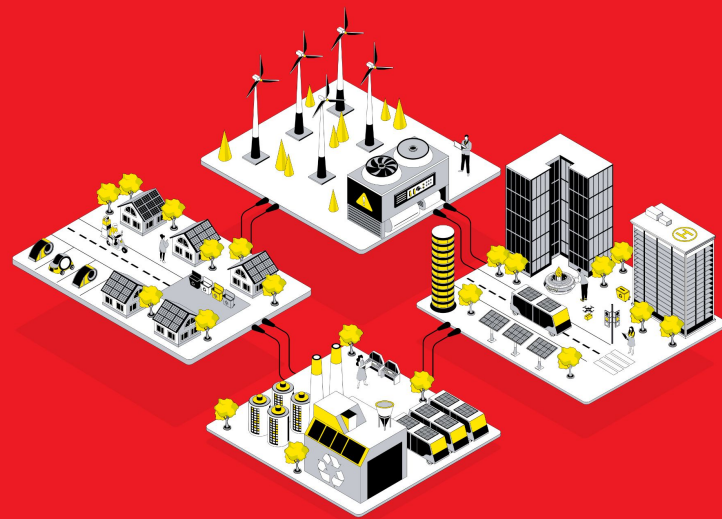


■ 2027年3月期第1四半期 決算説明資料

ENECHANGE株式会社

東証グロース 証券コード | 4169

2026年8月7日



INDEX

1. FY26 Q1業績・財務ハイライト
2. 成長戦略に関する進捗（M&A）
3. 各ソリューション領域KPI

Appendix



ここに注目！ 決算まとめ



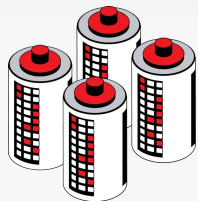
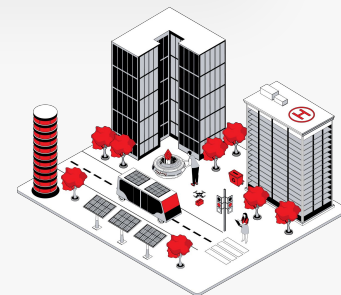
法人向け電力切替の堅調な成長等により
通期予想の調整後EBITDA* 6.5億円達成に向けて
順調に進捗



FY26Q1実績



売上高**13**億円、調整後EBITDA***78**百万円、純利益**47**百万円



- ✓ 現場領域×AI活用のM&A案件複数実行による
安定的・継続的なリカーリング事業の獲得
- ✓ 上限10億円の自己株買いによる株主還元の実行

* 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+M&A関連費用

* 当期（2027年3月期）より、調整後EBITDAの定義に「M&A関連費用」追加。M&Aに伴う当該費用は当期に初めて発生するものであり、過年度はM&Aの実績がなく対象費用も存在しないため、過年度の数値に影響はない。

■ エグゼクティブ・サマリー

FY26Q1は売上高は13億円、調整後EBITDAは78百万円、純利益47百万円で堅調な着地

1

法人向け電力切替の堅調な成長等により、調整後EBITDA6.5億円達成に向けて順調に進捗

- 調整後EBITDAは一過性^{*}控除後YoY+38%と堅調な進捗
- ストック売上高6.3億円と一過性控除後YoY+19%で収益基盤は着実に拡大
- 下期偏重の計画であるため、下期に向けた既存事業の成長とM&Aのアップサイド貢献で通期達成を目指す

2

成長戦略であるM&Aを実行。「現場領域のAI活用」を電力切替顧客基盤とのクロスセルで推進

- 株式会社ダーウィン（非常用発電機の法定点検）を完全子会社化
- 株式会社Flight PILOTへ19.89%出資。加えて、AI画像認識・破損検知点検ソフトウェアを取得

3

株主価値の最大化を目指し、キャピタル・アロケーションの最適解として自己株式取得を実行

- 自己資本比率69.1%（26年6月末）の安定基盤を活用し、上限10億円の自己株式取得を決定（8/10開始予定）

* 法人電力切替の一部のストック収益及び販促費の一括精算並びに前期以前に受注したSaaS・システム開発案件の履行義務の提供完了が当期に集中したことによる影響



1. FY26 Q1業績・財務ハイライト



■ Q1 全社業績サマリー^{*1}

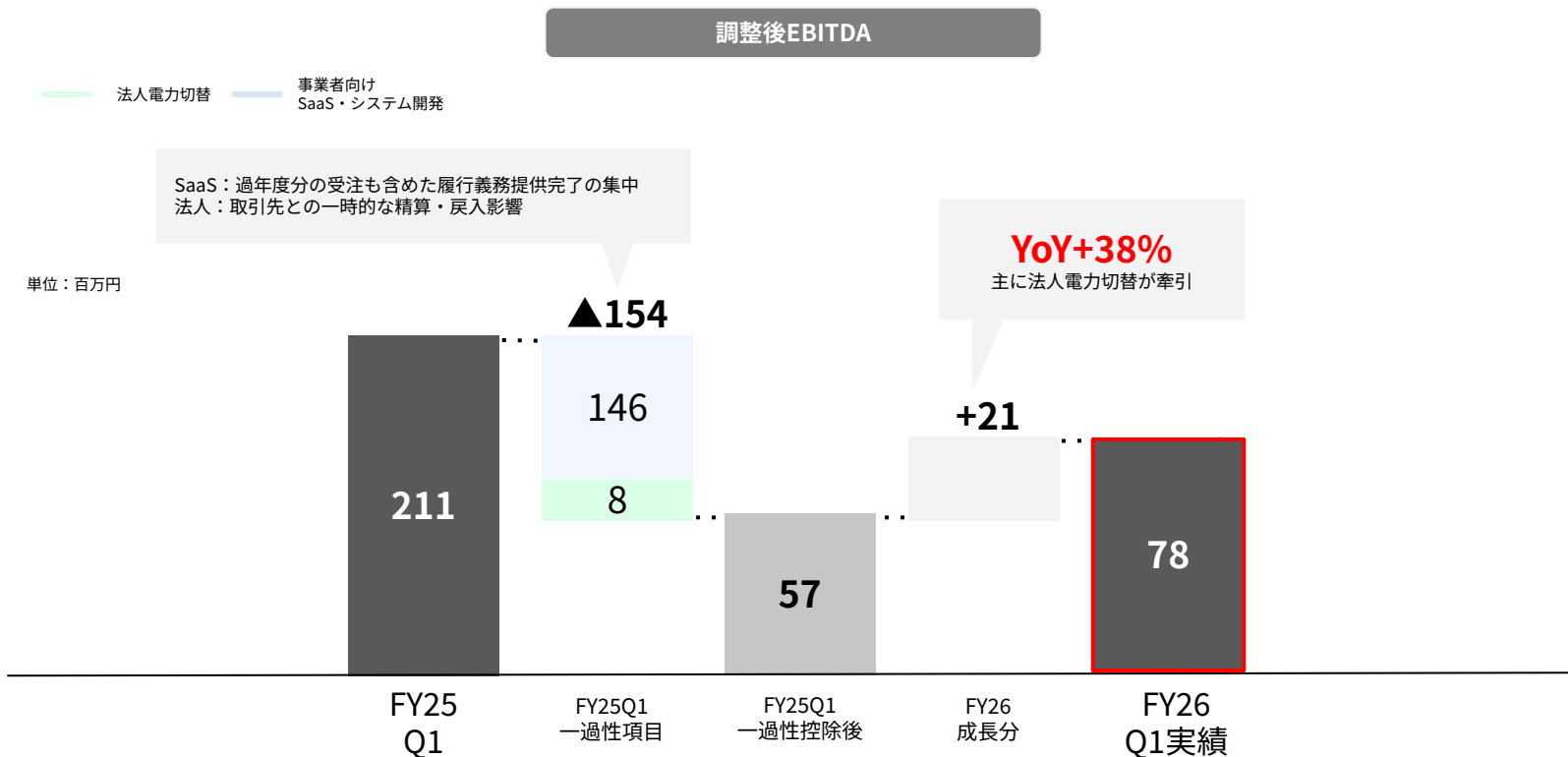
単位：百万円	2024年 (4-6月)	2025年 (4-6月) ①	一過性控除後 2025年 (4-6月) ②	2026年 (4-6月) ③	YoY ①vs③	YoY ②vs③
売上高	1,336	1,546	1,392	1,345	△13%	△3%
うち ストック売上高 ^{*2}	541	601	533	635	+6%	+19%
ストック売上高 YoY	+32%	+11%	-	-	-	-
売上総利益	1,156	1,333	1,179	1,160	△13%	△2%
営業利益	△86	198	44	49	△75%	+13%
調整後EBITDA	△53	211	57	78	△63%	+38%

Q1は計画どおりに進捗
下期偏重の計画に沿って
通期目標の達成を目指す

FY25一過性控除後対比では、
調整後EBITDA YoY+38%と、
堅調な進捗

^{*1} 2024年以前に関しては旧EV充電事業の数値を控除 ^{*2} ストック売上高の定義は電力切替及びSaaS・開発のストック売上高の合算とし、その他の売上に関するものは含まない

■ FY26Q1の調整後EBITDAは一過性控除対比で38%増加。法人電力切替が牽引

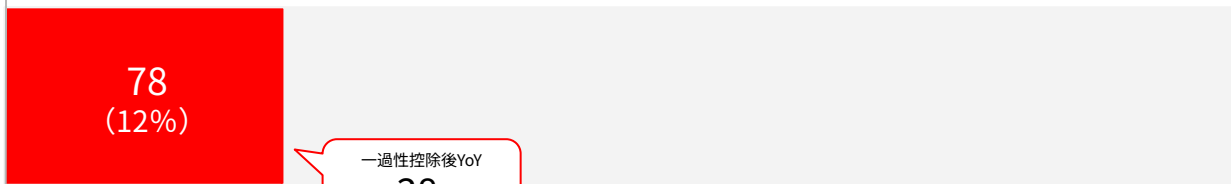


調整後EBITDAは計画通りに進捗、下期偏重の計画に沿って通期目標の達成を目指す

調整後EBITDA

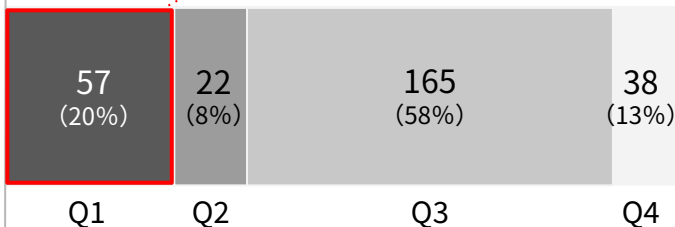
単位：百万円
(構成比)

FY26



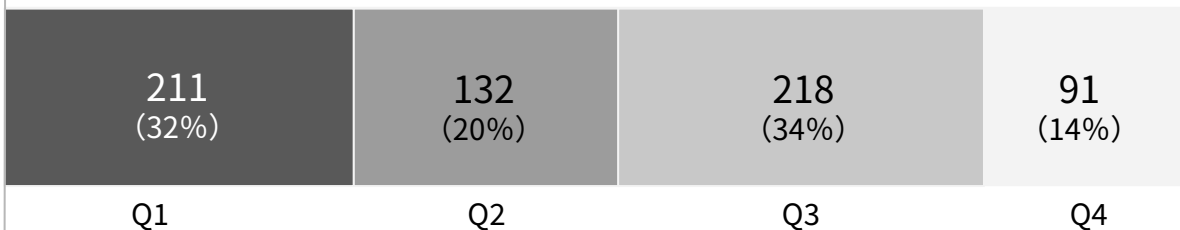
一過性控除後YoY
+38%

FY25
一過性控除後



通期実績
283百万円

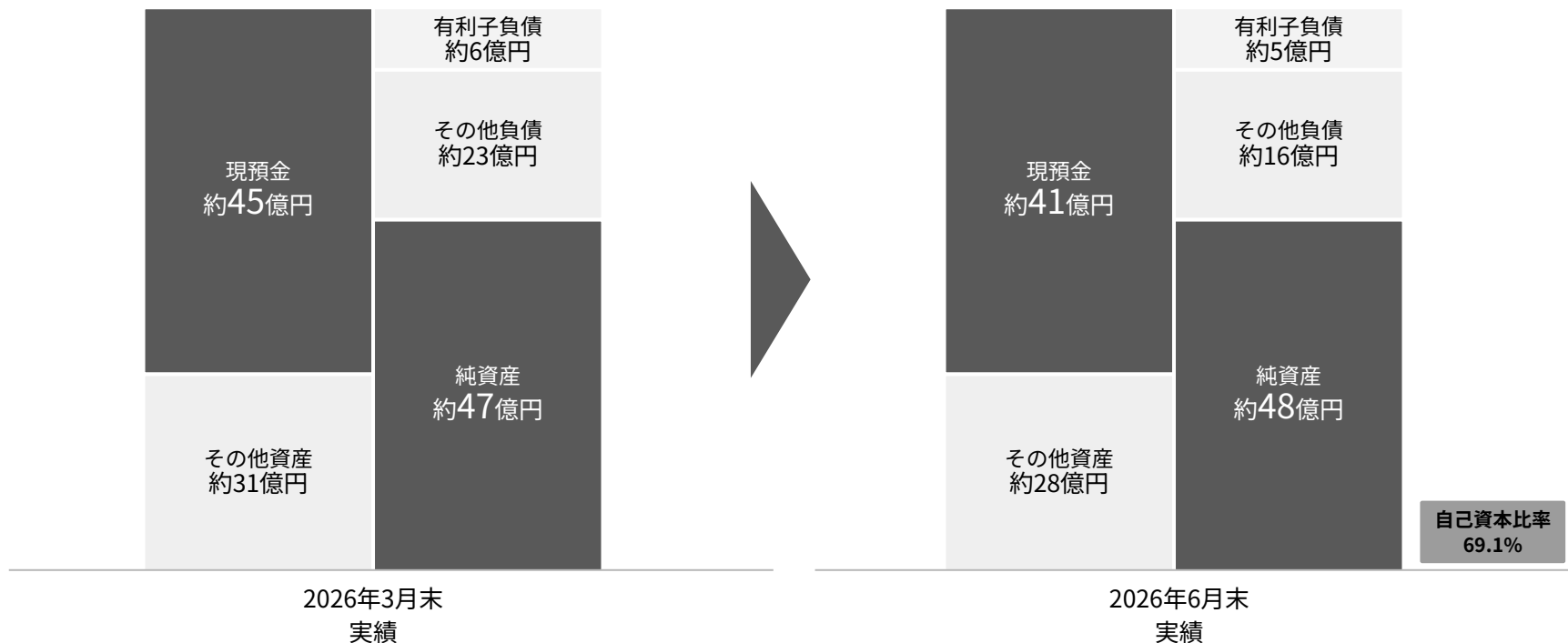
FY25



通期実績
653百万円

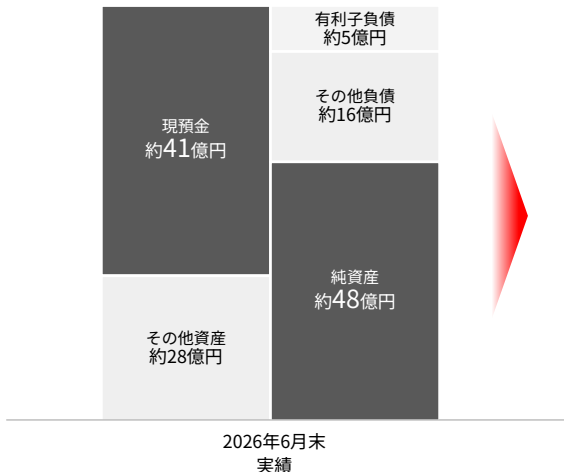
引き続き、安定した財務基盤を維持。Q2より財務余力の活用フェーズへと移行

財務基盤とネットキャッシュ・ポジション



株主価値の最大化を目指し、キャピタル・アロケーションの最適解として 自己株式取得を実行

■当社の資本政策の選択肢：6月22日「成長可能性資料」より



1 既存事業への再投資

既存事業の強固なキャッシュ創出力を活かし、追加の外部調達に頼らず更なる成長機会へ再投資

2 規律あるM&A投資

買収価格と収益貢献等からなるROICを厳格に評価し、非連続かつ質の高い成長を実現する成長投資

3 有利子負債の返済

金利削減による利益改善効果は限定的と認識。資金の希少性を十分に考慮し、より高いROICが見込める投資機会への配分を優先する。

4 自己株買い

当社株価が割安と判断した場合、高いリターンの見込める自己株式の取得を検討

5 その他株主還元

これら選択肢を網羅的に検討の上、配当・優待等の機動的な株主還元を実施

自己株取得に係る事項の内容

6月22日
「自己株式取得に係る事項の決定に関するお知らせ」より

- (1) 取得対象株式の種類：当社普通株式
- (2) 取得し得る株式の総数：4,000,000 株（上限）
(2026年3月31日時点の発行済株式総数（自己株式を除く）に対する割合 9.3%）
- (3) 株式の取得価額の総額：1,000,000,000 円（上限）
- (4) 取得期間：2026年8月10日～2027年6月30日
- (5) 取得方法：東京証券取引所における市場買付

■ 最適なキャピタルアロケーションにより、ROEの一段の向上を目指す

将来のバランスシート（2026年6月末BSから簡易的に算出）

株式取得費用576百万円全額
外部借入で調達 → 現預金を温存

順次 自己株式を取得
純資産を圧縮 → ROE向上



2026年6月末実績
自己資本比率 **約69%**



ダーウィン子会社化
Flight PILOT出資等
(6月末BSから簡易的に算出)
自己資本比率 **約64%**



自己株取得
完了後
(6月末BSから簡易的に算出)
自己資本比率 **約58%**

■ ROE（試算）:2026年3月末からの改善状況

FY25実績（2026年3月末） **2.8%**

↓ 利益成長 +約9pt

FY26業績予想（自己株取得前） **約11.5%**

↓ 自己株買い +約3pt

FY26業績予想に加え
自己株取得完了後 **約14.5%**

*1 金額は億円未満を四捨五入。将来BSは2026年6月末時点のBSを基準に単純合算（自己株は取得上限10億円をフル執行した前提のイメージ）。自己株取得は2026年8月10日以降順次取得予定

*2 ROEは簡易試算。FY25は実績（当期純利益130百万円÷期首期末自己資本平均）、FY26以降は当期純利益550百万円÷各シナリオの自己資本。預け入金入金時点は資本不変のためROEは未変化、取得に伴い向上

2. 成長戦略に関する進捗 (M&A)



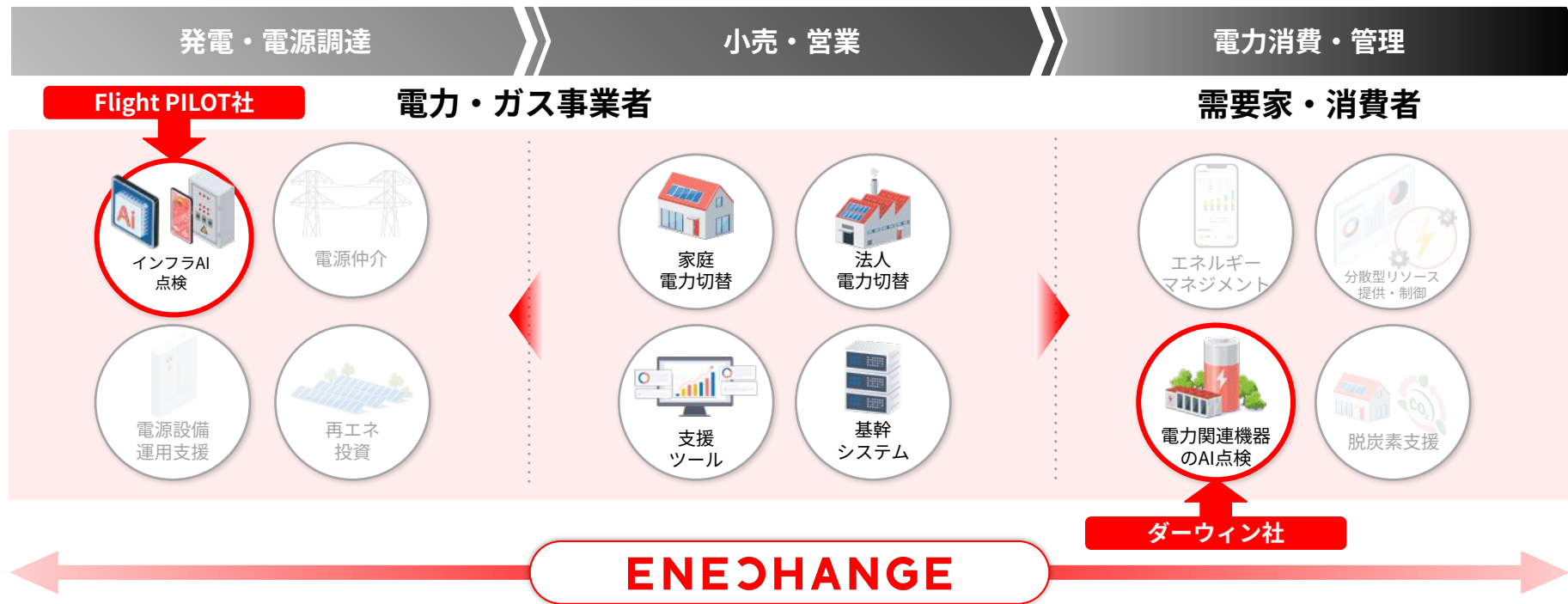
■ 成長戦略上の位置づけ：「現場領域のAI活用（電力隣接領域）」を具体化

	FY25	～FY27	FY28以降
海外で、未来を学ぶ ENECHANGE 海外の先進知見の獲得	海外投資マネジメント 海外の先進知見蓄積	海外投資マネジメント ビジネスの顧客拡大	投資マネジメントビジネスの深耕 （小口資金活用、タイムマシン型 ・先進的ビジネスへの投資等）
AIで、明日を変える ENECHANGE 現場領域のAI活用（電力隣接領域）	種まき （対象企業・業種の選定、実証）	AI点検 + クロスセル立ち上げ	スケール・周辺領域の統合運営
切替で、今日を支える ENECHANGE 電力流通プラットフォームの拡大	電力切替（収益基盤） 基幹システム（CIS）基盤確立	CIS拡販・クロスセル本格化 その他ソリューション^{*1}展開	CIS拡大 総合ソリューション化
調整後EBITDA（イメージ）	6.5億円	12.5億円	50～100億円

主力稼働
 立ち上げ・拡大
 種まき・準備

*1 その他ソリューションには、電源調達支援および分散型（太陽光・蓄電池）展開を含む

■ 高付加価値事業への集中とアセット・ライト戦略、そして次なる挑戦へ



- ✓ 面でカバー：需要家インフラ（ダーウィン）＋発電インフラ（Flight PILOT）で、分散型インフラ点検を“面”で押さえる
- ✓ 収益 × 技術：安定リカーリング収益（ダーウィン） × AI解析ソフト（Flight PILOT）で、当社のソフトウェア領域を強化

■ ダーウィン社を買収 / Flight PILOT社からAI点検ソフトウェア取得及び資本業務提携

ダーウィン社 買収（完全子会社化）

- 非常用発電機の法定点検（消防法・年1回）
- 「現場の担い手（人手）」＝安定リカーリング収益

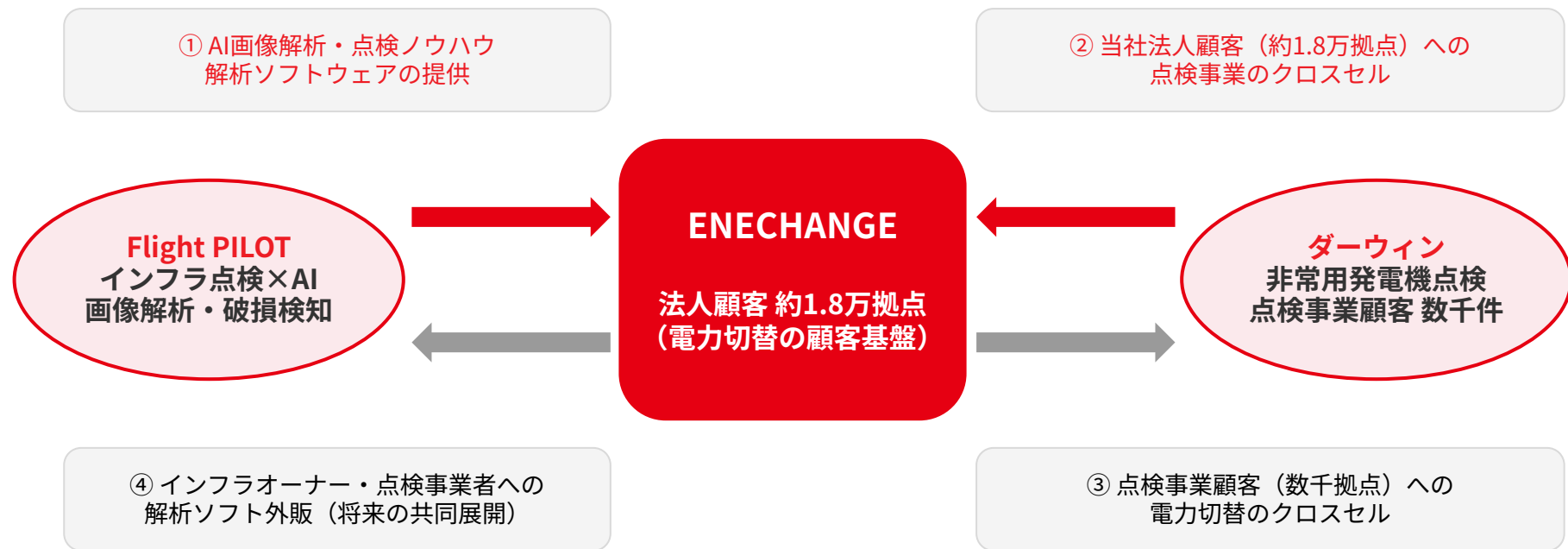
Flight PILOT社 AI点検ソフトウェア取得 資本業務提携（19.9%）

- AI画像認識・破損検知の点検ソフトウェア（外販）
- 「AIの技術（ソフト）」＝解析・自動化の技術基盤

～2社を“一体”で持つと、単独では届かない価値が生まれる～

「現場（人手）」と「AI（技術）」を同時に獲得
これを電力切替の顧客基盤（約1.8万拠点）と掛け合わせる

■ 両社との事業シナジー ～ENECHANGEを起点とした技術活用と相互送客



* 顧客件数は当社把握に基づく概数。将来の共同展開・外販は現時点の構想であり、実現・時期を確約するものではない

■ 本件M&Aの価値創出 | 現場（点検事業）× AI・ソフトウェア × 電力切替顧客基盤



* 将来のクロスセル・SaaS外販は現時点の構想であり、実現・時期・規模を確約するものではない

■ 将来の方向性～海外で実証された“**保安のロールアップ**”を日本で

法定・リカーリング型の点検・保安のロールアップは海外で兆円規模の価値を生んでおり、本件はその第一歩

スケールの到達点

時価総額

APi Group

約 1.7 兆円

NYSE: APG／ライフセーフティ点検・保守

- 法定・リカーリング収益を核に売上を約2倍（約\$3.6B→約\$7B超）へ拡大
- M&Aを150件超積み上げ、規律あるロールアップを実践

電気保安のピュアプレイ

Exitした取引規模

Shermco

約 2,400 億円

米国／電気試験・保安・O&M

- PE保有7年で売上を約2倍化、ロールアップ型M&Aを12件超実施
- 2025年、Blackstoneへ約\$1.6B（約2,400億円）でExit

今後も規律あるロールアップを継続し、電力隣接のインフラ保安・点検領域でのプラットフォーム化を目指す

* 海外事例は公開情報等に基づく当社の整理であり、その正確性・適切性を保証するものではない

* 将来の見通しは保証されるものではない

買収企業の概要



■ ダーウィンの概要：消防法の法定点検に支えられた、全国対応のリカーリング事業

非常用発電機の負荷試験点検を全国一律の料金・品質で提供し、3期連続で増収増益を継続

名称	株式会社ダーウィン
所在地	東京都品川区（本社）／大阪市（支店）
代表者	代表取締役 晴山 暢彦
事業内容	非常用発電機の負荷試験点検（消防法に基づく年1回の法定点検）、消防設備業 等
設立	2011年5月
主要取引先	大手ビルメンテナンス企業、大手小売企業等

財務ハイライト*（直近実績・百万円）

非常用発電機事業のみ（正常収益力ベース）～増収増益で推移

	24/3	25/3	26/3
売上高	262	307	315
営業利益	73	87	98
営業利益率	27.9%	28.3%	31.1%

事業の強み

- 創業以来15年間にわたり、安定したサービス品質を全国一律料金で提供することで大手ビルメンテナンス会社等からの継続受注を実現（年間約2,000件の施工実績）
- 消防法の年1回の法定点検需要に支えられた高いリカーリング性のサービス&アセットライトなビジネスモデルにより安定的なキャッシュフローを創出
- 当社法人顧客基盤（電力切り替え事業）とのサービス親和性も高く、シナジー価値に期待

* 対象会社は、本株式取得に先立ち、非常用発電機点検事業以外の事業（礼服レンタル事業「みんクロ」及び非事業用資産等）を分割型の会社分割（新設分割）により新たに設立する会社へ承継。

当社は、当該会社分割の効力発生後に、対象会社（承継後は非常用発電機点検事業を営む会社）の発行済株式の全部を、現株主から取得。数値は会社分割後の点検事業ベースであり監査を経たものではなく、金額は百万円未満を四捨五入

■ Flight PILOTの概要

AI画像認識・破損検知の点検用ソフトウェアを開発し、点検事業者へ外販するモデル

資本業務提携（出資）

 19.89%

名称	株式会社Flight PILOT
所在地	長崎県佐世保市江迎町長坂179-8
代表者	代表取締役 川上 貴之
事業内容	インフラ施設点検サービス及びAI画像認識・破損検知システムの開発・外販 等
設立	2018年9月
資本金	101,265,000円
従業員	約15名

事業・技術の特長

- AI画像認識で設備の破損・劣化を自動検知する点検用ソフトウェア
コア技術は「インフラ施設点検×AI×IEC国際規格」
- 撮影データをAIが解析し、異常検知・劣化診断から報告書生成まで
自動化（国土交通省 点検要領準拠フォーマットに対応）
- 関連ハードウェアを製造・保有しない、アセットライトなソフトウェア外販モデル

実証実績（3分野）

太陽光発電所

赤外線×RGB診断
IEC 62446-3準拠

暗渠・水路・橋梁

国交省点検要領準拠

建物・外壁

0.2mm級の
微細ひび割れ検出

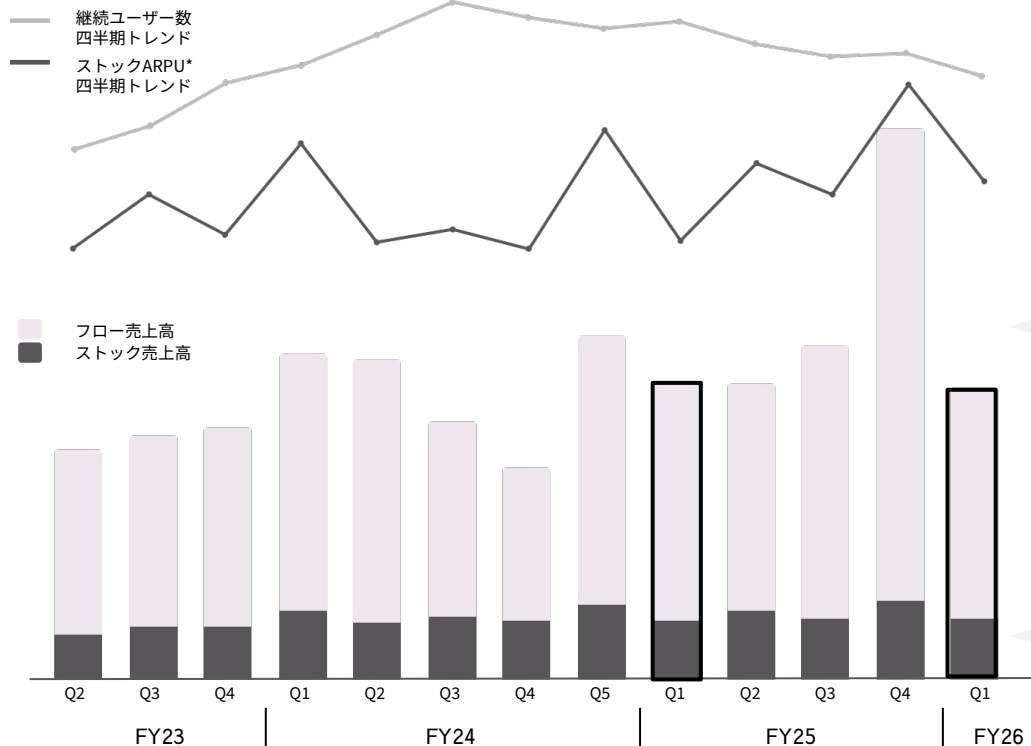
* 取得金額は当社の連結総資産・純資産に照らして軽微なため、適時開示に準拠し非開示

3. 各ソリューション領域のKPI



Q1の家庭電力切替の売上高は、横ばい。 ストック売上高は、主にARPUの上昇によりYoY+4%

四半期毎の数値はAppendixを参照



中東情勢の影響で
新電力の新規顧客獲得意欲が低下する
中、売上は横ばいを維持

継続ユーザー数：258千件
ユーザー獲得戦略の見直しにより
継続ユーザー数は微減

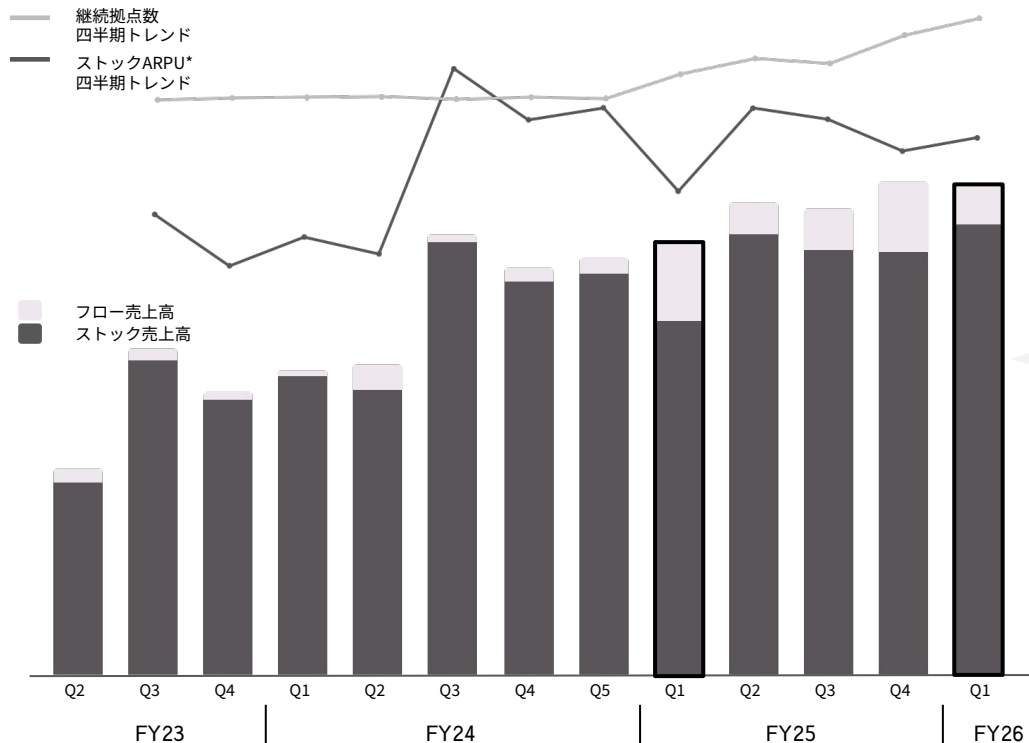
ストックARPU*：614円
継続顧客の電力価格上昇等により
YoY+16%

* AverageRevenuePerUser：四半期セグメント売上高を四半期末の家庭継続ユーザー数あるいは法人継続拠点数で除して算出（ARPU（ストック売上高）はストック売上高÷ユーザー数で算出）

■ Q1の法人電力切替売上高は、YoY+13%成長。

ストック売上高は、拠点数およびARPU双方の伸びにより、YoY+27%と好調

四半期毎の数値はAppendixを参照



ストック
YoY
+27%

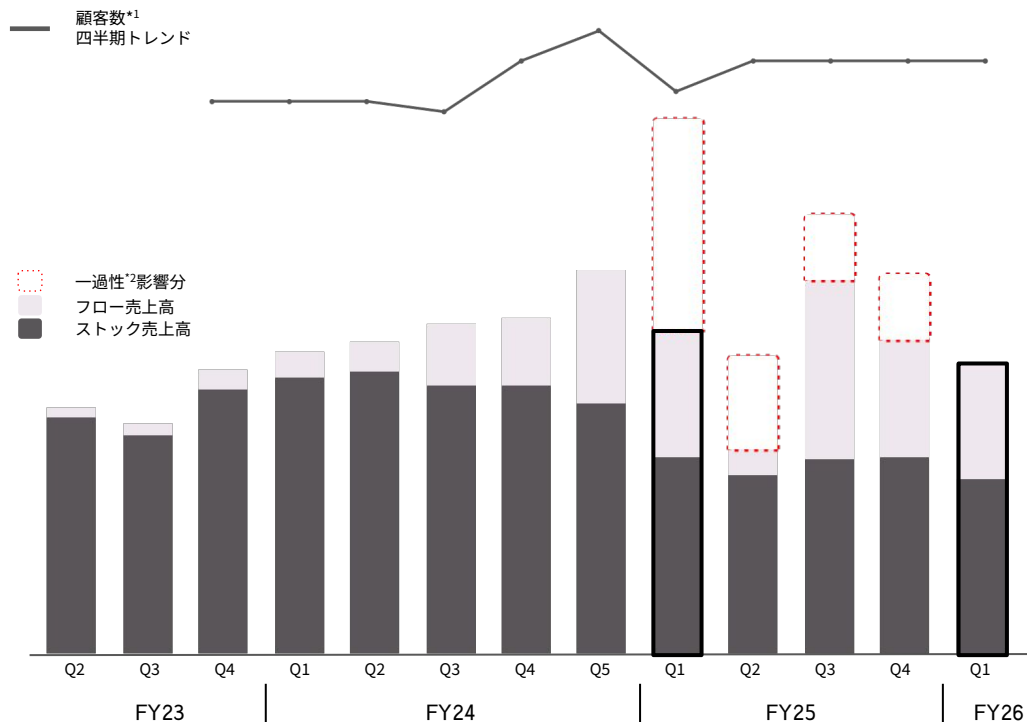
継続拠点数：18千件超
年度更新期における新規・継続案件の
確実な獲得と維持によりYoY+13%

ストックARPU*：17,081円
価格優位性を活かした大型案件獲得、
高採算案件における手数料率最適化
によりYoY+13%

* AverageRevenuePerUser：四半期セグメント売上高を四半期末の家庭継続ユーザー数あるいは法人継続拠点数で除して算出（ARPU（ストック売上高）はストック売上高÷ユーザー数で算出）

■ Q1のSaaS・開発売上高は、次期主力プロダクトであるCIS開発に集中のため、微減

四半期毎の数値はAppendixを参照



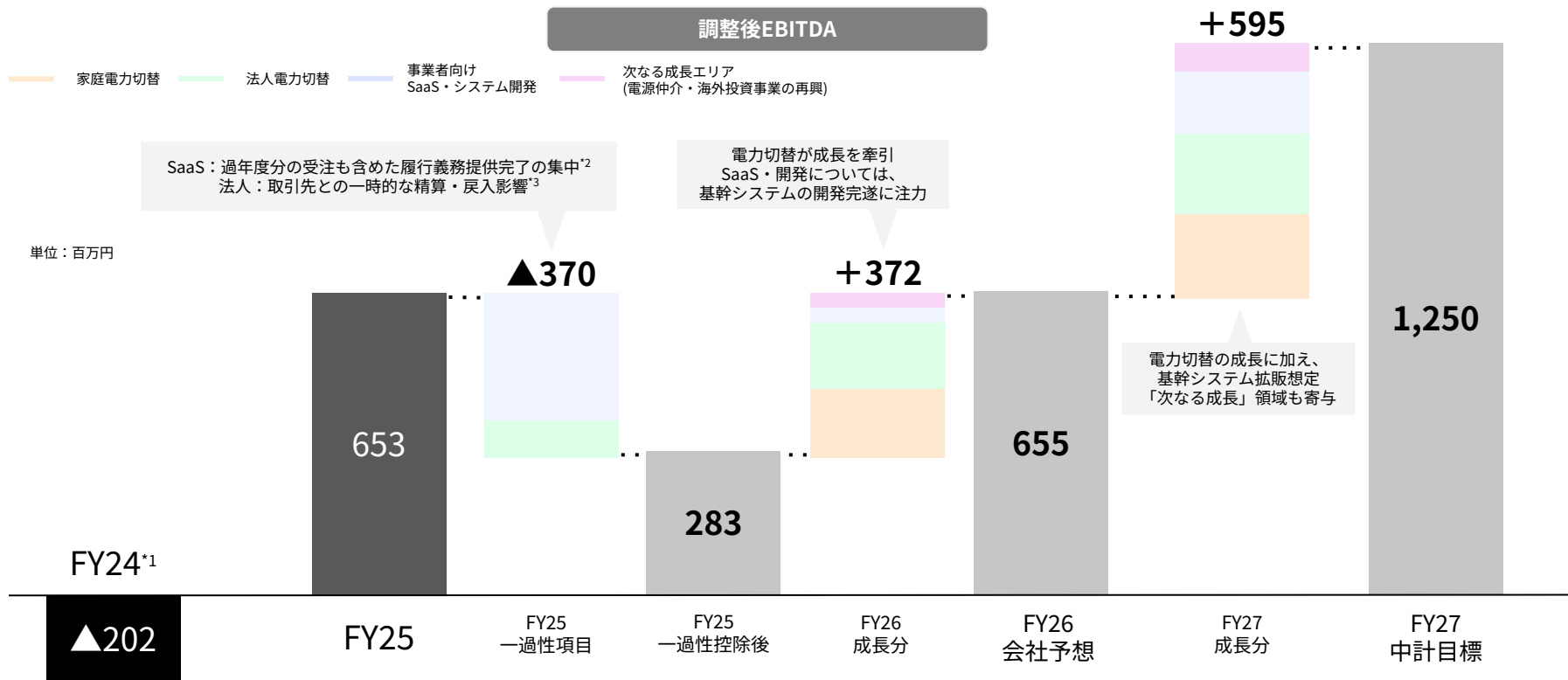
*1 旧エネルギーデータ事業の顧客数にはSaaS開発の顧客と投資事業の顧客を合算していたが、成長指標としてミスリードを招く恐れがあったためFY25以降はSaaS開発単体の顧客数を開示

*2 前期以前に受注したSaaS・システム開発案件の履行義務の提供完了が当期に集中したことによる影響



Appendix - Data

参考：FY26の調整後EBITDA見通し^{*1}



^{*1} FY24は15か月決算であり、FY25と比較するため4-3月の同累計期間における実績数値（旧EV充電事業の数値は控除）を合算して算出

^{*2} 前期以前に受注したSaaS・システム開発案件の履行義務の提供完了が当期に集中したことによる影響 ^{*3} 法人電力切替の一部のストック収益及び販促費の一括精算の影響

参考：全社業績推移（四半期）^{*1}

青文字は全て一過性控除後の数字

単位：百万円	2023年 (4-6月)	2023年 (7-9月)	2023年 (10-12月)	2024年 (1-3月)	2024年 (4-6月)	2024年 (7-9月)	2024年 (10-12月)	2025年 (1-3月)	2025年 (4-6月)	2025年 (7-9月)	2025年 (10-12月)	2026年 (1-3月)	2026年 (4-6月)
売上高	978	1,093	1,127	1,329	1,336	1,264	1,133	1,506	1,392 1,546	1,362 1,434	1,550 1,603	2,059 2,112	1,345
うち ストック売上高 ^{*2}	411	508	511	574	541	648	608	647	533 601	605 669	589 634	632 677	635
ストック売上高 YoY	24%	33%	27%	6%	32%	28%	19%	13%	11%	3%	4%	5%	6%
売上総利益	830	921	940	1,167	1,156	1,095	957	1,310	1,179 1,333	1,202 1,274	1,331 1,384	1,860 1,913	1,160
販管費	1,005	972	1,038	1,297	1,243	1,177	1,066	1,337	1,134	1,187 1,149	1,184	1,842	1,110
広告宣伝費・販促費 ^{*3}	517	444	448	712	614	486	397	577	521	613 575	647	1,065	511
事業部固定費 ^{*4}	306	331	337	356	386	436	396	439	381	332	317	392	344
本社費 ^{*4}	181	196	252	228	242	254	272	320	230	242	220	386	254
営業利益	△175	△50	△97	△130	△86	△82	△109	△27	44 198	14 124	147 200	17 70	49
調整後EBITDA	△152	△26	△71	△89	△53	△64	△82	△2	57 211	22 132	165 218	38 91	78

^{*1} 2024年以前に関しては旧EV充電事業の数値を控除 ^{*2} ストック売上高の定義は電力切替及びSaaS・開発のストック売上高の合算とし、その他の売上に関するものは含まない ^{*3} 広告宣伝費は販売手数料を含む

^{*4} 事業部固定費は事業部の販管費のうち、広告宣伝・販売促進にかかる費用を控除した費用であり、事業部の人件費、外注費、その他の費用で構成。本社費は間接部門にかかる販管費

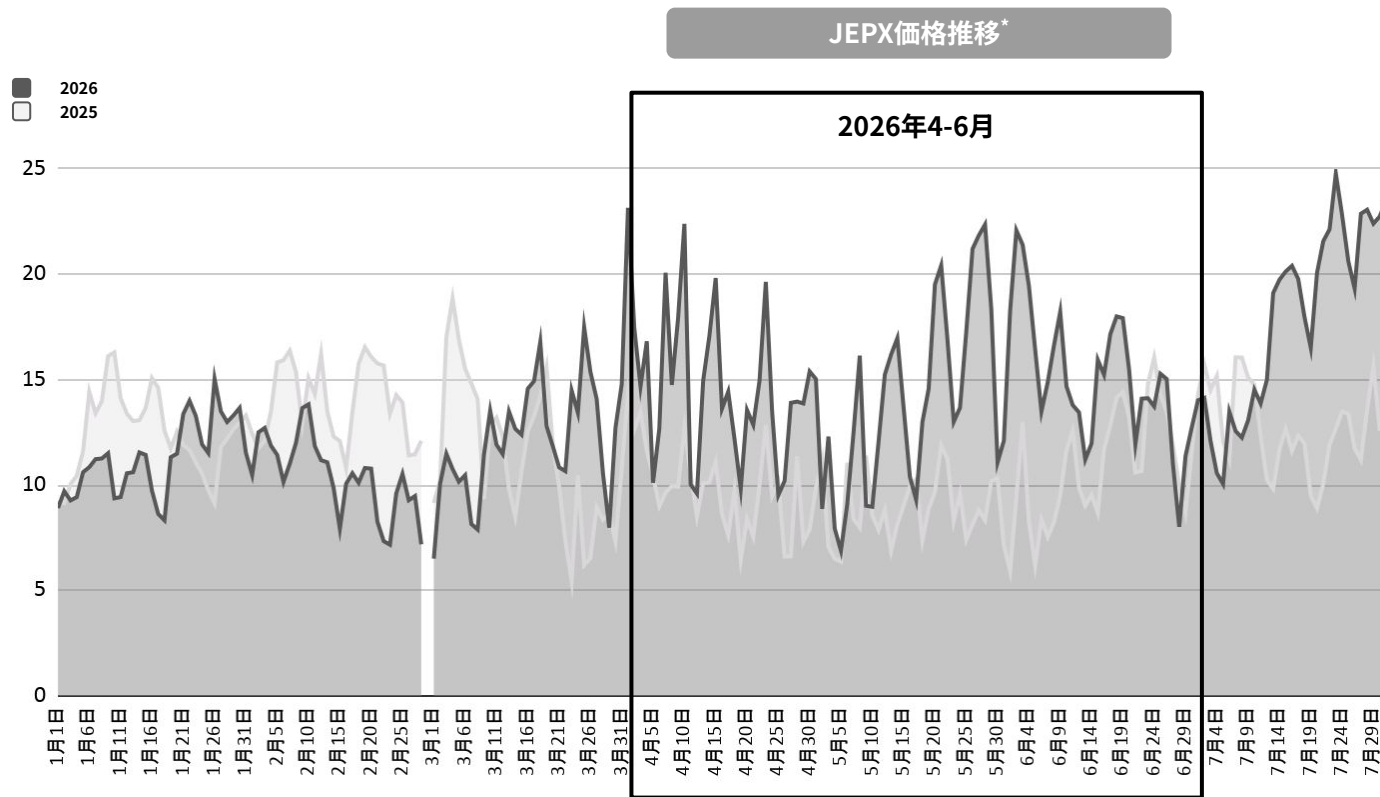
参考：電力切替 売上高推移（四半期）

青文字は全て一過性控除後の数字

	単位	2023年 (4-6月)	2023年 (7-9月)	2023年 (10-12月)	2024年 (1-3月)	2024年 (4-6月)	2024年 (7-9月)	2024年 (10-12月)	2025年 (1-3月)	2025年 (4-6月)	2025年 (7-9月)	2025年 (10-12月)	2026年 (1-3月)	2026年 (4-6月)
電力切替売上高 (a+b+c+d)	百万円	740	856	847	1,054	1,044	972	831	1,178	1,056 1,064	1,087 1,095	1,178 1,186	1,760 1,768	1,091
家庭売上高 (a+b)	百万円	596	629	650	841	828	666	547	887	763	767	861	1,424	752
a) 家庭フロー	百万円	481	490	512	665	681	504	397	692	611	590	700	1,222	593
b) 家庭ストック	百万円	114	138	137	176	147	161	150	194	152	176	160	202	158
継続ユーザー数 ^{*1}	千件	220	233	255	263	279	296	288	282	286	275	268	270	258
ストックARPU	円	520	596	539	668	529	546	520	688	531	642	597	750	614
法人売上高 (c+d)	百万円	143	227	196	212	216	306	283	290	293 301	320 328	316 324	336 344	339
c) 法人フロー	百万円	10	7	5	4	17	5	9	11	46 54	14 22	20 28	41 49	26
d) 法人ストック	百万円	133	219	191	207	198	301	273	279	246	306	296	294	313
継続拠点数 ^{*1}	件	N/A	15,348	15,416	15,432	15,458	15,377	15,444	15,400	16,284	16,861	16,681	17,718	18,333
ストックARPU	円	N/A	14,289	12,418	13,466	12,850	19,601	17,740	18,179	15,136	18,163	17,762	16,597	17,081

*1 従来は法人のユーザー数を一般家庭換算（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）していたが、より実態に合った指標とするため、FY25Q1から法人は累計拠点数に変更

参考：Q1は中東情勢や梅雨等の外的要因により、昨年対比では高い水準で推移



Q1のJEPX価格高騰は小売事業者の獲得意欲を抑制する逆風となる一方、今後の電気代上昇に伴う需要家側の切替需要喚起のタイミングを注視

*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

参考：市場環境

	単位	2023年 (4-6月)	2023年 (7-9月)	2023年 (10-12月)	2024年 (1-3月)	2024年 (4-6月)	2024年 (7-9月)	2024年 (10-12月)	2025年 (1-3月)	2025年 (4-6月)	2025年 (7-9月)	2025年 (10-12月)	2026年 (1-3月)
需要電力量*	億 kWh	1,763	2,212	1,879	2,172	1,833	2,250	1,904	2,229	1,806	2,280	1,894	2,189
契約口数合計 (末日時点)*	千口	89,587	89,580	89,773	89,986	89,897	89,767	89,960	89,991	89,208	89,168	90,129	90,380
新電力契約口数 (末日時点)*	千口	19,778	19,695	19,775	20,000	20,148	20,242	20,359	20,634	20,861	21,398	21,754	22,295
新電力の契約口数シェア	%	22%	22%	22%	22%	22%	23%	23%	23%	23%	24%	24%	25%
スイッチング件数*	千件	705	582	536	444	662	1,008	1,133	698	743	803	976	741
みなし小売→新電力	千件	160	139	147	154	249	288	335	327	386	427	463	372
新電力→新電力	千件	203	305	287	182	280	625	695	261	239	248	409	259
新電力→みなし小売	千件	341	138	102	108	133	94	104	110	118	129	104	110

* 経済産業省 資源エネルギー庁 電力・ガス取引監視等委員会「電力取引報」を参照（2026年3月末時点）

■ 参考：SaaS・システム開発 売上高推移（四半期）

青文字は全て一過性控除後の数字

	単位	2023年 (4-6月)	2023年 (7-9月)	2023年 (10-12月)	2024年 (1-3月)	2024年 (4-6月)	2024年 (7-9月)	2024年 (10-12月)	2025年 (1-3月)	2025年 (4-6月)	2025年 (7-9月)	2025年 (10-12月)	2026年 (1-3月)	2026年 (4-6月)
SaaS・システム開発 売上高	百万円	169	158	195	207	215	227	231	264	222 368	141 205	257 302	216 261	200
うち ストック売上高	百万円	163	150	182	190	194	184	184	172	135 202	122 186	133 178	135 180	120
SaaS・システム開発 顧客数*	社	N/A	N/A	38	38	38	37	42	45	39	42	42	42	42

* FY25以降、SaaS開発においては顧客ごとの開発要件や提供価値（プロジェクト規模）の多様化・大型化が進んでおり、単純な『1社あたりの平均単価（ARPU）』では事業の実態や成長性を正しく測ることが困難になっているためARPUの開示を廃止



Appendix - Company Overview

■ 会社概要

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
	代表取締役会長	平田	政善
本社	東京都港区虎ノ門三丁目2番2号 虎ノ門30森ビル2階		

設立

2015年

東証上場

2020年

売上
(FY25)

66億円

グループ社員^{*2}

191名

■ 当社の主なソリューション領域

電力切替

イネチエンジ Home
イネチエンジ Biz



電力切替
比較
サイト
No.1^{*1}

SaaS・システム開発

イネチエンジ Utility
イネチエンジ Mobility



取引先
エネルギー
会社数
42

電源調達支援

海外事業

イネチエンジ Investors
ENECHANGE INSIGHT
MARKETS



FY26以降
次なる成長
エリア

^{*1} 2025年12月時点のGoogle検索における当社調査（「電気代見直し」に関する当社選定44件のキーワードにて、当社Webページが検索順位1位を獲得した件数を集計・比較したもの） ^{*2} 2026年3月末時点での連結従業員数

エネルギーの4D進展によりエネルギーコスト低減。 限界コストゼロへの近接が期待

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

■ 高付加価値事業への集中とアセット・ライト戦略、そして次なる挑戦へ

発電・電源調達

小売・営業

電力消費・管理

電力・ガス事業者

需要家・消費者



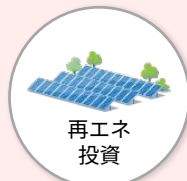
インフラAI
点検



電源仲介



電源設備
運用支援



再エネ
投資



家庭
電力切替



法人
電力切替



支援
ツール



基幹
システム



エネルギー
マネジメント



分散型リソース
提供・制御



電力関連機器
のAI点検



脱炭素支援

ENECHANGE

祖業である電力切替をハブに、事業者及び需要家向けにソリューションを提供
日本のエネルギー流通における最適化・効率化に貢献

■ 参考：既存事業の深化と「AI×現場」と「海外領域」での飛躍

電力切替・CISで確実な成長を遂げつつ、AIによる現場DXとグローバル展開で、事業規模を飛躍させる。

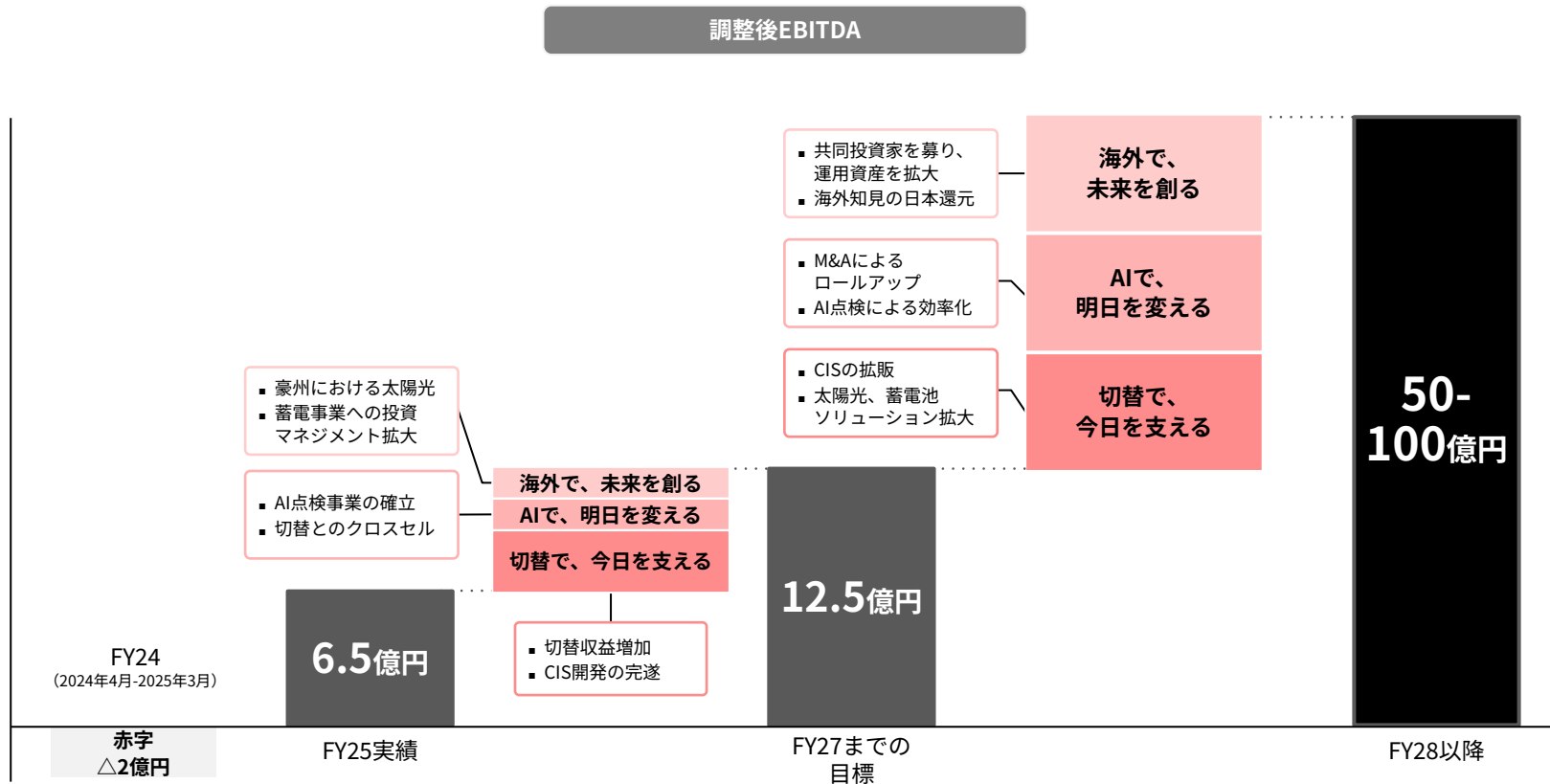
	FY25	～FY27	FY28以降
海外で、未来を学ぶ ENECHANGE 海外の先進知見の獲得	海外投資マネジメント 海外の先進知見蓄積	海外投資マネジメント ビジネスの顧客拡大	投資マネジメントビジネスの深耕 (小口資金活用、タイムマシン型 ・先進的ビジネスへの投資等)
AIで、明日を変える ENECHANGE 現場領域のAI活用（電力隣接領域）	種まき (対象企業・業種の選定、実証)	AI点検 + クロスセル立ち上げ	スケール・周辺領域の統合運営
切替で、今日を支える ENECHANGE 電力流通プラットフォームの拡大	電力切替（収益基盤） 基幹システム（CIS）基盤確立	CIS拡販・クロスセル本格化 その他ソリューション展開	CIS拡大 総合ソリューション化
調整後EBITDA（イメージ）	6.5億円	12.5億円	50～100億円

■ 主力稼働

■ 立ち上げ・拡大

■ 種まき・準備

■ 参考：FY28以降に調整後EBITDA50-100億円を目指す



■ 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



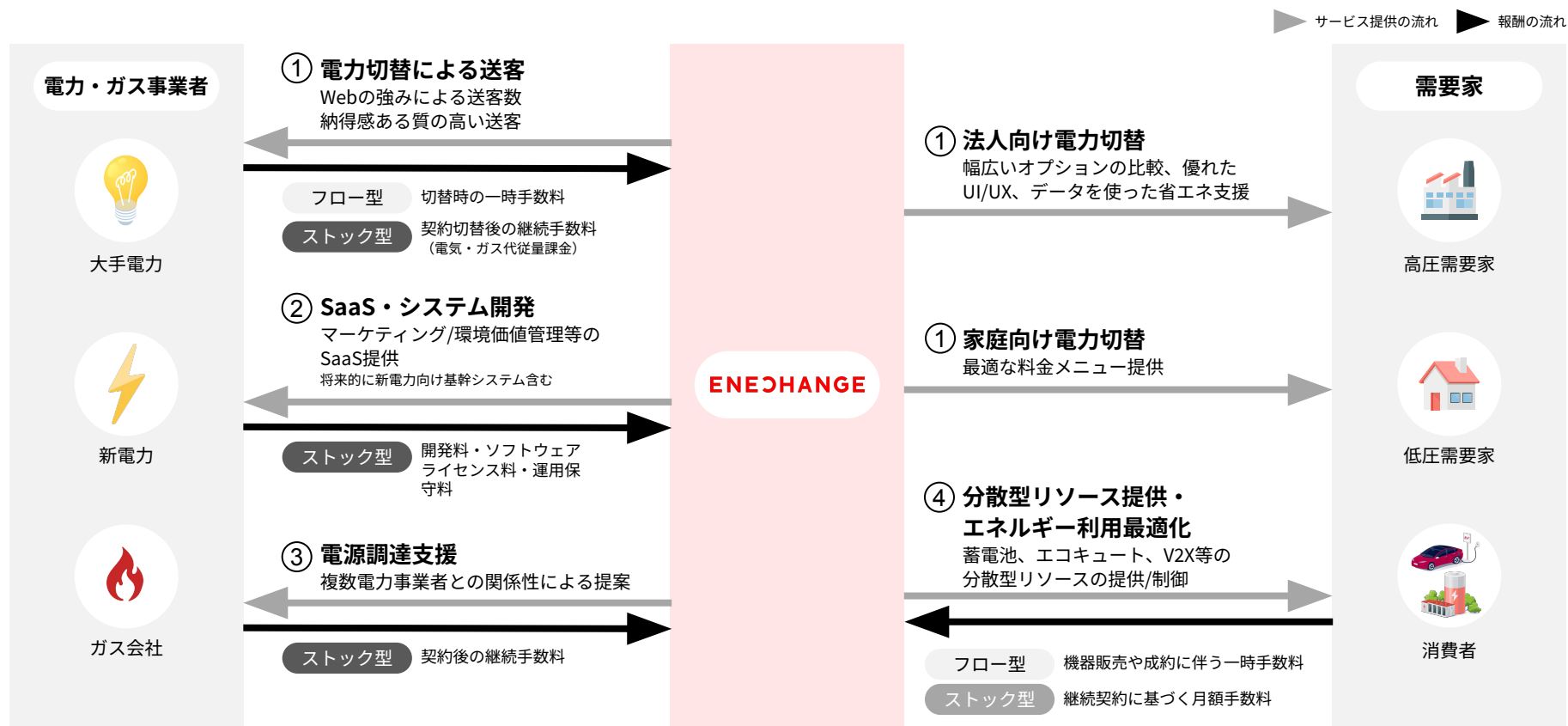
*1 電力・ガス取引監視等委員会「電力取引報結果」より、2025年4月から2026年3月の電力販売額の合計

*2 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

*3 電気料金に対する継続報酬売上料率、当社調べ

*4 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

■ 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売上高を伸長





Appendix - Risks

■ 認識する主なリスク - 重要なリスク事象一覧表

No	リスク名称	影響度	発生可能性
①	IT関連リスク（情報漏洩・システム障害等）	大	高
②	取引先への依存に関するリスク	大	高
③	事業環境の変化に関するリスク	大	中
④	人材の確保・育成に関するリスク	大	中
⑤	外部委託先の管理に関するリスク	大	中
⑥	事業展開・投資に伴うリスク	中	中
⑦	業績変動に関するリスク	中	中
⑧	法令遵守等コンプライアンスに関するリスク	中	中
⑨	内部統制に関するリスク	中	中

* 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

■ 認識する主なリスク（1/4）

■ ① IT関連リスク（情報漏洩・システム障害等）

リスク評価	① 情報漏洩 影響度：大、発生可能性：高 ② システム障害 影響度：大、発生可能性：高
リスクシナリオ	① 情報漏洩 当社は、事業運営上、各種サービスのユーザー個人情報や取引先企業情報を多く扱っております。外部からのサイバー攻撃、不正アクセス、あるいは予期せぬ人的過失などにより、これらの情報が万が一流出した場合、損害賠償請求の発生や社会的信用の失墜を招き、当社の事業、経営成績および財政状態に悪影響を及ぼす可能性があります。 ② システム障害 当社サービスはインターネットを介して提供されているため、通信インフラに依存しております。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し、サービス提供が困難となった場合、当社の事業および業績に影響を及ぼす可能性があります。
対策の状況	① 情報漏洩 ・当社ネットワークやシステム、各種端末に対するセキュリティ対策の実装 ・セキュリティルールの制定と周知 ・全社員を対象とする定期的な研修及び標的型メール訓練等の実施 ・プライバシーマークを取得維持。個人情報保護マネジメントシステムの適切な運用実施 ② システム障害 ・可用性の高いシステム設計 ・障害のモニタリングを実施し、発生時に迅速に対応できる体制の構築 ・障害発生時の報告・対応フローの整備

■ ② 取引先への依存に関するリスク

リスク評価	影響度：大、発生可能性：高
リスクシナリオ	取引先である特定の電力・ガス会社の経営悪化や集客戦略の変更、法人向け切替サービスにおける大口需要家との契約終了、あるいはオフライン事業における大口のパートナー企業において当社商材の取扱終了などが生じた場合、販売力の低下や契約の解消につながり、事業基盤に重大な影響を及ぼす可能性があります。
対策の状況	・多様なサービス・プロダクト展開による特定の企業動向に左右されにくい安定した事業基盤の確立 ・提携事業者数や販売チャネルの拡充 ・需要家のエンゲージメント強化のための施策拡充 ・パートナー企業との戦略的アライアンスの拡充

* 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

■ 認識する主なリスク（2/4）

■ ③ 事業環境の変化に関するリスク

リスク評価	影響度：大、発生可能性：中
リスクシナリオ	景気動向や市場環境の変化によりエンドユーザーの契約切替意欲が減退した場合、プラットフォーム利用数にマイナスの影響が生じます。また、検索エンジンのアルゴリズム変更や生成AI（AIO等）の普及は、従来の集客手法（SEO等）を陳腐化させる可能性があります。加えて、競合他社の参入や電力・ガス各社の直販強化など、競争環境の激化が市場シェア縮小や収益性低下を招く可能性があります。
対策の状況	・提携事業者数やチャネルを拡大し、市場ニーズを迅速にフィードバックする体制を整えることで、環境変化に即応できる体制を構築 ・電力シミュレーションサービスのChatGPTアプリ機能をリリースするなど、最新の検索ロジックに適合したサイト最適化や信頼性の高いコンテンツ制作を機動的に実施 ・蓄積された独自データベースとデータ解析技術を活用し、高付加価値な機能を開発・提供することにより、競合に対する優位性を維持

■ ④ 人材の確保・育成に関するリスク

リスク評価	影響度：大、発生可能性：中
リスクシナリオ	雇用情勢の変化等により、事業の持続的成長に必要な優秀な専門人材を計画通りに確保・育成できない場合、人材不足や既存社員の流出を招き、事業運営や開発計画に支障をきたす可能性があります。
対策の状況	・ダイレクトリクルーティングやリファラル（社員紹介）採用など、多様な採用チャネルを活用した機動的な採用活動を推進 ・テレワーク制度やフレックスタイム制等の柔軟な働き方の維持・向上 ・個人の成果を適切に反映する人事評価制度の運用や各種社内研修、定期的な面談の実施等を通じ、優秀な人材の確保とエンゲージメント向上を図る

■ ⑤ 外部委託先の管理に関するリスク

リスク評価	影響度：大、発生可能性：中
リスクシナリオ	オフライン事業における販売パートナー企業などの外部委託先によって、不十分・不適切な勧誘行為などが行われた場合、需要家との紛争やレピュテーションの低下、ひいては販売力の低下を招く可能性があります。
対策の状況	・外部委託先に対するトークスクリプト提示と徹底したレギュレーション管理の実施 ・定期的な業務遂行状況の確認によるモニタリング ・外部委託先の適切な選定・運用管理・指導体制の強化

* 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

■ 認識する主なリスク（3/4）

Ⅰ ⑥ 事業展開・投資に伴うリスク

リスク評価	影響度：中、発生可能性：中
リスクシナリオ	新規事業展開、ファンド運営などの投資案件が計画通りに進捗しない場合、投下した資金の回収が遅れる、十分な収益が獲得できない、あるいは減損損失が発生する可能性があります。なお、当連結会計年度の連結貸借対照表に計上されたのれん計上額は101,134千円、投資有価証券742,998千円です。
対策の状況	・事前の市場性・採算性の精査に基づき、取締役会等の意思決定機関において厳格に審査・承認するフローを徹底 ・当社の既存顧客基盤や技術ノウハウを活用しリスクの低減を図るとともに、事業進捗を定期的にモニタリングし、段階的なリソース投下を行うコントロール体制を徹底 ・海外関連案件において、現地の外部専門家と連携した事前のリサーチを徹底

Ⅰ ⑦ 業績変動に関するリスク

リスク評価	影響度：中、発生可能性：中
リスクシナリオ	電力切替支援事業については、引越の繁忙期や気象状況（暖冬・冷夏等）といった季節要因により、SaaS・システム開発事業については、新規機能リリースやプロモーション費用の特定の四半期への集中等により、四半期毎の売上や利益が大きく変動する傾向があります。
対策の状況	・月次及び四半期ベースでの予算管理を徹底し、状況に応じた機動的なコストコントロール（広告宣伝費や各種投資の執行時期の調整等）に努める ・ストック型収益の推進により、年間を通じた収益基盤の安定化（平準化）を図る

Ⅰ ⑧ 法令遵守等コンプライアンスに関するリスク

リスク評価	影響度：中、発生可能性：中
リスクシナリオ	電気事業法・景品表示法・個人情報保護法などの法令違反や第三者の知的財産権の侵害などが生じた場合、損害賠償請求や訴訟に発展し、企業ブランドや社会的信用の失墜を招く可能性があります。
対策の状況	・当社関連法令について、定期的な啓蒙・研修を実施 ・顧問弁護士等の外部専門家と緊密に連携し、法改正等の動向を適時に把握し法的リスクの事前評価を行う体制を維持 ・社内の掲載基準や運用ガイドラインを整備し、事前の確認・審査を徹底

* 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

■ 認識する主なリスク（4/4）

■ ⑨ 内部統制に関するリスク

リスク評価	影響度：中、発生可能性：中
リスクシナリオ	当社は、過年度の有価証券報告書等の訂正を行いました。 外部調査委員会の調査結果を踏まえ、当社として、本件会計処理に起因する過年度訂正の発生原因は次のとおりであると認識しております。 (1) 城口氏への権限集中と強烈なトップダウンカルチャー (2) 業績優先の経営姿勢 (3) 管理部門による内部牽制機能の不足 (4) 取締役会及び監査役会への情報共有の不足に起因する監督機能不全 (5) 経営陣のコンプライアンス意識を軽視する姿勢 (6) 会計・法務コンプライアンス面における社内体制の脆弱性 (7) 会計監査人とのコミュニケーション上の課題 (8) 外部専門家の活用の不足 当社は経営体制の刷新等を含む再発防止策を策定し、内部統制及びコンプライアンス体制の強化に取り組んでおります。しかしながら、これらの改善措置が想定と おりに機能しなかった場合、あるいは予期せぬ内部統制の不備や法令違反等が発生した場合には、ステークホルダーからの社会的信用の失墜、取引先等との関係 悪化、ブランド力の毀損を招くおそれがあります。
対策の状況	上記リスクを低減し、健全な企業運営を行うため、当社は改善報告書・改善状況報告書等に基づき、以下の再発防止策を継続的に実施・運用しております。 (1) 責任の明確化 (2) 権限分散による経営トップに対する牽制機能の強化 (3) 取締役会及び監査役会の経営トップに対する監督機能の強化 (4) コンプライアンス意識の向上 (5) 会計機能・法務機能・内部監査機能の強化 (6) 会計監査人との信頼関係の構築 当社は、グループ全体の内部統制及びコンプライアンス体制をなお一層強化し、健全なガバナンスを構築することが重要な経営課題であると認識しております。今 後も、継続して取り組んでまいります。

* 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

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。

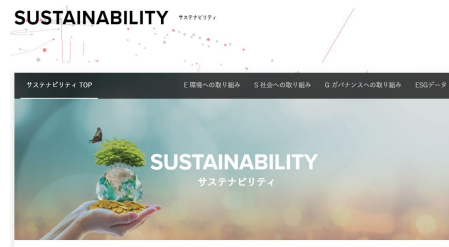
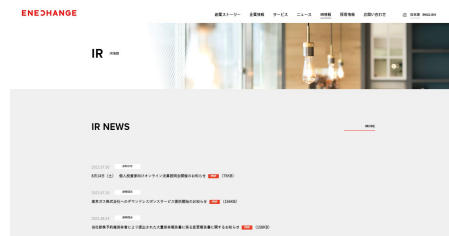
IRメール配信

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。

お問合せ先

ENECHANGE株式会社 IR担当宛 ir@enechange.co.jp



■ 本資料の取り扱いについて

当社の企業情報等のご案内のみを目的として当社が作成したものであり、日本国、米国又はそれ以外の一切の法域における有価証券の取得勧誘又は売付け勧誘等を構成するものではありません。

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等により、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。

上記の実施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おりますが、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、適正性等については当社は何ら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。

エネチェンジ

エネルギーの未来をつくる

CHANGING ENERGY FOR A BETTER WORLD

ENECHANGE