

# ENECHANGE

CHANGING ENERGY FOR A BETTER WORLD

## 事業計画及び成長可能性に関する事項

ENECHANGE株式会社

2021年10月28日

東証マザーズ

証券コード：4169



## 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ヵ月以内に最新の状況を反映した内容で開示を予定しております。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
4. 競争優位性
5. 成長戦略
6. 経営指標
7. リスク情報

# カンパニーハイライト

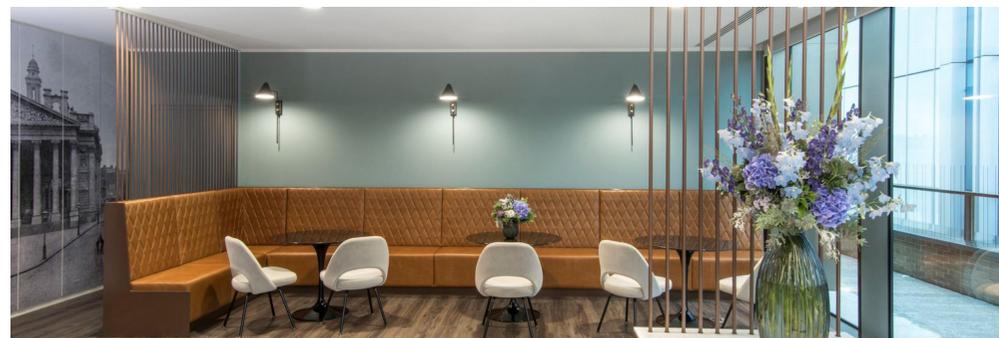
## 会社概要

会社名	ENECHANGE株式会社
会社所在地	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	91名（2020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）

本社オフィス TOKYO



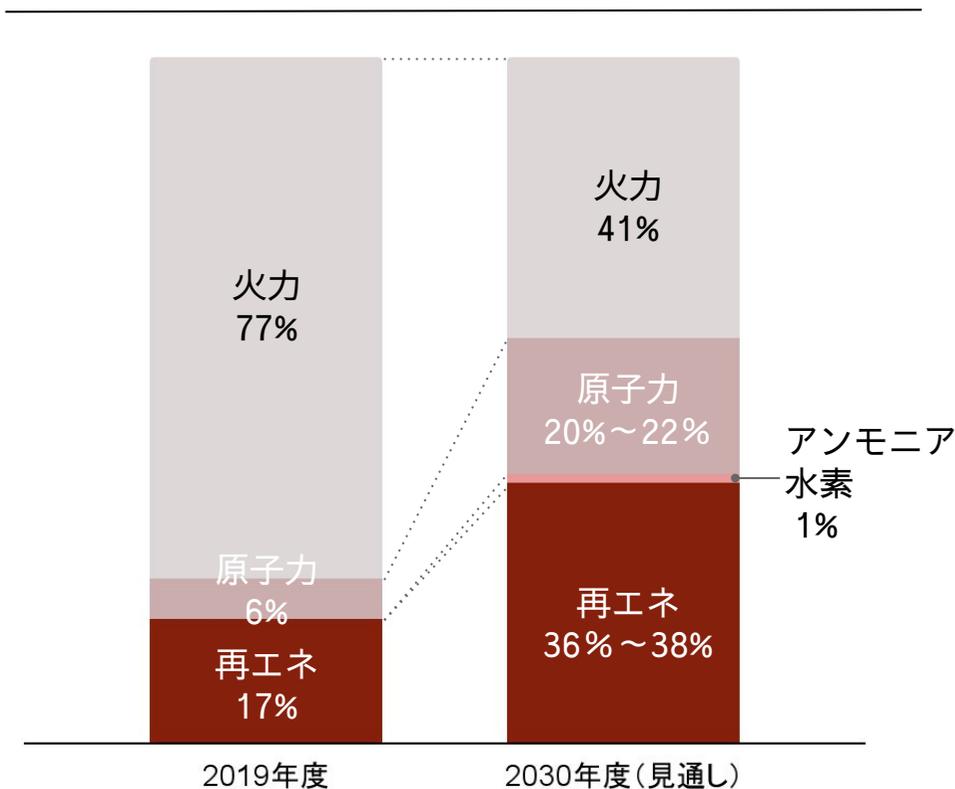
グループ企業 LONDON



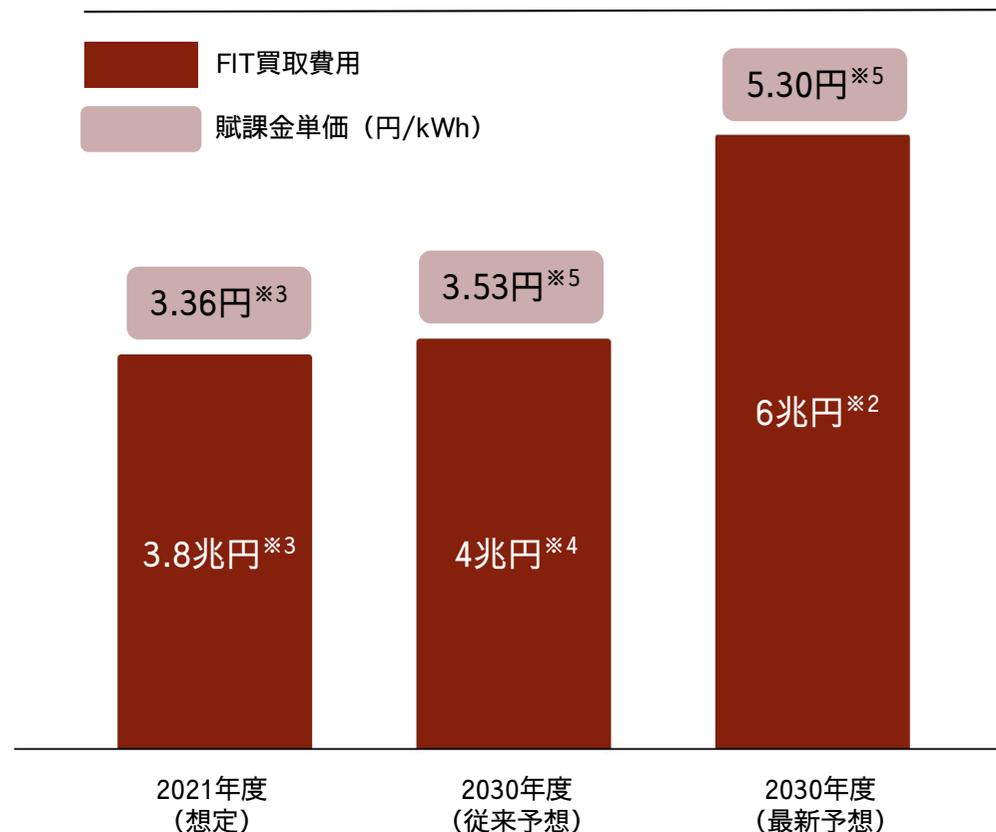
## 脱炭素化推進は、当社事業において追い風

主要国すべてが2050年脱炭素化に合意する中、日本全体のCO<sub>2</sub>排出量の93%<sup>※1</sup>を占めるエネルギー業界は、大変革を迫られています。野心的な再エネ目標が政府から発表される中で、補助金（FIT買取費用）は6兆円まで増加見込み（現在は3.8兆円）であり、再エネ賦課金増加による電力コストの上昇が見込まれます。電力契約の切替需要、省エネ・VPPサービスへの関心も高まります。

エネルギーミックスの変化<sup>※2</sup>



再エネ賦課金の推移



※1 国立研究開発法人国立環境研究所「温室効果ガスインベントリ」「日本の温室効果ガス排出量データ」より当社にて作成  
 ※2 資源エネルギー庁「エネルギー基本計画（素案）の概要」（2021年7月21日）より当社にて作成  
 COPYRIGHT © ENECHANGE Ltd. ALL RIGHT RESERVED.

※3 経済産業省ウェブサイト「FIT制度における2021年度の買取価格・賦課金単価等を決定しました」（2021年3月24日）より  
 ※4 資源エネルギー庁ウェブサイト「再エネのコストを考える」（2017年9月14日）より  
 ※5 2020年度の賦課金単価にFIT買取費用の増加率を掛けて算出

## 「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。



発電



送配電



小売（売電）

大手電力会社

大手電力会社  
(2020年発送電分離により送配電部門は法的分離)

大手エネルギー企業

J-POWER社

大手新電力  
(大手ガス・石油事業者等)

主要新興エネルギー企業※1

レノバ社

グリムス社



エネルギー特化のSaaSの提供

**ENECHANGE社**

エネルギーテック企業

発電事業は行わない

送配電事業は行わない

小売事業は行わない

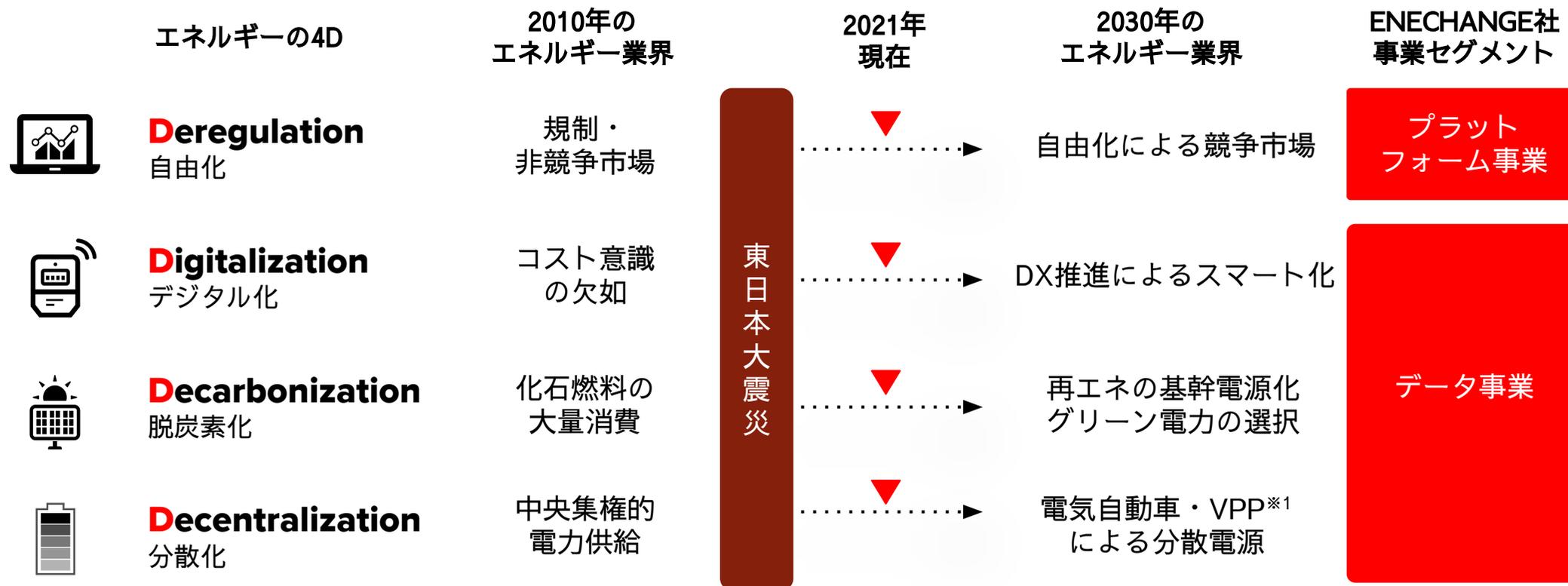
※1 2010年代の東京証券取引所における新規上場企業より時価総額上位企業から当社にて選定

## 「エネルギーの4D」に特化したエネルギーSaaS事業

日本のエネルギー業界は、「エネルギーの4D」という4領域におけるイノベーションが求められています。

当社は、「自由化」を契機に2015年に創業し、その後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。

「自由化」領域を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」）、その他の3D領域をエネルギーデータ事業（以下「データ事業」）とセグメント区分しております。



※1 Virtual Power Plant の略。電力系統に直接接続されている発電設備、蓄電設備の保有者もしくは第三者が、そのエネルギーリソースを制御することで、発電所と同等の機能を提供する仕組み

# 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。



# 事業説明

# エネルギープラットフォーム

「エネルギーを選ぶを常識に」

# 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220万人、提携電力・ガス会社数52社<sup>※1</sup>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されたサービスですが、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 2020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）

## 多彩な料金プランの中から最適なプラン選びをサポート

エネチェンジ（家庭向け）、エネチェンジBiz（法人向け）ともに、ユーザーは提携先の多彩な料金プランの中から最適な電力・ガス会社を選択することができ、申し込み手続きまでを無料でサポートします。

料金形態、特典、電源構成、CO2排出量など様々な観点から選択可能であり、多様なコスト削減ニーズに対応することができます。

### 家庭

4人標準世帯の初年度平均節約額 38,512円<sup>※1</sup>

### 法人

平均電気代削減率 15%<sup>※2</sup>

環境に優しい  
電気を選んで

2人世帯で  
初年度13,729円節約<sup>※3</sup>

エネチェンジで一番

お得な電気を選んで

4人世帯で  
初年度47,935円の節約<sup>※3</sup>

使用量が少なくても

お得な電気を選んで  
初年度14,927円節約<sup>※3</sup>

静岡県の工場  
複数ある工場を一括切替で

10.8%の電気代削減



東京都のオフィスビル  
2度目の切替でさらに削減  
3拠点まとめて7.2%の削減

静岡県の醸造所  
企業理念に沿った  
環境負荷の低い電気に  
切替えて17.8%削減



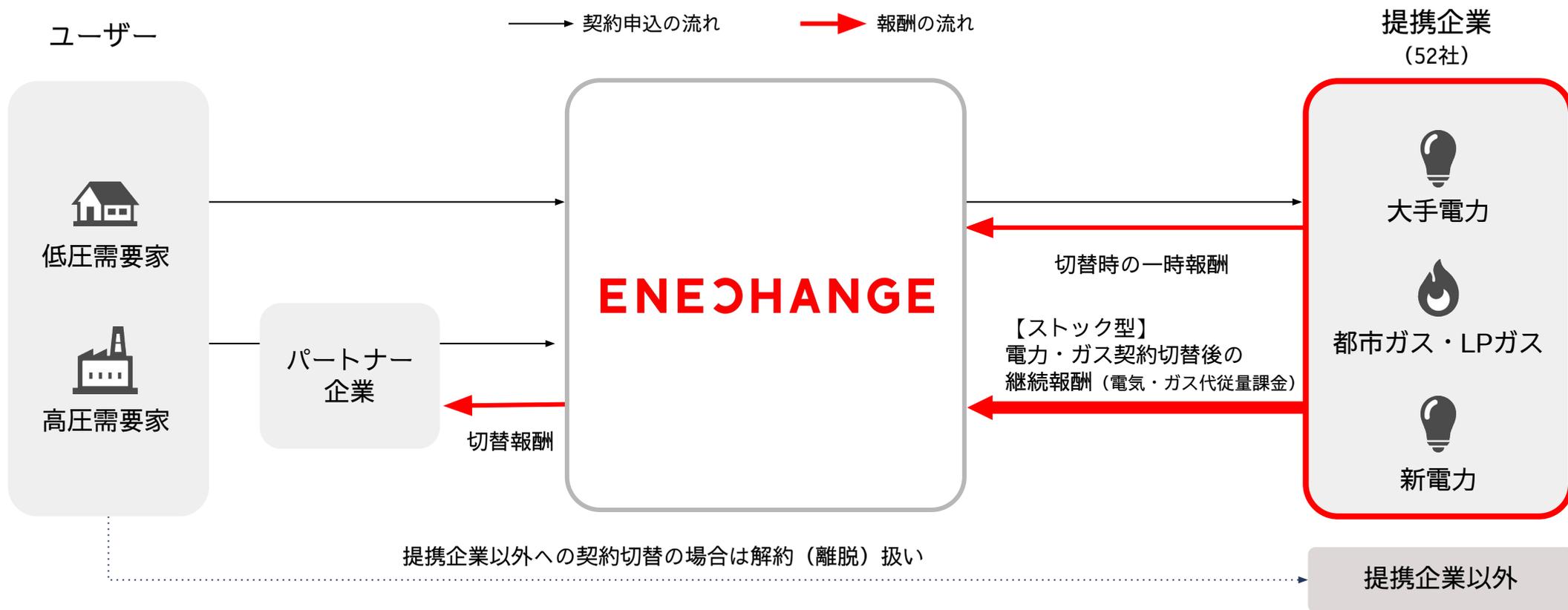
※1 総務省「家計調査」による4人世帯の年間電気代14万円をベースに電力・ガス比較サイト「エネチェンジ」試算した上位3社の初年度節約額の平均値

※2 法人切替件数実績から平均電気代削減率を算出

※3 電気代の割引にキャンペーンでの節約額を含んだ初年度節約額

## 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の収益）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。



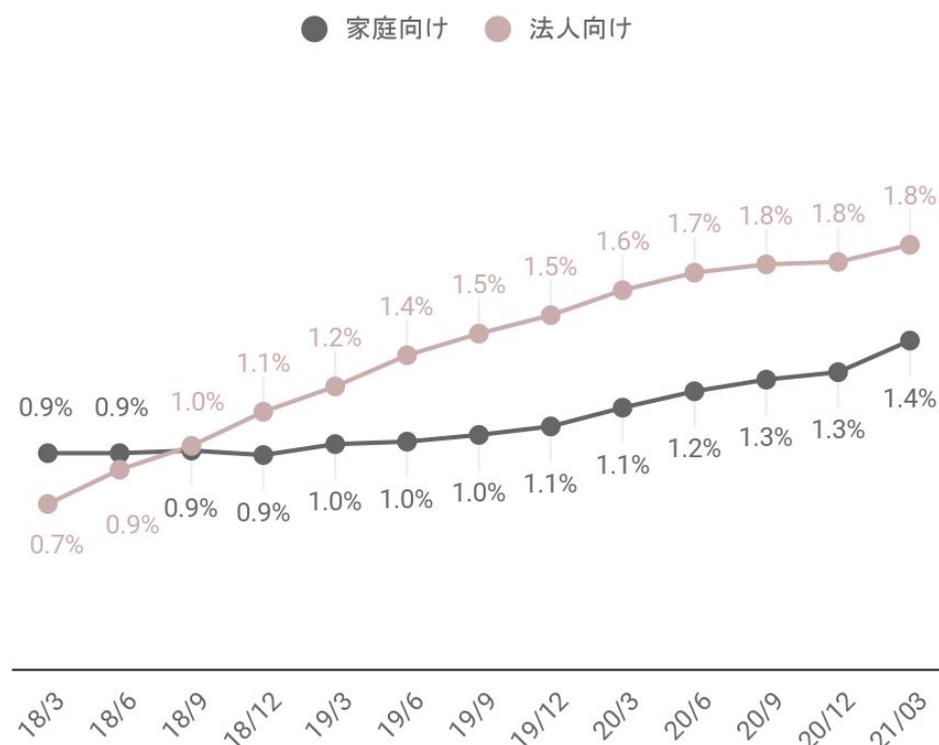
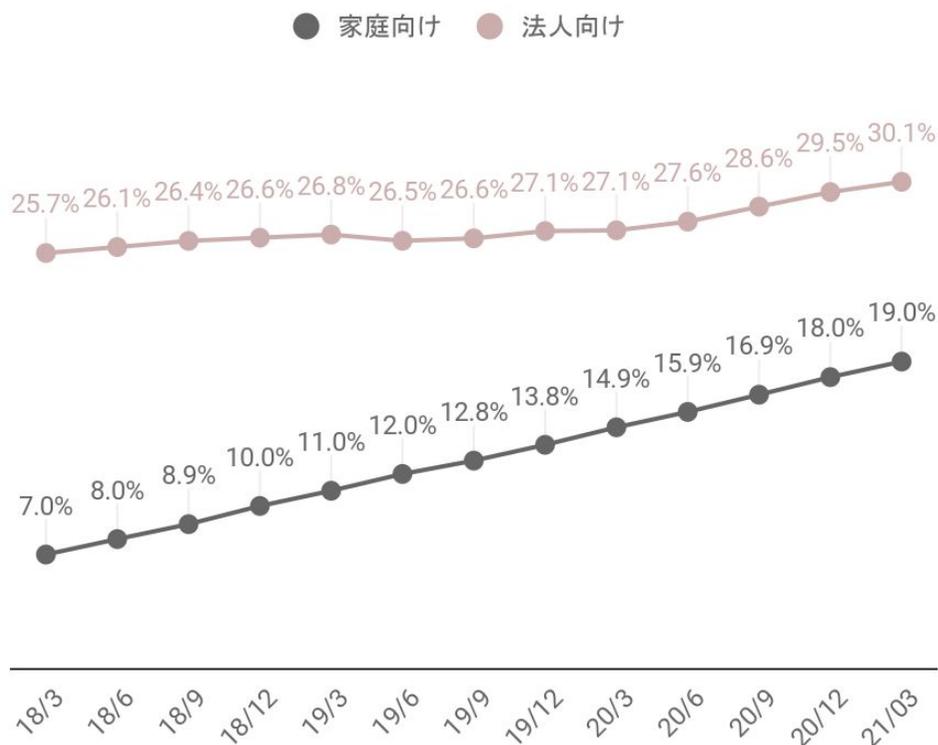
## 新電力利用者における当社シェアは過去最高を更新

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30.1%、家庭向け19.0%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1.8%、家庭向け1.4%と、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\*

新電力の利用者における当社シェアの推移\*



\* 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

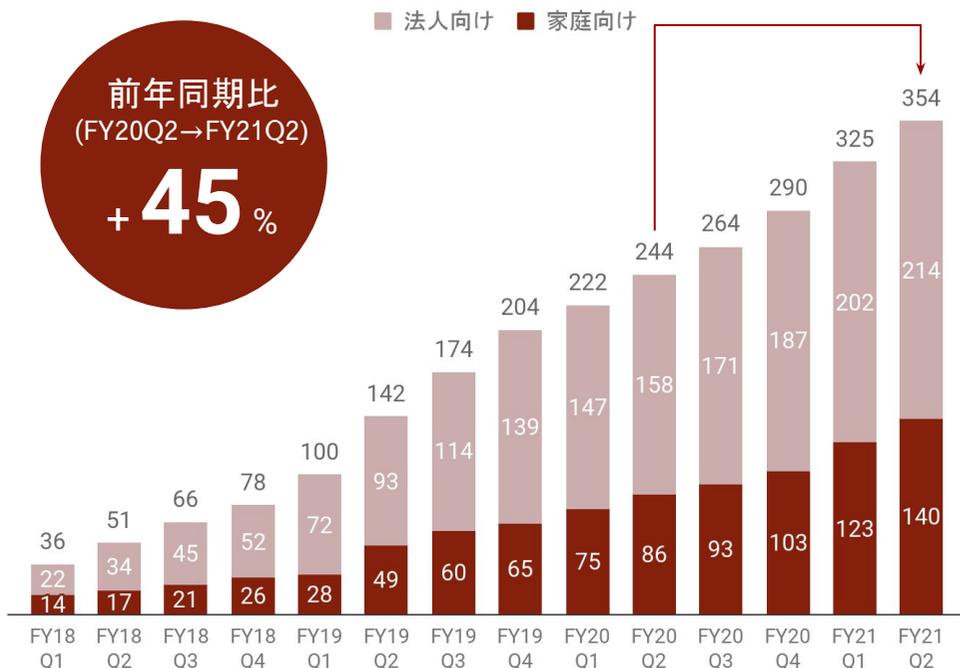
## パートナー数及びパートナー経由の新規獲得も過去最高を更新

オフライン営業強化のために、不動産管理会社や金融機関などに対して、当社電力ガス切替プラットフォームシステムを提供する「パートナー」戦略も重視しています。

パートナー社数は354社と前年同期比45%増、パートナー経由の新規契約件数は同40%増となっています。

パートナー数の推移

単位: 社数



パートナー経由の新規契約件数（一般家庭換算）※1

単位: 千件



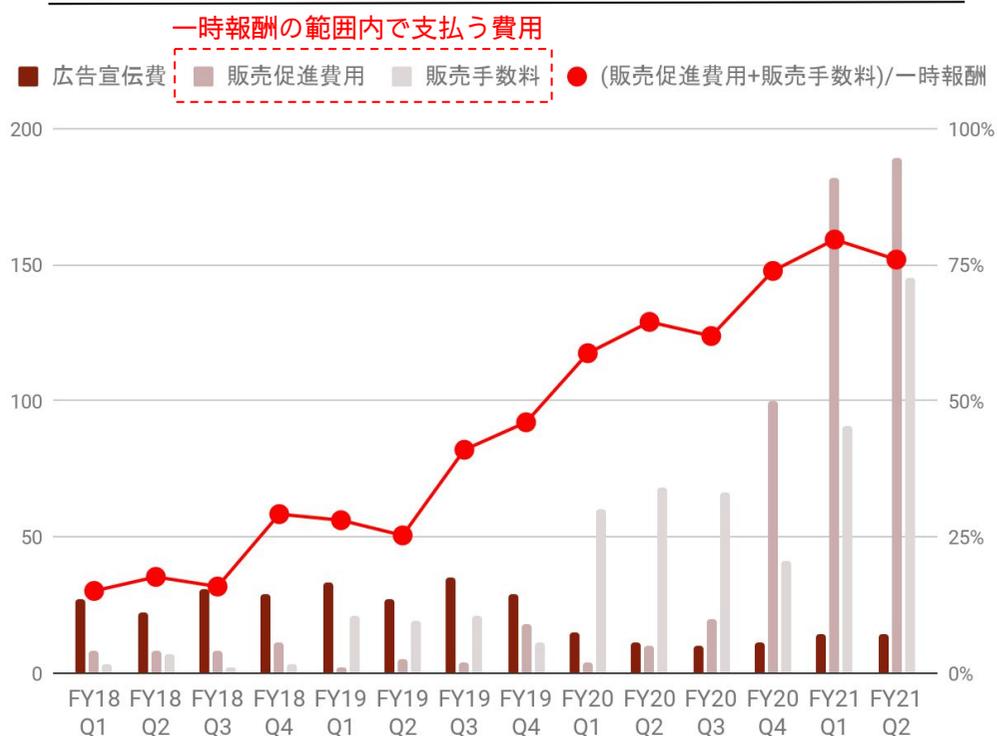
※1 法人の新規契約件数は、一般家庭の容量を4kWとし総獲得容量から割り戻して一般家庭換算として件数を計算

## LTV/CACは4.9倍と健全な水準を維持

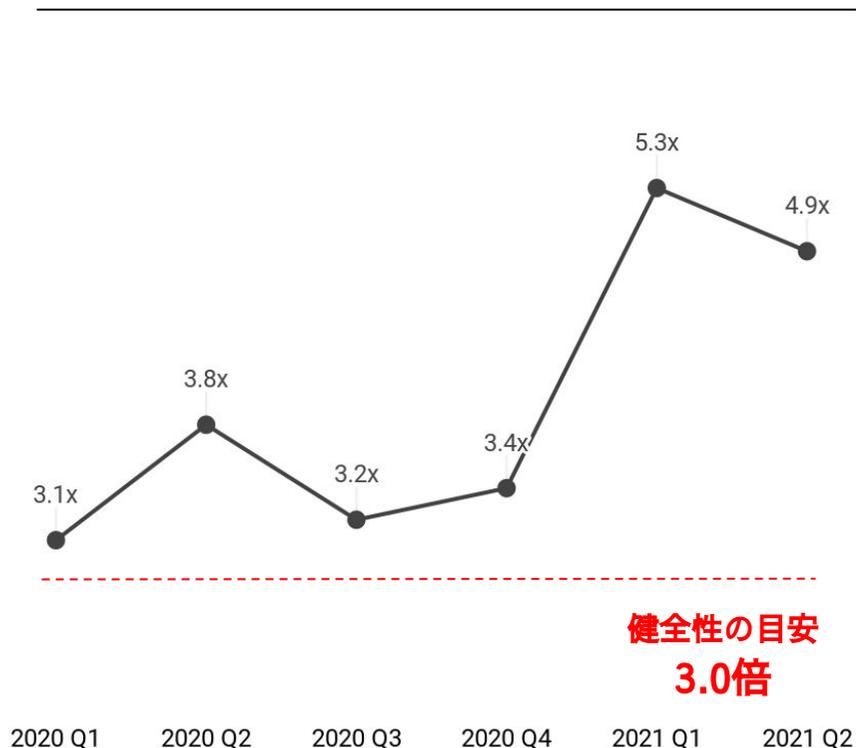
ユーザー獲得費用は、提携企業から受領する一時報酬（売上）の範囲内で支払う販売促進費用（自社チャネル）と販売手数料（パートナーチャネル）に積極的に投下しています。ユーザー獲得が順調に増加し、LTV/CACは4.9倍と健全な水準を維持しています。LTV/CACの水準から費用投下の余力はあり、積極的に広告宣伝等を検討していく方針です。

ユーザー獲得費用<sup>※1</sup>

単位: 百万円



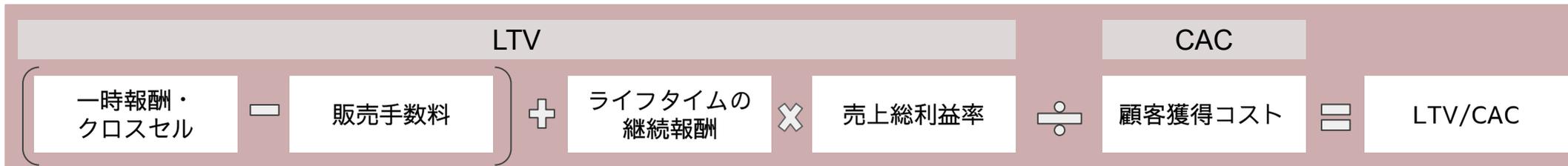
LTV/CAC<sup>※2</sup>



※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）を集計

※2 LTV（Lifetime Valueの略で顧客生涯価値）とCAC（Customer Acquisition Costの略で顧客獲得単価）の比率。詳細は次頁を参照

# LTV/CACの定義および今後の方針



## 用語解説

## アクションプラン (赤ハイライトが注力分野)

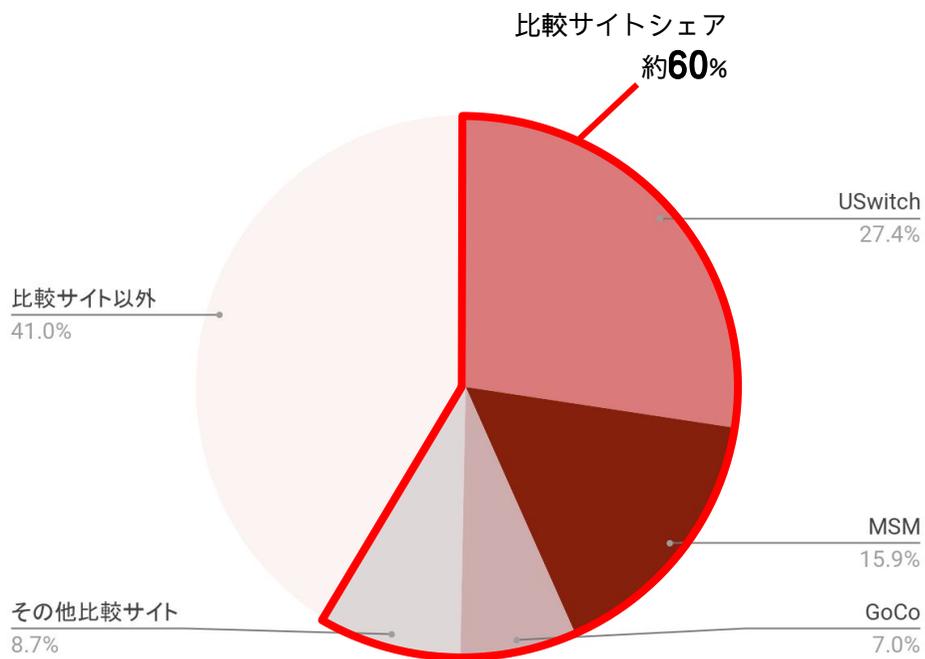
		家庭	法人
一時報酬・クロスセル	<ul style="list-style-type: none"> <li>一時報酬は電気・ガスの切替時に提携企業から受領する報酬</li> <li>クロスセルはユーザーに対して電気・ガスの切替以外の商材を販売することで得られる売上</li> </ul>	一時報酬の単価上昇を見込む	省エネ商材のクロスセル
販売手数料	<ul style="list-style-type: none"> <li>オンライン・オフラインパートナーからの顧客紹介に伴うインセンティブ費用、および「エネチェンジ」ユーザーに付与するギフト券発行にかかる費用</li> <li>いずれも一時報酬の枠内で支払う方針</li> </ul>	—	—
ライフタイムの継続報酬	<ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> <li>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平均で1.10%<sup>*1</sup>）の逆数を乗じて算出</li> </ul>	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"> <li>プラットフォーム事業の売上総利益率</li> </ul>	95%（2020年12月期実績）	
顧客獲得コスト	<ul style="list-style-type: none"> <li>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）</li> <li>上記を新規獲得ユーザー数で除して算出</li> </ul>	LTV/CACを適正な水準で維持しながら、広告宣伝費を中心に費用投下していく方針	

\*1 解約数は家庭・法人ユーザーの（前月の契約数 + 今月の供給開始数 - 今月の契約数）にて算出し、解約率は家庭・法人ユーザーにおける継続手数料の請求対象となる契約数に対する解約数の割合（直近12か月の月次平均）で算出

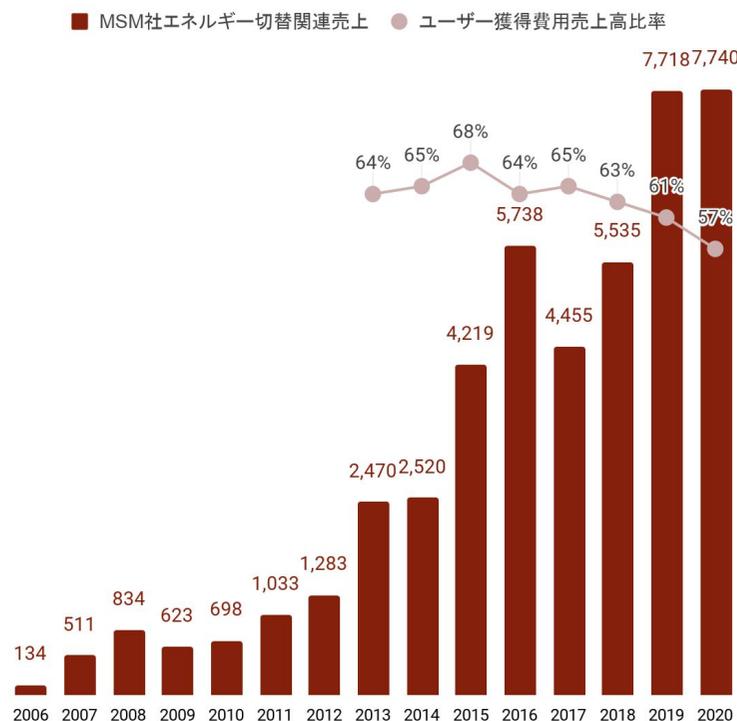
## イギリス事例：電力切替推定市場規模 300億円

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60%<sup>\*1</sup>に達しています。切替シェア2位のイギリス大手価格比較サイト MONEYSUPERMARKET(以下、MSM社)社は、積極的な広告投資（売上高比率約60%）、パートナー提携、M&AによりCAGR約36%<sup>\*2</sup>で事業拡大を続け、2020年度にエネルギー切替関連の推定売上77億円（営業利益率30%程度推定）、切替における推定シェアは15.9%<sup>\*3</sup>となっています。

イギリスの電力切替におけるチャンネルシェア



MSM社の売上高とユーザー獲得費用比率 単位: 百万円



\*1 Ofgem 「State of the energy market 2019」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140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

\*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

「デジタル化でエネルギーをより効率的に」

# 電力・ガス会社向けクラウド型DXサービス

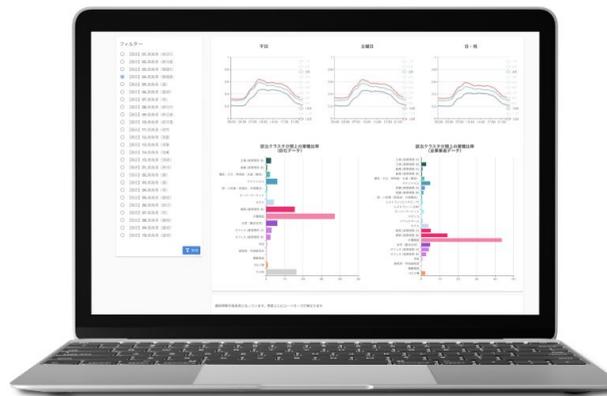
「エネルギーの4D」の進行に伴い必要となる新たなITシステムを、エネルギー事業者向けにクラウド型で提供しています。現在は、主力の2サービス（EMAP、SMAP）他、様々な新規サービスを開発・実証中です。



電気・ガス料金診断



電気・ガス申し込み



スマートメーター活用型  
顧客データ分析



スマートメーター活用型  
デマンドレスポンス

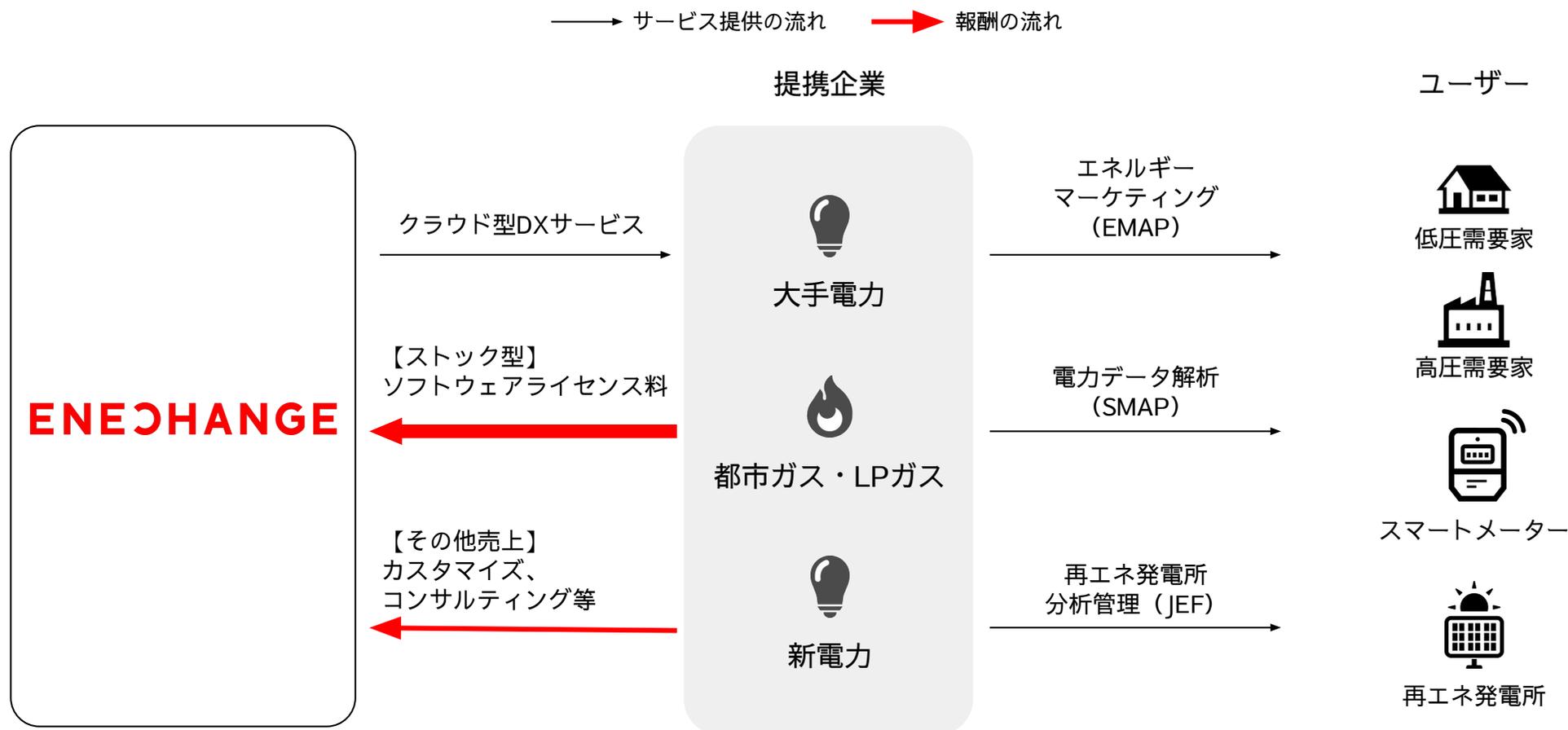
**EMAP<sup>※1</sup>**  
エネルギーマーケティングSaaS

**SMAP<sup>※1</sup>**  
スマートメーターデータ活用SaaS

※1それぞれ読み方は「EMAP（イーマップ = Energy Marketing Acceleration Platform）」、「SMAP（スマップ = Smart Meter Analytics Platform）」

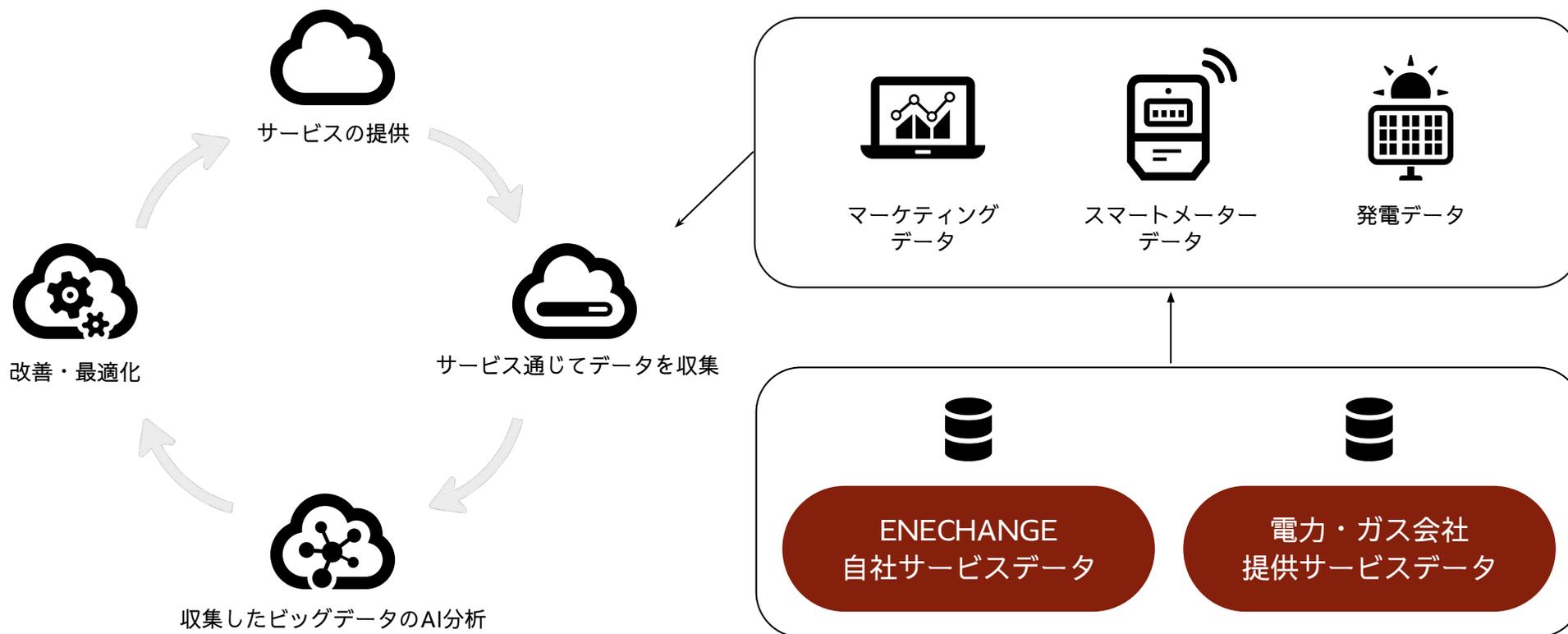
## 月額ライセンス料課金のストック型収益

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。



## 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。



## 4Dで先行する海外市場からのタイムマシン経営

「エネルギーの4D」は世界的潮流であり、欧米が先進しています。海外事情を的確に把握した上で、日本の市場環境にあわせた事業展開をする「タイムマシン経営」が、当社には求められています。自由化ではイギリスが先行していますが、デジタル化・脱炭素化・分散化においては、国により状況が異なるため、より詳細な分析が必要となります。

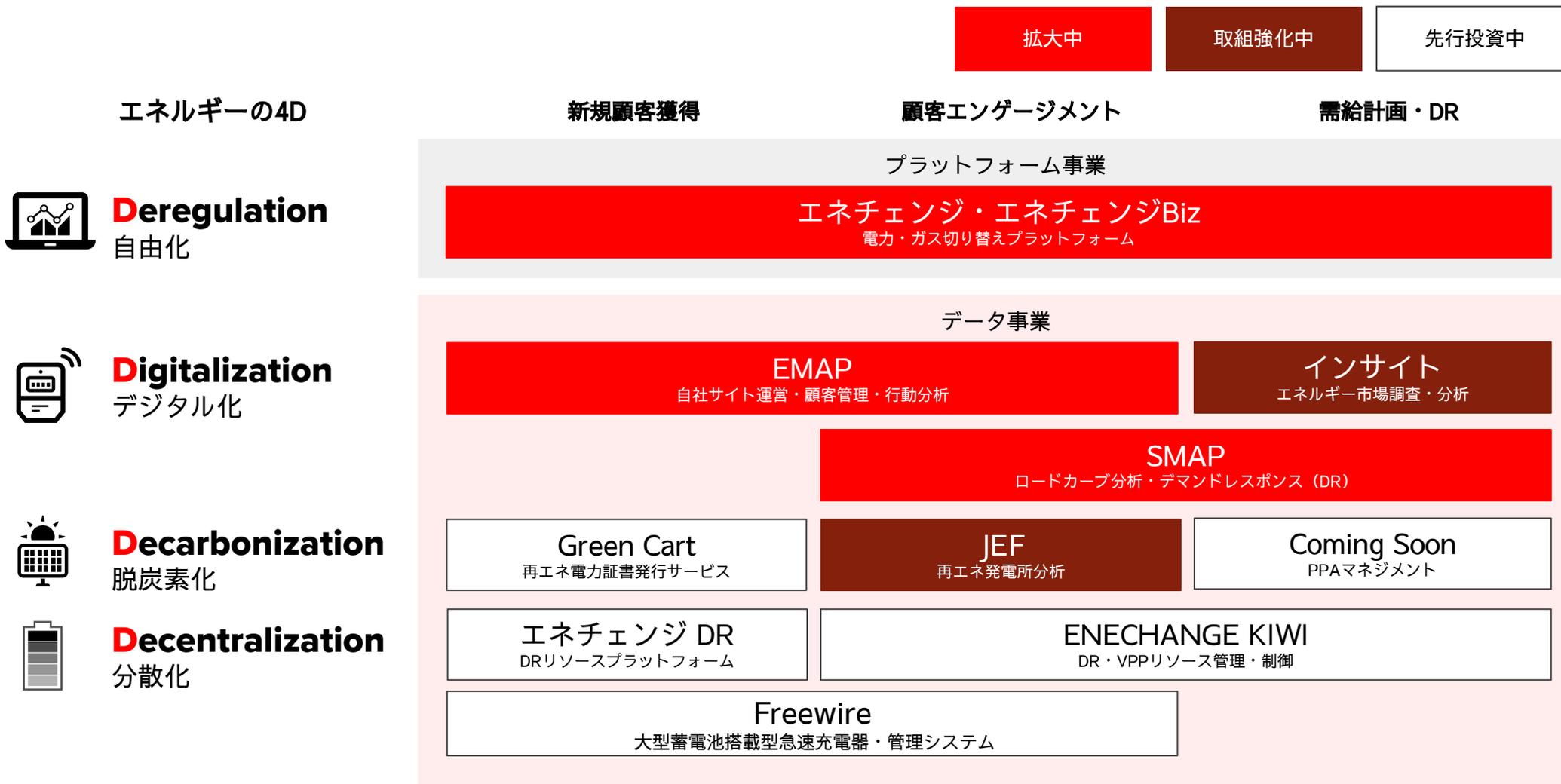
先進事例

エネルギーの4D	イギリス	アメリカ	日本
<b>Deregulation</b> 自由化	1999年自由化	州により異なる	2016年自由化
<b>Digitalization</b> デジタル化	スマメ普及率42% <sup>※1</sup> データ自由化済	スマメ普及率57% <sup>※2</sup> データ自由化済	スマメ普及率86% <sup>※3</sup> データ自由化 (2022)
<b>Decarbonization</b> 脱炭素化	再エネ比率 34% <sup>※4</sup>	再エネ比率 17% <sup>※4</sup>	再エネ比率 18% <sup>※4</sup>
<b>Decentralization</b> 分散化	VPP容量 4GW <sup>※5</sup>	VPP容量 22GW <sup>※6</sup>	VPP容量4GW <sup>※7</sup>

※1 Department for Business, Energy & Industrial Strategy ” Smart Meter Statistics in Great Britain” (2021年3月9日)  
 ※2 FEDERAL ENERGY REGULATORY COMMISSION “2020 Assessment of Demand Response and Advanced Metering”  
 ※3 資源エネルギー庁「第27回電力・ガス基本政策小委員会」資料3「電力・ガス小売全面自由化の進捗状況について」(2020年7月28日)より試算  
 ※4 資源エネルギー庁「日本のエネルギー 2020年度版」  
 ※5 Ofgem, “Report on the Operation of the Capacity Market in 2018/2019” (March 31, 2020)  
 ※6 McKinsey & Company, “Less carbon means more flexibility: Recognizing the rise of the new resources in the electricity mix” (2018年10月1日)  
 ※7 経済産業省 “Japanese Energy Market- Optimum Use of Distributed Energy Resources for Demand-side Response” (2021年4月22日)

## 3D関連のプロダクトを開発中

データ事業は「3D」を担い、電力会社の異なるニーズ（新規顧客獲得、顧客エンゲージメント、需給計画）に対応したプロダクト開発を行なっています。現在の主力プロダクトであるEMAP・SMAPに加えて、複数のプロダクトを現在開発・実証中です。



## 海外事例：海外で勃興するエネルギーテック企業

海外株式市場ではエネルギーテック企業の時価総額が上昇し、世界的にエネルギーテック企業の注目度が高まっています。

企業名	ティッカー	事業内容	上場日	時価総額※1	市場区分	主要市場
 Tesla	TSLA	EV、EV充電インフラ デマンドレスポンス	2010年6月	112.5兆円	ナスダック	世界
 Generac Holdings	GNRC	非常用発電・蓄電	2010年2月	3.2兆円	NY証券 取引所	世界
 Sunrun	RUN	家庭向け太陽光発電	2015年8月	1.1兆円	ナスダック	アメリカ
 ChargePoint	CHPT	EV充電インフラ	2021年3月	8105億円	NY証券 取引所	アメリカ 欧州
 Sunnova	NOVA	家庭向け太陽光発電	2019年7月	4827億円	NY証券 取引所	アメリカ
 SunPower	SPWR	家庭向け太陽光発電	2005年11月	5632億円	ナスダック	アメリカ
 Stem	STEM	デマンドレスポンス	2021年4月	3616億円	NY証券 取引所	アメリカ
 EVgo	EVGO	EV充電インフラ	2021年6月	2412億円	ナスダック	アメリカ
 Volta	VLTA	EV充電インフラ	2021年8月	1221億円	NY証券 取引所	アメリカ
 Blink	BLNK	EV充電インフラ	2018年2月	1352億円	ナスダック	アメリカ

※1 Yahoo Financeより（2021年10月26日時点）1\$=110円換算

## SMAP：家庭向けDRサービスの本格提供開始

SMAP DR（デマンドレスポンス※1）はスマートメーターの電力データを活用して家庭の電力消費のピークシフトを促すサービスです。自発的な節電行動を促す「行動変容型DR」、スマートデバイスにあらかじめ接続した家電の遠隔制御を行う「スマートデバイス型DR」があり、東京ガスやサミットエナジー（住友商事子会社）に提供開始。今後、国内最大級のDRプラットフォームを目指します。

行動変容型DR



ユーザー自らがエアコンや洗濯機など  
家電の使い方を工夫

スマートデバイス型DR



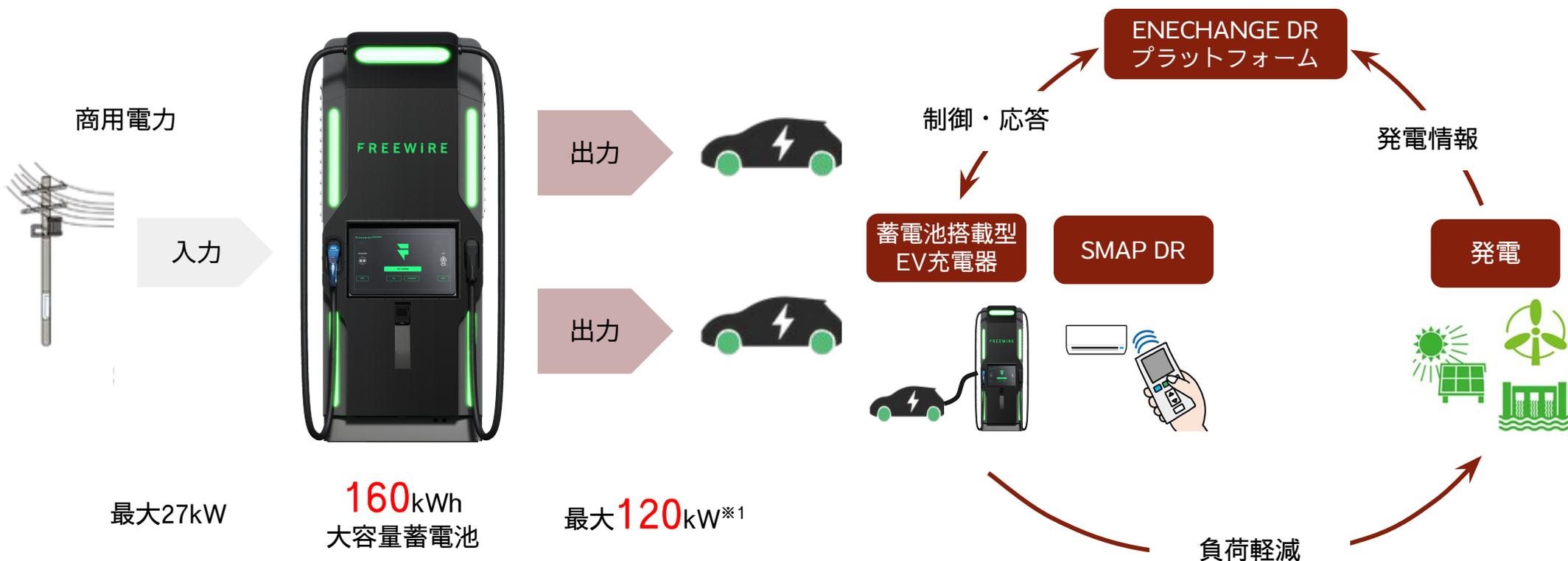
スマートリモコンやスマートプラグを用いて  
家電を遠隔制御

※1 需要家側エネルギーリソースの保有者もしくは第三者が、そのエネルギーリソースを制御することで、電力需要パターンを変化させること

## 米EV充電機器大手との提携によりEV市場に参入

電気自動車（EV）向け蓄電池搭載型急速充電器「Boost Charger™」を開発するFreeWire Technologies社（アメリカ）と日本国内における販売及び関連ソフトウェアサービス（決済、充電管理）の提供を開始しました。当社としては、今後拡大が見込まれるEV充電インフラ分野に参入することで、当社DRプラットフォームの強化を狙います。

最大120kwの急速充電



\*1 2台同時充電した場合の合計出力（最大60kW/台）、1台の場合の最大出力は100kW。

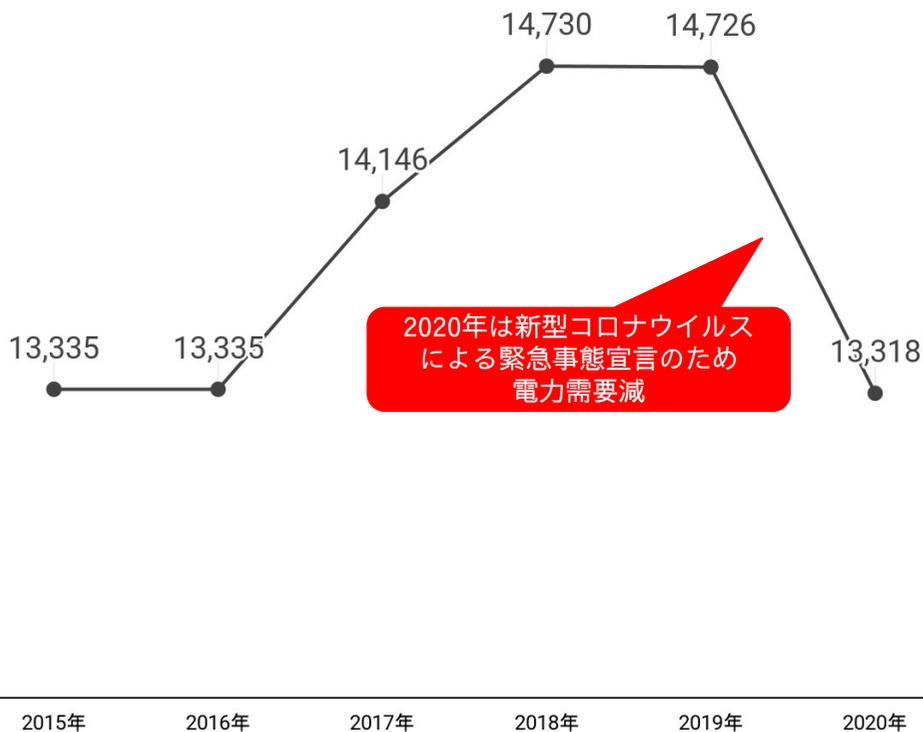
# 市場環境

## 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

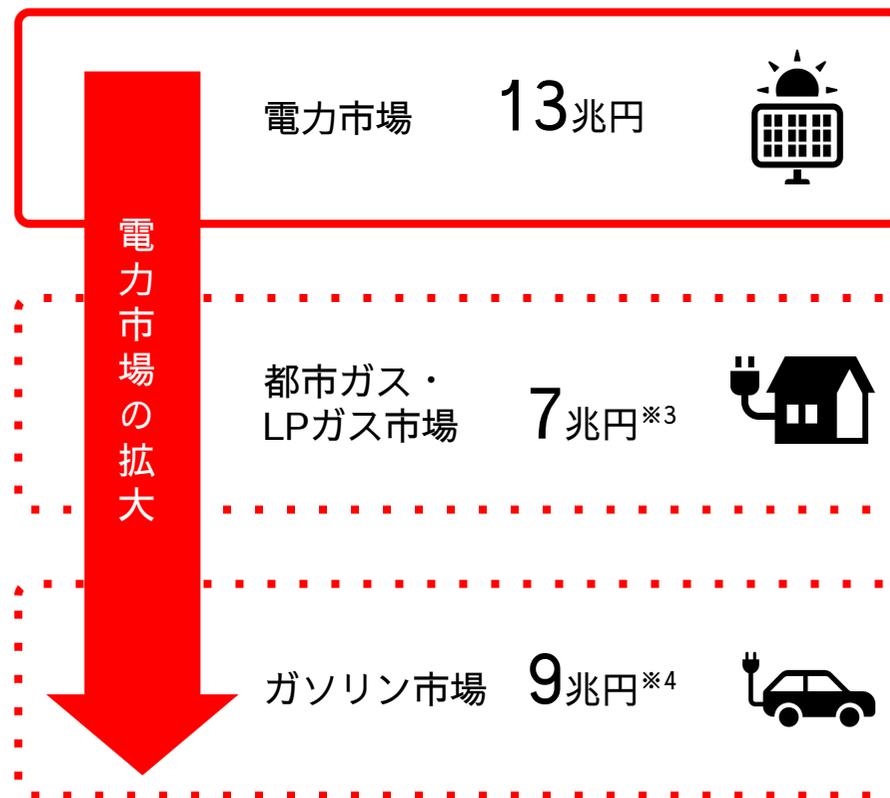
「脱炭素」のトレンドを受け、オール電化・電気自動車の普及による都市ガス・LPガス市場、ガソリン市場の取り込みにより、電力市場は現在の13兆円から2050年には最大40%<sup>※1</sup>ほど増加し18兆円規模になることが見込まれています。

電力市場（ベース市場）<sup>※2</sup>

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。

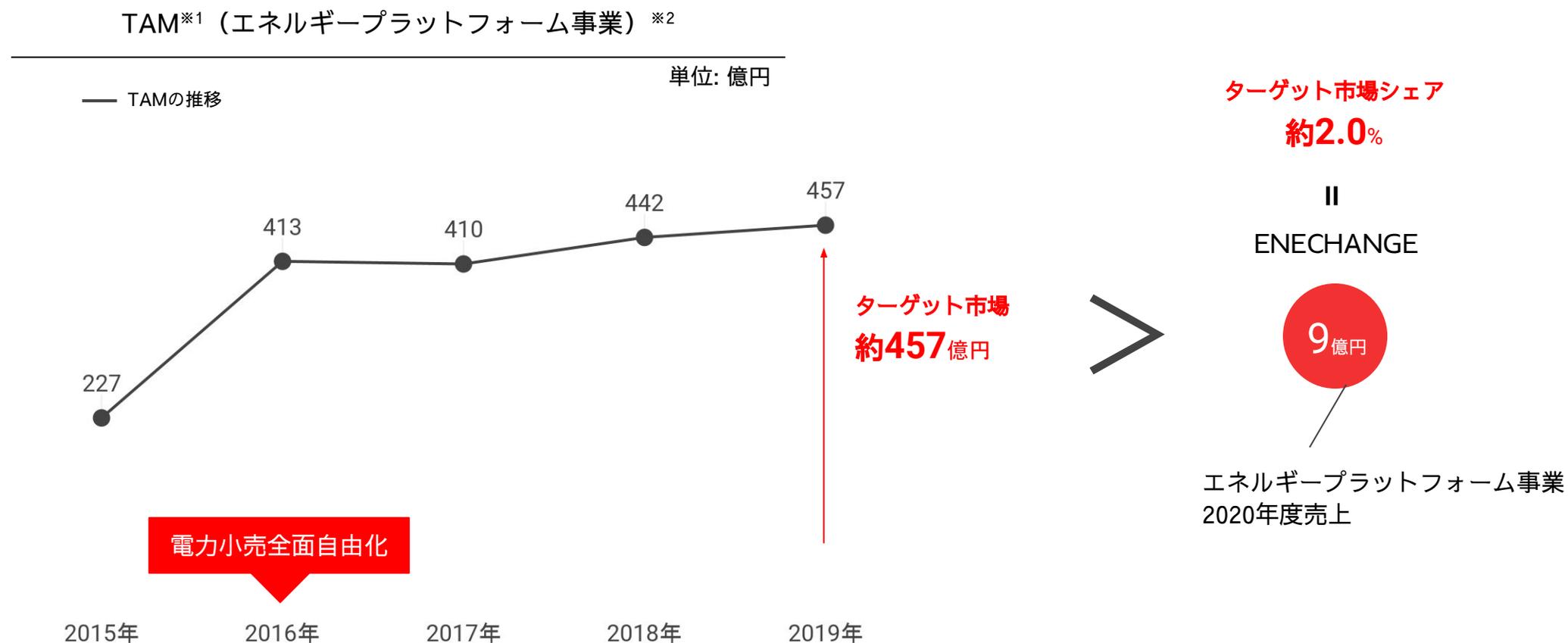
※2 電力・ガス取引監視等委員会「電力取引報結果」の電力販売額より。2015年の電力販売額は非掲載であるものの、資源エネルギー庁「エネルギー白書2020」より、2016年の電力消費量は2015年比0.1%増とほぼ同量であるため2016年と同額と仮定。

※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

## ターゲット市場は、電力業界の広告宣伝予算 457億円

2016年の電力小売全面自由化により電力業界の広告宣伝予算が拡大しており、エネルギープラットフォーム事業のターゲット市場である電力業界の広告宣伝費は457億円、当社シェアは約2.0%と推定しています。



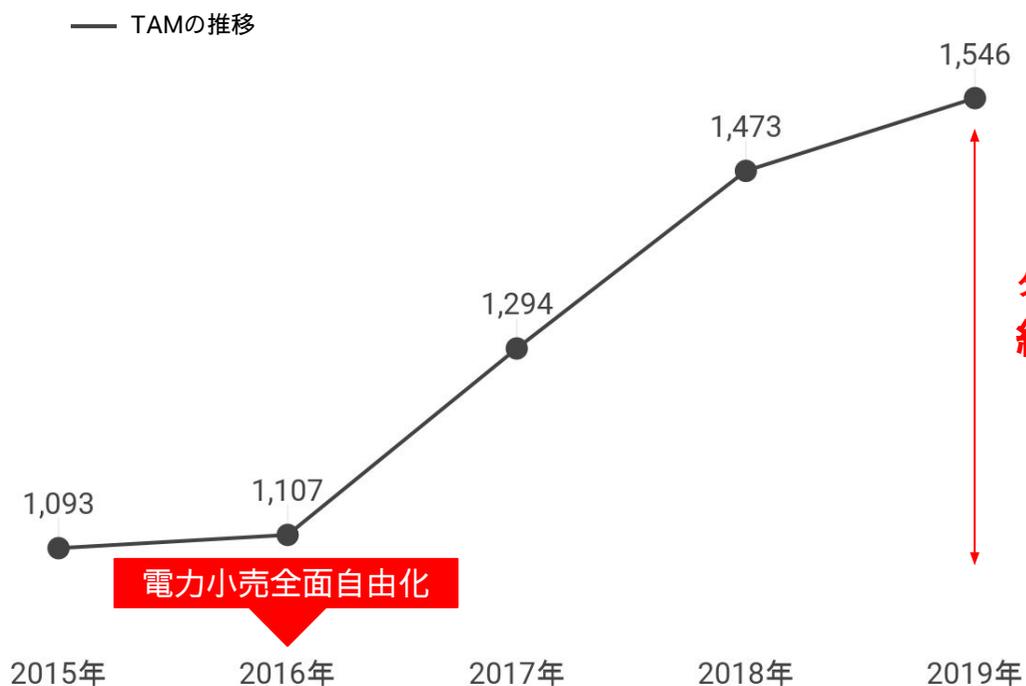
※1 TAMはTotal Addressable Marketの略称。当社グループが現状想定する最大の市場規模を意味する用語であり、本書提出日現在で営む事業に係る客観的な市場規模を示す目的で算出されたものではなく推定値も含む。

※2 ベース市場に対し、日経広告研究所「有力企業の広告宣伝費」より電力会社の売上高広告宣伝比率を乗じ算出

## ターゲット市場は、電力業界の新規IT予算 453億円

「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）※1 単位: 億円



ターゲット市場  
約453億円



ターゲット市場シェア  
約1.5%  
||  
ENECHANGE



エネルギーデータ事業  
2020年度売上

※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。

## オンライン市場におけるパートナー戦略

電力・ガス契約切替は、主に4領域（家庭/法人、大手/新電力からの切替）に分類され、各領域においてサービス要件（電力・ガス会社との提携、関連システム、運営ノウハウ等）が異なり、その全領域において自社サービスを提供しているのは当社のみとなります。部分的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（当社への見込み顧客の紹介）を進めており、カカクコム社含む37社とのオンライン・パートナー提携実績があります。一方で、日本はオンライン市場規模そのものがイギリスと比較して発展途上という課題を抱えています。

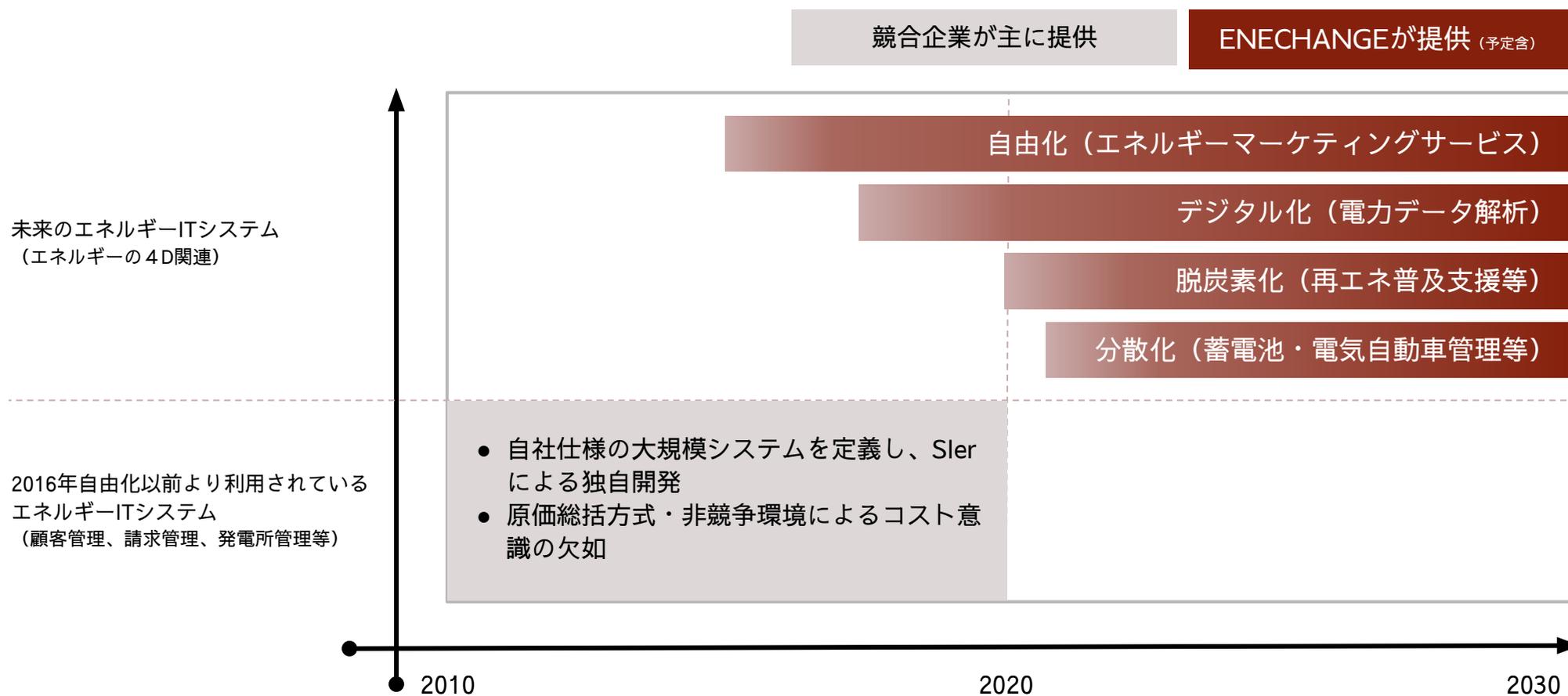
競合企業が提供（当社競合）

ENECHANGEが提供

	家庭向け		法人向け	
	大手からの切替	新電力からの切替	大手からの切替	新電力からの切替
ENECHANGE	提供中	提供中	提供中	提供中
A社	提供中	パートナー提携	パートナー提携	パートナー提携
B社	パートナー提携	パートナー提携	提供中	提供中
C社	パートナー提携	パートナー提携	パートナー提携	パートナー提携

## 「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、非競争環境下での総括原価方式\*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、柔軟なクラウド型・共通仕様をベースとして安価に提供することにより競合企業との差別化を行っています。



\*総括原価方式とは、電力会社など公共料金などの料金を決める際に用いられる手法で、最大限の経営効率化を踏まえうえて、電気を安定的に供給するために必要であると見込まれる費用に利潤を加えて適正な料金を算出するための手法です。

# 競争優位性

# 電力業界特化だからできる電気代シミュレーション

電力自由化の普及に伴い一度新電力に切替えたユーザーが再度切替える「新電力から新電力への切替」が増加しています。初回の切替と比べて「切替による効果が試算しにくい」「切替のシステムが複雑になる」などの課題がありましたが、600社1600プラン以上のデータベースを管理し、「新電力から新電力への切替」の本格提供をしています。

## エネチェンジの電気代シミュレーション

エネチェンジ上でのシミュレーション結果ページ

新電力も選択可能

## ENECHANGEの独自の強み



約700社、1600プラン以上のデータベースを管理

**ENECHANGE**

多くの新電力から料金シミュレーション・切替が可能

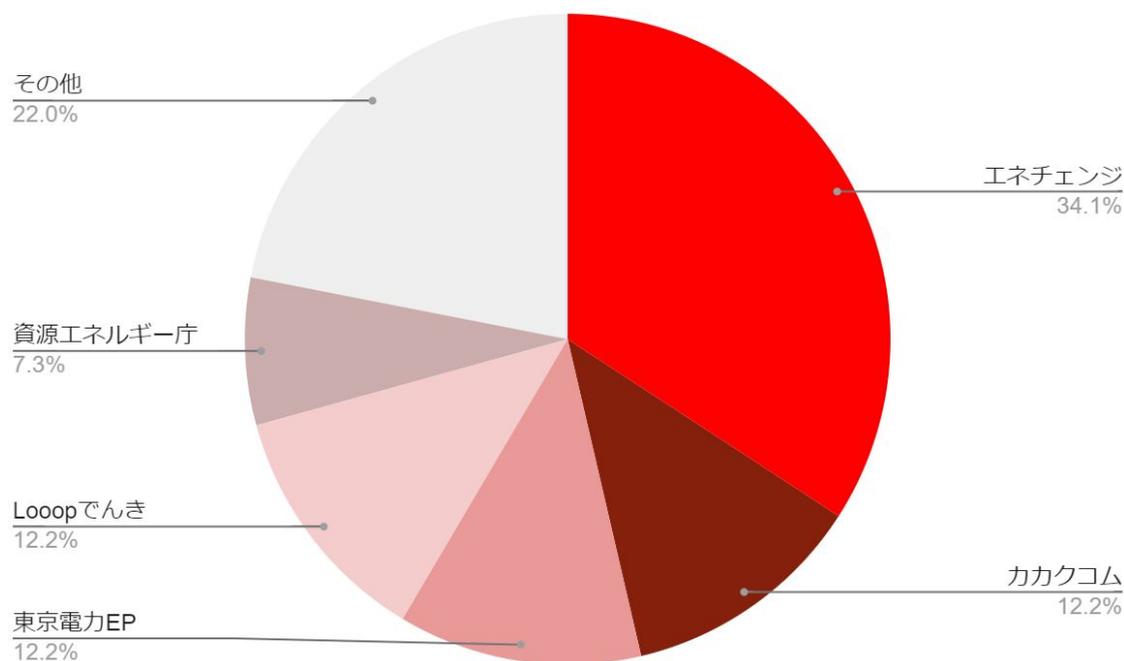


エネルギーテック企業である独自の強みを生かし「新電力から新電力への切替」を提供中

## 2021Q2実績①：SEO施策により検索結果1位表示率のトップを維持

2021年6月においてGoogleのアルゴリズムの大幅な変更が行われたものの、SEO施策により最重要キーワード41件<sup>\*1</sup>の1位表示率は34.1%とトップを維持しています。

最重要キーワードの1位表示率<sup>\*2</sup>（2021/7/14時点）



最重要キーワード41件<sup>\*1</sup>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 🔍

<sup>\*1</sup> 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

<sup>\*2</sup> 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

## 海外ネットワークを活かした戦略的な協業

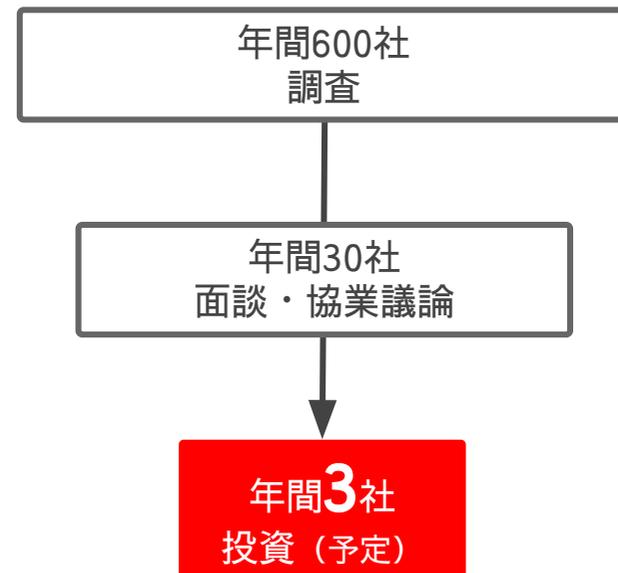
当社イギリス子会社を起点とするグローバルなネットワークを活用した「エネチェンジ・インサイト・ベンチャーズ」により、年間600社もの欧米の最先端のエネルギー企業の調査・提携・投資交渉を多くの日本企業に提供しています。また、本サービスで発掘した有望なベンチャー企業に対して、出資参画するファンド<sup>※1</sup>を活用した戦略的資本業務提携を行っていきます。



エネチェンジ・インサイト  
によるベンチャー調査



Japan Energy Fund 1号<sup>※2</sup>  
からの出資による資本提携



<sup>※1</sup> 海外特化型の脱炭素エネルギーファンド「JAPAN ENERGY ファンド」は当社と株式会社Loopの関連会社が運営し、投資規模総額約1,000億円を目指して活動しています。

<sup>※2</sup> 第1号ファンドでは、100百万USドル（110億円規模）での事業展開を目指しており、大和エナジー・インフラ株式会社ならびに北陸電力グループが出資しています。

## 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

エネルギー業界の上場企業での経営経験のある社外取締役による高度なガバナンスと、エネルギー業界、エンジニア経験、財務経験など各分野で専門性を持つプロフェッショナルな執行役員による経営チームで構成。取締役の過半数を独立社外取締役が占めており、適切なガバナンス体制の構築に積極的に取り組む方針。2021年5月には指名報酬委員会を新たに設置。

	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
	<b>城口 洋平</b> 代表取締役CEO	ケンブリッジ大学 博士研究員	○	✓	✓	✓			
	<b>有田 一平</b> 代表取締役COO	JPモルガン エンジニア		✓	✓				✓
	<b>武田 稔</b> 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	✓		✓	✓		
	<b>森 暁彦</b> 独立社外取締役	レノバ社CFO ゴールドマン・サックス IBD	○	✓			✓	✓	
	<b>藤田 研一</b> 独立社外取締役	シーメンス日本法人 代表取締役CEO		✓	✓	✓	✓		
	<b>吉原 信一郎</b> 独立社外取締役	エプコ社 代表取締役CFO 公認会計士		✓			✓	✓	✓

※ 当該業務に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。

# 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<sup>※1</sup>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)

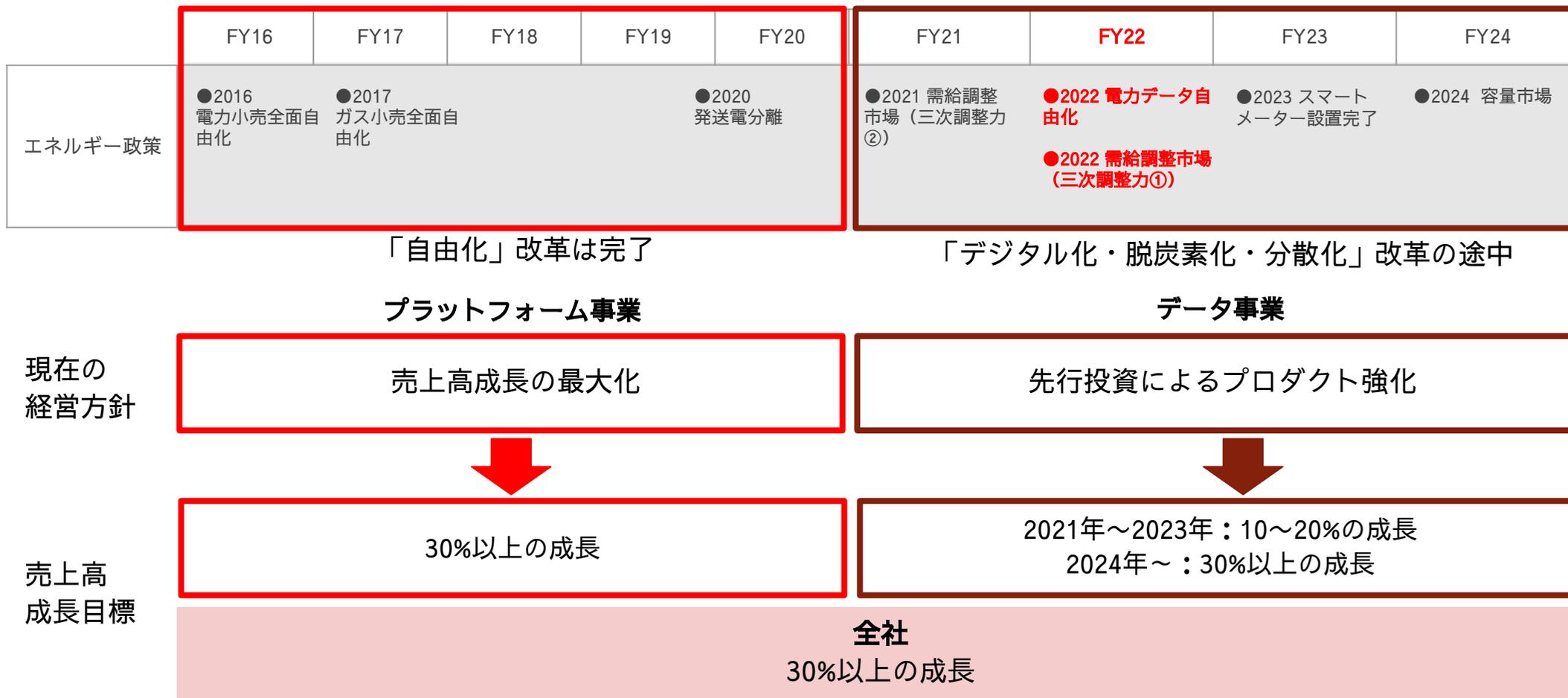
主要KPI

	顧客数		ARPU
プラットフォーム事業	継続報酬対象ユーザー数	×	対象ユーザーあたりの売上高
データ事業	顧客数	×	顧客毎の売上高

※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。



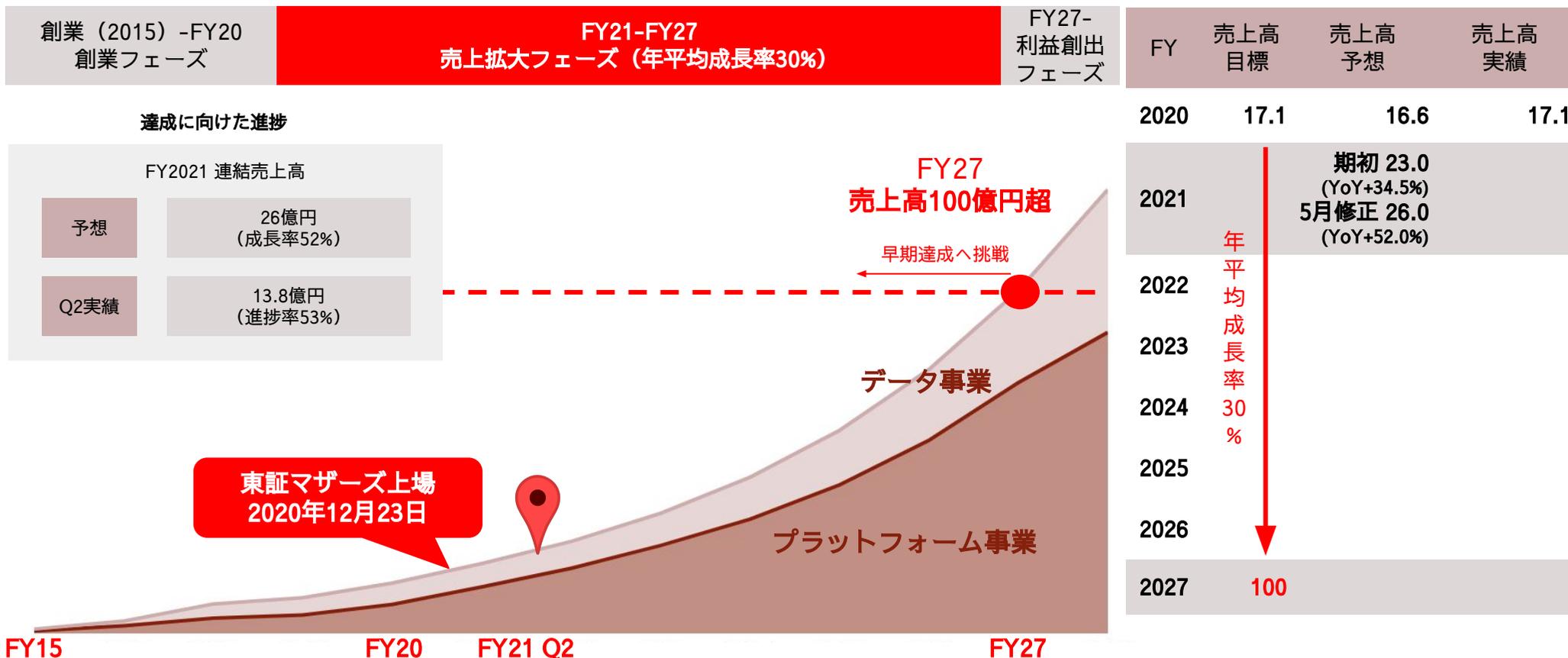
## 2027年度の売上高100億円にむけて売上高成長を最優先

高い売上高成長率継続の目安として、FY20からの年平均成長率30%、2027年12月期までに売上高100億円を目指します。また、資本市場の活用により上記目標を前倒して早期達成することにも挑戦していきます。

プラットフォーム事業については、継続対象ユーザー数は30%以上の成長、ARPUは横ばい、結果として売上高年平均成長率30%を目標とします。データ事業については、顧客数70社程度を目標として2023年までは10~20%成長（その後は横ばいから微増）、ARPUは2023年までは横ばい（その後は30%以上の成長）、結果として売上高は2023年までは10~20%の成長、2024年からは30%の成長を目標とします。

### 売上高推移

単位：億円



## 売上高100億円の早期達成に向けた積極投資を実施する方針

売上高100億円の早期達成に向けて、主にプラットフォーム事業における新規ユーザー獲得を企図した、LTV/CACで見た投資の規律を保ちつつ積極的に行う方針です。投資実行については、デジタル広告やオフライン広告を中心に効果測定をしながら、適切な時期を見極めて実施する方針です。

### プラットフォーム事業における投資内容

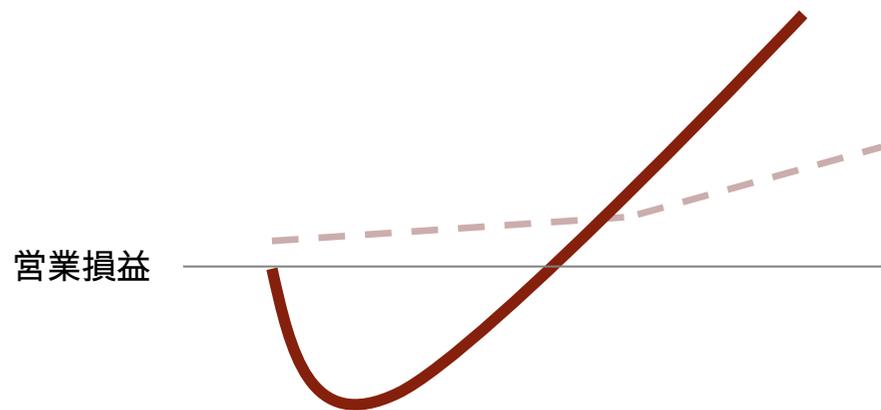
#### 主要KPI



- 広告の積極投下
- パートナーシップの拡大
- セールス&マーケティング体制の拡充

### 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



※1 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

## 2022年春の「電力データ自由化」による電力データ活用新規サービス

2022年4月に「電力データ自由化」※1が予定され、7,800万台を超えるスマートメーターから取得される電力データへのAPIアクセスが第三者（電力小売事業者以外）に解放されます。

電力データの活用拡大が期待され、電力データ活用プロダクトによる事業拡大を予定しています。

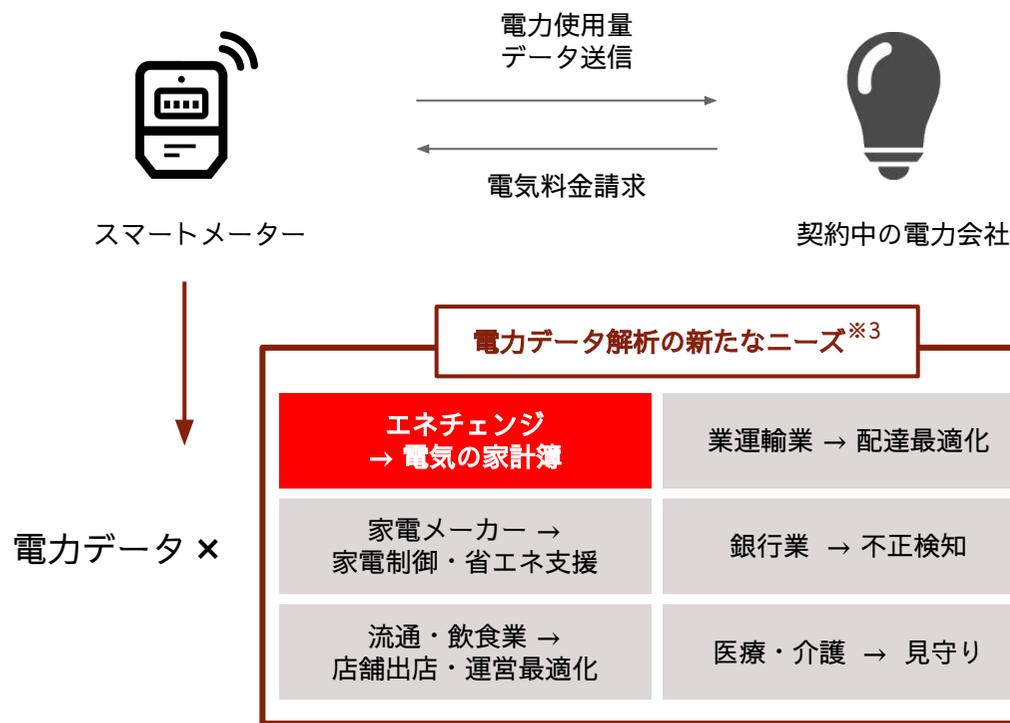
スマートメーターの設置台数 ※2



2020年3月末までは実績、それ以降は計画値。

2022.4 電力データ自由化

「電力データ自由化」された未来



※1 スマートメーターで得られる電力データの活用拡大に向け電力データの利活用を推進する内容が「電気事業法及び再エネ特措法の改正案」が第201回通常国会で可決され、2022年度に施行予定。施行後は、電力データの利活用が小売電気事業者以外でも可能になり、様々な事業者の電力データ活用による市場活性化が見込まれます

※2 資源エネルギー庁「第27回電力・ガス基本政策小委員会」資料3「電力・ガス小売全面自由化の進捗状況について」（2020年7月28日）の資料内低圧部門のスマートメーター導入計画を基にグラフ化

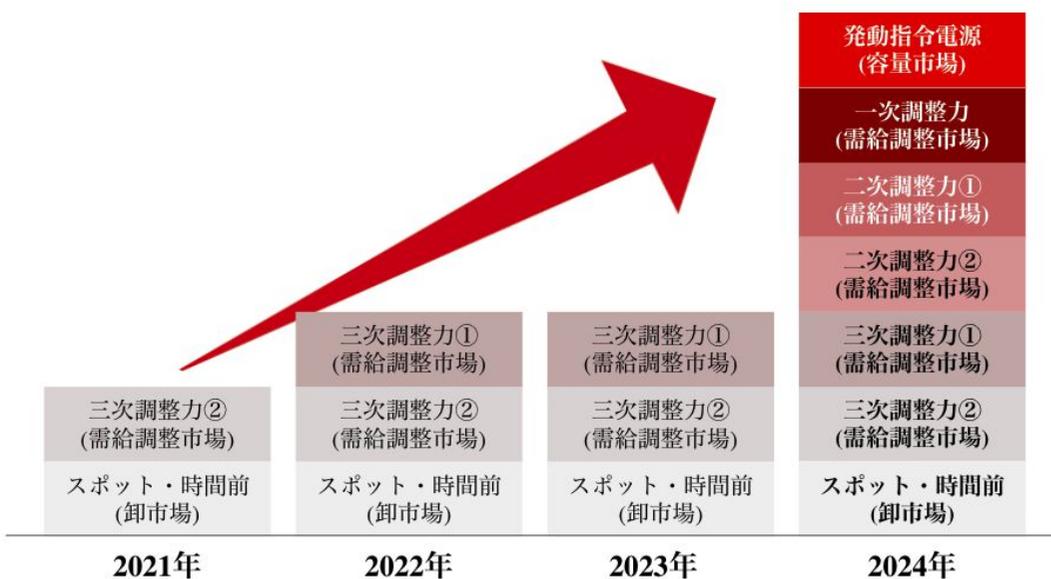
※3 資源エネルギー庁「電力データの有効活用について」（2020年3月19日）の資料内の事例より抜粋

## 市場規模1,000億円のVPP（仮想発電所）市場への本格参入

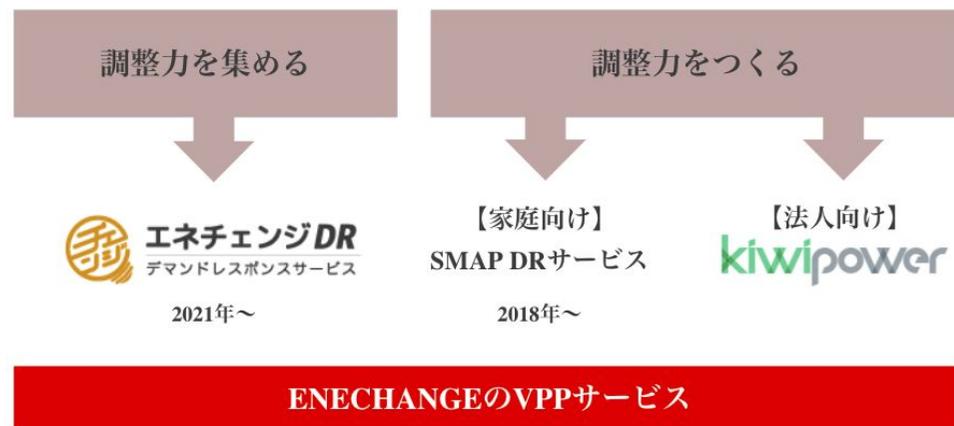
需給調整市場（2021年から三次調整力②、2022年から三次調整力①開始<sup>※1</sup>）、容量市場（2024年度から）により日本でのVPP市場（想定市場規模 1,000億円）が見込まれています。（海外市場規模：イギリス 790億円、ドイツ 850億円<sup>※3</sup>）

当社は、日本最大のエネルギー関連の顧客基盤とエネルギーデータ活用技術を活かし、VPP市場に本格参入していきます。

日本におけるVPP市場規模



当社のVPP戦略



※1 三次調整力とは需給バランス調整を目的とした調整力のことを指します。①の応答時間は15分、②の応答時間は45分となり、継続時間は3時間となります

※2 2015～2019年度の防災用自家発電装置と大型蓄電池（10kWh以上）の新規設置台数の累計。出典：防災用自家発電装置：一般社団法人 日本内燃力発電設備協会、大型蓄電池：日本電機工業会自主統計

※3 「欧米諸国の需給調整市場に関する調査」最終報告書(2018年7月) 電力広域的運営推進機関より当社作成（1€=125円、1£=140円にて試算）

# 經營指標

## 過去最高の売上高を記録

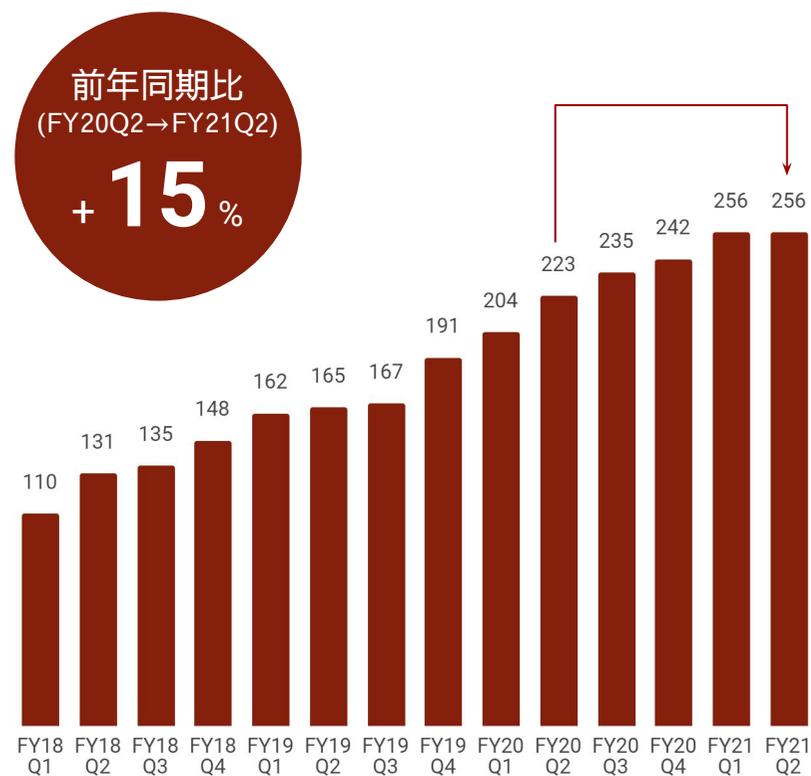
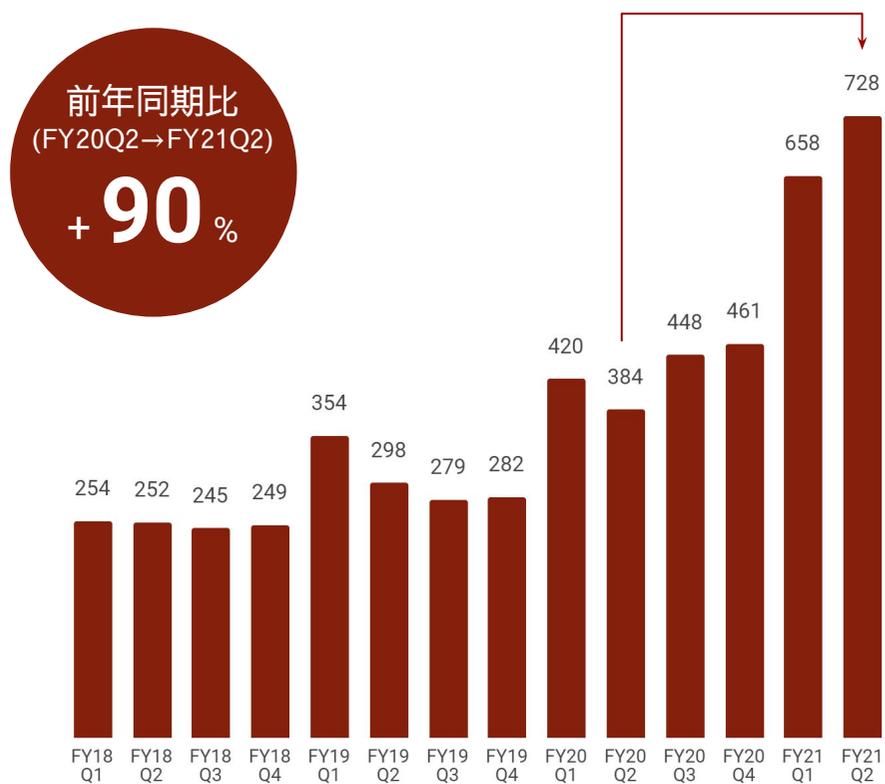
四半期売上高は前年同期比+90%増と過去最高を達成、ストック型収益は同+15%と増加しました。ストック型収益はコロナ禍の電力需要の減少の影響を受け、一時的に成長が鈍化しています。

四半期売上高※1

単位: 百万円

四半期ストック型収益

単位: 百万円



※1 2019年7月31日に事業譲渡したSIM事業（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

## プラットフォーム事業が売上成長を牽引

プラットフォーム事業は電力切替需要の増加、一時報酬単価の上昇により売上高は前年同期比+150%増と過去最高、ストック型収益は同+16%増となりました（ストック型収益の詳細は詳細は20ページにて後述）。

データ事業は非ストック型収益の計画的な減少をストック型収益の増加がカバーし、売上高は同+5%と増加、ストック型収益は同+14%増と過去最高となりました。

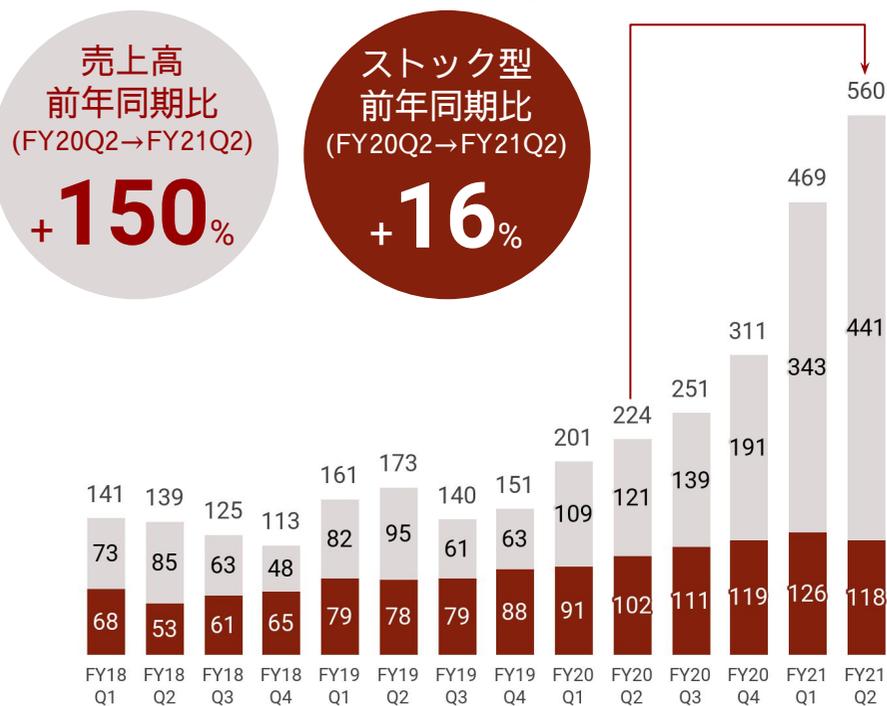
プラットフォーム事業  
四半期売上高\*1

単位: 百万円

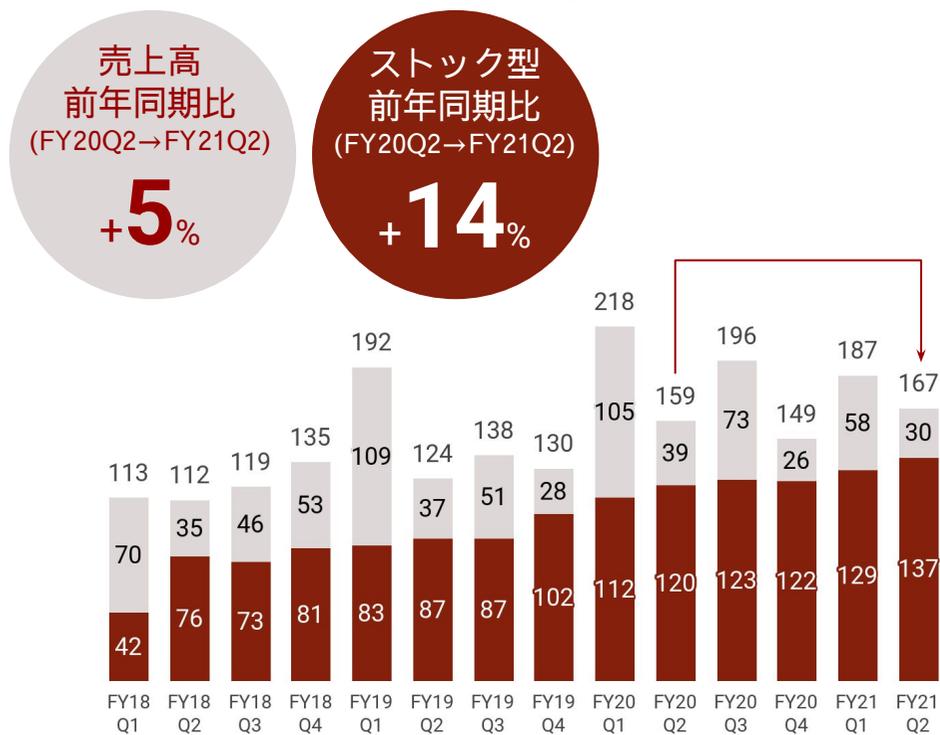
データ事業  
四半期売上高

単位: 百万円

■ 非ストック型収益 ■ ストック型収益



■ 非ストック型収益 ■ ストック型収益



\*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・売上総利益率を記録

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636百万円（前年同期比122%増）、売上総利益率は87%（同12pt増）といずれも過去最高を記録しました。

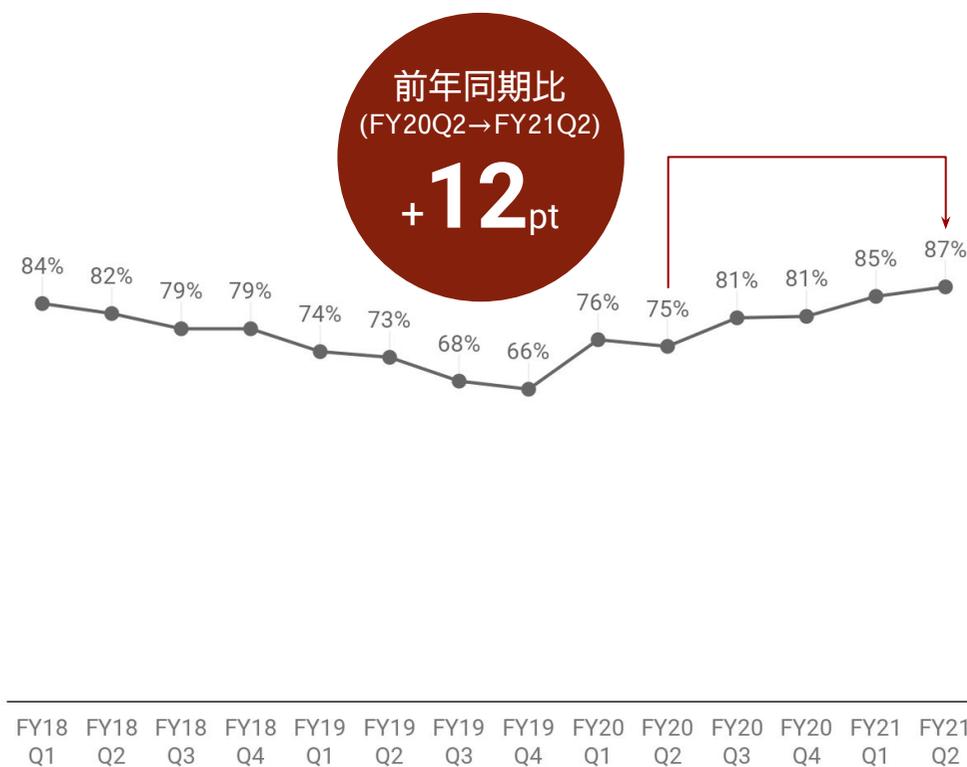
売上総利益

単位: 百万円



売上総利益率

単位: %

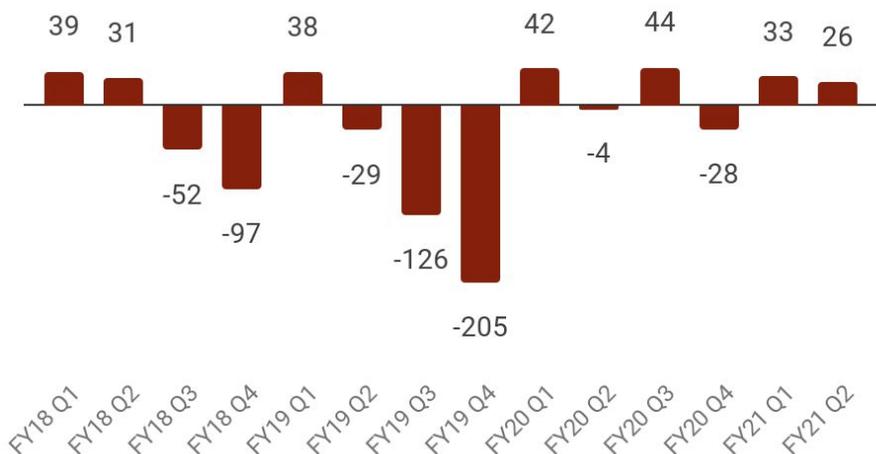


## 調整後営業損益は過去最高益

プラットフォーム事業に関して、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）への積極的な投資を継続しており、Q1及びQ2の営業損益は営業赤字予想でしたが、売上の伸びが寄与し営業黒字となりました。調整後営業利益<sup>※1</sup>は376百万円となり（前年同期比+338%増）と過去最高を記録しました。

営業損益（四半期）

単位: 百万円



期初営業赤字予想から  
営業黒字で着地

調整後営業損益<sup>※1</sup>（四半期）

単位: 百万円



前年同期比  
(FY20Q2→FY21Q2)  
**+338%**

※1 調整後営業損益は、営業損益からユーザー獲得費用を除いて算出。ユーザー獲得費用は、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）を集計

## 継続報酬対象ユーザー数（+33%）、ARPU（+88%）と過去最高

継続報酬対象ユーザー数はオンラインチャネルの利用拡大やオフラインパートナー経由での切替申込数拡大により、切替申込が順調に推移し、前年同期比+33%増となりました。ARPUは、競争環境の高まりによる一時報酬単価の上昇により同+88%増加しました。

継続報酬対象ユーザー数（一般家庭換算）※1  
単位: 千件

ARPU ※2  
単位: 円

■ 継続報酬対象ユーザー数(法人向け) ■ 継続報酬対象ユーザー数(家庭向け)



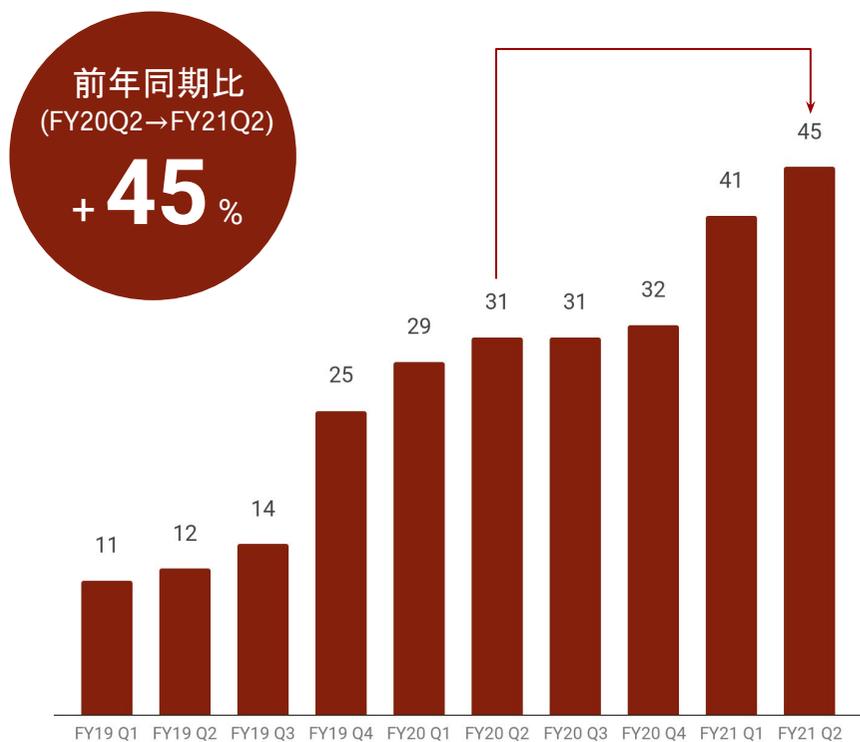
※1 法人の一般家庭換算は、一般家庭の容量を4kWとし総獲得容量から割り戻して計算  
 ※2 Average Revenue Per User：四半期セグメント売上高を四半期末の継続報酬対象ユーザー数で除して算出

## 顧客数は過去最高（+45%）、ARPUも高水準を維持

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+45%増と過去最高となりました。ARPUは、2020年第2四半期比では非ストック型収益の計画的な減少により前年同期比△28%と減少、対前四半期でも新規顧客への低価格での導入により低下していますが、中期的には顧客へのクロスセル・アップセルにより単価横ばいを見込みます。

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としてネガティブチャーンを実現

提携企業（電力・ガス会社等）に対して、当社複数のサービスをクロスセルすることにより、既存顧客からのストック型収益は順調に増加しており、NRR（ネットレベニューリテンション）※1は120%以上となっています。

### NRR

19年12月期

**128%**

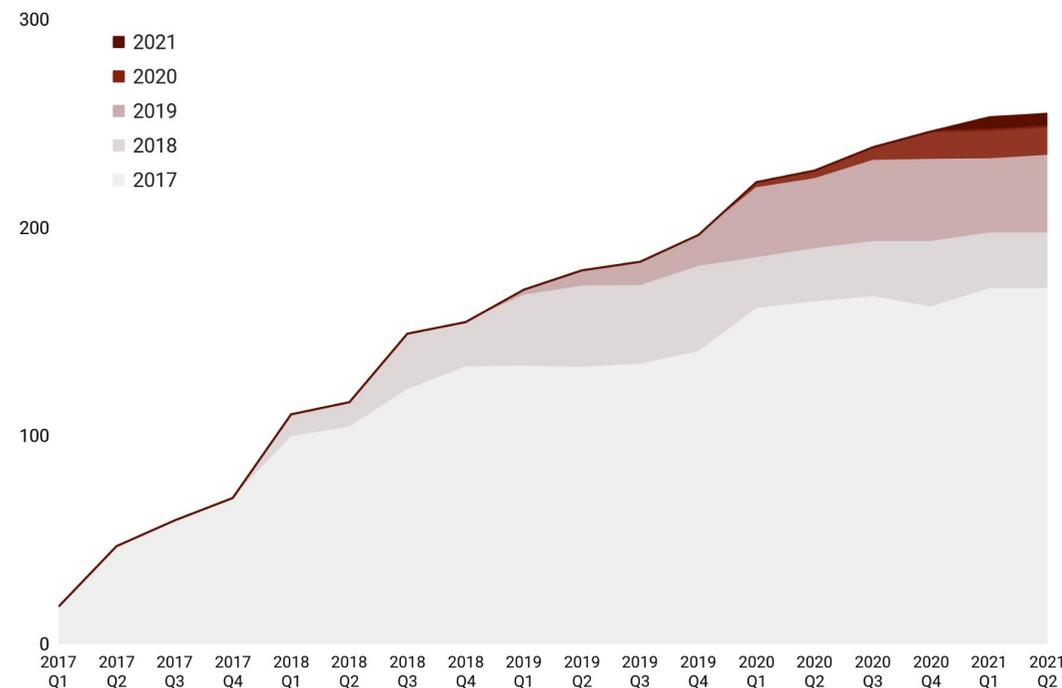


20年12月期

**129%**

### 顧客サービス開始時期別ストック型収益の推移

百万円

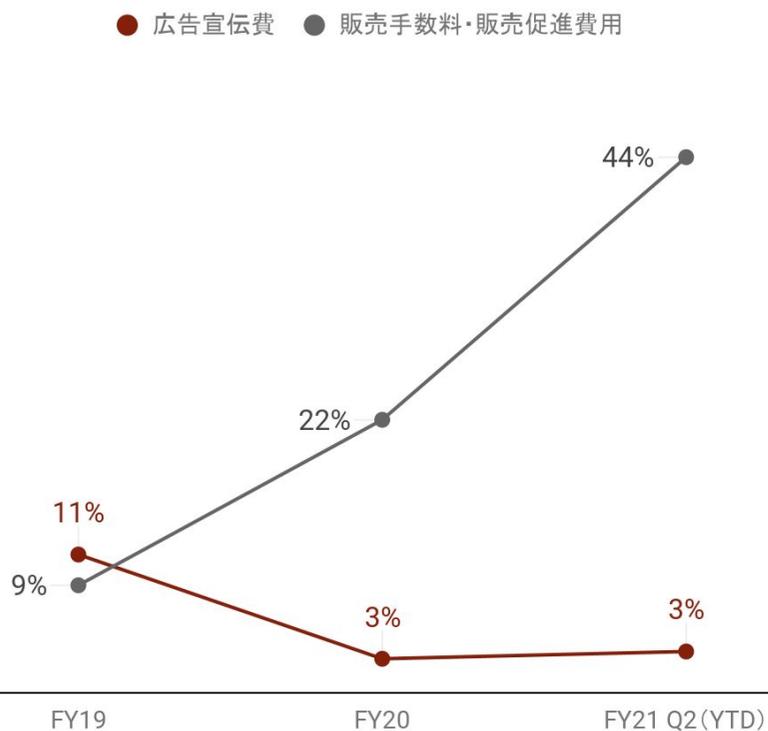


※1 ネットレベニューリテンションは「N-1期末時点における顧客から生じるN期末時点におけるストック収益」÷「N-1期末時点におけるストック収益」で算出

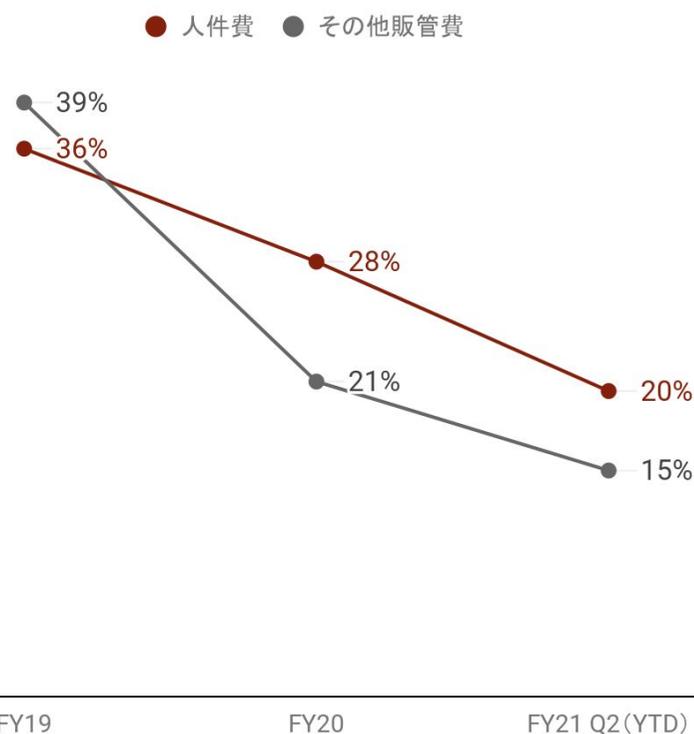
## 販売費及び一般管理費の対売上高比率は継続的に低下

ユーザー獲得費用である販売促進費用（自社チャネル）と販売手数料（パートナーチャネル）は積極的な投下により割合が増加する一方、人件費やその他販管費の割合は、ストック型収益の積み上がりにより、継続的に低下しています。

広告宣伝費・販売手数料・販売促進費用※1比率



人件費※2・その他販管費※3比率



※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）を集計

※2 販管費における人件費を集計

※3 販管費における広告宣伝費・販売手数料・販売促進費用及び人件費以外を集計

# リスク情報

## 事業環境に関するリスク

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	顕在化時期	顕在化した場合の影響度	リスク対応策
電力小売市場	プラットフォーム	・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	常時	大	<ul style="list-style-type: none"> <li>・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</li> <li>・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</li> </ul>
電力制度改革	データ	・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	常時	大	<ul style="list-style-type: none"> <li>・政策担当者の設置による制度改正のモニタリングと、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</li> </ul>
新型コロナウイルス感染症	プラットフォーム データ	・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	常時	大	<ul style="list-style-type: none"> <li>・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</li> </ul>

※ 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

事業内容に関するリスク

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	顕在化時期	顕在化した場合の影響度	リスク対応策
電力・ガス会社への依存	プラットフォーム データ	・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、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	常時	大	・多角的な事業展開により、特定会社に依存しない事業基盤を確立することで対応
競合他社の状況について	プラットフォーム データ	・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	常時	中	・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
検索エンジン	プラットフォーム	・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	常時	中	・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ネルも対応
技術革新等	データ	・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	常時	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により対応
システム障害等について	プラットフォーム データ	・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	常時	大	・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