

# ENECHANGE

CHANGING ENERGY FOR A BETTER WORLD

## 2021年12月期 第1四半期決算説明資料

ENECHANGE株式会社

2021年5月14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。

1. カンパニーハイライト
2. エグゼクティブ・サマリー
3. 2021年12月期 第1四半期連結業績
4. 事業説明
5. 2021年12月期 連結業績予想
6. 補足資料

# カンパニーハイライト



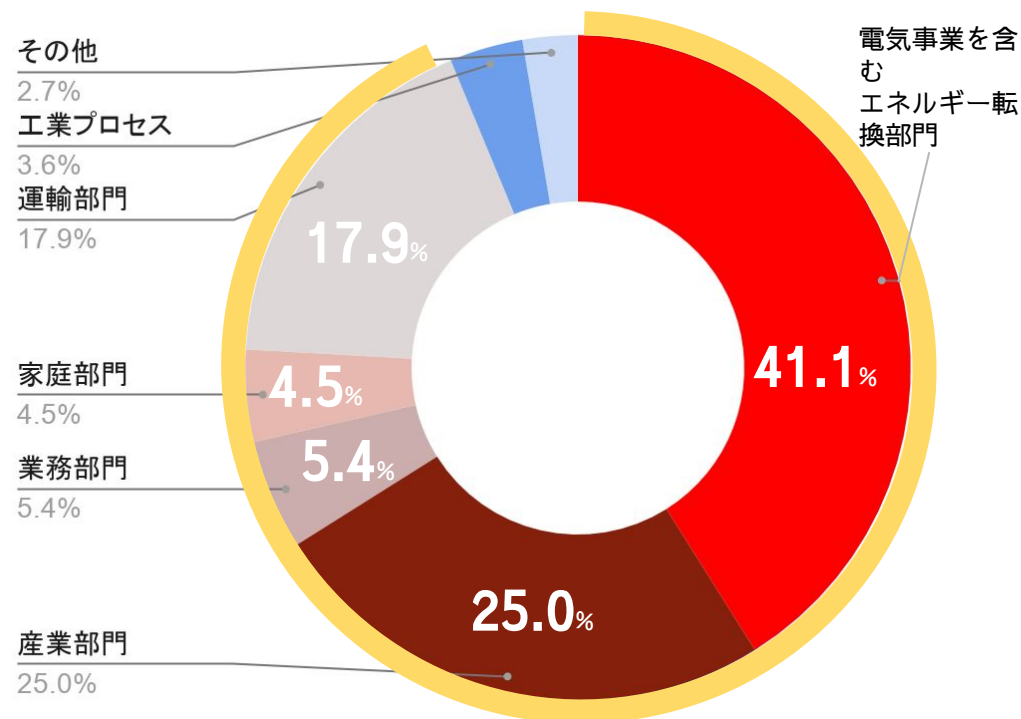
# 脱炭素化の実現のために、エネルギー業界のイノベーションが必須

主要国すべてが2050年脱炭素化に合意し、世界は急速に脱炭素社会に向かっていきます。  
 国全体のCO<sub>2</sub>排出量の93%<sup>※2</sup>がエネルギー起源であり、エネルギー業界は脱炭素化への急速なイノベーションが求められます。

日本、アメリカ、イギリス等主要国は2050年脱炭素化に合意<sup>※1</sup>



日本におけるCO<sub>2</sub>排出量（部門別）<sup>※2</sup>



※1 画像出典：ジョー・バイデン大統領 (amana)、菅義偉総理大臣 (ZUMA Press/amana)、ボリス・ジョンソン首相 (c Sipa USA/amana) は、著作権法に基づいて使用しているため無断転載や利用は禁止します  
 ※2 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

## エネルギー業界の「電化」により、電力市場は20兆円規模に拡大見込み

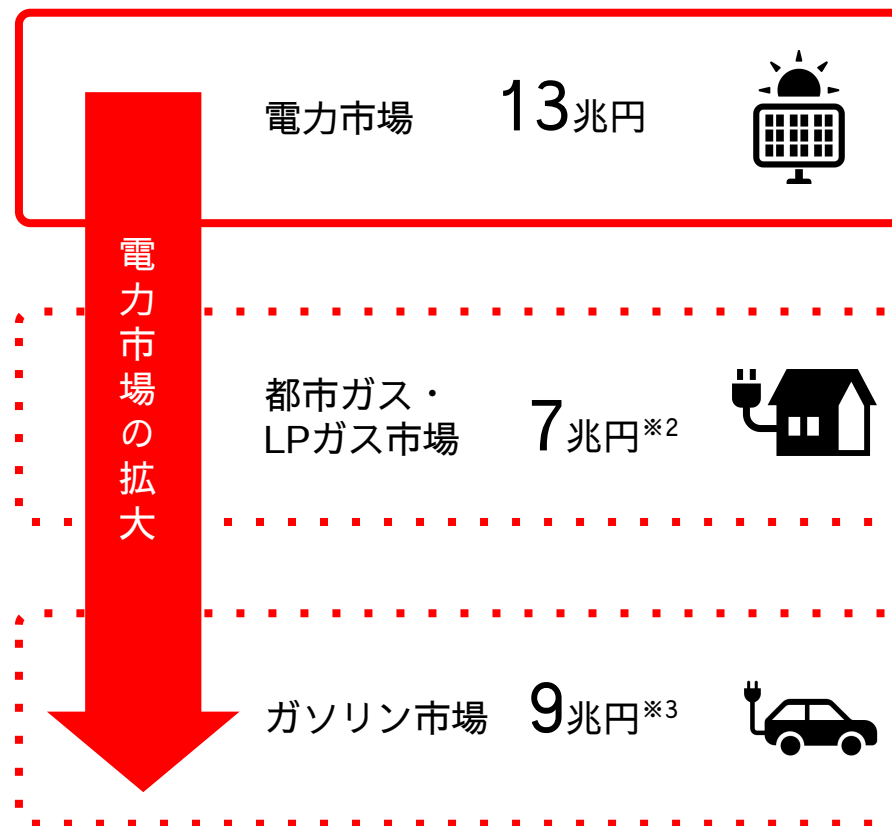
「脱炭素」のトレンドを受け、オール電化・電気自動車の普及による都市ガス・LPガス市場、ガソリン市場の取り込みにより、電力市場は13兆円から最大50%ほど増加し20兆円規模になることが見込まれています。

電力市場（ベース市場）※1

単位: 10億円



「電化」により20兆円産業に



※1 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年は非掲載のため2016年と同額と仮定

※2 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

※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

## 「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

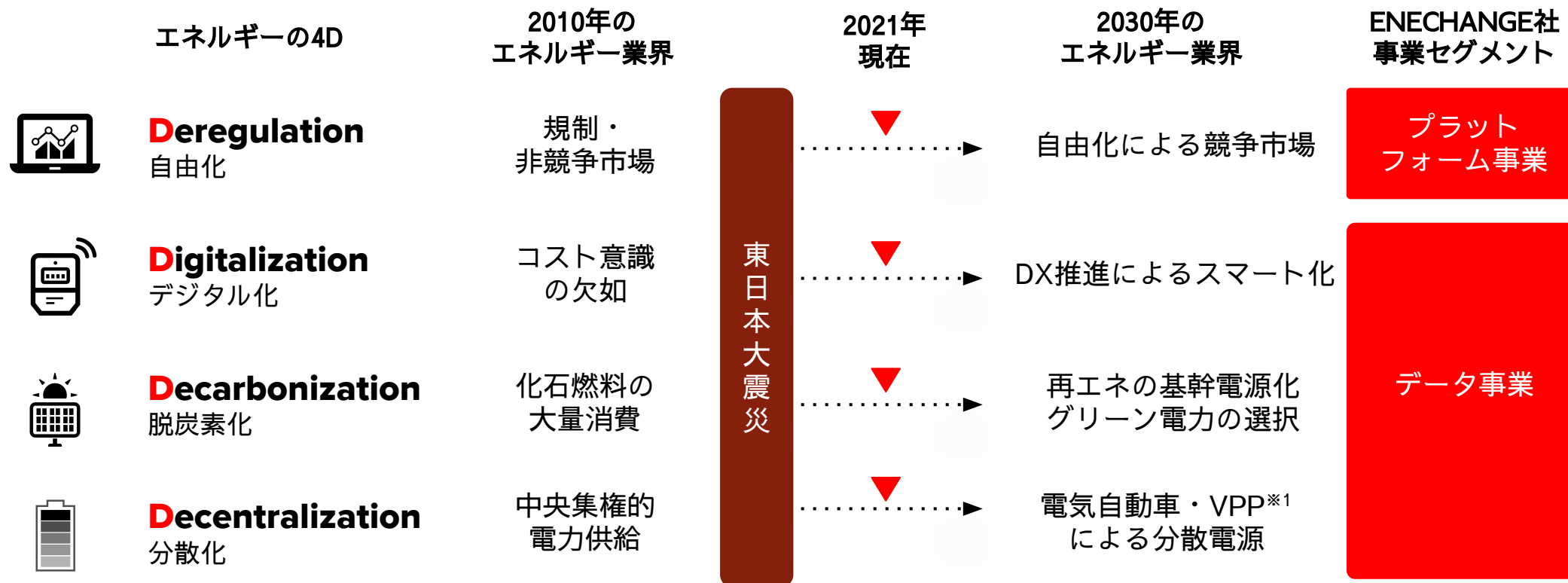
送配電事業は行わない

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

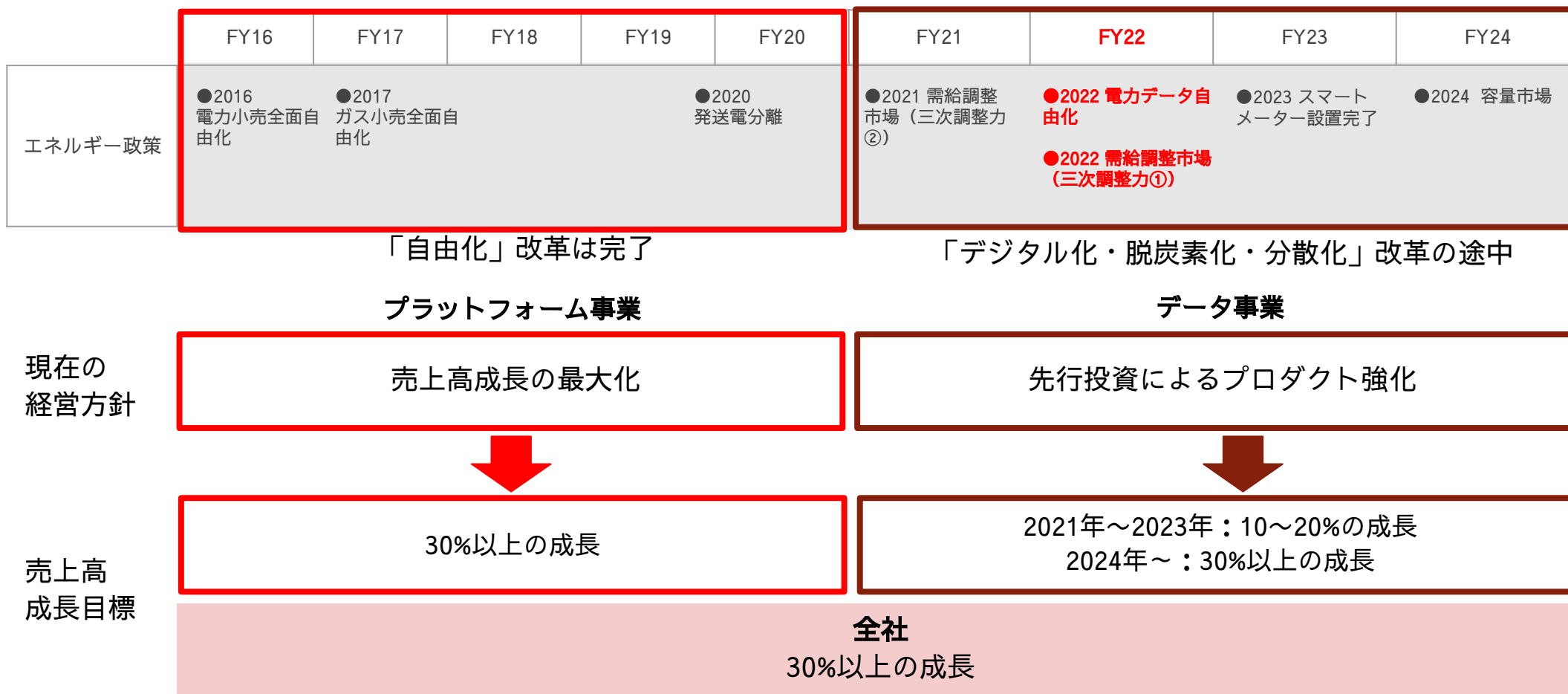
日本のエネルギー業界は、「エネルギーの4D」という4領域におけるイノベーションが求められています。当社は、「自由化」を契機に2015年に創業し、その後エネルギー業界に特化した垂直型SaaS事業を展開しています。「自由化」領域をエネルギープラットフォーム事業（以下「プラットフォーム事業」）、その他の3D領域をエネルギーデータ事業（以下「データ事業」）とセグメント区分しております。



※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

## 制度改革にあわせた2段エンジンの成長戦略

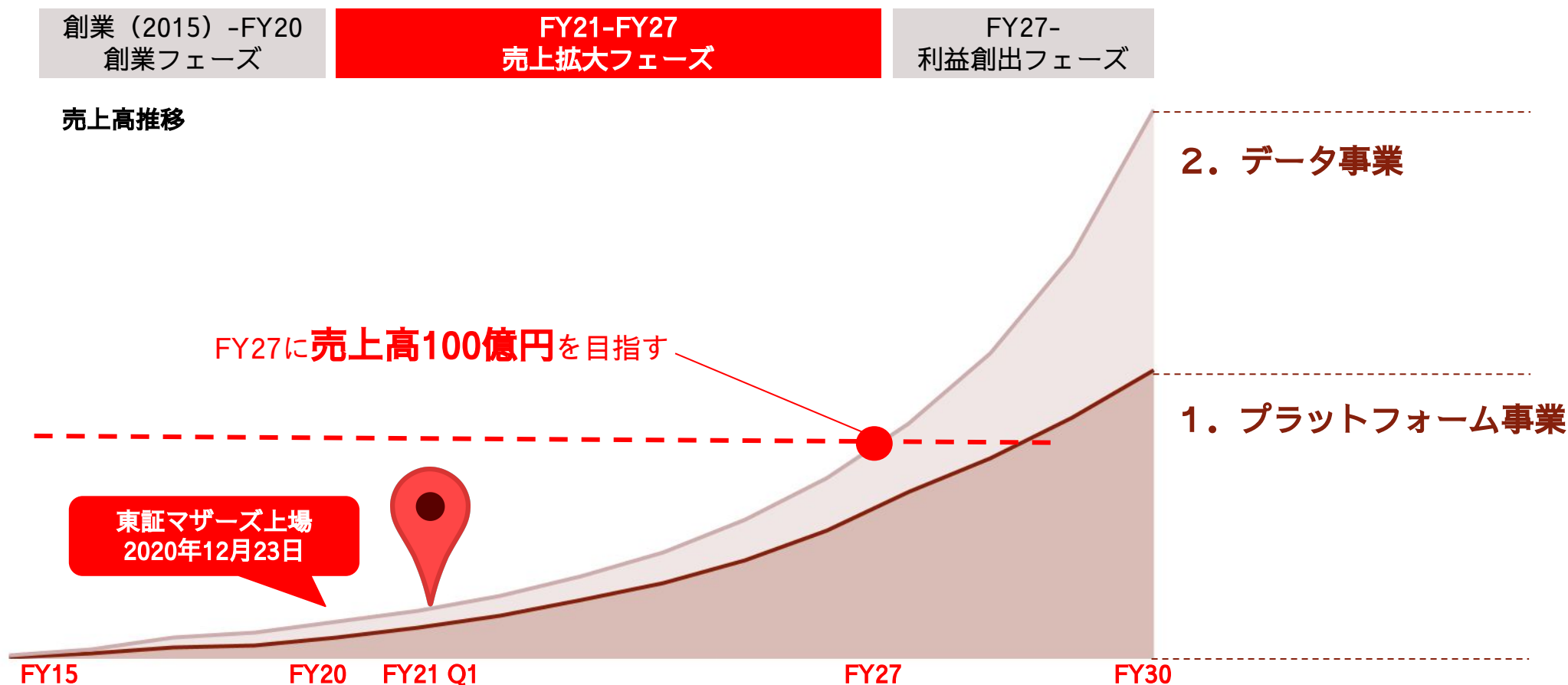
日本のエネルギー関連制度改革は2016年の電力自由化から2024年の容量市場開始まで9年に及ぶ大変革の過渡期です。制度改革が完了しているプラットフォーム事業は売上拡大フェーズにあります。一方で、データ事業関連の制度改革は2024年までかかるため、当面は先行投資（サービス開発・実証）を重視し、2024年からの本格成長を目指します。





## 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、毎年30%以上の売上高成長、2027年12月期に売上高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達成することにも挑戦していきます。



# 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。



# エグゼクティブ・サマリー

## 2021年度第1四半期: エグゼクティブ・サマリー

2021年12月期  
第1四半期  
連結業績

**過去最高の四半期売上高**（前年同期比+56%）、**ストック型収益**（同+26%）  
第1四半期は**赤字とした期初予想を上回る増収増益により黒字**で着地

プラットフォーム  
事業

電力切替需要の増加、一時報酬単価の上昇を背景に  
**過去最高の売上高**（同+133%）、**ストック型収益**（同+38%）を達成

データ事業

顧客数増加（同+41%）により**過去最高のストック型収益**（同+15%）を達成  
分散化・脱炭素化の新規プロダクトを**3サービス提供開始**

2021年12月期  
通期業績予想

**期初計画を上回る増収増益ペース**ではあるが、通期予想は保守的に据置  
（第2四半期は赤字予想）

# 2021年12月期 第1四半期連結業績



## 2021年12月期 第1四半期 連結業績サマリー

(単位：百万円)	2020年 Q1	2021年 Q1	前年同期比
売上高	420	657	+56%
売上総利益	315	560	+78%
売上総利益率	75.2%	85.3%	+10.1pt
販管費	273	527	+93%
営業利益	42	33	△22%
営業利益率	10.1%	5.0%	△5.1pt
経常利益	42	43	3.0%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	40	14	△65%

## 通期業績予想に対する進捗率

通期業績予想に対する進捗率は28.6%と、前年同期及び期初予想を上回る順調な進捗となっています。

### 2021年度 第1四半期 売上高



657百万円

進捗率 28.6%

2021年度通期予想  
2,300百万円

### 2020年度 第1四半期 売上高



420百万円

進捗率 24.5%

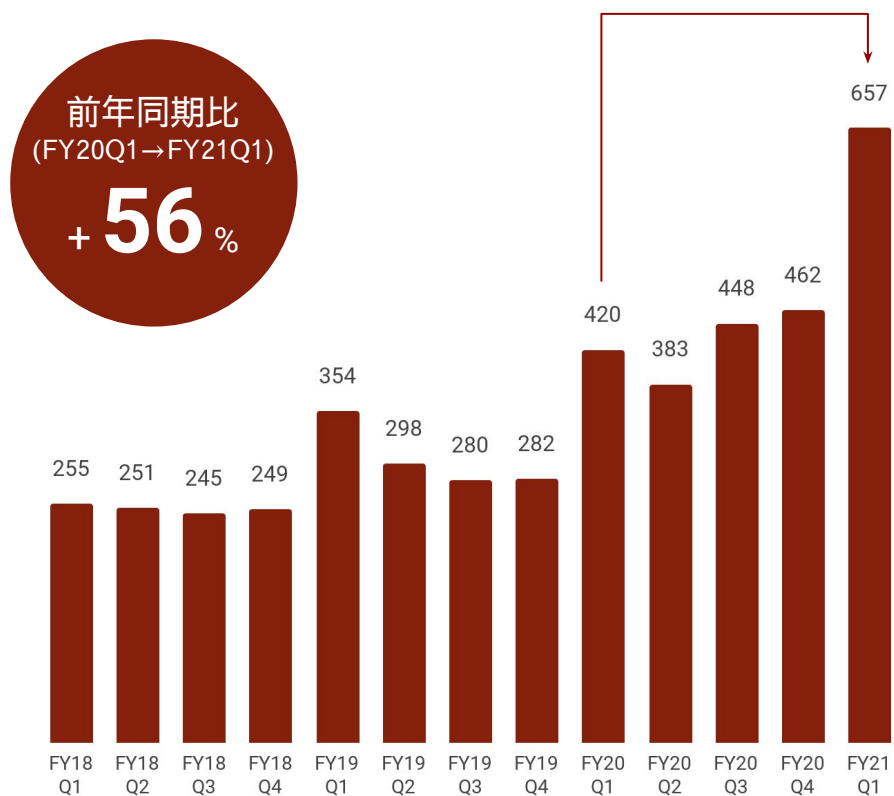
2020年度通期実績  
1,713百万円

## 過去最高の売上高・ストック型収益を記録

四半期売上高は前年同期比+56%増、ストック型収益は同+26%と過去最高を達成し、高成長を継続しています。

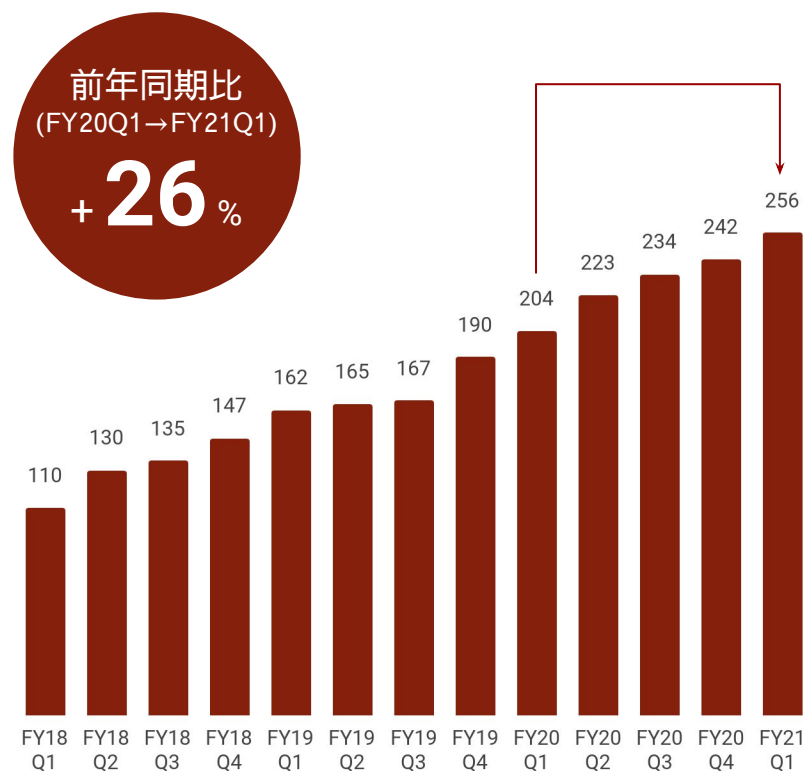
四半期売上高※1

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

## セグメント別売上高ではプラットフォーム事業が売上成長を牽引

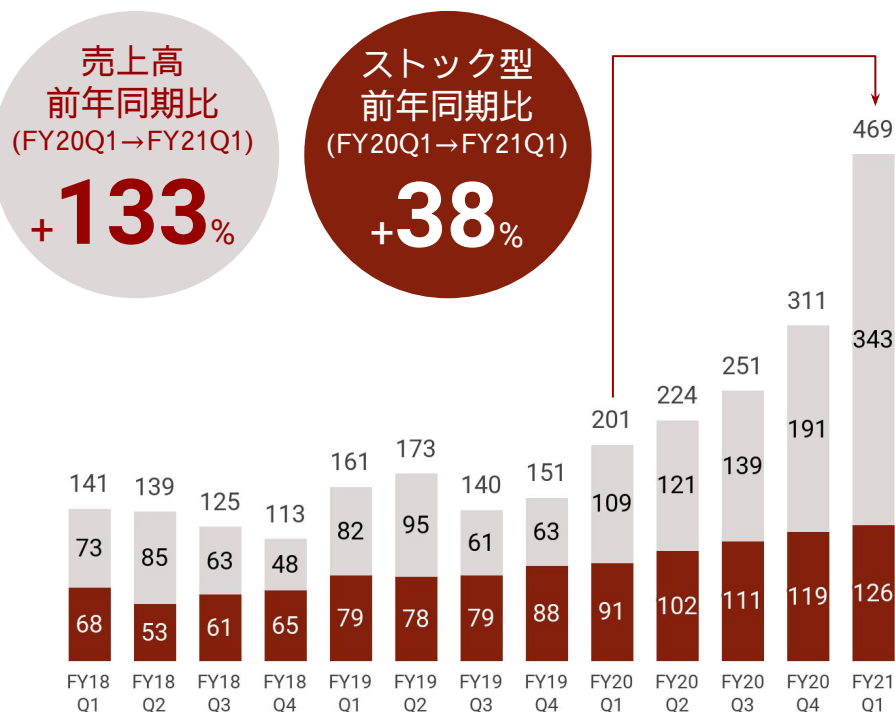
プラットフォーム事業は電力切替需要の増加、一時報酬単価の上昇を背景に売上高は前年同期比+133%増、ストック型収益は同+38%増となり、ともに過去最高を実現しました。

データ事業はストック型のプロダクトに注力する方針のもと、ストック型収益は同+15%増と過去最高となりました。一方で、非ストック型収益の計画的な減少により売上高は同△14%と減少しています。

プラットフォーム事業  
四半期売上高\*1

単位: 百万円

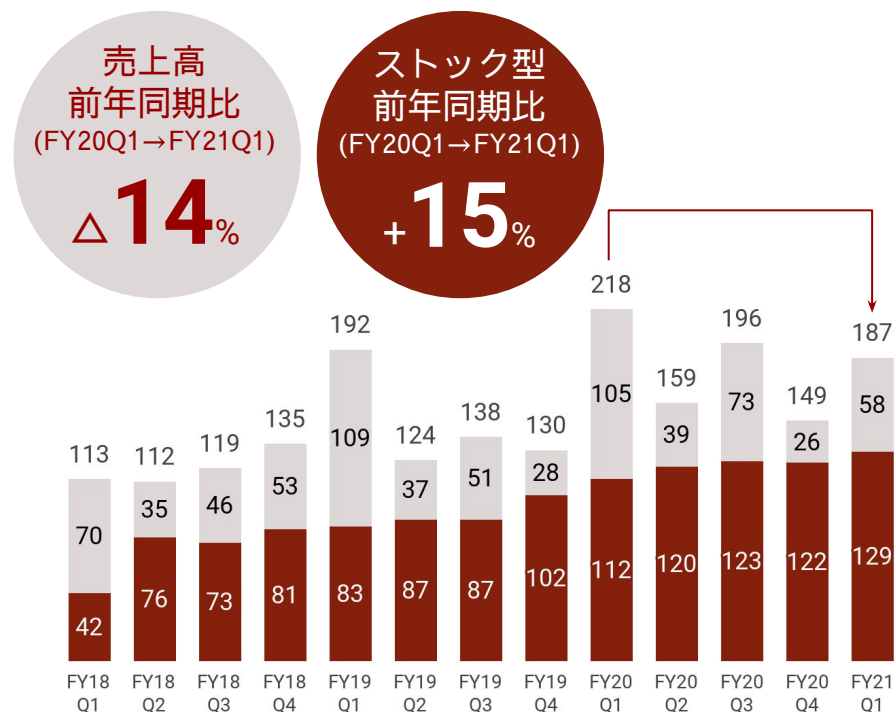
■ 非ストック型収益 ■ ストック型収益



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



\*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560百万円（前年同期比75%増）、売上総利益率は85%（同9pt増）といずれも過去最高を達成しました。

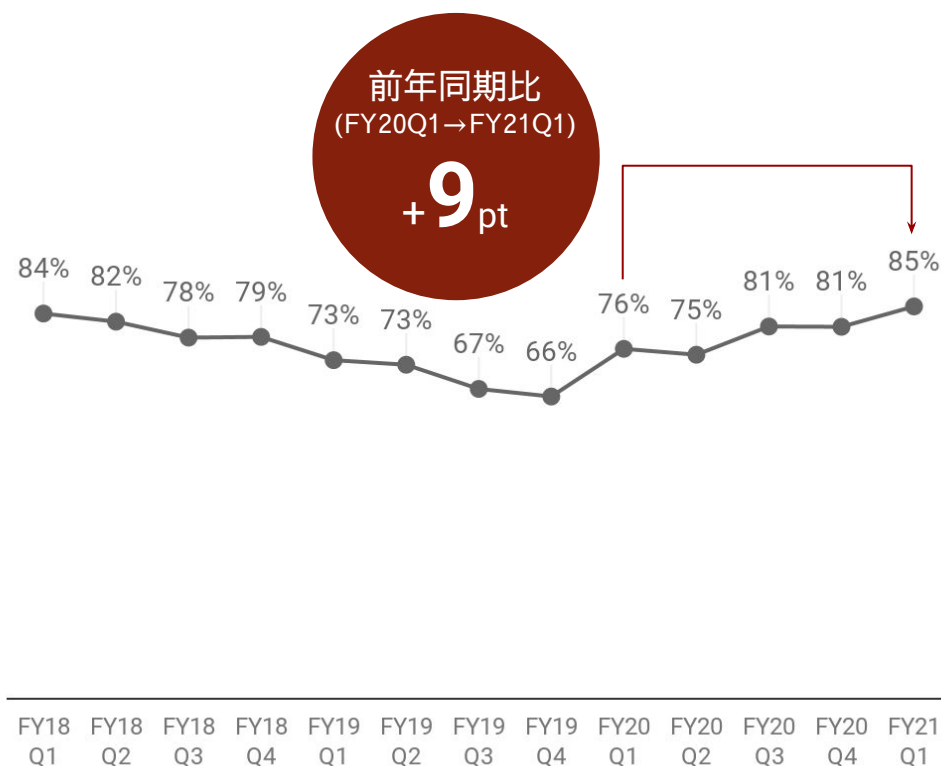
売上総利益

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ユーザー獲得費用（広告宣伝や販売手数料等）の積極的な投資を継続しているため、第1及び第2四半期の営業利益は赤字予想でしたが、売上の伸びが寄与し黒字となりました。また、調整後営業利益<sup>※1</sup>は前年同期比+163%増と過去最高を達成しました。

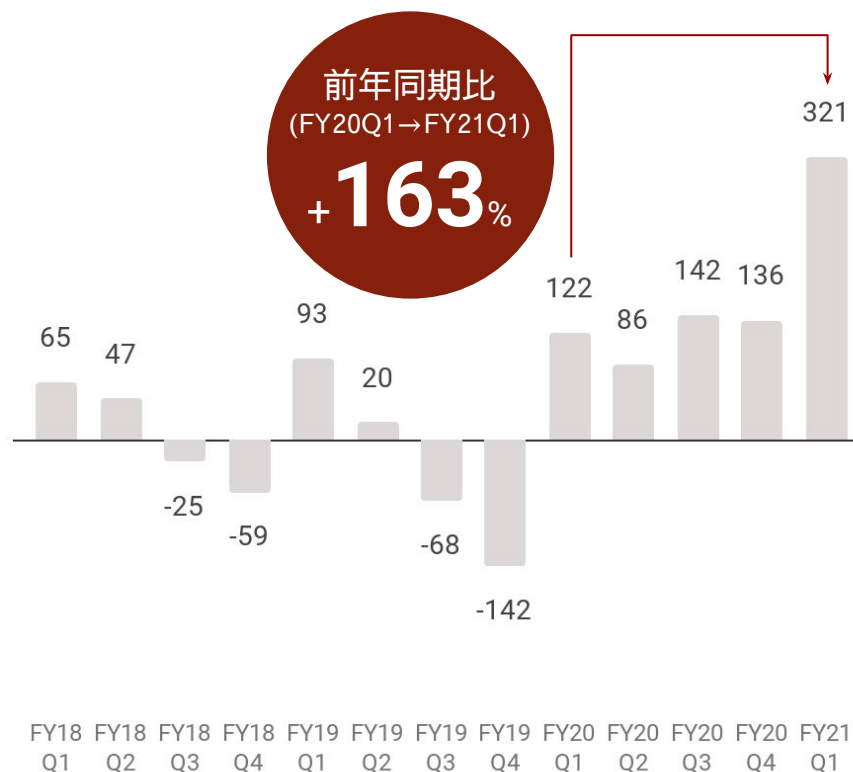
営業損益（四半期）

単位：百万円



調整後営業損益<sup>※1</sup>（四半期）

単位：百万円

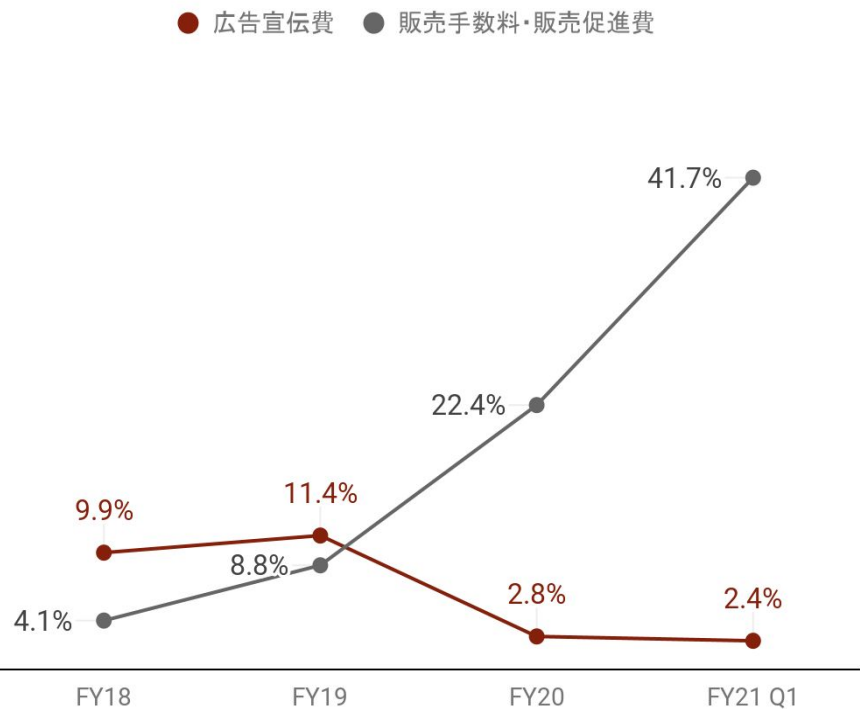


※1 調整後営業損益は、営業損益からユーザー獲得費用を除いて算出。ユーザー獲得費用は、広告宣伝費（リスティング広告など直接的な顧客獲得に紐づかない活動に伴う費用）、販売手数料（切替に伴ってパートナーに直接的に負担する費用）、販売促進費用（切替に伴ってユーザーに直接的に負担する費用）を集計

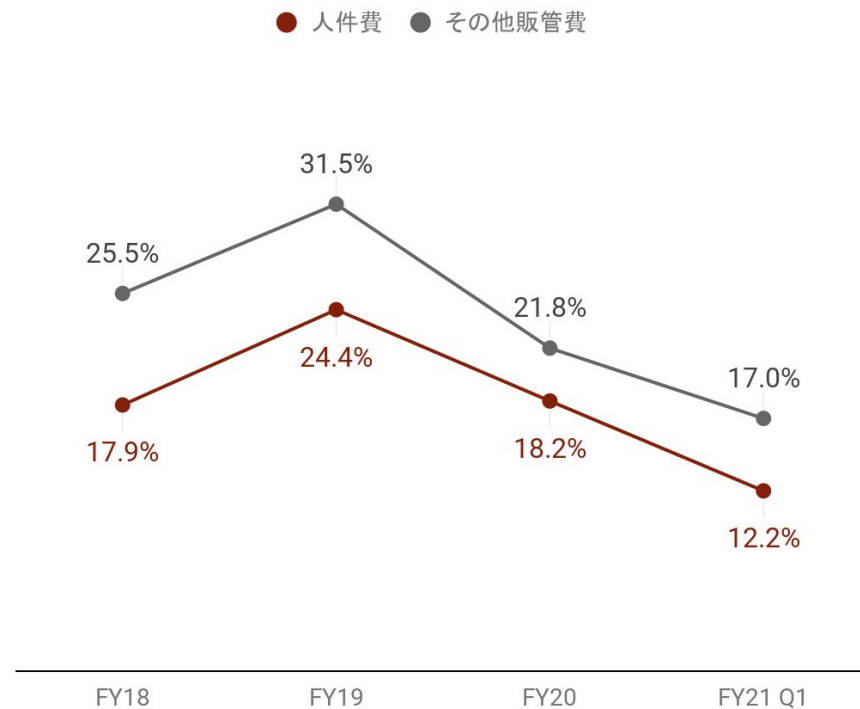
## 販売費及び一般管理費の対売上高比率

新規ユーザー獲得を目的としたパートナー戦略の強化に伴う販売手数料の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、継続的に低下傾向にあります。

広告宣伝費・販売手数料・販売促進費比率



人件費※1・その他販管費※2比率



※1 全社の販管費における人件費（法定福利費を含む）を集計

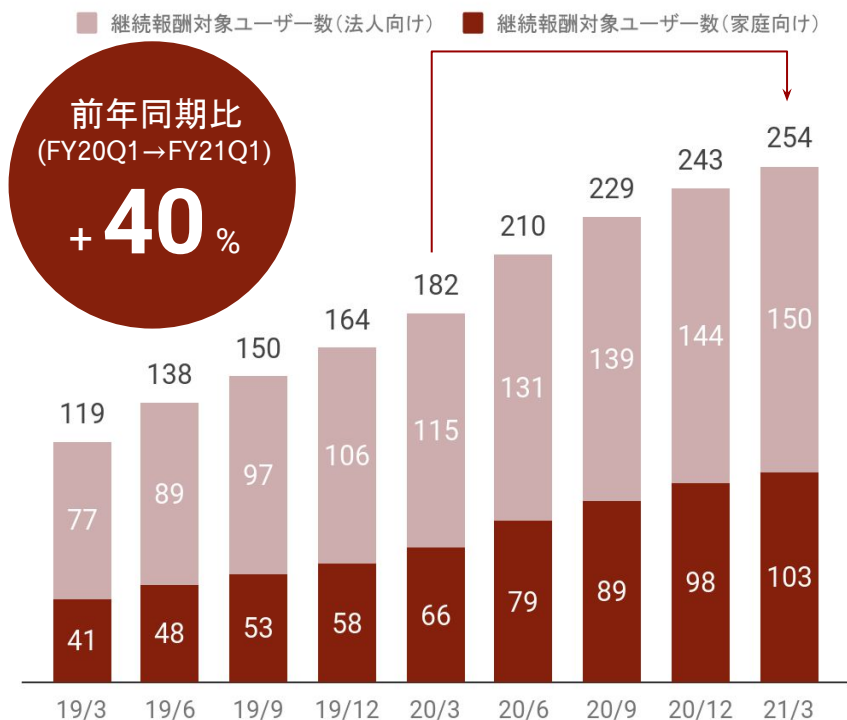
※2 販管費における広告宣伝費・販売手数料・販売促進費用及び人件費を除く外注費等を集計

## 両KPIの成長加速により売上最大化を実現

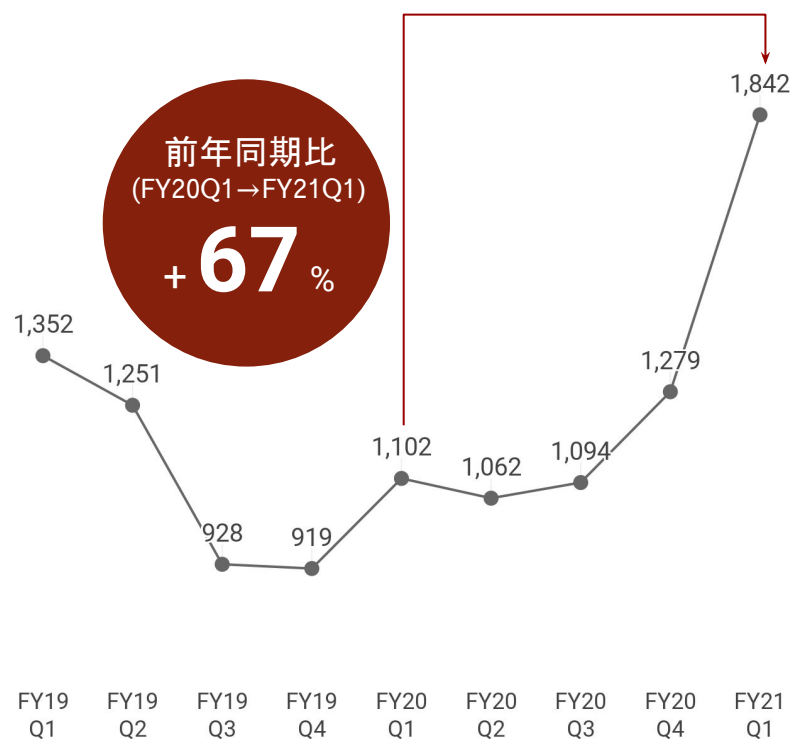
継続報酬対象ユーザー数はJEPX価格高騰等による切替ニーズの顕在化、オンラインチャネルの利用拡大により、期初想定よりも切替申込が順調に推移し、前年同期比+40%増となりました（解約率月次1.1%<sup>※1</sup>）。

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+67%増加しました。

継続報酬対象ユーザー数（一般家庭換算）<sup>※2</sup> 単位: 千件



ARPU <sup>※3</sup> 単位: 円



※1 解約率は2020年12月期末の数値。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（過去12カ月の月次平均）で算出

※2 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

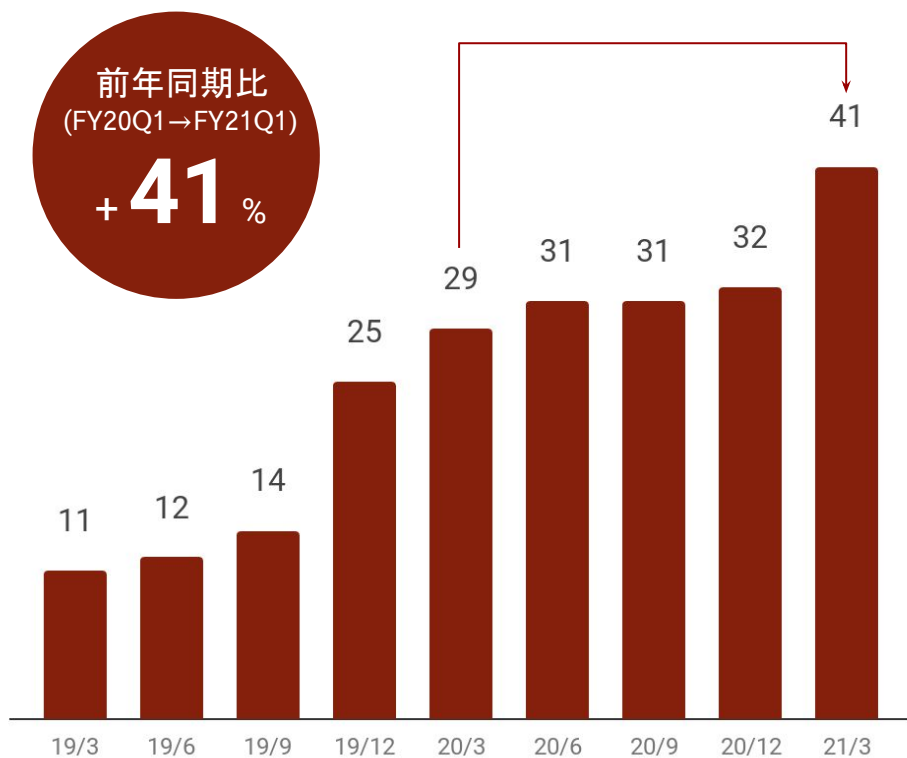
※3 Average Revenue Per User：四半期セグメント売上高を四半期末の継続報酬対象ユーザー数で除して算出

## 顧客数は41%増加し、ARPUも高い水準を維持

EMAP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+41%増と過去最高となりました（解約率月次1%程度<sup>※1</sup>）。ARPUは、2020年第1四半期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△39%と減少しているものの、前四半期比ではほぼ同水準となりました。

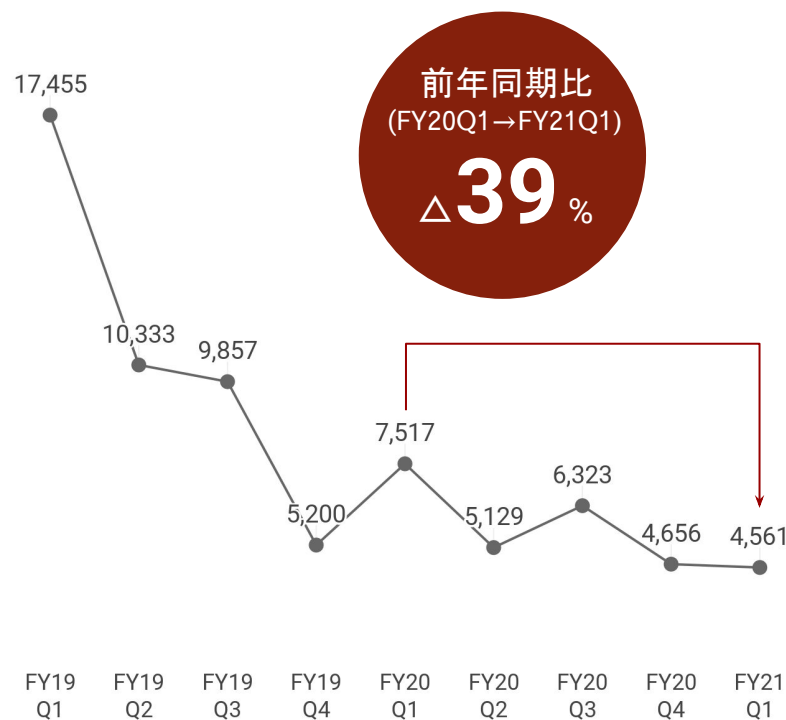
顧客数 <sup>※2</sup>

単位: 社数



ARPU <sup>※3</sup>

単位: 千円



※1 解約率は2020年12月期末の数値。解約率=年度の解約数（期中解約を含む） / 前年度末の継続プロダクト数+年度の新規プロダクト数（期中解約を含む）

※2 期末時点の顧客数をカウント

※3 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

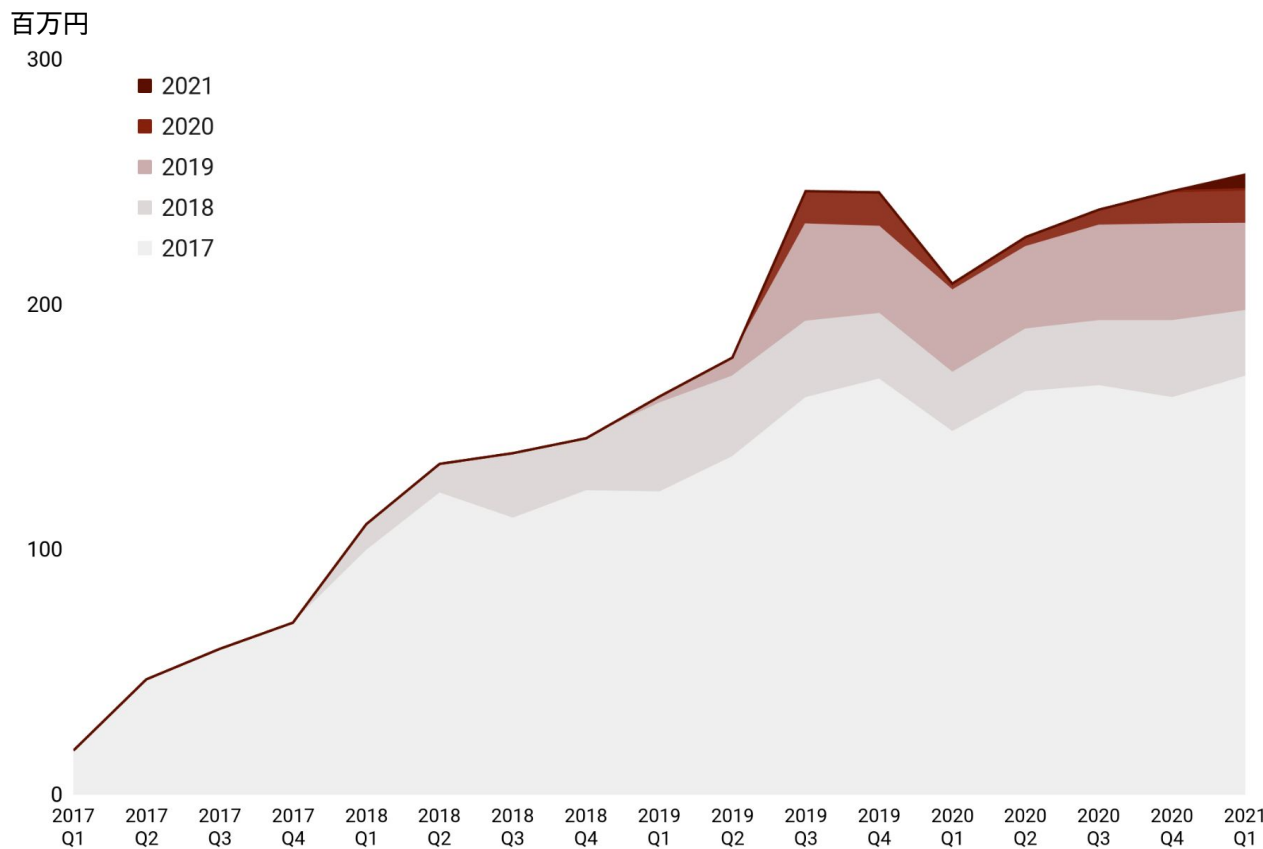
**128%**



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



※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



# 事業説明

# エネルギープラットフォーム

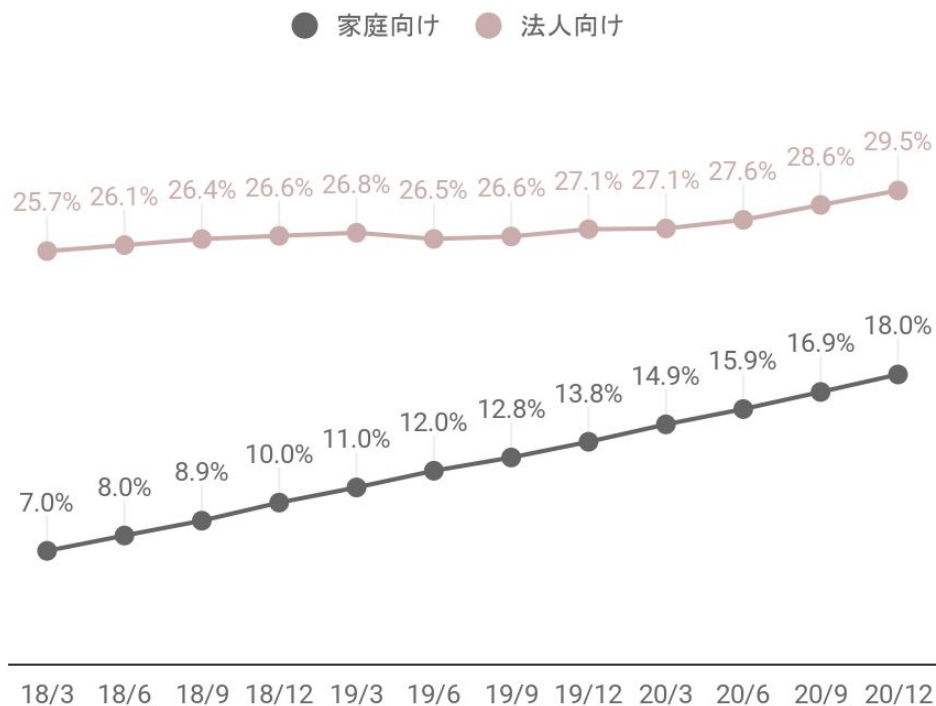
「エネルギーを選ぶを常識に」

## 新電力のシェア及び当社シェアは拡大基調

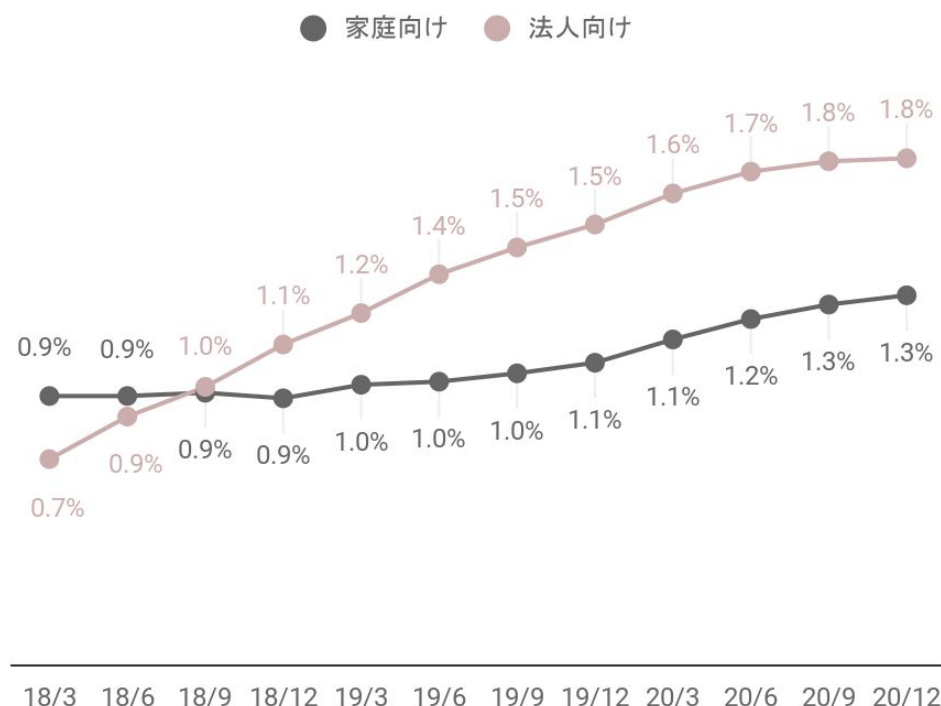
電力小売自由化は、家庭向けは2016年、法人向けは2005年であり、新電力のシェア（契約口数ベース）は、家庭向け18.0%、法人向け29.5%に達しております。

新電力の利用者における当社シェアは、家庭向け1.3%、法人向け1.8%と順調に増加し過去最高を達成しています。

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に換算しエネチェンジで算出

## 上位新電力：オフライン営業に強い大手が上位を独占

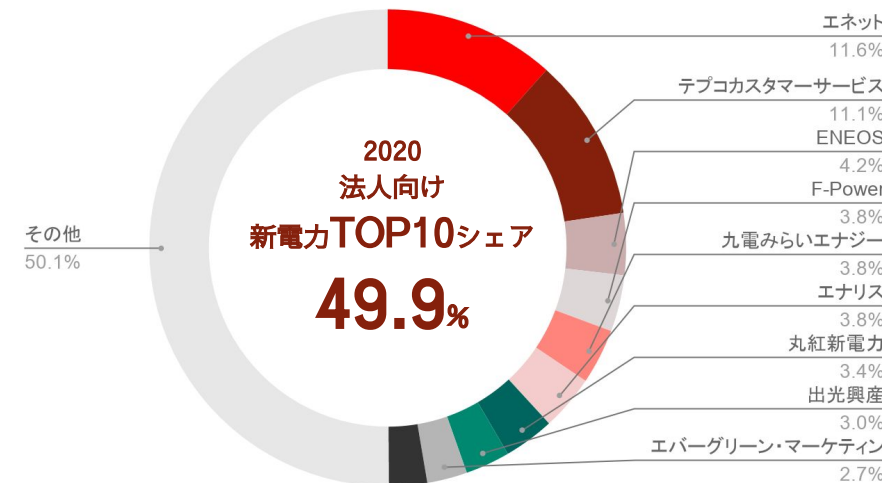
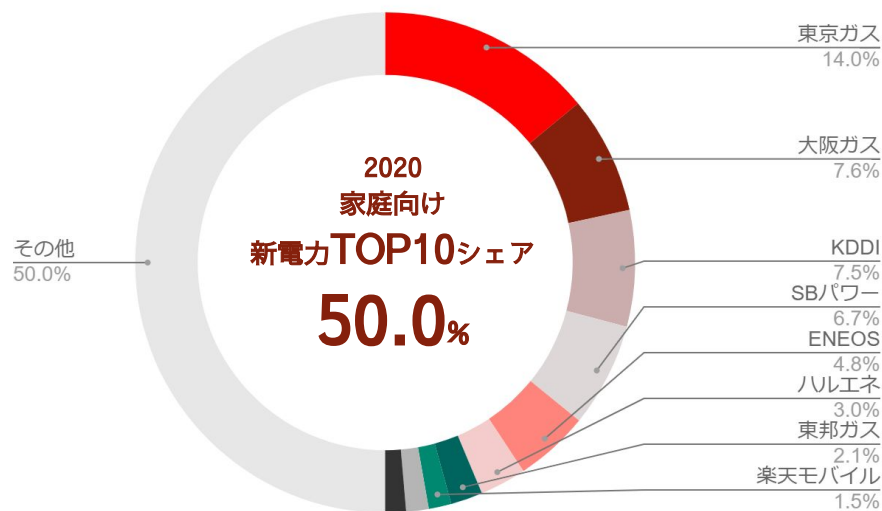
新電力上位は、大手電力子会社や大手ガス・石油・通信・商社・住宅メーカー等が独占しており、当社はその多くと提携関係にあります。一方で、各社独自のオフライン・チャネル（訪問販売、店舗等）が強く、電力切替の主要経路は、オフライン営業と推定。

家庭向け（2020年12月時点）

1	東京ガス	大手ガス会社	14.0%
2	大阪ガス	大手ガス会社	7.6%
3	KDDI	大手通信会社	7.5%
4	SBパワー	大手通信会社（ソフトバンク）子会社	6.7%
5	ENEOS	大手石油会社	4.8%
6	ハルエネ	大手通信会社（光通信）関連会社	3.0%
7	東邦ガス	大手ガス会社	2.1%
8	楽天モバイル	大手通信会社（楽天）子会社	1.5%
9	Loop	独立系新電力	1.5%
10	大和ハウス工業	大手住宅メーカー	1.3%

法人向け（2020年12月時点）

1	エネット	NTTグループ、東京ガス、大阪ガス	11.6%
2	テプコカスタマーサービス	東京エナジーパートナー子会社	11.1%
3	ENEOS	大手石油会社	4.2%
4	F-Power	独立系新電力	3.8%
5	九電みらいエナジー	九州電力子会社	3.8%
6	エナリス	大手通信会社（KDDI子会社）	3.8%
7	丸紅新電力	大手商社子会社	3.4%
8	出光興産	大手石油会社	3.0%
9	エバーグリーン・マーケティング	東京電力エナジーパートナー子会社	2.7%
10	オリックス	大手金融サービス会社	2.6%



※ 資源エネルギー庁「電力需要実績」（2020年12月の販売量（kWh））をベースに作成  
COPYRIGHT © ENECHANGE Ltd. ALL RIGHT RESERVED.

## パートナー戦略によりオフライン営業を強化

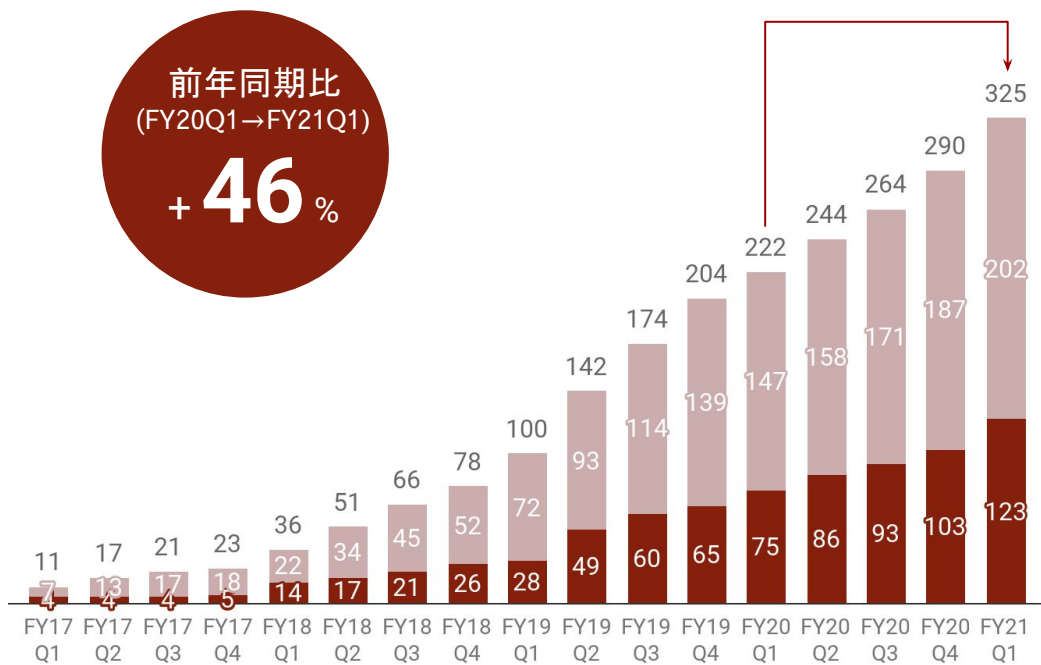
オフライン営業強化のために、不動産管理会社や金融機関などに対して、当社電力ガス切替プラットフォームシステムを提供する「パートナー」戦略も重視しています。

パートナー社数は325社と前年同期比+46%増、パートナー経由の契約件数は同+18%増となっています。

パートナー数の推移

単位: 社数

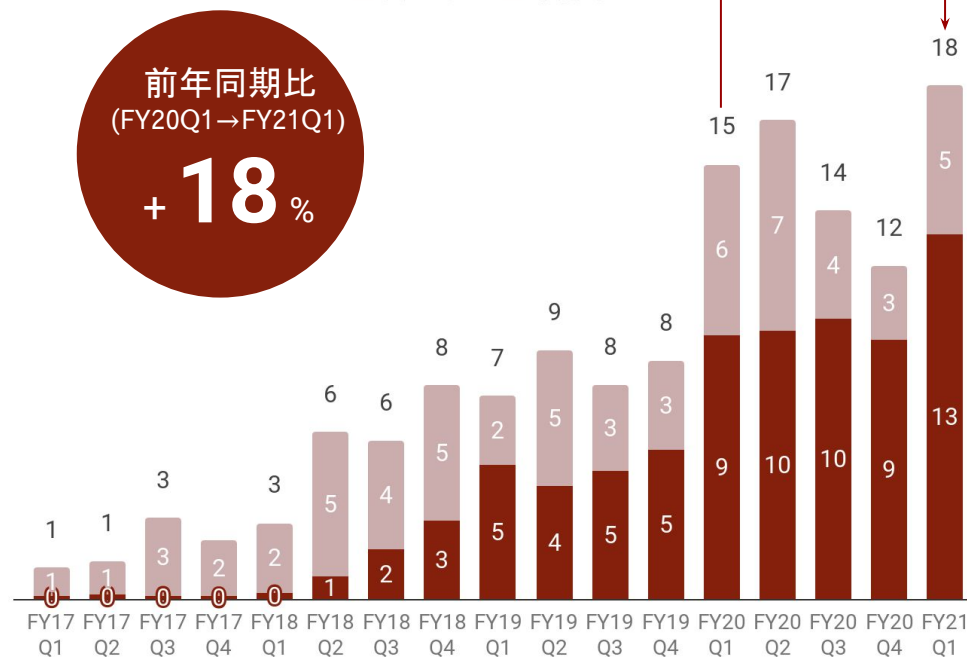
■ 法人向け ■ 家庭向け



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

■ 法人向け ■ 家庭向け



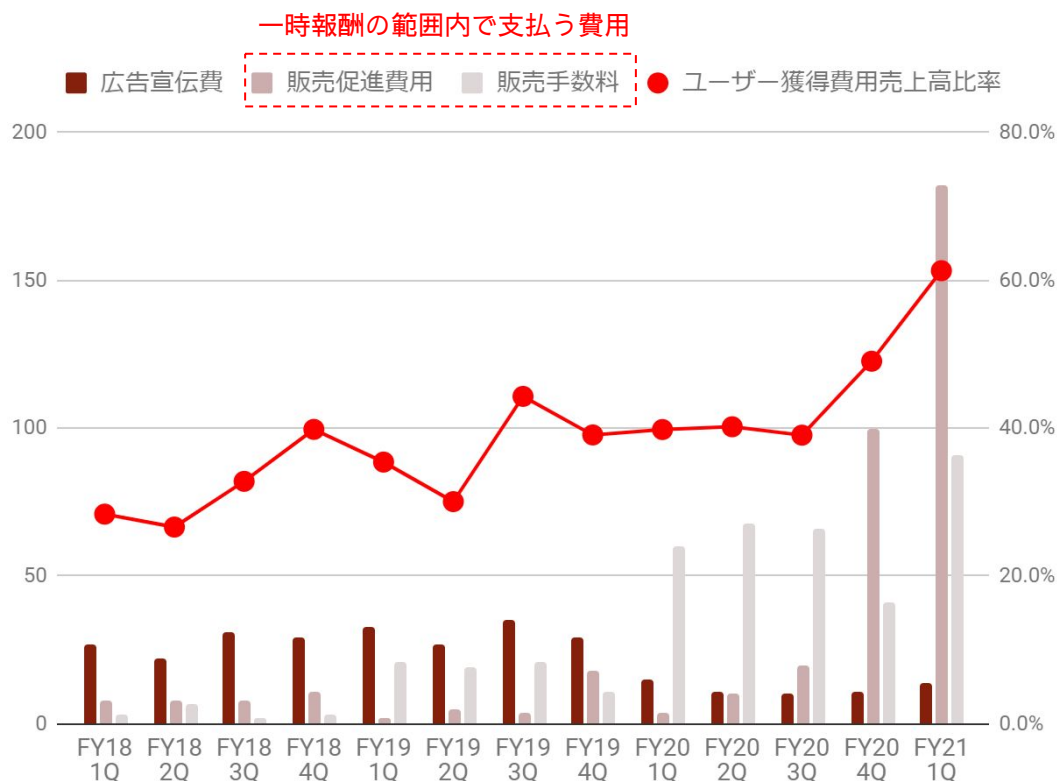
※1 法人の新規契約件数は、一般家庭の容量を4kWとし総獲得容量から割り戻して一般家庭換算として件数を計算

## 費用対効果を重視し積極投資を継続するも、LTV/CACは5.3xに増加

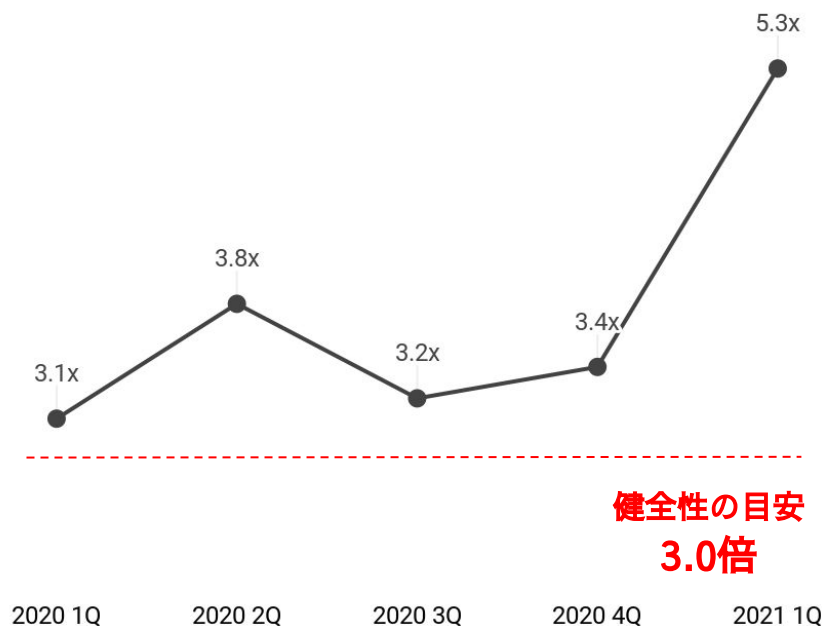
ユーザー獲得費用は、提携企業から受領する一時報酬（売上）の範囲内で支払う販売促進費用と販売手数料に積極的に投下しているため、セグメント売上高比率60%程度ですが費用対効果が高い状態を保っています。ユーザー獲得が順調に増加する一方で、獲得費用総額は同水準のため、LTV/CACは5.3倍に上昇しました。LTV/CACの水準から費用投下の余力はあり、積極的に広告宣伝等を検討していく方針です。

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

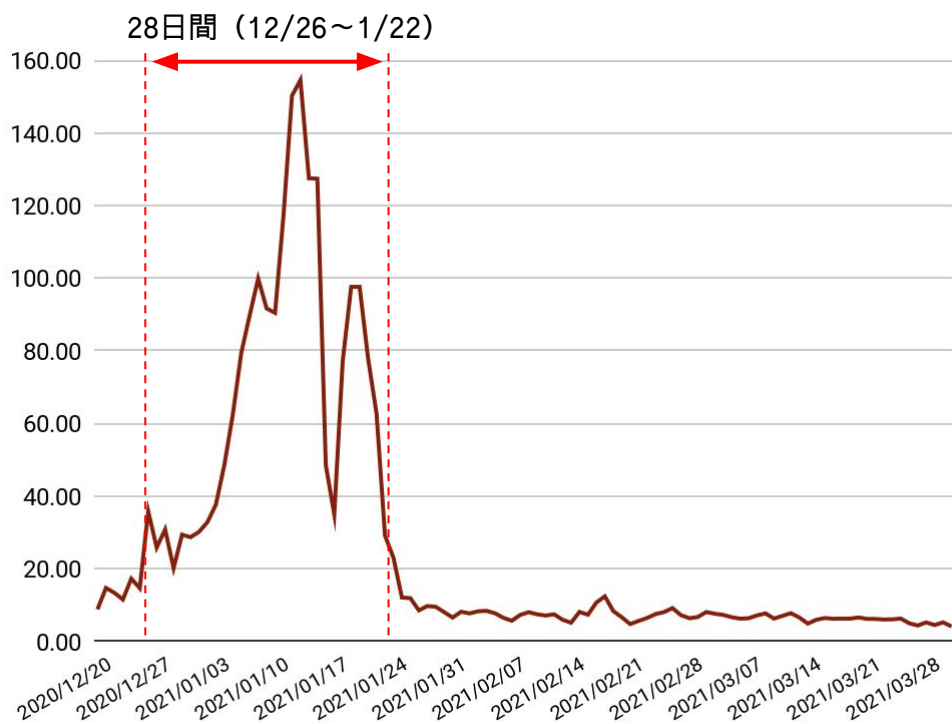
※2 LTV（Lifetime Valueの略で顧客生涯価値）とCAC（Customer Acquisition Costの略で顧客獲得単価）の比率。詳細はAPPENDIXを参照

## 2021Q1実績①：JEPX価格高騰の機会を捉え、申込数の大幅増を実現

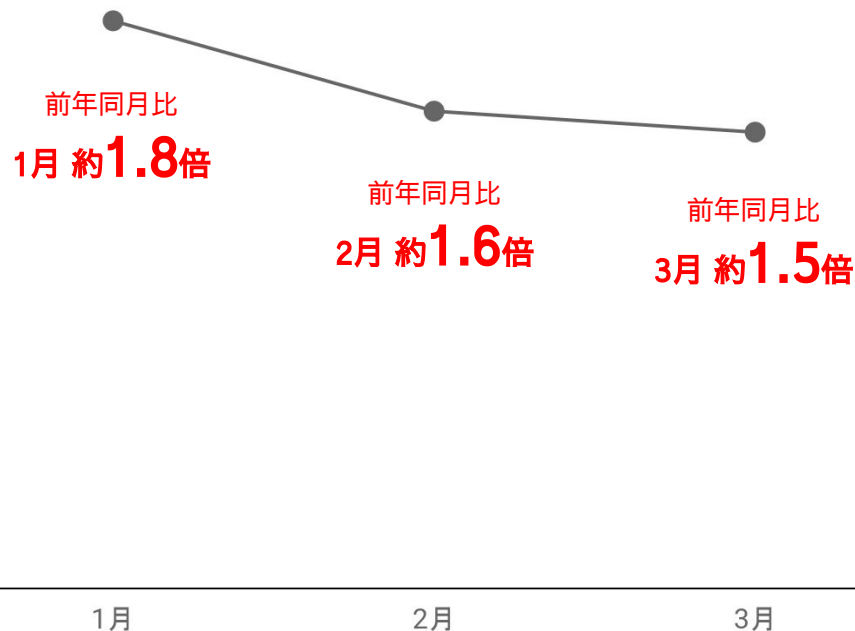
2020年12月下旬から日本卸電力取引所（以下「JEPX」）での電力取引価格（以下「JEPX価格」）の高騰が続きましたが、現時点においてJEPX価格は沈静化し、政府主導の再発防止策も進んでいます。電力小売上位100社における経営破綻等は1社（エフパワー社の会社更生法の適用）に限られ、当社取引先への影響はありません。

当社の迅速な各種施策（相談窓口開設など）により、電力切替の申込数は大幅増を実現しています。

JEPX価格の推移※1



申込件数の前年同月比率（家庭）



※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

## 2021Q1実績②：エネチェンジ限定キャッシュバック施策により申込増加

オフラインでの電力切替は、営業人件費等に費用がかかるため、ユーザーの節約額は限定的です。当社は、オンラインの利点を有効活用したエネチェンジ限定キャッシュバック施策をさまざまな提携企業と実施することで、申込数増加、ARPU向上を実現しています。

オフラインで切り替えた場合の節約額※1

- セット割での割引額
- 大手電力からの切り替えによる節約額



エネチェンジ上で上位表示のプラン※2



※1 標準4人世帯（契約アンペア数50A、月平均使用量300kWh）で東京電力従量電灯Bから各新電力に切り替えた際の年間節約額。燃料調整費・再生可能エネルギー発電促進賦課金は含まず電気代のみで試算。

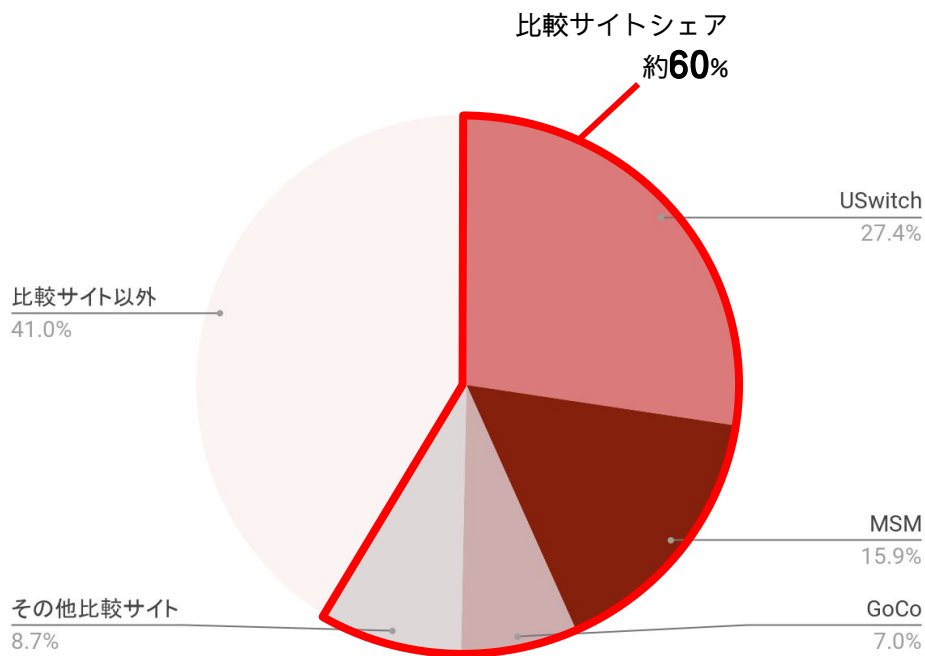
※2 電力・ガス比較サイト「エネチェンジ」で※1と同条件で東京ガスから切り替えた場合のシミュレーション結果画面



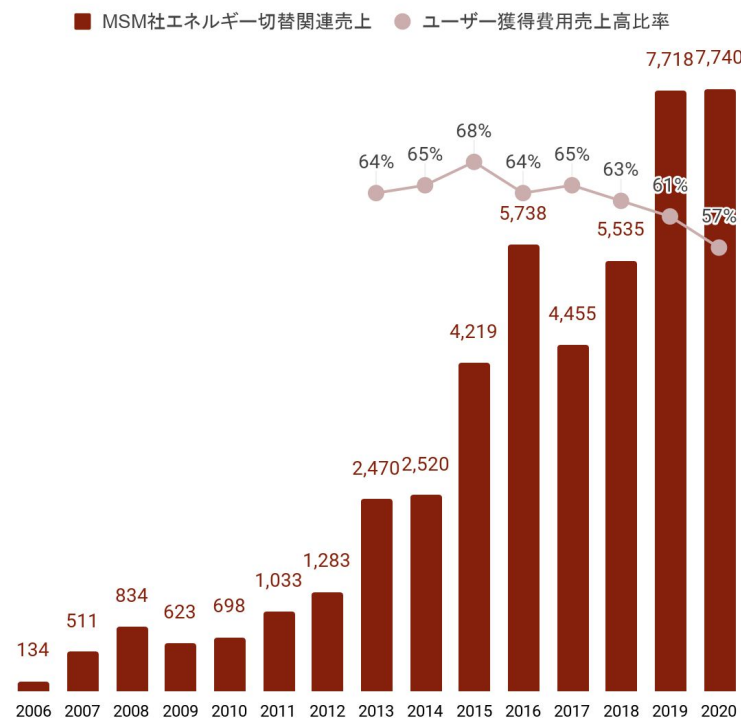
## [2020年数値更新]イギリス事例：電力切替推定市場規模 300億円

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、オンラインチャネルの利用拡大、積極的な広告投資（売上高比率約60%）、パートナー提携の拡大、M&AによりCAGR約37%<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」

## 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)

## 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。

**ENECHANGE INSIGHT VENTURES** エネチェンジ・インサイトによるベンチャー調査

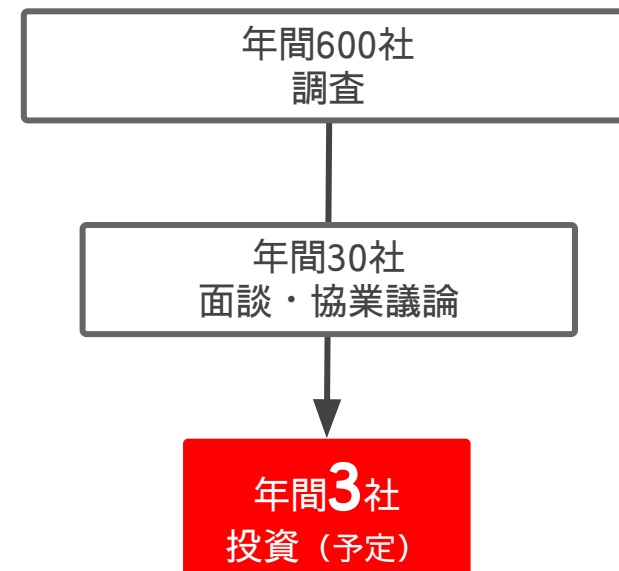
**JE** | JAPAN ENERGY FUND Japan Energy Fund 1号<sup>※2</sup>からの出資による資本提携



**ENECHANGE INSIGHT VENTURES**

**ENECHANGE INSIGHT VENTURES**

**JE** | JAPAN ENERGY FUND



<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。

## 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きます。現在の主力プロダクトであるEMAP・SMAPに加えて、約10個のプロダクトを現在開発・実証中です。

拡大中

取組強化中

先行投資中

### エネルギーの4D



**Deregulation**  
自由化



**Digitalization**  
デジタル化



**Decarbonization**  
脱炭素化



**Decentralization**  
分散化

新規顧客獲得

顧客エンゲージメント

需給計画

### プラットフォーム事業

**EMAP FRONT**  
自社サイト運営

**EMAP DESK**  
顧客管理・行動分析

**インサイト**  
エネルギー市場調査・分析

**SMAP**  
ロードカーブ分析

**SMAP DR**  
デマンドレスポンス

**Green Cart**  
再エネ電力証書発行サービス

**JEF**  
再エネ発電所分析

**Coming Soon**  
PPAマネジメント

**エネチェンジ DR**  
DRリソースプラットフォーム

**ENECHANGE KIWI**  
DR・VPPリソース管理・制御

**Coming Soon**  
電気自動車充電設備

**Coming Soon**  
電気自動車充電設備マネジメント

# 2021Q1実績①：グリーン電力証書発行プラットフォーム「GreenCart」の提供開始

脱炭素化にむけたプロダクトとして、日本自然エネルギー様（東京電力エナジーパートナー子会社）と共同で、グリーン電力証書（再エネ価値）の発行プラットフォーム「GreenCart」の提供を開始し、オンラインでグリーン電力証書の即時発行を行うプラットフォームを日本で初めて実現しました。また、当社使用電力の脱炭素化も実現しました。

GreenCartによるグリーン電力証書の発行



グリーン電力証書（当社2020、2021年度）



## 2021Q1実績②：KIWI POWER社との独占提携によるVPP SaaSへの本格参入

分散化にむけたプロダクトとして、VPP SaaS企業の世界最大手の1つイギリス KIWI POWER社（仏Engie社傘下）との独占提携を実施しました。KIWI POWER社が有する海外での豊富な実績と、当社の知見・技術力を融合させることで、VPPアグリゲーター及び蓄電池・自家発電などのリソース所有者に対して、VPP SaaS「ENECHANGE KIWI」の提供を開始します。

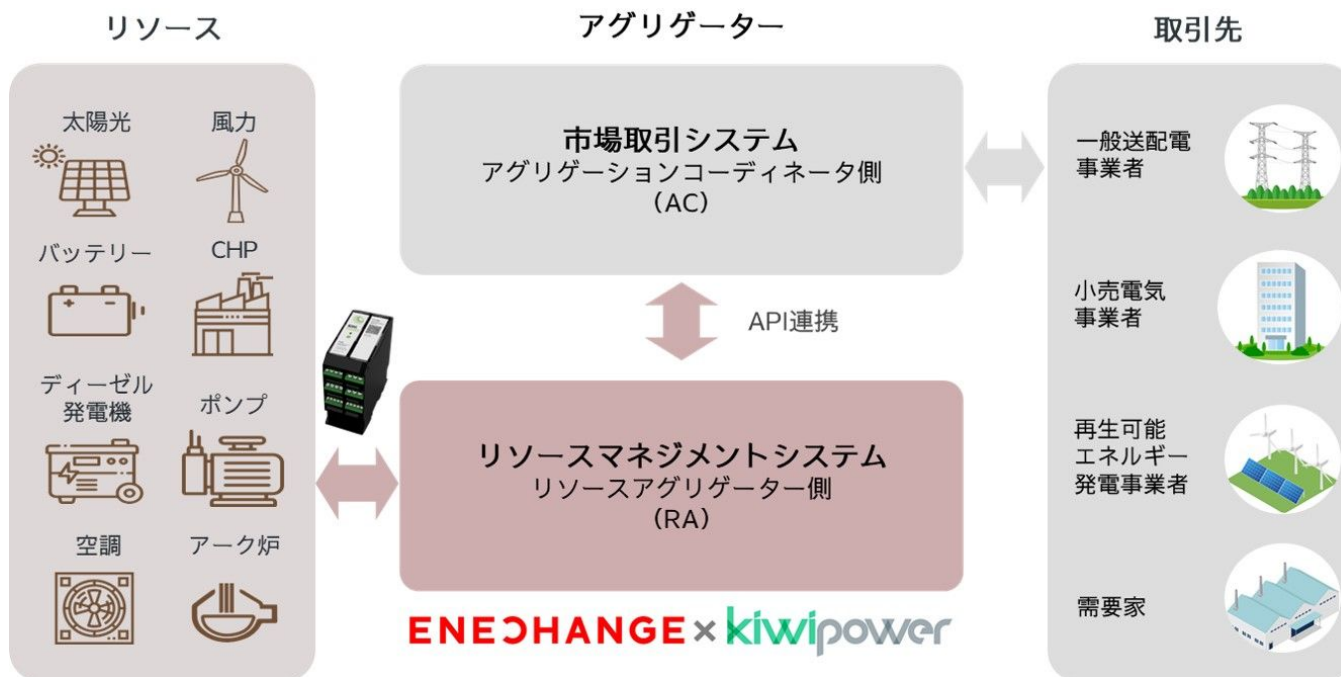
### KIWI POWER社 概要



#### 実績

- 1GWのリソースを管理
- 800以上の拠点
- 10カ国以上で活動
- 10年以上の実績
- 80人以上の従業員

### 日本におけるサービスの流れ





## 海外事例：電力会社向けSaaSが先行するアメリカではユニコーン企業も

当社データ事業の類似企業としてOracle Utilities Opower社（2014年にニューヨーク証券取引所に上場、その後オラクル社が約585億円<sup>※1</sup>で買収）、Uplight社（未上場のユニコーン企業、推定時価総額1,650億円<sup>※2</sup>）など、電力会社向けSaaSを提供する海外企業は複数存在します。

当社は、海外からの学びを生かし、日本市場を独占することで、今後の拡大を見込みます。

	主要市場	売上高	顧客数	新規顧客獲得	顧客エンゲージメント	需給計画
当社 データ事業	日本	7億円	32社	✓	✓	✓
Oracle Utilities Opower社	北米	163億円 <sup>※3</sup>	100社 <sup>※1</sup>		✓	✓
Uplight社	北米	110億円 <sup>※4</sup>	80社 <sup>※2</sup>	✓	✓	✓

※1 オラクル社 プレスリリース（2016年5月2日）より。買収金額は532百万ドル（1ドル=110円換算）

※2 Uplight社 プレスリリース（2021年3月3日）より。推定時価総額は1,500百万ドル（1ドル=110円換算）

※3 Opower社 2015年12月期 売上高 148百万ドル（1ドル=110円換算）

※4 The AES Corporation 「2019 Annual Report」記載の売上高 100百万ドル（1ドル=110円換算）



# 2021年12月期業績予想

## 2021年12月期 連結業績予想

第1四半期においては期初計画を上回る進捗で増収増益のペースとなっておりますが、現時点では2021年2月12日開示の通期業績予想については据え置きとしております。今後、業績予想の修正が必要と判断した場合、速やかに業績予想の修正を行う方針です。

(単位：百万円)	2020年12月期 通期実績	2021年12月期 通期予想	増減率	2021年12月期 第1四半期実績	進捗率
売上高	1,713	2,300	+34.3%	657	+28.6%
営業利益	53	黒字	—	33	—※1
経常利益	6	黒字	—	43	—※1
親会社株主に帰属する 当期純利益	▲16	黒字	—	14	—※1

※1 2021年2月12日開示の通期業績予想においては2021年上半期にユーザー獲得活動を活発に行う方針のため、第2四半期は赤字となる見込みとしております。

## 2021年12月期 連結業績予想の前提

### 業績予想公表時（2021年2月12日）の前提

#### プラットフォーム

- 売上高40%以上の成長を目指す前提
- 顧客数：前年同月対比、一定の増加を見込んだユーザー獲得数
- ARPU：一時報酬の単価上昇を中心として向上
- セグメント費用：LTV/CACの規律を保ちながら、広告宣伝費・販売手数料を増加。その他のセグメント共通費は人件費を中心に増加の想定

#### データ

- 売上高10%~20%の成長を目指す前提
- 顧客数：前年同月対比、一定の増加を見込んだ顧客獲得数
- ARPU：既存顧客へのクロスセルの一方、低単価商品の導入拡大により同水準を見込む
- セグメント費用：中期的な開発投資のために人件費を中心に増加の想定

#### 全社共通費用

- 成長に向けての採用等により、全社共通費用は増加の想定

#### 営業利益

- 売上高成長のために主にプラットフォーム事業へのユーザー獲得費用（広告宣伝費・販売手数料）の投下を行いながら黒字を維持する方針
- 2021年上半年にユーザー獲得活動を活発に行う方針のため、第1四半期、第2四半期は営業赤字となる見込み

#### その他

- 新型コロナウイルス感染症や緊急事態宣言の影響などは保守的に考慮
- 未確定の新規事業やM&A等の不確実な事象による損益の発生は織り込まず

### 業績予想公表時からのアップデート

↑顧客数は寒波やJEPXの影響による申込増でユーザー獲得が期初想定から上振れ

↑ARPUは一時報酬単価の上昇が寄与し期初想定から上振れ

↓セグメント費用は一時報酬（売上）の増加に連動して増加。LTV/CACの規律は維持。

→顧客数は期初想定どおりの新規受注により増加

→ARPUは期初の想定どおり2020年第4四半期と同水準で推移

→セグメント費用は期初想定どおり採用に伴い増加

→期初想定どおりに採用進捗により人件費は5%程度増加

↑緊急事態宣言による各種イベント見送り等で期初想定より費用減

↑営業赤字を想定していたが、プラットフォーム事業のユーザー獲得が好調で一時報酬が想定より増加し営業黒字で着地

→第2四半期は営業赤字の想定は変わらず

- 3月に連結子会社（SMAP ENERGY LIMITED）の完全子会社化を実施（業績への影響は軽微）

## 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

世界最大のエネルギーテック企業でもあるシーメンス日本法人前CEOの藤田研一氏を加え、エネルギーテック・海外動向を強化し、今後のデータ事業の成長戦略に対してコミットしていきます。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んでおります。

	氏名 当社役職	主要経歴	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	会計財務・ 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	✓		✓	✓		
	<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 IB D	✓			✓	✓	
	<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。

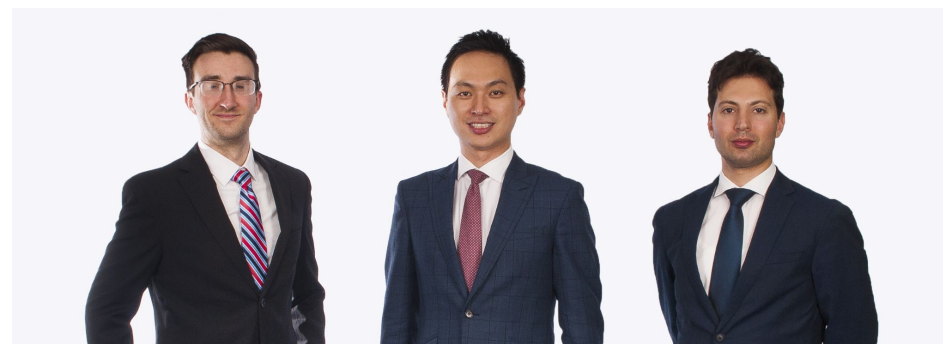
※ 藤田氏の取締役就任により特に強化された項目を着色しています。

## SMAP ENERGY LIMITED（英国子会社）の完全子会社化

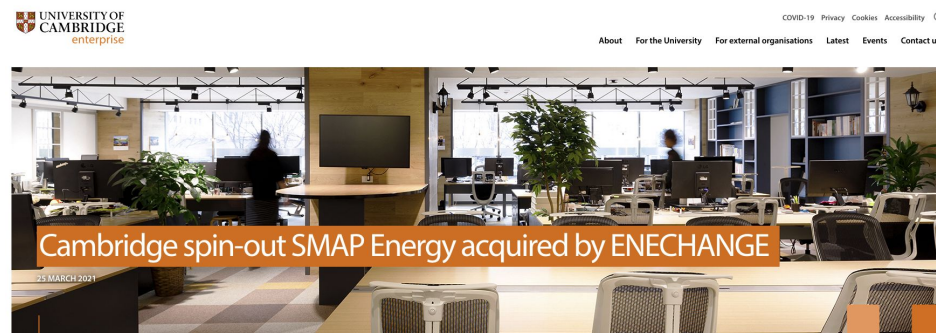
当社データ事業の強化を目的として、当社英国子会社 SMAP ENERGY LIMITEDの少数株主持分（ケンブリッジ大学や教授等）を買取り、完全子会社化を実行しました。同社は、当社CEOである城口のケンブリッジ大学博士課程での研究開発成果に基づき、「ケンブリッジ大学発ベンチャー」として2016年に創業され、スマートメーター解析SaaS「SMAP」を開発・提供しています。

### 会社概要

名称	SMAP ENERGY LIMITED	
所在地	1 King William Street, London, UK	
代表者	CEO 城口 洋平	
資本金	166.70ポンド	
設立	2016年2月4日	
経営成績 (2020年12月期)	売上高	1,690千ポンド
	営業利益	190千ポンド
	経常利益	56千ポンド
	当期純利益	48千ポンド



SMAP ENERGY社共同創業者：モンロー（左）、城口（中央）、モルタダ（右）



ケンブリッジ大学からのプレスリリース

※ 同社は既に当社の連結子会社であり、本株式の追加取得による2021年12月期連結業績に与える影響は軽微であると判断しております。

# APPENDIX

補足資料

# 会社概要

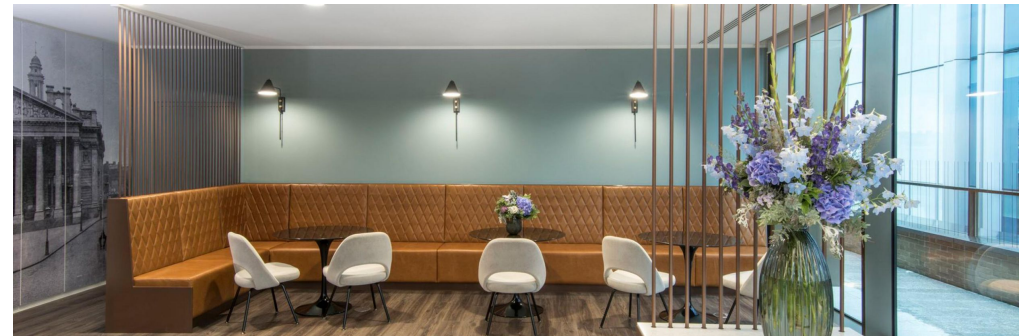
会社概要

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

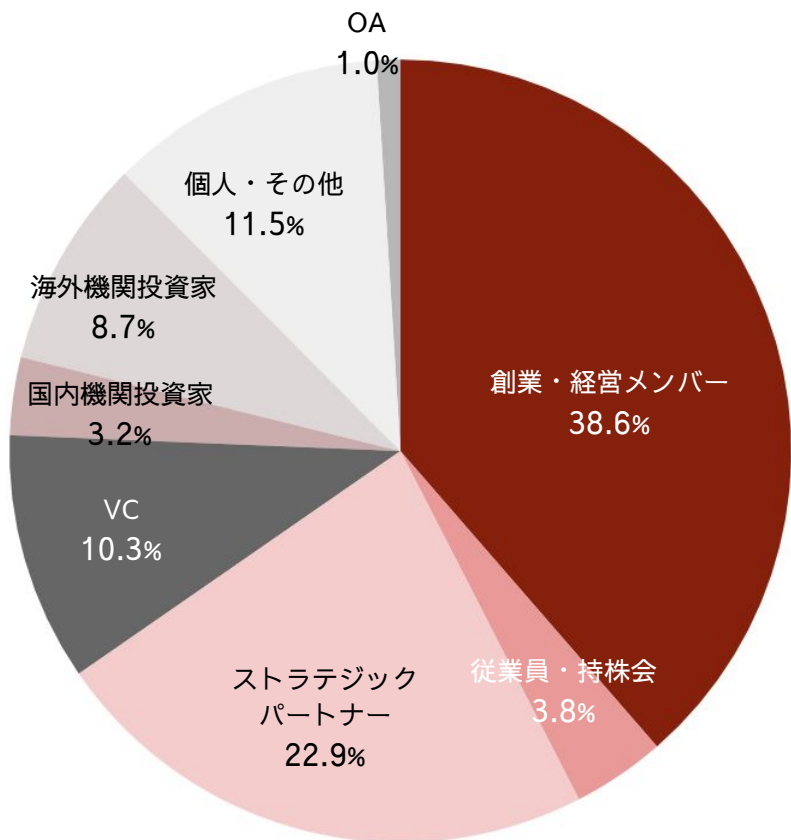


グループ企業 LONDON



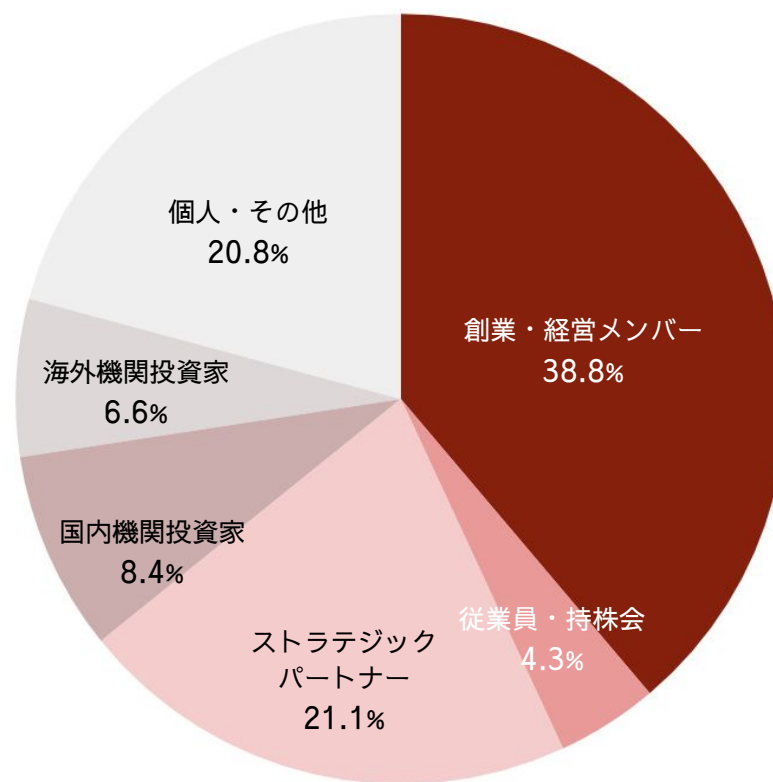


2020年12月31日時点（OA含む）※1



発行済株式総数：5,838,476株

2021年3月31日時点



発行済株式総数：5,952,458株※2

※1 2020年12月期決算説明資料記載のグラフより株主構成の区分を変更しています。

※2 2021年3月31日を基準日として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前の数字となっています。

城口CEOと有田COOは、ともにエンジニア経験、海外経験を有し、当社グループ創業から関与しています。代表取締役2名体制により、機動的に国内外の事業運営を可能にします。



ENECHANGE



**城口 洋平** 代表取締役CEO

東日本大震災を機に、エネルギー問題への関心を深め、エネルギー・電力制度の最先端であるイギリス、理系最高峰であるケンブリッジ大学への留学を決意。自身の専門領域である統計学・データ解析との接点である電力データAI解析の工学部修士・博士課程に進学（※現在は事業に専念するため休学中）。

留学中に電力データの産学連携研究機関「ケンブリッジ・エナジー・データ・ラボ」を設立し、研究成果をもとに当社とSMAP ENERGY LIMITED（イギリス子会社）を創業しました。日本人初となる欧州版Forbes30に選出されるなど海外での受賞、講演実績を有し、世界のエネルギー先進事情に精通するのが強みです。

当社及びSMAP ENERGY LIMITEDのCEOとして、グループ全体の経営戦略、海外との連携を管掌しています。

**有田 一平** 代表取締役COO

早稲田大学にてAIの研究を行い理工学研究科修士課程を修了後、JPモルガン証券株式会社で金利の市場分析システムやリスク管理システムの開発、グリー株式会社で海外向けSNSの開発に従事してきました。

自由競争、デジタル化、グローバル化において先行している金融システムの知見をエネルギー分野で応用できると考え、2013年に共同創業者として「ケンブリッジ・エナジー・データ・ラボ」に参画し、研究成果の実用化をチーフエンジニアとして主導しました。

金融エンジニアとしてのバックグラウンドを活かしたエンジニア主体の経営力が強みで、当社の国内事業の管掌をしています。

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も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しています。

☆:独立取締役

社外取締役



**武田 稔**

社外取締役 ☆

- 慶應義塾大学工学部及び同大学院卒、マサチューセッツ工科大学経営大学院卒
- 外資系メジャーのロイヤルダッチシェル日本法人社長、アジアパシフィック ジェネラルマネージャーとしてM&Aを含むマネジメント業務に従事
- 2015年より昭和シェル石油取締役会議長。2018年退任



**吉原 信一郎**

社外取締役 ☆

- 横浜国立大学経営学部卒業、公認会計士
- 朝日監査法人（現あずさ監査法人）にて監査業務に従事
- 2002年、株式会社エプコ入社し取締役経営企画室長に就任。同年ジャスダック市場に上場。現在は代表取締役CFOとして2019年市場第二部へ市場変更、第一部指定を実現



**森 暁彦**

社外取締役 ☆

- 早稲田大学商学部卒業、京都大学大学院在籍中
- ゴールドマン・サックス（東京及びニューヨーク）にて、エネルギー企業や金融機関などのM&A・企業投資・資金調達業務に従事
- 2015年より株式会社レノバCFO。再エネ発電施設への投資資金の調達、東証マザーズ及び東証一部への上場を実現。再エネ関連の国内外カンファレンスへ登壇多数。2020年退任



**藤田 研一**

社外取締役 ☆

- ドイツ企業、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ジー部門執行役員、代表取締役社長、会長を歴任

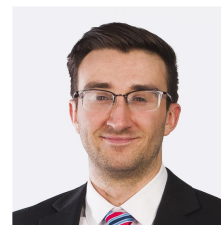
主要執行役員・子会社役員



**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後、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。欧州でのエネルギーデータ事業の展開を担当する



**田中 真之**

CTO（最高技術責任者）

2020年1月、執行役員CTOに就任。東京大学及び同大学院卒、GREEを経て創業期に当社に参画。c3.js（JavaScriptのデータ可視化）ライブラリ責任者として、技術者コミュニティを牽引する



**有賀 一雅**

SMAP ENERGY LIMITED（イギリス子会社）日本代表

2020年7月にエネルギーデータ事業担当執行役員として就任。早稲田大学商学部卒業後、東京電力、三菱電機にてスマートメーター、電気自動車などを担当するなど、最先端のエネルギー分野に知見を有する

## SDGsへの取り組み

世界中の人々が、より個々のライフスタイルや考え方にあったエネルギーを利用できる世の中に変えていくために、持続可能なエネルギーの未来をつくるために、「エネルギーテック」企業として「エネルギー革命」を推進していくことが重要だと考えています。ENECHANGEは、「エネルギーの4D」を通じたエネルギーサービスの提供を通じて、以下6つのSDGsの達成に向けて積極的に取り組んでおり、当社ホームページにおいてSDGsへの取り組みを進める旨の開示を行っています (<https://enechange.co.jp/sdgs/>)。

### 当社が取り組む6つの分野

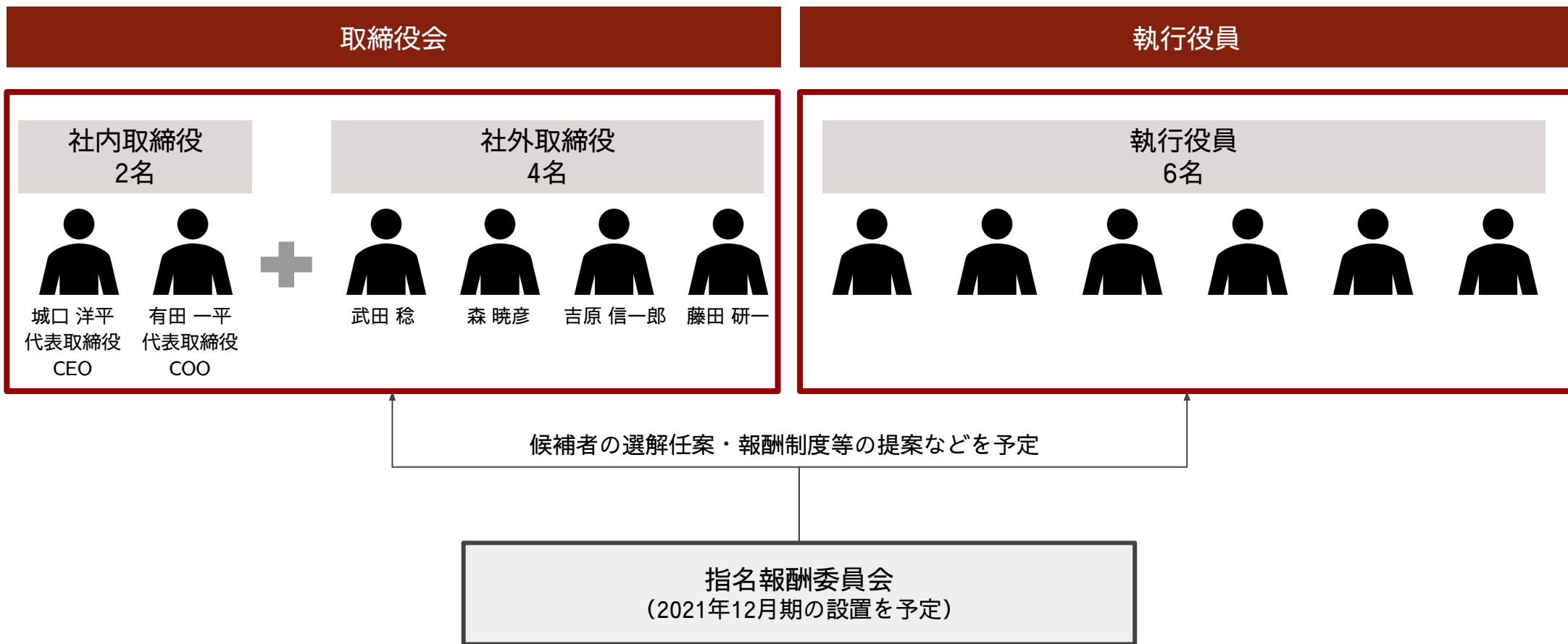


### 当社ホームページにおける開示

#### エネルギーの4Dと事業におけるSDGsへの取り組み

<b>自由化</b> Deregulation	家庭向け電力・ガス切り替えプラットフォーム 法人向け電力・ガス切り替えプラットフォーム	エネルギーの自由選択による生活の質の向上や企業価値向上を実現 
<b>デジタル化</b> Digitalization	EMAP (デジタルマーケティング支援SaaS) SMAP (スマートメーターデータ活用SaaS)	エネルギーデータの利活用で安定的なエネルギー供給ができる社会の実現 
<b>脱炭素化</b> Decarbonization	Japan Energy Fund (再生可能エネルギー発電所分析・運営管理サービス)	エネルギービッグデータが活用される社会と脱炭素社会の実現 
<b>分散化</b> Decentralization	コーポレート	エネルギーの未来をつくる 

社外取締役が過半数を占める取締役会構成とし、執行役員制度を導入することで経営の監督と執行の分離を推進しています。更なるガバナンスの向上を目的とし、2021年12月期において指名報酬委員会の設置を予定しています。



## 連結貸借対照表

(単位：百万円)	2020年12月期末	2021年3月期末	
		実績	前期末比
<b>流動資産</b>	1,626	1,638	+11
現金及び預金	1,334	1,265	▲68
<b>固定資産</b>	340	434	+93
<b>総資産</b>	1,967	2,072	+105
<b>流動負債</b>	364	534	+170
有利子負債	9	9	-
<b>固定負債</b>	750	750	+0
有利子負債	750	750	-
<b>純資産</b>	852	787	▲65

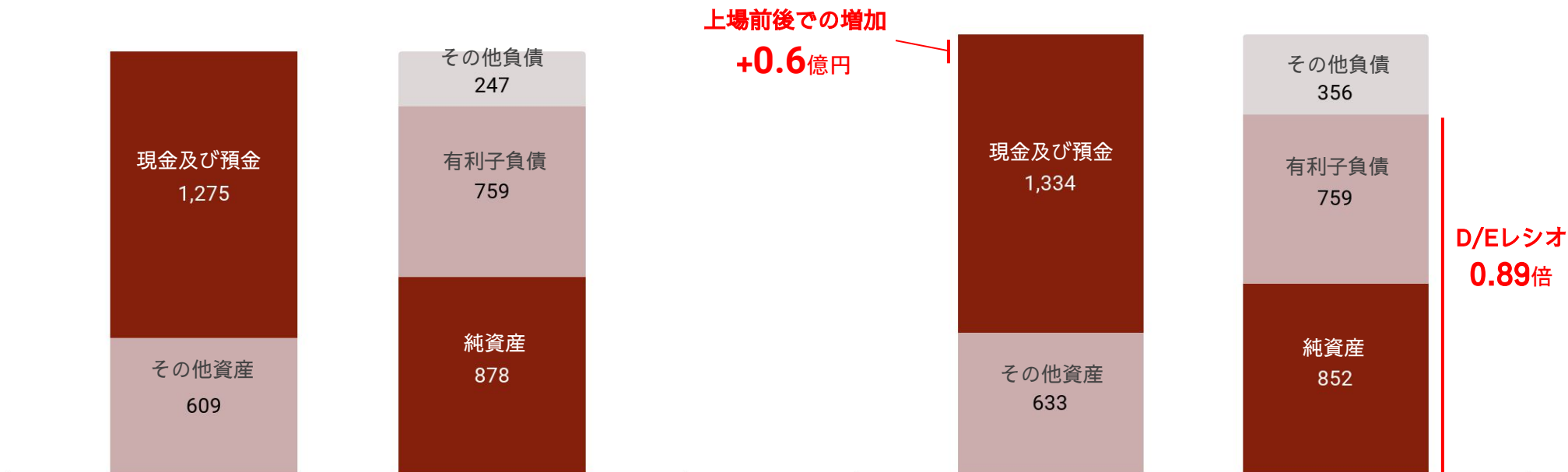


# 財務基盤

資本コストを意識し、有利子負債の活用も行っています（D/Eレシオ=0.89倍）。成長を加速するためのエクイティや有利子負債による資金調達を検討していきます。

連結貸借対照表  
2020年9月末時点 単位: 百万円

連結貸借対照表  
2020年12月末時点 単位: 百万円



## セグメント別コスト構造※1

(単位：百万円)	2020年12月期 Q1				2021年12月期 Q1			
	全社	プラット フォーム 事業	データ事業	全社費用	全社	プラット フォーム 事業	データ事業	全社費用
売上高	420	202	218	-	657	469	187	-
売上原価	104	14	90	-	96	14	83	-
売上総利益	316	188	128	-	560	456	105	-
利益率	75.2%	93.1%	58.7%	-	85.3%	97.1%	55.9%	-
販売費及び一般管理費	274	160	39	75	527	371	45	102
広告宣伝費	16	16	0	0	14	14	0	0
販売手数料・販売促進費用	65	65	0	0	274	274	0	0
人件費	111	51	25	36	137	49	38	50
外注費	41	22	7	12	57	34	3	20
その他	41	6	7	27	47	1	4	38
営業利益※2	42	28	89	▲75	33	75	60	▲102
利益率	10.1%	13.9%	40.8%	-	5.0%	16.1%	32.1%	-

※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を配分していないセグメント利益を表示



# エネルギープラットフォーム事業

## 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



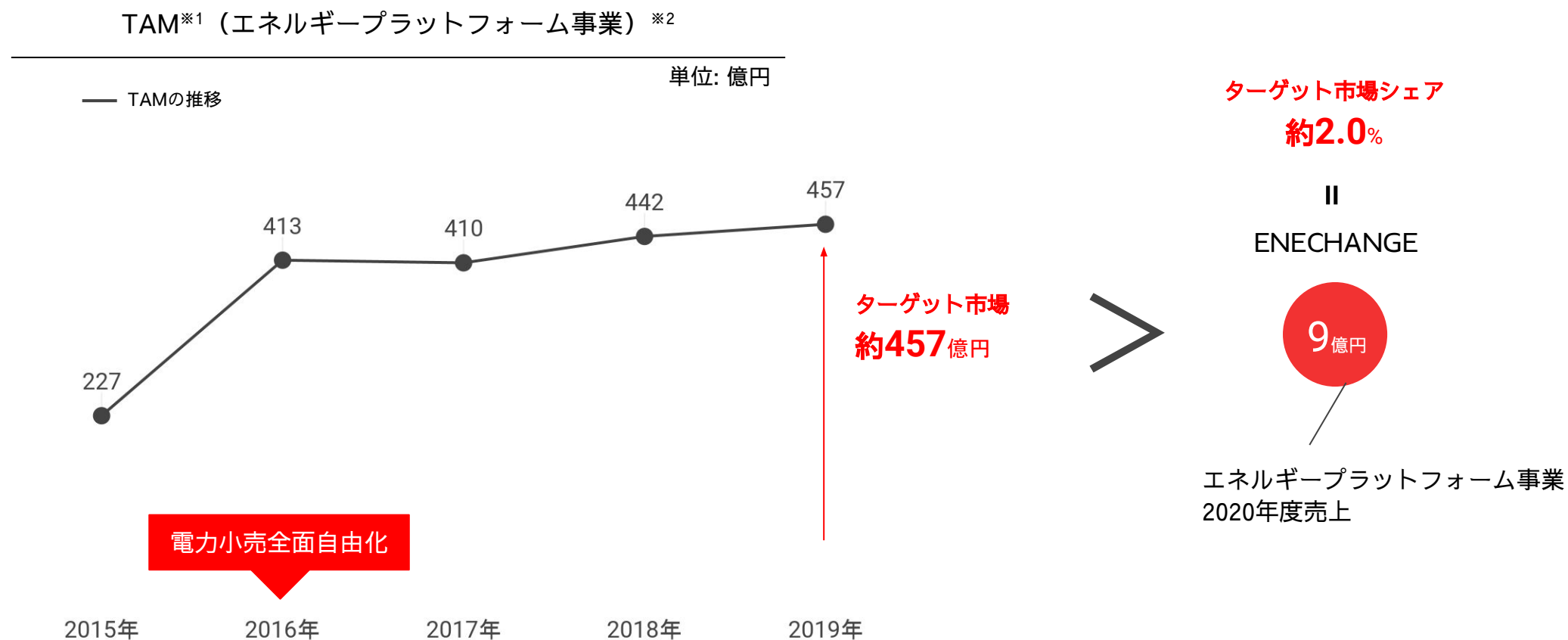
※1 総務省「家計調査」による4人世帯の年間電気代14万円をベースに電力・ガス比較サイト「エネチェンジ」試算した上位3社の初年度節約額の平均値

※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

## 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。

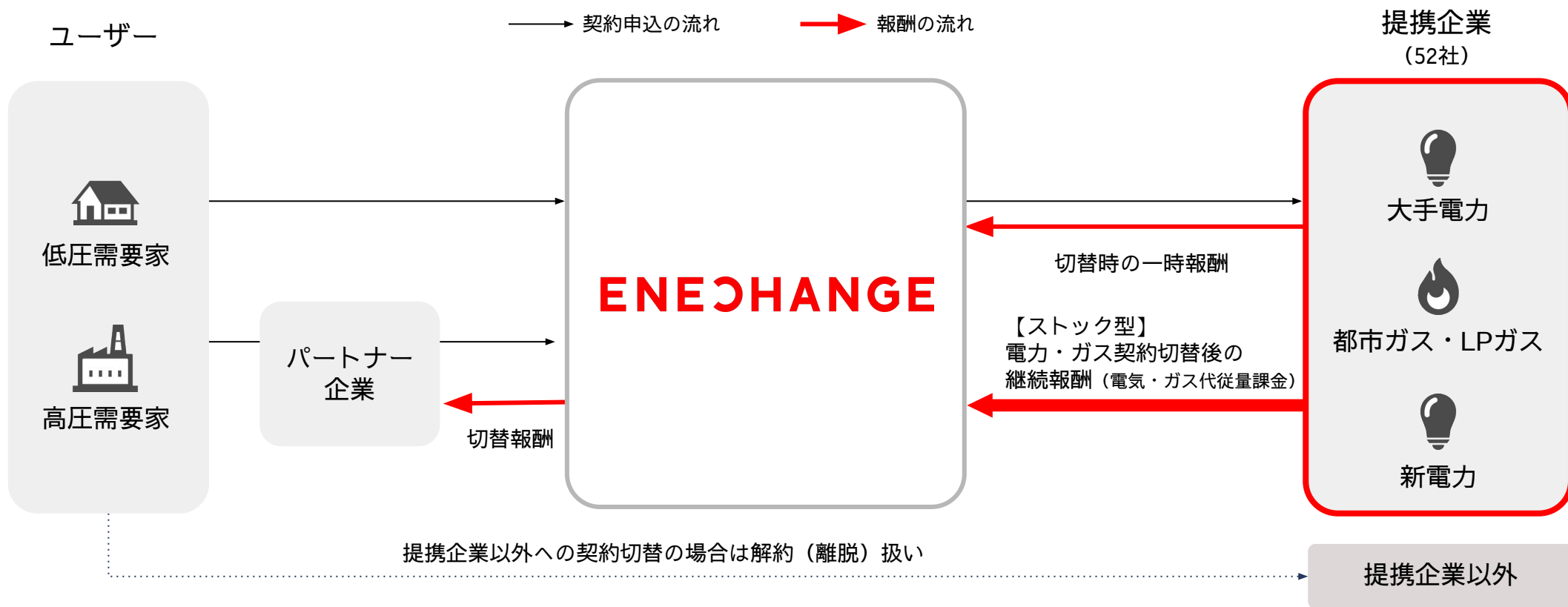


※1 TAMはTotal Addressable Marketの略称。当社グループが現状想定する最大の市場規模を意味する用語であり、本書提出日現在で営む事業に係る客観的な市場規模を示す目的で算出されたものではなく推定値も含む。

※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

## 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。

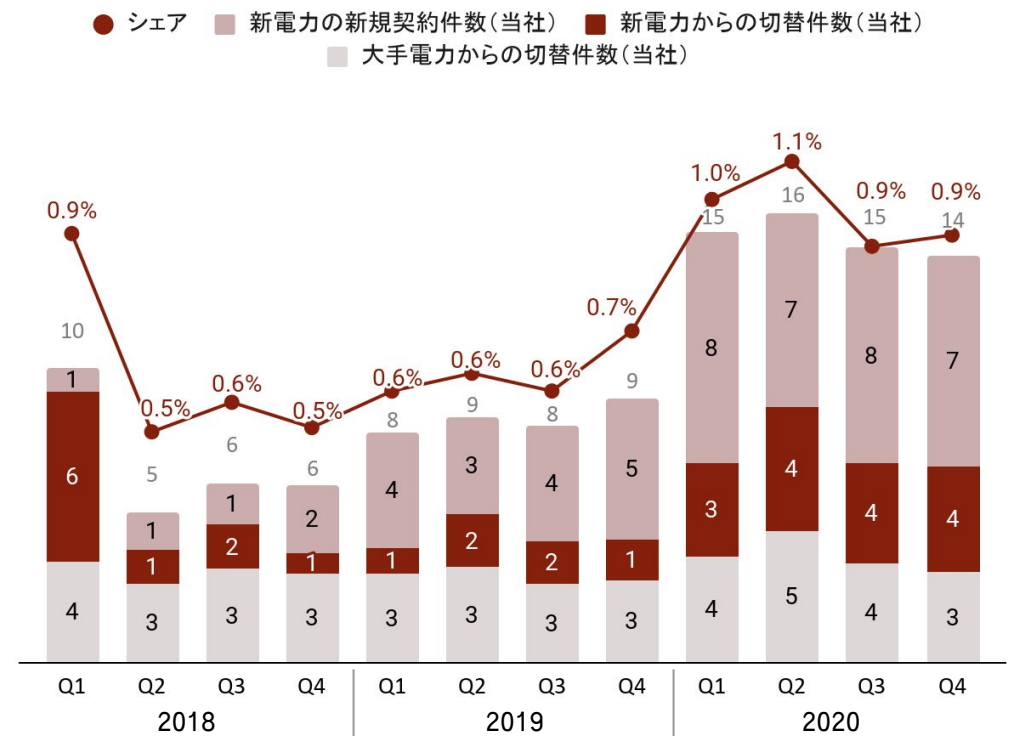
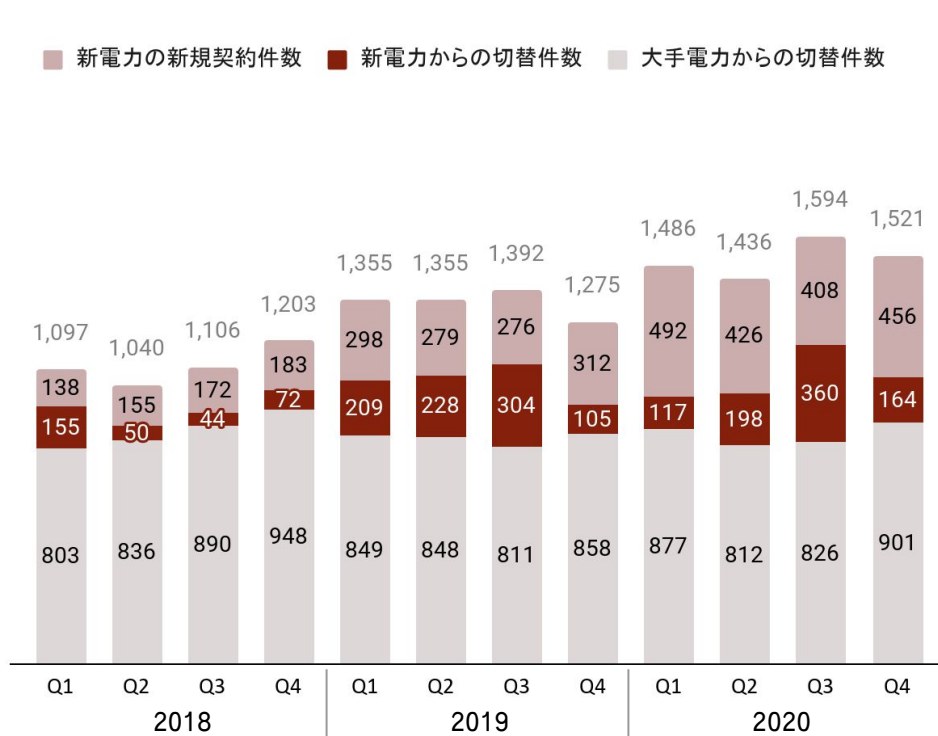


## 新電力契約件数と当社シェアの推移（家庭向け）

新電力への契約には、①大手電力会社から新電力への切替、②新電力から新電力への切替、③引っ越しなどに伴う新電力との新規契約があり、新電力を選ぶ件数は年々増加傾向です。当社の2020年4Qのシェアはそれぞれ、①大手電力からの切替0.4%、②新電力からの切替2.3%、③新電力の新規契約1.9%であり、全体で0.9%と推定しており、電力契約数及びシェアは拡大しています。

国内の新電力新規契約件数の推移（四半期）※1  
単位: 千件

当社の新規契約件数（家庭向け）とシェア※2  
単位: 千件



※1 電力・ガス取引監視等委員会「電力取引報結果」より

※2 ※1において特別高圧・高圧の契約が含まれていないことから、当社契約件数は家庭のみを表記。シェアは※1に占める当社の切替件数の割合



## 2020年度実績：「新電力から新電力への切替」におけるシェア向上

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

### ENECHANGEの独自の強み



600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

## 2020年度実績：「引っ越しなどに伴う新電力の新規契約」におけるシェア向上

電力自由化以降、引っ越し時に電気契約をしないと電気がつながらない状況になっており、入居時のトラブルも散見されます。不動産会社と提携をして「エネチェンジでんき開通代行サービス」として引っ越し時に速やかに電気をご利用いただくためのサービスを提供しています。

国内の不動産仲介件数<sup>※1</sup>に対する、当社提携事業者の取扱い仲介件数は約4.7%で、更なる拡大を見込んでいます。

不動産会社配布のパンフレットの例

**お申し込みステップ**

- STEP 1 店頭で申込書にてお申し込み
- STEP 2 エネチェンジから受付メールが届きます
- STEP 3 Loopからマイページ発行メールが届きます
- STEP 4 お引越先での電気の利用開始
- STEP 5 支払情報の登録  
※登録方法は申込書裏面をご確認ください

**よくある質問**

Q 新しい住まいの電気の手続きをしないとどうなるの？  
A 電力自由化により、電気を使うには電力会社との「契約」が必要になりました。契約手続きをしなければ、入居日当日に電気がつかない可能性も考えられます。ご注意ください。

Q 電力会社の契約に、お金はかかるの？  
A いいえ、かかりません。エネチェンジでは契約手続き費用なども無料の電力会社を紹介しています。

Q 電力会社が倒産したらどうなるの？  
A 倒産したとしても、突然電気が届かなくなることはありません。国の取り決めで、地域の電力会社、または送配電会社に対して、すべての家庭に電気を届けることが義務付けられているからです。

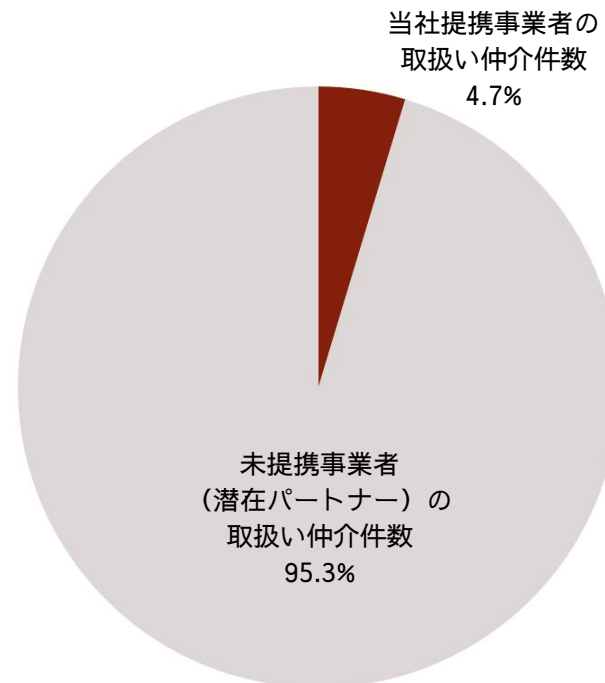
**エネチェンジでんき開通代行サービス**

新しいお住まいで使う電気  
店頭で5分、無料で手続き

ENECHANGE カスタマーサポート  
ENECHANGE 株式会社  
お電話：0800-123-0267（10:00～18:00）  
メール：denki-kaituu@enechange.co.jp  
東京都千代田区大手町 2-6-2 日本ビル 3F

基本料金0円のでんき!

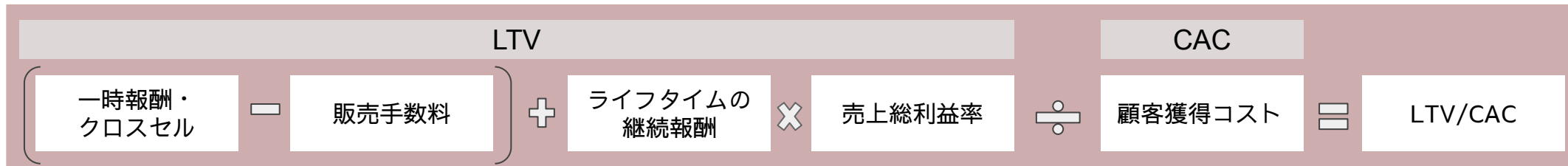
不動産仲介会社との提携状況（2021年1月末時点）



※1 株式会社矢野経済研究所「2019年版 不動産仲介市場の将来展望と事業戦略」2020年予測数値の仲介件数より、当社取扱い仲介件数を用いて算定



## 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

# エネルギーデータ事業

# 電力・ガス会社向けクラウド型DXサービス

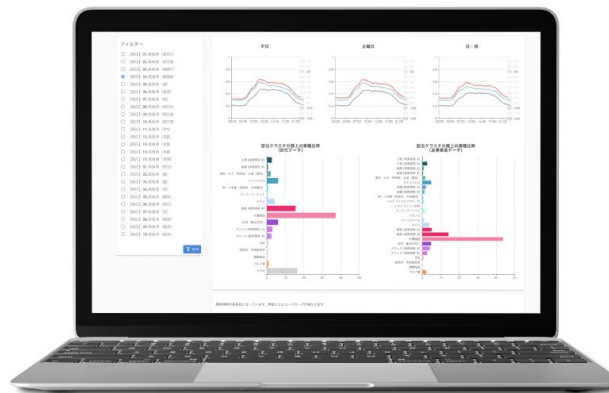
「エネルギーの4D」の進行に伴い必要となる新たなITシステムを、エネルギー事業者向けにクラウド型で提供しています。現在は、主力の2サービス（EMAP、SMAP）他、様々な新規サービスを開発・実証中です。



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

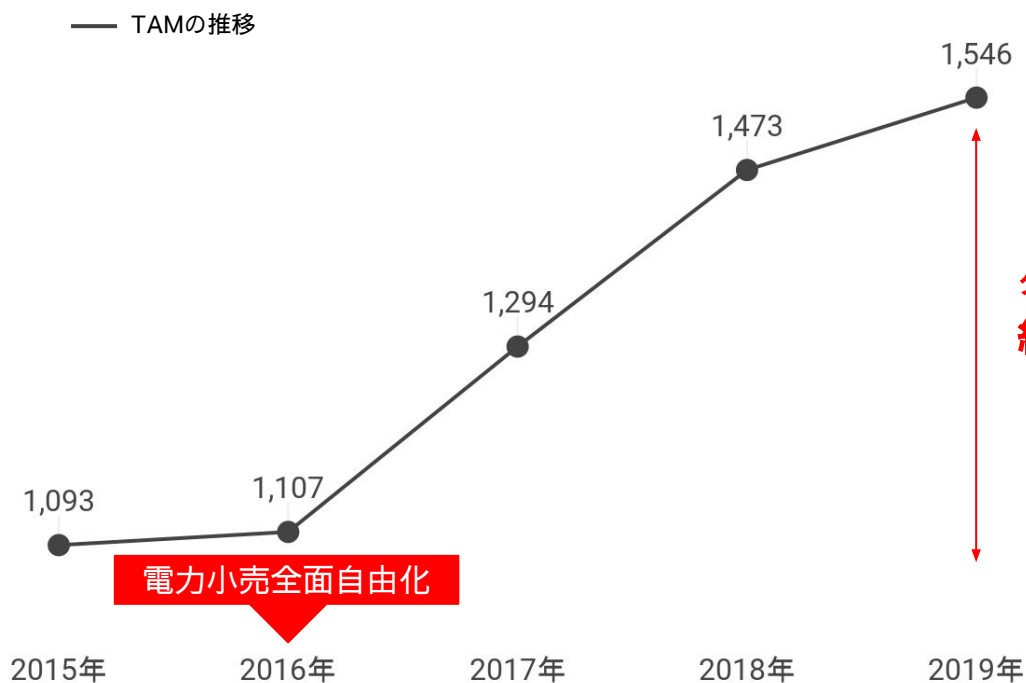
**SMAP<sup>※1</sup>**  
スマートメーターデータ活用SaaS

※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）」

## 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

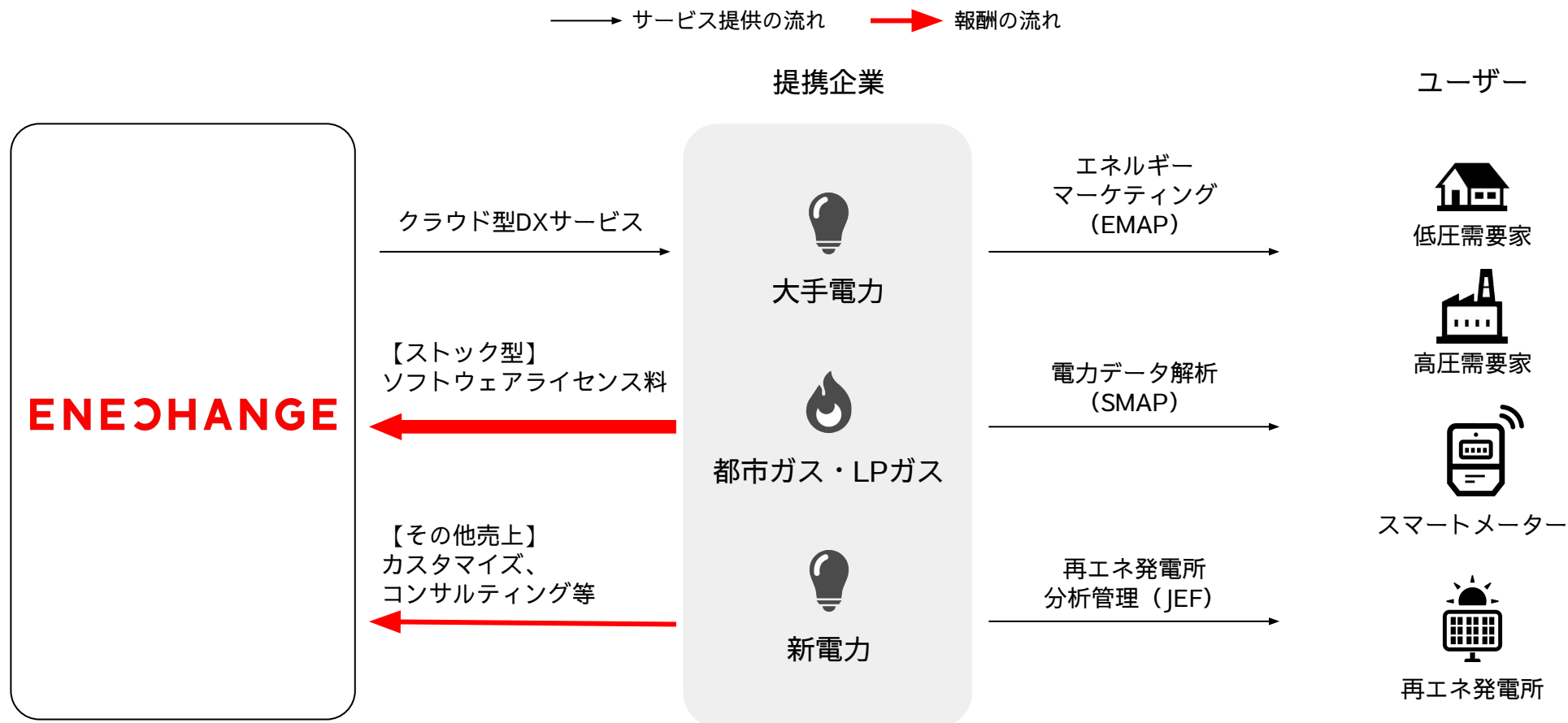


エネルギーデータ事業  
2020年度売上

※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。

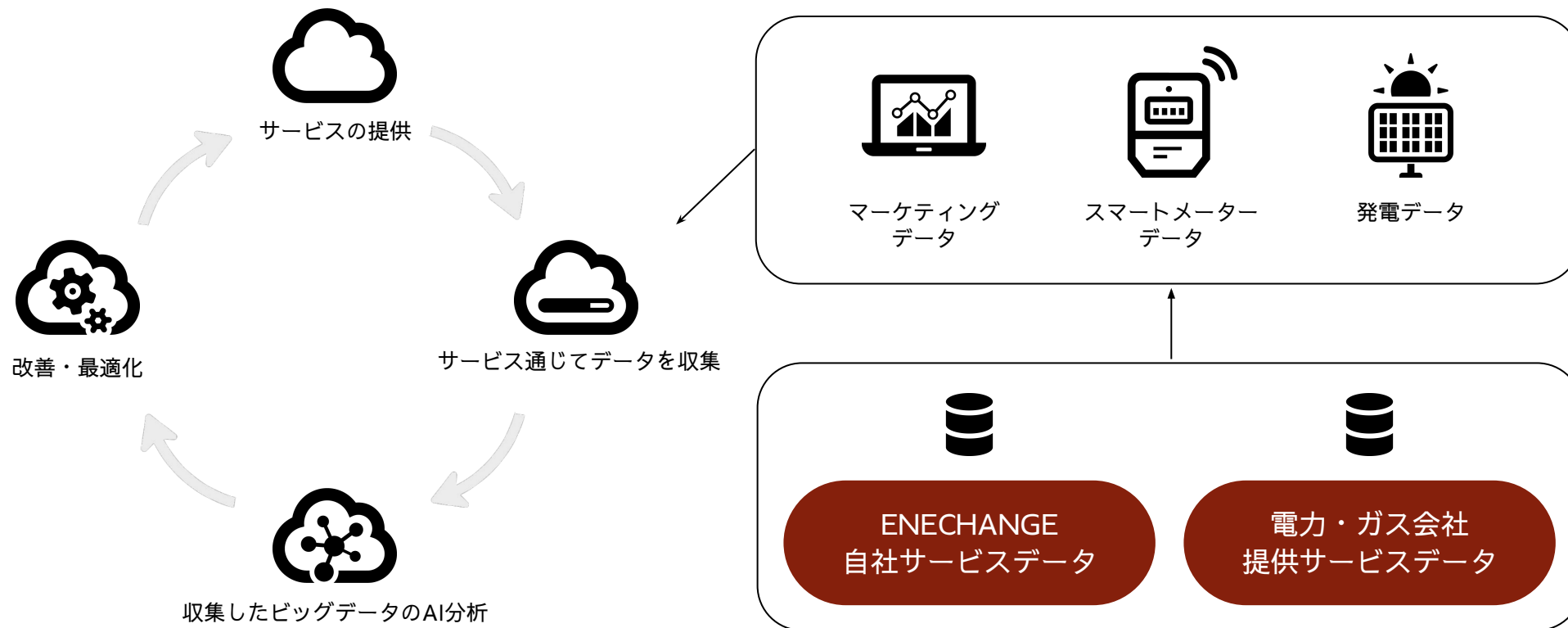
## 月額ライセンス料課金のストック型収益

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。



## 実績（EMAP）：北陸電力様に導入、ユーザー満足度向上とコスト低減を実現

北陸電力様にEMAPを導入し、引っ越しや契約変更など各種手続きのDX推進を本格開始しました。エネチェンジでの運用実績を活かしたサービスをSaaSで提供することで、ユーザー満足度の向上やコスト低減につなげています。2016年の電力自由化開始から5年経ち、システム更新の需要を見込んでいます。

### 北陸電力様への提供例



### 導入先電力会社担当者の声



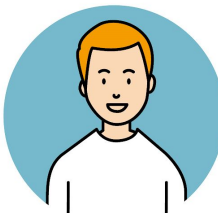
カスタマーサポート担当

Webサイトで手続きが完結することで入電数が下がり、コールセンターの負荷が大幅に減りました。



リビング営業部担当

スマホ対応など最新のUIの導入や柔軟なシステムアップデートにより、お客様の満足度向上や離脱防止、新契約の獲得にもつながっています。



システム部門担当

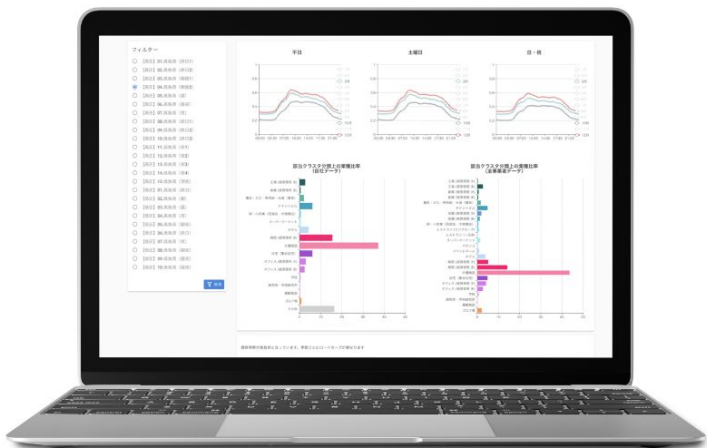
SaaSでの提供のため、インフラの管理も不要で、アップデートも柔軟なためオペレーションコストも下がっています。

## 実績（SMAP）：機能拡充により新電力各社への導入が拡大

スマートメーターの普及拡大により、新電力各社でのデータ活用のニーズが高まっています。SMAPの新機能として、**機会学習（AI）**技術を活用したロードカーブ分析・クラスタリング等の解析サービスを開始し、営業戦略策定やコスト削減などにご活用いただいています。

### 2020年の機能拡充実績

1. ロードカーブ分析による顧客分析  
ロードカーブ分析・クラスタ等の技術を活用した重要顧客への営業戦略立案支援サービスを提供開始。
2. 託送切替申請の自動化  
送配電事業者への託送料金切替WEB申請業務を自動化。申請時の人的コスト削減に貢献するサービス提供開始



### 導入先電力会社担当者の声



新電力A 営業企画部

電力とセットで太陽光発電を販売していますが、ロードカーブ分析で昼間の電力負荷が高い需要家を簡単に選定できるので、営業効率がアップしました。



新電力B 需給管理部

ロードカーブ分析により多角的な分析が可能なので、新メニュー検討時の規模想定や特定クラスタへのキャンペーン検討などに活用しています。



新電力C 需給管理部

託送切替申請の自動化のおかげで、労力をかけずに年間数千万円のコスト削減が達成できました。

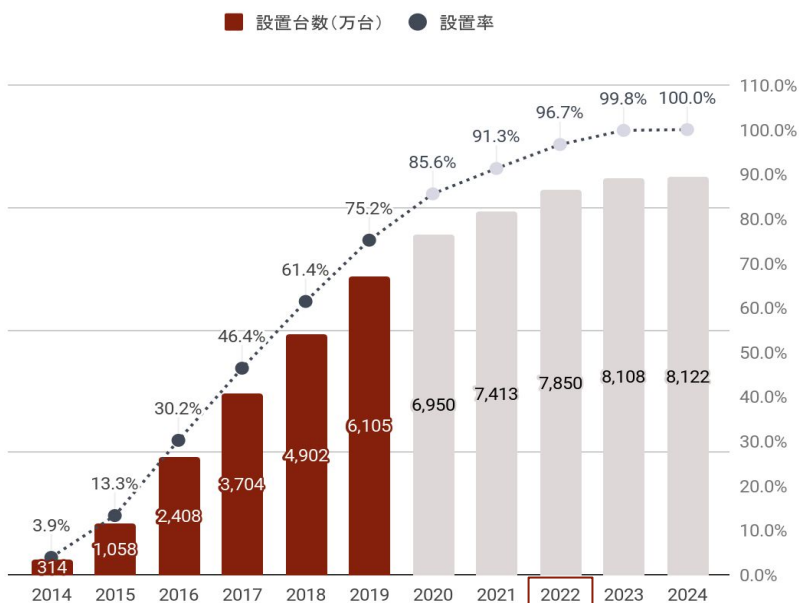


## 2022年春の「電力データ自由化」による電力データ活用新規サービス

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。

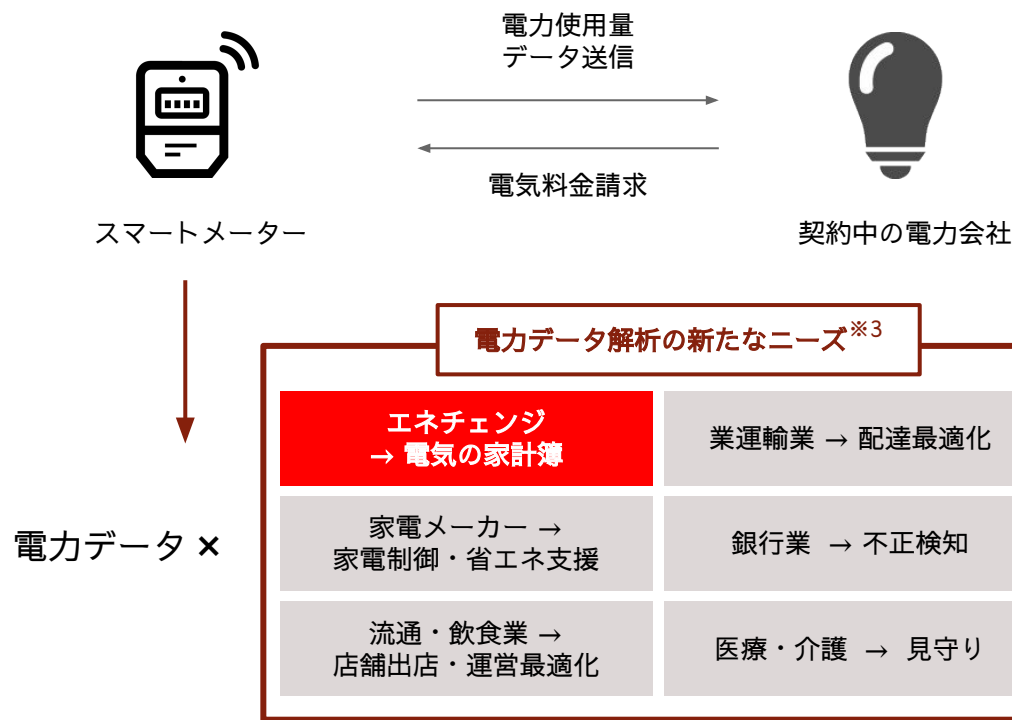
スマートメーターの設置台数 ※2



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

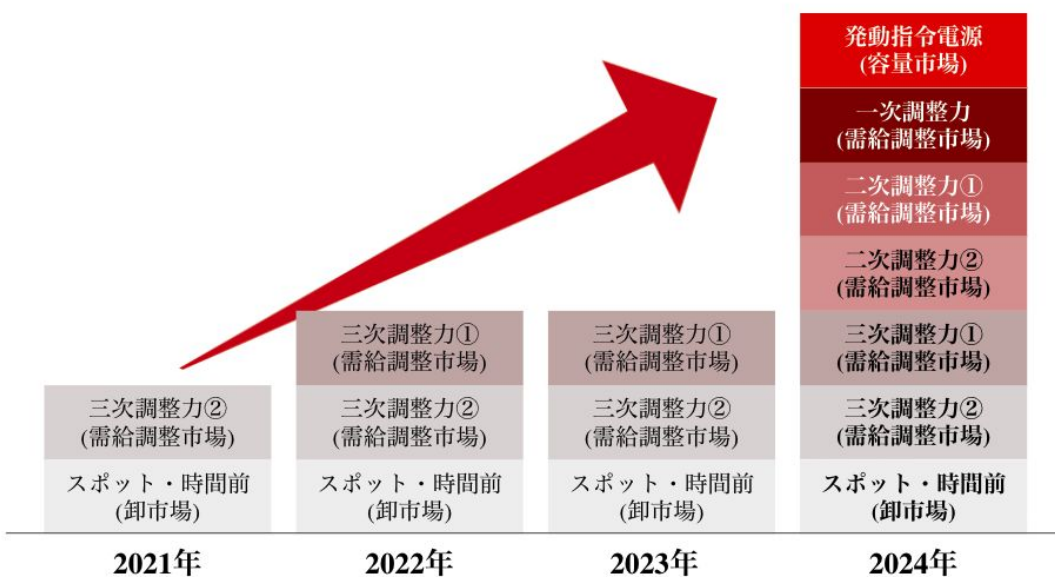
※2 資源エネルギー庁「第27回電力・ガス基本政策小委員会」資料3「電力・ガス小売全面自由化の進捗状況について」（2020年7月28日）の資料内低圧部門のスマートメーター導入計画を基にグラフ化

※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

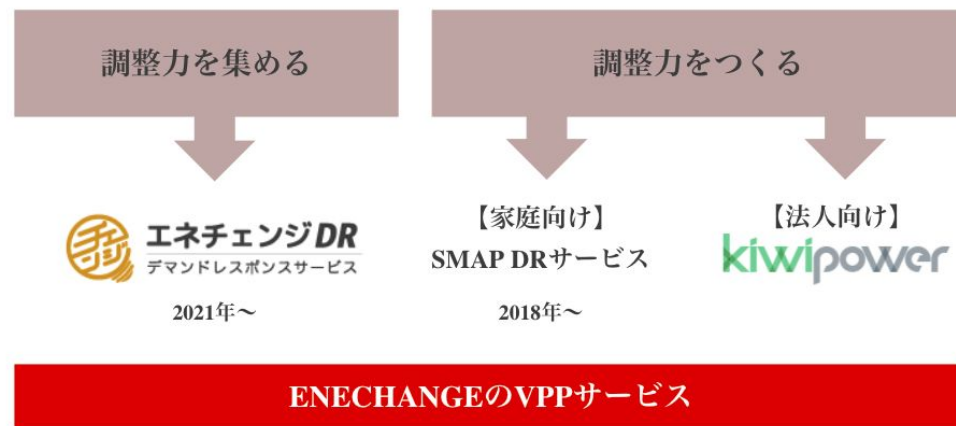
# 市場規模1,000億円のVPP（仮想発電所）市場への本格参入

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）

# リスク情報

## 新型コロナウイルス感染症拡大による緊急事態宣言の影響

新型コロナウイルス感染症拡大及び政府による緊急事態宣言の発令を受け、オンラインチャネルの利用機会拡大・DXサービス需要の増加の機会と捉えて、積極的に営業推進してまいります。また、テレワークを前提とした職場環境整備により、優秀な人材確保を加速します。

一方で、緊急事態宣言は、プラットフォーム事業の法人ユーザーを中心とした電力使用量減少による継続報酬の一時的な減少につながる可能性があります。

### 新型コロナウイルス感染症拡大による 緊急事態宣言の影響

電気代への関心の高まり

リモートワークの普及による自宅の電気代への関心の高まり

デジタル活用需要の増加

テレワークを前提とした社会的なDXニーズの顕在化

採用機会の創出

経済の先行き不安がもたらす雇用環境の悪化

電力需要の一時的減少

緊急事態宣言や外出自粛による社会活動の停滞

### 当社への影響



プラットフォーム事業における申込数の増加



データ事業におけるDXサービスの需要増加



テレワークを前提とした職場環境の整備により優秀な人材の採用機会増



プラットフォーム事業の法人ユーザーの電力使用量減少による一時的な継続報酬の減少

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	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>
事業環境： 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	大	<ul style="list-style-type: none"> <li>・政策担当者の設置による制度改革のモニタリングと、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>
事業環境： 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	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

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
事業内容・提供サービス： 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	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
事業内容・提供サービス： 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	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
事業内容・提供サービス：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	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
事業内容・提供サービス：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	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
事業内容及び提供サービス：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	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、有価報告届出書の「事業等のリスク」をご参照ください