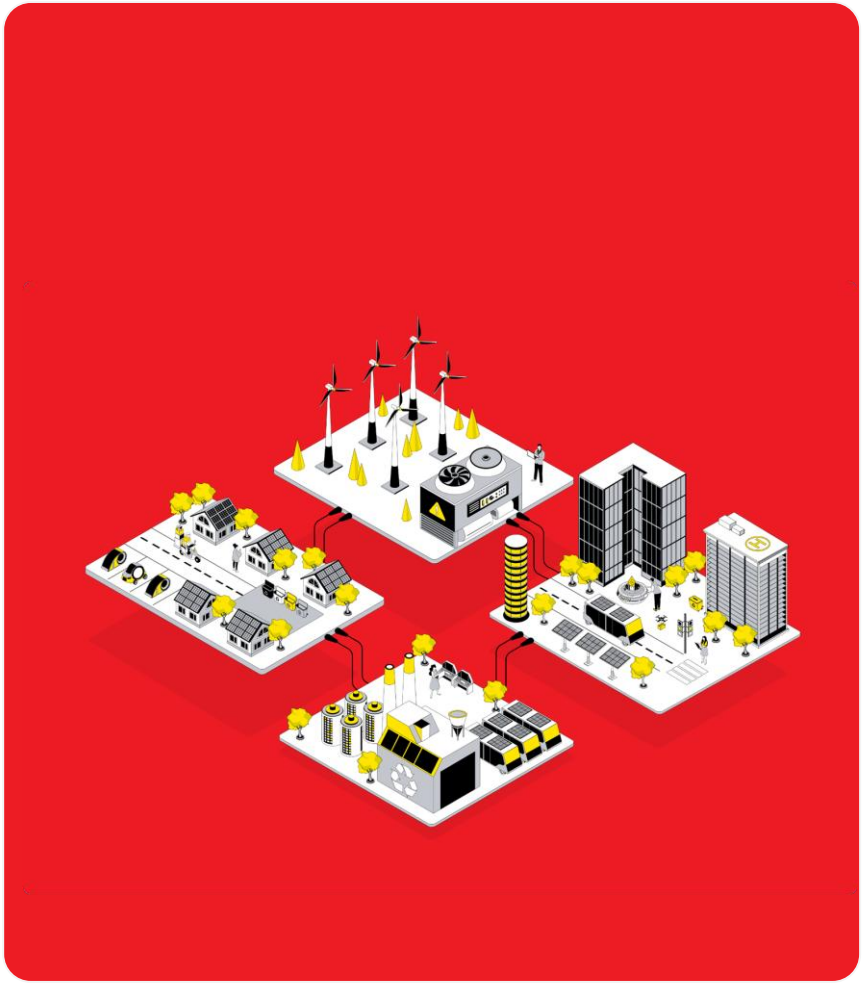
エネチェンジ

2027年3月期第2四半期　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11月6日

INDEX

1. FY26 Q2業績・財務ハイライト
2. 資本収益性の最大化に向けた4つのアクション
3. 成長戦略に関する進捗（M&A）
4. 各ソリューション領域KPI

Appendix

当社は重要な経営指標（KPI）として、調整後EBITDAを重視。

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。

なぜ売上高や営業利益ではなく、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ない。**
   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る（7月のダーウィン子会社化、12月予定のオフライン事業譲渡など）。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。

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る。**
   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る。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る。

3. **一時的な費用を除き、定常的で比較可能な収益力を示す。**
   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る。これらを調整し、本来の収益水準を明らかにする。

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」



→ FY27計画12.5億円に向けた事業ごとの増益の内訳は「FY27調整後EBITDA12.5億円は既存事業とダーウィンで積み上げ、新規M&Aで上乗せを目指す」（P.28）で詳述

Copyright © ENECHANGE Ltd., All rights reserved.

ここに注目！
決算まとめ

上期ポイント
- 通期予想に対し順調に進捗
- ROE最大化へ4施策を断行

FY26上期実績

売上高**26.3**億円、調整後EBITDA*__329__百万円、純利益**190**百万円
（進捗率50%）





- 調整後EBITDAは前年同期比約4.2倍に成長（一過性要因除き）
- 資本収益性の最大化に向け、4つのアクションを実行
- 買収したダーウィンは8月より連結開始。順調にPMIが進捗

* 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。

Copyright © ENECHANGE Ltd., All rights reserved.

エグゼクティブ・サマリー

FY26上期は、調整後EBITDA329百万円となり前年同期比約4.2倍に成長（一過性要因を除く）

1 上期の調整後EBITDAは通期会社予想に向けて順調に推移

・通期会社予想655百万円に対する進捗率は50%（前年同期は約28%）
・なお、新電力の新規顧客獲得に慎重な動きが続くことから、通期会社予想は据え置く

2 好調な上期実績は、法人の成長と家庭向けオフラインの収益性改善が牽引

・法人：法人のストック売上高は6.9 億円（YoY+25%）、継続拠点数は18,694 件（YoY＋11%）へ拡大
・家庭：オフラインチャネルのユーザー獲得戦略の見直し・広告費の最適化により収益が大幅に改善

3 資本収益性の最大化に向けた4つのアクションを実行

① **規律あるM&A投資**	ダーウィンを完全子会社化し、10月から点検と電力切替の相互提案を開始。 Flight PILOTに19.89%出資・AI点検ソフトを取得
② **自己株式取得**	3,245,700株・約10億円の自己株式取得を完了。自己株式取得によりROE（試算）は約14%*へ向上
③ **事業ポートフォリオの見直し**	オフラインチャネルの家庭向け電力切替事業をポート社へ2億円で譲渡決定（12/1実行予定） 既存ストック収益は当社に残る
④ **生産性の向上**	働き方と人事・評価制度の改革やAIの活用による生産性向上に向け、ネクストキャリア支援制度（40名程度）を実施 一人当たりが生み出す価値を高める

* ROE（試算）は、通期業績予想の当期純利益550百万円を、自己株式取得前（2026年6月末）と取得後（当中間期末）の自己資本で除した簡易試算です。

Copyright © ENECHANGE Ltd., All rights reserved.

1. FY26 Q2業績・財務ハイライト



上期 全社業績サマリー*1

単位：百万円	2024年 上期	2025年 上期①	一過性控除後 2025年 上期②	2026年 上期③	YoY ①vs③	YoY ②vs③
売上高	***2,600***	***2,980***	***2,754***	***2,631***	***△12%***	***△4%***
うち ストック売上高*2	*1,189*	*1,271*	*1,138*	*1,259*	*△1%*	*10%*
ストック売上高 YoY	*+29.2%*	*+6.9%*	-	-	-	-
売上総利益	*2,251*	*2,608*	*2,381*	***2,266***	***△13%***	***△5%***
営業利益	***△168***	***322***	***58***	***242***	***△25%***	***約4.2倍***
調整後EBITDA	***△117***	***343***	***79***	***329***	***△4%***	***約4.2倍***

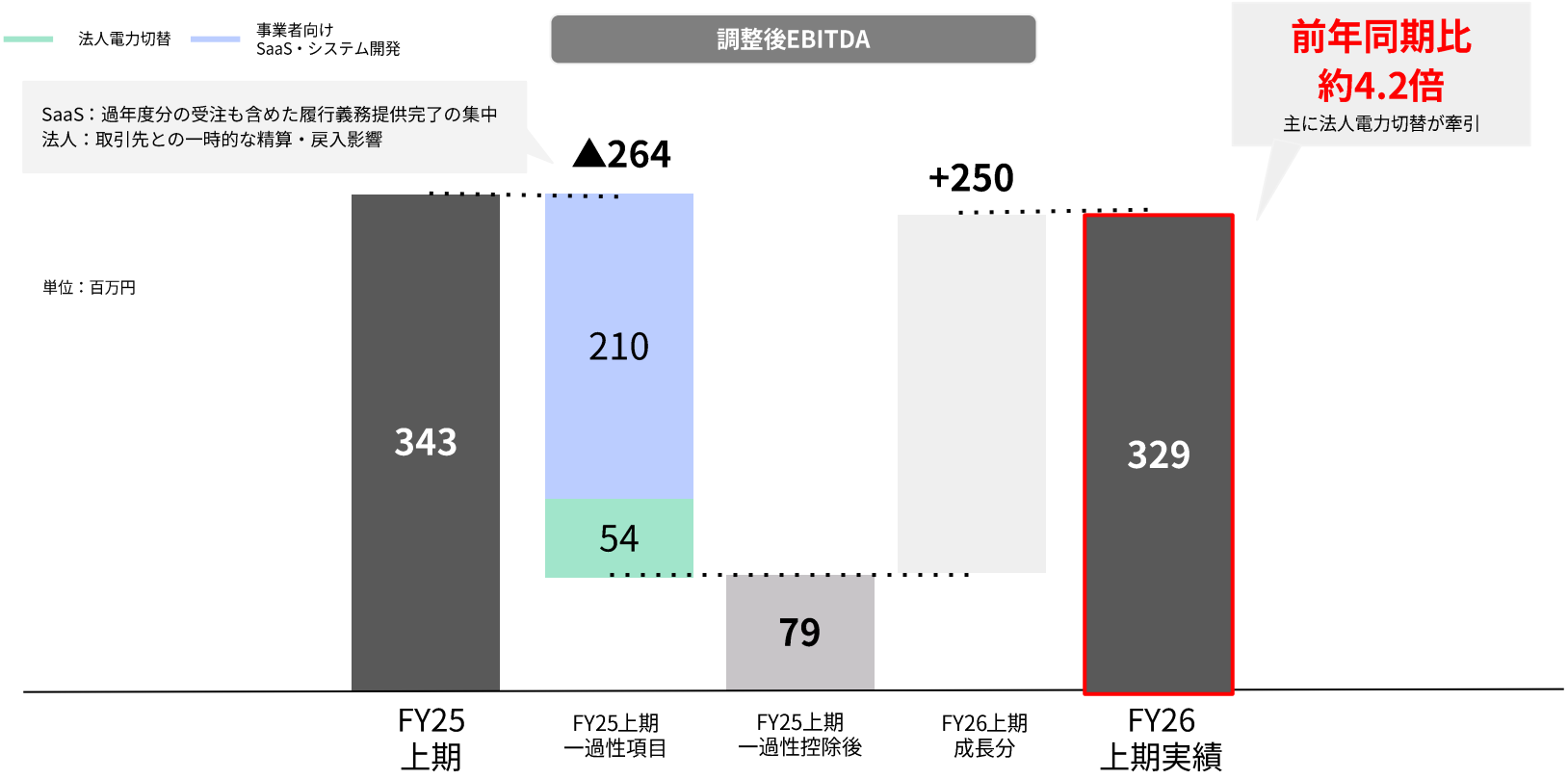
調整後EBITDAは、
FY25一過性控除後対比で約4.2倍へ。

法人のストック収益の積み上がりと、
主に家庭向けオフラインチャネルの
販促広宣費見直しにより、
利益水準が大幅に向上

*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

Copyright © ENECHANGE Ltd., All rights reserved.

FY26上期の調整後EBITDAは、一過性項目控除後の前年同期比で約4.2倍に拡大。前年同期から250百万円の増益



Copyright © ENECHANGE Ltd., All rights reserved.

参考：FY26Q2 全社業績サマリー*1

単位：百万円	2024年（7-9月）	2025年（7-9月）①	一過性控除後 2025年（7-9月）②	2026年（7-9月）③	YoY ①vs③	YoY ②vs③
売上高	***1,264***	***1,434***	***1,362***	***1,285***	***△10%***	***△6%***
うち ストック売上高*2	*648*	*669*	*605*	*666*	*△0.4%*	*10%*
ストック売上高 YoY	*+28%*	*+3%*	-	-	-	-
売上総利益	*1,095*	*1,274*	*1,202*	***1,105***	***△13%***	***△8%***
営業利益	***△82***	***124***	***14***	***192***	***55%***	***約13.7倍***
調整後EBITDA	***△64***	***132***	***22***	***251***	***90%***	***約11.4倍***

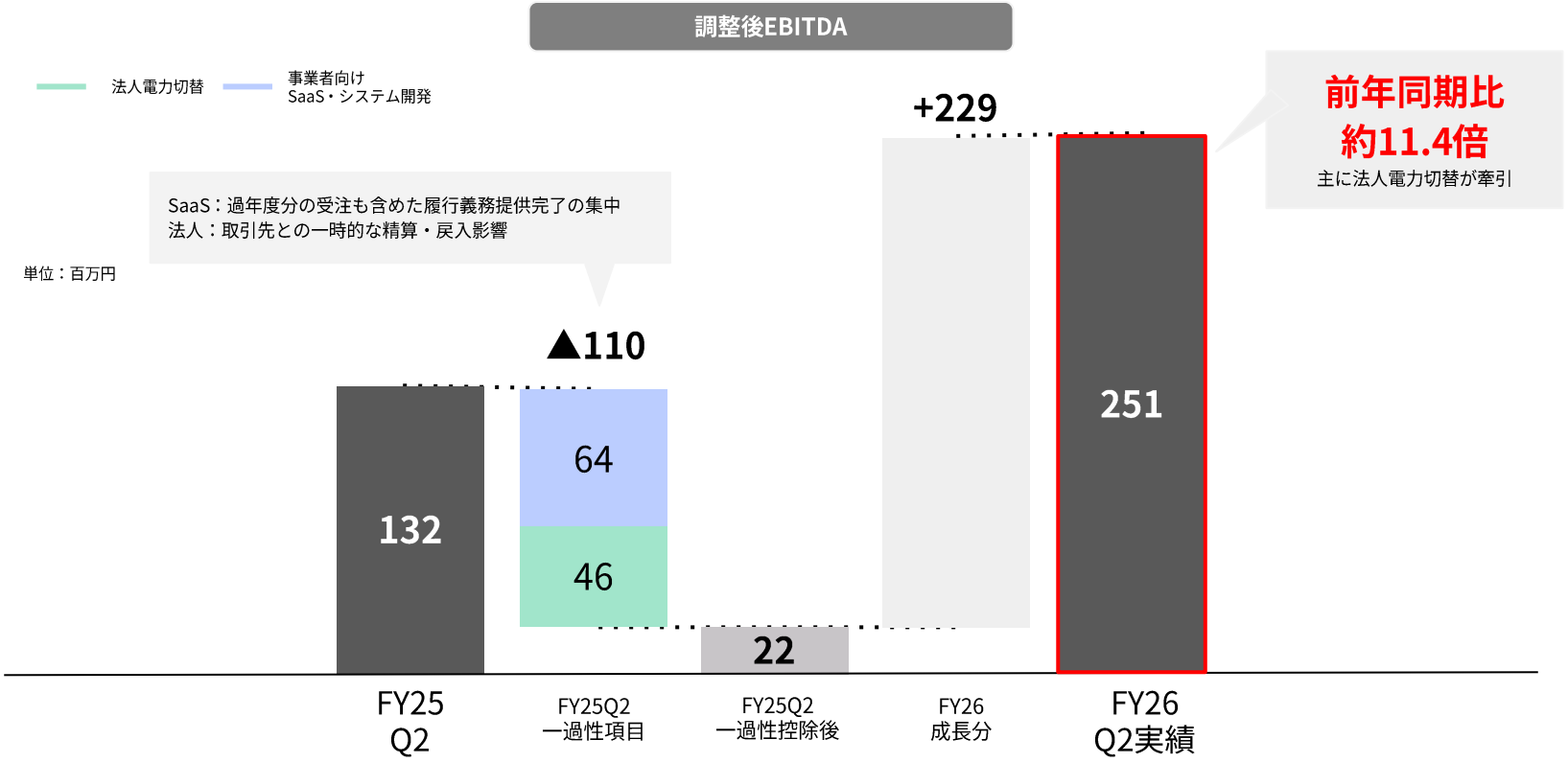
Q2は計画に対して順調に推移
通期目標の達成を目指す

調整後EBITDAはFY25一過性控除後対比では約11.4倍。
Q2は家庭向けオフラインチャネルの販促広宣費見直しが最も大きく寄与し、法人のストック収益の積み上がりも加わって、利益水準が大幅に向上

*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

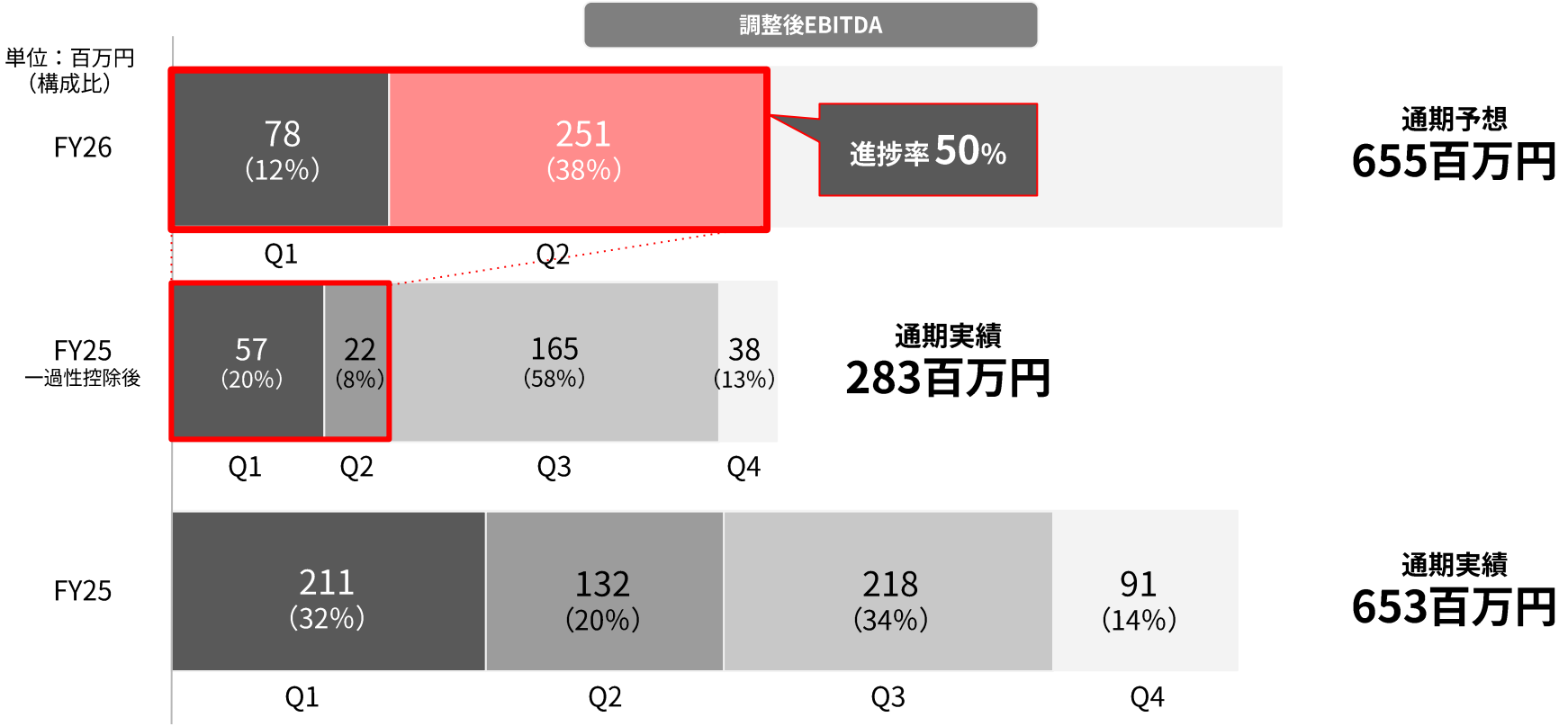
Copyright © ENECHANGE Ltd., All rights reserved.

参考：FY26Q2の調整後EBITDAは、一過性項目控除後で前年同期比約11.4倍に拡大。主に法人電力切替や家庭向け電力切替オフラインチャネルの収益性改善が牽引



Copyright © ENECHANGE Ltd., All rights reserved.

調整後EBITDAの通期会社予想に対する進捗率は50%と順調な進捗



Copyright © ENECHANGE Ltd., All rights reserved.

2. 資本収益性の最大化に向けた4つのアクション

資本収益性（ROE）の最大化に向けて4つのアクションを実行

資本の配分

① 規律あるM&A投資

2026年7月

ダーウィンを完全子会社化。
Flight PILOTに19.89%出資し、
AI点検ソフトを取得

→ 第3章で詳述

② 自己株式取得

2026年8月・取得完了

3,245,700株・約10億円を取得。
ROE（試算）は約14%*へ向上

→ P.14

収益性向上に向けた事業と組織の見直し

③ 事業ポートフォリオの見直し

10月23日決定・12月1日譲渡予定

オフラインチャネルの家庭向け電力切替事業を行う子会社をポート社へ譲渡。
ストック収益は当社に残る

→ P.15–16

④ 生産性の向上

10月23日決定・募集中

働き方と人事・評価制度の改革に伴い、ネクストキャリア支援制度を実施（40名程度）

→ P.16

③と④の業績への影響 → P.16

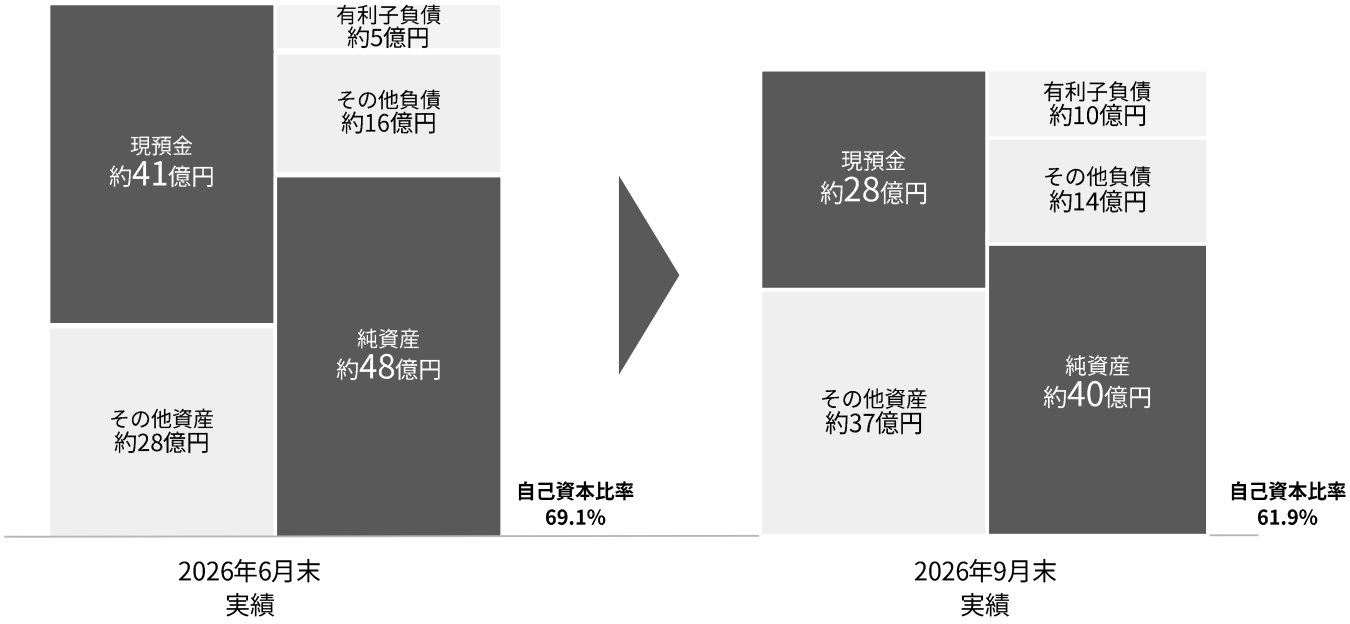
ROEの向上に向け、資本と人を成長領域へ再配分

* ROE（試算）は、通期業績予想の当期純利益550百万円を、自己株式取得前（2026年6月末）と取得後（当中間期末）の自己資本で除した簡易試算です。

Copyright © ENECHANGE Ltd., All rights reserved.

安定した財務基盤を維持しつつ、自己株式取得を通じて資本効率の向上を推進

財務基盤とネットキャッシュ・ポジション



8月に約10億円の
自己株式取得を完了。
自己資本の最適化を通じ
ROEの向上を図る。

Copyright © ENECHANGE Ltd., All rights reserved.

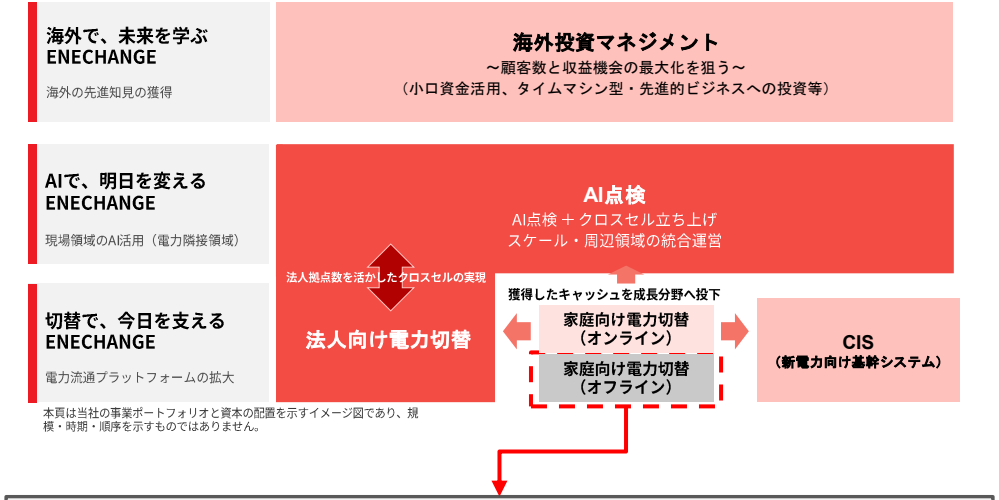
保有の是非は、投下資本に対する収益貢献や成長性により判断する

ポートグループ（これから）

PORT INC.

ポート株式会社（東証グロース・7047）

本事業（新社名）
オフライン営業　販売力・顧客基盤



譲渡先の知見を活かし、収益性改善と成長を目指す

ポート社は電気・ガス事業者の成約支援や、
大規模コールセンターの運営知見を持つ。
2026年12月1日、ENECHANGEカスタマーサービス社の
全株式を2億円で譲渡予定。

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

出所：2026年10月23日公表『10月23日用資料_適時開示補足資料』p.14より再掲

Copyright © ENECHANGE Ltd., All rights reserved.

業績への影響：一過性の損益と、継続的な収益性の改善

2027年3月期業績への影響：営業利益の改善、特別利益と特別損失を計上見込み。現時点ではネットで利益超過となる見込み

③ オフラインチャネル家庭向け切替事業の譲渡による影響

譲渡に伴う特別利益の計上：2億円
●12月1日の譲渡実行に伴い、2027年3月期に特別利益として計上する予定

営業利益の改善効果（4ヶ月分）：精査中
●2027年3月期は12月1日以降の4ヶ月分の効果にとどまる

④ 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

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

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
人員規模と構成の見直しで、継続的に効果が及ぶ

資本と経営資源の再配分先は、現場領域のAI活用（次章）

出所：2026年10月23日公表『10月23日用資料_適時開示補足資料』p.23を一部修正

Copyright © ENECHANGE Ltd., All rights reserved.

3. 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

6月22日開示「事業計画及び成長可能性に関する事項」より

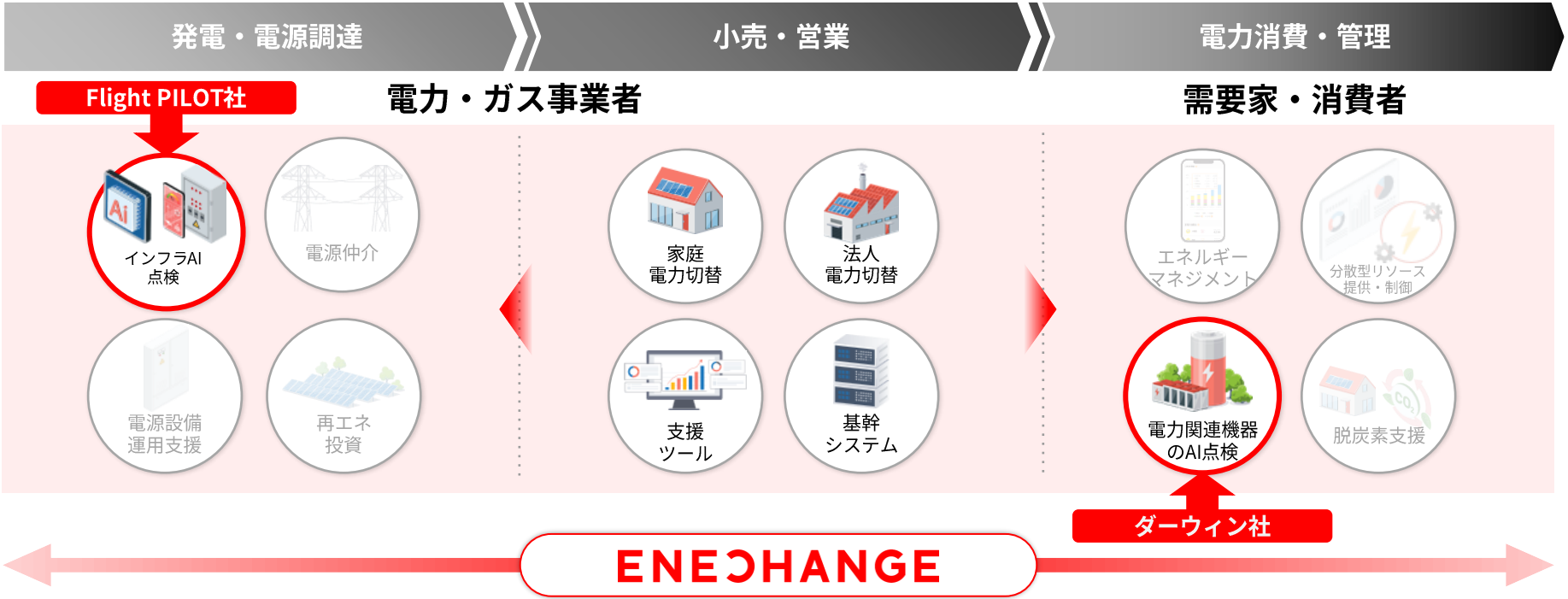
	FY25	～FY27	FY28以降
海外で、未来を学ぶ ENECHANGE 海外の先進知見の獲得	海外投資マネジメント 海外の先進知見蓄積	海外投資マネジメント ビジネスの顧客拡大	投資マネジメントビジネスの深耕 （小口資金活用、タイムマシン型・先進的ビジネスへの投資等）
AIで、明日を変える ENECHANGE 現場領域のAI活用（電力隣接領域）	**種まき （対象企業・業種の選定、実証）**	**AI点検 ＋ クロスセル立ち上げ**	**スケール・周辺領域の統合運営**
切替で、今日を支える ENECHANGE 電力流通プラットフォームの拡大	電力切替（収益基盤） 基幹システム（CIS）基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

*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

Copyright © ENECHANGE Ltd., All rights reserved.

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

Copyright © ENECHANGE Ltd., All rights reserved.

法人向け電力とAI点検のクロスセルによる成長機会

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

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
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
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

対象市場（TAM）

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**
次世代インフラ点検 **約1,000億円**	合計 **約6,400億円**

当社の勝ち筋 ―― 現場 × AI/DX × 電力切替顧客基盤

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
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
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
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
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

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

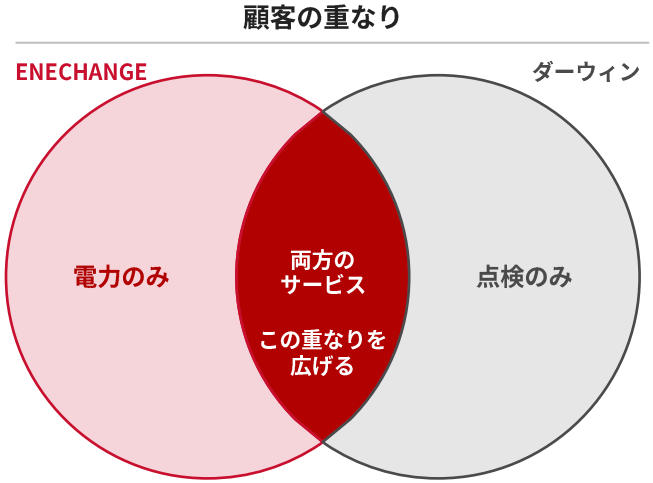
出所：2026年6月22日「事業計画及び成長可能性に関する事項」。市場規模には当社推計を含みます。海外企業の時価総額は参考であり当社の目標を示すものではありません。
*「現場領域のAI活用（電力隣接領域）」に基づく株式会社ダーウィンの株式取得（子会社化）に関する補足説明資料より再掲

Copyright © ENECHANGE Ltd., All rights reserved.

【ダーウィンの事例】相互送客で、顧客数と1拠点あたりの収益を伸ばす

ENECHANGEの法人顧客とダーウィンの点検顧客を、たすき掛けでつなぐ

	顧客基盤	1拠点あたり収益
ENECHANGE 法人電力	**約1.8万拠点** （2026年9月末） **点検顧客の紹介で増やす**	法人向け電力切替の継続手数料 **20,176円** YoY ＋11%　Q2 ストックARPU
	点検の提案 ↓　↑ 電力切替の提案	
ダーウィン 非常用発電機の点検	**施工実績** **年間約2,000件** **当社法人顧客への提案で増やす**	**法定点検等の** **拠点あたりの料金**



両方を使う拠点は、電力の手数料と点検の料金がともに収益になる

（注）円の大きさは実際の比率を示すものではありません

新たな獲得費用をかけずに、既存の拠点から収益を積み上げる

*拠点数・件数は当社把握に基づく概数。ダーウィンの施工実績は、非常用発電機の点検のほか、消防点検やメンテナンス・工事等を含む年間の件数。本頁はシナジーの考え方を示すイメージであり、効果の規模・時期を確約するものではありません。

Copyright © ENECHANGE Ltd., All rights reserved.

【ダーウィンの事例】点検の現場が、法人電力と工事の新たな入口に

動き始めた実績と、その先に積み上げる収益

動き始めたこと

点検と電力の相互提案を開始

当社の法人顧客への点検の提案及び点検顧客への電力切替の提案を10月に開始

大手法人からの引き合いが拡大

大手量販チェーンへの提案を開始。
大手エネルギー系企業からも、年間点検件数（約1,600件*）の約1割に相当する規模の見積依頼

相互送客の先に積み上げる収益（検討中）

工事の元請化

ダーウィンが持つ建設業許可を活かし、当社法人顧客の空調・太陽光などの工事で元請に。紹介手数料ではなく売上・粗利として取り込む

現場のデジタル化

月約170件*の施工報告書の作成を、現場での入力から送付まで効率化する実証を検討

AI画像解析の現場適用

相互送客を優先し、順次検討

下期は相互提案を商談・成約につなげ、工事の元請化の検討を進める

*年間点検件数は非常用発電機の点検件数、施工報告書の件数は年間の施工実績（約2,000件）をもとにした月平均。件数は当社把握に基づく概数。見積依頼は受注を意味しない。工事の元請化、現場のデジタル化、AI画像解析の現場適用は現時点の検討段階であり、実現・時期を確約するものではない。

Copyright © ENECHANGE Ltd., All rights reserved.

価格・収益基盤・現場力を軸に、広がった接点から次の案件を発掘

当社が優先するM&Aの基準と、次の案件に向けた取り組み

当社が優先するM&Aの基準

1 適正な価格

収益力と事業リスクを踏まえ、企業価値が合理的な水準にあり、
資本コストを上回るリターンが見込めること

2 安定した収益基盤

法定点検・保安など継続的な需要に支えられたリカーリング収益があり、
法人向け電力切替・非常用発電機点検とのシナジーが見込めること

3 優れた現場と組織

現場と事業運営を担うキーパーソンが買収後も継続して関与し、
採用・育成など組織を強くする基盤を持つこと

次の案件に向けた取り組み

1 ダーウィンの実績で接点が拡大

子会社化を機に業界内での当社の認知が高まり、紹介や持ち込みの案件が増えている。事例の発信を続け、候補先との接点をさらに広げる

2 点検・保安領域を継続開拓

地域に根差した事業者を中心に、次のM&A候補の発掘を継続

3 複数の経路で案件を発掘

自社ソーシングに加え、業界団体、金融機関、M&A仲介会社との連携を通じて、当社の基準に合う案件を探す

4 ダーウィンで整えた連携の型（プレイブック）を次へ

管理基盤の共通化や事業連携の進め方を、次の案件にも活かす

資本コストを上回る案件に絞り、ロールアップを着実に積み上げる

*本頁は当社のM&Aに関する方針を示すものであり、個別案件の実現・時期を確約するものではありません。

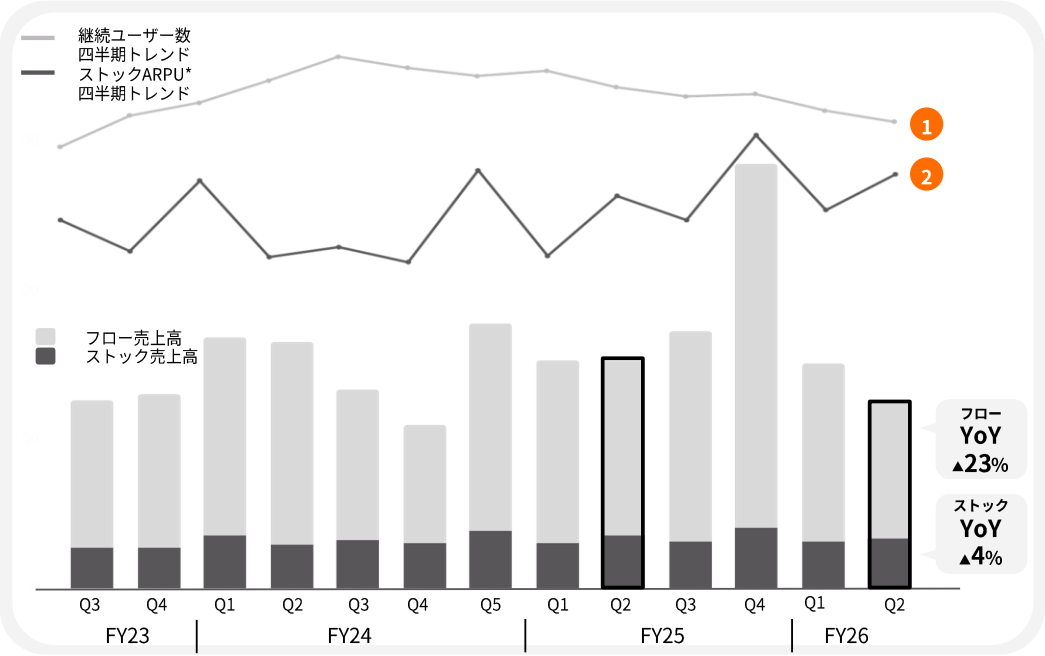
Copyright © ENECHANGE Ltd., All rights reserved.

4. 各ソリューション領域のKPI



Q2の家庭向け電力切替は、獲得の量から質への転換を継続し、収益性改善。継続顧客のストックARPUはYoY+6%に向上

四半期毎の数値はAppendixを参照



1 **継続ユーザー数**
約25万件
獲得チャネルを収益性の観点で見直し、継続利用可能な顧客の獲得を重視

2 **ストックARPU***
679円（YoY+6%）
継続顧客の電気料金の水準上昇等により1件あたりのストック収益が向上

収益性を重視した獲得方針

オフラインチャネル：収益性の改善に向けて選択的な獲得を続けた結果、継続ユーザー数・売上高は減少したものの、収益性は大きく改善。

オンラインチャネル：申込導線の見直しやAI検索への対応を進め、申込の獲得拡大を図る。

ストックARPUの動向

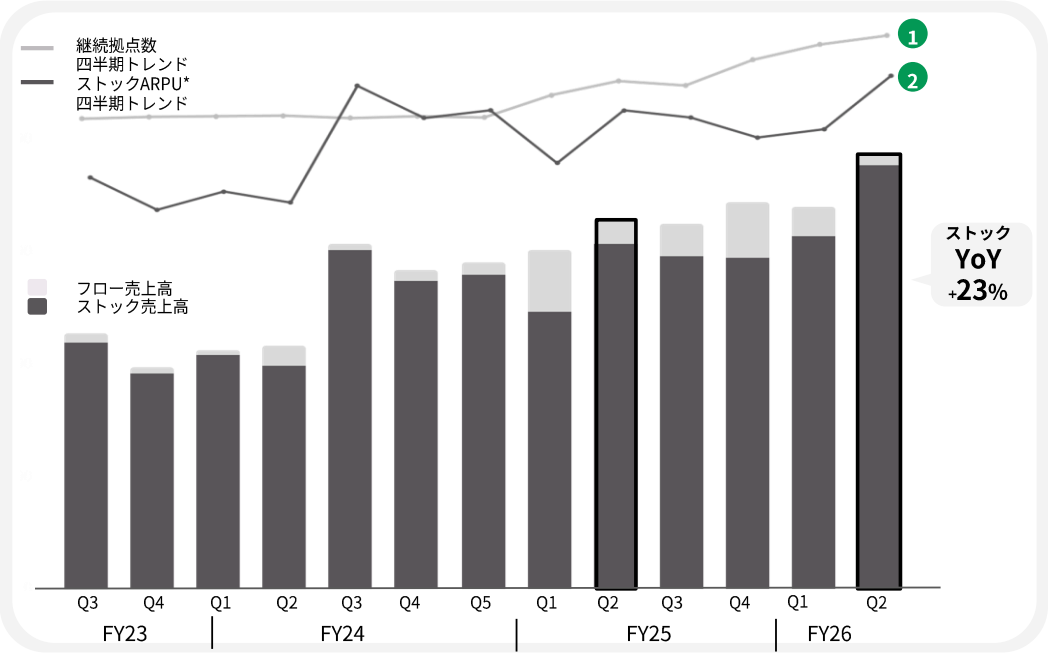
ストックARPUの上昇は、継続顧客の電気料金の水準の上昇等によるもの。

* 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）

Copyright © ENECHANGE Ltd., All rights reserved.

Q2の法人電力切替売上高は前年比+17%。ストック売上は+23%と高成長を維持

四半期毎の数値はAppendixを参照



1 継続拠点数
18,694件
(YoY+11%)
四半期ごとに拡大を続け、
過去最高を更新

2 ストックARPU*
20,176円
(YoY+11%)
Q1（+13%）に続き、
前年同期比で2桁成長を維持

堅調な継続拠点数の積み上がり

前期に獲得が好調だった4月供給開始案件が、Q2もストック売上高に寄与。高圧案件の大型化により、ARPUも伸長。

足元は防衛を強化

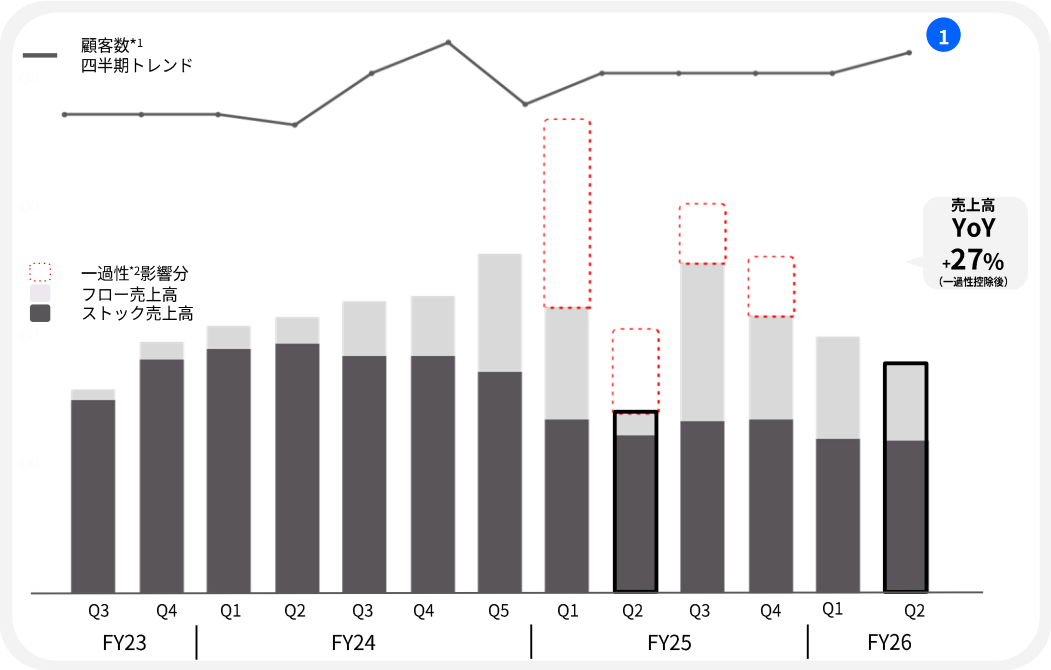
顧客管理基盤を整備し、解約リスクの高い案件を早期に特定して働きかける体制を構築。電力会社の新規獲得が慎重化する中、解約率の低下に注力。

* 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）

Copyright © ENECHANGE Ltd., All rights reserved.

Q2のSaaS・開発売上高は、一過性控除後で前年同期比＋27%。引き続き、CIS開発へリソースを集中

四半期毎の数値はAppendixを参照



1

顧客数*1

44社（+2社 YoY）

CIS開発を優先するなかでも、
40社台で安定推移

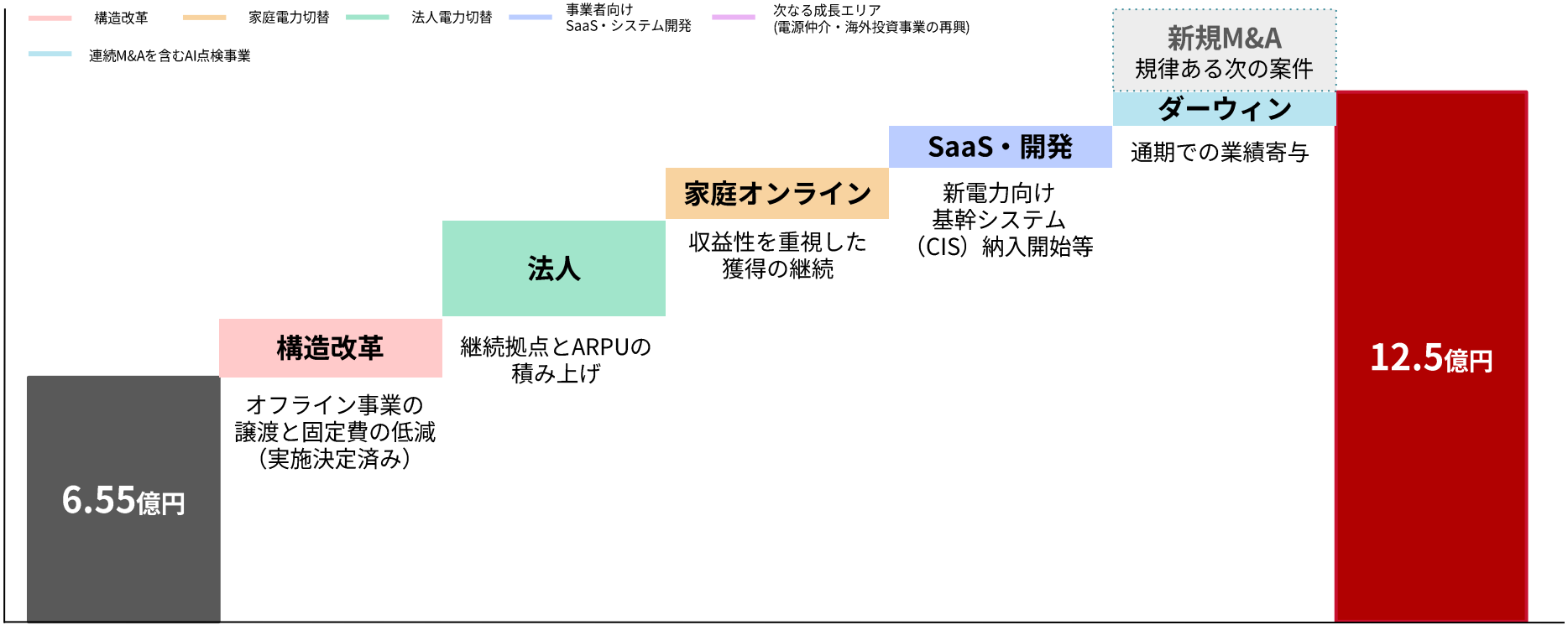
CIS開発にリソースを優先配分

短期的な受託案件の拡大よりも、中長期の収益源となる新電力向け基幹システム（CIS）の開発を優先。

*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

Copyright © ENECHANGE Ltd., All rights reserved.

FY27調整後EBITDA12.5億円は既存事業とダーウィンで積み上げ、新規M&Aで上乗せを目指す



*次なる成長エリア（電源仲介・海外投資事業の再興）は現在事業化に向けて準備中のため、本図には含めておらず、今後の調整後EBITDAの上積みを期待。

Copyright © ENECHANGE Ltd., All rights reserved.

Appendix - Data

参考：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）

	事業全体 ①＋②	承継会社へ 譲渡対象部分 ①	当社に維持される部分 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
- 法人向け切替事業

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。

出所：2026年10月23日公表『10月23日用資料_適時開示補足資料』p.16を一部修正

Copyright © ENECHANGE Ltd., All rights reserved.

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 (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)	2026年 (7-9月)
売上高	**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**	**1,285**
うちストック売上高*2	508	511	574	541	648	608	647	533 601	605 **669**	589 634	632 677	592*5	**666**
ストック売上高YoY	33%	27%	6%	32%	28%	19%	13%	11%	**3%**	4%	5%	11% △1%	10% △0.4%
売上総利益	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	**1,105**
販管費	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	**912**
広告宣伝費・販促費*3	444	448	712	614	486	397	577	521	613 **575**	647	1,065	511	**309**
事業部固定費*4	331	337	356	386	436	396	439	381	**332**	317	392	344	**345**
本社費*4	196	252	228	242	254	272	320	230	**242**	220	386	254	**257**
営業利益	△50	△97	△130	△86	△82	△109	△27	44 198	14 **124**	147 200	17 70	49	**192**
調整後EBITDA	**△26**	**△71**	**△89**	**△53**	**△64**	**△82**	**△2**	57 **211**	22 **132**	165 **218**	38 **91**	**78**	**251**

*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
*5 前回開示資料において、2026年4-6月期のストック売上高を*2の定義外売上を含め635百万円と記載していたため、592百万円に修正しております（同YoY：6%→△1%）。

Copyright © ENECHANGE Ltd., All rights reserved.

参考：全社業績推移（半期）*1

青文字は全て一過性控除後の数字

単位：百万円	2025年（上期）	2025年（下期）	2026年（上期）	YoY 上期
売上高	*2,754* *2,980*	*3,610* *3,716*	*2,631*	*△5%* *△12%*
うち ストック売上高*2	*1,139* *1,271*	*1,222* *1,312*	*1,259*	*10%* *△1%*
売上総利益	*2,382* *2,608*	*3,191* *3,297*	*2,266*	*△5%* *△13%*
販管費	*2,285*	*3,027*	*2,027*	*△11%*
広告宣伝費・販促費*3	*1,096*	*1,712*	*820*	*△25%*
事業部固定費*4	*714*	*709*	*694*	*△3%*
本社費*4	*473*	*606*	*512*	*8%*
営業利益	*58* *322*	*164* *270*	*242*	*317%* *△25%*
調整後EBITDA	*79* *343*	*203* *309*	*329*	*316%* *△4%*

*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

Copyright © ENECHANGE Ltd., All rights reserved.

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 (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)	2026年 (7-9月)
電力切替売上高 (a+b+c+d)	**百万円**	***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***	***1,011***
家庭売上高 (a+b)	**百万円**	***629***	***650***	***841***	***828***	***666***	***547***	***887***	***763***	***767***	***861***	***1,424***	***752***	***625***
a) 家庭フロー	百万円	*490*	*512*	*665*	*681*	*504*	*397*	*692*	*611*	***590***	*700*	*1,222*	*593*	***454***
b) 家庭ストック	百万円	*138*	*137*	*176*	*147*	*161*	*150*	*194*	*152*	***176***	*160*	*202*	*158*	***170***
＝ 継続ユーザー数*	千件	*233*	*255*	*263*	*279*	*296*	*288*	*282*	*286*	***275***	*268*	*270*	*258*	***250***
× ストックARPU	円	*596*	*539*	*668*	*529*	*546*	*520*	*688*	*531*	***642***	*597*	*750*	*614*	***679***
法人売上高 (c+d)	**百万円**	***227***	***196***	***212***	***216***	***306***	***283***	***290***	***293*** ***301***	***320*** ***328***	***316*** ***324***	***336*** ***344***	***339***	***385***
c) 法人フロー	百万円	*7*	*5*	*4*	*17*	*5*	*9*	*11*	***46*** *54*	***14*** ***22***	***20*** *28*	***41*** *49*	*26*	***8***
d) 法人ストック	百万円	*219*	*191*	*207*	*198*	*301*	*273*	*279*	*246*	***306***	*296*	*294*	*313*	***377***
＝ 継続拠点数*	件	*15,348*	*15,416*	*15,432*	*15,458*	*15,377*	*15,444*	*15,400*	*16,284*	***16,861***	*16,681*	*17,718*	*18,333*	***18,694***
× ストックARPU	円	*14,289*	*12,418*	*13,466*	*12,850*	*19,601*	*17,740*	*18,179*	***15,136***	***18,163***	*17,762*	*16,597*	***17,081***	***20,176***

*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

Copyright © ENECHANGE Ltd., All rights reserved.

参考：電力切替 売上高推移（半期）

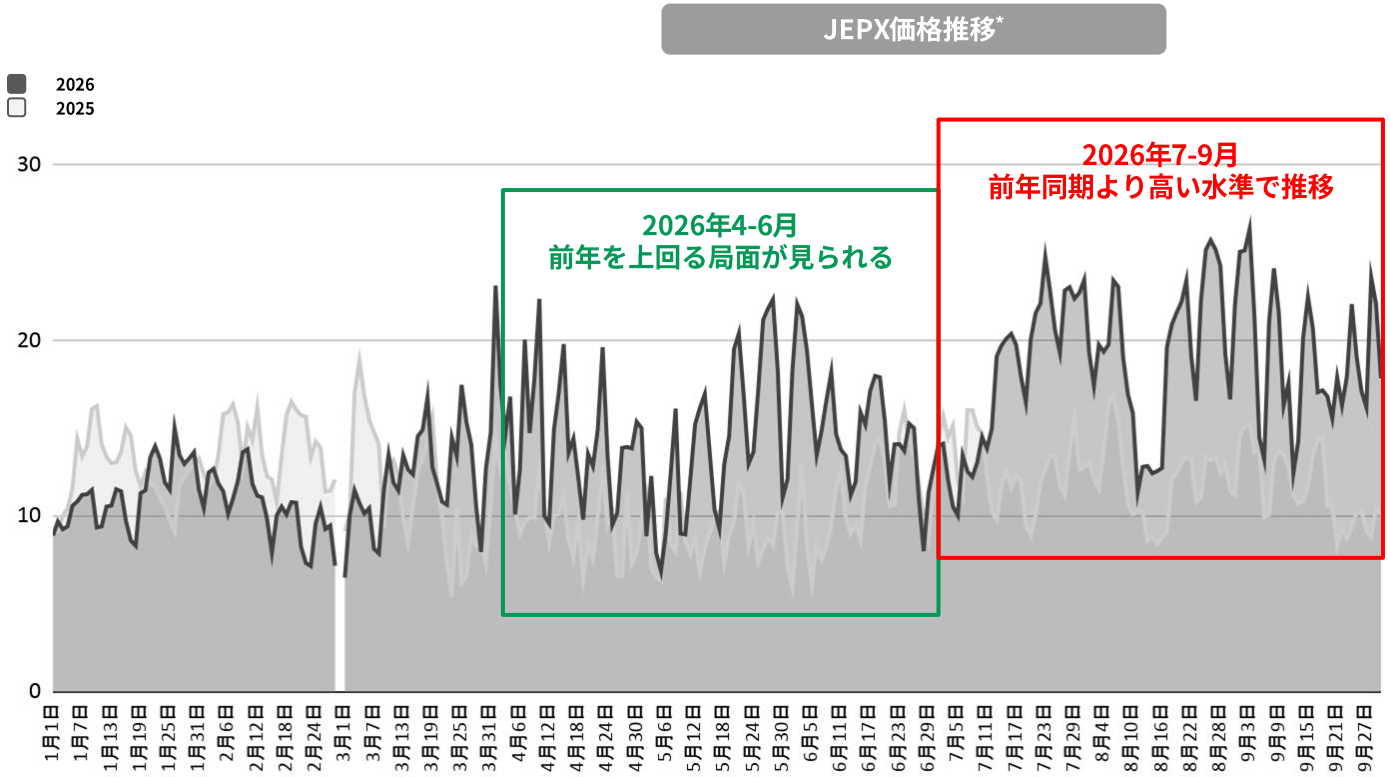
青文字は全て一過性控除後の数字

	単位	2025年 上期	2025年 下期	2026年 上期	YoY 上期
電力切替売上高 (a+b+c+d)	**百万円**	***2,144*** ***2,160***	*2,938* *2,954*	***2,103***	*△2%* *△3%*
家庭売上高 (a+b)	**百万円**	***1,530***	*2,285*	***1,377***	*△10%*
a) 家庭フロー	百万円	***1,201***	*1,923*	***1,048***	*△13%*
b) 家庭ストック	百万円	***328***	*362*	***329***	-
＝ 継続ユーザー数*	千件	***275***	*270*	***250***	*△9%*
× ストックARPU	円	***1,194***	*1,342*	***1,312***	*+10%*
法人売上高 (c+d)	**百万円**	***613*** ***629***	*652* *668*	***725***	*+18%* *+15%*
c) 法人フロー	百万円	***60*** ***77***	*62* *78*	***35***	*△42%* *△54%*
d) 法人ストック	百万円	***552***	*590*	***690***	*+25%*
＝ 継続拠点数*	件	***16,861***	*17,718*	***18,694***	*+11%*
× ストックARPU	円	***32,781***	*33,318*	***36,927***	*+13%*

*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

Copyright © ENECHANGE Ltd., All rights reserved.

参考：卸電力価格が前年を上回る中、中立的な比較情報で需要家の電力選びを支援



4～6月に続き、7～9月もJEPX価格は前年同期を上回り、平均価格は18.72円/kWhと前年同期比54.4%上昇。エリアや料金プランによって電気料金への影響が異なることを踏まえ、中立的な比較情報を提供し、需要家が自身に合った電力会社・料金プランを選択できるよう支援する。

*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

Copyright © ENECHANGE Ltd., All rights reserved.

参考：市場環境

	単位	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)
需要電力量*	億kWh	*2,212*	*1,879*	*2,172*	*1,833*	*2,250*	*1,904*	*2,229*	***1,806***	*2,280*	*1,894*	*2,189*	***1,782***
契約口数合計（末日時点）*	千口	*89,580*	*89,773*	*89,986*	*89,897*	*89,767*	*89,960*	*89,991*	***89,208***	*89,168*	*90,129*	*90,380*	***90,303***
新電力契約口数（末日時点）*	千口	*19,695*	*19,775*	*20,000*	*20,148*	*20,242*	*20,359*	*20,634*	***20,861***	*21,398*	*21,754*	*22,295*	***22,645***
新電力の契約口数シェア	%	*22%*	*22%*	*22%*	*22%*	*23%*	*23%*	*23%*	***23%***	*24%*	*24%*	*25%*	***25%***
スイッチング件数*	千件	*582*	*536*	*444*	*662*	*1,008*	*1,133*	*698*	***743***	*803*	*976*	*741*	***905***
みなし小売→新電力	千件	*139*	*147*	*154*	*249*	*288*	*335*	*327*	***386***	*427*	*463*	*372*	***435***
新電力→新電力	千件	*305*	*287*	*182*	*280*	*625*	*695*	*261*	***239***	*248*	*409*	*259*	***340***
新電力→みなし小売	千件	*138*	*102*	*108*	*133*	*94*	*104*	*110*	***118***	*129*	*104*	*110*	***130***

*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6月末時点）

Copyright © ENECHANGE Ltd., All rights reserved.

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 (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)	2026年 (7-9月)
SaaS・システム開発 売上高	**百万円**	***158***	***195***	***207***	***215***	***227***	***231***	***264***	***222*** ***368***	***141*** ***205***	***257*** ***302***	***216*** ***261***	***200***	***179***
うち ストック売上高	百万円	*150*	*182*	*190*	*194*	*184*	*184*	*172*	***135*** *202*	***122*** *186*	***133*** *178*	***135*** *180*	*120*	***119***
SaaS・システム開発 顧客数*	社	*N/A*	*38*	*38*	*38*	*37*	*42*	*45*	*39*	*42*	*42*	*42*	*42*	***44***

* 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

Copyright © ENECHANGE Ltd., All rights reserved.

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	東証上場	売上（FY25）	グループ社員*2
2015年	2020年	66億円	191名

当社の主なソリューション領域

電力切替

エネチェンジ Home
エネチェンジ Biz



電力切替比較サイト No.1*

SaaS・システム開発

エネチェンジ Utility
エネチェンジ Mobility



取引先エネルギー会社数 44

電源調達支援　**海外事業**

エネチェンジ Investors
ENECHANGE INSIGHT MARKETS



FY26以降 次なる成長エリア

* 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

エネチェンジ
Copyright © ENECHANGE Ltd., All rights reserved.

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

Copyright © ENECHANGE Ltd., All rights reserved.

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









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

Copyright © ENECHANGE Ltd., All rights reserved.

参考：既存事業の深化と「AI×現場」と「海外領域」での飛躍

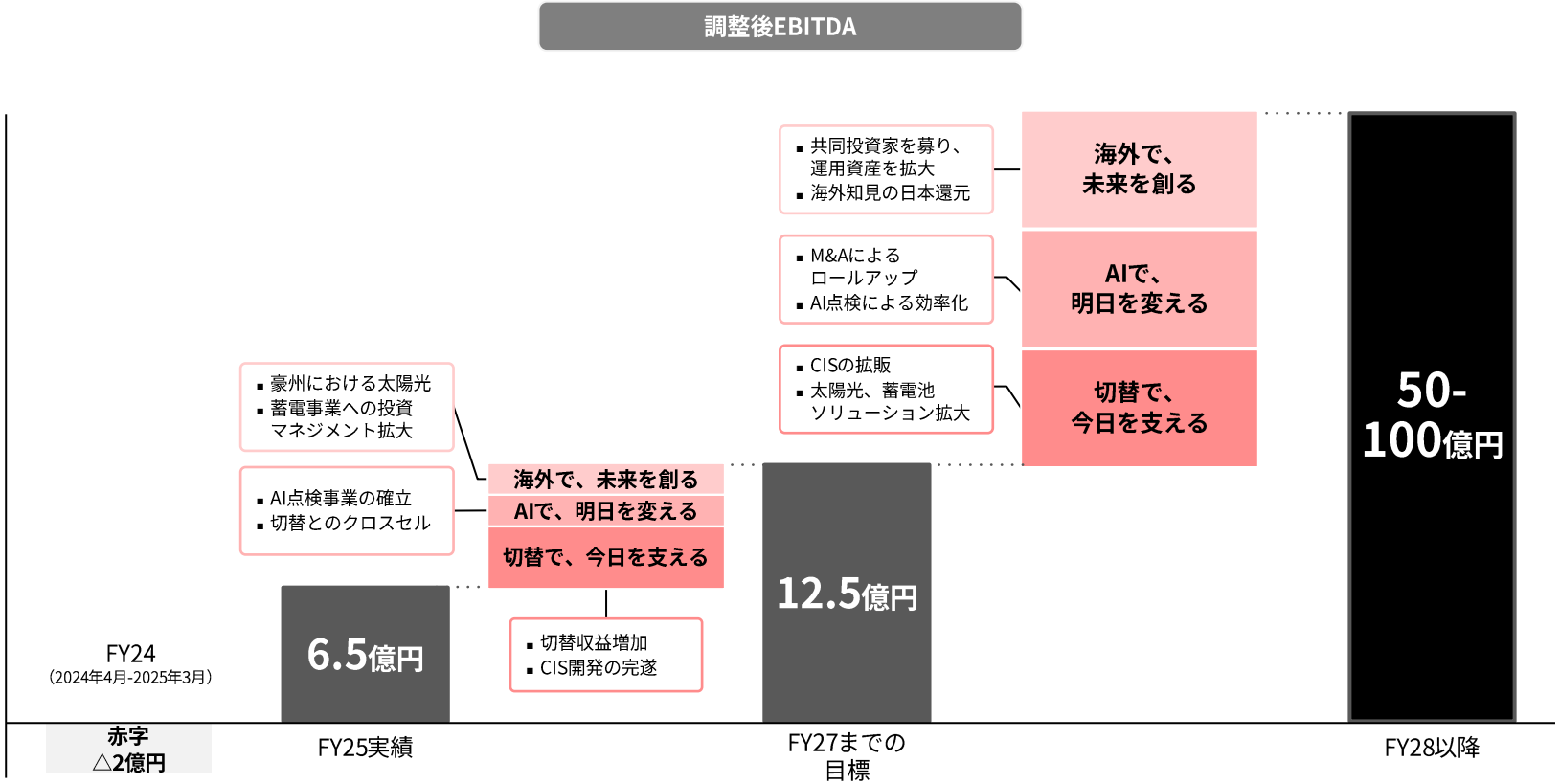
電力切替・CISで確実な成長を遂げつつ、AIによる現場DXとグローバル展開で、事業規模を飛躍させる。

	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納入・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

Copyright © ENECHANGE Ltd., All rights reserved.

参考：FY28以降に調整後EBITDA50-100億円を目指す



Copyright © ENECHANGE Ltd., All rights reserved.

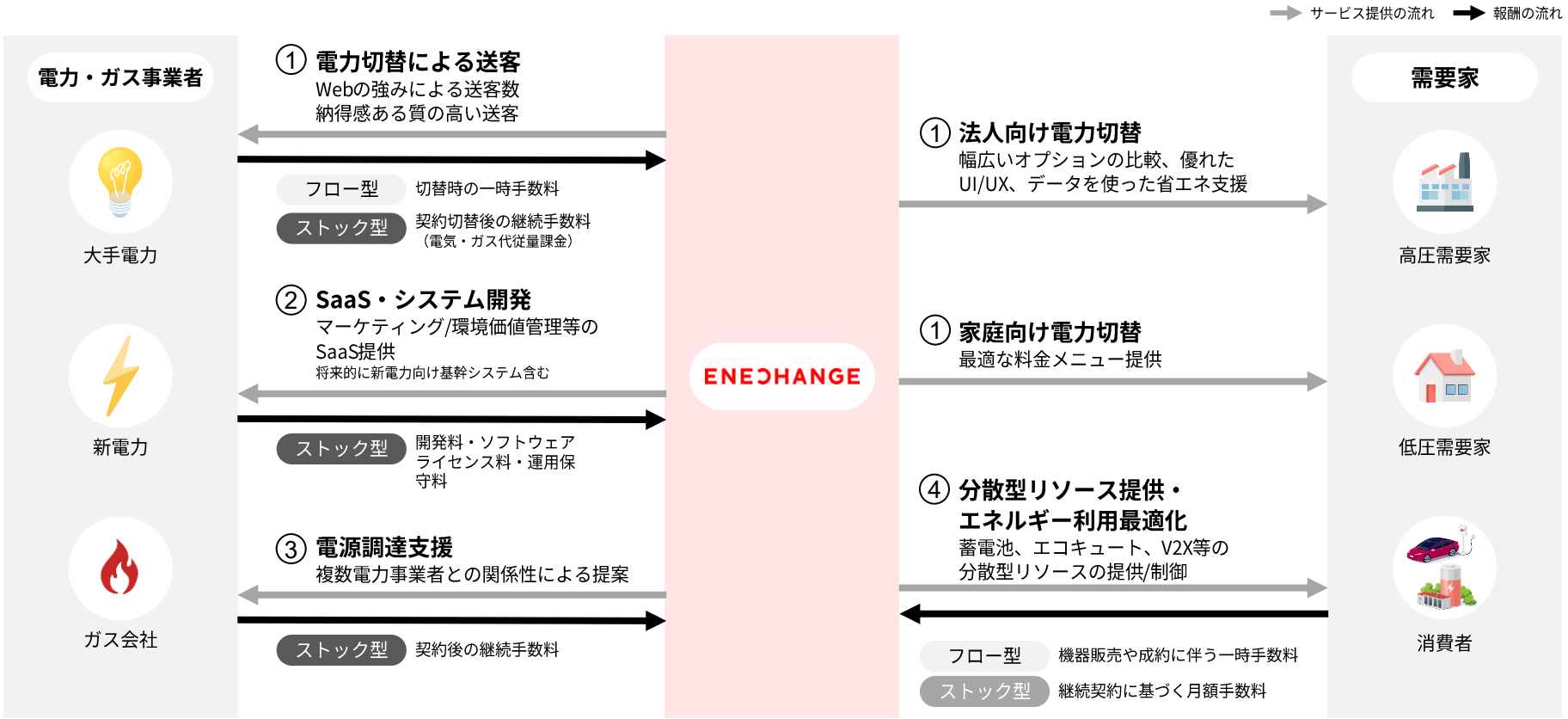
日本のエネルギー・環境コストの低減に資するソリューションを提供する

	電力流通領域	システム開発領域
事業領域	①電力切替 ③電源調達支援 ④分散型リソース提供・制御 エネチェンジ Home　エネチェンジ Biz ENECHANGE INSIGHT MARKETS	②SaaS・システム開発 ②新電力向け基幹システム開発 エネチェンジ Utility
対象市場	電力市場　約18兆円[*1]	
TAM[*2]	2+% （電力切替手数料相場[*3]） 3,600+億円	1+% （ITシステム予算[*4]） 1,800+億円

*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

エネチェンジ
Copyright © ENECHANGE Ltd., All rights reserved.

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



Copyright © ENECHANGE Ltd., All rights reserved.

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

Copyright © ENECHANGE Ltd., All rights reserved.

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

Copyright © ENECHANGE Ltd., All rights reserved.

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

Copyright © ENECHANGE Ltd., All rights reserved.

認識する主なリスク（3/4）

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、2026年3月期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

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実管理を徹底し、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

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

Copyright © ENECHANGE Ltd., All rights reserved.

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

Copyright © ENECHANGE Ltd., All rights reserved.

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ています。



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

Copyright © ENECHANGE Ltd., All rights reserved.

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。

Copyright © ENECHANGE Ltd., All rights reserved.

エネチェンジ

エネルギーの未来をつくる

CHANGING ENERGY FOR A BETTER WORLD