

エネチェンジ

■ 真のENECHANGE2.0に向けた改革推進について

2026年10月23日の適時開示

「連結子会社の異動（株式譲渡）に関するお知らせ」
「ネクストキャリア支援制度の実施に関するお知らせ」
の読み方



INDEX

- 本日の開示を読む前提 —— 当社の事業ドメインと、重視する指標
- 本日の意思決定
- ① 資本の再配分 ～ 事業ポートフォリオの見直し
- ② 生産性の向上 ～ 働き方と組織の刷新
- ③ 次なる挑戦 ～ 再配分先（法人向け電気 × AI点検）
- 業績への影響について



本日の開示を読む前提 —— 当社の事業ドメインと、重視する指標

■ 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

■ 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 ^{*1} 展開	CIS拡大 総合ソリューション化
調整後EBITDA^{*2}（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 ^{*2} 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

■当社は重要な経営指標（KPI）として、調整後EBITDAを重視しています。

一時的な費用による利益のブレを取り除き、事業が生み出す定常的なキャッシュ創出力を示すことで事業の実態を表します。

調整後EBITDAの定義

計算式

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*

調整後EBITDA

*M&A関連費用：仲介会社・アドバイザーへの手数料等、M&Aの実行に際して発生する一時的な費用。当期（2027年3月期）より定義に追加。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。
調整後EBITDAは国際財務報告基準および日本基準で定義されていない指標です。

なぜ売上高ではなく、調整後EBITDAで見るのか

1

事業構成が変化するため、売上高だけでは業績推移を正しく比較できません。

事業の取得や事業構成の見直しによって、売上高の対象範囲は期ごとに変わります（2026年7月のダーウィン子会社化など）。期をまたいで同じ尺度で比較できるのは、事業が生み出すキャッシュです。

2

のれん償却費が増えると、事業本来の収益力が見えにくくなります。

M&Aを通じて成長する過程では、取得に伴うのれん償却費が営業利益を押し下げます。償却前の利益で見ることで、事業そのものの稼ぐ力を把握できます。

3

一時的な費用を除き、定常的で比較可能な収益力をお示しします。

株式報酬費用やM&A関連費用は、事業が継続的に稼ぐ力とは性質が異なります。これらを調整し、本来の収益水準を明らかにします。

調整後EBITDA目標

出所：2026年6月22日
「事業計画及び成長可能性に関する事項」

6.5億円



FY25実績



12.5億円



FY27計画



50～100億円



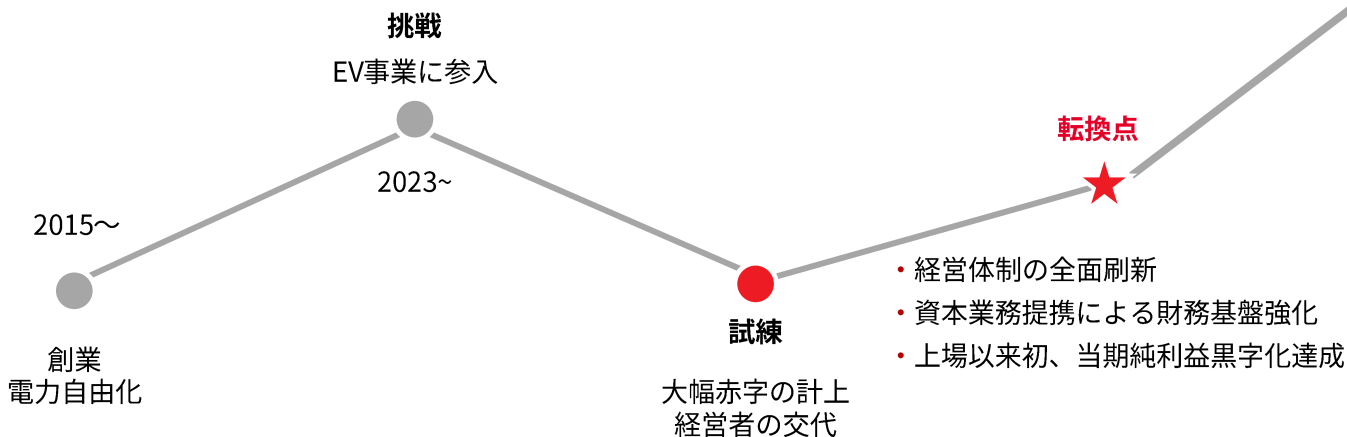
FY28以降

当社は、売上高の規模ではなく、調整後EBITDAの創出力で成長をお示ししてまいります。



本日の意思決定

■ 黒字転換はゴールではない～ 成長可能性資料（6月22日発表）で掲げた3本の実行へ



次のステージ

ENECHANGE 2.0へ

2026年6月に掲げた3本 → 本日以降の具体アクション

高付加価値事業への集中

→ ① 資本配分の規律

投下資本に見合わない事業は持たない

アセット・ライト戦略

→ ② 収益性の向上

AIの活用と働き方・人事・評価制度の改革により、一人当たりの生産性を高める

次なる挑戦

→ ③ 次の成長の柱

現場×AIのロールアップ

本日の開示は、このうち1と2

■ 本日の適時開示の概要

確定した内容は本日の適時開示のとおりです。本頁は記載項目を整理したものです。

決定① 子会社株式の譲渡		決定② ネクストキャリア支援制度	
譲渡対象会社	ENECHANGEカスタマーサービス株式会社	募集の目的	働き方の転換に伴う自律的選択の支援
譲渡先	ポート株式会社（東証グロース/7047）	対象となる従業員	当社在籍の正社員 （契約社員等の所定の要件を満たさない一部の従業員除く）
譲渡株式数・譲渡後の持分	全株式（100%）	募集人数	40名程度
譲渡価額	200,000,000円（1株当たり200,000円）	募集期間	2026年10月26日～2027年1月29日（募集人数に達した場合は、その時点で終了）
譲渡実行日	2026年12月1日（吸収分割の効力発生後）	退職日	2026年12月18日および同日以降のその他会社が指定する日
従業員の雇用の取扱い	雇用を維持	優遇措置	所定の特別退職金の支給、希望者には再就職支援
業績への影響	2027年3月期の連結業績への影響は精査中	業績への影響	応募者数等の確定後に開示

いずれも、投下資本に見合う収益貢献が得られる領域へ、資本と人を再配分するための決定。

■ 本日発表の適時開示は一つ的意思決定のもとに実行

成長領域への経営資源の集中と、これに伴う働き方の転換。本日の2本の開示は、いずれもその実行。

投下資本に見合う収益貢献が得られる領域へ、資本と人を再配分

決定① 子会社株式の譲渡

開示概要

収益構造の見直しの一環として、子会社ENECHANGEカスタマーサービス(株)の全株式をポート(株)（東証グロース・7047）へ2026年12月1日に譲渡（譲渡価額2億円）。

ねらい

- 獲得コストが売上をほぼ費消する収益構造を切り離す
- 祖業である電力切替事業を手放すものではない
- 既存契約から生じるストック収益は当社に残る

①資本の再配分

- 収益貢献が基準に満たない事業を手放す
- 成長領域である現場領域のAI活用へ配分する
- 承継事業の営業損失が解消し、全社の収益性が改善する

決定② ネクストキャリア支援制度

開示概要

働く風土の刷新に向けた働き方改革（出社回帰等）と人事・評価制度の改革に伴い、正社員を対象に40名程度のキャリア転身者を募集する（別途、特別退職金を支給し、再就職支援も行う）。

ねらい

- 働く風土を刷新するため、働き方と人事・評価制度を一体で改革する
- 業務の進め方と必要となる人員の規模が変わる
- 変更を一律に求めず、選び直す機会を用意する

②生産性の向上

- 一人当たりが生み出す価値を高めるため、働き方を変える
- 新しい働き方が合わないとする社員には選び直す機会を用意
- 働き方と人事・評価制度を一体で見直す

ROICの改善

資本の再配分（①）と生産性の向上（②）により、投下資本利益率（ROIC）の改善をめざす



① 資本の再配分 — 事業ポートフォリオの見直し

① 当社の資本政策：追加1円投資あたり最もリターンが高いオプションを網羅的に検討する旨を開示

現預金については、一株あたりの「本源的」価値を高める選択肢を網羅的に検討（5月15日決算説明会資料より）

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

■ ① 当社の資本配分は、方針の提示から実行まで一貫

当社の資本政策実施の状況

① 方針の提示	5月・6月	現預金につき、既存事業への再投資、規律あるM&A投資、有利子負債の返済、自己株式取得、その他株主還元の5つを網羅的に検討する方針を提示
② 選択肢の実行	8月	追加1円あたりのリターンが最も高い選択肢として自己株式取得を実行し、完了。 あわせて資本配分の3つの規律を明文化
③ 配分の是正	9～12月	オフラインチャンネル（※）を中心とした事業を吸収分割により分離。 本日、当該子会社株式の譲渡およびネクストキャリア支援制度の実施を発表
④ 次の配分	本日以降	本株式譲渡を通じて、資本と経営資源を規律あるM&A投資へ。 対象領域は現場領域のAI活用（AI点検）

※当社のカスタマー営業部が所管するコールセンターや代理店ネットワーク等のチャンネルを指します。

黒字転換は到達点ではない。規律を先に定め、その規律に照らして実行してきた

■ 保有の是非は、投下資本に対する収益貢献や成長性により判断する

2026年9月9日（補足説明資料）「自己株式の取得状況及び取得終了に関するお知らせ」より

保有の是非を判断する二つの基準

- 1 投下資本に見合うキャッシュを創出しているか
- 2 次の収益源を載せうる顧客接点を形成しているか

いずれかを満たし得る事業は保有する。
いずれも満たさない事業は保有しない。

→ 本件承継事業は、上記基準に基づき判断

海外で、未来を学ぶ ENECHANGE

海外の先進知見の獲得

AIで、明日を変える ENECHANGE

現場領域のAI活用（電力隣接領域）

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

本頁は当社の事業ポートフォリオと資本の配置を示すイメージ図であり、規模・時期・順序を示すものではありません。

海外投資マネジメント

～顧客数と収益機会の最大化を狙う～
(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点検

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

法人顧客数を活かしたクロスセルの実現

法人向け電力切替

獲得したキャッシュを成長分野へ投下

家庭向け電力切替
(オンライン)

家庭向け電力切替
(オフライン)

CIS

(新電力向け基幹システム)

これまで「収益性の改善を目指し戦略転換中」と位置づけていた
「家庭向けの電気・ガス切替事業のうちオフラインチャネルを中心とした事業」
をポート社に譲渡

■ ECS社はポート社の傘下に入り、本事業の収益性の改善と成長を目指す

当社は、本事業がその強みを十分に発揮できる体制について検討を重ねてまいりました。



当社にとって

- 承継事業の営業損失が解消し、ストック収益は当社に残る。
- 資本と人を成長領域へ振り向ける

譲渡先について

- 電気・ガス事業者の成約支援等を、本事業領域でもあるオフラインチャンネル等で手がける。
- 大規模なコールセンターの運営をはじめとする事業運営の知見を有する

本事業が同社のもとで展開されることが、本事業の収益性の改善と成長につながるものと判断

■ オフラインチャネルの家庭向け電力切替の収益構造

本事業の損益（2026年3月期実績、本社費配賦前・単位：億円）

		承継会社へ	当社に維持される部分
	事業全体 ① + ②	譲渡対象部分 ①	当社に維持される部分 ②
売上	約24	約20	約4
フロー売上	約20	約20	—
ストック売上	約4	譲渡対象外	約4
販管費	約22～23	約21～22	約1
事業利益	約1億円	▲約2億円	約3億円

営業損失▲約2億円の部分を譲渡し、
過去獲得分のストック約3億円の利益は当社に残る

譲渡後も当社に残るもの

- オフラインの家庭向け切替事業のうち過去獲得分から生じるストック収入
- オンライン（当社比較サイト等）による家庭向け切替事業は今回の対象外
- 法人向け切替事業は今回の対象外

今回の事業譲渡により売上高は減少するが、利益は赤字の解消と過去分のストック継続により改善する

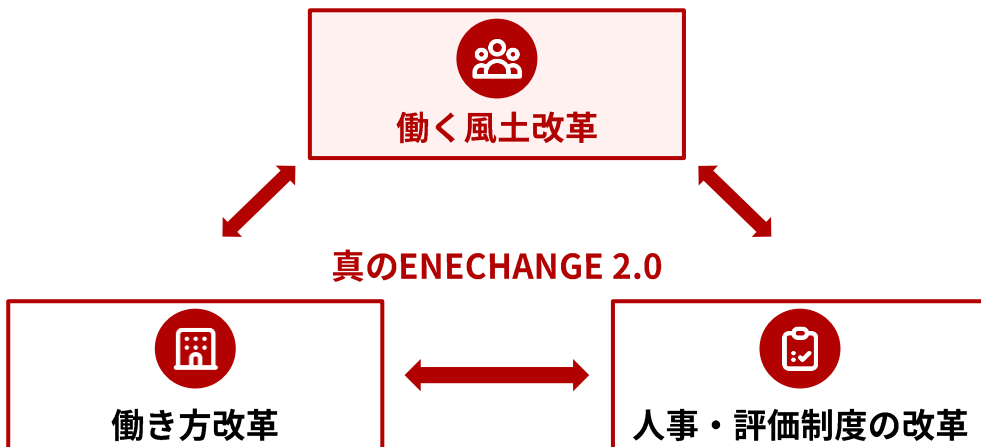
（注）金額は概数です。本社費配賦前の金額であり、本株式譲渡に伴い発生する損益は含まれておりません。

上表は2026年3月期の実績であり、2027年3月期における本事業の売上高は前年同期を下回る水準で推移しております。



② 生産性の向上 — 働き方と組織の刷新

■ ② ENECHANGE1.0から引き継いだ働き方・仕組み・風土の刷新、3つの改革を実施



3つは互いに支え合う。

どれか一つだけを変えても、組織は変わらない。



働く風土改革

- ・変化への適応、高い負荷へ挑戦し、やり切る精鋭が集まる組織風土
 - － 新成長戦略（現場AI含む）へのコミット
 - － 自分の経験や能力への執着を捨て、チームに必要なことを考え、行動し、成果に責任を持つ



働き方改革

- ・原則出社に回帰（一部リモートワーク制度は維持）
- ・互いの状況を察知・助け合える環境づくり



人事・評価制度の改革

- ・全社・組織PLと一致した期待値・目標設定の徹底
- ・結果で評価し、濃淡をつけた評価を実施
- ・ただし、全体最適を優先

■ ②ネクストキャリア支援制度 —— 変更を一律に求めず、選択の機会を用意する

現行の勤務形態を前提として入社し、働いている社員にとって、就業の前提が変わることを意味する。

制度を設ける理由	制度の概要
1 働き方と人事・評価制度を刷新する 現行のリモートワークの取り扱いを含む働き方改革と、成果と挑戦に報いる人事・評価制度等の改革	対象者 当社に在籍する正社員（契約社員等の所定の要件を満たさない一部の従業員を除く）
2 就業の前提が変わる 現行の勤務形態を前提に入社し、働いている社員にとって前提が変わる	募集人数 40名程度
3 双方が、自らの意思で選択できる状態を整える 新たな方針のもとで働き続けることを選ぶ社員と、別のキャリアを選ぶ社員の双方が、自ら将来を選ぶようにする	募集期間 2026年10月26日～2027年1月29日 （募集人数に達した場合は、その時点で終了）
	退職日 2026年12月18日、その他会社が指定する日
	優遇措置 所定の特別退職金を支給 希望者には再就職支援会社を通じた支援を提供

成長領域の人員を維持しながら働き方を変え、社員が自ら選べる状態をつくる決定

本制度の詳細は、本日公表の「ネクストキャリア支援制度の実施に関するお知らせ」をご参照ください。



③ 次なる挑戦 — 再配分先

■ ③ 次なる挑戦 —— 次なる成長の柱は、法人向け電気とAI点検

2026年6月「事業計画及び成長可能性に関する事項」に示した現場領域のAI活用

市場 —— 必須需要 × 担い手不足 × デジタル空白		当社の勝ち筋 —— 現場 × AI/DX × 電力切替顧客基盤	
社会的課題	電気保安・設備点検は法定義務に支えられ、景気に左右されない月額ストック型の需要	① 社会的課題	インフラ維持の高齢化と人手不足に、AIの社会実装で応える
巨大市場	電気保安や設備点検など、隣接する法定領域を束ねれば数千億円規模に達する	② 現場にAI・DX	点検センサー、画像のAI処理技術等のノウハウを現場に活用する
未開拓	担い手は高齢化・人手不足で急減。AI/DXが浸透しておらず、デジタル空白市場	③ 大きなストック市場	法定点検義務に支えられた、リカーリング性の強い保安業務である
対象市場（TAM）		④ 独自のシナジー	保安顧客に電力を、電力顧客に保安を相互販売しLTVを最大化する
非常用発電機点検 約2,900億円	電気保安（高圧キュービクル） 約2,500億円	⑤ ロールアップの再現性	既存事業者は小規模で高齢オーナーが多数。効率化とマルチプル上昇
次世代インフラ点検 約1,000億円	合計 約6,400億円	海外では保安のロールアップが兆円規模の価値を生んできた Api Group 約1.7兆円／Comfort Systems USA 約2.0兆円／Shermco 約2,400億円	

次なる成長の柱は、法人向け電気とAI点検。分離により創出した資本を、ここへ配分する

出所：2026年6月22日「事業計画及び成長可能性に関する事項」。市場規模には当社推計を含みます。海外企業の時価総額は参考であり当社の目標を示すものではありません。



業績への影響について

■ 業績への影響 —— 一過性の損益と、継続的な収益性の改善

①子会社株式の譲渡による影響と、②ネクストキャリア支援制度による影響

2027年3月期（FY26）の業績への影響：特別利益と特別損失はいずれも同一期に計上される。現時点ではネットで利益超過となる見込み

① 子会社株式の譲渡による影響

譲渡に伴う特別利益の計上：2億円

- 2027年3月期の連結業績に与える影響は精査中。
- 確定次第速やかに開示する

営業利益の改善効果（4ヶ月分）：精査中

- 承継事業の営業損失がなくなる。
- 2027年3月期は12月1日以降の4か月分の効果にとどまる

② ネクストキャリア支援制度による影響

特別損失の計上：応募者数等により決定

- 特別退職金等の費用は2027年3月期に特別損失として計上する予定。
- 金額は応募者数等の確定後に開示する

固定費の低減（3ヶ月程度）：応募者数等により決定

- 人員の規模および構成の見直しによる効果。
- 見込みは応募者数の確定後に示す

2028年3月期（FY27）以降に残る、継続的な効果

① 赤字幅の削減

承継事業の営業損失（約2億円）がなくなる

② ストック収益の持続

既存契約から生じるストック収益は当社に残る

③ 固定費の低減

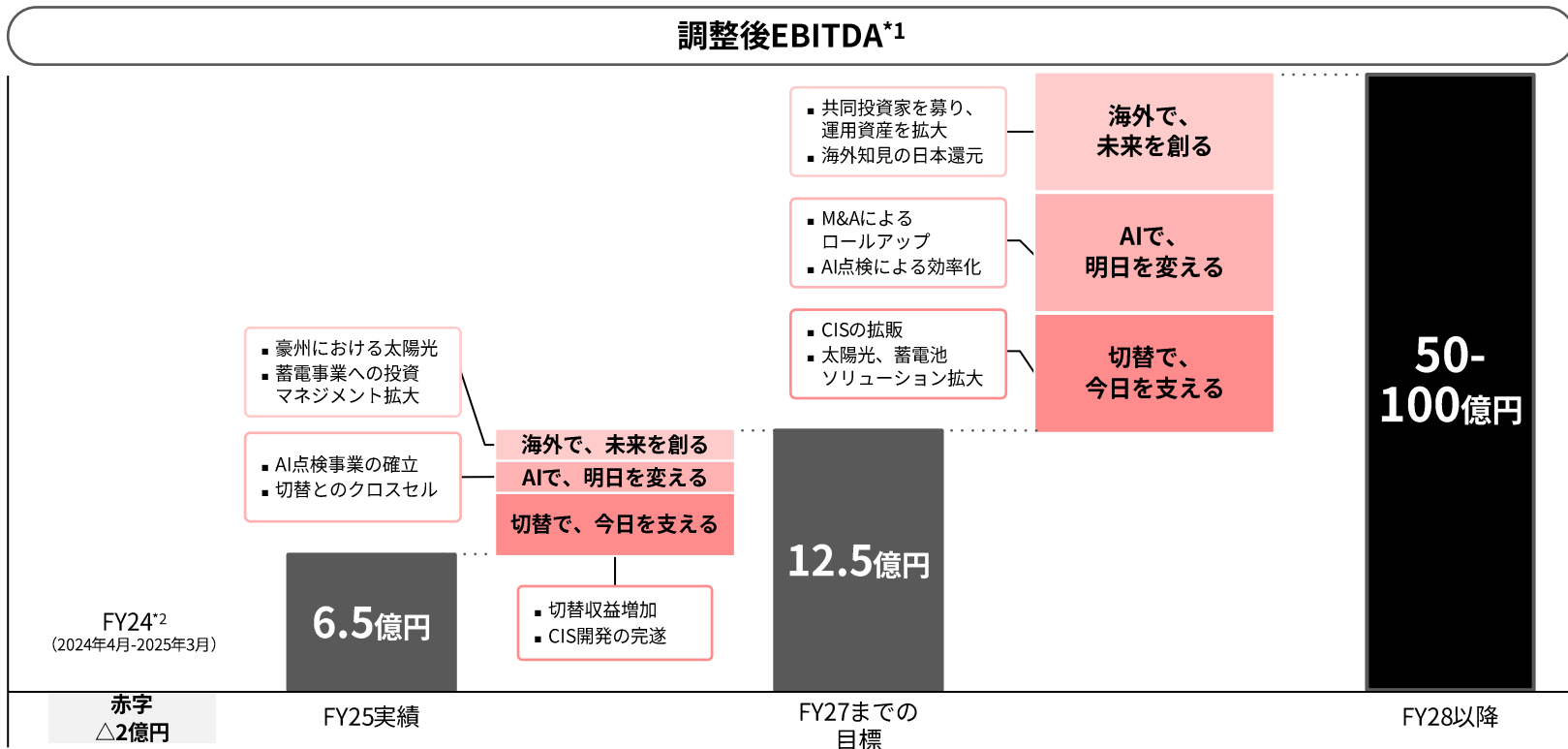
人員の規模および構成の見直しにより、継続的に効果が及ぶ

一過性の損益は2027年3月期に完結。継続的な収益性の改善は、2028年3月期以降にも残る。

金額は確定後に開示します。ネクストキャリア支援制度に係る費用は、応募者数等が確定した時点でお知らせします。

■ FY28以降に調整後EBITDA*150-100億円を目指す

6月22日発表「事業計画及び成長可能性に関する事項」より再掲



*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+M&A関連費用 *2 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