

ENERGY×AI×LIFE

2026年12月期 第1四半期決算説明資料

**Informetis**

証券コード：281A

2026年5月

## 2026年12月期第1四半期 エグゼクティブサマリー

1

**足元は営業赤字も、グループ全体では“稼ぐ力”を背景に経常黒字**

- 当社単体は引き続き赤字基調で推移する一方、第1四半期の売上高・粗利益はいずれも前年同期比で増加し、着実な収益性改善
- 持分法適用関連会社である株式会社エナジーゲートウェイにおける、住宅設備向け販売及び東京電力グループ向け受託開発等の堅調な実績を背景とした持分法投資利益約73百万円の計上、並びに第1四半期経常利益約2百万円の黒字確保

2

**電力需要増と電力調達コスト増の市場背景を捉えたサービスの強化と拡販**

- 生成AI普及、データセンターの急増による電力需要増及び続伸的なエネルギー価格高騰により、電力の効率利用に対するニーズが拡大
- 電力効率利用に資するデマンドレスポンスサービス（BridgeLAB DR）にマルチメーカー対応のエコキュート制御機能を追加し商品力を強化。中国電力株式会社が採用

3

**資金調達による財務基盤の安定化**

- MSワラントの発行により、約370百万円を調達
- 株式会社みずほ銀行から、財務上の特約のない特別当座貸越契約により引き続き300百万円の借入を継続

1. 2026年12月期 第1四半期決算概況

2. 2026年12月期 業績予想

3. 成長戦略

4. 事業概要

## 前年同期比で大幅な増収増益、第1四半期においては経常利益を黒字化

- 売上高及び売上総利益の改善に加えて、株式会社エナジーゲートウェイが住宅設備向け販売及び主に東京電力グループからの受託開発等により堅調な業績をおさめた結果、持分法投資利益約73百万円を計上

単位：百万円	2025/12期 1Q	2026/12期 1Q	前期比 (%)
売上高	118	203	+72.0
売上総利益	39	144	+265.8
販売費及び 一般管理費	170	218	+28.5
営業利益	▲130	▲74	—
経常利益	▲23	2	—
当期純利益	▲24	2	—

### ● 売上高

- その他領域：蓄電池・エコキュート制御関連開発、次世代（第2世代）スマートメーター関連開発など、将来のランニング収入に繋がる開発案件が拡大
- プラットフォーム・アプリ提供領域：住宅設備向けアプリサービスが堅調に成長。デマンドレスポンスサービスは新規契約の多くが成果報酬型のため、利益貢献は2026年12月期下期以降を見込む

### ● 売上総利益

- 前年同期は、将来の事業展開を見据えた低粗利案件を受注した影響で、売上高総利益率は約33%であったが、当期（2026年12月期）は約70%と正常化し、大幅に改善

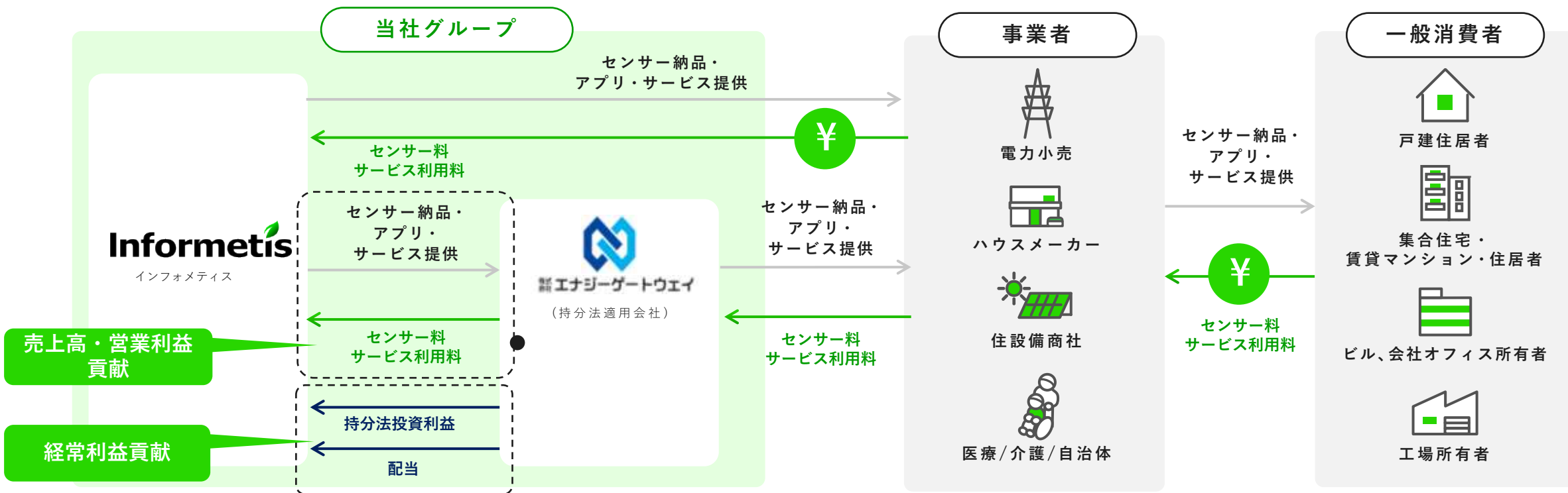
### ● 販管費

- 既存事業の競争力向上や業務効率化を目的としたソフトウェア開発に係る固定資産の減価償却費や研究開発等により、約48百万円増加

## 当社グループの収益構造

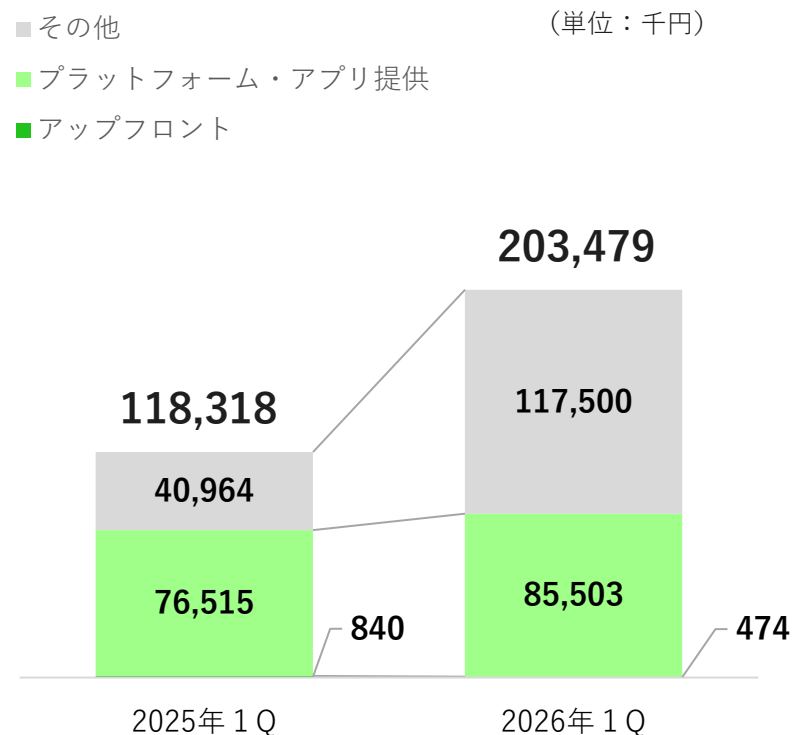
持分法適用関連会社である株式会社エナジーゲートウェイも含めたグループとしての収益力

- 当社は、BridgeLAB DR などを通じて小売電気事業者向けサービスを直接販売
- 株式会社エナジーゲートウェイは、東京電力グループ向けの小売電気事業者向けサービス、住宅設備事業者等への当社センサー・アプリケーションの販売や、東京電力グループを通じたソリューション販売・開発案件の獲得を担当
- さらに当社は、出資比率 40% に応じた持分法投資利益や受取配当金により、同社の収益成長を経常利益ベースでも取り込む構造



## その他（開発受託）領域において、蓄電池制御・エコキュート制御等の電力需給バランス改善に資するサービスに関連する開発が大きく伸長

### 売上高推移（売上領域別）



#### その他

次世代（第2世代）スマートメーターに関連する受託に加え、蓄電池制御・エコキュート制御等の電力需給バランス改善に資するサービスに関連する開発が大きく伸長

#### プラットフォーム・アプリ提供

住宅設備向けサービスである「ienowa」、「enenowa」及び「hitonowa」が引き続き順調に推移。「BridgeLAB DR」については、2025年12月期同様、成果報酬型契約導入により獲得した契約の売上・利益への本格貢献は2026年12月期後半を見込む  
 大手賃貸住宅向けのサービスは2026年3月末まで継続しているため、2026年12月期第1四半期までは大きな影響はなく、第2四半期からは当該サービス分のランニング収入が減収見込み（事業計画に織り込み済み）

#### アップフロント

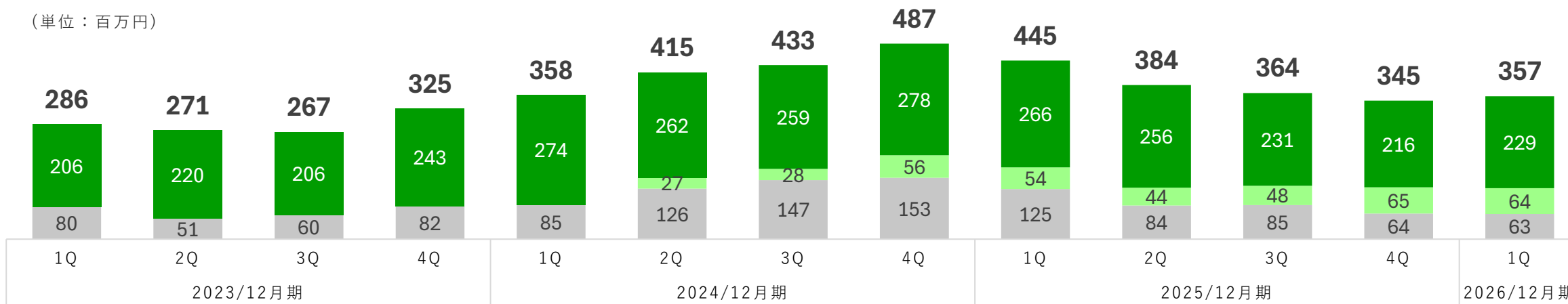
株式会社エナジーゲートウェイの住宅設備向けサービスは堅調なため電力センサーの需要は堅調だが、今四半期は同社の在庫にて対応しているため、当社からの出荷は、電力センサーの付属品類にとどまる

## ARRは2026年12月期後半から回復の見込み

- スマート・リビングサービスは、住宅設備向け「ienowa」が堅調に増加している一方、大手賃貸事業者向けサービスの2026年3月末終了により、第2四半期以降は一旦大きく減少する見込み（業績見込みには織り込み済み）
- エネルギー・マネジメントサービスは、DRにおいて成果報酬型料金による契約獲得数重視の方針としたため、本四半期は従来契約の継続により横ばいで推移し、収益増加は2026年12月期後半を見込む

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。

## 資金調達による財務基盤の安定化

- 2025年12月22日発行の第9回新株予約権（行使価額修正条項付き）は2026年4月3日に全数行使終了し、トータルで約370百万円※を調達
- 併せて、株式会社みずほ銀行から、財務上の特約のない特別当座貸越契約による300百万円の借入を継続し、安定的な現預金残高水準を確保

※4月度における行使による調達約77百万円を含む。行使額から諸経費を引いた金額。

時期	現預金残高	新株予約権行使額 (発行時からの累積)
2025年12月末	417百万円	7百万円
2026年3月末	534百万円	298百万円
2026年4月3日 (行使完了日)	611百万円	375百万円

1. 2026年12月期第1四半期 決算概況

2. 2026年12月期 業績予想

3. 成長戦略

4. 事業概要

## 2026年12月期業績予想は現時点では据え置き

- 2026年12月期第1四半期において通期計画の24%の売上高を計上し、併せてコストコントロール等も行うことで第1四半期の計画を上回る水準での好調な滑り出し
- 一方、国際情勢の先行き不透明感が継続している中、今後の事業環境への影響を見定める必要があり、また第1四半期及び第4四半期に売上が偏重する当社ビジネス特性を踏まえ、現時点では通期業績予想を据え置き
- エネルギー高効率利用ニーズの一段の高まりを背景に、中期計画を上回る成長が期待できる案件・投資機会が具体化した場合には、追加的な資金調達の活用も含めた成長投資の前倒し・加速策を検討

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※	参考 2028年12月期 業績予想※
売上高	530	845	315	+59.4	1,493	2,551
営業利益	▲628	▲395	233	—	—	—
経常利益	▲717	▲350	367	—	205	877
当期純利益	▲721	▲351	370	—	—	—

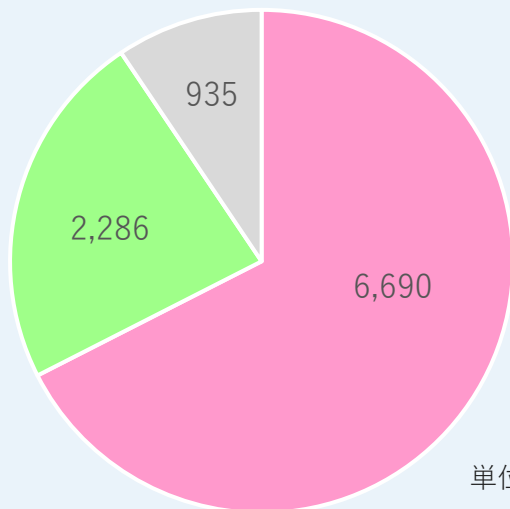
※2025年11月13日公表「中期経営計画」より

市場背景

# エネルギー価格高騰による電力効率利用ニーズの高まり

## 日本の電源構成と火力依存の課題

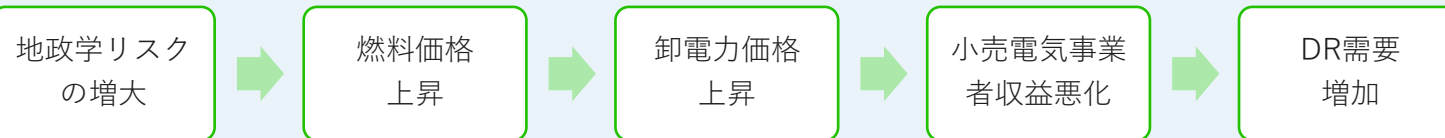
2024年 電源構成 (発電量)



■ 火力 ■ 再エネ (水力含む) ■ 原子力

日本の発電電力の約7割は火力

出典：「令和6年度（2024年度）エネルギー需給実績（確報）」、資源エネルギー庁



- 小売電気事業者は発電事業者や卸電力市場から電力を仕入れており、燃料価格や卸価格の上昇はそのまま収益圧迫
- 需要が計画を上回ると追加調達が必要になるが、急な需給調整を担いやすいのは主に火力であり、燃料高局面では更に追加コストが膨らむ

需給調整の手段として電力消費側を下げる「デマンドレスポンス (DR)」の重要性の飛躍的な高まり

- 加えて、太陽光を中心とする再エネの効率活用ニーズ高まりに伴う、昼間の余剰電力・出力制御と他時間帯の需給ひっ迫の併存構造

蓄電池充電やエコキュート沸き上げの昼間シフトによる「上げDR」活用の拡大

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は人口、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。



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

3

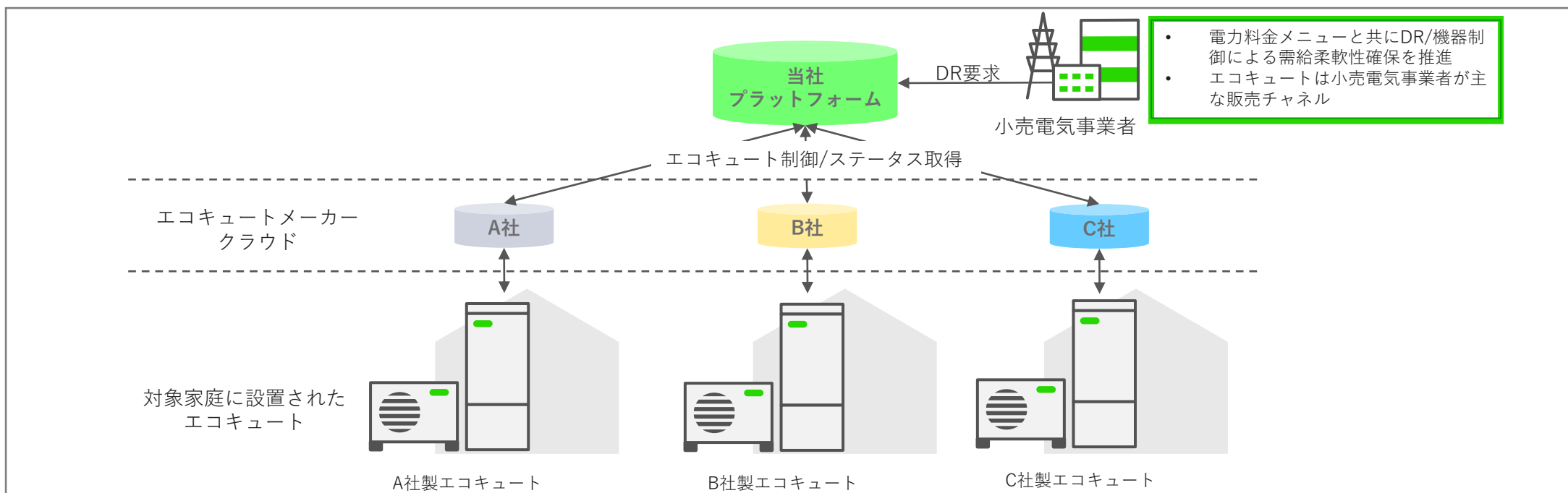
- 火力発電所の増加は脱炭素観点でハードルが高い
- 再エネ（太陽光・風力等）は変動が大きく、コントロールが困難
- 原子力発電所は再稼働ハードルが高く、また再稼働してもベース電源の底上げになるが、短時間の需要変動対応には不向き

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

## マルチメーカー対応のエコキュート遠隔機器制御による「上げDR」

- AI/データセンター需要による電力需要増、エネルギーコスト上昇、太陽光の昼間余剰を背景に、需給調整ニーズが急拡大
- 従来の節電型DRに加え、昼間の余剰電力を活用する「上げDR」需要の高まり、資源エネルギー庁も「エネルギー消費機器のDRready化※1」について検討推進
- 家庭用エコキュートは年間約60万台の出荷台数※2、家庭用蓄電池は年間約15万台の出荷台数※3と、エコキュートは普及度の点からも調整力として期待
- 当社は複数の主要エコキュートメーカー対応と小売電気事業者チャンネルに強み



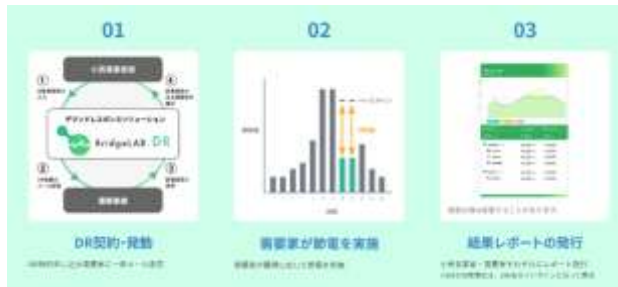
※1 出典：「分散型エネルギーリソースの施策の方向性を踏まえた対応について」2026年4月15日 資源エネルギー庁  
[https://www.meti.go.jp/shingikai/enecho/denryoku\\_gas/jisedai\\_kiban/distributed\\_energy\\_wg/pdf/003\\_01\\_00.pdf](https://www.meti.go.jp/shingikai/enecho/denryoku_gas/jisedai_kiban/distributed_energy_wg/pdf/003_01_00.pdf)

※2 出典 「家庭用ヒートポンプ給湯器（エコキュート）国内出荷実績」、JRAIA（日本冷凍空調工業会）  
 ※3 出典 蓄電システム自主統計 2025 年度上期出荷実績」、JEMA（一般社団法人日本電機工業会）

## 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

- 引き続き成果報酬型料金で、BridgeLAB DRの契約獲得件数増に注力
- 「BridgeLAB DR」導入済み顧客に対し、DR用に取得した現行（第1世代）スマートメーターの検針データを活用し、「BridgeLAB NILM Lite」、「BridgeLAB Profiling」、「法人需要家向けエネマネ診断サービス」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) BridgeLab 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



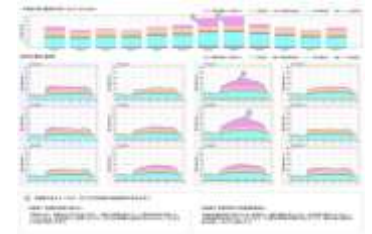
電力契約者 小売電気事業者 当社

DR提供のために、小売電気事業者から  
現行（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  
BridgeLab NILM Lite  
顧客分析ツール  
BridgeLAB Profiling



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

## 次世代（第2世代）スマートメーターの設置が順次進捗

- 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

## ● 次世代スマートメーターの導入スケジュール

次世代スマートメーター制度検討会の議論をふまえて、2025年度より次世代スマートメーターの導入を開始し、2034年度での全数設置完了を目指します。

年度	~2022	2023	2024	2025	2026	2027	~2034
次世代スマートメーター	企画構想・調達・システム開発				次世代スマートメーター設置		
				▼フィールドテスト			

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日に次世代（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月より次世代（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)

## 中国電力ネットワーク株式会社

2026年4月15日に次世代（第2世代）スマートメーター設置開始をアナウンス  
<https://www.energia.co.jp/nw/information/news/16419.html>

## 九州電力送配電株式会社

次世代（第2世代）スマートメーターの2026年1月導入開始をスマートメーターの設置方法の中でアナウンス  
<https://www.kyuden.co.jp/td/application/application/smartmeter.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

## 家庭向けエネルギーマネジメントサービス及び アシステッドリビングサービスの拡大に向けたマーケティング活動推進

### 1

英国最大級の住宅・リノベーション展示会への出展などを通じ、拡販に向けた本格的なエネルギーマネジメントサービスのプロモーション活動を展開

- 英国最大級の住宅・リノベーション展示会である「Grand Designs Live 2026」にDaikin UK社がヒートポンプ式給湯器「UP Series」を出展し、当社AIによる「在宅検知」に基づく、ヒートポンプ式給湯器の自動制御による経済性を逆及

### 2

英国の自治体であるThe London Borough of Redbridgeでの実証結果※を武器にアシステッドリビングサービス事業者への提案活動を強化

- アシステッドリビング（高齢者向け住宅・サービスと組み合わせた生活見守りケア）事業者に対し、The London Borough of Redbridge における公的実証結果で説得力が高まったNILM 技術による、高齢者の生活変化の早期検知や介護品質向上に資するソリューションの導入提案を加速

※：2026年3月16日、当社リリース（<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS04931a/127d7db6/3f35/4e25/8ad8/274f71a32e49/140120260313582008.pdf>）及びCare City Website（<https://www.carecity.org/extra-care-interview/>）

1. 2026年12月期第1四半期 決算概況

2. 2026年12月期 業績予想

3. 成長戦略

4. 事業概要

## 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

- 現行（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
- 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

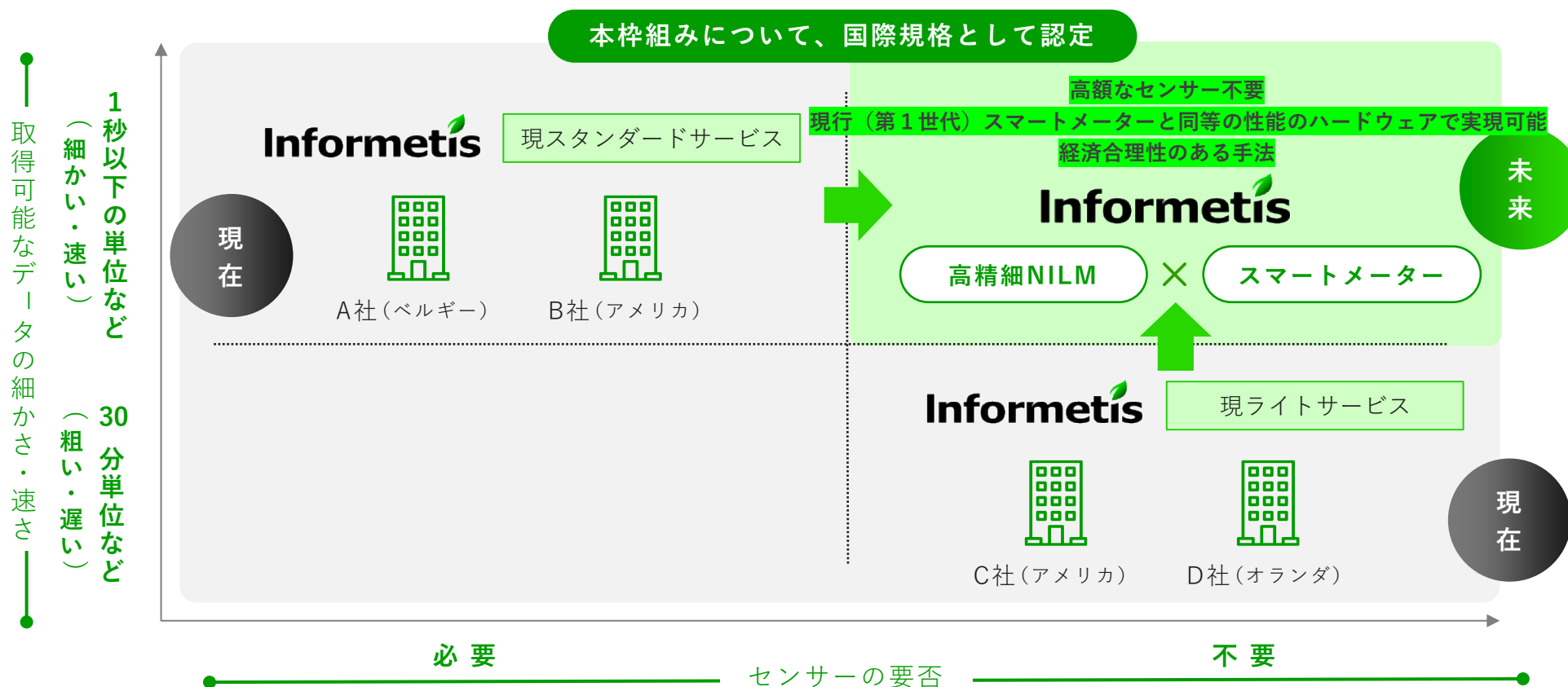
### 海外

#### 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



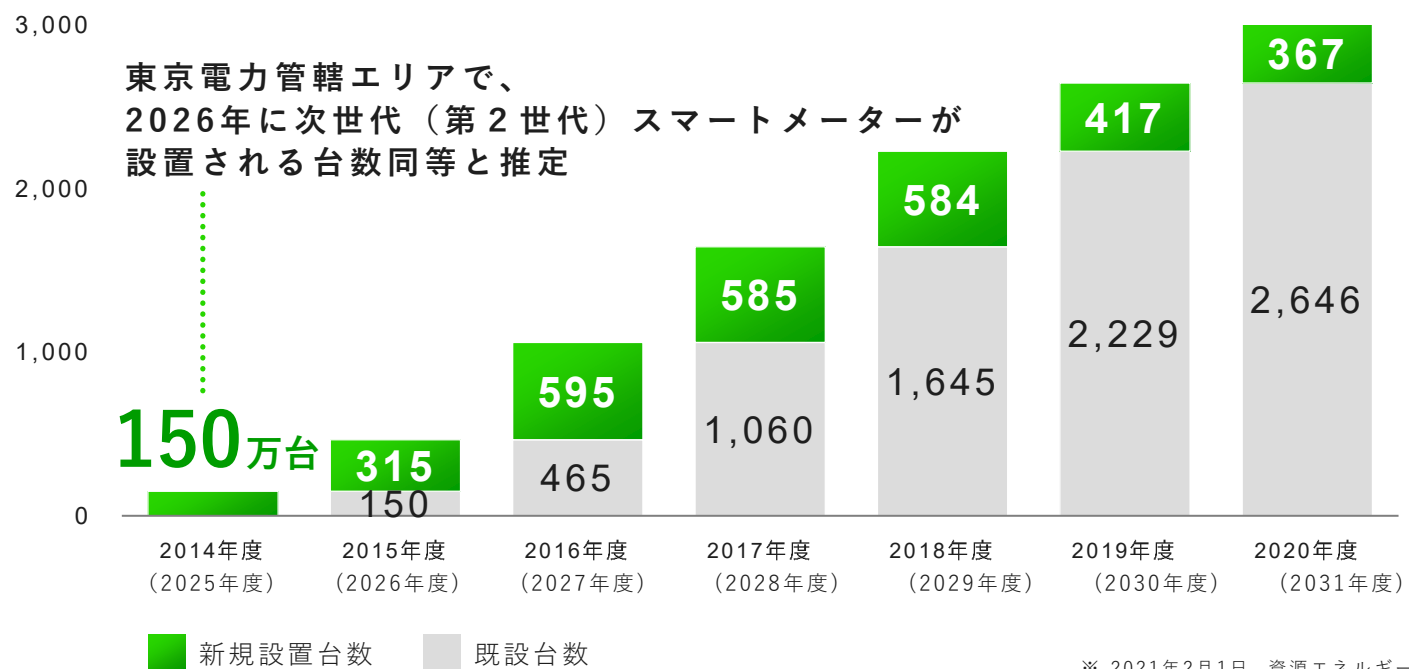
日本発の  
デファクトスタンダード

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

## 次世代（第2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



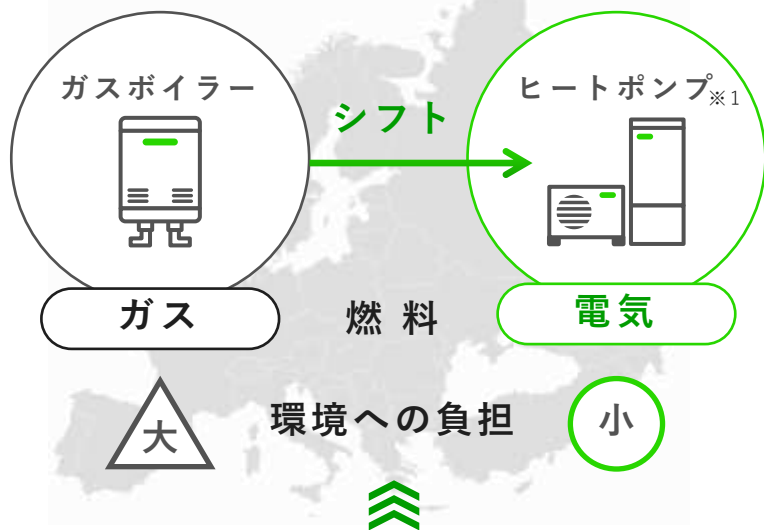
	独立センサー	次世代（第2世代）スマートメーター
施工	サービスを受ける家ごとに、電気工事士が訪問して、家庭内に入って施工し設置（居住者との <b>アポイント必要</b> ）	電力会社が電力料金検針用に外壁に設置（居住者との <b>アポイント不要</b> ）
センサー設置費用	センサーのハードウェア代金及び設置工事費が発生（ <b>サービス提供会社又はエンドユーザーが費用負担</b> ）	スマートメーターのハードウェアと設置は <b>電力会社が負担</b>
サービス提供対象	サービスを要望する <b>特定の家だけ</b> に設置（年間数万件、累積でも数十万件の規模）	<b>全戸</b> に設置（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

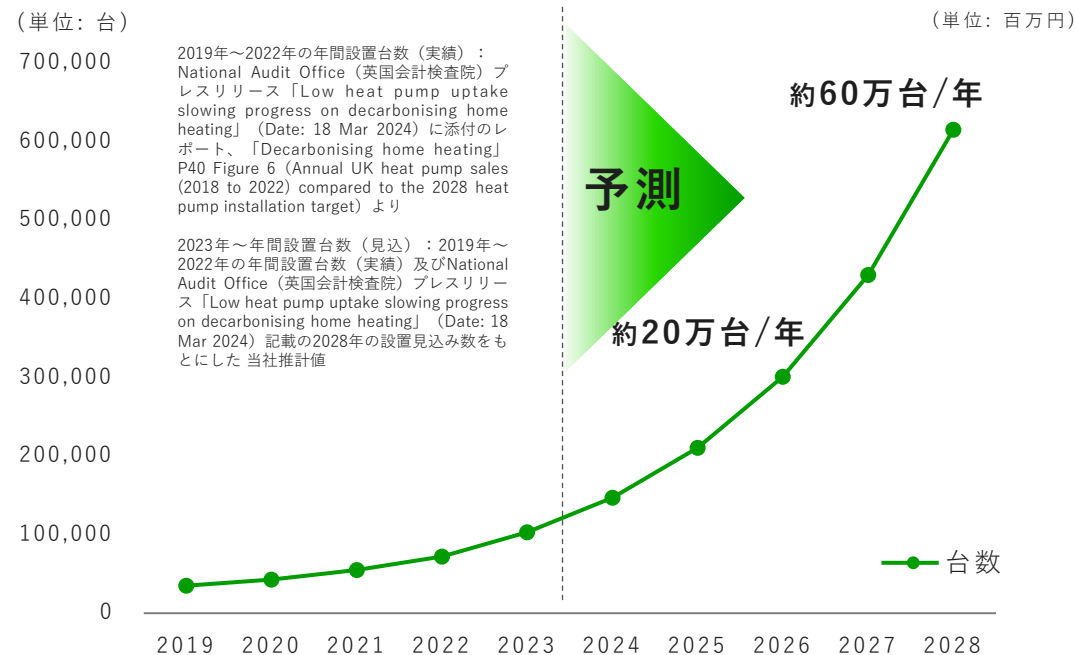


### Daikin Airconditioning UK Ltd との協業

※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

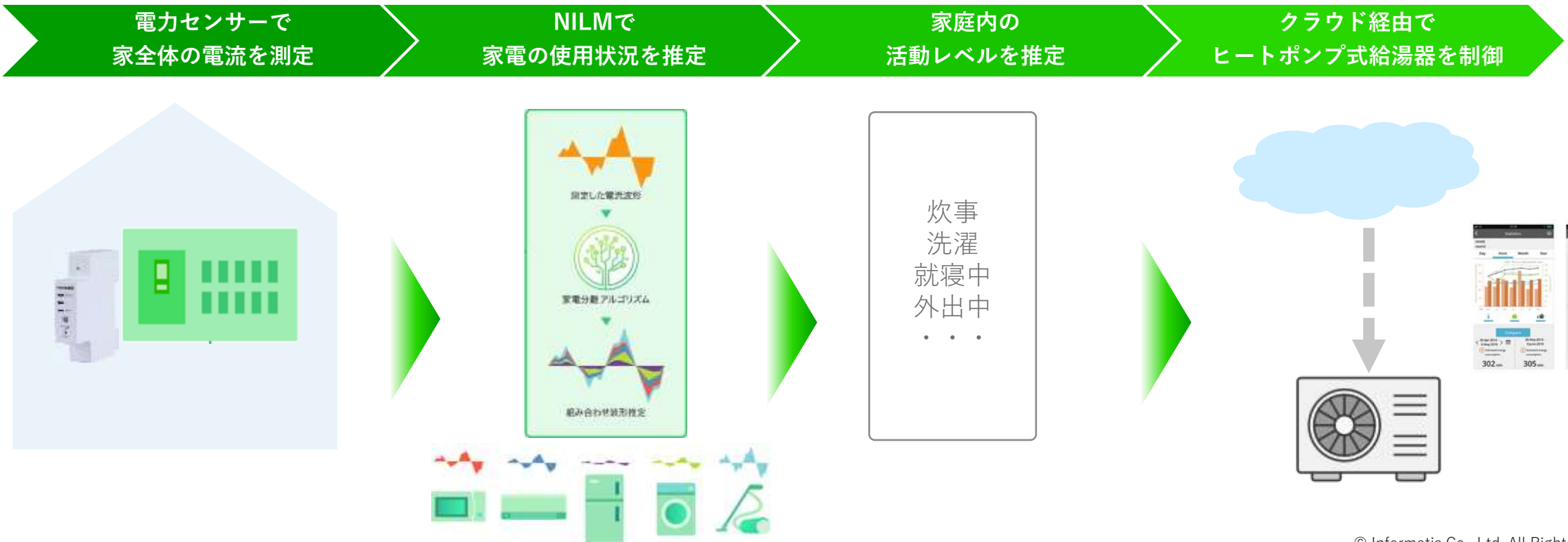
### 欧州ではヒートポンプ市場が急拡大

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式給湯器に当社センサーをバンドルして販売し、ヒートポンプ式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、ヒートポンプ式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 (2024/7時点)	状況			今後の動き
			検討	準備	導入	
ヨーロッパ	英国	6,735万人	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	6,591万人	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	5,991万人				
	スペイン	4,768万人				
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）

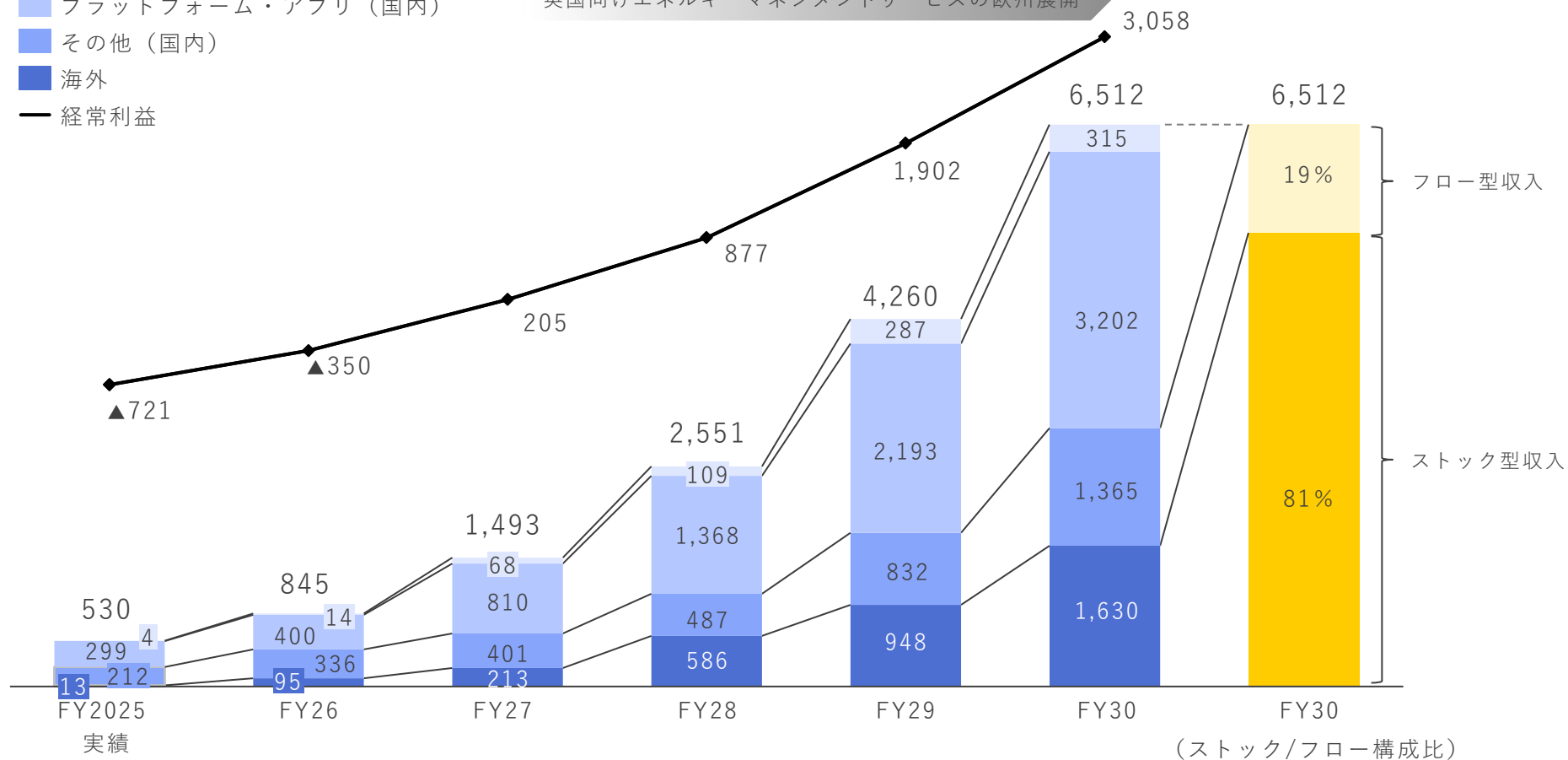
(百万円)

- アップフロント（国内）
- プラットフォーム・アプリ（国内）
- その他（国内）
- 海外
- 経常利益

次世代（第2世代）スマートメーター設置開始～設置台数増

次世代（第2世代）スマートメーター活用サービス拡大

英国向けエネルギー管理サービスの欧州展開



1. 2026年12月期 第1四半期決算概況

2. 2026年12月期 業績予想

3. 成長戦略

4. 事業概要

## 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)

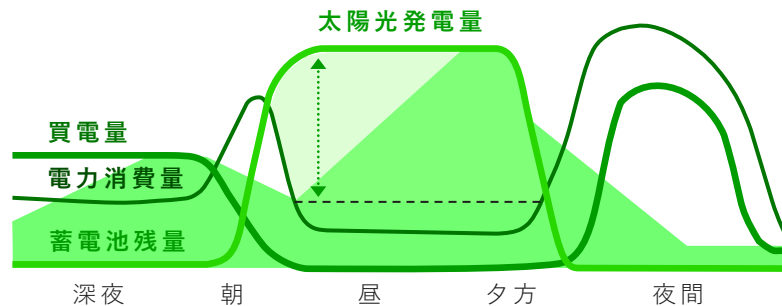
#### 機器分離推定技術 [NILM※]

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

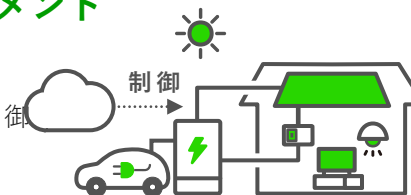
#### スマート・リビング

- ▶ 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

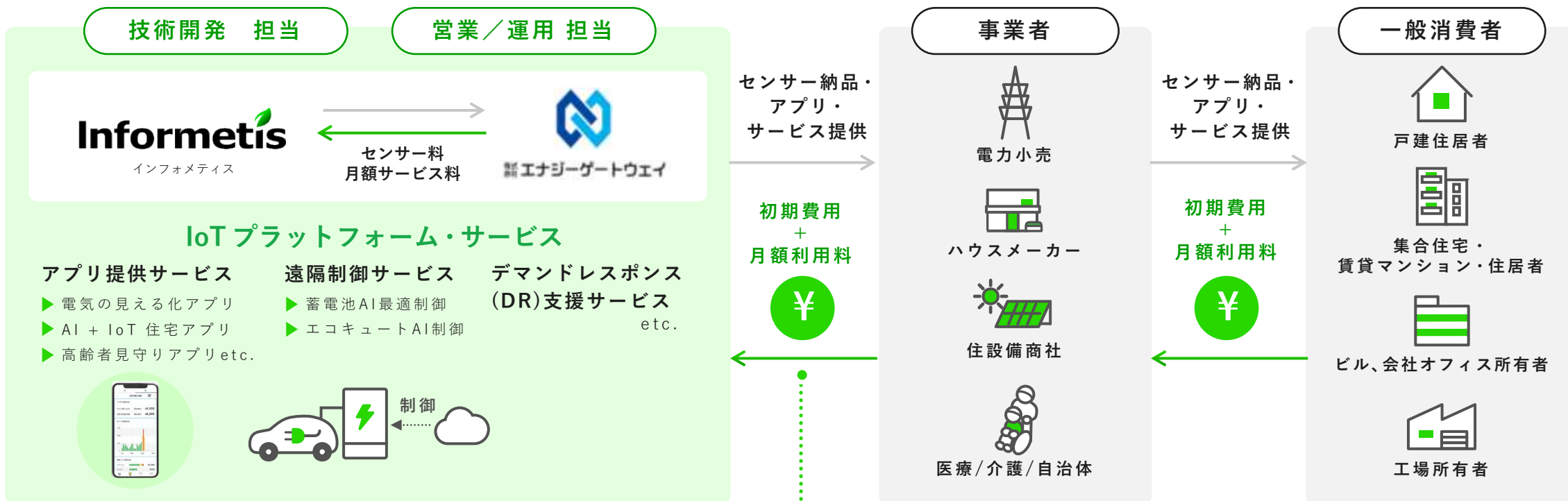
- ▶ 蓄電池AI最適制御
- ▶ エコキュートAI最適制御
- ▶ デマンドレスポンス (DR) 支援



※ 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)

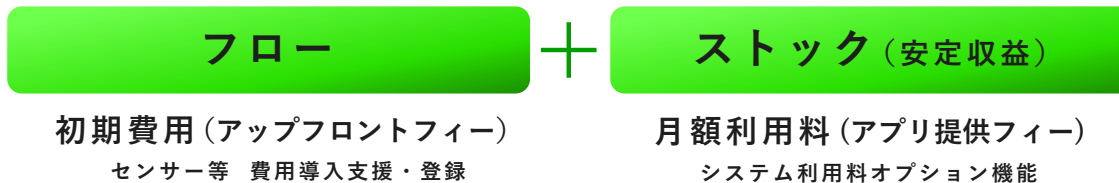
# 小売電気事業者やハウスメーカーを介してサービスを提供するB2B2C事業

エンドユーザーからではなく、中間の事業者への価値提供による対価が当社の収益源



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)



## 当社が提供する価値とプロダクト

	国内事業			海外事業
	スマート・リビングサービス	ライトサービス/エネルギー管理サービス		
	一般家庭向け	電力事業者向け	法人向け	一般家庭向け
当社の直接顧客	ハウスメーカー 賃貸管理事業者 自治体等	小売電気事業者 電力送配電事業者	節電コンサル 小売電気事業者	HPメーカー (ダイキン)
提供価値 (直接顧客向け)	住宅差別化 (スマートホーム) 顧客接点強化 見守り	電力需給バランス調整 電力事業者のコストダウン (調達コスト・人的コスト削減) 顧客リテンション強化 顧客分析	節電コンサル テイング強化	電力見える化 電力マネジメント (HP*制御)によるHP 製品の差別化
エンドユーザー	一般家庭	一般家庭 法人事業所	法人 事業所	一般家庭
提供価値 (エンド向け)	電力見える化 節電・電気代削減 見守り その他利便	DR*参加、EC制御による インセンティブ (電気代割引、ポイント付与) 電力メニュー最適化	節電 (電気代削減)	節電 (電気代削減)
サービス名	ienowa enenowa hitonowa	Bridge Lab DR BridgeLAB NILM Lite BridgeLAB Profiling	エネマネ診断 レポート	Smart Occupancy Detection

\* DR：デマンドレスポンス、EC：エコキュート（家庭用電気温水器）、HP：ヒートポンプ式給湯器

## 提供中の当社サービス

次世代（第2世代）スマートメーターデータの普及により、現行（第1世代）スマートメーターデータ利用サービスはより高度に、電力センサーデータ利用サービスはスマートメーターデータ利用でより手軽に導入できるよう進化



## 次世代（第2世代）スマートメータの普及により 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)

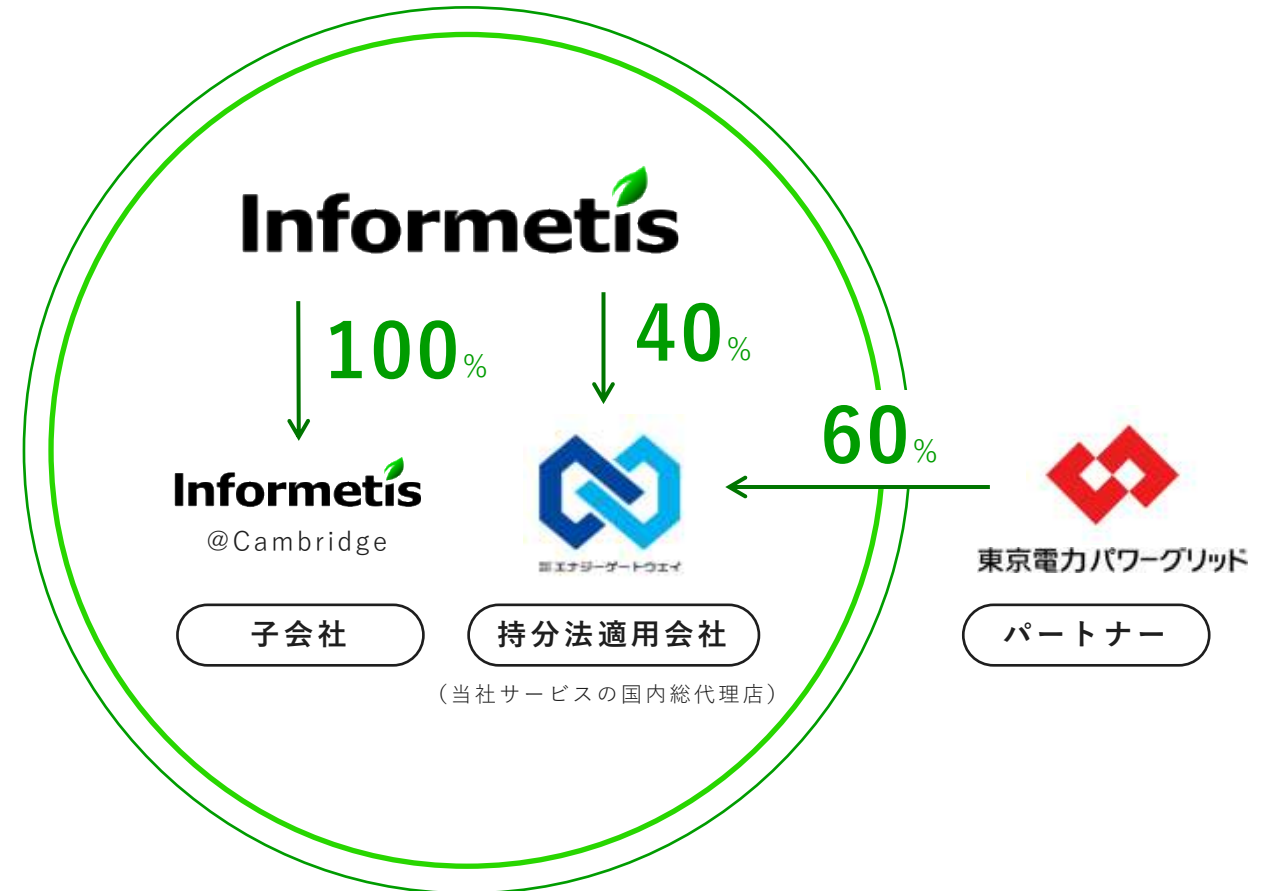


# Appendix

## 基本情報

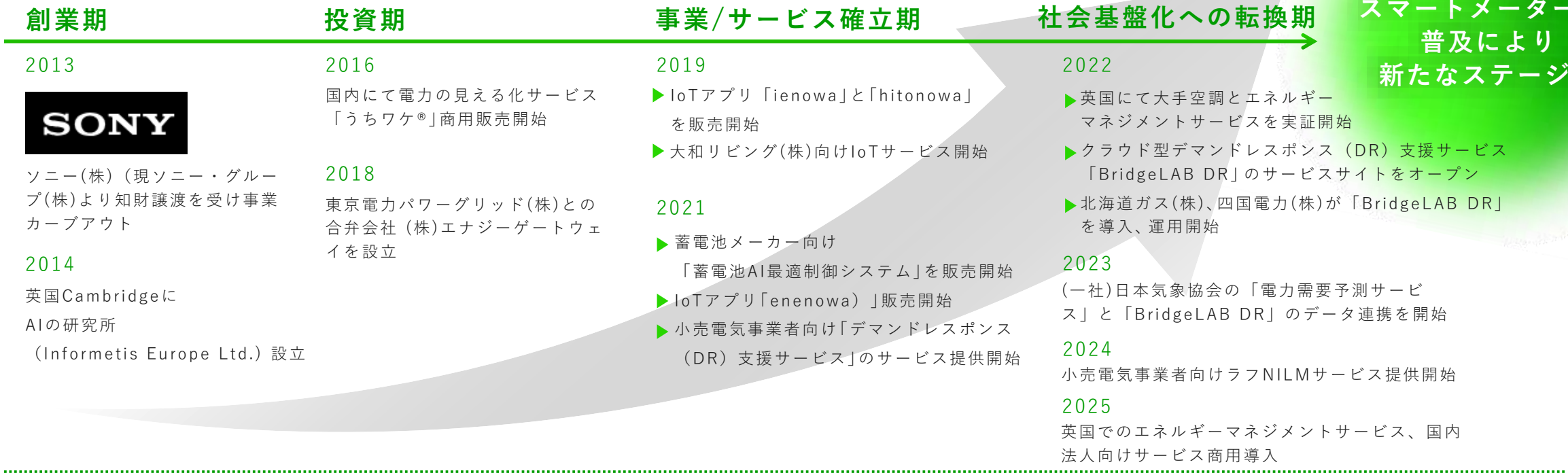
会社名	インフォメティス株式会社
所在地	東京都港区芝大門1丁目12番16号
代表取締役社長	只野 太郎
設立	2013年4月8日
海外拠点	Informetis Europe Ltd. The Future Business Centre, King's Hedges Road, Cambridge, CB4 2HY, United Kingdom
合併会社	株式会社エナジーゲートウェイ 東京都港区新橋3丁目1番11号

## 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<sup>※</sup>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兼COO

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。

2026年 4月

事業計画の進捗管理及び事業推進のための全社的な調整のためCOOも兼務し、CFO兼COOに就任

## 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又は資本提携

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

Hakuhodo DY holdings

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

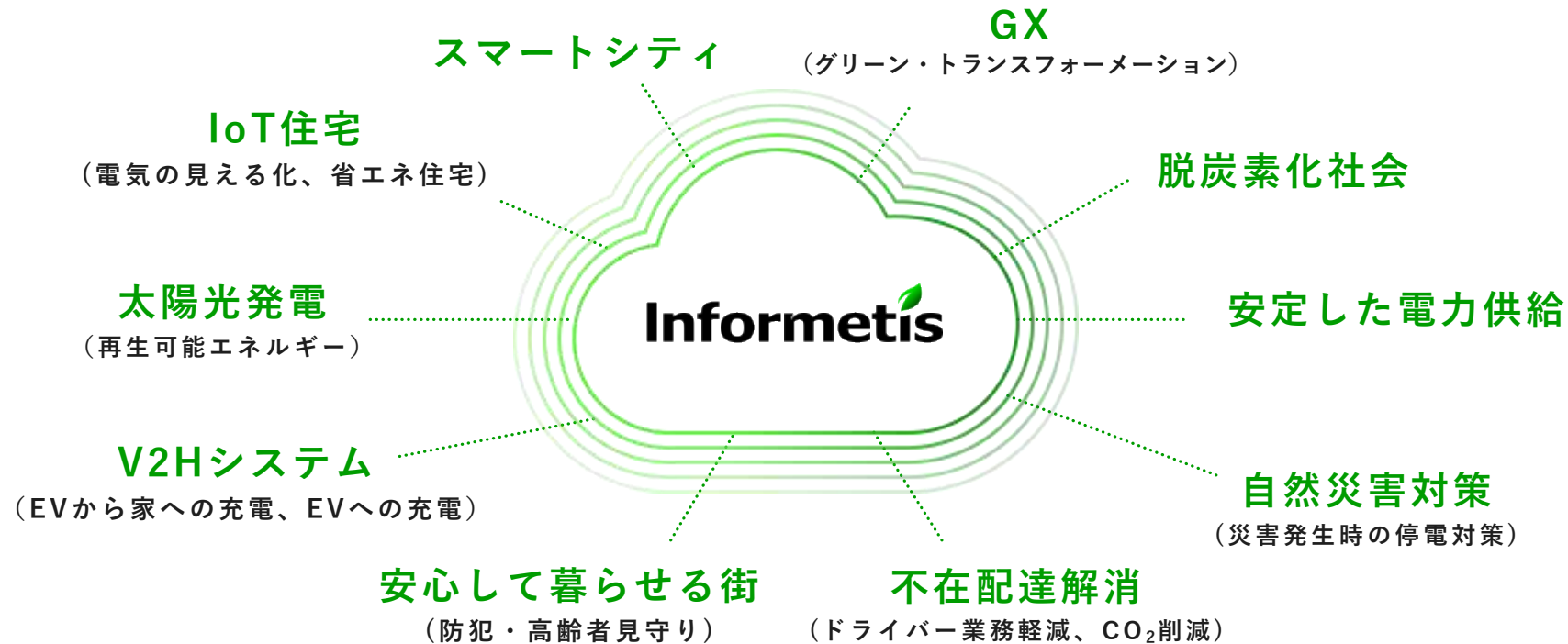


株式会社建設技術研究所

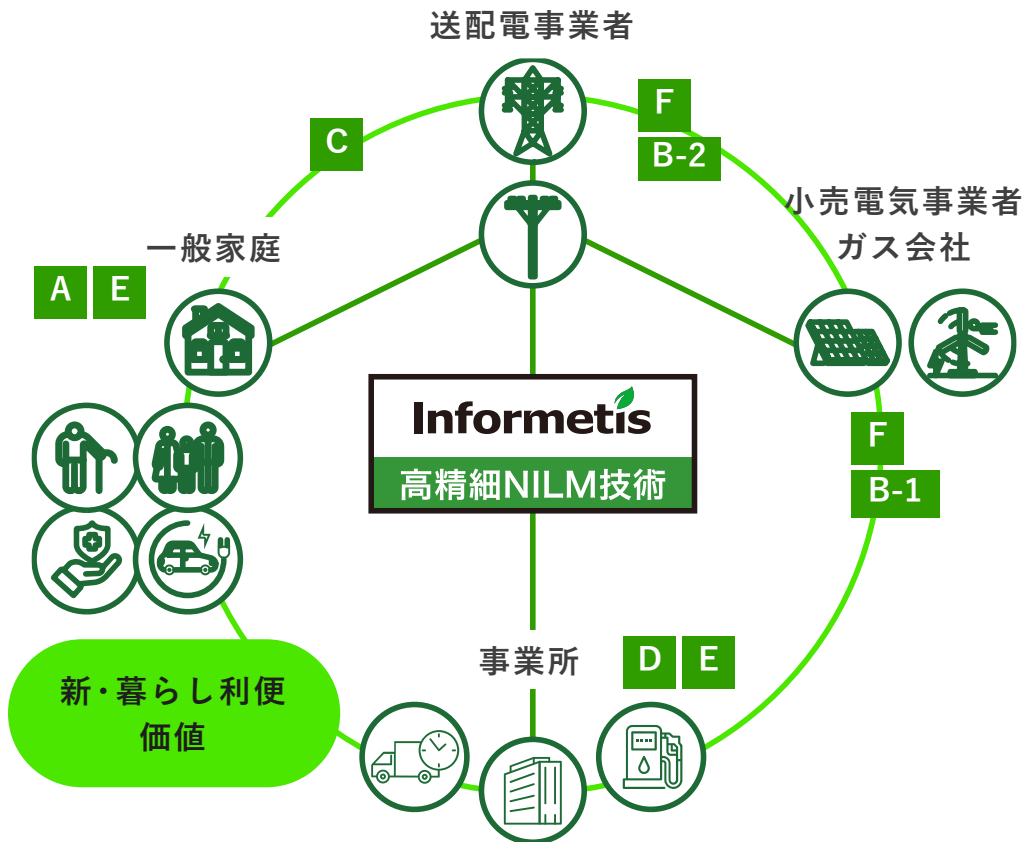
## ENERGY × AI × LIFE

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

### 電力・暮らしモニタリング

【A E】  
現行（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の  
販売・設置、高精度モニタリング

### 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

### 次世代（第2世代）スマートメーター 関連サービス

【C】  
次世代（第2世代）スマートメーター活用の  
新サービス

### 国内法人エネルギーマネジメント関連

【D】  
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

### システム受託開発

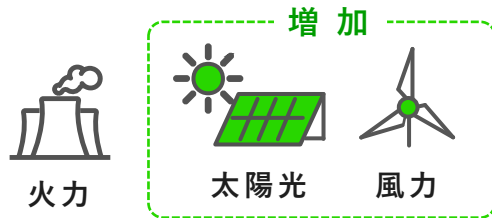
【F】  
次世代（第2世代）スマートメーター関連  
を含む  
システム開発業務の受託

## 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

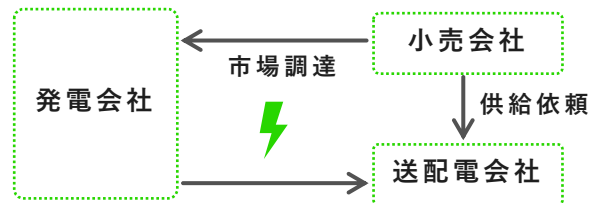
太陽光や風力などの自然エネルギーが増加したことにより、発電量が天気に左右されるようになり、予測しにくい



発電量が天気に影響を受ける

### 課題 2 電力供給体制の変化

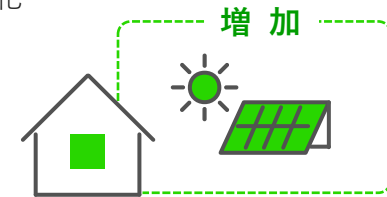
電力の自由化により、一社独占体制が、発電会社/送配電会社/小売会社と複数の会社に分かれたことにより、全体のバランスを取ることが複雑化



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



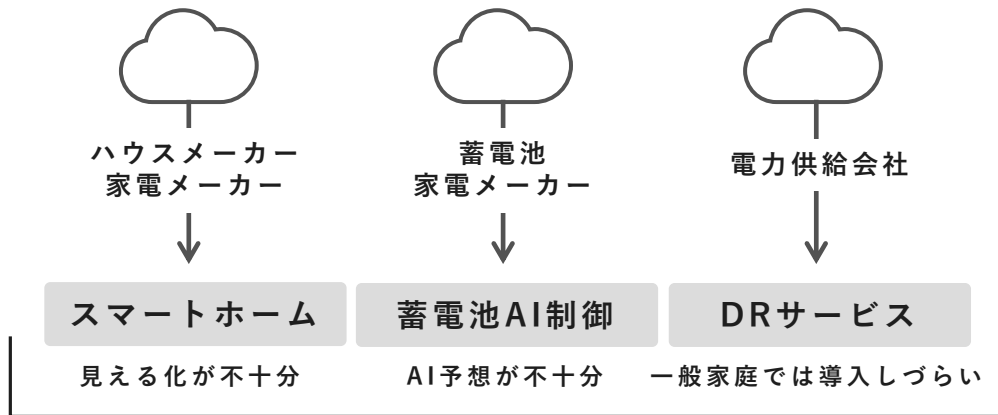
消費のみならず生産もする

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

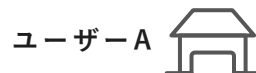
## 当社プラットフォームひとつで、脱炭素貢献と同時に 業界を横断する様々なIoTサービスの導入が可能に

### 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

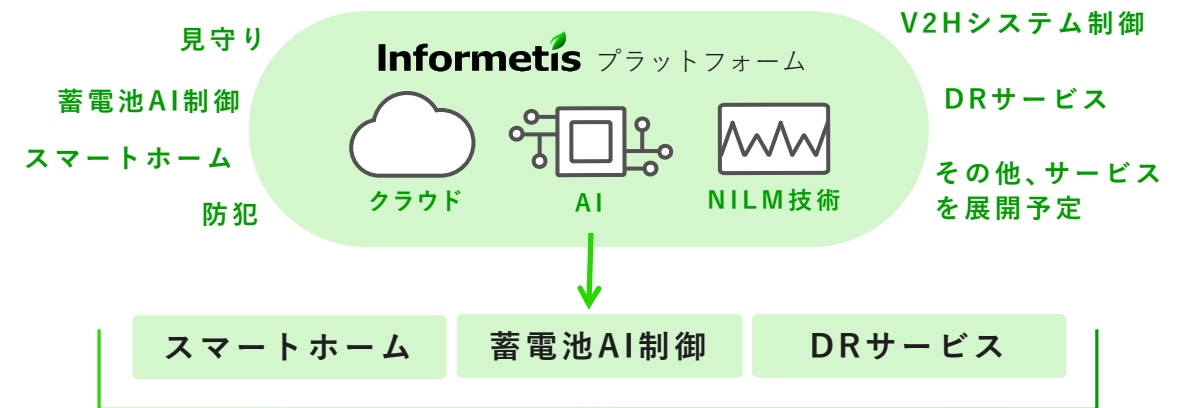


### 複雑で連携のない個別サービス群

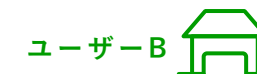


### 当社サービス

- 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

**810社** 以上

2026年4月30日 資源エネルギー庁発表

年間売上平均（当社）

**730百万円** / 社<sup>※1</sup>

※1：2025年10月から2026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  
顧客数の増加に伴い中小規模事業者が増えた構成比の変化によるもの

### 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

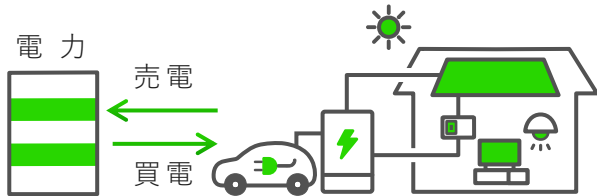
配送改善

マーケティング

保険

# 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

BridgeLab DRなど

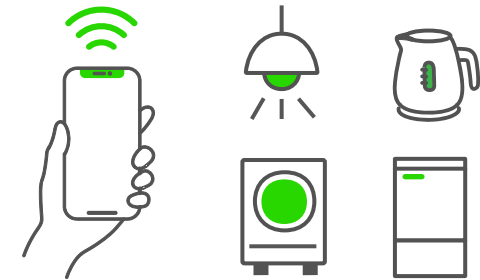
2021年度（見込み）※2  
市場規模：125億円

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

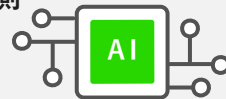
※3：富士経済「エネルギーデジタルビジネス/DX市場の現状と将来展望 2022」のエネルギー利用領域と蓄電池 as a Serviceの市場規模より

# 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

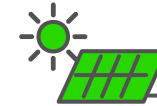
取得困難な学習データを、強力なアライアンス先との実証実験や共同事業などから大量に取得



## 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

- 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又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。