

# ENECHANGE

数字には未反映ながら順調な事業進捗、  
ロンドン橋は目前

## 2023年12月期 第2四半期 決算説明会資料

ENECHANGE株式会社

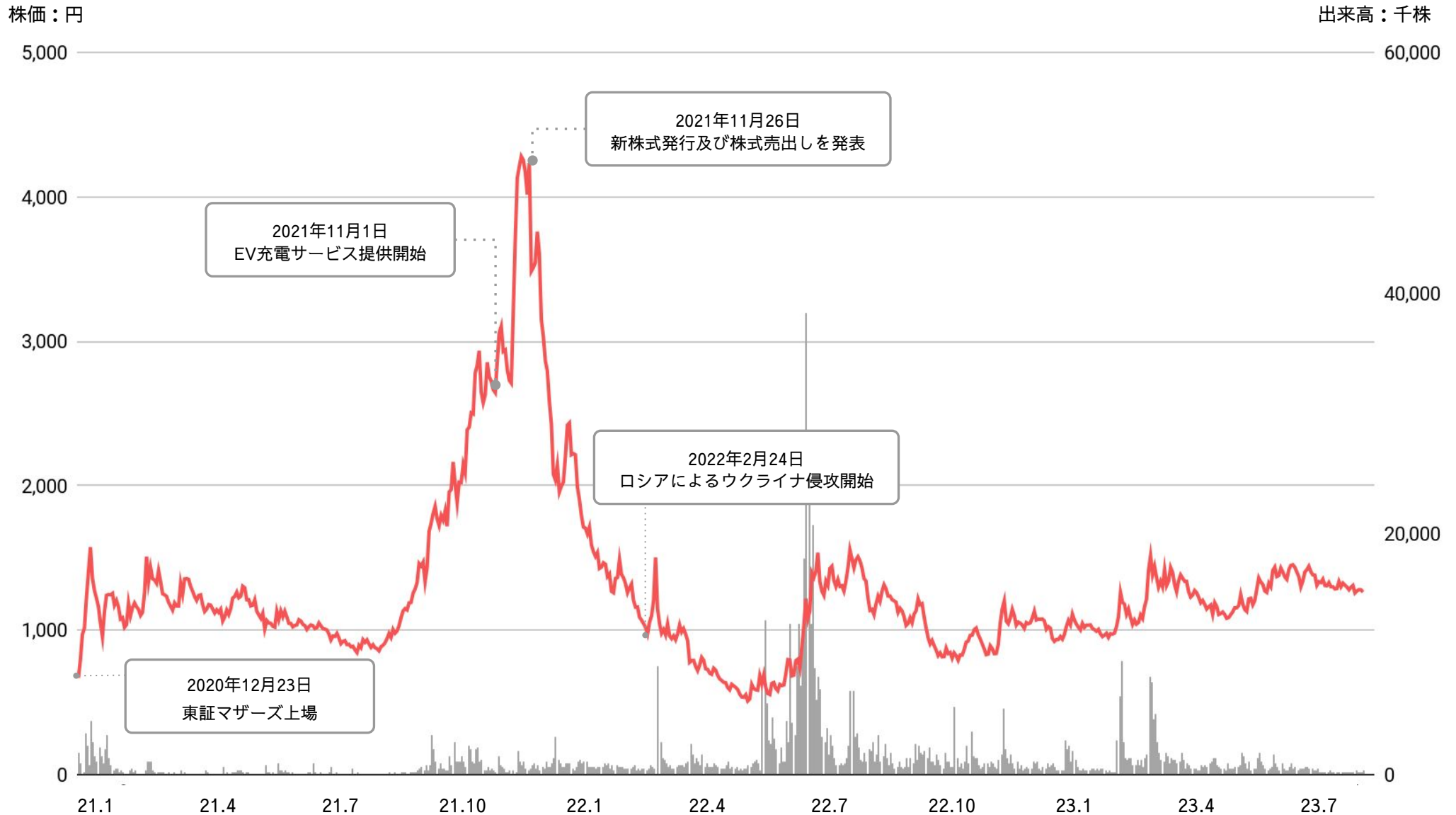
2023年8月10日

東証グロース

証券コード：4169



# 株価



※ 2021年4月1日及び2022年1月1日を効力発生日として、それぞれ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

## キーメッセージ

# 数字には未反映ながら順調な事業進捗、 ロンドン橋は目前

FY23Q2は、売上・利益ともに今期のボトムではありますが、期初想定通りの進捗です。

プラットフォーム事業は環境改善するも、ユーザー獲得活動再開に伴う一時的要因によりQ2は赤字。  
下半期は、売上成長、黒字化を見込みます。

EV充電事業では、受注台数は過去最高を記録、下半期からの売上計上、黒字化を見込みます。

本格的にEV充電が牽引する業績成長、下半期の黒字化（ロンドン橋）に差し掛かっています。



# 2023年12月期第2四半期 エグゼクティブ・サマリー

## 2023年12月期 Q2業績

売上高、経常損益ともにQ2はボトムであるが、計画通りの進捗

- 売上高：10.2億円 前年同期比▲2%
- 経常損益：▲7.2億円

## プラットフォーム 事業

引き続き一時報酬が回復し前年同期並みの売上高を計上、事業環境が改善したためユーザー獲得活動を再開した一時的要因により赤字

- 売上高：7.7億円 前年同期比▲6%
- 営業損益：▲0.1億円

## EV充電事業

累計受注台数6,482台で受注ペースが加速も上半期はハードウェア売上が計上されないため売上高は僅少、先行投資継続により赤字

- 売上高：0.1億円
- 営業損益：▲5.2億円

## データ事業

ユーザー数は過去最高を維持、売上高・営業利益ともに安定的に推移

- 売上高：2.3億円 前年同期比+8%
- 営業損益：0.4億円

## 2023年12月期 通期業績予想

想定どおりに進捗中のため予想は据え置き、下半期に売上増加・黒字化を見込む

- 売上高予想：52.5億円 進捗率 40%
- 経常損益予想：▲9億円

# 目次

1 2023年12月期 第2四半期業績

2 プラットフォーム事業

3 EV充電事業

4 データ事業

5 2023年12月期 通期業績予想

6 APPENDIX

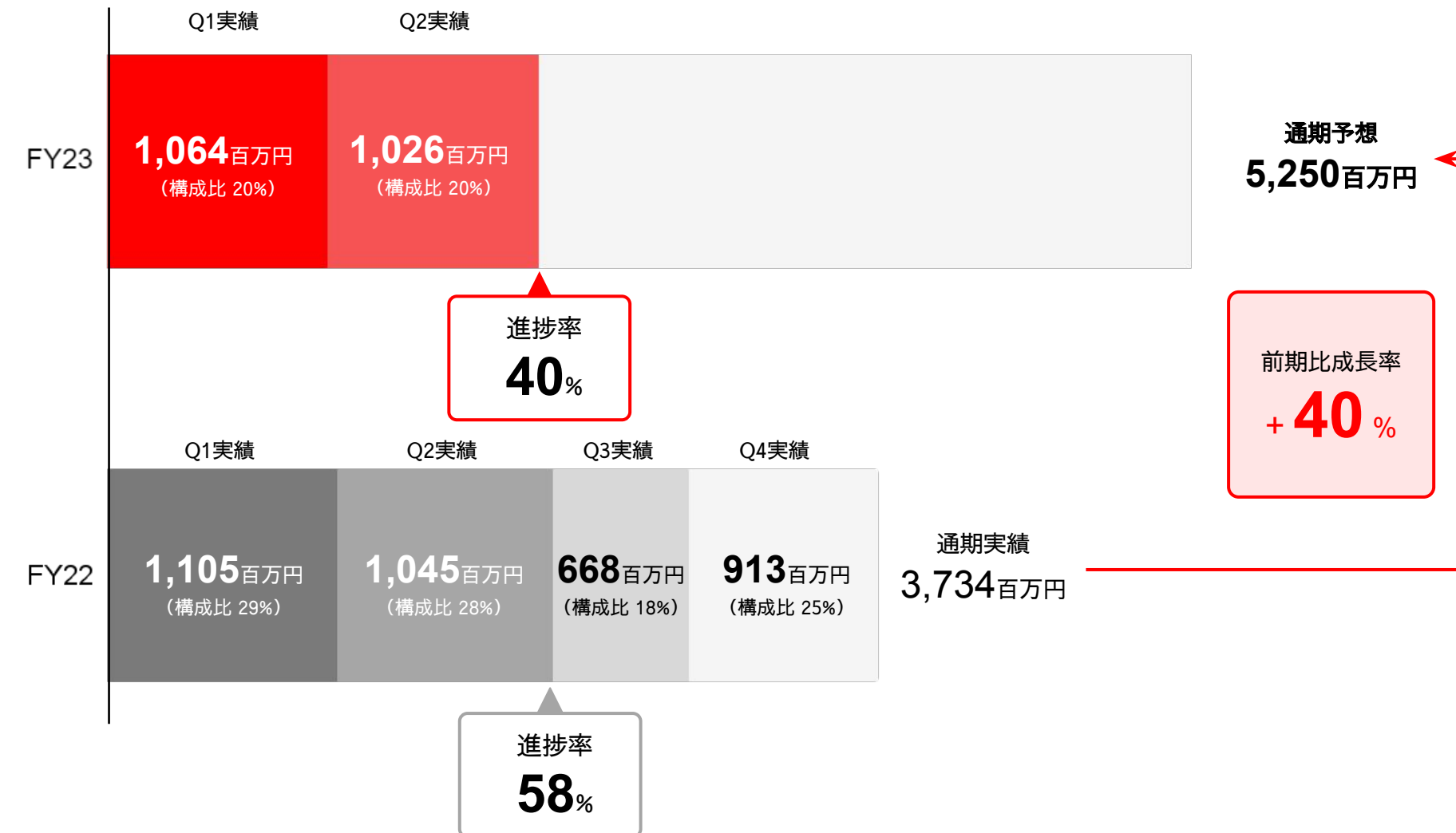
**1**

**2023年12月期 第2四半期業績**

# 売上高予想に対する進捗率

売上高は、通期予想52.5億円に対して、第2四半期累計で20.9億円で着地、進捗率は40%となりました。2023年度の売上高構成は期初時点から下半期偏重を見込んでおり、想定通りの進捗であるため、現在の業績予想を維持します。

## ■ 売上高



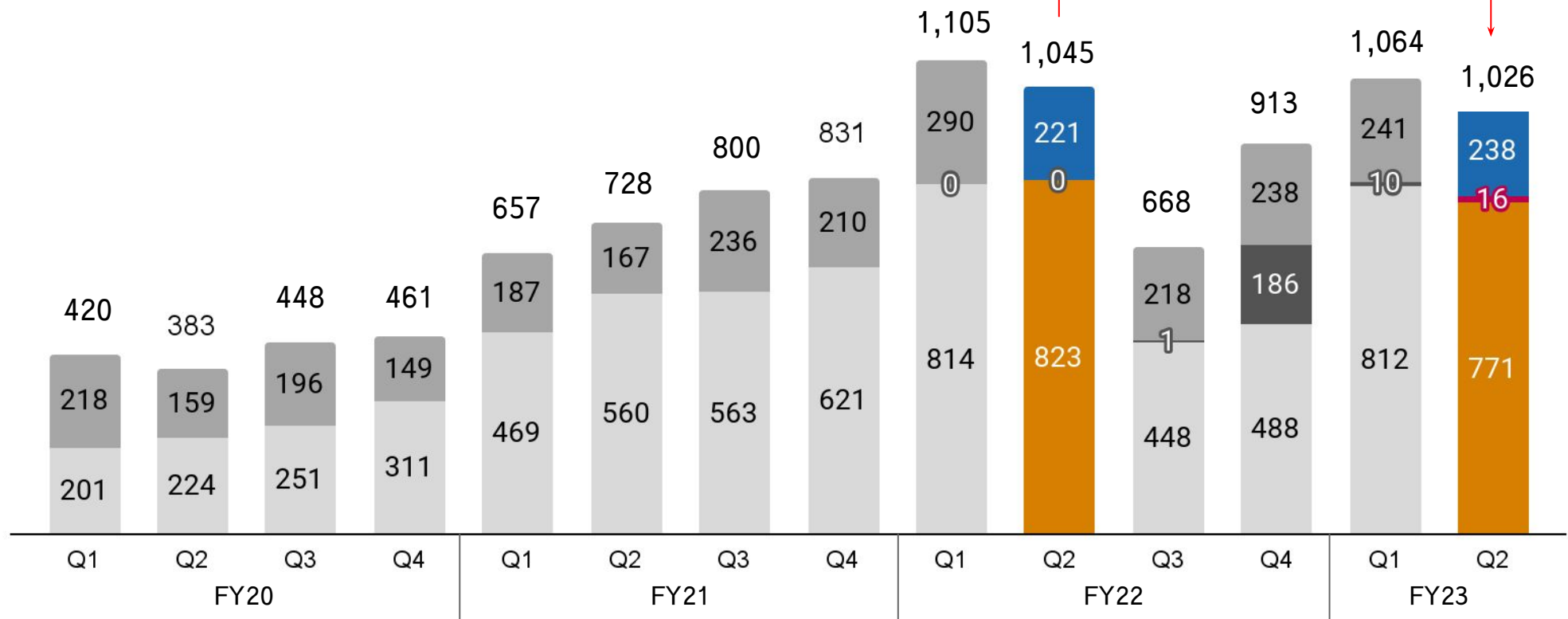
# 売上高

四半期売上高は、前四半期から前年同期比▲2%まで回復、本年度においてはQ2がボトムとなることは期初の想定どおりであり、Q3以降の回復を見込みます。

- データ事業
- EV充電事業
- プラットフォーム事業

単位: 百万円

前年同期比  
(FY22Q2→FY23Q2)  
**▲2%**





# 売上総利益・売上総利益率

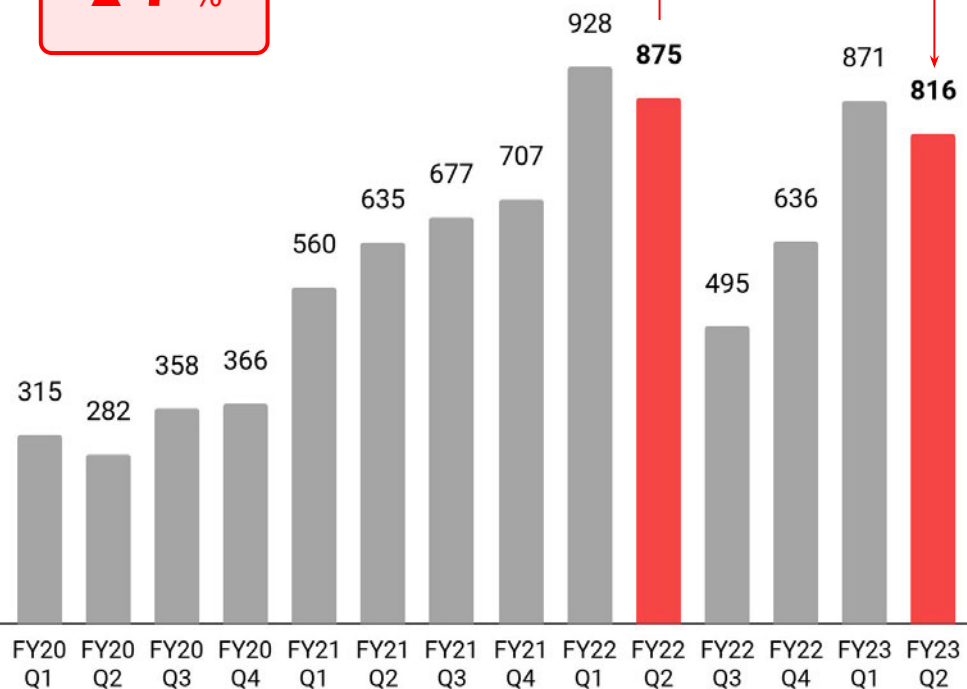
四半期売上総利益は、プラットフォーム事業のフロー型収益の減少により816百万円（前年同期比▲7%）、売上総利益率は80%（同▲4pt）となりました（詳細は後述）。

## ■ 売上総利益

単位: 百万円

前年同期比  
(FY22Q2→FY23Q2)

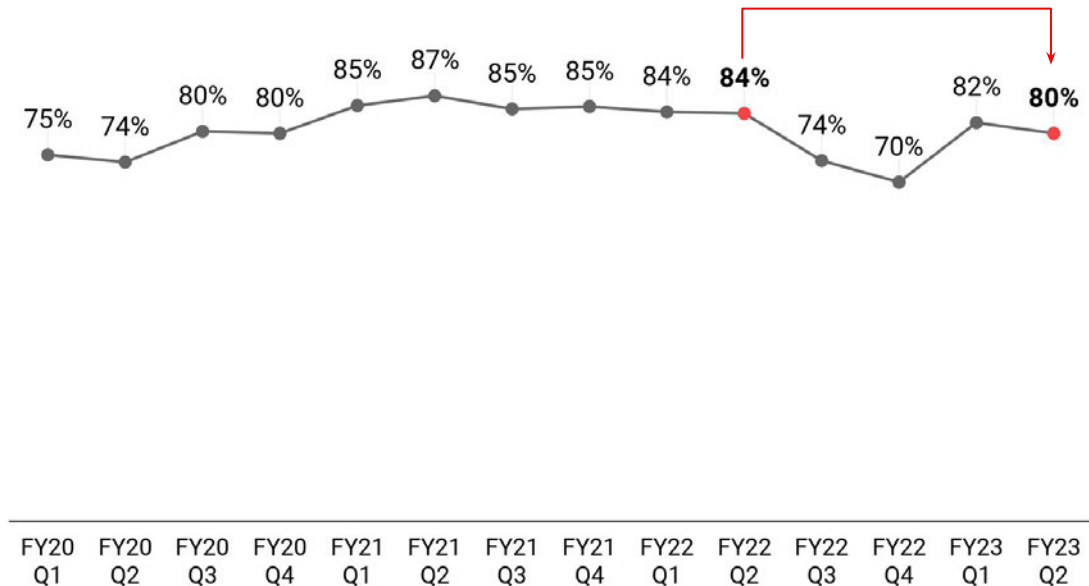
▲7%



## ■ 売上総利益率

前年同期比  
(FY22Q2→FY23Q2)

▲4 pt

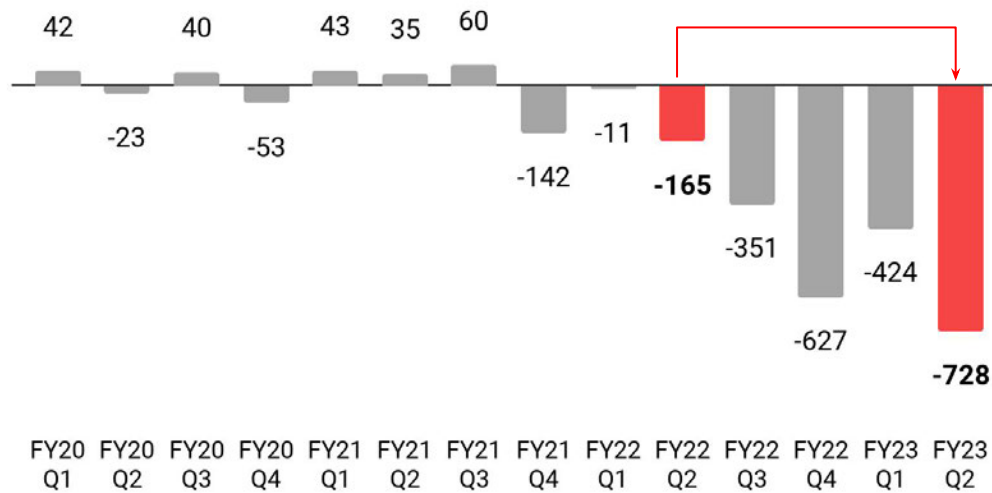


# 経常損益

経常損益はプラットフォーム事業のユーザー獲得活動の再開やEV充電事業への先行投資等により▲728百万円（前年同期は▲165百万円）となりました。広告宣伝費等を除いた経常損益は▲4百万円（前年同期は361百万円）となりました。

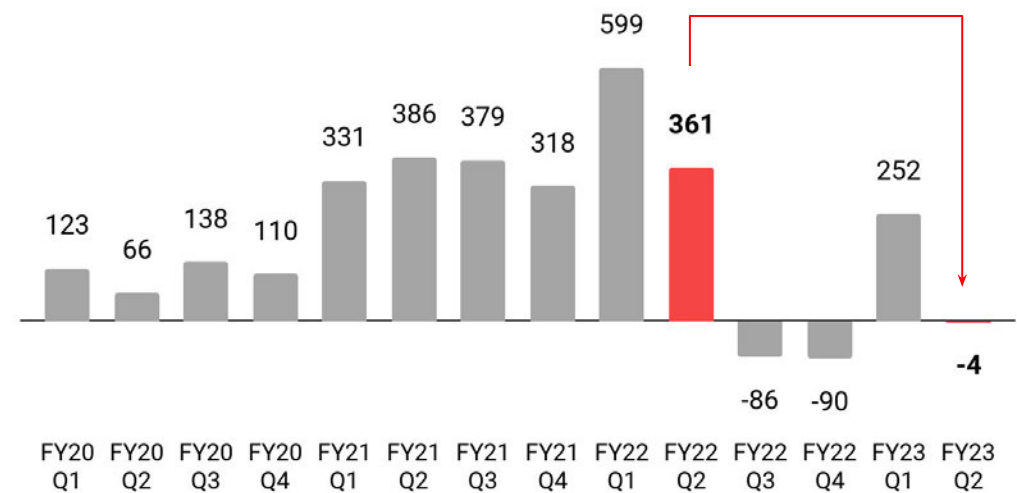
## ■ 経常損益

単位: 百万円



## ■ 経常損益（広告宣伝費等除く\*1）

単位: 百万円



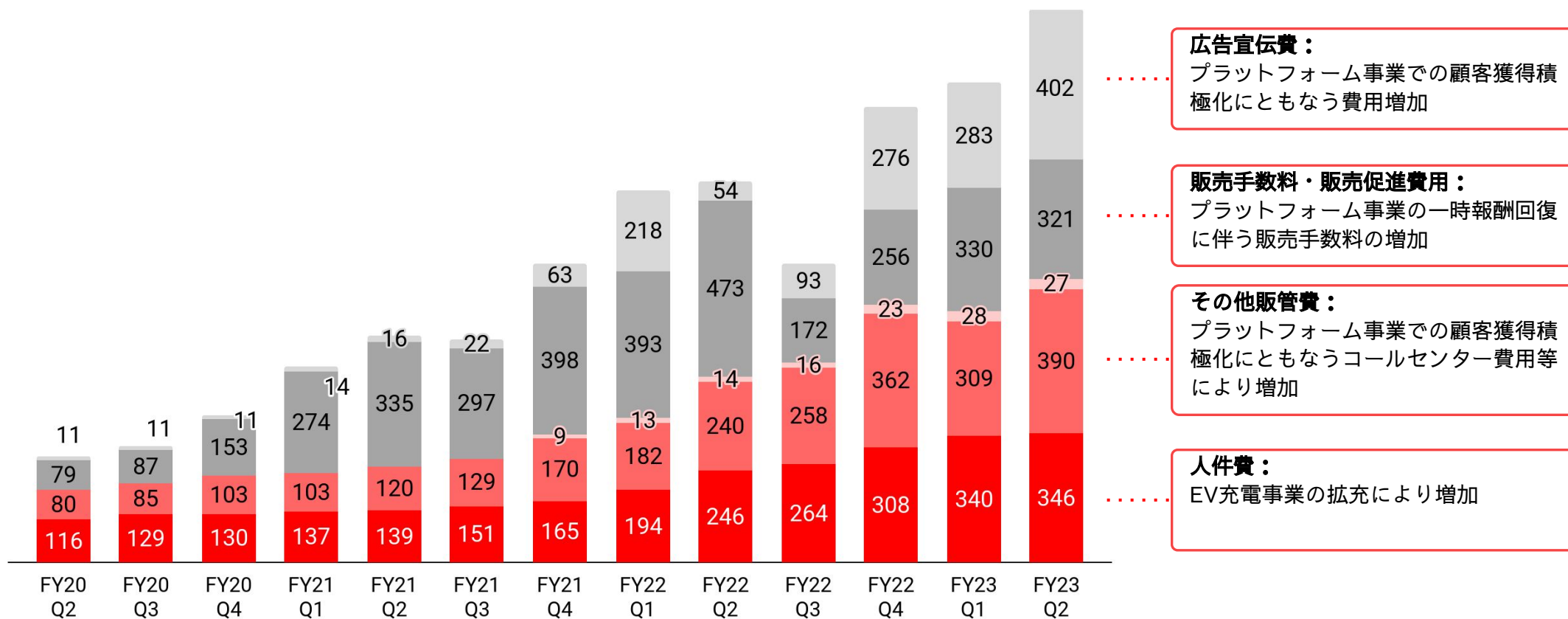
\*1 経常損益から広告宣伝費・販売手数料及び販売促進費用を控除した数値

# 販売費及び一般管理費

プラットフォーム事業でのユーザー獲得活動の再開に伴い、広告宣伝費、その他販管費（コールセンター費用等）が前四半期比で増加しました。

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 ■ その他販管費 ■ 人件費



**広告宣伝費：**  
プラットフォーム事業での顧客獲得積極化にともなう費用増加

**販売手数料・販売促進費用：**  
プラットフォーム事業の一時報酬回復に伴う販売手数料の増加

**その他販管費：**  
プラットフォーム事業での顧客獲得積極化にともなうコールセンター費用等により増加

**人件費：**  
EV充電事業の拡充により増加



**2**

**プラットフォーム事業**

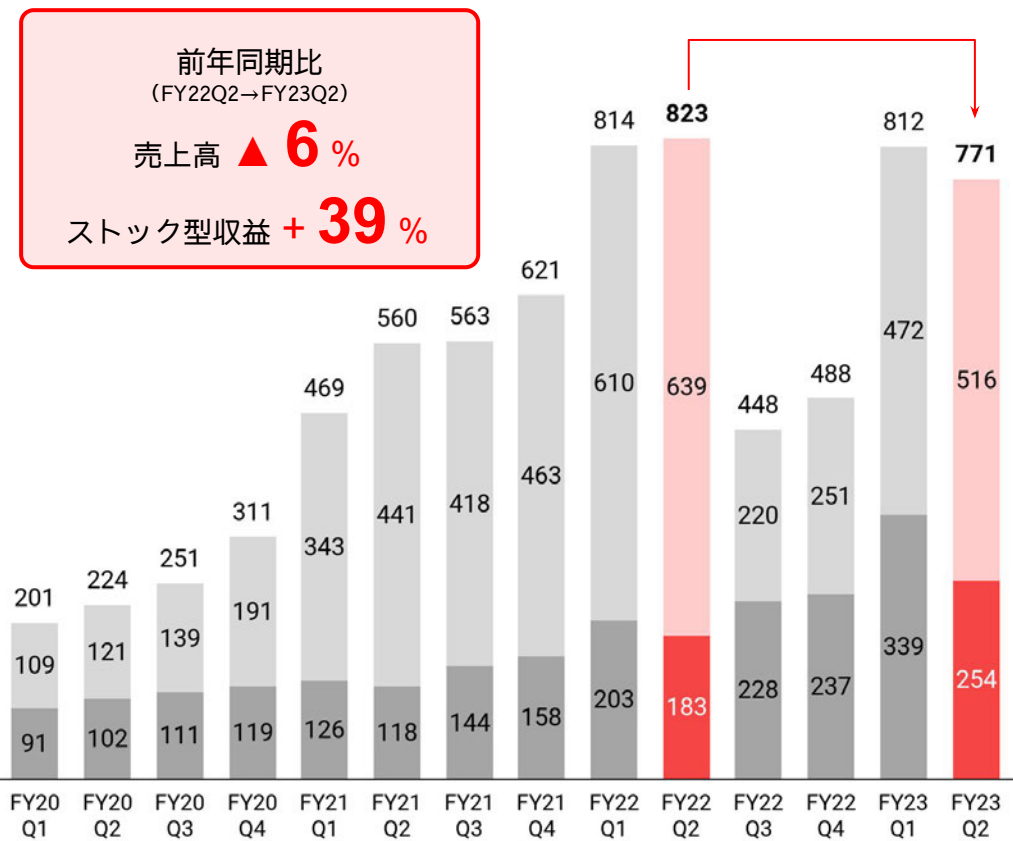
# 売上高・営業損益

ストック型収益は、季節要因である電気使用量の低下と電気代の落ち着きにより前四半期対比減少、一方でユーザー数増加により254百万円（前年同期比+39%）となりました。フロー型収益は516百万円と前四半期からさらに回復しました。事業環境改善に伴いユーザー獲得活動を再開した一時要因により当四半期は赤字も、下半期は黒字を見込みます。

## ■ 売上高

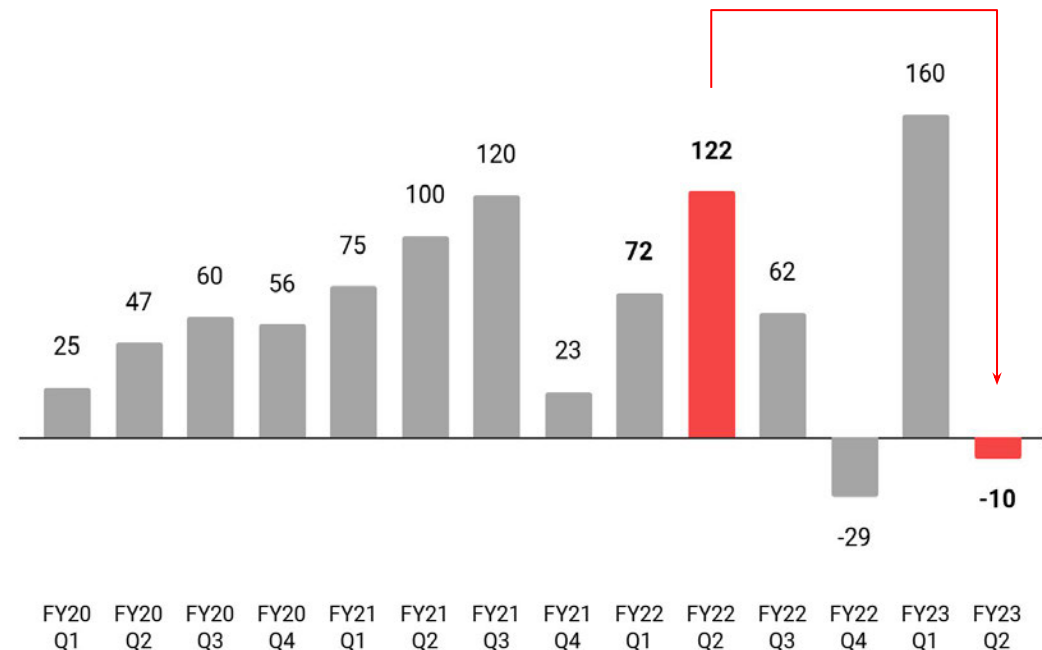
単位: 百万円

■ フロー型収益 ■ ストック型収益



## ■ 営業損益

単位: 百万円



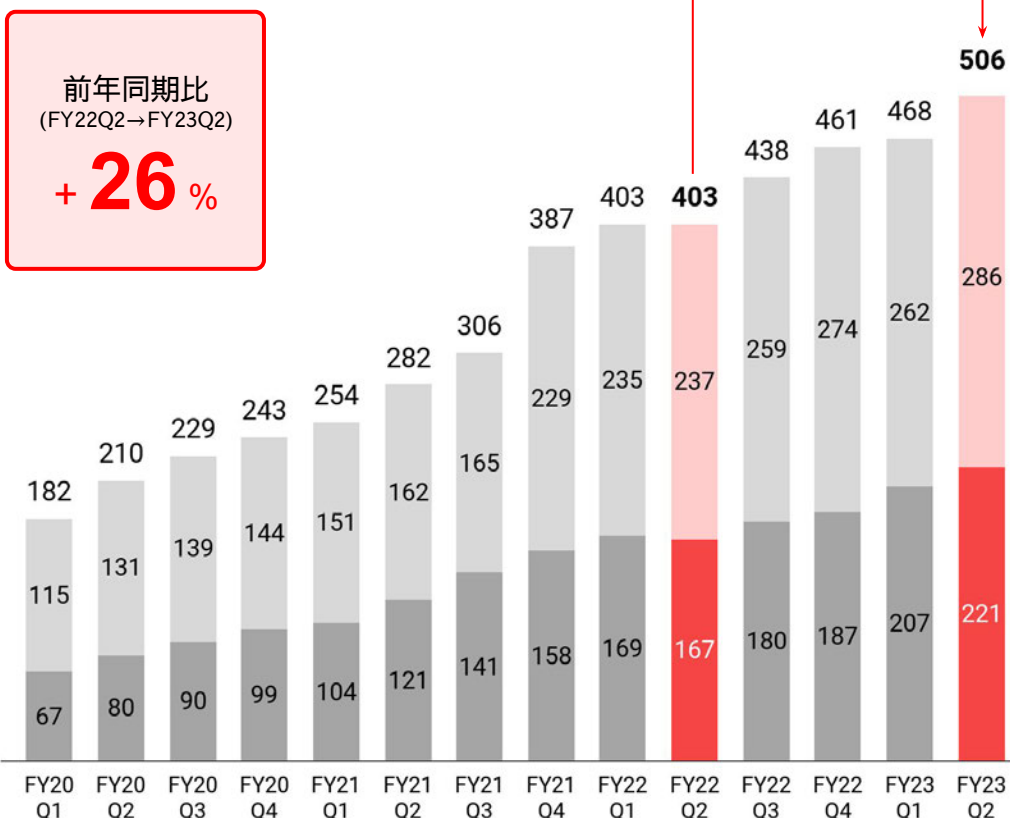
# KPI

ユーザー数（前年同期比+26%）は順調に増加し、法人向け、家庭向けともに過去最高となりました。ARPU（同▲25%）は前四半期対比で減少となりました。フロー型収益単価は前年同期比で下落も前四半期からの回復を継続、ストック型収益単価は前年同期比で上昇していますが、前四半期対比では電気代高騰の落ち着きにより下落となりました。

## ■ ユーザー数（一般家庭換算）\*1

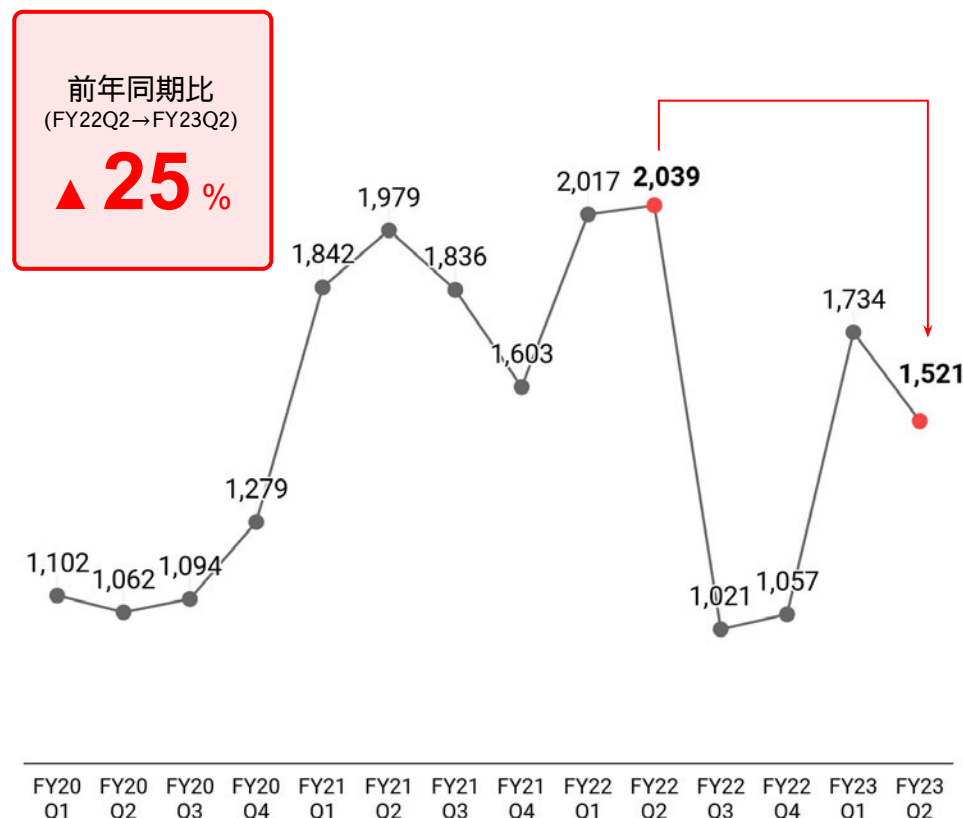
- ユーザー数（法人向け）
- ユーザー数（家庭向け）

単位: 千件



## ■ ARPU \*2

単位: 円



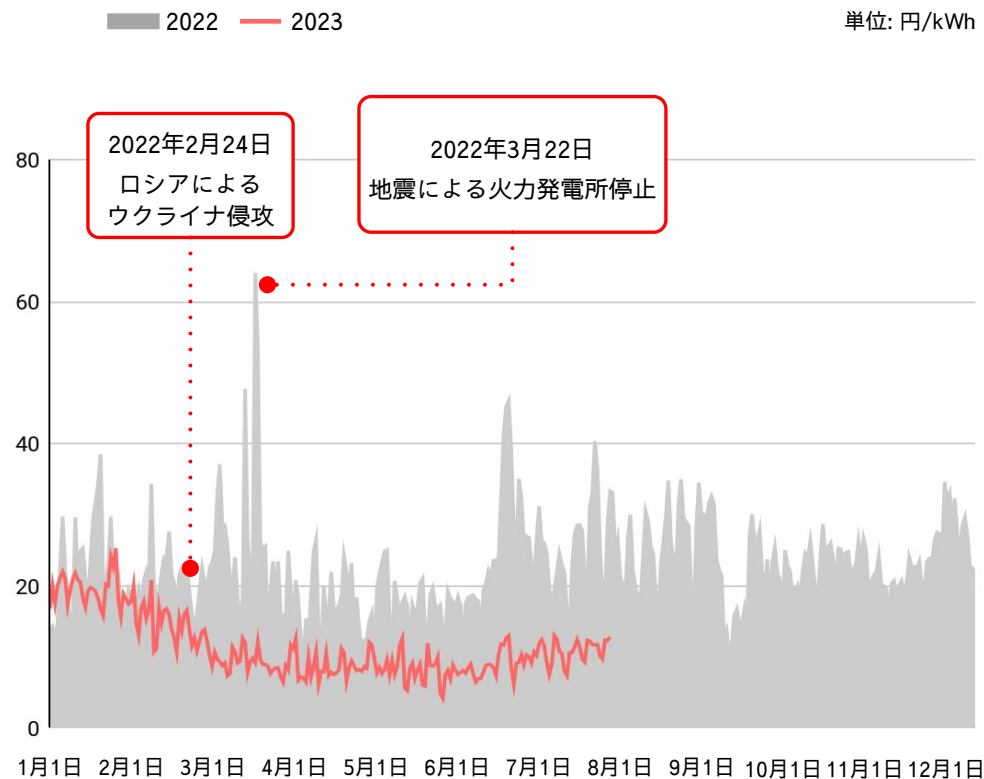
\*1 法人の一般家庭換算は、一般家庭の容量を4kWとし総獲得容量から割り戻して計算

\*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

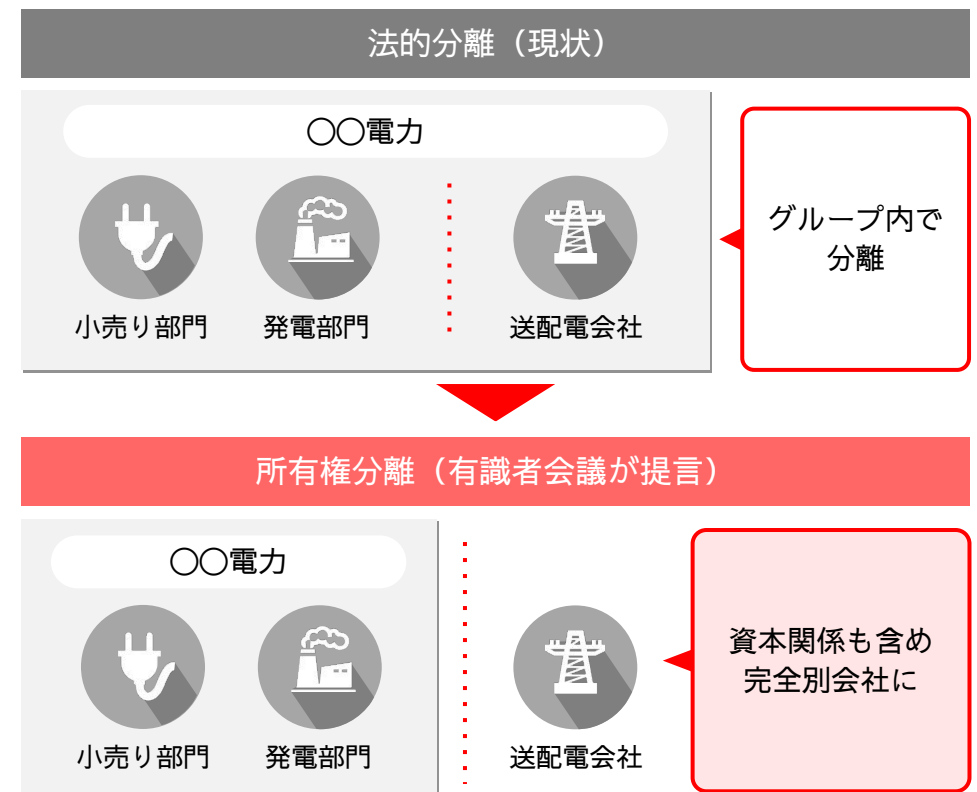
# 事業環境の見通し

卸電力市場（JEPX）価格は、燃料価格の低下等により一定の落ち着きを見せています。大手電力会社による顧客情報の不正閲覧の問題を受け、国は大手電力グループ内の送配電事業子会社の「所有権分離」について検討することを決定（2023年度目途に導入是非を判断）。政府主導の様々な対策により、今後の事業環境の改善が見込まれます。

## ■ JEPX価格※1



## ■ 送配電の所有権分離、23年度中を目途に結論※2



※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

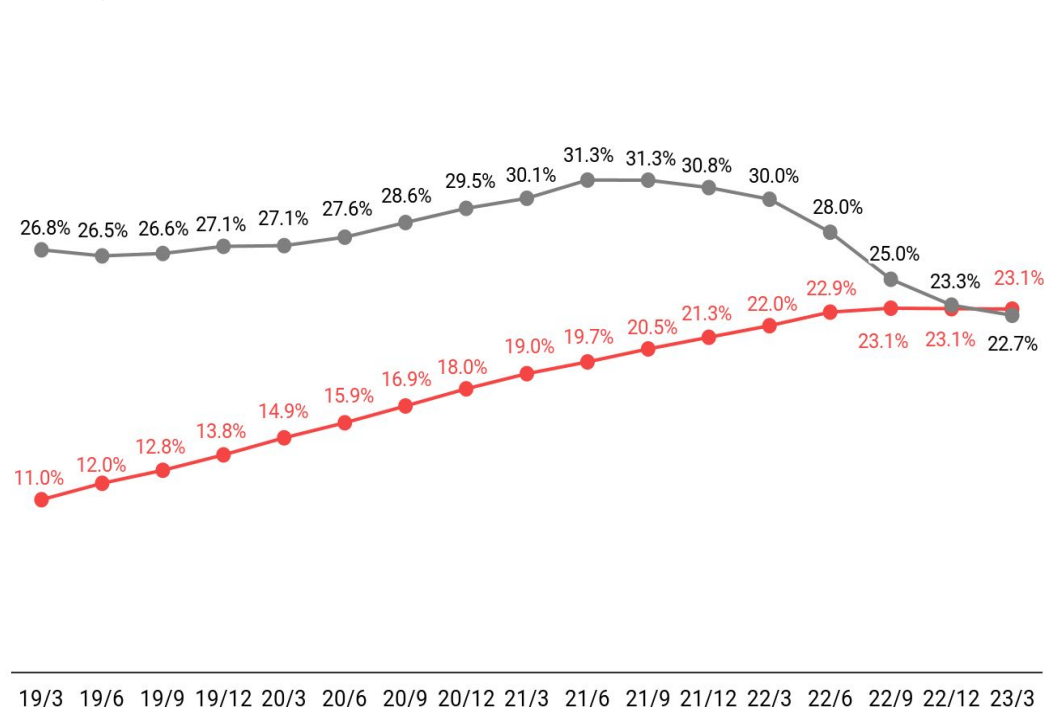
※2 朝日新聞デジタル「大手電力の送配電部門「所有権分離を」不正受け、有識者会議が提言」を参考に作成  
[https://www.asahi.com/articles/ASR326K80R32UTFK002.html?iref=pc\\_photo\\_gallery\\_bottom](https://www.asahi.com/articles/ASR326K80R32UTFK002.html?iref=pc_photo_gallery_bottom)

# 契約口数における当社シェア

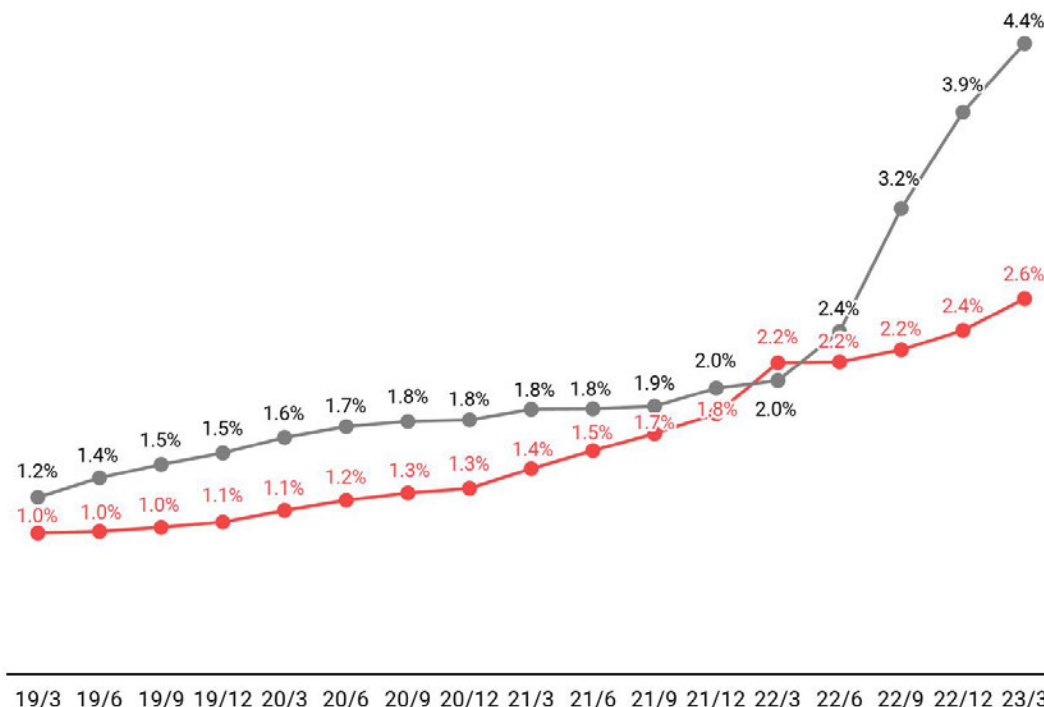
2023年3月末における国内の新電力のシェアは、法人向け22.7%、家庭向け23.1%となりました。法人向けの国内新電力シェアが低下する中、当社は順調にユーザー獲得を進め、家庭向け・法人向けともにシェアは過去最高を記録しました。

## ■ 契約口数ベースでみる新電力シェア

- 家庭向け
- 法人向け



## ■ 新電力の利用者における当社シェア\*1



\*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





**3**

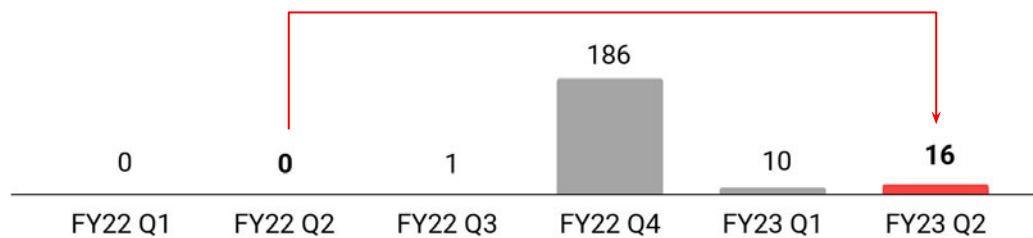
**EV充電事業**

## 売上高・営業損益

売上高は、補助金申請受理後のFY23Q3より本格的な計上を見込んでおります。営業損益は人件費及びマーケティング費用などへの先行投資により赤字となっておりますが、売上計上に伴い下半期の黒字化を見込んでいます。なお、売上高の詳細は競合上の理由により非開示とします。

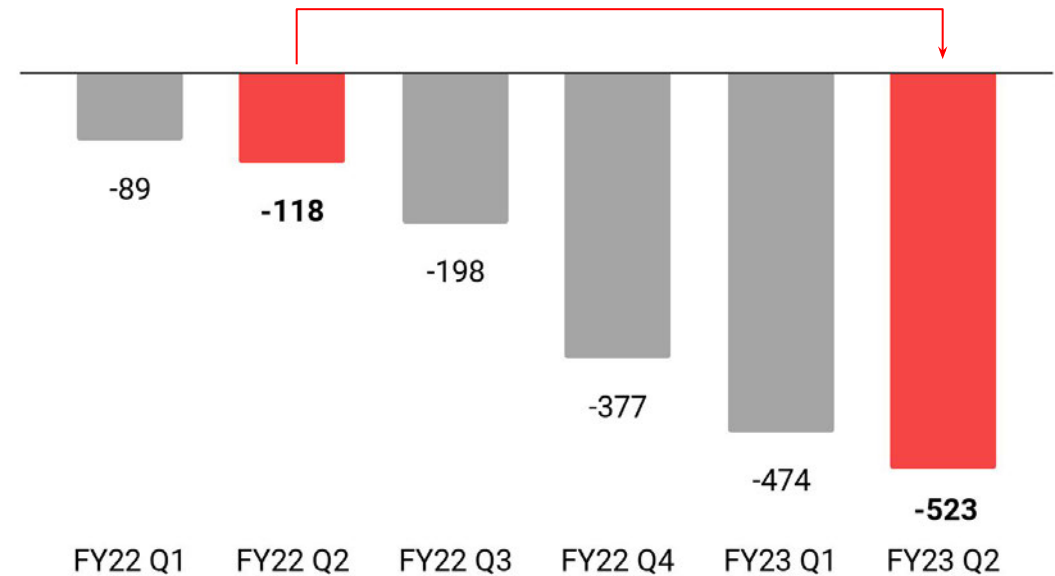
### ■ 売上高

単位: 百万円



### ■ 営業損益

単位: 百万円

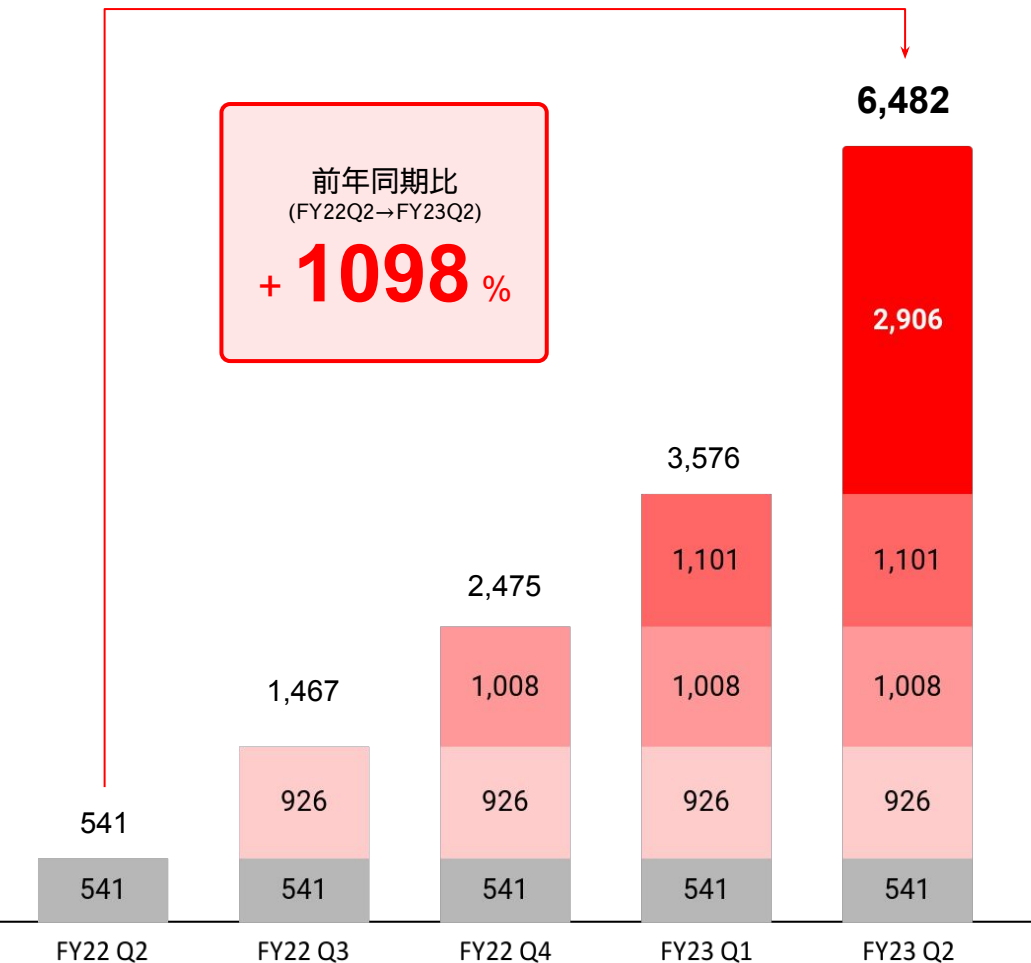


## KPI

2023年度Q2では2,906台受注と受注ペースが加速し、累計受注台数は6,482台（前年同期比+1098%）となりました。大手保険会社である東京海上日動社との業務提携や、横浜市等との普通充電設備の普及に向けた連携協定を結ぶなど、受注数を増加させるための取り組みを拡大しております。

## ■ EV充電の受注台数\*1

## ■ 受注実績事例

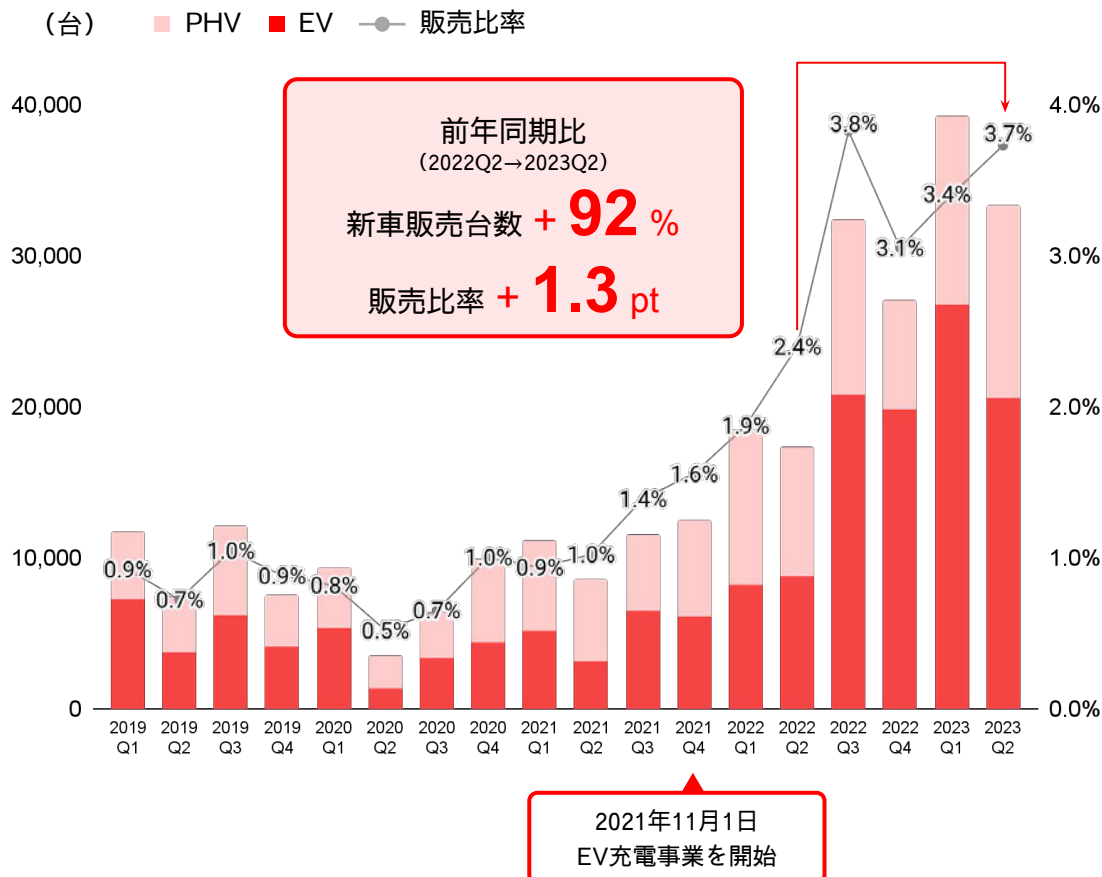


\*1 受注情報は現地調査等の結果により変動する可能性があります

## 事業環境の見通し

2023年度Q2のEV・PHVの新車販売状況は、前年同期比で販売台数+92%、販売比率+1.3ポイントと、過去最高水準となりました。本年度分のEV充電インフラ補助金は事業者の活発な申請により7月に予備分を除いて予算上限に達し、予備分は10月頃に交付決定がなされる予定です。

### ■ 日本のEV・PHV新車販売比率※1



### ■ 国のEV充電インフラ補助金※2の状況

	既配分額145億円 (受付終了)	予備分30億円の 配分額
急速充電器	90億円	5億円
普通充電器 (基礎充電)	30億円	6億円
普通充電器 (目的地充電)	25億円	19億円

2023年10月頃に交付決定

※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)」、一般社団法人 全国軽自動車協会連合会「軽四輪車通称名別新車販売確報」より当社作成

※2 クリーンエネルギー自動車の普及促進に向けた充電・充てんインフラ等国の導入促進補助金、2022年度補正予算+2023年度予算

## 充電インフラ促進補助金の要件変更

2023年8月4日に経済産業省より公表された「充電インフラ補助金『予備分の制度概要』」にて、補助金申請にあたり、①募集対象施設の限定、②設置上限の設定、③交付決定方法の変更、等が制度設計されました。当社は従前より概ね同様の基準を設けて運営しており、影響は限定的です。

### ■ 新ルール要点

#### ①募集対象施設の限定

(急速) 高速道路、公道、道の駅

(基礎) 既築集合住宅のみ

#### ②設置上限の設定

(基礎)

ケーブル：収容台数の10%以下かつ  
10口以下

コンセント：収容台数以下、かつ20  
口以下

(目的地) 2口/申請まで

#### ③交付決定方法の変更

従来の「先着順」ではなく、一定  
期間内の申請案件から基準※  
を設定し、受付案件を決定する  
「入札制」に変更

※下記を踏まえ基準を設定

急速：施設区分や出力

急速・普通：kW当たり補助金申請額

当社は従前より概ね同様の基準を設けて受注・申請をしており、本変更における影響は限定的

※ 来年度以降の予算事業における募集対象の数量の限定については、予備分30億円の執行状況を踏まえて検討



4

データ事業

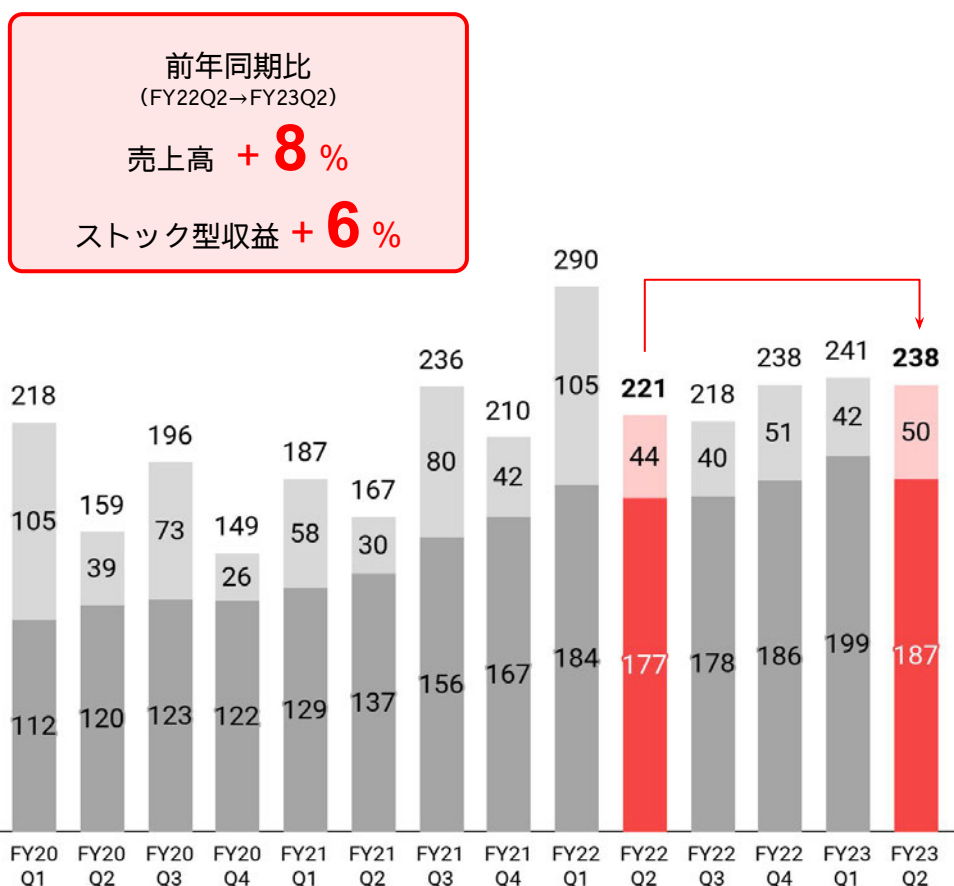
## 売上高・営業損益

ストック収益は前年同期比では顧客の獲得により+6%増加、フロー収益は追加開発等により前年同期比増加し、売上高は+8%となりました。営業損益は引き続き、安定的にセグメント黒字を維持しています。

### ■ 売上高\*

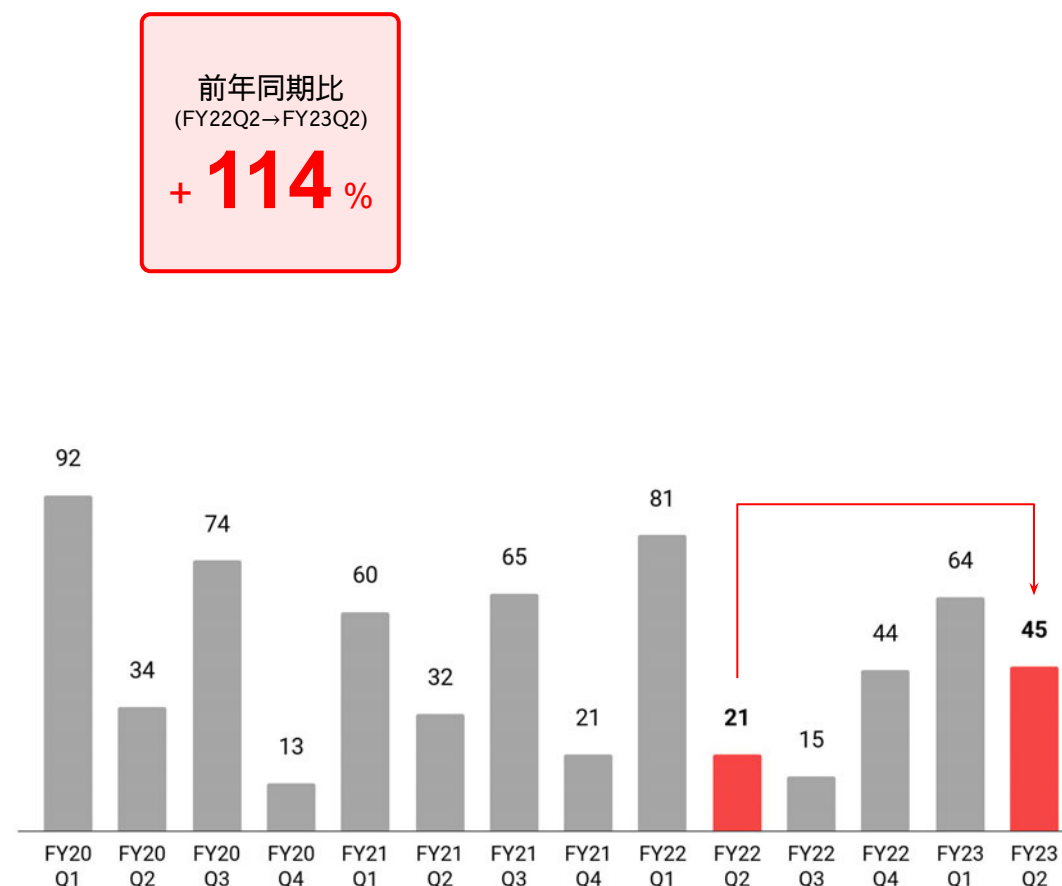
■ フロー型収益 ■ ストック型収益

単位: 百万円



### ■ 営業損益

単位: 百万円

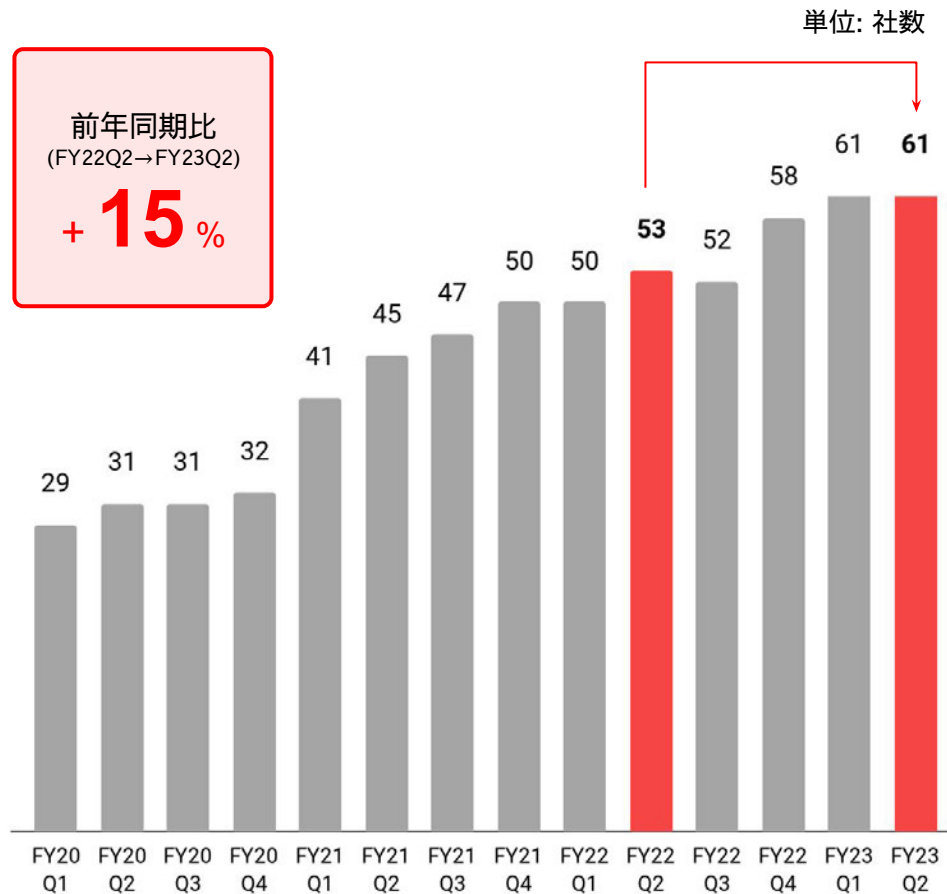


※ FY22より新収益認識基準の適用により、データ事業の初期開発及び追加開発等にかかる収益を、検収時の一括売上計上から契約期間に按分して売上計上する方法に変更。当該収益については、決算短信等のセグメント情報では「一定の期間にわたり移転される財又はサービス」として集計しているものの、本資料においては「フロー型収益」として集計

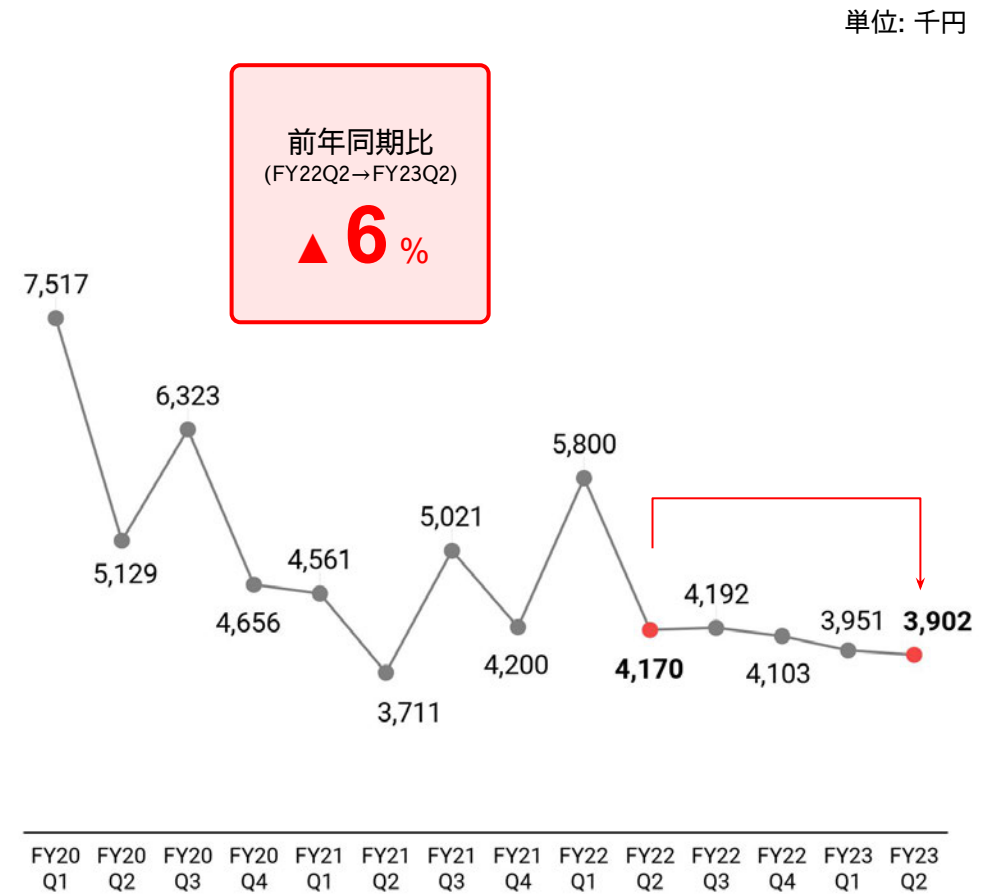
# KPI

顧客数は前年同期比+15%となりました。ARPUは前年同期比同▲6%と微減となりましたが、安定的な水準で推移しています。

## ■ 顧客数 ※1



## ■ ARPU ※2



※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






**5**

**2023年12月期 通期業績予想**

## 2023年12月期 通期業績予想

売上高は通期予想52.5億円に対し進捗率40%であり、経常損益は第2四半期累計で▲11.5億円となりました。上半期は赤字、下半期において主にEV充電事業のハードウェア売上が計上されることにより黒字化を見込みとしていた期初の想定どおりであり、売上高52.5億円、経常損益▲9億円の通期予想は据え置きます。

単位: 百万円

	2022年12月期 実績	2023年12月期 予想	前期比	2023年12月期 Q2累計実績	進捗率	基本方針
売上高	3,734	5,250	+40%	2,091	40%	EV充電事業の牽引により下半期から売上の大幅増を目指す
プラットフォーム事業	2,575	-		1,583	-	ARPUが想定以上に回復、下半期も引続き回復の見通しで黒字を見込む
EV充電事業	189	-		27	-	充電器設置・利用開始により、下半期からの本格的な売上高増加、黒字を見込む
データ事業	969	-		479	-	期初想定から変更なく、通期売上は横ばいの想定
経常損益	▲1,156	▲900	-	▲1,152	-	期初想定から変更なく、上半期は赤字、下半期は黒字見通し

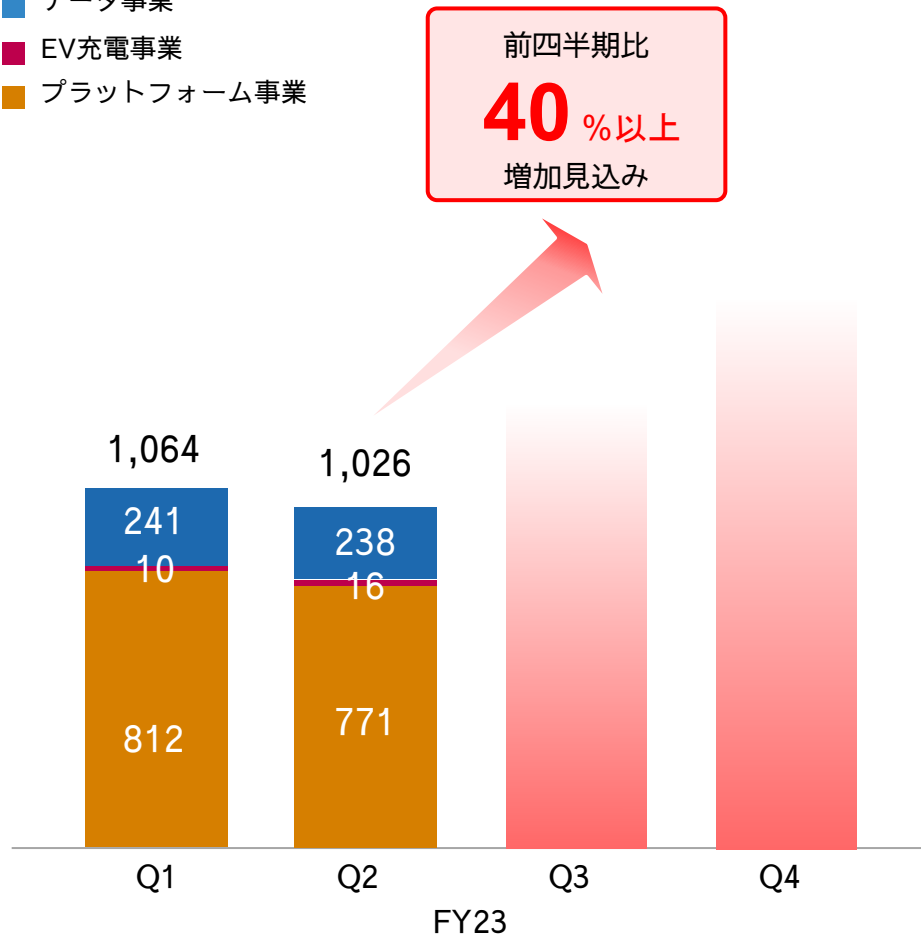
# 2023年12月期 四半期売上高ガイダンス

Q3の売上高についてはEV充電事業において、補助金申請プロセスに従って充電器の設置工事の進捗によりハードウェア売上の計上を開始することで、Q2対比で40%以上の売上高増加を見込みます。

## ■ 四半期売上高のイメージ

単位: 百万円

- データ事業
- EV充電事業
- プラットフォーム事業



## ■ ハードウェア売上の計上時期

	FY22	FY23				FY24
	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1
受注	■	■	■			
申請			■	■		
設置 (売上計上)				■	■	■

Q3から売上計上開始

## 代表取締役CEO城口洋平 新経済連盟幹事に就任

2023年7月19日付で、代表取締役CEO城口が新経済連盟（新経連）の幹事に就任いたしました。城口は、2022年に発足した新経連のカーボンニュートラルワーキンググループで副座長を務めており、今後もエネルギー分野の上場ベンチャー企業として、本WGでの活動を通じ、カーボンニュートラル実現に必要な政策提言などにも積極的に取り組んで参ります。



### ■ 活動事例

2023年7月3日開催 「JX Live!2023」

Round Table 03 : Green Transformation

グリーントランスフォーメーション(GX)による日本再興  
— GXを日本の新成長戦略に —

山田 美樹氏 (環境副大臣)  
柴山 昌彦氏 (衆議院議員 / 自民党)  
吉高 まり氏 (東京大学教養学部 客員教授 /  
慶應義塾大学大学院政策・メディア研究科非常勤講師)  
吉田 浩一郎氏 (新経済連盟 理事 / クラウドワークス 代表取締役社長 兼 CEO)  
城口 洋平 (当社代表取締役CEO)



# 数字には未反映ながら順調な事業進捗、 ロンドン橋は目前





**6**

**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 東京スクエアガーデンWeWork内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、EV充電事業、エネルギーデータ事業
代表者	代表取締役CEO 城口 洋平
従業員数	216名（2022年12月31日現在、連結ベース）
拠点	東京
子会社	ENECHANGE Innovation Limited（イギリス） ENECHANGE EVラボ株式会社

## 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

## 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

## データ事業

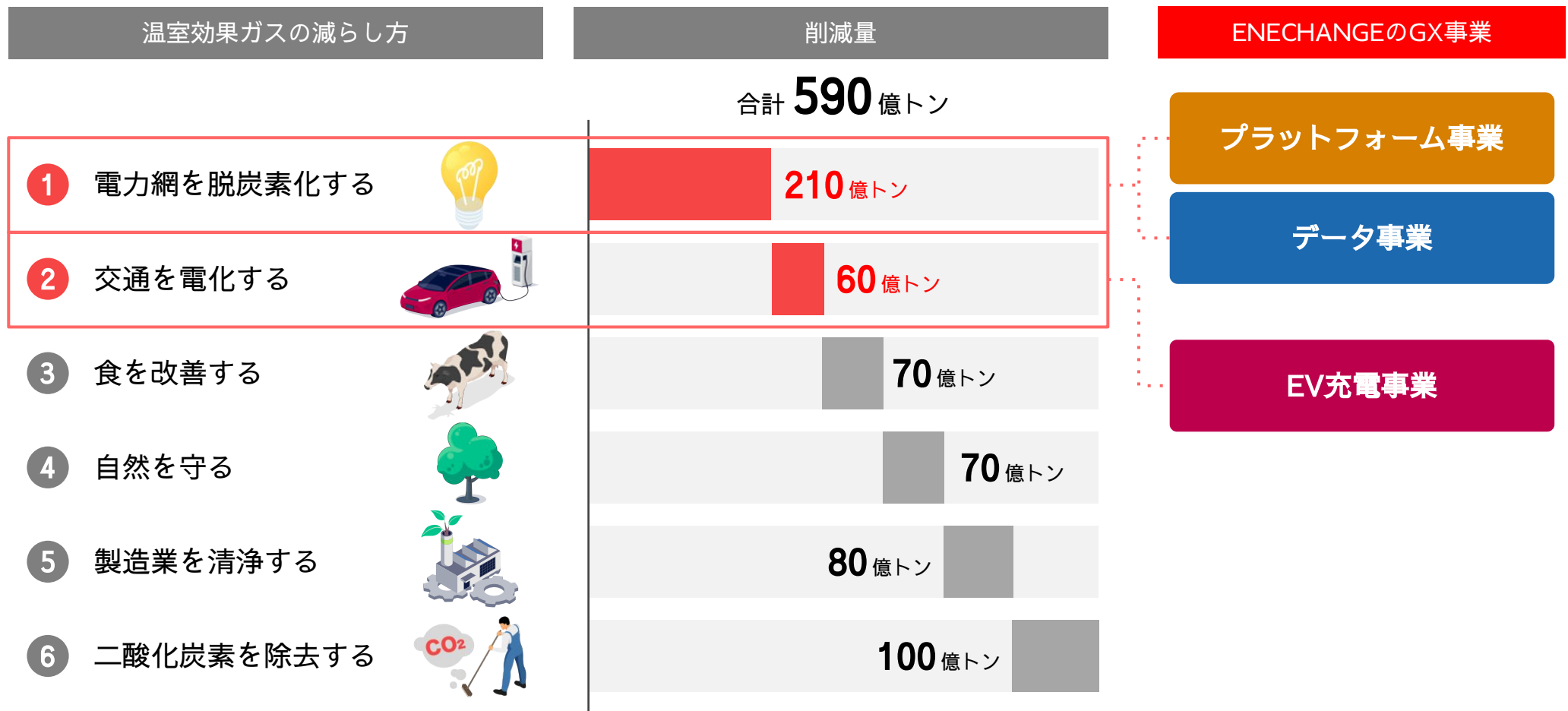


電力会社向け  
電力マネジメントサービス

# ENECHANGE = GX (グリーン・トランスフォーメーション) 企業

カーボンゼロの実現に向けて、電力網の脱炭素化と交通の電化は大きく貢献する取り組みです。当社の事業はこれらの取り組みに資する事業であり、グリーン・トランスフォーメーション (GX) を推進します。

## ■ カーボンゼロへの到達法\*



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



# 恵まれた市場環境

脱炭素社会の潮流に加え、GXやエネルギーセキュリティ、EVの普及拡大といったテーマが注目され、それらに関する投資及び人材の重要性が高まっています。当社事業にとって、恵まれた事業環境の変化がグローバルに進んでいます。

## 政府によるGX推進

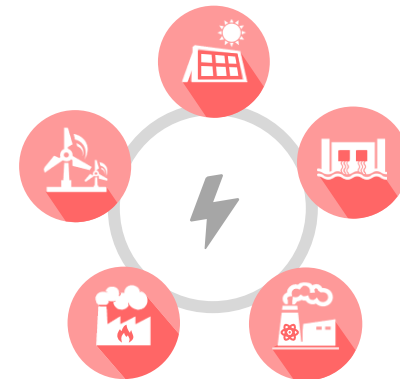


## 脱炭素の世界的潮流

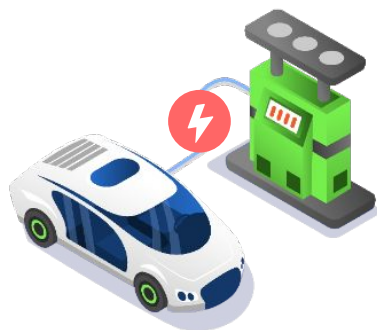
SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS



## エネルギーセキュリティの重要性



## EVへの自動車産業の転換



## グリーン投資の増加

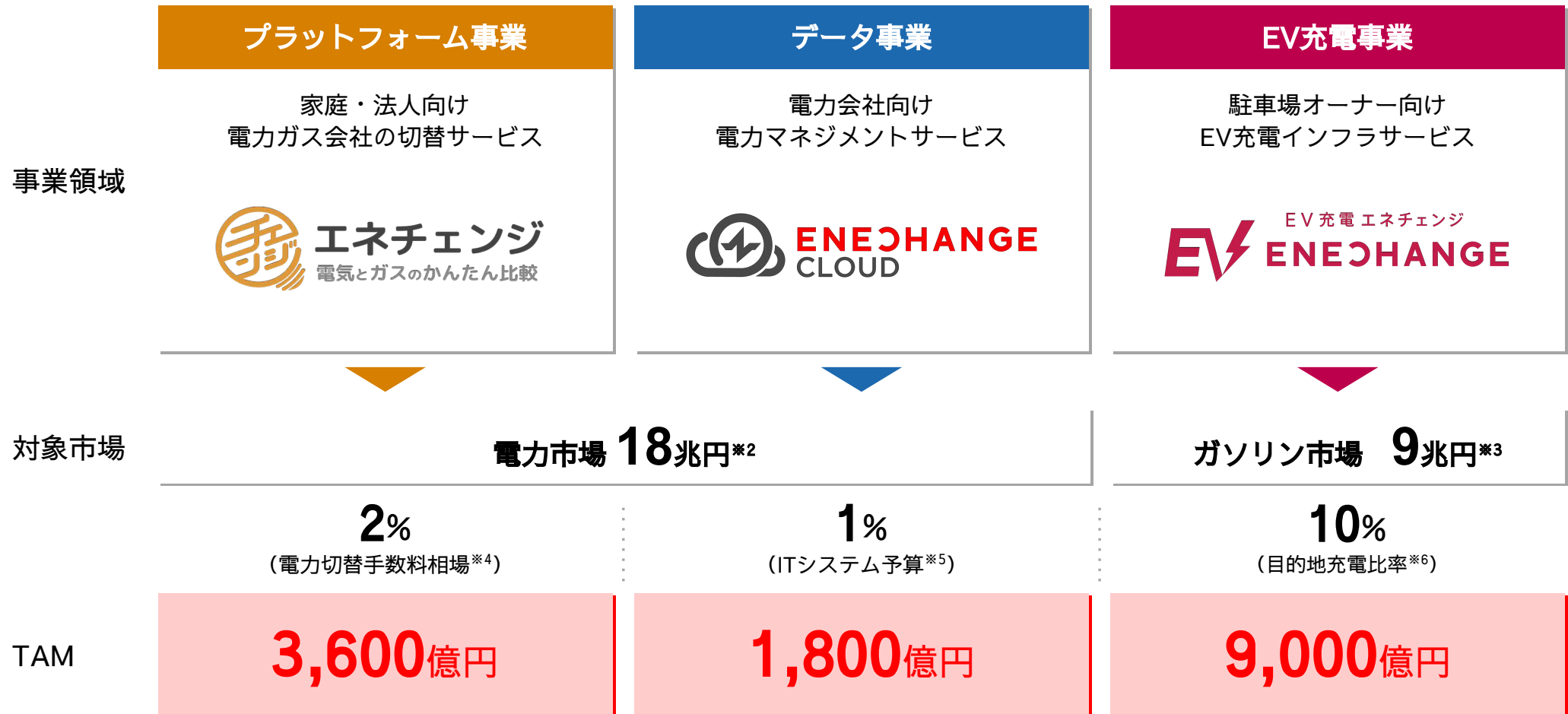


## グリーン人材の魅力度



# GX市場の広大な市場機会

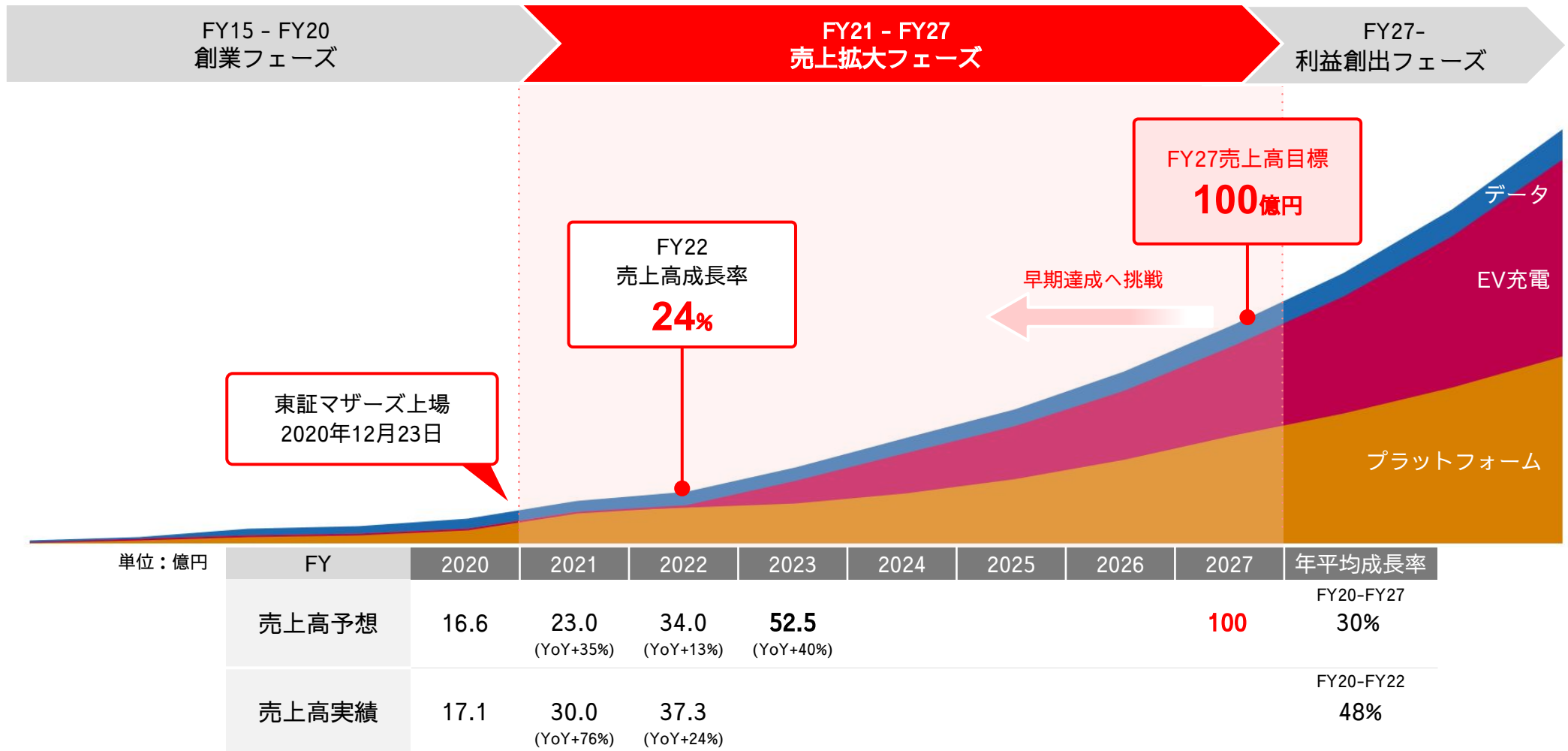
当社の事業領域は、日本国内において合計1.4兆円超のTAM<sup>\*1</sup>を有しており、その中でのシェア拡大に取り組んでいます。



<sup>\*1</sup> Total Addressable Marketの略称。当社グループが現状想定する最大の市場規模を意味する用語であり、事業に係る客観的な市場規模を示す目的で算出されたものではなく推定値も含む  
<sup>\*2</sup> 電力・ガス取引監視等委員会「電力取引報結果」より、2022年の電力販売額合計  
<sup>\*3</sup> 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  
<sup>\*4</sup> 電気料金に対する継続報酬売上料率、当社調べ  
<sup>\*5</sup> 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  
<sup>\*6</sup> マッキンゼー・アンド・カンパニー「Building the electric-vehicle charging infrastructure America needs」（2022年4月18日）を基に当社想定

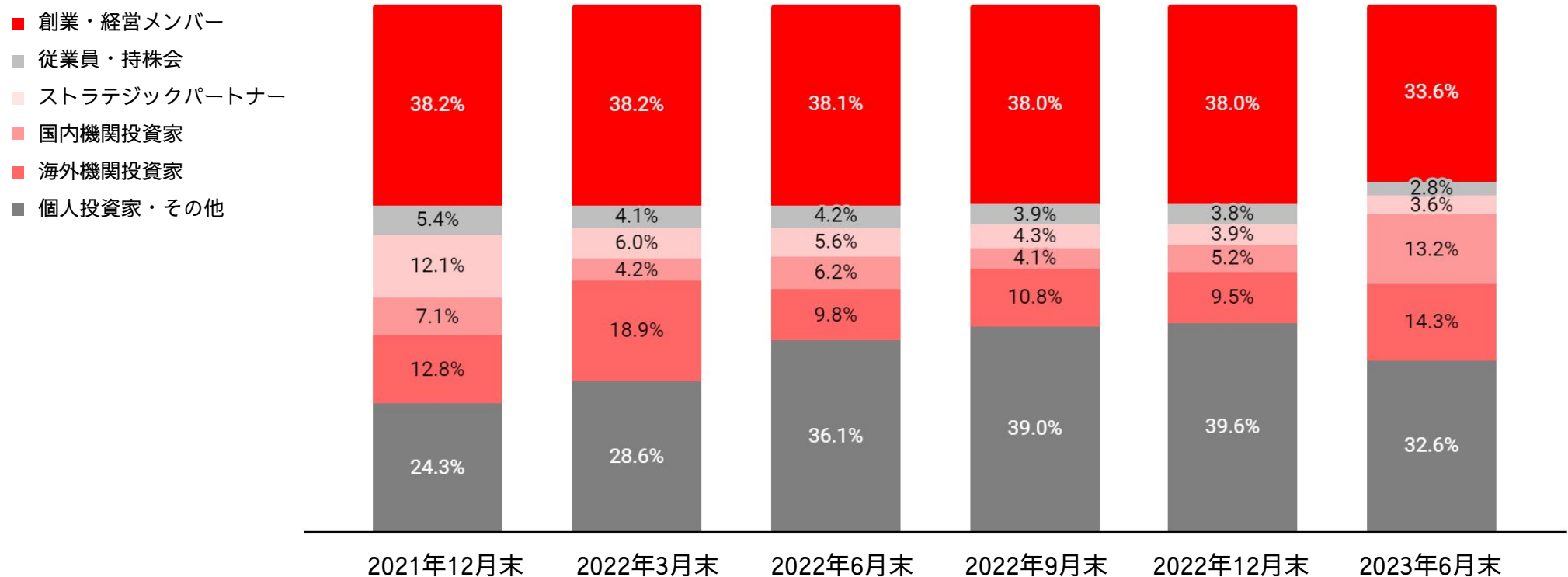
# 売上高ロードマップ

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。2022年12月期は売上高成長24%となり、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の影響があるものの、今後はEV充電事業の成長が見込まれており、引き続き長期目標を堅持します。



# 株主の状況

2023年6月末では、有田一平が2023年3月の代表取締役退任後に一部株式を売却したことにより創業・経営メンバーの比率が減少しました。また、個人投資家比率が減少し、国内・海外機関投資家比率が上昇しました。



発行済株式総数 (株) ※1	14,733,190	29,737,688	29,853,392	30,038,848	30,076,640	30,311,012
株主数 (名)	8,771	11,164	19,730	19,680	18,957	15,602

※1 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

## — ミッション

# エネルギーの未来をつくる

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、エネルギー業界のイノベーションが不可欠です。  
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。

## 城口 洋平 代表取締役CEO、工学博士

東京大学卒業後、イギリス、ケンブリッジ大学で電力データAI解析の工学博士号を取得。同大学での研究成果をもとにENECHANGE社を2015年に設立し、2020年に東証マザーズへの上場を実現。

日本人初となる欧州版Forbes30に選出、「JX Awards大賞（新経済連盟）」など国内外での受賞、講演実績を有し、世界のエネルギー先進事情に精通する。経済産業省、経済同友会、新経済連盟におけるエネルギー各種委員を務める。





# 取締役・主要執行役員

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を構成しています。

## 社外取締役



**藤田 研一** 独立社外取締役

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、グローバルマネージメント戦略、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部門執行役員、代表取締役社長、会長を歴任。



**森 暁彦** 独立社外取締役

早稲田大学商学部卒業、京都大学大学院経営学修士（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。



**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。



**安達 健祐** 独立社外取締役

経済産業省において、大臣官房長、経済産業政策局長、経済産業事務次官を務める。2013年退官後、旭化成（株）社外取締役、東洋エンジニアリング（株）社外取締役、（株）商工組合中央金庫代表取締役社長を務めたのち、現在、一般財団法人企業活力研究所会長、（株）ツガミ社外取締役、日本アルコール販売（株）社外取締役。

## 上級執行役員



**有田 一平** 上級執行役員CTO

早稲田大学大学院理工学研究科修了。JPモルガン証券株式会社でシステム開発、グリー株式会社で海外向けサービス開発に携わる。その後、ケンブリッジ・エナジー・データ・ラボ社の共同創業者としてアルゴリズム開発やソフトウェア設計を担当。2015年4月、ENECHANGE株式会社を設立し代表取締役に就任。



**曾我野 達也** 上級執行役員CMO

一橋大学商学部卒業。P&Gにてビジネス戦略の策定に従事。その傍ら、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。プラットフォーム事業の責任者として成長を牽引。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。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。



**ポール モンロー**

ENECHANGE Innovation 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。

# スキルマトリクス

エネルギーテック企業として、高成長と企業統治を両立する取締役チームを構成しています。経営の監督と執行の分離を進め、社外取締役比率は80%となりました。

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 海外動向	エネルギー 政策動向	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
 <b>城口 洋平</b> 代表取締役CEO	ケンブリッジ大学工学博士	○	✓	✓	✓		✓		
 <b>藤田 研一</b> 独立社外取締役	シーメンス日本法人 代表取締役CEO		✓	✓		✓			
 <b>森 暁彦</b> 独立社外取締役	リクルートHD社執行役員 (現職) レノバ社CFO ゴールドマン・サックス IBD	○ 委員長	✓			✓	✓		
 <b>坊垣 佳奈</b> 独立社外取締役	マクアケ社 共同創業者/取締役 (現職)	○				✓		✓	✓
 <b>安達 健祐</b> 独立社外取締役	経済産業事務次官		✓		✓	✓			

※ 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

# 執行役員体制

新規に上級執行役員を設置し、執行体制の権限を明確化しました。拡大する組織を適切にマネジメントするため、専門的な知識と経験を有する執行役員体制を構築しています。

EV充電事業		データ事業		プラットフォーム事業	
上級執行役員	 <p><b>城口 洋平, PhD</b> 代表取締役CEO ケンブリッジ大学</p>	 <p><b>有田 一平</b> 上級執行役員CTO JPモルガン証券</p>	 <p><b>曾我野 達也</b> 上級執行役員CMO P&amp;G</p>		
	 <p><b>内藤 義久</b> 執行役員 エプコ</p>	 <p><b>田中 喜之</b> 執行役員 日産自動車</p>	 <p><b>柏木 隆宏</b> 執行役員 グリー</p>	 <p><b>篠原 雄一郎</b> 執行役員 東京ガス</p>	 <p><b>五十嵐 貴裕</b> 執行役員 Google</p>
 <p><b>五味 幸一</b> 執行役員 アマゾン ジャパン</p>	 <p><b>小椋 勇太</b> 執行役員 三菱電機グループ</p>	 <p><b>野島 亮一</b> 執行役員 NEC</p>	 <p><b>柴田 智仁</b> 執行役員 ベイン・アンド カンパニー</p>	 <p><b>アドナン・モルターダ</b> 執行役員, PhD. ケンブリッジ大学</p>	
コーポレート				ENECHANGE Innovation	
 <p><b>杉本 拓也</b> 執行役員CFO/公認会計士 JPモルガン証券</p>	 <p><b>千島 亨太</b> 執行役員 F-Power</p>	 <p><b>伊與部 誠</b> 執行役員 ソフトバンク</p>	 <p><b>ポール・モンロー</b> ENECHANGE Innovation 役員 ケンブリッジ大学</p>		



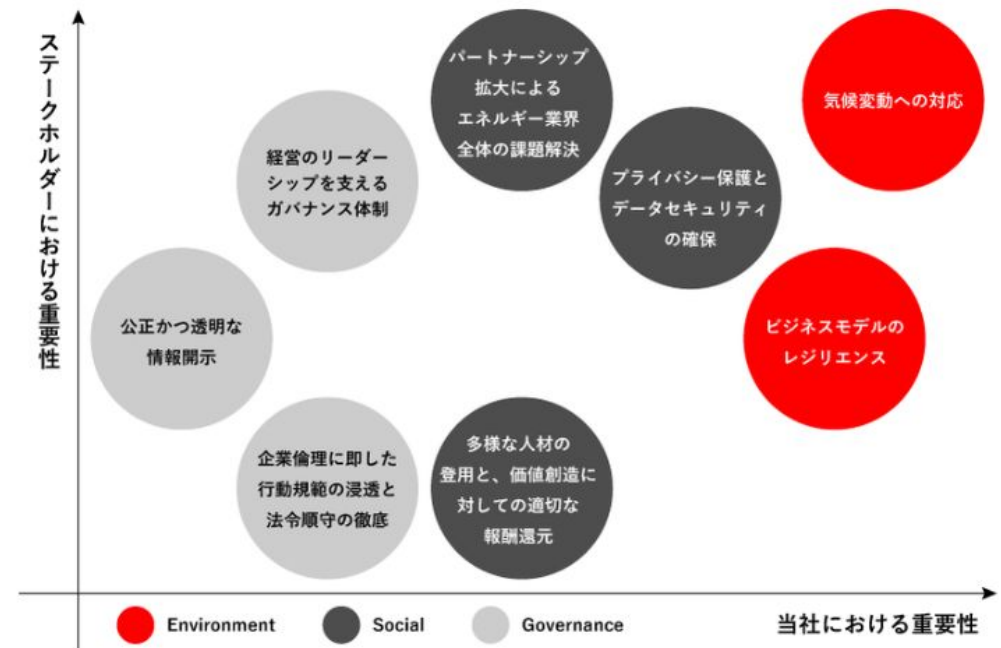
# SDGsへの取り組み

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。当社のサステナビリティに関する情報はホームページにて開示しており、マテリアリティやESGの各取り組みについて掲載しています。

## ■ 当社が取り組む6つの分野

<p><b>7</b> エネルギーをみんなに そしてクリーンに</p>	<p><b>8</b> 働きがいも 経済成長も</p>	<p><b>9</b> 産業と技術革新の 基盤をつくろう</p>
<p><b>10</b> 人や国の不平等 をなくそう</p>	<p><b>13</b> 気候変動に 具体的な対策を</p>	<p><b>17</b> パートナーシップで 目標を達成しよう</p>

## ■ 当社ホームページにおけるマテリアリティの開示



## 2023年12月期第2四半期 業績サマリー

売上高は20.9億円（前年同期比▲2.8%）と前四半期から続くプラットフォーム事業の回復により、過去最高であった前年同期並みの水準を継続しています。経常損益はプラットフォーム事業のユーザー獲得活動やEV充電事業への先行投資により▲11.5億円（前年同期は▲1.7億円）となりました。

(単位：百万円)	Q2（4月-6月）			Q2累計（1月-6月）		
	FY22	FY23	前年同期比	FY22	FY23	前年同期比
売上高	1,045	1,026	▲1.8%	2,151	2,091	▲2.8%
売上総利益	875	816	▲6.7%	1,804	1,688	▲6.4%
売上総利益率	83.7%	79.5%	▲4.2pt	83.9%	80.7%	▲3.2pt
販管費	1,026	1,486	+44.8%	2,027	2,776	+37.0%
営業利益	▲151	▲669	-	▲222	▲1,088	-
経常利益	▲165	▲728	-	▲176	▲1,152	-
親会社株主に帰属する 四半期純利益	▲258	▲727	-	▲270	▲1,153	-

## 2023年12月期第2四半期 セグメント別業績

売上高は、プラットフォーム事業は15.8億円（前年同期比▲3.3%）、データ事業は4.7億円（同▲6.3%）となりました。営業損益は、プラットフォーム事業及びデータ事業はセグメント黒字を維持した一方、EV充電事業は人件費及びマーケティング費用などへの先行投資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)		
		FY22	FY23	前年同期比	FY22	FY23	前年同期比
連結		1,045	1,026	▲1.8%	2,151	2,091	▲2.8%
売上高	プラットフォーム事業	823	771	▲6.3%	1,637	1,583	▲3.3%
	データ事業 <sup>※1</sup>	221	238	+7.7%	511	479	▲6.3%
	EV充電事業	0	16	+1744.9%	1	27	+2600.0%
連結		▲151	▲669	-	▲222	▲1,088	-
営業利益	プラットフォーム事業	122	▲10	-	194	149	▲23.2%
	データ事業	21	45	+114.3%	103	110	+6.8%
	EV充電事業	▲118	▲523	-	▲208	▲997	-
	調整額 <sup>※2</sup>	▲176	▲181	-	▲312	▲350	-

※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

プラットフォーム事業では事業環境改善に伴いユーザー獲得活動を再開しましたが、累計期間では黒字を維持していません。EV充電事業では引き続き積極的な広告宣伝や採用への投資を実施しました。

(単位：百万円)	FY22 Q2累計					FY23 Q2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	2,151	1,637	511	1	0	2,091	1,583	479	27	-
売上原価	346	40	254	51	0	403	60	213	129	-
売上総利益	1,804	1,597	257	▲49	0	1,688	1,523	266	▲101	-
利益率	83.9%	97.6%	50.3%	-	-	80.7%	96.2%	55.5%	-	-
販売費及び一般管理費*1	2,027	1,402	153	158	312	2,776	1,373	156	896	350
広告宣伝費	272	228	0	41	1	685	273	0	410	1
販売手数料・販売促進費用	866	866	0	0	0	651	649	0	1	0
人件費	440	139	92	94	113	685	154	127	249	154
外注費	237	107	44	12	73	425	229	1	120	75
その他	210	61	16	9	123	328	67	27	114	119
営業利益*2	▲222	194	103	▲208	▲312	▲1,088	149	110	▲997	▲350
利益率	-	11.9%	20.2%	-	-	-	9.4%	23.0%	-	-

※1 販売費及び一般管理費の内訳の各数値については、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

## 貸借対照表

現預金は、第2四半期累計の営業損失11.0億円その他、プラットフォーム事業における運転資金（販売促進引当金の減少3.0億円）、その他EV充電事業のハードウェア購入に係る支払等により13.1億円減少しました。下半期のEV充電事業の売上計上による資金回収を見込みます。

(単位：百万円)	2022年12月末	2023年6月末	
		実績	前年度末比
<b>流動資産</b>	<b>4,527</b>	<b>3,212</b>	<b>▲1,315</b>
現金及び預金	3,067	1,276	▲1,791
<b>固定資産</b>	<b>2,231</b>	<b>2,406</b>	<b>+175</b>
<b>総資産</b>	<b>6,758</b>	<b>5,618</b>	<b>▲1,140</b>
<b>流動負債</b>	<b>2,083</b>	<b>2,262</b>	<b>+179</b>
有利子負債	819	827	+8
<b>固定負債</b>	<b>1,173</b>	<b>1,069</b>	<b>▲104</b>
有利子負債	1,159	1,060	▲99
<b>純資産</b>	<b>3,502</b>	<b>2,285</b>	<b>▲1,217</b>



- エネルギープラットフォーム事業

# 事業概要

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<sup>\*1</sup>を実現する日本最大級の電力・ガス切替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。

## 家庭向け 電力・ガス切替プラットフォーム



電気・ガスを切り替えて特典をもらおう



紹介者も Amazonギフト券  
お友達も もらえる!  
キャンペーン詳細はこちら

## 法人向け 電力・ガス切替プラットフォーム

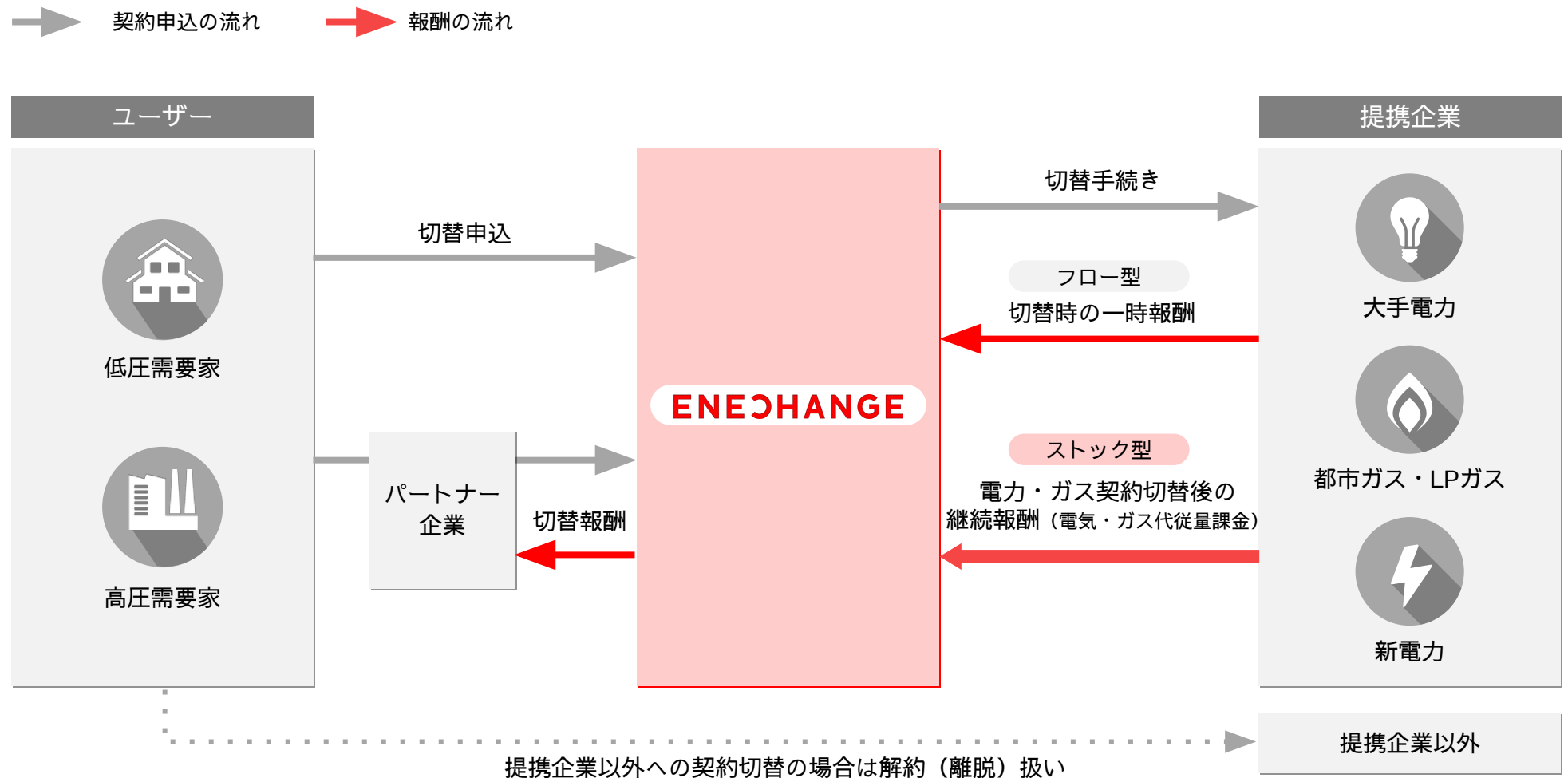


地球環境に配慮したプランを選びたい  
CO2排出量を抑える自然エネルギー

<sup>\*1</sup> 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）

# ビジネスモデル

電力・ガス契約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。





# 競争優位性

電力会社を探し、切り替え、使用する全ての場面で価値を提供するプラットフォームを構築しています。それぞれのフェーズで質の高いサービスを提供することで、競争優位性を構築し、安定的なユーザー数の増加を実現しています。ユーザーには生活に密着した利便性の高いツールであり、電力会社にとっては有力な集客手段となっています。

特徴

## 1.探す

電気・ガスの比較・切替  
No1メディア



## 2.切り替える

複雑な電気料金を簡単比較し、  
切替までオンラインで完結



## 3.使う

電力データを活用した  
省エネ支援



強み

オンライン・オフラインでの  
No.1\*1の集客力

提携電力会社数 No.1\*2

ケンブリッジ大学由来の  
データ解析技術

\*1 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比較

\*2 2023年1月末時点の他社オンライン比較サイトの掲載電力会社数を当社で調査

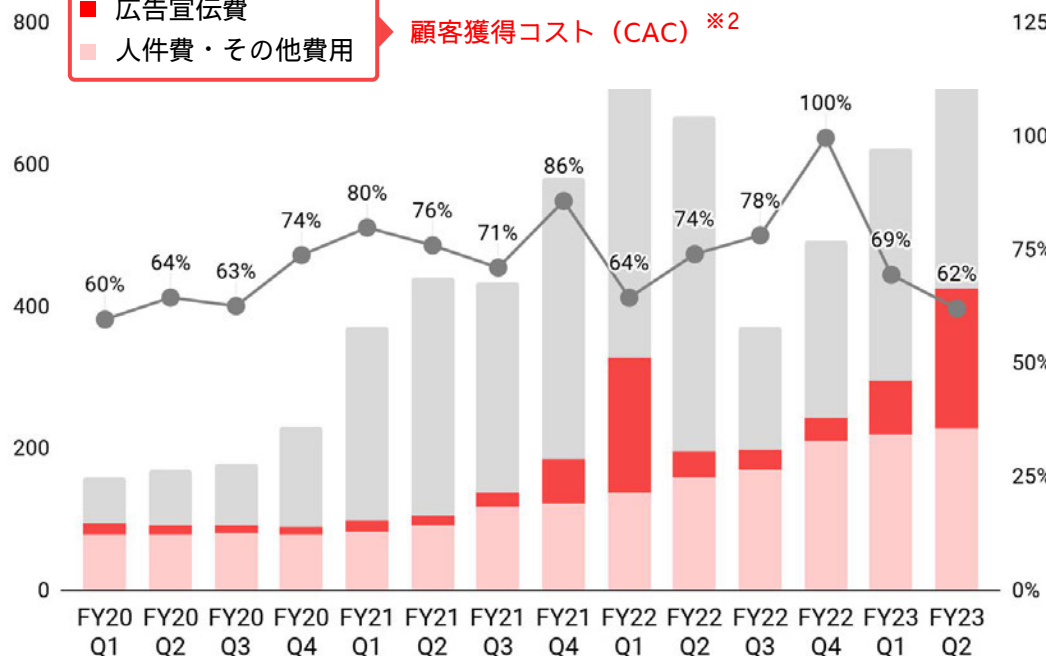
# LTV/CAC

LTV/CACは3.4倍であり、健全な基準を維持しつつ事業環境改善に合わせたユーザー獲得活動を再開し、収益基盤の拡大を目指します。

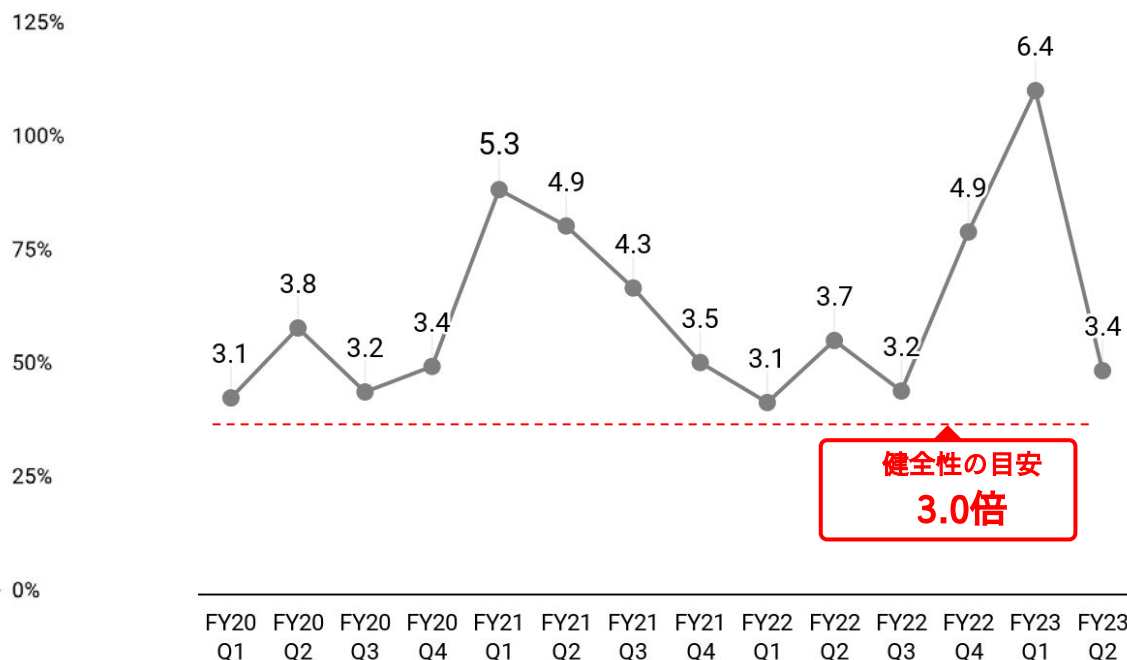
## ■ プラットフォーム事業の販管費<sup>※1</sup>

- (販売促進費用+販売手数料) / 一時報酬
- 販売促進費用・販売手数料
- 広告宣伝費
- 人件費・その他費用

顧客獲得コスト (CAC) <sup>※2</sup>



## ■ LTV/CAC<sup>※2</sup>



※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。

# LTV/CACの定義

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

## 用語解説

一時報酬・クロスセル	<ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> <li>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</li> </ul>
販売手数料	<ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> <li>いずれも一時報酬の枠内で支払う方針</li> </ul>
ライフタイムの継続報酬	<ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> <li>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<sup>※1</sup>）の逆数を乗じて算出</li> </ul>
売上総利益率	<ul style="list-style-type: none"> <li>プラットフォーム事業の売上総利益率</li> </ul>
顧客獲得コスト	<ul style="list-style-type: none"> <li>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）</li> <li>上記を新規獲得ユーザー数で除して算出</li> </ul>

※1 解約率は家庭・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



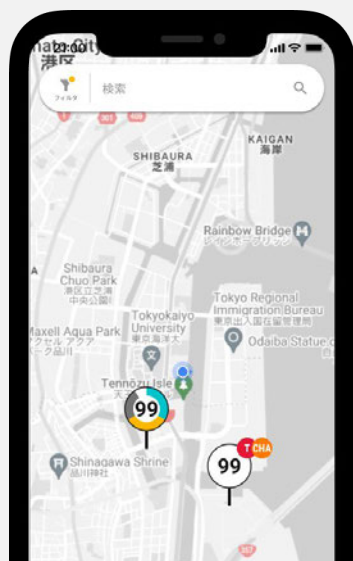
## ■ EV充電事業

## 事業概要

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提供するサービスです。補助金にも対応した6kW EV充電器に加え、ドライバー向けにはマップ情報や決済機能を備えたアプリを提供し、EV充電インフラ整備を進めていきます。



### EV充電マップ情報



ナビタイム・Google/Apple  
Map/カーナビ連携

### EV充電器



補助金対応6kW倍速充電

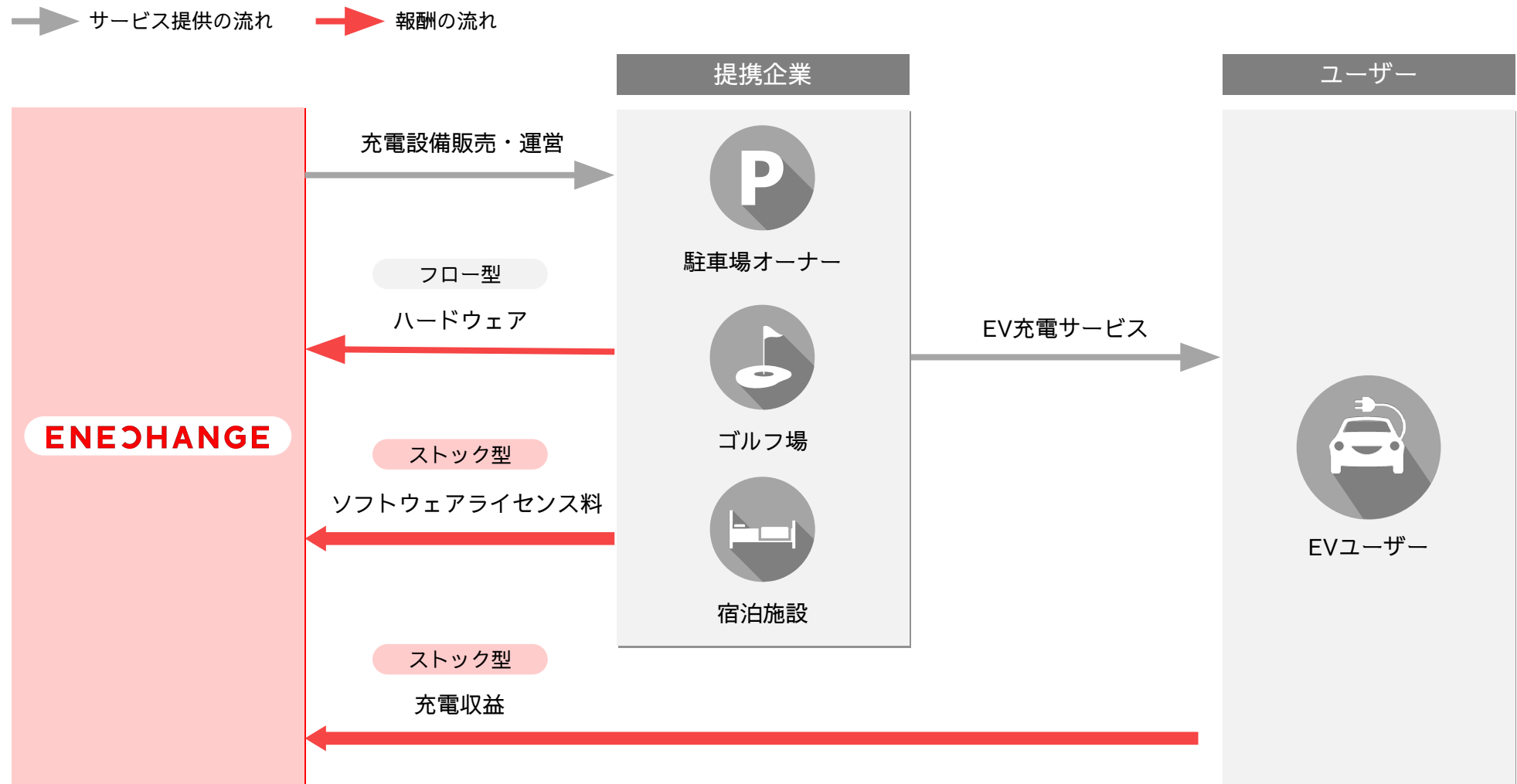
### アプリ決済機能



eMP充電カード連携

# ビジネスモデル

施設オーナーのニーズに応じた複数の料金プランを展開し、ソフトウェアの月額利用料または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売上が発生します。



## 競争優位性

ハードウェア、ソフトウェアの両面でEVドライバーにとって利便性の高いプロダクトを提供しています。EV充電情報を掲載したアプリに、出力の高い普通充電器、さらにはeMobility Power社（eMP）と連携した決済システムなどを提供しています。EVが普及する局面において、これらの強みがあることにより設置台数と稼働率の向上を実現します。

### 1.探す

EVドライバーの9割<sup>※1</sup>が利用する  
EV充電情報アプリ



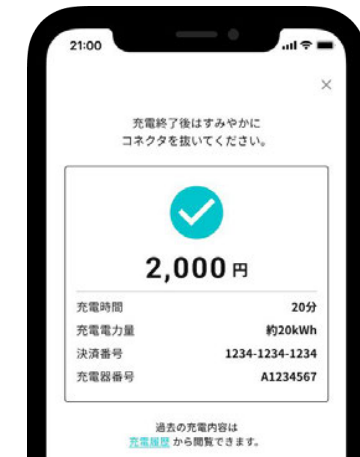
### 2.充電する

6kW倍速充電だから便利



### 3.支払う

月額費用無料のアプリ決済



特徴

強み

ナビタイム・Google/Apple Map/  
カーナビ連携のEV充電情報

補助金対応6kW充電  
設置台数No.1<sup>※2</sup>

eMP充電カード連携により  
お得に利用可能

※1 日本のEV・PHV（軽自動車含む）の2018年1月から2022年12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

※2 GoGo EVサイト掲載の6kW EV充電器のうち、スマートフォン認証アプリ対応のEV充電器導入台数（2023年1月）

## 海外EV充電運営企業

海外のEV充電運営（CPO）企業<sup>※1</sup>は、2021年以降に上場が相次ぎ、先行投資により赤字経営となっています。株価低下局面の中、企業価値維持のため収益性の重要性が高まっています。

企業名 (ティッカーシンボル)	上場日	時価総額 <sup>※2</sup>	売上高 <sup>※2</sup> (TTM)	営業利益 <sup>※2</sup> (TTM)	PSR <sup>※3</sup>	市場区分	主要販売 市場	Level2 充電数 <sup>※4</sup>	Level3 充電数 <sup>※4</sup>
 Tesla (TSLA)	2010年6月	120.5兆円	13兆円	1.8兆円	9.0倍	ナスダック	世界	12,880	20,488
 ChargePoint (CHPT)	2021年3月	4,402億円	733億円	-471億円	5.9倍	NY証券取引所	アメリカ 欧州	59,177	2,418
 EVgo (EVGO)	2021年6月	1,704億円	103億円	-230億円	16.3倍	ナスダック	アメリカ	363	2,765
 Allego (ALLG)	2022年3月	1,009億円	222億円	-136億円	4.5倍	NY証券取引所	欧州	N/A	N/A
 FASTNED  Fastned (FAST)	2019年6月	905億円	68億円	-22億円 <sup>※5</sup>	13.3倍	ユーロネクスト アムステルダム	欧州	N/A	N/A
 blink (BLNK)	2018年2月	556億円	104億円	-149億円	5.4倍	ナスダック	アメリカ	12,149	95

※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、Charing 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 Yahoo Financeより（2023年7月31日時点）、1ドル=142円換算。売上高及び営業損益は直近の四半期財務諸表4期分より算出。


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

※4 Alternative Fuels Data Center, US Department of Energy（2023年8月8日時点）

Blink社の充電数は買収したSemaConnect社の保有分を含む

※5 2022年12月期の営業損益





## ■ データ事業

## 事業概要

電力会社やEV充電サービス事業者向けDX<sup>\*1</sup>サービスである、エネチェンジクラウドシリーズをSaaS型で展開しています。自社サービスで培ったデータベースやソフトウェア、エンジニアを活用したサービスを開発し提供、エネルギーの4Dを軸にプロダクトラインナップを拡大しています。

自由化

デジタル化

分散化

脱炭素化

### エネチェンジクラウド Marketing

## TEPCO

東京電力エナジーパートナー



電力会社向けDXサービス

### エネチェンジクラウド DR<sup>\*2</sup>

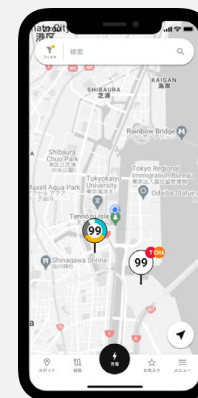
## エネルギー・フロンティア TOKYO GAS



家庭向けDR

### エネチェンジクラウド EV

## Nissan Connect



EV充電情報サービス

### エネチェンジクラウド RE<sup>\*3</sup>

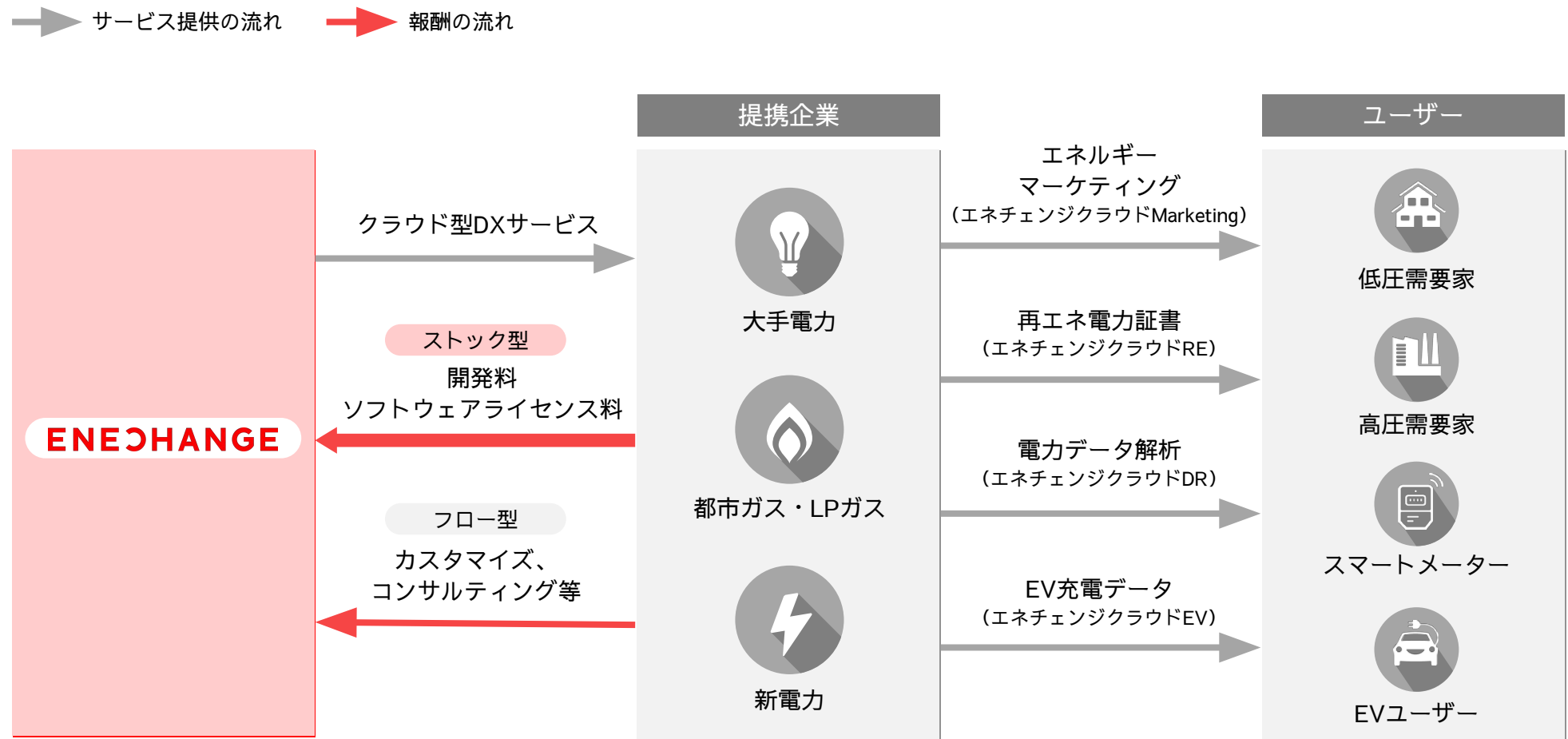
## GreenCart 日本自然エネルギー株式会社

再エネ電力証書  
オンライン発行サービス

<sup>\*1</sup> DX：デジタルトランスフォーメーション <sup>\*2</sup> DR：デマンドレスポンス <sup>\*3</sup> RE：リニューアブルエネルギー（再生可能エネルギー）


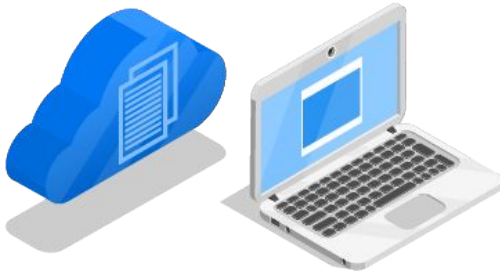

# ビジネスモデル

当社の独自プロダクトを主に電力・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。



## 競争優位性

自社サービスで培ったデータベースやソフトウェア、エンジニアを活用したサービスを開発しSaaSとして提供。エネルギー業界に特化しているからこそ保有するノウハウを、顧客サービスにシステムとして展開することで、他社では模倣しづらいプロダクト群を形成しています。

	データベース	ソフトウェア	エンジニア
特徴	<p>自社サービスの提供を通じて蓄積した電力データベース</p> 	<p>高品質で価格競争力のあるクラウドサービス</p> 	<p>エネルギー業界に精通したエンジニア集団</p> 
強み	<p>中立的プラットフォームとして構築した電力会社との信頼関係</p>	<p>データベースを活用した共通機能をSaaS型で提供</p>	<p>エネルギーテック唯一の上場企業としての採用力</p>



## ■ 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： 電力自由化に関する政策動向	<div style="background-color: #f9a825; padding: 5px; border-radius: 5px;">プラットフォーム</div> <div style="background-color: #0056b3; color: white; padding: 5px; border-radius: 5px;">データ</div>	<ul style="list-style-type: none"> <li>電力市場に関する規制変更等、当社の主要顧客である新電力事業者の事業運営に影響を及ぼすような変化があった場合、経営成績に影響する可能性</li> </ul>	小	大	<ul style="list-style-type: none"> <li>多角的な事業展開による、特定の事業領域に依存しない事業基盤の確立</li> <li>政策動向のモニタリングと監督省庁への提言</li> </ul>
事業内容・提供サービス： 電力・ガス会社への依存	<div style="background-color: #f9a825; padding: 5px; border-radius: 5px;">プラットフォーム</div> <div style="background-color: #0056b3; color: white; padding: 5px; border-radius: 5px;">データ</div>	<ul style="list-style-type: none"> <li>資源価格や卸電力市場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</li> </ul>	大	大	<ul style="list-style-type: none"> <li>取引先の電力・ガス会社の分散</li> <li>多角的な事業展開による、特定会社に依存しない事業基盤の確立</li> </ul>
事業環境： EV及びEV充電インフラに関する政策動向	<div style="background-color: #c00040; color: white; padding: 5px; border-radius: 5px;">EV充電</div>	<ul style="list-style-type: none"> <li>EV及びEV充電インフラに対する政府の補助事業に大きな方針変更があった場合、EV充電事業の受注高やEV充電器設置可能台数が減少し、経営成績に影響する可能性</li> </ul>	中	大	<ul style="list-style-type: none"> <li>政策動向のモニタリングと監督省庁への提言</li> <li>政策動向に応じたビジネスモデルの改善や変更</li> </ul>
業績変動： 事業の新規性	<div style="background-color: #c00040; color: white; padding: 5px; border-radius: 5px;">EV充電</div>	<ul style="list-style-type: none"> <li>事業開始から期間が短いEV充電事業に関して、補助金受領を含む新しい取引や事象が他セグメントと比較して多く発生する可能性が高いこと。また、徐々に他のEV充電事業者の増加している状況を鑑み、取引先や顧客の獲得競争の激化、場合によっては顧客、取引先、及びその他第三者との間で予期せぬトラブルが生じ、経営成績に影響する可能性</li> </ul>	中	大	<ul style="list-style-type: none"> <li>取締役会等において適切に事業展開をモニタリングする体制の整備</li> </ul>
事業環境： サプライチェーン	<div style="background-color: #c00040; color: white; padding: 5px; border-radius: 5px;">EV充電</div>	<ul style="list-style-type: none"> <li>仕入先で製造や出荷が困難になり、事業の継続に影響する可能性</li> </ul>	中	大	<ul style="list-style-type: none"> <li>仕入れ先の分散によるリスクの軽減</li> </ul>

※ 当社の成長の実現や事業計画の遂行に影響する主要なリスクは、有価証券報告書の「事業等のリスク」に記載されています。本資料に記載されたリスク情報は、当該主要なリスクの一部を要約したものに過ぎません。より包括的かつ詳細な主要なリスクは、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
事業環境： 競争環境の変化	<div style="background-color: #f9a825; padding: 2px; display: inline-block;">プラットフォーム</div> <div style="background-color: #e91e63; color: white; padding: 2px; display: inline-block;">EV充電</div> <div style="background-color: #3954ab; color: white; padding: 2px; display: inline-block;">データ</div>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 競争の参入により、当社グループの事業領域における競争が激化し、ユーザーの解約や単価の下落、充電器の設置台数や稼働率が伸び悩む他、当社サービスの導入が進まない可能性</li> </ul>	中	中	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 他社よりも優位なサービス・プロダクトの開発・展開</li> </ul>
業績変動： 為替変動	<div style="background-color: #e91e63; color: white; padding: 2px; display: inline-block;">EV充電</div>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 為替変動の影響が海外から輸入しているEV充電器の仕入価格等、財政状態や経営成績に影響する可能性</li> </ul>	中	中	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 仕入れ先や競争他社の動向を見つ適切に売価に反映するなど、為替変動を事業運営に適切に反映</li> </ul>
事業内容・提供サービス： 検索エンジン	<div style="background-color: #f9a825; padding: 2px; display: inline-block;">プラットフォーム</div> <div style="background-color: #e91e63; color: white; padding: 2px; display: inline-block;">EV充電</div>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 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</li> </ul>	小	中	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ SEO対策等の必要な対策を実施</li> <li>■ インターネットを介さない集客チャネルも対応</li> </ul>
事業内容・提供サービス： 技術革新等	<div style="background-color: #3954ab; color: white; padding: 2px; display: inline-block;">データ</div> <div style="background-color: #e91e63; color: white; padding: 2px; display: inline-block;">EV充電</div>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 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</li> </ul>	小	中	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 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</li> </ul>
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: #f9a825; padding: 2px; display: inline-block;">プラットフォーム</div> <div style="background-color: #e91e63; color: white; padding: 2px; display: inline-block;">EV充電</div> <div style="background-color: #3954ab; color: white; padding: 2px; display: inline-block;">データ</div>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 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</li> </ul>	小	大	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ サーバー等を外部ベンダーに依拠し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</li> </ul>

※ 当社の成長の実現や事業計画の遂行に影響する主要なリスクは、有価証券報告書の「事業等のリスク」に記載されています。本資料に記載されたリスク情報は、当該主要なリスクの一部を要約したものに過ぎません。より包括的かつ詳細な主要なリスクは、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/>

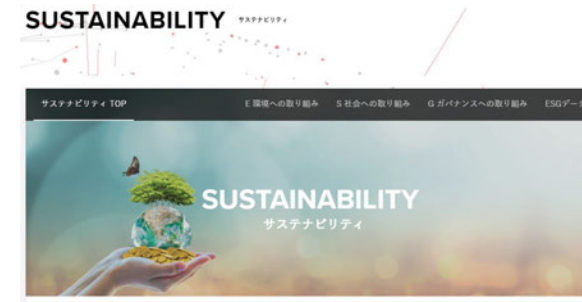
最新の決算短信や決算説明資料などの決算情報、株式情報や株主総会関連資料のほか、個人投資家様向けのページなどをご用意しております。



## 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](mailto: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。