

ENERGY×AI×LIFE

2026年12月期 第2四半期決算説明資料

Informetis

証券コード：281A

2026年8月

2026年12月期第2四半期 エグゼクティブサマリー

1 FINANCIAL RESULTS

大幅増収を達成、損失改善が進展

	前年同期比 (2Q累計)	今期計画比 (2Q累計)
売上	+ 36.3%	+ 11.6%
経常損失	97 百万円改善	108 百万円改善

電力需給調整関連サービスにつながる開発受託の伸長により、2Q累計売上高は前年同期比36.3%増、計画比11.6%増。粗利改善と販管費コントロールにより、経常損失は前年同期比97百万円、計画比108百万円改善いたしました。

2 BUSINESS TRACTION

大手電力会社との協業を加速

5

IN PROGRESS
旧一般電気事業者
全10社中、半数と協業

協業先内訳

従来からの協業

- 東京電力グループ
- 中国電力株式会社
- 四国電力株式会社

協業開始 (New)

- 関西電力株式会社
- 九州電力株式会社

従来から、協業関係にある東京電力グループ、中国電力株式会社及び四国電力株式会社に加え、関西電力株式会社及び九州電力株式会社とも協業を開始いたしました。

3 GROWTH INVESTMENT

成長機会を捉え、投資を前倒し

STEP 1 調達完了

370 百万円

第9回新株予約権の行使完了により調達

STEP 2 新規発行

第10回新株予約権

2026年7月発行

背景－市場環境

エネルギーコスト高騰で、電力事業者の需給調整・収益改善ニーズが拡大

方針－投資の前倒し、財務の健全性確保

電力事業者向け事業に、開発、人材への投資を前倒しで実行併せて、借入金の返済により有利子負債を適切な水準に圧縮

1. 2026年12月期 第2四半期決算概況

2. 2026年12月期 業績予想

3. 成長戦略

4. 事業概要

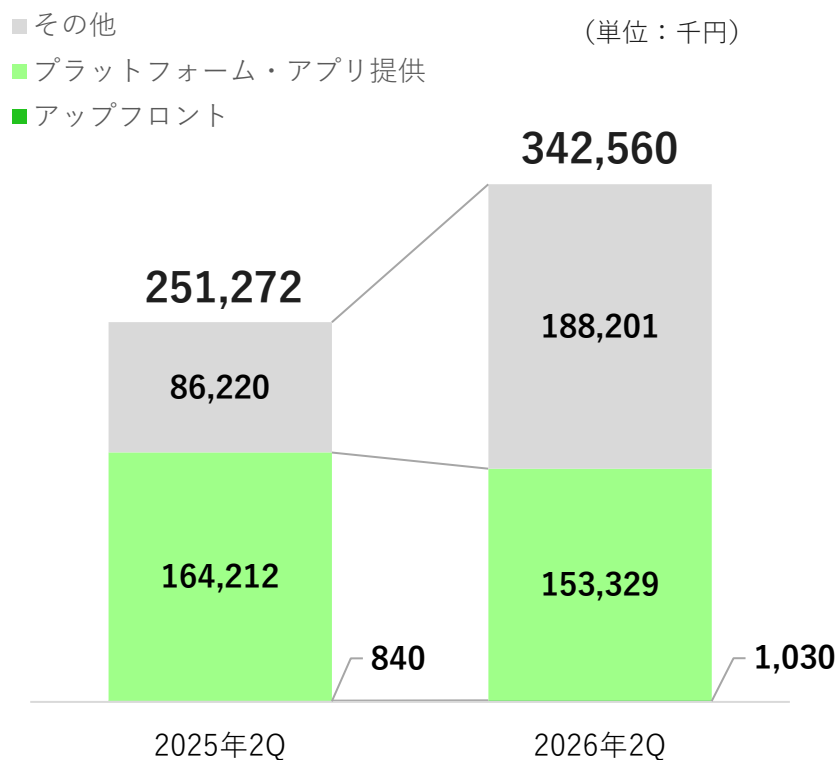
第2四半期累計は計画超過。大幅増収を達成し、損失改善が進展

- 電力需給調整に関する開発等、将来のサービス提供につながるその他領域（開発受託）の堅調な受注等により、第2四半期累計売上高342百万円と計画比35百万円上振れ
- 売上総利益率は前期の53.0%から当期では68.5%と大幅に改善。加えて、販管費のコントロールにより、第2四半期累計の経常損失は120百万円、計画比108百万円の改善

単位：百万円	今期実績 (2026年12月期 2Q累計)	今期計画比 (今期実績－今期計画)	今期計画 (2026年12月期 2Q累計)	前年同期比 (今期実績－前期実績)	前年同期実績 (2025年12月期 2Q累計)
売上高	342	35 計画比11.6%増	306	91 前年同期比36.3%増	251
売上総利益	234	45 計画比24.0%増	189	101 前年同期比75.9%増	133
販売費及び 一般管理費	403	▲81 計画比16.8%削減	485	▲4 前年同期比1.0%削減	407
営業損失	▲169	126 計画比損失改善	▲296	105 前年同期比損失改善	▲274
経常損失	▲120	108 計画比損失改善	▲229	97 前年同期比損失改善	▲218
中間純損失	▲121	108 計画比損失改善	▲229	98 前年同期比損失改善	▲219

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月末で終了し、第2四半期より影響が発生したが、「ienowa」等の伸びによりトータルで前年同期の第2四半期累計比で若干の減少（事業計画に織り込み済み）

アップフロント

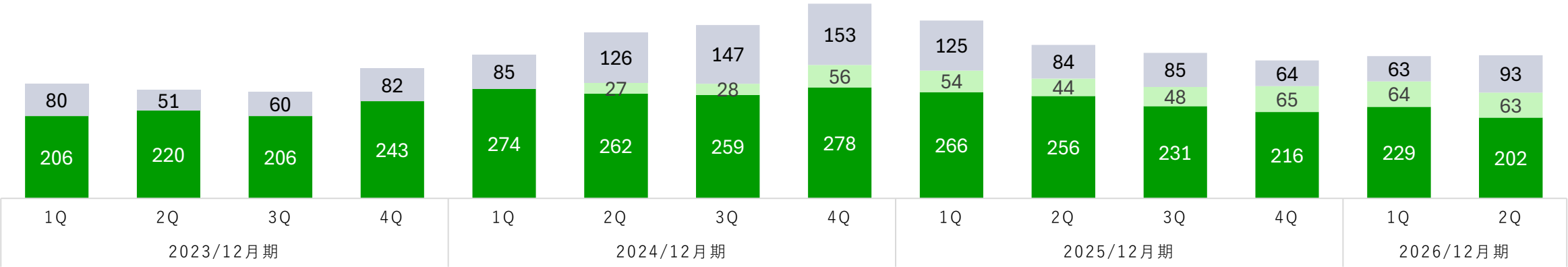
株式会社エナジーゲートウェイの住宅設備向けサービスは堅調に推移。一方、同社が保有する在庫で需要に対応しているため、第2四半期における当社からの出荷は電力センサーの付属品類にとどまる

ARRは今期1Q比横ばい、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、大手賃貸事業者向けサービスの2026年3月末終了（業績見込みには織り込み済み）により、第2四半期より影響が発生するものの、住宅設備向けのサービスの堅調な受注により減少は限定的
- エネルギー・マネジメントサービスは、デマンドレスポンス（DR）支援サービス関連の受注により、若干の増加

ARR四半期推移

（単位：百万円）

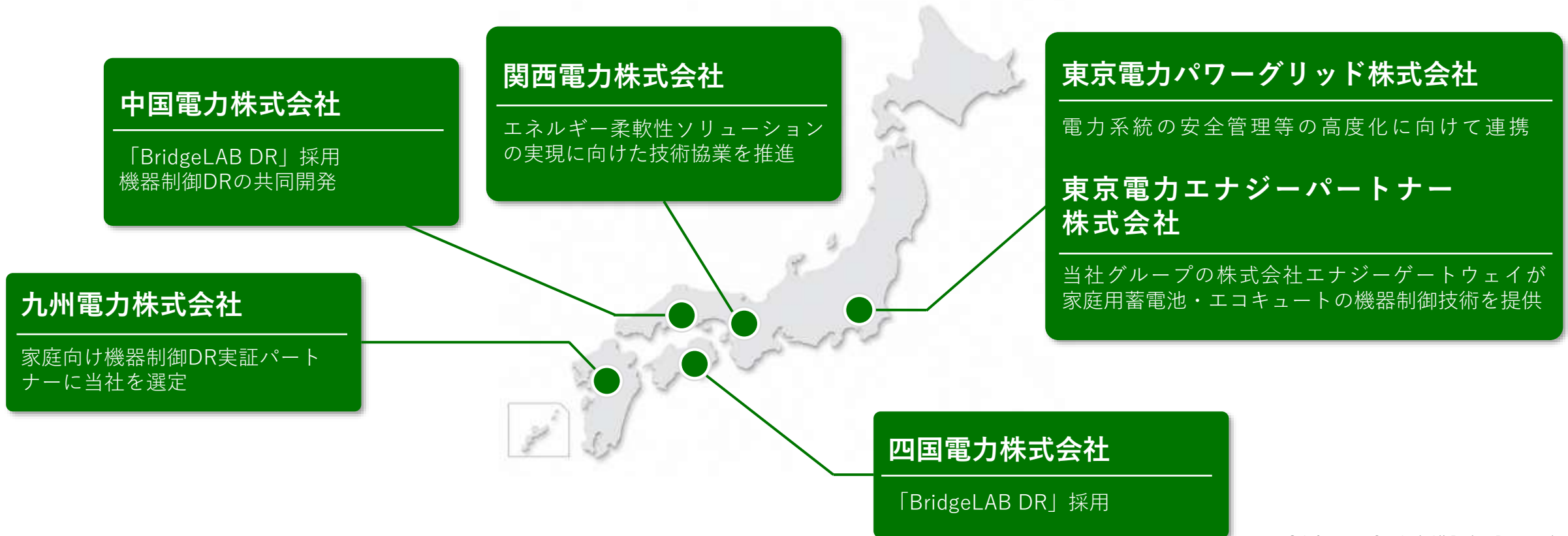


■ スマート・リビングサービス（スタンダードサービス） ■ スマート・リビングサービス（ライトサービス） ■ エネルギー・マネジメントサービス

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。

電力需給調整分野で大手電力会社（旧一般電気事業者）との協業を加速

- 次世代（第2世代）スマートメーターデータを用いた系統安全管理や現行（第1世代）スマートメーターデータを活用した機器制御型デマンドレスポンスサービス等の需給調整ソリューション実現に向けた協業が進展



市場環境の変化を捉え、成長投資を前倒し

- 2026年12月期第1四半期決算説明資料で示した方針に基づき、電力事業者（小売電気事業者・送配電事業者）向けの事業機会拡大を受けて追加調達を実施

方針

成長機会・投資機会が具体化した場合には、追加的な資金調達も活用し、成長投資の前倒し・加速を検討

市場環境・事業機会

エネルギーコストの不確実性が高まる中、電力事業者の需給バランス調整・収益改善へのニーズが拡大。AI・データセンター需要も追い風

今回の判断

DR関連サービスを中心に、システム開発・人材・パートナー連携への投資を機動的に実行

**「電力事業者向け事業等の加速に伴う事業推進費」を資金使途として
第10回新株予約権による資金調達を実行。成長投資を加速**

第10回新株予約権（行使価額修正条項付）概要

割当日	2026年 7 月23日
新株予約権個数	14,000個
潜在株式数 (最大希薄化率)	1,400,000株 (2026年 6 月末の総議決権数に対し23.4%)
資金調達額	867百万円（手取概算額）
行使期間	2026年 7 月24日から2029年 7 月23日
割当予定先及び割当方法	岡三証券に第三者割当
当初行使価額	625円【＝発行決議日前営業日終値×100%】
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	437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、313円【＝発行決議日前営業日終値×50%】を下回らず、かつ当該下限行使価額修正決議による修正前の下限行使価額を上回らない範囲で修正可能

なぜ「今」電力事業者向け事業拡充に注力するのか

- デマンドレスポンス事業を皮切りに、現行（第1世代）スマートメーターで電力事業者とのデータ連携基盤を先行構築し、足元の収益化と次世代（第2世代）スマートメーター切り替え後の早期ビジネス化を同時に目指す戦略的ポジショニング

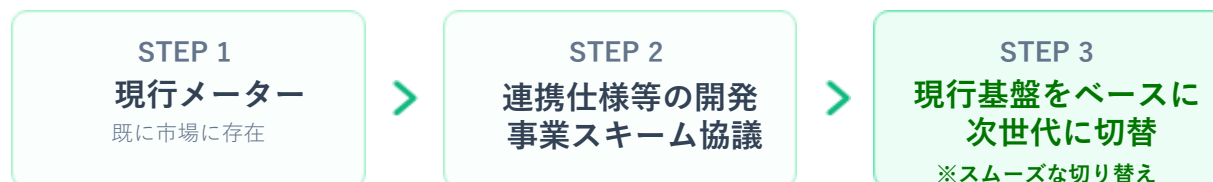
シナリオ1 次世代（第2世代）スマートメーター普及後にサービス、販路を開拓

当社と電力事業者との間で現行スマメータを使ったビジネスやデータ連携基盤を先行整備せず、次世代（第2世代）スマートメーター移行後に着手する場合



❗ 【STEP1～STEP3】 スマートメーターデータを活用した売上発生なし

シナリオ2 現行（第1世代）スマートメーターを用いたサービス、販路の先行開拓



早期ビジネス化及び垂直立ち上げ

スマートメーター交換により
高精度サービスへアップグレード

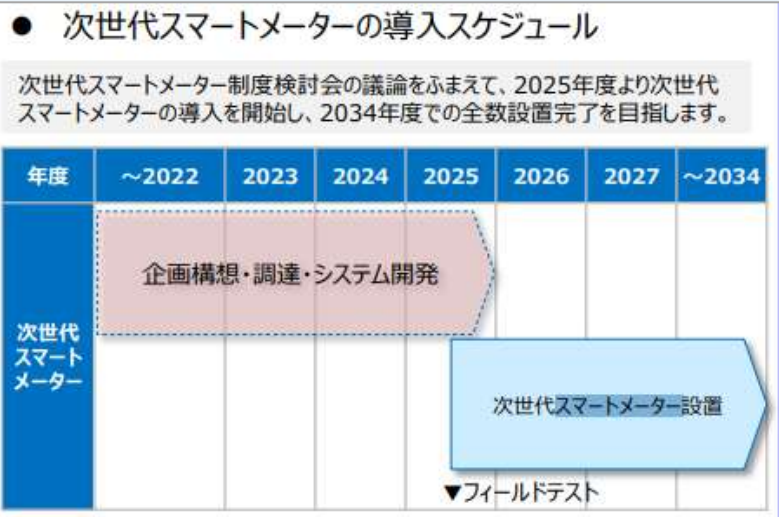
- ✅ 【STEP1～STEP3】 現行スマートメーターデータを用いたデマンドレスポンス等で継続的に売上が発生

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



出典：「レベニューキャップ制度第1規制期間画（2023～2027年度）事業計画」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

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

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

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の効率的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通し

- 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通しを策定。



※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。

年度

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」

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

- 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

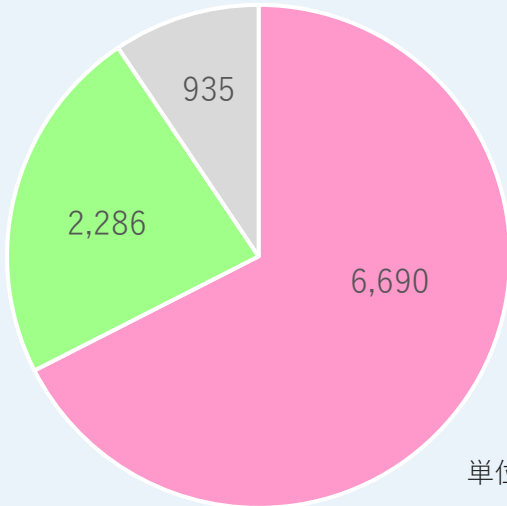
需要予測と消費のコントロール（DR）
の重要度アップ

市場背景

エネルギー価格高騰による電力の効率的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）



単位：億kWh

■ 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

地政学リスク
の増大燃料価格
上昇卸電力価格
上昇小売電気事業
者収益悪化DR需要
増加

- 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

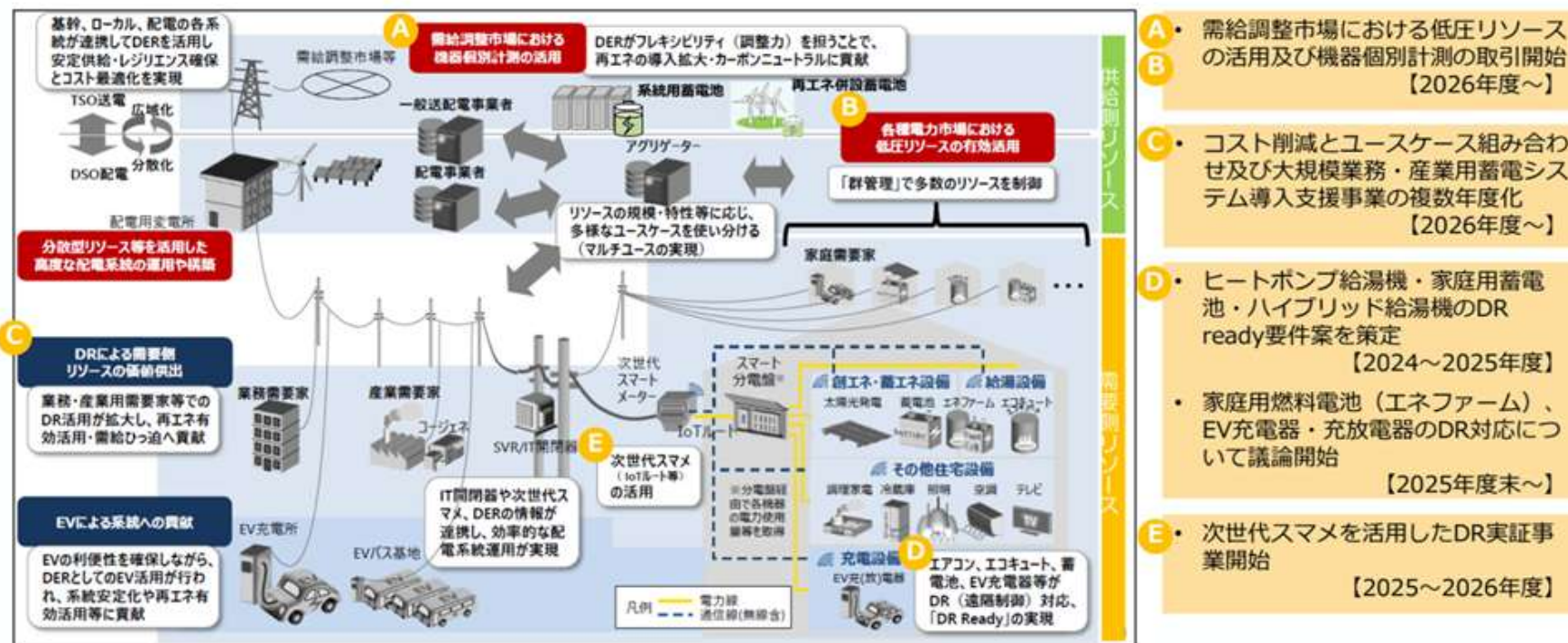
- 加えて、太陽光を中心とする再エネの効率活用ニーズ高まりに伴う、昼間の余剰電力・出力制御と他時間帯の需給ひっ迫の併存構造

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

DER（分散型エネルギーリソース）に対する検討が進展

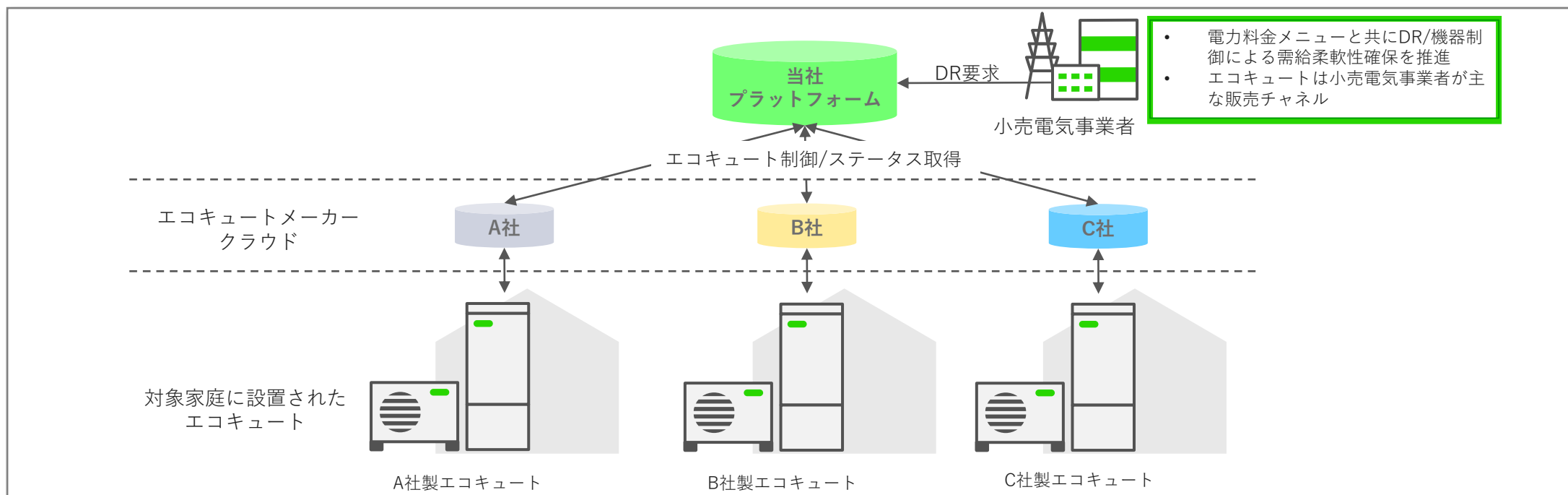
- 電力需給バランスの調整弁として、従来の発電所の稼働調整に頼るものから、需要側の調整（DR）の活用を拡大する方向にある
- 需要調整は、従来からある「行動変容（電気の利用者である需要家による節電や需要シフト等の行動）」中心から、「機器制御型（系統蓄電池、EV、家庭用蓄電池、エコキュート等様々な調整弁をコントロール）」の活用の拡大にシフトしつつある
- 当社もこの潮流に従い、「BridgeLAB DR」に行動変容型だけでなく、機器制御機能を拡充し、電力事業者との協業を加速



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

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、需給調整ニーズの拡大が見込まれる
- 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



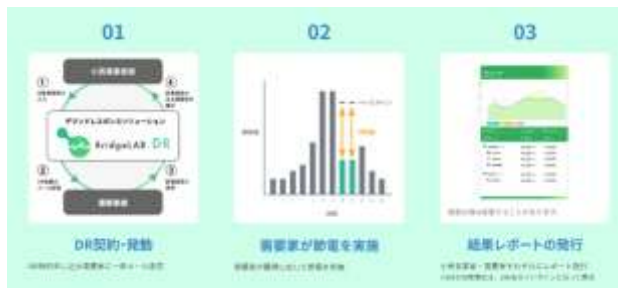
※1 出典：「分散型エネルギーリソースの施策の方向性を踏まえた対応について」2026年4月15日 資源エネルギー庁
https://www.meti.go.jp/shingikai/enecho/denryoku_gas/jisedai_kiban/distributed_energy_wg/pdf/003_01_00.pdf

※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4月空調工業会）
 ※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

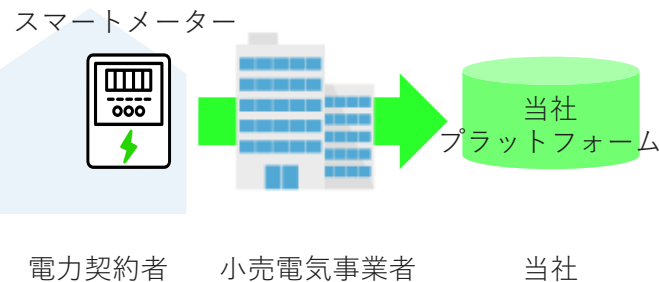
- 引き続き成果報酬型料金で、「BridgeLAB DR」の契約獲得件数増に注力
- 「BridgeLAB DR」導入済み顧客に対し、DR用に取得した現行（第1世代）スマートメーターの検針データを活用し、「BridgeLAB NILM Lite」、「BridgeLAB Profiling」、「AI節電ナビ」を提供し、アップセルを追求
- スマートメーターデータ活用の基盤を築くことで、次世代（第2世代）スマートメーター導入後は、詳細データを用いたサービスにスムーズに移行

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

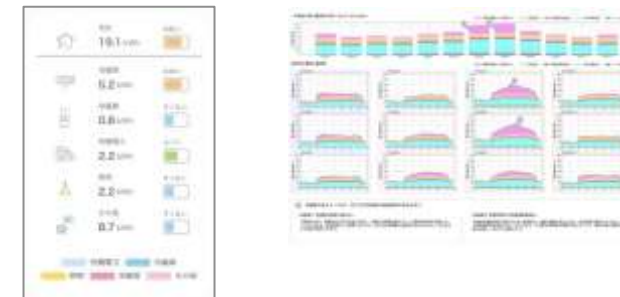
データの連携基盤構築



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

AI節電ナビ



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

引き続き英国における家庭向けエネルギーマネジメントサービスのマーケティング、プロモーション活動を推進

協業パートナーであるDaikin UKが英国最大級の施工業者向け展示会に出展。施工業者への浸透・教育が進展

英国最大級の施工業者向け展示会である「InstallerSHOW」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訴求し、施工業者への浸透を推進 ※1

英国での事業立上げ後の次の展開を見据え、欧州本土での市場性等の調査を開始

英国で培った約10年の事業実績とNILMの国際標準化実績を基盤とする、ドイツ・イタリア・フランスを中心とした欧州本土への事業展開の検討開始。脱炭素政策を追い風とした、ヒートポンプ制御やデマンドレスポンス（DR）等の需要獲得及び中長期的なストック型収益の拡大 ※2

※1：Daikin UK社Webサイトより（https://www.daikin.co.uk/en_gb/installer/events/installershow.html#tabs-e6aa46e4a7-item-0dabfa6876-tab）

※2：詳細は2026年6月23日発表のニュース参照（<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS04931a/a2cb8780/40a8/4297/85fe/7b355e60ba27/140120260622575788.pdf>）

1. 2026年12月期第2四半期 決算概況

2. 2026年12月期 業績予想

3. 成長戦略

4. 事業概要

第2四半期累計は計画超過も、2026年12月期業績予想は現時点では据え置き

2Q累計：計画を上回る進捗

売上・経常損益ともに期初計画を上回る

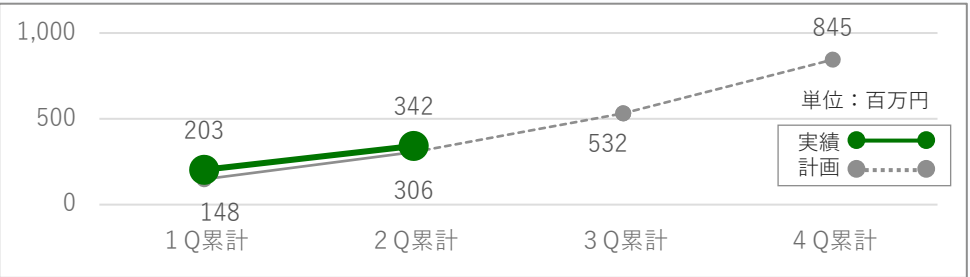
	今期計画 (2Q累計)	今期実績 (2Q累計)
売上	306	342
経常損失	▲229	▲120

単位：百万円

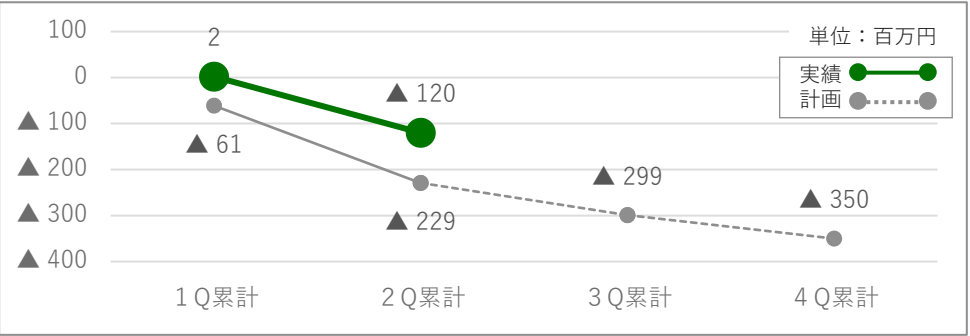
通期計画と2Q累計の進捗

売上は計画に対してやや上振れ、損失は大きく改善

売上高各期末累計

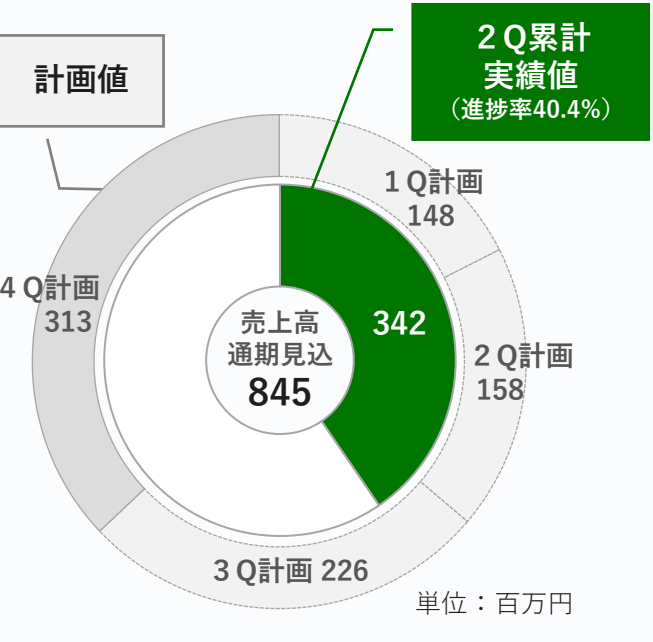


経常利益各期末累計



4Qが業績の総仕上げとなる計画を踏まえ、通期業績予想は据え置き

電力業界特有の環境を見極め、納期・進捗を精査し通期目標達成を目指す



1. 2026年12月期第2四半期 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
- 電力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

電力コストの不透明感拡大とAI普及による電力需要の急伸が進む「足元の環境変化」を踏まえ、
①小売電気事業者の需給調整力確保、②電力コスト安定化に向けたDRへの積極的な先行投資

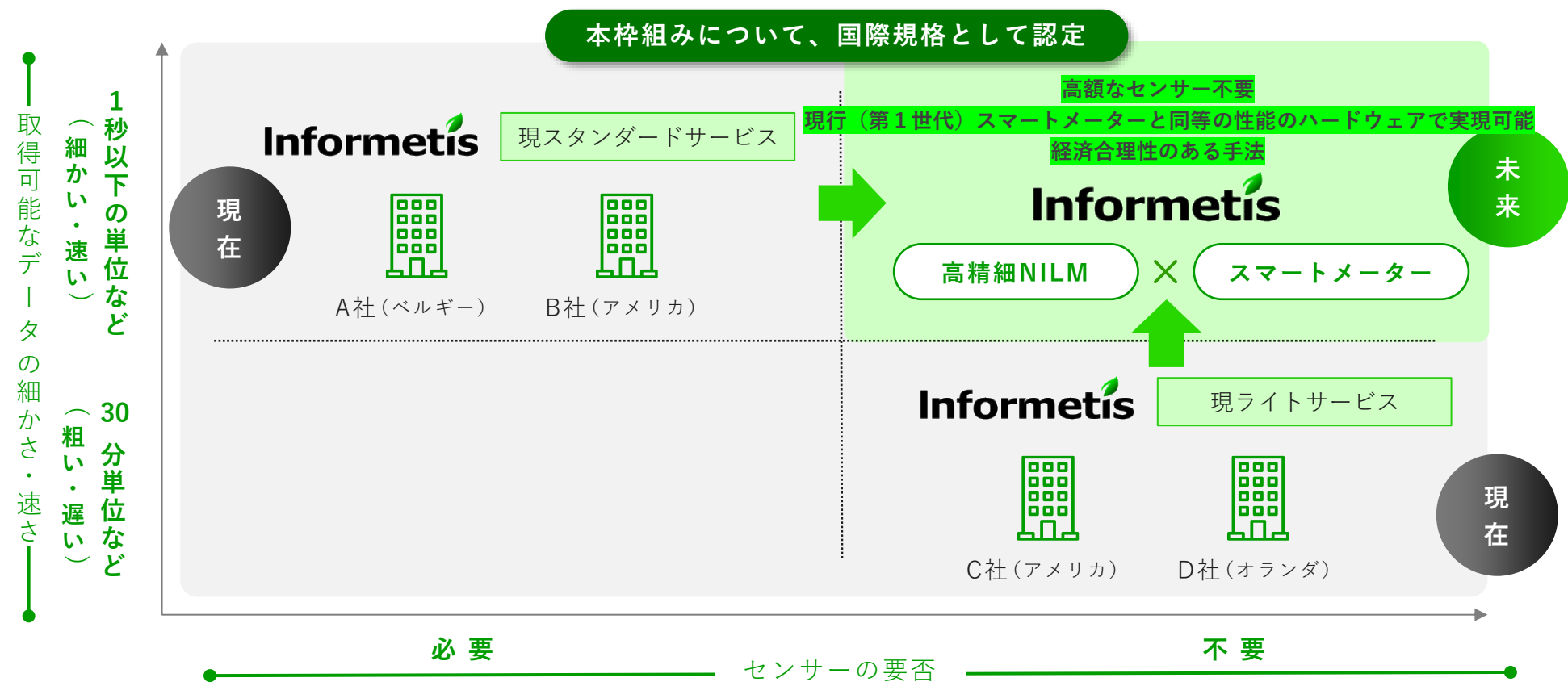
海外

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マネジメント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



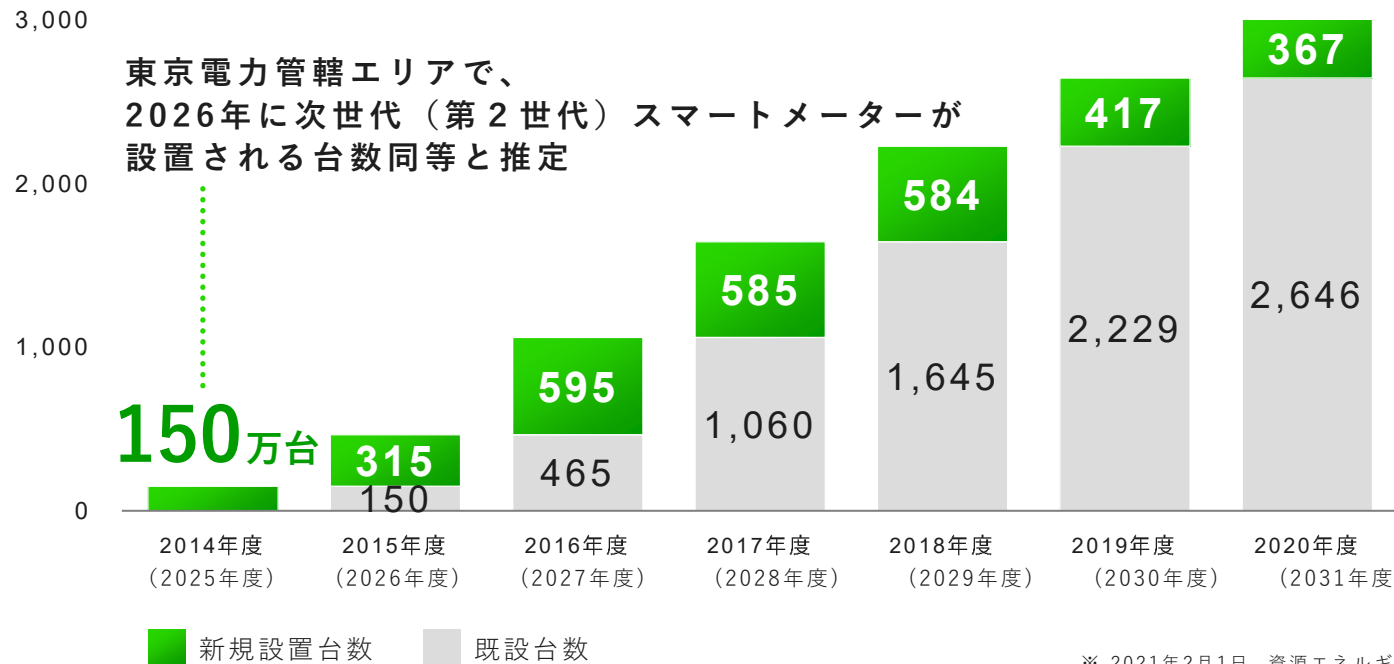
日本発の
デファクトスタンダード

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



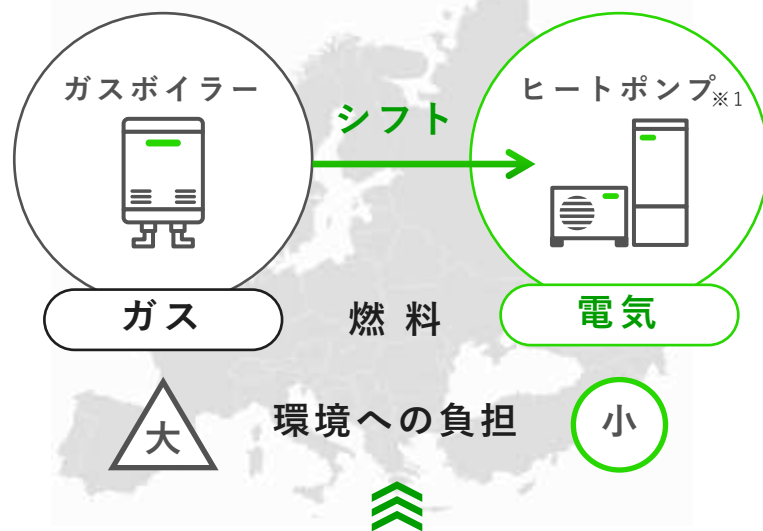
	独立センサー	次世代（第2世代）スマートメーター
施工	サービスを受ける家ごとに、電気工事士が訪問して、家庭内に入って施工し設置（居住者とのアポイント必要）	電力会社が電力料金検針用に外壁に設置（居住者とのアポイント不要）
センサー設置費用	センサーのハードウェア代金及び設置工事費が発生（サービス提供会社又はエンドユーザーが費用負担）	スマートメーターのハードウェアと設置は電力会社が負担
サービス提供対象	サービスを要望する特定の家だけに設置（年間数万件、累積でも数十万件の規模）	全戸に設置（関東圏で約2,900万世帯、全国では約6,000万世帯）
ビジネス規模	（例）下記条件で年間売上を試算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

(単位：台)

700,000

600,000

500,000

400,000

300,000

200,000

100,000

0

2019年～2022年の年間設置台数（実績）：
National Audit Office (英国会計検査院) プ
レスリリース「Low heat pump uptake
slowing progress on decarbonising home
heating」 (Date: 18 Mar 2024) に添付のレ
ポート、「Decarbonising home heating」
P40 Figure 6 (Annual UK heat pump sales
(2018 to 2022) compared to the 2028 heat
pump installation target) より

2023年～年間設置台数（見込）：2019年～
2022年の年間設置台数（実績）及びNational
Audit Office (英国会計検査院) プレスリ
リース「Low heat pump uptake slowing progress
on decarbonising home heating」 (Date: 18
Mar 2024) 記載の2028年の設置見込み数をも
とにした 当社推計値

予測

(単位：百万円)

約60万台/年

約20万台/年

台数

2019 2020 2021 2022 2023 2024 2025 2026 2027 2028

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

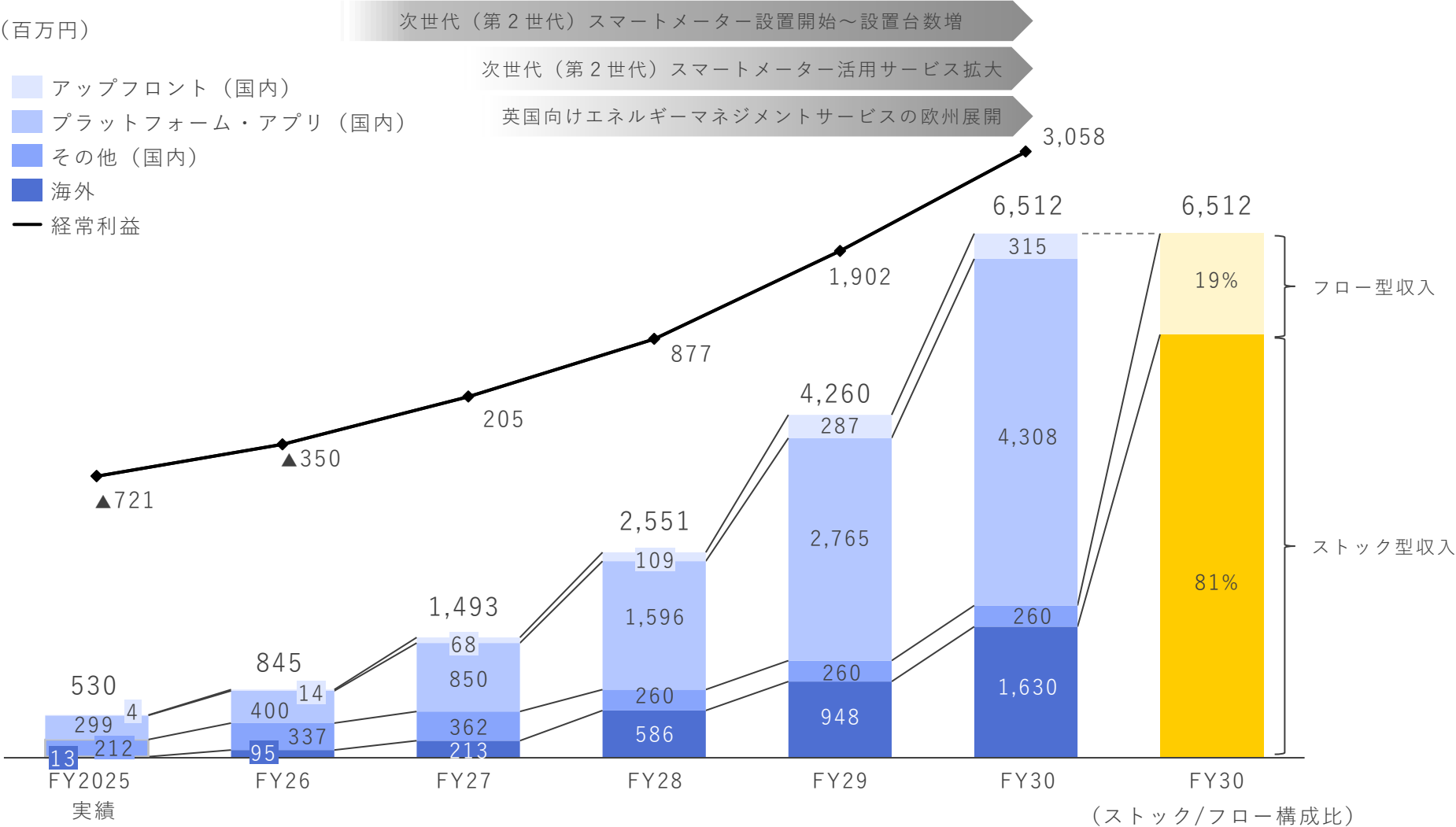


現在5つ以上の国と地域で進行中。将来的に、日本国内を上回る収益を見込む

		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 左記の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

出典：UN Population Division「World Population Prospects 2024」（2024年7月公表）

売上・経常利益の中期経営計画（2025～30年度）



(注記)

- FY26以降の売上高の計画値の内訳において、スマートメーター関連サービスに係るランニング収入について「プラットフォーム・アプリ（国内）」に集計すべきところを「その他（国内）」にカウントしていたため修正をいたしました。
- 売上高及び経常利益の年度別目標数値に変更はありません。また、FY30 時点のフロー・ストック収入の構成比も変更ありません。

1. 2026年12月期 第2四半期決算概況

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

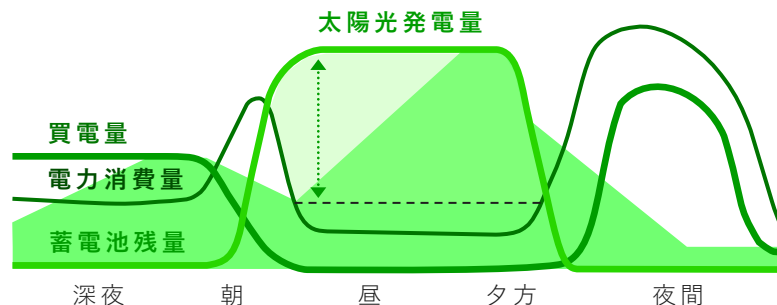
(ディスアグリゲーション技術)

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

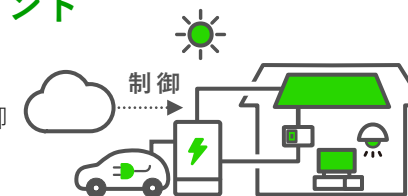
スマート・リビング

- ▶ 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

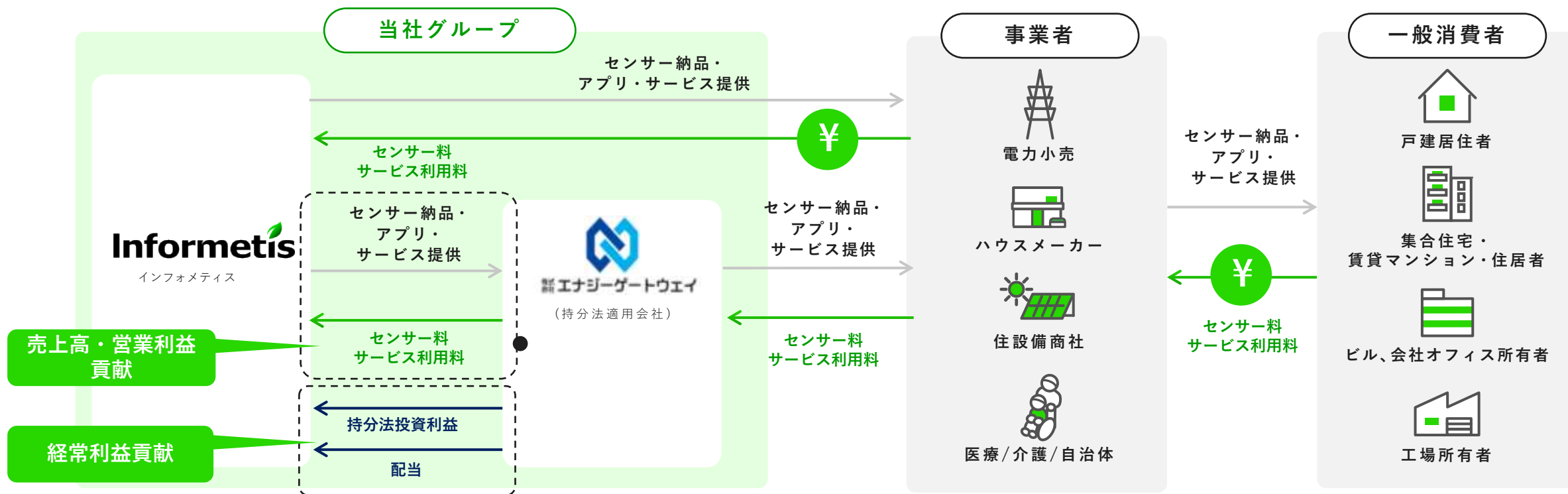


※ Non-Intrusive Load Monitoring 特許取得済み (発明の名称: 電気機器推定装置並びにその方法及びプログラム)

B2B2Cのビジネスを基本とした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



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/エネルギーマネジメントサービス	
一般家庭向け	電力事業者向け	法人向け	一般家庭向け
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 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)
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 ティング強化	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
一般家庭	一般家庭 法人事業所	法人 事業所	一般家庭
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)
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）スマートメーターの普及により 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※2
- 自治体単位での導入により、
全国の高齢者世帯の10%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）

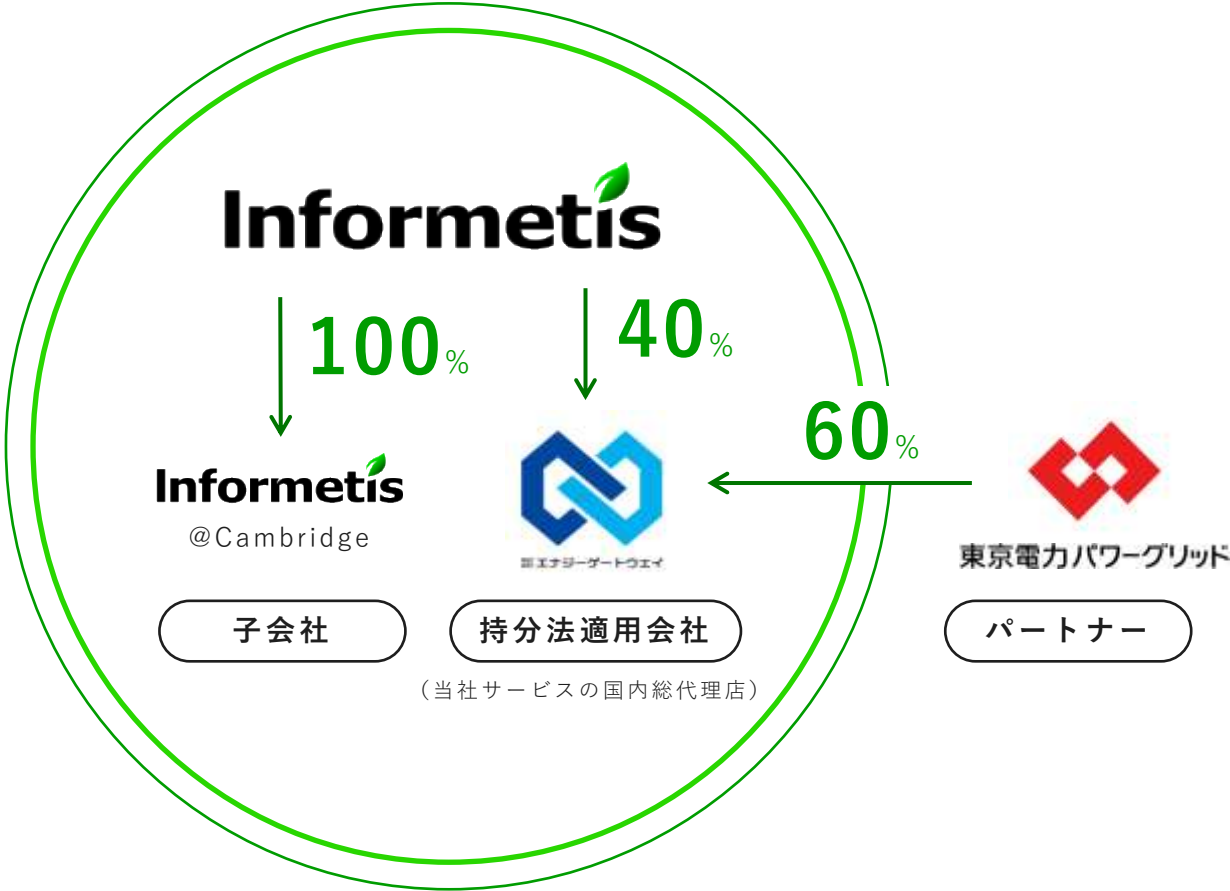


Appendix

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※の
普及により
新たなステージへ

創業期	投資期	事業/サービス確立期	社会基盤化への転換期
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	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)との合併会社 (株)エナジーゲートウェイを設立	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「enenowa」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	2022 ▶ 英国にて大手空調とエネルギー管理サービスを実証開始 ▶ 北海道ガス(株)、四国電力(株)が「BridgeLAB DR」を導入、運用開始 2023 (一社)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 英国でのエネルギー管理サービス、国内法人向けサービス商用導入 2026 中国電力、関西電力、九州電力との電力需給調整における協業進展

アライアンス
体制構築

2017



東京電力パワーグリッド

2019

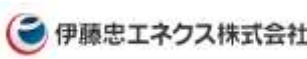


2020



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。

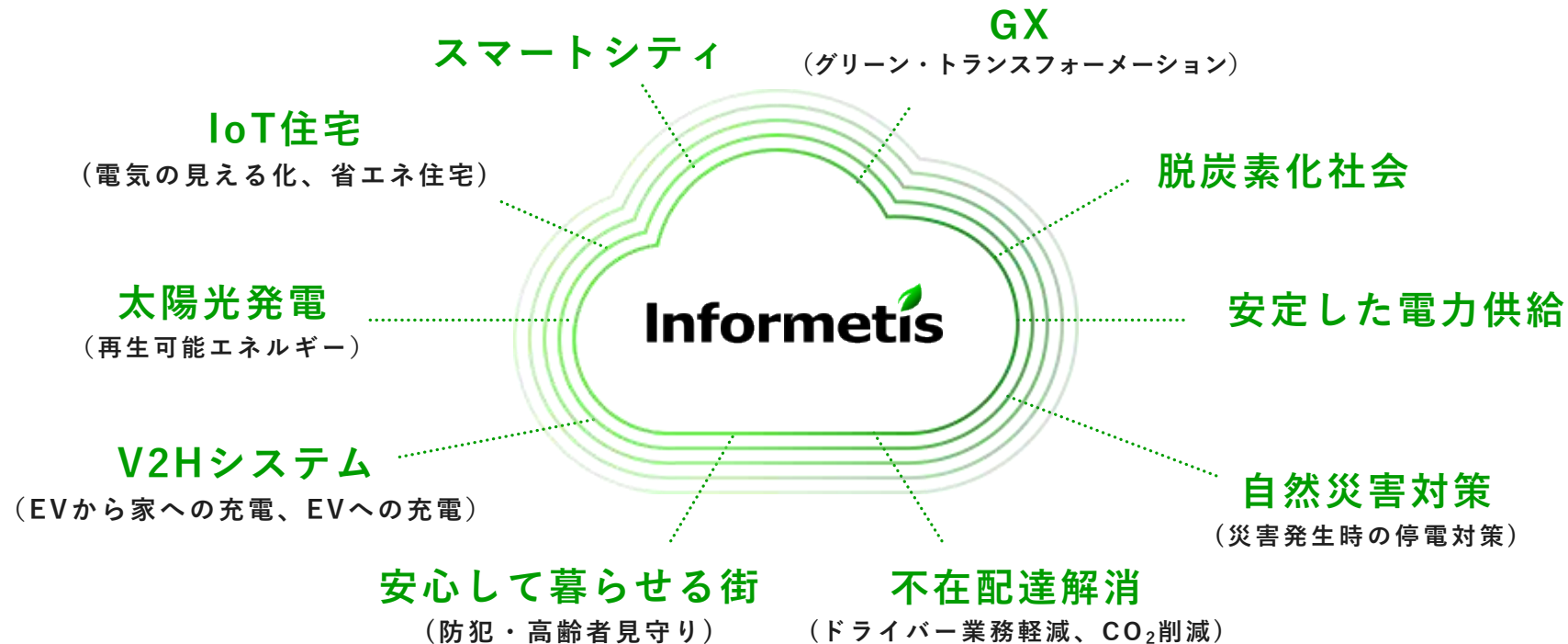
2026年 4 月

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

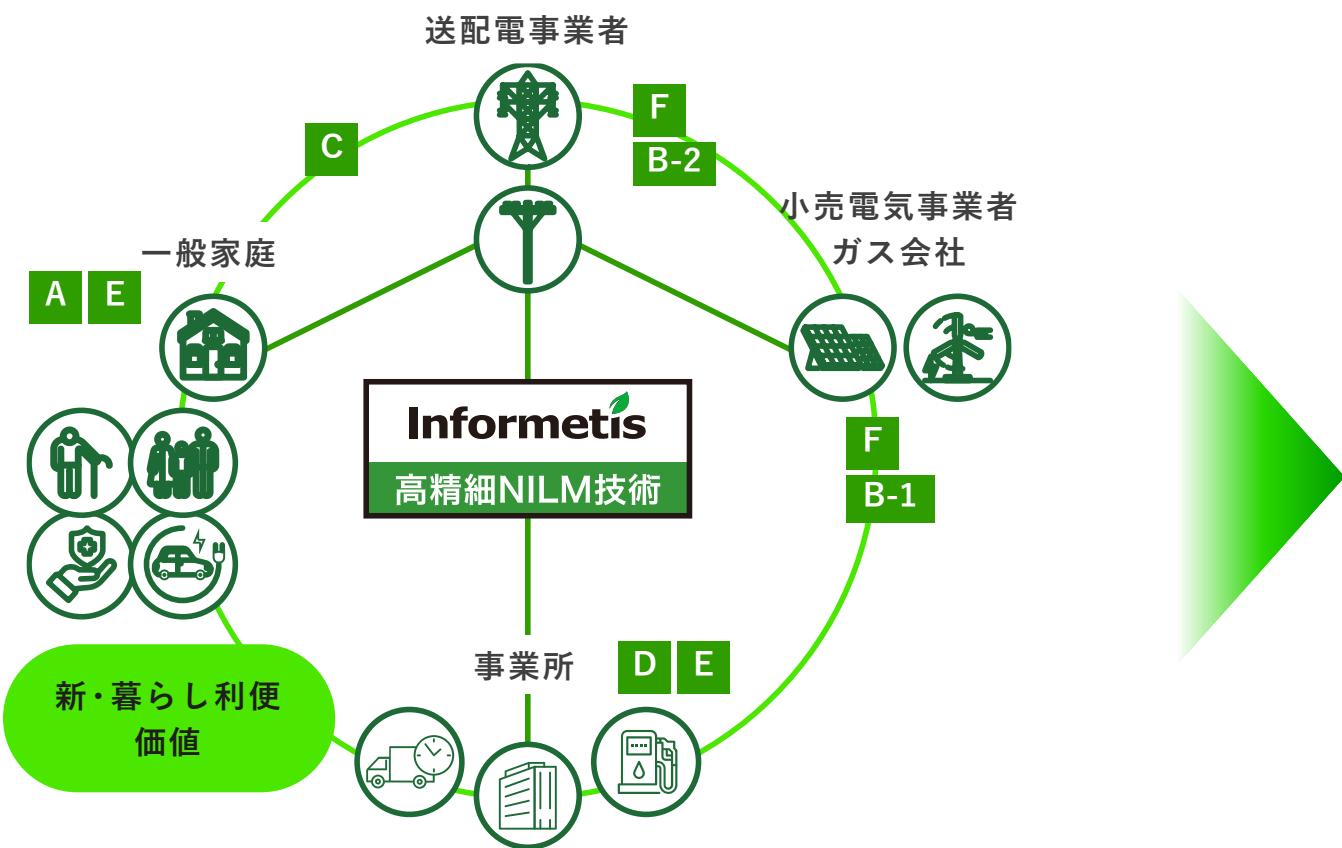
ENERGY × AI × LIFE

エネルギーデータの力で、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

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

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回レポートिंग

F

システム受託開発

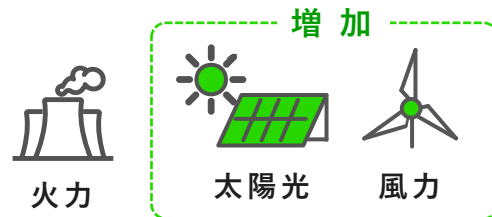
次世代（第2世代）スマートメーター関連
を含む
システム開発業務の受託

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

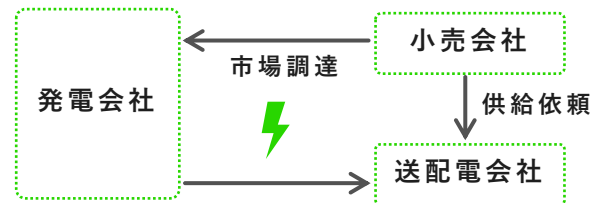
太陽光や風力などの自然エネルギーが増加したことにより、発電量が天気に左右されるようになり、予測しにくい



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

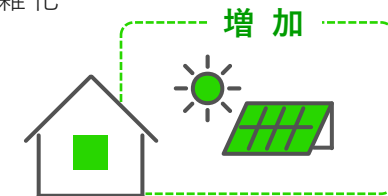
電力の自由化により、一社独占体制が、発電会社/送配電会社/小売会社と複数の会社に分かれたことにより、全体のバランスを取ることが複雑化



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、逆潮流(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

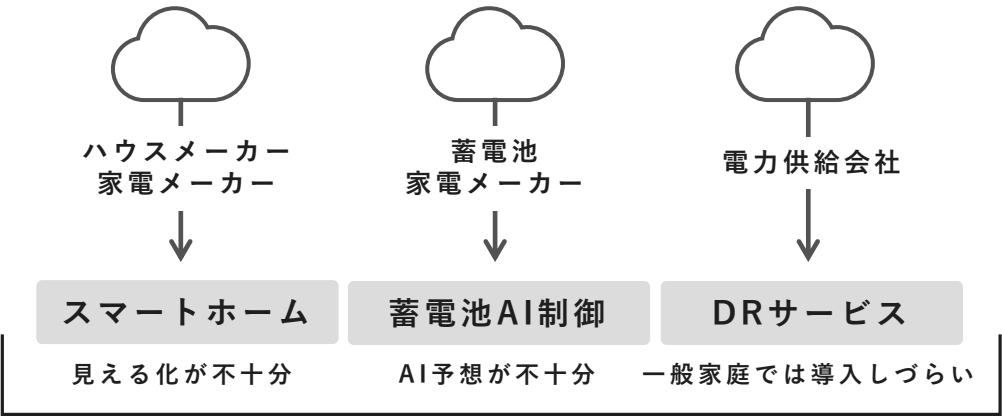


詳細なリアルタイムデータに基づいた高度なエネルギー最適化が必要に

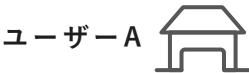
当社プラットフォームひとつで、脱炭素貢献と同時に
業界を横断する様々なIoTサービスの導入が可能に

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

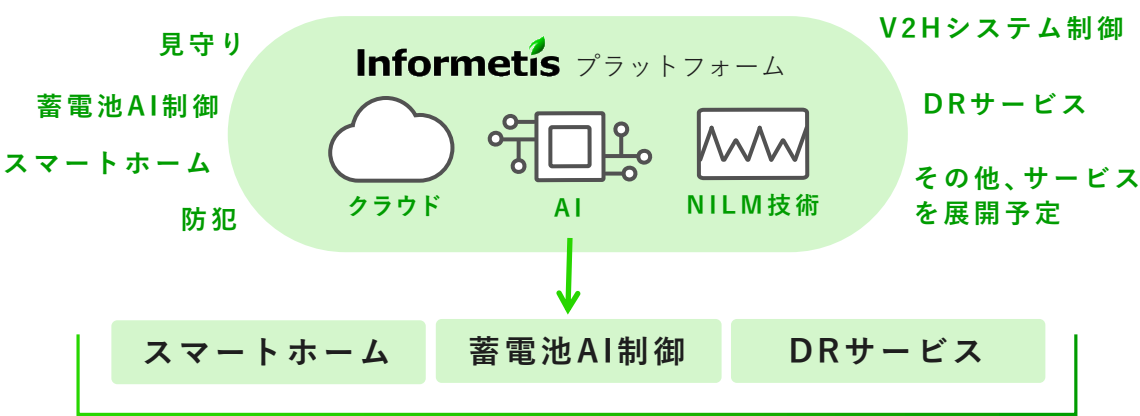


複雑で連携のない個別サービス群

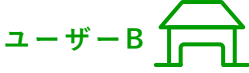


当社サービス

- 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^{※1}

※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^{※2}
- 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、全国の高齢者世帯の10%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

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

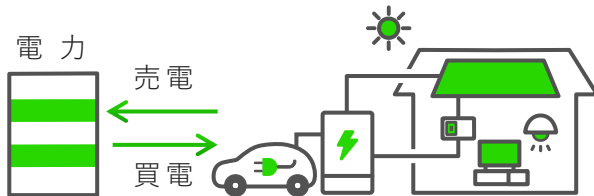
	独自センサー	次世代（第2世代）スマートメーター
施工	サービスを受ける家庭ごとに電気工事士が訪問し、建物内で施工	電力会社が電力料金検針用に外壁に設置（施工意識せず）
センサー設置費用	センサーのハードウェア代金が発生	電力会社が負担、住民負担なし
市場規模	年間数万件程度の増加ペース サービスを要望する家だけに設置	年間数百万台の設置ペース（関東圏） 最終的には全世帯6,000万世帯に設置 ※関東圏2,900万世帯
ビジネス規模	年間センサー 3万台販売 = 4億円 月額150円/件で提供 = 年間1.8億円	6,000万件に対し、月額10円/件で提供 = 年間72億円

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

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

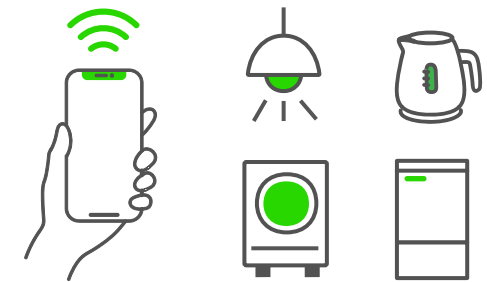
2021年度（見込み）※2
市場規模：125億円

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・需給調整領域より

（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

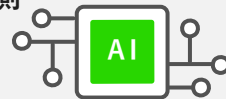
※3：富士経済「エネルギーデジタルビジネス/DX市場の現状と将来展望 2022」のエネルギー利用領域と蓄電池 as a Serviceの市場規模より

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）

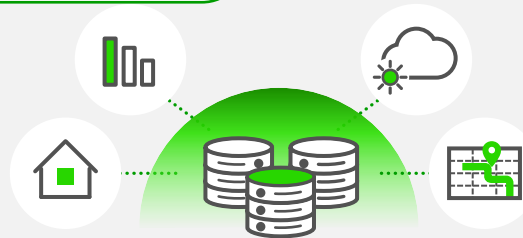


主幹電力波形のみからAIが電力内訳を推定

※ Non-Intrusive Load Monitoring 特許取得済み

膨大な量の良質なデータ

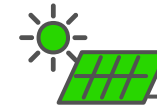
取得困難な学習データを、強力なアライアンス先との
実証実験や共同事業などから大量に取得



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

- 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。