

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

2024年6月期 第3四半期 決算説明資料

GRID+

株式会社グリッド(証券コード5582)

2024年5月15日

- **24/6期3Q決算概況**
- 来期予算の方向性
- 近況報告
- 成長戦略
- 事業等説明

サマリー：3Q累計実績

売上高 — 1,050百万円（前年同期比+3.1%）

■ 3Q会計期間は、引き続き電力会社案件が牽引して売上高411百万円と前年同期比+3.5%の着地

- フロー型売上※は765百万円（前年同期比△9.0%）、ストック型売上※は284百万円（前年同期比+60.4%）
- 電力・エネルギーは、主に電力会社の本番導入に向けた受注増やアップセル・クロスセルで、フロー型売上が369百万円（前年同期比+86.3%）と大幅に増加。ストック型売上は82百万円（前年同期比△3.0%）と微減
- 物流・サプライチェーンは、配船計画及び生産計画の大型案件の本番導入完了の影響で、フロー型売上が273百万円（前年同期比△36.0%）と減少、ストック型売上が170百万円（前年同期比+100.1%）と増加

※ AI開発、プラットフォーム開発の売上をフロー型売上、運用・サポートの売上をストック型売上と定義

営業利益 — 103百万円（前年同期比△54.1%）

■ 3Q会計期間の堅実な売上により、2Q累計からは黒字幅を100百万円拡大

- 第3四半期末時点のエンジニア数は63名（前年同期比+10名）で採用費を含めた人件費は724百万円（前年同期比+18.2%）。売上高増加率3.1%を上回っているため、3Q累計までの営業利益は前年同期からの一時的縮小
- 本番開発の進展によりソフトウェア関連費用は78百万円（前年同期比+45.4%）と増加

当期純利益 — 66百万円（前年同期比△73.8%）

■ 2四半期連続の営業黒字により、1Q当期純損失120百万円からの黒字化を達成

- 営業外損益は1Qに計上した上場関連費用21百万円の影響で△20M

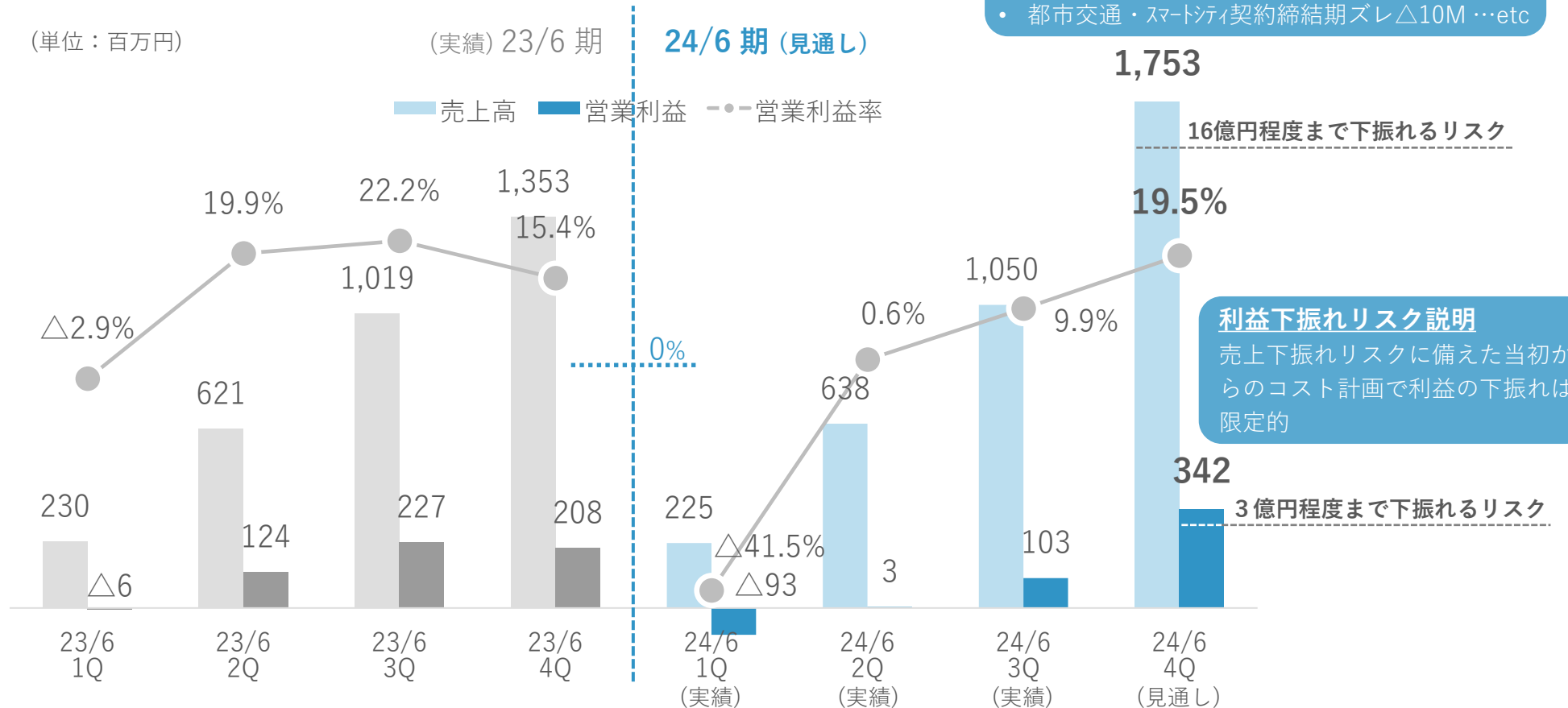
前年同期比較

2Qに引き続き3Q会計期間も前年同期比で増収の着地
エンジニア増で見通しどおりの減益となるも、**通期では増収増益の見込み**

(単位：百万円)	24/6期3Q累計 (売上高比)	23/6期3Q累計 (売上高比)	前年同期比
売上高	1,050	1,019	+3.1%
営業利益	103 (9.9%)	226 (22.2%)	△54.1%
経常利益	83 (7.9%)	225 (22.1%)	△63.0%
当期利益	66 (6.4%)	255 (25.1%)	△73.8%

電力会社案件の契約締結の遅れや当期開発のスコープ縮小等により 最大で売上は16億円程度、営業利益は3億円程度まで下振れるリスクあり

● 四半期累計の売上高と営業利益の推移

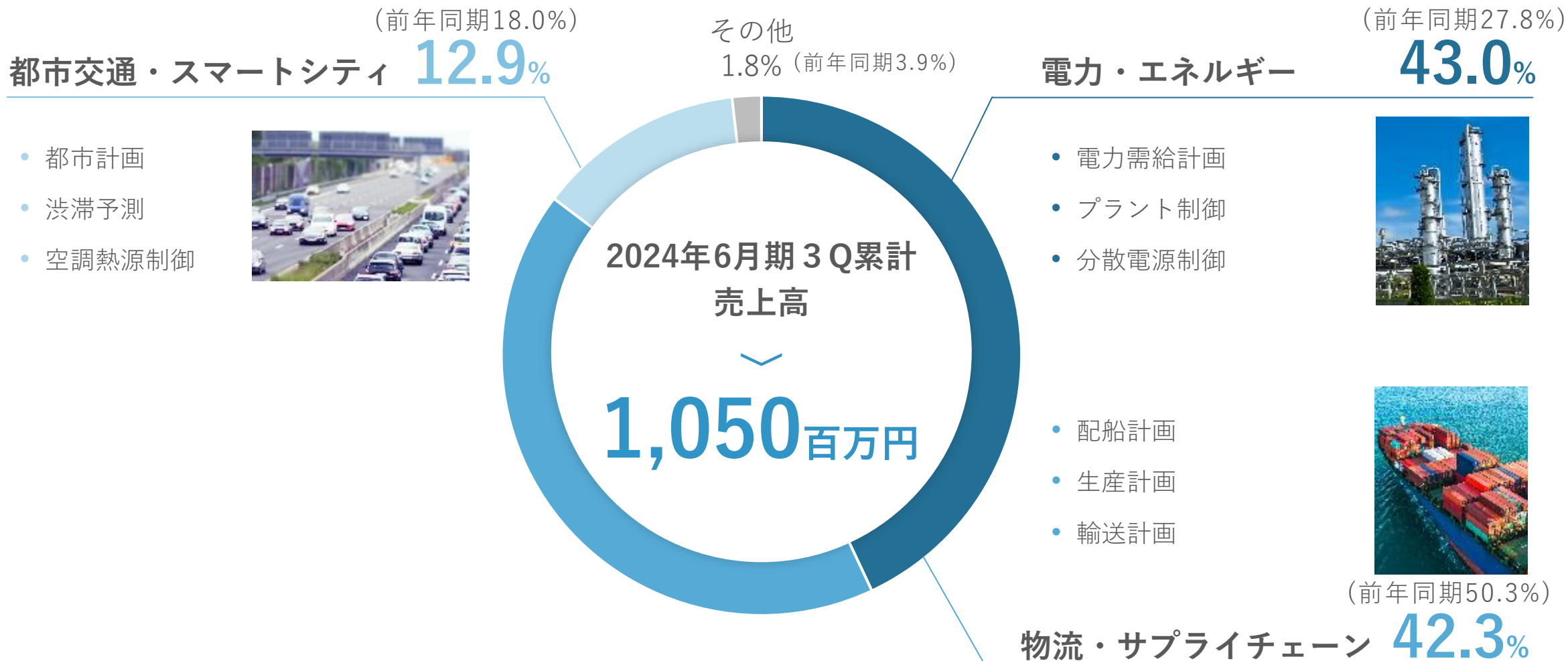


売上下振れリスク主な概算内訳

- 電力会社契約締結期ズレ△60M
- 電力会社当期開発スコープ縮小△60M
- 都市交通・スマートシティ契約締結期ズレ△10M …etc

利益下振れリスク説明
売上下振れリスクに備えた当初からのコスト計画で利益の下振れは限定的

電力会社の新規顧客開拓やアップセル・クロスセルを中心に 引き続き3分野での市場拡大を目指す



物流・サプライチェーンにおける大型案件の本番導入完了の影響で フロー型売上が減少する一方、ストック型売上は着実に増加

フロー型売上

ストック型売上

AI開発

プラットフォーム開発

運用・サポート

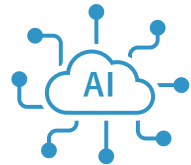
具体的な
サービス

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

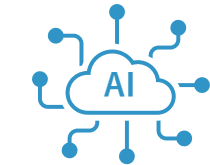
AIアルゴリズム

+

シミュレータ



AIエンジン



AIエンジン



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
(3Q累計)

23/6期 合計 841 百万円

24/6期 765 百万円

△75百万円

顧客平均
35.0 百万円
27.3 百万円
(△7.7百万円)

23/6期 合計 177 百万円

24/6期 284 百万円

+107百万円

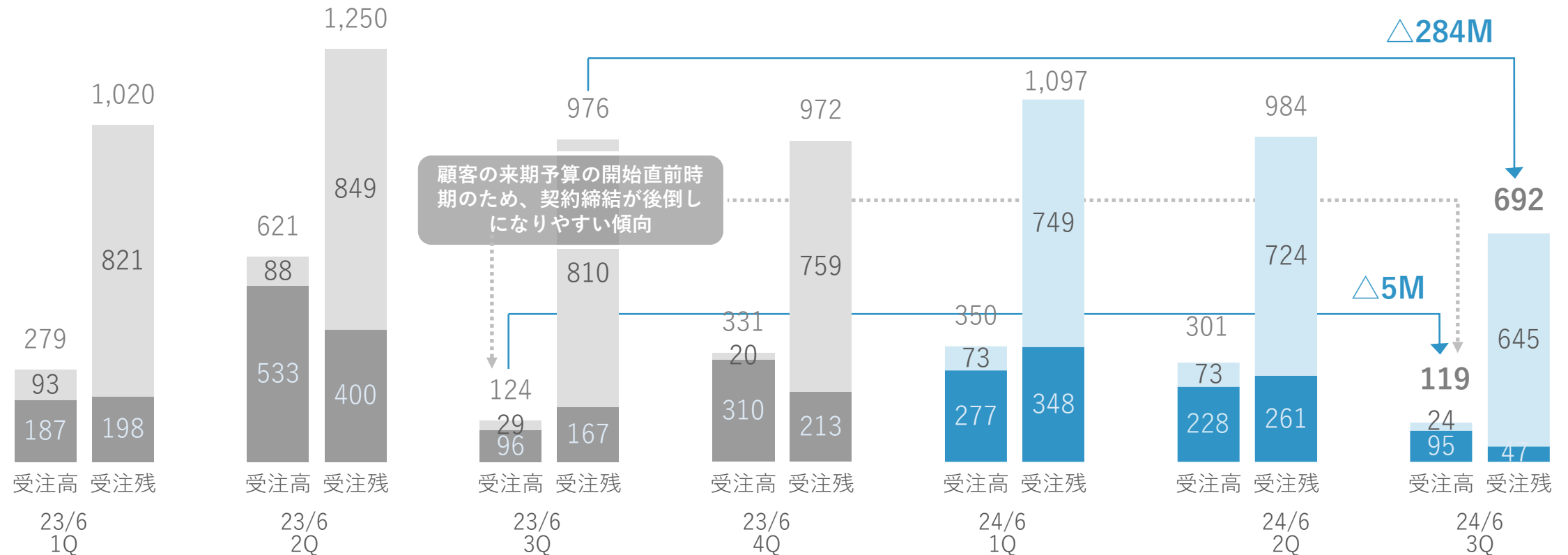
顧客平均
25.3 百万円
28.4 百万円
(+3.1百万円)

受注高は前期水準を維持するも 売上拡大に伴い受注残高が減少

● 四半期ごとの受注高と受注残高の推移

単位：百万円

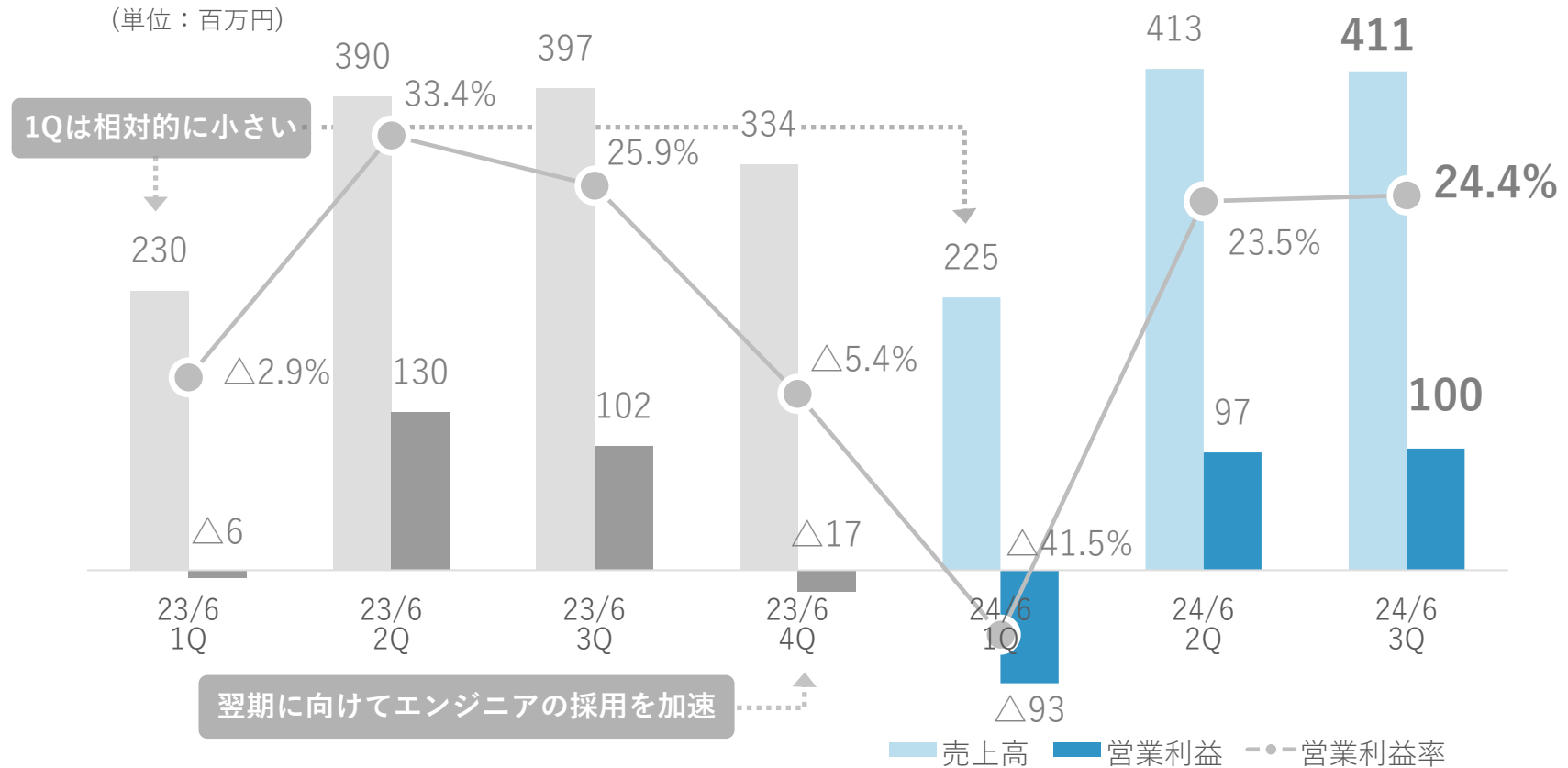
■ フロー型売上 ■ ストック型売上



顧客の来期予算の開始直前時期のため、契約締結が後倒しになりやすい傾向

売上は2Qからの勢いを維持 営業利益を着実に創出し、**利益率は高水準**を維持

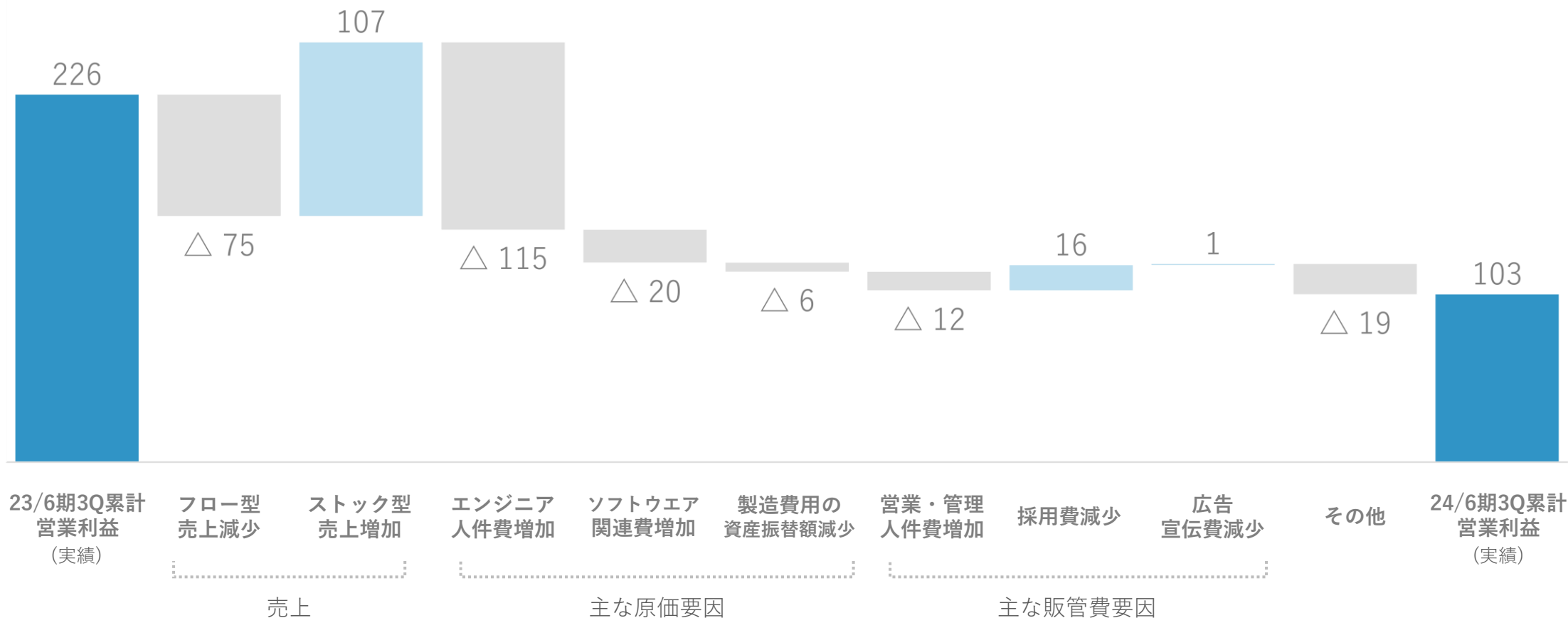
● 四半期ごとの売上高と営業利益の推移



営業利益増減要因

売上とエンジニア人件費が営業利益に大きく影響 固定費を上回る売上の実現で利益達成を見込む

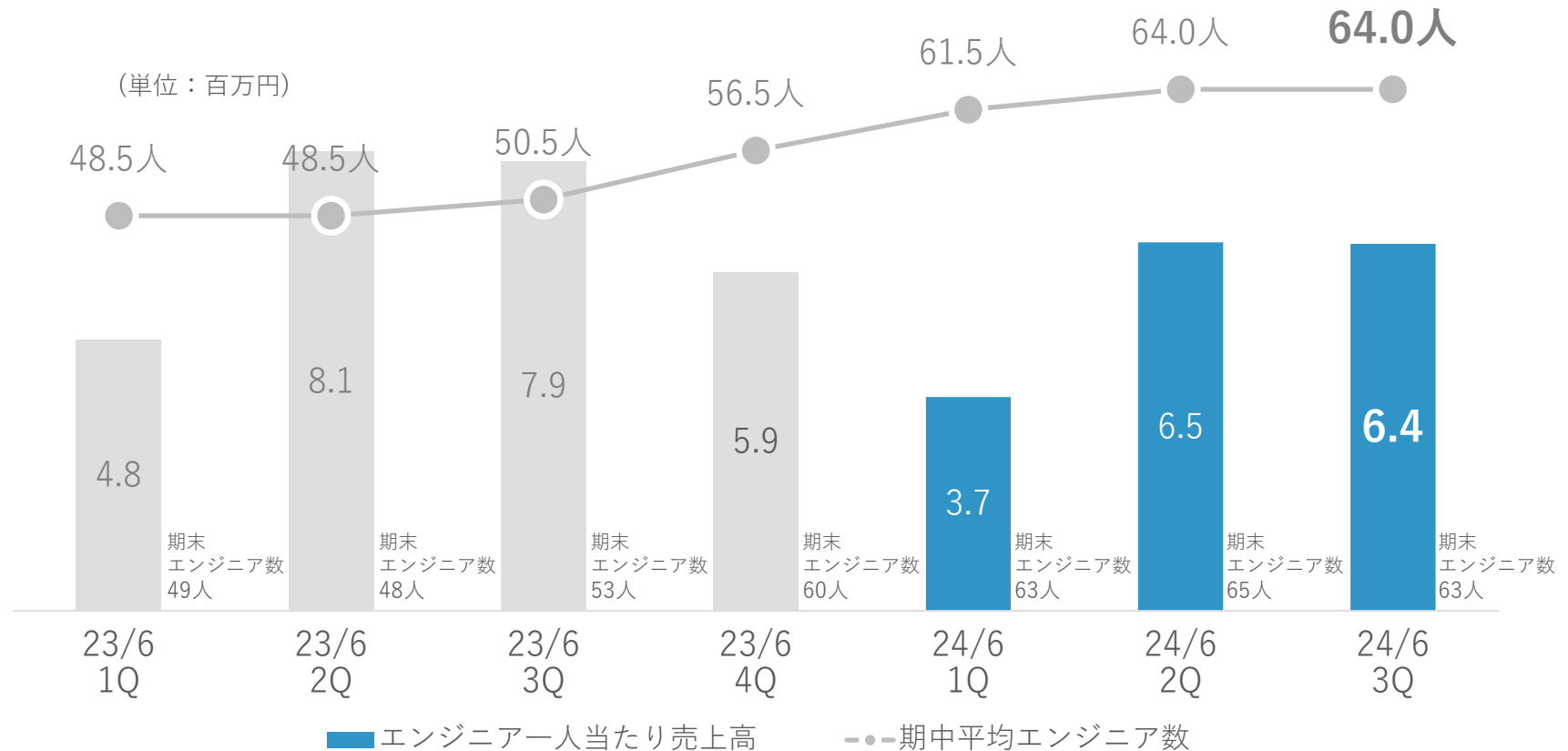
(単位：百万円)



エンジニア一人当たり売上高

エンジニア一人当たり売上高は2Q水準を維持
当期も4Qに採用が集中し、継続して**エンジニアが増加**する見通し

● 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



※ 売上高 ÷ 期中平均エンジニア数

主なサービス区分※1の取引先数※2を増やしつつも
既存顧客へのアップセル等で顧客平均売上※3は横ばいを維持

	24/6期3Q累計	23/6期3Q累計	前年同期比
売上高成長率	3.1%	84.5%	△81.4pt
営業利益率	9.9%	22.2%	△12.3pt
ストック型売上比率	27.1%	17.4%	+9.7pt
顧客平均売上※3	36.2百万円	36.4百万円	△0.2百万円
取引先数※2	29社	28社	+1社
主なサービス区分※1	28社	26社	+2社

※1 その他を除く、AI開発、プラットフォーム開発、運用・サポートの3区分
 ※3 売上高÷通期取引先数

※2 売上計上の対象となったエンドユーザ数

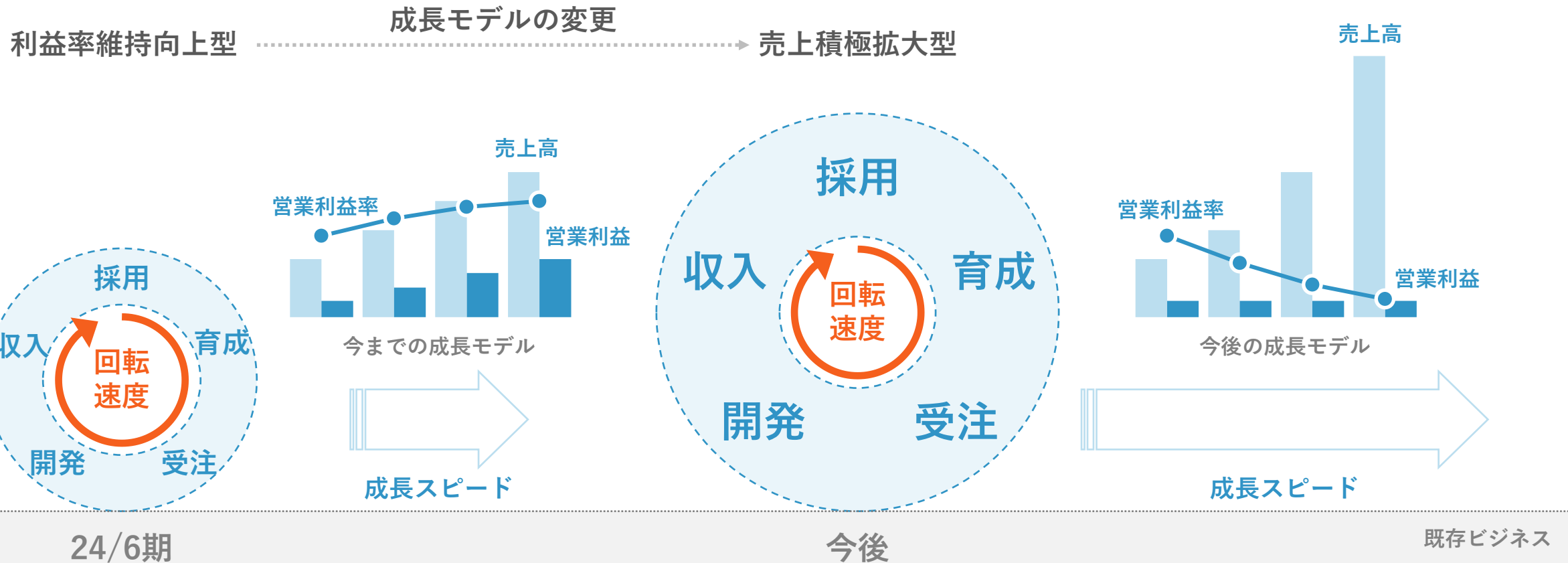
7月の株式上場による資金調達で自己資本比率は90%弱 事業拡大と共に最適な資本構成を目指す

(単位：百万円)	24/6期3Q末	23/6期末	前期末比
資産	3,692	1,576	+134.3%
流動資産	3,394	1,277	+165.8%
現金及び預金	2,684	671	+299.7%
固定資産	298	298	△0.2%
負債	394	409	△3.7%
流動負債	374	338	+10.9%
固定負債	19	71	△72.6%
純資産	3,297	1,166	+182.8%
自己資本比率	89.3%	73.9%	+15.4pt

- 24/6期3Q決算概況
- **来期予算の方向性**
- 近況報告
- 成長戦略
- 事業等説明

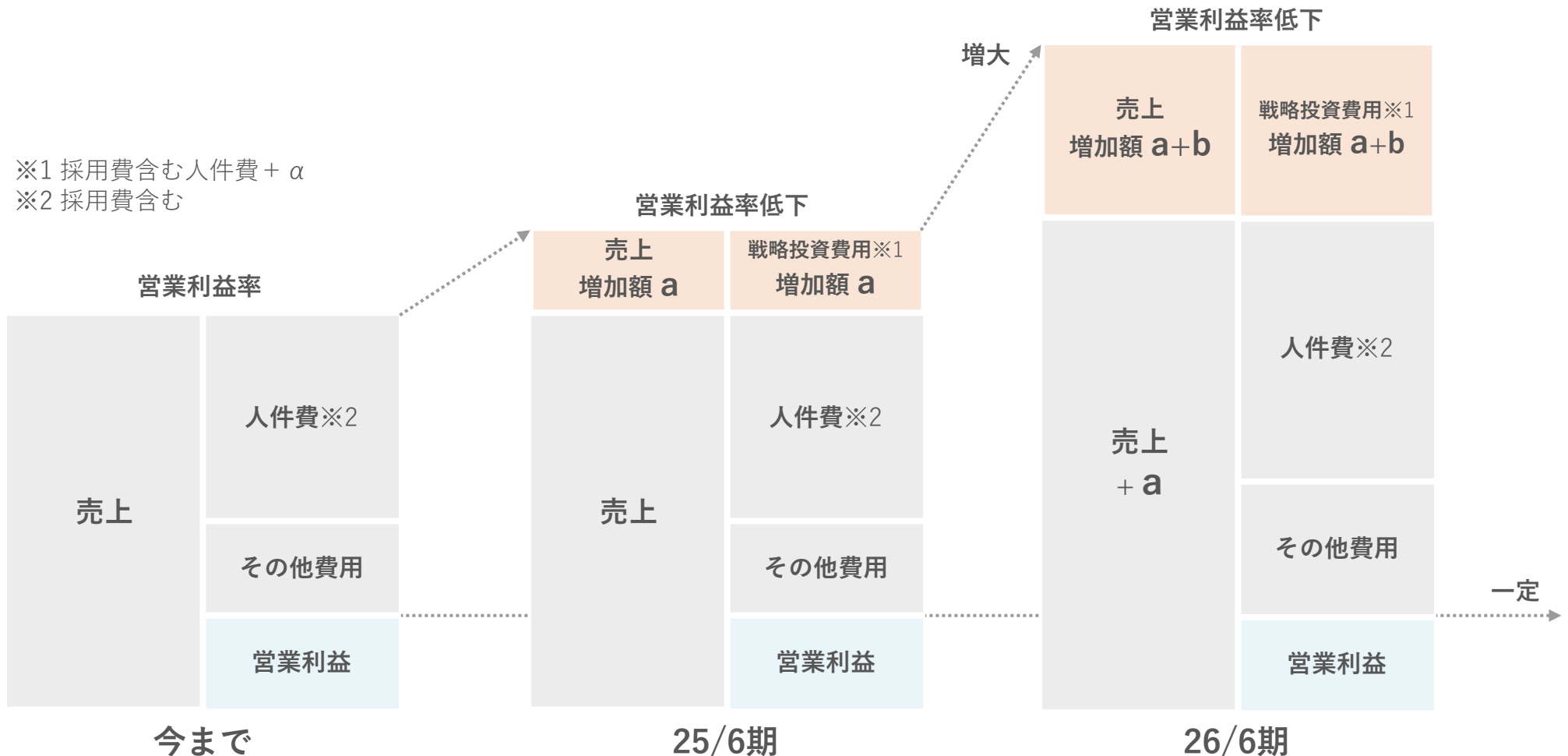
既存ビジネスの成長サイクル

利益率の維持向上ではなく、売上の積極拡大へと成長モデルをシフト
採用、育成、受注、開発、収入のサイクルの規模を拡大し、回転速度を維持
25/6期はサイクル構築の端境期とし、26/6期から本格展開



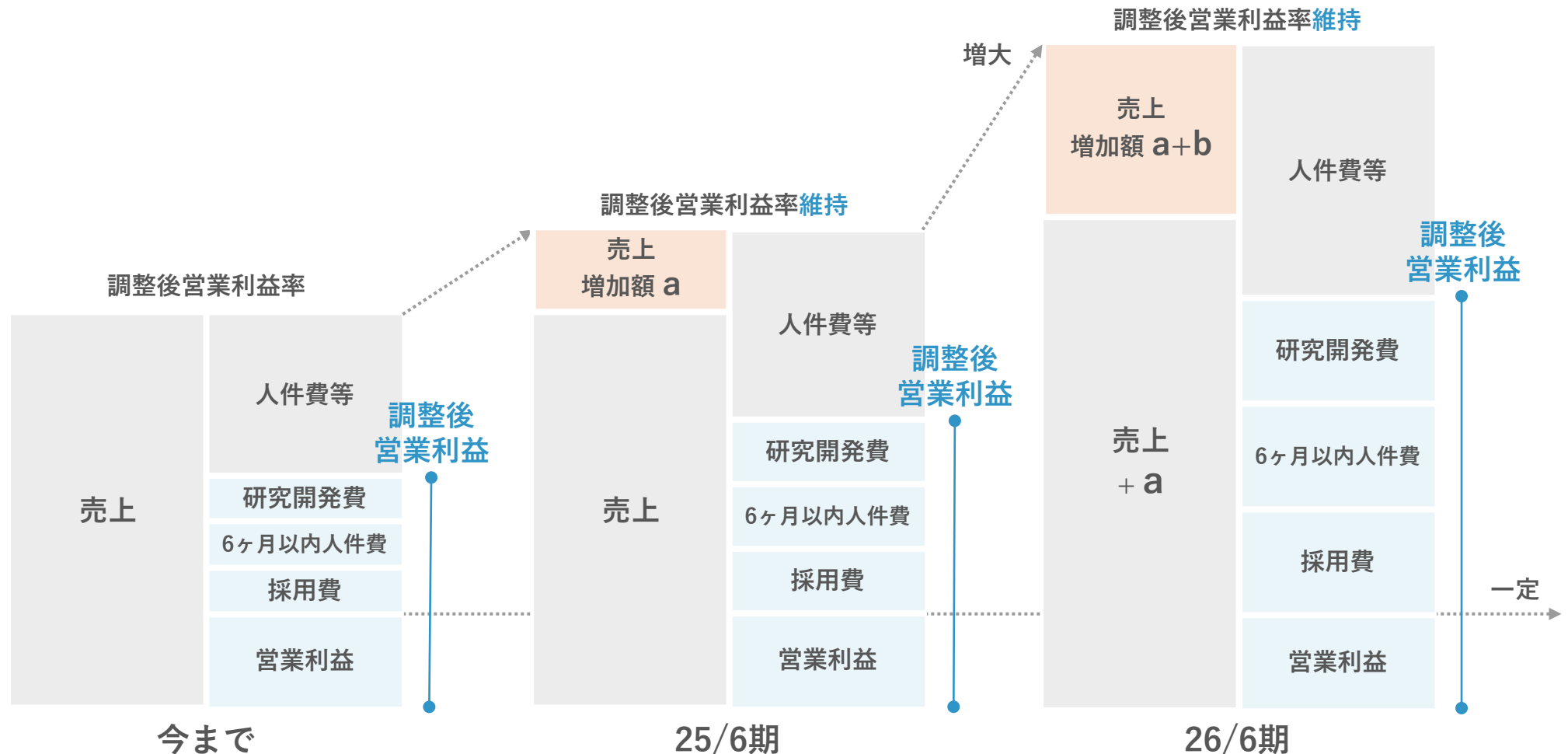
予算策定の考え方

営業利益を一定とし、既存ビジネスの売上増大に向けて
売上の増加分だけ**戦略投資費用**を増加させ、**採用を加速**



調整後営業利益の考え方

将来の収益拡大に向けて、採用や研究開発の先行投資を行うため
営業利益から採用費・入社6ヶ月以内人件費・研究開発費を除外した
調整後営業利益をその期の**利益獲得力**として表現



- 24/6期3Q決算概況
- 来期予算の方向性
- **近況報告**
- 成長戦略
- 事業等説明

生産計画最適化システム「ReNom SCM」

プロセス製造業※の多品種少量生産に対応する追加機能の開発開始

ReNom SCM

プロセス製造業向け
「多品種少量生産計画」最適化



生産量・生産順位計画最適化

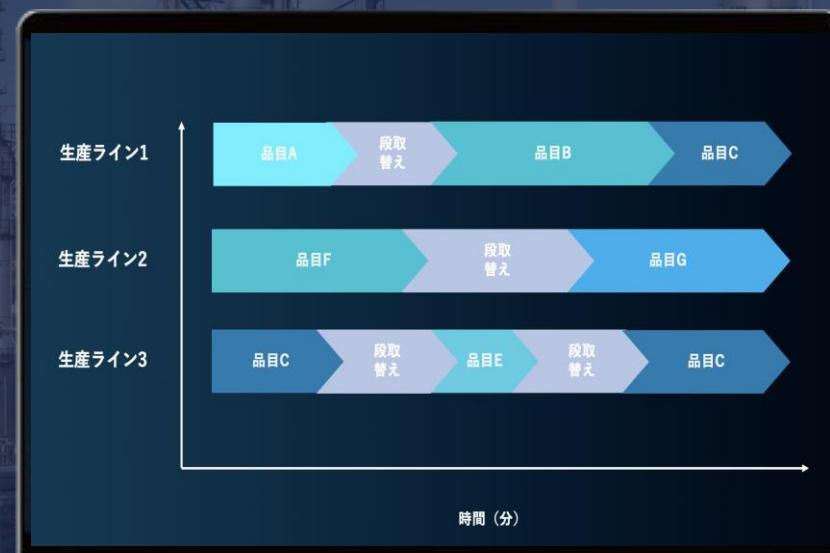
品質、納期を満たしたうえで、段取り替えを最小化した計画の出力を可能とします



工程計画最適化

製造コストを抑えながらライン稼働率を最大化し、全体の処理時間を短縮した計画の出力を実現します

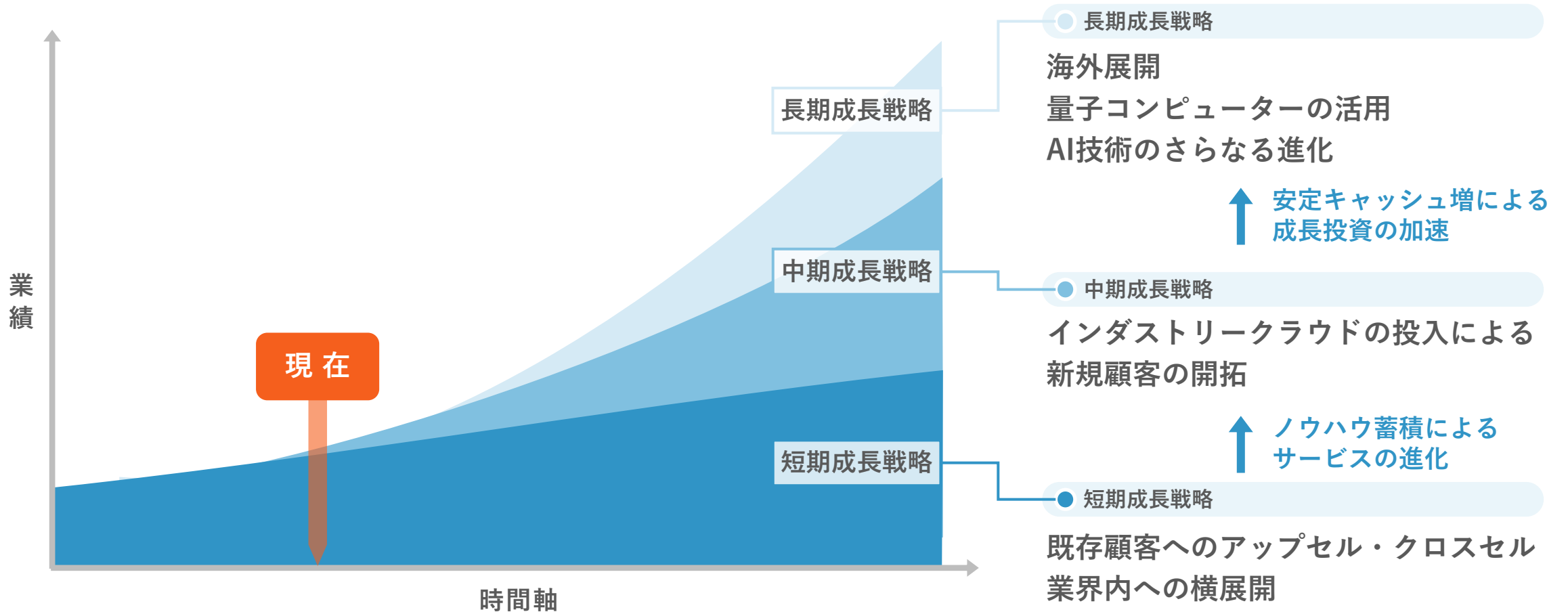
当社の試算では、保有製造ライン数10、製品数100種類と仮定した場合、「ReNom SCM」を利用した段取り替えの最適化によって年間5,000万円から1億円のコスト削減効果を見込んでいます。技術検証ではコストを最小化した計画の出力が数分以内で可能であることを確認しており、2025年3月末頃の開発完了を目指しています



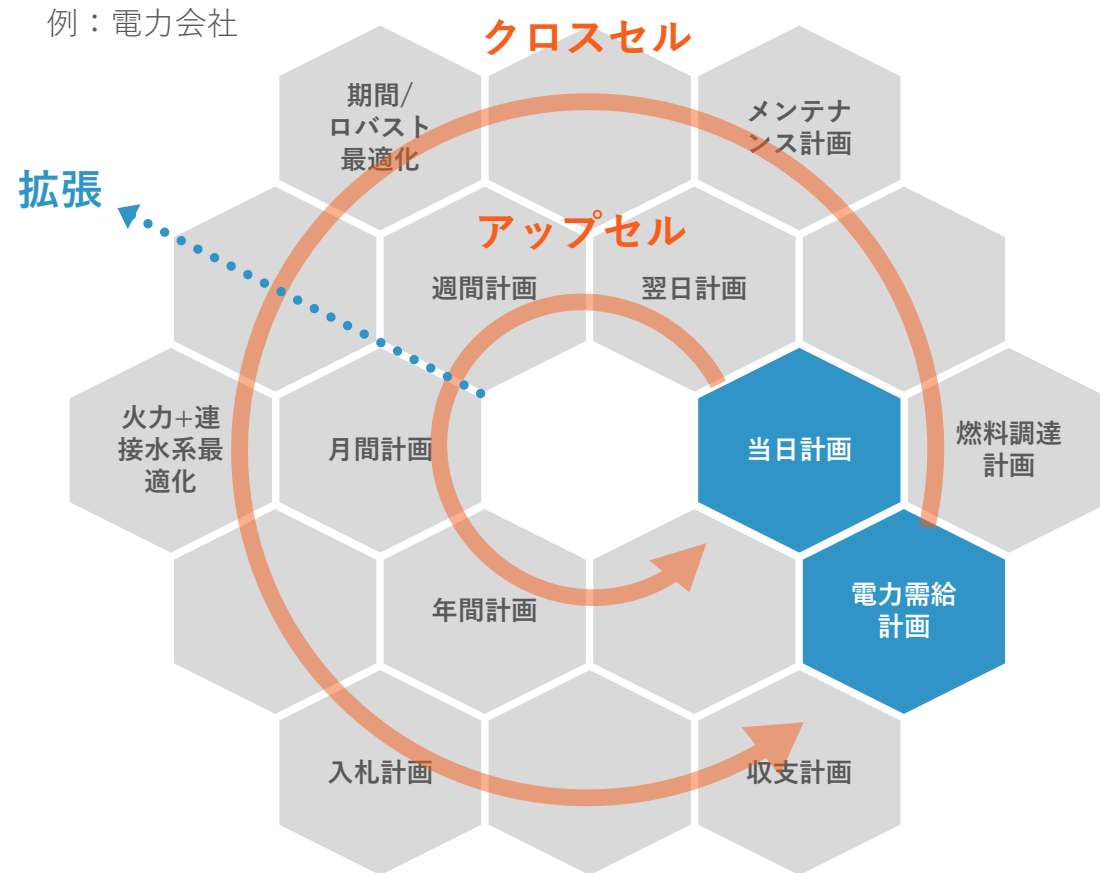
※ 化学、石油、食品、鉄鋼、パルプ、薬品、ガラス、繊維などの流体を原材料とし、反応や合成といった工程で製品を製造する業態

- 24/6期3Q決算概況
- 来期予算の方向性
- 近況報告
- **成長戦略**
- 事業等説明

上場による調達資金を開発体制の強化へ投資 サービスの進化と共に加速度的で持続的な成長を目指す



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

電力・配船・製造をはじめ 特定産業向けにインダストリークラウド※を投入

ReNom APPS
for industry SaaS

POWER

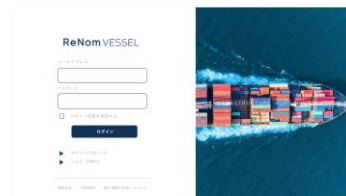
電力



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

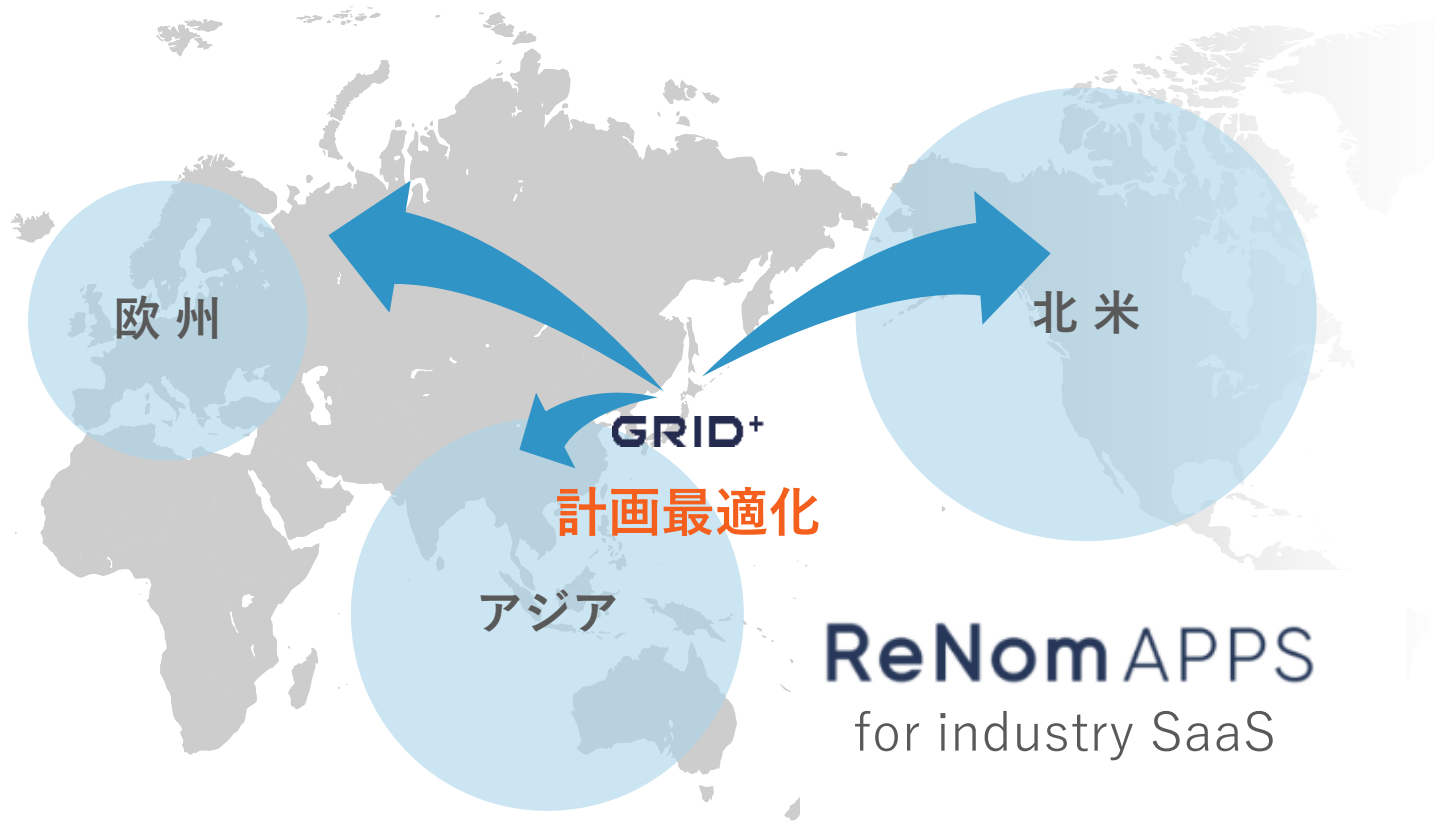
鉄道



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

※ インダストリークラウドとは、特定の業界、業種に合わせたサービスを提供するクラウドソリューション

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**



インダストリークラウドを強みに
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

SaaS提供のアプリケーション「インダスト
リークラウド」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

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

量子コンピュータの導入ロードマップ

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

上場~

本番運用に向けて
研究開発を加速

計算速度及び最適化の
精度の飛躍的向上を目指す

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

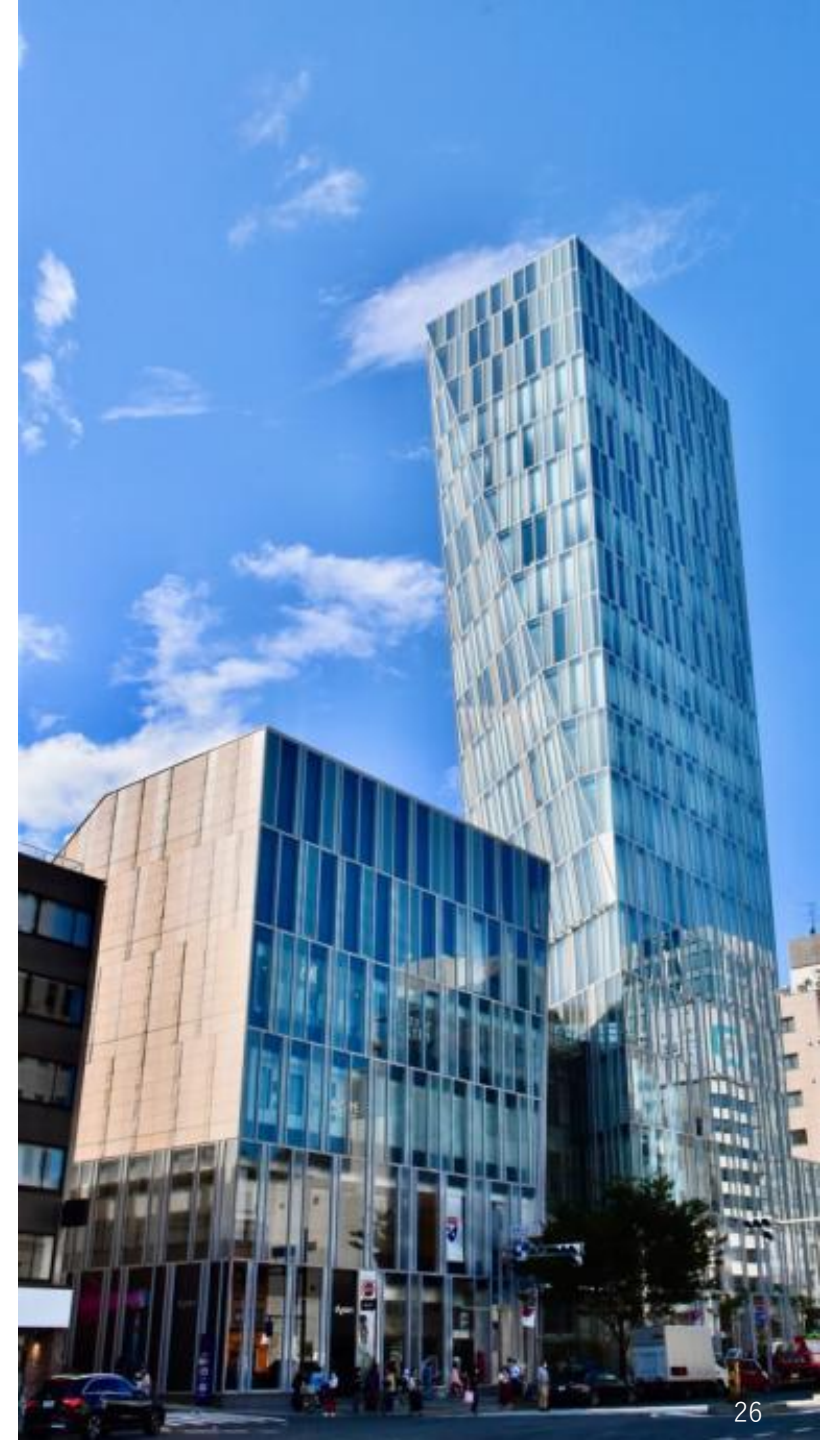
機械学習の精度向上のボトルネックとなっている「過学習」が、量子機械学習器において過学習しにくいという性質を詳細な数値実験を通して世界で初めて実証

そのほか、量子オートエンコーダー、量子誤差逆伝搬法、量子SVM等

- 24/6期3Q決算概況
- 来期予算の方向性
- 近況報告
- 成長戦略
- **事業等説明**

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	1,132百万円
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	89名（2024年3月31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
主な株主	三井物産株式会社、伊藤忠商事株式会社、丸紅株式会社





代表取締役社長
曾我部 完

小売事業会社から、物流会社を経て2009年に（株）グリッドを創業。国内では稀有な機械学習／深層学習AI開発プラットフォームを独自開発。エネルギー、電力、交通などの社会インフラの変革を通じて、さまざまな社会課題の解決に取り組む。人工知能の更なるブレークスルーを生み出す事を目指し、最前線で活動している。



取締役 AI事業本部長
照井 一由

伊藤忠テクノソリューションズ（株）入社後、新規製品・サービスのビジネス開発に従事しその後、ITOCHU Techno-Solutions America, Inc.のVice Presidentに就任。帰国後、AI黎明期より、幅広い分野でのビジネス活用推進に貢献。2020年より、社会インフラ領域でのAIビジネス拡張を目指し、グリッドに入社。取締役AI事業本部長として、世界に先駆けてIndustrial AI市場の拡大をリード。



取締役 事業開発本部長
中村 秀樹

重電系関連会社から、（株）都市デザインシステム※でインフラ会社との様々な事業を立ち上げる。2009年より、創業メンバーとしてグリッドを立上げ、AI事業の領域をスマートシティをはじめとした幅広い分野へと拡張し、事業成長に大きく貢献。事業開発本部長として、AIの新たな活用領域の開発や、AIを活用した脱炭素やスマートシティの取組みの前線に立つ。

※現 UDS（株）



取締役 管理本部長
渡田 淳一

三井物産（株）入社後、Mitsui Comtek Corp.社長、三井物産エレクトロニクス（株）社長、イタリア三井物産（株）社長などを歴任。シリコンバレーでの経験を活かし、主にDX分野で複数の新規事業を立ち上げる。2020年より、ICT分野での豊富な実務経験と幅広い業界知識を現場で発揮したいとの思いからグリッドに入社。取締役管理本部長として事業の成長を支えている。

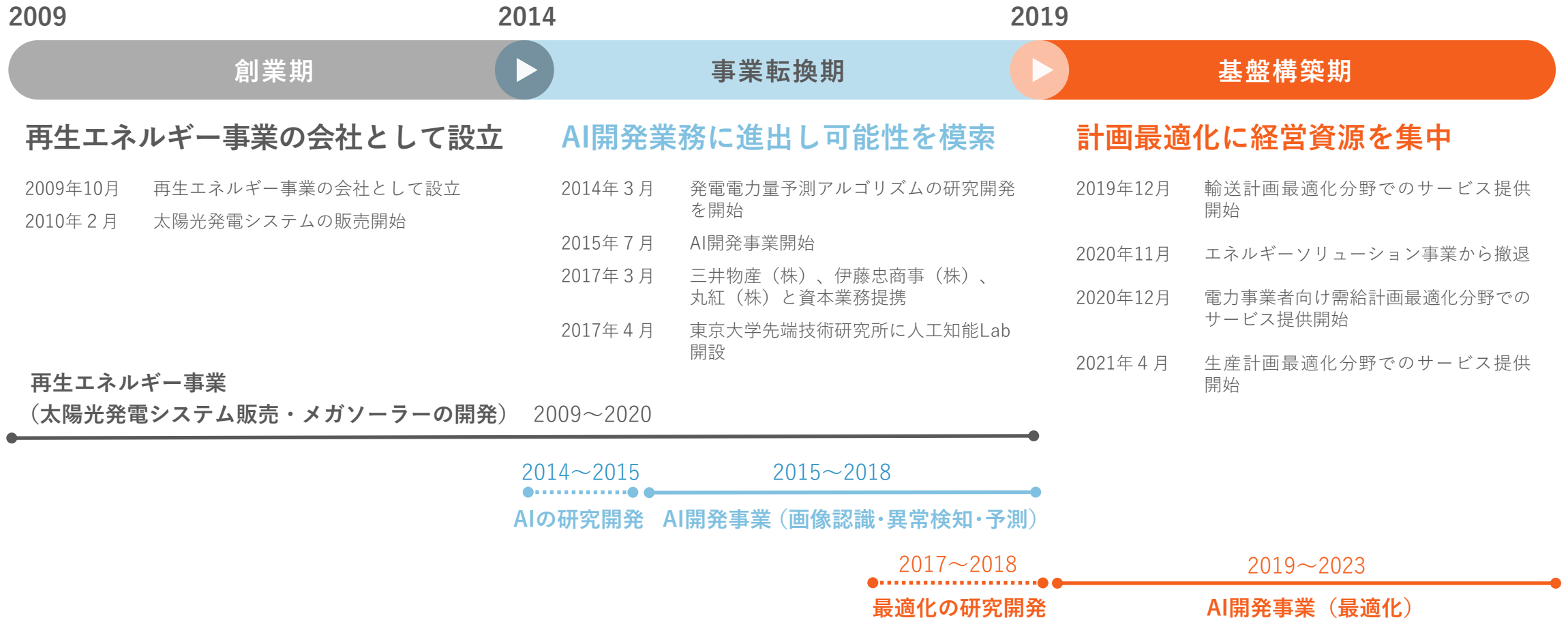
インフラと社会を、 その先へ

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。



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



AI × 最適化 を社会インフラ 3分野に集中して展開

01

電力・エネルギー

電力需給計画

プラント制御

分散電源制御

02

物流・サプライチェーン

配船計画

生産計画

輸送計画

03

都市交通・スマートシティ

都市計画

渋滞予測

空調熱源制御

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

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



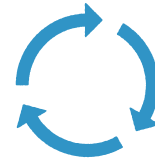
配船計画アプリ & APIs



生産計画アプリ & APIs



スマートシティアプリ & APIs



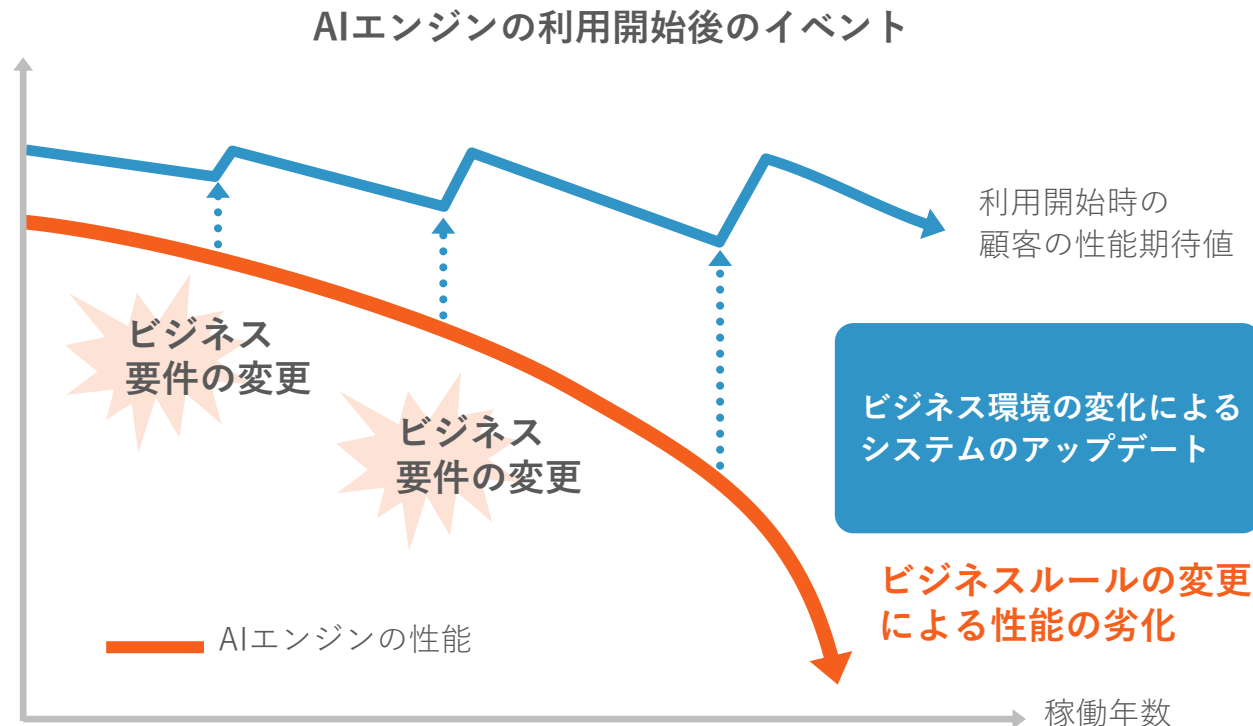
業務システム画面



当社が**社会実装**する最適化 ▶ 電力需給計画、プラント制御、配船計画、生産計画、空調熱源制御、都市計画等

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

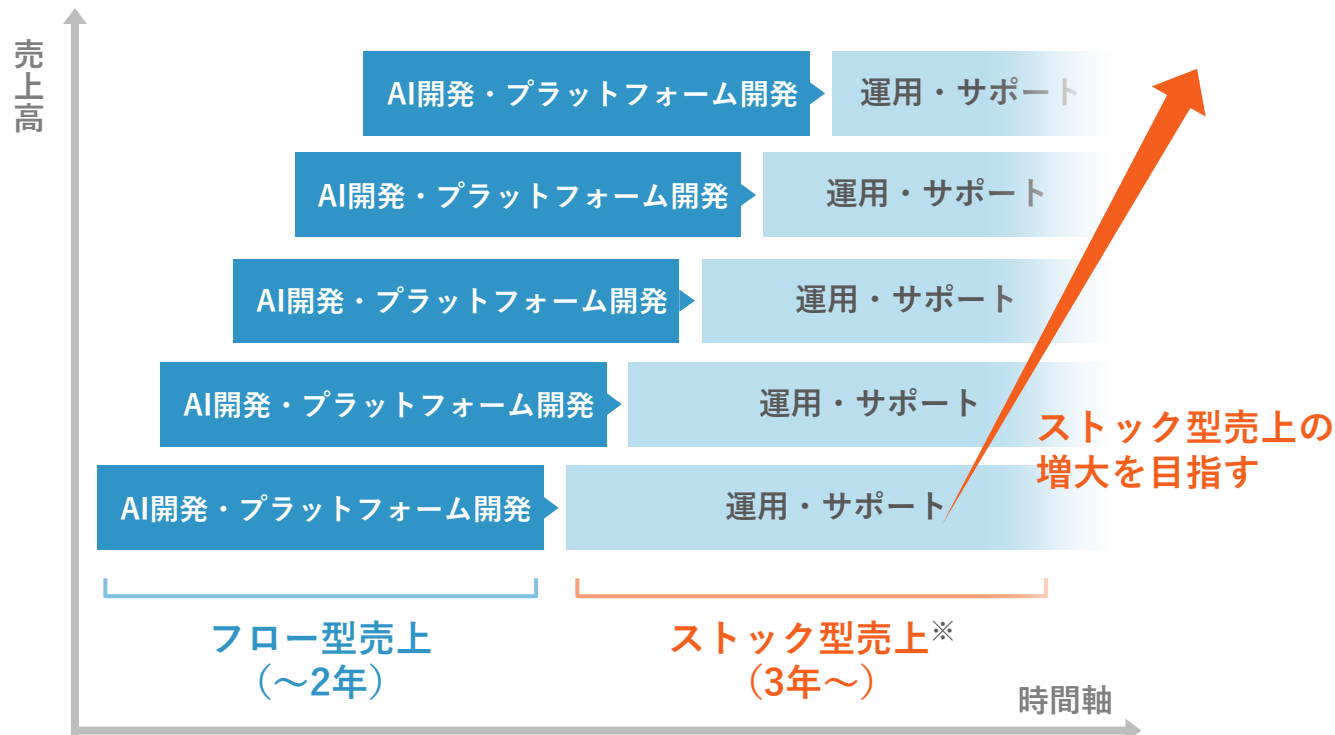
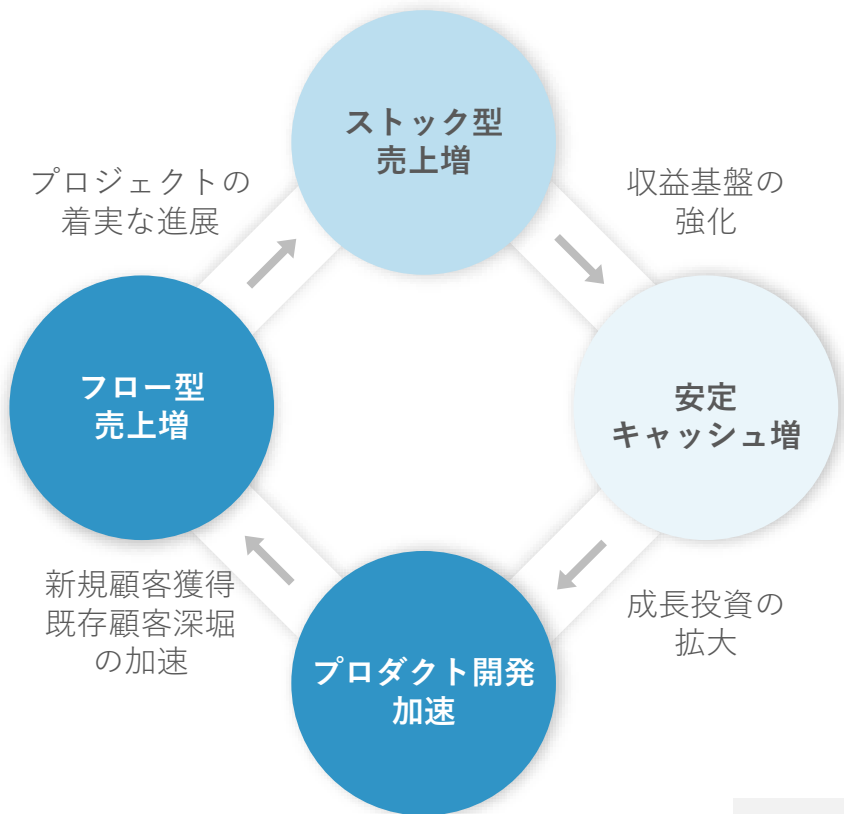


障害対応フロー



フロー型売上の積上げにより、ストック型売上进行継続的に拡大

● 当社の収益構造イメージ



23/6期 3 Q累計	841 百万円	177 百万円
24/6期 3 Q累計	765 百万円	284 百万円

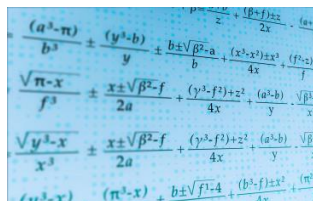
※ 契約期間は顧客ごとに異なり、再契約により契約期間延長を行う

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

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

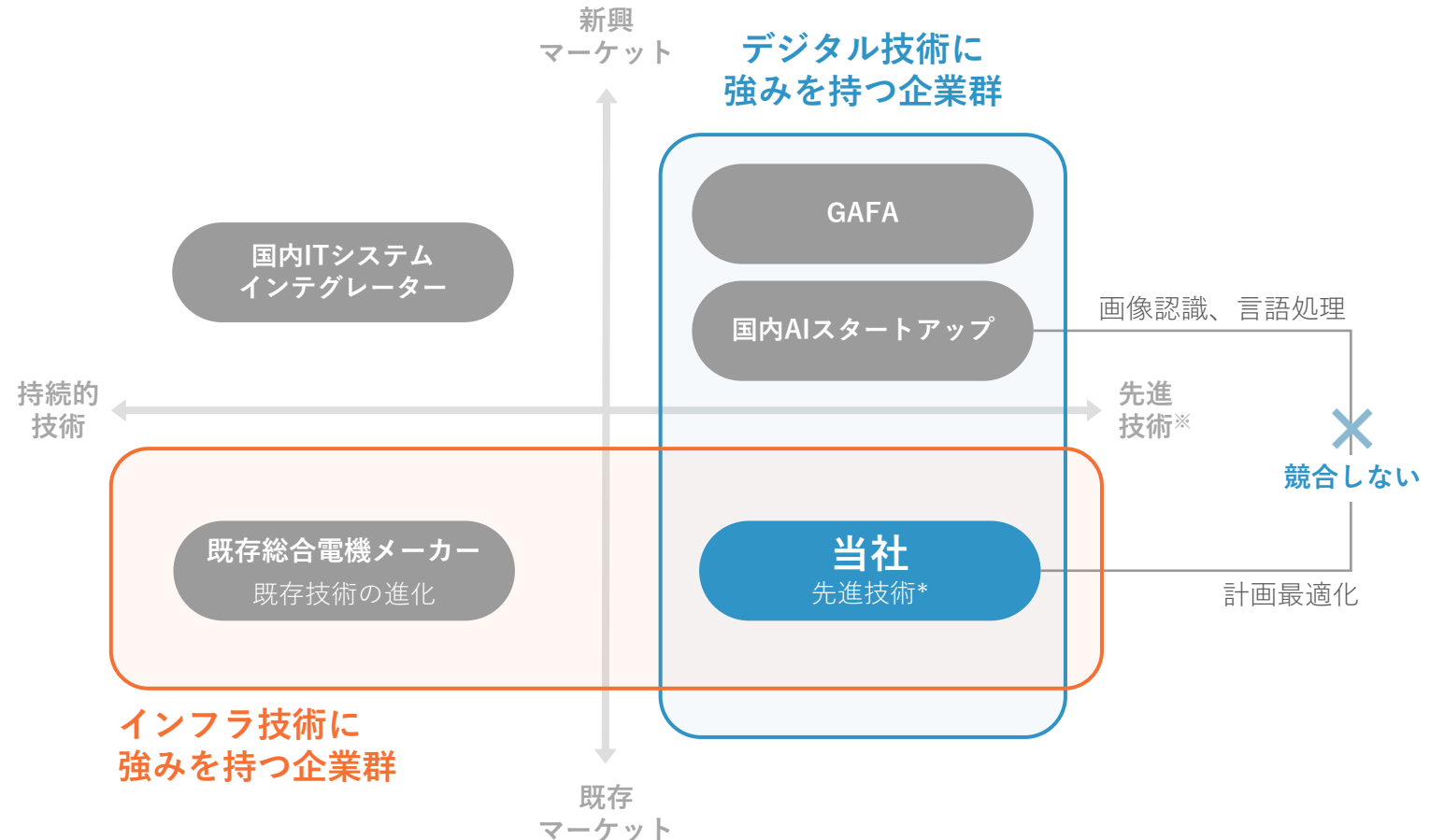


社会インフラ × 最適化による差別化と集中で 競合が少ない独自のポジションを確立

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

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。これらは、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ることにご留意ください。

上記の実際の結果に影響を与える要因としては、国内外の経済情勢や当社の関連する業界動向等が含まれていますが、これらに限られるものではありません。