



2025年2月28日

各位

会社名 ENECHANGE株式会社
代表者名 代表取締役CEO 丸岡 智也
(コード番号：4169 東証グロース)
問合せ先 上級執行役員CFO 篠原 雄一郎
(TEL03-6635-1021)

よくある質問と回答 (2025年1・2月)

日頃より、当社へのご関心をいただきありがとうございます。今月までに投資家様より頂戴した主なご質問とその回答について、下記のとおり開示いたします。

なお、本開示は投資家様への情報発信の強化とフェアディスクロージャーを目的に、毎月月末を目途に開示するものです。回答内容については、時点のずれによって多少の齟齬が生じる可能性があります。直近の回答内容を最新の当社方針として回答を記載しています。

Q1. なぜEV充電事業を合弁会社化したのですか。また、パートナーシップを中部電力ミライズに選定した決め手はどのようなものでしょうか。

当社が抱える資金面での制約を解消し財務基盤の強化を図りつつ、EV充電事業の成長最大化や当社コア事業とのシナジーを追求し、以て将来的なリターンを株主に還元するためには、EV充電事業に関して中部電力ミライズをパートナーとして新たに合弁会社を設立することが最適と考えました。

中部電力ミライズに選定した背景には、当社が当該合弁会社の株式の49%を保有しながら、引き続きEV充電事業の成長にコミットすることができることに加え、当社が有するEV充電事業のノウハウと中部電力ミライズが有する顧客ネットワーク、インフラ事業者としての安心できるブランド力、盤石な財務基盤に裏付けられた資金調達能力を相互に活用することで、脱炭素社会実現に向けた電気自動車（EV）の普及において必要となるEV充電インフラの整備を加速させることができると当社として考えております。

Q2. 中部電力ミライズとの合弁会社に関して、今後業績に応じて配当を受領するようですが、ENECHANGEが受領する配当性向はどの程度と考えればいいでしょうか。

当社は合弁会社の株式を49%保有する予定であることから、合弁会社の業績が好調に推移した場合には、当該持分に係る配当金を受領する見込みです。配当性向等の詳細に関しては現時点では未定ですが、合弁会社として運営に必要な一定の資金を確保しつつ、余剰資金に関しては、当社及び中部電力ミライズとの間で取り決めた水準にて配当を行う予定です。

Q3. 伊藤忠エネクスとの資本業務提携に伴い、切替・比較プラットフォームとしての中立性は維持されるのでしょうか。

2025年2月3日公表「補足説明資料（第三者割当増資）」P7記載のとおり、需要家であるユーザー様にとっては幅広い切替オプションを正確に中立的に提供し、提携企業様には送客数と納得感の高い顧客を紹介することに加えて、電力データを活用した省エネ支援をユーザー及び提携企業双方に提供することで、引き続き、切替・比較プラットフォームとして中立性を維持してまいります。

当社は2020年12月に東証マザーズ（現：東証グロース）に上場する以前から電力会社や大手商社より出資を受けておりましたが、これまでも公平中立性を維持してまいりました。今回の提携においても引き続き電力自由化の中で安心して活用いただくプラットフォームとしての役割を果たしてまいります。

なお、伊藤忠エネクスには、公平性や中立性が当社の競争力の構成要素であると評価いただいております。今までの当社の良さを損なわない形での事業運営を期待されております。

Q4. 100日プランに関して、中部電力ミライズとのEV充電事業の合弁会社化や伊藤忠エネクスとの資本業務提携を経てひと段落したのでしょうか。

2024年9月2日公表「事業計画及び成長可能性に関する事項」P9記載のとおり、100日プラン「変革」フェーズに関しましては、新経営体制への移行から始まり、東京証券取引所への改善報告書の提出やEV充電事業のブリッジローンの組成と固定資産の減損判定の解消を経て、2025年1月24日公表の「EV 充電事業の合弁会社化に向けた子会社設立、当社及び子会社間の吸収分割、当社及び中部電力ミライズ株式会社との株式譲渡契約等の締結並びに子会社（孫会社）の異動に関するお知らせ」及び2025年2月3日公表の「伊藤忠エネクス株式会社との資本業務提携契約の締結、及び第三者割当による新株式の発行に関するお知らせ」のとおり、2025年3月末時点での純資産は50億円を超える見込みとなり、100日プランは概ね完遂する見通しであります。今後は、コア事業のフルポテンシャル戦略の実行（M&A含む）や合弁会社を通じたEV充電インフラ整備の加速等により、株主価値向上を推進してまいります。

Q5. 伊藤忠エネクスとのシナジーとは具体的にどのようなことがありますか。プラットフォーム事業でもシナジー策は考えられるのでしょうか。

伊藤忠エネクスはプラットフォーム事業での既存取引先であり、相互の顧客基盤及び商材を活用したプラットフォーム価値向上のための共同マーケティングやプロモーションについて議論させていただきます。

また、伊藤忠エネクスが持つ電力小売以外のエネルギー商材について、当社のプラットフォームや顧客基盤を活用して、拡販していくことも想定しております。その他、例えば家庭向けであれば、太陽光発電設備保有世帯向けの卒FIT電力の買取りや蓄電池の比較プラットフォーム、法人向けであればPPA（再エネ電力購入契約）や、中古太陽光設備・蓄電池その他省エネ商材の比較プラットフォームなど、新たなエネルギー関連プラットフォームを開発することも検討しております。

Q6. 財務基盤が大幅に改善したことによる、今後のM&A戦略についての構想等があれば教えてください。

今回調達した資金の一部も活用しながら、当社では2025年2月3日付の有価証券届出書に記載した資金使途に合わせ、2025年2月13日付「2025年3月期第4四半期 決算説明資料兼事業計画及び成長可能性に関する事項（100日プランの総括と今後の成長戦略）」に記載のGX/DX Programmatic M&A戦略のもと今後のM&Aプログラムを検討・推進していく予定です。有価証券届出書にも記載の通り、まずは3年程度を視野に入れて取り組みを進め、その後はさらなるレバレッジを活用し、継続的に実施していく考えです。現在、具体的に進めている案件はございませんが、対象企業の選定や市場のスクリーニングを今後本格的に進めていきます。なお、プラットフォーム事業では、従来と同様にロールアップ型のアプローチを中心にストック型売上を有する企業の買収を進めていきたいと考えております。

Q7. 資金調達等で2025年3月期末時点での純資産水準は大きく改善すると思いますが、GC注記の解消については、いつ頃公表できるのでしょうか。

現時点において、当社の純資産は大幅に改善しており、2025年3月期末時点での債務超過の解消を達成できる見込みです。GC注記の解消については、従前より監査法人と協議を進めている状況であり、今回の純資産改善に加え、現在策定中の中期経営計画に基づく事業計画及び資金計画の内容も踏まえ、引き続き議論を重ねてまいります。なお、GC注記の解消時期に関しては、これらの協議結果を踏まえ、解消が決まり次第、速やかに開示させていただきます。

以 上