



DIGITAL
GRID

2026年7月期 第1四半期 決算説明資料

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）

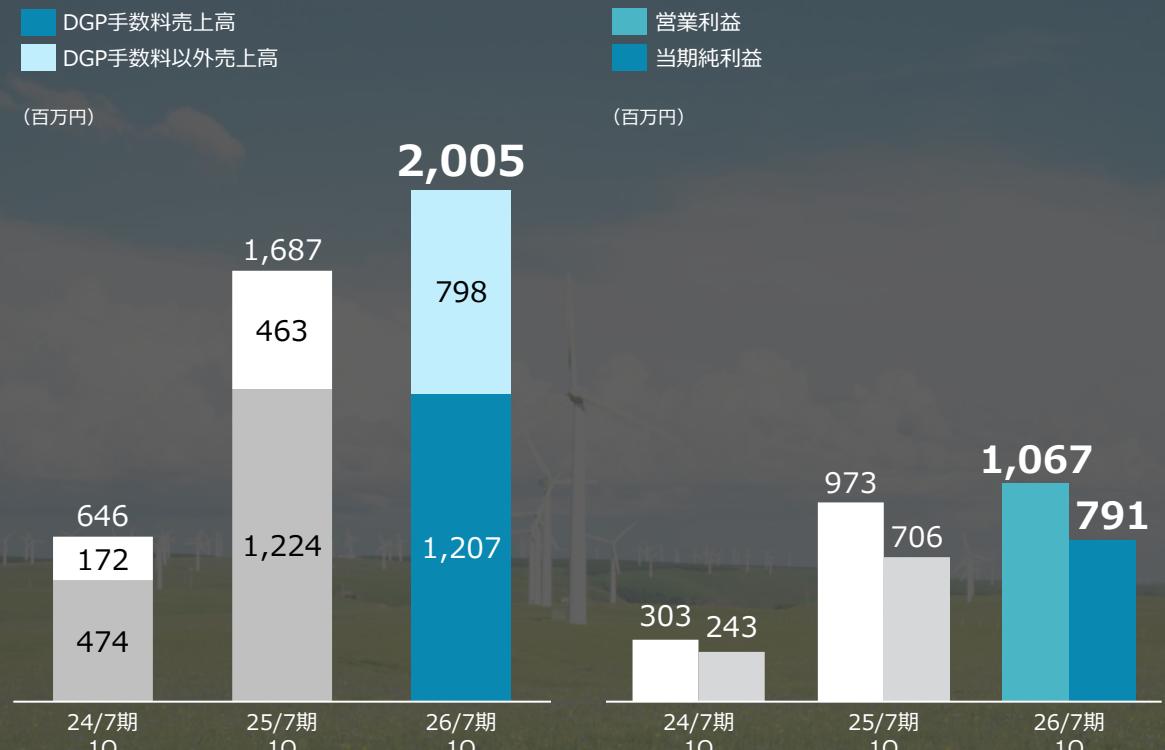
2025年12月11日



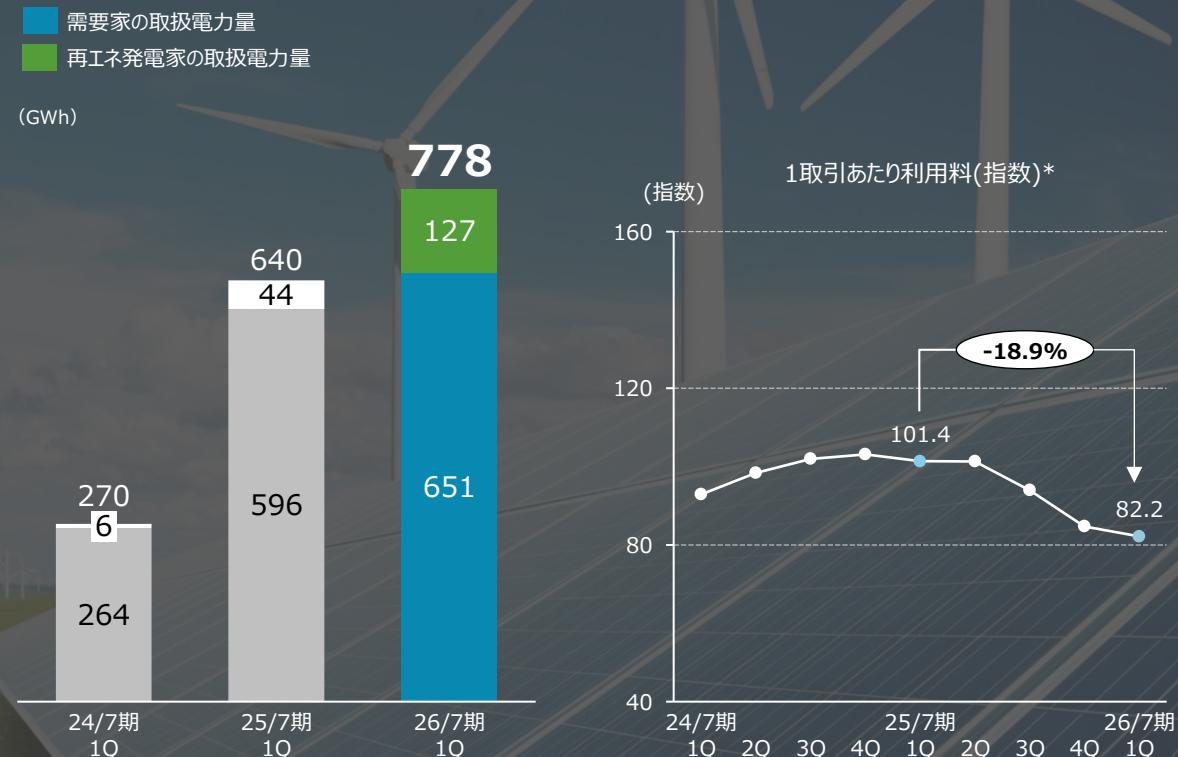
エグゼクティブサマリー

- ・ 26/7期1Qは四半期売上高・利益共に過去最高を更新し好調な滑り出しどなった。
- ・ 一方、成長基軸であるDGP手数料売上高はGMV（取扱電力量）増加効果と単価低下影響が相殺し、売上成長は横ばいとなつた。
- ・ DGP手数料以外売上高は、前年同様に2Q以降に縮小を見込むため、通期業績予想は据え置く。

経営成績



非財務KPI



注：24/7期は単体業績であり25/7期より連結決算に移行しています。GMV（取扱電力量）、1取引あたり利用料（指数）は発電家と需要家双方の合算値を参照し、算出している点に留意ください。1取引あたり利用料は、24/7期通期実績=100とした指数值です。GMV（取扱電力量）、1取引あたり利用料（指数）は取引情報の速報値を集計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。また百万円未満、GWh未満、MW未満を切り捨てて記載しているため過去に開示した数値と一致しない場合があります。

AGENDA

1. 2026年7月期 第1四半期業績
2. 事業進捗
3. Appendix
 1. 中期経営計画
 2. コーポレートハイライト
 3. ビジネスマネジメント、競争優位性、市場規模等

P.04

P.12

P.25

P.33

P.42

2026年7月期 第1四半期業績



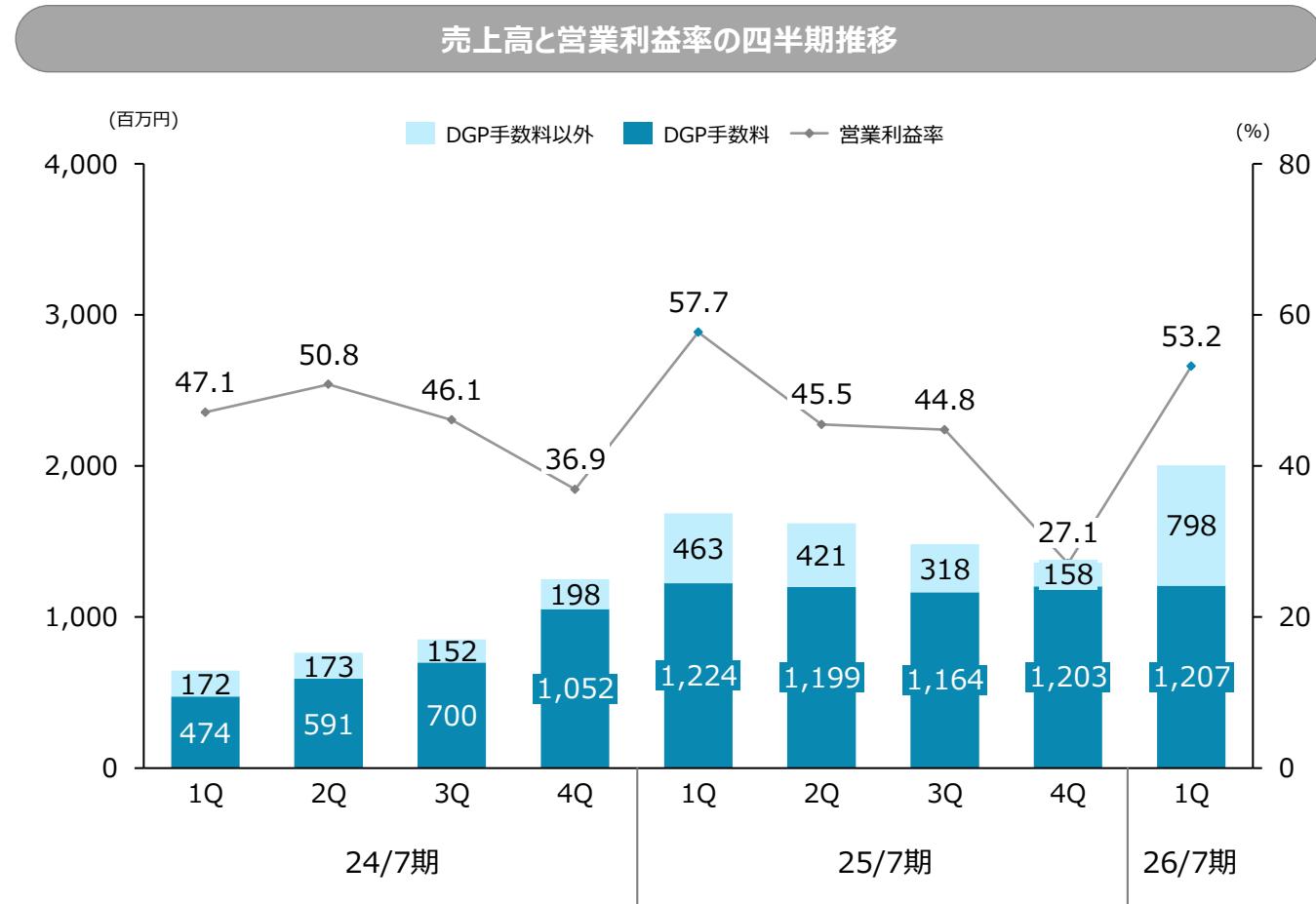
決算ハイライト | 1Q業績

- 売上高、各段階利益は想定を上回る進捗率にみえるが、DGP手数料以外売上高の影響を除くと概ね計画通りである。
- DGP手数料以外売上高は、前年同様に2Q以降に縮小を見込むため、通期業績予想は据え置く。
- DGP手数料以外売上高は一般送配電事業社との精算額が主な構成要素である。**

(百万円)	26/7期		
	1Q	通期計画	進捗率
売上高	2,005	6,281	31.9%
売上総利益	1,641	4,762	34.5%
売上総利益率	81.8%	75.8%	-
販管費	574	2,398	23.9%
営業利益	1,067	2,363	45.2%
営業利益率	53.2%	37.6%	-
経常利益	1,066	2,128	50.1%
当期純利益	791	1,476	53.6%

注：24/7期は単体業績であり25/7期より連結決算に移行しています。

百万円未満、GWh未満、MW未満を切り捨てて記載しているため過去に開示した数値と一致しない場合があります。



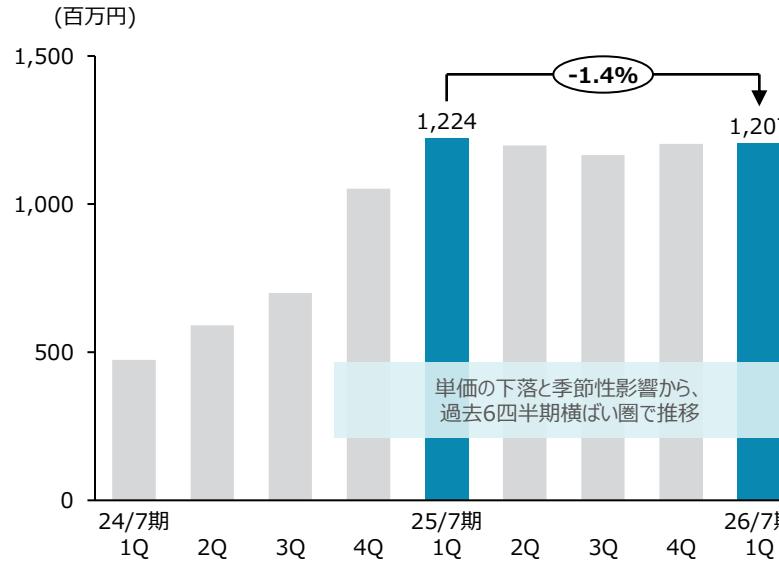
決算ハイライト | 四半期業績

項目	24/7期				25/7期				26/7期	
	(百万円)	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q
売上高	646	765	852	1,251	1,687	1,620	1,482	1,362	2,005	+18.8%
└ DGP手数料	474	591	700	1,052	1,224	1,199	1,164	1,203	1,207	△1.4%
└ 契約容量(MW)	384	504	620	798	824	937	1,015	1,023	1,081	+31.2%
営業利益	303	388	393	461	973	736	663	368	1,067	+9.7%
営業利益率(%)	47.1	50.8	46.1	36.9	57.7	45.5	44.8	27.1	53.2	△4.5pt
当期純利益	243	271	308	149	706	479	402	282	791	+12.1%

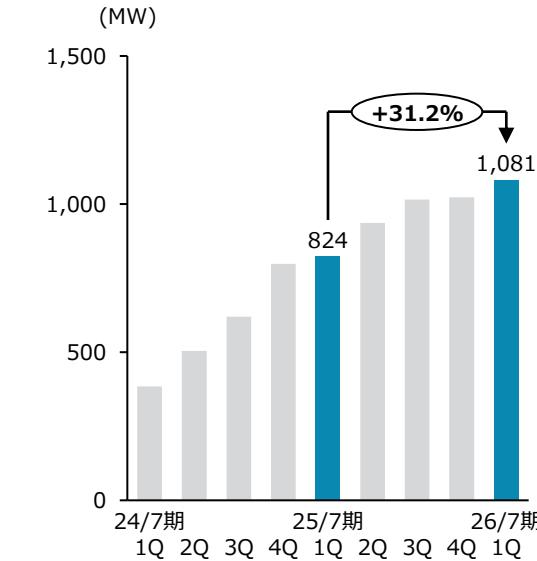
26/7期 1Q実績

- 売上高は前年同期比+18.8%の2,005百万円、営業利益は同+9.7%の1,067百万円だった。
- 契約容量は同+31.2%と順調に伸びた一方、1取引あたり利用料(=単価)が同△18.9%と低下したため、DGP手数料売上高が同△1.4%の1,207百万円に留まったことが主因である。

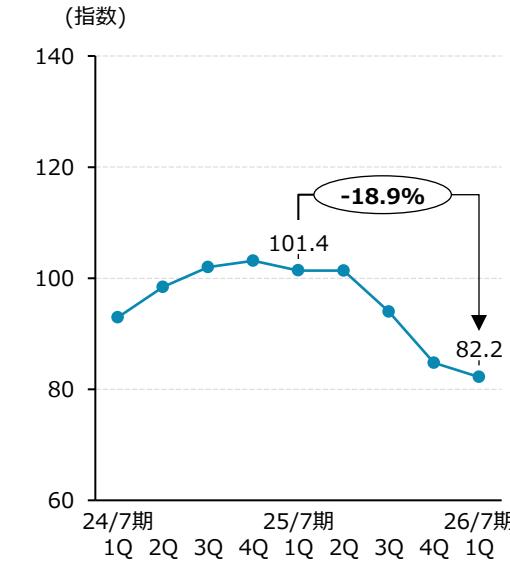
DGP手数料売上高



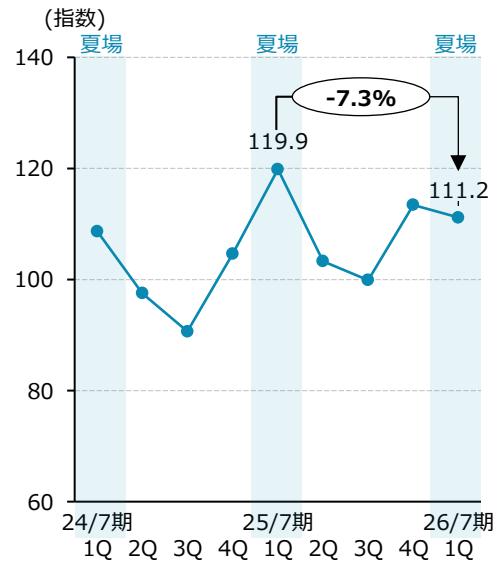
契約容量*



1取引あたり利用料(指数)*



1契約容量あたり取引量(指数)*

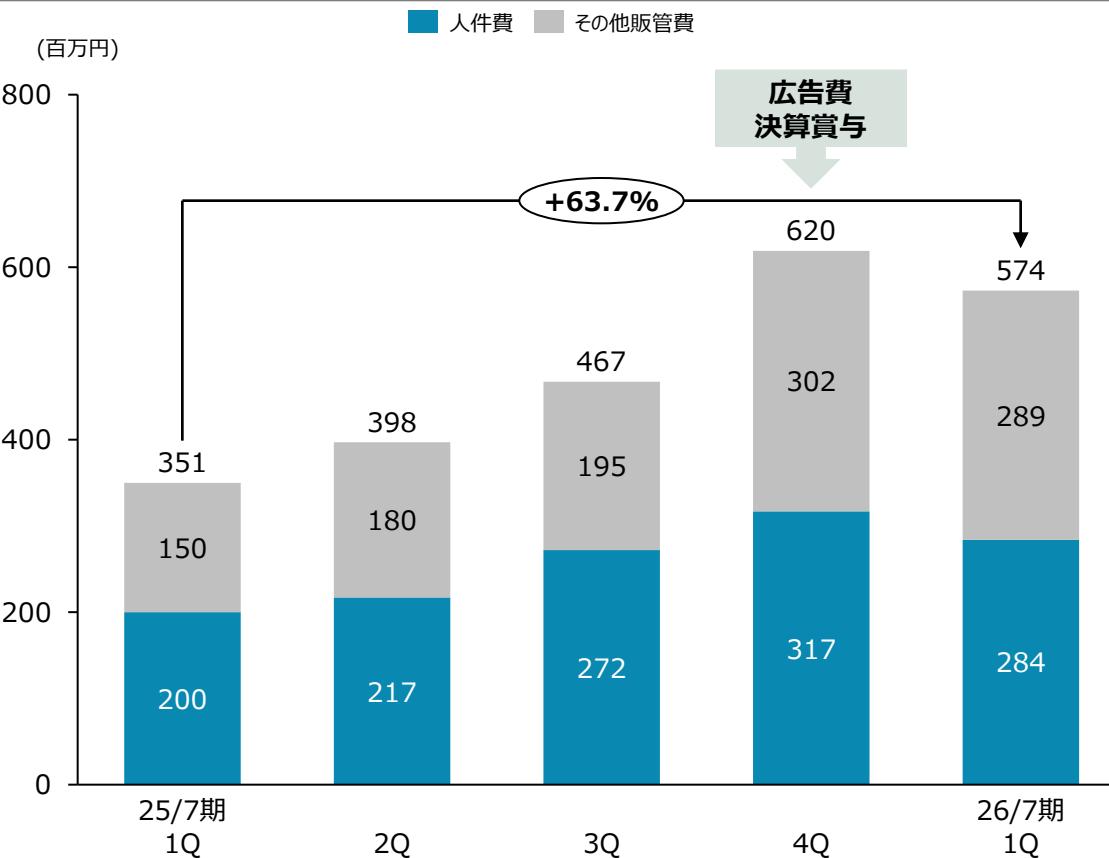


注：24/7期は単体業績であり25/7期より連結決算に移行しています。契約容量、1取引当たり手数料、1契約あたり取引量のいずれも、発電家と需要家の合算値を参照し、算出している点にご留意ください。1取引当たり利用料および1契約容量あたり取引量は、24/7期通期実績=100とした指数值です。GMV（取扱電力量）、1取引あたり利用料（指数）は取引情報の速報値を集計したものであるため、今後修正・変更が発生する可能性があります。また百万円未満、GWh未満、MW未満を切り捨てして記載しているため過去に開示した数値と一致しない場合があります。

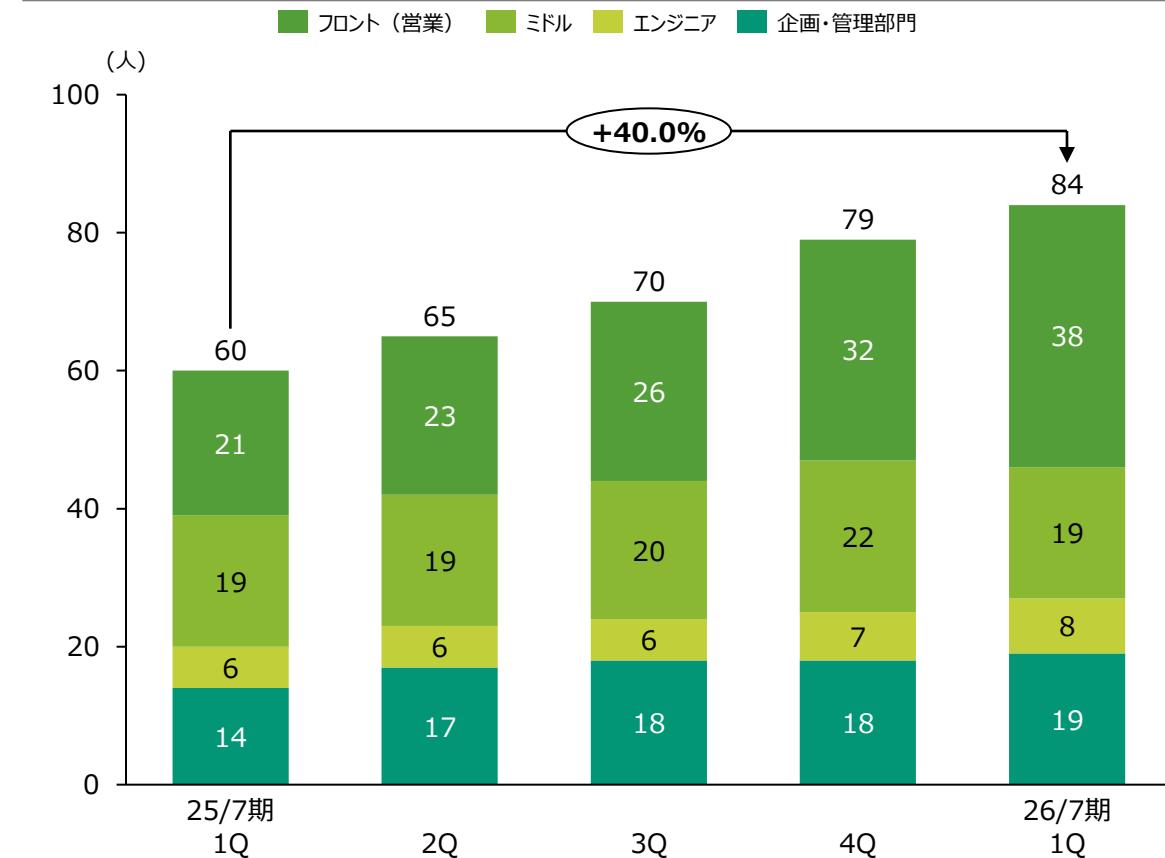
決算ハイライト | 販管費・人員の推移

- 販管費は広告宣伝費の継続投下や、営業管理ツールの導入等、営業体制の強化策により増加傾向。
- 人員はフロント要員を中心に前年同期比+40% (+24名) となり、人件費も増加。

販管費



人員 (役員・臨時雇用を除く)

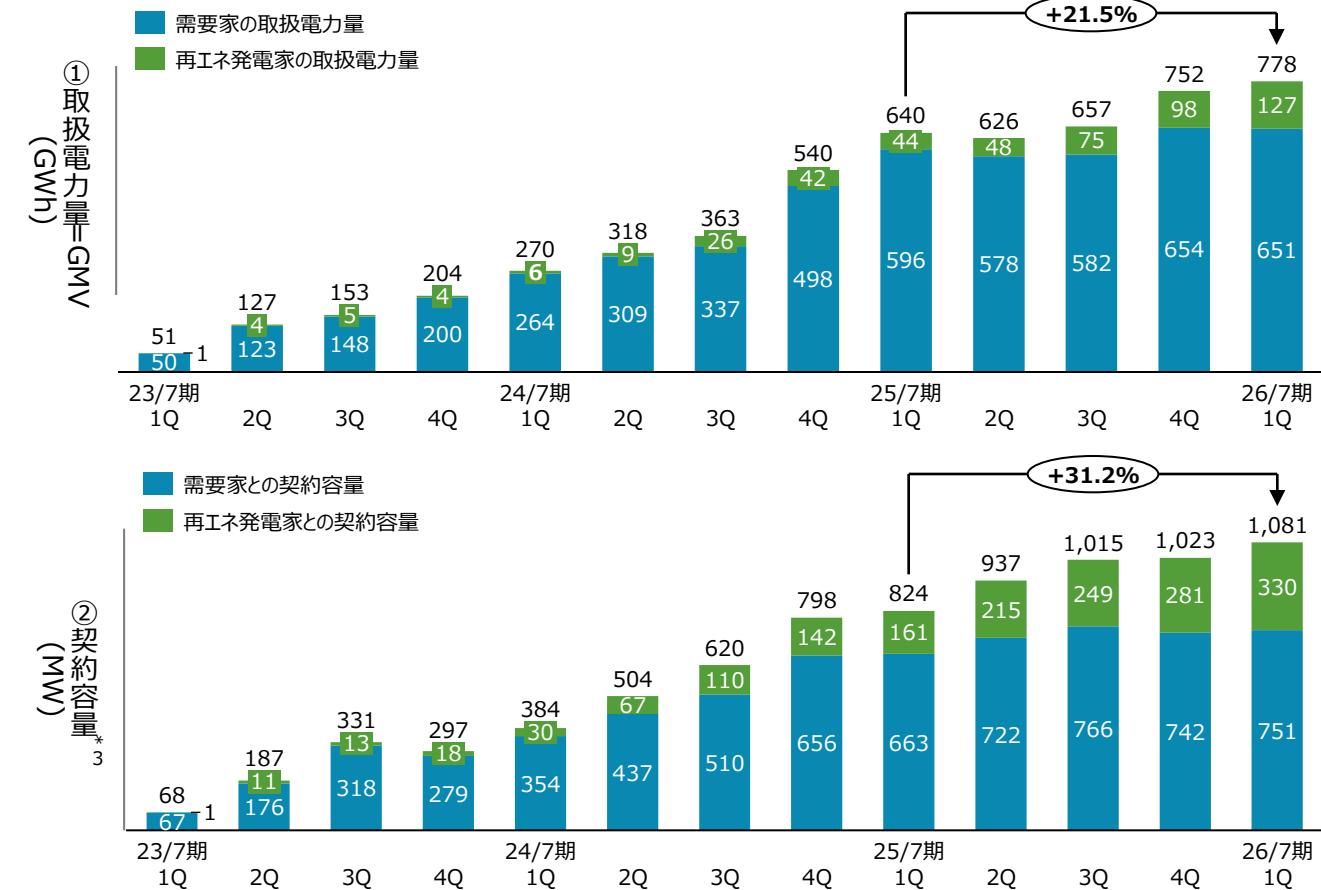
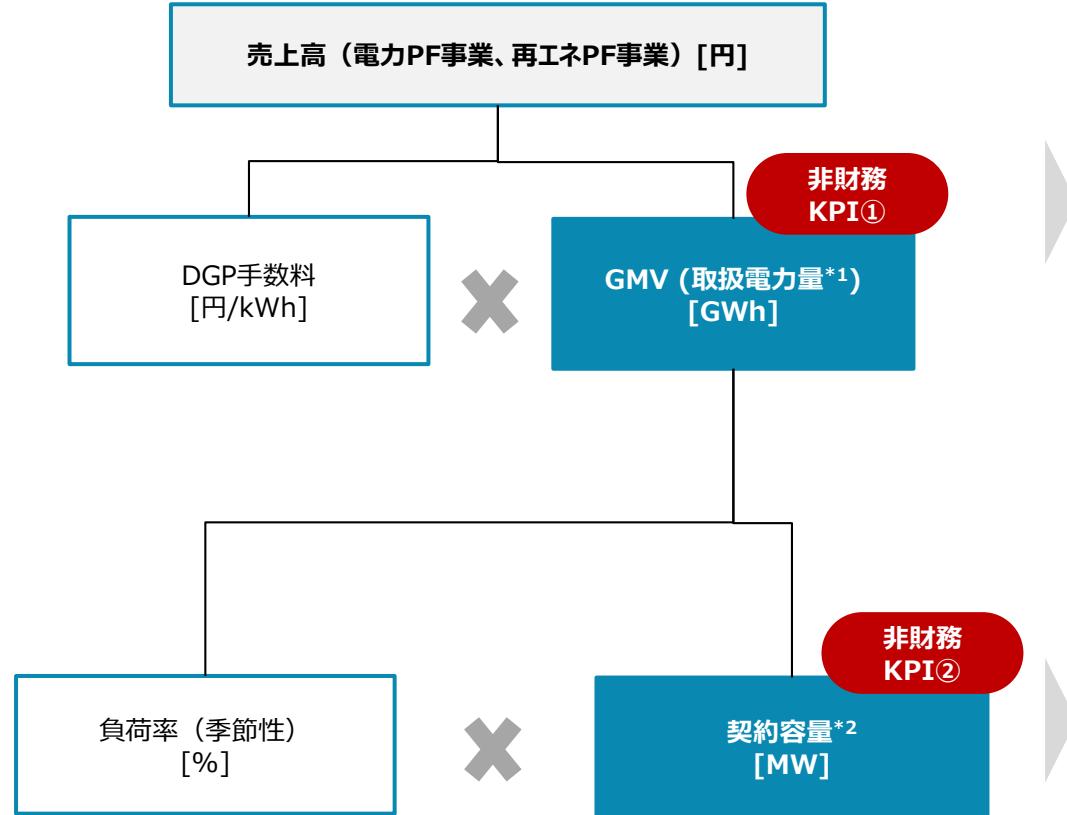


注：24/7期は単体業績であり25/7期より連結決算に移行しています。

百万円未満を切り捨てて記載しているため過去に開示した数値と一致しない場合があります。

決算ハイライト | 非財務KPI

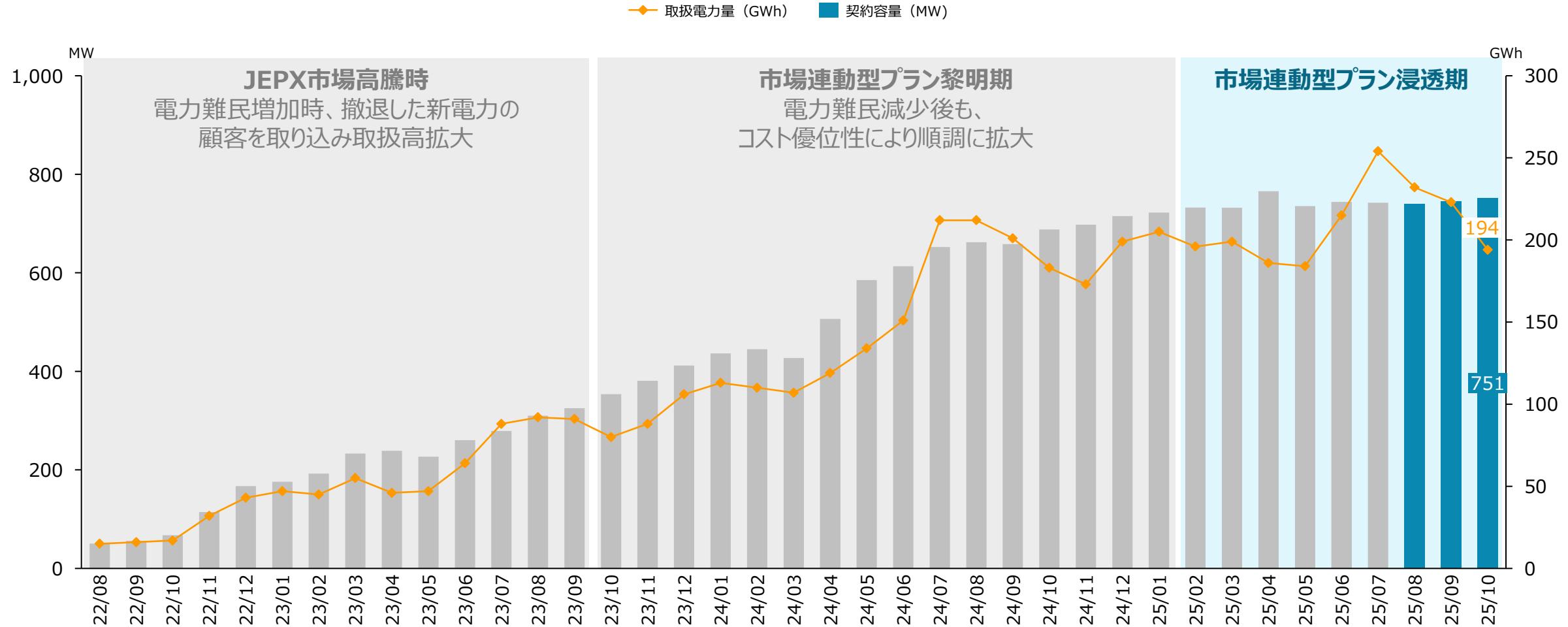
- ・ 総取扱電力量および総契約容量は季節性の影響を受けつつも着実に増加。
- ・ DGPによるシステム対応のため、契約容量の急激な伸びにも対応が可能な体制を構築。



*1 DGPを使用し、需要家が電力調達を行った量、及び発電家として電力を送電した量の合計 *2 DGPを使用し、電力調達を行っている需要拠点の容量、及び当社グループが需給管理を行っている発電所拠点の容量の合計 *3 契約容量は託送月による合算値
注：当データは、取引情報の速報値を集計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。またGWh未満、MW未満を切り捨てて記載しているため双方の合算値や過去に開示した数値と一致しない場合があります。

GMV(取扱電力量)および契約容量の推移

- ・ JEPX市場が高騰した状況でも、低位安定した状況でも、DGP取扱電力量と契約容量は着実に拡大。
- ・ 契約容量の月次平均解約率^{*1}約2.91%。



*1 契約容量の月次平均解約率 = 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11月～2025年10月までを対象期間とした月次解約率の平均値
注: 当データは、取引情報の速報値を集計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。

損益計算書 / 主要財務指標

損益計算書 (単位)		23/7期	24/7期	25/7期	26/7期	24/7期				25/7期				26/7期
		実績	実績	実績	計画	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q
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	2,005
(前年同期比)	%	+39.8	+107.9	+75.0	+2.1	-	-	-	-	-	-	-	-	+18.9%
電力PF	百万円	1,550	3,168	5,420	5,439	-	-	-	-	1,571	1,341	1,322	1,184	1,780
取扱電力量	GWh	521	1,409	2,411	2,822	264	309	337	498	596	578	582	654	651
再エネPF	百万円	87	185	448	618	-	-	-	-	103	101	113	129	199
取扱電力量	GWh	13	85	266	505	6	9	26	42	44	48	75	98	127
その他	百万円	52	161	284	223	-	-	-	-	12	177	46	47	24
売上原価	百万円	403	809	1,573	1,519	-	-	-	-	-	-	351	374	364
売上総利益	百万円	1,287	2,706	4,580	4,762	-	-	-	-	-	-	1,131	989	1,641
(粗利率)	%	76.1	77.0	74.4	75.8	-	-	-	-	-	-	76.3	72.6	81.8
販売費及び一般管理費	百万円	849	1,158	1,837	2,398	271	184	259	441	351	398	467	620	574
営業利益	百万円	438	1,547	2,742	2,363	303	388	393	461	973	736	663	368	1,067
(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	53.2
電力PF	百万円	940	2,127	3,529	3,247	-	-	-	-	1,121	902	862	643	1,234
再エネPF	百万円	△61	24	120	209	-	-	-	-	64	17	37	1	119
その他	百万円	△238	△201	△245	△158	-	-	-	-	△83	△27	△63	△70	△51
調整額	百万円	△202	△402	△661	△933	-	-	-	-	-	-	△172	△205	△235
経常利益	百万円	443	1,253	2,614	2,128	-	-	-	-	-	-	613	340	1,066
親会社株主利益	百万円	657	972	1,870	1,476	-	-	-	-	-	-	402	282	791
EPS	円	110.74	163.90	308.73	228.65	-	-	-	-	-	-	-	-	-
ROE	%	20.1	22.9	22.6	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

注：24/7期は単体業績であり25/7期より連結決算に移行しています。取扱電力量は、取引情報の速報値を集計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。百万円未満、GWh未満、を切り捨てて記載しているため、四半期単位の合算値と年次の合計値が異なる場合があり、また過去に開示した数値と一致しない場合があります。

貸借対照表 / コミットメントライン

貸借対照表 (単位)		23/7期4Q (23.7末)	24/7期4Q (24.7末)	25/7期4Q (25.7末)	26/7期1Q (25.10末)
		実績	実績	実績	実績
資産合計	百万円	5,963	11,476	17,817	19,169
流動資産	百万円	5,365	10,768	16,532	17,844
現金及び預金	百万円	3,107	3,979	4,648	5,645
売掛金及び契約資産	百万円	400	882	1,367	2,093
未収入金	百万円	1,712	5,012	9,766	9,582
貸倒引当金	百万円	-	△3	△24	△37
その他流動資産	百万円	144	897	774	560
固定資産	百万円	597	707	1,285	1,324
有形固定資産	百万円	23	25	107	141
無形固定資産	百万円	6	5	40	41
投資その他資産	百万円	567	681	1,163	1,204
貸倒引当金	百万円	-	△4	△26	△62
負債合計	百万円	2,707	7,247	9,540	10,100
流動負債	百万円	2,407	6,947	8,540	9,129
買掛金	百万円	203	354	575	521
短期借入金	百万円	714	2,928	613	2,230
その他	百万円	1,489	3,664	7,532	6,378
固定負債	百万円	300	300	999	971
長期借入金	百万円	300	300	999	971
純資産合計	百万円	3,255	4,228	8,277	9,068
株主資本	百万円	3,255	4,228	8,277	9,068
負債・純資産合計	百万円	5,963	11,476	17,817	19,169
自己資本比率	%	54.6	36.8	46.5	47.3

◆コミットメントラインの概要

※コミットメントライン契約を締結し総額100億円超の借入枠を確保、柔軟な資金調達が可能となる。

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	<p>シンジケート型 コミットメントライン</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 借入限度額：56億円 ・ 契約期間：2024年7月31日から2025年7月31日（1年ごとの延長オプション4回とし、2025年8月1日以降も同一内容で1年間更新されています。） ・ アレンジャー：株式会社みずほ銀行 ・ 参加金融機関：株式会社りそな銀行、株式会社大光銀行
	<p>相対型コミットメントライン及び 当座貸越</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 借入限度額：50億円超 ・ 契約期間：1年毎に契約見直し ・ 契約締結先：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、株式会社東京スター銀行

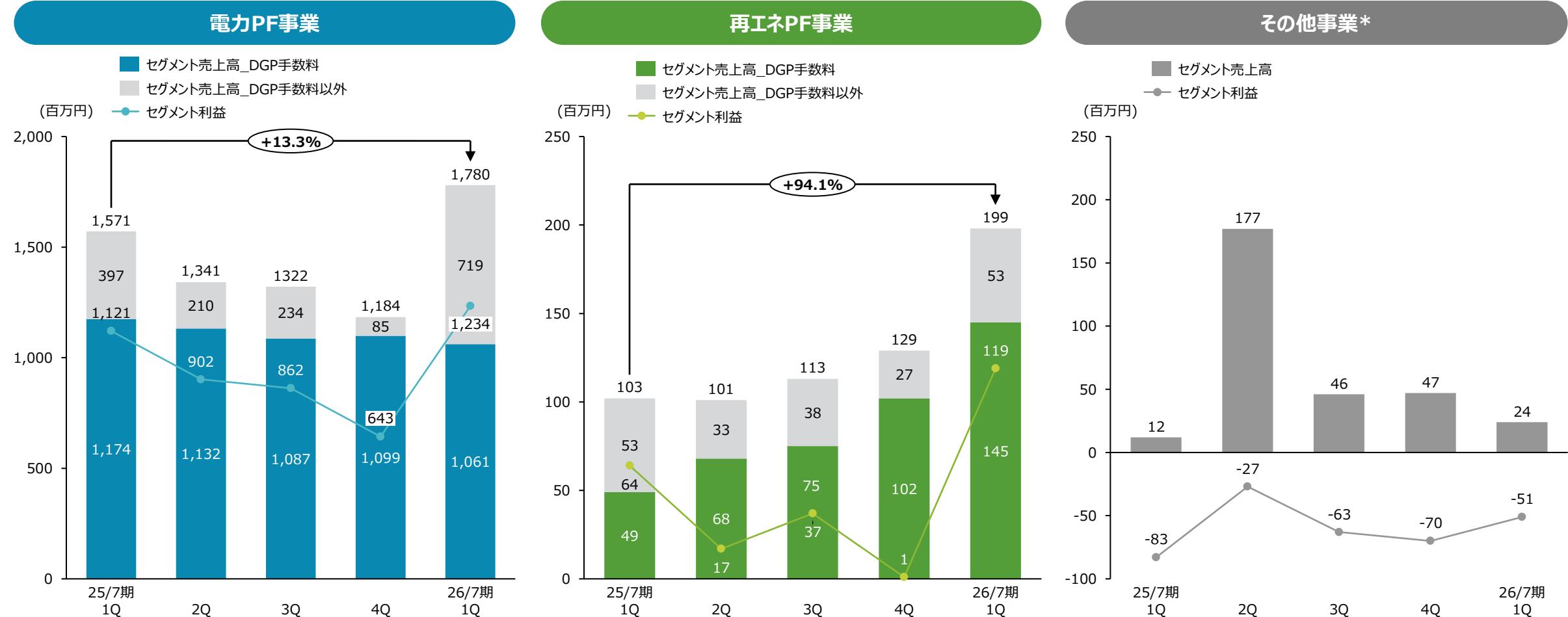
注：24/7期は単体業績であり25/7期より連結決算に移行しています。25/7期より連結決算に移行している。また百万円未満を切り捨てて記載しているため過去に開示した数値と一致しない場合があります。

事業進捗



四半期業績 | セグメント別推移

- 電力PFは前年同期比で13.3%增收も、DGP手数料収入に限ると単価低下の影響で△9.6%となった。
- 再エネPFは前年同期比で94.1%增收、セグメント利益は85.9%増益を確保し、堅調に推移した。



注：25/7期より連結決算に移行しています。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ます。
また百万円未満を切り捨てして記載しているため過去に開示した数値と一致しない場合があります。

電力PF事業 | 新たな電力調達方法の導入



DIGITAL
GRID

- ・ 欧州エネルギー取引所（EEX^{*1}）の電力先物市場を活用した新たな電力調達方法を12月より導入。
- ・ 需要家の希望価格や電力量、期間などに基づき、日本電力先物市場（EEX）と日本卸電力取引所（JEPX）の両方を用いて電力を調達。

需要家にとってのメリット

燃料価格や国際情勢の影響を受け変動する市場価格（燃料費調整単価やJEPXのスポット市場価格）の状況に対応

- ・ 調達コストの低減
需要家が希望価格を指定して電力を調達することで、コストを抑えることが可能に
- ・ 調達プロセスの効率化
与信調査数の減少などが実現

価格安定化（ヘッジ）スキーム



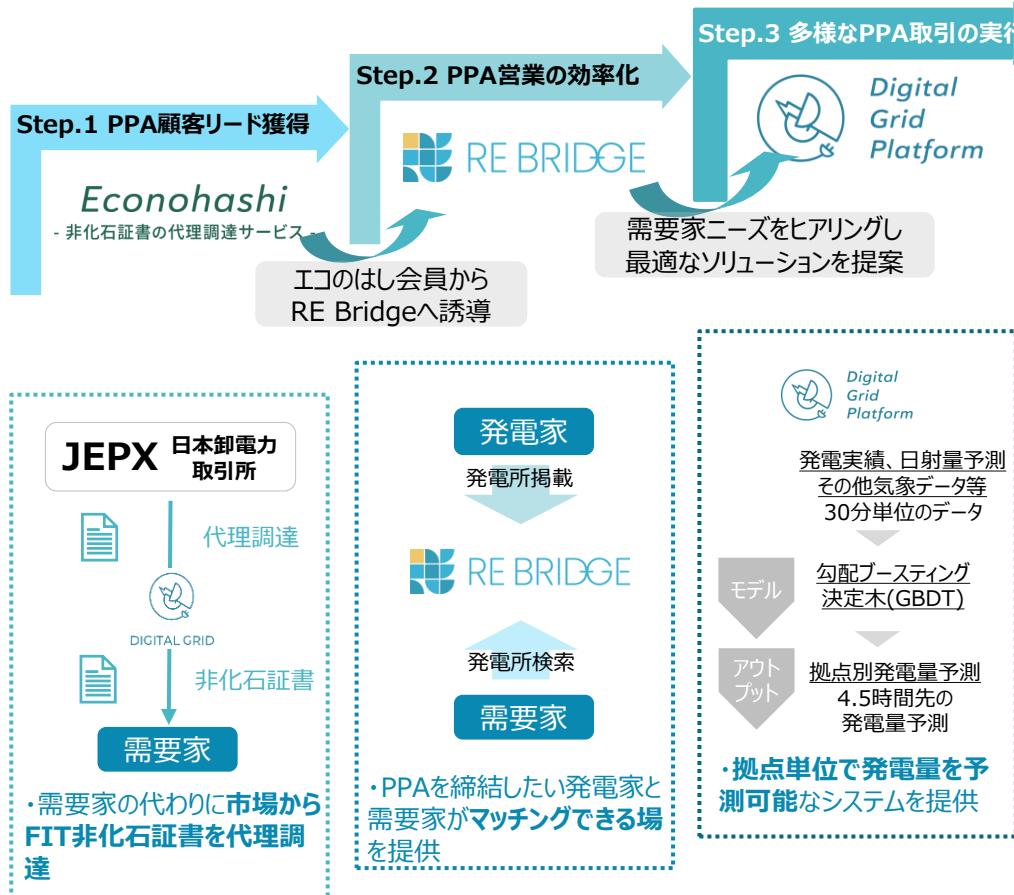
- ・ 高田製薬（需要家）の希望価格や電力量、期間等に応じてEEXとJEPXを用いることでベースロードやピークロード等の固定価格の電力を調達し、DGPを通じて一部固定価格の電力供給を実現
- ・ 2025年12月1日より供給開始
- ・ 供給する電力量（固定価格分）：約12GWh

*1 European Energy Exchangeの略称

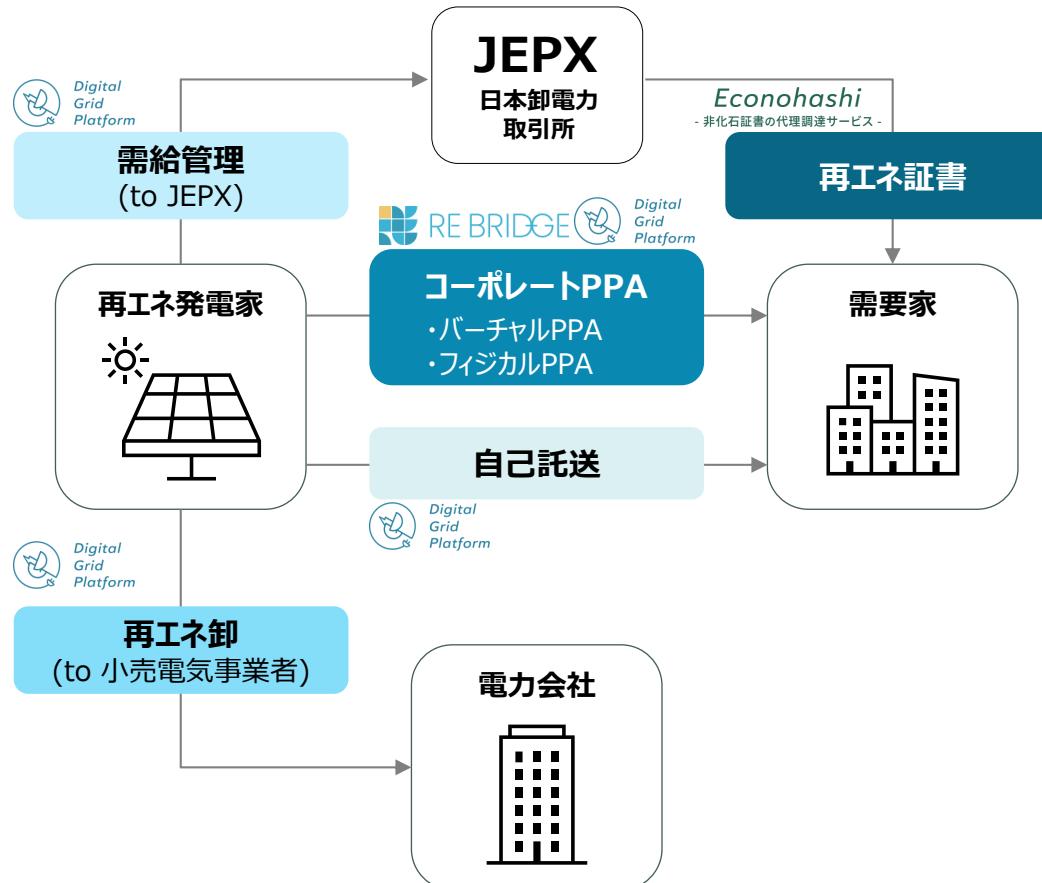
再エネPF事業 | 充実した再エネPF事業のメニュー

- 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Econohashi（エコのはし）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

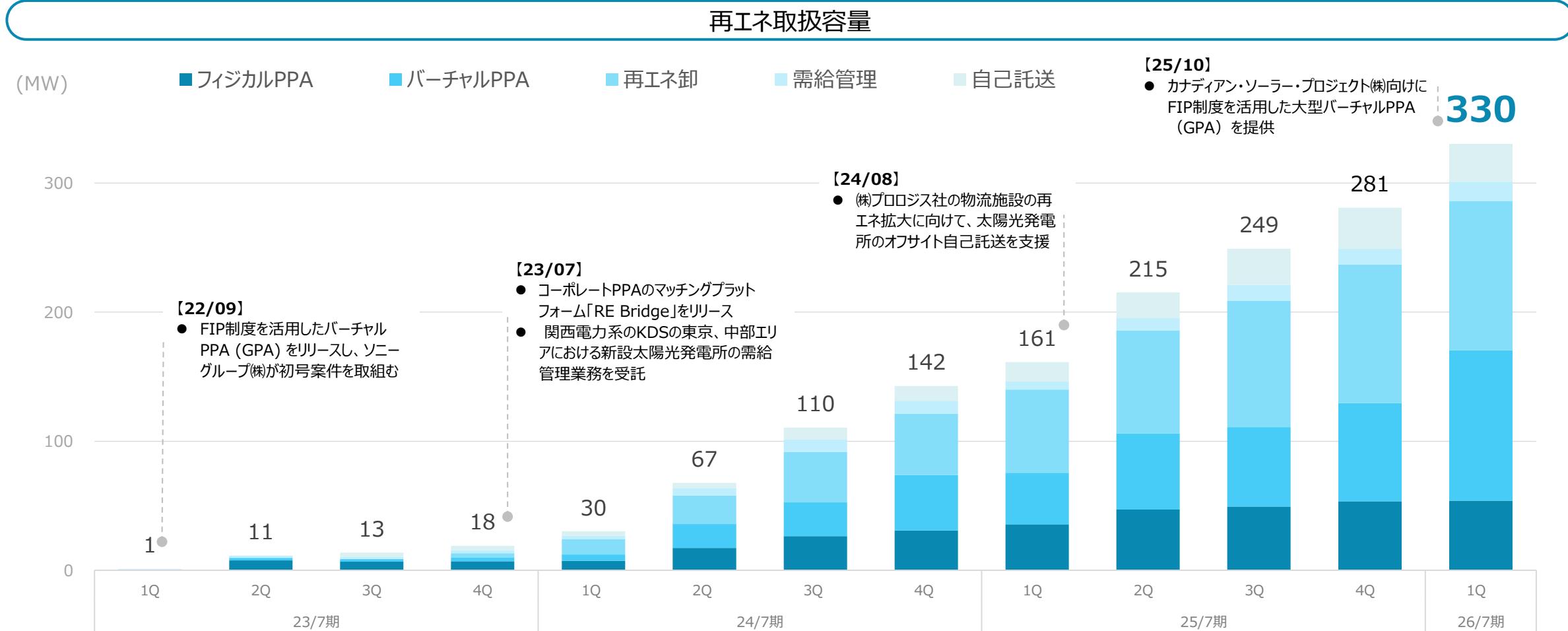


提供サービスの相関図



再エネPF事業 | 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330MWに到達。
- ・ 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。



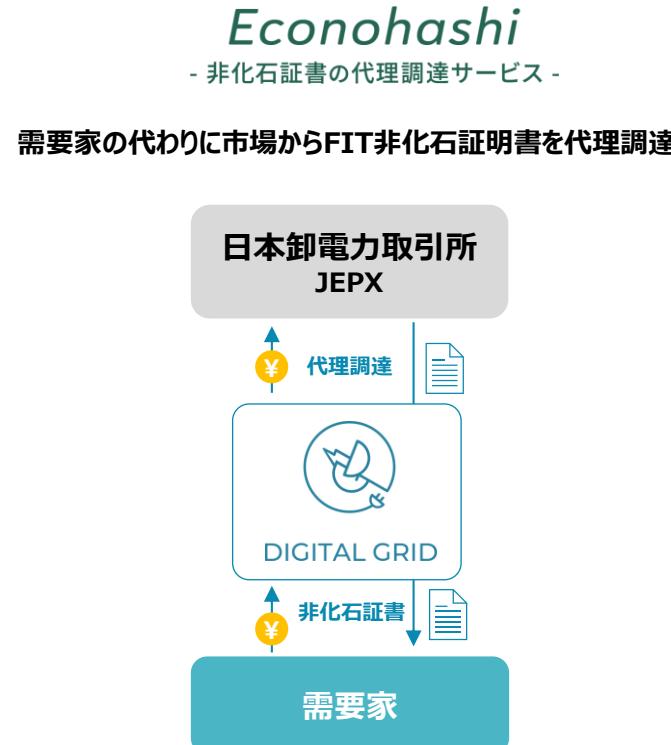
注：当データは、取引情報の速報値を集計したものであるため、今後修正・変更が発生する可能性があります。またMW未満を切り捨てて記載しているため過去に開示した数値と一致しない場合があります。

再エネPF事業 | Econohashi (エコのはし) の実績

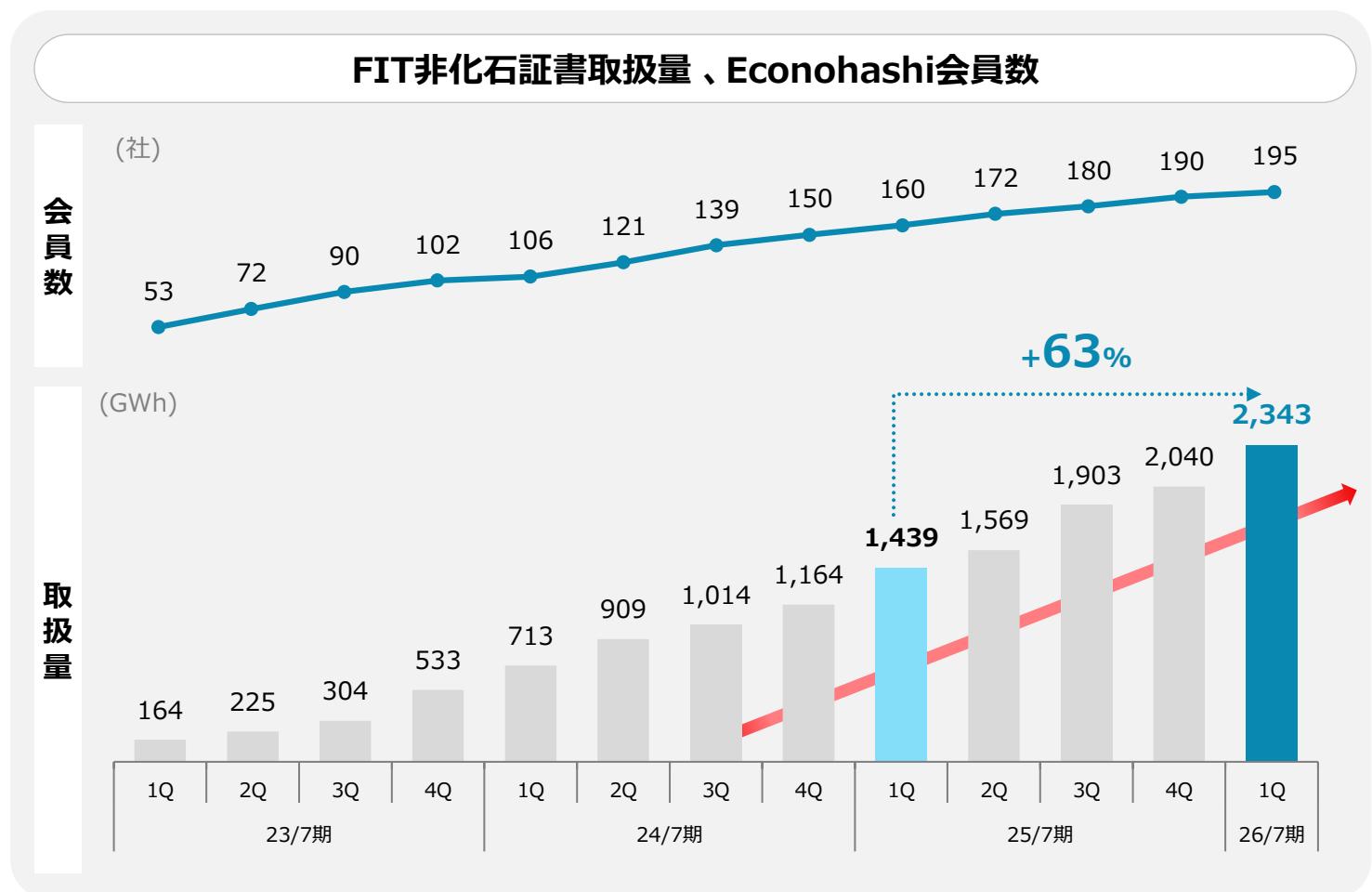


- FIT非化石証書の調達代行サービス「Econohashi」の会員数、FIT非化石証書取扱量が継続して拡大中。
- 2030年を再生可能エネルギー導入のタイミングと位置付けている企業が多く、「Econohashi」の導入が進んでいる。

Econohashiでの取引イメージ



FIT非化石証書取扱量、Econohashi会員数



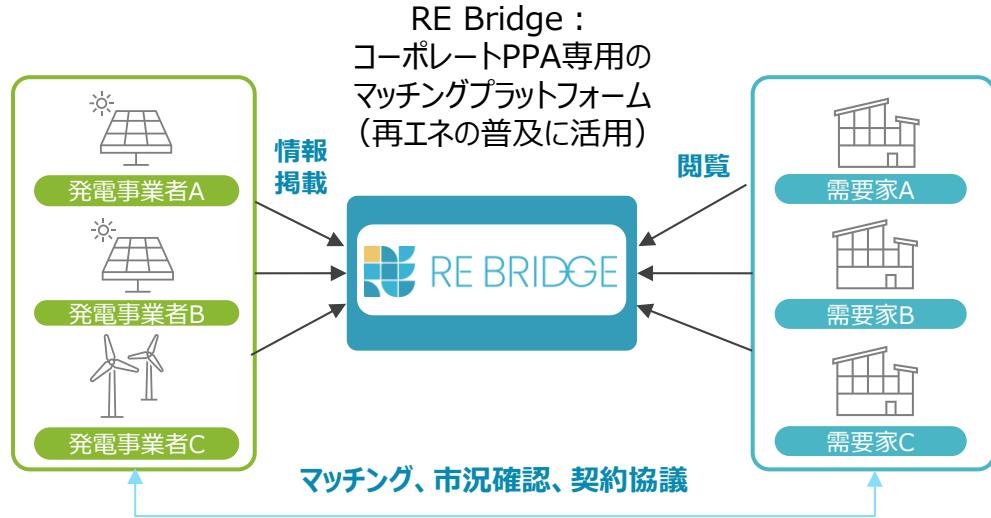
注：当データは、取引情報の速報値を集計したものであるため、今後修正・変更が発生する可能性があります。またGWh未満を切り捨てて記載しているため過去に開示した数値と一致しない場合があります。

再エネPF事業 | RE Bridgeの実績

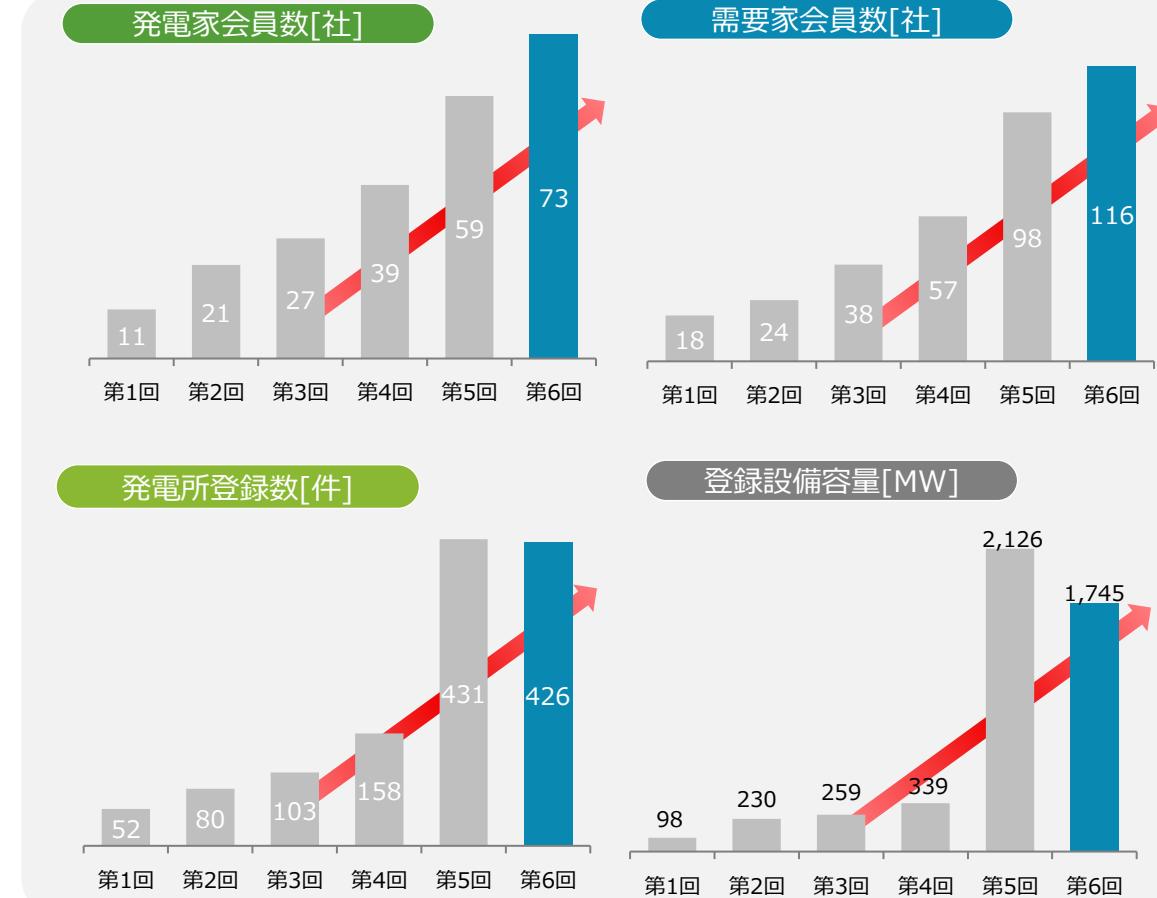


- RE Bridgeは日本初の再エネコーポレートPPAに特化した再エネ発電家と需要家をマッチングするためのオークションサイト。
- 当社は直接取引を行うためのマッチングをサポートし、過去6回^{*1}のオークションを実施、着実な拡大を遂げている。

RE BridgeとDGPの関係



各回のオークション実績



注：当データは、取引情報の速報値を集計したものですので、今後修正・変更が発生する可能性があります。またMW未満を切り捨てて記載しているため過去に開示した数値と一致しない場合があります。

*1 オークション開催時期 第1回：2023年9月25日～10月20日、第2回：2024年3月4日～3月29日、第3回：2024年7月8日～8月9日、第4回：2024年11月18日～12月20日、第5回：2025年5月7日～6月27日、第6回：2025年10月14日～11月14日

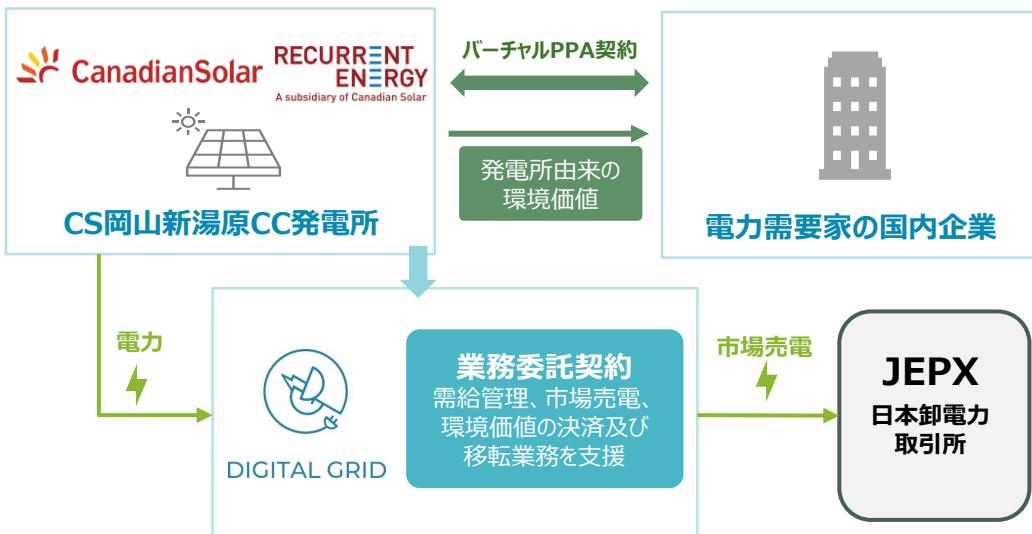
再エネPF事業 | RE Bridgeのマッチング例



- 当社はカナディアン・ソーラー・プロジェクト向けにFIP制度を活用した大型バーチャルPPA (GPA) を提供した。
- 25年間の長期契約かつ特別高圧の大型案件（設備容量28MW）であり、追加性のある新設電源としてRE100要件にも適合している。

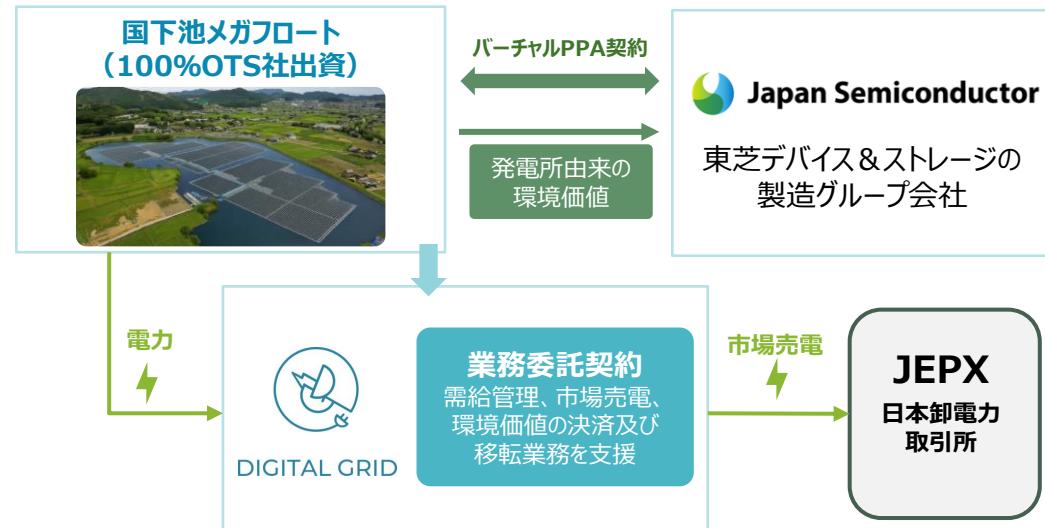
FIP制度活用した大型のバーチャルPPAを提供

- GPA^{*1}契約の特別高圧案件（設備容量=28MW）
- 契約期間25年の長期契約（運転開始日25/10/1～）
- 発電した電力はDGPを通じ日本卸電力取引所（JEPX）へ売電



西日本最大規模「水上太陽光発電」のバーチャルPPAを締結

- GPA^{*1}契約の高圧案件（設備容量=7.8MW）
- 契約期間20年の長期契約（運転開始日25/12月予定）
- 発電した電力はDGPを通じ日本卸電力取引所（JEPX）へ売電
- 水上太陽光発電設備は水冷効果による発電効率向上や、土地造成が不要になるなどのメリットが期待されている



両プロジェクトによる収益は今期2Qより計上予定

*1 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を指します。なお、非FIT非化石証書はRE100に対応しています。

[参考] RE Bridge関連の受賞

- RE Bridgeのサービスを通じて2025年は2回表彰されるという高い評価をいただいた。
- 市場からの信頼と価値を改めて示す結果となり、今後の事業成長につながる重要な1年となった。



令和6年度 新エネ大賞「新エネルギー財団会長賞」を受賞*1

- 一般財団法人新エネルギー財団が実施し、新エネルギーの一層の導入促進と普及および啓発を図るために、新エネルギーに係る商品および新エネルギーの導入、あるいは普及啓発活動を広く募集し、そのうち優れたものを表彰するもの表彰制度
- RE BridgeのPPA特化型マッチングプラットフォームは国内初の試みであり、価格の透明性を高めた点が評価されました



令和7年度 気候変動アクション「環境大臣表賞」を受賞*2

- 環境省が気候変動対策推進の一環として、顕著な功績のあった個人・団体をたたえるために毎年開催している表彰制度
- RE Bridgeを通じて提供したバーチャルPPAのスキーム（リコーリース、サッポロ不動産開発との契約）が評価されました

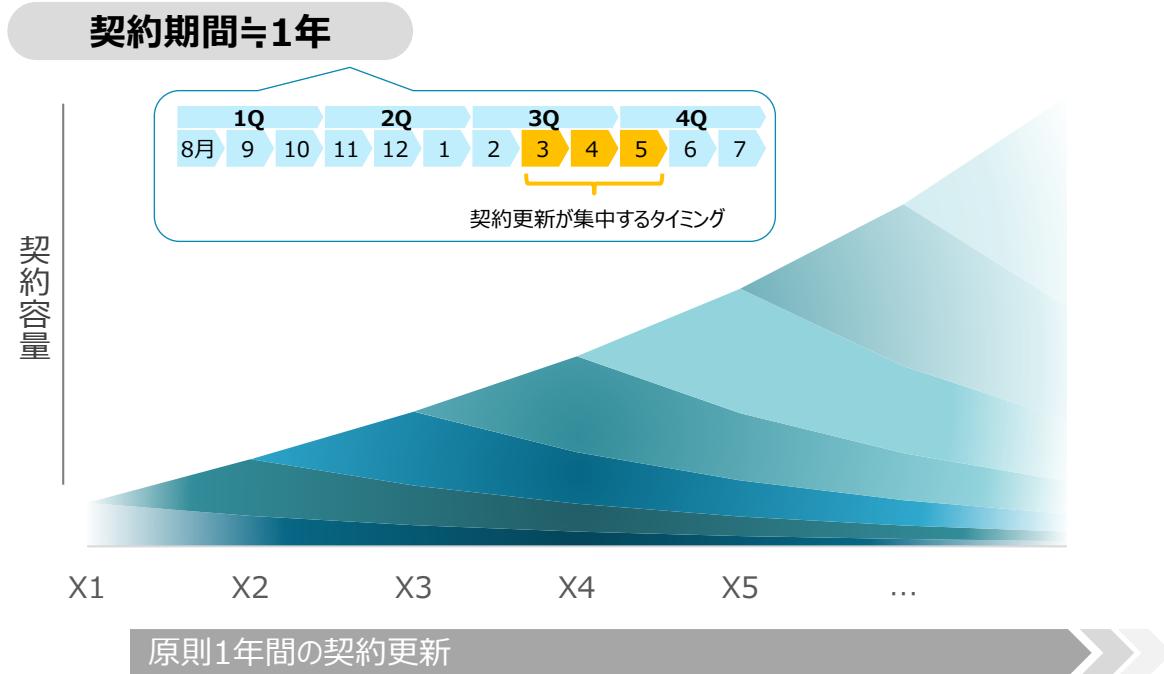
*1 25年1月29日発表 「「RE Bridge」が、令和6年度「新エネ大賞」の「新エネルギー財団会長賞」受賞」 <https://www.digitalgrid.com/pdf/article250129.pdf>

*2 25年11月14日発表 「令和7年度 気候変動アクション環境大臣賞を受賞」 <https://ssl4.eir-parts.net/doc/350A/tdnet/2720109/00.pdf>

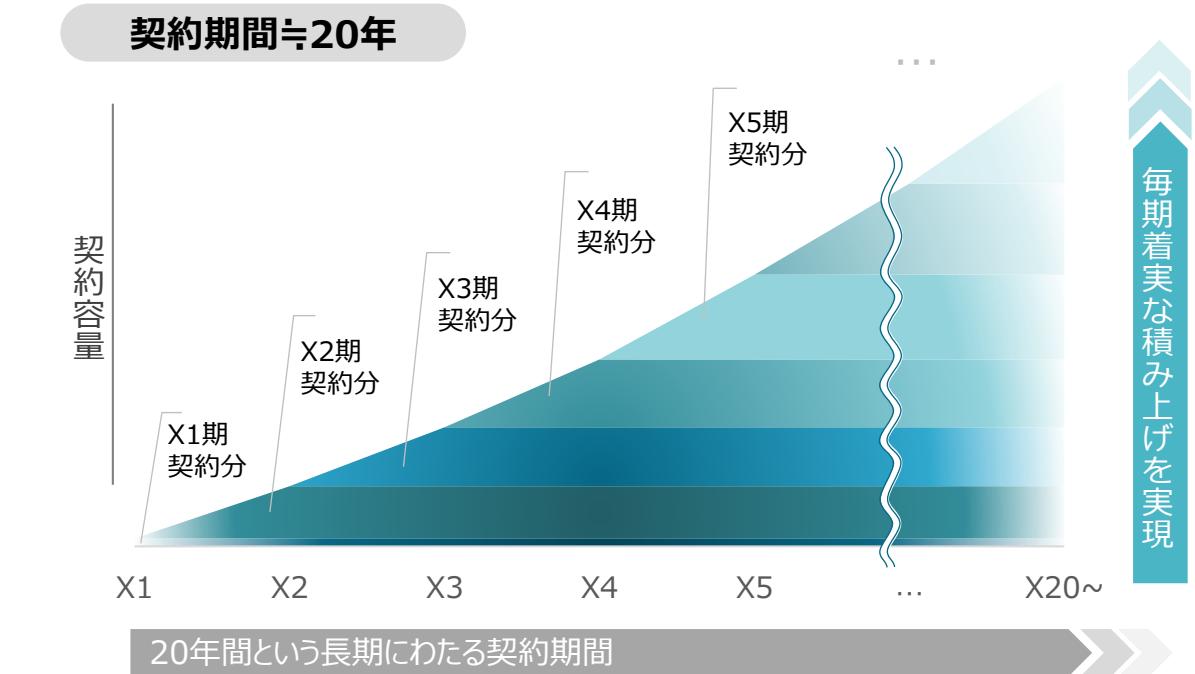
各PF事業における契約期間の傾向

- 電力PF事業では原則1年の契約更新を基本としており、毎年3～5月頃に契約更新がピークを迎える。
- 再エネPF事業では原則20年超の長期契約を基本とし、毎期着実な積み上げと継続的な安定収益の基盤を創出している。

電力PF事業の契約イメージ



再エネPF事業の契約イメージ

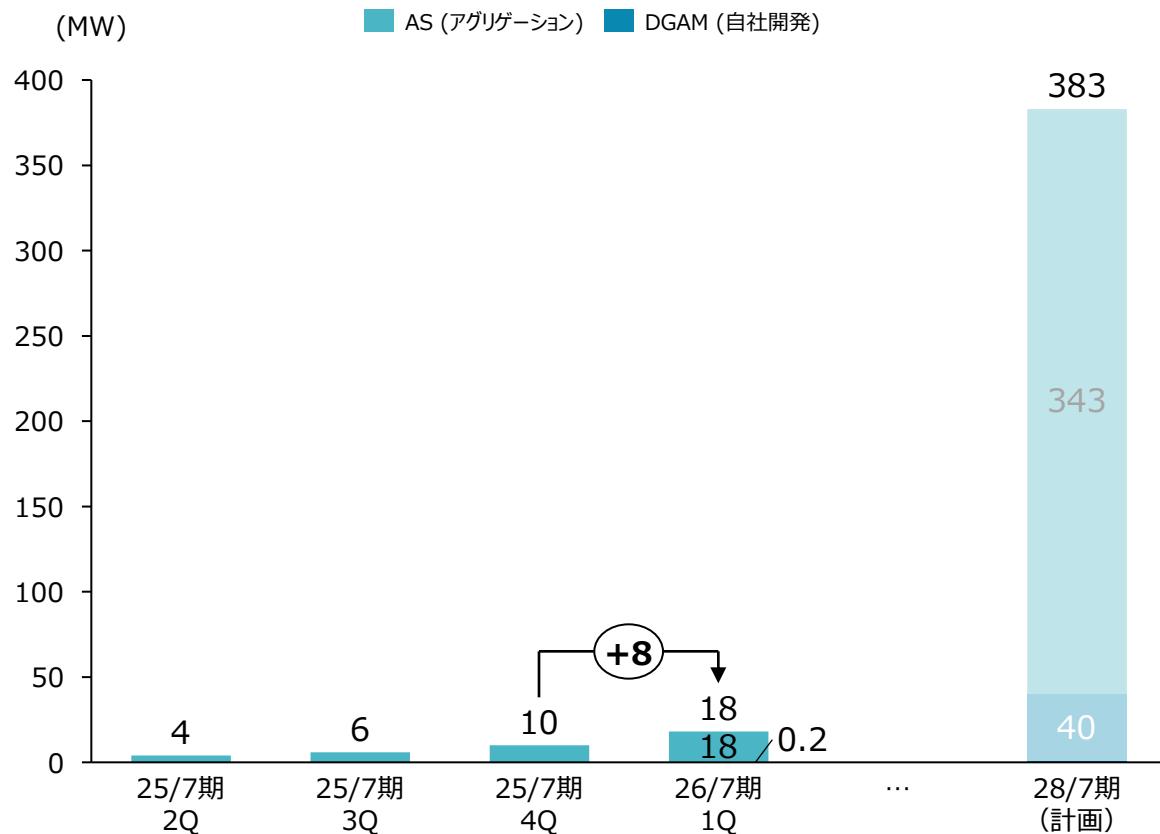


- 電力PF事業は単年契約が基本で、多くの契約企業が1年に一度の頻度で契約を見直す
- より多くの需要家との契約のため代理店と連携し契約件数を拡大中
- 契約更新は解約リスクにも影響するため、継続率の向上が重要な課題

- 再エネPF事業は原則20年の長期契約が前提（20年超もあり）
- 当社は需給管理を担い、需要家・発電家の双方から手数料を受領する
- 20年に及ぶ長期契約のため解約リスクが低く、粗利率が高いのが特徴で、中長期的に安定した収益基盤の創出に貢献する

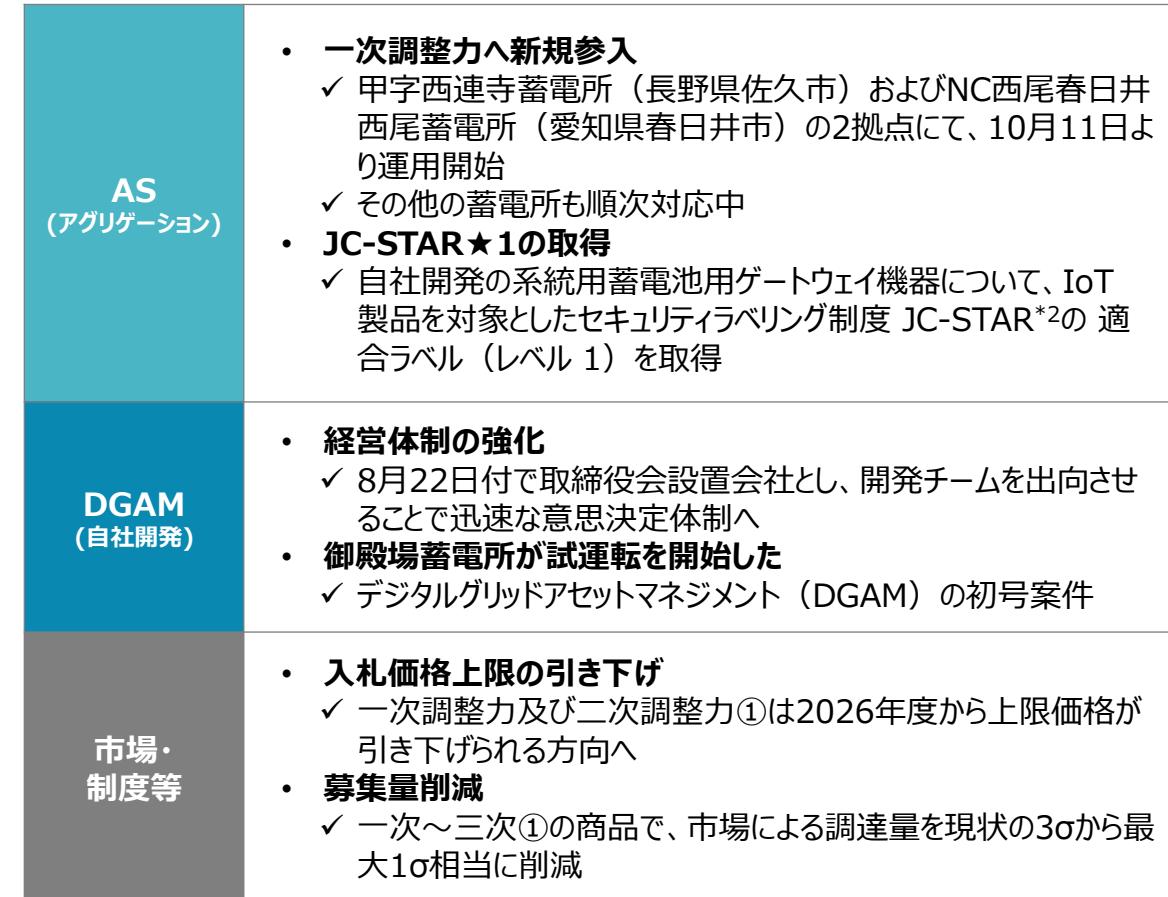
- アグリゲーションサービス（AS）は一次調整力への参入、及びJC-STAR★1の取得等、事業拡大に向けた取り組みを展開し、運用容量は前四半期比 +8MWの18MWとなった。
- デジタルグリッドアセットマネジメント（DGAM）の初号案件である御殿場蓄電所の引渡しが完了。

DGAM・ASの取扱容量*1



*1 運転開始日ベースでカウントしています。案件の開発状況によって、容量、運転開始タイミングが変更される可能性があります。
当データは、取引情報の速報値を集計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。

第一四半期トピックス

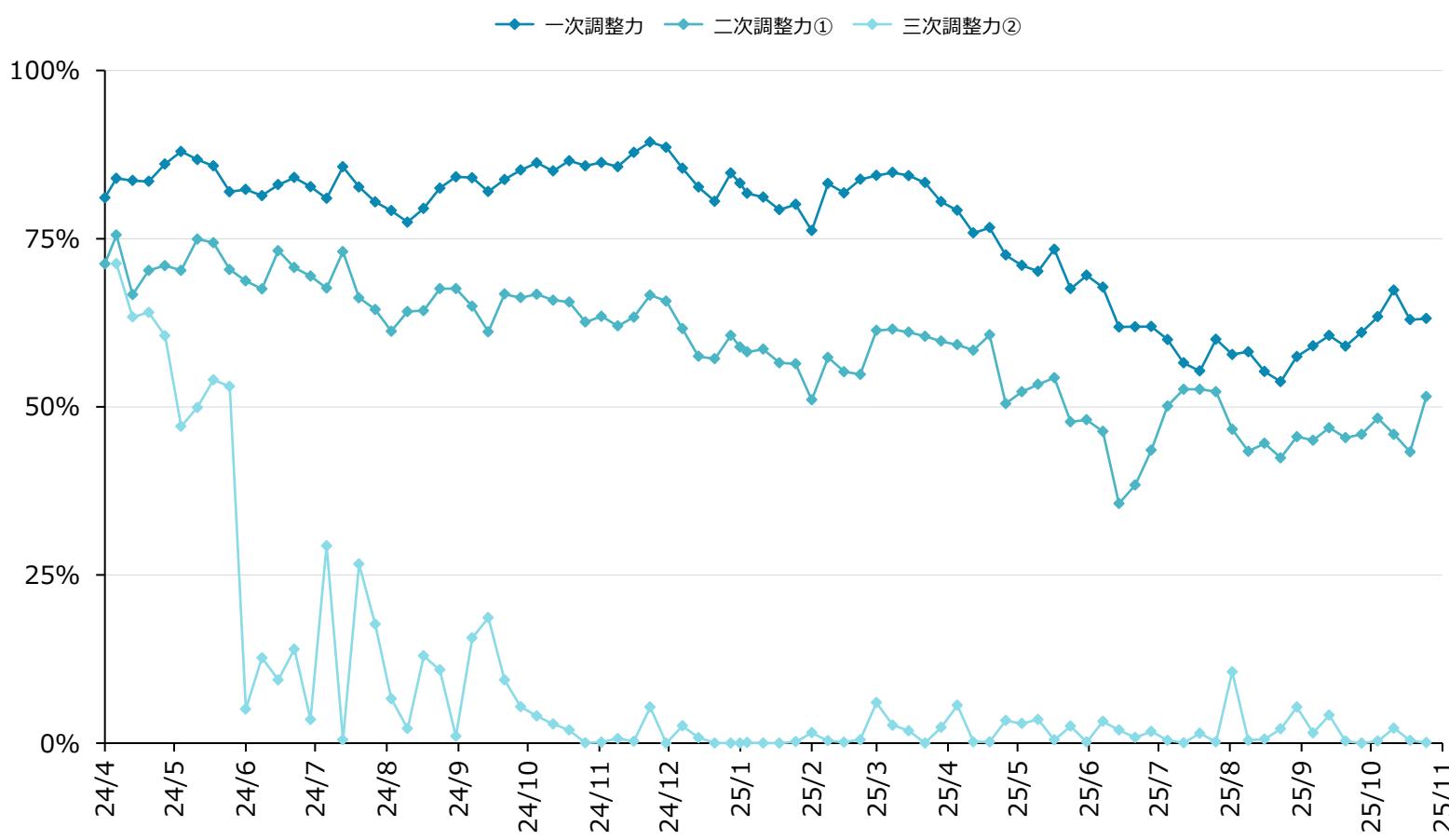


*2 JC-STAR Labeling Scheme based on Japan Cyber-Security Technical Assessment Requirements

調整力事業 | 収益機会

- 2024年4月より運用開始した一次調整力及び二次調整力①は未達の状況が続いており、それらの市場での約定率が高い。
- 同2つの市場は2026年度から上限価格が引き下げられるが、当社中計は様々な制度変更リスクを考慮し保守的な計画としているため、中計目標には現在のところ影響はない。

各商品の募集量に対する不足率



出所：ERPX（一般社団法人電力需給調整力取引所） 2025年10月31日時点

需給調整市場における想定収益

(上段: 2025年度まで、下段：2026年度以降)

上限価格
(円/kW・30分)



調整力事業 | 御殿場蓄電所

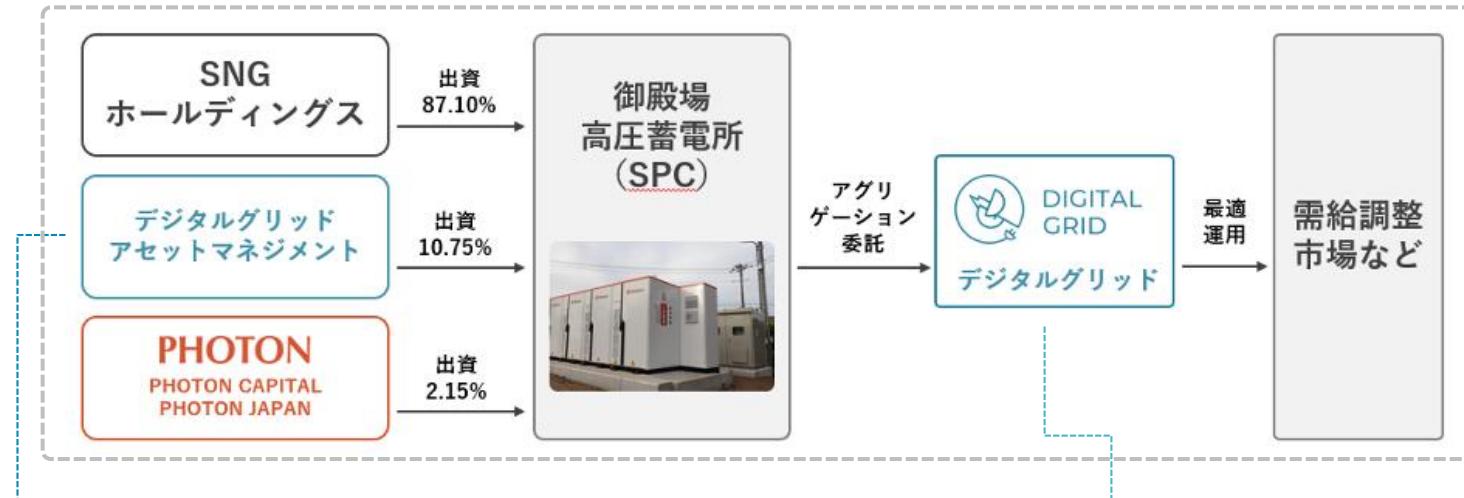


- デジタルグリッドアセットマネジメント（DGAM）の初号案件である御殿場蓄電所が10月に試運転を開始した。
- 本年中の需給調整市場参加に向け運用データ取得や通信テストを進め、来期以降当社グループの本格的な第3の収益の柱とする。

SPCの概要

社名 (SPC)	合同会社御殿場高圧蓄電所 (24年9月設立、東京都港区)
当社グループの出資比率	10.75% (DGAMより出資)
蓄電池設置予定地	静岡県御殿場市 (約710m ²)
定格出力・容量	出力 : 1,922kW 容量 : 6,080kWh
市場取引開始	25年12月頃予定

プロジェクトスキーム



当社グループの概要

デジタルグリッドアセットマネジメント (自社保有 ※10.75%出資)

- 当社の100%連結子会社 (24年8月設立)
- 蓄電所の開発・保有・運営および共同出資を通じて再エネの拡大と有効利用を目指す
- 28/7期までに40MW規模の蓄電所運営を目指す

デジタルグリッド (AS : アグリゲーター)

- 2022年にアグリゲーターライセンス取得
- 28/7期までに系統用蓄電池関連の事業に対し総額100億円投資を発表した。またデジタルグリッドアセットマネジメントと連携し自社保有として40MW、ASとして343MWの運営を目指す

注：25年10月15日発表「静岡県御殿場市の系統用蓄電所が商業運転に向け試運転を開始」 <https://ssl4.eir-parts.net/doc/350A/tdnet/2698059/00.pdf>

Appendix

中期経営計画



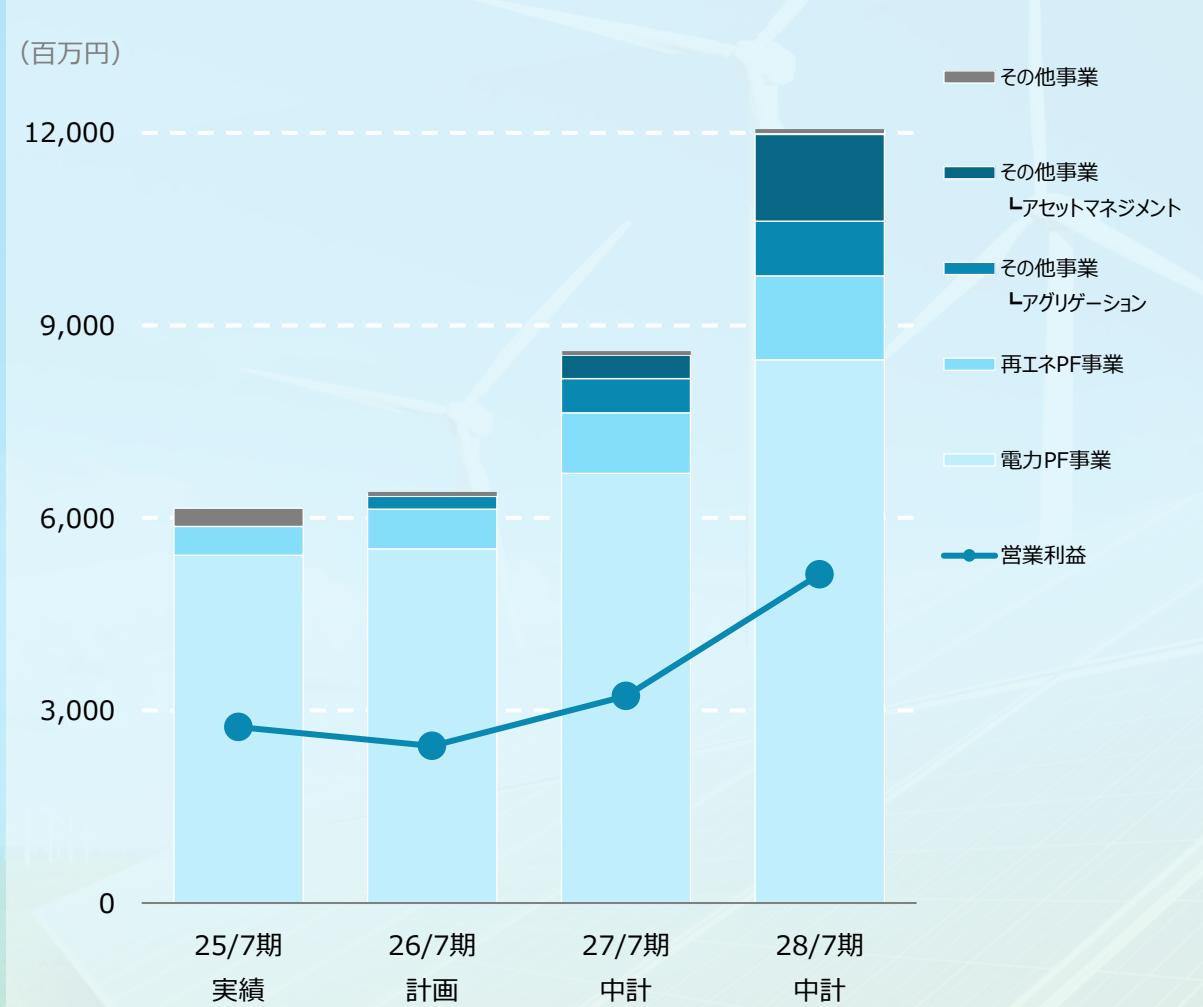


策定方針と収益推移

策定方針

項目	内容
中計の策定方針	<ul style="list-style-type: none"> 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	<ul style="list-style-type: none"> 「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、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。

収益推移



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、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。

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。

最終年度 = 28/7期 (3カ年中計)

ROE

20+ %

営業利益率

40+ %

総取扱電力量*

CAGR **30+** %

蓄電池投資額

3カ年累計 **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

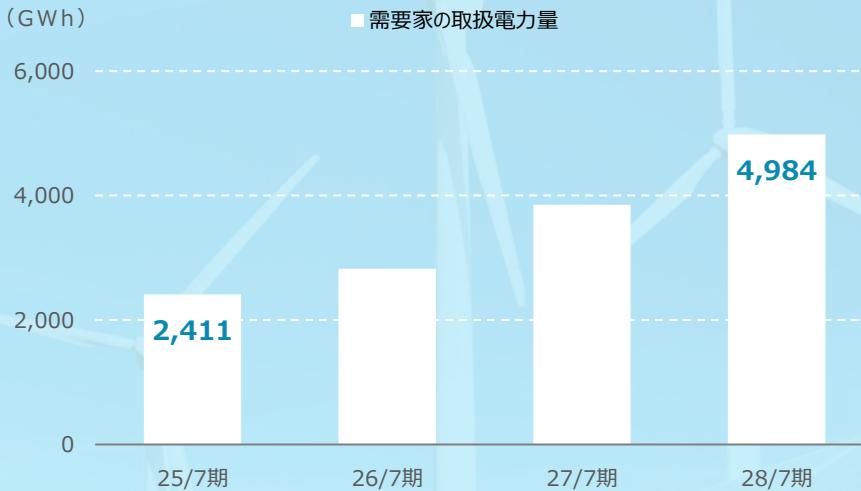
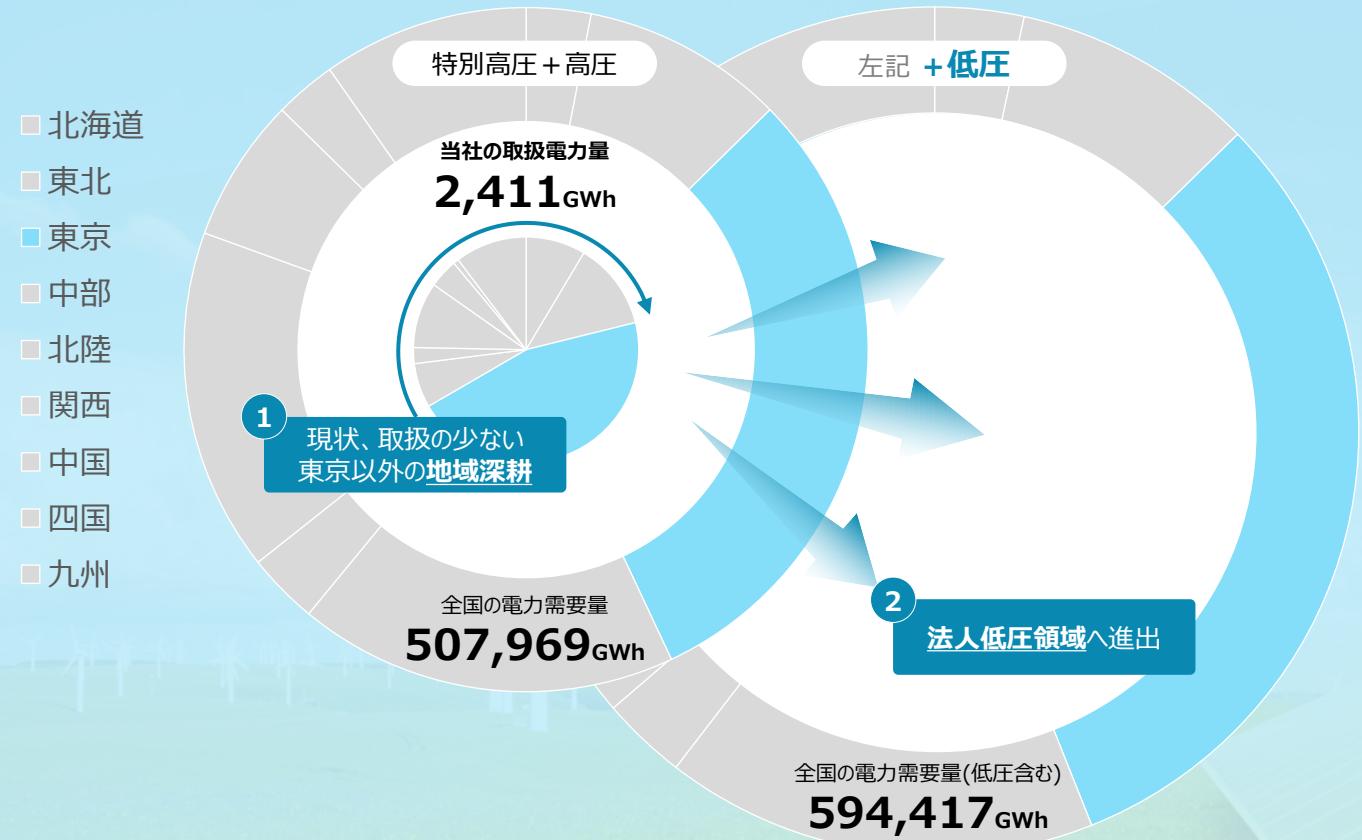
その他 | 統用蓄電池事業への投資強化でアセットマネジメント／アグリゲーションサービスを、**第3の柱へと昇華**する

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。

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。



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。



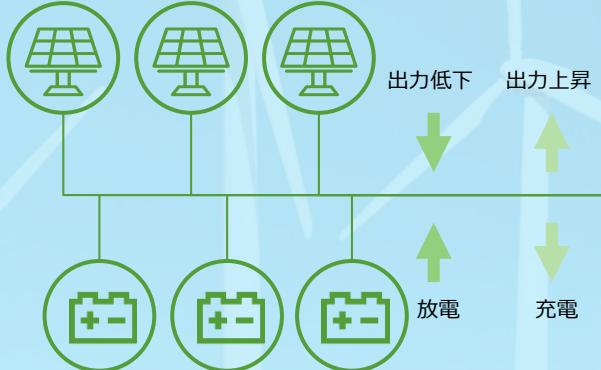
- FIT→FIP転換サポートによる収益改善提案
- 太陽光発電所併設蓄電池モデルの構築
- RE Bridgeをはじめとしたプロダクト深化
 - オークション期間外に発電家が需要家を発見するための機能追加
 - 発電所スコアリング機能／小売電気事業者向けUX/UI
- 現在、太陽光が多くを占める電源種の拡大
 - 風力／水力／地熱
- GXソリューション企業などのパートナーシップ強化
- 営業効率の改善
 - 案件ステータスの可視化／ナーチャリングアクション型紙化 等

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)
- FIT太陽光の供給過多で出力制御の頻度が増加
朝 夜
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
面談申込

需要家が
希望情報登録

発電家が
逆オファー

マッチング

電源種の拡大

太陽光

地熱

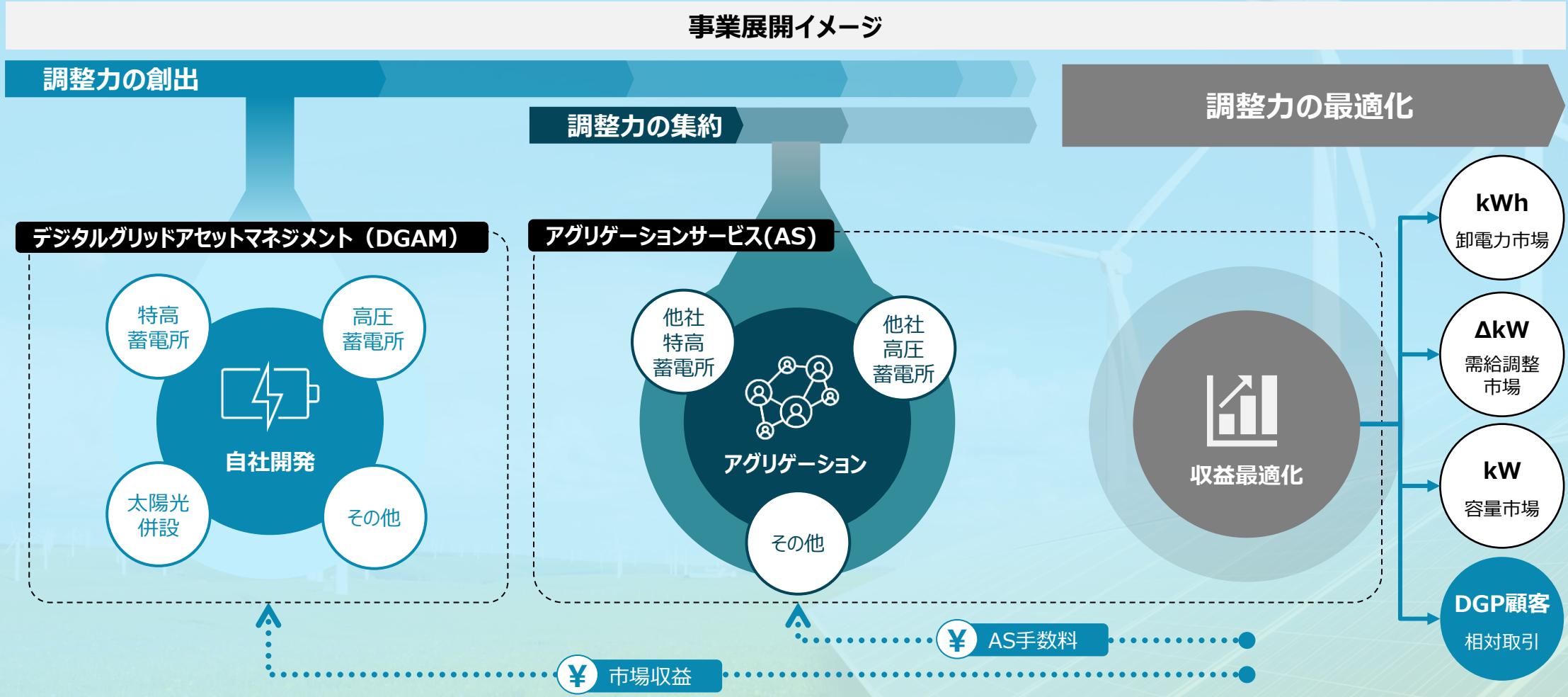
風力

水力

出力の変動性が平準化された電気

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。



その他 | DGAM・ASの提供価値と成長ロードマップ[°]

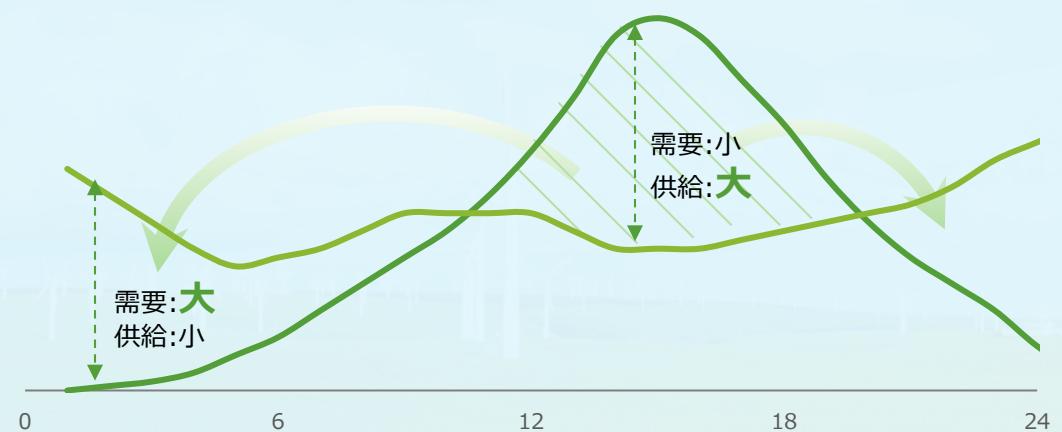
- 再エネ電源は増加の一途にあるが、天候による出力変動を調整する仕組みへの投資は限定的な状況にある。
- 系統用蓄電池が提供する調整力にはビジネスチャンスがあるため、投資を強化し加速度的な成長を実現する。

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

— 太陽光発電 — 需要

供給過多の時間帯で蓄電し、
供給が少ないところへ再配分



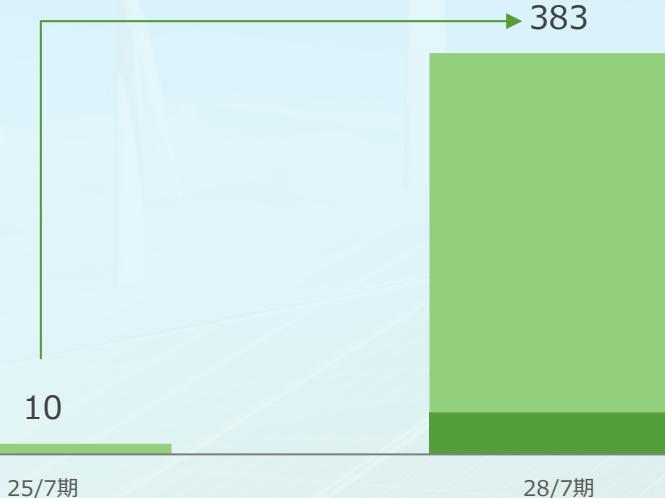
DGAM・ASの総稼働容量 (実績と中計目標)

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**40MW**・AS**343MW**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

(MW)

DGAM AS

約38倍へ



^{*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△kW価値や容量市場におけるkW価値などが存在する。



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務拡大を推進する。



発電家

4.1倍



需要家

2.1倍





Appendix

コーポレートハイライト

Mission

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、いま本格的な一步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。

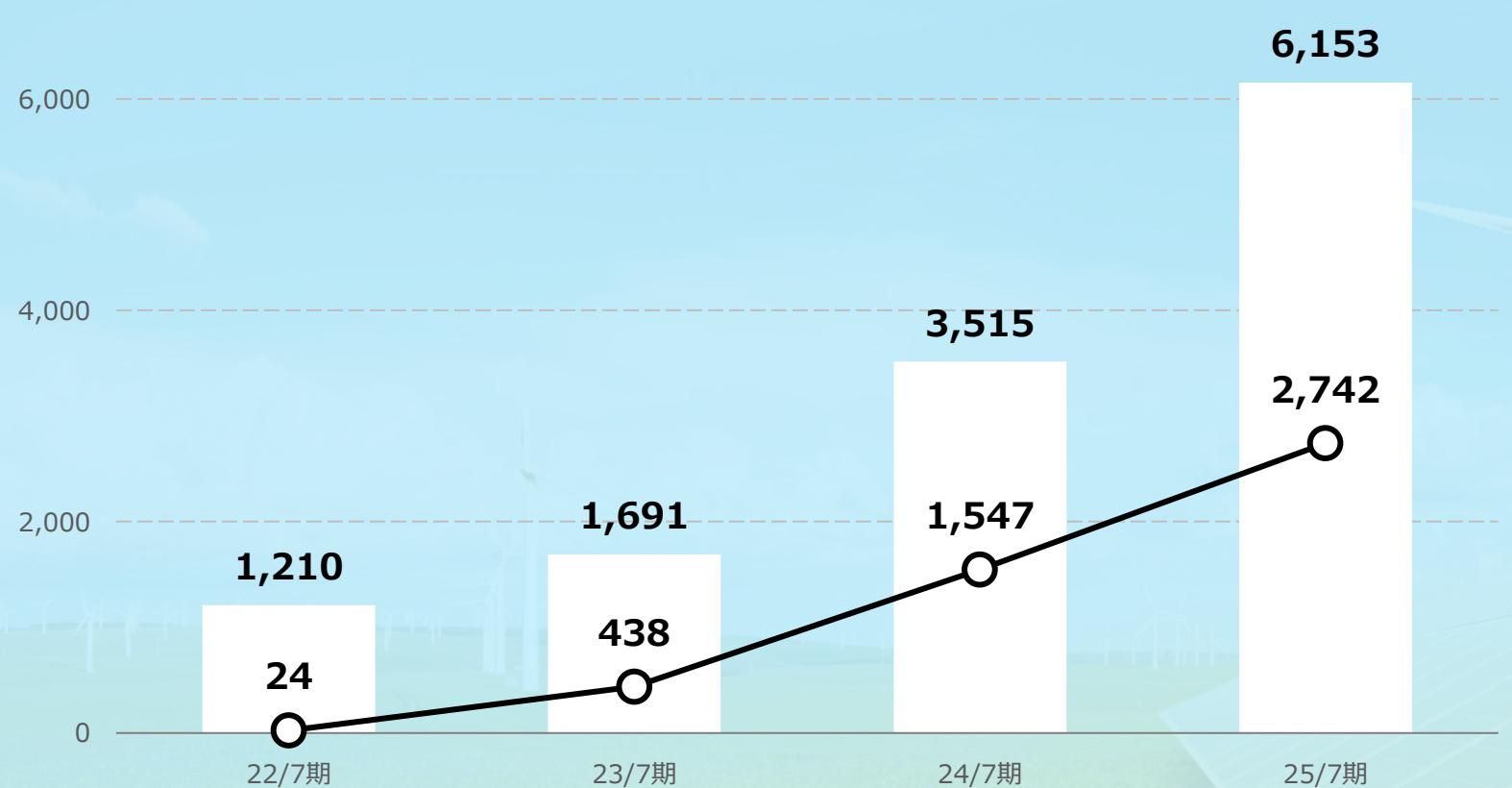
発電・小売・調整力が多様化する環境において、私たちはデータとアルゴリズムで系統全体の最適化を支える、“つなぐ”プラットフォーマーです。デジタル技術により、気候等により発電量が刻々と変動する再生可能エネルギー電源が主役になる世界を目指し、日本全国に遍在する分散電源を需要家が自由市場で直接取引できる世界、すなわち「エネルギーの民主化」を実現します。

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。

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。

(百万円)

■ 売上高 ● 営業利益


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*

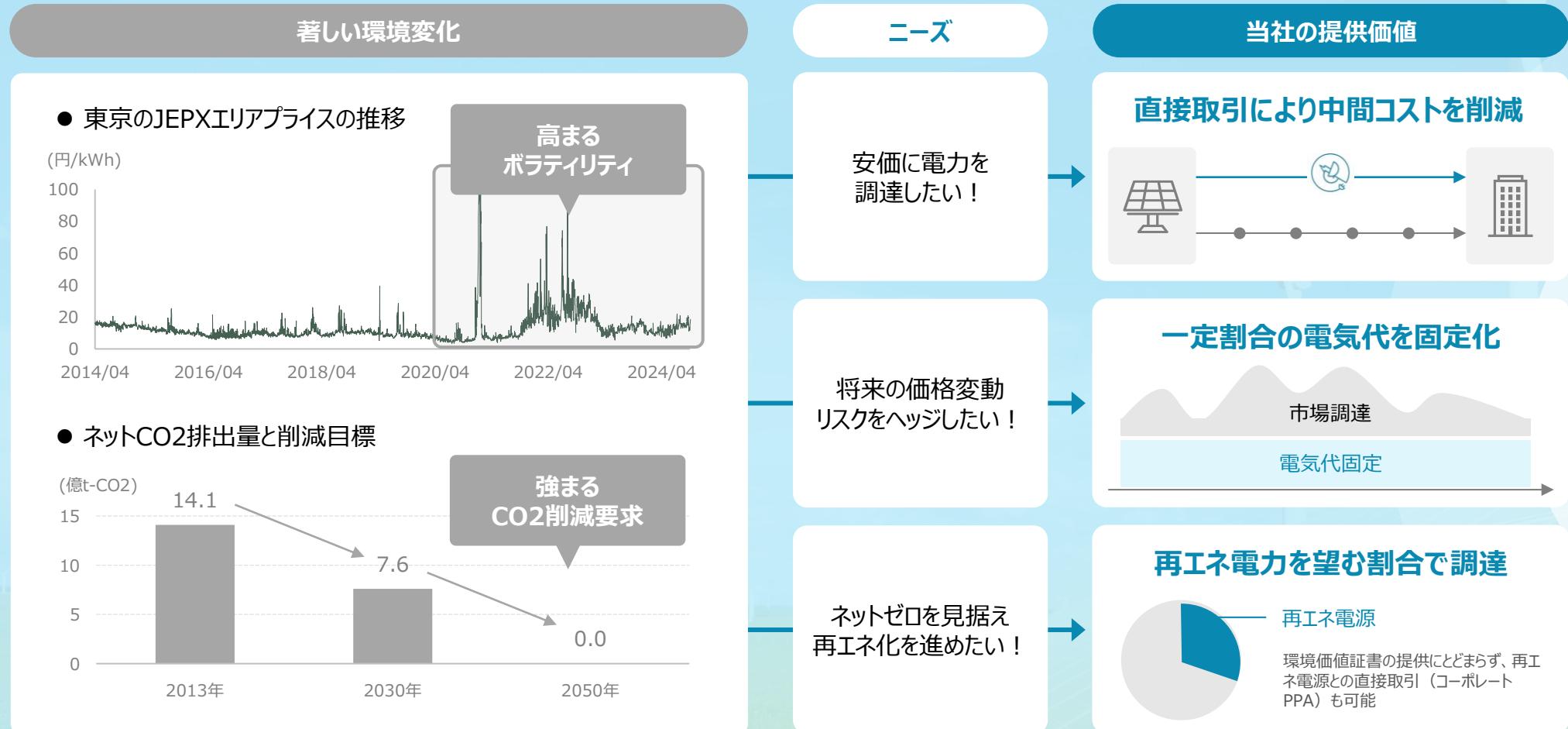
46.5%

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。



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。

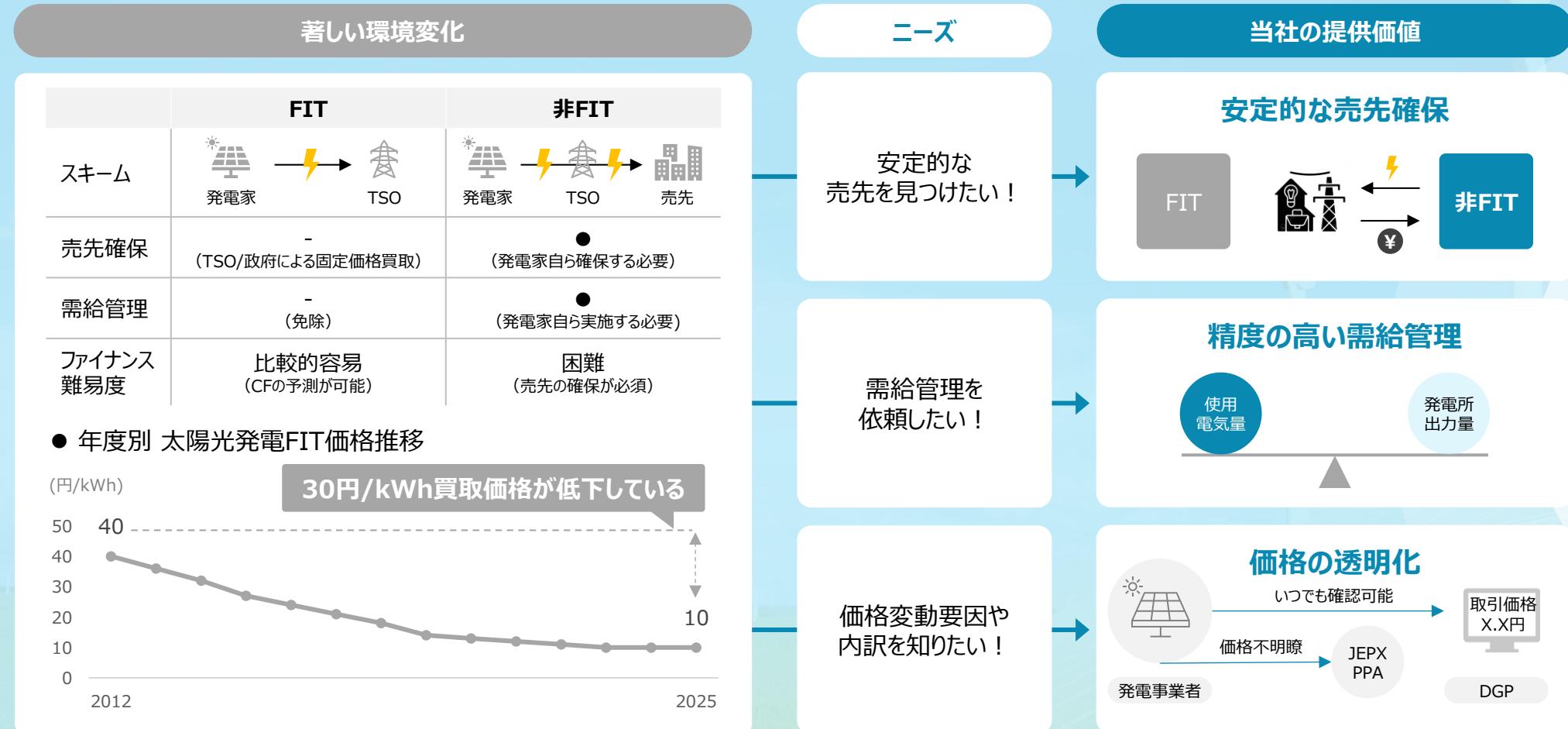


注：JEPXからの取得データ、内閣官房・環境省・経済産業省「地球温暖化対策計画」を参照した。



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。

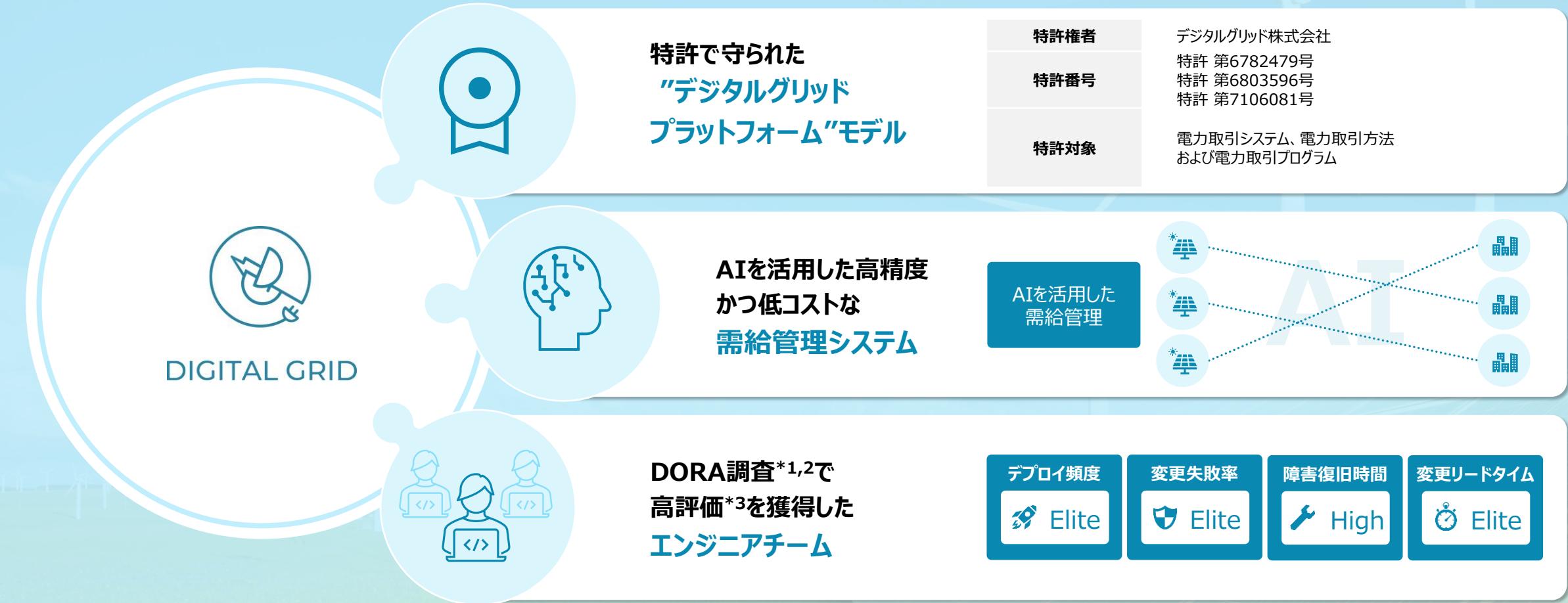


DIGITAL GRID



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・低成本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。



*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 評価は高い順に、Elite・High・Medium・Low



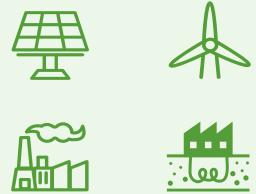
バリューネットワーク

- 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

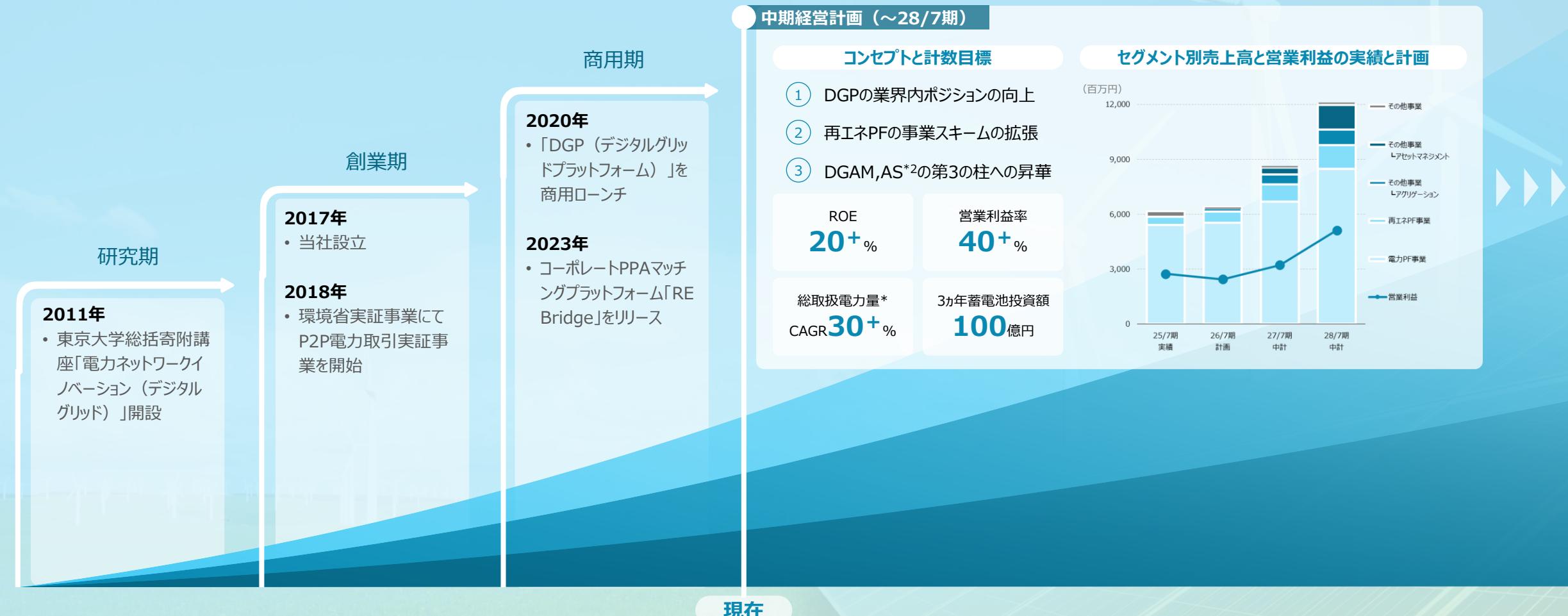
電子機器 / 化学工業 / 鉄鋼 / 小売
外食 / 観光 / 金融 / 保険 農業 / 林業
水産業 / 建設 / 土木インフラ
エネルギー・電力 / 地方自治体 / 病院等

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。



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カ年中計では、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。



*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。



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。



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。

Appendix

ビジネスモデル、競争優位性、市場規模等



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。
売上高 └ 再エネPF事業	・ 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。
	・ 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。
売上高 └ 蓄電池、その他	・ 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。
	・ 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。
営業利益 (販管費)	・ 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。
	・ 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。	

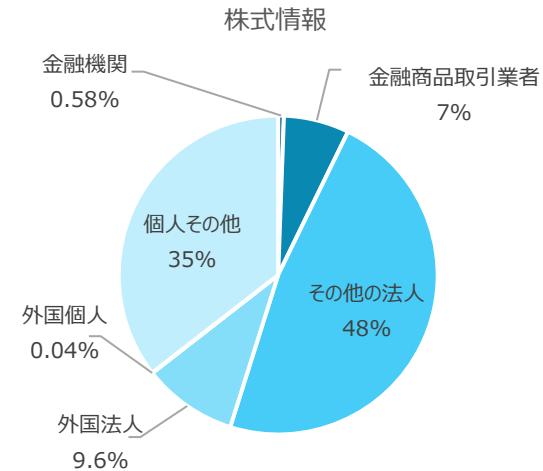
会社概要

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10月末時点)
代表者	豊田 祐介
従業員数	84名 ^{*1} (2025年10月末時点 ※役員・派遣・臨時雇用者除く)
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の提供
認定	<ul style="list-style-type: none"> 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)

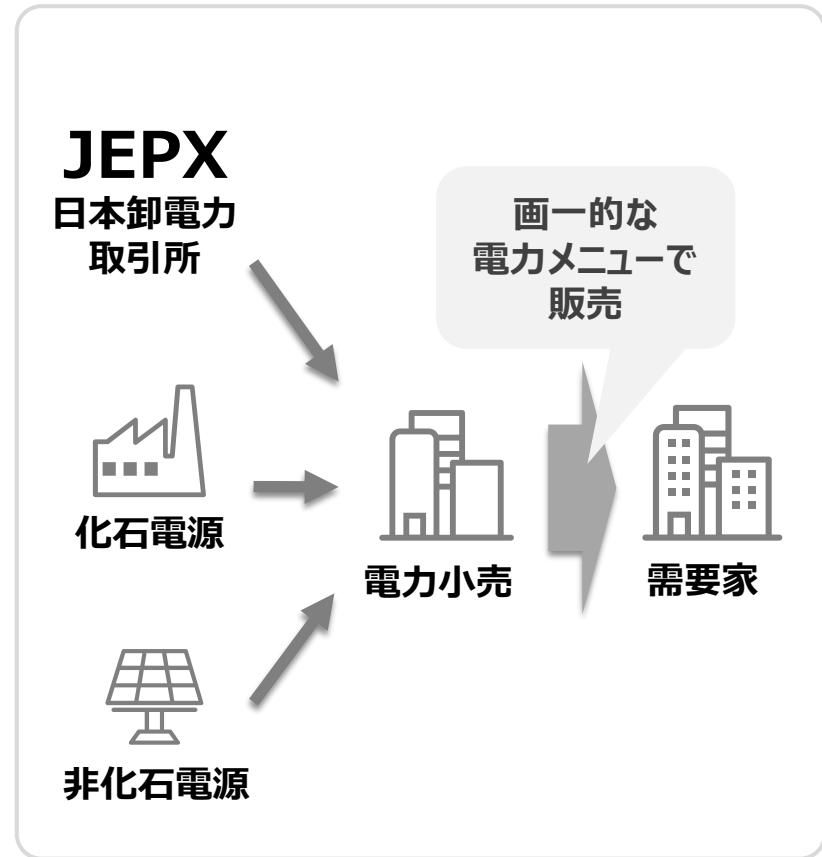


大株主情報	所有株式数 (単元)	所有株式数の割合 (%)	所有株式数 (単元)	所有株式数の割合 (%)	
株式会社 東芝	833,320	12.91	東急不動産 株式会社	250,000	3.87
豊田 祐介	337,000	5.22	フーバー・インベストメント 株式会社	233,330	3.61
株式会社 FD	333,430	5.16	近清 拓馬	225,000	3.48
WIL FUND II . L . P .	333,400	5.16	個人株主	219,200	3.39
合同会社 OTS	250,000	3.87	MSIP CLIENT SECURITIES	190,500	2.95

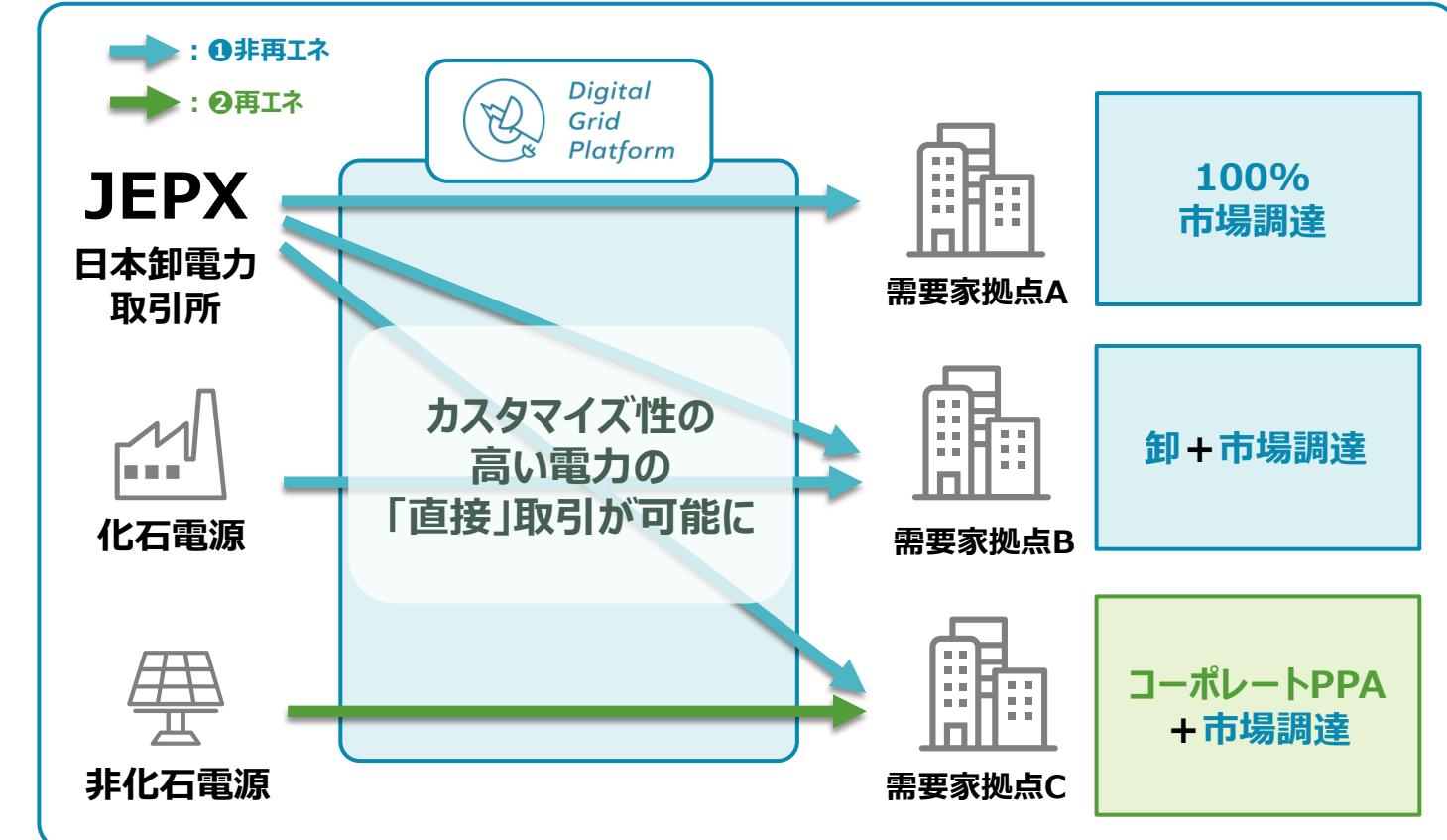
デジタルグリッドプラットフォーム (DGP)

- ・ DGPが電力の直接取引を可能にしたこと、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

一般的な電力取引：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



ボードメンバー



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

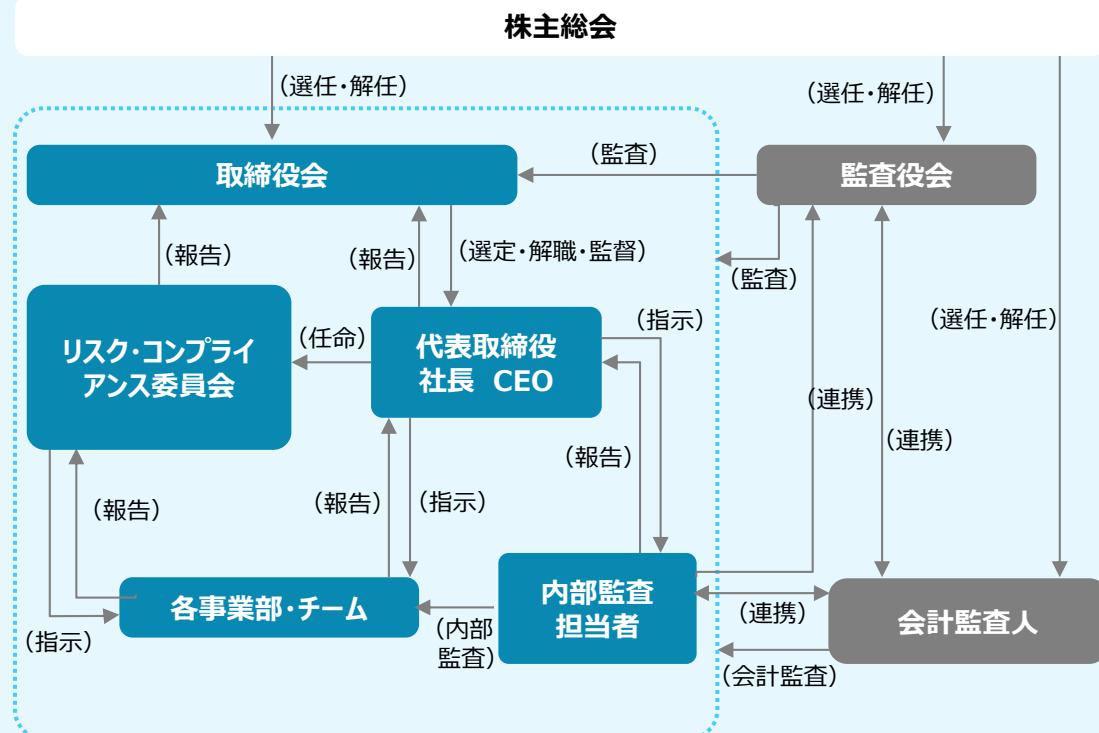
左合 秀行
社外監査役

経営	●	●				●	●						
ファイナンス	●		●			●	●	●					
HR/ガバナンス	●		●	●	●		●	●					
IT			●										
電力/再エネ	●	●				●	●						
政策					●	●							
経歴	<ul style="list-style-type: none"> 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） 	<ul style="list-style-type: none"> 東京大学大学院 工学系研究科修了 日本長期信用銀行（現SBI新生銀行）、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） 	<ul style="list-style-type: none"> 明治大学法学部卒 日本長期信用銀行（現SBI新生銀行）、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） 	<ul style="list-style-type: none"> 東京大学大学院 工学系研究科修了 日本長期信用銀行（現SBI新生銀行）、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） 	<ul style="list-style-type: none"> 明治大学法学部卒 日本長期信用銀行（現SBI新生銀行）、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） 	<ul style="list-style-type: none"> 東京大学大学院 工学系研究科修了 農林水産省入省、2017年より弁護士（渥美坂井法律事務所） 東京三菱証券（現三井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を経て、2020年4月に執行役員CFOとして当社に入社 2023年4月に執行役員CTOとして入社 2020年9月より取締役CFO就任（現任） 	<ul style="list-style-type: none"> 東京大学大学院 工学系研究科修了 農林水産省入省、2017年より弁護士（渥美坂井法律事務所） 東京三菱証券（現三井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を経て、2020年4月に執行役員CFOとして当社に入社 2023年4月に執行役員CTOとして入社 2020年9月より取締役CFO就任（現任） 	<ul style="list-style-type: none"> 東京大学法学部卒業 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） 	<ul style="list-style-type: none"> 東京大学法学部卒業 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） 	<ul style="list-style-type: none"> 早稲田大学法学部卒業 モルガン銀行（現J.P.モルガン・チーチーズ銀行）、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） 	<ul style="list-style-type: none"> 立教大学社会学部卒業 モルガン銀行（現J.P.モルガン・チーチーズ銀行）、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） 	<ul style="list-style-type: none"> 東京大学法学部卒業 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、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） 	<ul style="list-style-type: none"> 東京大学法学部卒業 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）

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



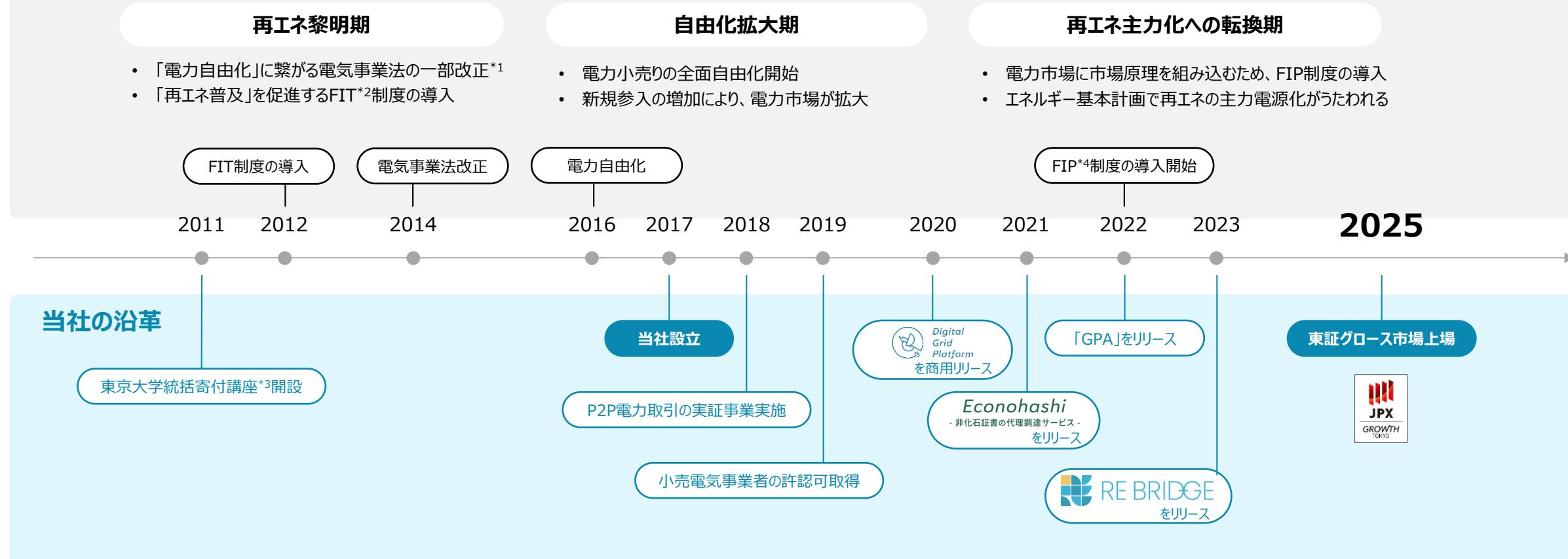
各機関の状況

機関名	概要	構成員の代表
取締役会	<ul style="list-style-type: none"> 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	<ul style="list-style-type: none"> 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隨時情報共有を行う 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	<ul style="list-style-type: none"> 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	<ul style="list-style-type: none"> 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

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



*1 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 *2 FIT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 寄付講座とは、企業など外部団体からの寄付金で設置され、特定の課題解決や研究の推進を目的とする講座を指す

*4 FIPは「Feed-in premium制度」の略称であり、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）を上乗せて売却できる制度

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

市場プレイヤーによる競争環境比較

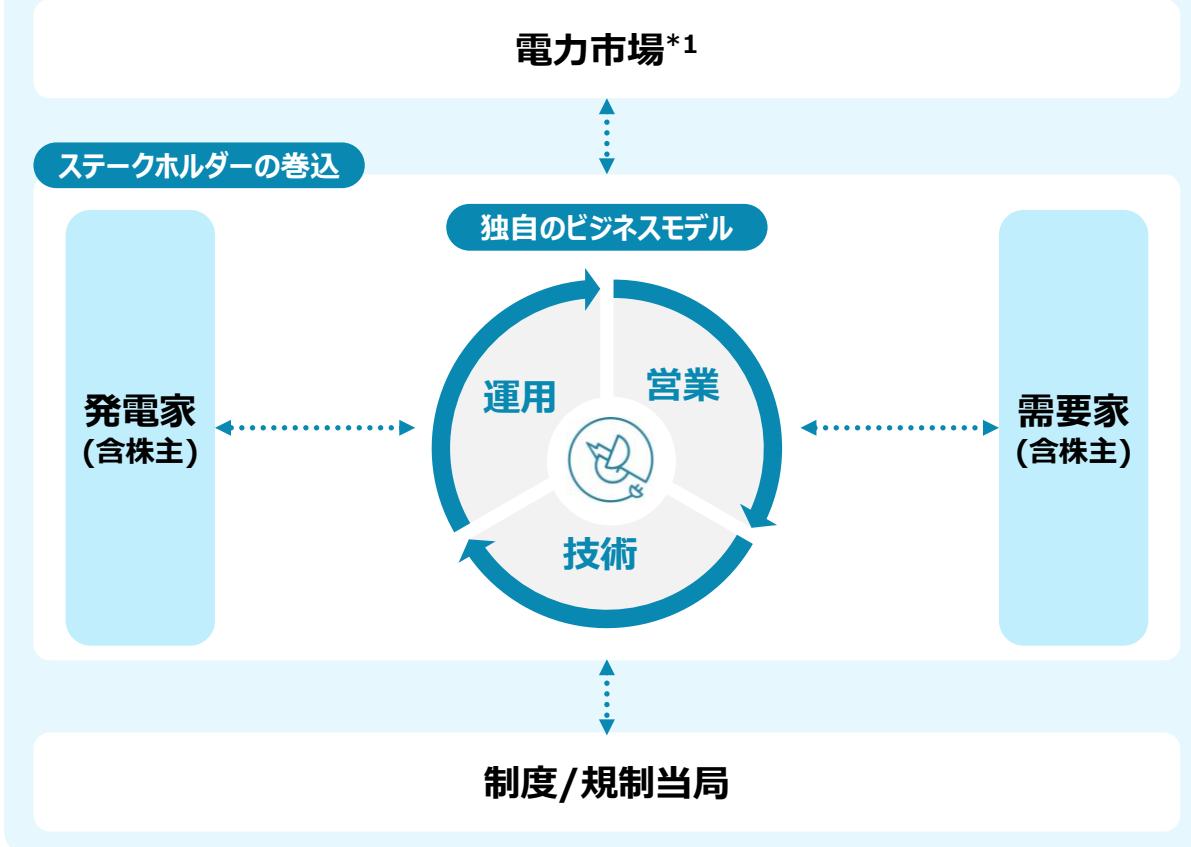
	ビジネスモデル			需要家への提供価値	発電家への提供価値
	プラットフォーマー (第三者同士の取引)	電気のデリバリー (小売電気事業者 ライセンス)	発電所の保有		
旧一般電気事業者	-	✓	✓	直接取引による中間コストを削減	安定的な売先を確保
新電力	-	✓	(✓) (新電力による)	一定割合の電気代を固定化	精度の高い需給管理
DIGITAL GRID	✓	✓	(✓) (蓄電池保有)	再エネ電力を望む割合で調達	価格の透明化
エネルギー取引 マーケットプレイス	✓	-	-	太陽光・風力などの段階的な再エネメニューだけでなく、コーポレートPPAや自己託送も可能	いつでも確認可能
電気料金比較サイト	✓	-	-	価格不明瞭	JEPX PPA DGP
JEPX 日本卸電力取引所	✓	-	-	発電事業者	市場価格 X.X円

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

参入障壁・オペレーションエクセレンス

- 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ンエクセレンスを発揮する。
- 小売機能を置き換え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。

オペレーションエクセレンス



参入障壁

詳細

オペレーションエクセレンス

- 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*2
- 小売機能を代替**するビジネスモデル

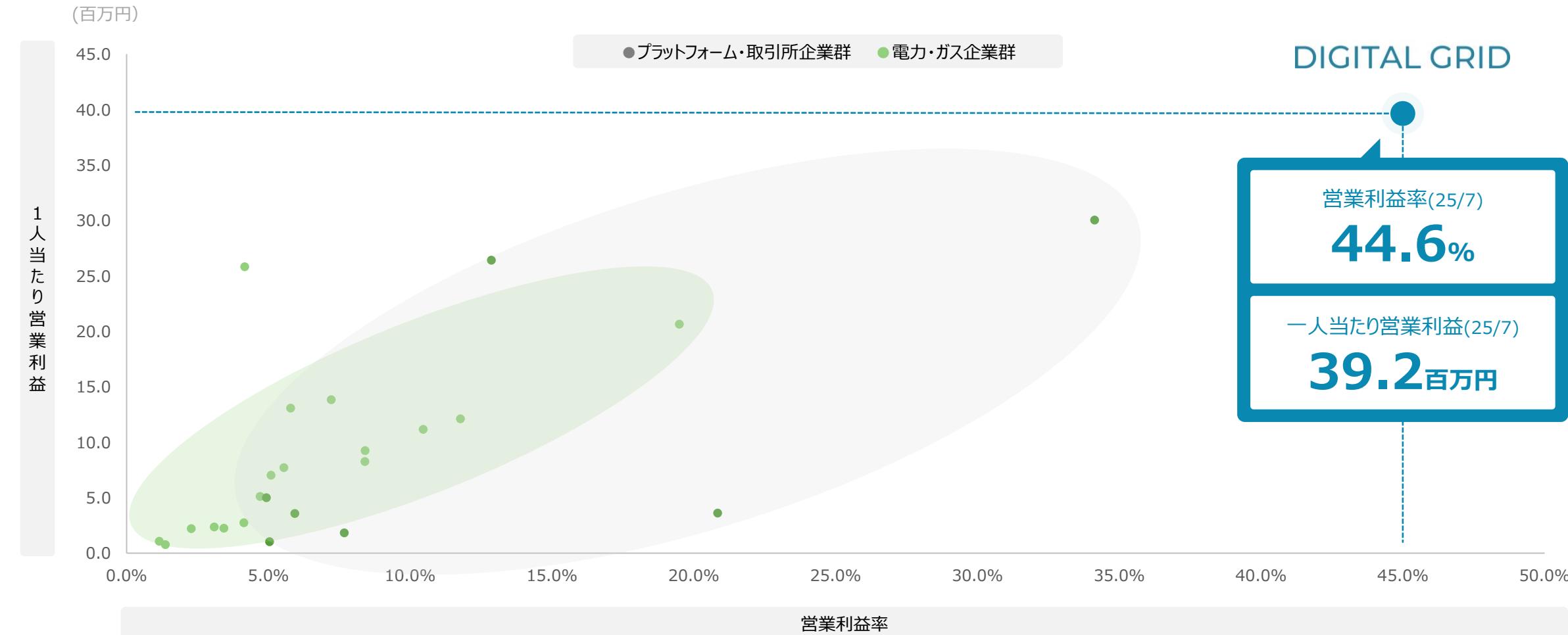
注：低コスト・高効率なオペレーションを徹底し、業務の標準化やプロセス改善によって競争優位を構築する競争戦略

*1 卸電力市場、需給調整市場、容量市場

*2 特許番号：特許第7266259号

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。



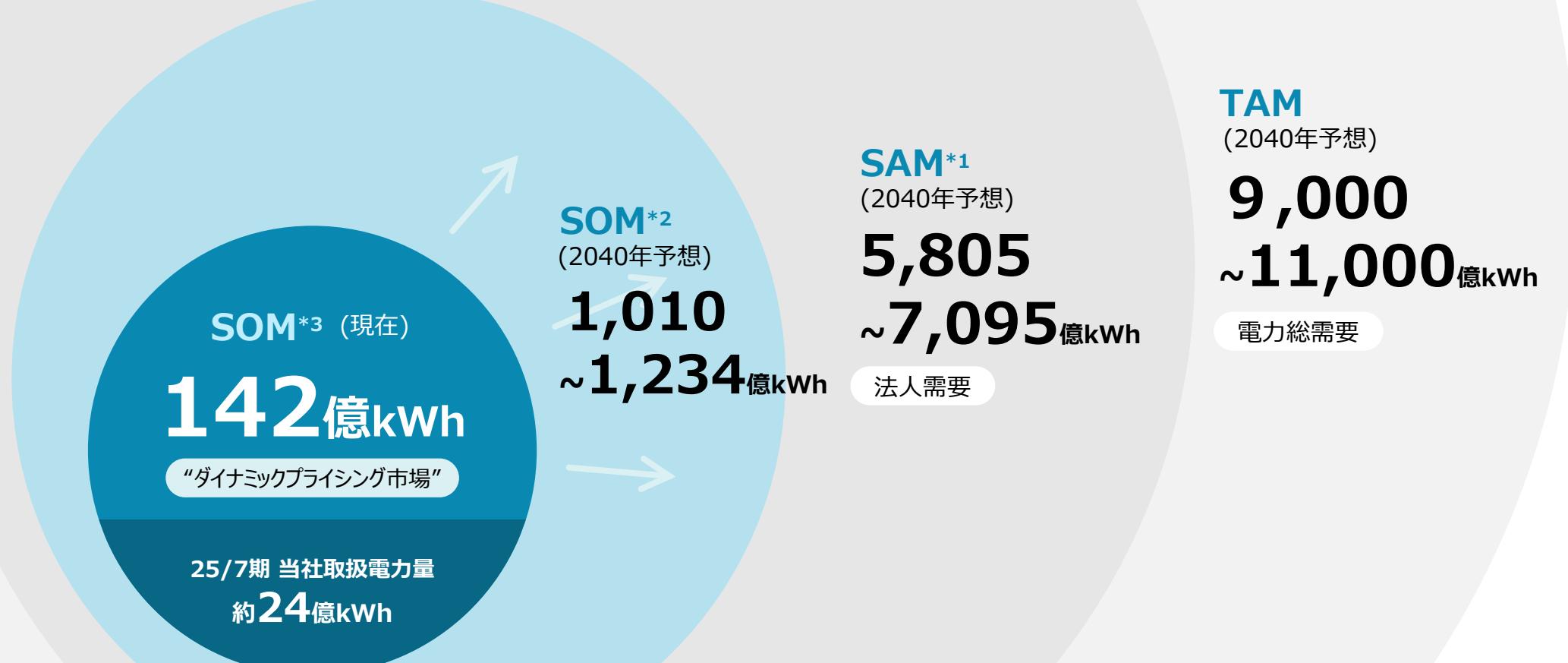
出所：一人当たり営業利益=営業利益（25/7期）/従業員数（（前期末+今期末）/2）

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

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

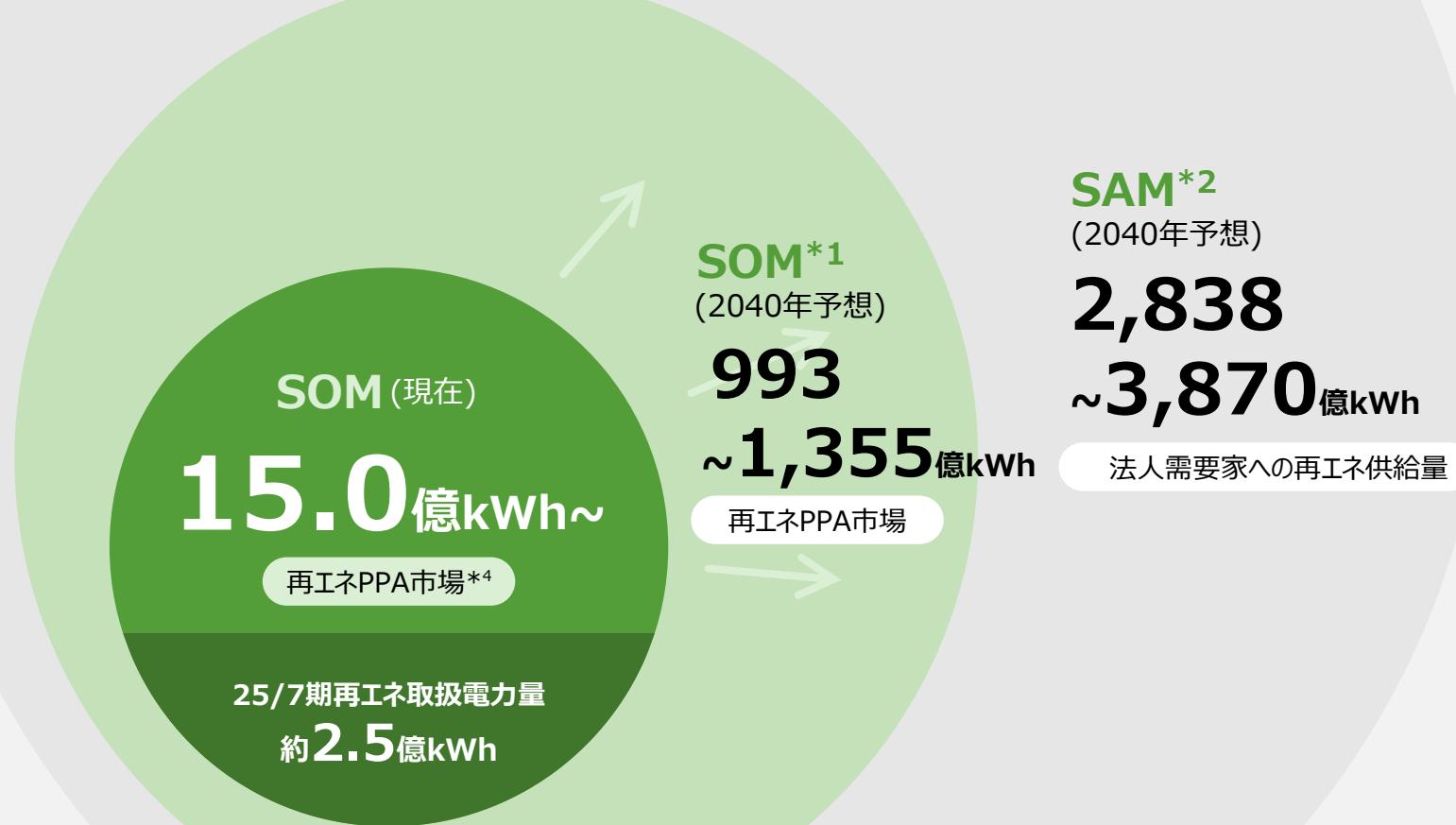
*2 SOM(2040年予想)：2024年時点の特別高圧・高圧電力供給量のうち新電力が占める割合が17.4%であったことを踏まえ、2040年の特別高圧・高圧電力需要予測値に17.4%を乗じて算出

*3 SOM：特別高圧・高圧需要のうち、新電力が市場運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運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。



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^{*1}
(2040年予想)
4,400
~6,000 億kWh
再エネ総供給

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」）

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



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ることと、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。

以前と比較して
電気料金が安くなった



再エネに関する情報を
知ることができて
社内検討が進んだ



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、尊厳を守るために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。

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



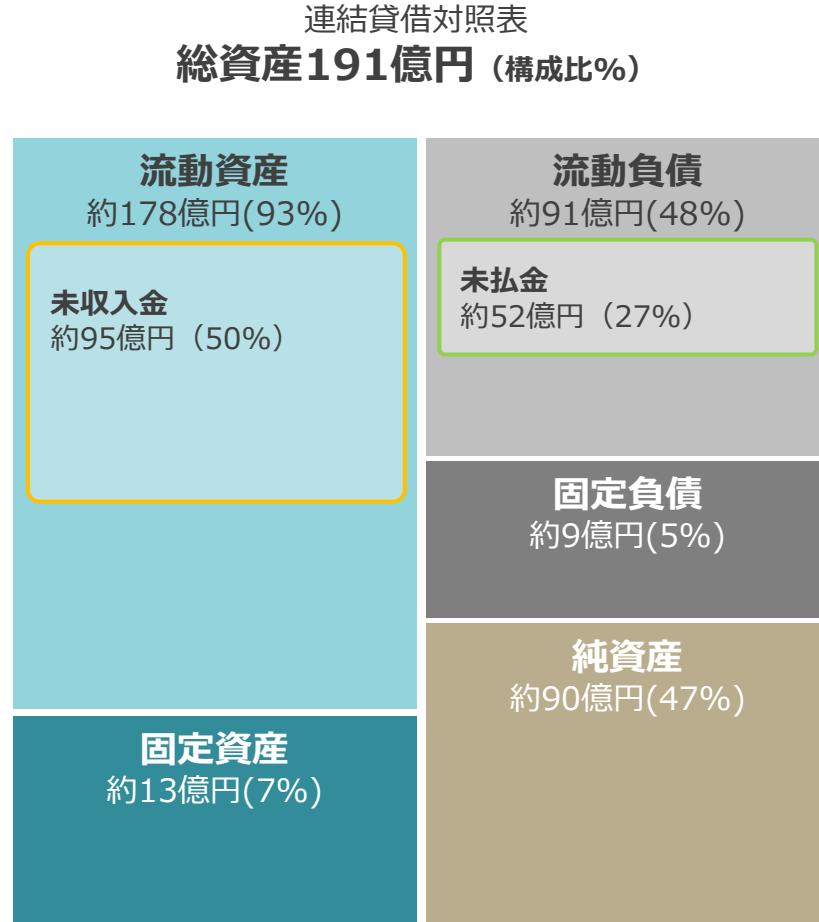
ハイブリッド調達によって
価格変動リスクを抑えられ
予算管理がしやすくなった



連結貸借対照表 | 主要科目の全体像



- 需要家代理によるJEPXへの支払いの立替と入金時期の不一致により未収入金が大半を占める
- 需要家負担（託送料金、再エネ賦課金等）の費用も当社が代行するため債務として計上され未払金が多くなる傾向となる



未収入金、未払金が多額に計上される理由

未収入金

- JEPXへの支払いは取引日の2営業日までに立替え、需要家への請求をもって未収入金として計上する
- 回収期間は最大2ヶ月程度

需要家数の増加で取扱電力量が拡大した場合や、市況変化による電力単価の上昇等に伴い、未収入金は拡大する傾向にある

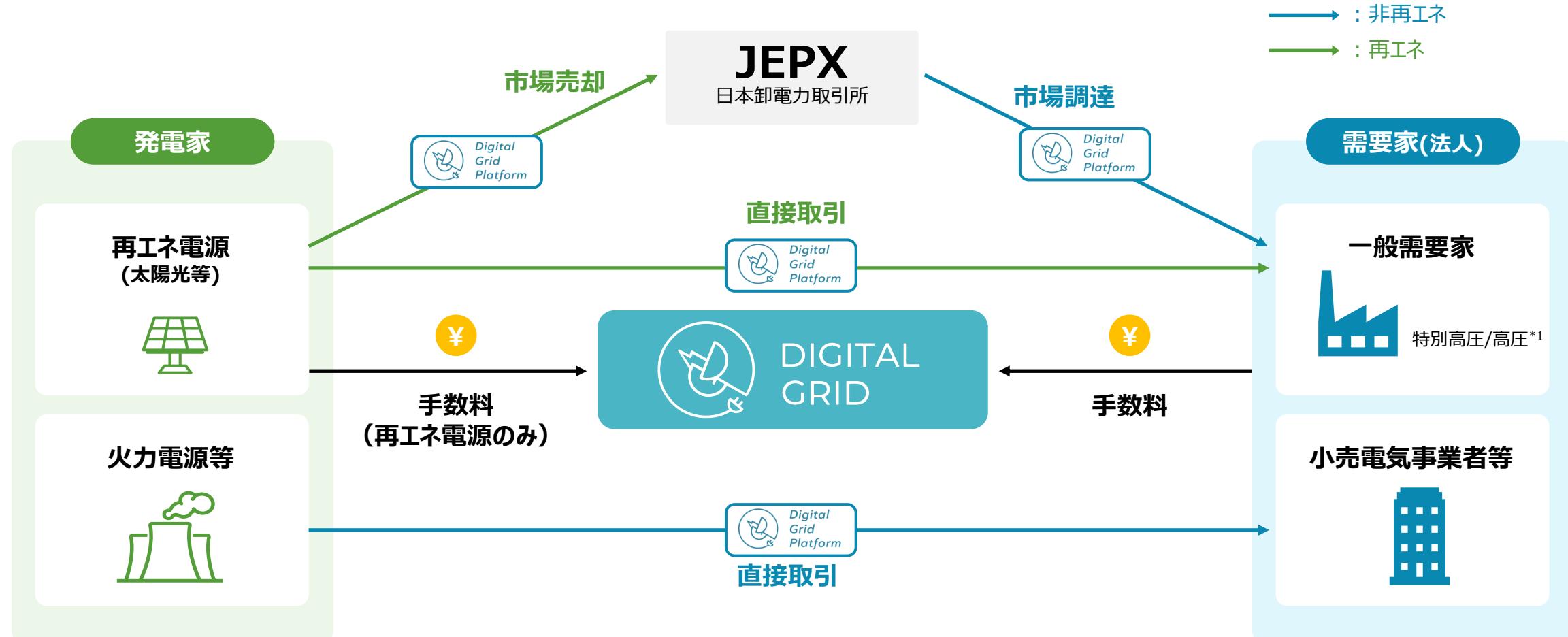
未払金

- 電力使用で発生する需要家負担の費用（送配電事業者への託送料金、OCCTOへの再エネ賦課金等）は当社が代行して支払う。

そのため、需要家が負担する費用相当額は債務として計上され、需要家に対する未収入金も同額が計上される

DGPビジネスモデル

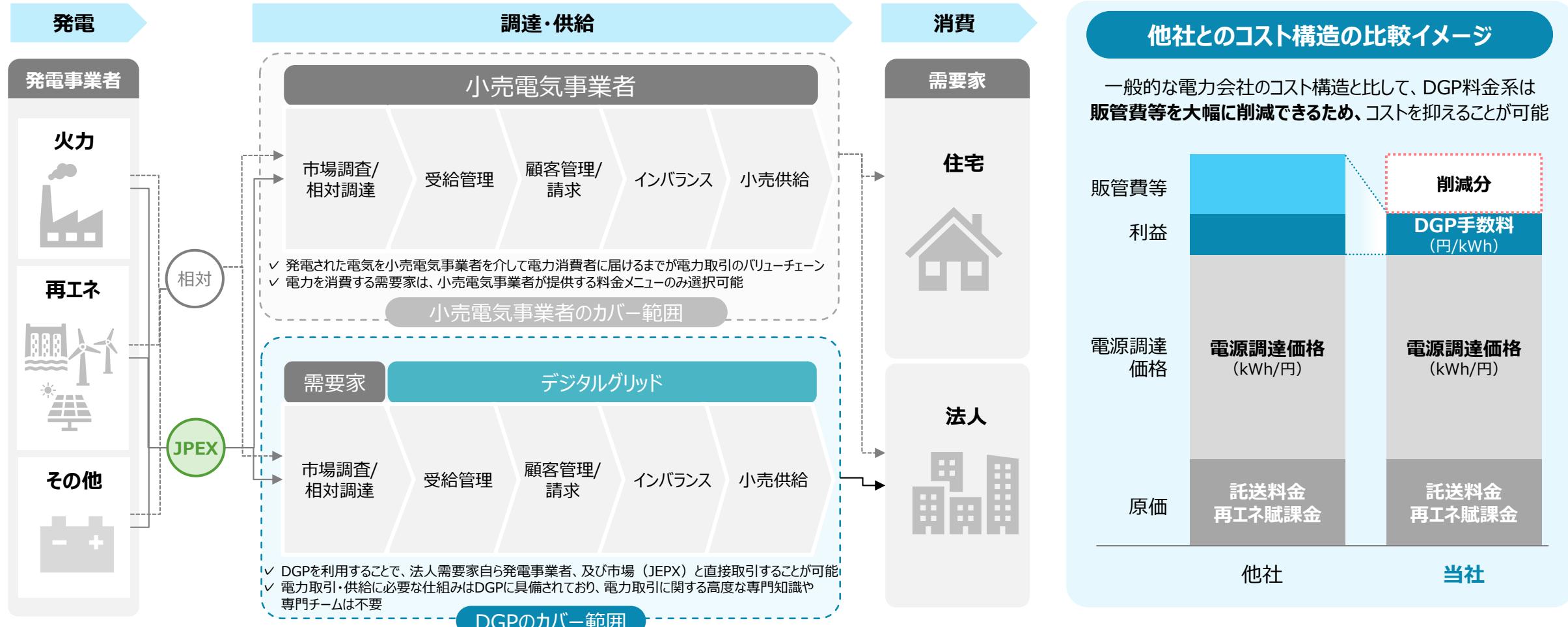
- ・発電家と需要家をつなぐ仲介プラットフォームとして機能し、発電家の中でも再エネ発電家との取引においては手数料を受領する。
- ・再エネ需要の拡大に伴い、当社のプラットフォームを通じた収益機会はさらに拡大していくことを見込む。



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

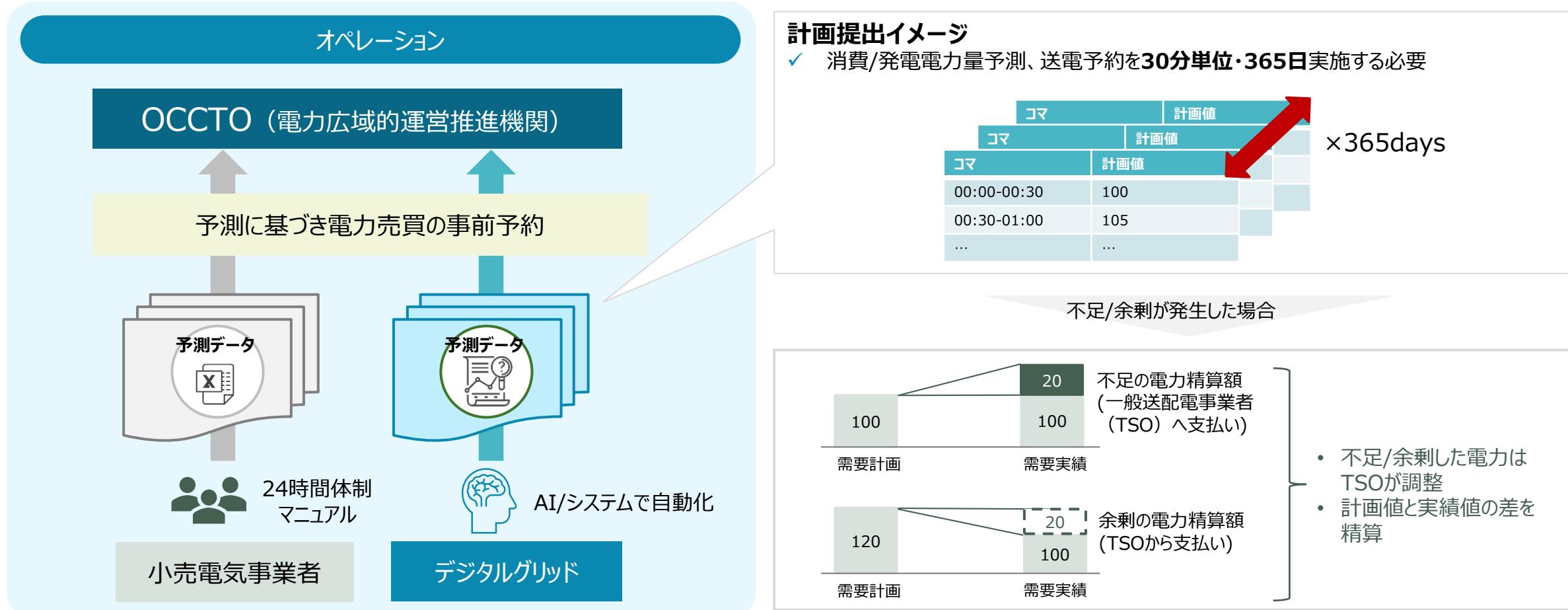
電力取引のバリューチェーンにおけるデジタルグリッドの提供価値

- 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。



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



エンジニア・採用実績

- 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。^{*1}
- 様々な業界に精通した専門家がバランスよく採用・定着できていることも強み

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

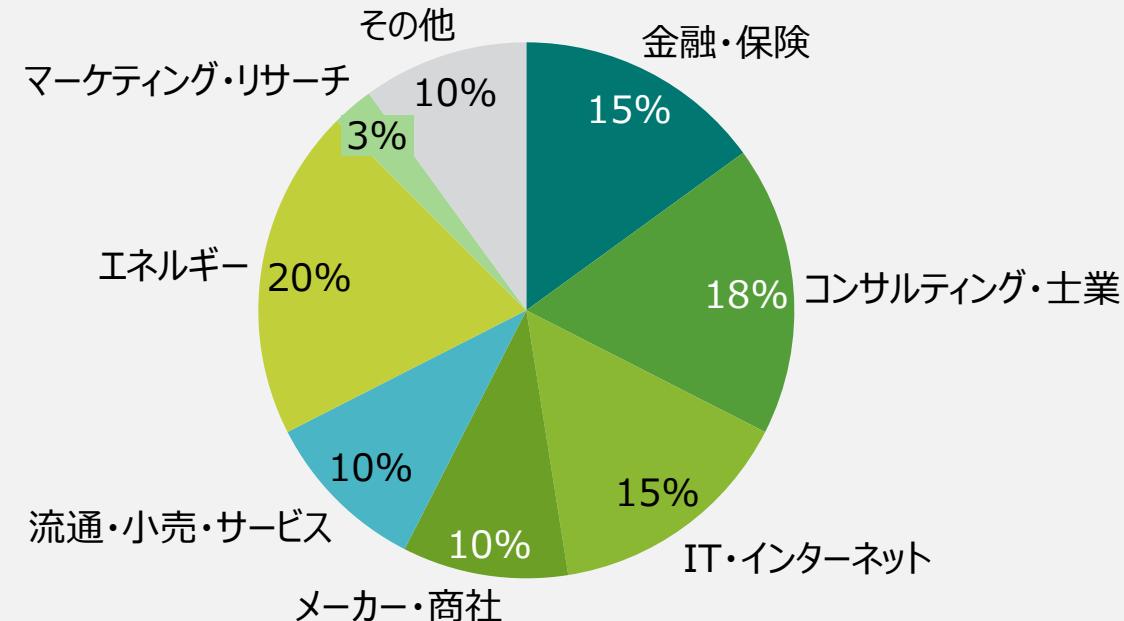
Elite
デプロイ頻度は
1日あたり
4.84件

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%

専門人材の多様なバックグラウンド



*1 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DORA（DevOps Research and Assessmentの略称）の審査を指す *2 評価期間：2022年8月～2024年7月



リスク

	<u>発生可能性</u>	<u>電力市場への影響</u>	<u>当社事業への影響・対応</u>
JEPX市場価格の急騰	高	<ul style="list-style-type: none"> 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 	<ul style="list-style-type: none"> ▼ JEPX 100%顧客の離脱により、一時的には収益低下の可能性 <ul style="list-style-type: none"> ・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	<ul style="list-style-type: none"> 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 	<ul style="list-style-type: none"> ▼ 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	<ul style="list-style-type: none"> 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 	<ul style="list-style-type: none"> ▼ 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	<ul style="list-style-type: none"> 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 	<ul style="list-style-type: none"> ▼ 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	<ul style="list-style-type: none"> 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 	<ul style="list-style-type: none"> ▼ 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ました。詳細は[こちら](https://www.jpx.co.jp/listing/stocks/new/um3qrc0000011ktv-att/04DIGITALGRID-1s.pdf)を確認

- ▲ 当社にとってポジティブ
- ▼ 当社にとってネガティブ

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れは、**スポットLNG価格に依存する形に基準変更**（2021年12月頃～）*1



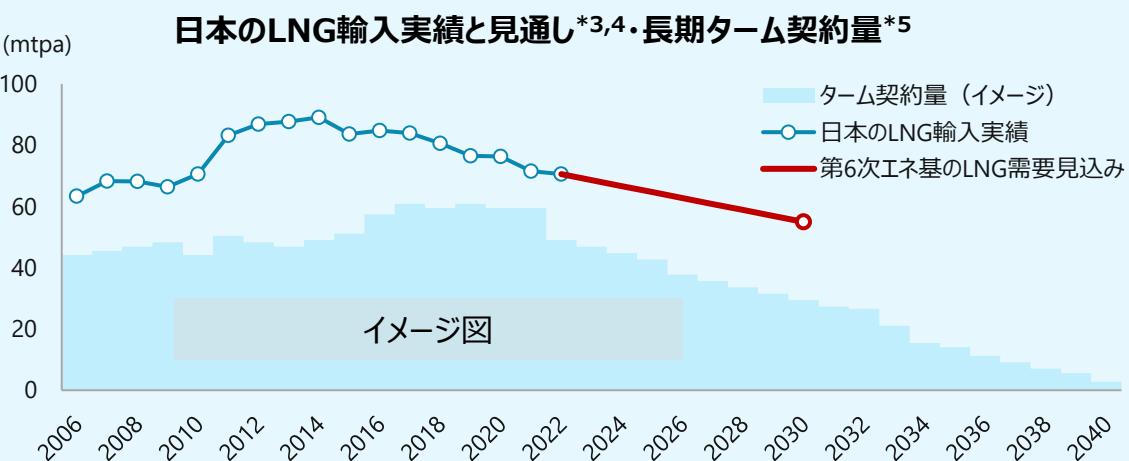
環境変化② 大手発電事業者によるLNG長期契約比率の低下

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

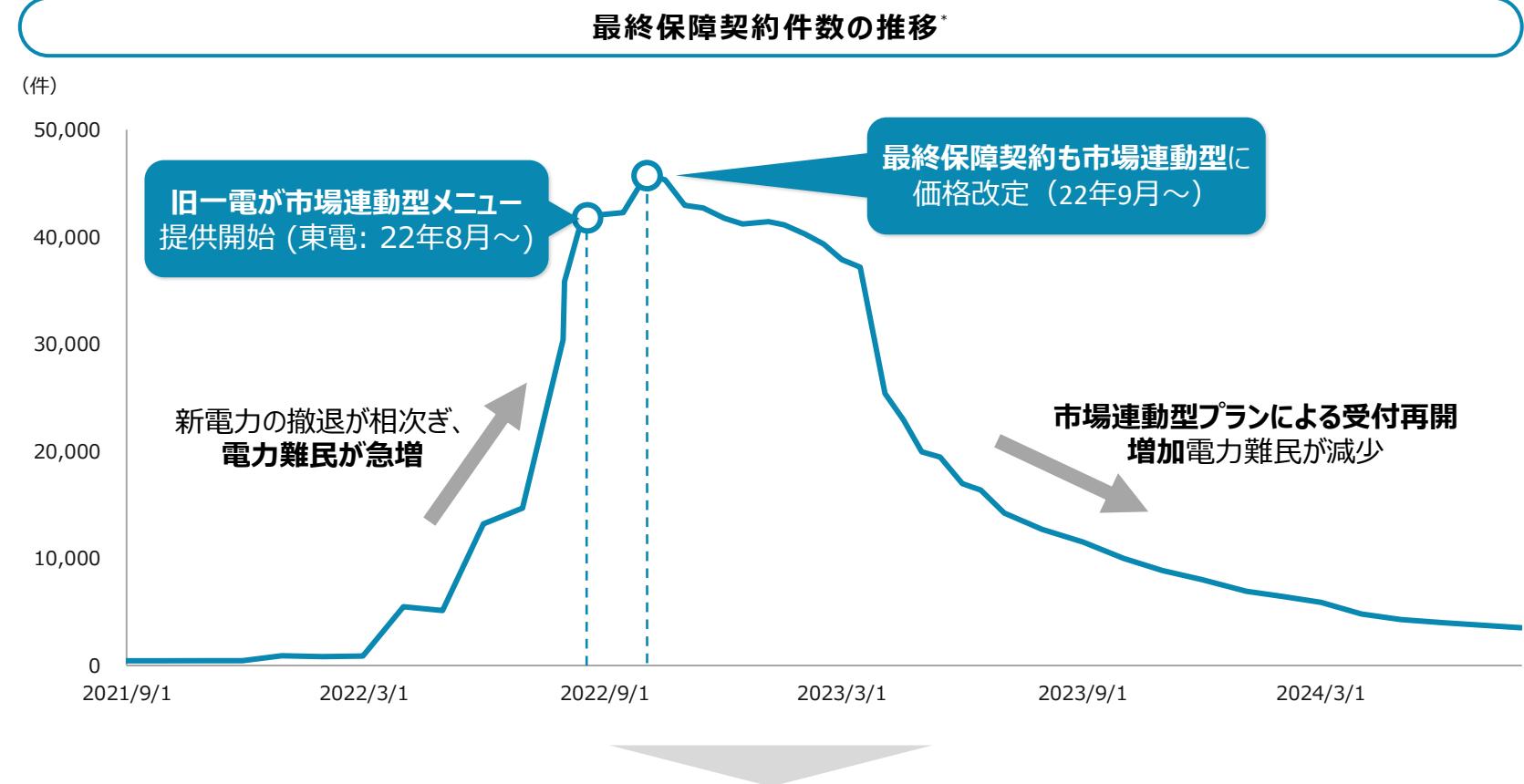


*1 東北電力とJERAが2021年度11月下旬以降にJEPXへの供出価格をスポット調達等を考慮した価格に変更すると発表 *2 Bloombergデータより当社作成。JLC：日本着LNG価格。長期契約価格に近い水準。JKM：LNGの北東アジア向けスポット価格指標

*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」

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。



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。

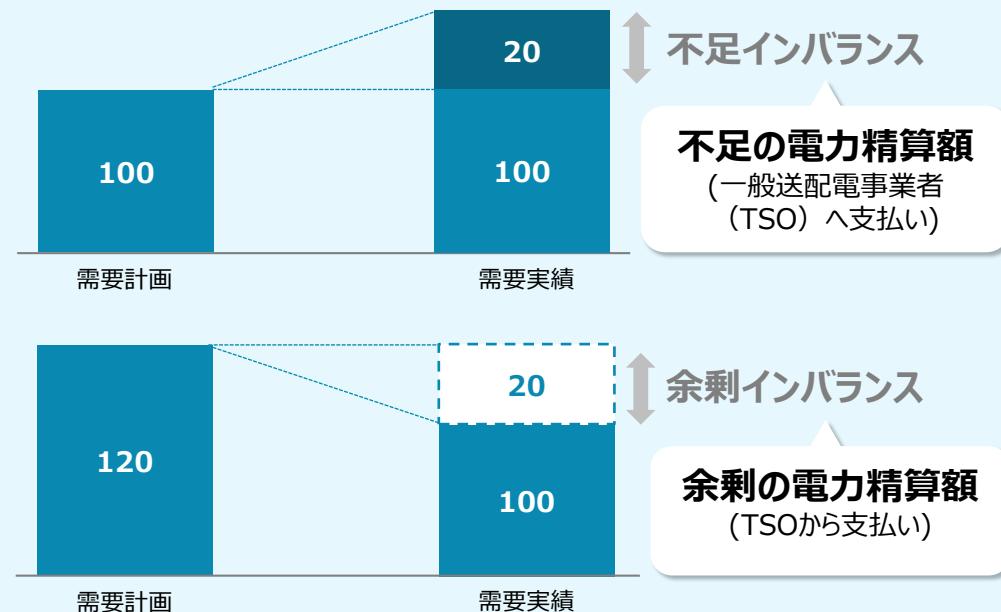
旧一電各社HPより当社作成（2024年4月時点）

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。

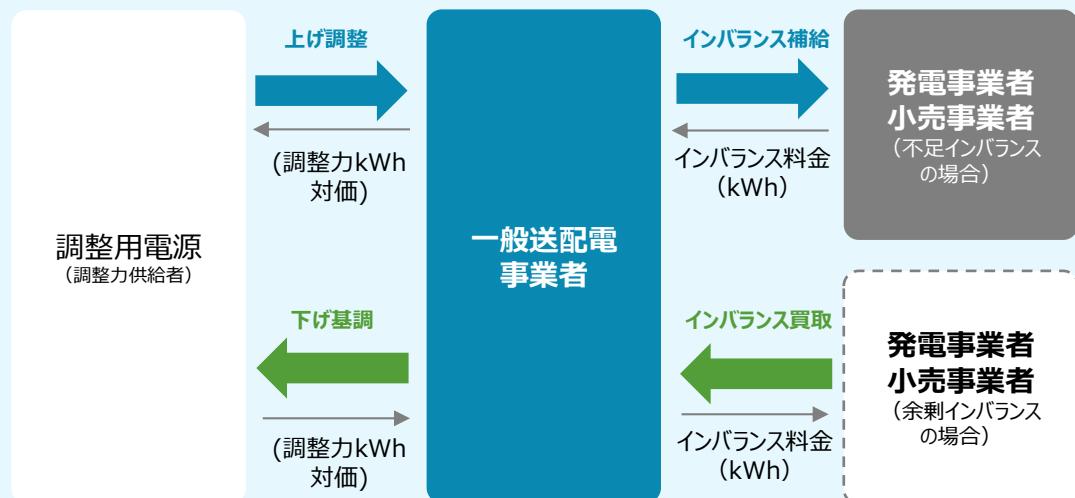
需給調整の仕組みとインバランスの概要

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

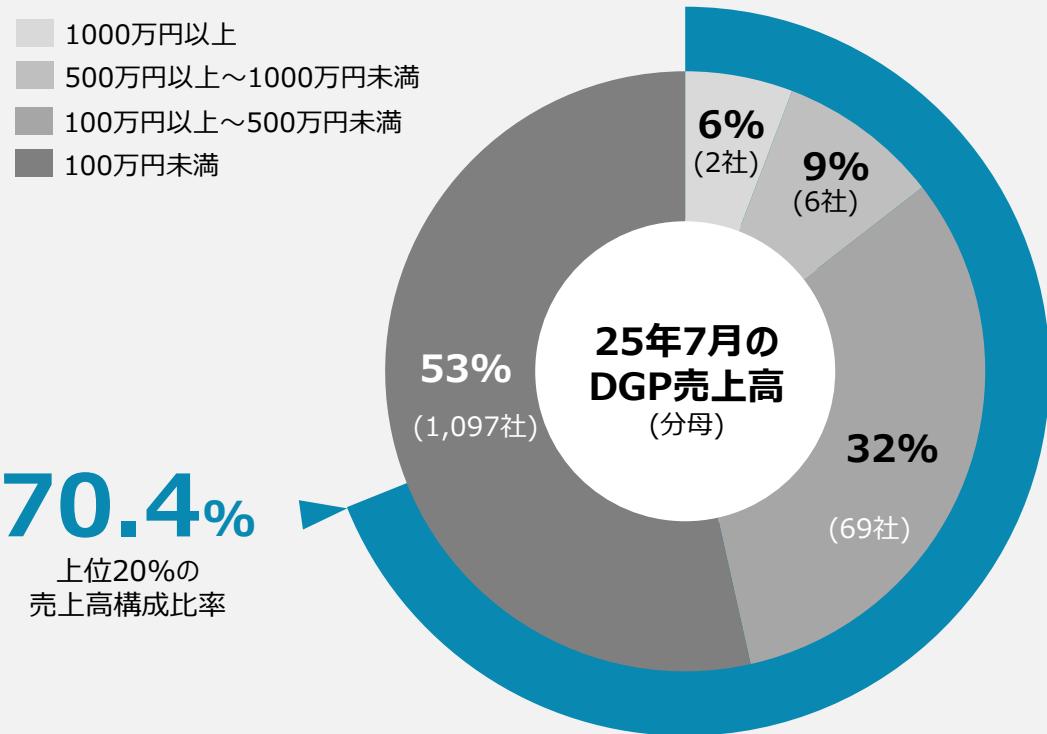


出典 電力・ガス取引監視等委員会事務局 ネットワーク事業監視課 令和4年1月28日 インバランス料金制度等

需要家の分布状況

- 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

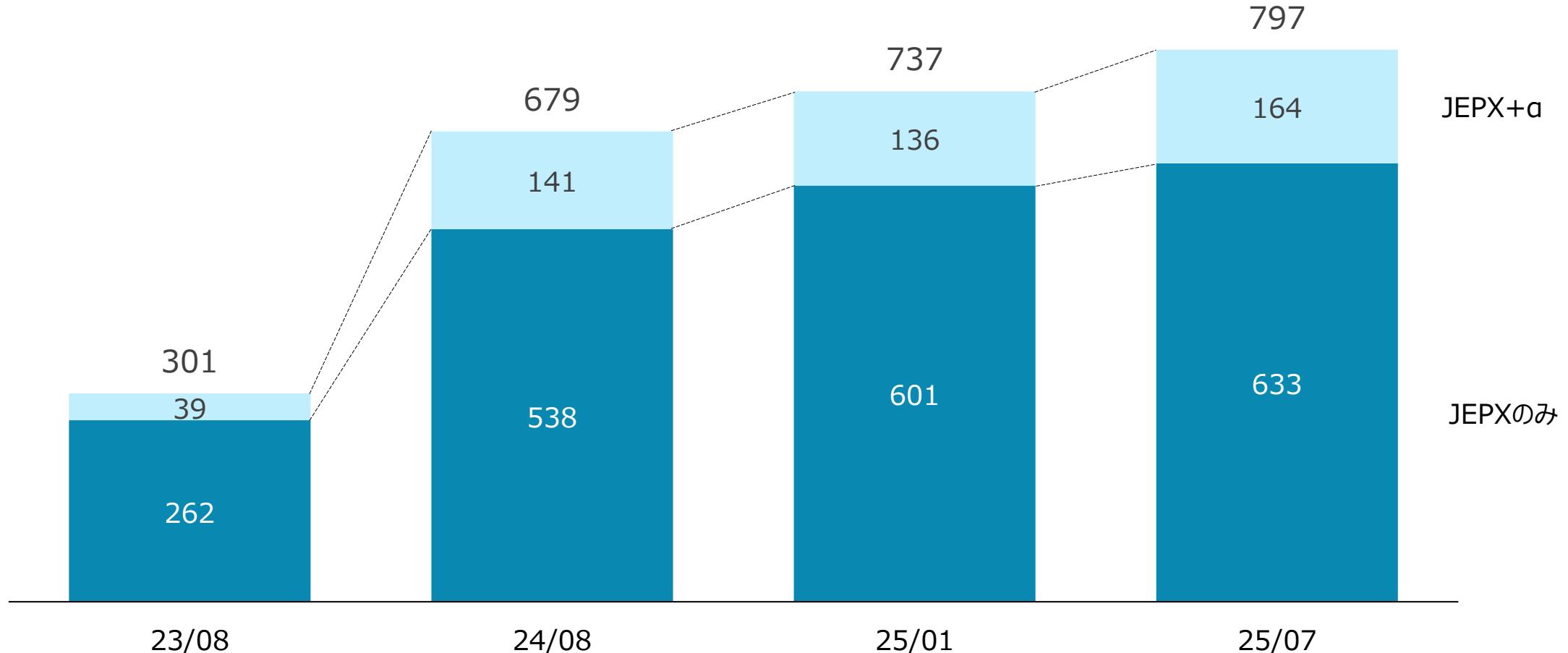
【その他】

地方自治体、病院等

取引形態別の契約容量

- 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+a^{*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)



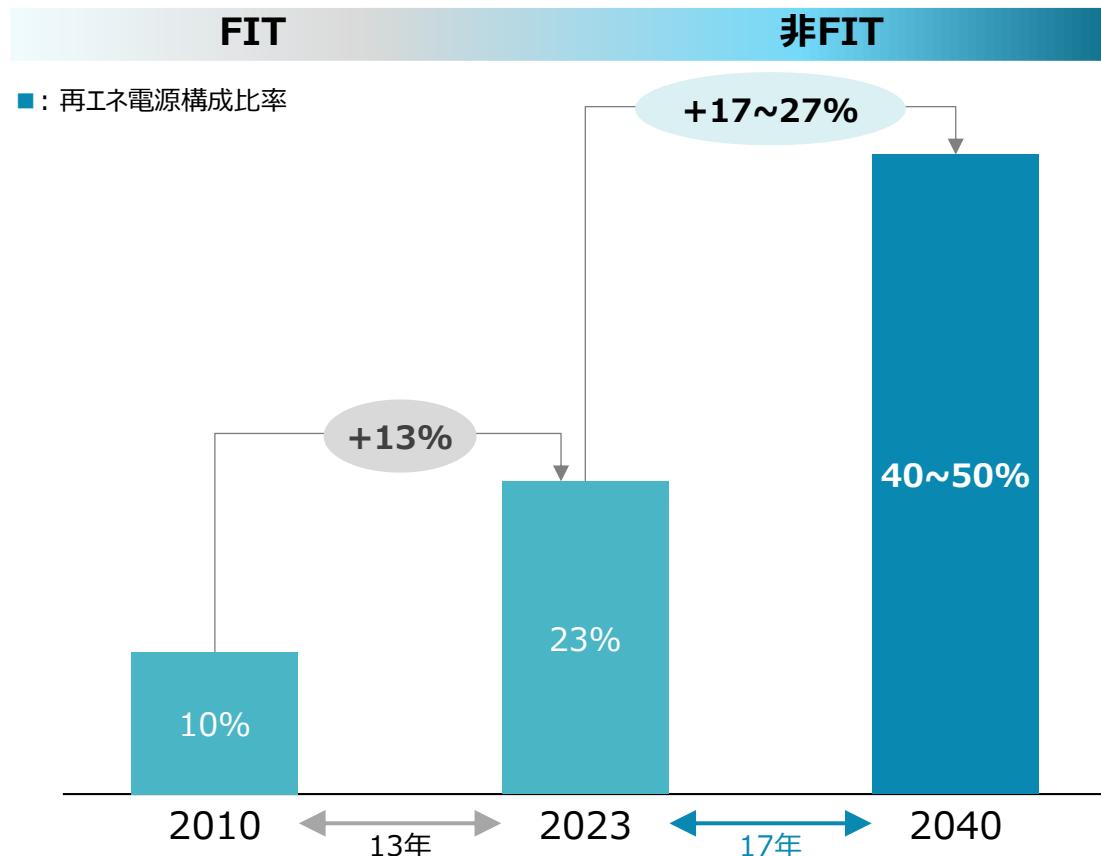
*1 JEPX+aとは、JEPX+卸取引、JEPX+コーポレートPPA、JEPX+卸取引+コーポレートPPAの取引形態を指す

*2 取引形態別の契約容量は、請求月ベースの合算値

民間主導の再エネ導入へ

- 2040年までに非FIT電源^{*1}でさらに+17~27%再エネ比率を拡大する政府目標^{*2}が策定された（25年2月）
- 非FITでは、ファイナンス手当のための売電先の確保、送電業務が求められ、当該業務のサポートが必要不可欠に

2023年までの再エネ拡大実績と2040年までの再エネ目標



2040年の電源構成見通し^{*2}

電源構成	2023	2040(見通し)
再エネ	23%	40~50%
太陽光	9.8%	23~29%
風力	1.1%	4~8%
水力	7.6%	8~10%
地熱	0.3%	1~2%
バイオマス	4.1%	5~6%
原子力	8.5%	20%
火力	68.6%	30~40%

*1 FIT認定を受けていない電源、FIT認定期間が終了した電源、FIP認定電源を総称して非FIT電源としている *2 資源エネルギー庁 第7次エネルギー基本計画
出所：日本総研「FIP導入1年半が経過して～FIP転換の現状と展望～①」、資源エネルギー庁「なっく！再生可能エネルギー」を参考に当社作成

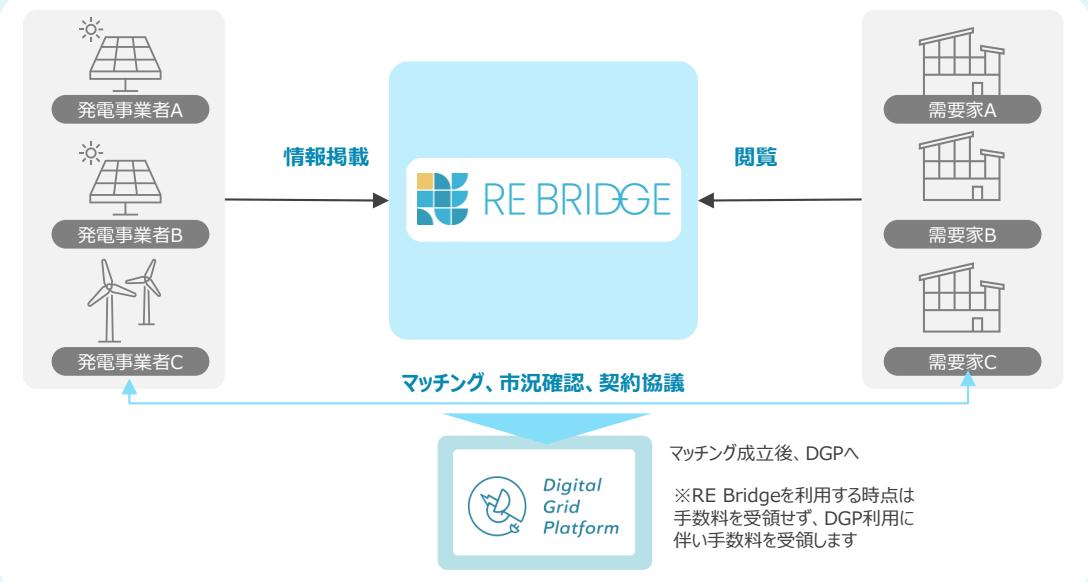


再エネPF事業、その他事業の収益構造

- 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



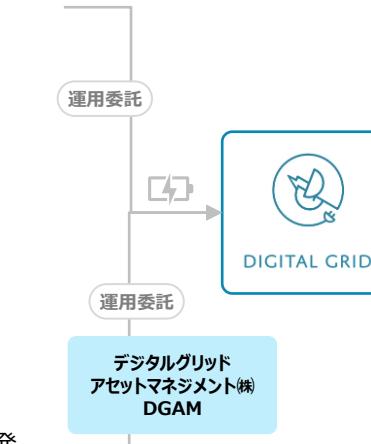
エコのはし：需要家の代わりに市場からFIT非化石証明書を調達代行



その他事業

調整力事業（蓄電池）

①アグリゲーション
サービス
(他社保有)



卸電力市場
JEPX
日本卸電力
取引所

- 電力単価が安い時間帯に充電し、単価が高い時間に放電
- (売電約定金額 - 買電約定金額)

需給調整市場
(調整力入札)

- 日中に需給調整市場で調整電源の入札に対して応札を実施
- 蓄電した電力を調整力として供出し、約定金額を受領 ($\Delta \text{kW} \times \text{供出電力}$)

容量市場
(容量入札)

- 容量確保の入札に年次で応札を実施し、容量確保契約金を受領
- (契約単価 \times 容量確保契約の容量)

②自社開発
(自社保有)

その他



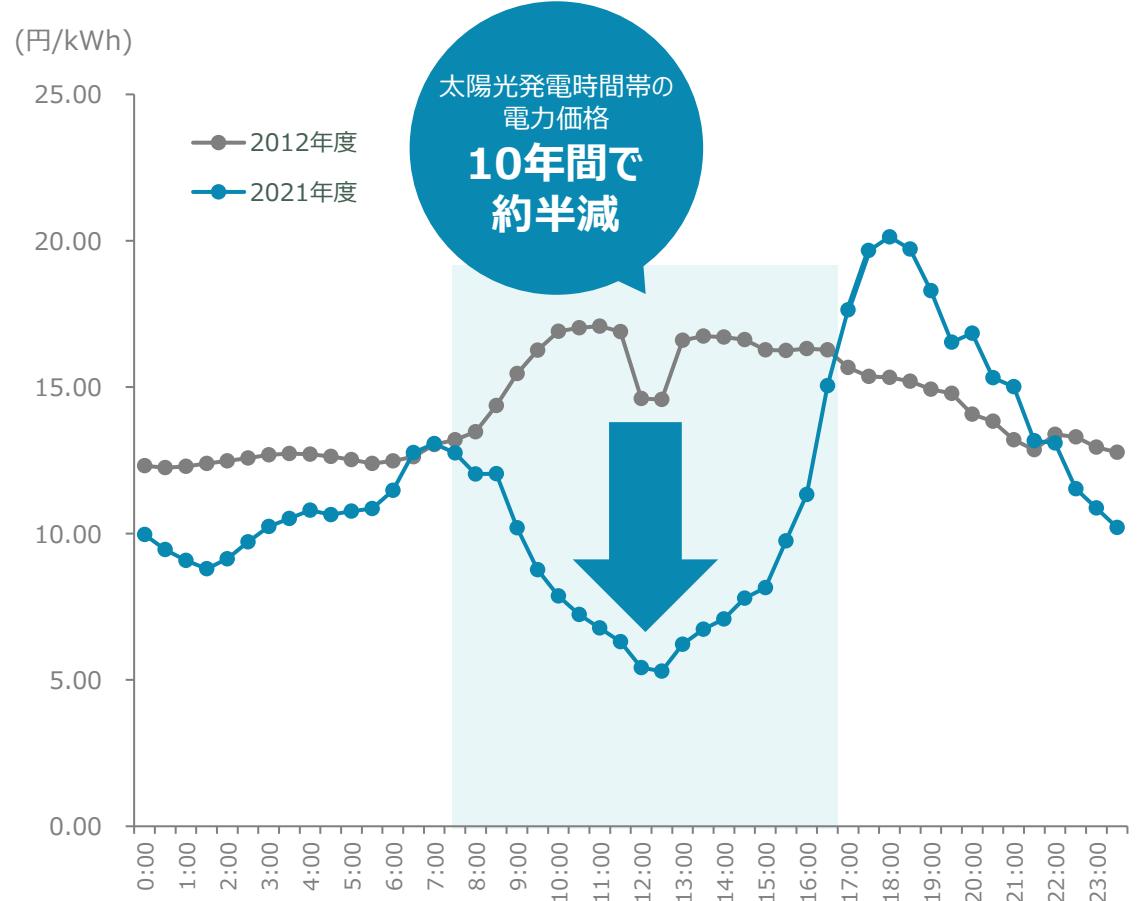
クレジットの販売



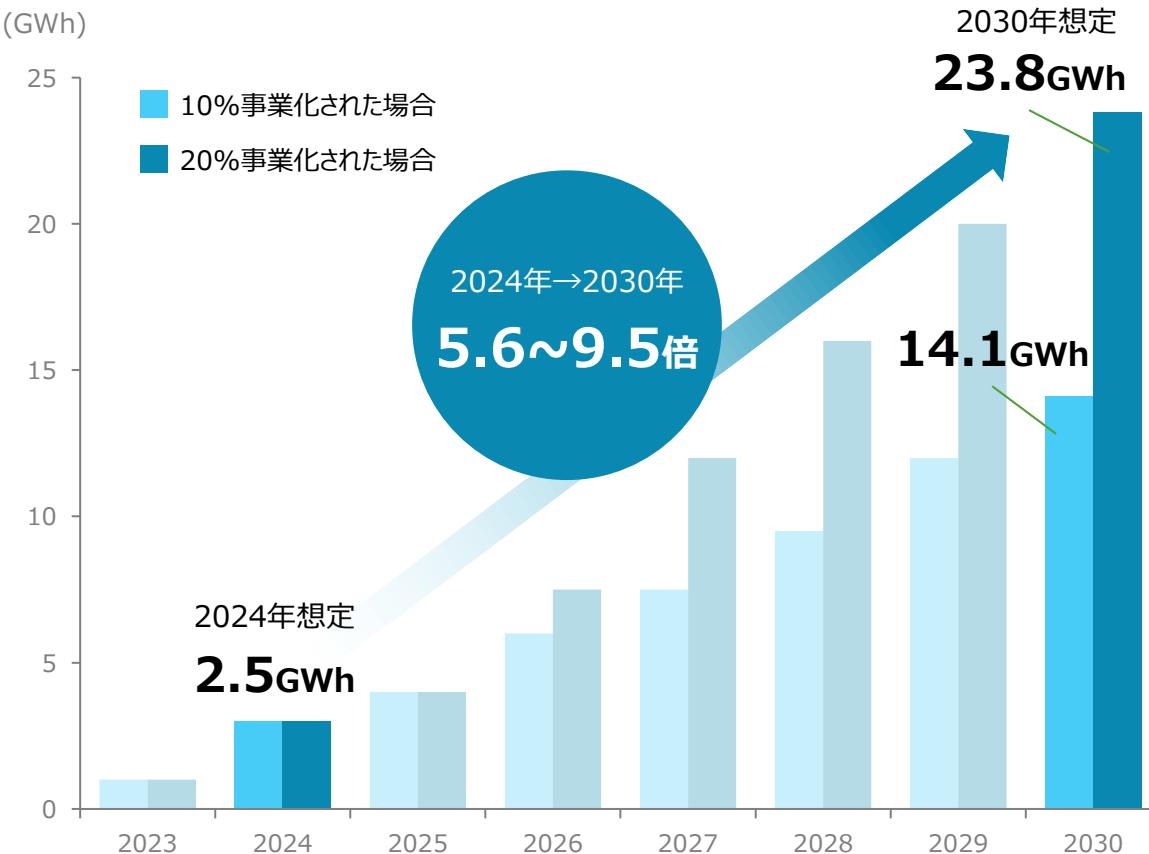
再エネ移行に伴う調整電源ニーズの拡大

- 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

- ・ 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、四半期決算の発表時期を目途として開示を行う予定です。