



2025年11月28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10月・11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. 電力切替比較サイト「エネチェンジ」に関して、いまでも利便性高いサービスであると思いますが、大型改善について①スケジュール感、②想定される効果・確度等を教えてください。

本件に関して複数のプロジェクトが走っており、サイト自体の改修から新しいプロダクト（AIチャットサービス上での電力切替サービスの提供等）のリリースも予定しております。その中で、一部のプロジェクトは2025年内にリリースすることを目標に鋭意対応中であり、その他のプロジェクトに関しても、当期（2026年3月期）中のリリースを目指しております。

また、期待する効果としては、これまで電力切替をしたことがないような潜在的なマス層に対してもアプローチでき、初めての方でも安心して利用できるようなサービスとなるようAIチャットサービスをはじめとした改善を進め、来期（2027年3月期）以降に収益獲得の効果を取り込みたいと考えております。具体的な効果や確度に関しては、リリース後の反応を確認しながら検証をしつつ、見極めていきます。

Q2. 電力切替支援の家庭継続ユーザー数の減少について、要因等を詳しく教えてください。

家庭継続ユーザーに関しては、顧客獲得の質を重視するという観点から「収益性を重視」し、獲得にかかるコストの見直しを行っております。具体的には、効率的な顧客獲得活動が比較的難しい販売チャネルから、上記Q1で先述した内容を含む当社の独自資産を活用する戦略への転換を図っており、結果として、一時的に獲得数が減少しました。

Q3. SaaS・システム開発において、Q2単体のフロー売上がYoYで大幅に減少しているように見受けられますが、これは一時的なものなのでしょうか。

SaaS・システム開発におけるフロー売上に関しては、検収が行われたタイミングで売上が計上されるため、受注しているプロジェクトのスケジュールに応じ、計上時期が決まります。そのため、フロー売上に関してはQ単位での上下動があるため、通期（年間）で比較していただくと事業の進捗を適切に分析していただけると考えております。

なお、フロー売上につながる案件の受注水準も足下順調に推移しております。

Q4. 電源調達支援において、契約締結済みの案件に関する売上はいつごろから計上されはじめる計画でしょうか。

非化石証書マッチングにつきましては、2025年8月29日開示「よくある質問と回答（2025年7・8月）Q4」に記載のとおり、既に2026年3月期第1四半期にて第1号案件に関する売上を計上しており、同案件に続く成約済みの案件に関しても11月以降に売上の計上を見込んでおります。

電源調達マッチングにつきましては、現時点では、本マッチングビジネスのコンセプトに同意をいただき、サービス提供に関する基本契約を締結した段階であります。個別のマッチングに関しては個社との間で協議中ではありますが、売上計上に関しては受け渡しが完了した時期に行うこととなります。

Q5. 新電力基幹システムについて、顧客と合意をしたとのことですが、顧客への納品やその後のSaaSサービスへの展開等のスケジュール感、決算への影響を教えてください。

第1号案件の納品に関しては2027年3月期のQ2からQ3を目標にしており、予定通りに開発が進んでおります。その後、運用を含む一定期間の効果測定を経て拡販を進めていくため、2027年3月期に収益計上できるとともに、2028年3月期には本格的な収益化が開始し、当社の次なる成長の柱となることを見据えております。

以 上