

# 2023年12月期 決算説明会資料

ENECHANGE株式会社

2024年2月9日

東証グロース 証券コード | 4169



飛翔する3色のユニコーン像  
「エネコーン」

# 2024年は3事業のシナジーを軸として、 「エネコーン」に挑戦します

FY23は、売上過去最高を記録、下期の営業利益の黒字化達成など、EV充電事業・プラットフォーム事業を軸として再成長の年となりました。

FY24は、プラットフォーム事業とデータ事業の翼にコア事業であるEV充電事業が加わることで、売上100億円、通期黒字化達成を目指します。

世界初\*の黒字EV充電事業者に、ENECHANGEは挑戦します。

\* 当社が参照する海外主要EV充電業者（通期利益）との比較



## 第1部：FY23通期業績 及び FY24通期業績予想

- 01 FY23通期業績
- 02 EV充電事業
- 03 プラットフォーム事業
- 04 データ事業
- 05 FY24通期業績予想

## 第2部：カンパニー・ハイライト

- 01 カーボンゼロに向けた広大な市場機会
- 02 創業以来、高成長の継続
- 03 今後の成長に向けた戦略的な資金調達
- 04 明確なミッションと強いチーム



# 第1部：FY23通期業績 及び FY24通期業績予想

## 第1部：FY23通期業績 及び FY24通期業績予想

- 01 FY23通期業績
- 02 EV充電事業
- 03 プラットフォーム事業
- 04 データ事業
- 05 FY24通期業績予想

# 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

# エグゼクティブ・サマリー

<b>FY23 通期業績</b>	順調な進捗により、上方修正した売上高を達成 (YoY+77%) 経常損益は、予想 (▲13億円) を上回る▲11.9億円 で着地	<b>売上高</b> <b>66.2億円</b> (YoY: +77%)	<b>経常損益</b> <b>▲11.9億円</b>
<b>EV充電事業</b>	EV充電器設置が順調に進捗、さらにeMP連携等の効果により稼働が好調 FY21から2年で垂直立ち上げに成功	<b>売上高</b> <b>23.1億円</b> (YoY: +1124%)	<b>セグメント損益</b> <b>▲9.0億円</b> (YoY: +15%)
<b>プラットフォーム 事業</b>	事業環境の回復に伴い過去最高の売上を記録 セグメント利益もYoY+89%で成長	<b>売上高</b> <b>33.1億円</b> (YoY: +29%)	<b>セグメント損益</b> <b>4.2億円</b> (YoY: +89%)
<b>データ事業</b>	売上高、セグメント利益ともに安定的に推移	<b>売上高</b> <b>9.9億円</b> (YoY: +3%)	<b>セグメント損益</b> <b>1.5億円</b> (YoY: ▲3%)
<b>FY24 通期業績予想</b>	売上高目標100億円を3年前倒し 先行投資フェーズから黒字化フェーズへ移行	<b>売上高</b> <b>100億円</b>	<b>調整後営業利益<sup>*1</sup></b> <b>黒字</b>

\*1 調整後営業損益とは、営業利益+株式報酬費用のことをいう

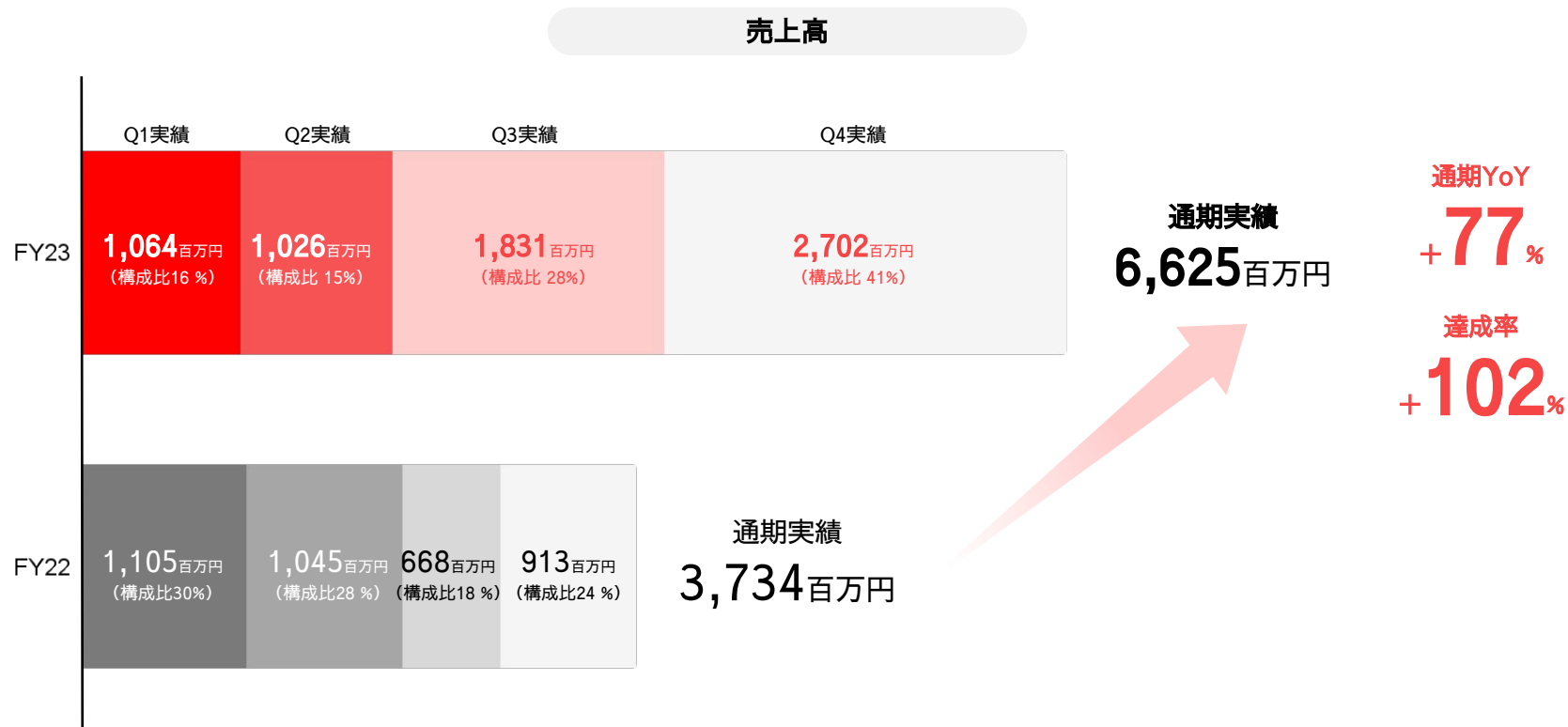


# 01 FY23通期業績



# 売上高予想に対する進捗率

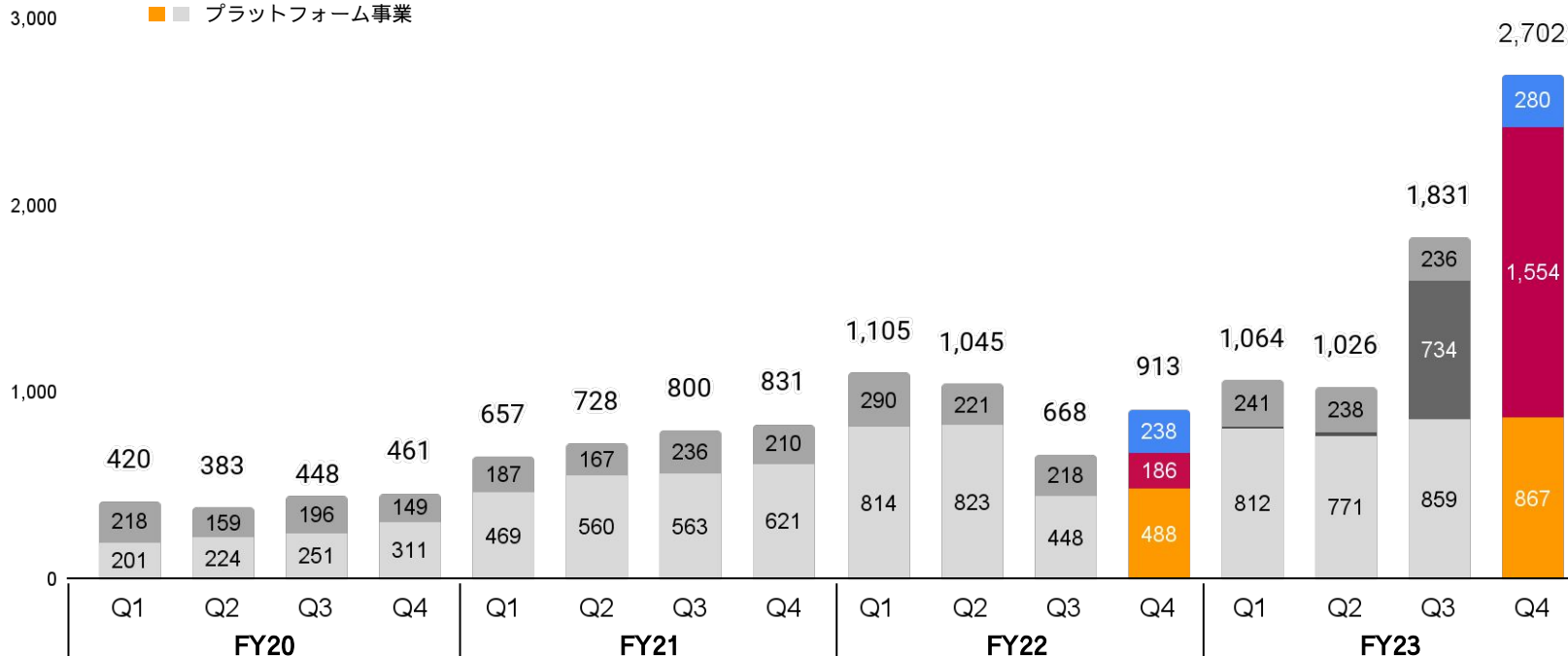
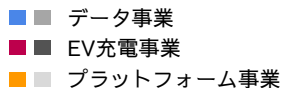
- 第4四半期累計売上高は、修正後の通期予想65億円に対して66億円で着地、達成率は102%でYoYは77%



# 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2,702百万円
- 3事業で過去最高水準 (YoY+196%)

単位: 百万円



YoY  
**+196%**

2,702

# 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、1,533百万円 (YoY+141%)
- 売上総利益率は、EV充電事業の本格化に伴い、57%へ低下 (同▲13pt)

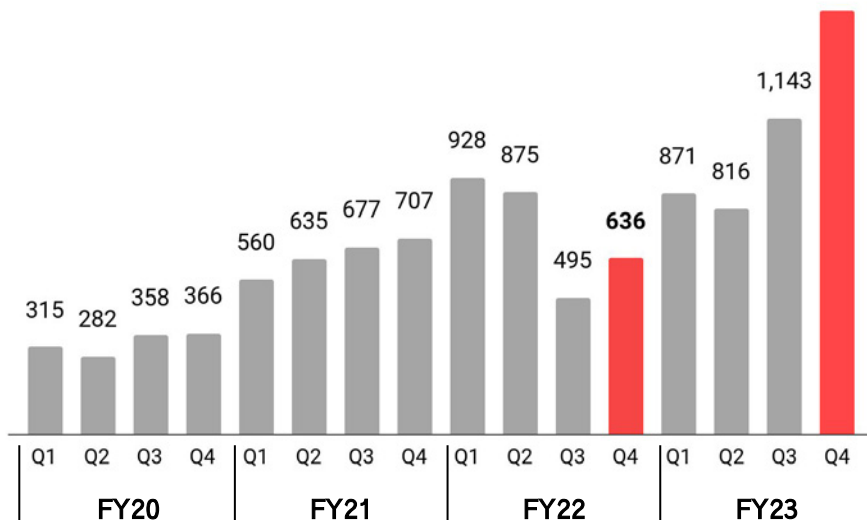
## 売上総利益

単位: 百万円

売上総利益YoY

**+141%**

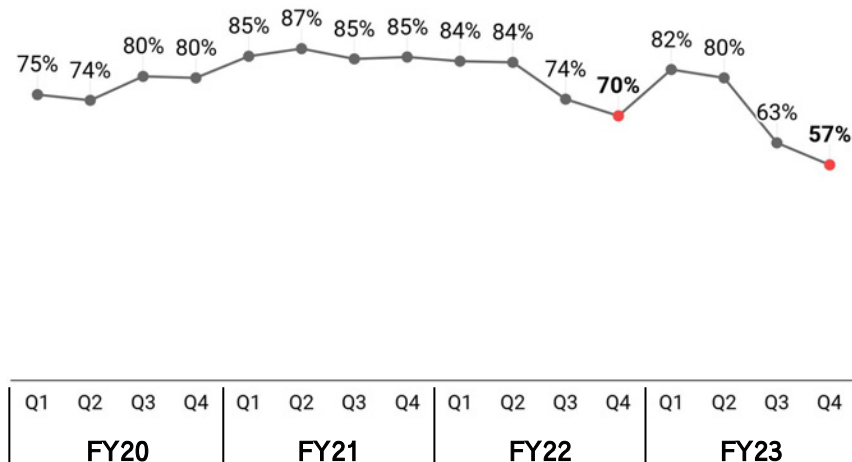
1,533



## 売上総利益率

売上総利益率YoY

**▲13pt**

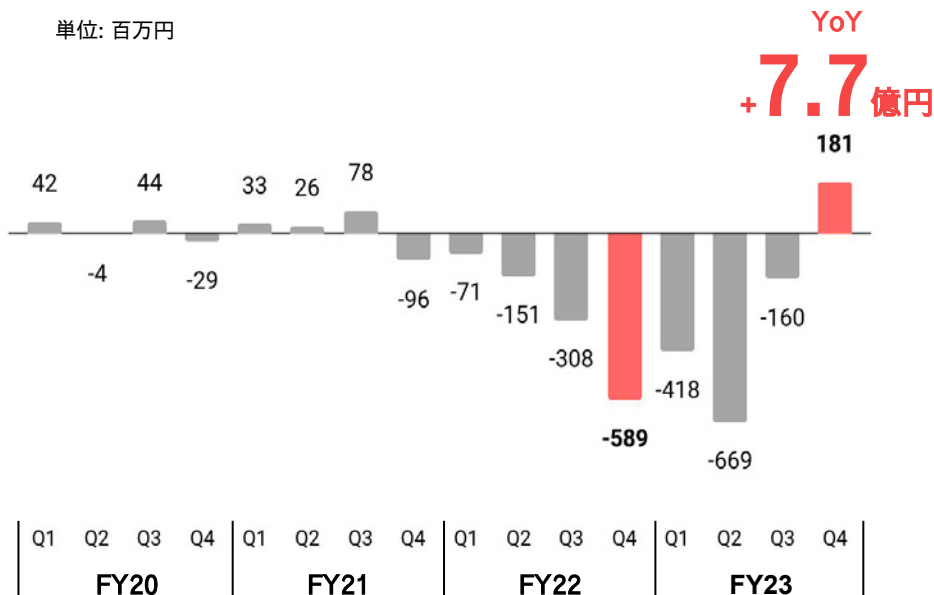


# 営業損益・経常損益

- 営業損益は、EV充電事業の売上計上の本格化により181百万円（YoY+770百万円）、経常損益は136百万円（YoY+760百万円）
- Jカーブを描きながら、EV充電事業の先行投資フェーズから黒字化フェーズに移行

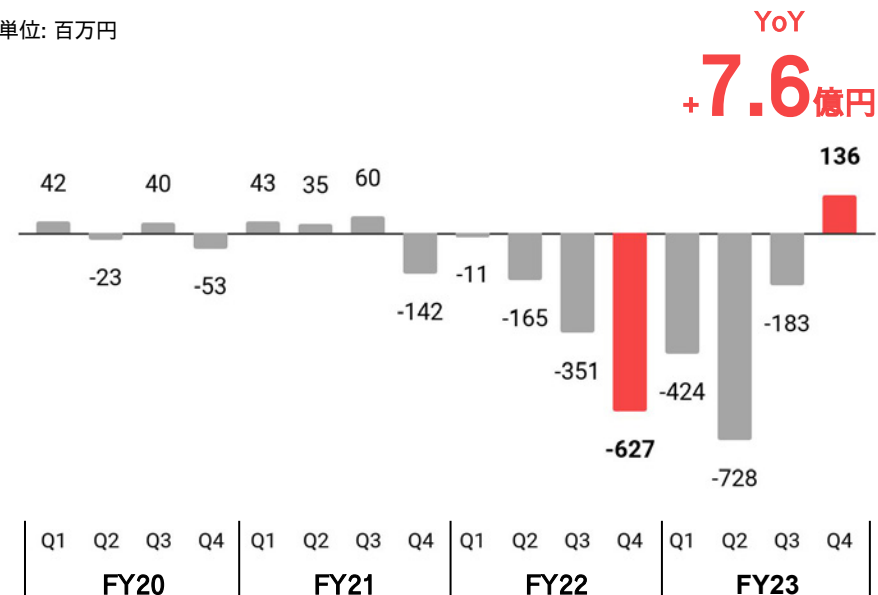
## 営業損益

単位: 百万円



## 経常損益

単位: 百万円

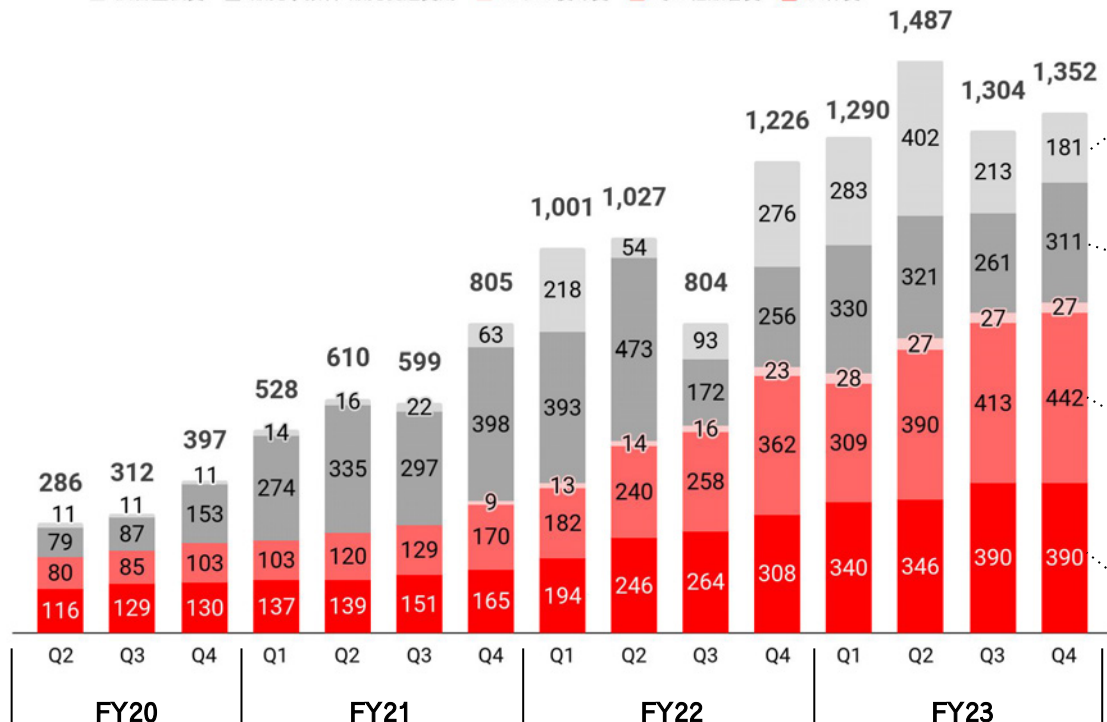


# 販売費及び一般管理費

- 販売費及び一般管理費は、売上がYoY+77%と大幅に成長した一方で、YoY+10%、QoQ+4%の微増

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充電事業の効率的な広告運用に伴い減少

## 販売手数料・販売促進費用

プラットフォーム事業のフロー売上増に伴う販促費増加

## 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充電事業の組織体制の整備ができつつあり、横ばい



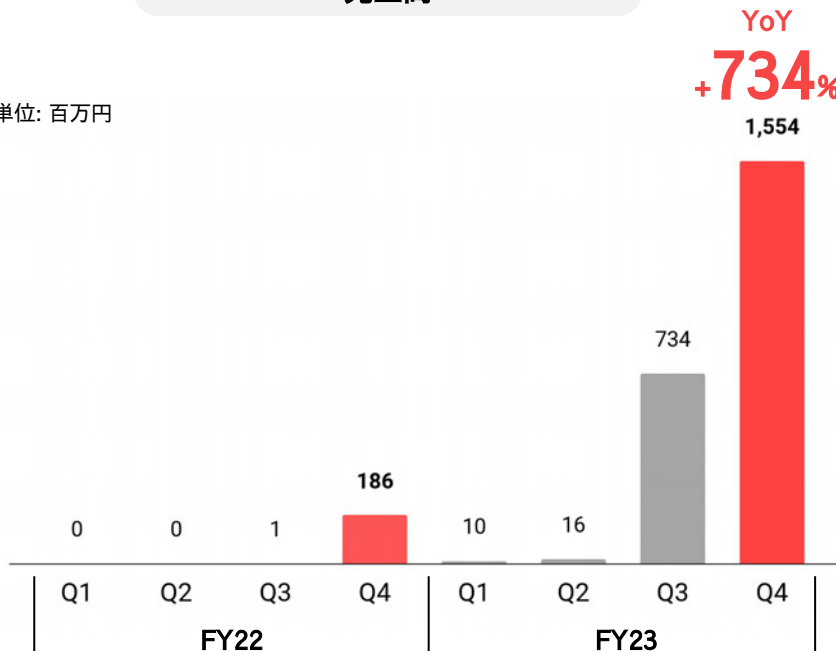
## 02 EV充電事業

# 売上高・営業損益

- 売上高は、本格的な充電器の設置により過去最高を記録し、1,554百万円（YoY+734%）
- 営業損益は、売上計上に伴う利益獲得により202百万円となり、YoYで+580百万円、QoQで+311百万円の改善
- なお、売上高の詳細は競合上の理由により非開示とする

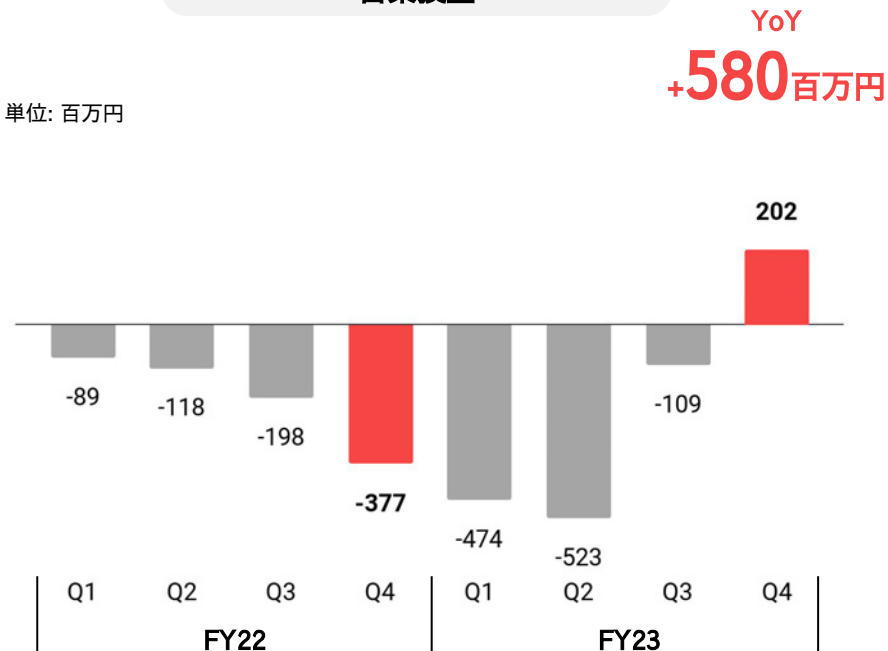
## 売上高

単位: 百万円



## 営業損益

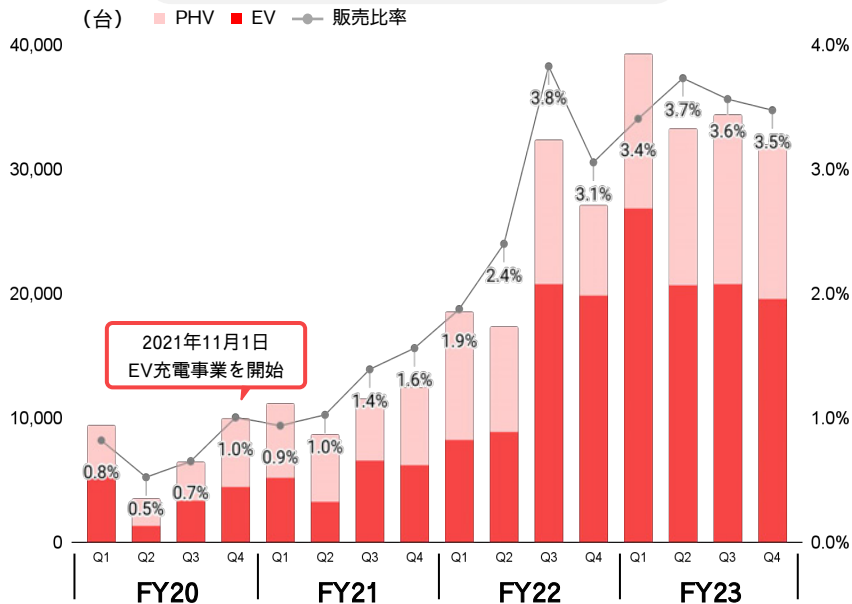
単位: 百万円



# 事業環境の見通し

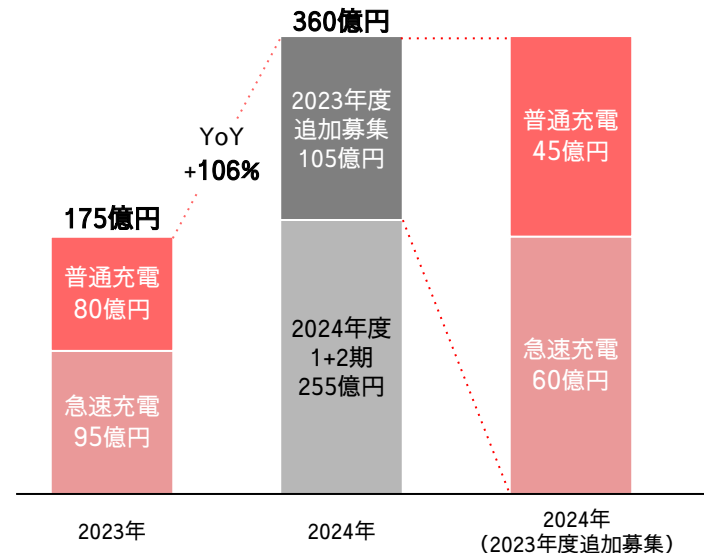
- EV・PHEVの新車販売状況は、販売台数がYoY+25%、販売比率はYoY+0.4ptという成長傾向
- 2024年設置分のEV充電インフラ補助金は360億円になる見込みであり、平準化に向け補助金申請も3月より開始

## 日本のEV・PHEV新車販売比率\*1



YoY  
新車販売台数  
**+25%**  
販売比率  
**+0.4pt**

## 国のEV充電インフラ補助金\*2の状況



3月申請開始

\*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

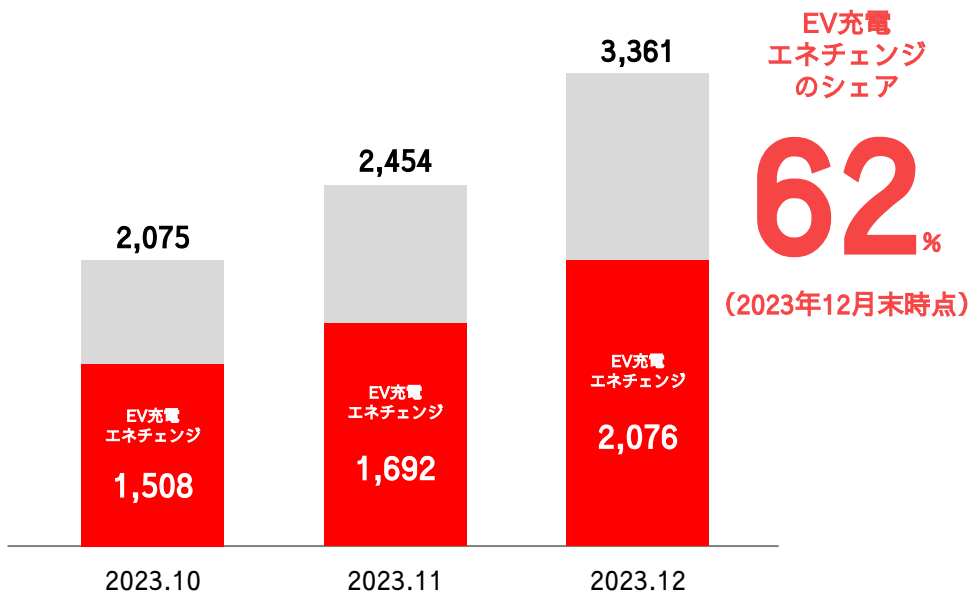
\*2 クリーンエネルギー自動車の普及促進に向けた充電・充てんインフラ等国の導入促進補助金、2023年度補正予算+2024年度予算



# 目的地充電ステーション（6+kW）の当社シェア

- EV充電エネチェンジの目的地充電ステーションは2023年12月末時点で2,076口、日本全国に網羅的に設置を推進
- EV充電エネチェンジのシェアは62%（2023年12月末時点）

目的地充電の設置口数の推移\*1



日本全国への網羅的な設置



\*1 EVsmartの「EV充電器の統計情報」より6kW充電スポットのみを抽出して作成（基礎充電は含まず）

A horizontal bar consisting of a red segment on the left and a grey segment on the right.

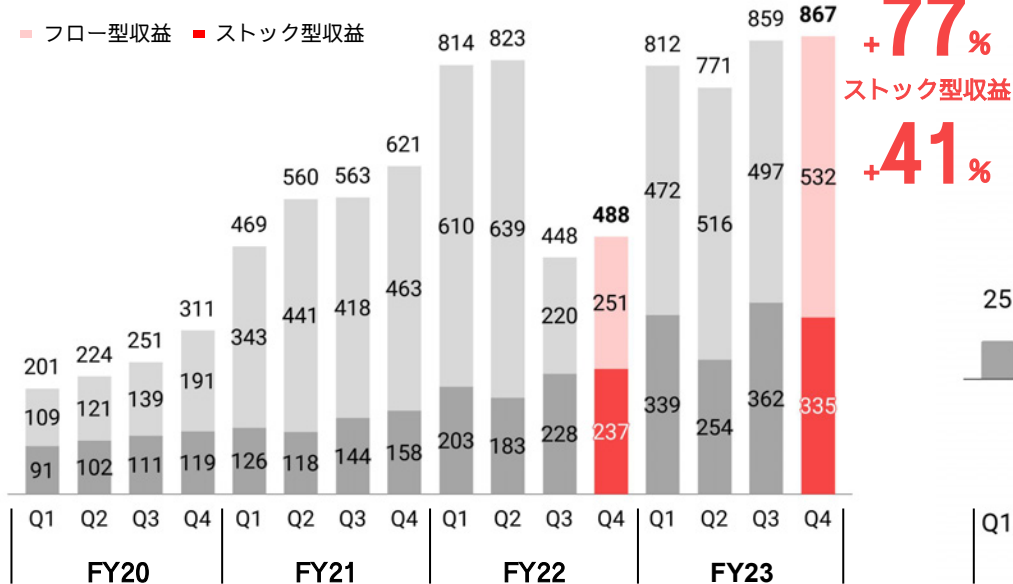
## 03 プラットフォーム事業

# 売上高・営業損益

- 売上高は過去最高を記録し867百万円（YoY+77%）
- 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335百万円（同+41%）
- 事業環境の回復に伴い、営業損益は149百万円（同+179百万円）

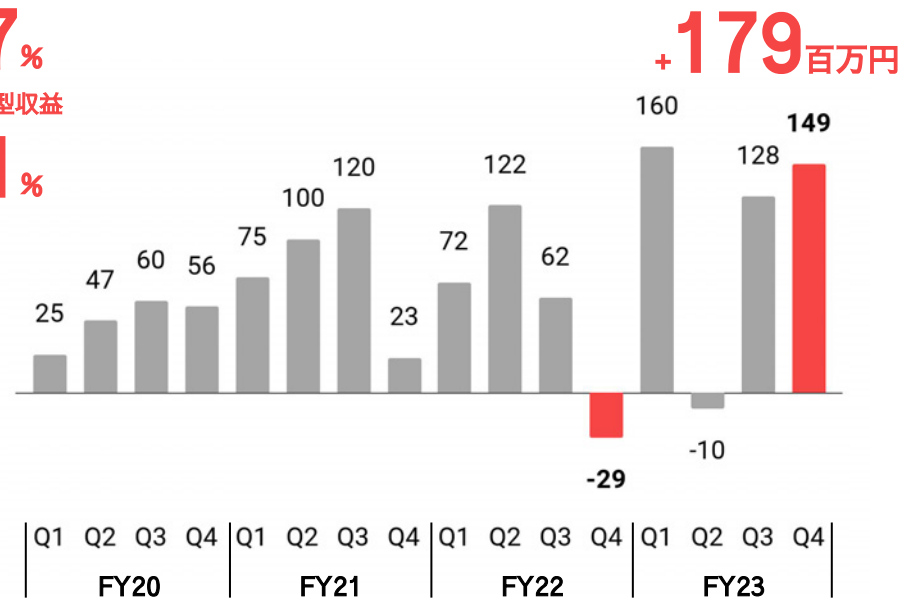
## 売上高

■ フロー型収益 ■ ストック型収益



## 営業損益

YoY

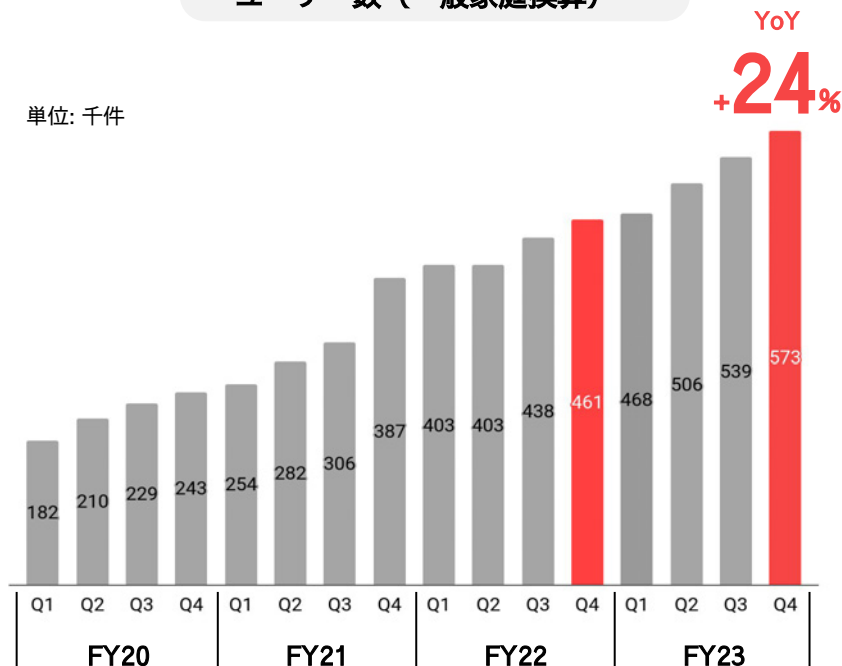


## KPI

- ユーザー数は573千件（YoY+24%）と順調に増加し、過去最高を記録
- ARPU（フロー収益）は17,706円（YoY+61%）、ARPU（ストック収益）は585円（YoY+14%）と好調に推移

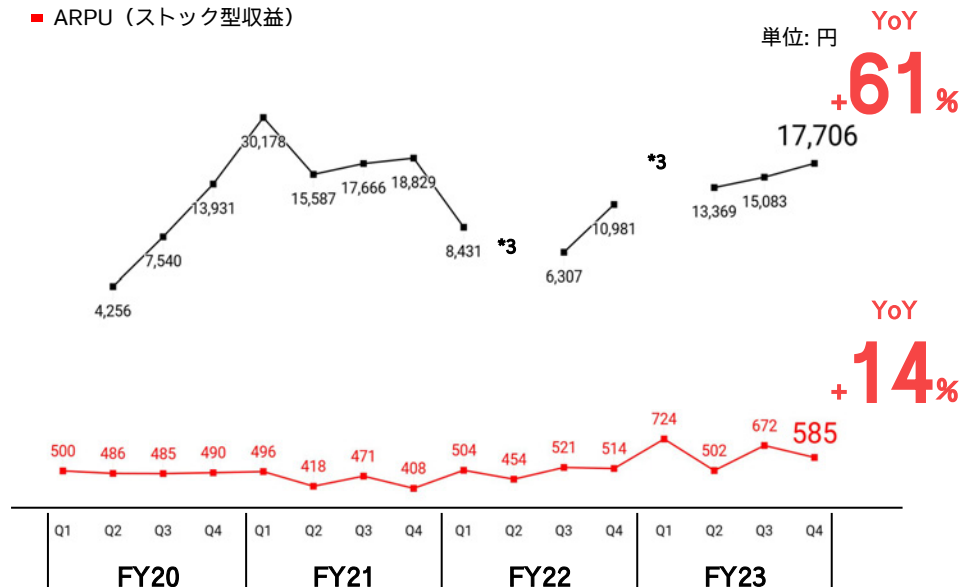
## ユーザー数（一般家庭換算）\*1

単位: 千件



## ARPU \*2

- ARPU（フロー型収益）
- ARPU（ストック型収益）



\*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

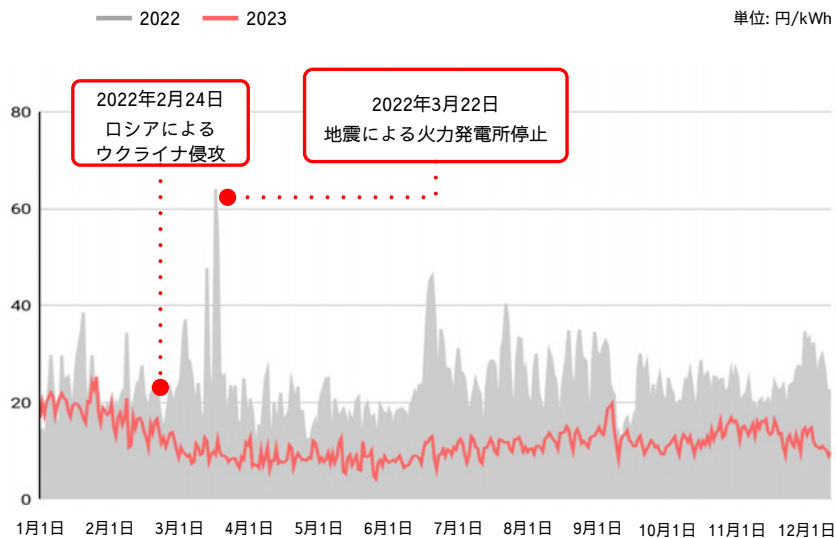
ARPU（フロー型収益）はフロー型収益÷新規ユーザー数（前四半期からの増加分）、ARPU（ストック型収益）はストック型収益÷ユーザー数で算出

\*3 FY22Q2及びFY23Q1はQoQでユーザー数の増減がほとんどなかったことにより記載しておりません。

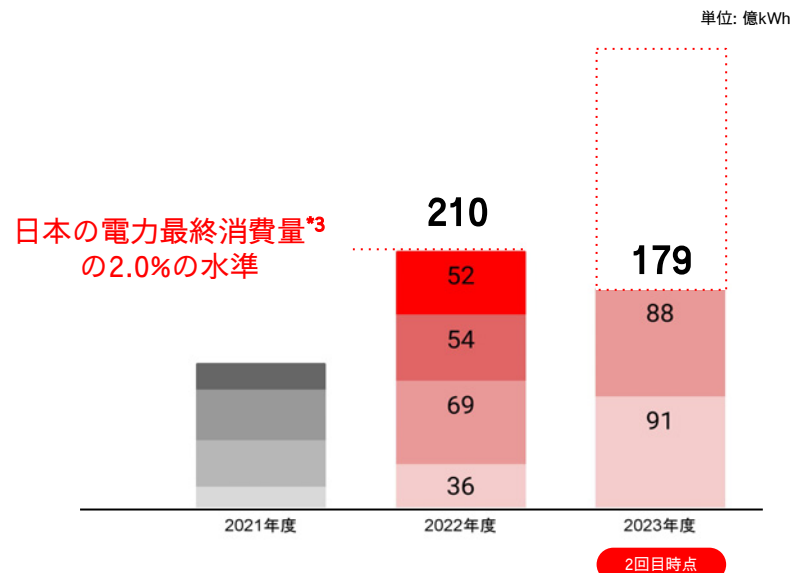
# 事業環境の見通し

- 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る
- 非化石証書の取引推移は第2回目時点（計4回のうち）で179億kWhと、再エネ利用マインドも上昇基調

## JEPX価格\*1



## 非化石証書の取引量の推移\*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

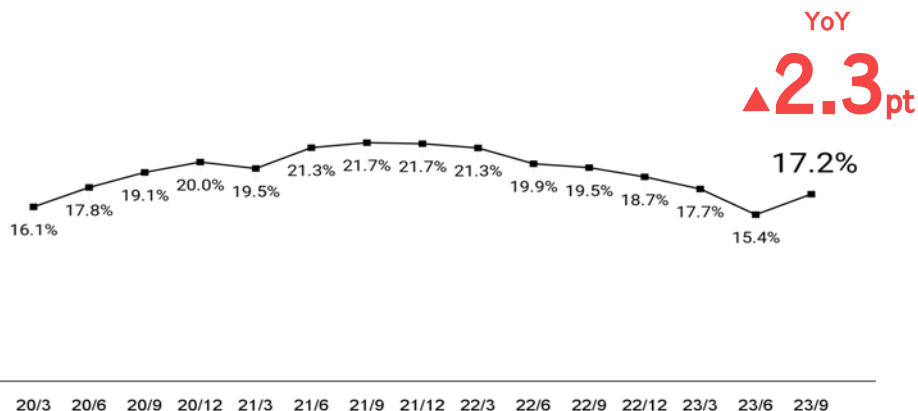
\*2 JEPX取引情報の非化石価値取引（FIT証書+非FIT証書【再エネ指定】）から算出

\*3 資源エネルギー庁「エネルギー白書2023」より2010年度～2021年度の電力最終消費量の平均値を参照

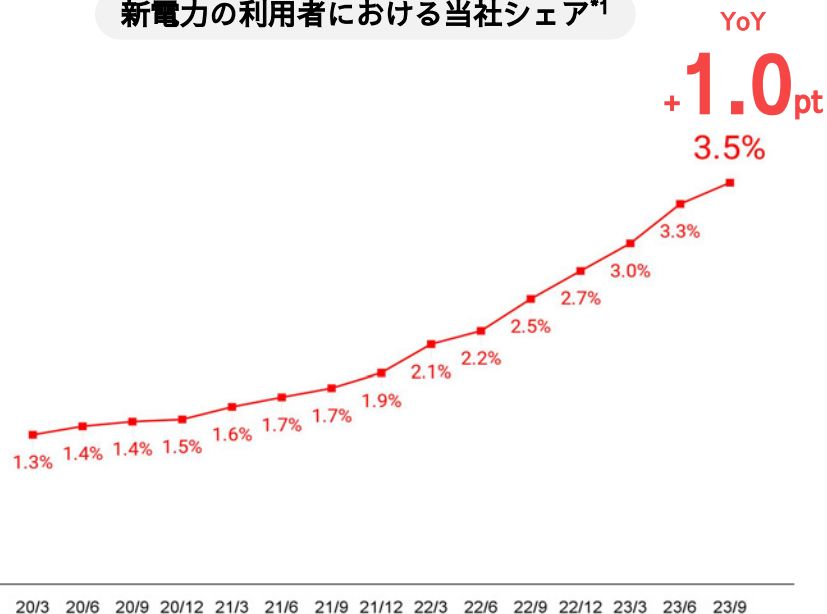
# 契約口数における当社シェア

- 2023年9月末における国内の新電力のシェアは下落基調から反転
- 当社は順調にユーザー獲得を進め、過去最高のシェアを更新

## 新電力の販売電力量シェア\*1



## 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販売電力量 (kWh) 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



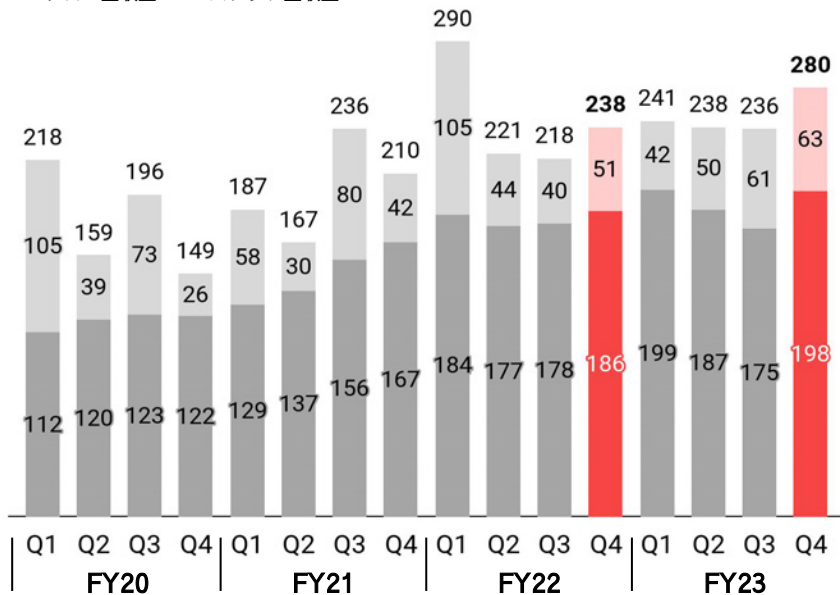
## 04 データ事業

# 売上高・営業損益

- 売上高は280百万円（YoY+17%）、ストック型収益はARPUの増加により240百万円（同+6%）
- 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、31百万円（同▲30%）

## 売上高

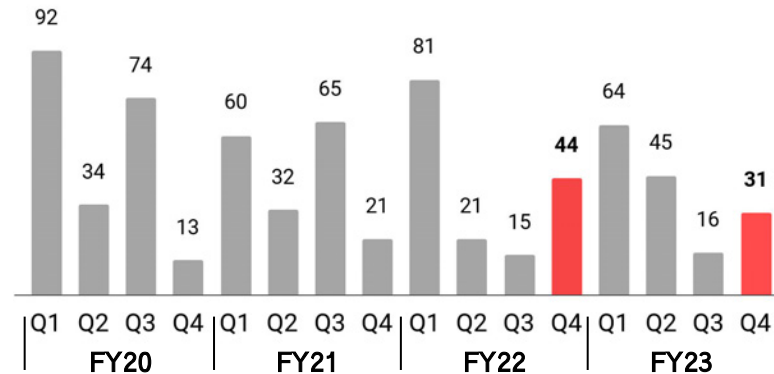
■ フロー型収益 ■ ストック型収益



YoY  
売上高  
**+17%**  
ストック型収益  
**+6%**

## 営業損益

YoY  
**▲30%**



\* 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

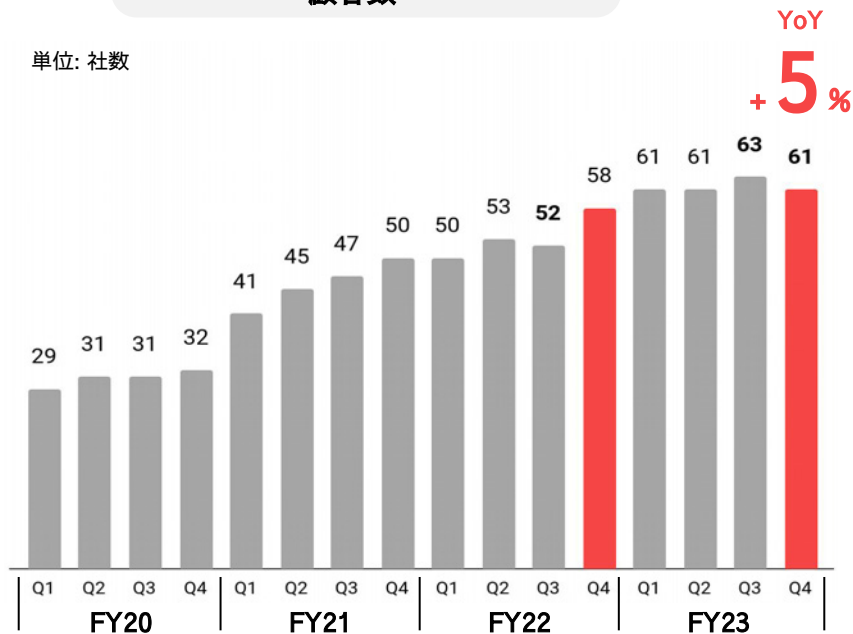


## KPI

- 顧客数は61社 (YoY+5%)、QoQでの減少分はプロダクトの選択と集中による一時的な影響
- ARPU (フロー収益) は1,033千円 (YoY+17%)、ARPU (ストック収益) は3,246千円 (YoY+1%) と安定した推移

## 顧客数 \*1

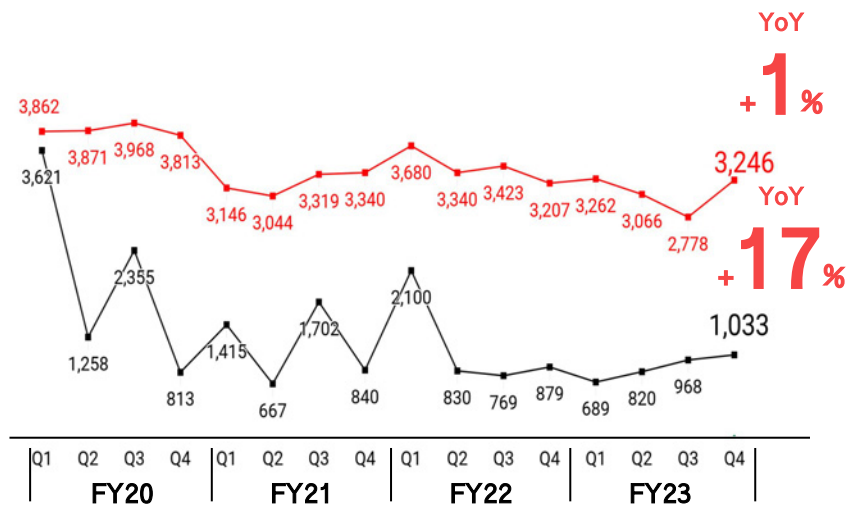
単位: 社数



## ARPU \*2

単位: 千円

- ARPU (フロー型収益)
- ARPU (ストック型収益)



\*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

ARPU (フロー型収益) はフロー型収益÷顧客数、ARPU (ストック型収益) はストック型収益÷顧客数で算出



## 05 FY24通期業績予想

# 2024年12月期 通期業績予想

- 売上高100億円の目標をFY27から3年前倒し、FY24に達成する見通し
- EV充電事業の先行投資フェーズから黒字化フェーズへの移行に伴い、調整後営業利益の黒字化を見込む

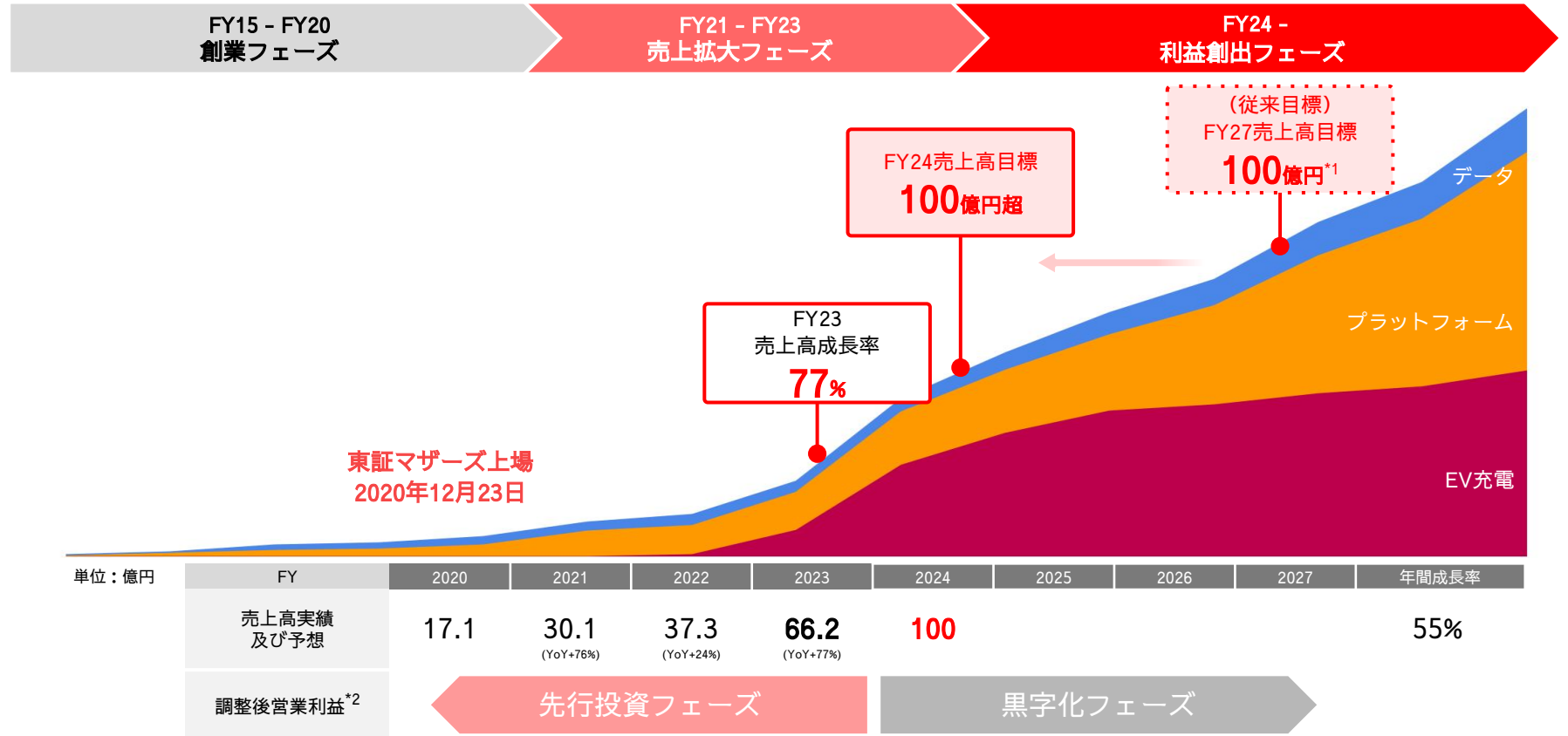
単位: 百万円

	FY23 実績	FY24 予想	前期比	基本方針
売上高	6,625	10,000	+51%	EV充電事業の牽引により、売上高100億円をFY24での達成を目指す
EV充電事業	2,317	-	-	引き続き売上・利益成長を見込む 下期より利益化する見込み
プラットフォーム事業	3,310	-	-	電力会社の業績回復により、積極的な 需要家獲得が見込まれることから、売上+30%程度の成長を見込む
データ事業	997	-	-	通期の安定的な売上推移に加え、電力 会社の事業環境の改善に伴い、売上増加を見込む
調整後営業損益*1 (FY23は営業損益)	▲1,066	黒字化*2	-	上半期は赤字が予想されるものの、通 期で黒字化の見込み

\*1 調整後営業利益とは、営業利益+株式報酬費用のことをいう

\*2 調整後営業利益黒字を見込んでいるが、機動的に投資を行っていく方針であるため数値に関しては非開示

# 業績ロードマップ: 売上高100億円・黒字目標をFY24に前倒し



\*1 中期目標のアップデートは2024年3月開示予定の「事業計画及び成長可能性に関する事項」でもご説明する予定です

\*2 調整後営業利益とは、営業利益+株式報酬費用のことをいう



## 第2部：カンパニー・ハイライト

## 第2部：カンパニー・ハイライト

- 01** カーボンゼロに向けた広大な市場機会
- 02** 創業以来、高成長の継続
- 03** 今後の成長に向けた戦略的な資金調達
- 04** 明確なミッションと強いチーム

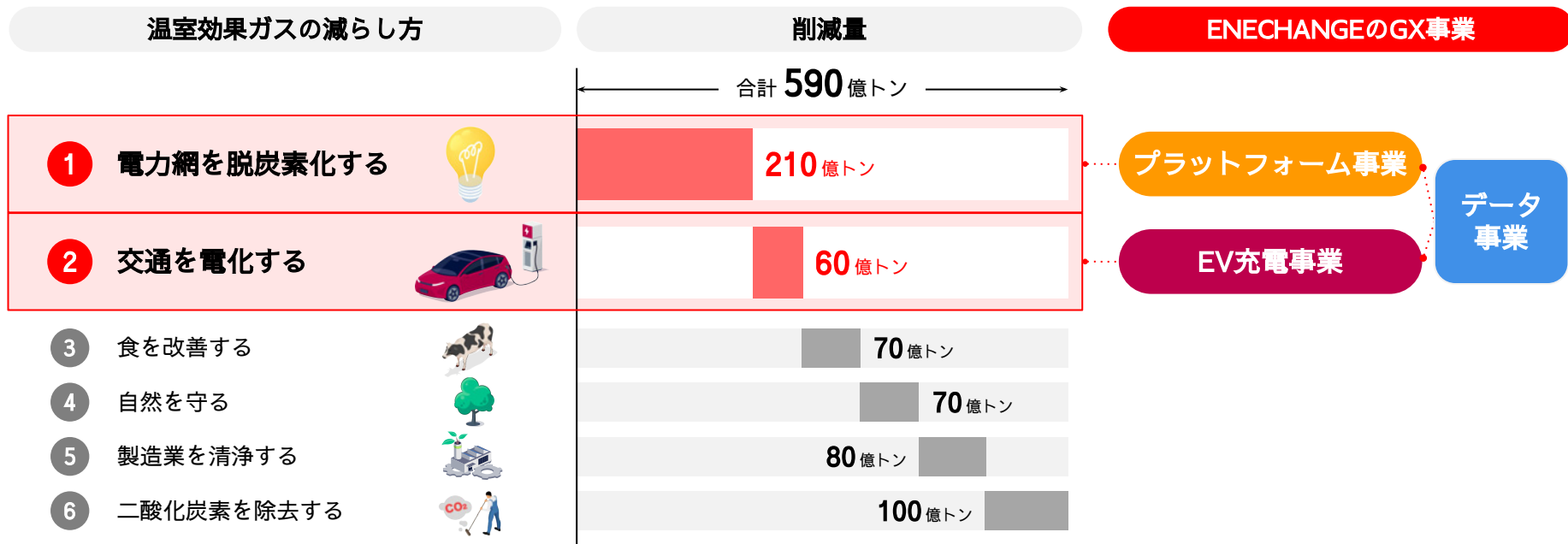


# 01 カーボンゼロに向けた広大な市場機会



- カーボンゼロに向けて、電力網の脱炭素化と交通の電化は大きく貢献できる分野
- 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) を推進する

## カーボンゼロへの到達法\*

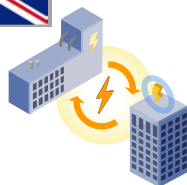
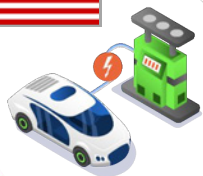


\* Speed & Scale - NewsPicks編集部作成資料をもとに作成



# 世界視野での企業経営

- プラットフォーム事業は電力自由化で先行するイギリスのビジネスモデルを研究
- EV充電事業は上場しているEV充電企業が多数あるアメリカをはじめとする欧米のビジネスモデルを研究



欧米のビジネスモデルを徹底研究  
日本仕様にローカライズ



# GX市場における非連続的な成長可能性

## 現状

## 日本政府目標

## 成長性

### EV/PHEVの普及



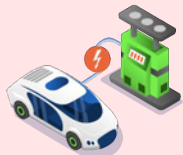
EV及びPHEVのストック台数\*1

**49**万台  
(2023年) \*2

**385**万台  
(2030年度) \*3

**8**倍

### 普通充電の拡充



普通充電口数

**2.5**万口  
(2023年) \*4

**27**万口  
(2030年度) \*5

**11**倍

### 再エネ利用の拡大



日本の電力最終消費量に占める  
非化石証書取引量の割合

**2.0**%  
(2022年度) \*6

**27**%  
(2030年度) \*7

**14**倍

\*1 電気自動車 (EV)、プラグインハイブリッド車 (PHEV) のこと

\*2 一般社団法人 次世代自動車振興センター「EV等保有台数統計」、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」より当社試算

\*3 経済産業省「GX実現に向けた基本方針」(2023年2月)記載の2035年の新車販売電動化比率100%目標をもとに、EV及びPHEVの比率を50%(残りの50%がハイブリッド車と想定)として当社試算

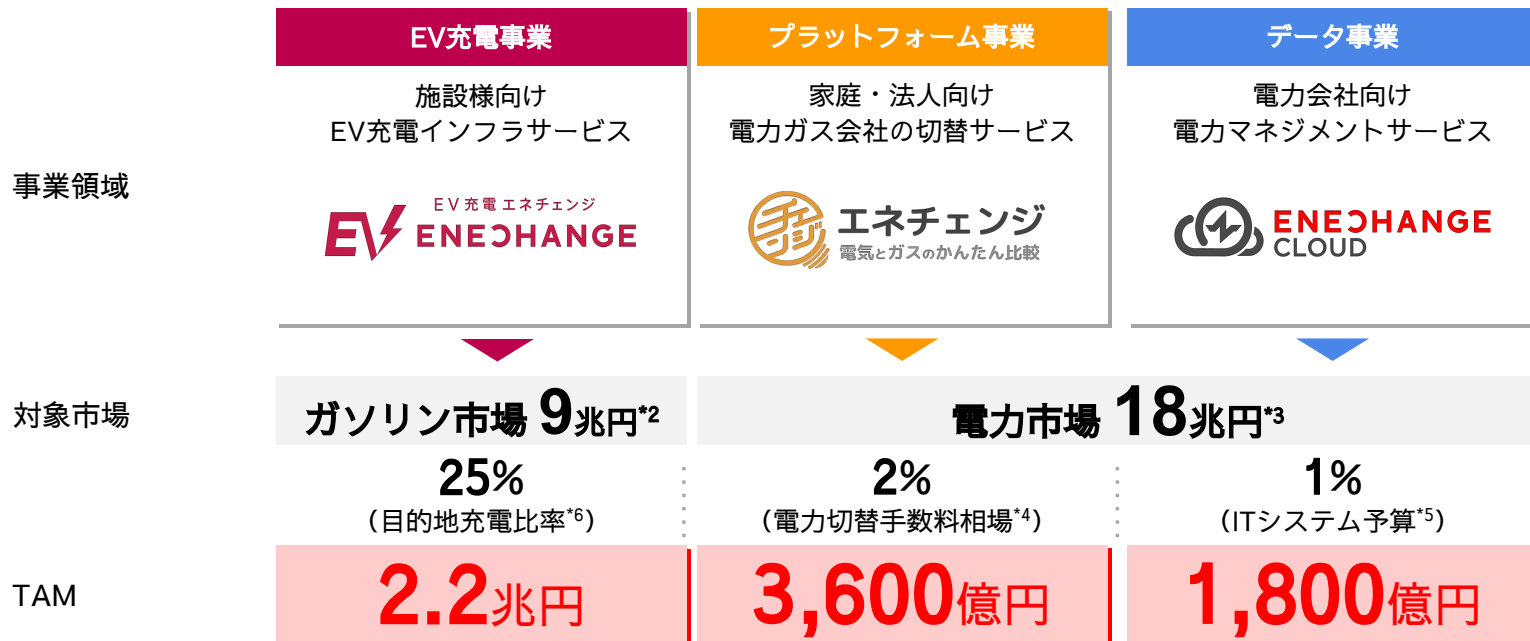
\*4 EV充電スタンド情報サイト「GoGoEV」(2023年12月)を参照

\*5 経済産業省「充電インフラ整備促進に向けた指針」(2023年10月)より記載

\*6 JEPX取引情報の非化石価値取引(FIT証書+非化石証書【再エネ指定】)から算出、資源エネルギー庁「エネルギー白書2023」より2010年度~2021年度の電力最終消費量の平均値を当社試算

\*7 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」(2020年10月)を参照し、2050年に100%になることを想定し線形で当社推計、再エネ電源構成比の2030年目標36-38%とも整合的であると確認

- 当社の事業領域は、日本国内において合計2.7兆円超の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る



\*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 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

\*3 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

\*4 電気料金に対する継続報酬売上料率、当社調べ

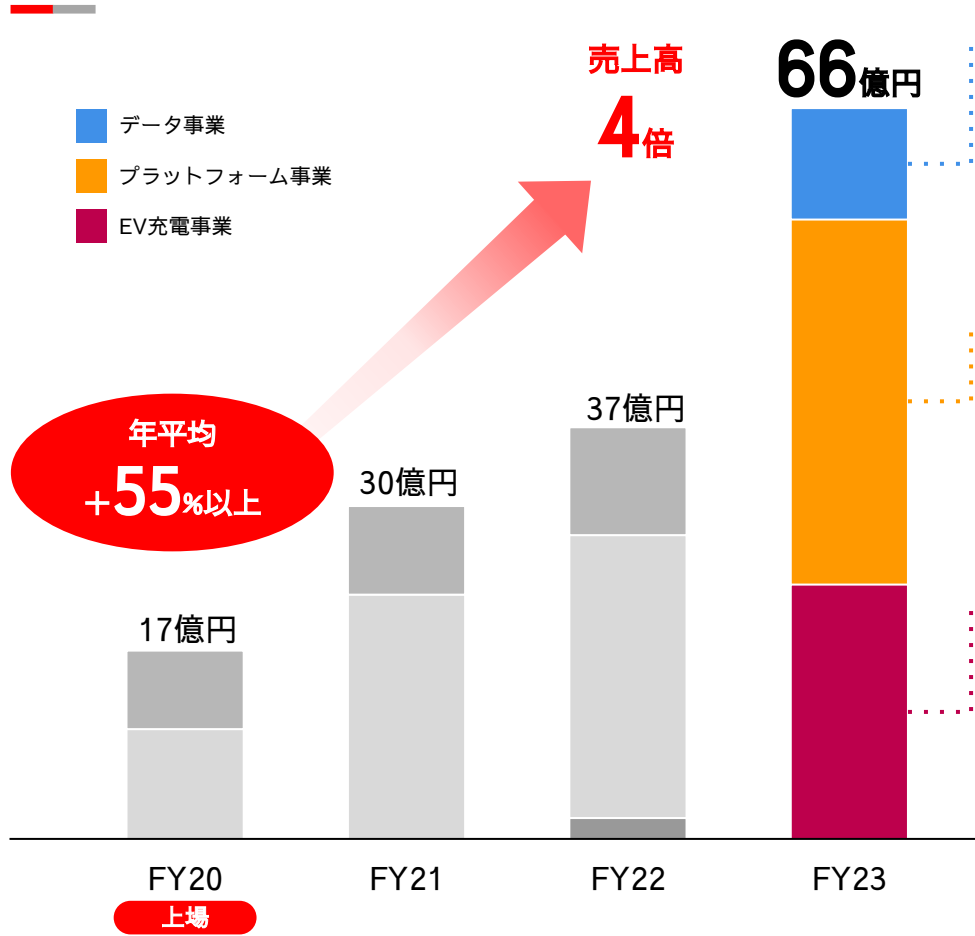
\*5 一般社団法人日本情報システム・ユーザー協会「企業IT動向調査」のエネルギー業界(社会インフラ)の売上高に占めるIT予算比率

\*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) / 「What Norway's experience reveals about the EV charging market」(2023年5月8日)を基に当社想定



## 02 創業以来、高成長の継続

# 上場以来、年平均成長率55%以上の成長を維持



- データ事業
- プラットフォーム事業
- EV充電事業

### データ事業

電力会社向けシステム開発

取引先エネルギー会社数 **61**

### プラットフォーム事業

電気とガスのかんたん比較

電力ガス会社切替サービス

電気代見直しサイト **No.1**

### EV充電事業

EV充電サービス

EV充電導入台数 **No.1**

EV充電アプリ利用者数 **No.1**

# 上場後の主なKPIの成長と新規事業の立ち上げ

FY20  
マザーズ上場

FY23  
上場から3年

売上高

17億円

66億円

約4倍

EV充電事業

-

目的地充電設置数

2,076口<sup>\*1</sup>

FY21 立ち上げ

プラットフォーム事業

ユーザー数<sup>\*2</sup>  
243千人

573千人

約2倍

データ事業

顧客数<sup>\*3</sup>  
32社

61社

約2倍

組織

従業員  
91名

285名<sup>\*4</sup>

約3倍

<sup>\*1</sup> EVsmartの「EV充電器の統計情報」より6kW充電スポットのみを抽出して作成（基礎充電は含まず）

<sup>\*2</sup> 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

<sup>\*3</sup> 期末時点の顧客数をカウント

<sup>\*4</sup> 連結従業員数（委託形執行役員を含み、臨時雇用社員は除く）

# ENECHANGEの3つの事業間シナジーを加速



# 参考：海外EV充電事業者


- 海外のEV充電事業者\*1の多くは、未だ黒字化できていない
- 一方、当社は、プラットフォーム事業・データ事業とのシナジーにより、高い売上総利益率（FY23 66%）を有する
- 当社全体としては、2024年12月期以降、黒字化フェーズに移行する見通し

企業名 (ティッカーシンボル)	時価総額*2	売上高 (TTM)	売上成長率 (MRQ)	売上総利益 (TTM)	売上総利益率	営業損益 (TTM)	営業損益率	株式報酬(TTM)	株式報酬/ 売上高
EVgo (EVGO)	1,551億円	195億円	234.1%	7.2億円	3.7%	-219億円	-112.2%	41億円	21%
ChargePoint (CHPT)	1,379億円	767億円	-12.0%	58億円	7.5%	-613億円	-80.1%	166億円	22%
Allego (ALLG)	509億円	243億円	28.1%	34億円	13.9%	-144億円	-59.4%	71億円	29%
Blink (BLNK)	323億円	169億円	151.5%	51億円	30.0%	-295億円	-173.8%	35億円	21%

\*1. Berg Insight「EV Charging Infrastructure in Europe and North America - 2nd Edition」を参照しEV充電ステーションを運営する企業を記載

\*2. 2023年12月31日の市場終了時点（1米ドル=141円）。時価総額は発行済株式数（最後に開示された四半期報告書を参照）に2023年12月31日の市場終了時の株価を乗じて計算。売上高と営業損益は最新の財務諸表を参照





## 03 今後の成長に向けた戦略的な資金調達

# 本件のファイナンス概要

## 目的

- ・ EV普及に必要な普通充電インフラネットワークの構築に向けた財務基盤の強化

## 取引概要

- ・ JIC VGIオポチュニティファンド 1号投資事業有限責任組合（OPF1）から資金調達
- ・ 第三者割当増資により、OPF1に当社発行済株式総数12.23%相当の普通株を割当
  - 発行新株式数：3,784,200株（希薄化率：12.23%）
  - 発行価額：1,057円/株<sup>\*1</sup>
  - 差引手取概算額：3,974百万円
  - 払込期日：2024年2月26日

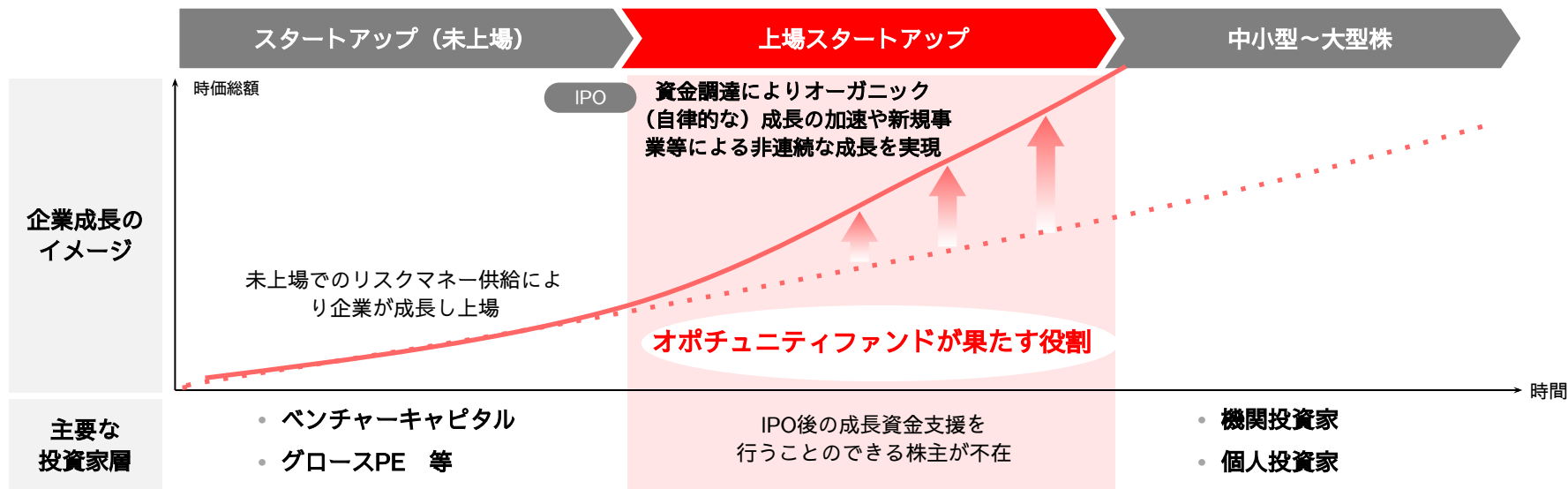
## 資金使途

- ・ 調達資金3,974百万円は、EV充電事業の更なる拡大に充当
  - プロモーション強化及び事業運営体制強化のための投資に係る資金
  - EV充電インフラのネットワーク構築のための充電機器購入に係る運転資金
  - 将来的なM&A等に対応する投資資金

<sup>\*1</sup> P45の「本件ファイナンスに関する補足説明」のNo.4の回答をご確認ください。

# JIC VGIからのPost-IPOのリスクマネーの供給の狙い

- 国内市場の構造的課題に起因し、上場後の持続的な株価の上昇や成長資金の調達が難しいという事態に直面する場合がある
- 成長ポテンシャルを最大限に発揮するためには、IPO後の成長資金支援を行うことのできる株主が必要であり、JIC VGIの投資コンセプトと当社の事業内容及び企業フェーズが一致



市場の構造課題が上場スタートアップの成長の制約になっている



**IPO後における持続的かつ飛躍的な成長を実現するための戦略的な資金調達を実現**

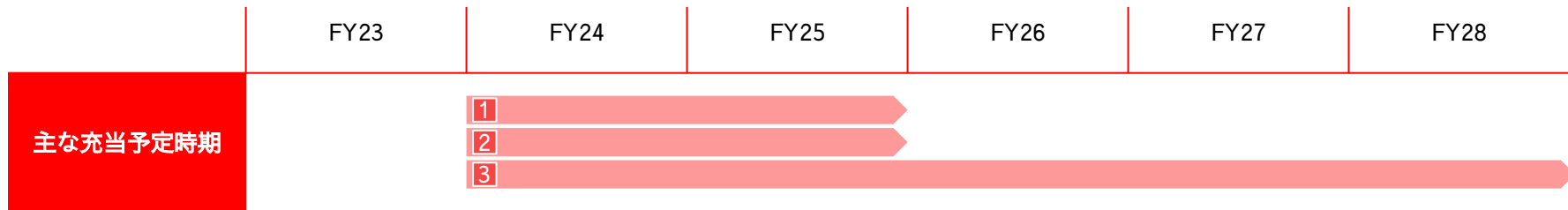
# 調達資金の活用イメージ

- 日本のEV普及に不可欠なEV充電インフラ拡充に向け、本成長資金については今後2年間で充当する
- また、将来的なM&Aに対応する原資を確保し、機動的なエグゼキューションが可能な状態を構築する

JIC VGI オポチュニティファンド 1号投資事業有限責任組合（OPF1）からの調達概算額3,974百万円

## EV充電事業の更なる拡大に充当

- 1 プロモーション強化及び事業運営体制強化のための投資に係る資金
- 2 EV充電インフラのネットワーク構築のための充電機器購入に係る運転資金
- 3 将来的なM&A等に対応する投資資金



主な充当予定時期

# 本件ファイナンスに関する補足説明

No.	質問	回答
1	資金調達に至る背景は何か	日本政府は「GX実現に向けた基本方針」で今後10年間で150兆円の投資を目指しており、EV充電インフラに関しては、2030年までに公共用充電器の設置目標が当初の15万口から30万口に倍増され、補助金も年々増加傾向にあります。この政策背景と競合環境の動向を踏まえ、当社はEV充電事業を通じて社会的存在意義を高めて行くうえで、戦略的な先行投資が必要であり、事業拡大に向けた積極的な営業展開や広告宣伝、機器購買による運転資金の拡大を想定し、本資金調達に至りました。詳細は「第三者割当による新株式の発行及び主要株主の異動に関するお知らせ（以下、プレスリリース）」のP1の2（1）本第三者割当増資の背景と目的をご参照ください。
2	第三者割当増資を選択した理由は何か	今回の資金調達では、成長資金の確保と企業価値向上を目指し、各資金調達方法（公募増資、株主割当増資、新株予約権発行、銀行借入等）を比較検討した結果、株主利益と財務安定性を考慮し、長期的な安定株主への新株式発行を行う第三者割当増資を選択しました。また、本第三者割当増資により一定の希薄化（12.23%）が生じますが、本調達により当社の成長資金を確保し、以て中長期的な成長及び企業価値の向上に資することが可能であると判断しており、希薄化を上回る将来的な一株当たり利益の増加が見込めるものと考えております。詳細はプレスリリースのP2の2（2）資金調達の方法として第三者割当増資を選択した理由をご参照ください。
3	JIC VGIを割当先に選ばれた背景は何か	割当予定先は、株式会社産業革新投資機構（産業競争力強化法に基づく投資会社）傘下のJICベンチャー・グロース・インベストメンツ株式会社のファンドであるJICVGI OPF1であり、日本のイノベーション促進と国際競争力向上を目的としたファンドとなります。上場企業の非連続な成長支援を目的とし、新エネルギーや脱炭素技術等のエネルギー領域での実績とハンズオン支援の知見、広範なネットワークを持ち、中長期的に保有することも可能なため、当該割当予定先を選定しました。詳細はプレスリリースのP6の6（2）割当予定先を選定した理由をご参照ください。
4	ディスカウントに関してはどういったように決まったか	発行価格につきましては、本第三者割当増資に係る取締役会決議日（2024年2月9日）の直近取引日である2024年2月8日までの直近1か月間の平均株価（1,097円）の96.35%に相当する金額としています。これは一定期間の平均株価という平準化された値を採用することにより、より適切な株式価値を把握することができ、算定根拠として合理的だと判断したためです。最終的には他社案件等及び日本証券業協会の「第三者割当増資の取扱いに関する指針」を勘案し、割当予定先との協議の上決定しました。詳細はプレスリリースのP4の5（1）払込金額の算定根拠及びその具体的内容をご参照ください。

# 資金調達を通じた財務基盤の増強

- 本資金調達により、純資産63億円、自己資本比率59%、D/Eレシオは0.40倍に改善
- 財務基盤の強化により、追加的な事業投資及び将来的なM&Aに備える
- 併せて減資\*1を予定（ただし純資産内の勘定科目の振替処理に過ぎないため株主への影響はなし）

当社連結BS  
(2023年12月末時点)

現預金 約13億円	有利子負債 約25億円
その他資産 約53億円	その他負債 約18億円
	純資産 約23億円

自己資本比率：36%  
D/Eレシオ：1.1倍

本件を単純合算した当社連結BS

2024年2月  
第三者割当増資

現預金 約53億円	有利子負債 約25億円
その他資産 約53億円	その他負債 約18億円
	純資産 約63億円

自己資本比率：59%  
D/Eレシオ：0.40倍

- 2024年2月  
JIC VGIより第三者割当増資（40億円）を実施  
・EV充電事業への充当
- 2021年12月  
公募増資を実施（39億円）  
・プラットフォーム事業及びデータ事業に充当

\*1 増資によって増加した資本金・資本準備金をその他資本剰余金に振り替える処理。詳細は2/9開示の「資本金並びに資本準備金の減少に関するお知らせ」を参照。

## M&A・投資テーマ

## 案件事例

## 今後の方針

EP

ロールアップ型M&A

- 特に法人需要家の顧客基盤獲得 -

オーベラスジャパン社  
(2021年11月)

約3.5億円で買収



オーベラス・ジャパン株式会社

新電力コム社  
(2022年7月)

約1億円超で買収



EV

EVユーザーエクスペリエンス強化

- 充電器マッピング情報をアプリに統合 -

アユダンテ社  
(2022年10月)

約3億円で買収

**EVsmart**  
by ENECHANGE

脱炭素テックファンド  
(2021年9月)



ED

未開拓領域のプロダクト買収

脱炭素先進テクノロジーへの投資

既存事業の  
隣接・補完的な  
領域に注力

中小規模の案件を  
複数実施する  
プログラマティックな  
アプローチを想定

A horizontal bar consisting of a red segment on the left and a grey segment on the right.

## 04 明確なミッションと強いチーム



## エネルギーの未来をつくる

社員の  
約**80%**が  
ミッション  
を日々の業務  
で実感

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。



# 2024年度取締役会体制

- シーメンス社元会長の藤田研一氏は本事業年度をもって任期満了となり、退任
- 新任取締役として東芝社元代表執行役専務CFOの平田政善氏の就任を予定
- エネルギー・環境ビジネスにおいて日本を代表するリーダーによる社外取締役によるガバナンスを構築

## 新取締役会体制案

## 就任予定取締役の紹介

### 取締役会



#### 城口 洋平, PhD

代表取締役CEO  
ケンブリッジ大学  
工学博士



#### 坊垣 佳奈

独立社外取締役  
マクアケ社  
共同創業者 / 取締役



#### 森 暁彦

独立社外取締役  
リクルートHD社執行役員  
元レノバ社CFO



#### 安達 健祐

独立社外取締役  
元経済産業事務次官

新任



#### 平田 政善

独立社外取締役  
元東芝社CFO



#### 平田 政善 独立社外取締役

株式会社東芝の代表執行役専務CFOを務める。  
2015年9月から財務部門の責任者を務め、経営危機からの再建に尽力。

エネルギー・環境ビジネス ✓

大企業経営経験 ✓

財務会計・資本市場 ✓

# 資金・キャリアコミット型メガベンチャーインセンティブを設定

- 次期経営層候補に対して、自己資金・キャリアコミットメントとインセンティブが一体化されたパッケージを設定
- 早期のメガベンチャー（時価総額1,000億円以上）の実現を目指す

## 概要

譲受株式（有田一平との相対取引）1株の購入に対して、3.5株相当分の有償SO（行使条件付き）

## 株式報酬費用の対売上高比率

## 行使条件

FY2025-FY2032の期間内にA+B or Cの達成  
 A. 売上高130億円かつ経常利益10億円<sup>\*1</sup>  
 B. 時価総額1,000億円（連続5営業日達成）or 東証プライム上場<sup>\*2</sup>

## 対象

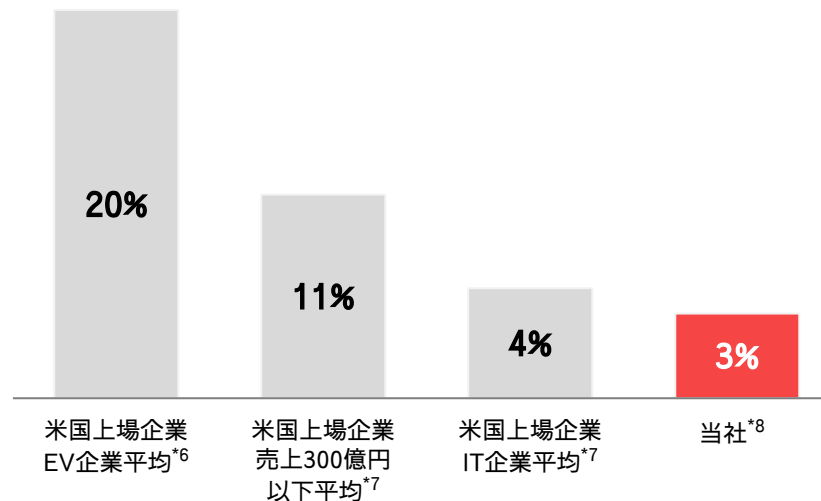
当社の将来成長を担う次期経営層候補47名<sup>\*3</sup>  
 - 代表取締役CEO 1名  
 - 執行役員等 13名 / 従業員 33名

## コミットメント

資金コミットメント<sup>\*4</sup>：総額3.2億円（平均680万円）  
 及び条件達成時までのロックアップ<sup>\*5</sup>

## 将来影響

総額1,790百万円を  
 条件達成可能性を鑑みつつ段階的に費用計上



<sup>\*1</sup> 株式報酬費用は除く <sup>\*2</sup> 顕在株式ベース <sup>\*3</sup> 上記達成時に、フルタイムで在籍し、譲受株式を継続保有していること <sup>\*4</sup> CEOの資金コミットメント額は除く <sup>\*5</sup> 上記達成時から、年間50%ずつ権利行使可能

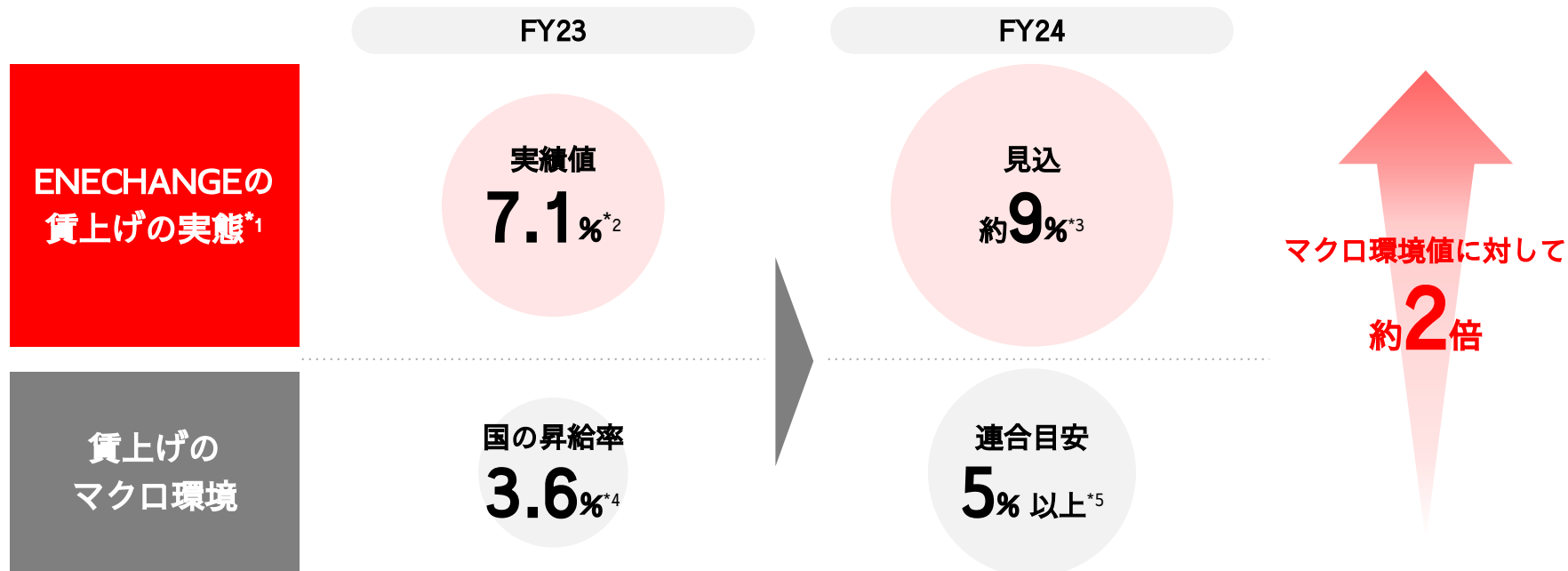
<sup>\*6</sup> 米国Charge Point社、BLINK社及びEVGO社の直近年度決算公表値の平均値より計算

<sup>\*7</sup> Morgan Stanley, "Stock Based Compensation: Unpacking the issues", April 2023. 売上300億円以下企業は同調査の101M-240M USDの企業を記載

<sup>\*8</sup> 株式報酬費用要計上額を2025年度以降2028年度までの期間に渡って均等に費用計上したと仮定した場合の27年売上高目標に対する想定値

# 優秀な人材の定着と獲得のため賃上げを実施

- マクロ環境として賃上げが社会的な課題となっており、日本労働組合総連合会はFY24の賃上げ目安を5%以上と公表
- 当社では事業成長を支える社員のコミットメント強化および人材の確保を目的として継続的な賃上げを実施



\*1 年間2回の評価を経て給与改定を実施

\*2 本統計の対象者は有価証券報告書と同じく役員及びアルバイト等を除く直雇用社員

\*3 本給与には信託SOも含むため有価証券報告書で開示している年収とは異なる

\*4 R5年度厚生労働省「第2表 民間主要企業における春季賃上げ状況の推移」より引用

\*5 日本労働組合総連合会「2024 春季生活闘争方針」より引用

# 個人に合わせた働き方を提供し、優秀な人材の獲得および定着へ

- 本社オフィスを移転後も、引き続きテレワーク中心の時間と場所にとらわれない働き方を推奨
- このカルチャーに共感した優秀な人材を国内外から募集・獲得

## 新オフィスの勤務環境

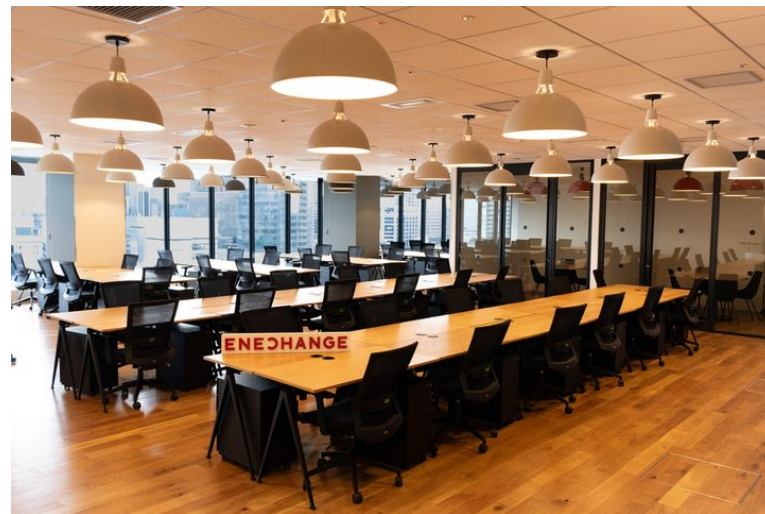
推奨出社日数 / 週

**1**日

フルリモート比率

**33**%

(2024年1月1日時点)



新オフィスでもテレワーク中心で時間や場所にとらわれない、個人に合った働き方を推奨

# 2024年は3事業のシナジーを軸として、 「エネコーン」に挑戦します





# APPENDIX



# ENECHANGE

エネルギーの未来をつくる  
CHANGING ENERGY FOR A BETTER WORLD

会社名	ENECHANGE株式会社
代表	代表取締役CEO 城口 洋平
本社	東京都中央区京橋三丁目1番1号 東京スクエアガーデン 14階
イギリス支社	ENECHANGE Innovation Limited

設立

2015年

東証上場

2020年

売上  
(FY2023)

66億円

グループ社員

285名

## EV充電事業

EV充電 エネチェンジ  
**ENECHANGE**

EV充電サービス



## プラットフォーム事業

**エネチェンジ**  
電気とガスのかんたん比較

電力ガス会社切替サービス



## データ事業

**ENECHANGE**  
CLOUD

電力会社向けシステム開発





# 恵まれた市場環境

- GXやEVの普及拡大といったテーマが注目され、関係する投資及び人材の重要性が高まっている
- 当社事業にとって、事業環境の変化がグローバルに進むことで追い風となっている

政策の推進

政府によるGX推進



脱炭素の世界的潮流

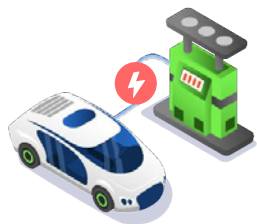
SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS



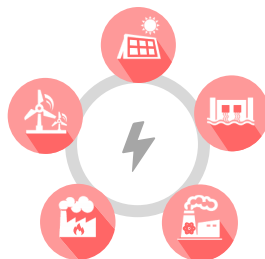
グリーン投資の増加



EVへの自動車産業の転換



エネルギー安全保障の重要性



グリーン人材の魅力度増加



産業の変化

# 事業概要

- ホテル、商業施設等の目的地及びマンションに対してEV充電の設置・運用を提供するEV充電サービス
- 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

## EV充電 エネチェンジ ENECHANGE

### EV充電マップデータ



ナビタイム・Google/Apple  
Map/カーナビ連携

### 普通充電インフラ



補助金対応6kW倍速充電

### 決済ネットワーク

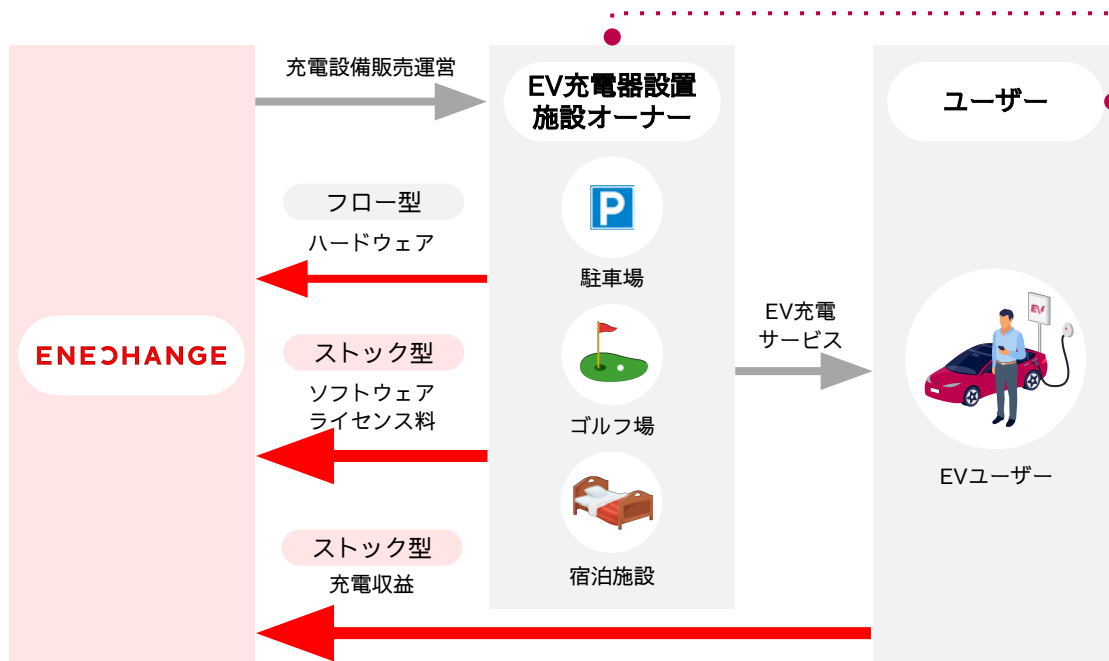


eMP充電カード連携

# ビジネスモデルおよび競争優位性

- ハードウェア販売によるフロー型収益および充電料金またはソフトウェア利用料によるストック型収益を受領

▶ サービス提供の流れ    ▶ 報酬の流れ



## 競争力のあるプランとサービスを展開

- 海外事例を参考に国内ニーズにあったプランを構築
- プラットフォーム事業の電源最適化サービスも提供

## ユーザー・エクスペリエンスの徹底

- 全国の充電器情報を網羅するEV充電情報アプリの提供
- eMobility Power社と連携した決済システム提供

## オペレーション・エクセレンス

- 機器調達から設置工事までのオペレーションの最適化

# 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50社以上\*を有する日本最大級の電力・ガス切替プラットフォーム
- 電気・ガスの比較から切替処理まで一気通貫で提供

家庭向け  
電力・ガス切替プラットフォーム

**エネチェンジ**  
電気とガスのかんたん比較

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

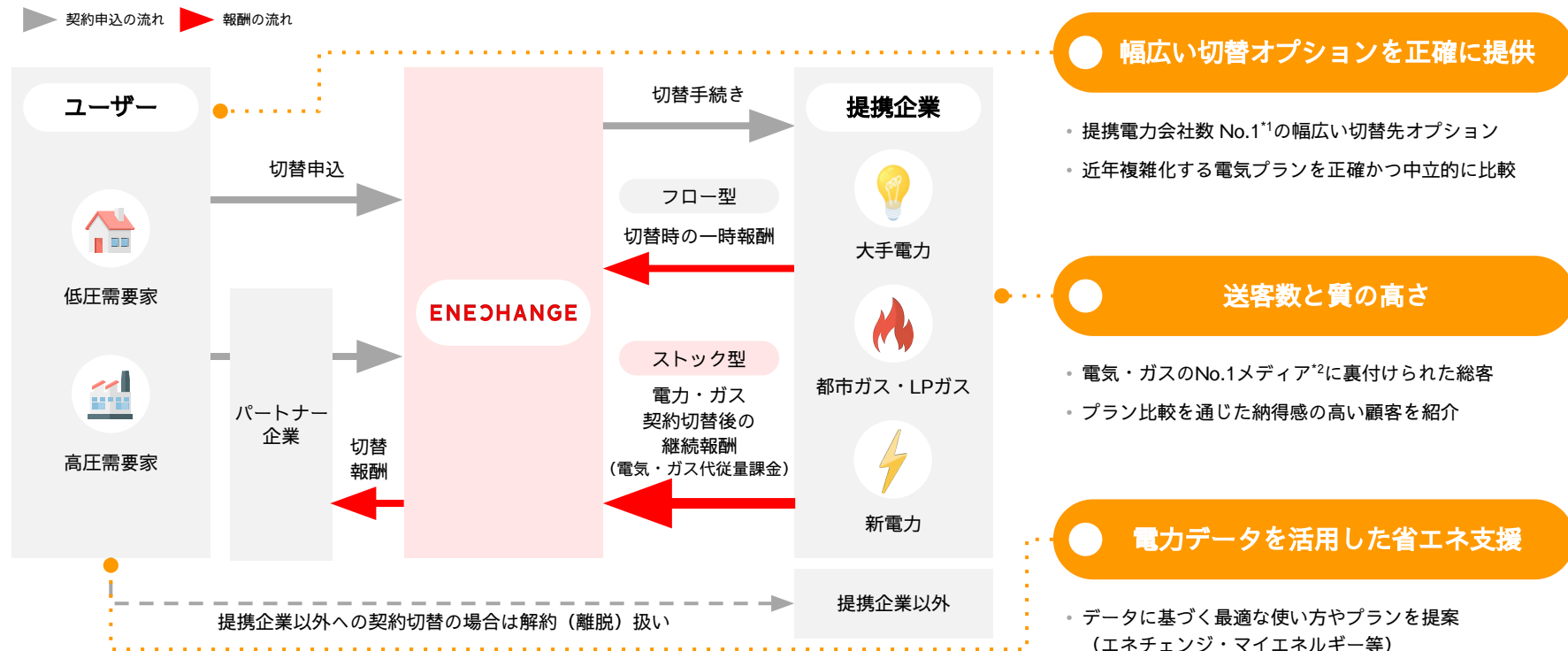
**エネチェンジBiz**  
法人向け 電気代見直しサイトNo.1

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

\* 提携電力・ガス会社数の合計（家庭・法人の重複は除く）

# ビジネスモデルおよび競争優位性

- 電力・ガス契約切替先の提携企業から一時報酬（フロー型収益）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



\*1 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

\*2 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

# 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
- 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

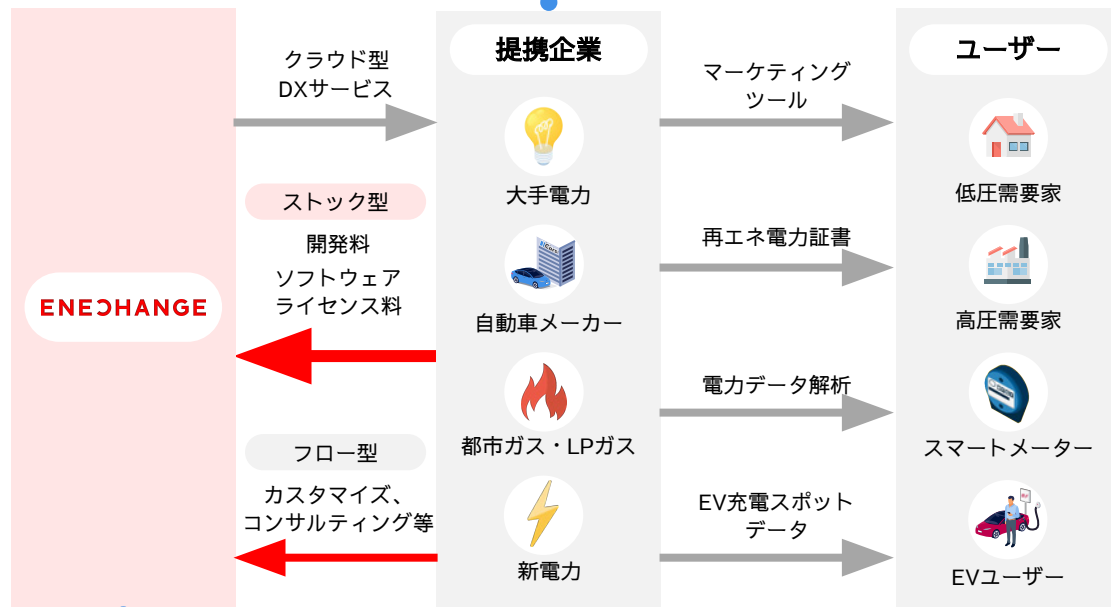


\*1 DX：デジタルトランスフォーメーション \*2 DR：デマンドレスポンス \*3 RE：リニューアブルエナジー（再生可能エネルギー）

# ビジネスモデルおよび競争優位性

- 自社サービスで培ったデータベースを活用した独自プロダクトを主に電力・ガス会社に対してSaaS（BtoBtoC型）で提供
- ストック型ソフトウェアライセンス収益およびカスタマイズ等のフロー型収益を受領

▶ サービス提供の流れ ◀ 報酬の流れ



## 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

- 電力会社等との密接な関係構築能力

## 高品質で価格競争力のあるクラウドサービス

- 電力会社のニーズに合ったソフトウェア開発力
- 自動車メーカーへの充電スポットデータ提供

## エネルギー業界に精通したエンジニア集団

- GXテーマのグロス上場企業である採用力

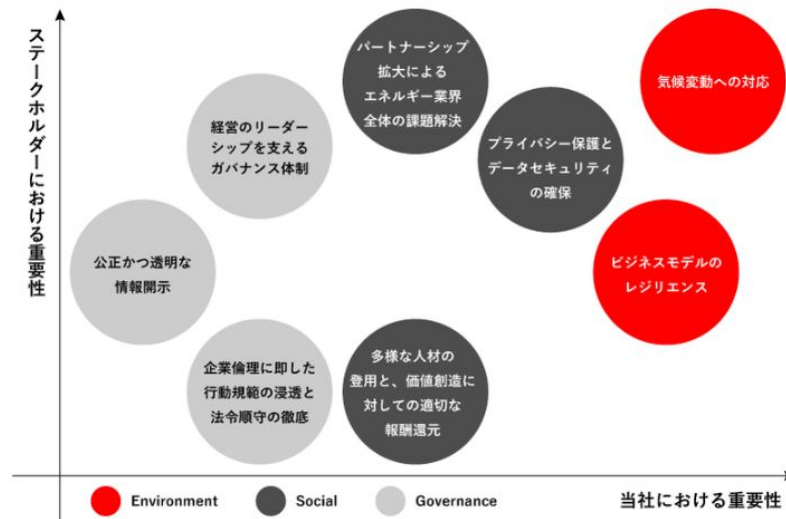
# SDGsへの取り組み

- 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に対して取り組む
- 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、マテリアリティやESGの各取り組みについても掲載

## ■ 当社が取り組む6つの分野



## ■ 当社ホームページにおけるマテリアリティの開示





1. **IMPACT DRIVEN** - エネルギーの未来にインパクトを与える業務のすべてがエネルギーの未来に繋がっている事を、常に意識します。インパクトの大きなことに、優先的に取り組みます。
2. **BE A PROFESSIONAL** - 常に最高のパフォーマンスを出す主体的に実行し、常に最高のパフォーマンスを維持します。プロフェッショナルとして自己研鑽を続けます。
3. **BE OPEN** - チームの成果を最大化する良いことも悪いことも、オープンに共有し、オープンに受け入れます。立場に関わらず協力し、チームの成果を最大化します。

# スキルマトリクス

- 経営の監督と執行の分離を継続し、社外取締役比率は80%
- コーポレート・ガバナンスに関する経験・知見は全員が有しているという前提のもと、高成長と企業統治を両立する構成

	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	大企業 経営経験	グロース企業 経営経験	財務会計・ 資本市場	人的資本経営
	<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>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		✓	✓			
	<b>平田 政善</b> 独立社外取締役	東芝社 代表執行役専務CFO		✓	✓		✓	

\*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

- 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

社外取締役



**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・パスの他ゲーム子会社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。



**平田 政善** 独立社外取締役

株式会社東芝の代表執行役専務CFOを務める。1996年4月にToshiba Information Systems U.K.で初めて取締役常務CFOとして財務統括責任者に就任。その後、複数社にてCFOを務めた後、2015年9月から執行役専務CFOとして財務部門の責任者を務め、経営危機からの再建に尽力。現在は事業会社や会計事務所のシニアマネージャーやアドバイザーとして活躍。

取締役・主要執行役員等



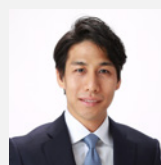
**城口 洋平** 上級執行役員代表取締役CEO

東京大学法学部卒、英国ケンブリッジ大学工学部博士課程卒。同大学での研究成果をもとに2015年にENECHANGEを起業し、2020年にエネルギーテック企業として初めての東証マザーズ上場を実現。新経済連盟の幹事や経済同友会でエネルギー委員会の副院長も務める。



**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。



**丸岡 智也** CFO（最高財務責任者）

早稲田大学政治経済学部卒業後、株式会社日本政策投資銀行に入行し、約4年間、国内外の投融資業務に従事。その後、マッキンゼー・アンド・カンパニーの東京・ニューヨーク・ロンドン支社にてほど、7年ほどデュアリティジェンスを含む投資家向けサービスおよび企業の成長戦略立案、M&A業務に従事。2022年より事業会社にて企業戦略立案・業務提携等に携わった後、2024年2月に当社執行役員に就任。



**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。

# 2023年12月期第4四半期 業績サマリー

- 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、連結売上高は過去最高の66.2億円（YoY+77%）を記録
- 経常損益はEV充電事業への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▲11.9億円（YoYは▲0.4億円）

(単位：百万円)	Q4 (10月-12月)			Q4累計 (1月-12月)		
	FY22	FY23	YoY	FY22	FY23	YoY
売上高	913	2,702	+195.7%	3,734	6,625	+77.4%
売上総利益	636	1,533	+141.0%	2,935	4,365	+48.7%
売上総利益率	69.6%	56.7%	▲12.9pt	78.6%	65.9%	▲12.7pt
販管費	1,226	1,351	+10.2%	4,057	5,431	+33.9%
営業利益	▲589	181	-	▲1,121	▲1,066	-
経常利益	▲627	136	-	▲1,156	▲1,199	-
親会社株主に帰属する 四半期純利益	▲627	135	-	▲1,315	▲1,247	-

# 2023年12月期第4四半期 セグメント別業績

- EV充電事業は23.1億円（YoY+1123.8%）、プラットフォーム事業は33.1億円（同+28.6%）、データ事業は9.9億円（同+2.9%）
- 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
- 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も、Q4で営業黒字化（結果、下期黒字）

(単位：百万円)		Q4（10月-12月）			Q4累計（1月-12月）		
		FY22	FY23	YoY	FY22	FY23	YoY
連結		913	2,702	+195.7%	3,734	6,625	+77.4%
売上高	EV充電事業	186	1,554	+733.8%	189	2,317	+1123.8%
	プラットフォーム事業	488	867	+77.5%	2,575	3,310	+28.6%
	データ事業*1	238	280	+17.4%	969	997	+2.9%
連結		▲589	181	-	▲1,121	▲1,066	-
セグメント利益	EV充電事業	▲377	202	-	▲784	▲905	-
	プラットフォーム事業	▲29	149	-	226	428	+89.1%
	データ事業	44	31	-	163	158	▲3.3%
	調整額*2	▲226	▲201	-	▲727	▲748	-

\*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

(単位：百万円)	FY22					FY23				
	全社	EV充電事業	プラットフォーム事業	データ事業	全社費用	全社	EV充電事業	プラットフォーム事業	データ事業	全社費用
売上高	3,734	189	2,575	969	-	6,625	2,317	3,310	997	-
売上原価	798	190	87	519	-	2,260	1,627	128	503	-
売上総利益	2,935	▲1	2,487	449	-	4,365	689	3,182	493	-
利益率	78.6%	-	96.6%	46.3%	-	65.9%	29.8%	96.1%	49.5%	-
販売費及び一般管理費*1	4,057	782	2,261	285	727	5,431	1,595	2,753	334	748
広告宣伝費	642	348	291	0	2	1,079	464	611	1	2
販売手数料・販売促進費用	1,295	5	1,289	0	-	1,223	23	1,199	-	-
人件費	1,012	285	287	187	252	1,466	530	347	259	328
外注費	540	43	264	57	174	877	280	453	4	139
その他	566	99	128	41	297	785	296	142	68	277
営業利益*2	▲1,121	▲784	226	163	▲727	▲1,066	▲905	428	158	▲748
利益率	▲30.0%	-	8.8%	16.8%	-	-	-	12.9%	15.9%	-

\*1 販売費及び一般管理費の内訳の数値については、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、EV充電事業の拡大に伴い、ハードウェア購入に係る支払等により17.6億円減少
- 短期的に資金回収の見込める売掛金等は約20億円であり、Q1でEV充電事業を中心に資金回収を見込む

(単位：百万円)	2022年12月末	2023年12月末	
		実績	前年度末比
<b>流動資産</b>	<b>4,527</b>	<b>4,362</b>	<b>▲164</b>
現金及び預金	3,067	1,298	▲1,768
売掛金等	441	1,973	+1,532
<b>固定資産</b>	<b>2,231</b>	<b>2,274</b>	<b>+42</b>
<b>総資産</b>	<b>6,758</b>	<b>6,636</b>	<b>▲121</b>
<b>流動負債</b>	<b>2,083</b>	<b>2,786</b>	<b>+703</b>
有利子負債	819	965	+145
<b>固定負債</b>	<b>1,173</b>	<b>1,547</b>	<b>+374</b>
有利子負債	1,159	1,538	+379
<b>純資産</b>	<b>3,502</b>	<b>2,302</b>	<b>▲1,199</b>

# キャッシュフロー計算書

- 営業活動によるキャッシュ・フローはEV充電事業への先行投資等により▲20億円
- 投資活動によるキャッシュ・フローは固定資産の取得及び脱炭素テックファンドへの追加出資等により▲4億円
- 財務活動によるキャッシュ・フローは借入実行等により+5億円。結果現金及び現金同等物の期末残高12億円、前期比▲17億円

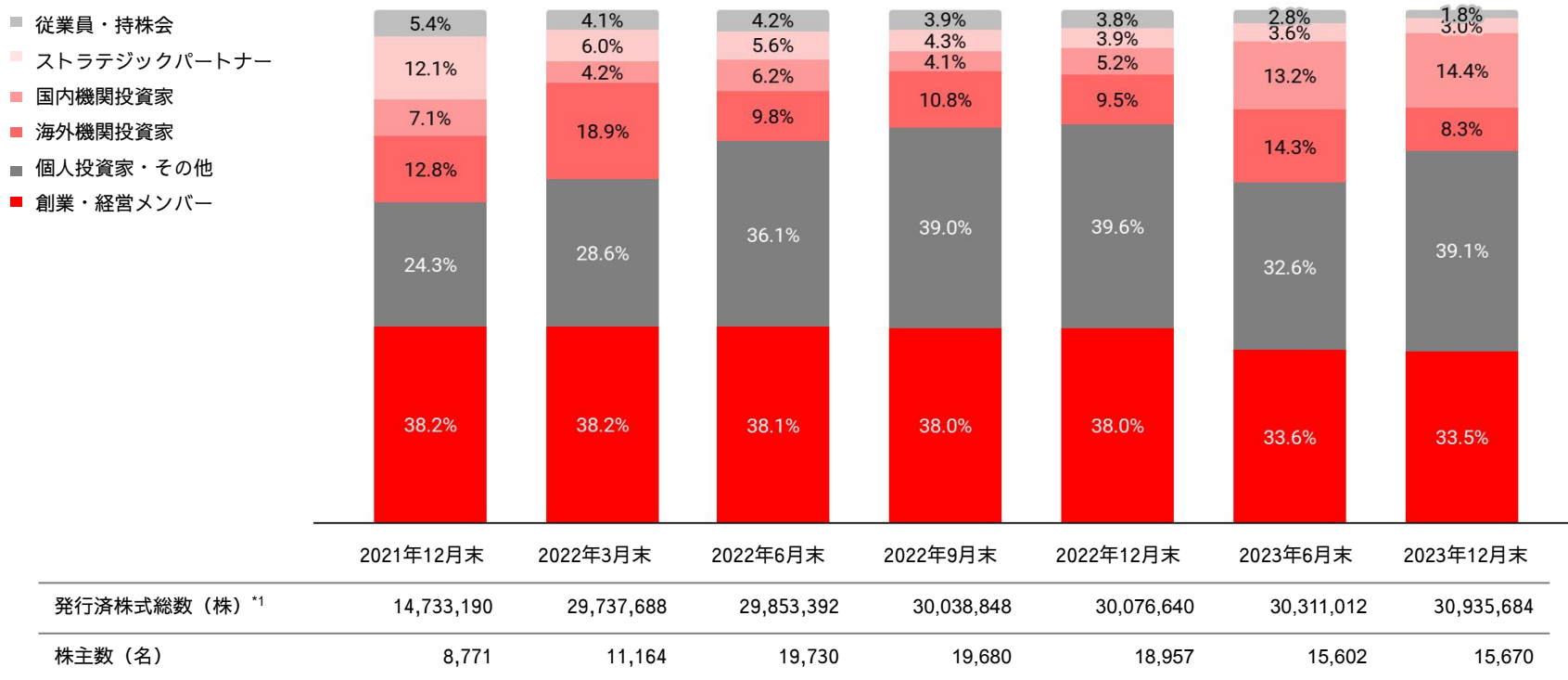
単位: 百万円

	FY22	FY23	
		実績	前期末比
営業活動によるキャッシュ・フロー	▲1,910	▲1,910	0
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲1,546	▲426	1,119
財務活動によるキャッシュ・フロー	958	558	▲400
為替換算調整勘定	▲5	11	16
現金及び現金同等物の期末残高	3,067	1,298	▲1,768



# 株主の状況

- 個人投資家の割合は前期末の水準に戻り、国内機関投資家は増加した一方で、海外機関投資家は減少



\*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



# 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: #f96; padding: 5px; display: inline-block;">プラットフォーム</div> <div style="background-color: #4a90e2; color: white; padding: 5px; display: inline-block;">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: #f96; padding: 5px; display: inline-block;">プラットフォーム</div> <div style="background-color: #4a90e2; color: white; padding: 5px; display: inline-block;">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: #e91e63; color: white; padding: 5px; display: inline-block;">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: #e91e63; color: white; padding: 5px; display: inline-block;">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に鑑み、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: #e91e63; color: white; padding: 5px; display: inline-block;">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： 競合環境の変化	<div style="background-color: #f96; padding: 2px;">プラットフォーム</div> <div style="background-color: #c00; color: white; padding: 2px;">EV充電</div> <div style="background-color: #0070c0; color: white; padding: 2px;">データ</div>	<ul style="list-style-type: none"> <li>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</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: #c00; color: white; padding: 2px;">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</li> </ul>
事業内容・提供サービス： 検索エンジン	<div style="background-color: #f96; padding: 2px;">プラットフォーム</div> <div style="background-color: #c00; color: white; padding: 2px;">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: #0070c0; color: white; padding: 2px;">データ</div> <div style="background-color: #c00; color: white; padding: 2px;">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: #f96; padding: 2px;">プラットフォーム</div> <div style="background-color: #c00; color: white; padding: 2px;">EV充電</div> <div style="background-color: #0070c0; color: white; padding: 2px;">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り、またこれを保証するものではありません。