



2026 年 8 月 17 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 C E O 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 C F O 藤 田 利 之

(TEL：03-4400-7296)

IR に関するよくあるご質問とご回答

2026 年 8 月 13 日の決算発表以降、機関投資家や個人投資家のみなさまからいただいたご質問のうち多く質問いただいたものやみなさまの誤解を招いている可能性のあるものについて、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しょうか。

A. 2026 年 8 月 13 日の決算発表日以降、当社の財務・資本政策、ビジネスモデル・外部環境等について、機関投資家や個人投資家のみなさまから多くの質問が寄せられております。その中で、上場時調達資金の使途変更や生産体制の変更について、一部誤解を招きやすい点があることから、改めてその背景や考え方をご説明するとともに、フェア・ディスクロージャーの観点から本 Q&A として開示することといたしました。

2. 財務及び資本政策

Q2. 「2 シフト」とはどのような意味でしょうか。

A. 「2 シフト」とは、簡単にいうと工場を「2 交替制」の勤務体制で稼働することです。多くの工場で行われており、同じ製造設備を、勤務時間帯を分けてより長時間動かすことで、新しい製造ラインを作らなくても生産量を増やすことができます。例えば、1 ラインあたり年間約 400 台の生産能力を、2 シフトにすることで年間約 800 台まで拡大できると見込むことが可能です。つまり、大規模な追加設備投資を行わず、既存の工場をより効率的に使って生産能力を増やす取り組みです。

Q3. 上場時の調達資金の使途変更（特に Power Base 第 2 工場の建設資金の資金使途からの除外、及び増加運転資金の追加）や Power Base Hokkaido の稼働開始時期の変更は、資金繰りの観点によるものでしょうか。

A. まず、工場に関しては、新製品の規格が固まり、生産設備や生産工場の方針が固まったこと、2 シフトでの勤務体制による生産の目途が立ったこと、立ち上げのスピードが早いことを理由に、既存の生産設備を有効活用することで大規模な追加設備投資を抑えながら生産能力を拡大できる見通しが立ったことによるものです。投資計画の最適化を図ったものと言えます。

2026 年 8 月 3 日に「大規模蓄電所向け高容量蓄電システム「Mega Power 4000」シリーズ発

表に関するお知らせ」にて国内の特別高圧案件及び海外向けの Mega Power 4000 シリーズを発表させていただきました。2026 年 3 月 23 日に「北海道苫小牧市への新工場開設に関するお知らせ」にて開示した当時には製品の規格が決まっていなかったこともあり、Power Base（本社工場）にて同製品の製造は困難と判断しておりましたが、今回、生産が可能との判断となりました。

加えて、従前、岡山第 2 工場（三井 E&S 内）では、これまで 1 シフトでの生産を行ってきましたが、協力会社との調整が進み、2 シフトで稼働することにより生産能力を倍増できる見込みとなりました。Power Base（本社工場）についても 2 シフト化した場合、安定稼働ベースで玉野の生産拠点全体で、台数ベースで現行の 4 倍程度までの生産ポテンシャルを確保することが可能となり、少なくとも 2028 年 12 月期までの売上高に十分対応できることとなります。

このため、現時点で、Power Base 第 2 工場や Power Base Hokkaido の大規模な追加工場建設を早期に行うよりも、既存設備を活用して生産能力を拡大する方が、立ち上げスピード、資本効率が高いと判断しました。なお、Power Base Hokkaido については、BCP の観点や輸送コストの最適化の観点、及び今後の受注拡大を見据え、2028 年 7 月の稼働開始を想定しております。

上場時調達資金について、Power Base 第 2 工場の建設資金を資金使途から除外し、Power Base の製造ライン増設、Power Base Hokkaido の開設に加え、増加運転資金等へ使途を変更しています。これは、上記により、そもそもの設備投資資金が大幅に減額されたことに加え、2026 年 7 月にみずほ銀行をアレンジャーとするコミットメント期間付タームローンを確保することができたことから、結果として、上場時調達資金に余力が生じ、増加運転資金に充当することができたものとなります。増加運転資金の詳細は Q5 をご覧ください。

Q4. 2 シフト制により残業代等のコストが増加する可能性はないでしょうか。

A. 2 シフトへと移行した場合、夜間勤務に伴う深夜割増手当などの労務コストや業務委託の増加は一部発生するものの、新工場の開設やラインの増加に比べ、設備投資の大幅な抑制に伴う減価償却費（固定費）の削減効果がそれを上回るため、製品 1 単位あたりの総製造コストは低下し、利益率はむしろ向上するものと考えております。

Q5. 上場調達資金から約 30 億円を「増加運転資金」に振り替えましたが、この具体的な必要性と妥当性は何でしょうか。

A. 前述の通り、設備投資額の最適化、及び、借入での調達が実現したことで、結果として、資金余力が生じ、こちらを、運転資金に充当したものとなります。具体的な資金使途としましては、受注の急増に対応しつつ、グローバルな部材調達リスクやマクロ経済の急激な変化に「先手」を打つための財務戦略となります。具体的な増加運転資金の必要使途は以下の通りです。

- 売上高及び仕入が急増しており、ベースの必要運転資金（売掛金及び契約資産、棚卸資産、前払金等）が増加しております。
- 当社の主力製品である「Mega Power シリーズ」の旧製品から新製品への切り替えを円滑に進めるにあたり、旧製品部材の先行発注・確保に資金が必要となっております。
- リチウムなどの原材料価格のボラティリティ、急激な為替変動、中国による VAT（増値税）輸出還付の段階的廃止などの調達リスクに対応するため、モジュール等の発注時期を機動的かつ柔軟に変更・選択できるよう、十分な余力資金（バッファ）として機能させる予定です。

第 2 工場の建設予定見直しによって生じた余剰資金（約 30 億円）を増加運転資金に充当することにより、金融機関からの借入も有効活用しつつ、既存株主の株式価値を希薄化させる「追加のエクイティファイナンス」をできる限り回避しながら、事業急拡大に必要な運転資本を確保することを目的とするものであります。これは不確実性の高いマクロ環境下において、財務安全性を最大化しつつ既存株主の利益に最も配慮した取組みと考えております。

Q6. FY26 の第 2 四半期の棚卸資産の増加や営業キャッシュ・フローのマイナスについて、資金繰りの懸念はないのでしょうか。

A. 弊社の受注案件は、特に特別高圧の蓄電所案件において、補助金の比率が高く、実績報告期限を踏まえたスケジュールが設定されており、下期に売上が集中する傾向にあります。下期に集中する納期に対して年間を通じて生産を平準化することで対応しており、上期は下期の納入に向けた部材発注と先行生産が行われることから、上期の在庫が一時的に増加しているため営業活動キャッシュ・フローはマイナスとなります。これらの在庫は、全て契約済み案件にかかる在庫であり、下期の納品・売上計上および売掛金回収に伴って、すべて速やかにキャッシュに変わる性質のものです。2026 年 12 月期通期では、営業キャッシュ・フローがプラスに転換することを想定しております。

また、2026 年 6 月末時点における当社の現預金は約 50 億円となっております。Q7 で記載の通り、契約により納品やその代金回収に遅延が生じる可能性が低いこともあり、金融機関とも良好な関係を築けており、3 月にみずほ銀行をアレンジャーとする短期コミットメントライン契約について、極度額を 40 億円から 80 億円へ増枠して更新済みで、2026 年 6 月末時点で、20 億円の未実行残高がございます。また、7 月にみずほ銀行をアレンジャーとするコミットメント期間付タームローン及びタームローン計 50 億円（一部既存借入の返済に充当）を調達しております。これらを勘案すると、手元資金は十分に確保している状況でございます。

なお、上記コミットメント契約及びローンについては財務制限条項が付されておりますが、一般的な内容であり、また、現状抵触する懸念はございません。

Q7. 他社で大型蓄電所プロジェクトのキャンセルが発生していますが、系統接続の遅延や顧客側のプロジェクト中止により、正式受注がキャンセルされたり、売上計上が期ズレしたりする可能性はありますか。

A. 当社の案件の大半は蓄電所プロジェクトを開発するデベロッパーではなく、蓄電システムを製造・販売するメーカー側の立場となります。契約締結済（正式受注）の案件は、契約上の納期から大きくずれることなく引渡しが行われ、会計上の売上（全体の 9 割の収益）は原則、製品の引渡し時に計上しています。仮に外部要因で系統連系の時期が後ろ倒しになった場合でも、工場検収での引渡しを行う条項を多くの契約で付与していることから、契約スキームにより売上計上が大きくずれるリスクを極小化しています（Q8 参照）。そのため、お客様側で系統接続の遅延やプロジェクトの変更等が発生した場合でも、それがそのまま当社の売上の遅延や受注のキャンセルにつながるものではありません。

また、「受注見込み」の案件も、単なる商談中の案件ではなく、政府・自治体の補助金に採択された案件、または、お客様の社内承認を得て契約締結の最終段階にある案件など、正式受注となる可能性が高い案件のみを計上しています。

Q8. 契約書上の工場検収条項とは何でしょうか。

A. 大型定置用蓄電システムの販売においては、顧客側の用地選定や基礎工事の遅延、受電日の変更等、顧客都合により現地への納品・設置時期が繰り越されるリスクが構造的に存在します。当社の製品売買契約においては、原則として設置現地での納品・検収時に売上（全体の 9 割の収益）を計上します。ただし、製品が完成し引渡し可能な状態であるにもかかわらず、顧客都合により現地納品が困難となった場合には、「当社の工場または指定保管場所において、製品の所有権等を顧客に移転し、その時点をもって検収（引渡）完了とみなす」特約（工場検収条項）を設けています。

本条項による収益認識は、「収益認識に関する会計基準の適用指針」における「請求済未出荷取引」の要件に基づいており、会計基準が定める一定の要件を満たし、顧客への「実質的な支配」の移転が確認される場合に、出荷前であっても適正に売上（全体の 9 割の収益）を計上しております。これにより、外部要因に伴う納期の変更による業績への影響を最小限に抑え、計画に沿った適切な売上計上を実現しています。

Q9. 上期の売上進捗率が低く見えますが、通期業績予想の達成は可能でしょうか。

A. 当社の売上は、Q6 で記載させていただいたように、下期、特に第4四半期に集中する傾向があります。2026年8月13日時点で、2026年12月期に売上計上予定の正式受注は約404億円、受注見込を合わせると約416億円で、通期売上予想400億円を上回っております。また、これらの製品の生産も計画どおり進んでおります。そのため、通期の業績予想の達成可能性は高いと考えております。

Q10. なぜ受注残が大きく積み上がっているのでしょうか。

A. 機器販売契約における納入時期は、案件の電力系統への連系時期や、補助金案件については実績報告期限、さらに顧客の予算執行サイクル等を踏まえた工事スケジュールが設定されます。受注残の発生要因としては、当社においては生産キャパシティによるものではなく、主として上記を踏まえた顧客側のスケジュールの制約を受けて発生しています。一方で、顧客との契約は、納品よりも半年から1年以上前の段階で締結されることが一般的です。顧客側は、プロジェクトの開始時に、重要な機器の納品時期や価格を確定させた上で、蓄電所プロジェクトの開発を行いたいためです。これにより、受注残が積み上がる結果となっております。

Q11. 在庫が大きく積みあがっていますが、在庫評価減の可能性はありますか？

A. 当社の大型蓄電システム事業は、原則として見込み生産を行わず、正式受注に基づいて部材手配及び生産を行っています。そのため、2026年6月末時点の在庫については、基本的に2026年12月期に販売・キャッシュ化されることが確定している「受注済みの確定資産」であり、在庫評価減が発生する可能性は極めて小さいと考えております。

3. ビジネスモデル、外部環境

Q12. 自社で電池セルを製造せず、中国メーカーから調達してパッケージング（組み立て）している構造」は、他社への依存度が高くないでしょうか。

A. 蓄電池システムの製造には、ハード面のみならず、ソフトウェア面も不可欠であり、当社の場合、ハード面の設計での優位性に加え、このソフトウェア面での優位性を図っております。電池セルは急速に「コモディティ化」が進んでおり、最先端の技術開発とギガファクトリー（超大型製造設備）の維持には、数千億円規模の継続的な設備投資が不可欠です。当社が自社でセルの製造を行わない理由は、開発リスク・コストや設備投資の負担を一切排除し、「その時点で世界で最も高品質かつ安価なリン酸鉄リチウム（LFP）等のセル・モジュールをタイムリーに調達」するためです。

当社は、蓄電システムの専門メーカーです。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、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、安定運転などハード面、ソフトウェア面を総合的に考慮し、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。

Q13. リチウム価格の増加、中国政府の VAT（増値税）輸出還付の段階的廃止、円安等によるモジュール価格の増加影響について教えてください。

A. リチウム価格の一定の増加や中国政府の VAT（増値税）輸出還付の段階的廃止により、中国のセルメーカーのコストが増加し、値上げ圧力が高まっております。一方で、当社は日本での蓄電池システムの有力プレイヤーとして大量のモジュールを購入していることもあり、仕入先との交渉によりコスト増加が抑えられております。加えて、為替予約により円安の影響も限定的となっていることから、2026年12月期通期の業績は、2026年6月25日に発表した業績予想の範囲内に収まる見込みです。

Q14. 需給調整市場の価格上限引き下げの業績への影響はありますか？

A. 2026年7月の第4回電力安定供給ワーキンググループにて、上限価格を10円/kW・30分に引き下げる方針が示されておりますが、当社の蓄電池の生涯均等化コストを基準とした場合、仮に上限が10円/kW・30分にまで低下したとしても、お客様のIRR（内部収益率）は10%以上となる見込みであり、依然、インフラ投資としての経済性は担保できるレベルと考えております。

Q15. OCCTOの土地要件厳格化の業績への影響はありますか？

A. 電力広域的運営推進機関（OCCTO）により、土地の使用権限に関する書類提出の義務化（系統枠確保の際に土地の使用権限を示す書類提出を義務付けるもの）のルール改訂がなされております。

当社の受注残は、すべて「政府補助金の採択が正式に決定・承認された案件」や、「土地の取得・権利確保および電力会社等との送電接続協議が公式に完了している実質的な優良案件」のみで構成されており、影響はございません。むしろ、系統枠を不当に押さえていたペーパーデベロッパー（転売・投機目的）案件が一扫されて送電網に空きが生じるため、優良な当社顧客の系統接続や着工がスピードアップする強烈的な追い風となり、中長期的な業績拡大を後押しすることが見込まれます。

将来見通しに関する事項

本資料は、会社内容をご理解いただくための資料であり、投資勧誘を目的とするものではありません。本資料に記載されている業績予想及び将来予測には、いわゆる「見通し情報

（forward-looking statements）」が含まれております。かかる見通しにつきましては、現時点で入手可能な情報が真実、正確及び完全であることを前提として、これらに基づき当社で判断したものであり、一定の仮定及び前提の下で記載されています。かかる見通しにはさまざまな不確定要素が内在しており、実際の業績結果はこれらの将来見通しと大きく異なる場合があります。なお、本資料に記載されている情報は本資料の公表時点のものであり、当社は、新たな情報または将来において重要な事象が生じた場合であっても、本資料に含まれる見通しを更新または修正する義務を負うものではありません。