

各位

会社名 インフォメティス株式会社
 代表者名 代表取締役社長 只野 太郎
 (コード番号: 281A 東証グロース市場)
 問合せ先 取締役 CFO 兼 経営管理本部長 横溝 大介
 050-8882-9931 (IR 問い合わせ先番号)

2024年12月期の業績予想について

2024年12月期(2024年1月1日から2024年12月31日)における当社グループの業績予想は、次のとおりであります。

【連結】

(単位: 百万円、%)

項目	決算期	2024年12月期 (予想)			2024年12月期 第3四半期累計期間 (実績)		2023年12月期 (実績)	
			対売上 高比率	対前期 増減率		対売上 高比率		対売上 高比率
売上高		1,067	100.0	15.7	698	100.0	923	100.0
営業利益又は 営業損失(△)		103	9.7	—	△11	—	△169	—
経常利益又は 経常損失(△)		111	10.4	—	34	4.9	△71	—
親会社株主に帰属する 当期(四半期)純利益 又は 親会社株主に帰属する 当期(四半期)純損失 (△)		104	9.7	—	34	4.9	△313	—
1株当たり当期(四半 期)純利益又は 1株当たり当期(四半 期)純損失(△)		24円21銭			8円15銭		△76円90銭	
1株当たり配当金		0円00銭			0円00銭		0円00銭	

- (注) 1. 2023年12月期(実績)、2024年12月期第3四半期累計期間(実績)の1株当たり当期(四半期)純利益又は1株当たり当期(四半期)純損失は、期中平均発行済株式数により算出しております。
2. 2024年12月期(予想)の1株当たり当期純利益は、公募による新株式数(600,000株)を含めた予定期中平均発行済株式数により算出しております。

ご注意: この文書は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為を目的として作成されたものではありません。投資を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」(並びに訂正事項分)をご覧ください。また、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。また、本記者発表文に記載されている当社グループの計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

【2024年12月期業績予想の前提条件】

1. 当社グループの見通し

当社グループは、当社、連結子会社（Informatis Europe Ltd.）及び関連会社（株式会社エナジーゲートウェイ）の3社で構成され、「エネルギーデータの力で、暮らしの未来を変えていく。」をミッションとして、[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、日本で、世界で、カーボンニュートラルの社会実装に挑み続けております。

当社グループが関連するエネルギー業界では、2015年の国連サミットでの持続可能な開発目標（SDGs）の採択や2015年の第21回気候変動枠組条約締約国会議（COP21）でのパリ協定の採択以降、世界的な脱炭素化の流れの中で、2021年10月31日から2週間に渡って開催された第26回気候変動枠組条約締約国会議（COP26）で、2030年までに気温上昇1.5度に抑制する対策を進めるために必要不可欠な国際ルールが決定し、さらに地球温暖化の最大要因として石炭火力削減方針が初めてCOP決定に明記されるなど、脱炭素化の流れが強まったことを受けて、温室効果ガスの排出を削減するため、太陽光、風力や地熱などの再生可能エネルギーの活用拡大が期待されております。

日本においても、2023年2月に閣議決定された「GX実現に向けた基本方針」の実現に向けて、エネルギー業界における脱炭素の推進、電力利用効率の向上、再生可能エネルギーの普及などの取組みが重要な役割を果たしております。

このような状況の中、当社グループは、脱炭素とGXを推進し、電力利用効率の最適化を図るための取り組みとして、(i)電力消費者向けのスマート・リビングサービスである「ienowa（イエノワ）」、「enenowa（エネノワ）」及び「hitonowa（ヒトノワ）」と、(ii)電力事業者向けのエネルギー・マネジメントサービスである「BridgeLAB DR（ブリッジラボ ディーアール）」などのサービスの取引拡大に努めました。

また、当社グループは、設立以来、国内外のエネルギー関連企業と事業・資本提携をすることで、新たなサービスの提供を行ってまいりましたが、その一環として、伊藤忠エネクス株式会社のグループ会社である株式会社エネクスライフサービスとともに、簡易な使用機器別の電力使用状況の見える化サービスである「テラりんアイ（AI）」の提供を開始し、サービスの裾野を広げました。

さらに、2026年からの導入に向けて仕様の策定が進められていた国内の次世代スマートメーターにおいては、その計量部において、従来のスマートメーターよりも大幅に高精細なデータ取得が可能となっており、当社の電力データ分析方式と互換性のある計測方式が仕様化されたことを受けて、当社だけが取扱実績のある電力波形データ形式で数千万にものぼる国内全世帯のエネルギーデータが取得可能になったことから、これを活用した次世代スマートメーター設置後のサービスの開発に努めました。

一方、費用面では、「BridgeLAB DR（ブリッジラボ ディーアール）」の開発・運用に伴う費用、次世代スマートメーター設置後のサービスの開発費用や株式上場へ向けた準備費用などを計上いたしました。

以上の結果、2024年12月期の業績は、売上高1,067百万円（前期比15.7%増）、営業利益103百万円（前期は営業損失169百万円）、経常利益111百万円（前期は経常損失71百万円）、親会社株主に帰属する当期純利益104百万円（前期は当期純損失313百万円）を見込んでおります。

2. 業績予想の前提条件

(1) 売上高

当社グループは、エネルギー・インフォマティクス事業を単一セグメントで展開しているため、セグメント別の記載は省略しておりますが、収益区分は、「アップフロント」、「プラットフォーム・アプリ提供」及び「その他」により、構成されております。また、当社グループの事業領域は、事業を展開する地域により、「国内領域」及び「海外領域」に分かれておりますが、収益区分及びその算出の方法は、同様であります。

2024年12月期の売上高の予想にあたっては、前期の実績数値を踏まえた上で、計画策定時における取引開始済みの継続取引案件、受注済みの案件及び受注確度の高い案件の各売上予想数値を合算して策定した数値となっております。

当社グループの売上高は、国内における総代理店である持分法適用会社の株式会社エナジーゲートウェイに依存しており、2023年12月期においては、同社に対する売上高が売上高全体の79.9%を占めております。

ご注意：この文書は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為を目的として作成されたものではありません。投資を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（並びに訂正事項分）をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。また、本記者発表文に記載されている当社グループの計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

また、株式会社エナジーゲートウェイの先の販売先については、主たる販売先である東京電力パワーグリッド株式会社及び大和リビング株式会社を含む上位5社に対する売上高が売上高全体の8割程度を占めております。さらに、これらの主たる販売先には、大手賃貸事業者が含まれるため、引越等により人の移動が増加し、サービスの提供開始が第1四半期（1月～3月）に増加するという特性及び主たる販売先を含む多くの販売先が3月期決算の大手企業であるため、これらの顧客の年度予算執行の流れと連動して、年度予算の執行期限である第1四半期（1月～3月）にかけて納期を迎える受注が集中したり、駆け込み需要が発生するという特性から、第1四半期（1月～3月）に当社グループの売上高が集中する傾向があります。また、3月期決算の顧客の年度予算の執行が執行期限に向けて動き始める12月にも売上が集中する傾向があります。

区分	収益の性質	具体例	前提条件
アップフロント	<ol style="list-style-type: none"> プラットフォームの利用開始時に生じる一時的な収益 電力センサーの販売台数、プラットフォーム上に構築された各種サービスを利用開始した顧客企業数やプラットフォーム上で稼働する各種アプリを利用開始したエンドコンシューマー数（プラットフォーム登録者数）などに比例する プラットフォーム・アプリ提供による収益の基盤となるため、アップフロントが増加すると、翌月以降のプラットフォーム・アプリ提供による収益の増加が見込まれる 	<ol style="list-style-type: none"> 電力センサーの機器代金 プラットフォーム上に構築された各種サービスの初期設定費用 プラットフォーム上で稼働する各種アプリの初期設定費用 	<ul style="list-style-type: none"> 当期においては、左記1.が大部分を占めております。 左記1.は、機器単価に販売台数を乗じて算出しております。 機器単価は、当社が定める価格テーブルに基づき、算出しております。 販売台数は、前期の実績及び商談状況を踏まえて算出しております。 販売台数について、計画値は21,420台、2024年9月末時点での実績値は16,650台であります。また、第4四半期における株主とのアライアンスの進捗状況を踏まえ、当期着地は20,250台を見込んでおります。 2024年12月期において、大口顧客が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を進めております。この業務プロセスの見直しは、業務効率化及び品質向上を目的としたものであり、その過程で、当該顧客における電力センサーの新規設置が一時的に調整されております。これに伴い、電力センサーの販売台数及び設置台数の成長ペースは、通常期と比較して足元で穏やかになっております。なお、この調整は2024年12月期に限られた一時的なものに過ぎず、改善プロセスの完了を見込む来期以降には、電力センサーの設置オペレーションが安定することで、電力センサーの販売台数及び設置台数の成長ペースも回復する見込みであります。
プラットフォーム・アプリ提供	<ol style="list-style-type: none"> プラットフォームの利用開始後に生じる累積的・継続的な収益 プラットフォーム上に構築された各種サービスを利用する顧客企業数やプラットフォーム上で稼働する各種アプリのエンドコンシューマー数（プラットフォーム登録者数）などに比例する 	<ol style="list-style-type: none"> プラットフォーム上に構築された各種サービスに関する以下の料金 <ul style="list-style-type: none"> 利用料金 運用保守料金 プラットフォーム上で稼働する各種アプリの利用料金 	<ul style="list-style-type: none"> 左記1.については、料金単価にプラットフォームの利用企業数を乗じて算出しております。 左記2.については、料金単価にアプリの利用エンドコンシューマー数を乗じて算出しております。 プラットフォームの利用企業数及びアプリの利用エンドコンシューマー数は、「(新規獲得数+前期末数-解約数)」に基づき、算出しております。 新規獲得数は、アップフロントの算出方法と同様に算出しております。 解約数は、現在の主要顧客である賃貸事業者の管理物件において、引越による一時的な離脱が少なく、実質0%といえるため、0と算出しております。 国内のエンドコンシューマー数について、計画値は87,717件、2024年9月末時点での実績値は71,087件であります。また、第4四半期における株主とのアライアンスの進捗状況を踏まえ、当期着地は75,087件を見込んでおります。 既述のように2024年12月期において、大口顧客が電力センサーの

ご注意：この文書は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為を目的として作成されたものではありません。投資を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（並びに訂正事項分）をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。また、本記者発表文に記載されている当社グループの計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

区分	収益の性質	具体例	前提条件
			<p>設置オペレーションを含む業務プロセスの見直しを進めております。</p> <p>これに伴い、①通常期に比べ、既に設置された電力センサーを利用するアプリの新規エンドコンシューマーの増加ペースが通常期と比較して足元で穏やかになるのみならず、②新たに設置された電力センサーを利用するアプリの新規エンドコンシューマーの増加ペースが通常期と比較して足元で穏やかになっております。</p> <p>この状況を踏まえ、当期の見通しが不確定な状況にあることから、現時点では保守的に当期着地件数を見込んでおります。なお、この調整は2024年12月期に限られた一時的なものに過ぎず、改善プロセスの完了を見込む来期以降には、電力センサーの設置オペレーションが安定することで、アプリの新規エンドコンシューマー数の成長ペースも回復する見込みであります。</p>
その他	<p>1. プラットフォームの利用開始前後を問わず生じる一時的な開発等による収益</p> <p>2. 上記1.の他、アップフロント及びプラットフォーム・アプリ提供以外の収益</p>	<p>1. 受託開発料金</p> <p>2. 実証実験料金</p> <p>※実証実験とは、プラットフォームの利用契約締結前に果たそうとする目的の実現可能性を調査するため、事前に調査・検討すること</p>	<ul style="list-style-type: none"> 左記1.及び2.については、前期の実績及び商談状況を精査した上で、バイネームでの積み上げにより作成した案件リストに基づき、算出しております。 既存サービスの顧客の要望に基づき、機能追加等の受託開発の受注が増加したことや次世代スマートメーター関連の受託開発の受注が見込まれることから、前期比52.5%の増加を見込んでおります。 案件のパイプライン数について、計画値は70件、2024年9月末時点での実績値は54件であります。また、第4四半期における次世代スマートメーターに関連する開発案件等の受注を踏まえ、当期着地は70件を見込んでおります。

以上の前提に、持分法適用会社である株式会社エナジーゲートウェイとの取引のうち、当社からの仕入れのうち、同社が売り上げていない（実現していない）部分に関して、前期の実績及び同社の販売計画に基づく在庫状況を踏まえ、未実現利益として調整した2024年12月期の売上高は、売上高1,067百万円（前期比15.7%増）となります。

（2）売上原価、売上総利益

当社グループの売上原価は、主に「アップフロント」に関する仕入原価、「プラットフォーム・アプリ提供」に関する労務費及びクラウドコンピューティングサービスに関する費用並びに「その他」に関する労務費により、構成されております。

「アップフロント」に関する仕入原価は、電力センサーの仕入に要する費用であり、機器仕入単価に仕入台数を乗じて計算しております。

機器仕入単価は、前期実績を基本としつつ、仕入先との最新の交渉状況を考慮して算出し、仕入台数は、「アップフロント」に関する売上計画に基づいて算出しております。

電力センサーの仕入の決済はドル建てとなっております。計画策定時の為替レートや金融機関などが予想した今後の相場見通しに基づいて、年間の想定為替レートを設定し、これに基づいて、仕入原価を算出しております。

「プラットフォーム・アプリ提供」に関する労務費は、プラットフォーム及びプラットフォーム上で稼働する各種サービス（アプリ）の運用に従事する従業員の給与等並びに外注費であり、前期実績に基づいて、在籍従業員の給与等に加えて、採用予定に基づく従業員の増加（開発部門1名）を考慮して算出しております。外注費は、売上高見込算出時に、外注利用する案件の外注金額を個別に積み上げて算出しております。

「プラットフォーム・アプリ提供」に関するクラウドコンピューティングサービスに関する費用は、従量制であることから、前期実績と同水準の平均原価率を「プラットフォーム・アプリ提供」の売上計画に乘じ、算出しております。

ご注意：この文書は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為を目的として作成されたものではありません。投資を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（並びに訂正事項分）をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。また、本記者発表文に記載されている当社グループの計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

「その他」に関する労務費は、受託開発及び実証実験に従事する従業員の給与等及び外注費であります。前期実績に基づいて、在籍従業員の給与等に加えて、採用予定に基づく従業員の増加（開発部門1名）を考慮して算出しております。外注費は、売上高見込算出時に、外注利用する案件の外注金額を個別に積み上げて算出しております。

以上の結果、2024年12月期の売上原価は、327百万円（前期比22.3%減）を見込んでおります。

（3）販売費及び一般管理費、営業利益

当社グループの販売費及び一般管理費は、主に人件費、研究開発費、業務委託費、減価償却費及び地代家賃により、構成されており、特に人件費が約5割を占めております。

人件費は、役員、上位役職者及びその他間接部門従業員の給与等であり、前期の実績数値に基づく在籍従業員の給与等に加えて、2024年12月期の採用予定に基づく人員の増加（管理部門1名）を考慮して算出しております。

研究開発費は、前期の実績数値及び2024年12月期の研究開発計画に基づく費用の支出を考慮して算出しております。

業務委託費は、前期の実績数値及び2024年12月期に発生が見込まれる監査法人等の外部専門家や業務委託先に対する報酬の支出を考慮して算出しております。

減価償却費は、前期の実績数値及び2024年12月期の研究開発計画に基づく費用の支出を考慮して算出しております。

地代家賃は、直近の実績値に基づいて、算出しております。

以上の結果、販売費及び一般管理費は、前期比5.1%減の637百万円、営業利益は103百万円（前期は営業損失169百万円）を見込んでおります。

（4）営業外収益・費用、経常利益

営業外収益・費用は、過去の実績を作成基準とし、かつ当期において確実に発生が見込まれるものについて、見込んでおります。

営業外収益については、持分法適用会社である株式会社エナジーゲートウェイに関する持分法に伴う投資利益等の発生により、88百万円を見込んでおります。

営業外費用については、借入金に伴う支払利息及び上場関連費用等の発生により、80百万円を見込んでおります。

以上の結果、経常利益は、111百万円（前期は経常損失71百万円）を見込んでおります。

（5）特別利益・損失、親会社株主に帰属する当期純利益

特別利益・損失は、当期において確実に発生が見込まれるものがないことから、見込んでおりません。

以上の結果、税金等調整前当期純利益から法人税額等を差し引き、親会社株主に帰属する当期純利益は、104百万円（前期は当期純損失313百万円）を見込んでおります。

【業績予想に関するご留意事項】

本資料に記載されている業績予想等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績は様々な要因によって異なる場合がございます。

以上

ご注意：この文書は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為を目的として作成されたものではありません。投資を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（並びに訂正事項分）をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。また、本記者発表文に記載されている当社グループの計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。