

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 C E O 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 本決算説明会のご質問とご回答**

日頃より、当社の事業活動にご関心をお寄せいただき、誠にありがとうございます。2025 年 9 月 11 日（木）に実施した「2025 年 7 月期 本決算説明会」にてお寄せいただいたご質問とその回答について、下記の通り開示させていただきます。本取り組みは、投資家の皆さまへの情報提供を一層強化し、フェア・ディスクロージャーを実現することを目的としております。

なお、記載されている回答内容は、開示時点における当社の判断・見解に基づくものであり、今後の状況の変化や新たな情報の入手によって見直される可能性がある点をご留意ください。また、投資判断を行う際は、必ず最新の開示情報をご確認いただくようお願い申し上げます。

※本説明会の様子は You Tube でも公開しております

<https://www.youtube.com/watch?v=l0pImARoaX8>

※説明会での資料はこちらをご参照ください

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）

<https://ssl4.eir-parts.net/doc/350A/tdnet/2686461/00.pdf>

Q 1：25 年 7 月期の解約率が 2.9%とのことだが、他の SaaS 企業と比較するとやや高水準に見受けられる。解約率が 2.9%と高水準である背景について教えて欲しい。今後この解約率は下げられるのか、具体策と併せて教えてください。

解約率が 2.9%という水準は、決して低くはないと認識しております。主な要因としましては、売上の大部分を占めるパートナー（代理店）様の影響がございます。特に、他社の電力サービスも併売されているパートナー様が、お客様を他社へお切り替えになったケースが解約の半数以上を占めております。今後の改善策としましては、パートナー様との関係性を一層強化することに加え、お客様へ直接ご提案するダイレクトセールスの比率を高めていくことで、解約率は着実に低減できるものと考えております。

Q 2：系統用蓄電池に 3 ヶ年で 100 億円投資するとの方針を掲げられている。なぜ、今なのか、想定投資リターンについて教えて欲しい。また、中期経営計画にどれだけ織り込まれているのか。

系統用蓄電池ビジネスは、日本市場においてまさに今が黎明期であると捉えております。先行する英国や豪州の事例からも、事業の立ち上がり初期に確固たるシェアを確保し、市場における主導的なポジションを築くことが極めて重要であると考えております。足元の事業収益性も非常に高いと見込んでおり、この重要な 3 年間で事業基盤を確立すべく、中期経営計画にも織り込んでおります。

Q 3 : 26 年 7 月期に向けて、単価水準は過年度が高く、新年度の水準が通常ということか？さらなる下落を視野に入れる必要はないのか。

単価につきましては、「競争環境が正常な状態になった」と認識しております。これまでは競争が比較的緩やかで高単価を維持できておりましたが、特に法人のお客様の契約更新が多い 4 月に競争が激化したことで単価が変動いたしました。来年 4 月にもう一段階の競争激化が起こる可能性を事業計画に織り込んでおります。

Q 4 : 26 年 7 月期について、セグメント別に売上高、取扱電力量、営業利益を教えてください。

26 年 7 月期計画のセグメント別内訳につきましては、詳細な数値の開示は差し控えていただいております。恐れ入りますが、中期経営計画に示しております全体の成長イメージをご参照いただけますと幸いです。

※本質疑をうけ「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」として本日付けで損益計算書に関するサマリーを追加で開示しております。

<https://ssl4.eir-parts.net/doc/350A/tdnet/2686579/00.pdf>

Q 5 : このビジネスにおいて基本的な解約要因はどのようなものになるのか。また、26 年 7 月期における解約率の設定はどのぐらいか。

このビジネスにおける基本的な解約要因は、主にパートナー様経由でご契約いただいたお客様が、他の電力会社へ切り替えをされるケースでございます。今期の事業計画におきましても、25 年 7 月期と同水準の解約率を想定しております。

Q 6 : 競合はどこか。直接の競合がない場合、プラットフォームと類似の利便性（需給調整、価格情報）を提供しているのはどのような企業か。

当社の事業は多岐にわたるため、特定の競合企業を一つ挙げることは難しい状況です。事業領域ごとに申し上げますと、①電力の卸売市場からの直接購入サービスについては、多くの新電力様が類似のサービスを提供されています。ただし、弊社はそれに加えて再エネ調達やヘッジといった多様な選択肢をご提供している点に特徴がございます。②需給調整（アグリゲーション）の領域では、大手商社系や大手電力会社系の企業様が一部で事業を展開されています。③価格情報を発信し、オークションサイトのような機能を提供している企業は、現状では少ないと認識しております。

Q 7 : 25 年 7 月期の 4 Q に発生した広告宣伝費の費用投下について、どのような媒体を起用したのか、詳細を教えてください。また、顧客獲得状況の手応えについても教えてください。

25 年 7 月期の第 4 四半期におきましては、広告を本格的に投下する前の準備段階として、ホームページの改修や、お客様にご覧いただくためのホワイトペーパーの作成などを実施いたしました。実際に広告を投下した媒体としましては、ビジネスメディアの「PIVOT」様や日本経済新聞様、各種環境系メディア、ならびに Google や Facebook 等でのリスティング広告でございます。具体的な数値は現在集計中でございますが、手応えとしましては、一部で着実にリード（見込み顧客）の獲得につながり始めております。

Q 8 : 営業活動の強化について、現時点の手応えを教えてください。

営業活動の強化につきましては、現在、事業の土台を固めている段階でございます。限られたリソースの中で最大の効果を上げるべく、注力すべきエリアや業種を特定し、最も効果的なアプローチ方法を模索しております。私どものサービスは新しい電力取引の形をご提供するものであるため、お客様にご理解いただき、成果に結びつくまでには一定のリードタイムが必要となりますが、手応えとしては徐々に事業が立ち上がってきている状況でございます。

Q9：「蓄電池投資額3ヵ年累計 100 億円」について、各年の投資額、及び投資内容について詳しく教えてください。

3ヵ年累計 100 億円の投資計画につきまして、各年ごとの具体的な投資額は開示しておりませんが、優良な投資案件があれば、時期を問わず迅速に投資を実行していく方針です。投資内容の大部分は、蓄電池という物理的な資産そのものへの投資となります。なお、蓄電池事業は、電力系統への接続検討などに時間を要するため、案件化から投資実行までには最低でも1年半から2年程度のリードタイムが必要となるのが一般的でございます。

Q10：単価の下落について解説して欲しい。単価は何によって決まるのか、下げないと契約容量を増やせないということなのか。

単価の決定メカニズムについてご説明いたします。弊社は、お客様が電力の卸売市場から直接電気を取引できるプラットフォームをご提供しております。特に、卸売市場から購入するだけのシンプルなプランにおきましては、他の新電力会社様も類似のサービスを提供されているため、価格競争が生じやすい構造にございます。そのため、新規のお客様を獲得していく上では、市場の競争環境を鑑みた価格設定が必要な状況となっております。またヘッジ手段の提供など DGP ならではの価値訴求を強化し、JEPX+αの取引比率を上げていくことを進めております。

Q11：系統用蓄電池に関する各々のビジネスにおける収益モデルを具体的な金額例を示して説明して欲しい。

系統用蓄電池ビジネスの収益モデルは、主に2つの形態がございます。一つ目は「アグリゲーションサービス」で、これはお客様が保有する蓄電池の運用を私どもが代行し、その運用成果に応じて成功報酬として運用委託費をいただくビジネスモデルです。二つ目は「アセットマネジメント事業」で、こちらは私ども自身が蓄電池資産に投資・保有し、そこから得られるリターンを収益とする、投資事業に近いモデルとなっております。具体的な金額例につきましては、案件ごとに大きく異なるため、開示は差し控えさせていただきます。

Q12：蓄電池ビジネスの競合はどこか。差別化要因、競争優位な点について教えてください。

蓄電池ビジネスは現在、市場全体が拡大しているフェーズにあり、特定の競合とシェアを奪い合うというよりは、新しいマーケットが広がっている状況と認識しております。その中で当社の競争優位性としては、主に2点ございます。1点目は、DGP の開発に携わってきた電力市場及び慣行に知見を有するエンジニアを中心に多様なメーカーの蓄電池に柔軟に対応できる高い技術力を持ったエンジニアが複数名社内にて在籍していること。2点目は、金融機関出身者など、電力市場の分析やリスクマネジメント、トレーディングに深い知見を持つ専門人材を多数擁していることでございます。

Q13：26 年7月期の1Q、2Q の入り方について、①トップライン、②マージン水準など、気を付けておくべき事項があれば教えてください。

電力ビジネスの特性上、業績には一定の季節性がございます。特に、トップライン（売上）に大きく影響する取扱電力量は、気温と高い相関関係にあります。具体的には、冷房需要が高まる夏場（8月、9月頃）や、暖房需要が増える冬場に取扱量が増加する傾向がございます。

Q14：中長期 kWh 確保義務の影響について、大きな影響が想定されるか。中計にはどのように織り込んでいるのか。

中長期的な kWh 確保義務につきましては、現在も制度の詳細設計が議論されている段階でございます。制度の開始も実需給断面で 2030 年頃と想定されておりますので、現行の中期経営計画には、この制度による影響を織り込んでおりません。弊社としては、業界団体等を通じて、より実効性のある制度となるよう、積極的に政策提言を行ってまいります。

Q15：蓄電池への投資に関して、プラットフォーム事業とのシナジーはあるのか、それとも独立した事業か。プラットフォーム事業での需給調整を保有する蓄電池で行っていくのか。その場合、100 億円を超えて、容量を増やしていく計画もあるのか。

蓄電池事業とプラットフォーム事業には非常に強いシナジーがございます。まず、お客様の蓄電池を運用するアグリゲーションサービスは、プラットフォーム事業で培った需給管理の知見やシステム基盤がなければ成り立たないものであり、両者は切っても切り離せない関係にあります。また、私どもが自社で保有するアセットマネジメント事業の蓄電池につきましても、足元では電力系統の安定化のために運用いたしますが、将来的にはプラットフォームをご利用のお客様向けのサービスとしても活用していくことを計画しております。

Q16：電力市場の構造変化を契機に、需要家・発電家双方のニーズが高まり、業績が伸びてきたと理解している。今後、ビジネスチャンスだと考えている将来的な業界変化や、それに対してどのような事業展開予定なのか、プラットフォームとして確立したい将来的なポジショニング等と併せて可能な範囲でご教示ください。

今後の事業機会としましては、中長期的に電力価格の変動性が高まっていくことを見据えております。そうなりますと、お客様の間で価格変動リスクを回避したいというニーズが必然的に高まり、まさにその時に、多様な選択肢をご提供できる当社のプラットフォームの真価が発揮されるものと考えております。将来的には、電力プラットフォーム事業に加え、再生可能エネルギーや蓄電池（調整力）の分野においても、業界全体のハブとなることで、社会インフラとしてなくてはならないポジションを確立していくことを目指してまいります。

Q17：成長のボトルネック/阻害要因は何か、競争環境も踏まえて教えてください。どのような状況になれば、更なる成長の加速が可能なのか。

現時点での成長のボトルネックは、「いかにして、より多くのお客様に私どものサービスを知っていただくか」という認知度の点に集約されると考えております。見込み顧客の獲得が喫緊の課題であり、マーケティング活動の強化、パートナー様との連携深化、直販体制の整備など、あらゆるチャネルを通じてお客様との接点を増やしていくことに注力しております。一度ご検討いただければ、高い確率でご契約に繋がるだけのサービス価値をご提供できていると自負しておりますので、この認知度向上が、今後のさらなる成長加速の鍵となると考えております。

Q18：総取引量の内、価格競争に曝されている取引量は何割程度あるか。

価格競争が生じやすいお取引の割合について、正確な数値としての開示は差し控えていただいておりますが、低い割合で発生しているわけではないと認識しております。価格競争の対象となるお取引のほとんどは、付加価値が比較的低い「市場連動型プラン」において生じております。

Q19：蓄電池事業投資の100億円は、どのように調達するのですか。新株発行の予定がありますか。

IPO 資金、営業キャッシュフロー、及び借入によって投資資金を賄う予定です。

以上