

2025 年 12 月 9 日

パス株式会社

パス版ワット・ビット連携

AI 時代の電力不足を解決する「次世代インフラ用地」開発へ データセンターと系統用蓄電所の「ハイブリッド開発戦略」を策定

パス株式会社（本社：東京都渋谷区、代表取締役 CEO：松尾 孝之、以下「当社」）は、インベストメント事業セグメントにおいて、系統用蓄電池や木質バイオマス発電を中心とする再生可能エネルギー事業用地およびデータセンター用地を中心とした不動産の取得・売買事業を展開しております。

この度、AI やデータセンターの急速な普及に伴う膨大な電力需要の増加と、再生可能エネルギーの導入拡大という課題に対応するため、また、日本政府が提唱・推進する政策的・技術的な広範な構想および取組である「ワット・ビット連携（Watt-Bit Integration）」に当社も貢献すべく、「**データセンター（DC）**」と「**系統用蓄電所（BESS）**」を併設・近接させた**ハイブリッド型用地開発**に重点投資する方針・戦略を社内経営会議において議論、策定いたしましたのでお知らせいたします。

■ 背景：AI 需要と電力系統の課題

生成 AI の急速な普及により、データセンターの電力消費量は爆発的に増加しており、その開発用地と電力の確保は国家的課題となっています。また、変動の大きい再生可能エネルギーを安定利用するための「調整力（蓄電池）」の整備も急務です。しかし、これらを開発するための「系統接続枠（送電線への空き容量）」を確保することは年々困難になっています。

■ 当社の戦略：DC×蓄電池のシナジーによる価値創造

当社は、これら 2 つの施設を個別に開発するのではなく、同一敷地または近隣エリアで一体的に開発・権利確保を行うことで、以下のシナジーを生み出し、事業用地としての資産価値を最大化します。

1. インフラ効率化と開発スピード向上

受変電設備の共用や、系統連系枠の一体的な確保により、開発にかかる初期投資（CAPEX）の削減とリードタイムの短縮を実現します。

2. 経済性と収益性の最適化（プロフィットセンター化）

併設する蓄電池を、平常時は電力市場での売電（アービトラージ等）に活用し、非常時は DC のバックアップ電源として活用するモデルを構築。これにより、入居する DC 事業者の電力コスト削減と収益機会の創出を支援します。

3. 脱炭素と BCP（事業継続計画）の強化

近隣の再エネ電力を蓄電活用することで「再エネ自給率」を高め、ハイパースケーラー（巨大 IT 企業）が求める脱炭素要件に対応。同時に、災害時の電力レジリエンスを強化します。

■ 今後の展望

当社は、本戦略に基づき、適地選定から系統連系の確保、許認可取得までのバリューアップを行い、データセンター事業者やインフラファンド等への流動化を進めてまいります。「土地と電力」の最適解を提供することで、日本のデジタルインフラ構築に貢献してまいります。

詳細な事業戦略については、添付の資料「AI・エネルギー新時代のインフラ投資戦略」をご覧ください。

■ 会社概要

パス株式会社

代表者：代表取締役 CEO 松尾 孝之

本 社：東京都渋谷区神宮前六丁目 17 番 11 号 JPR 原宿ビル

事業内容：コスメ事業、ビューティー&ウエルネス事業、再生医療関連事業、サステナブル事業、

マーケット・エクспанション事業、AI・テクノロジー事業、インベストメント事業

宅地建物取引業者免許番号 東京都知事（1）第 1 1 2 2 9 0 号

お問い合わせ先

パス株式会社 IR 担当 ir@pathway.co.jp

詳細版資料には、当社経営・事業戦略上の重要な秘密情報を含むため、スライド・内容を限定した「抜粋版」を開示させていただきます。

AI・エネルギー新時代のインベストメント事業戦略 (抜粋版)

データセンター×系統用蓄電所「ハイブリッド開発」によるアセット価値最大化



Executive Summary

【結論】

**AI需要で急拡大する「データセンター(DC)」と、
再エネ普及の鍵となる「系統用蓄電所(BESS)」をターゲットとした事業用地投資を展開する。**

【戦略】

DCとBESSを「併設・近接開発」することで、以下の市場課題を解決し、資産価値を高めて売却する。

- ① 系統接続枠の確実な確保
- ② インフラ共有による収益性向上
- ③ 確実な脱炭素化対応
- ④ 国の推進する「ワット・ビット連携」への協調・推進

市場環境：AIと電力の「2025年問題」

【機会：需給ギャップの拡大】

- ・ 生成AI普及により、国内DCの電力需要は爆発的に増加
- ・ 一方で、適地（電力系統に空きあり、災害リスクが低い土地 等）は枯渇しつつある
- ・ 再エネ導入拡大に伴い、調整力としての「蓄電所」ニーズも急増中

【課題】

「場所」と「電力（系統容量）」の同時確保が、開発における最大のボトルネック

→ このボトルネックを解消できる用地の希少価値は極めて高い

当社のコア戦略：「DC×蓄電所」ハイブリッド開発

【Solution：一体開発による価値創出】

単独開発ではなく、DCと蓄電所をセットで開発（またはゾーニング）、提案する

【具体的なメリット】

- ・ 系統接続枠の効率的な確保 : 大規模負荷と発電・調整力をセットで協議
- ・ リードタイム短縮 : 開発許認可、土地造成の共通化
- ・ CAPEX（初期投資）削減 : 受変電設備の共用

→ 事業者（買い手）にとって「すぐに着工でき、コスト競争力がある」魅力的な案件を組成

付加価値①：経済合理性の最大化

【Economic Value：買い手への訴求】

① ピークカットによるコスト削減

蓄電池活用によりDCの最大需要電力を抑制し、電気基本料金を削減

② 収益源の複線化（プロフィットセンター化）

- ・ 従来「コスト」だったバックアップ電源を「稼ぐ資産」へ転換
- ・ 卸電力市場（アービトラージ）や容量市場からの収入で、DC運営コストを相殺

③ 資産価値の向上

収益性の高いインフラアセットとして、高値でのエグジットが可能

【Infrastructure Value：他社が真似できない強み】

系統連系（接続枠）の確保

- ・ 国内最大のハードル。蓄電所としての調整力を武器に、電力会社と柔軟な接続交渉が可能
- ・ 系統連携に要する工事負担金等の予測システム（循環資源HD、フォーシーズHDと共同開発）

受変電（特高／高圧）設備の共用

DC単独では重荷となるインフラ投資を、蓄電事業とシェアすることで効率化

「権利付き用地」としての希少性

- ・ 接続検討回答済み、あるいは契約締結済みの状態で提供することで、開発リスクを最小化
- ・ 買い手の属性（DC事業者、蓄電所事業者、ファンド等）に応じて収益モデルを同時提案

付加価値③：脱炭素とレジリエンス

【ESG Value：機関投資家・ハイパースケーラーへの訴求】

再エネ自給率の向上（脱炭素）

- ・ 夜間や無風時でも、蓄電された再エネ電力を供給可能
- ・ RE100やカーボンニュートラルを目指すグローバル企業の入居要件をクリア
→ ユニ・ロット社との提携により、太陽光を中心とした再エネ電力を全国に一定程度確保済

BCP（事業継続計画）の強化

- ・ 大規模災害時、系統からの供給が途絶えても、大型蓄電池がバックアップ電源として機能
- ・ ディーゼル発電機への依存を減らし、環境負荷と燃料調達リスクを低減

【Revenue Model : 高IRRを実現する投資サイクル】

Step 1: ソーシング（目利き）

系統容量に空きがあり、かつ地盤・防災面でDCに適したエリアを特定

Step 2: バリューアップ（開発）

- ・ 用地取得に加え、開発許認可、系統連系の権利を確保
- ・ DC×蓄電所の最適配置プラン（基本設計）を策定
 - ※ 地方自治体と連携・協力して、地区計画の策定も共同で推進する

Step 3: エグジット（売却）

- ・ DC事業者、インフラファンド、REIT等へ「パッケージ」として売却
- ・ 単なる更地売却に対し、大幅な付加価値（プレミアム）を乗せて利益確定

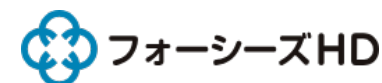
アライアンス戦略（系統用蓄電所開発）

系統用蓄電所開発に必要なプロセス・リソースは、当社単独で確保せず、アライアンス戦略によって拡充する



用地選定・取得

株式会社フォーシーズHD、循環資源ホールディングス株式会社との戦略的パートナーシップにより、全国規模での最適用地情報収集体制を構築。
電力網接続性、地域特性、将来的拡張可能性を考慮した系統的選定プロセスを実施。



申請業務

電力会社への接続検討申込を含む各種許認可申請は自社専門チームが対応。
地域電力会社との強固な関係構築により、接続検討から系統連系までの円滑なプロセスを実現。



調査設計

●●●株式会社と提携し、地質調査、騒音対策、環境アセスメントを含む包括的な調査設計を実施。同社の専門知識を活用した最適設計により、安全性と環境調和を両立。



EPC

●●●株式会社との協業により、●●●製高性能蓄電池システムを核とした設備設計・施工を実現。
株式会社ユニ・ロットを下請けとした効率的な施工体制を構築。



※ 協議中または公表前の相手先については非開示（マスキング）とさせていただきます

アライアンス戦略（系統用蓄電所 運用・販売）

蓄電所のバリューチェーン全体を網羅するパートナーシップ体制により、設計・建設から運用・収益化までの一貫したソリューションを提供します。
特に**株式会社RUTILEA**との提携による**アグリゲーション技術**は、需給調整市場や容量市場など多様な収益源へのアクセスを可能にし、投資収益性の向上に大きく貢献します。

アグリゲーション事業

株式会社RUTILEAとの戦略的提携により、同社の先進的VPP（仮想発電所）システムと知見を活用。自社によるアグリゲーション業務の請負体制を構築し、複数蓄電所の統合制御による付加価値創出。

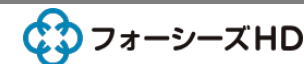


保守・運用管理（O&M）

株式会社●●による専門的な保守管理体制を確立。予防保全アプローチと24時間遠隔監視システムの導入により、設備稼働率の最大化と長寿命化を実現。

販売戦略

株式会社●●、フォーシーズHD、循環資源HD等の主要パートナーを中心とした販売ネットワークを構築。インフラ投資としての魅力を最大化する収益モデルの提案と、長期安定収益の実現。



アライアンス戦略（データセンター分野）

データセンターの開発・運用に必要となるプロセス・リソースは、当社単独で確保せず、アライアンス戦略によって担保する

用地選定・取得

自社専門チームおよびユニ・ロッド、循環資源HD による戦略的用地選定。電力供給の安定性、冷却効率、通信インフラへのアクセス性を重視した最適立地の確保。再生可能エネルギー活用可能性を重点的に考慮した環境配慮型選定。

UNI ROOT

循環資源ホールディングス株式会社

運用管理

株式会社●●●による専門的運営管理。
AIワークロード最適化、電力需給バランス調整、セキュリティ管理を含む包括的な運用体制の確立。
クラウドサービスとの連携も視野に入れた柔軟な運用戦略。

許認可申請

循環資源HD、●●●●との提携による効率的な申請プロセス。
電力会社との接続検討、地域行政との調整、環境アセスメントを含む包括的な許認可取得支援体制の構築。

循環資源ホールディングス株式会社

施設設計・構築

●●●●株式会社との技術提携による
ブロック型モジュラーデータセンターの設計・構築。
拡張性、エネルギー効率、冷却効率を最適化した
次世代型エッジデータセンター設計の実現。



市場優位性と競合差別化要素

当社の独自性は、

「**（再生可能）エネルギーの貯蔵・活用**」と「**（AI）データ処理**」という異なる領域を統合的に展開することにあります。
この戦略により、単なる設備提供を超えた、エネルギーとデータの融合による新たな価値創造を実現します。

- ・再生可能エネルギーの変動吸収と効率的なAI処理基盤の提供による、グリーンAIコンピューティングの実現
- ・系統用蓄電所の収益源多様化（需給調整市場、容量市場、AI処理負荷対応）による投資収益性の向上
- ・エッジAI処理の低遅延性と電力需給調整機能の組み合わせによる、次世代スマートグリッド対応の実現
- ・地域分散型のエネルギー・データ基盤構築による災害レジリエンス向上と地域活性化への貢献

成長ロードマップ

短期（～2026年）

- 戦略エリア（関東/関西/九州等）でのモデル案件開発
→ 2MW程度の蓄電所併設型DC用地の取得と権利確保

中期（～2028年）

- ・ 他エリアへの水平展開と、アセット規模の拡大
- ・ 長期脱炭素電源オークション等の制度活用による収益性向上
- ・ 「アグリゲーター事業（新設予定）」とのシナジー効果追求

長期（2029年～）

- ・ ファンド組成やアセットマネジメントフィーへの事業領域拡大

Conclusion

AIインフラの基盤を支えるのは、「電力のある土地」である。

当社は、アライアンス・パートナー、取引先と共に、顧客（DC事業者、投資家、地方自治体等）のビジネスサイズを問わず、顧客にとって最適な「AIインフラ構築」のビジネス（収益）モデルを構築する、唯一無二のインベストメント・アレンジャーを目指す。

本資料の取り扱いについて（免責事項）

本資料には、将来の見通しに関する記述を含みます。

これらの記述は、当該記述を作成した時点における見込み、予測およびリスクを伴う想定に基づくものであり、実際にはこれらの記述とは異なる結果となる不確実性を含んでおり、将来の結果を保証するものではありません。実際の結果は、環境の変化などにより、将来の見通し、計画と大きく異なる可能性があることにご留意下さい。

実際の結果に影響を与えるリスク、不確実性などの要因には、国内外の経済情勢や当社グループの関連する業界動向等が含まれますが、これらに限られるものではありません。

また、本資料に含まれる当社以外に関する情報は、公開情報等から引用したものであり、これら情報の正確性、適切性等について当社は何らの検証を行っておらず、これを保証するものでもありません。