

事業計画及び成長可能性に関する事項

ENECHANGE

ENECHANGE株式会社
2024年9月2日

東証グロース 証券コード | 4169

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 代表取締役会長 平田 政善

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

設立

2015年

東証上場

2020年

売上

(FY2023)

43億円

グループ社員^{*2}

343名

*1 2024年4月時点のGoogle検索の当社による調査（設定した64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 2024年6月末時点での連結従業員数

*3 認証アプリ提供サービスでの、6kW+のEV普通充電器の設置口数（2024年9月1日時点、GoGoEV調べ）

*4 EV充電サービス5社によるiOS・AndroidのDL数（2024年2月時点、data.ai調べ）

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



電気代
見直し
サイト

No.1^{*1}

データ事業



ENECHANGE
CLOUD

電力会社向けシステム開発



取引先
エネルギー
会社数

59

EV充電事業



EV 充電 エネチェンジ
ENECHANGE

EV充電サービス



6kW+EV
普通充電
設置口数^{*3}

No.1

EV充電
アプリ
利用者数^{*4}

No.1

7月30日に平田代表取締役会長が就任

9月3日以降も取締役会長として適切なガバナンスと内部統制による企業価値向上を牽引



取締役会長

平田 政善 (ひらた まさよし)

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月から株式会社東芝の執行役専務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。

当社においては、長年国内事業会社における経営の中核としての経験や上場企業のCFOとして活躍した経歴と幅広い知識から、取締役として当社の経営全般に関する適切な助言、および、経営の重要事項の決定及び業務執行の監督を担う。上場企業としての財務戦略の高度化、攻め・守り両面を意識したガバナンス体制の強化を牽引。

新たな成長戦略推進に向けた新経営体制の構築

- 代表取締役新たに2名を推挙
- 権限分散による牽制機能を強化しつつ、事業成長を牽引できる体制を構築



代表取締役CEO

丸岡 智也

- 経営戦略の立案から実行まで経験
- マッキンゼーでM&Aをサポート
- 当社経営再建を牽引

早稲田大学政治経済学部卒業。日本政策投資銀行に入行し、約4年間の国内外の投融資業務に従事。その後、マッキンゼー・アンド・カンパニー社で7年半勤務し、経営戦略の立案やM&A及びデューデリジェンス業務に従事。経営陣との協議を重ね経営改善を実行・非連続な事業成長の促進が強み。2022年から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、ENECHANGE株式会社の執行役員CFOとして入社。7月から上級執行役員CFOに就任。

ENECHANGE

エネルギーの未来をつくる



代表取締役COO

曾我野 達也

- 創業時からの参画メンバー
- 当社中核事業を牽引する事業責任者
- マーケティング・事業提携の経験

一橋大学商学部卒業。P&Gにて、消費者と市場の理解をベースとしたビジネス戦略の策定に従事。その傍ら、電力業界に訪れる変革に興味を持ち、電力自由化を見据えたウェブ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。主に中核事業であるプラットフォーム事業の責任者としてマーケティングや事業提携を通じて、成長を牽引。現在は上級執行役員として、コーポレート部門も管掌。

- 1 成長戦略
- 2 今後の見通し
- 3 プラットフォーム事業
- 4 データ事業
- 5 EV充電事業
- 6 リスク情報
- 7 Appendix



1 成長戦略

「ENECHANGE 2.0」は「ENECHANGE1.0」を強化し、更なる成長とFY25の黒字化を目指す

【今までの】 ENECHANGE 1.0

【これからの】 ENECHANGE 2.0

VISION

エネルギーの未来をつくる

全社
成長戦略

- (少なくとも過去2年は) EVフォーカス
 - 世界初の黒字EV充電事業者に挑戦
 - EVとEP・EDの事業間シナジー創出

- コア事業の確実な成長とEVの将来的な成長の2階層の成長戦略
- FY25に経常利益の黒字化を目指す

各事業の
位置づけ

EP

- **ストック売上による安定事業**
 - 一定の投資継続による安定的な収益確保

ED

- コア事業のフルポテンシャルの達成とストック売上の最大化
 - 適切な資金投下によるオーガニック成長に加えM&A等による非連続的成長

EV

- **フロー売上中心の成長事業 (SPC非連結前提)**
 - 集中的な資金投下による足元収益最大化

- **将来のストック売上の最大化 (SPC連結)**
 - 外部資本の活用も含めた検討により、インフラ設置をさらに加速

組織・
カルチャー

- 強いトップダウンカルチャー
- スピード重視の意思決定

- 議論を闊達に行うコラボラティブなリーダーシップ
- 適切なガバナンスと内部統制による企業価値向上

*EPはエネルギープラットフォーム事業、EDはエネルギーデータ事業、EVはEV充電事業となります。

「ENECHANGE 2.0」：

コア事業の確実な成長とEV充電事業の将来成長の2階層の成長戦略で、FY25に経常利益の黒字化を目指す

ENECHANGE

エネルギーの未来をつくる

CHANGING ENERGY FOR A BETTER WORLD

2F

将来成長エンジンへの投資

- インフラ構築最大化に向けて外部資本活用を検討のうえ将来のストック売上への投資

EV

フォーカス

将来の
ストック売上・
事業収益の改善

主なレバー

外部資本の活用も含めた検討
によりインフラ設置の加速・
稼働率改善に向けた取り組み

コスト
効率化
による
収益性
の改善

1F

コア事業の確実な成長

- コア事業のフルポテンシャルの達成
- ストック売上の成長加速・最大化

EP

ED

フォーカス

収益性 ×
高い成長率
の両立

主なレバー

オーガニック成長施策・
戦略的M&Aによる非連続的成長

組織基盤・成長に不可欠な要素

適切なガバナンスと 内部統制

ガバナンスと内部統制による
透明性・規律ある経営を実現

優秀な人材の確保と ポテンシャル最大化

すべての社員のフルポテンシャルを
引き出せる働きやすい環境を提供

テクノロジーの 最大活用

Tech x Energyによる自社開発を
推進できるエンジニアチームを育成

戦略的な資本 アロケーション

成長戦略を支えるバランスシート・
成長性と財務健全性の両立

「始動」「変革」「成長最大化」の3フェーズで「ENECHANGE 2.0」を描く

30 Days (2024年7月末～)

100 Days (2024年9月～)

(2025年1月～)

ENECHANGE 2.0
始動

変革

成長最大化

全社

- 再発防止策の公表・導入 **1**
- 9/3 新経営体制への移行準備
- ENECHANGE 2.0 成長戦略プラン構築
- 財務基盤の強化策の検討 **2**
- ステークホルダーとの新たな信頼関係構築

EP

- フルポテンシャルに向けた戦略の検討
- オーガニック成長施策及びM&A含む非連続的成長エリアの検討

ED

EV

- EV充電事業のブリッジローン組成準備 **3**
- インフラ構築最大化に向けて外部資本の活用も含めたアプローチの検討

- 新体制移行後 最初の100日プランを実行
- 改善報告書の提出(9/24)/再発防止策の実行
- 財務基盤の強化策の具体議論
- 「始動」期間で特定された必要な変革の実行
- ENECHANGE 2.0 成長戦略の実行開始

- フルポテンシャル戦略の具体化
- 戦略実行のための実行体制の構築や資本戦略の具体化

- 外部資本の活用を含めたアプローチの具体議論

加速した成長、
フルポテンシャル達成
に向けて

▲ 2024年9月2日(本日)
事業計画及び成長可能性に関する事項公表
(第1弾)

▲ 100日プランの進捗に合わせて
事業計画及び成長可能性に関する事項公表
(第2弾)

1

ENECHANGE 2.0 「始動」のDeep-dive:

新しいENECHANGEの構築に向けて、再発防止策を策定。9月24日迄に改善報告書をJPXに提出予定

原因分析^{*1}

EV充電事業の事業リスクに対応し得る態勢の不足

実効性のある内部統制及びガバナンスが構築されず、代表取締役に対する十分な牽制・監督機能を果たすことができていなかったこと

コンプライアンスを軽視した代表取締役及び一部の執行役員の姿勢

代表取締役及び会計処理に関わる執行役員の会計上のリスク認識不足及び内部での情報共有不足

当社が策定する再発防止策

責任の明確化

権限分散による牽制機能の強化

取締役会の監督機能の強化

コンプライアンス意識の向上

会計・内部監査・法務機能の強化

会計監査人との信頼関係の構築

具体的なアクション

・城口氏が代表取締役CEO及び取締役を退任

・代表及び執行取締役を複数名選出
・CFOは上級執行役員として権限を上げる
・指名報酬委員会によるCFO選任及び評価を行う

・経営執行会議の項目を見直し、リスク認識を全社共有
・取締役会への報告ラインを複数化し、重要リスクへの対応を積極的に共有する体制を強化

・全役職員のコンプライアンス意識を徹底
・企業風土醸成、研修実施、評価制度改善、内部通報強化など多面的な施策を実施

・経理リソースの増強
・法務室の関与拡大
・内部監査の独立性確保を実施

・会計監査人との連携強化と三様監査の定期的な情報共有を実施し、適切な会計処理と監査体制を確立

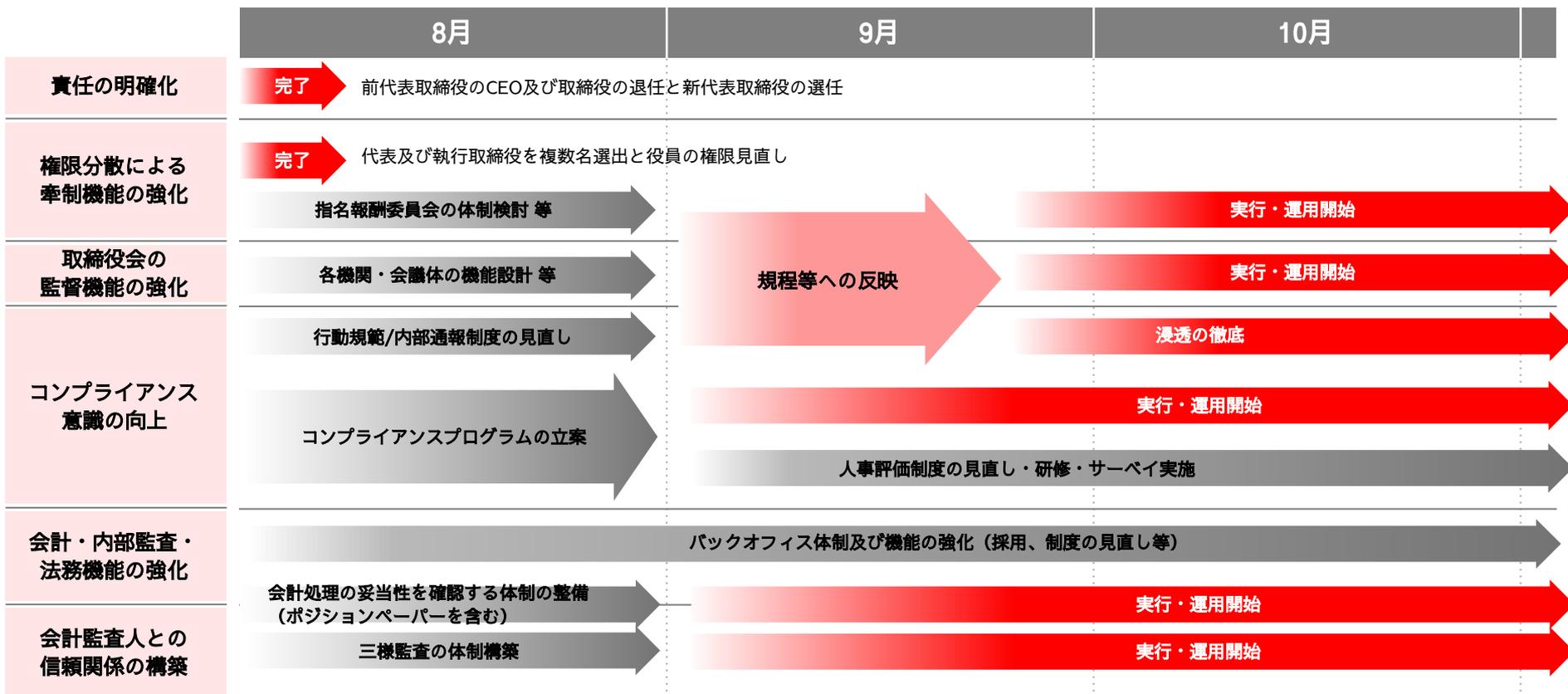
新しいENECHANGEへ

^{*1}「第9期内部統制報告書」（2024年7月9日公表）より参照

1

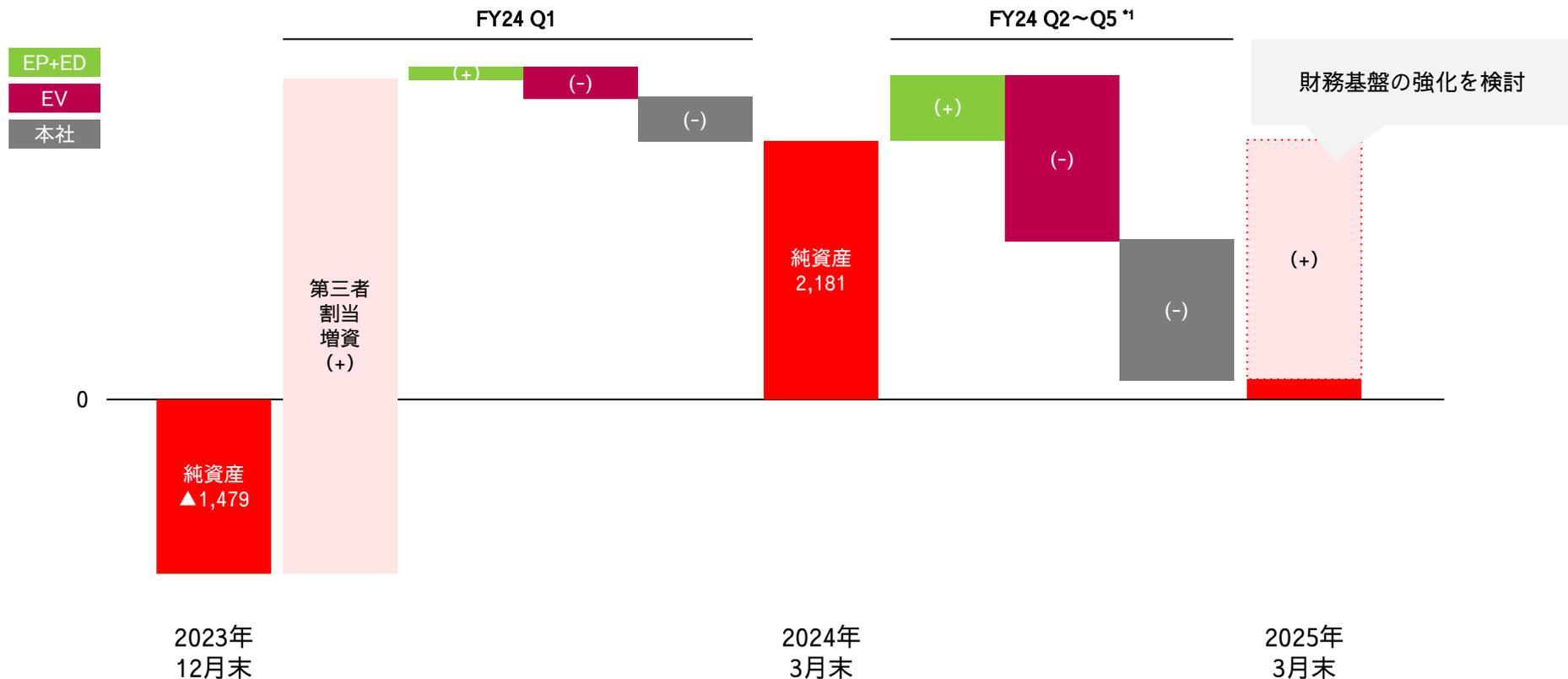
ENECHANGE 2.0 「始動」のDeep-dive :

7月29日に開示した再発防止策の実行のための具体的アクションのプランニングを進めている



2

ENECHANGE 2.0 「始動」のDeep-dive： 財務基盤の強化策に関して幅広く検討を開始



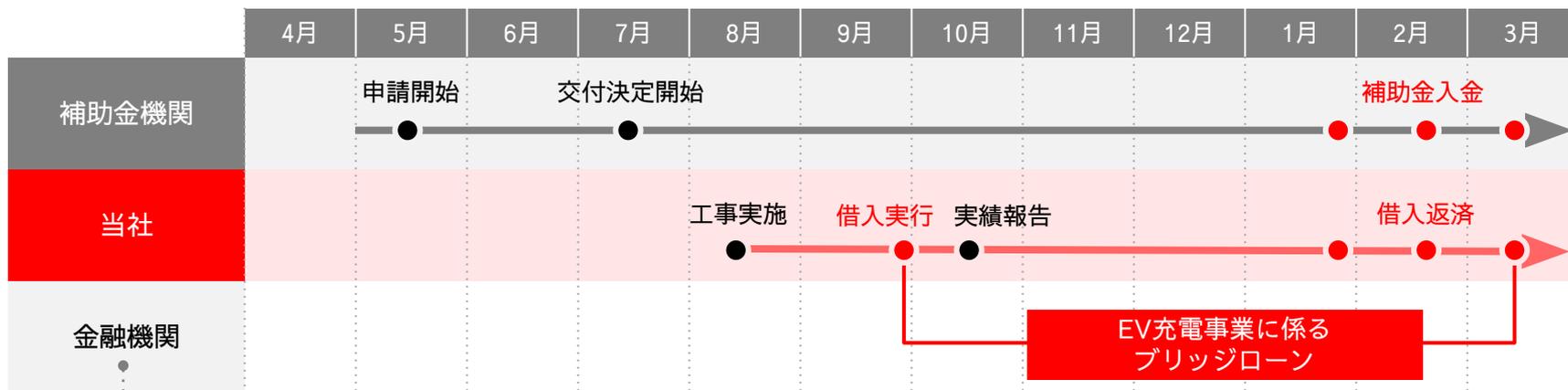
*1 あくまで当社での現時点の予想値に基づくおおよそのイメージ図です。またイメージ図のため、実際のスケールを示すものではありません。

ENECHANGE 2.0 「始動」：

EV充電事業に係るブリッジローンの確保に向けて金融機関との協議を進めている

- EV充電器設置に係る補助金の交付決定後に工事を実施し、ブリッジローンによる借入を行い、補助金着金時に返済する流れ
- 補助金交付リスクや工事完了リスクを出来る限り排除し、2023年にEV充電インフラ1号合同会社にて実施済みのスキーム

ブリッジローンの流れ*

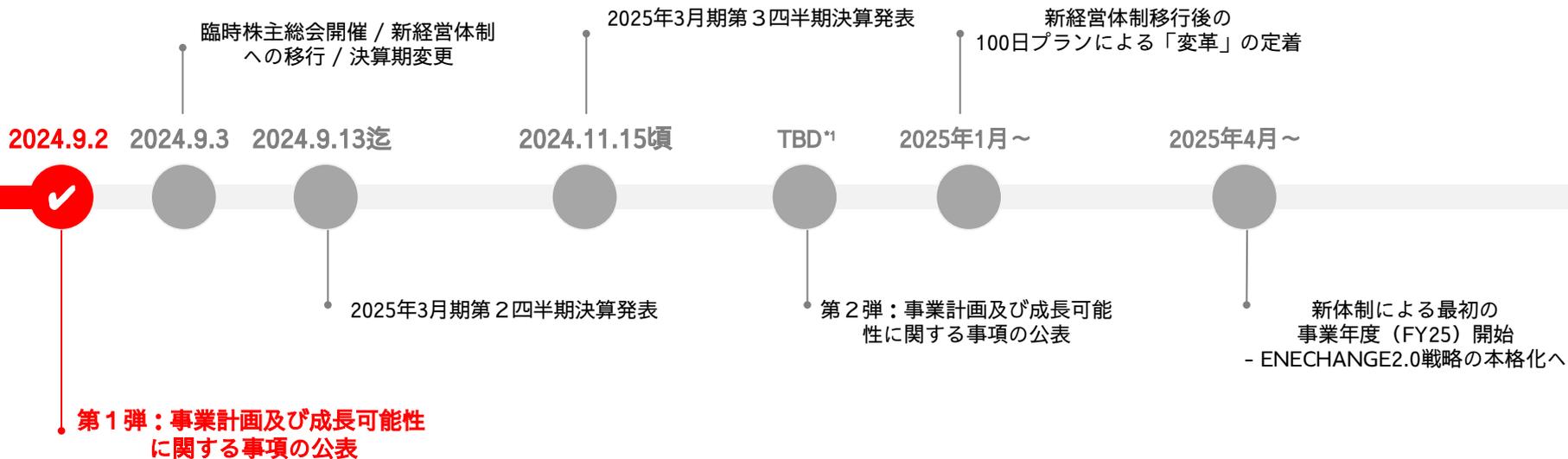


議論の状況

- メインバンクを含む複数の金融機関（銀行・証券）と協議
- 2023年すでにEV充電インフラ1号合同会社にて実施済みのスキーム
- 各金融機関にて再発防止策や新経営体制に基づき、与信に向けて審査中

*1 令和5年度補正・令和6年度当初予算の第1期の補助金スケジュールを目安に記載。本マイルストーンは、あくまで現時点の想定であり、確定情報ではありません。

Next Steps : 変革・成長最大化に向けたタイムライン



*1 100日プランの進捗に合わせて発表



2 今後の見通し

2024年12月期 第1四半期 各セグメントKPIは好調な滑り出し

| EP | ED | EP | ED |
|---|---|---|----|
| <ul style="list-style-type: none">ユーザー数*1 <p>60.8万件 (QoQ +6%)</p>  | <ul style="list-style-type: none">ARPU*2 (ストック売上) <p>369万円 (QoQ +14%)</p>  | <ul style="list-style-type: none">プラットフォーム事業のユーザー数は順調に増加データ事業はアップセル効果によりARPU (ストック売上) が向上 | |
| EV | EV | EV | |
| <ul style="list-style-type: none">累計設置口数*3 (目的地充電、2024年3月末時点) <p>2,399口 (QoQ +14%)</p>  | <ul style="list-style-type: none">1口あたり月間平均充電時間*4 (目的地充電) <p>14.8時間 (QoQ +17%)</p>  | <ul style="list-style-type: none">充電器の設置は下期偏重。2024年の設置分について計画通り進捗充電時間は好調に推移。直近8月については20時間に到達 | |

*1 家庭および法人（一般家庭換算）ユーザー数の合計。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

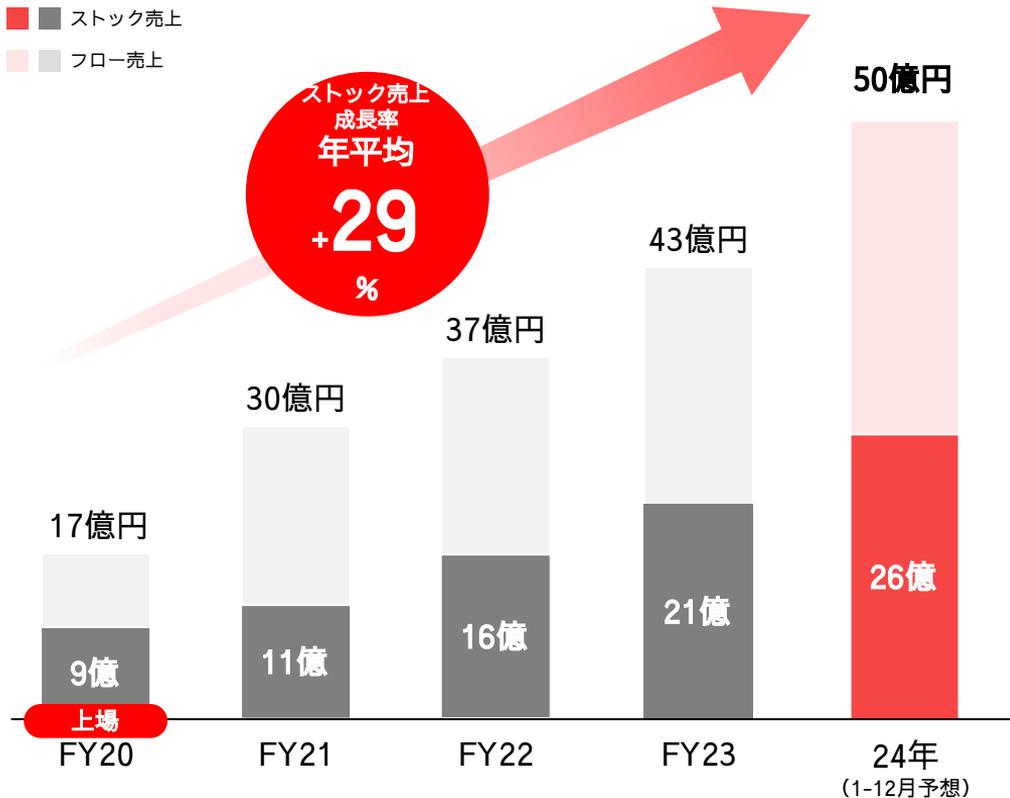
*2 Average Revenue Per User：四半期セグメント売上高を四半期末の顧客数で除して算出；ARPU（フロー売上）はフロー売上÷顧客数、ARPU（ストック売上）はストック売上÷顧客数で算出

*3 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）

*4 1口あたりの月間平均充電時間 / 720時間（24時間 × 30日）にて計算（%）

上場以来ストック売上は年平均+29%で成長。引き続き年平均20-30%の継続的な成長を目指す

■ ストック売上
■ フロー売上



プラットフォーム事業

FY24Q1売上
10.5 億円
(YoY+30%)

FY24Q1ストック売上
3.8 億円
(YoY+15%)

データ事業

FY24Q1売上
2.7 億円
(YoY+14%)

FY24Q1ストック売上
2.1 億円
(YoY+10%)

EV充電事業

FY24Q1売上
0.2 億円
(YoY+150%)

FY24Q1ストック売上
0.2 億円
(YoY+150%)

FY24Q5は補助金受贈益により一時的に黒字化も、FY24（15ヶ月）は赤字の見通し。FY25に黒字化を目指す

- FY25の経常黒字化及びFY27の売上高100億円を目指す*1
- FY27の売上高100億円目標の内訳に関しては第二弾の「事業計画及び成長可能性に関する事項」にて公表予定

| 単位:百万円 | FY23Q1-Q4 (1-12月) 実績 | FY24Q1-Q4 (1-12月) 予想① | FY24Q5 (1-3月) 予想② | 15ヶ月決算 予想①+② | 基本方針 |
|--------|----------------------------|-----------------------------|-------------------------|-----------------|--------------------------------|
| 売上高 | 4,379 | 5,000 | 1,500 | 6,500 | FY27に100億円を目指す*1 |
| EP・ED | 4,239 | - | - | 6,400 | - |
| EV | 139 | - | - | 100 | 外部資本も活用しながら 普通充電No.1を目指す |
| ストック売上 | 2,180 | 2,600 | 800 | 3,400 | - |
| EP・ED | 2,151 | - | - | - | +20-30%成長および フルポテンシャル達成を目指す |
| EV | 28 | - | - | - | 外部資本も活用しながら 普通充電No.1を目指す |
| 経常利益 | ▲2,404 | 赤字 | 黒字 | 赤字 | FY25に黒字化を目指す |
| EP・ED | 黒字 | 黒字 | 黒字 | 黒字 | |
| EV | 赤字 | 赤字 | 黒字*2 | 赤字 | |

*1 FY27の売上目標100億円は、2022年3月公表「事業計画及び成長可能性に関する事項」以来掲げており、EV充電事業におけるSPCの連結後においても、主にプラットフォーム事業及びデータ事業の売上成長による達成を目指していることから、当該目標を維持しております。

*2 FY24Q5に補助金受贈益を計上することで一時的に黒字化



3 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）

ビジネスモデル及び競争優位性

- 電力・ガス契約切替先の提携企業から一時報酬（フロー売上）と継続報酬（電力・ガス料金に連動するストック売上）を受領

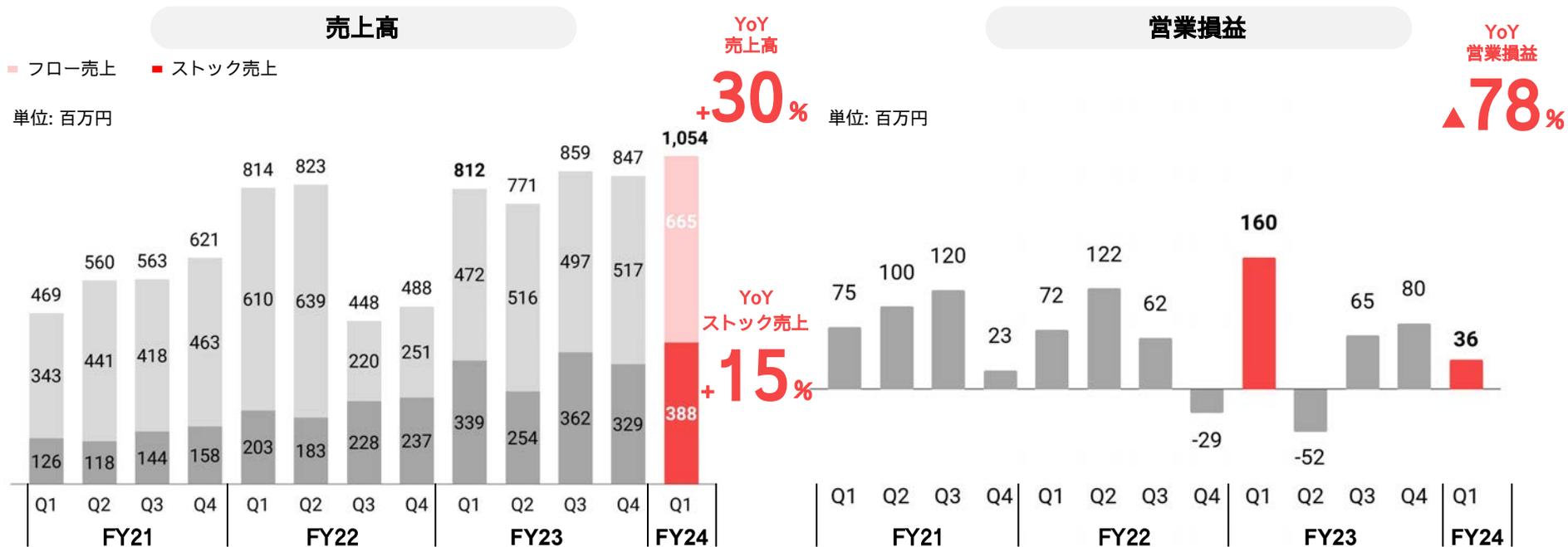


*1 2023年1月末時点の他社オンライン比較サイトの掲載電力会社数を当社で調査

*2 2024年4月時点のGoogle検索の当社による調査。設定した64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

売上高・営業損益

- 売上高は過去最高を記録し1,054百万円（YoY+30%）、一方で営業損益は36百万円（同▲78%）
- ストック売上も電気代の値上げ及びユーザー数の増加により388百万円（YoY+15%）とこちらも過去最高を記録



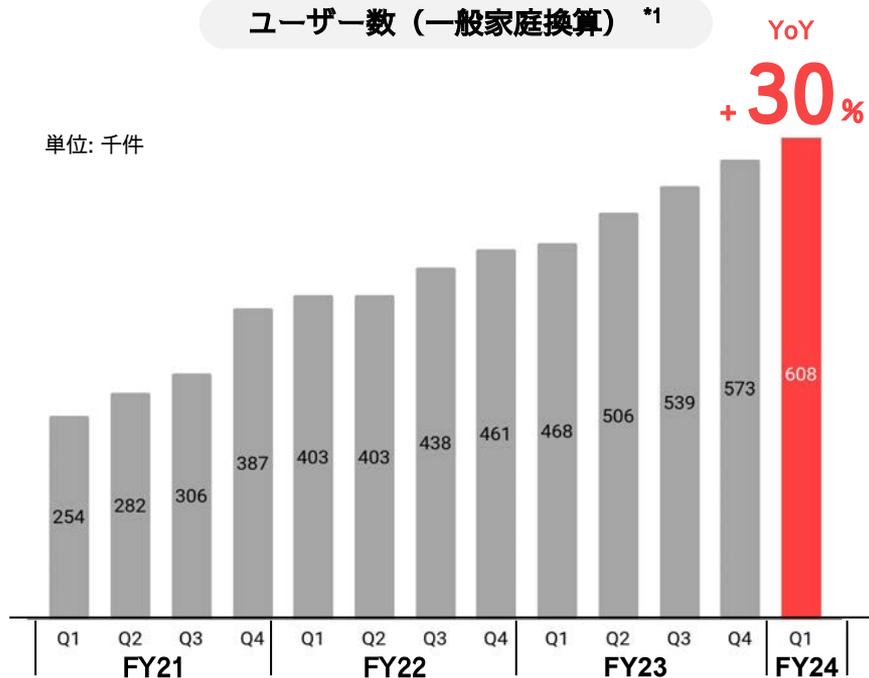
* FY23Q2及びFY23Q3の決算数値は、今後訂正予定であり、数字が変動する可能性があります。

KPI

- ユーザー数は608千件（YoY+30%）と電気代高騰の影響を受けて、更に増加し、過去最高を記録
- ARPU（フロー売上）は19,023円QoQ+23%、ARPU（ストック売上）は638円YoY▲12%だが、QoQ+11%と好調に推移

ユーザー数（一般家庭換算）*1

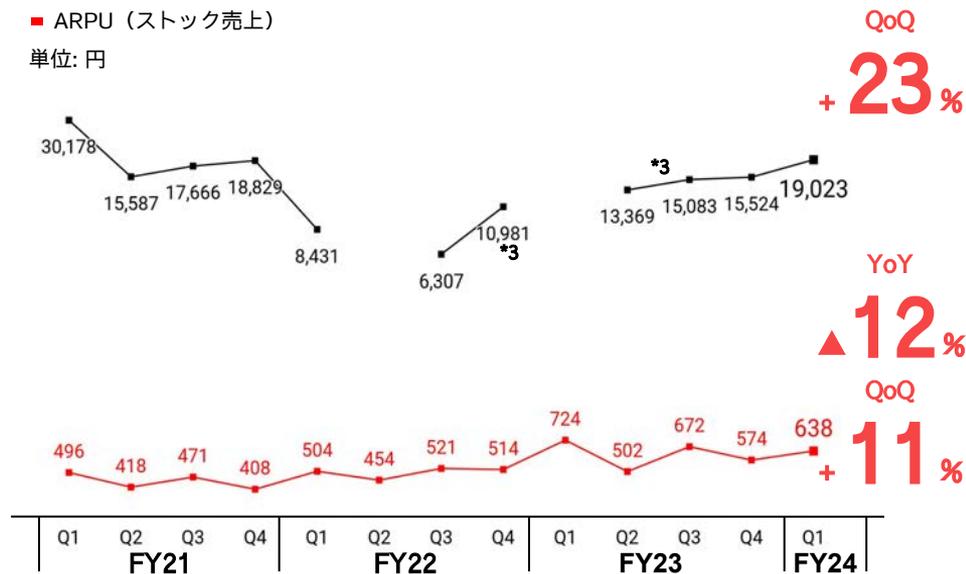
単位: 千件



ARPU *2

- ARPU（フロー売上）
- ARPU（ストック売上）

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

/ARPU（フロー売上）はフロー売上+新規ユーザー数（前四半期からの増加分）、ARPU（ストック売上）はストック売上+ユーザー数で算出

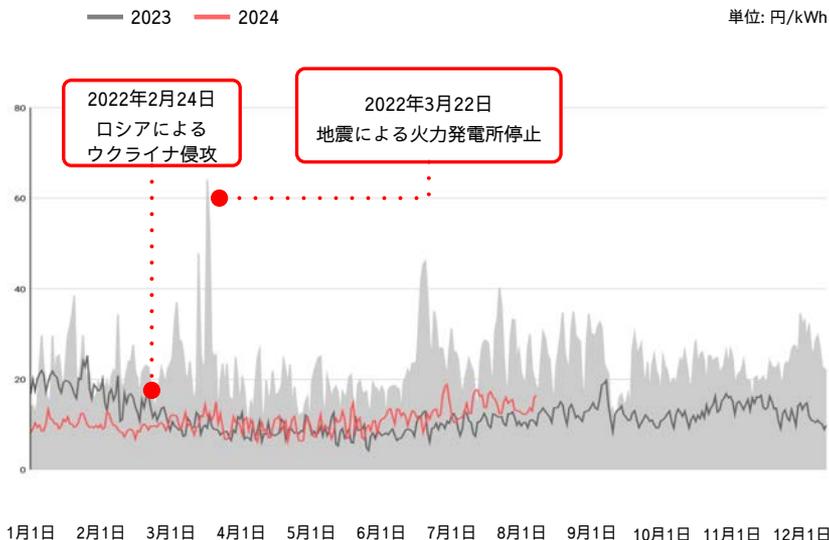
*3 FY22Q2及びFY23Q1はQoQでユーザー数の増減がほとんどなかったことにより記載しておりません。

*4 FY23Q2及びFY23Q3の決算数値は、今後訂正予定であり、数字が変動する可能性があります。

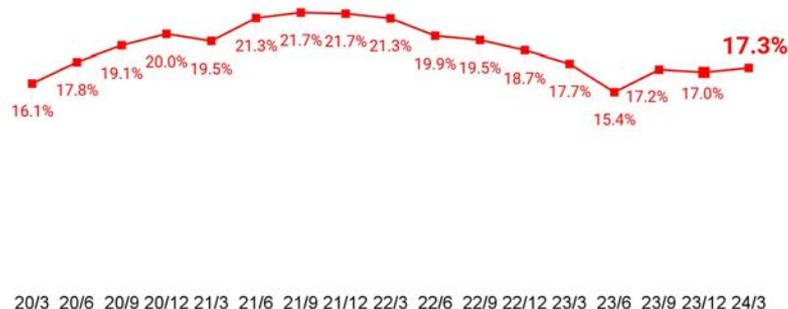
事業環境の見通し

- 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
- 新電力の販売電力量割合のトレンドは23年6月に下降傾向から反転

JEPX価格 *1



新電力の販売電力量割合 *2

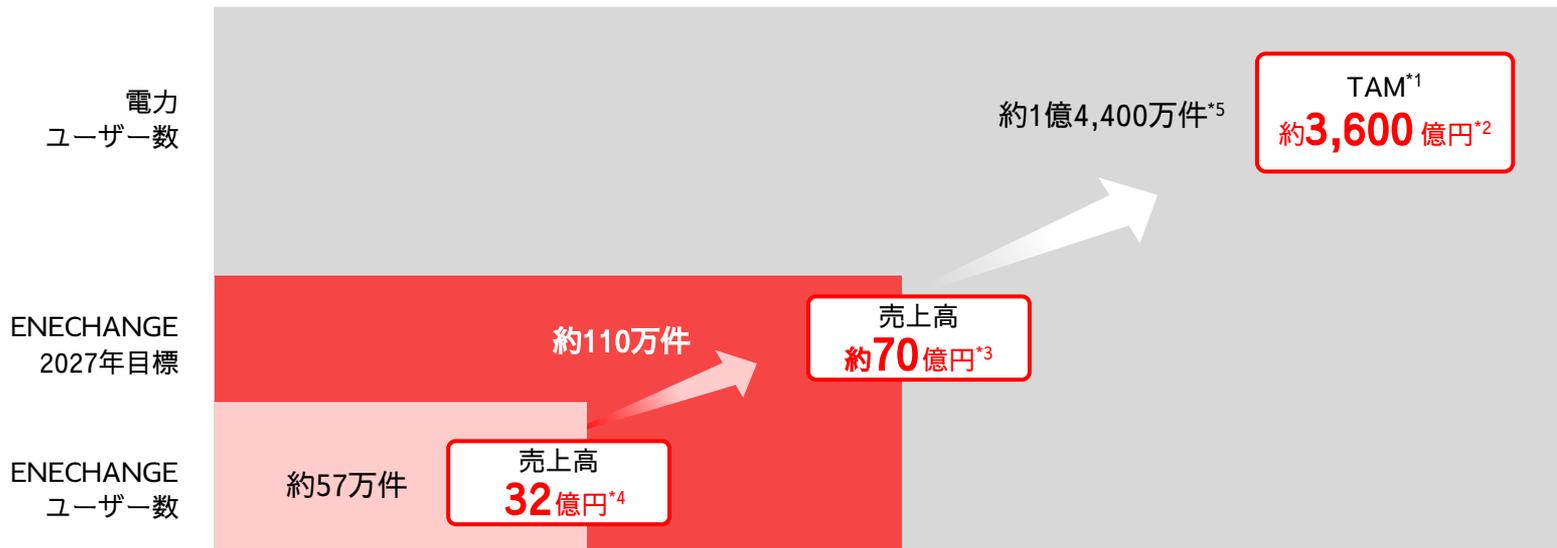


*1 JEPX取引情報よりシステムプライスの一日の平均値を算出

*2 電力・ガス取引監視等委員会による電力取引の販売電力量 (kWh) をベースに新電力シェア (右) を作成

プラットフォーム事業の成長ポテンシャル

- プラットフォーム事業では、今後新電力ユーザーの拡大が見込まれ、当社シェアの成長余力は十分にあると見込む
- 2027年目標は直近のARPUの水準を反映し、ユーザー数110万件の早期達成を目指し、売上高約70億円（2023年3月29日発表目標から+10億円）を見込む。



*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

*2 Appendixスライド「GX市場の広大な市場機会」を参照

*3 フロー売上は2027年時点で約42.5万件の年間切替が生じると仮定し、ARPU（フロー売上）10,000円を乗じて約42.5億円として算出。
ストック売上はARPU（ストック売上）を2,500円と想定し、ユーザー数は約110万件を乗じて約27.5億円として算出。

*4 プラットフォーム事業の2023年度実績

*5 *2の数値をARPU（ストック売上）を2,500円で割り戻して算出



4 データ事業

事業概要

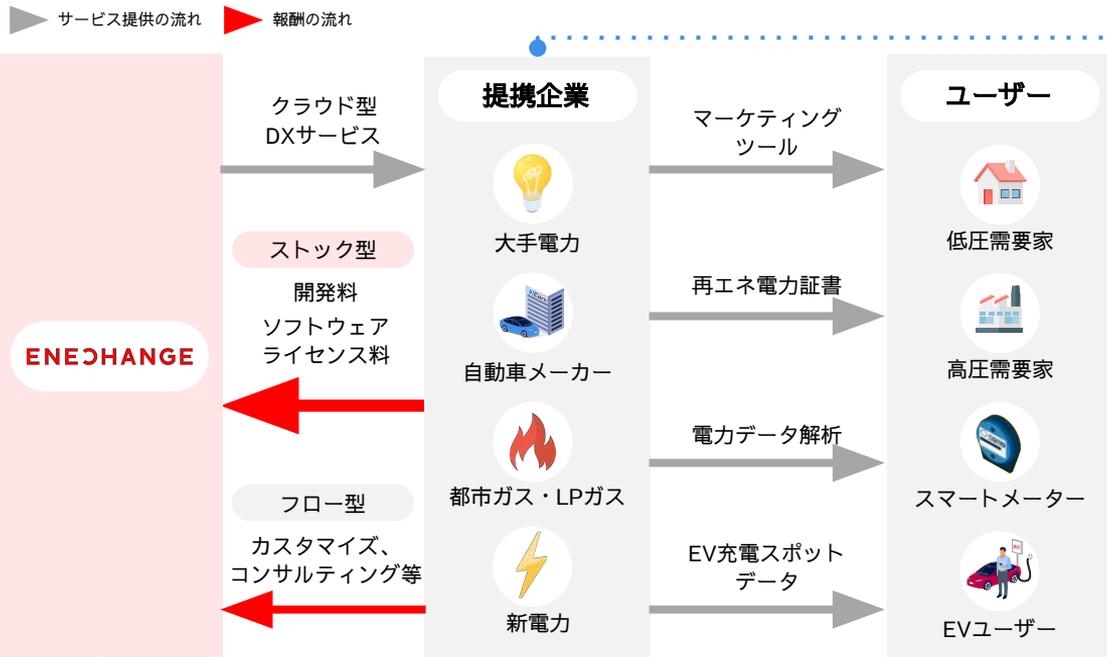
- 電力会社やEV充電サービス事業者向けDX^{*1}サービスである、エネチェンジクラウドシリーズをSaaS型で展開
- 自社サービスで培ったデータベースやソフトウェア、エンジニアを活用したサービスを開発し提供
- エネルギーの4Dを軸にプロダクトラインナップを拡大



*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）

ビジネスモデル及び競争優位性

- 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及びカスタマイズ等のフロー売上を受領



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

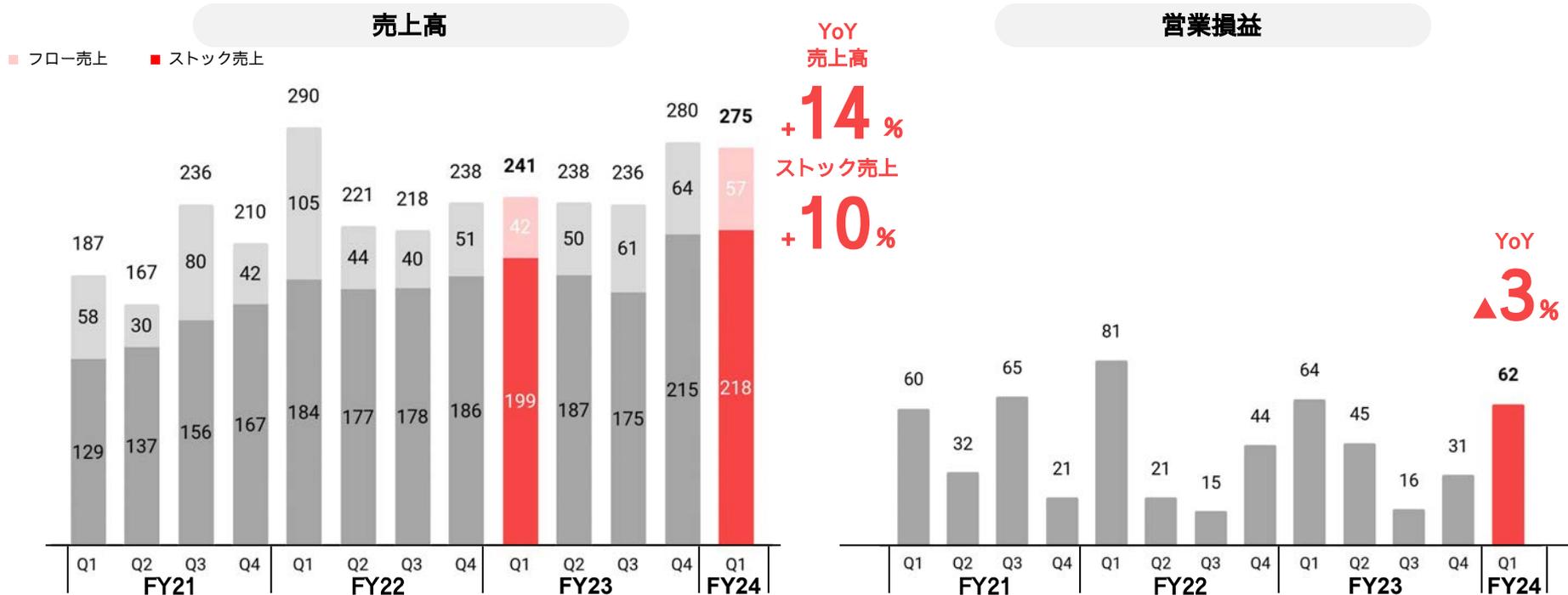
- 電力会社のニーズに合ったソフトウェア開発力
- 自動車メーカーへの充電スポットデータ提供

エネルギー業界に精通したエンジニア集団

- GXテーマのグロース上場企業である採用力

売上高・営業損益

- 売上高は275百万円 (YoY+14%)、ストック売上はARPUの増加により218百万円 (同+10%)
- 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、YoYでは少し減少するも62百万円 (同▲3%)



*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「フロー売上」として集計

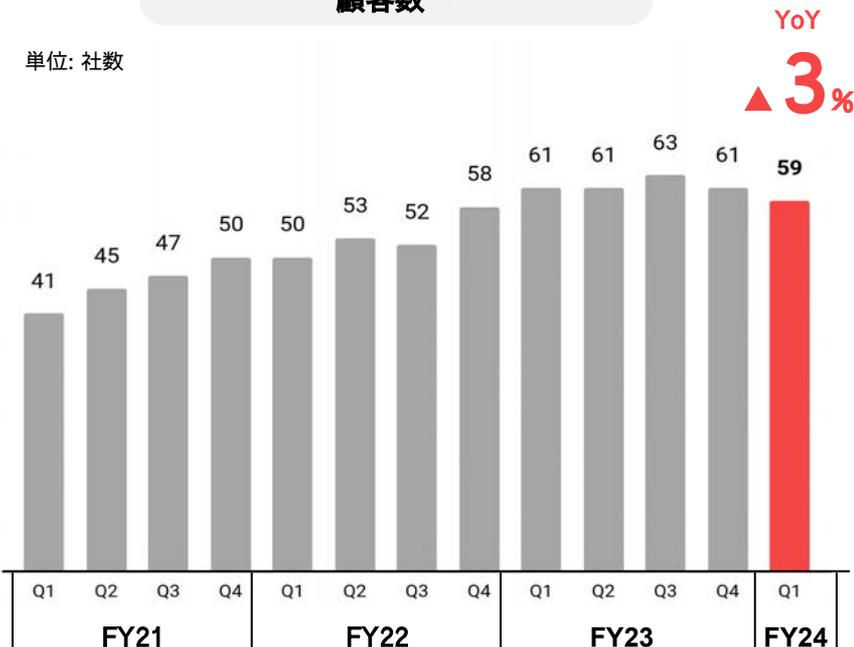
*2 FY23Q2及びFY23Q3の決算数値は、今後訂正予定であり、数字が変動する可能性がございます。

KPI

- 顧客数は59社 (YoY▲3%) と微減だが、顧客数は安定的な推移
- ARPU (フロー売上) は966千円 (YoY+40%)、ARPU (ストック売上) は3,695千円 (YoY+13%) と継続顧客の単価向上によりストック売上比率の拡大を実現

顧客数 *1

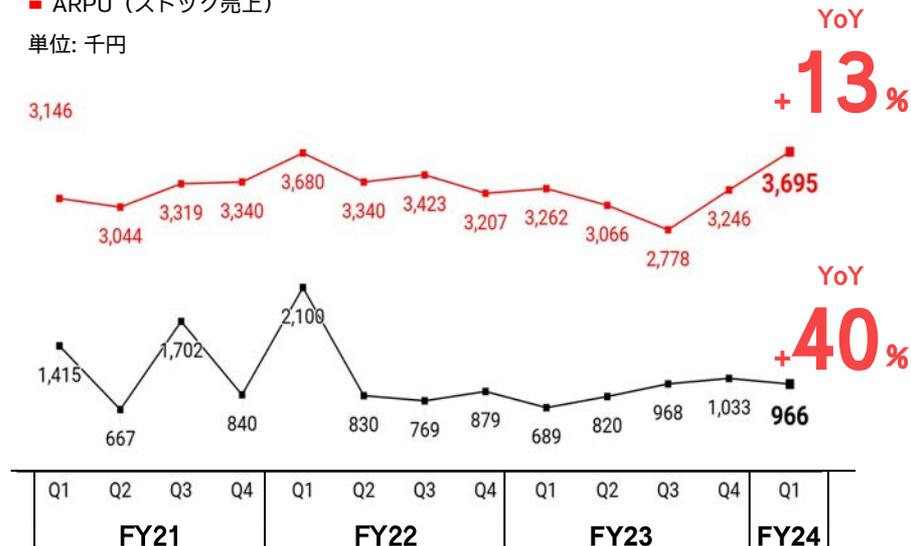
単位: 社数



ARPU *2

- ARPU (フロー売上)
- ARPU (ストック売上)

単位: 千円



*1 2024.3月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 (フロー売上) はフロー売上÷顧客数、ARPU (ストック売上) はストック売上÷顧客数で算出

*3 FY23Q2及びFY23Q3の決算数値は、今後訂正予定であり、数字が変動する可能性があります。

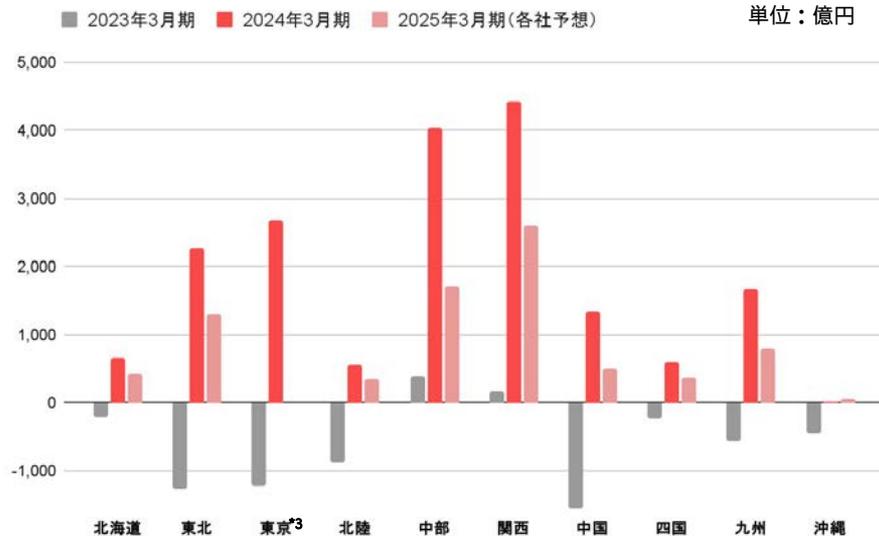
事業環境の見通し

- 企業のIT動向調査による近年の傾向として、全体の48%がITに関する予算を増加させる見込み
- 大手電力8社で前期（2024年3月期）は家庭向け電気料金の値上げ等により過去最高益を記録し、ITへの投資意欲が改善する見通し

IT予算の増減*1



大手電力9社の直近業績*2



*1 一般社団法人 日本情報システム・ユーザー協会2024年1月30日プレスリリース「「企業 IT 動向調査 2024」の速報値を発表」より

*2 日本経済新聞2024年5月1日「電力8社、今期減益見通し前期は10社で純利益1兆円超」より（各社の「親会社株主に帰属する当期純利益」に関する実績値及び予想値）

*3 25年3月期予想未定



5 EV充電事業

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
- 補助金対応機種は6kW充電器に加え、基礎充電向けに3kW充電器の選択肢も拡充
- 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、定額充電サービスの提供もスタート



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
及び3kW充電

決済ネットワーク



eMP充電カード連携

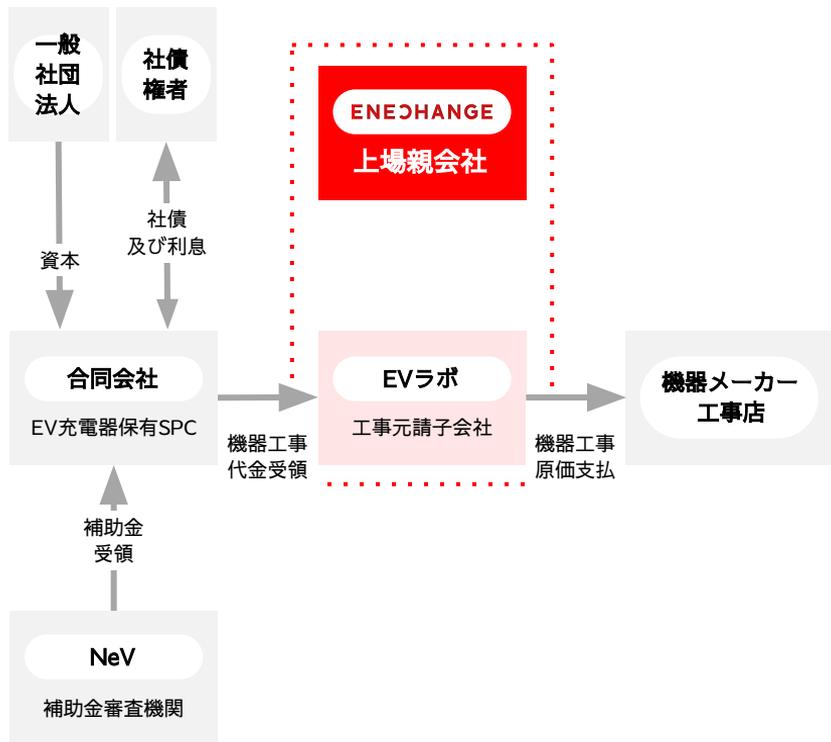
ビジネスモデル及び競争優位性

- ハードウェア販売によるフロー売上及び充電料金またはソフトウェア利用料によるストック売上を受領

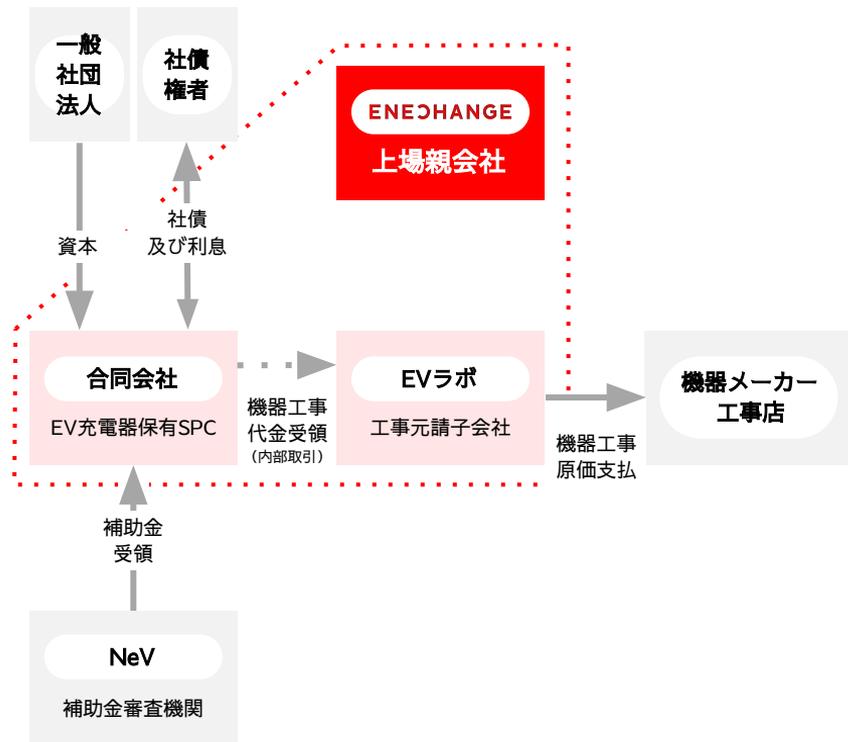


支配力基準に基づく実質的な支配があるものと評価して、当社の連結範囲に含めることとした

当初の会計認識（SPC非連結）



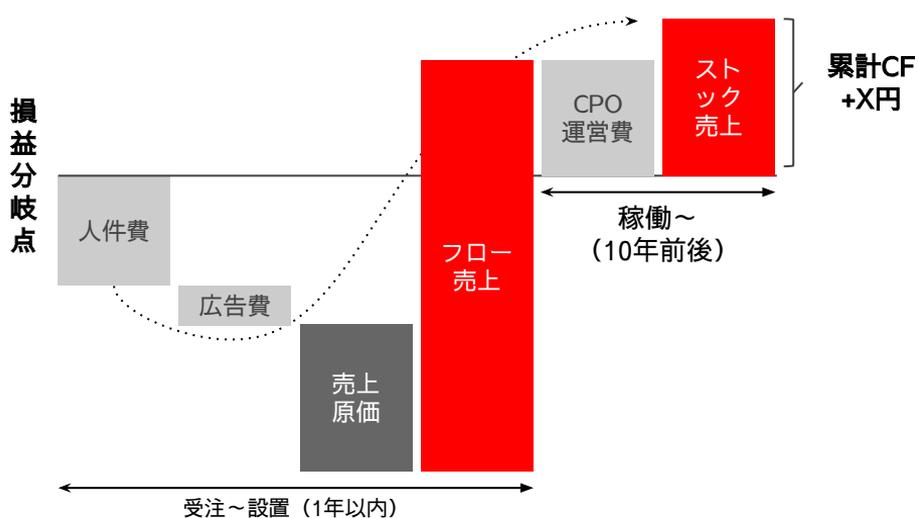
訂正後の会計認識（SPC連結）



SPC連結の影響に伴い、ストック売上中心の収支構造へ移行

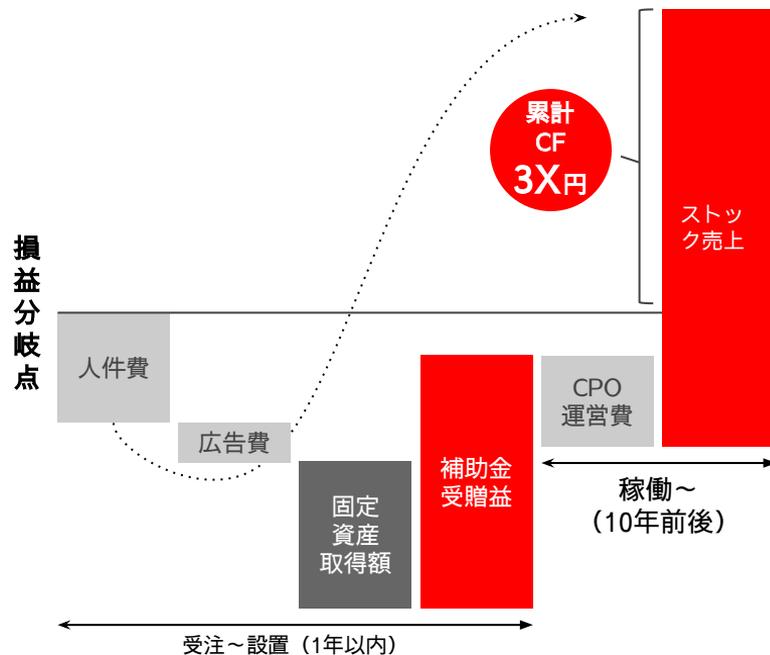
- 従前はハードウェア販売及び設置時のフロー売上、充電収入の30%のストック売上で構成
- 今後は自社保有により、設置時のキャッシュアウトを補助金受贈益と100%の充電収入というストック売上で構成

当初の会計認識 (SPC非連結)



* キャッシュフローのため、減価償却費・のれん償却費、固定資産圧縮損 (機器原価の50%+工事原価の100%) を考慮していません。

訂正後の会計認識 (SPC連結)



FY23有価証券報告書にGC注記及びEV充電事業に係る減損損失の計上。早期解消に向け対応中

主な理由

GC注記における
不確実性

- **一部早期弁済への対応**
取引金融機関の理解を得たうえで一部の取引金融機関からの早期返済の要求に応じたこと
- **ブランド力が毀損する可能性**
調査報告書の公表の結果を受けて各種利害関係者との関係性や当社グループのブランド力が毀損する可能性があること
- **事業運営に支障が生じる可能性**
前代表取締役の当社グループにおける関与が困難となる場合は事業運営に支障が生じる可能性があること

EV充電事業の
減損損失

- **金融機関の継続的支援の不透明性**
上記不確実性が認められる事象が発生しGC注記が付されたことにより、取引金融機関からの継続的な支援を得る可能性が不透明と認められ、ブリッジローンの借入を前提とした事業計画の達成可能性に不確実性が認められたこと

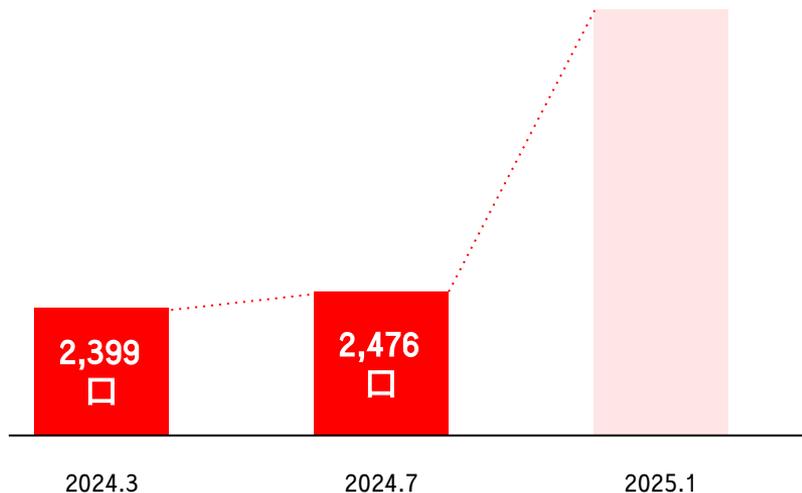
解消のための対応状況（2024.7～）

- **財務基盤の強化策を検討**
今後の成長資金確保に向けて財務基盤の強化策を幅広く検討中
- **EV充電事業に係るデットファイナンスの確保**
取引金融機関との資金計画等の協議を行い、緊密な関係を維持することで継続的な支援を頂けるよう努める
- **再発防止策の実施・新経営体制への移行**
2024年7月29日に再発防止策を公表し、代表取締役会長に東芝元CFOの平田政善氏が就任。2024年9月3日から丸岡代表取締役CEO・曾我野代表取締役COOによる新体制に移行
- **EV充電事業の収益改善**
EV充電事業では広告宣伝活動の効率化等により収益力強化及び安定的なセグメント利益の継続的な増加に関する取り組みを実施

目的地充電 累計設置口数

- 普通充電予算135億円（R5第3期分及びR6第1期分）に関しては審査結果の受領が始まり、計画達成に向けて進捗
- 残予算25億円（R6第2期分）については現在申請を行っているフェーズ
- 2027年の目的地充電の設置目標は第二弾の「事業計画及び成長可能性に関する事項」にて公表予定

目的地充電累計設置口数（6kW+）



日本全国への網羅的な設置



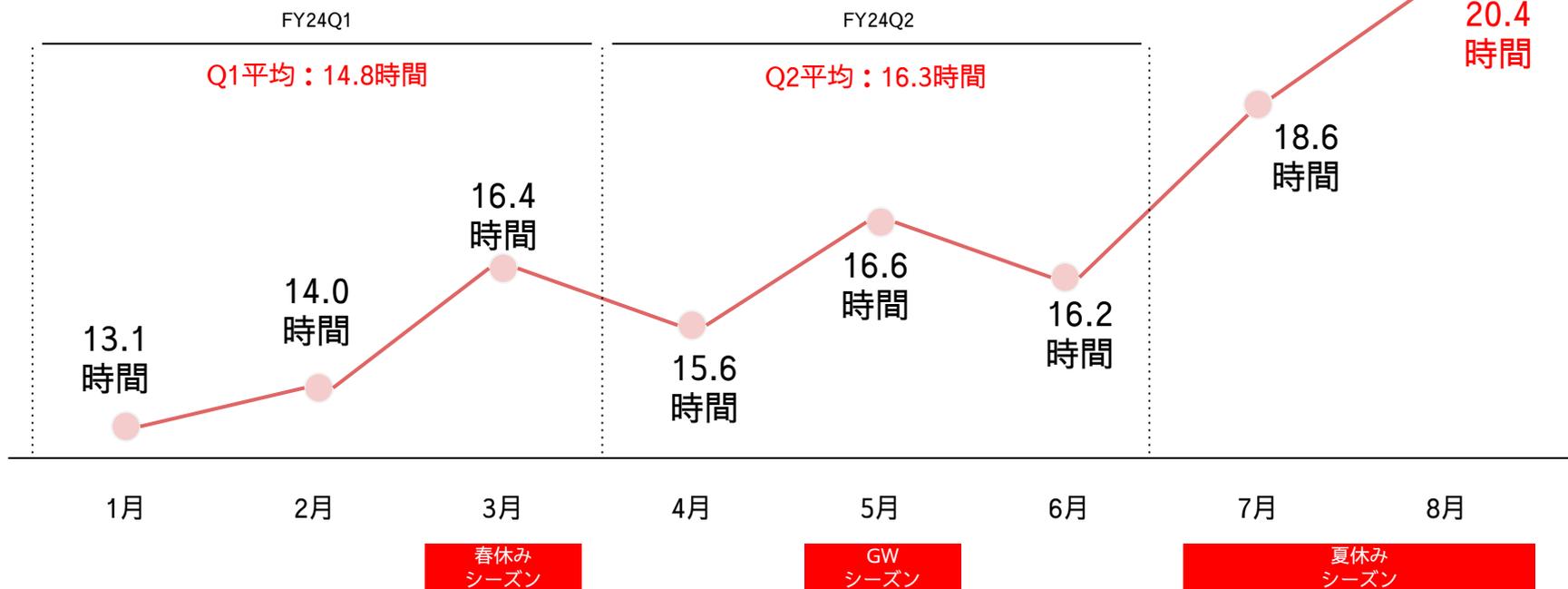
*SPC連結に伴い、主な売上が設置された充電器をEVドライバーが利用することで得られる充電収入により形成されることになったため、EV充電事業のKPIを累計受注台数から累計設置口数に変更しております。

EV充電事業のPL計上タイミング

例：R6-1補助金^{*1}によるEV充電設備の設置（10-12月頃）の場合^{*1} 令和6年度当初予算の第1期のスケジュールを目安に記載

当社の目的地充電の1口あたりの月間平均充電時間の推移（2024年）

- 2024年1月の月間平均充電時間13.1時間から8月は20.4時間（速報ベース）と月間平均で約1時間向上と稼働状況は好調
- 2022年のEV+PHEVの新車販売比率8%の米国において、月間平均充電時間は推定72時間^{*1}であり、現状新車販売比率3-4%の日本においては大きな成長余地



*1 NREL “Evaluating Electric Vehicle Public Charging Utilization in the United States using the EV WATTS Dataset” より当社試算

当社が運営の公共用 EV 充電器（目的地充電）の充電稼働実績

| | FY23Q4 2023/10-12 | FY24Q1 2024/1-3 | FY24Q2 2024/4-6 | QoQ |
|----------------------------|----------------------|--------------------|--------------------|------|
| 総充電電力量 (MWh) | 307 | 410 | 468 | +14% |
| 総充電時間 (時間) | 80,102 | 106,463 | 120,227 | +13% |
| 充電器口数 | 2,107 | 2,399 | 2,454 | +2% |
| 充電回数 | 34,786 | 47,495 | 55,254 | +16% |
| 1口あたりの月平均利用回数 | 5.5 | 6.6 | 7.5 | +14% |
| 1回あたりの平均充電時間 (時間) | 2.3 | 2.2 | 2.2 | -3% |
| 1口あたりの月間平均充電時間 (時間) | 12.7 | 14.8 | 16.3 | +10% |
| 1口あたりの月間平均充電電力量 (kWh) | 49 | 57 | 64 | +11% |
| 1口あたりの月間平均稼働率 (%) *1 | 1.8 | 2.1 | 2.3 | +10% |
| (参考) EV+PHEVの新車販売比率 (%) *2 | 3.3 | 3.2 | - | - |

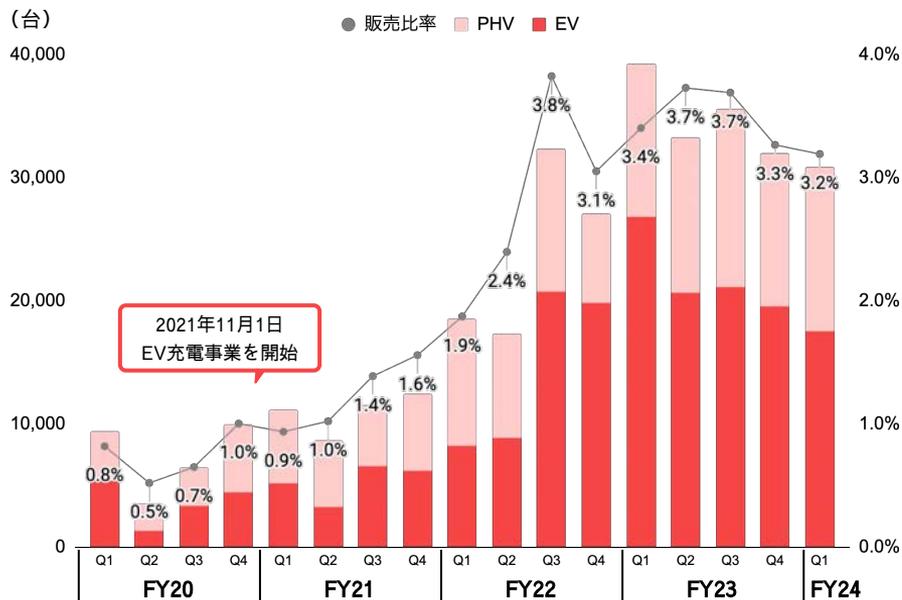
*1 1口あたりの月間平均充電時間 / 720時間 (24時間 × 30日) にて計算 (%)

*2 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

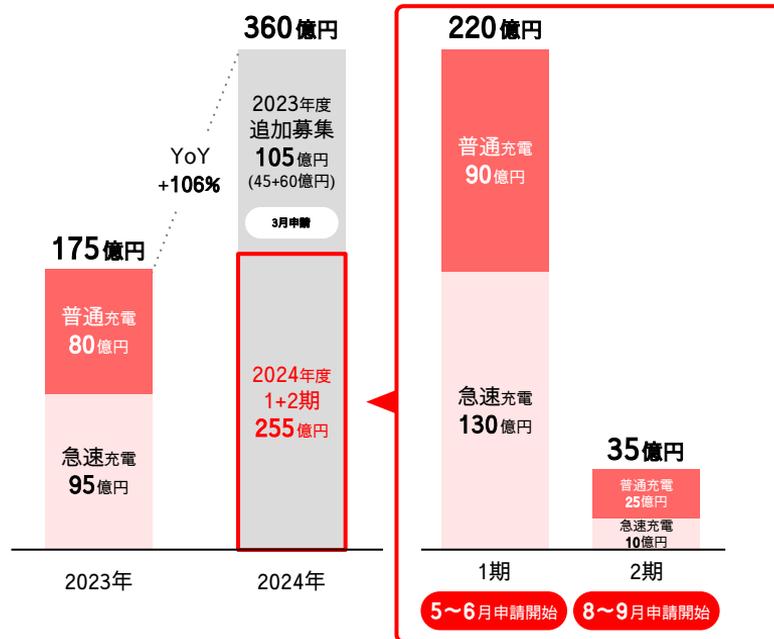
事業環境の見通し

- EV・PHEVの新車販売状況は、一定減速をしつつあり、各社の新車発売予定である2026年に向けて徐々に増える見込み
- 2024年分のEV充電インフラ補助金は360億円であり、補助金申請は第1回募集は3月、第2回目募集は5月より開始

日本のEV・PHEV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・充電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



6 リスク情報

認識する主なリスク (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 | EP ED | <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 | EP ED | <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り、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充電インフラに関する政策動向 | EV | <ul style="list-style-type: none"> 補助金事業を前提とした経営戦略の立案及び営業活動を行っているため、EV及びEV充電インフラに対する国や自治体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、充電収入の減少による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 |
| 事業環境： EVの普及について | EV | <ul style="list-style-type: none"> EV車の普及率という外部環境に大きく左右されたため、国や自動車会社に大きな方針変更がありEV車の普及が減速する可能性 | 中 | 大 | <ul style="list-style-type: none"> 政策及び自動車会社の経営戦略と国内でのEV車普及率のモニタリング |
| 業績変動： 事業の新規性 | EV | <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、入札結果や交付タイミング等の変動要素が大きい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多く発生する可能性 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 | 大 | 大 | <ul style="list-style-type: none"> 会計・法務機能の強化 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 最新の政策・競合状況を踏まえた事業戦略の立案・実行 |
| 事業環境： 設置オペレーション及び設備運営 | EV | <ul style="list-style-type: none"> 補助金事業を前提としたビジネスモデルによる、入札制度での落札率の増加とそれに伴う在庫過多の可能性 海外からの仕入による納期遅延等発生、及び電気工事関連部材の流通在庫不足の可能性 充電器の稼働時間が低水準に留まることによる充電売上減少の可能性 | 中 | 大 | <ul style="list-style-type: none"> 仕入れ先の分散及び計画的なサプライチェーンマネジメントによるリスク軽減 利用促進ツールの導入や主にアプリケーションでのユーザービリティの向上による稼働時間改善施策の実施 |
| 業績変動： 為替変動 | EV | <ul style="list-style-type: none"> 海外から輸入しているEV充電器の仕入価格等、為替変動の影響が財務状態や経営成績に影響する可能性 | 中 | 中 | <ul style="list-style-type: none"> 仕入先や競合他社の動向把握及び為替変動を事業運営に適切に反映 |

認識する主なリスク (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 | EP EV ED | <ul style="list-style-type: none"> 切替プラットフォーム事業者及び電力・ガス会社を含めた競合の参入により、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ARPU下落に悩むなど当社サービスの導入が進まない可能性 EV充電設備の設置を進める事業者が複数存在しており、取引先や顧客の獲得及び補助金の申請において、徐々に競争が激化する可能性 | 中 | 中 | <ul style="list-style-type: none"> オンラインのみならずオフラインを含めた集客強化 EV充電設備設置数、利便性の高いソフトウェアという強みを生かしたユニークなポジショニングでのサービス展開の継続 他社より優れたサービスの開発・提供 |
| その他リスク： 減損会計の適用 | EV | <ul style="list-style-type: none"> ソフトウェア資産を利用して提供するサービスの収益性が著しく低下した場合や過去に実施した株式取得や事業譲受によって生じたのれんが事業環境や競合状況の変化等により期待する成果が得られないと判断された場合等に、減損損益としての計上が必要になってしまう可能性 | 中 | 中 | <ul style="list-style-type: none"> 事業環境や競合状況の変化等に応じたサービスの収益性維持及び向上施策の実施 |
| 事業内容・提供サービス： 検索エンジン | EP EV | <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 | ED EV | <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 | EP EV ED | <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 |
| その他リスク： 継続企業の前提に関わる重要事象等 | EP EV ED | <ul style="list-style-type: none"> 2023年12月期末時点で債務超過になったこと、一部の取引金融機関からの借入に関する財務制限条項への抵触、並びに外部調査委員会の調査報告書にかかる調査報告書の公表の結果として、利害関係者との関係性の悪化や会社のブランド力の毀損が生じる可能性 | 中 | 大 | <ul style="list-style-type: none"> 事業計画・資金計画等の密な協議による取引金融機関との緊密な関係性の維持 再発防止策の策定と実行及びそれに基づく内部統制の強化 事業運営に必要な資金の確保及び維持 |

* 投資家の判断にとって特に重要であると当社が考える事項について、積極的な情報開示の観点から記載しているものです。本項の記載内容は当社株式の投資に関する全てのリスクを網羅しているものではありません。当社は、これらのリスクの発生可能性を認識した上で、発生の回避及び発生した場合の迅速な対応に努める方針です。本項の記載内容以外のリスクについては、本資料のほか有価証券報告書「事業等のリスク」をあわせてご参照ください。



7 APPENDIX

7.1 市場環境

7.2 SDGsへの取り組み

7.3 数値データ

7.4 その他

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

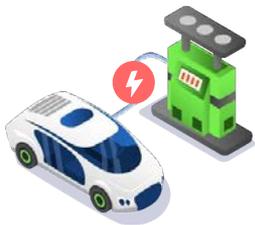


グリーン投資の増加



産業の変化

EVへの自動車産業の転換



エネルギー安全保障の重要性



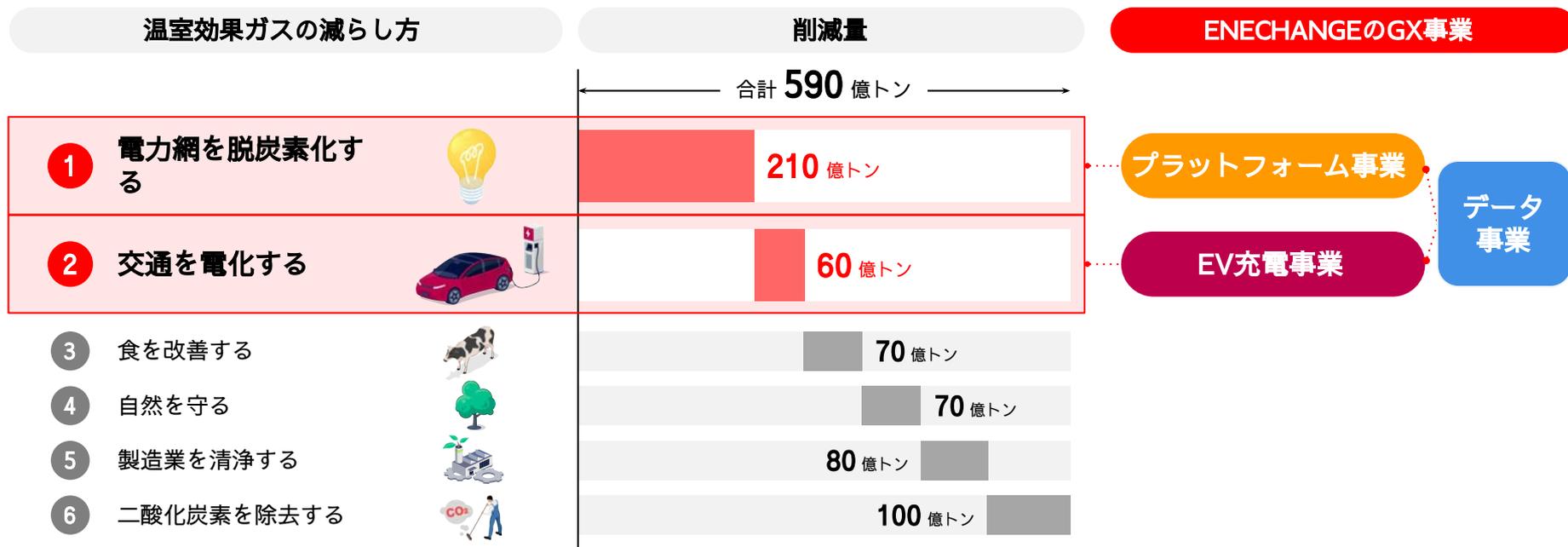
グリーン人材の魅力度増加



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

GX市場における非連続的な成長可能性

現状

EV/PHEVの普及



EV及びPHEVのストック台数*1

57万台
(2023年) *2

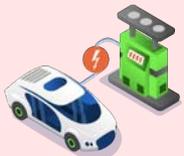
将来予想

285万台
(2030年度) *3

成長性

5倍

普通充電の拡充



普通充電口数

3.0万口
(2023年) *4

27万口
(2030年度) *4

9倍

再生利用の拡大



再生エネルギー構成比

22%
(2022年度) *5

36-38%
(2030年度) *5

1.7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

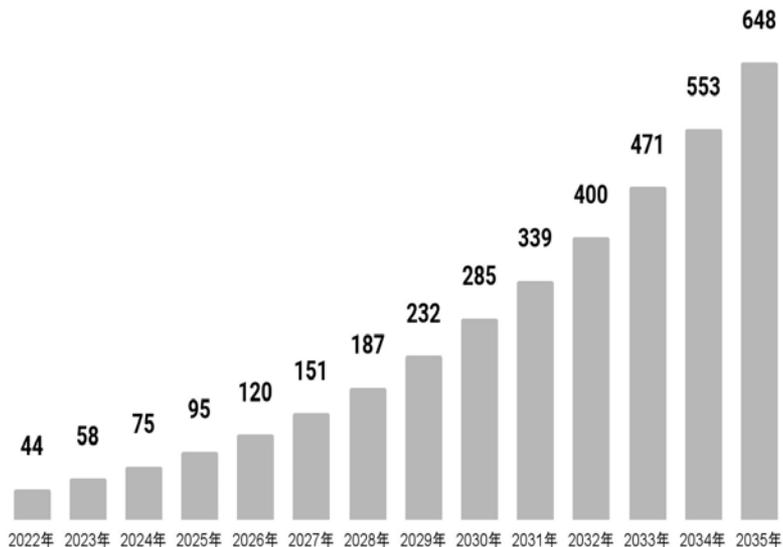
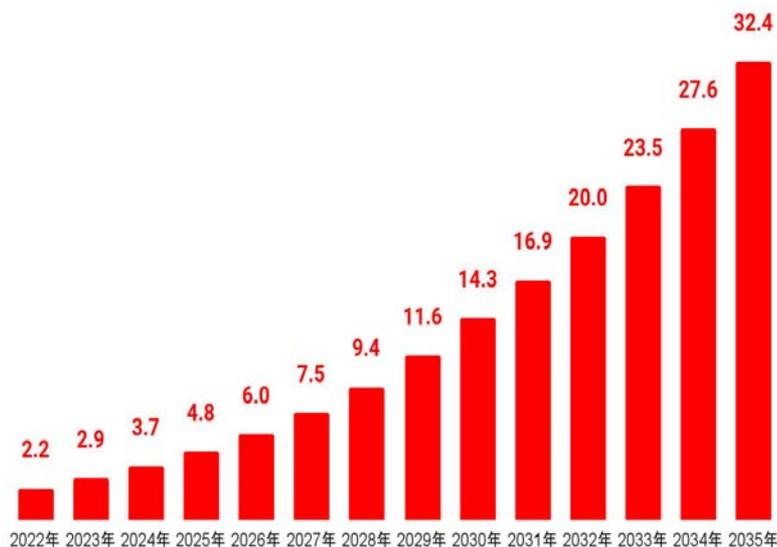
*3 IEA「Global EV Outlook 2024」に基づき、新車におけるEV+PHEVの比率を2035年に30%として当社試算

*4 経済産業省「第7回充電インフラ整備促進に関する検討会」(2024年4月)より参照

*5 資源エネルギー庁「今後の再生可能エネルギー政策について」(2023年6月)を参照

EV+PHEVストック台数及び普通充電インフラの予測

- 日本におけるEV+PHEVのストック台数は2035年に648万台と予想*
- EV+PHEVが20台あたり1口が必要な普通充電口数として2030年に14.3万口必要と試算

EV+PHEVのストック台数（単位：万台）^{*1}普通充電器（目的地）の必要口数（単位：万口）^{*2}

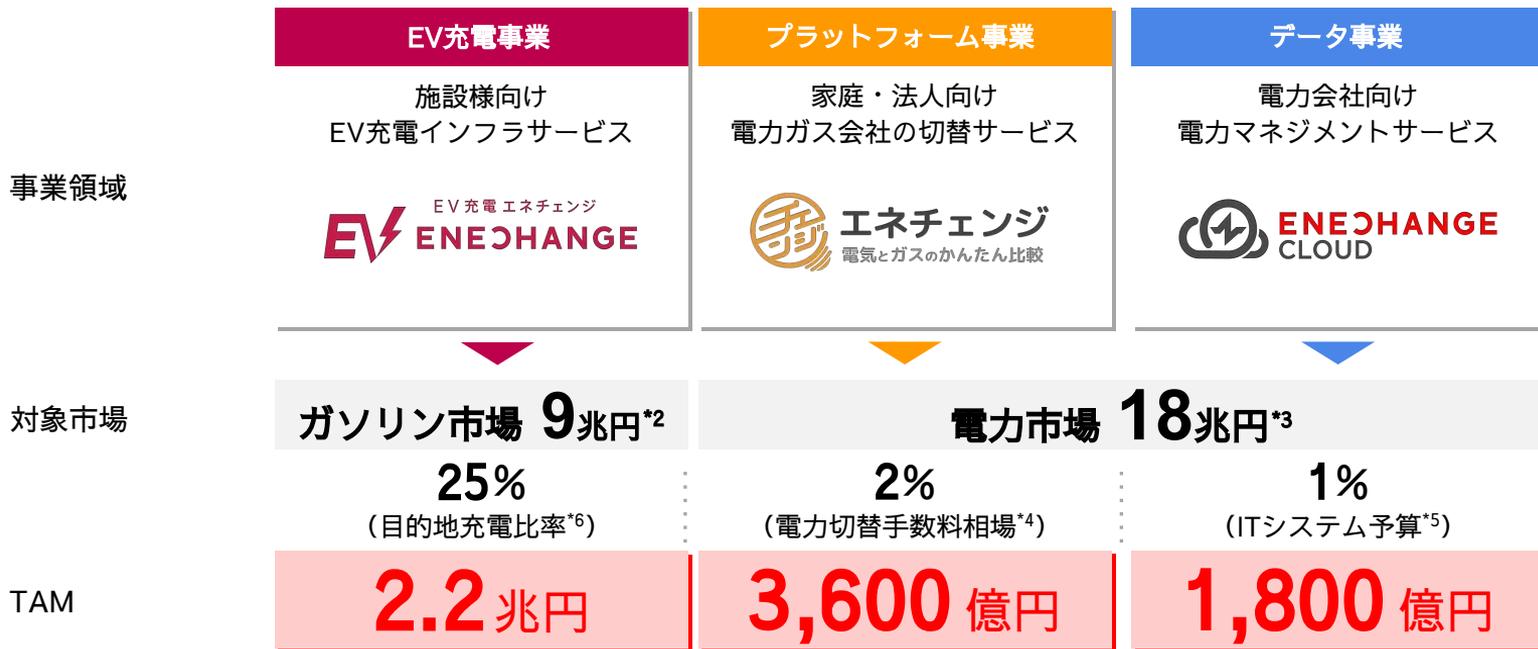
*2024年以降の予想値に関しては、あくまで当社試算値となります。

*1 IEA「Global EV Outlook 2024」に基づき、新車におけるEV+PHEVの比率を2035年に30%として当社試算

*2 当社試算によりEV+PHEVが20台あたり1口が必要な普通充電口数として計算

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

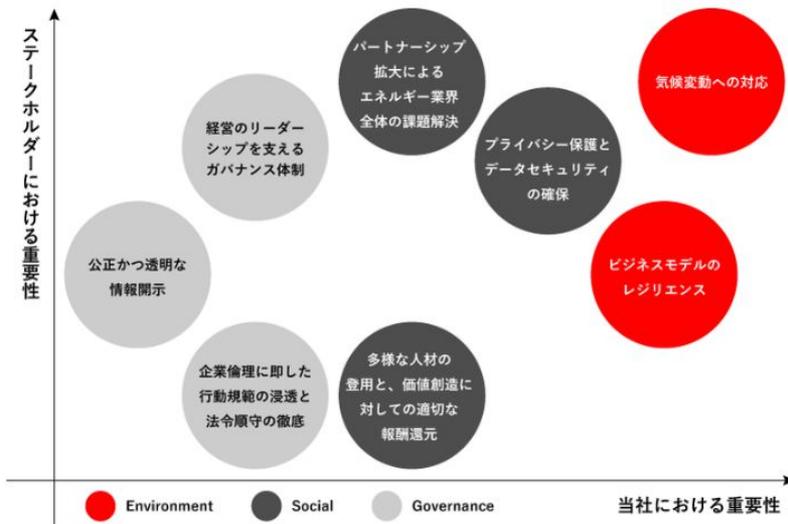
SDGsへの取り組み

- 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



2024年12月期第1四半期 業績サマリー

- プラットフォーム事業の業績好調とデータ事業の安定推移により同四半期として過去最高売上を更新
- 2023年度申請分の補助金受贈益により経常利益が改善

| (単位：百万円) | Q1 (1月-3月) | | |
|----------------------|------------|-------|--------|
| | FY23 | FY24 | 前年同期比 |
| 売上高 | 1,064 | 1,356 | +27% |
| 売上総利益 | 871 | 1,076 | +24% |
| 売上総利益率 | 81.9% | 79.4% | ▲2.5pt |
| 販管費 | 1,289 | 1,825 | +42% |
| 営業利益 | ▲418 | ▲748 | - |
| 経常利益 | ▲424 | ▲134 | - |
| 親会社株主に帰属する 四半期純利益 | ▲425 | ▲371 | - |

2024年12月期第1四半期 セグメント別業績

| (単位：百万円) | | Q1 (1月-3月) | | |
|----------|------------|------------|-------|-------|
| | | FY23 | FY24 | 前年同期比 |
| 売上高 | 連結 | 1,064 | 1,356 | +27% |
| | プラットフォーム事業 | 812 | 1,054 | +30% |
| | データ事業*1 | 241 | 275 | +14% |
| | EV充電事業 | 10 | 26 | +150% |
| 営業損益 | 連結 | ▲418 | ▲748 | - |
| | プラットフォーム事業 | 160 | 36 | - |
| | データ事業 | 64 | 62 | - |
| | EV充電事業 | ▲474 | ▲618 | - |
| | 調整額*2 | ▲169 | ▲228 | - |

*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売上を、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) | FY23Q1 | | | | | FY24Q1 | | | | |
|--------------------------|--------|----------------|-------|---------|------|--------|----------------|-------|---------|------|
| | 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 | 1,064 | 812 | 241 | 10 | - | 1,356 | 1,054 | 275 | 26 | - |
| 売上原価 | 193 | 26 | 99 | 67 | - | 279 | 33 | 128 | 117 | - |
| 売上総利益 | 871 | 785 | 142 | ▲57 | - | 1,076 | 1,020 | 146 | ▲90 | - |
| 利益率 | 81.9% | 96.7% | 58.9% | -570.0% | - | 79.4% | 96.8% | 53.1% | -346.2% | - |
| 販売費及び一般管理費 ^{*1} | 1,289 | 625 | 77 | 417 | 169 | 1,825 | 983 | 84 | 527 | 228 |
| 広告宣伝費 | 283 | 75 | 0 | 207 | 0 | 267 | 179 | 0 | 87 | 0 |
| 販売手数料・販売促進費用 | 330 | 328 | 0 | 1 | 0 | 575 | 532 | 0 | 43 | 0 |
| 人件費 | 340 | 75 | 64 | 120 | 78 | 375 | 103 | 41 | 149 | 82 |
| 外注費 | 187 | 112 | 1 | 45 | 28 | 406 | 117 | 27 | 176 | 85 |
| その他 | 148 | 30 | 11 | 44 | 61 | 200 | 51 | 16 | 71 | 60 |
| 営業利益 ^{*2} | ▲418 | 160 | 64 | ▲474 | ▲169 | ▲748 | 36 | 62 | ▲618 | ▲228 |
| 利益率 | - | 19.7% | 26.6% | - | - | - | 3.4% | 22.5% | - | - |

*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

- 2024年2月に第三者割当増資を実施し約39億円を調達^{*2}

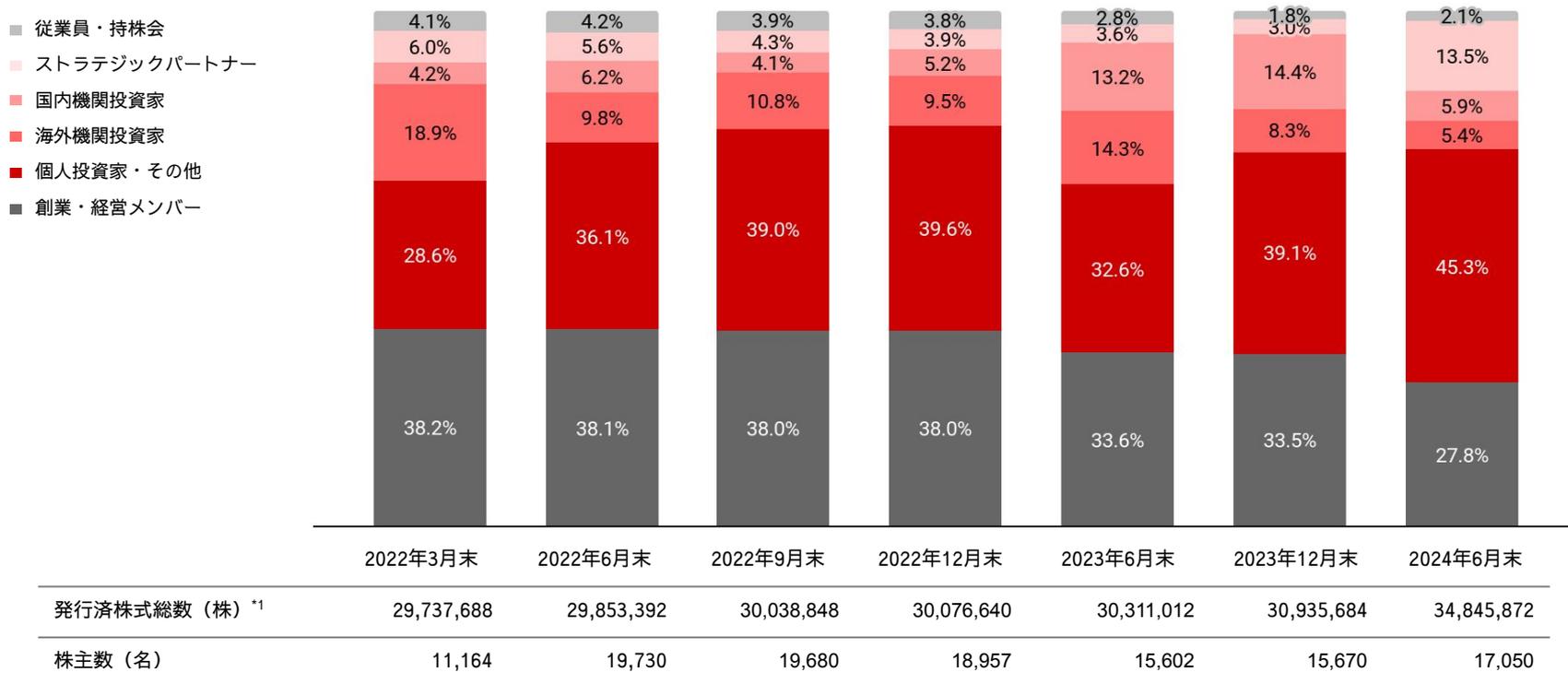
| (単位：百万円) | 2023年12月末* | 2024年3月末 | |
|-------------|---------------|--------------|---------------|
| | | 実績 | 前年度末比 |
| 流動資産 | 3,637 | 7,742 | +4,105 |
| 現金及び預金 | 2,179 | 6,315 | +4,136 |
| 売掛金等 | 587 | 800 | +213 |
| 固定資産 | 1,927 | 2,075 | +148 |
| 総資産 | 5,564 | 9,817 | +4,253 |
| 流動負債 | 3,565 | 4,162 | +597 |
| 有利子負債 | 955 | 1,412 | +457 |
| 固定負債 | 3,478 | 3,473 | ▲5 |
| 有利子負債 | 2,533 | 2,484 | ▲49 |
| 純資産 | ▲1,479 | 2,181 | +3,660 |

*1 2023年12月末の実績は2024年7月9日開示の訂正決算短信に基づきSPC連結化を反映した訂正後の数字となります。

*2 資金使途に関しては2024年2月9日提出の「有価証券届出書」をご参照ください。なお、2021年12月実施の公募増資により調達した資金約39億円はすべて成長資金として充当済みです。

株主の状況

- ストラテジックパートナーとして、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）が約11%保有



*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

プログラマティックなM&Aの実施

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**億円で買収



新電力コム株式会社

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

脱炭素テックファンド
(2021年9月)



JAPAN
ENERGY
FUND

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

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

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り、またこれを保証するものではありません。

なお、今回公表した「事業計画及び成長可能性に関する事項」は、FY27の売上高目標100億円に向けた各セグメントの成長戦略の前提条件の精査等に時間を要することから、2024年12月末迄にアップデートをする予定です。