

2026年6月11日

各 位

会 社 名 デジタルグリッド株式会社  
代 表 者 名 代表取締役社長CEO 豊田 祐介  
(コード番号：350A 東証グロース市場)  
問い合わせ先 取締役 CFO 嶋田 剛久  
TEL. 03-6277-7123

### よくあるご質問とご回答 (26年7月期 第3四半期決算)

日頃より、当社の事業活動にご関心をお寄せいただき、誠にありがとうございます。当四半期において多くの投資家の皆さまから様々なご質問を頂戴いたしました。そこで、特にご関心の高かった主なご質問とその回答につきまして、下記の通り取りまとめてご案内申し上げます。

本取り組みは、投資家の皆さまへの情報提供を一層強化し、フェア・ディスクロージャーを実現することを目的としております。いただいたご質問の中から代表的な内容を選定し、それに対する当社の見解やご説明を、定期的に開示する形でお届けする方針です。

なお、記載されている回答内容は、開示時点における当社の判断・見解に基づくものであり、今後の状況の変化や新たな情報の入手によって見直される可能性がある点をご留意ください。また、記載内容はあくまで一般的な説明であり、投資判断を行う際は、必ず最新の開示情報をご確認いただくようお願い申し上げます。

#### 1. マクロ環境について

- ① 中東地域における地政学的緊張の高まりやホルムズ海峡を巡る混乱が今後の業績や中期経営計画へどのような影響をあたえると考えていますか？

#### 2. 電力取引PF事業について

- ① 「オーダーメイド方式」の引き合い状況について教えていただけますか？

#### 3. 調整力事業について

- ① 調整力事業（蓄電池関連の事業）における蓄電池投資額 100 億円の進捗、収益化のスケジュールについて教えていただけますか？
- ② デジタルグリッドの調整力事業の特徴と競争優位性について教えていただけますか？
- ③ 調整力事業のアグリゲーションサービス（AS 事業）の高い利益率は今後も維持は可能でしょうか？今後の成長曲線のイメージについて教えてください。

#### 4. 【IR チームからのご連絡】

- ① インバスターデータブックの提供を開始しました。
- ② 過去によくあるご質問とご回答を Notion にまとめました。

### 1-①

Q中東地域における地政学的緊張の高まりやホルムズ海峡を巡る混乱が今後の業績や中期経営計画へどのような影響をあたえると考えていますか？

現時点では当社グループの業績および中期経営計画の達成に影響はないと想定しております。中東情勢に伴う燃料価格の上昇は、卸電力市場（JEPX）の価格を押し上げる要因となりますが、当社グループは市場価格変動リスクを直接負う収益構造ではないため、逆ザヤ等の直接的なマイナス影響はありません。一方で、電力取引PF事業においては、市場連動型プランを利用する需要家のコスト増に伴い、解約リスクが高まる可能性があります。価格変動リスクを抑えるオーダーメイド方式によるヘッジメニューの提案や先物を活用した柔軟な電力調達方法を通じて契約維持に努めております。当社グループとしては引き続き中東情勢の動向を含め、今後の市場環境を継続的に注視し、デジタルグリッドプラットフォーム（DGP）の利用企業に対し情報提供及び最適な電力調達を提案してまいります。

### 2-①

Q「オーダーメイド方式」の引き合い状況について教えてくださいか？

オーダーメイド方式は需要家の電力需要の一部を固定価格で調達し、固定価格調達分を超過した需要量は卸電力市場の価格で調達する方法で、クライアントニーズにあわせた電力コスト抑制と電力価格安定の両立を実現するのが特徴です。中東地域における地政学的緊張の高まりをうけ価格変動リスクを警戒する需要家からの関心もあり、本件に関連したプレスリリースを開示しております。本日の決算説明資料でもまとめて開示しておりますのでご覧ください。（2026年7月期第3四半期 決算説明資料 P18 参照）

### 3-①

Q調整力事業（蓄電池関連の事業）における蓄電池投資額 100 億円の進捗、収益化のスケジュールについて教えてくださいか？

中期経営計画で発表した蓄電池投資額 100 億円について、2028年7月期までに40MWの蓄電所の保有を目指しており順調に進捗しております。2026年4月には連結子会社デジタルグリッドアセットマネジメント（DGAM）で初となる100%出資の系統用蓄電所が岐阜県大垣市にて運転を開始しました。

さらに複数の投資意思決定済の案件についても、本日の決算説明資料にて開示しております。（2026年7月期第3四半期 決算説明資料 P29 参照）

なお調整力事業は、収益化の中心である需給調整市場へ申し込みをしてから審査等を経て取引開始するまで最大で5カ月程度の準備期間を要します。そのため上記の投資意思決定済の案件についても本格的な収益化は来期（27年7月期）～再来期（28年7月期）以降を見込んでおります。

### 3-②

Qデジタルグリッドの調整力事業の特徴と競争優位性について教えてくださいか？

現在、調整力事業の中心はアグリゲーションサービス（AS）事業となっており、その特徴は、契約の積み上げによって継続的な収益を生み出すストック型のビジネスモデルと、DGPを活用した自動化技術による高効率な運用体制にあると考えております。

アグリゲータは、需給調整市場、卸電力市場及び容量市場で蓄電所を効率的に運用することで、継続的な収益機会を確保できます。そのため、新たな契約容量の獲得が将来の収益基盤の拡大に直結する構造となっています。さらに、制御・監視・市場取引の自動化を進めることで、運用規模の拡大に対して人員増加を抑えることが可能であり、高いスケラビリティを有する事業モデルであると考えております。また、自社開発した蓄電池用のゲートウェイ機器を活用することで、多様なメーカーの蓄電池やPCS（パワーコンディショナシステム）/EMS（エネルギーマネジメントシステム）などの関連機器を横断的に接続・制御できる点も特徴です。こうした技術により、効率的かつセキュアな運用を実現しております。

### 3-③

Q調整力事業のAS事業の高い利益率は今後も維持は可能でしょうか？今後の成長曲線のイメージについて教えてください。

調整力事業はAS事業を中心としたストック型収益モデルを採用しており、継続的な収益基盤を有しております。競争優位性としては、インハウスエンジニアによる機動的なシステム開発力と、金融領域の専門知識を持つメンバーが構築する運用アルゴリズムを有しており、これらを活用した自動化・効率化された運用体制により、原価負担を抑えながら高い収益性を実現しております。

収益機会は、卸電力市場、需給調整市場、容量市場の3つでこれらを通じて得られた収益の一部を当社の運用受託報酬として受領しております。本日開示した決算説明資料にて、第3四半期末時点の系統用蓄電池の取扱量は100MWを突破し、売上高は約1.3億円、セグメント利益（率）は約0.97億円（74%）と順調に拡大しております（2026年7月期第3四半期 決算説明資料P15参照）。

なお、参入市場の一つである需給調整市場の一次調整力における上限価格が3月\*1に15円/ΔkWまで引き下げられ、募集量も削減されましたが、今後も上限価格の引き下げ及び募集量の削減があると収益性や利益率に影響する可能性があります。ただし、当社の事業計画はもともと保守的な前提で設計しているため現時点で15円/ΔkWの引き下げに伴う業績への影響は限定的と見ており、中期経営計画に変更はございません。

\*1 一次～三次①の前日取引が開始される2026年3月13日の取引（3月14日受渡分）以降を示す。

### 4-①

インベスターデータブックの提供を開始しました。

株主・投資家の皆さまとの対話促進を目的として、IRデータブックの提供を開始しました。決算ハイライト、財務データ、事業KPIなどを一覧で確認できるほか、過去実績との比較も可能です。当社グループへの理解を深める資料として、AI分析とあわせてご活用ください。資料はIRニュース一覧に掲載しております。

<データブック> <https://www.digitalgrid.com/ir/news/>

### 4-②

過去によくあるご質問とご回答をNotionにまとめました。

毎四半期開示している「よくあるご質問とご回答」について過去に開示した内容とあわせてNotionに一覧化しております。今後はこちらもお覧ください。

<Notion> <https://digitalgrid.notion.site/30cf874de2b28064bf10e8194c9fbc17>

以上