


2025年3月期第2四半期 決算説明資料

ENECHANGE

ENECHANGE株式会社  
2024年9月13日

東証グロース 証券コード | 4169

- 1 成長戦略
- 2 FY24Q2業績ハイライト
- 3 今後の見通し
- 4 プラットフォーム事業
- 5 データ事業
- 6 EV充電事業
- 7 Appendix



# 1 成長戦略

---

## 2024年9月3日より、新たな成長戦略推進に向けた新経営体制をスタート

- 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を経て、9月3日から代表取締役CEO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、成長を牽引し、上級執行役員として、コーポレート部門も管掌。9月3日から代表取締役COOに就任。

「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月3日 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
- 改善報告書提出(9月24日)/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

- 外部資本の活用も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  
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)

## 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<sup>\*1</sup>

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

<sup>\*1</sup> 「第9期内部統制報告書」（2024年7月9日公表）より参照



## ENECHANGE 2.0 「始動」のDeep-dive：

取締役会長として平田氏が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**

---

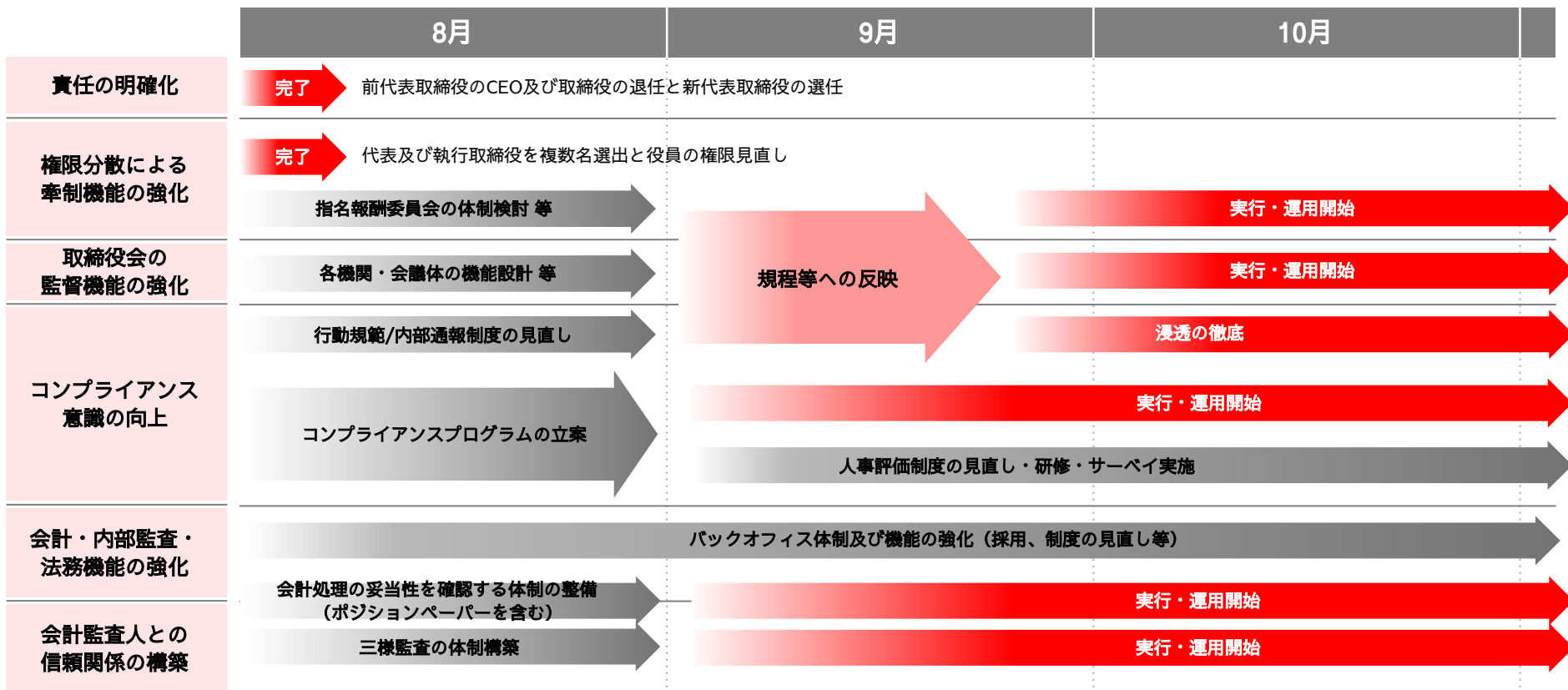
株式会社東芝の代表執行役専務CFOを務める。1996年4月にToshiba Information Systems U.K.で初めて取締役常務CFOとして財務統括責任者に就任。その後、複数社にてCFOを務めた後、2015年9月から株式会社東芝の執行役専務CFOとして財務部門の責任者を務め、経営危機からの再建に尽力。現在は事業会社や会計事務所のシニアマネージャーやアドバイザーとして活躍。

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。

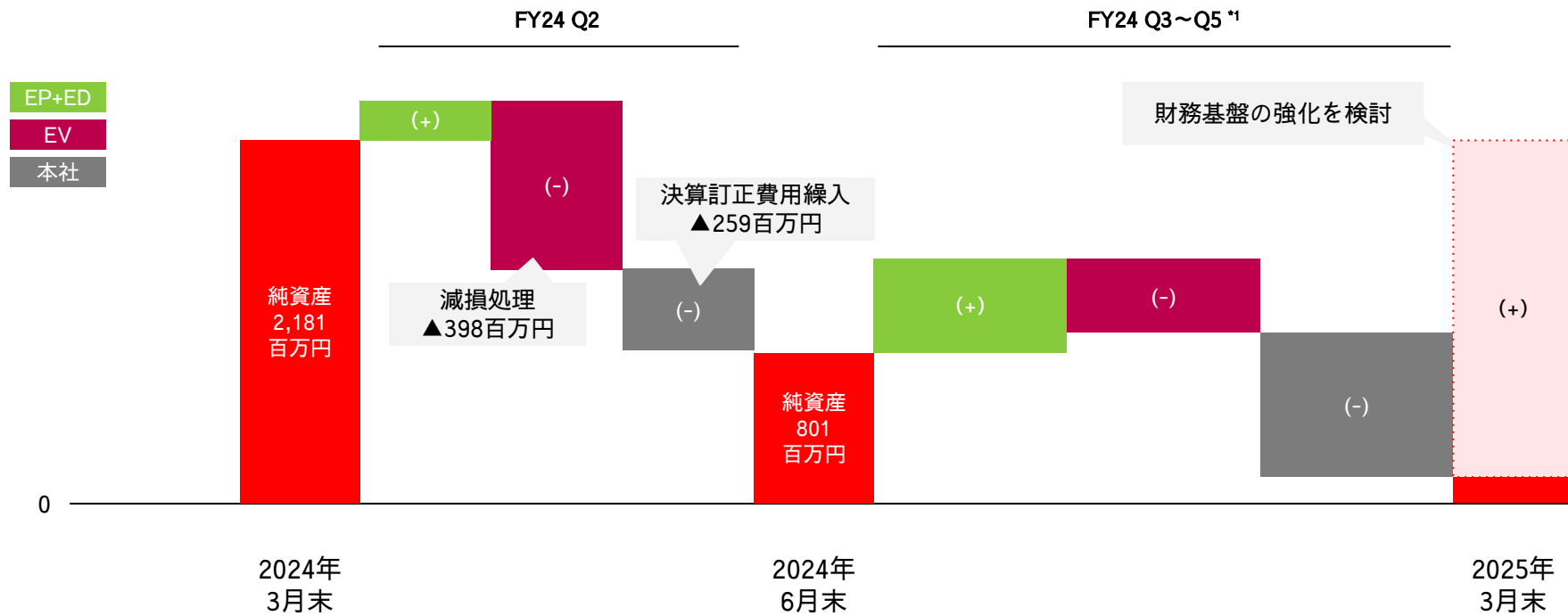
1

# 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



## 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



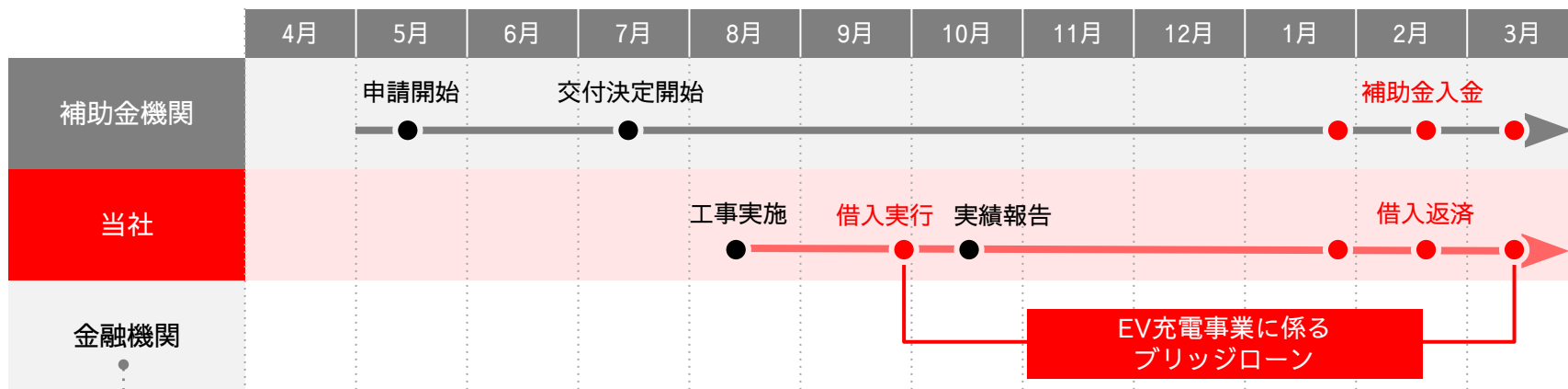
<sup>\*1</sup> あくまで当社での現時点の予想値に基づくおおよそのイメージ図です。またイメージ図のため、実際のスケールを示すものではありません。

## 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た条件で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\*

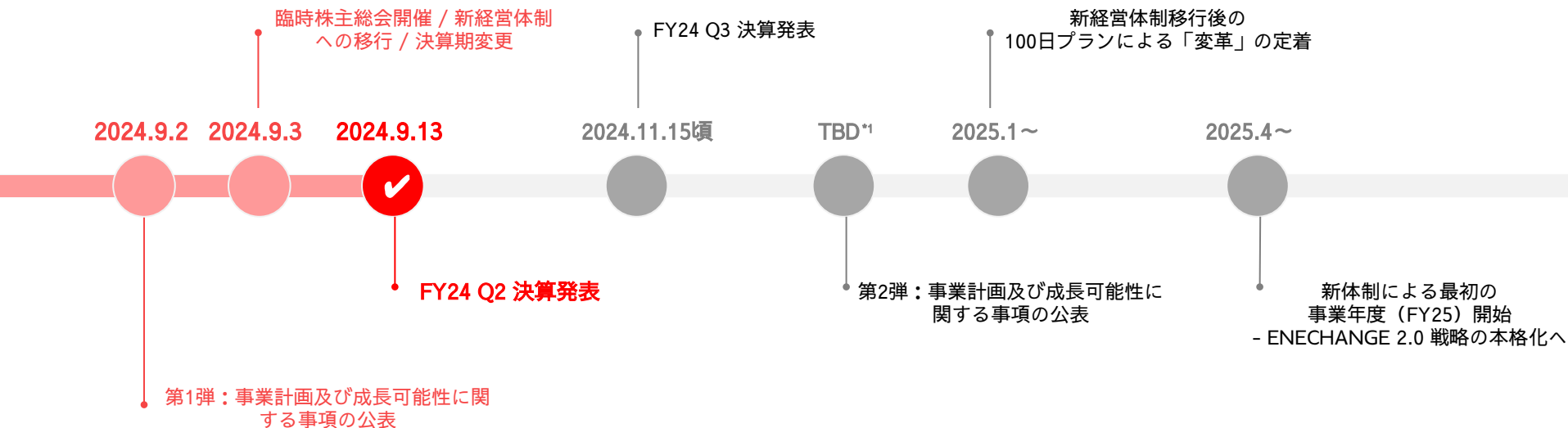


#### 議論の状況

- 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。

# ENECHANGE2.0戦略の本格化に向けて、投資家様と適宜適切にコミュニケーションを実施する方針



\*1 100日プランの進捗に合わせて発表

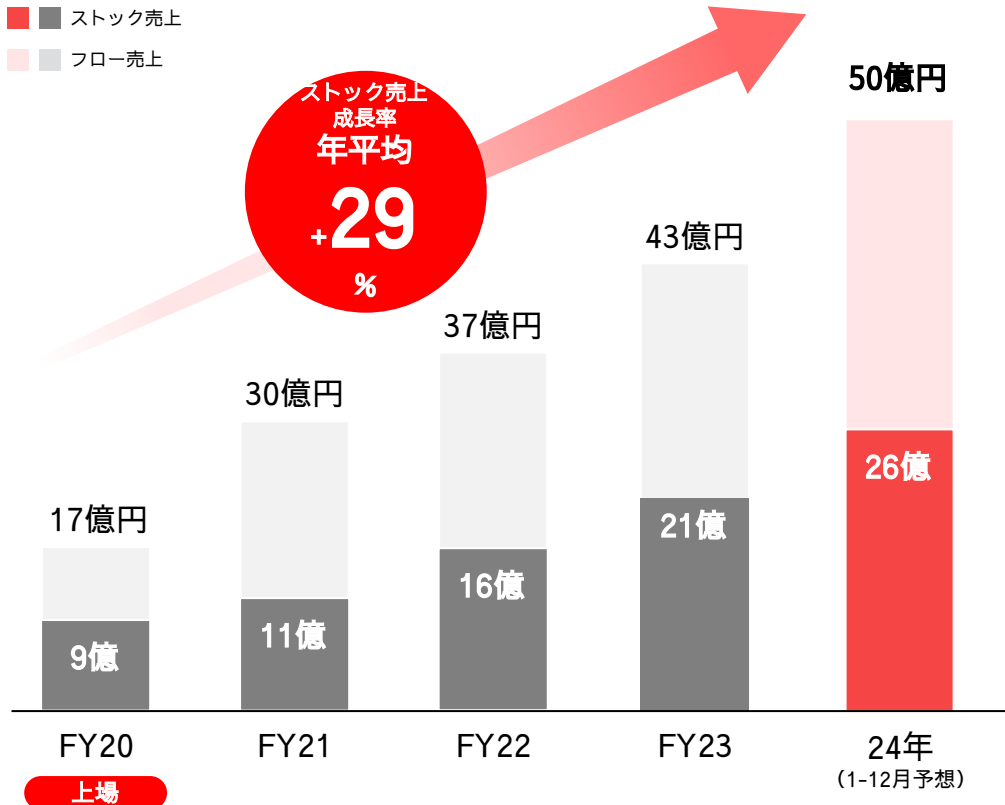


## 2 FY24Q2 業績ハイライト

---

# FY24Q2累計ではプラットフォーム事業・データ事業の売上及びストック売上が過去最高を記録

■ ストック売上  
■ フロー売上



## プラットフォーム事業

FY24Q2累計売上  
**20.9** 億円  
(YoY+33% / **過去最高**)

FY24Q2累計ストック売上  
**7.3** 億円  
(YoY+24% / **過去最高**)

## データ事業

FY24Q2累計売上  
**5.6** 億円  
(YoY+18% / **過去最高**)





FY24Q2累計ストック売上  
**4.4** 億円  
(YoY+16% / **過去最高**)

## EV充電事業

FY24Q2累計売上  
**0.5** 億円  
(YoY+107%)

FY24Q2累計ストック売上  
**0.5** 億円  
(YoY+107%)

## FY24Q2 各セグメントKPIは好調

EP	ED	EP	ED
<ul style="list-style-type: none"> <li>ユーザー数*1</li> </ul> <p><b>62.7</b> 万件 (QoQ +3%)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>ARPU*2 (ストック売上)</li> </ul> <p><b>552</b> 円 (YoY+10%)</p> 	<ul style="list-style-type: none"> <li>ARPU*2 (ストック売上)</li> </ul> <p><b>403</b> 万円 (QoQ +9%)</p> 	<ul style="list-style-type: none"> <li>プラットフォーム事業のユーザー数とARPU (特にストック売上) は順調に増加</li> <li>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</li> </ul>	
EV	EV	EV	
<ul style="list-style-type: none"> <li>累計設置口数*3 (目的地充電、2024年6月末時点)</li> </ul> <p><b>2,429</b> 口 (QoQ +3%)</p> 	<ul style="list-style-type: none"> <li>1口あたり月間平均充電時間*4 (目的地充電)</li> </ul> <p><b>16.3</b> 時間 (QoQ +10%)</p> 	<ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> <li>充電時間は好調に推移。直近8月については21時間に到達</li> </ul>	

\*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（%）




プラットフォーム・データは半期売上が過去最高、営業利益も高水準。EVは事業拡大に向け先行コストが発生

(単位：百万円)		FY23Q1	FY24Q1	前年同期比	FY23Q2累計	FY24Q2累計	前年同期比
売上高	連結	1,064	1,356	+27.4%	2,091	2,721	+30.1%
	プラットフォーム事業	812	1,054	+29.8%	1,583	2,098	+32.5%
	データ事業*1	241	275	+14.1%	479	567	+18.4%
	EV充電事業	10	26	+160%	27	55	+103.7%
ストック売上	連結	540	623	+15.3%	986	1,264	+28.2%
	プラットフォーム事業	339	388	+14.5%	594	735	+23.7%
	データ事業*1	199	218	+9.5%	386	448	+16.1%
	EV充電事業	2	16	-	6	37	-
営業利益	連結	▲418	▲748	-	▲1,088	▲1,421	-
	プラットフォーム事業	160	36	▲77.5%	149	165	+10.7%
	データ事業	64	62	▲3.1%	110	95	▲13.6%
	EV充電事業	▲474	▲618	-	▲997	▲1,172	-
	調整額*2	▲169	▲228	-	▲350	▲510	-

\*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）



### 3 今後の見通し

---

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2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



## 4 プラットフォーム事業

---

## 月間訪問数約200万人、日本最大級の電力・ガス切替プラットフォームを運営

- 月間訪問数約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）

# 電気・ガスの比較から切替処理まで一気通貫で提供し、電力会社と需要家を繋ぐプラットフォーム

- 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 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

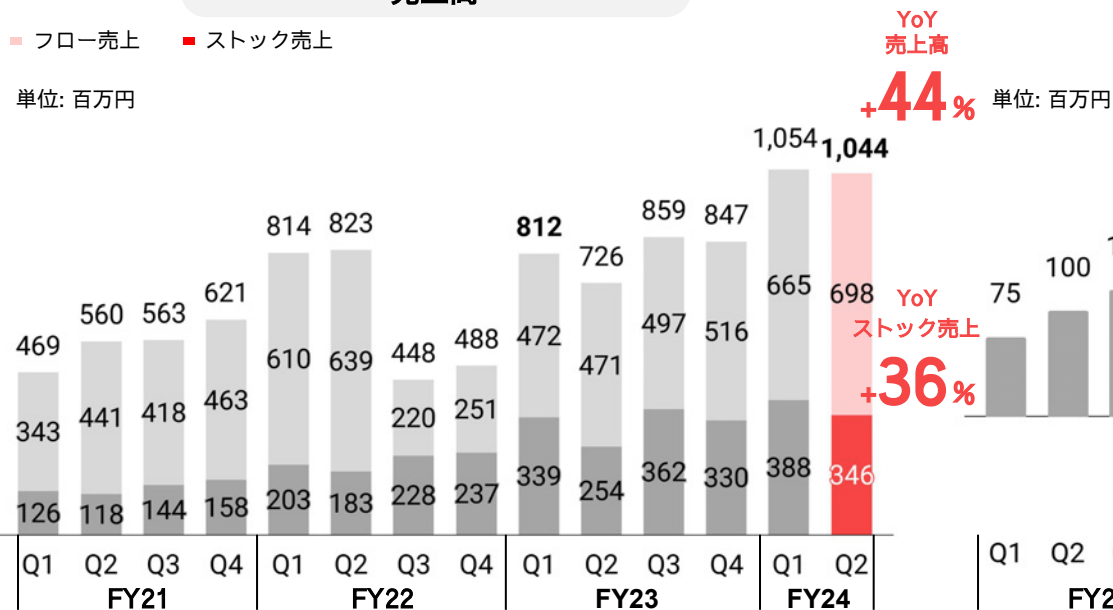
## 半期の売上高は過去最高を更新、営業損益も過去比で高水準

- 売上高は、1,044百万円（YoY+44%）、営業利益も128百万円（前四半期対比+180百万円）と改善
- 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346百万円（YoY+36%）、半期累計では過去最高を記録

### 売上高

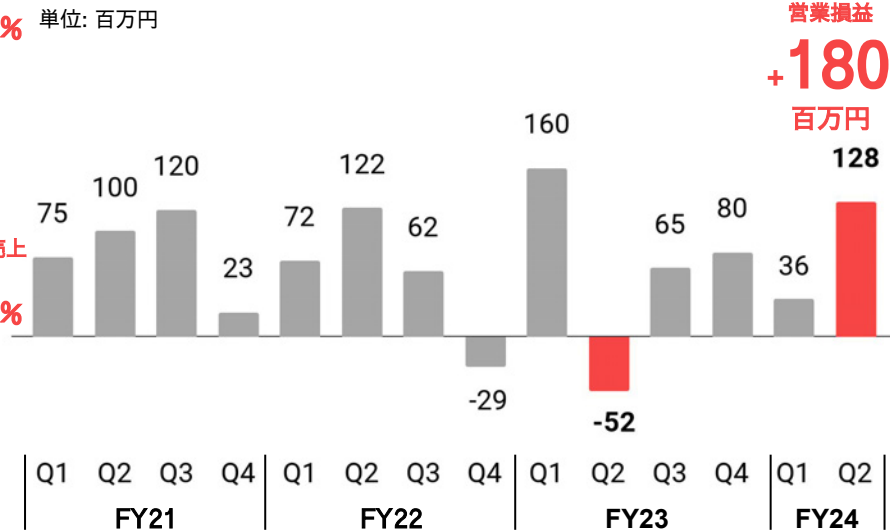
■ フロー売上 ■ ストック売上

単位: 百万円



### 営業損益

YoY  
営業損益  
+180  
百万円



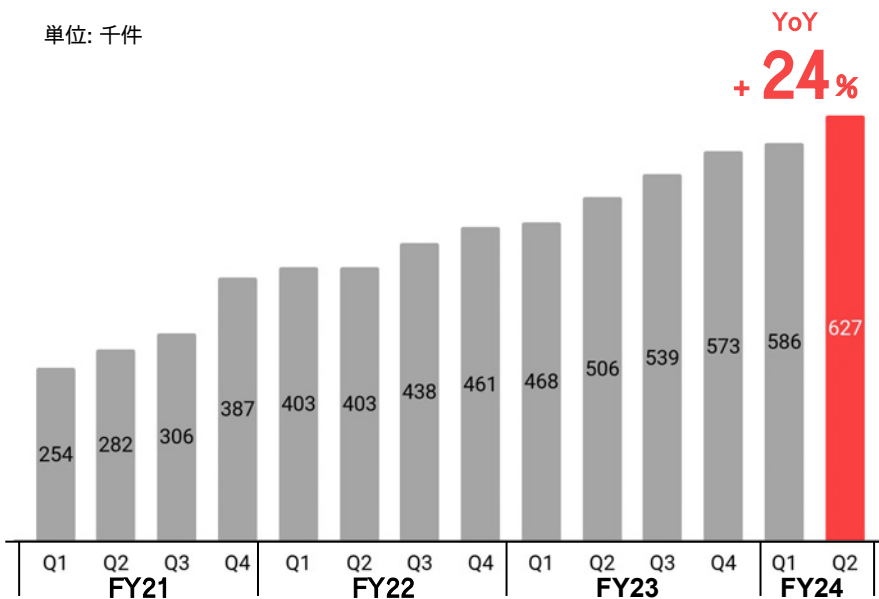
\* FY23Q3の決算数値は、今後訂正予定であり、数字が変動する可能性があります。

## ユーザー数は62.7万件、YoY+24%で引き続き高成長を維持

- ユーザー数は627千件（YoY+24%）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17,166円、ARPU（ストック売上）は552円で推移

### ユーザー数（一般家庭換算）\*1

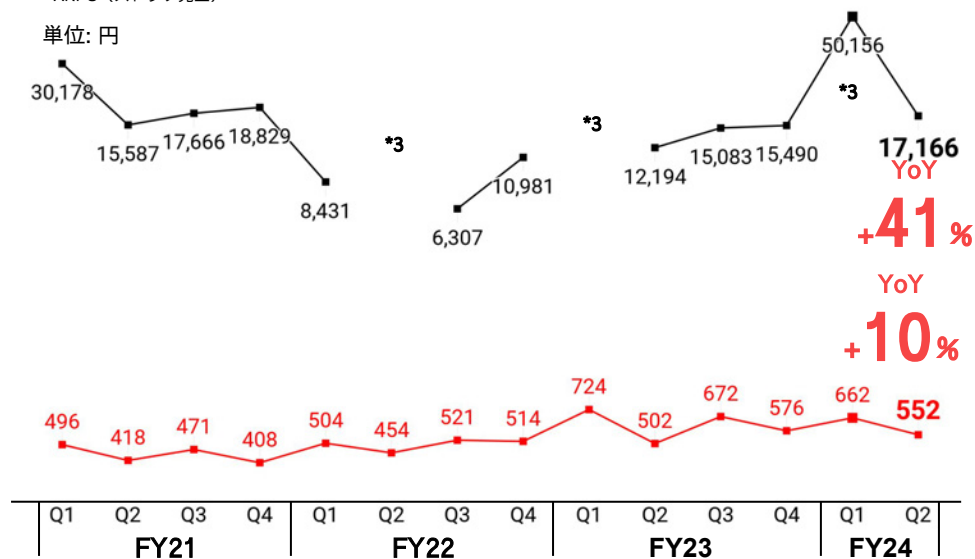
単位: 千件



### 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、FY23Q1及びFY24Q1はQoQでユーザー数の増減がほとんどなかったことが影響しております。

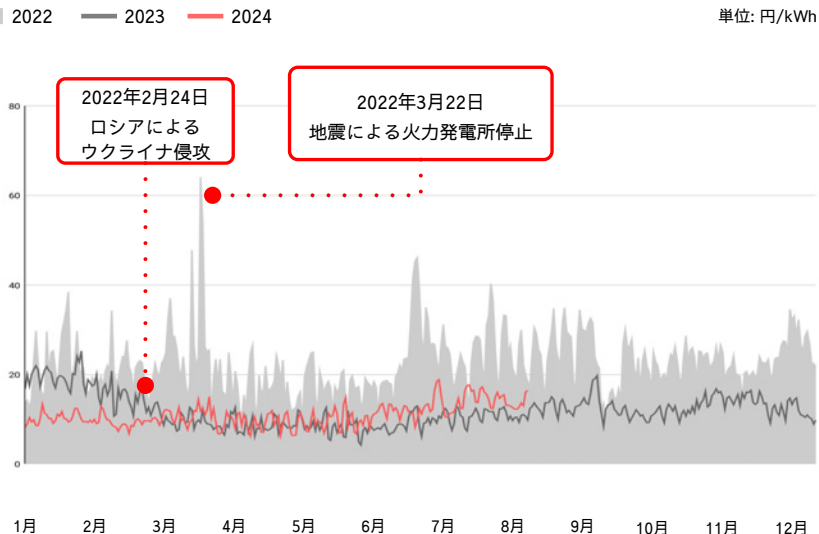
\*4 FY23Q3の決算数値は、今後訂正予定であり、数字が変動する可能性があります。



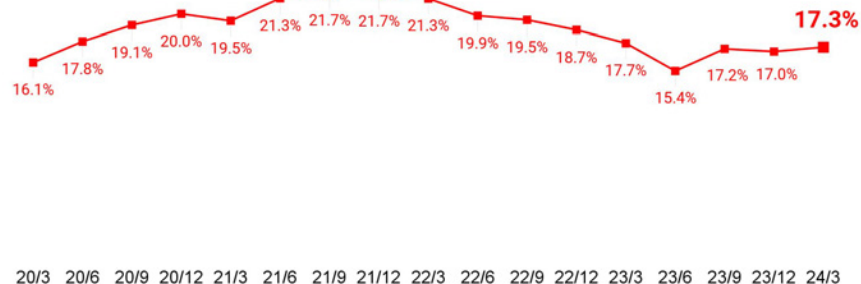
## 卸電力市場（JEPX）価格は一定水準で推移、新電力の販売電力量割合は2023年6月に下降傾向から反転

- 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2023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

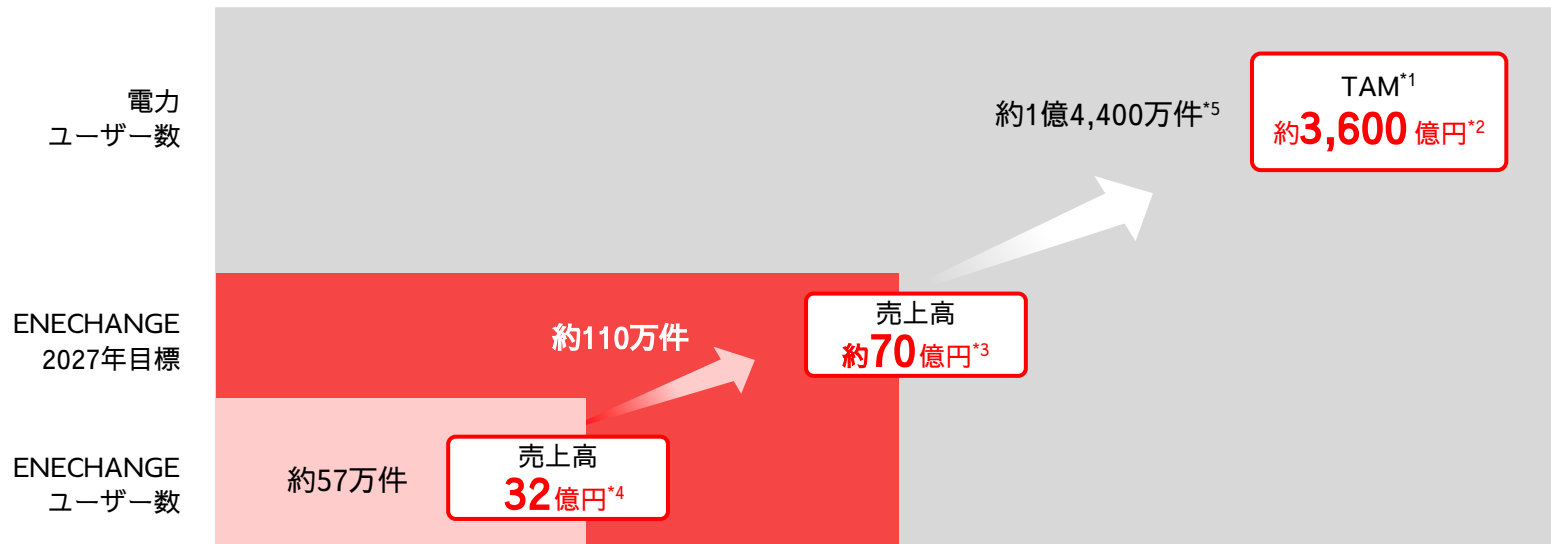


\*1 JEPX取引情報よりシステムプライスの一日の平均値を算出

\*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は3,600億円、2027年時点では売上70億円を目指す

- 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、ユーザー数約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。



## 5 データ事業

---

## 電力会社をはじめとした大手事業者にSaaS型プロダクトを提供

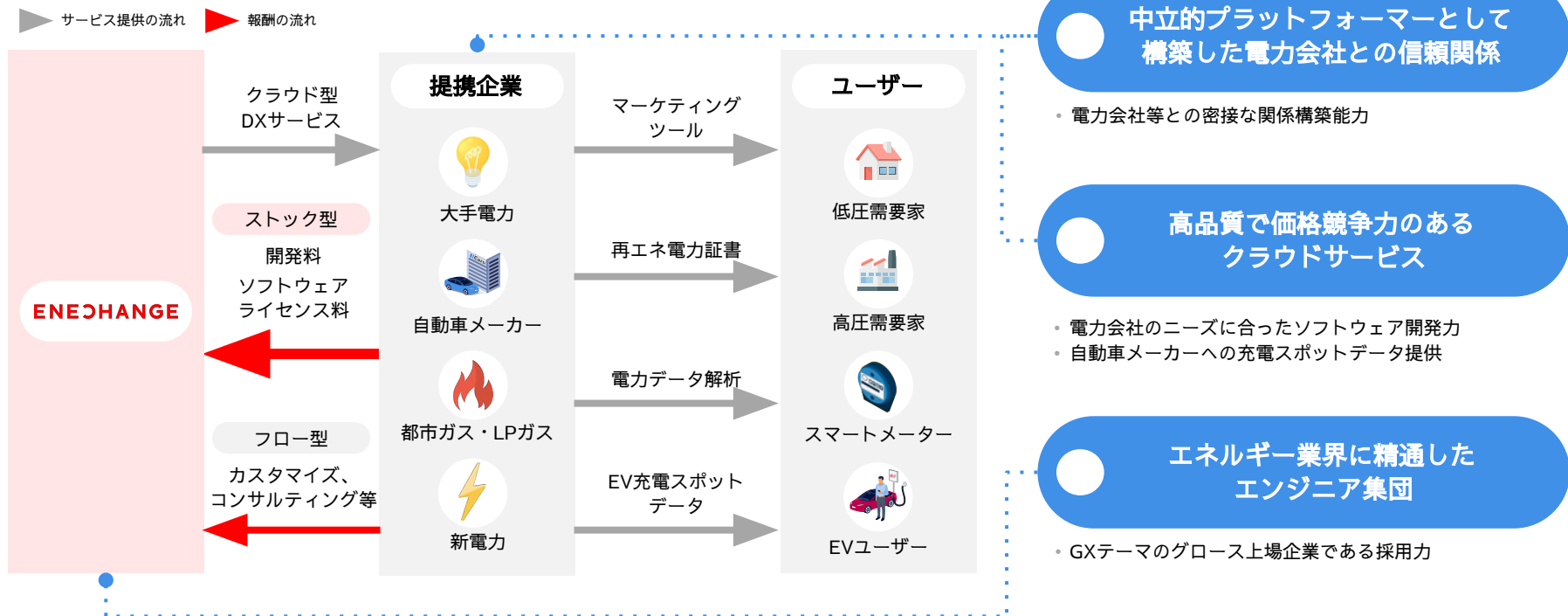
- 電力会社やEV充電サービス事業者向けDX<sup>\*1</sup>サービスである、エネチェンジクラウドシリーズをSaaS型で展開
- 自社サービスで培ったデータベースやソフトウェア、エンジニアを活用したサービスを開発し提供
- エネルギーの4Dを軸にプロダクトラインナップを拡大



\*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）

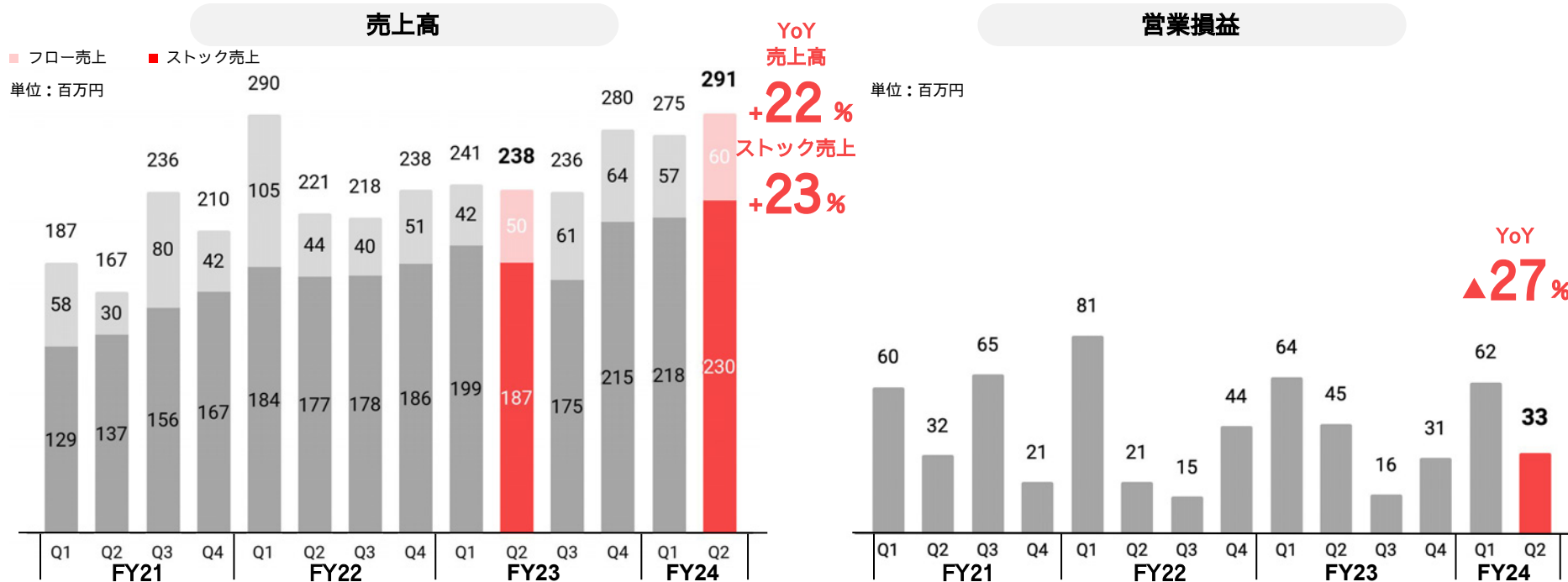
## エネルギー業界に精通したエンジニア集団がクラウドサービスを月額利用料を頂く形で提供

- 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売上及びカスタマイズ等のフロー売上を受領



## 半期の売上は過去最高を更新。営業損益も過去比で高水準

- 売上高は291百万円（YoY+14%）で過去最高を更新、ストック売上はARPUの増加により230百万円（同+23%）
- 営業損益は引き続き安定的にセグメント黒字を維持（YoY▲27%）。



\*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

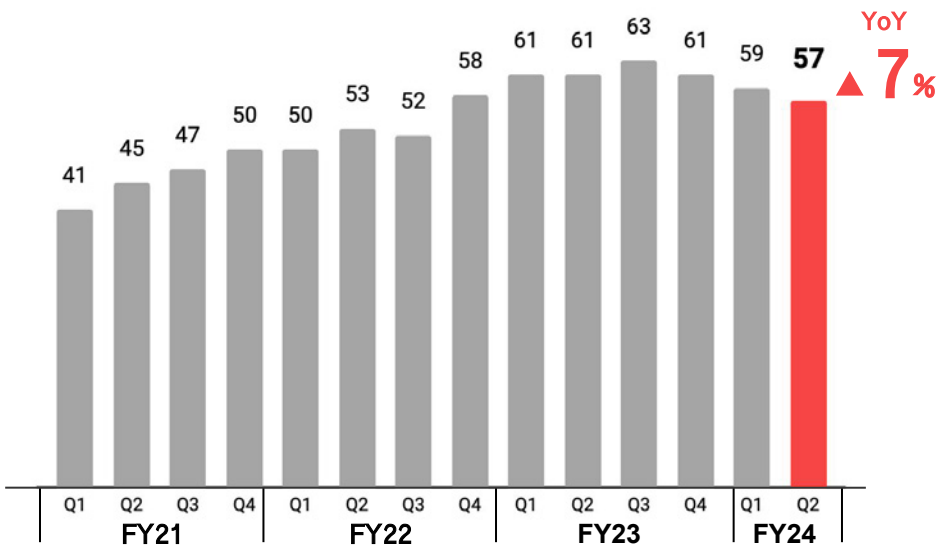
\*2 FY23Q3の決算数値は、今後訂正予定であり、数字が変動する可能性があります。

## 顧客数は微減も、ARPUは好調に推移

- 顧客数は57社。顧客単価の向上によりARPU（ストック売上）は4,035千円とYoY+32%と過去最高を更新

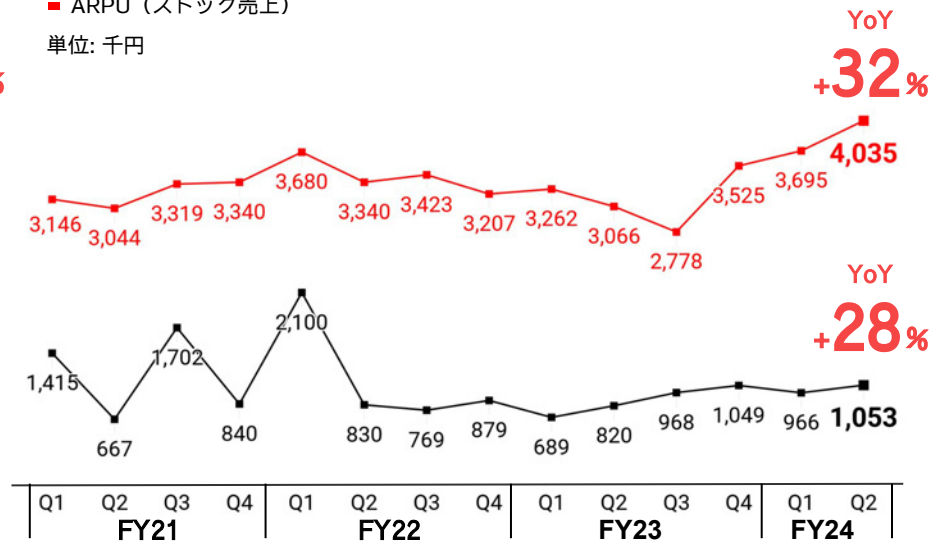
### 顧客数 \*1

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年6月末時点の顧客数をカウント

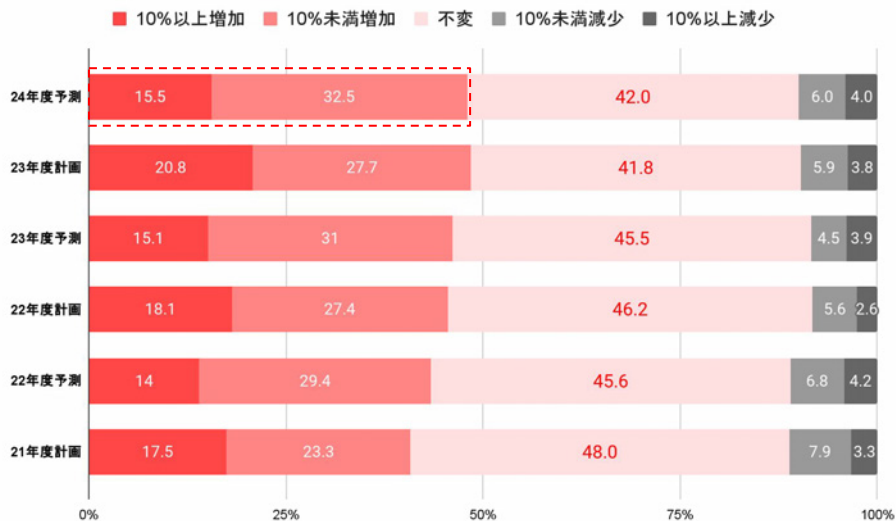
\*2 Average Revenue Per User；四半期セグメント売上高を四半期末の顧客数で除して算出；ARPU（フロー売上）はフロー売上÷顧客数、ARPU（ストック売上）はストック売上÷顧客数で算出

\*3 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。

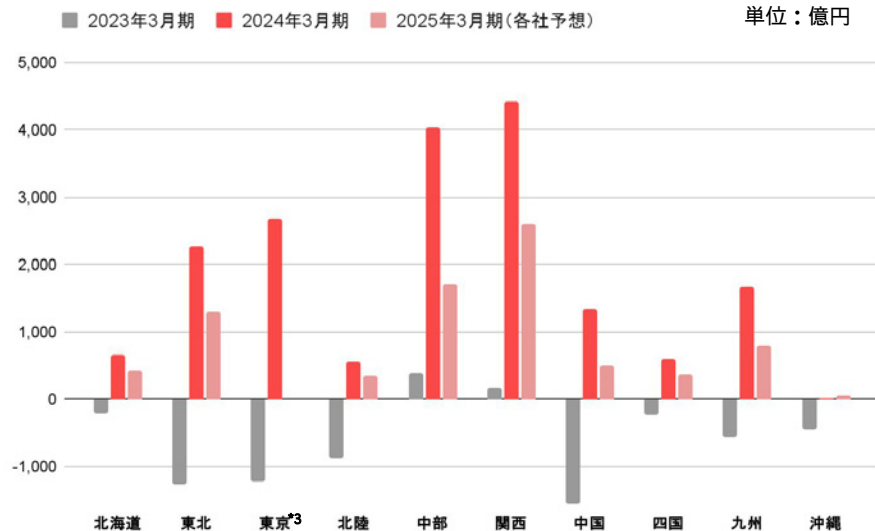
## IT予算は拡大傾向。主要顧客である大手電力の業績も過去最高益を記録し、ITへの投資意欲が改善見通し

- 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10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

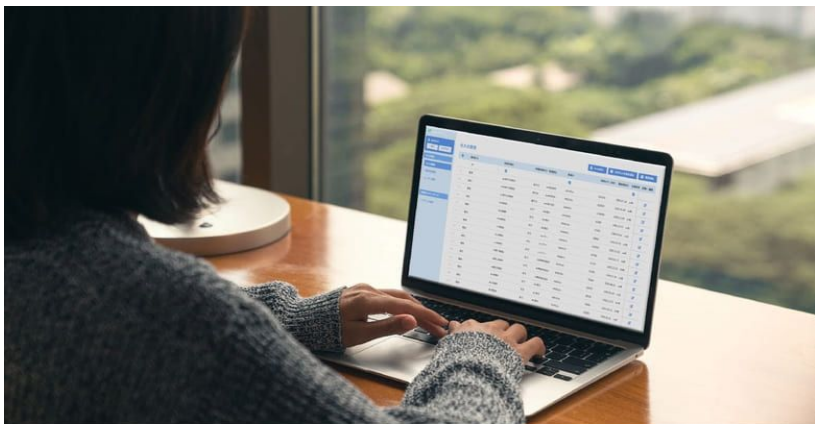
\*2 日本経済新聞2024年5月1日「電力8社、今期減益見通し前期は10社で純利益1兆円超」より（各社の「親会社株主に帰属する当期純利益」に関する実績値及び予想値）

\*3 2025年3月期予想未定



## 2050年カーボンニュートラルに向け、GXソリューションの開発を継続

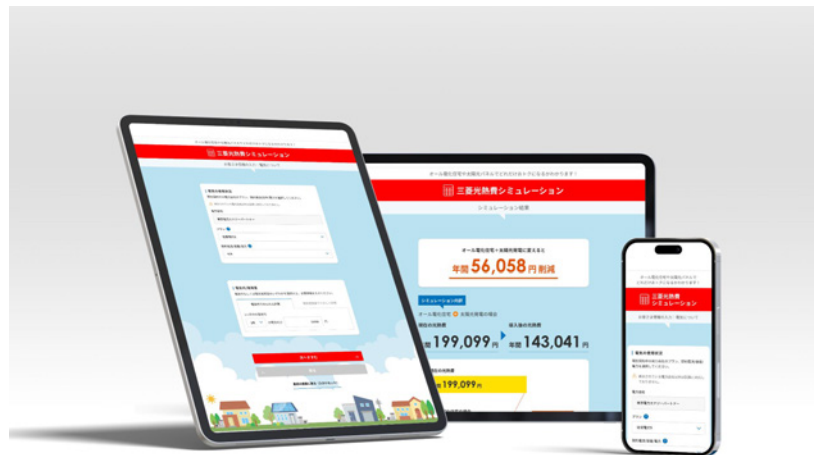
## アワリーベースでの環境価値管理 SaaS型サービスを開発



 eValue-Platform

主に電力会社向けのサービスとして、再生可能エネルギーの環境価値管理を効率化し、アワリーベースで環境価値を管理することにより、24/7カーボンフリーをはじめとした多様な再エネ管理業務を実現できるSaaS型サービス「eValue Platform」を発表

## 三菱電機の光熱費シミュレーションシステムを開発



三菱電機のオール電化を導入した場合の光熱費をシミュレーションするシステムを開発。現状の電気・ガスの使用状況から、三菱 エコキュートとIHクッキングヒーターの導入や灯油使用の有無、太陽光システムの導入有無を選択した場合の光熱費をシミュレーションすることができる



## 6 EV充電事業

---

## 充電インフラのみならずEV充電マップデータ・決済ネットワークを運営

- 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充電  
及び3kW充電

### 決済ネットワーク



eMP充電カード連携

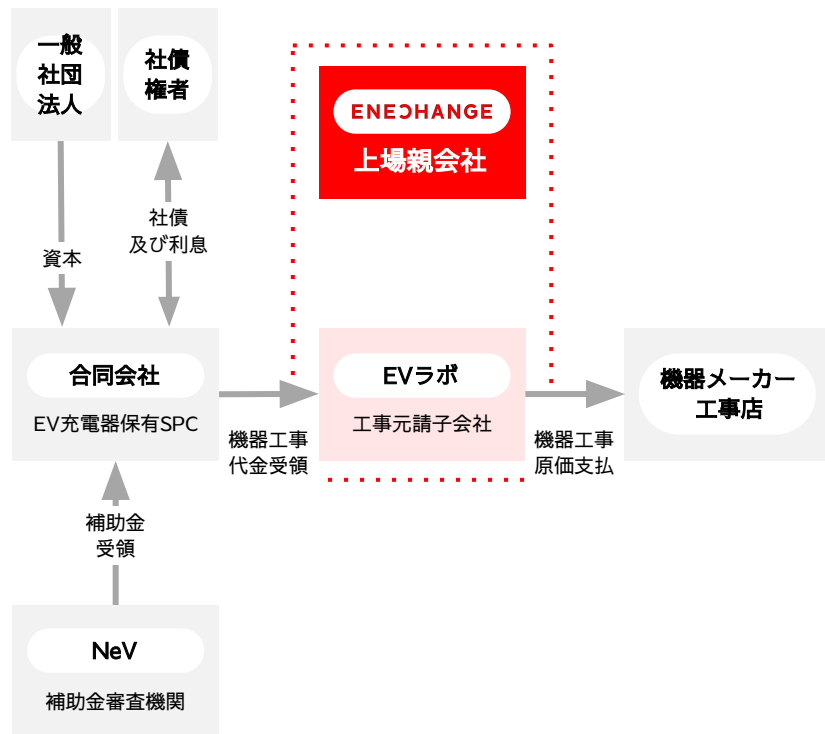
## 受注～設置までのオペレーションを最適化。EVユーザーに寄り添ったエクスペリエンスを提供

- 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

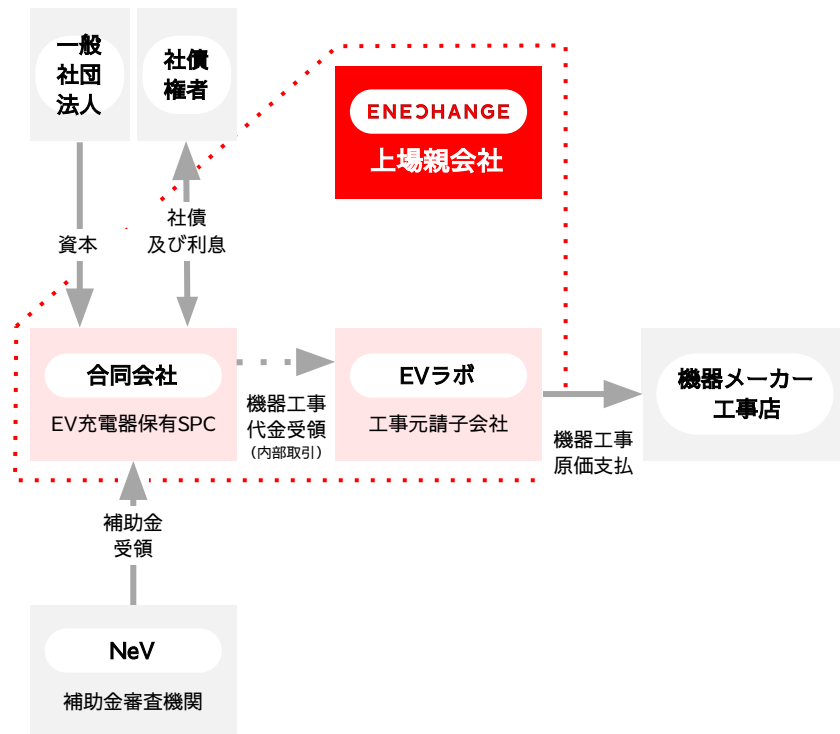


支配力基準に基づく実質的な支配があるものと評価して、当社の連結範囲に含めることとした

### 当初の会計認識（SPC非連結）



### 訂正後の会計認識（SPC連結）

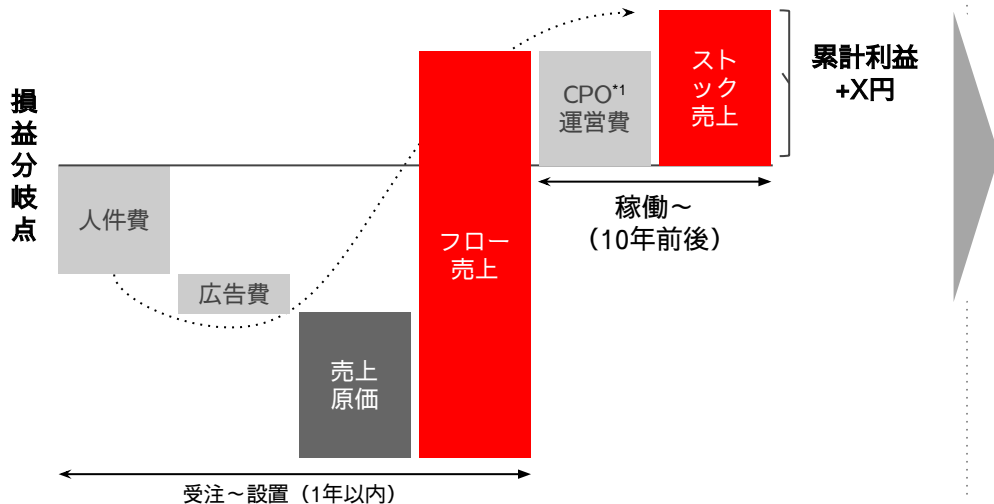


\*合同会社（EV充電器保有SPC）とは連結子会社のEV充電インフラ1号合同会社およびEV充電インフラ2号合同会社のことを指します。

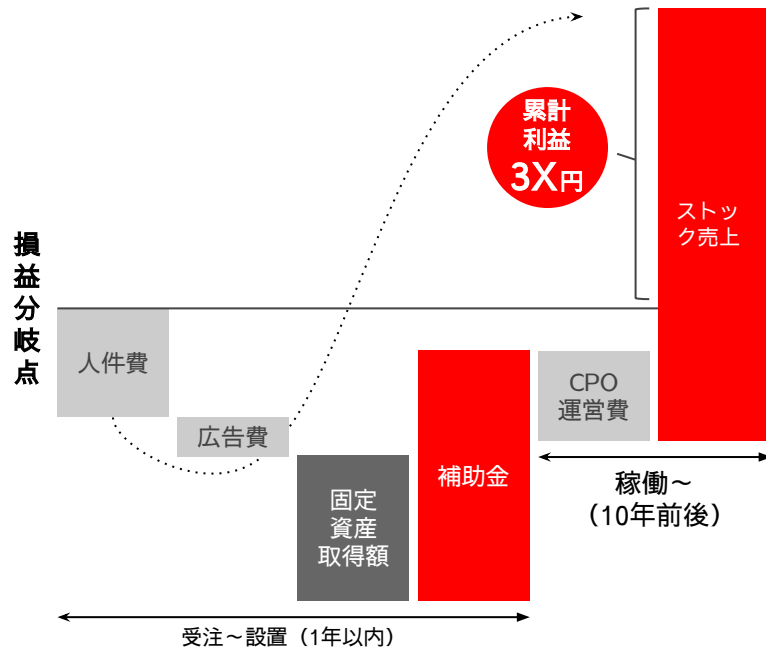
## SPC連結の影響に伴い、ストック売上中心の収支構造へ移行

- 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)



## 訂正後の会計認識 (SPC連結)



\* 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%）を考慮しておりません。

\*1 CPOとは、充電ポイントオペレータ（Charging Point Operator）の略で、充電スポットを運営することでEVユーザーに充電サービスを提供し、充電料金を請求する企業または法人。

営業や設置コスト等が先行し、新設充電器は10月以降順次稼働。1月～3月に補助金受贈益を計上

例：令和6-1補助金<sup>\*1</sup>によるEV充電設備の設置（10-12月頃）の場合

	1月～3月	4月～6月	7月～9月	10月～12月	1月～3月
売上					充電売上
売上原価		設置コスト			
販管費	営業コスト				稼働コスト
営業外収益					補助金受贈益
営業外費用					固定資産圧縮損

<sup>\*1</sup> 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

## 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～）

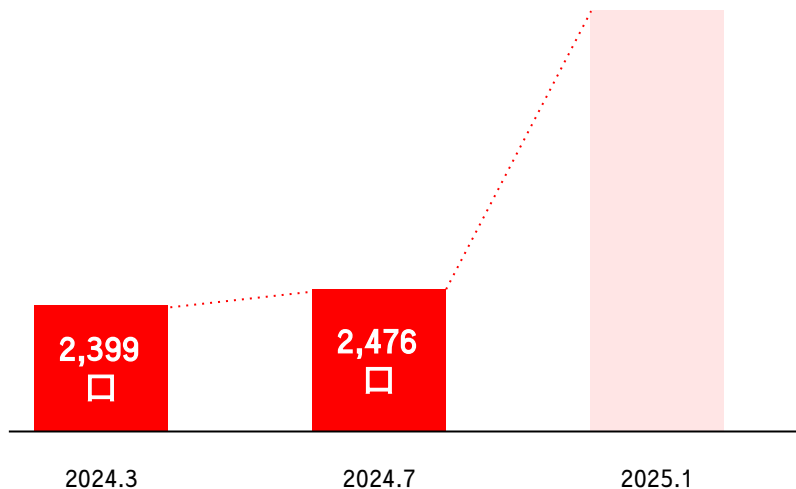
- **財務基盤の強化策を検討**  
今後の成長資金確保に向けて財務基盤の強化策を幅広く検討中
- **EV充電事業に係るデットファイナンスの確保**  
取引金融機関との資金計画等の協議を行い、緊密な関係を維持することで継続的な支援を頂けるよう努める
- **再発防止策の実施・新経営体制への移行**  
2024年7月29日に再発防止策を公表し、代表取締役会長に東芝元CFOの平田政善氏が就任。2024年9月3日から丸岡代表取締役CEO・曾我野代表取締役COOによる新体制に移行
- **EV充電事業の収益改善**  
EV充電事業では広告宣伝活動の効率化等により収益力強化及び安定的なセグメン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



## 2024年の目的地充電の設置計画達成に向け順調に進捗

- 普通充電予算135億円（令和5年第3期分及び令和6年第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（令和6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2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+）



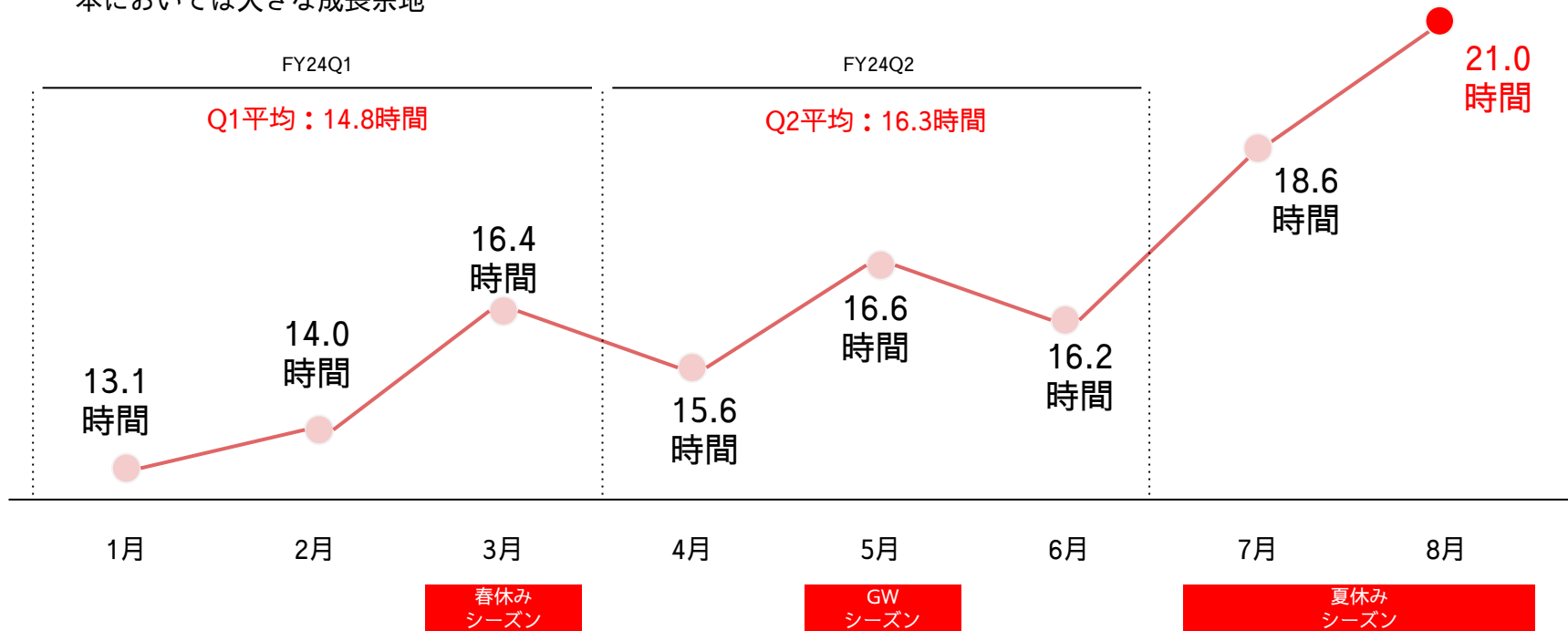
### 日本全国への網羅的な設置



\* SPC連結に伴い、主な売上が設置された充電器をEVユーザ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。

## 2024年8月に月間平均充電時間は21時間に到達、米国の事例から大きな成長余地が存在

- 2024年1月の月間平均充電時間13.1時間から8月は21時間と月間平均で約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<sup>\*1</sup>であり、現状新車販売比率2-4%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

## 総充電量、総充電時間ともにQoQで順調に成長

	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	2.4	-26%

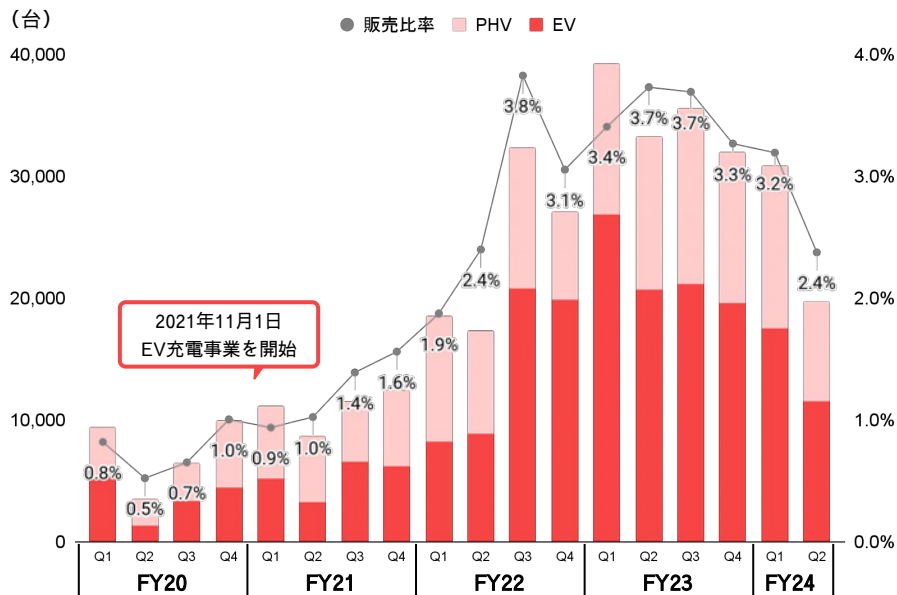
\*1 1口あたりの月間平均充電時間 / 720時間 (24時間 × 30日) にて計算 (%)

\*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

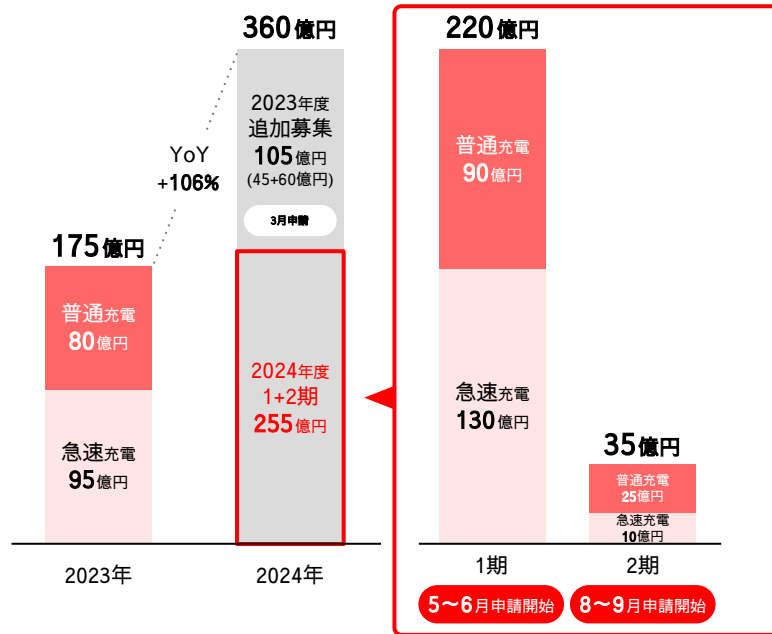
## 2024年のEV充電インフラ補助金はYoYで+106%と政策環境は良好

- 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

9月3日の新体制発足から「変革」に向けた100日プランを開始。進捗に合わせて追加的な公表を行う予定

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
- 9月3日 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
- 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
- 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
- 改善報告書提出(9月24日)/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

- 外部資本の活用も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  
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)



## 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

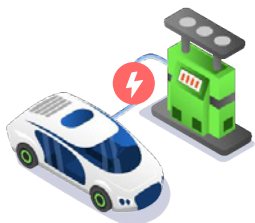


グリーン投資の増加



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

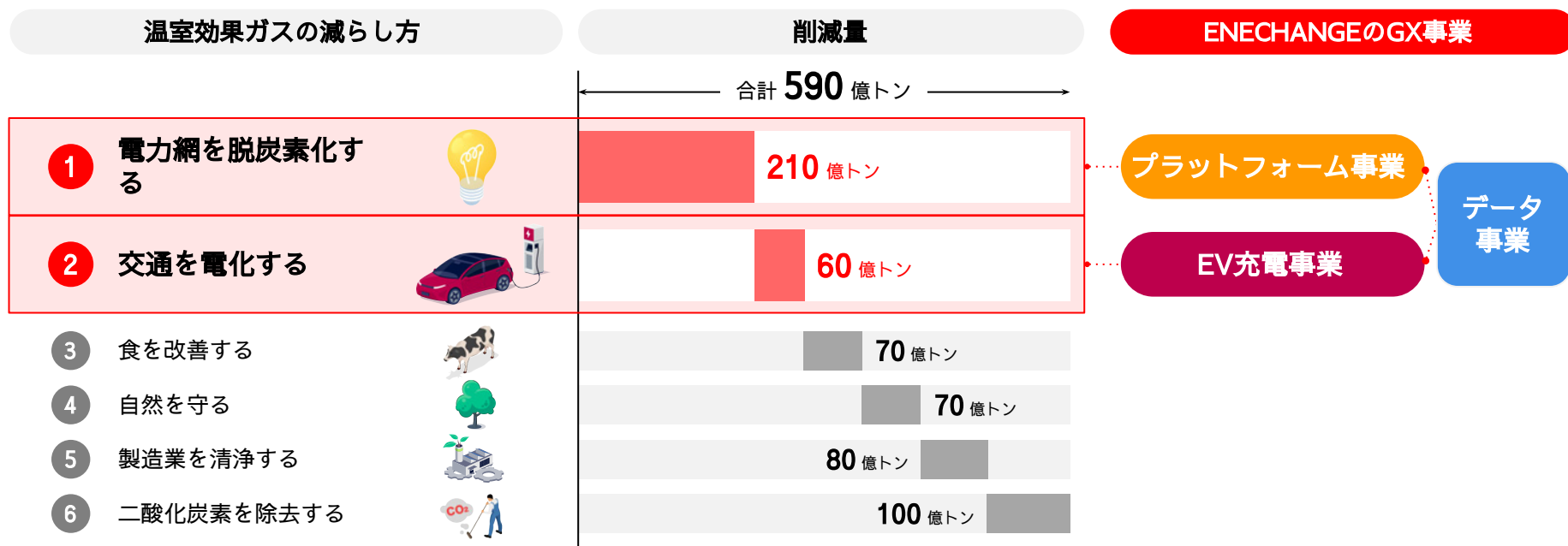




# ENECHANGE = GX（グリーン・トランスフォーメーション）企業

- 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

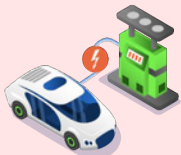
## 将来予想

**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

## 再生エネルギーの拡大



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

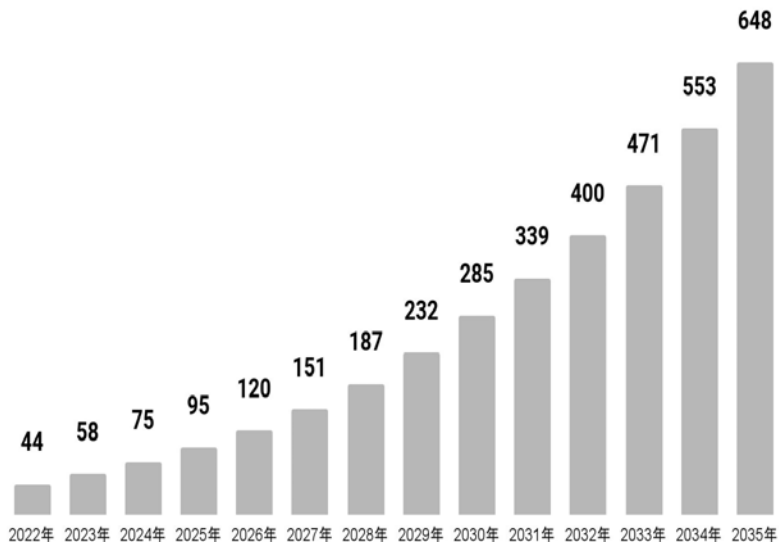
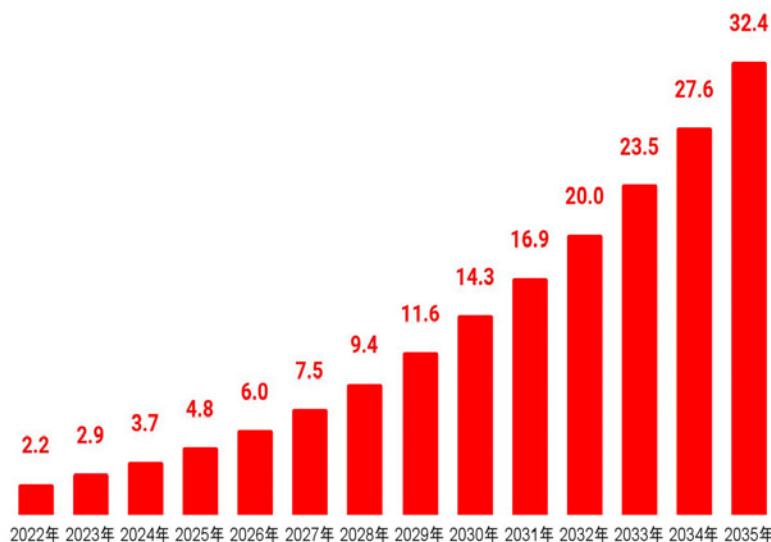
\*3 IEA「Global EV Outlook 2024」に基づき、新車におけるEV+PHEVの比率を2035年に30%として当社試算

\*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）<sup>\*1</sup>普通充電器（目的地）の必要口数（単位：万口）<sup>\*2</sup>

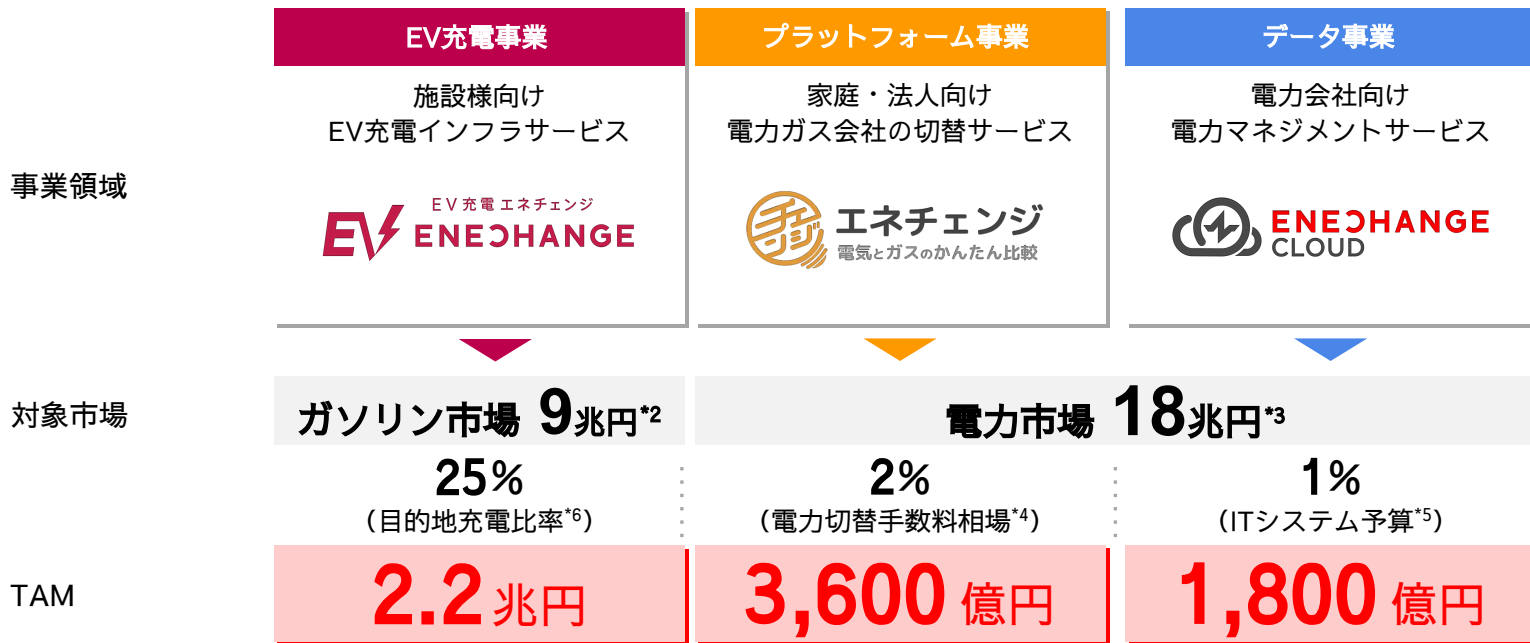
\*2024年以降の予想値に関しては、あくまで当社試算値となります。

\*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

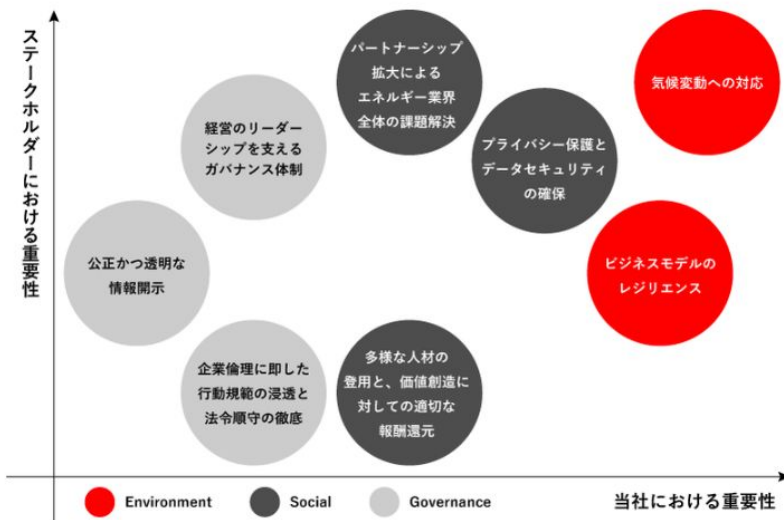
## SDGsへの取り組み

- 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



## FY24Q2 業績サマリー

- プラットフォーム事業とデータ事業の売上成長により半期での過去最高売上を達成

(単位：百万円)	Q1 (1月-3月)			Q2累計 (1月-6月)		
	FY23	FY24	前年同期比	FY23	FY24	前年同期比
売上高	1,064	1,356	+27%	2,046	2,721	+33.0%
売上総利益	871	1,076	+24%	1,627	2,175	+33.7%
売上総利益率	81.9%	79.4%	▲2.5pt	79.5%	79.9%	+0.4pt
販管費	1,289	1,825	+42%	2,778	3,596	+29.4%
営業利益	▲418	▲748	-	▲1,151	▲1,421	-
経常利益	▲424	▲134	-	▲1,213	▲888	-
親会社株主に帰属する 四半期純利益	▲425	▲371	-	▲1,214	▲1,784	-

## 貸借対照表

- FY24Q1において債務超過は解消

(単位：百万円)	2024年3月末	2024年6月末	
		実績	前四半期末比
<b>流動資産</b>	<b>7,742</b>	<b>5,564</b>	<b>▲2,178</b>
現金及び預金	6,315	4,369	▲1,946
売掛金等	800	589	▲211
<b>固定資産</b>	<b>2,075</b>	<b>2,121</b>	<b>+46</b>
<b>総資産</b>	<b>9,817</b>	<b>7,685</b>	<b>▲2,132</b>
<b>流動負債</b>	<b>4,162</b>	<b>4,305</b>	<b>+143</b>
有利子負債	1,412	1,402	▲10
<b>固定負債</b>	<b>3,473</b>	<b>2,578</b>	<b>▲895</b>
有利子負債	2,484	1,619	▲865
<b>純資産</b>	<b>2,181</b>	<b>801</b>	<b>▲1,380</b>

## セグメント別コスト構造

(単位：百万円)	FY23Q2累計					FY24Q2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	2,046	1,538	479	27	-	2,721	2,098	567	55	-
売上原価	418	60	212	144	-	546	68	273	204	-
売上総利益	1,627	1,477	266	▲117	-	2,175	2,030	294	▲149	-
利益率	79.5%	96.0%	55.5%	-	-	79.9%	96.8%	51.9%	-	-
販売費及び一般管理費 <sup>*1</sup>	2,778	1,370	156	901	350	3,596	1,865	197	1,023	510
広告宣伝費	690	273	0	415	1	437	302	0	133	1
販売手数料・販売促進費用	648	646	0	1	0	1,098	1,023	0	75	0
人件費	613	151	101	236	123	768	230	118	329	197
外注費	506	235	32	148	90	747	223	60	329	44
その他	321	63	22	99	135	544	85	18	157	266
営業利益 <sup>*2</sup>	▲1,151	107	110	▲1,018	▲350	▲1,421	165	95	▲1,172	▲510
利益率	-	7.0%	23.0%	-	-	-	7.9%	16.8%	-	-

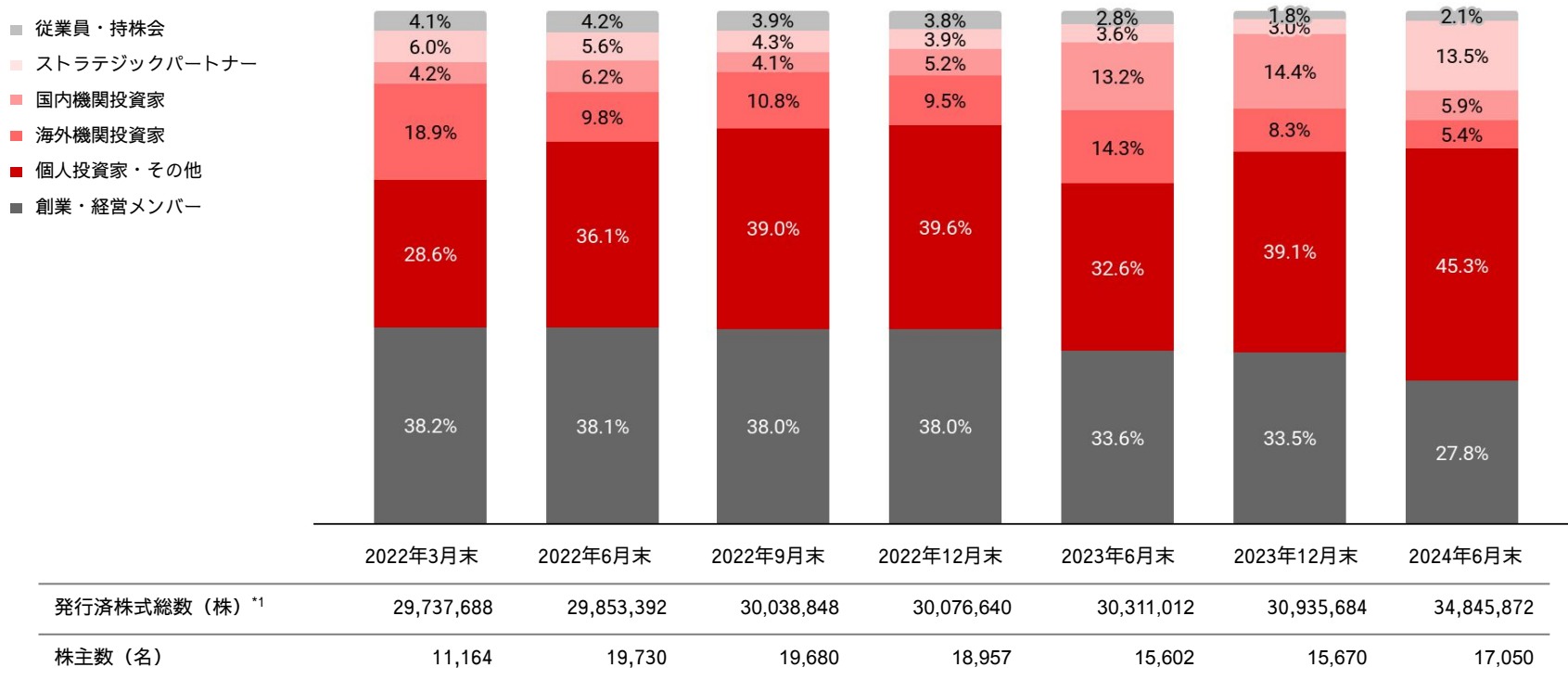
\*1 販売費及び一般管理費の内訳の各数値については、管理会計上の数値を記載しており、有限責任 あずさ監査法人による監査及びレビューを受けていません

\*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



## 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

## ENECHANGE - エネルギーの未来をつくる -

**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 丸岡 智也  
代表取締役COO 曾我野 達也本社 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<sup>\*2</sup>

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<sup>\*1</sup>

## 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

57

## 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<sup>\*3</sup>

No.1

EV充電  
アプリ  
利用者数<sup>\*4</sup>

No.1

## 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

## 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"> <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	EP ED	<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</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充電インフラに関する政策動向	EV	<ul style="list-style-type: none"> <li>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</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>
事業環境： EVの普及について	EV	<ul style="list-style-type: none"> <li>EVの普及率という外部環境に大きく左右されるため、国や自動車会社に大きな方針変更がありEVの普及が減速する可能性</li> </ul>	中	大	<ul style="list-style-type: none"> <li>政策及び自動車会社の経営戦略と国内でのEV普及率のモニタリング</li> </ul>
業績変動： 事業の新規性	EV	<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、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</li> <li>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</li> </ul>	大	大	<ul style="list-style-type: none"> <li>会計・法務機能の強化</li> <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> <li>最新の政策・競合状況を踏まえた事業戦略の立案・実行</li> </ul>
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"> <li>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</li> <li>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</li> <li>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</li> </ul>	中	大	<ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> <li>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</li> </ul>
業績変動： 為替変動	EV	<ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> </ul>	中	中	<ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> </ul>

## 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"> <li>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</li> <li>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</li> </ul>	中	中	<ul style="list-style-type: none"> <li>オンラインのみならずオフラインを含めた集客強化</li> <li>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</li> <li>他社より優れたサービスの開発・提供</li> </ul>
その他リスク： 減損会計の適用	EV	<ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> </ul>	中	中	<ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> </ul>
事業内容・提供サービス： 検索エンジン	EP EV	<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	ED EV	<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	EP EV ED	<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>
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"> <li>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</li> </ul>	中	大	<ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> <li>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</li> <li>事業運営に必要な資金の確保及び維持</li> </ul>

\* 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。

## IR情報窓口

### IRウェブサイト

<https://enechange.co.jp/ir/>

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

### サステナビリティページ

<https://enechange.co.jp/sustainability/>

当社のマテリアリティマップや、環境、社会、ガバナンスに関する取り組みをご紹介します。

### IRメール配信

登録は[こちら](#)

ご登録いただいたメールアドレスに適時開示情報などをタイムリーに配信。個人投資家様向け説明会のご案内などもお知らせいたします。

### お問い合わせ先

ENECHANGE株式会社 IR担当宛 [ir@enechange.co.jp](mailto:ir@enechange.co.jp)



## 本資料の取扱いについて

---

本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれています。これらの記述は、当該記述を作成した時点における情報に基づいて作成されたものにすぎません。さらに、こうした記述は、将来の結果を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包するものです。実際の結果は環境の変化などにより、将来の見通しと大きく異なる可能性があることにご留意ください。

上記の実際の結果に影響を与える要因としては、国内外の経済情勢や当社の関連する業界動向等が含まれていますが、これらに限られるものではありません。

また、本資料に含まれる当社以外に関する情報は、公開情報等から引用したものであり、かかる情報の正確性、適切性等については当社は何らの検証も行っており、またこれを保証するものではありません。