

ENECHANGE

事業計画及び成長可能性 に関する事項

ENECHANGE株式会社
2022年3月28日
東証マザーズ
証券コード：4169



“さあ、エネルギーをかえよう エネチェンジ”

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らず、またこれを保証するものではありません。

本資料は、毎事業年度末後3月頃を目途に最新の状況を反映した内容で開示をするものです。経営指標の進捗状況については、四半期決算発表における補足説明資料において開示を予定しております。

1 カンパニーハイライト

2 事業説明

3 市場環境及び競争優位性

4 成長戦略

5 経営指標

6 APPENDIX

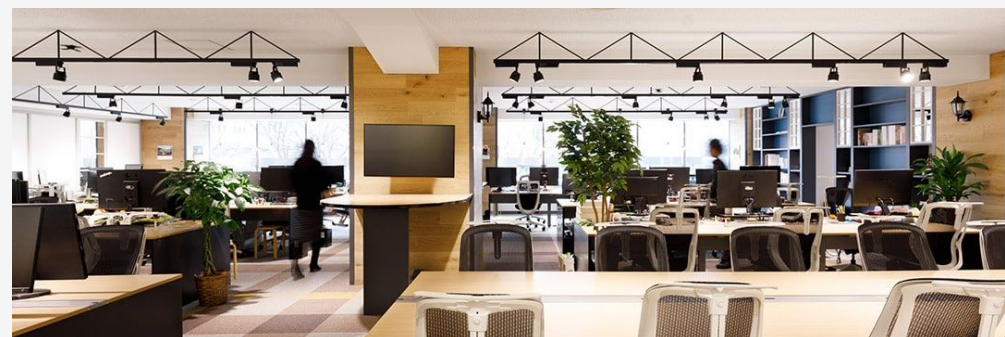
1

カンパニーハイライト

会社概要

会社名	ENECHANGE株式会社 (東証マザーズ 証券コード：4169)	
会社所在地	〒100-0004 東京都千代田区大手町2-6-2 日本ビル 3F	
設立	2015年4月	
事業内容	エネルギープラットフォーム事業（自由化関連） エネルギーデータ事業（デジタル化、脱炭素化、分散化関連）	
代表者	代表取締役CEO 城口 洋平 代表取締役COO 有田 一平	
従業員数	122名（2021年12月31日現在、連結ベース）	
拠点	東京	
子会社	SMAP ENERGY LIMITED（イギリス） オーベラス・ジャパン株式会社（日本）	

■ 本社オフィス TOKYO

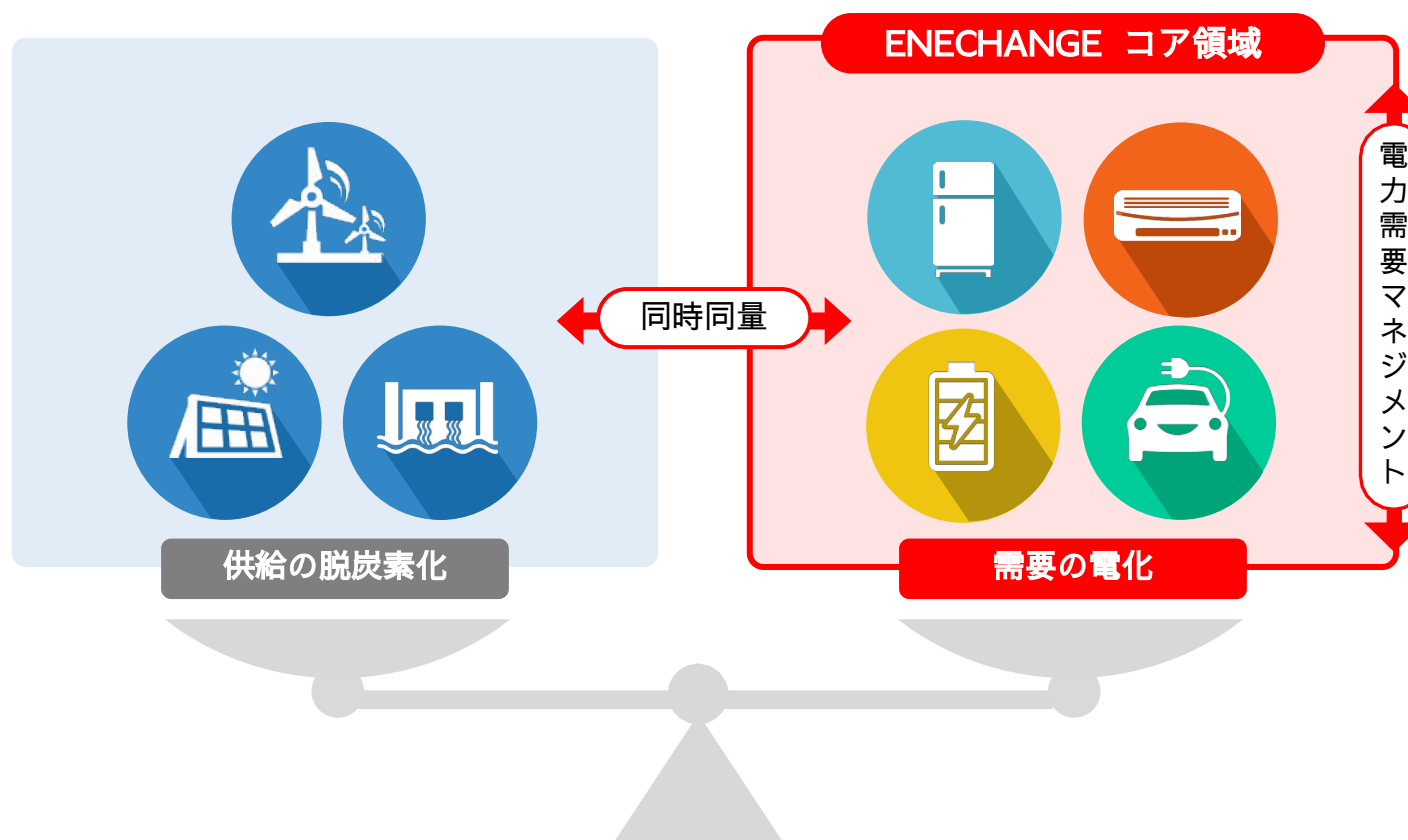


■ グループ企業 LONDON



ENECHANGEは、カーボンゼロを推進する会社です

ENECHANGEのコア領域は、「電力の需要側」のイノベーションです。カーボンゼロの実現のために、当社は、脱炭素な電気への切替、EV充電やデマンドレスポンスの利活用による電力需要マネジメントを通じて貢献していきます。



「エネルギーテック」分野のカテゴリーリーダー

ENECHANGEは、発電や小売を行わず中立的な立場でエネルギー業界のイノベーションを推進する「エネルギーテック」企業です。脱炭素社会の実現に向けて、急速な変化が求められるエネルギー企業に対して、最先端のテクノロジーサービスの提供を通じて、エネルギー業界全体の変革を支援することが、当社の役割です。



*1 2010年代の東京証券取引所における新規上場企業より当社にて選定

*2 2020年発送電分離により送配電部門は法的分離

エネルギー業界に特化した垂直型SaaS事業

当社は、エネルギー業界に特化した垂直型SaaS事業を展開しています。エネルギープラットフォーム事業（以下「プラットフォーム事業」）では日本最大級の電気ガス切替サービスを提供、エネルギーデータ事業（以下「データ事業」）は電気自動車（以下「EV」）充電やデマンドレスポンスを軸とした電力マネジメントサービスを行っていきます。

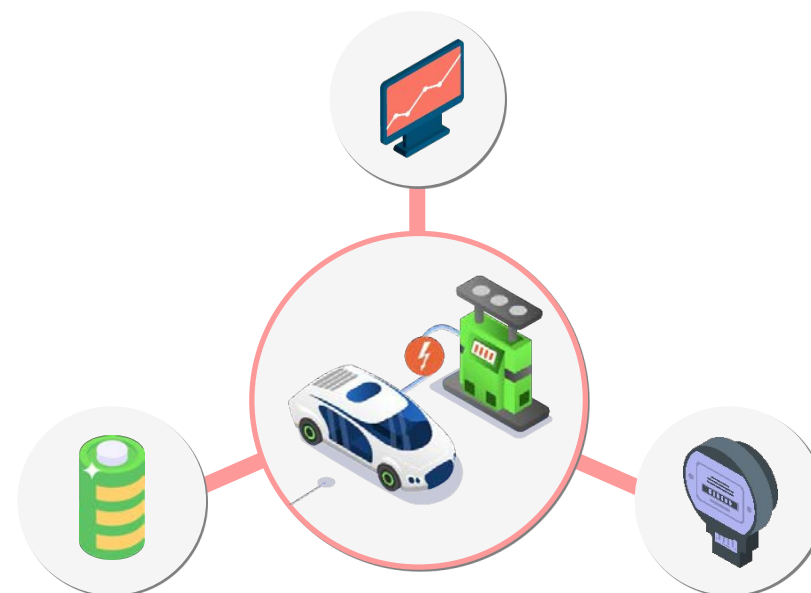
プラットフォーム事業



電力ガス自由化に伴う電力ガス会社の切替サービス

売上高成長の最大化

データ事業



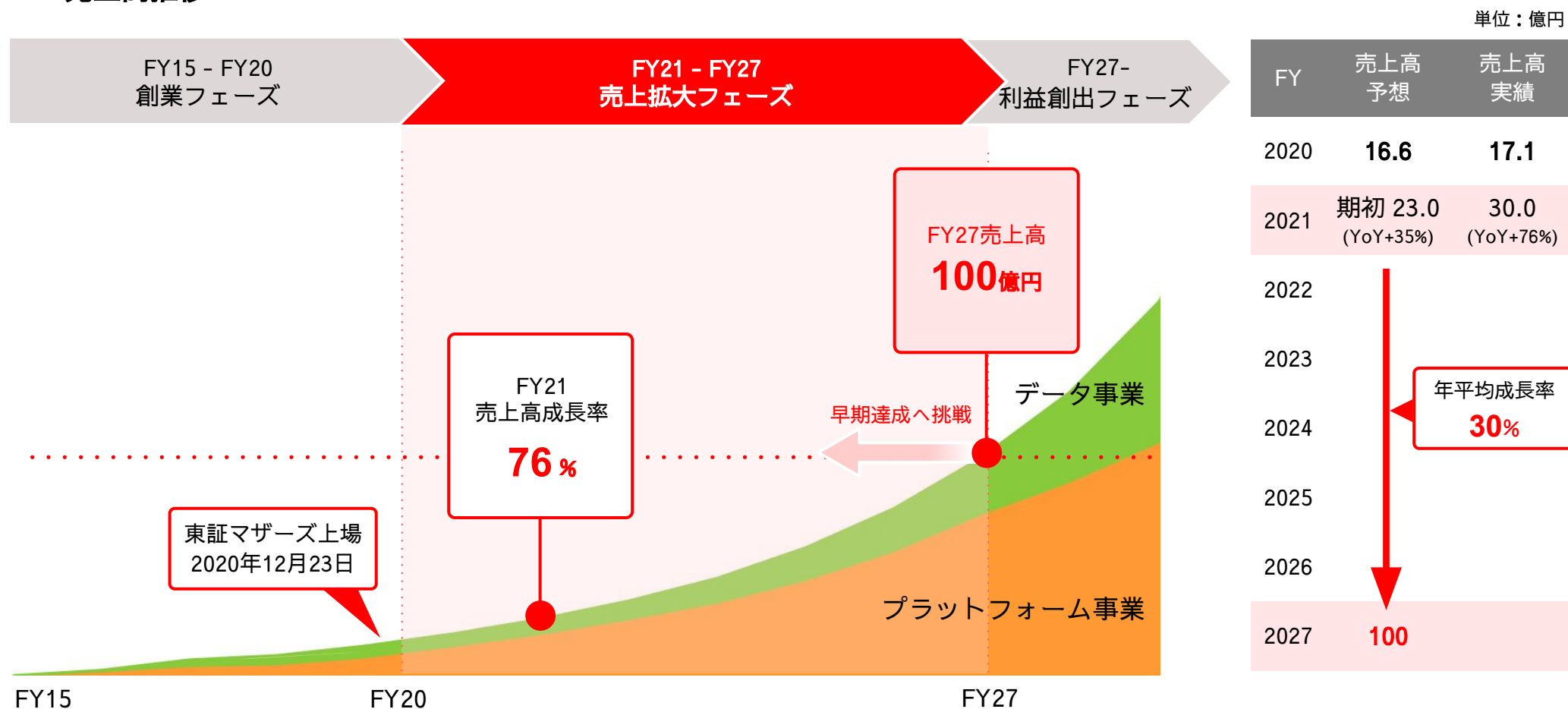
EV充電・デマンドレスポンスを軸とした電力マネジメントサービス

先行投資によるプロダクト強化

売上高100億円の早期達成にむけて売上高成長を最優先

高い売上高成長率継続の目安として、年平均30%以上の売上高成長、2027年12月期に売上高100億円達成を掲げています。2021年12月期は売上高成長76%を達成、期初予想（35%成長）を大きく上回って着地しました。2021年12月に実施した公募増資の資金を活用し、売上高100億円の目標を前倒して達成することを目指します。

■ 売上高推移



エネルギーの未来をつくる

今から約10年前の東日本大震災が、ENECHANGE物語の始まりでした。

被災地にボランティアとしていった私は、エネルギー問題の重要性に初めて気付きました。

「人生をかけてこの問題に取り組みたい」

その思いから、イギリス・ケンブリッジ大学工学部博士課程への留学という道を選びました。

一見遠回りにみえる決断の裏には、

エネルギー制度が先進する欧州での知見を積むことが、

中期的に日本のエネルギー産業の変革に貢献できると信じたからです。

ケンブリッジ大学での電力データ研究成果に基づいて設立されたのが、

ENECHANGEです。

エネルギー（ENERGY）を変革（CHANGE）する、

という想いを込めて命名されたENECHANGEには、

「エネルギーの未来をつくる」というミッションに共感する世界中の仲間が集まっています。

脱炭素社会を実現するには、エネルギー業界の「4D」変革が不可欠です。

当社は、ケンブリッジ大学で培った技術力、海外知見、ネットワークを武器に、

日本のエネルギー業界の変革を促し、

脱炭素社会の実現を推進する役割を担っていきます。

共同創業者・代表取締役CEO、工学博士 城口 洋平



2

事業説明

- エネルギープラットフォーム事業
- エネルギーデータ事業



- エネルギープラットフォーム事業

日本最大級の電力・ガス切替プラットフォーム

月間ユニークユーザー数約200万人、提携電力・ガス会社数56社^{※1}によるプラットフォーム運営を通じて、電気・ガスの比較から切替処理まで一気通貫で行うことができるプラットフォームを提供しています。2016年の電力自由化、2017年のガス自由化を受けて開始し、電力自由化の浸透やコロナ禍でのテレワークの促進を背景に成長を続けています。



家庭向け
電力・ガス切替プラットフォーム

法人向け
電力・ガス切替プラットフォーム

自由化

×

脱炭素化

自由化

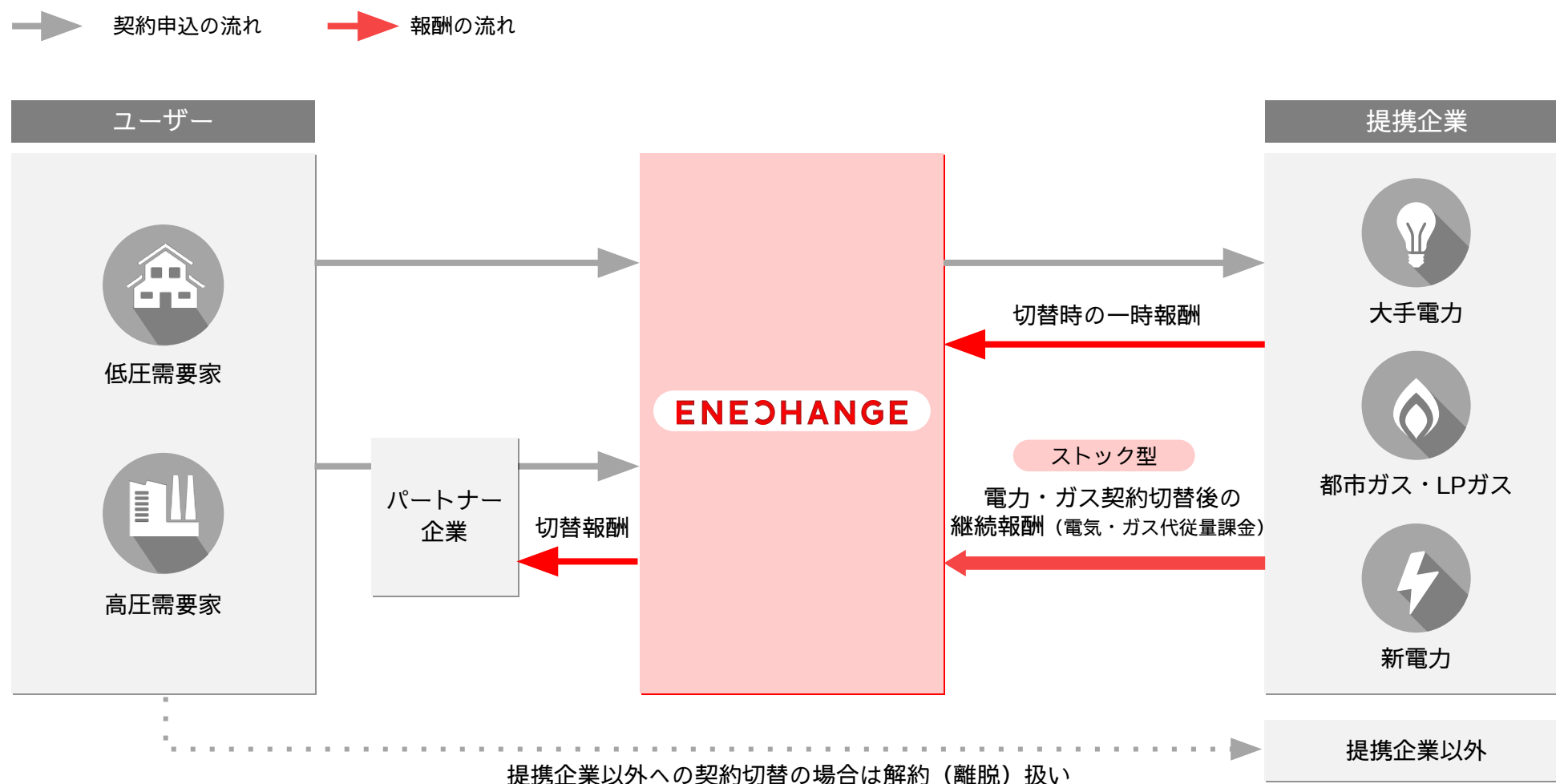
×

脱炭素化

※1 2021年12月末時点の提携電力・ガス会社数の合計（家庭・法人の重複は除く）

電気・ガス代従量課金のストック型収益

電力・ガス契約の切替後に、切替先の提携企業から切替時の一時報酬と、継続報酬（電力・ガス料金に連動するストック型収益）を受領する収益構造となっています。多くの企業と提携しており、提携外企業への切替（離脱）は限定的となっています。提携企業の視点から「新規顧客獲得・維持を提供するSaaSモデル（獲得顧客数に応じた月額従量課金）」としてサービス設計しています。

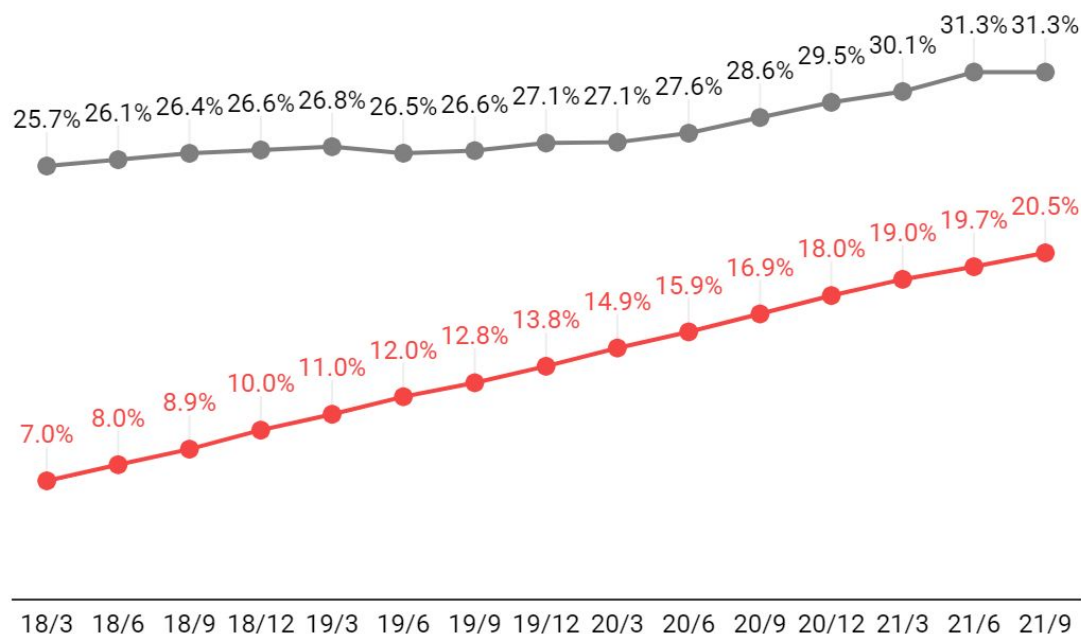


新電力利用者における当社シェアは過去最高を更新

電力小売自由化は、法人向けは2005年、家庭向けは2016年であり、新電力のシェア（契約口数ベース）は、法人向け31.3%、家庭向け20.5%に達しております。新電力の利用者における当社シェアは、法人向け1.9%、家庭向け1.7%とともに過去最高を記録し、特に家庭向けで急速にシェアを拡大しています。

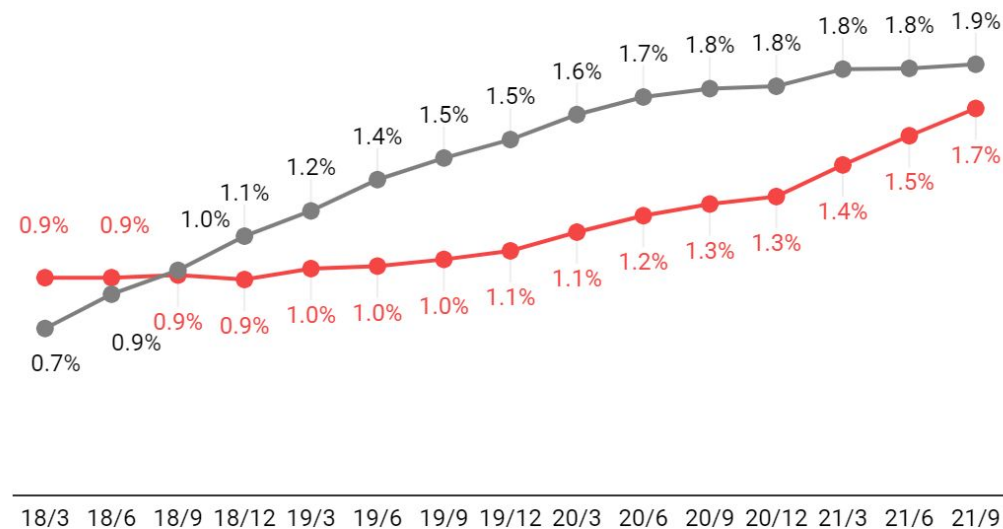
■ 契約口数ベースでみる新電力シェアの推移*1

- 家庭向け
- 法人向け



■ 新電力の利用者における当社シェアの推移*1

- 家庭向け
- 法人向け



*1 電力・ガス取引監視等委員会による電力取引報の契約口数をベースに新電力シェア（左）を作成、当社シェア（右）は口数をkWに換算し当社にて算出

広告宣伝によりCACは増加も、LTV/CACは3.5倍と健全な水準を維持

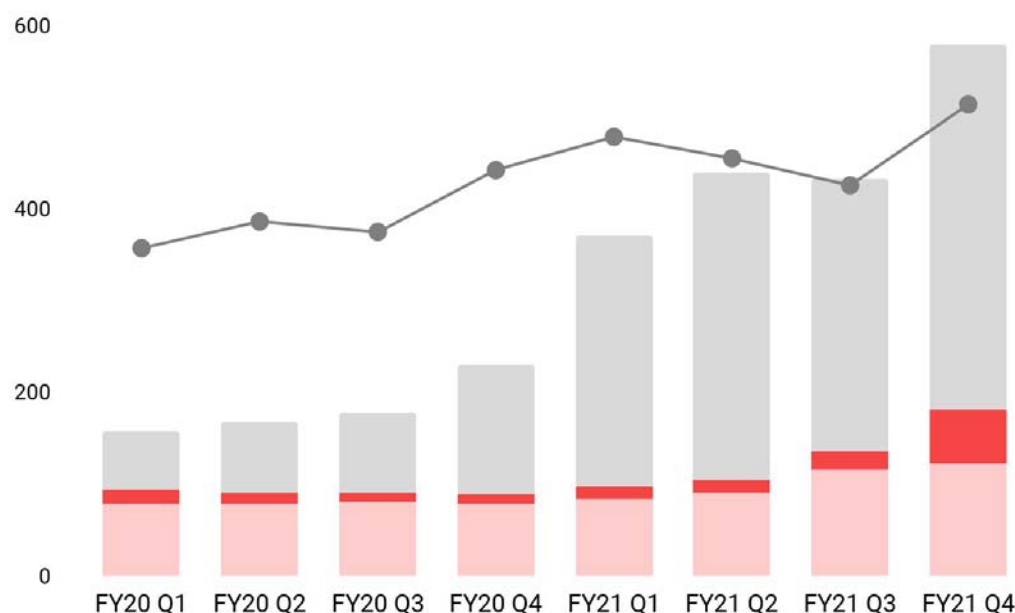
自社チャネル強化に向けたデジタルマーケティングの強化等によりCACが増加し、LTV/CACは下落しているものの、3.5倍と健全な水準を維持しており、今後は更なる積極的な顧客獲得施策を検討していく方針です。

■ プラットフォーム事業の販管費推移*1

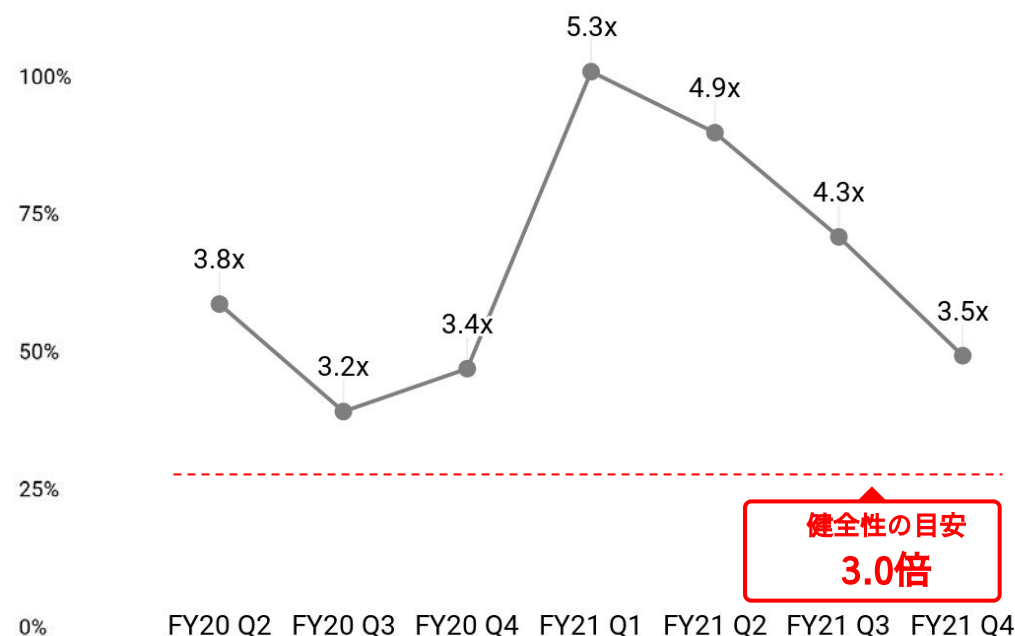
- (販売促進費用+販売手数料) / 一時報酬
- 販売促進費用・販売手数料

- 広告宣伝費
- 人件費・その他費用

顧客獲得コスト (CAC) ※2



■ LTV/CAC*2



健全性の目安
3.0倍

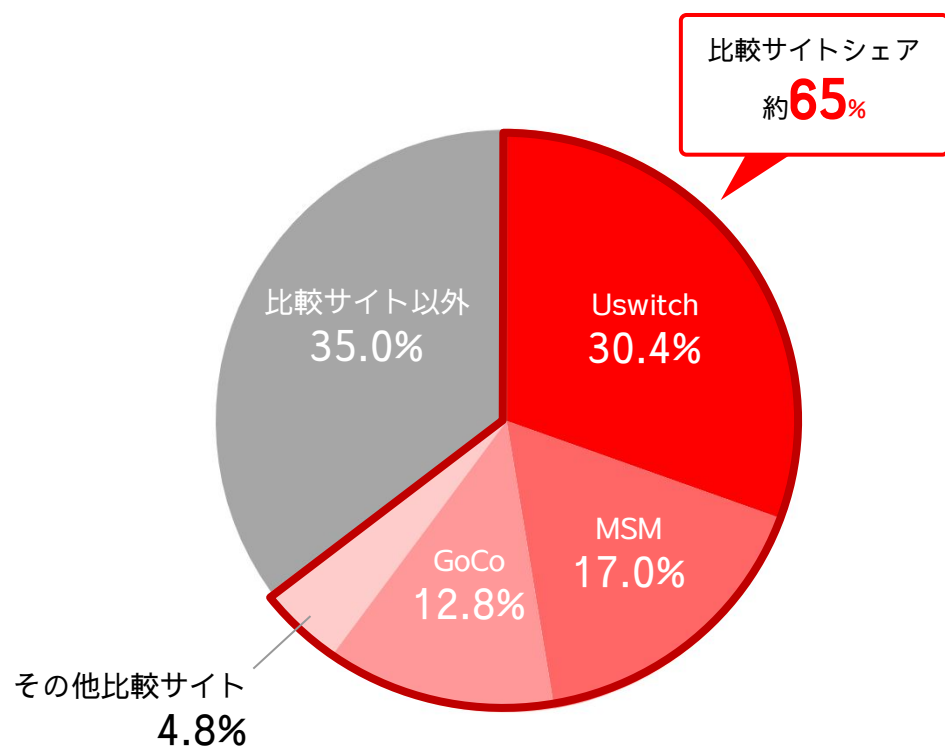
※1 広告宣伝費（リスティング広告など直接的な顧客獲得に紐づかない活動に伴う費用）、販売促進費用（切替に伴ってユーザーに直接的に負担する費用）、販売手数料（切替に伴ってパートナーに直接的に負担する費用）、人件費・その他費用、を集計。販売促進費用（自社チャネル）と販売手数料（パートナーチャネル）は提携企業から受領する一時報酬（売上）の範囲内で支払う

※2 LTV：Lifetime Valueの略で顧客生涯価値、CAC：Customer Acquisition Costの略で顧客獲得コスト、LTV/CACはその比率。詳細はAPPENDIXを参照

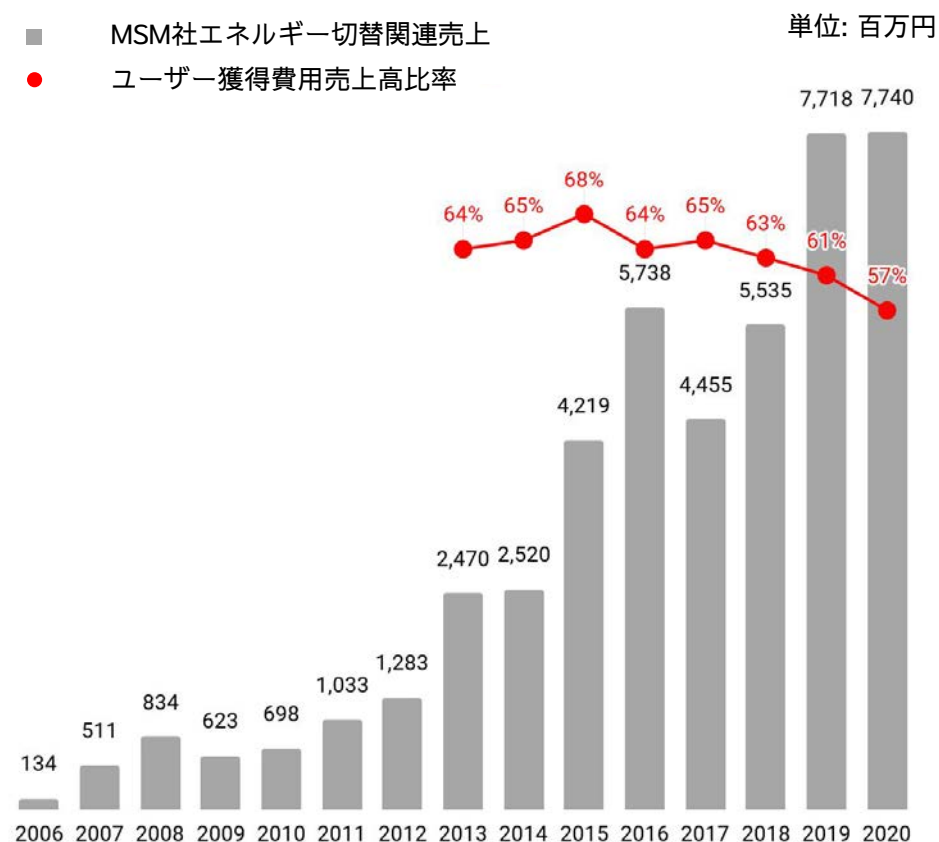
イギリス事例：電力比較上位2社の売上は合計約220億円

電力自由化の先進国であるイギリス（1999年に電力自由化）では、オンライン比較サイトの利用率が推定約65%^{*1}に達しています。最大手であるUSwitch社のエネルギー切替関連売上は推定約140億円（推定シェア30.4%^{*2}）、同2位のMSM社は、同約77億円（推定シェア17.0%^{*3}）となっています。

■ イギリスの電力切替におけるチャネルシェア^{*3}



■ MSM社の売上高^{*4}とユーザー獲得費用売上高比率



^{*1} Ofgem 「Household Consumer Perceptions of the energy market Q3 2020」より試算

^{*2} 売上高は各社の決算情報（非上場の場合は官報）からエネルギー切替関連売上高を推定し、1ポンド150円換算にて試算

^{*3} シェアはGOV.UK 「Quarterly domestic energy switching statistics」のイギリス電力切替市場から各社の売上高占有率を算出

^{*4} エネルギー切替関連売上（単位：百万円、1ポンド=150円換算）



■ エネルギーデータ事業

4つのSaaSプロダクトを展開

「エネルギーの3D」を担うデータ事業は、EMAP（電力会社向けDX^{*1}サービス）・SMAP（家庭向けDR^{*2}）に加えて、KIWI（法人向けDR）、EV充電サービスの4プロダクトを中心とした事業展開を行ってまいります。当面はEV充電サービスの拡大に注力してまいります。

データ事業

DIGITALIZATION
デジタル化

DECARBONIZATION
脱炭素化

DECENTRALIZATION
分散化

EMAP

電力会社向けDXサービス

TEPCO
東京電力エナジーパートナー



SMAP

家庭向けDR

エネルギー・フロンティア
TOKYO GAS



ENECHANGE KIWI

法人向けDR

kiwipower



EV充電サービス

EV充電インフラ

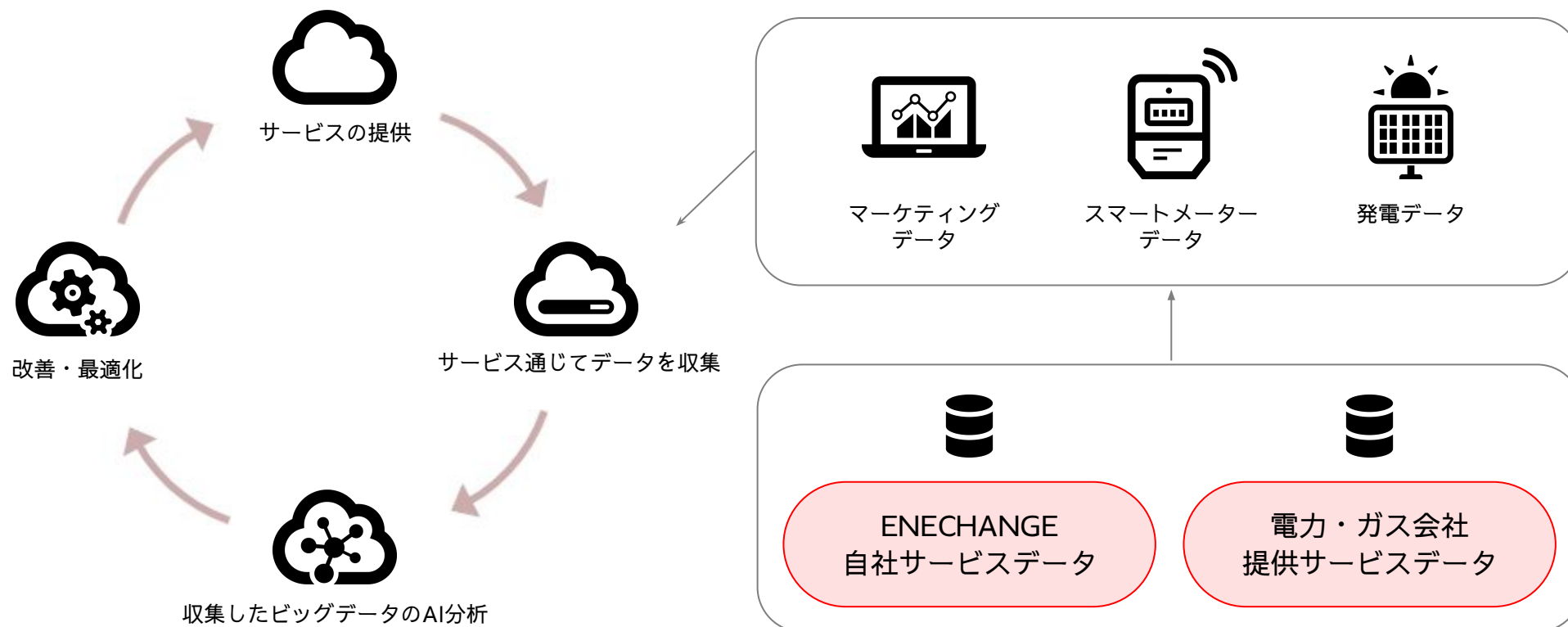
エネチェンジ
EV充電サービス



※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

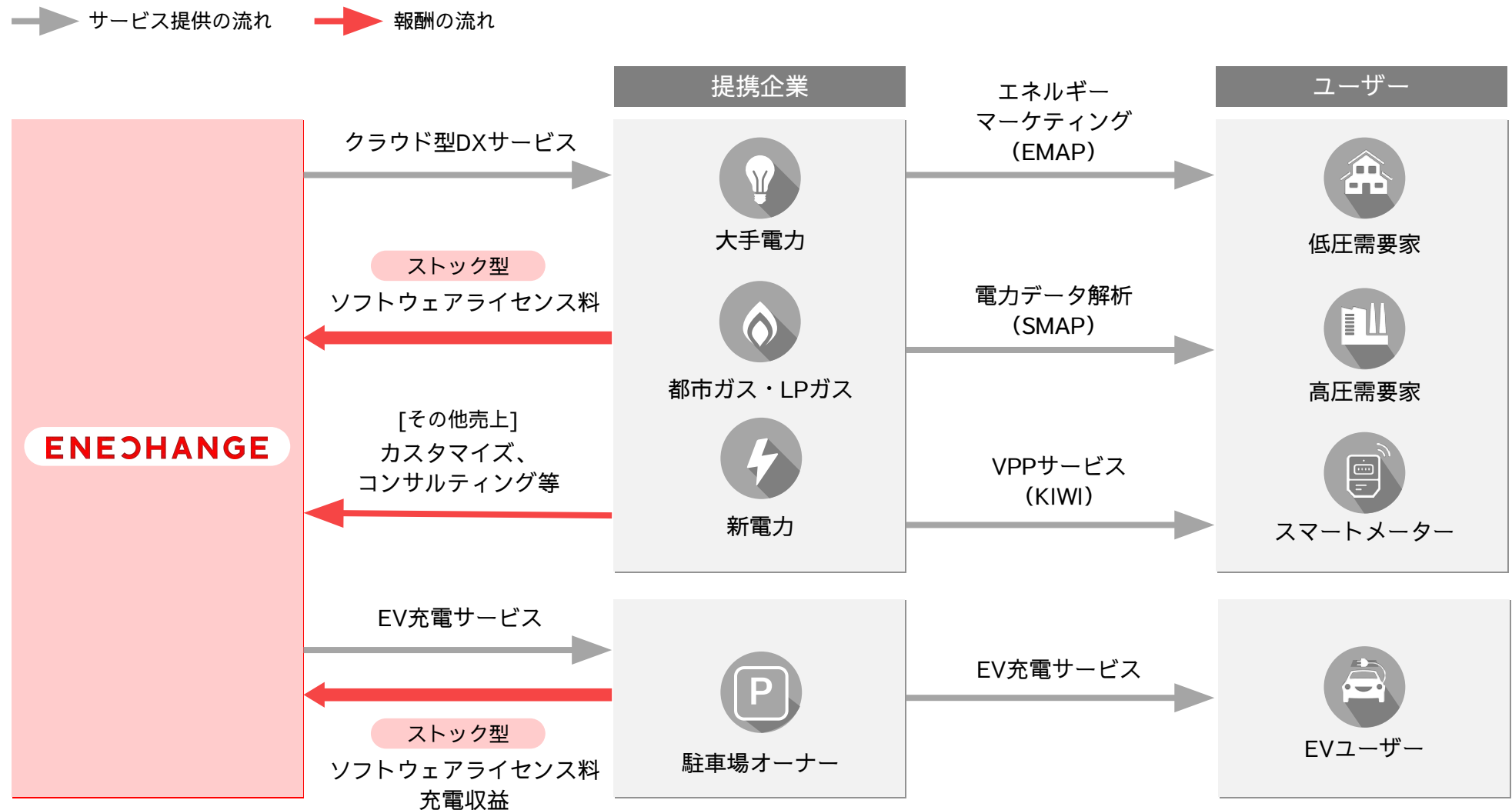
ビッグデータ解析を軸としたサービス提供

自社サービス及び電力・ガス会社への提供サービスより蓄積されたマーケティングデータ、スマートメーターデータ、再生可能エネルギー発電設備のデータ等をビッグデータ化し、AI技術等を活用した分析をすることで各社単独では実現できない、より高度で汎用的なサービスの提供を実現しています。



月額ライセンス料課金のストック型収益

当社の独自プロダクトを電力・ガス会社等に対してSaaS（BtoBtoC型）でサービス提供し、ユーザー（需要家、スマートメーター数等）数に連動する従量報酬によるストック型ソフトウェアライセンス収益を基本としています。その他、カスタマイズ等の売上もあります。



EV充電サービスを日本全国で設置開始

EV充電サービスでは現在、大手の郊外型店舗や宿泊施設、レストランチェーンなどから受注をいただいております。設置工事も順次開始しています。当社の強みである法人顧客基盤を活かし、まず最初の1台を各オーナーに設置いただき、EVの普及とともに追加受注を狙う戦略をとることで、参入障壁を構築しています。

■ EV充電サービス設置開始

ホワイトバージョン



景観条例対応バージョン



■ 法人顧客基盤を活かして最初の1台を早期に設置



海外で勃興するエネルギーテック企業（EV充電関連）

多くの海外のEV充電関連企業は、2021年に上場し、先行投資により赤字を出しながらも、売上高成長を優先した経営を行っています。直近の株式市場全体の下落影響を受けながらも、EV充電インフラ事業の成長性への期待から、依然として高いPSRで評価がされています。

企業名	ティッカー	事業内容	上場日	時価総額※1	売上高※1 (TTM)	EBITDA※1	PSR※2	市場区分	主要販売 市場
Tesla	TSLA	EV、EV充電インフラ デマンドレスポンス	2010年6月	108.1兆円	6.2兆円	1.1兆円	17.5倍	ナスダック	世界
ChargePoint	CHPT	EV充電インフラ	2021年3月	5,273億円	235億円	-235億円	22.5倍	NY証券取引所	アメリカ 欧州
Wallbox	WBX	EV充電インフラ	2021年10月	2,228億円	47億円	-22億円	47.2倍	NY証券取引所	欧州
Fastned	FAST	EV充電インフラ	2014年6月	1,029億円	11億円	-6億円	95.1倍	ユーロネクスト アムステルダム	欧州
Blink	BLNK	EV充電インフラ	2018年2月	1,015億円	18億円	-47億円	57.2倍	ナスダック	アメリカ
Volta	VLTA	EV充電インフラ	2021年8月	918億円	33億円	-140億円	28.0倍	NY証券取引所	アメリカ
EVgo FAST CHARGING	EVGO	EV充電インフラ	2021年6月	652億円	22億円	-63億円	29.4倍	ナスダック	アメリカ
Pod Point	PODP	EV充電インフラ	2021年11月	542億円	74億円	-0億円	7.3倍	ロンドン証券取 引所	欧州

※1 Yahoo Financeより（2022年1月31日時点）、1ドル=115円、1ユーロ=130円、1ポンド=155円換算

※2 Price to Sales Ratioの略称、時価総額÷売上高（TTM）で当社算出

3

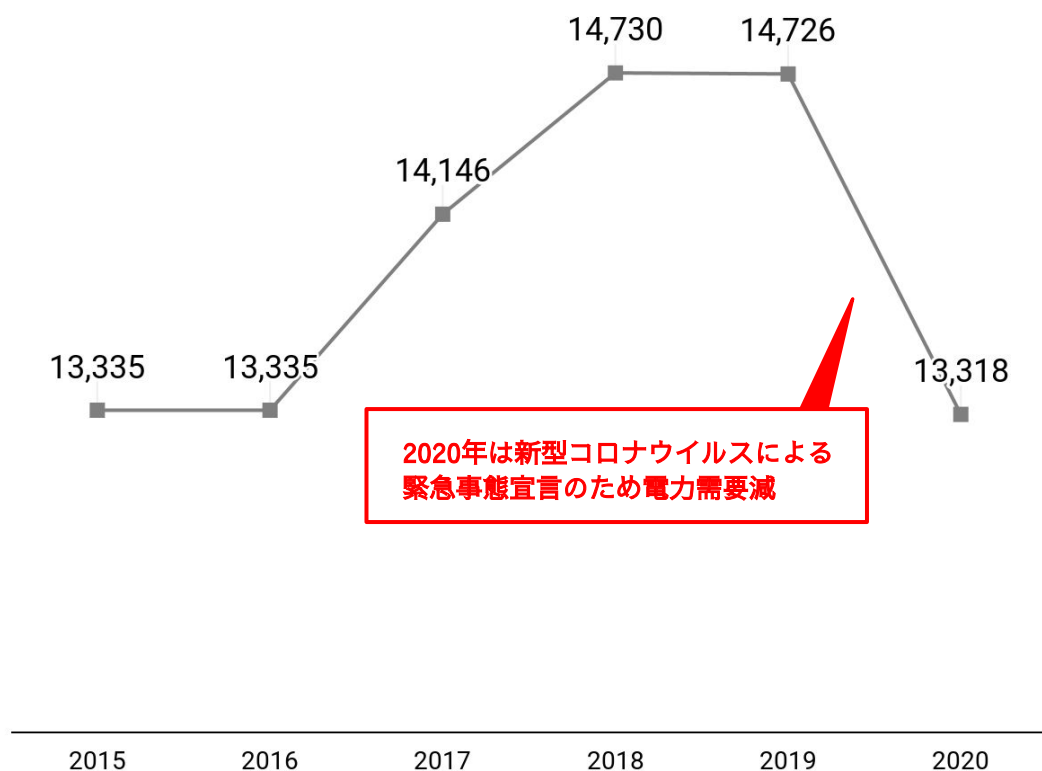
市場環境及び競争優位性

エネルギー業界の「電化」により電力市場は18兆円規模に拡大見込み

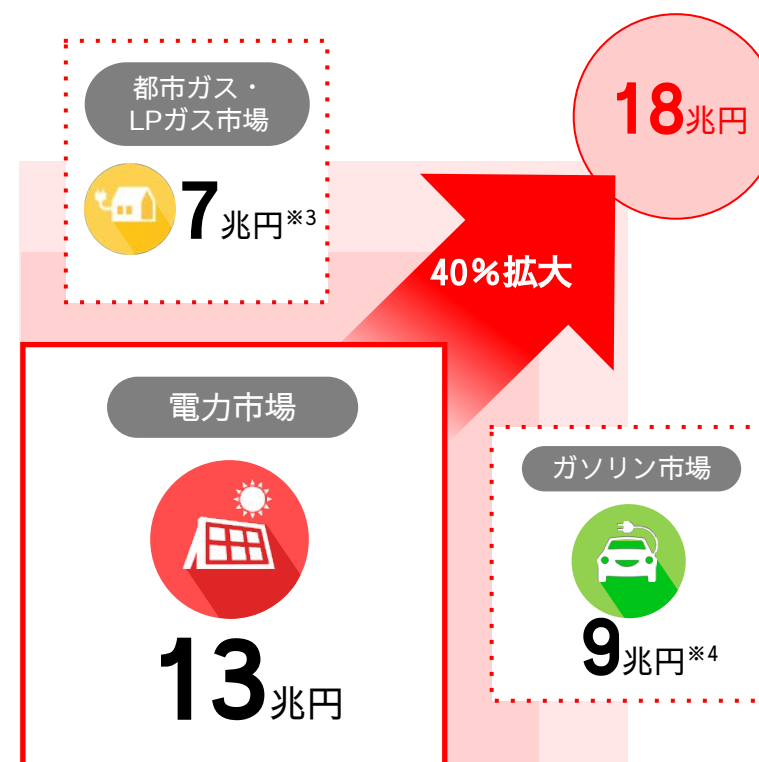
「脱炭素」のトレンドを受け、オール電化・電気自動車の普及による都市ガス・LPガス市場、ガソリン市場の取り込みにより、電力市場は現在の13兆円から2050年には最大40%※1ほど拡大し18兆円規模になることが見込まれています。

■ 電力市場（ベース市場）※2

単位: 10億円



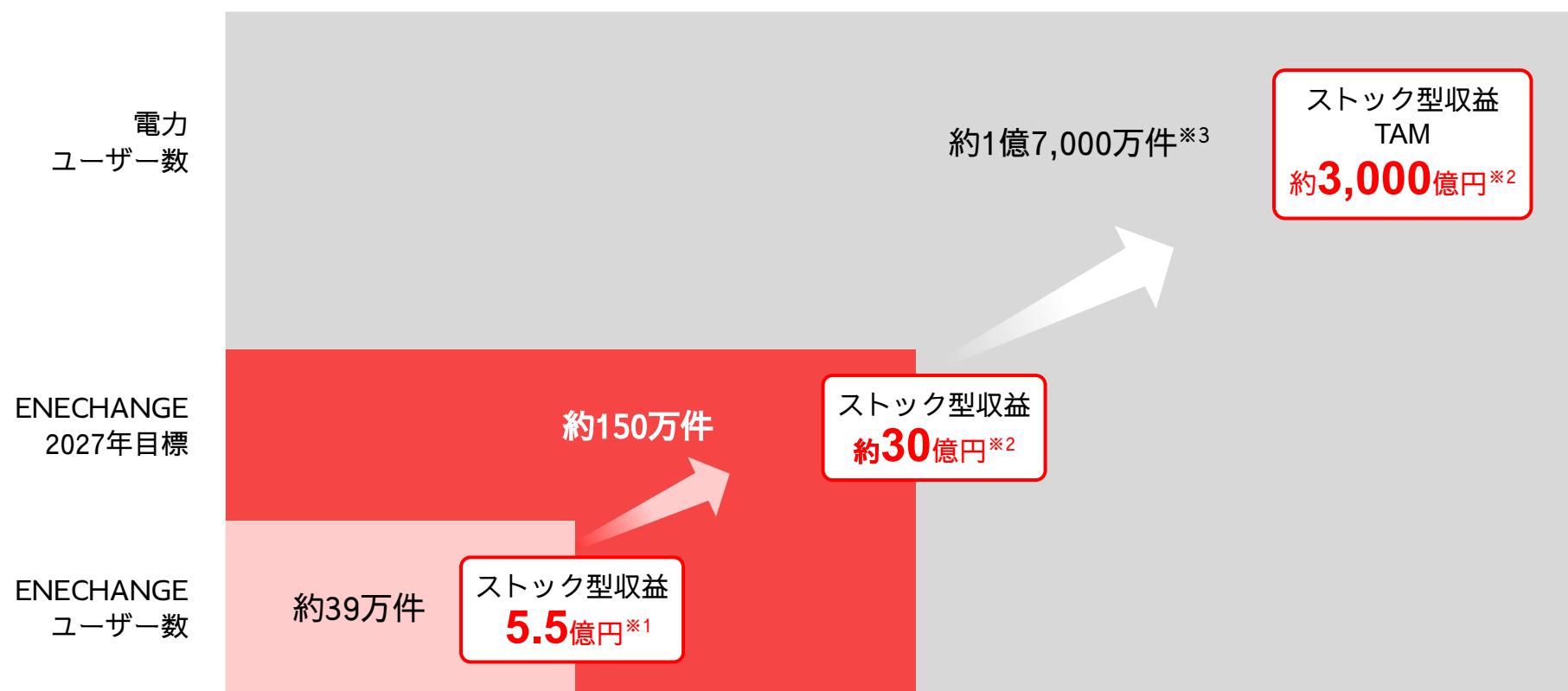
■ 「電化」により18兆円産業に



※1 経済産業省「2050年カーボンニュートラルに伴うグリーン成長戦略」（2021年6月18日）より。
 ※2 電力・ガス取引監視等委員会「電力取引報結果」の電力販売額より。2015年は非掲載のため2016年と同額と仮定
 ※3 電力・ガス監視等委員会「ガス取引報結果」の都市ガス販売額及び日本LPガス協会販売量データに基づき算出
 ※4 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

プラットフォーム事業の市場規模

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んでいます。2027年目標として、ユーザー数150万件の早期達成を目指し、売上高約70億円、内ストック型収益約30億円を見込みます。



※1 プラットフォーム事業のストック型収益2021年度実績

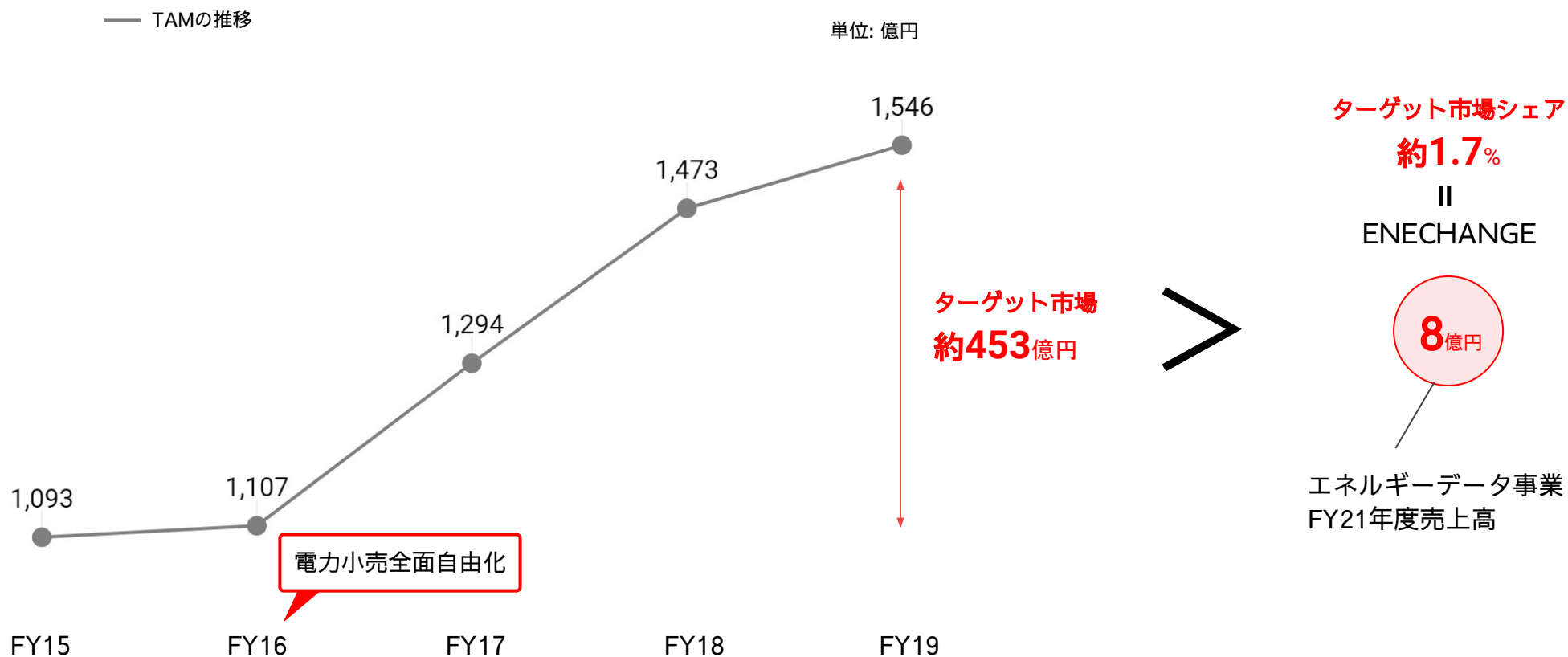
※2 ユーザーあたりの継続報酬単価を実績の単価である約1,786円（2021年第4四半期ストック型収益（オーバーラス社買収影響除く）÷第3四半期末ユーザー数で算出）とし、ユーザー数を乗じて算出

※3 電力・ガス取引監視等委員会「電力取引報結果」より、低圧電灯の口数に加え、過去12カ月の電力販売量における低圧：高圧比率を算出し、低圧電灯の口数をかけ合わせたものを高圧の家庭換算件数として合算

データ事業の市場規模

「エネルギーの4D」に関連する新規システム投資需要により、電力業界の売上高IT予算比率は増加しています。電力自由化前の2015年からの増加額453億円が当社のターゲット市場と捉えており、当社のシェアは1.5%と推定しております。また、主たる競合はオンプレミス型事業者であるため、SaaSプロダクト拡充によりシェア拡大を見込みます。

■ TAM（エネルギーデータ事業）※2



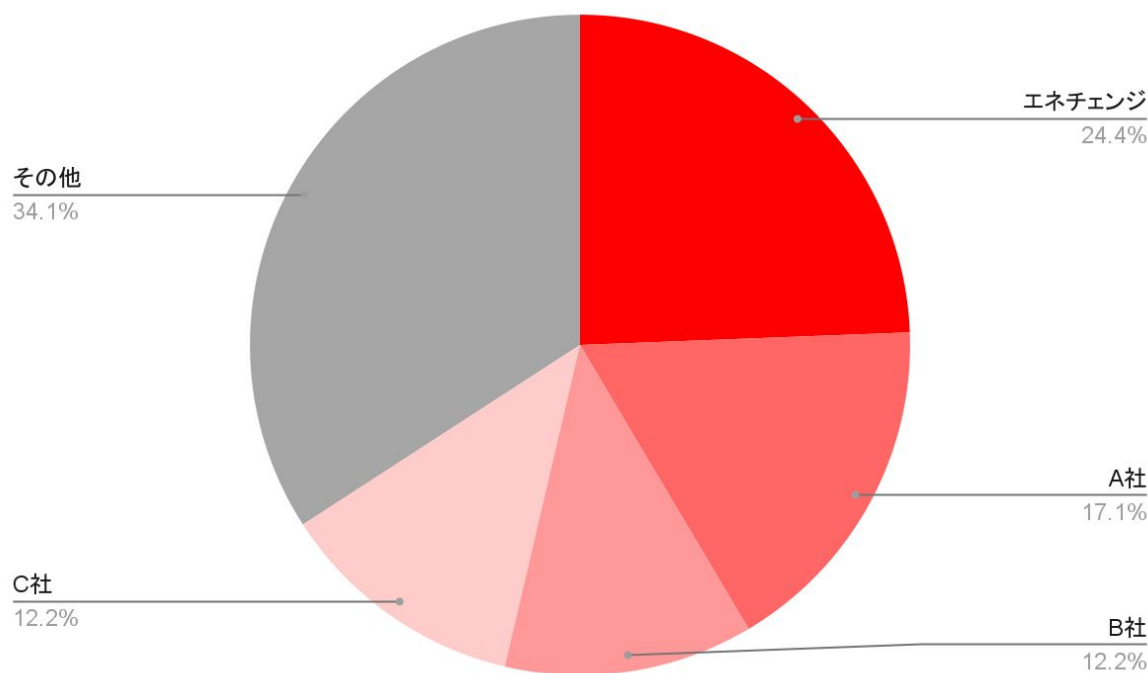
※1 ベース市場に対し、一般社団法人日本情報システム・ユーザー協会「企業IT動向調査」のエネルギー業界（社会インフラ）の売上高に占めるIT予算比率を乗じ算出。
2020年が新型コロナウイルスの影響を大きく受けたため2019年度の数字で算出

SEO施策により検索結果1位表示率のトップを維持

積極的なSEO施策により重要キーワード41件*¹の1位表示率は24.4%とトップを維持しています。

さらに、競合している他社や潜在的競合企業とのパートナー戦略を進めており、国内最大手の価格比較サイトを含む多くの企業とのオンライン・パートナー提携実績があります。

■ 重要キーワードの1位表示率*²（2022/3/24時点）



■ 重要キーワード41件*¹の一例

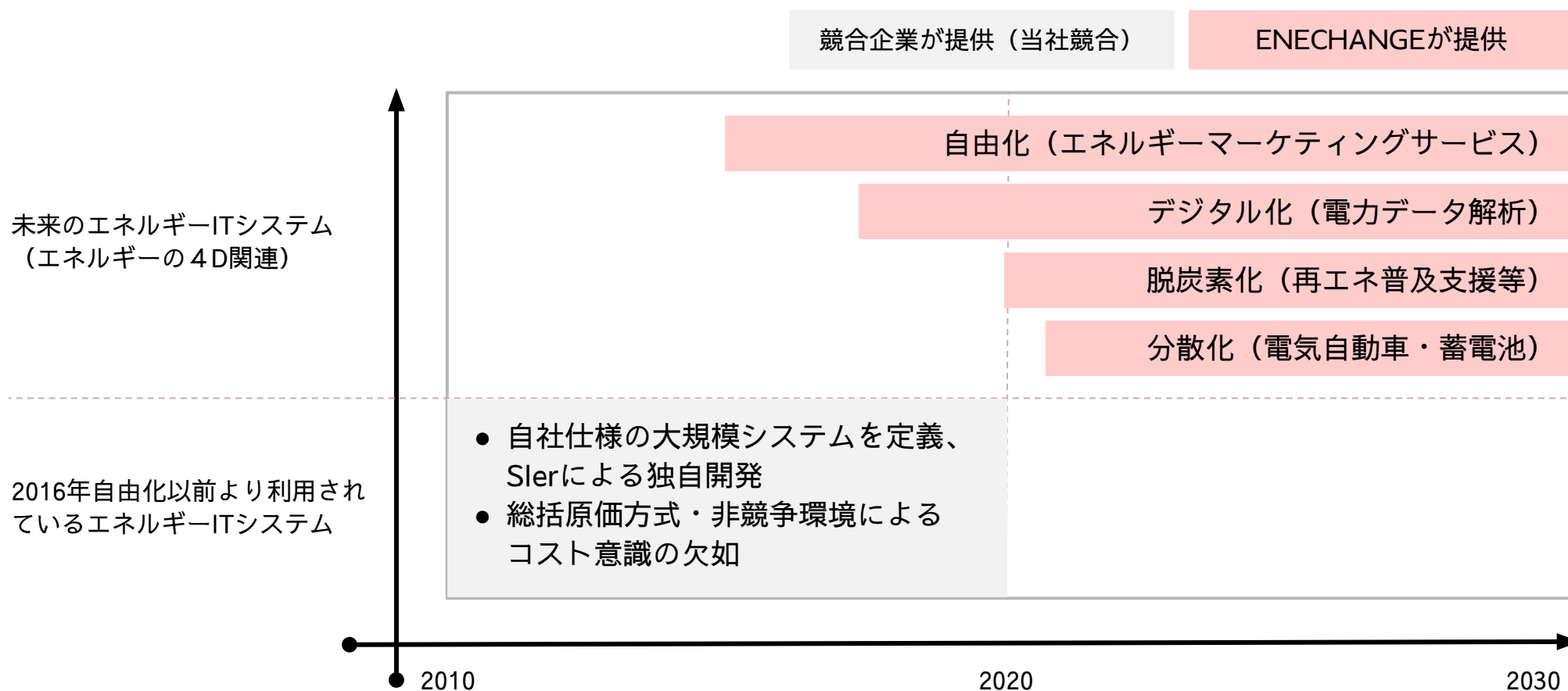
電気 プラン 比較 🔍	電気 比較 🔍
電力 比較 🔍	電気 ガス 比較 🔍
電気代 見直し 🔍	電力 自由化 比較 🔍
電力 高圧 比較 🔍	電気 おすすめ 🔍
電気料金プラン高い 🔍	電力 自由化 とは 🔍

*¹ 申し込み率などから当社が独自で設定したキーワードを抽出

*² Google検索により当社による調査調査を表示。設定した41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算出

「エネルギーの4D」に特化したポジショニング

エネルギー業界は、総括原価方式に伴う非効率なITシステム投資が行われてきましたが、現在の自由化による競争環境下においては、柔軟で効率的なシステム投資の需要が高まっています。当社は「エネルギーの4D」に関連する新たなITシステム需要に特化し、クラウド型のサービスを安価に提供することで差別化を図っています。



優位性を活かして目的地充電分野を開拓

EV充電のシーンは①基礎充電、②経路充電、③目的地充電に分かれますが、当社は海外上場企業も中心に行っている③目的地充電に注力します。当社の強みである、法人顧客基盤、電力ソフトウェア開発力、海外EV充電ビジネス知見の活用を活かして事業展開を行っています。

■ 目的地充電に注力

- 1. 基礎充電
自宅での充電



普通充電

- 2. 経路充電
移動途中での充電



急速充電

- 3. 目的地充電
滞在先での充電



普通充電

■ EV充電サービスにおける当社の強み

電力切替で培った
法人顧客基盤



電力ソフトウェア開発力



マーケティング
データ



スマート
メーターデータ

海外EV充電ビジネス知見



米国CHARGE POINT社
元役員

エネルギーテック企業として高成長と企業統治を両立できる取締役チーム

	氏名 当社役職	主要経歴	指名報酬 委員会	エネルギー・ 環境 ビジネス	エネルギー テック	エネルギー 海外動向	コーポレート ・ガバナンス	財務会計・ 資本市場	組織開発・ 人事	マーケ ティング
	城口 洋平 代表取締役CEO	ケンブリッジ大学 博士研究員	○	✓	✓	✓		✓		
	有田 一平 代表取締役COO	JPモルガン エンジニア		✓	✓				✓	
	曾我野 達也 取締役CMO	P&G マーケティング		✓	✓					✓
	武田 稔 独立社外取締役	昭和シェル石油 取締役会議長 英蘭シェル 日本法人CEO	○ 委員長	✓		✓	✓			
	森 暁彦 独立社外取締役	レノバ社CFO ゴールドマン・サックス IBD	○	✓			✓	✓		
	藤田 研一 独立社外取締役	シーメンス日本法人 代表取締役CEO		✓	✓	✓	✓			
	吉原 信一郎 独立社外取締役	エプコ社 代表取締役CFO 公認会計士		✓			✓	✓	✓	
	坊垣 佳奈 独立社外取締役	マクアケ社 共同創業者 / 取締役					✓		✓	✓

※ 上記表はそれぞれの分野において5年以上のプロフェッショナルな経験を有する項目にチェックをしています。
 ※ 取締役の選任につきましては、2022年3月開催予定の第7期定時株主総会における承認を経て、正式に決定される予定です。



4

成長戦略

長期でのフリーキャッシュ・フローの最大化を目指す

当社は、長期でのフリーキャッシュ・フローを最大化させることを経営方針とし、中期的には売上高成長率を重視します。そのために、2事業のKPIを顧客数とARPU^{*1}と定義し、それらのKPI最大化を目指して、成長投資を行います。

長期方針

長期でのフリーキャッシュ・フローの最大化

中期方針

高い売上高成長率の継続
(フリーキャッシュ・フローの源泉の拡大)

主要KPI

	顧客数		ARPU
プラットフォーム事業	ユーザー数	×	ユーザーあたり売上高
データ事業	顧客数	×	顧客あたり売上高

*1 ARPUは、Average Revenue Per Userの略称

制度改革にあわせた2段エンジンの成長戦略

日本のエネルギー関連制度改革は2016年の電力自由化から2024年の容量市場開始まで9年に及ぶ大変革の過渡期です。制度改革が完了しているプラットフォーム事業は売上拡大フェーズにあります。一方で、データ事業関連の制度改革は2024年までかかるため、当面は先行投資（サービス開発・実証）を重視し、2024年からの本格成長を目指します。



2022年12月期 連結業績予想

公募増資により調達した約39億円を成長投資に活用し、2022年12月期は「先行投資フェーズ」と位置づけます。売上高成長率は30%以上を継続する一方、成長投資のための営業赤字を見込みます。投資回収フェーズに移行したのち、営業利益化を見込みます。

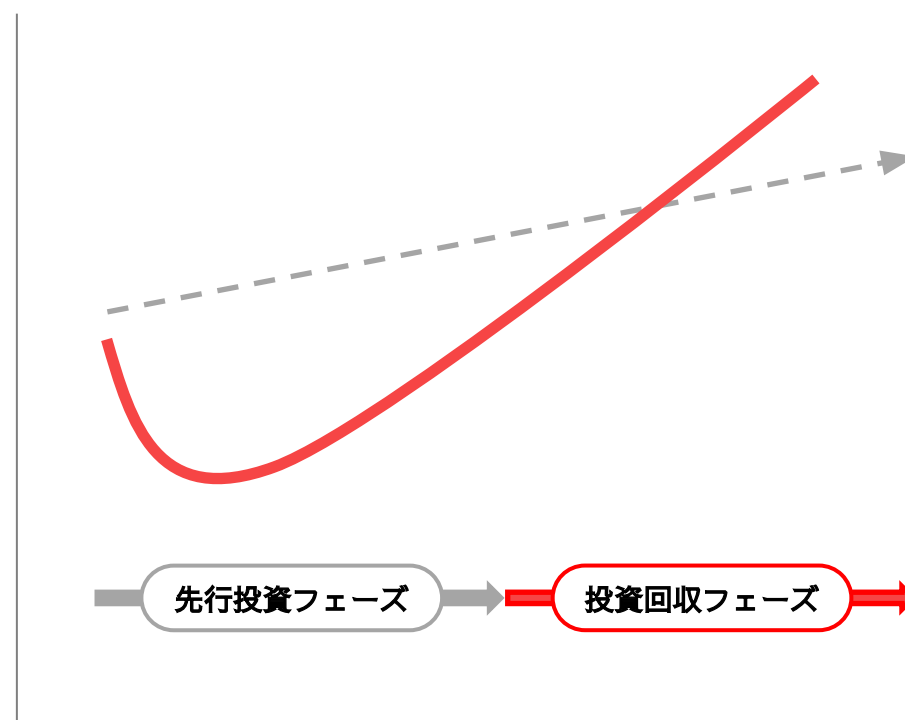
■ 2022年12月期業績予想

単位: 百万円

	FY21 通期実績	FY22 通期予想	増減率
売上高	3,018	4,000	+33%
営業利益	40	▲1,500	-

■ 費用投下と収益への寄与イメージ

- 追加投資を実行した場合のイメージ
- - - 追加投資を実行しない場合のイメージ

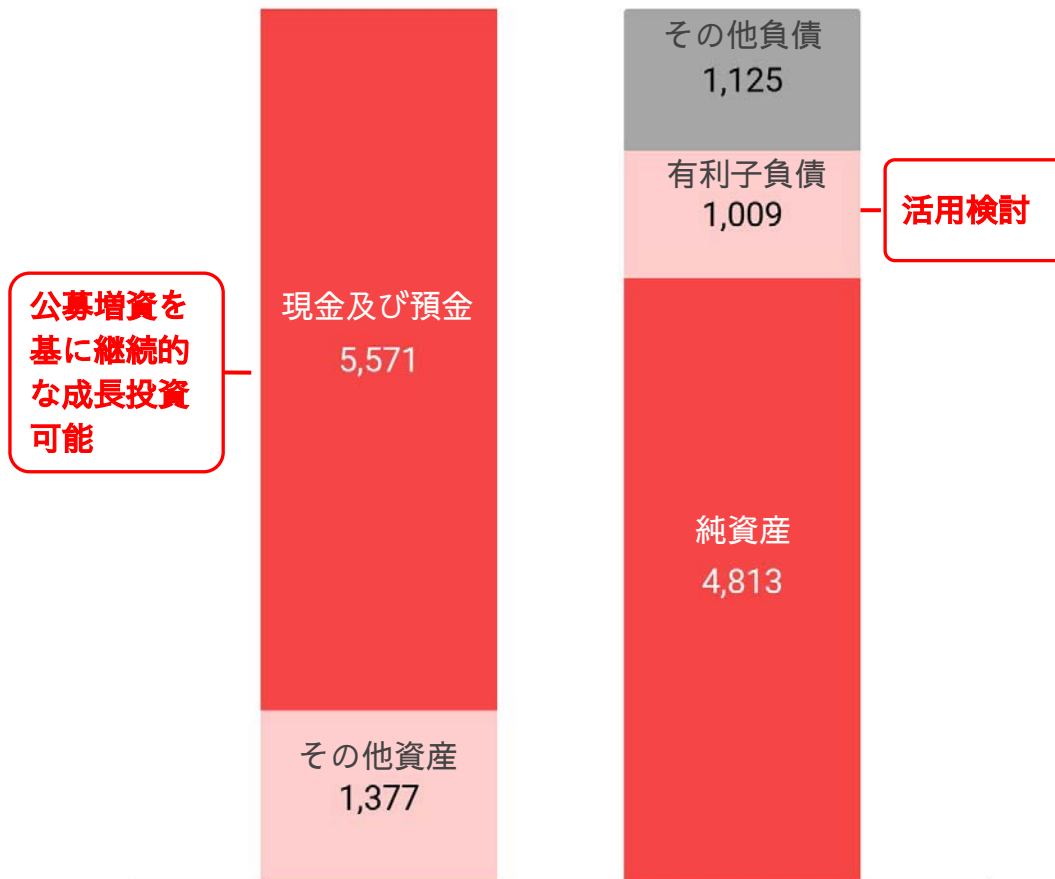


財務健全性

プラットフォーム事業で約12億円、データ事業で約9億円の成長投資を実施することで営業赤字15億円を見込んでおりますが、財務健全性は十分な水準です。加えて、有利子負債を活用したM&A実施なども検討していきます。

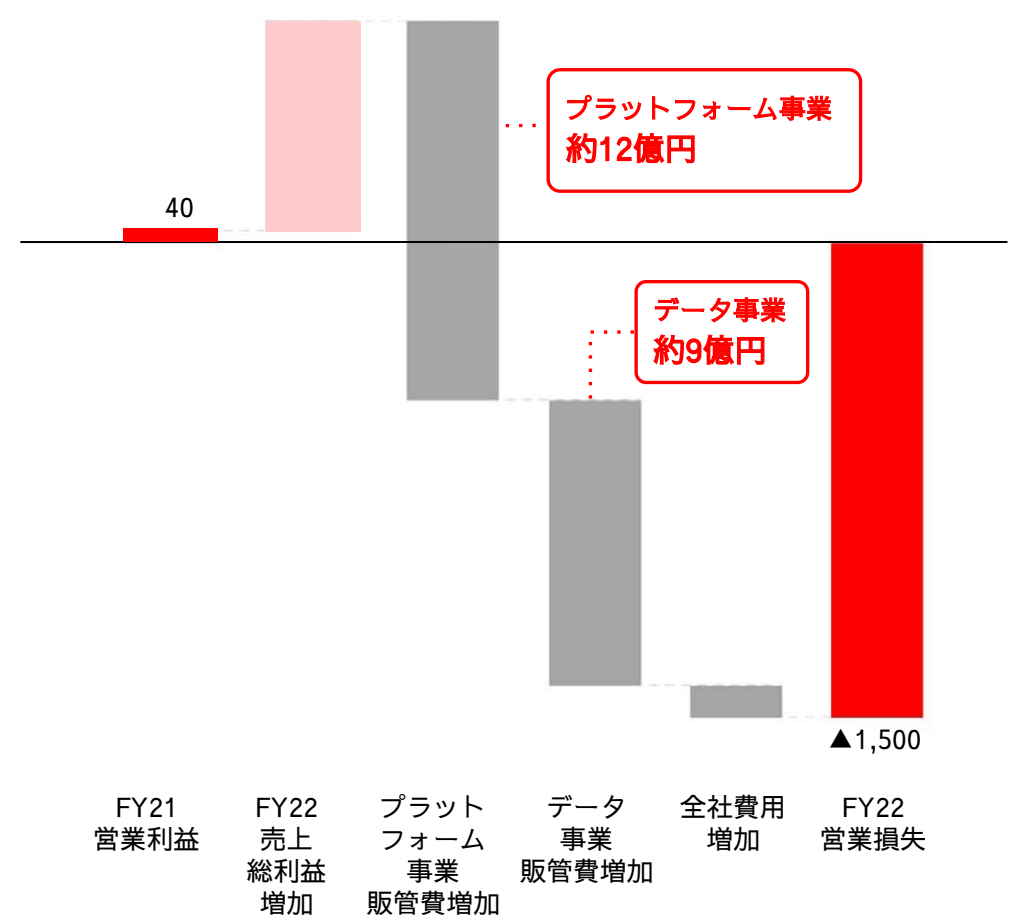
■ 財務の状態（2021年12月末）

単位: 百万円



■ 2022年12月期投資イメージ

単位: 百万円

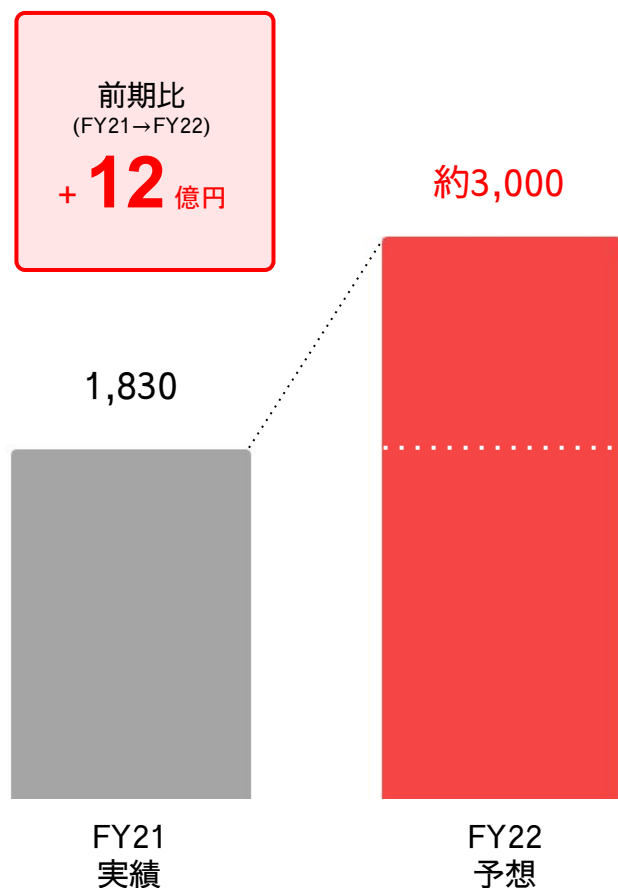


プラットフォーム事業：先行投資計画

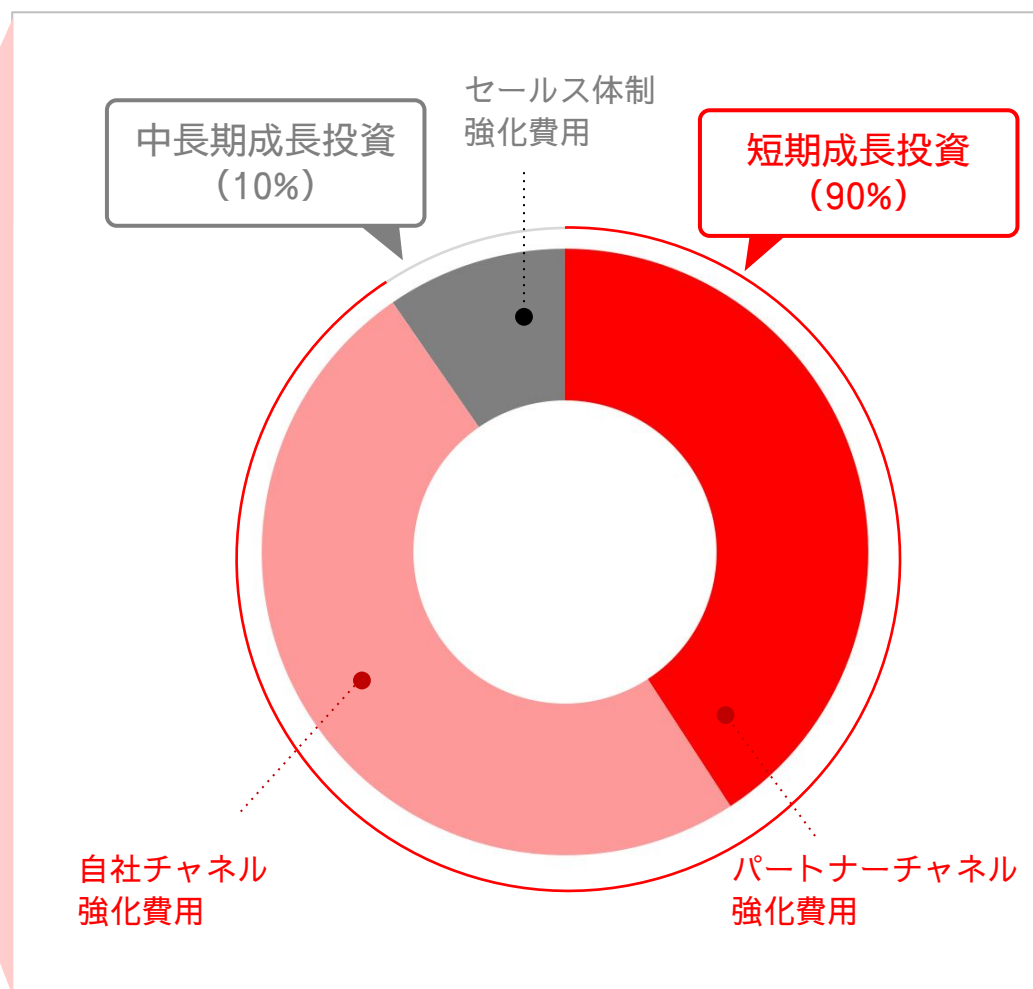
プラットフォーム事業における先行投資の90%は、ユーザー獲得費用（自社及びパートナーチャネル強化）に充当する方針です。2022年12月期は本先行投資によりLTV/CACを2倍の水準まで踏み込む予定であり、ペイバック期間は約33か月と見込んでいます。

■ プラットフォーム事業の販管費前期比比較

単位: 百万円



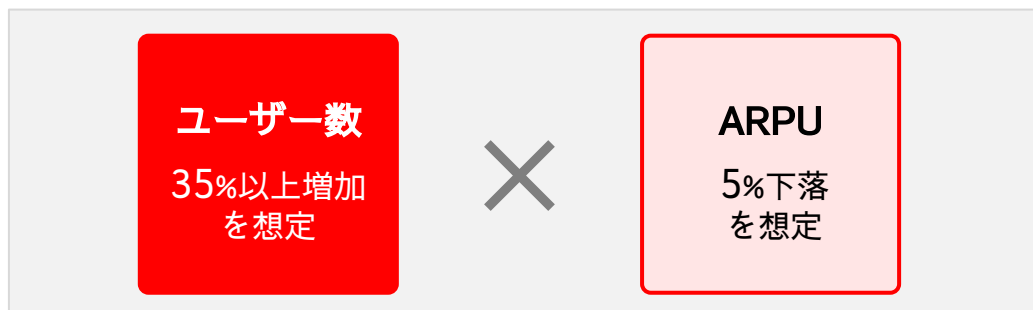
■ 先行投資の主な内訳



プラットフォーム事業：売上予想の前提

ユーザー数増加のための成長投資によりユーザー数は35%以上の増加を見込みます。一方、電力会社の経営環境を踏まえ、一時報酬単価へのマイナス影響を織り込み、ARPUは5%程度下落を見込む結果、売上高は約30%増加を見込みます。なお、実施時期未定のテレビCMや未確定のM&Aの効果は見込んでおりません。

■ 売上予想の前提



■ 売上増加のための戦略

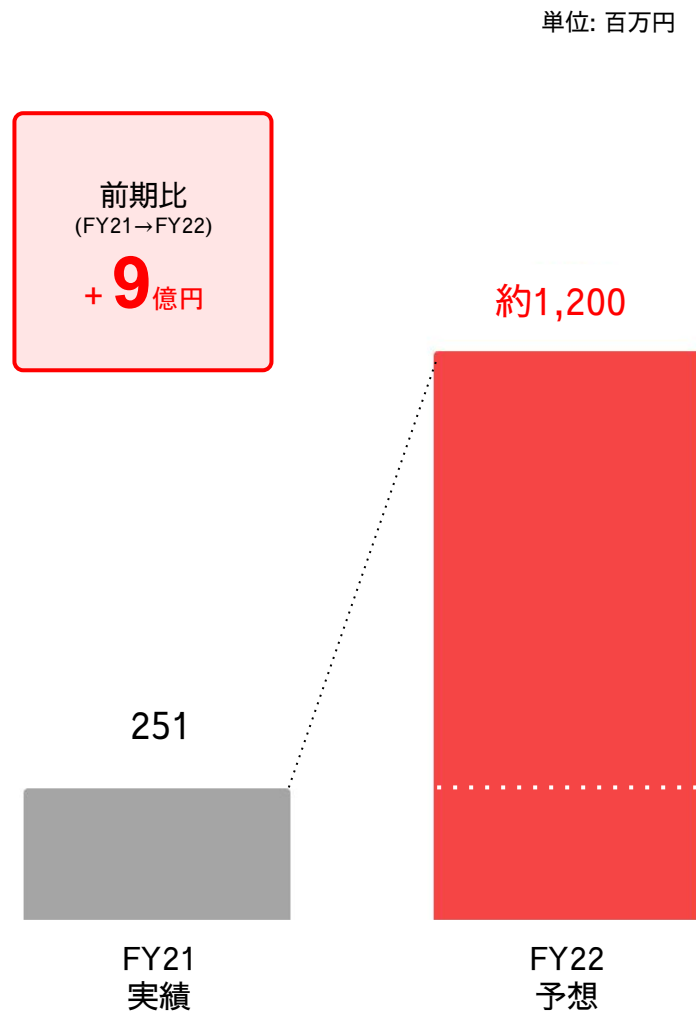
ユーザー数増加を重視

戦略		2022年方針
自社チャネル強化	マスマーケティング	当面見送り
	デジタルマーケティング	重点的に実施
パートナーチャネル強化		重点的に実施
「ロールアップ」型M&A		重点的に実施 ※業績予想には織り込まず

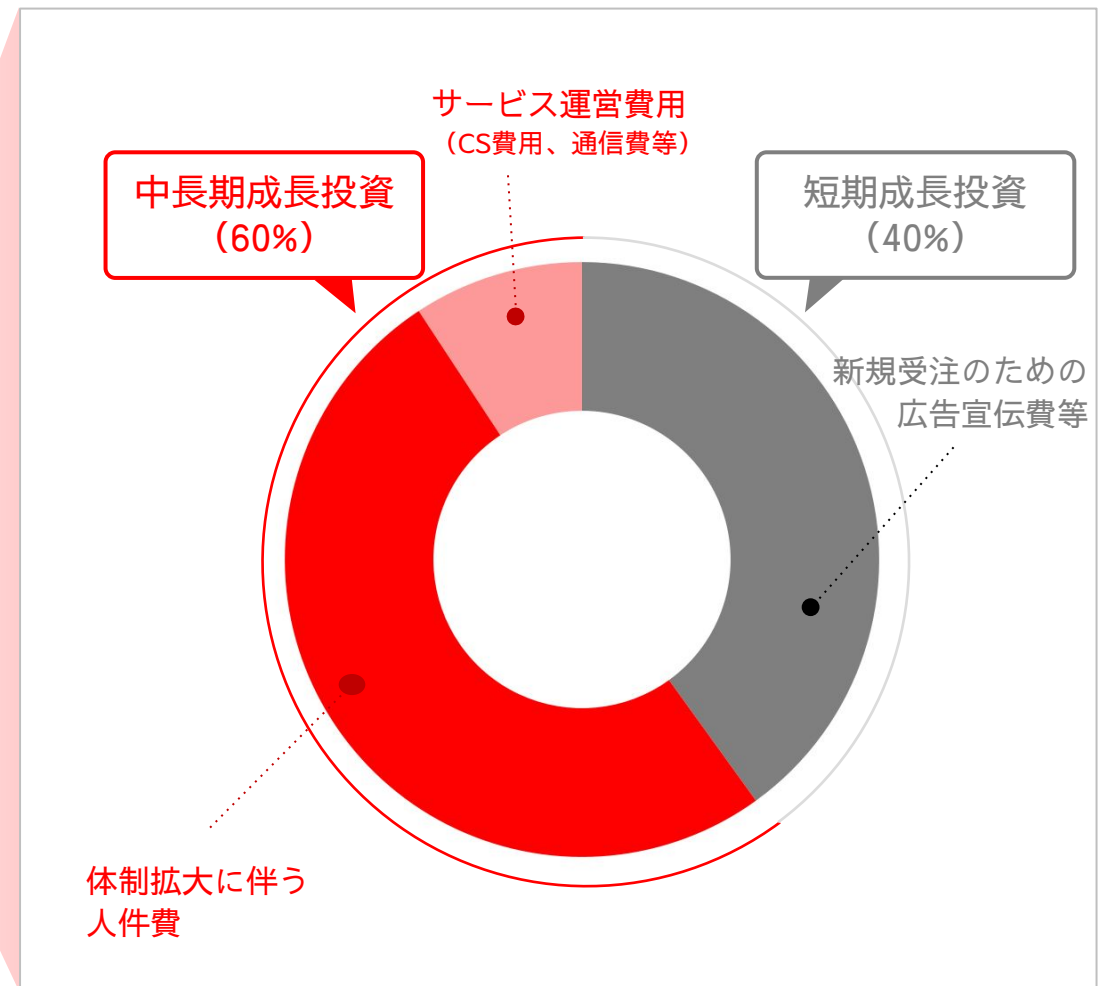
データ事業：先行投資計画

データ事業における先行投資は、主にEV充電サービスに充当する方針です。60%をエンジニア・セールスを中心とした体制拡大、40%を新規受注のための広告宣伝費用へと充当する方針です。

■ データ事業の販管費前期比比較



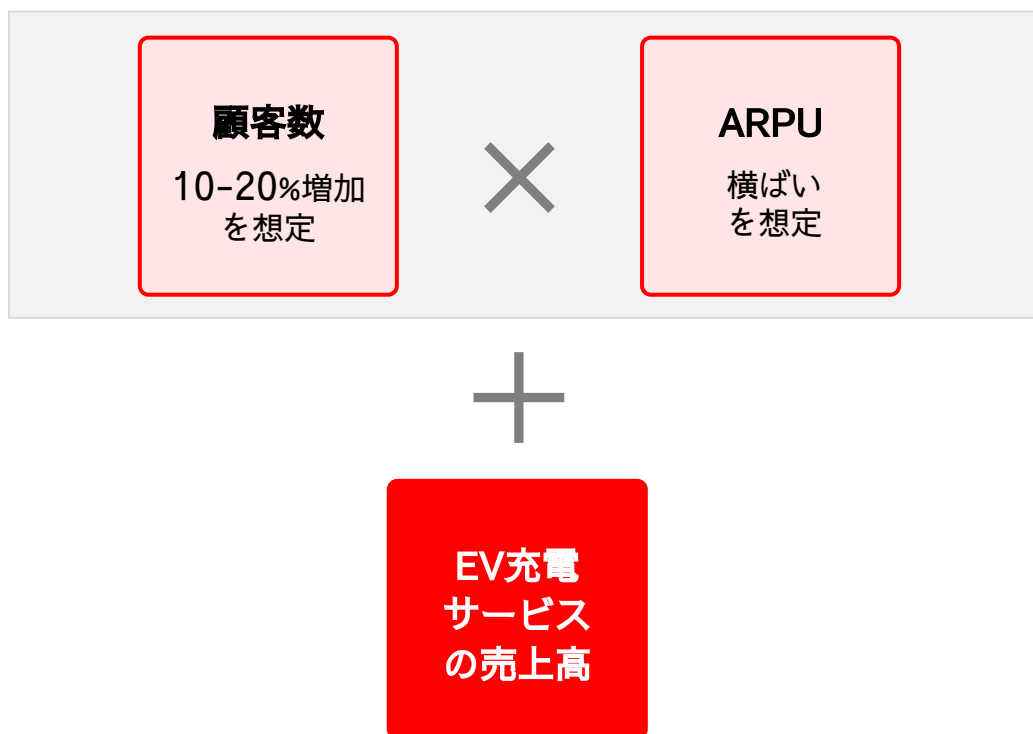
■ 先行投資の主な内訳



データ事業：売上予想の前提

顧客数は、既存プロダクトの販売により10-20%程度の増加を見込みます。ARPUは新規顧客への低単価での導入を進める一方で、アップセル・クロスセルを進めることで横ばいを見込みます。また、EV充電サービスでは先行投資を実施しますが、EV充電関連の売上高は保守的な想定としています。

■ 売上予想の前提



■ 売上増加のための戦略

EV充電サービスに注力		
サービス	戦略	2022年方針
EMAP	低価格で新規顧客獲得 既存顧客へのアップセル・クロスセルによるARPU向上	オーガニックな成長のための事業運営を継続
SMAP		
ENECHANGE KIWI		
EV充電サービス	まず1台の受注を幅広く取得するため先行投資	重点的に実施

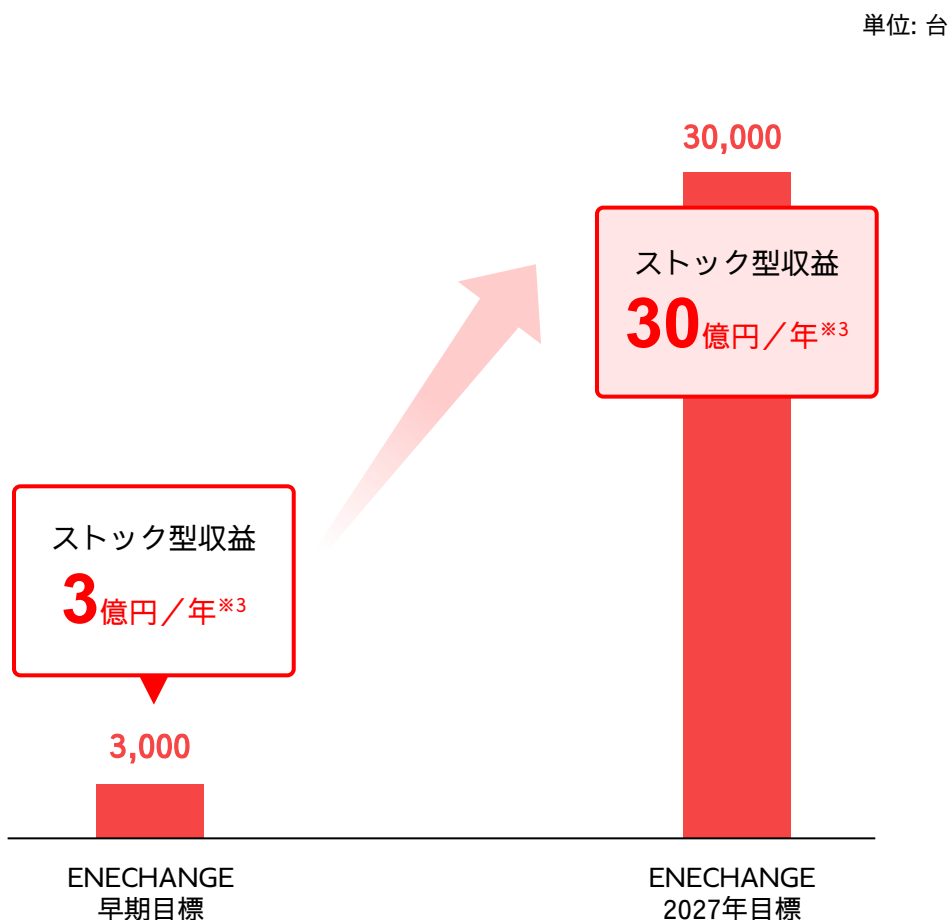
※1 期末時点の顧客数をカウント

※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

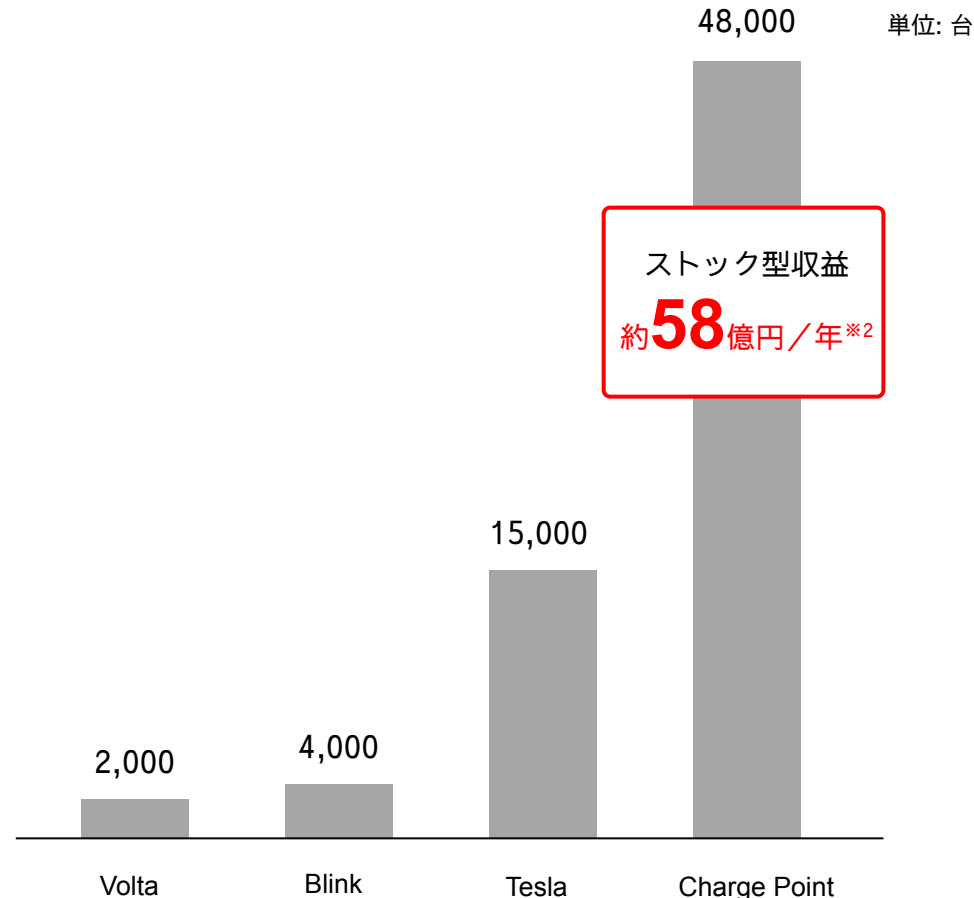
エネチェンジEV充電サービスの設置目標

「エネチェンジEV充電サービス」では、海外の普通充電企業並みの3,000台設置を早期に実現し、日本での普通充電におけるナンバーワンを目指します。その後は2027年までに30,000台を設置し、達成時には約30億円のストック型収益にハードウェア・設置工事等のフロー型収益を加えて、プラットフォーム事業と同等の収益性を見込みます。

■ 日本



■ アメリカ^{※1}



※1 出典：アメリカでのLevel2（普通充電）設置台数 2022年1月時点、US Department of Energy Alternative Fuels Data Center in the United States
 ※2 ChargePoint社「Q3 Fiscal 2022 Financial Results」より。2021年Q1-Q3累計売上のうちSubscriptions（USD36M）を年換算し、為替115円にて換算
 ※3 ARPUを年額100,000円（1台当たり）として試算

5

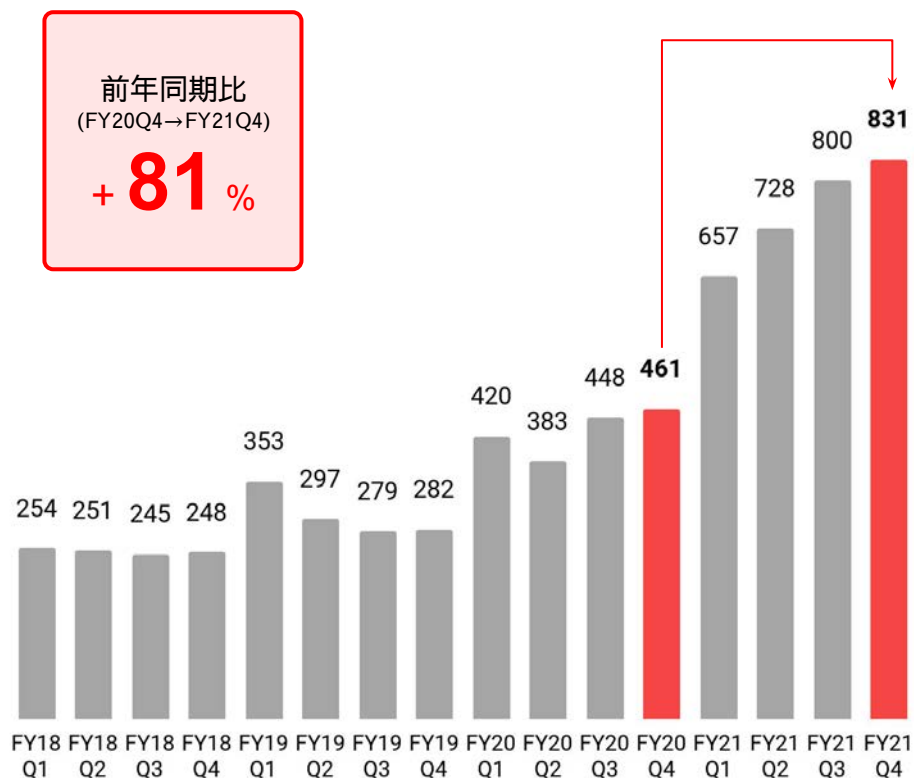
經營指標

過去最高の売上高 (+81%) 及びストック型収益 (+35%) を記録

四半期売上高は前年同期比+81%増、四半期ストック型収益は同+35%増といずれも過去最高を達成しました。

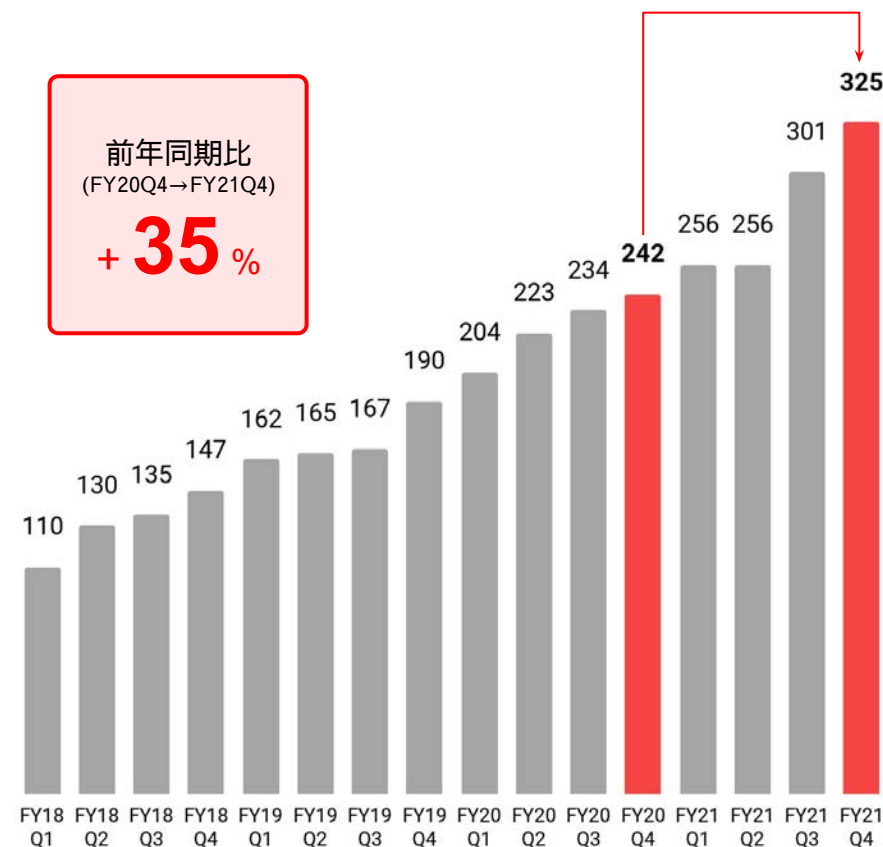
■ 四半期売上高*1

単位: 百万円



■ 四半期ストック型収益*2

単位: 百万円



*1 2019年7月31日に事業譲渡したSIM事業（当社の家庭向け格安SIM・スマホ比較診断サービスである「SIMチェンジ事業」）を除く売上高を記載

*2 スtock型収益は、企業の営業活動によって毎期、経常的・反復的に生じる継続報酬やソフトウェアライセンス料などを集計

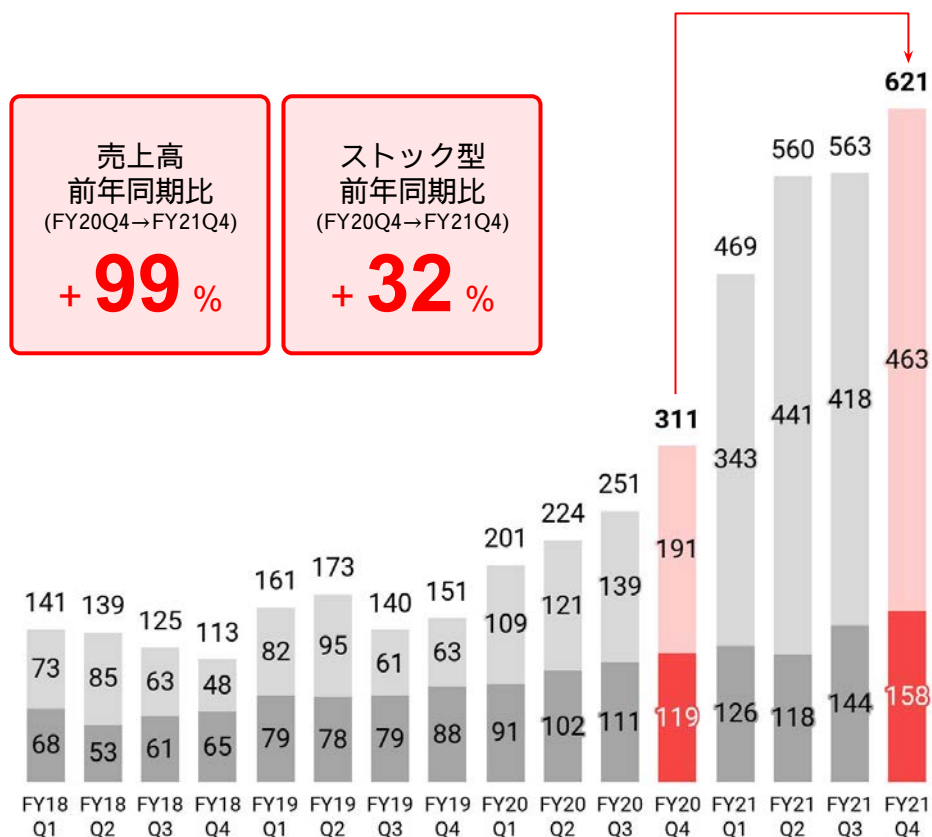
両事業ともに過去最高のストック型収益を記録

プラットフォーム事業は電力切替需要の増加により売上高は前年同期比+99%増、ストック型収益はユーザー数の増加により同+32%増といずれも過去最高となりました。データ事業は新規顧客へのプロダクト導入並びに既存顧客へのクロスセルが進んだことにより、売上高は同+41%増、ストック型収益は同+37%増（過去最高）となりました。

■ プラットフォーム事業四半期売上高*1

■ フロー型収益 ■ ストック型収益

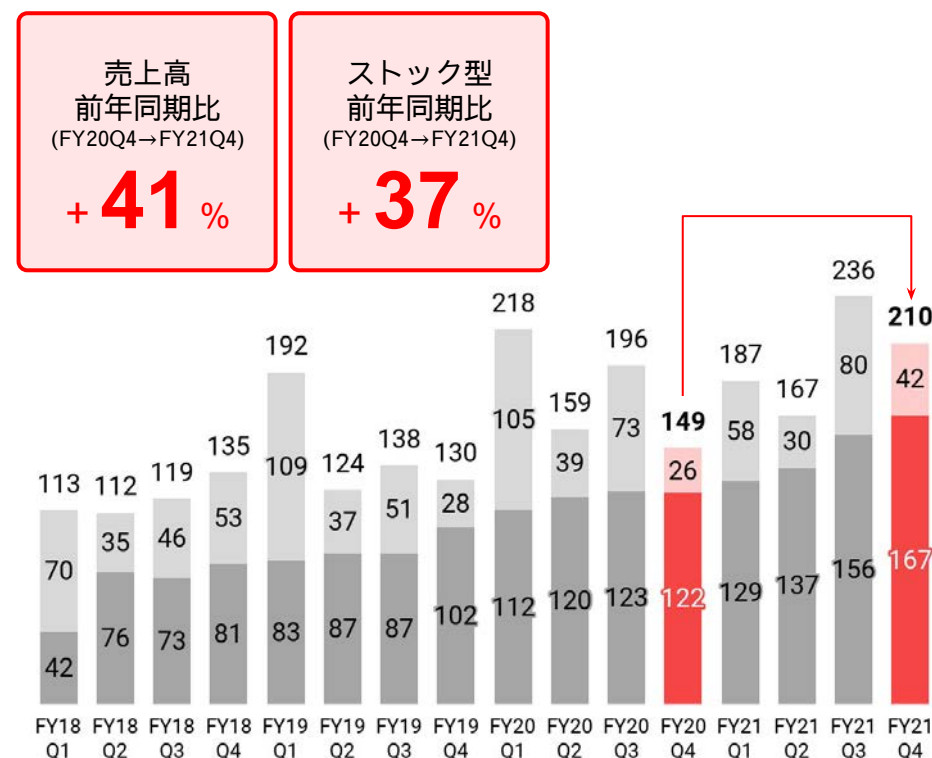
単位: 百万円



■ データ事業四半期売上高

■ フロー型収益 ■ ストック型収益

単位: 百万円



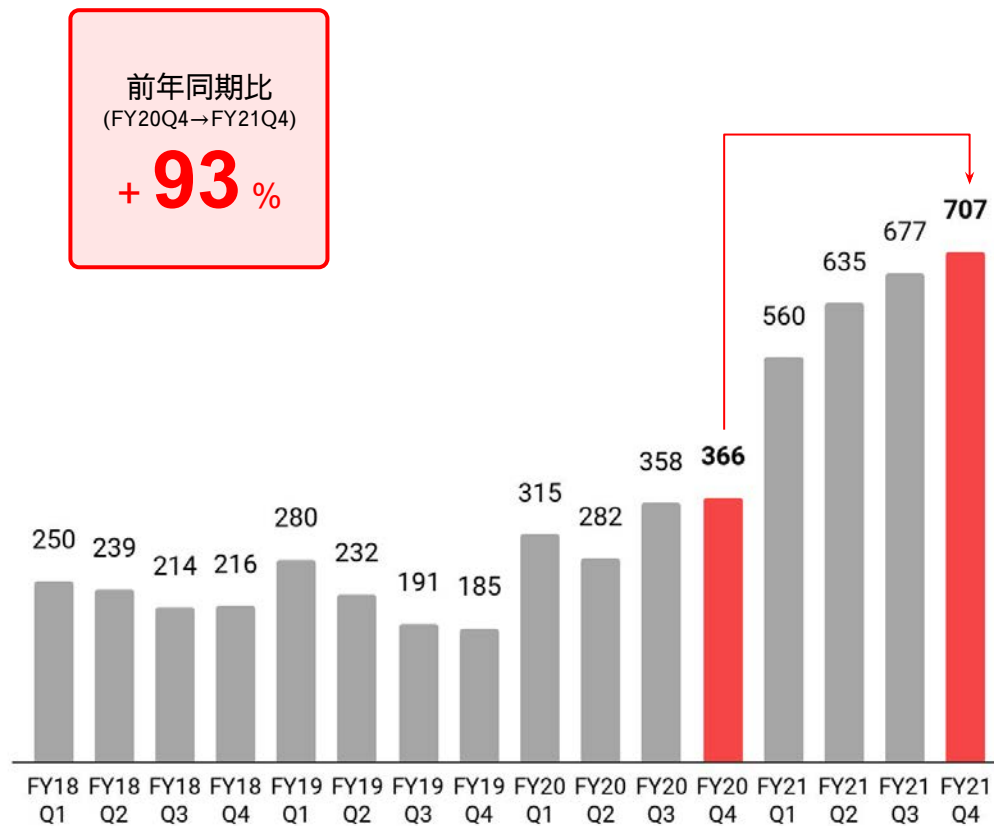
*1 2019年7月31日に事業譲渡したSIM事業を除く売上高を記載

過去最高の売上総利益を記録 (+93%)

売上総利益率の高いプラットフォーム事業の売上増加に伴い、四半期売上総利益は707百万円（前年同期比+93%増）と過去最高を記録、売上総利益率も85%（同+5pt増）と高水準を維持しています。

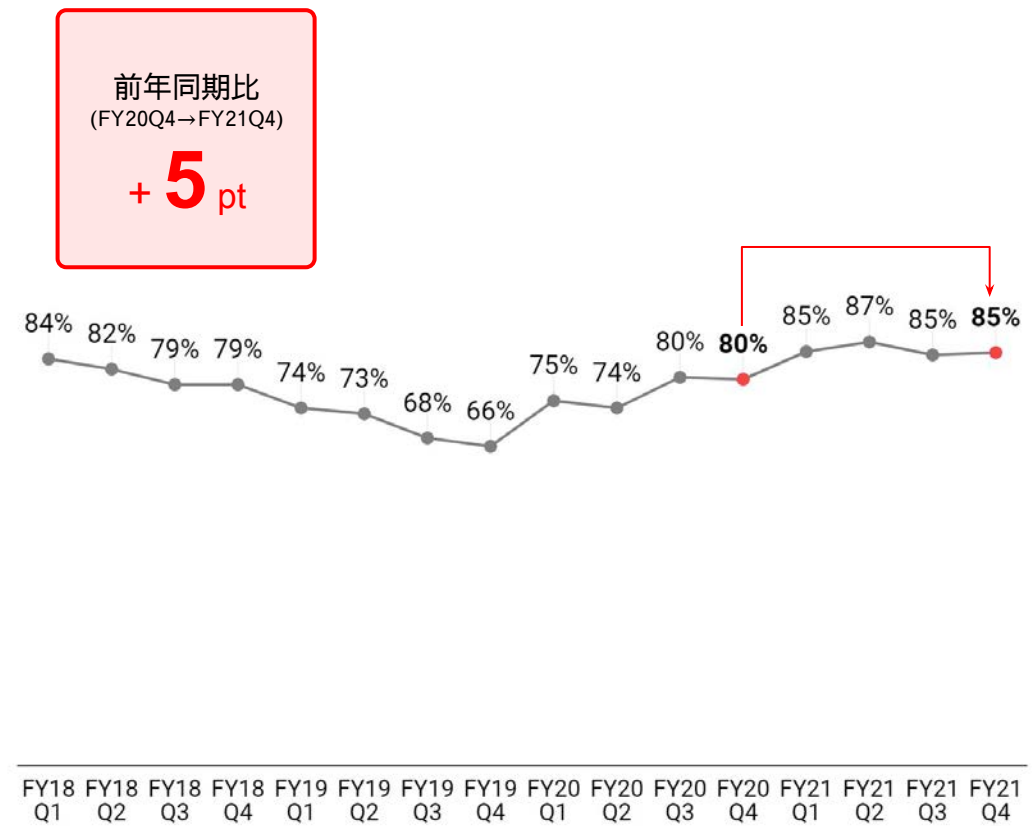
■ 売上総利益

単位: 百万円



■ 売上総利益率

単位: %

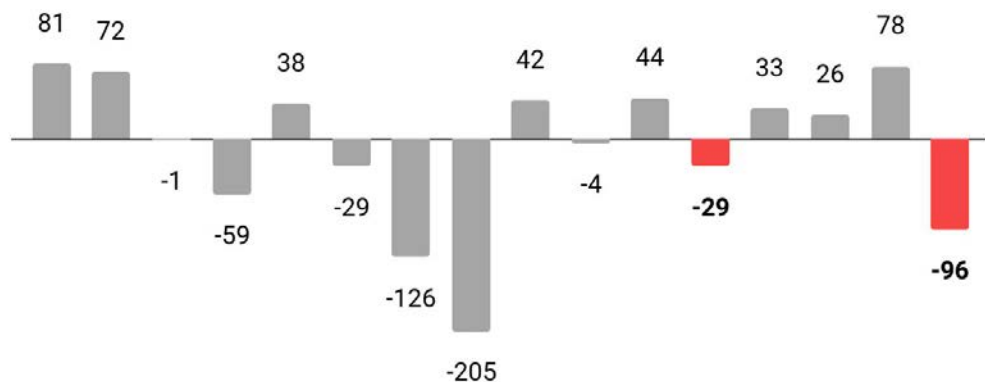


過去最高の調整後営業損益を記録 (+196%)

M&Aやファイナンス等に係る一時費用の発生（約32百万円）に加え、プラットフォーム事業において広告宣伝等への投資を開始しており、Q4においては計画通りの営業赤字となりました。四半期調整後営業利益^{*2}は402百万円（前年同期比+196%増）と過去最高を記録しています。

■ 営業損益（四半期）

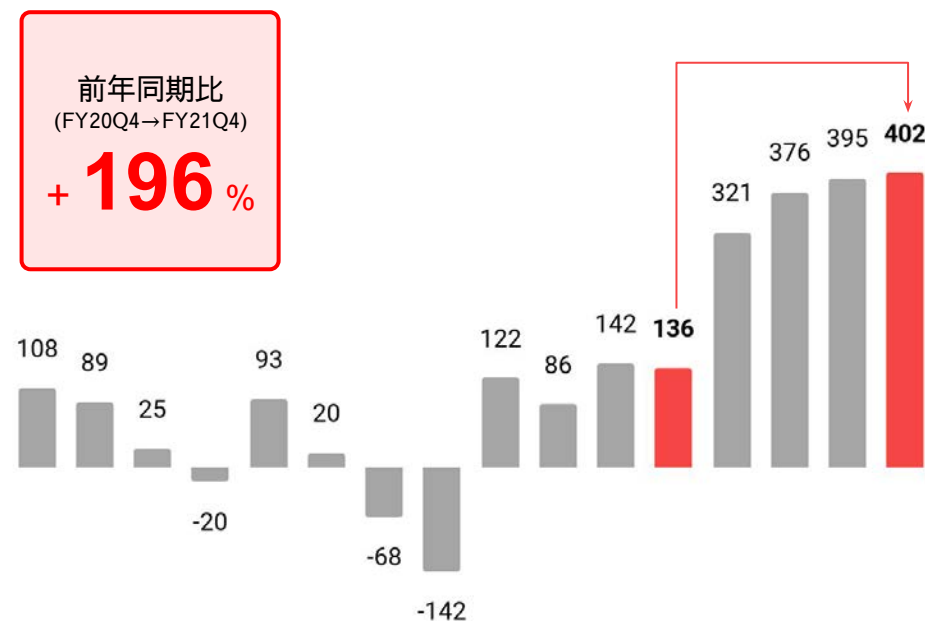
単位: 百万円



FY18 Q1 FY18 Q2 FY18 Q3 FY18 Q4 FY19 Q1 FY19 Q2 FY19 Q3 FY19 Q4 FY20 Q1 FY20 Q2 FY20 Q3 FY20 Q4 FY21 Q1 FY21 Q2 FY21 Q3 FY21 Q4

■ 調整後営業損益^{*1}（四半期）

単位: 百万円



FY18 Q1 FY18 Q2 FY18 Q3 FY18 Q4 FY19 Q1 FY19 Q2 FY19 Q3 FY19 Q4 FY20 Q1 FY20 Q2 FY20 Q3 FY20 Q4 FY21 Q1 FY21 Q2 FY21 Q3 FY21 Q4

前年同期比
(FY20Q4→FY21Q4)
+ 196%

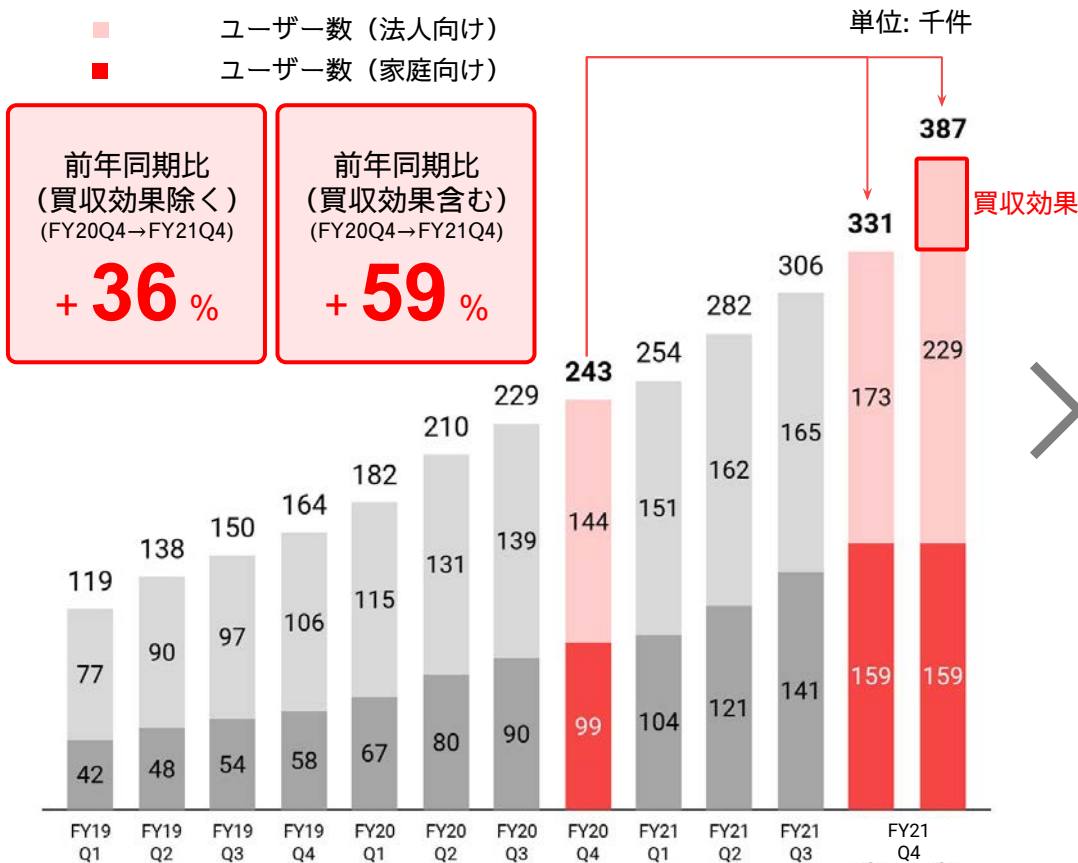
^{*1} 調整後営業損益は、営業損益から広告宣伝費、販売手数料（切替に伴ってパートナーに直接的に負担する費用）、販売促進費用（切替に伴ってユーザーに直接的に負担する費用）、のれん償却費、一時費用を除いて算出

プラットフォーム事業：ユーザー数は過去最高（+59%）、ARPUは高水準を維持

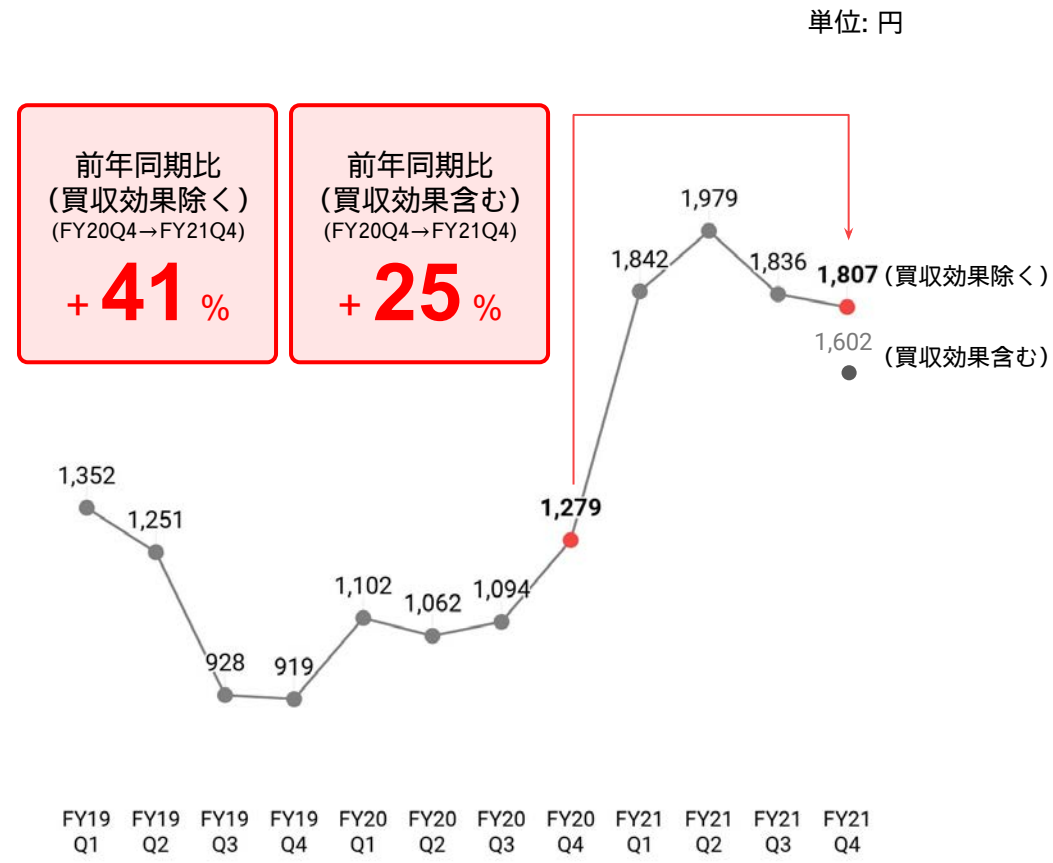
ユーザー数は切替数拡大に加え買収効果により、前年同期比+59%増（買収効果を除くと同+36%増）となりました。ARPUは買収によるユーザー数増加は一時報酬を伴わないものであるため前四半期比で減少していますが、その影響を除くと前四半期同様の高い水準（前年同期比+41%増）を維持しています。

■ ユーザー数（一般家庭換算）※1

- ユーザー数（法人向け）
- ユーザー数（家庭向け）



■ ARPU ※2



※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。「ユーザー数」は前回資料の「継続報酬対象ユーザー数」と同義

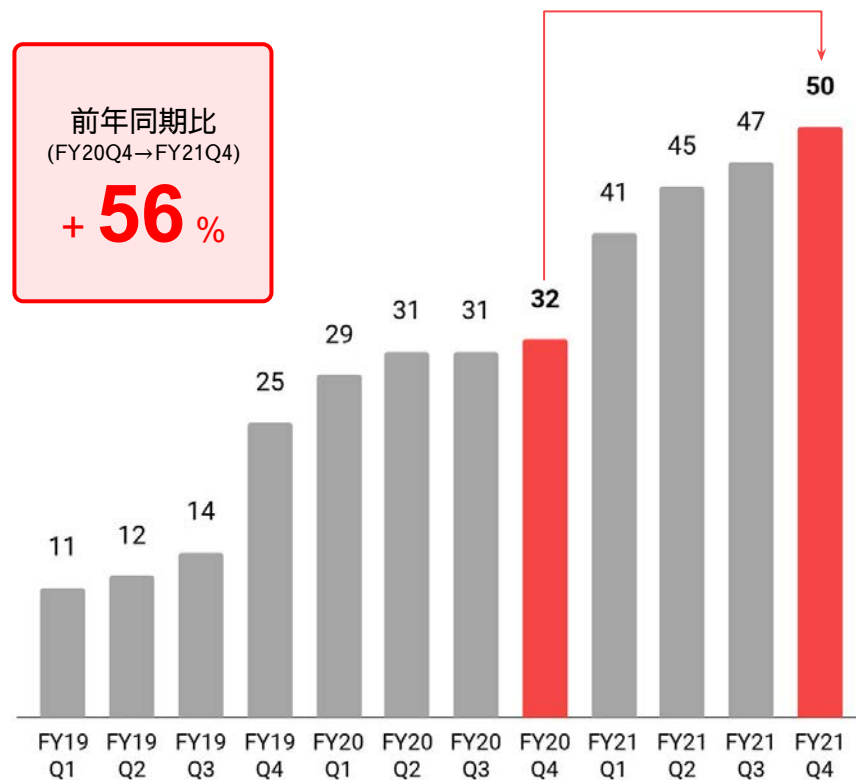
※2 Average Revenue Per User：四半期セグメント売上高を四半期末の継続報酬対象ユーザー数で除して算出

データ事業：顧客数は過去最高（+56%）

EMAP・SMAPを中心とした主力プロダクトの新規導入により顧客数は前年同期比+56%増と過去最高となりました。ARPUは、前年同期比では低単価プロダクトによる新規顧客の開拓により前年同期比▲10%減となっていますが、引き続き安定した水準を維持しています。

■ 顧客数 ※1

単位: 社数



■ ARPU ※2

単位: 千円



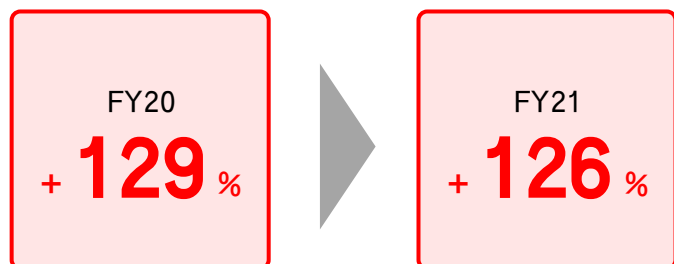
※1 期末時点の顧客数をカウント

※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

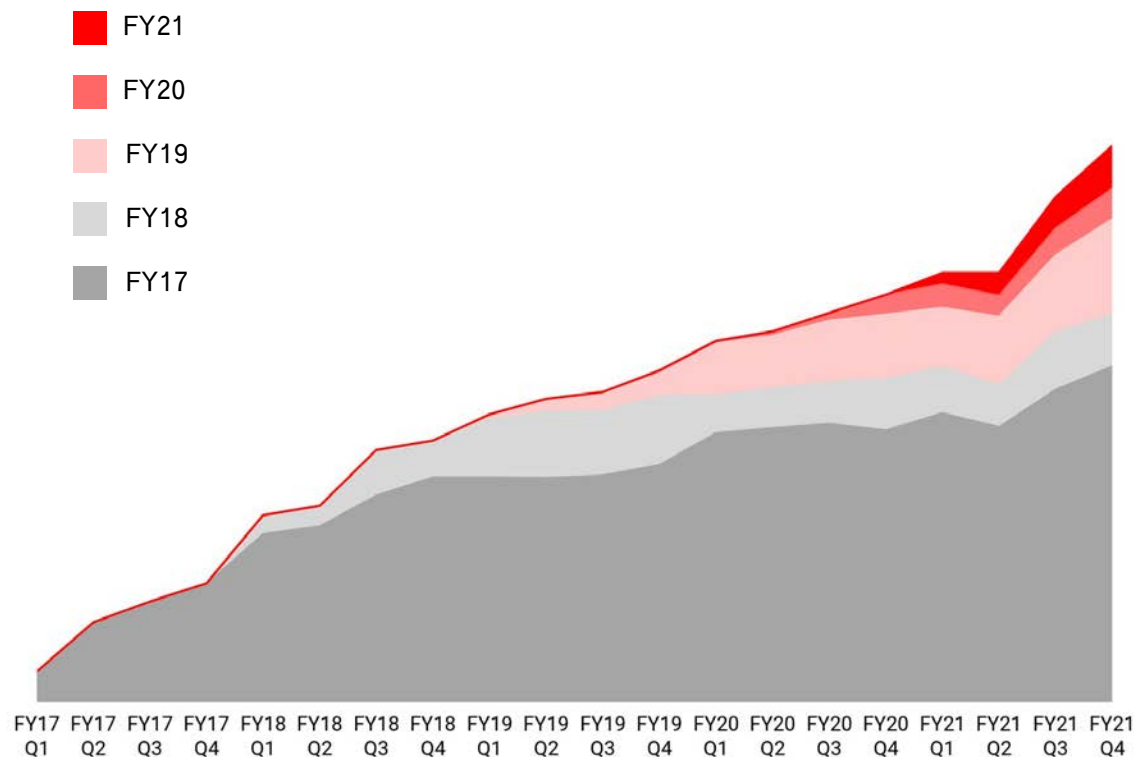
エネルギーSaaSとして高水準のNRRを維持

プラットフォーム事業でのユーザー獲得数の増加や、データ事業でのアップセル・クロスセルにより、既存顧客からのストック型収益は増加し、NRR^{※1}は120%以上となっています。なお、2021年度上半期はコロナ禍の電力需要の減少の影響を受け一時的にストック型収益成長が鈍化したものの、下半期からは再び成長が加速しています。

■ NRR



■ 顧客サービス開始時期別ストック型収益の推移



※1 NRR：Net Revenue Retention（ネットレベニューリテンション）は「N-1期末時点における顧客から生じるN期末時点におけるストック収益」÷「N-1期末時点におけるストック収益」で算出

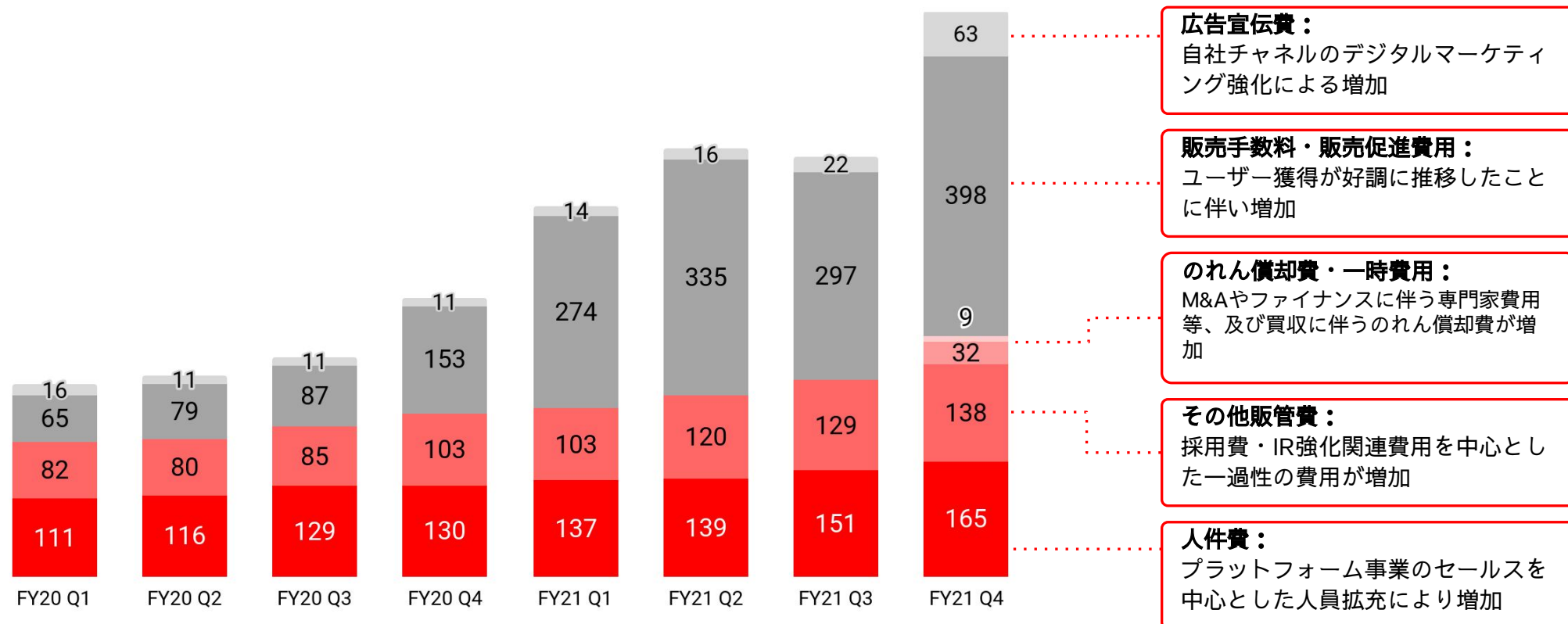
成長投資を積極化しつつも適切な水準でのコストコントロールを維持

2021年第4四半期においては、広告宣伝費、販売手数料（パートナーチャネル）・販売促進費用（自社チャネル）、新規人材採用（その他販管費）など成長投資を積極化させました。適切なコストコントロールにより、ガイダンスどおり通期では40百万円の営業黒字となりました。

■ 販売費及び一般管理費の推移

単位: 百万円

■ 広告宣伝費 ■ 販売手数料・販売促進費用 ■ のれん償却費 ■ 一時費用 ■ その他販管費 ■ 人件費





6

APPENDIX

ファイナンスの調達資金について

2021年12月に公募増資により調達した約39億円は予定どおり活用いたします。その中で、プラットフォーム事業における広告宣伝等については、より効果の出やすいデジタルマーケティングやパートナー施策強化を優先して実施し、テレビCM等のマスマーケティングの実施可否やタイミングは今後検討とする方針です。

■ 経営方針



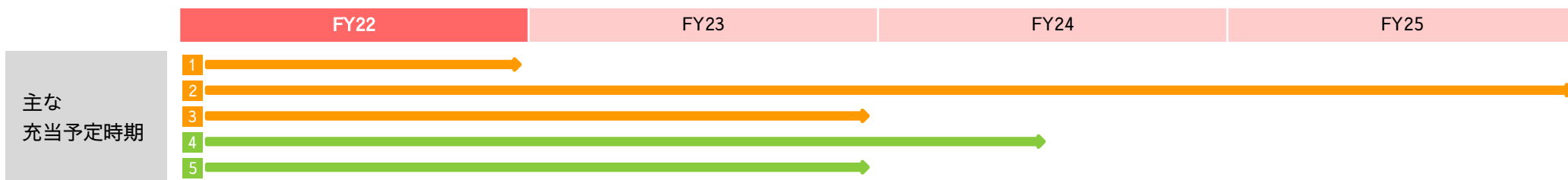
本件調達資金 **3,914**百万円

プラットフォーム事業における短・中期的な売上拡大に資する施策

- 1** 新規ユーザー獲得のための広告宣伝費等：1,200百万円
- 2** オーベラス・ジャパン株式会社の株式取得：350百万円
- 3** 電力データ自由化に向けた会員サービスの強化等：800百万円

データ事業における長期的な成長に資する施策

- 4** 「脱炭素テックファンド」への出資・運営：600百万円
- 5** EV充電サービスを含むデータ事業の成長投資：850百万円



LTV/CACの定義および今後の方針

$$\left(\begin{array}{c} \text{一時報酬・} \\ \text{クロスセル} \end{array} - \begin{array}{c} \text{販売手数料} \end{array} \right) + \begin{array}{c} \text{ライフタイムの} \\ \text{継続報酬} \end{array} \times \begin{array}{c} \text{売上総利益率} \end{array} \div \begin{array}{c} \text{顧客獲得コスト} \end{array} = \begin{array}{c} \text{LTV/CAC} \end{array}$$

用語解説

アクションプラン (ハイライトが注力分野)

		家庭	法人
一時報酬・クロスセル	<ul style="list-style-type: none"> 一時報酬は電気・ガスの切替時に提携企業から受領する報酬 クロスセルはユーザーに対して電気・ガスの切替以外の商材を販売することで得られる売上 	一時報酬は高止まり	省エネ商材等のクロスセル
販売手数料	<ul style="list-style-type: none"> オンライン・オフラインパートナーからの顧客紹介に伴うインセンティブ費用、および「エネチェンジ」ユーザーに付与するギフト券発行にかかる費用 いずれも一時報酬の枠内で支払う方針 	—	—
ライフタイムの継続報酬	<ul style="list-style-type: none"> 電気・ガス切替先の提携企業から受領する継続報酬のユーザーあたりの総額 継続報酬（ストック型収益）を継続報酬対象ユーザー数（期末時点）で除した数値に解約率（プラットフォーム事業全体の月次平均1.3%^{*1}）の逆数を乗じて算出 	解約率改善のため、ユーザー維持施策の開発・導入	解約率を低水準に維持
売上総利益率	<ul style="list-style-type: none"> プラットフォーム事業の売上総利益率 	97%（2021年12月期実績）	
顧客獲得コスト	<ul style="list-style-type: none"> 広告宣伝費、人件費、コールセンターやサーバー費用等のセグメント共通費を集計（一時報酬以上の販売手数料を当社負担する場合には同様に集計） 上記を新規獲得ユーザー数で除して算出 	広告宣伝費を中心に費用投下していく方針	

*1 解約率は2021年12月期の数値（2021年12月期上半期のJEPX価格の高騰に伴う「市場連動型プラン」契約者からの解約影響は一時的要因として除く）。解約数は家庭・法人ユーザーの「前期末時点の継続対象ユーザー数 + 今期に獲得した新規継続対象ユーザー数 - 期末時点の新規対象ユーザー数」で算出し、解約率は当該期間内における「解約数/継続対象ユーザー数」にて算出。月次平均解約率は「過去12カ月における月次平均解約数/過去12カ月における月次平均継続対象ユーザー数」にて算出。

認識するリスク (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： 電力小売市場	プラットフォーム	<ul style="list-style-type: none"> エンドユーザーの切替意欲の減退によるスイッチング率の鈍化、新電力の競争力低下による既存事業の成長鈍化が生じる可能性 	中	大	<ul style="list-style-type: none"> 切替意欲向上のためのユーザー啓蒙活動や当社認知度向上のための施策実施 電力小売市場の成長鈍化懸念に対して、「デジタル化」「脱炭素化」「分散化」などの事業領域で切替に依存しない事業展開を行うことで対応
事業環境： 電力制度改革	データ	<ul style="list-style-type: none"> 日本国におけるエネルギー関連の規制緩和や制度改革が計画通りに進行しない場合、想定外の形での法規制の変更等があった場合、新規事業の展開に影響 	中	大	<ul style="list-style-type: none"> 政策担当者の設置による制度改革のモニタリングと、関連省庁へのパブリックコメント・委員会参加などを通じた対応
事業環境： 新型コロナウイルス感染症	プラットフォーム データ	<ul style="list-style-type: none"> 新型コロナウイルス感染症の流行長期化により、度重なる緊急事態宣言の発令や外出自粛等により法人ユーザーの電力使用量が極端に落ち込むなど、当社グループ業績への影響が想定を超えて拡大する可能性 	中	大	<ul style="list-style-type: none"> 複数の事業展開によりコロナ禍でも極端な業績悪化が生じない事業展開を行うことで対応

※ 有価証券報告書の「事業等のリスク」に記載の内容のうち、成長の実現や事業計画の遂行に影響する主要なリスクを抜粋して記載
その他のリスクは、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください

認識するリスク (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
事業内容・提供サービス： 電力・ガス会社への依存	<div style="background-color: #f96; padding: 5px; border-radius: 10px; display: inline-block;">プラットフォーム</div> <div style="background-color: #76c730; padding: 5px; border-radius: 10px; display: inline-block; margin-top: 10px;">データ</div>	<ul style="list-style-type: none"> 資源価格や日本卸電力取引所（以下「JEPX」）における電力取引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った場合には、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 	低	大	<ul style="list-style-type: none"> 多角的な事業展開により、特定会社依存しない事業基盤を確立することで対応
事業内容・提供サービス： 競合他社の状況について	<div style="background-color: #f96; padding: 5px; border-radius: 10px; display: inline-block;">プラットフォーム</div> <div style="background-color: #76c730; padding: 5px; border-radius: 10px; display: inline-block; margin-top: 10px;">データ</div>	<ul style="list-style-type: none"> 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激化により、ユーザーの解約や電力・ガス会社との契約単価の下落が生じる場合、若しくは当社サービスの導入が進まない可能性 	低	中	<ul style="list-style-type: none"> 健全な競争のもとで、他社よりも優位なサービス・プロダクトを展開していくことで対応
事業内容・提供サービス： 検索エンジン	<div style="background-color: #f96; padding: 5px; border-radius: 10px; display: inline-block;">プラットフォーム</div>	<ul style="list-style-type: none"> インターネット検索におけるアルゴリズムのロジックの変更により、検索結果の表示順位が変更された場合や新たな検索エンジンが主流になった場合、当社の集客に影響 	中	中	<ul style="list-style-type: none"> SEO対策等の必要な対策を実施 インターネットを介さない集客チャンネルも対応
事業内容・提供サービス： 技術革新等	<div style="background-color: #76c730; padding: 5px; border-radius: 10px; display: inline-block;">データ</div>	<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 	低	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により対応
事業内容及び提供サービス： システム障害等について	<div style="background-color: #f96; padding: 5px; border-radius: 10px; display: inline-block;">プラットフォーム</div> <div style="background-color: #76c730; padding: 5px; border-radius: 10px; display: inline-block; margin-top: 10px;">データ</div>	<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 	低	大	<ul style="list-style-type: none"> サーバー等を外部ベンダーに依拠することで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し対応

※ 有価証券報告書の「事業等のリスク」に記載の内容のうち、成長の実現や事業計画の遂行に影響する主要なリスクを抜粋して記載
その他のリスクは、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください

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