2025 年 9 月 12 日

各　位

会　社　名　デジタルグリッド株式会社
代表者名　代表取締役社長ＣＥＯ　豊　田　祐　介
（コード番号：350A　東証グロース市場）
問い合わせ先　取　締　役　Ｃ　Ｆ　Ｏ　嶋　田　剛　久
TEL.　03-6277-7123

2025 年 7 月期 通期 決算説明資料（事業計画及び成長可能性に関する事項）の追加資料について

当社は、2025 年 9 月 11 日に「2025 年 7 月期 通期 決算説明資料（事業計画及び成長可能性に関する事項）」の開示を行いましたが、同日に開催した本決算説明会でのセグメント売上高、損益に関する質疑をうけまして、一部内容を追加で開示いたします。つきましては、追加内容を含む決算説明資料を添付いたします。

記

１．追加の内容

「2025 年 7 月期 通期 決算説明資料（事業計画及び成長可能性に関する事項）」26 ページに、「損益計算書サマリー」を追加しております。

損益計算書 / 主要財務指標

DIGITAL GRID

損益計算書		23/7期	24/7期	25/7期	26/7期	24/7期				25/7期			
	(単位)	実績	実績	実績	計画	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
売上高	百万円	1,691	3,515	6,153	6,281	646	765	852	1,251	1,687	1,620	1,482	1,362
(前年同期比)	%	+39,7	+107.8	+75.0	+2.1	-	-	-	-	-	-	-	-
電力PF	百万円	1,550	3,168	5,420	5,439	-	-	-	-	-	-	1,322	1,184
取扱電力量	百万kWh	521	1,409	2,411	2,822	270	318	364	541	596	578	582	654
再エネPF	百万円	87	185	448	618	-	-	-	-	-	-	113	129
取扱電力量	百万kWh	13	85	266	–	7	10	27	40	44	48	75	98
その他	百万円	52	161	284	224	-	-	-	-	-	-	46	47
売上原価	百万円	403	809	1,573	1,519	-	-	-	-	-	-	351	374
売上総利益	百万円	1,287	2,706	4,580	4,762	-	-	-	-	-	-	1,131	989
(粗利率)	%	76.1	76.9	74.4	75.8	-	-	-	-	-	-	76.3	72.6
販売費及び一般管理費	百万円	849	1,158	1,837	2,398	-	-	-	-	-	-	467	620
営業利益	百万円	438	1,547	2,743	2,363	303	388	393	461	973	736	663	368
(営業利益率)	%	25.9	44.0	44.6	37.6	46.9	50.7	46.1	36.9	57.6	45.4	44.7	27.0
電力PF	百万円	940	2,127	3529	3,247	-	-	-	-	-	-	862	643
再エネPF	百万円	△61	24	120	209	-	-	-	-	-	-	37	1
その他	百万円	△238	△201	△245	△178	-	-	-	-	-	-	△63	△70
調整額	百万円	△202	△402	△661	△933	-	-	-	-	-	-	△172	△205
経常利益	百万円	443	1,253	2,614	2,128	-	-	-	-	-	-	613	340
親会社株主利益	百万円	657	972	1,870	1,476	-	-	-	-	-	-	402	282
EPS	円	110.74	163.90	308.73	228.65	-	-	-	-	-	-	-	-
ROE	%	20.1	22.9	22.6	–	-	-	-	-	-	-	-	-

注：23/7期および24/7期は単体業績である。25/7期より連結決算に移行している。

© DIGITAL GRID Corporation (東証G 350A)

26

以上

2025年7月期
通期 決算説明資料

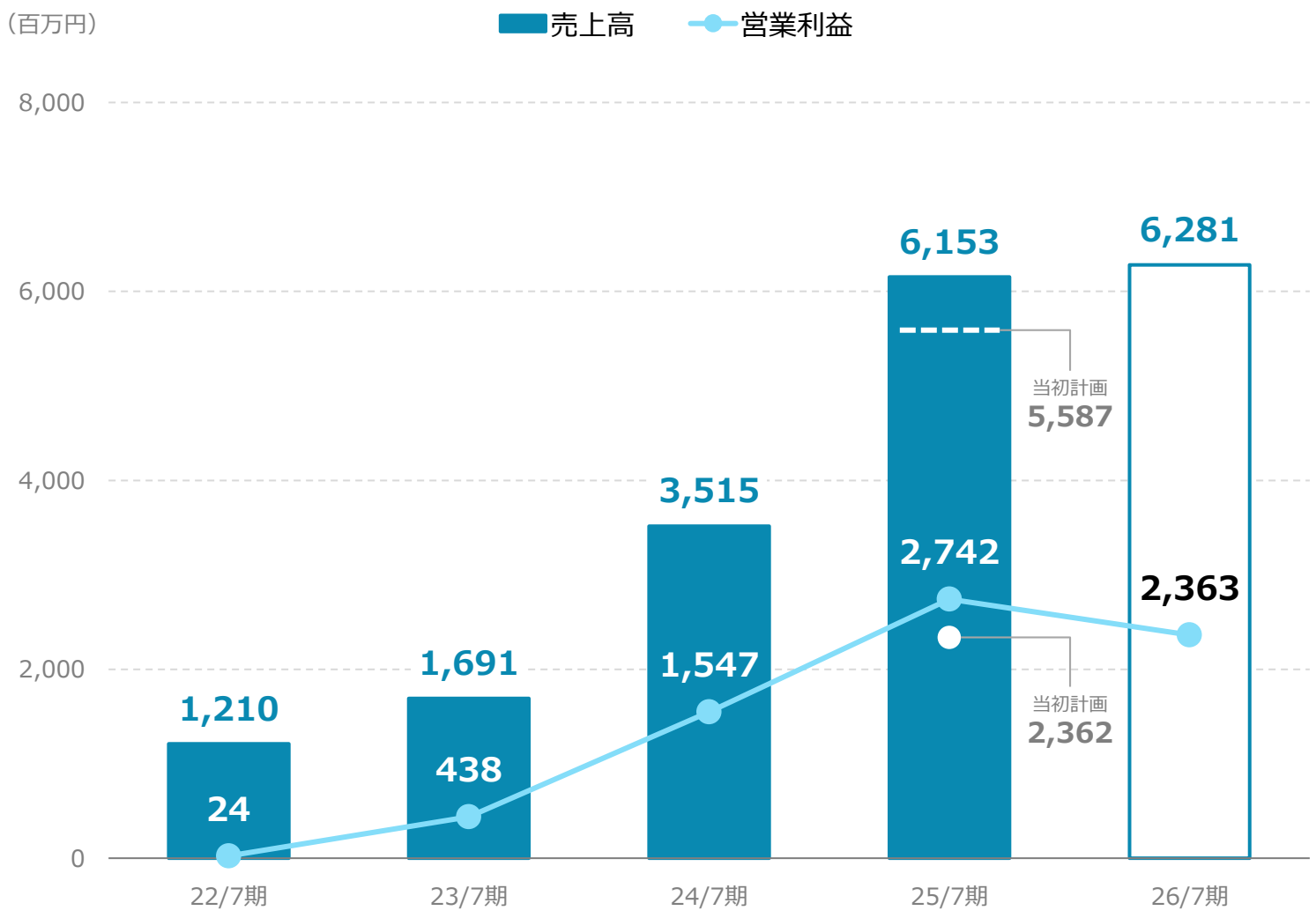
（事業計画及び成長可能性に関する事項）

デジタルグリッド株式会社
証券コード：350A（東証グロース市場）

2025年9月11日

© DIGITAL GRID Corporation (東証G 350A)

決算ハイライト｜通期業績



注：24/7期以前は単体業績、25/7期以降は連結業績を参照・表記している。

25/7期 実績

- 25/7期 通期実績は、売上高が前期比**＋75.0%**の6,153百万円、営業利益が同**＋77.2%**の2,742百万円だった。当初計画と比較して、売上高は**10.1%**、営業利益は**16.1%上振れ**て着地した。
- 期末時点の契約容量が前期比**＋29.4%**の1,034MWと順調に積み上げられた。加えて、取扱電力量が増える夏場（＝上期）に一時的に単価が上昇していたこともあり、主力のDGP手数料は同**＋70.0%**の4,791百万円と好調に推移した。
- ただし、3Q以降は単価が落ち着きはじめているため、4Q単体のDGP手数料は前年同期比**＋14.4%**となった。

26/7期 計画

- 26/7期は、売上高が前期比**＋2.1%**の6,281百万円、営業利益が同**△13.8%**の2,363百万円を計画する。**25/7期の期中平均値と比較して単価水準を低く設定した**ことを主因に、微増収・減益に留まると想定している。非財務KPIの一つである取扱電力量は前期比**＋20.6%**と持続成長を見込んでいる。
- 26/7期のガイダンスは株主・投資家皆様のご期待に十分に応えられていない可能性を認識している。本計画を少しでも上回る実績確保に向け邁進するとともに、後述する新中期経営計画と合わせ、時価総額1,000億円の短中期的な実現に向け、複層的に手段を講じる。その一環として、決算同日に**1:6株式分割**の実施を発表した。

© DIGITAL GRID Corporation (東証G 350A)

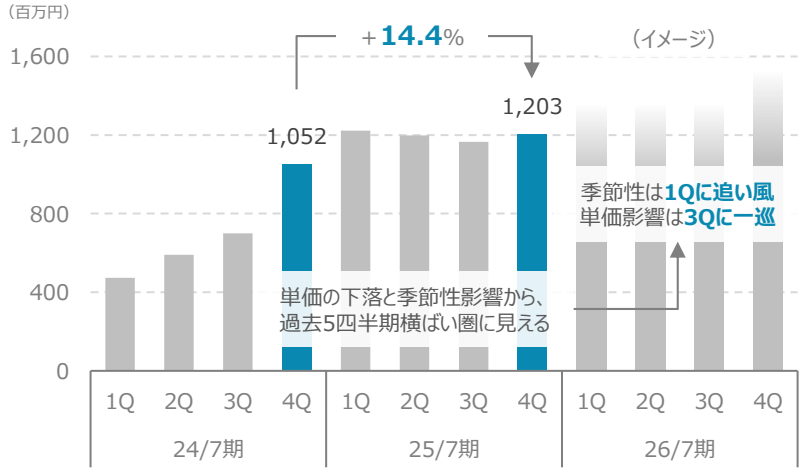
決算ハイライト｜四半期業績

項目	24/7期				25/7期				
（百万円）	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	YoY
売上高	646	765	852	1,251	1,687	1,620	1,482	1,362	+8.9%
┗ DGP手数料	474	591	700	1,052	1,224	1,199	1,165	1,203	+14.4%
┗ 契約容量(MW)	384	504	621	799	824	935	1,018	1,034	+29.4%
営業利益	303	388	393	461	981	728	663	368	△20.2%
営業利益率(%)	46.9	50.0	46.1	36.8	58.1	44.9	44.7	27.0	△9.8pt
親会社株主利益	243	271	308	149	706	479	402	282	+89.2%

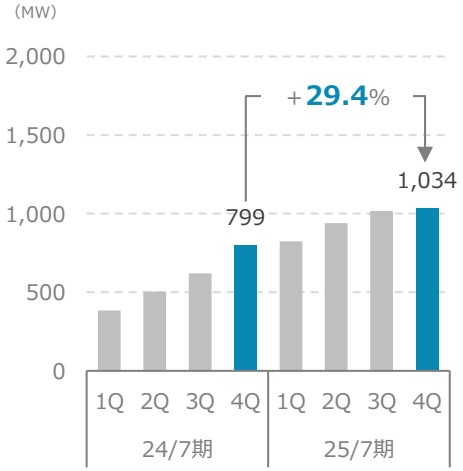
25/7期 4Q実績

- 売上高は前年同期比**+8.9%**の1,362百万円、営業利益は同**△20.2%**の368百万円だった。
- 契約容量は同**+29.4%**と順調に伸びた一方、1取引あたり利用料（=単価）が同**△17.7%**と低下したため、DGP手数料売上高が同**+14.4%**の1,203百万円に留まったことが主因である。
- また、3Q累計業績が好調で従来計画を超過達成見込みだったため、**広告宣伝費等の費用投下を4Qに進めた**。

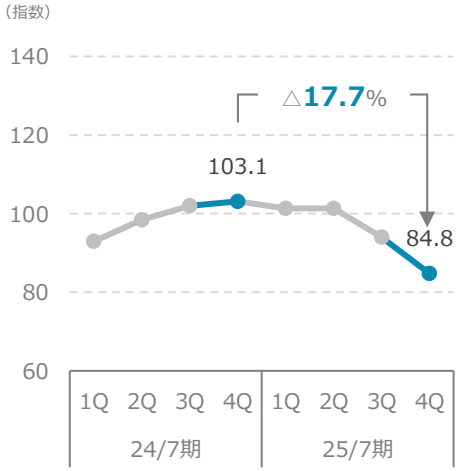
DGP手数料売上高 = 契約容量* × 1取引あたり利用料(指数)* × 1契約容量あたり取引量(指数)*



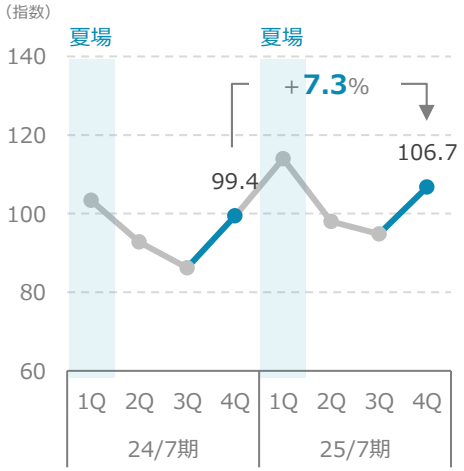
25/7期4QのDGP手数料売上高は、前年同期比＋14.4%となった。要素分解すると、契約容量は順調に積み上がり、1契約容量あたり取引量も堅調だったものの、1取引あたり利用料（=単価）が低下し、全体を押し下げた。



季節性の変動を受けない、最短1年の契約期間(再エネは20年)に基づき固定的に決まる契約容量は、前年同期比＋29.4%と順調に積み上がった。



DGP手数料売上高を取扱電力量で除算した1取引あたり利用料は、一時的な単価上昇効果を享受した前年同期と比較して、△17.7%と低下した。



取引電力量を契約容量で除算した1契約容量あたり取引量（=季節性が増減の主因）は微増だった。なお、4Qは夏場の7月を含むため3Q比で高い。

注：契約容量、1取引当たり手数料、1契約あたり取引量のいずれも、需給双方の合算値を参照し、また算出している点に留意されたい。1取引当たり利用料および1契約容量あたり取引量は、24/7期通期実績=100とした指数値である。

© DIGITAL GRID Corporation (東証G 350A)

中期経営計画

最終年度＝28/7期（3ヵ年中計）

ROE	営業利益率	総取扱電力量*1	蓄電池投資額
20+%	40+%	CAGR 30+%	3ヵ年累計 100億円

1 電力PF事業

地域×電圧区分の拡張で契約容量の加速度的成長を実現し、
電力業界における**DGPのポジション向上**を図る

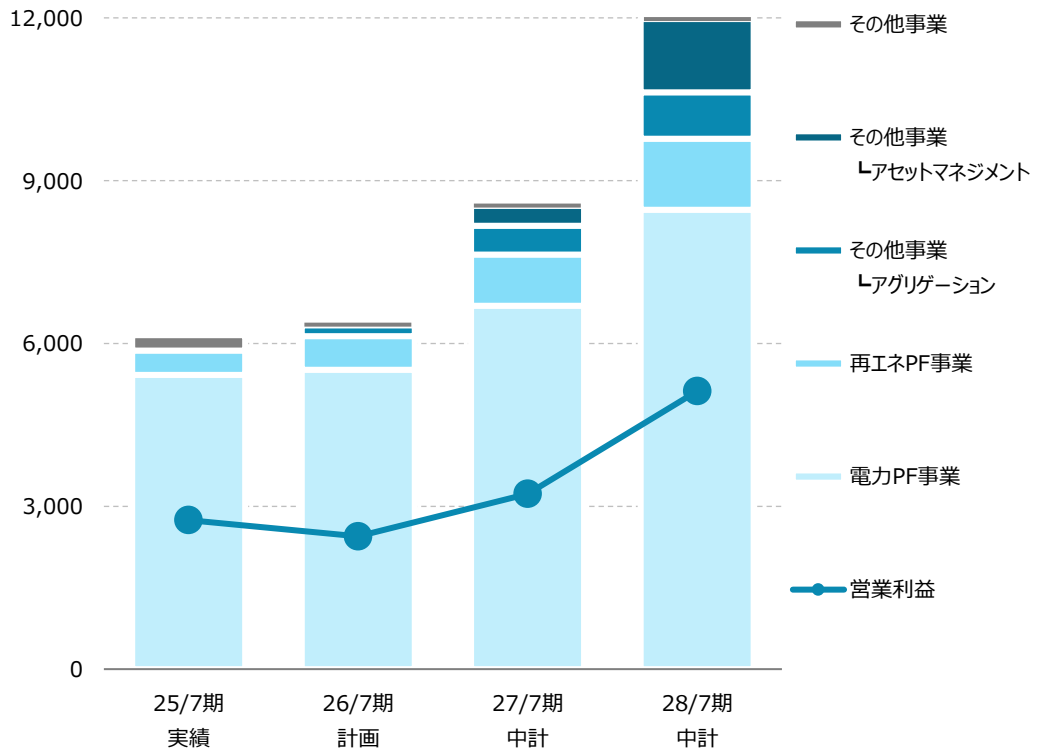
2 再エネPF事業

FIT→FIP転換など転換期にある再エネの時流に即した
スキーム・プロダクト強化で、**事業基盤を拡張**する

3 その他事業

系統用蓄電池事業への投資強化でアセットマネジメント
／アグリゲーションサービスを、**第3の柱へと昇華**する

セグメント別　売上高・営業利益の実績と計画

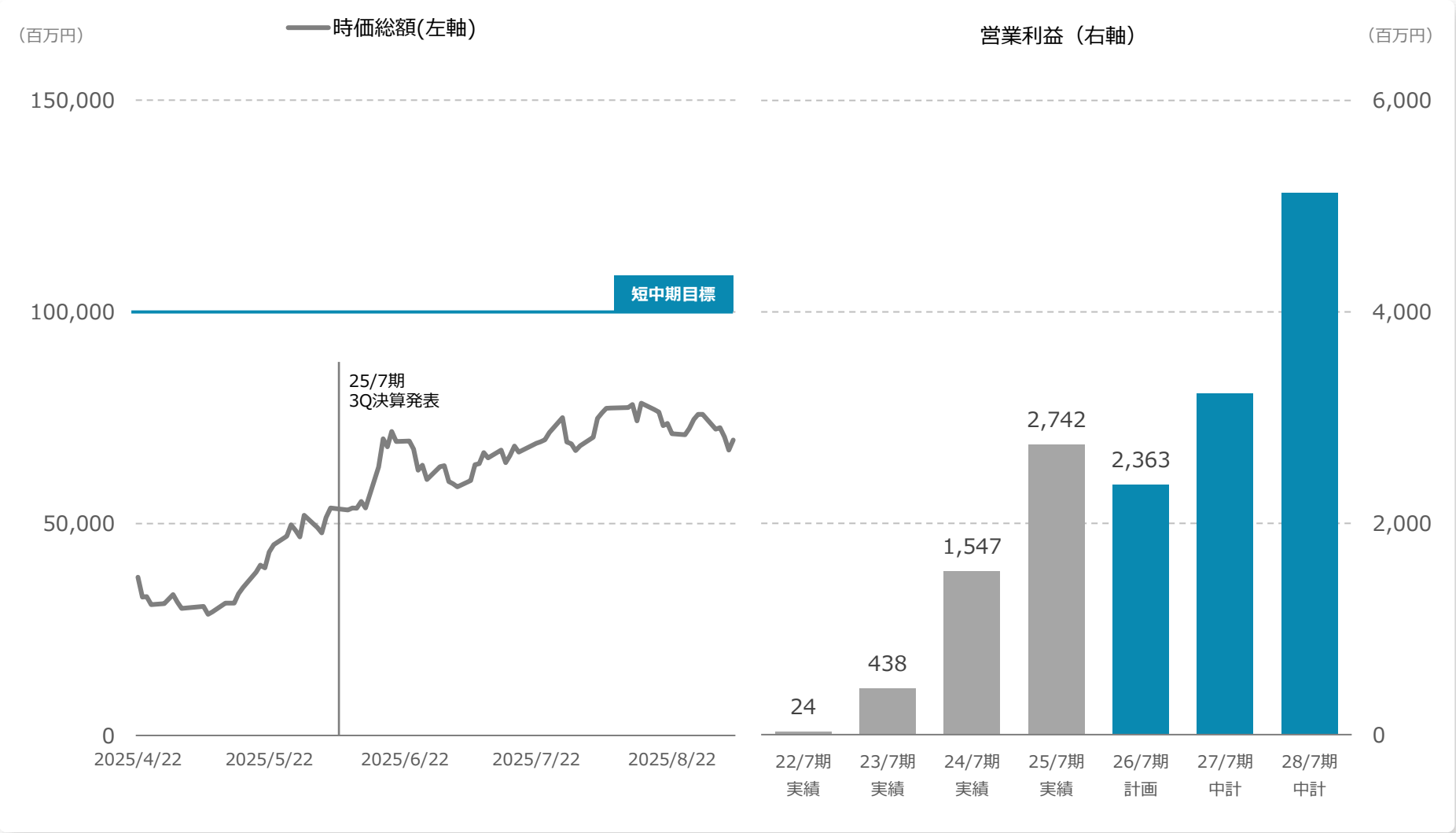


*1　電力PFと再エネPFの電力量合算値を総取扱電力量としている。

© DIGITAL GRID Corporation (東証G 350A)

株主の状況、時価総額と営業利益の推移

#	大株主 (25/7末時点)	所有株式の割合
1.	株式会社　東芝	12.91%
2.	豊田　祐介	5.22%
3.	株式会社　FD (太陽光発電事業者)	5.16%
4.	WIL FUND Ⅱ. L. P. (ベンチャー投資ファンド)	5.16%
5.	合同会社　OTS (太陽光発電事業者)	3.87%
6.	東急不動産　株式会社	3.87%
7.	フーバー・インベストメント株式会社 (フーバーブレイン子会社)	3.61%
8.	近清　拓馬	3.48%
9.	個人株主	3.39%
10.	MSIP　CLIENT SECURITIES	2.95%



© DIGITAL GRID Corporation (東証G 350A)

代表メッセージ

電力業界の新しい未来を切り拓く

2025年4月22日、当社は東証グロース市場に上場いたしました。大学での研究テーマを起点に2017年に創業してから今日まで、長きにわたり当社を信じ、支えてくださった株主・取引先の皆様、そして日々挑戦を続けてくれている社員の仲間たちに、改めて心から感謝申し上げます。

私たちは2020年2月に電力プラットフォーム「DGP」をローンチして以来、様々な環境の変化を経験してまいりました。立ち上げ直後はコロナ禍でコモディティ価格が暴落し、その結果電力価格も大きく下落しましたが、同年冬季にはLNG不足に伴って電力需給がひっ迫し、市場価格は歴史的な高値をつけるなど、まさにジェットコースターのような一年となりました。

2022年には、ロシア・ウクライナ情勢の不安を受けて再度、電力市場価格が高騰し、電力事業の継続が困難となる事業者も少なくありませんでした。そうした状況の中でも、当社はDGPを多くのお客様に提供し続け、需要家主導の電力調達という新しいユーザエクスペリエンスを実現し、2022年7月期から前期までの売上がCAGR+70%超と、スピード感をもって成長を重ねてまいりました。

一方で、市場が落ち着きを取り戻す中で競争環境は一段と激しさを増し、通常環境に戻りつつあります。それに伴い、当社の2026年7月期の売上計画も前年比で微増と、保守的な見込みとしております。投資家の皆様にとって、決して満足いただける水準ではないと率直に認識しています。我々は競争環境の変化は事前に予測しており、すでに手を打ってまいりました。今回、私たちの成長を次のステージへ引き上げるための施策とその全体像を、「中期経営計画」としてお示しいたします。

電力PF事業はまだまだ成長途上にあります。新しいユーザエクスペリエンスを1社でも多くの企業に体験していただくべく、営業人材への投資、組織体制・パートナーシップの強化、マーケティング施策の拡充を進めてまいります。また、2022年頃より準備を進めていた蓄電池事業についてもいよいよ本格稼働となり、今後3年間で100億円を投じ、日本のエネルギーインフラに必要な調整力として貢献していきたいと思っています。

私たちデジタルグリッドは「エネルギーの民主化」というミッションのもと、電力業界の新しい未来を切り拓く存在となることを目指しています。そして最短で時価総額1,000億円を達成し、社会から本当に必要とされる会社となるための道筋を、今回の中期経営計画を通じて皆様にお伝えいたします。

代表取締役社長CEO　豊田 祐介

© DIGITAL GRID Corporation (東証G 350A)

AGENDA

1. コーポレート・ハイライト p.08
2. 2025年7月期 通期業績 p.17
3. 中期経営計画 p.28
4. 2026年7月期 通期計画 p.36
5. Appendix p.39

© DIGITAL GRID Corporation (東証G 350A)

1 コーポレート・ハイライト

© DIGITAL GRID Corporation (東証G 350A)

Mission

DIGITAL GRID

エネルギーの 民主化 を実現する

デジタル × 分散構造 × 自由市場

当社は創業以来、「エネルギー制約のない世界を次世代につなぐ」という想いを胸に、発電家と需要家を直接つなぐプラットフォームの社会実装に取り組み、いま本格的な一歩を踏み出しています。電力自由化の流れの中で分散構造が促進されるいま、私たちは新しい電力取引の基盤として地位を確立し始めています。

発電・小売・調整力が多様化する環境において、私たちはデータとアルゴリズムで系統全体の最適化を支える、“つなぐ”プラットフォーマーです。デジタル技術により、気候等により発電量が刻々と変動する再生可能エネルギー電源が主役になる世界を目指し、日本全国に遍在する分散電源を需要家が自由市場で直接取引できる世界、すなわち「エネルギーの民主化」を実現します。

私たちは Be on the edge（エッジに立とう）／Far together（遠くへ、ともに）／Stay gold（青春をあきらめない） のValueを胸に、社会に不可欠なインフラとしての責任を全うし、未来の子どもたちがエネルギーの制約にとらわれずに過ごせるよう人と地球に優しい“再エネ“をスタンダードにすることを目指し、より良い未来の実現に貢献してまいります。

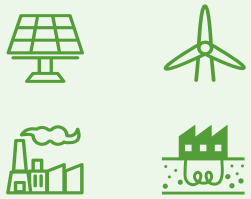
© DIGITAL GRID Corporation (東証G 350A)

バリューネットワーク

- 3,400⁺拠点／約1,200社の電力需要家と、 1,400⁺拠点の電力発電拠点を繋ぐ、電力プラットフォーマーとしての役割を担っている。
- 多数の市場参加者が、市場メカニズムの中で、透明性ある価格と柔軟な商品設計でもって取引可能なインフラ基盤を提供している。

発電家

1,472拠点*



需給管理

電力仲介

リスクマネジメント

DIGITAL GRID

価格透明化

ストラクチャリング

顧客管理

需要家

3,454拠点*

約**1,200**社

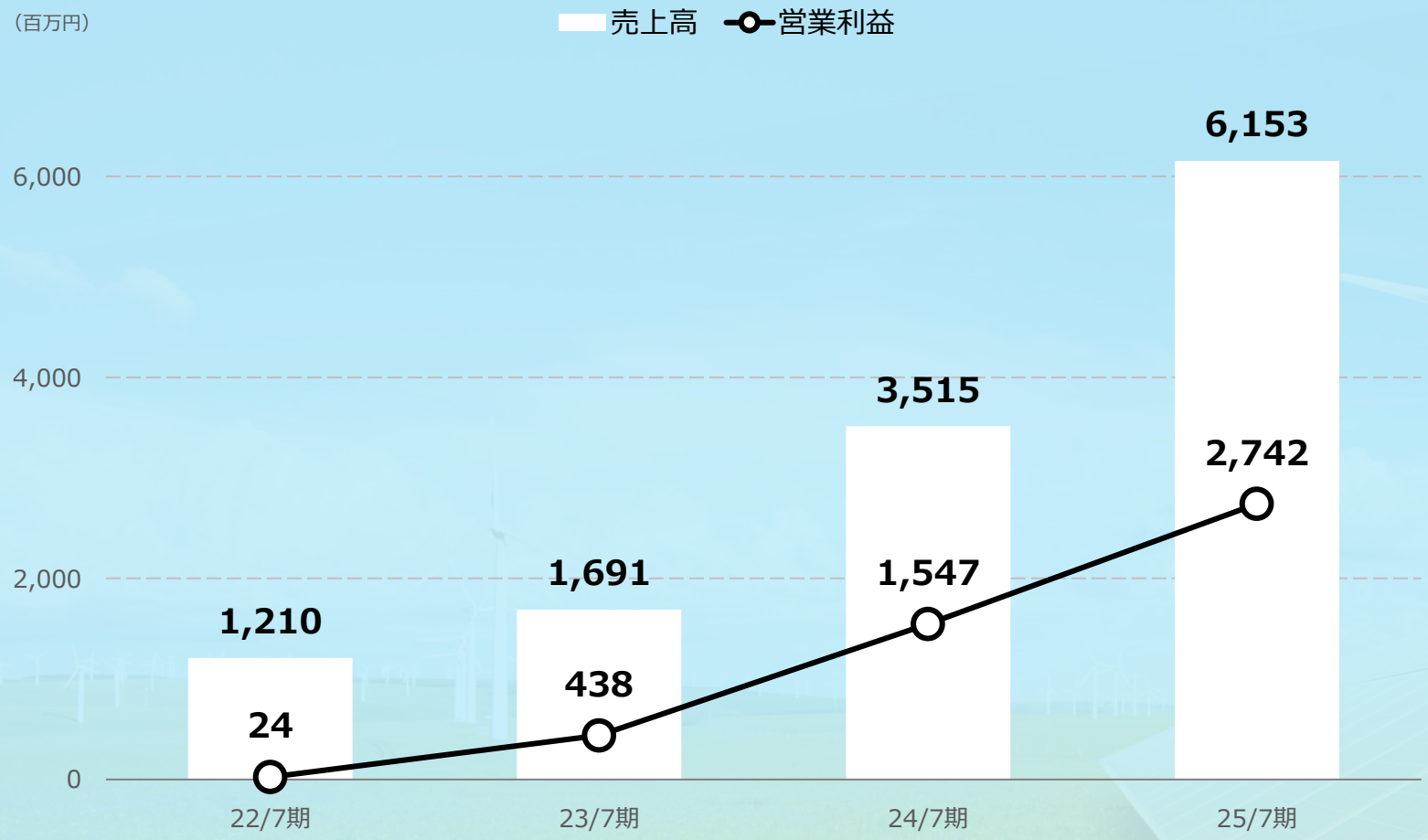
電子機器 / 化学工業 / 鉄鋼 / 小売
外食 / 観光 / 金融 / 保険 農業 / 林業
水産業 / 建設 / 土木インフラ
エネルギー・電力 / 地方自治体 / 病院等

注：発電家および需要家の拠点数は、2025年7月末時点を参照している。

© DIGITAL GRID Corporation (東証G 350A)

パフォーマンス・ハイライト

- 過去3ヵ年、売上高は年率72.0%の高成長を実現してきた。リカーリング性の高いDGP手数料売上高が、全体の約8割を占める。
- 営業利益率は40%超と高いため、50%弱の自己資本比率を保ちながら、ROEは20%超と高水準を実現できている。



売上高CAGR* 72.0%	リカーリング比率* 77.8%
売上総利益率* 74.4%	営業利益率* 44.6%
ROE* 22.6%	自己資本比率* 46.5%

注：売上高CAGRは22/7～25/7期の3ヵ年CAGRを参照した。リカーリング比率はDGP手数料売上高÷売上高にて算出した。売上総利益率・営業利益率・ ROEは25/7期、自己資本比率は25/7期末実績である。

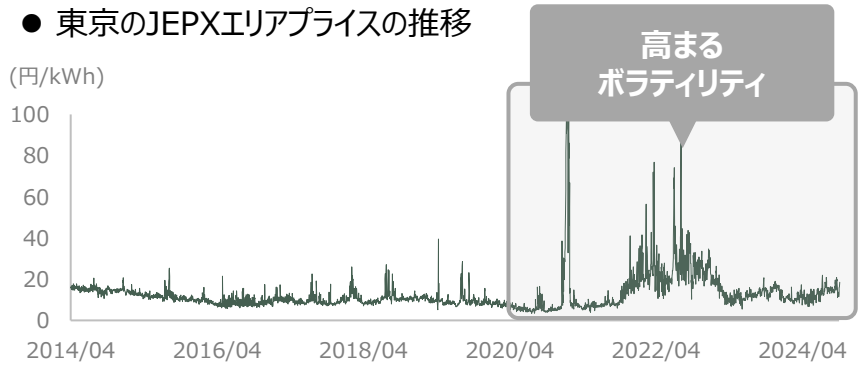
© DIGITAL GRID Corporation (東証G 350A)

需要家への提供価値

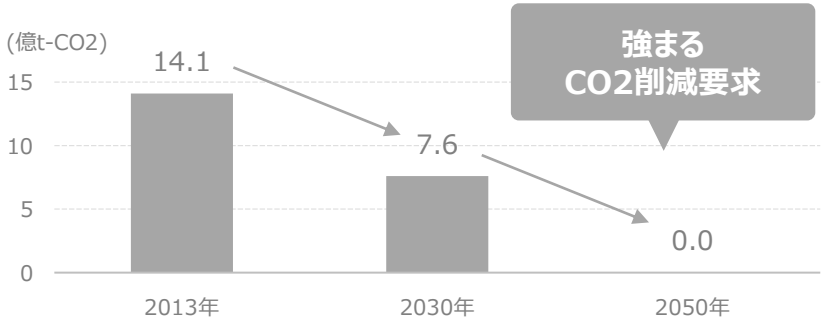
- COVID-19や各国紛争を契機とした電力価格のボラティリティ上昇、2050ネットゼロに向け強まるCO2削減要請など変化が著しい。
- ①安価な調達、②ヘッジの効いた調達、③再エネの計画調達というニーズに対しカスタマイズ性の高い直接取引をDGPで可能とした。

著しい環境変化

● 東京のJEPXエリアプライスの推移



● ネットCO2排出量と削減目標



注：JEPXからの取得データ、内閣官房・環境省・経済産業省「地球温暖化対策計画」を参照した。

ニーズ

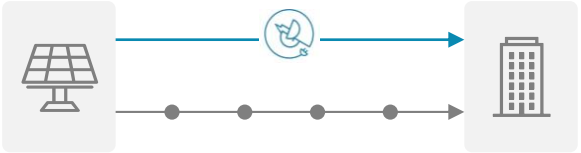
安価に電力を調達したい！

将来の価格変動リスクをヘッジしたい！

ネットゼロを見据え再エネ化を進めたい！

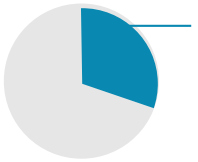
当社の提供価値

直接取引により中間コストを削減



一定割合の電気代を固定化

再エネ電力を望む割合で調達



環境価値証書の提供にとどまらず、再エネ電源との直接取引（コーポレートPPA）も可能

DIGITAL GRID

© DIGITAL GRID Corporation (東証G 350A)

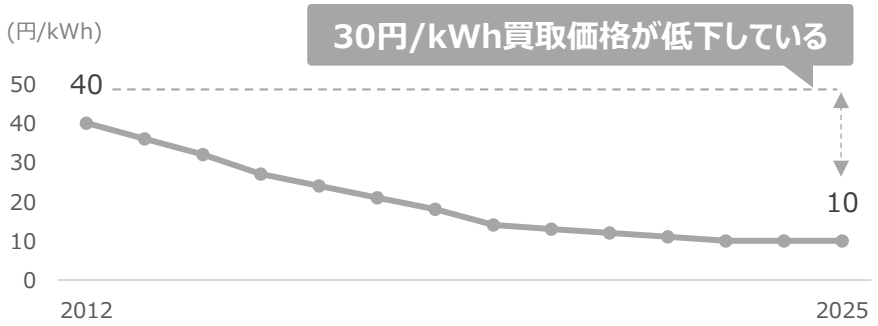
発電家への提供価値

- FIT→非FITへの移行に伴い、発電家は売先確保、需給管理などの役割が求められている。
- ①安定的な売先確保、②精度の高い需給管理、③価格の透明化といった機能が、発電家に対する提供価値である。

著しい環境変化

	FIT	非FIT
スキーム	発電家 → TSO	発電家 → TSO → 売先
売先確保	- （TSO/政府による固定価格買取）	● （発電家自ら確保する必要）
需給管理	- （免除）	● （発電家自ら実施する必要）
ファイナンス難易度	比較的容易 （CFの予測が可能）	困難 （売先の確保が必須）

● 年度別 太陽光発電FIT価格推移



注：10kW以上50kW未満（地上設置）の数値を用いて作成した。

ニーズ

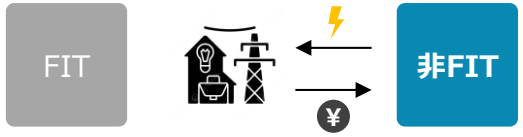
安定的な売先を見つけたい！

需給管理を依頼したい！

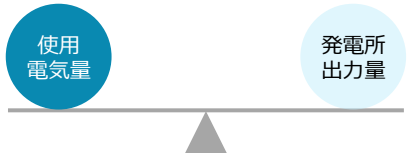
価格変動要因や内訳を知りたい！

当社の提供価値

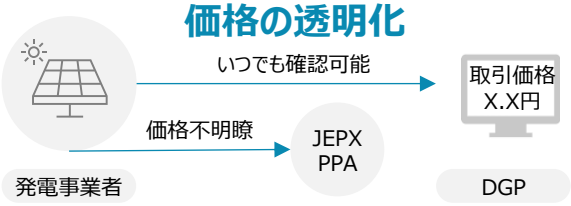
安定的な売先確保



精度の高い需給管理



価格の透明化



© DIGITAL GRID Corporation (東証G 350A)

提供価値の源泉

- 環境省実証事業を起点に他に先駆けビジネスモデル開発を推進、特許で守られた電力プラットフォーム（DGP）を有している。
- AI活用により高精度・低コストを実現した需給予測システムやそれを実現するエンジニア、確かな知識に基づく組織運営が強みである。

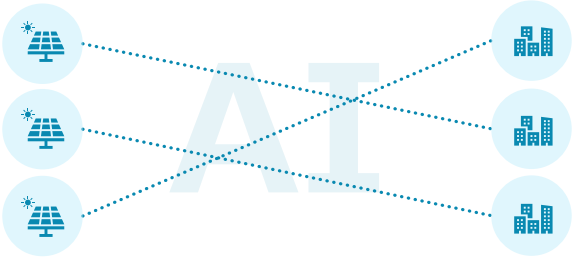
DIGITAL GRID

特許で守られた
"デジタルグリッドプラットフォーム"モデル

特許権者	デジタルグリッド株式会社
特許番号	特許 第6782479号 特許 第6803596号 特許 第7106081号
特許対象	電力取引システム、電力取引方法 および電力取引プログラム

AIを活用した高精度
かつ低コストな
需給管理システム

AIを活用した
需給管理



DORA調査*1,2で
高評価*3を獲得した
エンジニアチーム

デプロイ頻度	変更失敗率	障害復旧時間	変更リードタイム
Elite	Elite	High	Elite

*1 DevOps Research and Assessmentの略称で、Google Cloudが運営するソフトウェア開発に関する研究プラグラムを指す　*2 評価期間：2022年8月~2024年7月　*3 評価は高い順に、Elite・High・Medium・Low

© DIGITAL GRID Corporation (東証G 350A)

コーポレート・ストーリー

- 2011年に東京大学で設立した寄付講座*1、2018年に開始した環境省実証事業を起点に、制度・市場変化に先駆け事業展開してきた。
- 3ヵ年中計では、DGPの業界内ポジション向上、再エネPFの事業スキーム拡張、アセットマネジメント・アグリゲーションの強化を推し進める。

研究期

2011年
- 東京大学総括寄附講座「電力ネットワークイノベーション（デジタルグリッド）」開設

創業期

2017年
- 当社設立

2018年
- 環境省実証事業にてP2P電力取引実証事業を開始

商用期

2020年
- 「DGP（デジタルグリッドプラットフォーム）」を商用ローンチ

2023年
- コーポレートPPAマッチングプラットフォーム「RE Bridge」をリリース

現在

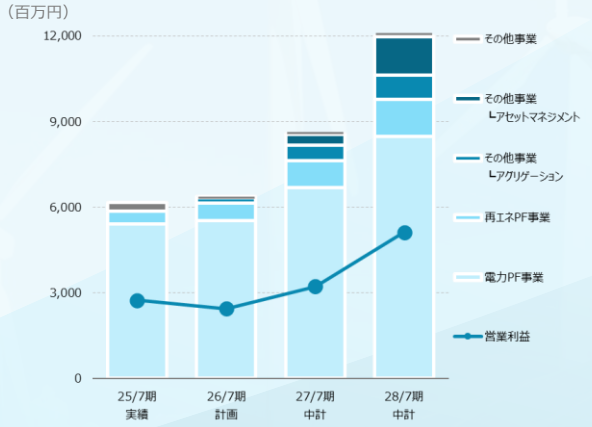
中期経営計画（～28/7期）

コンセプトと計数目標

1. DGPの業界内ポジションの向上
2. 再エネPFの事業スキームの拡張
3. DGAM,AS*2の第3の柱への昇華

ROE 20+%	営業利益率 40+%
総取扱電力量* CAGR 30+%	3ヵ年蓄電池投資額 100億円

セグメント別売上高と営業利益の実績と計画



*1 「寄附講座」とは、企業など外部団体からの寄附金で設置され、特定の課題解決や研究の推進を目的とする講座を指す。電力PFと再エネPFの電力量合算値を総取扱電力量としている。
*2 DGAM=デジタルグリッドアセットマネジメント、AS=アグリゲーションサービス、の略称である。
*3 電力PFと再エネPFの電力量合算値を総取扱電力量としている。

© DIGITAL GRID Corporation (東証G 350A)

成長ポテンシャル

- DGPに参画頂きたい拠点は、需要家側で今の200倍強、発電家側で約500倍あり、マーケットポテンシャルは広大である。
- 需給双方への提供価値を磨き込み、DGPへの参画プレイヤーを拡張していくことで、ネットワーク外部性を高める。

発電家 市場規模*

716,634拠点

- 太陽光 711,630 拠点
- 水力 1,223 拠点
- 風力 2,737 拠点
- 地熱 92 拠点
- バイオマス 952 拠点

DIGITAL GRID

発電家	需要家
1,472 拠点	3,454 拠点

需要家 市場規模*

781,490拠点*

- 工場 160,190 拠点
- 医療/福祉 10,930 拠点
- 店舗 131,980 拠点
- 宿泊施設 10,170 拠点
- 倉庫 189,100 拠点
- 事務所 106,880 拠点
- その他 172,240 拠点

注：各利用現況別拠点数は、国土交通省「令和５年法人土地・建物基本調査（第48表 資本金額(16区分), 主な利用現況(14区分), 利用現況(19区分)別所有する建物数）」を参照した。なお、資本金1,000万円超の法人が保有する建物に限定し集計している。
太陽光（非住宅:10kW以上に限定）、中小水力、風力、地熱、バイオマスは資源エネルギー庁「再生可能エネルギー電気の利用の促進に関する特別措置法　情報公表用ウェブサイト（2025年8月20日更新）」を参照した。

© DIGITAL GRID Corporation (東証G 350A)

2

2025年7月期 通期業績

© DIGITAL GRID Corporation (東証G 350A)

通期業績｜サマリー

項目 (百万円)	23/7期 通期実績	24/7期 通期実績	25/7期 通期実績	25/7期 YoY	25/7期 期初計画	25/7期 計画達成率
売上高	1,691	3,515	6,153	+75.0%	5,587	110.1%
┗ DGP手数料	857	2,818	4,791	+70.0%	–	–
┗ 契約容量(MW)	298	799	1,034	+29.4%	–	–
┗ DGP手数料以外	833	696	1,362	+96.0%	–	–
売上原価	403	809	1,573	+94.4%	–	–
売上総利益	1,287	2,706	4,580	+69.3%	–	–
売上総利益率(%)	76.1	77.0	74.4	△2.6pt	–	–
販管費	849	1,158	1,837	+58.6%	–	–
┗ 人件費	–	–	1,008	+39.4%	–	–
┗ その他販管費	–	–	829	+90.8%	–	–
営業利益	438	1,547	2,742	+77.3%	2,362	116.1%
営業利益率(%)	25.9	44.0	44.6	+0.6pt	42.3	–
経常利益	443	1,253	2,614	+108.6%	2,186	119.6%
当期利益*	657	972	1,870	+92.4%	1,556	120.2%
EPS(円)	110.74	163.90	308.73	+88.3%	240.97	120.2%

- 25/7期 通期売上高は前期比**+75.0%**の6,153百万円だった。従来計画を**10.1%超過**した。
- 主力のDGPで契約容量が同**+29.4%**と伸長したことに加え、取扱電力量が増える夏場の影響で、DGP手数料が同**+70.0%**と成長した。

- 増収に伴い売上総利益も成長したが、マージンは僅かながら低下した。1取引あたり利用料（=単価）が前期比で低下したことが主因である。

- 規模拡大に伴う固定費の増加や、3Q累計利益の進捗が好調だったため広告宣伝費等を積極的に投下した。しかし、それ以上にトップライン増が力強く、販管費率は前期比で低下した。

- 25/7期 通期営業利益は前期比**+77.3%**の2,742百万円と高伸した。従来計画を**16.1%超過**した。
- 原価率の上昇を販管費率の低下で超過相殺し、営業利益率は前期比**+0.6ptの44.6%を確保**した。
- 営業外損益以下に特筆事項はなく、各段階利益ともに力強い成長を実現した。

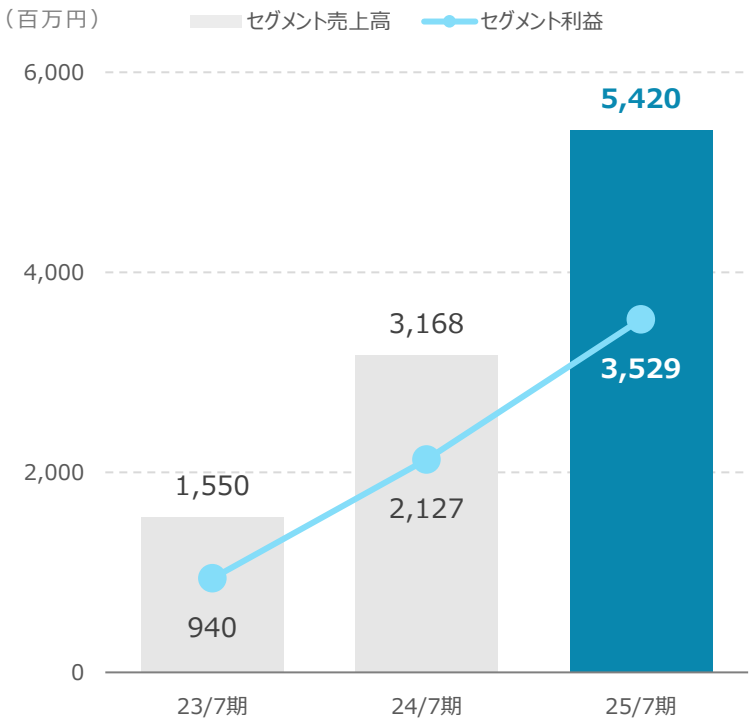
注：23/7期および24/7期は単体業績である。25/7期より連結決算に移行している。
※ 「-」非開示範囲

© DIGITAL GRID Corporation (東証G 350A)

通期業績｜セグメント別の推移

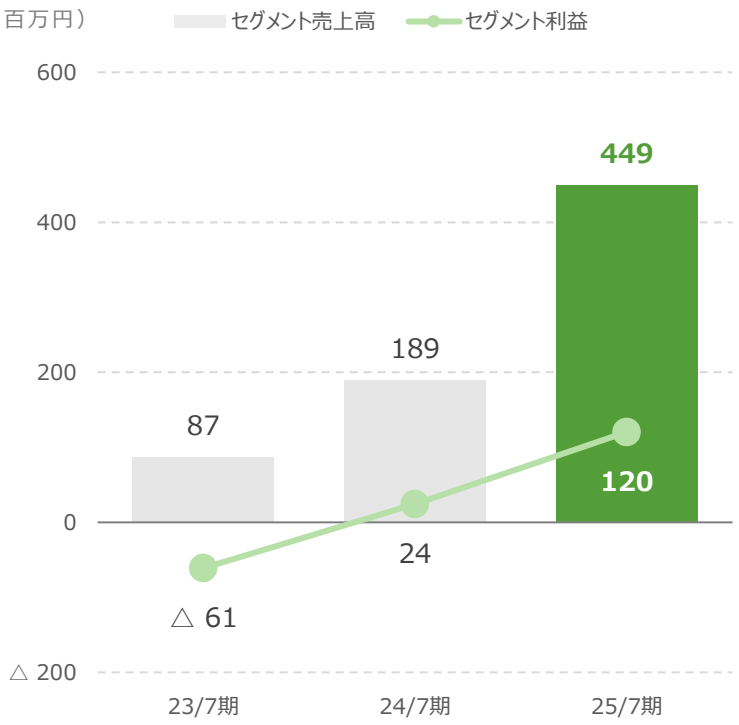
- 電力PFは約35億円のセグメント利益を確保、再エネPFは利益が続伸した。
- その他事業は赤字だが、中期的には、系統用蓄電池への投資・回収やアグリゲーションサービスの拡大を通じて、黒字転換を図る。

電力PF事業



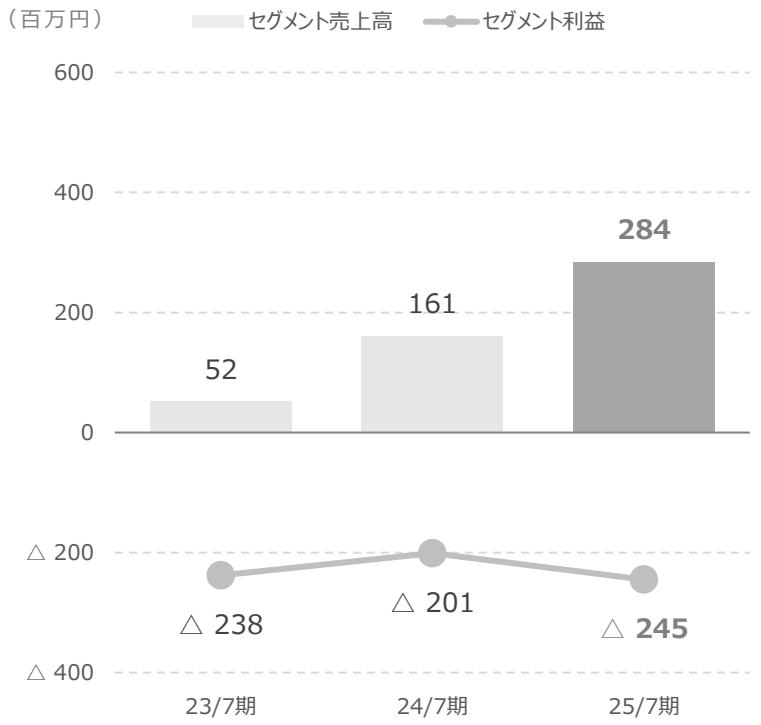
- セグメント売上高は前期比**+71.0%**の5,420百万円、営業利益は同**+65.9%**の3,529百万円を確保した。
- 需要家側の契約容量が着実に積み上がり、年間取扱電力量が同**+71.5%**の2,424GWhと伸長し収益貢献した。

再エネPF事業



- セグメント売上高は前期比**2.4倍**の449百万円、営業利益は同**5.0倍**の120百万円を確保した。
- 再エネ発電家の契約容量が大きく拡大し、年間取扱電力量が同**3.0倍**の255GWhと力強く成長した。

その他事業*



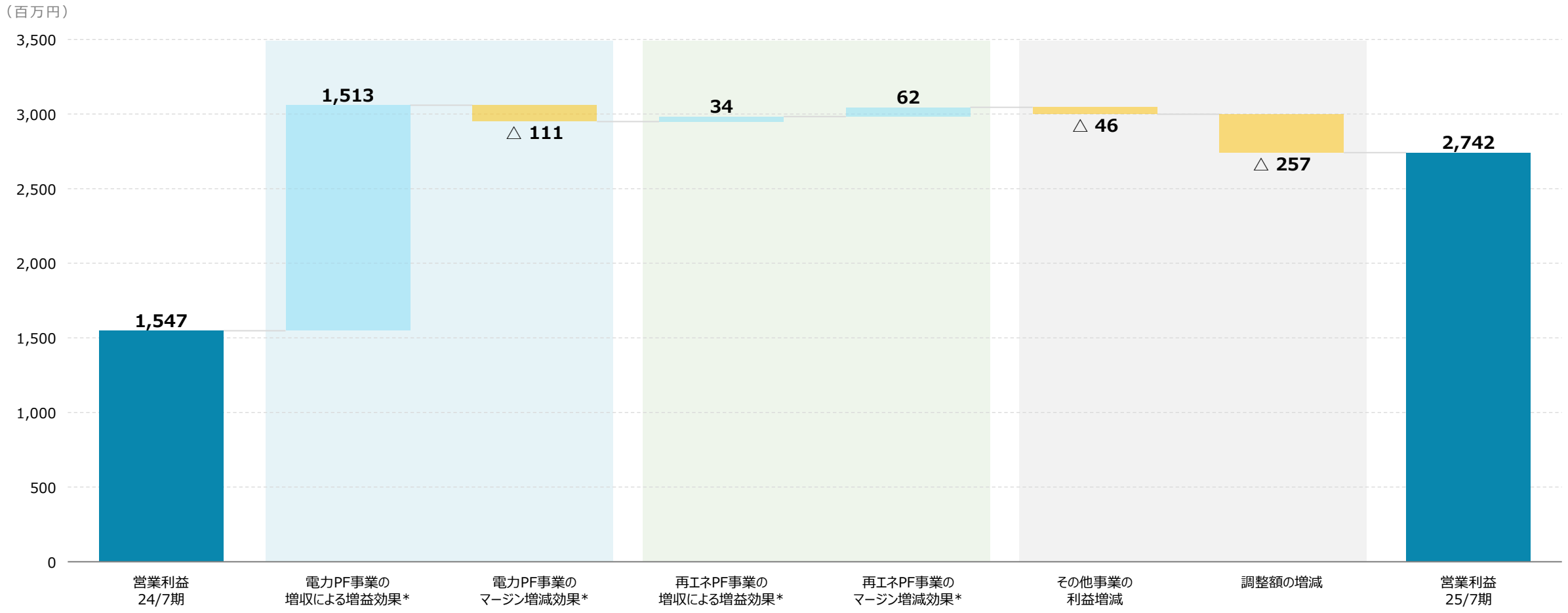
- セグメント売上高は前期比**+76.5%**の284百万円、営業利益は同21.8%減の△245百万円となった。Jクレジット販売が奏功し売上高を牽引するが、その他事業の投資がかさみセグメント全体ではマイナスの利益となった。
- 電力ネットワークと直接連系する系統用蓄電池を想定対象として、独立型の定置用蓄電池を制御・運用する調整力事業が今後の主力となる。アグリゲーションサービスの第1号案件は2024年12月より運転開始したものの、今期における収益貢献は限定的。

注：23/7期および24/7期は単体業績である。25/7期より連結決算に移行している。上記のセグメント利益には本社経費等の調整額が含まれていない点に留意されたい。
その他事業には、脱炭素教育事業、調整力事業、その他報告セグメントに含まれない事業セグメントを内包している。

© DIGITAL GRID Corporation (東証G 350A)

通期業績｜営業利益の増減分析

- 増益の主因は電力PFの増収による増益効果である。一方、単価下落を受け2ptほど利益率が低下し、マージンはマイナス寄与した。
- 再エネPFは増収・マージン改善ともに営業利益にプラス寄与した。調整額は規模拡大に伴い本社経費等が増加した。



注：24/7期は単体業績である。25/7期より連結決算に移行している。増収効果＝（今期売上高-前期売上高）×前期営業利益率で算出している。マージン増減効果＝今期売上高×（今期営業利益率-前期営業利益率）で算出している。

© DIGITAL GRID Corporation (東証G 350A)

四半期業績｜サマリー

- 4Qは、契約容量がYoY＋29.4%と順調だったが、単価下落からDGP手数料が同＋14.4%となり、全社の売上高は同＋8.9%だった。
- 営業利益は同△20.2%と減少したが、決算賞与や広告宣伝費の大幅積み増しが原因である。

項目 (百万円)	24/7期				25/7期				
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	YoY
売上高	646	765	852	1,251	1,687	1,620	1,482	1,362	+8.9%
┗ DGP手数料	474	591	700	1,052	1,224	1,199	1,165	1,203	+14.4%
┗ 契約容量(MW)	384	504	620	799	824	935	1,018	1,034	+29.4%
┗ DGP手数料以外	172	174	152	199	463	421	317	159	△20.1%
売上原価	69	191	199	348	362	485	351	373	+7.2%
売上総利益	576	573	653	902	1,324	1,135	1,131	989	+9.6%
売上総利益率(%)	89.2	74.9	76.5	72.1	78.4	70.0	76.2	72.5	+0.4pt
販管費	257	196	243	460	343	406	467	620	+34.8%
営業利益	313	376	409	442	973	736	663	368	△20.2%
営業利益率(%)	49.3	49.2	47.9	35.3	58.1	44.9	44.7	27.0	△8.3pt
経常利益	313	349	396	192	981	678	613	340	+77.1%
親会社株主利益	243	271	308	149	686	499	402	282	+89.3%

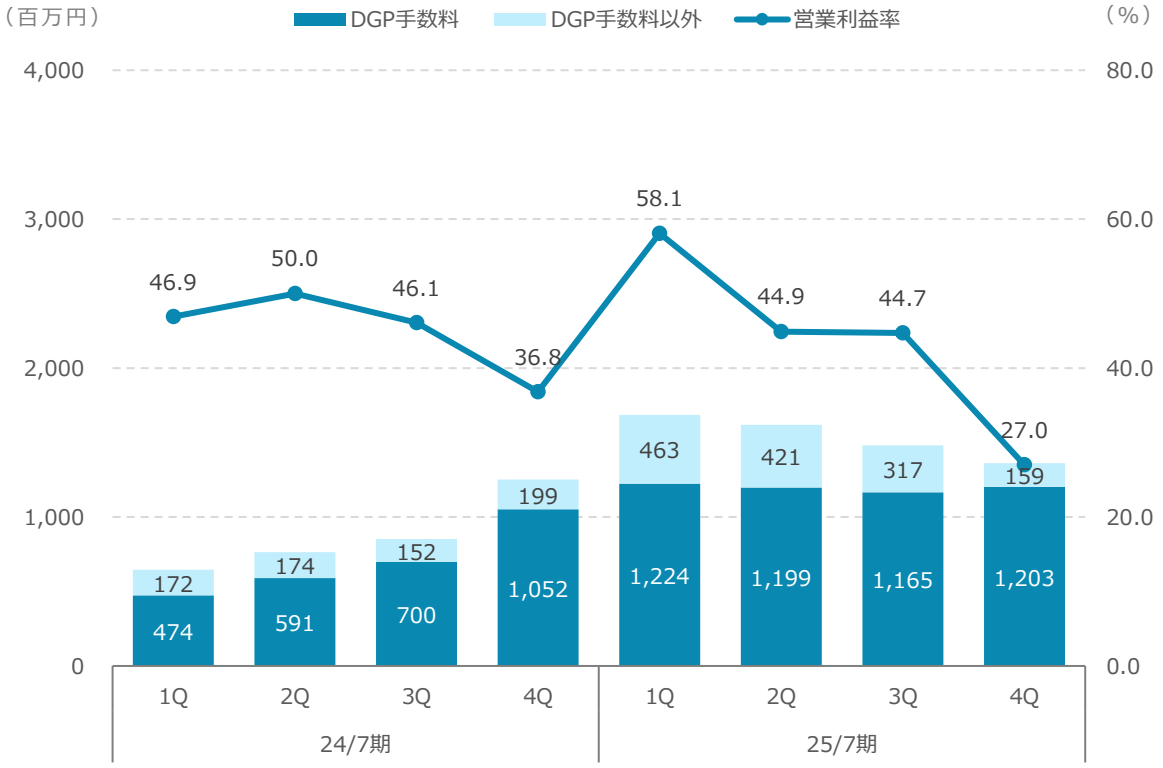
注 24/7期は単体業績である。25/7期より連結決算に移行している。

© DIGITAL GRID Corporation (東証G 350A)

四半期業績｜各段階収益の推移

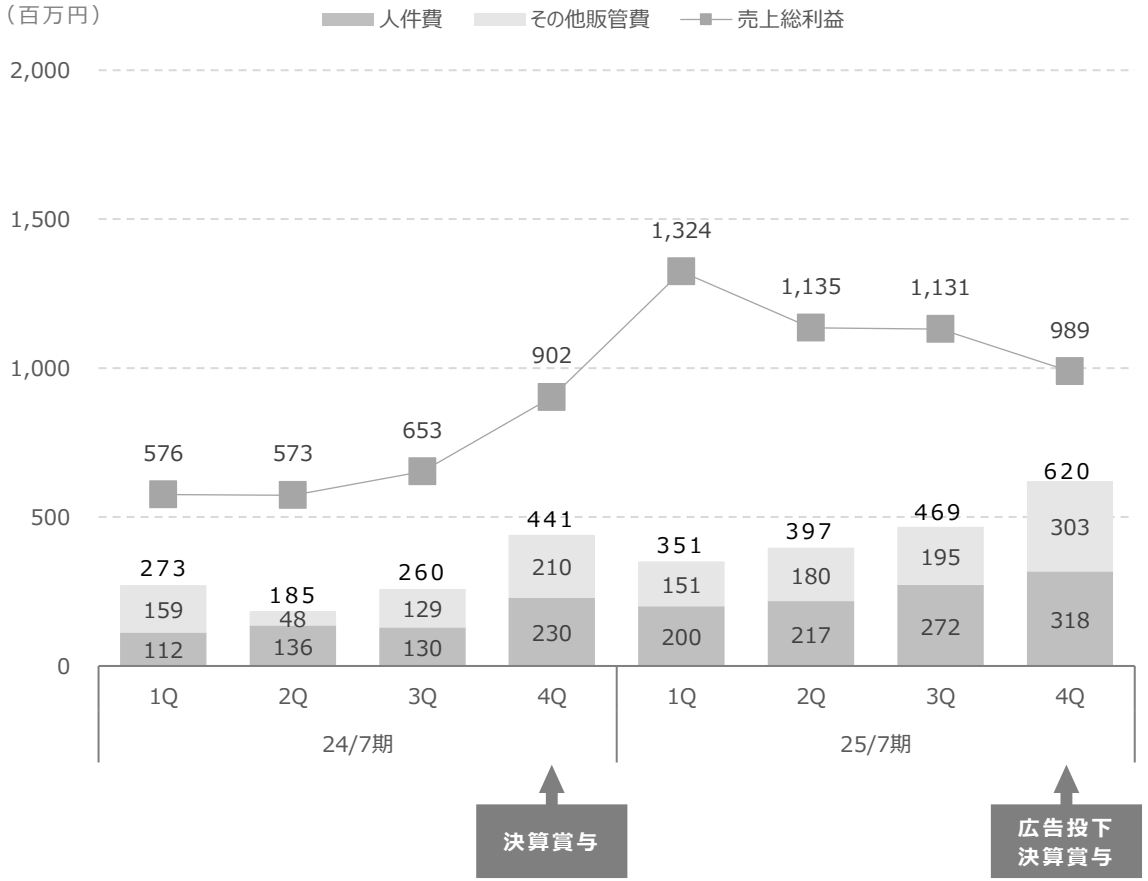
- DGP手数料は過去5四半期横ばい圏だが、単価の上下と季節性が影響しており、契約容量は順調に伸びている。
- 4Qに広告宣伝費を積極的に投下し、決算賞与も計上したため、一時的に収益性が低下した。

売上高と営業利益率の四半期推移



単価水準(指数)*	101.9	↑ 103.1	↓ 101.3	→ 101.3	↓ 94.0	↓ 85.0
季節性	↓ 閑散	–	↑ 繁忙	–	↓ 閑散	–

売上総利益と人件費・その他販管費の四半期推移



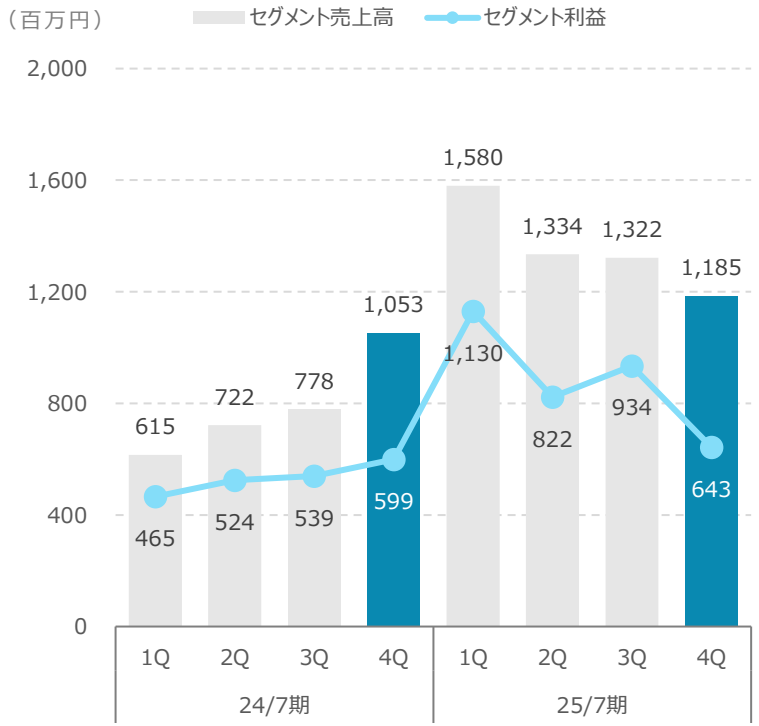
注：24/7期は単体業績である。25/7期より連結決算に移行している。単価水準(指数)は、DGP手数料売上高を取引電力量（需給双方を含む総量）で除算し算出した単価をもとに、24/7通期実績=100として指数化した値を表記している。

© DIGITAL GRID Corporation (東証G 350A)

四半期業績｜セグメント別の推移

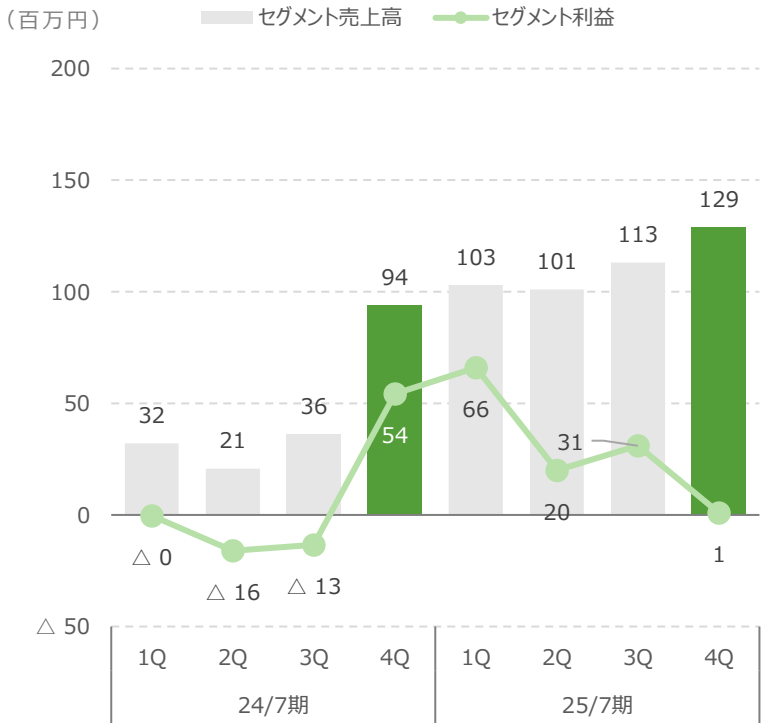
- 電力PFは前年同期比で12.5%増収、7.3%増益を確保した。契約容量は積み上がるも、単価低下影響で伸び率が限定的に留まった。
- 再エネPFは同38.3%増収を確保、一時的な広告強化影響を除けば利益も堅調だった。中期的な利益貢献本格化を目指す。

電力PF事業



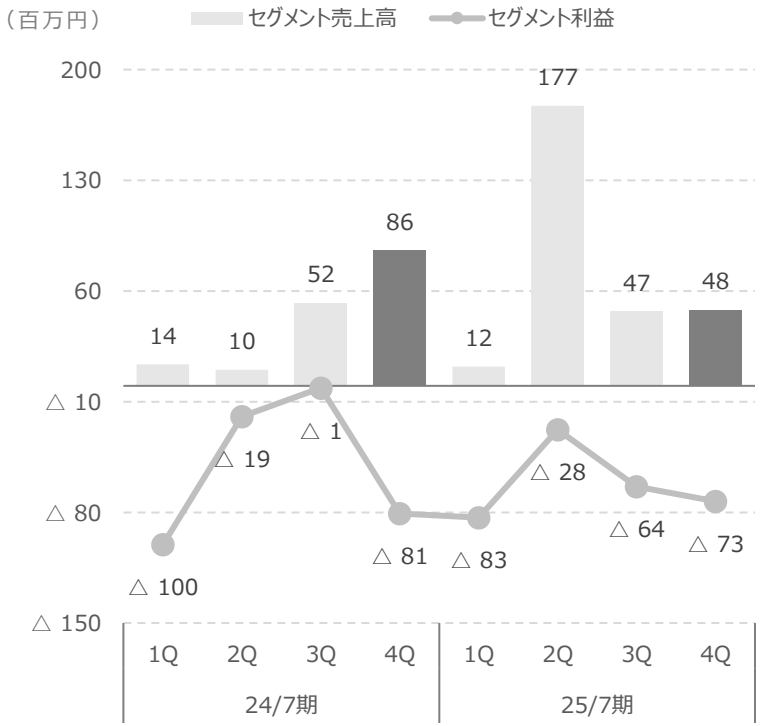
- セグメント売上高はYoY**+12.5%**の1,185百万円、営業利益は同**+7.3%**の643百万円を確保した。
- 需要家側の契約容量は着実に積みあがっているものの、電力需要が拡大する1Q(=夏場)の反動減や、下期にかけた単価下落影響で、QoQは落ち込んだ。

再エネPF事業



- セグメント売上高はYoY**+37.2%**の129百万円、営業利益は同**△98.1%**の百万円となった。
- 外部協力者への成約手数料の支払いや人員増加、及びリード獲得に向けた広告宣伝への投資を強化したため、25/7期は利益率水準が低下した。

その他事業*



- 25/7期3Qに一部顧客からJクレジットの要望があり、売上が立っている。
- 電力ネットワークと直接連携する系統用蓄電池を想定対象として、独立型の定置用蓄電池を制御・運用する調整力事業が主力である。第1号案件は2024年12月より運用開始した。

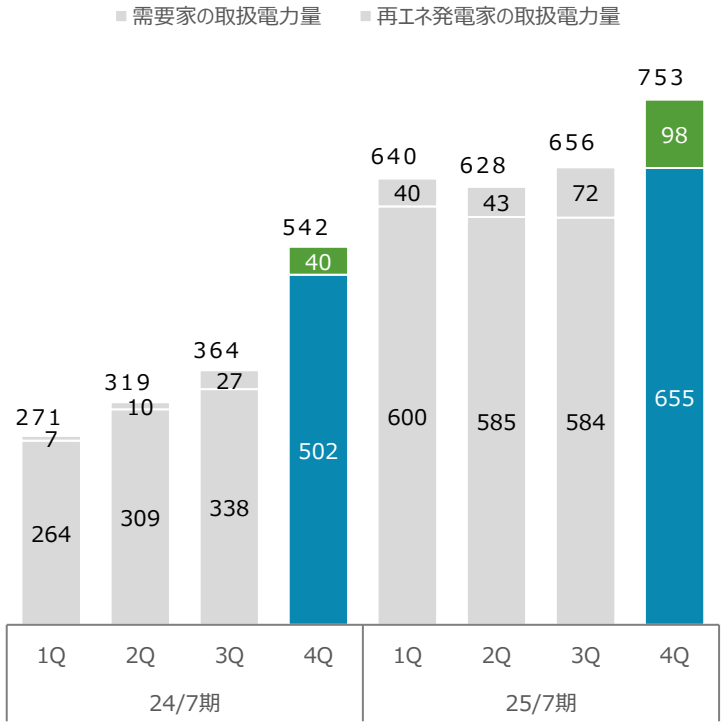
注：24/7期は単体業績である。25/7期より連結決算に移行している。上記のセグメント利益には本社経費等の調整額が含まれていない点に留意されたい。
その他事業には、脱炭素教育事業、調整力事業、その他報告セグメントに含まれない事業セグメントを内包している。

© DIGITAL GRID Corporation (東証G 350A)

四半期業績｜非財務KPIの推移

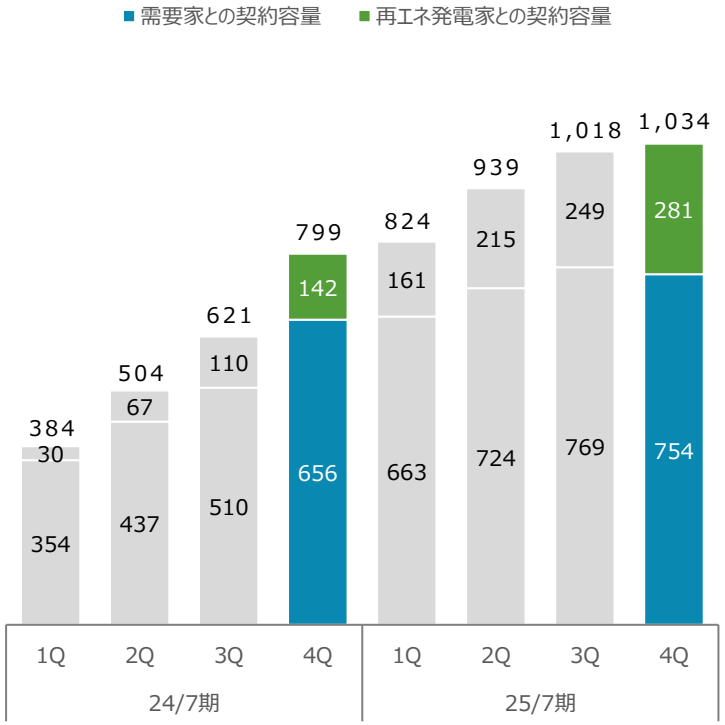
- 4Qの総取扱電力量は前年同期比＋38.9%、総契約容量は同＋29.4%と順調に積み上がった。
- ただし、需要家側の契約容量は他の電力事業者とも取引する併売代理店経由の取引先中心に解約があり、QoQでは微減だった。
- 契約容量の月次平均解約率*1約2.9%

取扱電力量=GMV（GWh）



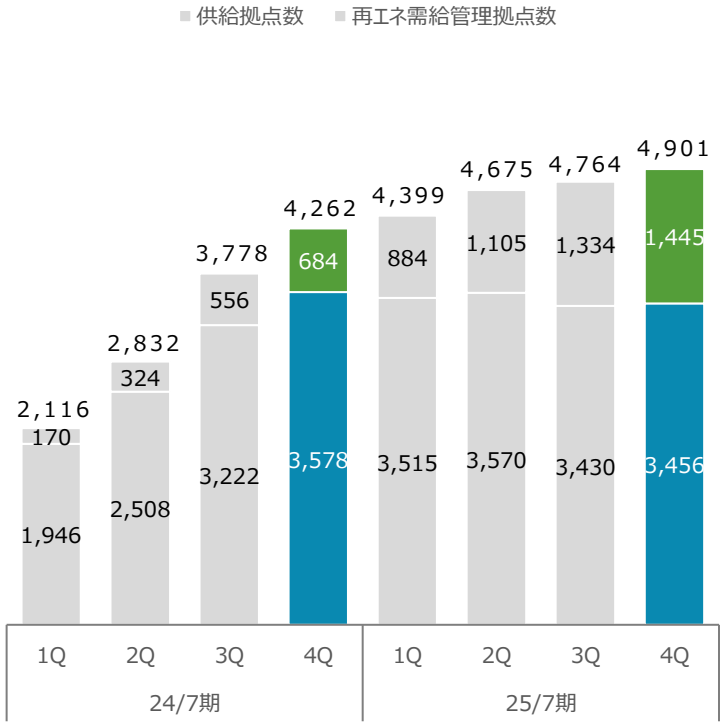
- 4Qの総取扱電力量はYoY**＋38.9%**の753GWhだった。契約容量が同**＋29.4%**積み上がったことが主因である。なお、3Q、4Qの取扱量について、3Qが閑散期であるため、QoQで見ると契約容量は横ばい圏ながら、取扱電力量は力強く伸長した。

契約容量（MW）



- 再エネは契約期間が20年で短期的に解約は発生しないが、需要家側は1年契約が多く、年度区切りの3-4月に解約が発生し得る。
- 今四半期は、他の電力事業者とも取引する併売代理店経由の取引先中心に解約が発生したため、YoYでは成長したが、QoQは振るわなかった。

拠点数（件）



- 非FIT化に向け、売先確保が急務の再エネ発電家からの需要が大きく、再エネ需給管理拠点数は、前年同期比**2.1倍**の1,472拠点まで拡大した。

注：24/7期は単体業績である。25/7期より連結決算に移行している。*1 契約容量の解約率＝当月の解約契約容量÷（前月の契約契約容量＋当月新規契約容量）、2024年5月～2025年4月までを対象期間とした月次解約率の平均値
*2 当社グループと契約関係のない低圧の需要拠点を除く *3 契約拠点数の解約率＝当月の解約拠点数÷（前月の契約拠点数残高＋当月新規契約拠点数）、2024年5月～2025年4月までを対象期間とした月次解約率の平均値

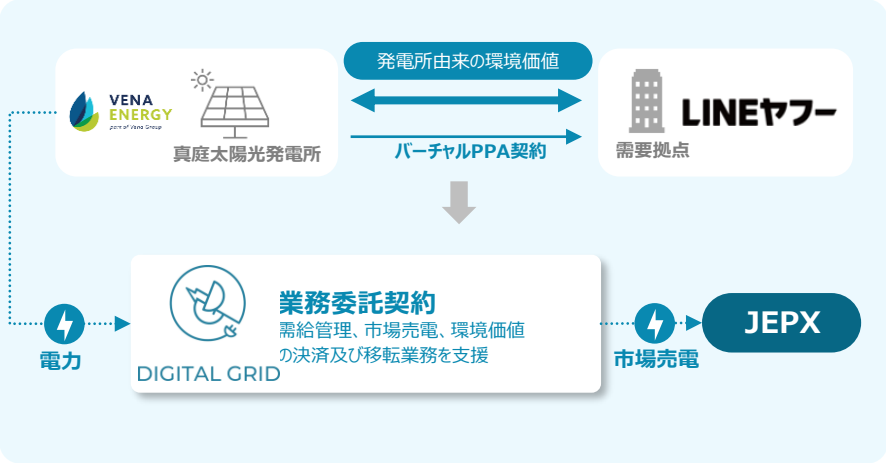
© DIGITAL GRID Corporation (東証G 350A)

2025年7月期｜トピックス

- GPA*契約に至った最初の大型特別高圧案件としてLINEヤフーとヴィーナ・エナジーがRE Bridgeを介しマッチングを実現した。
- 24/12から蓄電池事業のアグリゲーションを開始し、25/7末時点で6カ所稼働中、調整力拡大に向けて本格展開し始めた。
- PIVOT出演を含むメディア露出も強化しており、事業の社会的認知と反響が広がっている。

再エネPF

RE Bridgeを介した LINEヤフーとヴィーナ・エナジーのマッチング実現



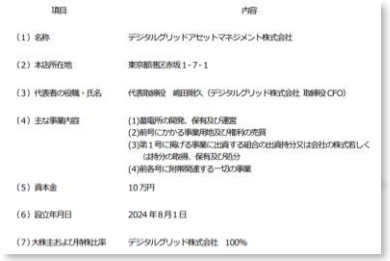
ヴィーナ・エナジーが岡山県真庭市に設置する太陽光発電設備71,650kW(DC)の環境価値

LINEヤフーはヴィーナ・エナジーの発電設備が運転開始する時点からオフテイカーとして環境価値を調達予定

※発電設備の運転開始予定時期：2026年8月頃

蓄電池

蓄電池の開発・保有・運営・出資を行う子会社を設立



項目	内容
(1) 名称	デジタルグリッドアセットマネジメント株式会社
(2) 本店所在地	東京都港区赤坂1-7-1
(3) 代表者の役職・氏名	代表取締役　嶋田貴久（デジタルグリッド株式会社 取締役CFO）
(4) 主な事業内容	(1)蓄電所の開発、保有及び運営 (2)前号にかかる事業用地及び権利の売買 (3)第1号に掲げる事業に出資する組合の出資持分又は会社の株式若しくは持分の取得、保有及び処分 (4)前各号に附帯関連する一切の事業
(5) 資本金	10万円
(6) 設立年月日	2024年8月1日
(7) 大株主および持株比率	デジタルグリッド株式会社　100%

引用元：電力DXのデジタルグリッド 子会社設立に関するお知らせ
https://www.digitalgrid.com/pdf/article240807.pdf

蓄電池

蓄電池事業（アグリゲーション）を展開中

引用元：PR TIMES【日本蓄電池株式会社】系統用蓄電池施設の運用開始
https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000001.000161802.html

再エネPF
電力PF

PIVOT出演

引用元：【電気代どうなる】国際情勢／法人の電気代削減へ／太陽光／再エネの増加／電気はカスタマイズして選ぶ時代／太陽光発電の光と闇
https://www.youtube.com/watch?v=y1z0B97e1j4

再エネPF
電力PF

日本経済新聞に対談掲載

引用元：日本経済新聞｜AI活用した「電力取引プラットフォーム」企業側が電源・価格・調達方法を選ぶ時代に
https://ps.nikkei.com/cn2507/digitalgrid.html

注：「GPA」とは、追加性のある再エネから創出される環境価値（非FIT 非化石証書）を需要家が FIP認定事業者から直接購入するための再エネの取引に関する包括的なスキームのこと。FIPを活用し、精算方法に工夫を加えることで純額決済（環境価値のマイナス価格）を防いでおり、需要家の購入する環境価値価格の変動を抑える設計としている。

© DIGITAL GRID Corporation (東証G 350A)

損益計算書 / 主要財務指標

損益計算書		23/7期	24/7期	25/7期	26/7期	24/7期				25/7期			
	(単位)	実績	実績	実績	計画	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
売上高	百万円	1,691	3,515	6,153	6,281	646	765	852	1,251	1,687	1,620	1,482	1,362
（前年同期比）	%	+39,7	+107.8	+75.0	+2.1	-	-	-	-	-	-	-	-
電力PF	百万円	1,550	3,168	5,420	5,439	-	-	-	-	-	-	1,322	1,184
取扱電力量	百万kWh	521	1,409	2,411	2,822	270	318	364	541	596	578	582	654
再エネPF	百万円	87	185	448	618	-	-	-	-	-	-	113	129
取扱電力量	百万kWh	13	85	266	–	7	10	27	40	44	48	75	98
その他	百万円	52	161	284	224	-	-	-	-	-	-	46	47
売上原価	百万円	403	809	1,573	1,519	-	-	-	-	-	-	351	374
売上総利益	百万円	1,287	2,706	4,580	4,762	-	-	-	-	-	-	1,131	989
（粗利率）	%	76.1	76.9	74.4	75.8	-	-	-	-	-	-	76.3	72.6
販売費及び一般管理費	百万円	849	1,158	1,837	2,398	-	-	-	-	-	-	467	620
営業利益	百万円	438	1,547	2,743	2,363	303	388	393	461	973	736	663	368
（営業利益率）	%	25.9	44.0	44.6	37.6	46.9	50.7	46.1	36.9	57.6	45.4	44.7	27.0
電力PF	百万円	940	2,127	3529	3,247	-	-	-	-	-	-	862	643
再エネPF	百万円	△61	24	120	209	-	-	-	-	-	-	37	1
その他	百万円	△238	△201	△245	△178	-	-	-	-	-	-	△63	△70
調整額	百万円	△202	△402	△661	△933	-	-	-	-	-	-	△172	△205
経常利益	百万円	443	1,253	2,614	2,128	-	-	-	-	-	-	613	340
親会社株主利益	百万円	657	972	1,870	1,476	-	-	-	-	-	-	402	282
EPS	円	110.74	163.90	308.73	228.65	-	-	-	-	-	-	-	-
ROE	%	20.1	22.9	22.6	–	-	-	-	-	-	-	-	-

注：23/7期および24/7期は単体業績である。25/7期より連結決算に移行している。

© DIGITAL GRID Corporation (東証G 350A)

貸借対照表 / キャッシュフロー計算書 / 借入余力

貸借対照表	(単位)	23/7期 実績	24/7期 実績	25/7期 実績
資産合計	百万円	5,963	11,476	17,817
流動資産	百万円	5,365	10,768	16,532
現預金	百万円	3,107	3,979	4,648
売上債権	百万円	371	752	1,315
未収入金	百万円	1,712	5,012	9,766
その他流動資産	百万円	174	1,024	802
固定資産	百万円	598	708	1,285
有形固定資産	百万円	23	25	107
無形固定資産	百万円	6	5	40
投資その他資産	百万円	567	676	1,137
負債合計	百万円	2,707	7,248	9,540
資産合計	百万円	5,963	11,476	17,817
流動負債	百万円	2,407	6,947	8,541
仕入債務	百万円	203	354	575
短期有利子負債	百万円	714	2,928	614
未払法人税等	百万円	6	100	810
その他	百万円	1,484	3,564	6,542
固定負債	百万円	300	300	999
長期有利子負債	百万円	300	300	999
その他	百万円	0	0	0
純資産合計	百万円	3,255	4,228	8,277
自己資本	百万円	3,256	4,228	8,277
その他	百万円	0	0	0
負債・純資産合計		5,963	11,476	17,817
自己資本比率	%	54.6	36.8	46.5

キャッシュフロー計算書	(単位)	23/7期 実績	24/7期 実績	25/7期 実績
営業キャッシュフロー	百万円	118	△1,325	321
（広義）運転資本の増減	百万円	△5	△1,641	△3,029
投資キャッシュフロー	百万円	△2	△15	△181
フリーキャッシュフロー	百万円	116	△1,341	140
財務キャッシュフロー	百万円	613	2,213	528
現金同等物の換算差額	百万円	0	0	0
現金同等物の増減額	百万円	729	872	668
現金同等物の期首残高	百万円	2,377	3,107	3,979
現金同等物の期末残高	百万円	3,107	3,979	4,648

◆コミットメントラインの概要*

※ 24年7月にコミットメントライン契約を締結、総額100億円超の借入枠を確保し柔軟な資金調達が可能に

用途		DGPにおける取引量拡大に伴う運転資金に充当のため
手法	シンジケート型コミットメントライン	• アレンジャー：株式会社みずほ銀行 • 参加銀行：株式会社りそな銀行、株式会社大光銀行 • 極度額：56億円 • 契約締結月：2024年7月
	相対型コミットメントライン及び当座貸越	• 借入先：株式会社三井住友銀行、株式会社商工組合中央金庫、株式会社福岡銀行 • 極度額：50億円（総額） • 契約締結月：2024年7～8月

注：23/7期および24/7期は単体業績である。25/7期より連結決算に移行している。
運転資本の増減（広義）=売掛金＋棚卸資産＋未収入金＋前払費用+買掛金+未払金+未払費用（各増減額）にて算出している。

© DIGITAL GRID Corporation (東証G 350A)

3

中期経営計画

© DIGITAL GRID Corporation (東証G 350A)

サマリー

DIGITAL GRID

最終年度＝28/7期（3ヵ年中計）

ROE	営業利益率	総取扱電力量*	蓄電池投資額
20+%	40+%	CAGR 30+%	3ヵ年累計 100億円

1 電力PF｜地域×電圧区分の拡張で契約容量の加速度的成長を実現し、**DGPのポジション向上**を図る

2 再エネPF｜FIT→FIP転換など転換期にある再エネの時流に即したスキーム・プロダクト強化で、**事業基盤を拡張**する

3 その他｜系統用蓄電池事業への投資強化でアセットマネジメント／アグリゲーションサービスを、**第3の柱へと昇華**する

注：電力PFと再エネPFの電力量合算値を総取扱電力量としている。

© DIGITAL GRID Corporation (東証G 350A)

策定方針と収益推移

策定方針

項目	内容
中計の策定方針	• Mission実現のステップとして、中計策定は重要と認識している。 • 一方、新電力業界は法令/制度/事業環境の変化が早く適時の計画調整が肝要である。 • よって、3ヵ年且つローリング方式による中期経営計画策定が、中期的な経営指針と、その柔軟性を両取りできる方針であると考え採用した。
KPIの考え方	• 「エネルギーの民主化を実現する」がMissionである。 • 民主化を進めるための、DGP自体のポジション向上と、再生可能エネルギーの取引基盤の拡張や調整力としての系統用蓄電池事業の強化が目下の優先事項と考えている。 • だからこそ、総取扱電力量の年率成長率と、蓄電池への投資額を、重要目標とした。

28/7期の各種目標値

ROE
20+%

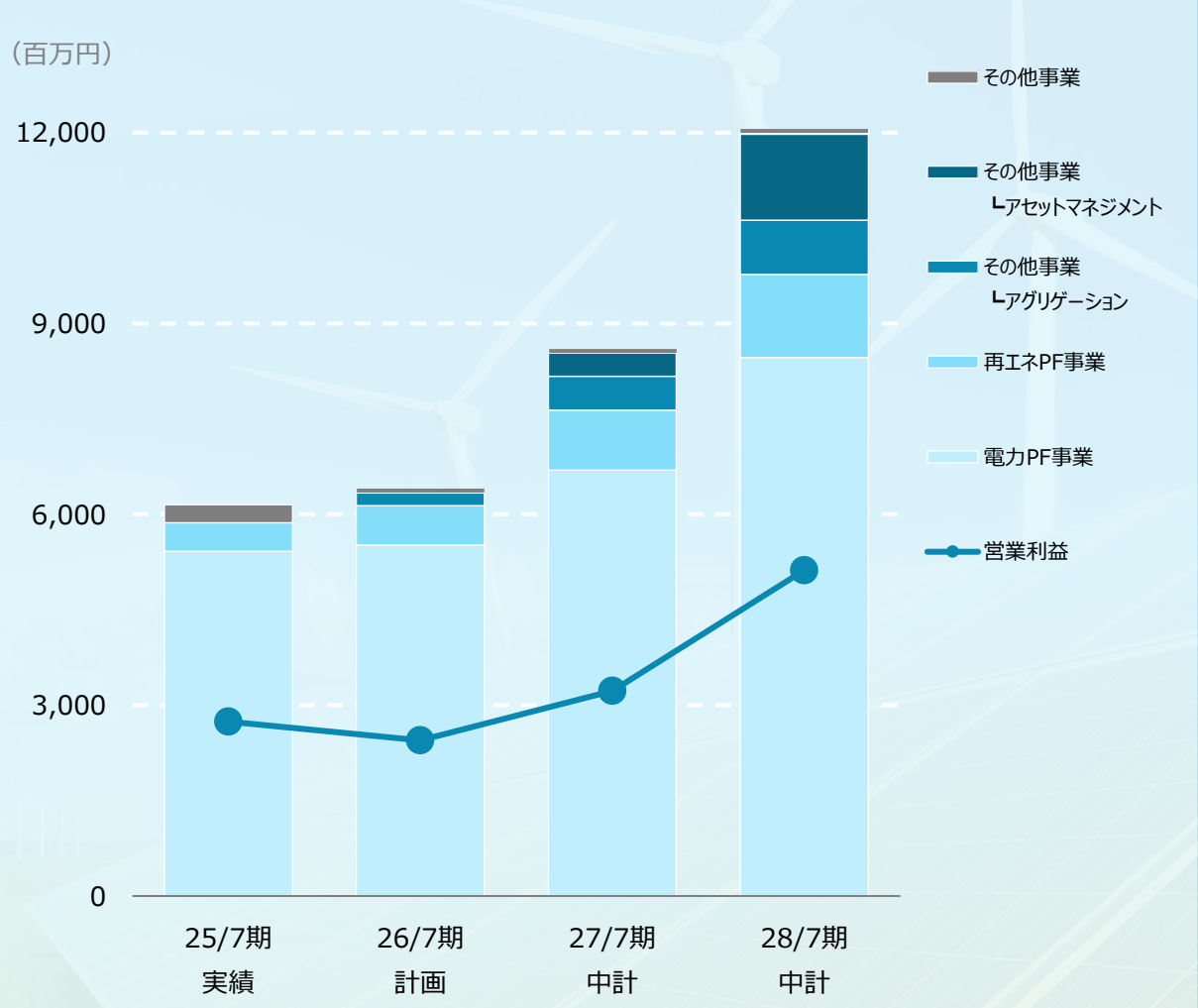
営業利益率
40+%

総取扱電力量CAGR*
30+%

蓄電池投資額*
100億円

- 中期的に、高水準な資本効率と、高い成長率の双方を実現する「**クオリティ・グロース**」を志向する。
- 営業利益率は、単価下落影響を受け短期的に40%を下回るものの、中期的には、着実な契約容量の拡大と限界利益の増加により、40+%への回帰を見込む。
- 電力PFでは地域×電圧区分の拡張と付加価値強化、再エネPFではスキーム・プロダクトの強化と電源種の拡大等により、取扱電力量は3ヵ年で年率30%強成長させる。
- 再エネを「作る」フェーズから「上手く使う」フェーズへの移行、調整力としての系統用蓄電池の加速度的な需要拡大に備え、向こう3ヵ年で100億円を投資し、アセットマネジメント／アグリゲーションサービスを第3の柱にする。

収益推移



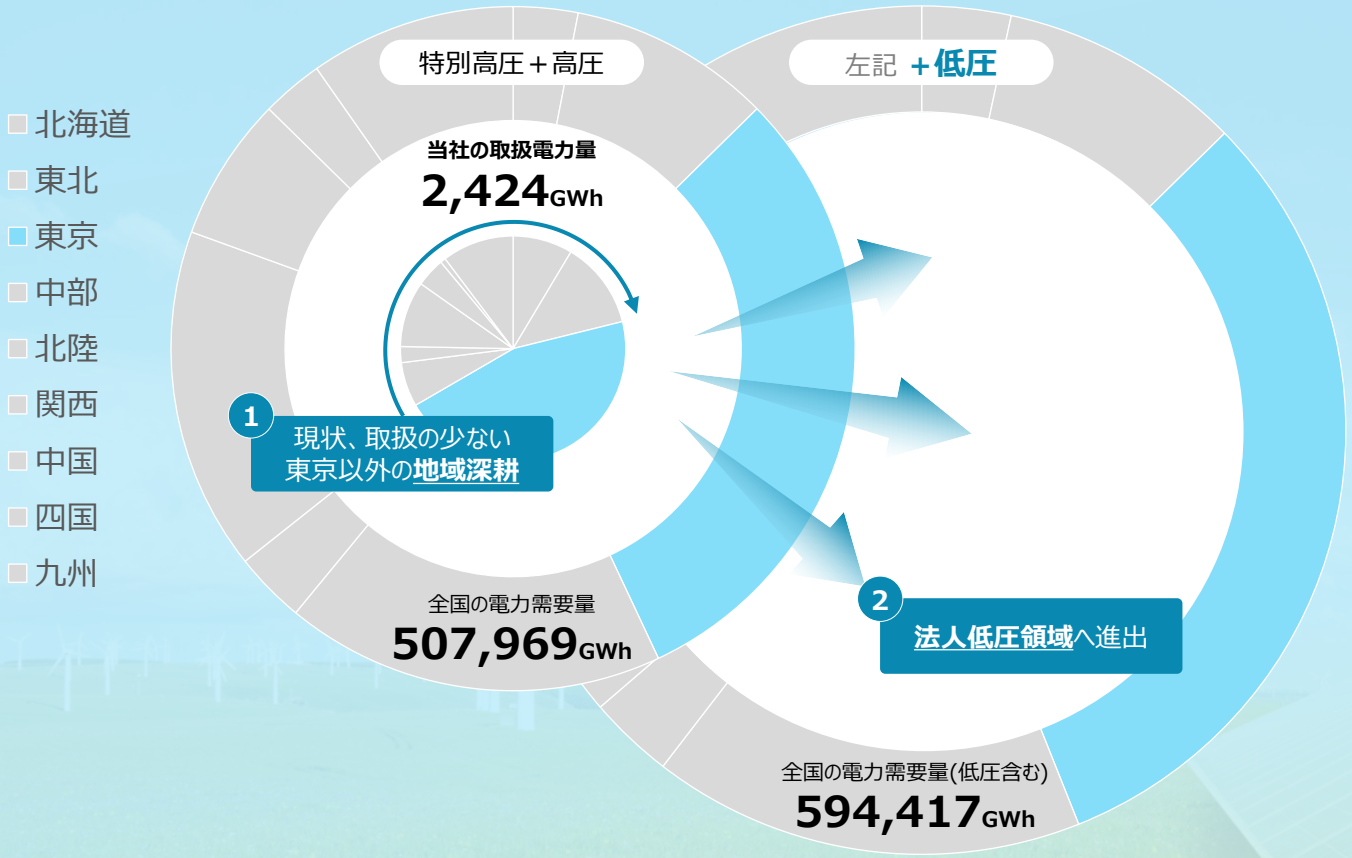
注：電力PFと再エネPFの電力量合算値を総取扱電力量としている。蓄電池投資額は26/7～28/7期の3ヵ年計画値の累計である。

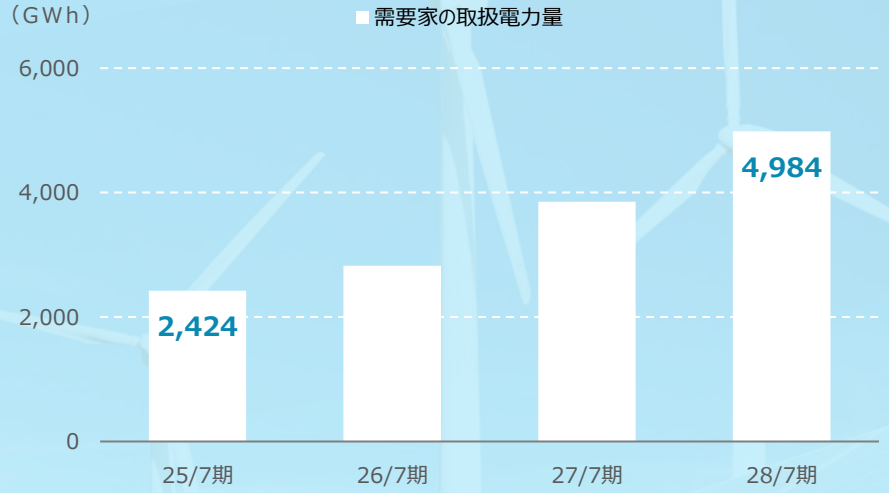
© DIGITAL GRID Corporation (東証G 350A)

電力PF｜地域×電圧区分の拡張と付加価値の強化

- 当社取扱が相対的に少ない東京以外のエリアを中心に、営業支社の設立や代理店増強、マーケティング強化等を通じて地域深耕を進める。
- 付加価値の強化の他、飲食・小売業など一定規模を確保できる法人低圧領域にも進出し、事業領域の拡張を図る。

地域別の当社取扱電力量と全国の電力需要量*





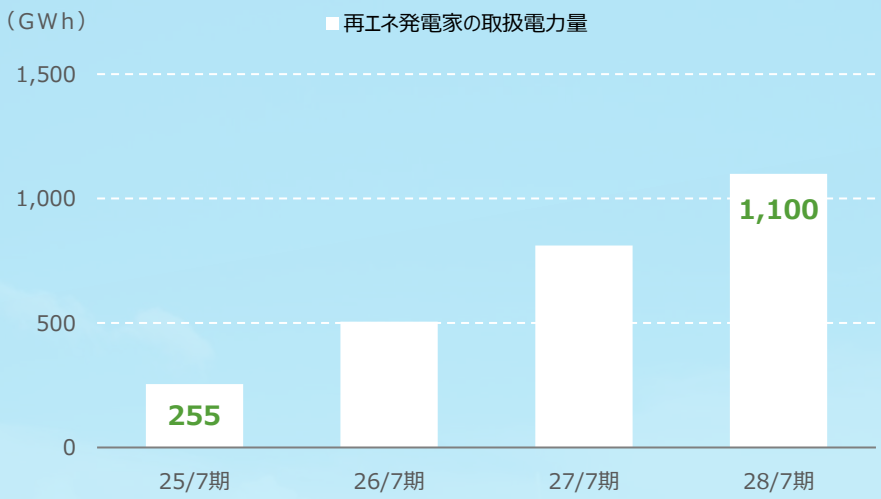
- 営業拠点の新設と各地域に基づく営業活動の強化
- 代理店ネットワークの量・質両面の拡大
  └地域的拡大／研修プログラム／表彰制度導入 等
- マーケティング、ブランディング強化による認知拡大
- 飲食・小売業などバルクが見込める法人低圧領域への進出
- 付加価値サービスの強化
  └電力レポート/企業のリスク許容度に基づく調達支援サービス 等
- 特高/高圧電力供給先へのエネルギーマネジメント・GX支援
  等

注：当社の取扱電力量は、25/7期の需要家側の実数値を参照している。マクロデータは、経済産業省 資源エネルギー庁「電力調査統計表 - 都道府県別電力需要実績（2024年度）」を参照した。なお、地域区分は旧電力9社の供給エリアに従って集計している。
いずれも沖縄は集計対象から除外している。また、低圧電力需要量には現段階で当社がターゲットとしていない一般家庭を推計(年間消費量220,001GWh）＝世帯数（5,570万世帯）×世帯平均消費量（3,950kWh）し、それを全国電力需要量から減算して算出した。

© DIGITAL GRID Corporation (東証G 350A)

再エネPF｜スキーム・プロダクトの強化と電源種の拡大

- 出力制御を受け難くするためのFIT→FIP転換や、併設蓄電池の導入支援に合わせた営業強化など、時流を活かし拡大する。
- コーポレートPPAマッチングPF「RE Bridge」の機能強化や電源種の拡大など事業拡張策の他、実直な営業効率強化にも取り組む。

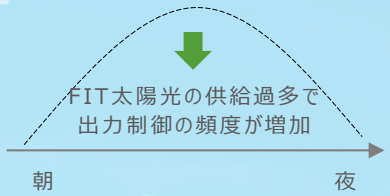


- FIT→FIP転換サポートによる収益改善提案
- 太陽光発電所併設蓄電池モデルの構築
- RE Bridgeをはじめとしたプロダクト深化
  └オークション期間外に発電家が需要家を発見するための機能追加
  発電所スコアリング機能／小売電気事業者向けUX/UI
- 現在、太陽光が多くを占める電源種の拡大
  └風力／水力／地熱
- GXソリューション企業などとのパートナーシップ強化
- 営業効率の改善
  └案件ステータスの可視化／ナーチャリングアクション型紙化 等

FIT→FIP転換の支援・促進

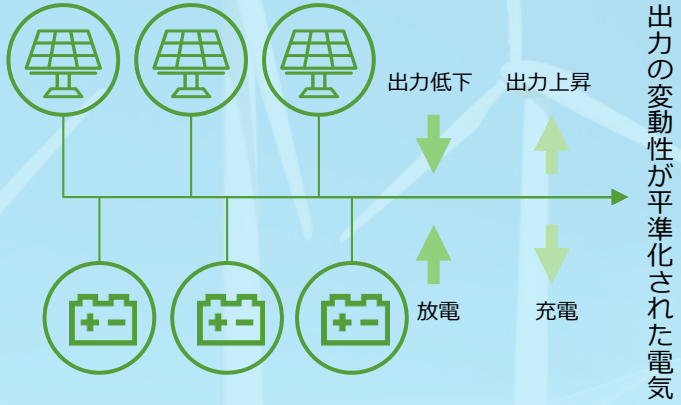
出力制御の優先順位

① 火力
（石油ガス石炭）
② 他地域への送電
（連係線）
③ バイオマス
④ 太陽光・風力 ・FIT再エネ ・FIP再エネ
⑤ 長期固定電源
（水力、原子力、地熱）



相対的に出力制御を受け難いFIPに転じて、稼働確保を図る

併設蓄電池の導入支援



RE Bridge の機能強化

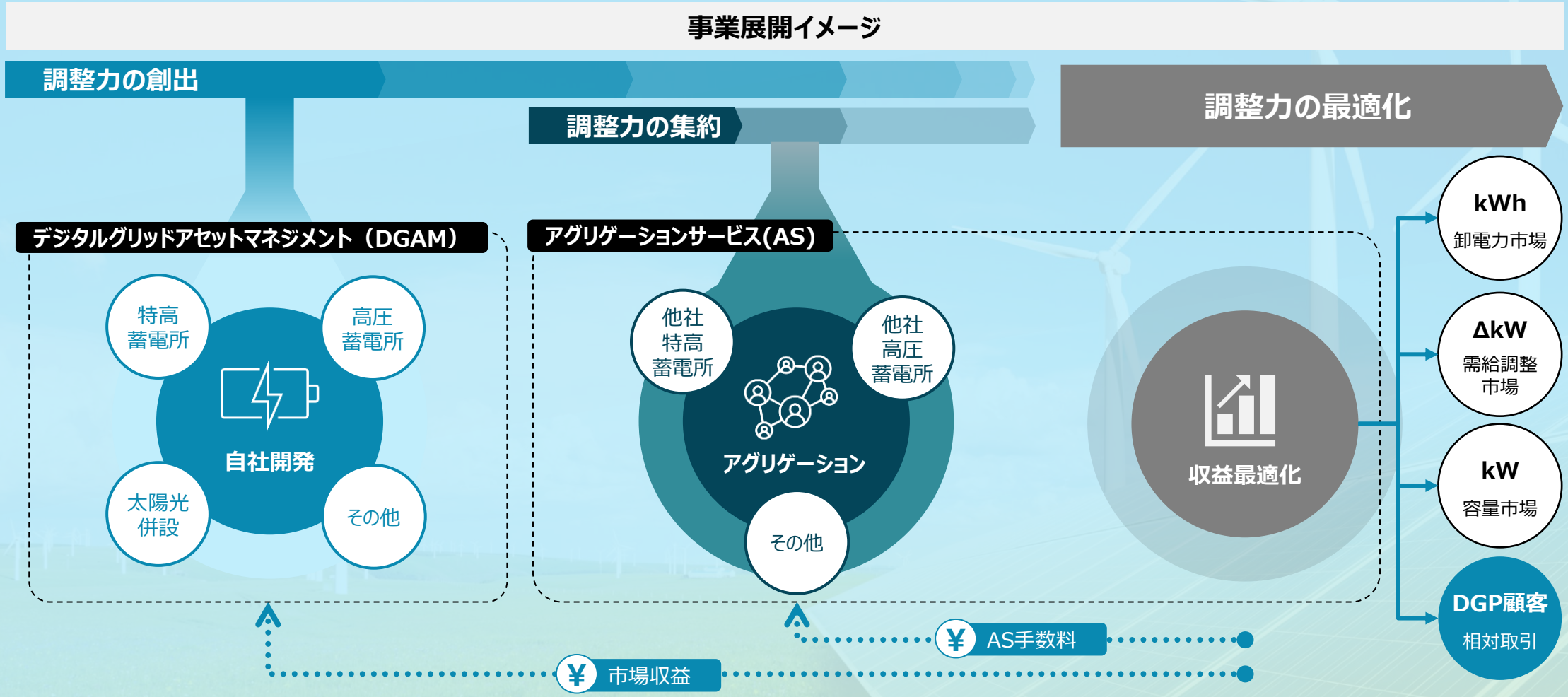
現在の機能	→	将来の機能
発電家が発電所登録		需要家が希望情報登録
需要家が面談申込		発電家が逆オファー
マッチング		

電源種の拡大

© DIGITAL GRID Corporation (東証G 350A)

その他｜系統用蓄電池への投資とアグリゲーションサービスの強化

- FIT開始から10年強が経ち、再生可能エネルギーを「作る」フェーズから「上手く使う」フェーズに移行、調整力としての系統用蓄電池の需要増加をにらみ、28/7期までの3ヵ年で100億円を投資すると共に、アグリゲーションサービスも本格化し、第3の収益の柱を形作る。



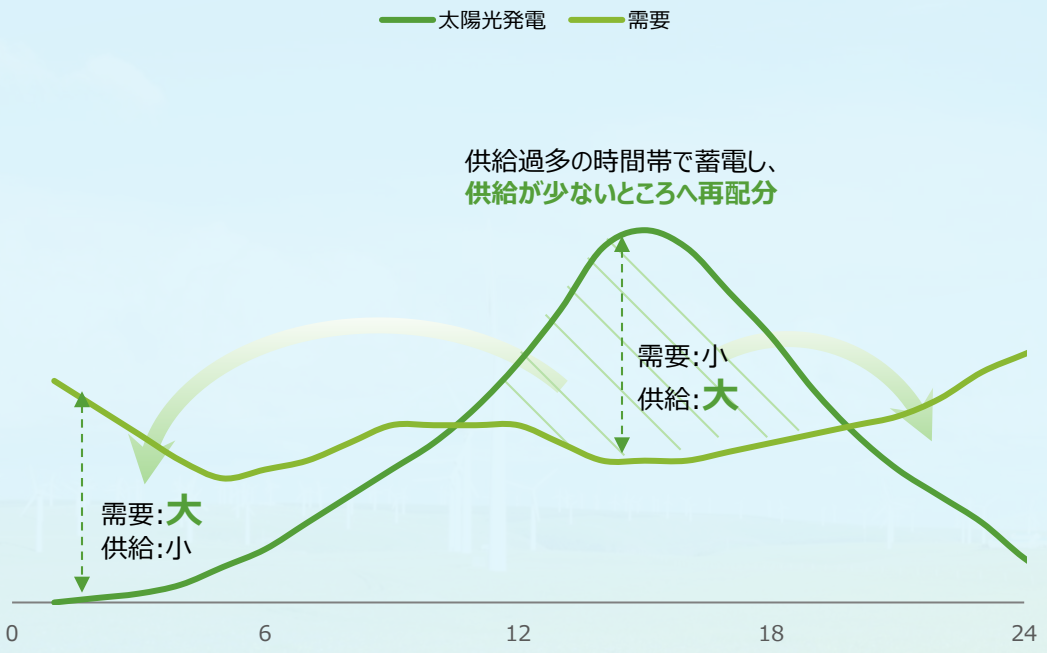
© DIGITAL GRID Corporation (東証G 350A)

その他｜DGAM・ASの提供価値と成長ロードマップ

- 再エネ電源は増加の一途にあるが、天候による出力変動を調整する仕組みへの投資は限定的な状況にある。
- 系統用蓄電池が提供する調整力にはビジネスチャンスがあるため、投資を強化し加速度的な成長を実現する。

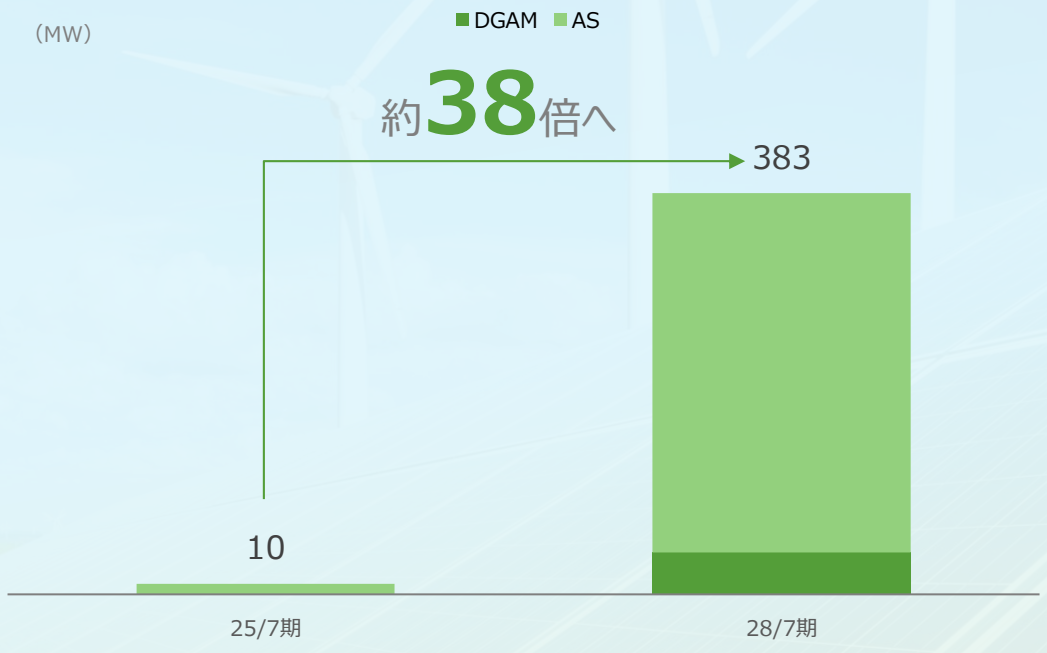
提供価値*1（例）

日中の需要が少ない時間帯に、ピークが来る太陽光発電に蓄電池を活用することで
需要が高いタイミングに電気を供給ができ、供給の安定化と電気代の抑制を実現する



DGAM・ASの総稼働容量（実績と中計目標）

25/7期では、DGAMはまだ0MW、ASは10MWの稼働容量だが、
本中計期間の末である28/7期には、DGAM**40**MW・AS**343**MWを目指す
尚、AS事業は既に、6カ所の運用と内諾案件が多数ある状況にある



*1 卸電力市場における蓄電池のkWh価値を示している。蓄電池は他にも需給調整市場におけるΔkW価値や容量市場におけるkW価値などが存在する。

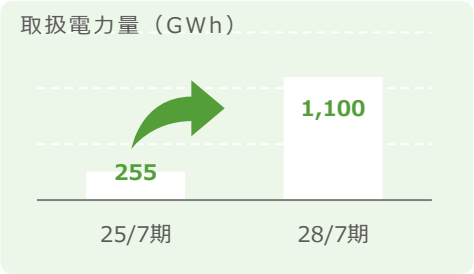
© DIGITAL GRID Corporation (東証G 350A)

28/7期（3年後）の絵姿

- 主力の電力PF事業の高成長に加え、コーポレートPPAマッチングPF「RE Bridge」のスキーム拡張で再エネPF事業は総取扱電力量を拡張しつつ、系統用蓄電池事業への100億円投資を基軸にアセットマネジメント/アグリゲーションといった調整力により業容拡大を推進する。

発電家

4.3倍



CAGR＋**62.8**%

RE BRIDGE
機能拡張

DIGITAL GRID
— platform —

CAGR＋**27.2**%

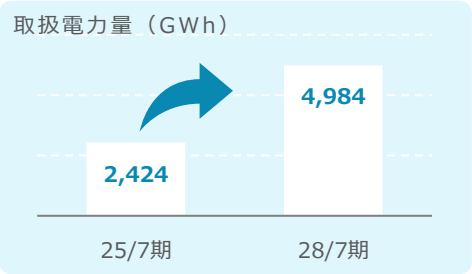
アグリゲーション

系統用蓄電池事業
100億円投資

アセットマネジメント

需要家

2.0倍



© DIGITAL GRID Corporation (東証G 350A)

4

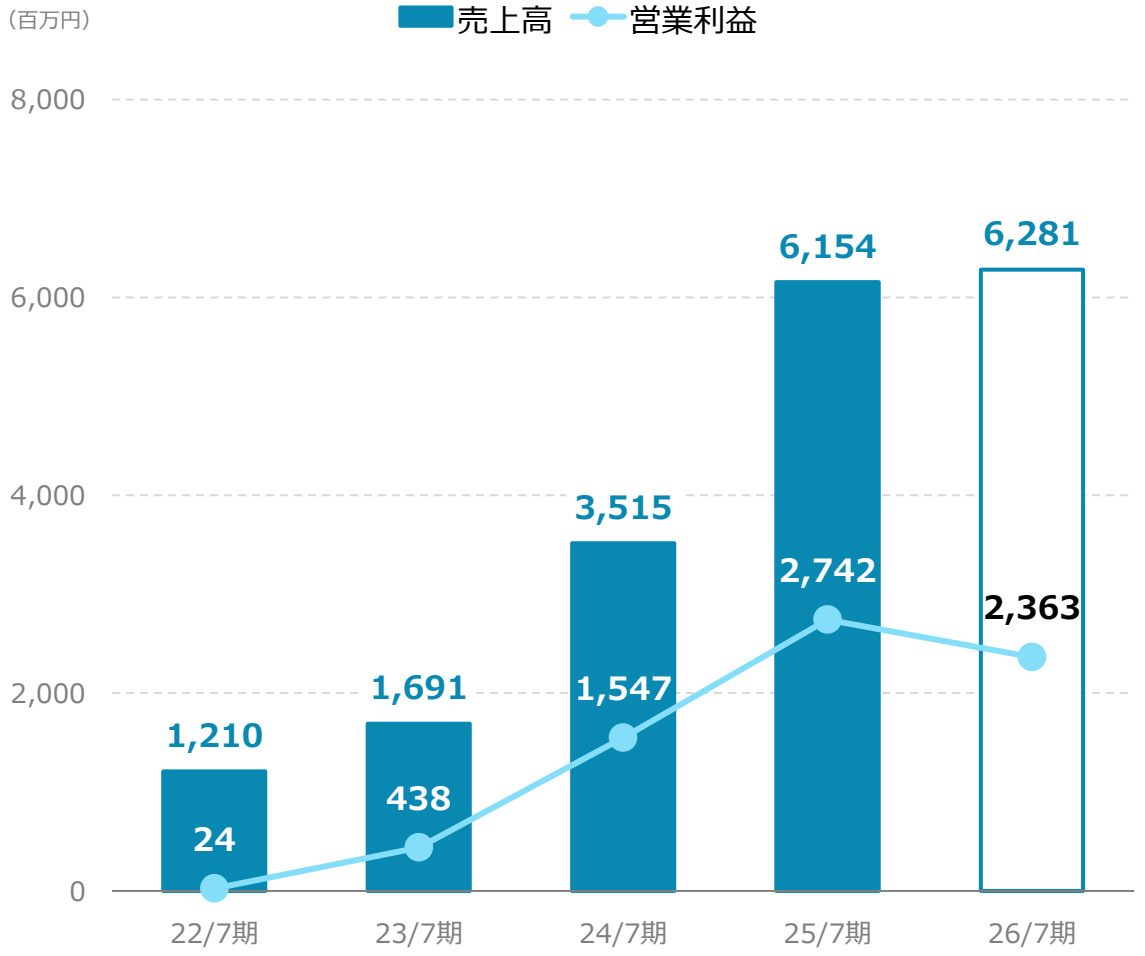
2026年7月期 通期計画

© DIGITAL GRID Corporation (東証G 350A)

サマリー

- 26/7期は2.1%増収、13.8%営業減益を計画する。営業体制強化で取扱電力量は20.6%超伸びるが、25年7月期期中平均値と比較し単価水準を低く設定した。
- 調整力事業の立上げを踏まえ人員拡充を計画している他、単価影響もあり、営業利益率は7.0pt低下を見込む。

項目 (百万円)	25/7期	26/7期	
	通期実績	通期計画	YoY
売上高	6,153	6,281	+2.1%
┗ DGP手数料	4,791	5,082	+6.0%
┗ 取扱電力量	2,677	3,228	+20.6%
┗ DGP手数料以外	1,362	1,199	△12.0%
売上原価	1,573	1,519	△3.4%
売上総利益	4,580	4,762	+4.0%
売上総利益率(%)	74.4	75.8	+1.4pt
販管費	1,837	2,398	+30.5%
営業利益	2,743	2,363	△13.8%
営業利益率(%)	44.6	38.1	△7.0pt
経常利益	2,614	2,128	△18.6%
当期純利益	1,870	1,476	△21.0%
EPS(円)	308.73	228.65	△25.9%



注：23/7期および24/7期は単体業績である。25/7期より連結決算に移行している。

© DIGITAL GRID Corporation (東証G 350A)

計画前提

- 中期的に頑健な事業ポートフォリオを形成するための投資期間として、26/7期は一時的な利益率の低下を想定している。

項目	内容
売上高 └ 電力PF事業	• 外部環境 ｜ 競争環境の激化を踏まえ、25/7期の期中平均値と比較して単価水準を低く設定した。 • 営業強化 ｜ **直販体制の強化を図り、単価下落を上回る契約容量の獲得**を目指す。具体的には、**25/7期4Qから実施しているマーケティングの効果測定を徹底**し、効率的なリード獲得、インサイドセールスによるパイプライン増加を徹底していく。パートナーとの取引については**専売代理店との取り組みを強化**し、当社プロダクトの積極的な販売を働きかける。 • 季節性 ｜ 四半期を追うごとに契約容量を積み上げる計画だが、季節性から取扱電力量は上半期に膨らみやすい。
売上高 └ 再エネPF事業	• 外部環境 ｜ 各社2030年に向けての再エネ導入のために、オフサイトPPA需要の増加が見込まれる。また、再エネ先進企業のscope3削減要請に伴うサプライヤーの再エネ調達需要も徐々に発現してくると見込んでいる。 • 営業強化 ｜ 電力PF事業と同様に、マーケティング施策を積極化することで**大型のリード獲得**を狙う。RE Bridgeでマッチングした案件のステータスを可視化し進捗を正確に把握したうえで、各ステータスに応じた商談やウェビナー等のナーチャリングアクションを標準化することで、適切なタイミングで効果的に顧客へアプローチしCVR向上を実現する。
売上高 └ 蓄電池、その他	• 外部環境 ｜ 再エネ普及と調整力ニーズの拡大が見込まれており、蓄電池への投資意欲は非常に高まっている。当社以外にも蓄電池を保有する企業が増えており、運用を受託する機会の増加が見込まれる。 • 売上貢献 ｜ アグリゲーションサービスにおいては継続的に運用を拡大し今期での収益貢献を狙うが、アセットマネジメン事業における蓄電池投資は26/7期から本格化するため、**投資1年後からの収益貢献**を見込んでいる。
営業利益（販管費）	• 人件費 ｜ 電力PF事業の直販体制の強化や調整力事業への体制整備等により、**前期比増**を見込む。 • マーケティング費用 ｜ 25/7期4Qからテストマーケティングを実施しており、**前期比+30%超の増加**を見込んでいる。 • 上記2つの主な投資や単価水準の下落による粗利の低下により、**短期的に営業利益率40%を下回る水準となる**が、中期的には**営業利益率40%強**を維持していく方針である。

© DIGITAL GRID Corporation (東証G 350A)

5 Appendix

© DIGITAL GRID Corporation (東証G 350A)

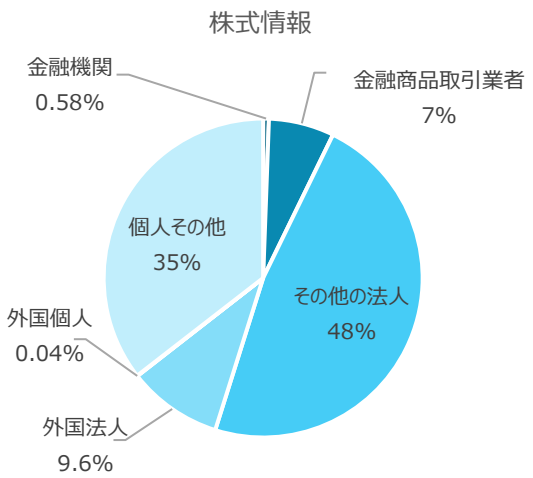
会社概要

会社概要

会社名	デジタルグリッド株式会社（DIGITAL GRID Corporation）
会社所在地	東京都港区赤坂１丁目７－１ 赤坂榎坂ビル 3階
設立	2017年10月
資本金	1,139百万円（2025年7月末時点）
代表者	豊田　祐介
従業員数	82名[*1]（2025年7月末時点役員派遣除く）
子会社	デジタルグリッドアセットマネジメント株式会社
事業概要	電力及び環境価値取引プラットフォーム「DGP（デジタルグリッドプラットフォーム）」の運営、分散型電源のアグリゲーションサービス及び脱炭素関連学習コンテンツの提供
認定	・CDP認定再エネプロバイダー（2021～5年連続） ・SBT認定取得(2021)

注：株式情報は2025年7月末時点

株式情報（2025/7/31）



	所有株式数（単元）	所有株式数の割合（%）
金融機関	375	0.58
金融商品取引業者	4,285	6.64
その他の法人	30,733	47.64
外国法人	6,194	9.60
外国個人	28	0.04
個人その他	22,899	35.49
政府及び地方公共団体	0	0.00

大株主情報	所有株式数（単元）	所有株式数の割合（%）		所有株式数（単元）	所有株式数の割合（%）
株式会社　東芝	833,320	12.91	東急不動産　株式会社	250,000	3.87
豊田　祐介	337,000	5.22	フーバー・インベストメント　株式会社	233,330	3.61
株式会社　FD	333,430	5.16	近清　拓馬	225,000	3.48
WIL FUND Ⅱ. L. P.	333,400	5.16	個人株主	219,200	3.39
合同会社　OTS	250,000	3.87	MSIP　CLIENT SECURITIES	190,500	2.95

© DIGITAL GRID Corporation (東証G 350A)

ボードメンバー

DIGITAL GRID

豊田　祐介
代表取締役社長 CEO

近清　拓馬
取締役 COO

嶋田　剛久
取締役 CFO

黒川　達也
取締役 CTO

井上　龍子
社外取締役

大槻　陸夫
社外取締役

井野　好男
常勤監査役

木村　幸夫
社外監査役

左合　秀行
社外監査役

	豊田　祐介	近清　拓馬	嶋田　剛久	黒川　達也	井上　龍子	大槻　陸夫	井野　好男	木村　幸夫	左合　秀行
経営	●	●				●	●		
ファイナンス	●		●				●	●	●
HR/ガバナンス	●		●	●	●			●	●
IT				●					
電力/再エネ	●	●				●	●		
政策					●	●			
経歴	• 東京大学大学院 工学系研究科修了 • ゴールドマンサックス証券、インテグラルを経て、2018年2月に当社創業に参画、2019年7月より代表取締役社長CEO　就任（現任） • 2023年4月より一般社団法人再エネ推進新電力協議会（REAP）理事　就任（現任）	• 東京大学大学院 工学系研究科修了 • マッキンゼー・アンド・カンパニー・ジャパンを経て、2019年5月当社に参画 • 2019年8月より取締役COO　就任（現任）	• 明治大学法学部卒 • 日本長期信用銀行（現SBI新生銀行）、東京三菱証券（現三菱UFJモルガン・スタンレー証券）、ゴールドマン・サックス証券マネージングディレクター、UBS証券マネージングディレクターを経て、2020年4月に執行役員CFOとして当社に入社 • 2020年9月より取締役CFO　就任（現任）	• 東京大学大学院 工学系研究科修了 • ディー・エヌ・エー、PKSHA Technologyを経て、2020年8月に当社にCTOとして入社 • 2023年4月に執行役員CTO、同年10月より取締役CTO就任（現任）	• 東京大学法学部卒業 • 農林水産省入省、2017年より弁護士（渥美坂井法律事務所） • 中央労働委員会使用者委員、コスモエネルギーホールディングス、NSユナイテッド海運社外取締役、2024年1月より社外取締役に就任（現任）	• 東京大学法学部卒 • 東京電力パワーグリッド常務取締役、東京電力ホールディングス常務執行役を歴任 • 日本電力調達ソリューション社外取締役等を兼任 • 2024年1月より社外取締役に就任（現任）	• 早稲田大学法学部卒 • モルガン銀行（現J.P.モルガン・チェース銀行）、あおぞら銀行、リニューアブル・ジャパンを経て、2016年アールジェイ・インベストメントを設立、代表取締役に就任。同年日本再生可能エネルギーインフラ投資法人を設立 • 2021年10月より監査役就任（現任）	• 立教大学社会学部卒、公認会計士 • 監査法人トーマツ（現有限責任監査法人トーマツ）入所 • グローウィン・パートナーズ、アニコムホールディングスを経て、2016年レジュプレス（現コインチェック）、ユニオンテック（現クラフトバンク）にてCFOを歴任。ファーマバイオを経て2022年3月より社外監査役就任（現任）	• 東京大学法学部卒、ロンドン大学経営大学院(MBA)修了 • 三菱銀行（現三菱UFJ銀行）入行 • 2020年より三菱UFJ証券ホールディングス取締役監査等委員、三菱UFJモルガン・スタンレー証券監査役を務め、2025年2月より社外監査役就任（現任）

© DIGITAL GRID Corporation (東証G 350A)

業界の歴史 / 当社の沿革

- 変化の激しい電力業界において、当社は制度や市場の進展に先駆けて革新的なサービスを提供し、需要に応えてきた実績がある。
- 今後も業界のパイオニアとして時代を先取りし、持続可能なエネルギー社会の発展に貢献していく。

電力業界の変遷

再エネ黎明期

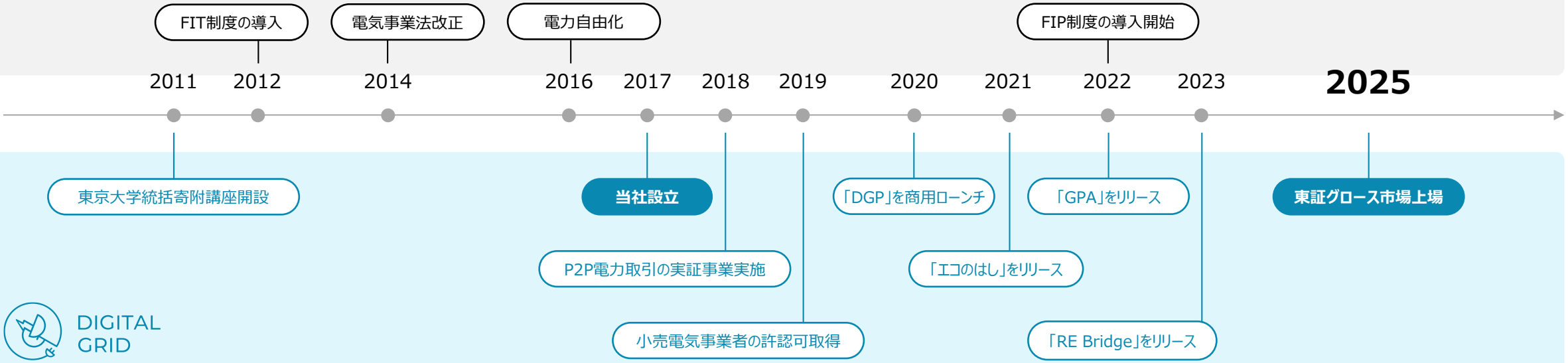
- 「電力自由化」に繋がる電気事業法の一部改正
- 「再エネ普及」を促進するFIT制度の導入

自由化拡大期

- 電力小売りの全面自由化開始
- 新規参入の増加により、電力市場が拡大

再エネ主力化への転換期

- 電力市場に市場原理を組み込むため、FIP制度の導入
- エネルギー基本計画で再エネの主力電源化がうたわれる



デジタルグリッドの沿革

*1 「寄附講座」とは、企業など外部団体からの寄附金で設置され、特定の課題解決や研究の推進を目的とする講座を指す。*2 FIT制度は、「Feed-in Tariff」の略称であり、再生可能エネルギーで発電した電気を電力会社が固定価格で一定期間買い取ることを政府が義務づけた制度。*3 電気の小売業への参入の全面自由化を実施するために必要な措置等を定めた電気事業法等の一部改正 *4 FIP制度は「Feed-in premium制度」の略書であり、再生可能エネルギーで発電した電気を売却する際、売却価格に一定のプレミアム（補助額）を上乗せして売却できる制度。

© DIGITAL GRID Corporation (東証G 350A)

業界構造の変遷から求められる新しい電力インフラである“DGP”

- 電力自由化とカーボンニュートラルへの移行により、需要家が供給元を主体的に選択する時代が到来している。
- この変遷の中で、需要家と発電家をつなぐ新しいインフラとして当社が選ばれている。

フェーズ3　需要家が電力供給元を選ぶ時代へ

- 発電元・CO2排出量等も選べる
- ESG・カーボンニュートラルへの対応が求められる

需要家優位

フェーズ2　電力自由化による新電力台頭

- 電力会社が地域をまたいで営業開始
- 小売への参入自由化に伴い、電力会社を選べるように

フェーズ1　日本全国を10社がカバーする体制

- 地域独占・価格規制あり
- 国家主導で安定供給・電化促進を優先

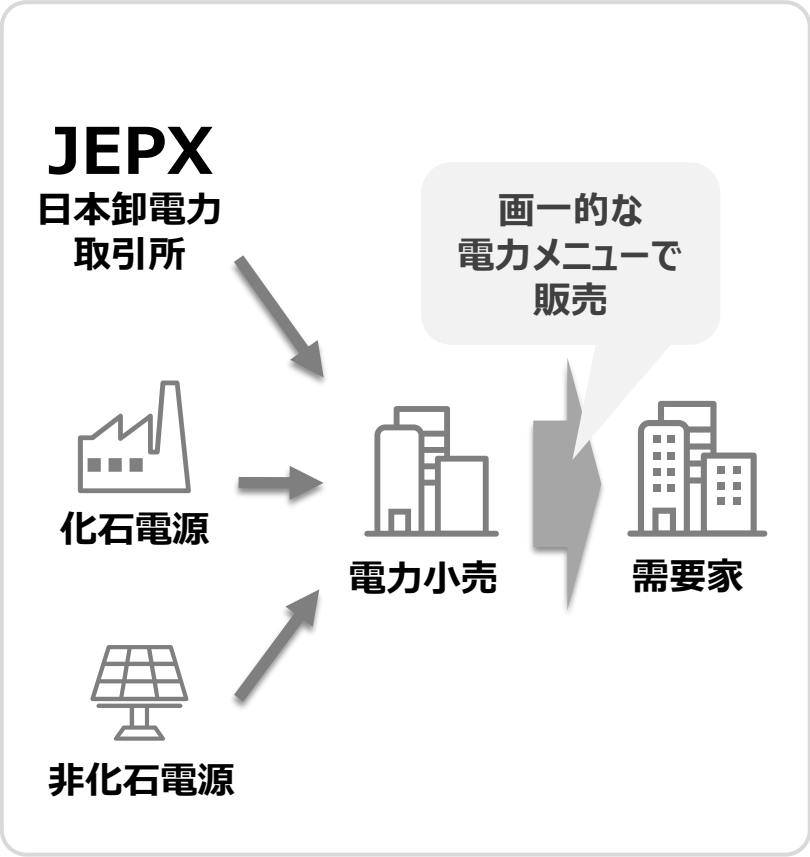
電力会社優位

© DIGITAL GRID Corporation (東証G 350A)

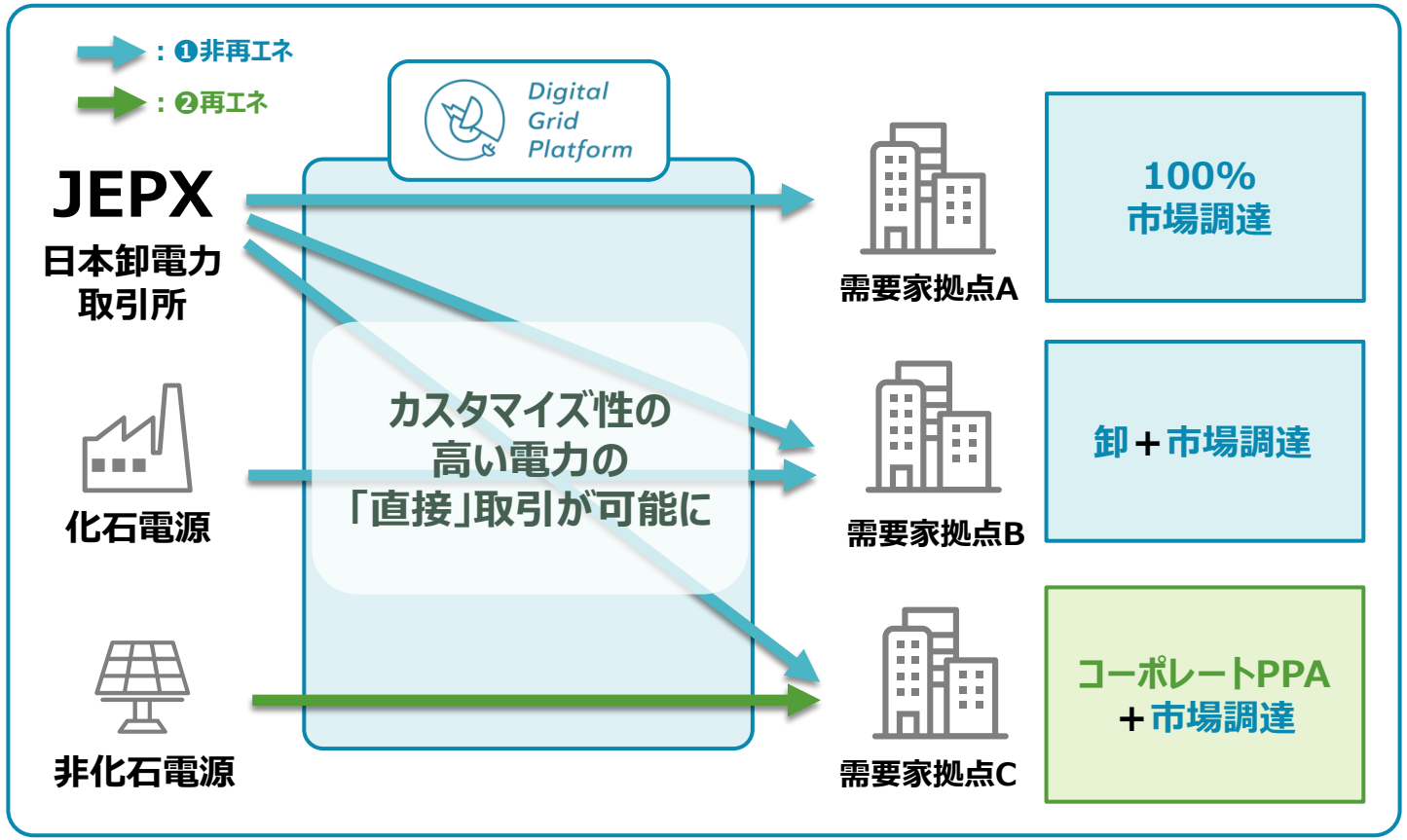
デジタルグリッドプラットフォーム（DGP）

- DGPが電力の直接取引を可能にしたことで、需要家は自身のリスク許容度や再エネ調達方針に沿った電力調達が可能に
- 発電家は多様な顧客に電力を柔軟に供給できるメリットを、再エネ発電家は需要家との直接取引によるメリットを享受

従来の電力取引：画一的な取引



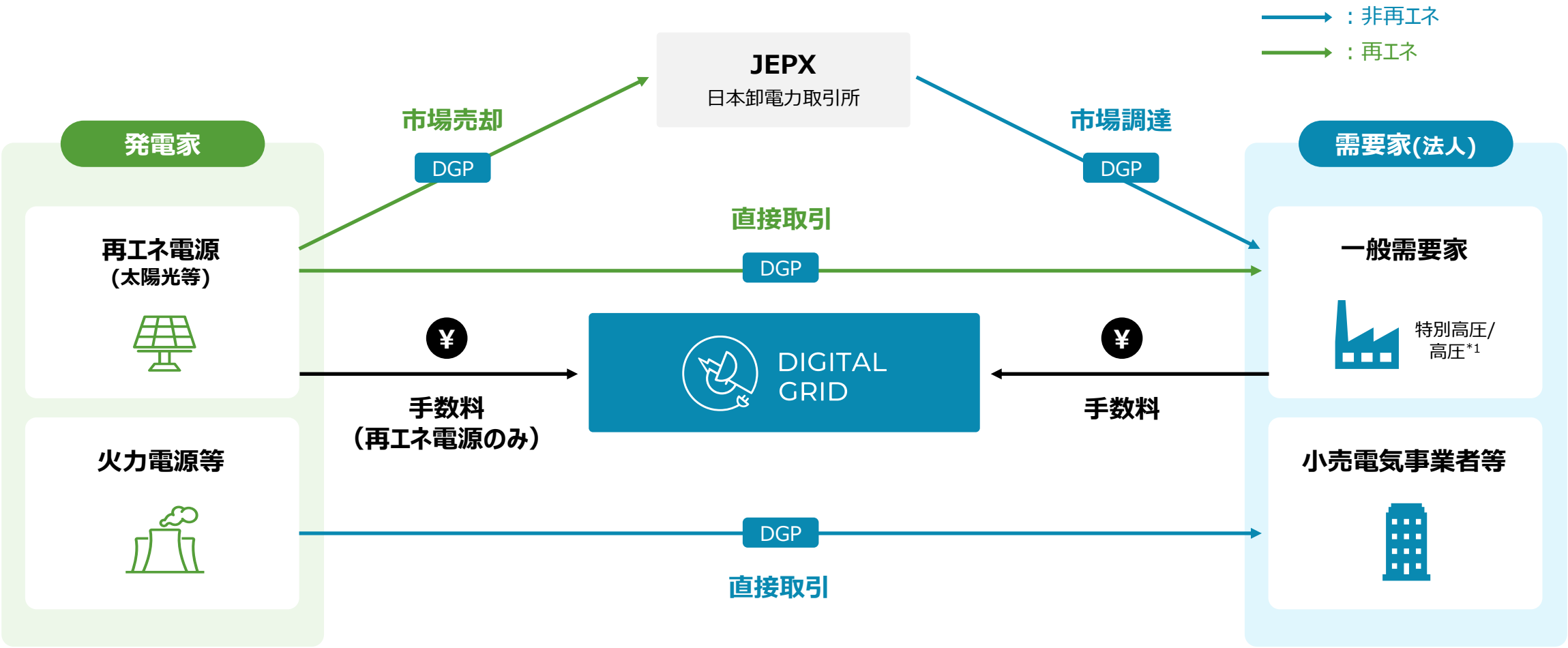
DGPによる新しい電力取引：カスタマイズ性の高い取引



© DIGITAL GRID Corporation (東証G 350A)

DGPビジネスモデル

- 発電家と需要家をつなぐ仲介プラットフォームとして機能し、発電家の中でも再エネ発電家との取引においては手数料を受領する。
- 再エネ需要の拡大に伴い、当社のプラットフォームを通じた収益機会はさらに拡大していくことを見込む。

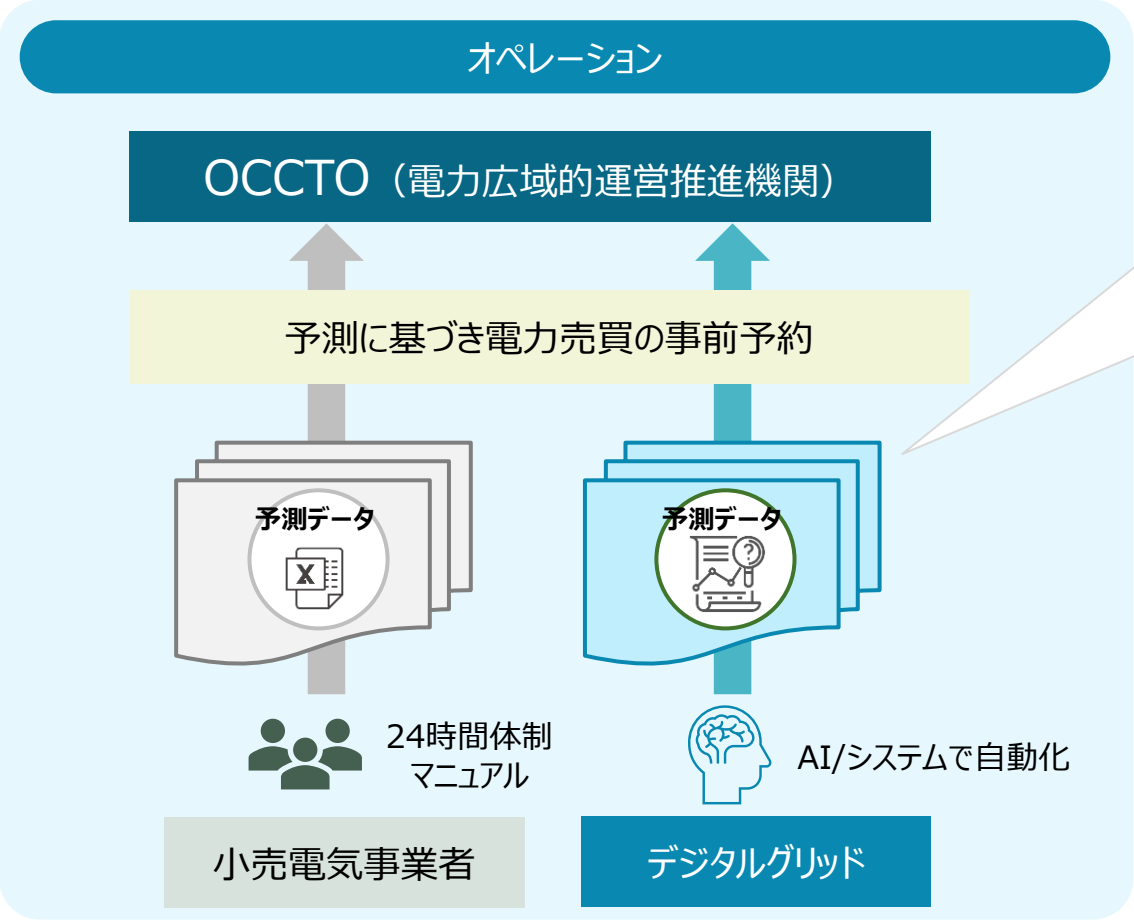


*1 特別高圧は契約電力が2,000kW以上の大規模施設。高圧は50~2,000kWの施設

© DIGITAL GRID Corporation (東証G 350A)

需給管理自動化によるコスト優位性

- AIや取引自動化により、従来の小売電気事業者よりもコストを抑えた需給管理が可能
- 実績値と計画値の差異調整の精算では、高度なマネジメントにより年間通算での損失を回避し、顧客負担を軽減



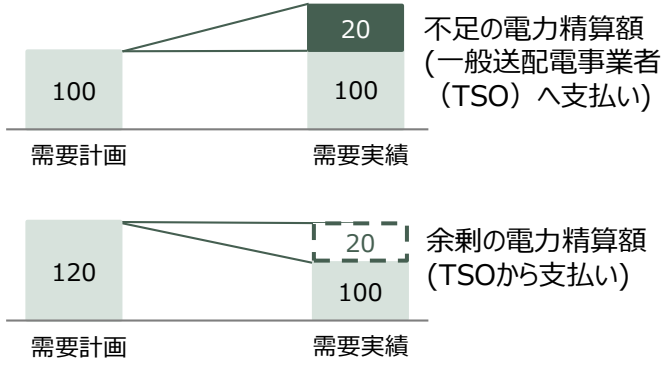
計画提出イメージ

✓ 消費/発電電力量予測、送電予約を**30分単位・365日**実施する必要

コマ	計画値
00:00-00:30	100
00:30-01:00	105
…	…

×365days

不足/余剰が発生した場合



- 不足/余剰した電力はTSOが調整
- 計画値と実績値の差を精算

© DIGITAL GRID Corporation (東証G 350A)

競争環境

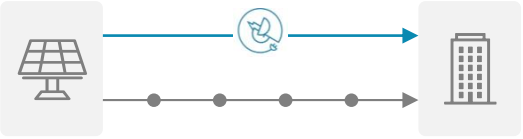
- 電力業界において、電気のデリバリーが可能なプラットフォーマーとして独自のポジショニングを確立
- 割安な手数料と契約形態の柔軟性、調達に係るコスト構造の開示など透明性の高い説明品質を担保し競争優位を強化

ダイナミックプライシング市場プレーヤー

	ビジネスモデル		
	プラットフォーマー（第三者同士の取引）	電気のデリバリー（小売電気事業者ライセンス）	発電所の保有
旧一般電気事業者	-	✓	✓
新電力	-	✓	(✓)（新電力による）
DIGITAL GRID	✓	✓	(✓)（蓄電池保有予定）
エネルギー取引マーケットプレイス	✓	-	-
電気料金比較サイト	✓	-	-
JEPX 日本卸電力取引所	✓	-	-

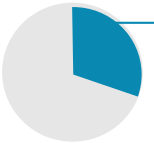
需要家への提供価値

直接取引による中間コストを削減



一定割合の電気代を固定化

再エネ電力を望む割合で調達



再エネ電源

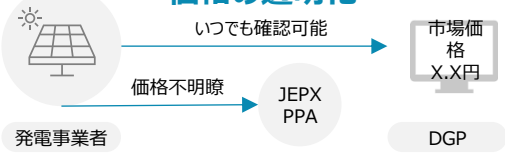
太陽光・風力などの段階的な再エネメニューだけでなく、コーポレートPPAや自己託送も可能

発電家への提供価値

安定的な売先を確保

精度の高い需給管理

価格の透明化



注　電力業界における当社のポジショニングについて当社独自の分析を示したものである

© DIGITAL GRID Corporation (東証G 350A)

充実した再エネPF事業のメニュー

- DGPの発電側機能である拠点単位での発電量予測、PPAを締結したい発電家と需要家をマッチングするRE Bridge、手軽な再エネ調達を可能とするエコのはし（Econohashi）を通じて、発電側・需要側のあらゆる再エネニーズに対応可能

多様な再エネニーズに対応するプロダクトと提供サービス

JEPX 日本卸電力取引所

代理調達

DIGITAL GRID

非化石証書

需要家

・需要家の代わりに**市場からFIT非化石証書を調達代行**

発電家

発電所掲載

RE BRIDGE

発電所検索

需要家

・PPAを締結したい発電家と需要家が**マッチングできる場**を提供

Digital Grid Platform

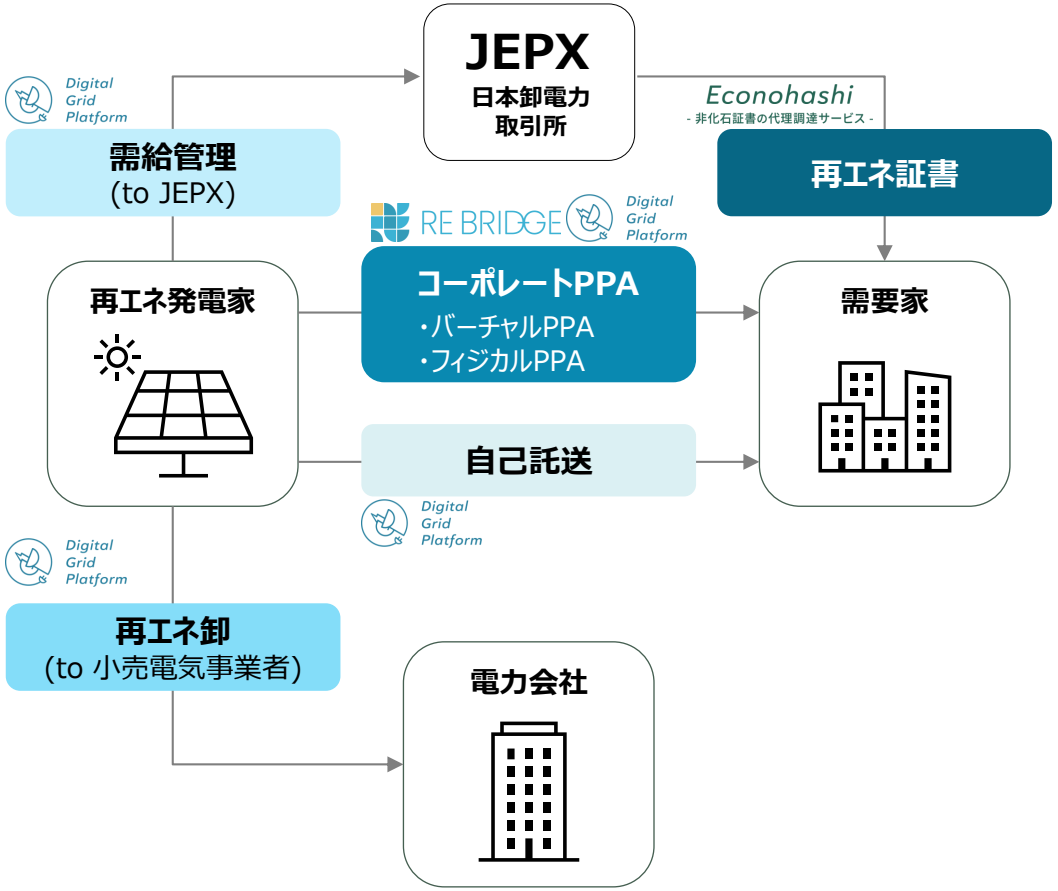
発電実績、日射量予測
その他気象データ等
30分単位のデータ

モデル　勾配ブースティング決定木(GBDT)

アウトプット　拠点別発電量予測
4.5時間先の
発電量予測

・**拠点単位で発電量を予測可能**なシステムを提供

提供サービスの相関図



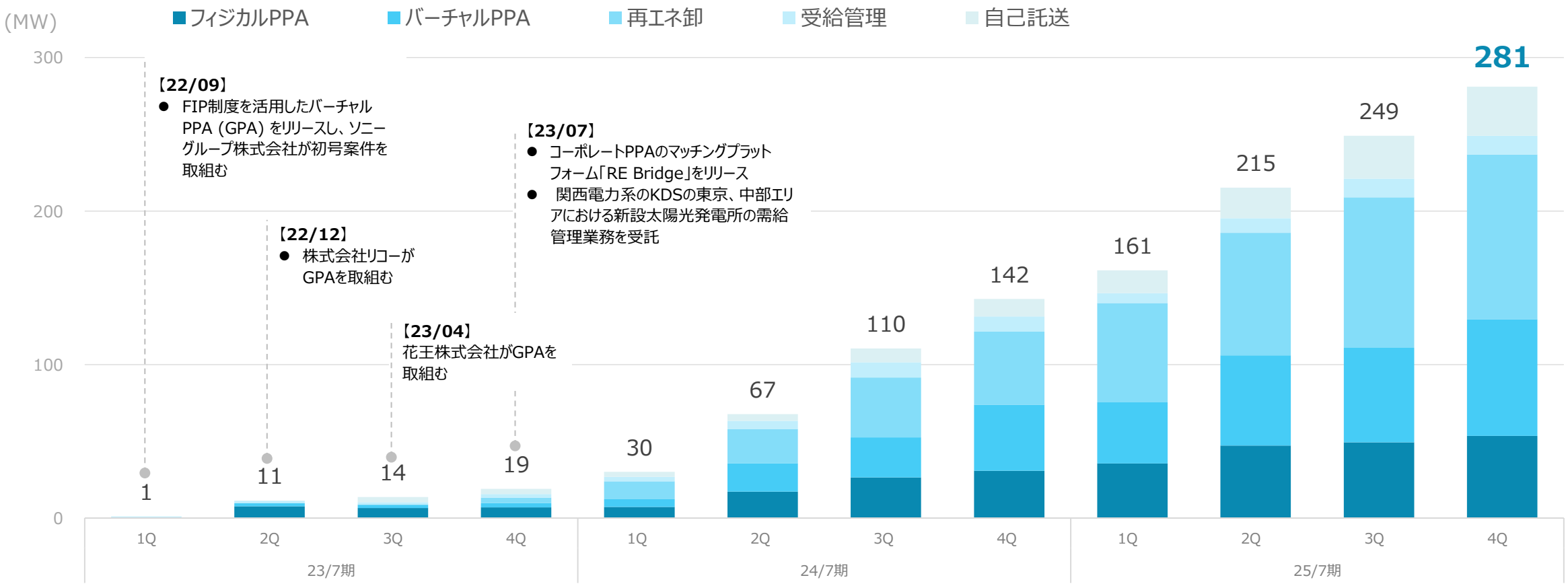
注　電力業界における当社のポジショニングについて当社独自の分析を示したものである

© DIGITAL GRID Corporation (東証G 350A)

再エネ取扱容量推移

- 非FITへの移行に伴う再エネ需給管理のニーズ増加を捉え、再エネ取扱量はまもなく300MWに到達が見えてきている。
- 20年間の長期契約が中心であり、今後もストックとして積み上がっていく見通しである。

再エネ取扱容量



注 当データは、取引情報の速報値を収集したものであるため、今後修正・変更が発生する可能性があります

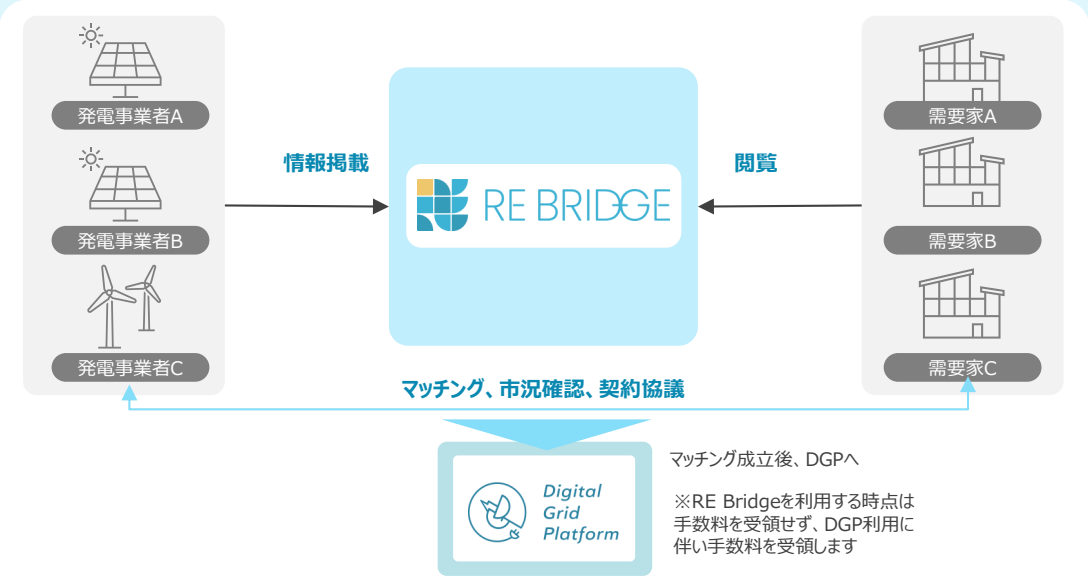
© DIGITAL GRID Corporation (東証G 350A)

再エネPF事業、その他事業の収益構造

- RE Bridgeでは、マッチングが成立すると、発電家の需給管理を受託することができ、大きな収益につながるモデルとなっている。
- 自社・他社で保有している蓄電池の最適運用に取り組んでおり、今後規模が大きくなってきた場合セグメント開示も検討している。

再エネPF事業

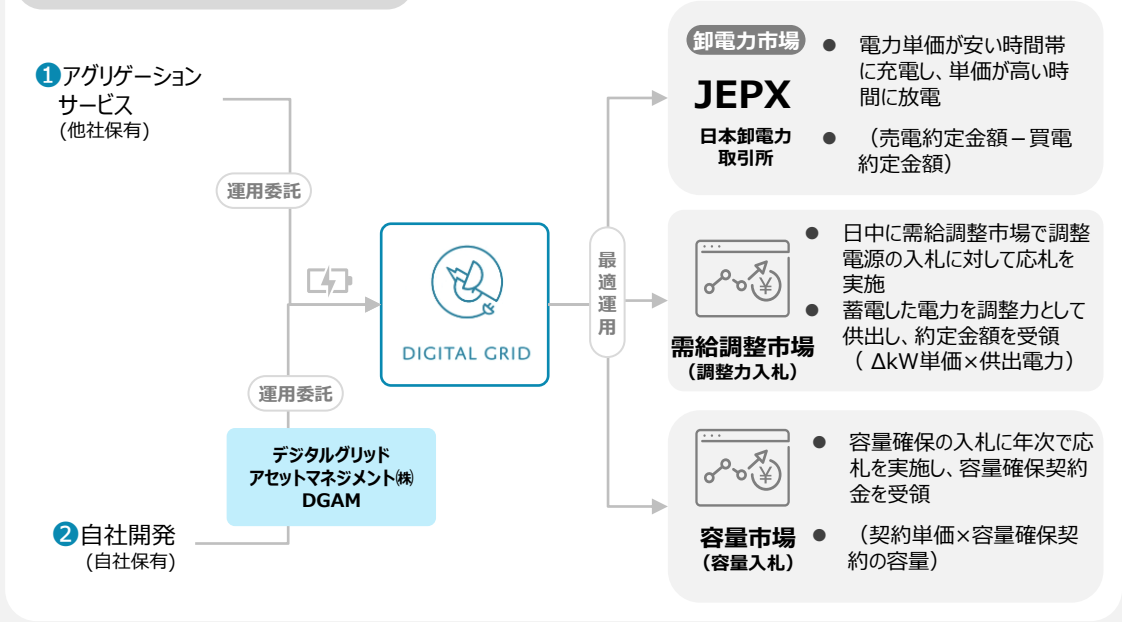
RE Bridge：再エネの普及課題を解決する機能提供するマッチングプラットフォーム



エコのはし：需要家の代わりに市場からFIT非化石証明書を調達代行

その他事業

調整力事業（蓄電池）



その他

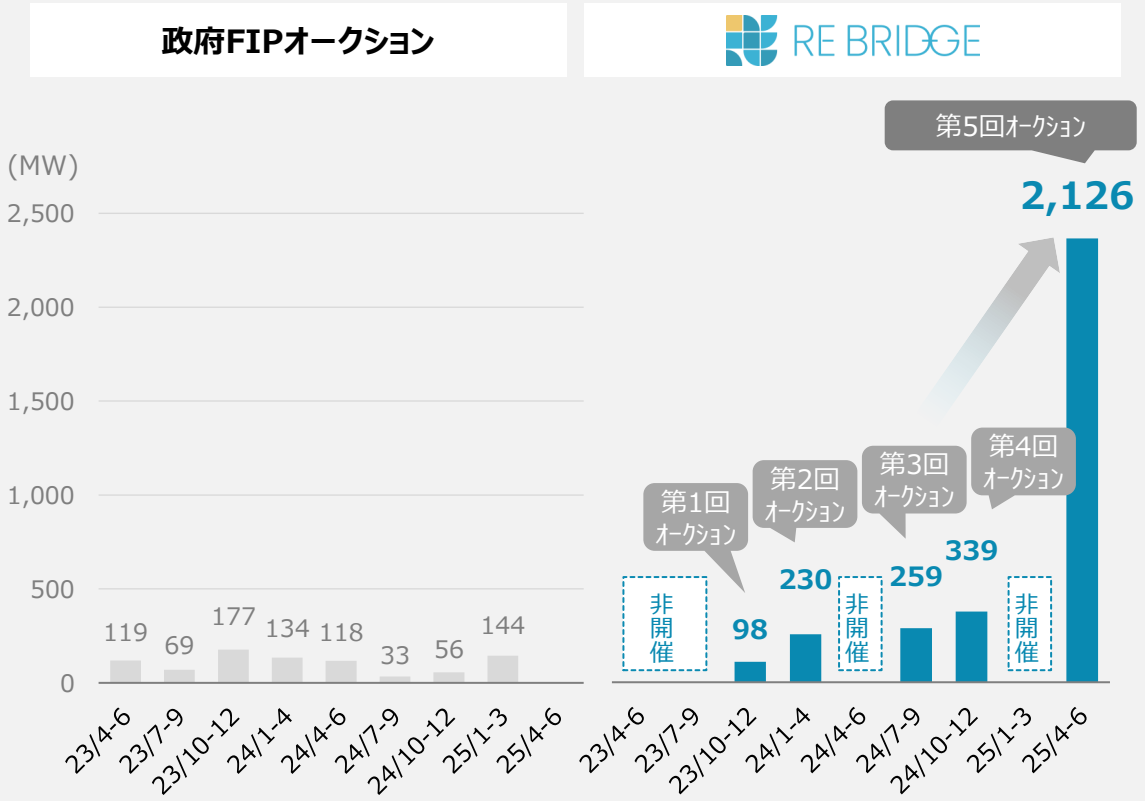
© DIGITAL GRID Corporation (東証G 350A)

「RE Bridge」・「Econohashi」の実績

RE BRIDGE　Econohashi - 非化石証書の代理調達サービス -　DIGITAL GRID

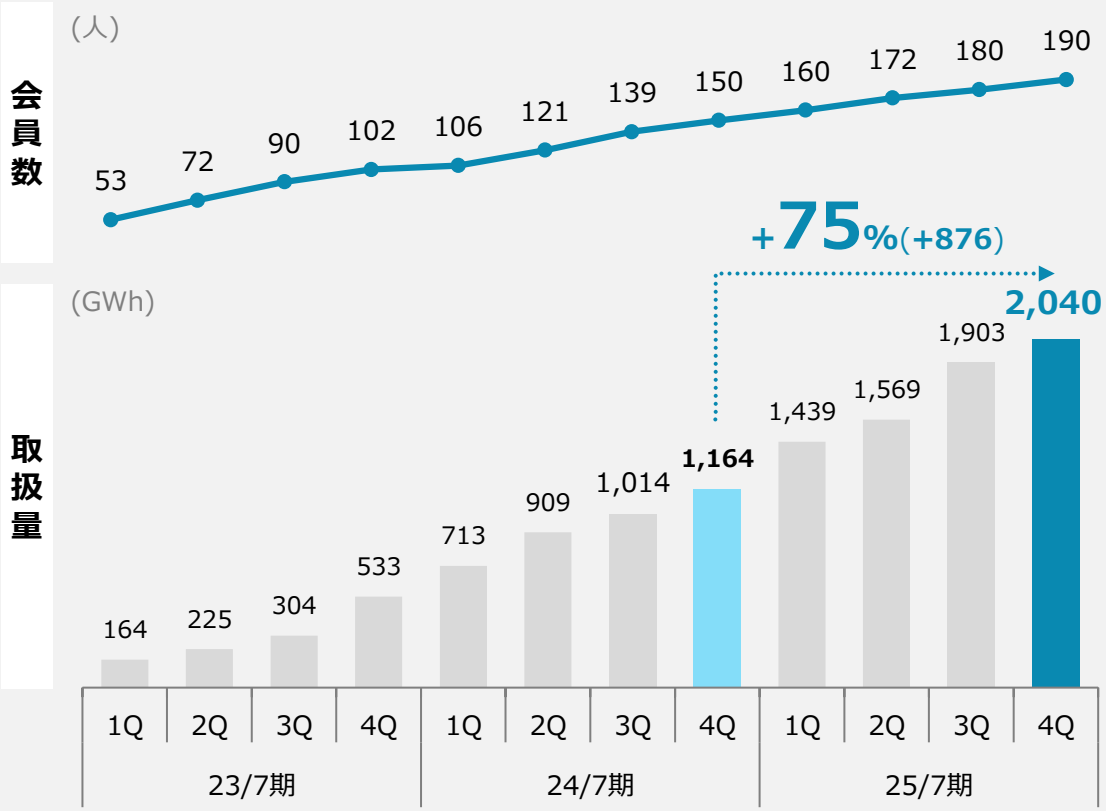
- 当社は再エネPPAのオークションを開始し、政府オークションよりも多くの発電所の参加実績を誇る。
- 2030年を再生可能エネルギー導入のタイミングと位置付けている企業が多く、「Econohashi」の導入が進んでいる。

オークション参加発電所



出所： OCCTO「オークション結果」、デジタルグリッド社内データ（2025年6月11日時点）

FIT非化石証書取扱量 、エコのはし会員数



出所： OCCTO「オークション結果」、デジタルグリッド社内データ

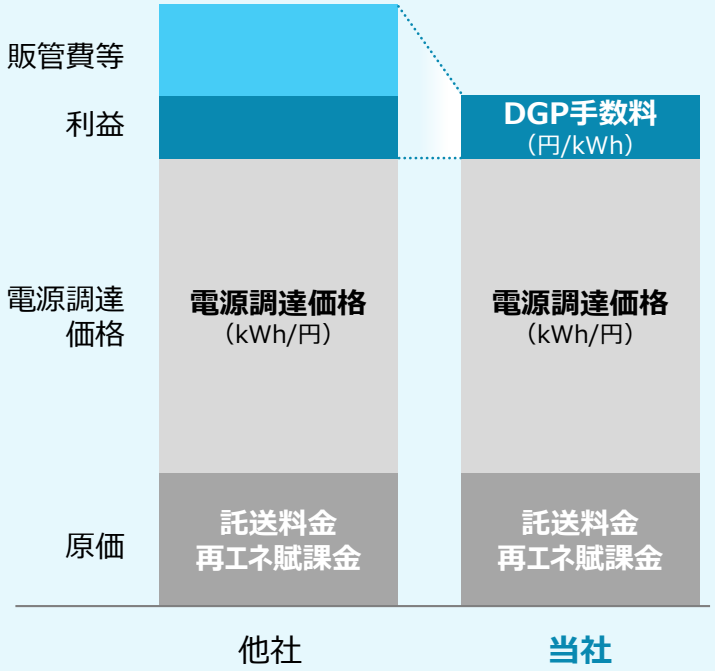
© DIGITAL GRID Corporation (東証G 350A)

需要家への提供価値

- 従来、需要家は小売事業者に依存し、限られた選択肢の中で電源を選ばざるを得なかった。
- DGPでは発電事業者や市場と直接取引でき、電源を自由に選びながらコストも抑えられるようになったことが好感を得ている。

他社とのコスト構造の比較イメージ

一般的な電力会社のコスト構造と比して、DGP料金系は**販管費等を大幅に削減できるため、**コストを抑えることが可能



© DIGITAL GRID Corporation (東証G 350A)

DGPの導入事例

- 複数の先進企業が導入し、コスト削減・予算管理の安定化・社内環境改善などにつなげている。

サッポロ不動産開発株式会社

サッポロ不動産開発株式会社

代表的なランドマークである恵比寿ガーデンプレイスをはじめとし、全国14拠点にDGPを通して電力供給。
主な採用理由は他社と比べて安価な電力料金を実現できたことと、電力市場価格や容量拠出金等の内訳について資料を交えた説明があり信頼性が高かったこと。

日本赤十字社医療センター

国内赤十字病院の中で最も歴史が古く、救命救急センターや総合周産期母子医療センターなどを有する東京都区西南部の中核病院。人のいのちと健康、尊厳を守るため最適医療を提供する中、電力料金の高騰を経験。コストと安定調達の両軸を自ら設計する大切さを痛感し、DGPでのハイブリッド調達の採用に至る。現在は日々の調達分析を通じてコスト削減効果を実感している。

以前と比較して
電気料金が安くなった

再エネに関わる情報を
知ることができて
社内検討が進んだ

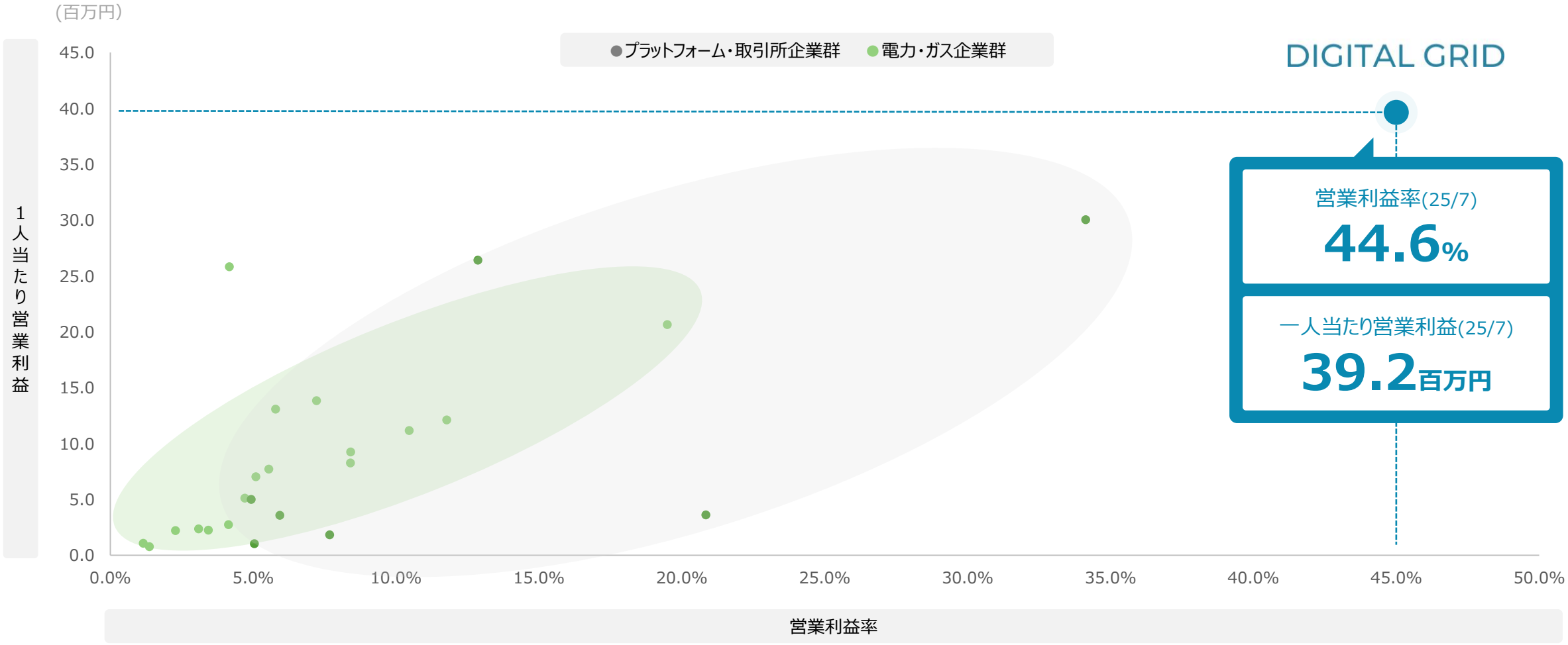
全国各拠点でバラバラだった
電力会社をデジタルグリッドに
一本化できた

ハイブリッド調達によって
価格変動リスクを抑えられ
予算管理がしやすくなった

© DIGITAL GRID Corporation (東証G 350A)

エネルギー企業群・プラットフォーム企業群の双方を上回る高い収益性

- 当社の収益性は、電力・ガスなどのエネルギー産業の企業群を上回るだけでなく、プラットフォーム企業群と比べても際立った水準にある。

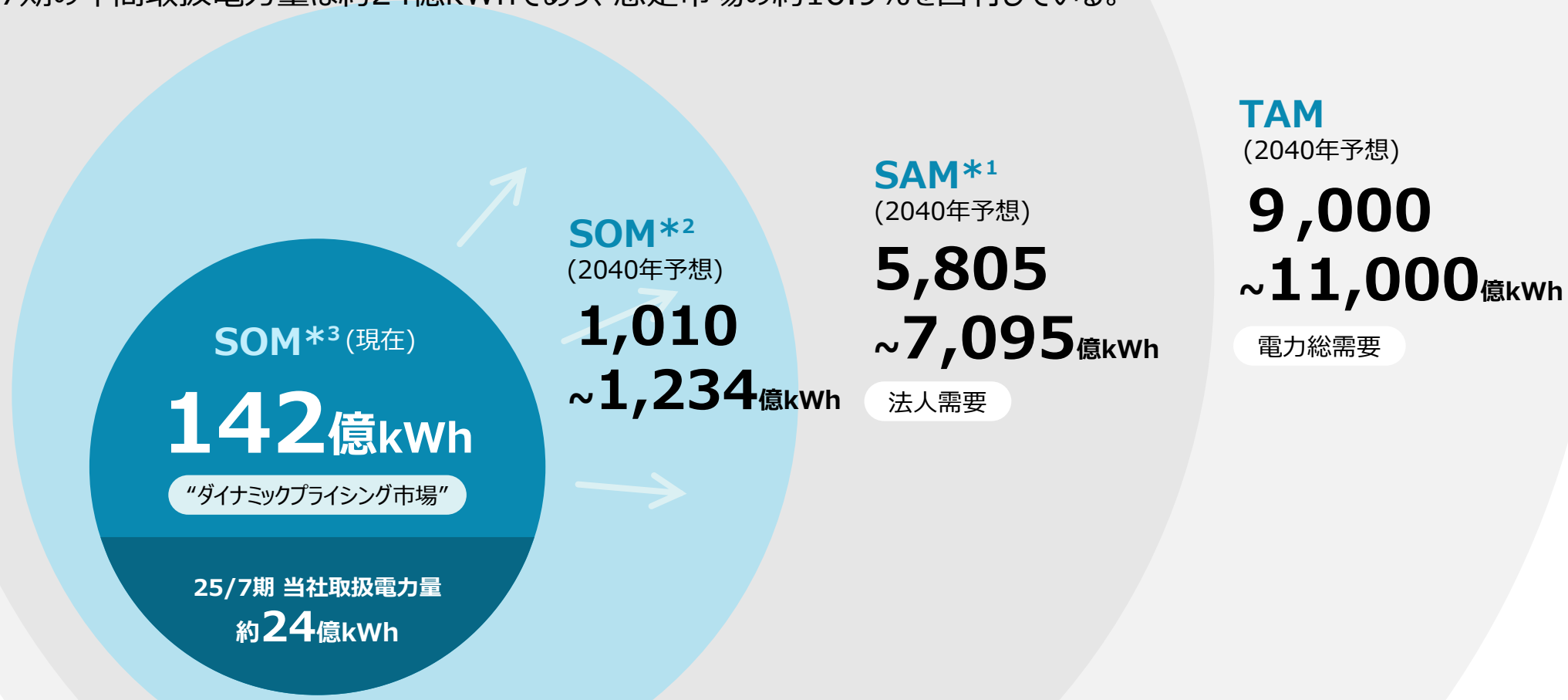


出所: 一人当たり営業利益=営業利益（25/7期）/従業員数（（前期末+今期末）/2）
各社開示資料より当社作成。以下の企業群のうち、当社グループと事業規模が大きく異なる売上高が1,000,000百万円以上の企業を除く
プラットフォーム・取引所等・・・当社の会社説明会を受けた投資家より当社の類似企業をヒアリングした集計結果のうち、電力関連事業以外の国内企業 電力・ガス業・・・東京証券取引所上場企業のうち、東証業種分類が「電力・ガス業」である企業

© DIGITAL GRID Corporation (東証G 350A)

ターゲットとなる市場規模（電力PF事業）

- 外部環境変化を背景にダイナミックプライシング市場は今後も法人需要（特別高圧・高圧）の中で拡大する見通しである。
- 当社の25/7期の年間取扱電力量は約24億kWhであり、想定市場の約16.9%を占有している。



TAM、SAM及びSOMは、「2040年度におけるエネルギー需給の見通し、電力調査統計 電力需要実績 2023年度（資源エネルギー庁）」をもとに、*1、*2、*3に記載の方法により当社が算出した推計値。統計情報や第三者により作成されたデータの精度には限界があるほか、当社による一定の仮定、前提、試算に基づいて算出された推計値であるため、実際の市場規模とは異なる可能性がある。

*1 SAM(2040年予想)：2040年の電力総需要のうち、特別高圧・高圧需要を法人需要として表記。2024年時点の電力総供給量のうち特別高圧・高圧電力が占める割合が64.5%であったことを踏まえ、2040年における電力総需要予測値に64.5%を乗じて算出

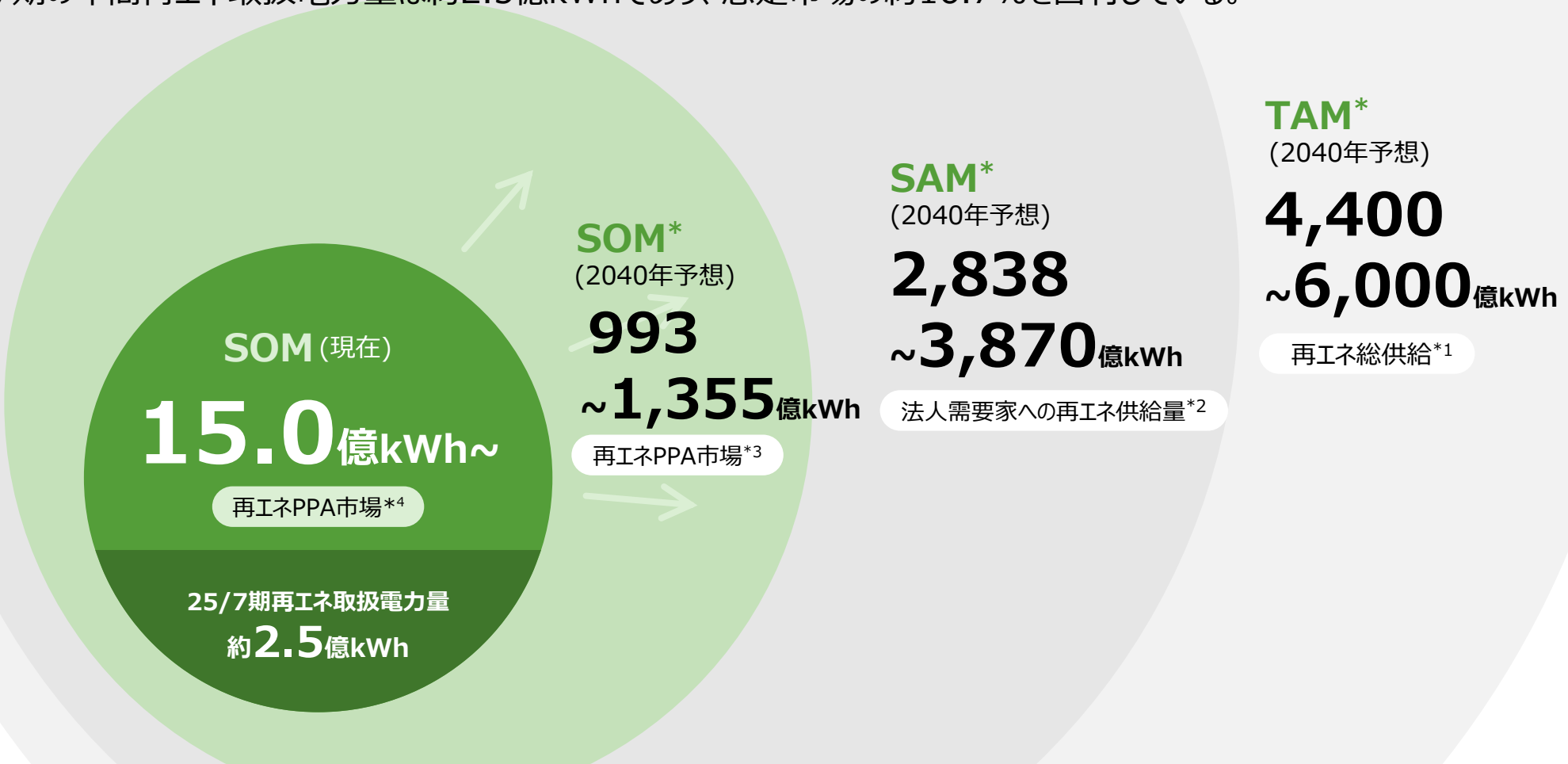
*2 SOM(2040年予想)：2024年時点の特別高圧・高圧電力供給量のうち新電力が占める割合が17.4%であったことを踏まえ、2040年の特別高圧・高圧電力需要予測値に17.4%を乗じて算出

*3 SOM：特別高圧・高圧需要のうち、新電力が市場連動メニューを提供する市場をダイナミックプライシング市場と表記。ダイナミックプライシング市場は電力の需要と供給に応じて価格が変動する市場のことで、電力を使う側は電気料金の節約、電力を供給する側は電力設備や事業の効率的運用が可能になり電力需給バランスの最適化の有効策として期待されている。ダイナミックプライシング市場規模は、「電気とガスのかんたん比較 エネチェンジ（ENECHANGE株式会社）」に掲載されている市場連動メニューを提供している新電力の2023年度電力需給実績の特別高圧＋高圧の数値を合計したもの。

© DIGITAL GRID Corporation (東証G 350A)

ターゲットとなる市場規模（再エネPF事業）

- 国のエネルギー基本計画も受け、再エネPPA市場は2040年までに急拡大する見通しである。
- 当社の25/7期の年間再エネ取扱電力量は約2.5億kWhであり、想定市場の約16.7%を占有している。



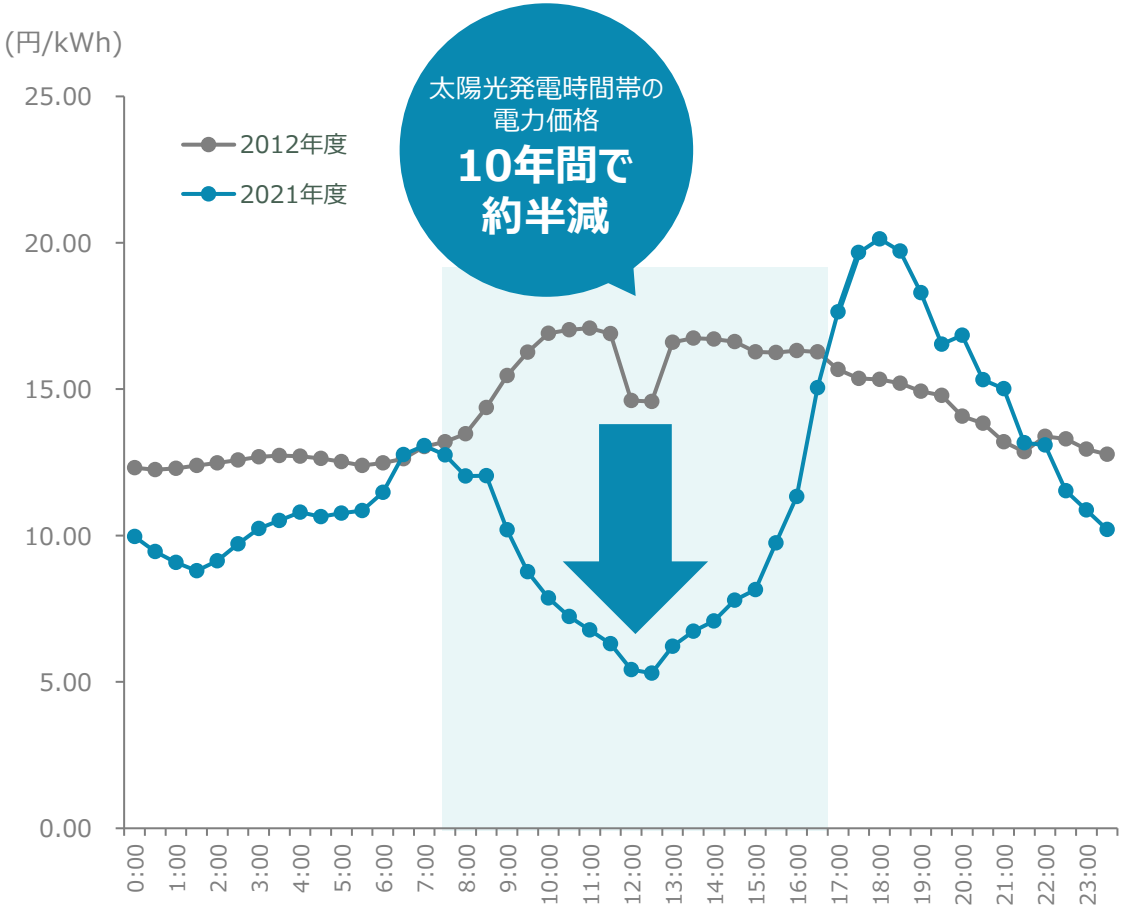
TAM、SAM及びSOMは、*1、*2、*3及び*4に記載の方法により当社が算出した推計値。統計情報や第三者により作成されたデータの精度には限界があるほか、当社による一定の仮定、前提、試算に基づいて算出された推計値であるため、実際の市場規模とは異なる可能性がある。
*1 2040年度の発電電力量1.1~1.2兆kWhのうち、再エネの電源構成比率4~5割程度を乗じた発電電力量をTAMと想定（資源エネルギー庁「第7次エネルギー基本計画 ）
*2 2024年時点の電力総供給量のうち、特別高圧・高圧電力が占める割合が64.5%であったことを踏まえ、2040年における再エネ総供給予測値に64.5%を乗じて算出（電力調査統計 電力需要実績 2023年度）
*3 2021年のRE100加盟企業の自然エネルギー電力調達方法の内、コーポレートPPAが占める割合である35%であったことを踏まえ、2040年における法人需要家への再エネ供給量予想値に35%を乗じて算出（自然エネルギー財団「コーポレートPPA実践ガイドブック 2023年版」）
*4 国内のオフサイトPPA事例の総計1145MWを設備利用率15%でkWh換算（自然エネルギー財団「コーポレートPPA: 日本の最新動向 2024年版、2025年版」）

© DIGITAL GRID Corporation (東証G 350A)

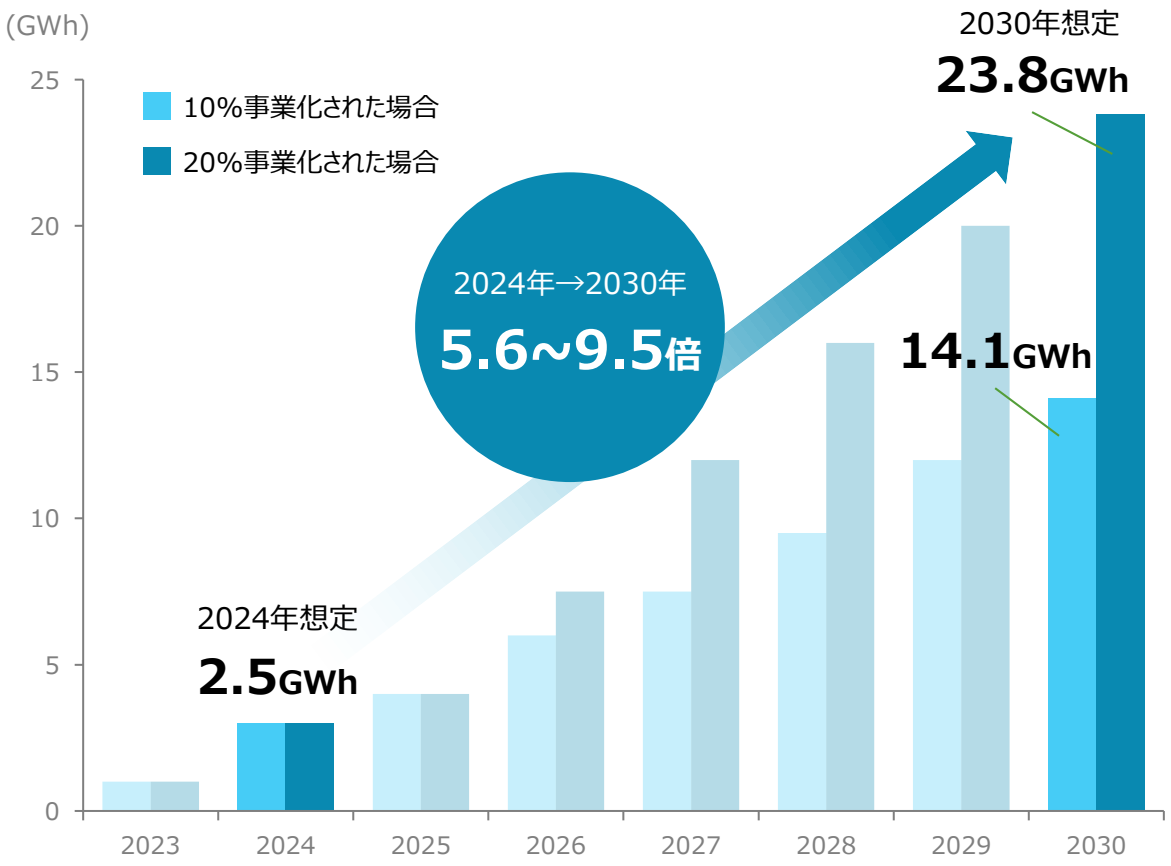
再エネ移行に伴う調整電源ニーズの拡大

- 過去10年スパンで見ても太陽光の発電する日中価格は市場価格が下落している。
- 再エネ導入拡大を背景に需給調整力の一つである蓄電池へのニーズが増加していく見込みである。

スポット市場における九州エリアの電力価格の比較＊



系統用蓄電池の導入見通し（イメージ図）＊



注：JEPX価格に関する単位時間（24時間を30分ごとに区切った48コマ）ごとの年間算術平均の比較より当社作成
経産省「GX実現に向けた投資促進策を具体化する分野別投資戦略 参考資料（蓄電池）」2023年12月22日 より当社作成

© DIGITAL GRID Corporation (東証G 350A)

特徴（1/4）

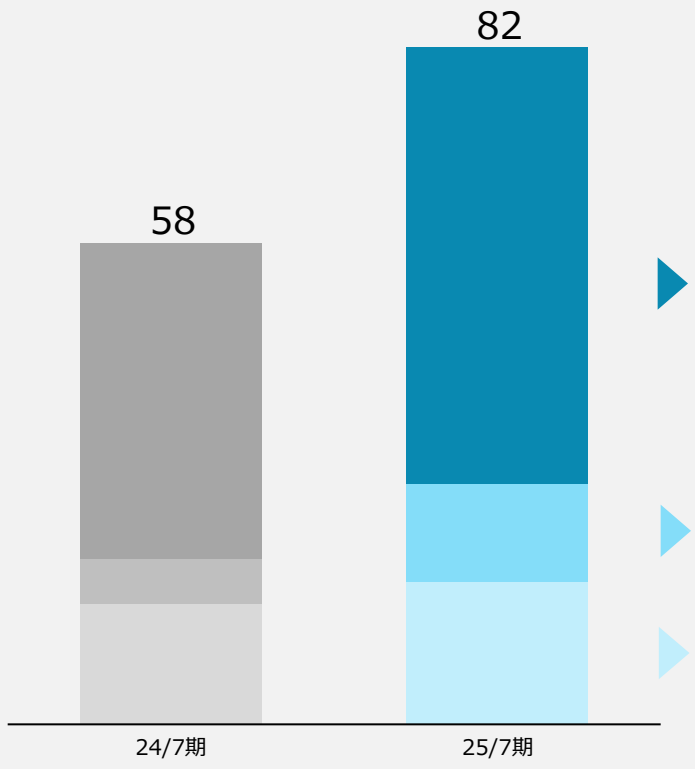
- 国内トップクラスの開発安定性を実現することで、プラットフォームとしての高い信頼性を確立している。
- 当社はエネルギー業界出身者に加え金融・IT・流通など多様な人材を揃え、その多様性が電力プラットフォームとしての競争力を支えている。

国内トップクラスのエンジニア*2

	速度		安定性	
	デプロイ頻度（回/日）	変更のリードタイム（時間/変更）	サービス復旧時間（時間/インシデント）	変更の失敗率（%）
Elite	**1.0件より大きい**	**24h未満**	1h未満	**15%未満**
High	0.2件以上～1.0件以下	24h以上～168h未満	**1h以上～24h未満**	15%以上～30%未満
Medium	0.04件以上～0.2件未満	168h以上～720h未満	24h以上～168h未満	30%以上～45%未満
Low	0.04件未満	720h以上	168h以上	45%以上

- Elite：デプロイ頻度は1日あたり **4.84件**
- Elite：変更に要する時間は **22.5h**
- High：本番環境の障害が復旧するまでの平均時間は **3.59h**
- Elite：本番環境で障害が発生したデプロイの割合は **0.16%**

事業成長に伴う採用実績*3



フロント部門
急激な事業拡大に伴い各セグメントで積極的な採用活動を実施
本採用率*4≒2.0%

エンジニア部門
少数チームで開発を加速
本採用率*4 ≒0.4%

バックオフィス部門
堅調に拡大
本採用率*4 ≒1.9%

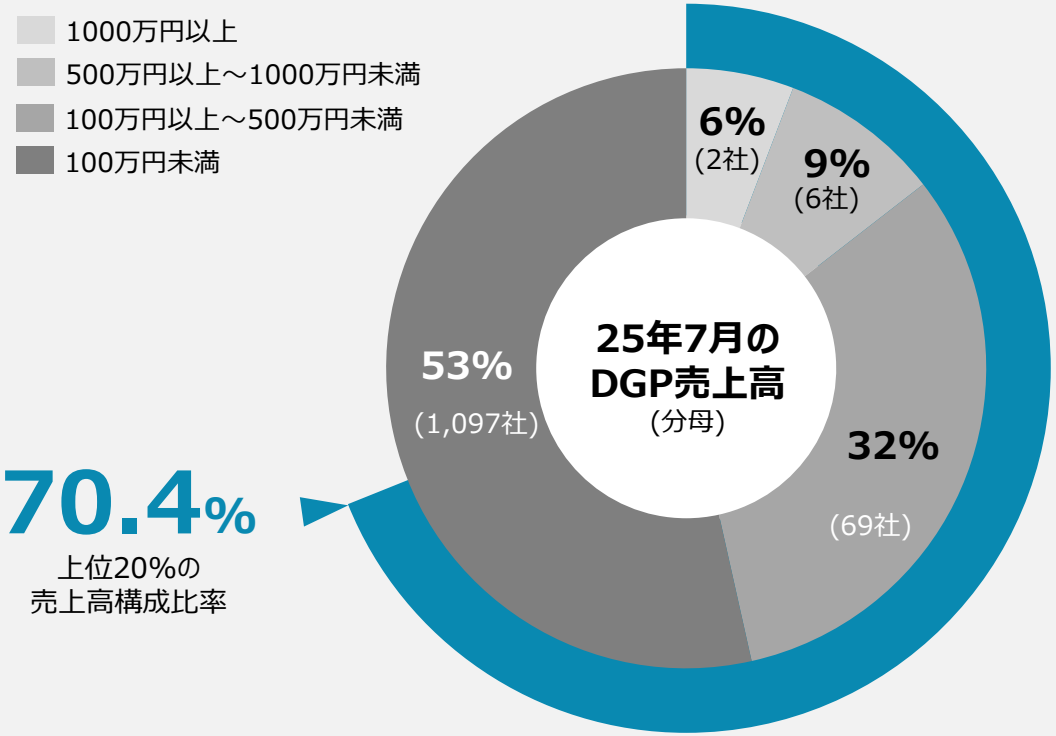
*1 DevOps Research and Assessmentの略称で、Google Cloudが運営するソフトウェア開発に関する研究プログラムを指す　*2 評価期間：2022年8月～2024年7月　*3 役員・派遣除く　*4 計測期間：24年8月～25年1月

© DIGITAL GRID Corporation (東証G 350A)

特徴（2/4）

- 売上は上位顧客に一定程度集約している一方で、その内訳は製造・サービス・農林水産など多様な業種に分散しており、特定業界の影響を受けにくい収益構造となっている。

月次売上高に占める手数料収入帯別の構成（社数、n=1,174）



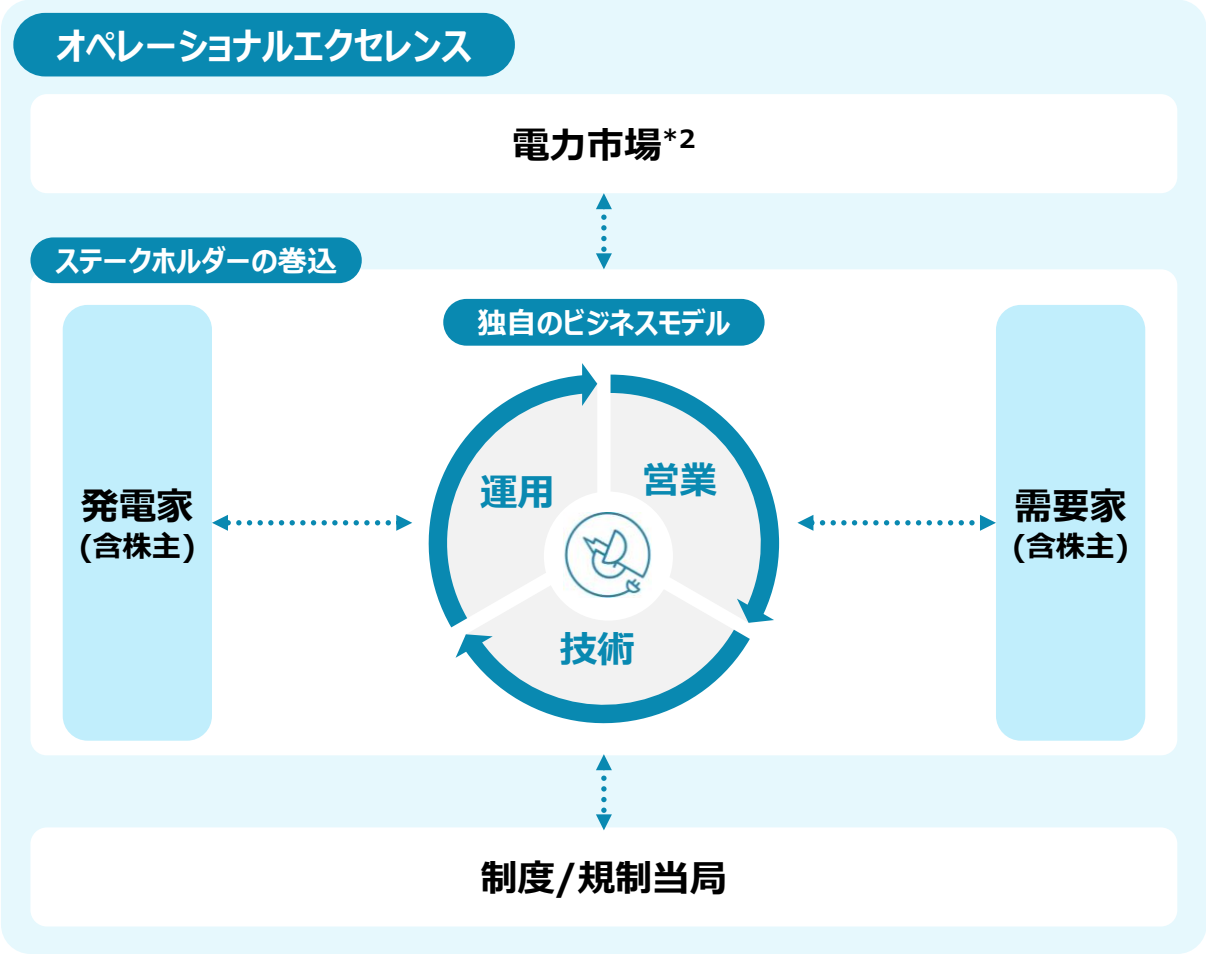
各業界の利用状況（例）

【製造業】	電子機器、化学工業、鉄鋼等
【サービス業】	小売業、外食産業、観光業、金融・保険等
【農林水産業】	農業、林業、水産業
【建設業・インフラ業】	建設業、土木・インフラ開発、エネルギー・電力等
【その他】	地方自治体、病院等

© DIGITAL GRID Corporation (東証G 350A)

特徴（3/4）

- 高度な知見が必要とされる技術・運用・営業の各機能が高次元で連動したオペレーショナルエクセレンス*を発揮する。
- 小売機能を置き換え得る独自のビジネスモデルにより、従来の小売電気事業者は参入しづらいビジネスモデルを構築している。



参入障壁	詳細
オペレーショナルエクセレンス	• 発電家と需要家のマッチング～精算まで**一気通貫したシステムと運用体制**を構築 • 制度や市場に関する**専門知識**を保有し、頻繁な変更にも**速やかに対応**可能 • 25/7期 **営業利益率 44.6%**
ステークホルダーの巻込	• **新規事業開発に協力的な株主**構成 • 複雑な制度や料金体系、市場動向に関する**説明品質**によりユーザーからの信頼を確保
独自のビジネスモデル	• ビジネスモデル特許取得済*3 • **小売機能を代替**するビジネスモデル

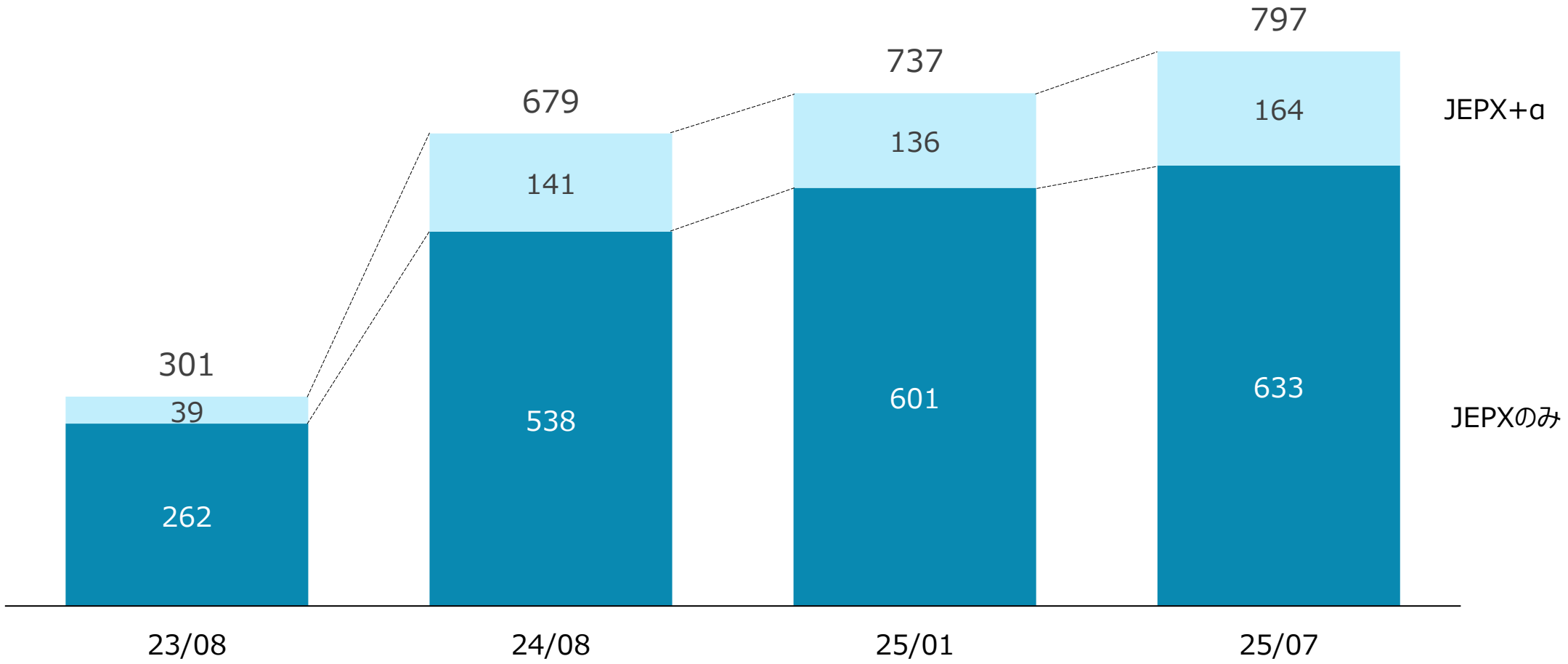
注：低コスト・高効率なオペレーションを徹底し、業務の標準化やプロセス改善によって競争優位を構築する競争戦略　*2 卸電力市場、需給調整市場、容量市場　*3 特許番号: 特許第7266259号

© DIGITAL GRID Corporation (東証G 350A)

会社の特徴（4/4）

- 代理店活用による営業のレバレッジ効果により顧客基盤を拡大しつつ、電力代金の一部固定可能な卸取引や再エネ電源とのPPAを増やしていくための直販営業を強化し、DGPの特長である柔軟な取引形態 (JEPX+α*1)の割合を増やしていく。

○ ポートフォリオ実績：取引形態別の契約容量*2（MW）



*1 JEPX+αとは、JEPX+卸取引、JEPX+コーポレートPPA、JEPX＋卸取引＋コーポレートPPAの取引形態を指す
*2 取引形態別の契約容量は、請求月ベースの合算値

© DIGITAL GRID Corporation (東証G 350A)

リスク

DIGITAL GRID

▲ 当社にとってポジティブ
▼ 当社にとってネガティブ

	発生可能性	電力市場への影響	当社事業への影響・対応
JEPX市場価格の急騰	高	● 多くの小売電力が赤字 ● 需要家の電力ヘッジニーズが高まる	▼ JEPX 100%顧客の離脱により、一時的には収益低下の可能性 ‣ 過去のJEPX高騰時は、他社が受入れられない需要の受け皿となり業績伸長 ▲ 電力代を固定化するヘッジメニューの提供や固定価格と変動価格を組み合わせたハイブリッドメニューの提供
競合の出現	中	● 市場のレッドオーシャン化の加速 ● 顧客の流出や顧客対応コストの増加	▼ ダイナミックプライシング市場の寡占化に伴う収益低下の可能性あり ▲ DGPなどをはじめとする特色あるサービスの提供や機能の強化 ▲ サービスラインナップの充実、その他の新規事業等に継続的に取り組む対応の必要性
電力制度変更リスクへの対応	中	● 2016年　電力小売の全面自由化 2020年　送配電事業の法的分離の実施 2024年　容量拠出金制度の開始 などの様々な制度変更への対応	▼ 想定外の制度変更等がある場合、財政状態や経営成績等に影響する可能性あり ▲ 制度変更に関するロビー活動やモニタリング活動をする体制の充実化
脱炭素に関する制度変更	中	● カーボンプライシングの導入 ● 再エネ中心の電源構成へ移行 ● 市場価格の上昇	▼ LNG火力発電のコストが増加し市場の調達コストが上昇、収益性に影響する可能性あり ▲ コーポレートPPAの契約依頼増で再エネ由来の需給契約件数が増加
一般送配電事業者との電力精算に係る損益	中	● 同時同量の達成 ● 精度の高い需給計画作成のインセンティブ	▼ 同時同量を達成できない場合において、余剰インバランス・不足インバランスが多額に生じる場合、財政状態、経営成績に影響を及ぼす可能性があり ▲ 自社システム及び需給バランスモニタリングチームによる30分毎の需給バランスの最適化を図る体制を構築

注：リスク情報は一部情報を抜粋した。詳細はこちらを確認https://www.jpx.co.jp/listing/stocks/new/um3qrc0000011ktv-att/04DIGITALGRID-1s.pdf

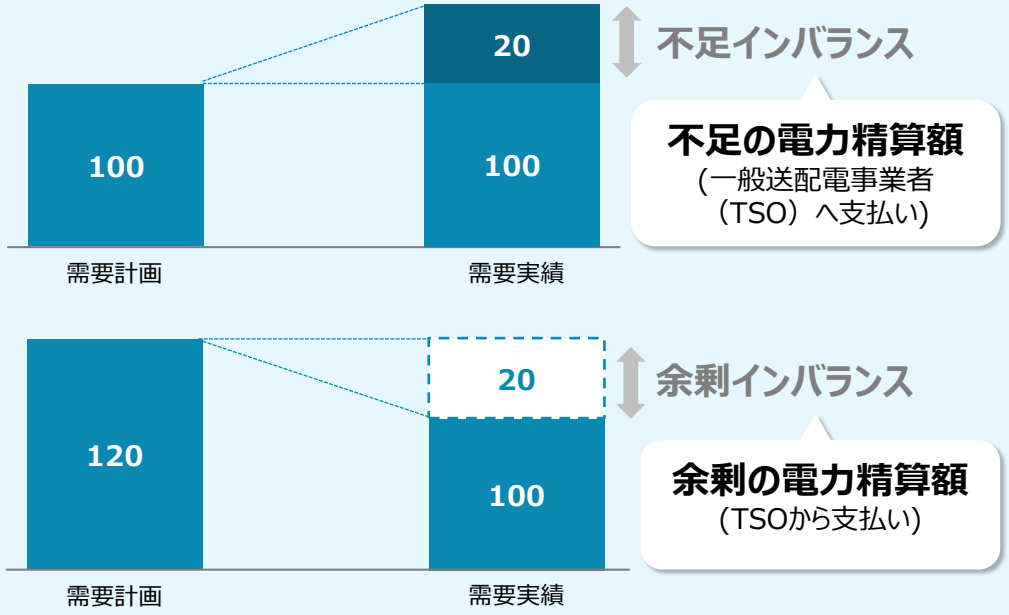
© DIGITAL GRID Corporation (東証G 350A)

一般送配電事業者との電力清算（インバランス制度）に係る損益の概要

- 小売電気事業者と発電事業者は１日を48コマに分割した30分単位のコマごとに需要計画と発電計画を作成する必要がある。
- 実需給において計画からのズレをインバランスといい、ズレが起きた場合一般送配電事業者がインバランスを解消するよう調整する。
- インバランスを発生させた発電事業者又小売事業者は、インバランス分の電気について一般送配電事業者との間で事後清算する。

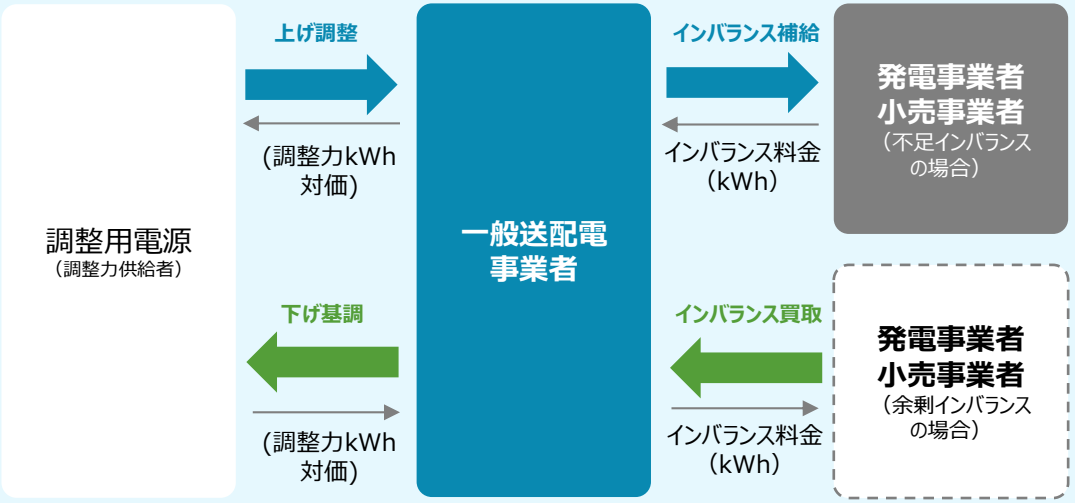
需給調整の仕組みとインバランスの概要

一般送配電事業者は、小売電気事業者や発電事業者が発生させたインバランスを予め契約により確保した需給調整用の電源等（調整力）を用いて解消する



インバランスと調整力の精算

- インバランスを発生させた発電事業者もしくは小売事業者は、インバランス分の電気について一般送配電事業者との間で事後精算する
- 一般送配電事業者は調整力提供者に対し、需給調整の指令に応じ調整力を稼働させた分の対価を支払う



出典　電力・ガス取引監視等委員会事務局　ネットワーク事業監視課　令和４年１月２８日　インバランス料金制度等

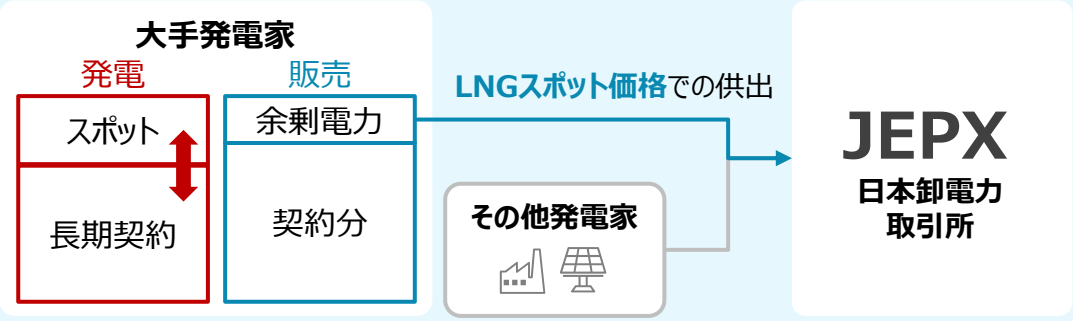
© DIGITAL GRID Corporation (東証G 350A)

JEPX市場価格に影響を及ぼすLNG環境の変化

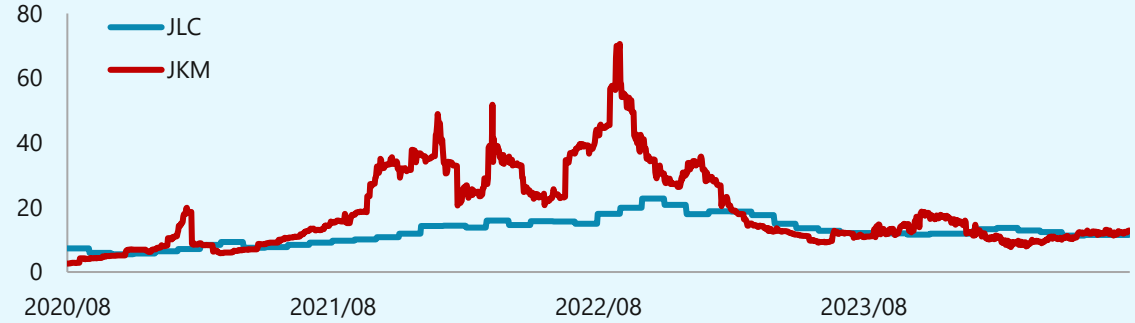
- LNG長期契約を有する大手電力は、コロナによるエネルギー価格の下落により損失を計上したため、長期ターム契約量は縮小した。
- JEPX市場価格はボラティリティの高いスポットLNG価格の影響を大きく受ける。

環境変化① JEPX市場価格はLNGスポット価格に連動

✓ JEPX市場を左右する大手電力の売り入札は、**スポットLNG価格に依存する形に基準変更**（2021年12月頃～）*1



LNGスポット価格(JKM)と長期契約価格(JLC)の比較*2



環境変化② 大手発電事業者によるLNG長期契約比率の低下

要因１：LNG需要低下時の損失リスク

✓ 日本ではタンク貯蔵のためLNGは長期保存できず、需要低下時には余剰分を安価な市場価格で売却する必要があり、扱いづらい性質

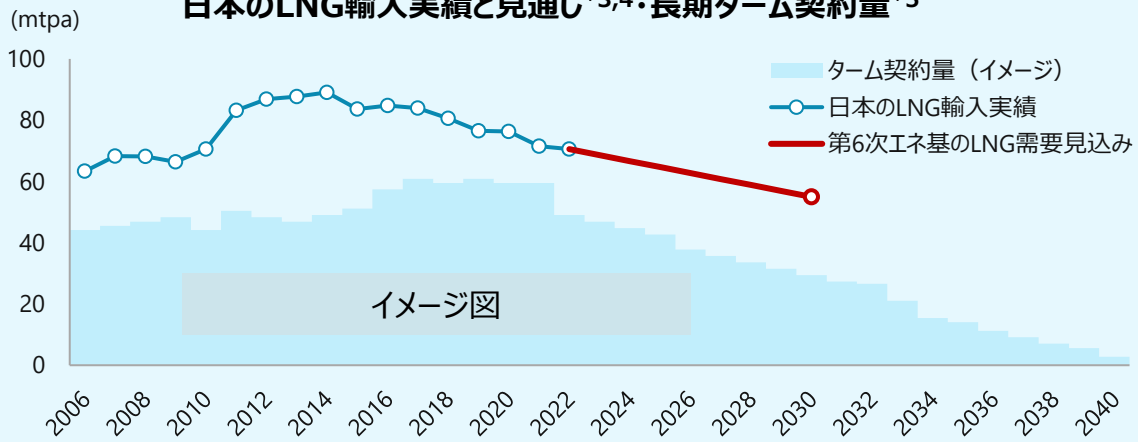
✓ コロナによる**エネルギー価格の下落により損失を計上**し、長期契約数を縮小傾向

要因２：中長期的な需要見通しが不透明

✓ JEPX市場取引が増加し、長期相対契約は減少傾向

✓ 再エネ拡大は今後も継続、**中長期的にLNG火力依存度は低下する計画***3

日本のLNG輸入実績と見通し*3,4・長期ターム契約量*5



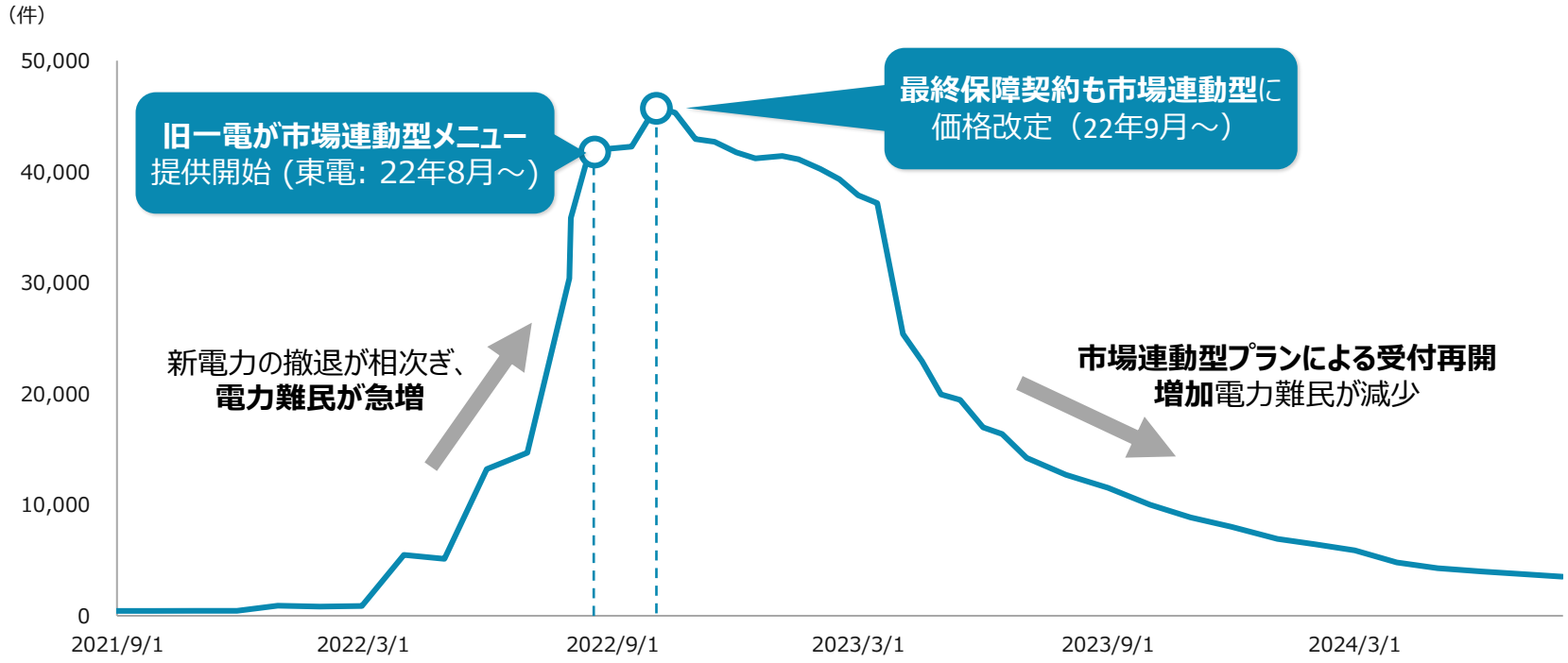
*1 東北電力とJERAが2021年度11月下旬以降にJEPXへの供出価格をスポット調達等を考慮した価格に変更すると発表 *2 Bloombergデータより当社作成。JLC：日本着LNG価格。長期契約価格に近い水準。JKM：LNGの北東アジア向けスポット価格指標
*3 資源エネルギー庁 第6次エネルギー基本計画 *4 財務省貿易基本統計 *5 合同会社エネルギー経済社会研究所「LNG長期契約確保に向けて重要な電力市場の環境整備と課題」

© DIGITAL GRID Corporation (東証G 350A)

電力難民増加に起因する市場連動型メニューの浸透

- 2022年、JEPX市場価格の高騰により、新電力*の撤退が相次ぎ電力難民が発生した。
- 固定価格での電力供給は難しくなり、市場連動型メニューが浸透してきた。

最終保障契約件数の推移*



JEPX市場高騰による電力難民続出を契機に**市場連動型プランが浸透**

旧一電の市場価格調整項の導入状況*

- ✓ 九州以外の旧一電は市場連動型メニューを全面導入
- ✓ 九州も部分的に導入済み

旧一般電気事業者	市場連動型メニュー	
	部分的導入	全面的導入
北海道	○	○
東北	○	○
東京	○	○
中部	○	○
北陸	○	○
関西	○	○
中国	○	○
四国	○	○
九州	○	–

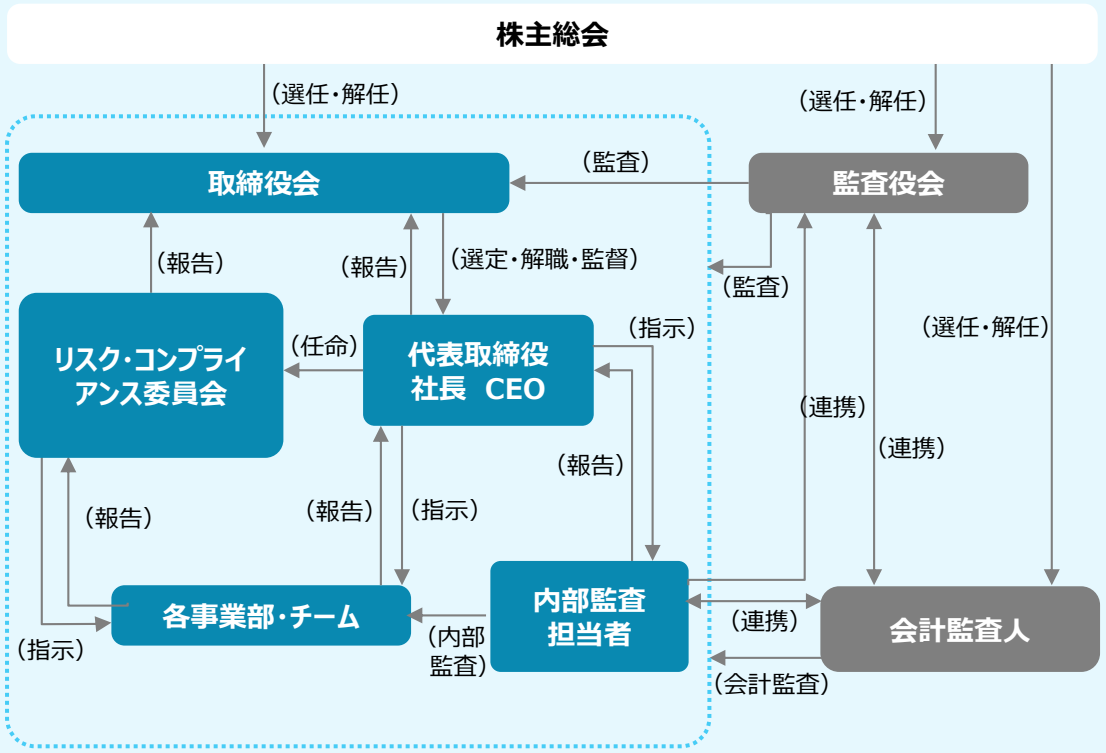
注：電力自由化に伴い、旧一電ではない新たに参入した電力供給事業者のことを指します。小売電気事業者のいずれとも電気の需給契約についての交渉が成立しない高圧以上の需要家に対して、電気最終保障供給約款に基づき旧一電が電気を供給する契約の件数。
電力・ガス取引監視等委員会公表資料より当社作成、なお最終保障契約とは高圧以上の顧客に対して、いずれの小売電気事業者とも需給契約が成立しない場合、電気最終保障供給約款に基づき電気を供給することを指します。
旧一電各社HPより当社作成（2024年4月時点）

© DIGITAL GRID Corporation (東証G 350A)

コーポレートガバナンス

- 会社法上の機関として株主総会、取締役会、監査役会、会計監査人を設置し、さらに外部の弁護士など外部専門家から適宜助言を受ける体制を構築している。
- 企業価値の最大化を実現するため、経営の健全性・効率性を確保すべく、最適な経営管理体制の構築に努める。

コーポレートガバナンス体制



各機関の状況

機関名	概要	構成員の代表
取締役会	• 取締役６名（うち独立社外取締役２名）で構成 • 監査役も出席し、取締役の職務の執行状況を監査 • 原則として月１回開催	議長： 代表取締役社長CEO
監査役会	• 監査役３名（うち社外監査役２名)で構成 • 取締役社長及びその他取締役等との意見交換、重要書類の閲覧等を通じて実施 • 監査役は、内部監査担当者及び監査法人と随時情報共有を行う • 原則として月１回開催	常勤監査役
リスクコンプライアンス委員会	• 取締役（社外取締役を除く）、執行役員、各部門長、常勤監査役、その他委員長に指名された者で構成 • 当社のリスク管理に必要な情報を共有し、コンプライアンスに係る取り組みを推進 • 原則として四半期に１回開催	委員長： 代表取締役社長CEO
内部監査	• 代表取締役社長が指名した内部監査担当者を内部監査人として、自己の属する部門を除く当社全体を対象に内部監査を実施 • 内部監査の責任者は、事業年度毎に内部監査計画を作成し、取締役社長による承認を得た上で内部監査を行う • 独立した内部監査室は設けていない	代表取締役社長が指名した内部監査担当者

© DIGITAL GRID Corporation (東証G 350A)

ディスクレーマー

- 本資料は、当社の企業情報等のご案内のみを目的として当社が作成したものであり、日本国、米国又はそれ以外の一切の法域における有価証券の取得勧誘又は売付け勧誘等を構成するものではありません。
- 本資料に記載されている情報は、現時点の経済、規制、市場等の状況を前提としていますが、事前に通知することなく変更されることがあります。
- 本資料及びその記載内容について、当社の書面による事前の同意なしに、何人も、他の目的で公開又は利用することはできません。
- 本資料には、将来の業績に関する記述（「信じる」、「予期する」、「計画する」、「戦略をもつ」、「期待する」、「予想する」、「予測する」又は「可能性がある」というような表現及び将来の事業活動、業績、出来事や状況を説明するその他類似した表現を含みますが、これらに限定されるものではありません）が含まれております。これらの将来に関する記述は、現在入手可能な情報をもとに一定の前提（仮定）の下でなされた当社の経営陣の判断に基づいて記載したものであり、様々なリスクや不確定要素に左右され、実際の業績は将来情報に明示又は黙示されたものとは大幅に異なる場合があります。したがって、これらの将来に関する記述に全面的に依拠することのないようご注意ください。
- 本資料の複製は禁じられており、いかなる方法によっても他者に転送又は再配布してはなりません。本資料を提供するにあたり、当社は、追加情報へのアクセス手段、本資料の情報の更新、本資料に記載されている情報が不正確であることが明らかとなった場合の修正につき、一切責任を負いません。
- 本資料に記載されている当社以外の企業等に関する情報及び第三者の作成に係る情報は、公開情報等から引用したものであり、そのデータ・指標等の正確性・適切性等について、当社は独自の検証は行っておらず、何らその責任を負うことはできません。
- 本資料には、独立した公認会計士又は監査法人による監査を受けていない、過去の財務諸表または計算書類に基づく財務情報及び財務諸表または計算書類に基づかない管理数値や調整後数値が含まれています。
- なお、本資料のアップデートについて、今後は、本決算発表時期（9月頃）を目途として開示を行う予定です。

© DIGITAL GRID Corporation (東証G 350A)