



2025年2月13日

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)

## 2025年12月期の通期業績予想に関する策定根拠及び補足説明

本日、「2024年12月期決算短信〔日本基準〕(連結)」にて公表いたしました「2025年12月期の通期業績予想(2025年1月1日～2025年12月31日)」に関しまして、下記のとおり策定根拠等のご説明をいたします。

### 1. 2025年12月期の通期業績予想(2025年1月1日～2025年12月31日)

【連結】

(単位: 百万円、%)

項目	決算期	2025年12月期 (予想)			2024年12月期 (実績)	
			対売上 高比率	対前期 増減率		対売上 高比率
売上高		1,325～1,747	100.0	32.2～74.3	1,002	100.0
営業利益		100～282	7.5～16.1	27.9～260.5	78	7.8
経常利益		125～307	9.5～17.6	49.9～267.0	83	8.4
親会社株主に帰属する 当期純利益		115～285	8.7～16.3	35.3～235.1	85	8.5
1株当たり当期純利益		23円70銭～58円71銭			19円79銭	
1株当たり配当金		0円00銭			0円00銭	

(注) 1. 当社グループは年次での業務管理を行っておりますので、第2四半期(累計)の業績予想の記載を省略しております。

2. 2025年12月期(予想)の1株当たり当期純利益は、2024年12月期の期末発行済株式数により算出しております。また2024年12月期(実績)の1株当たり当期純利益は、期中平均発行済株式数により算出しております。

### 2. 通期業績予想の策定根拠及び補足説明

当社グループは、当社、連結子会社(Informetis 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、引き続き世界的に脱炭素に向けた取り組みが加速いたしました

た。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り組みが重要な役割を果たしており、具体的には、2040年度までに電力供給の40～50%を再生可能エネルギーで賄う目標が設定されました。

こうした状況のもと、当社グループが関連するエネルギー業界は、脱炭素化とエネルギー安全保障の両立という重要な課題に対応しながら、今後も持続的な成長が見込まれております。当社グループでは、この成長機会を確実に捉えることで、事業規模のさらなる拡大を見込んでおります。

一方、当社グループが2024年12月9日に公表いたしました「東京証券取引所グロース市場への上場に伴う当社決算情報等のお知らせ」にも記載のとおり、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ます。

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ございますが、当社グループでは、状況の変化を的確に捉え、迅速かつ柔軟に対応する体制を整えております。

以上の状況を踏まえ、売上高、営業利益、経常利益、当期純利益、親会社株主に帰属する当期純利益につきましては、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しております。

以上の結果、2025年12月期の業績予想につきましては、売上高は1,325,661千円～1,747,182千円（前年同期比32.2%～74.3%増）、営業利益は100,048千円～282,033千円（前年同期比27.9%～260.5%増）、経常利益は125,735千円～307,719千円（前年同期比49.9%～267.0%増）、親会社株主に帰属する当期純利益は115,250千円～285,513千円（前年同期比35.3%～235.1%増）を見込んでおります。

#### （1）売上高

当社グループは、エナジー・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。

2025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、2024年12月9日に公表いたしました「東京証券取引所グロース市場への上場に伴う当社決算情報等のお知らせ」にも記載のとおり、例年、第1四半期（1月～3月）及び第4四半期（10月～12月）に集中する傾向があります。

しかしながら、「2025年12月期の通期業績予想（2025年1月1日～2025年12月31日）」につきましては、上述の理由から、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んでおります。

区分	収益の性質	具体例	前提条件
アップフロント	<p>1. プラットフォームの利用開始時に生じる一時的な収益</p> <p>2. 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</p> <p>3. 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</p>	<p>1. 電力センサーの機器代金</p> <p>2. 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</p> <p>3. 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</p>	<p>・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。</p> <p>・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。</p> <p>・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。</p> <p><b>【国内領域】</b></p> <p>・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した。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ました。これに伴い、2024年12月期においては、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りました。この調整に関する今後の具体的な見通しについては、現時点においても確定することが困難な状況にありますが、当社グループでは、状況の変化を的確に捉え、迅速かつ柔軟に対応する体制を整えております。このため、2025年12月期の売上高の算出においては、当該顧客ではないハウスメーカー、住宅設備商社等への販売を中心に積み上げた上で、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值とし、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值としております。</p> <p><b>【海外領域】</b></p> <p>・欧州における景気低迷の影響に加え、ヒートポンプ型給湯器メーカーの在庫水準が高止まりしていることを受け、需要回復の今後の具体的な見通しについては、現時点においても確定することが困難な状況にありますが、当社グループでは、状況の変化を的確に捉え、迅速かつ柔軟に対応する体制を整えております。このため、英国を中心とする欧州におけるヒートポンプ型給湯器のエネルギーマネジメントサービスに向けた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おります。</p>
プラットフォーム・アプリ提供	<p>1. 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</p> <p>2. 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</p>	<p>1. 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</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・利用料金</li> <li>・運用保守料金</li> </ul> <p>2. プラットフォーム上で稼働する各種アプリの利用料金</p>	<p>・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。</p> <p>・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。</p> <p>・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+前期期末数-解約数)」に基づき、算出しております。</p> <p>・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。</p> <p>・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しかなく、実質0%といえるため、0と算出しております。</p> <p><b>【国内領域】</b></p> <p>・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した。これに伴い、2024年12月期においては、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りました。この調整に関する今後の具体的な見通しについては、現時点においても確定することが困難な状況にありますが、当社グループでは、状況の変化を的確に捉え、迅速かつ柔軟に対応する体制を整えております。このため、2025年12月期の売上高の算出においては、既存契約先からの継続的収入であるリカーリング収入に加え、電力センサーの新規設置を伴わない小売電気事業者向けの簡易電力使用状況見える化サービス(NILMライトサービス)及び</p>

区分	収益の性質	具体例	前提条件
			<p>デマンドレスポンス (DR) 支援サービスの販売を中心に積み上げた上で、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しております。</p> <p>【海外領域】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>欧州における景気低迷の影響に加え、ヒートポンプ型給湯器メーカーの在庫水準が高止まりしていることを受け、需要回復の今後の具体的な見通しについては、現時点においても確定することが困難な状況にありますが、当社グループでは、状況の変化を的確に捉え、迅速かつ柔軟に対応する体制を整えております。このため、英国を中心とする欧州におけるヒートポンプ型給湯器のエネルギーマネジメントサービス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おります。</li> </ul>
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"> <li>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。</li> <li>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が見込まれることから、前期比でおおよそ40%の増加を見込んでおります。</li> <li>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は、「その他」売上には影響しないため、「その他」売上は、レンジ形式で積み上げておりません。</li> </ul>

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2025年12月期の売上高は、1,325百万円～1,747百万円（前期比32.2%～74.3%増）を見込んでおります。

## （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、前期実績に基づいた在籍従業員の給与等に加えて、従業員の新規採用（開発部門5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。

「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。前期実績に基づいた在籍従業員の給与等に加えて、従業員の新規採用（上述の開発部門5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、2025年12月期の売上原価は、352百万円～592百万円（前期比7.8%～81.0%増）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4割弱を占めております。

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、従業員の新規採用（営業部門1名、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2025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2025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2025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46.2%増の873百万円、営業利益は100百万円～282百万円（前期比27.9%～260.5%増）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34百万円を見込んでおり、その他の営業外収益13百万円を加えて、47百万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等により、22百万円を見込んでおります。

以上の結果、経常利益は、125百万円～307百万円（前期比49.9%～267.0%増）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、115百万円～285百万円（前期比35.3%～235.1%増）を見込んでおります。

### 【業績予想に関するご留意事項】

本資料に記載した業績予想等の将来に関する記述は、本資料の発表日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、その達成を当社として約束する趣旨のものではありません。また、実際の業績等は、様々な要因によって大きく異なる可能性があります。

以上