

ENERGY × AI × LIFE

# 2025年12月期決算説明資料

**Informetis**

証券コード：281A

2026年2月

## 2025年12月期 エグゼクティブサマリー

1

**2025年11月13日発表の業績修正予想に対し、売上高は2.3%増の530百万円  
経常利益においても赤字幅を42百万円縮小**

- 修正予想発表後も案件獲得に努め、売上高は11百万円の増加
- 開発効率化等による原価低減及び外注費の見直し等販管費のコントロールにより利益は大幅改善

2

**短期収益基盤安定化に向けたサービスの強化と拡販**

- 成果報酬型料金導入によりデマンドレスポンス支援サービス（DR）の契約数は第4四半期に大幅伸長し、約2倍に増加
- DR導入済み顧客に対し、DR用に取得したデータ活用を活用し、「NILM Lite」、「法人エネマネ診断」をアップセル
- 英国ではDaikin Airconditioning UK Ltd 製ヒートポンプを当社技術により経済的に制御する「Budget Control」サービスの商用提供を開始

3

**中長期成長に向けた次世代（第2世代）スマートメーターに関する取り組み進展**

- 次世代（第2世代）スマートメーターの設置開始が、各地域送配電から相次いでアナウンス

資金調達に  
ついて

銀行借入に関しては、コミットメントライン契約による借入を2026年2月13日に期日前返済し、同日に当座貸越契約による借入を実行。  
併せて、第三者割当による新株予約権（MSワラント）の発行等を通じて、事業運営に必要な資金を確保。

1. 2025年12月期 決算概況

2. 2026年12月期 業績予想

3. 成長戦略

## 前期比大幅減収減益の一方、修正後予想は上回る

- 売上高は、電力センサーオプション品追加出荷、受託開発の積み上げにより、修正後予想を11百万円（+2.3%）上回る。
- 開発・運営の効率化による原価削減で売上総利益が増加したほか、販管費の運用見直し・効率化を進めたことにより、修正後予想を営業利益で43百万円、経常利益で42百万円改善。
- DRは、成果報酬型料金メニューの導入により一部利益計上のタイミングが2026年12月期にずれ込んだものの、第4四半期の新規受注は前年同期比約2倍と堅調に推移
- 2027/12期の再黒字化に向け、次世代（第2世代）スマートメーター関連、海外事業、法人向け新サービスの拡大も併せて実施

単位：百万円	2024/12期	2025/12期 実績	前期比 (%)	2025/12期 修正後予想 (25年11月13日)	対予想比 (%)	対予想比 (百万円)
売上高	982	530	▲46.0	518	2.3	11
売上総利益	656	274	▲58.2	236	15.8	37
販売費及び一般管理費	607	903	+48.7	909	▲0.7	▲6
営業利益	49	▲628	—	▲672	—	43
経常利益	55	▲717	—	▲760	—	42
当期純利益	56	▲721	—	▲763	—	42

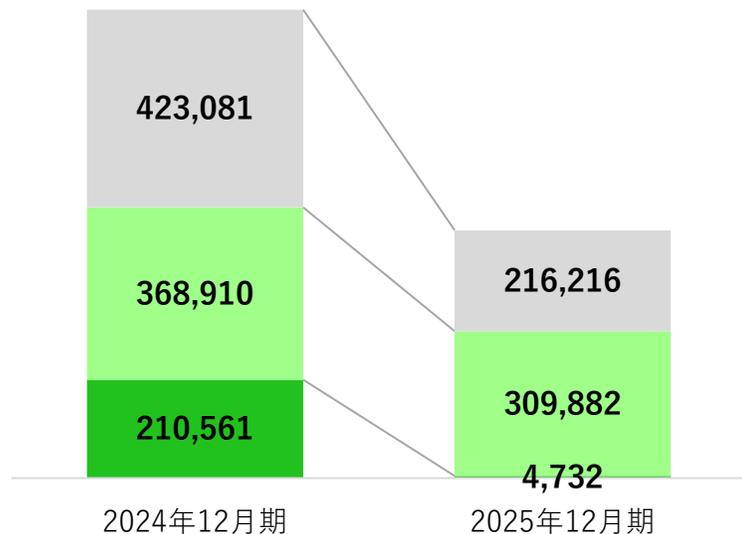
## 電力センサー販売の減少及び開発受託の期ずれにより前年同期比では減収となるも、プラットフォームアプリ領域の強化

### 売上高推移（売上領域別）

■ その他 (単位：千円)

■ プラットフォーム・アプリ提供

■ アップフロント



### その他

次世代（第2世代）スマートメーターの設置及び製造・供給に関して遅延や想定外の停滞は確認されておらず、当初計画通りに進捗している一方、周辺システム開発は電力料金検針に資する開発が優先され、次世代（第2世代）スマートメーターのデータを活用した応用サービスの開発については、各電力会社の予算執行スケジュールやデータ連携環境の整備状況を踏まえ、実施時期を2026年以降に見直し

### プラットフォーム・アプリ提供

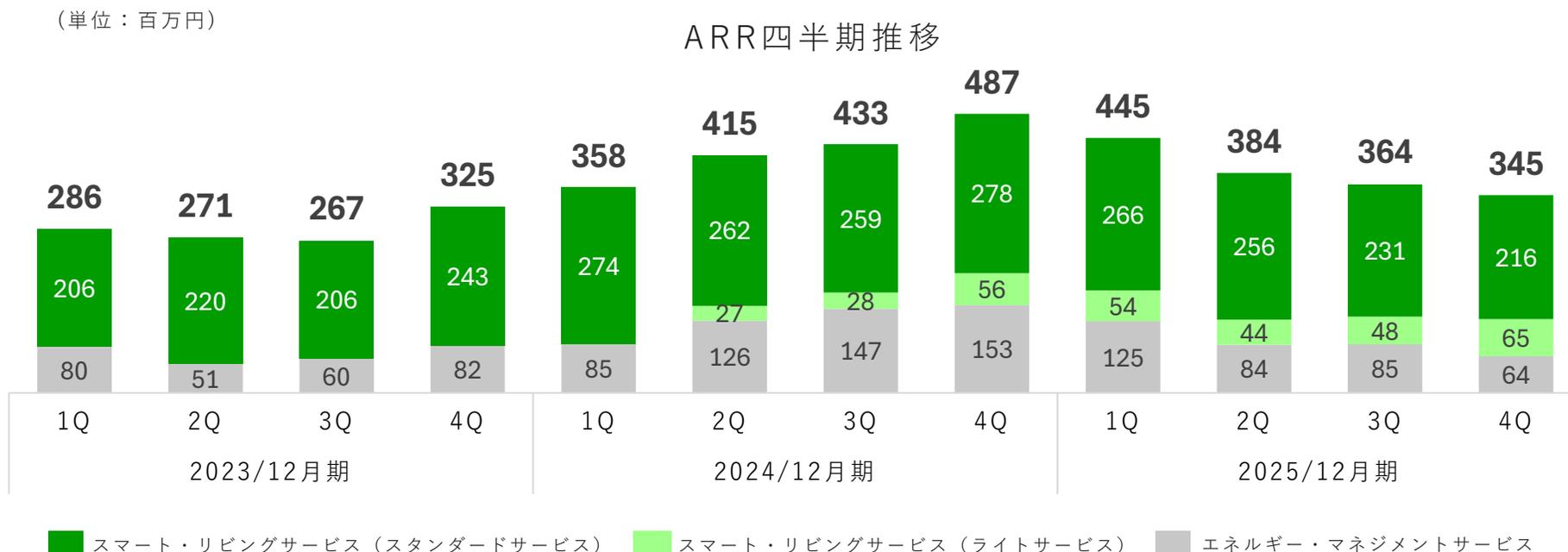
「ienowa」、「enenowa」及び「hitonowa」が利用者数の増加を背景に順調に推移。一方、「BridgeLAB DR」については、成果報酬型契約導入により、受注済契約数が前事業年度第4四半期比で約2倍に増加するなど、取り組みの成果は既に出ているが、報酬金額の確定が2026年12月期後半のため、売上・利益への本格貢献は2026年12月期後半を見込む

### アップフロント

大手賃貸事業者向けサービス終了により、2025年12月期においては電力センサー出荷がなく、前期比大幅減。

## ARRは、2026年12月期後半から回復の見込み

- ARRは前年同期比25.1%の減少、前四半期比5.2%の減少。
- 前四半期からの減少は、大手賃貸事業者向けの2026年3月末サービス終了に向けたサービスの新規募集停止により、入居者の退去で生じる加入者の自然減が起きていることが主要因
- DRは、成果報酬型料金による契約獲得数重視としたため、第4四半期における契約数は前年比で倍増しているものの、収益貢献は2026年12月期後半を見込む。



注1 ARR(AnnualRecurringRevenue)：日本語で「年次経常収益」と呼ばれ、毎年繰り返し得られる収益・売上のことをいい、各期末の直前の6か月間のMRR(注2)の平均値を12倍して算出しております。

注2 MRR(MonthlyRecurringRevenue)：日本語で「月次経常収益」と呼ばれ、毎月繰り返し得られる収益・売上のことをいい、当社グループでは、「プラットフォーム・アプリ提供」に区分される収益・売上に加え、「その他」に区分される収益・売上のうち、繰り返し得られる収益・売上も含んでおります。

当社の判断によって希薄化をコントロールしつつ、資金調達や自己資本の増強を行うため、第三者割当による新株予約権（MSワラント）の発行発行し、事業運営に必要な資金を確保

割当日	2025年12月22日
新株予約権個数	11,000個
潜在株式数 (最大希薄化率)	1,100,000株 (2025年3月末の総議決権数に対し22.5%)
資金調達額	491,400,000円（手取概算額）
行使期間	2025年12月23日から2027年12月22日
割当予定先及び割当方法	東海東京証券に第三者割当
当初行使価額	450円【＝発行決議日前営業日終値×100%】
上限行使価額	なし
行使価額修正	行使請求の効力発生日の直前取引日の株式会社東京証券取引所における当社普通株式の普通取引の終値の93%に相当する金額に修正
下限行使価額	315円【＝発行決議日前営業日終値×70%】
下限行使価額修正条項	取締役会決議により発行決議日前取引日の終値の100%に相当する金額から発行決議日前取引日の終値の50%に相当する金額の範囲内で、下限行使価額を修正可能

## 中期経営計画

25年11月13日に中期経営計画を公表しました。当社の成長戦略について説明しておりますので、ぜひご視聴ください。



## IRサイト 情報発信強化

### 個人投資家の皆様へ

投資家の皆様に、当社の事業理解を深めていただくためにIRコンテンツを充実化していきます。ぜひ当社IRサイトをご覧ください。



### 当社スペシャルムービー公開

家庭の電力データを読み解き、家電の使用状況などから“暮らしの変化”を察知する技術により、電力のGXと共に、人々の暮らしをより豊かにしていく当社のテクノロジーを描くスペシャルムービーの第1弾を公開いたしました。ぜひご視聴ください。

1. 2025年12月期 決算概況

2. 2026年12月期 業績予想

3. 成長戦略

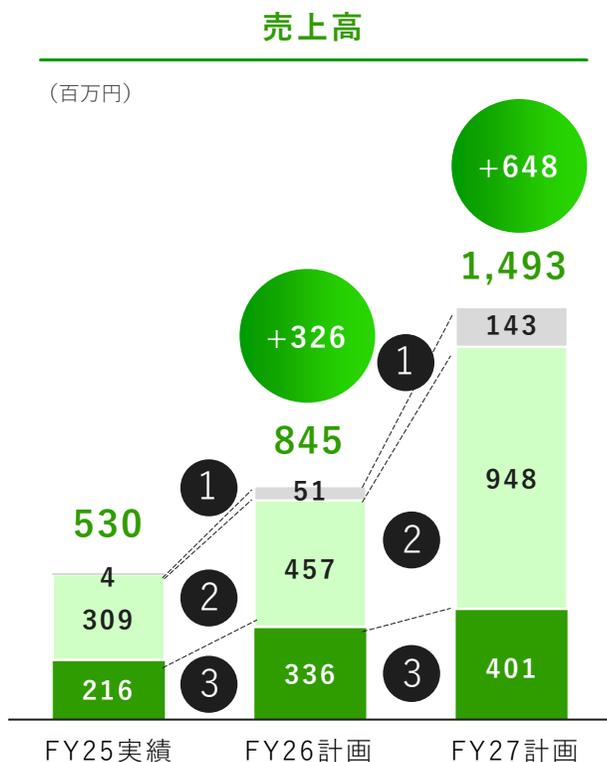
## 2027/12期の黒字化に向け、収益基盤の再構築に注力

- DRの契約獲得件数増を重視し、その後追加サービスにより客単価を上げる形に営業戦略を変更
  1. 成果報酬型料金により、2025年12月期に獲得したDRのリカーリング収入が2026年12月期後半から貢献
  2. さらに、それら事業者に対する追加サービスとしてNILM Lite及び法人向けのエネマネサービスの導入を推進
- 英国事業の立上りによる、電力センサー販売増及びリカーリング収入増
- 次世代（第2世代）スマートメーター向け開発及び小売電気事業者向けのサービス契約獲得増に伴うシステム・サービス開発の増加

単位：百万円	2025/12期 実績	2026/12期 計画	増減額	増減率（%）	参考 2027年12月期 業績予想※
売上高	530	845	315	+59.4	1,493
営業利益	▲628	▲395	233	—	—
経常利益	▲717	▲350	367	—	205
当期純利益	▲721	▲351	370	—	—

※2025年11月13日公表「中期経営計画」より

## 2027/12期の黒字化に向け、収益基盤の再構築に注力



### 増収要因 (FY25 → FY27)

- 英国事業向け電力センサー拡大
  - 法人事業向け電力センサー拡大
- DR\*の新規契約獲得 (成果報酬型の提案開始から2か月で契約件数倍増見込み)
  - DRとのクロスセルによる小売電気事業者の加入サービス数 (単価) 増
  - 次世代 (第2世代) スマートメーター関連サービスのフィールド導入開始
  - 欧州サービス収入増 (英国のみ織り込み)
- 次世代 (第2世代) スマートメーター関連開発受託 (システム開発等) 増
  - 新旧電力会社からの開発受託増 (FY25発生の遅延を織り込み済み)
- 売上増による粗利増 (率は現状通り)
  - EG\*からの持分法利益 (同社計画を保守的に割り引いて算入)

\*DR: デマンドレスポンス支援サービス

\*EG: 株式会社エナジーゲートウェイ (当社関連会社)

売上増

利益増

※2025年11月13日開示「中期経営計画」をベースに2025年12月期を実績値に更新

## DR契約数増に注力し、複数サービスのアップセルによる顧客単価アップを追求

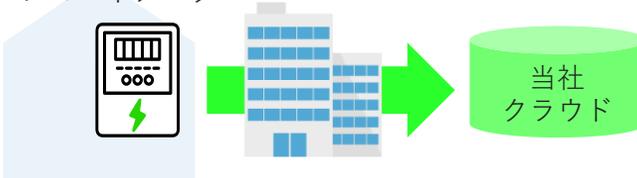
- DR導入済み顧客に対し、DR用に取得した第1世代スマートメーターの検針データを活用し、「NILM Lite」「法人需要家向けエネマネサービス」を提供し、アップセルを追求
- スマートメーターデータ活用の基盤を築くことで、次世代（第2世代）スマートメーター導入後は、詳細データを用いたサービスにスムーズに移行

### デマンドレスポンス支援サービス (DR) Bridge Lab DR



成果報酬型契約で契約ハードルを下げ  
契約数増に注力

スマートメーター



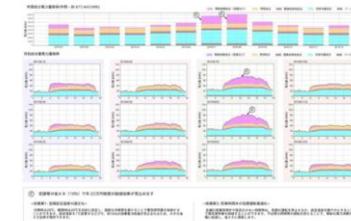
電力契約者 小売電気事業者 当社

DR提供のために、小売電気事業者から  
第1世代スマートメーターの  
電力検針データ（30分値）を当社へ連携

### 簡易電力見える化 Bridge Lab NILM Lite



### 法人需要家向け エネマネ診断サービス



連携済みの電力検針データ（30分値）  
を使うサービスの追加導入

市場背景

# AI・データセンターによる電力需要の急増による 電力効率利用ニーズの高まり

## 今後10年の電力需要の想定（電力量）

### 前回（2024年度）想定より上振れの見直し

- 毎年、電力広域的運営推進機関は、一般送配電事業者から提出された電力需要の想定を取りまとめ公表。
- 本年1月22日に公表された想定では、人口減少や節電等の影響はあるものの、**データセンターや半導体工場の新増設等による電力需要の増加によって、全体の電力需要も増加傾向となっている。**
- 具体的には、**データセンターや半導体工場の新増設を見込むエリアの拡大等に伴い、今回の取りまとめの最終年度（2034年度）における全国の需要電力量は8524億kWhとなり、2024年度比で約6%の増加となった。**

※電力広域的運営推進機関が業務規程第22条の規定に基づき、2025年度供給計画における需要想定の前掲となる人口、国内総生産（GDP）、鉱工業生産指数（IIP）その他の経済指標について、当年度を含む11年後までの各年度分の見直しを決定。



※ 現時点でのデータセンター・半導体工場の申込状況をもとに想定した結果、2031年度を境に伸びが減少しているが、将来の新増設申込の動向により変わる可能性がある。

3

出典先：電力広域的運営推進機関HP 2025年度 全国及び供給区域ごとの需要想定について

- 火力発電所の増加は脱炭素観点でハードルが高い
- 再エネ（太陽光・風力等）は変動が大きく、コントロールが困難
- 原子力発電所は再稼働ハードルが高く、また再稼働してもベース電源の底上げになるが、短時間の需要変動対応には不向き



## 需要予測と消費のコントロール（DR） の重要度アップ

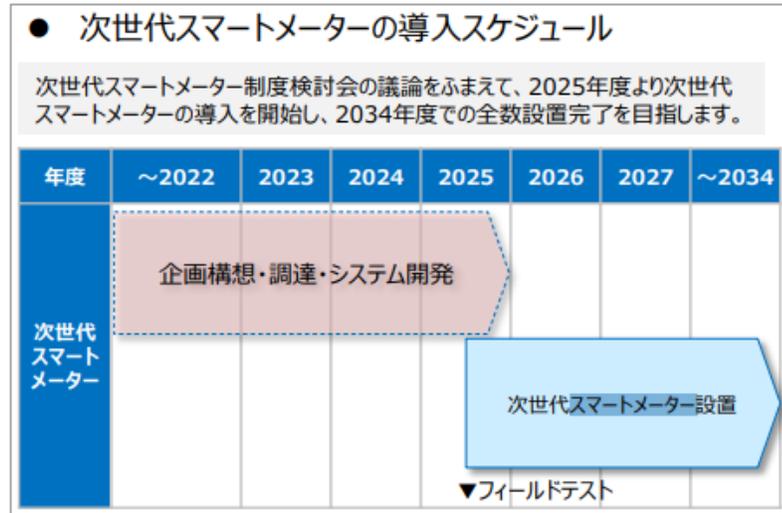
出展：「今後の電力需要の見直しについて」P3、2025年1月27日、資源エネルギー庁

## 市場背景

## 次世代（第2世代）スマートメーターの設置開始

- 各地域送配電事業者が次世代（第2世代）スマートメーターの設置を開始

## 東京電力パワーグリッド株式会社



出展：「レベニューキャップ制度第1規制期間画（2023~2027年度）事業計」P38、  
2023年9月20日、東京電力パワーグリッド株式会社

## 関西電力送配電株式会社

2026年1月5日に第2世代スマートメーター設置開始をアナウンス  
[https://www.kansai-td.co.jp/technology/pdf/oshirase\\_smartmeter\\_20260105.pdf](https://www.kansai-td.co.jp/technology/pdf/oshirase_smartmeter_20260105.pdf)

## 中部電力パワーグリッド株式会社

2025年12月25日に2026年1月より第2世代スマートメーター設置開始をアナウンス  
[https://powergrid.chuden.co.jp/news/topics/1217055\\_3288.html](https://powergrid.chuden.co.jp/news/topics/1217055_3288.html)

次世代（第2世代）スマートメーターに向けたサービス、システム開発の加速

1. 2025年12月期 決算概況

2. 2026年12月期 業績予想

3. 成長戦略

## 中期経営計画期間重点施策

次世代（第2世代）スマートメーター活用サービス及び海外事業を重点加速、  
ストック収入増による安定的かつ高収益な体質を獲得

### 国内

#### 次世代（第2世代）スマートメーター活用サービスの収益本格化

- 第1世代スマートメーターデータを使った小売電気事業者向けサービスを重点拡充し、短期の収益を確保しつつ次世代（第2世代）スマートメーターデータを活用する販路とサービスポジション基盤を拡大する
- 電気事業者からのスマートメーターデータ関連のシステム開発受託を積極推進

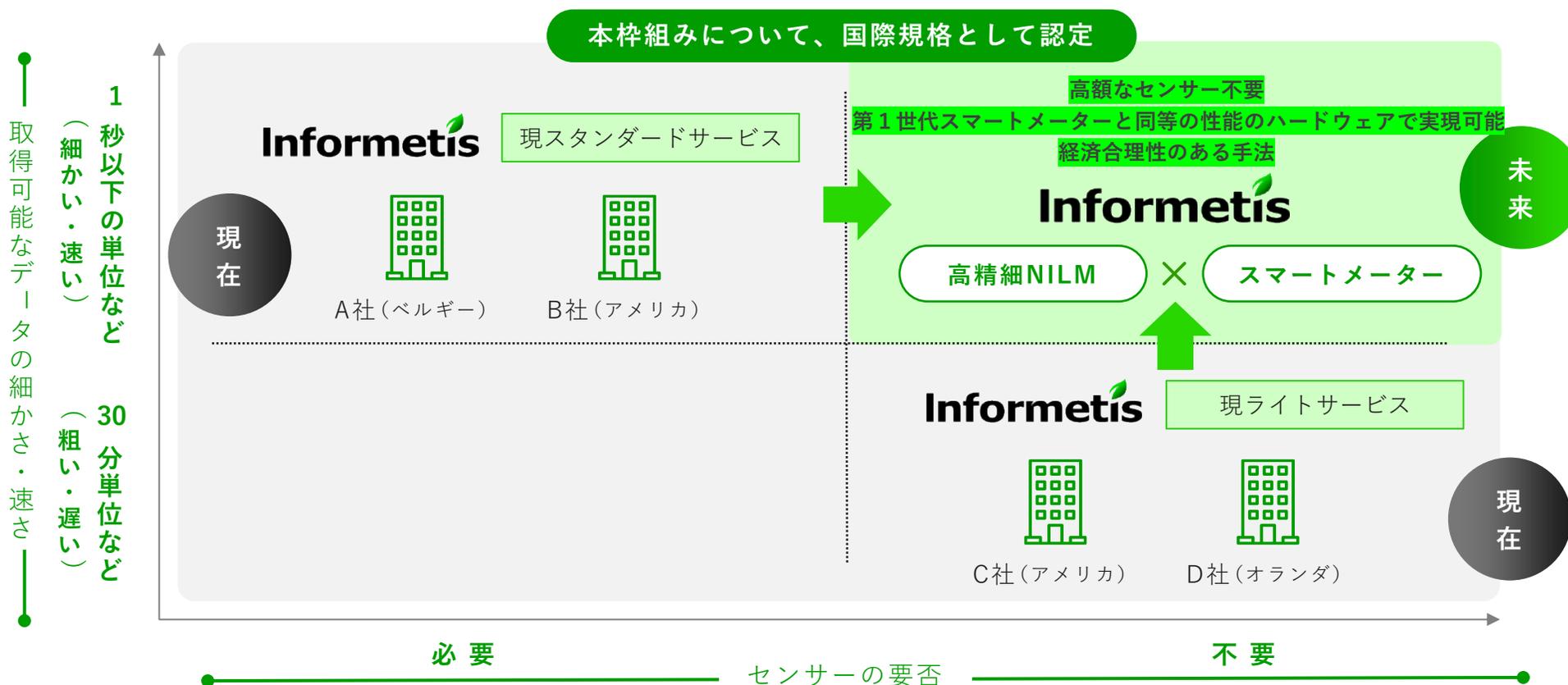
### 海外

#### 英国で商用導入したサービス成功モデルの欧州各国への拡大と スマートメーター関連事業のグローバル展開推進

- 大手空調メーカーとの協業により、英国で開始したエネルギー管理サービスを欧州各地域へ展開
- 国際標準化と欧州でのビジネス実績を武器にスマートメーター関連事業のグローバル展開に向けた活動拡大

## スマートメーターデータビジネスのグローバルスタンダードへ

国際標準化によりスマートメーターのハードウェア性能にフィットしたNILM技術であるという位置づけが確立  
国内の次世代（第2世代）スマートメーターでの実績と欧州でのビジネス実績を踏まえ、グローバルでの採用を推進



## 次世代（第2世代）スマートメーター計量部に高精細電力計測方式が仕様化

国内全世帯のスマートメーターは、2026年から順次『次世代（第2世代）スマートメーター』へ

国内全世帯数※ 約 **6,078万** 世帯に  
次世代（第2世代）スマートメーターが順次設置

要件

スマートメーターの保守・防災をDX化する目的から、詳細なデータ取得が必要

高精細電力計測の仕様化が確定

次世代（第2世代）  
スマートメーター  
設置後

当社の電力分析方式と互換性のある電力データが、標準スマートメーターから取得可能に※2



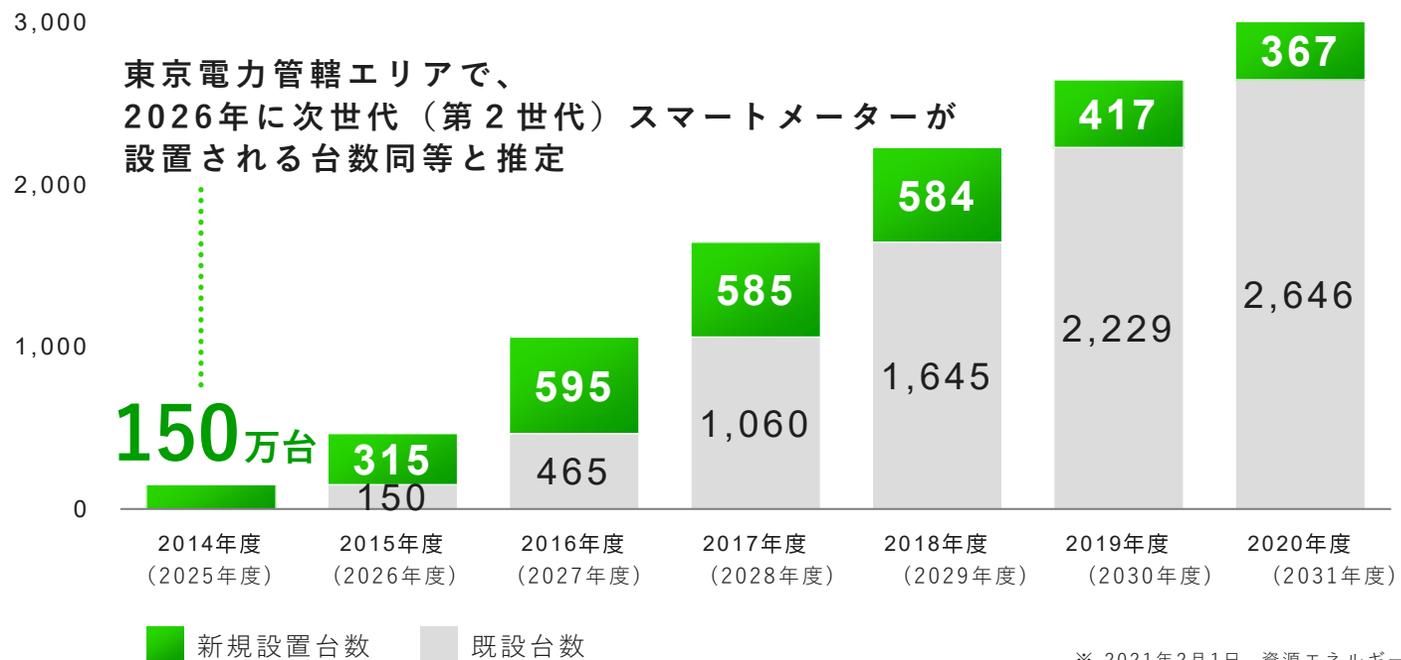
日本発の  
デファクトスタンダード

当社は、東京電力エリアにおいて、電力システムの安全管理等に活用すべく東京電力パワーグリッド社と協業

## スマートメーターは関東だけでも平均400万台/年以上のペースで設置 全国では約6,078万世帯に順次設置の見込み

### 次世代（第2世代）スマートメーターの運用・管理規模は計画的に拡大

(単位:万台) 過去設置台数実績※から推測する次世代（第2世代）スマートメーター設置ペース予測



(東京電力管轄)

### 次世代（第2世代）スマートメーター 2031年までの設置予測台数

# 2,900万台

計量法により、各家庭に設置されている  
電力メーターは設置後10年で交換される



10年前に設置された台数が2026年  
以降に次世代（第2世代）スマート  
メーターに交換されるとみられる

※ 2021年2月1日 資源エネルギー庁 「次世代スマートメーターの仕様の検討状況について」7頁のデータからグラフを作成

## 世代スマートメーターによるNILM市場の飛躍的拡大

電力センサーの設置工事のボトルネックがなくなり、NILM事業の潜在マーケットが飛躍的に増加  
サービス提供対象増による増収が、電力センサー販売減やサービス単価下げを加味しても上回る



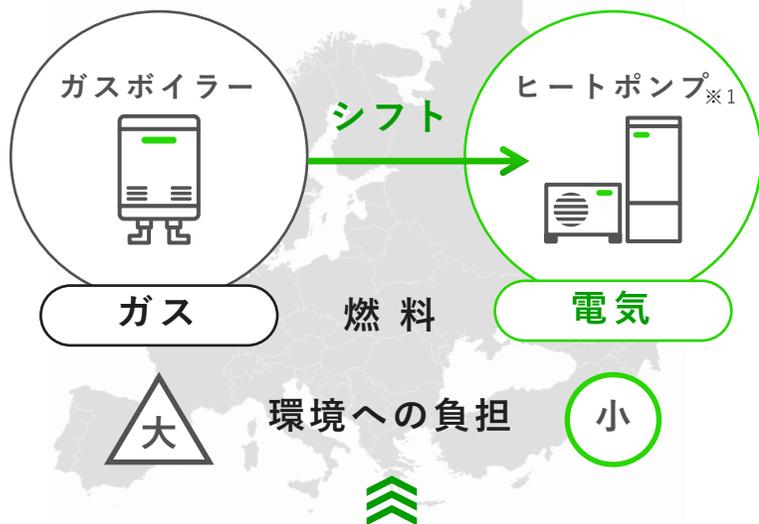
	独立センサー	次世代（第2世代）スマートメーター
施工	サービスを受ける家ごとに、電気工事士が訪問して、家庭内に入って施工し設置（居住者との <b>アポイント必要</b> ）	電力会社が電力料金検針用に外壁に設置（居住者との <b>アポイント不要</b> ）
センサー設置費用	センサーのハードウェア代金及び設置工事費が発生（ <b>サービス提供会社又はエンドユーザーが費用負担</b> ）	スマートメーターのハードウェアと設置は <b>電力会社が負担</b>
サービス提供対象	サービスを要望する <b>特定の家だけ</b> に設置（年間数万件、累積でも数十万件の規模）	<b>全戸</b> に設置（関東圏で約2,900万世帯、全国では約6,000万世帯）
ビジネス規模	（例）下記条件で年間売上を試算 センサー売上：センサー3万台、売価1万円→3億円 サービス売上：150円/月・件を10万件に提供→1.8億円 合計：4.8億円	（例）下記条件で年間売上を試算 センサー売上：ゼロ サービス売上：10円/月・件を6,000万件に提供→72億円 合計：72億円

## 欧州でのアライアンスにより事業拡大

ヒートポンプ式給湯器の稼働タイミングを家庭の電力消費状況や時間帯料金等を見ながら自動で制御し、経済的な運転にするサービスを英国を皮切りに2025年から導入

### 環境対策への意識が高い欧州で起きている ヒートポンプへのシフト

脱炭素関連の規制等により、  
環境への負担が少ないヒートポンプが急増

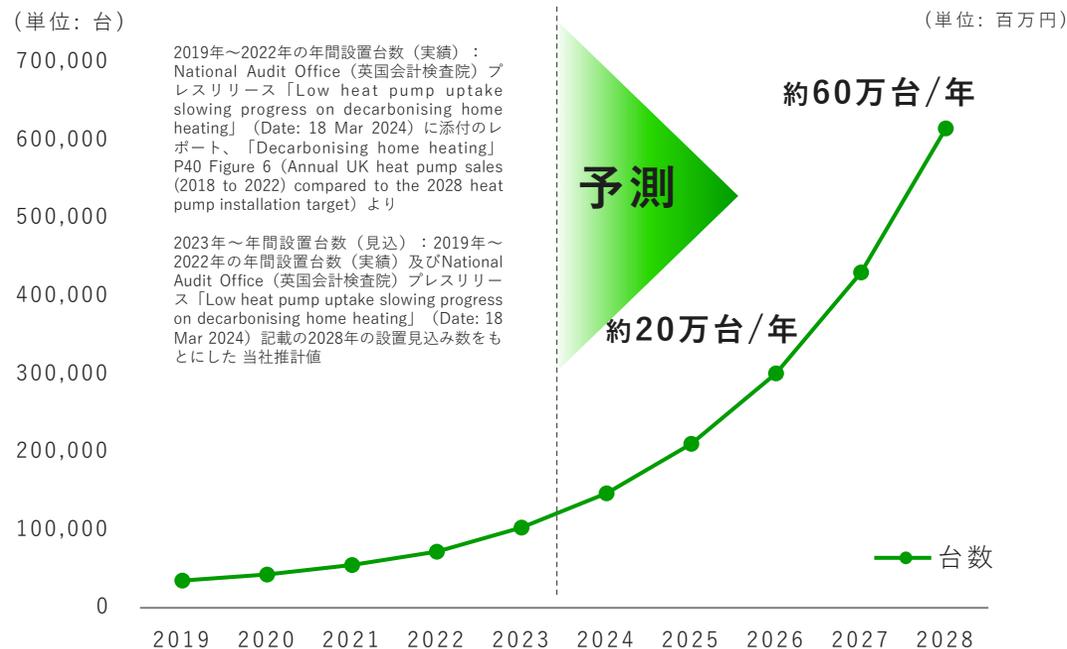


### Daikin Airconditioning UK Ltd との協業

※1：ヒートポンプとは、電気給湯器であり、英国では暖房の主熱源でもあり、2025年から新築住戸でのガスボイラーが禁止されるなど、電化が急加速している

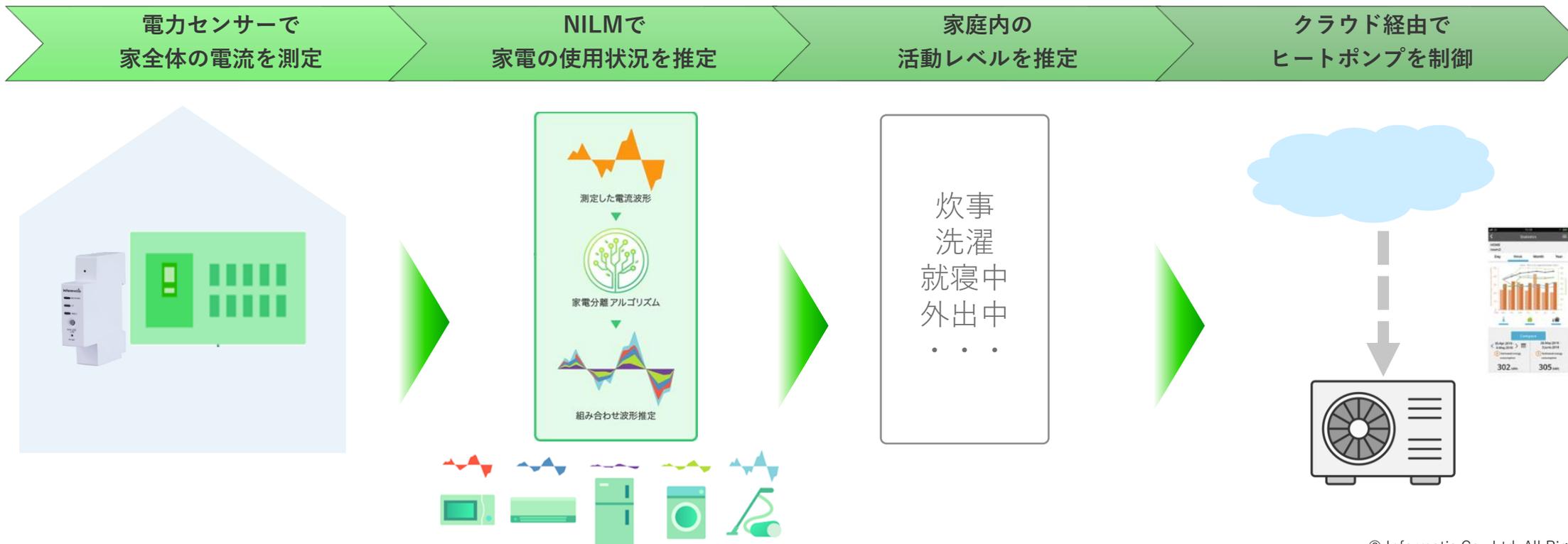
### 欧州ではヒートポンプ市場が急拡大

#### 英国では特に急伸予測 UK Heat Pump Market (年間設置予測台数)



## 英国で展開するサービスの概要

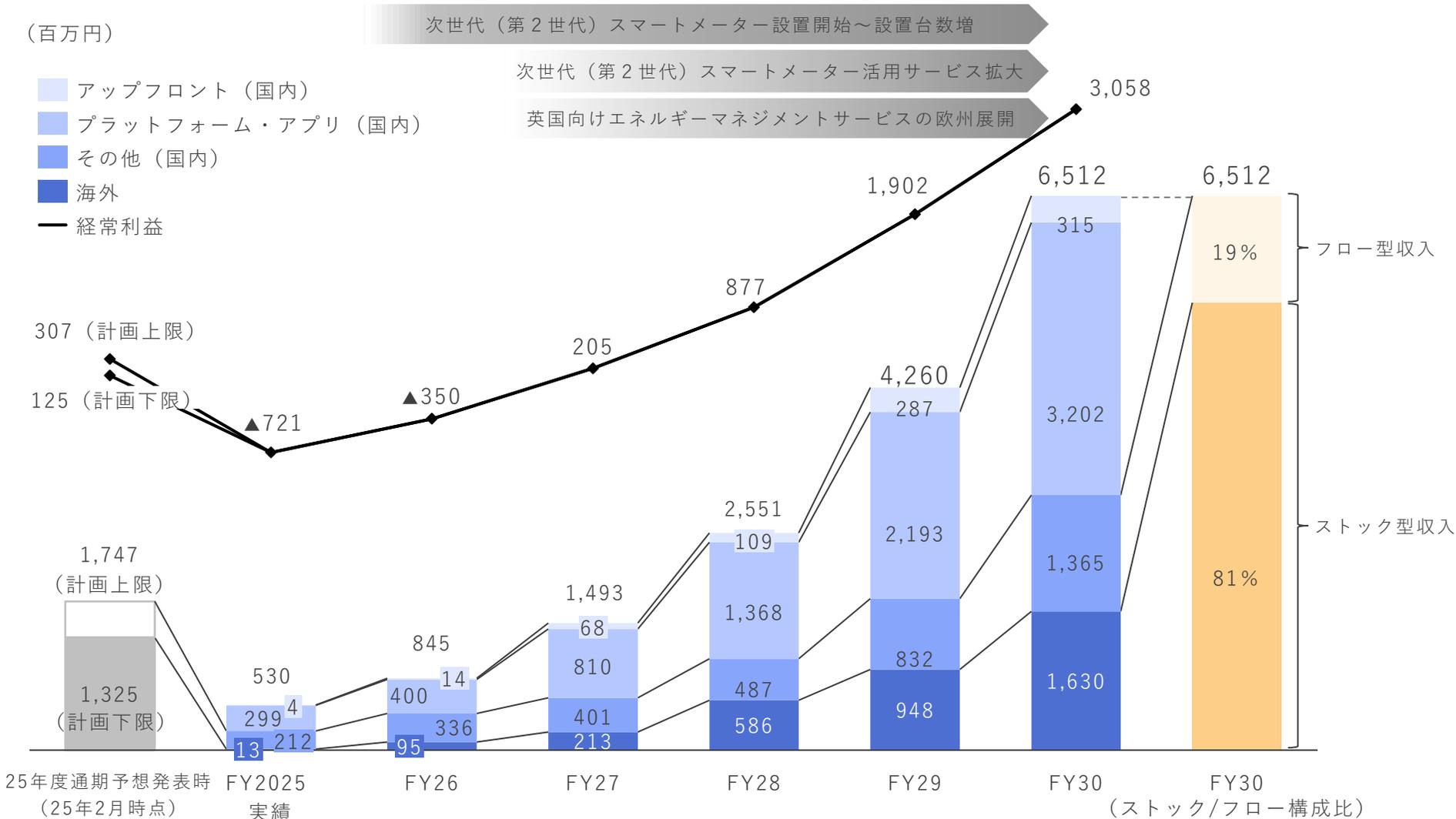
- Daikin Airconditioning UK Ltd が販売するヒートポンプ（電気給湯器）に当社センサーをバンドルして販売し、給湯器設置家庭にセンサーも併せて設置
- NILM技術により推定した家電の使用状況から、暖房レベルを下げてよいタイミングを推定し、ヒートポンプ（電気給湯器）の稼働を適切に制御し、電気料金を削減

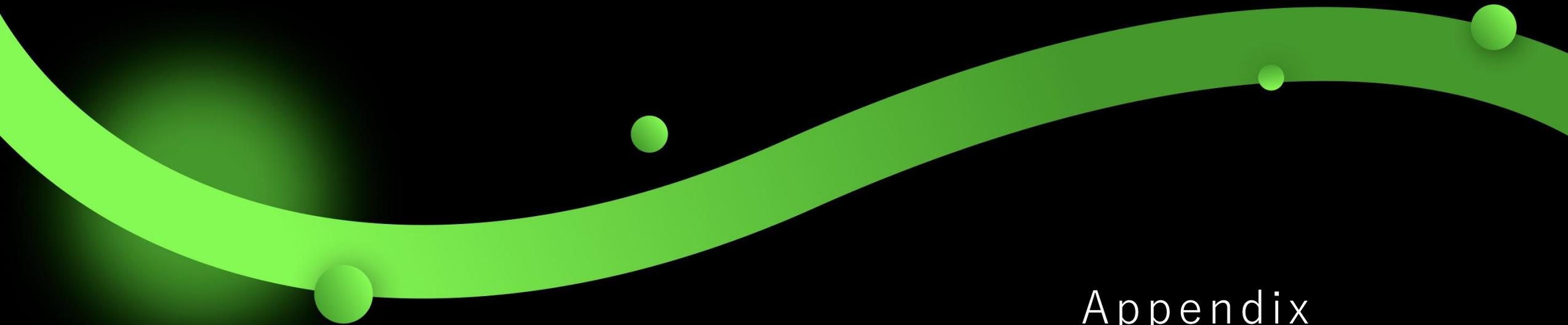


現在5つ以上の国と地域で進行中。将来的に、日本国内を上回る収益を見込む

		人口 (2023/7時点)	状況	今後の動き
			検討 → 準備 → 導入	
ヨーロッパ	英国	6,868万人	大手空調メーカーと連携し、 センサーやアプリ・サービスを提供・販売	センサーの普及、 アプリの利用者増を 目指し、拡販に注力
	フランス	6,644万人	大手空調メーカーと連携し 実証進行	英国での実績を基に 3国での導入を推進
	イタリア	5,950万人		
	スペイン	4,791万人		
アジア	台湾、タイ マレーシア 等	1億2,852万人	各国電力会社等 へのアプローチ	実際に導入する サービス内容や料金 形態などを検討

## 売上・経常利益の計画（2025~30年度）



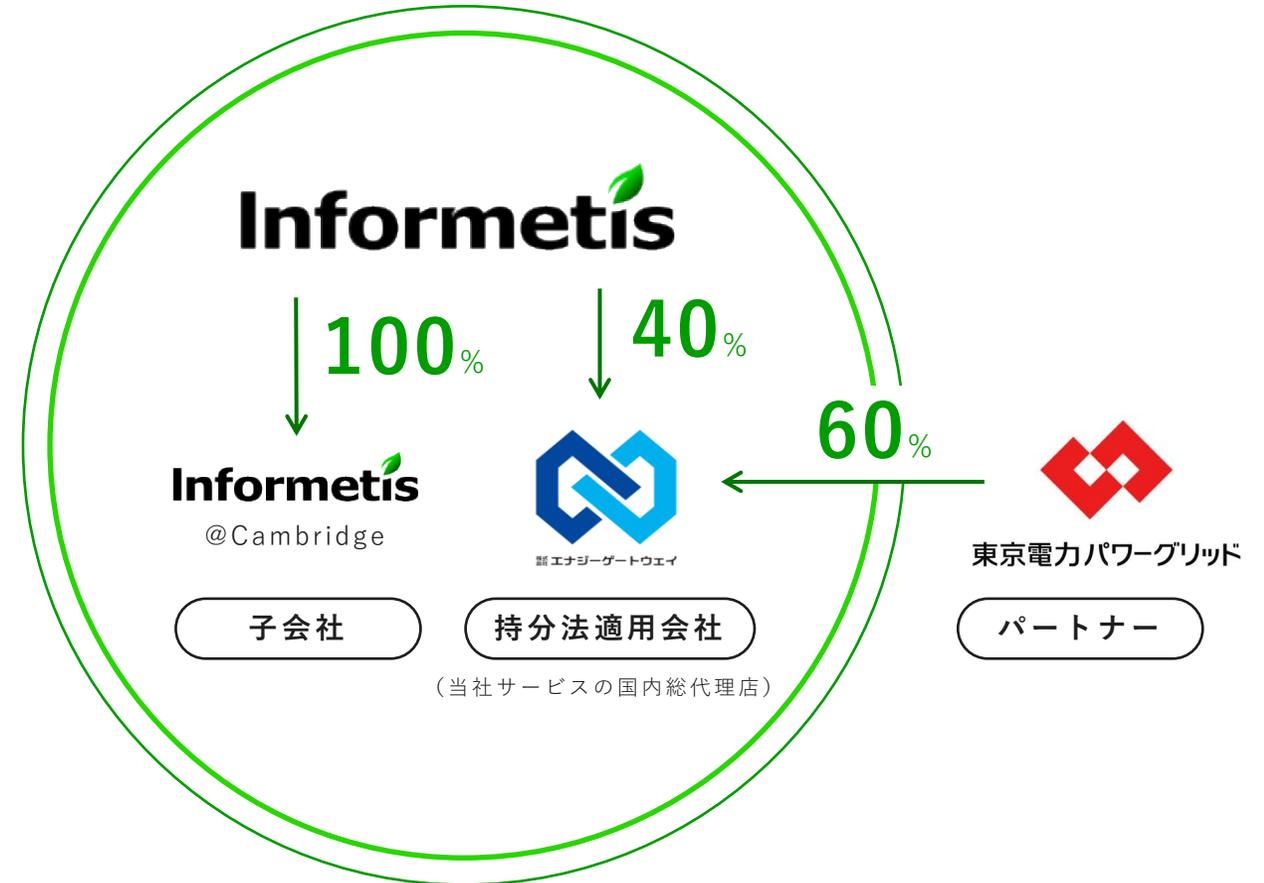


# Appendix

## 基本情報

会社名	インフォメティス株式会社
所在地	東京都港区芝大門1丁目12番16号
代表取締役社長	只野 太郎
設立	2013年4月8日
海外拠点	Informetis Europe Ltd. The Future Business Centre, King's Hedges Road, Cambridge, CB4 2HY, United Kingdom
合併会社	株式会社エナジーゲートウェイ 東京都港区新橋3丁目1番11号

## 関連会社構成



## ソニー(株) (現ソニー・グループ(株)) より知財譲渡を受け事業カーブアウト 電力データを役立てるサービスを複数リリースし事業基盤を構築。

次世代 (第2世代)  
スマートメーター※の  
普及により  
新たなステージへ



アライアンス体制構築



2017



東京電力パワーグリッド

2019



2020



Hakuhodo DY holdings

2023



2024



2025



※電力会社によって2026年から導入される、通信型の電力料金メーター



代表取締役  
社長

只野 太郎

1991年

ソニー(株) (現ソニー・グループ(株)) 入社、12年間技術者として商品開発設計に従事後、ビジネス開発に転身。

2007年

映像システムソリューション関連事業のグローバル事業開発・マーケティングを統括。

2010年

同社内にて環境・エネルギー新規事業創造を日欧米統括して行う事業開発責任者に就任。全社約60名の部隊と共に欧米での実証等を入口とした事業参入戦略を立案し実行牽引。

2013年

同社の全面的協力を得て技術と事業を継承し、当社設立創業。



取締役  
CFO

横溝 大介

2006年

SBIペリトランス(株) (現(株)DGフィナンシャルテクノロジー) に入社し法務、経営管理業務に従事。

法科大学院修了後、スタートアップやベンチャーにおいて経営企画・管理・IPO部門の要職を歴任。

2014年

サイジニア(株)で取締役CFOに就任し、同社を短期間でマザーズ上場に導く。

2020年6月

当社取締役CFOに就任。資金調達や財務戦略だけでなく事業戦略や法務面でも専門性を発揮し、テックベンチャーである当社の知財戦略にも貢献。

## 国内外のエネルギー関連企業や、各業界を代表する企業との事業・資本提携

アライアンス体制により、新規サービスの実証実験やサービス導入が可能  
秘匿性の高いデータの取得も可能に



東京電力パワーグリッド

東京電力パワーグリッド株式会社



伊藤忠エネクス株式会社

伊藤忠エネクス株式会社



株式会社フォーバル



ダイキン工業株式会社



関西電力株式会社



株式会社日立製作所



株式会社博報堂D Yホールディングス



日本郵政キャピタル株式会社

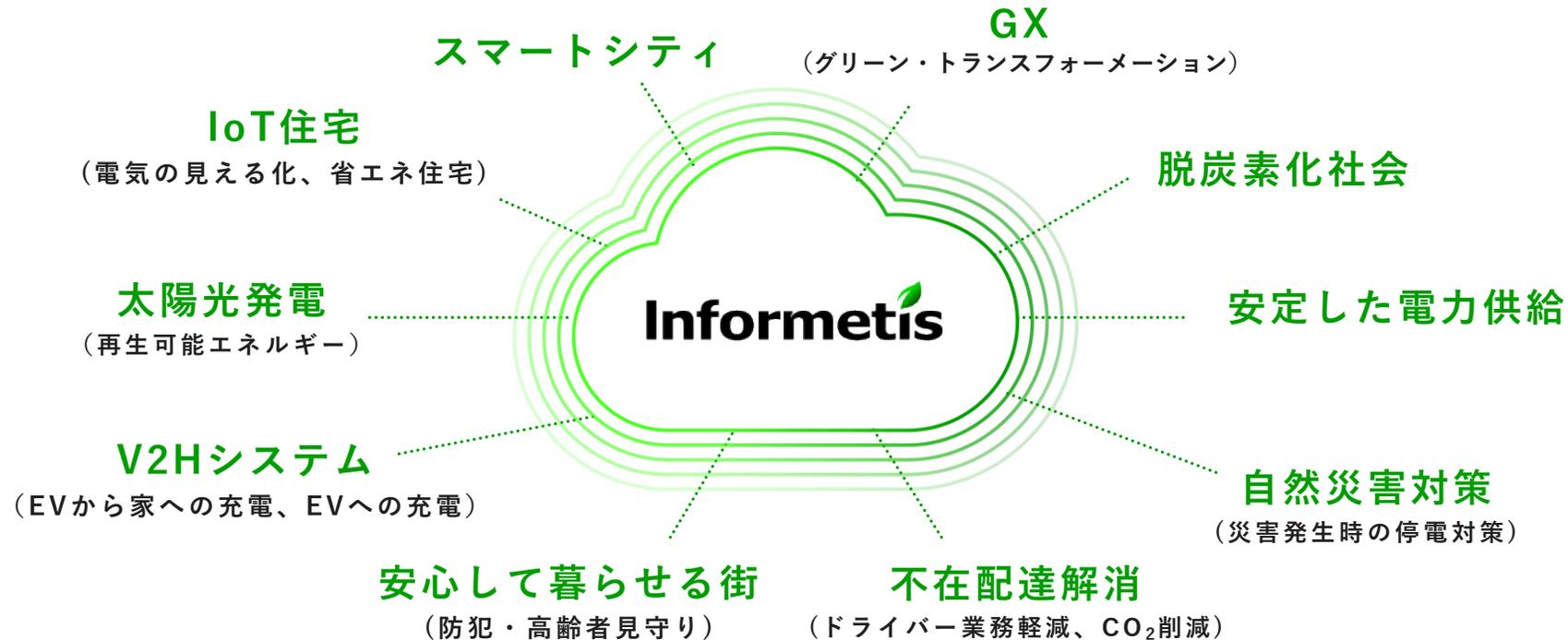


株式会社建設技術研究所

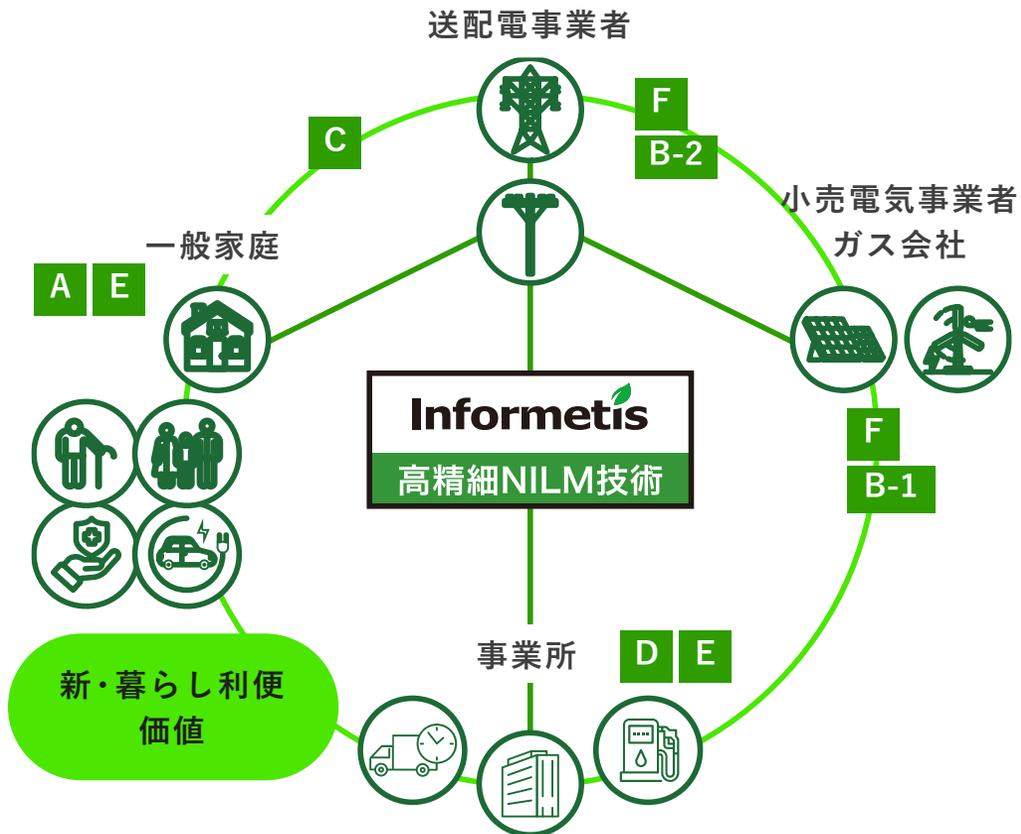
## ENERGY × AI × LIFE

エネルギーデータので、暮らしの未来を変えていく。

[ エネルギー×AI ] をコア技術に、エネルギー最適化ソリューションを提供することで、日本、そして世界にカーボンニュートラルを社会実装する。



## 当社独自の「NILM技術」活用により、事業領域拡大と社会価値の提供を両立



当社独自技術によるデータの提供を通じて、  
エネルギー効率と生活者の利便性と経済価値に貢献

A E

### 電力・暮らしモニタリング

第1世代スマートメーター、太陽光パネル、蓄電池向けセンサー販売・設置、高精度モニタリング

B

### 国内小売電気事業者向け支援

【B-1：デマンドレスポンス】

小売電気事業者のエネルギー  
マネジメント支援

【B-2：リソースアグリゲーション】  
需給バランスを取り、調整量を売買

C

### 次世代（第2世代）スマートメーター 関連サービス

次世代（第2世代）スマートメーター活用の  
新サービス

D

### 国内法人エネルギーマネジメント関連

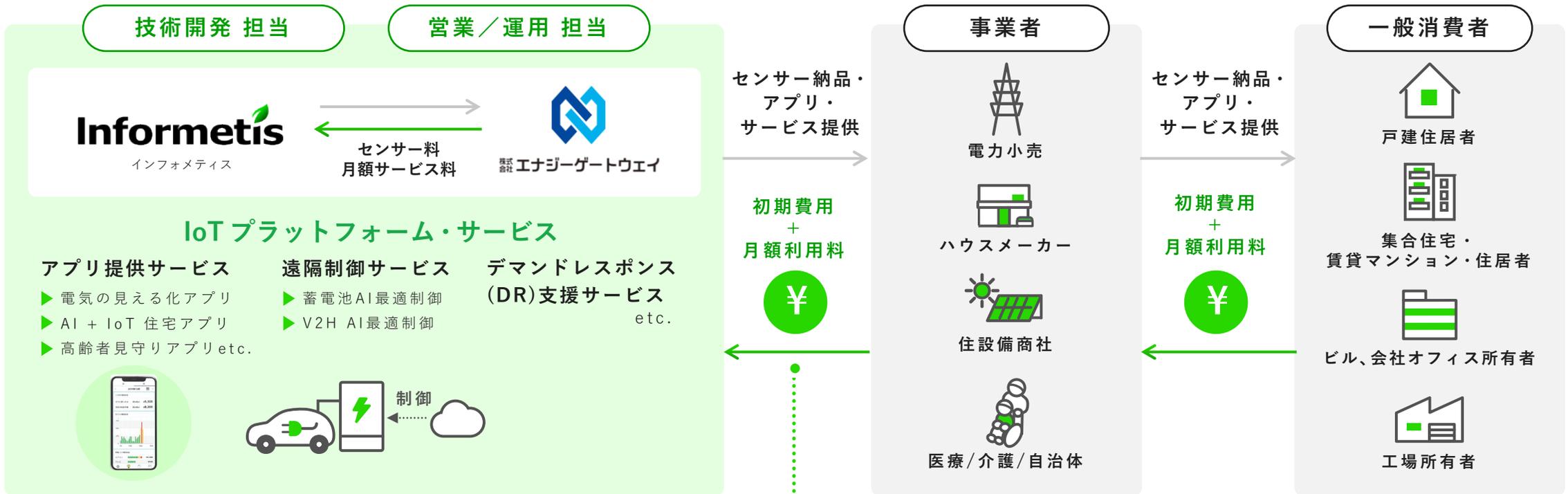
電気のムダをなくすための情報を  
盛り込んだ内容を年に1回レポートング

F

### システム受託開発

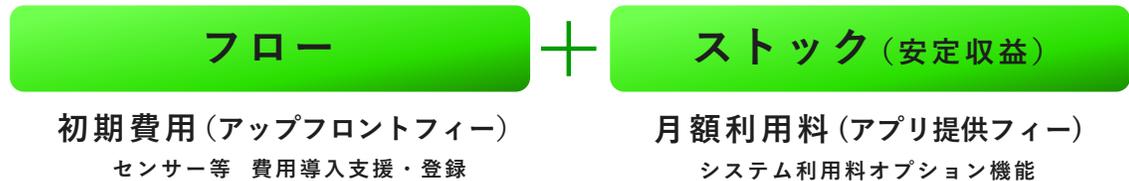
次世代（第2世代）スマートメーター関連  
を含む  
システム開発業務の受託

## 小売電気事業者やハウスメーカーを介してサービスを提供するBtoBtoCモデル



その他、直接開発受託・実証受託等による売上もあり。

(サービス登録者数ごと)

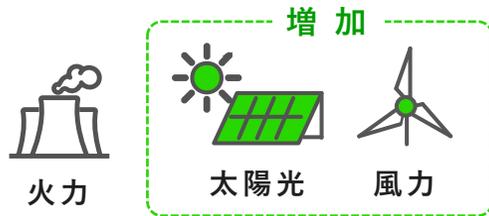


## 我々が解決を目指すグローバルの「脱炭素化」課題

- ▶ 電力系統はリアルタイムで需給バランスを保たなければ安定せず、停電等の異常に陥る
- ▶ 自然エネルギー増加や発電分散化、電力取引自由化等により需給バランスが複雑化する中で、電力のDXとデータに基づいた需給双方向からのエネルギー最適化が必要

### 課題 1 発電方法の変化

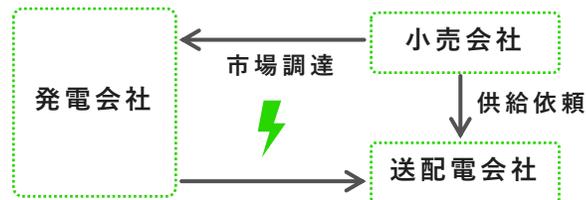
太陽光や風力などの自然エネルギーが増加したことにより、発電量が天気に左右されるようになり、予測しにくい



発電量が天気の影響を受ける

### 課題 2 電力供給体制の変化

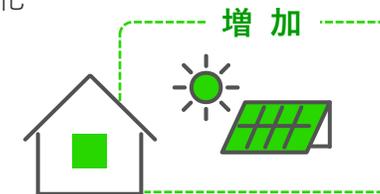
電力の自由化により、一社独占体制が、発電会社/送配電会社/小売会社と複数の会社に分かれたことにより、全体のバランスを取ることが複雑化



一社体制が複数社に

### 課題 3 消費家庭の変化

戸建住宅での太陽光発電が増加したことにより、逆潮(電力消費者側からの電力供給)が発生し、需給バランスが複雑化



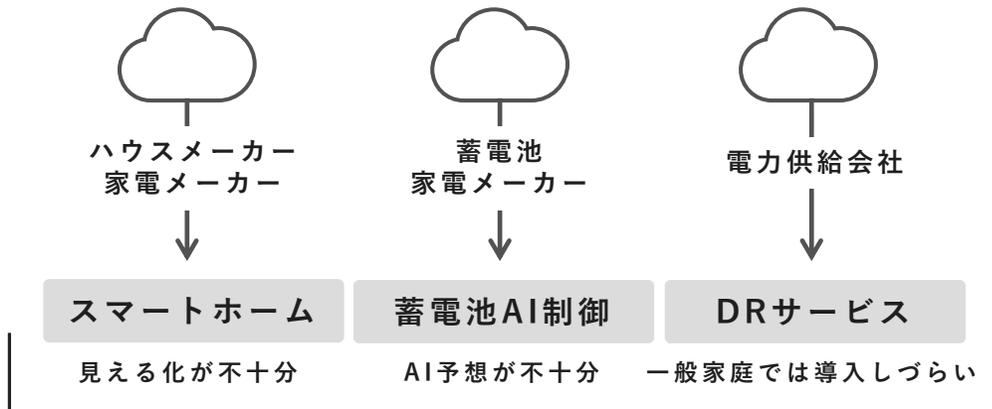
消費のみならず生産もする

詳細なリアルタイムデータに基づいた高度なエネルギー最適化が必要に

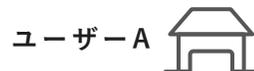
## 当社プラットフォームひとつで、脱炭素貢献と同時に 業界を横断する様々なIoTサービスの導入が可能に

### 既存のIoTサービスなど

- △ 個別サービスのため、導入時に個別に費用がかかる、また多機器でトラブルも多く普及拡大が進まない
- △ サービス間のデータ連携、複合制御が少なくスマートなビッグデータ活用、AI活用にまで至らない

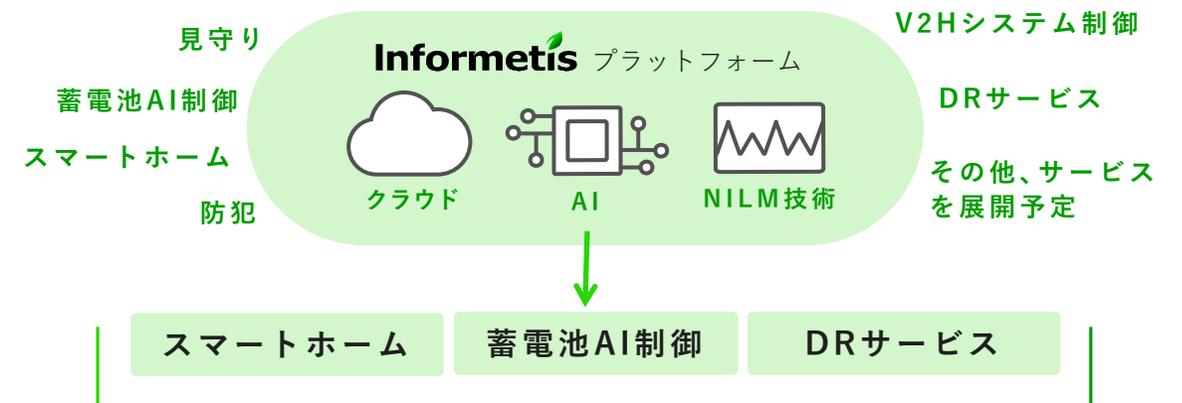


### 複雑で連携のない個別サービス群

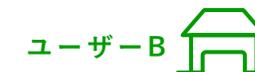


### 当社サービス

- 電力データを利用し、脱炭素貢献と同時に業界を横断する複数サービスを展開
- 1つのデータベースからの実現により、複数サービスの導入・連携が容易
- 個別家電への機器分離技術、膨大なデータ量を学習させたデータマイニングなど、マルチモーダル活用実績



### シンプル・低コストなIoTホームの基盤



## 次世代（第2世代）スマートメーターの活用により、サービス対象の拡大が加速

### 小売電気事業者向けサービス

#### デマンドレスポンス(DR) の導入が加速

他社にはないサービス提供が可能になることで急速な契約増が見込める

国内小売電気事業者

**760社** 以上

2025年4月30日 資源エネルギー庁発表  
現在約95%はDRサービス未導入

年間売上平均（当社）

**14百万円**／社<sup>※1</sup>

※1：2024年10月から2025年3月までの6か月間のDR売上のMRRから、12ヶ月に換算した売上の平均

### 電力消費者アプリ提供サービス

#### 導入しやすい価格設定により、 自治体単位や電力会社単位での サービス加入を見込む



#### スマート・リビング

- ▶ 省エネ支援・電気見える化
- ▶ AI + IoT 住宅
- ▶ 高齢者見守り etc.

- 65歳以上の高齢者世帯数(2030年)  
約**1,500万**世帯<sup>※2</sup>
- セコムの「親の見守りプラン」は¥4,600/月、次世代（第2世代）スマートメーター活用で月額を1/10にし、自治体単位での採用を想定。
- 自治体単位での導入により、全国の10%の高齢化世帯をカバーすることを目指す。

### ミドルデータ提供サービス

NILMデータ(家電別稼働データ、ライフ分析、在宅推定/活動レベル)などのリアルタイムデータを他社に提供

東京電力パワーグリッド(株)  
管轄の低圧契約口数

約**2,900**万口<sup>※3</sup>



東京電力パワーグリッド(株)管轄の世帯の10%にデータを平均1.5社に提供すると仮定した場合  
(290万 × 1.5社 × 100円/月想定)

参考 | 電力データ管理協会提供のデータ料金：当社調べ  
¥92~109円/月 (30分に1回の測定値のデータ)

※2 国土交通省資料より

<https://www.mlit.go.jp/policy/shingikai/content/001329464.pdf>

※3 東京電力パワーグリッド株式会社管轄の1都8県の世帯数より算出

世帯数：総務省「令和5年 住民基本台帳に基づく人口、人口動態及び世帯数」より

## 次世代（第2世代）スマートメーターの普及により、NILM市場の成長が加速

従来の独自センサー設置を伴わず、手軽に家庭でのNILM技術活用が可能に

	独自センサー	次世代（第2世代）スマートメーター
施工	サービスを受ける家庭ごとに電気工事士が訪問し、建物内で施工	電力会社が電力料金検針用に外壁に設置（施工意識せず）
センサー設置費用	センサーのハードウェア代金が発生	電力会社が負担、住民負担なし
市場規模	年間数万件程度の増加ペース サービスを要望する家だけに設置	年間数百万台の設置ペース（関東圏） 最終的には全世帯6,000万世帯に設置 ※関東圏2,900万世帯
ビジネス規模	年間センサー3万台販売 = 4億円 月額150円/件で提供 = 年間1.8億円	6,000万件に対し、月額10円/件で提供 = 年間72億円

次世代（第2世代）スマートメーター × NILM技術による新たなサービス例

電力見える化・節電

見守り

配送改善

マーケティング

保険

## 専用センサー設置が不要となり、スタンダード・サービス対象も拡大加速

### 家庭向けアプリ提供サービス

導入しやすい価格設定により、  
自治体単位や電力会社単位でのサービス加入を見込む



#### スマート・リビング

- ▶ 省エネ支援・電気見える化
- ▶ AI + IoT 住宅
- ▶ 高齢者見守り etc.

- 65歳以上の高齢者世帯数(2030年)：約**1,500**万世帯<sup>※2</sup>
- 自治体単位での導入により、  
全国の10%の高齢化世帯をカバーすることを目指す

※2：国土交通省資料より <https://www.mlit.go.jp/policy/shingikai/content/001329464.pdf>

### プラットフォームの提供サービス

NILMデータ(家電別稼働データ・ライフ分析・在宅推定/活動レベル)などの  
リアルタイムデータを他社に提供

### 東電パワーグリッド(株)管轄の契約口数

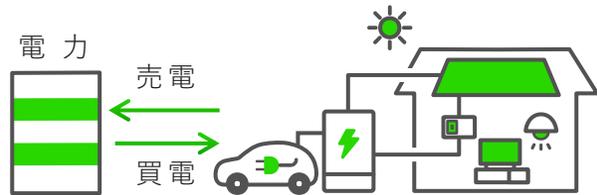
約**2,900**万口

利用単価は、  
～100円/世帯/月程度を見込む

参考 | 電力データ管理協会提供のデータ料金：  
当社調べ ¥92～109円/月 (30分に1回の測定値のデータ)

# GX推進（国策）の追い風もあり、急速な成長が予想される領域で事業を展開

## 太陽光発電システム



ienowa/enenowaなど

2021年度（見込み）※1  
市場規模：277億円

市場規模が15年で  
約9倍

2035年度（予測）  
市場規模：2,553億円

※1：富士経済「エネルギーデジタルビジネス/DX市場の現状と将来展望 2022」の太陽光発電設備 as a Service の市場規模より

## 電力の需給調整



電力の需給バランスが複雑化

需給調整の支援が必要になり市場規模が拡大

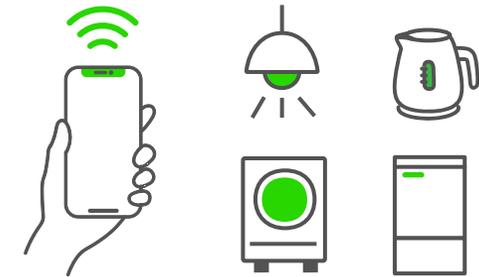
2021年度（見込み）※2  
市場規模：125億円

市場規模が15年で  
約6倍

2035年度（予測）  
市場規模：713億円

※2：富士経済「エネルギーデジタルビジネス/DX市場の現状と将来展望 2022」の送配電・需供調整領域より

## （蓄電サービス含む） エネルギー利用領域



家庭や事業所での省エネサービス、消費電力を活用したサービス、蓄電池制御サービスなど

蓄電池最適制御など

2021年度※3  
市場規模：135億円

市場規模が15年で  
約4.5倍

2035年度（予測）  
市場規模：615億円

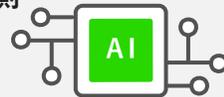
※3：富士経済「エネルギーデジタルビジネス/DX市場の現状と将来展望 2022」のエネルギー利用領域と蓄電池 as a Serviceの市場規模より

# 国内外で特許取得済みの当社コア技術と膨大な学習データによるAI分析・予測技術

## 業界を牽引する当社コア技術

SONYからカーブアウト時に特許譲受

- ▶ 機器分離推定技術（NILM）
- ▶ AI最適化技術
- ▶ 膨大なデータをインプットした機械学習予測



### 機器分離推定技術 [NILM\*]

（ディスアグリゲーション技術）



主幹電力波形のみからAIが電力内訳を推定

\* Non-Intrusive Load Monitoring 特許取得済み

## 膨大な量の良質なデータ

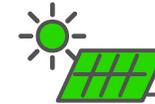
取得困難な学習データを、強力なアライアンス先との実証実験や共同事業などから大量に取得



## 分析・予測



家電動作状況予測



発電・需要予測



活動分析



蓄電池など  
機器最適化制御

## 法人分野でのアライアンスによる事業拡大

電力データ分析による節電アドバイス、デマンドの監視・コントロール、  
変動電力料金等を組み合わせ、電力料金削減と脱炭素化に貢献



株式会社フォーバル及び株式会社フォーバルテレコムとの協業により、  
中小規模のオフィス（約46,000社）、飲食店等（約30,000店）への導入を目指す

## 電力消費者向け 提供サービス エネルギーデータ × AI

消費電力、太陽光発電量、気象情報などをIoTプラットフォームに収集しAIで分析  
電力を賢く使って生活を便利・安心にするサービスを提供

分電盤に「電力センサー」を取付

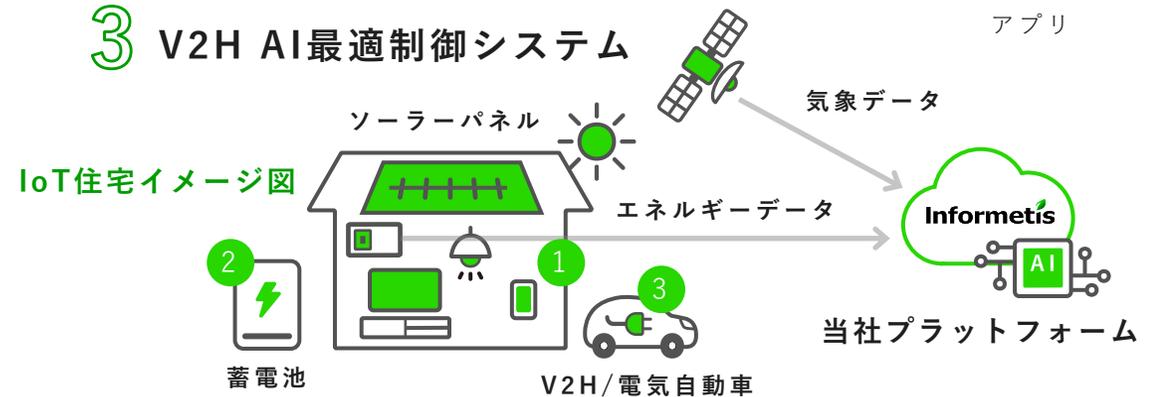
エネルギーデータを  
IoTプラットフォームに収集

AI (NILM技術)

人・家庭の動きを推定し、  
価値あるデータに加工しサービスを提供

### 例：電力消費者向け 提供サービス

- 1 電気の見える化、家電コントロールアプリ  
〔 家電の使用状況表示、対応家電のコントロール  
蓄電池の充放電量、売電電量 〕
- 2 太陽光発電 蓄電池AI最適制御システム
- 3 V2H AI最適制御システム



## エネルギーデータ × AI

消費電力、太陽光発電量、気象情報などをIoTプラットフォームに収集しAIで分析  
電力を賢く使って生活を便利・安心にするサービスを提供

### 当社コア技術

(デイスアグリゲーション技術)

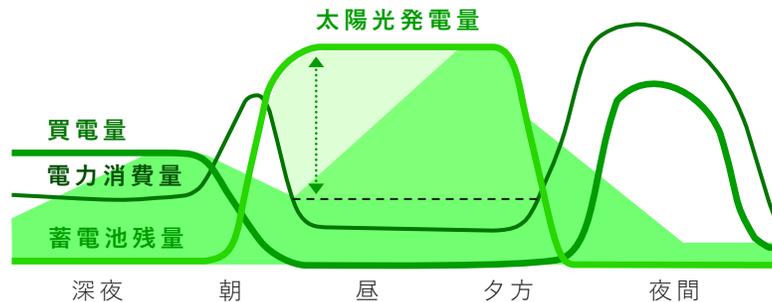
#### 機器分離推定技術 [NILM※]

主幹電力波形のみからAIが電力内訳を  
リアルタイム(即時)推定



#### AI最適化技術

翌日の消費電力と  
太陽光発電量を  
予測して充電量を制御



### AI技術を使った様々な クラウドサービスを提供

#### スマート・リビング

- ▶ 省エネ支援・電気見える化
- ▶ AI + IoT 住宅
- ▶ 高齢者見守り etc.



#### エネルギー・マネジメント

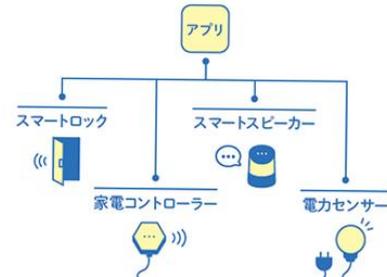
- ▶ 蓄電池AI最適制御
- ▶ V2H AI最適制御
- ▶ デマンドレスポンス (DR) 支援



※ Non-Intrusive Load Monitoring 特許取得済み (発明の名称: 電気機器推定装置並びにその方法及びプログラム)

## AI + IoT 住宅サービス

## ienowa (イエノワ)



- ▶ 電力センサーとアプリによって電気の使用状況の見える化とIoTホーム化を実現  
機器分離推定技術により、スマート家電に買い替えることなく家電別の電力使用状況を確認することが可能

## 導入事例



東京電力パワーグリッド

「賃貸ZEHマンション」

家族に愛を、住まいにアイを  
アイ工務店

「アイ住マイル」

## 蓄電池AI最適制御サービス

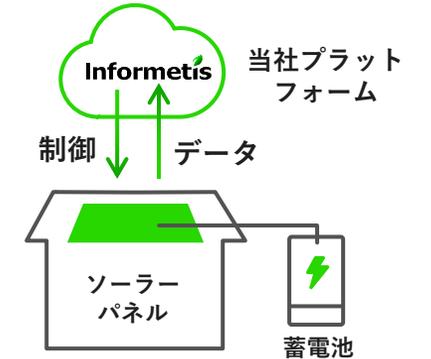
## enenowa (エネノワ)



蓄電画面

発電画面

消費画面



- ▶ 太陽光発電や家庭用蓄電池、EV（電気自動車）などにより複雑化した家庭内の電力の流れをわかりやすく表示
- ▶ 太陽光発電システムと合わせて使う蓄電池をAIで最適制御
- ▶ 一般的な蓄電池の最適制御モードと比較し、自家消費を約20%改善

※当社技術が搭載されている荏原実業株式会社 EJ-POWERでの場合

## デマンドレスポンス（DR）支援サービス

## BridgeLAB DR

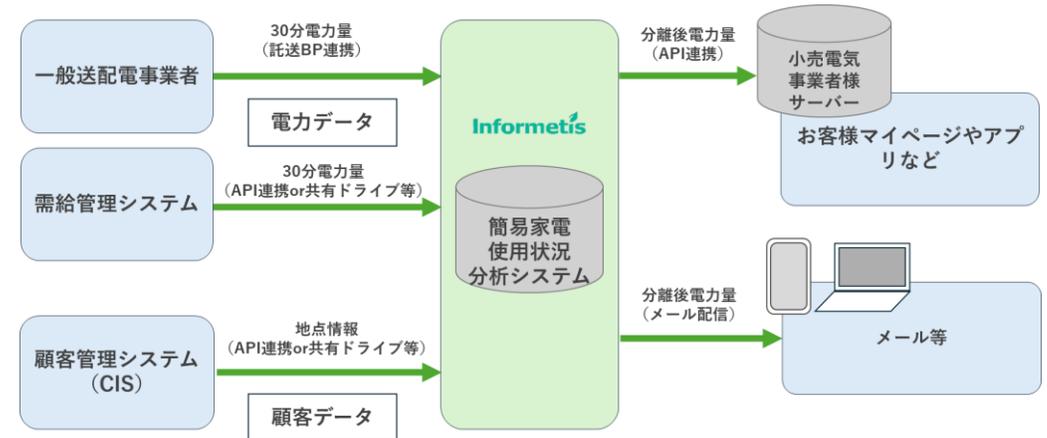


- ▶ 使用抑制だけではなく電気の需要の最適化を目指したDRを提供し、小売電気事業者の収益、業務改善に貢献

## 導入事例

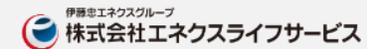


## 簡易電力使用状況見える化サービス



- ▶ 既存のスマートメーターから取得できる30分単位の電力量値を使って、家庭内の電力使用の内訳を簡易分析
- ▶ 専用センサーの設置が不要なため、初期費用を抑えたサービスの提供が可能に

## 導入事例



家電別の電力使用状況 見える化サービス  
「テラリンアイ(AI)」

ミッション

[ エネルギー×AI ] をコア技術に、エネルギー最適化ソリューションを提供することで、日本、そして世界にカーボンニュートラルを社会実装する

5千万世帯以上の膨大データ



次世代（第2世代）スマートメーターの普及により、何千万世帯ものデータの収集が可能に



技術力・AI進化



膨大なデータを機械学習させ、AIを更に進化させ、新たな価値を創出しつづける

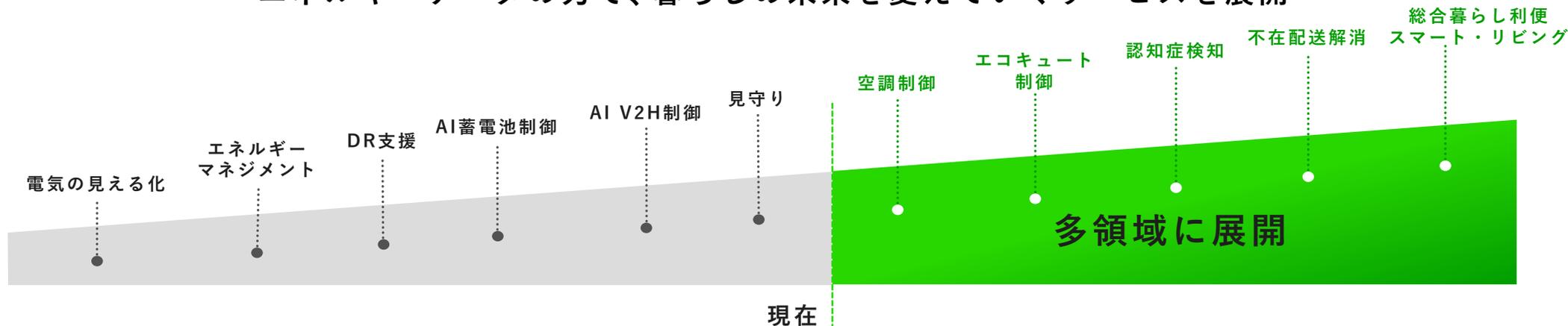


アライアンス体制・強化



現在の協業体制をさらに強固なものにすると同時に、電力データを活用できていない業界・業種へアプローチし、アライアンス体制を構築していく

エネルギーデータで、暮らしの未来を変えていくサービスを展開



- 本資料に含まれる将来の見通しに関する記述は、当社の判断及び仮定並びに当社が現在利用可能な情報に基づくものです。これらの記述は様々なリスクや不確定要素に左右され、実際の業績は将来に関する記述に明示または黙示された予想とは大幅に異なる場合があります。
- また、本資料には、当社の競争環境、業界のトレンドや一般的な社会構造の変化に関する情報等の当社以外に関する情報が含まれています。当社は、これらの情報の正確性、合理性及び適切性等について独自の検証を行っておらず、いかなる当該情報についてこれを保証するものではありません。