



2022年8月26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 03-6635-1021)

よくある質問と回答 (2022年8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. プラットフォーム事業のフロー型収益が減少するため売上高予想を据え置くとのことだが、どれくらいの減少をイメージすればよいか、またストック型収益も減少するのか

プラットフォーム事業の Q1 及び Q2 のフロー型収益は四半期で約 6 億円（上期合計 12 億円）となりましたが、Q3 及び Q4 ではその約 3 分の 1 程度に落ち込むと見込んでいます。一方で、ストック型収益については、ユーザーの電気代に比例する性質があるため、電気代上昇に応じて増加することも想定されますが、業績予想における想定では保守的な見込みとして電気代上昇は織り込んでおらず、またユーザー数は Q2 以降は横ばいを見込んでいるため、ストック型収益は横ばいで推移すると見込んでおります。

Q2. スマサポ社との提携による効果が出るのはいつ頃までの程度の効果を見込んでいるか

2022年8月5日「株式会社スマサポとの資本業務提携に関するお知らせ」において、スマサポ社との提携により、同社の持つ 604 社（入居者数 226 万世帯）の不動産管理会社チャネルを活用した、電気・ガス切替サービスの提供が可能となったことを発表しました。

スマサポ社は不動産管理会社とのつながりに強みがあり、当社に引越し時に電気を切り替える必要のあるユーザーを紹介いただくことで、当社のユーザー獲得増加が見込まれます。まずは年間 5 万件のユーザー獲得を目標に、今後ユーザー紹介の数を段階的に増加させていくことを協議しており、当社業績への本格的な寄与については 2023 年 12 月期からを見込みます。

Q3. 新電力コム社のM&Aと同様に、今後もこのような電力切替を行っている企業をM&Aする機会はあるそうか、さらに大きな規模での競合の買収はあり得るか

当社は、プラットフォーム事業においては、当社と同様に電気の切替支援事業を行っている会社を買収する、いわゆるロールアップ型のM&Aを推進する方針を掲げております。2021年10月にはオーベラス・ジャパン株式会社、2022年7月に新電力コム株式会社のM&Aを発表しており、今後も機会があれば同様のM&Aを進めてまいります。

当社は約40万件（一般家庭換算※）のユーザーの電気の切替支援を行っておりますが、同業他社における規模感として、当社のように数十万件規模のユーザーの切替支援を行っている企業はなく、数万件規模での事業展開を行っている会社が複数存在すると認識しております。これらの会社様のロールアップ型M&Aについて、今後も積極的に検討してまいります。

※ 一般家庭の容量を4kWと仮定し、法人ユーザーについて総獲得容量から割り戻して計算。「ユーザー数」は当社における「継続報酬対象ユーザー数」

Q4. 通期の赤字予想（営業損失10億円）はEV充電事業への投資が要因とのことだが、上期の営業損失は2.2億円であり、下期に多くの投資が計画されているように思うがその用途は何か

今期の通期業績予想においては、プラットフォーム事業及びデータ事業のセグメント黒字を確保しつつ、EV充電事業及び共通経費等により営業損失10億円を見込んでおります。EV充電事業では今期11億円の投資を計画しており、その内訳としては積極的な人員拡充による人件費が大半であり、現時点で30人程度のEV充電事業の人員を来期にかけて早期に100人程度まで拡充することを予定しております。また、その他、将来的なEV充電器3万台の設置実現に向けて、0円設置キャンペーンやパートナープログラムを開始する他、下期には広告宣伝等も検討をし、マーケティング活動も積極的に検討してまいります。

Q5. 出力6kWの充電器で補助金対応できているのはENECHANGEだけとの説明があったが、今後この分野で競合企業が出てくるリスクはあるか

エネチェンジEVチャージのモデル2は、出力6kW、4G対応、補助金適用という特徴を持っており、現在このスペックで補助金が出ているのはこのモデル2のみとなっています。

モデル2のスペックは海外では既に流通しているため、今後競合が出てくることは考えられます。しかしながら、補助金が適用されるまでに審査などの期間が必要であるため、現在の優位性のある状況を活かして、積極的な営業活動を行ってまいります。

Q6. EV 充電器開発・調達のための子会社「ENECHANGE EV ラボ」を立ち上げるとのことだが、充電器の開発には多くの人員や投資が必要になるのか

当社は EV 充電事業におけるハードウェア・ソフトウェアの面での優位性を構築するため、新規の子会社として、EV 充電事業に関わる開発等を行う「ENECHANGE EV ラボ株式会社」を設立する予定です。

ENECHANGE EV ラボでは、ハードウェアの面では主に海外のメーカーとの協業を想定しており、全てを自社開発することは目的としないため、多くの投資は必要ないと考えています。

海外市場で多くの充電器を販売しているメーカーでは、成長途上である日本の EV 市場ではスケールメリットがとれず、補助金対応等のローカライズを行うインセンティブが少ない状況です。そのため、当社が日本市場への導入を支援することにより、海外メーカーの市場開拓に協力しつつ、海外で受け入れられている優れた充電器を、エネチェンジ EV チャージのプロダクトの一つに加えられると考えております。

Q7. エネチェンジ EV チャージでは複数のプランを販売していると思うが、今後は補助金対応プランが中心になっていくのか

エネチェンジ EV チャージでは、補助金に対応したモデル 2 の導入に伴い、設置費用・システム利用料いずれも 0 円で利用を開始し、その代わりに充電収益を全て当社がいただくゼロプランをキャンペーンとして提供しています。そのため、今後はゼロプランが受注の中心になると見込んでおり、国の補助金制度が続く限りは、積極的に活用してまいります。

Q8. エネチェンジ EV チャージの設置実績について教えてほしい

エネチェンジ EV チャージの設置状況につきましては、今後は本開示にて、プレスリリースとして配信された設置情報のサマリーを掲載いたします。なお、以下のプレスリリースは実績の一部を発信しているものであり、設置実績の全てではありません。

エネチェンジ EV チャージ設置実績 プレスリリース一覧（2022 年 8 月）

日付	名称	基数	地域
2022 年 8 月 10 日	草津温泉宿 永田屋	1 基	群馬県
2022 年 8 月 22 日	首都高速道路サービス（株） 東雲駐車場	3 基	東京都
2022 年 8 月 24 日	那須高原りんどう湖ファミリー牧場	2 基	栃木県
2022 年 8 月 26 日	道の駅クロスロードみつぎ	2 基	広島県

Q9. デマンドレスポンス (DR) サービスにとって、節電ニーズの高まりはチャンスだと思われるが、積極的な投資の必要性はないか。また、今冬に見込まれる DR 需要の増加は業績予想に織り込まれているか

電力需給のひっ迫により、電力会社が節電量に応じてインセンティブを提供する節電サービスの注目が高まり、当社が提供する SMAP DR へのお問い合わせを多くいただいている状況です。当社としても事業拡大の機会と捉えておりますが、エネチェンジ EV チャージと異なり SMAP DR は既にプロダクトとして完成しており、新規投資は多くを必要としておりません。そのため、事業拡大のためのエンジニア費用等への投資を行いつつ、データ事業のセグメント黒字確保を実現できると考えております。

また、節電サービスの需要増は今期の通期業績予想には含めておりませんが、今冬に向けて SMAP DR の導入が進んだとしても、業績への影響は軽微と考えております。そのため本格的な業績寄与は来期以降と考えております。

Q10. 財務諸表に表示されている減損損失と和解金について教えてほしい

減損損失については、エネルギーデータ事業におけるソフトウェアに関して計上したものです。当社では、エンジニアの人件費をサービスやプロダクトごとに集計し、そのうちの一部をソフトウェアとして資産計上し最大 5 年間で償却処理を行っていますが、販売計画の見直しを行った一部のプロダクトに関連するソフトウェアを減損損失として一括費用計上いたしました。

和解金については、取引先との間で発生したため計上したものです。詳細は非開示とさせていただきますが、個別要因に基づく一時的な費用発生であり、事業運営において重大な影響はありません。

以 上