



2026年10月28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

受注の構成、生産体制及び資金回収について

当社の需要構造、顧客基盤、生産能力及び資金回収の仕組みについて、投資家のみなさまに理解を深めていただくため、以下のとおりQ&A形式で補足説明いたします。受注残の規模に加え、その構成と、製造・引渡し・代金回収に至る過程をご説明するものです。

1. 全般

Q1. 今回のQ&Aで説明するポイントは何でしょうか。

A. 当社の受注を支える需要と顧客の構成、受注増加に対応する生産体制、受注から代金回収までの流れをご説明します。受注残については金額だけでなく、顧客の分散状況、製品の用途、契約上の引渡し・支払条件を併せてお示しすることで、将来の売上及び資金回収の見通しをご理解いただきたいと考えております。

2. 需要構造及び顧客基盤

Q2. 現在の受注は、AIやデータセンターへの投資拡大に依存しているのでしょうか。

A. 現在の受注の中心は、日本国内の電力インフラに用いられる蓄電システムです。再生可能エネルギーの有効活用や電力需給の調整などを目的とした需要が基盤となっており、特定のAIサービス事業者による資金調達や設備投資のみを前提としたものではありません。

基準日：2026年8月13日時点の正式受注残金額のうち、国内向けの比率は97.9%です。用途別では、系統用の単独設置が96.2%、再生可能エネルギー併設が0.6%、需要家向けが3.2%、データセンター向けは少額の案件が1件のみで0.0%となっております。用途は各案件の主たる設置目的により分類しています。

データセンター向けについては、今後の成長機会の一つとして取り組んでおります。現在の受注を支える需要と、新たな事業機会を区分してご説明してまいります。

Q3. 日本の蓄電池需要は、今後も続くと考えていますか。

A. 再生可能エネルギーの発電量は天候や時間帯により変動するため、余剰電力を蓄え、必要な時間帯に供給する機能や、短時間の需給変動を調整する機能が求められます。こうした電力システム上の需要が、国内の系統用蓄電池導入を支えると考えております。足元では需給調整市場（1次調整力等）の単価変動が見られますが、再エネの拡大や火力電源の減少に伴い、電力系統における「調整力」としての蓄電池の必要性は普遍的であり、その重要性は今後さらに増していくと考えております。また、卸電力市場（JEPX）での価格差取引（アビトラージ）や容量市場などを組み合わせたマルチ収益化が可能であるため、単一市場の価格水準に左右されず、十分な事業採算性を維持できる構造となっております。

個別案件の投資判断は、電力市場の価格、制度、系統接続条件、導入費用等の影響を受けます。当社は、電力インフラとしての必要性和、顧客にとっての事業採算性の双方を踏まえて需要を捉えております。

なお、当社が試算する国内の系統用蓄電池の想定市場規模（TAM）は、2030年時点で年間7～9.6GWh（約2,000～2,800億円規模）*に達すると見込んでおります。中長期的にも大きな潜在需要があると考えており、当社はこうした市場環境のもとで、需要を確実に獲得してまいります。

*2026年4月時点の当社電源構成シミュレーションにおける、2030年の蓄電池の導入推計（出力）データ（13GW）を使い、時間率を3～4時間として蓄電池の容量（GWh）を算出。蓄電システムの単価は2030年までの価格変動が生じないと仮定し、同単価を30,000円/kWhとして算出。

Q4. 受注が特定の少数顧客に集中していませんか。顧客はどのような企業ですか。

A. 当社の顧客は、国内外の大手上場企業を含む複数の企業グループに分散しています。正式受注残について、社数だけでなく受注残金額に占める割合を用いて、以下のとおりご説明します。

- ・ 基準日：2026年8月13日時点
- ・ 対象となる正式受注残総額*：840億円
- ・ 顧客グループ数：72グループ**
- ・ 最大顧客グループの構成比：16.2%
- ・ 上位5グループの構成比：48.1%
- ・ 上場企業グループの構成比***：67.2%
- ・ 業種別構成比：電力・エネルギー 60.5%、商社 15.5%、不動産 4.7%、その他 19.2%

*定置用蓄電池に係る受注残のみを集計対象としております（既に売上に計上された2026年度分の金額を含む）。

**顧客グループは、契約上の支払義務を負う契約先を単位とし、親会社・子会社の関係にある契約先を同一グループとして合算しています。業種は契約先自身の事業内容により分類しており、親会社の業種とは異なる場合があります。

***契約先またはその親会社が国内外の証券取引所に上場している顧客グループの合計です。グループ合算および上場区分は受注残の集中度・顧客属性を示すためのものであり、親会社・出資企業が契約先の支払義務を保証していることを意味するものではありません。

3. 受注残及び生産体制

Q5. 受注残が大きく積み上がっている理由は何でしょうか。

A. 当社の受注残は、顧客と契約を締結した後、契約に基づく引渡しや売上計上を予定している案件から構成されます。商談段階の案件や「受注見込み」は、正式受注と区別して管理・開示しております。

蓄電所の開発では、顧客が機器の納期や価格を早い段階で確定し、その後に現地工事や系統接続を進めることが一般的です。近年、契約から実際の工事までの期間が長期に及ぶ大型の特別高圧案件が増加しており、契約から製造・引渡しまでの期間に受注残として積み上がる状況となっております。生産能力の不足による受注残とは区別してご理解いただきたいと考えております。

Q6. 系統接続の遅延や顧客側の計画変更により、売上や代金回収が遅れることはありませんか。

A. 当社の主力事業は蓄電システムの製造・販売です。まず、当社の案件で大きな割合を占める補助金採択案件につきましては、制度ごとに厳格な事業完了期限（実績報告期限）および受給要件が定められています。期日までに納品・設置および試運転（検収）を完了させなければ補助金を受給できないため、お客様側にとっても計画通りのスケジュールでプロジェクトを完了させる強力なインセンティブが働きます。そのため、補助金案件自体が構造的に期ズレを生じさせにくい性質を有しております。

一方、2026年8月17日公表の「IR に関するよくあるご質問とご回答」でご説明したとおり、期日の定めのある補助金案件を除く多くの契約では、製品が完成し引渡し可能となった後、顧客都合で現地納品が難しい場合に、工場等で検収・引渡しを行う特約条項を設けております。これにより、顧客側の系統接続時期の変更が、そのまま当社の引渡しや売上計上の遅延に直結するリスクを抑えています。

売上計上は契約条項と収益認識の要件に基づき判断し、代金回収は各契約の支払条件に従います。なお、補助金案件であること、特約条項（工場検収条項）があることをもって、全てのキャンセルや回収遅延のリスクがなくなるものではありませんが、売上の期ずれリスクは限定的となっております。

- ・ 補助金案件及び特約条項（工場検収条項）の対象となる正式受注残の割合：92.3%（2026年12月期の4Qに限定すれば95.5%）
- ・ 代表的なキャンセル条件：地震、台風、津波その他の天変地異、戦争、テロ行為や、経済情勢の著しい変動、電力供給のひっ迫その他不可抗力による契約の履行不能事由
- ・ 引渡し後の支払期限：引渡し1か月後

Q7. 2027年の生産は、岡山の既存拠点で対応できるのでしょうか。

A. 2026年10月22日の開示のとおり、岡山第2工場の2直生産への対応と、2027年1月稼働予定の本社工場「Power Base」の新設ラインを合わせることで、2027年初めから2025年実績の3倍の生産量を達成できる見通しです。これにより、2027年の生産は岡山の既存2拠点で対応できると判断しております。

2027年度の計画生産量約700台に対し、上記体制で対応可能な年間生産量は約1,200台と想定され、計画を上回る生産余力を見込んでおります。なお、上記の生産能力には公表済みの新設ラインを含みます。

Q8. 受注が増えるたびに、大規模な工場建設や設備投資が必要になるのでしょうか。

A. 当社は、既存工場の改築と勤務体制の2交代制の採用、公表済みの製造ライン整備により、生産能力を拡大する方針です。業務委託先との長期の信頼関係の構築により勤務体制の2交代制が実現できたことで、北海道工場の稼働開始時期の見直しを図っております。

このため、現在の生産計画への対応は、公表済みの設備投資と生産体制、勤務体制の整備を前提としており、かなりの受注にも耐えられる状況が構築できてきたため、当面、国内での新工場を建設する計画はございません。今後の設備投資は、現在予定しているものを除き、受注量や製品構成、生産効率を踏まえてラインなどの増設に限定されます。

4. 資金回収及び財務

Q9. 受注から代金回収までの期間と、資金負担の仕組みを教えてください。

A. 当社の機器販売では、受注に基づく部材調達・製造、製品の引渡し・検収、稼働試験の完了・検収を経て、各契約の支払条件に応じて代金を回収します。代表的な入金条件としては、契約時30%、納入時65%、稼働試験完了時5%となっています。受注から製品代金の入金までの期間と、部材代金等の支払いから回収までの資金負担期間は区別しております。

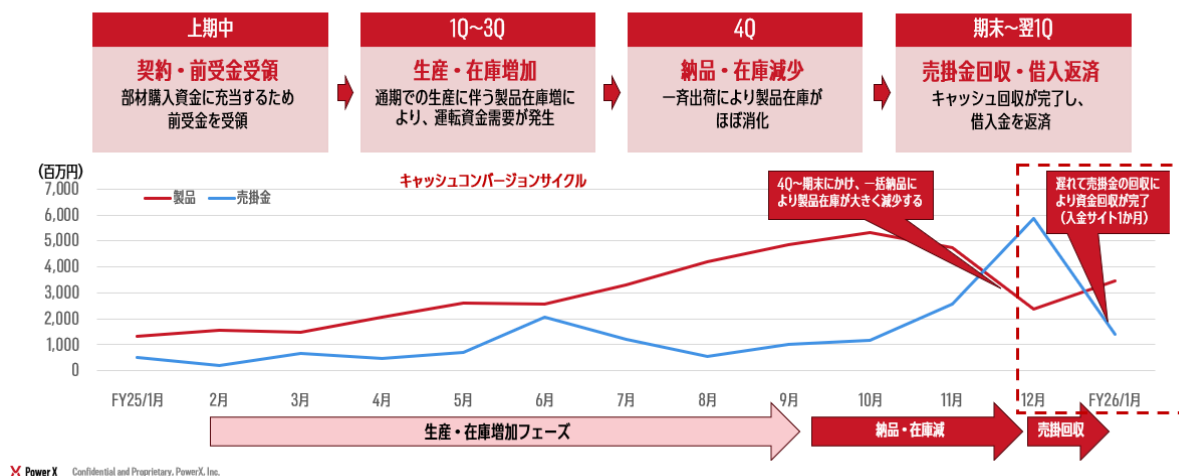
案件単位で見た場合、前受金により主要な部材の発注を実施し、納品時に大部分の資金を回収できる契約となっております。加えて、前述の特約があるため、納品が多い期末の時期でも期ズレが起きにくい構造となっております。

一方で、会社全体の生産体制の平準化の観点では、製品の納期が第4四半期に集中することから、第1～3四半期にかけて製品の生産が先行し、在庫が積み上がる構造となっており、運転資金負担が発生しております。第4四半期に製品を一括納入し売掛金を回収することで、当該運転資金の回収を行う構造となっておりますが、基本的には年度ベースでは、キャッシュ・フローがポジティブになる契約とはなっております。

当社資金需要の季節性について

キャッシュコンバージョンサイクル

当社のキャッシュサイクルは、4Qに納期が集中するため、1Q～3Qにかけて必要運転資金が増加し、期末～翌1Qにかけて資金を回収しており、季節的に資金需要が発生する形になっている。それに合わせ、期末～翌期初にかけて借入金返済は減少する見込み。



Q10. 個別案件の回収が進めば、会社全体のキャッシュ・フローも継続的にプラスになるのでしょうか。

A. 会社全体のキャッシュ・フローは、案件ごとの代金回収に加え、利益の積み上がり、次の案件に向けた部材調達、設備投資等によって決まります。受注や売上が増加する局面では、新たな案件の仕入れが先行し、短期的には、運転資金が増える場合があります。

また、上述の通り、当社は補助金の事業期間や顧客の年度予算の影響により、納入・検収は下期、特に第4四半期に集中する傾向があります。一方で、年間を通じた生産の平準化を図るため、第1～3四半期にかけて製品の生産による支出が先行し、第4四半期～翌期初にかけて資金の回収が進む傾向があります。

Q11. 成長に伴い、長期にわたって多額の借入や資金調達が必要になるのでしょうか。

A. 上述の通り、製造・引渡しに伴う代金回収によって、仕入れや製造に先行して投入した資金を回収いたしますので、短期的な運転資金需要は発生しますが、年度末前後で大きく解消いたします。このため、運転資金のための借入については、長期間借入を行うということは想定しておりません。また、設備投資についても既存拠点の生産能力を活用することで、かなりの需要に応えられるため、追加の設備投資額は限定的と考えており、多額の設備資金がかかることは現時点では想定しておりません。

- ・ 2026年6月末時点の現預金：50億円
- ・ 2026年8月13日時点の契約済み融資枠の未実行額：40億円*
*長期借入金のリファイナンス後で表示しています。
- ・ 公表済み設備投資の今後の支出予定額及び対象期間：50.5億円、2026年8月～2028年7月

将来見通しに関する事項

本資料に記載した将来の需要、生産能力及び資金回収等に関する見通しは、公表時点で入手可能な情報と一定の前提に基づくものです。事業環境、顧客の計画、調達・生産状況等の変化により、実際の結果が異なる可能性があります。

以上