
2026年3月期 第3四半期 決算説明資料

ENECHANGE

ENECHANGE株式会社
2026年2月6日

東証グロース 証券コード | 4169

- 1** Q3業績・財務ハイライト
- 2** 各ソリューション領域のKPI
- 3** 今後の成長に向けた取り組み
- 4** 中期経営計画のRecap

Appendix

エグゼクティブ・サマリー

Q3業績・財務ハイライト（累計）

全社

Q3累計の売上高成長率は23%で45.8億円、営業利益5.2億円（営業利益率11%）、
調整後EBITDA^{*1}は5.6億円と通期予想を超過

電力切替

新規顧客獲得に係るフロー売上高が牽引し、YoY+17%で家庭売上高23.9億円
法人継続拠点数の堅調な増加に伴い、YoY+18%で法人売上高9.5億円

SaaS・開発

新電力向け基幹システム案件の開発進捗や既存ソリューションの追加開発等によりYoY+30%の大幅増加、売上高8.7億円で着地

*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



1 Q3業績・財務ハイライト

Q3累計営業利益は5.2億円（営業利益率11%）、調整後EBITDAは5.6億円と通期予想上限4.5億円を超過
FY25で固定費を抑えたまま売上高・利益を成長させられるスケーラブルな事業構造へ転換

単位：百万円	2024年 4-12月*4	FY25Q3累計 (4-12月)	Q3累計 YoY	FY25予想 (4-3月)
売上高	3,733	4,584	① +23%	6,000
うちストック売上高 ^{*1}	1,798	1,906	+6%	-
売上総利益	3,209	3,992	+24%	-
販管費	3,487	3,469	0%	-
広告宣伝費・販促費	1,498	1,743	+16%	-
事業部固定費 ^{*2}	1,219	1,031	▲15%	1,600
本社費 ^{*2}	769	693	▲10%	1,000
営業利益	▲278	523	-	-
調整後EBITDA ^{*3}	▲200	561	-	350～450
参考) 調整後粗利 ^{*5}	1,710	2,248	+31%	-

①

売上高は23%成長
中計で掲げていた15%を
上回る成長スピード

②

組織規模・固定費を抑制しつつ、
売上高・利益の成長が可能な
スケーラブルな事業構造により、
利益拡大

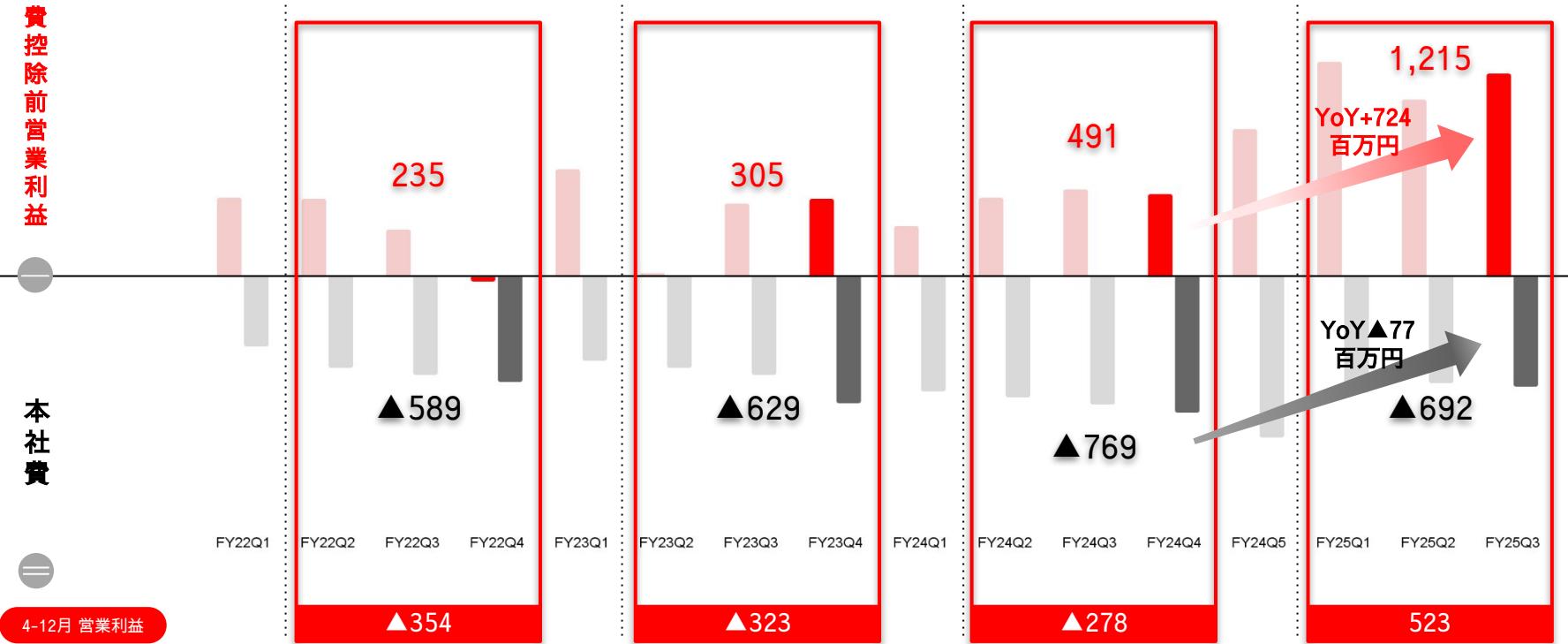
*1 ストック売上高の定義は電力切替及びSaaS・開発のストック売上高の合算とし、その他の売上高に関するものは含んでおりません。

*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

Q3累計事業利益（本社費控除前営業利益*）は、12.1億円でYoY+7.2億円の伸びを達成
本社費抑制も寄与し、営業利益5.2億円（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



(参考) 全社業績推移

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)	FY25Q3 (10-12月)
売上高	978	1,093	1,127	1,329	1,336	1,264	1,133	1,506	1,546	1,434	1,603
うち ストック売上高 ^{*2}	411	508	511	574	541	648	608	647	601	669	634
ストック売上高 YoY	24%	33%	27%	6%	32%	28%	19%	13%	11%	3%	4%
売上総利益	830	921	940	1,167	1,156	1,095	957	1,310	1,333	1,274	1,384
販管費	1,005	972	1,038	1,297	1,243	1,177	1,066	1,337	1,134	1,149	1,184
広告宣伝費・販促費 ^{*3}	517	444	448	712	614	486	397	577	521	575	647
事業部固定費 ^{*4}	306	331	337	356	386	436	396	439	381	332	317
本社費 ^{*4}	181	196	252	228	242	254	272	320	230	242	220
営業利益	△175	△50	△97	△130	△86	△82	△109	△27	198	124	200
調整後EBITDA ^{*5}	△152	△26	△71	△89	△53	△64	△82	△2	211	132	218

*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

ミライズエネチェンジ社の持分法投資損失（営業外損益）等を計上し、Q3累計の当期純利益は▲0.3億円

単位：百万円	2024年 4-12月	FY25Q3累計 (4-12月)
営業利益	▲200	523
営業外損益	▲89	▲615
うち持分法投資損益	▲51	▲585
経常損益	▲337	▲76
当期純利益	▲376	▲36

①

ミライズエネチェンジ社で純損失発生に伴い、49%の持分に相当する額として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}

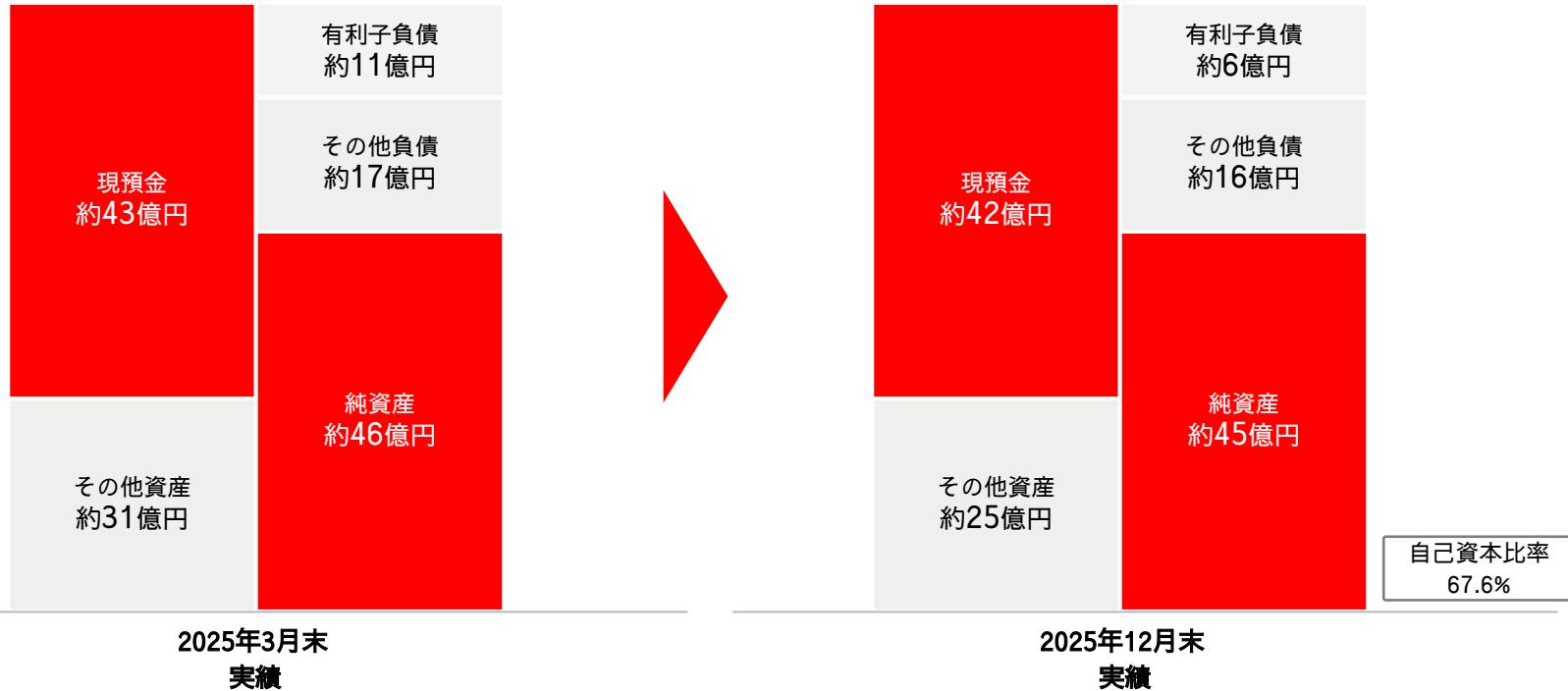
*1 連結除外時BS上の同社株式簿価と同額

*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

純資産約45億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、選択的に現預金約42億円を投下する

当社財政の状況





2 各ソリューション領域のKPI

FY25Q3累計の売上高は45.8億円（YoY+23%）**、各セグメント売上高において二桁成長を実現**
中計で掲げる売上高成長率15%を超過して進捗

	単位	2024年 (4-12月)	FY25Q3累計 (4-12月)	YoY
売上高	億円	37.3	45.8	+23%
家庭電力切替	億円	20.4	23.9	+17%
法人電力切替	億円	8.0	9.5	+18%
SaaS・開発	億円	6.7	8.7	+30%
その他	億円	2.1	3.6	+71%
参考) ストック売上高	億円	17.9	19.0	+6%
参考) ストック売上高比率	%	48%	42%	-

* 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

家庭の電力切替売上高はQ3累計23.9億円とYoY+17%成長

新電力のウェブ獲得への傾注により、電力切替フロー売上高がYoY+20%と好調

家庭	単位	2024年 (4-12月)	FY25Q3累計 (4-12月)	YoY
電力切替売上高(a+b)	億円	20.4	23.9	+17%
a)電力切替フロー	億円	15.8	19.0	+20%
b)電力切替ストック	億円	4.6	4.8	+6%
ー				
継続ユーザー数 ^{*1}	千件	288	268	▲7%
×				
ストックARPU ^{*2}	円	1,593	1,821	+14%

1 1件あたりのフロー売上単価の上昇に伴い、電力切替フローがYoY+20%と好調

2 ユーザー獲得戦略の見直しの影響により、継続ユーザー数は微減

3 副商材等の販売が伸長し、YoY+14%成長

* 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 (ストック売上高) はストック売上高÷ユーザー数で算出)

法人の電力切替売上高は9.5億円とYoY+18%成長

主に、継続拠点数の拡大により電力切替ストック売上高はYoY+10%成長

法人	単位	2024年 (4-12月)	FY25Q3累計 (4-12月)	YoY
電力切替売上高(a+b)	億円	8.0	9.5	+18%
a)電力切替フロー	億円	0.3	1.0	+229%
b)電力切替ストック	億円	7.7	8.4	+10%
● 継続拠点数 ^{*1}	千件	15.4	16.6	+8%
✖️ ストックARPU ^{*2}	円	50,118	50,896	+2%

1

営業体制強化による低圧法人の獲得増や、副商材（非化石証書等）販売の拡大が影響

2

拠点数は、YoY+8%と堅調な拡大
ストックARPUは、高圧顧客の大型化によって微増

*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おりましたが、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 (ストック売上高) はストック売上高÷ユーザー数で算出)

(参考) 電力切替 売上高推移

	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)	FY25Q3 (10-12月)
電力切替売上高 (a+b+c+d)	百万円	740	856	847	1,054	1,044	972	831	1,178	1,064	1,095	1,186
家庭売上高 (a+b)	百万円	596	629	650	841	828	666	547	887	763	767	861
a) 家庭フロー	百万円	481	490	512	665	681	504	397	692	611	590	700
b) 家庭ストック	百万円	114	138	137	176	147	161	150	194	152	176	160
=====												
継続ユーザー数	千件	220	233	255	263	279	296	288	282	286	275	268
×												
ストックARPU*2	円	520	596	539	668	529	546	520	688	531	642	597
法人売上高 (c+d)	百万円	143	227	196	212	216	306	283	290	301	328	324
c) 法人フロー	百万円	10	7	5	4	17	5	9	11	54	22	28
d) 法人ストック	百万円	133	219	191	207	198	301	273	279	246	306	296
=====												
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	16,681
×												
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	17,762

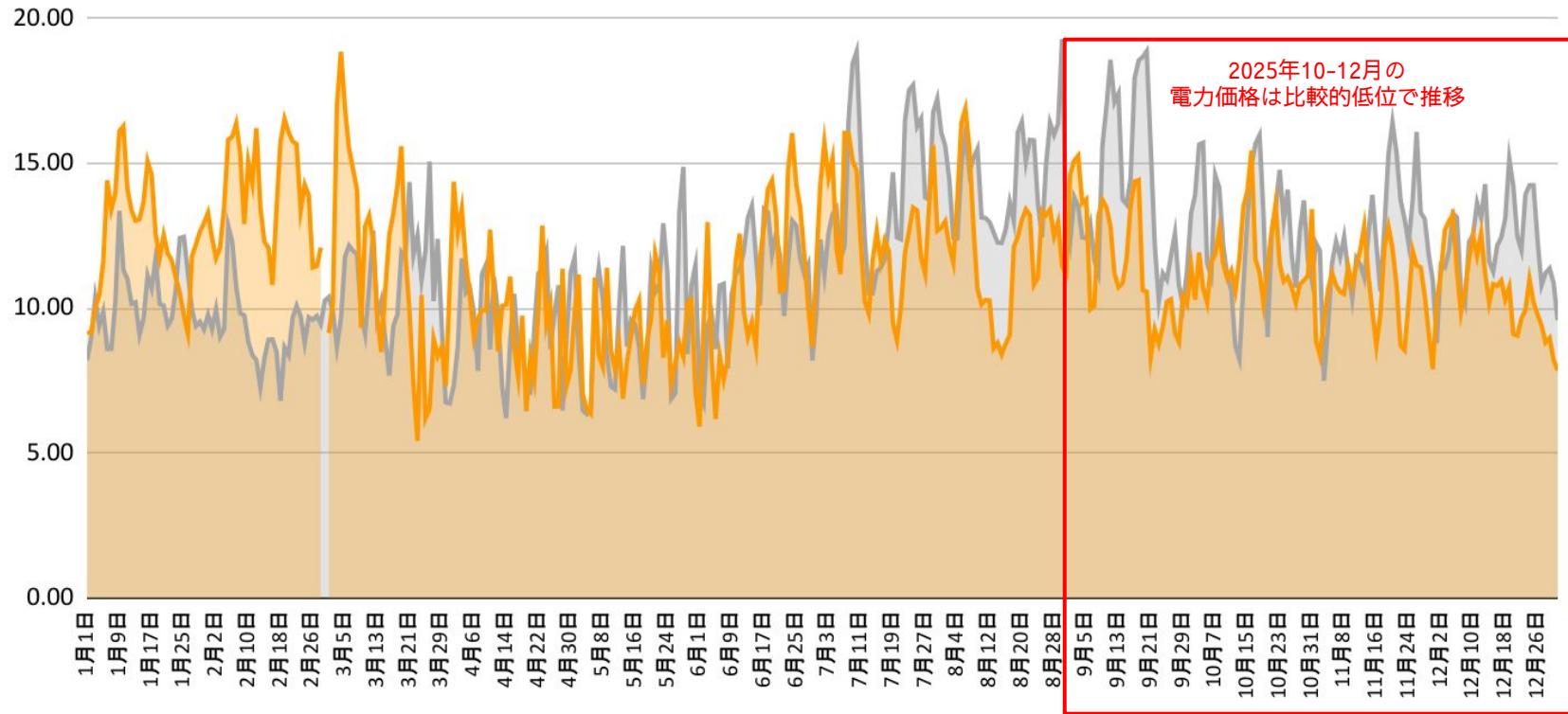
*1 1kWhあたりの当社ストック手数料を0.6~0.7円（1kWhあたりの電気料金30円×電力切替手数料相場2%+）と仮定して推定

*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

事業環境：JEPX価格は比較的低位での推移となった

JEPX価格推移

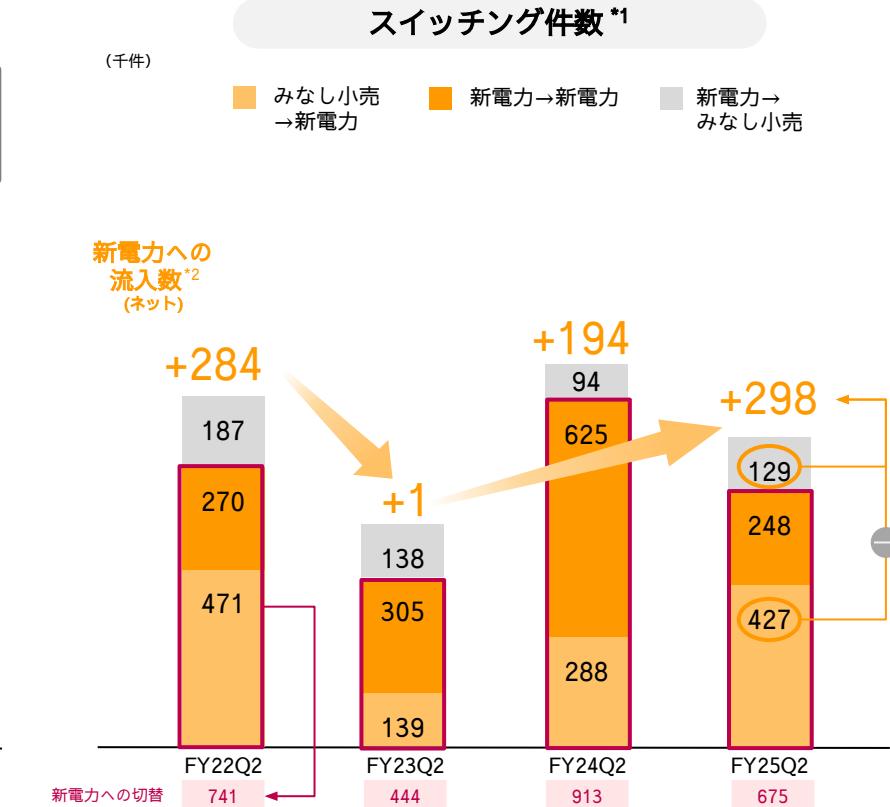
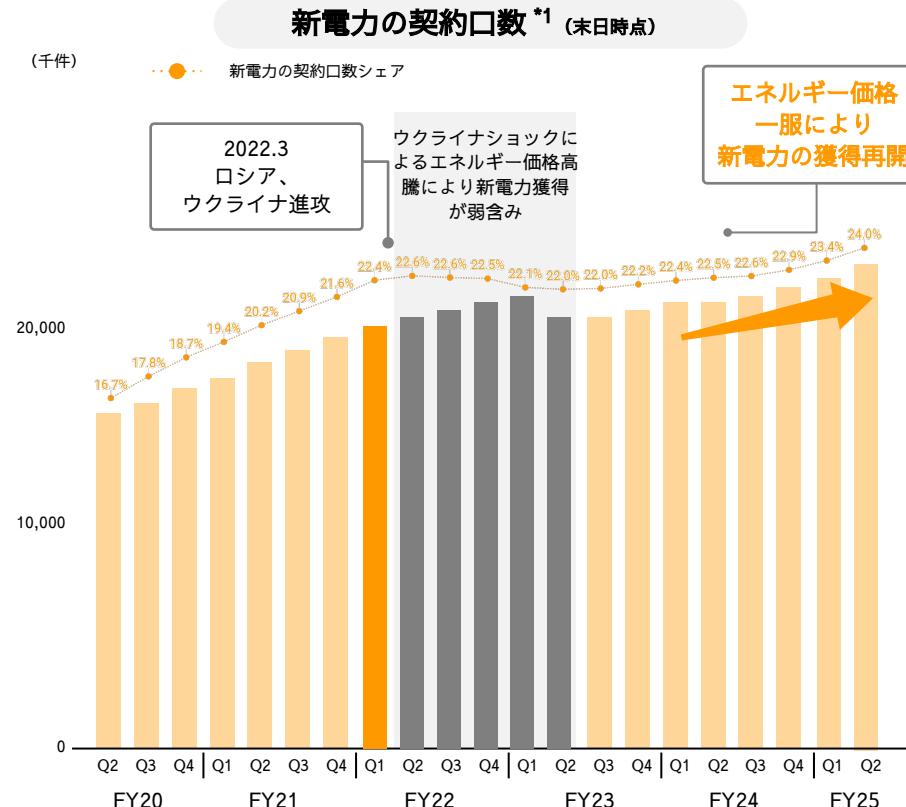
■ 2024年 ■ 2025年



* 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24%まで伸長。新電力への流入数も増加基調



*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9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、引っ越し等の一時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) 市場環境

	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)	2025年 (7-9月)
需要電力量*	億 kWh	1,763	2,212	1,879	2,172	1,833	2,250	1,904	2,229	1,806	2,280
契約口数合計 (末日時点)*	千口	89,587	89,580	89,773	89,986	89,897	89,767	89,960	89,991	89,208	90,027
新電力契約口数 (末日時点)*	千口	19,778	19,695	19,775	20,000	20,148	20,242	20,359	20,634	20,861	21,398
新電力の契約口数シェア	%	22%	22%	22%	22%	22%	23%	23%	23%	23%	24%
スイッチング件数*	千件	705	582	536	444	662	1,008	1,133	698	743	803
みなし小売→新電力	千件	160	139	147	154	249	288	335	327	386	427
新電力→新電力	千件	203	305	287	182	280	625	695	261	239	248
新電力→みなし小売	千件	341	138	102	108	133	94	104	110	118	129

* 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9月時点）

SaaS・システム開発の売上高は8.7億円とYoY+30%の大幅増加

	単位	2024年 (4-12月)	FY25Q3累計 (4-12月)	YoY
売上高	億円	6.7	8.7	+30%
うちストック売上高	億円	5.6	5.6	+1%
顧客数*	社	42	42	0%

1

Q1の大型案件に加え、Q3の新電力向け基幹システム案件の進捗、および、既存ソリューションの追加開発等によりYoY+30%

* 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いたが、今後はSaaS開発の顧客数を表示

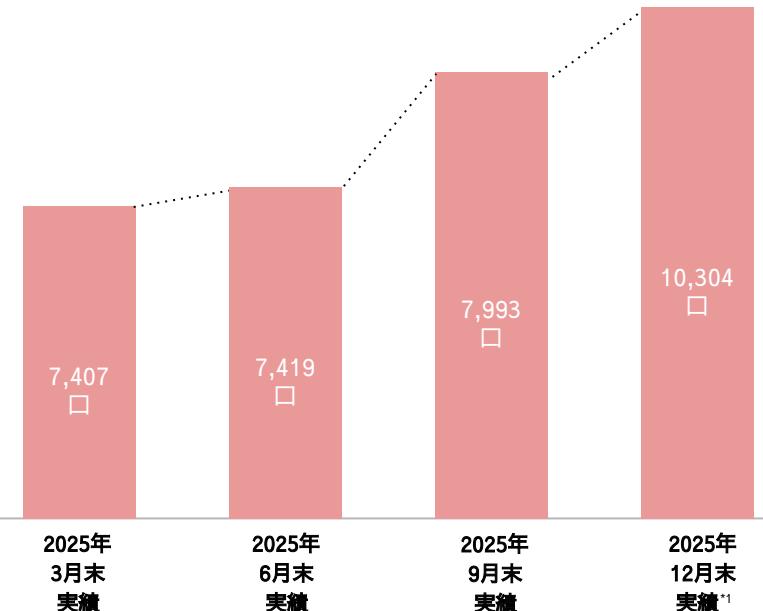
(参考) SaaS・システム開発 売上高推移

	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)	FY25Q3 (10-12月)
SaaS・システム開発 売上高	百万円	169	158	195	207	215	227	231	264	368	205	302
うち ストック売上高	百万円	163	150	182	190	194	184	184	172	202	186	178
SaaS・システム開発 顧客数*	社	N/A	N/A	38	38	38	37	42	45	39	42	42

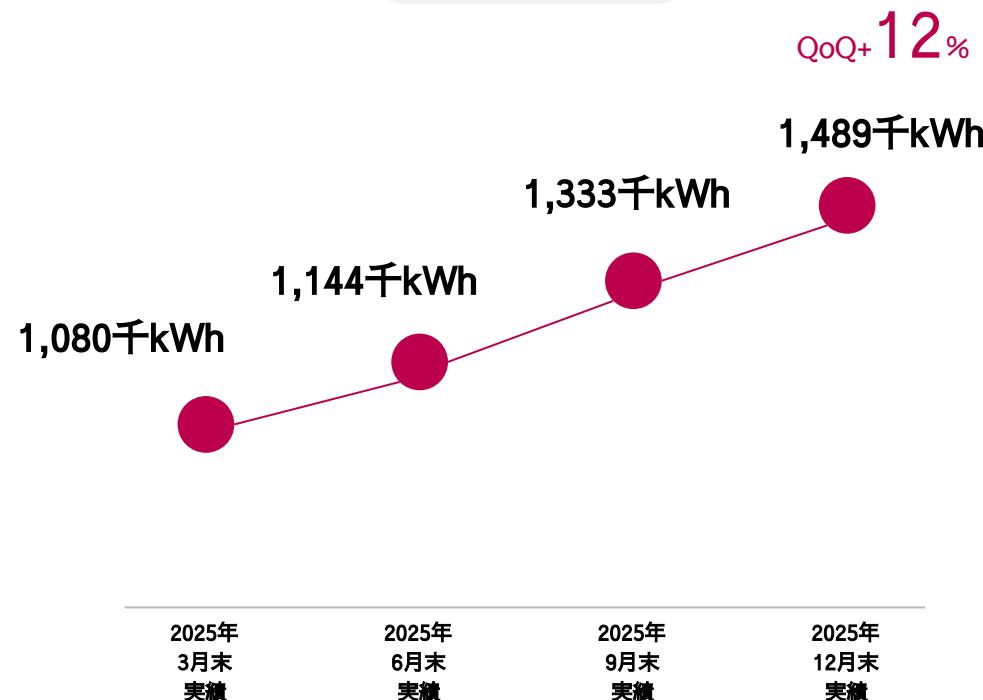
* 旧エネルギーデータ事業の顧客数にはSaaS開発の顧客と投資事業の顧客を合算しておりましたが、今後はSaaS開発 顧客数を開示してまいります

EV充電事業の合弁会社であるミライズエネチェンジ社の公共用充電器の設置口数^{*1}が累計10,000口を突破し、国内トップクラス^{*2}のEV充電インフラに成長

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2026年1月7日時点で初期設定が完了した利用できる充電器の数

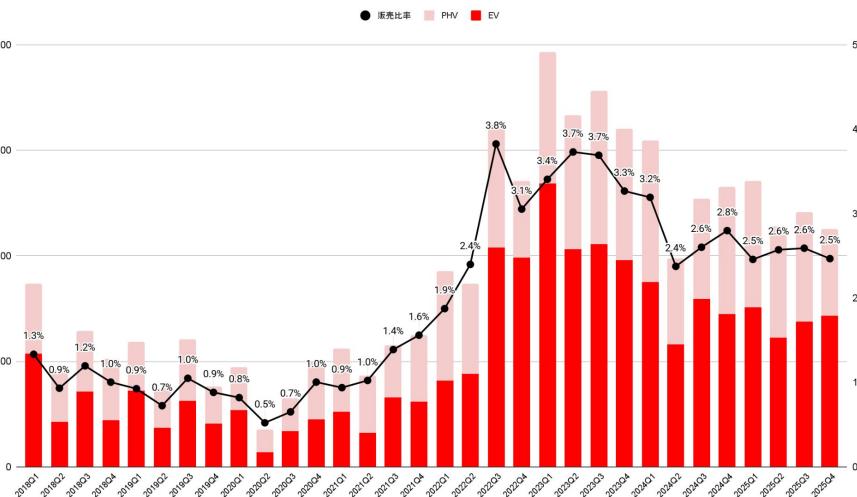
*2 認証アプリ提供サービスでの、EV普通充電器（6kW、200V）の設置口数（2026年1月1日時点、GoGoEV調べ）

日本のEV・PHEVの新車販売状況は普通EVの比率が増加傾向

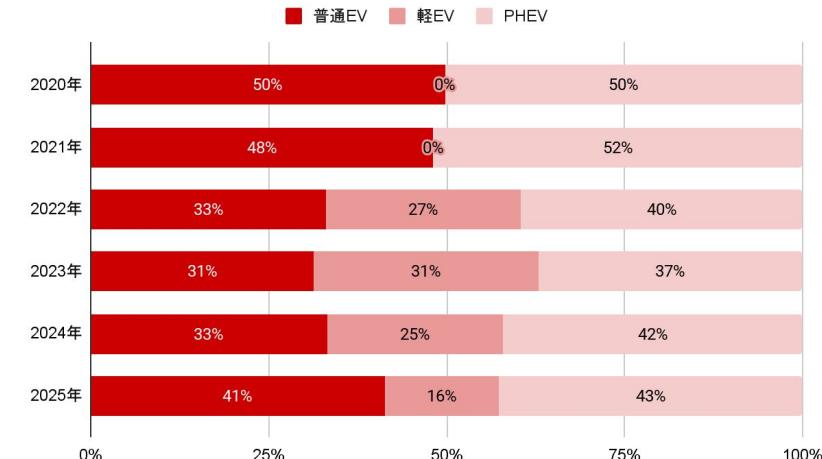
2025年下期以降、日本・海外メーカー問わず多くの車種が投入されており、2026年に通期寄与する見通し

EV・PHEV新車販売比率 *1

単位：台



EV・PHEV新車販売台数における普通EV・軽EV・PHEV販売比率 *2



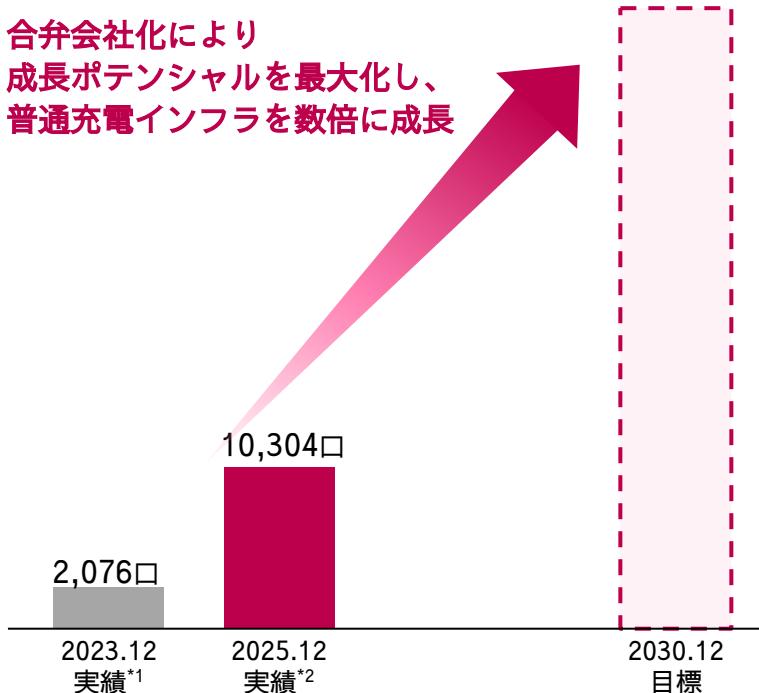
*1 一般社団法人日本自動車販売協会連合会「燃料別販売台数(乗用車)」、一般社団法 全国軽自動車協会連合会「軽四輪車通称名別新車販売確報」より当社作成

*2 区分「乗用車」。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 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

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
合弁会社の黒字化後、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

合弁会社化により
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



^{*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2026年1月7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

合弁会社のストック売上高・利益の推移イメージ

EV普及と
インフラの拡充により
ストック売上高が拡大

合弁会社は早期黒字化を実現

当社は合弁会社
からの配当受領
を見込む

FY23 FY24 損益分岐 FY30 目標

合弁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。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）であり、FY25Q3時点で全額計上済み

利益



3 今後の成長に向けた取り組み

各成長戦略が着実に進捗

今後の成長戦略

進捗状況

新ソリューション	1 電力切替サイト 大型アップデート	2 新電力向け基幹システム	3 電源調達支援 (環境価値調達支援会)	分散型リソース提供・制御
	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。Q3では「エネチェンジ引っ越しWeb簡単サポート」をリリース。直近では、AIを活用した診断機能のリリースや、NILM Lite(機器分離推定技術)*を活用した「エネチェンジマイエネルギー」のアップデートを予定	新電力向け基幹システムの開発案件が進捗し、一部売上高を計上。今後、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、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。なお、電力価格の安定した推移を受けて、直近の取引動向は低水準。非化石証書マッチングについては、累計1.5億kWh分の証書を成約。積み上げとなる更なるマッチングを交渉中	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、また、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

* 機器分離推定技術とは、家庭にある分電盤の主幹を1箇所測定するだけで、その家全体の電力から、どの家電が、いつ、どれくらい使われていたかをAIで分析し推定する技術のこと

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な

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

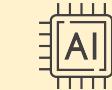
AI対応の強化

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



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
法人用 電気代見直しサイトNo.1

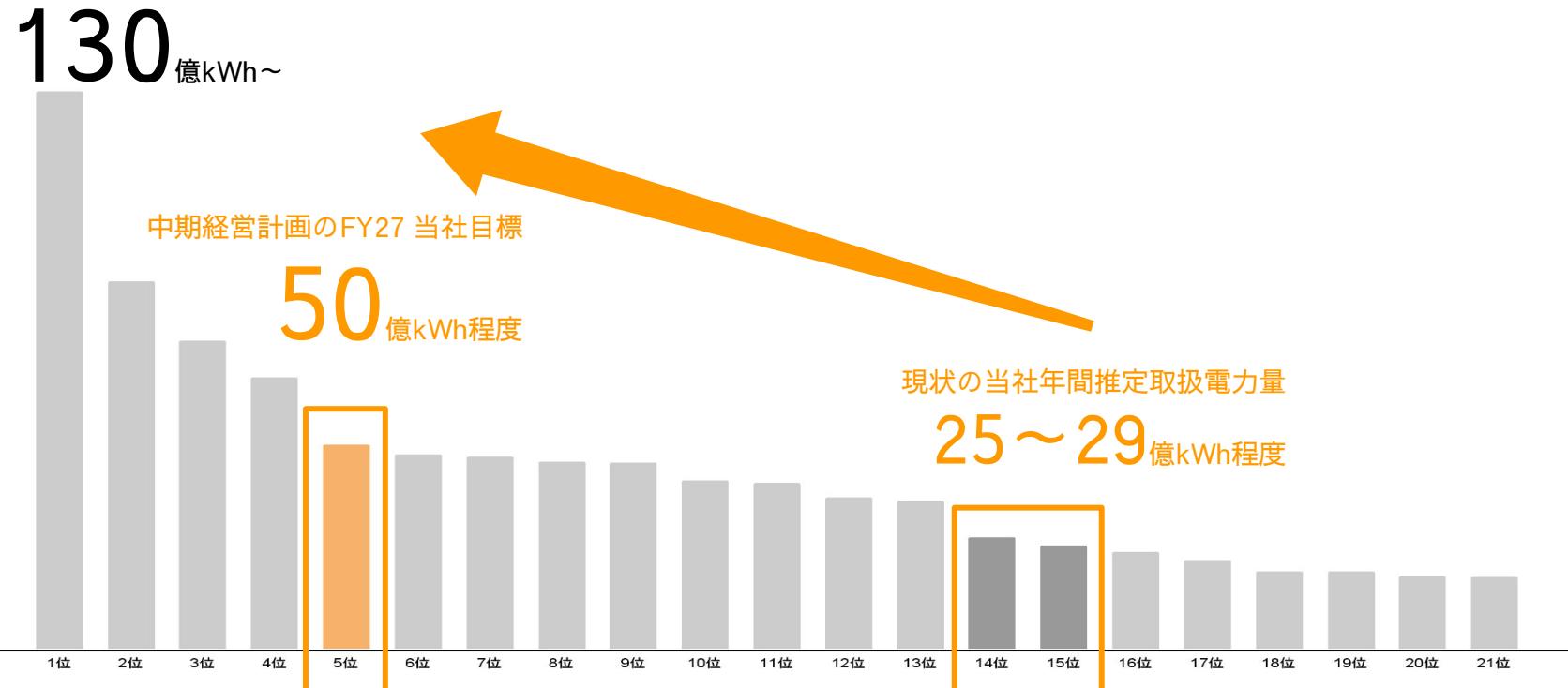


電力切替比較サイト No.1*

*2025年12月時点のGoogle検索における当社調査。電気代見直しに関する当社選定43件のキーワードにて、当社Webページが検索順位1位を獲得した件数を集計・比較したもの

(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・半導体工場の新增設による電力需要増

データセンター・半導体工場の新增設等により、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}
(新電力企業の販売量ベース)

FY27売上高目標

約~70 億円^{*2}

うちストック~30億円

推定~43~50億kWh相当

低压 38%
高压 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売上高
約34 億円
うちストック13億円

推定19~22億kWh相当

FY24売上高
約40 億円
うちストック17億円

推定24~28億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、当社の売上高に対する推定kWhで試算

*2 ストック売上高は推定50億kWh×1kWhあたりのストックARPU0.6円=30億円と試算し、フロー売上高は過去実績を加味して全体売上高の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压及び高压の比率を試算

*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)

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



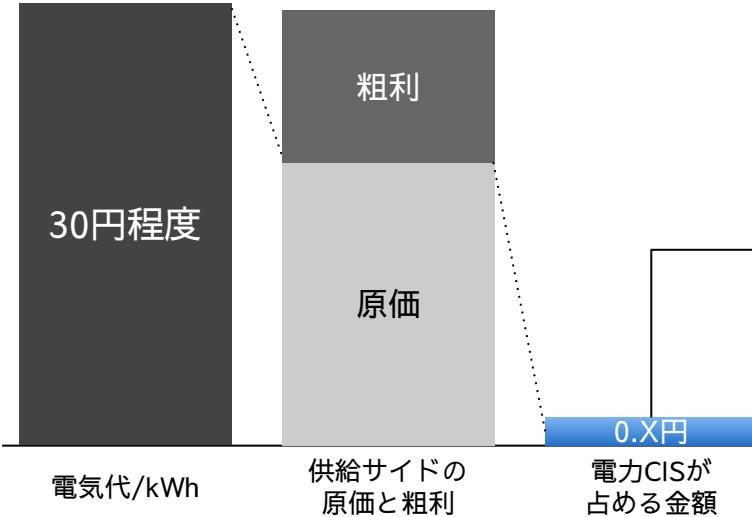
リーズナブルな基幹システム（CISおよびSFA）
により、新電力ニーズに必要十分な機能の提供。
さらには新規の新電力参入をサポート

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

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)

大手・中堅新電力

地域新電力等

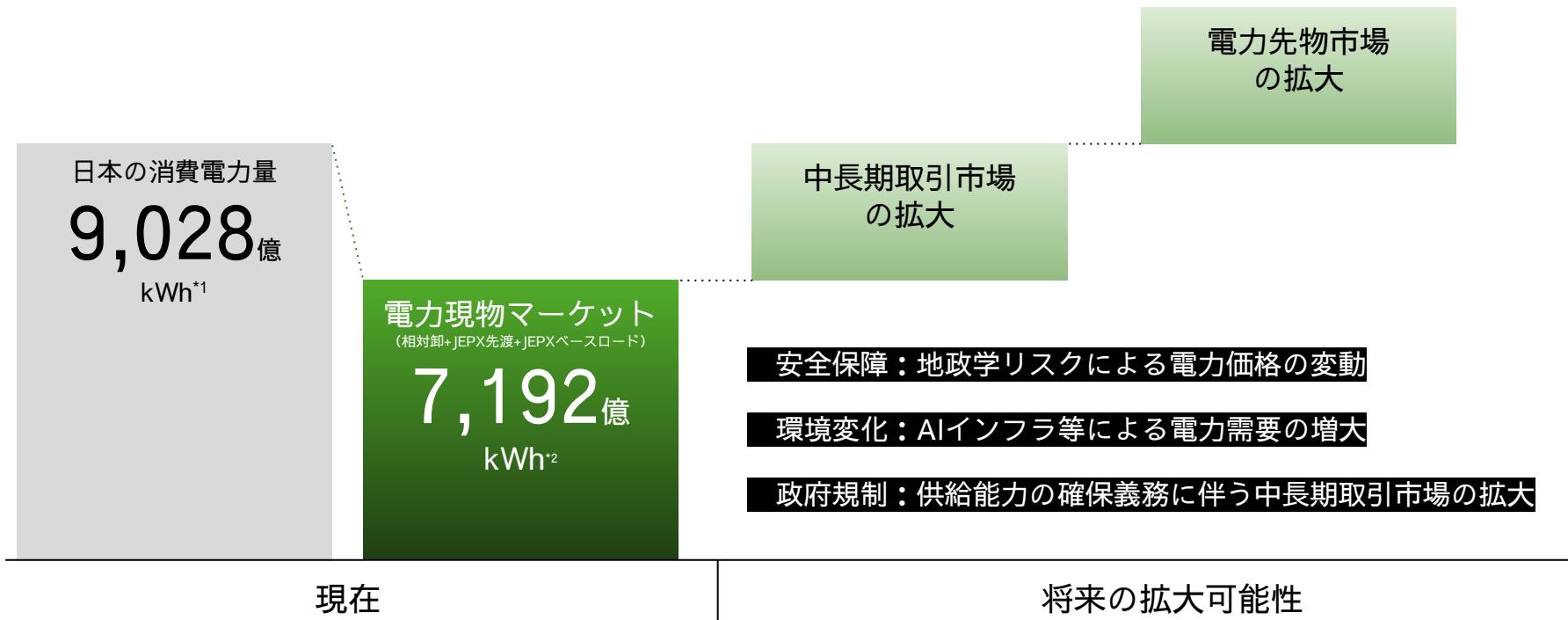
顧客のニーズにあったリーズナブルな
新電力向け基幹システムの提供を目指す

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

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）

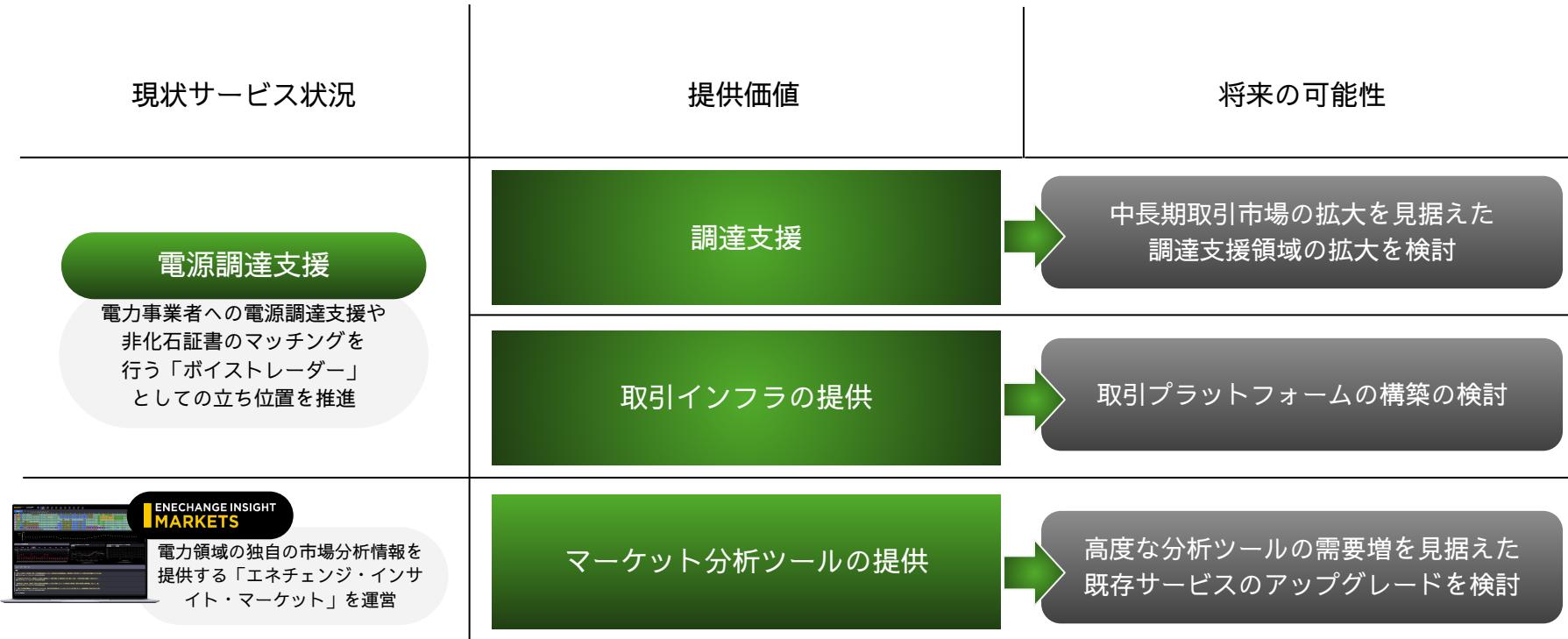
電源調達のマッチングについては、15社程度の参画事業会社を集客し協議中
中長期取引市場・電力先物市場等の活性化が見込まれる中、当社サービスの強化及び領域の拡大を検討



*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）を参考し集計

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





4 中期経営計画のRecap

「ENECHANGE 2.0」の成長戦略は、エネルギー流通プラットフォーマーとしての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

2F 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

1F エネルギー流通プラットフォーマー としての地位確立と確実な事業成長

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

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

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

組織基盤・成長に不可欠な要素

「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
- マイズエネチェンジを通じたEV充電インフラ構築の推進

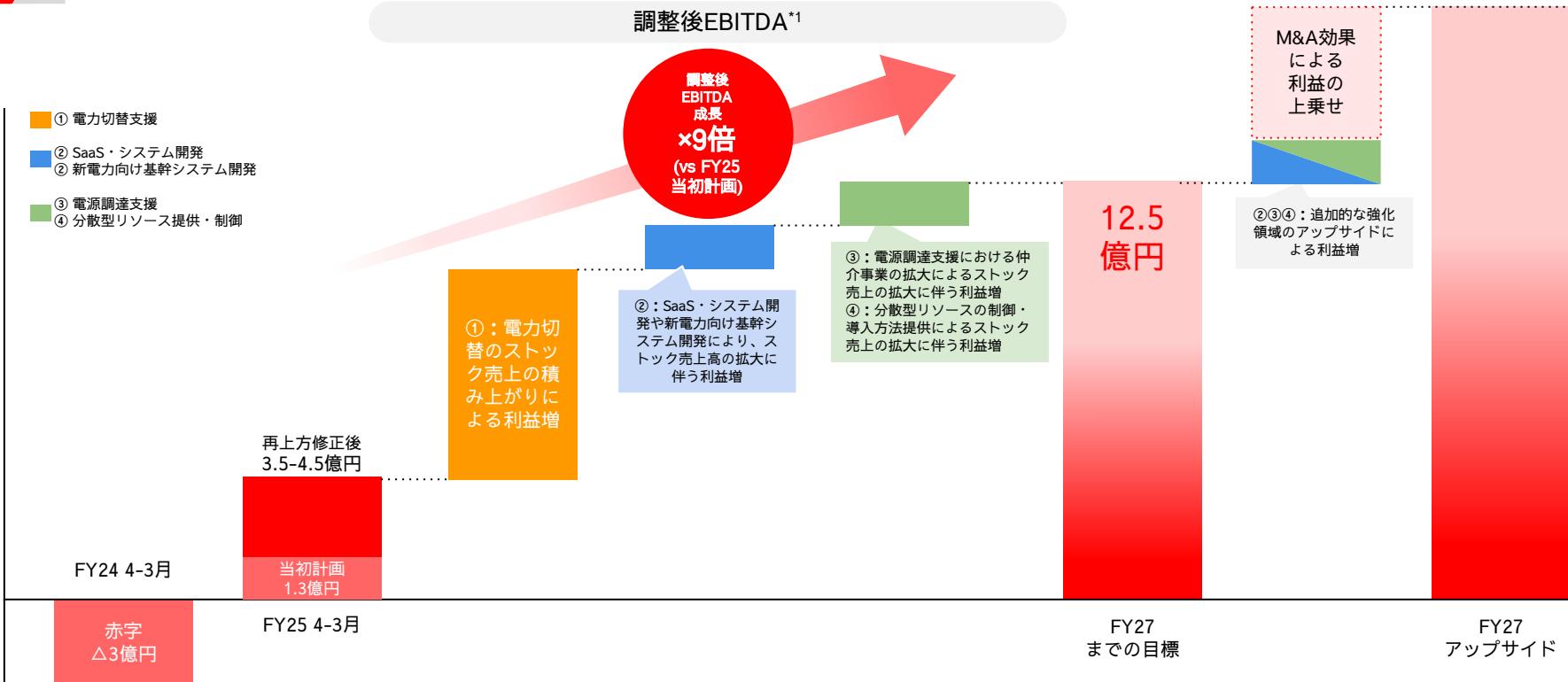
成長投資の戦略

- 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

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



*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%	-	-	1 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 ストック売上高増および
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ため、数値を25億円から24億円に更新しております

*1 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。

*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、事業部の人事費、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高増加を牽引
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高の積上げを実施
①電力切替ストック	17	+26%		30	約20%~	・介在kWhに比例して、ストック売上高規模が着実に拡大。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
②SaaS・開発ストック	7	+10%		業務維持		・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務を維持
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)	・ストック売上高増・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高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

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

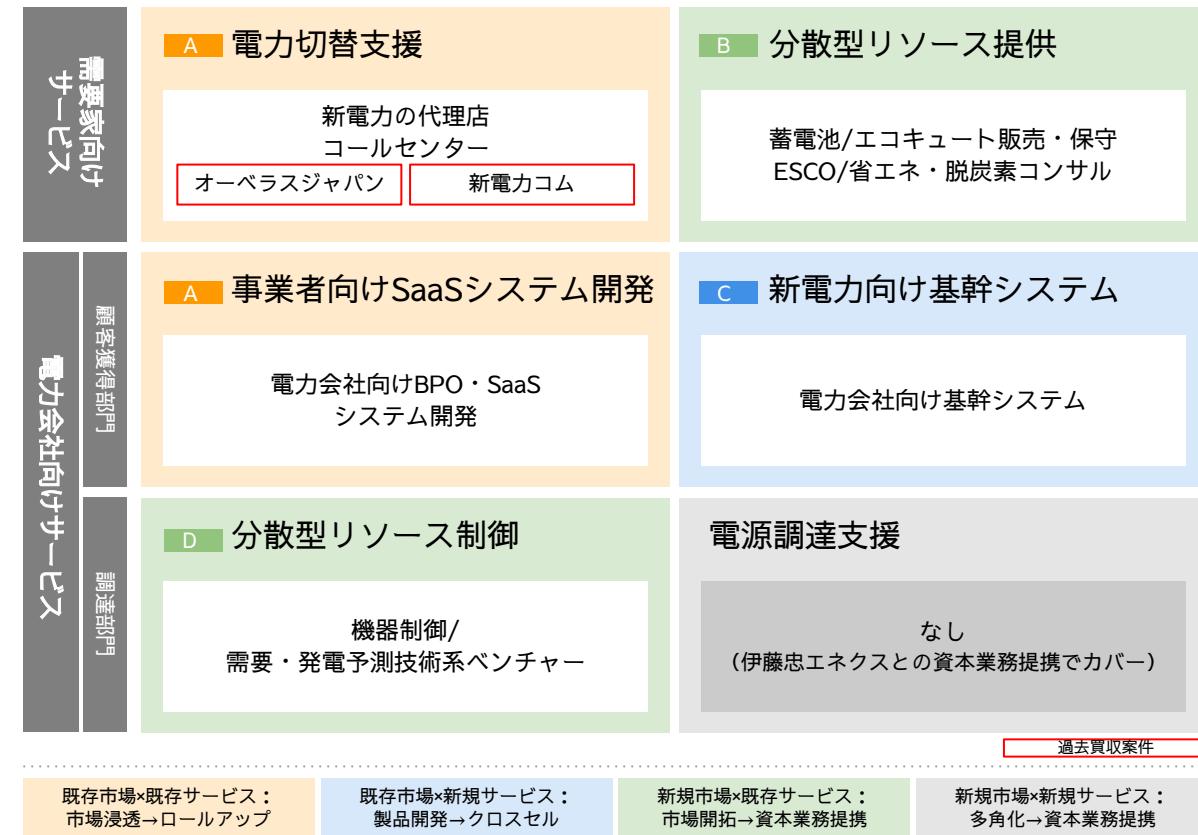
中期経営計画に基づき当社プラットフォームの各ソリューション領域を拡張するため、MAのターゲットもそれに合わせて拡張する

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



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

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})

スキーム

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タス・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、曾我野達也は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 – Company Overview



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	東証上場	売上 (FY24 4-3月)	グループ社員 ^{*2}
2015年	2020年	52億円	189名

*1 2025年12月時点のGoogle検索における当社調査（気代見直しに関する当社選定44件のキーワードにて、当社Webページが検索順位1位を獲得した件数を集計・比較したもの）
*2 2025年12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

I 当社の主なソリューション領域

① 電力切替支援



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



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

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

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、合弁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「電力取引報結果」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

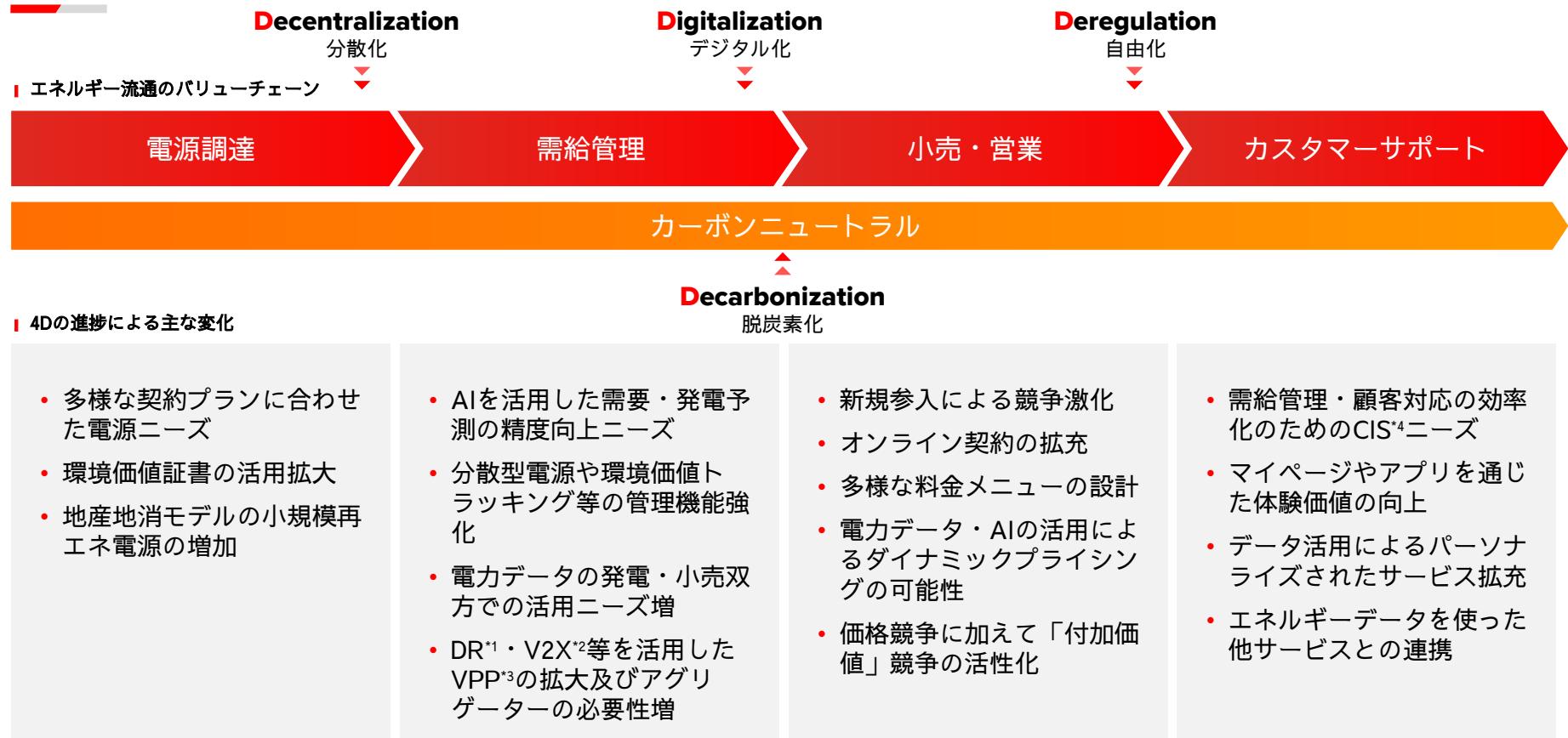
Digitalization デジタル化



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



*1 DR : デマンドレスポンス *2 V2X : ビーカル・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

エネルギー流通のバリューチェーン

New

中計期間中に強化するソリューション

電源調達

需給管理

小売・営業

カスタマーサポート

業界変化

再エネ供給拡大
分散型電源の登場

電力データ活用と
分散型管理の高度化

小売電力の競争激化と
付加価値競争へ

データ活用による顧客体験
・効率化の両立

当社が提供する
ソリューション

③a エネチェンジインサイト
Markets

ENECHANGE INSIGHT
MARKETS

②b エネチェンジクラウド
Renewable Energy

ENECHANGE
CLOUD RE

②c エネチェンジクラウド
Demand Response

ENECHANGE
CLOUD DR

New

③b 電源調達支援

New

④ 分散型リソースの提供
(販売・リース) や制御機能

① 家庭・法人向け電力切替比較

ENECHANGE
電気&ガスのかんたん比較

① 電力切替

① 不動産管理会社向け
エネルギーソリューション

ENECHANGE
電気&ガスのかんたん比較

② SaaS・
システム開発

②a エネチェンジクラウド
Marketing

ENECHANGE
CLOUD MARKETING

②d エネチェンジクラウド
EV

ENECHANGE
CLOUD EV

New

②e 新電力向け
基幹システム

New

当社の強み

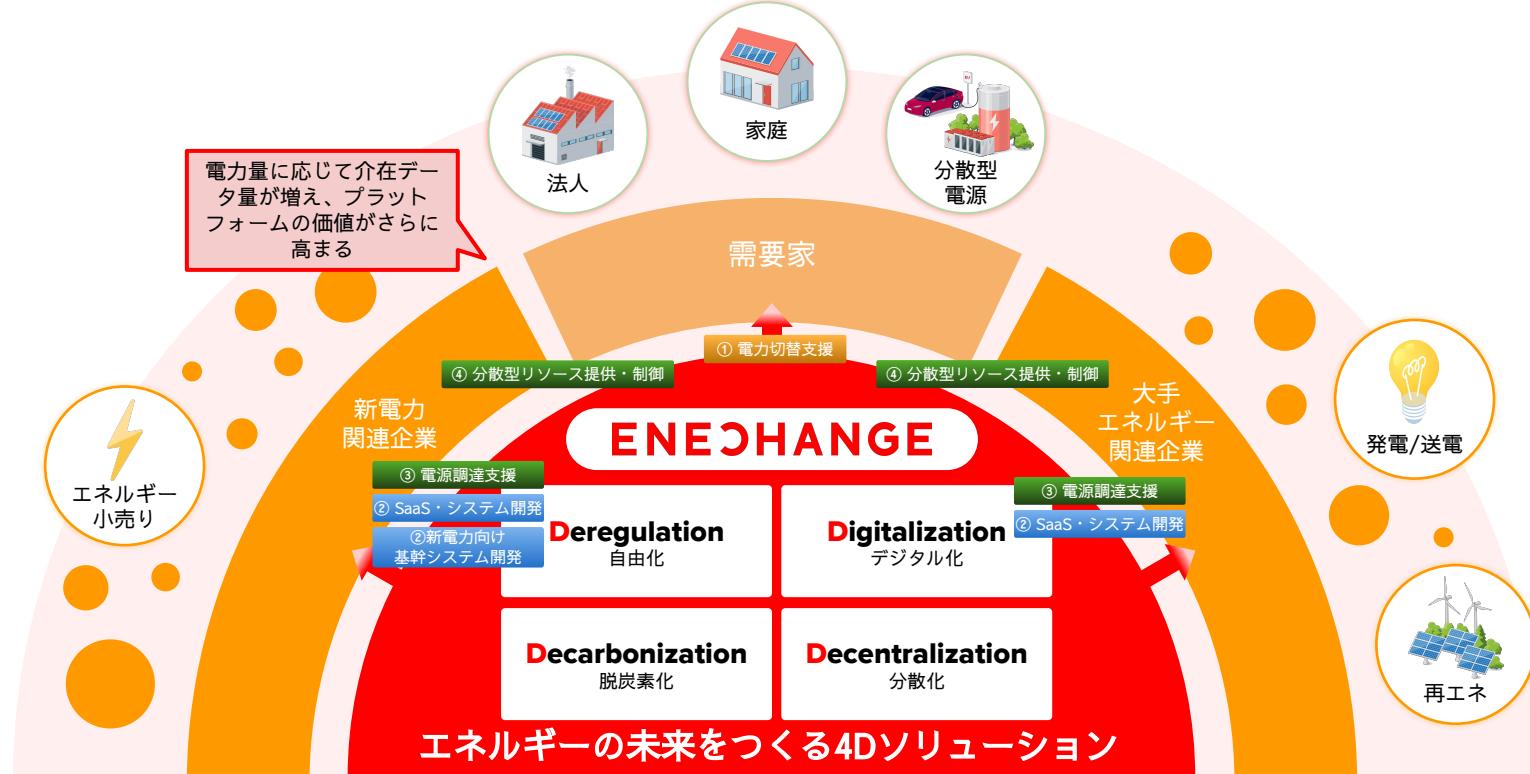
連携実績と市況適応力
による競争力強化

DR運用知見とデータ活用
による需給最適化

Web切替の業界地位

UI/UXに優れたSaaS型
ソリューション提供実績

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 ~

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

▶ サービス提供の流れ ▶ 報酬の流れ



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





Appendix – Solution details

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

*2025年12月時点のGoogle検索における当社調査。電気代見直しに関する当社選定43件のキーワードにて、当社Webページが検索順位1位を獲得した件数を集計・比較したもの

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



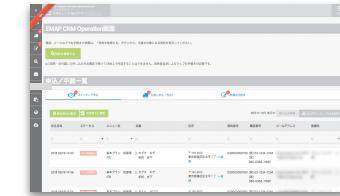
申し込みフォーム



Operation



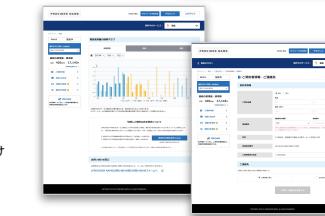
顧客管理



Mypage



ユーザー向け
マイページ



Brains



ユーザー行動解析
支援レポートイング



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

The screenshot shows the eValue-Platform interface with various sections for environmental management, including a main dashboard, a 'Supplier Management' section, and a 'Demand Management' section. A central feature is the 'Linking' function, which allows users to connect different groups of suppliers and demand partners.

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
ディ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箇所に上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弁会社「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

料金シミュ
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



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

日本の消費電力量
9,028億
kWh¹

電力現物マーケット
(相对割+JEPX先渡+JEPXベースロード)
7,192億
kWh²

現在

中長期取引市場
の拡大

- 安全保障：地政学リスクによる電力価格の価格変動
- 環境変化：AIインフラや気候変動等による電力需要の増大
- 政府規制：量的な供給能力の確保義務

電力先物市場
の拡大

将来の拡大可能性



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	<ul style="list-style-type: none"> ■ 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	<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	<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： 競合環境の変化	<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、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	<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 ■ 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	<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

* 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	<ul style="list-style-type: none"> 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	<ul style="list-style-type: none"> 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	<ul style="list-style-type: none"> 「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	<ul style="list-style-type: none"> AI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	<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	<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

* 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弁会社化により、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ています。



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