

事業計画及び成長可能性に関する事項

ENECHANGE

ENECHANGE株式会社
2025年6月23日

東証グロース 証券コード | 4169

- 1 ENECHANGEについて
- 2 ENECHANGE2.0のエネチェンジ・プラットフォーム構想
- 3 エネチェンジ・プラットフォーム構想による財務目標値
- 4 補足資料
 - 4.1 M&A戦略について
 - 4.2 ENECHANGE2.0中期経営計画連動型インセンティブ
- 5 リスク情報

1. ENECHANGEについて

- 当社は、「エネルギーの未来をつくる」を掲げる、エネルギー業界のGX・DXを牽引するエネルギーテック企業
- エネルギー流通プラットフォーマーとして、エネルギーの4D^{*1}を推進し、日本のエネルギー・環境コストの低減を実現
- 「ENECHANGE 2.0」の成長戦略は、プラットフォーマーとしての成長とEV充電事業の将来成長への投資の2階層
- プラットフォーム構想における中期経営計画において、営業キャッシュフローとROEを重視し、3年間で9倍超^{*2}の利益成長を目指す

2. ENECHANGE2.0のエネチェンジ・プラットフォーム構想

- 当社プラットフォームは、事業者・需要家双方に電力流通バリューチェーンを網羅する4つのソリューション領域を提供
- 各ソリューションは、中立的プラットフォーム、エネルギー特化の自社エンジニアによる質の高いソリューション、電力データの蓄積と活用能力等の全社的強みに加えて、各ソリューション独自の優位性を有する
- 主な成長ドライバーである①電力切替ソリューションは、シェア約1.5%^{*3}と事業拡大ポテンシャルは非常に大きく、今後はオンライン流入の拡大、法人営業の強化等により、成長を実現
- ②SaaS・システム開発は、脱炭素ソリューション等、質の高い先進的なソリューションによりストック売上の積み上がりを目指す。同時に社内経営リソースを新ソリューション領域（③電源調達支援、④分散型リソース提供・制御）に配分し、資金負担をコントロールしつつFY27末までに数億規模の利益貢献を実現

3. エネチェンジ・プラットフォーム構想による財務目標値

- スtock売上の継続的な積み上がり和新ソリューション領域の立ち上がり、固定費のコントロールにより、FY25対比9倍^{*2}の調整後EBITDA^{*4}12.5億円および高水準のROEを実現する
- 更なるアップサイドは、新ソリューション領域の更なる成長とプログラマティックM&Aによる価値創出を想定。プログラマティックM&Aでは、適切な財務規律のもと、各ソリューション領域を拡張し、プラットフォーム価値を向上する

^{*1} 4D: Deregulation「自由化」、Decentralization「分散化」、Decarbonization「脱炭素化」、Digitalization「デジタル化」の総称

^{*2} 詳細はP21をご参照下さい

^{*3} 電力・ガス取引監視等委員会による電力取引報の販売電力量（kWh）をベースに新電力シェアを計算し、当社の売上に対する推定kWhで試算

^{*4} 調整後EBITDA=営業利益+減価償却費+のれん償却費+株式報酬費用



1 ENECHANGEについて

ENECHANGE

エネルギーの未来をつくる
CHANGING ENERGY FOR A BETTER WORLD

会社名 ENECHANGE株式会社

代表 代表取締役CEO 丸岡 智也
代表取締役CBDO 曾我野 達也^{*1}

本社 東京都中央区京橋三丁目1番1号
東京スクエアガーデン 14階

設立

2015年

東証上場

2020年

売上
(FY24 4-3月)

52億円

グループ社員^{*3}

186名

^{*1} 2025年6月24日の株主総会及び取締役会での決議をもって現取締役会長平田政善が代表取締役会長に就任予定
^{*2} 2024年4月時点のGoogle検索の当社による調査（設定した64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）
^{*3} 2025年3月末時点での連結従業員数

New

中計期間中に強化するソリューション

■ 当社の主なソリューション領域

① 電力切替支援：売上40億円



電気代
見直し
サイト

No.1^{*2}

②-a SaaS・システム開発：売上12億円

②-b 新電力向け基幹システム開発

New



取引先
エネルギー
会社数
63

③ 電源調達支援

New

④ 分散型リソース提供・制御

New



FY25
以降、当該
サービスを
強化中

GX・DXへの取り組みニーズが増大する中で、需要家・事業者双方に、より付加価値の高いソリューションを提供するため、プラットフォーム構想の中で各サービスを単一セグメントへ統合

New 中計期間中に強化するソリューション

旧セグメント

プラットフォーム事業 - EP -

① 家庭向け 電力切替

① 法人向け 電力切替

データ事業 - ED -

②-a SaaS/システム開発

主なソリューション

① 家庭向け 電力切替

① 法人向け 電力切替

②-a SaaS/システム開発

②-b 新電力向け基幹システム開発

③ 電源調達支援

④ 分散型リソース提供・制御

新セグメント

ENECHANGE 2.0による
プラットフォーム構想

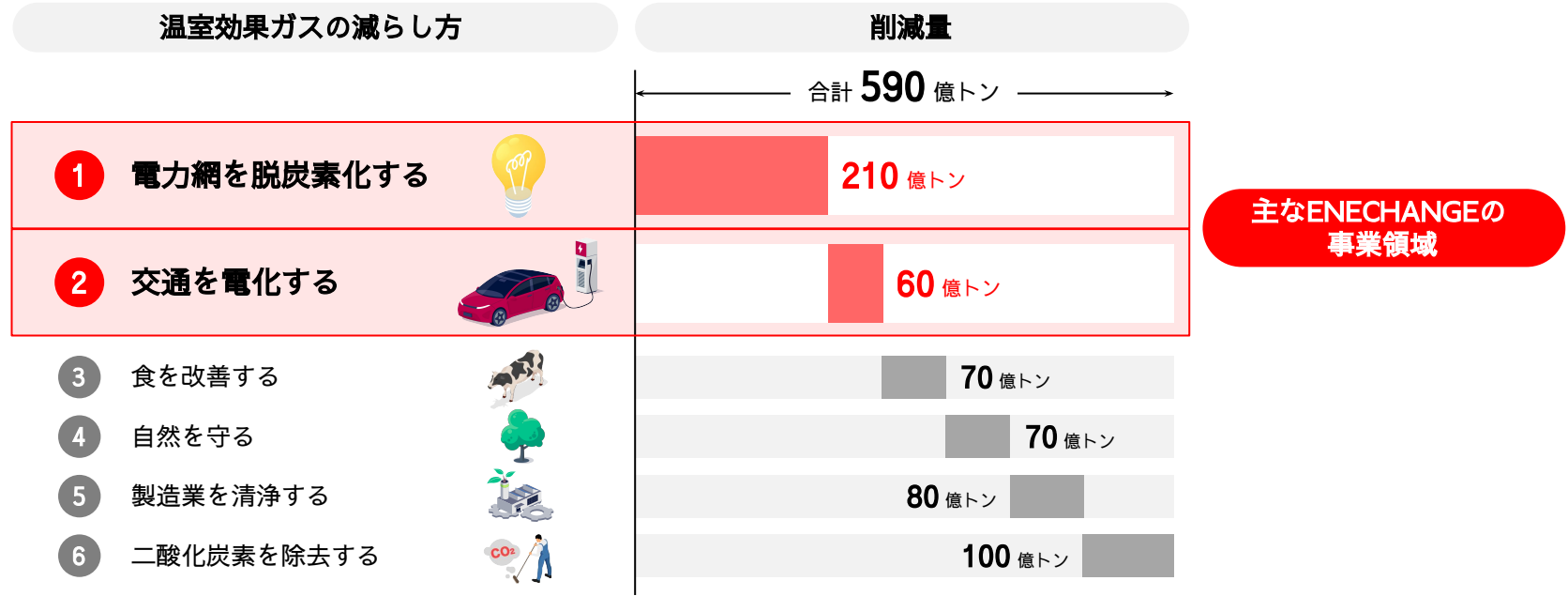
各ソリューションを
単一セグメントに統合し

ONE ENECHANGE を実現

ENECHANGEは、GX・DXを牽引するエネルギーテック企業

- カーボンニュートラルに向けて、電力網の脱炭素化と交通の電化は大きく貢献できる分野
- 当社の事業はこれらの取り組みに、テクノロジーおよびDXを通じてソリューションを提供するエネルギーテック企業

カーボンニュートラルへの到達法 *



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

当社の事業領域は、GX・DX市場の広大な市場機会を有する。その中で当社はエネルギー流通を支えるプラットフォームフォーマーとして日本のエネルギー・環境コストの低減に資するソリューションを提供する

当社の事業領域のTAM*1は5,400億円を超え、合併事業であるミライズエネチェンジの領域を合わせると合計2.7兆円超のTAMが存在



*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「電力取引概況結果」より、2024年4月から2025年3月の電力販売額の合計

*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） / 「What Norway's experience reveals about the EV charging market」（2023年5月8日）を基に当社想定

「ENECHANGE 2.0」の成長戦略は、エネルギー流通プラットフォームとしての1階層の成長とEV充電事業の将来成長の2階層

ENECHANGE

エネルギーの未来をつくる

CHANGING ENERGY FOR A BETTER WORLD



2_F

EV充電事業の戦略的パートナーとの
共同運営による将来成長エンジン

フォーカス

早期黒字化（持分法利益の拡大）
シナジーの追求



1_F

エネルギー流通プラットフォーム
としての地位確立と確実な事業成長

フォーカス

営業キャッシュフローの成長にフォーカス
エネルギー流通バリューチェーンへの伸長
費用コントロールしつつ既存領域のストック売上の成長

組織基盤・成長に不可欠な要素

**適切なガバナンスと
内部統制**

ガバナンスと内部統制による
透明性・規律ある経営を実現

**優秀な人材の確保と
ポテンシャル最大化**

すべての社員のフルポテンシャルを
引き出せる働きやすい環境を提供

**AI等のテクノロジーの
最大活用**

Tech x Energyによる自社開発を
推進できるエンジニアチームを育成

**ROE・ROICを意識した
資本アロケーション**

成長戦略を支えるバランスシート・
成長性と財務健全性の両立

「ENECHANGE 2.0」の中期経営計画（FY25-27）は、電力流通ソリューションのプラットフォーマーとしての地位を確立。営業キャッシュフローの成長を重視し、3年間で9倍超の成長を目指す

これまで（ENECHANGE1.0）

ENECHANGE2.0の掲げる中期経営計画

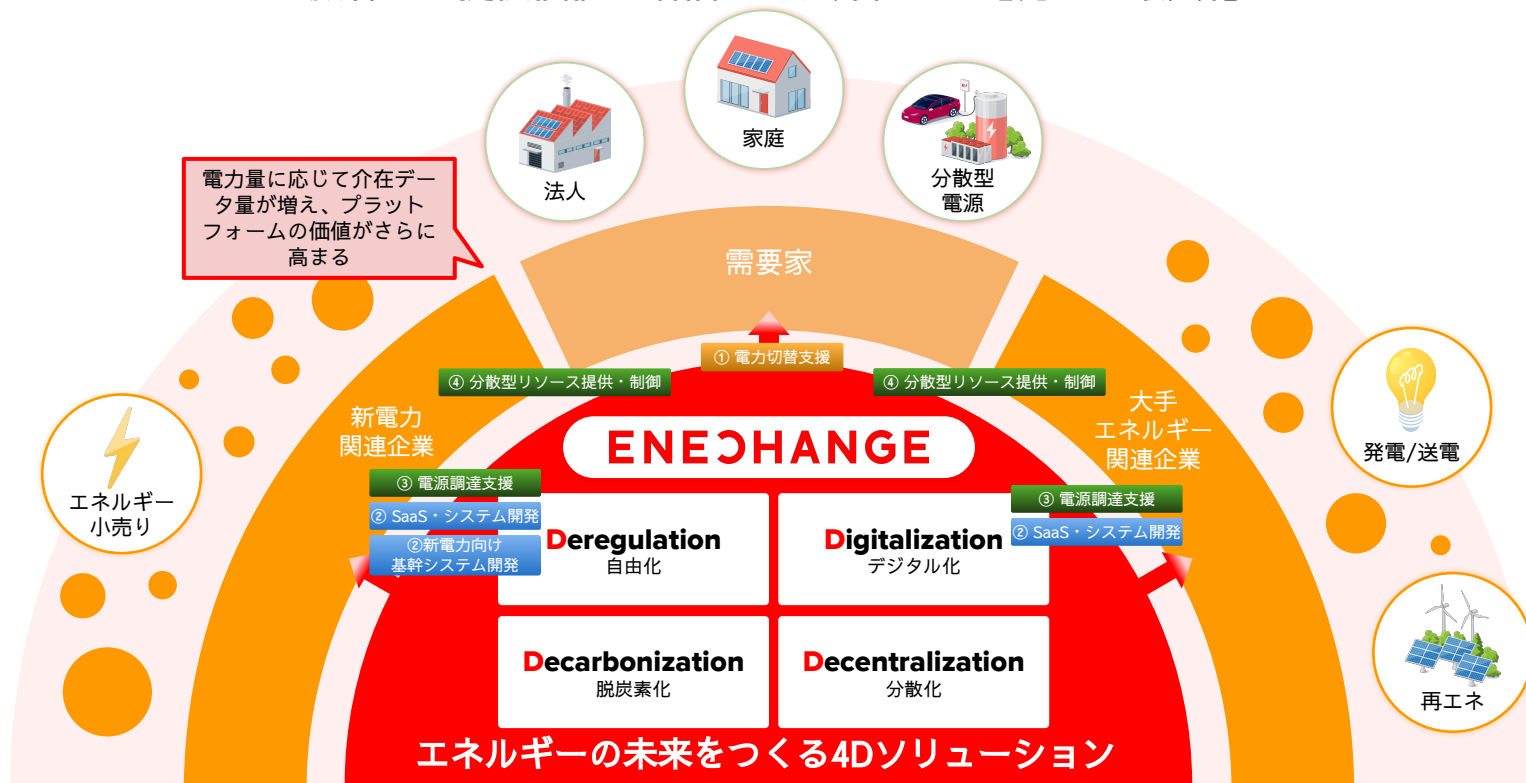
Mission	エネルギーの未来をつくる	
Value	●IMPACT DRIVEN ●BE A PROFESSIONAL ●ENERGISE THE TEAM	
フォーカス	● 売上高を重視した成長	● 営業キャッシュフローの成長を重視 (調整後EBITDA*1.3億円→12.5億円へFY25~27で9倍超成長)
ビジネス ポートフォリオ	● 電力切替、SaaS・開発のストック売上にフォーカス ● 電力切替、SaaS・開発、EVの3事業毎の組織運営 ● EV充電サービスへの集中的な資金投下	● 電力流通ソリューションを需要家・事業者双方に提供するプラットフォーマーを目指す。ソリューションの対象をバリューチェーン全体に伸長 ● ミライズエネチェンジを通じたEV充電インフラ構築の推進
成長投資の 戦略	● EV事業への先行投資（固定資産の取得、人件費・広告費等の販売管理費の大きな投下） ● プラットフォーム、EV関連のオポチュニスティックなM&A	● 付加価値の高い営業組織/アプローチ（含むAI）へ投資 ● ROE・ROICを意識した資本アロケーション ● プログラマティックM&A、ケイパビリティ獲得の投資

* 調整後EBITDA=営業利益+減価償却費+のれん償却費+株式報酬費用



2 「ENECHANGE2.0」の エネチェンジプラットフォーム構想

エネルギー流通を支えるプラットフォーム構想を実現し、 プラットフォームにおける顧客への提供価値を増幅させ、介在する電力量を最大化



～ 日本のエネルギー流通コストの削減と電力消費の制御を実現し、エネルギー・環境コスト最適化に貢献 ～

エネルギーの4Dの進展によりエネルギーコストの低減、さらには限界コストゼロへの近接が期待される

Deregulation

自由化



競争促進による
価格低下圧力

- 多様な電力会社や料金プランからの自由な選択
- 競争環境により、事業者のコスト管理と収益構造最適化

Decentralization

分散化



再エネ自家消費による
エネルギー効率最大化

- 分散型電源とアグリゲーターの連携ニーズの拡大
- EV・蓄電池等、分散型リソースを活用した調整力ニーズの拡大

Decarbonization

脱炭素化



再エネ導入拡大と
限界費用ゼロへの近接

- 再エネ普及で限界コストの大幅低減
- 技術進歩により初期投資の低減

Digitalization

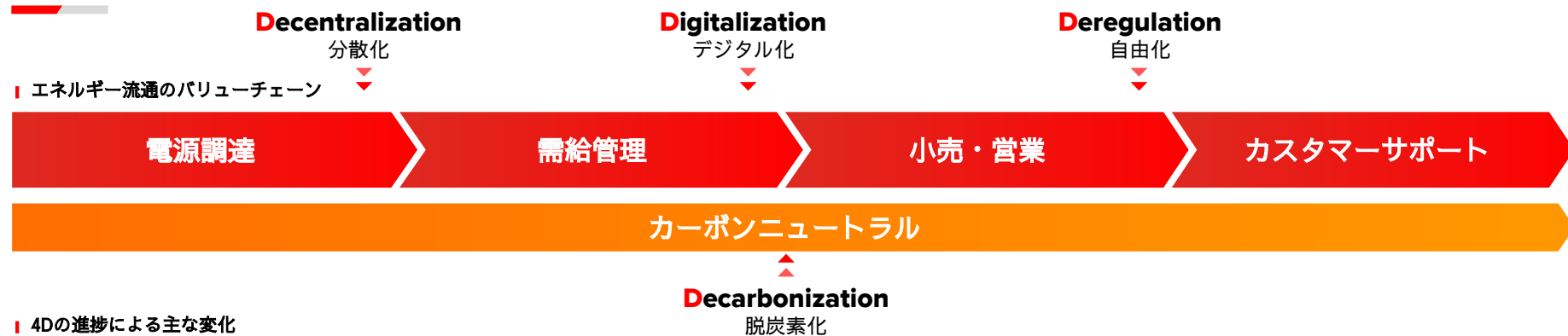
デジタル化



最適化による
効率化・コスト圧縮

- 需要予測の精緻化と需給管理の運用
- 自動化による省人化

4Dへの取り組みニーズが加速しており、エネルギー流通のバリューチェーンに大きな変化が起きている



4Dの進捗による主な変化

- 多様な契約プランに合わせた電源ニーズ
- 環境価値証書の活用拡大
- 地産地消モデルの小規模再エネ電源の増加

- AIを活用した需要・発電予測の精度向上ニーズ
- 分散型電源や環境価値トラッキング等の管理機能強化
- 電力データの発電・小売双方での活用ニーズ増
- DR^{*1}・V2X^{*2}等を活用したVPP^{*3}の拡大及びアグリゲーターの必要性増

- 新規参入による競争激化
- オンライン契約の拡充
- 多様な料金メニューの設計
- 電力データ・AIの活用によるダイナミックプライシングの可能性
- 価格競争に加えて「付加価値」競争の活性化

- 需給管理・顧客対応の効率化のためのCIS^{*4}ニーズ
- マイページやアプリを通じた体験価値の向上
- データ活用によるパーソナライズされたサービス拡充
- エネルギーデータを使った他サービスとの連携

*1 DR：デマンドレスポンス *2 V2X：ビークル・トゥー・エブリシング *3 VPP：バーチャルパワープラント *4 CIS：カスタマーインフォメーションサービス

4Dとバリューチェーンにおける変化への取り組みニーズの更なる高まりに対し、 各バリューチェーンにおけるソリューションを拡大・強化

New 中計期間中に強化するソリューション



当社全体の強みを源泉にソリューションを構築、
各ソリューション個々の優位性を持ちながらバリューチェーンにアクセス

ソリューションとしての強み

1 電力切替支援

- 幅広い料金プランから最適提案
- 独自アルゴリズムに基づく高精度な提案
- 納得感ある質の高い送客

2a 事業者向けSaaS システム開発

- 多様なニーズに即応するカスタマイズ力
- 豊富なデータと連携した実用的な提案

2b 新電力向け 基幹システム

- 市場変化への迅速なシステム対応力
- 業界知識とIT技術を融合した実践的提案

3 電源調達支援

- 電力業界に特化した知見と豊富な実績
- 多様な選択肢を網羅した最適調達の提案

4 分散型リソース 提供・制御

- リアルタイムデータを活用した最適制御
- 電力データ統合による高度な需給調整



エネルギー領域全体への強み

中立的地位による
プラットフォーム運営

エネルギー業界に特化した
エンジニア集団

クラウドネイティブ
な開発力

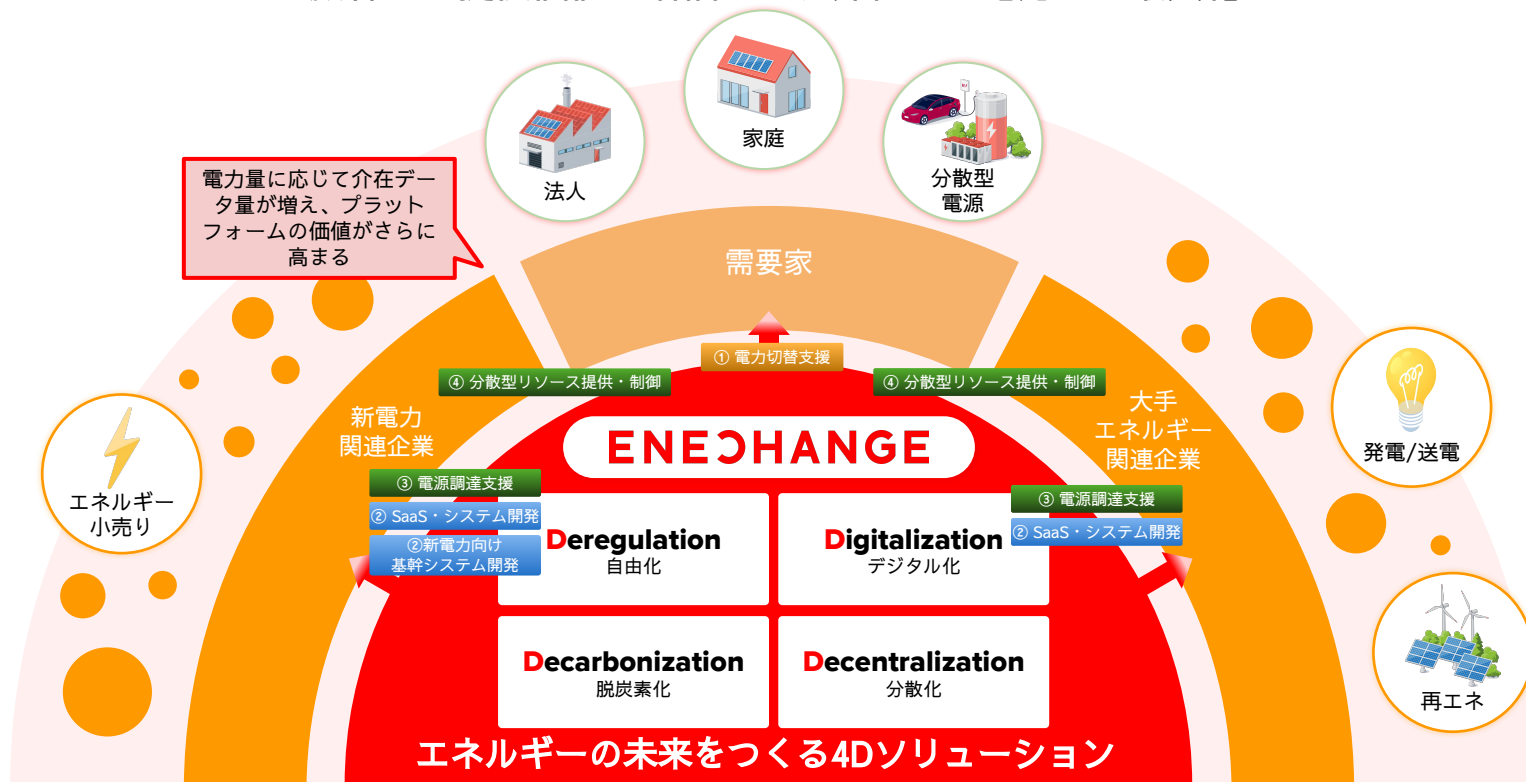
電力データの
蓄積と活用力

EVユーザー基盤の
先行構築

需要家・事業者双方に向けた4つのソリューション領域で、フローおよびストックの売上を伸長、営業キャッシュフローの成長を支えるストック売上の稼得に注力



(再掲) エネルギー流通を支えるプラットフォーム構想を実現し、
プラットフォームにおける顧客への提供価値を増幅させ、介在する電力量を最大化



～ 日本のエネルギー流通コストの削減と電力消費の制御を実現し、エネルギー・環境コスト最適化に貢献 ～



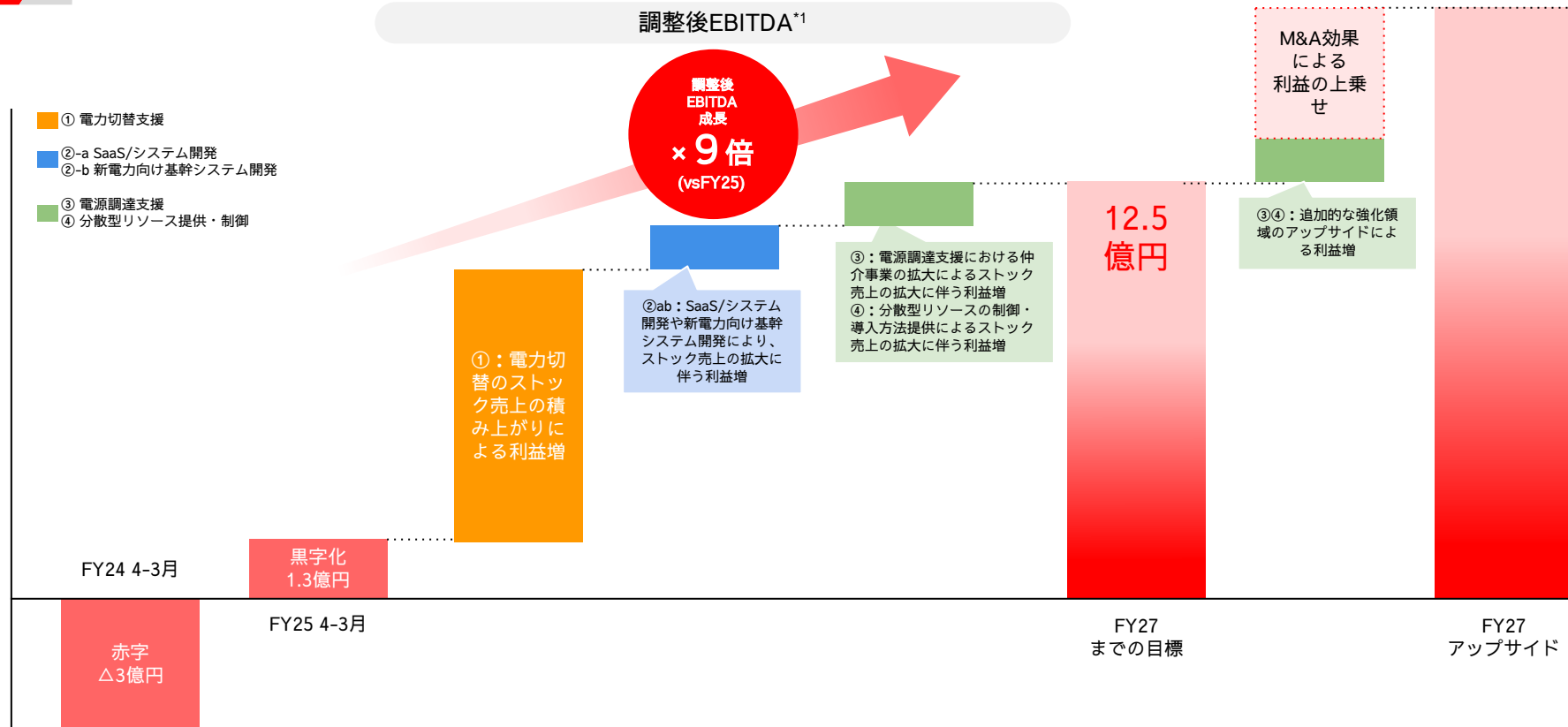
3 エネチェンジ・プラットフォーム 構想による財務目標値

営業CFの成長にフォーカス。FY27に調整後EBITDA12.5億円（FY25比9倍）および高水準のROEを目指す

単位：億円	過去の実績		中計の見通し			説明
	FY24 (4-3月) 実績*1	YoY (CY24/CY23)	FY25 (4-3月) 計画	FY27 (4-3月) 計画	FY24-FY27 CAGR	
売上高	52億円	21%	60億円	約83億円*4	約15%~	・電力切替支援が売上増加を牽引。詳細は後述
①電力切替支援	40	20%	過去並みの 成長	~70	約19%	・電力切替支援は獲得コストを適切にコントロールしつつ、ストック売上の成長に貢献する案件獲得にフォーカス
②SaaS・開発	12	17%	横這い~微増	新領域ヘリソースを配分しつつ 業容を維持		・SaaS・開発は収益性を重視した案件を選別して推進
②b③④ 基幹シ、電源・分散	N/A	N/A	一部 FY25開始	FY27までに数億円規模		・FY27に向けて新ソリューションの事業基盤の構築を推進。数億円程度の売上を見込む
ストック売上	25億円	24%	-	-	約15%~	・フローの収益性を担保しつつ着実なストック売上の積上げを実施
①電力切替支援	17	26%	介入kWhに 比例して成長	30	約20%	・介入kWhに比例して、ストック売上規模が着実に拡大。獲得コストの適切なコントロールを実施しつつ、20%程度の成長見込む
② SaaS・開発	8	20%	横這い~微増	新領域ヘリソースを配分しつつ 業容を維持		・SaaS・開発は収益性を重視した事業推進を計画。
②b③④ 基幹シ、電源・分散	N/A	N/A	一部 FY25開始	FY27までに数億円規模		・一定のROIC確保前提にFY27までに数億規模に成長させる計画。
固定費	28億円	24%	26億円	FY25水準から横ばいから微増		・体制最適化は完了。本社・事業部共に効率的な運営体制を維持
事業部固定費*2	17	23%	16			
本社費*3	11	26%	10			
調整後EBITDA	△3億円	N/A	1.3億円	12.5億円	FY25比9倍~	・ストック売上増・運営効率化により利益率向上と高ROEを目指す

ストック売上の継続的な積み上がり和新ソリューション領域の立ち上がり、固定費のコントロールにより、FY25対比9倍の調整後EBITDA12.5億円および高水準のROEを目指す

調整後EBITDA*1



*1 調整後EBITDA=営業利益+減価償却費+のれん償却費+株式報酬費用 *2 成長戦略の進捗状況に関しては2025年5月15日公表の「2025年3月期 決算説明資料」P8を参照。

新電力の電力流通規模のうち当社プラットフォームのシェアは約1.5%^{*1}、FY27においても約2.7%^{*1}であり、事業拡大ポテンシャルは非常に大きい

データセンター・半導体工場の新増設による電力需要増

データセンター・半導体工場の新増設等により、全国の合計では2024年度と比較して、2034年度は**+6% (+約540億kWh)** の最大電力需要の増加見込み^{*5}

日本の消費電力量^{*3}

9,028 億kWh

今後の目標

新電力
TOP5-10クラス^{*6}
(新電力企業の販売量ベース)

FY27売上目標
約**70** 億円^{*2}

うちストック³約30億円

推定⁴約43-50億kWh相当

新電力
TOP15クラス^{*6}
(新電力の電力販売量ベース)

FY23売上
約**34** 億円
うちストック³13億円

推定⁴19-22億kWh相当

FY24売上
約**40** 億円
うちストック³17億円

推定⁴24-28億kWh相当

低圧 38%
高圧 62%^{*4}

新電力の販売電力量^{*4}

1,787 億kWh

2025年3月 新電力販売割合^{*4}
19.8% (YoY+14%)

^{*1} 電力・ガス取引監視等委員会による電力取引額の販売電力量 (kWh) をベースに新電力シェアを計算し、当社の売上に対する推定kWhで試算

^{*2} ストック売上は推定50億kWh×1kWhあたりのストックARPU0.6円=30億円と試算し、フロー売上は過去実績を加味して全体売上の67%として試算

^{*3} 資源エネルギー庁「国内外の再生可能エネルギーの現状と今年度の調達価格等算定委員会の論点案」「エネルギー需給実績」(2024年)を参照

^{*4} 電力・ガス取引監視等委員会による電力取引額の販売電力量 (kWh) をベースに新電力シェアを計算し、日本全体のエネルギー発電量から販売電力量を試算。また全小売電気事業者の販売電力量から低圧及び高圧の比率を試算

^{*5} 経済産業省 資源エネルギー庁「今後の電力需要の見通しについて」(2025年)を参照

^{*6} 一般社団法人エネルギー情報センターWebサイト「新電力ネット」を参照し当社試算

オンライン流入の拡大、法人営業の強化により最重要ドライバーである電力切替の成長を実現

単位：億、億円	FY24 (4-3月) 実績*	YoY (CY24/CY23)	FY27 (4-3月) 計画	FY24-FY27 (4-3月) CAGR	コメント
推定合計kWh	24~28億kWh	26%	43-50億kWh	約20%	成長率はストック売上の積み上がりにより過去比よりは低下するも高水準の伸びを維持
家庭向け	8~10	15%	オンライン引越し切替サービスの拡充、不動産会社連携、AI活用推進、高齢者等向けチャネル確立		
法人向け	16~18	34%	地域密着代理店チャネル開拓、法人向けマイページ機能強化、コールセンター内製化		
kWhあたりの売上	0.6~0.7円	N/A	0.6~0.7円	-	保守的に横這いを見込むも、付加価値の高い追加サービス提供で上昇を目指す
電気料金等	~30円	N/A	~30円	-	
電力切替手数料相場	2+%	N/A	2+%	-	
ストック売上	17億円	26%	約30億円	約20%	電力切替のストック売上を積み上げていくことで、全社の調整後EBITDA成長を実現
家庭向け	6	15%	-	-	
法人向け	11	34%	-	-	

過去の電力切替のストック売上の伸びは年率38%と高水準。特に法人の伸びが貢献

* 2025年3月期第2四半期から第5四半期までの12か月間の実績

SaaS/システム開発はストック売上の継続的な積み上がりを目指す 新ソリューション領域は、資金負担をコントロールしつつ数億円規模の利益貢献を目指す

主なソリューション領域	今後の成長ドライバー	主な資金負担
既存 ②-a SaaS システム開発	- 先行しているSaaSの高度化・付加価値機能提供による利益率向上 - DR、マイページへの機能追加（NILM等） - 更なる拡販による売上の積み上げ	- 既存事業の資金負担並 - プロジェクト毎に改修
NEW ②-b 新電力向け基幹 システム開発	- 共同開発による付加価値の向上 - 当該プロダクトの展開による売上の積み上げ	システム開発のCapexを想定するも共同開発により投資額抑制
NEW始動済 ③ 電源調達支援	- 電力切替で培った中立的ネットワークによる仲介事業先の拡大 - 市況ニーズにマッチした競争力のある提案 - 非化石価値の提供等を含めた付加価値提供による利益率向上	仲介業務であるため、Capexは最低限
NEW ④分散型リソース 提供・制御	- 適切な制御機能の提供による収益の獲得 - 制御機能提供に伴うネットワーク効果の発揮による収益拡大 - ニーズに合わせた多様な導入方法（販売・リース等）による収益性の向上	- 制御機能開発のCapexを想定も共同開発により投資額を抑制 - 機器調達はパートナーシップにより最適な調達を実施し投資額を抑制

ミライズエネチェンジとしてEV充電事業を始動。国内普通充電 No.1の地位確立と早期の経常黒字化を目指す

ストラクチャー

EV充電エネチェンジ
ENECHANGE

中部電力ミライズ

49%

51%

ミライズエネチェンジ
(合併会社)

EV充電事業を運営

チャージポイントオペレーター

EV充電インフラの構築

ミライズエネチェンジの概要

代表取締役
社長

柘野 善隆

事業内容

EV充電事業

事業開始

2025年3月10日

決算期

3月

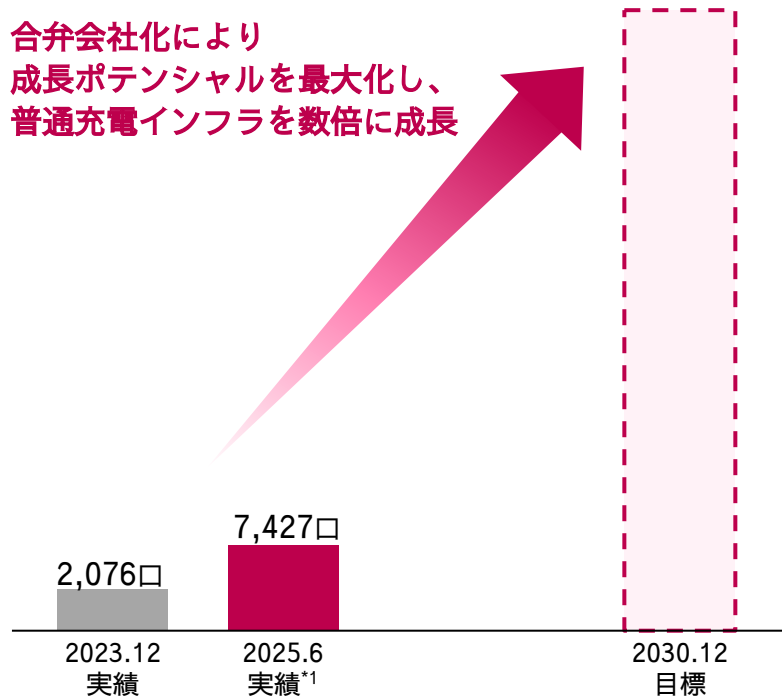
出資比率

中部電力ミライズ[®] : 51%
ENECHANGE : 49%

普通充電インフラを数倍規模に成長させ、スケールメリットを活かして早期黒字化を目指す
 合併会社の黒字化後、当社は出資比率に応じた配当受領を見込む

目的地累計設置口数（設置完了ベース）の推移イメージ

合併会社化により
 成長ポテンシャルを最大化し、
 普通充電インフラを数倍に成長



^{*1} ミライズエネチェンジ社HP「目的地普通充電設置口数(6kW)」より2025年6月3日時点で初期設定が完了した利用できる充電器の数。

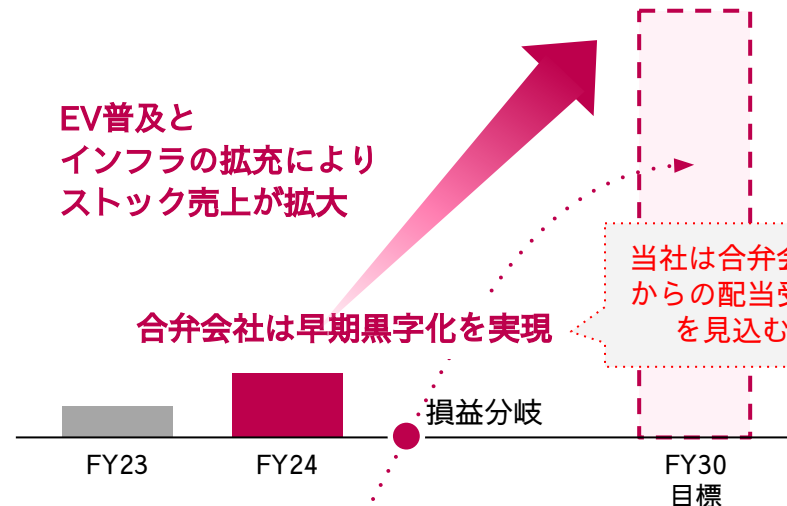
^{*2} 上記の図はイメージであり、実際のスケールを示すものではない。

合併会社のストック売上・利益の推移イメージ

EV普及と
 インフラの拡充により
 ストック売上が拡大

合併会社は早期黒字化を実現

当社は合併会社
 からの配当受領
 を見込む



当社は合併会社の損益については持分法投資損益として営業外損益として計上。仮に持分法投資損失を計上する場合であっても、累積損失の最大額は5.4億円（BS上の同社株式簿価と同額）

利益



4.1 （補足資料） M&A戦略について

M&A/資本業務提携を通じて各ソリューション領域を拡張し、当社のプラットフォーム価値を向上する



適切な財務規律のもと、成長戦略に即したプログラマティックM&Aを推進

2025年3月末時点連結BS



体制

取締役会

執行の監督の立場から、株主利益の最大化のための説明責任という観点から案件を精査し、最終的に意思決定。

経営執行会議 (CxOチーム)

執行の観点から、事業戦略の適合性、財務規律、リスク評価、シナジー価値等を重層的に検証したうえで案件を精査。

CBDO直下組織

CBDO（Chief Business Development Officer）の直下組織にて特に事業面のシナジーを初期段階から精査したうえでソーシング。

方針

- IRR>WACCを基準としたうえで、案件ごとに適切なプレミアムを考慮したハードルレートを上回る案件を買収対象とする
- 原則として黒字企業/事業であり、ユニークなアセット/ケイパビリティを有する案件を買収対象とする
- Net D/Eについては財務上の安定性を確保しつつ、適切なレバレッジを効かせてIRRを高める
- のれんの純資産額に占める割合は、当社としてのリスク許容度の範囲内に留める
- 累計取得価額が時価総額の約20%~30%程度となるような水準でのプログラマティックM&Aアプローチを取る



4.2 （補足資料） ENECHANGE2.0 中期経営計画連動型インセンティブ

ENECHANGE2.0 中期経営計画連動型インセンティブの概要

目的	中期経営計画にあわせて、2025年7月から始動する新たな体制において中核を担う役職員に対し、中長期的な企業価値向上に向けたコミットメントを明確にするため、自己投資型の有償ストック・オプション（有償SO）制度を導入する。本制度を通じて、株主価値の成長と当事者の利益を適切に連動させ、持続的な利益創出を通じた健全な企業価値向上の実現を目指す。
スキーム	概要 2025年6月20日終値355円を権利行使価額とする業績条件付き有償SO （SO1株あたりの発行価額は5円*1）
	発行数量 2,130,000株相当（希薄化率4.997%*2相当）
	行使条件 中期経営計画に連動した業績条件を設定（詳細後述）
将来業績への影響	業績・株価条件が達成されたうえですべての有償SOが権利行使可能となると見込まれる年度の翌年度までの期間でベスティング対象部分に対応する株式報酬費用を段階的に計上（最大5.8億円）
対象者	新たな組織において経営執行の中核的な役割を担う次世代のリーダー13名が対象 ・ 代表取締役 2名*3 ・ 執行役員を含む使用人 4名 ・ 従業員 7名（部長・室長以上）

*1 発行決議日の前日の終値を基準としてブルース・コンサルティングにより算出 *2 2025年5月末時点の発行済株式数42,628,620株を基準として、有償SOがすべて権利行使される前提で算出 *3 2025年6月23日時点の代表取締役（丸岡智也、曾我野達也）を指す。なお2025年5月22日付適時開示「代表取締役の異動に関するお知らせ」のとおり、曾我野達也は2025年6月24日開催の株主総会を以て代表取締役を退任する予定。

発行数量に対する考え方

- 新規発行数を、過去発行分のうち消却等した数量の範囲内にとどめることで追加的な希薄化を極力抑制
- 中期経営計画の達成による株主価値の創出効果が、希薄化による影響を大きく上回る見通し

SOの回号	SOの種別	発行時の趣旨	対応状況
第1回～第5回	無償SO (税制適格)	未上場時の役職員インセンティブ	ほぼ権利行使済み
第6回	有償SO	元CEOへの長期コミットメントに対するインセンティブ	元CEOの退任に伴い残りの84万株相当分は権利行使条件を満たさないため権利行使不可
第7回	有償SO (信託型)	上場後の役職員インセンティブ	退職者の保有分8万株相当分を消却済み
第8回、第9回	有償SO	資金・キャリアコミット型 メガベンチャーインセンティブ	元CEOの保有分122万株相当分を消却済み
第10回	有償SO	ENECHANGE2.0 中期経営計画連動型インセンティブ	過去のSOから消却等した数量の範囲内での新規発行

消却等

合計
214万株
相当

新規発行

213万株
相当

行使条件（業績目標）に対する考え方

- 中期経営計画目標を上回った場合にのみすべて権利行使可能となる設計
- 利益成長を重視し、持続的なマージンの拡大を目指すことで株主利益ともアラインした構造
- 複数回判定とすることで、一過性の単年度業績の達成ではなく持続的な成長を目指す

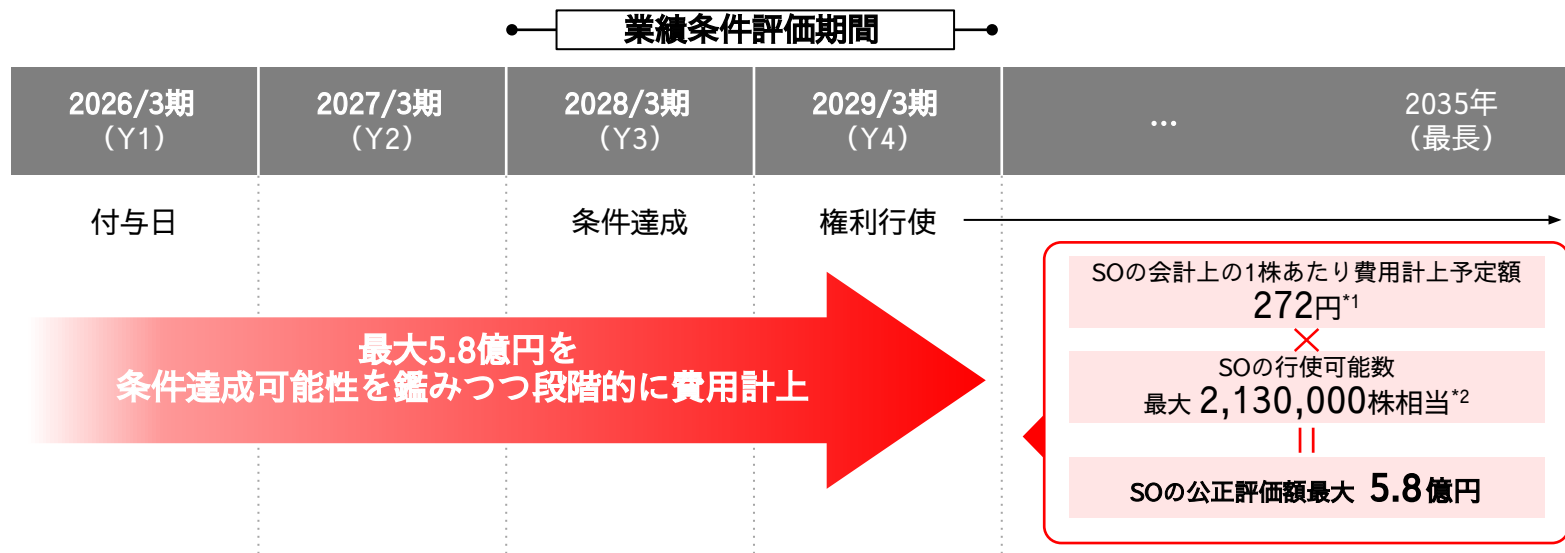
	今年度業績予想 (2026年3月期)	中期経営計画目標 (2028年3月期)	権利行使条件：売上高及び調整後EBITDAが共に下記を達成すること ^{*2}				
			判定タイミング：2028年3月期および2029年3月期				
売上高	60億円	83億円	83億円	83億円	83億円	83億円	83億円
調整後EBITDA ^{*1}	1.3億円	12.5億円	10.0億円	12.5億円	15.0億円	17.5億円	20.0億円
調整後EBITDA マージン	2%	15%	12%	15%	18%	21%	24%
ベスティング 割合	-	-	20%	40%	60%	80%	100%

^{*1} 調整後EBITDA＝営業利益＋減価償却費＋のれん償却費＋株式報酬費用
^{*2} 2回の判定時期における業績達成水準に応じた権利行使が可能

将来業績への影響

- 有償SOの公正価値を最大5.8億円と見積り（6/20時点）、業績条件が達成されたうえで、すべての有償SOが権利行使可能となると見込まれる年度の翌年度までの期間でベスティング対象部分に対応する株式報酬費用を段階的に計上
- 株式報酬費用は非資金費用であるため、発行に伴うキャッシュアウトは発生しない

2028年3月期に条件を達成すると見込む場合の株式報酬費用計上のイメージ



^{*1} 会計上のSO1株あたり評価単価は割当予定日の2025年7月8日時点の当社株価の終値を基準としてブルータス・コンサルティングによる試算結果を基に算出予定であるため、現時点での見込み額として2025年6月20日時点の当社株価の終値を基準とした評価単価からSO1株あたりの発行価額を控除して算出。^{*2} 付与されたSOの数から、権利不確定による失効の見積数を控除して算定（会計基準第7項（1））



5 リスク情報

認識する主なリスク（1/2）

項目	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： 電力制度改革	■ 制度変化は小売支援、需給最適化、分散型リソース活用における新たな事業機会をもたらす一方で、制度の施行時期の遅延や設計の不確実性が事業戦略に影響を及ぼす可能性 ■ 取引市場の変化に迅速に適応できなかった場合や、想定外の制度設計となった場合には、当社グループの業績や財務状況に影響を及ぼすリスク	小	大	■ 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	■ 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り、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	■ 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： 競合環境の変化	■ 切替プラットフォーム事業者及び電力・ガス会社を含めた競合の参入により、当社グループの事業領域における競争が激化し、市場シェア縮小、価格競争の激化、収益性の低下などが生じる可能性	中	中	■ オンラインのみならずオフラインを含めた集客強化 ■ 他社より優れたサービスの開発・提供 ■ 低コストでの開発
その他リスク： 固定資産の減損等について	■ ソフトウェア資産を利用して提供するサービスの収益性が著しく低下した場合や過去に実施した株式取得や事業譲受によって生じたのれんが事業環境や競合状況の変化等により期待する成果が得られないと判断された場合等に、減損損益としての計上が必要になってしまう可能性	中	中	■ 事業環境や競合状況の変化等に応じたサービスの収益性維持及び向上施策の実施

* 本項の記載内容以外のリスクについては、本資料のほか有価証券報告書「事業等のリスク」をあわせて参照。

* なお、「EV充電事業」の中部電力ミライズとの合併会社化により、ミライズエネチェンジが当社持分法適用関連会社となったため、「EV充電事業」に関するリスクは削除し、関連会社株式等の減損等リスクとして記載。

認識する主なリスク（2/2）

項目	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
その他リスク： 関連会社株式等の減損等について	■ 関連会社株式等の財政状態の悪化による実質価値の著しい低下が発生した場合や投資金額を回収するのに十分な将来の経済的便益が見込めないと判断した場合等においては、減損損失が発生し、当社グループの経営成績、財政状態に影響を及ぼす可能性	中	中	■ 定期的に適切なモニタリングを実施する体制を構築
事業内容・提供サービス： 検索エンジン	■ 有報に合わせて下記追加「検索エンジン以外のChatGPTをはじめとする生成AI・対話型AIの進化や、AIによる情報取得スタイルの変化等により、従来の検索エンジンに依存したSEO施策が十分な効果を発揮しなくなる可能性	小	中	■ SEO対策等の必要な対策を実施 ■ 検索エンジン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	■ 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	■ 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	■ 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	■ 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

* 本項の記載内容以外のリスクについては、本資料のほか有価証券報告書「事業等のリスク」をあわせて参照。

* なお、「EV充電事業」の中部電力ミライズとの合併会社化により、ミライズエネチェンジが当社持分法適用関連会社となったため、「EV充電事業」に関するリスクは削除し、関連会社株式等の減損等リスクとして記載。



Appendix

「エネルギーの未来をつくる」というMissionを支える3つのValue

ENECHANGE

エネルギーの未来をつくる

CHANGING ENERGY FOR A BETTER WORLD

IMPACT DRIVEN



エネルギーの未来に **インパクト**
を与える仕事を優先する

業務のすべてがエネルギーの未来に
繋がっている事を、常に意識します。
インパクトの大きなことに、
優先的に取り組みます。

BE A PROFESSIONAL



プロフェッショナル として
主体的に行動し自己研鑽を続ける

主体的に実行し、
常に最高のパフォーマンスを維持します。
プロフェッショナルとして
自己研鑽を続けます。

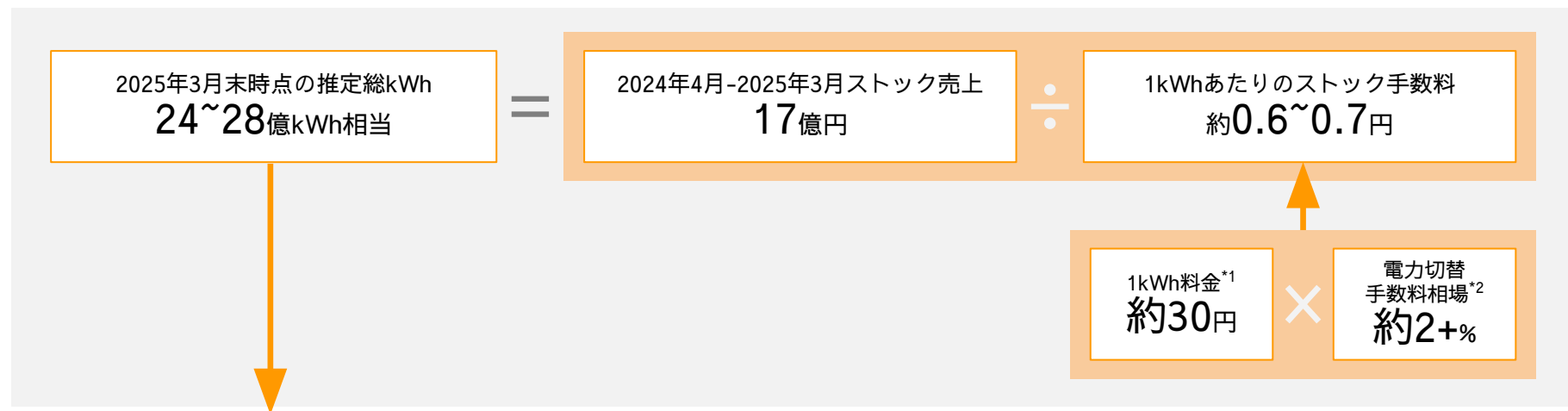
ENERGISE THE TEAM



一人で成しえない大きな
成果を最高の **チーム** で創る

オープンに情報を共有し議論ができる
信頼し合えるチームを作ります。
優秀な仲間を集め、組織として
最高のパフォーマンスを維持します。

営業利益・FCFの拡大の源泉はストック売上の拡大であり、
その重要KPIは推定総kWhであることから、今後は推定総kWhを開示



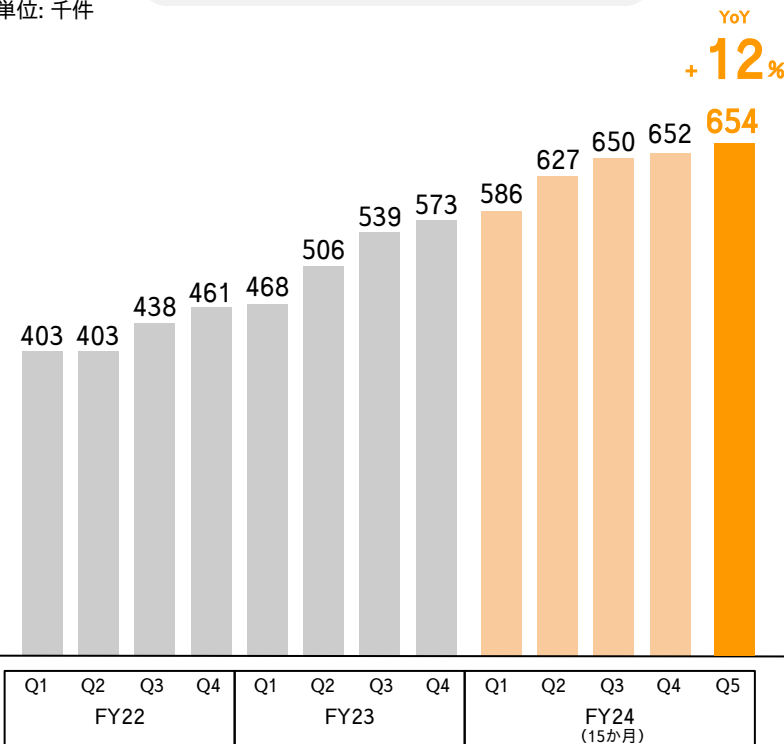
(過去実績)	2022年12月期	2023年12月期	2024年4-2025年3月
電気の切替ストック売上	8.5億円	12.8億円	17.0億円
推定総kWh	12~14億kWh	18~21億kWh	24~28億kWh

*1 一般的な1kWhの電力量料金（当社調べ） *2 電気料金に対する継続報酬売上料率（当社調べ）

ユーザー数は引き続き増加し65万件超で推移。ARPU（ストック売上）は過去最高を記録

ユーザー数（一般家庭換算）^{*1}

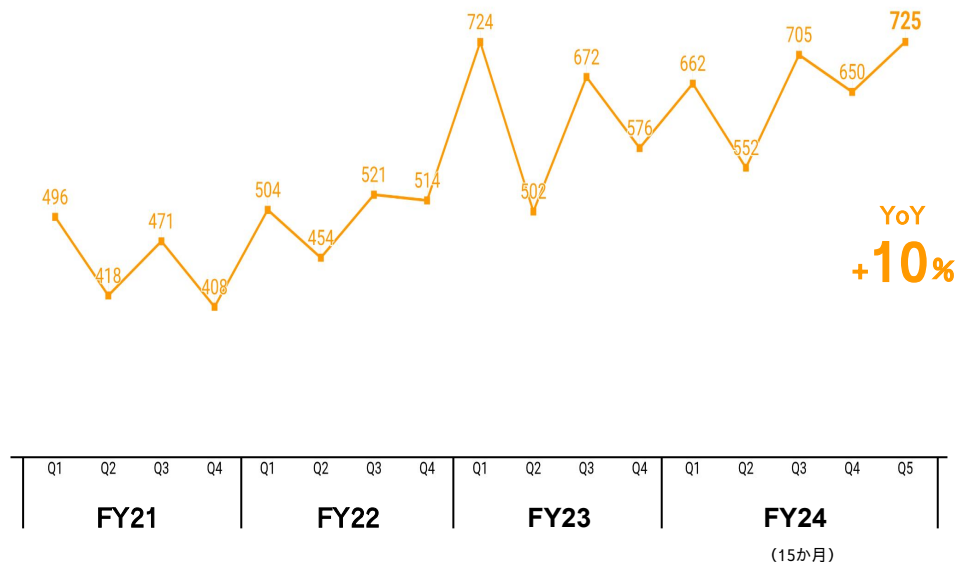
単位: 千件



ARPU^{*2}

単位: 円

■ ARPU（ストック売上）



^{*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

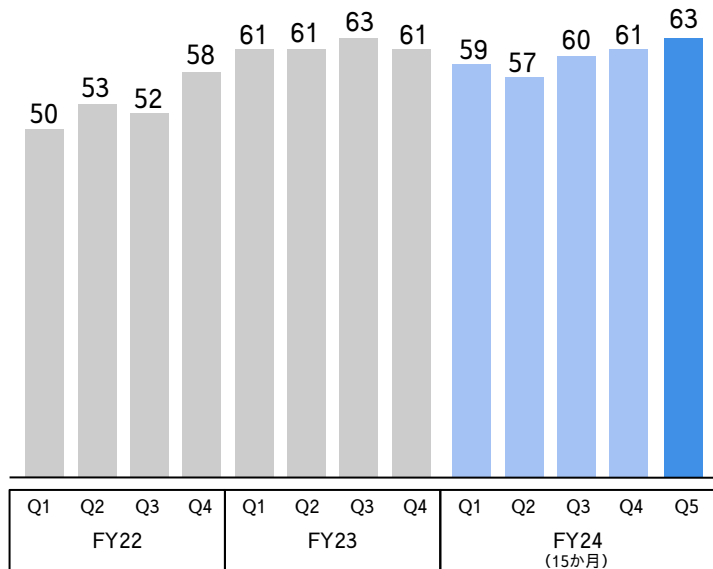
^{*2} Average Revenue Per User：四半期セグメント売上高を四半期末の継続報酬対象ユーザー数で除して算出。ARPU（ストック売上）はストック売上÷ユーザー数で算出

^{*3} フロー売上のARPUに関しては、新たにARPU（フロー売上）はフロー売上÷新規供給数にて算出し開示を予定しておりましたが、当該数値により当社の顧客獲得コストが明らかになってしまうことから、競争上の観点を考慮し開示方法に関して再度検討しており、現段階においては次々ページ記載のFY21対比増加率のみ開示

顧客数は63社で微増の一方、ストックARPUは一部契約の終了により3,127千円（YoY▲15%）と減少

顧客数

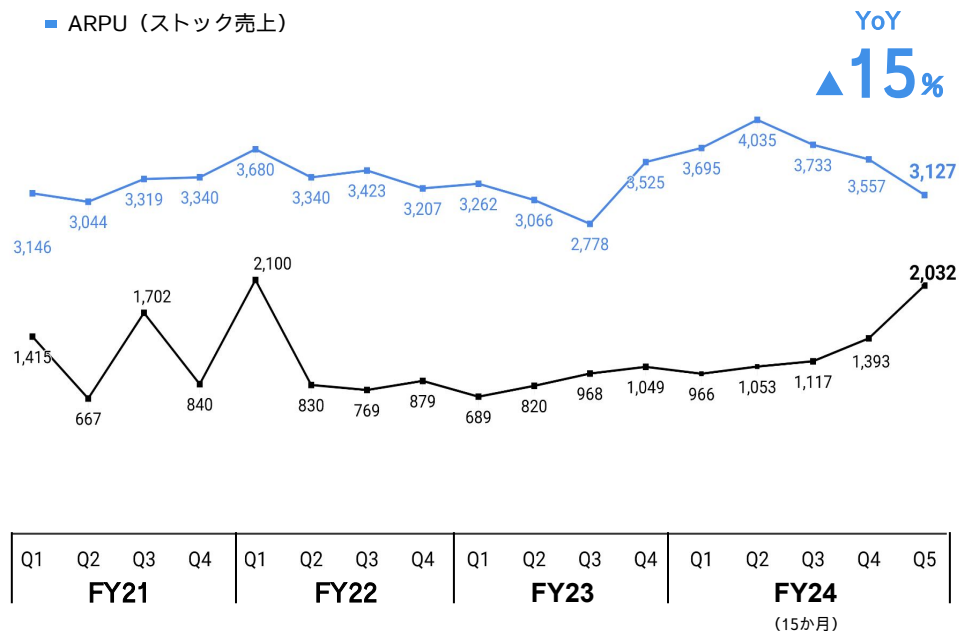
単位: 社数



ARPU *2

単位: 千円

- ARPU (フロー売上)
- ARPU (ストック売上)



*1 2024年9月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：ARPU（フロー売上）はフロー売上÷顧客数、ARPU（ストック売上）はストック売上÷顧客数で算出

伊藤忠エネクスとの資本業務提携及び第三者割当増資により約29億円を調達、コア事業の成長加速に活用

取引概要

- 伊藤忠エネクスから資金調達
- 第三者割当増資により、約29億円を調達
 - 発行新株式数：7,375,000株（希薄化率：21.1%）＊
 - 発行価額：400円/株
 - 差引手取概算額：2,837百万円
 - 払込期日：2025年2月19日

資金使途

2025年3月末充当状況

i	「エネルギープラットフォーム事業」における当社と伊藤忠エネクスの相互の顧客基盤及び商材を活用したプラットフォーム価値向上のための共同マーケティングやプロモーションに係る広告宣伝費及び販売促進費／販売手数料・人件費・外注費等へ充当する資金	1,500百万円	331百万円充当済み
ii	「エネルギーデータ事業」における当社のソフトウェア開発と伊藤忠エネクスの業務オペレーションのノウハウやグループアセットを活用した電力小売事業者向け並びに需要家向けプロダクトや脱炭素・DX推進支援並びにEV充電関連サービスの共同開発や外販に係る人件費・外注費等へ充当する資金	400百万円	92百万円充当済み
iii	「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」の将来的な戦略的拡張に資するM&A等（伊藤忠エネクスとの共同出資を含む）の買収待機資金	937百万円	未充当

＊ 2024年9月末時点の発行済株式総数34,949,012株（自己株式含む）にて試算。

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。

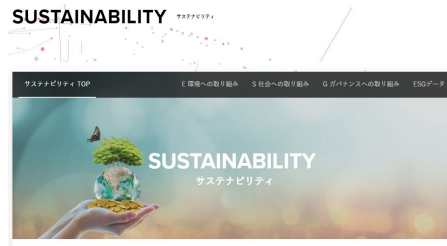
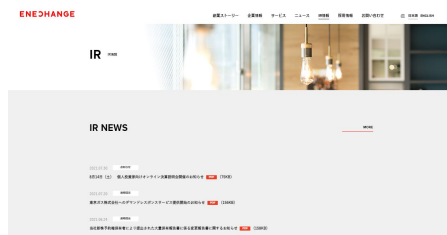
IRメール配信

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。

なお、今回公表した「事業計画及び成長可能性に関する事項」は、2026年5月にアップデートをする予定です。