



2023年2月24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 兼 CTO 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 (2023年2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. 2023年度の業績予想では下半期は経常損益で黒字になるとのことだが、黒字化の要因について教えてほしい

2023年度の業績予想では、通期の経常損益で▲9億円の赤字を計画していますが、その内訳としては、上半期で9億円強の赤字となり、下半期は黒字化することを想定しております。

下半期に収益が改善する要因としては二点あり、一点目はEV充電事業の売上計上が下半期に偏ることです。EV充電事業では現在、補助金の活用を前提としたプランを中心に受注が進んでいます。当該補助金は、2023年4月以降に申込受付開始が見込まれており、申請承認に要する期間を考慮すると、EV充電事業の売上が本格的に計上されるタイミングは保守的に見て6月以降からと下半期に偏ることになり、そのため利益面でも下半期に大きな改善が見込まれます。

二点目は、プラットフォーム事業の事業環境が年末に向けて徐々に改善することを見込んでいることです。ロシアによるウクライナ侵攻以降、資源価格が高騰し、顧客である電力会社の収益が大幅に悪化、当社にとっては切替時の一時報酬の減少という形で影響を受けています。しかしながら、電力会社の電気代の値上げによる収益改善が進んでおり、2023年4月以降には家庭向けの規制料金の値上げが実施される予定です。そのため、電力会社間競争が徐々に行われるようになり、当社への一時報酬単価の上昇によるユーザー還元額の増加及び電気代見直し需要の高まりにより、ユーザー獲得数が増加するものと見込んでいます。このような業界環境の改善効果が、下半期に業績として現れることを見込んでいます。

以上の理由により、2023年度下半期における経常損益の黒字化を見込んでおります。

Q2. 2022年度Q4のEV充電事業の売上高はハードウェアの販売売上によるものとのことだが、2023年度Q1以降も同等以上の売上が計上されるのか

Q1の回答の通り、2023年度のEV充電事業の売上高は補助金活用を前提としたプランが受注の中心であるため、6月以降からと下半期に偏る見通しです。

Q3. EV 充電事業の充電利用時の収益は計上されているか、今後の業績貢献の見通しはどうか

EV 充電器が利用された際の充電収益については、設置された機器から順次発生しているものの、2022 年度実績への影響額としては軽微です。2023 年度においても、EV 充電事業の売上高の大半をハードの販売が占める見込みです。

充電収益を今後増やしていくためには、設置台数と充電回数の増加が必要となります。設置台数に関しては、補助金のスケジュールに合わせて順次設置工事を進めてまいります。充電回数に関しては、2023 年 2 月 9 日に発表した、株式会社 e-Mobility Power（以下「eMP 社」）との提携により EV ドライバーにとっては利便性が大きく上昇するため、増加すると想定しています。

中長期的には、上記の当社の取り組みによる充電回数の増加に加え、EV の普及に伴い、さらに利用頻度も上昇していくものと見込んでいます。

Q4. eMP 社との業務提携を実現できた背景は、また ENECHANGE アプリを利用した場合と比較して収益性に違いはあるか

eMP 社は、自動車会社や電力会社を株主に持ち、公益の精神で国内の EV 充電インフラの整備に取り組む会社であり、急速充電器を中心とした充電器を設置するとともに、様々な充電器を 1 枚のカードで利用できるネットワークを提供しています。eMP 社にとっては、普通充電の分野で積極的な事業展開を進める当社との提携は、EV ドライバーの利便性向上つながり、同社の事業理念に合うものであったと認識しています。

当社にとっては、eMP 社のネットワークに入ることにより、多くの EV ドライバーに当社の充電器を利用いただけるようになり、充電回数の増加につながると考えております。1 回あたりの充電収益からの収益性については非開示となりますが、十分に収益を確保できる水準となっています。利用頻度向上の効果が大きく期待できることも加えて、当社としては十分メリットのある条件での提携を実現できたと考えています。

Q5. EV 充電事業の人員数は今後どれくらいまで増加するのか

2022 年 12 月末時点の EV 充電事業部の人員数は 71 名であり、2023 年上半期を目途に約 100 名体制まで増加を見込んでいます。職種としては、営業、施工管理、ソフトウェアエンジニア、マーケティング等の人員が含まれます。

Q6. 2023 年度予想においてプラットフォーム事業の売上高成長を見込んでいるが、落ちこんでいる ARPU が元に戻るのか、要因を教えてください

2022 年度 Q4 のプラットフォーム事業は、ユーザー数では着実な成長を実現したものの、ARPU は、電力会社のユーザー獲得需要の減退の影響を受けて、前年同期比▲34%となりました。しかしながら、前四半期からは上昇に転じており、Q1 の回答に記載の通り、今後は一時報酬単価とユーザー獲得の回復により、ARPU は改善していくものと見込んでおります。

特に法人向けに関しては、先行して電気料金の値上げが進んだため、既にユーザー獲得活動が回復傾向にあります。家庭向けにおいては、2023 年 4 月以降の規制料金の値上げから、同様に回復してくると見込んでおります。

ARPU の水準としては、2022 年度上半期の過去最高水準までの回復までには至らないと保守的に想定しているものの、電気料金の高まりにより契約の見直し需要は高いと考え、ユーザー獲得数が増加し、売上高成長を実現できると考えております。

Q7. 2022 年度 Q4 のプラットフォーム事業の営業損益は赤字のようだがその要因は何か

2022 年度 Q4 のプラットフォーム事業の営業損益は▲29 百万円となりました。これは、2023 年度以降のユーザー獲得を見据えて、通期のセグメント黒字を維持できる範囲内で効果のある施策を先行して実施したためであり、計画的な支出によるものです。

今後もプラットフォーム事業では、収益と成長投資の適切なバランスをとりつつ、事業拡大に取り組む方針です。

以 上