

ENERGY×AI×LIFE

# 2025年12月期第1四半期決算説明資料

**Informetis**

証券コード：281A

2025年5月

## 2025年12月期1Q エグゼクティブサマリー

1

**2025年12月期1Qは赤字となるも想定内、計画通りの進捗で、想定外要因なし**

- 大口顧客の一時的な調整に伴う影響については、事前に業績計画へ織り込み済みであり、「アップフロント」（電力センサー）売上は、前年同期を下回ったものの、想定範囲内で推移
- 住宅設備商社向け「ienowa」やデマンドレスポンス（DR）支援サービス（以下、デマンドレスポンス（DR））等の「プラットフォーム・アプリ提供」売上は、底堅く推移
- 株式会社エナジーゲートウェイの脱炭素・DX関連の受託開発が好調に推移し、約110百万円の持分法投資利益を営業外利益として計上

2

**ARRは前年同期比+25.9%、成長の質と収益性を両立**

- 住宅設備商社向け「ienowa」等の既存サービスは新規導入・継続利用ともに底堅く、また前期から導入したライトサービス（以下、NILM Lite）の寄与もあり、前年同期比では増加。一方、次世代スマートメーターに関するプロジェクトは、初期開発フェーズを完了し、本格導入を見据えた準備期間（端境期）に入ったことから、2024年12月期末比では7.3%の減少

3

**将来の事業展開を見据えた提携・知財取得を実施**

- 株式会社フォーバルとの業務提携により、小規模法人向け事業を推進
- 株式会社建設技術研究所との業務提携により、大型施設向けエネルギーマネジメントシステムへの参入を目指す
- 日本電気株式会社（NEC）の特許2件の譲受により、グローバルな特許ポートフォリオを構築・強化

## 2025年12月期 1Q主要トピックス

## アライアンス強化



## 株式会社フォーバルとの業務提携

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、これまで当社が注力してきた住宅向けソリューションに加え、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。

## 株式会社建設技術研究所との業務提携

株式会社建設技術研究所が強みとする大型施設向けのエネルギーマネジメントシステムにも貢献の幅を広げるための共同開発を進め、新領域での事業立ち上げを目指す。

グローバル事業拡大に向けた  
基盤の構築

## NEC保有特許の譲受

日本電気株式会社（NEC）が保有する電力データの特徴抽出に関する日本及び米国特許合計2件を譲受。



- 今回NECから譲受した特許は、グローバルでの技術開発競争に耐え得る特許ポートフォリオ構築への取り組みの一環
- NECからは特許の譲渡を通じ、特許ポートフォリオ構築や利活用についてのサポート

1. 2025年12月期第1四半期 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

減収減益となるも、すべて事前に織り込み済みの計画通りで、想定外要因なし

- 売上高は前年同期比56.4%減。  
主因は、大口顧客の一時的な調整による「アップフロント領域」の売上減少に加え、受託開発関連の売上が計画上、4Qに大きく偏重しているため
- 「プラットフォーム・アプリ提供」領域は底堅く推移
- 「その他」領域は、4Qでの成果反映を見込んで計画的に仕込み中

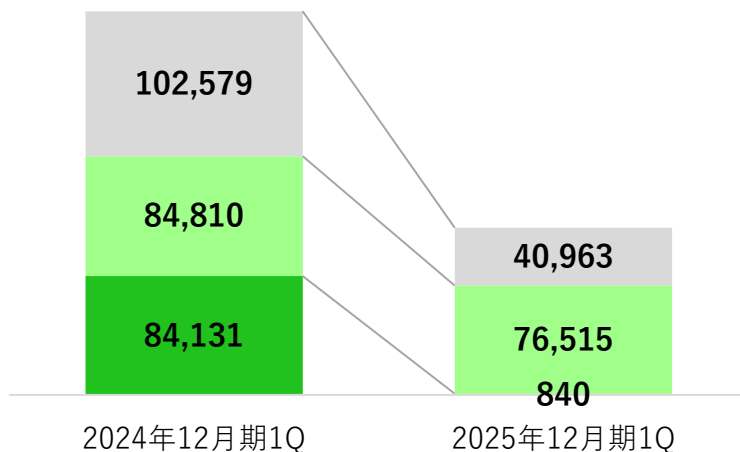
| (単位：百万円)   | 2024/12期1Q | 2025/12期1Q | 前期比    |
|------------|------------|------------|--------|
| 売上高        | 271        | 118        | ▲56.4% |
| 売上総利益      | 152        | 39         | ▲74.0% |
| 販売費及び一般管理費 | 136        | 170        | 25.1%  |
| 営業利益       | 16         | ▲130       | -      |
| 経常利益       | 67         | ▲23        | -      |
| 当期純利益      | 66         | ▲24        | -      |

## 「アップフロント」領域減少下でも 安定成長を支える収益エンジンとしての「プラットフォーム・アプリ提供」

### 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

今期は受託開発関連の売上が計画上、4Qに大きく偏重。4Qに向けた計画的な仕込みにより、通期では前期比約40%増に伸長する見込み

### プラットフォーム・アプリ提供

住宅設備商社向け「ienowa」、デマンドレスポンス（DR）、NILM Lite等が底堅く推移

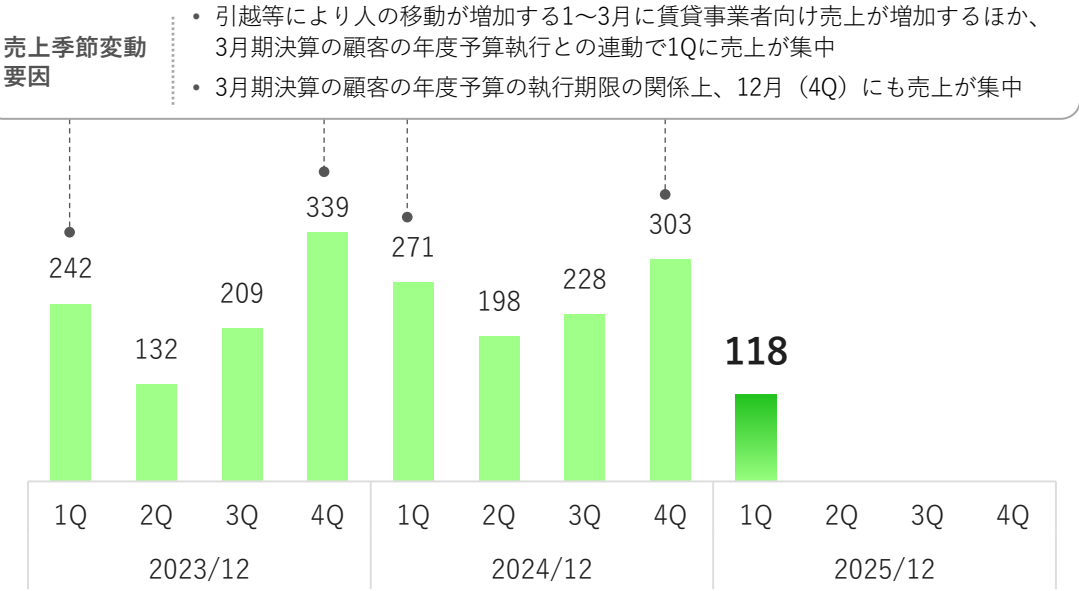
### アップフロント

引き続き大口顧客の電力センサーの新規設置に関する一次的な調整により、電力センサーの売上が前期比で減少

4Q偏重を考慮した設計通り1Qは計画通りの進捗。通期計画に変更なし

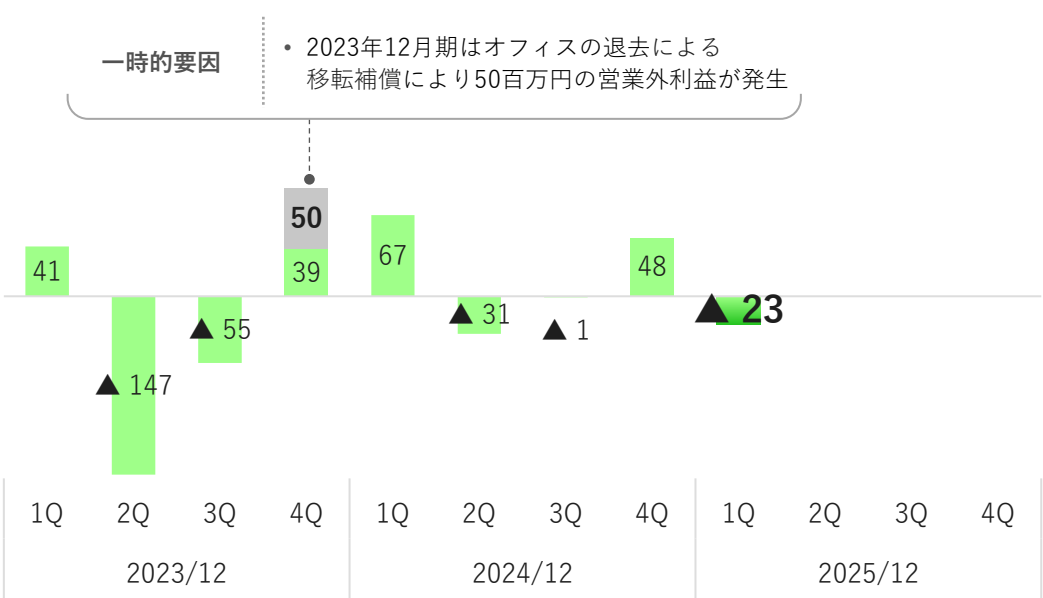
売上高

(単位：百万円)



経常利益

(単位：百万円)

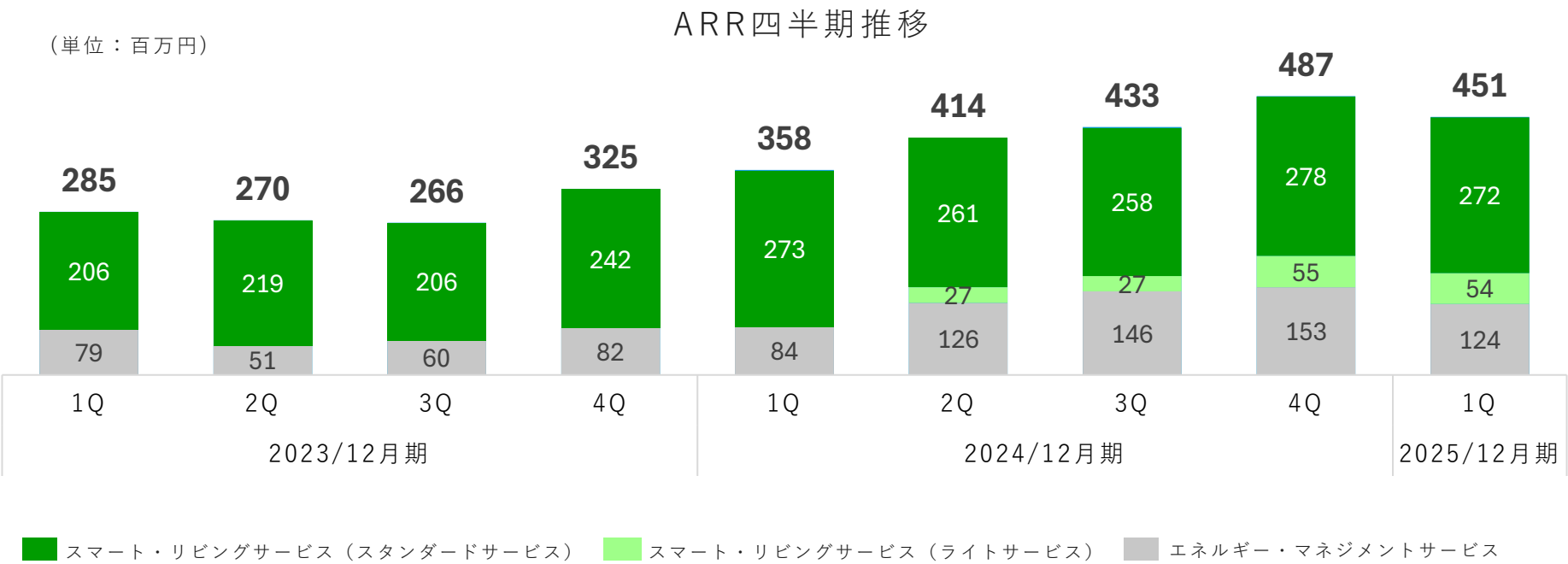


2025年12月期1Q  
減収減益要因

- 2025年12月期においては、大口顧客による電力センサーの新規設置調整に伴う影響により、アップフロント領域（電力センサー）売上が前期比減
- 例年3月にピークがある次世代スマートメーター関連受託開発売上が今期は4Qに偏重する見込み
- 売上は減少したものの、持分法投資収益が寄与し経常利益の下落は限定的

# ARRは一時的に足踏みするも、 次世代スマートメーターの本格立ち上がりで4Qから再加速へ

- ARRは前年同期比25.9%の増加となったものの、次世代スマートメーターに関するプロジェクトが区切りを迎え、次のフェーズへと移行したため、前四半期に対しては7.3%の減少
- ARRの成長は一時的に鈍化するも、下期以降はデマンドレスポンス（DR）やNILM Lite等の伸長により再び拡大へ



注1 ARR(AnnualRecurringRevenue)：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(MonthlyRecurringRevenue)：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・売上に加え、「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・売上も含んでおります。

1. 2025年12月期第1四半期 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12月期 業績予想（変更なし）

既存事業に加えて法人向けサービスの拡充により増収増益を計画

売上高及び各段階利益ともに増収増益を計画

- 既存サービスは引き続きハウスメーカー、住宅設備商社等への販売で積み上げ
- 既存サービスの顧客の要望に基づく機能追加等の受託開発や2024年12月期から継続して、次世代スマートメーター関連の受託開発の受注増を見込む
- 上記に加え、法人向けサービスの立ち上げや小売電気事業者向けサービス（デマンドレスポンス（DR）、NILM Lite）の拡大に注力

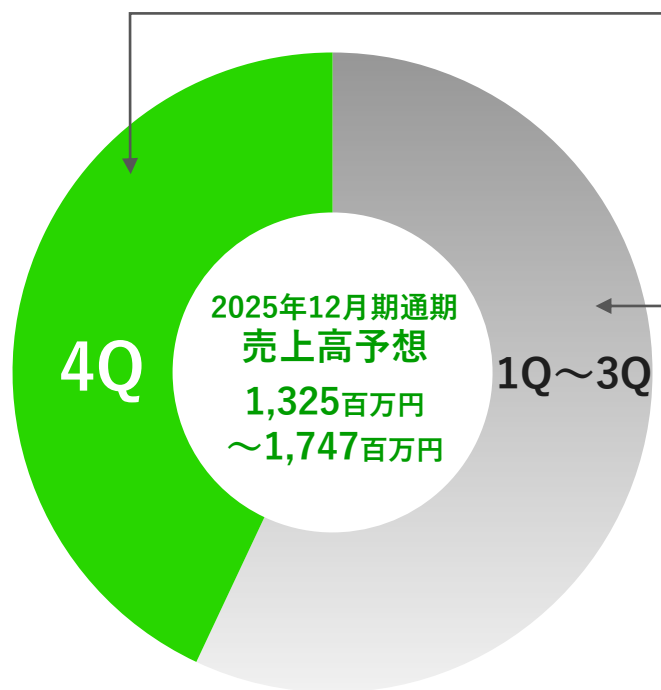
| （単位：百万円） | 2024/12期<br>実績 | 2025/12期<br>予想 | 増減額          | 増減率                |
|----------|----------------|----------------|--------------|--------------------|
| 売上高      | 982            | 1,325～1,747    | + 343～ + 764 | + 34.9%～ + 77.9%   |
| 営業利益     | 49             | 100～282        | + 50～ + 232  | + 102.0%～ + 469.6% |
| 経常利益     | 55             | 125～307        | + 70～ + 252  | + 128.1%～ + 458.1% |
| 当期純利益    | 56             | 115～285        | + 58～ + 229  | + 104.1%～ + 405.6% |

<レンジ開示の前提及び売上時期の偏重について>

- 大口顧客における電力センサーの設置オペレーションを含む業務プロセスの見直しに伴う波及的な影響により、当該顧客における電力センサーの新規設置については、一時的な調整が行われており、この調整に関する今後の具体的な見通しについては、現時点において確定することが困難な状況にあるため、変動要因を適切に反映するため、2025年12月期の下期に調整が完了するケースをレンジの上限値とし、2025年12月期中に調整が完了しないケースをレンジの下限値とするレンジ形式による通期業績予想開示を採用。
- 左記の理由から、電力センサーの販売計画については、事業拡大の見通しを慎重に見積もっていること及び次世代スマートメーター関連の受託開発が第4四半期（10月～12月）に向けて加速することから、上期は慎重な進捗を維持しつつ、下期、特に第4四半期（10月～12月）にかけて、当社グループの売上高が集中すると見込む。

## 次世代スマートメーター関連受託開発の受注加速により、 今期の売上は4Q以降に偏重の見込み

2025年12月期 売上高通期計画比率 イメージ



2026年以降の次世代スマートメーターへの置き換えに伴い、  
次世代スマートメーター関連の受託開発が拡大する4Q以降、  
売上の増加が加速する見込み

2025年12月期においては、大口顧客による電力センサーの  
新規設置オペレーションを含む業務プロセスの見直しに伴う影響等により、  
通期計画に対する1Q~3Qの売上高の比率は一定程度にとどまる



通期では前期比で売上高が34.9%~77.9%増、  
経常利益が128.1%~458.1%増の大幅な増収増益を見込む

1. 2025年12月期第1四半期 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

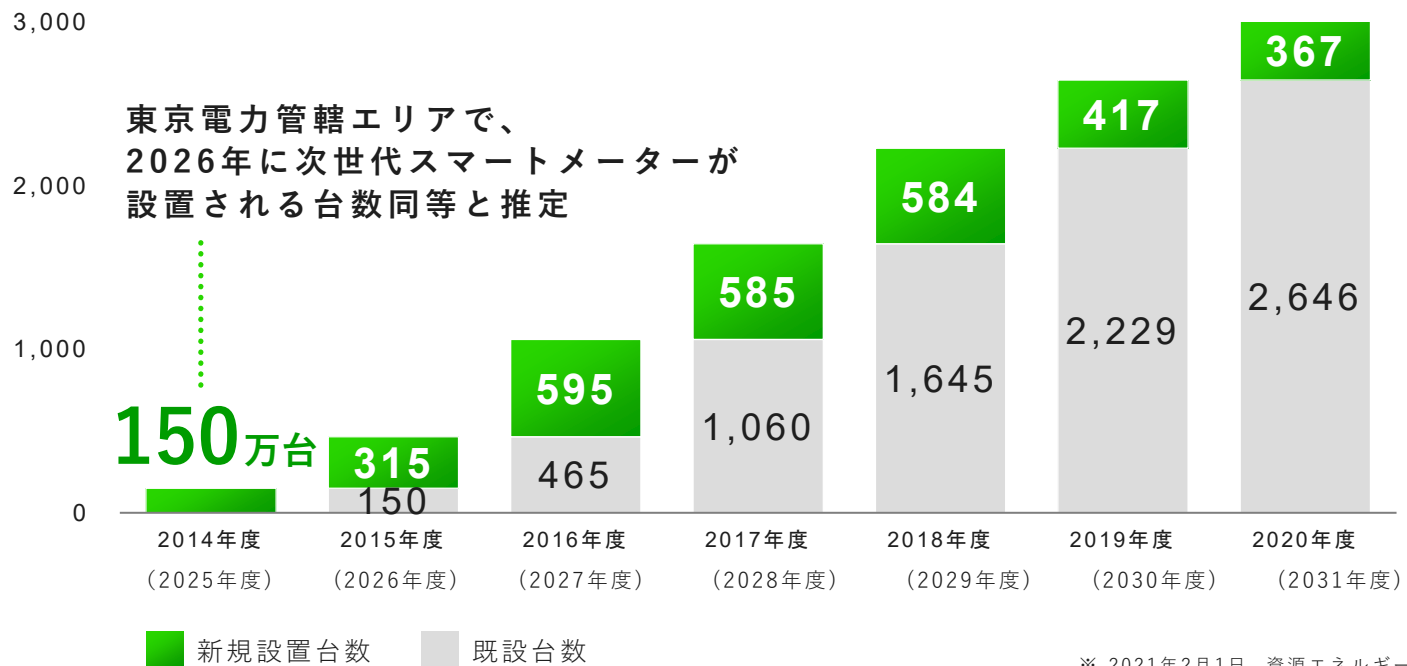
3. 主な取り組み

4. その他

## 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

## 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※2
- 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

※2：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

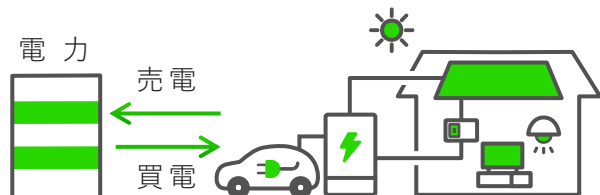
約**2,900**万口

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：277億円

2035年度（予測）  
市場規模：2,553億円

市場規模が15年で  
約9倍

※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

2035年度（予測）  
市場規模：713億円

市場規模が15年で  
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

2035年度（予測）  
市場規模：615億円

市場規模が15年で  
約4.5倍

※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）

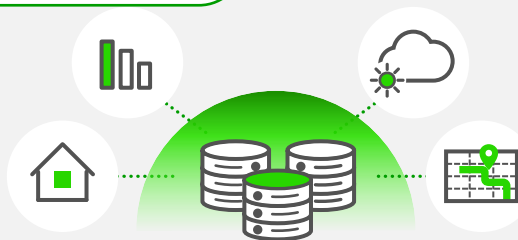


主幹電力波形のみからAIが電力内訳を推定

※ Non-Intrusive Load Monitoring 特許取得済み

### 膨大な量の良質なデータ

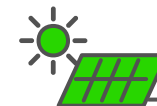
取得困難な学習データを、強力なアライアンス先との実証実験や共同事業などから大量に取得



### 分析・予測



家電動作状況予測



発電・需要予測



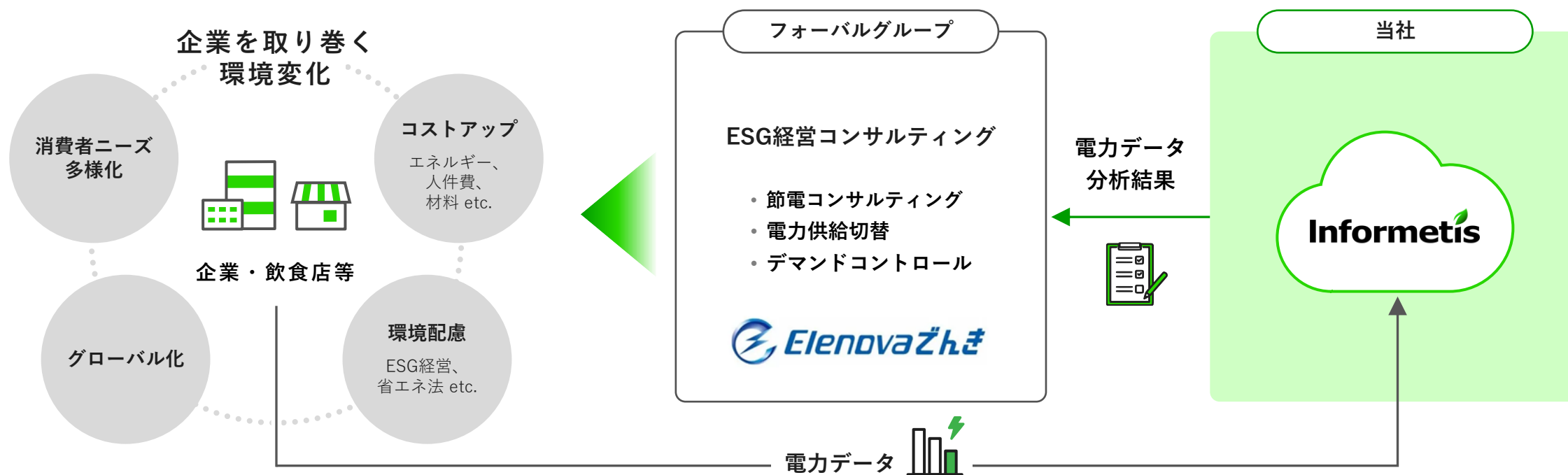
活動分析



蓄電池など  
機器最適化制御

## 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



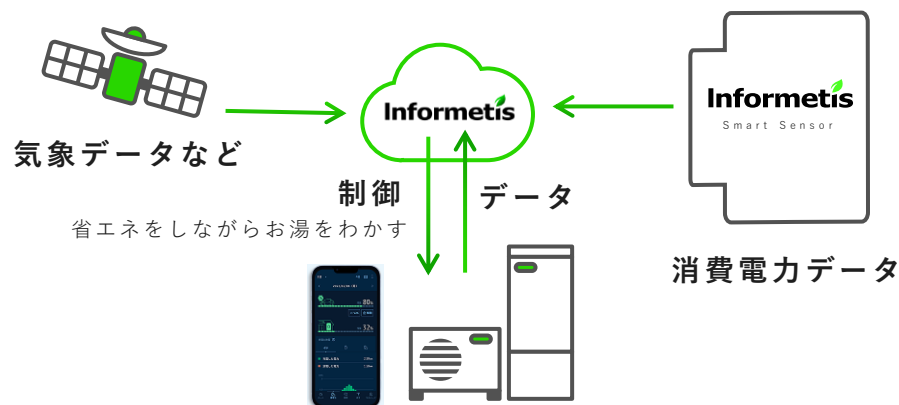
株式会社フォーバル及び株式会社フォーバルテレコムとの協業により、  
中小規模のオフィス（約46,000社）、飲食店等（約30,000店）への導入を目指す

## 旧一電（旧一般電気電事業者）との取り組み

### 商品化が予定されているサービス

小売電気事業者及び、  
電力取引システム(TISインテックグループなど)との協業

#### エコキュートのAI制御+アプリ



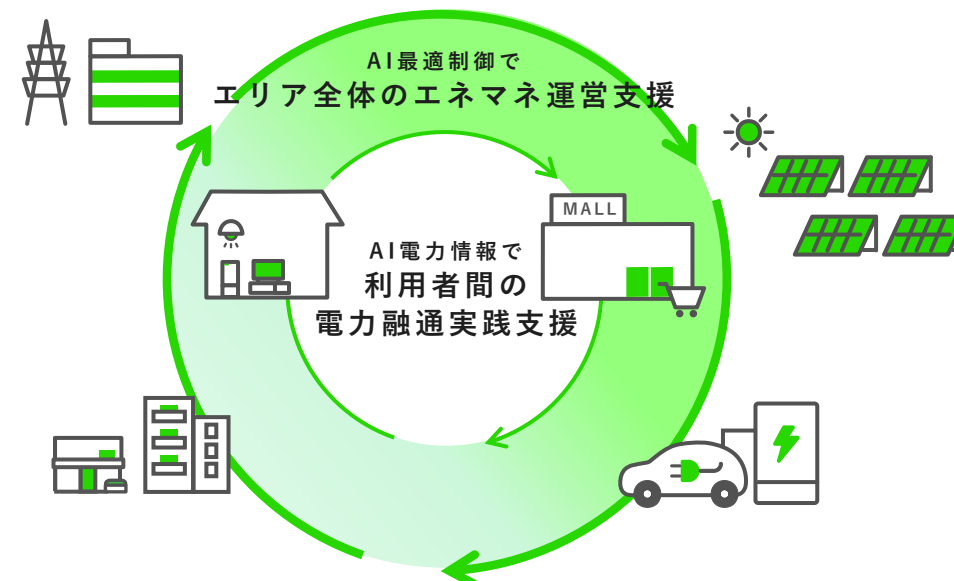
システム・プロバイダーとも協業し、  
様々な遠隔AI制御機能を実現させていく

### 当社サービスが導入予定の Project

エネルギー  
マネジメント  
は当社が受注

#### 新しいまちづくりProject

2つのAI技術で「サステナブル・ライフ」の運営&実践支援



電力会社とのアライアンスにより、  
当社のエネルギーマネジメント(AI+アプリ)を普及させていく

1. 2025年12月期第1四半期 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

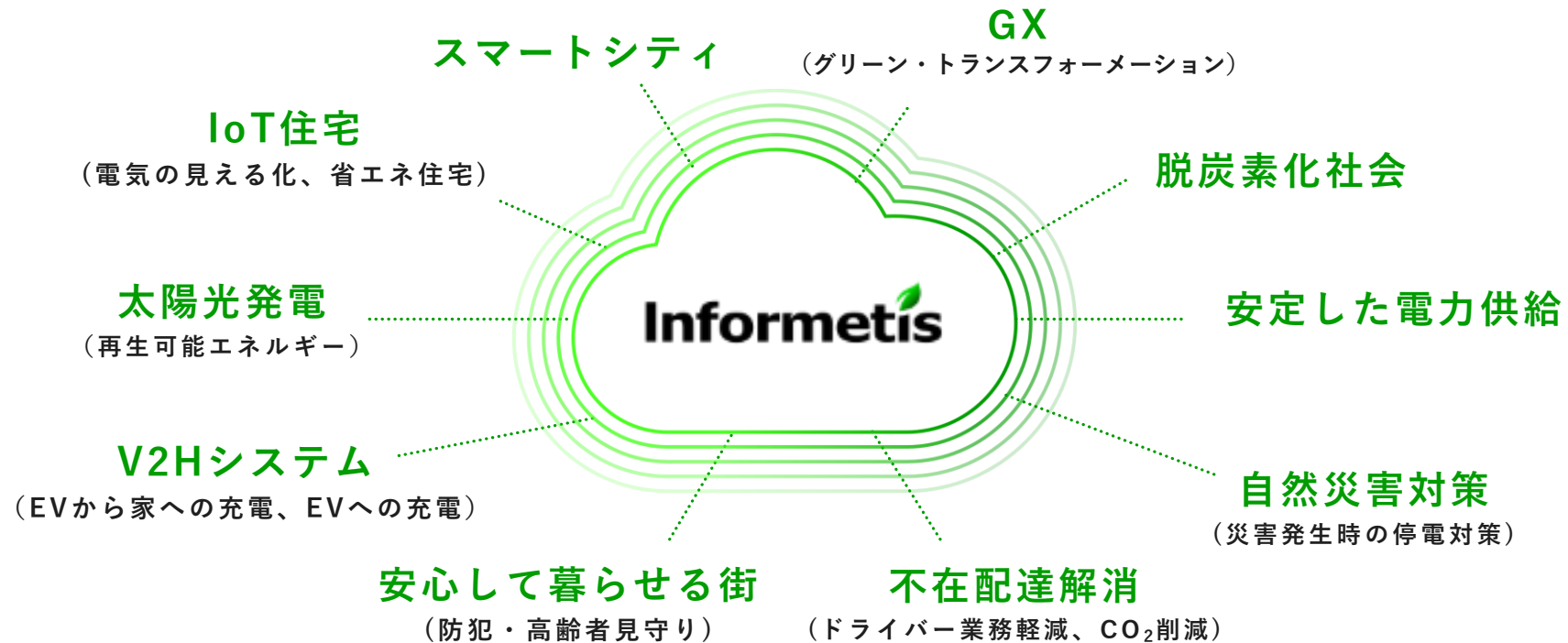
3. 主な取り組み

4. その他

# 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。

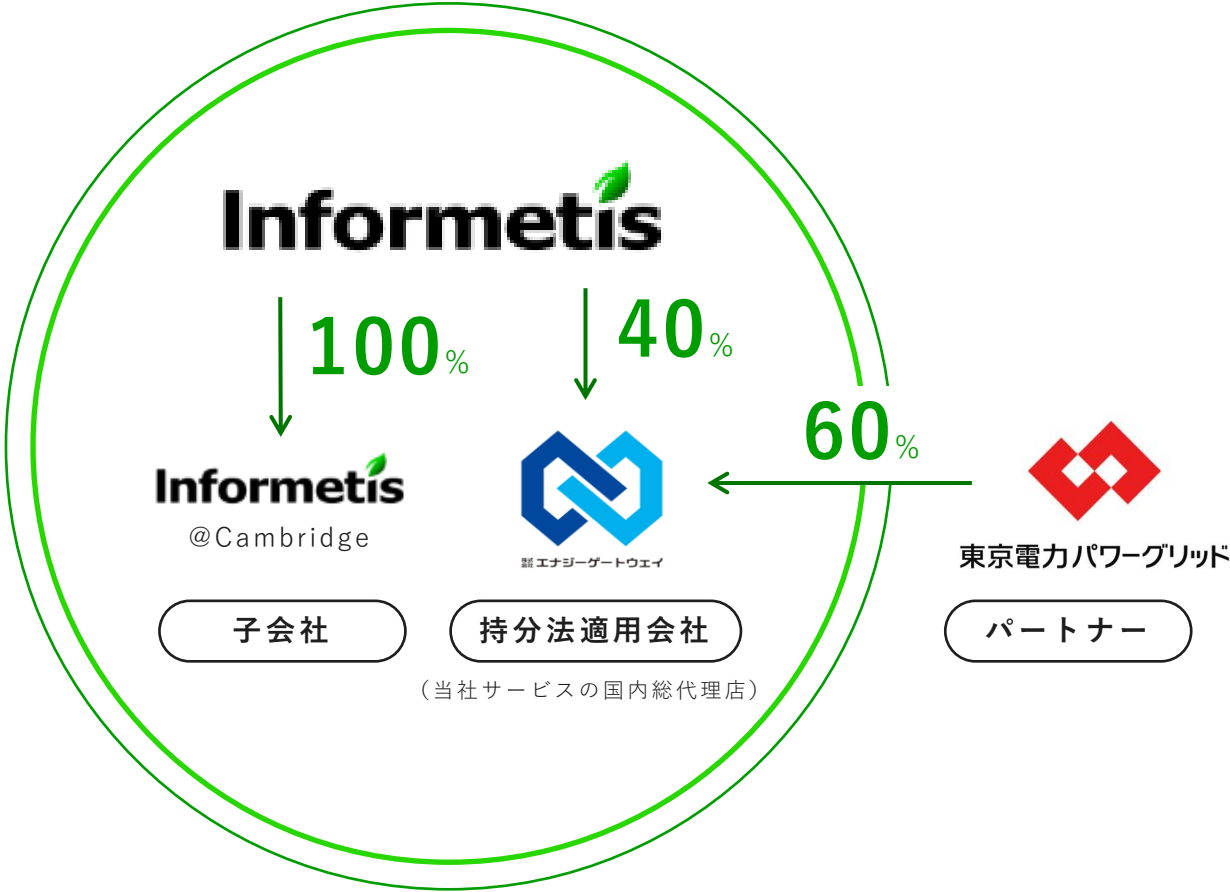
[ エネルギー × AI ] をコア技術に、エネルギー最適化ソリューションを提供することで、日本、そして世界にカーボンニュートラルを社会実装する。



基本情報

|         |                                                                                                                       |
|---------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 会社名     | インフォメティス株式会社                                                                                                          |
| 所在地     | 東京都港区芝公園1丁目8番20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.<br>The Future Business Centre,<br>King's Hedges Road, Cambridge,<br>CB4 2HY,<br>United Kingdom |
| 合併会社    | 株式会社エナジーゲートウェイ<br>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                                                                                                                                                                                                                     | 投資期                                                                                                      | 事業/サービス確立期                                                                                                                                                                                                                                                                                                     | 社会基盤化への転換期                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>2013</p>  <p>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</p> <p>2014</p> <p>英国Cambridgeに<br/>AIの研究所<br/>(Informetis Europe Ltd.) 設立</p> | <p>2016</p> <p>国内にて電力の見える化サービス「うちワケ®」商用販売開始</p> <p>2018</p> <p>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</p> | <p>2019</p> <ul style="list-style-type: none"><li>▶ IoTアプリ「ienowa」と「hitonowa」を販売開始</li><li>▶ 大和リビング(株)向けIoTサービス開始</li></ul> <p>2021</p> <ul style="list-style-type: none"><li>▶ 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</li><li>▶ IoTアプリ「econowa (現enenowa)」を販売開始</li><li>▶ 小売電気事業者向け「デマンドレスポンス (DR)」のサービス提供開始</li></ul> | <p>2022</p> <ul style="list-style-type: none"><li>▶ 英国にてDaikin Europe N.V.とエネルギーマネジメントサービスを実証開始</li><li>▶ クラウド型デマンドレスポンス (DR) 「BridgeLAB DR」のサービスサイトをオープン</li><li>▶ 北海道ガス(株)、四国電力(株)が「BridgeLAB DR」を導入、運用開始</li></ul> <p>2023</p> <p>(一財)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</p> <p>2024</p> <p>小売電気事業者向けラフNILMサービス提供開始</p> <p>2025</p> <p>法人向け事業を推進</p> |





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。

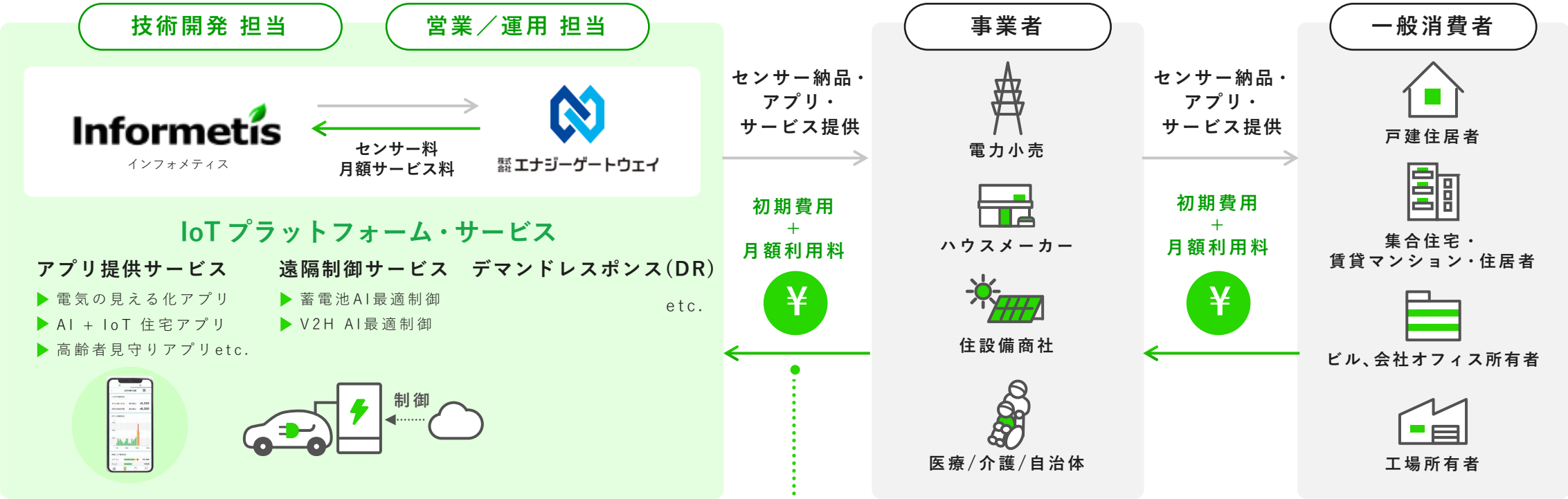
2014年

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

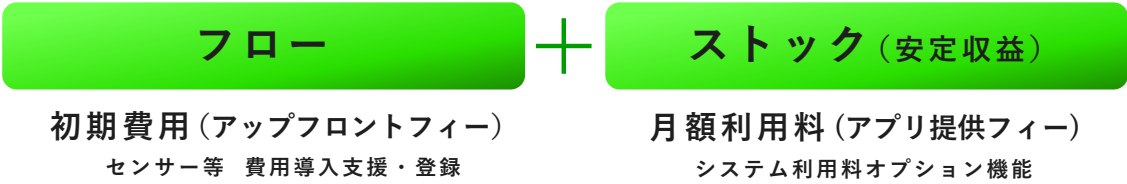
当社取締役CFOに就任。資金調達や財務戦略だけでなく事業戦略や法務面でも専門性を発揮し、テックベンチャーである当社の知財戦略にも貢献。

# 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



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)



## 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



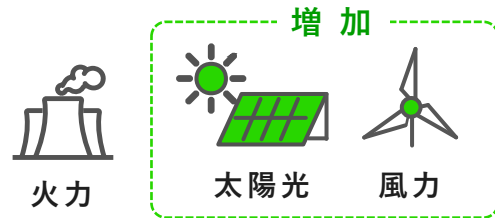
株式会社建設技術研究所

## 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

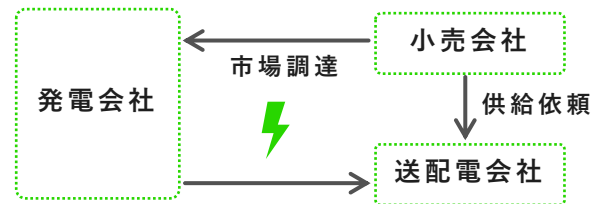
太陽光や風力などの自然エネルギーが増加したことにより、発電量が天気に左右されるようになり、予測しにくい



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

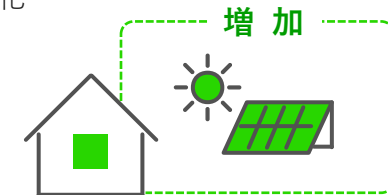
電力の自由化により、一社独占体制が、発電会社／送配電会社／小売会社と複数の会社に分かれたことにより、全体のバランスを取ることが複雑化



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

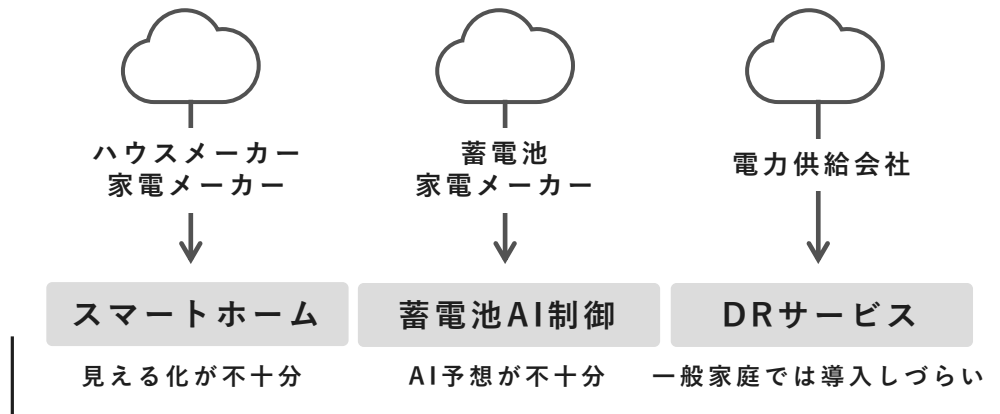


詳細なリアルタイムデータに基づいた高度なエネルギー最適化が必要に

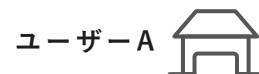
## 当社プラットフォームひとつで、脱炭素貢献と同時に 業界を横断する様々なIoTサービスの導入が可能に

### 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

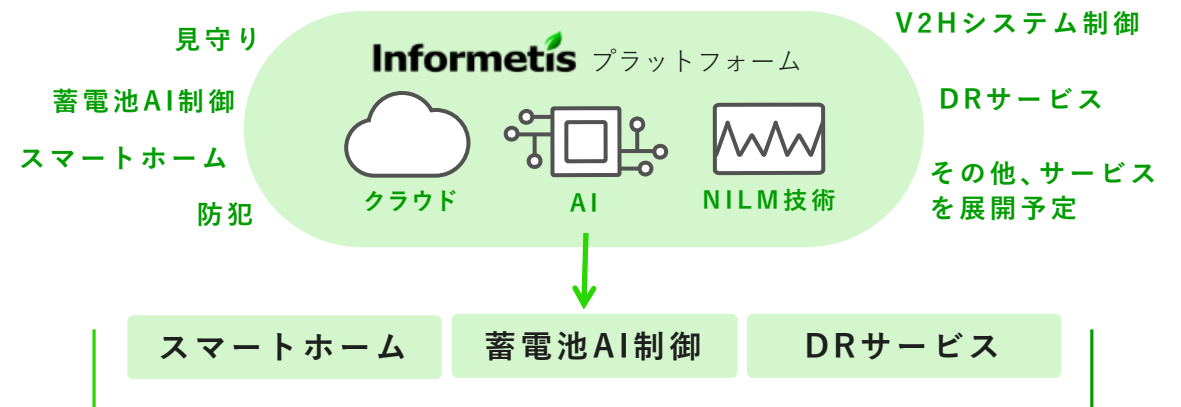


### 複雑で連携のない個別サービス群

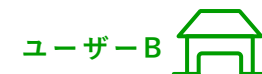


### 当社サービス

- 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)

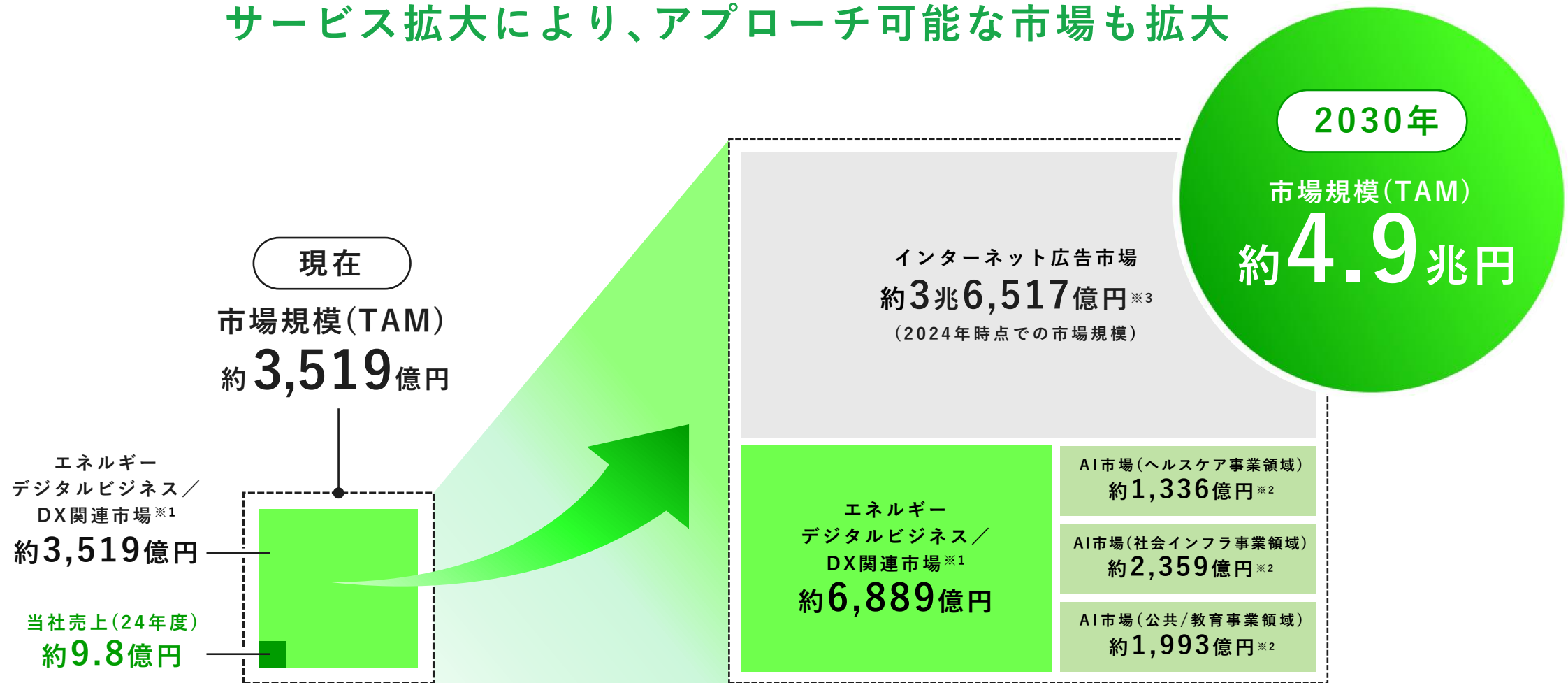
※2 国土交通省資料より

<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

## サービス拡大により、アプローチ可能な市場も拡大



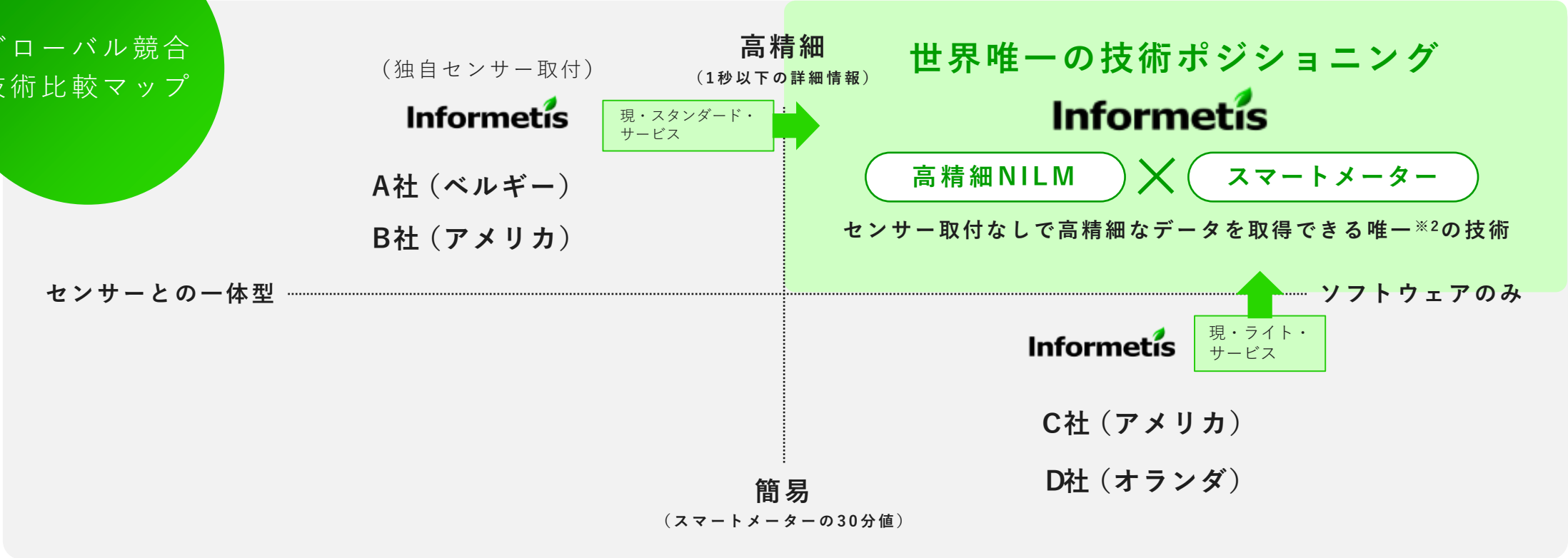
※1：富士経済「エネルギーデジタルビジネス市場の現状と将来展望2022」より

※2：株式会社富士カメラ総研、2022 人工知能ビジネス総調査より 2027年の業種別市場動向予測数値に、2021年～2027年のCAGRと同一CAGRで2030年の数値を算出

※3：株式会社電通、2024年日本の広告費より

当社の波形方式は、スマートメーターへの組込を  
コストアップなく実現する唯一※1の既存手法  
これにより、グローバルNILM系企業の中でも随一の規模拡張性

グローバル競合  
技術比較マップ



※1・2：現時点における（当社調べ）

## 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

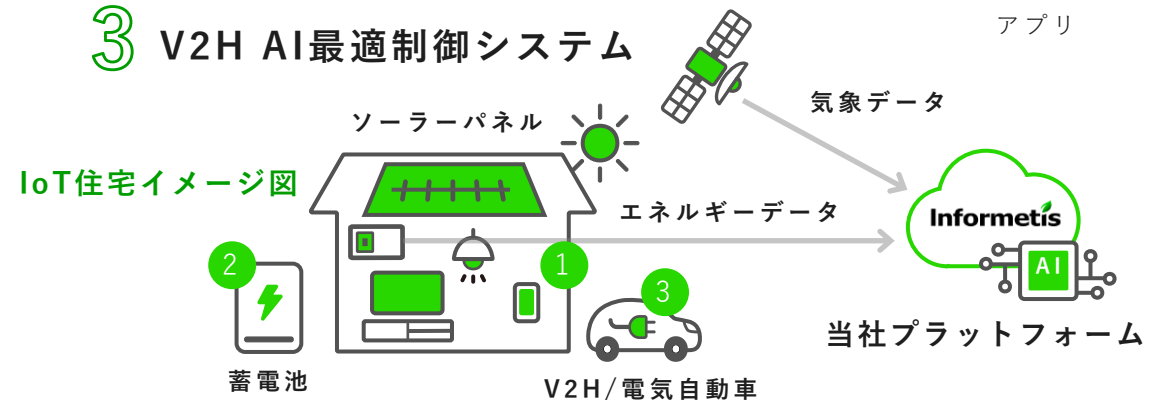
〔 家電の使用状況表示、対応家電のコントロール  
蓄電池の充放電量、売電電量 〕



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



## 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）

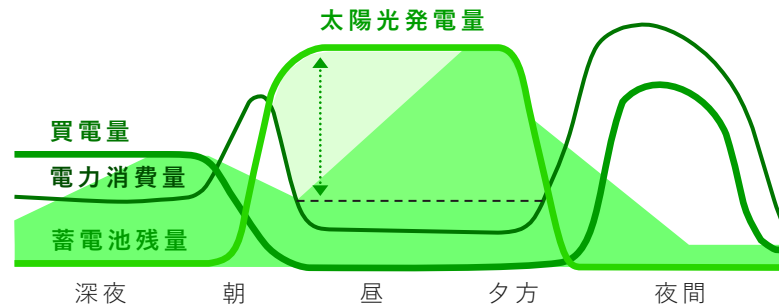
#### 機器分離推定技術 [NILM※]

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

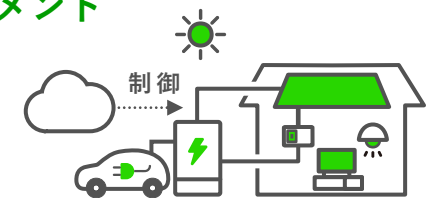
#### スマート・リビング

- ▶ 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

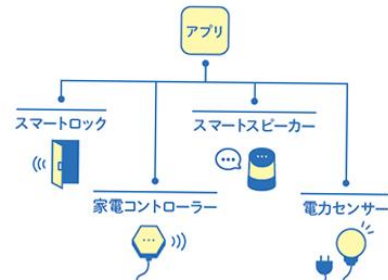
- ▶ 蓄電池AI最適制御
- ▶ V2H AI最適制御
- ▶ デマンドレスポンス (DR) 支援



※ 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」



アイ工務店

「アイ住マイル」

大和リビング株式会社

「IoT D-room」

## 蓄電池AI最適制御サービス

## enenowa (エネノワ)



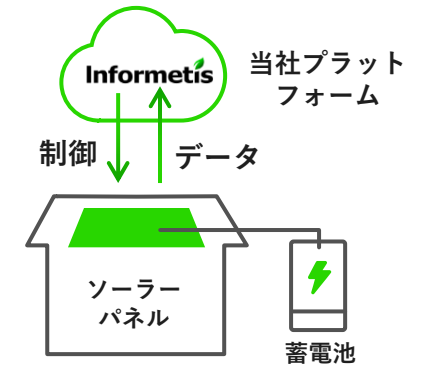
蓄電画面



発電画面



消費画面



- ▶ 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

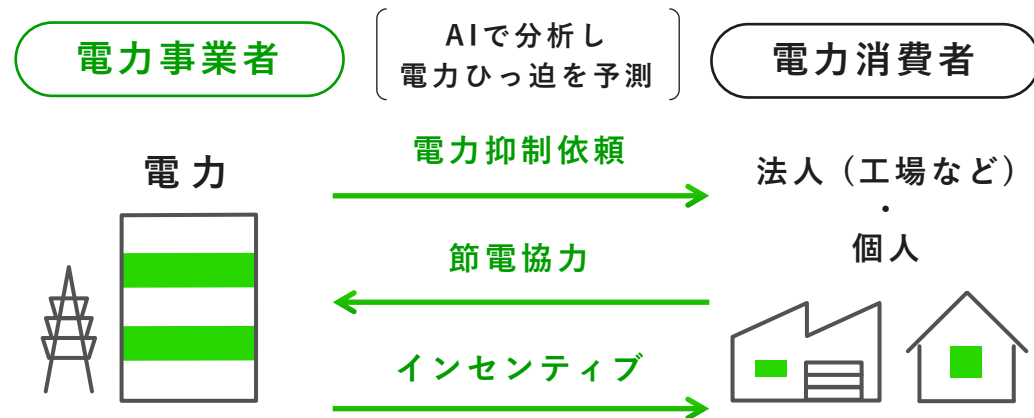
電力の消費パターンや気象データ等から電力需給をAIで分析し、需給バランス調整を支援

### 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

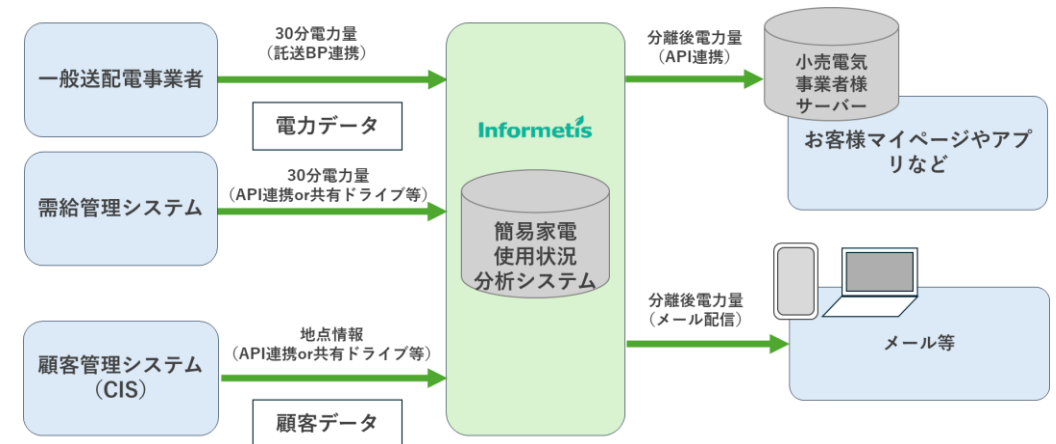


- ▶ 使用抑制だけではなく電気の需要の最適化を目指したDRを提供し、小売電気事業者の収益、業務改善に貢献

## 導入事例



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  
(NILM Lite)

- ▶ 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

 伊勢電エネクスグループ  
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)」

## 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

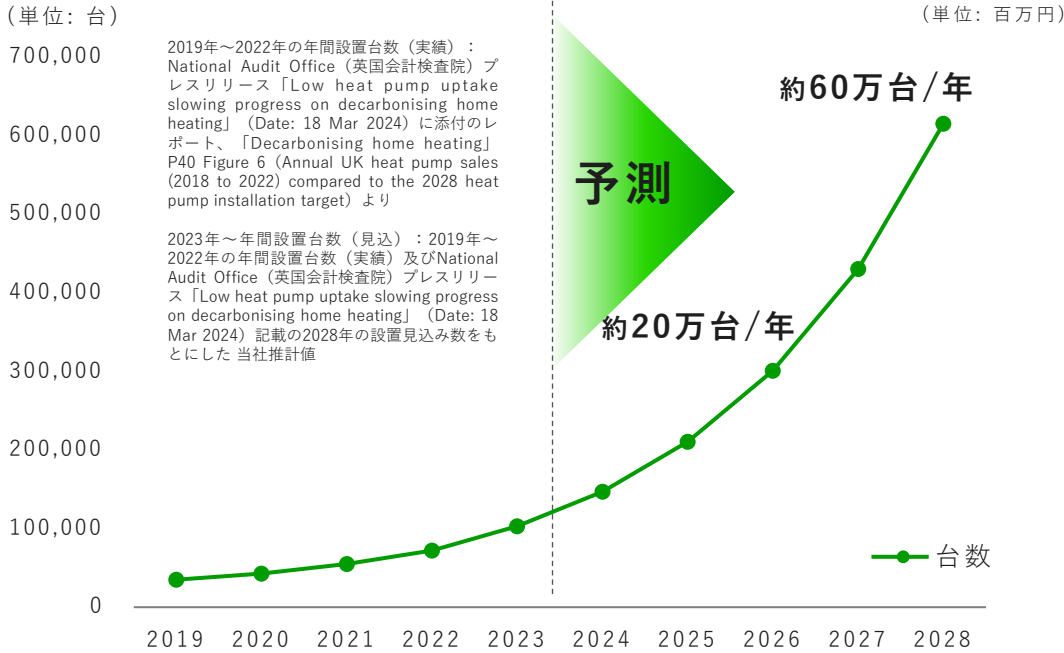
脱炭素関連の規制等により、  
環境への負担が少ないヒートポンプが急増



※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)



## British Telecom（現BT Group）と協業し、見守りサービスの実証実験を開始

BT Group：英国における最大手の固定電話事業者及びインターネット・プロバイダー

英国においても、高齢の一人暮らしの増加とソーシャルワーカー不足は国内同様

- ▶ 1,200万人以上（人口の18%～）が65歳超
- ▶ その4人に1人が一人暮らし
- ▶ 社会福祉士の不足により1万人以上の健康な高齢者が病院に閉じ込められている

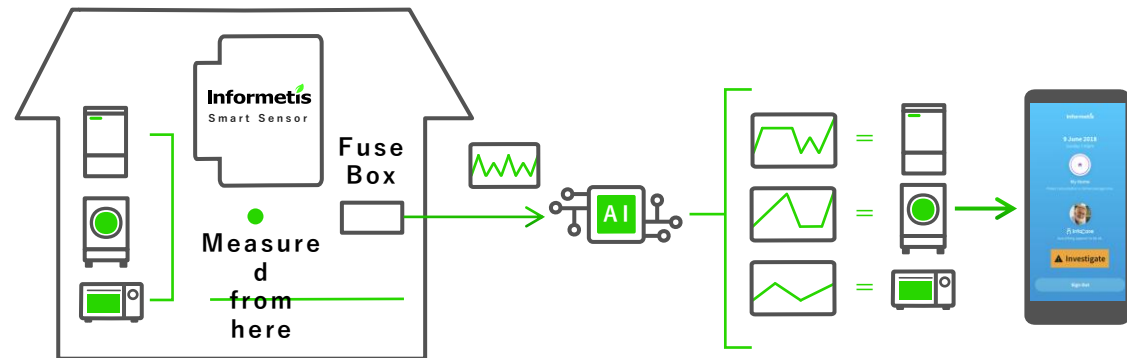
### UKにおけるネット記事より

イギリス政府はITを活用した見守り技術を支援：  
イングランド各地の介護施設で行われたIT見守り実証により、対象地域の事故が66%減少し、救急車の出動が97%減少した。

Data source : The National Care Forum (NCF) research, Age UK, BMC Geriatrics, Carers UK

### 高齢者の一人暮らしを「見守る」サービスの 実証実験を開始

電力データをAIが分析し、家電の動作状況をリアルタイムで把握



- ▶ 家電の利用状況から日々の暮らしに対しての変化があった場合に警告を通知
- ▶ ライフスタイルの変化を捉え軽度認知障害の兆候も通知

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/<br>準備   | 実証 | 契約 | プリ<br>サービス | リリース<br>予定      |
|-------------------------------|-------------------------------------------|----------|-------------|----|----|------------|-----------------|
| 自治体ヘルスケア<br>(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、<br>認知症早期発見を促進        | 数万～数十万件  | <div></div> |    |    |            | 2025年<br>～2026年 |
| ライフスタイルスコア<br>(北海道沼田町/MBTリンク) | NILMデータから生活リズムを分析・<br>スコア化し、未病に向けた行動変容を促進 | 数千～数万件   | <div></div> |    |    |            | 2025年<br>～2026年 |
| 不在配達低減                        | NILMデータから在宅率推定を行い、<br>配達効率化               | 数十万～数百万件 | <div></div> |    |    |            | 2026年<br>～2027年 |
| 防災貢献実証<br>(東京都など)             | カーボンニュートラルと同時に、<br>電気火災リスク低減              | 数万件      | <div></div> |    |    |            | 2025年<br>～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      | <div></div> |    |    |            | 2025年<br>～2026年 |
| ライフ分析<br>(博報堂DY等)             | NILMデータと世帯タイプの相関性分析<br>から新サービスやマーケティング活用  | 数十万～数百万件 | <div></div> |    |    |            | 2026年<br>～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



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



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

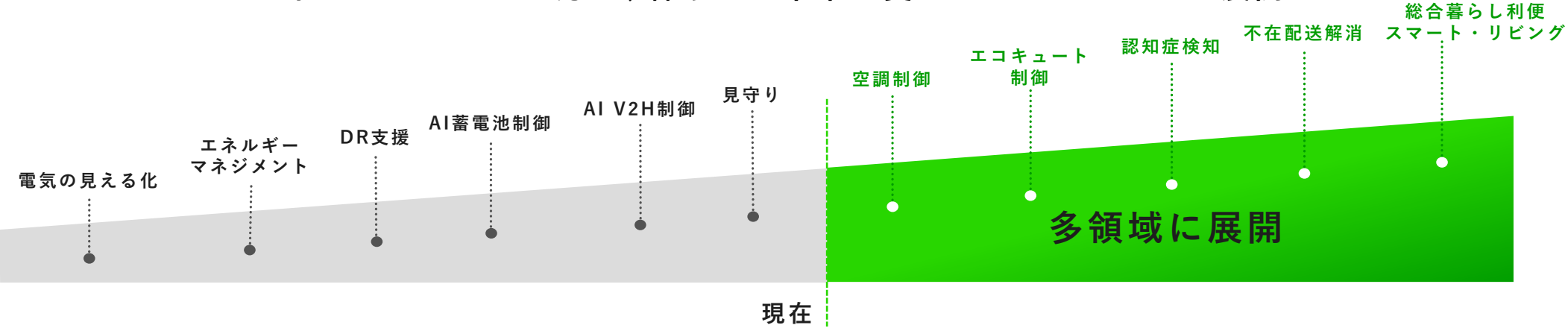


アライアンス体制・強化



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り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。
- 本資料に記載された業績数値は、現在、監査法人による監査手続きが完了しておりません。したがって、今後、監査の結果により、数値が変更される可能性があります。