

ENERGY × AI × LIFE

2025年12月期第2四半期決算説明資料

Informetis

証券コード：281A

2025年8月

2025年12月期2Q エグゼクティブサマリー

1

2Q累計赤字は想定路線だが、大口顧客の調整分の計上可否はなおも未定

- 第2四半期累計期間の経常赤字は、第4四半期に収益が集中する期初計画に則した内容だが、受託開発売上が弱含み、赤字幅は当初想定より若干拡大
- 下期における大口顧客の調整がまだ未定なため、レンジ形式の2025年12月期通期業績予想は据え置くが、11月の第3四半期決算発表時をめぐり、中期経営計画とあわせて単数値業績予想を公表予定

2

ARRはテストサービスの完了による影響を除き、堅調に推移

- 次世代スマートメーターに関するテストサービスが区切りを迎え、次のフェーズへと移行したため、これに伴うリカーリング収入分が減少するも、この影響を除けば前年同期比+11.4%の成長

3

将来の事業展開を見据えた提携・知財関連の強化

- 2025年12月期下期の法人向けサービス商用導入に向けた準備を着実に進行
- NILM技術※に関する国際標準規格が発行され、当社技術のグローバルな展開に向けた布石に

※Non-Intrusive Load Monitoring、機器分離推定技術

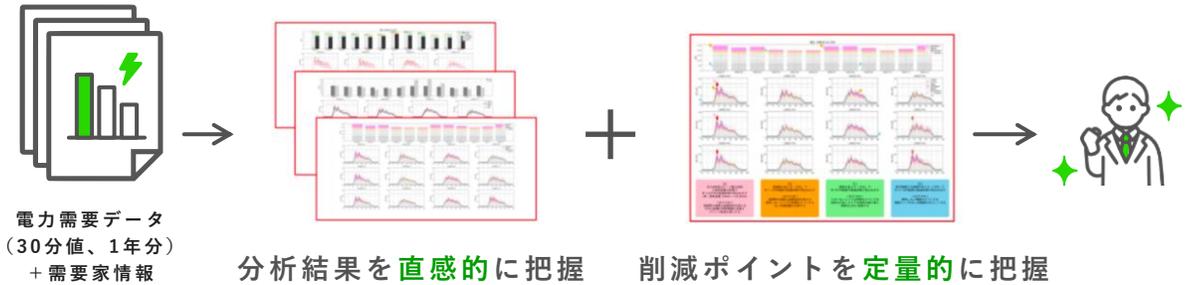
2025年12月期 2Q主要トピックス

法人向けサービス提供開始に向けた整備を進行 

電力使用量の可視化/省力化の需要が高い法人顧客に対し、2つのサービスを展開

1. エネマネ診断レポート

- ▶ 現行スマートメーターの30分単位の電力データを活用
- ▶ 一定期間のデータを基に消費の主な成分を分析し、どこに無駄があるかを視覚化
- ▶ 加えて削減ポイントを「顧客ごと」に具体的に示唆
- ▶ 小売電気事業者とのアライアンスを中心に法人に広く展開



2. 電力監視&節電支援IoTサービス

- ▶ 電力センサーを設置し、そのデータを活用
- ▶ リアルタイムに電力データを分析しながら電気代削減、節電に係る情報をわかりやすく提供
- ▶ フォーバルグループとのアライアンスを中心に小規模オフィスや飲食店等に展開



2025年12月期 2Q主要トピックス

NILM技術に関する国際標準規格が発行



当社のデータ形式による分析方式が、現在存在するNILMの手法の中で、スマートメーターへの組込をコストアップなく実現する、現時点における最適技術であることを国際標準規格により明確化

標準化発行以前

- NILM技術を分類、評価する基準が世の中に存在せず、各社の技術がどのようなデータの取得を必要とするのか、また、こういった用途に使える技術なのかを判断しづらい

標準化発行後

- データ取得に必要なデバイスやデータの粒度に基づいてクラスを分類
- 当社技術はスマートメーターのハードウェア性能でNILMを実現することに最適なクラスであり、この規格と日本国内での実績を基に、各国の電力会社へアピールしていく

グローバル競争
技術比較マップ

(独自センサー取付)

Informetis

A社(ベルギー)

B社(アメリカ)

センサーとの一体型

高精細

(1秒以下の詳細情報)

世界唯一の技術ポジショニング

Informetis

高精細
NILM

スマート
メーター

センサー取付なしで次世代スマートメーターから
高精細なデータを取得できる最適技術

(現行スマートメーターの30分値)

Informetis

C社(アメリカ)

D社(オランダ)

簡易

(スマートメーターの30分値)

1. 2025年12月期第2四半期 決算概況

2. 2025年12月期 業績予想

3. 成長戦略

2025年12月期2Q業績はおおむね想定路線

- 売上高は前年同期比46.6%減、大口顧客の調整継続による「アップフロント」領域売上の減少が大きく影響
- 「プラットフォーム・アプリ提供」領域は次世代スマートメーターに関するテストサービスが区切りを迎え、一時的にARRが低下
- 「その他」領域は、受託開発にタイミングのずれが発生、引き続き受託開発が集中する4Qに向け活動中
- 販管費は前年同期比37.4%増、人件費や減価償却費、研究開発費などにより増加。今後の成長に向け、人員拡大及び研究開発は継続的に実施

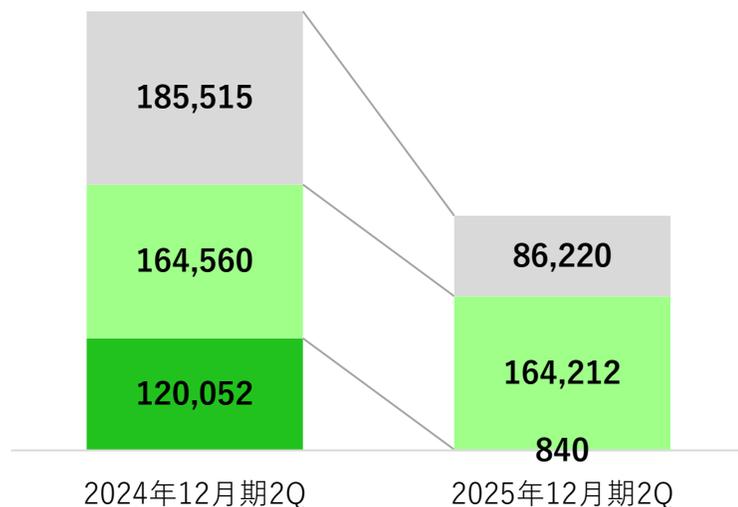
(単位：百万円)	2024/12期2Q	2025/12期2Q	前期比
売上高	470	251	▲46.6%
売上総利益	285	133	▲53.2%
販売費及び一般管理費	296	407	+37.4%
営業利益	▲11	▲274	-
経常利益	35	▲218	-
当期純利益	37	▲219	-

アップフロント売上は大幅に減収した一方で、 中長期的な収益成長ドライバーであるプラットフォーム・アプリは底堅く推移

売上高推移（売上領域別）

■ その他
■ プラットフォーム・アプリ提供
■ アップフロント

(単位：千円)



その他

受託開発業務が下期（4Q）に集中するという当初計画の想定通り、2Q時点の売上は前年同期比53.5%減。下期については、次世代スマートメーターの応用サービスの開発納期に調整の可能性があるものの、送配電事業者における次世代スマートメーターの導入計画自体は遅れなし。

プラットフォーム・アプリ提供

大口顧客向けのアプリが新規設置調整により影響を受け、また次世代スマートメーターのテストサービスが完了した中、住宅設備向けやデマンドレスポンス（DR）、NILM Liteが底堅く推移したことで、前年同期比横ばい。

アップフロント

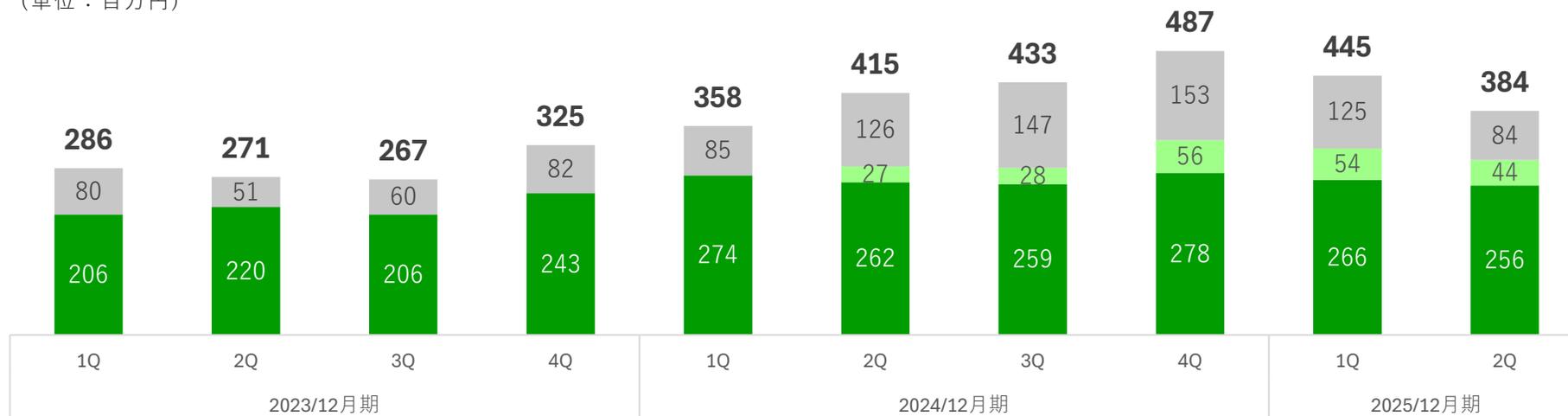
引き続き大口顧客の業務プロセスの見直し及び電力センサーの新規設置に関する調整の完了待ちにより、電力センサーの出荷が減少。

ARRは一時的な縮小傾向も、 次世代スマートメーターで新たな成長ステージへ

- 次世代スマートメーターに関するテストサービスが区切りを迎え、次のフェーズへと移行したため、これに伴う一時的な収入分が減少するも、この影響を除けば前年同期比+11.4%
- 下期以降はデマンドレスポンス（DR）やNILM Lite等の伸長により再び拡大を目指す

ARR四半期推移

(単位：百万円)



■ スマート・リビングサービス（スタンダードサービス） ■ スマート・リビングサービス（ライトサービス） ■ エネルギー・マネジメントサービス

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。

1. 2025年12月期第2四半期 決算概況

2. 2025年12月期 業績予想

3. 成長戦略

2025年12月期 業績予想（変更なし）

大口顧客の調整完了時期が見通せず、レンジ形式の通期業績予想は据え置き

- 既存サービスは引き続きハウスメーカー、住宅設備商社等への販売で積み上げ
- 既存サービスの顧客の要望に基づく機能追加等の受託開発に加え、2024年12月期から継続する次世代スマートメーター関連やその他の受託開発の受注増を見込むが、一部は納品時期が来期以降にずれ込む可能性あり
- 法人向けサービスの立ち上げや小売電気事業者向けサービス（デマンドレスポンス（DR）、NILM Lite）の拡大に注力し、受注タイミングにより今期～来期にかけての業績寄与を見込む

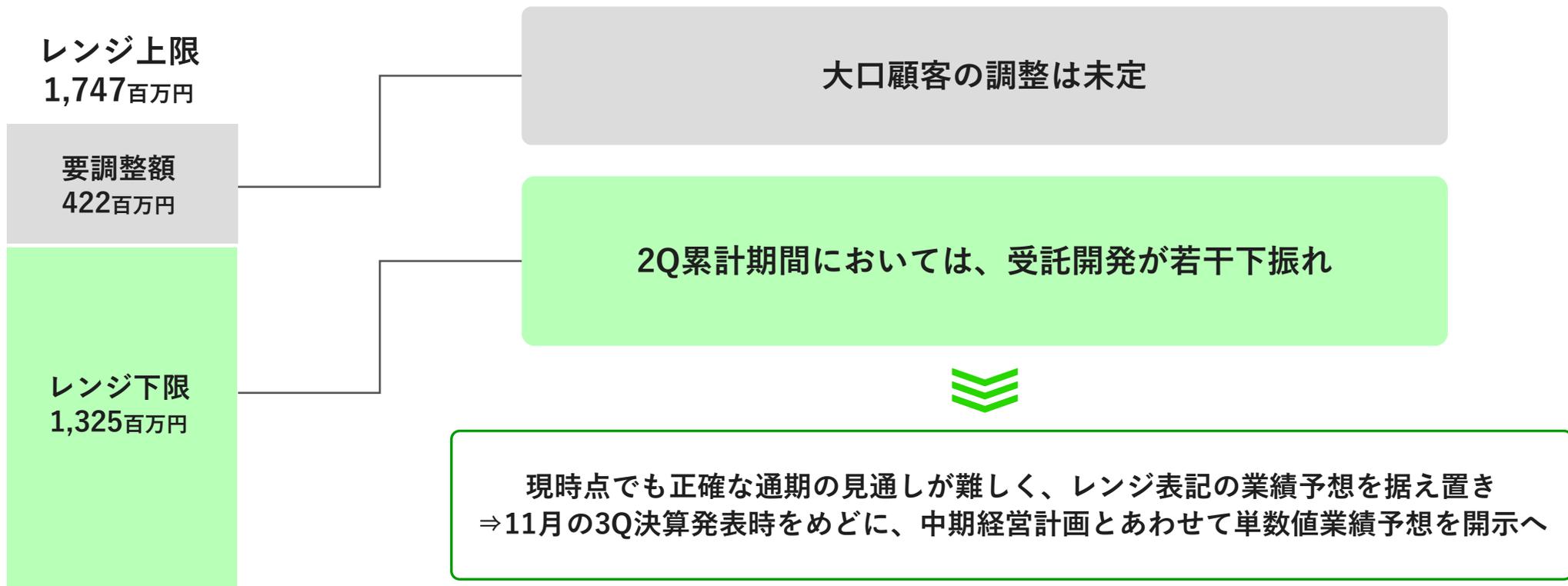
（単位：百万円）	2024/12期 実績	2025/12期 予想	増減額	増減率
売上高	982	1,325～1,747	+ 343～ + 764	+ 34.9%～ + 77.9%
営業利益	49	100～282	+ 50～ + 232	+ 102.0%～ + 469.6%
経常利益	55	125～307	+ 70～ + 252	+ 128.1%～ + 458.1%
当期純利益	56	115～285	+ 58～ + 229	+ 104.1%～ + 405.6%

<レンジ開示の前提及び売上時期の偏重について>

- 大口顧客における電力センサーの設置オペレーションを含む業務プロセスの見直しに伴う波及的な影響により、当該顧客における電力センサーの新規設置については、一時的な調整が行われており、この調整に関する今後の具体的な見通しについては、現時点において確定することが困難な状況にあるため、変動要因を適切に反映するため、2025年12月期の下期に調整が完了するケースをレンジの上限値とし、2025年12月期中に調整が完了しないケースをレンジの下限値とするレンジ形式による通期業績予想開示を採用。
- 左記の理由から、電力センサーの販売計画については、事業拡大の見通しを慎重に見積もっていること及び次世代スマートメーター関連の受託開発が第4四半期（10月～12月）に向けて加速することから、上期は慎重な進捗を維持しつつ、下期、特に第4四半期（10月～12月）にかけて、当社グループの売上高が集中すると見込む。

通期業績予想の精査後、3Q決算発表時をめぐりに 中期経営計画とあわせて、単数値業績予想を公表予定

2025年12月期 売上高期初計画



1. 2025年12月期第2四半期 決算概況

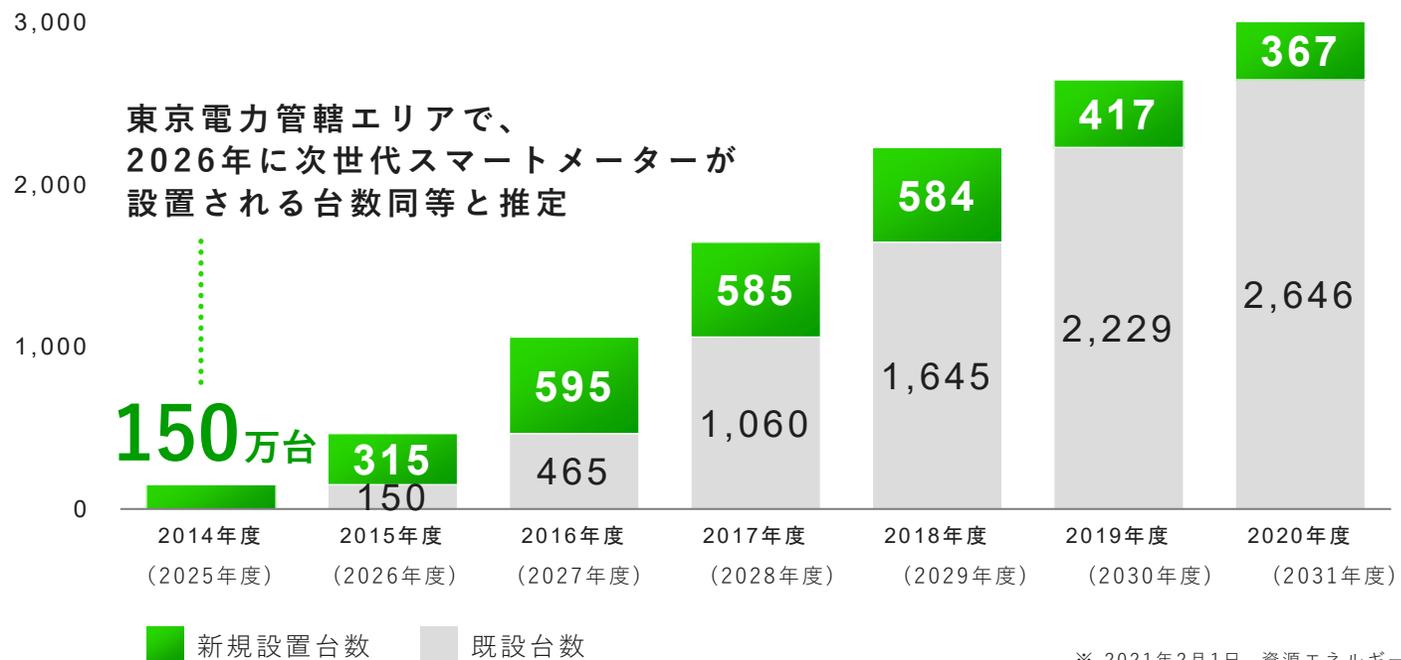
2. 2025年12月期 業績予想

3. 成長戦略

次世代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

次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スマートメーター設置ペース予測



(東京電力管轄)

次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

次世代スマートメーターで測定したデータを活用することにより 専用電力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^{※2}
- 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

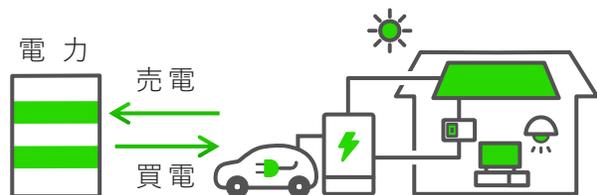
約**2,900**万口

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

2035年度（予測）
市場規模：2,553億円

市場規模が15年で
約9倍

※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

BridgeLab DRなど

2021年度（見込み）※2
市場規模：125億円

2035年度（予測）
市場規模：713億円

市場規模が15年で
約6倍

※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

2035年度（予測）
市場規模：615億円

市場規模が15年で
約4.5倍

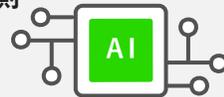
※3：富士経済「エネルギーデジタルビジネス/DX市場の現状と将来展望 2022」のエネルギー利用領域と蓄電池 as a Serviceの市場規模より

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

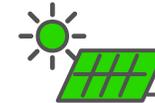
取得困難な学習データを、強力なアライアンス先との実証実験や共同事業などから大量に取得



分析・予測



家電動作状況予測



発電・需要予測



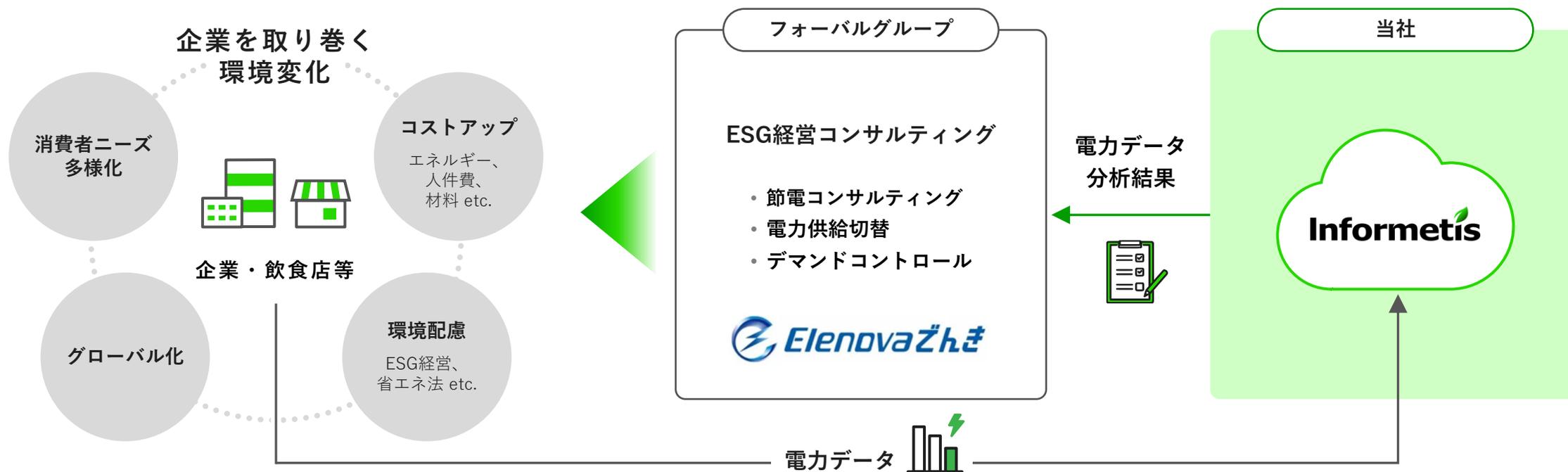
活動分析



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



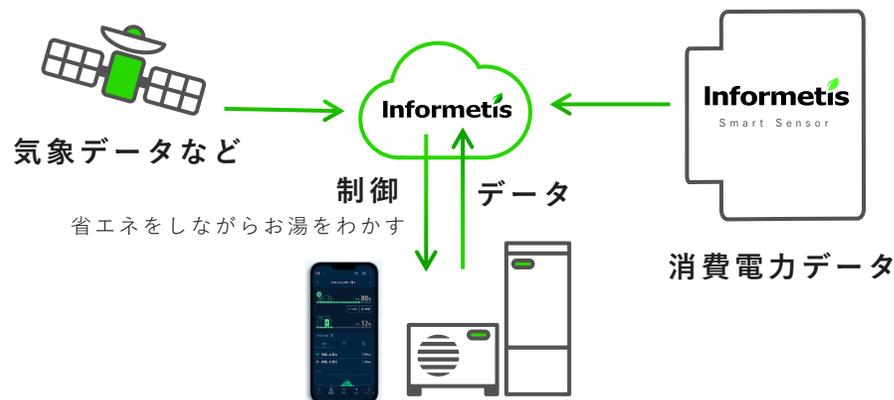
株式会社フォーバル及び株式会社フォーバルテレコムとの協業により、
中小規模のオフィス（約46,000社）、飲食店等（約30,000店）への導入を目指す

旧一電（旧一般電気電事業者）との取り組み

商品化が予定されているサービス

小売電気事業者及び、
電力取引システム(TISインテックグループなど)との協業

エコキュートのAI制御+アプリ



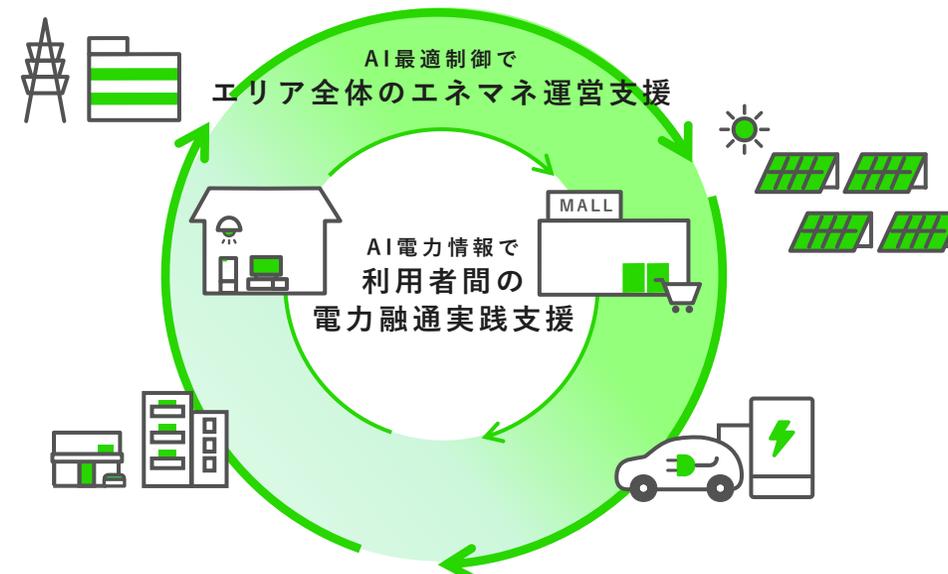
システムシステム・プロバイダーとも協業し、
様々な遠隔AI制御機能を実現させていく

当社サービスが導入予定の Project

エネルギー
マネジメント
は当社が受注

新しいまちづくりProject

2つのAI技術で「サステナブル・ライフ」の運営&実践支援



電力会社とのアライアンスにより、
当社のエネルギーマネジメント(AI+アプリ)を普及させていく

1. 2025年12月期第2四半期 決算概況

2. 2025年12月期 業績予想

3. 成長戦略

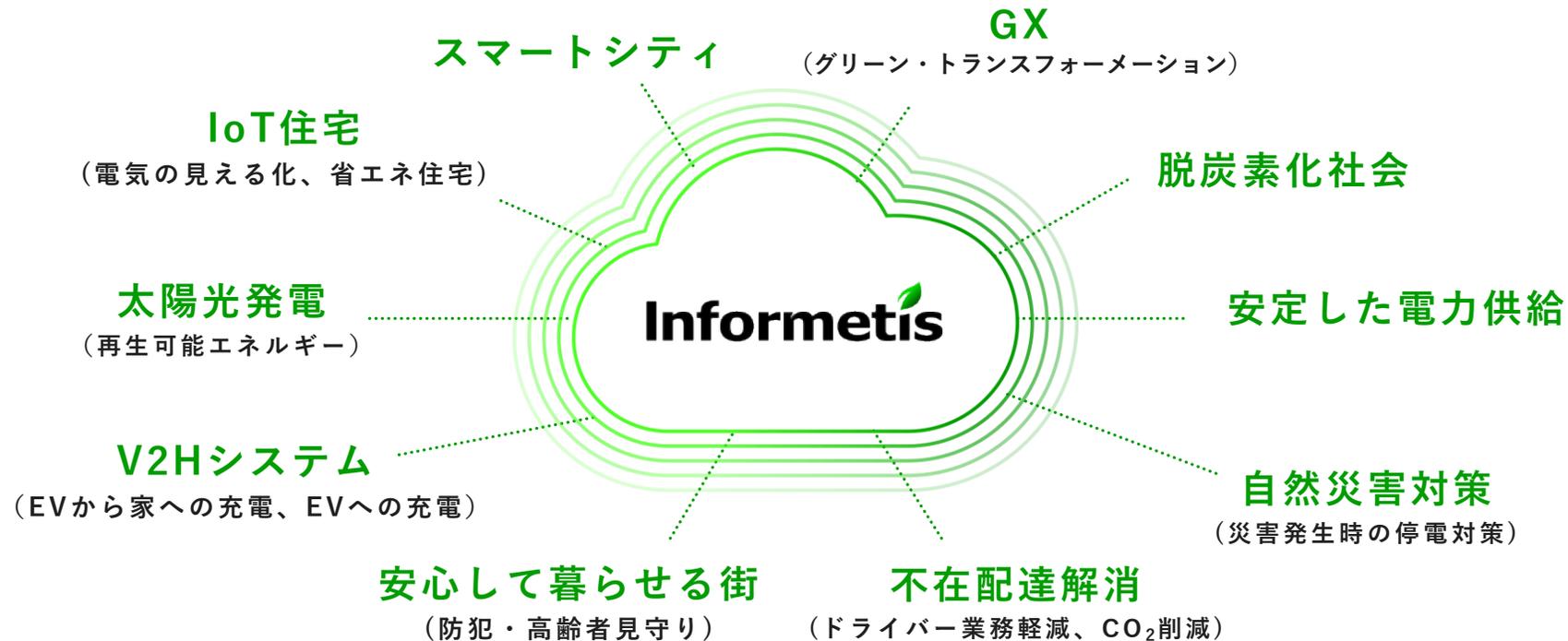


Appendix

ENERGY × AI × LIFE

エネルギーデータの中で、暮らしの未来を変えていく。

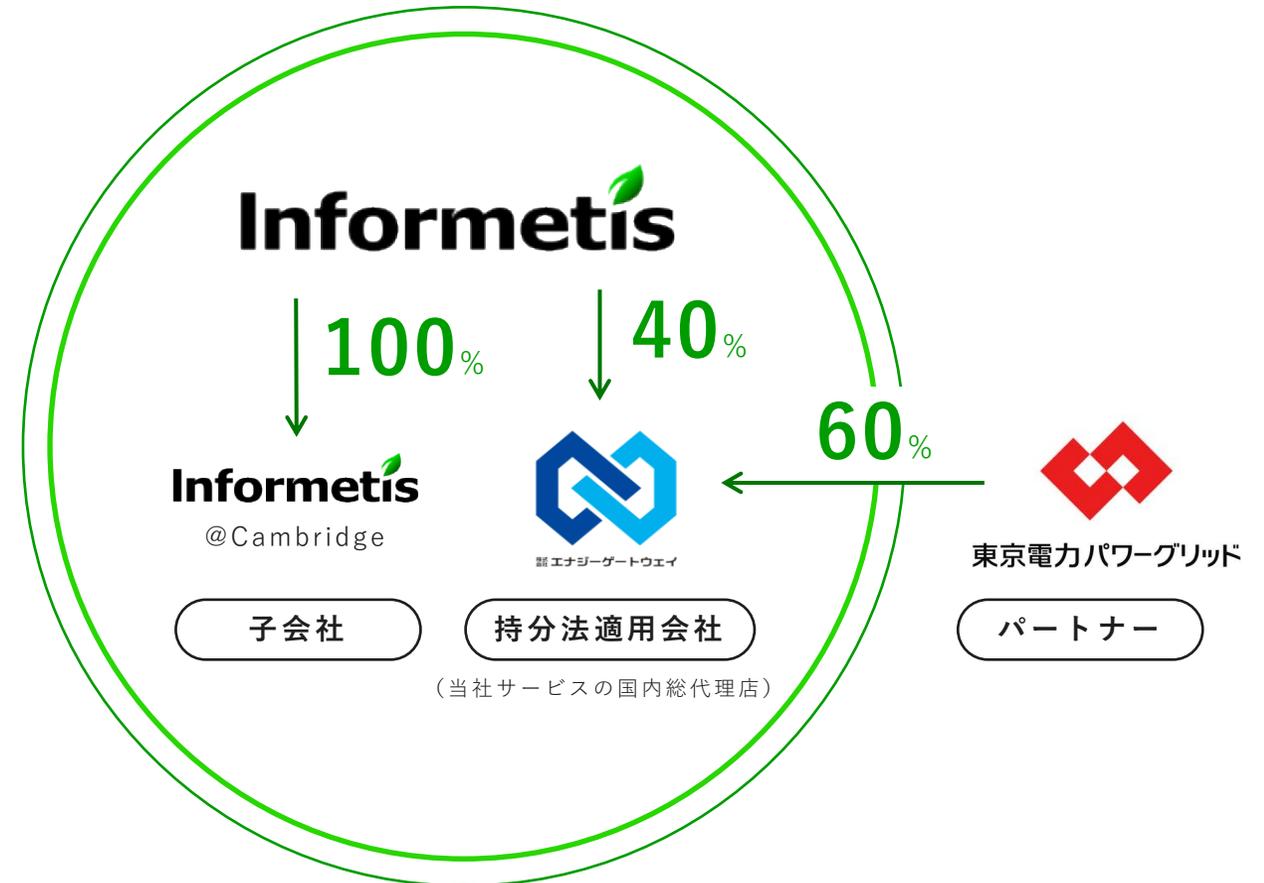
[エネルギー×AI] をコア技術に、エネルギー最適化ソリューションを提供することで、日本、そして世界にカーボンニュートラルを社会実装する。



基本情報

会社名	インフォメティス株式会社
所在地	東京都港区芝公園1丁目8番20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。

次世代スマート
メーター※の
普及により
新たなステージへ

創業期

2013



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

2014

英国Cambridgeに
AIの研究所
(Informetis Europe Ltd.) 設立

投資期

2016

国内にて電力の見える化サービス「うちワケ®」商用販売開始

2018

東京電力パワーグリッド(株)との
合弁会社(株)エナジーゲートウェイを設立

事業/サービス確立期

2019

- ▶ IoTアプリ「ienowa」と「hitonowa」を販売開始
- ▶ 大和リビング(株)向けIoTサービス開始

2021

- ▶ 蓄電池メーカー向け「蓄電池AI最適制御システム」を販売開始
- ▶ IoTアプリ「econowa (現enenowa)」を販売開始
- ▶ 小売電気事業者向け「デマンドレスポンス(DR) 支援サービス」のサービス提供開始

社会基盤化への転換期

2022

- ▶ 英国にてDaikin Europe N.V.とエネルギー管理サービスを実証開始
- ▶ クラウド型デマンドレスポンス(DR) 支援サービス「BridgeLAB DR」のサービスサイトをオープン
- ▶ 北海道ガス(株)、四国電力(株)が「BridgeLAB DR」を導入、運用開始

2023

(一財)日本気象協会の「電力需要予測サービス」と「BridgeLAB DR」のデータ連携を開始

2024

小売電気事業者向けラフNILMサービス提供開始

2025

法人向け事業を推進

アライアンス
体制構築



2017



東京電力パワーグリッド

2019



2020



HakuhodoDY holdings

2023



2024



2025





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。

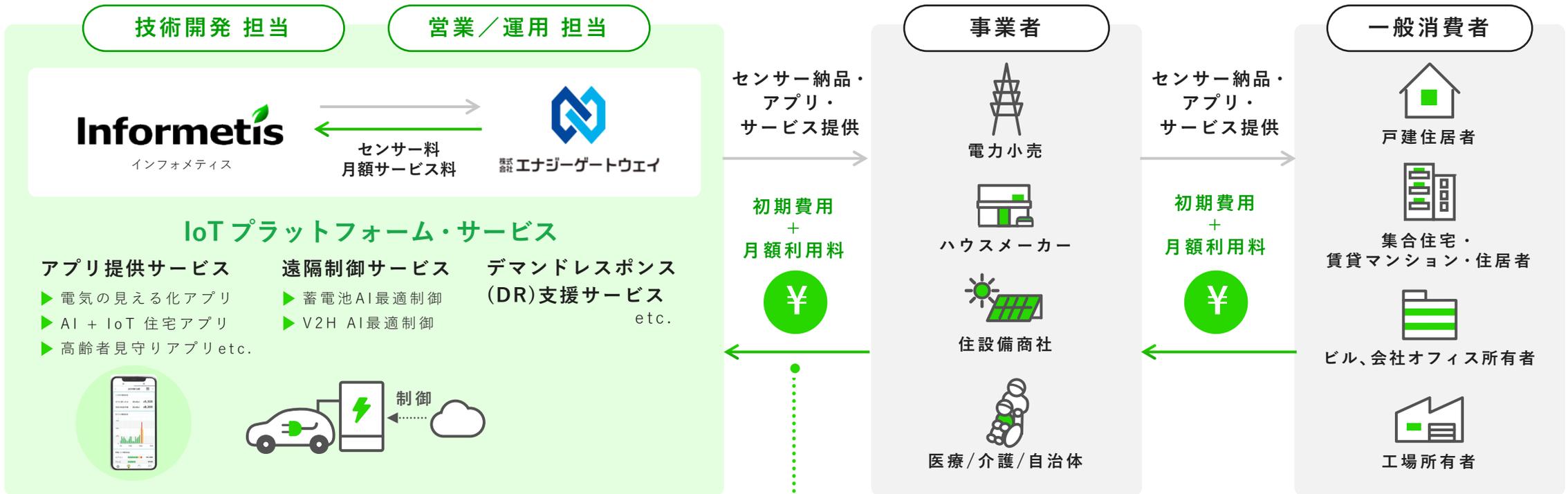
2014年

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

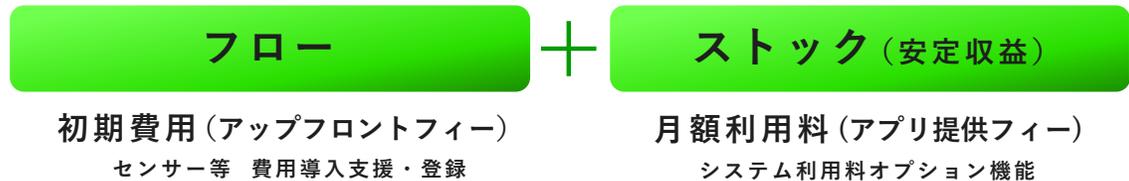
当社取締役CFOに就任。資金調達や財務戦略だけでなく事業戦略や法務面でも専門性を発揮し、テックベンチャーである当社の知財戦略にも貢献。

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)



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



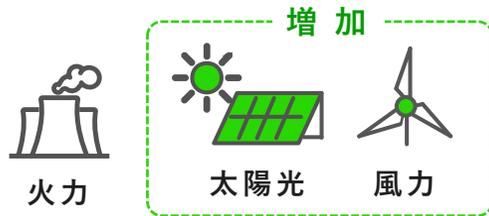
株式会社建設技術研究所

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

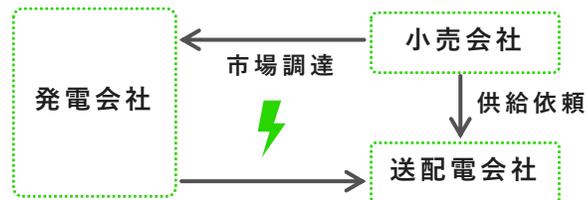
太陽光や風力などの自然エネルギーが増加したことにより、発電量が天気に左右されるようになり、予測しにくい



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

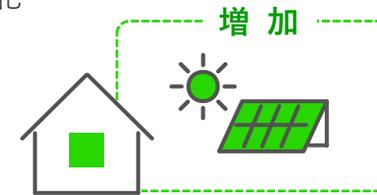
電力の自由化により、一社独占体制が、発電会社/送配電会社/小売会社と複数の会社に分かれたことにより、全体のバランスを取ることが複雑化



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



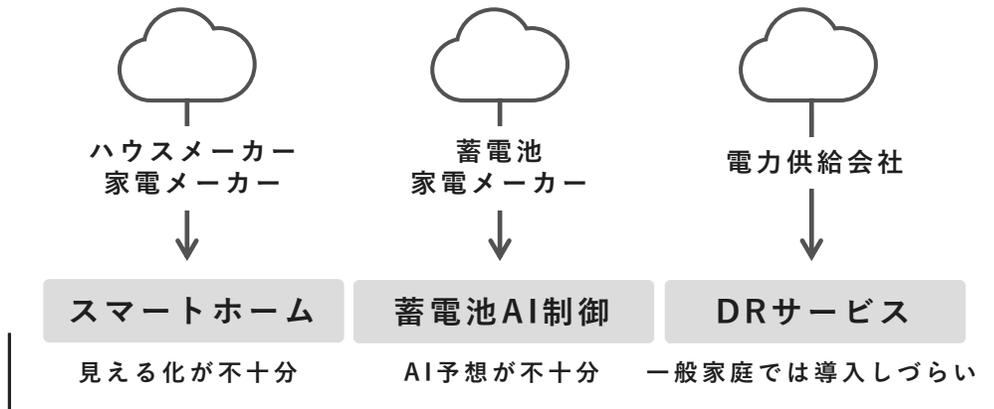
消費のみならず生産もする

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

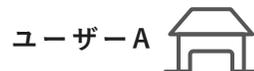
当社プラットフォームひとつで、脱炭素貢献と同時に 業界を横断する様々なIoTサービスの導入が可能に

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

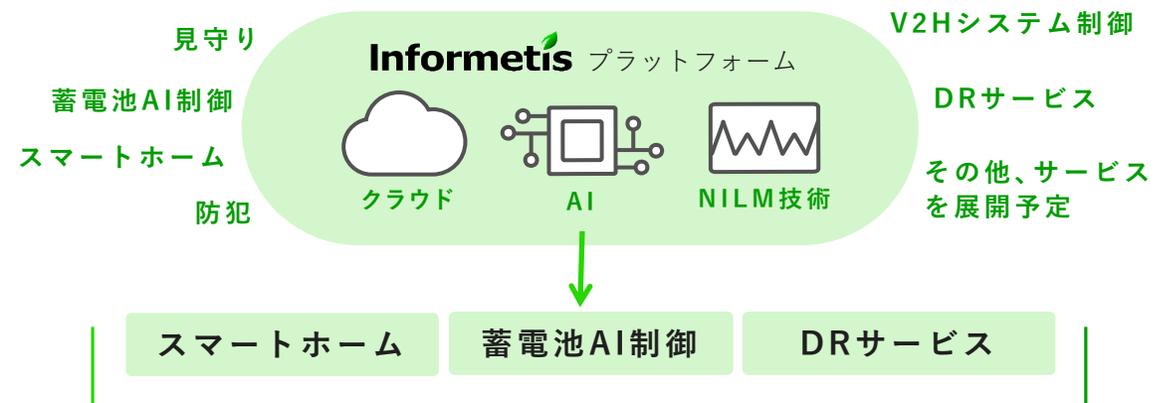


複雑で連携のない個別サービス群

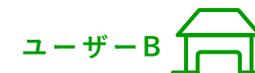


当社サービス

- 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^{※1}

※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^{※2}
- セコムの「親の見守りプラン」は¥4,600/月、次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^{※3}



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

サービス拡大により、アプローチ可能な市場も拡大



※1：富士経済「エネルギーデジタルビジネス市場の現状と将来展望2022」より

※2：株式会社富士カメラ総研、2022 人工知能ビジネス総調査より 2027年の業種別市場動向予測数値に、2021年～2027年のCAGRと同一CAGRで2030年の数値を算出

※3：株式会社電通、2024年日本の広告費より

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

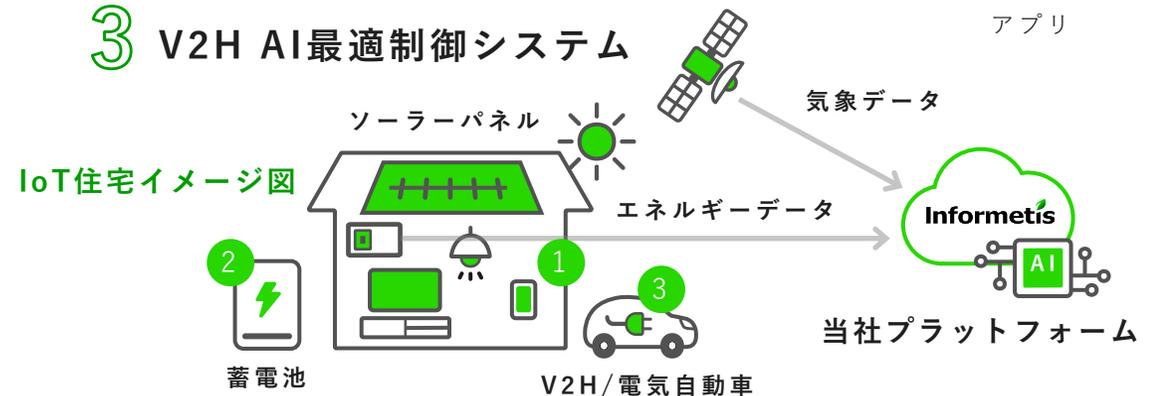
エネルギーデータを
IoTプラットフォームに収集

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)

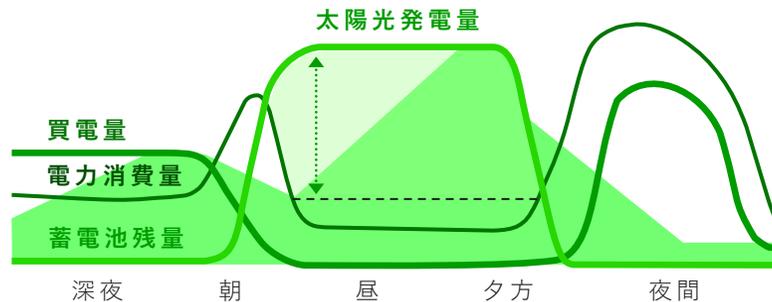
機器分離推定技術 [NILM※]

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

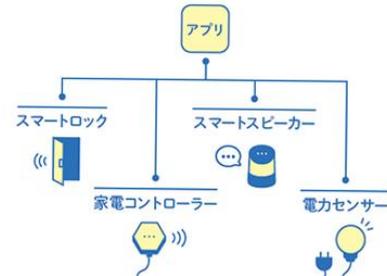
- ▶ 蓄電池AI最適制御
- ▶ V2H AI最適制御
- ▶ デマンドレスポンス (DR) 支援



※ 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」



「アイ住マイル」

大和リビング株式会社

「IoT D-room」

蓄電池AI最適制御サービス

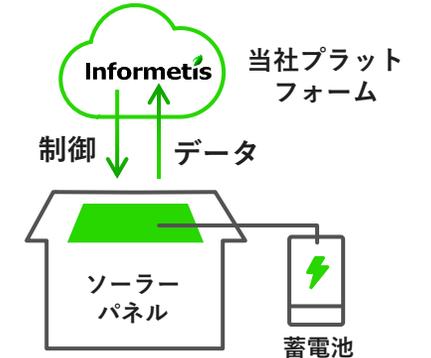
enenowa (エネノワ)



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

電力事業者向け 提供サービス エネルギーデータ × AI

電力の消費パターンや気象データ等から電力需給をAIで分析し、需給バランス調整を支援

電力系統の需給バランス

現状の課題

電力自由化により電力事業者が増加したこと、及び太陽光発電の売電が増加したことにより電力需給調整が複雑化

AIにより支援 デマンドレスポンス (DR) サービスなど

電力事業者

AIで分析し
電力ひっ迫を予測

電力消費者



電力抑制依頼



節電協力



インセンティブ



法人 (工場など)

個人



デマンドレスポンス (DR) 支援サービス

BridgeLAB DR

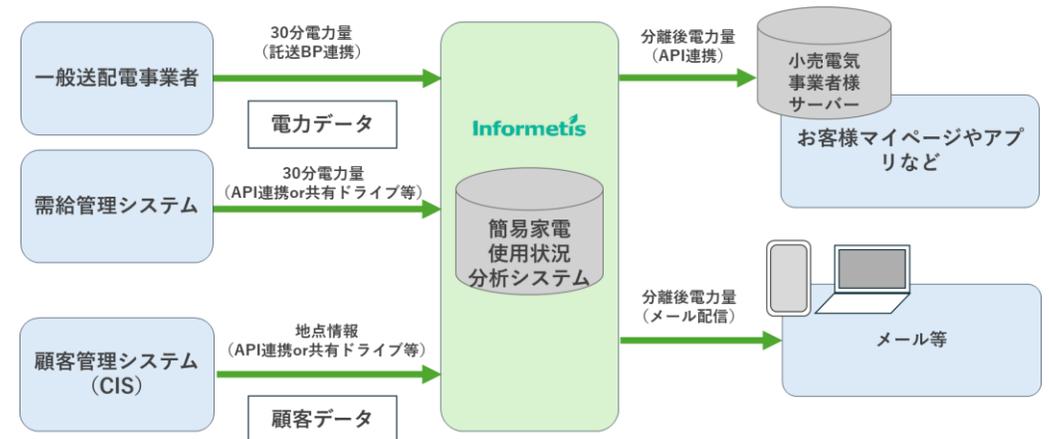


- ▶ 使用抑制だけではない電気の需要の最適化を目指したDRを提供し、小売電気事業者の収益、業務改善に貢献

導入事例

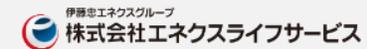


簡易電力使用状況見える化サービス



- ▶ 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

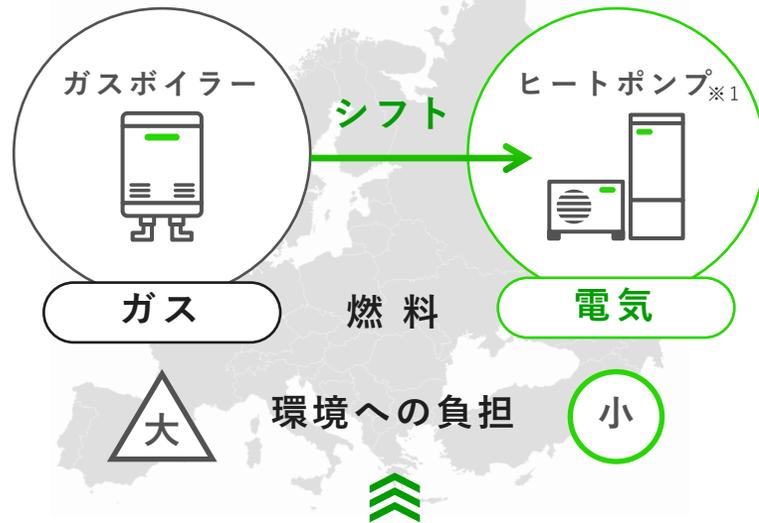


家電別の電力使用状況 見える化サービス
「テラリンアイ(AI)」

欧州でのアライアンスにより事業拡大

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

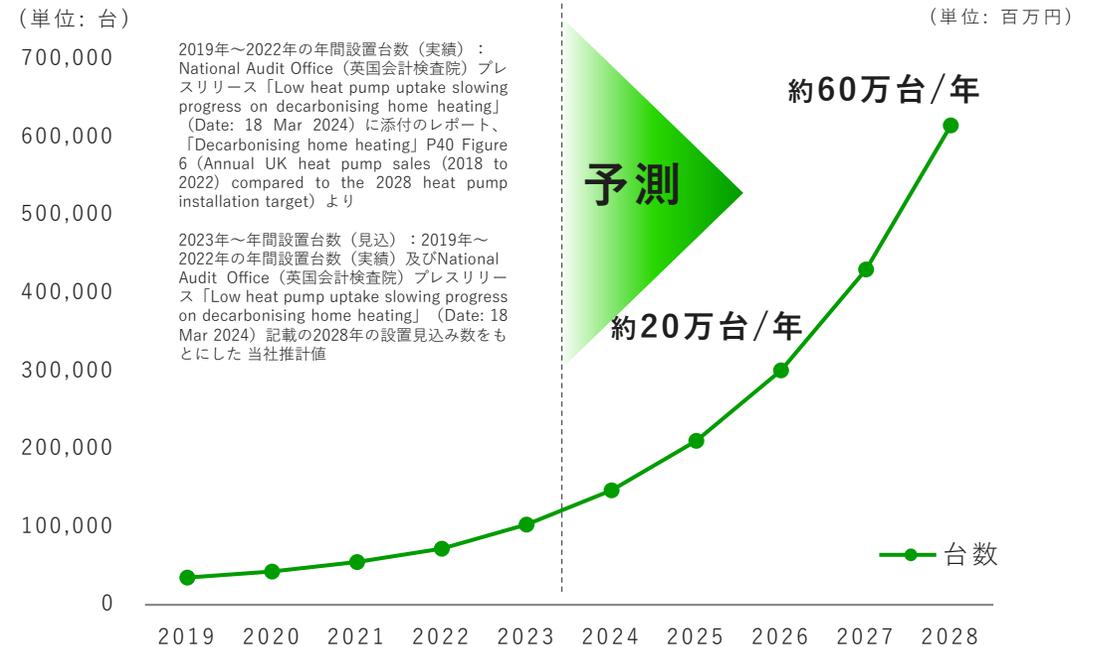


ヒートポンプ各社との協業

※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)



British Telecom（現BT Group）と協業し、見守りサービスの実証実験を開始

BT Group：英国における最大手の固定電話事業者及びインターネット・プロバイダー

英国においても、高齢の一人暮らしの増加とソーシャルワーカー不足は国内同様

- ▶ 1,200万人以上（人口の18%～）が65歳超
- ▶ その4人に1人が一人暮らし
- ▶ 社会福祉士の不足により1万人以上の健康な高齢者が病院に閉じ込められている

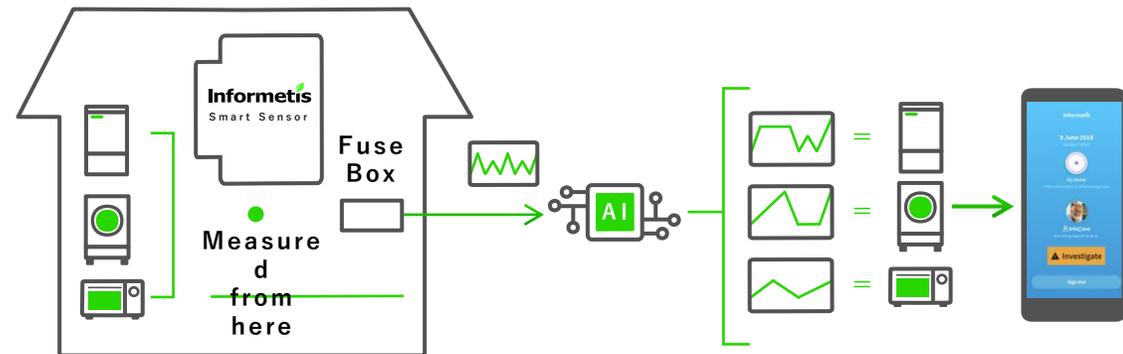
UKにおけるネット記事より

イギリス政府はITを活用した見守り技術を支援：
イングランド各地の介護施設で行われたIT見守り実証により、対象地域の事故が66%減少し、救急車の出動が97%減少した。

Data source：The National Care Forum (NCF) research, Age UK, BMC Geriatrics, Carers UK

高齢者の一人暮らしを「見守る」サービスの 実証実験を開始

電力データをAIが分析し、家電の動作状況をリアルタイムで把握



- ▶ 家電の利用状況から日々の暮らしに対しての変化があった場合に警告を通知
- ▶ ライフスタイルの変化を捉え軽度認知障害の兆候も通知

次世代スマートメーター導入後に向けた活動

実証結果を踏まえ、次世代スマートメーター導入下におけるサービス提供に向けた検証中

プロジェクト	サービス内容	収益規模	企画/ 準備	実証	契約	プリ サービス	リリース 予定
自治体ヘルスケア (中野区、青森市、延岡市)	NILMデータから認知機能低下を予測し、 認知症早期発見を促進	数万～数十万件	▶				2025年 ～2026年
ライフスタイルスコア (北海道沼田町/MBTリンク)	NILMデータから生活リズムを分析・ スコア化し、未病に向けた行動変容を促進	数千～数万件	▶				2025年 ～2026年
不在配達低減	NILMデータから在宅率推定を行い、 配達効率化	数十万～数百万件	▶				2026年 ～2027年
防災貢献実証 (東京都など)	カーボンニュートラルと同時に、 電気火災リスク低減	数万件	▶				2025年 ～2026年
保険会社プロジェクト	保険会社との新サービス開発	数万件	▶				2025年 ～2026年
ライフ分析 (博報堂DY等)	NILMデータと世帯タイプの相関性分析 から新サービスやマーケティング活用	数十万～数百万件	▶				2026年 ～2027年

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

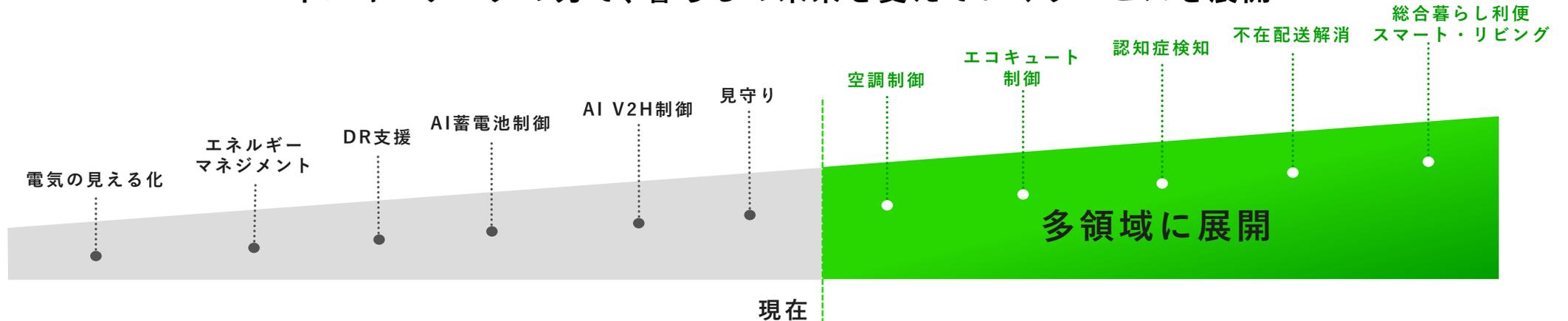


アライアンス体制・強化



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。