

ENECHANGE

過去最高の売上高・利益成長、
ついに、ロンドン橋に到着

2023年12月期 第3四半期 決算説明会資料

ENECHANGE株式会社

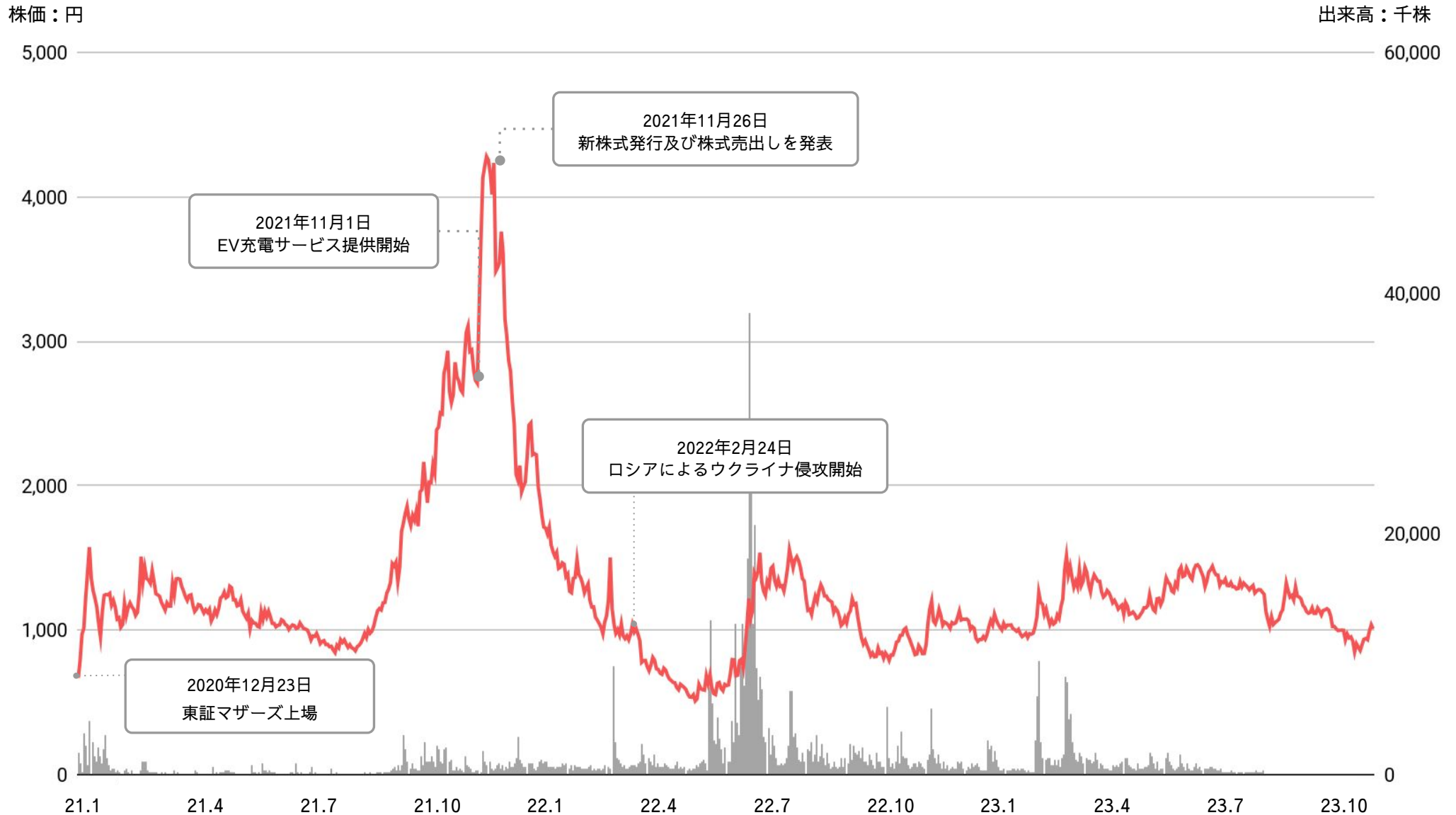
2023年11月10日

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

過去最高の売上高・利益成長、 ついに、ロンドン橋に到着

FY23Q3は、売上高18.3億円（前年同期比+174%）、売上総利益11.4億円（同+131%）ともに過去最高
経常損益▲1.8億円は、過去最高成長（前四半期比 +5.4億円）となりました。

プラットフォーム事業、EV充電事業ともに、今後も持続的な売上・利益成長を見込みます。

通期売上見込みを65億円に上方修正（前年同期比 +74%）、FY23Q4での黒字化を見込みます。

ついに、ロンドン橋に到着しました。



2023年12月期第3四半期 エグゼクティブ・サマリー

2023年12月期 通期業績予想の修正

順調な進捗により売上高を上方修正（前年同期比+74%）。一方で、EV充電の設置時期ずれにより経常利益は下方修正。23年Q4は黒字化見込み

- 売上高予想：52.5億円→65億円
- 経常損益予想：▲9億円→▲13億円

2023年12月期 Q3業績

売上高・売上総利益は過去最高を記録、経常損益も過去最高の改善（前四半期比+5.4億円）

- 売上高：18.3億円 前年同期比+174%
- 経常損益：▲1.8億円

プラットフォーム 事業

事業環境の回復に伴い過去最高の売上を記録、営業黒字化（前四半期比+1.3億円）

- 売上高：8.5億円 前年同期比+92%
- 営業損益：1.2億円 前年同期比+106%

EV充電事業

EV充電器の設置・稼働が本格化し、過去最高売上、利益改善（前四半期比+4.1億円）。目的地充電の設置口数がNo.1に

- 売上高：7.3億円
- 営業損益：▲1.0億円

データ事業

顧客数は過去最高を更新、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：0.1億円 前年同期比+7%

目次

1 2023年12月期 通期業績予想の修正

2 2023年12月期 第3四半期業績

3 プラットフォーム事業

4 EV充電事業

5 データ事業

6 全社共通

7 APPENDIX

1

2023年12月期 通期業績予想

2023年12月期 通期業績予想の修正

売上高は期初予想52.5億円（前年同期比+40%）だったところ、主にEV充電事業の売上の見込み確度向上に伴い、通期予想を65億円（前年同期比+74%）に上方修正いたします。一方で、EV充電事業での補助金交付決定が11月中旬以降と想定よりやや遅れ、EV充電器の設置・稼働が一部24年1月にずれ込むため、経常損益は▲13億円へ下方修正いたします。

■ 通期業績予想の修正

単位: 百万円

	2022年 12月期 実績	2023年 12月期Q3 累計実績	2023年 12月期 期初予想	2023年 12月期 修正予想	修正予想 前期比
売上高	3,734	3,923	5,250	6,500	+74%
プラットフォーム事業	2,575	2,443	-	-	→
EV充電事業	189	762	-	-	↑↑
データ事業	969	716	-	-	→
経常損益	▲1,156	▲1,336	▲900	▲1,300	→

■ EV充電事業の売上計上時期

	FY22	FY23				FY24
	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1
受注						FY24の受注 開始済み →
申請						
設置*1 (売上計上)						

Q3から売上計上開始

*1 補助金プロセスにおいて設置工事の実績報告は原則2024年1月31日までにを行うこととされているため、設置（＝売上計上）が1月となる可能性があります

2023年12月期 四半期ガイダンス

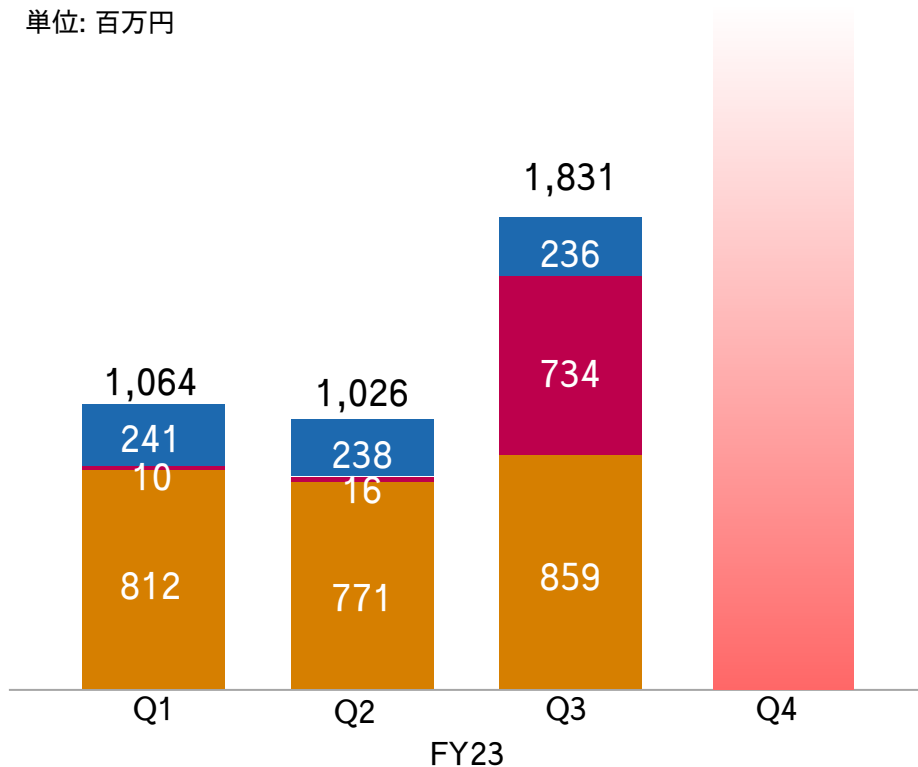
Q4はプラットフォーム事業及びEV充電事業がともに継続的に拡大する見込みであり、売上高25億円程度、経常利益は黒字化を見込みます。

■ 四半期売上高のイメージ

- データ事業
- EV充電事業
- プラットフォーム事業

25 億円程度
の見込み

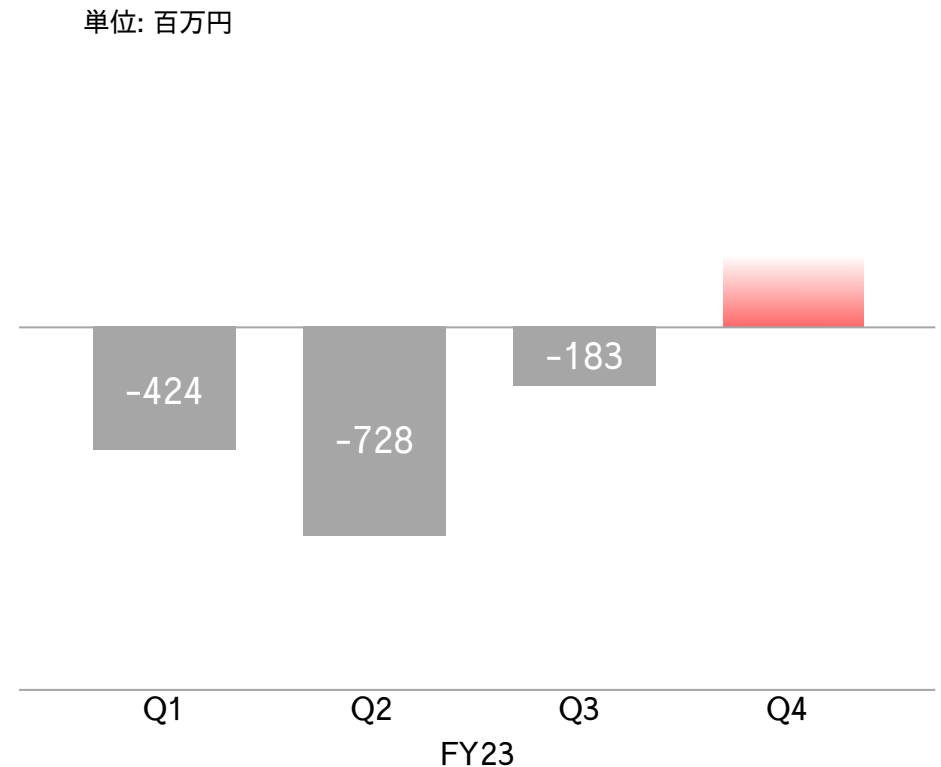
単位: 百万円



■ 四半期経常損益のイメージ

黒字化
の見込み

単位: 百万円



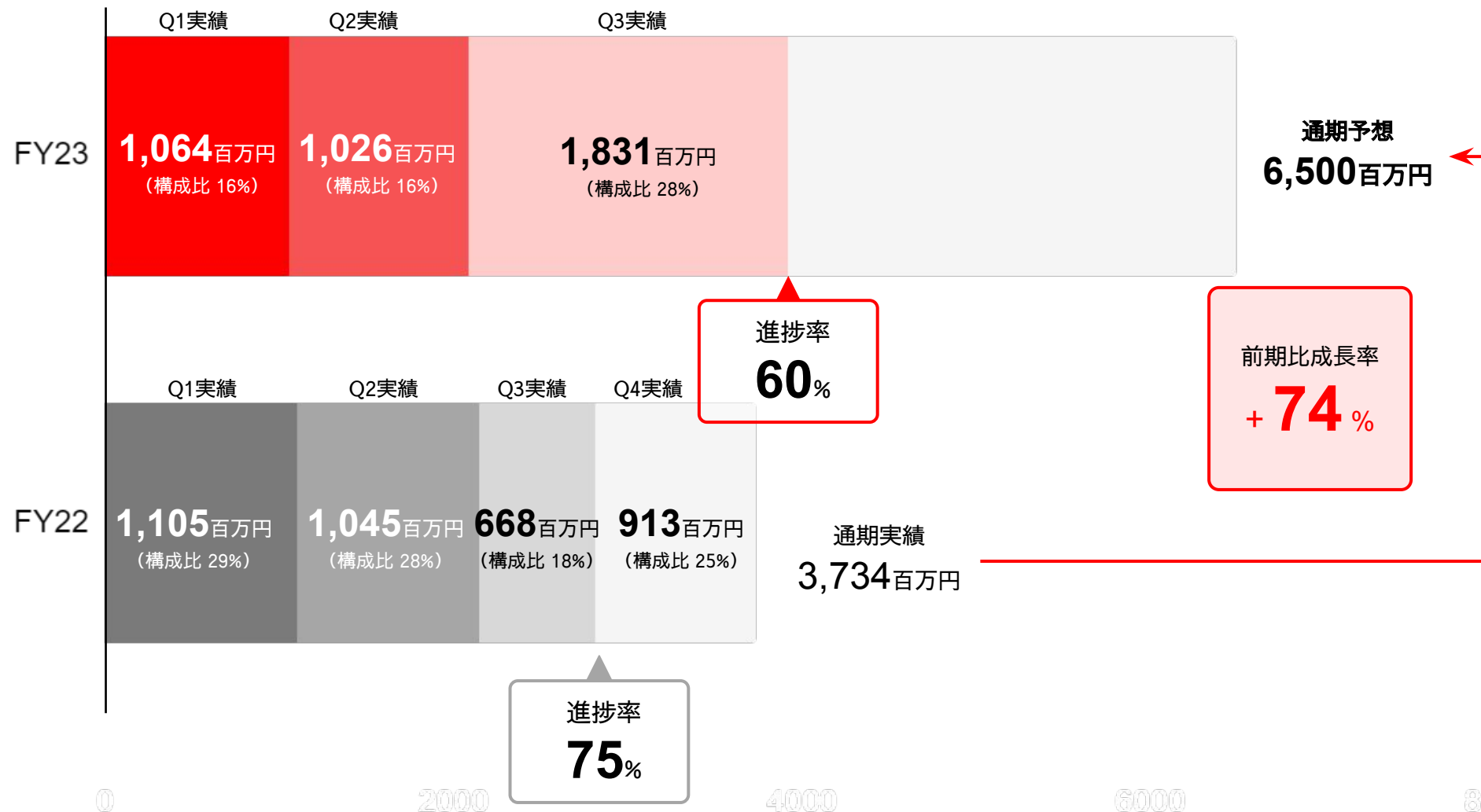
2

2023年12月期 第3四半期業績

売上高予想に対する進捗率

第3四半期累計売上高は、修正後の通期予想65億円に対して39.2億円で着地、進捗率は60%となりました。

■ 売上高



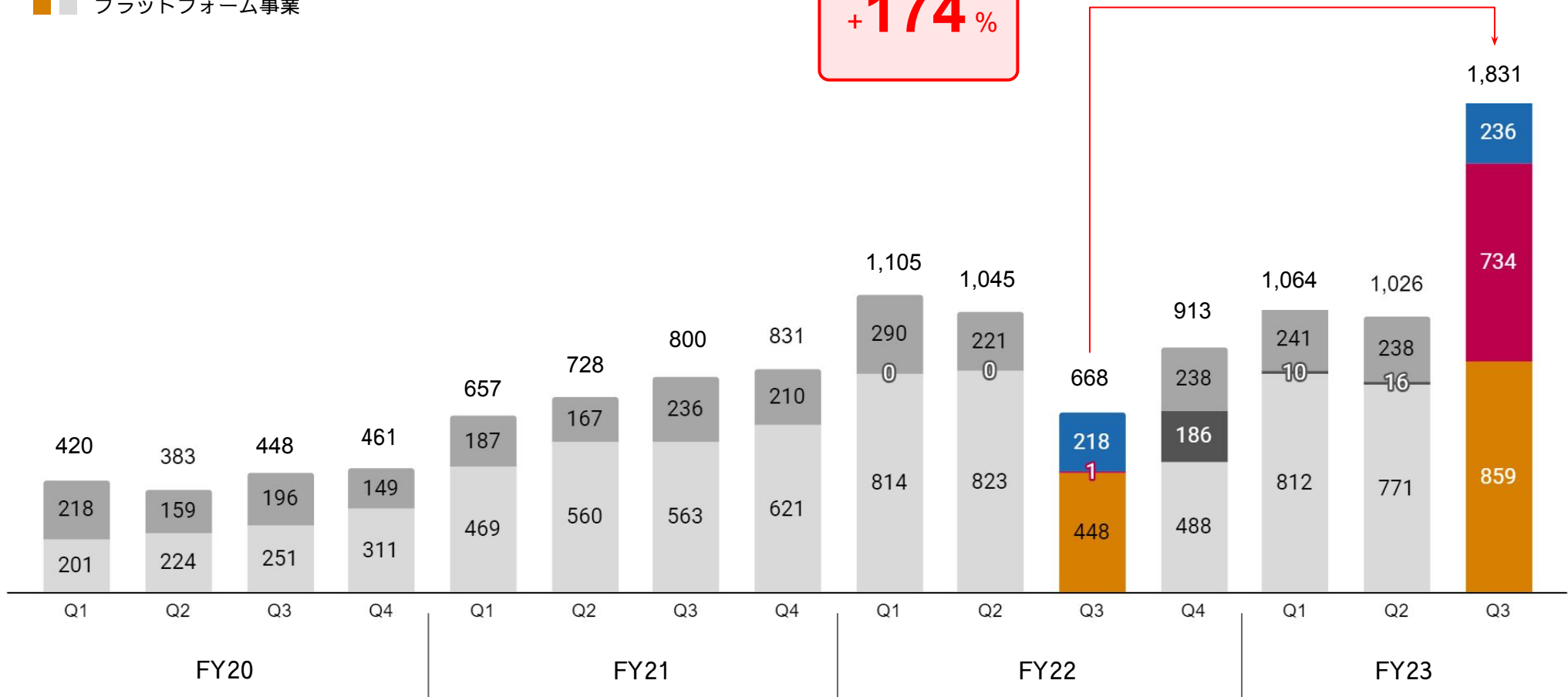
売上高

売上高は、プラットフォーム事業の売上回復、EV充電事業の売上計上本格化により1,831百万円（前年同期比+174%）と過去最高を記録しました。

- データ事業
- EV充電事業
- プラットフォーム事業

前年同期比
(FY22Q3→FY23Q3)
+174%

単位: 百万円



売上総利益・売上総利益率

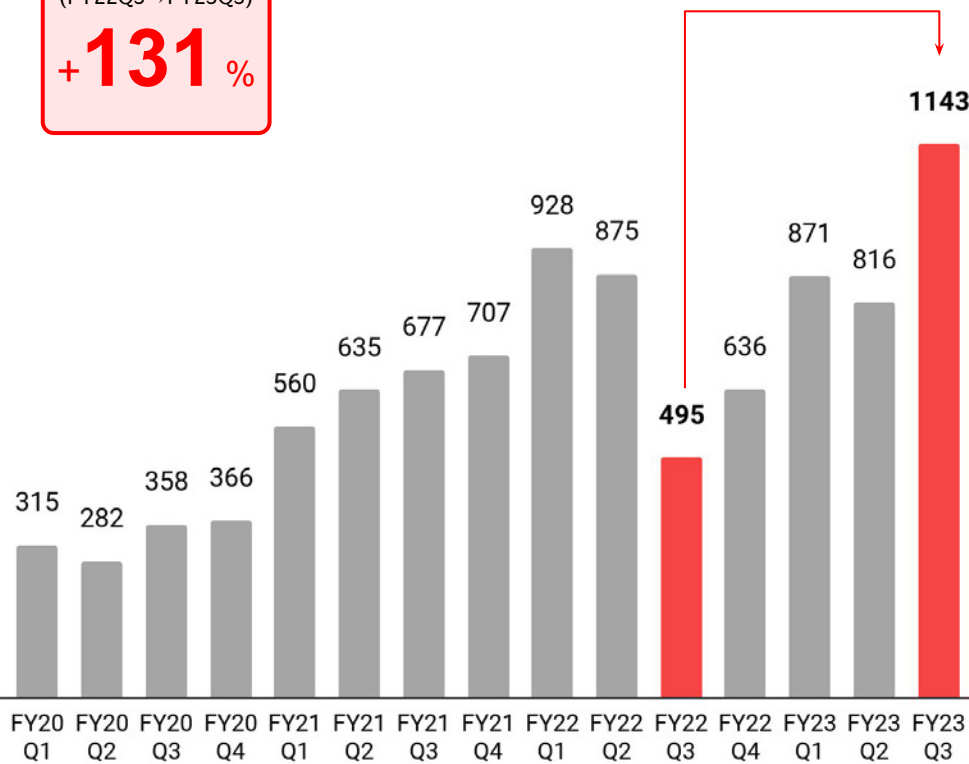
売上総利益は、過去最高を記録し、1,143百万円（前年同期比+131%）、売上総利益率はEV充電事業にて相対的に利益率の低い売上の計上を開始したため、63%（同▲11pt）となりました。

■ 売上総利益

単位: 百万円

前年同期比
(FY22Q3→FY23Q3)

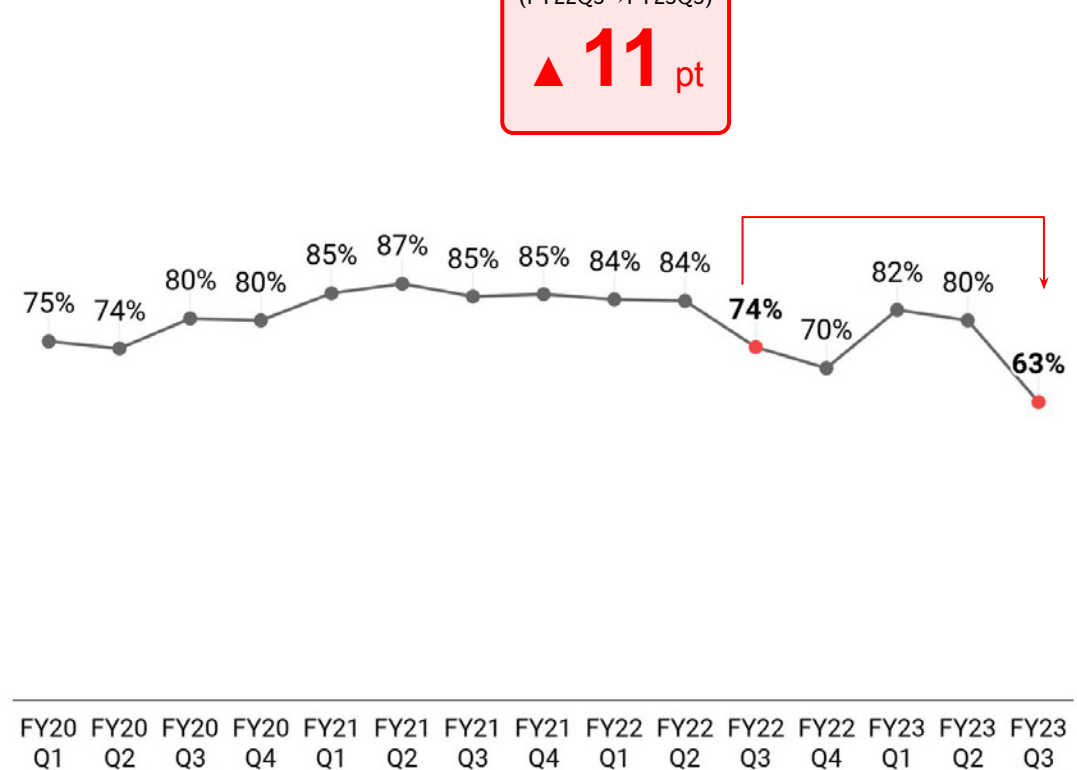
+131%



■ 売上総利益率

前年同期比
(FY22Q3→FY23Q3)

▲11 pt



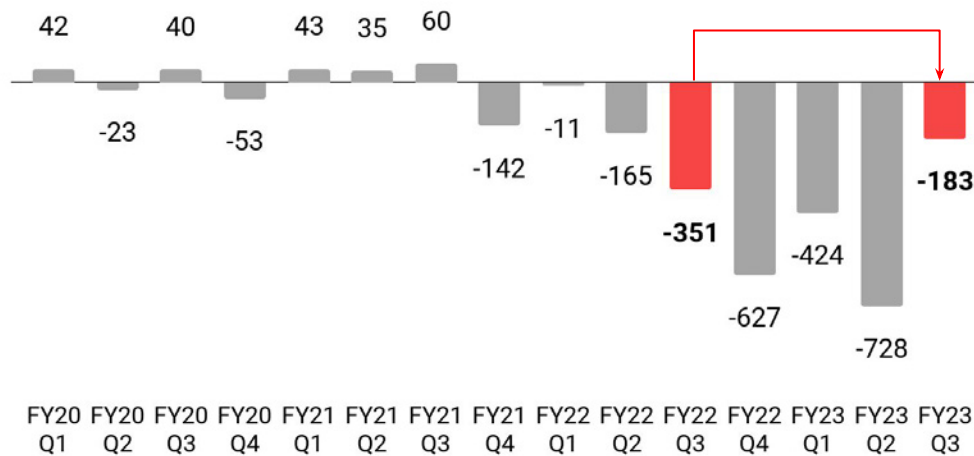
経常損益

経常損益は、EV充電事業の売上計上が本格化したことで、▲183百万円（前年同期は▲351百万円）となりました。前四半期対比では+545百万円の利益改善をし、過去最高の利益成長を達成しています。なお、広告宣伝費等を除いた経常損益は226百万円（前年同期は▲86百万円）となりました。

■ 経常損益

単位: 百万円

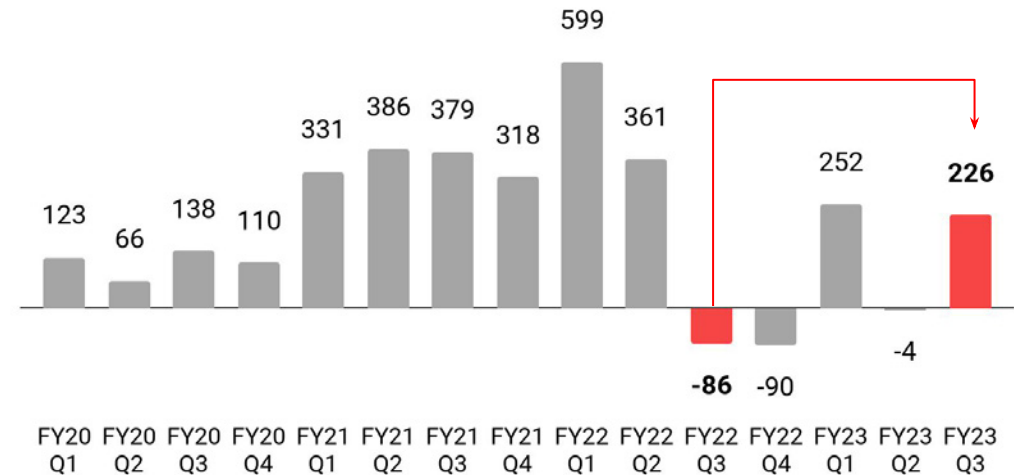
前年同期比
(FY22Q3→FY23Q3)
+1.6 億円



■ 経常損益（広告宣伝費等除く*1）

単位: 百万円

前年同期比
(FY22Q3→FY23Q3)
+3.1 億円



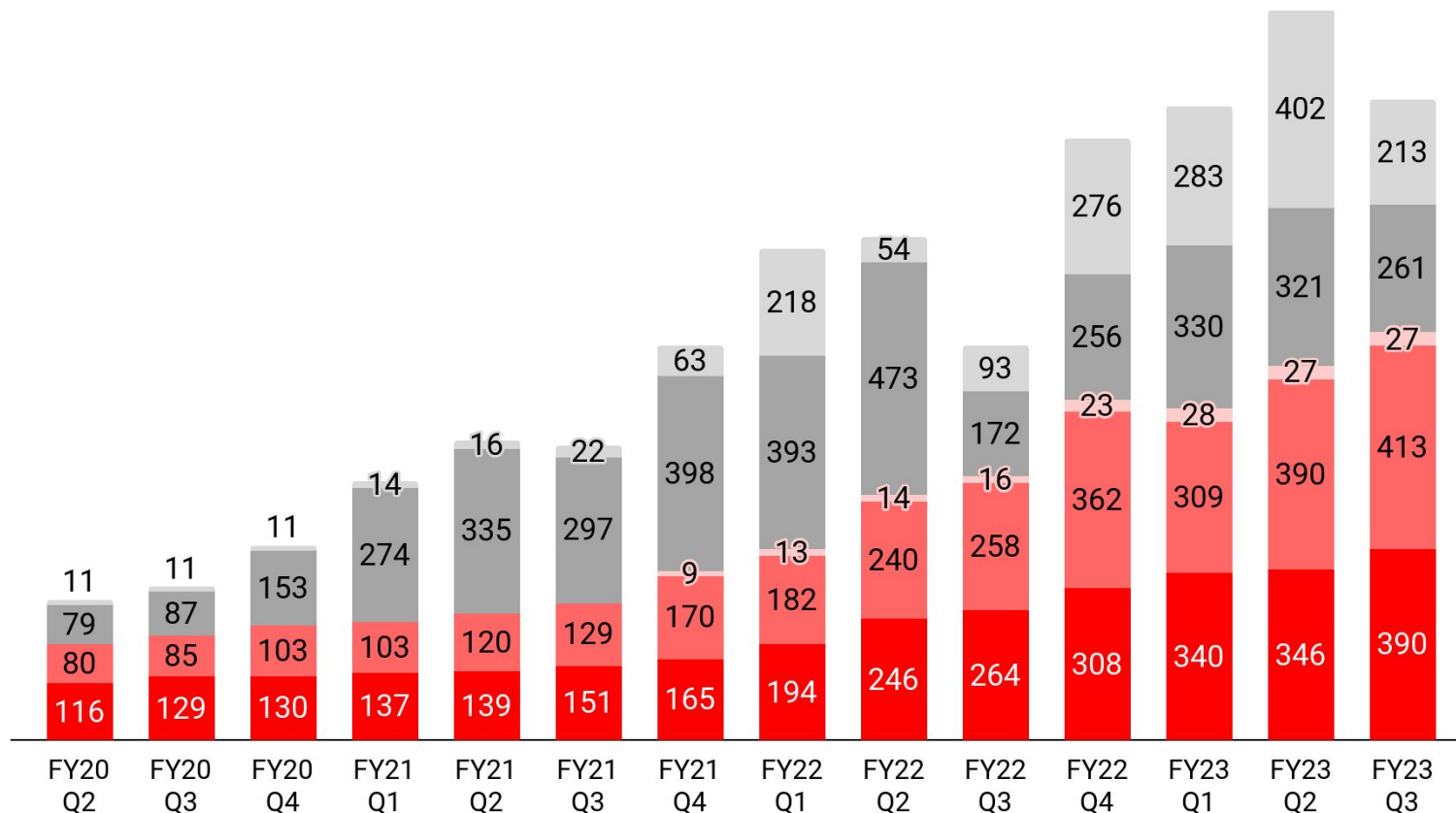
*1 経常損益から広告宣伝費・販売手数料及び販売促進費用を控除した数値

販売費及び一般管理費

販売費及び一般管理費は、主にEV充電事業における2023年度設置分の受注締切に伴う広告宣伝費の抑制により前四半期比で減少しました。

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：
EV充電事業において2023年度設置分の受注締切により減少

販売手数料・販売促進費用：
プラットフォーム事業の販促効率化による費用の減少

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伴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

3

プラットフォーム事業

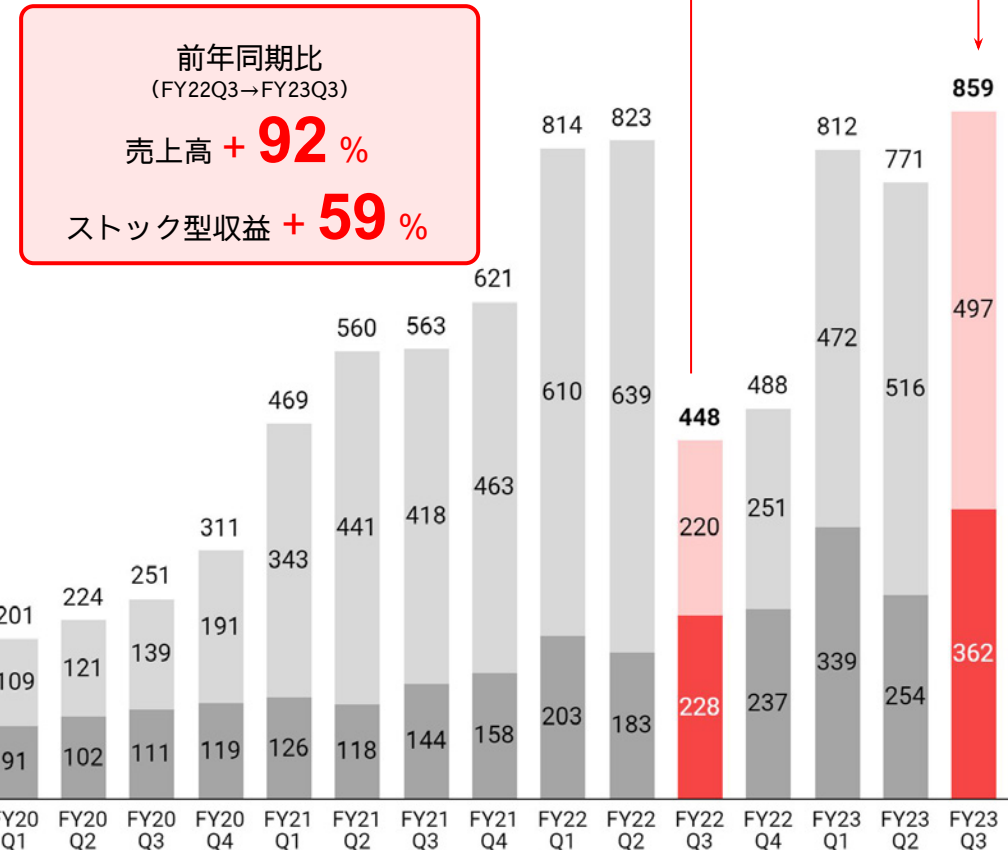
売上高・営業損益

売上高は過去最高を記録し859百万円（前年同期比+92%）、ストック型収益も電気代の値上げ及びユーザー数の増加により同じく過去最高を記録し362百万円（同+59%）となりました。事業環境の回復に伴い、営業損益は128百万円（同+106%）と再度黒字化しています。

■ 売上高

単位: 百万円

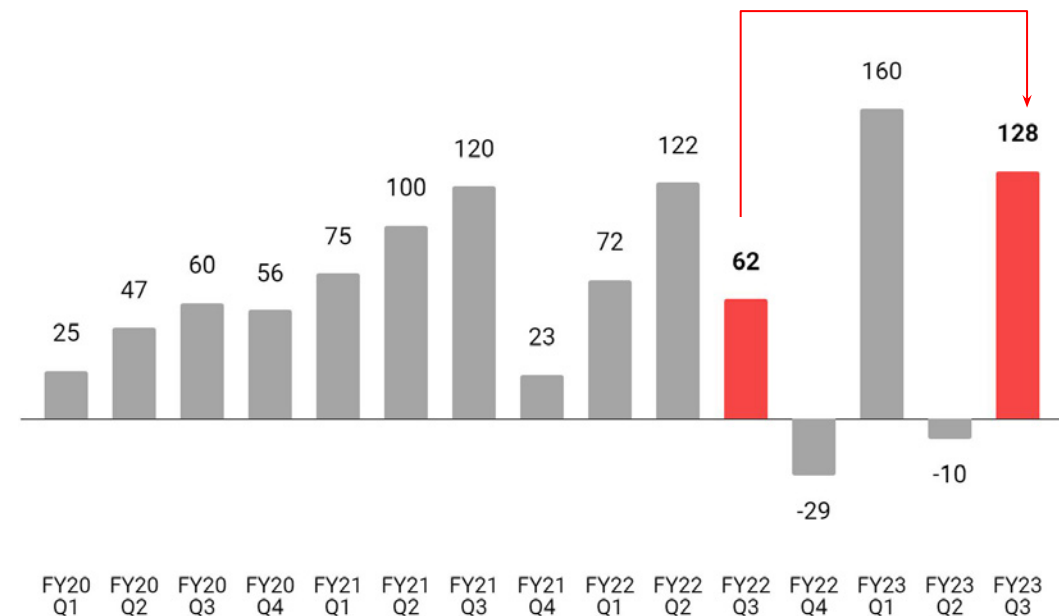
■ フロー型収益 ■ ストック型収益



■ 営業損益

単位: 百万円

前年同期比
(FY22 Q3→FY23 Q3)
+106%



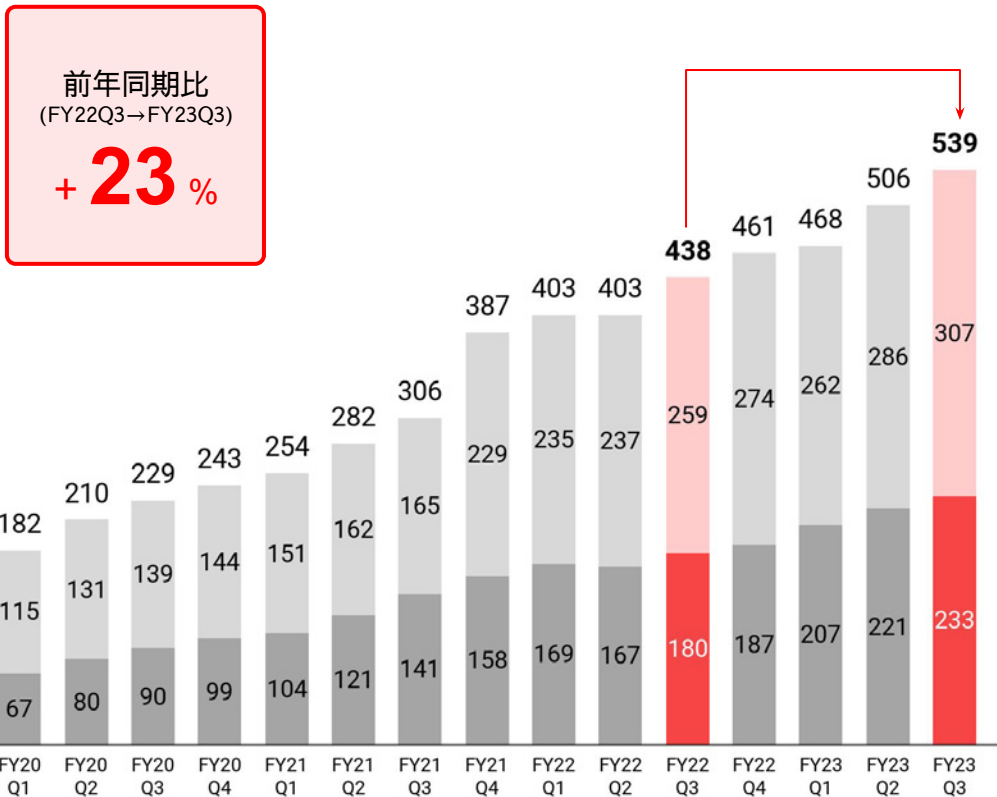
KPI

ユーザー数は539千件（前年同期比+23%）と順調に増加し、法人向け、家庭向けともに過去最高を記録、ARPUは1,591円（同+56%）と増加、前四半期対比では、夏季の電気需要の高まりによるストック型収益単価増により増加しました。

■ ユーザー数（一般家庭換算）※1

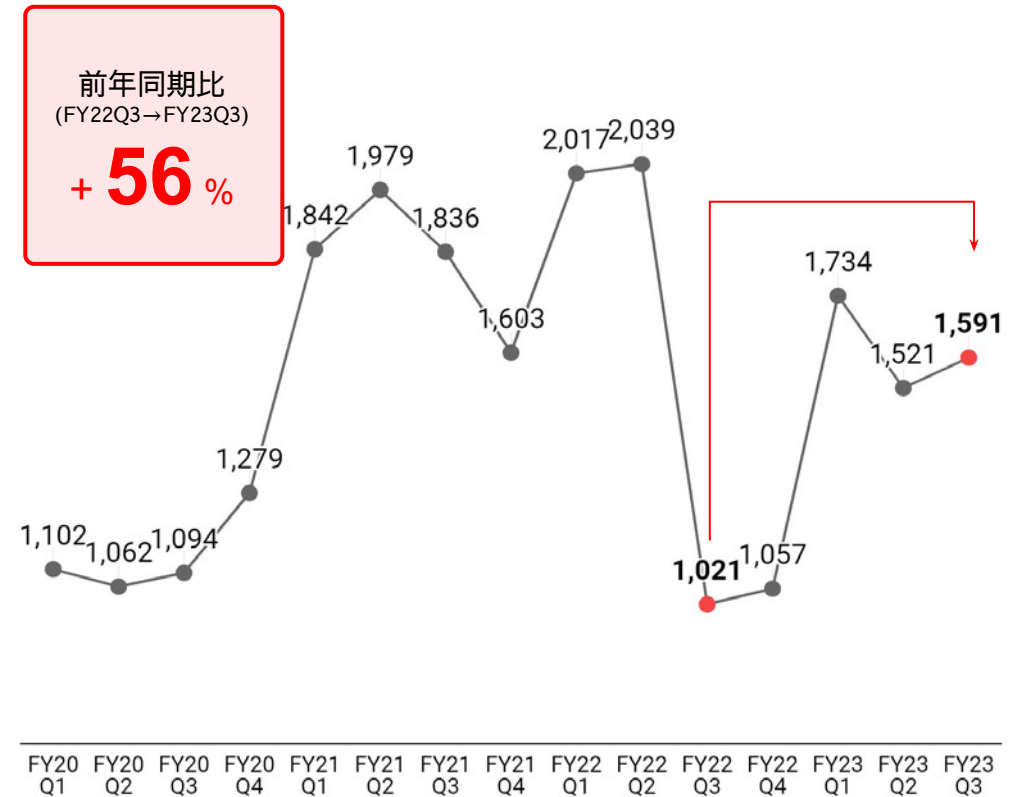
- ユーザー数（法人向け）
- ユーザー数（家庭向け）

単位: 千件



■ ARPU ※2

単位: 円



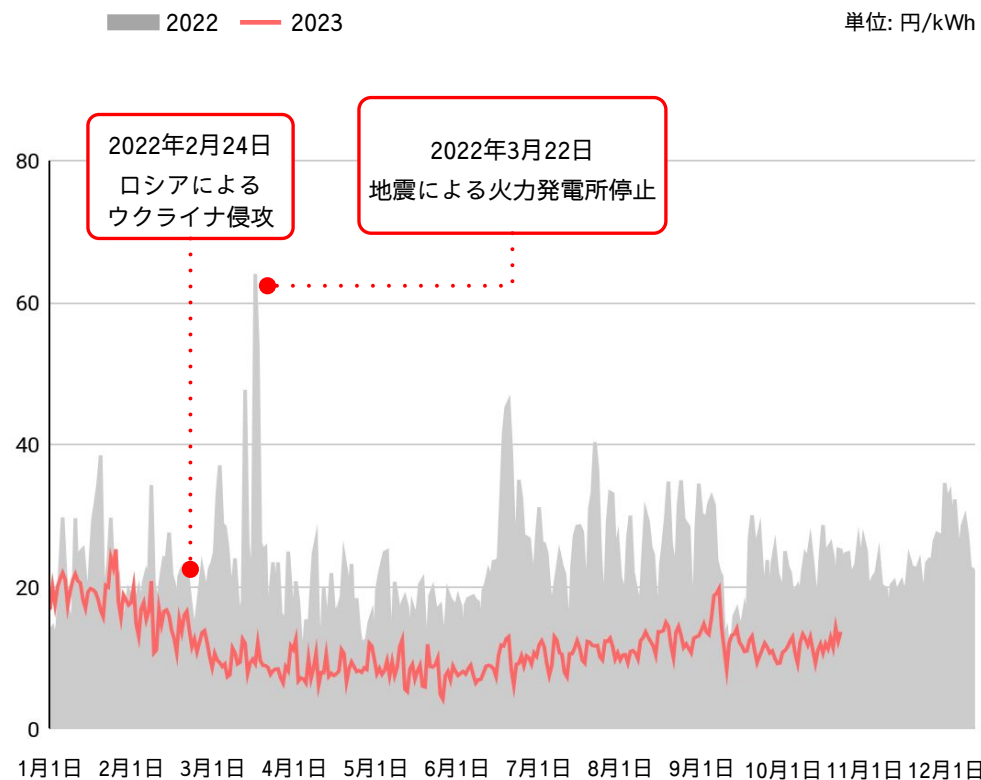
※1 法人の一般家庭換算は、一般家庭の容量を4kWとし総獲得容量から割り戻して計算

※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

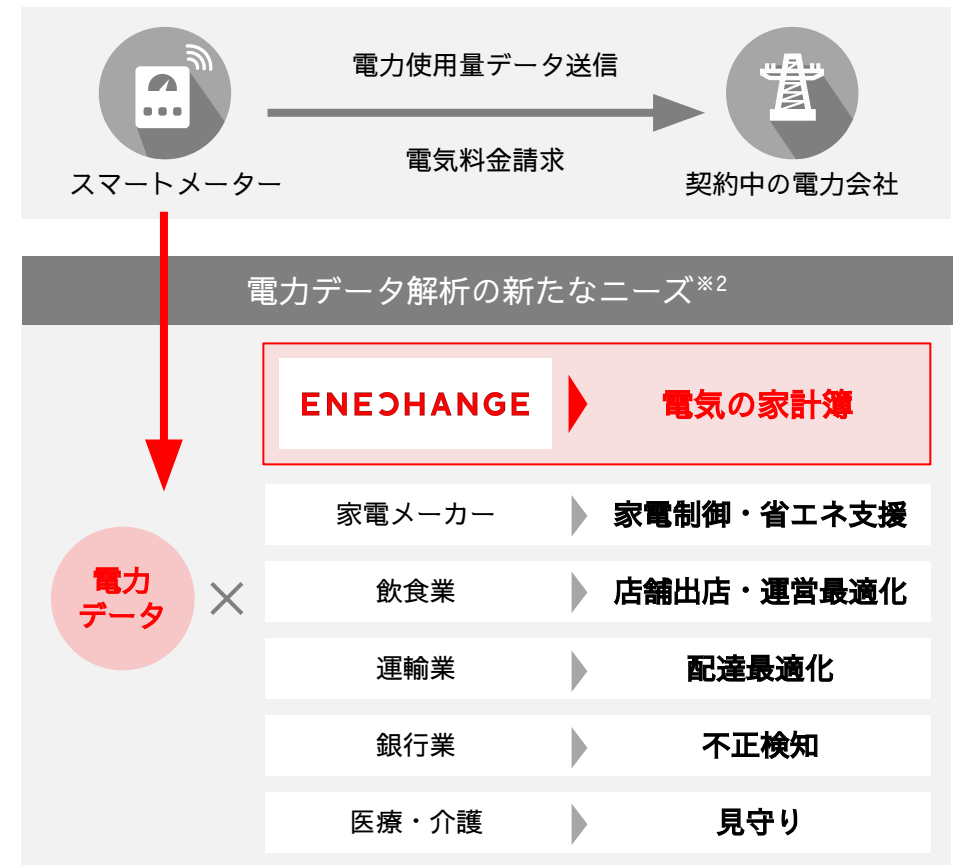
事業環境の見通し

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。また、スマートメーターにより取得される電力使用量のデータ活用が2023年10月より東京から開始され、2024年中に全国に対応する見通しであり、これにより電力データ解析の新たなニーズが創出されます。

■ JEPX価格※1



■ 「電力データの活用」がもたらす未来



※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 資源エネルギー庁「電力データの有効活用について」（2020年3月19日）の資料内の事例より抜粋

エネチェンジ・マイエネルギー

当社は、国が認定する認定協会*1の設立時会員となり、独自サービス「エネチェンジ・マイエネルギー」の提供を開始しました。電力データを活用しパーソナライズされた電力プランの提案により、サービス利用者の拡大を見込みます。

マイエネルギースイッチ



過去の電力データから家庭毎に最適な電気料金プランを自動シミュレーション。簡単に電気を切り替えできます。

マイエネルギーナビ



電力会社を変更しても、マイページで過去の使用量や料金を一括管理できます。

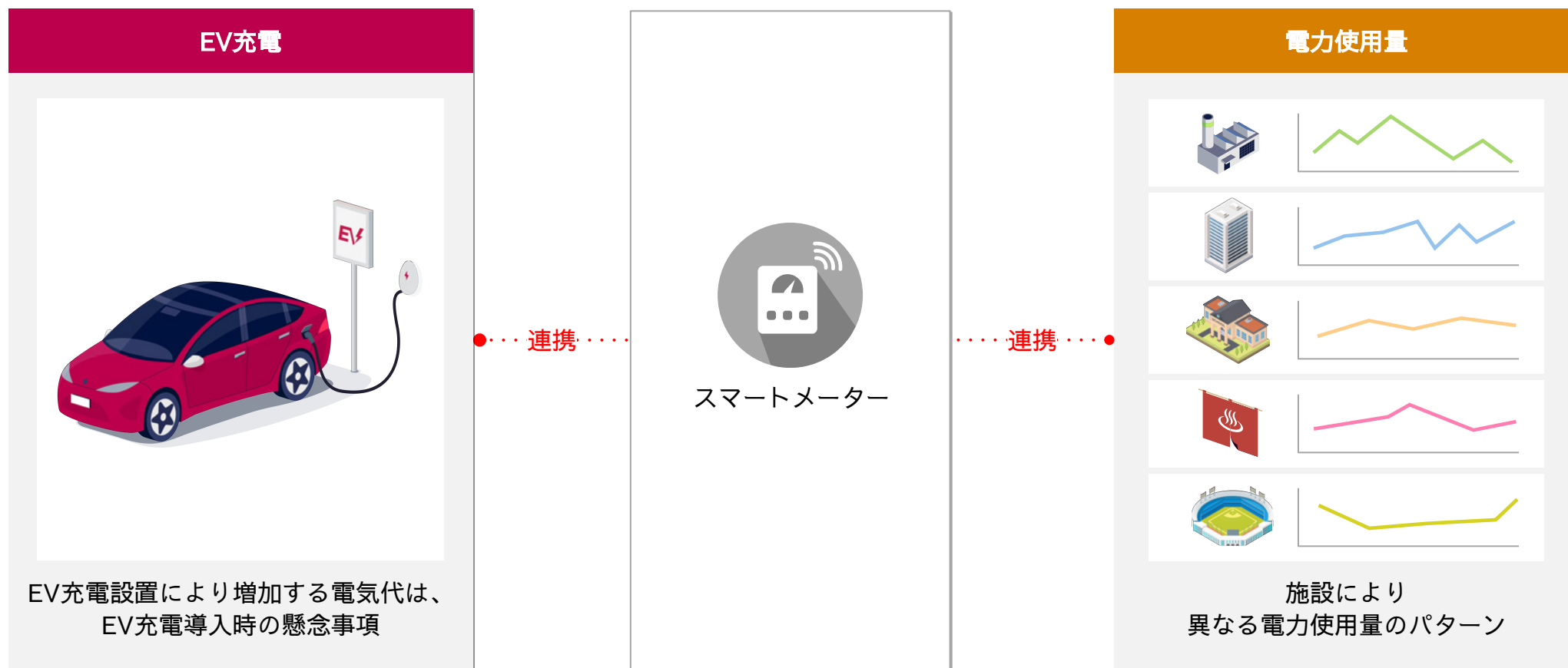
マイエネルギーアラート



使用量が増えたときや使い方が変わったときのアラートとともに、節電情報や電気の使い方のアドバイスをお届けします。

「マイエネルギー」をEV充電器施設様へも提供

「EV充電エネチェンジ」をご契約の施設様には、EV充電器設置後の施設の電力使用の最適制御に向けて、「マイエネルギー」を特別プランでご提供予定です。EV充電事業とプラットフォーム事業のクロスセルによるシナジーを見込みます。



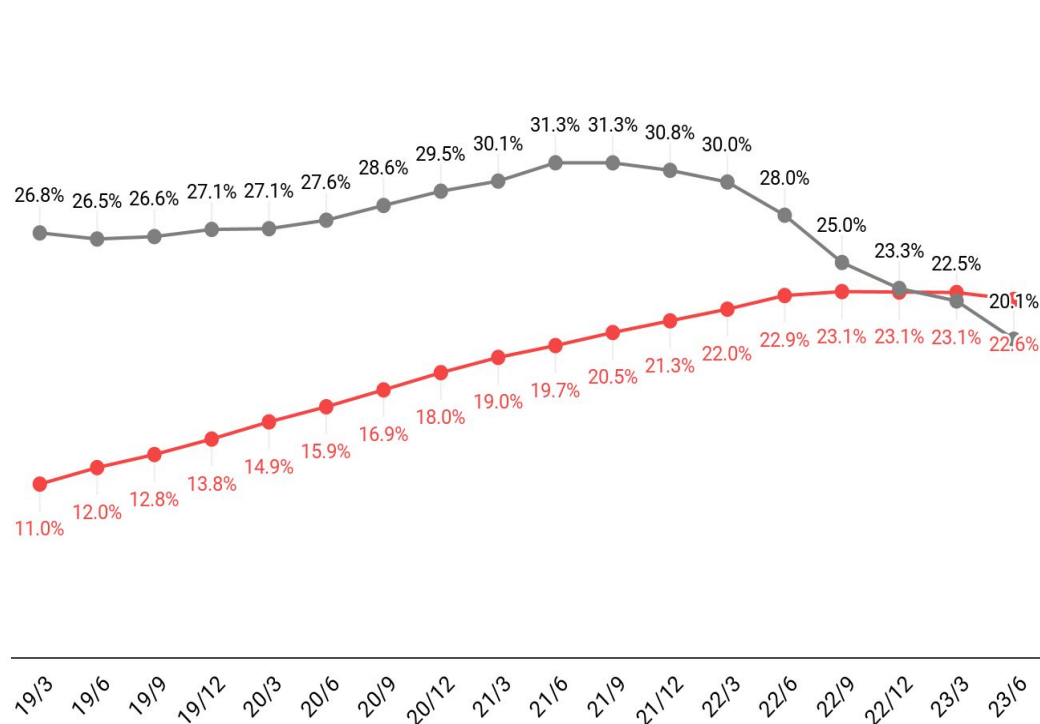
スマートメーターによりEV充電と施設の電力データのリアルタイム最適制御が可能に

契約口数における当社シェア

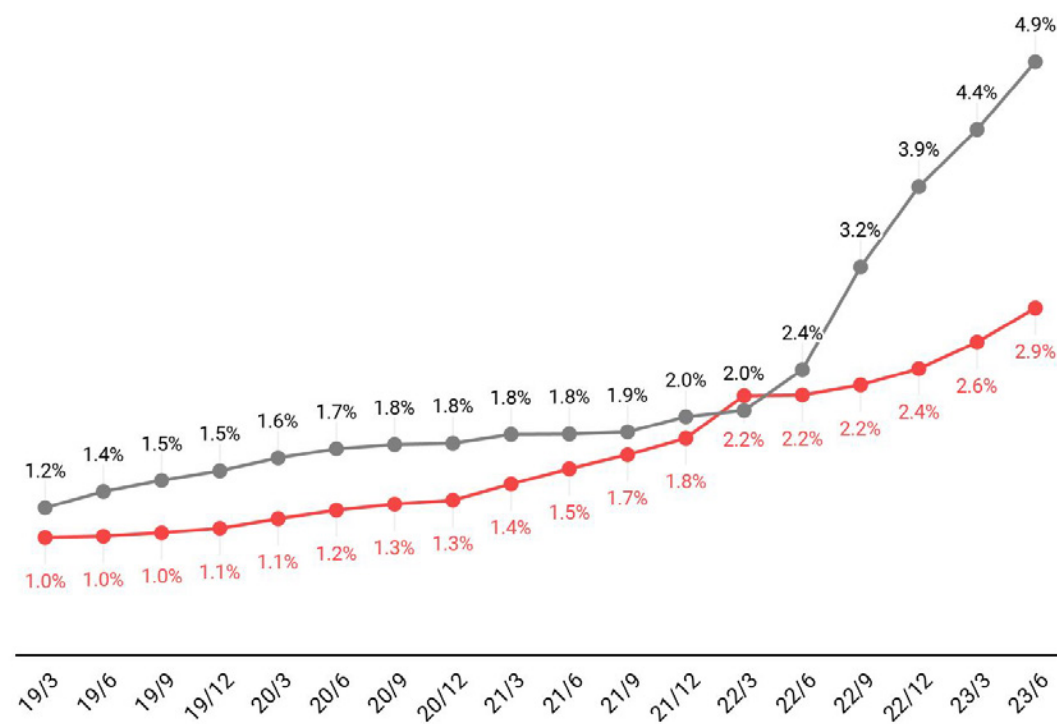
2023年6月末における国内の新電力のシェアは、法人向け20.1%、家庭向け22.6%となりました。世界的な資源価格高騰により事業環境が厳しい期間中（2021年夏から2023年夏）、当社は順調にユーザー獲得を進め、家庭向け・法人向けともにシェアは過去最高を記録しました。

■ 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



4

EV充電事業

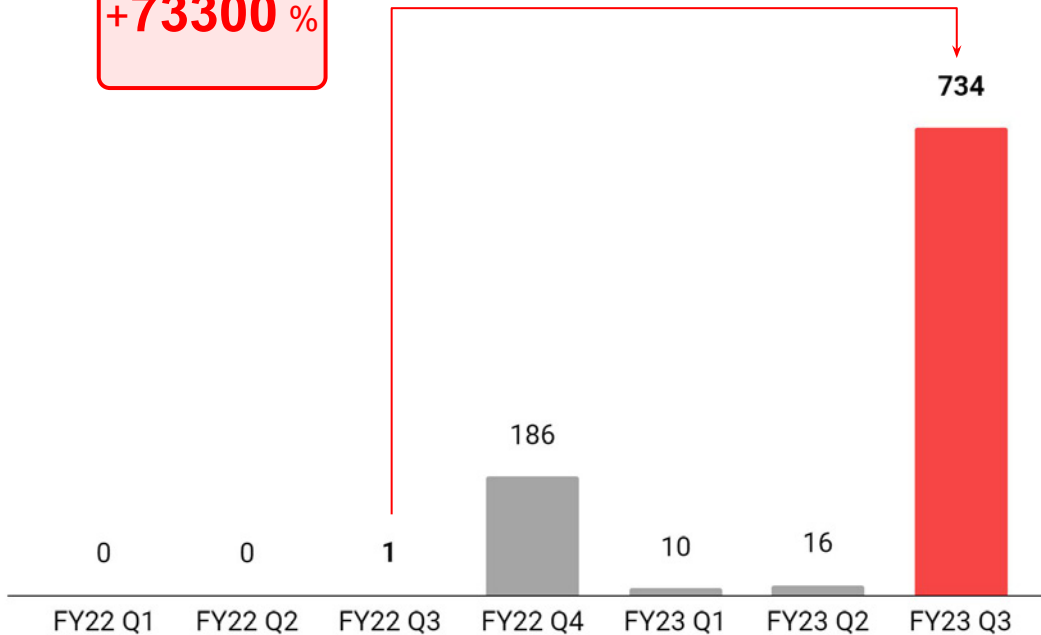
売上高・営業損益

売上高は、本格的な売上計上の開始により過去最高を記録し、734百万円（前年同期比+73300%）となりました。営業損益は、売上計上に伴う利益獲得により▲109百万円となり、前年同期比で+89百万円、前四半期比で+414百万円の改善となりました。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

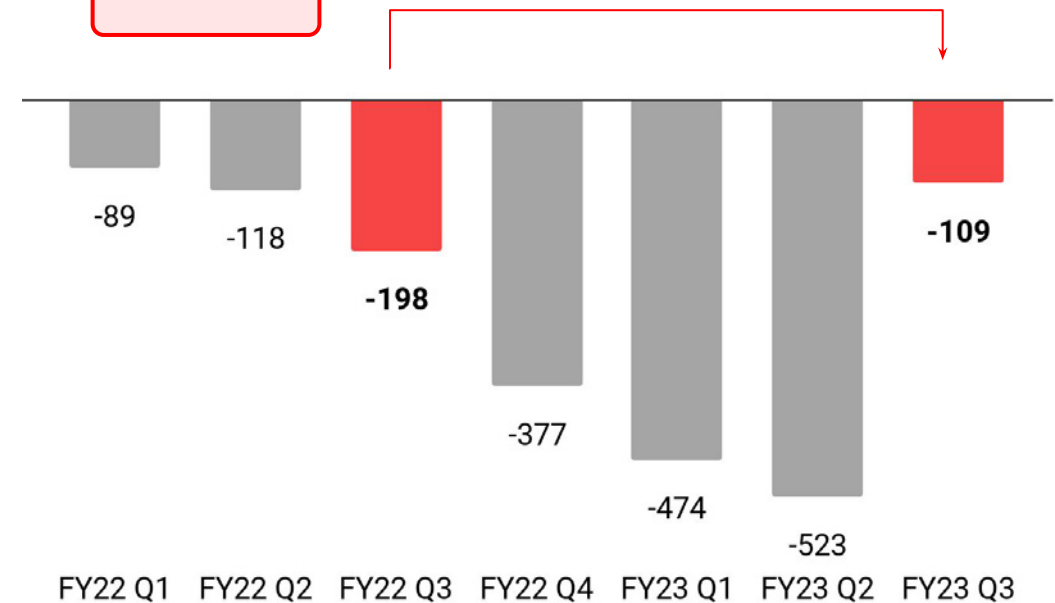
前年同期比
(FY22Q3→FY23Q3)
+73300%



■ 営業損益

単位: 百万円

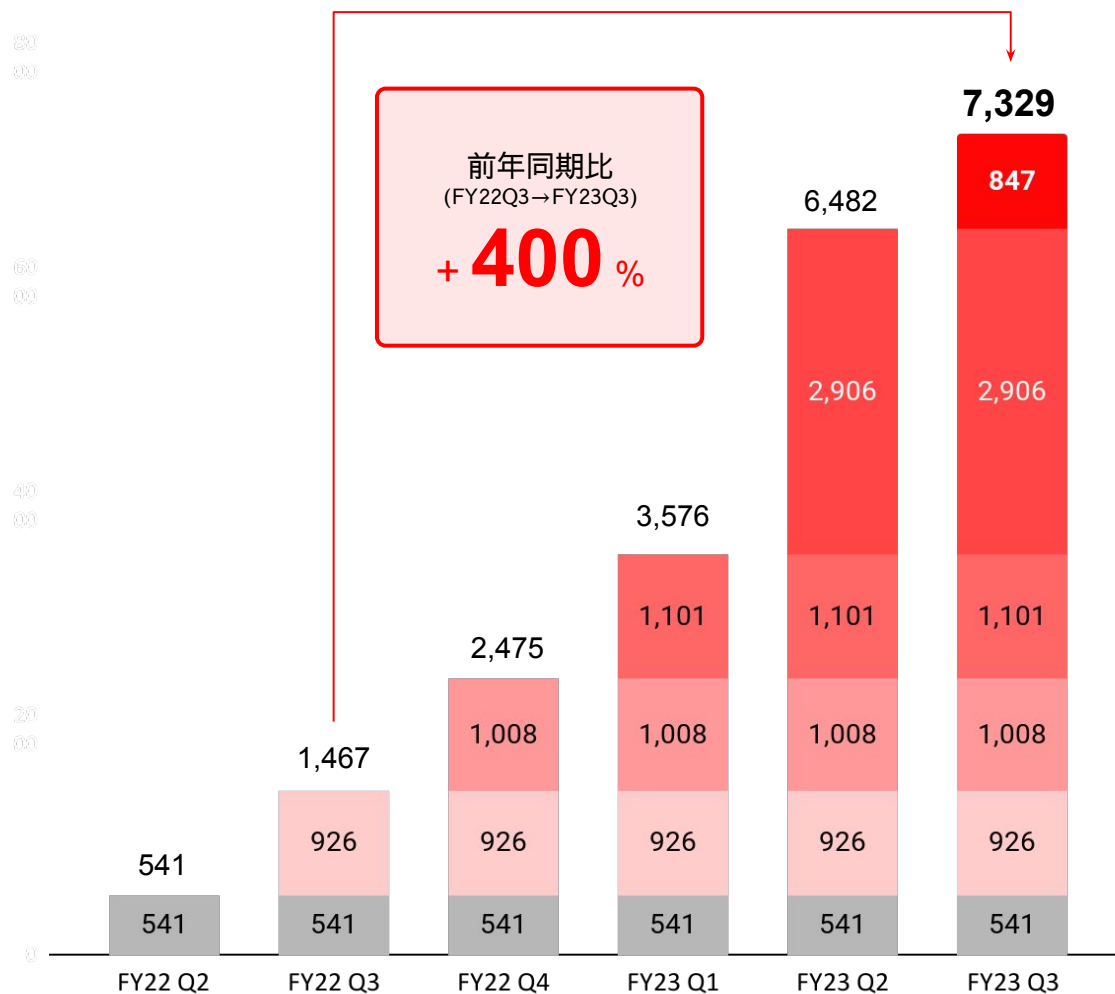
前年同期比
(FY22Q3→FY23Q3)
+89 百万円



KPI

新規受注数は847台となり、累計受注台数は7,329台（前年同期比+400%）となりました。FY23Q3では、2023年度設置分の新規受注を締め切りましたが、FY23Q4より翌年度の受注を再開しています。

■ EV充電の受注台数*1



■ 受注実績事例

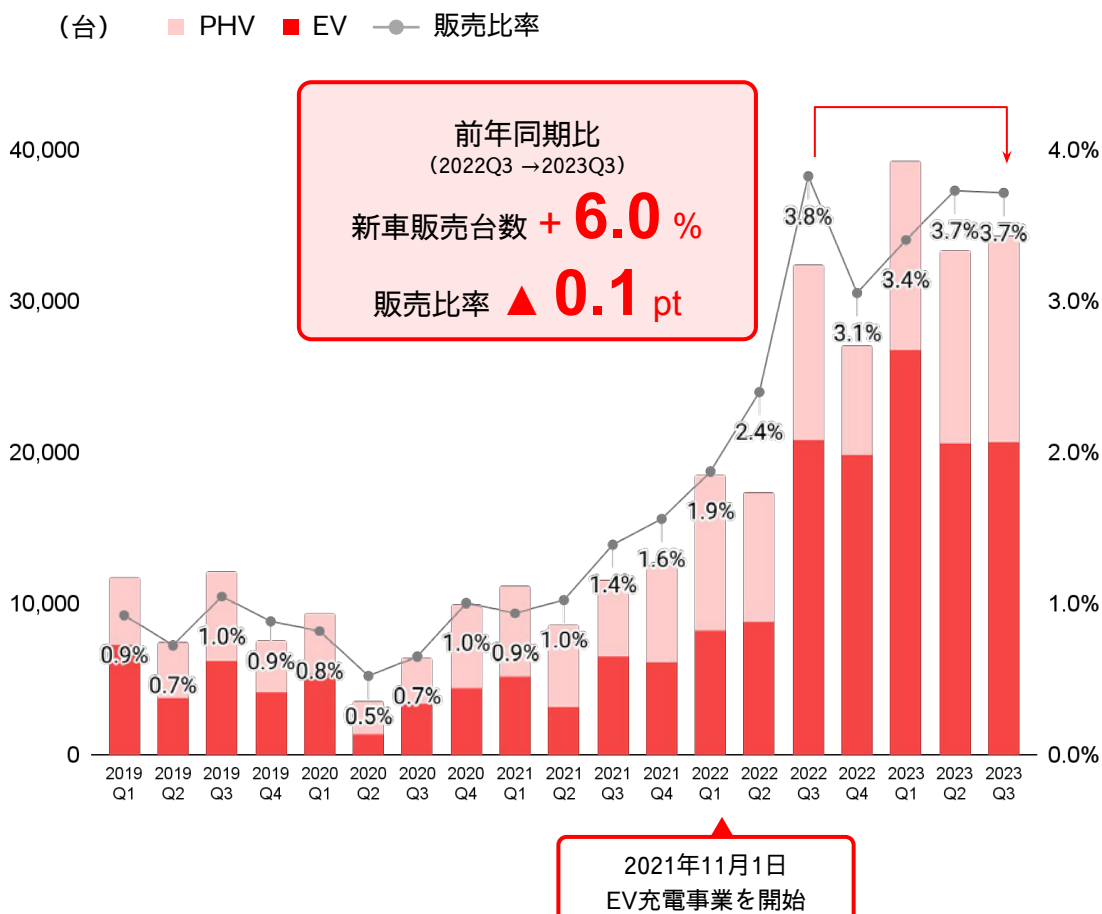


*1 受注情報は現地調査等の結果により変動する可能性があります

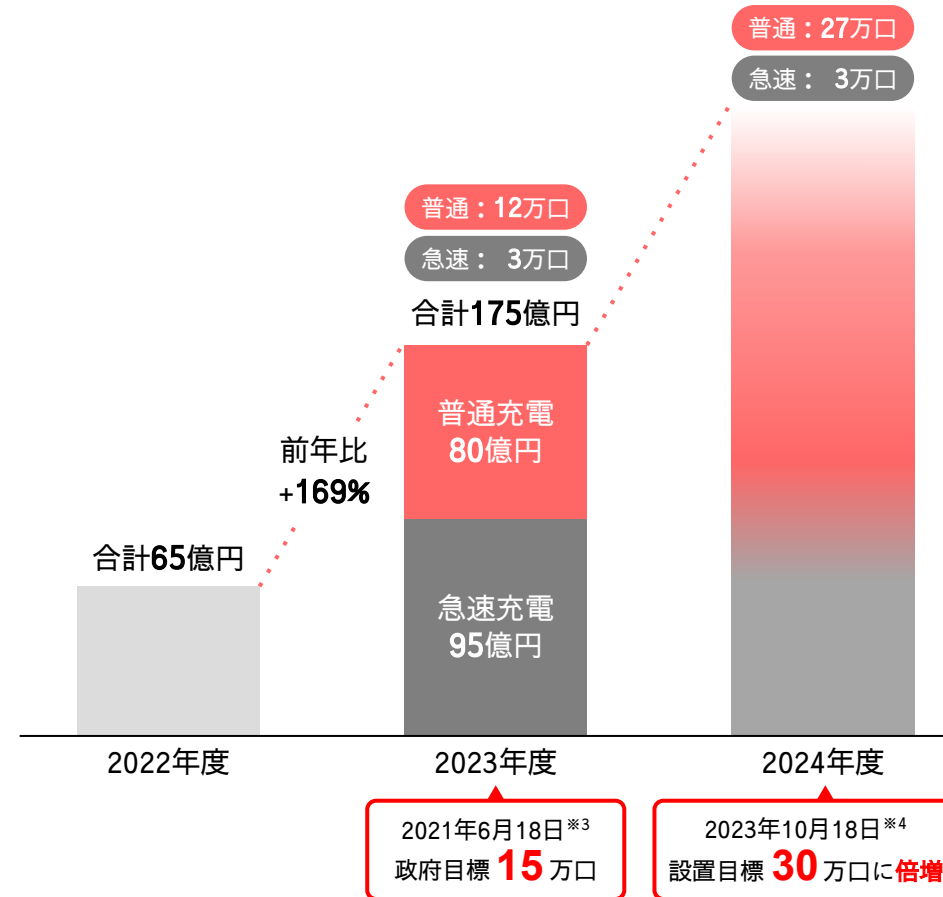
事業環境の見通し

EV・PHVの新車販売状況は、販売台数が前年同期比+6.0%となりました。政府が掲げる2030年の設置目標が15万口から30万口に倍増する中、とりわけ普通充電（基礎及び目的地充電）の設置目標が12万口から27万口に増加していることから、来年度の更なる普通充電への政府支援が見込まれ、事業環境の見通しは良好です。

■ 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



*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

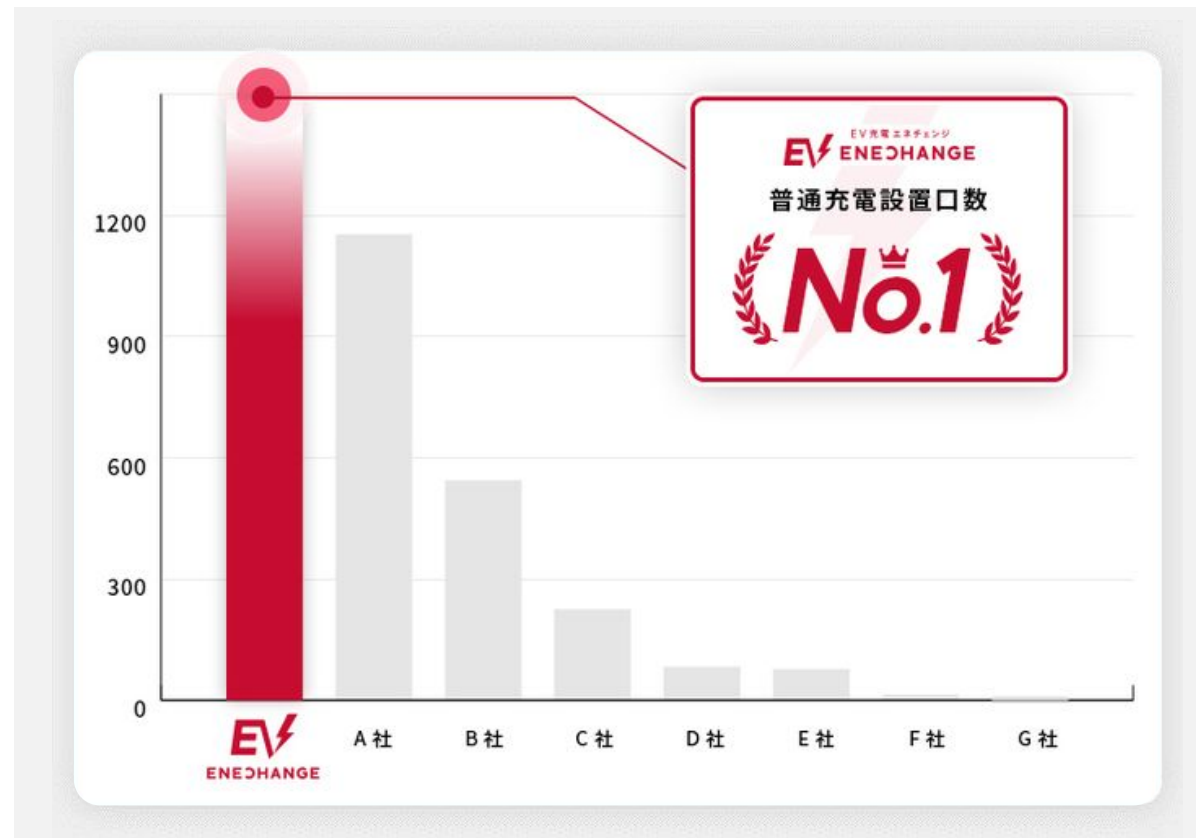
*3 経済産業省「2050年カーボンニュートラルに伴うグリーン成長戦略」より記載

*4 経済産業省「充電インフラ整備促進に向けた指針」より記載

普通充電インフラ構築に向けた当社設置台数の状況

2023年夏以降の急拡大により、2023年10月時点で、「EV充電エネチェンジ」が設置口数No.1（目的地充電）^{※1}となりました。

■ 普通充電器の設置口数（認証アプリ対応）



■ 導入先、協業企業の例



※1 認証アプリ提供サービスでのEV充電器の設置台数（2023年10月時点 EV充電スタンド情報サイト「GoGoEV」にて調査）



5

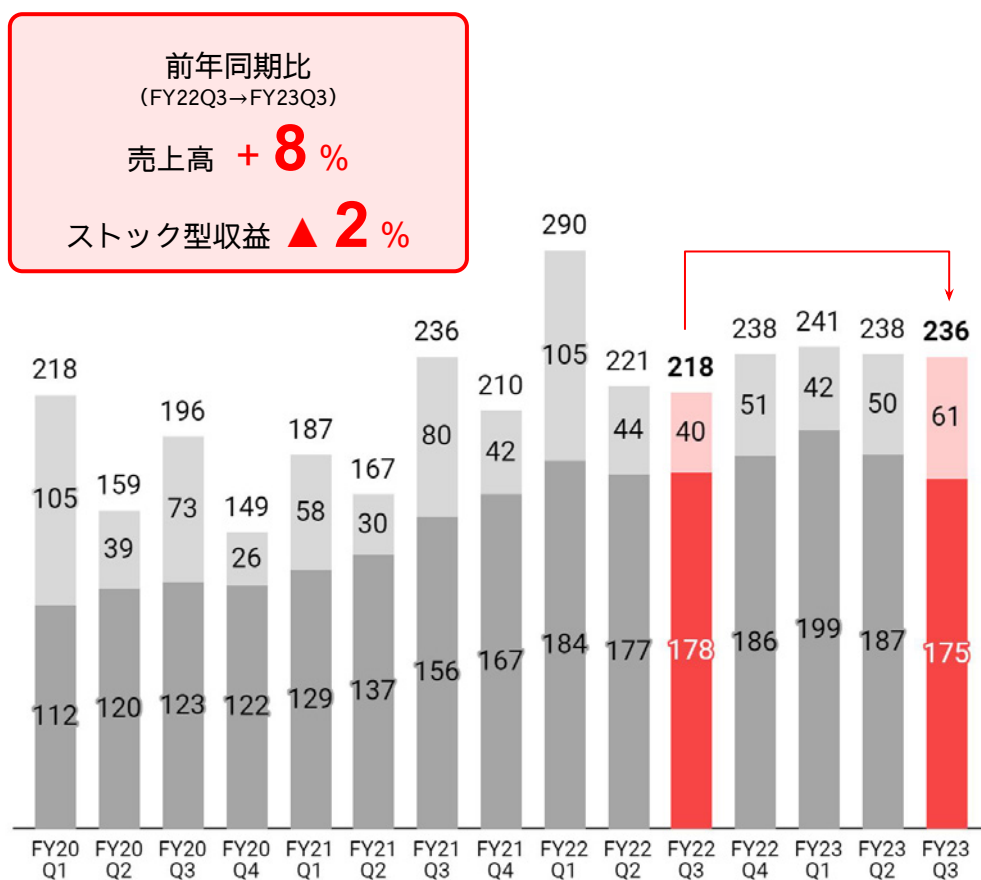
データ事業

売上高・営業損益

売上高は236百万円（前年同期比+8%）、ストック型収益はARPUの微減により175百万円（同▲2%）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おり、16百万円（同+7%）となりました。

■ 売上高*

■ フロー型収益 ■ ストック型収益



■ 営業損益



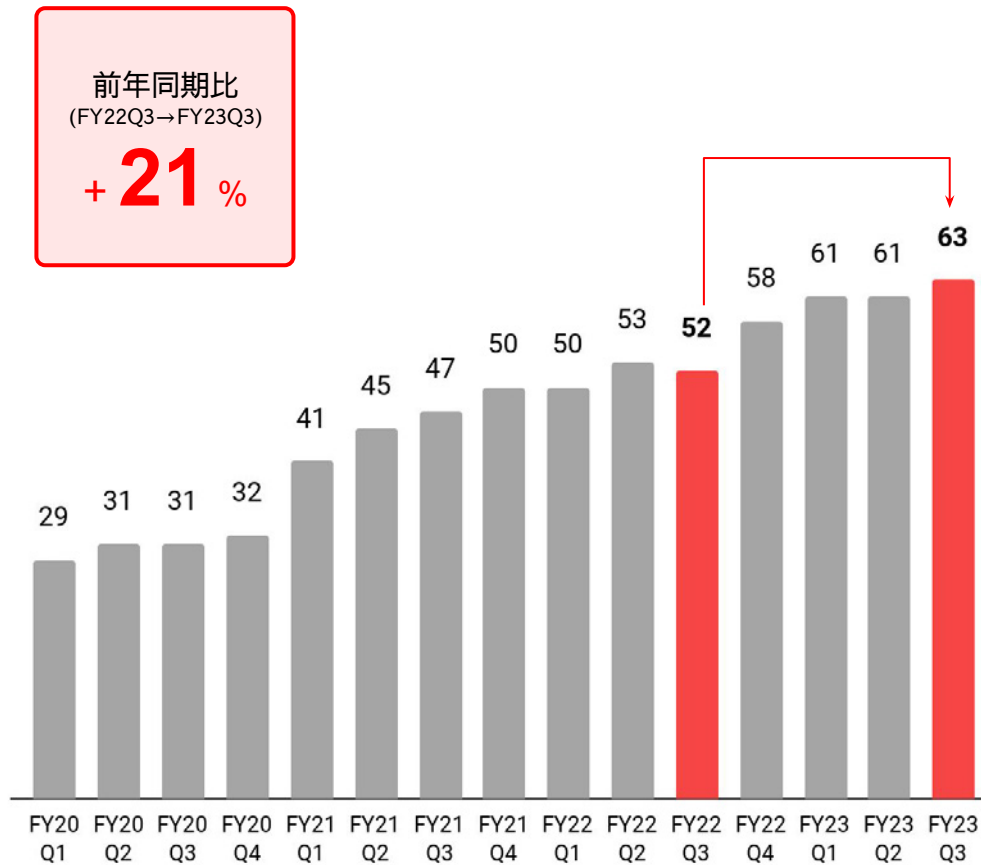
※ FY22より新収益認識基準の適用により、データ事業の初期開発及び追加開発等にかかる収益を、検収時の一括売上計上から契約期間に按分して売上計上する方法に変更。当該収益については、決算短信等のセグメント情報では「一定の期間にわたり移転される財又はサービス」として集計しているものの、本資料においては「フロー型収益」として集計

KPI

顧客数は63社（前年同期比+21%）と過去最高を更新、ARPUは3,746千円（同▲11%）と微減となりましたが、引き続き安定的な水準で推移しています。

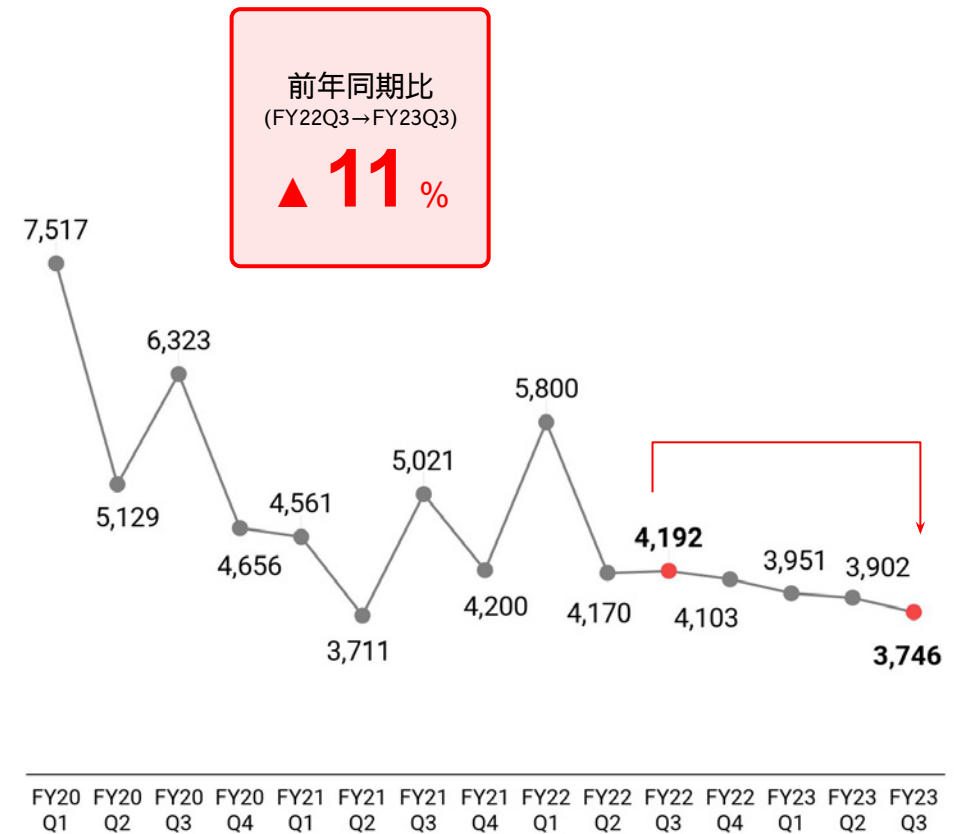
■ 顧客数 ※1

単位: 社数



■ ARPU ※2

単位: 千円



※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



6

全社共通

新オフィスに関して

2023年9月1日付で、テレワーク中心の働き方のために設計した本社オフィス移転しました。新型コロナウイルスが5類感染症に移行したことで職場への通勤を促す企業も増えていますが、当社は、テレワーク中心の働き方を推奨し、全国から優秀な人材を獲得してまいります。



移転後のオフィスの様子

フルリモート比率

32%

(2023年11月1日時点)

推奨出社日数 / 週

1日

新オフィスでもテレワーク中心の働き方を推奨、全国から優秀な人材を募集中

代表取締役CEO 城口 洋平 経済同友会エネルギー委員会副委員長に就任

2023年8月1日付で、代表取締役CEO城口が公益社団法人経済同友会の2023年度エネルギー委員会の副委員長に就任しました。当社CEO城口は、エネルギーテック分野の上場企業の経営者として、2050年カーボンニュートラルの実現に必要な政策提言などにも積極的に取り組んでまいります。



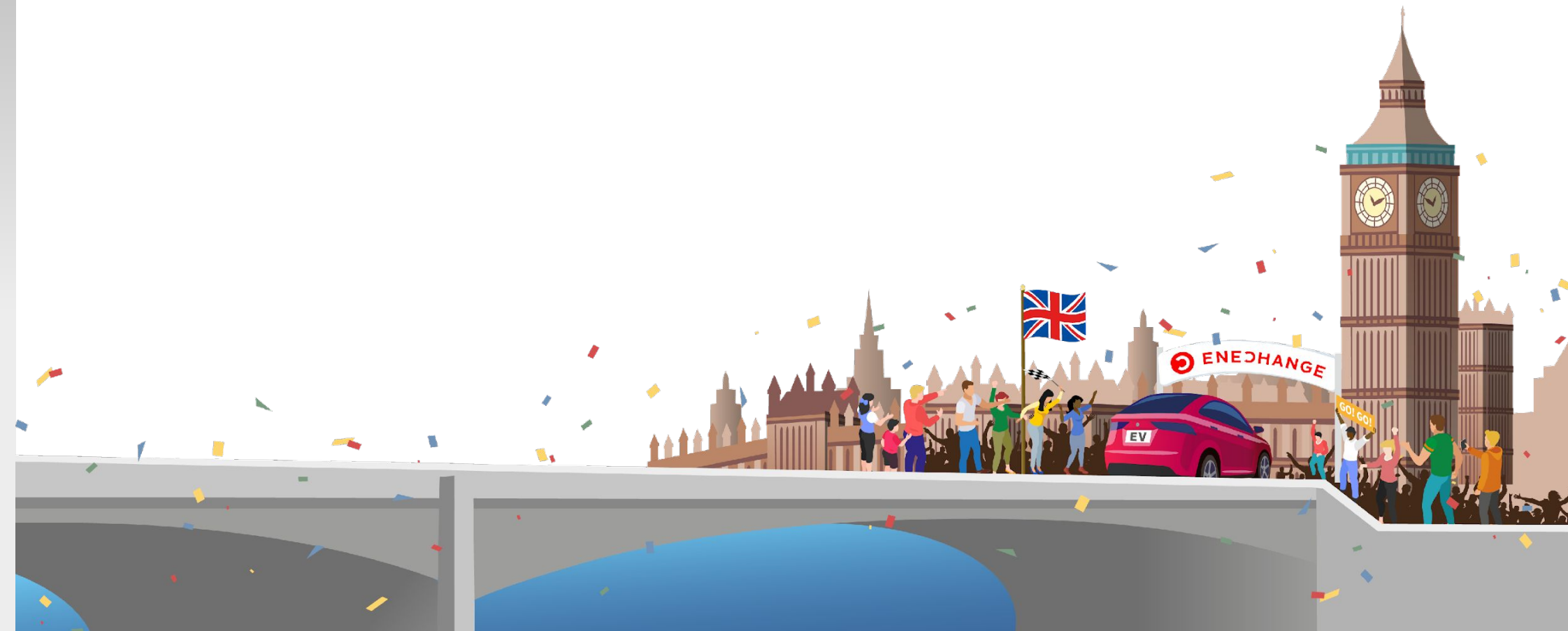
経済同友会とは

公益社団法人経済同友会は、終戦直後の1946年、日本経済の堅実な再建のため、当時の新進気鋭の中堅企業人有志83名が結集して誕生した経済団体です。企業経営者が個人として参加し、自由社会における経済社会の牽引役であるという自覚と連帯の下に、一企業や特定業種の利害を超えた幅広い先見的な視野から、変転きわまらない国内外の諸問題について考え、議論し政策提言を行うところが最大の特色です。

エネルギー委員会 委員長

- **見學 信一郎**
スパークス・イノベーション・フォー・フューチャー 取締役社長
- **兵頭 誠之**
住友商事 取締役社長執行役員CEO

過去最高の売上高・利益成長、 ついに、ロンドン橋に到着





7

APPENDIX

会社概要

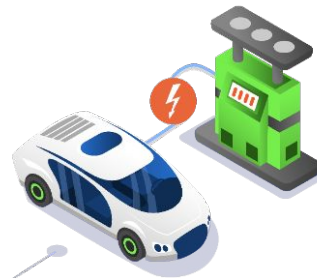
会社名	ENECHANGE株式会社（東証グロース 証券コード：4169）
会社所在地	東京都中央区京橋3-1-1 東京スクエアガーデンWeWork内14F
設立	2015年4月
事業内容	エネルギープラットフォーム事業、EV充電事業、エネルギーデータ事業
代表者	代表取締役CEO 城口 洋平
従業員数	216名（2022年12月31日現在、連結ベース）
拠点	東京
子会社	ENECHANGE Innovation Limited（イギリス） ENECHANGE EVラボ株式会社

プラットフォーム事業



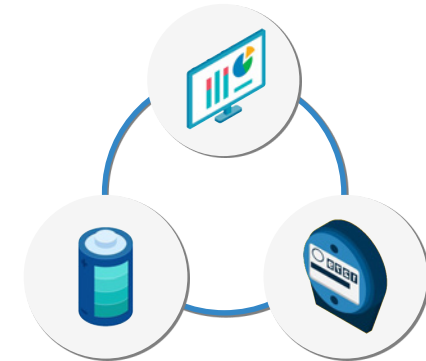
家庭・法人向け
電力ガス会社の切替サービス

EV充電事業



施設向け
EV充電インフラサービス

データ事業

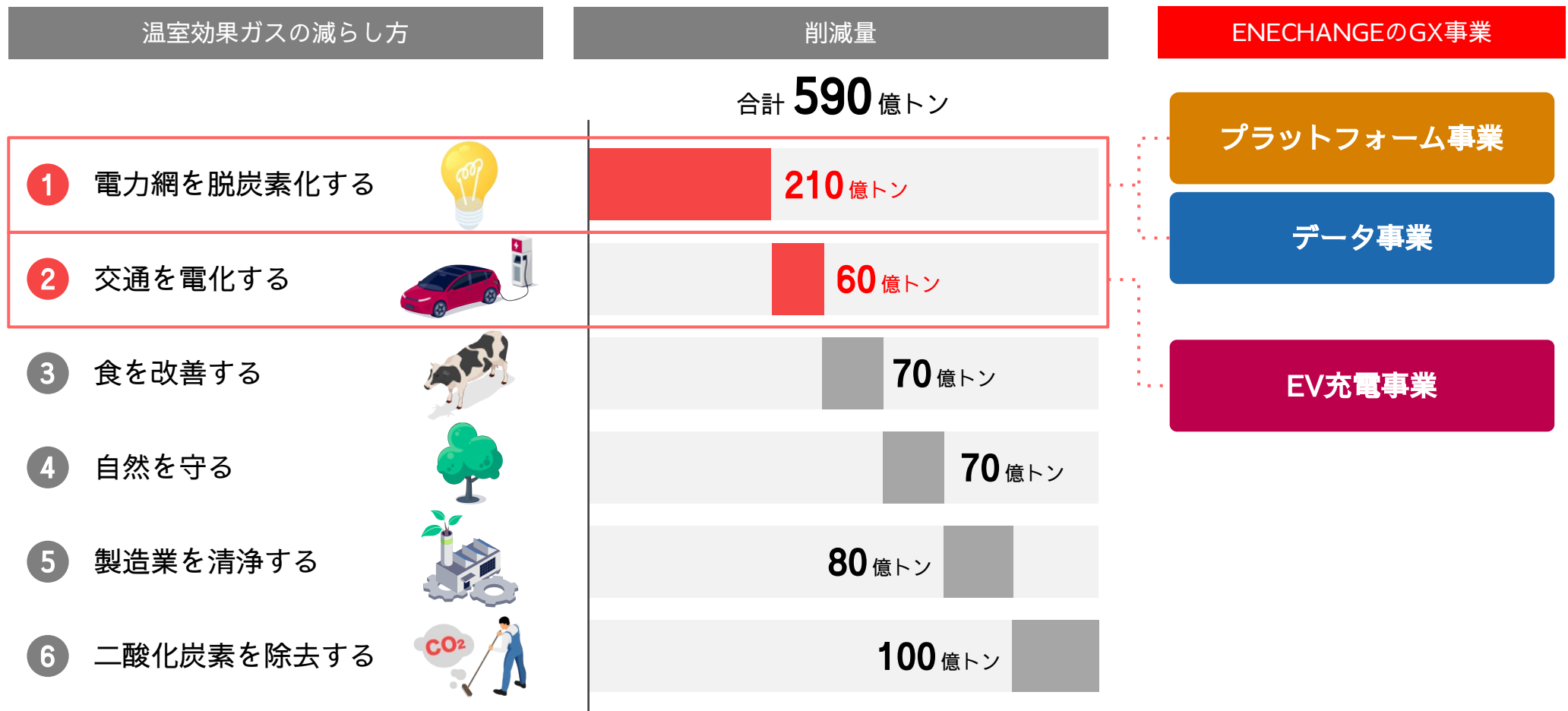


電力会社向け
電力マネジメントサービス

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

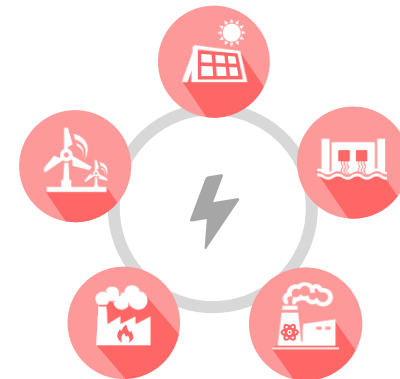


脱炭素の世界的潮流

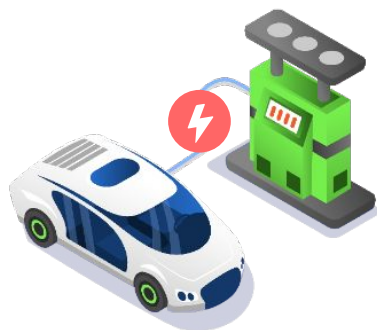
SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS



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

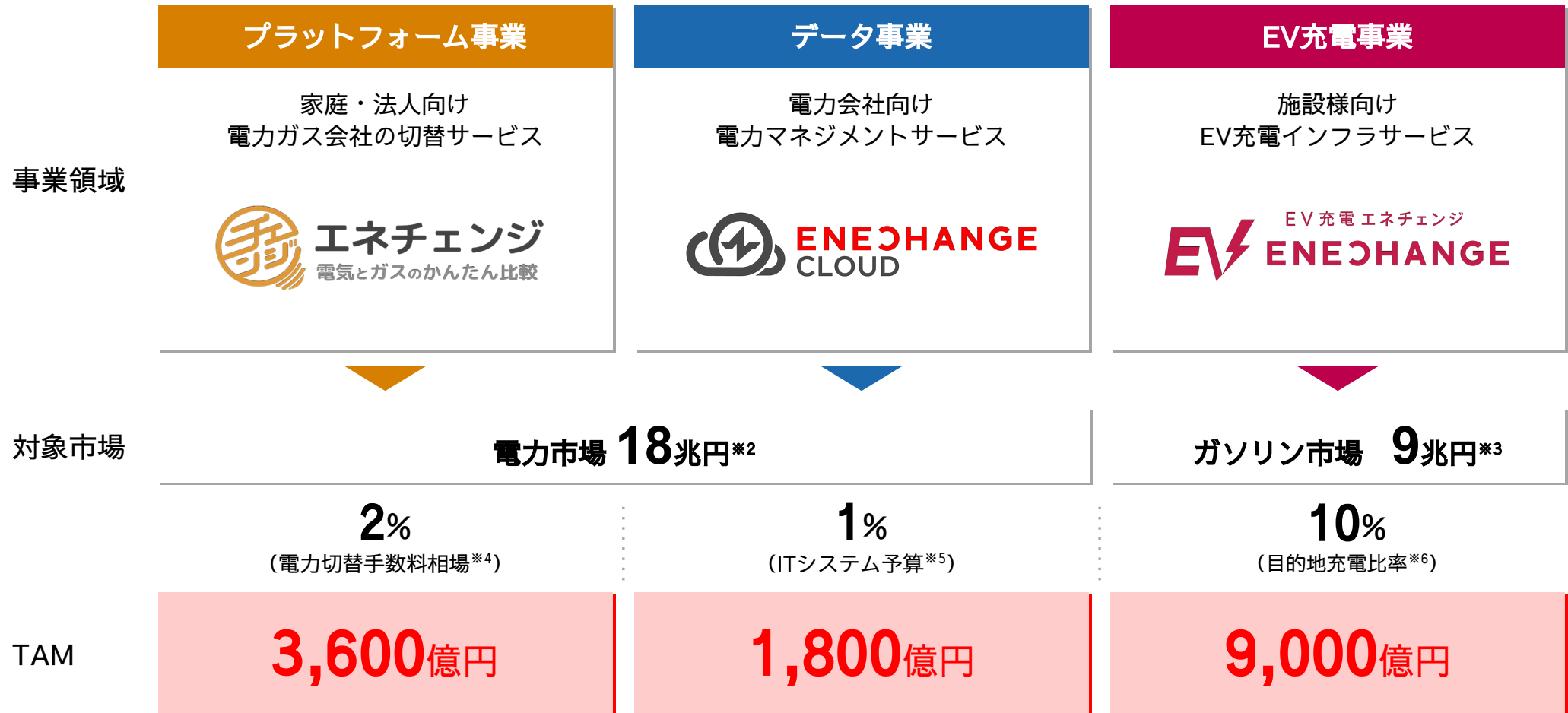


グリーン人材の魅力度



GX市場の広大な市場機会

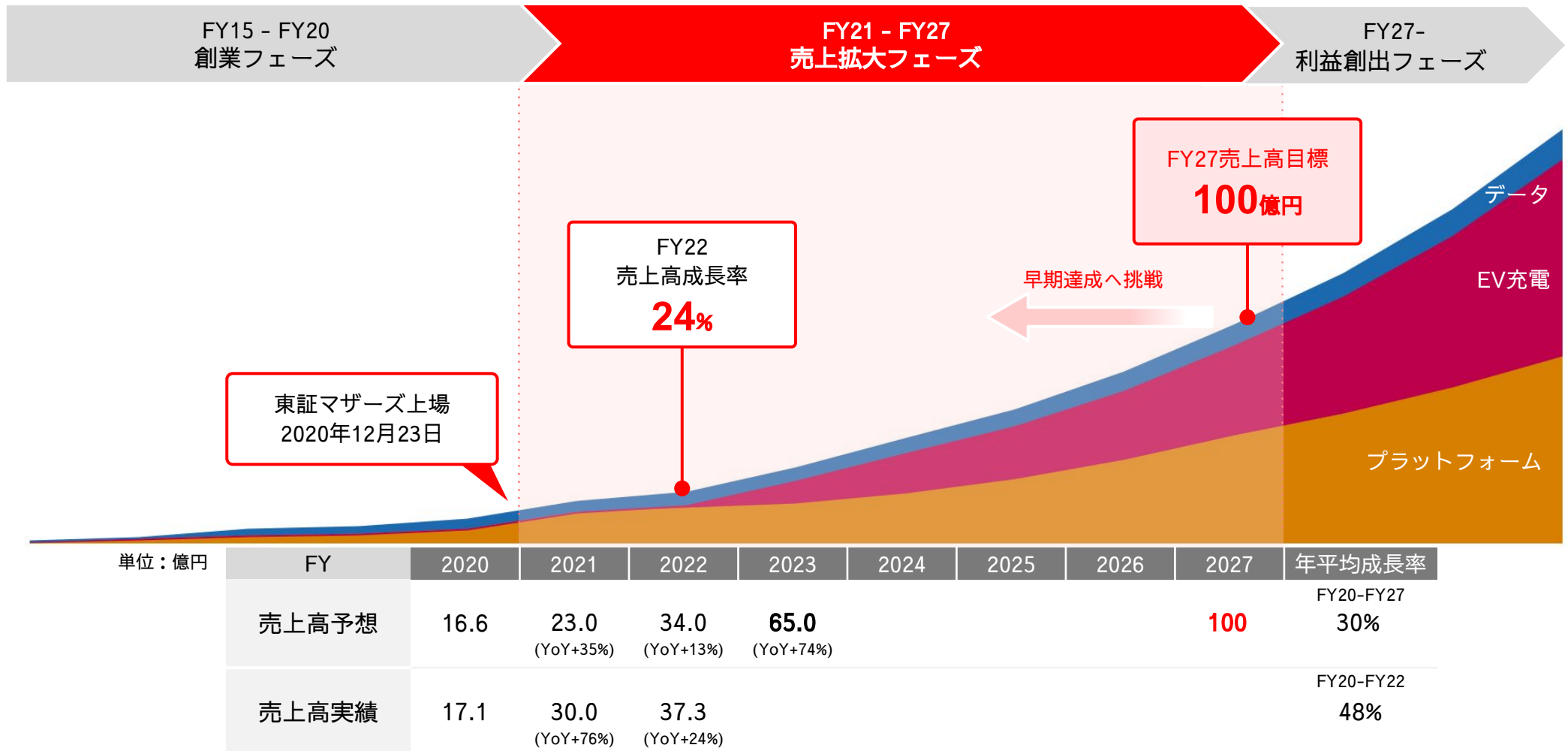
当社の事業領域は、日本国内において合計1.4兆円超のTAM^{*1}を有しており、その中でのシェア拡大に取り組んでいます。



^{*1} 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
^{*2} 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
^{*3} 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
^{*4} 電気料金に対する継続報酬売上料率、当社調べ
^{*5} 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
^{*6} 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。



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ルギー部門執行役員、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
 城口 洋平 代表取締役CEO	ケンブリッジ大学工学博士	○	✓	✓	✓		✓		
 藤田 研一 独立社外取締役	シーメンス日本法人 代表取締役CEO		✓	✓		✓			
 森 暁彦 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	✓			✓	✓		
 坊垣 佳奈 独立社外取締役	マクアケ社 共同創業者/取締役 (現職)	○				✓		✓	✓
 安達 健祐 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>城口 洋平, PhD 代表取締役CEO ケンブリッジ大学</p>	 <p>有田 一平 上級執行役員CTO JPモルガン証券</p>	 <p>曾我野 達也 上級執行役員CMO P&G</p>		
	 <p>内藤 義久 執行役員 エプコ</p>	 <p>小椋 勇太 執行役員 三菱電機グループ</p>	 <p>柏木 隆宏 執行役員 グリー</p>	 <p>篠原 雄一郎 執行役員 東京ガス</p>	 <p>五十嵐 貴裕 執行役員 Google</p>
	 <p>五味 幸一 執行役員 アマゾン ジャパン</p>	 <p>野島 亮一 執行役員 NEC</p>	 <p>柴田 智仁 執行役員 ベイン・アンド カンパニー</p>	 <p>アドナン・モルターダ 執行役員, PhD. ケンブリッジ大学</p>	
コーポレート			ENECHANGE Innovation		
 <p>杉本 拓也 執行役員CFO/公認会計士 JPモルガン証券</p>	 <p>千島 亨太 執行役員 F-Power</p>	 <p>伊與部 誠 執行役員 ソフトバンク</p>	 <p>ポール・モンロー ENECHANGE Innovation 役員 ケンブリッジ大学</p>		

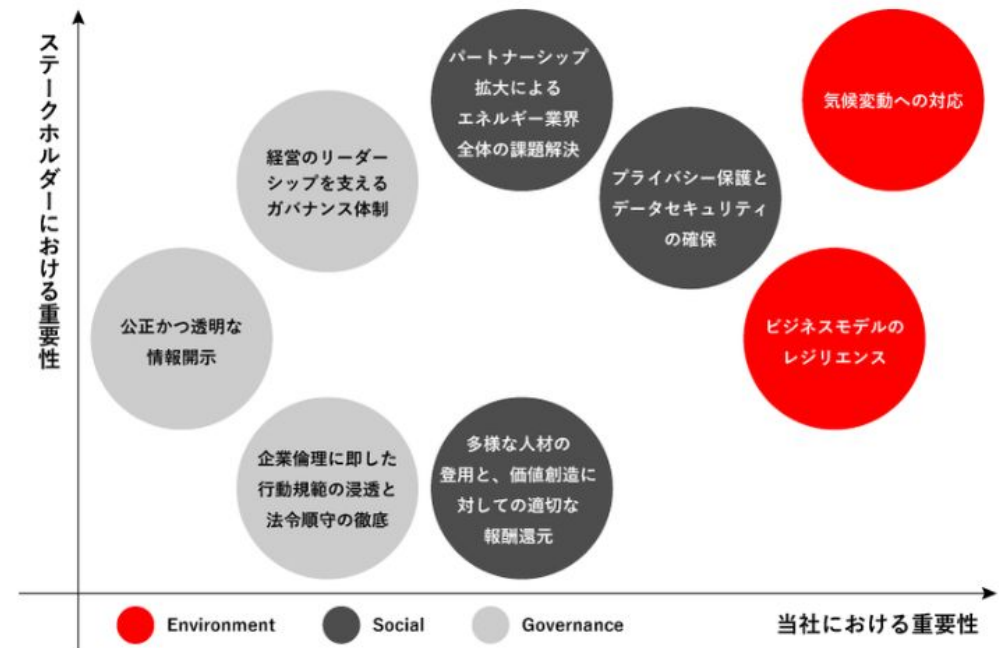
SDGsへの取り組み

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>7 エネルギーをみんなに そしてクリーンに</p>	<p>8 働きがいも 経済成長も</p>	<p>9 産業と技術革新の 基盤をつくろう</p>
<p>10 人や国の不平等 をなくそう</p>	<p>13 気候変動に 具体的な対策を</p>	<p>17 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3四半期 業績サマリー

第3四半期累計の連結売上高は39.2億円（前年同期比+39.1%）と前四半期から続くプラットフォーム事業の回復とEV充電事業の売上本格化により、過去最高を記録しました。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▲13.3億円（前年同期は▲5.2億円）となりました。

(単位：百万円)	Q3（7月-9月）			Q3累計（1月-9月）		
	FY22	FY23	前年同期比	FY22	FY23	前年同期比
売上高	668	1,831	+174.1%	2,820	3,923	+39.1%
売上総利益	495	1,143	+130.9%	2,299	2,832	+23.2%
売上総利益率	74.0%	62.5%	▲11.5pt	81.5%	72.2%	▲9.3pt
販管費	804	1,304	+62.2%	2,831	4,080	+44.1%
営業利益	▲308	▲160	-	▲531	▲1,248	-
経常利益	▲351	▲183	-	▲528	▲1,336	-
親会社株主に帰属する 四半期純利益	▲351	▲229	-	▲623	▲1,382	-

2023年12月期第3四半期 セグメント別業績

第3四半期累計のセグメント別売上高は、プラットフォーム事業は24.4億円（前年同期比+17.1%）、データ事業は7.1億円（同▲1.9%）、EV充電事業は7.6億円となりました。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)		Q3（7月-9月）			Q3累計（1月-9月）		
		FY22	FY23	前年同期比	FY22	FY23	前年同期比
連結		668	1,831	+174.1%	2,820	3,923	+39.1%
売上高	プラットフォーム事業	448	859	+91.7%	2,086	2,443	+17.1%
	データ事業 ^{*1}	218	236	+8.3%	730	716	▲1.9%
	EV充電事業	1	734	-	2	762	-
連結		▲308	▲160	-	▲531	▲1,248	-
営業利益	プラットフォーム事業	62	128	+106.5%	256	278	+8.6%
	データ事業	15	16	+6.7%	119	127	+6.7%
	EV充電事業	▲198	▲109	-	▲406	▲1,107	-
	調整額 ^{*2}	▲188	▲196	-	▲501	▲546	-

^{*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ー型収益を、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 Q3累計					FY23 Q3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	2,820	2,086	730	2	0	3,923	2,443	716	762	-
売上原価	520	63	380	75	0	1,090	95	350	644	-
売上総利益	2,299	2,022	349	▲73	0	2,832	2,348	366	117	-
利益率	81.5%	96.9%	47.8%	-	-	72.2%	96.1%	51.1%	15.4%	-
販売費及び一般管理費*1	2,831	1,766	230	333	501	4,080	2,069	238	1,225	546
広告宣伝費	365	258	0	104	2	898	462	0	434	1
販売手数料・販売促進費用	1,038	1,038	0	0	0	911	907	0	4	0
人件費	704	213	135	173	182	1,075	247	193	391	243
外注費	378	178	54	25	119	655	346	2	199	107
その他	343	76	40	30	196	538	104	43	195	194
営業利益*2	▲531	256	119	▲406	▲501	▲1,248	278	127	▲1,107	▲546
利益率	-18.8%	12.3%	16.3%	-	-	-	11.4%	17.7%	-	-

※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3四半期累計の営業損失12.4億円その他、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16.4億円減少しました。短期的に資金回収の見込める売掛金等は約10億円であり、さらにQ4でEV充電事業を中心に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9月末	
		実績	前年度末比
流動資産	4,527	3,885	▲642
現金及び預金	3,067	1,420	▲1,647
売掛金等	441	1,056	+615
固定資産	2,231	2,314	+83
総資産	6,758	6,199	▲559
流動負債	2,083	3,022	+939
有利子負債	819	1,427	+608
固定負債	1,173	1,025	▲148
有利子負債	1,159	1,014	▲145
純資産	3,502	2,152	▲1,350



- エネルギープラットフォーム事業

事業概要

月間ユニーク訪問数約200万人、提携電力・ガス会社数56社※1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 がもらえる！
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

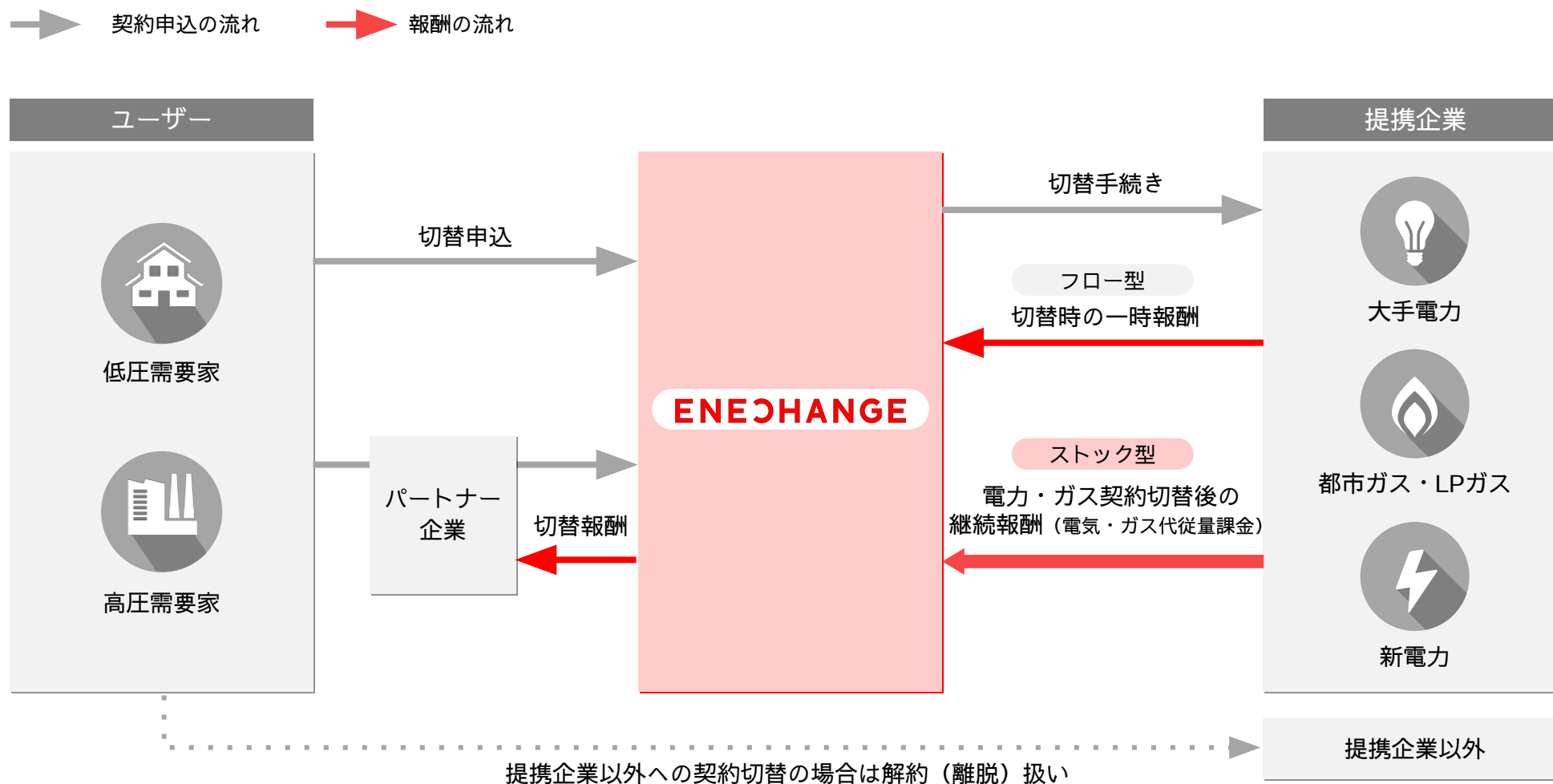


地球環境に配慮したプランを選びたい
CO2排出量を抑える自然エネルギー

※1 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

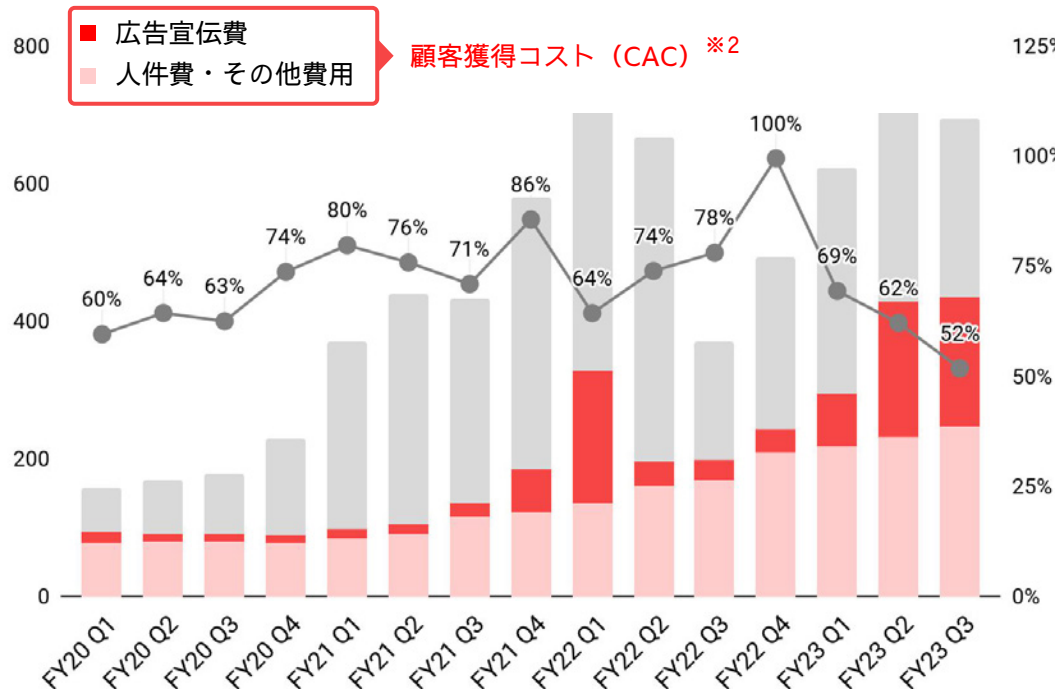
*2 2023年1月末時点の他社オンライン比較サイトの掲載電力会社数を当社で調査

LTV/CAC

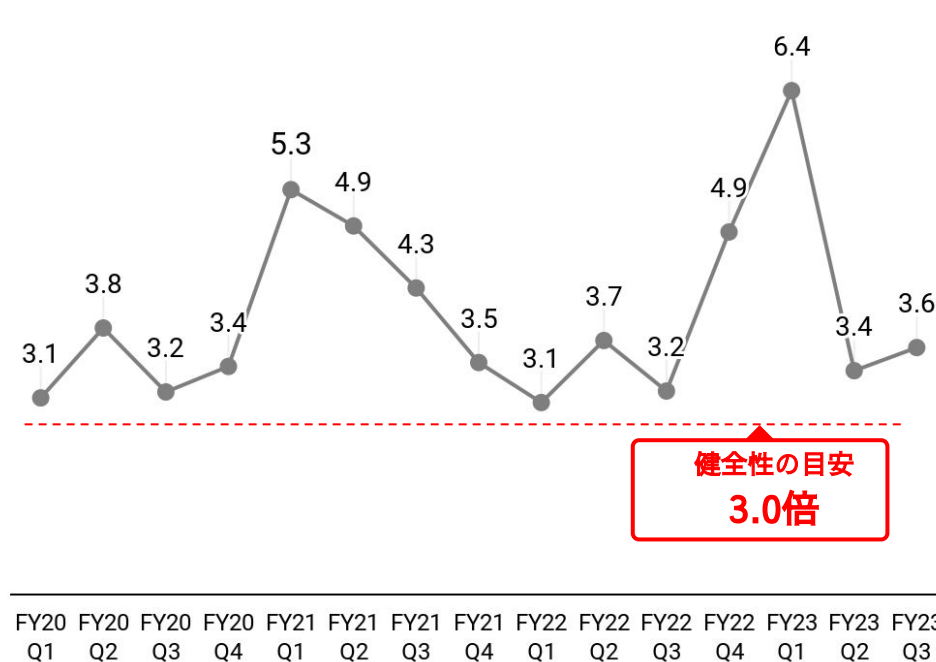
LTV/CACは3.6倍であり、健全な基準を維持しつつ事業環境改善に合わせたユーザー獲得活動を再開し、収益基盤の拡大を目指します。

■ プラットフォーム事業の販管費※1

- (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



■ LTV/CAC※2



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

※1 解約数は家庭・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



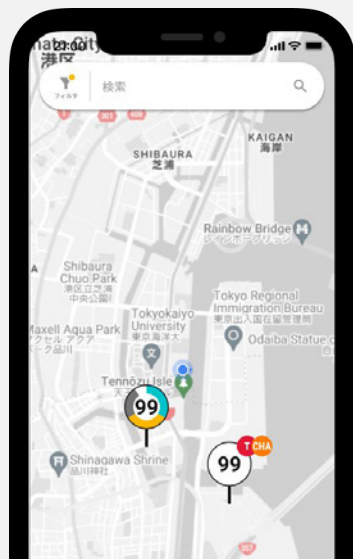
■ EV充電事業

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

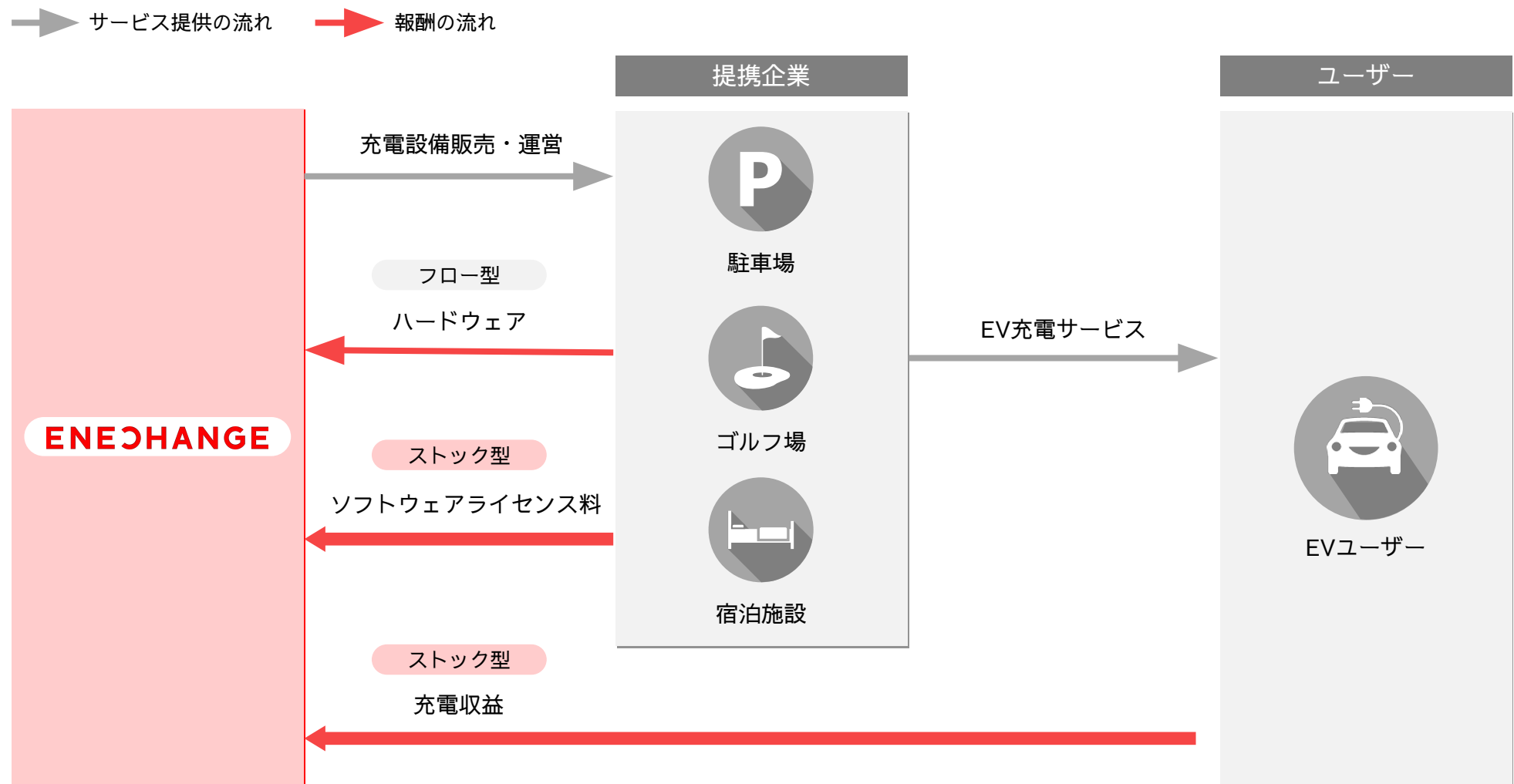
アプリ決済機能



eMP充電カード連携

ビジネスモデル

施設様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^{※1}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^{※2}

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^{※1}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 ^{※2}	売上高 ^{※2} (TTM)	EBITDA ^{※2}	PSR ^{※3}	市場区分	主要販売 市場	Level2 充電数 ^{※4}	Level3 充電数 ^{※4}
 Tesla (TSLA)	2010年6月	96兆円	14.4兆円	1.6兆円	6.7倍	ナスダック	世界	12,901	22,156
 ChargePoint (CHPT)	2021年3月	1,510億円	843億円	-550億円	1.8倍	NY証券取引所	アメリカ 欧州	61,327	2,569
 EVgo (EVGO)	2021年6月	932億円	171億円	-239億円	5.4倍	ナスダック	アメリカ	353	2,761
 FASTNED	2019年6月	779億円	87億円	-23億円	8.9倍	ユーロネクスト アムステルダム	欧州	N/A	N/A
 Allego (ALLG)	2022年3月	605億円	242億円	-122億円	2.5倍	NY証券取引所	欧州	N/A	N/A
 blink (BLNK)	2018年2月	229億円	142億円	-186億円	1.6倍	ナスダック	アメリカ	18,897	169


※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10月31日時点）、1ドル=151円換算

※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「No. of Level 2 chargers and DC fast chargers (including public, private, etc.)」（2023年10月31日時点）

Blink社の充電数は買収したSemaConnect社の保有分を含む、順位はCPO専門企業の順位



■ 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^{※1}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^{※2}

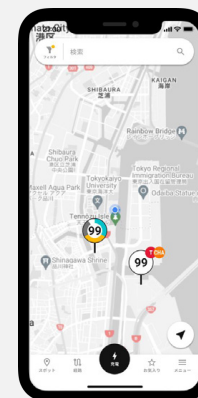
エネルギー・フロンティア TOKYO GAS



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^{※3}

日本自然エネルギー株式会社

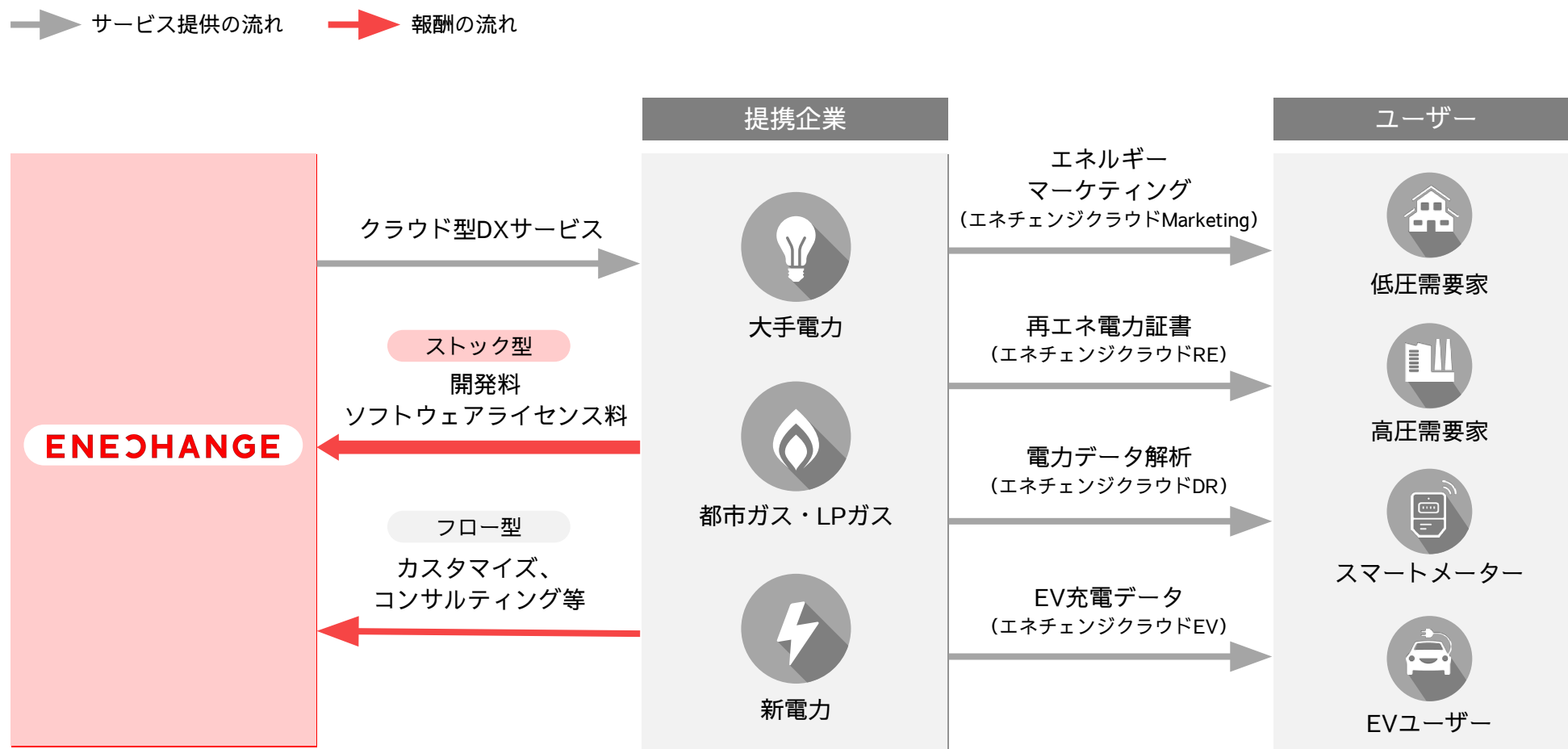


再生エネルギー証書 オンライン発行サービス

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


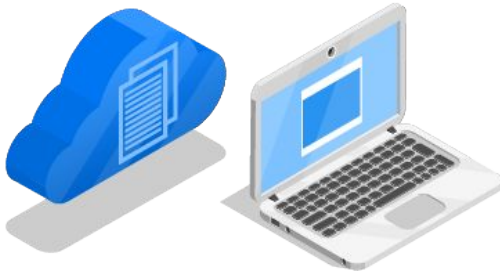

ビジネスモデル

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"> 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 	小	大	<ul style="list-style-type: none"> 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 政策動向のモニタリングと監督省庁への提言
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"> 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 	大	大	<ul style="list-style-type: none"> 取引先の電力・ガス会社の分散 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
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"> 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 	中	大	<ul style="list-style-type: none"> 政策動向のモニタリングと監督省庁への提言 政策動向に応じたビジネスモデルの改善や変更
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"> 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 	中	大	<ul style="list-style-type: none"> 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
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"> 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 	中	大	<ul style="list-style-type: none"> 仕入れ先の分散によるリスクの軽減

※ 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: #3f51b5; color: white; padding: 2px; display: inline-block;">データ</div>	<ul style="list-style-type: none"> 競合の参入により、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 	中	中	<ul style="list-style-type: none"> 他社よりも優位なサービス・プロダクトの開発・展開
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"> 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 	中	中	<ul style="list-style-type: none"> 仕入れ先や競合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
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"> 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 	小	中	<ul style="list-style-type: none"> SEO対策等の必要な対策を実施 インターネットを介さない集客チャネルも対応
事業内容・提供サービス： 技術革新等	<div style="background-color: #3f51b5; 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"> 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 	小	中	<ul style="list-style-type: none"> 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
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: #3f51b5; color: white; padding: 2px; display: inline-block;">データ</div>	<ul style="list-style-type: none"> 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 	小	大	<ul style="list-style-type: none"> 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

※ 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/>

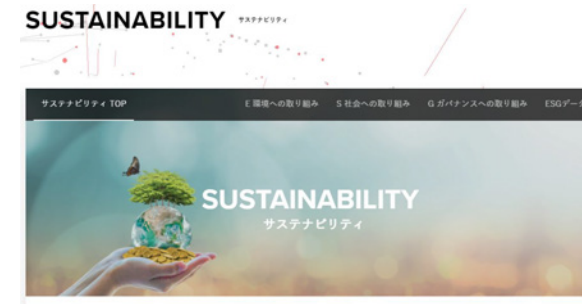
最新の決算短信や決算説明資料などの決算情報、株式情報や株主総会関連資料のほか、個人投資家様向けのページなどをご用意しております。



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

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。