



2026年6月10日

各位

会社名株式会社パワーエックス

代表者名 取締役兼代表執行役社長 CEO 伊藤 正裕

(コード番号：485A 東証グロース市場)

問合せ先 執行役コーポレート領域管掌 CFO 藤田 利之

(TEL：03-4400-7296)

IRに関するよくあるご質問とご回答

機関投資家や個人投資家のみなさまからのよくあるご質問について、投資家様への情報開示強化及びフェア・ディスクロージャーを目的として、ご回答を開示いたします。当社は、投資家のみなさまへの情報開示の強化を進め、企業価値向上に向けて努めてまいります。

1. 全般

Q1. 今回 Q&A を公表する目的は何ですか？

- A. 当社のビジネスモデルや収益性、資本政策等について、機関投資家などから多くの質問を寄せられ、フェア・ディスクロージャーの観点からこの QA として開示することといたしました。

2. 株価、ロックアップ、資本政策

Q2. 足元で株価が大きく下落していますが、会社としてどのように認識していますか？

- A. 株価形成は市場における投資家の皆様の判断によるものと認識しております。一方で、現時点において、当社が公表している業績予想の修正を必要とする事実や、不祥事等の開示すべき事実は認識しておりません。当社は引き続き、中長期的な企業価値向上に努めてまいります。

Q3. ロックアップ対象株主には多くの VC (ベンチャーキャピタル) はいますか？

- A. 弊社の上場前株主の一部はロックアップに応じております。VC の主要な株主様は、その中では Spiral Capital1 社のみであり、「第 5 期 有価証券報告書」に記載のとおり、同社は 2025 年 12 月 31 日時点において発行済株式数の 2.13%を保有されています。

Q4. ロックアップ解除は、対象株主が直ちに売却することを意味するのでしょうか？

- A. このたびロックアップ解除の対象となる主要な株主は創業者二人の資産管理会社（株式会社 FAROUT、アキュメン株式会社）であり、直ちに大量売却を行うことは想定しておりません。また、事業会社の株主様も多く含まれておりますが、同様に、直ちに保有株式を大量に売却する性質のものではないと認識しております。

Q5. 主要株主の属性はどのようになっていますか？

- A. 現在、当社発行済株式の約 25%は、弊社社長および会長が個人及び上記の資産管理会社（株式会社 FAROUT、アキュメン株式会社）を通じて保有しております。そのほか、当社の提携先である複数の大手事業会社様にも、当社株式を保有いただいております。

Q6. 今後、大口売出しやブロックトレードを予定していますか？

- A. 現時点において、当社として決定し開示すべき公募・売出し等の資本市場取引はありません。今後、開示すべき事実が生じた場合には速やかに開示いたします。なお、ロックアップ解除後の各株主様による株式売買は、各株主様の判断によるものです。

Q7. 信用買残や短期売買の増加について、会社はどう考えていますか？

- A. 多くの投資家の皆様にご関心をお寄せいただいていることは、大変光栄に感じております。一方で、当社として企業価値の向上には、力強い中長期の成長を実現していくことが重要であると考えております。当社経営陣は、引き続き事業ファンダメンタルズの向上に専念し、長期的な企業価値の向上に努めてまいります。

Q8. プライム市場への市場区分変更申請準備の目的は何ですか？

- A. 東証プライム市場に上場する意義は、世界中の機関投資家やグローバル基準のステークホルダーからの信頼を獲得し、持続的な企業価値の向上と資金調達力の強化を実現することにあります。事業拡大と会社としての成長ステージ合わせてプライム市場に区分変更申請を行う予定です。

Q9. プライム市場に必要な流通株式比率・時価総額基準への対応はどう考えていますか？

- A. 現時点において、プライム市場上場に必要な形式基準は満たしていると考えており、市場変更への準備を進めております。ただし、現時点では市場変更の申請日や承認日は未定であり、また、不確定な要素も含まれておりますので、変更申請に向けた準備を中止する可能性があります。当社の変更申請が株式会社東京証券取引所の承認を受けられるかどうかにつきましても、何らかの理由で変更要件が満たされない際には、認められない場合があります。

Q10. プライム市場申請準備は、新株発行や売出しを意味しますか？

- A. 現時点において、新規発行や売出しは予定しておりません。

Q11. 近い将来、エクイティファイナンスを行う可能性はありますか？

- A. 現時点において、エクイティファイナンスを行う予定はありません。

Q12. 2026年12月期について、利益水準だけで見るとバリュエーションが高いように見えますが、どう考えればよいですか？

- A. 企業価値は、投資家が判断するものなので、コメントは差し控えさせていただきます。弊社は中長期的に急成長を続けることに努め、企業価値向上も実現して参ります。

Q13. アナリストカバレッジや機関投資家向け IR を増やす予定はありますか？

- A. 弊社は IPO 間もないため、現時点においてまだアナリストカバレッジはありません。機関投資家向け IR は日々増やしており、多くの投資家様と説明の機会をいただいております。フェアディスクロージャーの観点からも、これら IR の機会が多く聞かれたご質問をこの Q&A にて開示しております。

3. 業績見込み、受注

Q14. Q1 売上が 19.45 億円に対し、通期売上 380 億円を達成できると考える理由は何ですか？

- A. 当社では、製品を受注した際に、お客様との契約において納品予定日を定めております。その納品予定日までに製品を製造・保管し、納品当日にお客様へ物理的に納品、または当社工場にてお引き渡しを行い、その時点で売り上げを計上しております。
Q1 時点では、今年の売り上げ計画に対して製品製造が約 34%の進捗となっており、売上換算では約 130 億円分の進捗となっております。そのため、弊社にとって重要 KPI は受注済み製品の生産進捗率です。

Q15. 売上がずれるリスクはどのくらいありますか？

- A. 当社では、お客様と売買契約を締結する際に納品予定日を定めております。仮にお客様のご都合により、当該納品ができない場合でも、当社工場または保管場所において製品の所有権移転を行い、その時点で売上を計上します。そのため、受注済み製品の生産進捗率が順調に推移している限り、売上計上時期が大きくずれるリスクは限定されます。

Q16. 売上計上のタイミングはどのように決まりますか？

- A. 売上計上のタイミングは、お客様との売買契約書において合意しており、契約金額の約 9 割は製品の引き渡し時、残りの約 1 割は製品の稼働試験後となっております。

Q17. 何故売上に季節性があるのですか？

- A. 弊社のお客様の中には、政府等の補助金を活用してプロジェクトを進められているお客様もいらっしゃいます。そのような補助金案件の多くは、12月末までに製品を現地へ物理的に納品し、その後、年度末である翌年3月末までに運転開始を見込むスケジュールとなります。その結果、12月末までに蓄電池納品を希望されるお客様が多く、結果として当社の売上は第4四半期に集中する傾向があります。
- 補助金を使われないお客様においても、年度内にすべての建設および運転開始まで完了させたいというニーズが多く、同じく第4四半期に納品を希望されるケースが多く見られます。

Q18. 2026年12月期の売上計画380億円に対する進捗をどう見ればよいですか？

- A. 2026年12月期の売上計画380億円に対する進捗については、現在順調に推移しており、予定通り達成できるものと考えております。

Q19. 2026年12月期通期業績予想を現時点で据え置いている理由は何ですか？

- A. 現在、当社の受注および生産は順調に推移しております。部材価格についても仕入先との交渉や為替予約の効果等により価格上昇の抑制に一定の目途が立ちつつあるものの、現時点では保守的に見て、通期業績予想の修正は行っておりません。

Q20. Power Baseの生産能力は、現在の受注残および2026年売上計上予定案件に対して十分なのでしょうか？

- A. Power Baseの生産能力およびこれまでの生産進捗率を踏まえると、2026年12月期の売上計画を達成するために十分な生産キャパシティを有していると考えております。

Q21. 「正式受注」と「受注見込」はどう違いますか？

- A. 「正式受注」とは、お客様から正式に受注を受け、売買契約を締結した、法的拘束力のある案件（リカーリング収益含む）を指しております。「受注見込」とは、まだ契約締結に至っていないものの、受注の可能性が高いと判断される案件を指し、具体的には次のいずれかの条件を満たすものです。
- (i) 日本政府や東京都などによる補助金の採択が承認されたもの
 - (ii) 主要条件についての当社の最終提案に対し顧客の社内承認が得られ、契約締結手続きの最終段階にあるもの

Q22. 受注見込は、どの程度の確度があるものですか？

- A. 当社では、これまで「受注見込み」として設定した案件について、原則として失注は発生しておりません。そのため、受注見込み案件は、正式受注に向けて正式契約書の締結が近い、将来見込まれる案件に限定しております。

Q23. 2026年12月期の売上計上予定額のうち、正式受注分はいくらですか？

- A. 2026年5月14日に公表した「2026年12月期 第1四半期 決算説明資料」P12に記載の通り、2026年12月期の売上計上予定額のうち、正式受注分は356億円です。2026年12月期に売上計上を予定している案件の総額は379億円であり、その大部分がすでに正式受注となっております。また、この正式受注分356億円は、2026年12月期通期売上予想380億円に対して93.8%に相当します。そのため、売上計画の達成に向けた見通しは、すでに相当程度固まっているものと考えております。

Q24. 受注残のうち、2027年12月期以降に売上化する金額はどの程度ありますか？

- A. 2026年5月14日に公表した「2026年12月期 第1四半期 決算説明資料」P16に記載の通り、5月14日時点の受注残高（正式受注と受注見込みの合計）のうち、2027年12月期以降に売上化する予定の金額は合計510億円です。

Q25. 来期以降も順調に受注は増えていく見込みですか？

- A. 2026年5月14日に公表した「2026年12月期 第1四半期 決算説明資料」P18に記載の通り、受注残高（正式受注と受注見込みの合計）に加え、数多くの「顧客と交渉中の案件」を有しております。これらの交渉中の案件のうち一部が受注残高となっていくものと考えております。

Q26. 受注残は売上・利益にどのようなタイミングで反映されますか？

- A. 受注残は、受注した時点ですぐに売上・利益として計上されるものではなく、製品の引き渡しや検収など、契約に定められたタイミングで売上・利益として計上されます。

蓄電所のプロジェクトは、計画から運転開始まで12~18か月程度を要することが一般的です。これは主に、系統接続に向けた準備や確認等に時間を要するためであり、蓄電池そのものの生産期間によるものではありません。

当社では、お客様との契約に定められた納品予定日までに蓄電池を生産し、当該納品日に所有権を移転することで売上を計上します。生産については、納品予定日の約半年前から着手するケースが多くあります。

また、お客様のご都合により納品日に蓄電池の受け入れができない場合には、当社工場または保管場所において蓄電池の所有権を移転し、売上を計上することを契約上定めております。

Q27. EBITDA 黒字化の確度をどう見ればよいですか？

- A. 当社は、今期通期でEBITDAの黒字化を予定しており、現時点では計画通りに推移しております。

利益目標については、営業利益20億円~25億円、EBITDA25~30億円のレンジで開示しており、現時点では当該レンジ内に収まる想定です。

また、通期売上予想380億円に対して、正式受注はすでに93.8%まで進捗しております。これらはいずれも、法的拘束力のある契約に基づき、今期中に蓄電池の引き渡し予定日が定められている案件です。

そのため、当社にとって重要なKPIは、受注済み案件に対して納品予定の蓄電池が計画通りに生産されているかを示す生産進捗率です。Q1時点での生産進捗率は34%であり、順調に推移しております。

Q28. 受注済み案件の納品が遅れるリスクはありますか？

- A. 受注済み案件の納品が遅れるリスクはありますが、当社では複数の対応策を講じております。まず、製品の生産を事前に進め、お客様との契約に定められた納品予定日に納品できるよう対応しております。また、お客様のご都合により、納品予定日に蓄電池を受け入れられない場合には、当社工場または保管場所において所有権を移転する取り決めを契約上定めております。加えて、サプライチェーン上のリスクを継続的に把握し、必要に応じて生産を前倒しで行える体制を整えております。

今後、売上計画に変更が生じる可能性がある場合には、速やかに適時開示を行ってまいります。

Q29. 2026年売上計上予定案件について、製造・出荷・設置の進捗はどうなっていますか？

- A. 2026年に売上計上を予定している案件については、製造・出荷・設置が順調に進んでおり、現時点ではすべて予定通りに進行しております。

Q30. 在庫が増加していますが、売れ残りではありませんか？

- A. 当社では、工場稼働の平準化および生産量の最大化を図るため、法的拘束力のある今期中納品予定の受注案件について、年間を通じて計画的に生産を行っております。

Q1においては、納品される蓄電池の数量よりも、生産される蓄電池の数量が多いため、一時的に在庫が増加しております。ただし、これらの在庫はすべて契約済み案件に紐づくものであり、各契約に定められた納品予定日に、お客様へ所有権が移転する予定です。

Q31. 補助金採択後に案件がキャンセルされる可能性はありますか？

- A. お客様と売買契約を締結した後は、仮に補助金採択後にプロジェクトがキャンセルされた場合でも、当社との売買契約がキャンセルされるリスクは限定されます。一方で、受注見込みとして進めている案件については、正式契約締結前であるため、補助金採択後であってもキャンセルの可能性が一定程度ございます。

Q32. データセンター、海外、EV充電、電力事業のうち、どれがBESSに次ぐ中長期の成長柱ですか？

- A. 当社の中長期成長においては、まず、すでに実績のある蓄電池事業の海外展開を進めてまいります。

続いて、新商品であるデータセンター関連製品の販売拡大にも取り組んでまいります。

電力事業については、当社の各製品・プロダクトを横断的に支えるサービスとして位置づけ、継続的かつ安定的な収益の確保を目指してまいります。

一方で、EV 充電事業については、足元の市場環境が悪化していることを踏まえ、今期においては大きな投資は予定しておりません。

Q33. モンテネグロなど海外案件は、業績予想に含まれていますか？

A. モンテネグロなどのすべての海外案件は業績予想に含まれておりません。

Q34. 投資家は御社をどのような KPI で見るべきですか？

A. 中長期的な成長としては、来期以降の受注残をご覧いただき、今期の業績を図る KPI としては製品の生産進捗率をご覧ください。

4. 外部環境、ビジネスモデル

Q35. 御社の成長は補助金に依存しているのでしょうか

A. 現在、蓄電池に電力を貯めるコストを示す LCOS (Levelized Cost of Storage) は、経済合理性のある水準に達しており、蓄電池を導入することで大きな経済効果が見込める状況にあります。そのため、補助金がない場合でも、お客様にとって当社の蓄電池を活用することで収益性が見込めると考えております。

一方で、蓄電池の需要拡大および早期導入を促進するため、現在はさまざまな補助金制度が存在しており、お客様の中にはこれらを活用されるケースもございます。

当社の製品は、補助金がなくとも十分に経済合理性のある商品であると考えておりますが、補助金を有効に活用したいというお客様のニーズがあることも事実です。

Q36. 制度変更により、需要が減少する可能性はありますか？

A. 現時点において、蓄電池需要が減少するような制度変更は見込んでおりません。むしろ、蓄電池の需要拡大につながる制度や政策の方が多く存在していると考えております。

Q37. 中国・韓国・海外 BESS メーカーとの競争にどう勝つのですか？

A. 当社はこれまで、経済安全保障、長期にわたる保守・整備サービス、価格競争力などの観点から、競合製品と競争してまいりました。

現時点では、国内のセキュリティ認証である JC-STAR など、新たな制度の後押しもあり、多くのお客様から最初に選ばれるメーカーになりつつあると認識しております。

これまでも、安全保障等に関する制度が十分に整備されていない中で、競合製品に対して着実にマーケットシェアを拡大してまいりました。

今後は、これまでにないスケールと実績、ならびに国産メーカーとしての立ち位置を活かし、さらなるシェア拡大に努めてまいります。

Q38. 御社は単なる組立メーカーですか？

A. 当社は、蓄電システムの総合メーカーです。製品全体の設計を社内で行い、各種認証を取得したうえで、自社工場で量産し、お客様へ納品しております。また、納品後の運転サポートも提供しております。

当社の優位性は、単なる組み立てではなく、最終製品としての蓄電システム全体を設計している点にあります。具体的には、冷却性能、パッケージング、耐震性、耐火性、安定運転などを総合的に考慮し、安全かつ安定して運用できる最終製品として設計・製造しております。

以上