



2025年 8 月 29 日

各 位

会社名 ENECHANGE株式会社

代表者名 代表取締役CEO 丸岡 智也

(コード番号：4169 東証グロース)

問合せ先 執行役員CFO 篠原 雄一郎
(TEL03-6635-1021)

よくある質問と回答 (2025年 7 ・ 8 月)

日頃より、当社へのご関心をいただきありがとうございます。今月までに投資家様より頂戴した主なご質問とその回答について、下記のとおり開示いたします。

なお、本開示は投資家様への情報発信の強化とフェアディスクロージャーを目的に、毎月月末を目途に開示するものです。回答内容については、時点のずれによって多少の齟齬が生じる可能性があります。直近の回答内容を最新の当社方針として記載しています。

Q1. 調整後EBITDAがQ1で2.1億円達成とありますが、単純に4倍すれば通期での調整後EBITDAは8億円を超えてもおかしくないのではないかと思います。上方修正後の通期見通しは保守的なのか、またはQ1に一過性の利益増加要因があったので上方修正をしたのか等、修正後の見通しをどのように捉えればよいか、教えてください。

FY25 Q1での調整後EBITDAの目標超過に関しては、SaaS・開発において大型開発プロジェクトの完了があったことが利益達成を押し上げていることやストック売上の堅調な拡大、並びに当初想定よりも本社費用等の削減が順調に進み、コストコントロールができたことが背景にあります。

一方で、夏場は電力使用量が猛暑等の影響で増加が見込まれる一方、平均気温が下がってくる秋口では電気使用量が減る等、年間を通して季節性があるため、業績見通しについては、当該季節変動等の観点を考慮した上で策定をしています。当社としては、修正後の見通しに関しても達成するべく、引き続き邁進していくとともに、業況が想定より好調に推移するなど、業績予想の修正が必要と判断される場合には、改めて開示いたします。

Q2. 電力切替において法人が伸びている要因を教えてください。

法人が好調な理由として、当社の電力切替支援において多様なメニューを取り扱っていることに加え、「エネチェンジ・マイエネルギー」のような電力見える化サービス等のサービス拡充にともない、多くの需要家と取引に繋がり好調な推移となっております。また、ロシア・ウクライナ情勢による電力価格高騰等のウクライナショックからの回復後、新電力企業の顧客獲得活動が回復基調であることに加え、猛暑による電力使用量の増加や電力価格高騰を要因とした、需要家によるコスト削減のためのスイッチング需要が高まっていることも背景にあります。

Q3. SaaS・システム開発での大型案件完了とありますが、具体的にどのような内容なのか教えてください。

FY25 Q1においては、SaaS・システム開発においてEV関連・再エネ関連の大型案件が完了したことにより、売上及び利益増加に大きく貢献しました。

Q4. 中計における新ソリューション領域では、電源調達支援が新領域でいち早く立ち上がるといふ説明があつたと思いますが、足元の状況はいかがでしょう。また、決算説明資料26頁に電源調達支援の第1号案件はクローズとありますが、これは既に売上に含まれているのでしょうか。

電源調達支援において、当社は、電源仲介と非化石証書のマッチングサービスを展開しております。FY25 Q1については、非化石証書マッチングで第1号案件を成約しており、同四半期の売上として含まれております。加えて、足許では同案件に続く非化石証書のマッチング案件も成約しており、FY25Q2に計上予定です。また、電源仲介に関しては、4月以降6月末までの間で約10社と仲介契約を締結し、商談を実施中であります。

Q5. 決算説明資料16頁にある売上高の「その他」とはどのようなものですか。

「その他」に関しましては、該当ページ注記1のとおり、投資事業及びミライズエネチェンジ社へのTransition Service Agreement等における売上となります。なお、これまでは、「旧エネルギーデータ事業」の売上等の中に、SaaS・システム開発に加え、投資事業を含んでおりましたが、当該投資事業からの売上に関しても、FY25Q1からは「その他」に含む形としております。

以 上