

ENERGY×AI×LIFE

事業計画及び成長可能性 に関する事項

Informetis

2025年11月13日

1. 会社概要
2. 現在の事業内容
3. ハイライト
4. 成長ポテンシャル

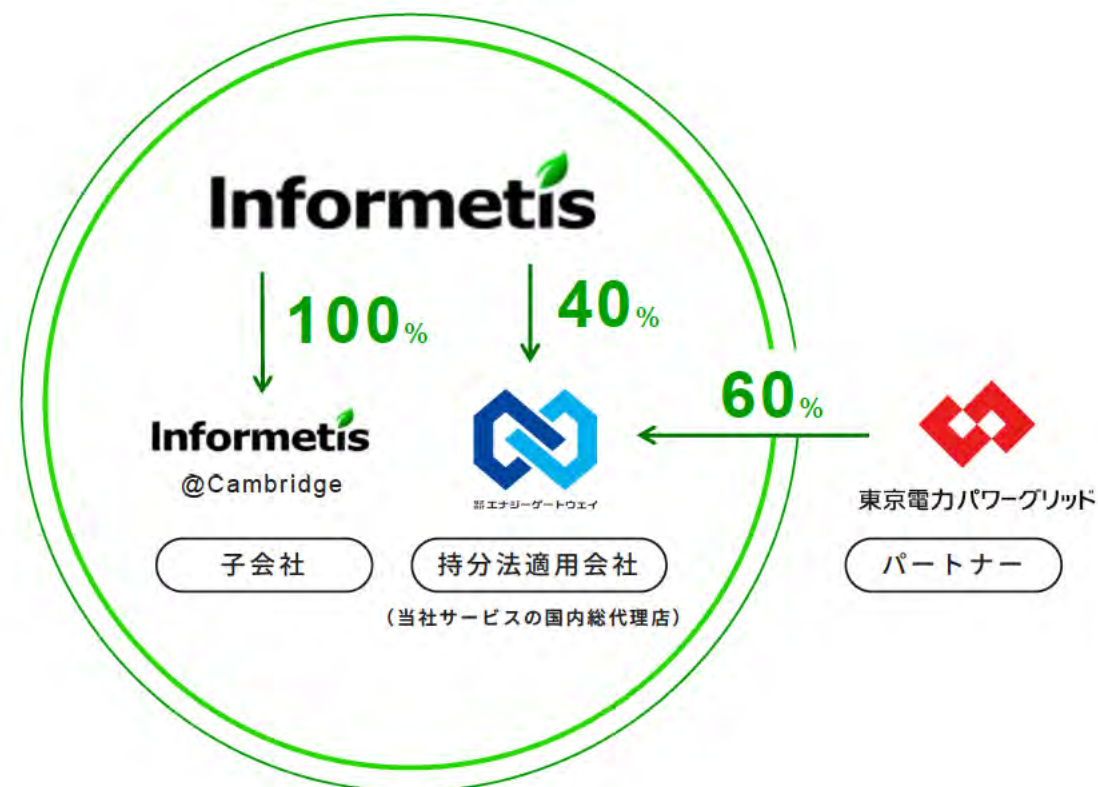
Appendix

1. サービス概要
2. Financial
3. 中～長期戦略
4. その他

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



当社の主な株主

(2025年6月30日時点)

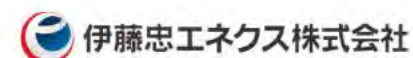


「新しいあたりまえ」で、新しい世界を創る

株式会社フォーバル



TIS株式会社



伊藤忠エネクス株式会社



株式会社建設技術研究所

株式会社建設技術研究所

ヒューリック スタートアップ

ヒューリックスタートアップ1号
投資事業有限責任組合



株式会社日立製作所



合同会社K4 Ventures



日本郵政キャピタル株式会社



ダイキン工業株式会社

Hakuhodo DY holdings

株式会社博報堂DYホールディングス

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
「うちわけ®」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

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」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

▶ 英国にて大手空調メーカーとエネルギー
マネジメント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マネジメントサービス、
国内法人向けサービス商用導入

アライアンス
体制構築

2017



東京電力パワーグリッド

2019

HITACHI
Inspire the Next

2020

DAIKIN

関西電力
power with heart

Hakuhodo DY holdings

2023

伊藤忠エネクス株式会社

TIS
TIS INTEC Group

HULIC

2024

FORVAL

2025

CTI
英建設技術研究所

※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

© Informetis Co., Ltd. All Rights Reserved.



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ベリトランス(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。

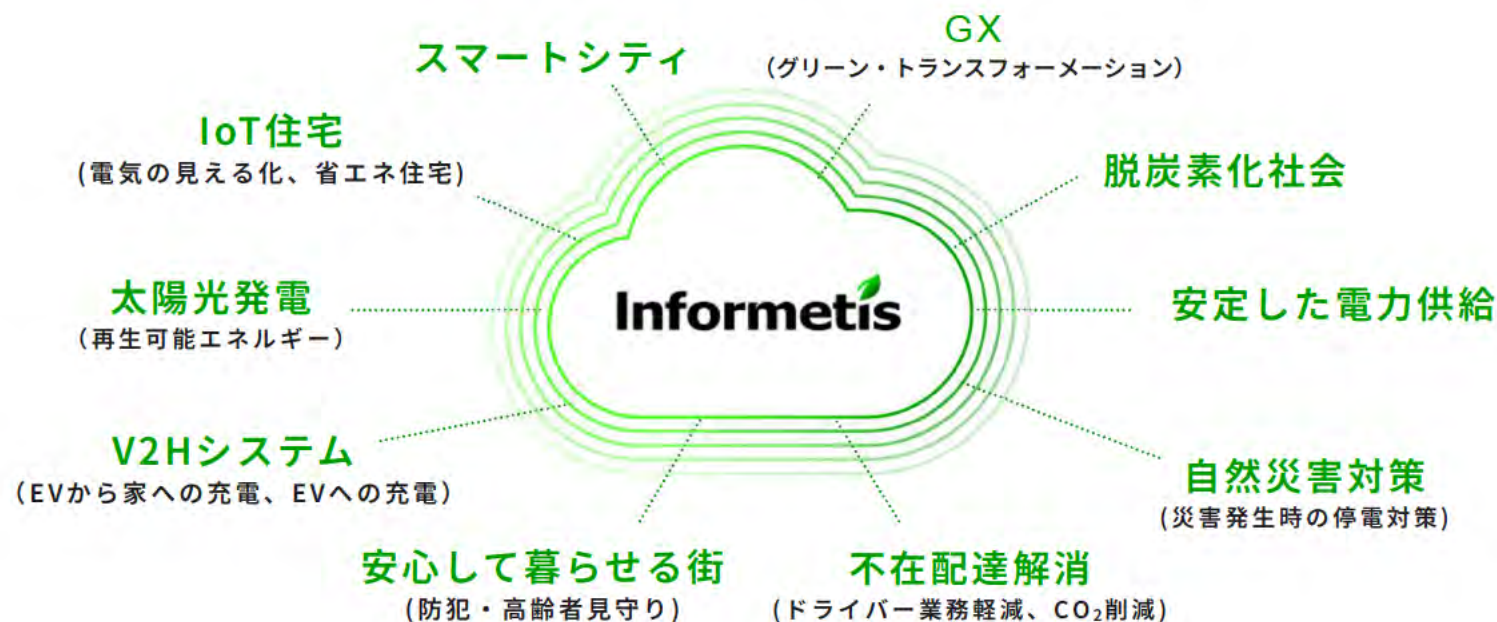
2020年6月

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。

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。



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、売電量 〕

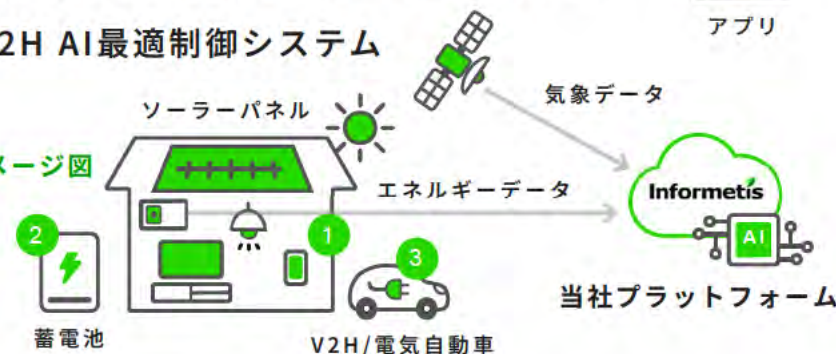


アプリ

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

IoT住宅イメージ図



電力消費者向け提供サービス エネルギーデータ×AI

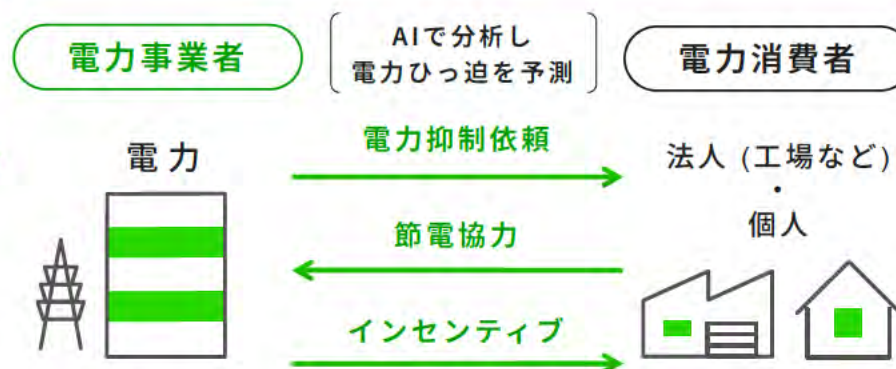
電力の消費パターンや気象データ等から電力需給をAIで分析し、需給バランス調整を支援

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



エネルギーデジタル・電力AIのリーディング企業

現在の状況

業界を牽引する確かなプレゼンス

電力AIにおける
リーディング企業

2016年に国内初のNILM※1商用サービスを提供し、東京電力グループとの連携を通じて、業界でのプレゼンスを強化

※1：電力波形のみからAIが使用家電を分離推定する技術（NILM：ディスアグリゲーション）

旧一電（旧一般電気事業者）との協業



※2：5社（東京電力、関西電力、中部電力、中国電力、四国電力）
管轄内の全国1都2府26県の世帯数÷国内全世帯数
世帯数：総務省「住民基本台帳に基づく人口、人口動態及び世帯数」（2024年1月1日現在）より

成長・収益性実績

連結売上CAGR

9.4%^{※3}

エネルギーデジタル領域におけるサービス・ラインナップ拡充により、脱炭素ニーズを捉えた売上拡大

粗利率実績

52.4%^{※4}

センサー及びクラウド（GCP）コストが為替による悪化インパクトを受ける中でも7割近傍を維持

※3：2020/3期～2025/12期の5年9ヶ月での連結売上CAGR

※4：最新期間実績（2025年9月末）

2026年 次世代スマートメーターの普及開始により、Informetisは新たなステージへ

1. 会社概要
2. 現在の事業内容
3. ハイライト
4. 成長ポテンシャル

Appendix

1. サービス概要
2. Financial
3. 中～長期戦略
4. その他

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

(ディサグリゲーション技術)

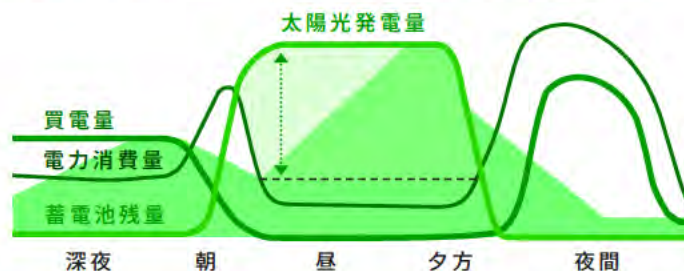
機器分離推定技術 [NILM[※]]

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



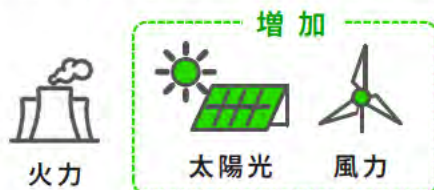
※ Non-Intrusive Load Monitoring 特許取得済み(発明の名称: 電気機器推定装置並びにその方法及びプログラム)

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、発電量が天気によって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



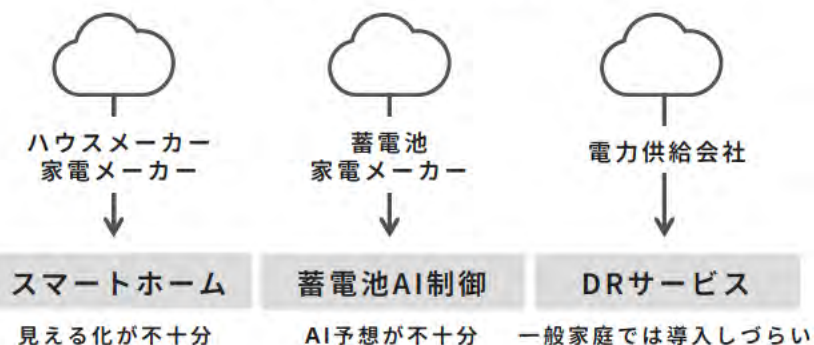
消費のみならず生産もする

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

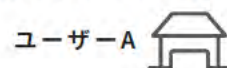
当社プラットフォームひとつで、脱炭素貢献と同時に 業界を横断する様々なIoTサービスの導入が可能に

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

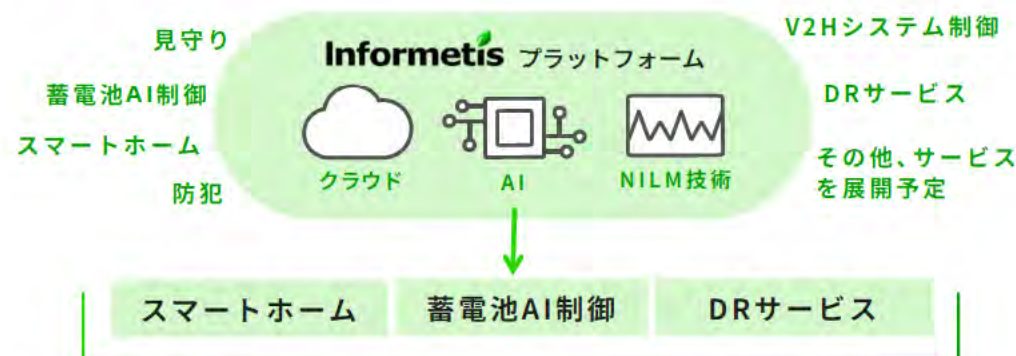


複雑で連携のない個別サービス群

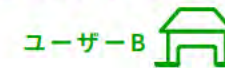


当社サービス

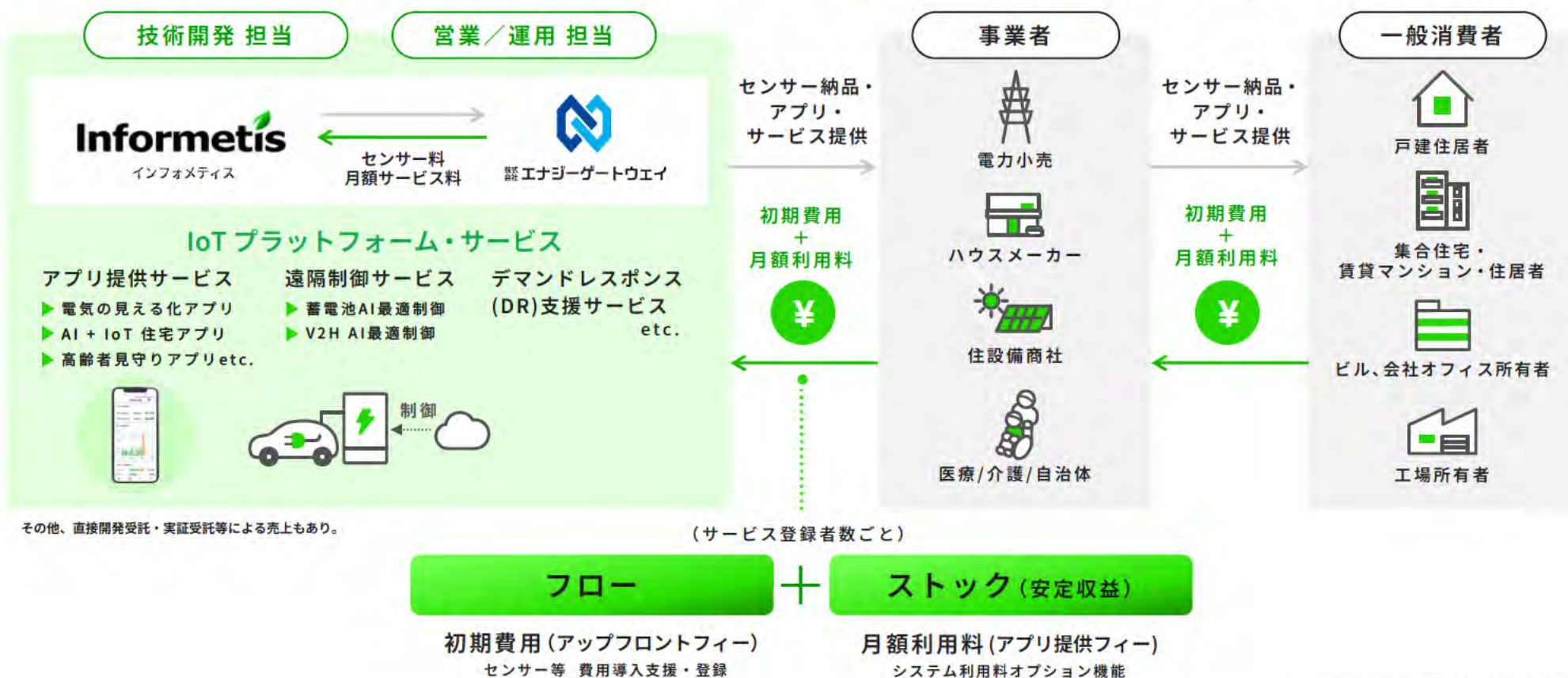
- 電力データを利用し、脱炭素貢献と同時に業界を横断する複数サービスを展開
- 1つのデータベースからの実現により、複数サービスの導入・連携が容易
- 個別家電への機器分離技術、膨大なデータ量を学習させたデータマイニングなど、マルチモーダル活用実績



シンプル・低コストなIoTホームの基盤



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



当社サービスの主な導入実績

AI + IoT 住宅サービス



東京電力パワーグリッド
賃貸ZEHマンション

伊藤忠エネクスグループ
株式会社エネクスライフサービス

家電別の電力使用状況
見える化サービス
「テラりんアイ(AI)」

アイエ務店

アイ住マイル

蓄電池AI最適制御サービス

荏原実業株式会社

住宅用蓄電システム EJ-POWER
(太陽光発電)



東京電力ホールディングス株式会社と
ダイヤゼブラ電機株式会社による共同研究製品



V2H「EIBS Va-1」
マルチリンク蓄電システム「EIBS V」
(EV用蓄電池システム)

デマンドレスポンス (DR) 支援サービス



四国電力

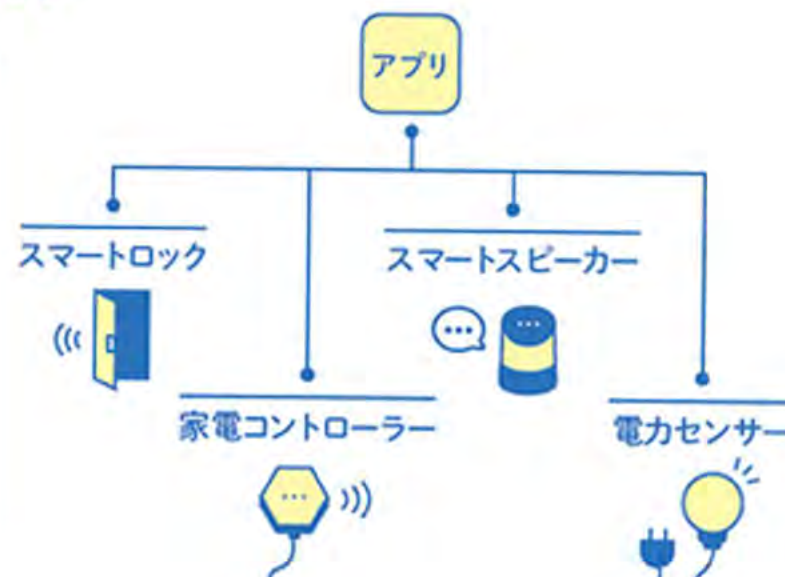
erex

イーレックス株式会社

U-POWER

U-NEXT
HOLDINGS

AI+IoT 住宅サービス



- ▶ 家電の使用状況表示
- ▶ 対応家電の自動コントロール※

「ienowa」以外にもクライアントの要望にあわせた専用アプリも展開

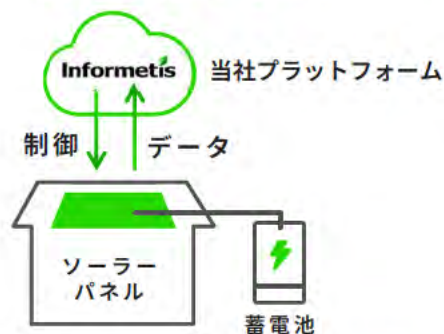
※ Google Homeなどのスマート家電コントローラとの接続が必要になります。

蓄電池AI最適制御サービス

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
蓄電池に実装されている一般的な最適制御と比較して、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

太陽光＋蓄電池で
賢くまかなう！



太陽光発電で昼間の余った電力を蓄電池に蓄電。
太陽光でつくった電気を自宅で最大限に利用でき、
電気代の削減につながる。

AI最適化制御で
自動的に節電！



見える化で
トータルマネジメント！

見える化アプリ「enenowa（エネノワ）」



蓄電画面

発電画面

消費画面

蓄電池以外にも、V2H(電気自動車から家への給電) やエコキュートなどのAI制御も当社プラットフォームで実現

デマンドレスポンス（DR）支援サービス

卸電力市場の価格高騰時等において、
小売電気事業者が自社調達コストを最小化するためのデマンドレスポンスを実施する支援サービス



一般財団法人日本気象協会の「電力需要予測サービス」とも連携開始

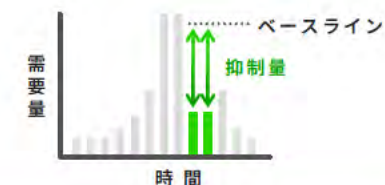
1 電力消費者への通知・参加数の把握

DR特約申し込み電力消費者に一斉メール送信
電力消費者が手間なくDRに参加可能



2 インセンティブの計算

抑制量にあわせてインセンティブを計算
集計結果出力



3 効果レポート

電力消費者への結果の可視化と
インセンティブ還元



1. 会社概要
2. 現在の事業内容
3. ハイライト
4. 成長ポテンシャル

Appendix

1. サービス概要
2. Financial
3. 中～長期戦略
4. その他

- 1 標準電力スマートメーターのデータ活用に **先行優位の*ポジションを確立**
- 2 SaaSモデル/リカーリング収入に支えられ **遡増していく収益基盤**
- 3 **世界トップクラスの電力AI技術**（ソニー発）
- 4 国内No.1電力会社を含む大手企業との **強固なアライアンス戦略**
- 5 **全世界で拡大**するエネルギーデジタル市場で **欧州においても新サービスで先行**

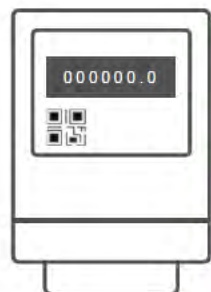
※現時点における（当社調べ）

- 1 標準電力スマートメーターのデータ活用に **先行優位の*ポジションを確立**
- 2 SaaSモデル/リカーリング収入に支えられ 遡増していく収益基盤
- 3 世界トップクラスの電力AI技術（ソニー発）
- 4 国内No.1電力会社を含む大手企業との 強固なアライアンス戦略
- 5 全世界で拡大するエネルギーデジタル市場で 欧州においても新サービスで先行

※現時点における（当社調べ）

スマートメーターとは

- スマートメーターとは、電力会社が毎月の電力使用量の自動検針を目的として、各家庭に設置しているメーターのこと。30分ごとの電気の使用量を計測することができ、かつ通信機能を保有しているため、遠隔検針が可能
- 2014年から従来の電力メーターからの置き換えが始まり、現在は電力を使用しているほぼ全ての家庭に設置されている



所有者

- 各家庭に設置されているが、電力会社（東京電力、中部電力など、各地域の送配電会社）が保有する資産

交 換

- 計量法に準じて、10年で交換が法的に定められている
- 交換は電力会社が行い、各家庭での個人負担はなし

2014年～

- 2014年から導入されたスマートメーターは通信機能を持つため、遠隔検針が可能
- 30分ごとに電力使用量を測定

次世代

- 2026年から順次、次世代スマートメーターへの置き換えが始まる
- 電力計測の時間的な粒度を大幅に細かくすることで、電気料金メニューの多様化や社会全体の省エネ化など、幅広いデータ活用、応用が期待されている

次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『次世代スマートメーター』へ

国内全世帯数※1 約**6,078**万世帯に
次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



高精細電力
データ

データ
分析基盤

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

※1：総務省「住民基本台帳に基づく人口、人口動態及び世帯数 資料2(2024年1月1日現在)」より ※2：個人情報保護法に基づき、同意を得ているユーザーからのみデータを取得

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)
支援サービスの導入が加速

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

700社以上

2024年8月2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)

10百万円／社^{※1}

※1：2024年6月末までのDR売上MRRから、12ヶ月換算した数値971,886千円より

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)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

アライアンス企業と共同で複数の実証実験が進行中

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
スマートメーターの 異常検知	電力供給に関わる設備の安全性・信頼性 の確保	数千万台					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

- 1 標準電力スマートメーターのデータ活用に 先行優位の※ポジションを確立
- 2 SaaSモデル/リカーリング収入に支えられ 遡増していく収益基盤
- 3 世界トップクラスの電力AI技術（ソニー発）
- 4 国内No.1電力会社を含む大手企業との 強固なアライアンス戦略
- 5 全世界で拡大するエネルギーデジタル市場で 欧州においても新サービスで先行

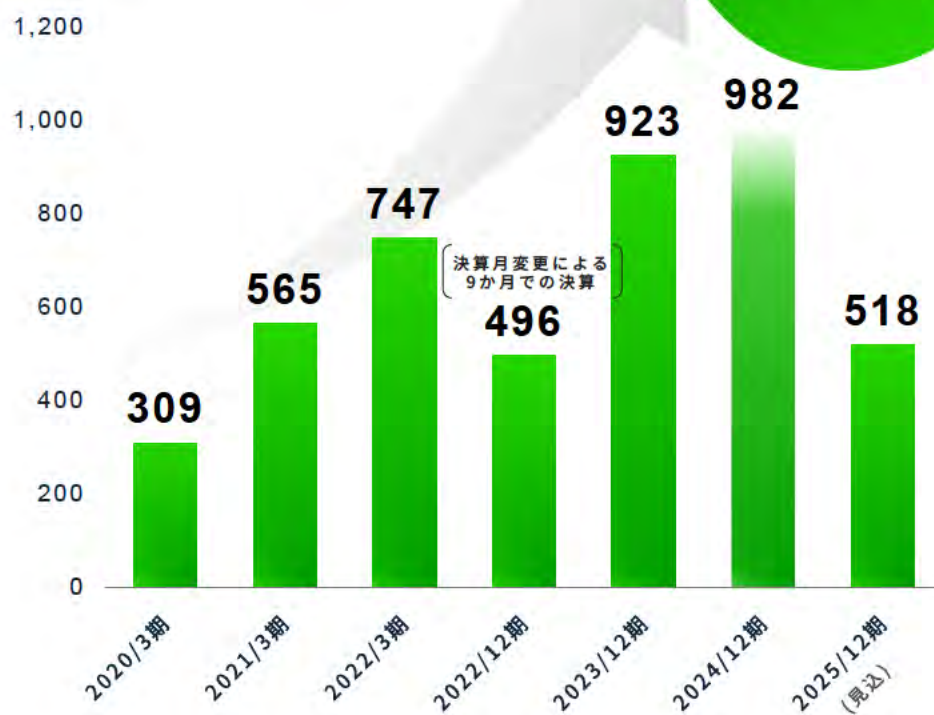
※現時点における（当社調べ）

3. ハイライト | ②SaaSモデル/リカーリング収入に支えられ遡増していく収益基盤

Informetis

売上高（連結）推移

(単位：百万円)



CAGR
(5年9ヶ月)
9.4%

経常利益（連結）推移

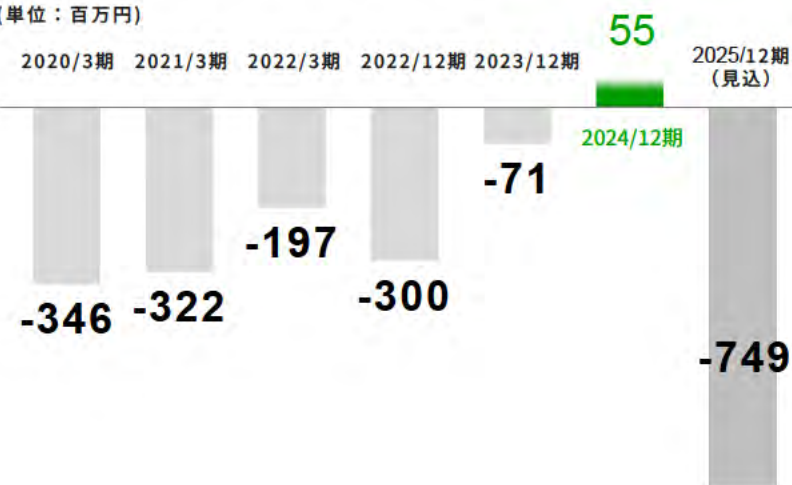
研究開発フェーズ

収益化フェーズ

粗利率50%前後

74.8%

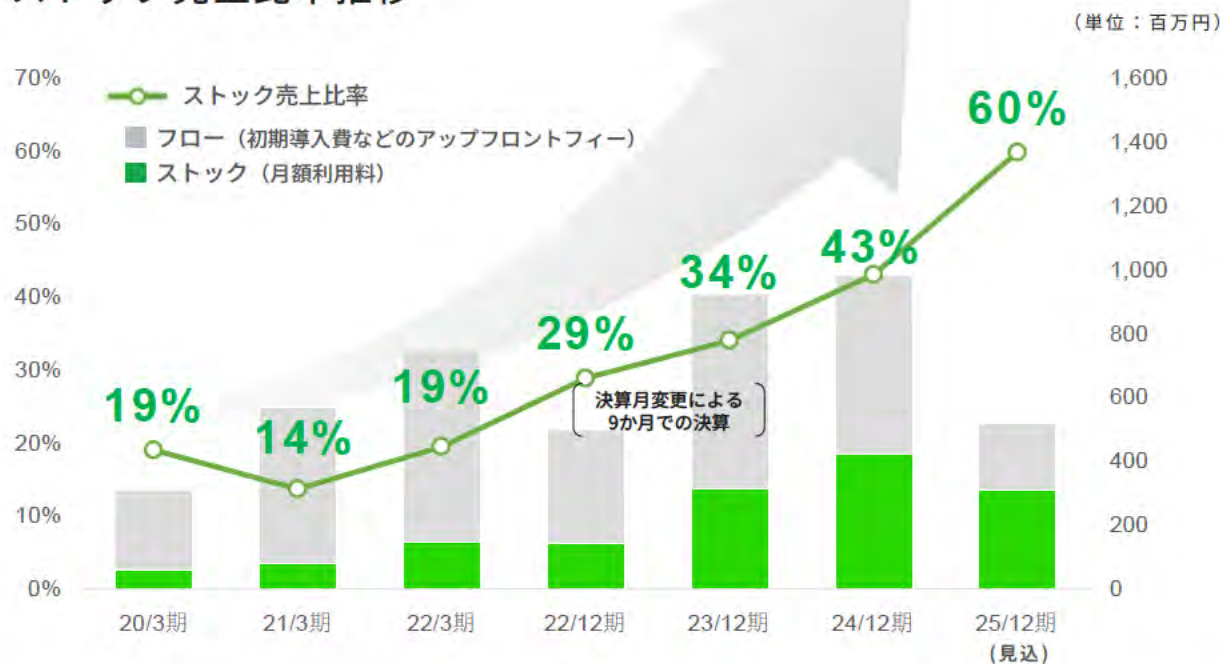
(単位：百万円)



サービス・ラインアップ拡大と共にストック収益拡大

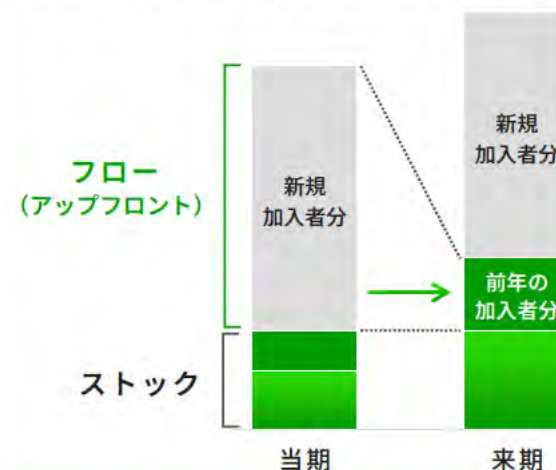
センサー導入の拡大がその後のストック収益につながり、ストック売上比率が拡大

ストック売上比率推移



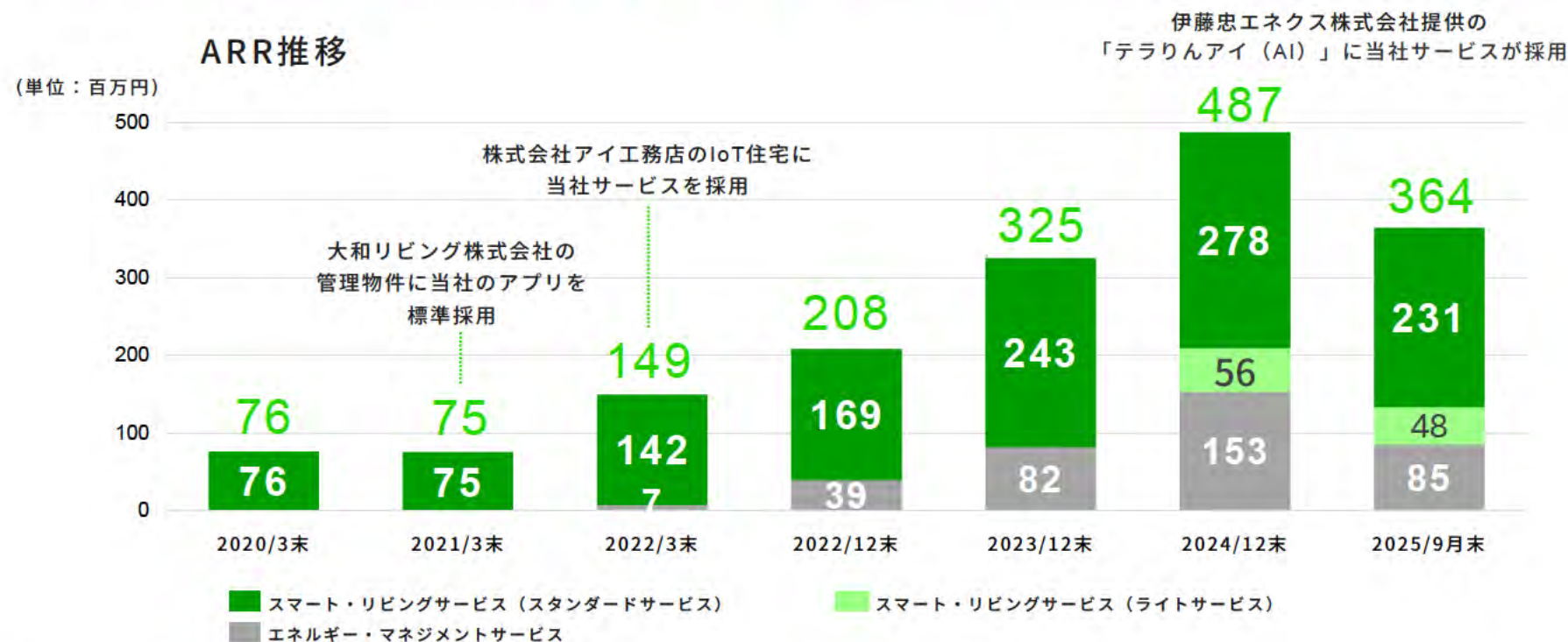
収益構造イメージ

当期のフロー収入のうち、電力センサー販売等による「アップフロント」収益・売上が来期のストック収入につながる構造



ストック：「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、繰返し得られる収益・売上
 フロー：「アップフロント」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、単発の収益・売上

サービスの拡大によりARRは順調に増加するも2025年12月期に一旦踊り場



※当該資料におきましては、2024年12月開示の「事業計画及び成長可能性に関する資料」に記載しておりましたサービス別の加入者数についての記載は行っておりません。その理由は以下の通りです。
・当社では、重要なKPIとしてARR（年間経常収益）を設定しており、サービス収入を金額ベースで分かりやすく把握できるようにすることを重視しております。
・各サービスのビジネスモデルが大きく異なり、それに伴い加入者数や単価も大きく変動するため、加入者数とARRを併記した場合、それらの関係性が分かりづらくなる可能性があるかと判断いたしました。

- 1 標準電力スマートメーターのデータ活用に 先行優位の※ポジションを確立
- 2 SaaSモデル/リカーリング収入に支えられ 遡増していく収益基盤
- 3 世界トップクラスの電力AI技術（ソニー発）**
- 4 国内No.1電力会社を含む大手企業との 強固なアライアンス戦略
- 5 全世界で拡大するエネルギーデジタル市場で 欧州においても新サービスで先行

※現時点における（当社調べ）

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



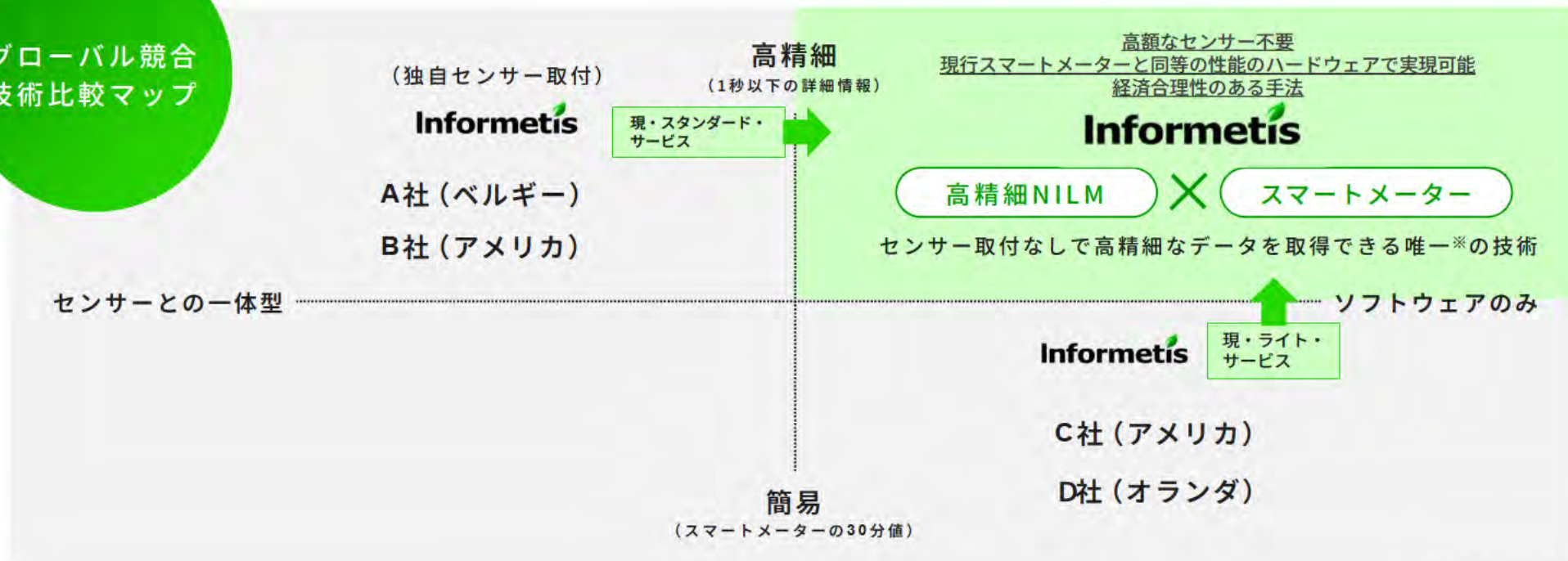
活動分析



蓄電池など
機器最適化制御

国際標準化により、当社の技術が、
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

グローバル競合
技術比較マップ

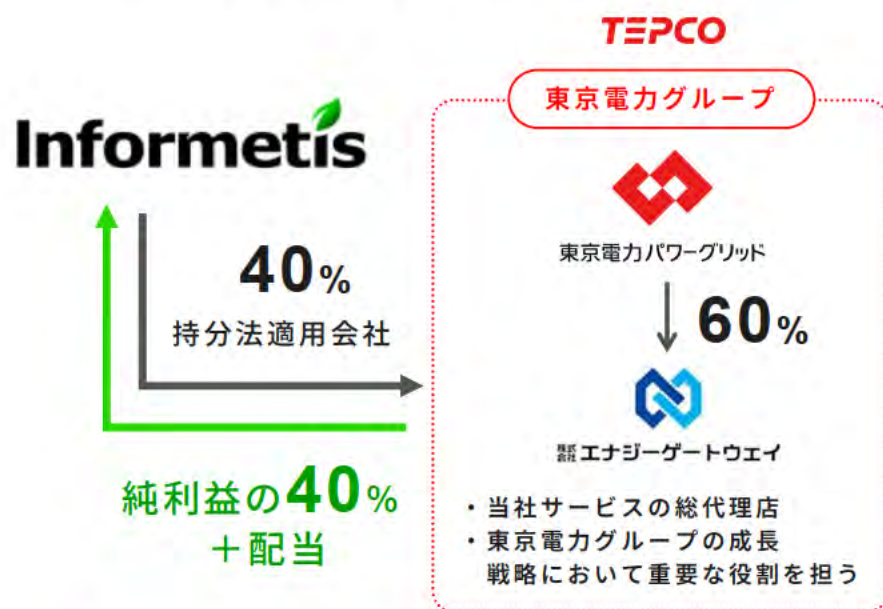


※現時点における（当社調べ）

- 1 標準電力スマートメーターのデータ活用に 先行優位の※ポジションを確立
- 2 SaaSモデル/リカーリング収入に支えられ 遡増していく収益基盤
- 3 世界トップクラスの電力AI技術（ソニー発）
- 4 国内No.1電力会社を含む大手企業との **強固なアライアンス戦略**
- 5 全世界で拡大するエネルギーデジタル市場で 欧州においても新サービスで先行

※現時点における（当社調べ）

東京電力子会社を共同設立 (2018年)



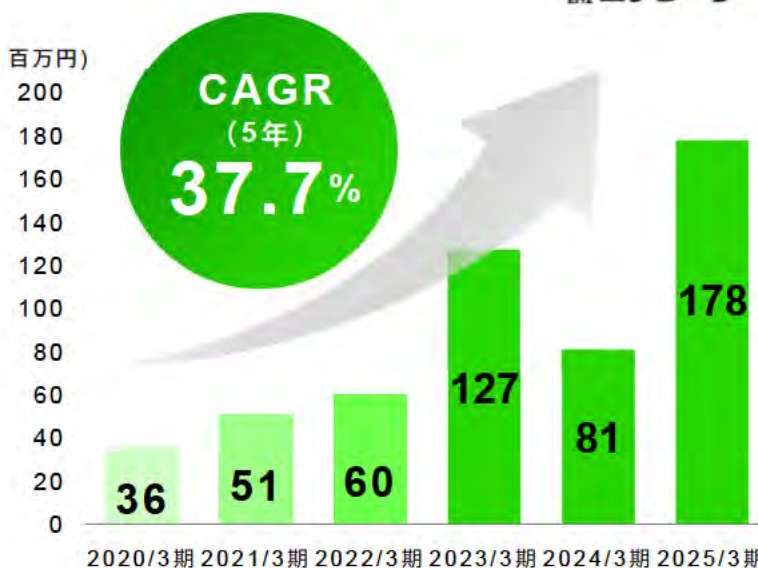
- ▶ 東京電力グループの戦略において、エナジーゲートウェイ社が重要な役割を果たし、その技術を当社が提供
- ▶ エナジーゲートウェイ社の成長は、当社の利益に大きく貢献

株式会社エナジーゲートウェイ 純利益推移



株式会社 エナジーゲートウェイ

(単位：百万円)



- ▶ 持分法利益により純利益の40%を当社の営業外利益に計上
- ▶ 配当金も3期連続あり

※ 2023/3期は東京電力グループ内大規模実証による特需(粗利約50百万円)

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

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



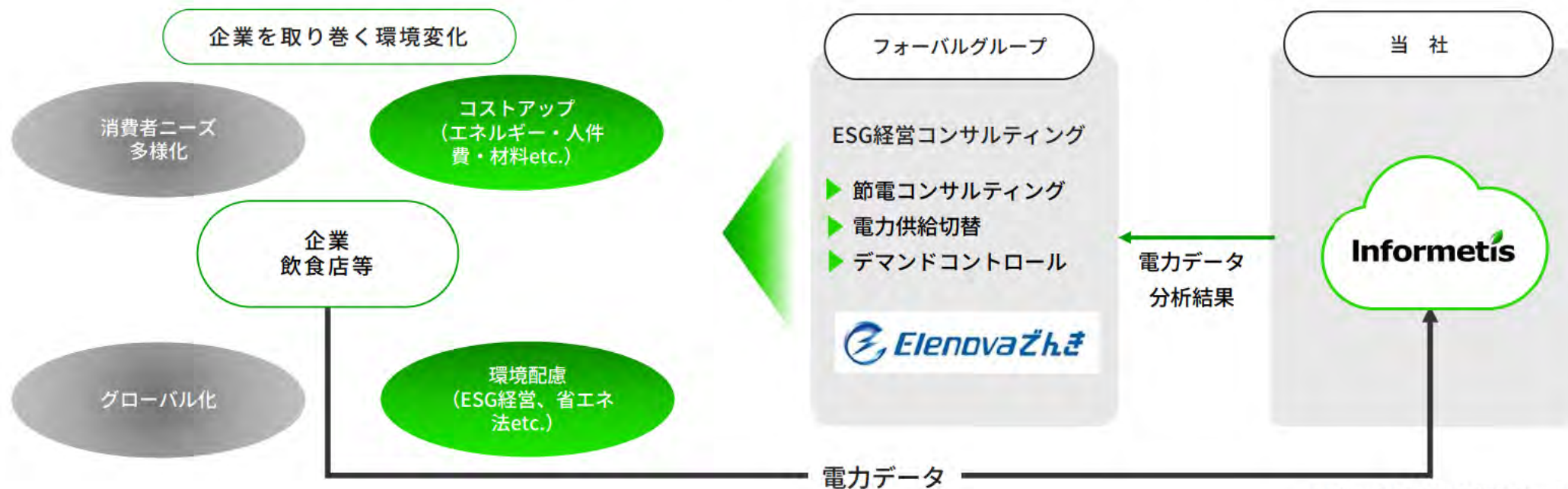
株式会社建設技術研究所

※2025年6月30日時点

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



- 1 標準電力スマートメーターのデータ活用に 先行優位の※ポジションを確立
- 2 SaaSモデル/リカーリング収入に支えられ 遡増していく収益基盤
- 3 世界トップクラスの電力AI技術（ソニー発）
- 4 国内No.1電力会社を含む大手企業との 強固なアライアンス戦略
- 5 全世界で拡大するエネルギーデジタル市場で 欧州においても新サービスで先行

※現時点における（当社調べ）

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大手空調メーカーと英国を皮切りに2025月から導入

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



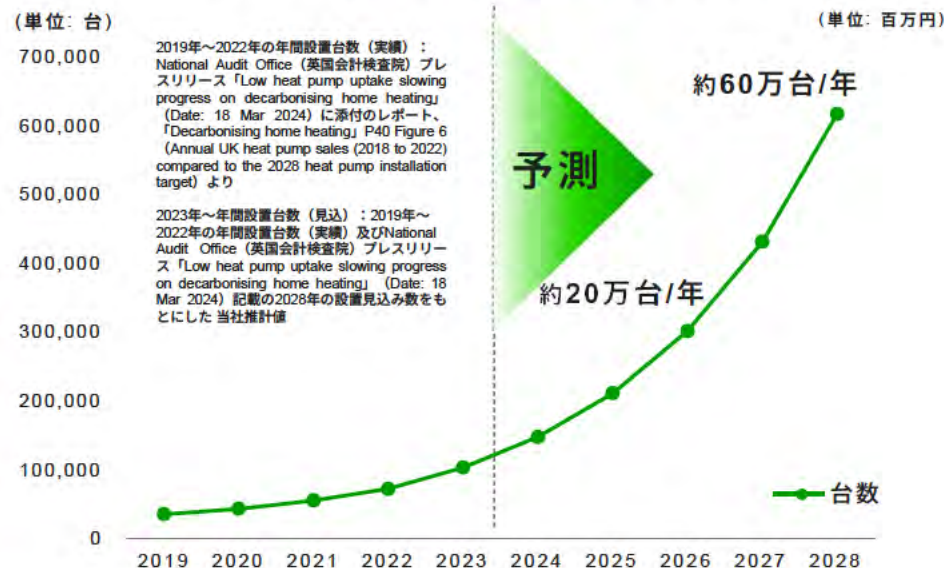
ヒートポンプ各社との協業

※：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

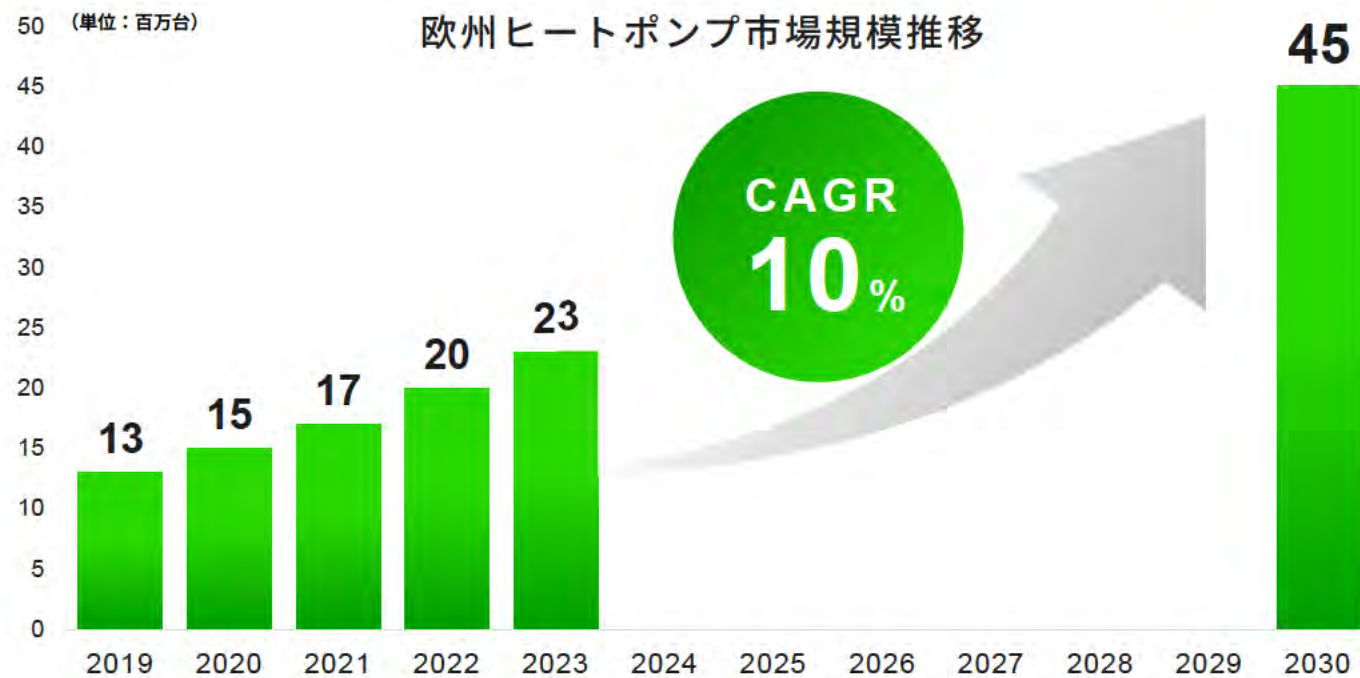
英国では特に急伸予測

UK Heat Pump Market (年間設置予測台数)



英国から他の欧州地域へも展開

欧州全体でも、ヒートポンプ^{*}市場は中長期で成長見通し



※European Heat Pump Market and Statistics Report 2023, European Heat Pump association

※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、欧州全体で電化が加速している。

1. 会社概要
2. 現在の事業概要
3. ハイライト
4. 成長ポテンシャル

Appendix

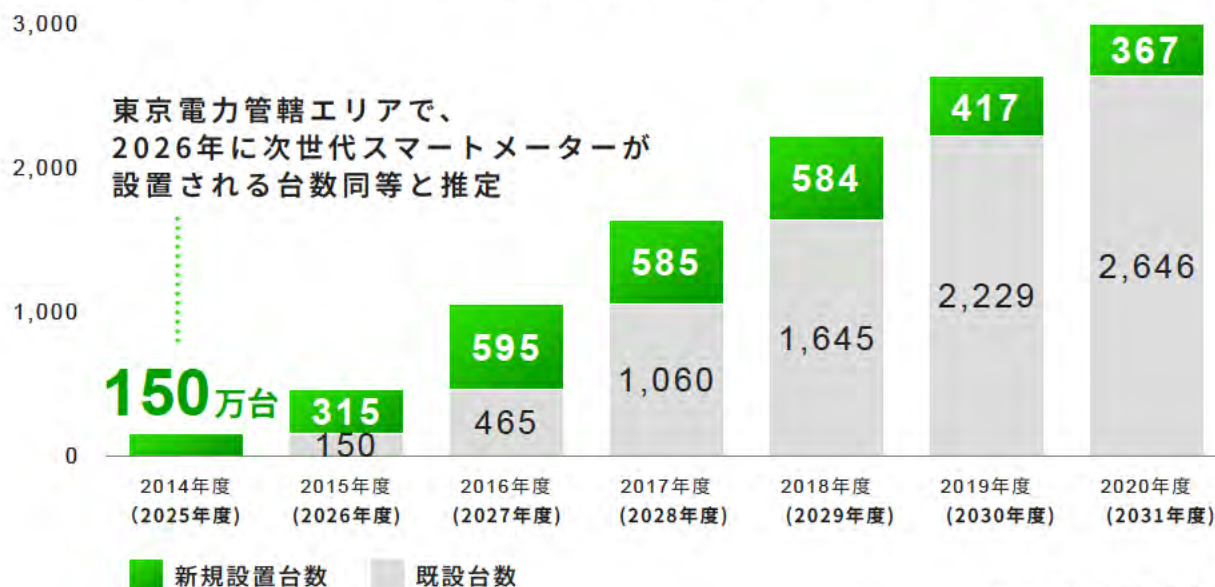
1. サービス概要
2. Financial
3. 中～長期戦略
4. その他

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設置及び製造・供給に関して当社の知る限り
遅延や想定外の停滞は確認されておらず、当初計画通りに進捗

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

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

2021年度（見込み）※2

市場規模：125億円

BridgeLab DRなど

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

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

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



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



AI

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



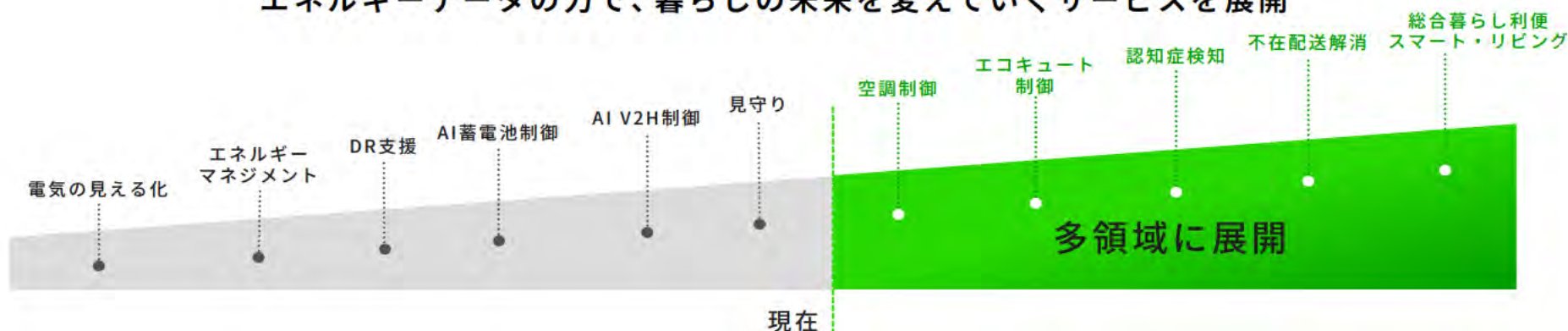
アライアンス体制・強化



アライアンス

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

エネルギーデータの力で、暮らしの未来を変えていくサービスを展開



1. 会社概要
2. 現在の事業概要
3. ハイライト
4. 成長ポテンシャル

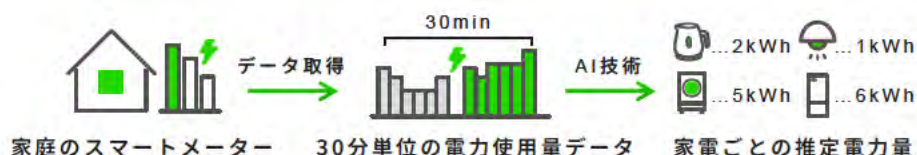
Appendix

1. サービス概要
2. Financial
3. 中～長期戦略
4. その他

新電力大手との取り組み

AIを活用した家電別の電力使用状況見える化サービス 「テラりんアイ(AI)」の提供を開始

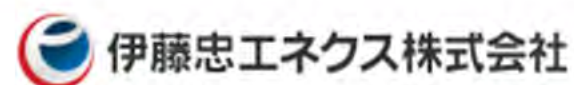
当社のセンサーの取付はせずに、
現スマートメーターからの30分単位でのデータを利用するサービス



スマートメーターから得られる30分単位の電力使用量データをもとにした家電分離推定のイメージ

(2024年5月7日プレスリリース)

エネルギーの消費パターンに応じた具体的な節電方法を提案することで、電力料金の削減や環境負荷の低減を支援



家庭・法人向けLPガス契約件数 約 **250** 万件※

家庭・法人向け電力グループ契約件数 約 **32.1** 万件※

※2024年3月31日現在

テラりんアイ(AI)の順次サービス導入を展開し、
今後、より多くの新規電力契約獲得をめざす
(現・LPガス顧客への電気契約提案含む)

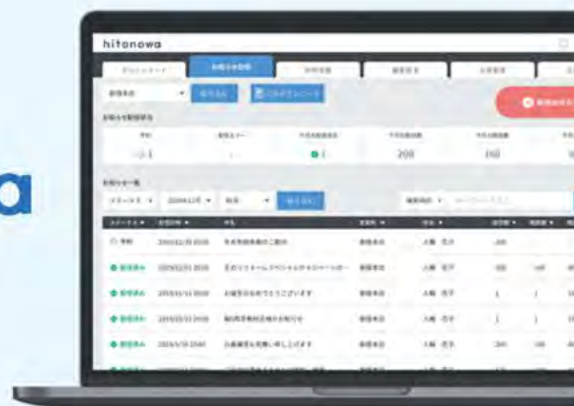
協業体制をさらに強化し、同社のさらなる新規電力契約の獲得と、
デマンドレスポンスへの応用や、加入者へのサービス拡充を目指す

事業者向けサービス

見える化アプリ利用のお客様（電力消費者）に対する事業者向けアプリ

継続営業支援ツール hitonowa

hitonowa
ヒトノワ



電力データを活用した営業戦略立案、
実行支援が可能です。



- ▶ 電力データから暮らしぶりを推測する技術で、ターゲットを絞り込んだマーケティングやサポートが可能。
- ▶ リフォームやクリーニングなどの暮らしにまつわるご案内を、受け入れてもらいやすい最適なタイミングで送信することができる。

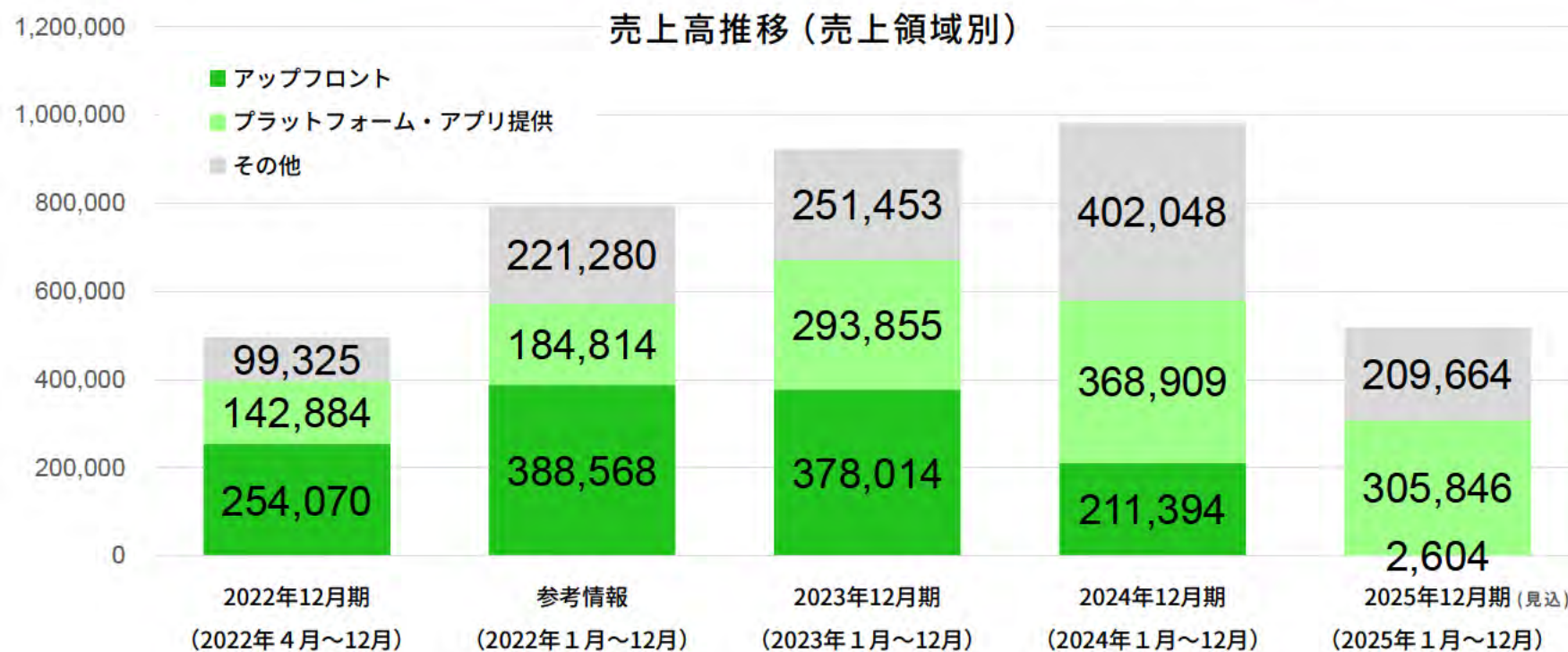
1. 会社概要
2. 現在の事業概要
3. ハイライト
4. 成長ポテンシャル

Appendix

1. サービス概要
2. Financial
3. 中～長期戦略
4. その他

売上は大幅に下がったものの、落ち込みの多くは
電力センサーや開発受託等フロー売上で、ストック比率は上昇

単位：千円



2025年12月期は大幅未達も、来期以降で回復見込む

- DR及びNILM Liteは、契約獲得重視で成果報酬型料金を導入。2026年12月期後半から収益に寄与
- 次世代スマートメーターの設置及び製造・供給については順調に進んでおり、当社が関連する次世代スマートメーターのデータを活用した応用サービスの開発についても翌期以降で復調を見込む
- 大手賃貸事業者との取引終了により、見込んだ当社グループの関連会社が保有する電力センサー在庫について評価損の影響は今期のみ

(単位：百万円)	2024/12期	2025/12期（見込）	前期比(%)
売上高	982	518	▲47.3
売上総利益	656	236	▲63.9
販売費及び一般管理費	607	909	49.8
営業利益	49	▲672	—
経常利益	55	▲760	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	56	▲763	—

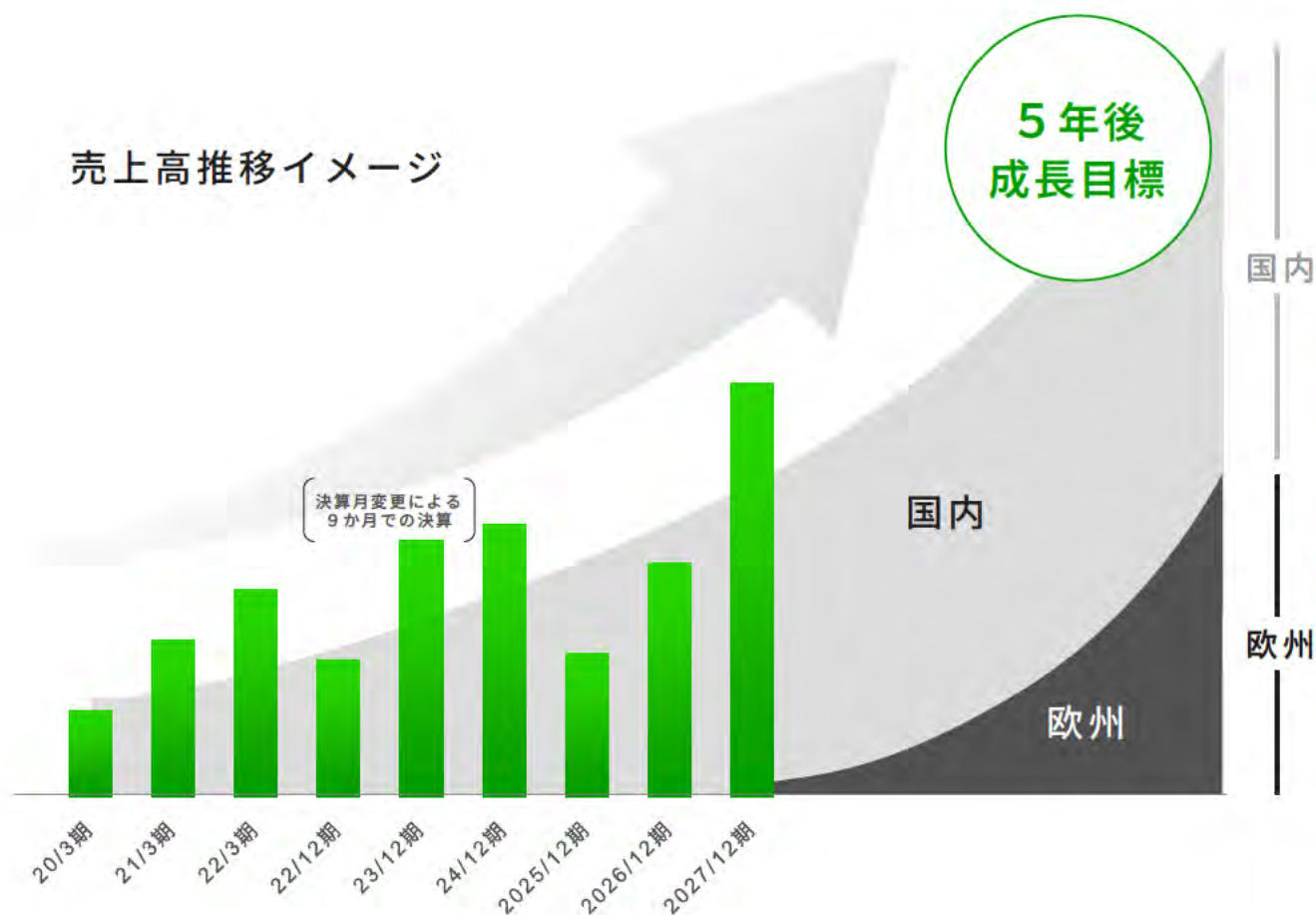
（単位：百万円）	2024/12期 期末	2025/12期 期末（見込）	前期比 （%）		2024/12期 期末	2025/12期 期末（見込）	前期比 （%）
流動資産	1,126	587	▲47.9	流動負債	316	327	+3.5
現金・預金	797	401	▲49.7	1年内返済予定の長期借入金	112	99	▲11.6
売掛金	216	54	▲75.0	未払金	94	118	+25.5
商品	97	132	+36.1	その他	109	108	▲0.9
その他	14	100	+614.3	固定負債	404	761	+88.4
固定資産	868	926	+6.7	長期借入金	404	761	+88.4
有形固定資産	4	11	+175.0	負債合計	720	1,088	+51.1
無形固定資産	502	619	+23.3	純資産合計	1,273	525	▲58.8
投資その他資産	360	296	▲17.8	資本金	308	315	+2.3
資産合計	1,994	1,614	▲19.1	資本剰余金	1,567	1,574	+0.4
				利益剰余金	▲595	▲1,358	—
				その他の包括利益累計額合計	▲6	▲5	—
				負債純資産合計	1,994	1,614	▲19.1

1. 会社概要
2. 現在の事業概要
3. ハイライト
4. 成長ポテンシャル

Appendix

1. サービス概要
2. Financial
3. 中～長期戦略
4. その他

売上高推移イメージ

5年後
成長目標

- 1 次世代スマートメーター普及によるサービス拡大 (2027年～)
- 2 法人向けサービスの開始 (2025年～)
- 3 欧州におけるヒートポンプ向けサービス展開 (2025年～)

1. 会社概要
2. 現在の事業概要
3. ハイライト
4. 成長ポテンシャル

Appendix

1. サービス概要
2. Financial
3. 中～長期戦略
4. その他

リスク	リスクの概要	発生可能性	影響度	対応方針
競争力の相対的な低下	技術革新への対応遅れや、競合のより優れた技術の台頭	低	大	AI学習に必要なデータの取得・蓄積には資本投下を継続し、特許を取得する等、長期的視点を持って技術優位性の維持強化に努めている
企業提携関係	東京電力パワーグリッド株式会社や大和リビング株式会社等依存度の高い特定販売先、WNCなど特定仕入先との関係の変化	中	中	事業状況や関係性は良好ではありますが、他の取引先との取引拡大により、依存度を低下させつつ、万一の場合にもサービス提供等事業は継続される取り決めにより仕入先や事業形態の移行が可能
サプライチェーン	半導体供給難や、部材コスト上昇リスク	中	中	部品や商品レベルでの代替準備、分散調達を進めると共に、市況の先行きを見越した長期確保など、製造側と密に連携し対応している
収益の季節偏重	売上が第4四半期に偏重する季節性あり、翌期にずれ込むリスク	低	中	要因が大企業の期末予算執行や転居季節性等必然性が高くずれ込みリスクは限定的である中、さらに新たな顧客獲得によりストック収入を拡大する
人材確保	人材競争の激化により有能な人材がスピーディーに確保できないリスク	中	小	国内では技術コミュニティでの積極的な発言を通して発信力を高めると共に、英国ケンブリッジにおけるAI人材採用も進めており、即時影響度は限定的
情報漏洩	個人情報や重要情報の外部流出	低	中	当社サービスでは個人情報は保有しない事業形態である上、情報の暗号化徹底、ISO27001を取得するなど万全の体制
法的規制	個人情報、プライバシー観点でのデータ取扱、活用規制	低	中	国内情勢的にはデータ活用による事業創出を促進する機運がある中、当社では欧州圏事業におけるGDPR対応も先行して着手

※ 特に重要であると当社が考える事項について、積極的な情報開示の観点から、記載しております。本稿の記載内容は、当社が直面しているすべてのリスクを網羅しているものではありません。

その他のリスクにつきましては、当社、新規上場申請のための有価証券報告書（Iの部）の「事業等のリスク」をご参照ください。

当社は、これらのリスクの発生可能性を認識した上で、発生の回避及び発生した場合の迅速な対応に努める方針であります。なお、文中の将来に関する事項は、本書作成日現在において当社が判断したものであります。

本資料は、情報提供のみを目的として当社が作成したものであり、当社の有価証券の買付けまたは売付け申し込みの勧誘を構成するものではありません。本資料に含まれる将来予想に関する記述は、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。将来予想に関する記述には、当社の事業計画、市場規模、競合状況、業界に関する情報及び成長余力等が含まれます。

そのため、これらの将来予想に関する記述は、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。

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。

本資料の更新は、今後、2026年3月頃を目途として開示いたします。