

経営方針と対処すべき課題（有価証券報告書より）

① 目指す姿と数値目標

ミッション

エネルギーの未来をつくる。エネルギーテック領域でカテゴリーリーダーとなることを目指す

継続報酬対象ユーザー
654,006人

エネルギーデータ事業
63社

EV充電設置口数
7,373口

純資産
4,551,681千円

② 中長期の経営戦略

1. エネルギープラットフォーム事業

中立的な立場でのサービス提供を前提にパートナーシップを拡大し、ガスセット切替やクリーンエネルギー付加価値販売によるARPU向上を図る

3. EV充電事業

2025年3月10日より中部電力ミライズとの合併会社ミライズエネチェンジで運営。顧客ネットワークとインフラ資産を活用し全国展開

2. エネルギーデータ事業

電力・ガス会社のバリューチェーン全体でのデータ活用ニーズに対応し、デジタルマーケティング支援と電力データ解析で競争力強化を支援

4. プロダクト開発強化

ビッグデータ解析やAI活用による技術開発を強化。高いエンジニア比率を維持し、コア技術の自社開発を推進

③ 対処すべき課題

① 競争優位性の確保

- ・ エンジニア主体によるプロダクト開発強化。ビッグデータやAI技術を活用した開発推進
- ・ 採用活動への人的・資金的投資拡大。ミッション共感を軸とした採用力強化
- ・ コア技術の自社開発と必要に応じたライセンス調達の組み合わせ

② 事業環境への対応

- ・ 電力網脱炭素化で送配電・小売側の技術革新対応。エネルギーデータ解析技術軸の高精度運用継続
- ・ EV充電インフラ整備急務。オールインワンサービスで導入・運用の手間を最小化
- ・ ロシア・ウクライナ情勢による資源価格影響に対応。電力会社の財務改善に伴う成長機会活用

③ 市場拡大への対応

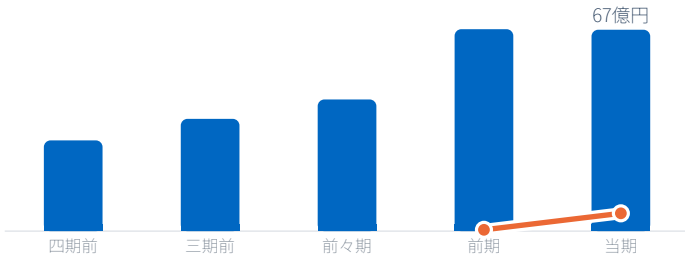
- ・ 電力市場規模18兆円でエネルギープラットフォーム事業TAM約3,600億円を獲得
- ・ エネルギーデータ事業TAM約1,800億円の開拓。利用者数に応じた従量課金体系導入
- ・ 2050年カーボンニュートラル実現に向けた電力需要40%増加に備えた基盤構築

面接で使えるポイント

- ・ 電力市場規模18兆円のエネルギー業界で、エネルギーテック企業として脱炭素化と成長を両立する事業戦略
- ・ 中部電力ミライズとのEV充電事業合併化で約25億円の純資産改善。戦略的パートナーシップによる事業拡大
- ・ ビッグデータ・AI技術を活用したプロダクト開発と654,006人の継続報酬対象ユーザー基盤で競争優位性を確保

証券コード 4169

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）



※営業利益は直近2期のみ開示（有報の様式変更による）

暗記する数字3つ

連結売上高
67億円営業利益率
8.9%財務健康度
35点 / 100点

将来性 晴れ時々曇り / 就活偏差値 47.9（当サイト算出の参考指標）

要するに
エネルギープラットフォーム事業とエネルギーデータ事業を展開する情報通信・サービス

主力事業・セグメント

・ 情報・通信業（セグメント未開示）

強み・特徴（公開データから）

・ 営業利益率8.9%の安定した収益性

・ 将来性評価は晴れ時々曇り

※要約はAI生成のため誤りを含む可能性があります

平均年収
605万円

情報・通信業内 403位/592社

平均年齢
37.0歳

情報・通信業内 360位/593社

平均勤続
2.7年

情報・通信業内 554位/593社

女性管理職
14.7%

情報・通信業内 174位/373社

男性育休
75.0%

情報・通信業内 190位/297社

※平均年収は提出会社単体・有価証券報告書ベース。順位は同33業種内の掲載企業での比較。

ここから下は自分で書く（面接で話すこと）

志望動機の核

上の数字・事業と接続して書く

自分の経験との接点

逆質問メモ

※1つはデータ起点で（例：勤続年数が長い要因は…）

直近ニュース一言

