



DIGITAL GRID

2025年7月期 第3四半期 決算説明資料

2025年6月13日

証券コード：350A（東証グロース市場）

デジタルグリッド株式会社

● Mission

“エネルギーの民主化を実現する”

当社は創業来「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んできました。

事業も順調に拡大し、おかげさまで2025年4月22日に東京証券取引所グロース市場に上場することができました。これも一重に皆さまのご指導とご支援の賜物と考えております。

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。

第3四半期決算ハイライト

P04... 事業計画及び成長可能性に関する事項の一部訂正について

P06... Financial Highlights

- ・ 第3四半期累計で連結売上高47.9億円、連結営業利益23.7億円と過去最高を更新
- ・ 第4四半期にかけ販管費の増加を予定しており、通期業績予想は据え置く

P12... Business Progress

電力PF事業 ... 契約容量769MW (YoY+51%)に増加、来期に向けリード顧客獲得のための施策にも注力

再エネPF事業 ... 契約容量249MW(YoY+125%)に増加、複数の発電家・需要家をつなぐ取組みも開始

その他事業 ... 資金調達が完了し蓄電池関連事業に投資予定、アグリゲーションサービスも順次参入中

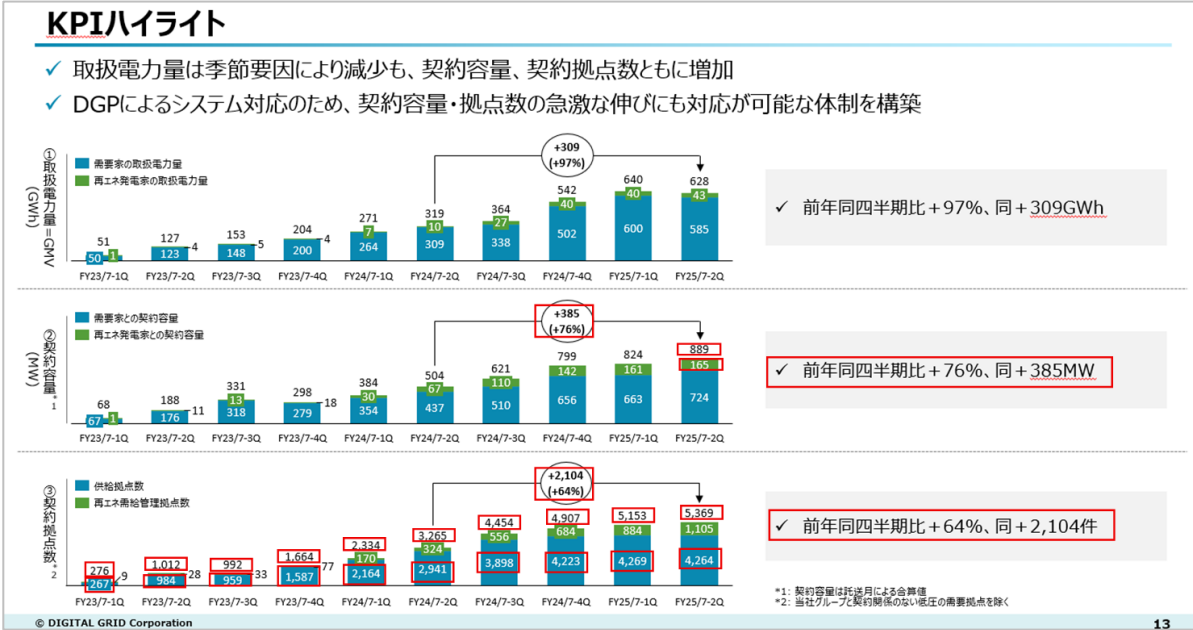
P23... Appendix

事業計画及び成長可能性に関する事項の一部訂正について

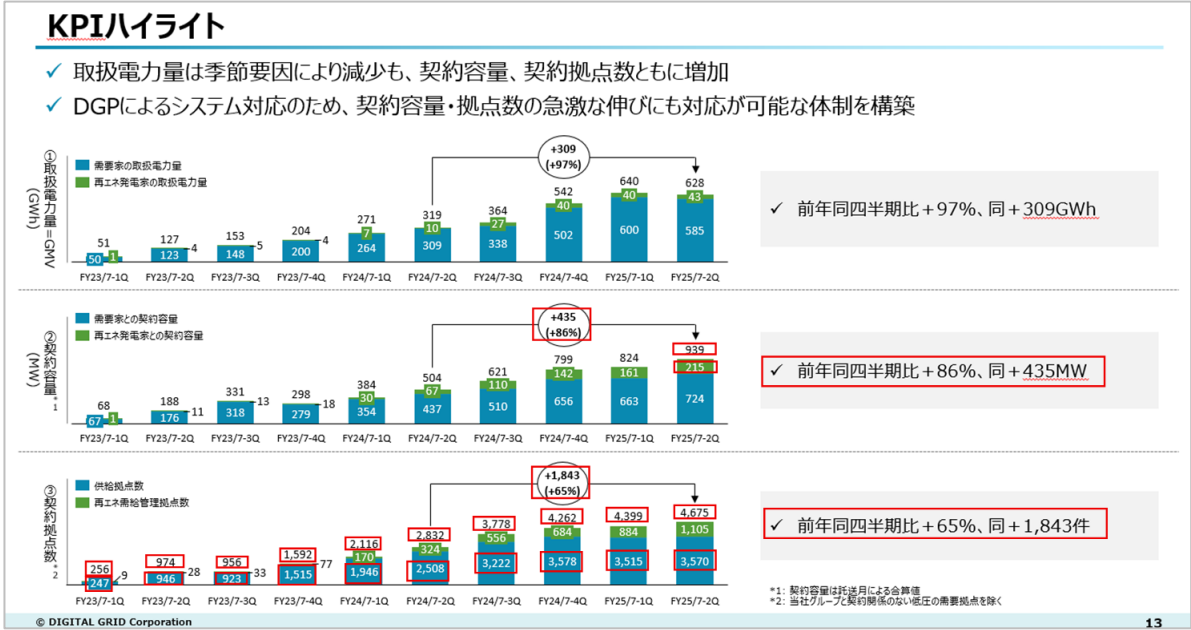
- ✓ 「事業計画及び成長可能性に関する事項」の“非財務KPI”の一部に誤りがありましたので遡及して訂正いたします
- ✓ 非財務KPIと財務諸表の集計は一部異なるシステムを利用しており決算関連数値への影響および訂正はございません

①KPIハイライトに掲載した需要家の供給拠点数および再エネ発電家との契約容量

(訂正前)



(訂正後)



- ・ 需要家の供給拠点数は23/7期1Q～25/7期2Qにおける遡及の訂正となり、当該期間において下方に訂正しております
- ・ 再エネ発電家との契約容量は25/7期2Qが対象となり、上方に訂正しております

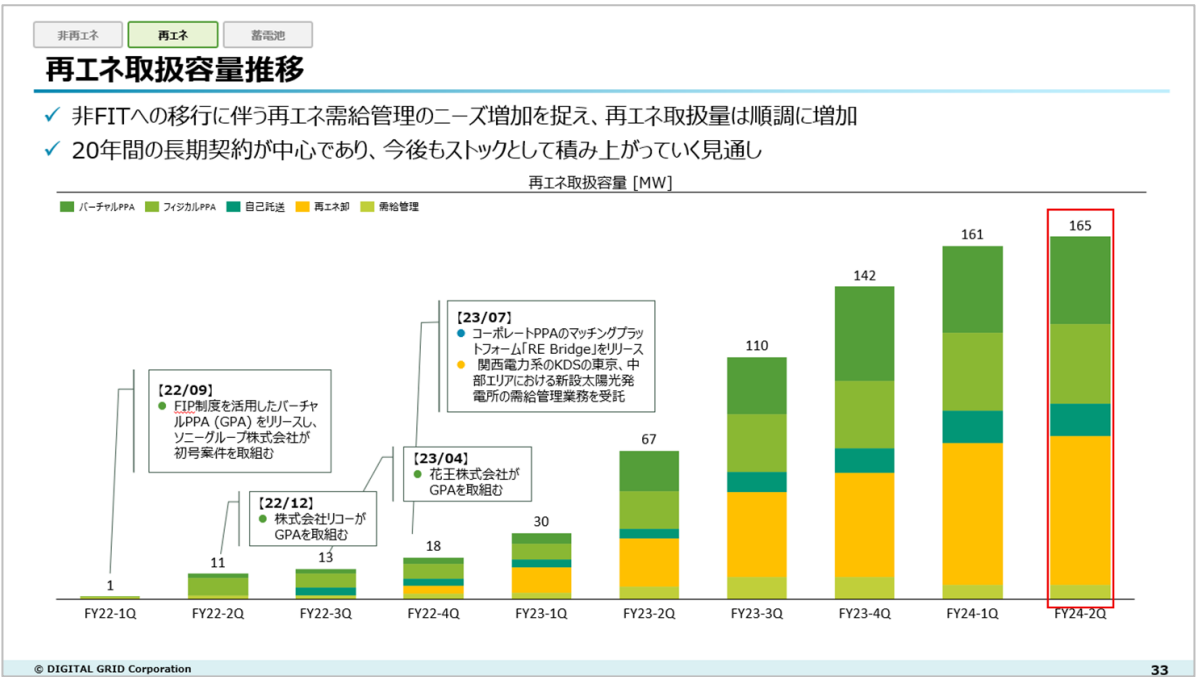
※当データは、取引情報の速報値を収集したものであるため、今後修正・変更が発生する可能性があります。

事業計画及び成長可能性に関する事項の一部訂正について

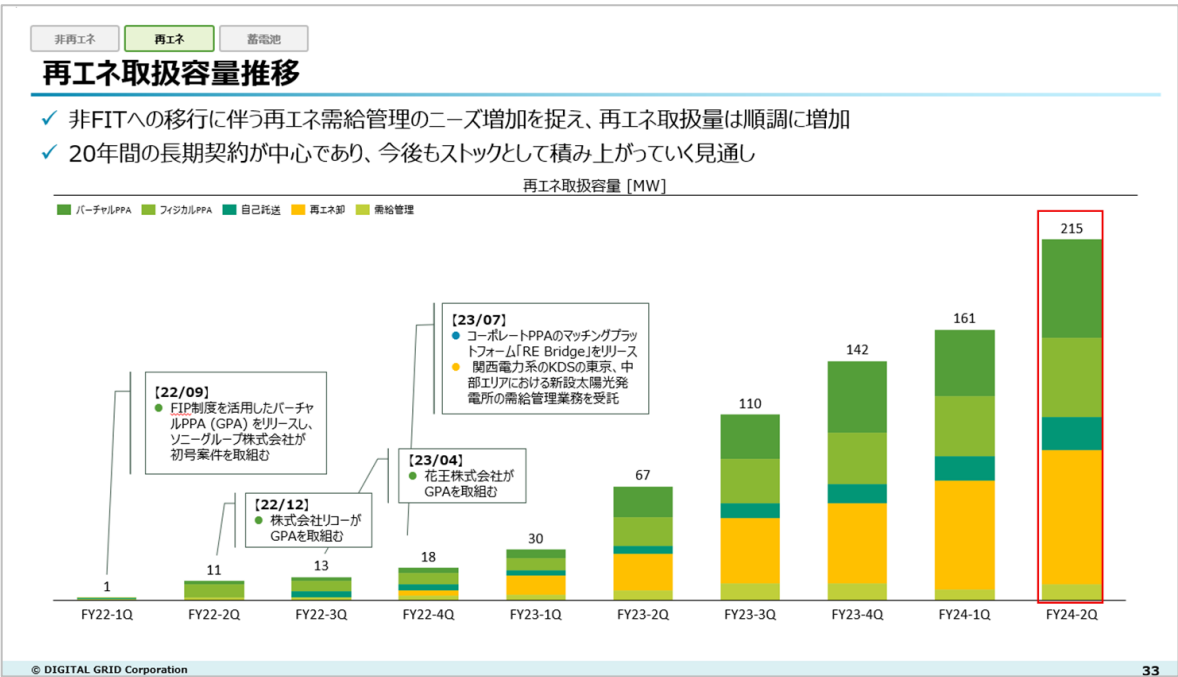
- ✓ 「事業計画及び成長可能性に関する事項」の“非財務KPI”の一部に誤りがありましたので遡及して訂正いたします
- ✓ 非財務KPIと財務諸表の集計は異なるシステムを利用しており決算関連数値への影響および訂正はございません

②再エネ取扱容量[MW]の合計値

(訂正前)



(訂正後)



- ・ 再エネ発電家との契約容量は25/7期2Qが対象であり、上方に訂正しております

※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。

Financial Highlights



第3四半期累計実績 - 前年同期比

- ✓ 電力PF事業セグメント売上高は前年同期比+102%、再エネPF事業セグメント売上高は同+251%と伸長
- ✓ 売上拡大を背景に営業利益が+117%と大幅に拡大

(単位：百万円)	24/7期3Q累計 (単体*1 *2)	25/7期3Q累計 (連結*1)	前年同期比	
	①	②	(②-①)	(②-①)/①
売上高	2,263	4,791	+2,528	+112%
電力PF事業	2,096	4,235	+2,139	+102%
再エネPF事業	91	319	+228	+251%
その他	76	236	+160	+211%
営業利益	1,085	2,374	+1,270	+117%
(営業利益率)	48%	50%	+2pt	-
電力PF事業	1,507	2,886	+1,379	+92%
再エネPF事業	▲29	118	+147	-
その他	▲121	▲174	▲53	-
調整額	▲272	▲456	▲184	-
経常利益	1,038	2,273	+1,235	+119%
親会社株主に帰属する四半期純利益	726	1,587	+861	+119%

*1 当社グループは2024年8月に完全子会社を設立し、2025年7月期より連結財務諸表を作成しております。そのため、2024年7月期は個別財務諸表、2025年7月期は連結財務諸表を記載しております。なお、子会社設立による財政状態および経営成績への影響は軽微であると判断しております。

*2 2024年7月期の個別財務諸表の数字は比較参考のために作成したNon-GAAPによる参考情報となります。

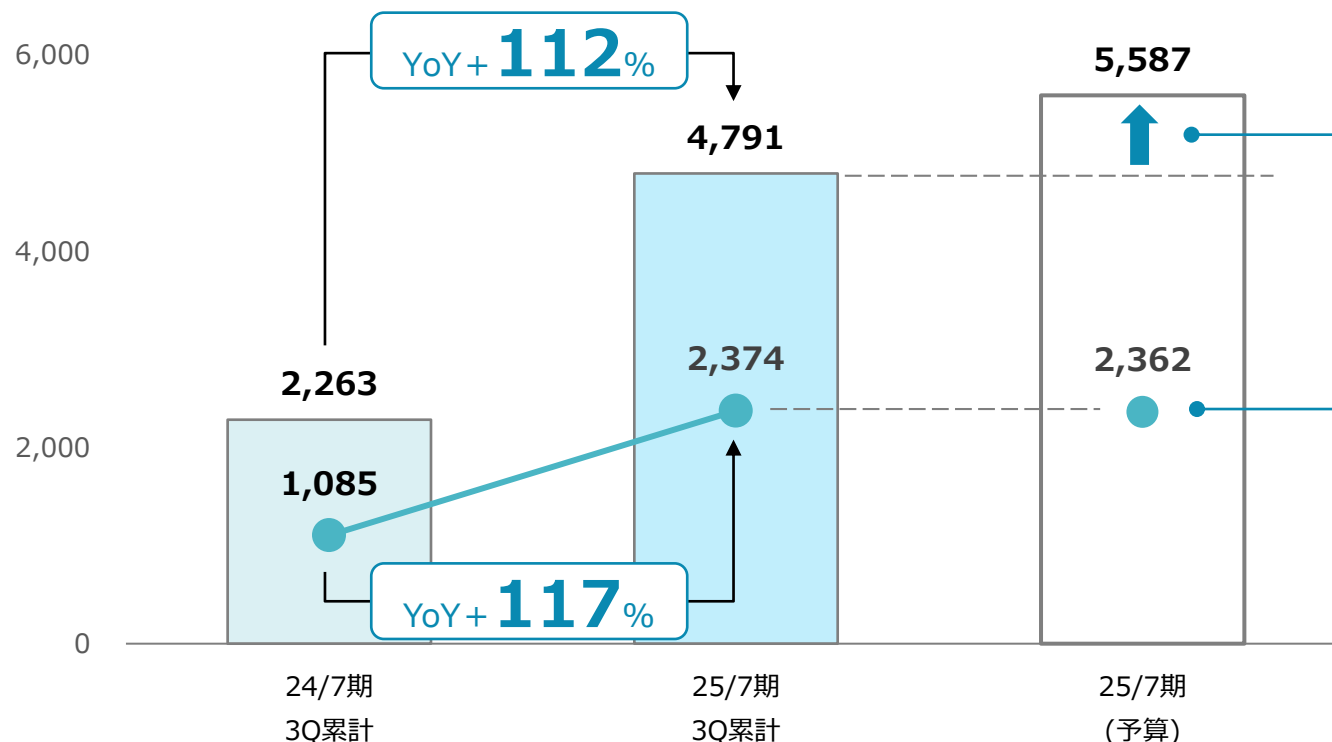
財務ハイライト

- ✓ 25/7期3Q累計は、売上高が前年同期比2.1倍の47.9億円、営業利益が同2.1倍の23.7億円と続伸した
- ✓ 26/7期以降の持続成長に向け、4Qにマーケティング施策等の費用を投下するため、上場時に発表した計画値を据え置く

25/7期 第3四半期累計業績と通期計画

(百万円)

■ 売上高 ● 営業利益



売上高進捗率

86%

- 通期計画に対する進捗率は86%で、目安の75%を上回る進捗を確保した。
- 電力PF事業で着実に契約容量を積み増しYoY +102%の売上成長を実現した他、再エネPF事業で同YoY +251%と需要拡大を収益取込できた。

営業利益進捗率

101%

- 営業利益以下の各段階利益は、3Q累計段階で通期計画を超過した。
- ただし、マーケティング施策等で4Qに費用が高むため、適時開示基準である+30%超の上振れにまでは至らないと、現時点で見立てたため、計画値を据え置く。業績が現時点の想定を上回り、上方修正が必要になった場合には、適宜開示させていただきます。

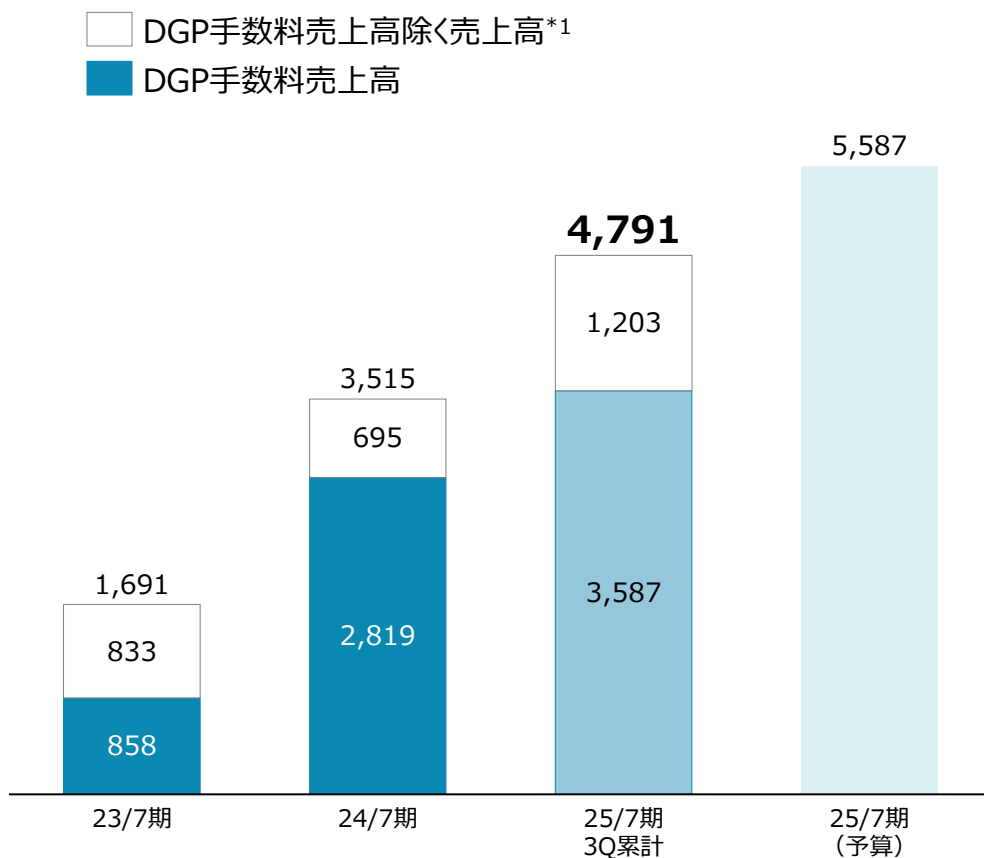
*1 当社グループは2024年8月に完全子会社を設立し、2025年7月期より連結財務諸表を作成しております。そのため、2024年7月期は個別財務諸表、2025年7月期は連結財務諸表を記載しております。なお、子会社設立による財政状態および経営成績への影響は軽微であると判断しております。

*2 2024年7月期の個別財務諸表の数字は比較参考のために作成したNon-GAAPによる参考情報となります。

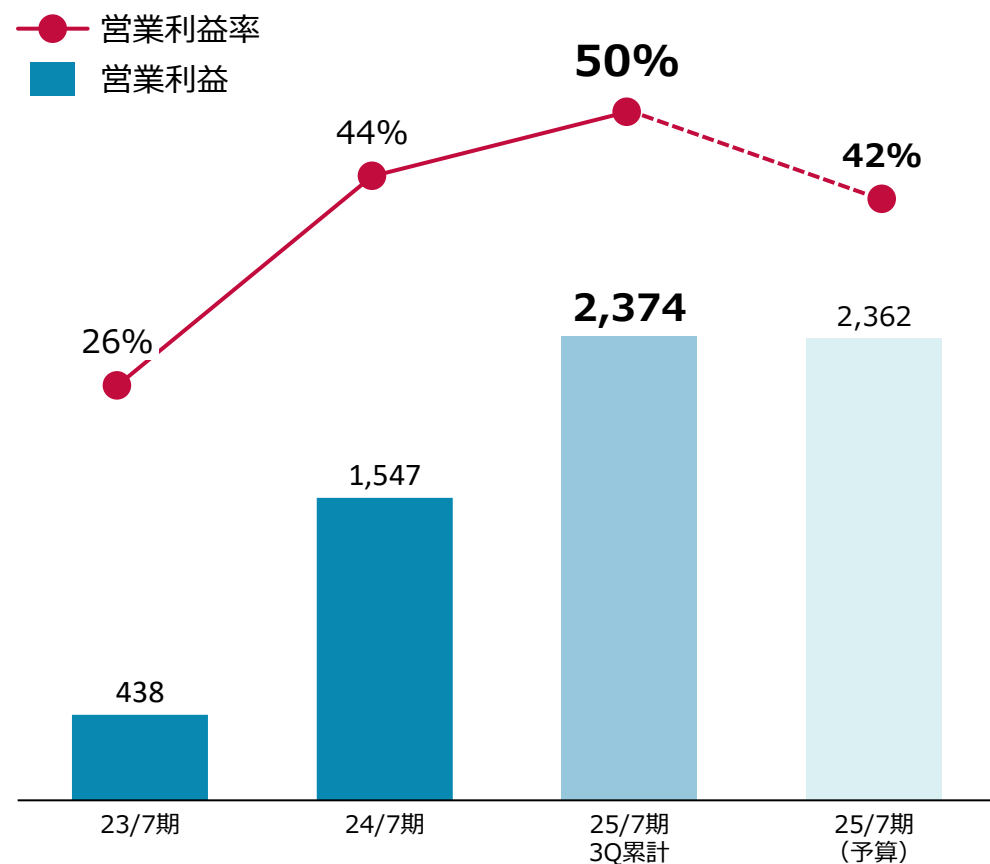
売上高及び営業利益（率）の推移

- ✓ 売上高、営業利益ともに継続成長し第3四半期累計でいずれも過去最高を更新、通期業績予想の営業利益率は販管費増（マーケティング施策等）から4Qは減少を見込むも、高い営業利益率を維持する予定

売上高推移（百万円）



営業利益（率）推移（百万円）

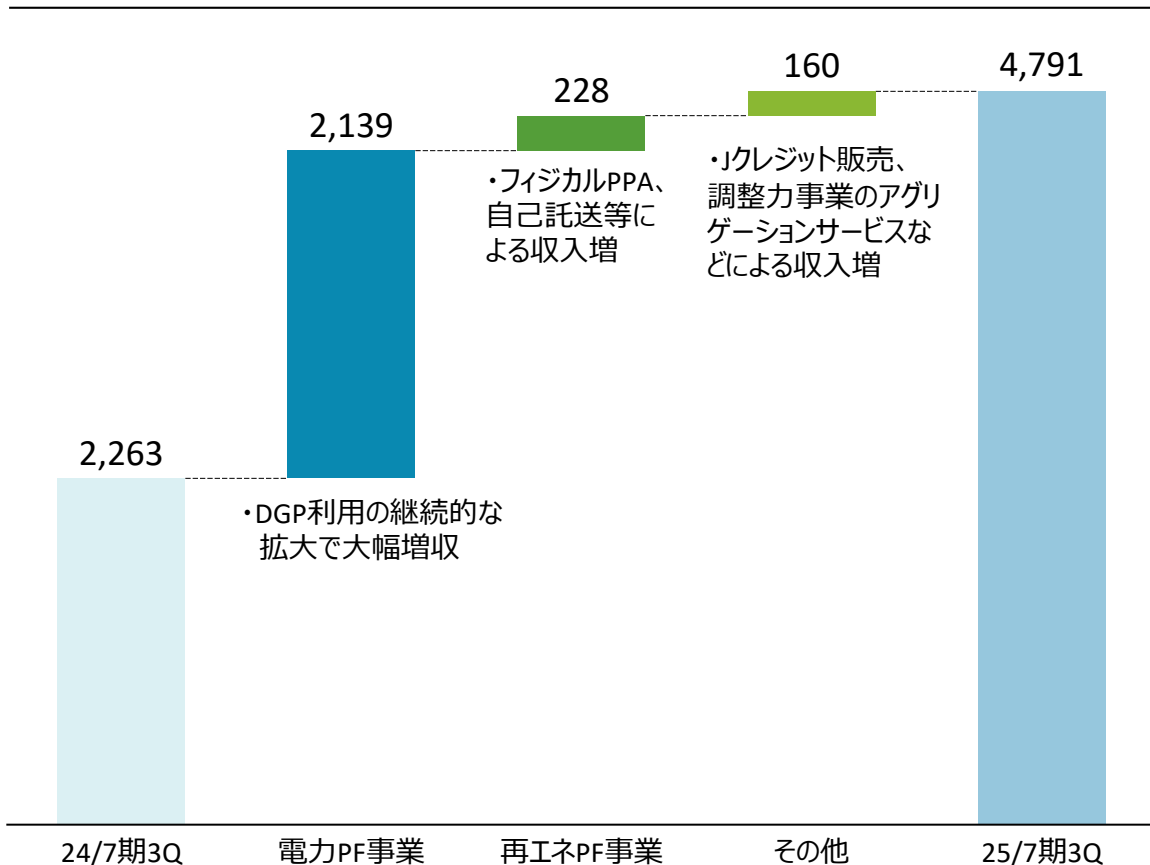


*1 一般送配電事業者との精算額、Jクレジット販売、FIT非化石証書仲介手数料などが含まれる数値

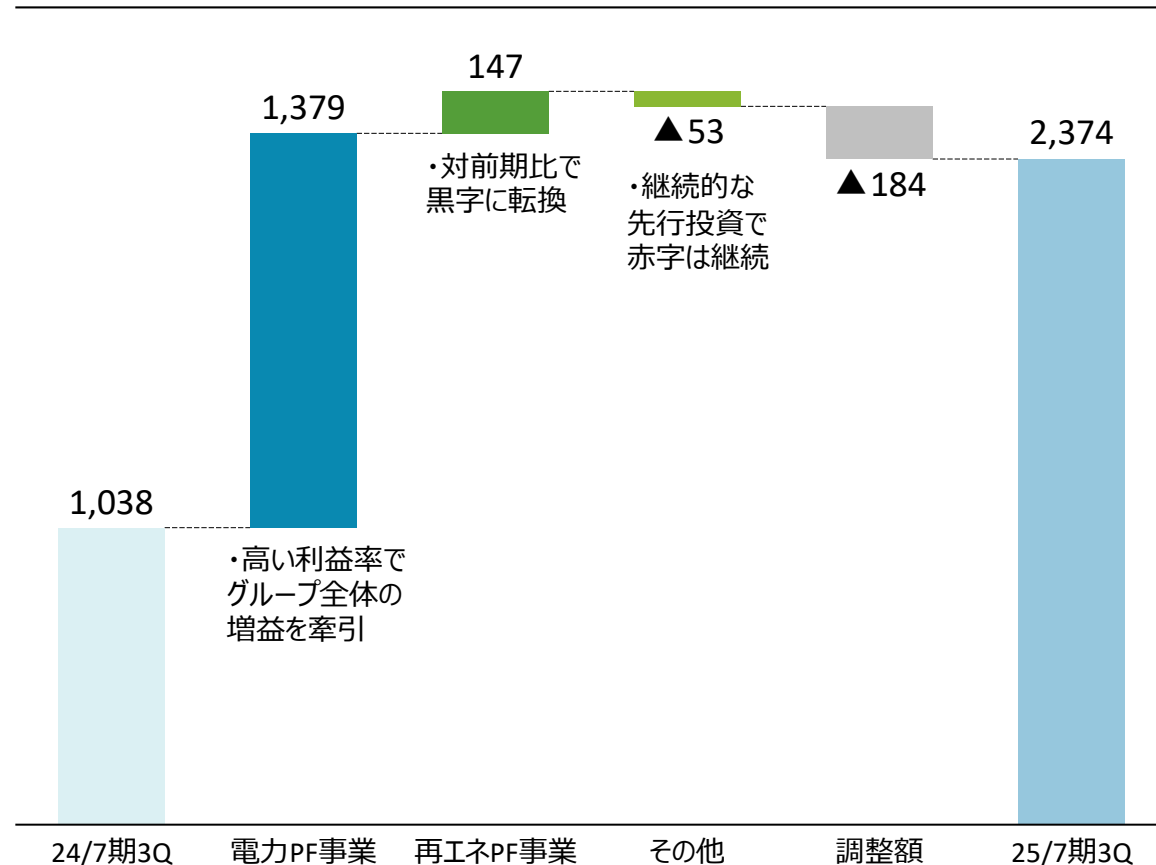
売上高及び営業利益の増減要因分析

- ✓ 電力PF事業の売上利益拡大がDGグループ全体の成長に寄与、前期赤字の再エネPF事業は黒字に転換
- ✓ その他事業は先行投資を実施したことにより利益はわずかに減少

売上増加要因分析 (百万円)

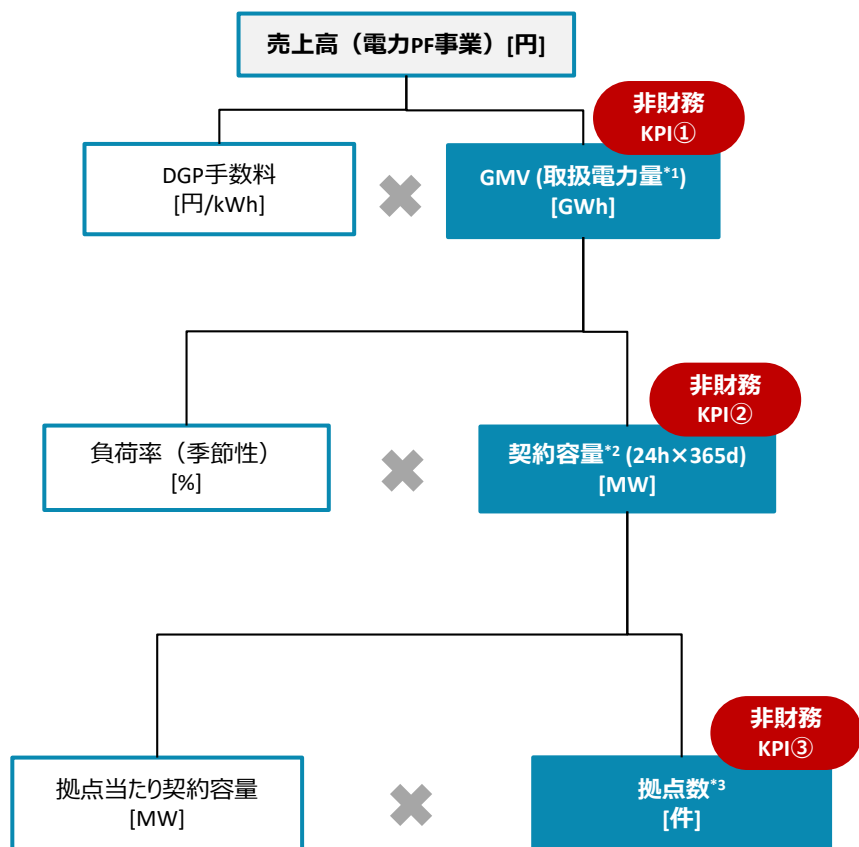


営業利益増減要因 (百万円)



非財務KPIハイライト

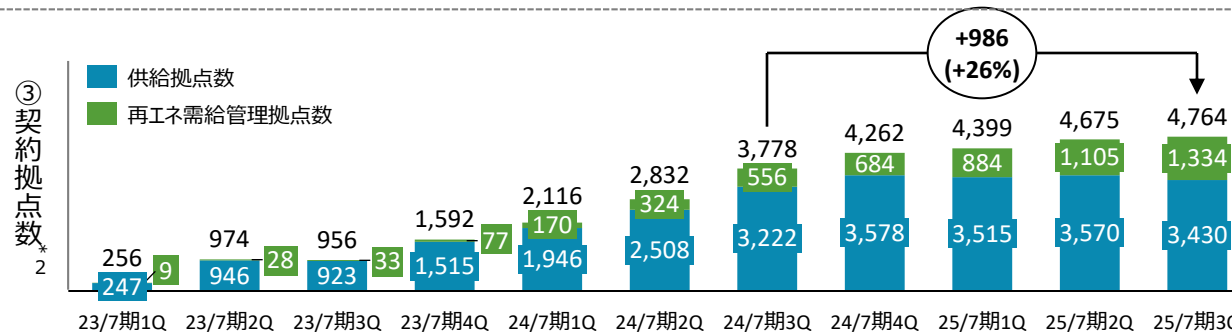
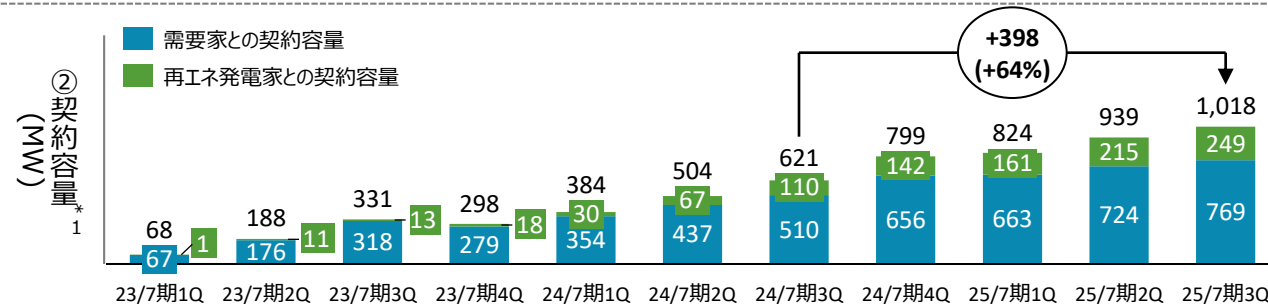
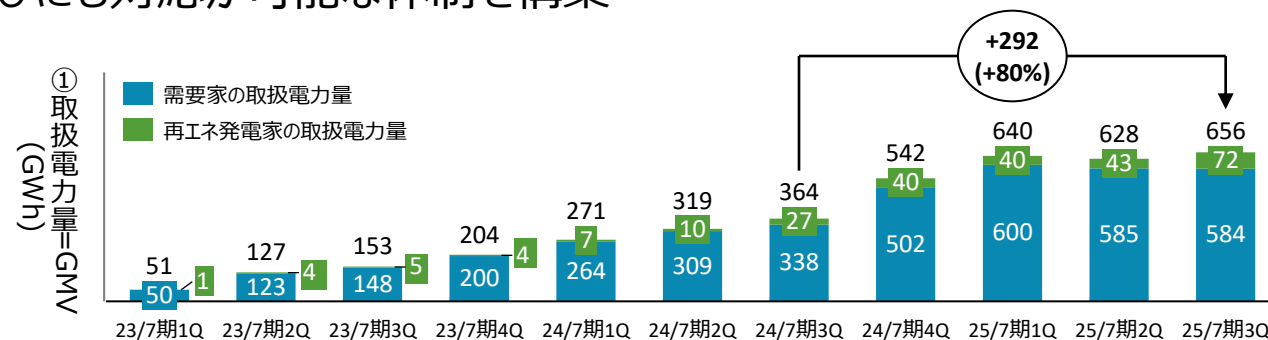
- ✓ 取扱電力量は季節要因により減少も、契約容量は着実に増加
- ✓ DGPによるシステム対応のため、契約容量の急激な伸びにも対応が可能な体制を構築



*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 DGPを使用し、電力調達を行っている需要拠点数、及び当社グループが需給管理を行っている発電所拠点数の合計



*1: 契約容量は託送月による合算値 *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

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

| Business Progress

電力PF事業

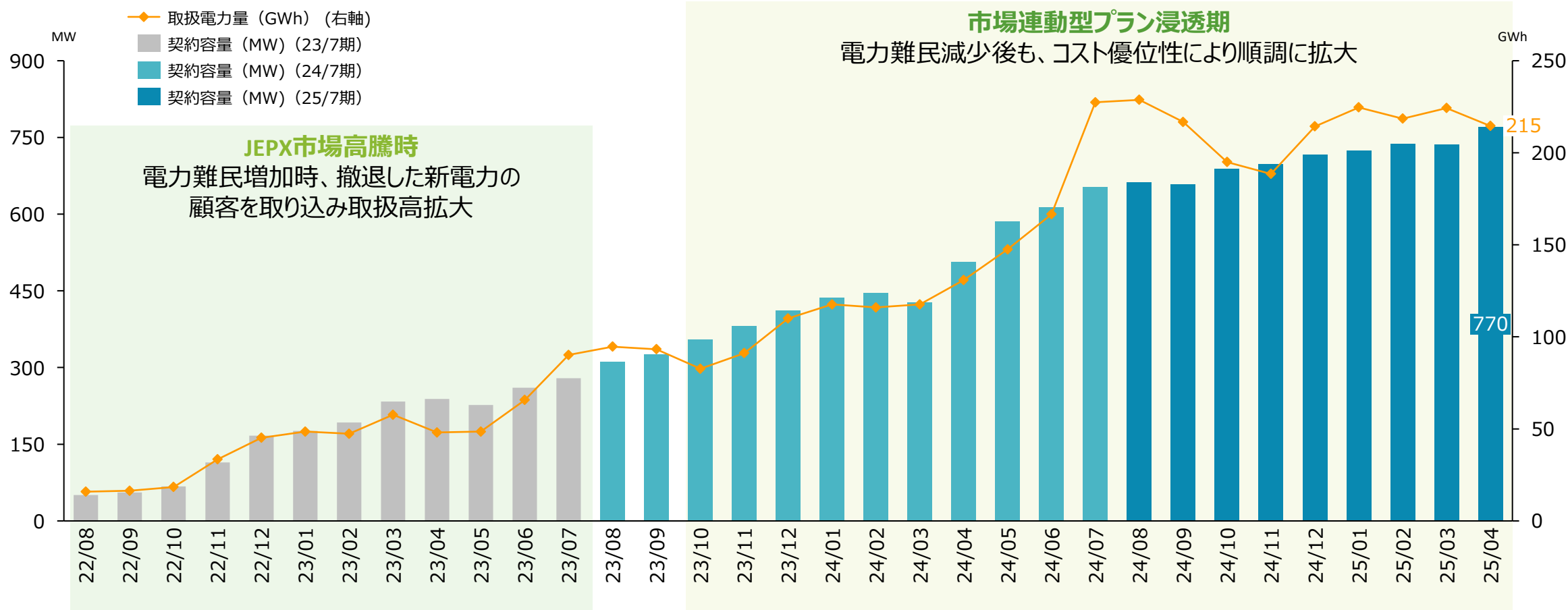
再エネPF事業

その他事業



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2.3%、契約拠点数*2の月次平均解約率*3約2.8%



*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

持続的成長を実現するための戦略的施策

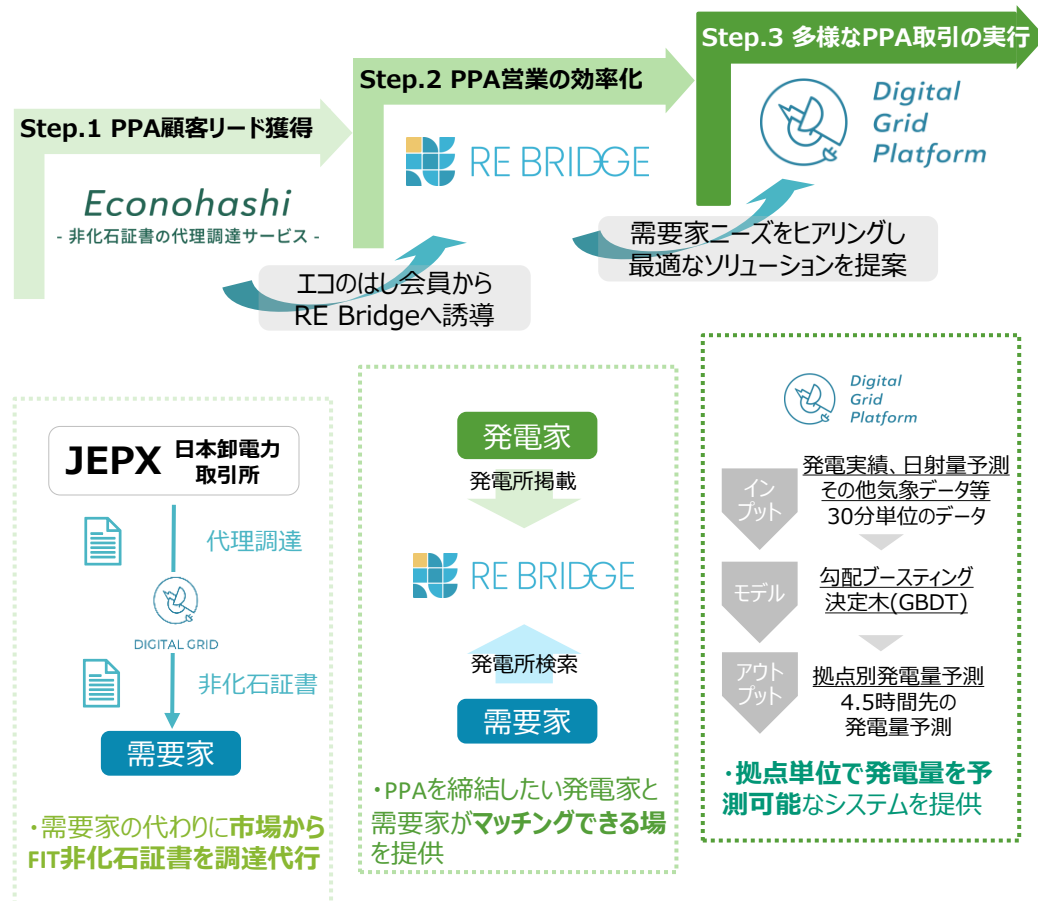
- ✓ 競争環境が激化する中、あらゆる顧客接点で最適なコミュニケーションと価値提供を図るべく多角的な施策を実施
- ✓ 代理店との協業やマスマーケティング施策でリード獲得数を最大化し、アフターフォローを通して離脱防止へつなげる

		取組方針	アクションプラン
電力PF 売上	既存顧客 +	顧客当たりkWhの拡大	契約拠点の拡大
	新規顧客 +	リード獲得数の最大化	- 顧客との密なコミュニケーションによる需要発掘 - 再エネ、卸取引、省エネ提案等、多様なプロダクトの提案によるニーズの獲得
	離脱顧客 -	- 新規リード創出策の展開 - 代理店との協業体制強化	- マスマーケティング施策による認知度向上 - インサイドセールス体制強化による顧客対応力の向上 150件超の代理店と連携し営業拡大 - 商談サポート体制の充実化・成約案件のアフターフォロー
		- 直販営業体制の強化 - プロダクトの深化・多様化	- 直販営業専門チームの立ち上げ - 電力・再エネ調達方針策定から取引実行、カスタマーサクセスまで、一気通貫した営業体制の構築 - コスト削減効果の可視化による経済的メリットの訴求 - 卸取引自動約定の実装によるUX向上 - 卸の調達先多様化による選択肢の拡充

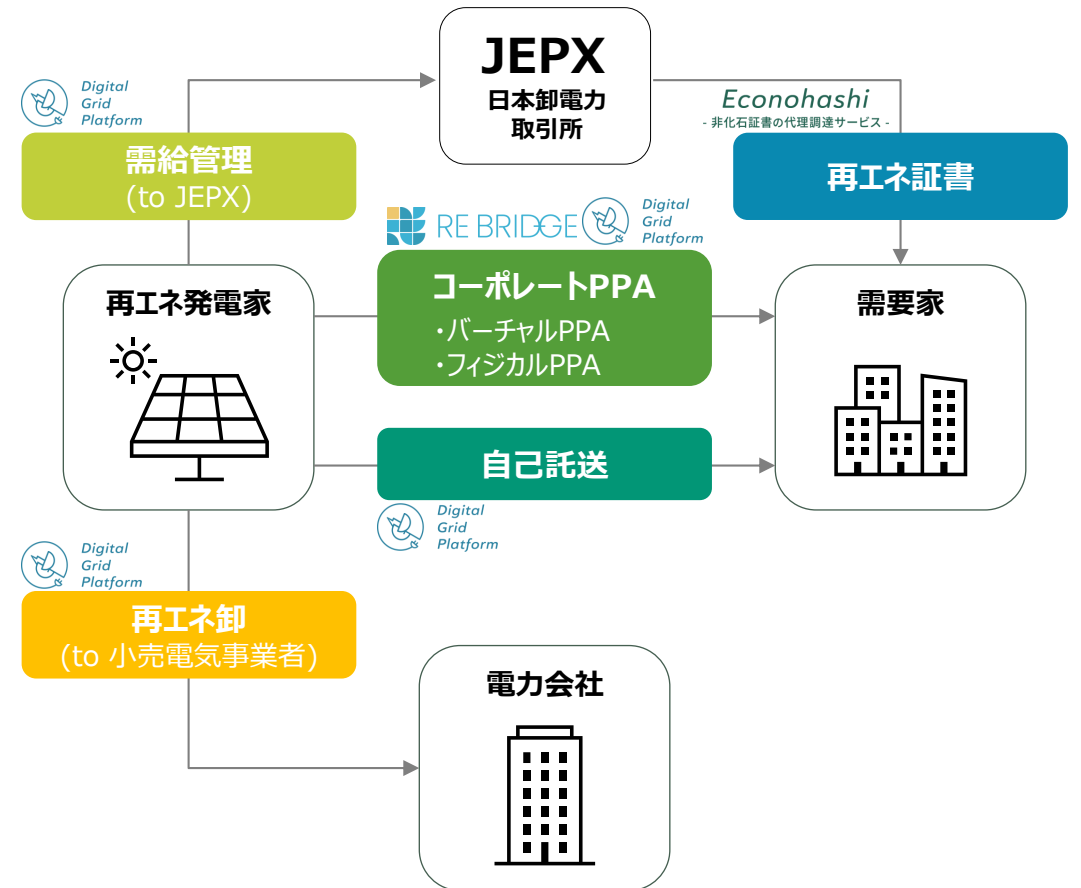
充実した再エネPF事業のメニュー

- ✓ 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



提供サービスの相関図

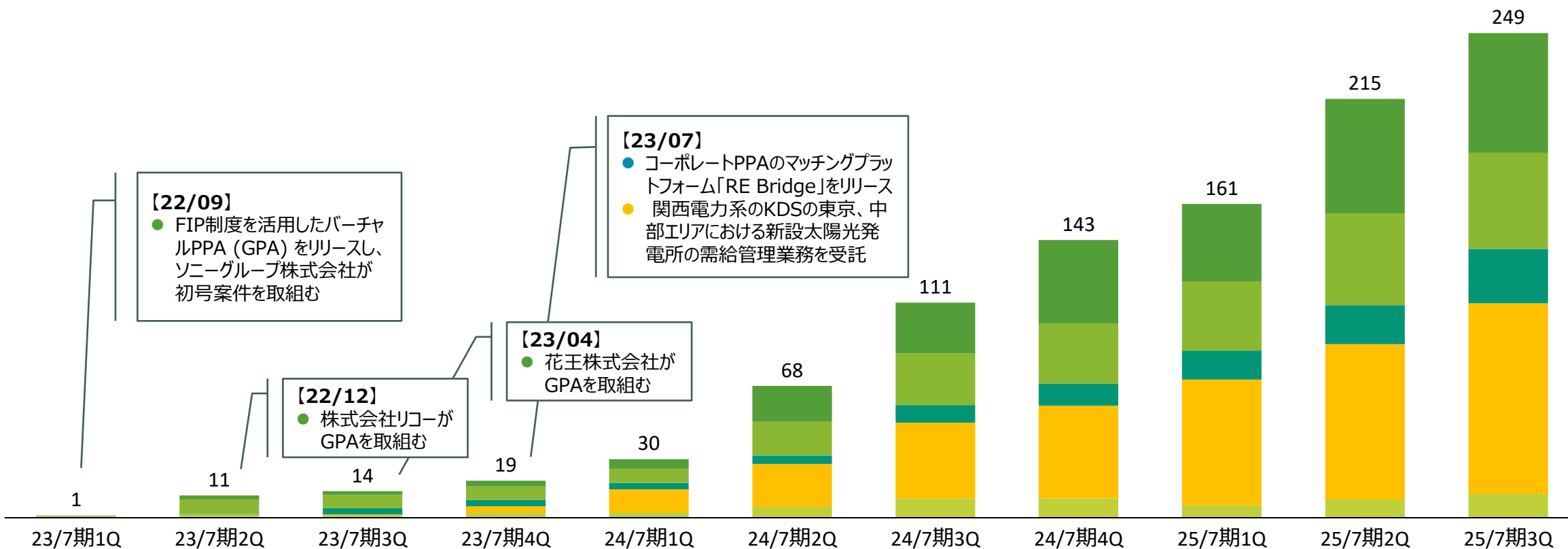


再エネ取扱容量推移

- ✓ 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、再エネ取扱量は順調に増加
- ✓ 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

再エネ取扱容量 [MW]

バーチャルPPA 自己託送 需給管理
フィジカルPPA 再エネ卸



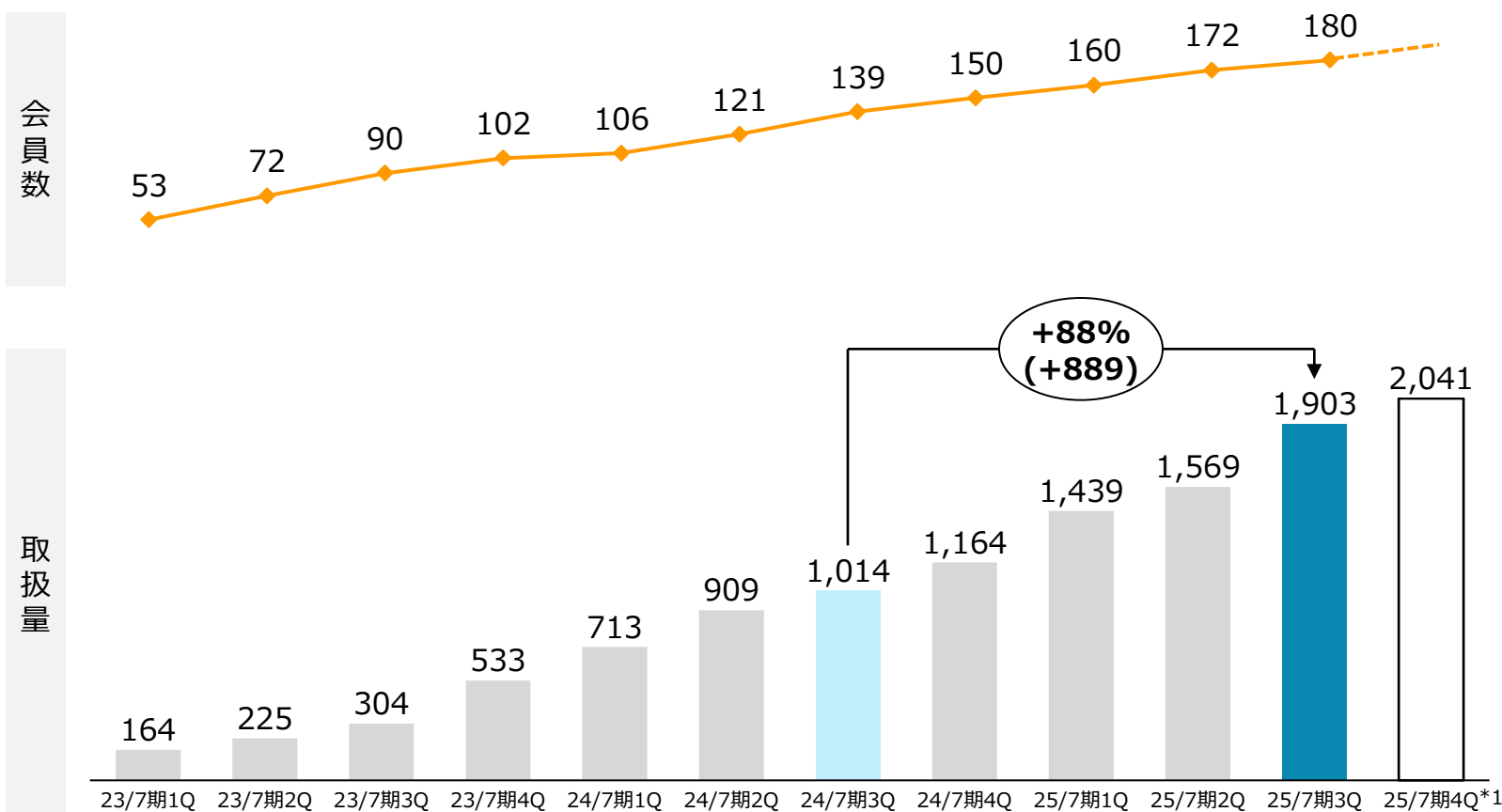
注 当データは、取引情報の速報値を収集したものであるため、今後修正・変更が発生する可能性があります

市場からのFIT非化石証書代理調達 “エコのはし”

Econohashi
- 非化石証書の代理調達サービス -

- ✓ FIT非化石証書の累積取扱量は前年同期比+88%と倍増
- ✓ エコのはし会員数は前年同期139から180に増加、今後はコーポレートPPAへのステップアップを支援していく

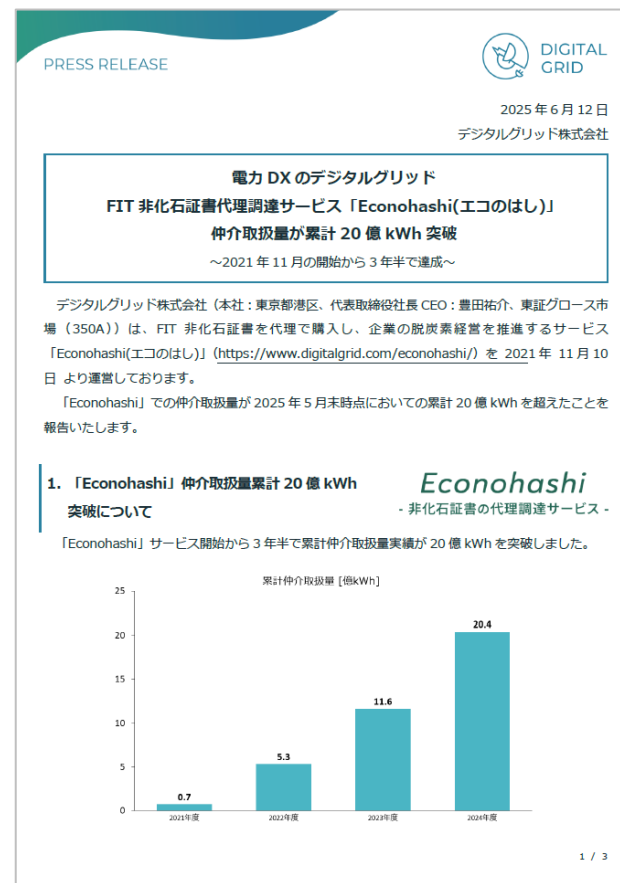
FIT非化石証書取扱量 [累積、GWh]、エコのはし会員数



*1 4Qの取扱量が確定しているため、開示するもの。会員数は変動可能性あり。

*2 プレスリリース時点(2025年6月12日)の累積値

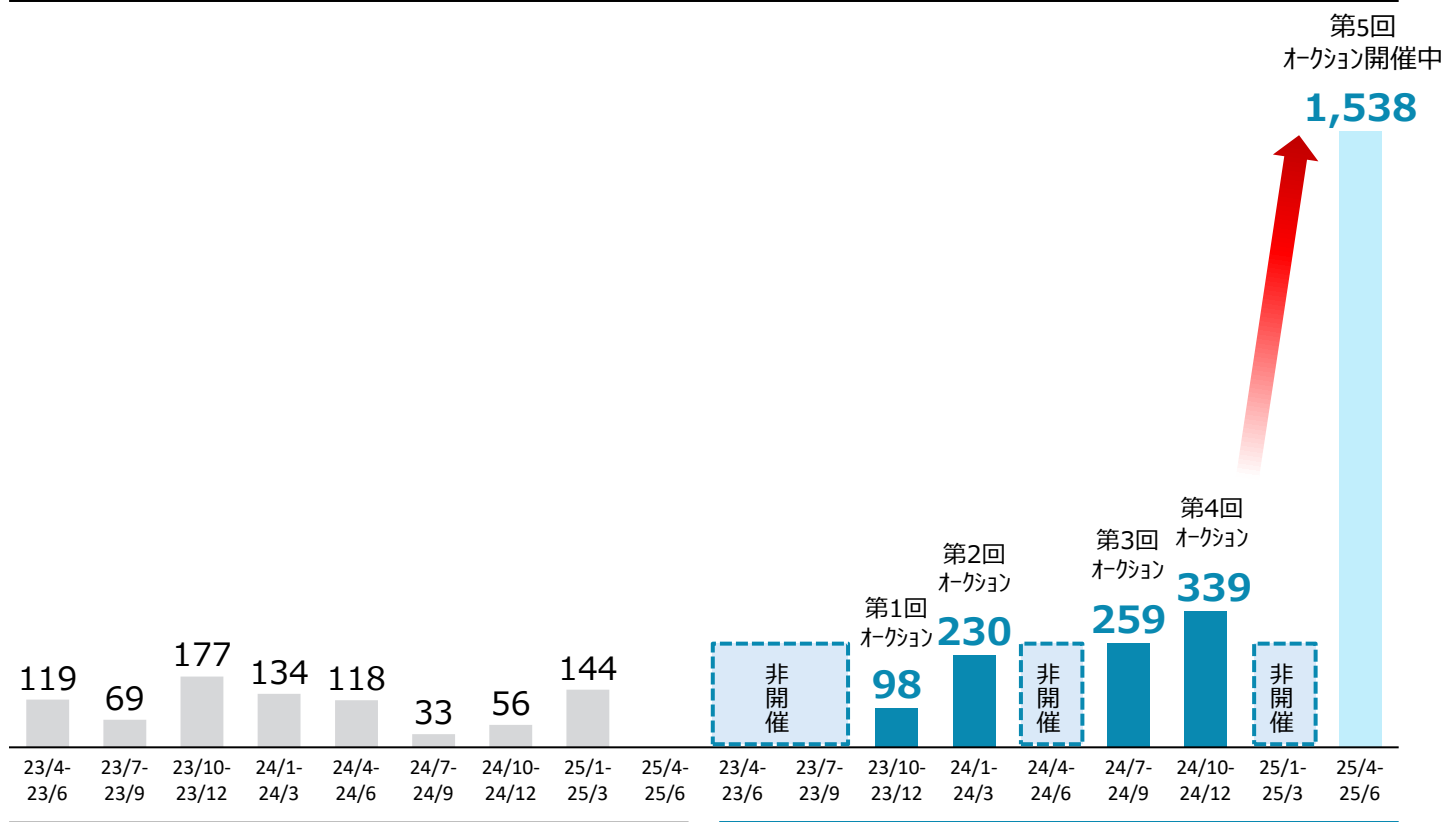
エコのはし仲介取扱量が累計20億kWh突破*2



日本初の民間PPAオークション・マッチングプラットフォーム “RE Bridge”

- ✓ 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を獲得
- ✓ 令和6年度「新エネ大賞」の「新エネルギー財団会長賞」を受賞

オークション参加発電所 [MW]



令和6年度「新エネ大賞」の「新エネルギー財団会長賞」受賞

DIGITAL
GRID

Press release

報道関係者各位

2025年1月29日(水)
デジタルグリッド株式会社

**電力DXのデジタルグリッド
日本初の再エネコーポレートPPAマッチングプラットフォーム
「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**

デジタルグリッド株式会社（本社：東京都港区、代表取締役社長：豊田 祐介）が開発・運営を実施する「日本初の再エネコーポレートPPAマッチングプラットフォーム『RE Bridge®』（<https://www.digitalgrid.com/re-bridge/>）」が、令和6年度「新エネ大賞」において「新エネルギー財団会長賞」を受賞いたしました。（図1）

図1 新エネ大賞「新エネルギー財団会長賞」エンブレム

(受賞名)

新エネルギー財団会長賞

令和6年度
新エネ大賞



(商品・サービス部門)
主催：一般財団法人新エネルギー財団

(受賞件名)

再エネコーポレートPPAマッチングサイト
「RE Bridge」

1. 日本初の再エネコーポレートPPAマッチングプラットフォーム「RE Bridge®」の概要

「RE Bridge®」では、コーポレートPPAにより売電先を確保した「発電家」と、追加性のある再エネを長期で安定調達したい「需要家」のマッチングを行い、契約締結までサポートしながら、契約締結後に発電家に求められる需給管理業務はデジタルグリッドが提供することで、案件の組成・発注から実際のオペレーションまでワンストップでサポートいたします。

コーポレートPPAには下記のような課題があります。

- ・契約締結に至るプロセスの内、「相手を探す」「契約協議」までの対応工数が多い
- ・価格についてもオープンになっている情報が少ないため、意思決定をしにくい

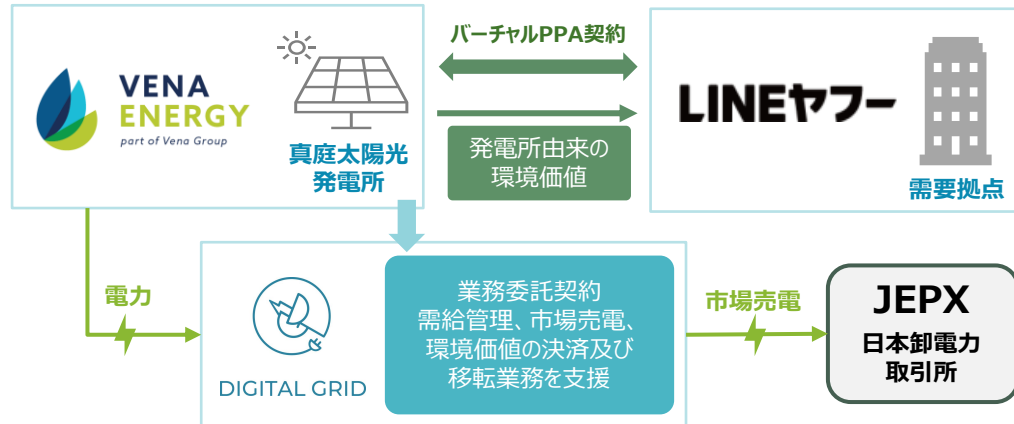
「RE Bridge®」は市場としての仕組みをもたすため、これらの課題を解決し、コーポレートPPAの更なる普及につながると考えております。（図2）

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）

RE Bridgeのマッチング例

- ✓ LINEヤフーとヴィーナ・エナジーがRE Bridgeを介し最初の大型特別高圧案件としてGPA^{*1}契約を締結
- ✓ 住友生命とプロロジスもRE Bridge上で契約締結、当社は引き続き再エネ発電家と需要家の契約締結を継続支援

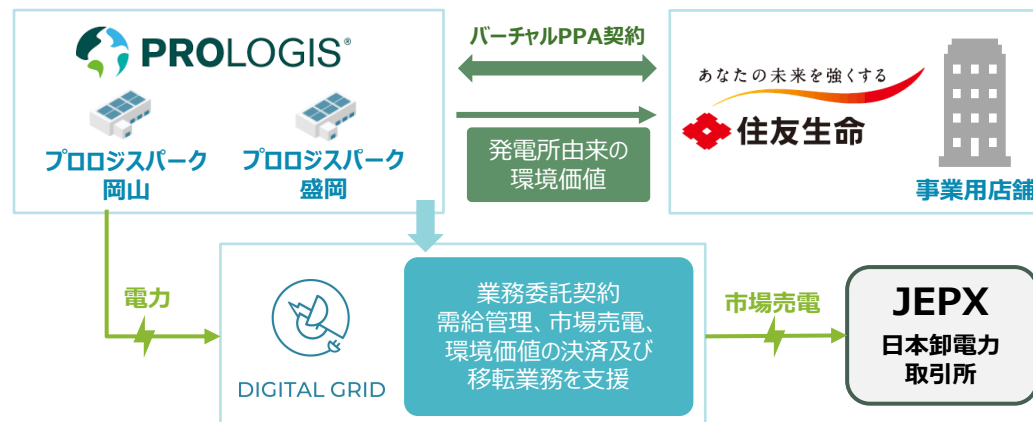
マッチング例①



- ✓ 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71.7MW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ク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

マッチング例②



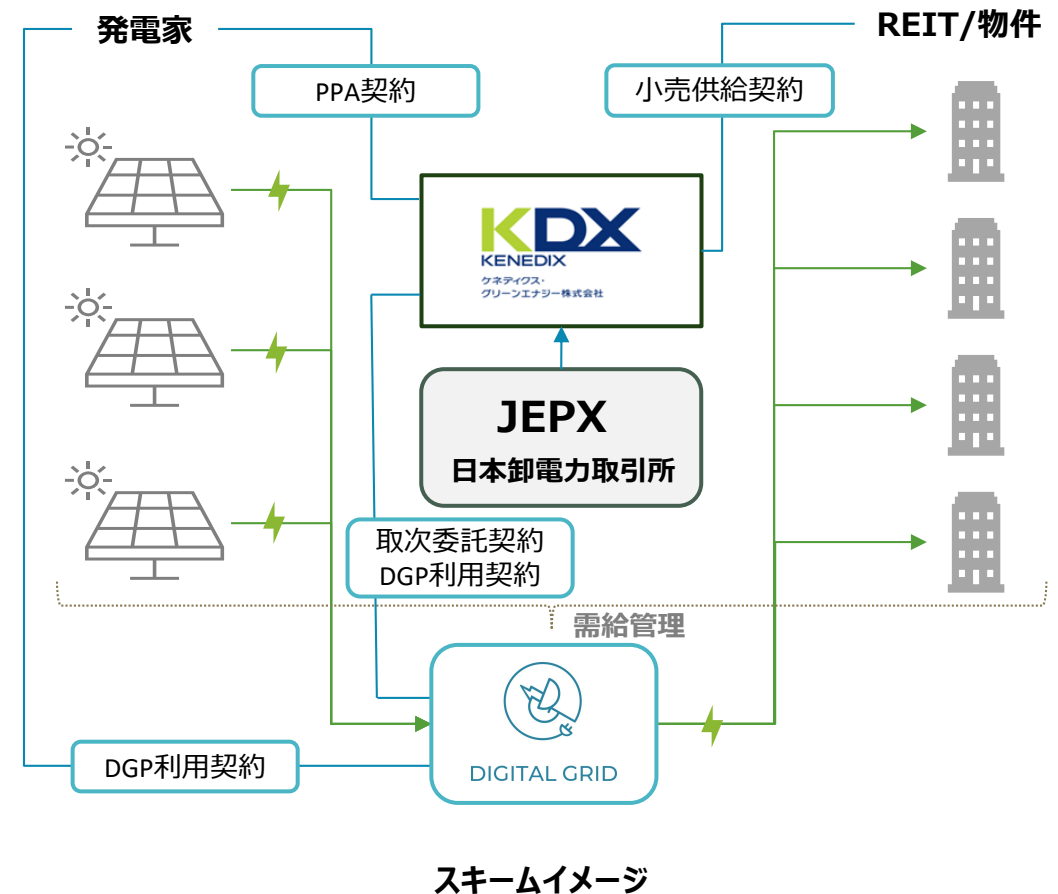
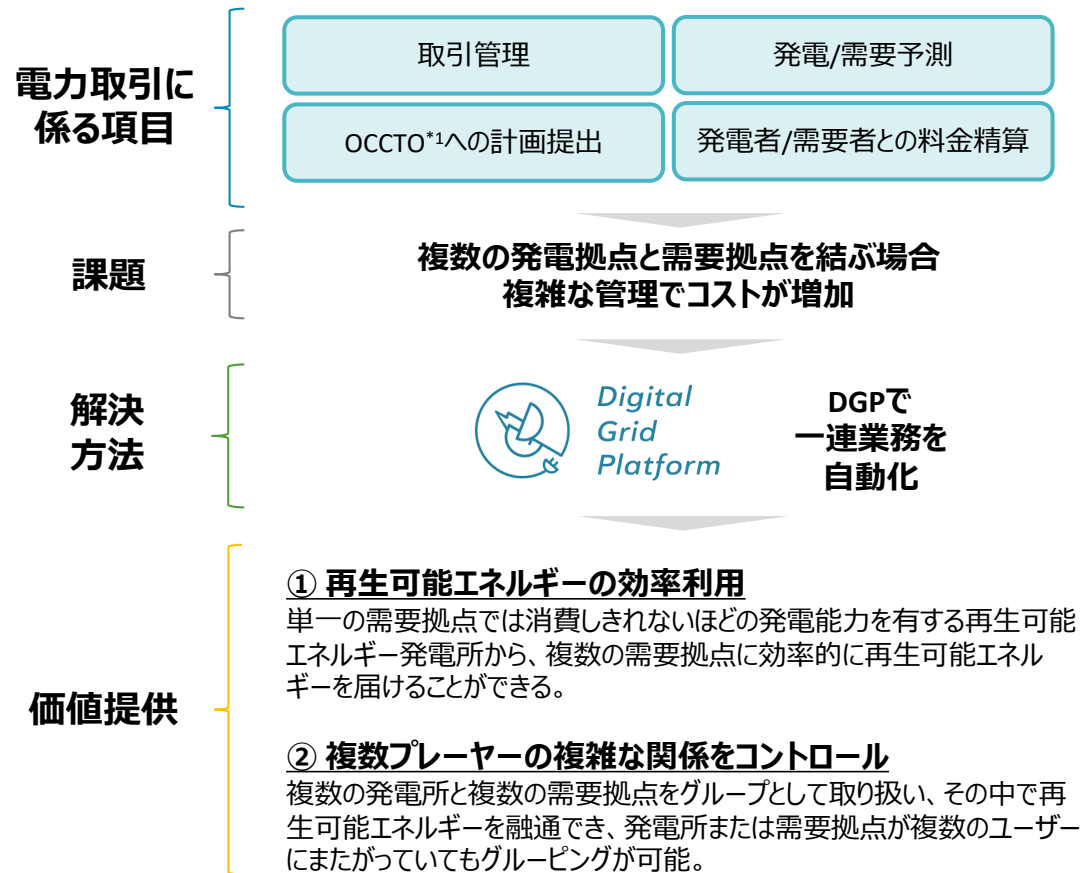
- ✓ 「プロロジスパーク岡山」に設置した太陽光発電設備の発電量全1.2MW分の環境価値と「プロロジスパーク盛岡」の屋根太陽光発電容量5.7MW分のうち4.6MW分の環境価値

- ✓ 住友生命保険はプロロジスの発電設備が運転開始する時点からのオフテイクーとして環境価値を調達予定
※2025年12月から20年間調達予定

^{*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。

複数の発電・需要拠点を結ぶ取組みを開始

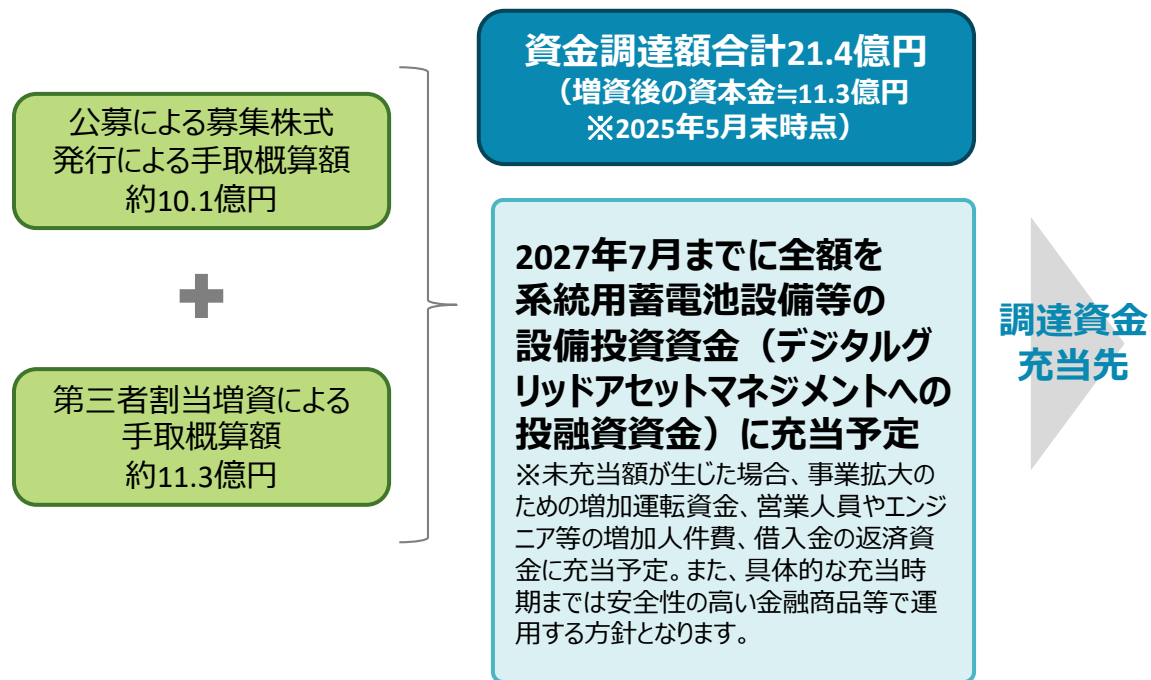
- ✓ 複数の発電拠点と需要拠点を結ぶ運用を25年4月より開始、フィジカルPPAで自動化プログラムを初めて導入
- ✓ 柔軟な需要と供給のグルーピングを構築し、運用効率の向上に繋げることが狙い



*1 電力広域的運営推進機関 (Organization for Cross-regional Coordination of Transmission Operators) の略称

IPOの資金調達及び資金使途

- ✓ 公募による募集株式発行（25万株）、第三者割当増資（27.4万株）で合計約21.4億円の資金調達を完了
- ✓ 調達額全額は蓄電池事業を担う100%子会社デジタルグリッドアセットマネジメントへの投融資資金に充当予定



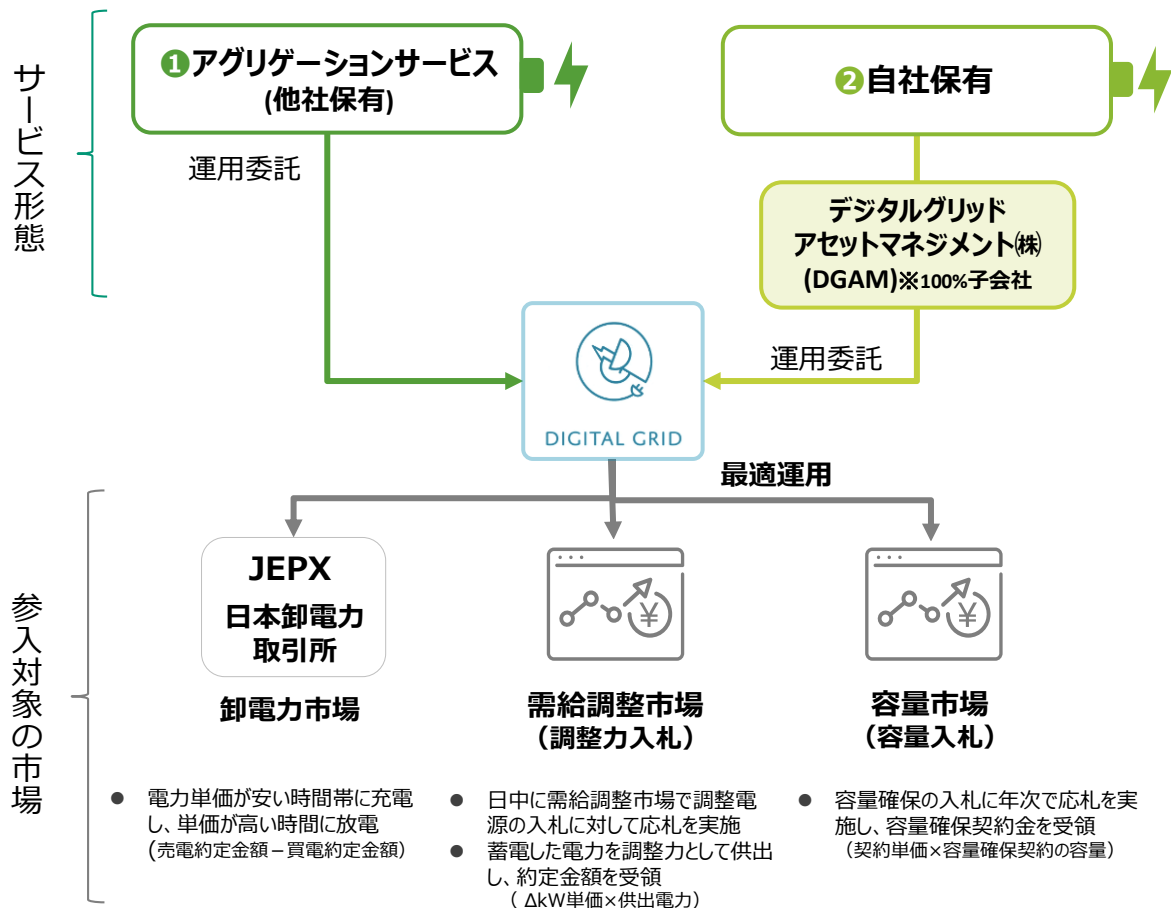
新設設備の契約*2（自社保有）

項目	総額 (百万円)	既支払額 (百万円)	着手時期	完了 (予定)
系統用蓄電池設備等 (中部電力管内)	450	35	2025.1	2026.7
系統用蓄電池設備等 (東京電力管内)	600	14	2025.1	2029.7
系統用蓄電池設備等 (国内4設備程度)	1,800	-	2025.1	2027.7

*1 3月18日上場承認日に東京証券取引所に開示された「新規上場に関する有価証券報告書（1の部）」掲載時点の設備投資計画の内容であり、確実性を保証するものではありません

調整力事業（蓄電池）

- ✓ 調整力事業に関するパイプラインは着実に増加も、運開までは数年を要する場合がある
- ✓ アグリゲーションサービスは今期より開始しており、2Qから収益を計上



パイプライン(確定案件のみ)※1,2

	25/7期	26/7期	27/7期	28/7期
① アグリゲーションサービス※3	16 MW	24 MW	64 MW	64 MW
② 自社保有※4	0 MW	4 MW	4 MW	4 MW

※1 運転開始日ベースでカウントしています

※2 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

※3 アグリゲーションサービスの表中数値は、受託済案件の累積MWです

※4 自社保有の表中数値は、投資意思決定済案件の出資比率見合いの累積MWです

受注例（①アグリゲーションサービス）

事業主	エリア	容量	連系時期
日本蓄電池株式会社	中部	2MW/8MWh	2025年5月
株式会社アイモバイル	東京	2MW/8MWh	2025年7月頃

| Appendix



財務諸表サマリー

◆連結損益計算書サマリー*1

(単位：千円)

摘要	23/7期	24/7期	25/7期				成長率 23/7期 対 24/7期	予想成長率 24/7期 対 25/7期
			2Q累計	3Q	total	通期業績予想		
売上高	1,691,183	3,515,034	3,308,189	1,482,987	4,791,177	5,587,000	107.8%	58.9%
電力PF事業	1,550,553	3,168,265	2,913,670	1,322,241	4,235,912	-	104.3%	-
再エネPF事業	87,750	185,125	205,113	113,906	319,020	-	111.0%	-
その他	52,880	161,643	189,404	46,839	236,244	-	205.7%	-
売上原価	403,405	809,023	848,207	351,679	1,199,887	-	100.5%	-
売上総利益	1,287,778	2,706,011	2,459,981	1,131,308	3,591,289	-	110.1%	-
売上総利益率	76%	77%	74%	76%	75%	-	-	-
販売費及び一般管理費	849,751	1,158,664	749,646	467,642	1,217,289	-	36.4%	-
販管费率	50%	33%	23%	32%	25%	-	-	-
人件費	445,085	610,496	417,731	272,485	690,217	-	37.2%	-
その他販管費	404,666	548,168	331,915	195,156	527,071	-	35.5%	-
営業利益	438,026	1,547,346	1,710,334	663,665	2,374,000	2,362,000	253.3%	52.6%
営業利益率	26%	44%	52%	45%	50%	42%	-	-
営業外収益	21,516	2,787	7,721	2,862	10,583	-	-87.0%	-
受取利息	25	28	317	2,232	2,435	-	12.0%	-
その他	21,491	2,759	7,403	629	8,147	-	-87.2%	-
営業外費用	16,489	296,761	57,699	53,141	110,840	-	1699.8%	-
支払利息	15,352	40,962	51,477	19,651	71,129	-	166.8%	-
支払手数料	0	253,665	5,922	3,450	9,372	-	-	-
その他	1,136	2,133	300	30,039	30,339	-	87.8%	-
経常利益	443,054	1,253,372	1,660,357	613,386	2,273,743	2,186,000	182.9%	74.4%
経常利益率	26%	36%	50%	41%	47%	39%	-	-
特別利益	2,561	0	160	0	160	-	-	-
特別損失	9,854	0	0	0	0	-	-	-
税金等調整前純利益	435,760	1,253,372	1,660,517	613,386	2,273,904	-	187.6%	-
法人税、住民税及び事業税	7,754	103,019	475,283	211,348	686,632	-	1228.6%	-
法人税等調整額	(229,028)	177,907	0	0	0	-	-177.7%	-
親会社株主に帰属する純利益	657,034	972,446	1,185,234	402,037	1,587,271	1,556,000	48.0%	60.0%
当期純利益率	39%	28%	36%	27%	33%	28%	-	-

*1 当社グループは2024年8月に完全子会社を設立し、2025年7月期より連結財務諸表を作成しております。そのため、2023年7月期及び2024年7月期は個別財務諸表、2025年7月期は連結財務諸表を記載しております。なお、子会社設立による財政状態および経営成績への影響は軽微であると判断しております。

財務諸表サマリー・財務健全性

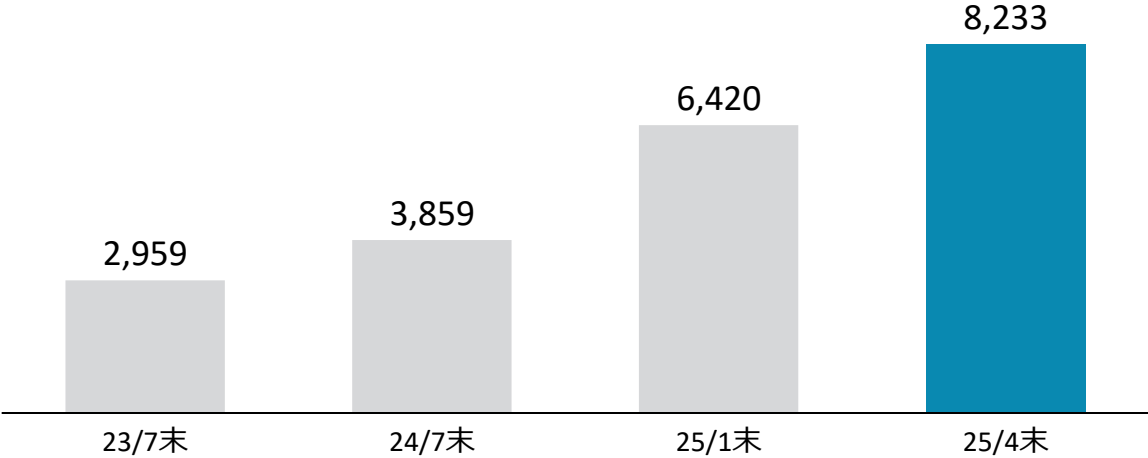
◆連結貸借対照表サマリー*1

(単位：千円)

摘要	2024年7月末	2025年1月末	2025年4月末
【流動資産】	10,768,175	15,121,010	15,897,220
現金及び預金	3,979,699	3,680,345	5,596,612
売掛金及び契約資産	882,235	1,566,900	1,179,459
未収入金	5,012,178	9,273,271	8,756,817
その他	897,515	604,539	369,264
貸倒引当金	△3,452	△4,047	△4,933
【固定資産】	707,831	1,093,320	1,110,650
有形固定資産	25,439	29,108	35,984
無形固定資産	5,607	4,563	39,643
投資その他の資産	676,754	1,059,649	1,035,023
預託金	603,468	903,468	903,468
その他	73,286	156,181	131,554
資産の部合計	11,476,006	16,214,330	17,007,871
【流動負債】	6,947,651	9,585,572	9,060,859
買掛金	354,404	589,285	407,383
短期借入金	2,928,541	3,093,615	1,444,891
1年内返済予定の長期借入金	0	172,910	278,654
未払金	3,334,065	4,668,619	5,414,823
未払法人税等	100,280	479,819	702,733
賞与引当金	60,000	101,850	187,499
その他	170,361	479,472	624,873
【固定負債】	300,000	1,215,330	1,091,946
長期借入金	300,000	1,215,330	1,091,946
負債の部合計	7,247,651	10,800,902	10,152,805
【株主資本】	4,228,194	5,413,428	6,855,066
資本金	50,000	50,000	569,800
資本剰余金	2,593,690	2,593,690	3,113,490
利益剰余金	1,584,503	2,769,737	3,171,775
純資産の部合計	4,228,354	5,413,428	6,855,066
負債・純資産の部合計	11,476,006	16,214,330	17,007,871

◆正味運転資本*2

(単位：百万円)



◆コミットメントラインの概要*2

※ 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

*1 当社グループは2024年8月に完全子会社を設立し、2025年7月期より連結財務諸表を作成しております。そのため、2023年7月期及び2024年7月期は個別財務諸表、2025年7月期は連結財務諸表を記載しております。

なお、子会社設立による財政状態および経営成績への影響は軽微であると判断しております。

*2 流動資産科目（現金および預金+売掛金+立替金+未収入金）-流動負債科目（買掛金+（短長）借入金+未払金）にて算出。当社の財務健全性を示す重要な指標として管理しております。

会社概要

✓「エネルギー制約のない世界を次世代につなぐ」ことを目指す東京大学発のスタートアップ

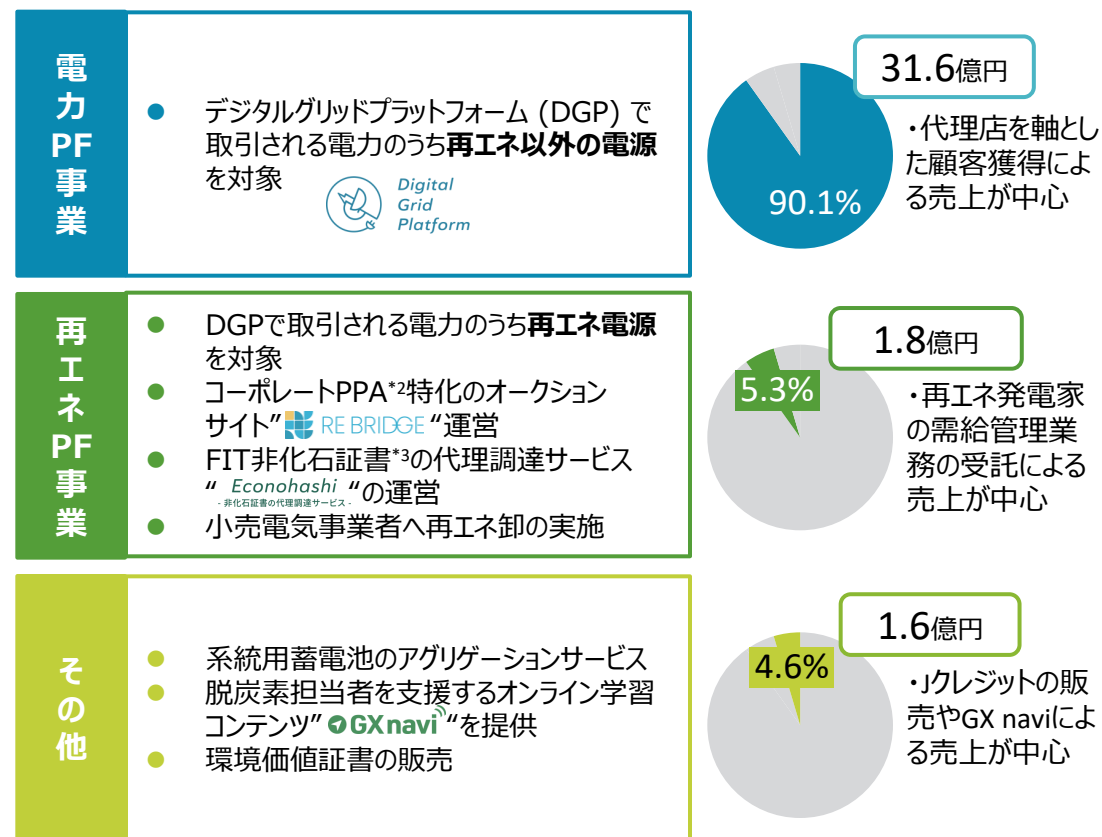
会社概要

会社名	デジタルグリッド株式会社 (DIGITAL GRID Corporation)
設立	2017年10月
決算月	7月末
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
従業員数	76名*1 (2025年4月末時点)
資本金	569百万円 (2025年4月末時点)
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
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) 

*1 役員・派遣除く *2 発電家と需要家との電力購入契約「PPA (Power Purchase Agreement)」の形態。詳細はAppendix「用語集」参照

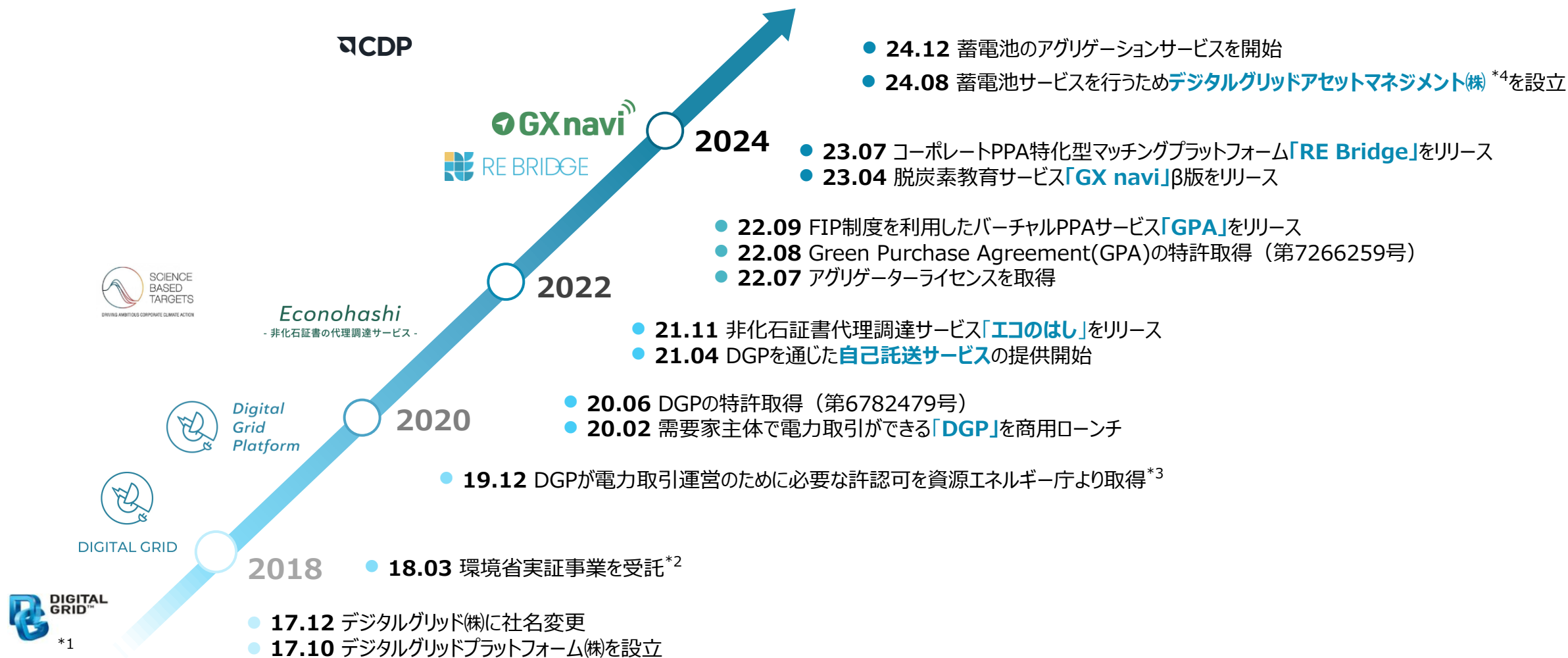
*3 再生可能エネルギーなど非化石電源の「環境価値」を取引するために証書にしたもの。詳細はAppendix「用語集」参照

セグメント別事業内容と売上高構成比 (24/7期実績)



沿革

✓ 創業7年、デジタルグリッドプラットフォーム（DGP）を軸に多様なサービスを展開



^{*1} 旧ロゴ ^{*2} P2P電力取引実証と環境価値取引実証の事業を受託 ^{*3} 需要家と発電家の直接取引を可能とするビジネスモデルにて小売電気事業者のライセンスを取得 ^{*4} デジタルグリッドアセットマネジメント(株)は連結子会社

経営陣

✓ 電力、金融、IT、再エネ分野のトップ企業出身者等からなる、高い専門性を持った経営陣

						
氏名 役職	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
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、国内重工系メーカーを経て2019年当社に参画、同年8月より現任	- 明治大学法学部卒 - 日本長期信用銀行、東京三菱証券、ゴールドマンサックス証券、UBS証券を経て2020年4月に当社に入社、2020年9月より現任	- 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月に当社に入社、2023年10月より現任	- 東京大学法学部卒業後、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ユニ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）

IPOの目的

- ✓ 当社グループは創業以降、天気によって発電量が変動する再生可能エネルギーを、デジタル技術の駆使により今後のエネルギー供給の主力とし、人類をエネルギー制約から解放することを目的に、事業を取り組んでまいりました。
- ✓ 2020年に「DGP」の商用運転を開始し、再生可能エネルギーの取り扱いだけでなく、既存の火力電源も自由に選択することで、需要家にとって最適な電力調達を提供しています。今後も日本を代表する公明正大な電力・環境価値取引プラットフォームを構築することを目標に掲げ、成長領域である再生可能エネルギーのプロダクト開発、新規事業の調整力事業（蓄電池）における設備投資を行い、当社事業を拡大し、加速させるため、2025年4月に東京証券取引所のグロース市場に上場することといたしました。
- ✓ 上場により、①資金調達力の拡大、②信用力・知名度の向上、③優秀な人材の確保を図ってまいります。

項目	内容	成長戦略との関係性
①資金調達力の拡大	上場で調達した資金は、主に系統用蓄電池設備の設備投資資金として全額を充当予定	系統用蓄電池の運用により売電収入が期待できるほか、社会的意義のある調整力をDGPに導入可能でありシナジーを見込む
②信用力・知名度の向上	上場により、自己資本の充実による財務体質強化、社内管理体制の充実について一定の基準を充足した事を明確化	社会インフラであるエネルギー領域のサービスを取扱う当社にとって、上場により顧客獲得能力の拡大が図られる
③優秀な人材の確保	技術力のあるエンジニアや専門的なノウハウを持つ人材の採用時の優位性や、長く働いて頂くためのインセンティブ付与に資する信用力の獲得	プラットフォームの利便性向上、インフラ企業としての継続性の強化を図る

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

JEPX
日本卸電力
取引所



化石電源



非化石電源

電力小売

画一的な
電力メニューで
販売

需要家

DGPによる新しい電力取引：カスタマイズ性の高い取引

→ : ①非再エネ
→ : ②再エネ

JEPX
日本卸電力
取引所



化石電源



非化石電源



カスタマイズ性の
高い電力の
「直接」取引が可能に

需要家拠点A

100%市場調達



需要家拠点B

卸 + 市場調達

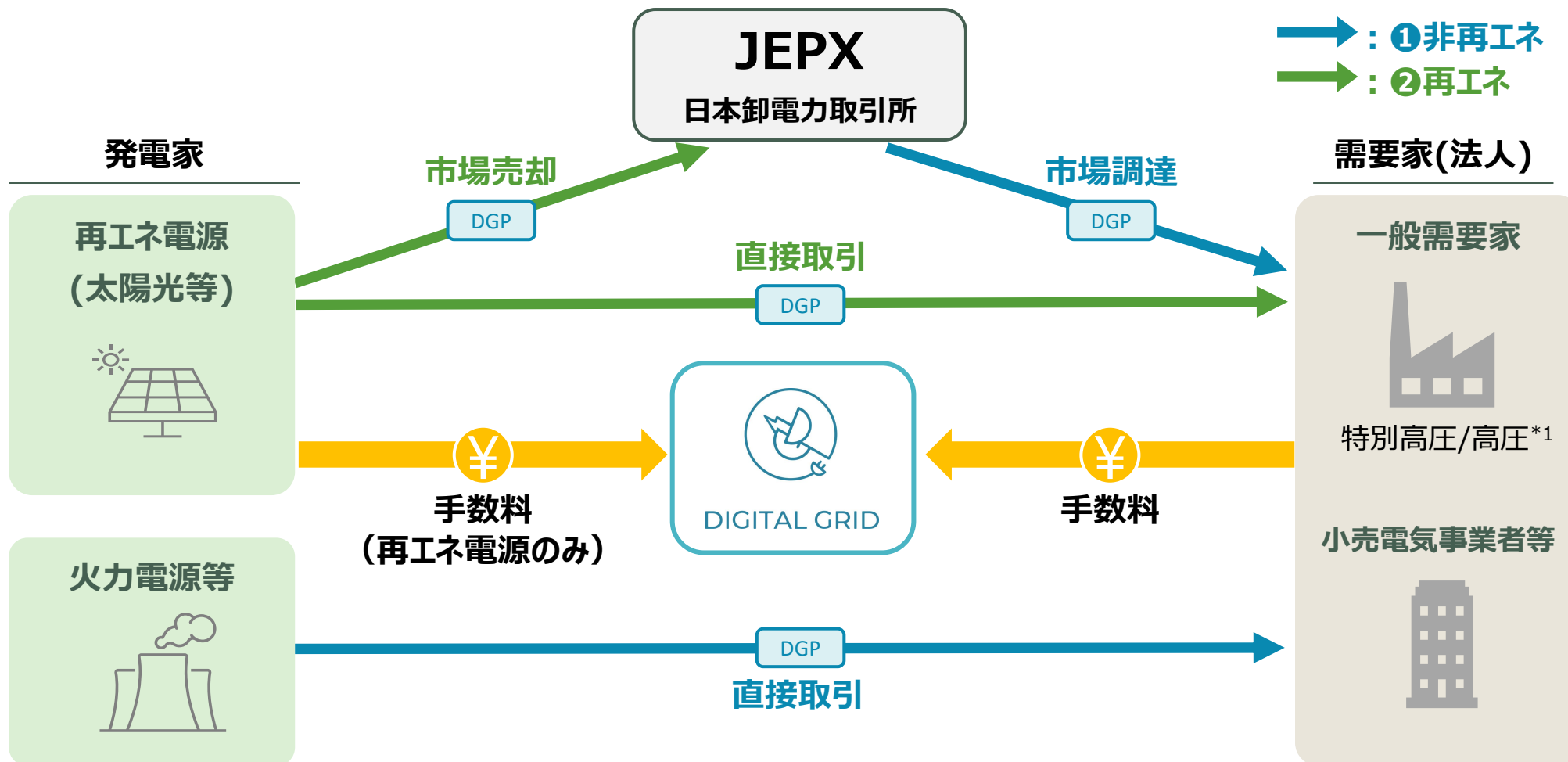


需要家拠点C

コーポレートPPA
+ 市場調達

DGPのビジネスモデル

- ✓ 発電家、需要家双方がDGPを通じて電力取引を行い、当社は取引電力量に応じて手数料を受領
- ✓ 発電家からは、再エネ電源の場合のみ手数料を受領

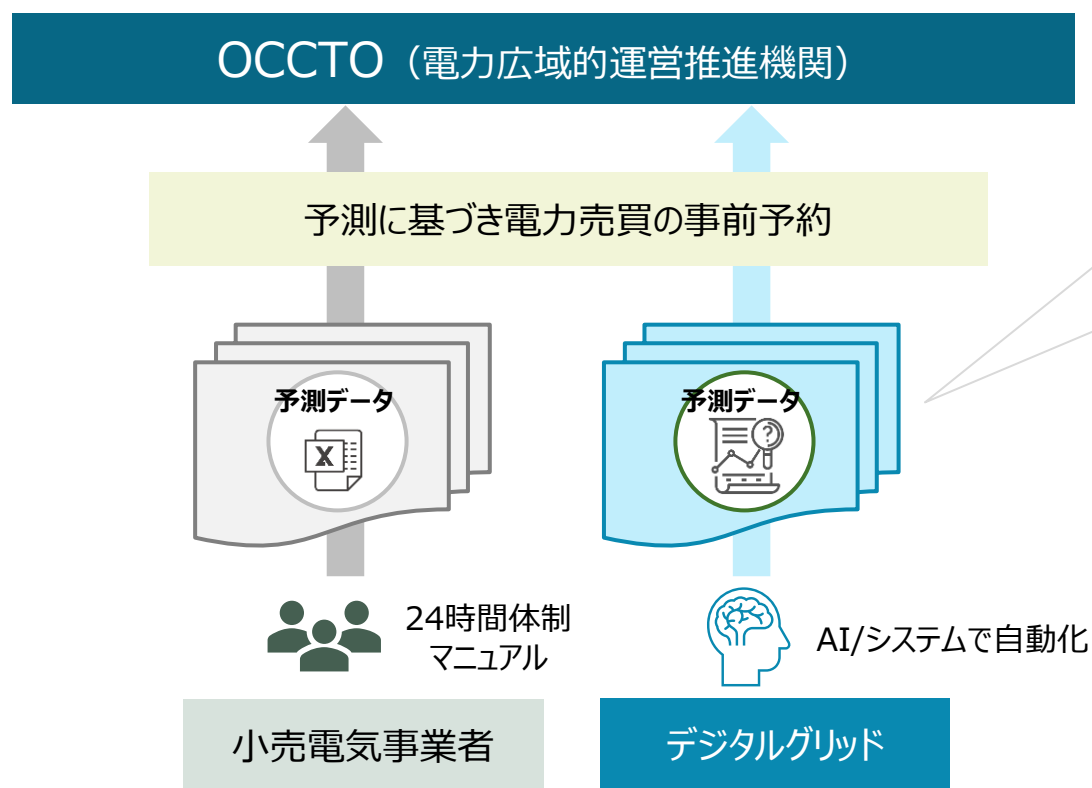


*1 特別高圧は契約電力が2,000kW以上の大規模施設。高圧は50~2,000kWの施設

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

オペレーション

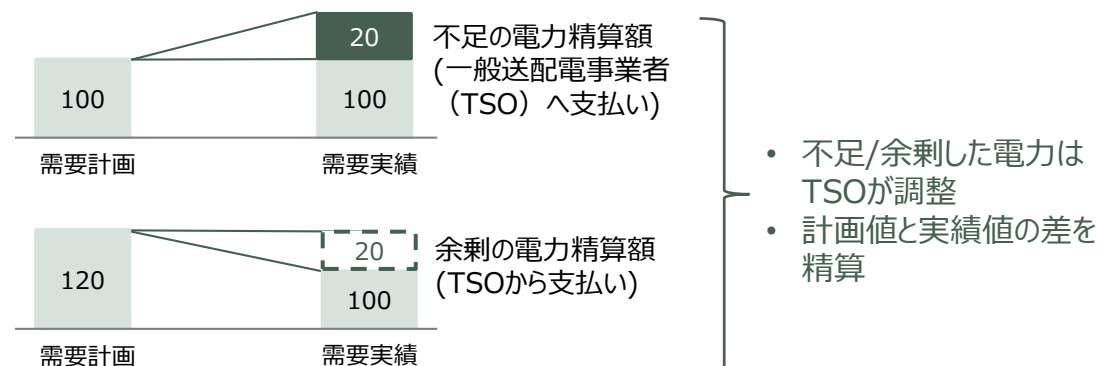


計画提出イメージ

- ✓ 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
コマ		計画値
コマ	計画値	
00:00-00:30	100	×365days
00:30-01:00	105	
...	...	

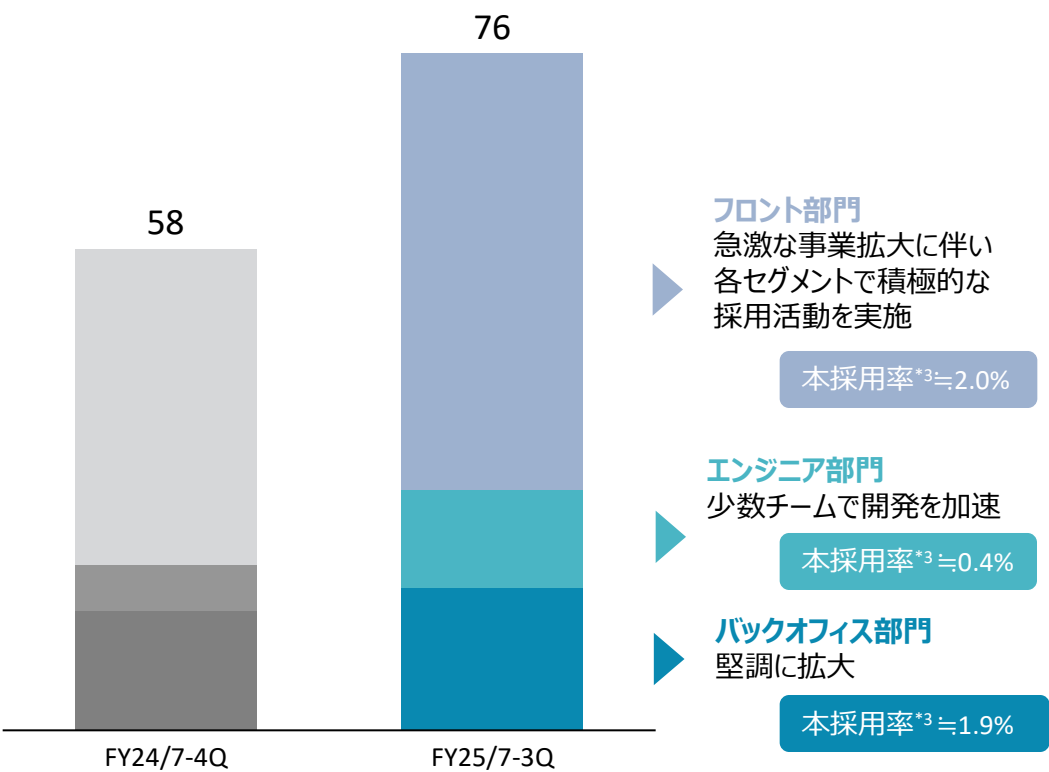
不足/余剰が発生した場合



採用実績と国内トップクラスのインハウスエンジニア

- ✓ 次なる成長フェーズに向け積極的に人材確保をしながらも厳選した採用を推進
- ✓ エンジニアチームはDORA^{*1}の調査にてトップクラスの速度・安定性を兼備しているとの評価

事業成長に伴う採用実績^{*2}



国内トップクラスのエンジニア^{*4}

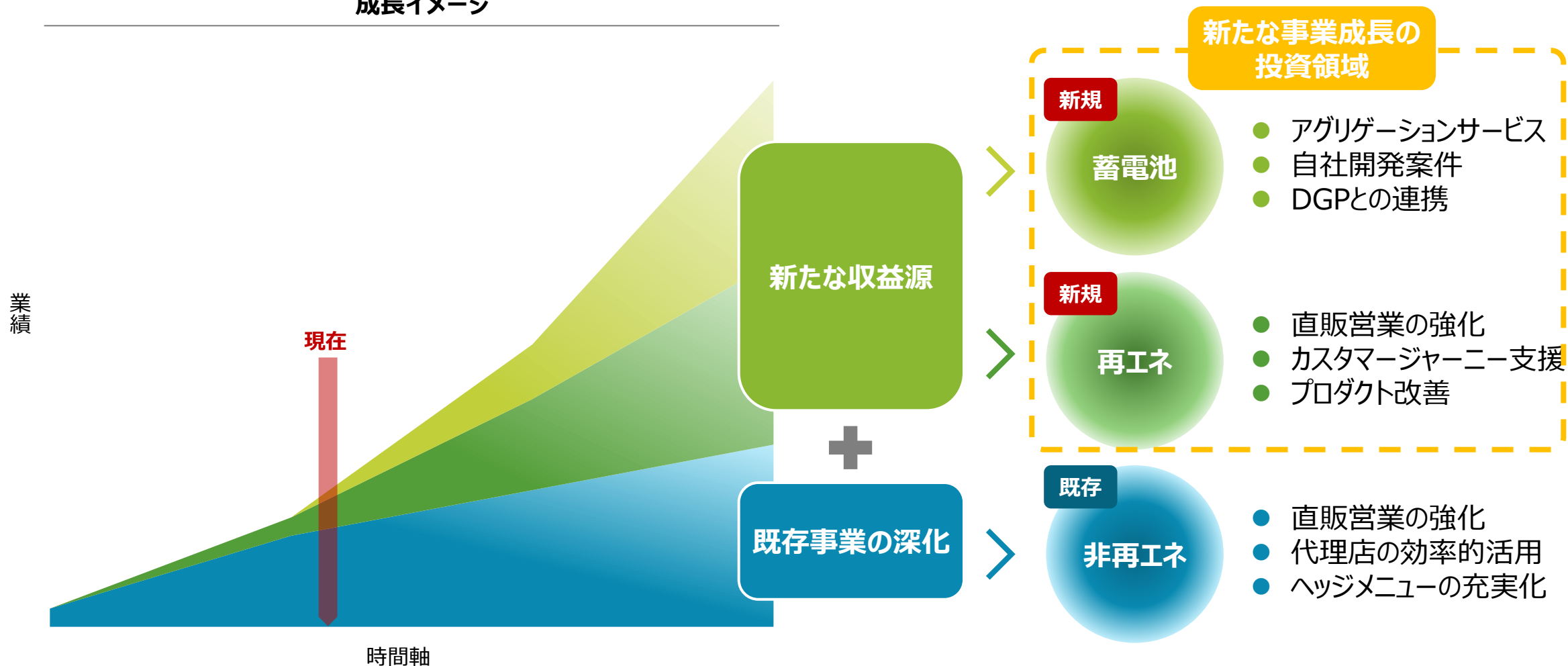
	速度		安定性	
	デプロイ頻度 (回/日)	変更のリードタイム (時間/変更)	サービス復旧時間 (時間/インシデント)	変更の失敗率 (%)
Elite	1.0件より大きい	24h未満	1h未満	15%未満
High	0.2件以上～1.0件以下	24h以上～168h未満	1h以上～24h未満	15%以上～30%未満
Medium	0.04件以上～0.2件未満	168h以上～720h未満	24h以上～168h未満	30%以上～45%未満
Low	0.04件未満	720h以上	168h以上	45%以上
Elite	デプロイ頻度は1日あたり 4.84件	変更に要する時間は 22.5h	本番環境の障害が復旧するまでの平均時間は 3.59h	本番環境で障害が発生したデプロイの割合は 0.16%

^{*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} 役員・派遣除く ^{*3} 計測期間：24年8月～25年1月 ^{*4} 評価期間：2022年8月～2024年7月

成長戦略

- ✓ エネルギーの民主化を実現するため、既存事業の深化、及び新たな収益源の確立の両利きの経営を実行していく
- ✓ 再エネ、及び蓄電池ビジネスを拡大し、規模拡大並びに差別化に取り組み、電力取引の新たなスタンダードを作っていく

成長イメージ



今後想定される市場環境のリスクと対応

	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 容量拋出金制度の開始 ✓ 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（↗）

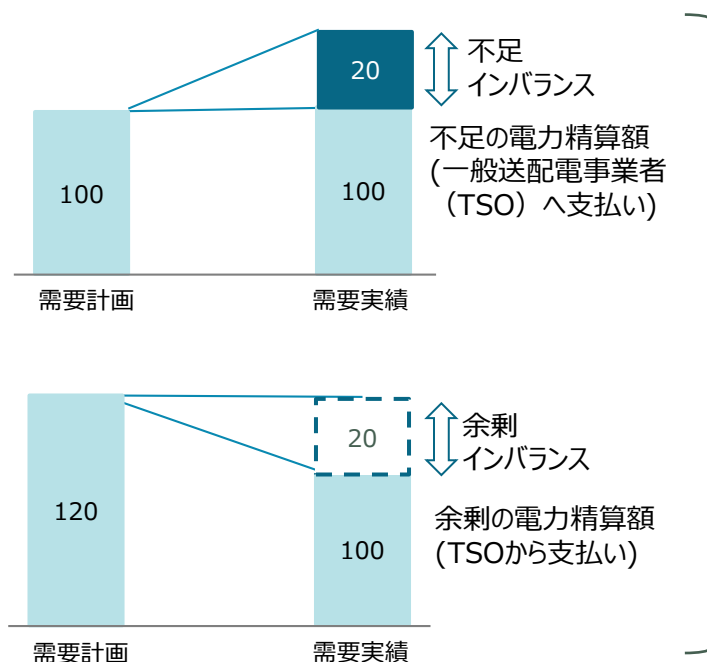
多様な電力取引に対応可能な“プラットフォーム”であるため、
市場環境の変化に対し成長性・収益性を維持

注 当社による分析を記載

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

1. 小売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
2. 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
3. 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

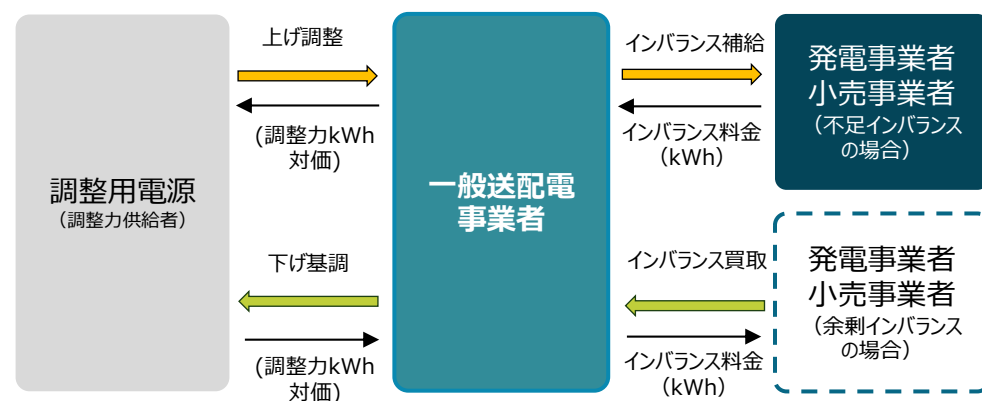
需給調整の仕組みとインバランスの概要



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

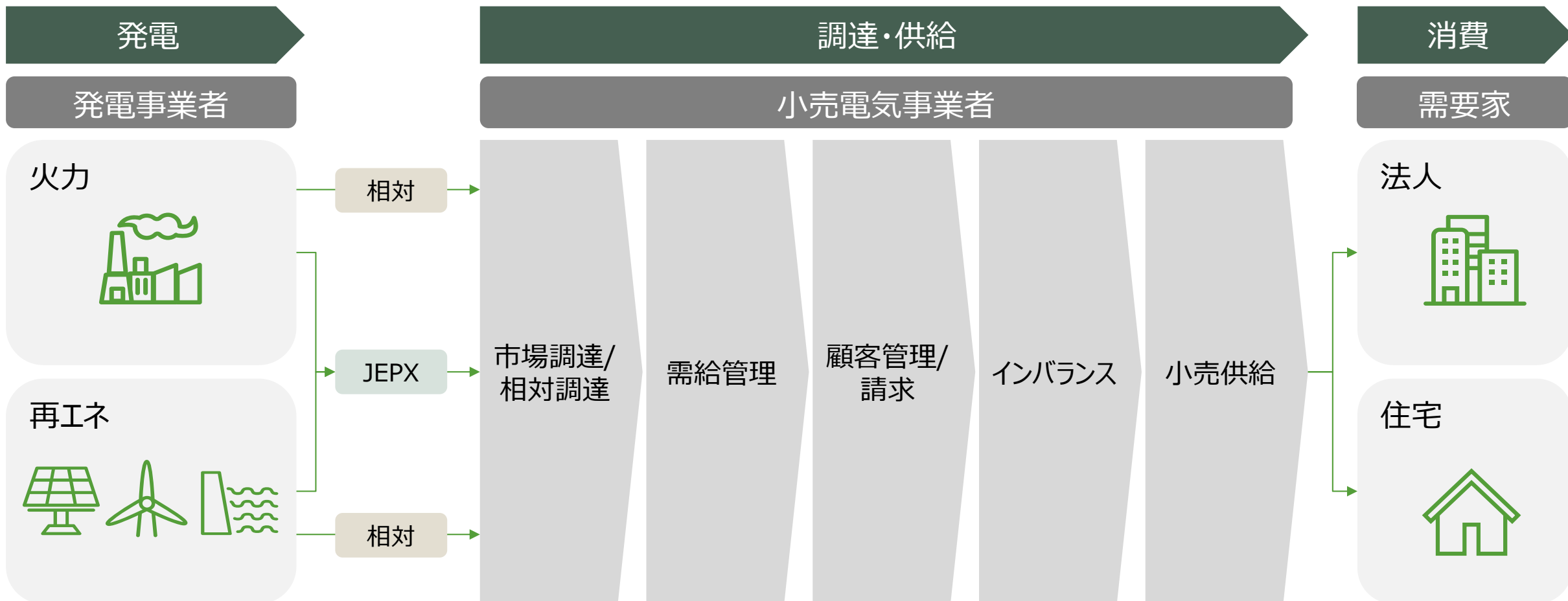
インバランスと調整力の精算

- 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



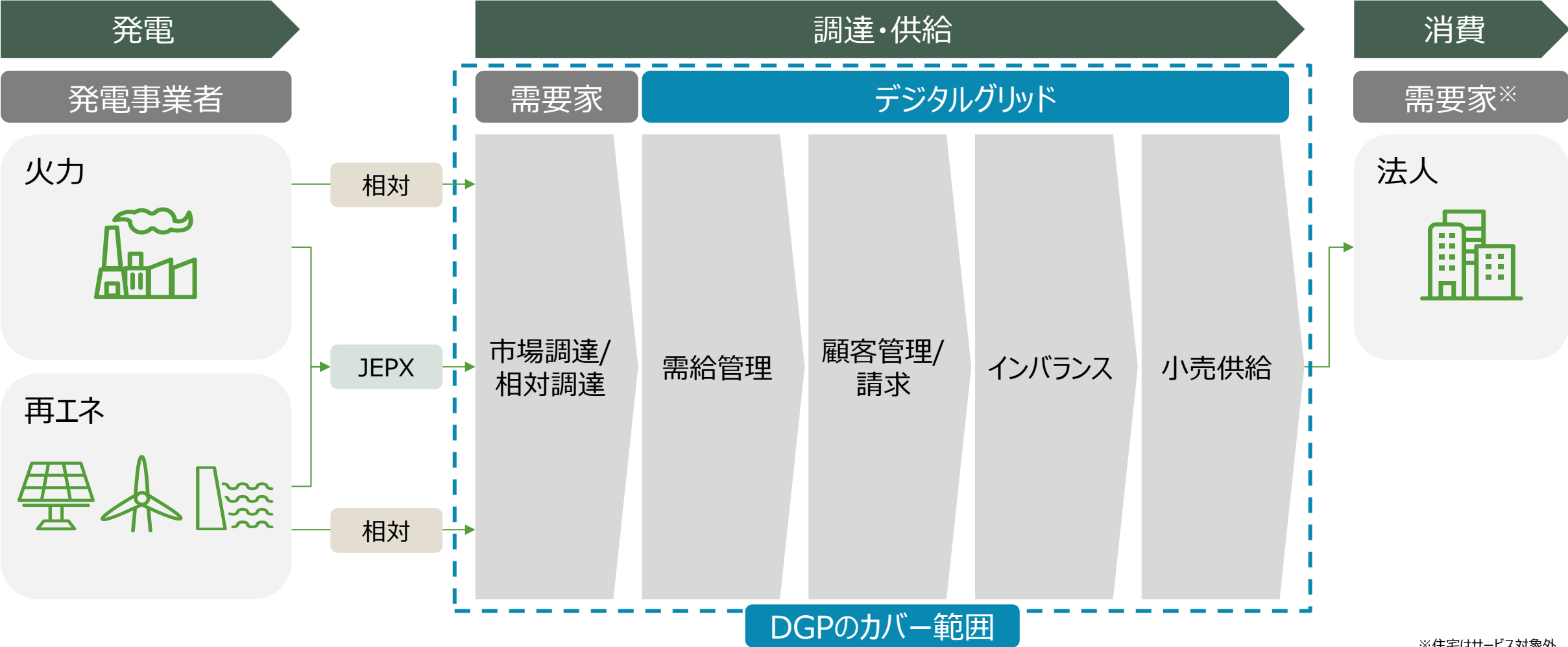
電力取引のバリューチェーン

- ✓ 発電された電気を小売電気事業者を介して電力消費者に届けるまでが電力取引のバリューチェーン
- ✓ 電力を消費する需要家は、小売電気事業者が提供する料金メニューのみ選択可能



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

- ✓ DGPを利用することで、法人需要家自ら発電事業者、及び市場（JEPX）と直接取引することが可能
- ✓ 電力取引・供給に必要な仕組みはDGPに具備されており、電力取引に関する高度な専門知識や専門チームは不要



用語解説

W（ワット）と Wh（ワットアワー）の違い	実際に消費される1秒間あたりの電気エネルギーを表す単位がW（ワット）です。Wh（ワットアワー）は1Wの電力を1時間使った時の電力量のことです。
コーポレートPPA	発電家と需要家との電力購入契約「PPA（Power Purchase Agreement）」の形態です。オフサイトPPAとは、需要家から離れた発電家が相対で長期契約を直接結び、新設した太陽光発電設備で発電された再エネ電力を長期・固定単価で調達する方法です。 需要家への提供価値に応じて大きく「フィジカルPPA」と「バーチャルPPA (VPPA)」の2つに大別されます。フィジカルPPAは再エネ発電所で発電された電力と環境価値をセットで需要家に届ける手法で、VPPAは電力と環境価値を切り離して考え、環境価値のみを需要家に届ける手法です。
自己託送	一般送配電事業者が保有する送配電ネットワークを使用して、工場等に自家用発電設備を保有する需要家が当該発電設備を用いて発電した電気を、別の場所にある当該需要家や当該需要家と密接な関係性を有する者の工場等の需要地に送電する制度のことです。
非化石証書	再生可能エネルギーなど非化石電源の「環境価値」を取引するために証書にしたものです。非化石エネルギーからつくられた電気には、電気としての価値以外に、「二酸化炭素を排出しない」という環境価値があると考えことができ、この環境価値があることを証明し、電気とあわせて売買の対象となります。
アグリゲーター ライセンス	特定卸供給事業を行うにあたり必要な届出のことです。 アグリゲーター（特定卸供給事業者）は、英語の「aggregate（「集約する」の意）」を由来とし、需要家が持つエネルギーリソースを束ね、需要家と電力会社の間に立って、電力の需要と供給のバランスコントロールや、各需要家のエネルギーリソースの最大限の活用に取り組む事業者を指します。
FIP制度	「フィードインプレミアム（Feed-in Premium）」の略称で、FIT制度（Feed-in Tariff、固定価格買取制度）のように固定価格で買い取るのではなく、再エネ発電事業者が卸市場などで売電したとき、その売電価格に対して一定のプレミアム（補助額）を上乗せすることで再エネ導入を促進するものです。

本資料の取り扱いについて

- 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