

ENECHANGE

アユダンテ株式会社からの EVsmart事業譲受について

ENECHANGE株式会社

2022年9月30日

東証グロース

証券コード：4169



“さあ、エネルギーをかえよう エネチェンジ”

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。

案件サマリー

取引概要

アユダンテ株式会社（以下「アユダンテ社」）からのEVsmart事業（以下「EVsmart」）譲受

- 事業譲渡契約締結日：2022年9月30日
- 効力発生日：2022年10月31日（予定）
- 譲受価額：300百万円（税抜）、アドバイザー費用等（概算）7百万円
- 譲受価額の調達方法：主に銀行借入を活用
- 主な対象資産：EV/PHEVに特化したメディア「EVsmart」及び充電スポット検索アプリ
- 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

競争優位性のある独自アセットの取得による参入障壁の確立

- 月間100万PVのメディアと累計インストール数20万件^{※1}のアプリ取得により、EV業界最大規模（オンライン検索シェア52%、EVユーザーにおける利用率90%）のシームレスなサービス構築が可能に
- 大手自動車メーカーとのアライアンス体制の継承により、戦略的パートナーシップを有する唯一のEV充電運営企業へ

業績への影響

EV充電事業の主要KPIである設置台数の増加とARPUの向上、及び新サービス提供の基盤構築

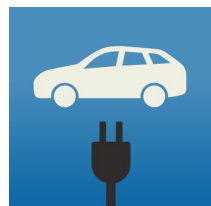
- ① オンラインでの検索シェア拡大による設置台数の増加
- ② アプリのインストール数増加によるARPUの向上
- ③ 自動車メーカーとのアライアンス体制を通じた新サービス提供の基盤構築

※1 月間PVは2022年8月のEVsmart.netをはじめとするEVsmartサイトの合計値。アプリのダウンロード数は2022年9月のiOSとAndroidの合算値。

EVsmartの概要

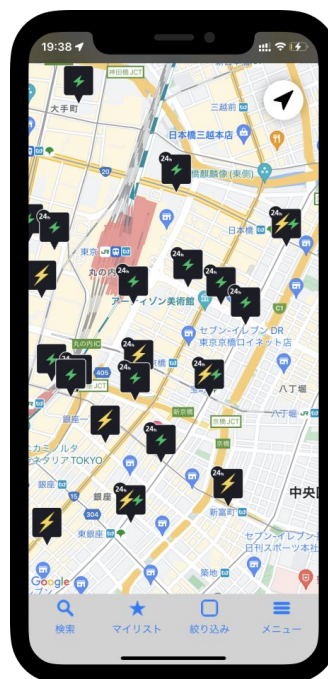
EVsmartは、EV黎明期の2014年よりサービスを提供しており、メディアは月間100万PV、アプリは累計インストール数20万件以上を記録する等、業界最大規模にまで成長してきました。また中立的な立場から提供される高品質な情報サービスは、業界内でも高く評価されています。

EVsmart



■ 基本情報

- 運営元：アユダンテ株式会社
- 2014年よりサービス開始
- EVsmartのメディアは月間PV100万件、アプリは累計20万インストールと業界最大規模
- 全国18,000箇所以上のEV充電スポット情報をカバーし、約83,000件の口コミを掲載※1



★★★★★ 「EV乗りの必須アプリ」「とても見易いし分かりやすい」
- Apple Store Review (2020-2021年) より

※1 EVsmartウェブサイトより (2022年9月30日現在時点)。

本M&Aの目的

競合優位性のあるアセット（EV業界の最大規模サービスであるEVsmartのメディア・アプリ）の取得により、Webメディアでの高品質な情報提供からアプリでの豊富な充電スポット情報の提供、そしてEVの充電課金までをシームレスに一体のサービスとして提供可能となる他、大手自動車メーカーとのアライアンス体制の継承により、EV充電事業での参入障壁確立を図ります。

段階的にシームレスなサービスへ融合することでEV充電事業のKPIを向上

メディア

EVメディアによる情報提供

アプリ

充電器検索・支払機能

充電器

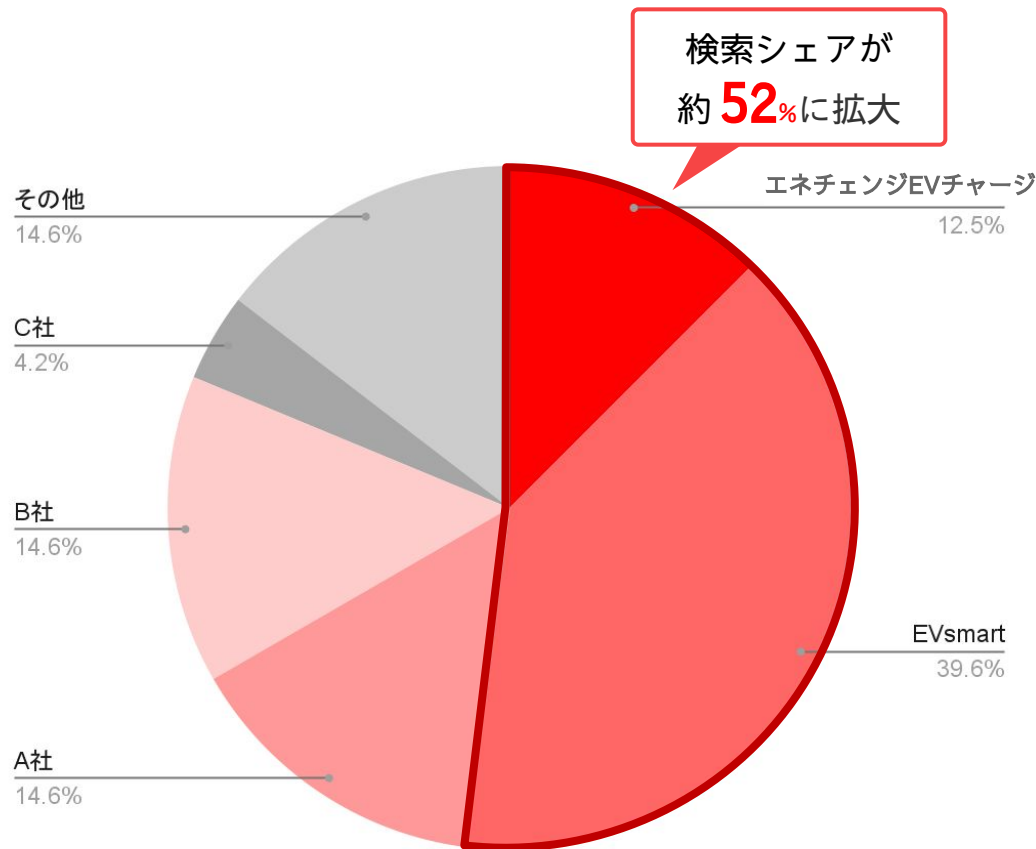
高性能な充電設備

$$\boxed{\text{設置台数}} \times \boxed{\text{ARPU}} = \boxed{\text{EV充電事業売上}}$$

業績への影響①：オンラインでの検索シェア拡大による設置台数の増加

国内最大規模のPV数を有するメディアの譲受により、EV関連の主要キーワード1位表示率シェアが約52%^{*1}へと拡大します。オンラインの検索シェア拡大に伴い、自然流入での問い合わせ数が増えることによるEV充電器設置台数の増加を見込みます。

■ 主要キーワードにおける1位表示率シェアの見込み^{*1}



■ メディアからEV充電サービスへの導線を強化



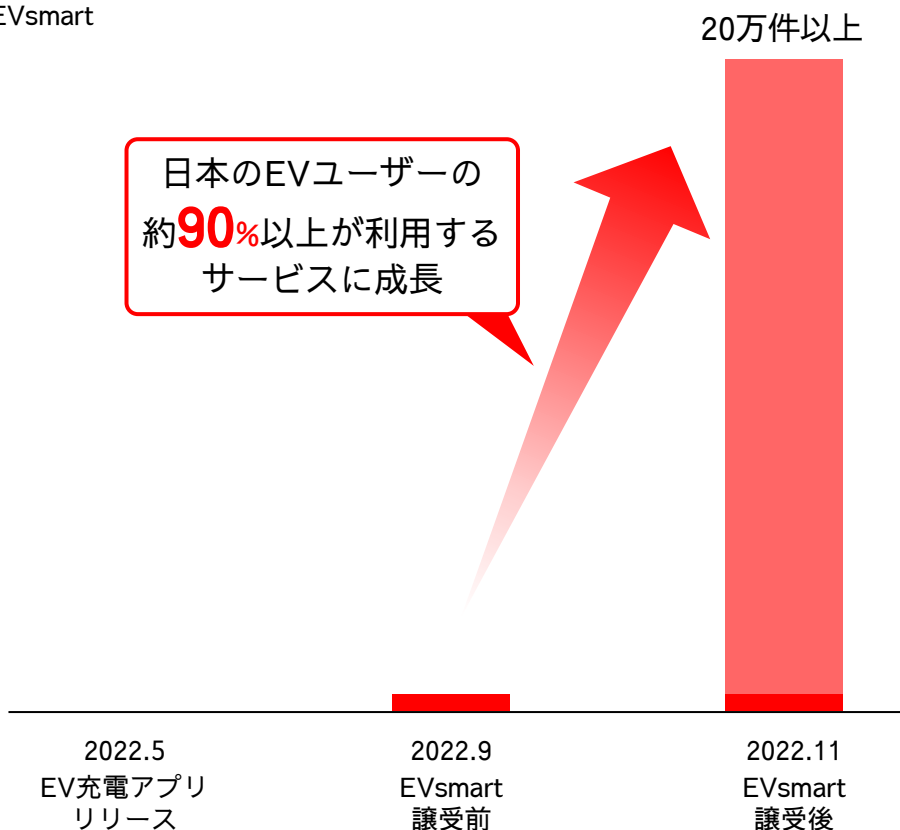
^{*1} Google検索により当社による調査を表示。設定した48件の主要キーワードに対して1位表示となっている件数を集計して算出（2022年9月16日時点）

業績への影響②：アプリのインストール数増加によるARPUの向上

国内最大規模のインストール数を有するアプリの譲受により、累計インストール数が20万件以上に達し、日本のEVユーザーの約90%以上^{*1}が利用するサービスへと成長します。当社としては、EVsmartアプリ内に充電サービスの課金機能を導入することで、EVユーザーの課金機会が増大することによるARPUの向上を見込みます。

■ アプリの累計インストール数の見込み

- エネチェンジEVチャージ
- EVsmart



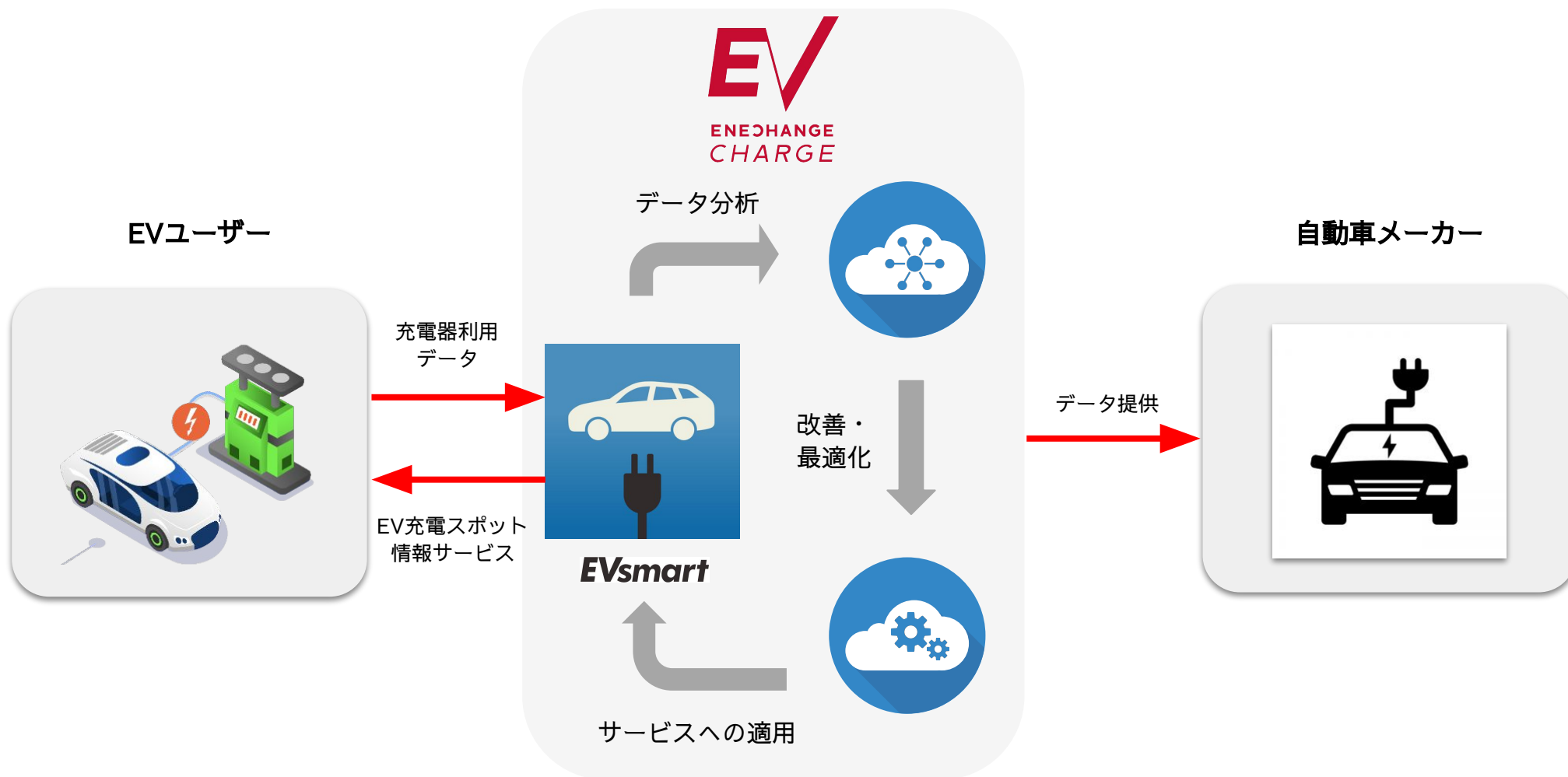
■ スムーズなアプリ内課金による利用率の向上



^{*1} 日本のEV・PHV（軽自動車含む）の2018年1月から2022年8月までの累計販売台数を分母とし、エネチェンジEVチャージとEVsmartの累計インストール数合算値を分子として算出

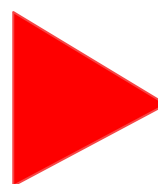
業績への影響③：自動車メーカーとのアライアンス体制を通じた新サービスの基盤構築

EVsmartの充電スポットデータは大手自動車メーカーへもライセンス提供されており、日本のEV業界内でも正確性や情報量において優位性のあるものと捉えられています。今後はEVsmartを通じて得られたデータを分析・活用し、自動車メーカーへのマーケティングデータとして提供するなど、更なる新サービスの基盤構築を図ります。



海外大手CPO企業も同様のM&Aを実施

海外においても、2021年7月にEV充電運営（CPO）企業^{*1}大手の一社であるEVgo社が、EV充電アプリの世界大手である「PlugShare」運営企業のRecargo社を約35億円^{*2}で買収するなど、CPO企業がEV充電情報を有する企業をM&Aすることの戦略的重要性は高まっており、本譲受は日本における同様の取り組みと位置づけられます。



ディールサマリー

- \$25 million（約35億円）での現金買収
- 幅広い顧客基盤とインフラを有するEVgo社が高い技術力とエンドユーザーへのリーチを持つPlugShare（Recargo社）を買収
- 本買収により、EVgo社はアプリ開発能力の他、データライセンスや広告機能を大幅に強化

PlugShareの概要^{*3}

- 運営元：Recargo, Inc.
- 2009年よりサービス開始
- 世界中で200万人以上の登録ユーザー
- 世界中で500,000箇所以上のEV充電スポット情報をカバーし、約420万件の口コミを掲載^{*3}
（日本においては上記グローバルレベルでのサービスは未対応）

^{*1} Charging Point Operatorの略称で、EV充電の管理運営を行う事業を主体とする企業を指す

^{*2} 1ドル=140円にて換算

^{*3} EVgo社 FY2022 Q2決算説明資料及びPlugshare公式サイトより