



2026年 7 月17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 (2026年 7 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。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、随時開示するものです。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. 2026年 6 月22日に自己株買いをする旨を開示されていたが、なぜ買付開始のタイミングが 8 月10日以降からなのか、教えて欲しい。

当社は2026年 8 月 7 日（金）に2027年 3 月期第 1 四半期決算発表を予定しており、本発表により決算情報が開示予定です。そのため、インサイダー取引規制等の法令順守の観点から、決算開示が完了した翌営業日（8 月10日）から自己株式取得を開始することを想定しています。

※当社IRページにあるIRカレンダー (<https://enechange.co.jp/ir/calendar/>) にて年間の決算発表の予定を掲載しております。

Q2. 2026年 6 月22日付「事業計画及び成長可能性に関する事項（以下、「成長可能性資料」という）」にて記載されていた現場領域におけるAI活用は、これまでの貴社の強みであるソフトウェアとは少し毛色が違うと感じるので、現場寄りDXの戦略に関して具体的なイメージを教えてください。

現場領域におけるAI活用とは主にインフラ関連の点検や保安・運用といった現場での仕事を、AIやDXにより効率化する戦略です。現在、こうした現場での仕事は全国で増え続けている一方で、点検や保安・運用を担う人手不足や高齢化に伴う承継者不足といった大きな課題を抱えています。人力で実施していた確認・管理作業に関して、点検時に撮影される画像・動画データのAIでの解析、実際に点検を行う担当者の作業経路の最適化等を支援・高度化することで、少ない人数でも点検や保安を安全に運用できる仕組みを作り、現場での仕事を支えていくことを考えております。

電気設備の保安や点検といった、法定点検業務へM&A等を通じて参入し、当社の強みであるソフトウェアを含むAI活用やDX化に関するノウハウを掛け合わせることで、現場での仕事の効率化を実現してまいります。

さらに、当社がこの領域に参入する背景には、当社ならではのシナジーがございます。点検・保安の事業を取り込むことで、電気設備をお持ちのオーナーとの継続的な接点生まれ、こうしたお客さまへ当社の電力切替をご案内できます。逆に、既存の電力のお客さまへは点検・保安をご提案でき、この相互のクロスセルによって、顧客生涯価値（LTV）の最大化を図ってまいります。これは当社が有する電力の顧客基盤とプラットフォームがあつてこそ実現できる強みであり、こうしたシナジーを発揮できるM&Aを実施してまいりたいと考えております。

Q3. 中東情勢による貴社業績及びビジネスに対する影響のアップデートをお願いしたい。

中東情勢を背景にエネルギー業界の先行き不透明感は続いておりますが、LNGの調達先多様化や燃料費調整制度による価格変動の平準化などを踏まえた日本の電力調達構造の特性上、現時点でJEPXの価格が直ちに急騰するリスクは低いと認識しております。実際に、今期において一時は局所的な高騰が見られたものの、全体としては落ち着いた推移となっており、現時点で当社の通期業績予想に重大な影響を与えるような事態は発生しておりません。

当社の主力である電力切替事業においては、今夏に政府による電気・ガス料金支援が再開されることもあり、消費者が電気代高騰を直接実感しにくくなるため、価格高騰をトリガーとした切替需要の急増は生じにくいと見込んでおります。一方で、過去のエネルギー危機の反省からリスク管理を大幅に強化した新電力各社においては、足元こそ顧客獲得に慎重な姿勢を見せているものの、徐々に適正な価格設計のもとで新規獲得を再強化する事業者が増加傾向にあり、当社の送客機会拡大という点でポジティブな影響を見込んでおります。

このような市場環境を踏まえ、足元では無理な広告投資による新規獲得を追うのではなく、家庭向け事業においてはCVR（成約率）の向上と、法人向け事業における既存顧客の解約抑止に注力しております。同時に、社内システムの移行を含めた体制整備と収益基盤の強化を推進し、新電力各社が顧客獲得を再強化する局面に即応できる体制を構築してまいります。

Q4. 前期は一過性要因があつたので、今期の業績予想に関する四半期毎のイメージを確認したい。

2026年3月期は第1・第3四半期に生じたSaaS・システム開発に関する一過性売上の計上があつたことに加え、第4四半期では家庭向け電力切替におけるフロー売上が獲得顧客あたりの単価上昇に伴い大幅増で着地した結果、全体として下期偏重となりました。

2027年3月期については、例年と同じく季節性の影響により電力需要が増加する第2・第4四半期の比重が高くなり、全体としては下期偏重になると見込んでおりますが、各種変動要素（気象条件に伴う電力使用量の変動、電力価格の市況等）を踏まえつつ、四半期毎に最新の状況をもとにアップデートしてまいります。

Q5. ミライズエネチェンジ社が民事再生手続になったことから、貴社においてはEV関連プロダクトからは完全に離脱するという事なのか。

EV関連プロダクトから完全に離脱するものではありません。EV充電エネチェンジのアプリ自体はミライズエネチェンジ社が保有しておりますが、アプリに利用される充電器情報等は当社の「エネチェンジMobility EVsmart by ENECHANGE」として提供をしております。当該情報はミライズエネチェンジ社に限らず、自動車メーカーやOEM、地図情報提供企業等、複数の取引先にも提供しております。

そのため、当社としては今後もエネチェンジMobilityというプロダクトを通じてEV普及、ひいては脱炭素化に対して寄与して参りたいと考えております。

Q6. ミライズエネチェンジ社が民事再生手続に入ったことや、貴社が過去にEV充電事業を手がけていた経緯を踏まえると、EV充電器等に交付された補助金の返還が生じ、貴社の業績に影響が及ぶ懸念はないか？

当該事象が当社の業績に影響を及ぼすことは想定しておりません。会社分割に伴いEV充電サービス事業の権利義務は当社がEV充電サービスを行っていた頃に申請した充電器の設備等も含めて、ミライズエネチェンジ社等に移転しており、仮に将来ミライズエネチェンジ社等にて補助金の返還が生じた場合であっても、当社が返還義務を負うものではありません。また、補助金執行団体等が交付時点における見解若しくは解釈の変更を行ったことにより、補助金の返還を要求された場合において、当社が補償等を行う義務もありません。

以 上