

ENECHANGE

2023年は「満充電で再スタート」の1年に

2022年12月期

決算説明会資料

ENECHANGE株式会社

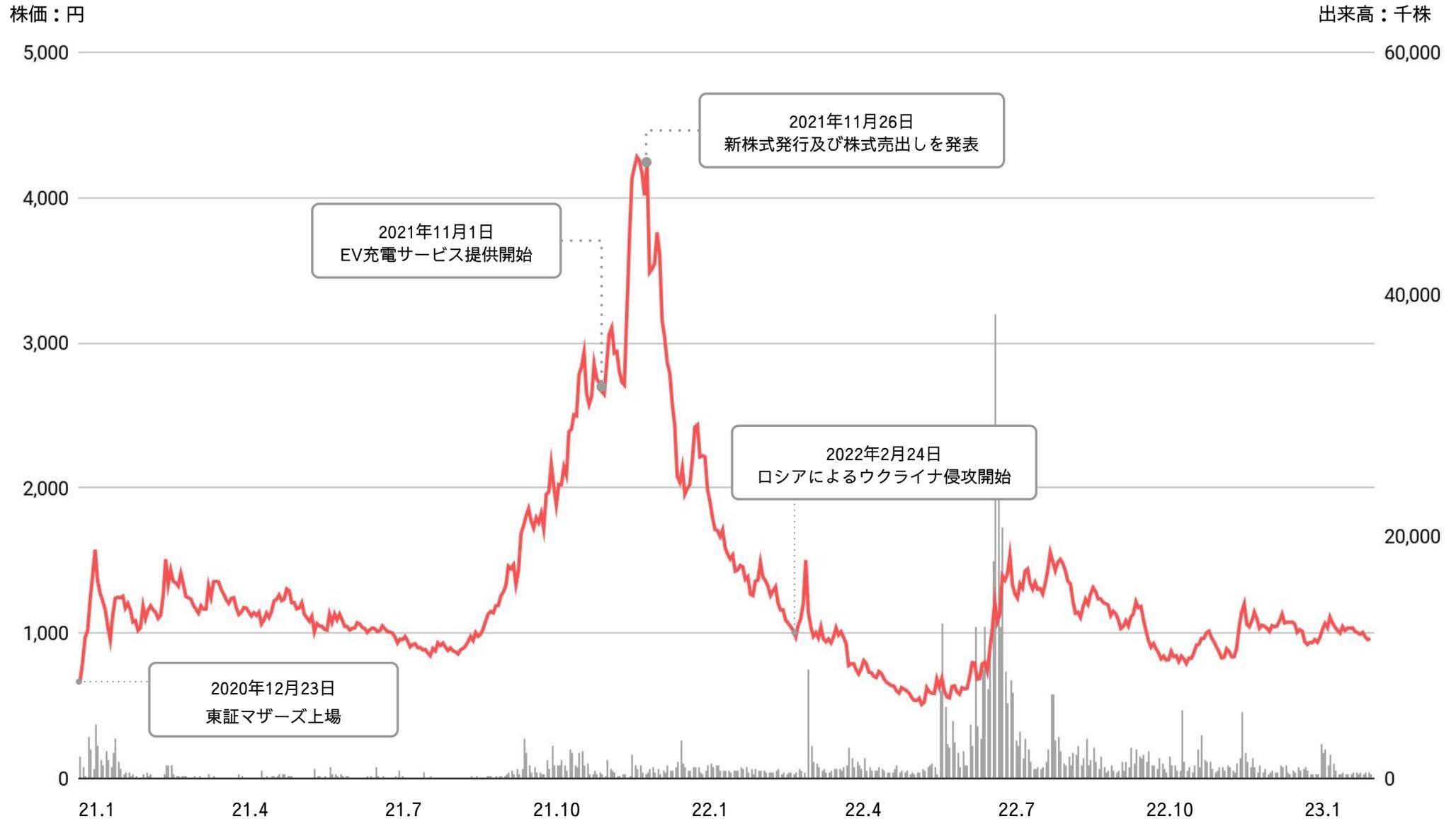
2023年2月10日

東証グロース

証券コード：4169



株価



※ 2021年4月1日及び2022年1月1日を効力発生日として、それぞれ1:2の割合で株式分割を実施しております。株価についてはその影響を遡って適用し掲載しております

キーメッセージ

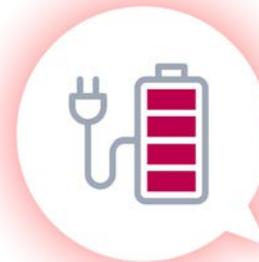
2023年は「満充電で再スタート」の1年に

2022年は、トンネル（業績悪化）で試練の一年でした。
厳しい環境の中、より鍛え抜かれた事業構造に転換する準備を
万全にすることができたと思います。

2023年は、EV充電事業を軸とした再成長を目指す
「満充電で再スタート」の1年にしたいと思います。

EV充電事業は、本格的な設置と利用開始により、
売上成長を牽引するドライバーとなる見込みです。

プラットフォーム・データ事業は、
電力市場の回復に伴う段階的な業績改善を見込みます。



2022年12月期 エグゼクティブ・サマリー

2022年12月期 通期業績

売上高は電力業界の事業環境悪化の影響をうけつつも、堅調な成長を実現

- 売上高：37億円 前期比+24%
- 営業損益：▲11億円

プラットフォーム 事業

下半期に電力切替時の一時報酬減少の影響を大きく受ける

- 売上高：25億円 前期比+16%
- 営業損益：2億円

EV充電事業

2023年度以降の成長に向けた戦略的な先行投資により計画通りの赤字

- 売上高：1億円
- 営業損益：▲7億円

データ事業

売上高は既存サービスの安定的な成長を実現

- 売上高：9億円 前期比+20%
- 営業損益：1億円

2023年12月期 通期業績予想

プラットフォーム・データ事業の業績は回復途上であるものの、EV充電事業の売上貢献により下半期にかけて成長加速し、下半期は黒字を見込む。

- 売上高：52.5億円 前期比+40%
- 経常損益：▲9億円

目次

1

2022年12月期 通期業績

2

2023年12月期 通期業績予想

3

プラットフォーム事業

4

EV充電事業

5

データ事業

6

中長期戦略

7

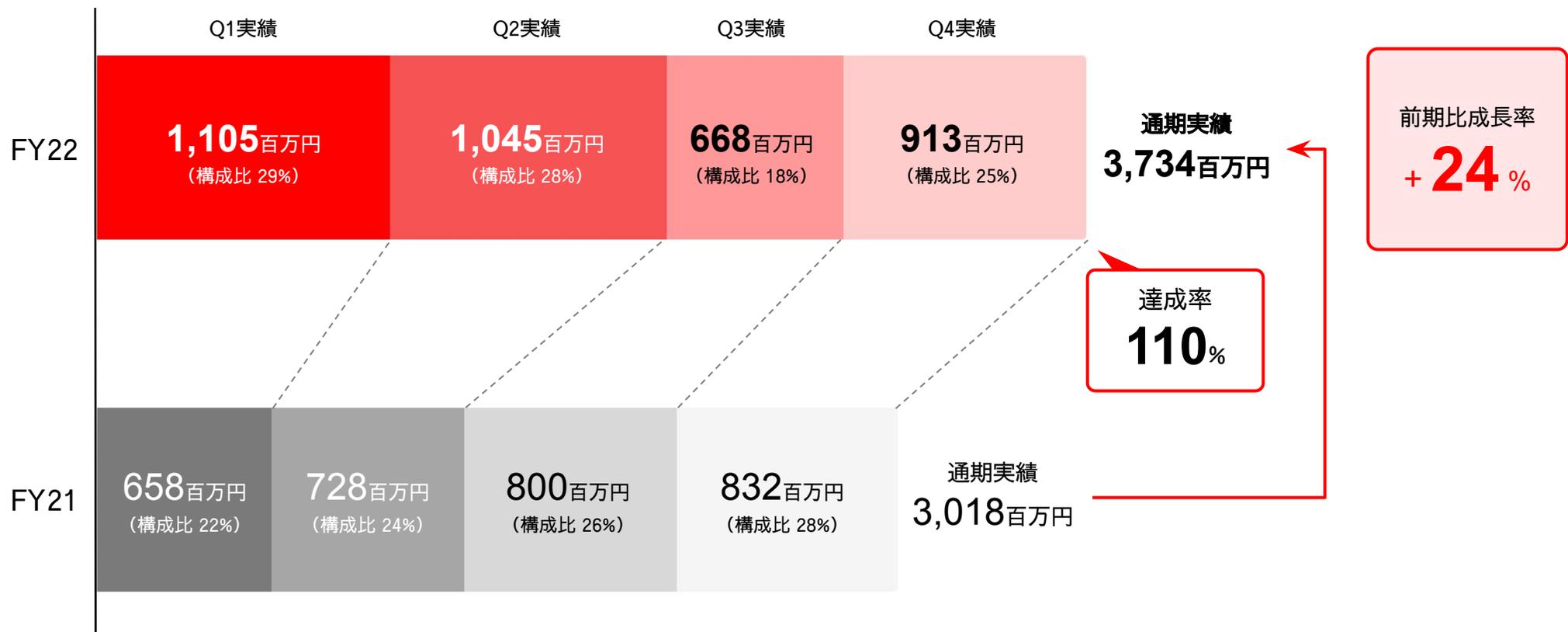
APPENDIX

1

2022年12月期 通期業績

売上高予想に対する達成率

通期売上高は37億円となり、2022年5月に修正した通期売上高予想34億円に対して計画以上に上振れる結果となりました（達成率110%）。前期比では+24%となり、着実な売上高成長を実現しました。

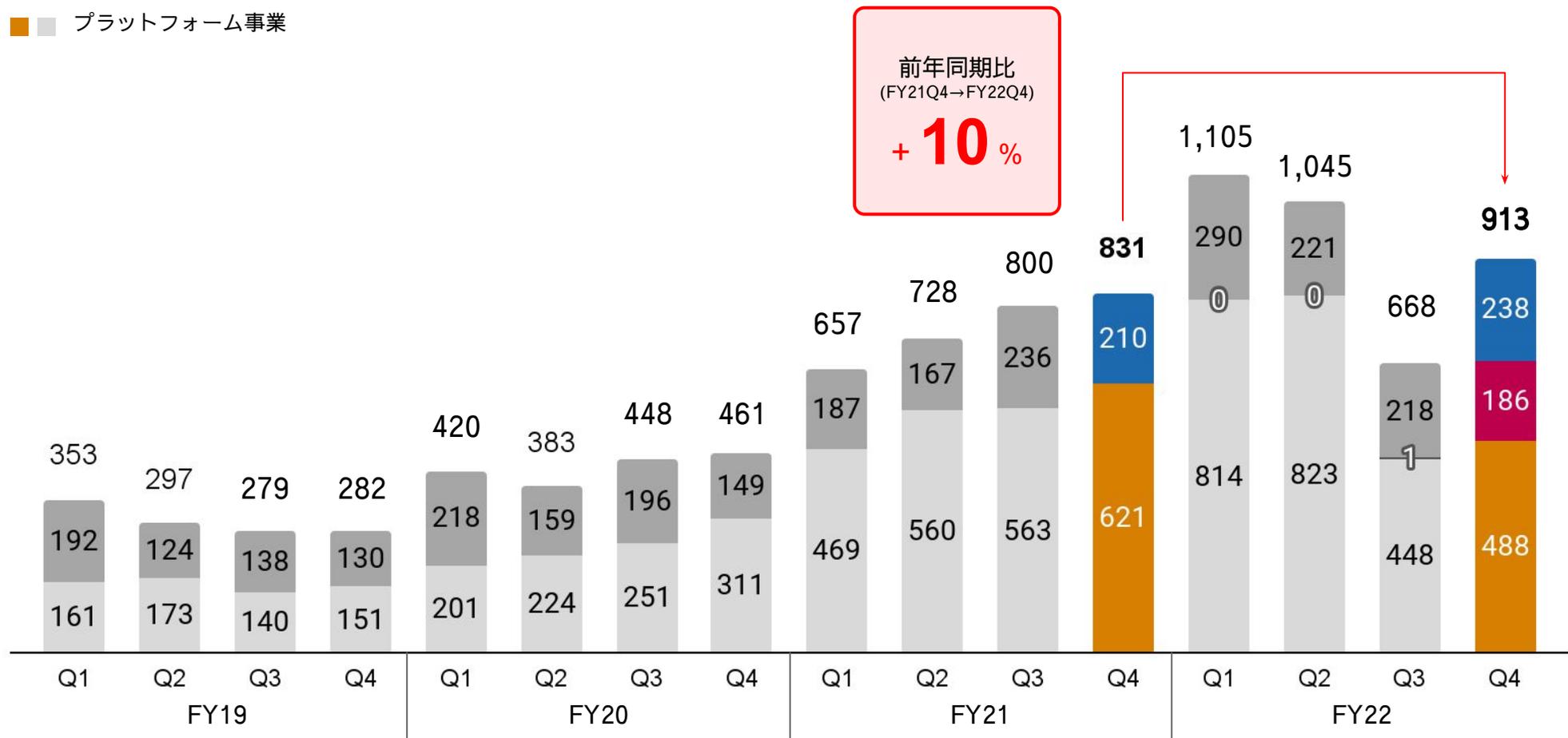


売上高

四半期売上高は、EV充電事業の売上計上により前年同期比+10%となりました。前四半期比では+37%となり、エネルギー業界の混乱による業績影響は、Q3をボトムとして上昇に転じました。

- データ事業
- EV充電事業
- プラットフォーム事業

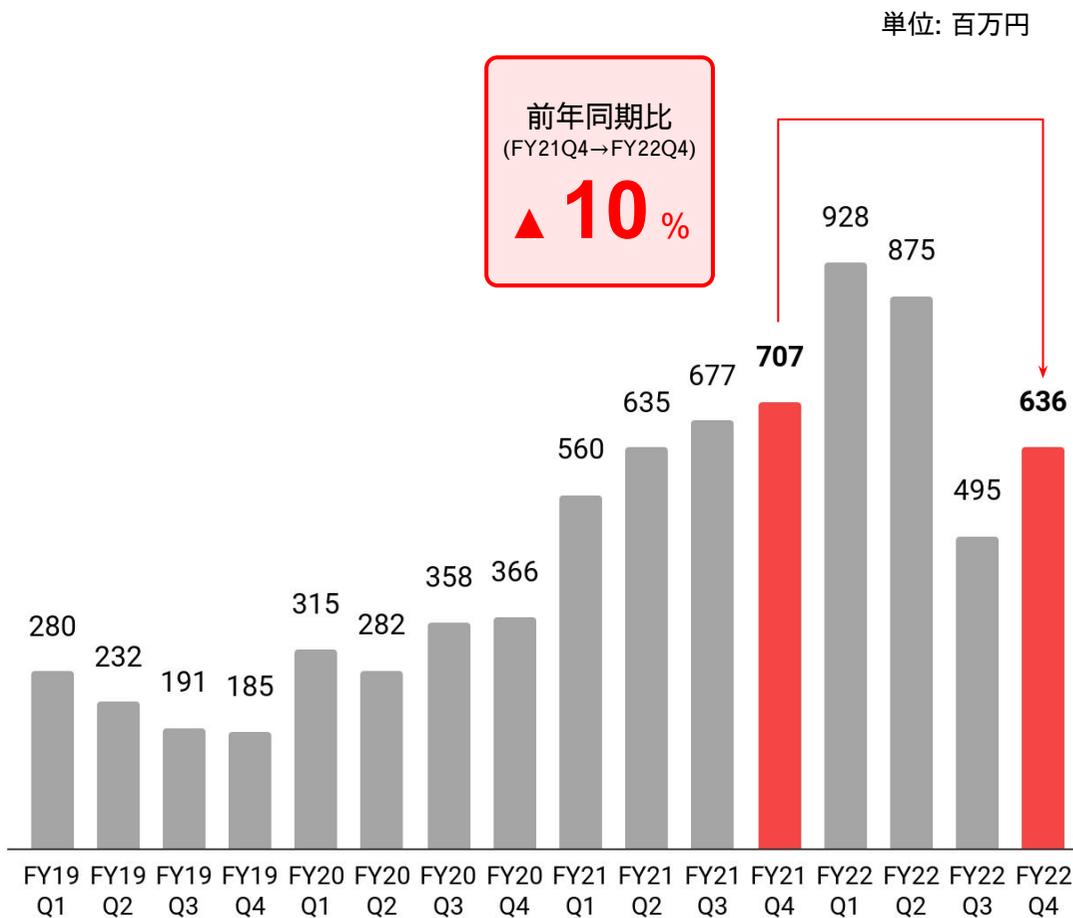
単位: 百万円



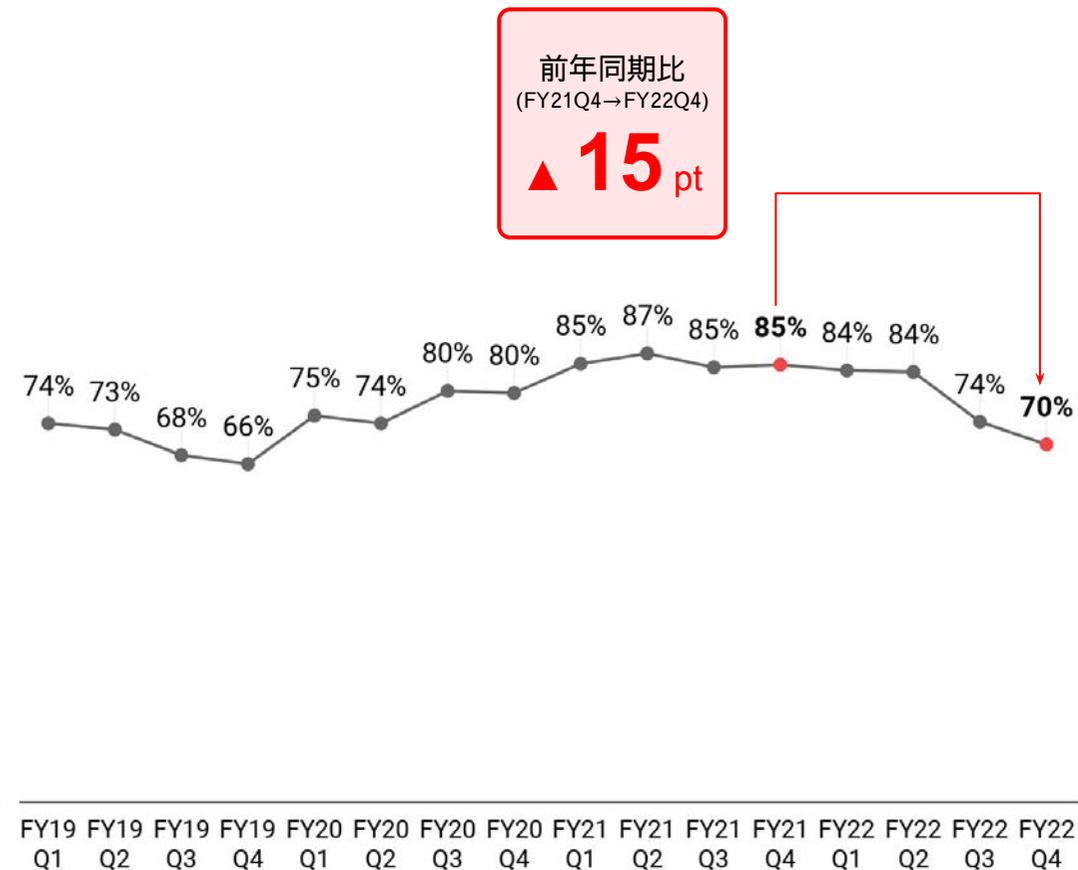
売上総利益・売上総利益率

四半期売上総利益は、前年同期比ではQ3以降のプラットフォーム事業における一時報酬の下落に加え、Q4からEV充電事業において売上総利益率が相対的に低いハードウェア売上の計上が始まったことにより636百万円（前年同期比▲10%）、売上総利益率は70%（同▲15pt）となりました。

■ 売上総利益



■ 売上総利益率



営業損益

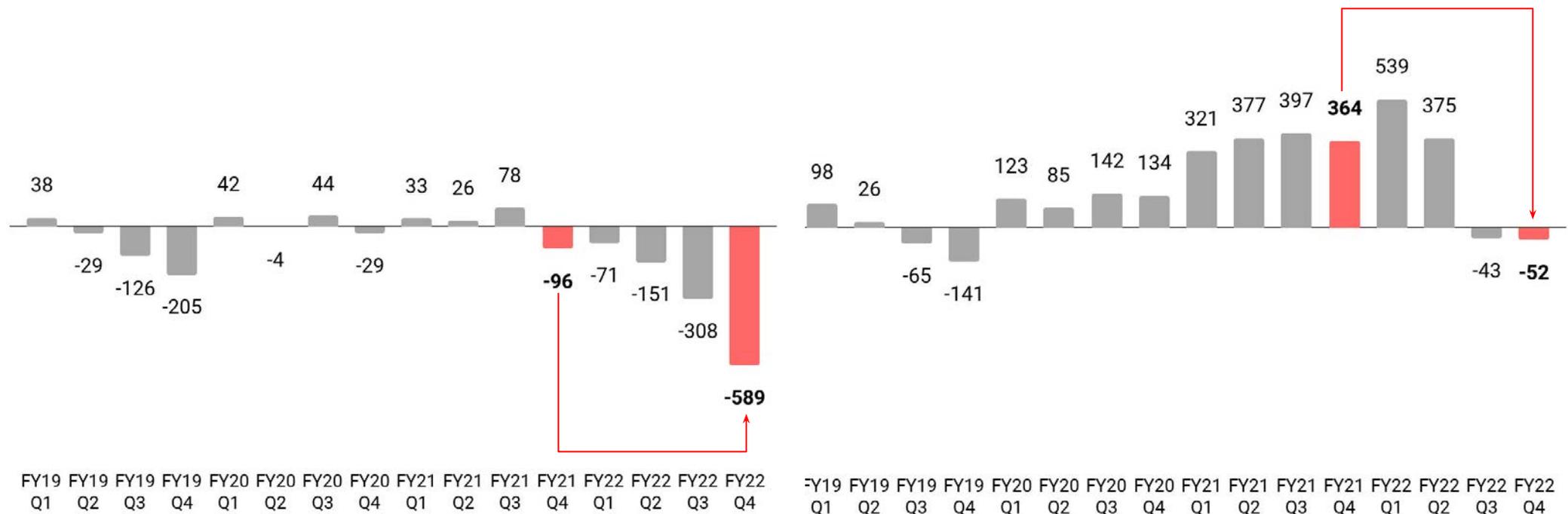
営業損益はEV充電事業への先行投資により▲589百万円（前年同期は▲96百万円）となりました。広告宣伝費等を除いた営業損益では、EV充電事業の人件費増加の影響により▲52百万円（前年同期は364百万円）となりました。

■ 営業損益

単位: 百万円

■ 営業損益（広告宣伝費等除く*1）

単位: 百万円



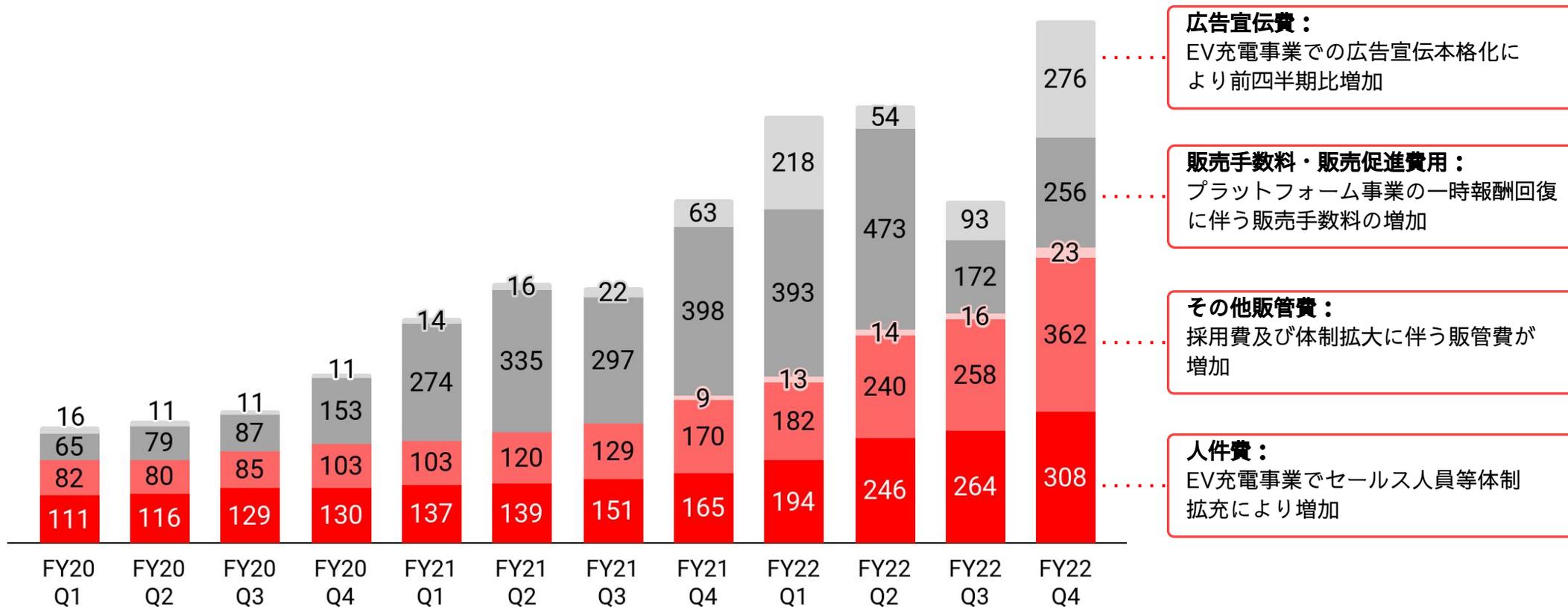
*1 営業損益から広告宣伝費・販売手数料及び販売促進費用を控除した数値。なお前回まで開示していた調整後営業損益は今回から非開示となります。

販売費及び一般管理費

プラットフォーム事業では一時報酬の回復に伴い、その枠内での顧客獲得費用（販売手数料・販売促進費用）が前四半期比で増加しました。EV充電事業では受注拡大に向けた広告宣伝の本格化や、セールス体制等の拡充に伴う人件費が増加しました。

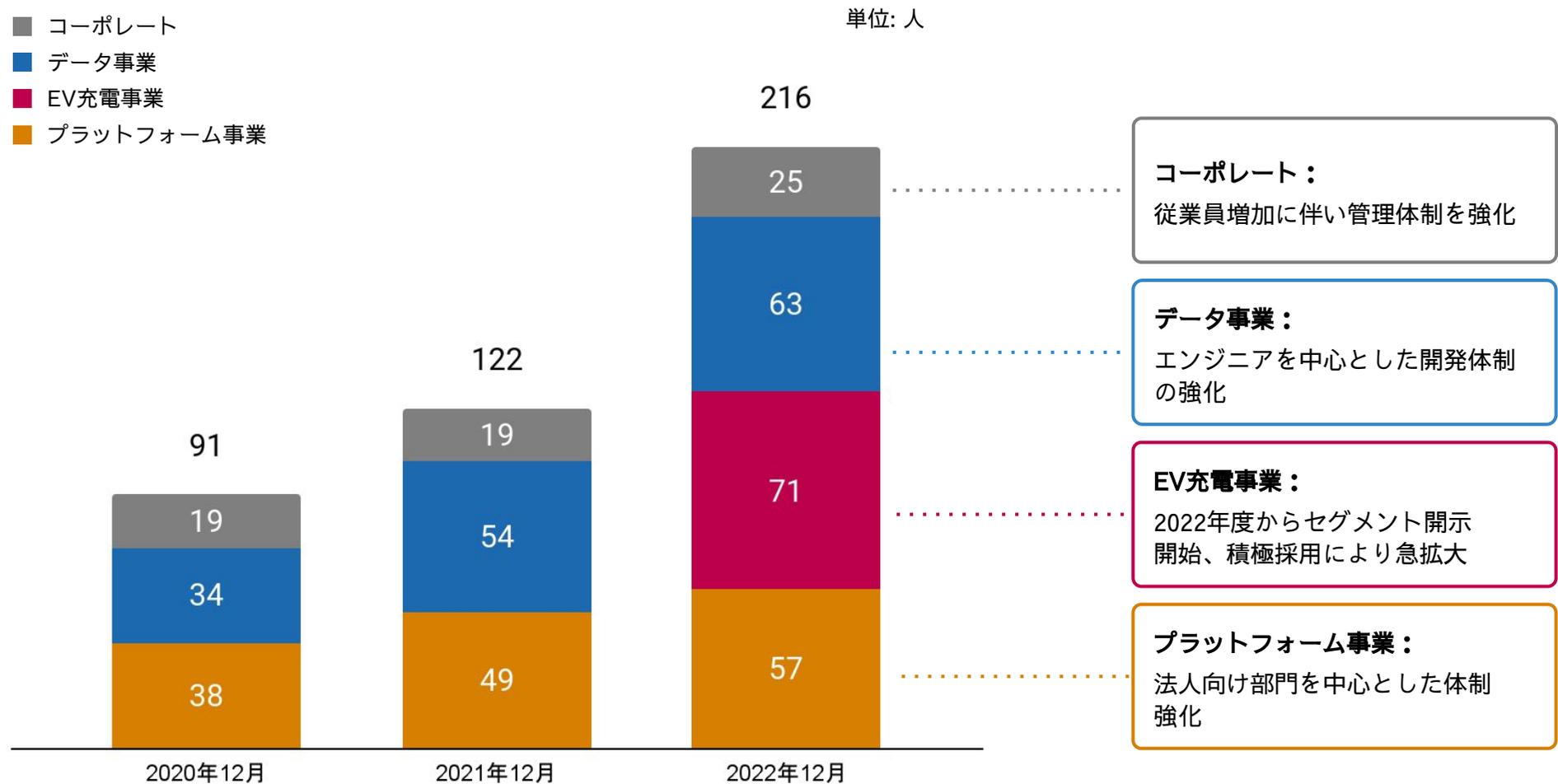
単位: 百万円

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



従業員数

EV充電事業における積極採用により、従業員数[※]は前期比+77%と急拡大しています。各セグメントにおいて、セールスやエンジニアの採用に注力しています。



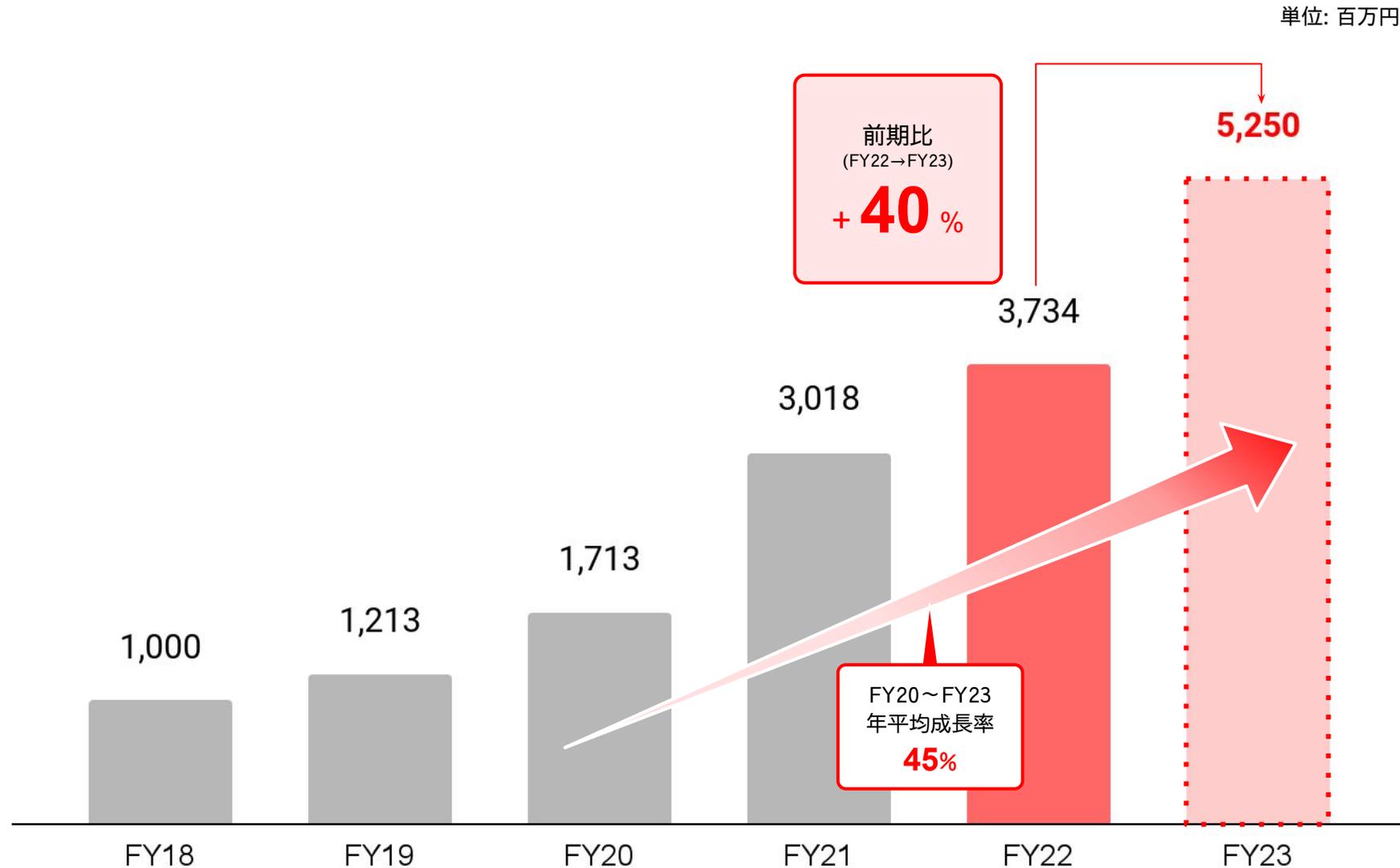
[※] 従業員数は就業人員（当社グループからグループ外への出向者を除き、グループ外から当社グループへの出向者を含む。）であり、臨時雇用者数（パートタイマー、人材会社からの派遣社員、季節工を含む。）は、年間の平均臨時雇用者数の総数が従業員数の100分の10未満であるため、記載を省略しております

2

2023年12月期 通期業績予想

売上高の見通し

2023年度の売上高は、下半期からEV充電事業が本格的に業績貢献し52.5億円（前期比+40%増）を見込みます。2020年以降の年平均成長率は45%となり、目標としている30%を上回る成長率となる計画です。



※ 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

2023年12月期 通期業績予想

2023年12月期から、EV充電事業における補助金収入が営業外収益に計上される見込みのため、営業損益から経常損益へと業績予想指標を変更します。早期黒字化に向けた規律ある投資計画により、下半期からは、経常黒字見込みです。

単位: 百万円

	2022年12月期 実績	2023年12月期 予想	前期比	基本方針
売上高	3,734	5,250	+40%	EV充電事業の牽引により下半期から売上の大幅増を目指す
プラットフォーム事業	2,575	-		ユーザー数増加に伴う売上増加を見込むが、ARPU回復にはまだ時間がかかることを見込み、業績回復途上
EV充電事業	189	-		充電器設置・利用開始により、下半期からの本格的な売上高増加、損益改善を見込む
データ事業	969	-		電力事業者のIT予算削減による事業環境悪化により売上高は保守的に想定
経常損益	▲1,156	▲900	-	上半期は赤字、下半期は黒字見通し

3

プラットフォーム事業

売上高・営業損益

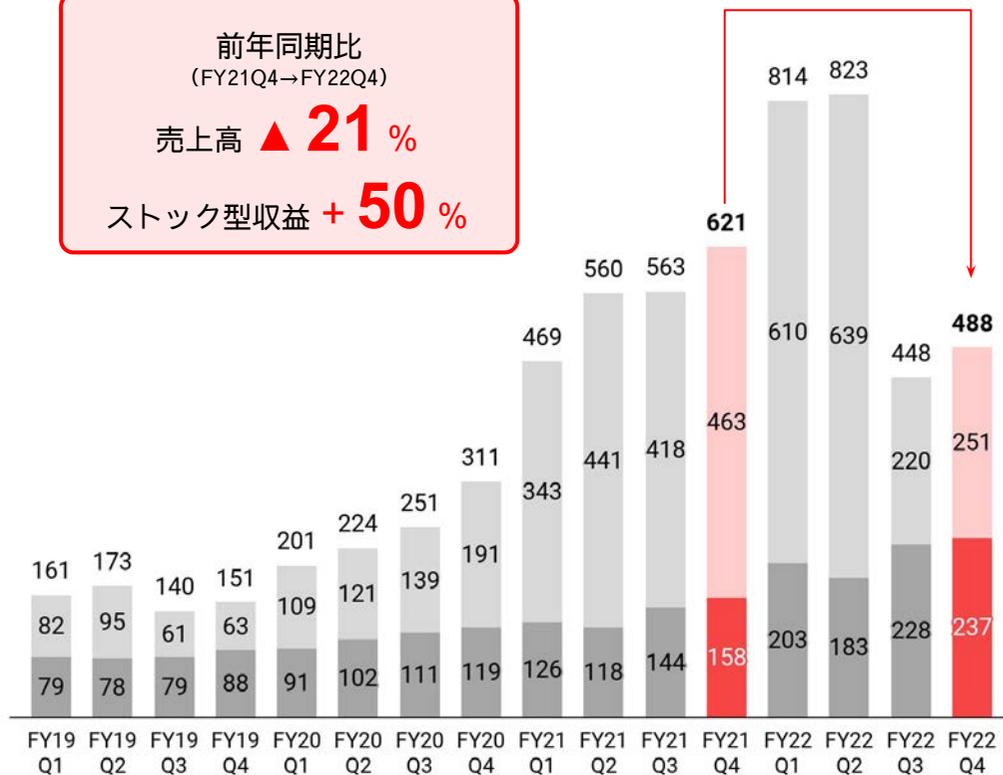
売上高は、電力会社のユーザー獲得需要が減退した影響を受けて前年同期比▲21%、一方で、ストック型収益はユーザー数の増加及び電気料金高騰の影響により同+50%となりました。営業損益は通期セグメント黒字の範囲内でのユーザー獲得施策推進により四半期では営業赤字となったものの、計画通り通期セグメント黒字を維持しています。

■ 売上高

単位: 百万円

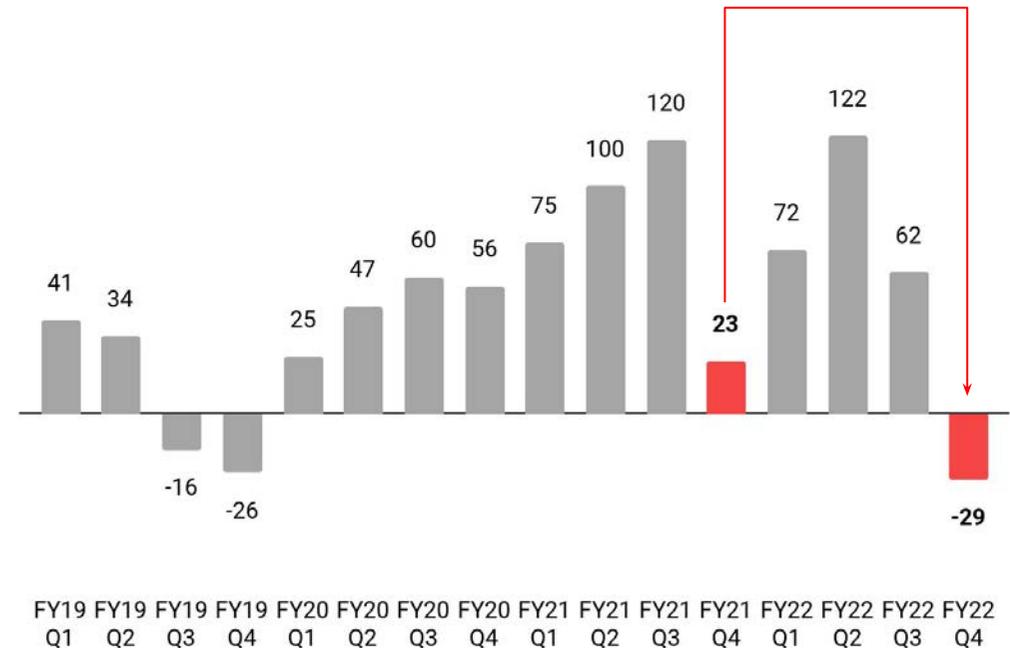
■ フロー型収益 ■ ストック型収益

前年同期比
(FY21Q4→FY22Q4)
売上高 ▲21%
ストック型収益 +50%



■ 営業損益

単位: 百万円



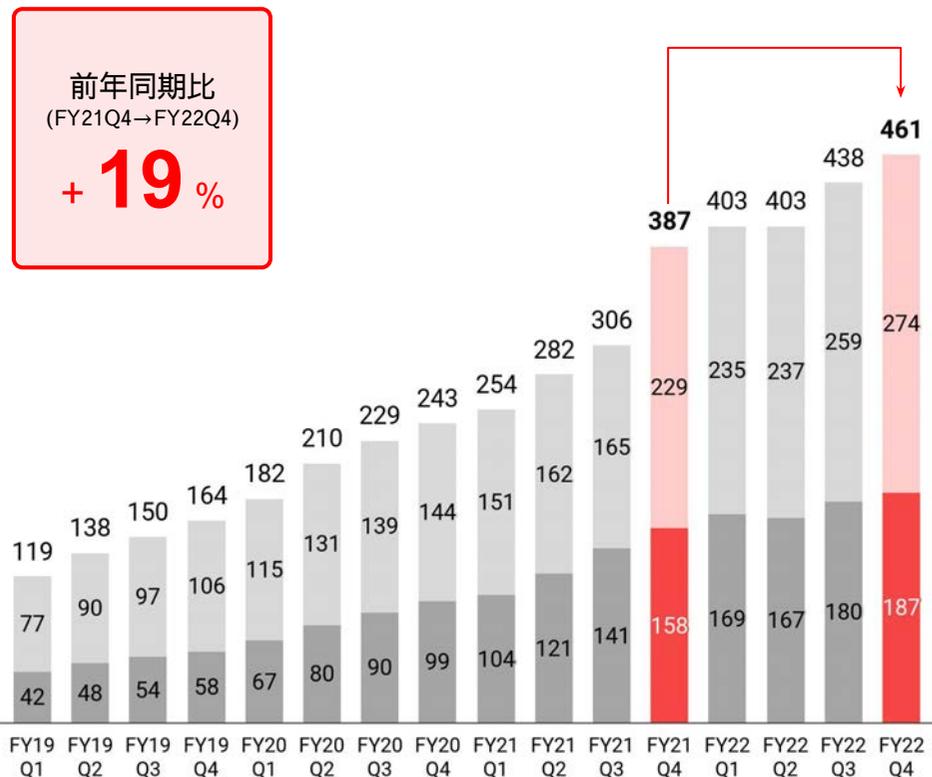
KPI

ユーザー数（前年同期比+19%）は法人向け、家庭向けともに継続的な成長を実現し過去最高となりました。ARPU（同▲34%）は前年同期比ではストック型収益の単価増がある一方、一時報酬減少の影響が大きいいため低下しましたが、前四半期からは一時報酬の回復により上昇しました。

■ ユーザー数（一般家庭換算）※1

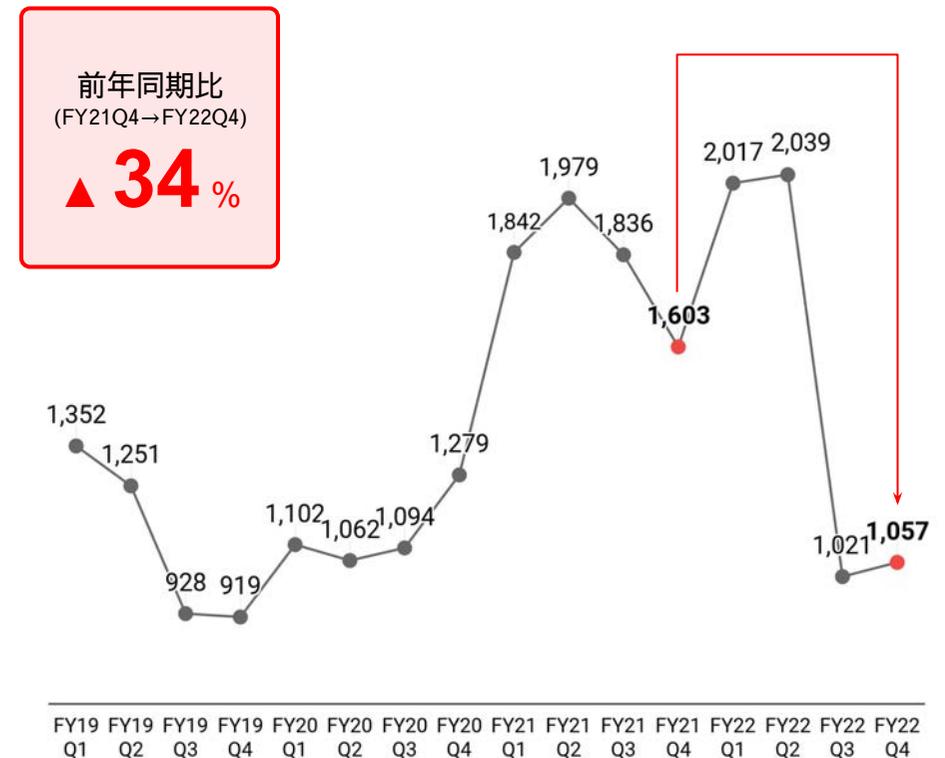
- ユーザー数（法人向け）
- ユーザー数（家庭向け）

単位: 千件



■ ARPU ※2

単位: 円



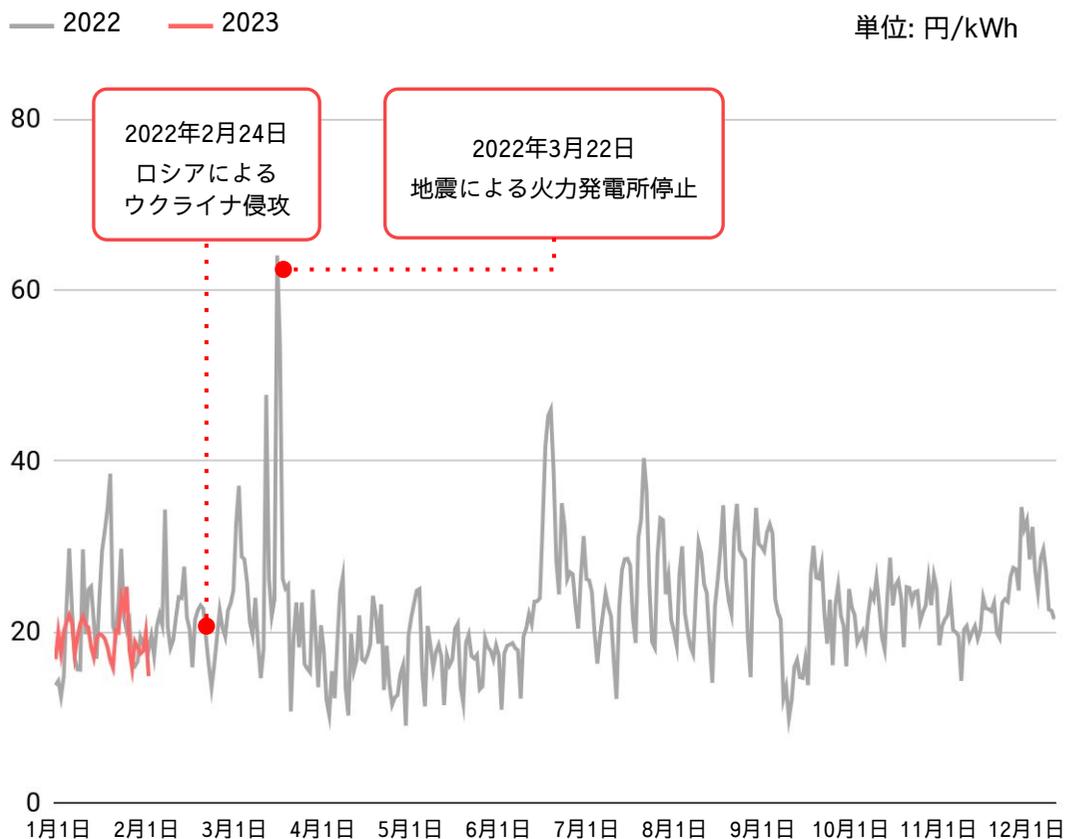
※1 法人の一般家庭換算は、一般家庭の容量を4kWとし総獲得容量から割り戻して計算

※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

事業環境の見通し

卸電力市場（JEPX）価格は、燃料価格の低下や原発再稼働等による電力需給の安定により、一定の落ち着き始めています。今後、電力会社の値上げに伴う収益性の回復により、ユーザー獲得活動再開（段階5）も段階的に見込めます。

■ JEPX価格※1



■ JEPX価格高騰の影響



※1 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

競争優位性

電力会社を探し、切り替え、使用する全ての場面で価値を提供するプラットフォームを構築しています。それぞれのフェーズで質の高いサービスを提供することで、競争優位性を構築し、安定的なユーザー数の増加を実現しています。ユーザーには生活に密着した利便性の高いツールであり、電力会社にとっては有力な集客手段となっています。

1.探す

電気・ガスの比較・切替
No1メディア



2.切り替える

複雑な電気料金を簡単比較し、
切替までオンラインで完結



3.使う

電力データを活用した
省エネ支援



特徴

強み

オンライン・オフラインでの
No.1^{*1}の集客力

提携電力会社数 No.1^{*2}

ケンブリッジ大学由来の
データ解析技術

※1 Google検索により当社による調査を表示。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比較

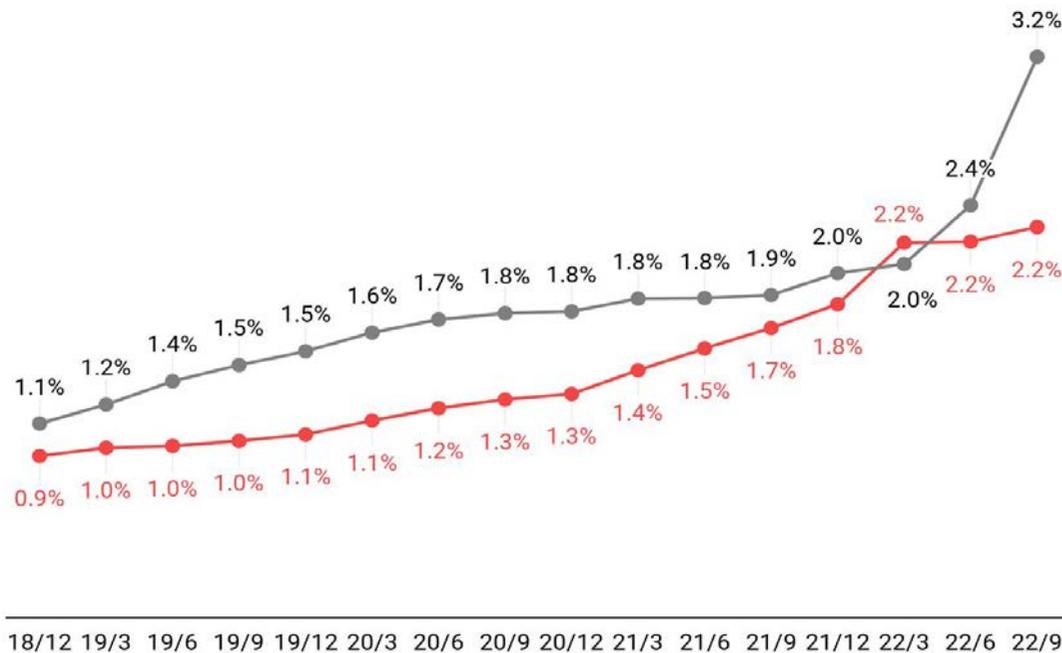
※2 2023年1月末時点の他社オンライン比較サイトの掲載電力会社数を当社で調査

事業方針

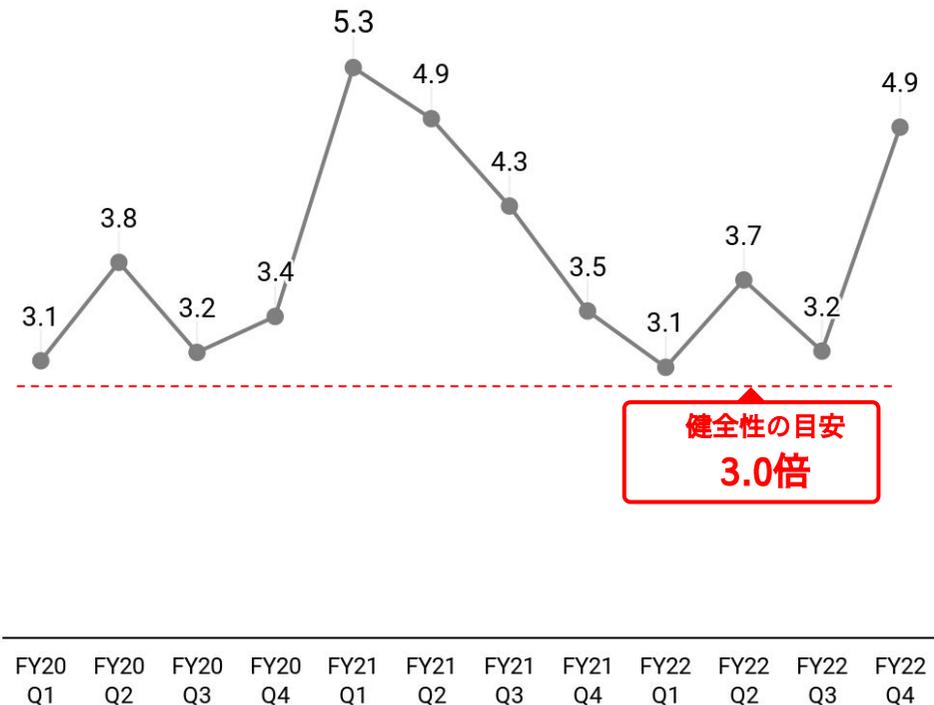
資源価格の高騰を受けて複雑な電気料金プランが登場し、電気料金比較をサポートする当社サービスの重要性が増しています。新電力利用者における当社シェアは家庭向けで2.2%、法人向けで3.2%となり、特に法人向けはM&Aの効果^{*1}により大きく上昇しています。LTV/CACは4.9倍であり、収益性のある成長を継続することで収益基盤の拡大を目指します。

■ 新電力利用者における当社シェア^{*2}

- 家庭向け
- 法人向け



■ LTV/CAC^{*3}



健全性の目安
3.0倍

^{*1} 2022年12月期第3四半期決算説明資料において、22年6月時点の当社の法人向けシェア上昇要因としてM&Aを記載しましたがこれは誤りであり、実際には本M&Aの効果は22年9月からとなります
^{*2} 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を算定、当社ユーザーにおける口数をkWに換算し当社シェアを算出
^{*3} 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



4

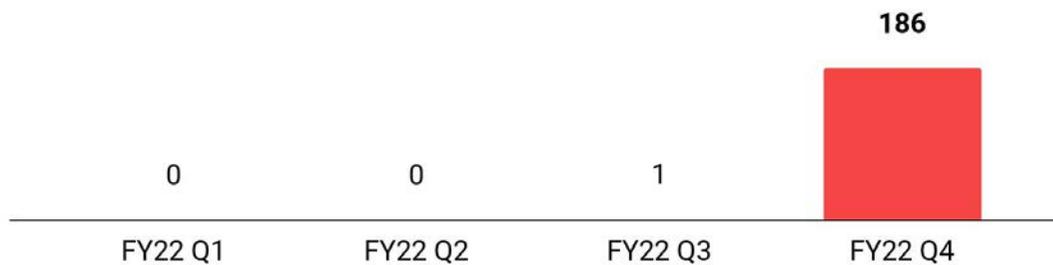
EV充電事業

売上高・営業損益

2022年度Q4より充電器の本格的な設置を開始し、ハードウェア売上が計上されました。営業損益は人件費及びマーケティング費用などへの先行投資により赤字となっています。なお、売上高の詳細は競合上の理由により非開示とします。

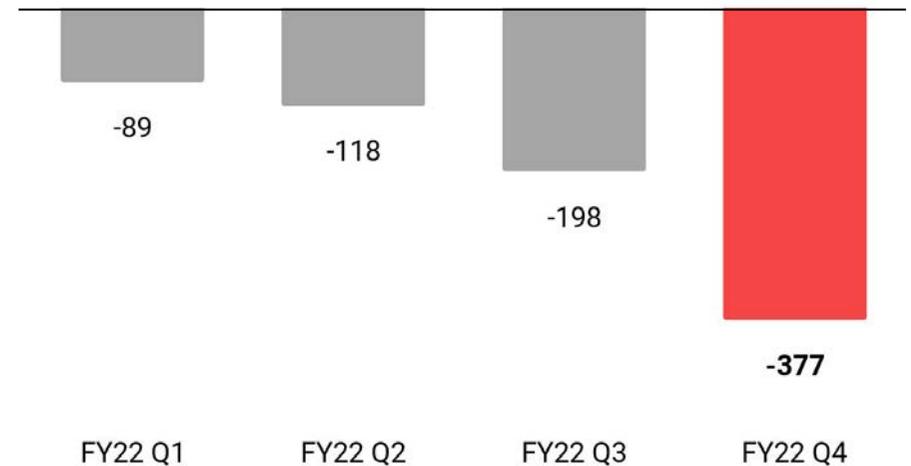
■ 売上高

単位: 百万円



■ 営業損益

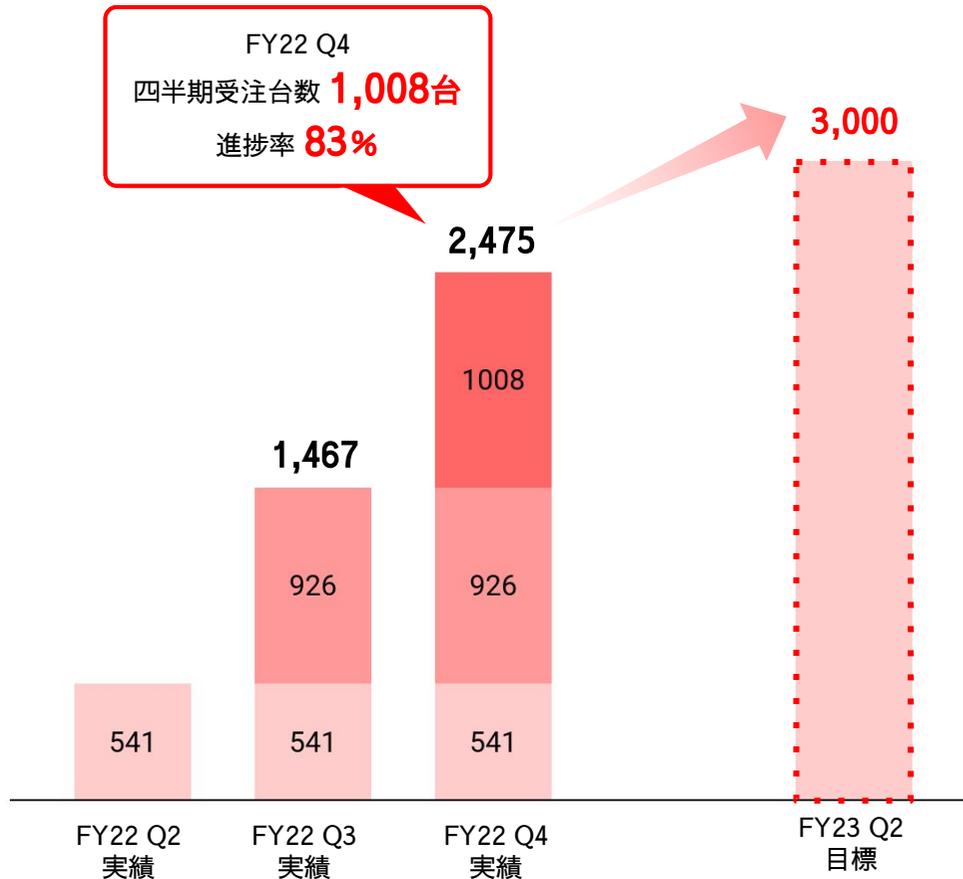
単位: 百万円



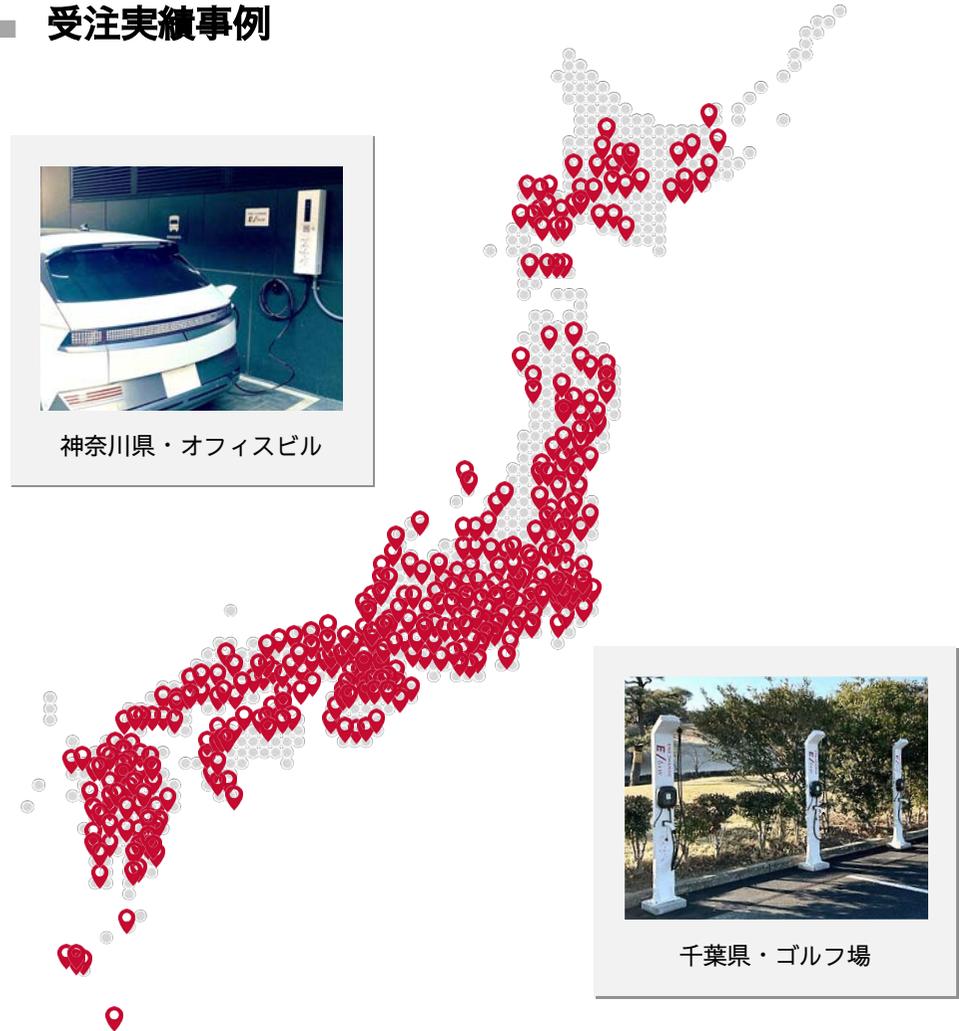
KPI

2022年度Q4では1,008台受注し、累計2,475台となりました。2023年度Q2目標の3,000台に対する進捗率は83%で、早期目標達成を見込みます。

■ EV充電の累計受注台数*1



■ 受注実績事例

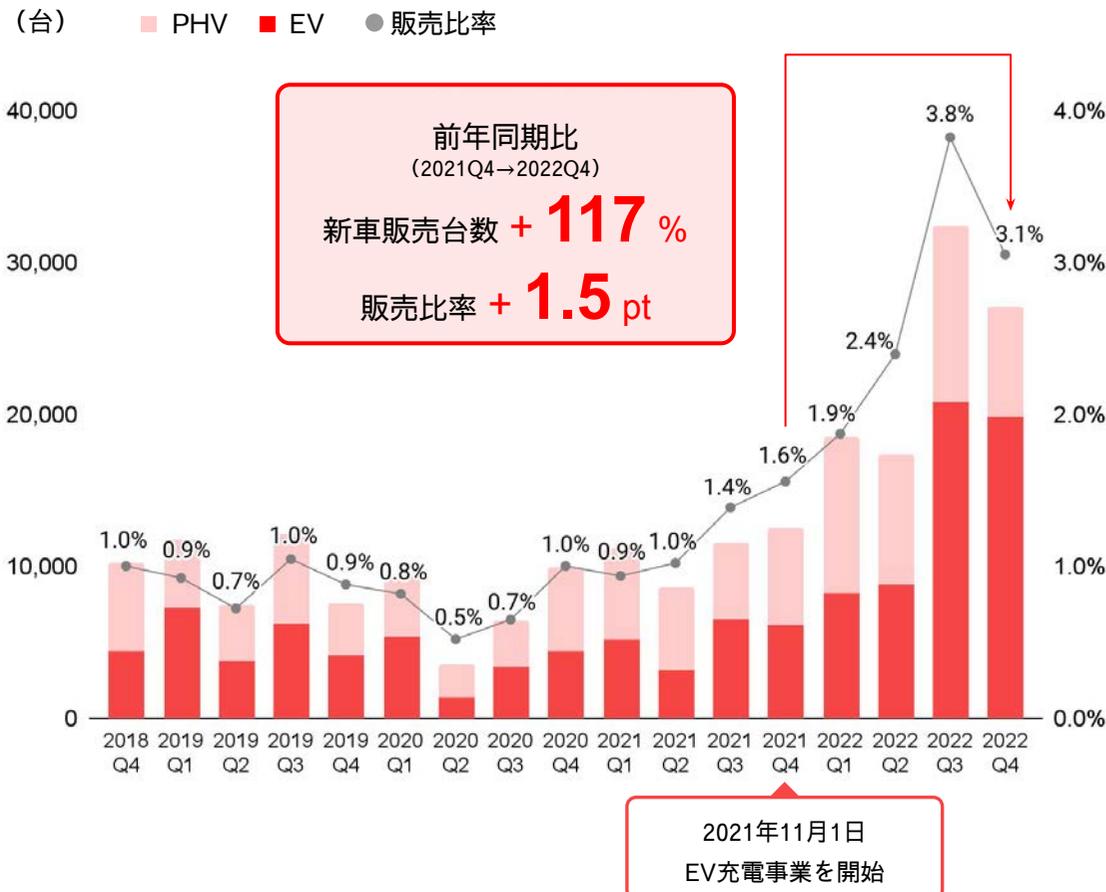


*1 受注情報は現地調査等の結果により変動する可能性があります

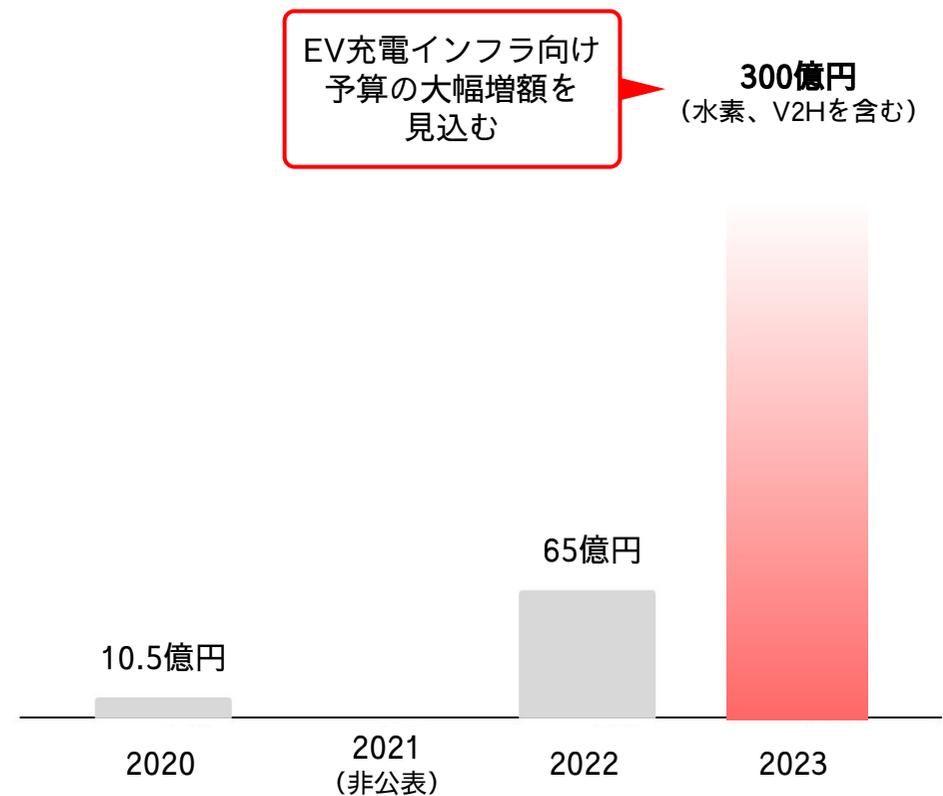
事業環境の見通し

2022年度Q4のEV・PHVの新車販売比率は、半導体不足懸念から一部のメーカーで一時的にEV販売を停止したため3.1%と前四半期から減少しました。その後販売活動が再開され、前年同期比では販売台数+117%、販売比率+1.5ポイントとなりました。2023年度は政府補助金の大幅増額によりさらなるマーケット拡大を見込みます。

■ 日本のEV・PHV新車販売比率*1



■ EV関連補助事業の状況*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）」、一般社団法人 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 EV充電インフラに関わる予算額、2021年度は非公表のため不明、2023年度には水素充電インフラとV2Hを含む

競争優位性

ハードウェア、ソフトウェアの両面でEVドライバーにとって利便性の高いプロダクトを提供しています。EV充電情報を掲載したアプリに、出力の高い普通充電器、さらにはeMobility Power社（eMP）と連携した決済システムなどを提供しています。EVが普及する局面において、これらの強みがあることにより設置台数と稼働率の向上を実現します。

1.探す

EVドライバーの9割^{※1}が利用する
EV充電情報アプリ



2.充電する

6kW倍速充電だから便利



3.支払う

月額費用無料のアプリ決済



特徴

強み

ナビタイム・Google/Apple Map/
カーナビ連携のEV充電情報

補助金対応6kW充電
設置台数No.1^{※2}

eMP充電カード連携により
お得に利用可能

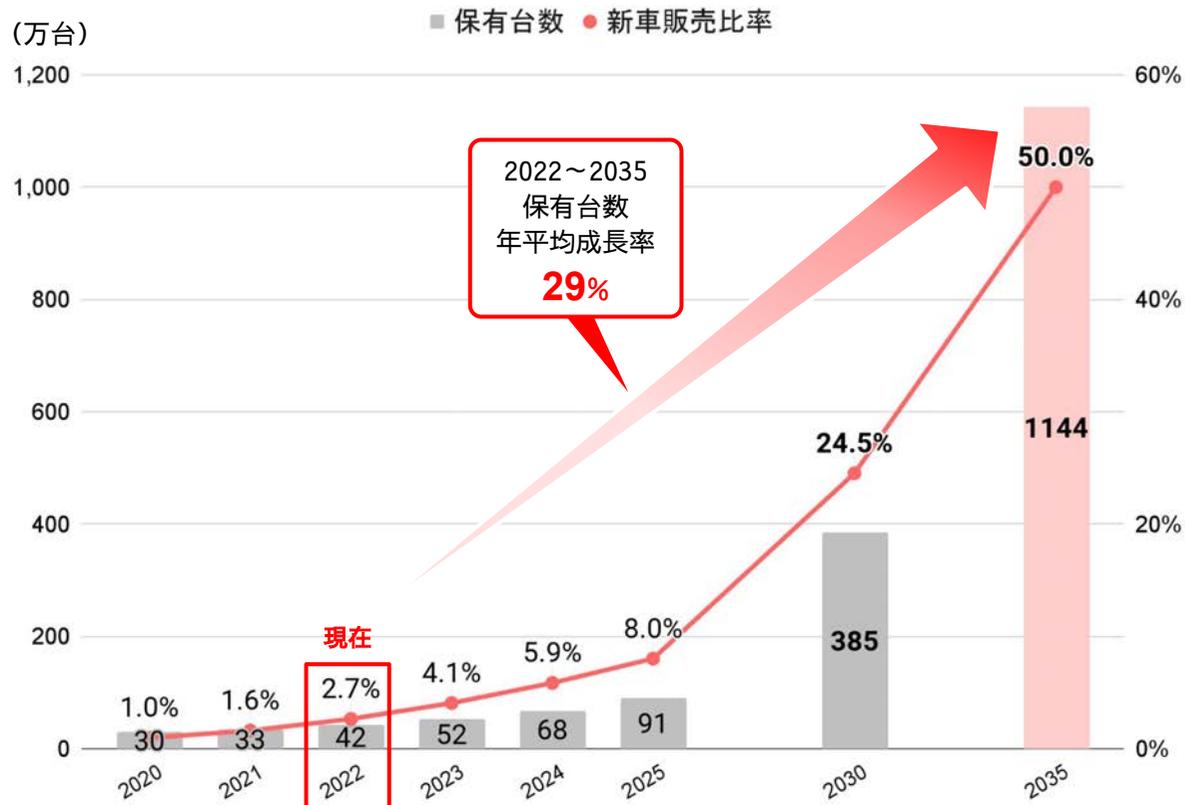
※1 日本のEV・PHV（軽自動車含む）の2018年1月から2022年12月までの累計販売台数を分母とし、エネチェンジEVチャージとEVsmartの累計インストール数合算値を分子として算出

※2 GoGo EVサイト掲載の6kW EV充電器のうち、スマートフォン認証アプリ対応のEV充電器導入台数（2023年1月）

事業方針

EVは今後の本格的な普及が見込まれており、EV充電事業では先行投資による市場シェア獲得を優先します。補助金の活用と優良立地に限定したゼロプランの推進により、大胆な投資計画を実行していきます。

■ EV・PHVの保有台数・新車販売比率想定*



* 2035年新車販売における電動車比率100%を根拠とし、2035年の新車販売台数を420万台とし、「HV」と「EV+PHV」の比率を1:1と想定
2020年からのEV+PHVの新車販売の台数を2次関数で近似すると仮定し、各年度のEV+PHVの新車販売台数を求め、その累積を保有台数としています

■ 積極的な投資実行

テレビCM



タクシー広告



WEB広告



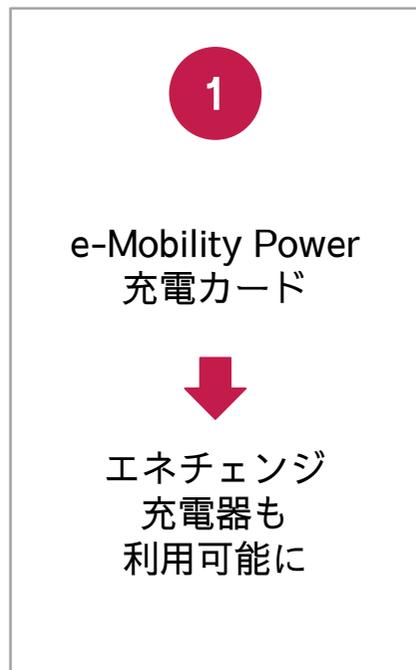
SNS広告



e-Mobility Power社との提携

e-Mobility Power社と提携する全ての自動車会社が発行する充電カードで使用可能となりました[※]。これにより、多くのEVユーザーが、定額料金の中で充電器を利用可能となるため、充電器の稼働率向上を見込みます。

■ 本提携の概要



■ 利用可能充電カード



※ 一部カード利用が出来ない充電器があります



5

データ事業

売上高・営業損益

売上高は節電サービスの導入やEVSmartのEV充電情報サービスの承継により前年同期比+14%、ストック型収益は同+12%となりました。営業損益は、引き続き開発体制強化のための投資を行いつつ、安定的なセグメント黒字を維持しています。

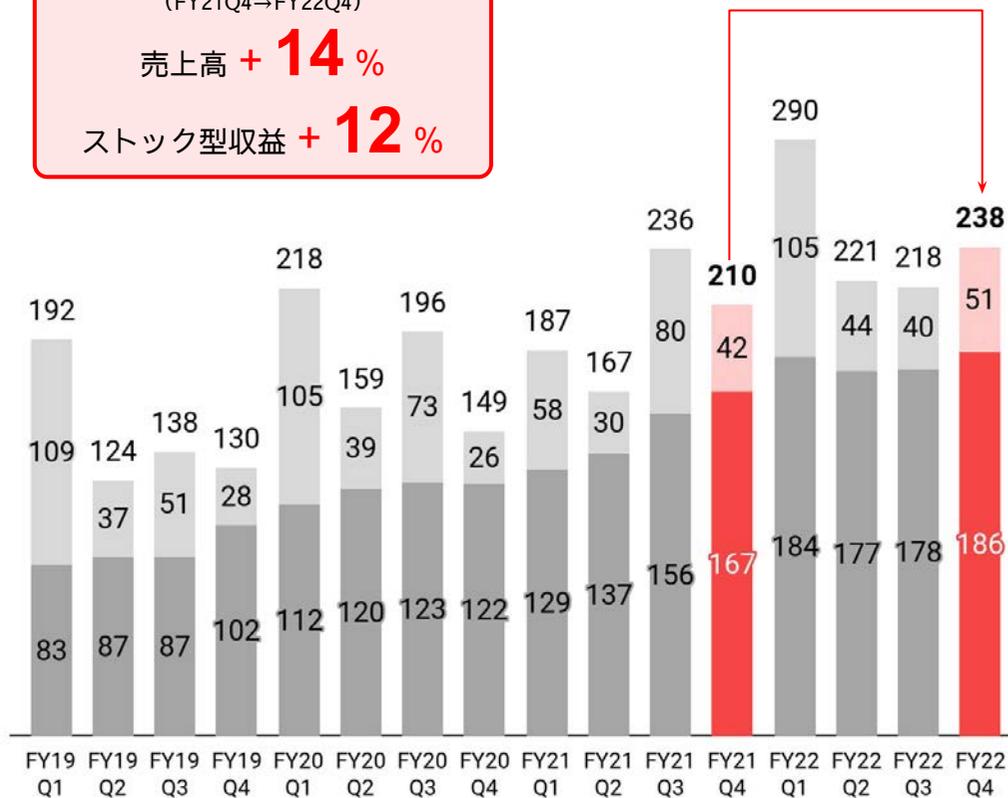
■ 売上高

■ フロー型収益 ■ ストック型収益

前年同期比
(FY21Q4→FY22Q4)

売上高 **+14%**

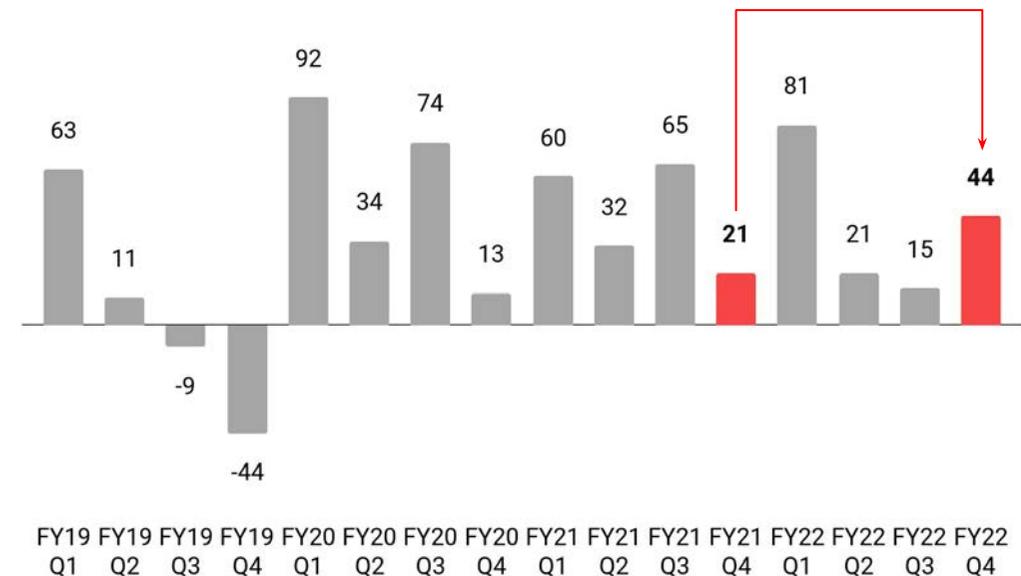
ストック型収益 **+12%**



■ 営業損益

前年同期比
(FY21Q4→FY22Q4)

+103%



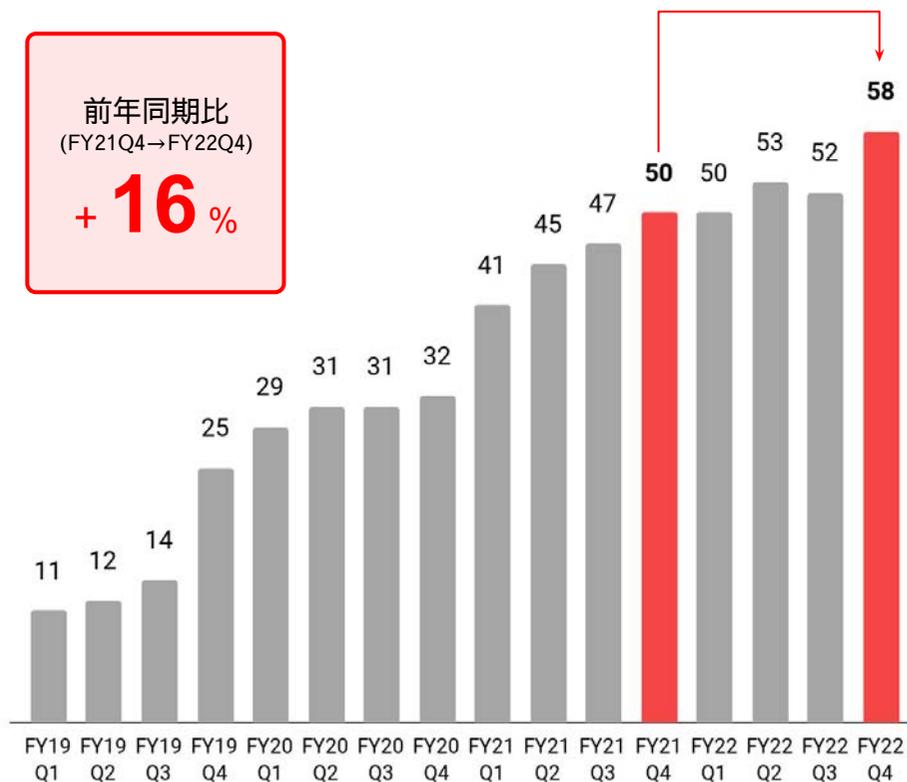
※ FY22より新収益認識基準の適用により、データ事業の初期開発及び追加開発等にかかる収益を、検収時の一括売上計上から契約期間に按分して売上計上する方法に変更。当該収益については、決算短信等のセグメント情報では「一定の期間にわたり移転される財又はサービス」として集計しているものの、本資料においては「フロー型収益」として集計

KPI

顧客数はEVSmartのEV充電情報サービスの承継（主に、自動車会社や地図提供者）により前年同期比+16%となりました。ARPUは同▲2%となり、引き続き安定的な水準で推移しています。

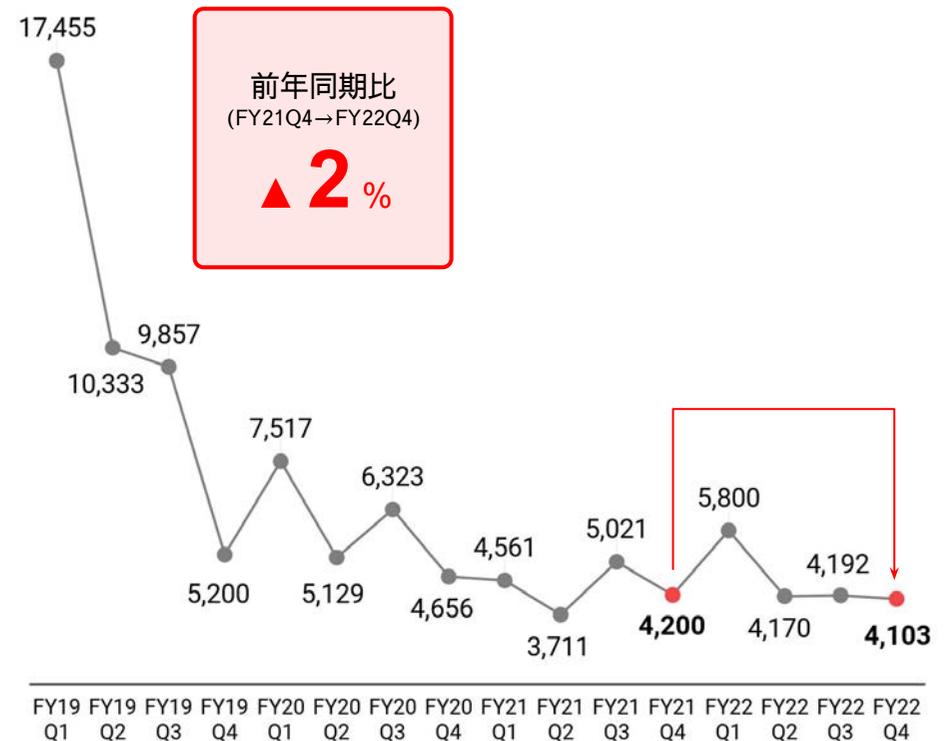
■ 顧客数 ※1

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

競争優位性

自社サービスで培ったデータベースやソフトウェア、エンジニアを活用したサービスを開発しSaaSとして提供。エネルギー業界に特化しているからこそ保有するノウハウを、顧客サービスにシステムとして展開することで、他社では模倣しづらいプロダクト群を形成しています。

データベース

自社サービスの提供を通じて蓄積した電力データベース



ソフトウェア

高品質で価格競争力のあるクラウドサービス



エンジニア

エネルギー業界に精通したエンジニア集団



特徴

強み

中立的プラットフォームとして構築した電力会社との信頼関係

データベースを活用した共通機能をSaaS型で提供

エネルギーテック唯一の上場企業としての採用力

事業方針

電力自由化（Deregulation）から生まれたシステム需要への対応に始まり、デジタル化（Digitalization）、分散化（Decentralization）、脱炭素化（Decarbonization）といった、エネルギーの4Dを軸にプロダクトラインナップを拡大してきました。主要なエネルギー企業の多様なニーズに応えることで、ARPUの向上を図ります。

自由化

エネチェンジクラウド Marketing^{※1}



東京電力エナジーパートナー



電力会社向けDXサービス

デジタル化

エネチェンジクラウド DR^{※2}



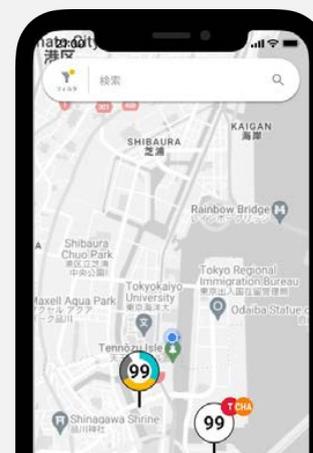
エネルギー・フロンティア
TOKYO GAS



家庭向けDR

分散化

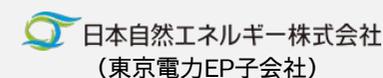
エネチェンジクラウド EV

EV充電情報サービス

脱炭素化

エネチェンジクラウド RE^{※3}



日本自然エネルギー株式会社
(東京電力EP子会社)

再エネ電力証書
オンライン発行サービス

※1 EMAPより名称変更 ※2 SMAP DRより名称変更、DR：デマンドレスポンス ※3 RE：リニューアブルエネルギー（再生可能エネルギー）



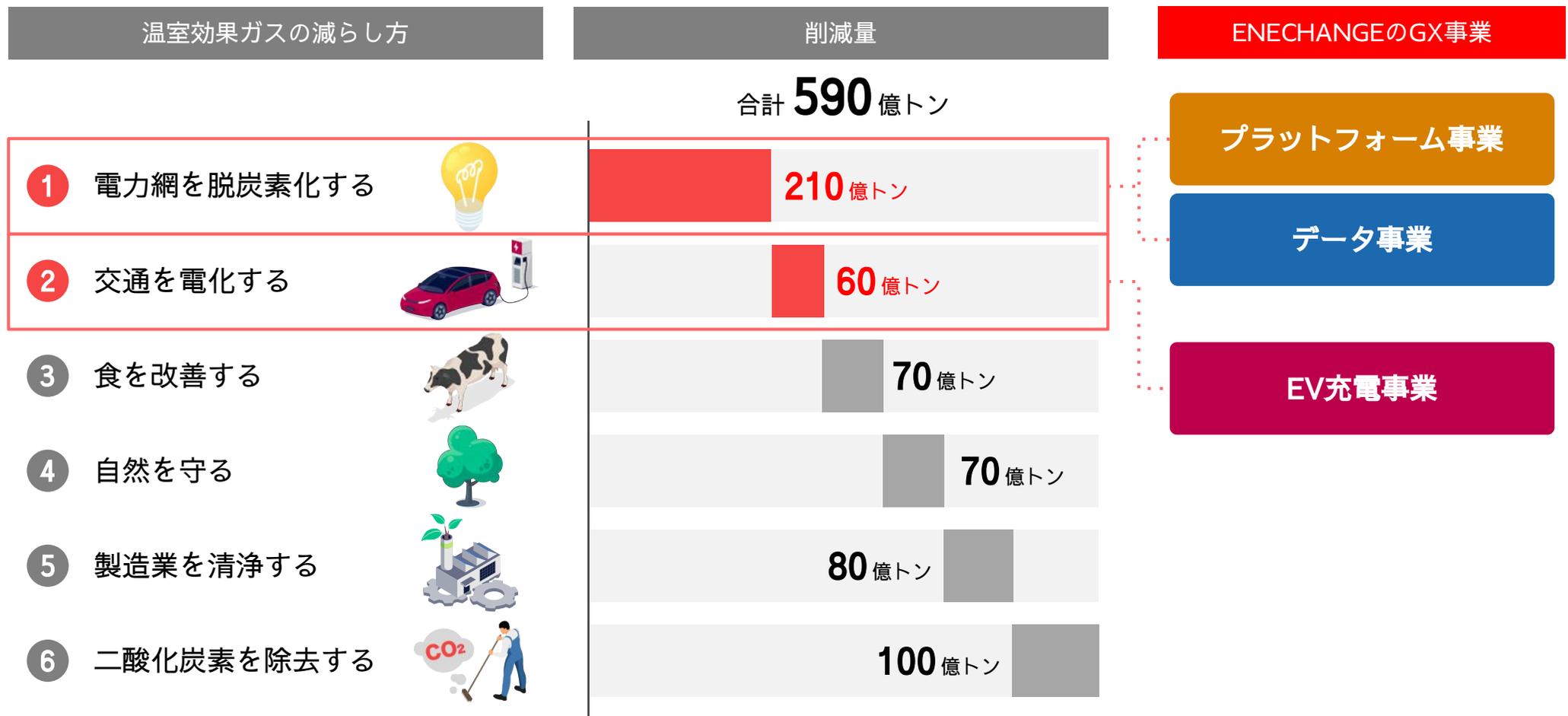
6

中長期戦略

ENECHANGE = GX (グリーン・トランスフォーメーション) 企業

カーボンゼロの実現に向けて、電力網の脱炭素化と交通の電化は大きく貢献する取り組みです。当社の事業はこれらの取り組みに資する事業であり、グリーン・トランスフォーメーション (GX) を推進します。

■ カーボンゼロへの到達法*



* Speed & Scale - NewsPicks編集部作成資料をもとに作成

恵まれた市場環境

脱炭素社会の潮流に加え、GXやエネルギーセキュリティ、EVの普及拡大といったテーマが注目され、それらに関する投資及び人材の重要性が高まっています。当社事業にとって、恵まれた事業環境の変化がグローバルに進んでいます。

政府によるGX推進

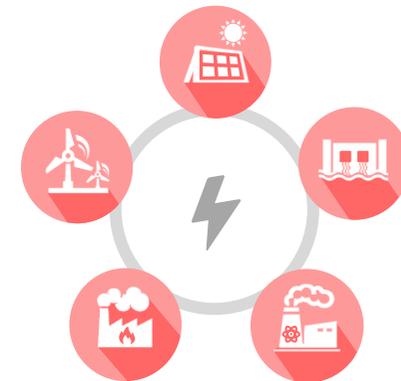


脱炭素の世界的潮流

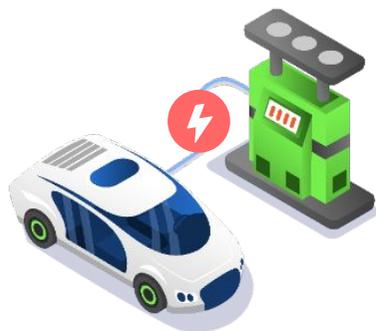
SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS



エネルギーセキュリティの重要性



EVへの自動車産業の転換



グリーン投資の増加

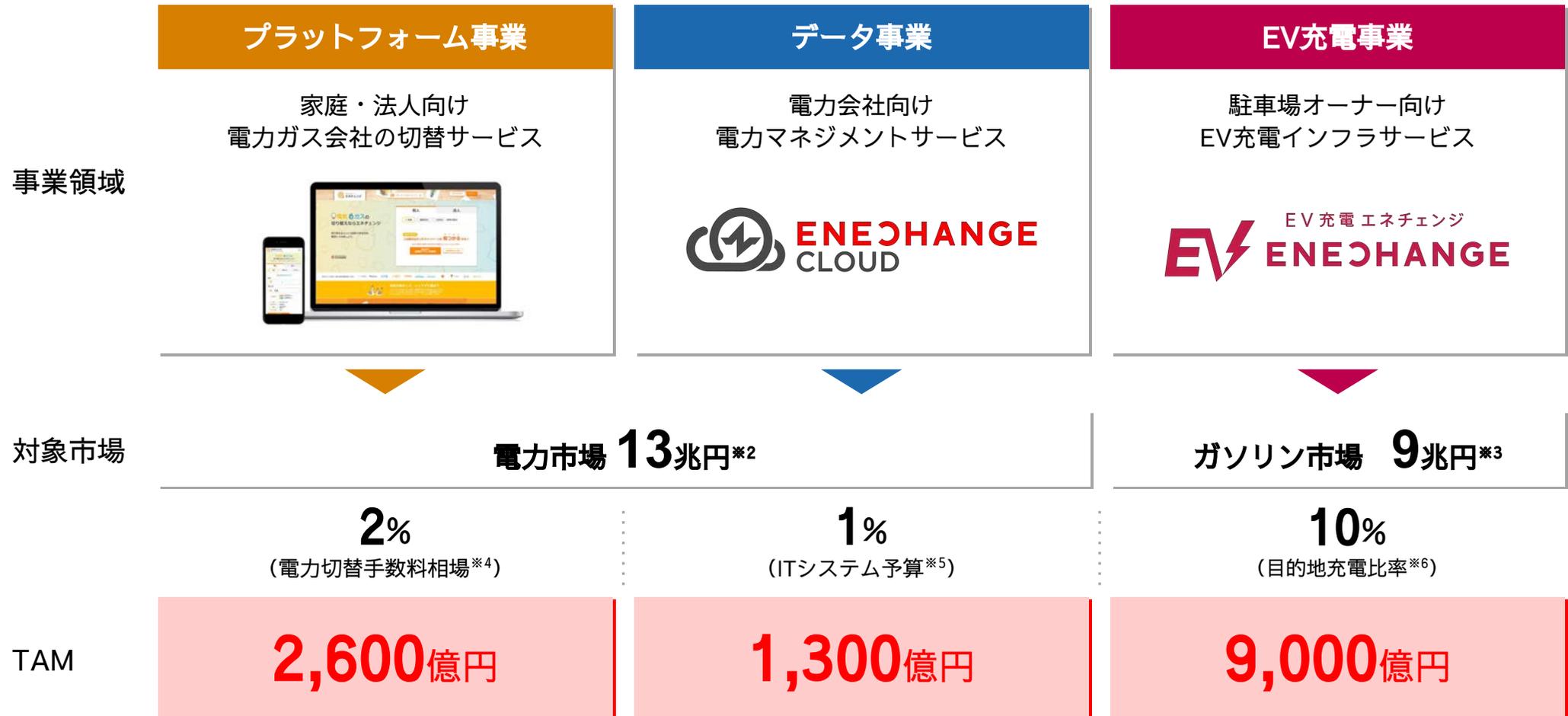


グリーン人材の魅力度



GX市場の広大な市場機会

当社の事業領域は、日本国内において合計1.2兆円超のTAM^{*1}を有しており、その中でのシェア拡大に取り組んでいます。



※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、2021年の電力販売額合計
 ※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料率、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）を基に当社想定

2023年度取締役会体制

新任取締役として、元経済産業事務次官である安達 健祐氏の就任を予定しています。社外取締役比率を80%とし、経営の監督と執行の分離を進めます。

■ 新取締役会体制案

取締役会

 <p>城口 洋平, PhD 代表取締役CEO</p> <p>ケンブリッジ大学 工学博士</p>	 <p>藤田 研一 独立社外取締役</p> <p>シーメンス日本法人 元代表取締役CEO</p>
 <p>森 暁彦 独立社外取締役</p> <p>リクルートHD社執行役員 元レノバ社CFO</p>	 <p>坊垣 佳奈 独立社外取締役</p> <p>マクアケ社 共同創業者 / 取締役</p>
<div style="text-align: center; margin-bottom: 5px;"> 新任 </div>  <p>安達 健祐 独立社外取締役</p> <p>元経済産業事務次官</p>	

■ 就任予定取締役の紹介



安達 健祐 独立社外取締役

経済産業省において、大臣官房長、経済産業政策局長、経済産業事務次官を務める。

2013年退官後、旭化成（株）社外取締役、東洋エンジニアリング（株）社外取締役、（株）商工組合中央金庫代表取締役社長を務めたのち、現在、一般財団法人企業活力研究所会長、（株）ツガミ社外取締役、日本アルコール販売（株）社外取締役。

エネルギーをはじめ経済産業政策に精通しているとともに、民間企業の社外取締役経験を豊富に持つ。

2023年度執行役員体制

新規に上級執行役員を設置し、執行体制の権限を明確化します。拡大する組織を適切にマネジメントするため、専門的な知識と経験を有する執行役員体制を構築しています。

データ事業		プラットフォーム事業	
上級執行役員			
 <p>有田 一平 上級執行役員CTO JPモルガン証券</p>	 <p>城口 洋平, PhD 代表取締役CEO ケンブリッジ大学</p>	 <p>曾我野 達也 上級執行役員CMO P&G</p>	 <p>五十嵐 貴裕 執行役員 Google</p>
 <p>柏木 隆宏 執行役員 グリー</p>	 <p>篠原 雄一郎 執行役員 東京ガス</p>	EV充電事業	
 <p>アドナン・モルターダ 執行役員, PhD. ケンブリッジ大学</p>	 <p>柴田 智仁 執行役員 ペイン・アンド・カンパニー</p>	 <p>内藤 義久 執行役員 エプコ</p>	 <p>田中 喜之 執行役員 日産自動車</p>
 <p>アドナン・モルターダ 執行役員, PhD. ケンブリッジ大学</p>	 <p>柴田 智仁 執行役員 ペイン・アンド・カンパニー</p>	 <p>五味 幸一 執行役員 アマゾン・ジャパン</p>	 <p>小椋 勇太 執行役員 三菱電機</p>
コーポレート			SMAP ENERGY
 <p>杉本 拓也 執行役員CFO/公認会計士 JPモルガン証券</p>	 <p>千島 亨太 執行役員 F-Power</p>	 <p>伊與部 誠 執行役員 ソフトバンク</p>	 <p>ポール・モンロー SMAP ENERGY, Ltd. 役員 ケンブリッジ大学</p>

2023年は「満充電で再スタート」の1年に





7

APPENDIX

会社概要

会社名	ENECHANGE株式会社（東証グロース 証券コード：4169）
会社所在地	東京都中央区京橋3-1-1 東京スクエアガーデンWeWork内14F
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、EV充電事業、エネルギーデータ事業
代表者	代表取締役CEO 城口 洋平
従業員数	216名（2022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） ENECHANGE EVラボ株式会社

プラットフォーム事業



家庭・法人向け
電力ガス会社の切替サービス

EV充電事業



駐車場オーナー向け
EV充電インフラサービス

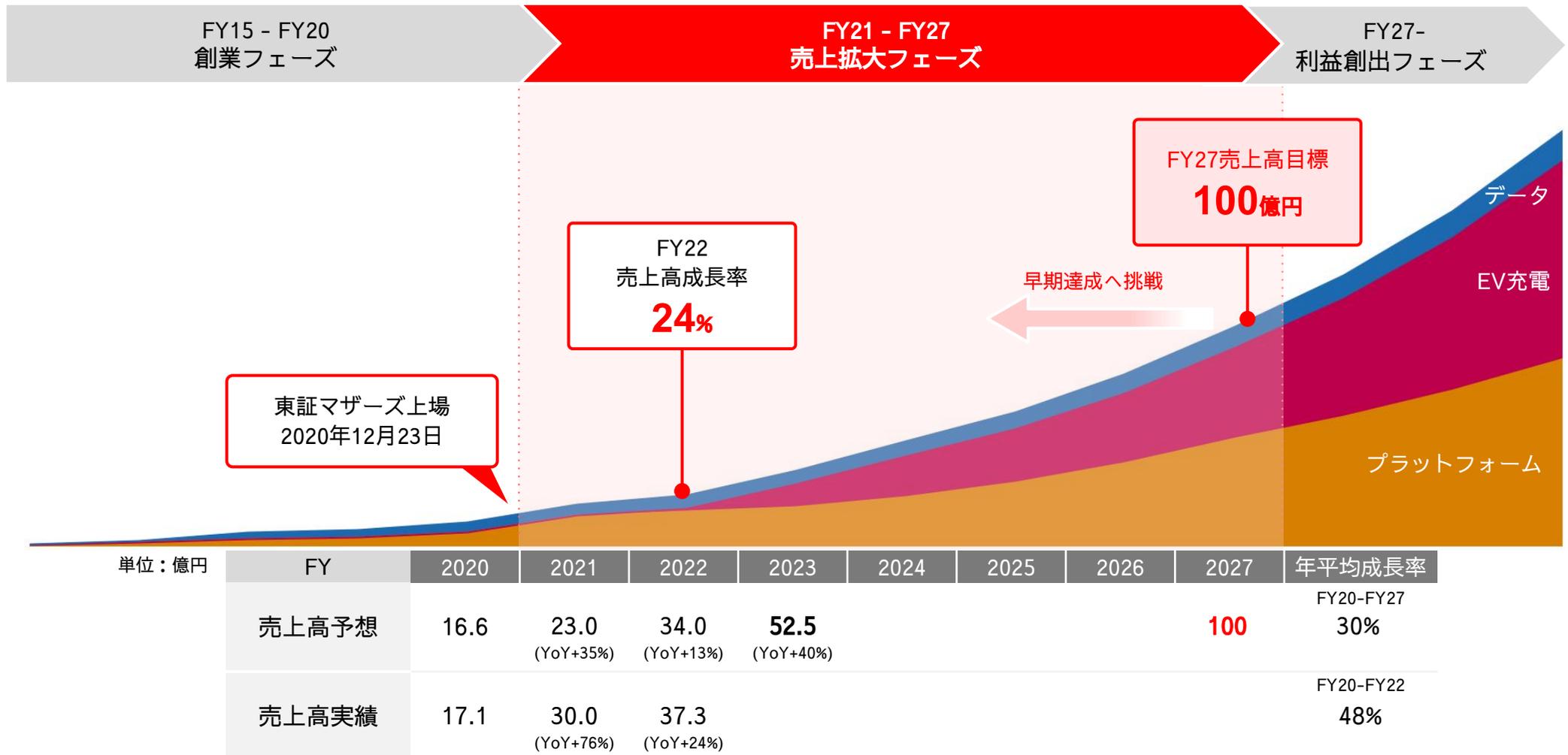
データ事業



電力会社向け
電力マネジメントサービス

売上高ロードマップ

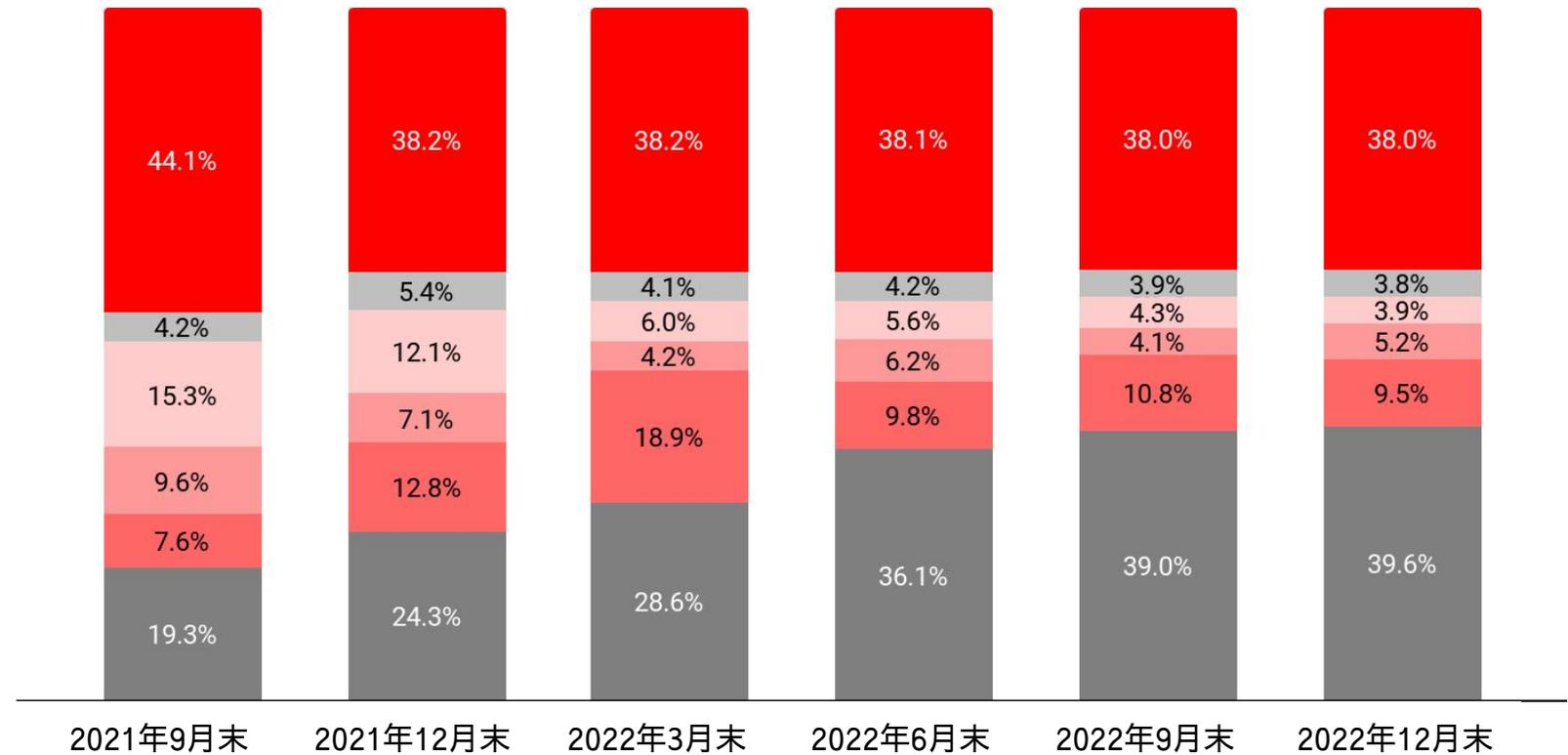
高い売上高成長率継続の目安として、年平均30%の売上高成長、2027年12月期に売上高100億円達成を掲げています。2022年12月期は売上高成長24%となり、直近の資源価格高騰を受けたプラットフォーム事業の一時的な減速の影響があるものの、今後はEV充電事業の成長が見込まれており、引き続き長期目標を堅持します。



株主の状況

2022年12月末では国内機関投資家及び個人投資家層の比率が上昇しました。

- 創業・経営メンバー
- 従業員・持株会
- ストラテジックパートナー
- 国内機関投資家
- 海外機関投資家
- 個人投資家・その他



発行済株式総数 (株) ※1	13,730,596	14,733,190	29,737,688	29,853,392	30,038,848	30,076,640
株主数 (名)	5,312	8,771	11,164	19,730	19,680	18,957

※1 2022年1月1日を効力発生日として1株につき2株の割合で株式分割を実施しております。発行済株式総数は当該株式分割の影響を遡及せず、その時点での数字を掲載しております

ミッション

エネルギーの未来をつくる

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、エネルギー業界のイノベーションが不可欠です。
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。

城口 洋平 代表取締役CEO、工学博士

東京大学卒業後、イギリス、ケンブリッジ大学で電力データAI解析の工学博士号を取得。同大学での研究成果をもとにENECHANGE社を2015年に設立し、2020年に東証マザーズへの上場を実現。

日本人初となる欧州版Forbes30に選出、「JX Awards大賞（新経済連盟）」など国内外での受賞、講演実績を有し、世界のエネルギー先進事情に精通する。経済産業省、経済同友会、新経済連盟におけるエネルギー各種委員を務める。



取締役・主要執行役員

豊富な経験を有する社外取締役及びプロフェッショナルな執行役員による経営チームを構成しています。

社外取締役



藤田 研一 独立社外取締役

UFJ総合研究所などにて、企業向け国際コンサルティング部門責任者として、グローバルマネージメント戦略、海外投資戦略、クロスボーダーM&A等に従事。2006年にシーメンス入社後、自動車部品小会社CEO、本社エネルギーセクターダイレクターを経て、シーメンス日本法人エネルギー部門執行役員、代表取締役社長、会長を歴任。



森 暁彦 独立社外取締役

早稲田大学商学部卒業、京都大学大学院経営学修士（専門職）。KPMGの公認会計士を経て、ゴールドマン・サックスにてM&A・企業投資・資金調達業務に従事。2015年よりレノバにてCFO。2022年よりリクルートホールディングスにてファイナンス本部担当執行役員、リクルートにて取締役。



坊垣 佳奈 独立社外取締役

同志社大学卒業後、2006年に株式会社サイバーエージェントに入社。株式会社サイバー・バズの他ゲーム子会社2社を経て、2013年株式会社マクアケの立ち上げに共同創業者・取締役として参画。主にキュレーター部門、広報、流通販路連携関連の責任者として応援購入サービス「Makuake」の事業拡大に従事しながらも、全国各地での講演や金融機関・自治体との連携などを通じた地方創生にも尽力。



安達 健祐 独立社外取締役

経済産業省において、大臣官房長、経済産業政策局長、経済産業事務次官を務める。2013年退官後、旭化成（株）社外取締役、東洋エンジニアリング（株）社外取締役、（株）商工組合中央金庫代表取締役社長を務めたのち、現在、一般財団法人企業活力研究所会長、（株）ツガミ社外取締役、日本アルコール販売（株）社外取締役。

上級執行役員



有田 一平 上級執行役員CTO

早稲田大学大学院理工学研究科修了。JPモルガン証券株式会社でシステム開発、グリー株式会社で海外向けサービス開発に携わる。その後、ケンブリッジ・エナジー・データ・ラボ社の共同創業者としてアルゴリズム開発やソフトウェア設計を担当。2015年4月、ENECHANGE株式会社を設立し代表取締役に就任。



曾我野 達也 上級執行役員CMO

一橋大学商学部卒業。P&Gにてビジネス戦略の策定に従事。その傍ら、電力自由化を見据えたWebサービスを個人で開発・運用。2015年6月、同サービスをENECHANGE株式会社に売却し入社。プラットフォーム事業の責任者として成長を牽引。2019年7月、ENECHANGE株式会社執行役員に就任。

主要執行役員・子会社役員



杉本 拓也

CFO（最高財務責任者）／公認会計士

2019年7月、執行役員CFOとして就任。神戸大学経営学部卒業。監査法人トーマツ、J.P.モルガン、楽天で資金調達やM&A等を担当。財務戦略の知見を有する。



ポール モンロー

SMAP ENERGY LIMITED（イギリス子会社）役員

ケンブリッジ大学修士卒。NASA、米系コンサルティング会社を経て、SMAP ENERGY社設立に参画。欧州における事業戦略実行を担当する。

スキルマトリクス

エネルギーテック企業として、高成長と企業統治を両立する取締役チームを構成しています。経営の監督と執行の分離を進め、社外取締役比率は80%となる予定です。

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 海外動向	エネルギー 政策動向	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	ケンブリッジ大学工学博士	○	✓	✓	✓		✓		
 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		✓	✓		✓			
 森 暁彦 独立社外取締役	リクルートHD社執行役員 レノバ社CFO ゴールドマン・サックス IBD	○ 委員長	✓			✓	✓		
 坊垣 佳奈 独立社外取締役	マクアケ社 共同創業者／取締役	○				✓		✓	✓
 安達 健祐 独立社外取締役	経済産業事務次官		✓		✓	✓			

※ 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
 ※ 本取締役構成は2023年3月開催の株主総会で承認後就任予定です

SDGsへの取り組み

持続可能なエネルギーの未来をつくるため、「エネルギーテック」企業としてSDGsに対しても積極的に取り組んでいます。自社利用による直接・間接の温室効果ガス排出量（SCOPE1、SCOPE2※）はホームページにて開示しており、オフィスの利用電力の100%再生可能エネルギー化により、実質ゼロを実現しています。（<https://enechange.co.jp/sustainability/>）

■ 当社が取り組む6つの分野



■ 当社ホームページにおける開示

－ 環境

電気使用量・CO₂排出量

カテゴリー	2021年12月期
SCOPE1 (kg-CO ₂)	0
SCOPE2 (kg-CO ₂)	13,444
SCOPE1+2合計 (kg-CO ₂)	13,444
電気使用量 (kWh)	29,419

* 対象はENECHANGE株式会社のみ

* Scope1はオフィスにおけるガス直接使用にかかる二酸化炭素排出量

* Scope2はオフィスにおける電気使用にかかる二酸化炭素排出量

* 算出方法は、温対法算定・報告・公表制度における算定方法および排出稀有数を使用

※Scope1：事業者自らによる温室効果ガスの直接排出、Scope2：他社から供給された電気、熱、蒸気の使用に伴う間接排出

2022年12月期 業績サマリー

通期売上高は37.3億円（前期比+23.7%）と過去最高を更新しました。通期営業損益はEV充電事業への先行投資により▲11.2億円（前期は0.4億円）となりました。

(単位：百万円)	Q4 (10月-12月)			通期 (1月-12月)		
	FY21	FY22	前年同期比	FY21	FY22	前年同期比
売上高	831	913	+9.9%	3,018	3,734	+23.7%
売上総利益	707	636	▲10.1%	2,582	2,935	+13.7%
売上総利益率	85.1%	69.6%	▲15.5pt	85.6%	78.6%	▲7.0pt
販管費	804	1,226	+52.4%	2,541	4,057	+59.7%
営業利益	▲96	▲589	-	40	▲1,121	-
営業利益率	▲11.6%	▲64.5%	▲52.9pt	1.4%	▲30.0%	▲31.4pt
経常利益	▲142	▲627	-	▲2	▲1,156	-
親会社株主に帰属する 四半期純利益	▲147	▲691	-	▲85	▲1,315	-

2022年12月期 セグメント別業績

通期売上高は全てのセグメントで増収を実現しました。通期営業損益は、プラットフォーム事業及びデータ事業はセグメント黒字を維持した一方、EV充電事業への先行投資及び事業拡大に伴う人件費の増加等により赤字となりました。

(単位：百万円)		Q4 (10月-12月)			Q1-Q4累計 (1月-12月)		
		FY21	FY22	前年同期比	FY21	FY22	前年同期比
連結		831	913	+9.9%	3,018	3,734	+23.7%
売上高	プラットフォーム事業	621	488	▲21.4%	2,215	2,575	+16.3%
	データ事業 ^{※1}	210	238	+13.6%	802	969	+20.8%
	EV充電事業	-	186	-	-	189	-
連結		▲96	▲589	-	40	▲1,121	-
営業損益	プラットフォーム事業	23	▲29	-	319	226	▲29.1%
	データ事業	21	44	+102.3%	180	163	▲9.5%
	EV充電事業	-	▲377	-	-	▲784	-
	調整額 ^{※2}	▲142	▲226	-	▲459	▲727	-

※1 FY22より、新収益認識基準の適用により、データ事業の初期開発及び追加開発等のフロー型収益を、検収時の一括計上から契約期間に按分して計上する方法に変更

※2 各報告セグメントに帰属しない全社費用（連結上ののれん償却費を含む）

セグメント別コスト構造

プラットフォーム事業・データ事業ではセグメント黒字の範囲内でのユーザー獲得及び開発体制強化のための投資を実施しました。EV充電事業では、受注数増加のための広告宣伝や人員拡充等による体制強化のための投資を実施しました。

(単位：百万円)	FY21					FY22				
	全社	プラットフォーム事業	データ事業	EV充電事業	全社費用	全社	プラットフォーム事業	データ事業	EV充電事業	全社費用
売上高	3,018	2,215	802	-	-	3,734	2,575	969	189	-
売上原価	435	65	370	-	-	798	87	519	190	-
売上総利益	2,582	2,149	432	-	-	2,935	2,487	449	▲1	-
利益率	85.6%	97.0%	53.9%	-	-	78.6%	96.6%	46.3%	-	-
販売費及び一般管理費*1	2,541	1,830	251	-	459	4,057	2,261	285	782	727
広告宣伝費	115	109	2	-	3	642	291	0	348	2
販売手数料・販売促進費用	1,304	1,304	0	-	-	1,295	1,289	0	5	-
人件費	592	225	172	-	195	1,012	287	187	285	252
外注費	249	127	14	-	107	540	264	57	43	174
その他	279	63	61	-	153	566	128	41	99	297
営業利益*2	40	319	180	-	▲459	▲1,121	226	163	▲784	▲727
利益率	1.3%	14.4%	22.4%	-	-	▲30.0%	8.8%	16.8%	-	-

※1 販売費及び一般管理費の内訳の各数値については、管理会計上の数値を記載しており、有限責任 あずさ監査法人による監査及びレビューを受けていません

※2 各セグメントの利益は全社費用及びのれん償却費を配分していないセグメント利益を表示しています

貸借対照表

固定資産はEVsmartの事業譲受及び脱炭素テックファンドへの出資により固定資産が6.5億円増加、有利子負債は短期借入やシンジケートローン、M&Aに係る負債調達により8.9億円増加しました。現預金はEV充電事業への先行投資等により7.1億円減少しました。

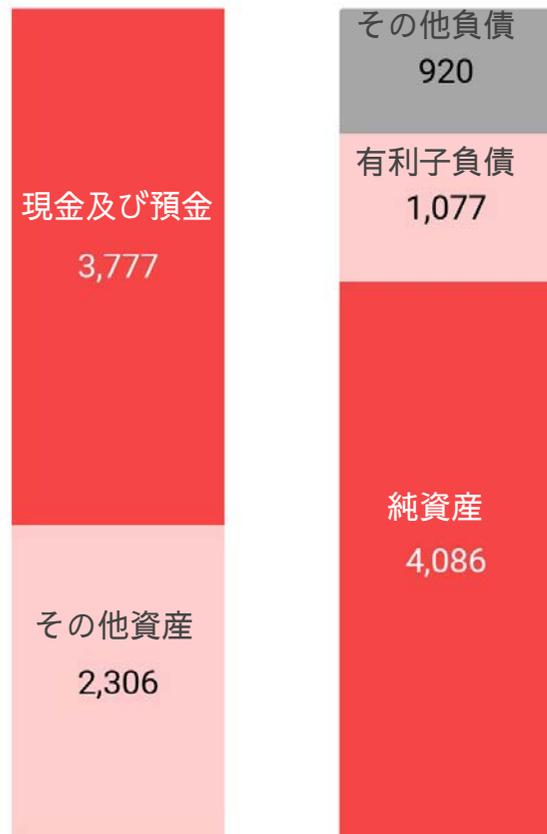
(単位：百万円)	2022年9月末	2022年12月末	
		実績	前四半期末比
流動資産	4,503	4,537	+34
現金及び預金	3,777	3,067	▲710
固定資産	1,581	2,231	+650
総資産	6,084	6,769	+685
流動負債	1,000	1,971	+971
有利子負債	77	742	+665
固定負債	997	1,248	+251
有利子負債	983	1,211	+228
純資産	4,086	3,549	▲537

財務基盤

2021年12月の公募増資以降、戦略的に実行してきた負債調達によりD/Eレシオは0.55倍となりました。

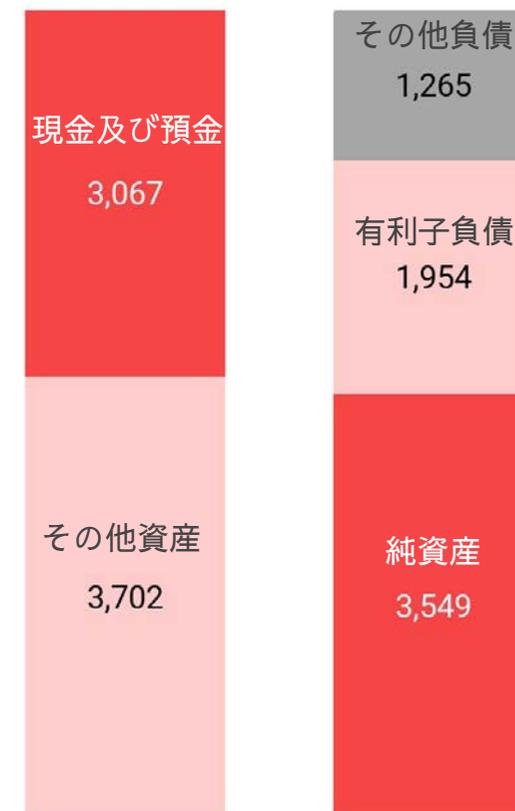
■ 貸借対照表 2022年9月末時点

単位: 百万円



■ 貸借対照表 2022年12月末時点

単位: 百万円



D/Eレシオ*
0.55倍

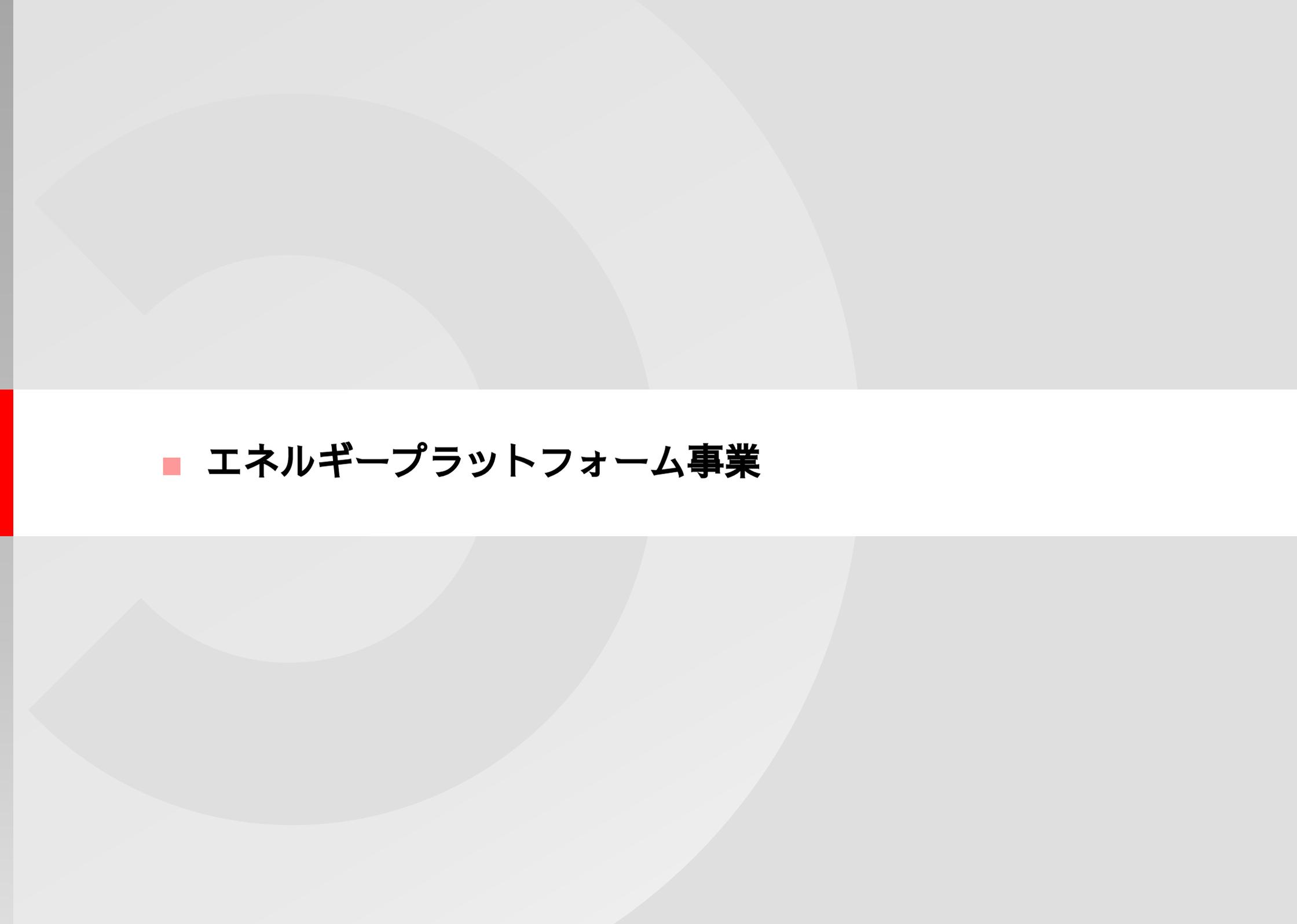
*有利子負債÷純資産にて算出

キャッシュフロー計算書

営業活動によるキャッシュ・フローは、EV充電事業への先行投資等により▲19億円、投資活動によるキャッシュ・フローはEVsmartの事業譲受及び脱炭素テックファンドへの出資等により▲15億円となりました。財務活動によるキャッシュ・フローは借入の実行等により+9億円となり、結果現金及び現金同等物の期末残高は30億円、前期比▲25億円となりました。

単位: 百万円

	FY21	FY22	
		実績	前期比
営業活動によるキャッシュ・フロー	481	▲1,944	▲2,425
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲552	▲1,595	▲1,043
財務活動によるキャッシュ・フロー	4,302	994	▲3,308
為替換算調整勘定	5	41	+36
現金及び現金同等物の期末残高	5,571	3,067	▲2,504



- **エネルギープラットフォーム事業**

事業概要

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}を実現する日本最大級の電力・ガス切替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。

家庭向け 電力・ガス切替プラットフォーム



電気・ガスを切り替えて特典をもらおう



紹介者も Amazonギフト券
お友達も がもらえる!
キャンペーン詳細はこちら

法人向け 電力・ガス切替プラットフォーム

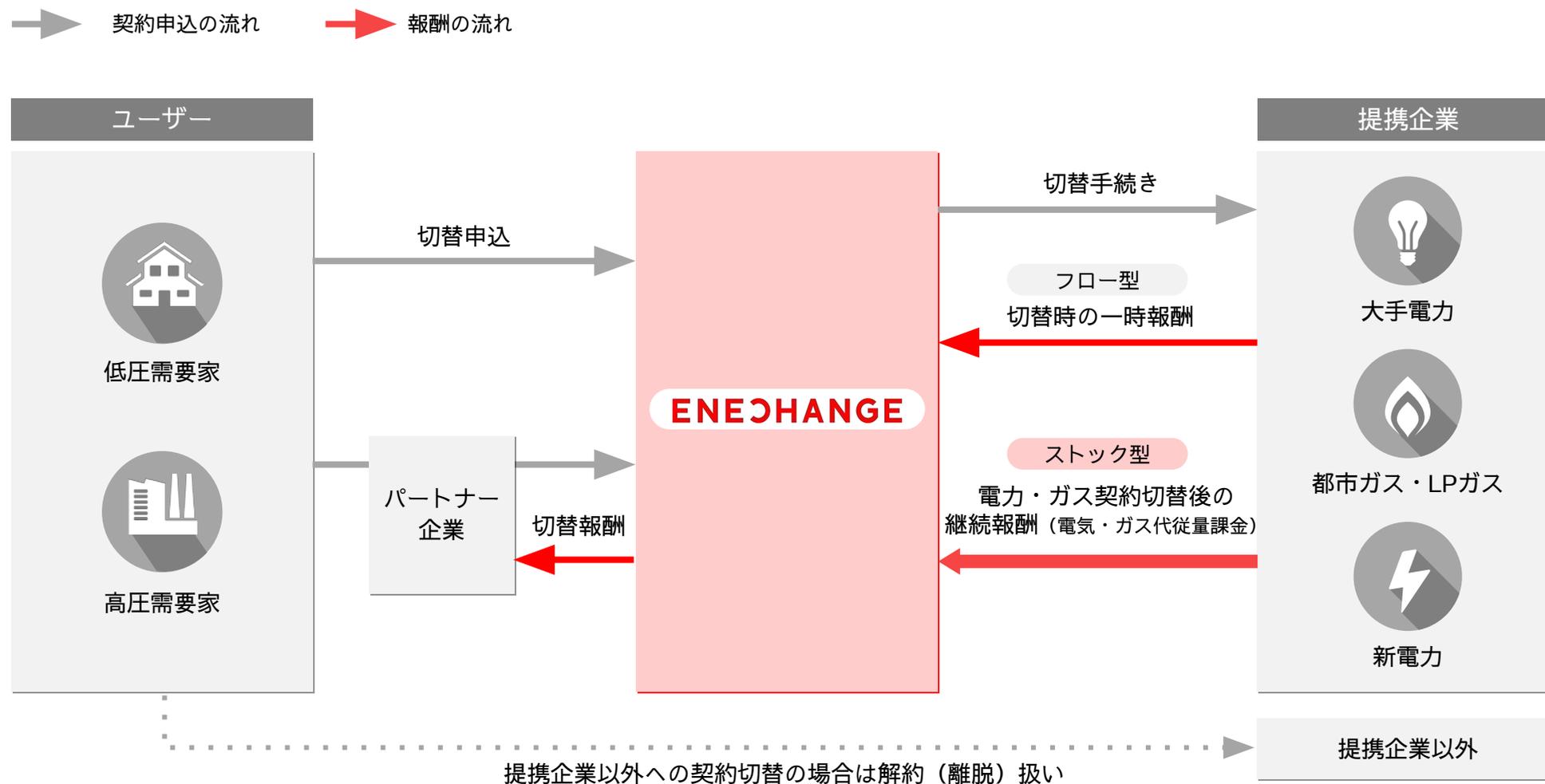


地球環境に配慮したプランを選びたい
CO2排出量を抑える自然エネルギー

^{*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）

ビジネスモデル

電力・ガス契約切替先の提携企業から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、提携外企業への切替（離脱）は限定的です。



LTV/CACの定義

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

用語解説

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
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ユーザー紹介に伴うインセンティブ費用やユーザー紹介手数料、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}）の逆数を乗じて算出
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
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

※1 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



■ EV充電事業

事業概要

駐車場がある施設のオーナー様に対して、EV充電サービスを月額料金で提供するサービスです。補助金にも対応した6kW EV充電器に加え、ドライバー向けにはマップ情報や決済機能を備えたアプリを提供し、EV充電インフラ整備を進めていきます。



EV充電マップ情報



ナビタイム・Google/Apple
Map/カーナビ連携

EV充電器



補助金対応6kW倍速充電

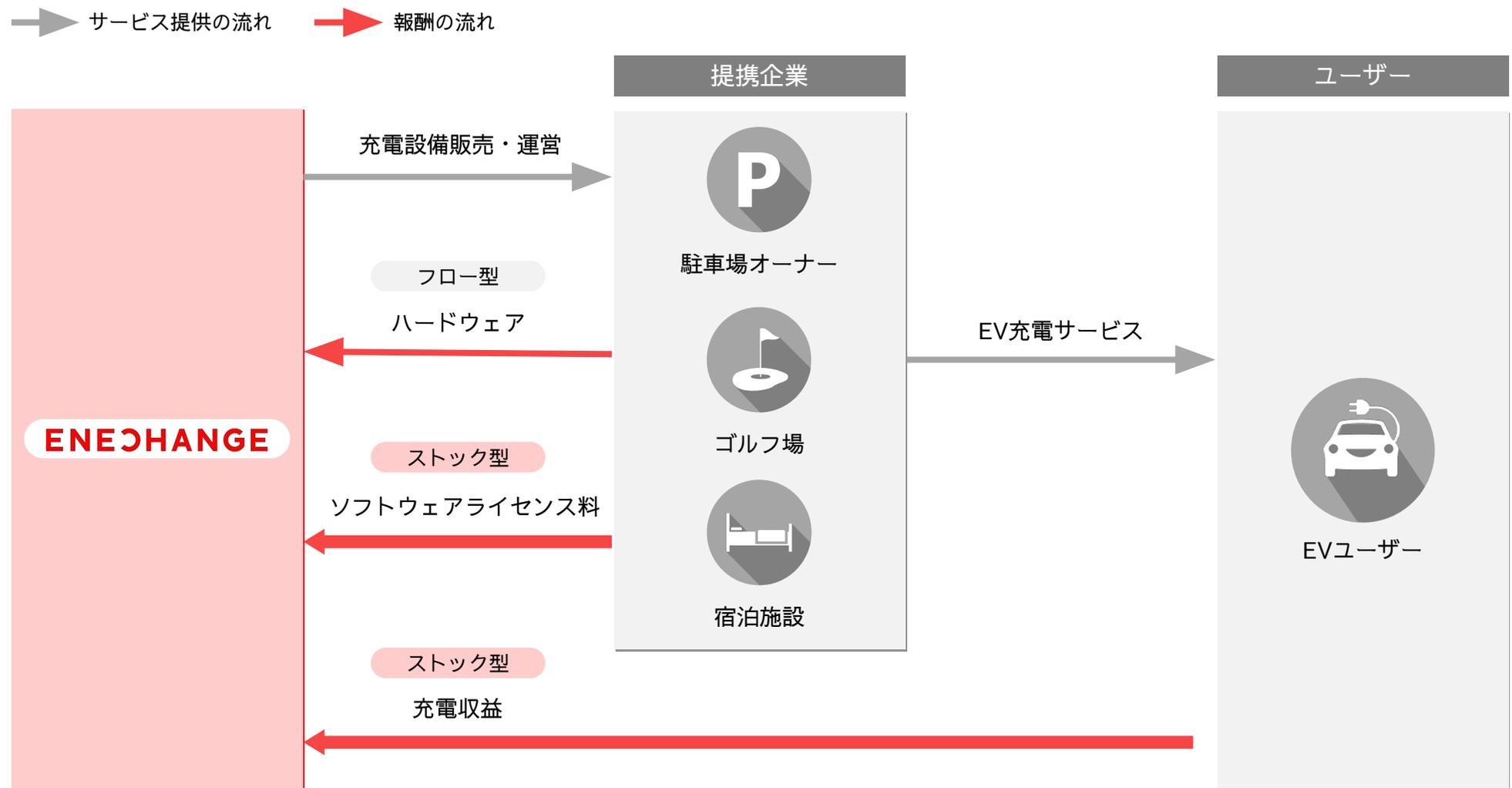
アプリ決済機能



eMP充電カード連携

ビジネスモデル

施設オーナーのニーズに応じた複数の料金プランを展開し、ソフトウェアの月額利用料または充電料金の従量報酬によるストック型収益を基本としています。採用プランに応じて、フロー型としてハードウェア売上が発生します。



海外EV充電運営企業

海外のEV充電運営（CPO）企業^{※1}は、2021年以降に上場が相次ぎ、先行投資により赤字経営となっています。株価低下局面の中、企業価値維持のため収益性の重要性が高まっています。

企業名 (ティッカーシンボル)	上場日	時価総額 ^{※2}	売上高 ^{※2} (TTM)	EBITDA ^{※2}	PSR ^{※3}	市場区分	主要販売 市場	Level2 充電数 ^{※4}	Level3 充電数 ^{※4}
 Tesla (TSLA)	2010年6月	68.4兆円	9.7兆円	2.1兆円	7.0倍	ナスダック	世界	12,740	17,408
 ChargePoint (CHPT)	2021年3月	5,197億円	513億円	-390億円	10.1倍	NY証券取引所	アメリカ 欧州	54,547	2,119
 EVgo (EVGO)	2021年6月	2,143億円	44億円	-134億円	47.9倍	ナスダック	アメリカ	364	2,400
 Allego (ALLG)	2022年3月	1,537億円	67億円	-174億円	22.7倍	NY証券取引所	欧州	N/A	N/A
 FASTNED (FAST)	2019年6月	892億円	28億円	-7億円	30.9倍	ユーロネクスト アムステルダム	欧州	N/A	N/A
 blink (BLNK)	2018年2月	879億円	60億円	-98億円	14.6倍	ナスダック	アメリカ	11,565	115

※1 Berg Insight「欧州・北米の電気自動車（EV）充電インフラ - 第2版」より、Charging Point OperatorでEV充電の管理運営を行う事業を主体とする企業を掲載

※2 Yahoo Financeより（2023年1月31日時点）、1ドル=130円換算

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

※4 Alternative Fuels Data Center, US Department of Energy「No. of Level 2 chargers and DC fast chargers (including public, private, etc.)」（2022年10月31日時点）

Blink社の充電数は買収したSemaConnect社の保有分を含む、順位はCPO専門企業の順位



■ データ事業

事業概要

電力会社やEV充電サービス事業者向けDX※1サービスである、エネチェンジクラウドシリーズをSaaS型で展開しています。自社サービスで培ったデータベースやソフトウェア、エンジニアを活用したサービスを開発し提供、エネルギーの4Dを軸にプロダクトラインナップを拡大しています。

自由化

デジタル化

分散化

脱炭素化

エネチェンジクラウド Marketing

TEPCO

東京電力エナジーパートナー



電力会社向けDXサービス

エネチェンジクラウド DR※2

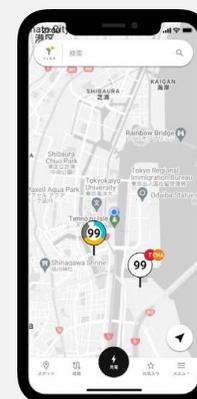
エネルギー・フロンティア TOKYO GAS



家庭向けDR

エネチェンジクラウド EV

Nissan Connect



EV充電情報サービス

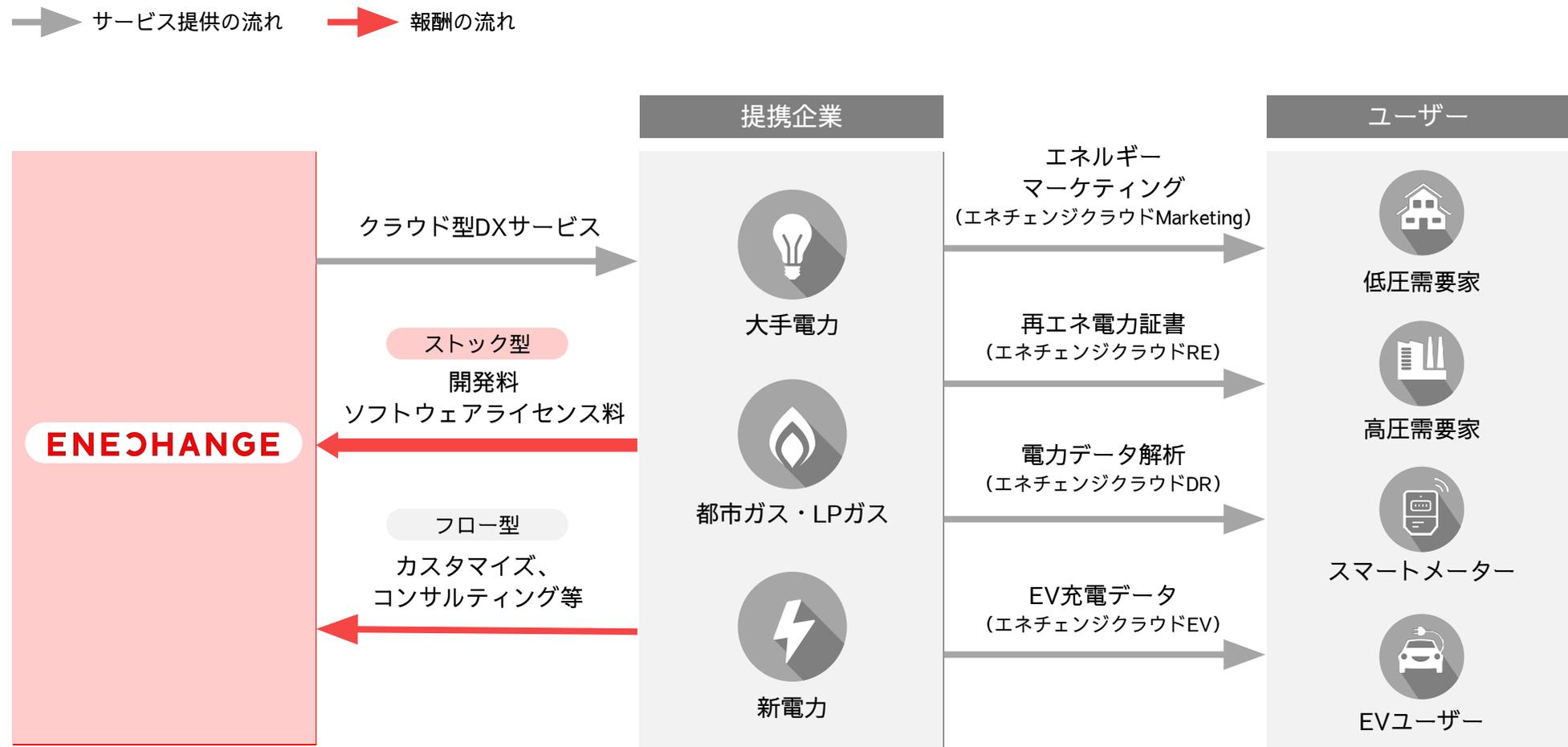
エネチェンジクラウド RE※3

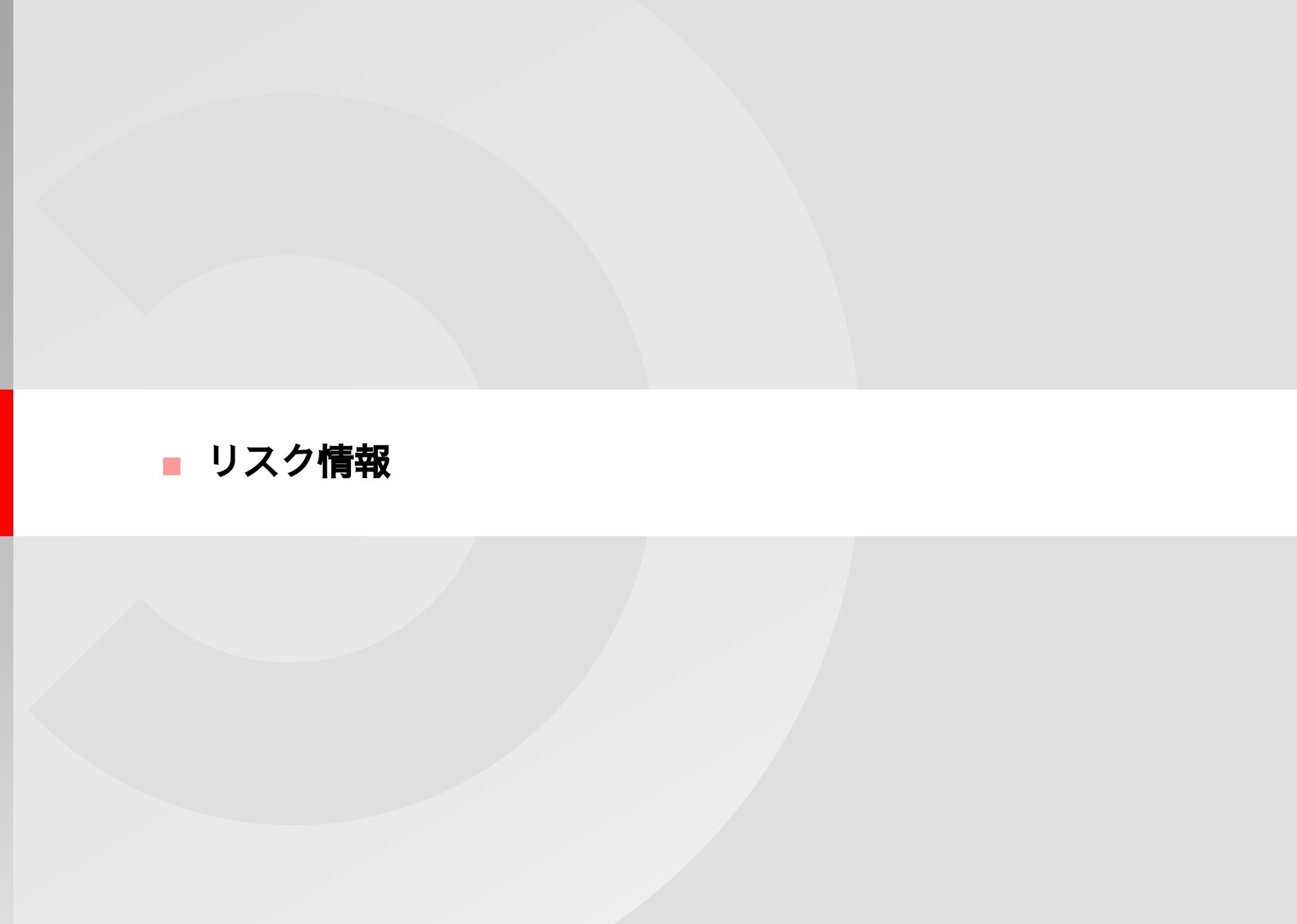
日本自然エネルギー株式会社

再エネ電力証書
オンライン発行サービス

ビジネスモデル

当社の独自プロダクトを主に電力・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。





■ リスク情報

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： 電力自由化に関する政策動向	<div style="background-color: #f96; padding: 2px 5px; border-radius: 3px;">プラットフォーム</div> <div style="background-color: #0056b3; color: white; padding: 2px 5px; border-radius: 3px;">データ</div>	<ul style="list-style-type: none"> 電力市場に関する規制変更等、当社の主要顧客である新電力事業者の事業運営に影響を及ぼすような変化があった場合、経営成績に影響する可能性 	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	<div style="background-color: #f96; padding: 2px 5px; border-radius: 3px;">プラットフォーム</div> <div style="background-color: #0056b3; color: white; padding: 2px 5px; border-radius: 3px;">データ</div>	<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 	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： EV及びEV充電インフラに関する政策動向	<div style="background-color: #c00; color: white; padding: 2px 5px; border-radius: 3px;">EV充電</div>	<ul style="list-style-type: none"> EV及びEV充電インフラに対する政府の補助事業に大きな方針変更があった場合、EV充電事業の受注高やEV充電器設置可能台数が減少し、経営成績に影響する可能性 	中	大	<ul style="list-style-type: none"> 政策動向のモニタリングと監督省庁への提言 政策動向に応じたビジネスモデルの改善や変更
業績変動： 会計方針	<div style="background-color: #c00; color: white; padding: 2px 5px; border-radius: 3px;">EV充電</div>	<ul style="list-style-type: none"> 事業開始から期間が短いEV充電事業に関して、補助金の取扱いを含む新しい取引や事象に対しての会計基準の適用について、会計処理方法の解釈の相違等が生じた場合、売上や利益の計上方法に影響が及ぶ可能性 	中	大	<ul style="list-style-type: none"> 監査法人との対話を含め、会計基準を踏まえた適切な処理の検討
事業環境： サプライチェーン	<div style="background-color: #c00; color: white; padding: 2px 5px; border-radius: 3px;">EV充電</div>	<ul style="list-style-type: none"> 仕入先で製造や出荷が困難になり、事業の継続に影響する可能性 	中	大	<ul style="list-style-type: none"> 仕入れ先の分散によるリスクの軽減

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
事業環境： 競争環境の変化	<div style="background-color: #f9a825; padding: 2px; display: inline-block;">プラットフォーム</div> <div style="background-color: #e91e63; color: white; padding: 2px; display: inline-block;">EV充電</div> <div style="background-color: #395498; color: white; padding: 2px; display: inline-block;">データ</div>	<ul style="list-style-type: none"> ■ 競争の参入により、当社グループの事業領域における競争が激化し、ユーザーの解約や、単価の下落が生じる場合、当社サービスの導入が進まない可能性 	中	中	<ul style="list-style-type: none"> ■ 他社よりも優位なサービス・プロダクトの開発・展開
業績変動： 為替変動	<div style="background-color: #e91e63; color: white; padding: 2px; display: inline-block;">EV充電</div>	<ul style="list-style-type: none"> ■ 為替変動の影響が海外から輸入しているEV充電器の仕入価格等、財政状態や経営成績に影響する可能性 	中	中	<ul style="list-style-type: none"> ■ 仕入れ先や競争他社の動向を見つ適切に売価に反映するなど、為替変動を事業運営に適切に反映
事業内容・提供サービス： 検索エンジン	<div style="background-color: #f9a825; padding: 2px; display: inline-block;">プラットフォーム</div> <div style="background-color: #e91e63; color: white; padding: 2px; display: inline-block;">EV充電</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 	小	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ネルも対応
事業内容・提供サービス： 技術革新等	<div style="background-color: #395498; color: white; padding: 2px; display: inline-block;">データ</div> <div style="background-color: #e91e63; color: white; padding: 2px; display: inline-block;">EV充電</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 	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	<div style="background-color: #f9a825; padding: 2px; display: inline-block;">プラットフォーム</div> <div style="background-color: #e91e63; color: white; padding: 2px; display: inline-block;">EV充電</div> <div style="background-color: #395498; color: white; padding: 2px; display: inline-block;">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 	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

※ 上記リスクを含めて詳細は2023年3月提出予定の有価証券報告書の「事業等のリスク」に記載予定です

IR情報窓口

IRウェブサイト

<https://enechange.co.jp/ir/>

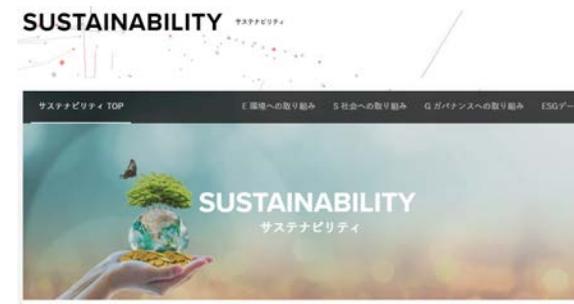
最新の決算短信や決算説明資料などの決算情報、株式情報や株主総会関連資料のほか、個人投資家様向けのページなどをご用意しております。



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

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。