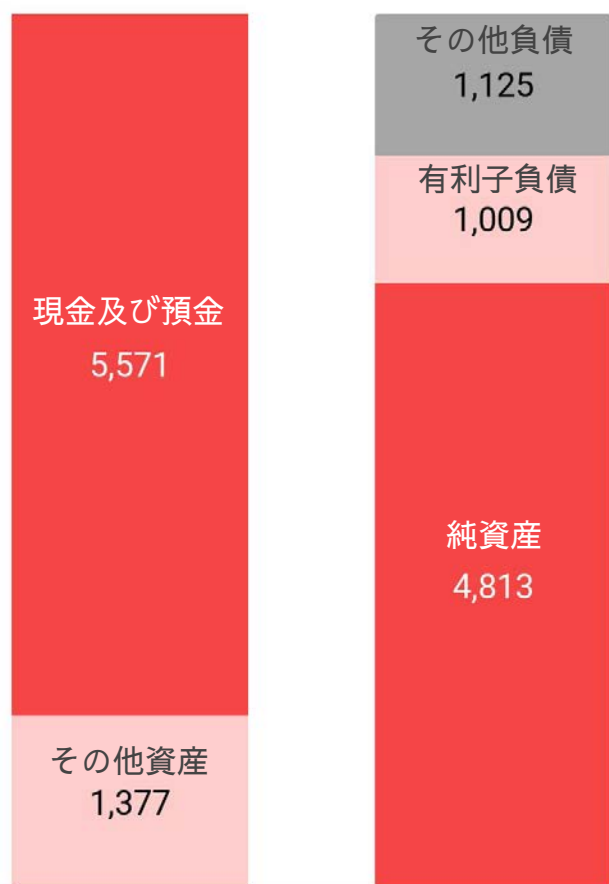
| (単位：百万円) | 2021年12月末 | 2022年6月末 | |
|-------------|--------------|--------------|---------------|
| | | 実績 | 前年度末比 |
| 流動資産 | 6,076 | 5,019 | ▲1,057 |
| 現金及び預金 | 5,571 | 4,365 | ▲1,206 |
| 固定資産 | 872 | 1,379 | +507 |
| 総資産 | 6,949 | 6,398 | ▲551 |
| 流動負債 | 1,184 | 1,046 | ▲138 |
| 有利子負債 | 59 | 59 | - |
| 固定負債 | 950 | 925 | ▲25 |
| 有利子負債 | 950 | 925 | ▲25 |
| 純資産 | 4,813 | 4,426 | ▲387 |

財務基盤

2021年12月の公募増資以降、D/Eレシオは健全な水準を維持し0.22倍となっています。

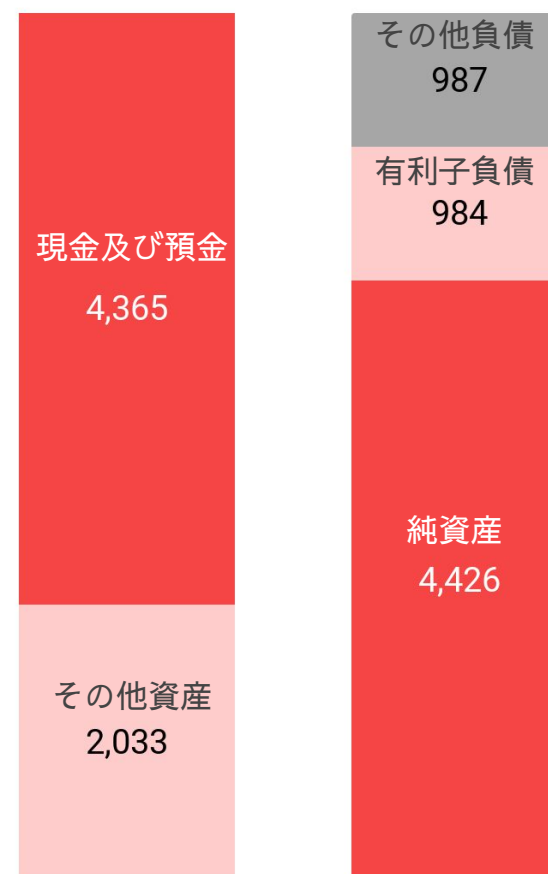
■ 連結貸借対照表 2021年12月末時点

単位: 百万円



■ 連結貸借対照表 2022年6月末時点

単位: 百万円

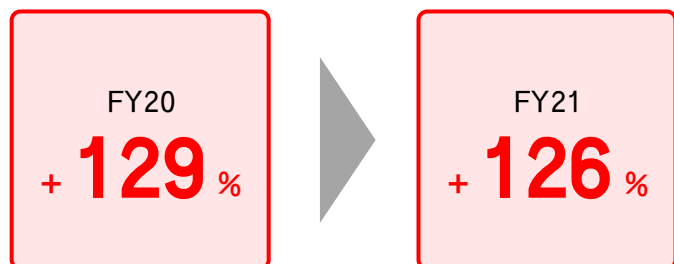


D/Eレシオ
0.22倍

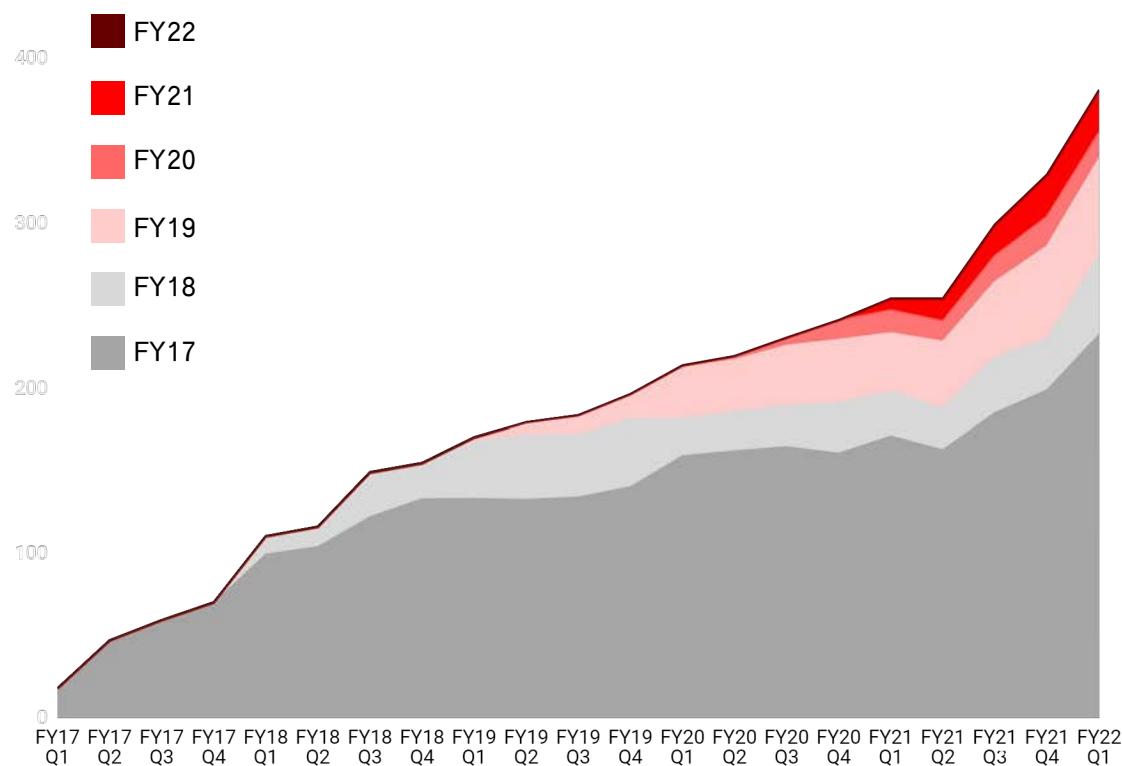
エネルギーSaaSとして高水準のNRRを維持

プラットフォーム事業でのユーザー獲得数の増加や、データ事業でのアップセル・クロスセルにより、既存顧客からのストック型収益は増加し、NRR^{※1}は120%以上となっています。

■ NRR



■ 顧客サービス開始時期別ストック型収益の推移



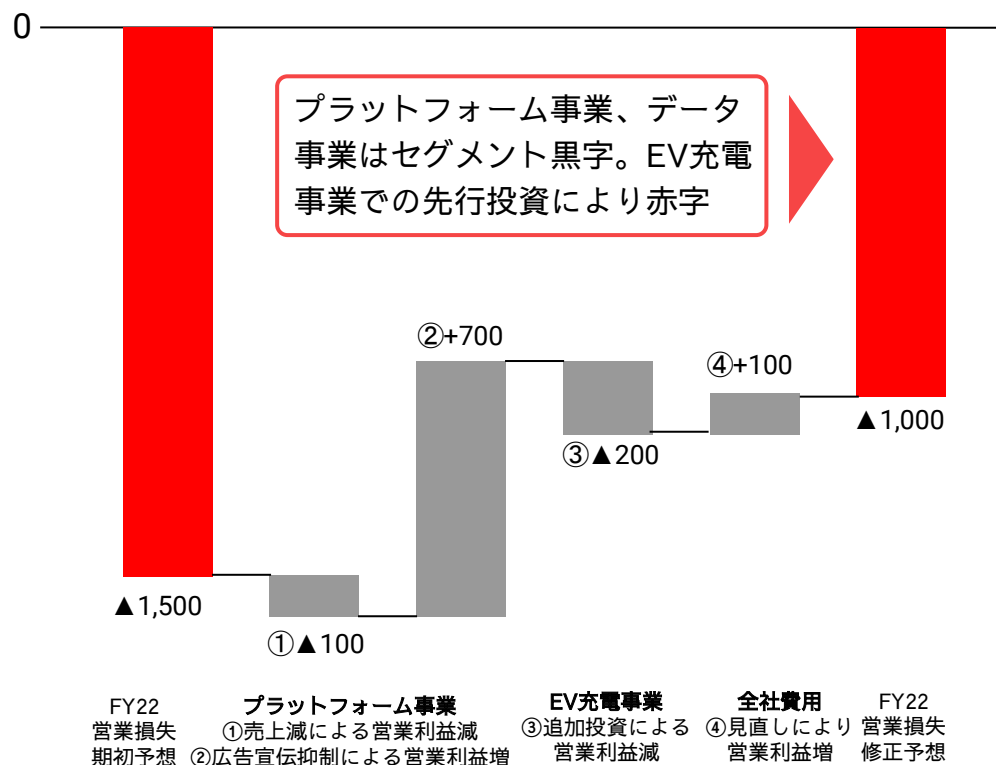
※1 NRR : Net Revenue Retention (ネットレベニューリテンション) は「N-1期末時点における顧客から生じるN期末時点におけるストック収益」÷「N-1期末時点におけるストック収益」で算出

投資計画の前提の修正（2022年5月業績予想修正時）

約10億円を予定していたプラットフォーム事業での広告宣伝等^{※1}を約3億円まで抑制し、プラットフォーム事業はセグメント黒字を想定する一方、EV充電事業における成長投資は、受注好調の状況を鑑み、期初想定約9億円から約11億円（約2億円増加）と変更いたします。また、全社費用見直しを図ることで約1億円の費用減少を見込みます。

■ 営業損益の修正後イメージ

単位: 百万円



■ セグメントごと期初想定と修正後投資の内容

| 戦略 | 期初想定 | 修正後 |
|------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| プラットフォーム事業 | <ul style="list-style-type: none"> 約12億円費用増（うち約10億円が広告宣伝等^{※1}） セグメント赤字 | <ul style="list-style-type: none"> 広告宣伝等^{※1}を約3億円まで抑制（▲約7億円） セグメント黒字を維持 |
| データ事業 | <ul style="list-style-type: none"> セグメント黒字 | <ul style="list-style-type: none"> 期初想定から変更なし |
| EV充電事業 | <ul style="list-style-type: none"> No.1シェア獲得のための先行投資 約9億円費用発生 | <ul style="list-style-type: none"> 受注好調の状況を鑑み投資費用を約11億円まで増加を想定（+約2億円） |
| 全社費用 | <ul style="list-style-type: none"> 組織拡大に伴う体制整備のための追加投資を積極実施 | <ul style="list-style-type: none"> 費用見直しにより一部追加投資を抑制 |

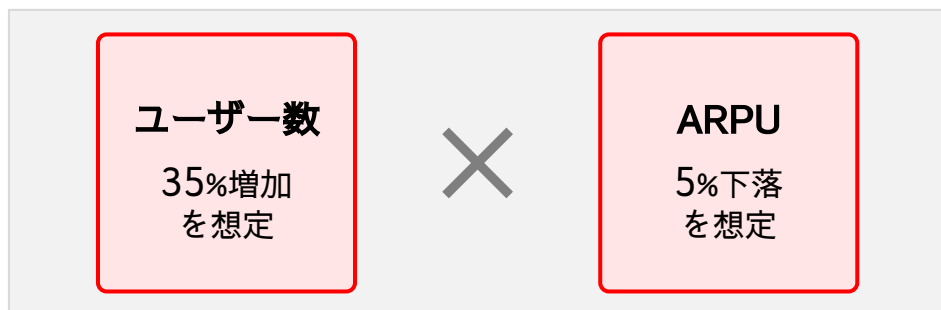
※1 自社チャネル強化費用（デジタルマーケティングへの広告宣伝費）とパートナーチャネル強化費用（当社負担の販売促進費）の合計

売上予想の前提の修正（2022年5月業績予想修正時）

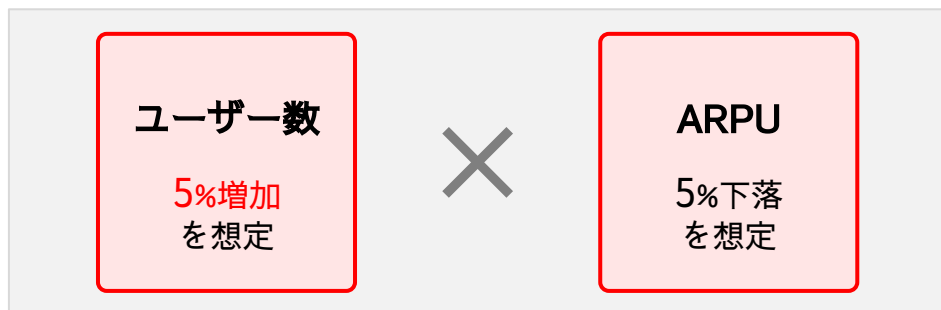
電力会社の新規ユーザー獲得停止の影響を受けて、年間ユーザー数は期初想定から減少（35%増から5%増へ下落）を見込みます。また、ARPUは4月までは一時報酬が期初想定よりも上振れするものの、5月以降の下振れが見込まれ、結果、年間でのARPUは期初想定どおり5%の下落を想定しています。

■ 売上予想の前提

期初予想



今回修正



■ プラットフォーム事業の戦略

電力会社のユーザー獲得意欲の回復が見込めず、
当面は投資を抑制

| 戦略 | | 2022年 期初方針 | 2022年 修正方針 |
|---------------|-----------------|-----------------------------|-----------------------------|
| 自社 チャンネル強化 | マス マーケティング | 当面見送り | 当面見送り |
| | デジタル マーケティング | 重点的に実施 | 当面見送り |
| パートナーチャンネル強化 | | 重点的に実施 | 当面見送り |
| 「ロールアップ」型M&A | | 重点的に実施 ※ 業績予想には 織り込まず | 重点的に実施 ※ 業績予想には 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約200万人、提携電力・ガス会社数56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しました。



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

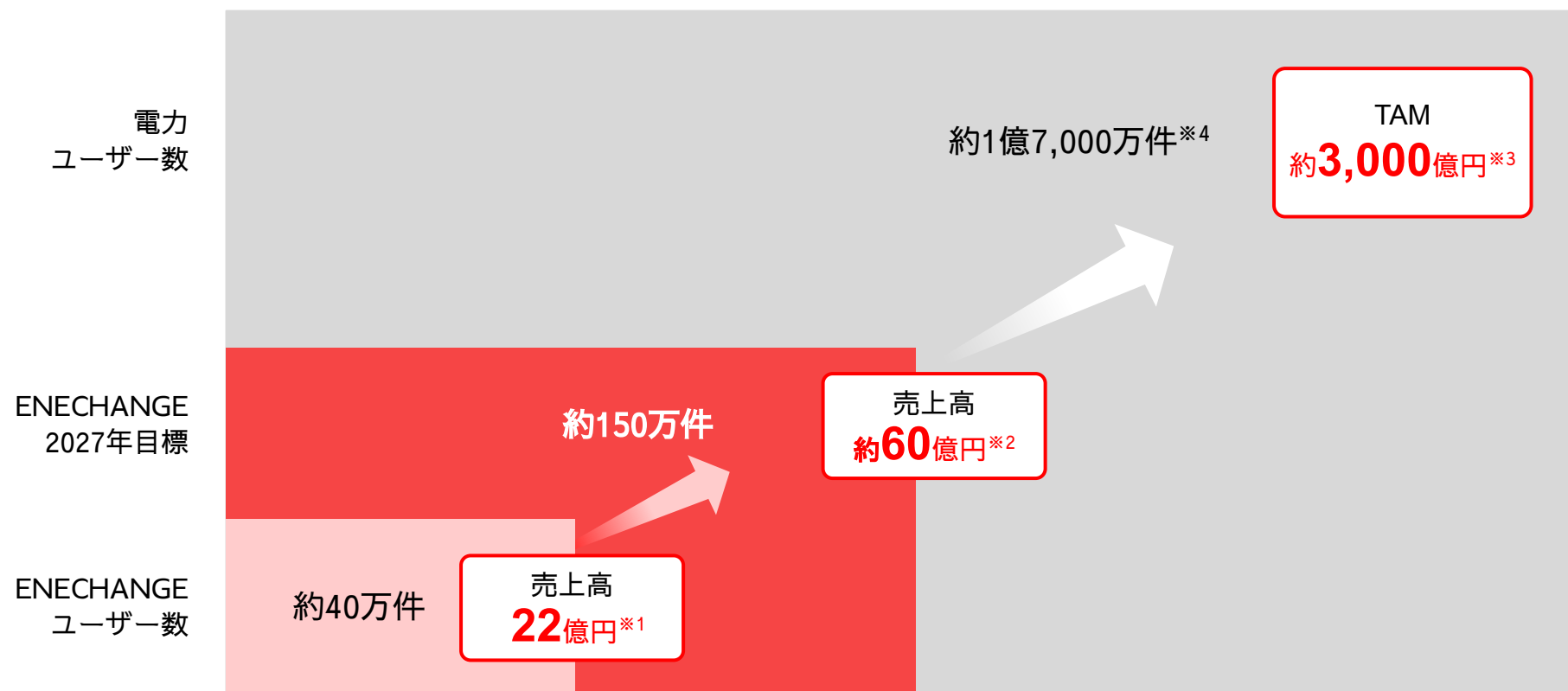
×

脱炭素化

※1 2021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）

プラットフォーム事業の市場規模

プラットフォーム事業では、今後新電力ユーザーの拡大が見込まれ、当社シェアの成長余力は十分にあると見込んでいます。2027年目標として、ユーザー数150万件の早期達成を目指し、売上高約60億円を見込みます。



※1 プラットフォーム事業の2021年度実績

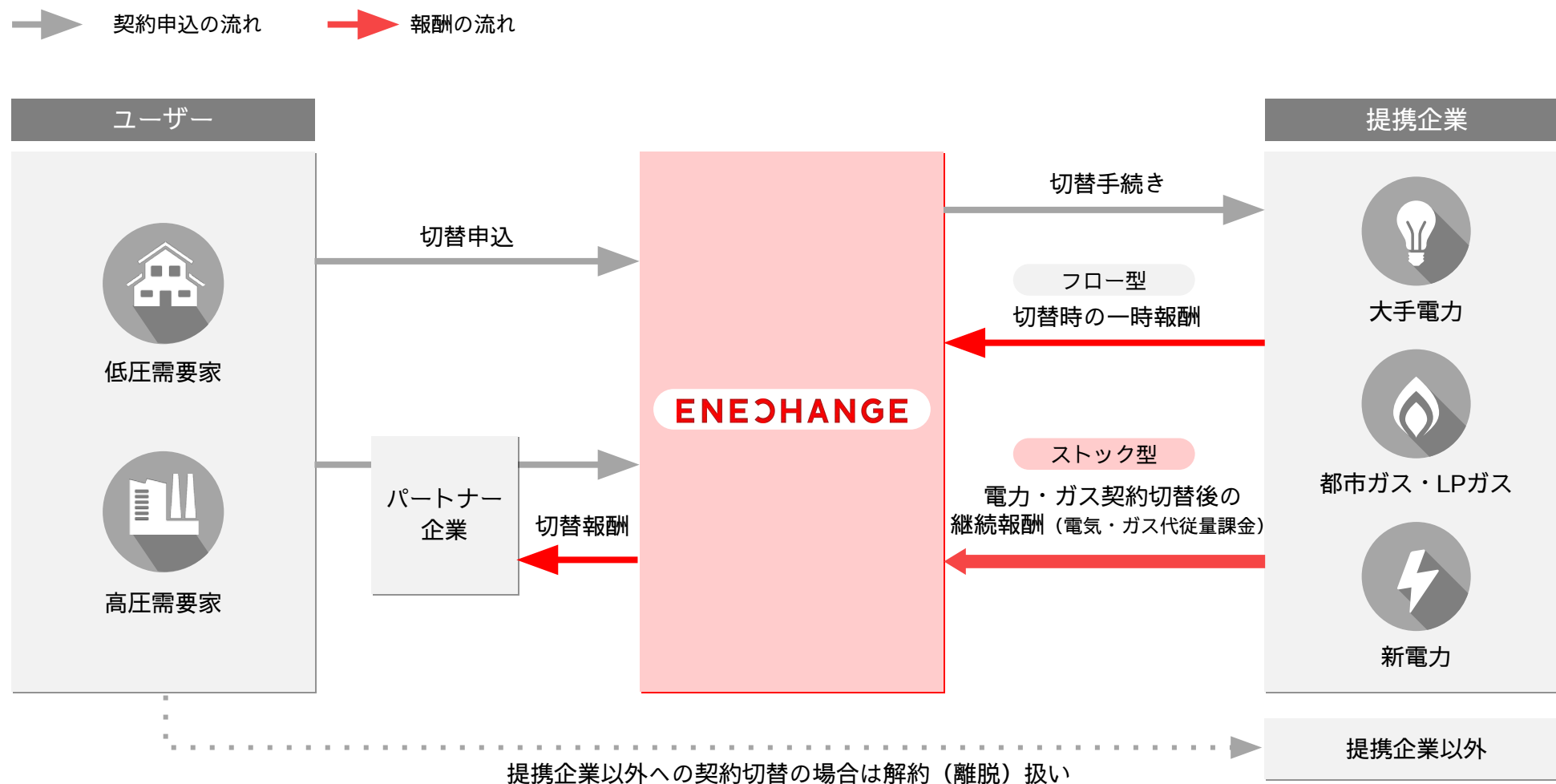
※2 長期目標の起点である2020年12月期のプラットフォーム事業売上高実績9.8億円から年平均成長率30%での成長を見込んだ目標値。フロー型収益は、2027年時点で約35万件の年間切替が生じると想定し、想定単価1万円を乗じて約35億円として算出。ストック型収益は、ユーザーあたりの継続報酬単価を実績の単価である約1,786円（2021年第4四半期ストック型収益（オーバーラス社買収影響除く）÷第3四半期末ユーザー数で算出）とし、ユーザー数は約150万件を乗じて、約25億円として算出

※3 ストック型収益のTAMとして算出。ストック型収益のTAMは、ユーザーあたりの継続報酬単価約1,786円（※2参照）に電力ユーザー数を乗じて算出

※4 電力・ガス取引監視等委員会「電力取引報結果」より、低圧電灯の口数に加え、過去12カ月の電力販売量における低圧：高圧比率を算出し、低圧電灯の口数をかけ合わせたものを高圧の家庭換算件数として合算

電気・ガス代従量課金のストック型収益

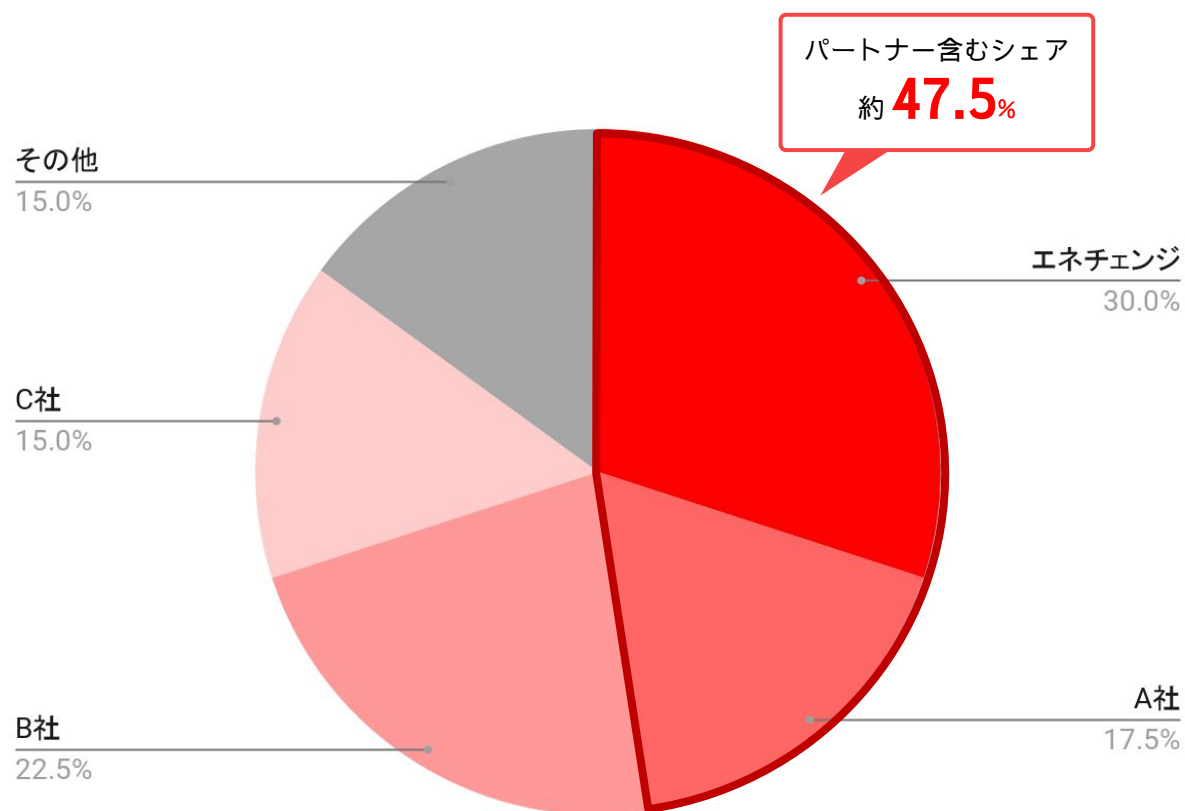
電力・ガス契約の切替後に、切替先の提携企業から一時報酬と継続報酬（電力・ガス料金に連動するストック型収益）を受領する収益構造となっています。多くの企業と提携し、提携外企業への切替（離脱）は限定的です。提携企業の視点から「新規顧客獲得・維持を提供するSaaSモデル（獲得顧客数に応じた月額従量課金）」としてサービス設計しています。



No.1のオンライン切替プラットフォームとオフラインパートナーの拡大

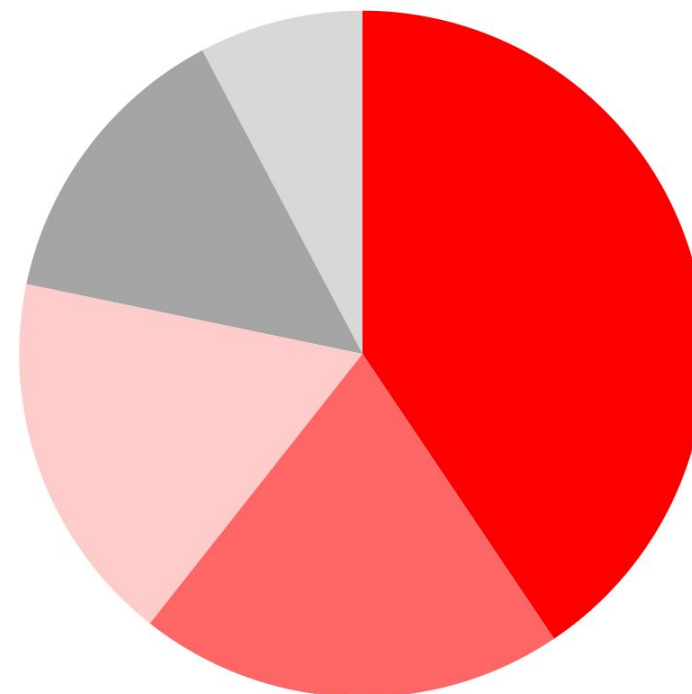
オンラインでの切替では、積極的なSEO施策により重要キーワード41件^{※1}の1位表示率は30.0%とトップであり、国内最大手の価格比較サイトを含む多くの企業ともパートナー提携しております。オフラインでの切替では、パートナーとして不動産管理会社や金融機関などに当社のシステムを提供しております。

■ 重要キーワード検索の1位表示率^{※2} (2022年8月1日時点)



■ パートナー企業の種別 (2021年12月末時点)

- 不動産
- エネルギー関連企業 (省エネ設備機器等)
- コンサルティング
- 金融機関・土業
- BPO



※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

LTV/CACの定義および今後の方針

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

用語解説

アクションプラン

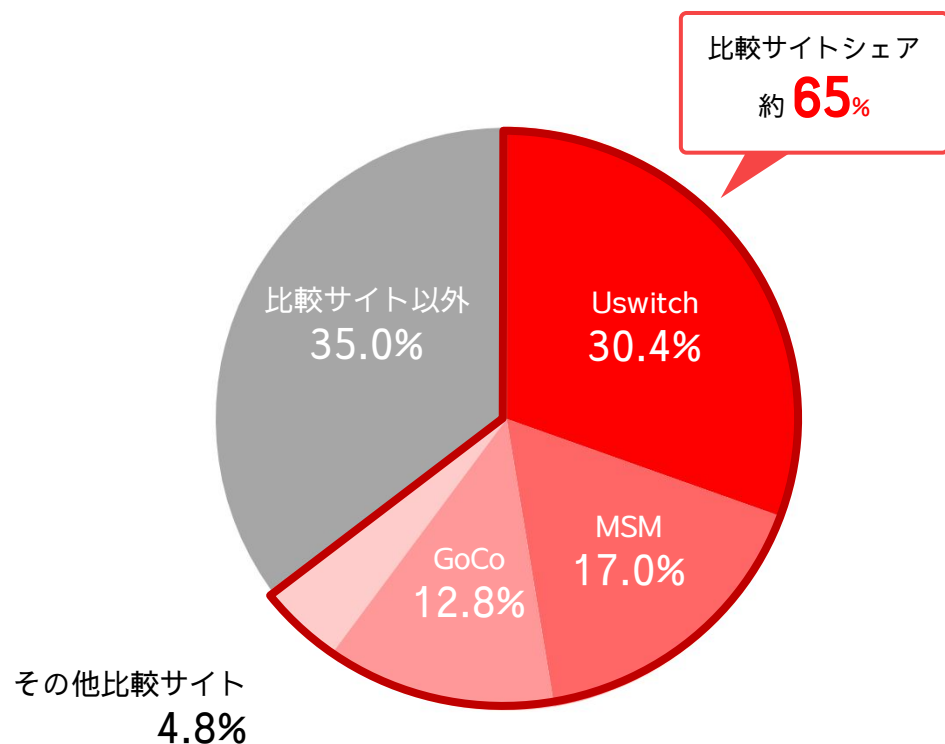
| | | 家庭 | 法人 |
|-------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------|--------------|
| 一時報酬・クロスセル | <ul style="list-style-type: none"> 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 | 一時報酬は22年5月以降下落見込み | 省エネ商材等のクロスセル |
| 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ユーザー紹介に伴うインセンティブ費用やユーザー紹介手数料、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次平均1.3%^{※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 | 97%（2021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 | 現在は収益性を重視し広告宣伝費抑制 | |

※1 解約率は2021年12月期の数値（2021年12月期上半期のJEPX価格の高騰に伴う「市場連動型プラン」契約者からの解約影響は一時的要因として除く）。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。月次平均解約率は「過去12カ月における月次平均解約数/過去12カ月における月次平均継続対象ユーザー数」にて算出。

イギリスの電力切替大手MSM社の2022年度売上高予想はゼロ

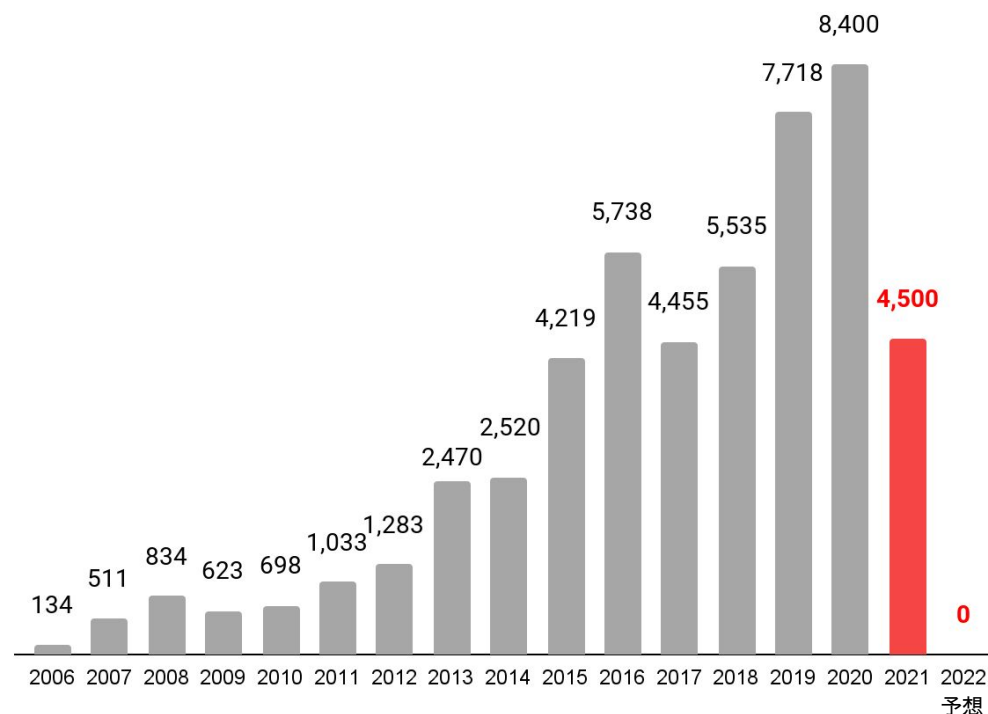
電力自由化の先進国であるイギリスでは、切替時の一時報酬のみのビジネスモデルであるため、オンライン比較サイトシェア第2位のMSM社が、2021年夏以降の資源価格高騰の影響を受けて2022年予想のエネルギー切替関連売上をゼロと発表しました。一方、イギリスの一般消費者からの電力切替問い合わせは50%増加^{※1}するなど、2023年度の成長が期待されています。

■ イギリスの電力切替におけるシェア (2020年) ^{※2}



■ MSM社のエネルギー切替関連売上^{※3}

単位: 百万円



2021年夏以降資源価格高騰の影響を受けて売上高急減

※1 ElectraLink Ltd. 「Energy supplier switching remains low in March as millions partake in Meter Reading Day」 (2022年4月22日) より

※2 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

※3 決算情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



■ エネルギーデータ事業

電力会社向けSaaSプロダクトを展開

「エネルギーの3D」を担うデータ事業は、EMAP（電力会社向けDX^{*1}サービス）・SMAP（家庭向けDR^{*2}）・KIWI（法人向けDR）・ENECHANGE INSIGHT VENTURES（海外ベンチャー向けアクセラレーションプログラム）を中心とした事業展開を行っています。

データ事業

DIGITALIZATION

デジタル化

DECARBONIZATION

脱炭素化

DECENTRALIZATION

分散化

EMAP

電力会社向けDXサービス



東京電力エナジーパートナー



SMAP

家庭向けDR



ENECHANGE KIWI

法人向けDR



EIV

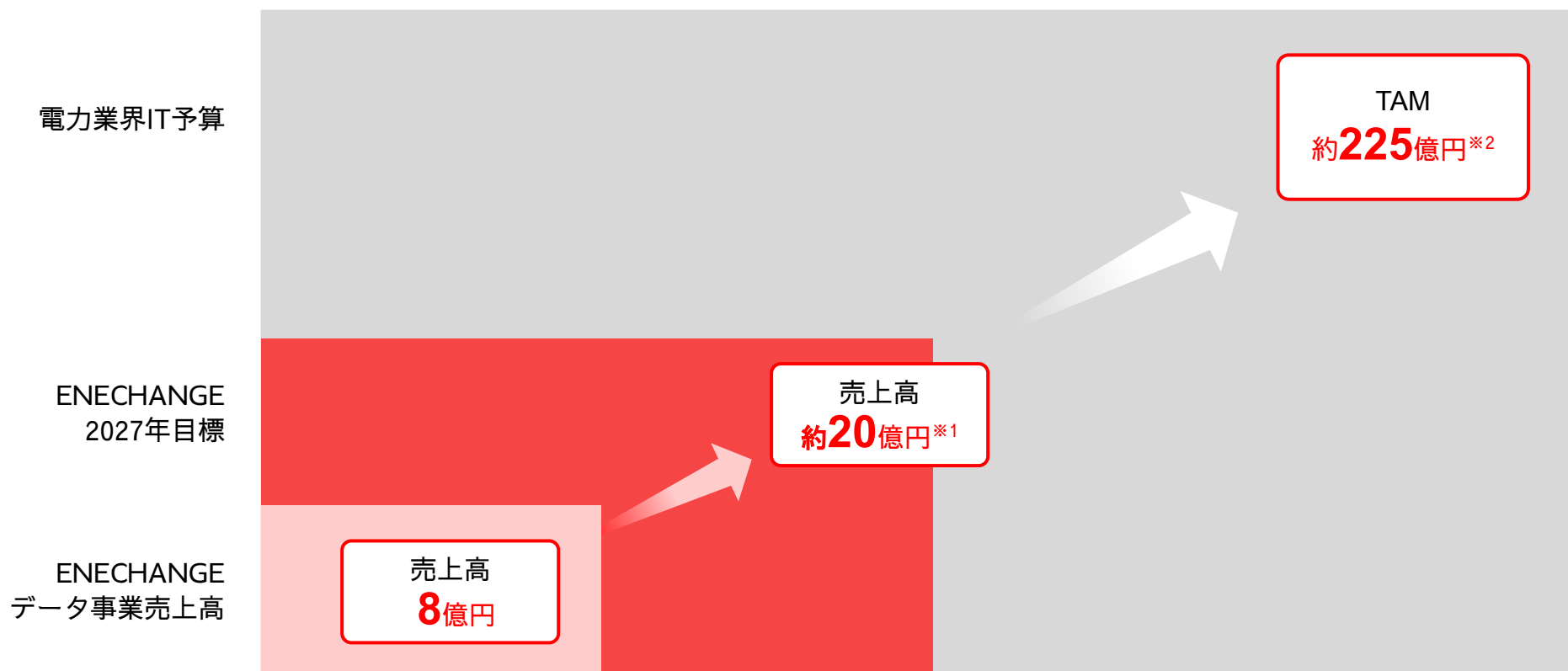
海外ベンチャー
アクセラレーションプログラム



※1 DX：デジタルトランスフォーメーション
※2 DR：デマンドレスポンス

ターゲット市場は電力業界の新規IT予算 約225億円

「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225億円が当社のターゲット市場と捉えており、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。

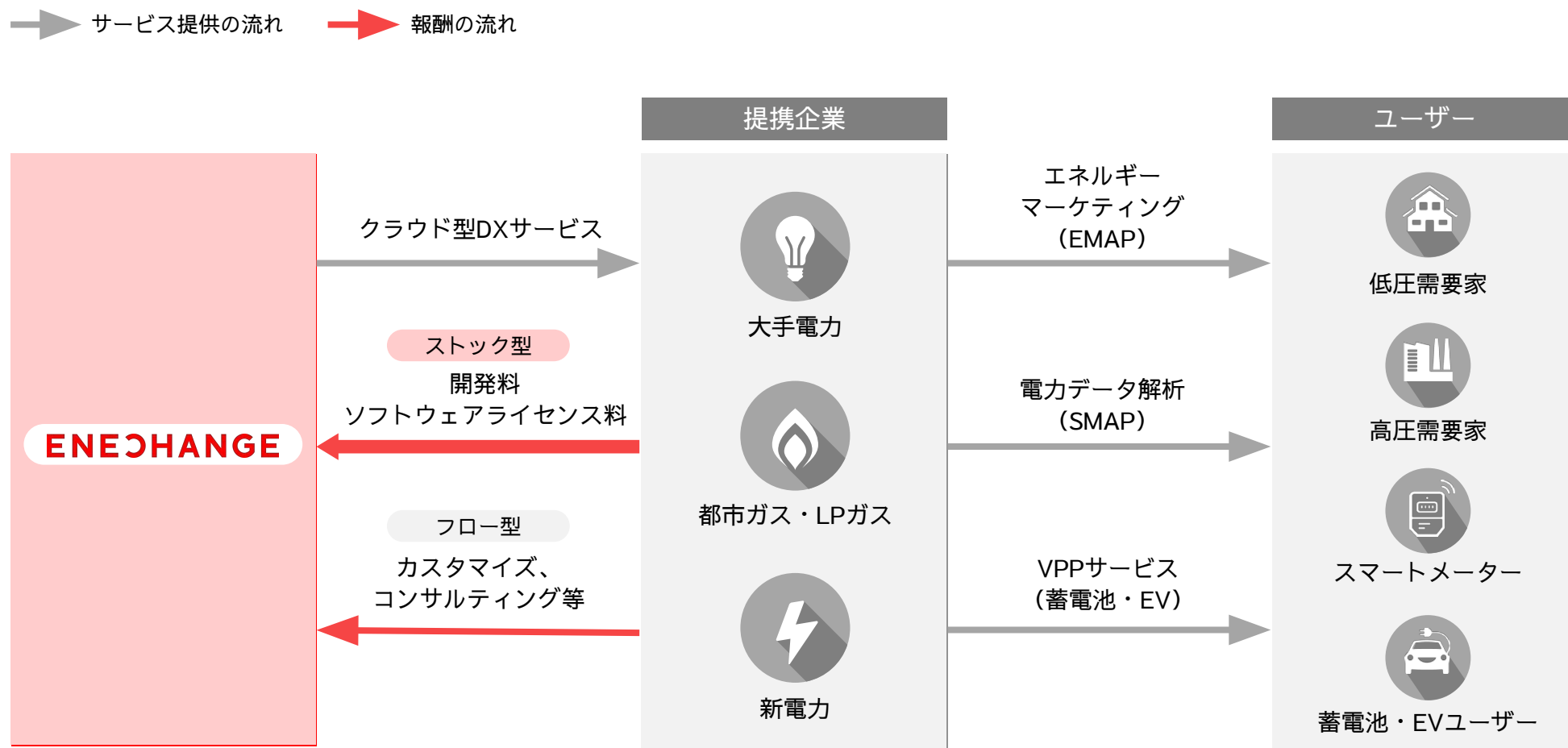


※1 長期目標の起点である2020年12月期のデータ事業売上高実績7.2億円から、年平均成長率15%での成長を見込んだ目標値

※2 電力自由化前である2015年と2021年のベース市場に対し、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された数字の差額

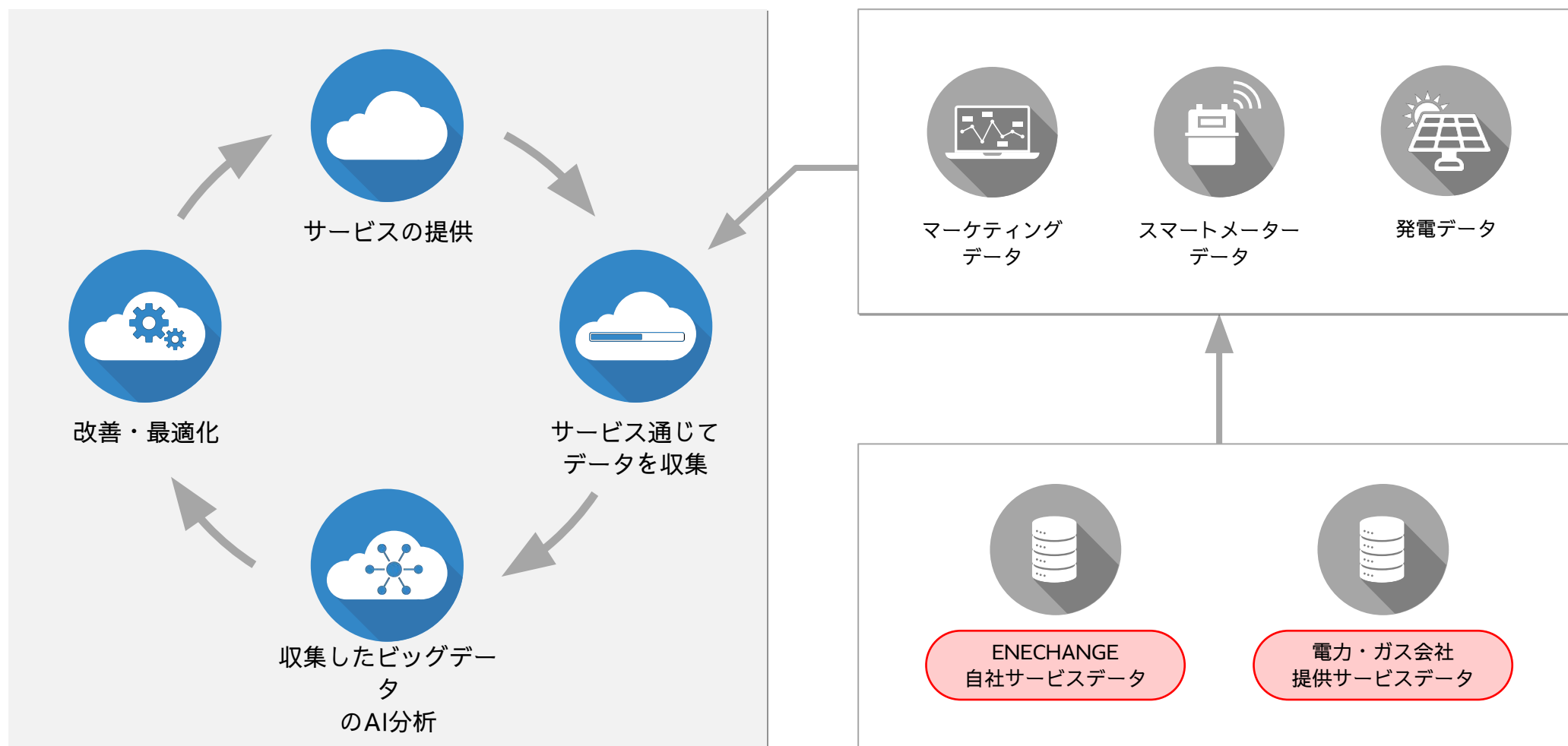
月額ライセンス料課金のストック型収益

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。





■ EV充電事業

SaaSモデルのEV充電器設置・運営サービス

駐車場がある施設のオーナー様に対して、EV充電サービスを月額料金でご提供するサービスです。EV充電器のハードウェア、ユーザー向けのアプリケーション、設置者向け管理画面などのサービスを提供し、EV充電インフラ整備を進めていきます。

ENECHARGE EV CHARGE

ハードウェア

- 充電器のラインナップの展開
- 共同ブランディングの提案



ユーザー向けアプリ

- EV充電器のマッピング
- EV充電の課金



設置者向け管理画面

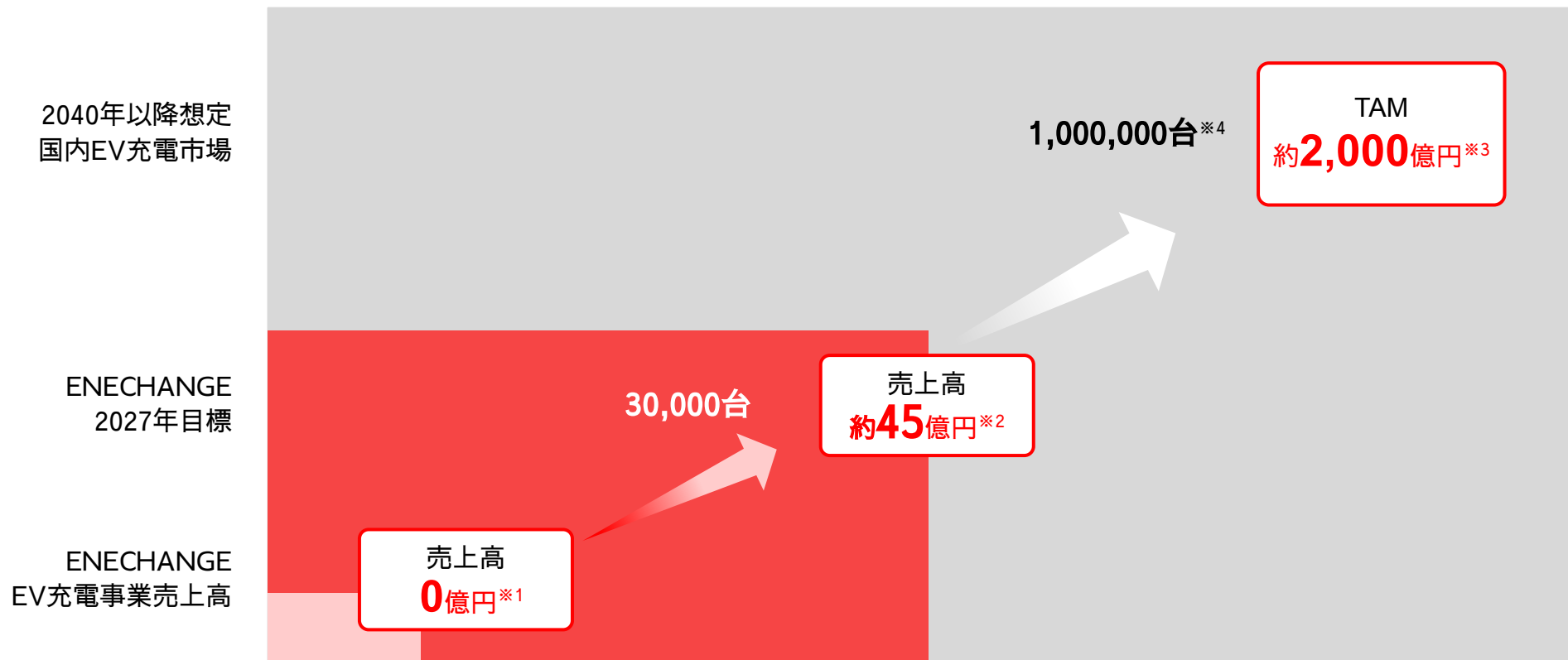
- EV充電器の課金管理
- EV充電器の動作確認

| ステーションID | 名称 | 所在地 | 充電機タイプ | 充電機台数 | 稼働状況 | 稼働率 | 備考 |
|----------|----------|--------|--------|-------|------|------|----|
| 10001 | エネチャージビル | 東京都中央区 | 直流 | 10 | 稼働中 | 95% | |
| 10002 | エネチャージビル | 東京都中央区 | 交流 | 5 | 稼働中 | 100% | |
| 10003 | エネチャージビル | 東京都中央区 | 直流 | 10 | 故障 | 0% | |
| 10004 | エネチャージビル | 東京都中央区 | 交流 | 5 | 稼働中 | 100% | |
| 10005 | エネチャージビル | 東京都中央区 | 直流 | 10 | 稼働中 | 90% | |
| 10006 | エネチャージビル | 東京都中央区 | 交流 | 5 | 故障 | 0% | |
| 10007 | エネチャージビル | 東京都中央区 | 直流 | 10 | 稼働中 | 98% | |
| 10008 | エネチャージビル | 東京都中央区 | 交流 | 5 | 稼働中 | 100% | |
| 10009 | エネチャージビル | 東京都中央区 | 直流 | 10 | 稼働中 | 92% | |
| 10010 | エネチャージビル | 東京都中央区 | 交流 | 5 | 稼働中 | 100% | |



EV充電の目的地充電の市場規模

EV及びPHVの普及に伴い、国内のEV充電も普及拡大していくと見込まれています。当社は、2027年目標として3万台の設置を目指し、その時の売上高は約45億円を想定しています。さらに今後、EVの普及が加速していくことで、2040年以降には約100万台、TAMにして約2000億円の目的地充電市場が形成されると見込んでおります。



※1 2021年度のEV充電事業の売上高。2021年11月のサービス発表のため売上高貢献はなし

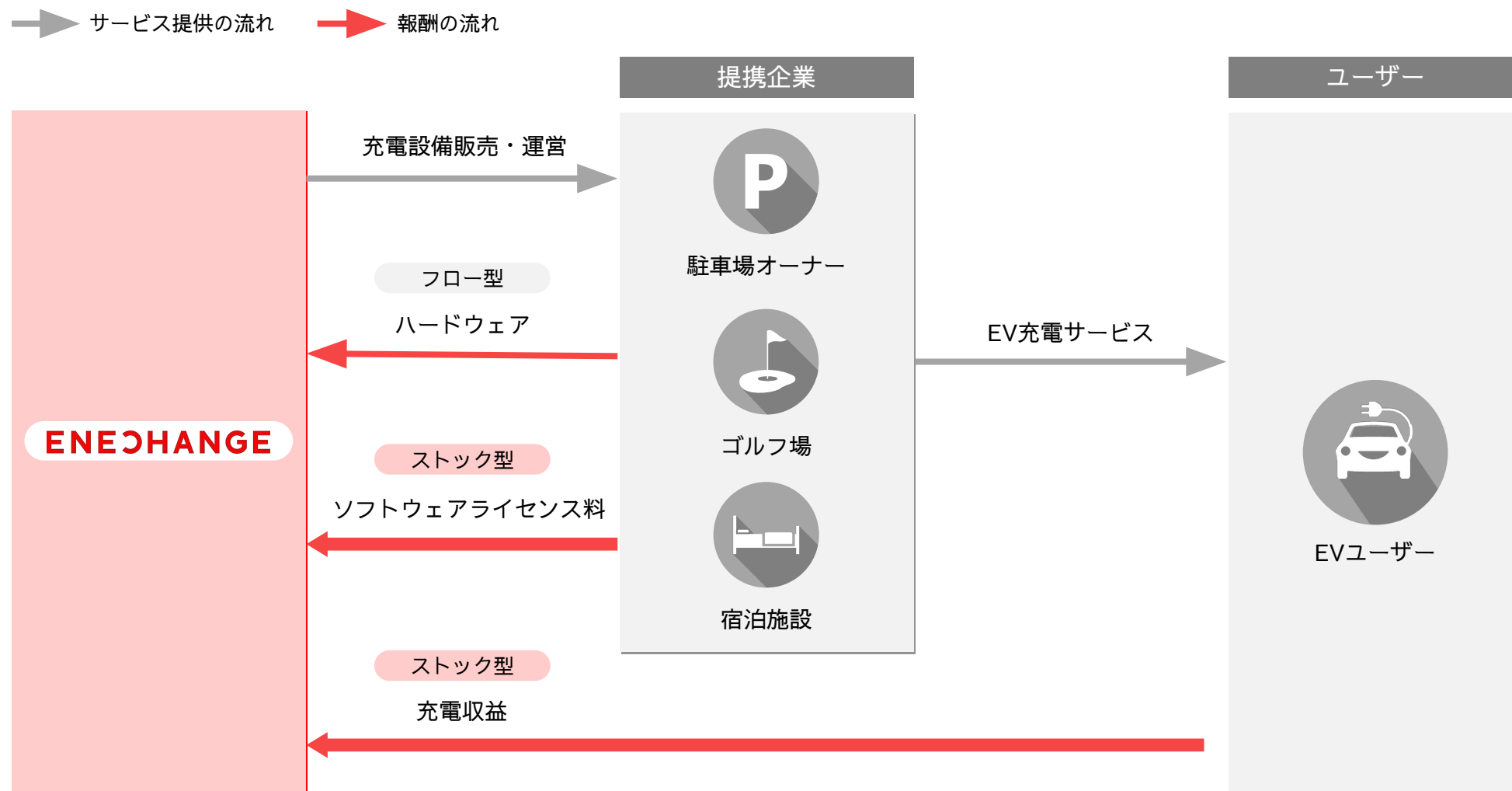
※2 ソフトウェア利用料・充電収益からの年間ARPU15万円、2027年時点の設置台数3万台と仮定し、売上高を総額約45億円と想定

※3 ガソリンスタンド市場約9兆円に対し、EV普及率として50%、商用車を除いた乗用車をターゲットとして50%、その内目的地充電のシェアとして10%と想定しそれぞれを乗じて算出（稼働率の上昇に伴いARPU20万円程度を想定）

※4 政府目標である2030年のEV充電設置目標15万台実現時点のEVのストック比率を5~10%程度と仮定、ストック比率が50%になるときに必要と想定される目的地充電の数を算出

月額ライセンス料課金のストック型収益

駐車場をお持ちの施設オーナーに対してSaaS型でサービスを提供します。決済機能を備えたアプリケーションや管理ダッシュボード等のソフトウェアライセンス料に加え、充電料金の従量報酬によるストック型収益を基本としています。採用プランに応じて、フロー型としてハードウェア費用が発生します。



目的地充電に特化した月額料金のEV充電

EV充電事業は、月額利用料を支払うことで、気軽にEV充電設備を導入できるSaaS型のサービスです。目的地充電を主なターゲットとし、営業チャネルやソフトウェア開発力、海外ネットワークを活用したアドバイザー招聘など、他事業でのノウハウを活かして事業展開を行っています。

■ 目的地充電に注力

- 1. 基礎充電
自宅での充電



普通充電

- 2. 経路充電
移動途中での充電



急速充電

- 3. 目的地充電
滞在先での充電



普通充電

■ EV充電事業における当社の強み

法人向け電力切替で
培った顧客基盤



ソフトウェア開発力



マーケティング
データ



スマート
メーターデータ

海外EV充電のノウハウ



米国CHARGE POINT社
元役員



■ リスク情報

認識するリスク (1/2)

| 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 | <ul style="list-style-type: none"> 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 | プラットフォーム データ | <ul style="list-style-type: none"> 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 EV充電 | <ul style="list-style-type: none"> 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 |

※ 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
その他のリスクは、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください

認識するリスク（2/2）

| 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 | <div style="background-color: #f96; padding: 2px; border: 1px solid #000; display: inline-block;">プラットフォーム</div> <div style="background-color: #0072bc; color: white; padding: 2px; border: 1px solid #000; display: inline-block;">データ</div> | <ul style="list-style-type: none"> 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 | 大 | 大 | <ul style="list-style-type: none"> 多角的な事業展開により、特定会社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: #f96; padding: 2px; border: 1px solid #000; display: inline-block;">プラットフォーム</div> <div style="background-color: #0072bc; color: white; padding: 2px; border: 1px solid #000; display: inline-block;">データ</div> <div style="background-color: #d93025; color: white; padding: 2px; border: 1px solid #000; display: inline-block;">EV充電</div> | <ul style="list-style-type: none"> 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 | <ul style="list-style-type: none"> 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 | <div style="background-color: #f96; padding: 2px; border: 1px solid #000; display: inline-block;">プラットフォーム</div> | <ul style="list-style-type: none"> 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 | <ul style="list-style-type: none"> 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 | <div style="background-color: #0072bc; color: white; padding: 2px; border: 1px solid #000; display: inline-block;">データ</div> <div style="background-color: #d93025; color: white; padding: 2px; border: 1px solid #000; display: inline-block;">EV充電</div> | <ul style="list-style-type: none"> 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 | <ul style="list-style-type: none"> 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 | <div style="background-color: #f96; padding: 2px; border: 1px solid #000; display: inline-block;">プラットフォーム</div> <div style="background-color: #0072bc; color: white; padding: 2px; border: 1px solid #000; display: inline-block;">データ</div> <div style="background-color: #d93025; color: white; padding: 2px; border: 1px solid #000; display: inline-block;">EV充電</div> | <ul style="list-style-type: none"> 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 | <ul style="list-style-type: none"> 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
その他のリスクは、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください

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

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。