

ENERGY×AI×LIFE

2025年12月期第3四半期決算説明資料

Informetis

証券コード：281A

2025年11月

2025年12月期第3四半期 エグゼクティブサマリー

1

第3四半期は、売上高が前期比▲47.6%となり、営業利益段階で▲428百万円の赤字計上。さらに、関連会社が保有する電力センサー在庫について評価損を見込み、経常利益段階で取り込んだことにより持分法損失を53百万円計上

- 「プラットフォーム・アプリ提供」領域及び「その他」領域での新規受注が翌期以降にずれ込む
- 第3四半期終了後、大手賃貸事業者が入居者への当社グループのアプリの提供終了を発表。これを受け、当社関連会社のセンサー在庫に関して、評価損を認識し、持分法投資損失が発生
- 上記状況を受け、2025年11月13日に通期連結業績予想の修正（下方）を発表

2

ARRは第3四半期末では実質微増も期末ではマイナス見込。回復は来期後半へ

- デマンドレスポンス支援サービス（DR）の拡大に注力し、顧客の獲得は順調に進んだものの、成果報酬型の料金制度を導入したため、収益貢献は翌期後半にずれ込む見込み
- 大手賃貸事業者向けサービスの終了の影響は2026年4月以降で発生

3

法人向けサービス、海外事業は第4四半期で商用フェーズに移行

- フォーバルグループと試験導入を推進し、第4四半期で、法人向けエネマネ診断サービスの商用開始
- 海外事業は、英国での拡販に向け、第4四半期での大手空調メーカーとヒートポンプ制御によるエネマネサービスの商用開始

1. 2025年12月期第3四半期 決算概況

2. 2025年12月期 業績予想

3. 成長戦略

Appendix

1. 事業概要
2. 商品・サービス概要
3. 主な取り組み
4. その他

第3四半期は前期比▲47.6%の売上減により大幅赤字

- DR及びNILM Liteは、案件獲得に時間を要したため、営業方針を転換。契約獲得重視で成果報酬型料金を導入。引き合い増も、売上計上時期が来期にずれ込み
- 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いる一方、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は翌期以降へ時期見直し
- 大手賃貸事業者との取引終了により、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を計上、第3四半期に当社の連結会計上で持分法投資損失を計上したことで経常利益が悪化

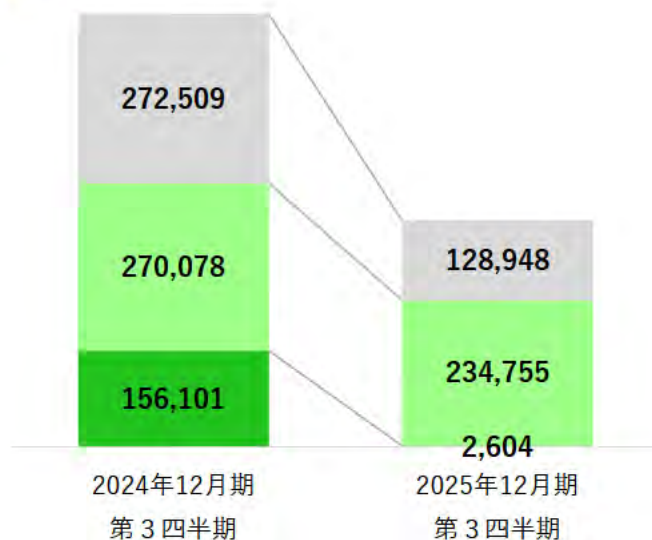
(単位：百万円)

	2024/12期第3四半期	2025/12期第3四半期	前期比
売上高	698	366	▲47.6%
売上総利益	444	192	▲56.8%
販売費及び一般管理費	455	620	+36.3%
営業利益	▲11	▲428	—
経常利益	34	▲496	—
当期純利益	34	▲497	—

電力センサー販売の減少及びその他領域での 開発受託の翌期以降へのずれにより、前年同期比で大幅に減収

売上高推移（売上領域別）

- （単位：千円）
- その他
 - プラットフォーム・アプリ提供
 - アップフロント



その他

次世代スマートメーターの設置及び製造・供給に関して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している一方、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は、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、実施時期を2026年以降に見直し

プラットフォーム・アプリ提供

小売電気事業者向けサービスであるデマンドレスポンス（DR）及びNILM Liteの需要は底堅いものの、獲得に時間を要していることから、成果報酬型料金による契約獲得重視に営業方針を転換。収益貢献が来期以降にずれ込み、前期比やや減収

アップフロント

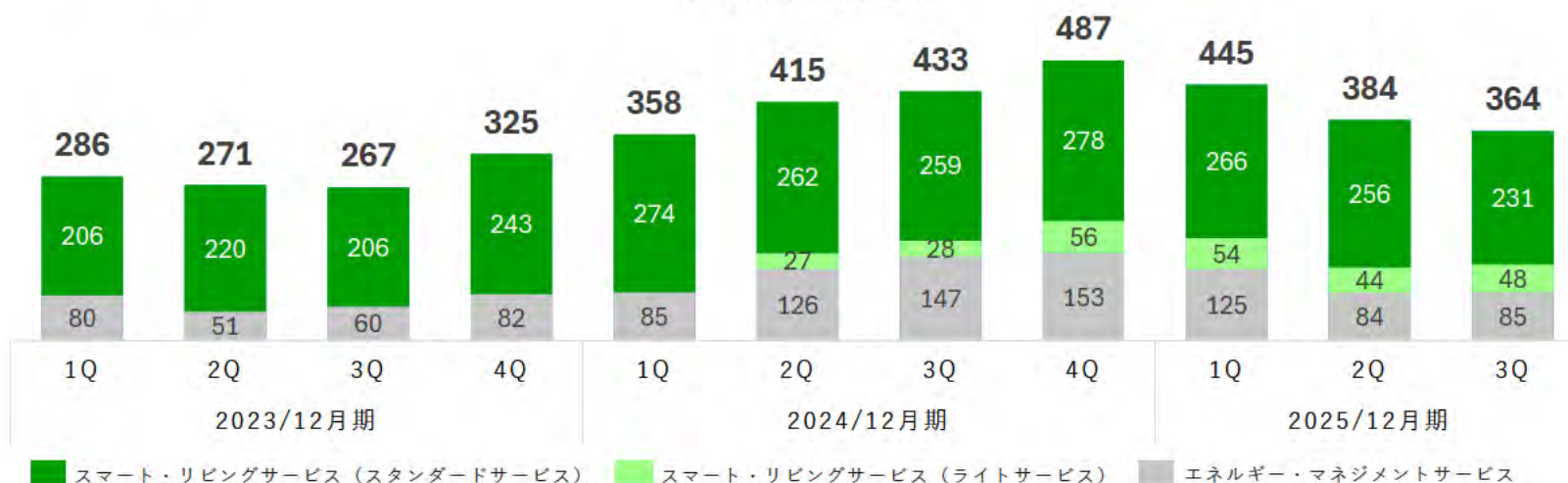
大手賃貸事業者の新規設置調整により、2025年12月期においては電力センサー出荷がなく、前期比大幅減
※大手賃貸事業者から、2026年3月末サービス終了予定である旨が2025年10月22日に発表された。

ARRは一時的に鈍化、2026年12月期後半から回復の見込み

- ARRは前年同期比14.9%の減少、前四半期比5.0%の減少だが、次世代スマートメーターのテストサービス終了による影響を除けば前年同期比+2.3%増で横ばい
- 一方、DRを成果報酬型料金による契約獲得重視としたため、売上計上が2026年12月期後半にずれ込むこと、大手賃貸事業者のサービスが2026年3月末で終了することから、ARRは一旦減少に向かい、2026年後半から回復に向かう見込み

(単位：百万円)

ARR四半期推移



注1 ARR(Annual Recurring Revenue)：日本語で「年次経常収益」と呼ばれ、毎年繰り返し得られる収益・売上のことをいい、各期末の直前の6か月間のMRR(注2)の平均値を12倍して算出しております。

注2 MRR(Monthly Recurring Revenue)：日本語で「月次経常収益」と呼ばれ、毎月繰り返し得られる収益・売上のことをいい、当社グループでは、「プラットフォーム・アプリ提供」に区分される収益・売上に、「その他」に区分される収益・売上のうち、繰り返し得られる収益・売上も含まれております。

1. 2025年12月期第3四半期 決算概況

2. 2025年12月期 業績予想

3. 成長戦略

Appendix

1. 事業概要
2. 商品・サービス概要
3. 主な取り組み
4. その他

2025年11月13日付で通期連結業績予想を下方修正

- 大手賃貸事業者との取引終了により、レンジ上限シナリオにおいて第4四半期で予定していた電力センサーの販売が見込めず、レンジ上限の業績達成がなくなった
- 「プラットフォーム・アプリ提供」領域は、当初想定していた新規顧客の獲得が、翌期以降にずれ込んだことに加え、顧客基盤の拡大を重視した成果報酬型料金メニューを導入した結果、利益貢献のタイミングが翌期以降にシフトしたため、レンジの下限値を下回ることとなった

(単位：百万円)

	2024/12期 実績	2025/12期 期初計画	2025/12期 業績予想 (2025/11/13修正)	増減額	増減率
売上高	982	1,325～1,747	518	▲807～▲1,229	▲60.9%～▲70.3%
営業利益	49	100～282	▲672	▲772～▲954	—
経常利益	55	125～307	▲760	▲886～▲1,068	—
当期純利益	56	115～285	▲763	▲878～▲1,049	—

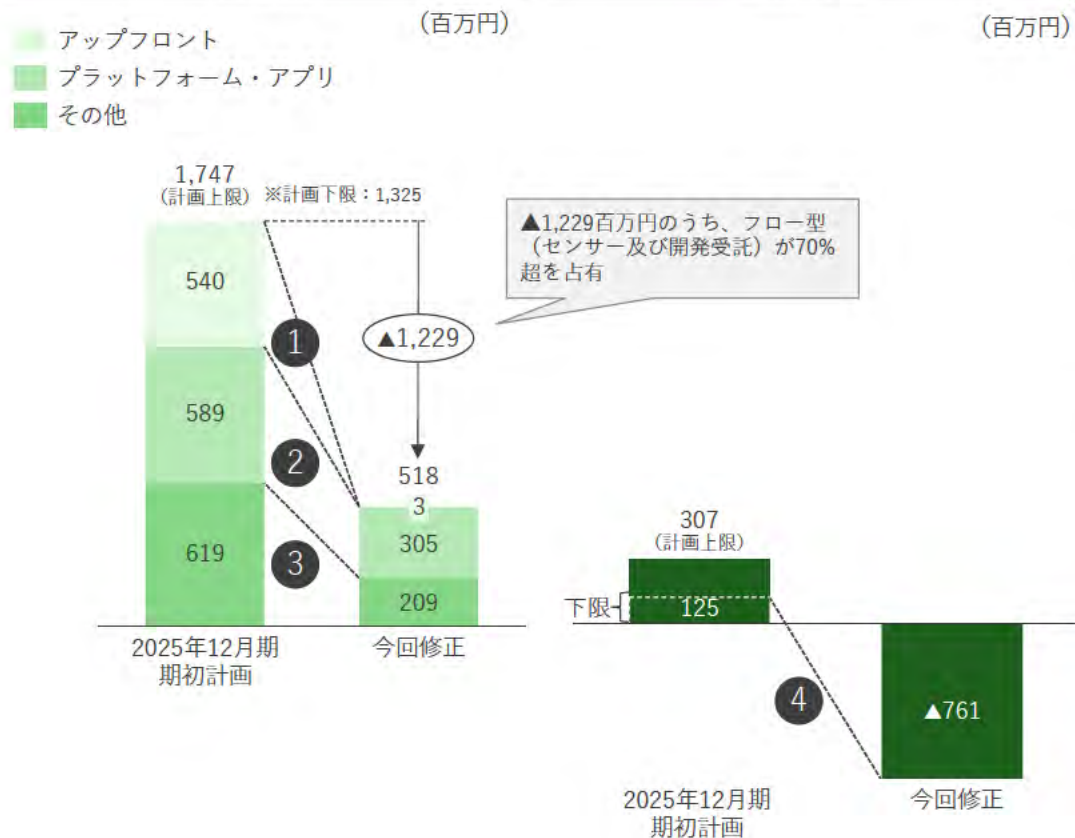
2025年11月13日付で通期連結業績予想を下方修正

売上高

経常利益



主要因



- 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等25年夏→25年冬 (▲107百万)
- 2
 - DRの獲得を重視し、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 (▲282百万)
- 3
 - 次世代スマートメーターに付随するサービスの開発が翌期以降に受注のずれが発生 (▲164百万)
 - EG*からの受託、新規案件他開発受託が減少 (▲244百万)
- 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 (約▲100百万円)

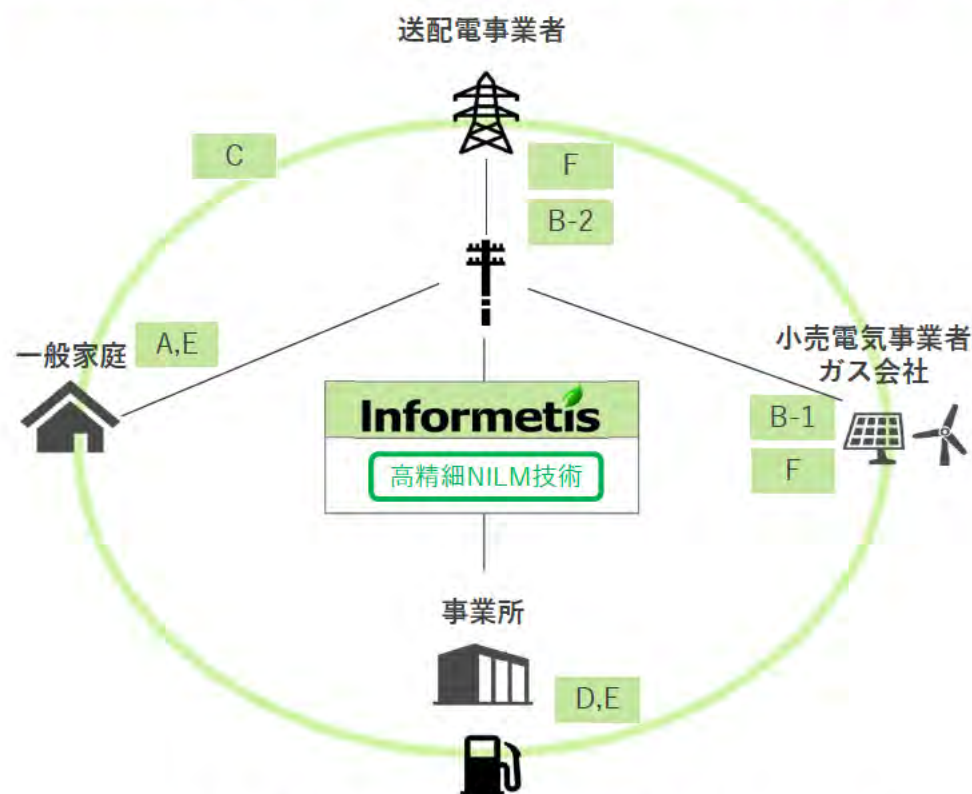
※EG: 株式会社エナジーゲートウェイ

1. 2025年12月期第2四半期 決算概況

2. 2025年12月期 業績予想

3. 成長戦略

当社独自の「NILM技術」活用により、事業領域拡大と社会価値の提供を両立



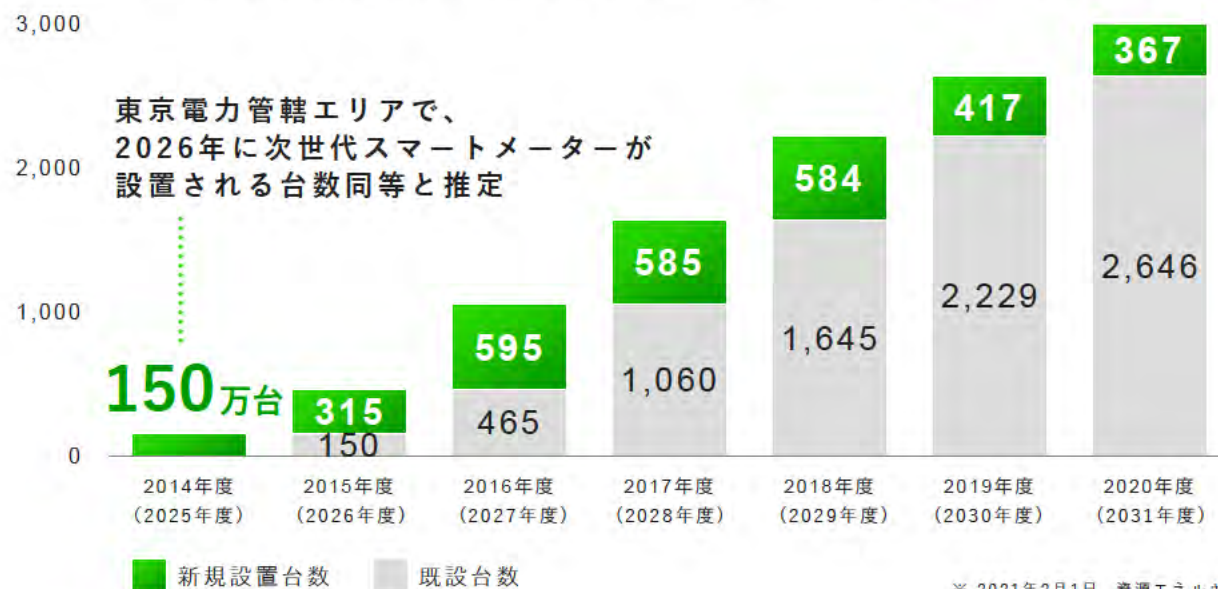
当社独自技術によるデータの提供を通じて、
エネルギー効率と生活者の利便性と経済価値に貢献

- A E** センサー×モニタリング
現世代スマートメーター、
電力センサーによる太陽光パネル、
蓄電池の高精度モニタリング
- B** 国内小売電気事業者向け支援
B1：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
B2：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** 国内法人エネマネ関連
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
次世代スマートメーター導入にあたっての
システム開発業務の受託

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 全国では約6,078万世帯に順次設置の見込み

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

次世代スマートメーターの普及により、NILM市場の成長が加速

従来の独自センサー設置を伴わず、手軽に家庭でのNILM技術活用が可能に

	独自センサー	次世代スマートメーター
施工	サービスを受ける家庭ごとに 電気工事士が訪問し、建物内で施工	電力会社が電力料金検針用に外壁に設置（施工意識せず）
センサー設置費用	センサーのハードウェア代金が発生	電力会社が負担、住民負担なし
市場規模	年間数万件程度の増加ペース サービスを要望する家だけに設置	年間数百万台の設置ペース（関東圏） 最終的には全6,000万世帯に設置 ※関東圏2,900万世帯
ビジネス規模	年間センサー3万台販売＝4億円 月額150円/件で提供＝年間1.8億円* ※10万件規模で導入した場合の試算	6,000万件に対し、月額10円/件で提供した場合＝年間72億円

次世代スマートメーター×NILM技術による新たなサービス例

電力見える化・節電

見守り

配送改善

マーケティング

保険

専用センサー設置が不要となり、スタンダード・サービス対象も拡大加速

家庭向け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※
- 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

※国土交通省資料より <https://www.mlit.go.jp/policy/shingikai/content/001329464.pdf>

プラットフォームの提供サービス

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

東電パワーグリッド(株)管轄の契約口数

約**2,900**万口

利用単価は、
～100円/世帯/月程度を見込む

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)

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 市場規模が15年で

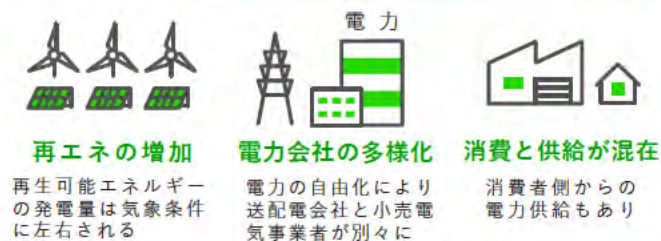
市場規模：277億円 約9倍

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 市場規模が15年で

2035年度（予測）

市場規模：713億円 約6倍

※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・需供調整領域より

(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

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

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

		人口 (2023年7月時点)	状況			今後の動き
			検討	準備	導入	
ヨーロッパ	英国	6,868万人	大手空調メーカーと連携し、 センサーやアプリ・サービスを提供・販売			センサーの普及、 アプリの利用者増を 目指し、拡販に注力
	フランス	6,644万人	大手空調メーカーと連携し 実証進行			英国での実績を基に 3か国での導入を推進
	イタリア	5,950万人				
	スペイン	4,791万人				
アジア	台湾、タイ マレーシア 等	1億2,852万人	各国電力会社等 へのアプローチ			実際に導入する サービス内容や料金 形態などを検討

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. 2025年12月期第2四半期 決算概況

2. 2025年12月期 業績予想

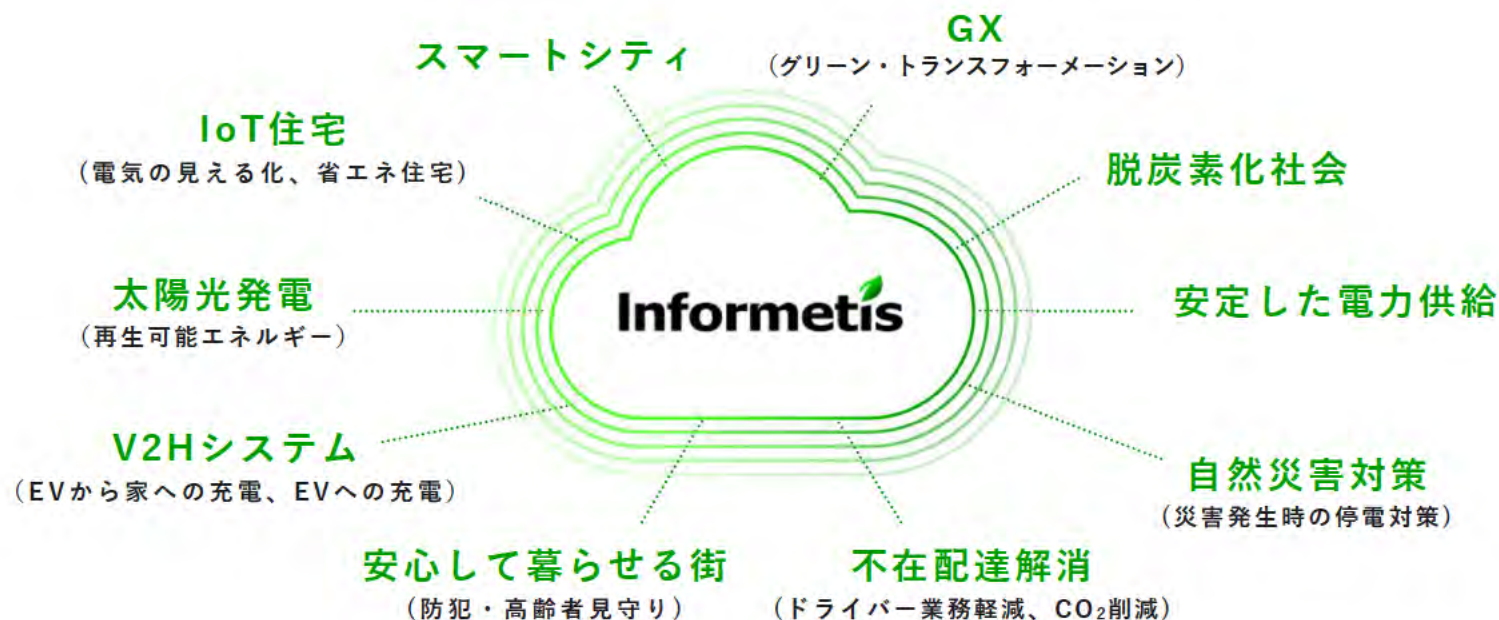
3. 成長戦略

Appendix

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。

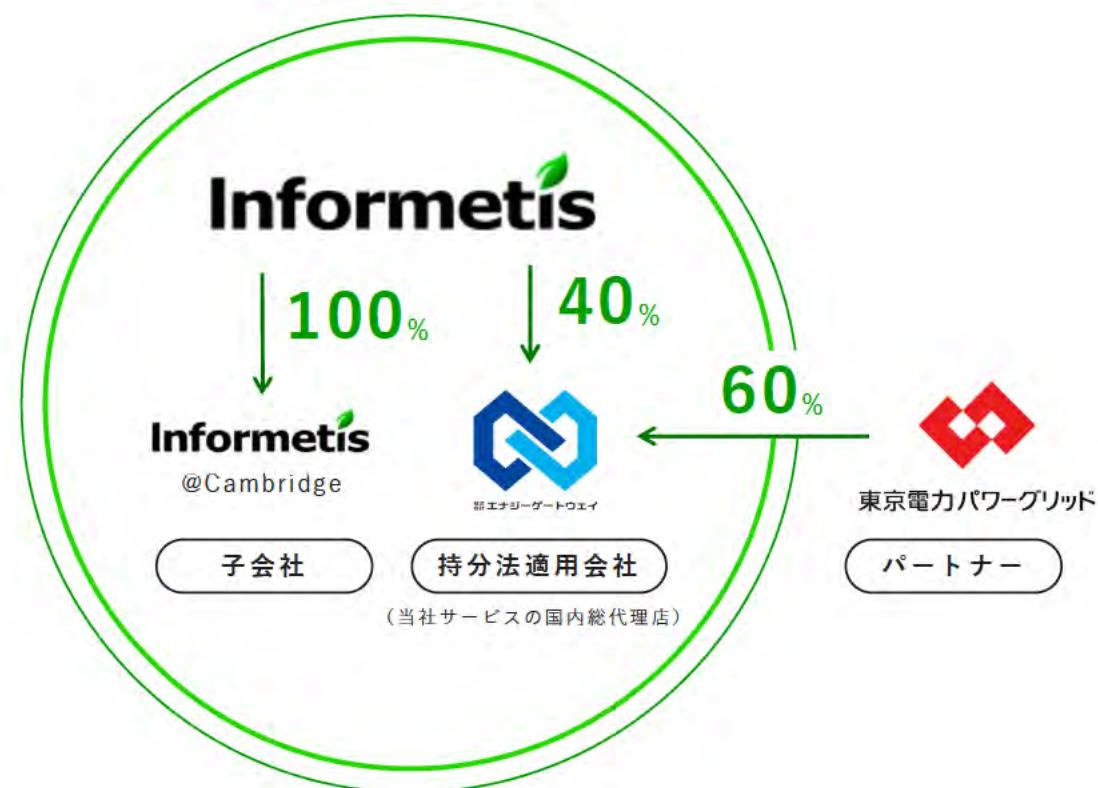
[エネルギー × AI] をコア技術に、エネルギー最適化ソリューションを提供することで、日本、そして世界にカーボンニュートラルを社会実装する。



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



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. 22



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ペリトランス(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。

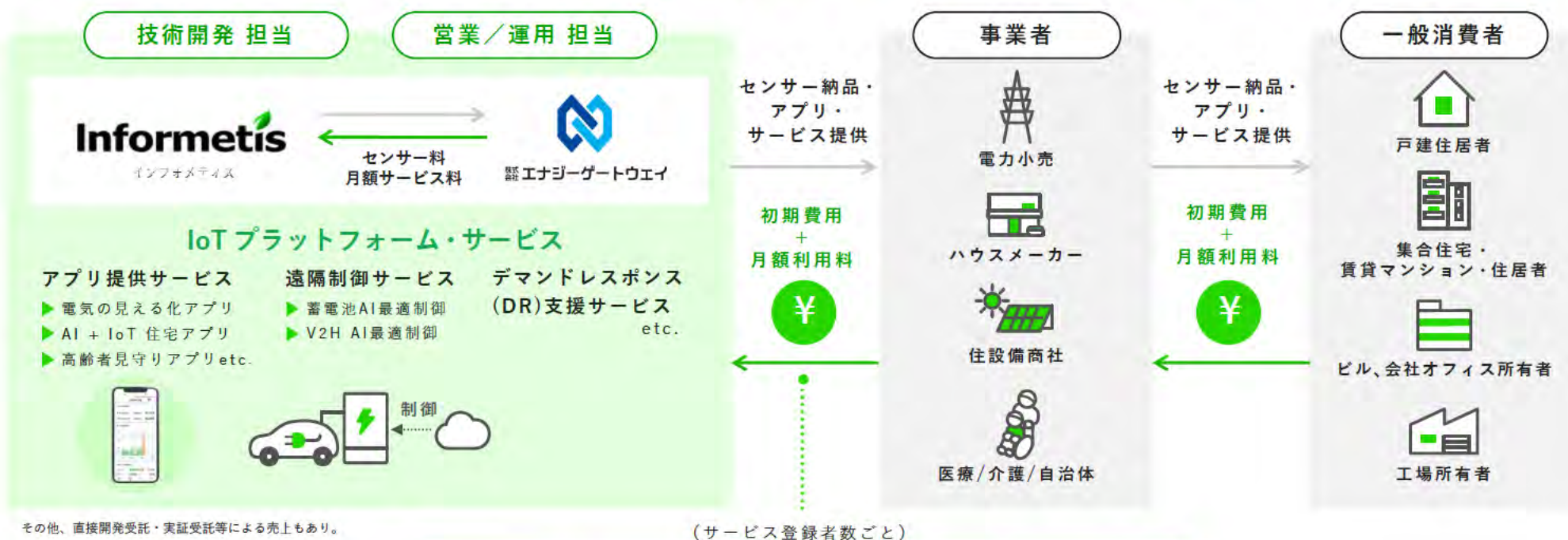
2014年

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。

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



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

(2025年6月30日時点)

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



建設技術研究所

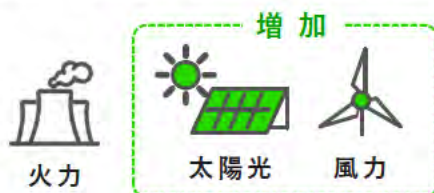
株式会社建設技術研究所

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

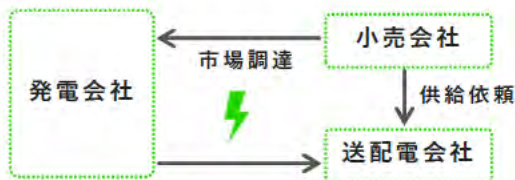
太陽光や風力などの自然エネルギーが増加したことにより、発電量が天気によって左右されるようになり、予測しにくい



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

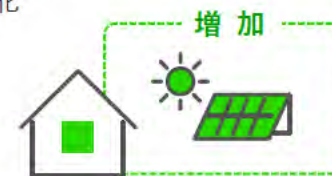
電力の自由化により、一社独占体制が、発電会社/送配電会社/小売会社と複数の会社に分かれたことにより、全体のバランスを取ることが複雑化



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

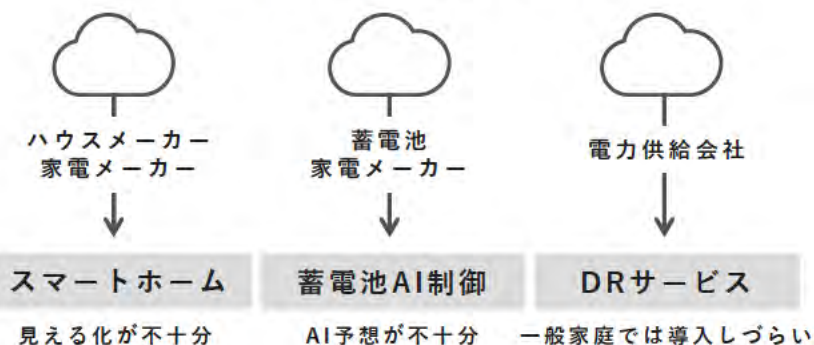


詳細なリアルタイムデータに基づいた高度なエネルギー最適化が必要に

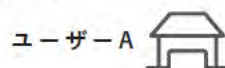
当社プラットフォームひとつで、脱炭素貢献と同時に 業界を横断する様々なIoTサービスの導入が可能に

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

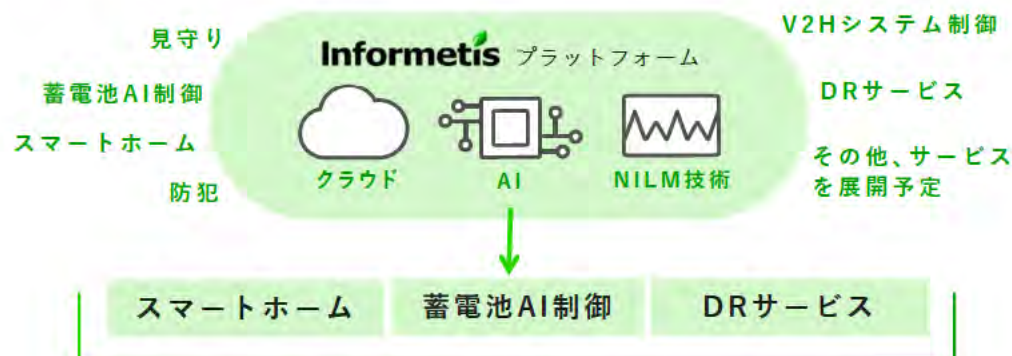


複雑で連携のない個別サービス群

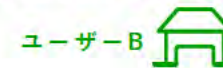


当社サービス

- 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



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) 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

760社以上

2025年4月30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）

14百万円／社^{※1}

※1：2024年10月から2025年3月までの6か月間のDR売上のMRRから、12ヶ月に換算した売上の平均

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式会社管轄の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

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)

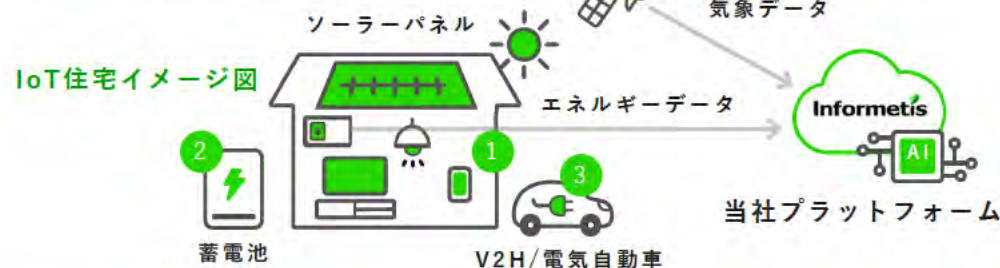
人・家庭の動きを推定し、
価値あるデータに加工しサービスを提供

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、売電電量
- 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



アプリ



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)

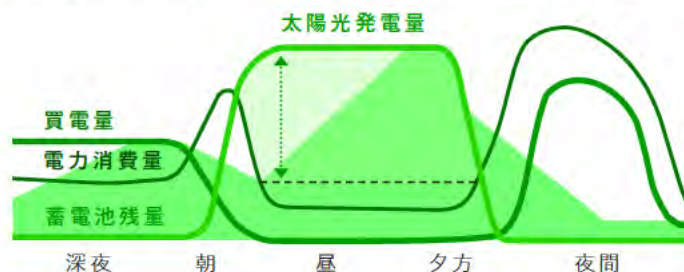
機器分離推定技術 [NILM※]

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

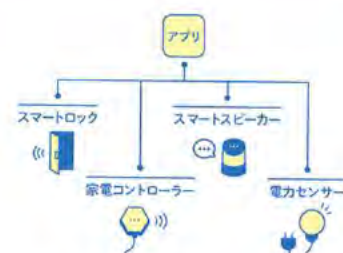
- ▶ 蓄電池AI最適制御
- ▶ V2H AI最適制御
- ▶ デマンドレスポンス (DR) 支援



※ 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)

AI + IoT 住宅サービス

ienowa (イエノワ)



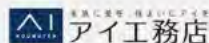
- ▶ 電力センサーとアプリによって電気の使用状況の見える化とIoTホーム化を実現
- ▶ 機器分離推定技術により、スマート家電に買い替えることなく家電別の電力使用状況を確認することが可能

導入事例



東京電力パワーグリッド

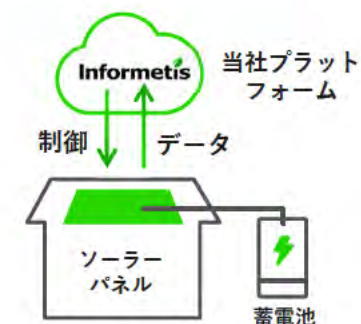
「賃貸ZEHマンション」



「アイ住マイル」

蓄電池AI最適制御サービス

enenowa (エネノワ)



- ▶ 太陽光発電や家庭用蓄電池、EV（電気自動車）などにより複雑化した家庭内の電力の流れをわかりやすく表示
- ▶ 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
- ▶ 一般的な蓄電池の最適制御モードと比較し、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

電力事業者向け 提供サービス エネルギーデータ × AI

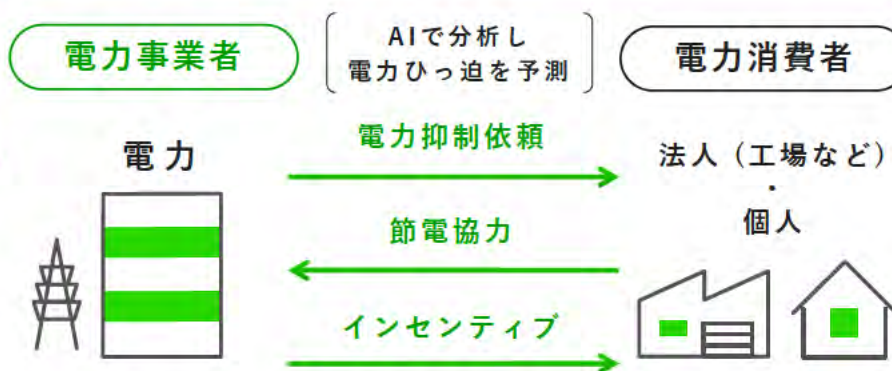
電力の消費パターンや気象データ等から電力需給をAIで分析し、需給バランス調整を支援

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



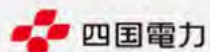
デマンドレスポンス（DR）支援サービス

BridgeLAB DR



- ▶ 使用抑制だけではなく電気の需要の最適化を目指したDRを提供し、小売電気事業者の収益、業務改善に貢献

導入事例



四国電力

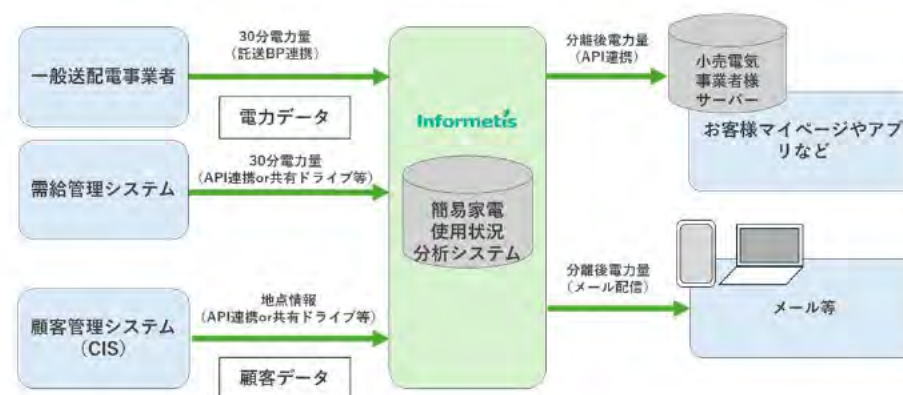
U-POWER

UNEXT
HOLDINGS

erex

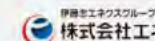
イーレックス株式会社

簡易電力使用状況見える化サービス



- ▶ 既存のスマートメーターから取得できる30分単位の電力量値を使って、家庭内の電力使用の内訳を簡易分析
- ▶ 専用センサーの設置が不要なため、初期費用を抑えたサービスの提供が可能に

導入事例

伊勢エネクスグループ
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
「テラリンアイ(AI)」

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年から導入

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)



次世代スマートメーター導入後に向けた活動

実証結果を踏まえ、次世代スマートメーター導入後におけるサービス提供に向けた検証中

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
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

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



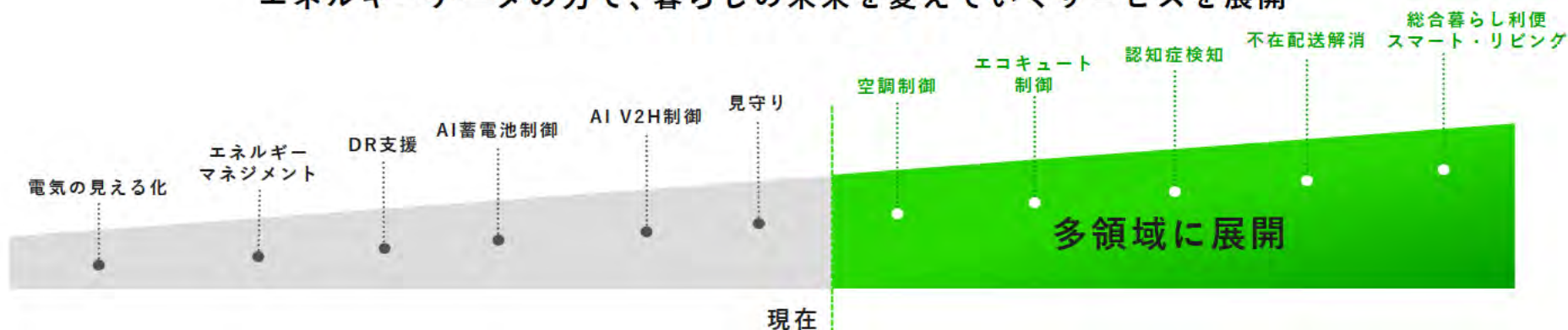
アライアンス体制・強化



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



- 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。