



2022年9月22日

各位

会社名 ENECHANGE 株式会社
代表者名 代表取締役 CEO 城口 洋平
代表取締役 COO 有田 一平
(コード番号：4169 東証グロース)
問合せ先 執行役員 CFO 杉本 拓也
(TEL 03-6635-1021)

よくある質問と回答 (2022年9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、下記の通り開示致します。

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おります。

Q1. 最新の四季報予想において2023年度の業績予想が減収となっていたが会社としての認識はどうか

最新の会社四季報では、当社の2023年度売上高予想が32億円とされており、2022年度売上高予想34億円に対して減少する予想がされておりますが、当該業績予想は、会社四季報独自の分析に基づくものであり、当社が公表しているものではありません。当社として2023年度の業績予想の開示はしておりませんが、現時点の認識としては、以下のとおりとなります。

プラットフォーム事業では、資源価格の高騰により電力会社の収益が悪化し、当社プラットフォームを活用したユーザー獲得活動は鈍化しています。業界環境改善に向けた動きは見られるものの、依然として先行きは見通しづらい状況です。当社への売上減少の影響として2022年下期から影響が出はじめており、一方で引越し時の電力切替需要の獲得などの施策を講じており、2023年春以降の業界環境改善の影響が2023年下期からはでることを想定しております。結果、来期については今期並みの売上高となることが予想されます。

また、データ事業については、売上高の大半をストック型収益が占めていることもあり、節電ニーズ対応のソフトウェア受注など新規顧客の獲得に応じて売上高の増加が見込まれます。

上記に加え、EV充電事業の受注が順調に進捗しており、2023年度中の業績貢献が期待できます。現在EV充電事業で進めているモデル2の初期費用・月額費用ゼロプランでは、設置時にハードの販売売上が計上され、その後継続的に充電収益を得られるビジネスモデルです。当社では受注目標として2023年6月に3000台を掲げており、これらの設置が順次進むことを考えれば、2023年度からEV充電事業の売上高貢献が見込まれます。

以上を踏まえると、2023年度の売上高については、2022年度以上となる可能性が十分にあると見込んでおります。なお、当社の正式な2023年度業績予想については、2023年2月に予定している2022年度通期決算発表時に公表予定です。

Q2. エネチェンジ EV チャージの積極的なマーケティングを行っているようだが、広告宣伝費用により来期はさらに赤字を深掘りするのか

エネチェンジ EV チャージでは、ウェブ等での媒体を通じた広告宣伝を開始しております。来期も継続して積極的な販売促進を行う予定ですが、来期は稼働を開始した充電器の売上が計上される影響もあり、赤字は縮小する見通しです。

Q1に記載の通り、ハードの販売売上と充電収入により一定の利益を創出可能ですが、これについては積極的に販売促進に活用する予定です。人件費などの販管費増もあり、事業セグメントとして赤字になることは想定されるものの、規模としては縮小方向を見込んでいます。

Q3. 日本の車販売市場ではディーラー網が強く、メーカー主導で各ディーラーに充電器を設置できずと思うがリスクにはならないか

メーカー主導で各ディーラーに設置される充電器は基本的に急速充電による経路充電が想定されますが、当社の注力する普通充電による目的地充電と異なり、リスクにはならないと考えております。

当社としては、EV 充電においては、目的地及び自宅で充電できることが重要であり、緊急時のインフラとして経路充電が必要になってくると考えております。ディーラー網に充電器が設置されれば十分ということではなく、EV ユーザーの利便性の観点から、目的地で必ず充電が行える環境をつくることが求められていると考えております。

Q4. エネチェンジ EV チャージについて、2022 年度第 2 四半期個人向け決算説明会で、9 月以降に一気に設置が進むとの話だったが、まだ GoGoEV 上では大きな変化は見られない。設置状況について教えてほしい

補助金に対応しているモデル 2 の設置については、補助金の審査に関するプロセスの影響により、受注から設置まで通常より長い期間が必要であり、現在審査のプロセスに時間を要している状況です。受注は着実に積みあがっており、審査も順次進んでいるため、設置情報の公開までしばらくお待ちください。

なお、エネチェンジ EV チャージの設置状況につきましては、プレスリリースを通して以下の実績を発表しております。これらは実績の一部を開示しているものであり、設置実績の全てではありません。

エネチェンジ EV チャージ設置実績 プレスリリース一覧 (2022 年 9 月)

日付	名称	基数	地域
2022 年 9 月 13 日	株式会社みらい造船	2 基	宮城県

Q5. 夏の電力需給ひっ迫を受けて節電サービスの需要が高まっているとのことだったが、今冬の前備率については全ての地域で3%以上を確保できるとの報道があった。節電サービスの需要に変化はあるか

2022年9月15日に経済産業省で開催された、電力・ガス基本政策小委員会において、今冬の電力需給の見通しが発表され、安定供給に必要とされる前備率3%を全てのエリアで上回ったと公表されました。同時に、需要側の対策として節電の取り組みも重要とされており、節電サービスが強く求められていることには変わりはないと認識しております。当社としましては、引き続き今冬のサービス導入に向けた開発に取り組んでまいります。

Q6. 東京電力など大手電力会社が、法人向けの標準料金値上げの概要を発表したが、プラットフォーム事業への影響はあるか

東京電力エナジーパートナー株式会社による法人向け標準料金の値上げに関しては、当社が2022年12月期第1四半期決算説明資料において発表した、電力業界正常化までの6段階のうち、段階5にあたる動きであり、電力会社の収支改善につながるという点でポジティブに受け止めております。

	JEPX 価格高騰の影響	当社への影響
①	電力会社による広告宣伝費の削減	(-) 切替時の一時報酬減額による ARPU の減少
②	電力会社の新規ユーザーの獲得停止	(-) 切替先電力会社の不在によるユーザー獲得機会の損失
③	電力会社の事業撤退や契約更新の拒否	(-) 既存ユーザーの離脱によるストック型収益の減少
④	電力契約難民の増加	(+) 切替ニーズの増加によるユーザー獲得機会の増加
⑤	電気料金の値上げ	(+) 電気代増加による ARPU の上昇
⑥	事業環境改善後のユーザー獲得活動再開	(+) 切替時の一時報酬増額による ARPU の上昇

しかしながら、このような大手電力会社の定める新たな料金体系のもと、新電力がどれだけ競争力を保てるかは不透明な点があると認識しており、当社としては引き続き動向を注視している状況です。

なお、当社への業績影響については、段階1～3の影響が今期下期に顕在化してくる見込みであり、段階4～5の影響は業績面では来期以降に顕在化してくるかと考えております。

以上