

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

2025年6月期 第1四半期 決算説明資料

GRID+

株式会社グリッド(証券コード5582)

2024年11月14日

■ 25/6期1Q決算概況

■ 近況報告

■ マクロ環境

■ 成長戦略

■ 事業等説明

サマリー

売上高 — 448百万円（前年同四半期比+99.2%）

■ 電力・エネルギーを中心に各ドメインで対前年同四半期プラスとなり、全体で約2倍の増収を達成

- 電力・エネルギーは、顧客基盤の拡大に加えて既存顧客からのアップセル・クロスセルもあり、フロー型売上が188百万円（前年同四半期比+295.1%）と大幅に増加。ストック型売上也着実に増加し39百万円（前年同四半期比+45.5%）と増加
- 物流・サプライチェーンは、配船計画及び生産計画における本番導入開発が進展しフロー型売上が108百万円（前年同四半期比+51.3%）と増加。ストック型売上也配船計画の運用・サポートの件数が増加した結果、66百万円（前年同四半期比+44.4%）と増加
- 都市交通・スマートシティは、渋滞予測の追加受注や鉄道会社の顧客基盤拡大によりフロー型売上は22百万円（前年同四半期比+6.2%）と微増。ストック型売上は16百万円（前年同四半期比+83.7%）と増加

※ AI開発、システ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 — 39百万円（前年同四半期は△93百万円）

■ 人件費等の固定費の増加を売上の増加が上回り、対前年同四半期+132百万円で営業黒字を確保

- 四半期末時点のエンジニア数は72名（前年同四半期比+9名）で採用費を含めた人件費は308百万円（前年同四半期比+26.1%）営業費用の約75%を占める人件費の増加率を売上高の増加率が大きく上回る結果となり、営業利益は対前年同四半期で増加
- 本番導入開発の進展、運用・サポート件数の増加によりソフトウェア関連費用は36百万円（前年同四半期比+54.5%）と増加

当期純利益 — 24百万円（前年同四半期は△120百万円）

■ 繰越欠損金の翌期解消予定により繰延税金資産が減少し、利益に対してマイナスインパクトが発生

- 前期4Qにおける減資で繰越欠損金による所得控除の割合は100%へ変更。それに伴う繰越欠損金解消の早期化等により、当期1Qの繰延税金資産は前期末から14百万円減少

前年同四半期比較

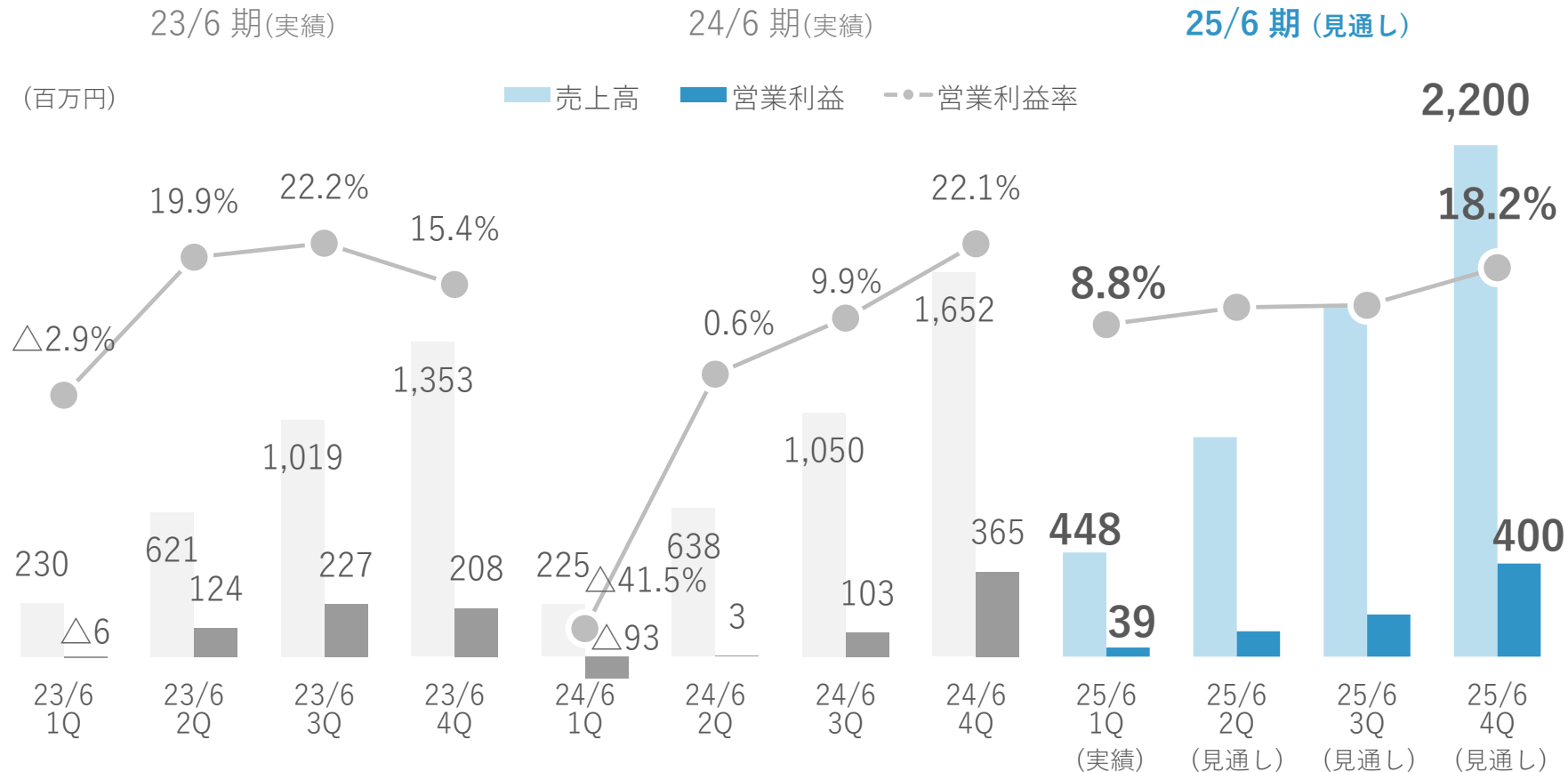
従業員数の増加で人件費が大きく増加しつつも
電力会社の本番導入開発の進展や追加受注等で**増収増益**、**営業黒字**を確保

(百万円)	25/6期1Q (売上高比)	24/6期1Q (売上高比)	前年 同四半期比
売上高	448	225	+99.2%
営業利益	39 (8.8%)	△93 (△41.5%)	—
経常利益	39 (8.9%)	△114 (△50.9%)	—
当期純利益	24 (5.5%)	△120 (△53.5%)	—

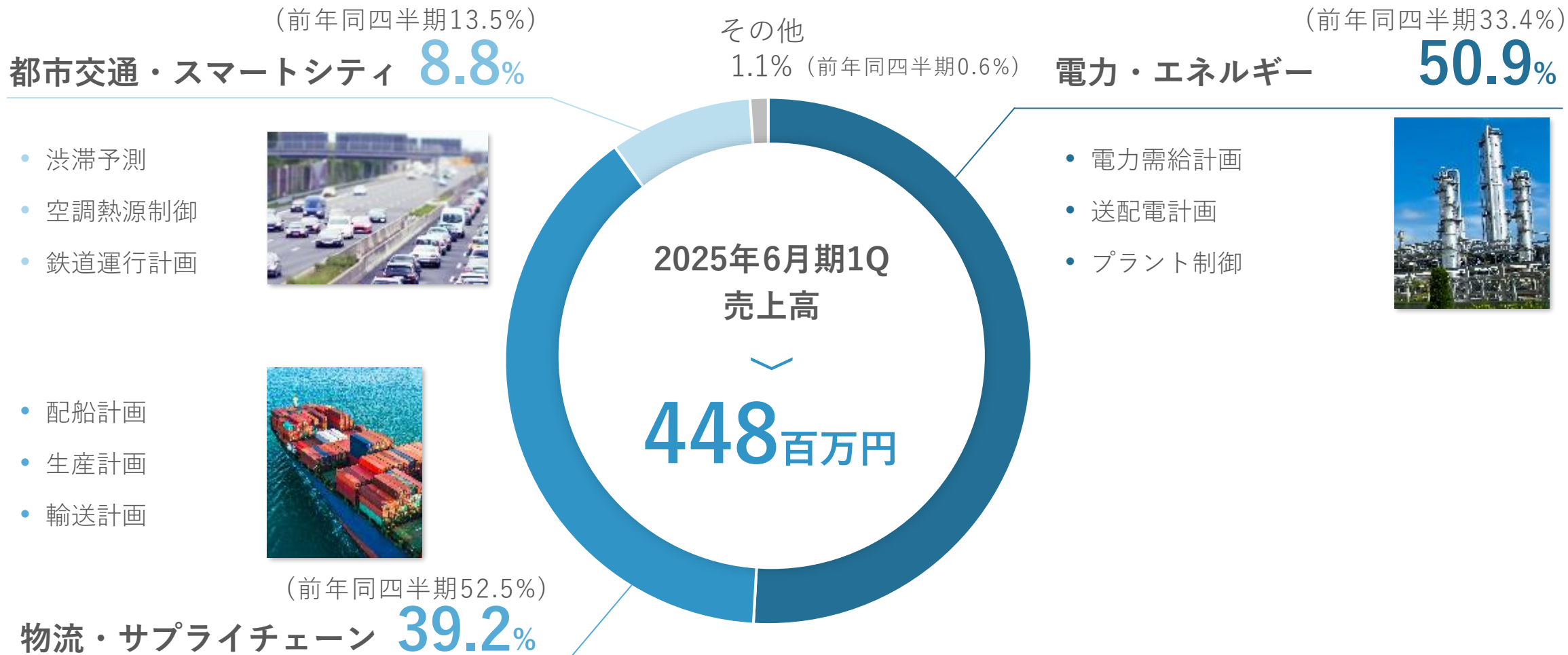
四半期累計業績見通し

開発・営業人員の通期積極採用、電力会社中心の4Qにかけての売上増で
 期中の利益水準は低調となるも、通期では業績達成の見通し

● 四半期累計の売上高と営業利益の推移



電力会社の本番導入開発の進展や追加受注で 電力・エネルギーの構成割合が大きく伸長



フロー型売上は**電力会社**の本番導入開発の進展や**追加受注**等で増加
 ストック型売上は**配船計画システム**等の**本番導入**で増加

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

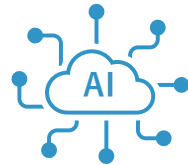
具体的なサービス

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

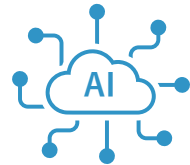
+

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

24/6期1Q 141 百万円

25/6期1Q 324 百万円

+183百万円

24/6期1Q 83 百万円

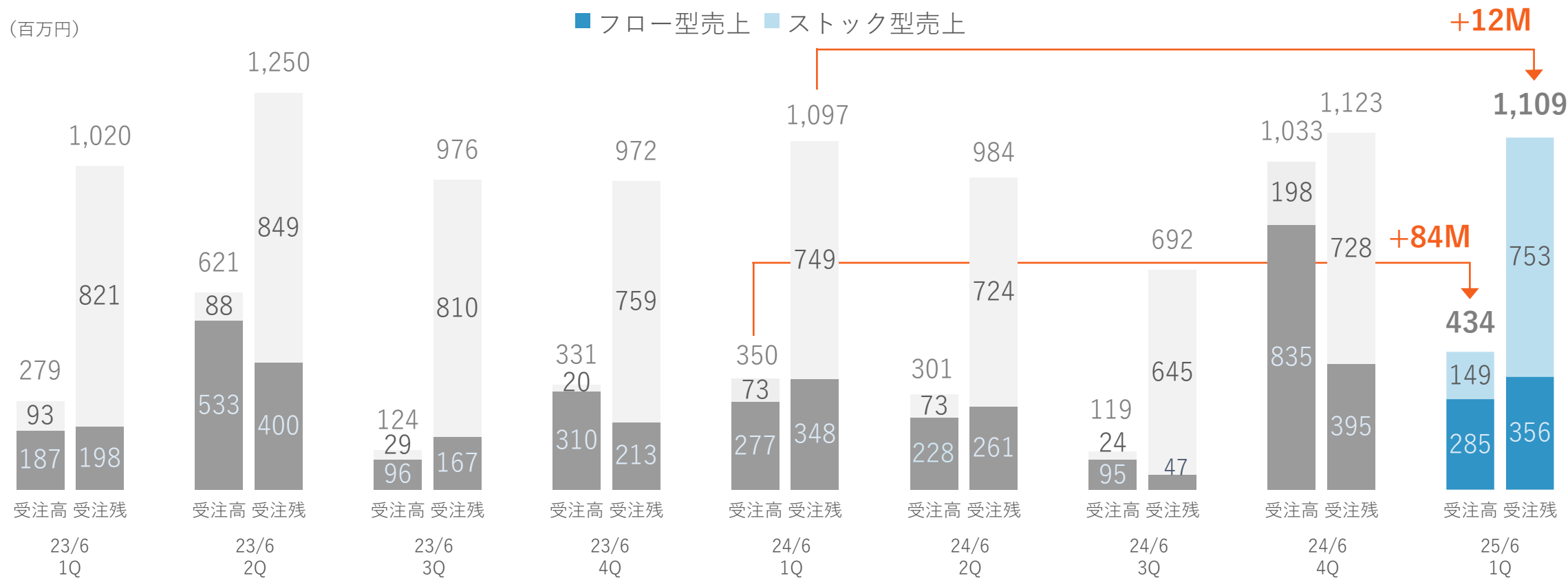
25/6期1Q 123 百万円

+40百万円

受注高と受注残高

受注高は電力会社の新規テーマ案件の追加受注等で増加
受注残高についても前年同四半期比で増加し堅調に推移

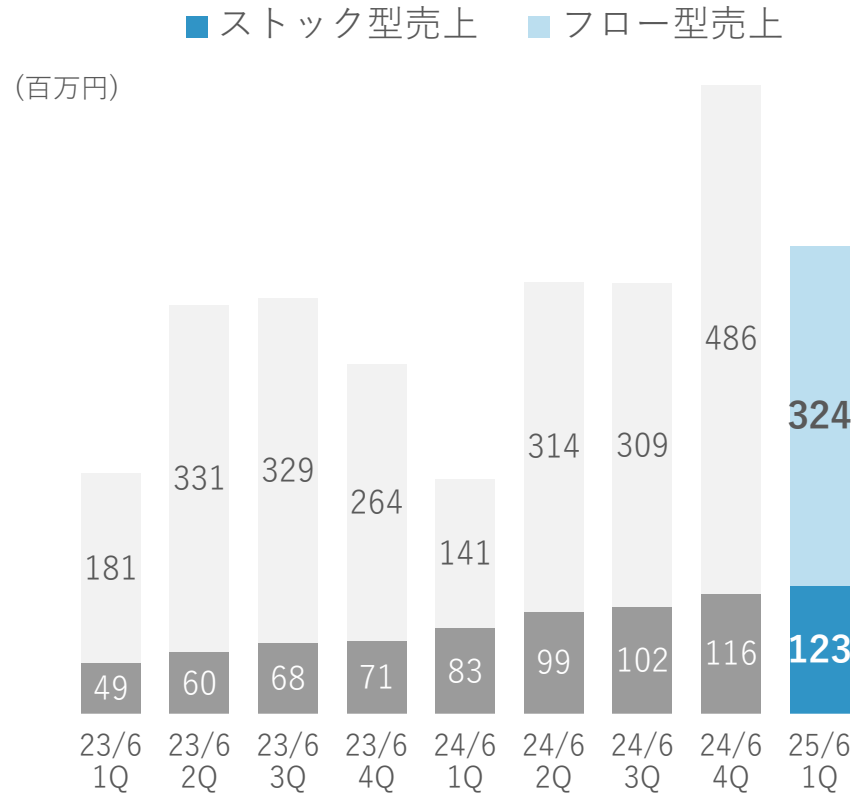
● 四半期ごとの受注高と受注残高の推移



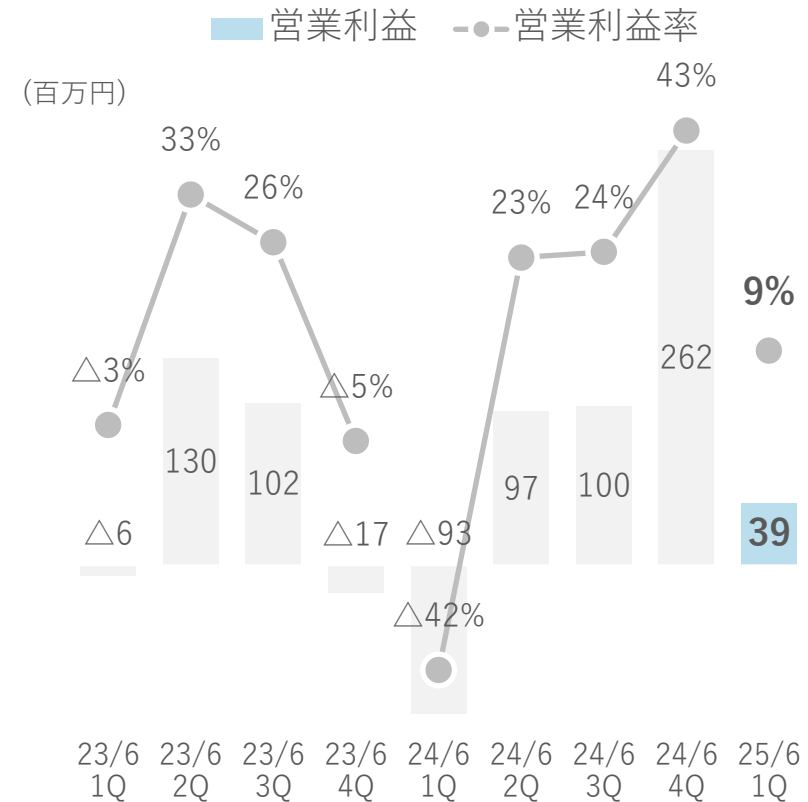
四半期業績推移

フロー型売上は4Q集中の季節性により前四半期から減少
ストック型売上は本番導入進展により四半期ごとに安定して増加

● 四半期ごとの売上高



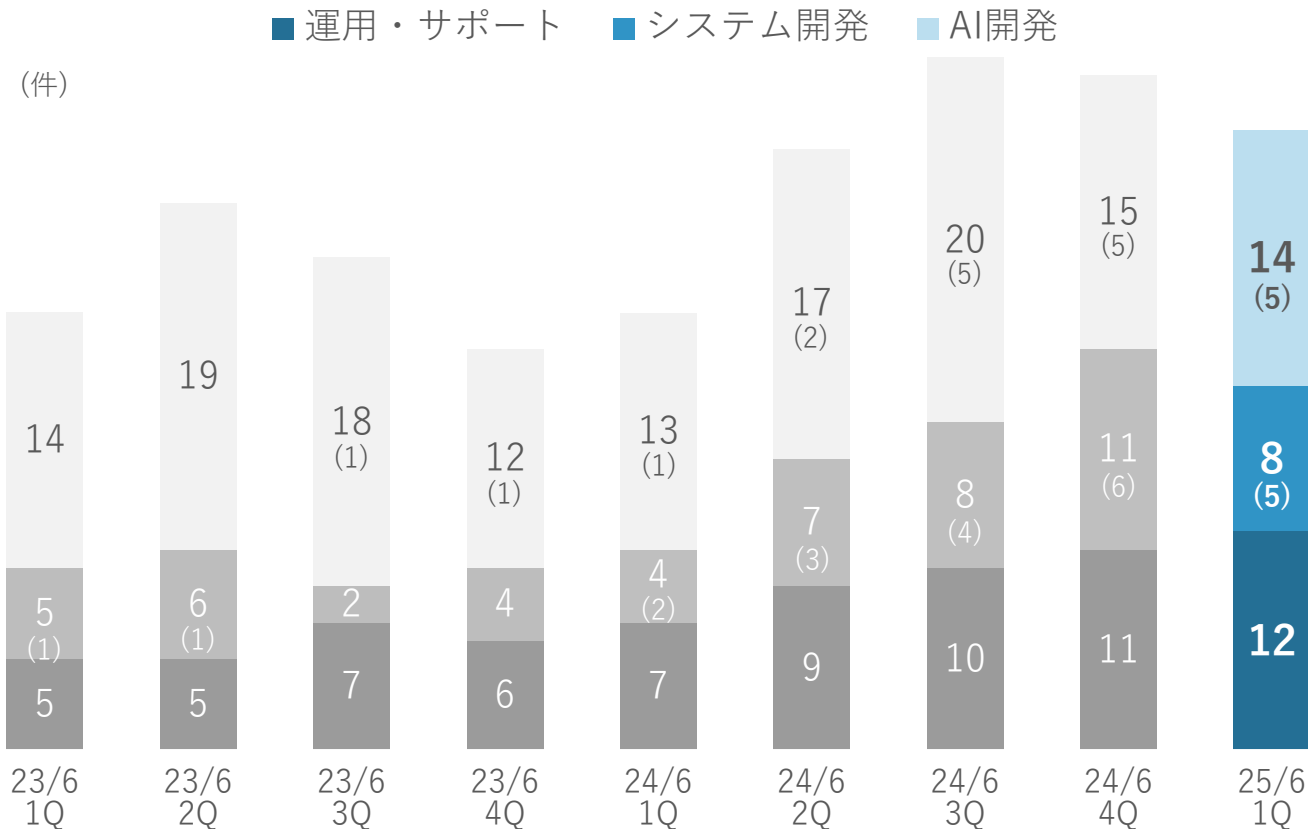
● 四半期ごとの営業利益と利益率



四半期プロジェクト数

本番導入済み案件の追加開発が前四半期に複数完了したため
システム開発件数が減少する一方、運用・サポート件数は微増に留まる

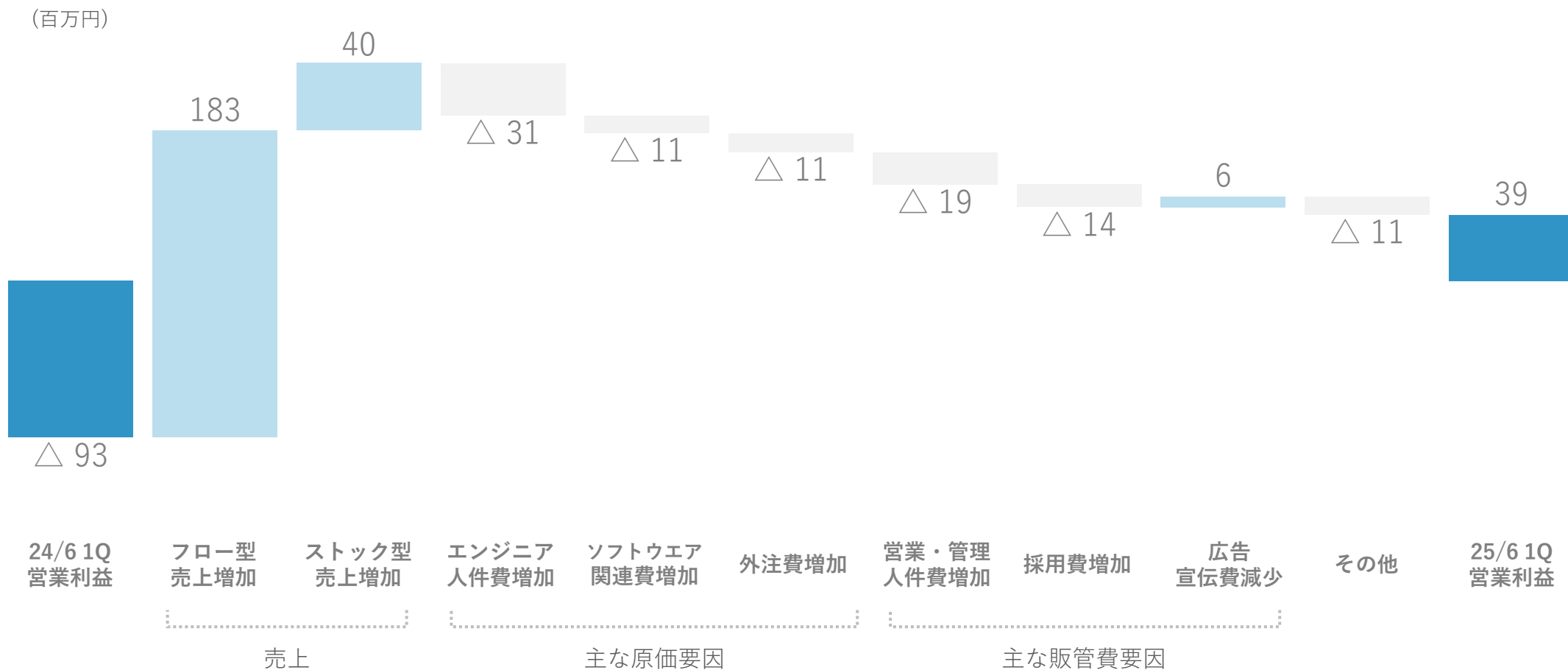
● 四半期ごとのサービス別のプロジェクト数



※ 括弧書きは、運用・サポートを開始した顧客に対するアップセル・クロスセルの件数

営業利益増減要因

エンジニア及び営業の人員増による人件費の増加を
売上高の増加が大きく上回り **営業利益は132百万円増加**

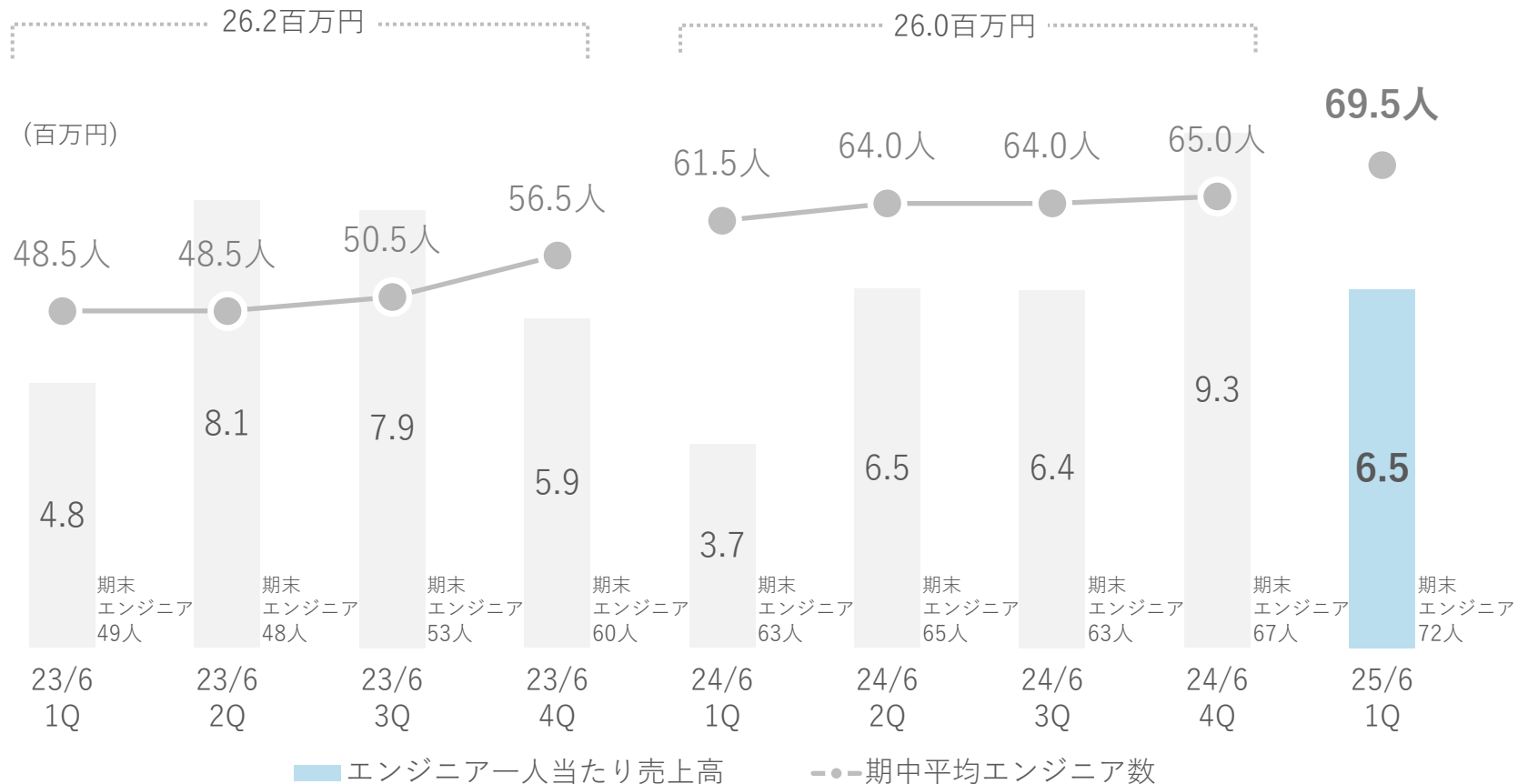


エンジニア一人当たり売上高

エンジニアが継続して増加する中で、売上も着実に増加し エンジニアの生産性は前期2Q3Qの水準を維持

● 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

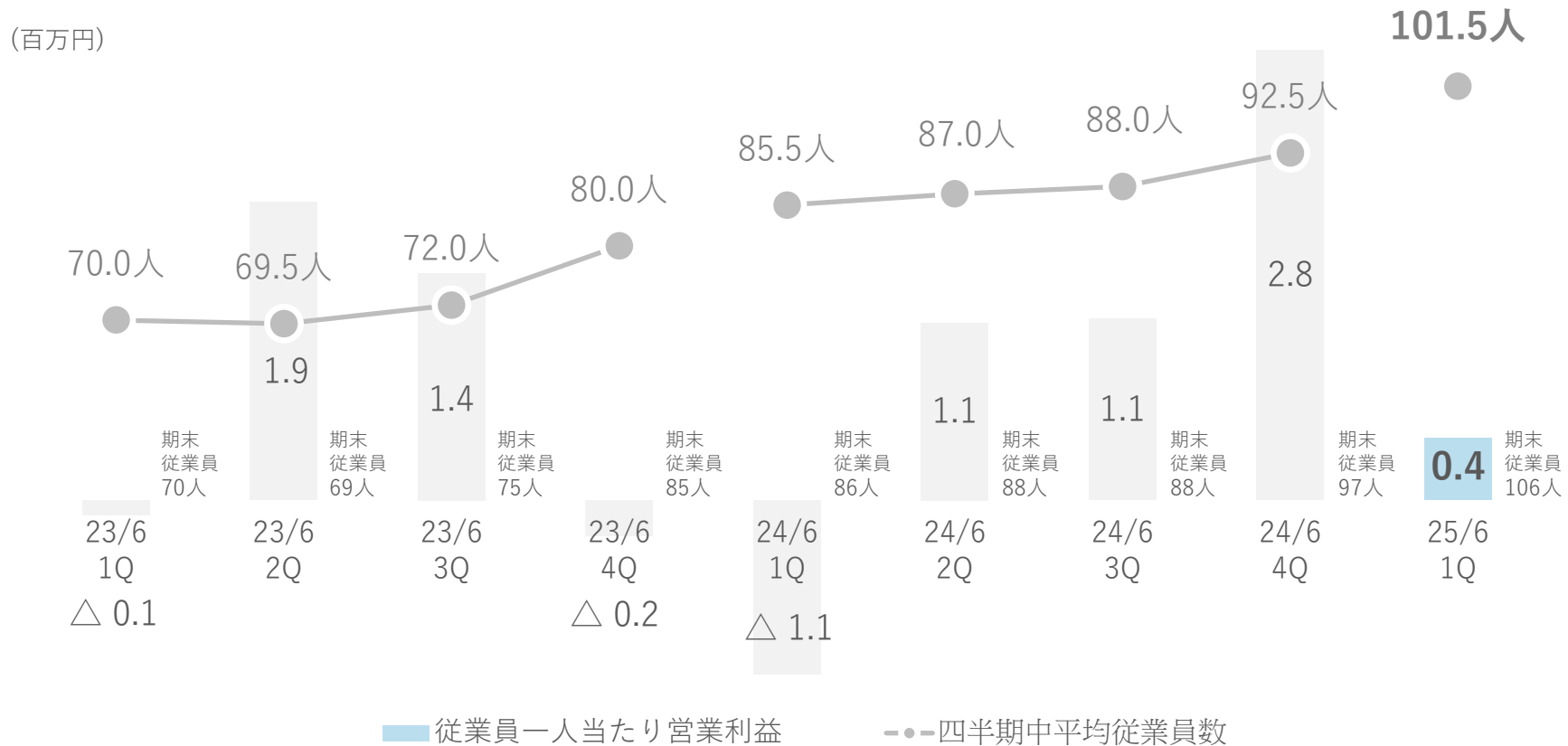


従業員一人当たり営業利益

通期での積極採用と売上の4Qにかけての集中で
従業員一人当たり営業利益は、期中は低い水準で推移する見通し

● 従業員一人当たり営業利益[※]と従業員数

※ 四半期営業利益 ÷ 四半期期首期末平均従業員数



顧客基盤の拡大により取引先数^{※1}を増やしつつ
電力会社からの大型受注で顧客平均売上^{※2}も増加

	25/6期1Q	24/6期1Q	前年 同四半期比
売上高成長率	99.2%	△2.4%	+101.6pt
営業利益率	8.8%	△41.5%	+50.3pt
ストック型売上比率	27.6%	36.9%	△9.3pt
顧客平均売上 ^{※2}	17.2百万円	10.7百万円	+6.5百万円
取引先数 ^{※1}	26社	21社	+ 5 社
主なサービス区分 ^{※3}	24社	20社	+ 4 社

※1 売上計上の対象となったエンドユーザ数 ※2 売上高÷通期取引先数
 ※3 その他を除く、AI開発、システム開発、運用・サポートの3区分

契約負債の減少や借入返済により自己資本比率は90%超に上昇
事業拡大と共に最適な資本構成を目指す

(百万円)	25/6期1Q	24/6期末	前期末比
資産	4,025	4,101	△1.9%
流動資産	3,688	3,746	△1.5%
現金及び預金	2,975	2,900	+2.6%
固定資産	336	354	△5.2%
負債	361	463	△21.9%
流動負債	361	457	△21.0%
固定負債	-	5	△100.0%
純資産	3,663	3,638	+0.7%
自己資本比率	91.0%	88.7%	+2.3pt

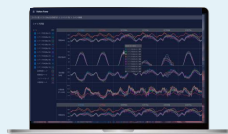
- 25/6期1Q決算概況
- **近況報告**
- マクロ環境
- 成長戦略
- 事業等説明

株式会社ウエストホールディングスと業務提携契約を締結 蓄電所の用地選定から運用までをワンストップで実現することを目指す

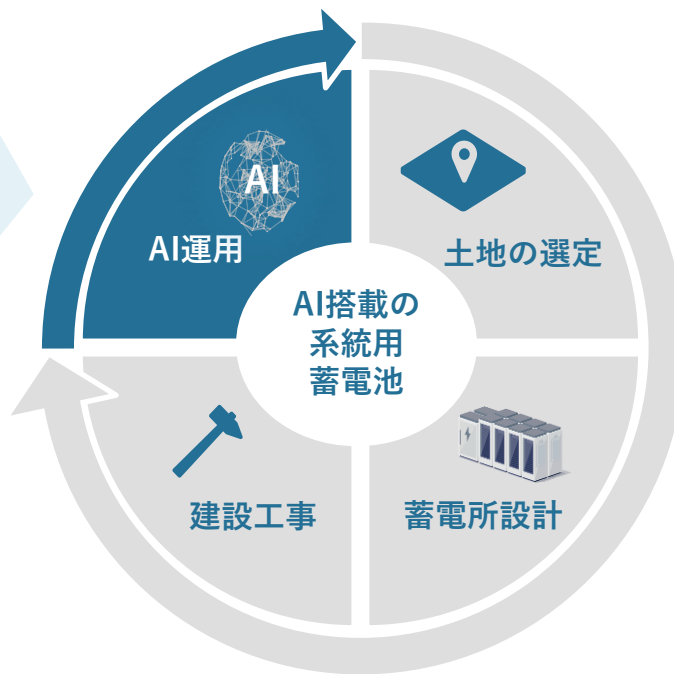
蓄電所をワンストップで開発

GRID+

ReNom CHARGE
及び需給管理システム



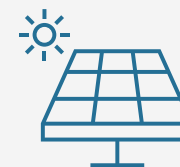
系統用蓄電池の充放電計画について
AI技術を用いて最適化を実現



WEST GROUP

株式会社ウエストホールディングス

約70,000か所に及ぶ
太陽光発電所の建設実績



※ 蓄電所イメージ

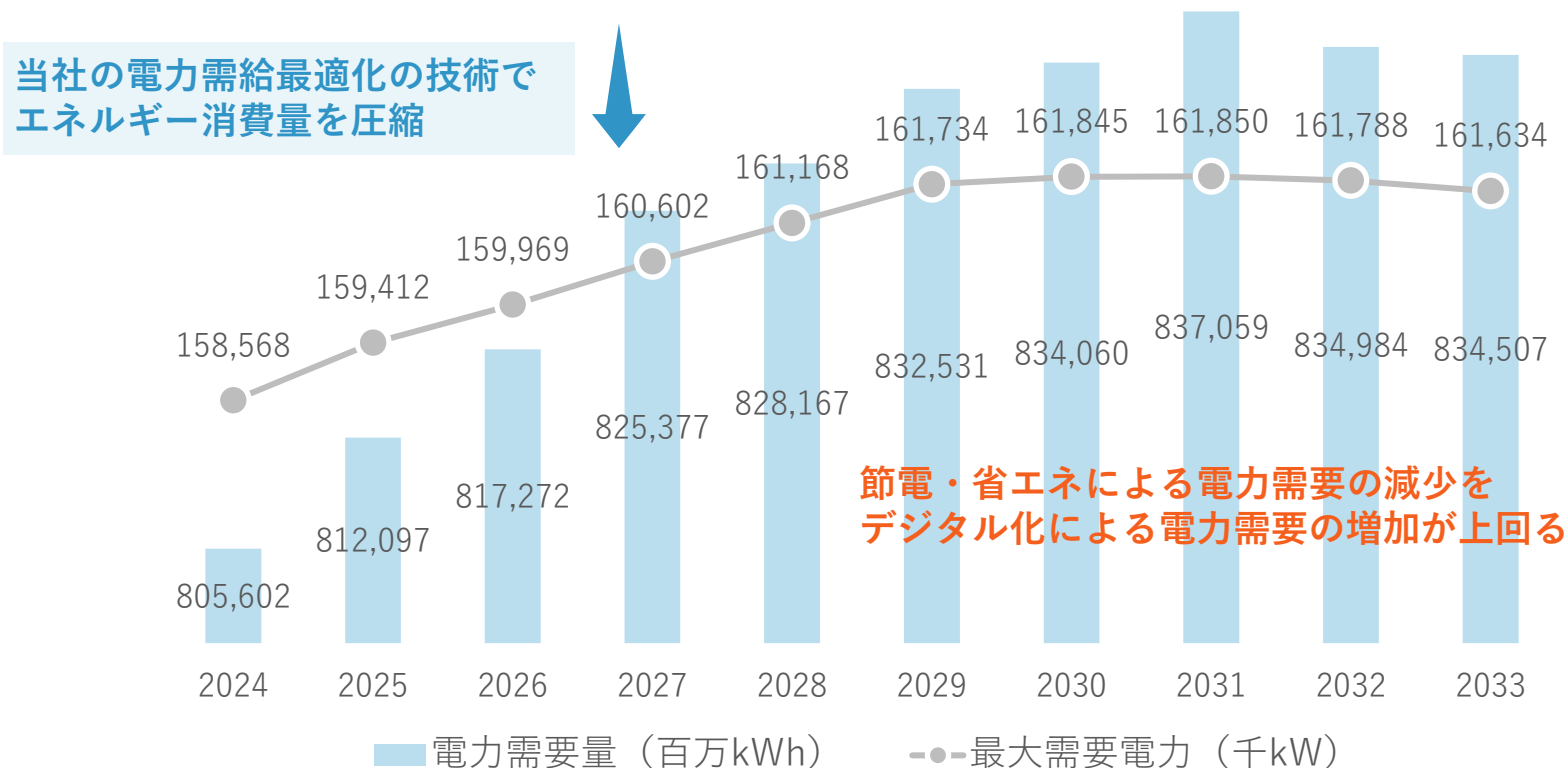
蓄電所の用地選定から設計
建設工事までを行う

- 25/6期1Q決算概況
- 近況報告
- **マクロ環境**
- 成長戦略
- 事業等説明

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 2033年までに電力需要量は約300億kWh増加

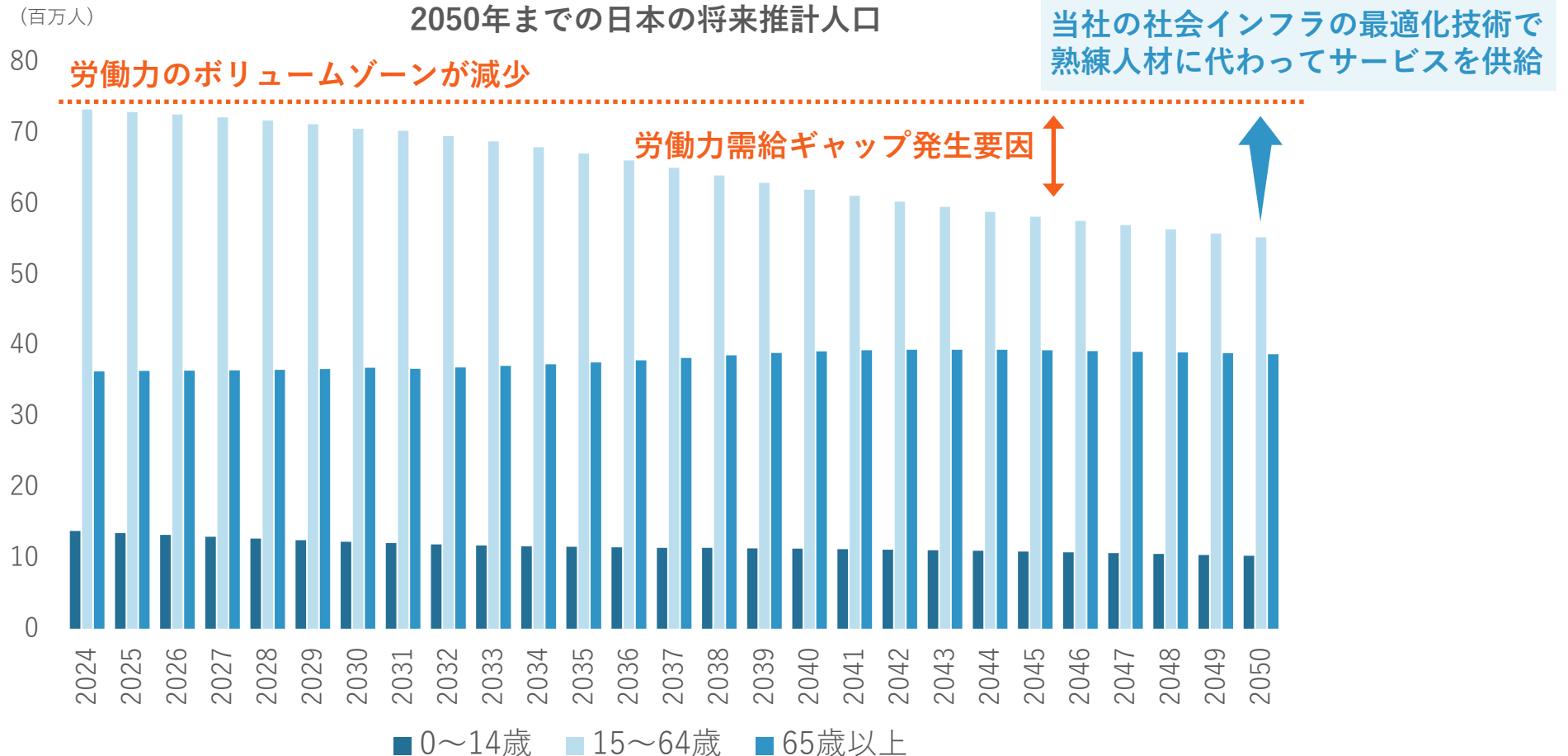
2033年度までの最大需要電力と電力需要量(産業用その他)

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



電力広域的運営推進機構「全国及び供給区域ごとの需要想定(2024年度)」より当社作成

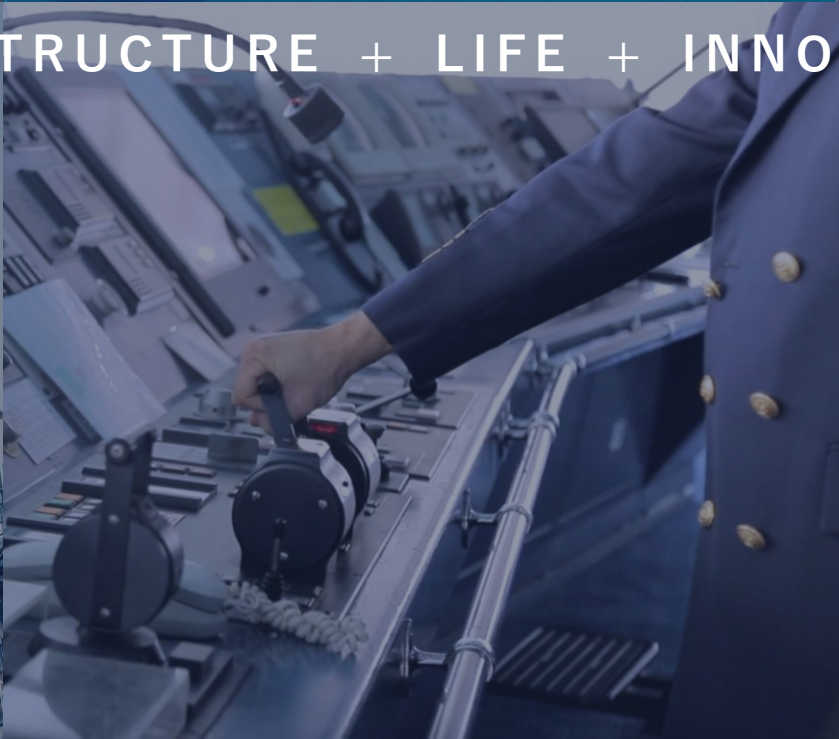
65歳以上の高齢者人口が微増である一方 15～64歳の生産年齢人口は2040年までに1,100万人以上減少



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



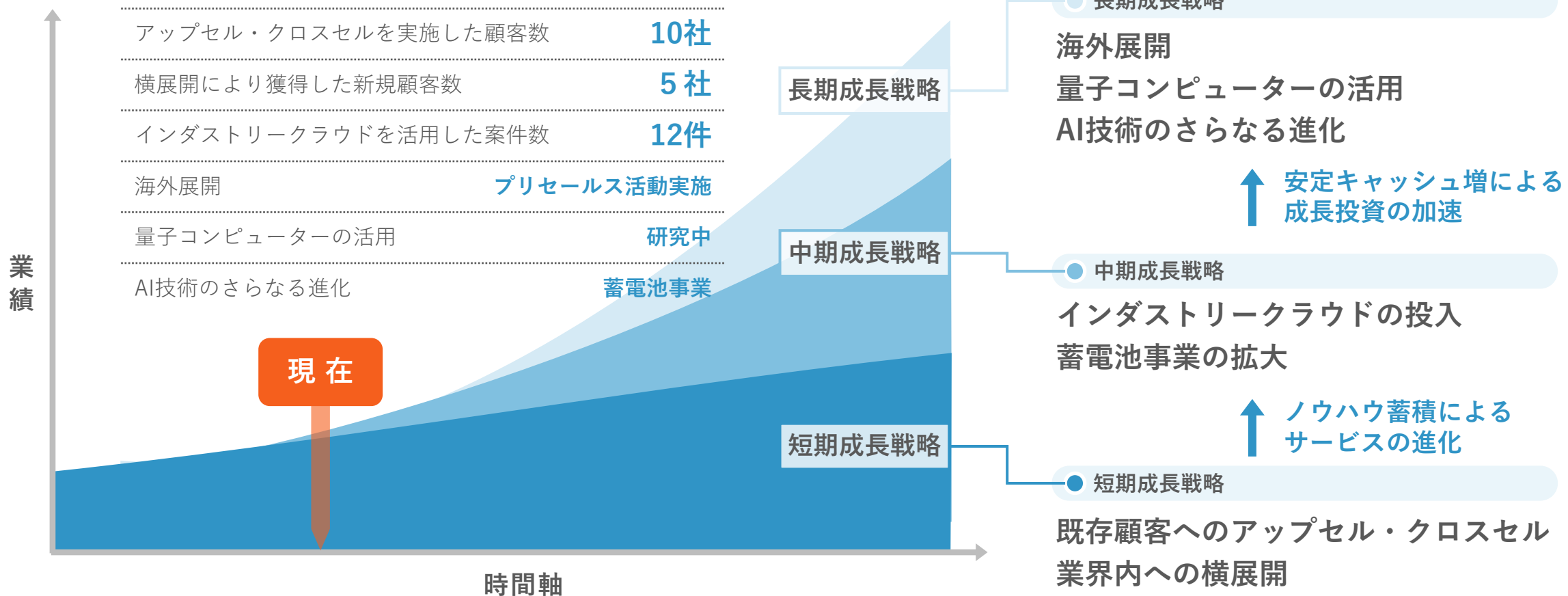
INFRASTRUCTURE + LIFE + INNOVATION

- 25/6期1Q決算概況
- 近況報告
- マクロ環境
- **成長戦略**
- 事業等説明

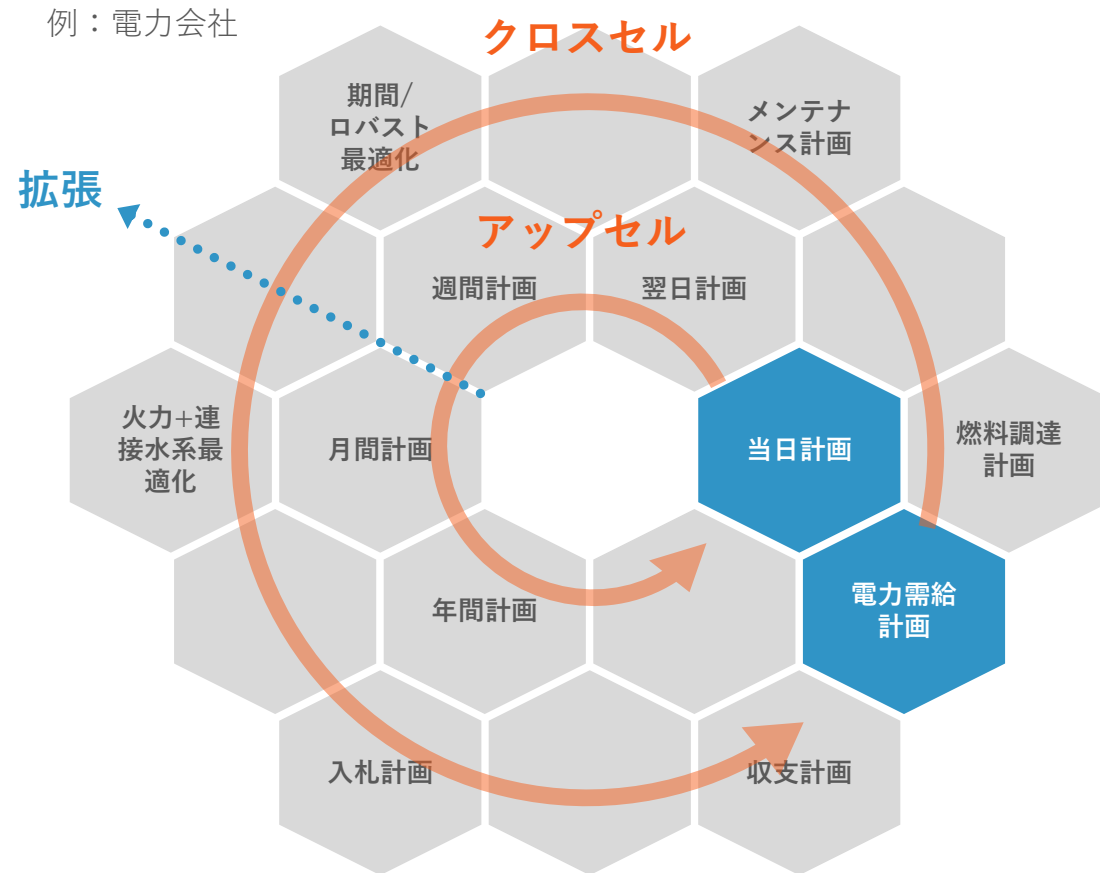
上場による調達資金を開発体制等の強化へ投資 サービスの進化で、事業拡大の加速と持続的な成長を目指す

2024年6月期実施状況

アップセル・クロスセルを実施した顧客数	10社
横展開により獲得した新規顧客数	5社
インダストリークラウドを活用した案件数	12件
海外展開	プリセールス活動実施
量子コンピューターの活用	研究中
AI技術のさらなる進化	蓄電池事業



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・鉄道をはじめ 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

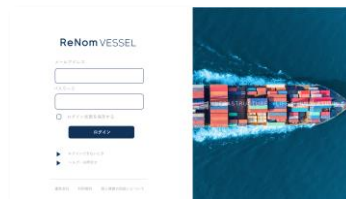
電力



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

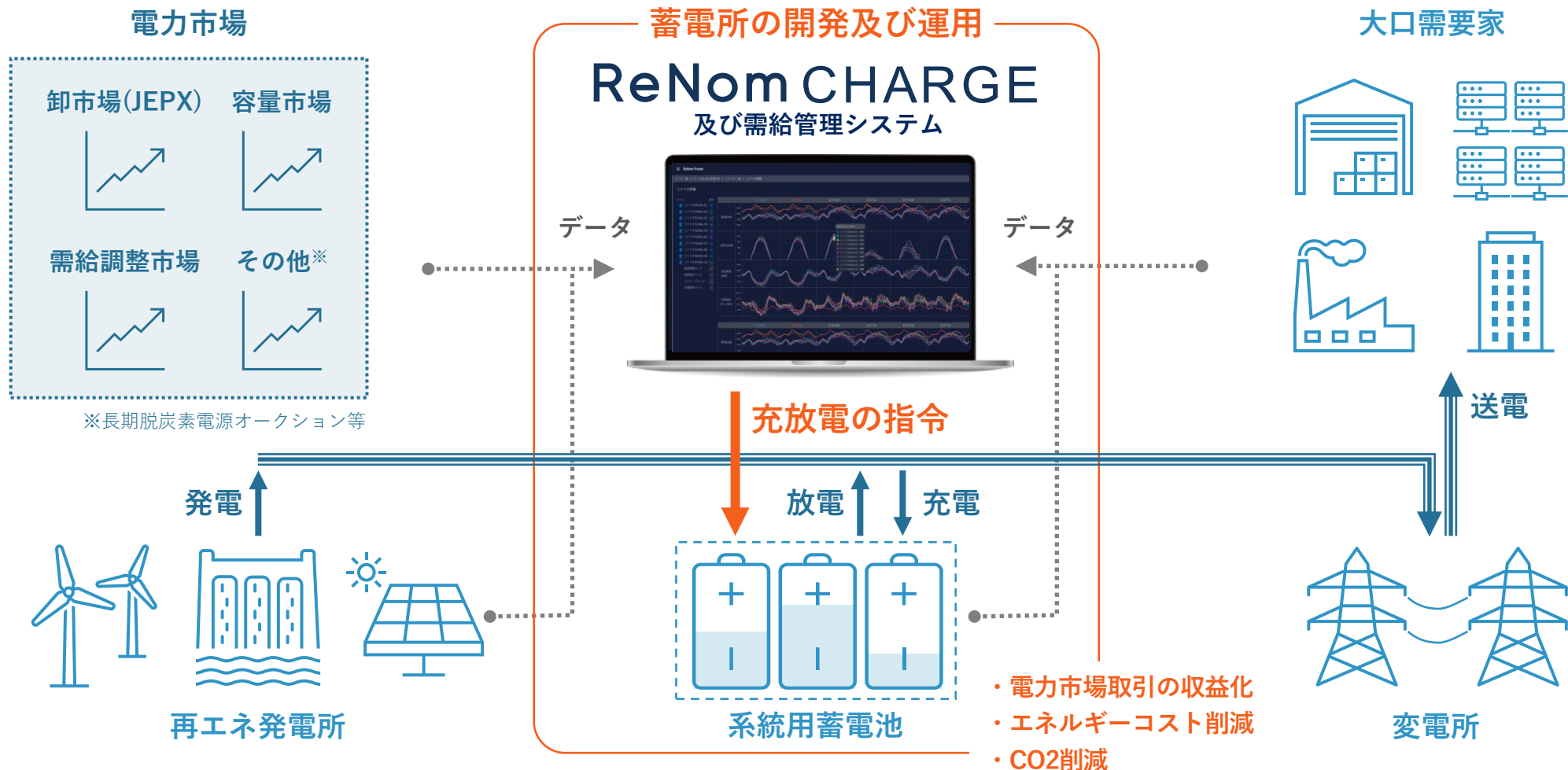
鉄道



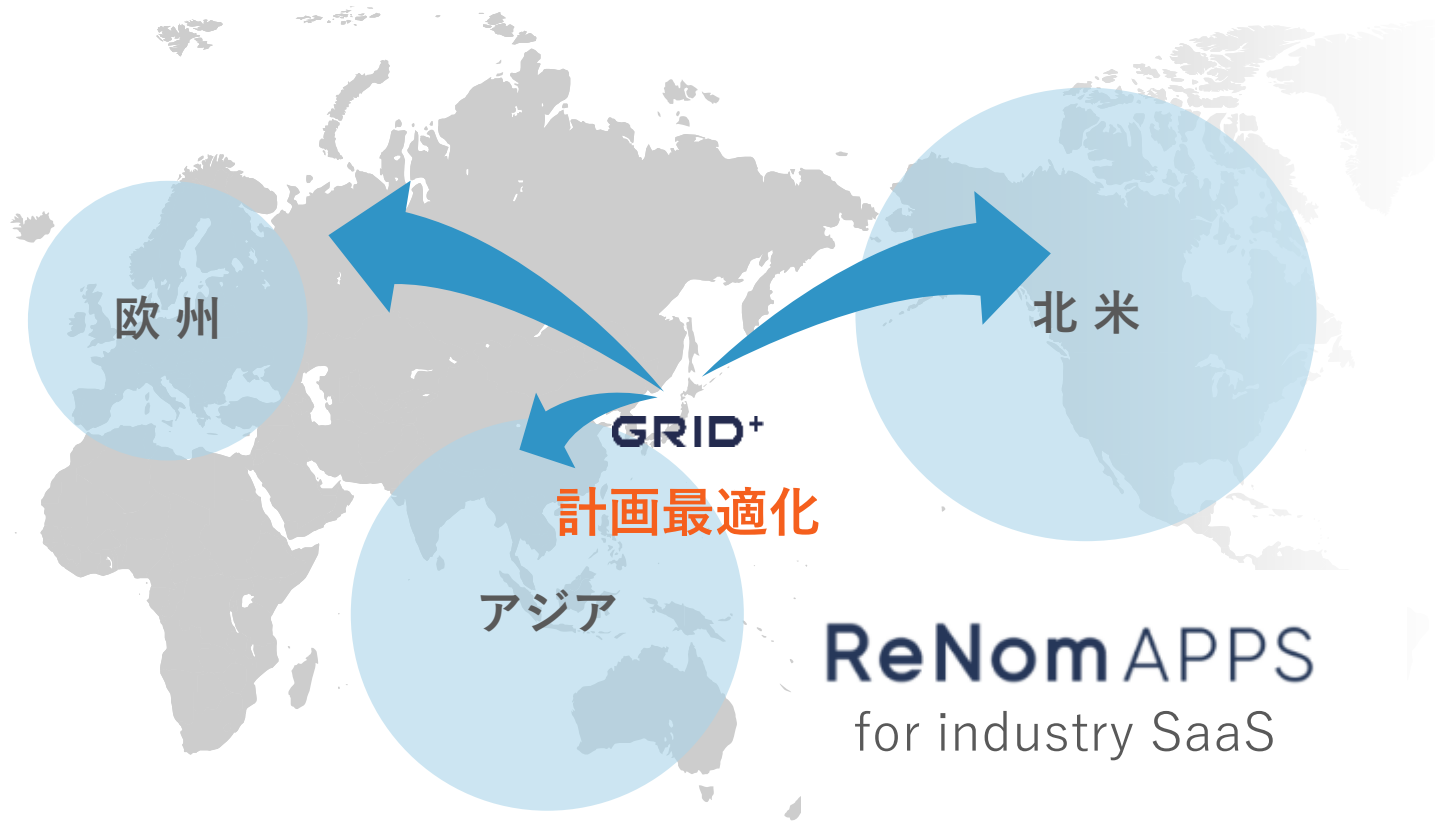
車両の運用や構内作業など鉄道輸送に関する様々な計画を自動で立案

※ 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

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



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

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~

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

量子コンピュータ導入に向けた状況

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

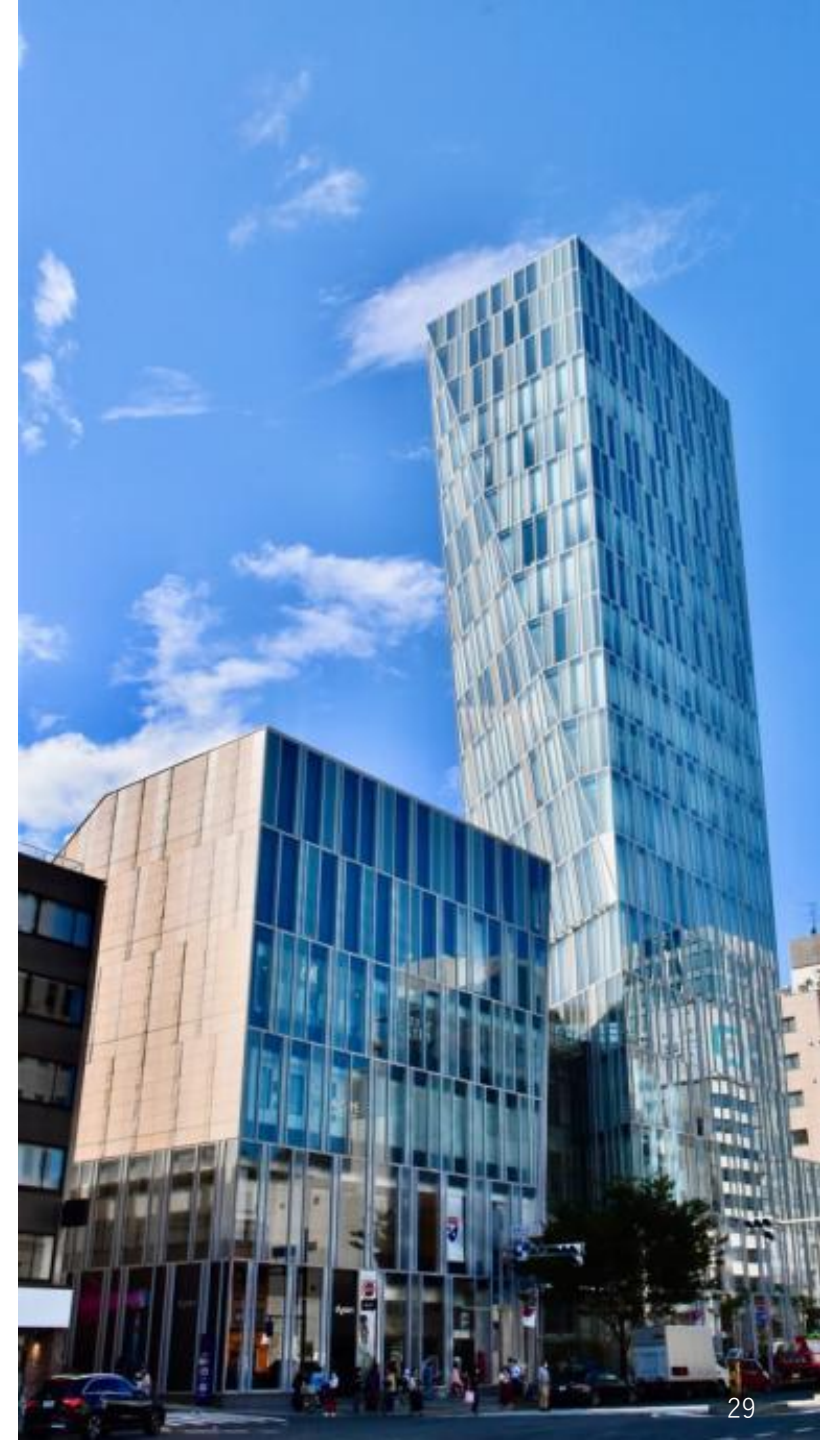
量子回路でVPPの制御を用いて実現する世界初の研究



- 25/6期1Q決算概況
- 近況報告
- マクロ環境
- 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	52百万円（2024年9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	106名（2024年9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



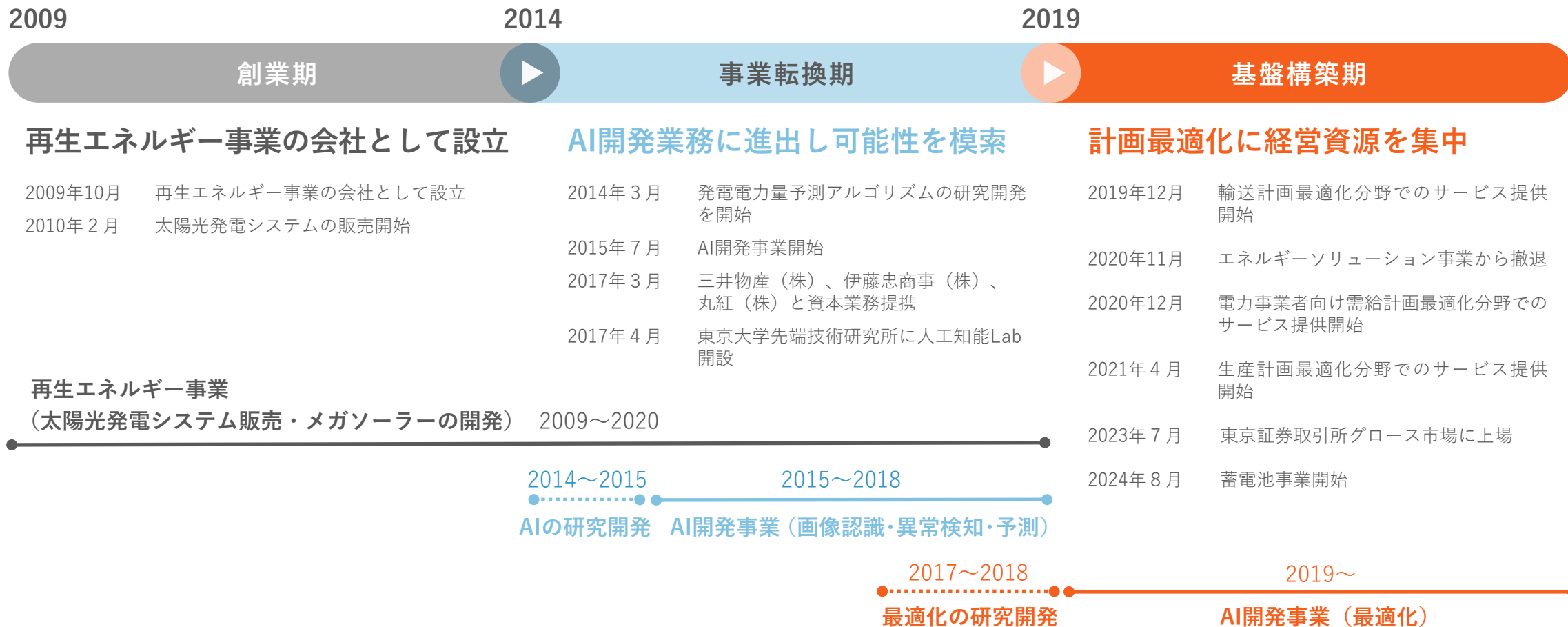
インフラと社会を、 その先へ

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

送配電計画

プラント制御

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

渋滞予測

空調熱源制御

鉄道運行計画

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



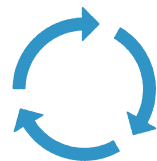
配船計画アプリ & APIs



生産計画アプリ & APIs



スマートシティアプリ & APIs



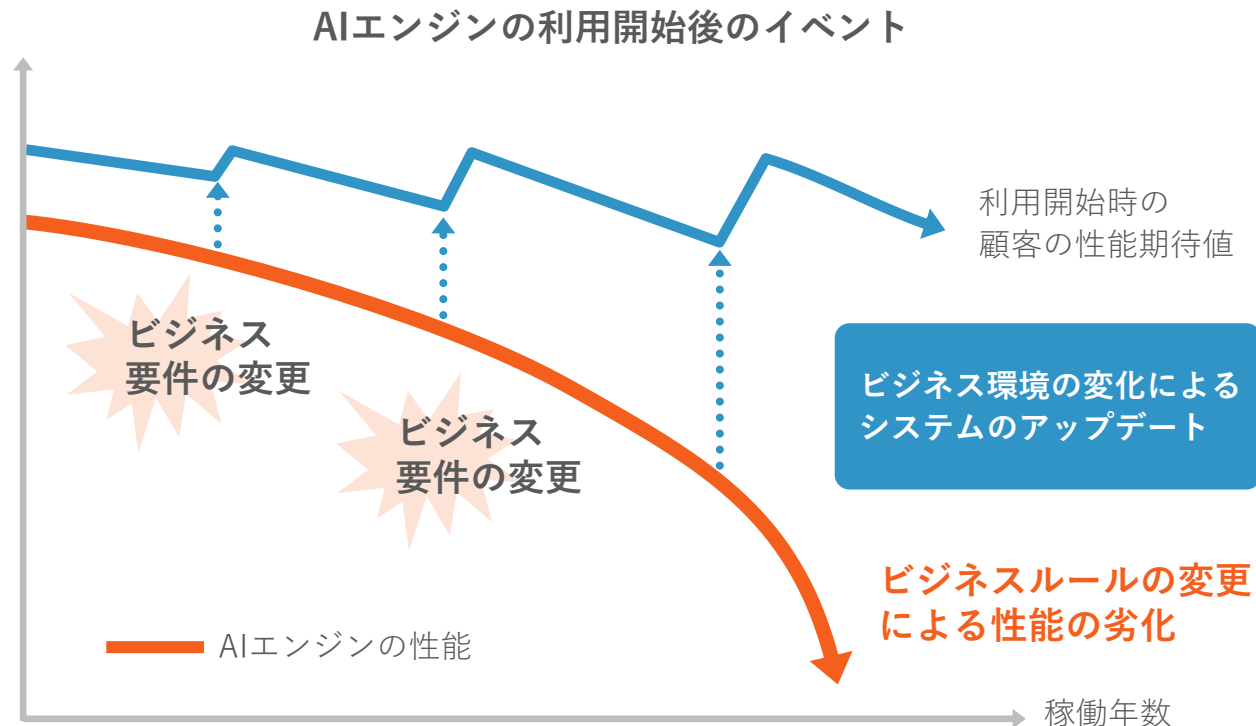
業務システム画面



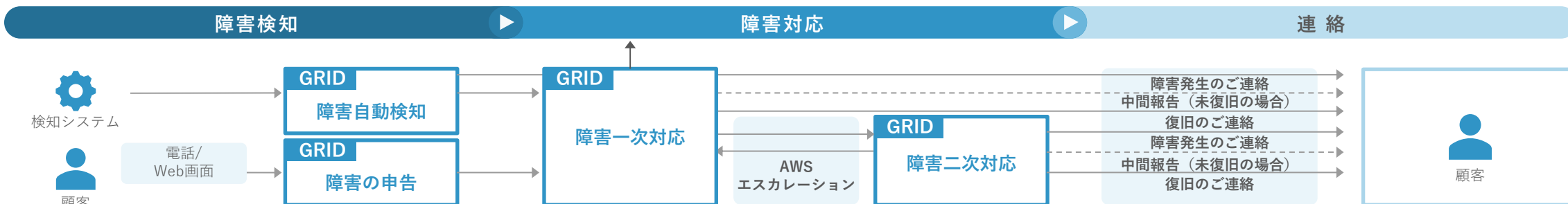
当社が**社会実装**する最適化 ▶ 電力需給計画、送配電計画、配船計画、生産計画、輸送計画、渋滞予測等

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

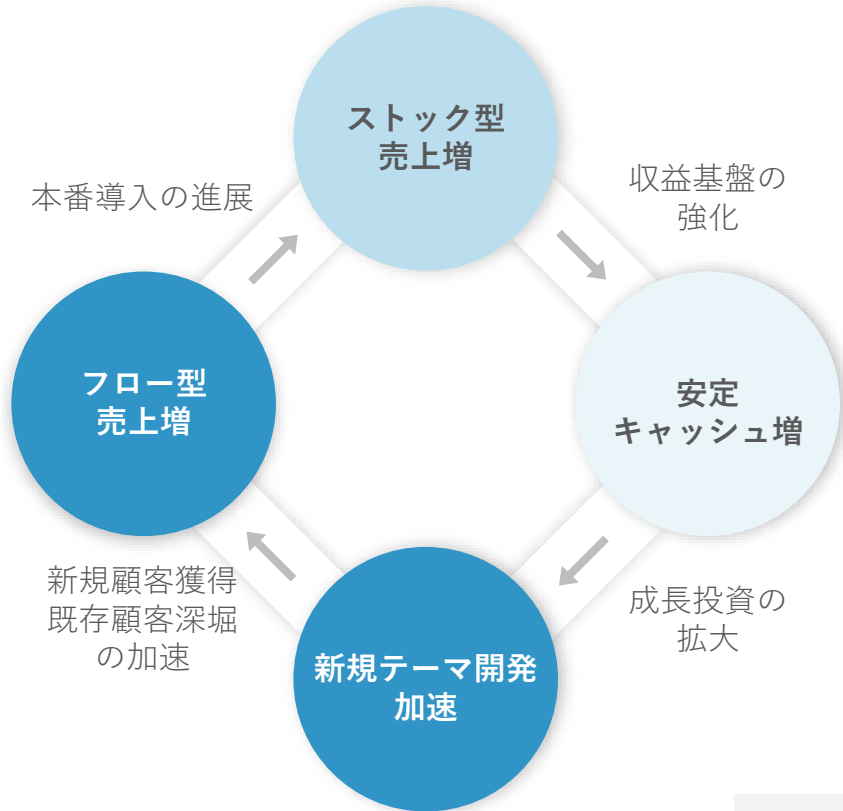
顧客のビジネス要件の変化やデータの質の変化により、AIエンジンは性能が劣化する可能性があるため、性能を維持しつつ顧客がシステムを利用し続けられるよう、障害監視・対応を行うとともにAIエンジンのチューニングを行うサービスを年間契約として提供



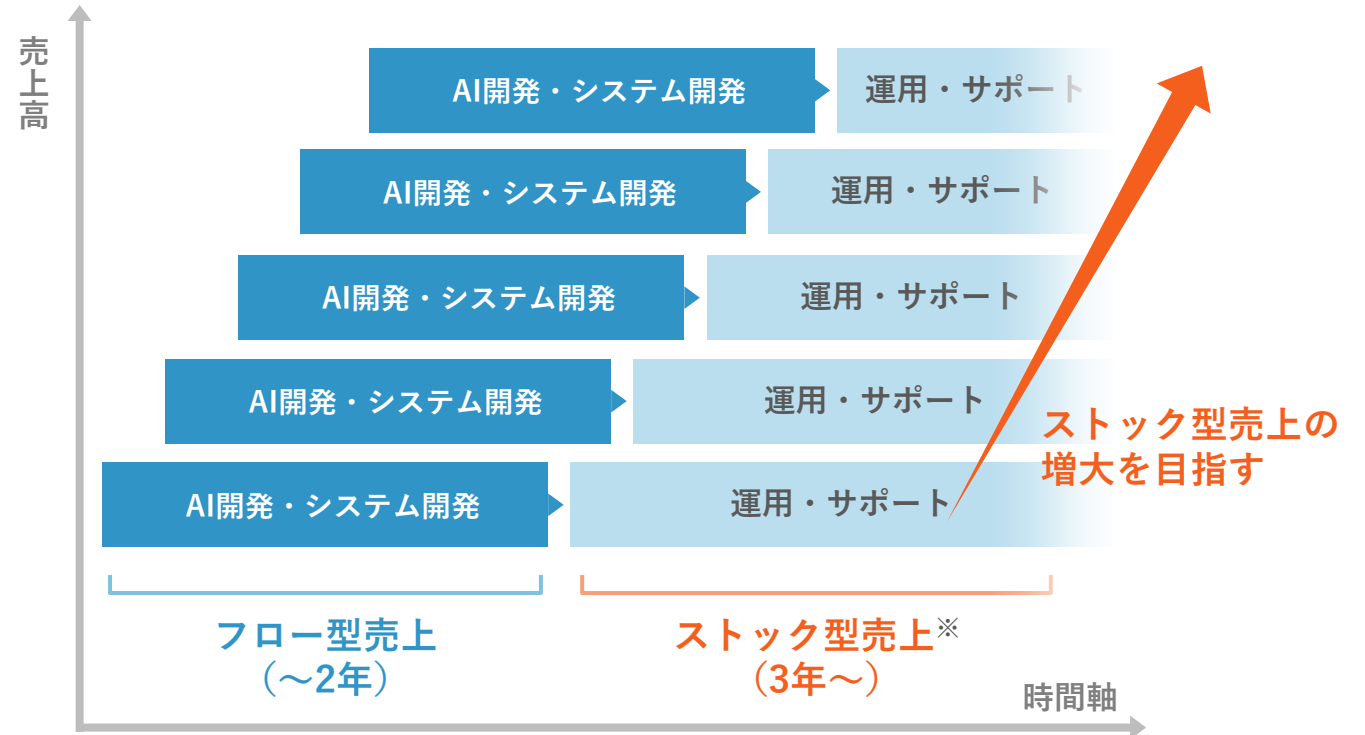
障害対応フロー



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



24/6期 1Q	141 百万円	83 百万円
25/6期 1Q	324 百万円	123 百万円

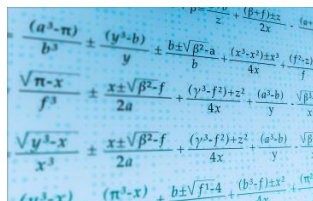
※ 契約期間は顧客ごとに異なり、再契約により契約期間延長を行う

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

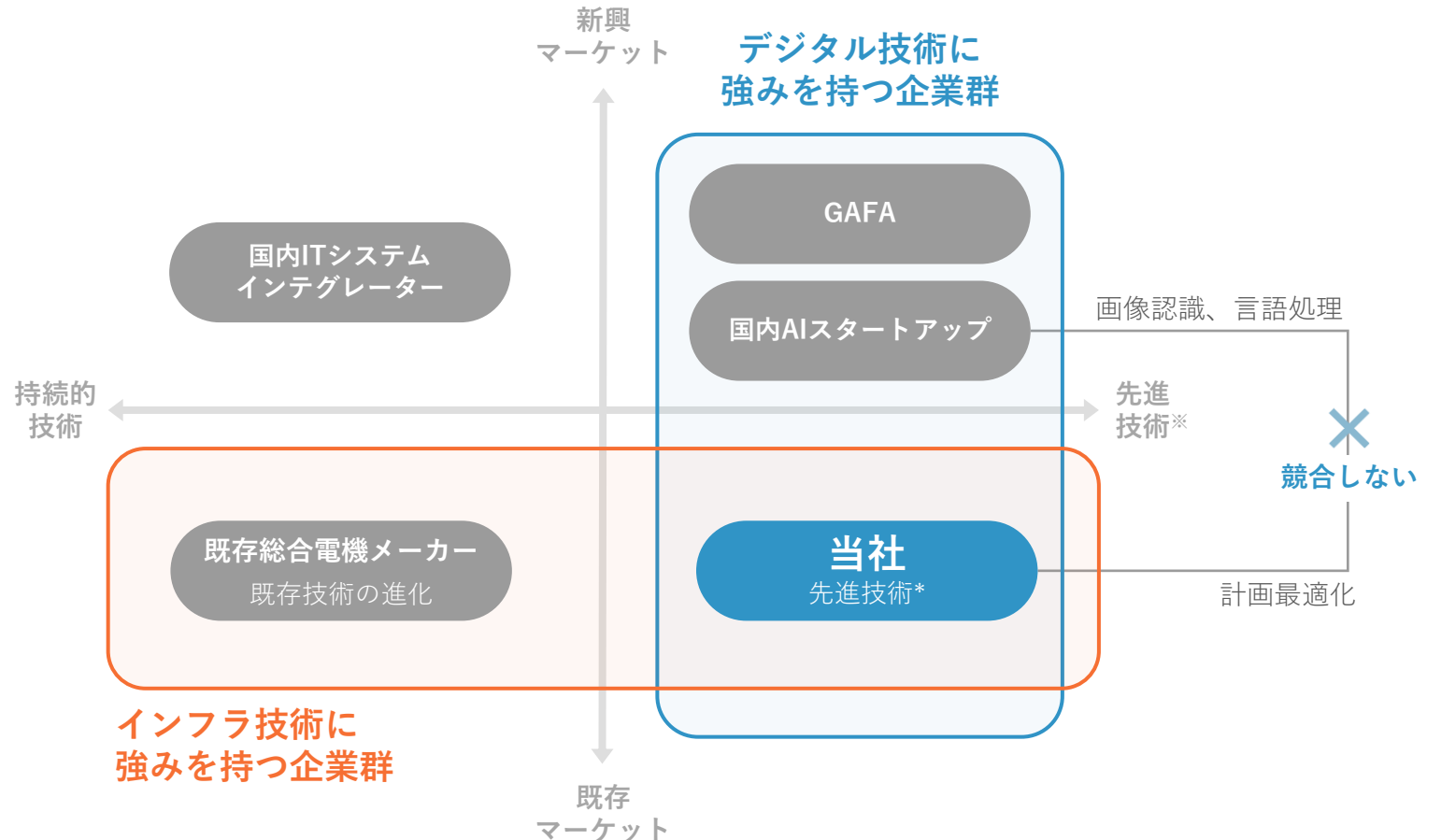


社会インフラ × 最適化による差別化と集中で 競争が少ない独自のポジションを確立

当社の競争は、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

免責事項

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。