

I N F R A S T R U C T U R E + L I F E + I N N O V A T I O N

事業計画及び成長可能性に関する事項

GRID⁺

株式会社グリッド(証券コード5582)

2025年 9 月25日

■ ビジネス環境

- 事業内容と業績
- 26/6期事業計画
- 競争優位性
- 成長戦略
- リスク情報

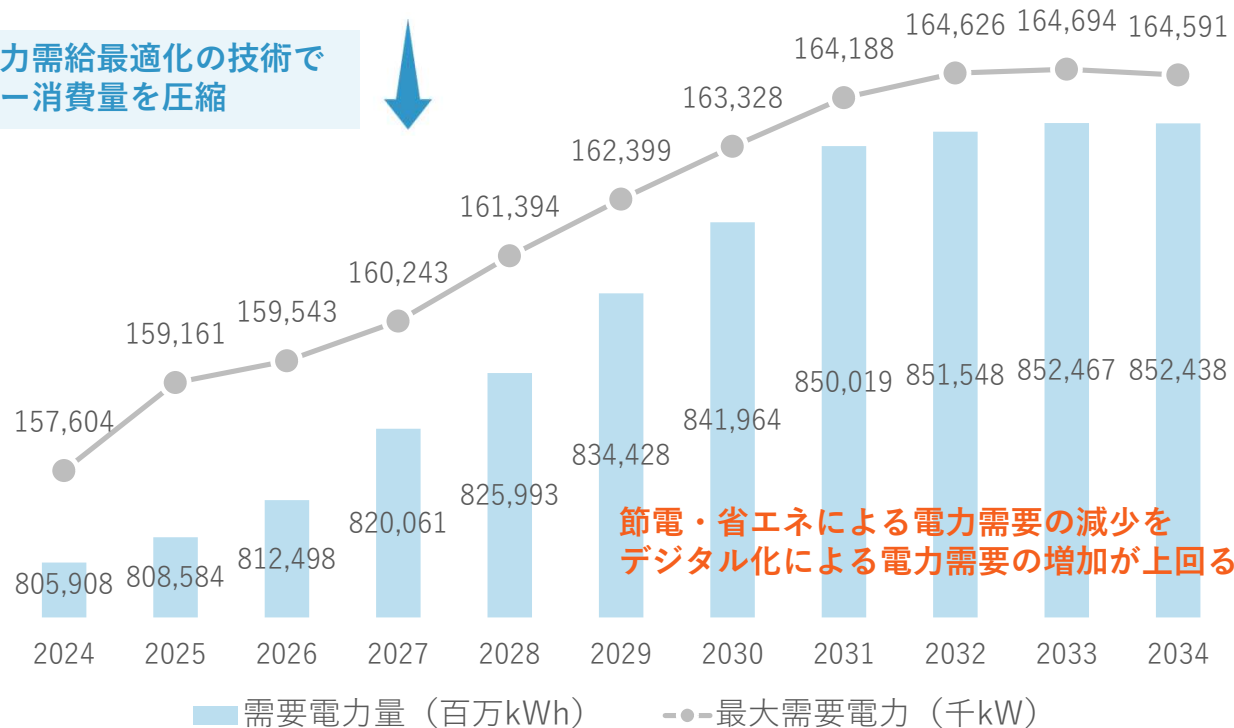
今後の電力需要

社会全体のデジタル化でデータセンターや半導体工場の新增設が続き 2034年までに**需要電力量は460億kWh超増加**

2034年度までの最大需要電力と需要電力量(使用端)

産業競争力の強化や経済成長のため安定的かつ効率的な電力の供給体制が求められている

当社の電力需給最適化の技術で
エネルギー消費量を圧縮



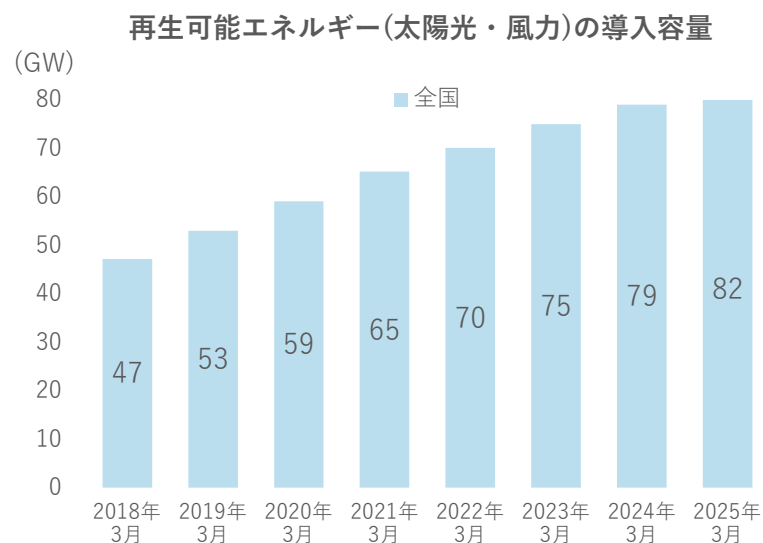
節電・省エネによる電力需要の減少を
デジタル化による電力需要の増加が上回る

電力広域的運営推進機関「全国及び供給区域ごとの需要想定(2025年度)」より当社作成

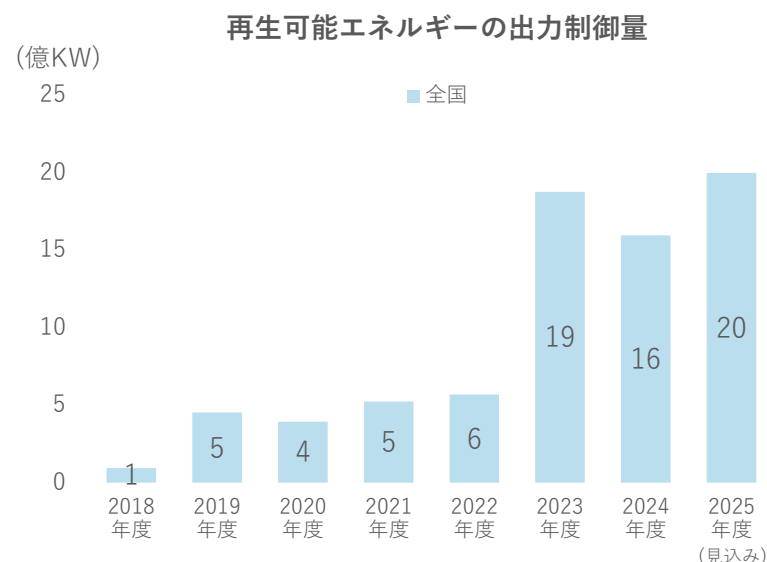
今後の再生エネルギー

再生可能エネルギーの導入量だけでなく、出力制御量も増加 2040年度には電源構成の4～5割が再生可能エネルギーの見通し※ 経済的で安定的なエネルギー需給体制に向けて蓄電池は必須

※資源エネルギー庁「今後の再生可能エネルギー政策について」2025年6月3日公表



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」より当社作成

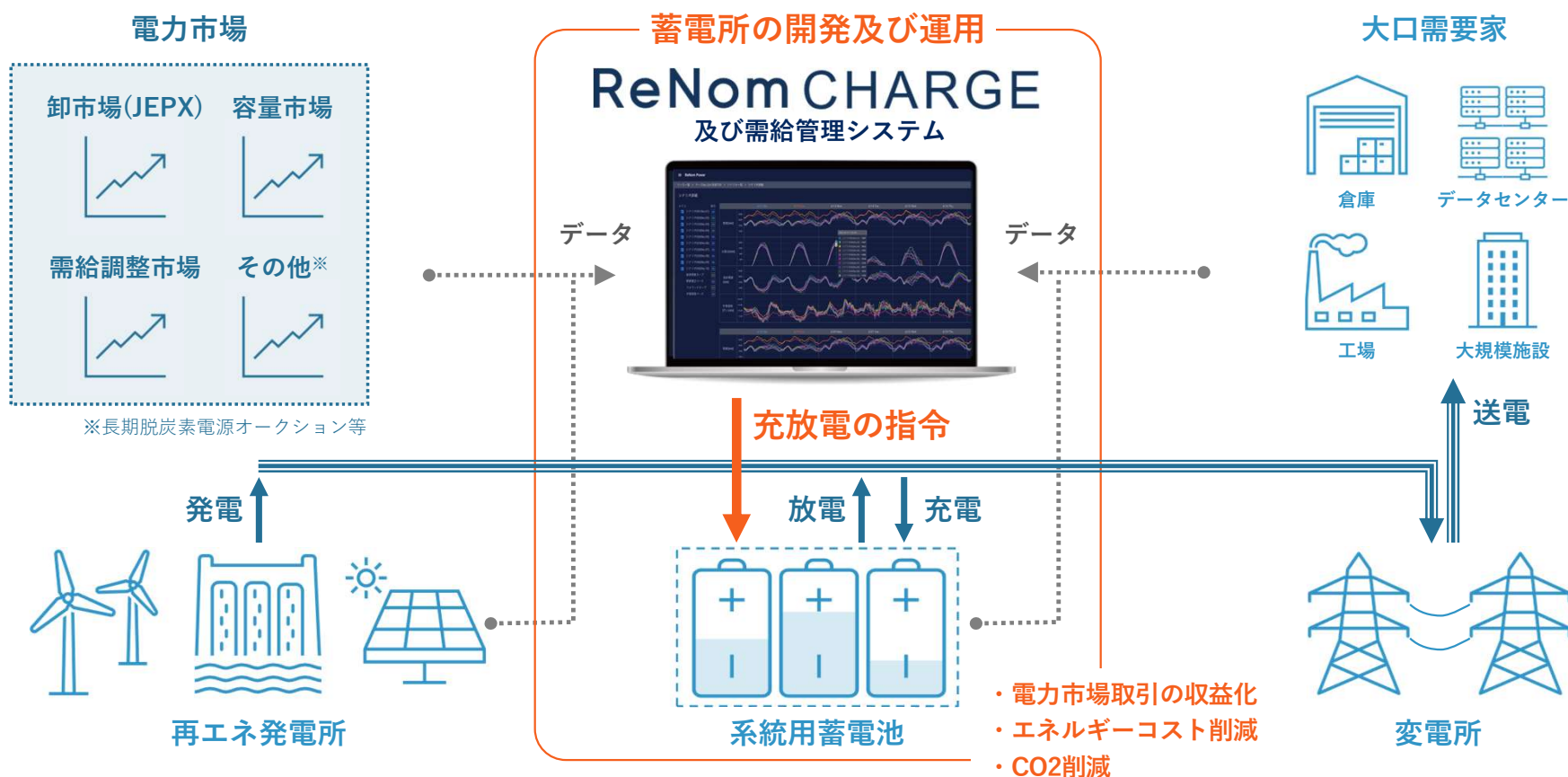


資源エネルギー庁「再生可能エネルギーの出力制御に関する長期見通し等について」2025年6月27日公表、「再生可能エネルギーの出力制御に関する短期見通し等について」2025年1月23日公表、より当社作成

今後も増加してく再生可能エネルギーに対して、出力を制御する代わりに蓄電池に充電し
再生可能エネルギーの有効活用を促進して、経済的かつ安定的なエネルギーの需給体制を構築

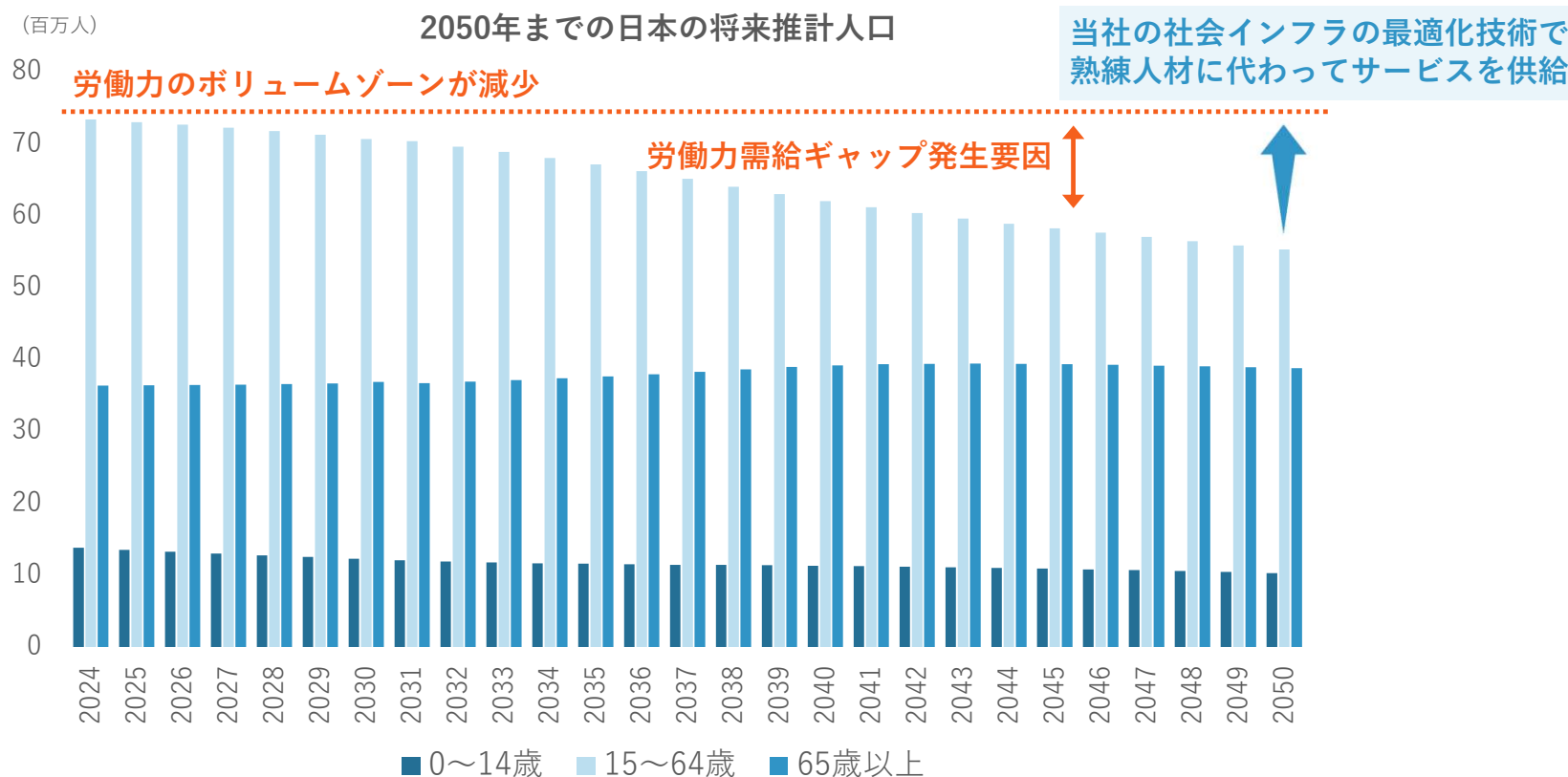
当社の最適化技術の活用

系統用蓄電池の**充放電の最適化**を実現する技術とともに
蓄電所の開発から運用までのワンストップサービスを提供



今後の労働人口

65歳以上の高齢者人口が微増である一方
15～64歳の生産年齢人口は2040年までに**1,100万人以上減少**

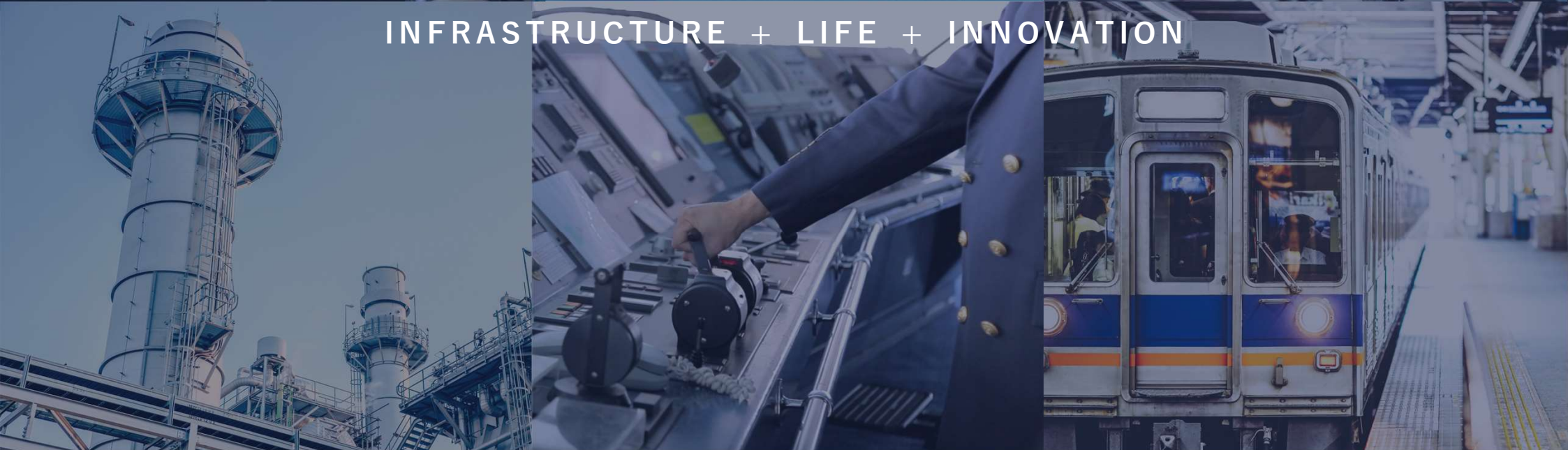


国立社会保障・人口問題研究所「日本の将来推計人口(令和5年推計)」より当社作成



安定供給を支える人たちを支えるイノベーション

INFRASTRUCTURE + LIFE + INNOVATION



■ ビジネス環境

■ **事業内容と業績**

■ 26/6期事業計画

■ 競争優位性

■ 成長戦略

■ リスク情報

会社概要

会社名	株式会社 グリッド GRID Inc.
代表取締役	曾我部 完
設立	2009年10月
資本金	54百万円（2025年 6 月30日現在）
事業内容	人工知能を用いたシステムの開発・販売・コンサルティング・保守・運用サポート業務 等
従業員数	109名（2025年 6 月30日現在）
本社所在地	東京都港区北青山 3 丁目11番 7 号 AOビル 6 階

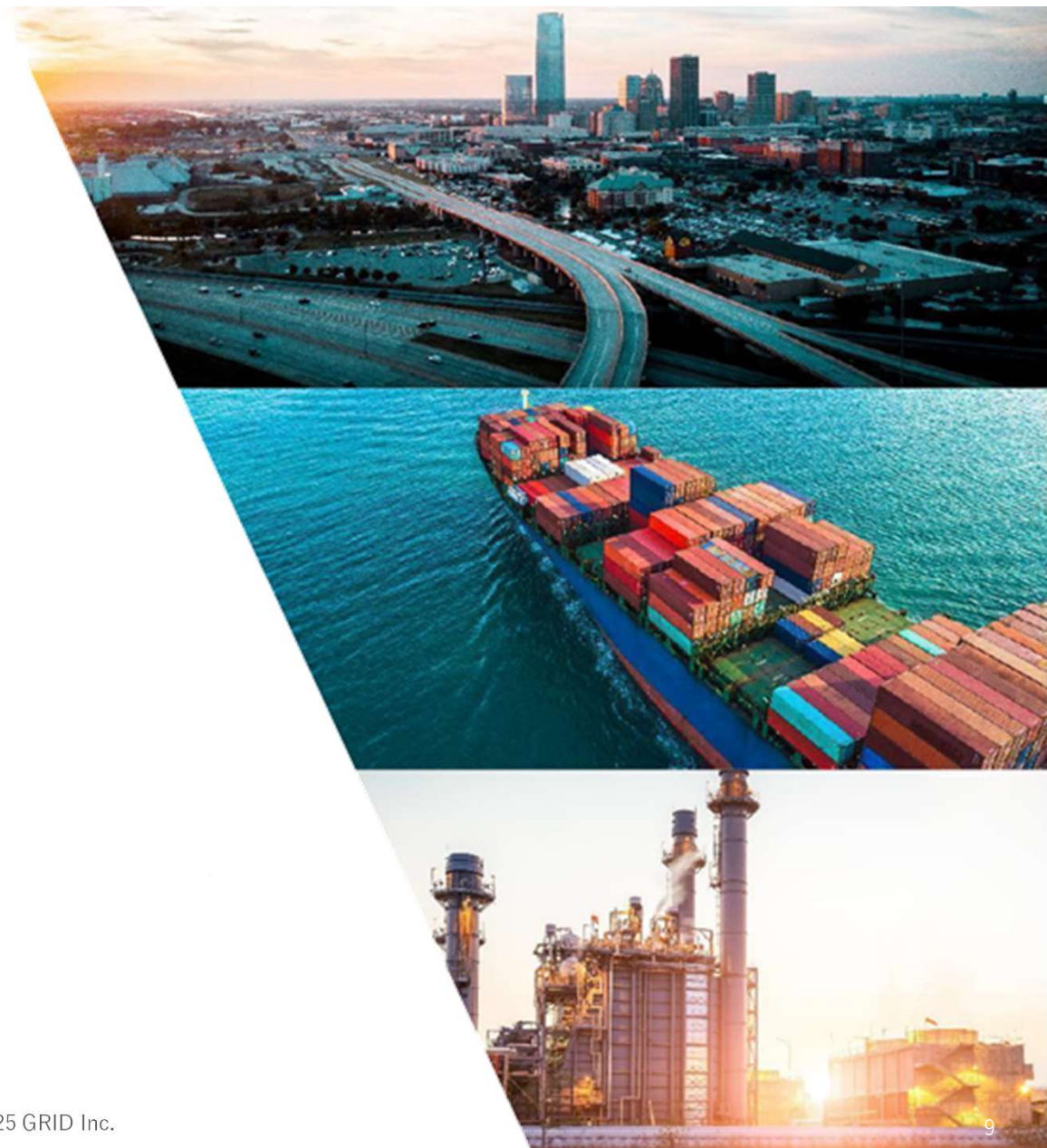


Mission

インフラと社会を、 その先へ

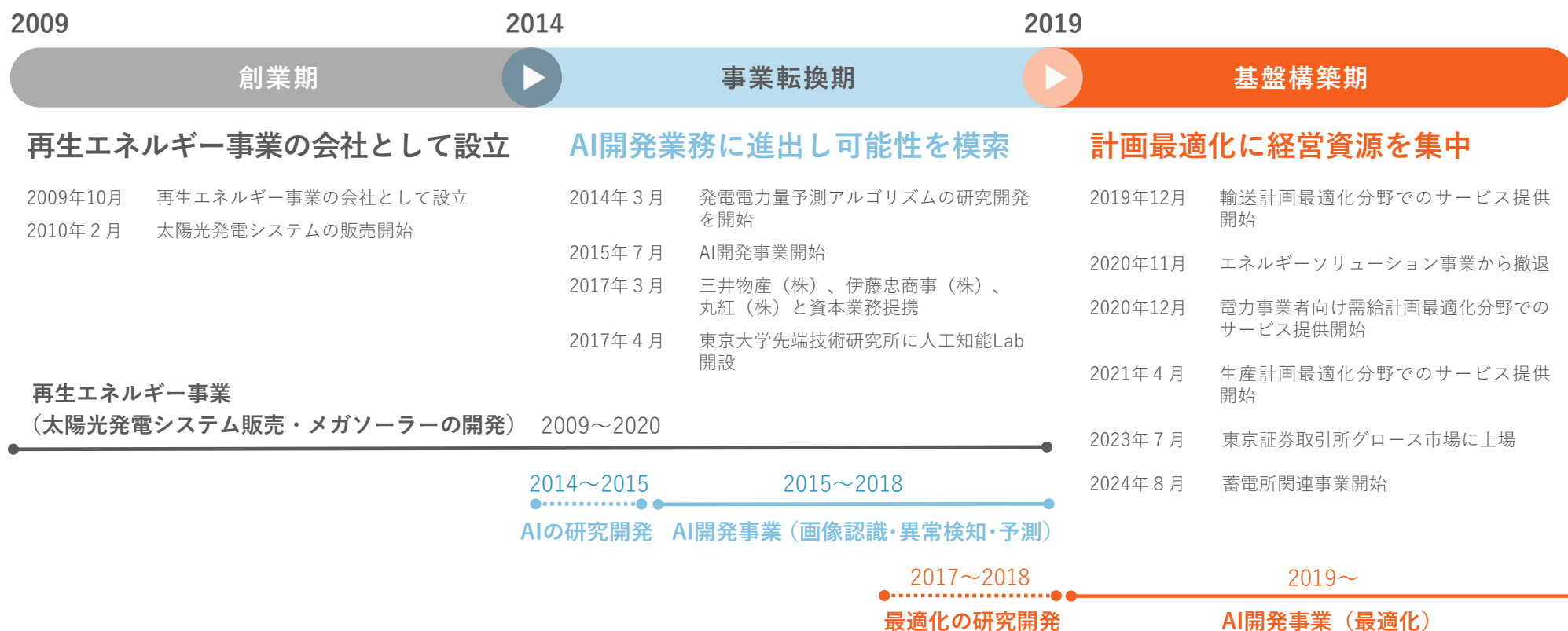
私たちは、アルゴリズムとテクノロジーで
これまでのインフラを再定義し、
未来の社会を支えるインフラを創造します。

グリッドのテクノロジーはインフラを進化させ、
持続可能な社会づくりに貢献します。



沿革

再生エネルギー事業の会社として設立。2014年にAI開発事業に事業を転換し、2019年より計画最適化に経営資源を集中



重点ドメイン

AI × 最適化 を社会インフラの重点ドメインに集中して展開

01

電力

電力需給計画

送配電計画

電力取引

02

製造・運輸

配船計画

生産計画

輸送計画

03

都市・交通

鉄道運行計画

空調熱源制御

渋滞予測

04

エネルギーマネジメント

蓄電所開発

データセンター

分散電源

事業内容 AIエンジン開発

社会インフラのオペレーションを最適化するAIエンジンの開発

Before 人による計画業務（例）



熟練人材

組合せ 1 シナリオ × 1 計画

計画作成時間 数時間～数日間

計画結果 実績で事後確認

After AIエンジンによる最適化技術（例）



AIエンジン

組合せ 複数シナリオ × 複数計画

計画作成時間 ... 数分

計画結果 シミュレータで事前確認

事業内容 システム開発

AIエンジンを搭載した業務システムを提供

顧客の業務システムに当社の業務システムを組み込み、計画最適化を実現

業種ごとのシステム



電力システムアプリ & APIs



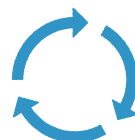
配船計画アプリ & APIs



生産計画アプリ & APIs



鉄道計画アプリ & APIs



業務システム画面



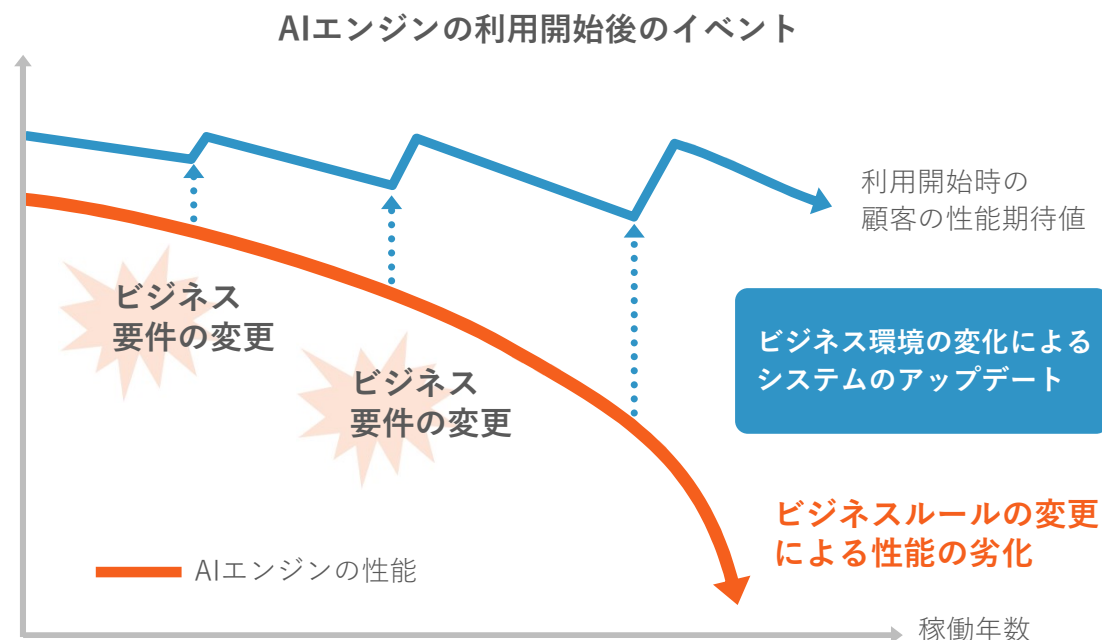
当社が**社会実装**する最適化 ▶

電力需給計画、送配電計画、配船計画、輸送計画、生産計画、鉄道計画等

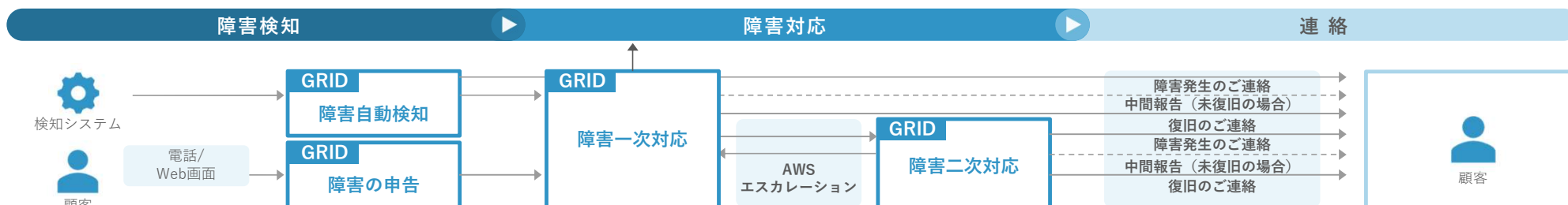
事業内容 運用・サポート

AIエンジンの性能維持 障害監視・対応を行う 運用・サポート

顧客のビジネス要件の変化やデータの質の変化により、AIエンジンは性能が劣化する可能性があるため、性能を維持しつつ顧客がシステムを利用し続けられるよう、障害監視・対応を行うとともにAIエンジンのチューニングを行うサービスを年間契約として提供



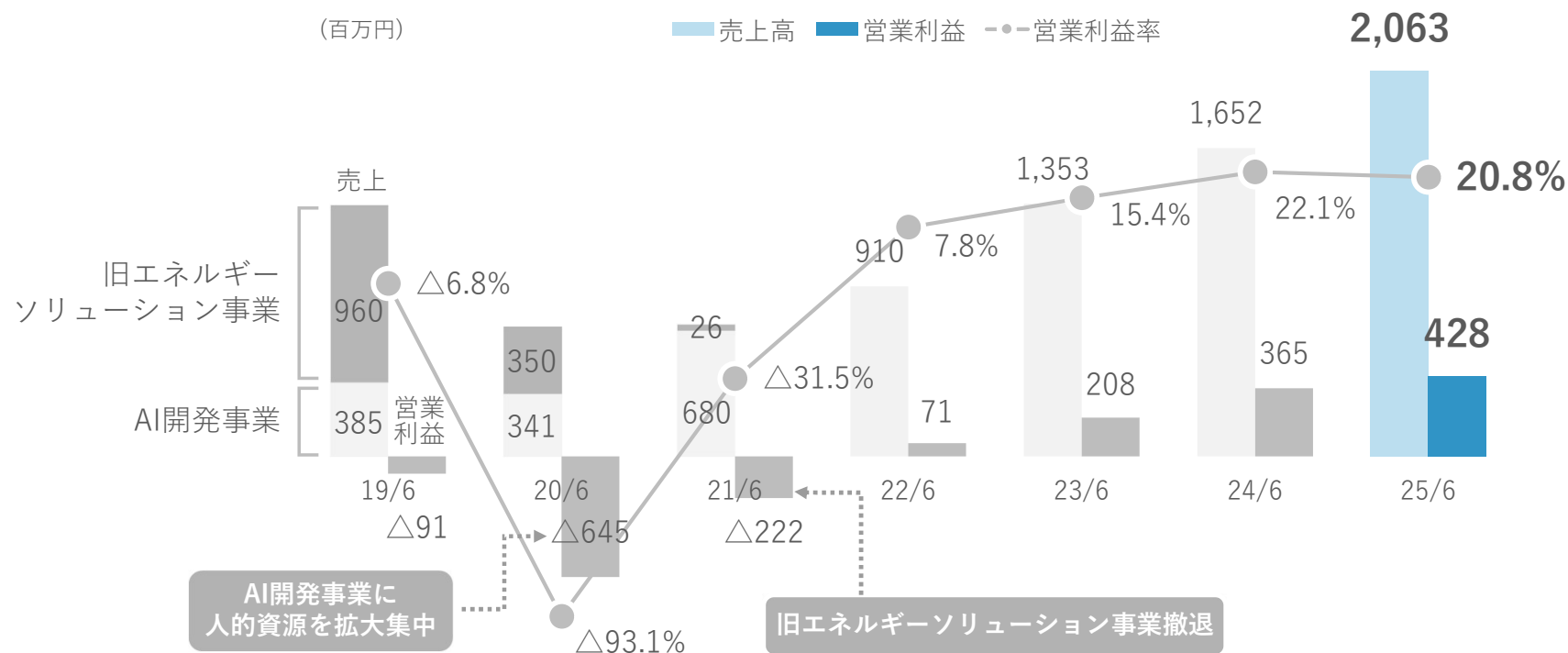
障害対応フロー



業績推移

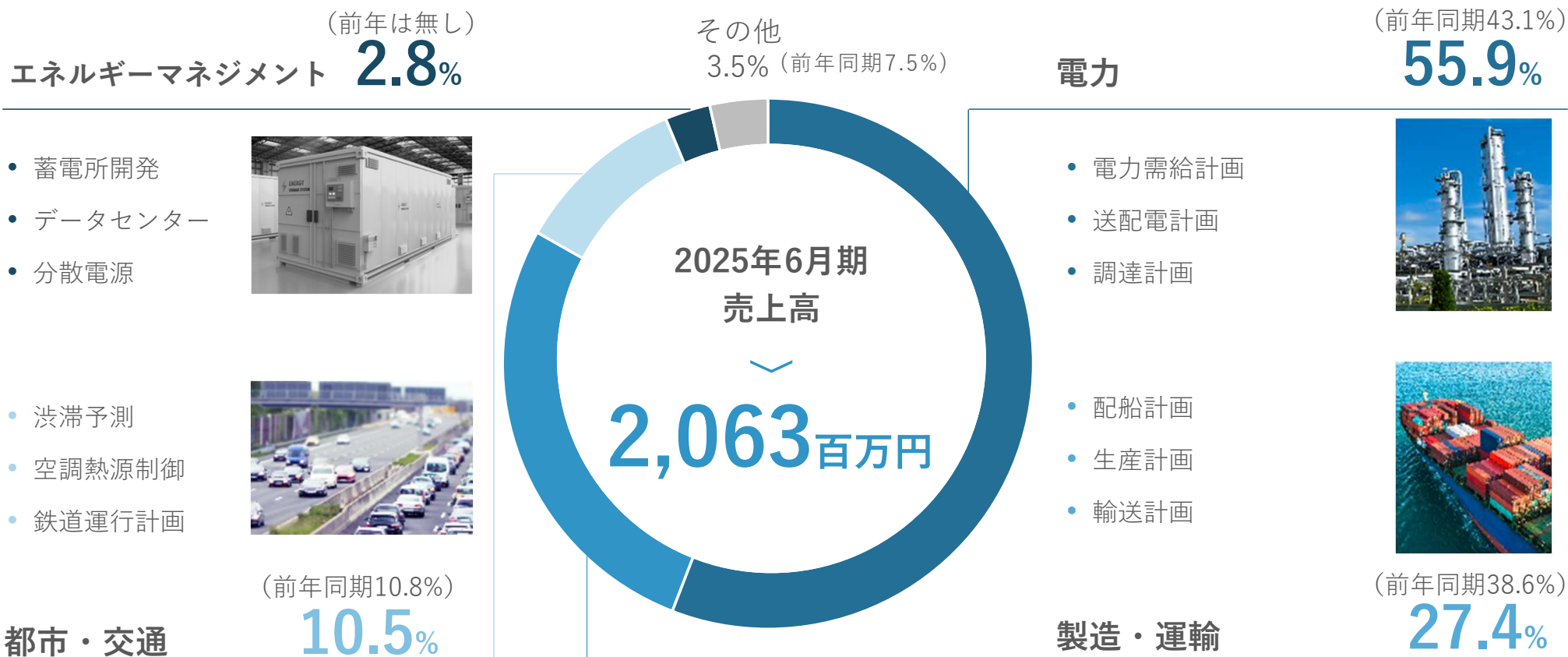
5期連続増収増益を達成 開発の効率化と大口顧客の増加で高い利益率を維持

● 売上高と営業利益の推移



産業ドメイン別の売上構成

電力会社、送配電会社からの電力需給計画等の大型受注で 電力の構成割合が前期比で大きく伸長



AIのフロー型売上とストック型売上

フロー型売上の増加は、電力関連会社からの新規及び追加受注が牽引
多くのプロジェクトで着実に本番運用が進み、ストック型売上も増加

フロー型売上

ストック型売上

AI開発

システム開発

運用・サポート

具体的な
サービス

AI技術によるAIアルゴリズムと
シミュレータを組み合わせたものを
AIエンジンとして開発

AIアルゴリズム

+

シミュレータ



AIエンジン

AIエンジンを搭載した業務アプリ
ケーションを顧客の業務システム
に組み込む



AIエンジン



業務システム

顧客がシステムを継続利用するた
めの機能（性能維持・監視・障害
対応）を年間契約で提供



売上高※

合計

24/6期 1,251 百万円

25/6期 1,495 百万円

+243百万円

顧客平均

36.8 百万円

38.3 百万円

(+1.5百万円)

合計

24/6期 400 百万円

25/6期 510 百万円

+110百万円

顧客平均

33.3 百万円

34.0 百万円

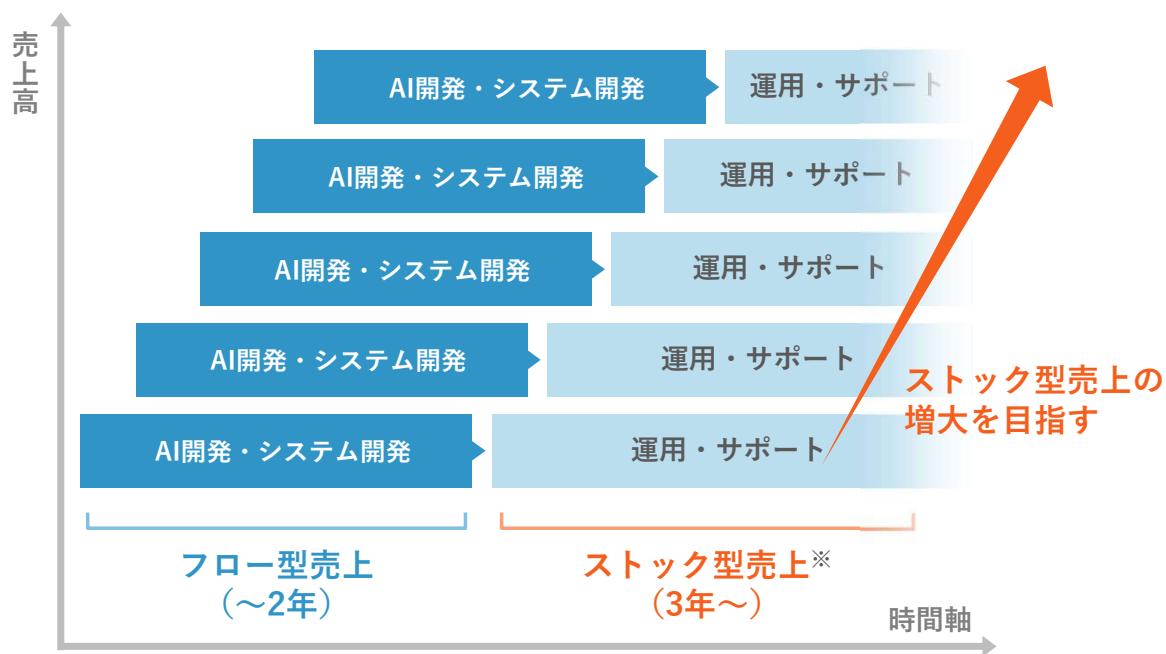
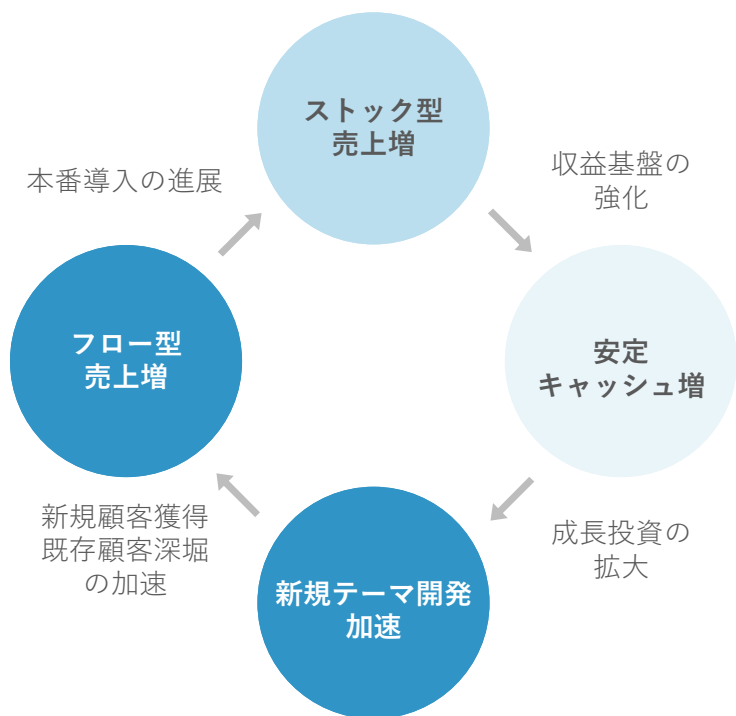
(+0.6百万円)

※ 蓄電所関連の売上を除く

収益構造

フロー型売上の積上げにより、ストック型売上を継続的に拡大

● 当社の収益構造イメージ



※ 契約期間は顧客ごとに異なり、再契約により契約期間延長を行う

24/6期通期	1,251 百万円	400 百万円
25/6期通期	1,495 百万円※	510 百万円

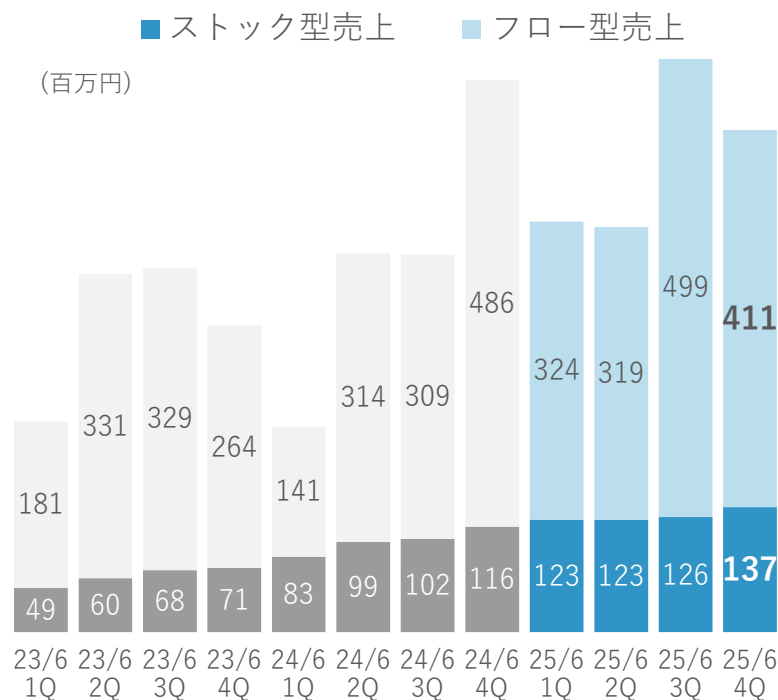
※ 蓄電所関連の売上を除く

© 2025 GRID Inc.

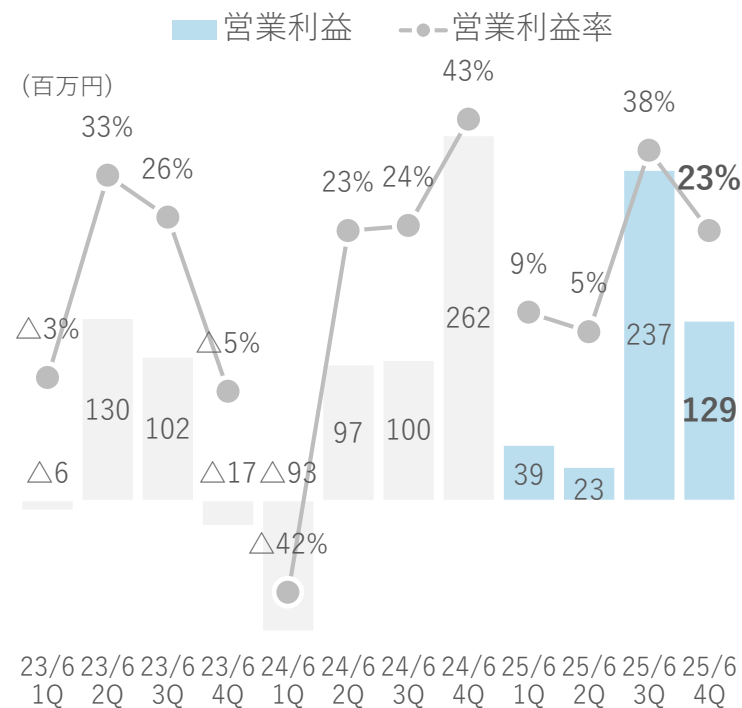
四半期業績推移

ストック型売上は四半期ごとに着実に増加 生産性の高い大型案件で営業利益の85%が下期に集中

● 四半期ごとの売上高



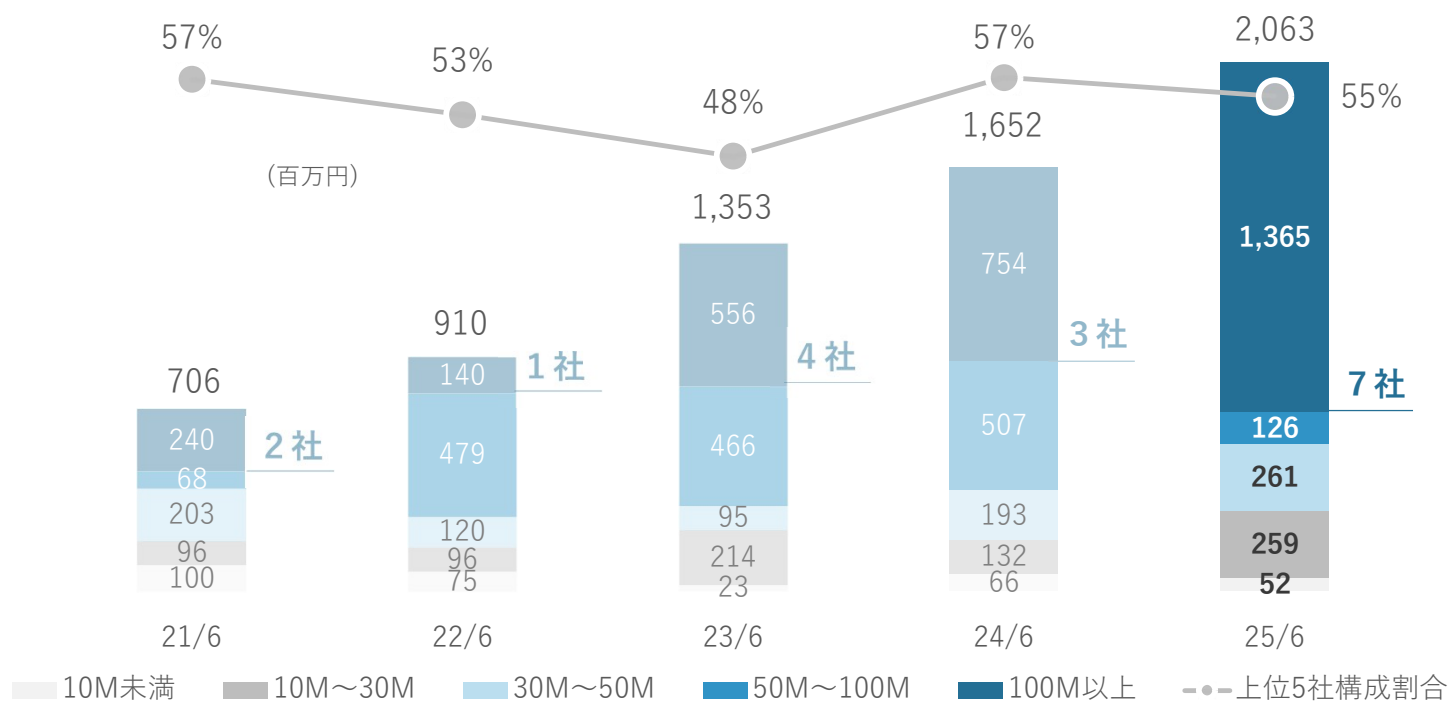
● 四半期ごとの営業利益と利益率



売上高の規模別顧客別構成と上位5社構成割合

売上高 1 億円超の顧客も堅調に増加 顧客基盤の拡大と本番導入の進展により構成割合の平準化を狙う

● 売上高の規模別顧客別構成と上位5社構成割合

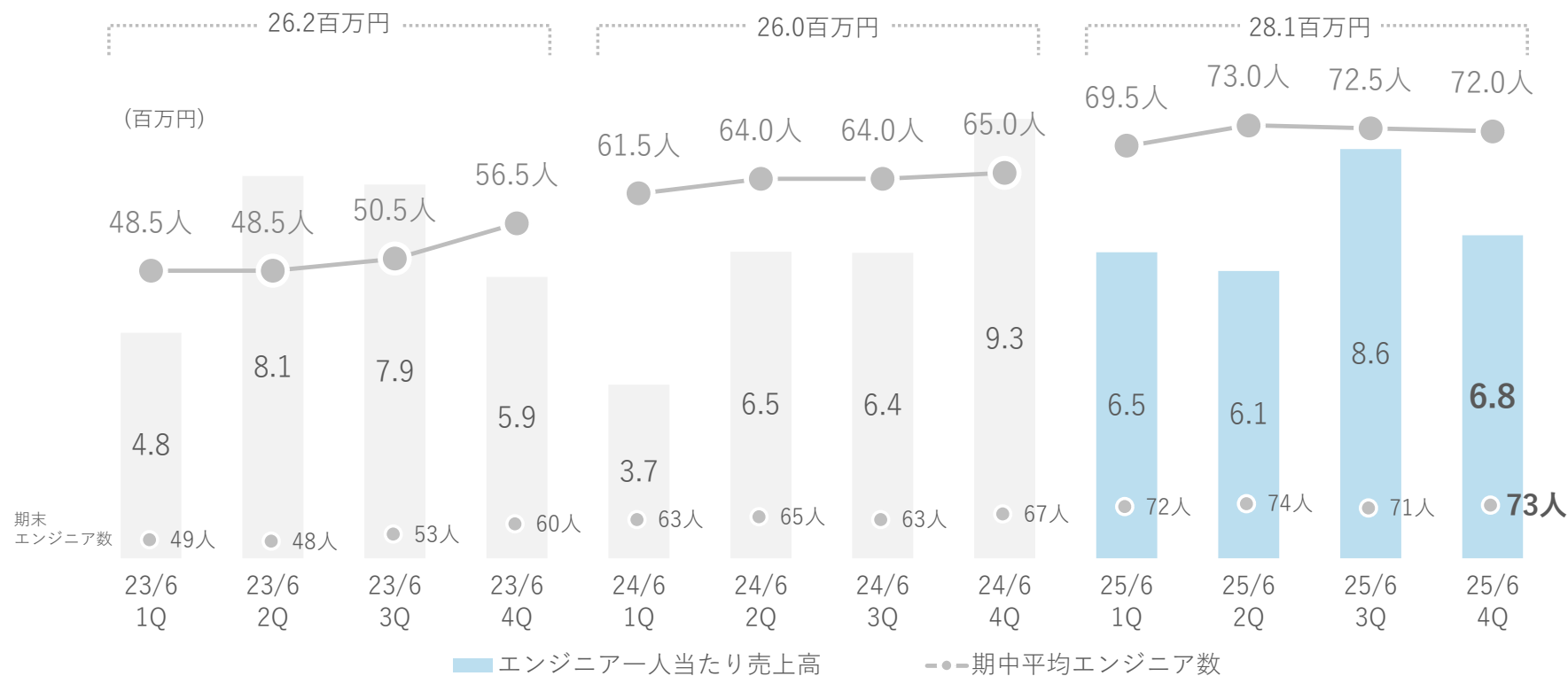


AIエンジニア一人当たり売上高

エンジニア増の鈍化に対して、下期売上増で通期の生産性は上昇
生産性改善と収益モデルの多様化でエンジニア数に依存しない体制を目指す

● 四半期ごとのエンジニア一人当たり売上高※とエンジニア数

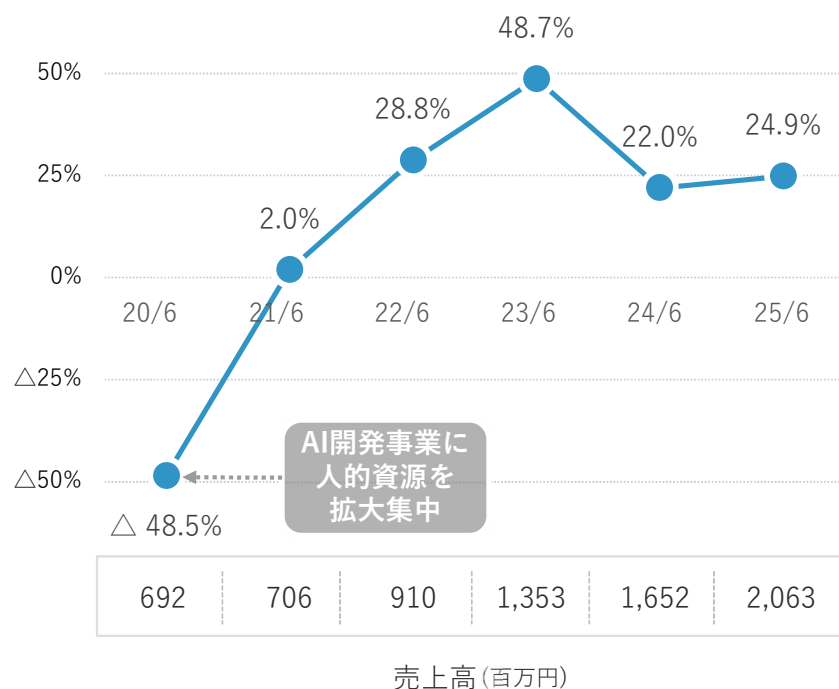
※ 四半期売上高 ÷ 四半期期首期末平均エンジニア数



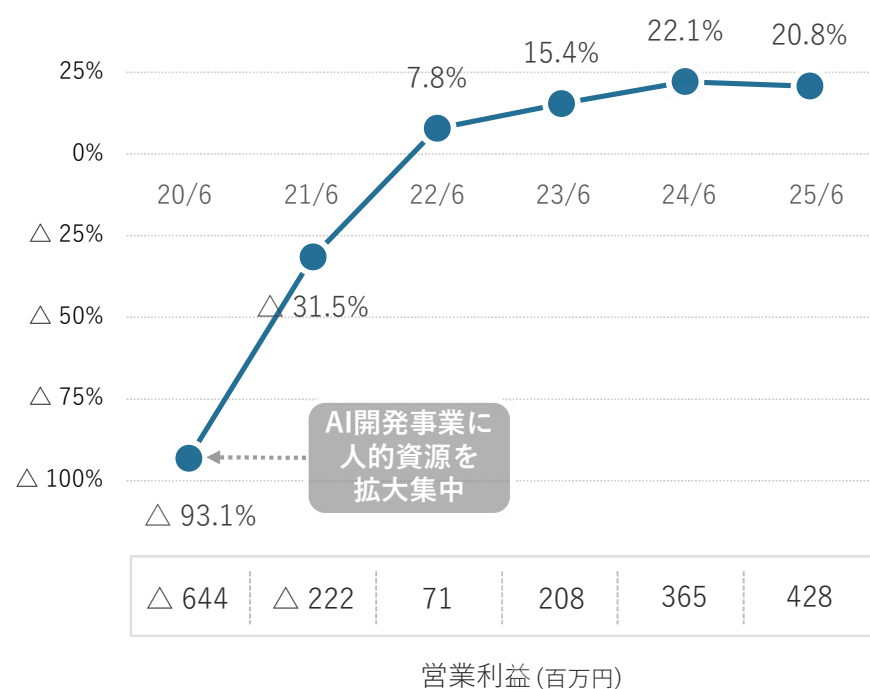
重要な経営指標

FCF拡大による企業価値の向上に向けて 売上高成長率と営業利益率を重視

● 売上高成長率



● 営業利益率



(注) 当期より、これまでのAI関連とは大きく異なる収益構造の蓄電所開発が本格的に始まり、事業構造に重要な変化が見込まれるため、前回資料の売上高成長率及び営業利益率の目標値は取り下げています。

主要なKPI

ストック型売上比率 顧客平均売上、取引先数を伸ばし 安定的かつ持続的な成長を目指す

主要KPIであるストック型売上比率、顧客平均売上、
取引先数に関して、全体的に伸ばしていくことで、
安定的かつ持続的な成長を実現

ストック型 売上比率

25/6期

24.7%

23/6期 24.2%

22/6期 18.3%

顧客平均売上※1

25/6期

48.0百万円

23/6期 48.6百万円

22/6期 46.7百万円

取引先数※2

25/6期

43社

23/6期 34社

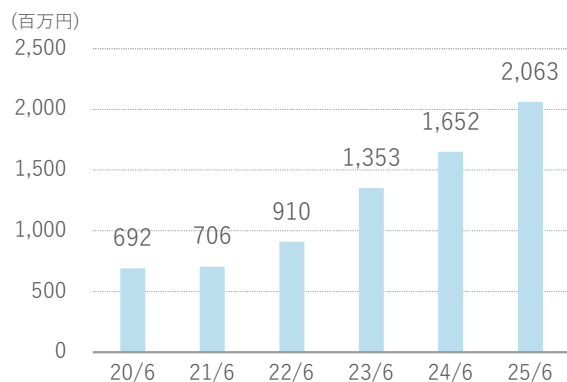
22/6期 29社

※1 主なサービス区分（AI開発、システム開発、運用・サポート）における顧客平均売上は、23/6期 46.5百万円、24/6期 49.8百万円、25/6期 54.9百万円

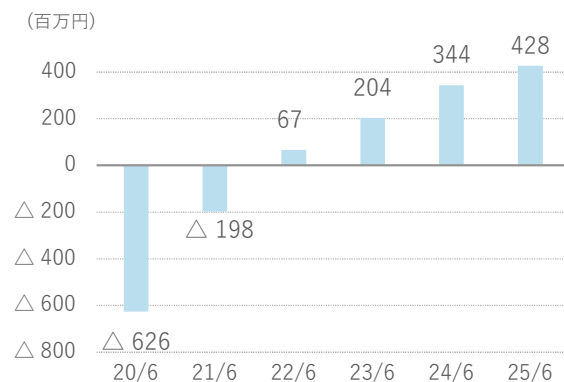
※2 売上計上の対象となったエンドユーザ数。なお、主なサービス区分（AI開発、システム開発、運用・サポート）における取引先数は、23/6期 27社、24/6期 33社、25/6期 36社

財務ハイライト

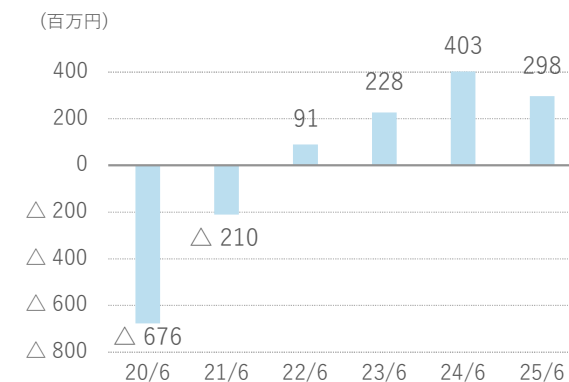
● 売上高



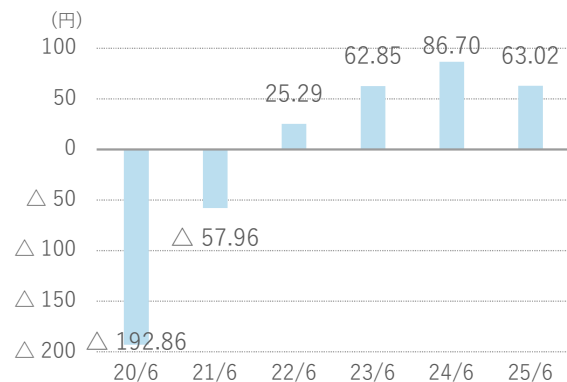
● 経常利益



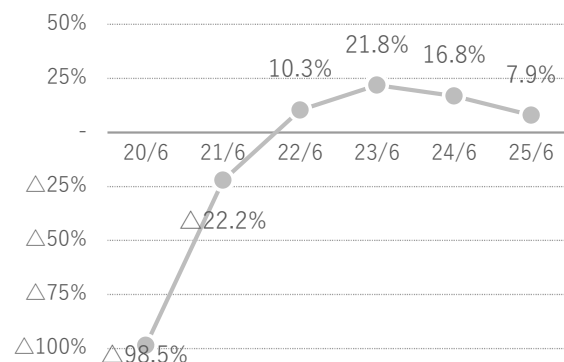
● 当期純利益



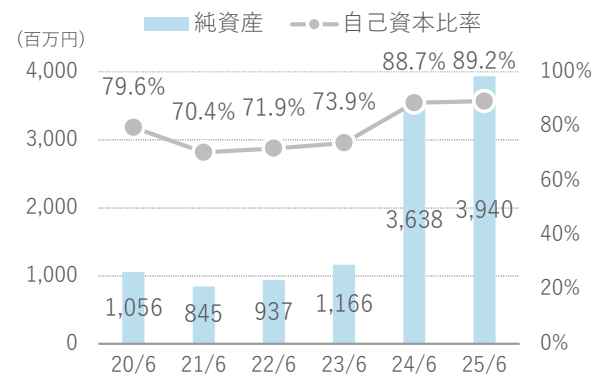
● 1株当たり当期純利益※



● ROE



● 純資産・自己資本比率



※ 当社は、2023年4月15日付で普通株式1株につき3,000株の割合で株式分割を行っております。
2020年6月期の期首に当該株式分割が行われたと仮定して1株当たり当期純利益を算定しております。

主な取引実績

新規参入が難しい社会インフラ分野において
業界大手企業との取引実績を多数有する



- ビジネス環境
- 事業内容と業績
- **26/6期事業計画**
- 競争優位性
- 成長戦略
- リスク情報

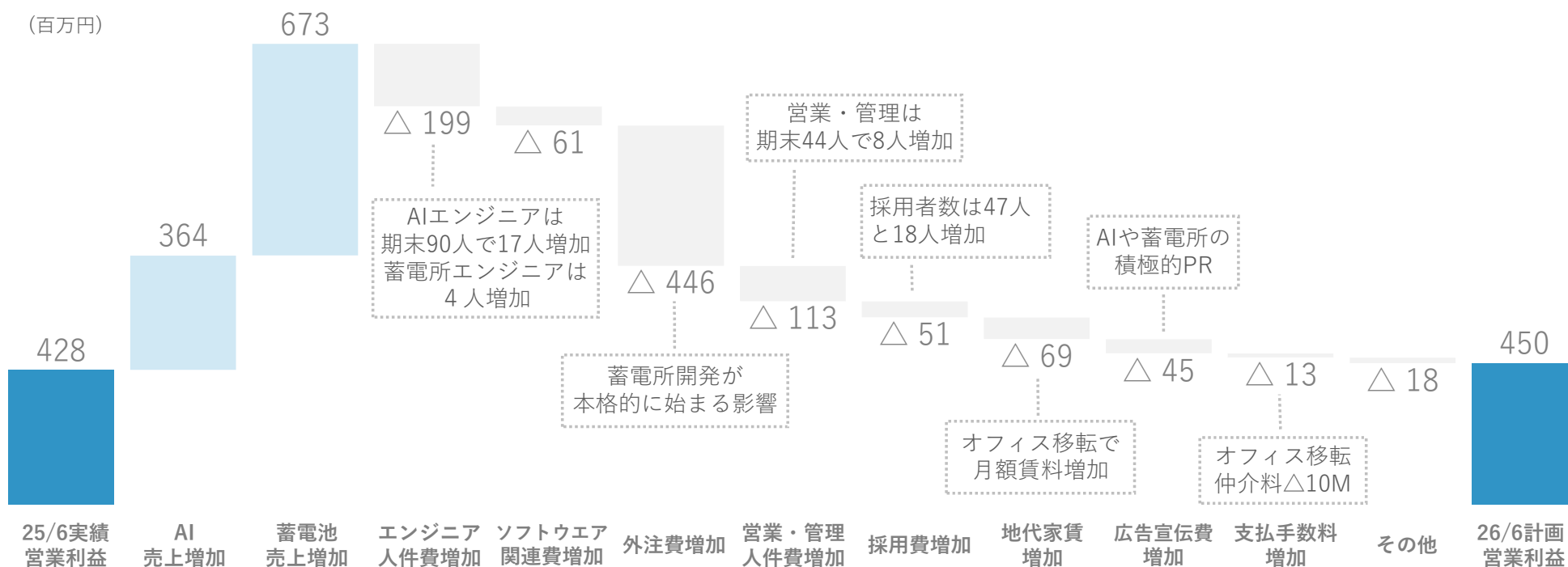
通期計画

AI売上は2,370百万円で前期の増加額を維持、蓄電所売上は730百万円
従業員29人増の積極採用を計画しつつ営業利益の増益は維持

(百万円)	26/6期計画 (売上高比)	25/6期実績 (売上高比)	前期比
売上高	3,100	2,063	+50.2%
AI関連	2,370	2,006	+18.1%
蓄電所関連	730	57	+1173.5%
売上総利益	1,916 (61.8%)	1,515 (73.4%)	+26.5%
AI関連	1,682 (71.0%)	1,468 (73.2%)	+14.6%
蓄電所関連	233 (32.0%)	46 (81.0%)	+403.5%
営業利益	450 (14.5%)	428 (20.8%)	+5.1%
経常利益	440 (14.2%)	428 (20.8%)	+2.7%
当期純利益	280 (9.0%)	298 (14.5%)	△6.1%

営業利益増減要因

AI体制強化の積極採用で採用費含む人件費は1,598百万円で362百万円増加
採用力やリテンション強化に向けたオフィス移転の一時費用は20百万円
償却費等含む年間のランニングコストは1億円超の増加を想定



採用計画

データサイエンティスト、システムエンジニア、技術コンサルを採用し
翌期の積極的な成長に向けた体制強化を図る

(人)	26/6期計画 期末数	25/6期実績 期末数	前期比
エンジニア	94	73	+21
AI関連	90	73	+17
蓄電所関連	4	-	+4
営業・事務	23	19	+4
AI関連	13	12	+1
蓄電所関連	10	7	+3
管理	21	17	+4
全社	138	109	+29

四半期計画

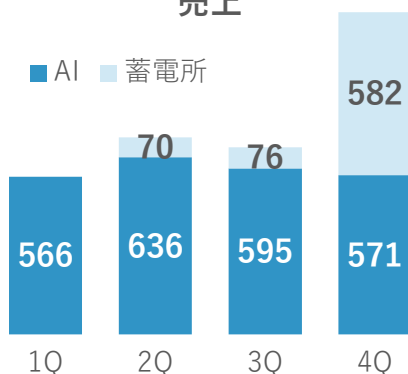
AIは前期の大型案件の継続で堅調に滑り出し、2Q3Qをピークに売上が推移
蓄電所は4Qに蓄電池の納品想定のため4Qに売上が集中

26/6期計画

(百万円)	1Q	2Q	3Q	4Q
売上高	566	706	671	1,154
AI関連	566	636	595	571
蓄電所関連	-	70	76	582
営業利益 (売上高比)	57 (10.2%)	93 (13.2%)	45 (6.8%)	252 (21.9%)

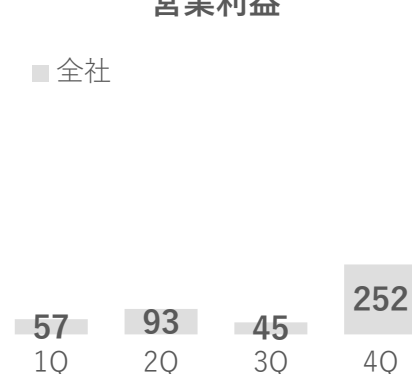
売上

■ AI ■ 蓄電所



営業利益

■ 全社

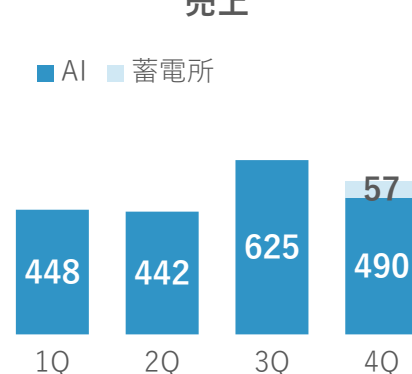


25/6期実績

(百万円)	1Q	2Q	3Q	4Q
売上高	448	442	625	547
AI関連	448	442	625	490
蓄電所関連	-	-	-	57
営業利益 (売上高比)	39 (8.8%)	23 (5.3%)	236 (37.9%)	128 (23.5%)

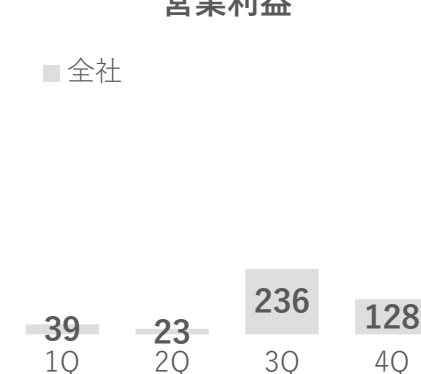
売上

■ AI ■ 蓄電所



営業利益

■ 全社



- ビジネス環境
- 事業内容と業績
- 26/6期事業計画
- **競争優位性**
- 成長戦略
- リスク情報

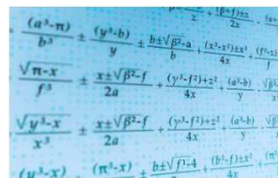
コアテクノロジー

デジタルツインとAIアルゴリズムの融合による最適化技術

現実世界の**ビジネスルール**や**物理法則**をデジタル空間に再現し
ビッグデータを用いず※、**AIアルゴリズム**で計画を最適化する



ビジネスルール



物理式



AIエンジン



シミュレータ

実行プラン



実行結果



AIアルゴリズム



UI/UX 業務システム

※AIエンジン内のシミュレータが顧客のビジネス環境を再現してパラメータ値の入力でデータを生成できるため、ビッグデータが不要

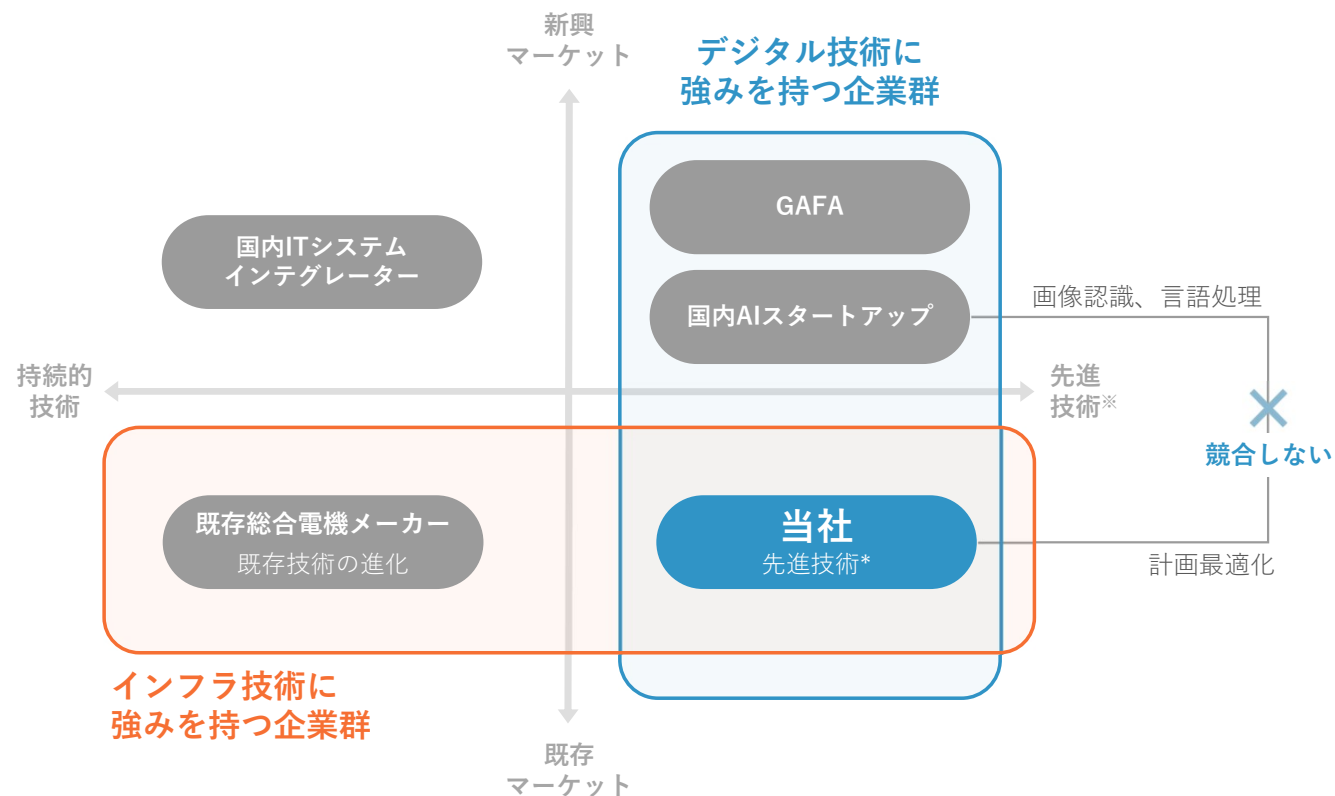
ポジショニング

社会インフラ × 最適化による差別化と集中で 競合が少ない独自のポジションを確立

当社の競合は、AIスタートアップではなく
国内の歴史ある**巨大な総合電機メーカー**

当社独自のソリューションである
数理最適やメタヒューリスティクス※に
最新AI技術を組み合わせたAIアルゴリズムと
製品販売を伴わないサービス提供により
技術面、価格面ともに**優位性**を確保

※メタヒューリスティクスとは、現実空間において膨大な組合せが発生する最適化問題を解くための経験的手法
(ヒューリスティクス)を有機的に結合させたアルゴリズム



※AIを使った技術であり、既存技術と比較して高い優位性のある技術

© 2025 GRID Inc.

最適化技術を支えるAlgorithm MIX

マーケットインの視点で様々なアルゴリズムを組み合わせ 顧客の課題を解決する最適化の計算を短時間で実施

最適化の対象

電力需給計画

送配電計画

配船計画

生産計画

鉄道計画

蓄電池制御

⋮

Algorithm MIX※を駆使

最新技術と旧来技術を顧客課題ごとに
柔軟に組み合わせ

最新のAI関連技術

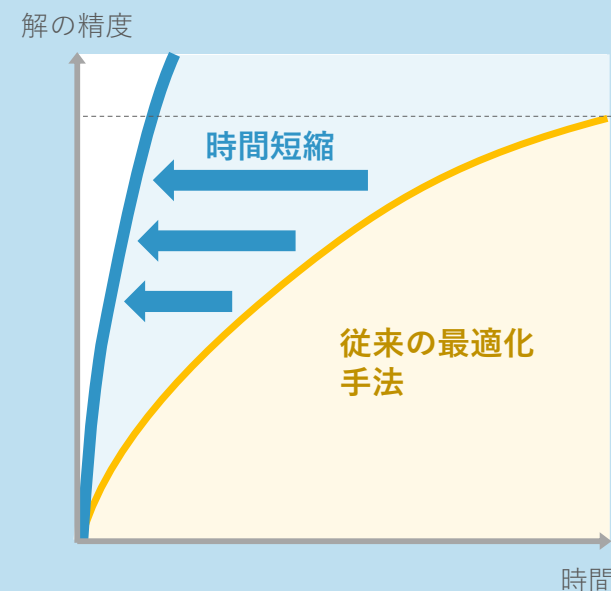
機械
学習

強化
学習

数理
最適化
手法

旧来手法

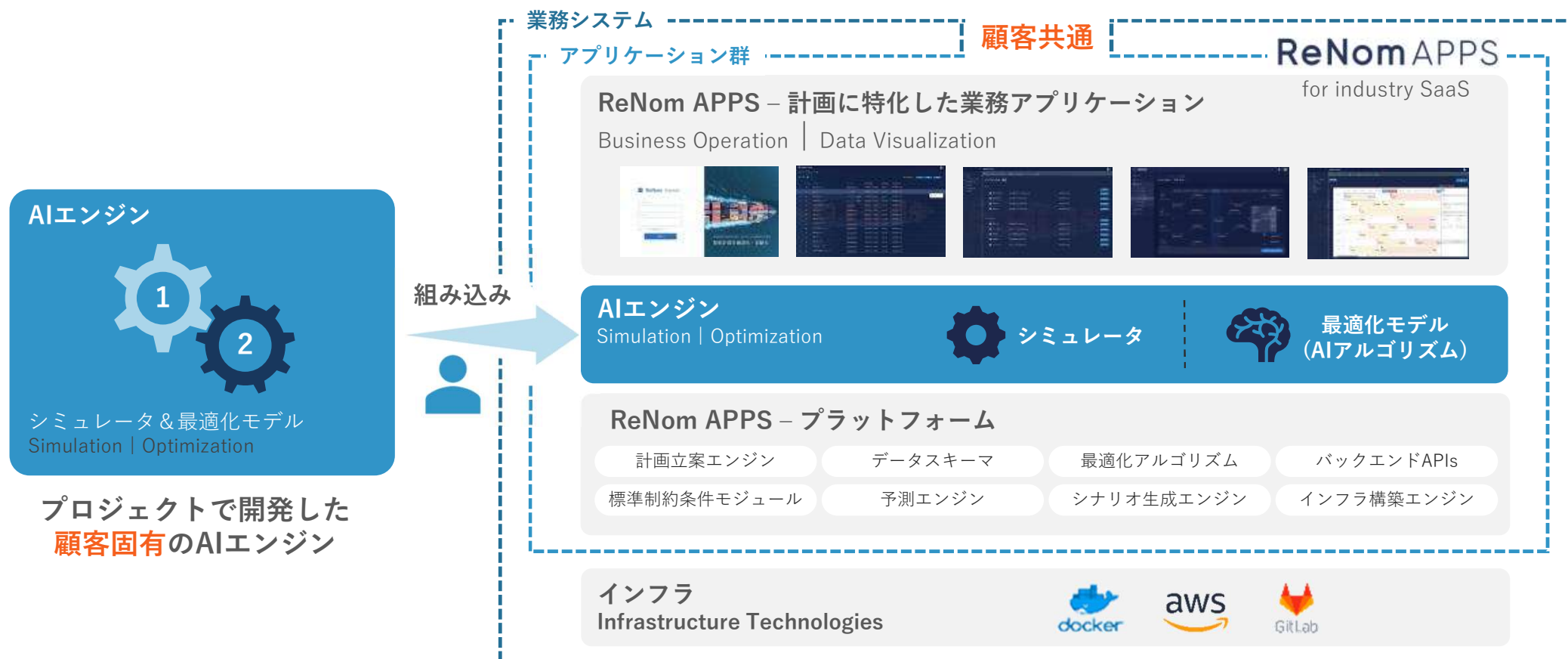
組合せ最適化の計算を 短時間で実施



※Algorithm MIXとは、機械学習や強化学習、旧来手法である数理最適化の手法を顧客課題ごとに柔軟に組み合わせることで、実ビジネスの課題を解決する手法

開発リードタイムを改善する取り組み

AIエンジンを組み込むだけで業務システムを構築できる
アプリケーション群を開発し、**開発リードタイム**を短縮



ReNomAPPSによる横展開

電力・配船・製造・鉄道をはじめ

特定産業向けにアプリケーションを投入し、横展開を加速

ReNomAPPS
for industry SaaS

POWER

電力



日々変動する需要に対して様々なシナリオを描き、最適な需給計画を自動で立案

VESSEL

配船



日々変動する状況に対して最適な運行計画を自動で立案

SCM

サプライ
チェーン



企業のサプライチェーンを調達から生産、物流、消費までをつなぎ、最適な生産計画、物流計画を立案

RAILWAY

鉄道



車両の運用や構内作業など鉄道輸送に関する様々な計画を自動で立案

社会インフラ出身の エンジニアによる 豊富な業務知識

当社は、業務知識をエンジニアのコア・コンピタンスとし、それにデータサイエンティストやITエンジニアの能力を付加することで他社にはない人材戦略を展開

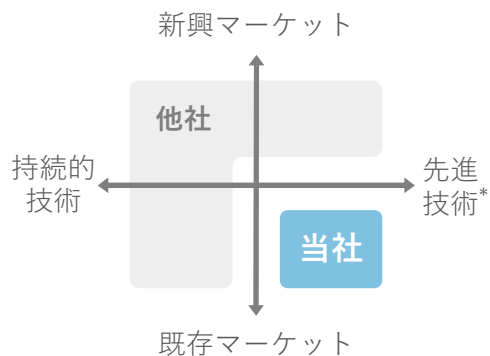


高い利益率を実現する事業構造

3つの要素の掛け合わせが、高い利益率の原動力

ポジショニング

競争が少ない
ブルーオーシャン

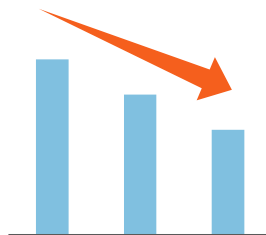


* AIを使った技術であり、既存技術と比較して高い優位性のある技術

導入効果

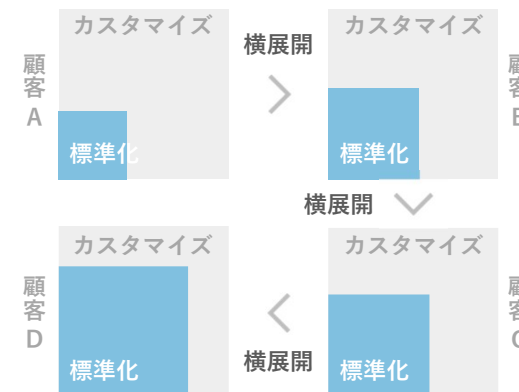
コスト削減額を事前に明示でき
顧客が導入を決断しやすい

シミュレーションによる
コスト削減効果



開発モデル

標準化と横展開による
効率的な開発モデル

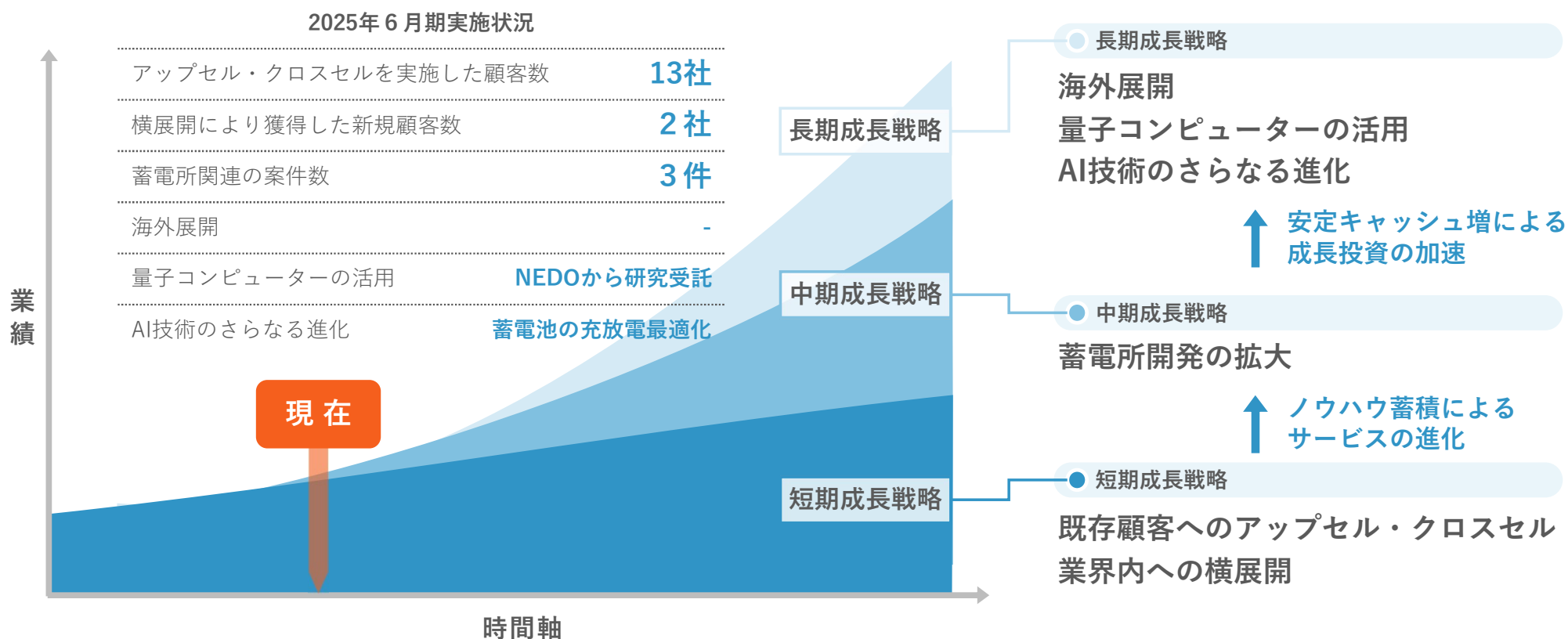


高い利益率を実現する事業構造

- ビジネス環境
- 事業内容と業績
- 26/6期事業計画
- 競争優位性
- **成長戦略**
- リスク情報

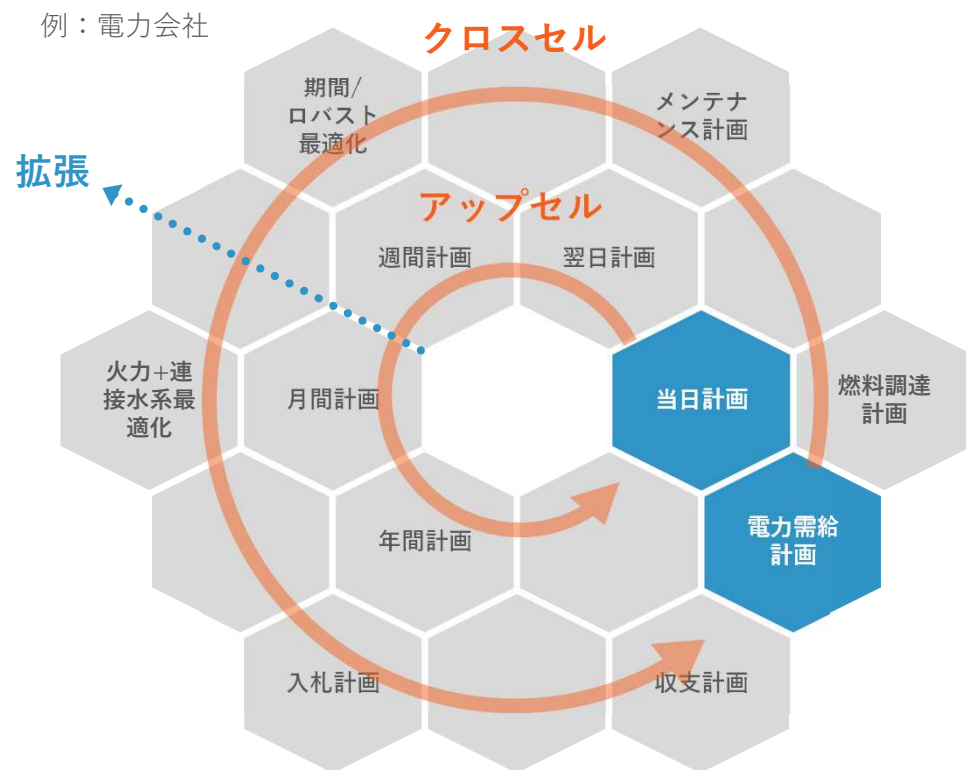
成長イメージ

上場による調達資金を開発体制等の強化へ投資 サービスの進化で、事業拡大の加速と持続的な成長を目指す



短期成長戦略：アップセル・クロスセル

企業内の多種多様な計画へ最適化を拡張し 戦略的に顧客生涯価値を最大化



日次計画など短期計画の
サービス提供から開始



週次・月次・年次計画などの
長期計画やその他の種類の計画へ拡大



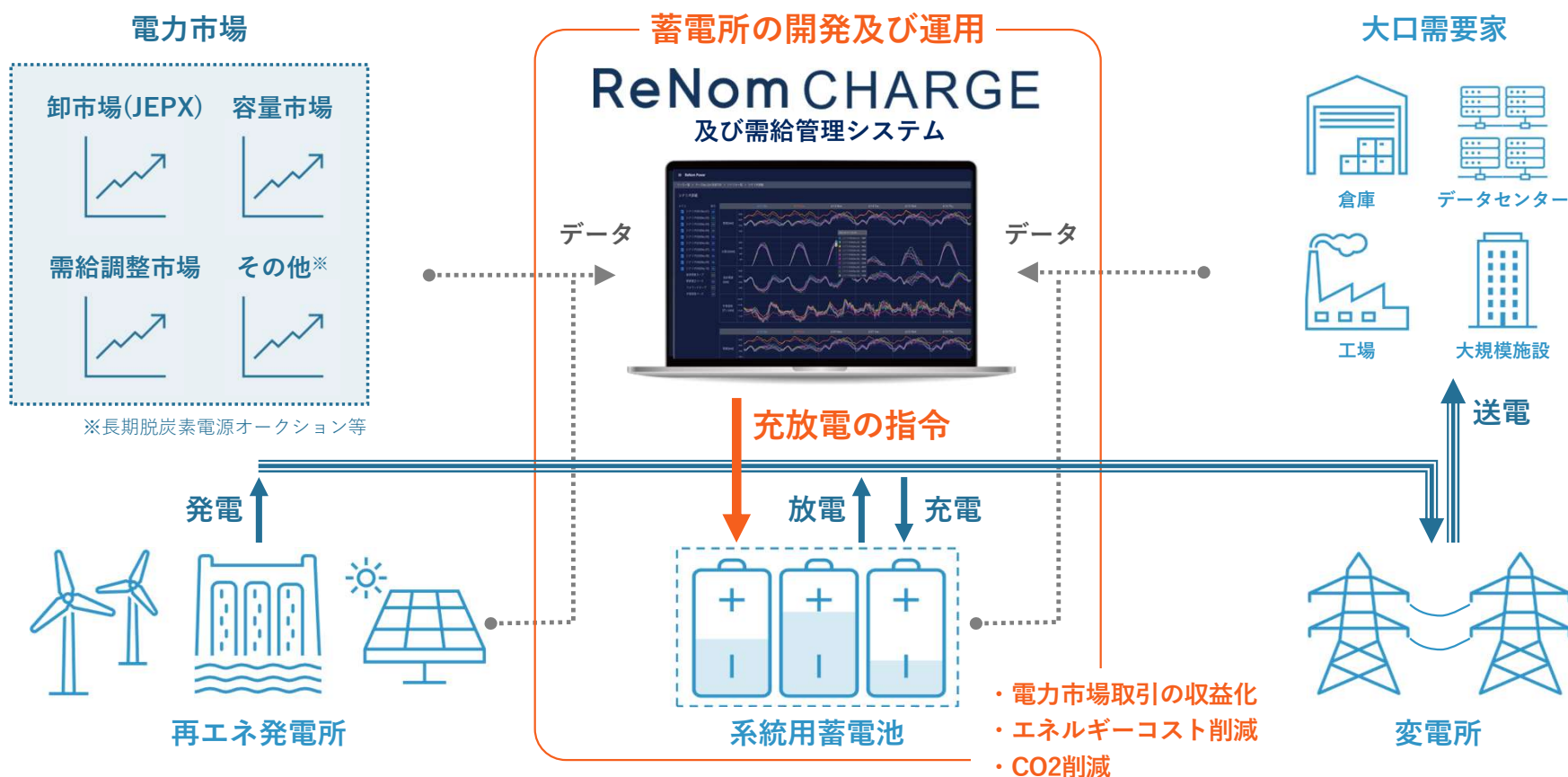
最適化する計画の増加に伴い
ステークホルダーも増加



新たなビジネスチャンスの創出

中期成長戦略：蓄電所開発の拡大

系統用蓄電池の**充放電の最適化**を実現するとともに
蓄電所の開発から運用までのワンストップサービスを提供



長期成長戦略：海外展開

社会インフラの業務オペレーションは**世界共通**
計画最適化の領域は海外においても**ブルーオーシャン**



特定産業向けの**アプリケーション**
を強みに海外展開

国内の実績をROI※として明示することで
海外展開への可能性を強化

特定産業向けのアプリケーション
ReNomAPPSにより海外ビジネスにおける
デリバリーリスクの低減を図る

※ ROIとは、return on investmentの略で、投じた費用に対してどれだけの利益を上げられるかを示す指標

長期成長戦略：量子コンピューターの活用

実ビジネスの課題解決の発展を目指し 量子アルゴリズムの研究開発を加速

2017~

量子アルゴリズムの研究開発を開始

2018~

量子アルゴリズムに関する論文を発表

2021~

量子アルゴリズムに関する特許を申請

2024~

量子コンピュータ導入に向けた状況

本番運用に向けて
研究開発を加速

2024年度「量子・古典ハイブリッド技術のサイバー・フィジカル開発事業」
採択決定

グリッドの主な研究成果

量子モンテカルロ

量子コンピュータ上で乱数を発生させ、複数回シミュレーションを行ない、解を確率的に推定するアルゴリズムを開発

ハイブリッド量子古典動的計画法

メモリの制限やハードウェアのノイズによる計算能力の制限解消に有効な、古典コンピュータと量子コンピュータのハイブリッド型量子回路を開発

過学習しにくい性質を実証

機械学習の精度向上のボトルネックとなっている「過学習」が、量子機械学習器において過学習しにくいという性質を詳細な数値実験を通して世界で初めて実証

仮想発電所需給調整におけるリスクヘッジ型量子古典確率最適化手法の開発
量子回路でVPPの制御を用いて実現する世界初の研究



- ビジネス環境
- 事業内容と業績
- 26/6期事業計画
- 競争優位性
- 成長戦略
- **リスク情報**

主要なリスク

以下は、事業遂行において重要な影響を与える可能性があるとして認識している主要なリスクです。その他のリスク情報については、有価証券報告書「第一部【企業情報】第2【事業の状況】3【事業等のリスク】」をご参照ください。

▶ 技術革新の影響

（発生可能性：低、発生時期：特定時期なし、影響度：大）

当社の事業に関連するAI技術は、世界的に研究開発が進んでおり、技術革新のスピードが極めて速い分野であります。当社はこうした技術革新に対応できる研究開発活動を推進することに加え、社外取締役を含むAIや産業分野を専門とする大学の研究者と連携し、最新の研究技術を取り込む体制を構築することで、AIを活用した事業により事業基盤の拡大を図ってまいります。しかしながら、技術革新への対応が遅れる可能性もあり、その場合には当社の競争力が低下することで、当社の事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。

▶ 人材の確保と育成

（発生可能性：中、発生時期：特定時期なし、影響度：中）

当社は今後更なる成長を成し遂げていくため、優秀な人材の確保と育成を重要課題の一つであると位置づけております。当社は優秀な人材の採用を進めるべく採用手段の拡充等の採用施策を講じておりますが、これらの要員を十分に採用できない場合や、採用後の育成が十分に進まなかった場合、あるいは在職中の従業員が退職する等した場合には、受注するプロジェクトの開発に制約が発生することや、受注したプロジェクトの品質・利益率の低下を招き、当社の事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。

ディスクレーマー

本資料の取扱いについて

本資料に含まれる将来予想に関する記述は、当社の判断及び仮定並びに当社が現在利用可能な情報に基づくものです。将来予想に関する記述には、当社の事業計画、市場規模、競合状況、業界に関する情報及び成長余力等が含まれます。そのため、これらの将来予想に関する記述は、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きく異なる場合があります。

また、本資料には、当社の競争環境、業界の動向や一般的な社会構造の変化に関する情報等の当社以外に関する一般に公開されている情報が含まれています。当社は、これらの情報の正確性、適切性等について独自の検証を行っておらず、いかなる当該情報についてこれを保証するものではありません。

なお、今後の本資料のアップデートは、每期本決算後の9月を目途に実施する予定です。