



Infometis

中期経営計画

2026年12月期 ～ 2030年12月期目標

2025年11月13日

インフォメティス株式会社 (281A)

目次

頁	区 分	題	記載事項
2	サマリ	エグゼクティブサマリ	本中期計画資料のサマリ
3	振り返り 短期見込	2025年12月期業績見込みに関するハイライト	2025年12月期の大幅未達原因の振り返り
4		2026年12月期～2027年12月期の業績見通しに関するハイライト	来期の組み立てと黒字転換時期
6	新中期計画骨子	当社ミッションの実現にむけて	当社ミッションと中期計画の関連
7		売上・経常利益の中期計画	2030年までの年度別売上利益目標
8		2030年度の事業ユニットとその状況①	全社売上の事業ユニット別ブレイクダウン
9		2030年度の事業ユニットとその状況②	上記のうち次世代スマートメーター関連の占める割合
10		FY27～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	スマートメータービジネスの海外展開に向けて
11		次世代スマートメーターによるNILM市場の飛躍的拡大	次世代スマートメーターにより市場が拡大する理由について
12		次世代スマートメーターだからこそ提供できる価値	電力センサーから次世代スマートメーターに変わることによる提供価値変化
13		次世代スマートメータービジネスの市場規模	次世代スマートメーターの設置計画
14		欧州を中心とした海外でのエネルギーマネジメント事業	欧州でのエネルギーマネジメント事業の背景
15		欧州を中心とした海外事業展開	海外事業展開の展望
17	各ビジネス ユニット別 中期目標	インフォメティスが提供する社会価値	全事業ユニットを通して社会に提供している価値
18		2030年度の事業ユニットとその状況	全社売上の事業ユニット別ブレイクダウン（再掲）
19		各事業ユニットの状況：国内NILM関連サービス（スタンダード）	売上目標、ビジネスモデル、足元の状況と将来の見立て
20		各事業ユニットの状況：国内NILM関連サービス（ライト）	（同上）
21		各事業ユニットの状況：国内小売電気事業者向け支援サービス	（同上）
22		各事業ユニットの状況：次世代スマートメーター関連サービス	（同上）
23		各事業ユニットの状況：国内法人向けサービス	（同上）
24		各事業ユニットの状況：国内センサー販売	（同上）
25		各事業ユニットの状況：開発受託	（同上）
26		各事業ユニットの状況：海外事業	（同上）
27		今回の計画に織り込んでいるもの/織り込んでいないもの	今回の計画に織り込んでいないポテンシャルマーケットについて
28	その他	サステナビリティとの関連性	ESG関連の取り組み

短期業績について

2025年12月期は計画を大幅に未達の見込み

大手賃貸事業者の取引終了による「アップフロント」領域での電力センサー売上の大幅減が発生
また「プラットフォーム・アプリ提供」領域、「その他」領域での開発受託等の獲得タイミング遅れが発生

2026年12月期は増収増益するも最終赤字、2027年12月期に黒字転換を見込む

- 小売電気事業者向けサービスの契約獲得を優先した「成果報酬型料金メニュー」を導入
- 2025年12月期に法人向けサービス及び英国での海外事業を商用導入開始

中期経営計画期間重点施策

次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 次世代スマートメーター活用サービスの収益本格化

- 現行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する
- 電気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

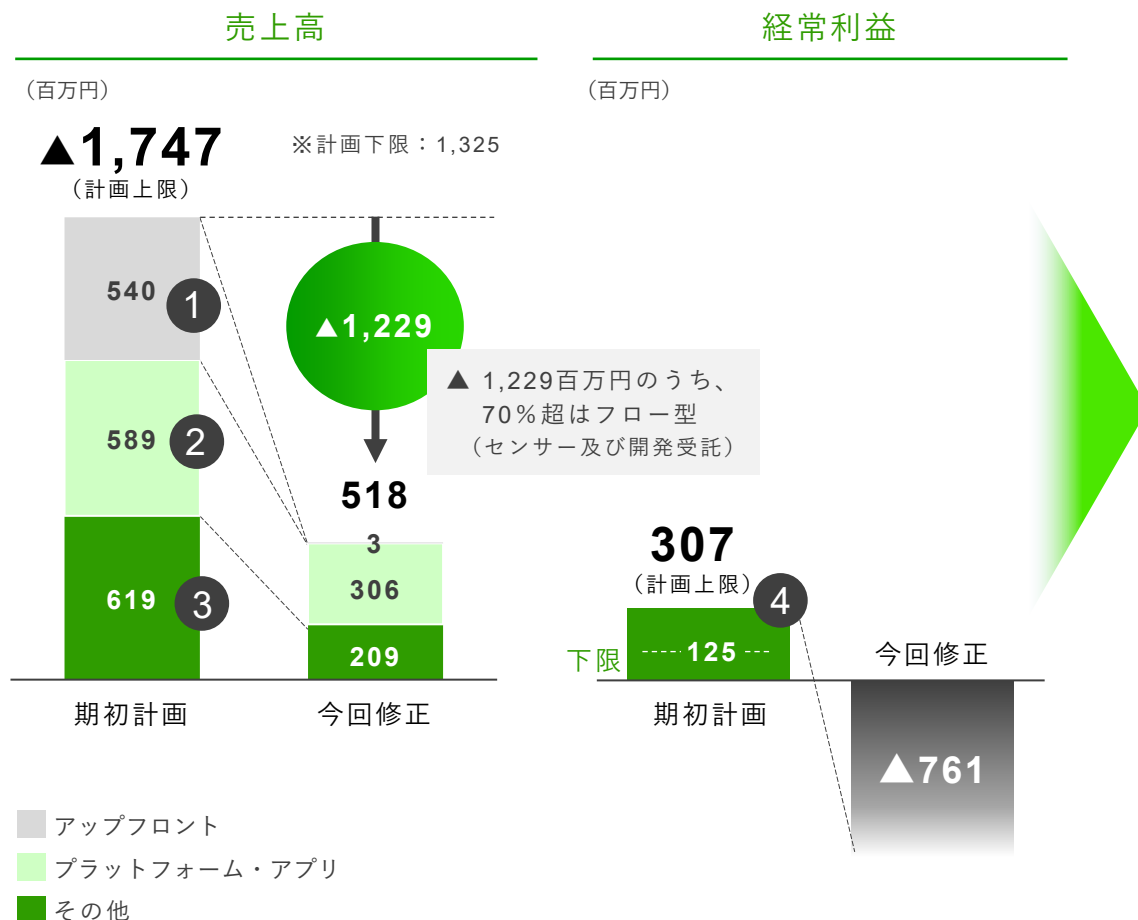
海外 英国で商用導入したサービス成功モデルの欧州各国への拡大とスマートメーター関連事業のグローバル展開推進

- 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

2025年12月期業績見込みに関するハイライト

大手賃貸事業者との取引終了に加え、
プラットフォーム・アプリ提供及び開発受託の獲得時期が翌期以降にずれ込み、大幅未達

状 況



- 1 大手賃貸事業者向けの電力センサー販売が見込めず
(レンジ上限→レンジ下限▲430百万)
● 英国での新規サービス開始時期遅れ
25年夏→25年冬 (▲107百万)

- 2 DR*は契約獲得を重視し、
成果報酬型料金を導入したため、
売上発生時期ずれ及び
NILM Liteサービス獲得遅れ発生
(▲282百万)
*DR：デマンドレスポンス支援サービス

- 3 次世代スマートメーターに付随する
サービスシステムの開発日程に遅延発生
● EG*経由での電力会社関連受託等、
新規受託案件に年度ずれ等が発生
(▲408百万)
*EG：株式会社エナジーゲートウェイ (当社関連会社)

- 4 売上減による利益減少に加え、
関連会社の在庫評価調整を持分法損失
で取込
(▲100百万)

2026年12月期 ～ 2027年12月期の業績見通しに関するハイライト

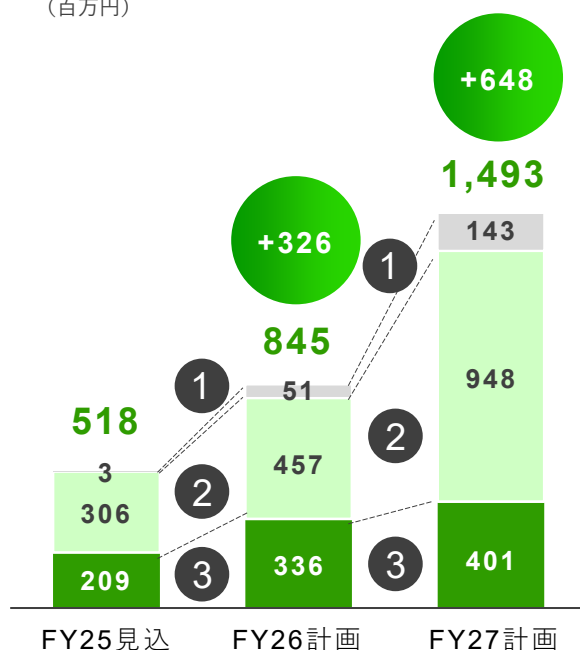
小売電気業者向けサービスの成果報酬型料金による新規契約獲得、
新規サービス（英国事業、法人向けサービス）のストック収入増により**2027年12月期黒字化**を見込む

売上高

経常利益

(百万円)

(百万円)



増収要因 (FY25 → FY27)

- 英国事業向け電力センサー拡大
 - 法人事業向け電力センサー拡大
- DR*の新規契約獲得（成果報酬型の提案開始から2か月で契約件数倍増見込み）
 - DRとのクロスセルによる小売電気事業者の加入サービス数（単価）増
 - 次世代スマートメーター関連サービスのフィールド導入開始
 - 欧州サービス収入増（英国のみ織り込み）
- 次世代スマートメーター関連開発受託（システム開発等）増
 - 新旧電力会社からの開発受託増（FY25発生の遅延を織り込み済み）
- 売上増による粗利増（率は現状通り）
 - EG*からの持分法利益（同社計画を保守的に割り引いて算入）

* DR：デマンドレスポンス支援サービス

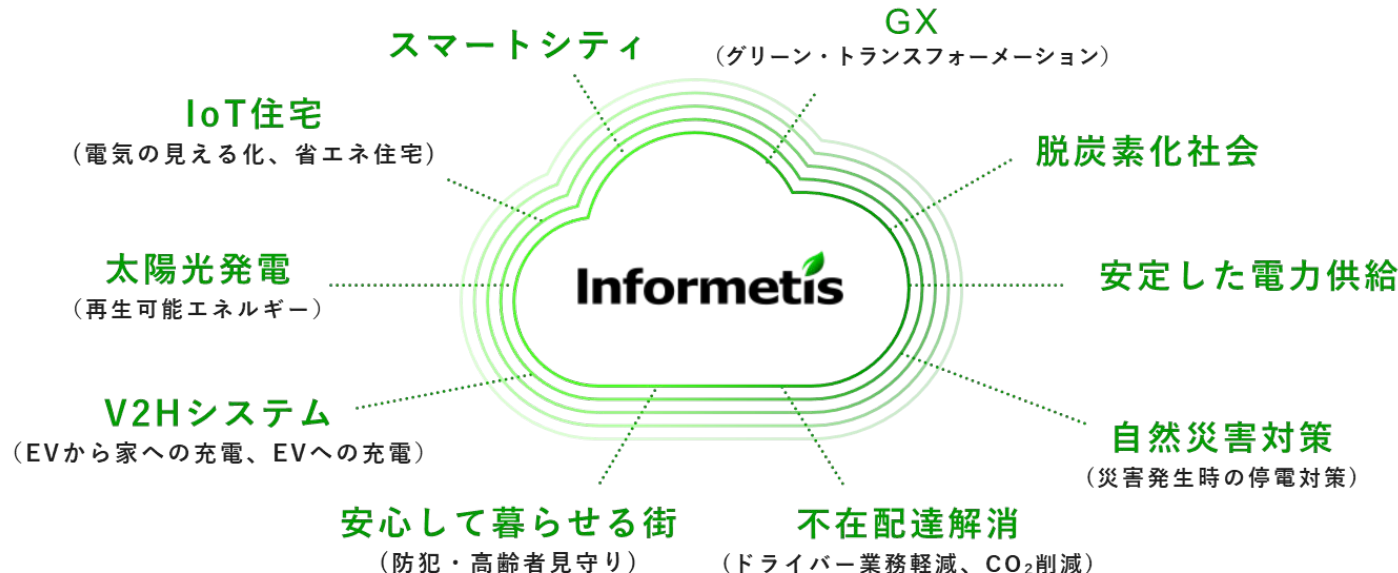
* EG：株式会社エナジーゲートウェイ（当社関連会社）

新中期計画骨子

創業以来の当社ミッションの実現に向け、そのコアとなる次世代スマートメーター活用サービスの拡大、及びグローバル事業展開を最重点活動とし、本計画の収益目標を達成してまいります。

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。

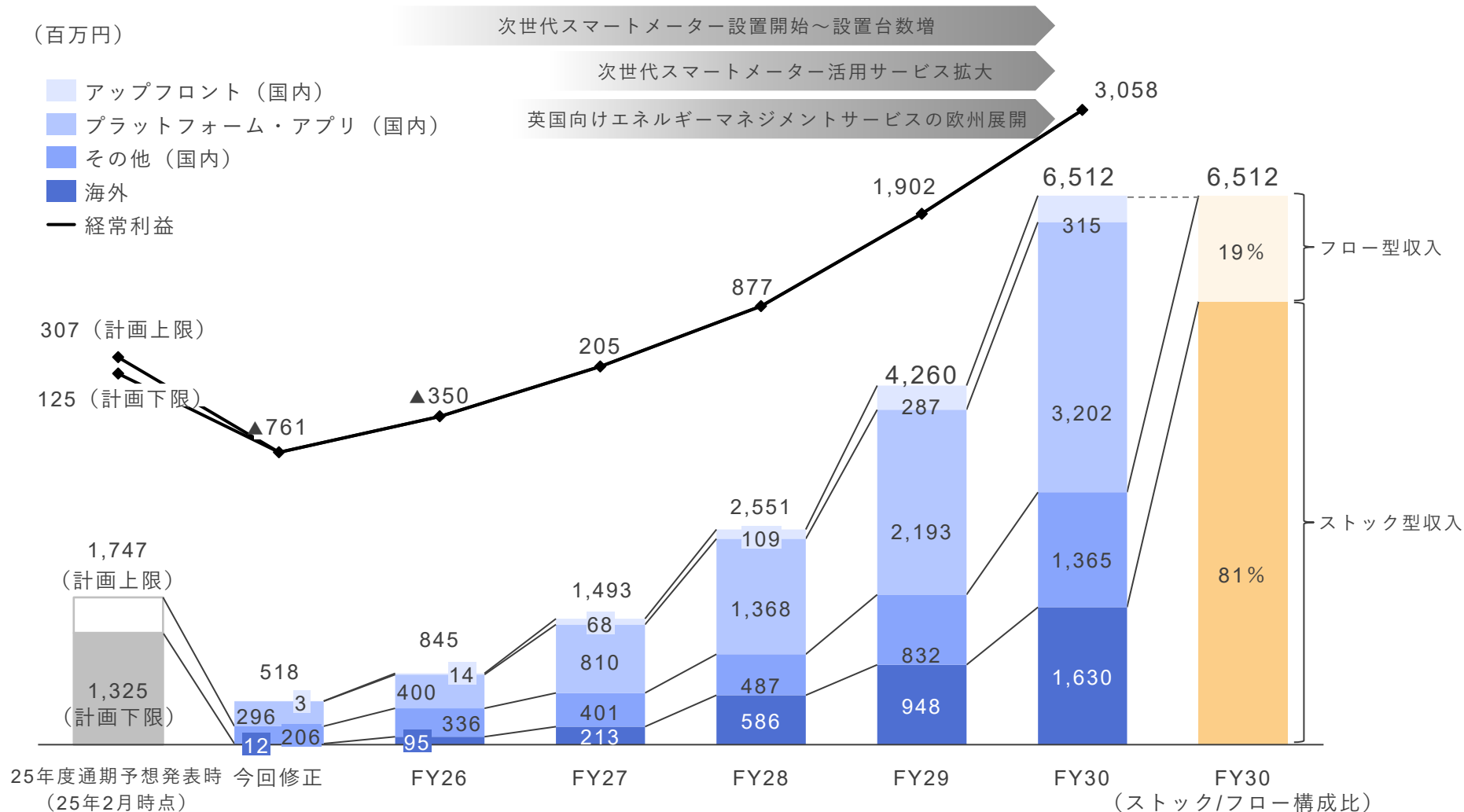
[エネルギー×AI] をコア技術に、エネルギー最適化ソリューションを提供することで、日本、そして世界にカーボンニュートラルを社会実装する。



売上・経常利益の中期計画

売上・経常利益の計画（2025~30年度）

（百万円）



2030年度の事業ユニットとその状況

(百万円)		FY26	→	FY30		アプローチできる最大の市場		FY26
セグメント	事業ユニット	事業内容	想定顧客	売上高	FY26比	根拠・前提*1	(進捗率)	売上高
プラットフォーム・アプリ提供	スタンダードサービス	詳細な発電・蓄電データを見える化するサービスの提供	太陽光・蓄電池を扱う事業者	1,525	+1,295	(69千件+スマートメーター) × 150円/社・月	1,767千件 (4%) + 2030年時点のHEMSの累計設置台数	222
	ライトサービス	電力使用状況見える化サービス(簡易版)の提供	小売電気事業者			2,800千世帯 × 20円/世帯・月	56,200千世帯 (5%) 電力関連事業者の最大契約件数(一般家庭総世帯数)	
	DR*	電気需要の最適化支援サービスの提供	小売電気事業者	653	+559	60社 × 2.5メニュー 430千円/社・月	772社 (9%) 国内小売電気事業者数	94
	新サービス	次世代スマートメーター関連サービス	送配電事業者、小売電気事業者	1,105	+1,013	16,650千件 × 6円/件・月	東京電力管内では27,056千台 (62%) ※国内全電力会社のスマートメーター設置予定台数に対しては約27%	0
		国内法人向けサービス関連	小売電気事業者	1,024	+944	102,400地点 × 10,000円/件 2025.10時点で既に商談中の法人需要家地点数の3割	法人需要家地点数約30,000千地点 (0.3%)	84
アップフロント	アップフロント	電力センサーの販売	EG*、他事業法人	315	+302	28千台 × 11,400円/台	301千台 (9%) 2030年のHEMS販売台数+法人向けセンサーの最大件数	13
その他	システム受託等	開発受託(次世代スマートメーター関連含む)	送配電事業者、小売電気事業者	260	▲77	スマートメーター導入後のため、保守的にFY24以前の例年並みで計画	1,000億円超 (1%未満) 国内送配電事業者・小売電気事業者のIT投資金額(推定)	337
海外	海外	電力センサーの販売、アプリの提供	電機メーカーなど	1,630	+1,535	保守的に英国事業のみ計画数値に織り込み	他欧州3か国でも進行中 (事業化に向けて実証済み。計画の数字には未反映)	95
合計	—	—	—	6,512	+5,667	—	—	845

* DR：デマンドレスポンス支援サービス、EG：株式会社エナジーゲートウェイ（当社関連会社）

注1：各事業ユニットの中で大きな構成要素を取り上げており、計算結果は売上高とは一致しない

© Informetis Co.,Ltd.All Rights Reserved. 8

2030年度の事業ユニットとその状況

(百万円)		FY26	→	FY30				FY26			
セグメント		事業ユニット			事業内容	想定顧客	売上高	FY26比	根拠・前提*1	（進捗率）	売上高
プラットフォーム・アプリ提供	スタンダードサービス	ストック型ビジネス	国内NILM関連サービス	スタンダード	詳細な発電・蓄電データが見える化するサービスの提供	太陽光・蓄電池を扱う事業者			(69千件＋スマートメーター) × 150円/社・月	1,767千件（4%）＋2030年時点のHEMSの累計設置台数	電力センサー利用NILM
	ライトサービス		ライト	電力使用状況見える化サービス（簡易版）の提供	小売電気事業者	1,525	+1,295	2,800千世帯 × 20円/世帯・月	56,200千世帯（5%） 電力関連事業者の最大契約件数（一般家庭総世帯数）		
	DR*		国内小売電気事業者向け支援	電気需要の最適化支援サービスの提供	小売電気事業者	653	+559	60社 × 2.5メニュー 430千円/社・月	772社（9%） 国内小売電気事業者数		
	新サービス		次世代スマートメーター関連サービス	スマートメーターの遠隔監視サービス、他（系統向け）	送配電事業者、小売電気事業者	1,105	+1,013	16,650千件 × 6円/件・月	東京電力管内では27,056千台（62%） ※国内全電力会社のスマートメーター設置予定台数に対しては約27%		
			国内法人向けサービス関連	事業所に対する、エネルギー使用状況の診断サービスの提供	小売電気事業者	1,024	+944	102,400地点 × 10,000円/件 2025.10時点で既に商談中の法人需要家地点数の3割	法人需要家地点数約30,000千地点（0.3%）	84	
アップフロント	アップフロント	フロー型ビジネス	国内センサー販売		電力センサーの販売	電力センサー他事業者	28千台	+302	11,400円/台	301千台（9%） 2030年のHEMS販売台数＋法人向けセンサーの最大件数	13
その他	システム受託等		開発受託	開発受託（次世代スマートメーター関連含む）	送配電事業者、小売電気事業者	260	▲77	スマートメーター導入後のため、保守的にFY24以前の例年並みで計画	1,000億円超（1%未満） 国内送配電事業者・小売電気事業者のIT投資金額（推定）	337	
海外	海外	・ストック	海外		電力センサーの販売、アプリの提供	電機メーカーなど	1,634	+1,595	保守的に事業のみ計画数値に織り込み	他欧州3か国でも進行中 事業化に向けて実証済み。計画の数字には未反映）	電力センサー販売
合計	—	—	—	—	—	—	6,512	+5,667	—	—	845

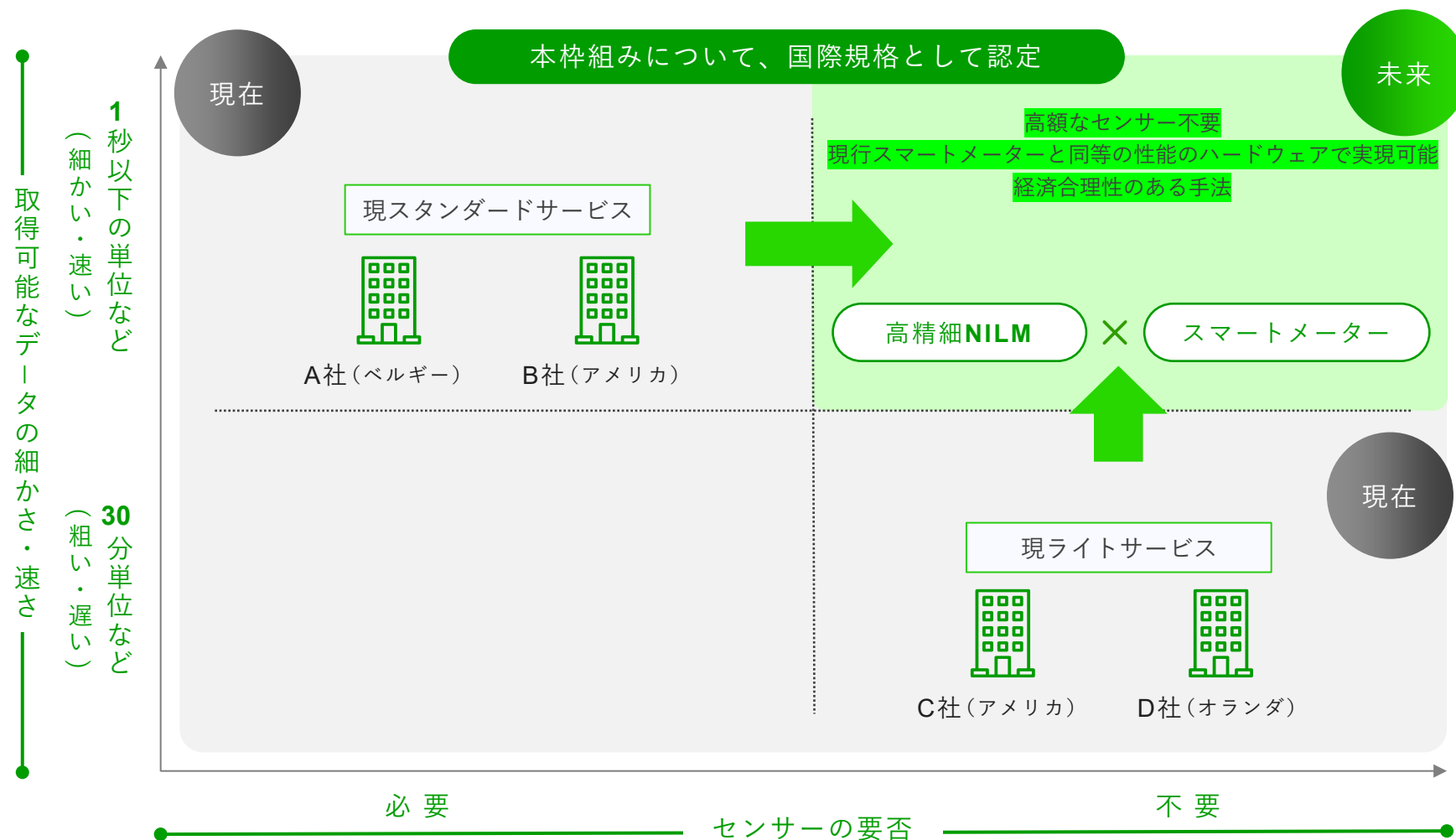
* DR：デマンドレスポンス支援サービス、EG：株式会社エナジーゲートウェイ（当社関連会社）

注1：各事業ユニットの中で大きな構成要素を取り上げており、計算結果は売上高とは一致しない

© Informetis Co.,Ltd.All Rights Reserved. 9

FY27～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

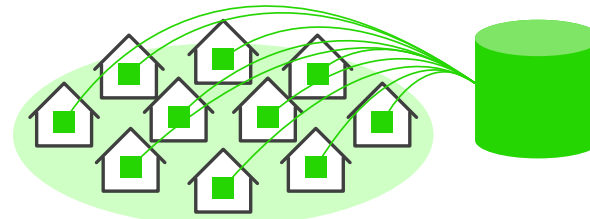
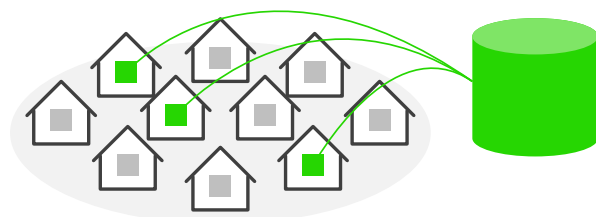
電力センサーの設置工事のボトルネックがなくなり、NILM事業の潜在マーケットが飛躍的に増加
サービス提供対象増による増収が、電力センサー販売減やサービス単価下げを加味しても上回る



	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

次世代スマートメーターだからこそ提供できる価値

NILM技術を適用できる対象がセンサー設置家庭のみから全戸に広がることで、
提供価値が個の家庭レベルから社会全体の価値へと昇華



センサーを設置した家だけNILM分析対象：特定の家庭向けサービス

全戸がNILM分析対象 = 特定の家庭向け + 地域を網羅するサービス

サービス例	センサー (NILM利用)	現行スマートメーター (NILMなし)	次世代スマートメーター (NILM利用)
電力見える化・節電	○ 家電別	△ 全体電力	○ 家電別
高齢者見守り	○ 生活状態可視化 設置コストが高い	△ 安否目安	○ 生活状態可視化 導入コストが低い
電力システムの安全管理等	×	×	○
保険	△ 特定機器のつけっぱなし等 推定設置コストが高い	×	○ 特定機器のつけっぱなし等 推定導入コストが低い
配送改善	×	△ 配送地域全体での 在宅推定精度が低い	○ 配送地域全体での在宅推定 精度が高い
マーケティング・ リコール	×	×	○ 特定家電の保有家庭の推定 普及率、使用時間帯等の把握等

次世代スマートメータービジネスの市場規模

- スマートメーターは計量法に基づき、必ず交換されるため次世代スマートメーターへの切り替えは確実
- 次世代スマートメーターの測定方法は、全電力会社で統一された仕様（全エリアで高精細データの取得の下地）

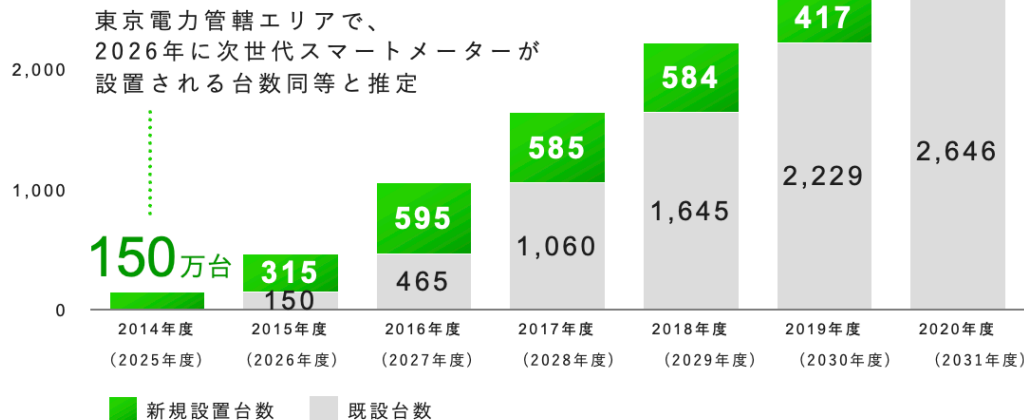
関東圏で約**2,900**万世帯、国内全世帯数※約**6,078**万世帯に
次世代スマートメーターが順次設置

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

3,000
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

欧州を中心とした海外でのエネルギーマネジメント事業

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・活動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年から導入

欧州でのアライアンスにより事業拡大

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

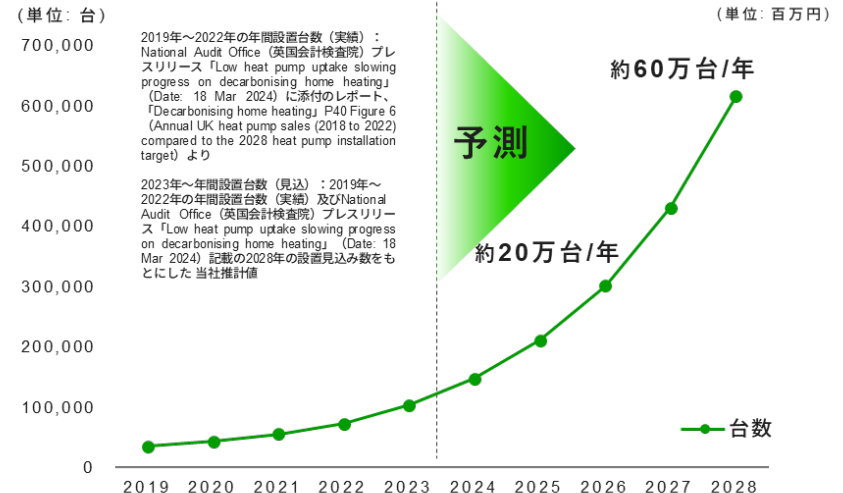


※1：ヒートポンプとは、電気給湯器であり、英国では暖房の主熱源でもあり、2025年から新築住戸でのガスボイラーが禁止されるなど、電化が急加速している

欧州ではヒートポンプ市場が急拡大

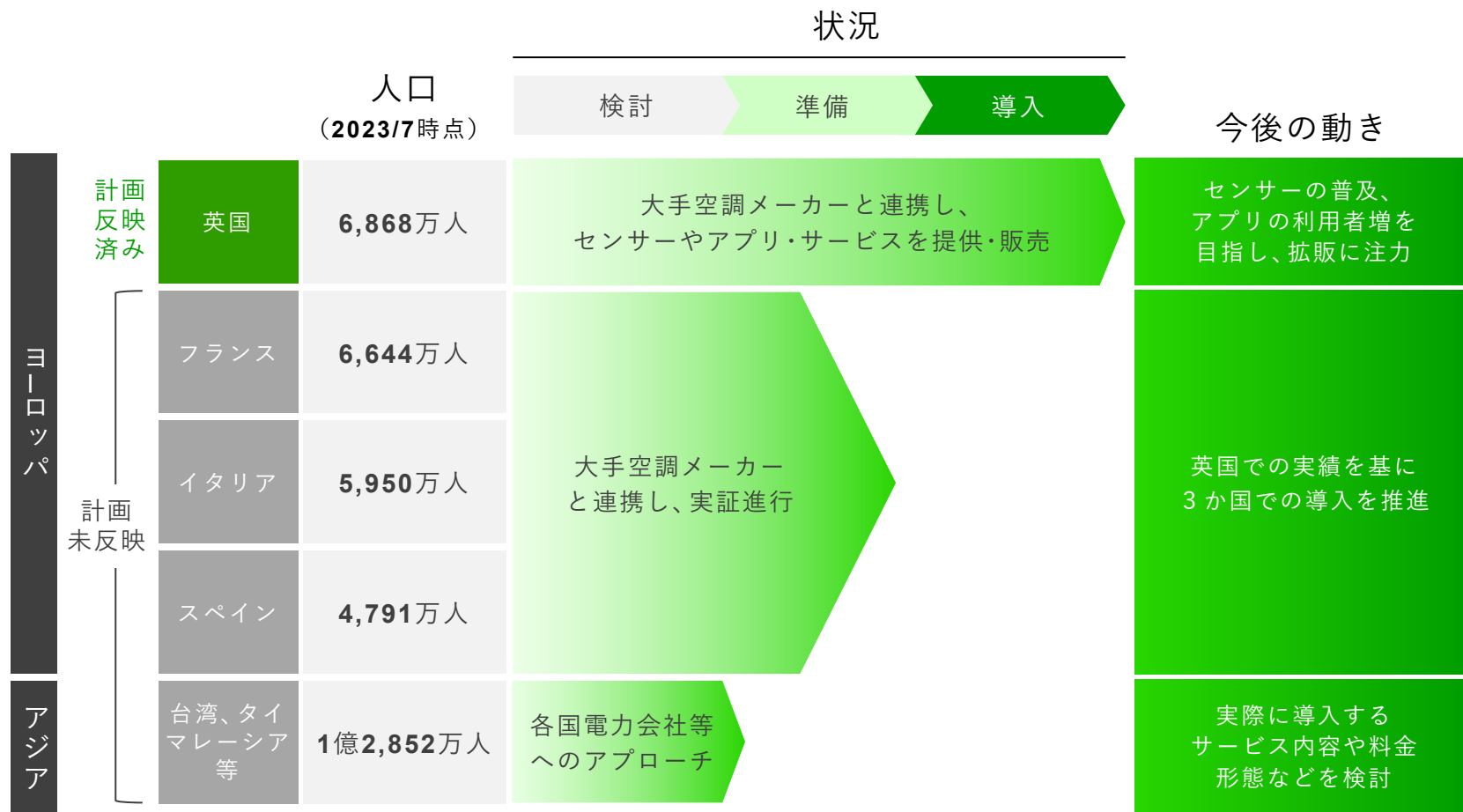
英国では特に急伸予測

UK Heat Pump Market (年間設置予測台数)



欧州を中心とした海外事業展開

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。

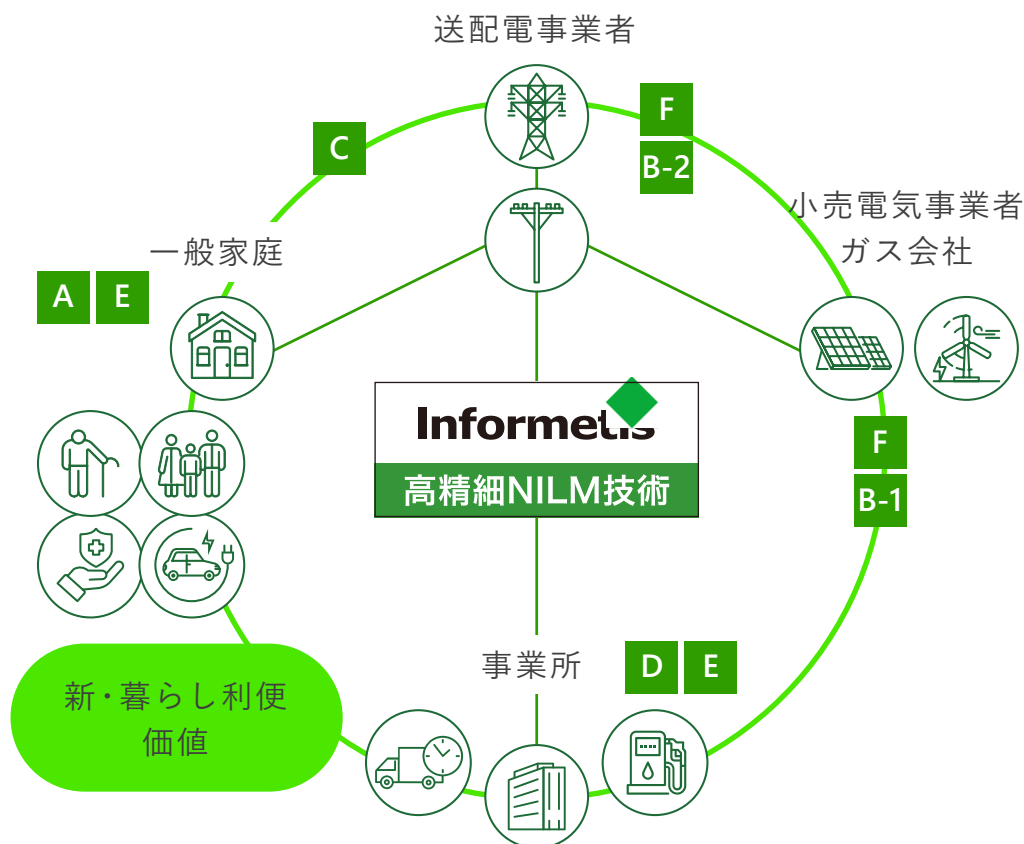


The background features a large, vibrant green curved shape that sweeps from the bottom left towards the top right. Scattered throughout the white space are several green circles of varying sizes, some of which have a soft, glowing aura around them.

各ビジネスユニット別 中期目標

インフォメティスが提供する社会価値

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
現行スマートメーター、太陽光パネル、
蓄電池向けセンサー販売・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 次世代スマートメーター関連サービス
次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

F システム受託開発
次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

2030年度の事業ユニットとその状況

(百万円)		FY26	➡	FY30						FY26		
セグメント		事業ユニット			事業内容	想定顧客	売上高	FY26比	根拠・前提*1	アプローチできる最大の市場 (進捗率)	売上高	
プラットフォーム・アプリ提供	スタンダードサービス	ストック型ビジネス	A	A-1	詳細な発電・蓄電データを見える化するサービスの提供	太陽光・蓄電池を扱う事業者	1,525	+1,295	(69千件＋スマートメーター) × 150円/社・月	1,767千件（4%）＋2030年時点のHEMSの累計設置台数	222	
	ライトサービス			A-2	電力使用状況見える化サービス（簡易版）の提供	小売電気事業者			2,800千世帯 × 20円/世帯・月	56,200千世帯（5%） 電力関連事業者の最大契約件数（一般家庭総世帯数）		
	DR*			B	国内小売電気事業者向け支援	電気需要の最適化支援サービスの提供	小売電気事業者	653	+559	60社 × 2.5メニュー 430千円/社・月	772社（9%） 国内小売電気事業者数	94
	新サービス			C	次世代スマートメーター関連サービス	スマートメーターの遠隔監視サービス、他（系統向け）	送配電事業者、小売電気事業者	1,105	+1,013	16,650千件 × 6円/件・月	東京電力管内では27,056千台（62%） ※国内全電力会社のスマートメーター設置予定台数に対しては約27%	0
				D	国内法人向けサービス関連	事業所に対する、エネルギー使用状況の診断サービスの提供	小売電気事業者	1,024	+944	102,400地点 × 10,000円/件 2025.10時点で既に商談中の法人需要家地点数の3割	法人需要家地点数約30,000千地点（0.3%）	84
アップフロント	アップフロント	フロー型ビジネス	E	国内センサー販売	電力センサーの販売	EG*、他事業法人	315	+302	28千台 × 11,400円/台	301千台（9%） 2030年のHEMS販売台数＋法人向けセンサーの最大件数	13	
その他	システム受託等		F	開発受託	開発受託（次世代スマートメーター関連含む）	送配電事業者、小売電気事業者	260	▲77	スマートメーター導入後のため、保守的にFY24以前の例年並みで計画	1,000億円超（1%未満） 国内送配電事業者・小売電気事業者のIT投資金額（推定）	337	
海外	海外		G	海外	電力センサーの販売、アプリの提供	電機メーカーなど	1,630	+1,535	保守的に英国事業のみ計画数値に織り込み	他欧州3か国でも進行中（事業化に向けて実証済み。計画の数字には未反映）	95	
合計	—		—	—	—	6,512	+5,667	—	—	845		

* DR：デマンドレスポンス支援サービス、EG：株式会社エナジーゲートウェイ（当社関連会社）

注1：各事業ユニットの中で大きな構成要素を取り上げており、計算結果は売上高とは一致しない

© Informetis Co.,Ltd.All Rights Reserved. 18

足元収益は想定を下回るものの、今後は再エネやヘルスケア領域の需要を取り込み着実に伸ばしていく

売上・KPI見通し*



2025年度の状況

大手賃貸事業者向けが大幅縮小

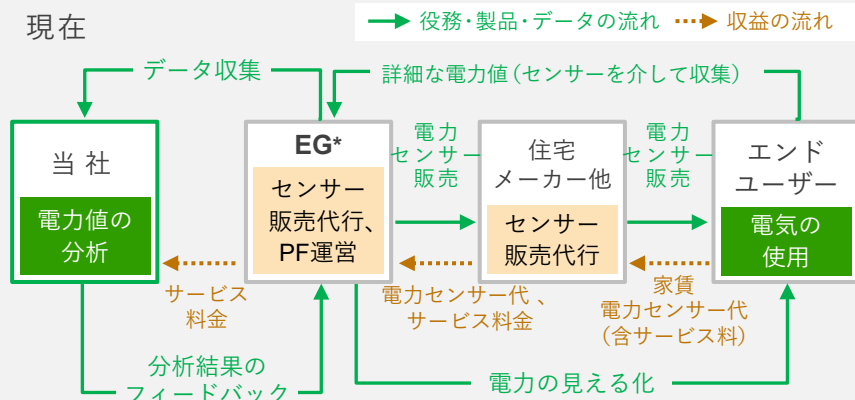
大手賃貸事業者向けの案件が停止したため、当サービスの売上高にして4億円の影響が見込まれる

戸建て住宅向け販売は堅調

ハウスビルダーの顧客タッチポイントとしてニーズは堅調

ビジネスモデル

現在



次世代スマート導入後

上記モデルにおいて電力値をスマートメーターから取得

2026年度以降の戦略

ヘルスケア関連サービスの拡大を見込む

住宅セーフティーネット法制の施行及び高齢化社会の進展から、見守りサービスの需要が高まる見込み

次世代スマートメーター普及に伴い、現行のスタンダードサービスを次世代スマートメーターデータ活用によって市場拡大を見込む

- 2030年には65歳以上の世帯が1,500万世帯となる高齢世帯の見守りサービス（自治体レベルでの導入、認知機能の低下予測）
- 地域全体のデータを分析することによるサービスの実用化（再送改善、マーケティング、リコール等）

注：KPIは事業ユニット中の1つであり、売上とKPIの数字は比例関係にない

EG：株式会社エナジーゲートウェイ（当社関連会社）

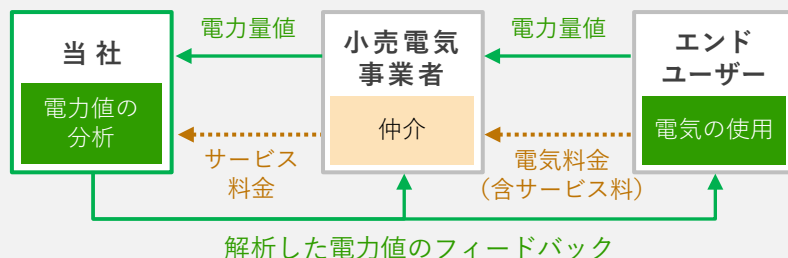
現状獲得数は伸び悩むが、他事業者との連携により市場浸透を加速させ、
次世代スマートメーターの普及と他サービスとのクロスセルによる顧客単価アップ収益を伸ばす

売上・KPI見通し*



ビジネスモデル

→ 役務・製品・データの流れ ...→ 収益の流れ



注：KPIは事業ユニット中の1つであり、売上とKPIの数字は比例関係にない

2025年度の状況

引き続き引き合いは底堅いが、DR*でのデータ連携が先行し、その後の導入となるため時間を要する傾向

小売電気事業者による引き合い・検討は多数

- 脱炭素化や顧客エンゲージメントの観点から、ニーズは健在
- 需要予測・需給管理の観点でも有用であり、今後次世代スマートメーターによるサービス内容向上によりさらに引き合いは増える見込み

その他

ENECHANGE株式会社と業務提携
電力データ管理協会（小売電気事業者以外）からのデータ連携でも顧客増を目指す

*DR：デマンドレスポンス支援サービス

2026年度以降の戦略

DR等、小売電気向けサービスとのシナジーで拡大
次世代スマートメーターの普及に伴う顧客数の増加だけでなく、小売電気事業者向けサービスとのクロスセルにより顧客単価のアップも狙う

パートナー企業と各種小売電気事業者向けシステムとの連携も拡大
より多くの小売電気事業者へリーチを拡大し、迅速な市場浸透を図る

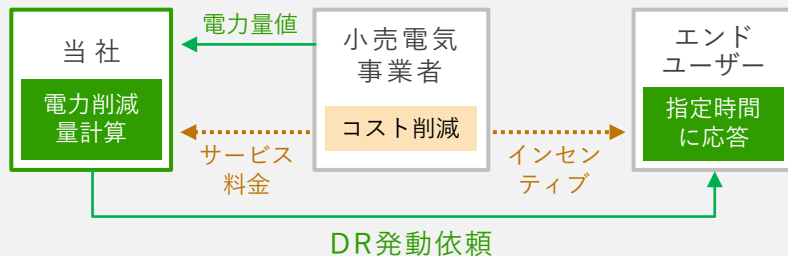
当社とエンドユーザーをつなぐ小売電気事業者の収益改善に貢献するサービスとして、NILM関連サービス（ライト）と合わせて拡大を狙う

売上・KPI見通し*



ビジネスモデル

→ 役務・製品・データの流れ ...→ 収益の流れ



注：KPIは事業ユニット中の1つであり、売上とKPIの数字は比例関係にない

2025年度の状況

NILM Lite等、他のサービス導入口でもあるため、契約獲得を優先した「成果報酬型料金メニュー」を導入し、2か月で新規契約を倍増。売上、利益貢献は2026年12月期からを見込む

現行スマートメーターデータ連携から、DR発動の合理化に資するデータ分析サービス、小売電気事業者の収益改善に資する各種予測サービス等、メニュー拡充

協業先のVPP*システム連携に関して、旧一電が採用パートナーとの小売電気事業者向けシステム連携が奏功し、大型案件を獲得

*VPP（Virtual Power Plant）：分散した再エネリソース等を仮想的に統合・制御して、発電所のように機能させる仕組み

2026年度以降の戦略

制度に関する変更に対応し、DR*のメニューを追加し、顧客単価のアップを狙う

- 電力調達コスト増や国のGX戦略の流れを受けDR市場は拡大の見込み
- 2030年までに契約事業者数60社を目指す

協業を背景に、各種小売電気向けシステムや、他社DRとも連携拡販

DR管理の効率化と、DR参加のハードル低下を狙う

次世代スマートメーター普及後はNILMによる分析により付加価値アップを図り、盤石な基盤を築くより精度の高いDR計画策定や、電力消費の最適化に貢献し、電力市場におけるプレゼンスを高める

*DR：デマンドレスポンス支援サービス

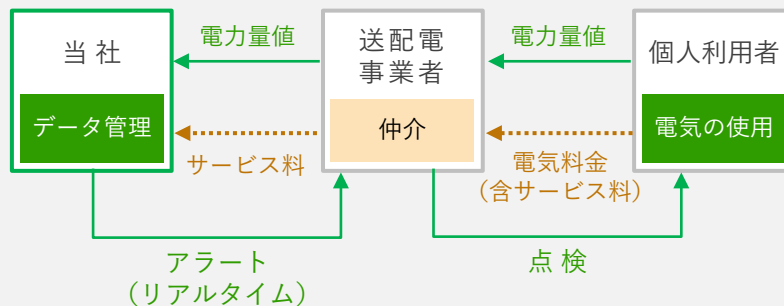
次世代スマートメーターが導入・普及した世界において爆発的な成長を遂げるべく、電力システムの安全管理に関するサービスだけでなく、新サービスの拡充も行う

売上・KPI見通し*



ビジネスモデル（系統安定運用の例）

→ 役務・製品・データの流れ ...→ 収益の流れ



注：KPIは事業ユニット中の1つであり、売上とKPIの数字は比例関係にない

2025年度の状況

次世代スマートメーター導入後のデータ活用サービスに向けた準備が進行中

- データ基盤と解析技術の強化、運用・業務システムの確立、パートナーシップの構築など、次世代スマートメーターを最大限活用するための準備を進める
- 各電力会社の導入スケジュールやデータ連携環境の整備状況を踏まえ、一部開発スケジュールの見直しが生じるも、導入方針に変更なし

2026年度以降の戦略

電力システムの安全管理等に関するサービスによる安定したベース収入の拡大を見込む
電力システムの安全管理に不可欠なサービスとして、送配電事業者のニーズは強い

商用サービス導入に向けた各種システム開発、技術の改良等
実サービスでのデータ蓄積により、更に当社の分析アルゴリズムの精度を向上

短期国内業績の収益の柱として、法人の省エネニーズを取り込み
(中長期的には海外への拡大も視野)

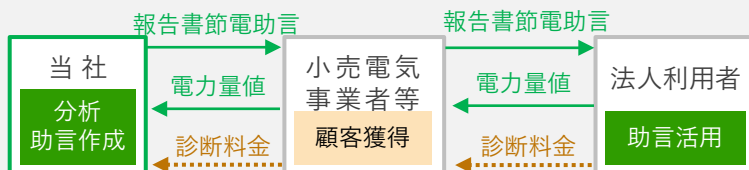
売上・KPI見通し*



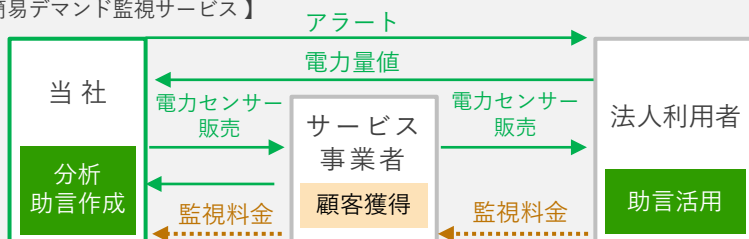
ビジネスモデル

【節電レポートサービス】

→ 役務・製品・データの流れ ...→ 収益の流れ



【簡易デマンド監視サービス】



注：KPIは事業ユニット中の1つであり、売上とKPIの数字は比例関係にない

2025年度の状況

サービス①

節電に関する一次診断サービス導入開始で引き合い多数
現行スマートメーターで取得した電力料金用30分データ
を活用するため、初期投資を抑えつつ省エネ等の光熱費
削減余地を評価できる点が好評。多店舗展開の法人需要
家（電力消費者）や、小売電気事業者の法人営業用途か
ら引き合いが増加

サービス②

小規模法人向け簡易デマンド監視サービス導入
フォーバルグループとの協業で小規模法人の電力コスト
削減ニーズに応える、電力センサーを使ったデマンド監視
サービスの導入

2026年度以降の戦略

節電に関する一次診断サービスの拡販 (海外展開も視野)

法人においては手軽に導入できるソリューションとして
需要は底堅く、電力料金用データは海外でも入手可能な
ため海外展開も視野に入れ拡販に注力

簡易デマンド監視サービスの拡販

一次診断サービスで顕在化した省エネニーズに対し、
簡易デマンド監視システムを具体的なソリューションと
して提案し、顧客単価をアップ

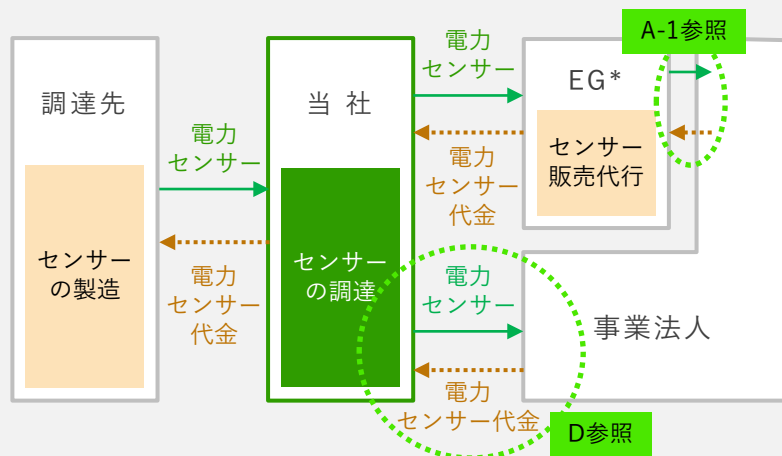
今後は法人向けセンサーの直販にも着手し、チャネルを複合化。収益の安定化を図る

売上・KPI見通し*



ビジネスモデル

→ 役務・製品・データの流れ ...→ 収益の流れ



注：KPIは事業ユニット中の1つであり、売上とKPIの数字は比例関係にない

EG：株式会社エナジーゲートウェイ（当社関連会社）

2025年度の状況

大手賃貸事業者向け販売が終了

大手賃貸事業者のサービス終了により新規の電力センサー販売は見込めず。同事業者向けに見込んでいた電力センサー販売。4億円がマイナスに

戸建て住宅向け販売は堅調も

今期の電力センサー売上は見込まず

EGの電力センサー在庫が十分であり、当社からEGに向けての販売鈍化

法人向けサービスとして

小規模法人向け簡易デマンド監視サービス導入開始

2026年度以降の戦略

NILMスタンダードサービスでの販売

- 足元では住宅セーフティネット法制の施行及び高齢化社会の進展から、見守りサービスの需要が高まる見込み
- 次中長期的には、次世代スマートメーターへの切り替えに伴い、NILMサービスは次世代スマートメーターデータ利用にシフトする
- 太陽光・蓄電池測定用電力センサー販売は継続

法人向けサービスでの販売

節電に関する一次診断サービスからのアップセルで、電力センサーの販売拡大を狙う

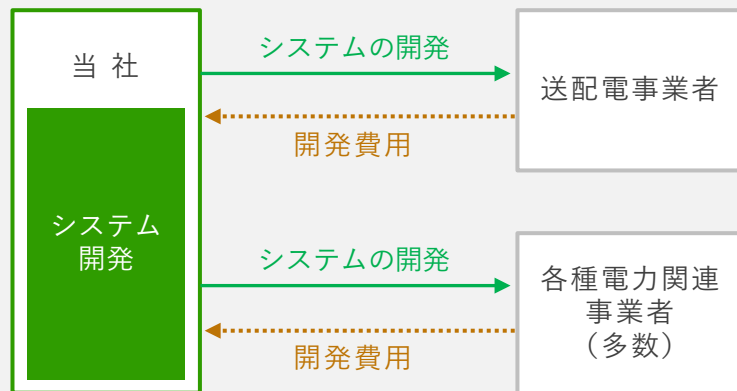
次世代スマートメーターの関連以外にも、リソースアグリゲーション関連の開発ニーズが増加

売上見通し



ビジネスモデル

→ 役務・製品・データの流れ ...→ 収益の流れ



2025年度の状況

電力需給柔軟性を実現する

リソースアグリゲーション*関連開発の受注が増加
電力市場の多様化、DX化が進む中、リソースアグリゲーション関連のシステム開発案件の受注は堅調

次世代スマートメーター切替は計画通り進行中
一方、当社関連サービスに向けた開発は翌期以降にずれ込む

次世代の料金徴収システム（基幹システム）構築が最優先であるため、当社が関連する電力システムの安定運用等に関する開発は次のステップで対応

*リソースアグリゲーション：分散しているエネルギー調整源を束ねること

2026年度以降の戦略

スマートメーター関連の開発は2027年まで継続し、計画どおり終了予定。終了後には売上が減少するものの、これは事業構造の健全な転換を示すもの

引き続き、各種VPP*システム連携開発が拡大予定
リソースアグリゲーションの進展に伴い、VPPシステムとの連携開発ニーズが高まる見込み。そのニーズに対応し、開発リソースを強化

* VPP (Virtual Power Plant) :
分散した再エネリソース等を仮想的に統合・制御して、発電所のように機能させる仕組み

環境意識が高い欧州と、経済成長が見込まれるアジア地域をターゲットに、
センサー販売と、プラットフォーム・アプリ提供を行う

売上・KPI見通し*



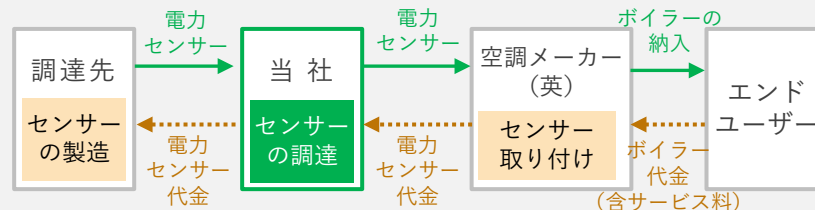
2025年度の状況

欧州における大手空調メーカー経由でのエネルギー
マネジメントサービスの商用導入
(まずは英国から)

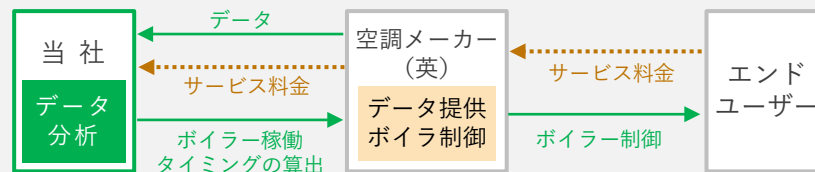
- 欧州の脱炭素化とエネルギー効率化意識の高まりを受け、英国では新築住戸のガスボイラー導入を禁止するなど電化が急速に進む
- 英国ではNo.1シェアの大手空調メーカーと協業し、電気ボイラー（ヒートポンプ）の自動制御サービスを導入

ビジネスモデル

【センサー販売】



【プラットフォーム・アプリ提供】



注：KPIは事業ユニット中の1つであり、売上とKPIの数字は比例関係にない

2026年度以降の戦略

欧州においては英国以外の地域へのサービス拡大
欧州の脱炭素化とエネルギー効率化意識の高まりを受け、
英国以外への事業展開を見込む

アジア地域（台湾、タイ、マレーシア等）
への進出

国際標準化を活かし、電力インフラ整備が進む
東南アジアを中心にスマートメーター活用展開

今回の計画に織り込んでいるもの／織り込んでいないもの

	織り込んでいる	織り込んでいない
次世代 スマートメーター 関連サービス (電力系統の安全管理等)	東京電力管内のエリア	東京電力以外の電力会社が所管するエリア (拡大機会は強く大きい)
海外事業	英国における2025年導入サービスの 継続的な規模拡大	フランス、イタリア、スペイン、台湾 (小規模実証は既に進行)
国内 NILM 関連 サービス (ライト)	新電力を中心とした中規模以下の 小売電気事業者に向けた拡販	旧一電及びそれに準ずる大手企業の 採用可能性
国内法人 エネマネ関連	2025年10月時点で商談中の事業者5社の、 現状の法人需要家数を基礎とした対象地点 (日本全体の1%程度)	左記以外のすべての法人需要家地点 (技術はこのまま海外にも転用可能だが、 海外は含めていない)

現時点で既に獲得している、もしくは堅く有望な顧客セグメントのみ計画に織り込んでおり、
今は実績がないが合理的にポテンシャルがあるような事業者・エリアまで対象を広げると、
さらに成長余地は大きい。

サステナビリティとの関連性

E	再エネの普及促進と効率的なエネルギー利用	- 蓄電池AI最適制御やデマンドレスポンス等の最適化エネルギーマネジメントサービスの提供を通じて、再生可能エネルギーの安定化や経済的メリットの実現に取り組む - 時系列電力波形データを扱う独自のアプローチで分析を行い、高精細なエネルギーデータを用いた高度な分析を通じて、エネルギーインフラのイノベーションを推進 - 英国ケンブリッジに現地法人を構え、電力エネルギーマネジメントに関する研究開発とサービス提供を進める体制を構築	
	気候変動への対応とレジリエンス強化	気象警報時に連動して蓄電量を制御したり、電力使用状況から在宅を推定して逃げ遅れを防ぐ等の技術により災害への対応力を高めるソリューションを提供	
S	地域住民の健康・福祉向上	ヘルスケア	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の可能性
		生活リズムのスコアリング	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の可能性
	社会インフラの効率化	不在配送低減	NILMデータから在宅率推定を行い、配送効率化の可能性
	安心・安全な社会の実現	防災貢献	NILMデータからカーボンニュートラルと同時に、電気火災リスク低減の可能性
	新たな価値創造と生活の質向上	保険	NILMデータから生活リズムの推定や家電のつけっぱなしによる火災防止の可能性
		ライフ分析	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に活用の可能性
G	コーポレートガバナンス体制	取締役3名（うち社外取締役1名）、社外監査役3名。報酬委員会を設置（3名。うち社外役員2名）	
	リスク管理・内部統制	- コンプライアンス・リスク管理委員会、情報セキュリティ委員会を設置 - 内部監査は、取締役を責任者とした担当者4名が実施	
	情報開示と透明性	アナリスト・機関投資家向けの説明会を25年2月、8月に実施。個人・海外投資家向け含め、開催方針を今後検討	
	報酬制度	- 取締役報酬の決定は代表取締役に委任。報酬委員会にて、個別報酬（譲渡制限付株式（RS）による報酬を含む）額の審議を行っている - 報酬と業績の連動性を明確にするべく、取締役に対して業績連動報酬制度を導入 - 業績向上に対する意欲や士気を高めるべく、社内取締役・従業員に向けてストックオプションを付与	
	株主との関係性	政策保有株：なし	

本資料の取り扱いについて（免責事項）

- 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。
- 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。