



2023年5月26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
(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 (2023年5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. DMM 社が新たに EV 充電サービス事業を開始したが、充電器やプランなど EV 充電エネチェンジと類似しているように見える。提携などしているのか

EV 充電エネチェンジと DMM 社が開始した EV 充電サービスは、提携関係ではありません。

当社事業と類似したサービスが登場することは想定されたことであり、業界のリーディングカンパニーとして、サービスを模倣されることは避けては通れないものであると認識しております。当社としましては、EV ドライバーと施設オーナーに快適な EV 充電環境を提供するため、徹底してサービス改善を行い、他社との差別化を図ってまいります。

Q2. 目的地充電分野の競合他社が増えており、EV 充電エネチェンジの競争優位性がなくなっているのではないかと

当社は、2022年6月に補助金対応の6kW充電器であるチャージ2の導入を発表し、補助金対応6kW充電器を取り扱う唯一のEV充電サービス事業者であることを強みの一つとしておりました。それ以降、同様に6kW充電器を扱う事業者が増加し、この点については競争優位性が弱まったと言える状況ではありますが、これは当初より想定していたことであり、当社はその間、ハードウェア以外の面での優位性の構築に向けて取り組んでまいりました。主な優位性としては以下の3点が挙げられると考えております。

1点目は、EVドライバーにとっての利便性です。当社はEVドライバーにフレンドリーなサービスを目指し、継続的にサービスを改善してきました。例えば、株式会社 e-Mobility Power (以下「eMP社」) との提携により、アプリを介さずに充電カードでの決済を可能としている EV 充電サービス事業者は、現時点でも当社のみです。また、EVsmart 事業では、日本全国の EV 充電マップ情報を整備し、メディア運営により EV マーケットの情報も提供しています。さらには、一般的な時間課金ではなく、キロワットアワー相当課金を実現することで、3kW 充電しか対応していない車種をお持ちの方でも、デメリットなくご利用できるようになっています。

2点目は、充電器を設置する施設オーナーへの価値提供です。当社では、累計約20万ダウンロード（注1）のアプリを提供しており、提携関係にあるeMP社のネットワーク利用が可能な充電カードは推定発行枚数約15万枚（注2）となっています。これにより、ほとんどのEVドライバーにリーチ可能なサービスとなっており、施設オーナーにとって、充電利用されやすい環境を実現しています。さらには、電力切替のプロとして、電気代の抑制提案も可能であるなど、独自の価値を提供しています。

3点目は、サービス開始以来積み上げてきた実績と信頼です。当社では、2021年11月のサービス開始以降、設置実績を積み上げるとともに、EV充電サービスの運用ノウハウを蓄積、積極的な広告展開により、EV充電=エネチェンジと認識いただけるよう認知度向上に取り組んできました。さらには、様々な企業が参入するなかで、上場企業として積極的に開示を行っており、競合他社と比較して、事業継続に対する信頼性があると考えております。

これらの優位性を活用しながら、引き続き受注台数の積み上げに取り組み、トップシェアの地位確立を目指します。

（注）1. EV充電エネチェンジアプリとEVsmartアプリの累計インストール数の合計

2. EVsmart調べのEV充電カード保有率と、2018年1月から2022年12月までのEV累計販売台数より当社推計

Q3. 日産自動車株式会社のEV充電カードのサービスプラン変更により、定額料金の範囲内で普通充電器使い放題とはならなくなるようだが影響はあるか

日産自動車様が発行する充電カードは、日本全国のeMP連携する充電スポットを利用可能とするもので、月額料金のみで普通充電器を0円で利用できるお得なプランであることから、EV充電エネチェンジをご利用いただくきっかけとなっております。

この度のプラン変更により、普通充電器使い放題ではなくなるものの、600分までは基本料金に含まれているため、引き続きeMP連携している当社の充電器の優位性はあるものと認識しております。また、充電料金の課金単位が、従来の10分単位から1分単位に変更されることにより、時間当たりの充電効率が非常に高いEV充電エネチェンジのメリットが向上すると考えております。

Q4. 下期からEV充電器の設置が本格化することだが、受注済み案件は全て今期中に設置し、販売上を計上するのか

補助金適用の条件として、原則として今年中に設置を完了する必要があることから、受注済み案件は今年設置し、販売上を計上する計画です。2023年4月から補助金申請期間が開始しておりますが、早期に補助金の上限枠に達し終了する可能性もあることから、現在急ピッチで申請業務を進めているところであり、並行して施工スケジュールの調整を行っております。

EV充電事業の売上高が下半期に偏るのはこの補助金プロセスのためであり、7月以降から、順次設置実績が増加し、それとともに充電器の販売売上の計上を見込みます。

Q5. 大手電力会社7社が6月から電気料金を値上げするとの報道があったが、事業への影響を教えてください

政府は大手電力7社が申請している電気料金の値上げを承認し、6月の使用分から値上げが実施される見通しとなっています。当社としましては、事業環境の改善のためには、大手電力会社による値上げが必要と一貫して申し上げており、今回の決定により、プラットフォーム事業の事業環境はさらに回復に向かうことになると捉えております。

当社のプラットフォーム事業では、電力切替契約時にいただくフロー型収益と、毎月の電気料金から一定割合をいただくストック型収益の2種類の収益が発生します。今回の大手電力の値上げが決まったことで、当社の主要顧客である新電力でも競争力あるプランを提供できるようになるため、今後ユーザー獲得競争の激化に伴う一時報酬単価の向上と、ユーザー獲得数の向上により、フロー型収益の増加が見込まれます。またストック型収益においては、季節性による電力使用量の変動の影響はあるものの、電気料金が一定程度高水準に推移することで、前期よりも高い水準でストック型収益を獲得できると見込んでおります。

Q6. 2023年度は下半期で黒字化するとのことだが、プラットフォーム事業の環境改善とEV充電事業の本格的な業績寄与を考えると、2024年度には通期黒字を見込めるのではないか

2024年12月期の業績予想については、2024年2月に予定している2023年12月期通期決算発表時に正式に公表する予定です。その上で、特にプラットフォーム事業及びEV充電事業は、来期もさらなる業績拡大が見込まれるため、2024年12月期には通期黒字を見通せる収益性を実現できると想定しています。売上高の拡大のため、創出した利益を広告宣伝費等に活用することも選択肢の一つであると考えておりますが、2023年12月期からは利益面で改善すると考えております。

以 上