

I N F R A S T R U C T U R E + L I F E + I N N O V A T I O N

2025年 6 月期 決算説明資料

GRID⁺

株式会社グリッド(証券コード5582)

2025年 8 月14日

サマリー

25/6期 売上高 — 2,063百万円（前期比+24.9% 計画比△6.2%）

■ 下期の大型受注が牽引し、前期から約25%の成長。蓄電所関連の売上も4Qで実現

- 電力・エネルギーは、電力会社のみならず送配電会社に対しても需給計画最適化等のシステム導入が進展。電力関連会社の新規取引先も6社増え、1,202百万円（前期比+389百万円）と大幅な増加
- 物流・サプライチェーンは、前期に大型の配船計画案件のシステム導入が完了した影響で564百万円（前期比△72百万円）と減少
- 都市交通・スマートシティは、スマートシティ案件の縮小あるも、修繕計画最適化や配車計画最適化といった鉄道会社との取引が拡大し、215百万円（前期比+38百万円）と堅調に推移
- 蓄電所関連では、電力系統接続の申請支援が3件実現し、57百万円（前期はなし）と4Qから始動

25/6期 営業利益 — 428百万円（前期比+17.1% 計画比+7.1%）

■ エンジニア数の計画下振れに加え、生産性の高い大型案件が利益を牽引し、前期から約17%の成長

- 期末のエンジニア数は73名（前期比+6名）と計画から下振れた影響で全社の人件費は計画から1億円超の下振れ。エンジニア数が9%の増加であった一方、生産性の高い大型案件の影響で蓄電所関連を除くAIの売上は2,006百万円と21%超増加し、利益を牽引

26/6期 計画 — 売上高3,100百万円（前期比+50.2%） 営業利益450百万円（前期比+5.1%）

■ 蓄電所開発の利益貢献が顕在化し、その利益をAIの体制強化等に充当し、翌期以降の更なる成長を目指す

- AI関連の売上は2,370百万円で売上総利益1,682百万円、蓄電所関連の売上は730百万円で売上総利益233百万円を計画
- 期末のAIエンジニアは90人と17人の純増を計画し、電力、鉄道等に加え、新たな領域に向けたプリセールスや開発の体制を強化
- 採用力や従業員のリテンション強化のためオフィスの移転を計画。それに伴う年間のランニングコストは1億円超の想定

■ 25/6期決算概況

■ 26/6期計画

■ 近況報告

■ マクロ環境

■ 成長戦略

■ 事業等説明

前年同期比較

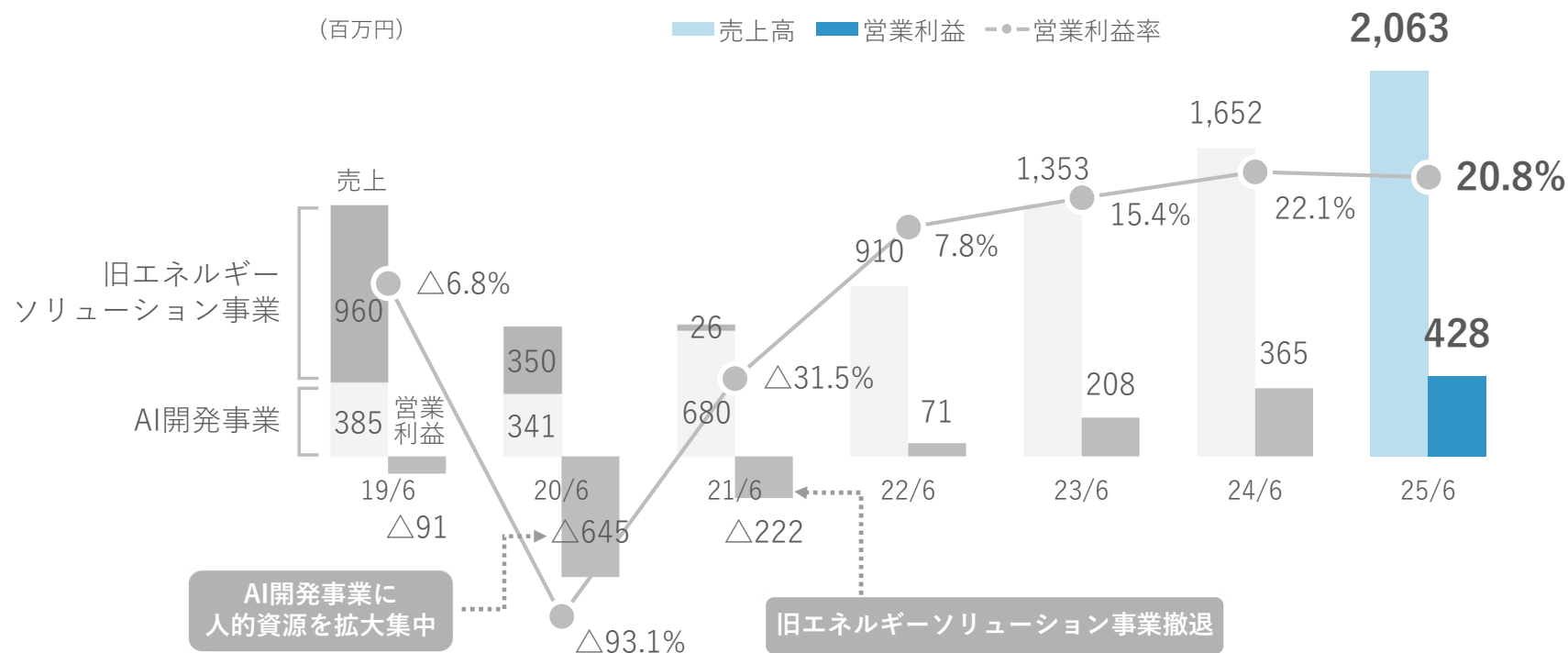
フロー型とストック型の着実な売上増に加え、蓄電所関連の売上も実現し
成長率は約25%を維持。全ての段階利益で計画を達成

(百万円)	25/6期 (売上高比)	24/6期 (売上高比)	前期比	計画 (売上高比)	計画比
売上高	2,063	1,652	+24.9%	2,200	△6.2%
営業利益	428 (20.8%)	365 (22.1%)	+17.1%	400 (18.2%)	+7.1%
経常利益	428 (20.8%)	344 (20.8%)	+24.6%	410 (18.6%)	+4.5%
当期純利益	298 (14.5%)	403 (24.4%)	△26.1%	270 (12.3%)	+10.5%

業績推移

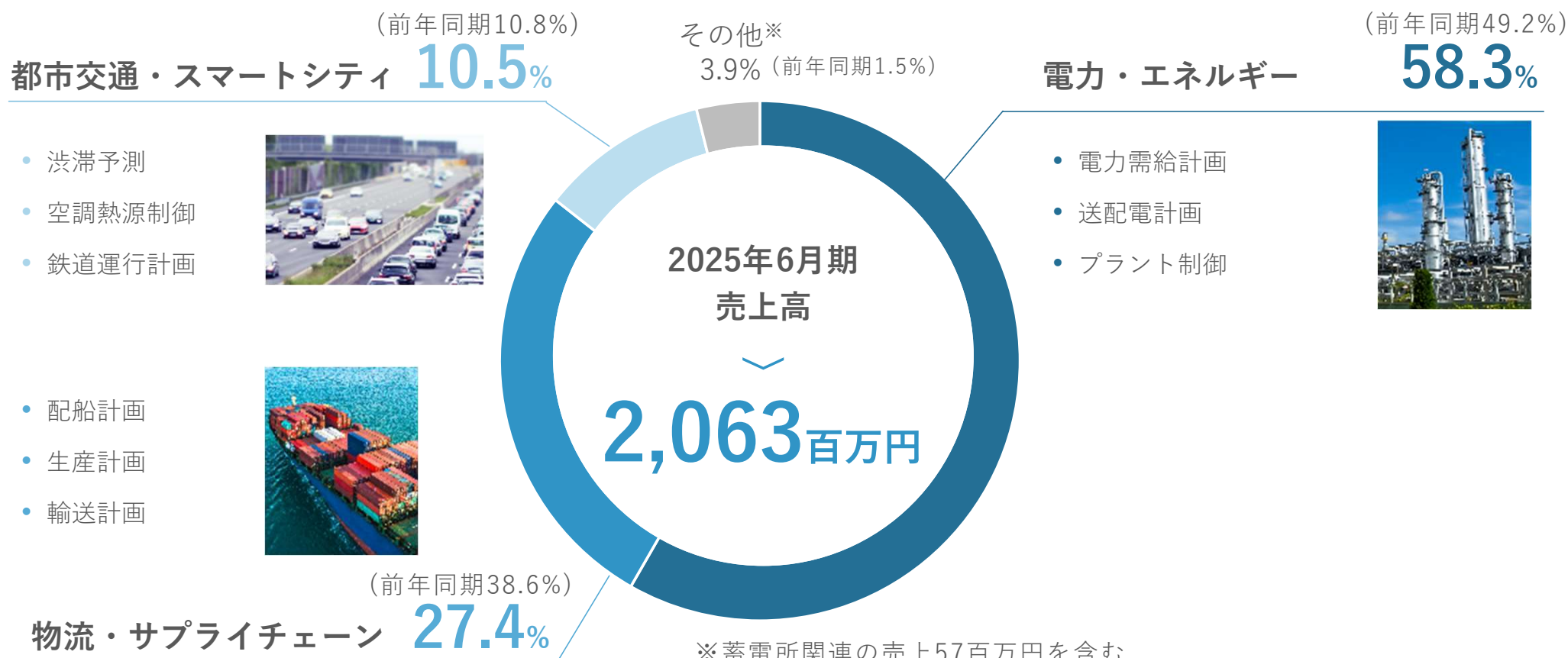
5期連続増収増益を達成 開発の効率化と大口顧客の増加で高い利益率を維持

● 売上高と営業利益の推移



産業ドメイン別の売上構成

電力会社、送配電会社からの電力需給計画等の大型受注で
電力・エネルギーの構成割合が前期比で大きく伸長



AIのフロー型売上とストック型売上

フロー型売上の増加は、電力関連会社からの新規及び追加受注が牽引
多くのプロジェクトで着実に本番運用が進み、ストック型売上も増加

フロー型売上

ストック型売上

AI開発

システム開発

運用・サポート

具体的な
サービス

AI技術によるAIアルゴリズムと
シミュレータを組み合わせたものを
AIエンジンとして開発

AIアルゴリズム

+

シミュレータ



AIエンジン

AIエンジンを搭載した業務アプリ
ケーションを顧客の業務システム
に組み込む



AIエンジン



業務システム

顧客がシステムを継続利用するた
めの機能（性能維持・監視・障害
対応）を年間契約で提供



売上高※

合計

24/6期 1,251 百万円

25/6期 1,495 百万円

+243百万円

顧客平均

36.8 百万円

38.3 百万円

(+1.5百万円)

合計

24/6期 400 百万円

25/6期 510 百万円

+110百万円

顧客平均

33.3 百万円

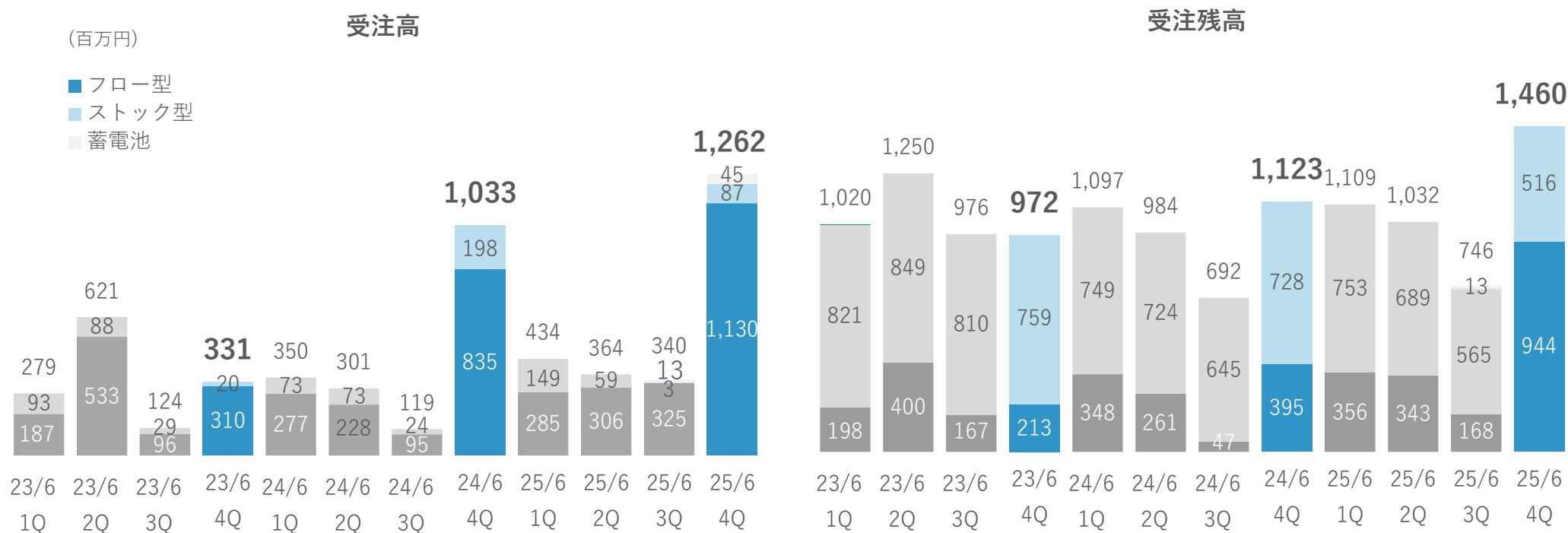
34.0 百万円

(+0.6百万円)

※ 蓄電所関連の売上を除く

受注高と受注残高の推移

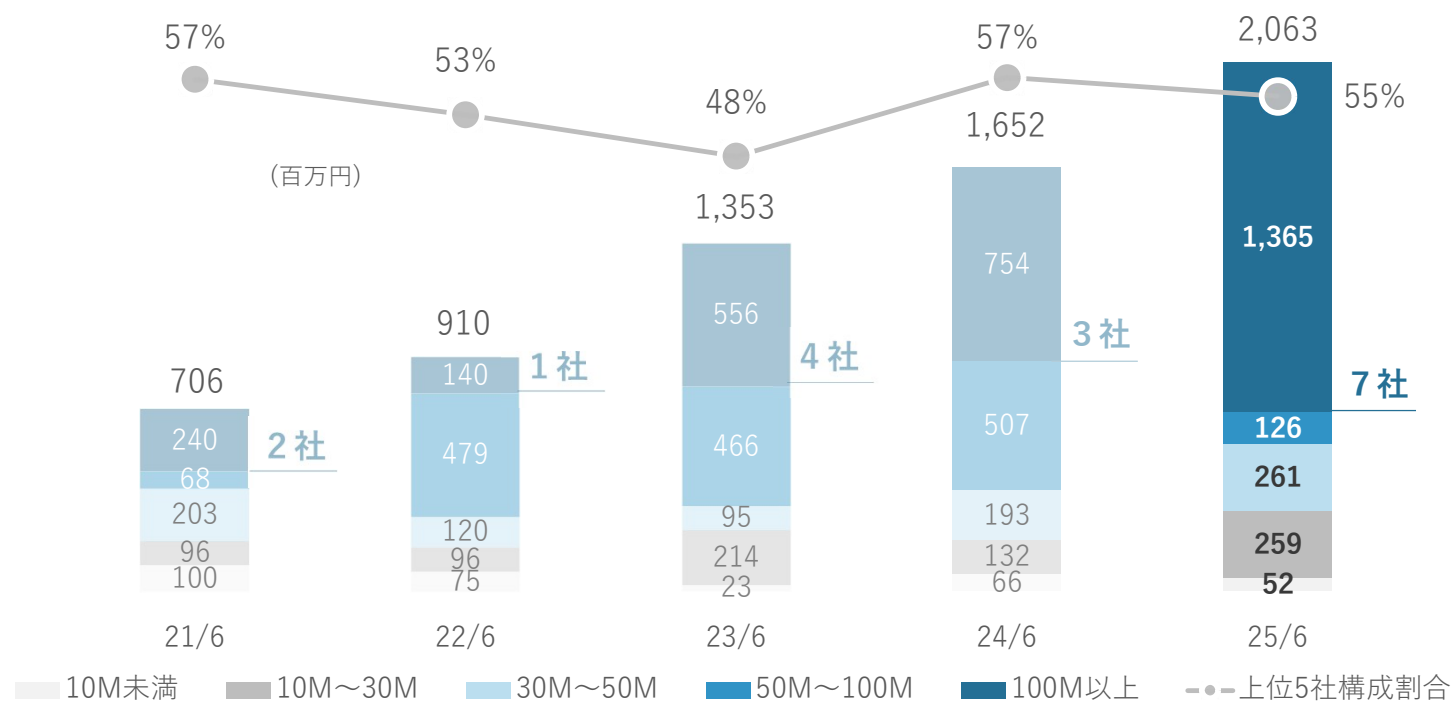
通期の**受注高**は2,400百万円と前期から597百万円増で**33.1%成長**
 期末の**受注残高**は1,460百万円と前期から337百万円増で**30.0%成長**
 いずれも4Qに受注した大型案件が牽引



売上高の規模別顧客別構成と上位5社構成割合

売上高 1 億円超の顧客も堅調に増加 顧客基盤の拡大と本番導入の進展により構成割合の平準化を狙う

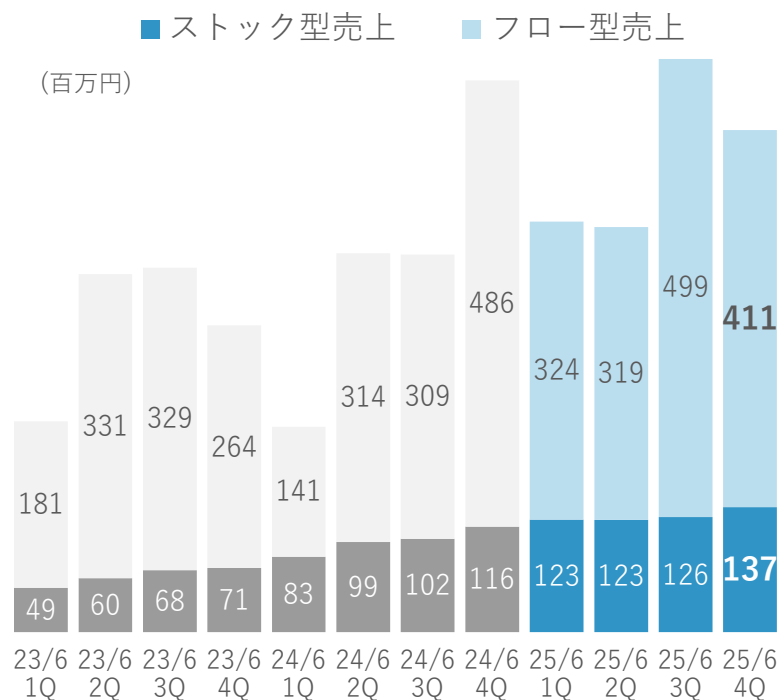
● 売上高の規模別顧客別構成と上位5社構成割合



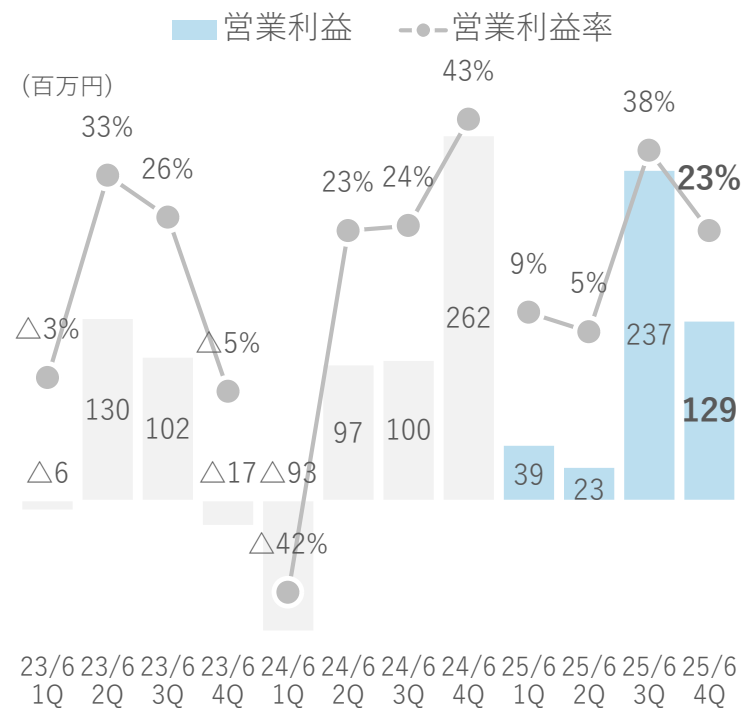
四半期業績推移

ストック型売上は四半期ごとに着実に増加 生産性の高い大型案件で営業利益の85%が下期に集中

● 四半期ごとの売上高



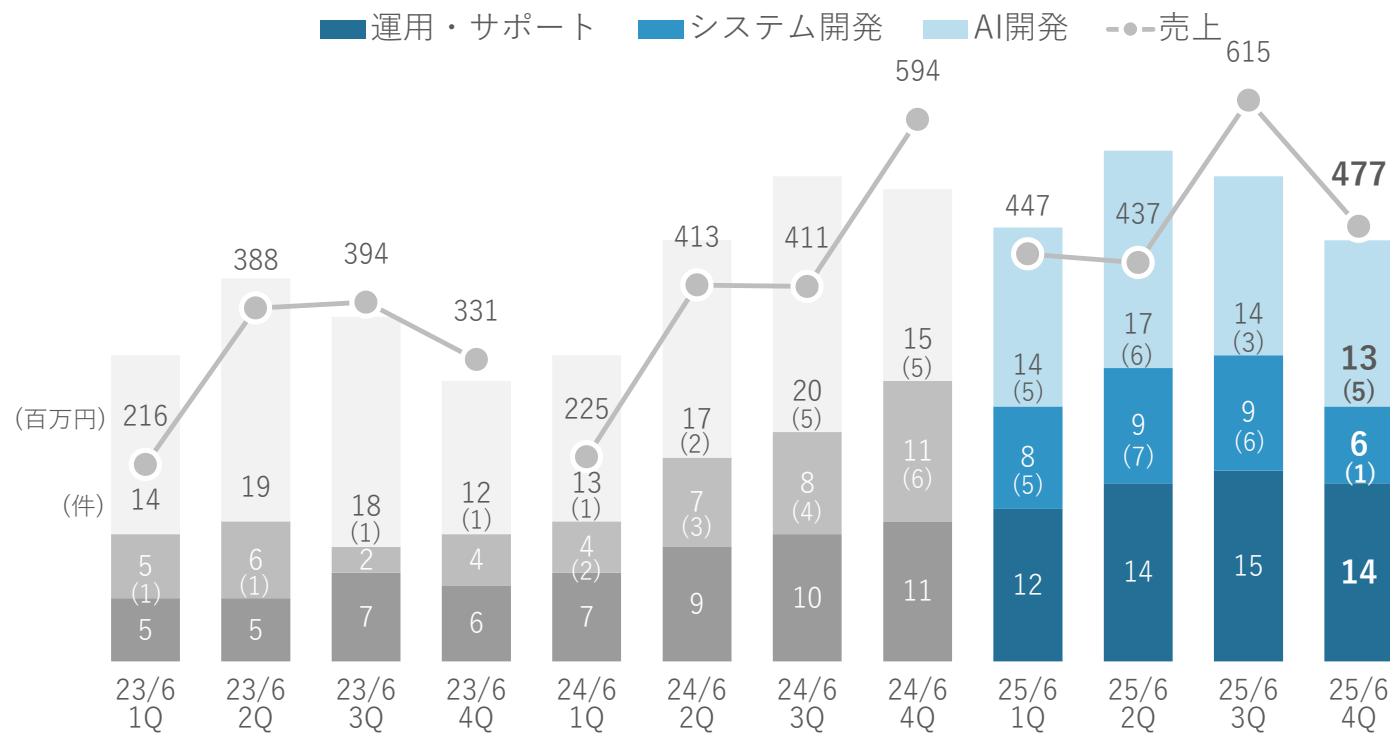
● 四半期ごとの営業利益と利益率



四半期プロジェクト数

プロジェクト数は横ばいの推移を辿るも 案件の大型化で売上高は底上げ傾向

● 四半期ごとのサービス別のプロジェクト数と売上



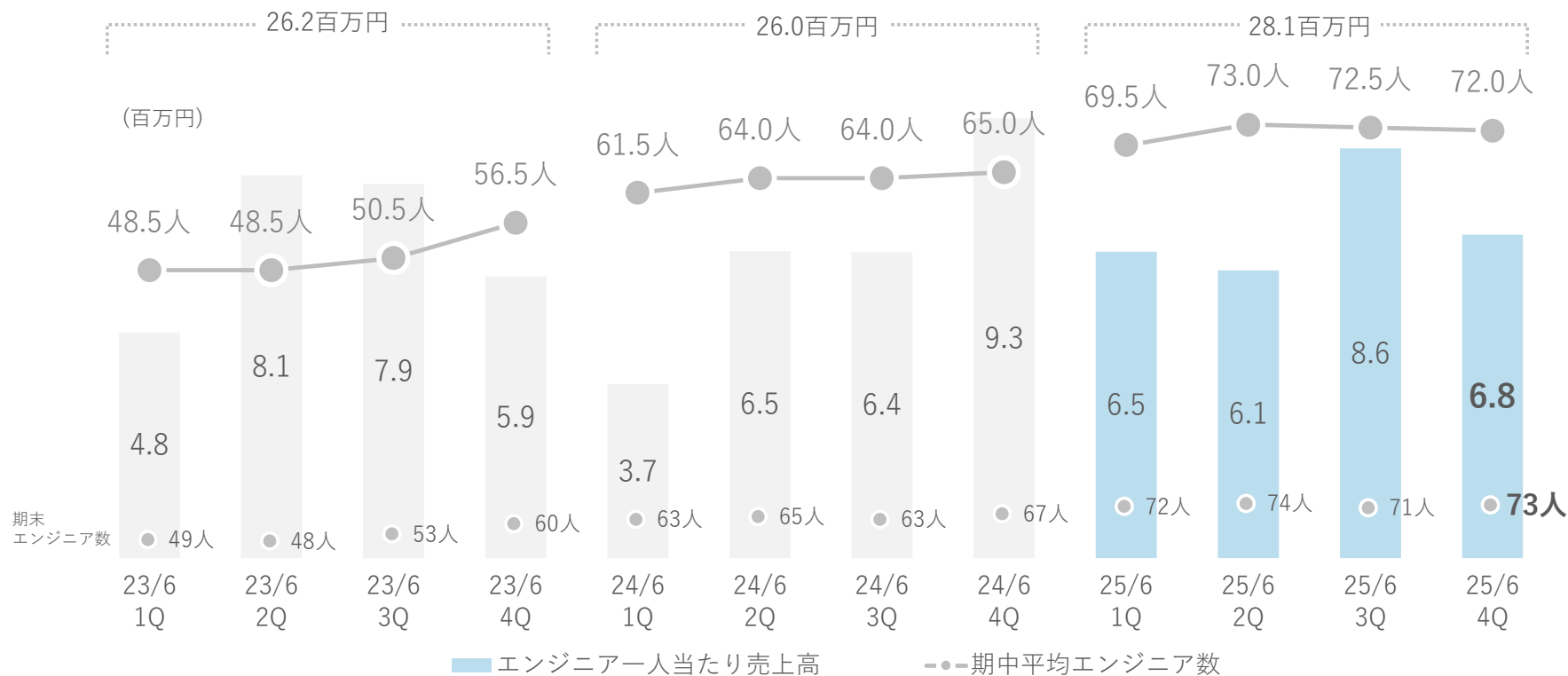
※ 括弧書きは、運用・サポートを開始した顧客に対するアップセル・クロスセルの件数

AIエンジニア一人当たり売上高

エンジニア増の鈍化に対して、下期売上増で通期の生産性は上昇
生産性改善と収益モデルの多様化でエンジニア数に依存しない体制を目指す

● 四半期ごとのエンジニア一人当たり売上高※とエンジニア数

※ 四半期売上高 ÷ 四半期期首期末平均エンジニア数

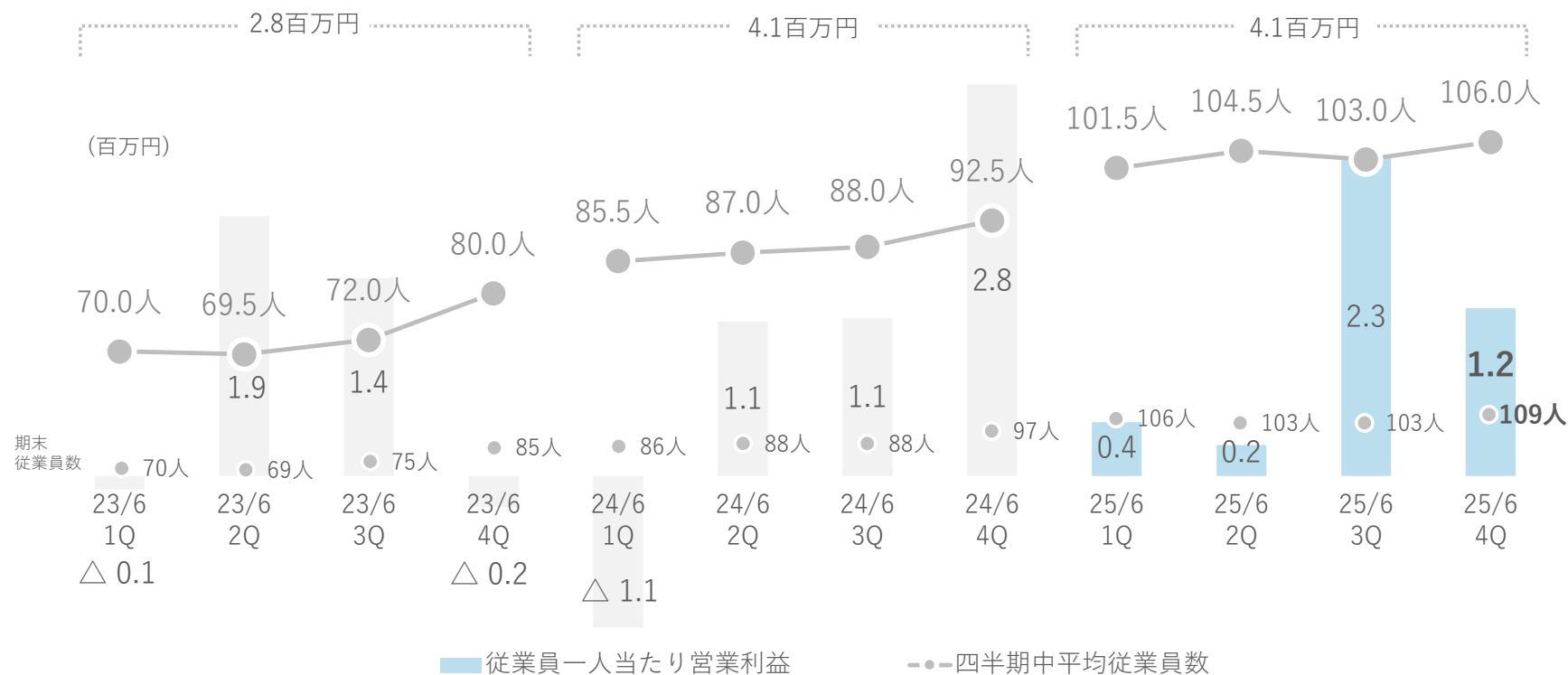


従業員一人当たり営業利益

全社で従業員は12人増（+12.4%）で営業利益は62百万円増（+17.1%）
結果、通期の従業員一人当たり営業利益は前年から横ばい

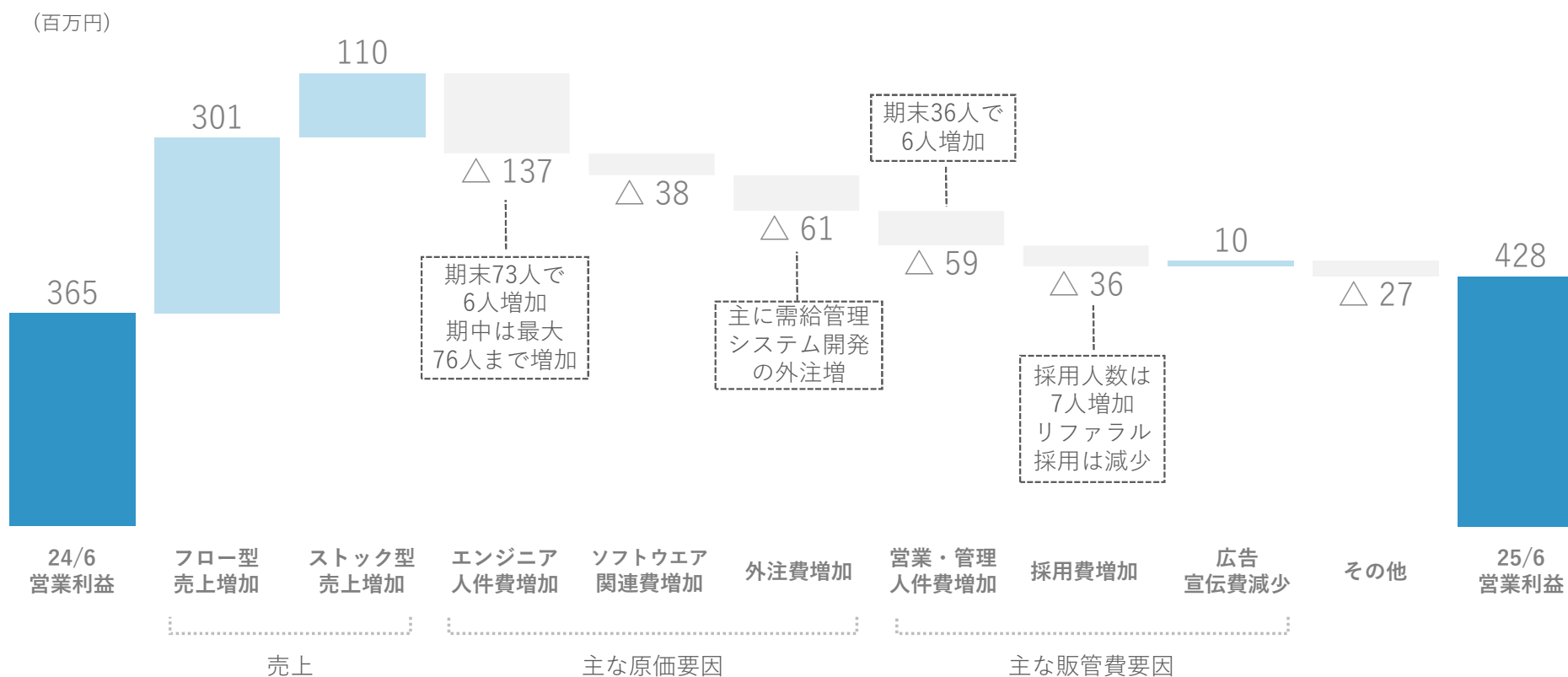
● 四半期ごとの従業員一人当たり営業利益※と従業員数

※ 四半期営業利益 ÷ 四半期期首期末平均従業員数



営業利益増減要因

開発及び営業の人員増による採用費含めた人件費の増加を
売上高の増加が大きく上回り **営業利益**は前年同期から**62百万円増加**



主要な経営指標

取引先数^{※1}を増やしつつ
既存顧客からの大型追加受注で顧客平均売上^{※2}も増加

	25/6期	24/6期	前期比
売上高成長率	24.9%	22.0%	+2.9pt
営業利益率	20.8%	22.1%	△1.4pt
ストック型売上比率	24.7%	24.2%	+0.5pt
顧客平均売上 ^{※2}	48.0百万円	48.6百万円	△0.6百万円
主なサービス区分 ^{※3}	54.9百万円	49.8百万円	+5.1百万円
取引先数 ^{※1}	43社	34社	+ 9 社
主なサービス区分 ^{※3}	36社	33社	+ 3 社

※1 売上計上の対象となったエンドユーザ数 ※2 売上÷通期取引先数

※3 その他を除く、AI開発、システム開発、運用・サポの3区分

貸借対照表

利益の増加や借入の返済等により自己資本比率は90%弱とやや上昇
M&A含む事業拡大に合わせて最適な資本構成を目指す

(百万円)	25/6期末	24/6期末	前期比
資産	4,417	4,101	+7.7%
流動資産	4,162	3,746	+11.1%
現金及び預金	3,197	2,900	+10.3%
固定資産	254	354	△28.2%
負債	477	463	+3.1%
流動負債	477	457	+4.4%
固定負債	-	5	△100.0%
純資産	3,940	3,638	+8.3%
自己資本比率	89.2%	88.7%	+0.5pt

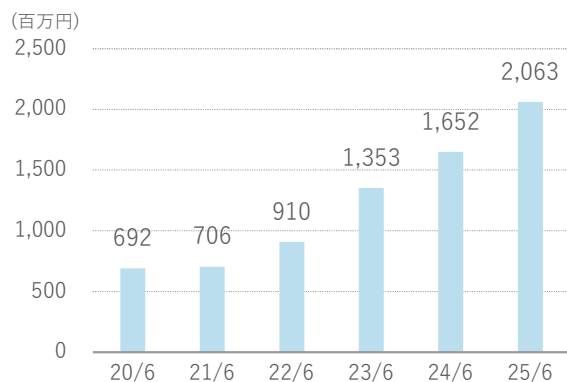
CF計算書

税前利益の増加等により、FCFは359百万円と**44.8%増加**

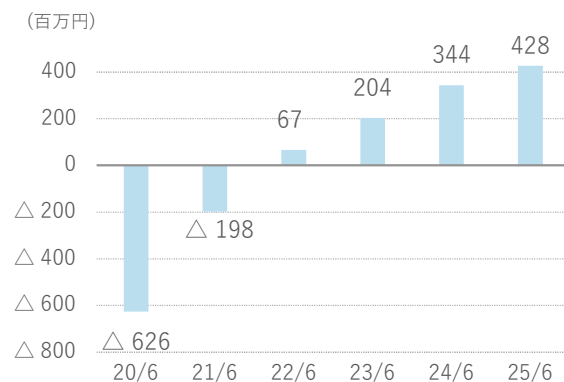
(百万円)	25/6期	24/6期	前期比
営業CF	405	285	+120
税引前当期純利益	425	343	+82
売上債権の増減額	△89	△212	+122
契約負債の増減額	6	74	△67
投資CF	△46	△37	△9
無形固定資産取得による支出	△43	△34	△8
財務CF	△62	1,980	△2,042
借入金の純増減額	△65	△62	△2
株式の発行による収入	-	2,063	△2,063
現金及び現金同等物の増減額	297	2,228	△1,931
現金及び現金同等物の期末残高	3,197	2,900	+297

財務ハイライト

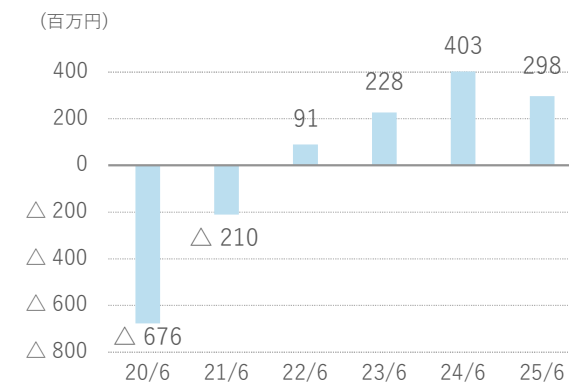
● 売上高



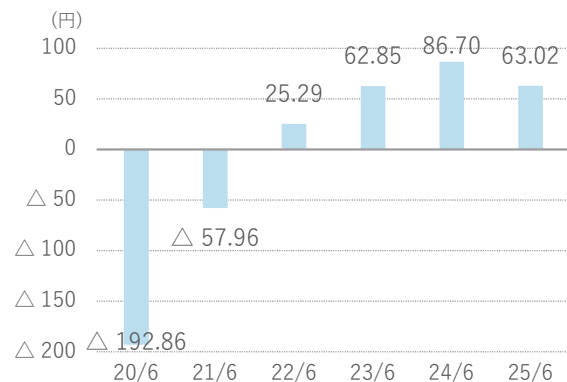
● 経常利益



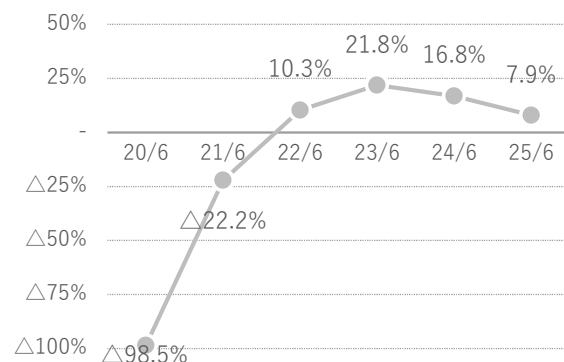
● 当期純利益



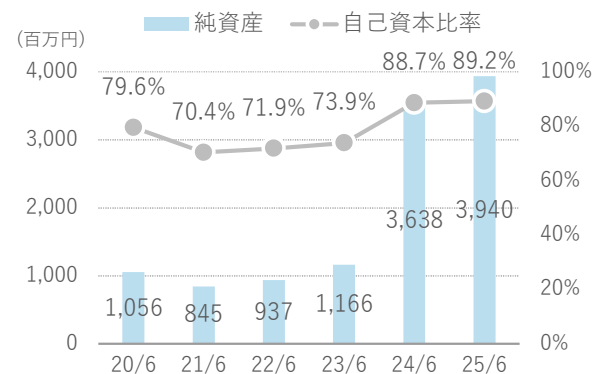
● 1株当たり当期純利益※



● ROE



● 純資産・自己資本比率



※ 当社は、2023年4月15日付で普通株式1株につき3,000株の割合で株式分割を行っております。
2020年6月期の期首に当該株式分割が行われたと仮定して1株当たり当期純利益を算定しております。

■ 25/6期決算概況

■ **26/6期計画**

■ 近況報告

■ マクロ環境

■ 成長戦略

■ 事業等説明

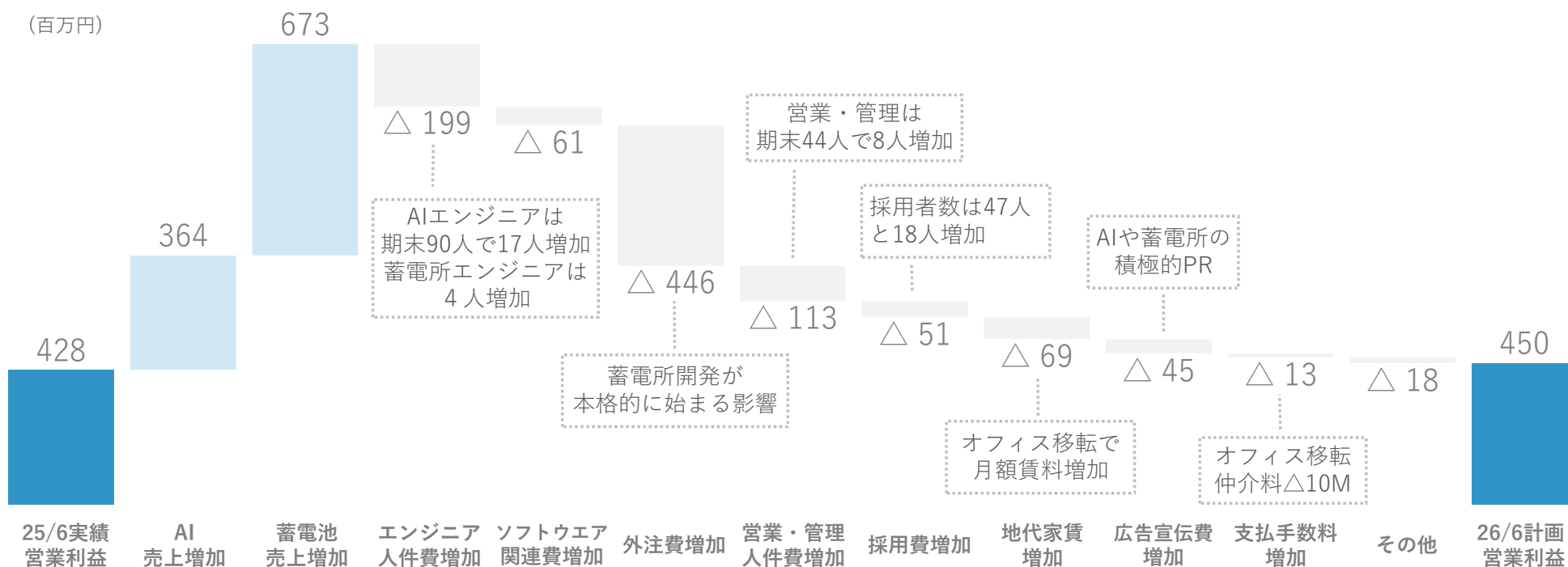
通期計画

AI売上は2,370百万円で前期の増加額を維持、蓄電所売上は730百万円
従業員29人増の積極採用を計画しつつ営業利益の増益は維持

(百万円)	26/6期計画 (売上高比)	25/6期実績 (売上高比)	前期比
売上高	3,100	2,063	+50.2%
AI関連	2,370	2,006	+18.1%
蓄電所関連	730	57	+1173.5%
売上総利益	1,916 (61.8%)	1,515 (73.4%)	+26.5%
AI関連	1,682 (71.0%)	1,468 (73.2%)	+14.6%
蓄電所関連	233 (32.0%)	46 (81.0%)	+403.5%
営業利益	450 (14.5%)	428 (20.8%)	+5.1%
経常利益	440 (14.2%)	428 (20.8%)	+2.7%
当期純利益	280 (9.0%)	298 (14.5%)	△6.1%

営業利益増減要因

AI体制強化の積極採用で採用費含む人件費は1,598百万円で362百万円増加
採用力やリテンション強化に向けたオフィス移転の一時費用は20百万円
償却費等含む年間のランニングコストは1億円超の増加を想定



採用計画

データサイエンティスト、システムエンジニア、技術コンサルを採用し
翌期の積極的な成長に向けた体制強化を図る

(人)	26/6期計画 期末数	25/6期実績 期末数	前期比
エンジニア	94	73	+21
AI関連	90	73	+17
蓄電所関連	4	-	+4
営業・事務	23	19	+4
AI関連	13	12	+1
蓄電所関連	10	7	+3
管理	21	17	+4
全社	138	109	+29

四半期計画

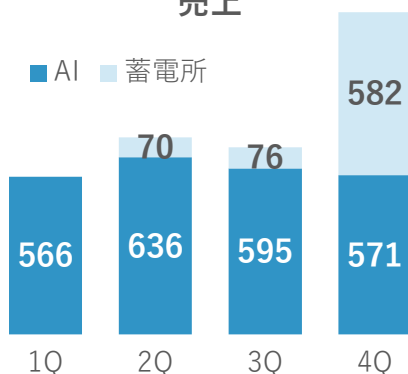
AIは前期の大型案件の継続で堅調に滑り出し、2Q3Qをピークに売上が推移
蓄電所は4Qに蓄電池の納品想定のため4Qに売上が集中

26/6期計画

(百万円)	1Q	2Q	3Q	4Q
売上高	566	706	671	1,154
AI関連	566	636	595	571
蓄電所関連	-	70	76	582
営業利益 (売上高比)	57 (10.2%)	93 (13.2%)	45 (6.8%)	252 (21.9%)

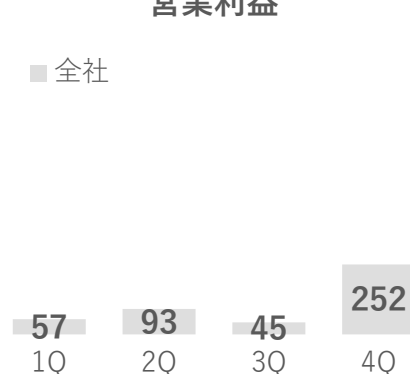
売上

■ AI ■ 蓄電所



営業利益

■ 全社

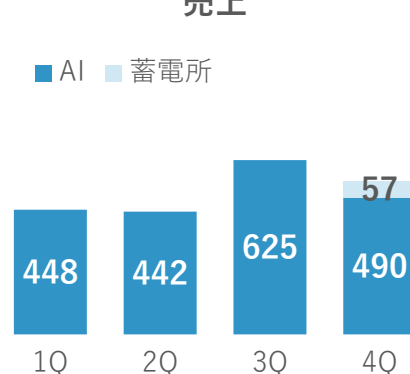


25/6期実績

(百万円)	1Q	2Q	3Q	4Q
売上高	448	442	625	547
AI関連	448	442	625	490
蓄電所関連	-	-	-	57
営業利益 (売上高比)	39 (8.8%)	23 (5.3%)	236 (37.9%)	128 (23.5%)

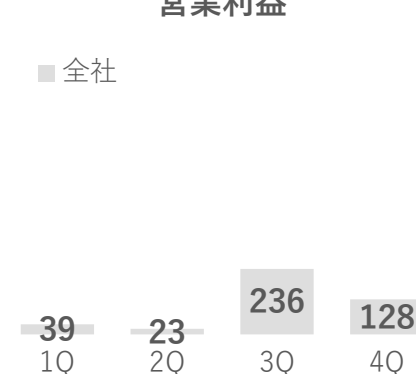
売上

■ AI ■ 蓄電所



営業利益

■ 全社



■ 25/6期決算概況

■ 26/6期計画

■ **近況報告**

■ マクロ環境

■ 成長戦略

■ 事業等説明

四国電力向け「ReNom Power」の新機能

年間の電力需給計画の立案機能を 四国電力向け「ReNom Power」に搭載

昭和期の従来システム



既に四国電力に導入している
「ReNom Power」の週間計画立案機能を
ベースとして、年間計画立案機能を開発

2024年12月より**運用開始**

ReNom POWER



柔軟な対応が困難



電力システム改革
制度変更
運用変更等

きめ細やかな
シナリオ設計が可能

メンテナンスが困難

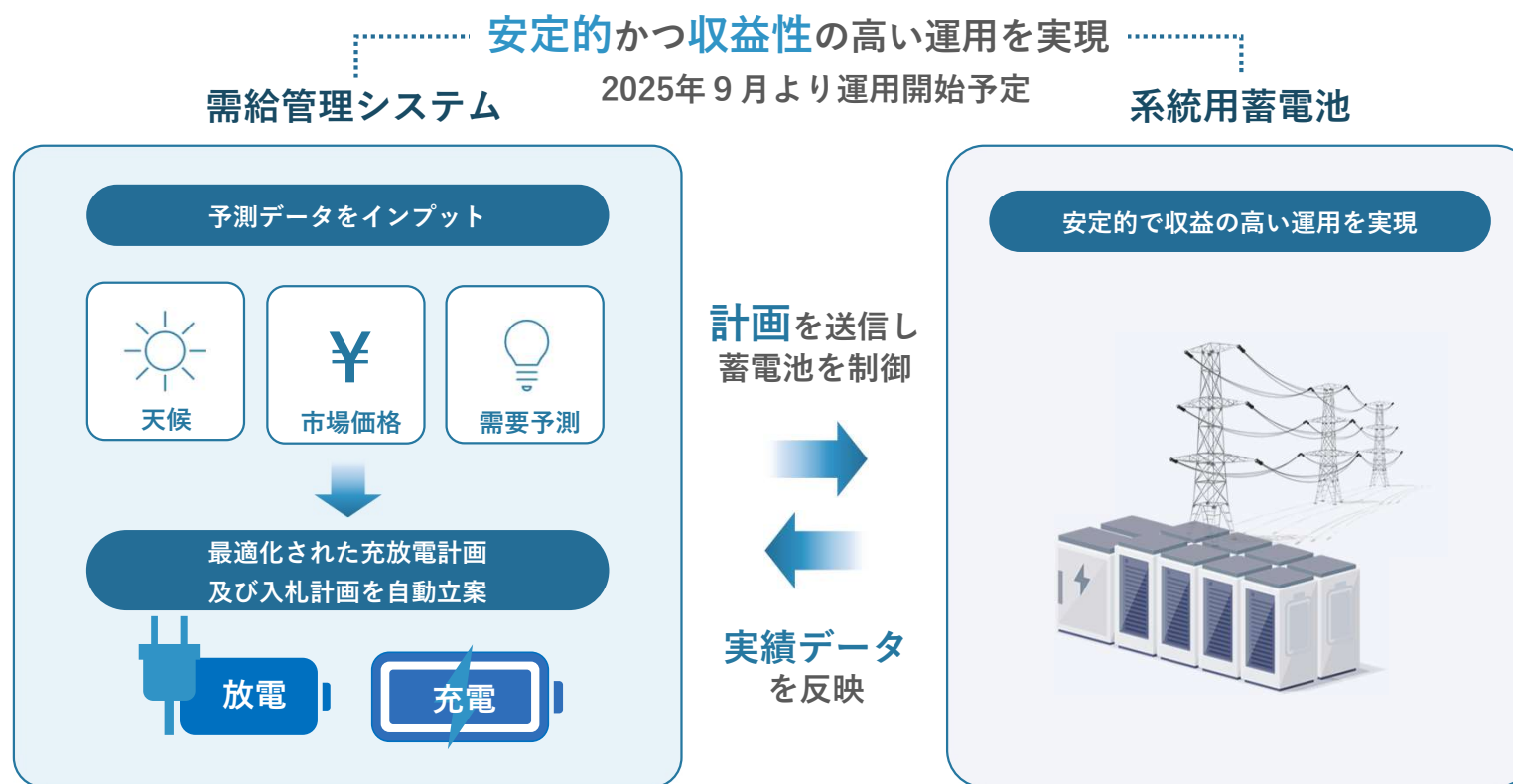


システムの
習熟者不足

メンテナンス性向上
業務効率化

系統用蓄電池向け需給管理システム

再生可能エネルギー導入拡大における電力の安定供給に向けて AIを活用した系統用蓄電池の需給管理システムの開発完了



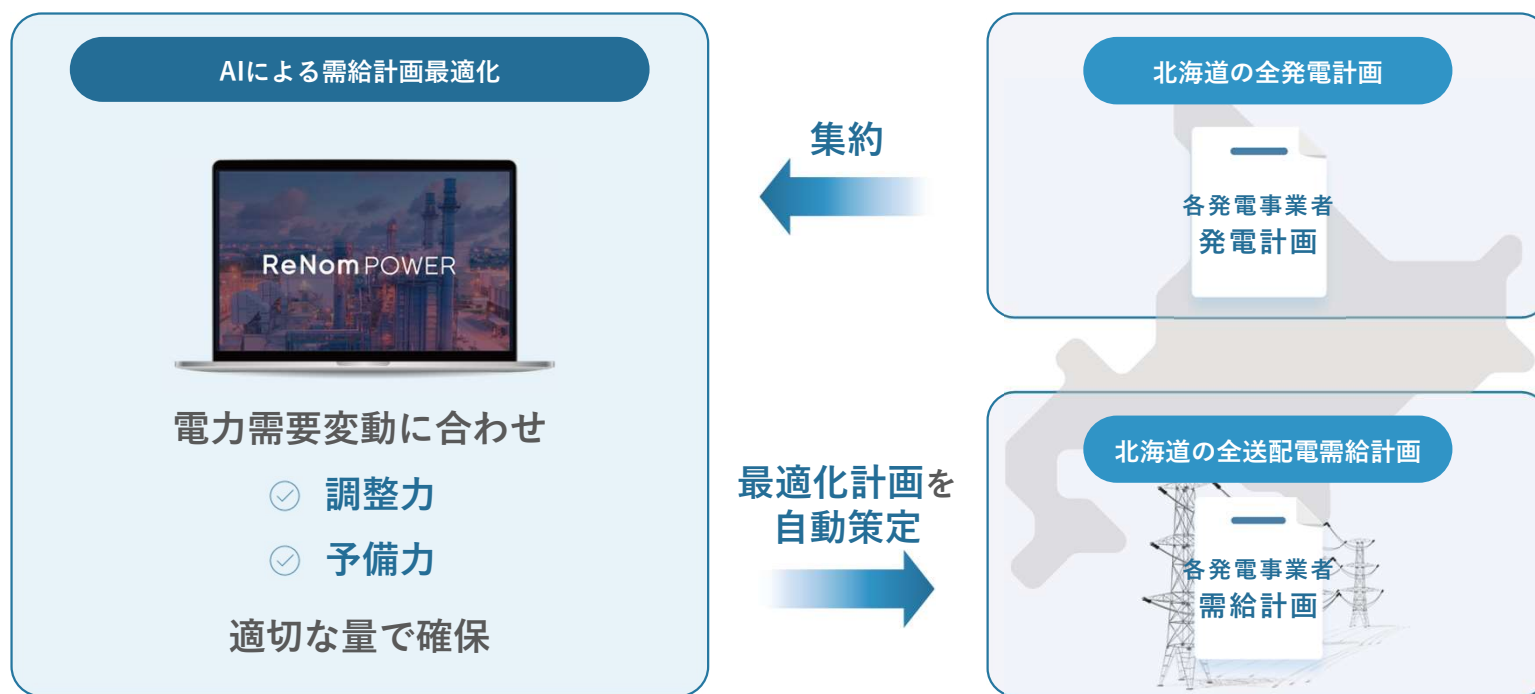
北海道電力が本システムを活用し、系統用蓄電池の包括的な需給管理サービスを開始する予定

北海道電力ネットワークとの協業

北海道エリアの一層の電力安定供給に向けて 北海道電力ネットワークと送配電向けシステムの開発で協業

ReNom POWER

北海道電力ネットワーク向け



三菱ガス化学向け配船計画最適化

メタノール輸送における高度な制約条件と複雑性に対応した 三菱ガス化学向けの配船計画最適化システムの開発完了

配船計画最適化システム

2025年6月より運用開始

メタノール

EU

日本

北米

アジア

外航船によるメタノール輸送は、積地・揚地の在庫、港湾制約、契約条件、顧客希望納期など、多岐にわたる制約条件が絡み合い、配船計画の難易度が非常に高い領域

グローバルな物流ネットワークを構築してアジア、中東、カリブ海など多地域からメタノールを調達し、日本国内及びアジア、EU、北米地域の顧客へ供給

これまで

- 熟練人材による多大な労力が必要
- 組み合わせ数が膨大で高度な業務ノウハウが必要

システム導入後

- 膨大の組合せでAIが夜間に自動計算及び計画立案
- 取引条件の入力で収益をシミュレーション

業務効率 改善

収益性 向上

属人性 解消

サプライ
チェーン 効率化

大幅な
コスト 削減

より 高度 な
計画策定

■ 25/6期決算概況

■ 26/6期計画

■ 近況報告

■ **マクロ環境**

■ 成長戦略

■ 事業等説明

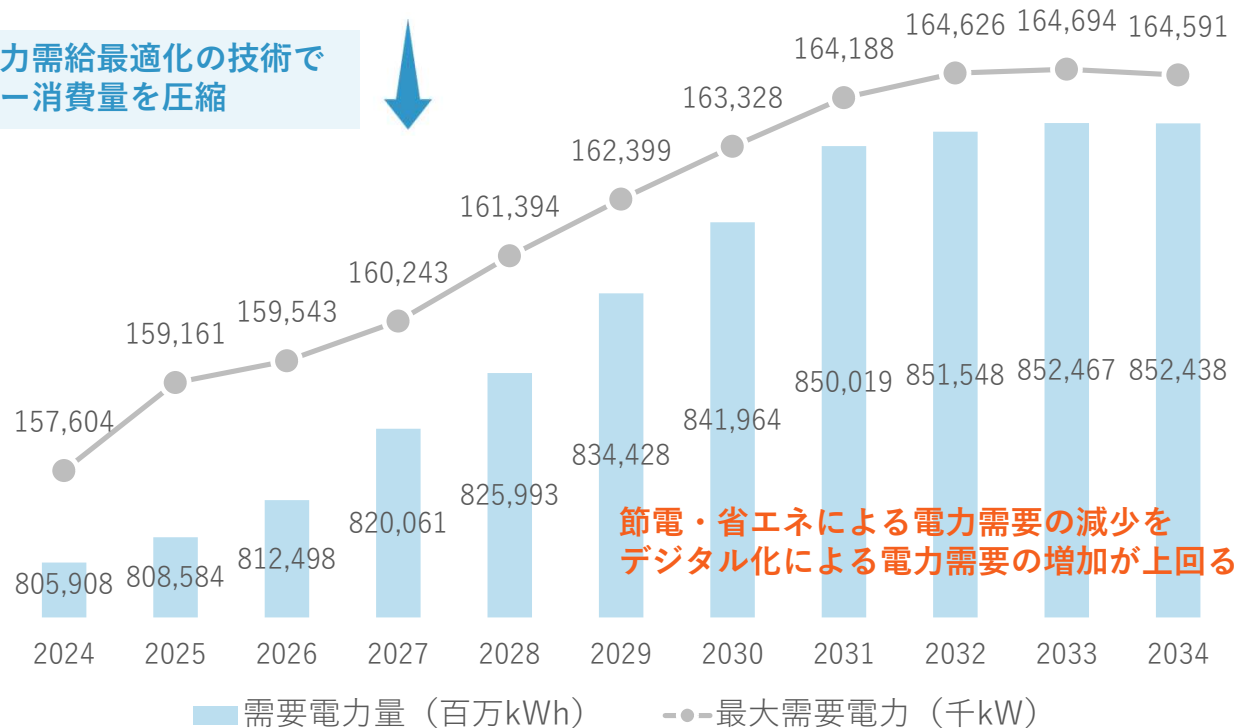
今後の電力需要

社会全体のデジタル化でデータセンターや半導体工場の新增設が続き 2034年までに**需要電力量は460億kWh超増加**

2034年度までの最大需要電力と需要電力量(使用端)

産業競争力の強化や経済成長のため安定的かつ効率的な電力の供給体制が求められている

当社の電力需給最適化の技術で
エネルギー消費量を圧縮

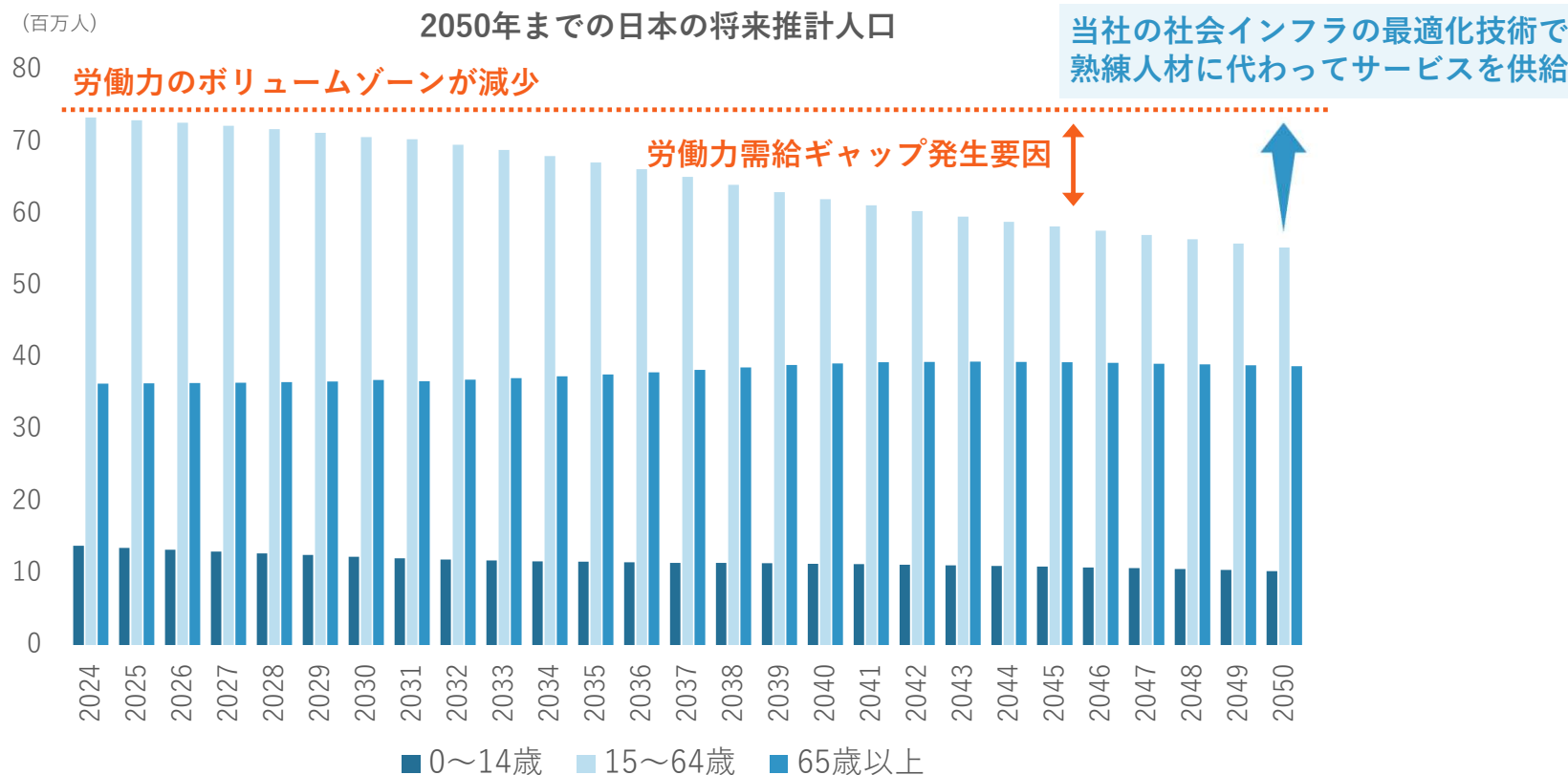


節電・省エネによる電力需要の減少を
デジタル化による電力需要の増加が上回る

電力広域的運営推進機関「全国及び供給区域ごとの需要想定(2025年度)」より当社作成

今後の労働人口

65歳以上の高齢者人口が微増である一方
15～64歳の生産年齢人口は2040年までに**1,100万人以上減少**

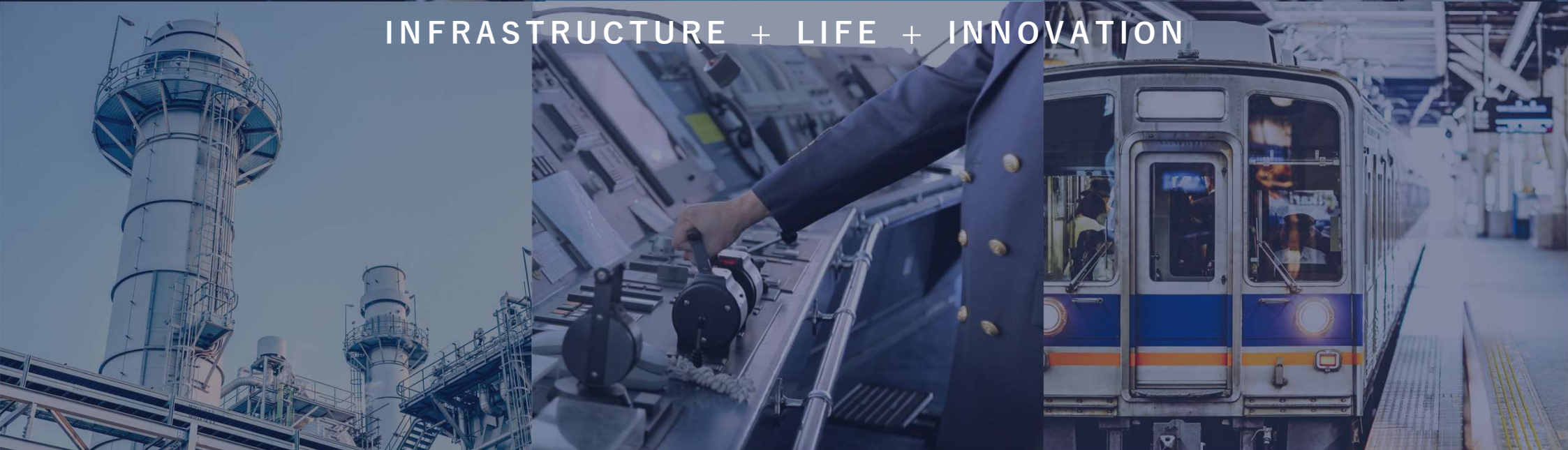


国立社会保障・人口問題研究所「日本の将来推計人口(令和5年推計)」より当社作成



安定供給を支える人たちを支えるイノベーション

INFRASTRUCTURE + LIFE + INNOVATION



■ 25/6期決算概況

■ 26/6期計画

■ 近況報告

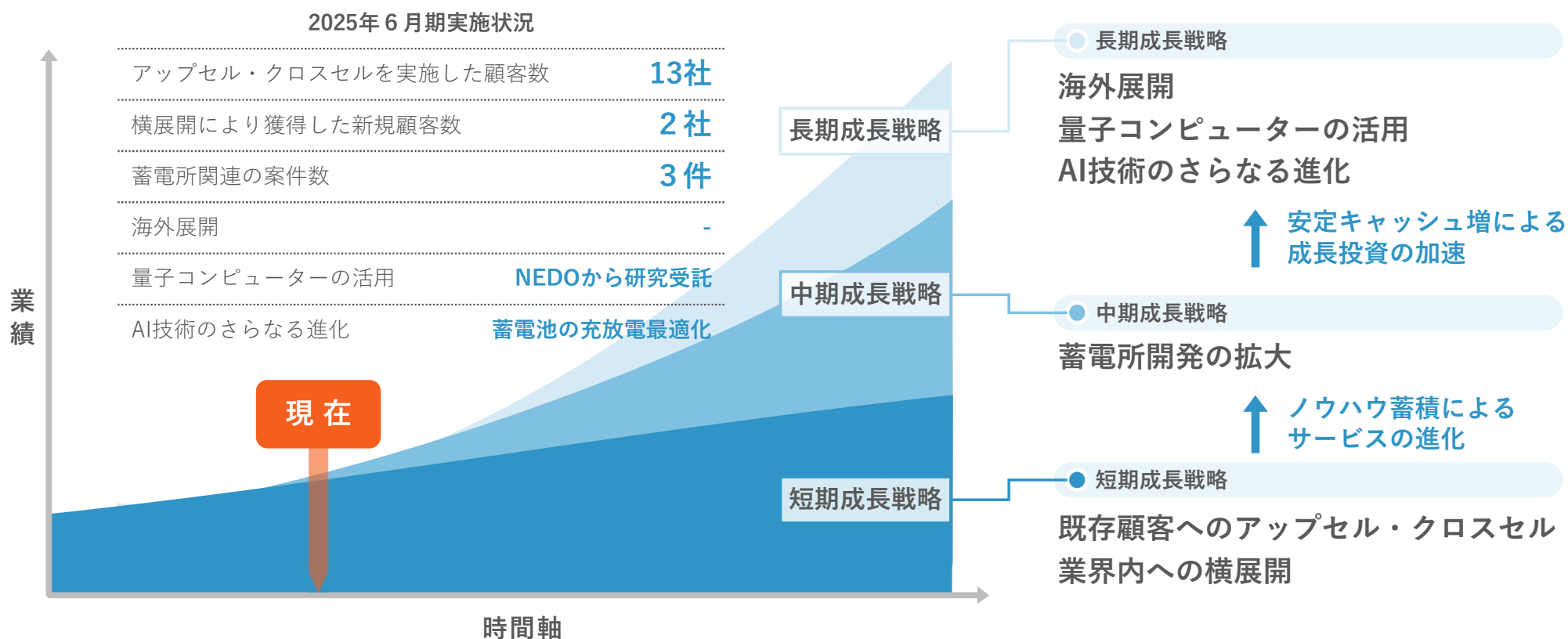
■ マクロ環境

■ **成長戦略**

■ 事業等説明

成長イメージ

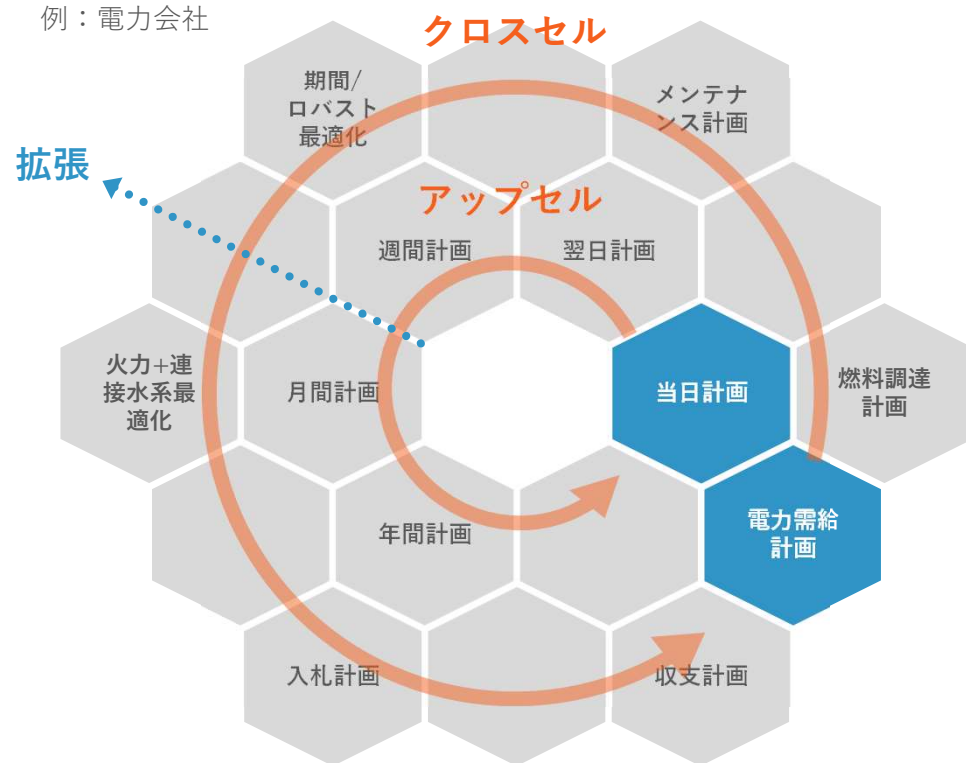
上場による調達資金を開発体制等の強化へ投資 サービスの進化で、事業拡大の加速と持続的な成長を目指す



短期成長戦略：アップセル・クロスセル

企業内の多種多様な計画へ最適化を拡張し 戦略的に顧客生涯価値を最大化

例：電力会社



日次計画など短期計画の
サービス提供から開始



週次・月次・年次計画などの
長期計画やその他の種類の計画へ拡大



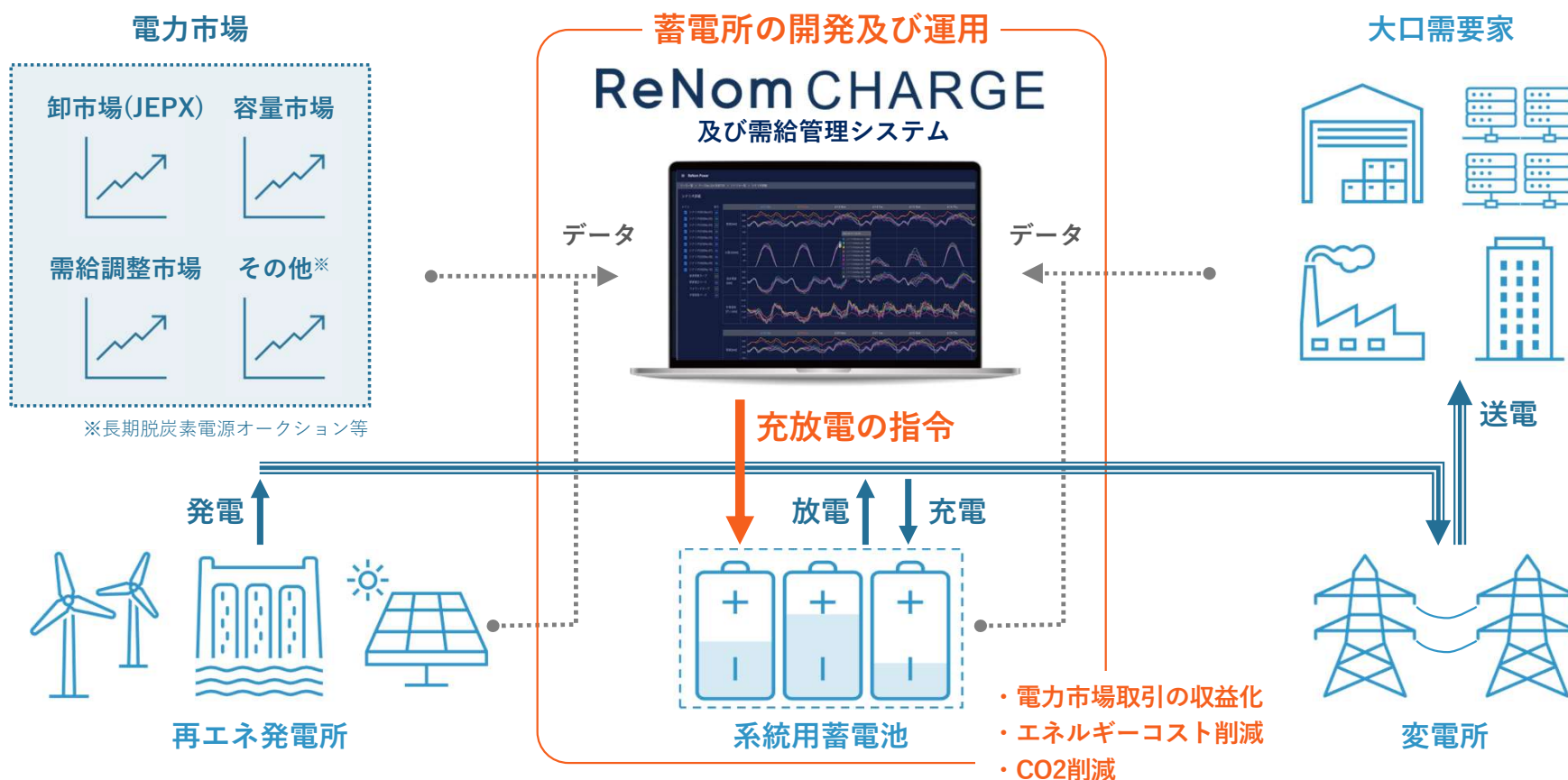
最適化する計画の増加に伴い
ステークホルダーも増加



新たなビジネスチャンスの創出

中期成長戦略：蓄電池事業の拡大

系統用蓄電池の**充放電の最適化**を実現するとともに
蓄電所の開発から運用までのワンストップサービスを提供



長期成長戦略：海外展開

社会インフラの業務オペレーションは**世界共通**
計画最適化の領域は海外においても**ブルーオーシャン**



特定産業向けの**アプリケーション**
を強みに海外展開

国内の実績をROI※として明示することで
海外展開への可能性を強化

特定産業向けのアプリケーション
ReNomAPPSにより海外ビジネスにおける
デリバリーリスクの低減を図る

※ ROIとは、return on investmentの略で、投じた費用に対してどれだけの利益を上げられるかを示す指標

実ビジネスの課題解決の発展を目指し 量子アルゴリズムの研究開発を加速

2017~

量子アルゴリズムの研究開発を開始

2018~

量子アルゴリズムに関する論文を発表

2021~

量子アルゴリズムに関する特許を申請

2024~

量子コンピュータ導入に向けた状況

本番運用に向けて
研究開発を加速

2024年度「量子・古典ハイブリッド技術のサイバー・フィジカル開発事業」
採択決定

グリッドの主な研究成果

量子モンテカルロ

量子コンピュータ上で乱数を発生させ、複数回シミュレーションを行ない、解を確率的に推定するアルゴリズムを開発

ハイブリッド量子古典動的計画法

メモリの制限やハードウェアのノイズによる計算能力の制限解消に有効な、古典コンピュータと量子コンピュータのハイブリッド型量子回路を開発

過学習しにくい性質を実証

機械学習の精度向上のボトルネックとなっている「過学習」が、量子機械学習器において過学習しにくいという性質を詳細な数値実験を通して世界で初めて実証

仮想発電所需給調整におけるリスクヘッジ型量子古典確率最適化手法の開発
量子回路でVPPの制御を用いて実現する世界初の研究



■ 25/6期決算概況

■ 26/6期計画

■ 近況報告

■ マクロ環境

■ 成長戦略

■ **事業等説明**

会社概要

会社名	株式会社 グリッド GRID Inc.
代表取締役	曾我部 完
設立	2009年10月
資本金	54百万円（2025年 6 月30日現在）
事業内容	人工知能を用いたシステムの開発・販売・コンサルティング・保守・運用サポート業務 等
従業員数	109名（2025年 6 月30日現在）
本社所在地	東京都港区北青山 3 丁目11番 7 号 AOビル 6 階

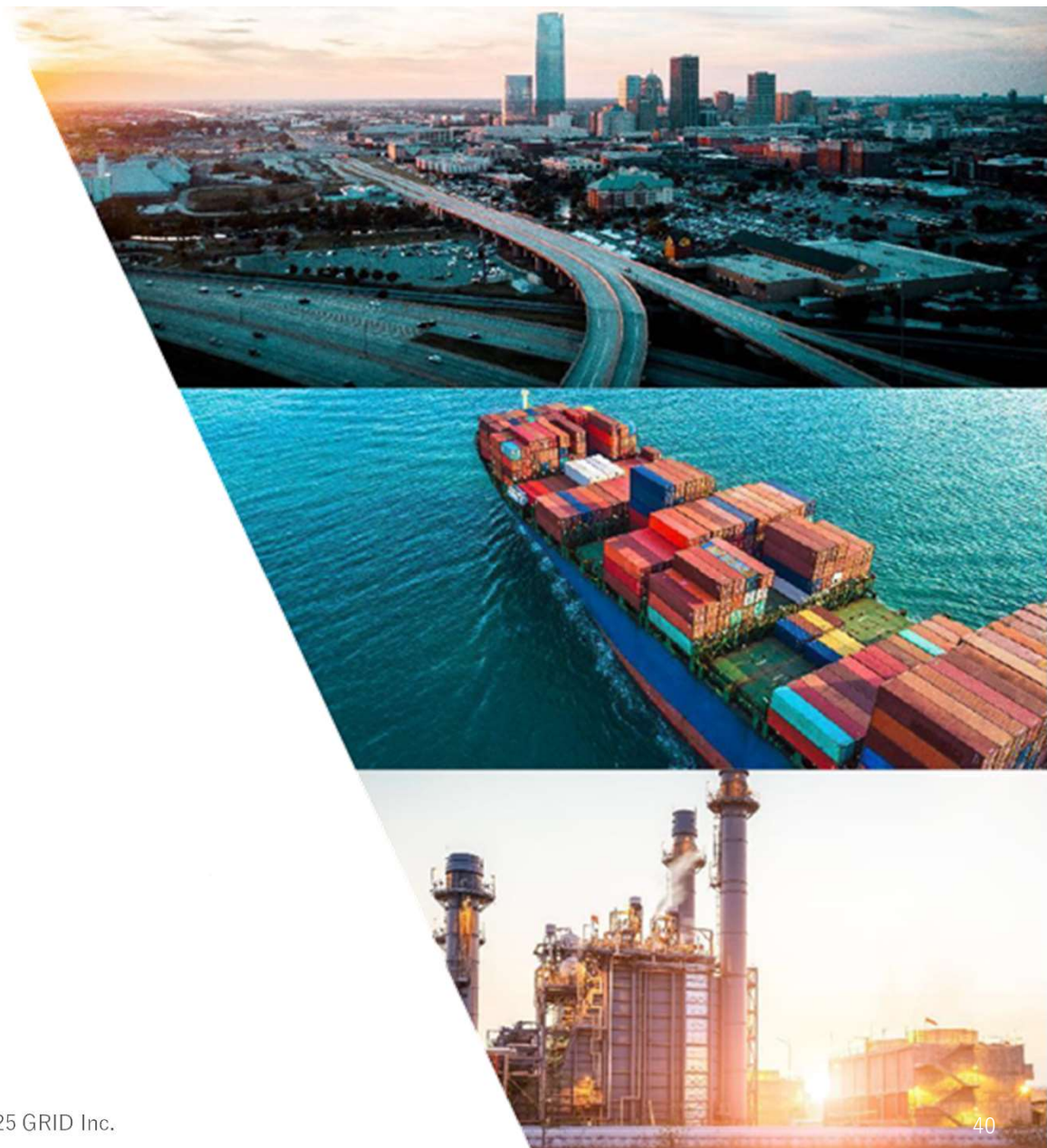


Mission

インフラと社会を、 その先へ

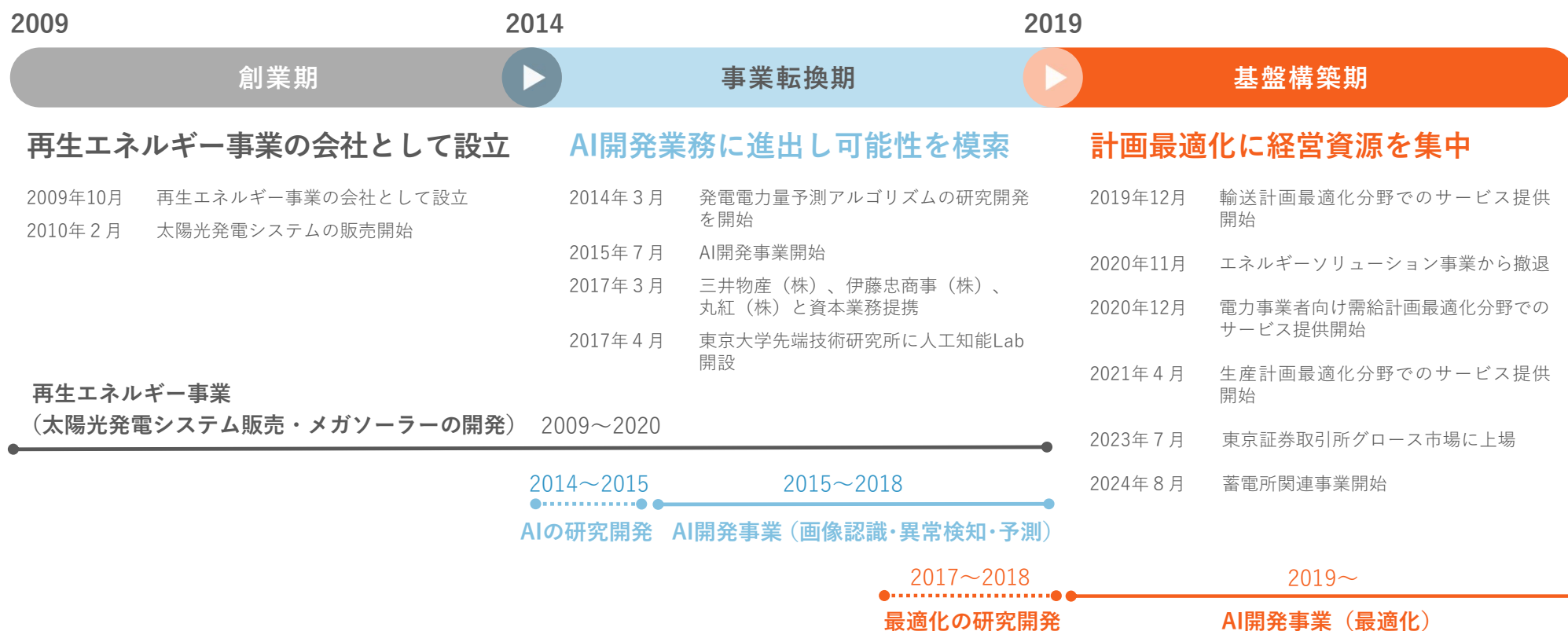
私たちは、アルゴリズムとテクノロジーで
これまでのインフラを再定義し、
未来の社会を支えるインフラを創造します。

グリッドのテクノロジーはインフラを進化させ、
持続可能な社会づくりに貢献します。



沿革

再生エネルギー事業の会社として設立。2014年にAI開発事業に事業を転換し、2019年より計画最適化に経営資源を集中



重点ドメイン

AI × 最適化 を社会インフラの重点ドメインに集中して展開

01

電力

電力需給計画

送配電計画

電力取引

02

製造・運輸

配船計画

生産計画

輸送計画

03

都市・交通

鉄道運行計画

空調熱源制御

渋滞予測

04

エネルギーマネジメント

蓄電所開発

データセンター

分散電源

事業内容 AI開発

社会インフラのオペレーションを最適化するAIエンジンの開発

Before 人による計画業務（例）



熟練人材

組合せ 1 シナリオ × 1 計画
計画作成時間 数時間～数日間
計画結果 実績で事後確認

After AIエンジンによる最適化技術（例）



AIエンジン

組合せ 複数シナリオ × 複数計画
計画作成時間 ... 数分
計画結果 シミュレータで事前確認

事業内容 システム開発

AIエンジンを搭載した業務システムを提供

顧客の業務システムに当社の業務システムを組み込み、計画最適化を実現

業種ごとのシステム



電力システムアプリ & APIs



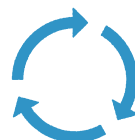
配船計画アプリ & APIs



生産計画アプリ & APIs



スマートシティアプリ & APIs



業務システム画面

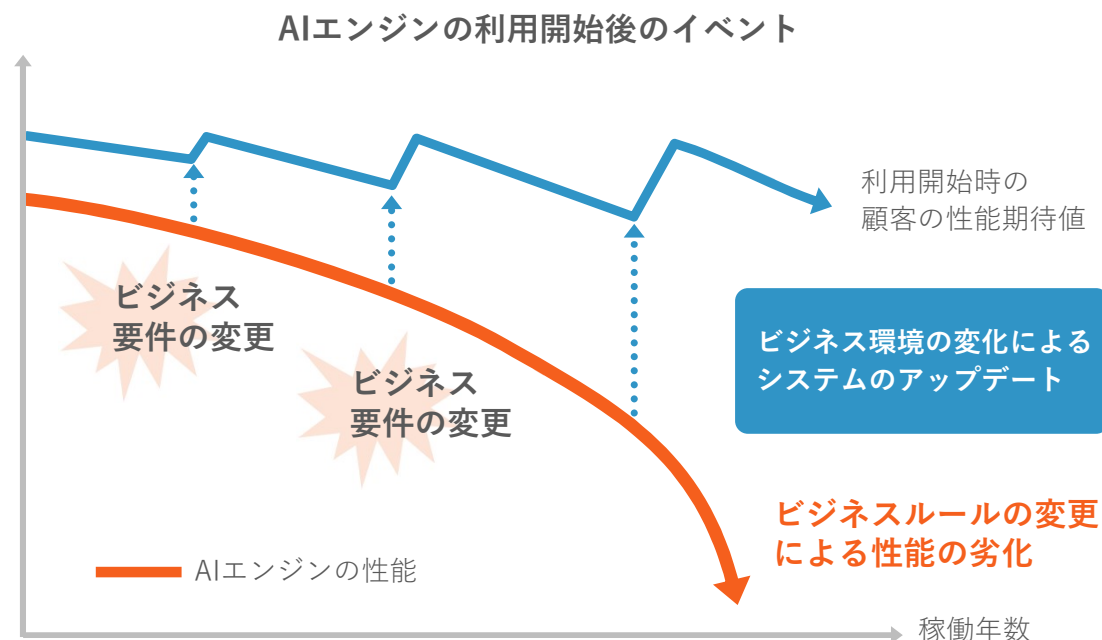


当社が**社会実装**する最適化 ▶ 電力需給計画、送配電計画、配船計画、生産計画、輸送計画、渋滞予測等

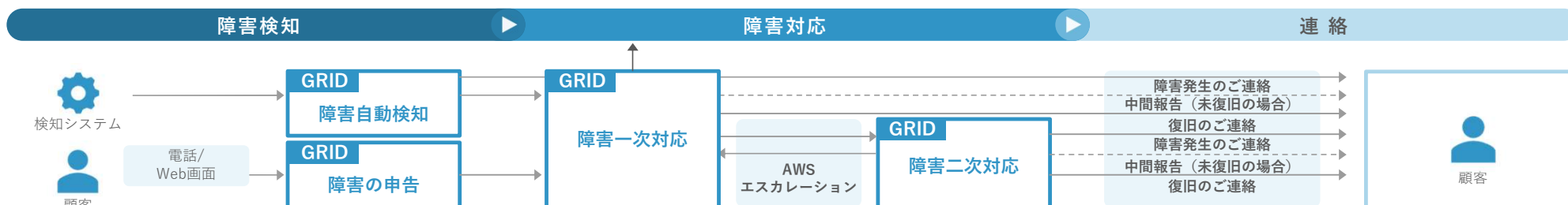
事業内容 運用・サポート

AIエンジンの性能維持 障害監視・対応を行う 運用・サポート

顧客のビジネス要件の変化やデータの質の変化により、AIエンジンは性能が劣化する可能性があるため、性能を維持しつつ顧客がシステムを利用し続けられるよう、障害監視・対応を行うとともにAIエンジンのチューニングを行うサービスを年間契約として提供



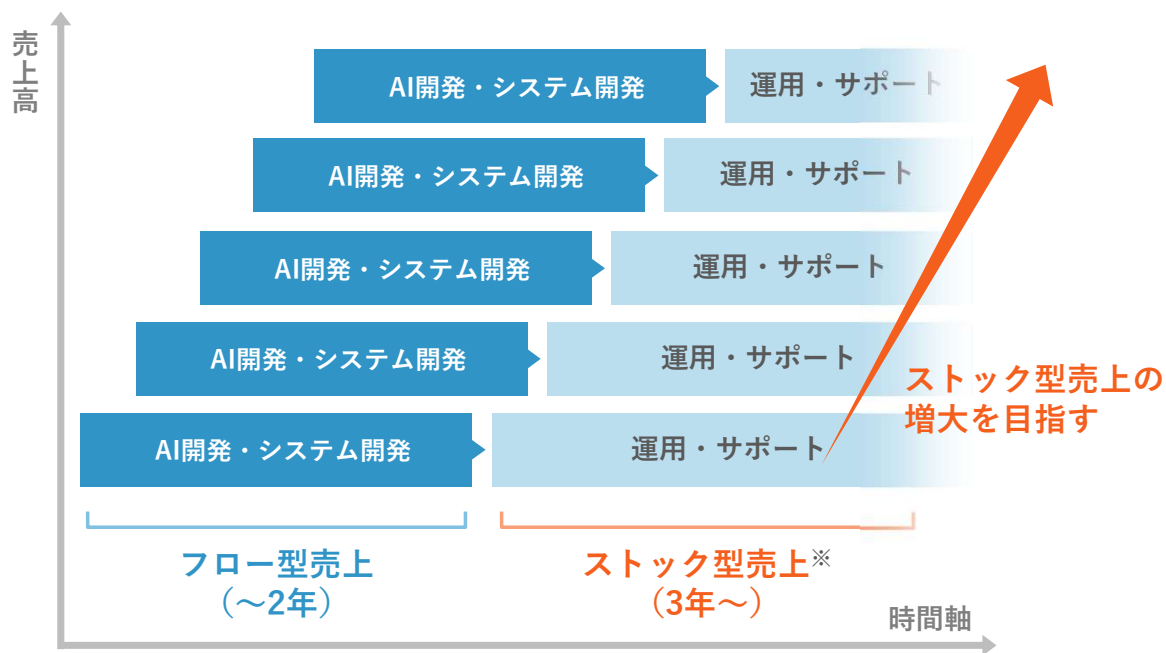
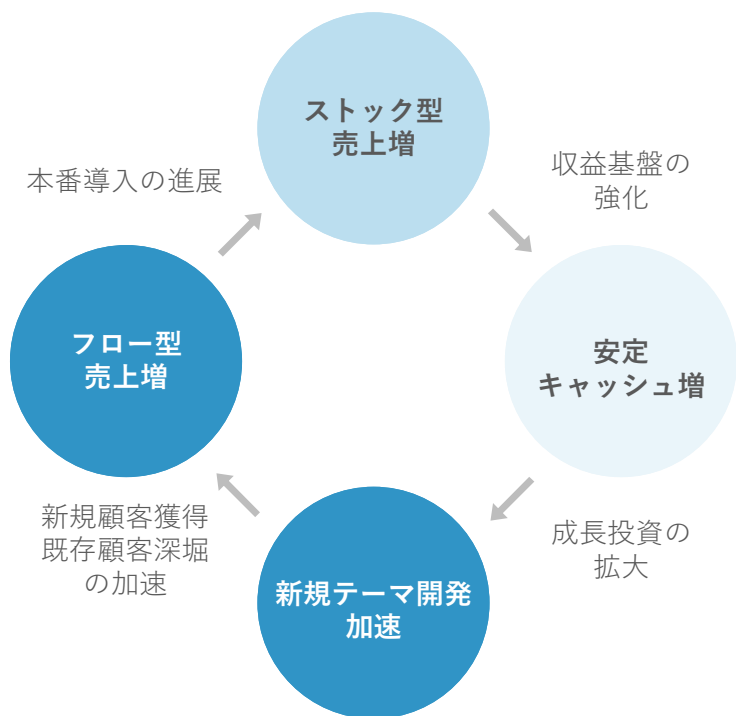
障害対応フロー



収益構造

フロー型売上の積上げにより、ストック型売上を継続的に拡大

● 当社の収益構造イメージ



※ 契約期間は顧客ごとに異なり、再契約により契約期間延長を行う

24/6期通期

1,251 百万円

400 百万円

25/6期通期

1,495 百万円※

510 百万円

※ 蓄電所関連の売上を除く

© 2025 GRID Inc.

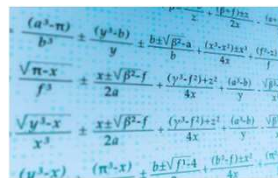
コアテクノロジー

デジタルツインとAIアルゴリズムの融合による最適化技術

現実世界の**ビジネスルール**や**物理法則**をデジタル空間に再現し
ビッグデータを用いず※、**AIアルゴリズム**で計画を最適化する



ビジネスルール



物理式



AIエンジン



シミュレータ

実行プラン



実行結果



AIアルゴリズム



UI/UX 業務システム

※ AIエンジン内のシミュレータが顧客のビジネス環境を再現してパラメータ値の入力でデータを生成できるため、ビッグデータが不要

ReNomAPPSによる横展開

電力・配船・製造・鉄道をはじめ

特定産業向けにアプリケーションを投入し、横展開を加速

ReNomAPPS
for industry SaaS

POWER

電力



日々変動する需要に対して様々なシナリオを描き、最適な需給計画を自動で立案

VESSEL

配船



日々変動する状況に対して最適な運行計画を自動で立案

SCM

サプライ
チェーン



企業のサプライチェーンを調達から生産、物流、消費までをつなぎ、最適な生産計画、物流計画を立案

RAILWAY

鉄道



車両の運用や構内作業など鉄道輸送に関する様々な計画を自動で立案

社会インフラ出身の エンジニアによる 豊富な業務知識

当社は、業務知識をエンジニアのコア・コンピタンスとし、それにデータサイエンティストやITエンジニアの能力を付加することで他社にはない人材戦略を展開



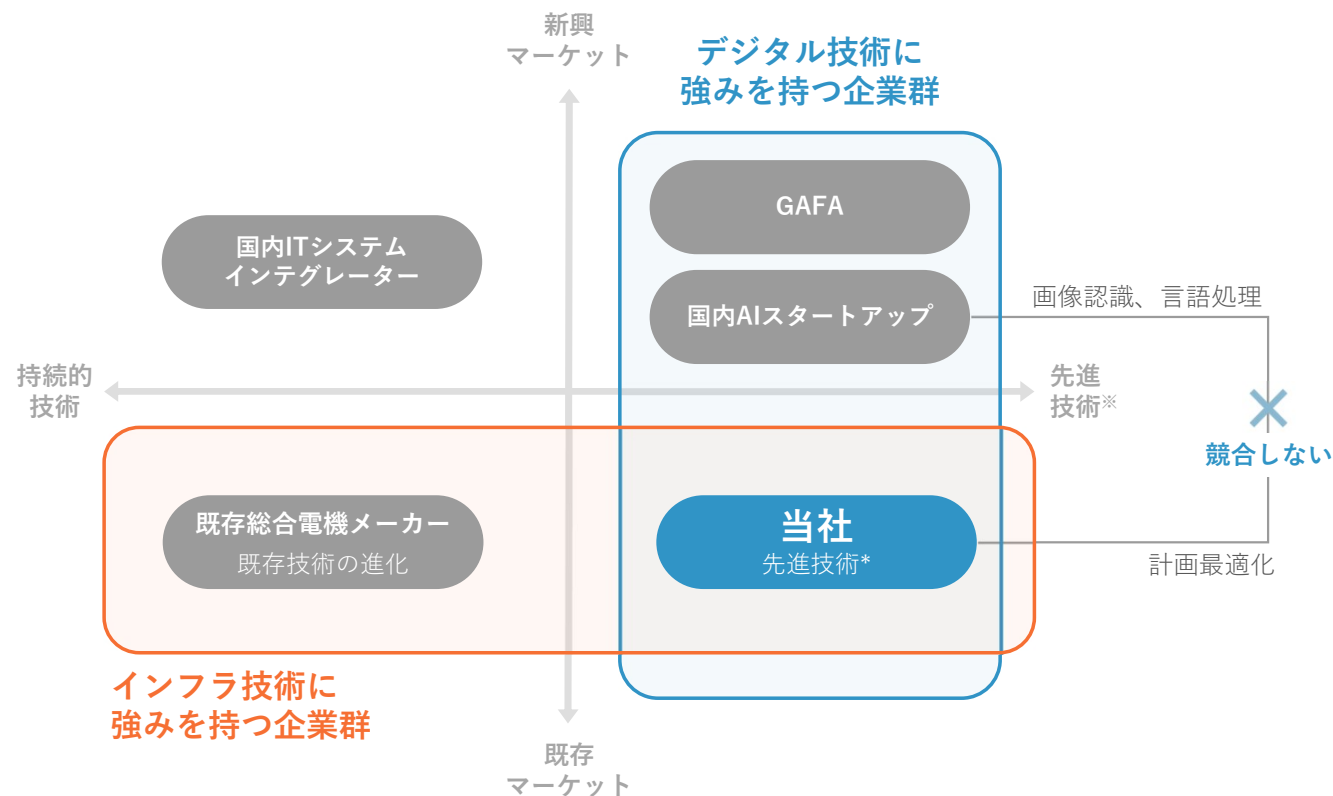
ポジショニング

社会インフラ × 最適化による差別化と集中で 競合が少ない独自のポジションを確立

当社の競合は、AIスタートアップではなく
国内の歴史ある**巨大な総合電機メーカー**

当社独自のソリューションである
数理最適やメタヒューリスティクス※に
最新AI技術を組み合わせたAIアルゴリズムと
製品販売を伴わないサービス提供により
技術面、価格面ともに**優位性**を確保

※ メタヒューリスティクスとは、現実空間において膨大な
組合せが発生する最適化問題を解くための経験的手法
(ヒューリスティクス)を有機的に結合させたアルゴリズム



※ AIを使った技術であり、既存技術と比較して高い優位性のある技術

© 2025 GRID Inc.

免責事項

本資料の取扱いについて

本資料に含まれる将来予想に関する記述は、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又は黙示された予想とは大きく異なる場合があることにご留意ください。

上記の実際の結果に影響を与える要因としては、国内外の経済情勢や当社の関連する業界動向等が含まれていますが、これらに限られるものではありません。