



2022年11月25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11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減少の影響は当第3四半期がボトムになると説明していたと思うが、月次で既に底打ちを確認できているのか

プラットフォーム事業のフロー型収益は、従前からご説明していた通り、当第3四半期で急激に減少しておりますが、月次では7月、8月で底打ちしており、徐々に回復基調にあります。

法人向けでは、最終保障供給契約が増加傾向にありましたが、最終保障供給契約の値上げが開始されたことから、当社が案内可能な市場連動性のあるメニューによるユーザー獲得が進みました。

家庭向けでは、一部の電力会社で独自の燃料費調整を導入したプランにより、大手新電力の値上げ(燃料費調整の上限撤廃や料金体系変更)に伴う切替や引っ越しでの獲得が進んでいます。

このような背景により、第4四半期のフロー型収益は、若干回復することを見込んでおります。

Q2. 家庭向けでは、現在は大手電力会社の経過措置料金が安い水準だと思うが、新電力の独自に燃料費調整を設定したプランで獲得はできているのか。必ずしも安くなるとは言えず、営業面で困ることはないか

当第3四半期における家庭のユーザー数の増加は、経過措置料金からの切り替えではなく、新電力からの切り替えや引っ越しでの獲得が中心となっております。新電力からの切り替えは、大手の新電力の値上げにより切替需要が高まったものであり、引っ越しでの獲得は、主に不動産会社等のオフラインパートナー経由で行っており、経過措置料金より安くなる可能性があるものの、独自燃料費調整があるプランを中心に販売しております。必ずしも経過措置料金より安くなるプランではありませんが、比較の結果こちらを選択いただいております。

当社としましては、大手電力会社において経過措置料金の値上げが検討され、経済産業省においても具体的な議論が開始されているため、経過措置料金が安い状況は一時的なものだと考えております。また、新電力による独自の料金プランが広がり複雑さが増す中で、当社のような比較サービスの重要性が高まると考え、サービス開発・営業力強化に取り組んでおります。

Q3. 6 kW 充電器は技術的には他社でも取り扱い可能だと思われるが、EV 充電事業の優位性を維持できるのか

現時点では、補助金対応している 6 kW 出力の充電器を扱っている EV 充電サービス事業者は当社のみと認識しており、それが当社の優位性でもあります。今後他社も 6 kW 出力の充電器を扱うことは十分に考えられます。その中でも、当社の EV 充電事業の優位性として 3 点挙げられると考えています。

1 点目は価格です。当社のチャージ 2 はグローバルに充電器を供給している海外メーカーと提携しているものですが、既に製造ラインが確立されているものを、日本向けには現時点では当社のみが取り扱ってきています。大量生産が行われている製品ですので、価格面での競争優位性は維持できると考えています。

2 点目は、目的地充電で面を取りに行く競争で先行していることです。当社の戦略として、全国の施設に 1 台だけでもまず設置していただくことで、追加の充電器の受注を獲得できると考え、現在全国にセールス人員を配置し、受注獲得に注力しております。今後補助金適用の 6 kW 充電器を取り扱う会社が出てきたとしても、当社が既に全国的に充電器を設置してあれば、競合企業は脅威にはなりづらいと考えています。

3 点目は、設置台数で先行することでネットワーク効果を発揮できることです。米国の ChargePoint 社のケースでは、同社の充電器を導入することで、ChargePoint 社のネットワークに接続され、既にアプリを使用しているユーザーに発見されやすくなり、課金まで完結させることが可能となります。充電器オーナーにとっては、ネットワークに入ることで、送客まで受けられることがメリットであり、ネットワーク効果により、設置台数が増えて EV ドライバーの利便性が向上するほど、充電器オーナーのメリットが増していくこととなります。当社にとっては、EVsmart 事業の譲受けにより、このネットワーク効果を発揮しやすくなっており、設置後の充電器の利活用の面でもメリットを提供できるようになりました。

以上の点から、補助金対応の 6 kW 充電器を扱う競合企業が現れたとしても、当社の競争優位性を構築できると考えております。

Q4. EV 充電事業では設置時に販売売上が計上されるとのことだが、当第 3 四半期の売上高が少ないのはなぜか

ビジネスモデルについては、詳細を開示することはできませんが、EV 充電事業における会計処理として、設置時に販売売上が計上されるプランと、計上されないプランがございます。当第 3 四半期（2022 年 1 月～9 月）においては、前者のプランの設置工事が完了していないため、ハードウェアの販売売上は計上されておられません。

今後、ハードウェアの販売売上のあるプランを中心とした受注及び設置を進めていくこととなりますが、業績への影響については 2023 年度以降を見込んでおります。

Q5. マンションゼロプランは完全無料とのことだが、どうやってコストを回収していくのか

マンションゼロプランは、オーナー様の初期費用・月額費用・電気代負担をゼロ円とするプランで、当社としては充電料金の一部を報酬としていただくことで、収益を得るモデルとなっています。

本プランではマンション向けに限り電気代負担までゼロ円とすることで、マンション管理組合様にとっての懸念事項であった、コスト負担の合意形成という課題を払拭し、導入を促すものであります。当社がホテルなどの目的地充電向けに提案しているプランと比較して、収益性は劣りますが、お住いのマンションで当社のアプリと充電器をご利用いただくことで、お出かけ先でのご利用も促し、「EV 充電 = ENECHANGE」という認知度向上に寄与するものと考えております。

よって、プランとしての収益性は低いものの、事業全体としては、利用率の向上等に貢献すると考え、当該プランをご提案しております。

Q6. EV 充電事業でテレビ CM などの広告宣伝を実施することで、今後多くの資金が必要と思われるが、新株発行による資金調達の必要性はあるか

新株発行による資金調達は現在検討しておりません。2021 年 12 月に約 39 億円の資金調達を既に実施していること、さらに当期はまだ EV 充電事業からの売上がほとんど計上されておりませんが、来期以降は徐々に売上が計上され、EV 充電事業の赤字は縮小に向かうと想定されることから、EV 充電事業への投資に伴う資金調達は現時点で想定しておりません。

Q7. EV 充電エネチェンジのテレビ CM の放映予定について教えてほしい

2023 年の放送期間や放送エリアについては、お客様からのお問い合わせ状況や EV 普及率の高いエリアなどを参考に決定します。年内決定している内容は以下の通りです。放送スケジュールにつきましては、平日土日祝ともに朝や夜の番組を中心に放送予定です。

放映期間：2022 年 12 月 1 日（木）～2022 年 12 月 25 日（日）

放映エリア：関東（テレビ東京）、中京（中京テレビ、CBC、東海テレビ、テレビ愛知）、静岡（静岡第一テレビ、静岡放送、テレビ静岡）

Q8. データ事業の顧客数は前四半期から減少したが、この傾向は継続するか

データ事業の当第 3 四半期の顧客数は 52 社と、前四半期から 1 社減少しました。これは、一部の電力会社で事業撤退の決断がなされるなどの影響を受けたものであり、同時に節電サービスの新規導入など新たな顧客獲得も進んだものの、結果減少となりました。

今後も同様の理由により、顧客数が減少する可能性はございますが、電力会社は料金値上げ等により収益改善が見込まれており、また節電サービスの導入意欲も引き続き強い状況であるため、一時的な現象であると考えております。

以 上