

ENERGY × AI × LIFE

第三者割当による第10回新株予約権（行使価額修正条項付）  
発行に関する補足説明資料

**Informetis**

証券コード：281A

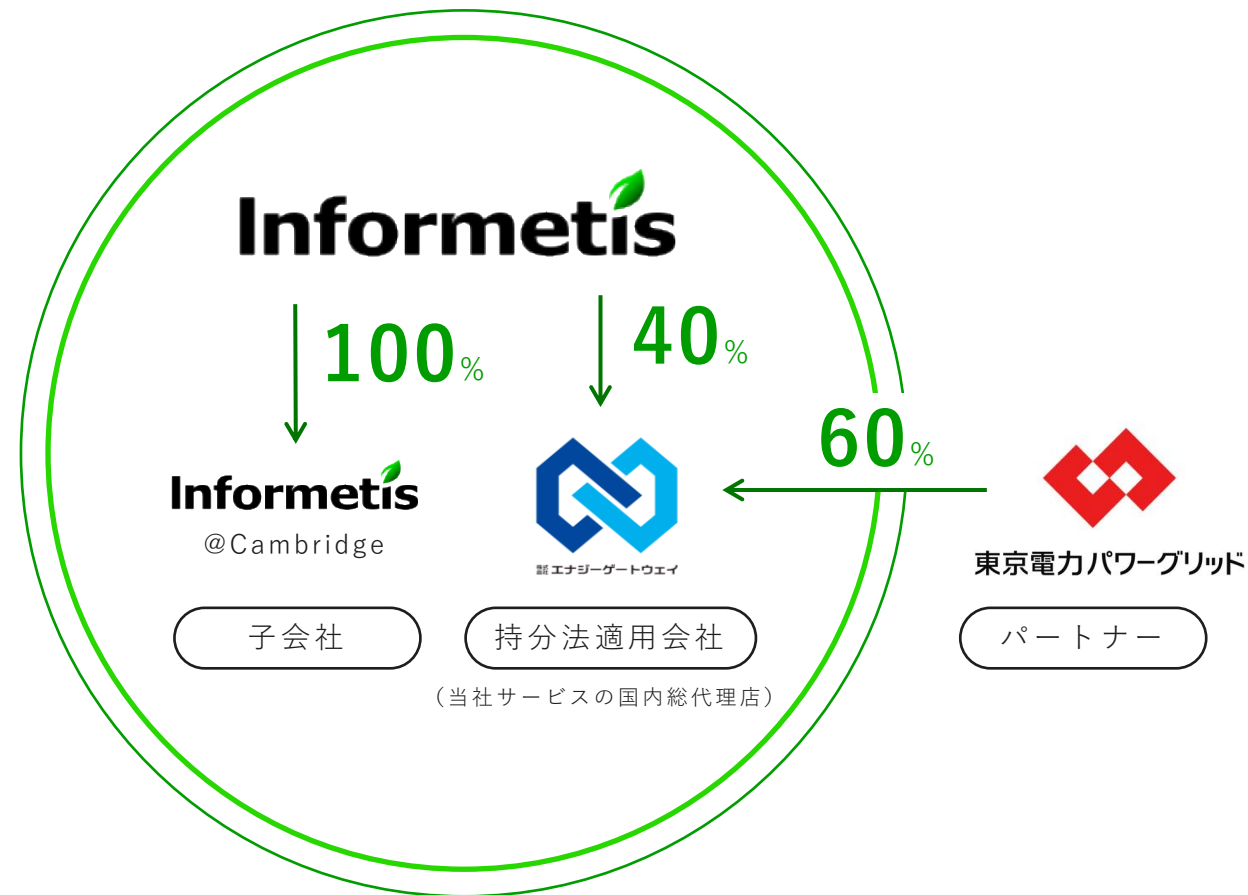
2026年7月7日

1. 事業概要
2. 市場動向
3. 成長戦略
4. 本新株予約権発行について
5. 本新株予約権に関するQ&A

## 基本情報

会社名	インフォメティス株式会社
所在地	東京都港区芝大門一丁目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



## 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又は資本提携

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



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

## 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(第2世代)スマートメーター※の普及により  
新たなステージへ



アライアンス体制構築



2017



東京電力パワーグリッド

2019

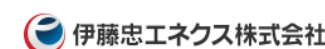


2020



Hakuhodo DY holdings

2023



2024



2025



※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



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兼COO

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。

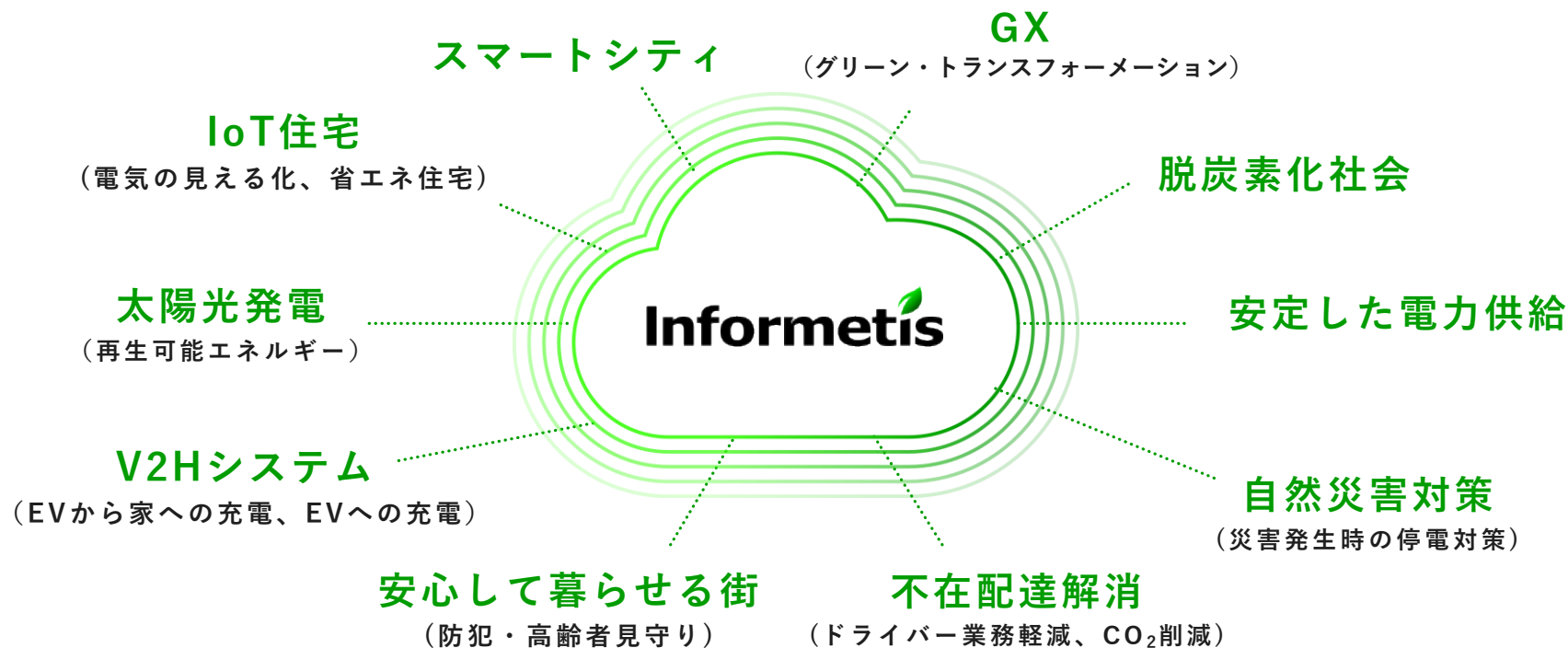
2026年 4月

事業計画の進捗管理及び事業推進のための全社的な調整のためCOOも兼務し、CFO兼COOに就任。

# ENERGY × AI × LIFE

## エネルギーデータので、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。



## 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

(デイスアグリゲーション技術)

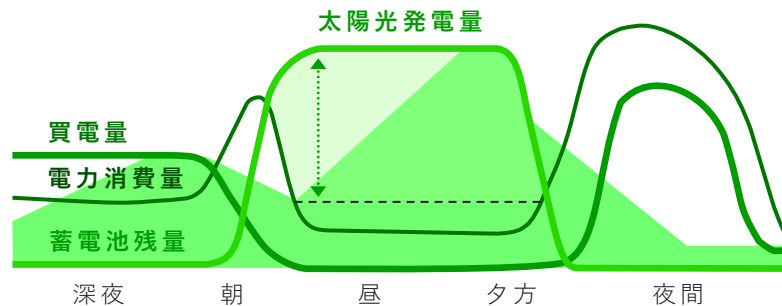
#### 機器分離推定技術 [NILM※]

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

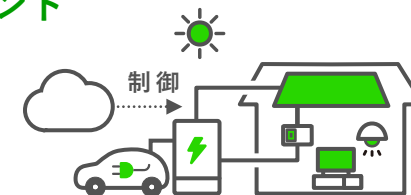
#### スマート・リビング

- ▶ 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
- ▶ エコキュートAI最適制御
- ▶ デマンドレスポンス (DR) ※支援

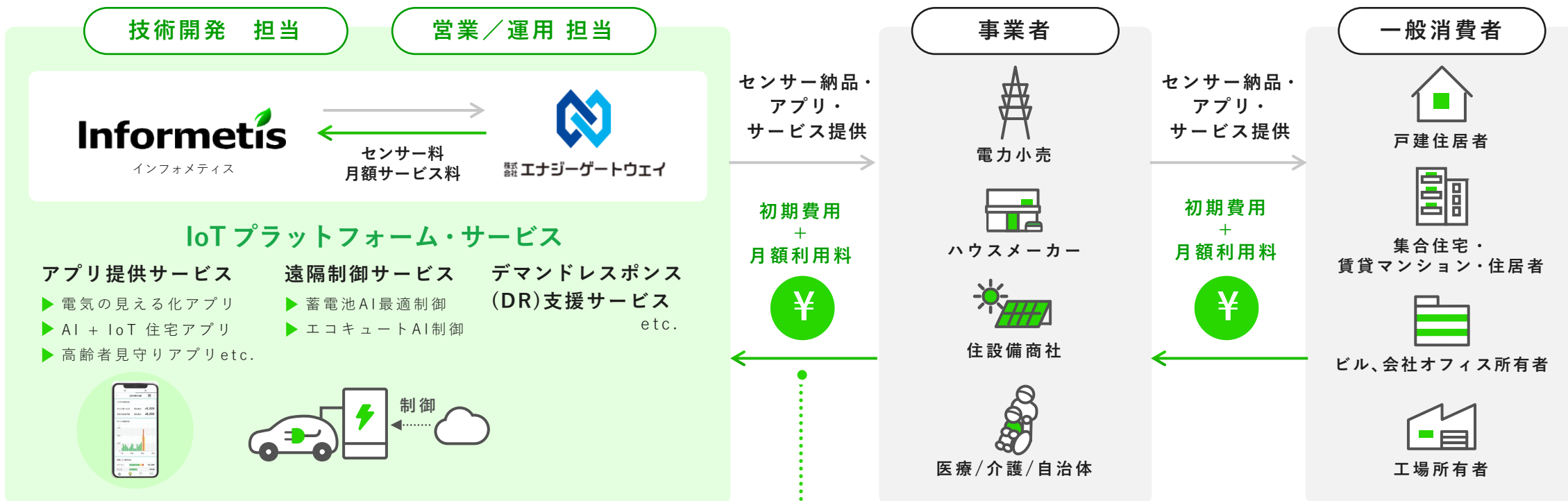


※ Non-Intrusive Load Monitoring 特許取得済み (発明の名称: 電気機器推定装置並びにその方法及びプログラム)

※デマンドレスポンス (DR) 電力需給の安定に不可欠な「発電量と消費量の一致」を図るため、需要側の電力使用を制御・調整する仕組み

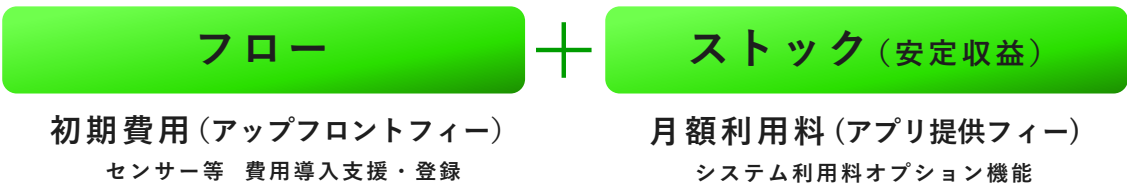
# 小売電気事業者やハウスメーカーを介してサービスを提供するB2B2C事業

エンドユーザーからではなく、中間の事業者への価値提供による対価が当社の収益源



その他、直接開発受託・実証受託等による売上もあり。

(サービス登録者数ごと)



# 当社が提供する価値とプロダクト

	国内事業			海外事業
	スマート・リビングサービス	ライトサービス/エネルギーマネジメントサービス		
	一般家庭向け	電力事業者向け	法人向け	一般家庭向け
当社の直接顧客	ハウスメーカー 賃貸管理事業者 自治体等	小売電気事業者 電力送配電事業者	節電コンサル 小売電気事業者	HPメーカー (ダイキン)
提供価値 (直接顧客向け)	住宅差別化 (スマートホーム) 顧客接点強化 見守り	電力需給バランス調整 電力事業者のコストダウン (調達コスト・人的コスト削減) 顧客リテンション強化 顧客分析	節電コンサル ティング強化	電力見える化 電力マネジメント (HP*制御)によるHP 製品の差別化
エンドユーザー	一般家庭	一般家庭 法人事業所	法人 事業所	一般家庭
提供価値 (エンド向け)	電力見える化 節電・電気代削減 見守り その他利便	DR*参加、EC制御による インセンティブ (電気代割引、ポイント付与) 電力メニュー最適化	節電 (電気代削減)	節電 (電気代削減)
サービス名	ienowa enenowa hitonowa	BridgeLAB DR BridgeLAB NILM Lite BridgeLAB Profiling	エネマネ診断 レポート	Smart Occupancy Detection

\* DR：デマンドレスポンス、EC：エコキュート（家庭用電気温水器）、HP：ヒートポンプ式給湯器

## 提供中の当社サービス

次世代（第2世代）スマートメーターデータの普及により、現行（第1世代）スマートメーターデータ利用サービスはより高度に、電力センサーデータ利用サービスはスマートメーターデータ利用でより手軽に導入できるよう進化

### 国内事業

#### 電力事業者向け



BridgeLAB DR



BridgeLAB NILM Lite  
BridgeLAB Profiling

#### 法人向け



エネマネ診断レポート

#### 一般家庭向け



ienowa



enenowa



hitonowa

### 海外事業

#### 一般家庭向け



Smart Occupancy  
Detection  
(ヒートポンプ制御)

現状



現行（第1世代）スマートメーターデータ利用サービス

当社製電力センサーデータ利用サービス



今後

次世代（第2世代）スマートメーターデータ利用サービス

当社製電力センサーデータ利用サービス

## 次世代（第2世代）スマートメーターの普及により 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）

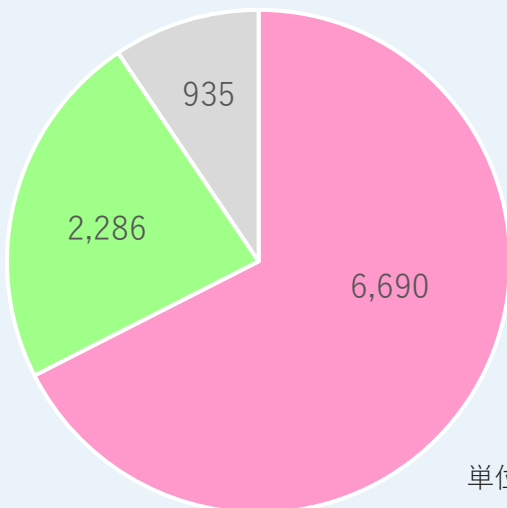
1. 事業概要
- 2. 市場動向**
3. 成長戦略
4. 本新株予約権発行について
5. 本新株予約権に関するQ&A

市場背景

# エネルギー価格高騰による電力効率利用ニーズの高まり

## 日本の電源構成と火力依存の課題

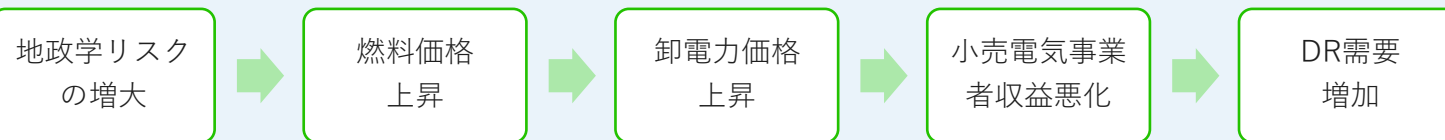
2024年 電源構成 (発電量)



■ 火力 ■ 再エネ (水力含む) ■ 原子力

日本の発電電力の約7割は火力

出典：「令和6年度（2024年度）エネルギー需給実績（確報）」、資源エネルギー庁



- 小売電気事業者は発電事業者や卸電力市場から電力を仕入れており、燃料価格や卸価格の上昇はそのまま収益圧迫
- 需要が計画を上回ると追加調達が必要になるが、急な需給調整を担いやすいのは主に火力であり、燃料高局面では更に追加コストが膨らむ

需給調整の手段として電力消費側を下げる「デマンドレスポンス (DR)」の重要性の飛躍的な高まり

- 加えて、太陽光を中心とする再エネの効率活用ニーズ高まりに伴う、昼間の余剰電力・出力制御と他時間帯の需給ひっ迫の併存構造

蓄電池充電やエコキュート沸き上げの昼間シフトによる「上げDR※」活用の拡大

※上げDR 再エネの過剰出力分を、電化製品等の稼働や蓄電池・EV（電気自動車）の充電などにより消費・吸収し、電気の需給バランスを改善するもの

市場背景

AI・データセンターによる電力需要の急増による電力効率利用ニーズの高まり

今後10年の電力需要の想定（電力量）

前回（2024年度）想定より上振れの見直し

- 毎年、電力広域的運営推進機関は、一般送配電事業者から提出された電力需要の想定を取りまとめ公表。
- 本年1月22日に公表された想定では、人口減少や節電等の影響はあるものの、**データセンターや半導体工場の新増設等による電力需要の増加によって、全体の電力需要も増加傾向となっている。**
- 具体的には、**データセンターや半導体工場の新増設を見込むエリアの拡大等に伴い、今回の取りまとめの最終年度（2034年度）における全国の需要電力量は8524億kWhとなり、2024年度比で約6%の増加となった。**

※電力広域的運営推進機関が業務規程第22条の規定に基づき、2025年度供給計画における需要想定は、人口、国内総生産（GDP）、鉱工業生産指数（IIP）その他の経済指標について、当年度を含む11年後までの各年度分の見直しを決定。



※現時点でのデータセンター・半導体工場の申込状況をもとに想定した結果、2031年度を境に伸びが減少しているが、将来の新増設申込の動向により変わる可能性がある。

出典先：電力広域的運営推進機関HP 2025年度 全国及び供給区域ごとの需要想定について

3

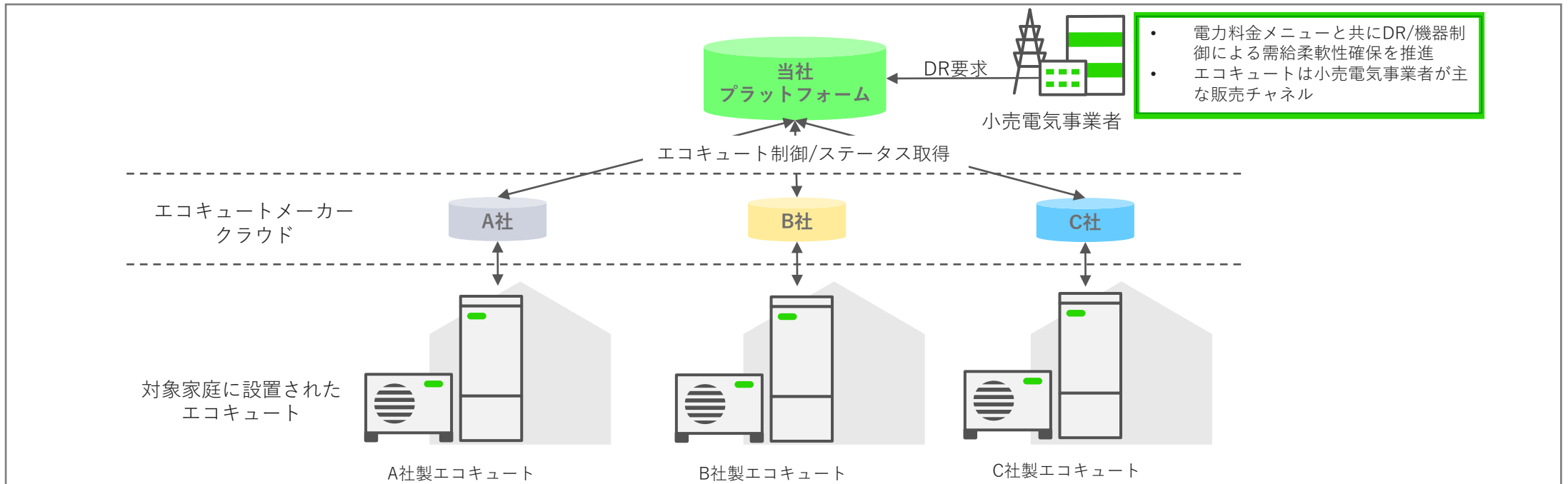
出典：「今後の電力需要の見直しについて」P3、2025年1月27日、資源エネルギー庁

- 火力発電所の増加は脱炭素観点でハードルが高い
- 再エネ（太陽光・風力等）は変動が大きく、コントロールが困難
- 原子力発電所は再稼働ハードルが高く、また再稼働してもベース電源の底上げになるが、短時間の需要変動対応には不向き

需要予測と消費のコントロール（DR）の重要度アップ

## マルチメーカー対応のエコキュート遠隔機器制御による「上げDR」

- AI/データセンター需要による電力需要増、エネルギーコスト上昇、太陽光の昼間余剰を背景に、需給調整ニーズが急拡大
- 従来の節電型DRに加え、昼間の余剰電力を活用する「上げDR」需要の高まり、資源エネルギー庁も「エネルギー消費機器のDRready化※1」について検討推進
- 家庭用エコキュートは年間約60万台の出荷台数※2、家庭用蓄電池は年間約15万台の出荷台数※3と、エコキュートは普及度の点からも調整力として期待
- 当社は複数の主要エコキュートメーカー対応と小売電気事業者チャンネルに強み



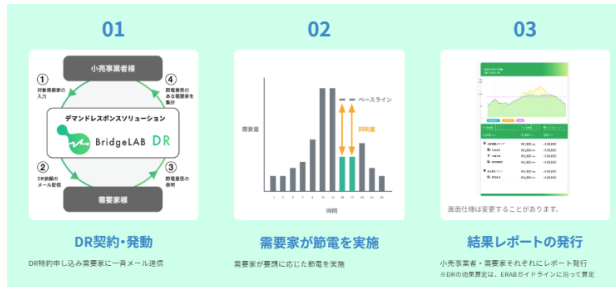
※1 出典：「分散型エネルギーリソースの施策の方向性を踏まえた対応について」2026年4月15日 資源エネルギー庁  
[https://www.meti.go.jp/shingikai/enecho/denryoku\\_gas/jisedai\\_kiban/distributed\\_energy\\_wg/pdf/003\\_01\\_00.pdf](https://www.meti.go.jp/shingikai/enecho/denryoku_gas/jisedai_kiban/distributed_energy_wg/pdf/003_01_00.pdf)

※2 出典 「家庭用ヒートポンプ給湯器（エコキュート）国内出荷実績」、JRAIA（日本冷凍空調工業会）  
 ※3 出典 蓄電システム自主統計 2025 年度上期出荷実績」、JEMA（一般社団法人日本電機工業会）

## DR契約数増に注力し、複数サービスのアップセルによる顧客単価アップを追求

- 引き続き成果報酬型料金で、BridgeLAB DRの契約獲得件数増に注力
- 「BridgeLAB DR」導入済み顧客に対し、DR用に取得した現行（第1世代）スマートメーターの検針データを活用し、「BridgeLAB NILM Lite」、「BridgeLAB Profiling」、「法人需要家向けエネマネ診断レポート」を提供し、アップセルを追求
- スマートメーターデータ活用の基盤を築くことで、次世代（第2世代）スマートメーター導入後は、詳細データを用いたサービスにスムーズに移行

### デマンドレスポンス支援サービス (DR) BridgeLAB DR



成果報酬型契約で契約ハードルを下げ  
契約数増に注力

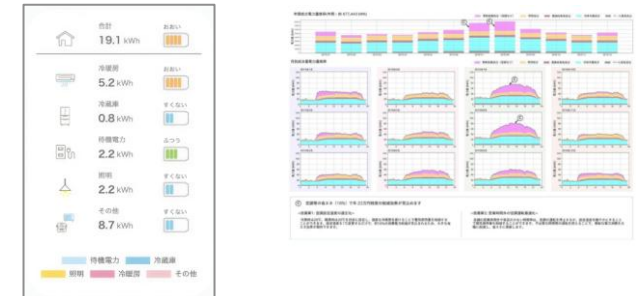
スマートメーター



電力契約者 小売電気事業者 当社

DR提供のために、小売電気事業者から  
現行（第1世代）スマートメーターの  
電力検針データ（30分値）を当社へ連携

### 簡易電力見える化 BridgeLAB NILM Lite 顧客分析ツール BridgeLAB Profiling 法人需要家向け エネマネ診断レポート



連携済みの電力検針データ（30分値）  
を使うサービスの追加導入

1. 事業概要
2. 市場動向
- 3. 成長戦略**
4. 本新株予約権発行について
5. 本新株予約権に関するQ&A

## 中期経営計画期間重点施策

次世代（第2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

### 本ファイナンスの背景

#### 国内 次世代（第2世代）スマートメーター活用サービスの収益本格化

- 現行（第1世代）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（第2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
- 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

電力コストの不透明感拡大とAI普及による電力需要の急伸が進む「足元の環境変化」を踏まえ、  
①小売電気事業者の需給調整力確保、②電力コスト安定化に向けたDRへの積極的な先行投資を企図

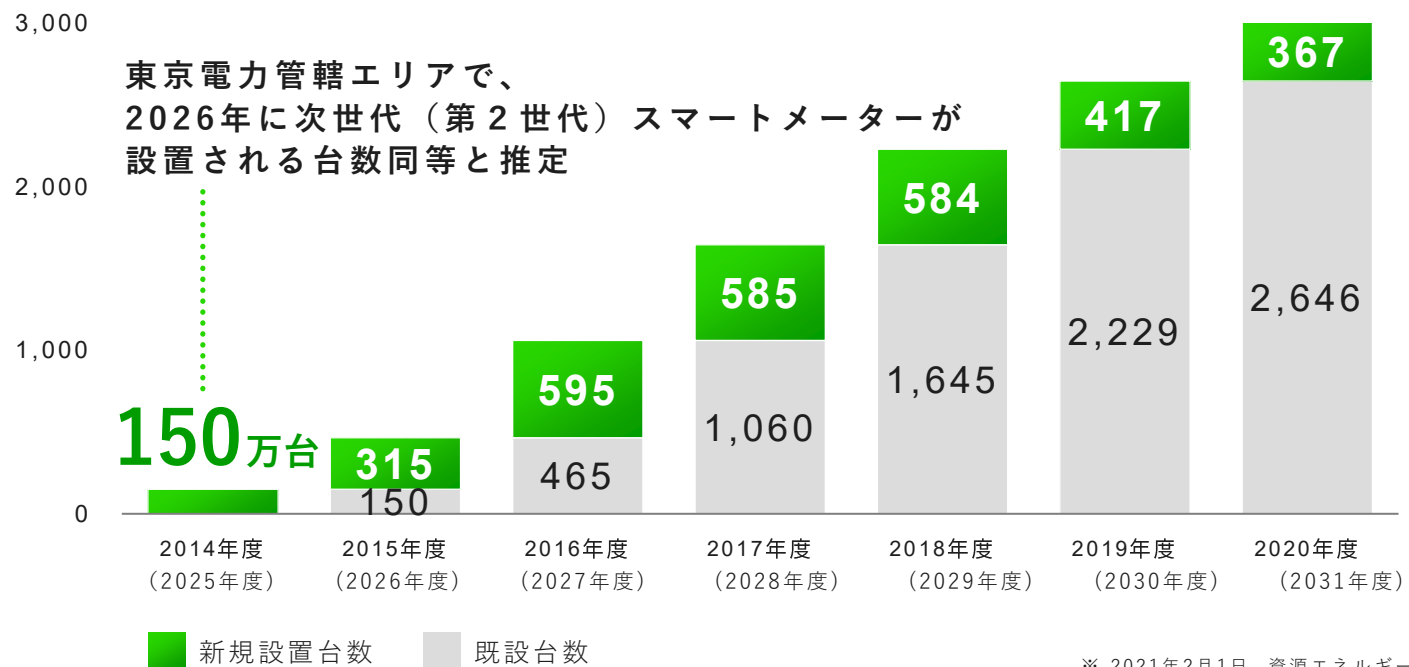
#### 海外 英国で商用導入したサービス成功モデルの欧州各国への拡大とスマートメーター関連事業のグローバル展開推進

- 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

## 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（第2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（第2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（第2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（第2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（第2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（第2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 <b>アポイント必要</b> ）	電力会社が電力料金検針用に外壁に設置（居住者との <b>アポイント不要</b> ）
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（ <b>サービス提供会社又はエンドユーザーが費用負担</b> ）	スマートメーターのハードウェアと設置は <b>電力会社が負担</b>
サービス提供対象	サービスを要望する <b>特定の家だけ</b> に設置（年間数万件、累積でも数十万件の規模）	<b>全戸</b> に設置（関東圏で約2,900万世帯、全国では約6,000万世帯）

## なぜ「今」小売電気事業者向けサービス拡充に注力するのか

デマンドレスポンス事業を皮切りに、現行（第1世代）スマートメーターで小売電気事業者とのデータ連携基盤を先行構築し、足元の収益化と次世代（第2世代）切り替え後の早期ビジネス化を同時に目指す戦略的ポジショニング

### シナリオ1 次世代（第2世代）スマートメーター普及後にサービス、販路を開拓

当社と小売電気事業者との間で現行スマートメーターデータを使ったビジネスやデータ連携基盤を先行整備せず、次世代スマートメーター移行後に着手する場合



❗ 【STEP1～STEP3】 スマートメーターデータを活用した売上発生なし

### シナリオ2 現行（第1世代）スマートメーターを用いたサービス、販路の先行開拓

当社戦略



🟢 【STEP1～STEP3】 現行スマートメーターデータを用いたデマンドレスポンス等で継続的に売上が発生

## 2026年12月期業績予想は現時点では据え置き

- 2026年12月期第1四半期において通期計画の24%の売上高を計上し、併せてコストコントロール等も行うことで第1四半期の計画を上回る水準での好調な滑り出し
- 一方、国際情勢の先行き不透明感が継続している中、今後の事業環境への影響を見定める必要があり、また第1四半期及び第4四半期に売上が偏重する当社ビジネス特性を踏まえ、現時点では通期業績予想を据え置き
- エネルギー高効率利用ニーズの一段の高まりを背景に、中期計画を上回る成長が期待できる案件・投資機会が具体化した場合には、追加的な資金調達の活用も含めた成長投資の前倒し・加速策を検討

単位：百万円	2025/12期 実績	2026/12期 計画	増減額	増減率 (%)	参考 2027年12月期 業績予想※	参考 2028年12月期 業績予想※
売上高	530	845	315	+59.4	1,493	2,551
営業利益	▲628	▲395	233	—	—	—
経常利益	▲717	▲350	367	—	205	877
当期純利益	▲721	▲351	370	—	—	—

※2025年11月13日公表「中期経営計画」より

1. 事業概要
2. 市場動向
3. 成長戦略
- 4. 本新株予約権発行について**
5. 本新株予約権に関するQ&A

## 第10回新株予約権（行使価額修正条項付）

割当日	2026年7月23日
新株予約権個数	14,000個
潜在株式数 (最大希薄化率)	1,400,000株 (2026年6月末の総議決権数に対し23.4%)
資金調達額	867百万円（手取概算額）
行使期間	2026年7月24日から2029年7月23日
割当予定先及び割当方法	岡三証券に第三者割当
当初行使価額	625円【＝発行決議日前営業日終値×100%】
行使価額修正	行使請求の効力発生日の直前取引日の株式会社東京証券取引所における当社普通株式の普通取引の終値の93%に相当する金額に修正
下限行使価額	437円【＝発行決議日前営業日終値×70%】
下限行使価額修正条項	取締役会決議により、313円【＝発行決議日前営業日終値×50%】を下回らず、かつ当該下限行使価額修正決議による修正前の下限行使価額を上回らない範囲で修正可能

## 調達した資金はデマンドレスポンス（DR）導入・開発加速による事業推進に加え、中長期的な財務健全性の確保と負債コストの抑制のための借入金返済に充当する予定

資金調達総額（予定）

約867 百万円

①

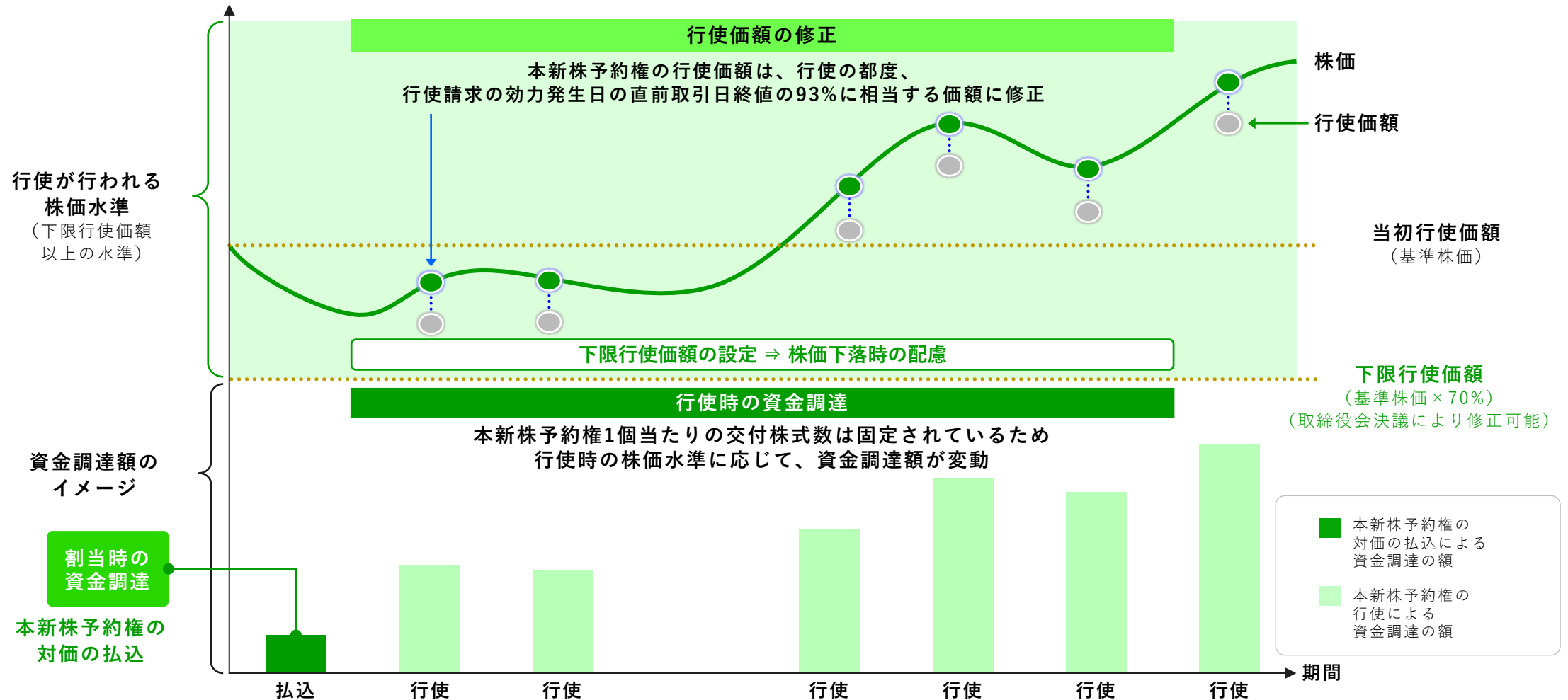
電力事業者向け事業等の加速に伴う事業推進費

②

借入金の返済

資金使途	資金使途詳細	充当予定額	支出予定時期
① 電力事業者向け事業等の加速に伴う事業推進費	① デマンドレスポンス（DR）を含む需要側エネルギー・マネジメントに係る製品・サービス開発及びDR関連機能強化費用 今後、電力需給のひっ迫や価格変動が一層顕在化することを見据え、需要家側設備の制御・最適化を可能とするDR関連機能の拡張・高度化、市場制度の変更に応じたサービス仕様の見直し、容量市場DRへの対応機能の整備、並びにサイバーセキュリティ対策の強化等に充当する予定	680百万円	2026年8月～ 2029年12月
	② 業務基盤のシステム化・効率化費用 需要家のDRへの参加募集、電力ひっ迫時又は電力余剰時に需要家に対するDRへの参加要請指示や需要家の保有する蓄電池やヒートポンプ（電気給湯器）等を遠隔制御する際の制御指示、実績検証、インセンティブ配分、請求処理等、多岐にわたる業務プロセスを安定的かつ効率的に運用するための費用に充当する予定		
	③ 販売体制及びマーケティング強化費用 DR関連サービスを広く普及させるため、小売電気事業者や法人需要家に対する提案力の強化と、市場における認知度を向上させるための費用に充当する予定		
	④ 人材採用・育成等の組織基盤強化費用 今後のさらなる事業拡大を見据え、人材の採用費用及び報酬費用、既存人材のスキル向上のための研修費用等、これまで一定の抑制を継続してきた人件費水準を市場競争力のある水準へと適正化し、人材のリテンションの強化に資金を充当する予定		
② 借入金の返済	① 中長期的な財務健全性の確保 有利子負債残高を適切な水準まで圧縮するための資金に充当する予定	187百万円	2026年8月～ 2029年12月
	② 将来の金融負担を軽減 一定の借入金について計画的に返済を進めることにより、将来の金融負担を軽減し資本構成の適正化を図るために充当する予定		

## 割当先（岡三証券）による複数回の権利行使と行使価額の分散→株価への影響を軽減 （当社株式の供給が一時的に過剰となる事態を回避）



上記はイメージであり、当社株価が上記のとおり推移することをお約束するものではありません。

1. 事業概要
2. 市場動向
3. 成長戦略
4. 本新株予約権発行について
- 5. 本新株予約権に関するQ&A**

## 本新株予約権に関するQ&A(1/3)

今回の資金調達スキームを選んだ理由はありますか。

- 資本性の資金調達手法のみならず、負債性の資金調達手法を含めた様々な手法について検討を行いました。当社としては、当社の判断によって希薄化をコントロールしつつ資金調達や自己資本の増強が行えること、資金調達の機動性や蓋然性が確保された手法であるかを重視いたしました。
- 本新株予約権において、行使価額は各行使請求の効力発生日の直前取引日の東証終値を基準として修正される仕組みとなっていることから、複数回による行使と行使価額の分散が期待されます。株価下落時には調達が不安定になる可能性はありますが、資金調達に際して株価への影響を可能な限り低減できると考えられる仕組みとなっており、将来の株価上昇メリットを調達金額の増大として享受することが可能な仕組みを採用することは、既存株主の利益につながると考えております。また、本件においては、割当予定先による本新株予約権の行使について、当社の判断で行使指定・停止指定を行うことができる設計となっており、当社の資金需要や株価動向等に応じて柔軟に対応することができるというメリットもあります。

第9回新株予約権による資金調達後、比較的短期間でファイナンスを実施する背景は何でしょうか。

- 2026年に入り緊迫化する中東情勢は、原油・LNG価格の変動を通じて日本国内の電力料金上昇リスクを高めており、電力コストの先行きに対する不透明感は一段と高まっております。加えて、AI及びデータセンターの普及拡大を背景として電力需要の増加が見込まれるなか、電力需給の安定化に向けた精緻な需要予測及び高度なエネルギー・マネジメントの重要性は一層高まっております。
- 本新株予約権による資金調達は、第9回新株予約権による資金調達後、比較的短期間で再度実施するものではありませんが、これは既存の資金用途を大きく変更するものではなく、上記の外部環境の急速な変化を踏まえ、新たに顕在化・拡大しているDR関連需要を着実に取り込むための追加的かつ機動的な対応を可能とすることを目的とするものであります。

今回のファイナンスによる希薄化の影響をどう考えていますでしょうか。

- 本新株予約権全てが行使された場合、一定の希薄化が生じますが、行使により調達した資金を活用し、今後の成長基盤の確立と中長期的な企業価値の向上を図れることから、本新株予約権の発行は株主価値の向上に資するものと考えております。

## 本新株予約権に関するQ&A(2/3)

割当予定先を岡三証券とした理由はありますか。

- 岡三証券からの提案が、当社の臨機応変に資金調達を実現することへのニーズを充足し得る内容であったことに加え、当社上場時の引受団の一社として参画以来、当社に対して資本政策を始めとする様々な提案及び議論を行っていることから、当社の経営及び事業内容に対する理解が深いこと、国内に厚い投資家基盤を有しており、本新株予約権の行使により交付される当社普通株式の株式市場等における円滑な売却が期待されること等を総合的に判断した上で割当予定先として選定いたしました。

割当予定先は借株を実施し、空売りをするのでしょうか。空売りをしようとするとう株価の下落圧力になるのではないのでしょうか。

- 今回の資金調達に伴い、割当予定先は当社代表取締役の只野太郎及び当社取締役の横溝大介から借株を行う予定です。
- 本新株予約権の行使により交付される株式の供給を円滑に実施するための借株であり、本新株予約権の行使により取得することとなる当社株式の数量の範囲内で行う売付け等以外の本件に関わる空売りを目的として、当社株式の借株は使用しないと聞いております。また、本新株予約権の商品性に鑑みると、当社の株価が低い水準となることには、割当予定先にとっても経済合理性が認められないと考えられますので、こうした理由から、割当予定先が故意に株価を下げるような行為を行うとは想定しておりません。

発行価額（本新株予約権1個につき565円、1株当たり換算額5.65円）とは、株価が5.65円ということでしょうか。

- 本新株予約権の「発行価額」とは新株予約権という権利の値段であり、新株予約権の行使により発行される株式の対価（株価）とは異なるものです。割当予定先が当社の新株予約権を取得するにあたり、かかる権利の購入対価として、当社に支払う価格となります。また、割当予定先が新株予約権を行使して株式を取得する（新株予約権の権利を行使する）際に、当社に支払う価格を「行使価額」といい、これが今回の資金調達で発行される株式の対価となります。
- 今回の資金調達においては、本新株予約権の下限行使価額は437円（但し、下限行使価額が下方に修正された場合の下限行使価額の下限は、313円）と設定されており、当社の株式が当該下限行使価額よりも低い価額で発行されることはありません。

## 本新株予約権に関するQ&A(3/3)

「下限行使価額の修正」とはどのようなものですか。

- 当社は、当社取締役会の決議により、下限行使価額を修正することができます。足元の大きな市場変動から、権利行使が円滑に進まない場合においても、資金調達の実現性を確保する観点から、当社の裁量で下限行使価額の引き下げを検討することが可能です。また、各下限行使価額修正決議による修正後の下限行使価額は、発行決議日前取引日の終値の50%に相当する金額である313円を下回らず、かつ、当該下限行使価額修正決議による修正前の下限行使価額を上回らない範囲での下限行使価額の修正を可能としております。なお、下限行使価額の修正の下限は313円（発行決議日の直前取引日の東証終値の50%の水準）に設定されており、行使価額又は下限行使価額の下方修正には歯止めが掛かる仕組みとなっております。当社は、上記の下限行使価額修正決議を行った場合には、その旨をプレスリリースにて開示いたします。

本新株予約権の行使価額の修正及び行使状況を確認する方法はありますか。

- ある月に権利行使が行われた場合には、翌月月初めに当該月の月間行使状況を開示いたします。また、同月中の行使累計新株予約権数が新株予約権の発行総数の10%以上となった場合にも行使状況を開示いたします。割当予定先は、割当予定先及び共同保有者の株券等保有割合が5%を超えた場合には大量保有報告書を提出し、以降株券等保有割合が1%以上増減する等の変動が生じるたびに変更報告書を提出します。これらの書類を読むことにより、その時点における割当予定先が保有する新株予約権の数量、潜在株数を含めた保有株数を確認することができます。

本新株予約権の権利行使が進まず、当初予定通り資金調達ができなかった場合の対応を教えてください。

- 本新株予約権の行使状況又は行使期間における株価推移により想定どおりの資金調達ができなかった場合には、「電力事業者向け事業等の加速に伴う事業推進費」への充当を優先して行う予定です。更に上記「電力事業者向け事業等の加速に伴う事業推進費」の充当予定金額に不足分が生じるときは自己資金及び借入金から充当する予定です。

- 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。