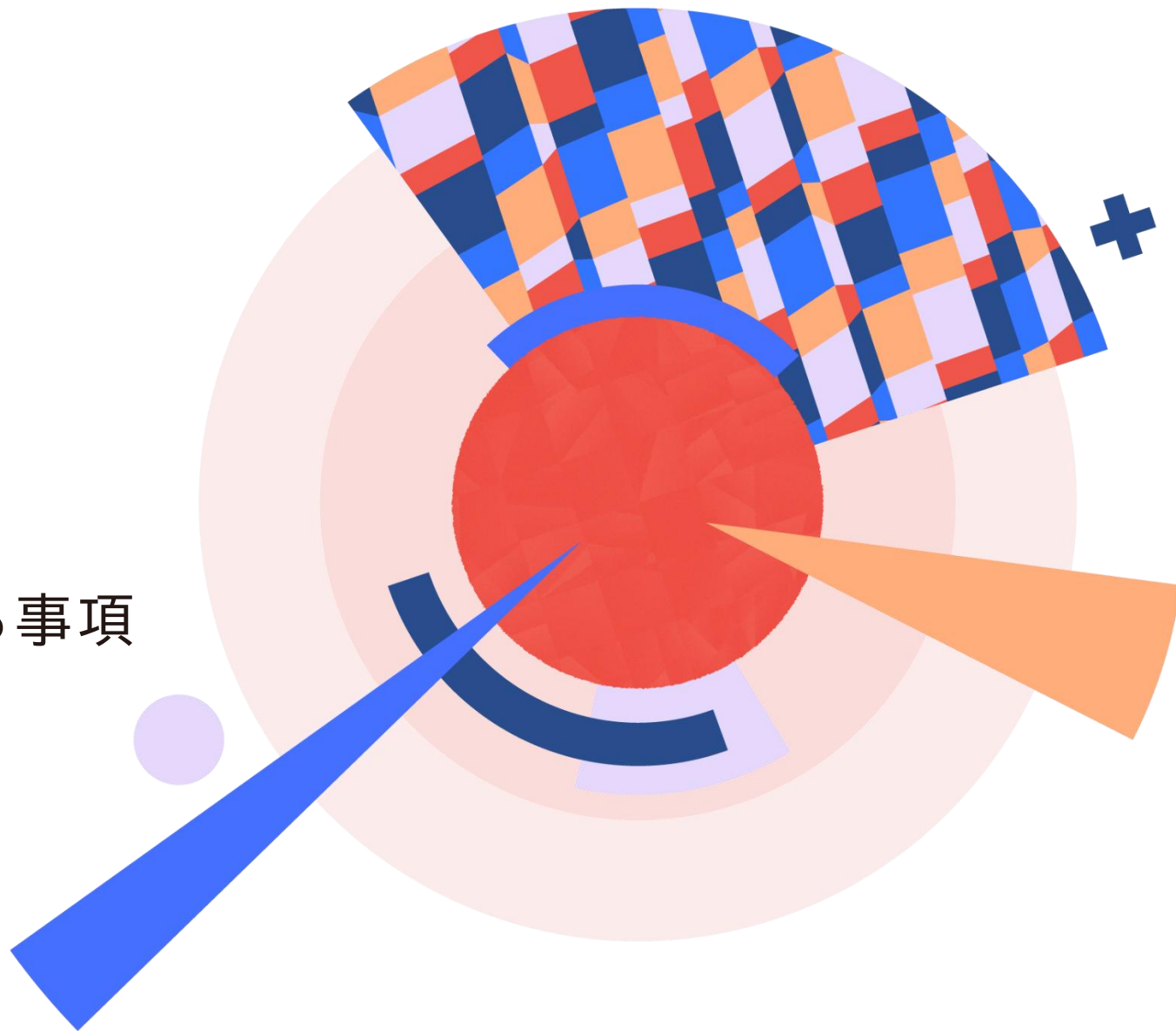




事業計画及び成長可能性に関する事項

株式会社アイ・グリッド・ソリューションズ
2026年7月

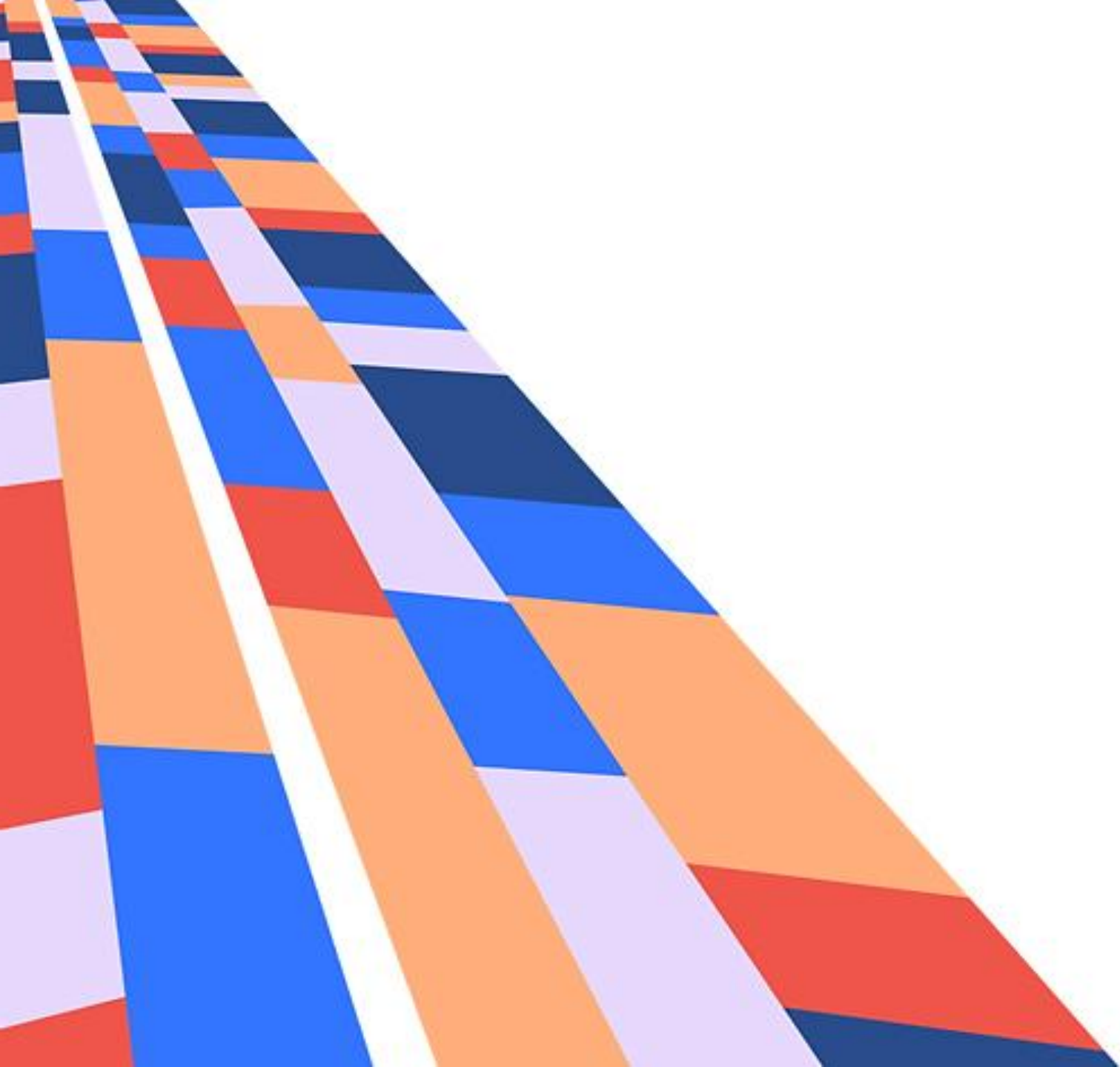


免責事項及び本資料の取扱いについて

- 本プレゼンテーション資料は、関連情報の開示のみを目的として当社が作成したものであり、米国、日本国又はそれ以外の一切の法域における有価証券への投資に関する勧誘を構成するものではありません。米国、日本国又はそれ以外の一切の法域において、適用法令に基づく登録もしくは届出又はこれらの免除を受けずに、当社の有価証券の募集又は販売を行うことはできません。
- 本プレゼンテーション資料の作成にあたり、当社は当社が入手可能なあらゆる情報の真実性、正確性及び完全性に依拠し、前提としていますが、その真実性、正確性あるいは完全性について、当社は何ら表明及び保証するものではありません。
- 本プレゼンテーション資料に記載された情報は、事前に通知することなく変更されることがあります。
- 本プレゼンテーション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、第三者が、その他の目的で公開又は利用することはできません。
- 本プレゼンテーション資料における将来予想に関する記述には、これらに限りませんが「信じる」、「予想する」、「計画」、「戦略」、「期待する」、「予想する」、「予測する」又は「可能性」や将来の事業活動、業績、出来事又は状況を説明するその他類似した表現を含みます。将来予想に関する記述は、現在入手可能な情報をもとにした当社の経営陣の判断に基づいています。
- そのため、これらの将来に関する記述は、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幅に異なる場合があります。
- したがって、将来予想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。新たな情報、将来の出来事やその他の発見に照らして、将来予想に関する記述を変更又は訂正する一切の義務を当社は負いません。
- 本プレゼンテーション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、本プレゼンテーション資料の情報の更新、本プレゼンテーション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。
- 本プレゼンテーション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、何ら責任を負いません。
- 次回の「事業計画及び成長可能性に関する事項」については、2027年8月を目途として開示する予定です。

Contents

01 エグゼクティブサマリ	P 3
02 市場環境とポジショニング	P 11
03 事業内容	P 16
04 さらなる成長戦略	P 27
05 財務ハイライト	P 39
06 リスク情報	P 46
参考資料	P 48



01

エグゼクティブサマリ

分散型再エネ[※]発電所網と固有の技術で
 (脱炭素化)
 真のGXと巨大な事業機会獲得に挑む“GXグロースカンパニー”



再エネを **創り・使う**



再エネを **制御する**



再エネを **繋ぐ**



再エネを **送る**



独自のAIプラットフォームを中核に据え、多数の再エネ発電所と需要家を繋ぐネットワークを構築。

これにより、社会に大きなインパクトを与える真のGX(グリーントランスフォーメーション)を実現し、大きな事業成長を追求します。

ボードメンバー



代表取締役社長
秋田 智一

代表メッセージ

脱炭素社会への転換を、 次世代につなぐ明るい未来に

2009年7月	当社入社
2015年7月	当社エネルギープラットフォーム事業本部長
2016年9月	当社取締役エネルギープラットフォーム事業本部長
2019年3月	(株)VPP Japan代表取締役
2020年7月	(株)アイ・グリッド・ラボ代表取締役就任
2021年5月	当社代表取締役社長(現任)



取締役会長
本多 聡介

2004年9月	当社代表取締役社長
2019年12月	(株)VPP Japan取締役
2021年5月	当社代表取締役会長
2023年8月	一般財団法人三千年の未来会議評議員(現任)
2025年9月	当社取締役会長(現任)



取締役執行役員
加田木 太朗

2011年9月	当社入社
2019年7月	(株)VPP Japan事業開発本部長
2020年2月	(株)VPP Japan取締役
2021年11月	当社執行役員
2022年9月	当社取締役執行役員(現任)

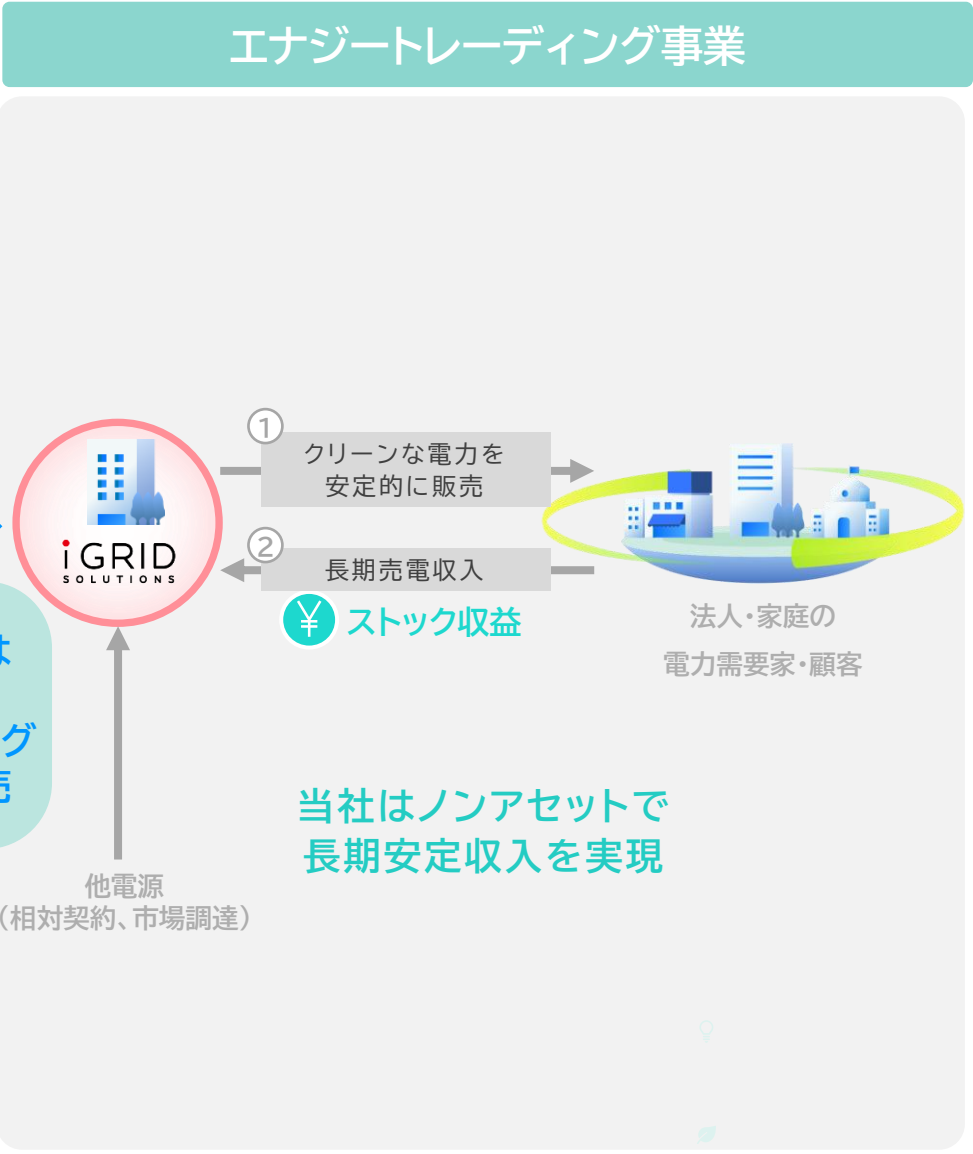


取締役執行役員
川野 裕介

2007年4月	JPモルガン証券(株) 投資銀行部門入社
2013年3月	アント・キャピタル・パートナーズ(株)入社
2023年4月	当社入社 執行役員経営企画室長
2023年12月	当社取締役執行役員(現任)

他、社外取締役4名、社外監査役4名

当社事業モデル概要



※1 Power Purchase Agreement。「電力購入契約」を指します。オンサイトPPAモデルとは、発電事業者が、自らの費用(投資)で需要家の敷地内に太陽光発電設備を設置し、所有・維持管理した上で、発電電力を需要家に供給する仕組みを指します。

当社独自のAIプラットフォームが実現する優位性

発電事業者

オンサイトソーラー事業者

オンサイトPPA開発実績 2026年3月末 時点

1,410 施設 / 357 MW ※1

一般的なオンサイトソーラー事業者の課題

- 電力が余っても使えない/売れない
- 付加価値・差別化を出しにくい

当社プラットフォームを介して
余った電力を簡単に収益化
平均+55%※2の発電量増

蓄電池の活用や最適な市場取引
によって、再エネ価値向上

当社独自のAIプラットフォーム



- 需要量と発電量をリアルタイムに予測・調整
- 太陽光・蓄電池・EV充電・エネマネ・電力供給等広範なGXサービスを統合管理
- 顧客料金管理等の電力売買に係る機能提供

上記に加えて、施設の遠隔モニタリングも

需要家

電力小売契約者 ※3

法人 7,000+施設  
家庭 5万+世帯  

需要家の課題

- 電力価格のボラティリティを抑えたい
- 再エネ発電はできないが、再エネ化を進めたい

長期固定価格で
再エネを安定調達
(それ以外のプランも提供可能)
100%再エネ電源を簡単に調達可能

※1 実績数値にはアライアンスソリューションの実績も含まれます。※2 2025年4月～2026年3月の当社PPA(余剰電力循環スキーム使用案件)の自家消費率平均値が64%であることから、自家消費64に対して全体発電量100は55%増に相当。
※3 2026年3月末時点の電力小売契約者数。

AIプラットフォームの技術詳細は説明ビデオをご覧ください



JAPANESE ver. <https://youtu.be/-fVLCV81E8k>

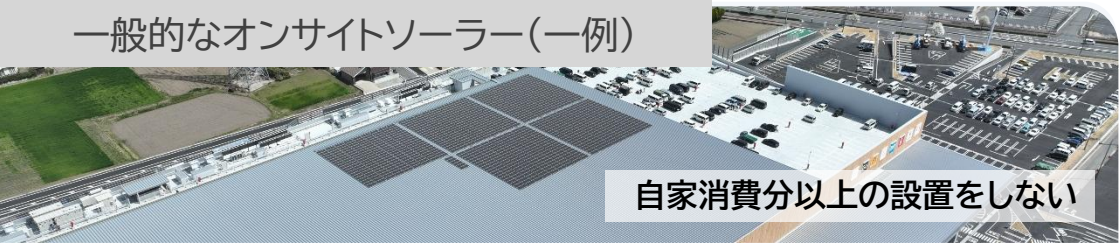
ENGLISH ver. <https://youtu.be/Q7FZks0zIcw>

(ご参考)当社AIプラットフォームによる効果イメージ

- 当社AIプラットフォームを活用することによって、効率良く太陽光発電所を設置し、当社メリット・顧客への提供価値を高めています。

効果イメージ

一般的なオンサイトソーラー(一例)

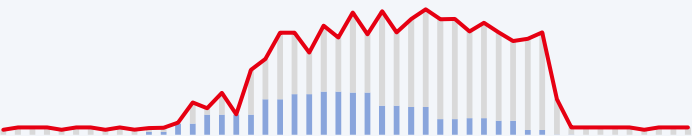


自家消費分以上の設置をしない

設置容量 70kW

施設使用電力の一部
30%しか再エネ調達ができない

■ 太陽光供給電力量
■ 系統電力量
■ 使用電力量



設置容量

再エネ比率

アイ・グリッド・ソリューションズ

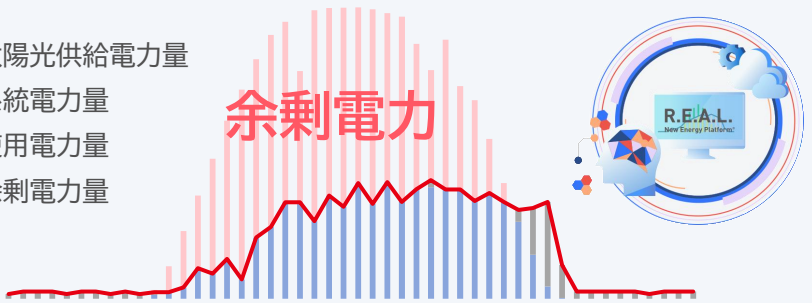


施設の設置ポテンシャルを最大活用

設置容量 400kW

昼間は施設使用電力の
90%を再エネで調達

■ 太陽光供給電力量
■ 系統電力量
■ 使用電力量
■ 余剰電力量

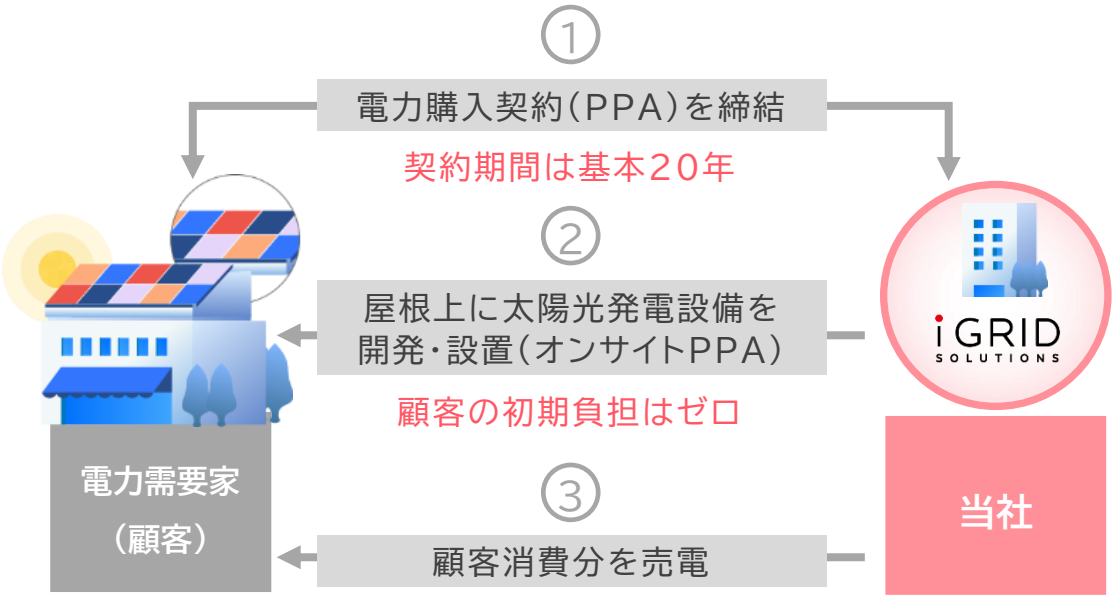


UP

オンサイトPPAからアライアンスソリューションへ拡大

- オンサイトPPAにおいてビジネスモデルを確立、国内No.1の実績(4年連続)※です。
- さらに、パートナーが資産を保有するアライアンスソリューションへの展開で一層成長を加速しています。

PPA(Power Purchase Agreement:電力購入契約)が選ばれる理由



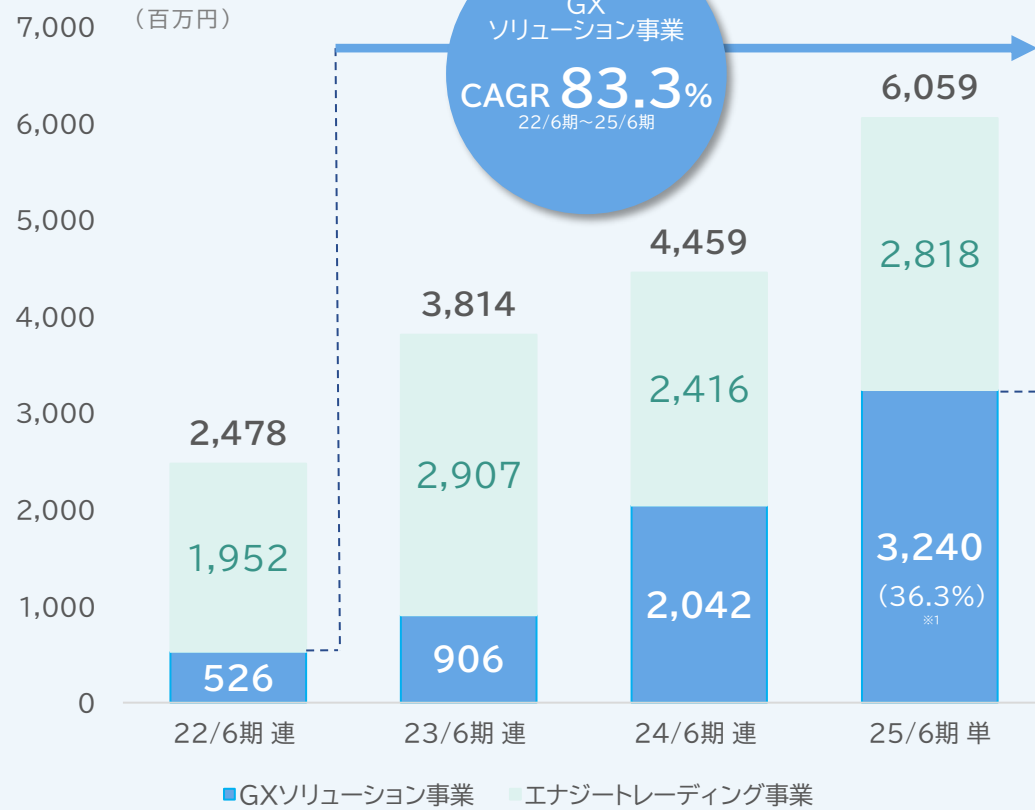
オンサイトPPA顧客は高い経済性を享受
太陽光発電は発電コストが低い上に、送配電コスト(託送料)も不要

※ 28ページの注記※1をご参照ください。

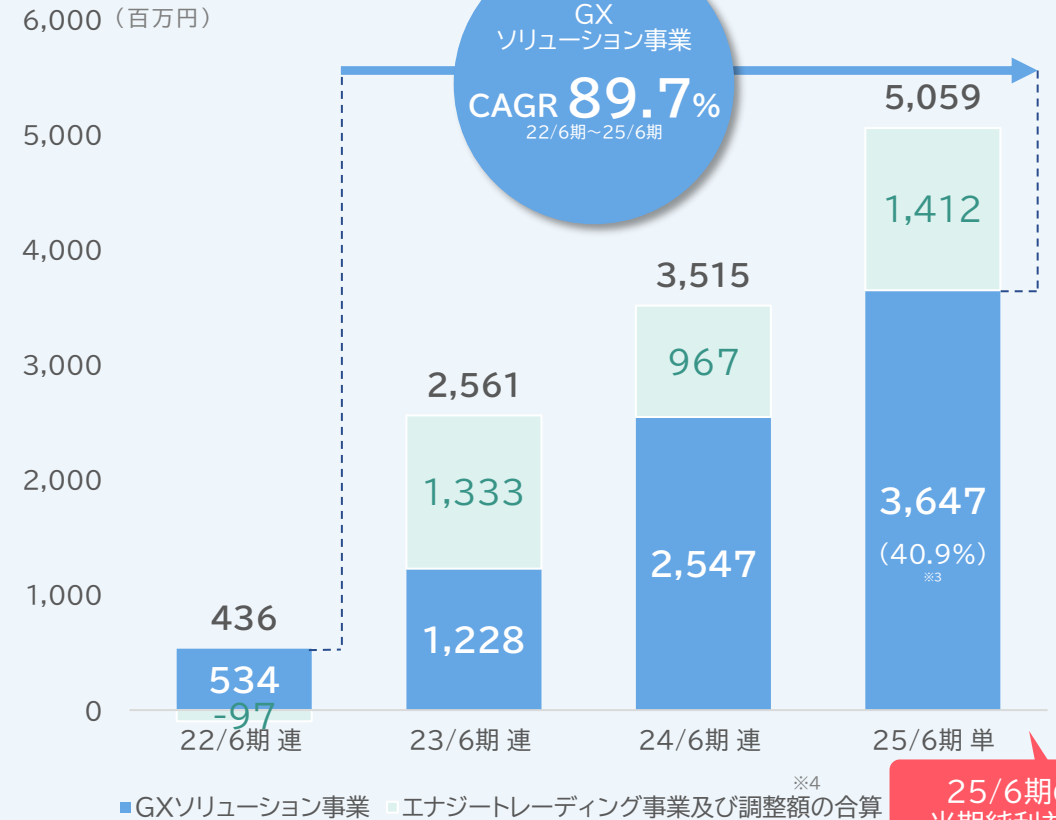
利益成長のトラックレコード

- 「GXソリューション事業」を成長ドライバーに、大幅な利益成長と高い利益率を達成しています。
- EBITDAはGXソリューション事業で35億円超、全体で50億円超の水準です。

● 売上総利益の推移



● EBITDAの推移 ^{※2}



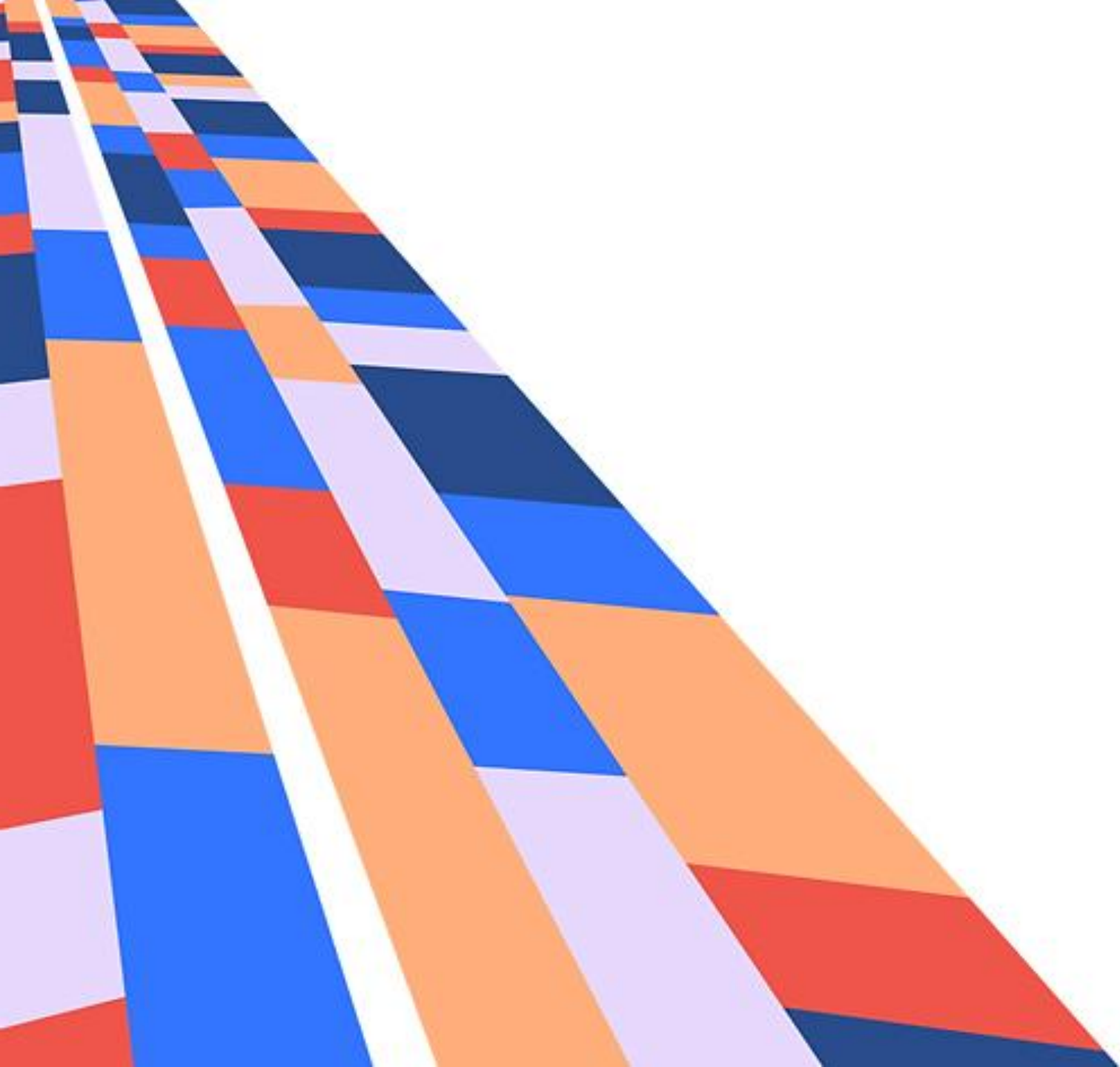
25/6期の
当期純利益は
15.9億円

※1 括弧内は、GXソリューション事業の売上高に対する売上総利益率であります。

※2 セグメントEBITDAは、セグメント営業利益+セグメント減価償却費(売上原価・販管費)+セグメントのれん償却費にて算出しております。

※3 括弧内は、GXソリューション事業の売上高に対するEBITDA比率であります。

※4「調整額」とは、セグメント間取引消去と報告セグメントに配分していない主に管理部門等に係る費用であり、合算前の数値は本資料の損益計算書をご覧ください。



02

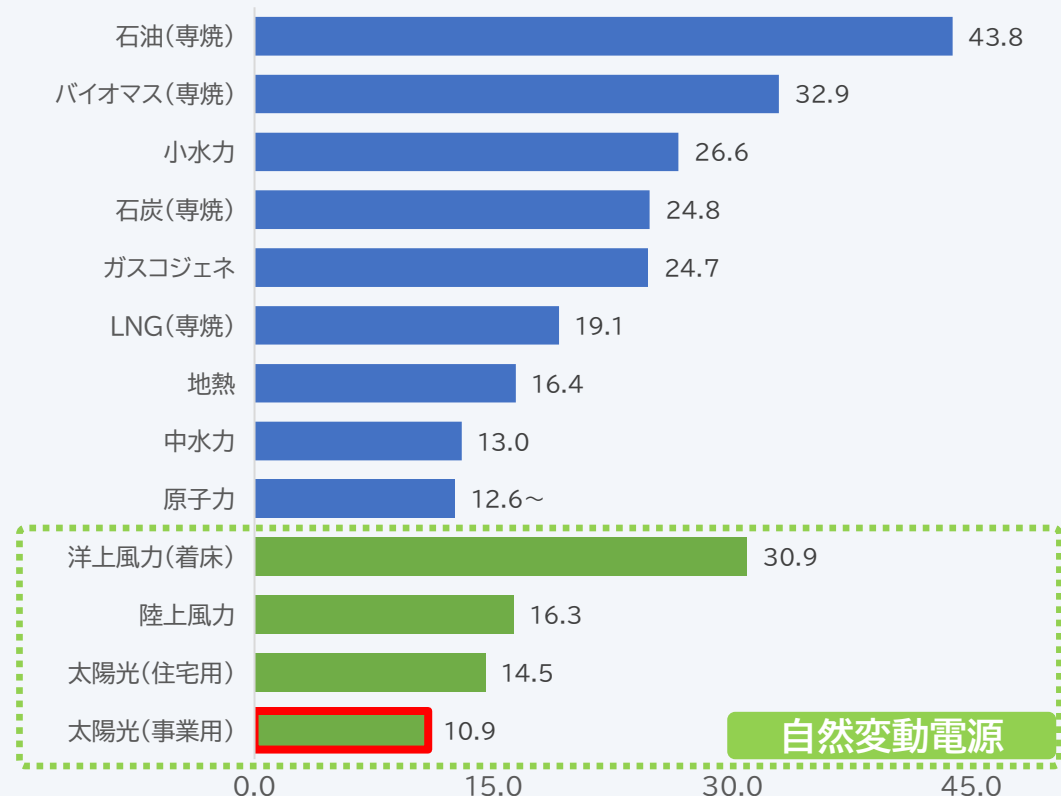
市場環境とポジショニング

低コストな電源である太陽光は、拡大が見込まれる有力な再エネ電源

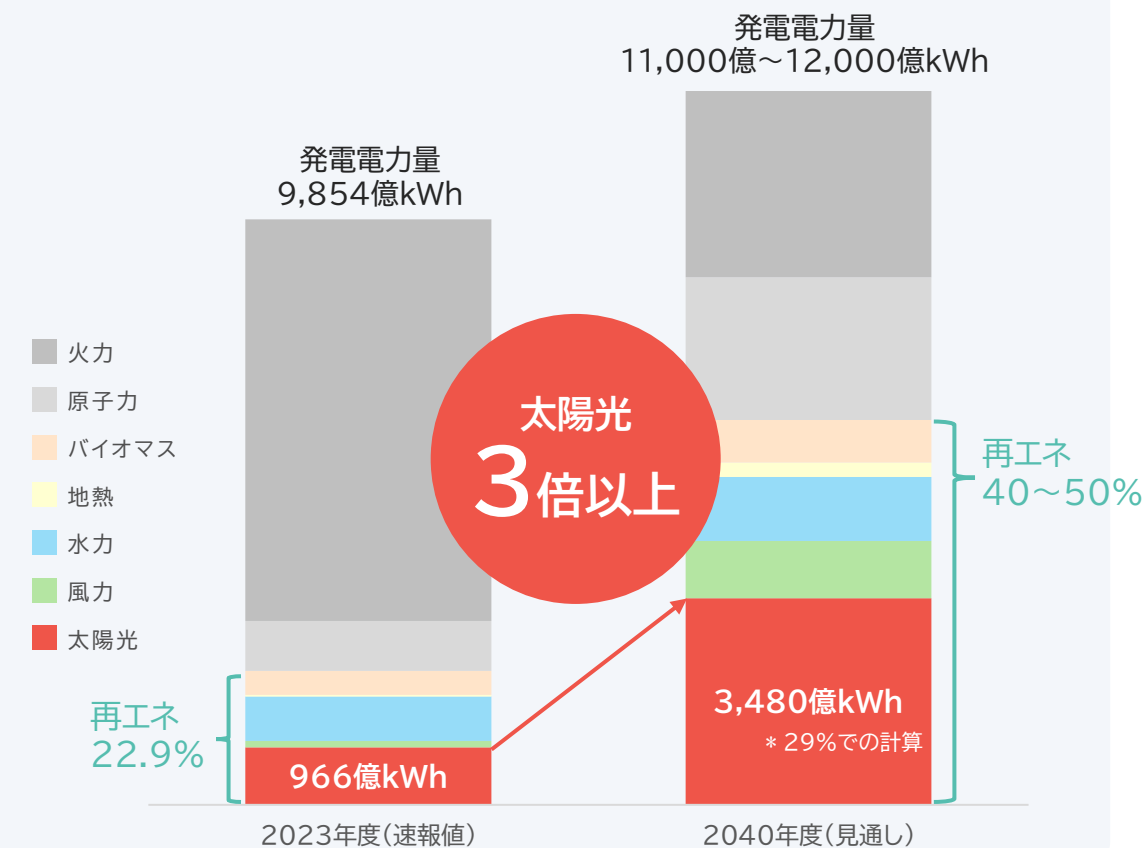
- 経済産業省が試算するkWhあたりの発電コストにおいて、主要電源の中で、太陽光発電は最も低コストな電源となっており、第7次エネルギー基本計画でも太陽光は再エネ主力電源として、発電量ベースで3倍以上の成長が必須と推定されます。

● 各電源の発電コスト（経済産業省試算）※1

(円/kWh)



● 2040年度における電源構成の見通し※2



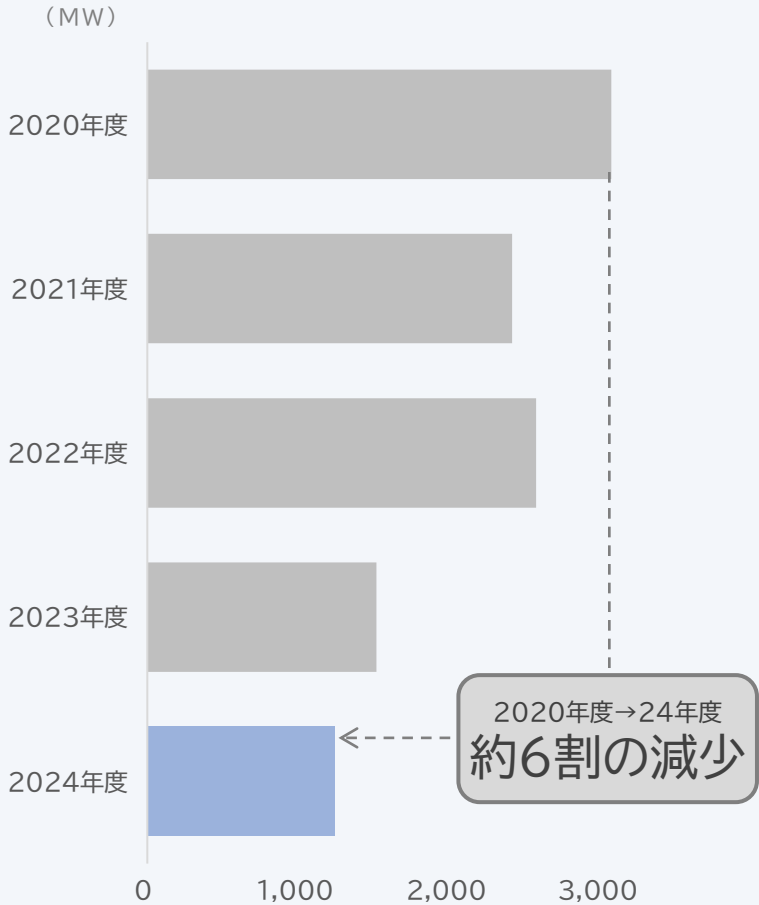
※1 経済産業省「発電コスト検証に関するとりまとめ」(2025年2月6日発行)を基に当社作成。

※2 経済産業省 資源エネルギー庁「エネルギー基本計画の概要」(2025年2月18日公表資料)より当社作成。2040年度(見通し)の数値について、太陽光の数値は全体の占有率を29%として計算。

太陽光の拡大が見込まれる中、従来中心だったメガソーラーは減少傾向

- これまで太陽光の主力であったメガソーラーは政府支援の縮小や自治体による規制の逆風を受けて減少傾向です。
- 当社が展開する中小型の分散型オンサイトソーラーはメガソーラーの様々な課題を解決するソリューションとなります。

● メガソーラーの新規導入量推移※1



● 太陽光の主力はメガソーラーから分散型オンサイトソーラーへ



適地は限定	設置ポテンシャル	設置可能な屋根は豊富
大きい (土地造成や景観破壊)	環境負荷	少ない (土地造成不要)
コスト高く、補助金必須 (配送電網利用コストなど)	経済性	補助金無く成立 (限定的な配送電網利用)
あり	託送料の発生	非常に限定的 (自家消費の場合は不要)
低い (一極集中)	災害リスク耐性	高い (小規模分散)
逆風 (補助政策縮小、自治体の規制強化)	政策の方向	追い風 (屋根活用の目標策定義務化など)
➡ 当社は一貫して、中小型オンサイトソーラー領域で展開。 この領域に参入する企業もあるが、当社は高い競争優位性を確立		

※1 資源エネルギー庁「国内外の再生可能エネルギーの現状と今年度の調達価格等算定委員会の論点案」(2025年10月)を基に当社作成。1,000kW以上の事業用太陽光発電の導入容量。

当社は政策依存せず顧客へ直接付加価値を提供する安定したNon-FIT再エネ事業を展開

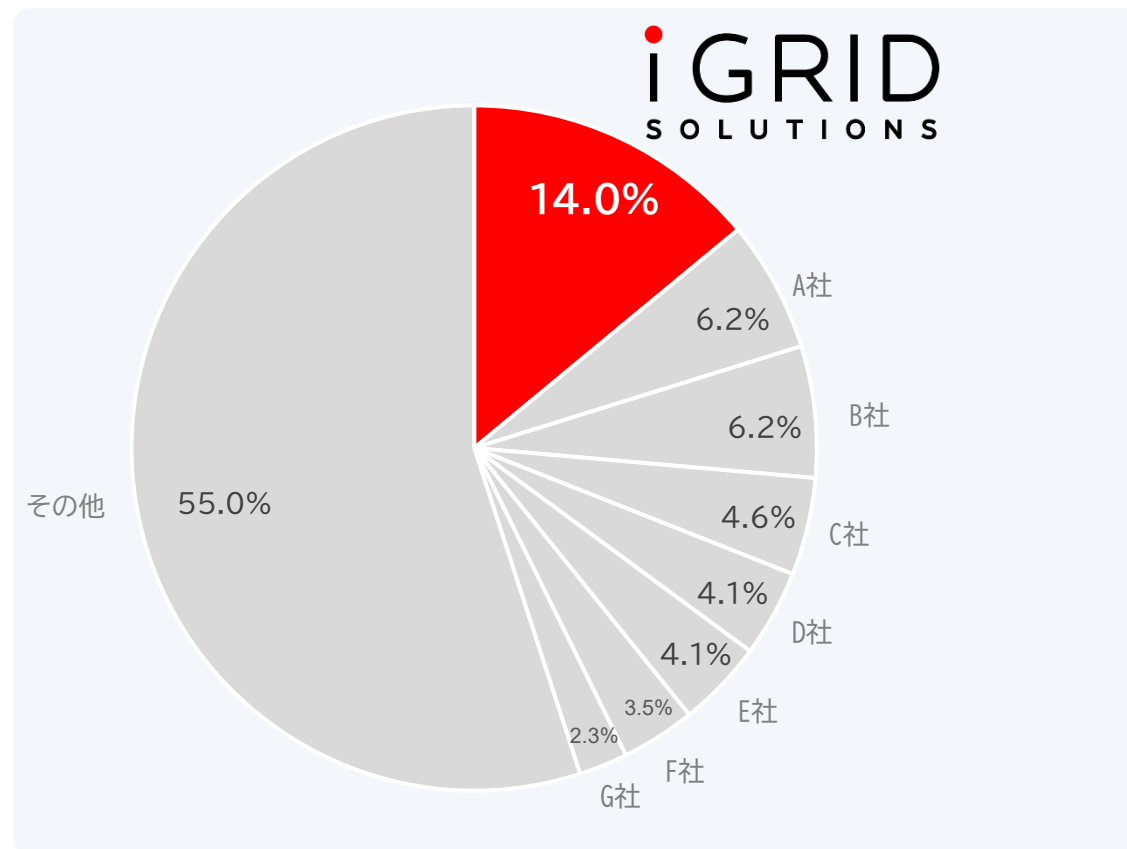
- 当社は一般的な再エネ企業と異なり、FITなどの国の政策に依存せず、顧客へのサービス・付加価値提供から成り立つ事業を展開しています。



競争優位性と国内No.1シェアの実績

- 当社の強みが複合することで、競争優位性と高い参入障壁を作っています。
- 結果、国内No.1シェアを確保しています。

● 国内No.1シェア※1

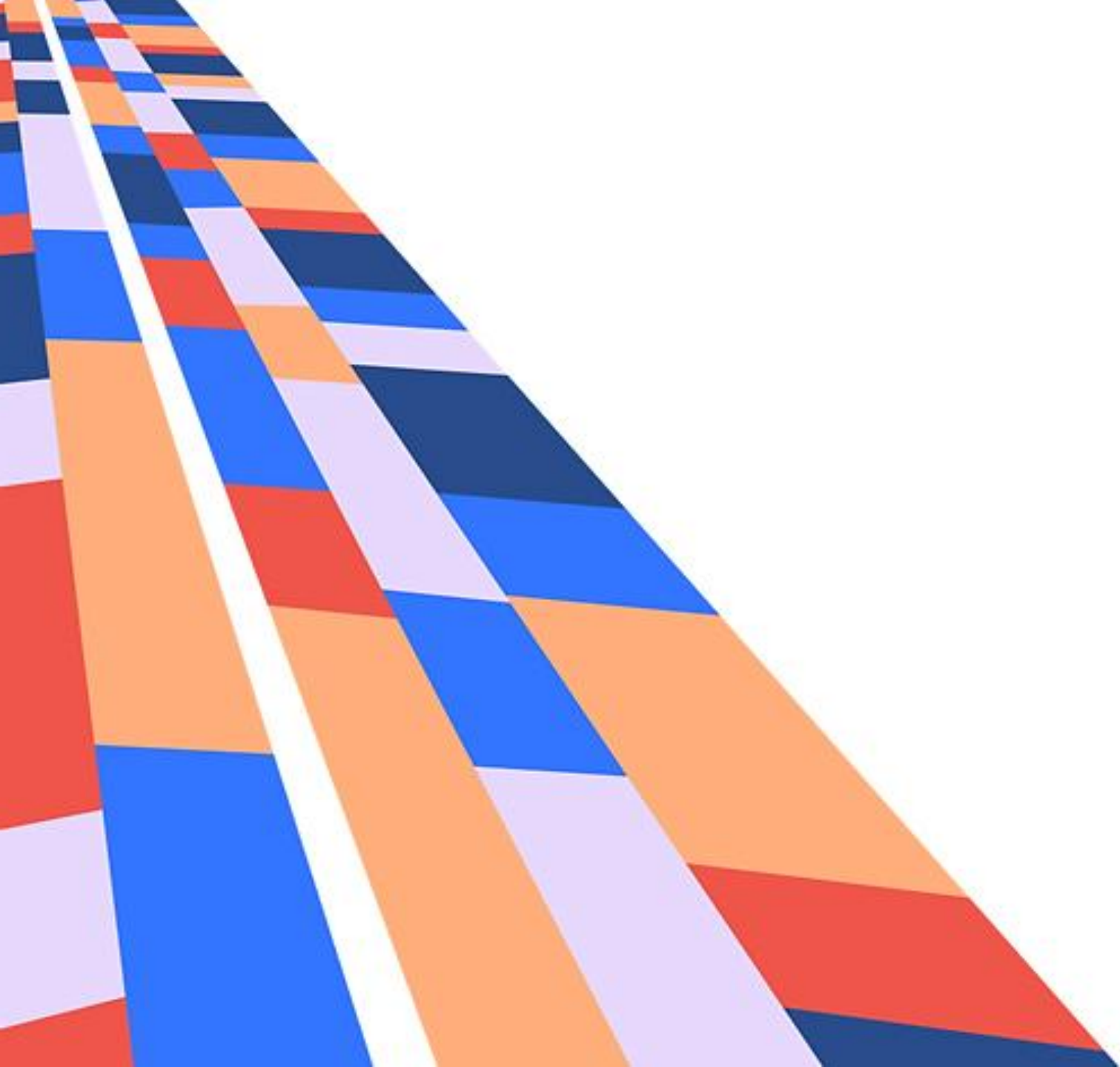


● 参入障壁の源泉となる競争優位性

- 1 「R.E.A.L. New Energy Platform」
AIを活用した独自技術により、余剰電力活用の優位性を確立
- 2 「発電所資産の譲渡/開発最大規模において約400億円にも及ぶアライアンスの組成」
B/Sを制約にしない成長と高利益率フロー収益の源泉
- 3 「国内トップの中小型開発実績」※1
中小型分散のオンサイトPPAで日本全国1,400か所を超える実績※2
- 4 「発電所・需要家の双方に大規模な基盤を有する」
「発電所だけ」・「需要家だけ」のモデルではないから提供できるユニークな価値

※1 富士経済『再生可能エネルギー発電システム・サービス市場参入企業実態調査2025』2024年度実績、非住宅(10kW以上)オンサイトPPA、サービス事業者のシェア。

※2 2026年3月末時点。開発実績数値にはアライアンスソリューションの実績も含まれます。



03

事業内容

事業及びサービスの特徴

- 大型店舗や物流施設の屋根上にオンサイトPPAモデル※で太陽光発電パネルを設置し、発電・蓄電から電力需給調整と送電、エネルギーマネジメントまで、再エネ需給を最適化する仕組みを包括的に提供しています。

事業セグメント	サービス名称	導入設備	アセット	事業の位置付け	25/6月期 売上総利益構成比率
1 GXソリューション事業 統合的なGXソリューションの提供により、地域や企業の脱炭素化を加速させ、その先にある新しい成長を支援します。	 PPAサービス	太陽光(PPA)	自社アセット	安定収益事業 ストック型収益	1,276百万円 (21.1%)
	 アライアンス	太陽光(PPA)	他社アセット	高収益事業	1,079百万円 (17.8%)
	 インテグレーション	太陽光 蓄電池	アセットライト	フロー型収益	890百万円 (14.7%)
2 エナジートレーディング事業 GXソリューション事業で生み出した再エネを含むCO2ゼロ電力を供給。電力需要家への電力供給を通じて、環境に優しいエネルギーをめぐることに貢献します。					余剰電力 安定収益事業 ストック型収益
					3,240百万円 (53.5%)
					2,818百万円 (46.5%)

※ オンサイトPPAモデルとは、発電事業者が、自らの費用(投資)で需要家の敷地内に太陽光発電設備を設置し、所有・維持管理した上で、発電電力を需要家に供給する仕組みを指します。

PPAサービスとアライアンスソリューションの比較

- PPAサービスで培ったノウハウや実績に基づき、アライアンススキームを組成、これによりアセットライトかつ早期収益化による成長が加速しています。
- PPAサービスでの安定したストック収益に加え、アライアンススキームのフロー収益により大幅な利益成長を実現しています。さらに、余剰電力を活用することでエナジートレーディング事業でも電力小売による収益を得ております。

PPAサービス(自社所有PPA)

発電設備

発電設備は当社が保有
→ 当社が設備投資を伴う



収益構造

発電設備の開発後、当社は需要家から
長期(20年)にわたるストック収益を得る

顧客開拓

当社独自での顧客開拓

拡張性

当社AIプラットフォーム導入により、
当社が余剰電力を扱うと共に、GXソリューション
での拡張性有り(アップセル機会)



アライアンスソリューション(アライアンススキーム)

発電設備

発電設備はパートナーが保有
→ 当社は設備投資を伴わない



収益構造

当社はパートナーから発電設備の
開発・譲渡に伴うフロー収益を一括で得る

顧客開拓

パートナーネットワークも活かした顧客開拓

拡張性

当社AIプラットフォーム導入により、
当社が余剰電力を扱うと共に、GXソリューション
での拡張性有り(アップセル機会)



アライアンスパートナーから選定される理由

- 当社・パートナー・顧客の三者すべてにメリットがあることで、アライアンスは年々拡大しています。

当社のメリット

- ・ 開発利益とキャッシュ回収早期化
- ・ 継続的な開発投資の原資確保
- ・ アセットライト化により資本効率向上
- ・ プラットフォームの展開加速と取扱い再エネの増加
- ・ アセット譲渡後も余剰電力循環スキームにより、循環型電力の電源として活用



アライアンスパートナーのメリット

- ・ 当社の分散発電所開発ノウハウにより、効率的かつスピード感のある再エネアセット取得
- ・ 余剰電力循環スキームの活用による1施設あたりの発電量・収益向上

顧客のメリット

- ・ コスト削減と再エネ自給率向上を同時実現
- ・ 余剰電力循環スキームにより、屋根上資産を最大限に活用
- ・ 蓄電池導入等の将来拡張

アライアンススキーム／【事例】東急不動産

- 2023年12月、その後3年間で計100MW(100億円)※以上のオンサイトPPA発電設備の共同開発を目標に掲げる新会社を設立しました。
- 2025年10月、当初の計100MW(100億円)の目途が立ったことから、2026年以降3年間で計200MW(最大200億円)※を追加し、合計300MW(最大300億円)※規模で合意。

● 東急不動産とのアライアンススキームの概要

当社が発電設備の
開発・譲渡及び
運営・保守を担う



※ 東急不動産によるTLC VPP合同会社への出資予定上限額。

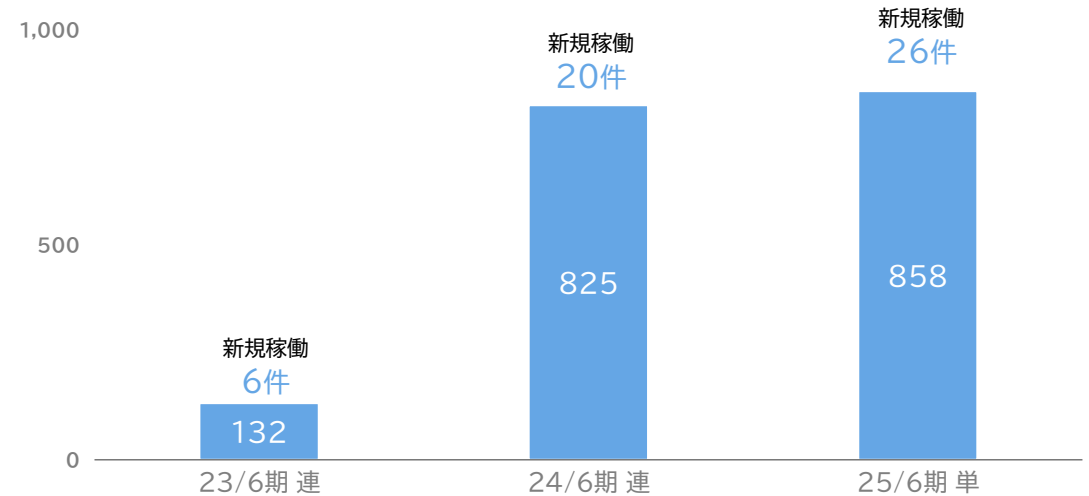
インテグレーションサービス

- 顧客が蓄電池等GXソリューションに係るアセット(オンサイトソーラーも含む)を保有し、当社はフロー収益を獲得しています。



● インテグレーションフロー売上総利益の推移

(百万円)



※インテグレーションフロー売上総利益とは、「インテグレーションサービス」の導入時に一括して計上する売上総利益を集計した指標であり、O&M等の継続的な収益は含んでおりません。

- ・ 再エネへ関心の高い既存顧客を中心に、顧客施設に蓄電池を設置するモデルを展開
- ・ 安定した成長を実現し、新規導入数は増加傾向
- ・ 今後の蓄電池コスト低減を見据え、更なる展開拡大を想定

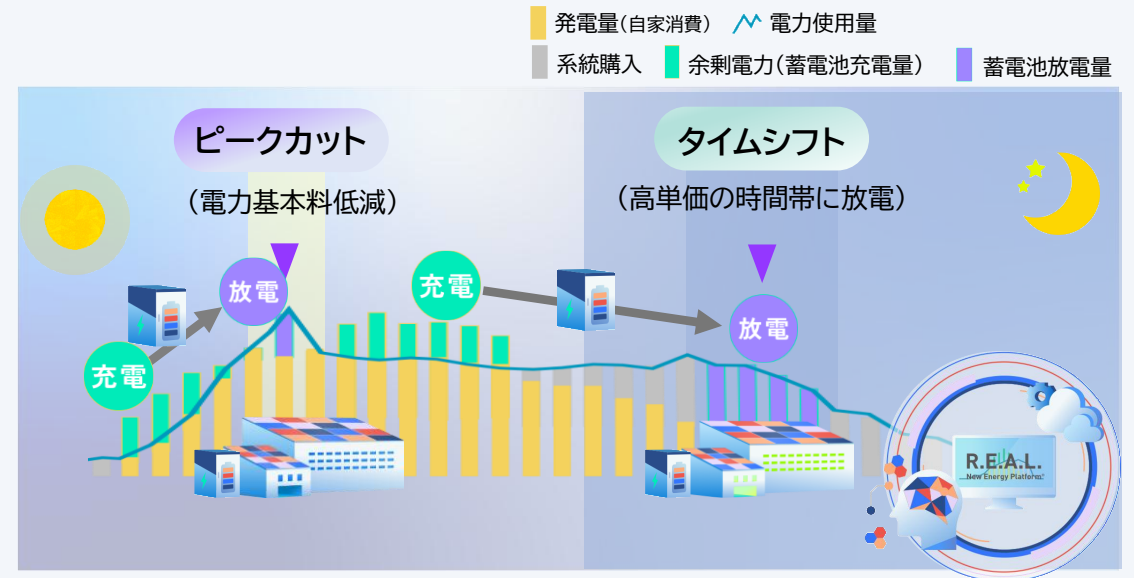
(補足)インテグレーションサービス

- 流通小売向け「GX Store」、物流向け「GX Logistics」として、蓄電池やオンサイトソーラーなどを提供しています。
- 蓄電池とオンサイトソーラーを組み合わせ、余剰再エネを市場の電力単価が高い夜間へシフトし、電気料金の削減と再エネ自給率の向上を実現します。
- 電力使用量の多い時間帯に蓄電池から放電することで、使用量のピークを抑え、電力料金(基本料金)低減に寄与します。

● インテグレーションサービスの事業フロー図



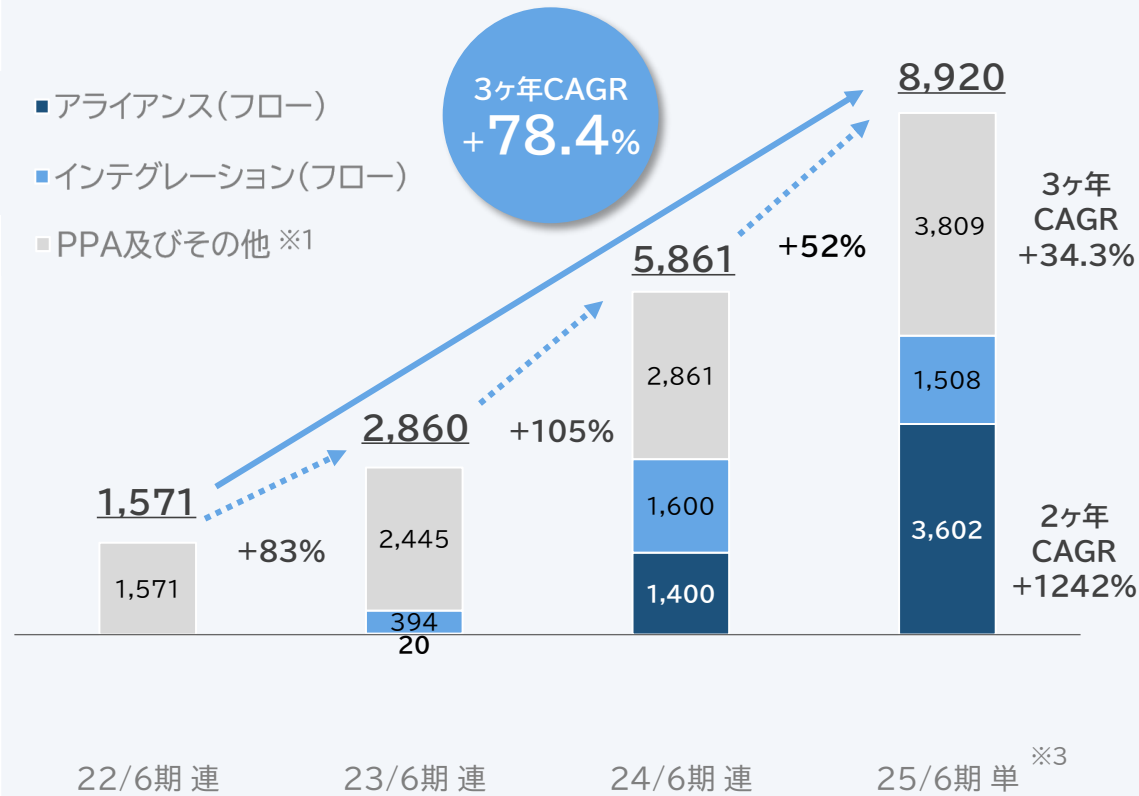
● 当社が提供する蓄電池サービスは、独自AIテクノロジーにより充放電を自動制御



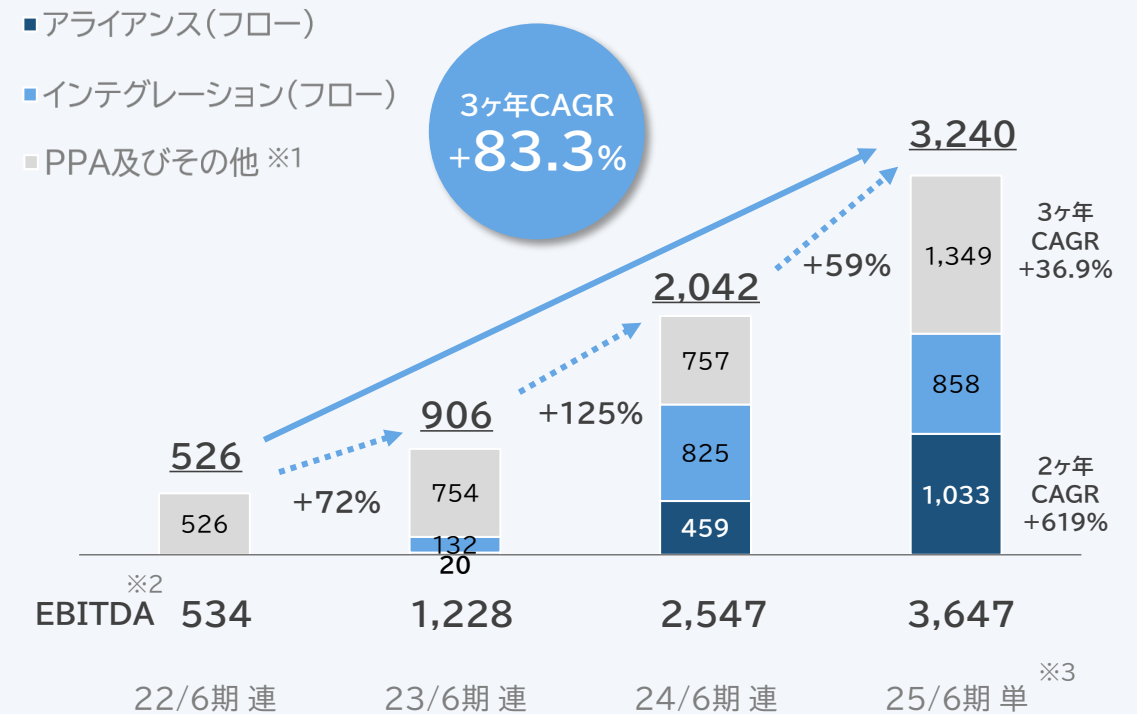
GXソリューション事業の成長

- 25/6期売上高89億円、EBITDA36億円
- 売上高・売上総利益・EBITDAともに3ヶ年CAGR約80%。25/6期EBITDAマージン41%
- 自社アセット保有のPPAが着実に成長し、他社がアセット保有するアライアンスが更なる成長加速に貢献

● GXソリューションの売上高(百万円)の推移



● GXソリューションの売上総利益(百万円)の推移



※1 GXソリューション事業のセグメント売上高及びセグメント売上総利益より、管理会計上の「アライアンスソリューション(フロー)」と「インテグレーション(フロー)」の数字を控除したもの。

※2 GXソリューション事業のセグメントEBITDAは、セグメント営業利益+セグメント減価償却費(売上原価・販管費)+セグメントのれん償却費にて算出しております。

※3 当社は2024年7月1日付で完全子会社を吸収合併し、子会社がありませんので、25/6期は連結財務諸表を作成していません。

2つの事業セグメントが有機的に連携

- 当社は電力を創る「GXソリューション事業」と、GXソリューション事業から生じるオンサイトでは消費しきれない太陽光(再エネ)を最大限有効活用し循環させる「エナジートレーディング事業」との両輪で、相互にシナジーのあるユニークな事業モデルを実現しています。
- GXソリューション事業とエナジートレーディング事業の連携



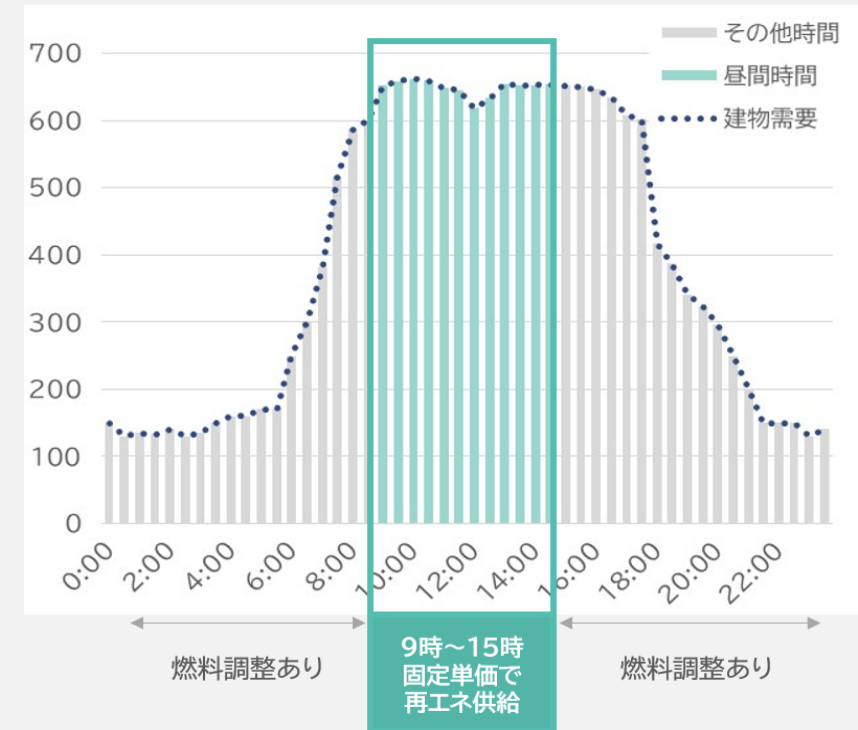
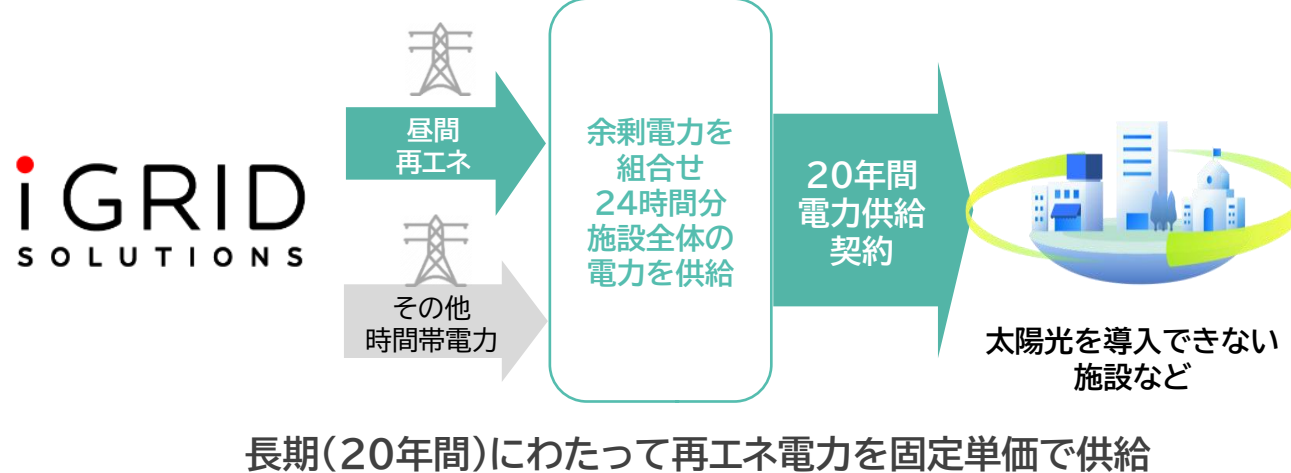
※サービス名称

循環型電力供給とは

- 屋根上・駐車場設置の太陽光発電設備で生じた余剰電力を集約し、他施設へ長期供給する電力シェアリングサービスです。
- 太陽光パネルの設置が困難な施設に対しても、工事不要・最短2か月で導入を可能にし、脱炭素化を支援します。
- 当社はエナジートレーディング事業で20年の安定収益を確保し、夜間は市場調達電力を供給します。

法人向け電力供給サービスの一つ

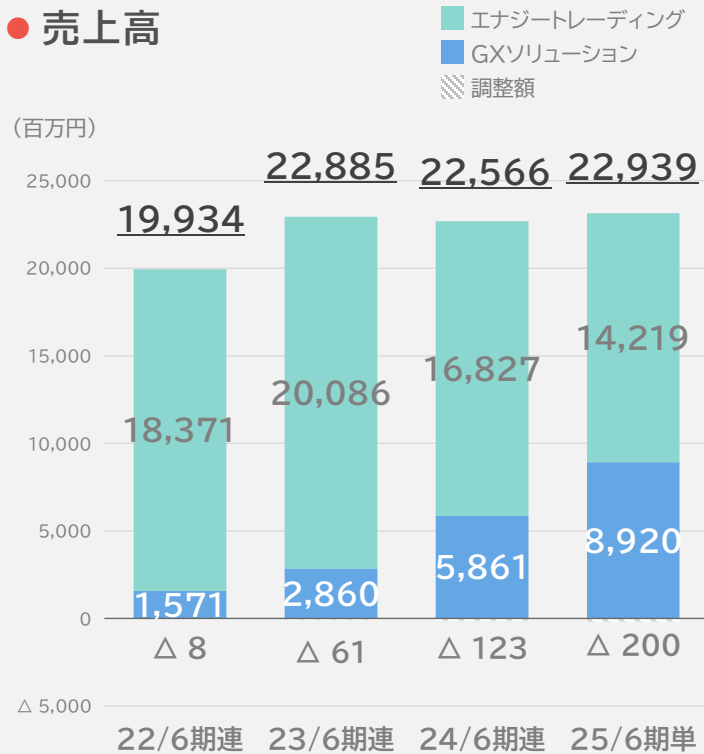
「循環型電力」供給



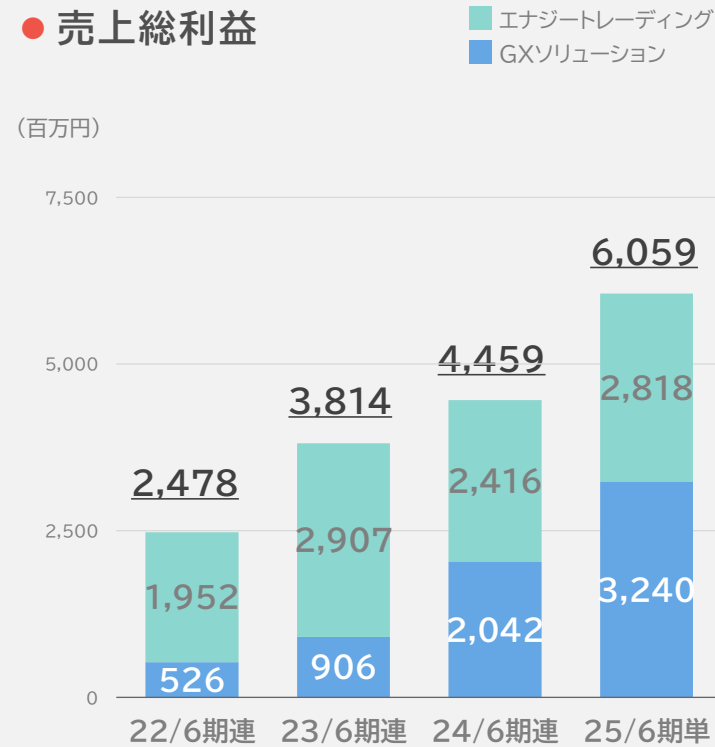
セグメント業績の推移

- 収益性が高いGXソリューションの加速度的な収益拡大が全社業績を牽引

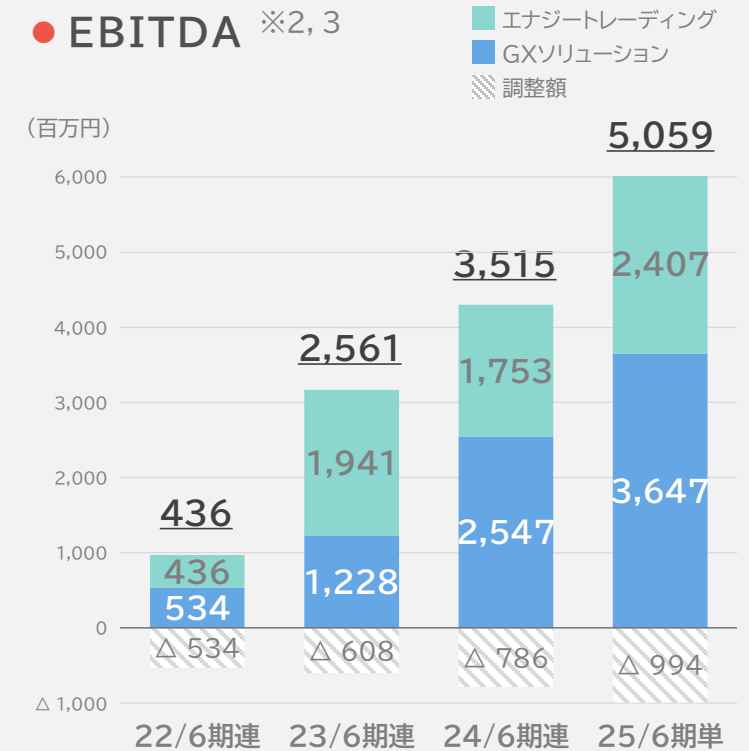
● 売上高



● 売上総利益



● EBITDA ※2, 3



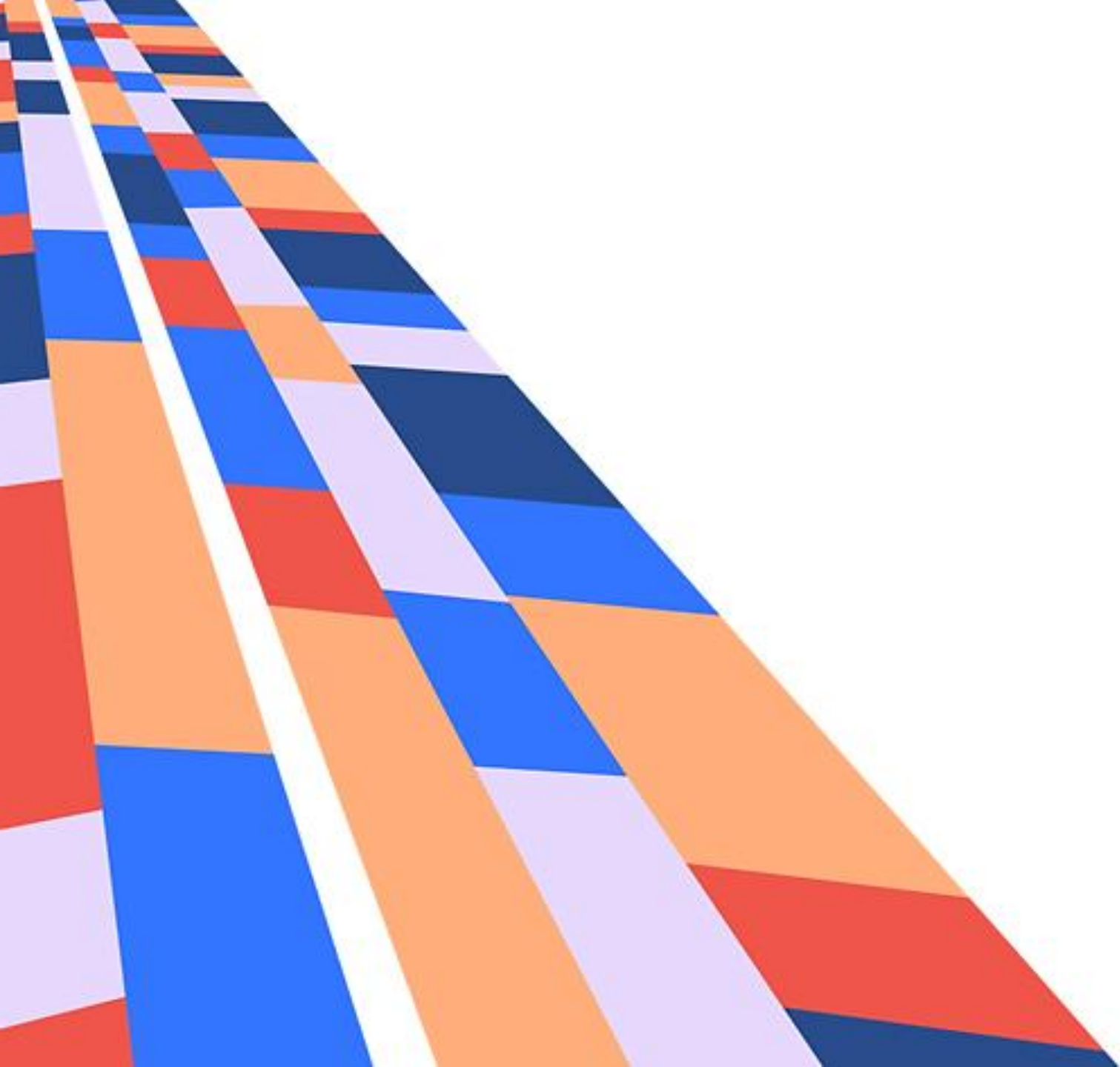
POINT ① 全指標においてGXソリューションが加速度的な収益拡大

POINT ② 25/6期のEBITDAマージンは22.1% ※2

※1 当社は2024年7月1日付で完全子会社を吸収合併し、子会社がありませんので、25/6期は連結財務諸表を作成しておりません。

※2 セグメント別EBITDAは、セグメント別営業利益+セグメント別減価償却費(売上原価・販管費)+セグメント別のれん償却費にて算出しております。調整額は、セグメント間取引消去と、各セグメントに配分していない全社管理費等です。

※3 EBITDAマージンは、営業利益+減価償却費(売上原価・販管費)+のれん償却費により算出したEBITDAを売上高で除する形で算出しています。



04

さらなる成長戦略

拡大する市場に対する当社オンサイトPPAの開発実績

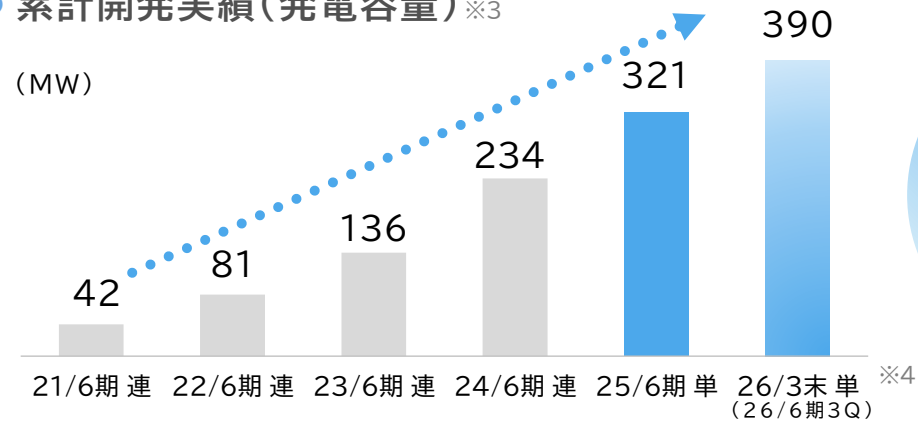
- CAGR66%のスピードで、順調に発電容量を積み上げてきています。
- 当社は、全国46都府県で分散型発電所を保有／オンサイトPPA国内実績4年連続でNo.1です。※1
- ローン・リース等の借入資金を原資とした自社アセットに加え、アライアンススキームの導入を積極的に進めています。

国内実績
4年連続 **No.1** ※1

オンサイトPPA開発実績 2026年3月末 時点

1,410 施設 / **357** MW ※2

● 累計開発実績(発電容量) ※3



● 発電容量の3つの拡大方針

方針①
導入施設の増加

中・大型の小売・物流など
5万以上の施設を視野に
急速な導入施設増加を目指す ※5

方針②
アライアンス

アライアンス
パートナーとの協業を進め
発電容量の積み上げ
ペースを加速

方針③
財務レバレッジ

適切な財務規律を
維持しつつ借入資金を活かし
自社保有の発電設備
を積み上げ

※1 富士経済 再生可能エネルギー発電システム・サービス市場／参入企業実態調査2025 第三者所有モデル(PPA、リース)部門、非住宅(10kW以上)・2024年度実績。左記に加え、下記3調査でもシェアNo1を獲得
・富士経済 2024年版 太陽電池関連技術・市場の現状と将来展望／第三者所有モデル(PPAモデル、リース)・非住宅(10kW以上)・2023年度実績
・富士経済 2023年度 太陽電池関連技術・市場の現状と将来展望 第三者所有モデル(PPA、リース)部門、非住宅(10kW以上)・2022年度実績
・富士経済 再生可能エネルギー発電システム・サービス市場／参入企業実態調査2022 第三者所有モデル(PPA、リース)部門、非住宅(10kW以上)・2021年度実績

※2 実績数値にはアライアンスソリューションの実績も含まれます。

※3 開発施設の発電容量累計は、PPA以外の太陽光発電所の累計開発実績(23/6期2MW、24/6期9MW、25/6期21MW、26/3末33MW)を含みます。

※4 当社は2024年7月1日付で完全子会社を吸収合併し、子会社がありませんので、25/6期以降は連結財務諸表を作成していません。

※5 売場面積が1,000㎡以上の小売店及び従業員規模50名以上の製造工場数は総務省統計局「令和3年経済センサス-活動調査」、各延床面積1,000㎡以上の施設数は国土交通省「平成30年法人土地・建物基本調査」を参照しております。

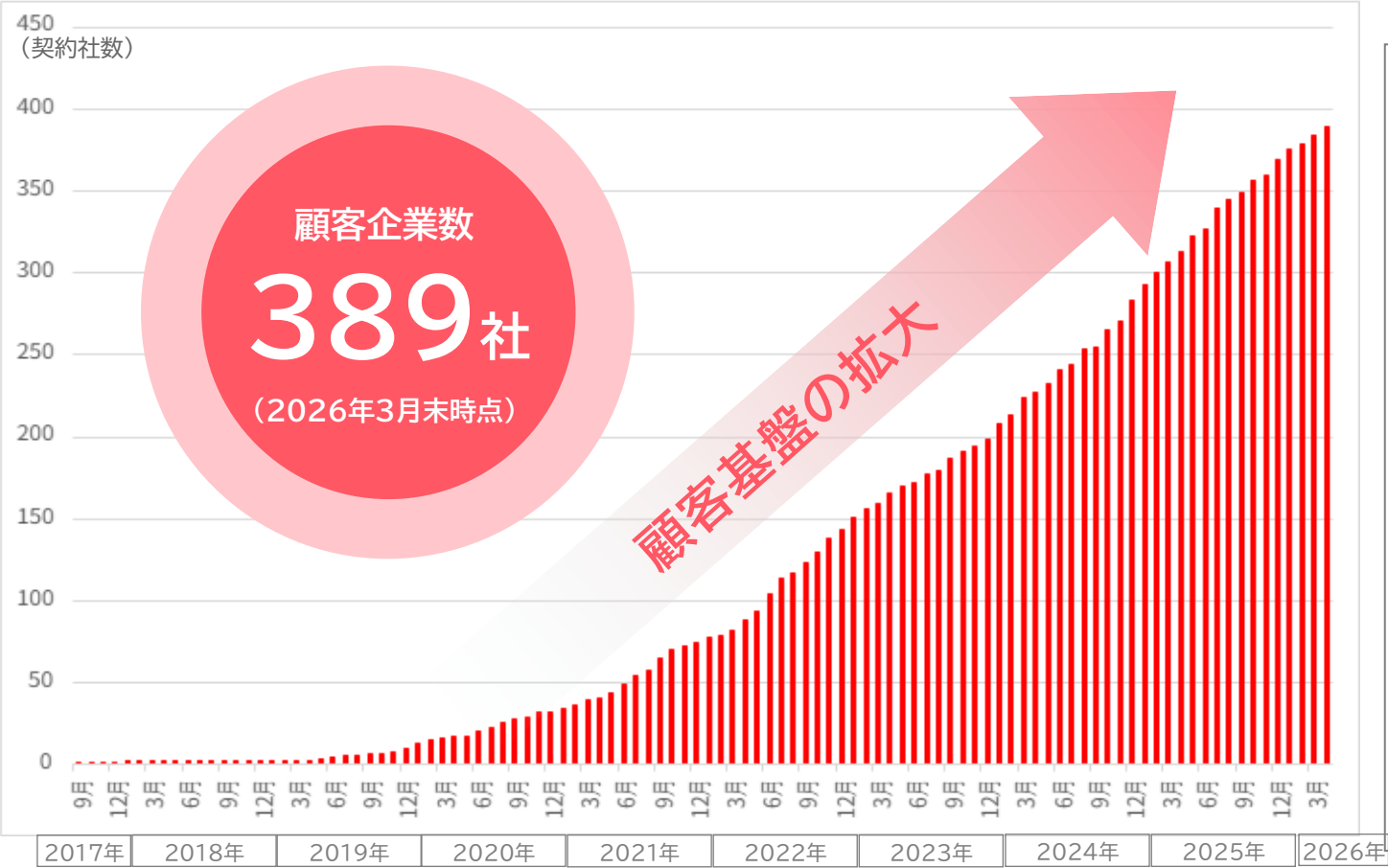
バリューチェーンにおける優位性を活かした拡大

- PPA事業モデルとR.E.A.L. New Energy Platformの相乗効果による複合的優位性を有しています。



充実したPPA顧客基盤

- 2004年の創業以来展開をしてきたエネルギーマネジメントシステム提供を通じ、流通小売企業との良好な関係性を構築しています。
- 余剰電力循環スキームの効果的活用と相性の良い物流企業との取引も拡大しています。
⇒流通小売と物流を中心に、顧客企業数拡大中



● サービスを導入いただいたお客様 ※



※ 許可を頂戴した一部のお客さまのロゴを掲載させていただいております。(順不同)

※ 許可を頂戴した一部のお客さまのロゴを掲載させていただいております。(順不同)

オンサイトPPA市場の拡大余地

- 当社開発施設1,400+施設に対し、中・大型の小売・物流施設数は5万施設以上、工場等を含むと10万施設以上がターゲットです。
- 温室効果ガスの削減に加え、電力の安定調達にも資するオンサイトPPAの急速な施設普及が見込まれます。

●オンサイトPPAの設置可能施設数

地政学リスクによる原油価格高騰 AI/データセンターの莫大な電力需要 ...

ESGに資する脱炭素に加え
電力の安定調達ニーズにも応えつつ、
急速な施設普及を目指す



現在

当社開発 ※1
1,400+
施設数(実績)

中・大型の
小売・物流施設 ※2
50,000+

施設数(推計)

- 売場面積が1,000㎡以上の小売店
= 26,565施設
- 延床面積が1,000㎡以上の倉庫数
= 33,840施設

中・大型の建物 ※2
100,000+

施設数(推計)

- 製造工場数(従業員規模50名以上)
= 29,128施設
- 文教用施設数(延床1,000㎡以上)
= 27,320施設
- 医療施設・福祉施設(延床1,000㎡以上)
= 30,580施設
- その他施設数(延床1,000㎡以上)
= 180,230施設

※敷地面積基準ではないため事業対象外の施設を一部含む点にご留意ください。

社会的動向 ※3

2035年 目標

温室効果ガス排出量

60%減
(2013年度比)

2050年 目標

カーボン
ニュートラル

※1 実績は2026年3月末時点。実績数値にはアライアンスソリューションの実績も含まれます。

※2 売場面積が1,000㎡以上の小売店及び従業員規模50名以上の製造工場数は総務省統計局「令和3年経済センサス-活動調査」、各延床面積1,000㎡以上の施設数は国土交通省「平成30年法人土地・建物基本調査」を参照しております。

※3 資源エネルギー庁「第7次エネルギー基本計画」(2025年2月)を参照しております。

オンサイトPPA市場拡大の背景 —需要・経済合理性・政策が揃った構造的成長市場—

需要・経済合理性・政策により構造的成長へ

需要

企業のエネルギー調達を経営課題に

- 脱炭素対応(Scope2削減)の加速により、再エネ調達が企業にとって事実上の必須要件へ移行
- 電力価格の上昇・ボラティリティ拡大により、エネルギーコスト管理が収益に直結
- AI・データセンター普及による電力需要増加で、安定的な電源確保が競争力の源泉に

⇒「再エネ調達」と「価格安定化」を同時に満たす調達手法への需要が構造的に拡大

経済合理性

オンサイトPPAの優位性

- 初期投資ゼロで導入可能なため、企業の財務負担なく再エネ転換を実現
- 長期固定価格(20年)により、中長期の事業計画策定が容易に
- 送配電コスト不要により市場電力価格より低コストを実現し、価格競争力を確保

⇒環境対応手段ではなく「コスト最適化手段」としても普及し、経済合理性による導入が拡大

政策

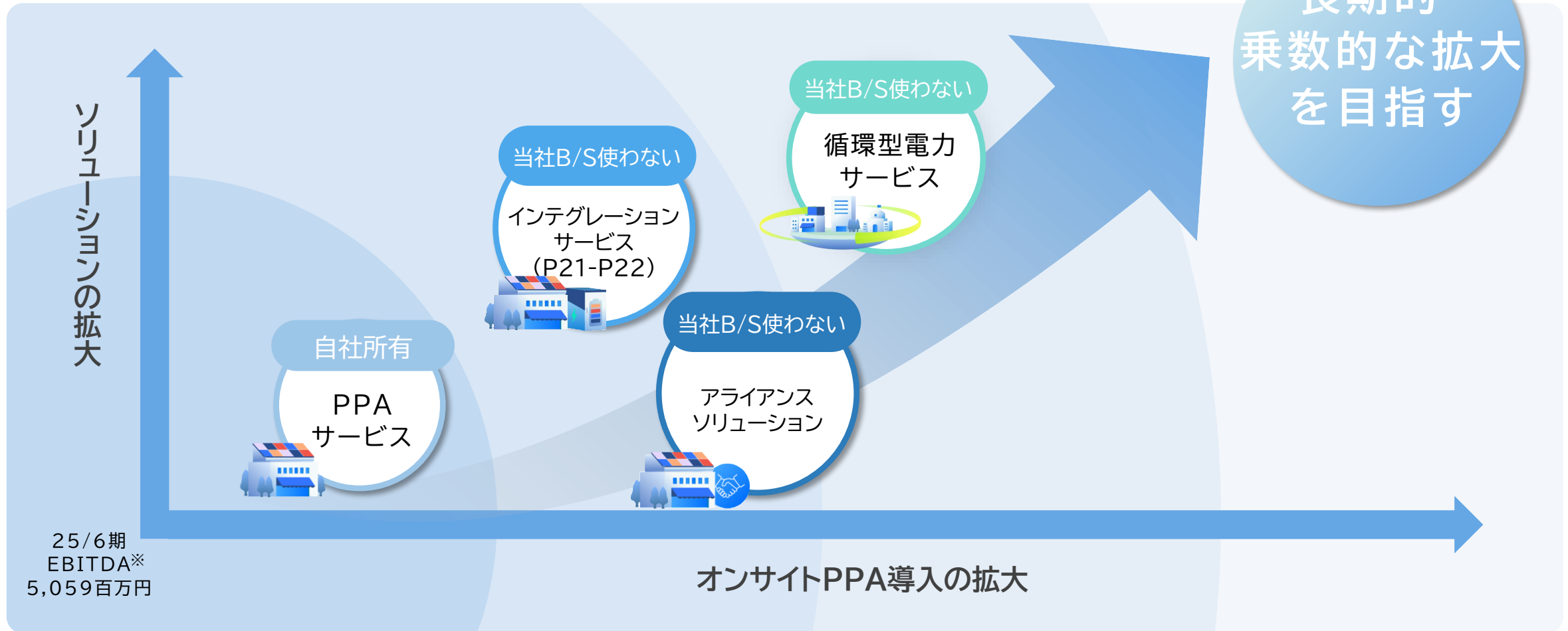
再エネ主力化と分散型シフト

- 再エネ比率引上げ(2040年40-50%)に向け、太陽光が主力電源として位置づけられる
- メガソーラーは立地制約・規制強化が顕在化し、屋根置き・分散型電源への政策シフトが加速

⇒オンサイトPPAが分散型再エネ導入の中核的手段として政策的に推進される

オンサイトPPA導入及びソリューションの長期的な拡大

- PPAサービス・アライアンスソリューション双方のスキームでオンサイトPPA導入の拡大を目指します。
- 循環型電力やインテグレーションサービスなど新しいソリューションの拡大も進めています。



※ EBITDAは、営業利益+減価償却費(売上原価・販管費)+のれん償却費にて算出しております。図中の各サービスの表示位置はイメージであり、必ずしもサービス毎のEBITDAを精緻に表現したものではありません。

アライアンスソリューション拡大に向けたパートナーシップについて

- アライアンスは既に第四弾まで組成済で、その後も組成準備が進んでいます。
- 当社の開発ペースに合わせ、今後も同様のアライアンス組成を進める方針です。

	開発受託型アライアンス		譲渡型(パートナーとの新会社へ発電所を譲渡する)アライアンス	
	第一弾 組成済み	第二弾 組成済み	第三弾 組成済み	第四弾 組成済み
パートナー	 JA三井リース  栃木銀行  農林中央金庫  ちゅうぎんエナジー etc	 東急不動産	 MUFG 三菱UFJ信託銀行	 東急不動産
組成時期	2023年2月	2023年12月	2025年2月	2025年10月
発電所資産の譲渡/開発最大規模	数十億円	100億円	50億円	200億円
当社の収益形態	当社が開発した発電所の開発対価と、保守・運営に係る対価			

- ・ 発電所開発計画に即して、同様のアライアンスを組成する方針
- ・ 別途下記企業ともPPAに関して協業を行っており、これらの先や東急不動産、三菱UFJ信託銀行など、既存の親密先を優先し、追加的な組成を模索する

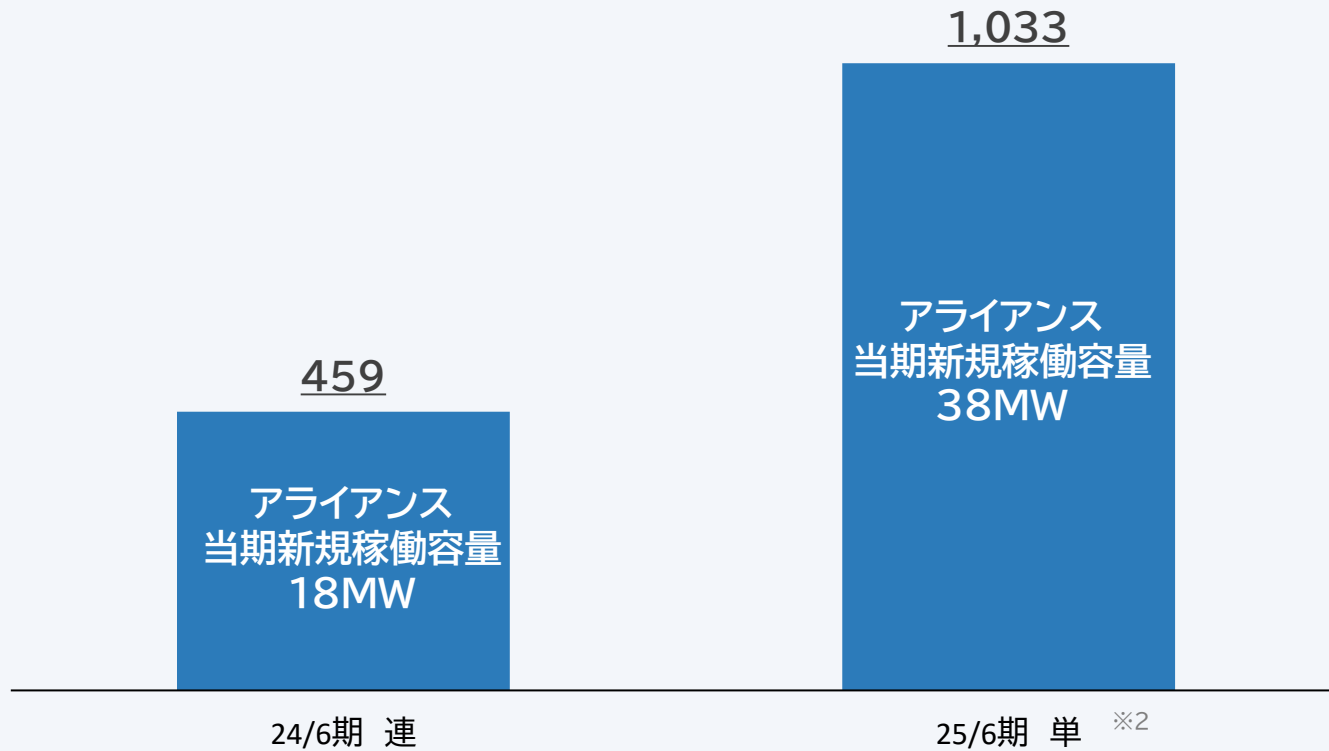
 東京センチュリー
  JA三井リース
 ちゅうぎんエナジー
  Suzuyo
 栃木銀行
  GLP

合計で900~1,000施設となる見込み
(2028年初め頃までの開発に相当)

アライアンスソリューションの利益貢献

- アライアンスソリューションの売上総利益は順調に拡大しています。
- 今後は新規稼働のうち7割以上をアライアンスとする方針です。

- アライアンスソリューションの売上総利益(フロー) (百万円) ※1



2025年6月期末時点の
契約済み未稼働容量:178MW

うち、
7割以上をアライアンスとする方針

(参考)
契約締結から稼働までの期間は、
概ね9～18か月となっております。

※1 「アライアンスソリューションの売上総利益(フロー)」は「アライアンスソリューション」の導入時に一括して計上する売上総利益を集計した指標であり、O&M等の継続的な収益は含んでおりません。

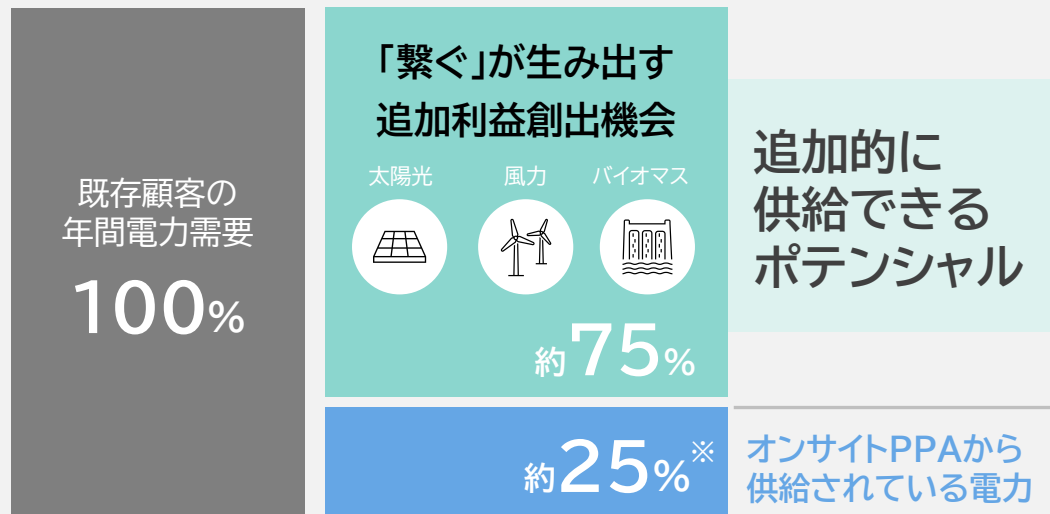
※2 当社は2024年7月1日付で完全子会社を吸収合併し、子会社がありませんので、25/6期は連結財務諸表を作成しておりません。

追加的な利益創出機会・循環型電力

- PPAに加え、電力システムを活用した電力小売も展開しており、オンサイトPPA以外の再エネ供給も可能です。
- 自社の余剰電力や他社発の再エネを活用し、既存顧客基盤のみでも追加収益を創出できると考えています。

オンサイトPPA設置施設へのアップセル

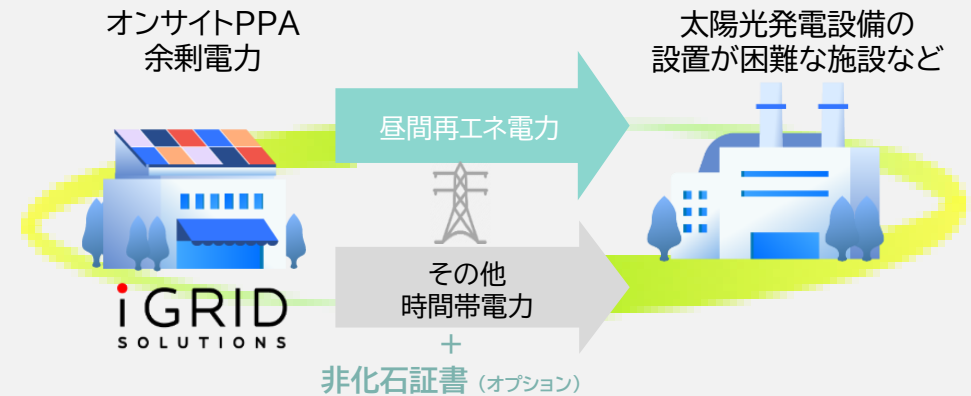
● PPAサービス既存顧客への追加的な電力供給



オンサイトPPA以外に必要な電力需要に対しても再エネを活用できる

オンサイトPPAが設置できない顧客施設へのアップセル

● 循環型電力の供給



- ・ 施設条件により太陽光を導入できない場合でも再エネを活用できる
- ・ 同一企業グループや地域内など、特定の場所で再エネを融通し合うことができる

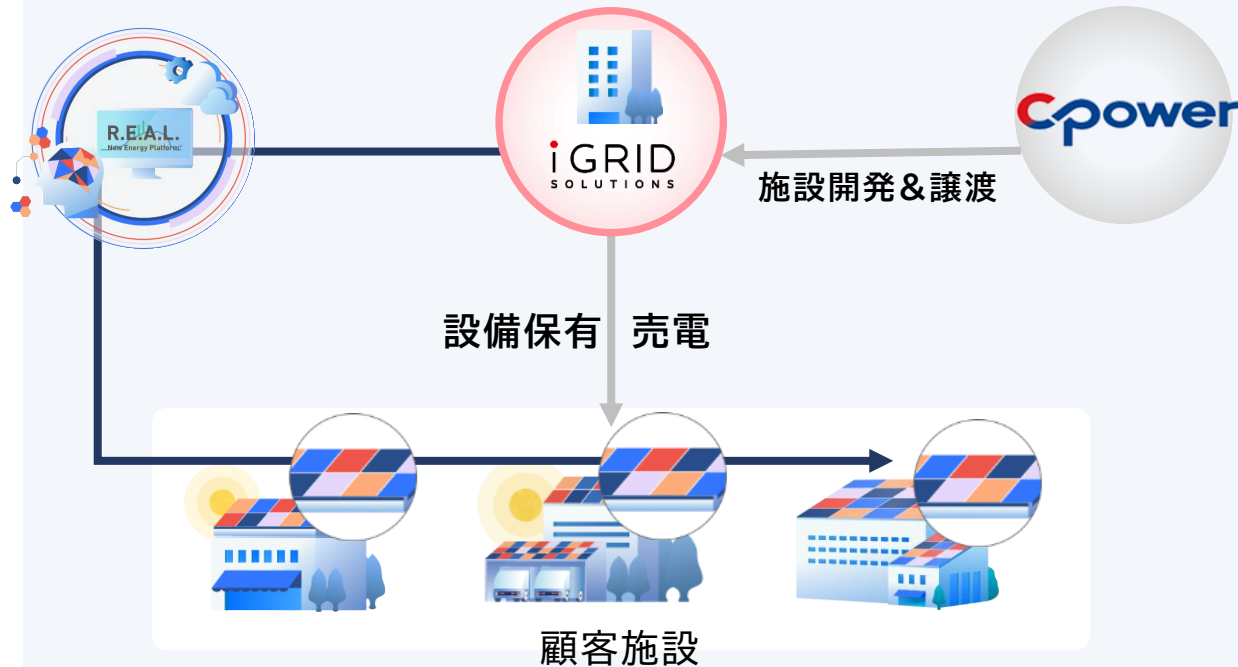
※2025年4月1日時点の当社PPAサービス導入済み全施設の年間(2025年4月～2026年3月)電力消費実績に対して、PPAサービスで供給した電力量実績の割合を算出したもの。

プラットフォームを活用したPPA事業者との協業も開始

- 他のPPA事業者においても、余剰電力循環スキームを利用できることから、当社プラットフォームを活用する動きがあります。

- CPower社(長州産業グループ)との協業概要(2025年10月)

当社が発電設備の譲受け、および運営・保守を担う



パートナーの メリット

- ✓ 余剰循環プラットフォームを活用し、多数の需要家へアクセスが可能

当社のメリット

- ✓ 発電所アセットを開発リソース無しに調達することが可能
 - ✓ 稼働実績データがさらに蓄積
 - ✓ 安定収益を生むアセットの積み上げ
 - ✓ CPower社はオンサイトPPA実績上位のPPA事業者※1
- ⇒業界1位のプレゼンスを強固にする

※ 富士経済 再生可能エネルギー発電システム・サービス市場／参入企業実態調査2025 第三者所有モデル(PPA、リース)部門、非住宅(10kW以上)・2024年度実績。

新規上場の目的と資金使途

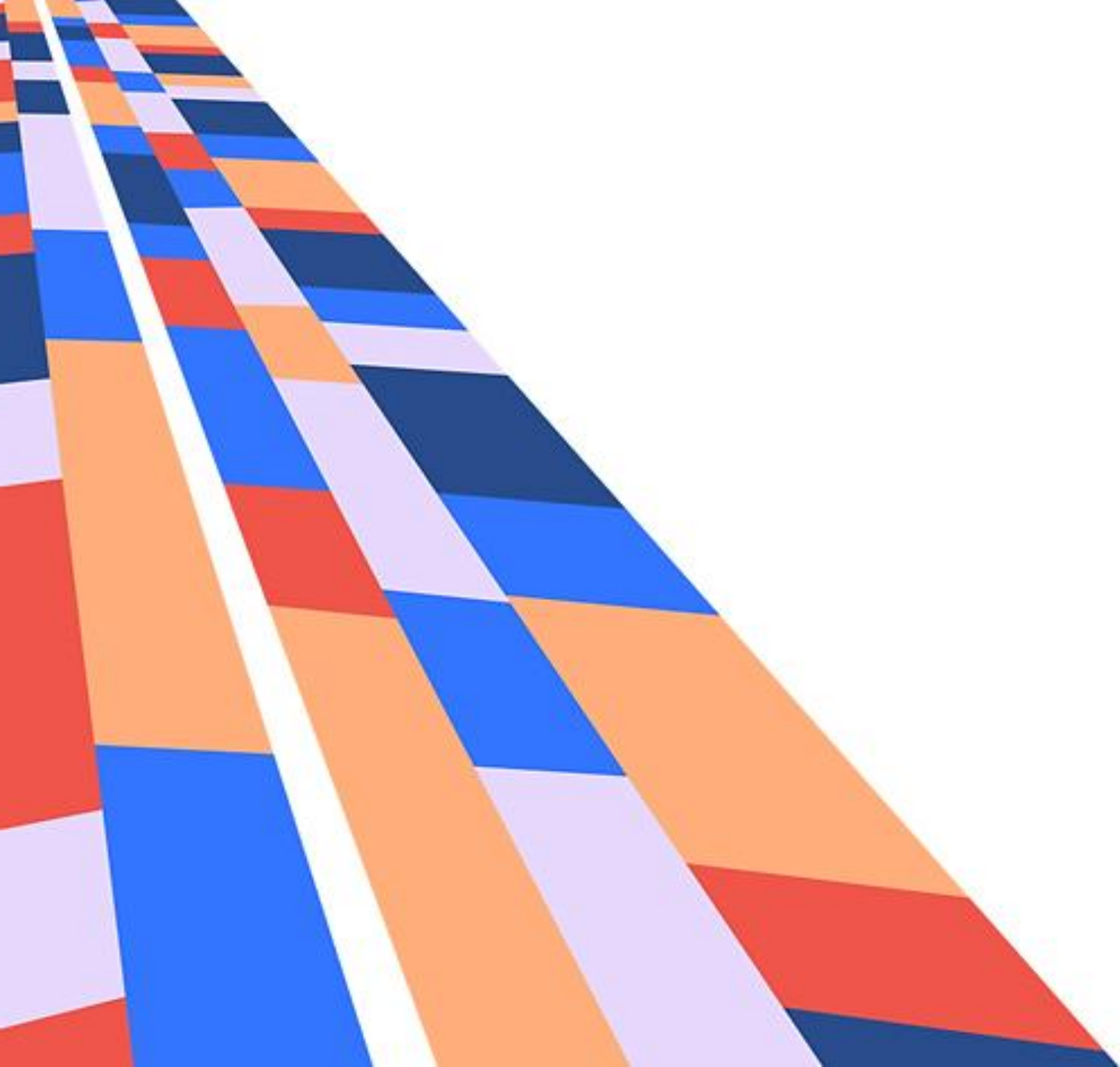
●新規上場の目的

当社は、「グリーンエネルギーがめぐる世界の実現」をビジョンに掲げ、主に商業施設や物流施設を対象として、施設の屋根上に設置する太陽光発電設備を、日本最大級の設置規模に至るまで展開して参りました。さらに、蓄電池等を組み合わせた統合的なソリューションを提供する他、太陽光発電設備を設置できない施設に対しても、オンサイトソーラーを設置した他施設で使い切れない余剰電力を供給するなど、数多の電力需要家に再エネを供給する事業を発展させてまいりました。

社会のGXを後押しする「GXプラットフォーマー」としての事業展開を今後さらに加速させるために、資金調達手段の多様化による財務体質の強化、社会的信用・知名度の向上、優秀な人材の確保、経営基盤及び財務基盤の強化の観点から、新規上場が必要不可欠と考えております。

●資金使途（百万円）

投資項目	合計	2027年6月期	2028年6月期	目的
太陽光発電設備	1,791	750	1,041	PPAサービスの更なる事業拡大のための必要な設備投資及び関連費用
システム開発	856	438	418	各種商材やプラットフォームサービス向上のための強化、新規商材のシステム開発、基幹システム導入によるコーポレート機能や自社オペレーションの強化
人材採用・教育研修	292	140	151	継続的な成長のための人材採用及び教育研修
外部コンサルティング費用	72	42	30	事業拡大に伴う業務オペレーション改善(情報連携や効率化)に関するコンサルティング費用
合計	3,012	1,370	1,641	



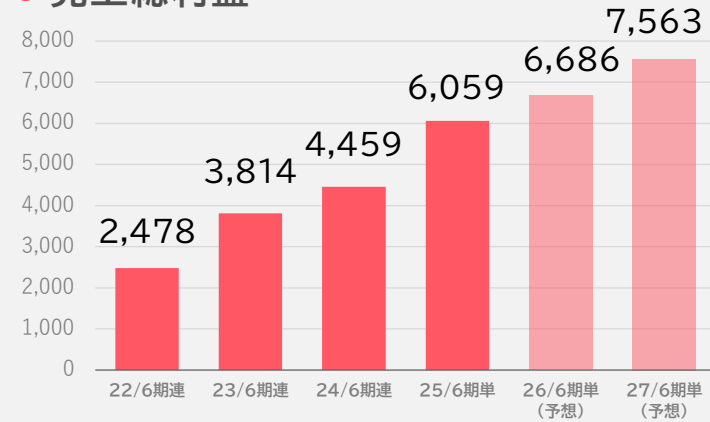
05

財務ハイライト

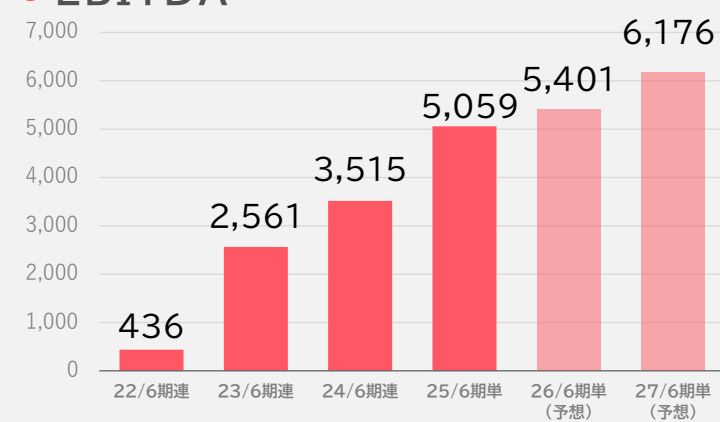
業績推移及び計画

重要指標

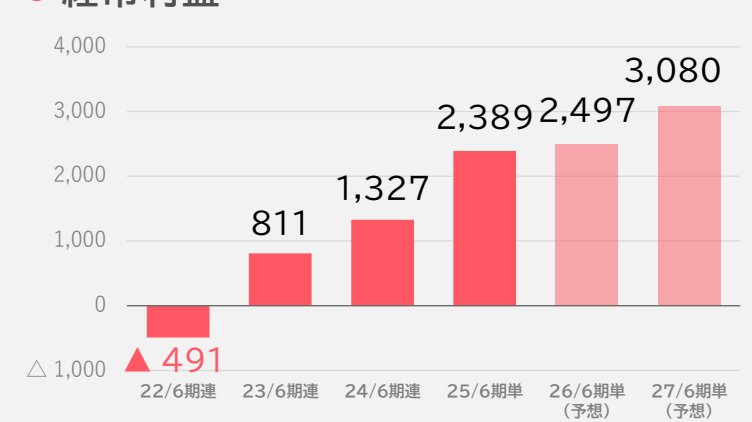
● 売上総利益 (百万円)



● EBITDA (百万円)※1

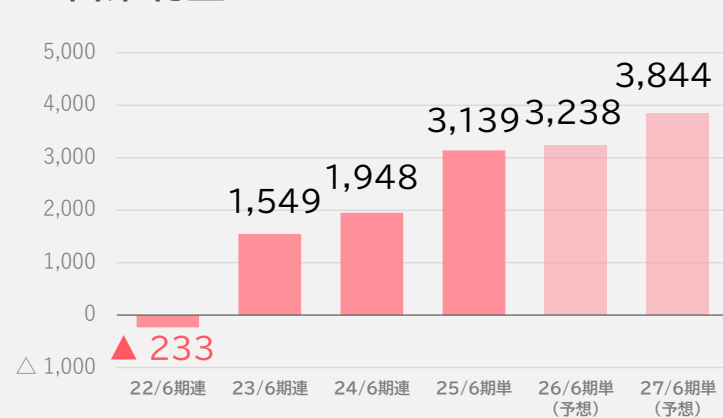


● 経常利益 (百万円)

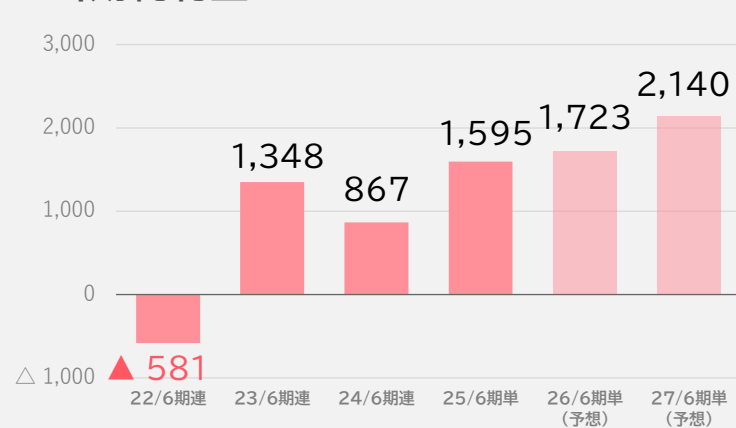


参考指標

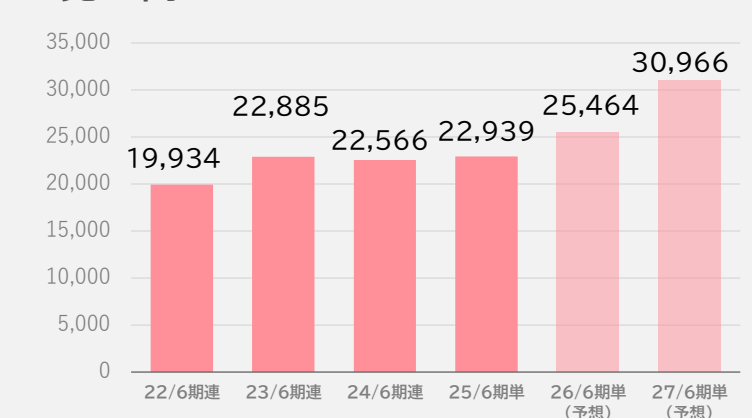
● 営業利益 (百万円)



● 当期純利益 (百万円)※2



● 売上高 (百万円)

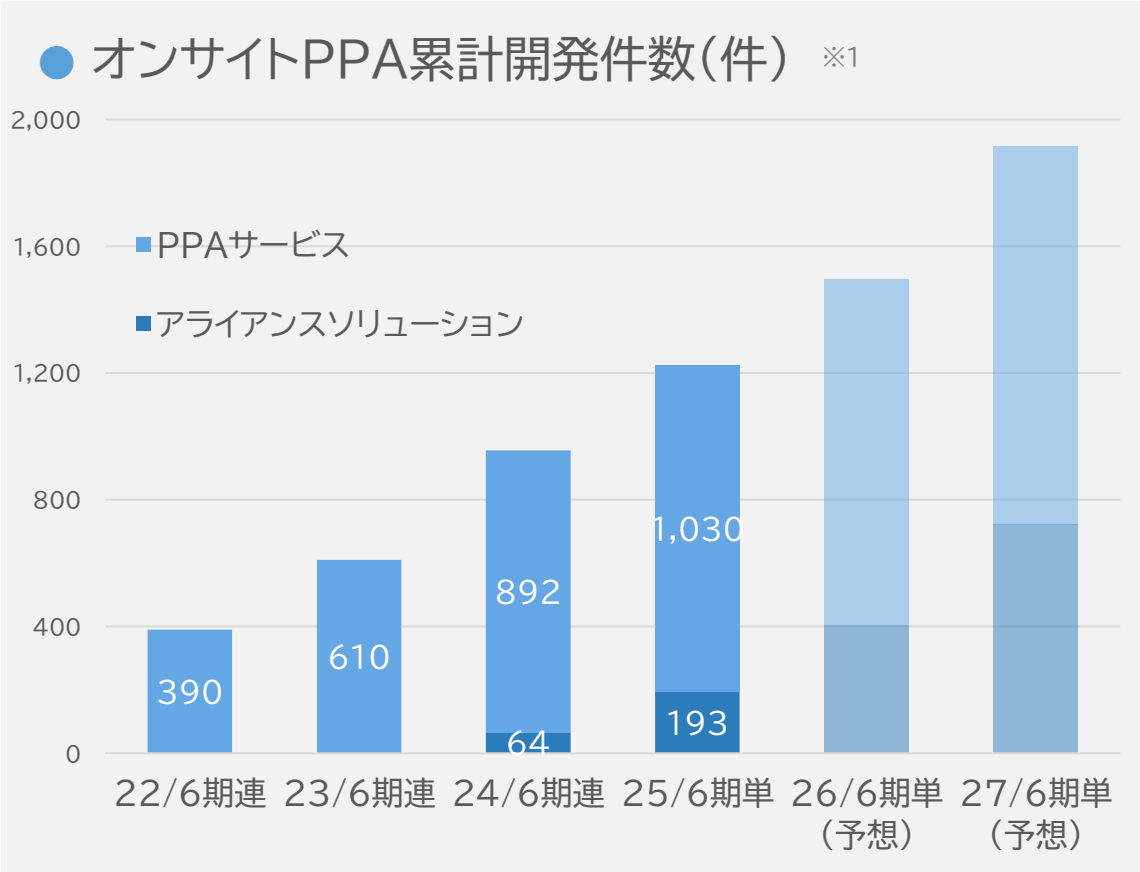
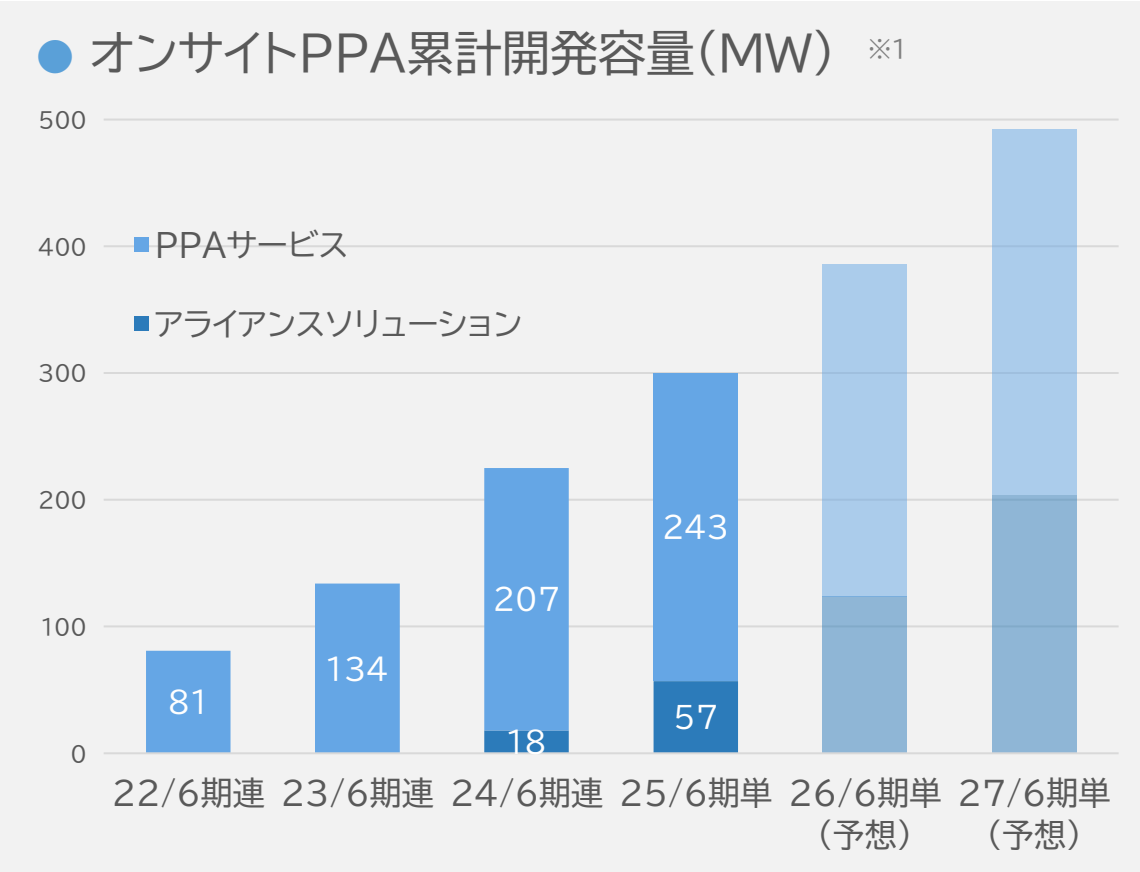


※1 EBITDAは、営業利益＋減価償却費(売上原価・販管費)＋のれん償却費により算出しています。

※2 22/6期連、23/6期連、24/6期連は、親会社株主に帰属する当期純利益を記載しております。

※3 当社は2024年7月1日付で完全子会社を吸収合併し、子会社がありませんので、25/6期は連結財務諸表を作成しておりません。

参考指標の推移及び計画



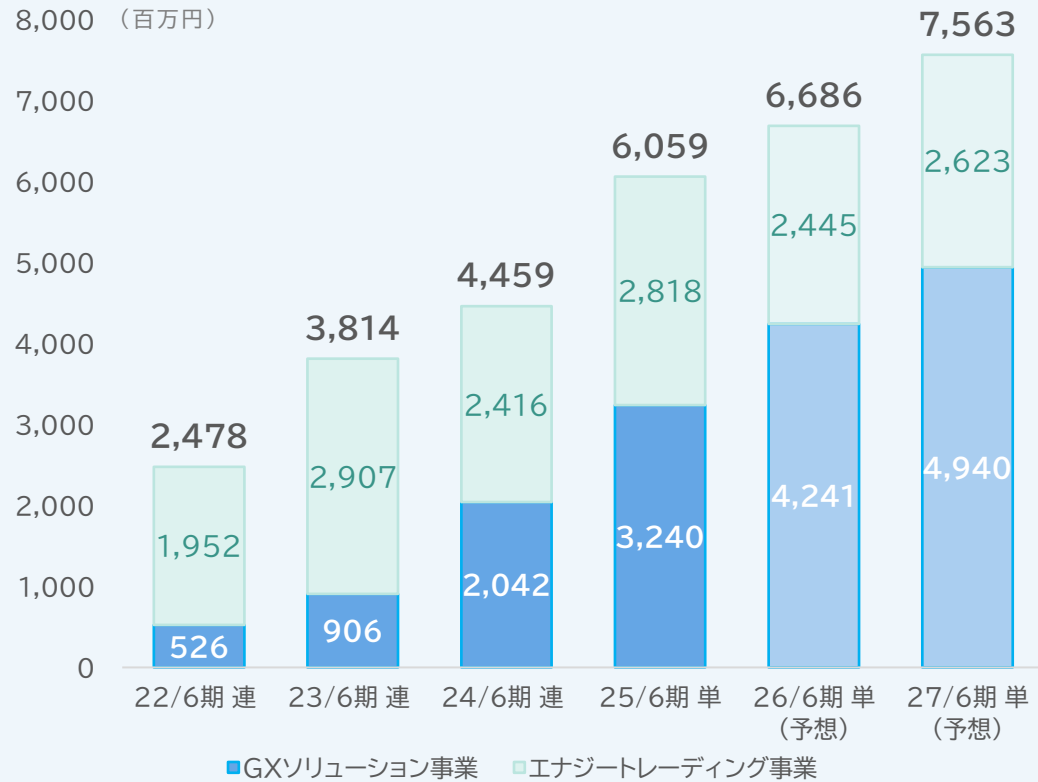
※1 当社が開発・稼働に関わったオンサイトPPAの合計としての累計開発容量・開発件数です。
 ※2 当社は2024年7月1日付で完全子会社を吸収合併し、子会社がありませんので、25/6期は連結財務諸表を作成しておりません。

セグメント別売上総利益及びEBITDAの推移・計画

- 「GXソリューション事業」を成長ドライバーに、大幅な利益成長が見込む。
- 「エナジートレーディング事業」も、循環型電力によって27/6期からは成長を見込む。
- EBITDAは27/6期全体で60億円超の水準を見込む。

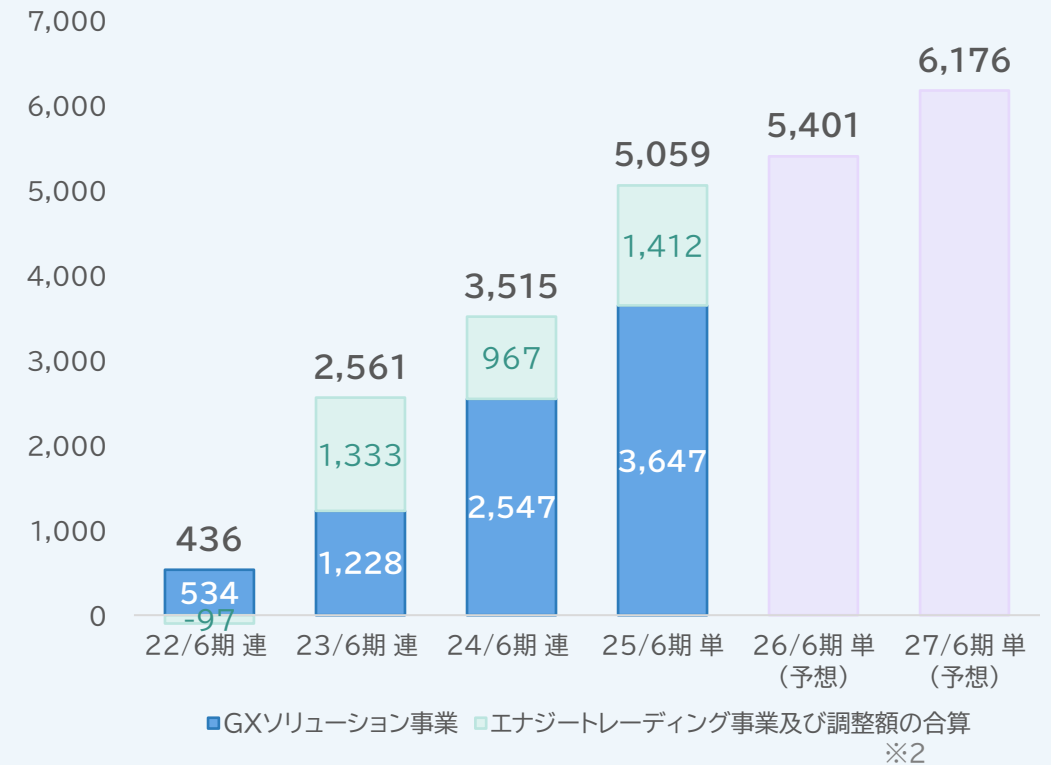
● 売上総利益の推移

8,000 (百万円)



● EBITDAの推移 ※1

(百万円)



※1 セグメントEBITDAは、セグメント営業利益+セグメント減価償却費(売上原価・販管費)+セグメントのれん償却費にて算出しております。

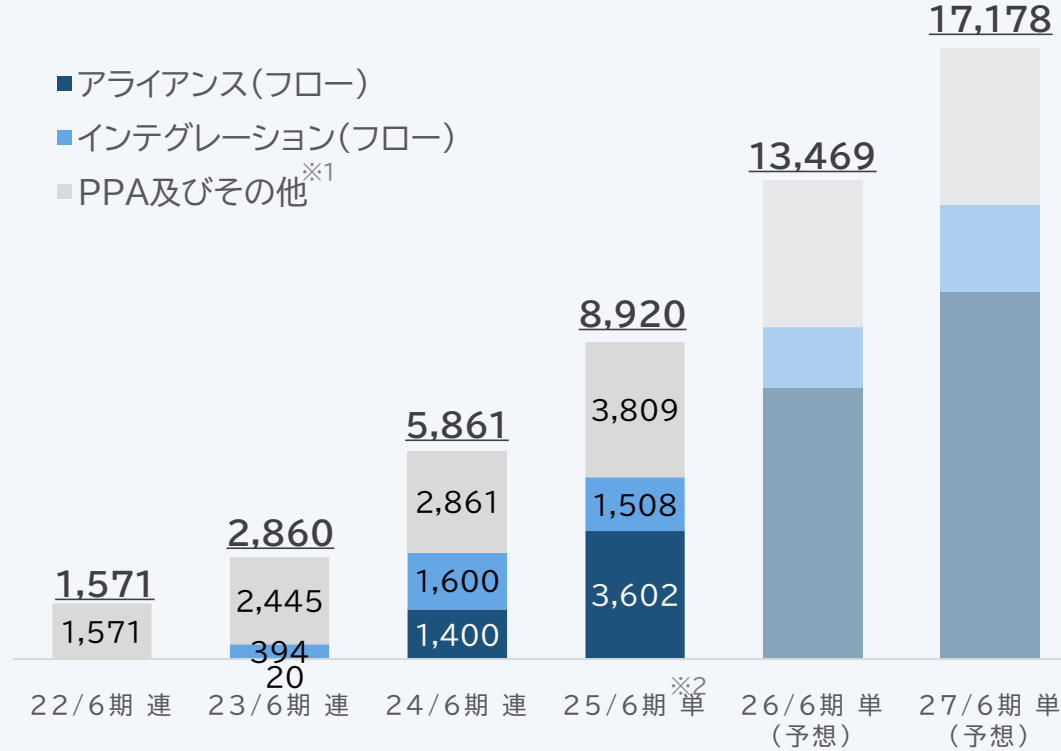
※2 「調整額」とは、セグメント間取引消去と報告セグメントに配分していない主に管理部門等に係る費用であり、合算前の数値は本資料の損益計算書をご覧ください。

※3 当社は2024年7月1日付で完全子会社を吸収合併し、子会社がありませんので、25/6期は連結財務諸表を作成していません。

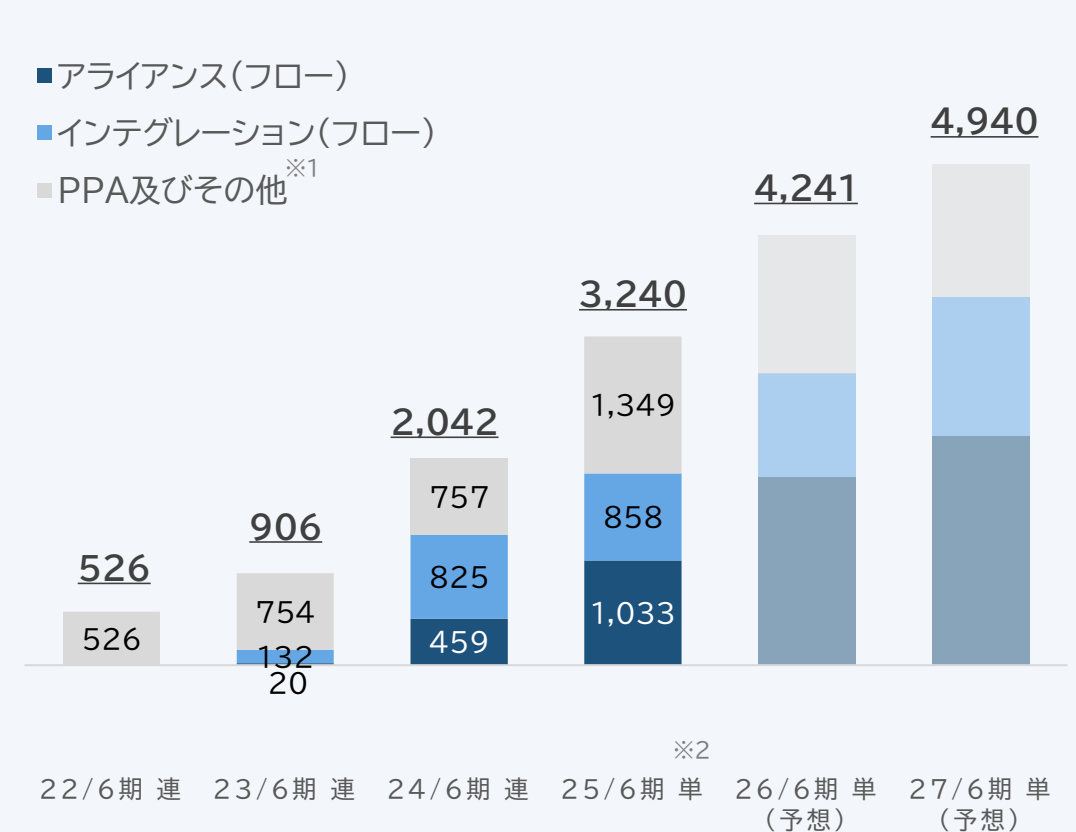
GXソリューション事業のセグメント別売上高及び売上総利益の推移・計画

- 27/6期売上高171億円、売上総利益49億円を見込む。
- 自社アセット保有のPPAが着実に成長し、他社がアセット保有するアライアンスが更なる成長加速に貢献します。

● GXソリューションの売上高(百万円)の推移



● GXソリューションの売上総利益(百万円)の推移

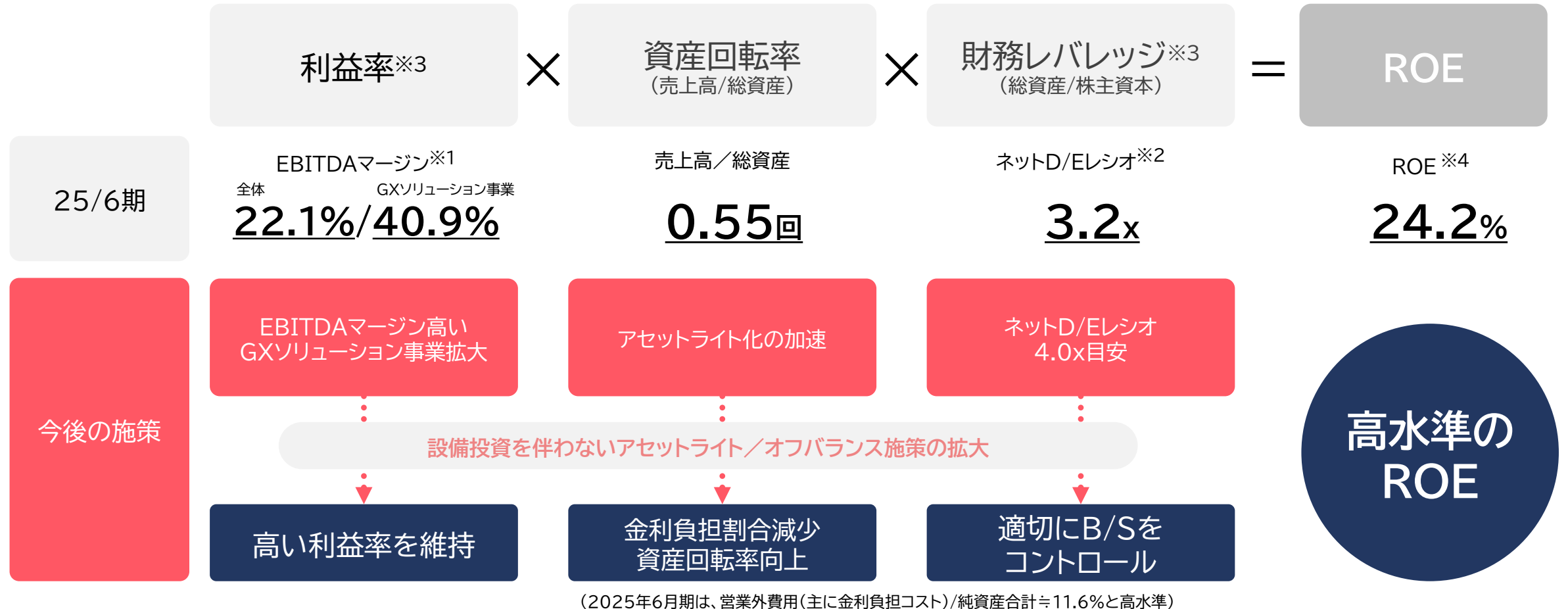


※1 GXソリューション事業のセグメント売上高及びセグメント売上総利益より、管理会計上の「アライアンスソリューション(フロー)」と「インテグレーション(フロー)」の数字を控除したもの。

※2 当社は2024年7月1日付で完全子会社を吸収合併し、子会社がありませんので、25/6期は連結財務諸表を作成していません。

アセットライト化による資本効率の向上

- 高水準のROEを維持しながら、高い成長を追求します。
- アライアンスソリューション拡大を加速させ、グロースを追求しながら最適なB/Sを目指します。



※1 EBITDAマージンは、営業利益+減価償却費(売上原価・販管費)+のれん償却費により算出したEBITDAを売上高で除する形で算出しています。GXソリューション事業の数字は、セグメント調整額(各セグメントに属さない全社管理費等)を含んでおりません。

※2 Net Debtは、短期借入金+1年内返済長期借入金+短期リース負債+長期借入金+長期リース負債-現金及び現金同等物にて算出しています。

※3 売上高純利益率=7.0%、財務レバレッジ=総資産/純資産合計=6.3x

※4 ROEは、当期純利益/純資産合計を記載

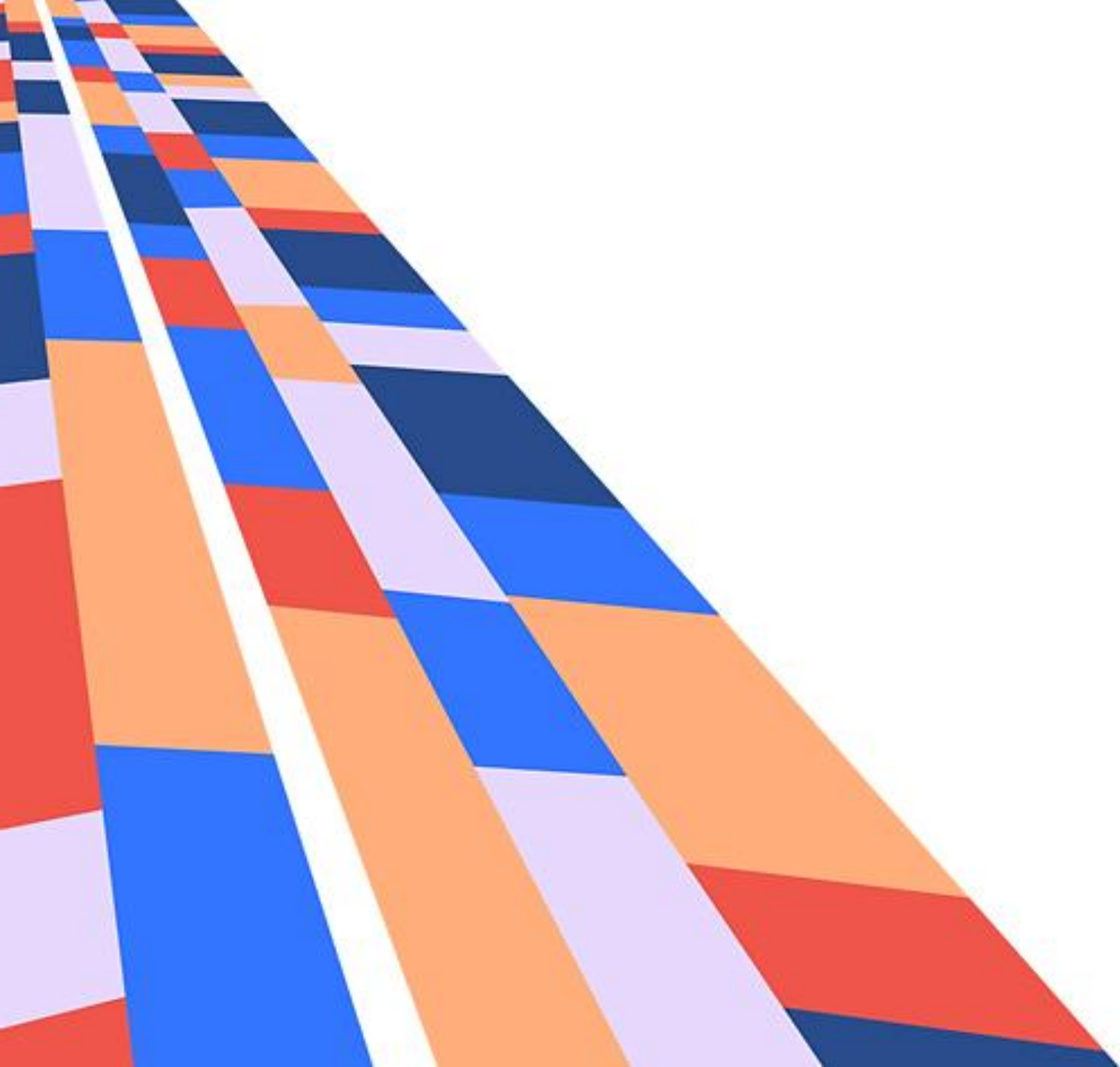
損益計算書・貸借対照表・キャッシュフロー計算書

損益計算書		23/6期 連結	24/6期 連結	25/6期 単体
	単位	実績	実績	実績
売上高	百万円	22,885	22,566	22,939
	前期比	%	-1.4	1.6
GXソリューション	百万円	2,860	5,861	8,920
	前期比	%	104.9	52.2
エナジートレーディング	百万円	20,086	16,827	14,219
	前期比	%	-16.2	-15.5
調整額	百万円	▲ 61	▲ 123	▲ 200
売上原価	百万円	19,071	18,107	16,879
売上総利益	百万円	3,814	4,459	6,059
	売上比	%	16.7	26.4
GXソリューション	百万円	906	2,042	3,240
	売上比	%	31.7	36.3
エナジートレーディング	百万円	2,907	2,416	2,818
	売上比	%	14.5	19.8
販管費	百万円	2,264	2,510	2,919
	売上比	%	9.9	12.7
人件費	百万円	878	1,085	1,283
支払手数料	百万円	688	758	798
その他販管費	百万円	697	667	837
営業利益	百万円	1,549	1,948	3,139
	売上比	%	6.8	13.7
GXソリューション	百万円	284	1,092	1,883
	売上比	%	10.0	21.1
エナジートレーディング	百万円	1,888	1,658	2,290
	売上比	%	9.4	16.1
調整額	百万円	▲ 623	▲ 802	▲ 1,033
営業外損益(▲は損)	百万円	▲ 737	▲ 620	▲ 750
経常利益	百万円	811	1,327	2,389
	売上比	%	3.5	10.4
親会社株主に帰属する当期純利益	百万円	1,348	867	1,595
	売上比	%	5.9	7.0
減価償却費+のれん償却費	百万円	1,011	1,567	1,919
GXソリューション	百万円	943	1,455	1,764
エナジートレーディング	百万円	52	95	116
調整額	百万円	15	16	38
EBITDA	百万円	2,561	3,515	5,059
	売上比	%	11.2	22.1
GXソリューション	百万円	1,228	2,547	3,647
	売上比	%	42.9	40.9
エナジートレーディング	百万円	1,941	1,753	2,407
	売上比	%	9.7	16.9
調整額	百万円	▲ 608	▲ 786	▲ 994

貸借対照表		24/6期 連結	25/6期 単体
	単位	実績	実績
資産合計	百万円	36,313	41,674
流動資産	百万円	9,772	11,291
現金	百万円	3,837	6,106
売上債権	百万円	3,647	4,296
棚卸資産	百万円	44	89
その他	百万円	2,243	800
固定資産	百万円	26,541	30,382
有形固定資産	百万円	24,719	28,425
無形固定資産	百万円	1,301	1,474
投資その他資産	百万円	520	482
負債合計	百万円	31,336	35,082
流動負債	百万円	7,113	7,180
仕入債務	百万円	1,386	1,056
短期有利子負債	百万円	3,411	2,994
未払法人税等	百万円	289	572
その他	百万円	2,026	2,556
固定負債	百万円	24,222	27,901
長期有利子負債	百万円	21,811	24,394
その他	百万円	2,411	3,506
純資産合計	百万円	4,977	6,591
株主資本	百万円	4,979	6,591
その他の包括利益累計額	百万円	▲ 2	0
非支配株主持分	百万円	0	0
Net Debt	百万円	21,385	21,283

- ※1 EBITDAは、営業利益+減価償却費(売上原価・販管費)+のれん償却費にて算出しております。調整額は、セグメント間取引消去と報告セグメントに配分していない主に管理部門等に係る費用です。
- ※2 セグメント別のEBITDAは、セグメント別営業利益+セグメント別減価償却費(売上原価及び販管費に含まれるもの)+セグメント別のれん償却費で計算しており、調整額は含まずに集計しております。
- ※3 当社は2024年7月1日付で完全子会社を吸収合併し、子会社がありませんので、25/6期は連結財務諸表を作成しておりません。
- ※4 Net Debtは、短期借入金+1年内返済長期借入金+短期リース負債+長期借入金+長期リース負債-現金及び現金同等物にて算出しています。
- ※5 運転資本は、売上債権・棚卸資産・仕入債務に関するCFの合計により算出しております。

キャッシュフロー計算書		24/6期 連結	25/6期 単体
	単位	実績	実績
営業CF	百万円	3,857	4,634
税引前利益	百万円	1,164	2,418
減価償却費	百万円	1,542	1,895
のれん償却費	百万円	24	24
運転資本の増減額	百万円	780	527
その他の増減額	百万円	358	140
法人税等支払額	百万円	▲ 14	▲ 372
投資CF	百万円	▲ 9,586	▲ 4,764
有形固定資産の増減額	百万円	▲ 8,657	▲ 4,421
無形固定資産の増減額	百万円	▲ 469	▲ 476
その他の増減額	百万円	▲ 458	134
FCF	百万円	▲ 5,728	▲ 130
財務CF	百万円	5,862	2,422
有利子負債の増減額	百万円	2,723	▲ 1,205
配当金の支払額	百万円	0	0
エクイティの増減額	百万円	2,989	0
その他の増減額	百万円	149	3,627
現金同等物の増減額	百万円	133	2,392
現金同等物の期首残高	百万円	2,789	2,822
現金同等物の期末残高	百万円	2,922	5,214



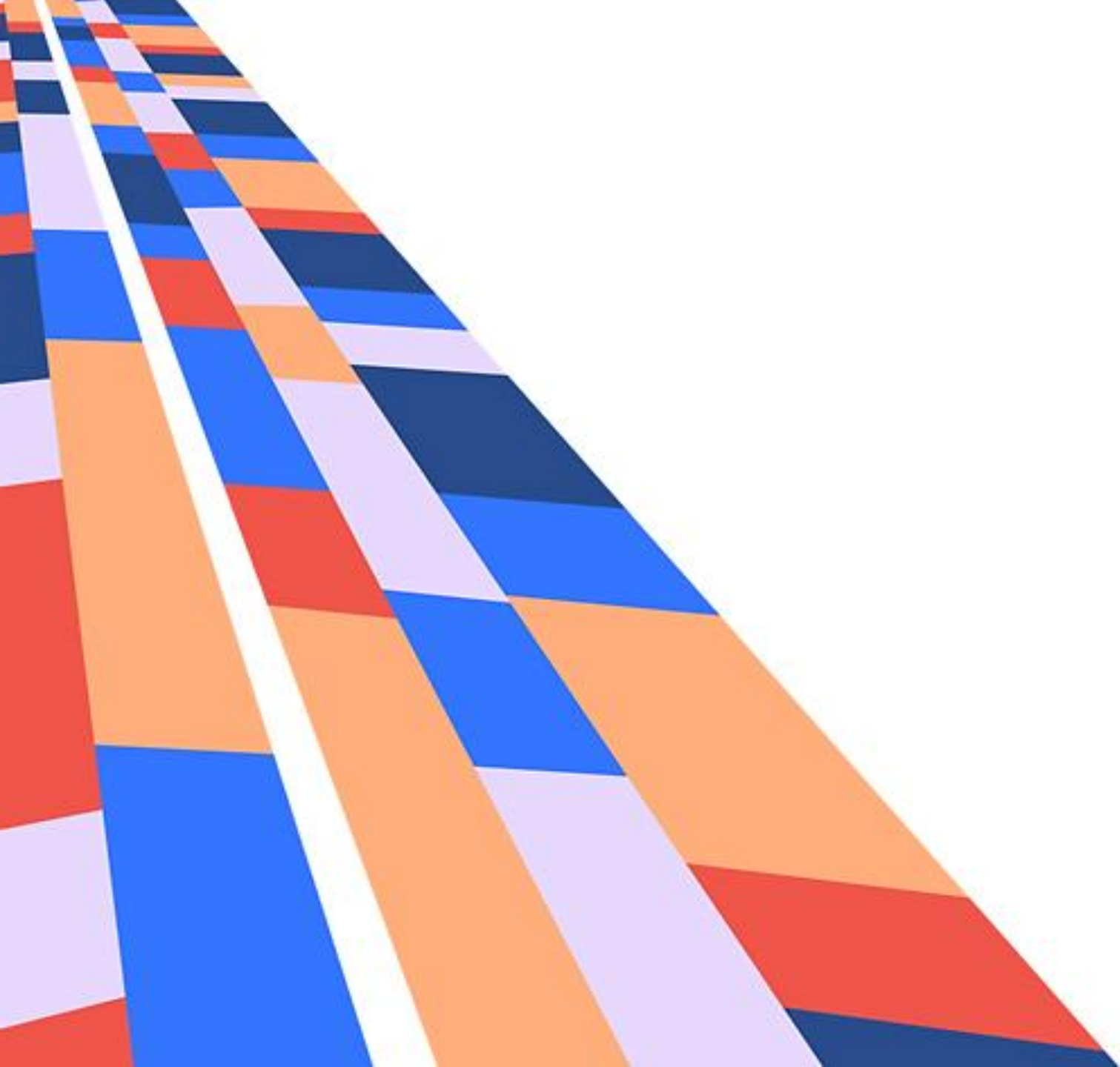
06

リスク情報

事業等のリスクと対応策 ※

主な事業リスク		顕在化可能性	影響	リスクの内容	対応策
事業及び事業環境に関するリスク	出力制御	中	中	系統安定化を目的として出力制御が行われ、発電量が低下する可能性	電力需要が相対的に多いエリアでの発電所設置、再エネ優先利用に向けた系統利用ルールの見直し等の制度動向注視
	物価上昇	中	中	売電単価は長期固定であるため、大幅な物価上昇時には収支に影響を受ける可能性	発電所の開発受託や譲渡によるフロー収益の拡大
	設備・工事コスト上昇	中	中	資源価格の急変や人手不足、中東情勢の影響等により資材価格や工事労務費が増加し、太陽光発電設備の開発コストが増加する可能性	販売価格への転嫁を前提とした収益管理、調達先の分散、資材の先行調達、EPC事業者の稼働状況に応じた工期・人員調整等
	工事スケジュール変更	中	中	突発的に生じ得る顧客施設側やEPC事業者側の都合、送配電事業者との申請手続きの状況、天候影響等により工事スケジュールが延期となる可能性	一定のスケジュール延期が発生する前提での計画策定を行っている他、他施設における工事との優先順位調整、EPC事業者の施工キャパシティを確保した上での工事期間の調整
	市場価格変動	中	小	エナジートレーディング事業では、一部電力をJEPXから調達しており、スポット価格上昇時には調達コストが増加し、計上時期や資金回収タイミングの差により、一時的に損益やキャッシュ・フローが悪化する可能性	JEPX依存度は限定的に管理
	政策変更	低	小	再生可能エネルギー導入を後押しする政府の政策や国際的な脱炭素の潮流が変化し、業績に影響する可能性	政策動向を継続的に把握、迅速に対応
会社組織の運営体制に関するリスク	情報セキュリティ	低	大	故意・過失やサイバー攻撃等により顧客の個人情報や取引先の機密情報の情報漏えいが発生し、損害賠償請求や信用低下等の可能性	管理体制の整備、社内規程やシステム対策、役職員への教育等による情報セキュリティの強化
	システム障害	低	中	GXソリューション事業で提供している、AI・IoT・クラウド等を活用したサービスについて、システム障害や不正アクセス、ネットワーク障害等が発生した場合には、サービス提供に支障が生じるほか、AIの予測精度低下によるインバランスの発生等による業績及び財政状態への影響可能性	設備増強やセキュリティ強化、管理体制整備による安定運用
財務リスク	負債性資金調達	低	中	GXソリューション事業の設備投資やエナジートレーディング事業の運転資金等に充当するため、有利子負債への依存度は相対的に高く、財務体質の悪化や信用力の低下、金融機関の融資姿勢の変化等により資金調達が困難となった場合には、業績及び財政状態に影響を及ぼす可能性	アライアンスソリューションの拡大による自己資金負担の抑制の他、銀行借入に加え、リース、プロジェクトファイナンス等の活用による調達手段の多様化
	金利上昇	中	中	金利上昇局面において資金調達コストが増加する可能性	金利スワップや長期固定料率のリースにより金利上昇リスクを抑制する他、サービス価格への一定の転嫁

※ 上表は主要なリスクを一覧化したものです。詳細及び他のリスク情報については、当社の新規上場申請のための有価証券報告書（Ⅰの部）「3.事業等のリスク」をご覧ください。



参考資料

アイ・グリッド・ソリューションズ 基本情報

● 会社情報

会社名	株式会社アイ・グリッド・ソリューションズ
本社所在地	東京都港区虎ノ門二丁目4番7号
事業所	中部支社、関西支社、九州支社
設立日	2004年2月
資本金	4,996百万円 資本剰余金含む（2025年6月末現在）
事業内容	・ GXソリューション事業 ・ エナジートレーディング事業
代表者	秋田 智一
従業員数	153名（2026年5月末時点）
所属機関 （一部抜粋）	・ 経済産業省 小売電気事業者 登録番号A0060 ・ 日本卸電力取引所(JEPX)取引会員 ・ 日本気候リーダーズ・パートナーシップ(JCLP)正会員 ※1

● Vision

R.E.A.L. New Energy

グリーンエネルギーがめぐる世界の実現

私たちは「R.E.A.L. New Energy」を届けます。真の再生可能エネルギーを経済的な価格で供給する。分散集約と地域循環で、環境と暮らしを守る。それは新しいエネルギーのあり方です。いつでも、どこでも、誰にでも、クリーンな電力がめぐる社会を。地域をめぐるエネルギーがライフサービスへと進化する未来を実現していきます。

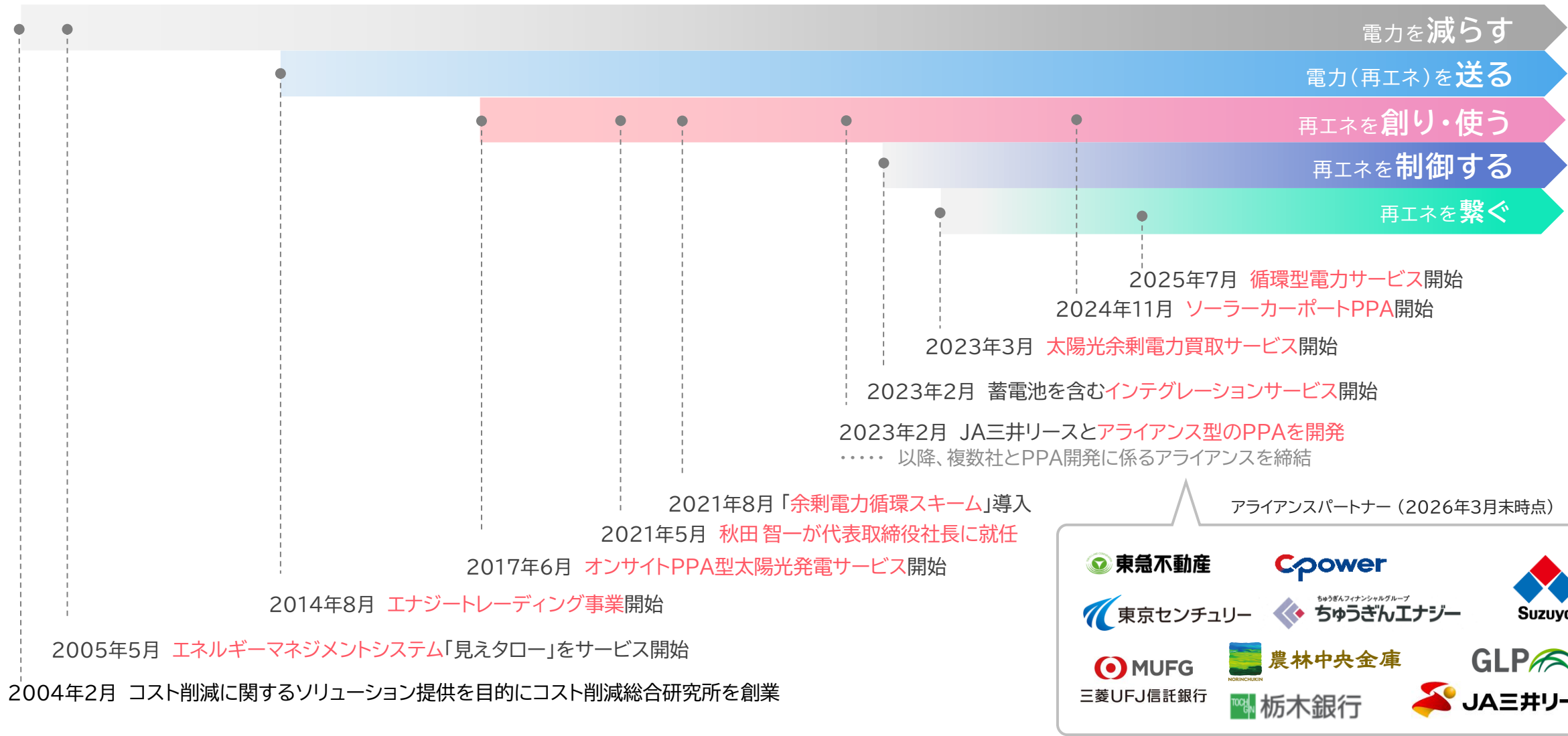


※1 日本気候リーダーズ・パートナーシップ(JCLP)とは「脱炭素社会」への移行をビジネス視点でとらえ、個別企業の枠を超えた活動をする目的で2009年に設立された日本独自の企業グループ。

※2 記載の額は、PPAサービス向けのDebt性資金であり、資本性資金調達は含みません。

沿革

● 提供サービスの変遷



当社事業の構成概要

- 当社の事業は「GXソリューション事業」、「エナジートレーディング事業」の2本柱からなり、両事業は相互にシナジーのある不可分の事業となっています。

GXソリューション事業

- 商業施設の屋根上へ太陽光発電を設置・売電する
いわゆる「**オンサイトPPA**」で**国内最大級**の導入実績
- **独自のAI技術**による「余剰電力循環」(再エネの融通)で
屋根面積を最大限に活用できる**競争優位性**
- 当社が資産を持つ**ストック収益モデル**に加え、
太陽光や蓄電池を用いた**投資回収・収益化が早い**
フロー収益モデルも積極展開



再エネを循環させる

エナジートレーディング事業

- **GXソリューション事業で創った再エネ**の法人・家庭
顧客への供給
- **市場価格に連動した料金体系**を採用し、燃料高騰等
によるコスト変動のリスクを回避、**健全な収益性**を実現
- GXソリューション事業と連携、**相互にシナジー**を創出



強固に融合された
相互にシナジーを持つ不可分な両事業

お客様が当社を選ぶ理由

- 当社PPAサービスは、再エネを安く調達できるという経済合理性が評価され、多数のお客様で導入が進んでいます。



バローホールディングス様



圧倒的にコストが抑えられている点ですね
このご時世で燃料調整単価や再エネ賦課金、そもそも電力会社の電気代がどんどん高騰している中では特にメリットを感じます

アイ・グリッドの余剰循環スキームのオンサイトPPAを導入すると、発電容量と消費電力のバランスを気にせずに発電できる

アイ・グリッド担当者の提案のレスポンスが非常に早く、色々としてすぐ準備をしていただき進めやすかった



センコーグループ様



アイ・グリッドにした決め手は3つあります

- ① PPAサービス単価が安かった
- ② 余剰を予測しながら自家消費できる
- ③ 取り外して別の屋根に再度積載できる

アイ・グリッドのサービスを導入すれば
自社の成長と共に環境問題の解決に貢献できると感じた



変化より、はやく

iGRID
SOLUTIONS