

2026年3月期 第2四半期 決算説明資料

ENECHANGE

ENECHANGE株式会社
2025年11月7日

東証グロース 証券コード | 4169

- 1 当社概要
 - 2 上期業績・財務ハイライト
 - 3 各ソリューション領域のKPI
 - 4 今後の成長に向けた取り組み
 - 5 中期経営計画のRecap
- Appendix

エグゼクティブ・サマリー

上期業績・財務ハイライト

全社

上期業績は、過去最高となる営業利益3.2億円。調整後EBITDA*は、3.4億円と通期業績予想3.5億円に迫る
通期業績予想は、前回開示した3.5億円から、調整後EBITDA 3.5～4.5億円へ再度上方修正

電力切替

ストック売上は、法人向けの成長等によりYoY+9%。家庭では収益性重視の獲得への転換により収益性が大幅改善

SaaS・開発

売上は、Q1で複数の大型案件が完了したため、大幅増加（YoY+31%）および営業利益増加に貢献

今後の成長に向けた取り組み

電力切替

当社の「顔」である電力切替比較サイトの大型改善を開始。幅広い顧客リーチに向けAIや独自資産の活用等を予定

SaaS・開発

「新電力向け基幹システム」について、顧客と合意し、システム開発を開始。次なる成長の柱を目指す

新 Solution

「電源調達支援」では15社程度の参画事業会社と継続協議中。非化石証書マッチング2・3号案件を成約
「分散型リソース提供・制御」は制御機能提供に向けた、電力会社及び技術パートナーと協議を継続中

* 調整後EBITDA=営業利益+減価償却費+のれん償却費+株式報酬費用



1 当社概要

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
代表取締役会長 平田 政善

本社 東京都港区虎ノ門三丁目2番2号
虎ノ門30森ビル2階

設立

2015年

東証上場

2020年

売上
(FY24 4-3月)

52億円

グループ社員^{*2}

191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} 2025年9月末時点での連結従業員数

New

中計期間中に強化するソリューション

当社の主なソリューション領域

① 電力切替支援



エネチェンジ
電気とガスのかんたん比較



電力切替
比較
サイト

No.1^{*1}

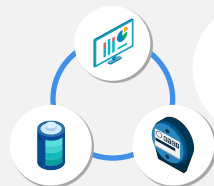
② SaaS・システム開発

含む、新電力向け基幹システム開発

New



ENECHANGE
CLOUD



取引先
エネルギー
会社数
42

③ 電源調達支援

New

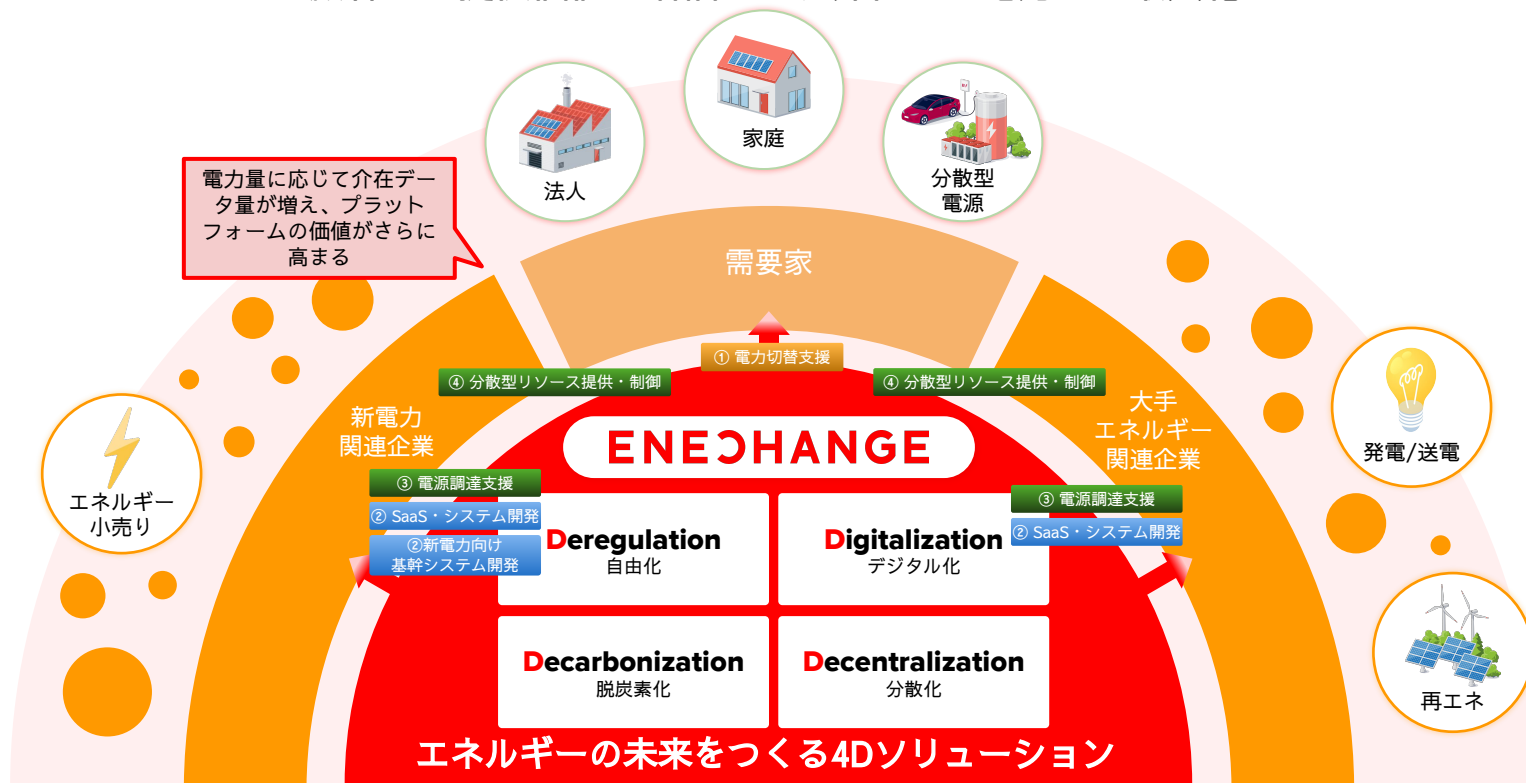
④ 分散型リソース提供・制御

New



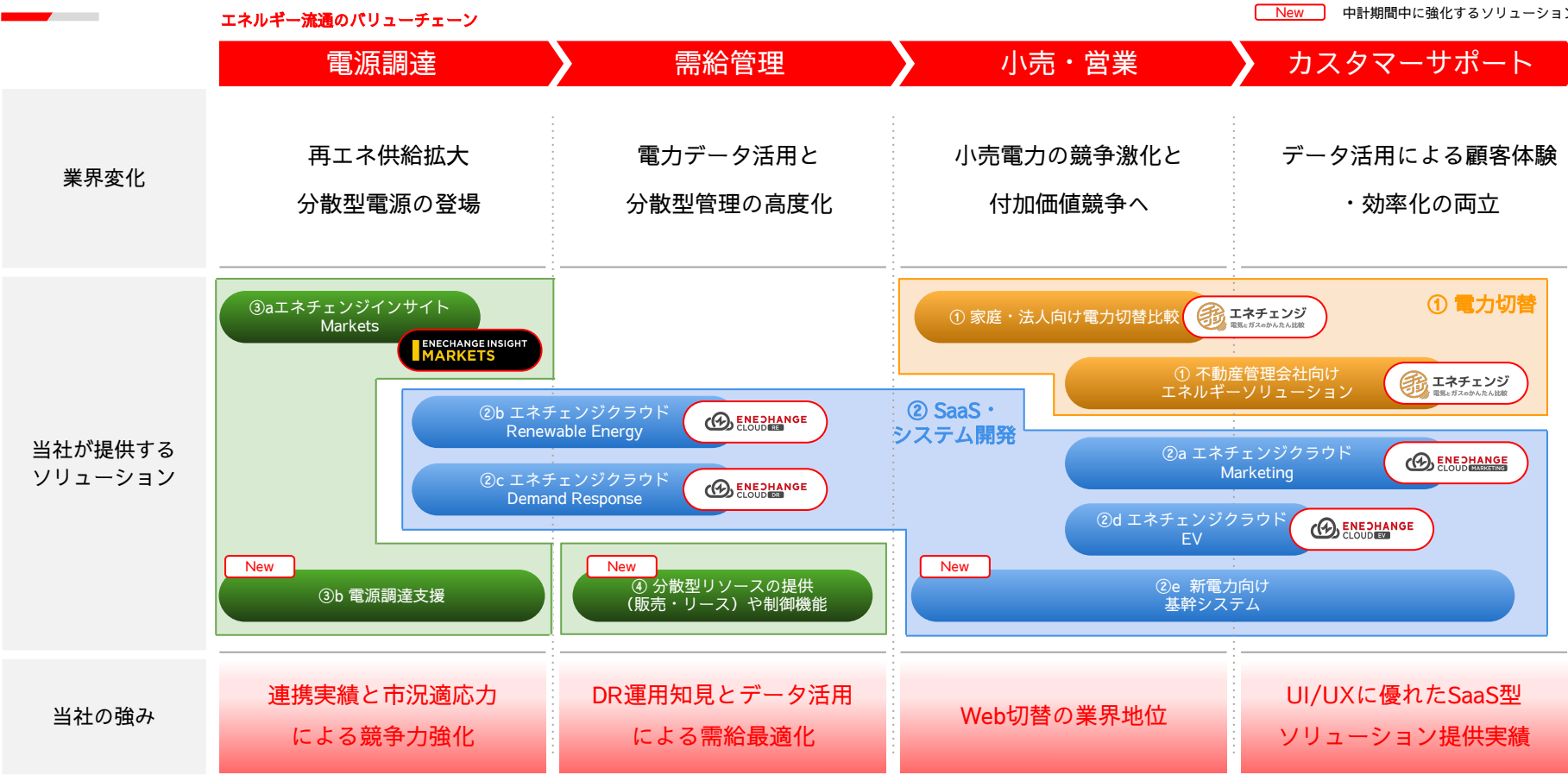
FY25
以降、当該
サービスを
強化中

エネルギー流通を支えるプラットフォーム構想を実現し、 プラットフォームにおける顧客への提供価値を増幅させ、介在する電力量を最大化



～ 日本のエネルギー流通コストの削減と電力消費の制御を実現し、エネルギー・環境コスト最適化に貢献 ～

エネルギー領域の変化に対応し、各バリューチェーンにおけるソリューションを拡大・強化





2 上期業績・財務ハイライト

上期営業利益は3.2億円と過去最高、調整後EBITDAは通期業績予想に迫る3.4億円。
 通期予想は調整後EBITDA 3.5～4.5億円へ上方修正

単位：百万円	2024年 4-9月 ^{*4}	FY25上期 (4-9月)	上期 YoY	FY25修正予想 (4-3月)
売上高	2,600	2,980	1 +15%	6,000
うちストック売上 ^{*1}	1,189	1,271	+7%	-
売上総利益	2,251	2,608	+16%	-
販管費	2,420	2,285	2 ▲6%	-
広告宣伝費・販促費	1,100	1,096	0%	-
事業部固定費 ^{*2}	822	714	▲13%	1,600
本社費 ^{*2}	496	473	▲5%	1,000
営業利益	▲168	323	-	-
調整後EBITDA ^{*3}	▲117	346	-	5 350～450に修正
参考) 調整後粗利 ^{*5}	1,149	1,511	3 +31%	-

1 売上高成長は15%増と好調。
 SaaS・開発の大型開発プロジェクト完了による
 フロー売上増が牽引。
 ストック売上成長は法人電力切替の伸びが牽引

2 採算性を確保した獲得コストの戦略的配分により
 広宣費・販促費・固定費を効率化（▲13%）。
 継続的な本社費の削減（▲5%）

3 顧客獲得戦略の見直しにより、売上高の「質」
 としての調整後粗利率^{*4}が（46%→51%）
 改善し、同粗利額はYoY+31%。

4 上期で営業利益3.2億円の最高益
 調整後EBITDAは通期業績予想に迫る
 3.4億円を達成

5 通期の調整後EBITDA予想を3.5億円から
 3.5～4.5億円へ再上方修正。

^{*1} ストック売上の定義は電力切替及びSaaS・開発のストック売上上の合算とし、その他の売上に関するものは含んでおりません
^{*2} 事業部固定費は事業部の販管費のうち、広告宣伝・販売促進にかかる費用を控除した費用であり、事業部の人件費、外注費、その他の費用となります。本社費は間接部門にかかる販管費となります
^{*3} 調整後EBITDA=営業利益+減価償却費+のれん償却費+株式報酬費用 ^{*4} EV充電事業を除いた数値にて計算。 ^{*5} 調整後粗利は売上総利益-広告宣伝費・販売促進に係る費用にて計算

上期事業利益（本社費控除前営業利益*）は、7.9億円でYoY+4.6億円の伸びを達成
本社費抑制も寄与し、上期営業利益3.2億円で黒字化（過去最高）。利益拡大フェーズへ

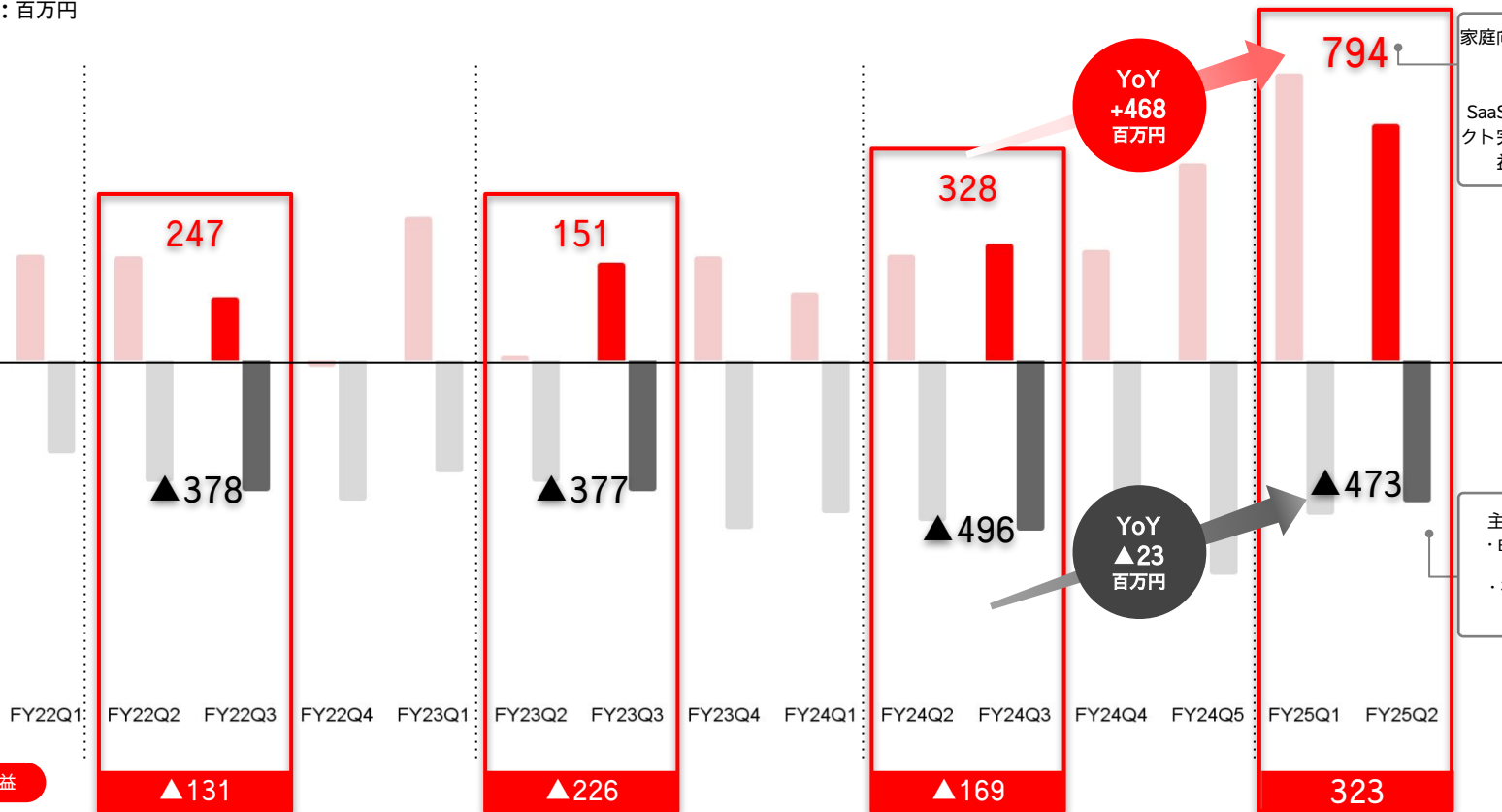
本社費控除前営業利益

単位：百万円

本社費

=

4-9月 営業利益



家庭向けの獲得戦略転換による収益性改善、法人向けの成長、SaaS・開発の大型プロジェクト完了等が寄与して事業利益がYoYで大幅改善

主な本社費抑制効果：
・EV分社化による構造改革
・本社人員の配置転換
・不採算海外子会社の閉鎖
・経費削減の継続

* FY25より以前の本社費配賦前営業利益に関しては旧エネルギープラットフォーム事業及び旧エネルギーデータ事業の本社費配賦前のセグメント損益を合算した数値であり、旧EV充電事業の数値は控除しております

ミライズエネチェンジ社に係る持分法投資損失（営業外損益）等を計上し上期の当期純利益は▲2.2億円

単位：百万円	2024年 4-9月	FY25Q2累計 (4-9月)
営業利益	▲118	323
営業外損益	▲86	▲603
うち持分法投資損失	▲45	▲581
経常損益	▲204	▲267
当期純利益	▲376	▲229

1

ミライズエネチェンジ社での上期の純損失発生に伴い、49%の持分に相当する額として上期で5.4億円の持分法投資損失を計上。

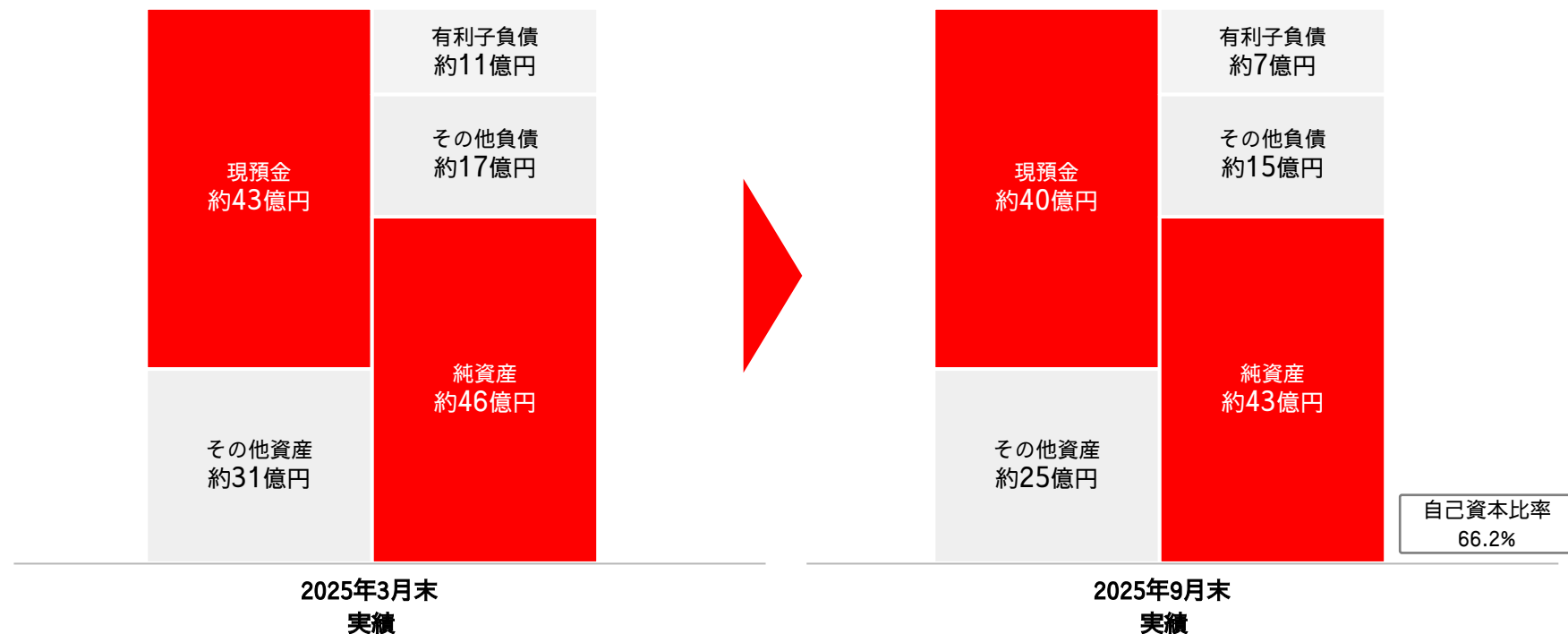
ミライズエネチェンジ社の持分法投資損失の最大額は5.4億円*1であるため、今後は、累計5.4億円を超えた、ミライズエネチェンジ社関連の追加損失の計上は見込まれない。*2

*1 連結除外時BS上の同社株式簿価と同額

*2 今後、利益を計上した場合は、再度累積の損失額が5.4億円に達するまで損失を計上しうる。ただし、総額の累積損失額は5.4億円が上限となる。

純資産43億円と財務基盤は安定した状況。財務基盤の確保を前提に、資本効率を意識しつつ、選択的に現預金40億円を投下する

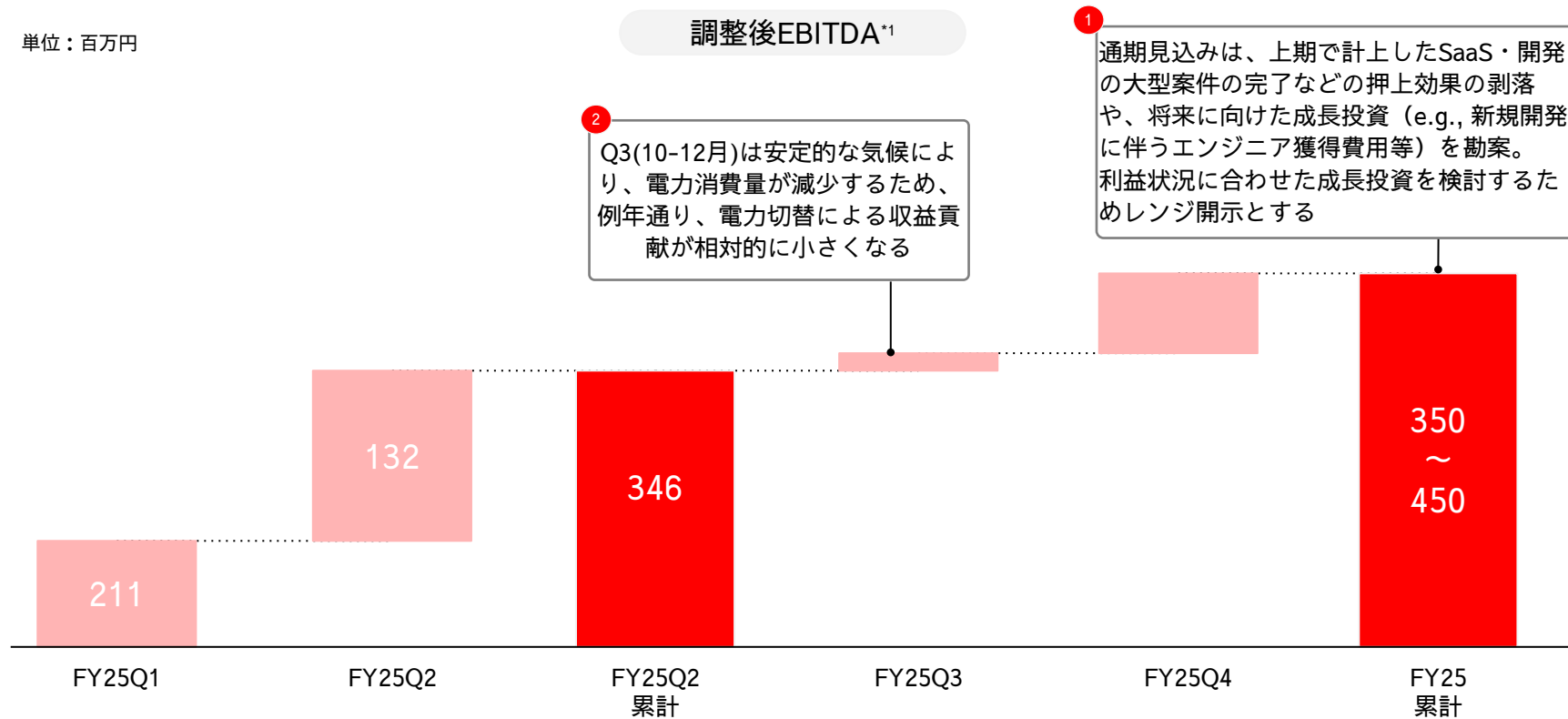
当社財政の状況



通期の調整後EBITDAの予想は、3.5億円から3.5～4.5億円に再度上方修正

単位：百万円

調整後EBITDA^{*1}



^{*1} 調整後EBITDA＝営業利益＋減価償却費＋のれん償却費＋株式報酬費用



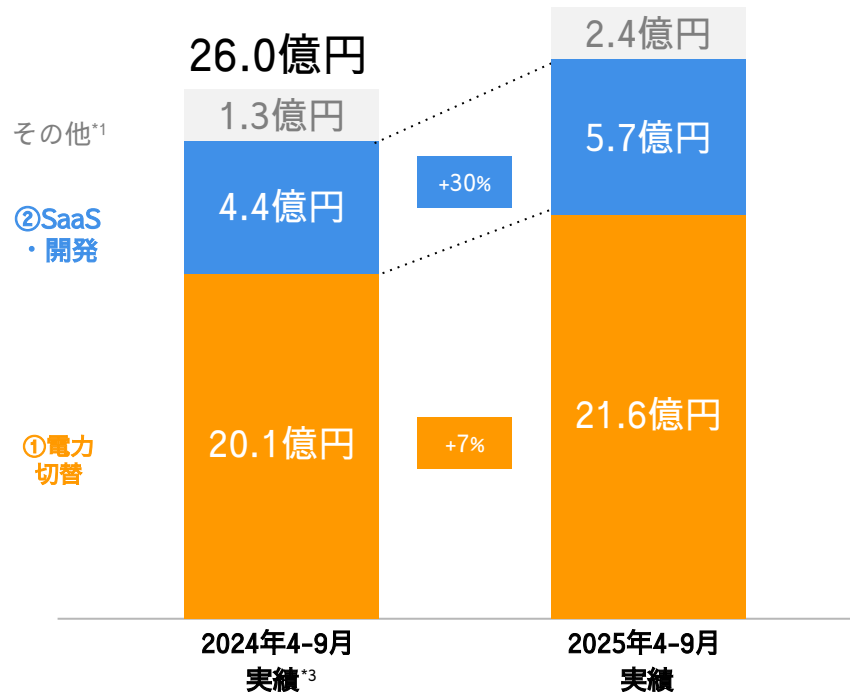
3 各ソリューション領域のKPI

上期売上高は29.8億円とYoY+15%成長。うち、ストック売上高は12.7億円とYoY+7%成長

売上高

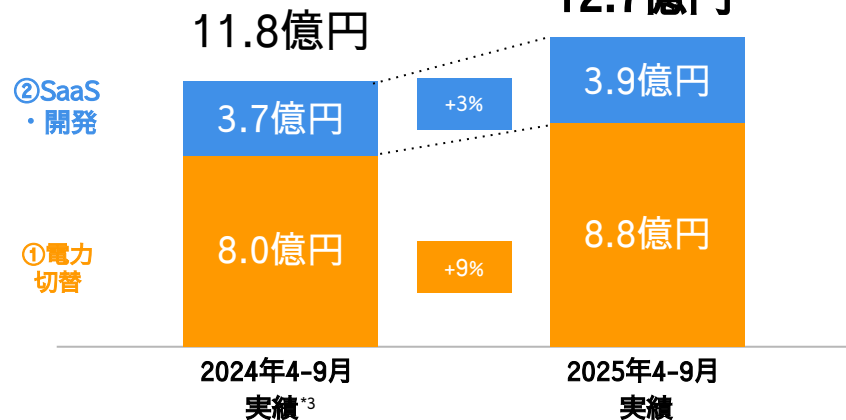
うち、ストック売上高^{*2}

29.8億円 YoY+15%



YoY+7%

12.7億円



^{*1} 投資事業及びミライズエネチェンジ社へのTransition Service Agreement等における売上高になります

^{*2} ストック売上高の定義は電力切替及びSaaS・開発のストック売上高の合算とし、その他の売上高に関するものは含んでおりません ^{*3} EV充電事業を除いた数値にて試算

電力切替における重要KPIである取扱電力量とストック売上高は、YoY9%と堅調に成長

	単位	2024年 (4-9月)	FY25Q2累計 (4-9月)	YoY
取扱電力量* (4-9月累計)	億kWh	11~13	12~14	+9%
×				
kWh単価	円	0.6~0.7円	0.6~0.7円	-
=				
電力切替ストック売上高	億円	8.0	8.8	+9%

* 1kWhあたりの当社ストック手数料を0.6~0.7円（1kWhあたりの電気料金30円×電力切替手数料相場2%+）と仮定して推定

家庭のストック売上は、採算性を確保した獲得戦略への転換による影響があったものの、ARPU押上効果により、YoY+6%成長。ユーザー獲得戦略の転換は収益性改善に貢献

	単位	2024年 (4-9月)	FY25Q2累計 (4-9月)	YoY
電力切替ストック売上 (= a+b)	億円	8.0	8.8	+9%
a) 家庭ストック売上 =	億円	3.0	3.2	+6%
家庭継続ユーザー数*1 ×	千件	296	275	▲7%
家庭ストックARPU*2	円	1,045	1,194	+14%
b) 法人ストック売上 =	億円	5.0	5.5	+11%
法人継続拠点数*1 ×	千件	15.3	16.8	+10%
法人ストックARPU*2	円	32,519	32,781	+1%

1 採算性を確保したユーザー獲得戦略への転換により、ストック成長は6%に留まるも、収益性改善に貢献。今後の成長に向けた施策として切替サイトの大型改修等を計画（後述）

2 ユーザー獲得戦略の見直しによる影響（▲約1万件）および継続ユーザーとはならないフロー売上のみの案件獲得が好調だった影響（▲約8千件）等により、継続ユーザー数は微減

3 副商材等のARPU押上効果により、YoY+14%成長（Q2にはYoYで電力価格低下があったが副商材等で打ち返し）

*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していましたが、今後は法人の累計拠点数で開示する方針

*2 AverageRevenuePerUser：四半期セグメント売上高を四半期末の家庭継続報酬対象ユーザー数あるいは法人継続拠点数で除して算出（ARPU（ストック売上）はストック売上÷ユーザー数で算出）。

法人ストック売上は、拠点数の拡大およびARPUの上昇によりYoY+11%と電力切替成長を牽引

	単位	2024年 (4-9月)	FY25Q2累計 (4-9月)	YoY
電力切替ストック売上 (= a+b)	億円	8.0	8.8	+9%
a) 家庭ストック売上	億円	3.0	3.2	+6%
家庭継続ユーザー数 ^{*1}	千件	296	275	▲7%
家庭ストックARPU ^{*2}	円	1,045	1,194	+14%
b) 法人ストック売上	億円	5.0	5.5	+11%
法人継続拠点数 ^{*1}	千件	15.3	16.8	+10%
法人ストックARPU ^{*2}	円	32,519	32,781	+1%

1 拠点数の拡大（YoY+10%）に伴い、法人ストックはYoY+11%成長

2 顧客の大型化は続いたものの、Q2で電力価格がYoYで低下したことに伴い、ARPUの伸びはYoY+1%に留まった

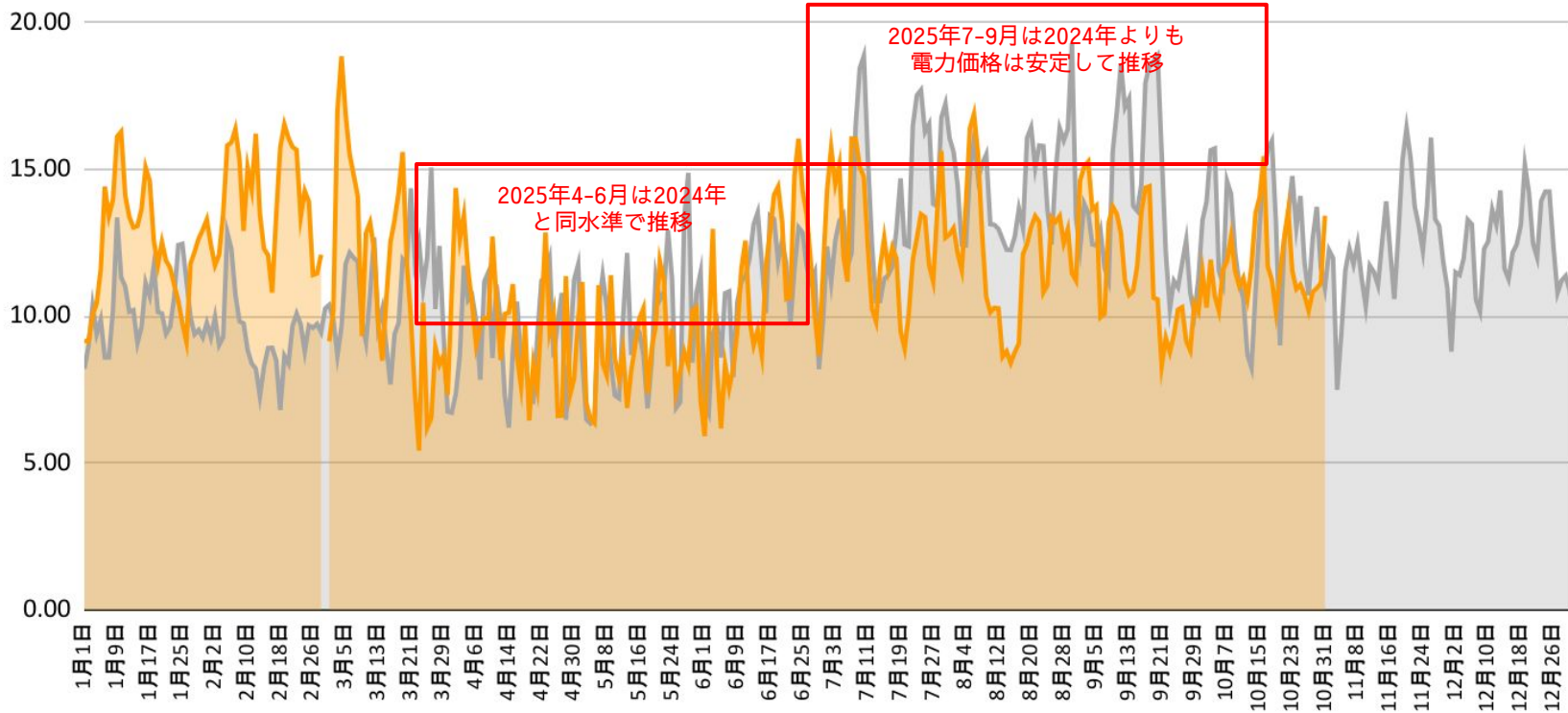
^{*1} 法人の一般家庭換算は、一般家庭の容量を4kWとし総獲得容量から割り戻して計算していましたが、今後は法人の累計拠点数で開示する方針

^{*2} AverageRevenuePerUser：四半期セグメント売上高を四半期末の家庭継続報酬対象ユーザー数あるいは法人継続拠点数で除して算出（ARPU（ストック売上）はストック売上÷ユーザー数で算出）。

事業環境：今年は歴史的な猛暑であったものの、燃料価格安定化と再生可能エネルギーの供給増加に伴い、JEPX価格は昨年よりもやや低い水準で推移

JEPX価格推移

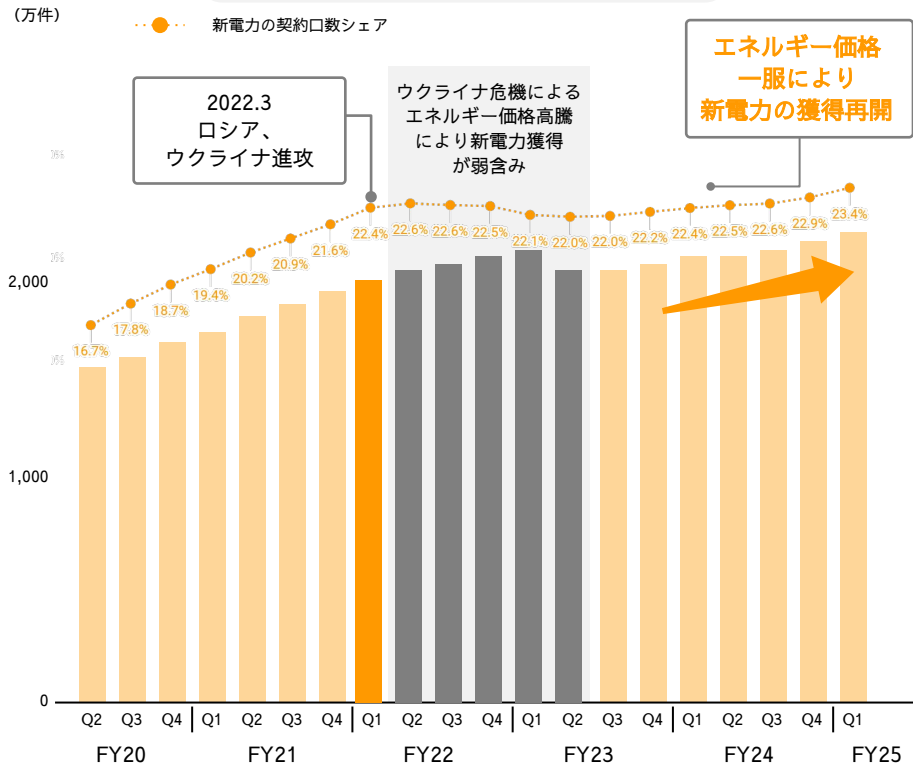
■ 2024年 ■ 2025年



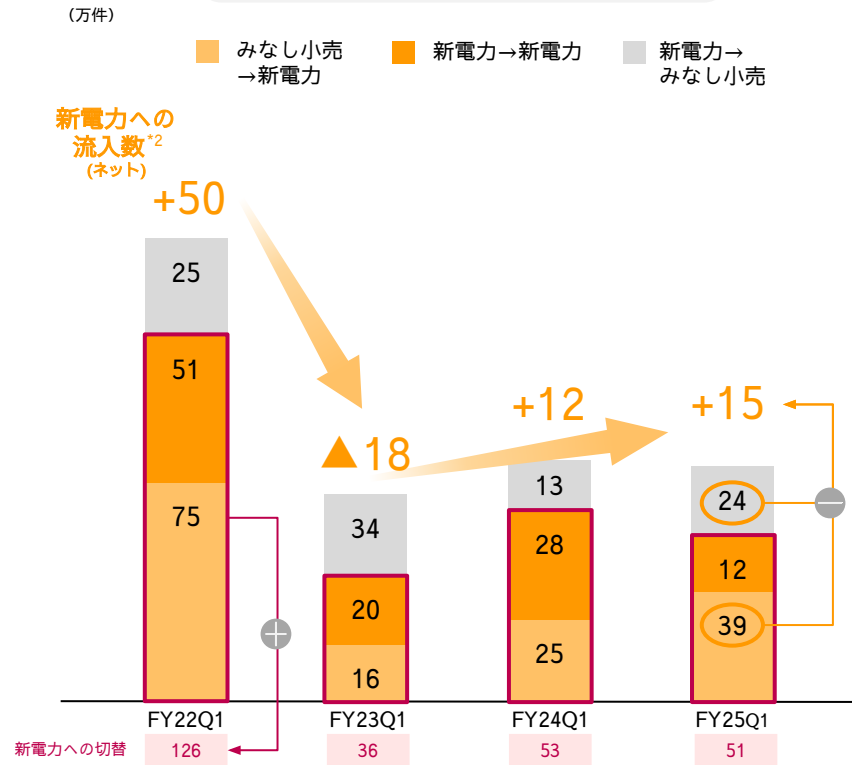
* JEPX取引情報よりシステムプライスの一日の平均値を算出

事業環境：新電力の契約数はウクライナショックに伴う減少から回復基調
 新電力の契約口数シェアは23.4%に到達（YoY+1%pt）。新電力への流入数も増加基調

新電力の契約口数^{*1}（末日時点）



スイッチング件数^{*1}

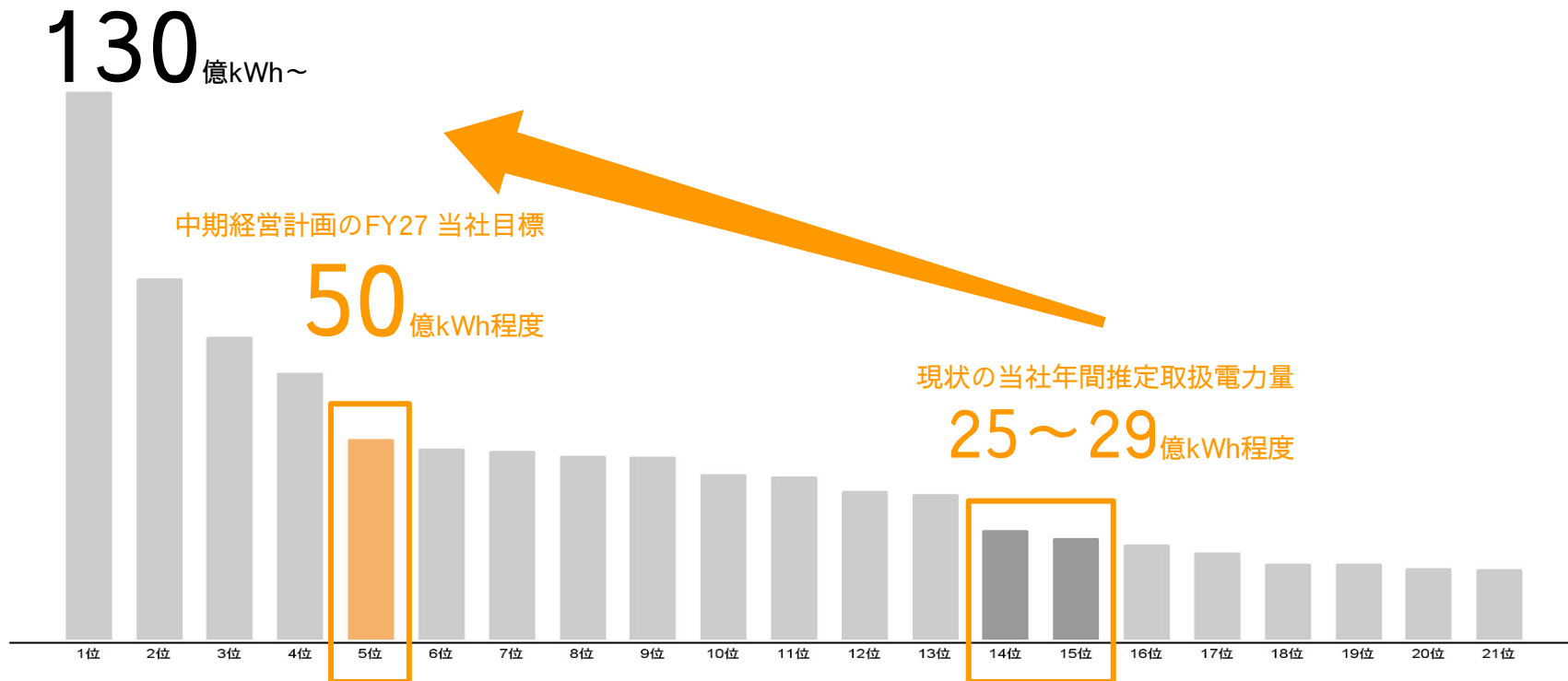


^{*1} 経済産業省 資源エネルギー庁 電力・ガス取引監視等委員会「電力取引報」を参照（2025年6月末日時点）。スイッチング件数は、需要家が契約している電力会社（小売電気事業者）を別の電力会社へ変更した件数を指し、引越し等の一度停止していた電気の使用を新たに開始する「再点」は含まれない

^{*2} 大手電力（みなし小売）から新電力等への切替を示した「みなし小売→新電力」から、新電力等から大手電力（みなし小売）への切替を示した「新電力→みなし小売」の件数を差し引いた数

(参考) 当社の年間推定取扱電力量は25～29億kWhであり、新電力の年間販売電力量で現在15位相当
中期経営計画では、FY27に取扱電力量50億kWhを目指す

小売電気事業者（新電力）年間販売電力量ランキング *



* 経済産業省 資源エネルギー庁 電力・ガス取引監視等委員会「電力取引報」を参照（2025年3月時点）

(参考) 新電力の電力流通規模のうち当社プラットフォームのシェアは約1.5%^{*1}、FY27においても約2.7%^{*1}であり、事業拡大ポテンシャルは非常に大きい

データセンター・半導体工場の新増設による電力需要増

データセンター・半導体工場の新増設等により、全国合計では2024年度と比較して、

2034年度は**+6% (+約540億kWh)** の最大電力需要の増加見込み^{*5}

日本の消費電力量^{*3}

9,028 億kWh

今後の目標

新電力
TOP5~10クラス^{*6}
(新電力企業の販売電力量ベース)

新電力
TOP15クラス^{*6}
(新電力の電力販売電力量ベース)

低圧 38%
高圧 62%^{*4}

新電力の販売電力量^{*4}

1,787 億kWh

2025年3月 新電力販売割合^{*4}

19.8% (YoY+14%)

FY23売上

約**34**億円

うちストック13億円

推定19~22億kWh相当

FY24売上

約**40**億円

うちストック17億円

推定24~28億kWh相当

FY27売上目標

約**70**億円^{*2}

うちストック~30億円

推定~43~50億kWh相当

^{*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を計算し、当社の売上に対する推定kWhで試算

^{*2} ストック売上は推定50億kWh×1kWhあたりのストックARPU0.6円=30億円と試算し、フロー売上は過去実績を加味して全体売上の67%として試算

^{*3} 資源エネルギー庁「国内外の再生可能エネルギーの現状と今年度の調達価格等算定委員会の論点案」「エネルギー需給実績」(2024年)を参照

^{*4} 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を計算し、日本全体のエネルギー発電量から販売電力量を試算。また全小売電気事業者の販売電力量から低圧及び高圧の比率を試算

^{*5} 経済産業省 資源エネルギー庁「今後の電力需要の見通しについて」(2025年)を参照

^{*6} 経済産業省 資源エネルギー庁 電力・ガス取引監視等委員会「電力取引報」を参照 (2025年3月時点)

上期売上高は、Q1で複数の大型案件が完了したことにより、YoY+30%と大幅増加

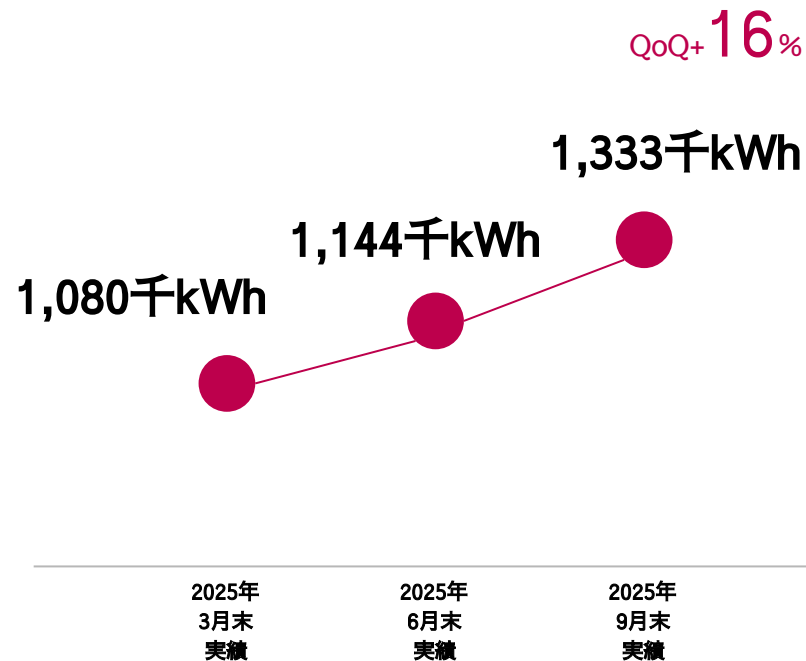
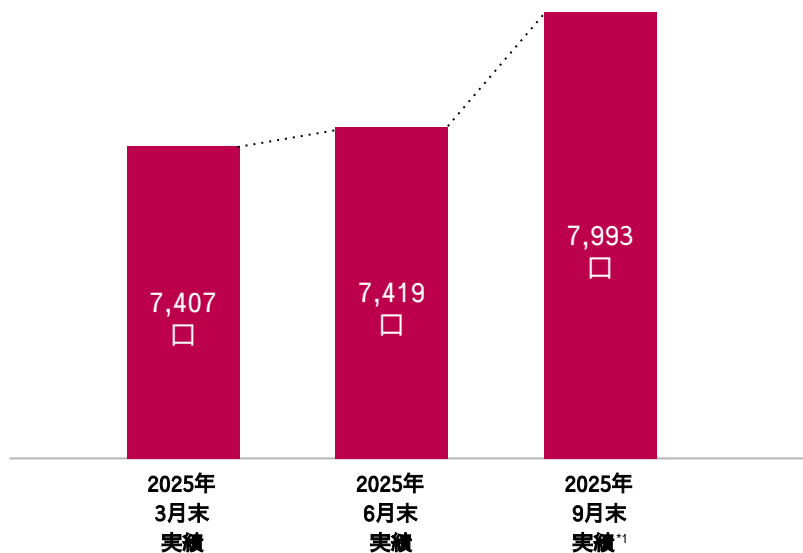
	単位	2024年累計 (4-9月)	FY25Q2累計 (4-9月)	YoY
売上高	億円	4.4	5.7	+30%
うちストック売上高	億円	3.7	3.9	+3%
顧客数*	社	37	42	+14%

* 旧エネルギーデータ事業の顧客数にはSaaS開発の顧客と投資事業の顧客を合算しておりましたが、今後はSaaS開発の顧客数を開示してまいります

EV充電事業の合併会社であるミライズエネチェンジ社の目的地充電口数は8,000口に迫る水準まで増加
総充電電力量はQoQ+16%の成長

目的地累計口数

総充電電力量

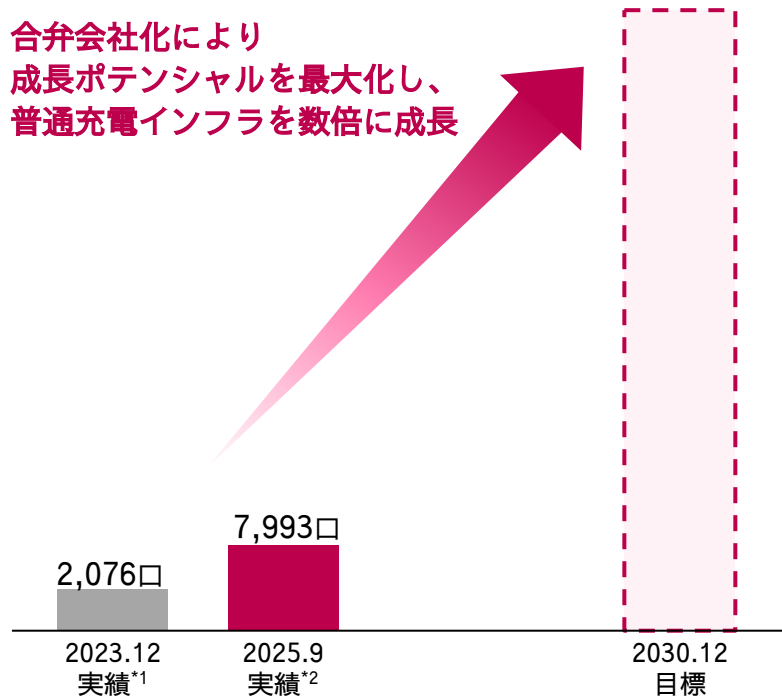


*1 ミライズエネチェンジ社HP「目的地普通充電設置口数(6kW)」における2025年10月9日時点で初期設定が完了した利用できる充電器の数

普通充電インフラを数倍規模に成長させ、スケールメリットを活かして早期黒字化を目指す。
 合併会社の黒字化後、当社は出資比率に応じた配当受領を見込む

目的地累計設置口数の推移イメージ

合併会社化により
 成長ポテンシャルを最大化し、
 普通充電インフラを数倍に成長



合併会社のストック売上・利益の推移イメージ

EV普及と
 インフラの拡充により
 ストック売上が拡大

合併会社は早期黒字化を実現

当社は合併会社
 からの配当受領
 を見込む



合併会社の損益については持分法投資損益として営業外損益として計上。仮に持分法投資損失を計上する場合であっても、累積損失の最大額は5.4億円（BS上の同社株式簿価と同額）

利益

^{*1} 2023年12月末時点で設置が完了している目的地充電の充電器の数 ^{*2} ミライズエネチェンジ社HP「目的地普通充電設置口数(6kW)」における2025年10月9日時点で初期設定が完了した利用できる充電器の数

^{*3} 上記の図はイメージであり、実際のスケールを示すものではない



4 今後の成長に向けた取り組み

当社の「顔」である電力切替比較サイトの大型改善を開始
幅広い顧客リーチのためのAI活用や独自資産活用などを予定

背景・課題

AI時代の到来

生成AI、AIチャットサービスやAIエージェントなど**AIの急速な普及**が進んでおり、流入チャネルとしての対応やプロダクトへの適用が重要に

電力切替市場の拡大が一服

新電力シェアは**23%**にとどまり、マス層への普及が進んでいない状況となっている

解決策

AI対応の強化

AI検索最適化（AIO）を強化し、新たな流入経路を開拓。AIチャットサービス上での電力切替サービスの提供等、**AIを活用したプロダクト開発**も実施

相乗
効果

マス層向けのコンテンツ強化 (独自資産の活用)

口コミ・切替実績・サポート機能等、独自資産を活用し、マス層に**安心・信頼**されやすいコンテンツを強化



AI時代の到来に対応し
提供コンテンツを改善



エネチェンジ
電気とガスのかんたん比較



エネチェンジBiz
電気代見直しサイトNo.1

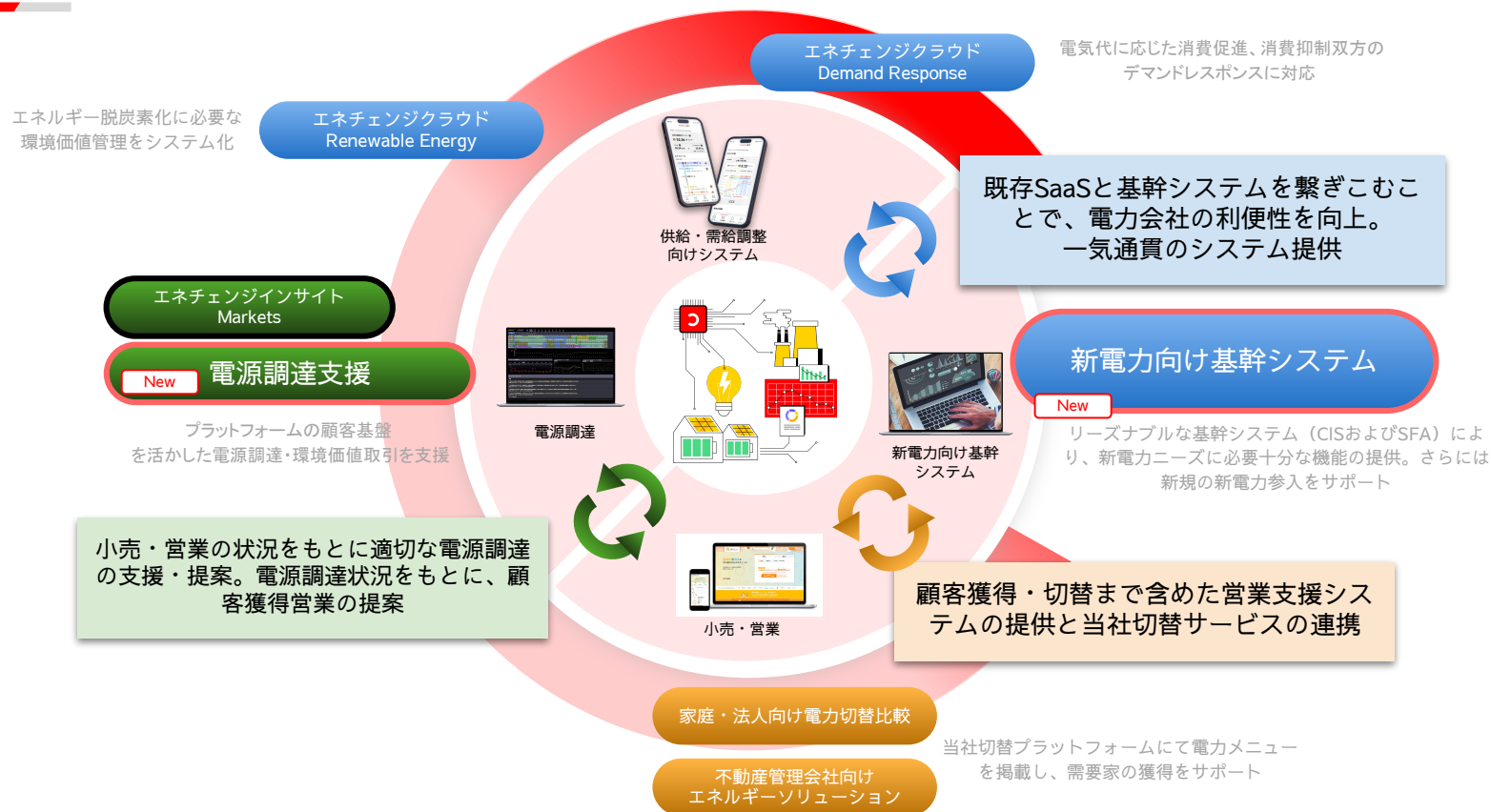


電力切替比較サイト **No.1**

中計で掲げた新ソリューション領域は着実に進捗。数億円規模の利益貢献を目指す

主な 新ソリューション領域		進捗状況
新電力向け基幹 システム開発	合意済	- 具体的な顧客と合意し、システム開発を開始 - リーズナブルな基幹システム（CISに加えSFA等を含む）を1号顧客に提供し、その後、同様のパッケージの拡販を見据える。次なる成長の柱へ
電源調達支援	2・3号案件 を成約	- 電源調達のマッチングについては、15社程度の参画事業会社と基本契約締結済。個別のマッチングに向けて継続協議中 - 非化石証書マッチングについては、2・3号案件を成約。累計1.5億kWh分の証書を成約
分散型リソース 提供・制御	準備中	- 制御機能を通じたDRプロジェクトについて、電力事業者と継続協議中 - 制御機能提供に向けた、技術パートナー（技術開発企業）と継続協議中

エネルギー流通のバリューチェーン上のサービスを一気通貫で提供。新ソリューションにより、それぞれのサービスで得たデータや知見を繋ぎ合わせ、当社プラットフォームならではの価値を高める



当社が開発中の「新電力向け基幹システム」を含む電力CIS市場規模は、900億円^{*2}と推計される
大手電力向けのハイエンドが中心であり、当社は新電力向けのプロダクトにフォーカス

新電力向け基幹システム



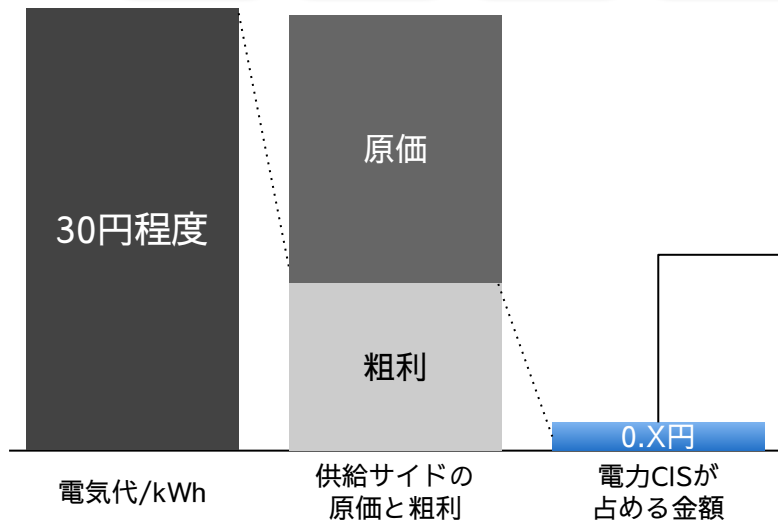
リーズナブルな基幹システム（CISおよびSFA）
により、新電力ニーズに必要十分な機能の提供。
さらには新規の新電力参入をサポート

ポータル
システム

営業支援(SFA)
システム

請求・支払管理
システム

顧客管理(CRM)
システム



電力会社によるITシステム予算全体（推計）

1,800 億円^{*1}

電力CISの推定市場規模^{*2}
900～ 億円

^{*1}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予算比率をもとに試算 ^{*2} 日本の消費電力量を年間9,000億kWhと想定し市場規模を当社試算。

旧一電等の大手電力向けにはハイエンドなプロダクトがすでに市場に存在するも、
新電力向けのリーズナブルな基幹システムには商機があり、開発を進める

新電力向け基幹システム



リーズナブルな基幹システム（CISおよびSFA）
により、新電力ニーズに必要十分な機能の提供。
さらには新規の新電力参入をサポート

ポータル
システム

営業支援(SFA)
システム

請求・支払管理
システム

顧客管理(CRM)
システム

大手・中堅新電力

顧客のニーズにあったリーズナブルな
新電力向け基幹システムの提供を目指す

地域新電力等

価格優位性が刺さるクライアント等への
ライト版も提供

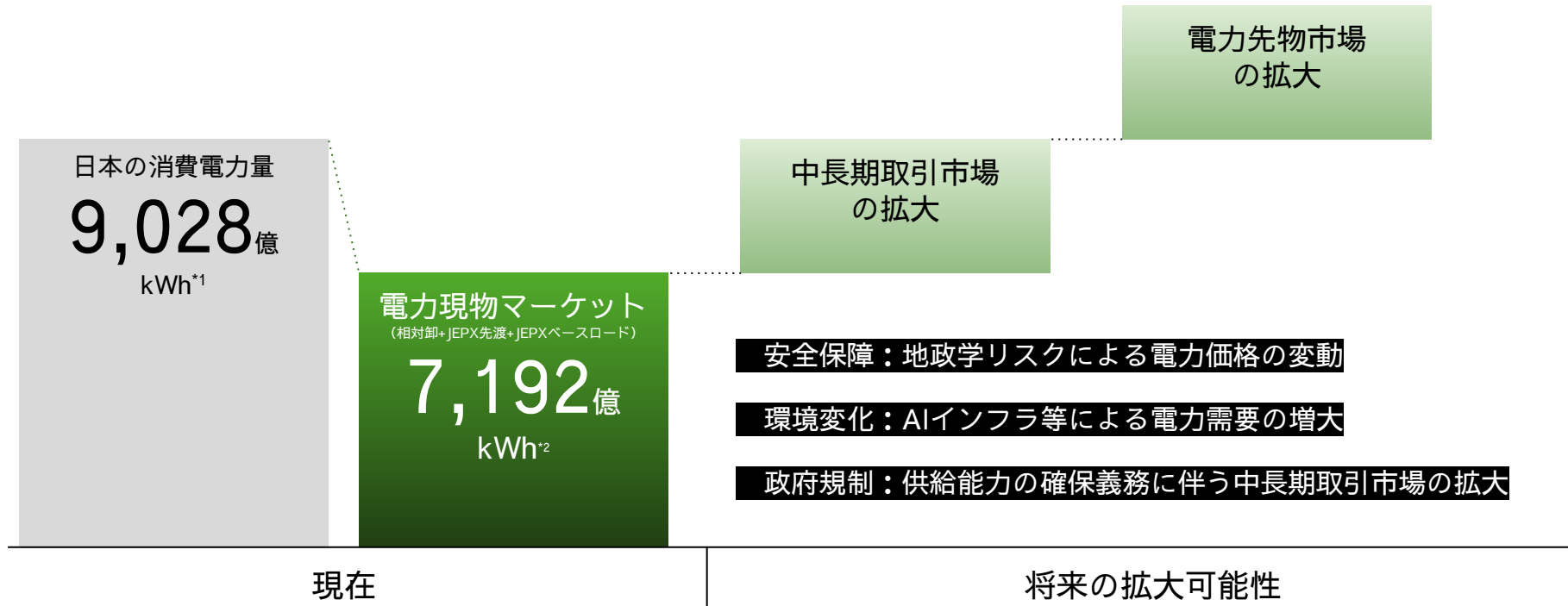
200億kWh
以上程度の
Top10電力会社

(主に既存のハイエンド
プロダクトを利用)

小売電気事業者年間販売電力量ランキング*

* 経済産業省 資源エネルギー庁 電力・ガス取引監視等委員会「電力取引報」を参照（2025年3月時点）

電源調達のマッチングについては、15社程度の参画事業会社を集客し協議中。
中長期取引市場・電力先物市場等の活性化が見込まれる中、当社サービスの強化及び領域の拡大を検討



*1 資源エネルギー庁「国内外の再生可能エネルギーの現状と今年度の調達価格等算定委員会の論点案」「エネルギー需給実績」（2024年）を参照

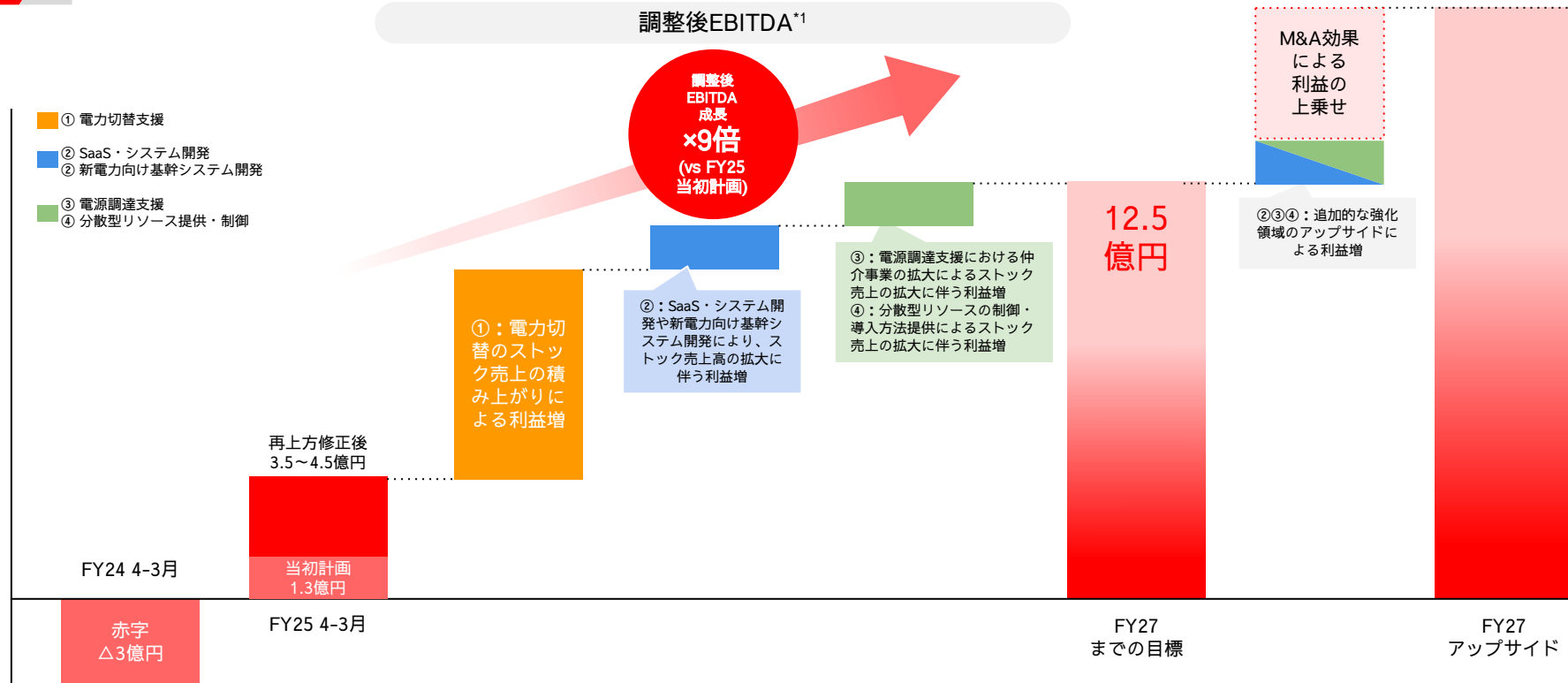
*2 日本卸電力取引所（JEPX）を参照し集計

現在提供する電源調達支援の拡大、取引インフラ提供に向けたプラットフォーム構築、既存のエネチェンジ・インサイト・マーケットへの高度な分析ツールを追加するなどのアップグレードを検討

現状サービス状況	提供価値	将来の可能性
電源調達支援 電力事業者への電源調達支援や非化石証書のマッチングを行う「ボイストレーダー」としての立ち位置を推進	調達支援	中長期取引市場の拡大を見据えた調達支援領域の拡大を検討
	取引インフラの提供	取引プラットフォームの構築の検討
 ENECHANGE INSIGHT MARKETS 電力領域の独自の市場分析情報を提供する「エネチェンジ・インサイト・マーケット」を運営	マーケット分析ツールの提供	高度な分析ツールの需要増を見据えた既存サービスのアップグレードを検討

ストック売上高の継続的な積み上がり、新ソリューション領域の立ち上がり、固定費のコントロールにより、FY27に向けて調整後EBITDA12.5億円および高水準のROEを目指す

調整後EBITDA*1



*1 調整後EBITDA=営業利益+減価償却費+のれん償却費+株式報酬費用



5 中期経営計画のRecap

需要家・事業者双方に、より付加価値の高いソリューションを提供するため、エネルギー流通プラットフォームとして各サービスを単一セグメントへ統合

New 中計期間中に強化するソリューション

旧セグメント

プラットフォーム事業 - EP -

① 家庭向け 電力切替

① 法人向け 電力切替

データ事業 - ED -

② SaaS・システム開発

主なソリューション

① 家庭向け 電力切替

① 法人向け 電力切替

② SaaS・システム開発

② 新電力向け基幹システム開発 New

③ 電源調達支援 New

④ 分散型リソース提供・制御 New

新セグメント

ENECHANGE 2.0による

エネルギー流通

プラットフォーム

各ソリューションを
単一セグメントに統合し

ONE ENECHANGE を実現

* 従来データ事業には投資事業を含んでおりましたが、FY25Q1から投資事業及びミライズエネチェンジ社へのTransition Service Agreement等は「その他」と定義

「ENECHANGE 2.0」の成長戦略は、エネルギー流通プラットフォームとしての1階層の成長とEV充電事業の将来成長の2階層

ENECHANGE

エネルギーの未来をつくる

CHANGING ENERGY FOR A BETTER WORLD



2_F

EV充電事業の戦略的パートナーとの
共同運営による将来成長エンジン

フォーカス

早期黒字化（持分法利益の拡大）
シナジーの追求



1_F

エネルギー流通プラットフォーム
としての地位確立と確実な事業成長

フォーカス

営業キャッシュフローの成長にフォーカス
エネルギー流通バリューチェーンへの伸長
費用コントロールしつつ既存領域のストック売上の成長

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

**AI等のテクノロジーの
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

**ROE・ROICを意識した
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

「ENECHANGE 2.0」の中期経営計画（FY25-27）は、電力流通ソリューションのプラットフォーマーとしての地位を確立。営業キャッシュフローの成長を重視

これまで（ENECHANGE1.0）

ENECHANGE2.0の掲げる中期経営計画

Mission	エネルギーの未来をつくる	
Value	●IMPACT DRIVEN ●BE A PROFESSIONAL ●ENERGISE THE TEAM	
フォーカス	● 売上高を重視した成長	● 営業キャッシュフローの成長を重視 FY27 調整後EBITDA 12.5億円（当初計画比9倍成長）
ビジネス ポートフォリオ	● 電力切替、SaaS・開発のストック売上にフォーカス ● 電力切替、SaaS・開発、EVの3事業毎の組織運営 ● EV充電サービスへの集中的な資金投下	● 電力流通ソリューションを需要家・事業者双方に提供するプラットフォーマーを目指す。ソリューションの対象をバリューチェーン全体に伸長 ● ミライズエネチェンジを通じたEV充電インフラ構築の推進
成長投資の 戦略	● EV事業への先行投資（固定資産の取得、人件費・広告費等の販売管理費の大きな投下） ● プラットフォーム、EV関連のオポチュニスティックなM&A	● 付加価値の高い営業組織/アプローチ（含むAI）へ投資 ● ROE・ROICを意識した資本アロケーション ● プログラマティックM&A、ケイパビリティ獲得の投資

* 調整後EBITDA=営業利益+減価償却費+のれん償却費+株式報酬費用

当社はエネルギー流通を支えるプラットフォーマーとして日本のエネルギー・環境コストの低減に資するソリューションを提供する

当社の事業領域のTAM*1は5,400億円を超え、合併事業であるミライズエネチェンジの領域を合わせると合計2.7兆円超のTAMが存在



*1 Total Addressable Marketの略称。当社グループが現状想定する最大の市場規模を意味する用語であり、事業に係る客観的な市場規模を示す目的で算出されたものではなく推定値も含む

*2 電力・ガス取引監視等委員会「電力取引概況結果」より、2024年4月から2025年3月の電力販売額の合計

*3 帝国データバンク「ガソリンスタンド経営企業の総売上高」(2017年)より

*4 電気料金に対する継続報酬売上料率、当社調べ

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

*6 マッキンゼー・アンド・カンパニー「Building the electric-vehicle charging infrastructure America needs」(2022年4月18日) / 「What Norway's experience reveals about the EV charging market」(2023年5月8日)を基に当社想定

エネルギーの4Dの進展によりエネルギーコストの低減、さらには限界コストゼロへの近接が期待される

Deregulation

自由化



競争促進による
価格低下圧力

- 多様な電力会社や料金プランからの自由な選択
- 競争環境により、事業者のコスト管理と収益構造最適化

Decentralization

分散化



再エネ自家消費による
エネルギー効率最大化

- 分散型電源とアグリゲーターの連携ニーズの拡大
- EV・蓄電池等、分散型リソースを活用した調整力ニーズの拡大

Decarbonization

脱炭素化



再エネ導入拡大と
限界費用ゼロへの近接

- 再エネ普及で限界コストの大幅低減
- 技術進歩により初期投資の低減

Digitalization

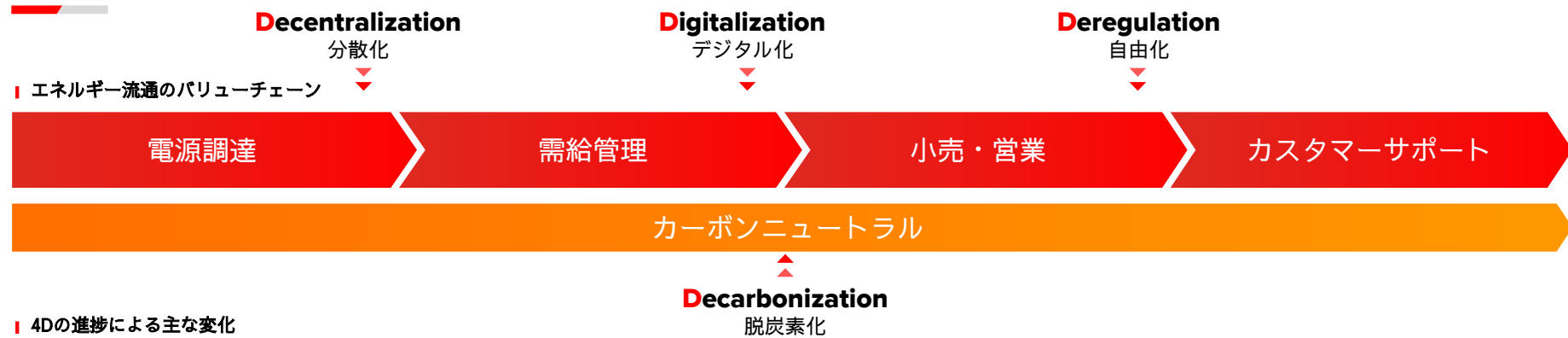
デジタル化



最適化による
効率化・コスト圧縮

- 需要予測の精緻化と需給管理の運用
- 自動化による省人化

4Dへの取り組みニーズが加速しており、エネルギー流通のバリューチェーンに大きな変化が起きている

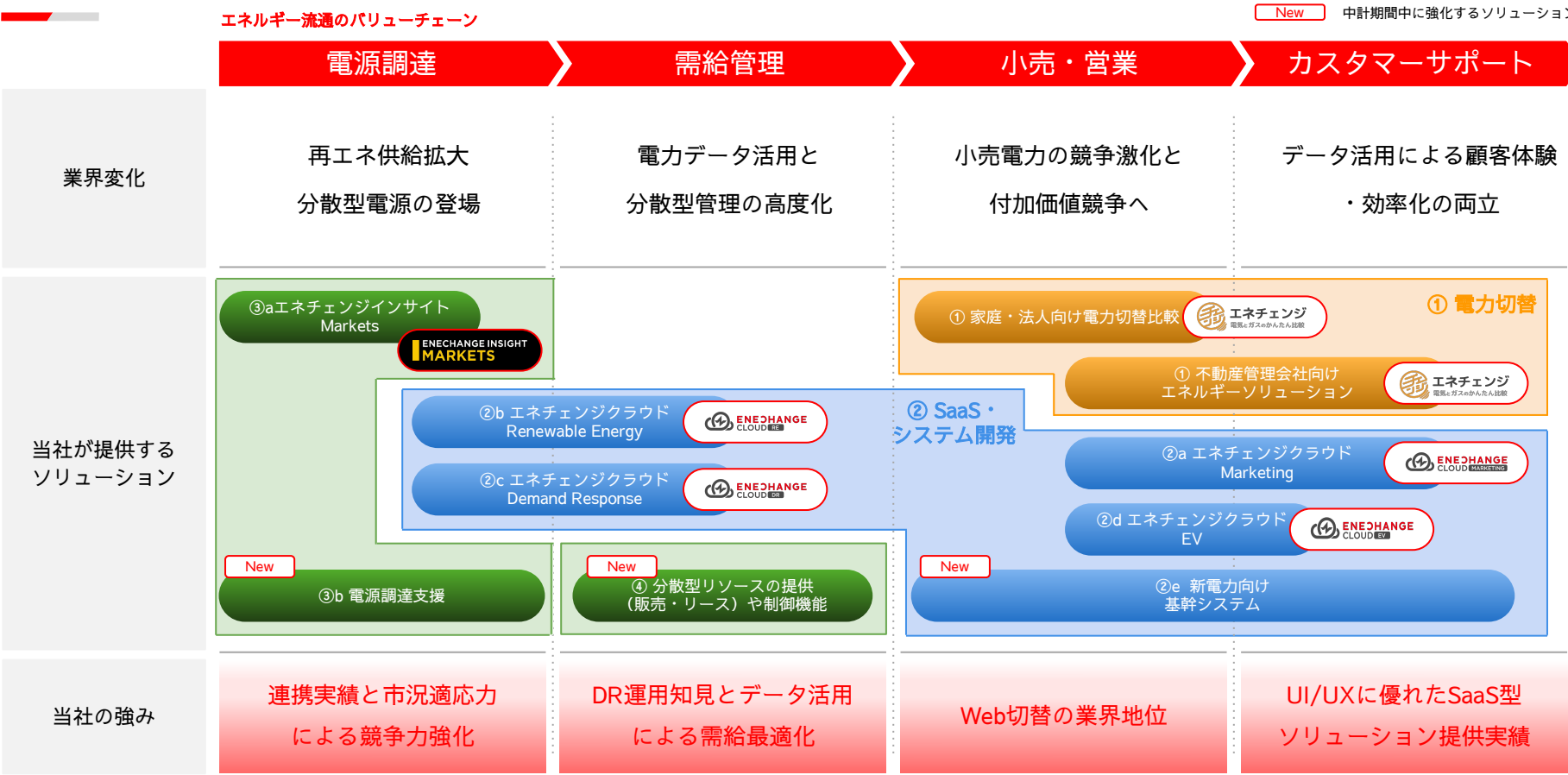


4Dの進捗による主な変化

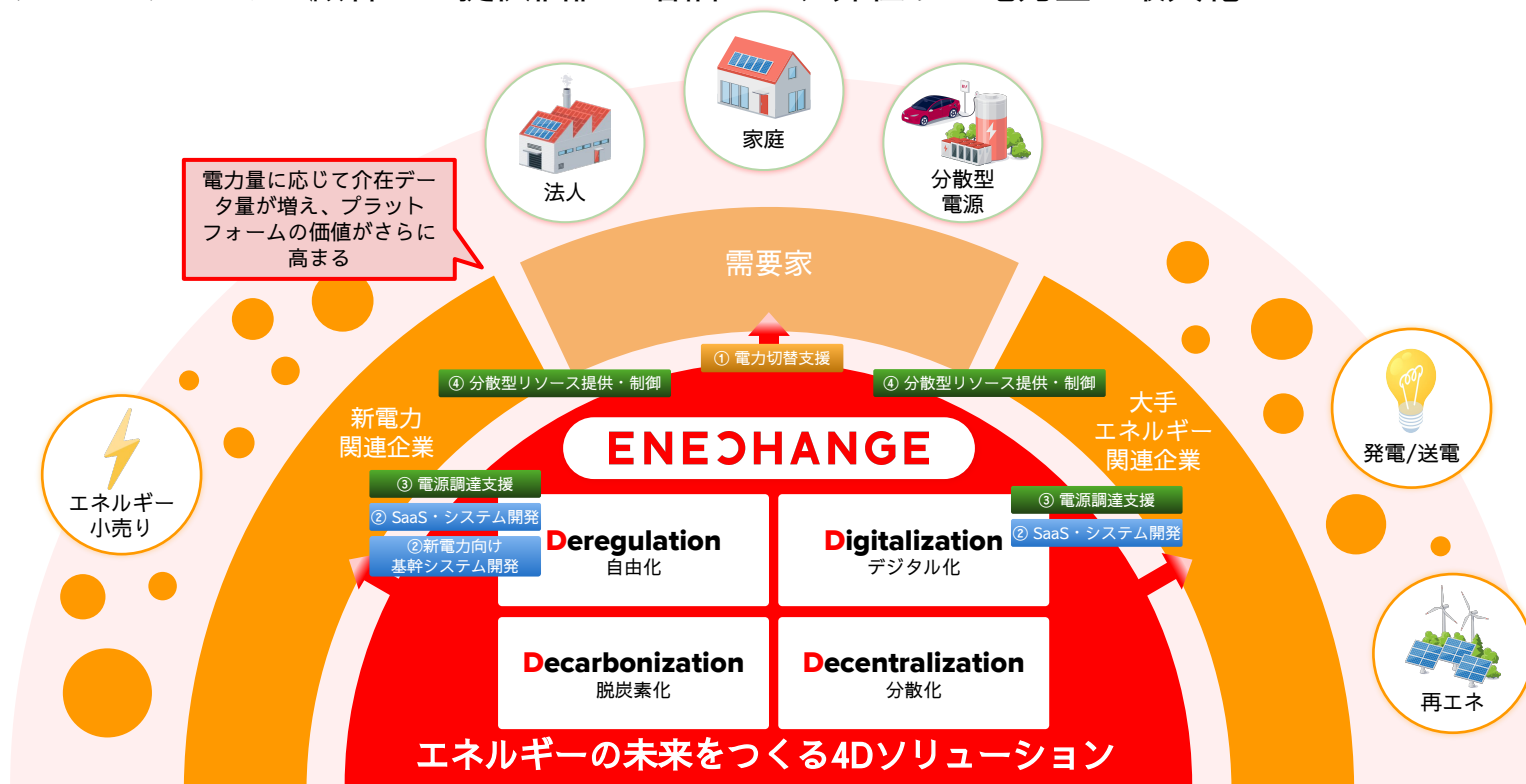
- 多様な契約プランに合わせた電源ニーズ
- 環境価値証書の活用拡大
- 地産地消モデルの小規模再エネ電源の増加
- AIを活用した需要・発電予測の精度向上ニーズ
- 分散型電源や環境価値トラッキング等の管理機能強化
- 電力データの発電・小売双方での活用ニーズ増
- DR^{*1}・V2X^{*2}等を活用したVPP^{*3}の拡大及びアグリゲーターの必要性増
- 新規参入による競争激化
- オンライン契約の拡充
- 多様な料金メニューの設計
- 電力データ・AIの活用によるダイナミックプライシングの可能性
- 価格競争に加えて「付加価値」競争の活性化
- 需給管理・顧客対応の効率化のためのCIS^{*4}ニーズ
- マイページやアプリを通じた体験価値の向上
- データ活用によるパーソナライズされたサービス拡充
- エネルギーデータを使った他サービスとの連携

*1 DR：デマンドレスポンス *2 V2X：ビークル・トゥー・エブリシング *3 VPP：バーチャルパワープラント *4 CIS：カスタマーインフォメーションサービス

エネルギー領域の変化に対応し、各バリューチェーンにおけるソリューションを拡大・強化



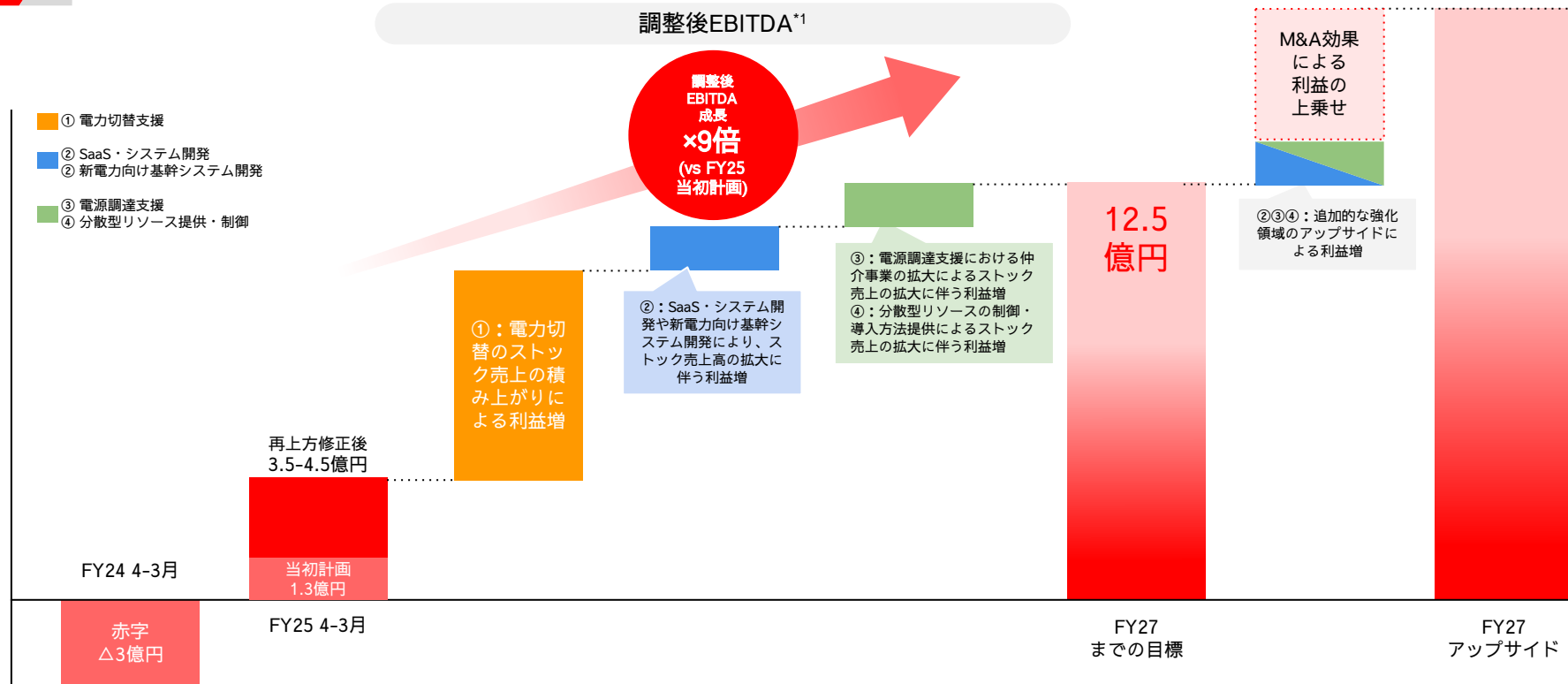
エネルギー流通を支えるプラットフォーム構想を実現し、 プラットフォームにおける顧客への提供価値を増幅させ、介在する電力量を最大化



～ 日本のエネルギー流通コストの削減と電力消費の制御を実現し、エネルギー・環境コスト最適化に貢献 ～

ストック売上高の継続的な積み上がり、新ソリューション領域の立ち上がり、固定費のコントロールにより、FY27に向けて調整後EBITDA12.5億円および高水準のROEを目指す

調整後EBITDA*1



*1 調整後EBITDA=営業利益+減価償却費+のれん償却費+株式報酬費用

FY27については、中期経営計画を維持し、調整後EBITDA12.5億円の達成を目指す

単位：億円	FY24 (4-3月) ^{*4}	YoY (CY24/CY23) ^{*4}	FY25 修正予想	FY27 計画	FY24-FY27 CAGR
売上高	52	+16%	60	83	約15%~
うちストック売上高 ^{*1}	24	+7%	-	-	約15%~
売上総利益	45	+17%	-	-	-
販管費	48	+12%	-	-	-
うち事業部固定費 ^{*2}	17	+25%	16	-	-
うち本社費 ^{*2}	11	+27%	10	-	-
営業利益	▲3	-	-	-	-
調整後EBITDA ^{*3}	▲3	-	当初1.3→ 再修正後 3.5-4.5	12.5	FY25 比9倍~ (当初計画比)

1 フロー売上高の収益性
(顧客獲得や受託開発)を担保しつつ、
ストック売上高の着実な積上げを目指す

2 スtock売上高増および
固定費コントロールにより
利益率向上と高ROEを目指す

2025年6月23日開示「事業計画及び成長可能性に関する事項」20
ページでは、電力切替のストック売上と旧エネルギーデータ事業
(SaaS・システム開発に加え投資事業を含む)のストック売上高を
合算して25億円としておりましたが、今後は電力切替およびSaaS・
システム開発のストック売上高を主要指標として開示することとし
ため、数値を25億円から24億円に更新しております。

^{*1} スtock売上高の定義は電力切替及びSaaS・開発のストック売上高の合算とし、その他の売上高に関するものは含んでおりません

^{*2} 事業部固定費は事業部の販管費のうち、広告宣伝・販売促進にかかる費用を控除した費用であり、事業部の人件費、外注費、その他の費用となります。本社費は間接部門にかかる販管費となります

^{*3} 調整後EBITDA=営業利益+減価償却費+のれん償却費+株式報酬費用 ^{*4} EV充電事業を除いた数値にて試算

【詳細版】FY27については、中期経営計画を維持し、調整後EBITDA12.5億円の達成を目指す

単位：億円	FY24 (4-3月) *4	YoY (CY24/23) *4	FY25 修正予想	FY27 計画	FY24-FY27 目標成長率 CAGR	コメント
売上高	52	+16%	60	83	約15%~	・電力切替支援が売上増加を牽引
うちストック売上高	24*2	+7%	非開示	非開示	約15%~	・フローの収益性を担保しつつ着実なストック売上の積上げを実施
①電力切替ストック	17	+26%		30	約20%~	・介入kWhに比例して、ストック売上規模が着実に拡大。獲得コストの適切なコントロールを実施しつつ、20%程度の成長見込む
② SaaS・開発ストック	7	+10%		業容維持		・SaaS・開発は収益性を重視した事業推進を計画。新領域ヘリソースを配分しつつ業容を維持
②③④ 新領域ストック (基幹システム・電源調達支援・分散型リソース)	N/A	N/A		FY27までに数億		・一定のROIC確保しつつFY27までに数億規模に成長させる計画。
売上総利益	45	+17%	非開示	非開示		
販管費	48	+12%	非開示	非開示		
うち事業部固定費*1	17	+25%	16	固定費はFY25水準 から横ばいから微増		・本社・事業部共に効率的な運営体制を維持
うち本社費*1	11	+27%	10			
営業利益	▲3	N/A	-	非開示		・M&Aを成長レバーの一つとして掲げるため財務KPIは調整後EBITDAとする
調整後EBITDA*2	▲3	N/A	再修正後 3.5-4.5	12.5	FY25比9倍~ (当初計画比)	・ストック売上増・運営効率化により利益率向上と高ROEを目指す

*1 人件費、外注費、その他の費用となります。*2 調整後EBITDA=営業利益+減価償却費+のれん償却費+株式報酬費用 *3 2025年6月23日開示「事業計画及び成長可能性に関する事項」20ページでは、電力切替のストック売上と旧エネルギーデータ事業（SaaS・システム開発に加え投資事業を含む）のストック売上を合算して25億円としておりましたが、今後は電力切替およびSaaS・システム開発のストック売上を主要指標として開示することとしたため、数値を25億円から24億円に更新しております *4 EV充電事業を除いた数値にて試算

需要家・事業者双方に向けた4つのソリューション領域で、フローおよびストックの売上高を伸長、営業キャッシュフローの成長を支えるストック売上高の稼得に注力



M&A/資本業務提携を通じて各ソリューション領域を拡張し、当社のプラットフォーム価値を向上する

中期経営計画に基づき当社プラットフォームの各ソリューション領域を拡張するため、MAのターゲットもそれに合わせて拡張する

A 当社既存事業と同領域の事業を運営する企業のロールアップを通じてスケールメリットを獲得

B 付加価値提案に基づき省エネ機器や関連サービスをクロスセル可能な企業のM&Aを通じてケイパビリティを獲得

C CIS等の基幹システムを構築・運用している企業のM&Aを通じてアセットやケイパビリティを獲得

D 機器制御や予測技術に強みを持つ技術系ベンチャーとの資本業務提携を通じてノウハウを獲得

需要家向け
サービス

A 電力切替支援

新電力の代理店
コールセンター

オーベラスジャパン

新電力コム

B 分散型リソース提供

蓄電池/エコキュート販売・保守
ESCO/省エネ・脱炭素コンサル

顧客獲得部門

A 事業者向けSaaSシステム開発

電力会社向けBPO・SaaS
システム開発

C 新電力向け基幹システム

電力会社向け基幹システム

電力会社向けサービス

D 分散型リソース制御

機器制御/
需要・発電予測技術系ベンチャー

電源調達支援

なし
(伊藤忠エネクスとの資本業務提携でカバー)

過去買収案件

既存市場×既存サービス：
市場浸透→ロールアップ

既存市場×新規サービス：
製品開発→クロスセル

新規市場×既存サービス：
市場開拓→資本業務提携

新規市場×新規サービス：
多角化→資本業務提携

ENECHANGE2.0 中期経営計画連動型インセンティブの概要

目的	中期経営計画にあわせて、2025年7月から始動する新たな体制において中核を担う役職員に対し、中長期的な企業価値向上に向けたコミットメントを明確にするため、自己投資型の有償ストック・オプション（有償SO）制度を導入する。本制度を通じて、株主価値の成長と当事者の利益を適切に連動させ、持続的な利益創出を通じた健全な企業価値向上の実現を目指す。
スキーム	概要 2025年6月20日終値355円を権利行使価額とする業績条件付き有償SO （SO1株あたりの発行価額は5円*1）
	発行数量 2,130,000株相当（希薄化率4.997%*2相当）
	行使条件 中期経営計画に連動した業績条件を設定（詳細後述）
将来業績への影響	業績・株価条件が達成されたうえですべての有償SOが権利行使可能となると見込まれる年度の翌年度までの期間でベスティング対象部分に対応する株式報酬費用を段階的に計上（最大5.8億円）
対象者	新たな組織において経営執行の中核的な役割を担う次世代のリーダー13名が対象 ・ 代表取締役 1名*3 ・ 執行役員を含む使用人 5名 ・ 従業員 7名（部長・室長以上）

*1 発行決議日の前日の終値を基準としてブルース・コンサルティングにより算出 *2 2025年5月末時点の発行済株式数42,628,620株を基準として、有償SOがすべて権利行使される前提で算出 *3 代表取締役は丸岡智也を指す。なお2025年5月22日付適時開示「代表取締役の異動に関するお知らせ」のとおり、曽我野達也は2025年6月24日開催の株主総会を以て代表取締役を退任したため、執行役員を含む使用人に記載を変更

行使条件（業績目標）に対する考え方

- 中期経営計画目標を上回った場合にのみすべて権利行使可能となる設計
- 利益成長を重視し、持続的なマージンの拡大を目指すことで株主利益ともアラインした構造
- 複数回判定とすることで、一過性の単年度業績の達成ではなく持続的な成長を目指す

	今年度業績予想 (2026年3月期)	中期経営計画目標 (2028年3月期)	権利行使条件：売上高及び調整後EBITDAが共に下記を達成すること ^{*2}				
			判定タイミング：2028年3月期及び2029年3月期				
売上高	60億円	83億円	83億円	83億円	83億円	83億円	83億円
調整後 EBITDA ^{*1}	1.3億円	12.5億円	10.0億円	12.5億円	15.0億円	17.5億円	20.0億円
調整後EBITDA マージン	2%	15%	12%	15%	18%	21%	24%
ベスティング 割合	-	-	20%	40%	60%	80%	100%

^{*1} 調整後EBITDA＝営業利益＋減価償却費＋のれん償却費＋株式報酬費用

^{*2} 2回の判定時期における業績達成水準に応じた権利行使が可能



Appendix - Data

ENECHANGE Data Book 1/3

単位：百万円 ^{*1}	2023年 (4-6月)	2023年 (7-9月)	2023年 (10-12月)	2024年 (1-3月)	2024年 (4-6月)	2024年 (7-9月)	2024年 (10-12月)	2025年 (1-3月)	FY25Q1 (4-6月)	FY25Q2 (7-9月)
売上高	978	1,093	1,127	1,329	1,336	1,264	1,133	1,506	1,546	1,434
うち ストック売上高 ^{*2}	411	508	511	574	541	648	608	647	601	669
ストック売上高 YoY	24%	33%	27%	6%	32%	28%	19%	13%	11%	3%
売上総利益	830	921	940	1,167	1,156	1,095	957	1,310	1,333	1,274
販管費	1,005	972	1,038	1,297	1,243	1,177	1,066	1,337	1,134	1,149
広告宣伝費・販促費 ^{*3}	517	444	448	712	614	486	397	577	521	575
事業部固定費 ^{*4}	306	331	337	356	386	436	396	439	381	332
本社費 ^{*4}	181	196	252	228	242	254	272	320	230	242
営業利益	△175	△50	△97	△130	△86	△82	△109	△27	198	124
調整後EBITDA ^{*5}	△152	△26	△71	△89	△53	△64	△82	△2	211	132

^{*1} 2024年以前に関しては旧EV充電事業の数値は控除しております ^{*2} ストック売上高の定義は電力切替及びSaaS・開発のストック売上高の合算とし、その他の売上に関するものは含んでおりません

^{*3} 広告宣伝費は販売手数料や販売促進費を含む

^{*4} 事業部固定費は事業部の販管費のうち、広告宣伝・販売促進にかかる費用を控除した費用であり、事業部の人件費、外注費、その他の費用となります。本社費は間接部門にかかる販管費となります

^{*5} 調整後EBITDA=営業利益+減価償却費+のれん償却費+株式報酬費用

ENECHANGE Data Book 2/3

	単位	2023年 (4-6月)	2023年 (7-9月)	2023年 (10-12月)	2024年 (1-3月)	2024年 (4-6月)	2024年 (7-9月)	2024年 (10-12月)	2025年 (1-3月)	FY25Q1 (4-6月)	FY25Q2 (7-9月)
取扱電力量 (推定)	億kWh	3~4	5~6	4~5	5~6	4~5	6~7	6~7	6~7	5~6	6~7
kWh単価 ^{*1}	円	0.6~0.7円	0.6~0.7円	0.6~0.7円	0.6~0.7円	0.6~0.7円	0.6~0.7円	0.6~0.7円	0.6~0.7円	0.6~0.7円	0.6~0.7円
電力切替ストック売上高 (a+b)	百万円	248	358	329	384	346	463	424	474	398	482
a) 家庭ストック売上高	百万円	114	138	137	176	147	161	150	194	152	176
家庭ストック売上高 YoY	%	43%	33%	29%	9%	29%	17%	9%	10%	3%	9%
家庭継続ユーザー数	件	220,987	233,108	255,153	263,953	279,552	296,282	288,621	282,773	286,460	275,157
家庭ストックARPU ^{*2}	円	520	596	539	668	529	546	520	688	531	642
b) 法人ストック売上高	百万円	133	219	191	207	198	301	273	279	246	306
法人ストック売上高 YoY	%	30%	75%	45%	9%	49%	37%	43%	35%	24%	2%
法人継続拠点数	件	N/A	15,348	15,416	15,432	15,458	15,377	15,444	15,400	16,284	16,861
法人ストックARPU ^{*2}	円	N/A	14,289	12,418	13,466	12,850	19,601	17,740	18,179	15,136	18,163

^{*1} 1kWhあたりの当社ストック手数料を0.6~0.7円（1kWhあたりの電気料金30円×電力切替手数料相場2%+）と仮定して推定

^{*2} AverageRevenuePerUser：四半期セグメント売上高を四半期末の家庭継続報酬対象ユーザー数あるいは法人累計拠点数で除して算出。ARPU（ストック売上高）はストック売上高÷ユーザー数で算出

ENECHANGE Data Book 3/3

	単位	2023年 (4-6月)	2023年 (7-9月)	2023年 (10-12月)	2024年 (1-3月)	2024年 (4-6月)	2024年 (7-9月)	2024年 (10-12月)	2025年 (1-3月)	FY25Q1 (4-6月)	FY25Q2 (7-9月)
SaaS・システム開発 売上高	百万円	169	158	195	207	215	227	231	264	368	205
うち スtock売上高	百万円	163	150	182	190	194	184	184	172	202	186
SaaS・システム開発 顧客数*	社	N/A	N/A	38	38	38	37	42	45	39	42

* 旧エネルギーデータ事業の顧客数にはSaaS開発の顧客と投資事業の顧客を合算しておりましたが、今後はSaaS開発 顧客数を開示してまいります

Market Data Book

	単位	2023年 (4-6月)	2023年 (7-9月)	2023年 (10-12月)	2024年 (1-3月)	2024年 (4-6月)	2024年 (7-9月)	2024年 (10-12月)	2025年 (1-3月)	2025年 (4-6月)
電力需要*	億kWh	1,763	2,212	1,879	2,172	1,833	2,250	1,904	2,229	1,806
契約口数合計 (末日時点) *	万口	8,959	8,958	8,977	8,999	8,990	8,977	8,996	8,999	9,006
新電力契約口数 (末日時点) *	万口	1,978	1,969	1,978	2,000	2,015	2,024	2,036	2,063	2,108
新電力の契約口数シェア	%	22%	22%	22%	22%	22%	23%	23%	23%	23%
スイッチング件数*	万件	70	58	54	44	66	101	113	70	74
みなし小売→新電力	万件	16	14	15	15	25	29	33	33	39
新電力→新電力	万件	20	31	29	18	28	63	69	26	12
新電力→みなし小売	万件	34	14	10	11	13	9	10	11	24

* 経済産業省 資源エネルギー庁 電力・ガス取引監視等委員会 「電力取引報」を参照 (2025年6月時点)

A solid red geometric shape, resembling a parallelogram or a stylized 'V', is positioned on the left side of the slide.

Appendix – Solution details

エネルギー領域の変化に対応し、各バリューチェーンにおけるソリューションを拡大・強化



①年間利用者数1,500万人以上、日本最大級の電力・ガス切替プラットフォームを運営

電力・ガス切替 プラットフォーム



電力切替比較サイト **No.1**
不動産管理DXも推進

中立的な立ち位置で幅広い切替オプションを正確に提供し、
それぞれの家庭に合ったプランにより、電気代の節約を実現

年間利用者数 **1,500** 万人

個人会員数 **28** 万人 法人切替対応 **50,000** 社

特徴1

多様な料金プランを同一条件で比較し削減額を試算

特徴2

無料で「複数社一括見積」が可能

特徴3

WEBで完結、コールセンターで問い合わせも可能

特徴4

ガス・水道・再エネと付帯サービスも充実

②a:複雑化する電気料金や環境価値の付加など変化する電力業界に対応したマーケティングソリューションを提供

“これから”のエネルギー業界の
マーケティングを支援する
CLOUD Marketing



月間約 **2,800万回**
シミュレーション

200社約1800の料金プランへの対応した
料金シミュレーションや申込フォームをご提供し、UI/UX改善

Application



申し込みフォーム

Operation



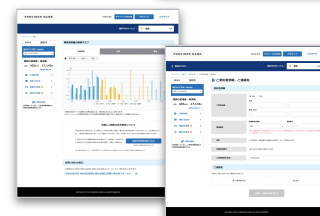
顧客管理



Mypage



ユーザー向け
マイページ



Brains



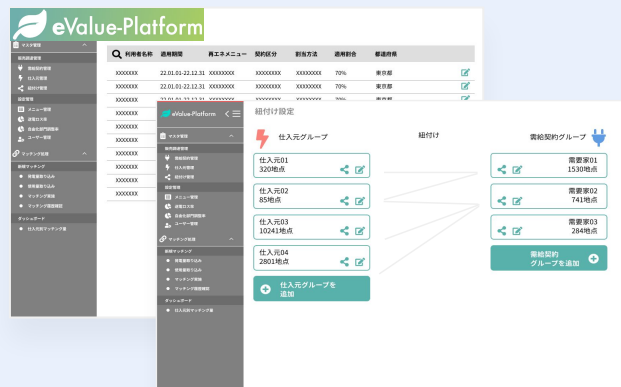
ユーザー行動解析
支援レポート



②b:脱炭素社会の実現に向け、事業者の課題やニーズを解決するための支援ソリューションを提供

“脱炭素社会”の実現をテクノロジーで支援する

CLOUD RE



月間約 **22万** 件の
48コマ環境価値自動処理

環境価値管理をシステム化し、データ管理から価値の紐付け、顧客向けレポートまで一気通貫で実施。事業者負担を大幅に軽減



②c:需要家へ行動変容を促す通知を行い、ピークシフトを促すデマンドレスポンスソリューションを提供

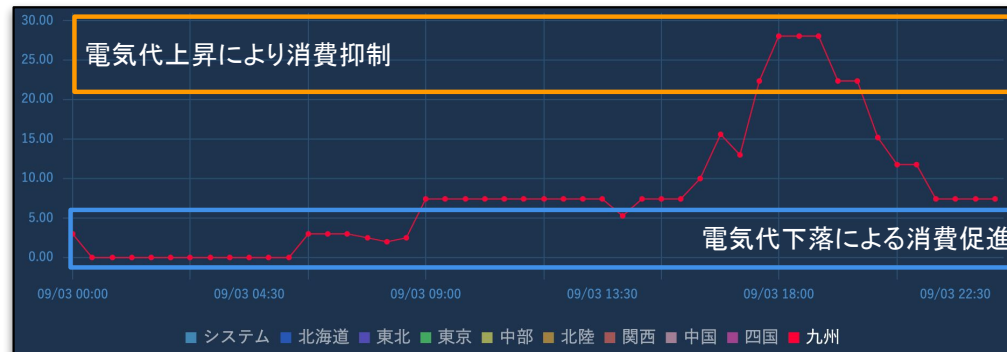
“これから”のエネルギー業界の
デマンドレスポンスを支援する

CLOUD DR



月間約 **38万** ユーザーの
48コマ電力データ処理

行動変容型と機器制御型の両方に対応し、
市場価格の高低に応じて節電や消費調整が可能



②d:EV充電ENECHANGEやEVsmartで蓄積したノウハウや充電器情報のデータを活用したソリューション提供

“EV社会”の実現に向けた最適なUXを提供する

CLOUD EV

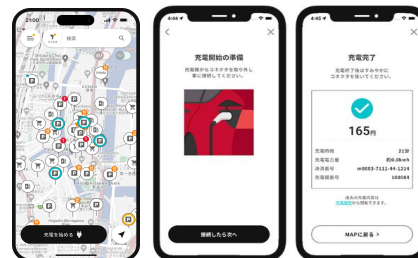


全国のEV充電
40,000 箇所を超える充電器情報を網羅

全国40,000箇所の充電器情報を保有・管理し、専門チームが日々更新。EV smartに寄せられる10万件以上の口コミも活用

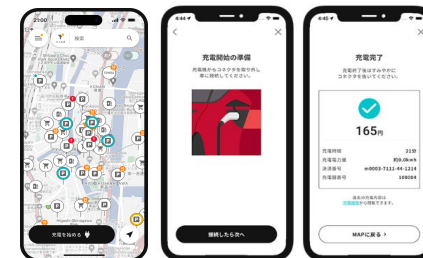
ベース

当社EV充電事業^{*1}で培った
アプリ開発をベース



カスタマイズ

サービス事業者向け
EV充電アプリ



^{*1} 2025年3月10日より当社と中部電力ミライズの合併会社「ミライズエネチェンジ株式会社」として発足

②e:新電力向けのリーズナブルな基幹システムを提供予定。料金計算やCRMのみならずSFAも含む構想。
将来的には、価格優位性を武器に幅広い顧客に拡販

“これから”のエネルギー業界の
営業支援・顧客管理を支援する

新電力向け基幹システム



リーズナブルな新電力基幹システムを
幅広い顧客に提供を予定

リーズナブルな新電力基幹システムにより、
新電力のニーズに必要な十分なシステム提供、
ひいては、新規新電力参入者をサポート

新電力向け基幹システム サービスイメージ(仮)

ポータル
システム

料金シュミ
レーション

新規申込

各種変更

etc

営業支援
(SFA)
システム

案件管理

予実管理

行動管理

etc

請求・支払管理
システム

請求管理

決済管理

キャンペーン
対応

etc

顧客管理(CRM)
システム

アカウント
管理

料金メニュー
管理

単価管理

etc

③a : 電力データを網羅的に集約したマーケットプラットフォームを提供

“これから”のエネルギー業界の
電源調達を支援する

INSIGHT Markets

ENECHANGE INSIGHT
MARKETS



電力業界人のアクセス多数

月間アクセス数 **10,000** 超

JEPX市場と気象・系統情報を連動させ、調達業務向け画面
やエネルギー関連ニュースを集約したデータベース
プラットフォームを提供



③b :需給調整的な電源調達支援や非化石証書のマッチングを行う

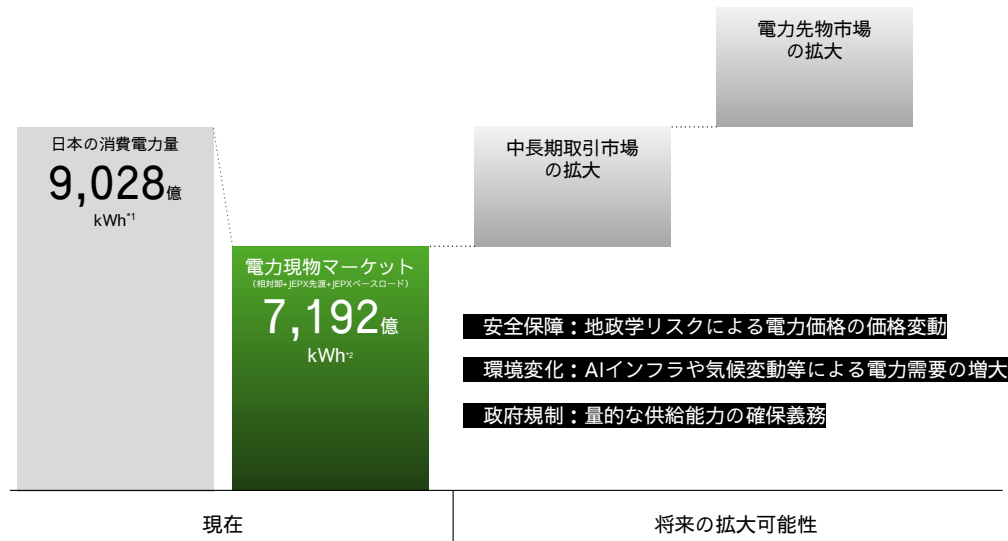
“これから”のエネルギー業界の
電源のマッチングを実現

電源調達支援



需給調整的な電源調達支援や
非化石証書のマッチング

中長期取引市場の拡大や電力先物市場の拡大に向け、
取引プラットフォームの構築等 電源調達支援
サービス拡大を予定



A solid red geometric shape, resembling a parallelogram or a stylized 'V', is positioned on the left side of the slide.

Appendix - Risk

認識する主なリスク（1/2）

項目	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： 電力制度改革	■ 制度変化は小売支援、需給最適化、分散型リソース活用における新たな事業機会をもたらす一方で、制度の施行時期の遅延や設計の不確実性が事業戦略に影響を及ぼす可能性 ■ 取引市場の変化に迅速に適応できなかった場合や、想定外の制度設計となった場合には、当社グループの業績や財務状況に影響を及ぼすリスク	小	大	■ 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	■ 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	■ 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： 競合環境の変化	■ 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、市場シェア縮小、価格競争の激化、収益性の低下などが生じる可能性	中	中	■ オンラインのみならずオフラインを含めた集客強化 ■ 他社より優れたサービスの開発・提供 ■ 低コストでの開発
その他リスク： 固定資産の減損等について	■ 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	■ 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

* 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」をあわせて参照

* なお、「EV充電事業」の中部電力ミライズとの合併会社化により、ミライズエネチェンジが当社持分法適用関連会社となったため、「EV充電事業」に関するリスクは削除し、関連会社株式等の減損等リスクとして記載

認識する主なリスク（2/2）

項目	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
その他リスク： 関連会社株式等の減損等について	■ 関連会社株式等の財政状態の悪化による実質価値の著しい低下が発生した場合や投資金額を回収するのに十分な将来の経済的便益が見込めないと判断した場合等においては、減損損失が発生し、当社グループの経営成績、財政状態に影響を及ぼす可能性	中	中	■ 定期的に適切なモニタリングを実施する体制を構築
事業内容・提供サービス： 検索エンジン	■ 「検索エンジン以外のChatGPTをはじめとする生成AI・対話型AIの進化や、AIによる情報取得スタイルの変化等により、従来の検索エンジンに依存したSEO施策が十分な効果を発揮しなくなる可能性	小	中	■ AIO強化を含むSEO対策等の必要な対策を実施 ■ 検索エンジン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	■ 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	■ 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	■ 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	■ 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

* 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」をあわせて参照

* なお、「EV充電事業」の中部電力ミライズとの合併会社化により、ミライズエネチェンジが当社持分法適用関連会社となったため、「EV充電事業」に関するリスクは削除し、関連会社株式等の減損等リスクとして記載

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

