



INFRASTRUCTURE + LIFE + INNOVATION

| 2026年6月期 決算説明資料

株式会社グリッド(証券コード5582)

2026年8月14日



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。

目次

- 1** 2026年6月期 通期実績
- 2** 2027年6月期 通期業績予想
- 3** 成長戦略
- 4** ビジネスアップデート

Appendix

（会社概要・補足資料）

目次

1 **2026年6月期 通期実績**

2 **2027年6月期 通期業績予想**

3 **成長戦略**

4 **ビジネスアップデート**

Appendix

(会社概要・補足資料)

通期ハイライト

売上高はAI事業の着実な伸長と蓄電所開発の本格稼働により増収

売上高は前期比+51.2%の3,119百万円。

AI事業における高い顧客リピート率、売上リピート率と新領域への進出により、力強い成長を継続。
さらに、蓄電所開発の本格化を背景にインフラアセット事業が大きく立ち上り、大幅な増収を達成。

営業利益、営業利益率ともに計画を達成

将来の成長へ向けた先行投資を積極的に実施しつつも、生産性向上によりその費用を吸収。
この結果、営業利益は459百万円、営業利益率は14.7%となり、ともに計画を上回って着地。

TAM（獲得可能な最大市場規模）が拡大

AI事業では、鉄道・航空領域への進出と、電力ドメインにおける送配電領域などへの展開により、TAM（獲得可能な最大市場規模）を着実に拡大。さらに、蓄電所開発の本格化に伴い、ソフトウェア/ハードウェアの双方から社会インフラを支える新たな事業領域へ進出。

※セグメント区分の変更

蓄電所開発が本格稼働、複数セグメント開示に移行

「AI事業」に続く新たな収益の柱となる蓄電所開発の立ち上げに成功。蓄電所開発に係る売上比率が20%を超え、その重要性が高まったことから、2026年6月期より新たに「インフラアセット事業」としてセグメント開示。

開示区分の変更点

項目	変更前	変更後
セグメント数	AI事業：単一セグメント	AI事業／インフラアセット事業：2セグメント
蓄電所開発の位置付け	AI事業内の「エネルギーマネジメントドメイン」	独立した「インフラアセット事業」
開示名称	蓄電所開発／エネルギーマネジメント	インフラアセット事業

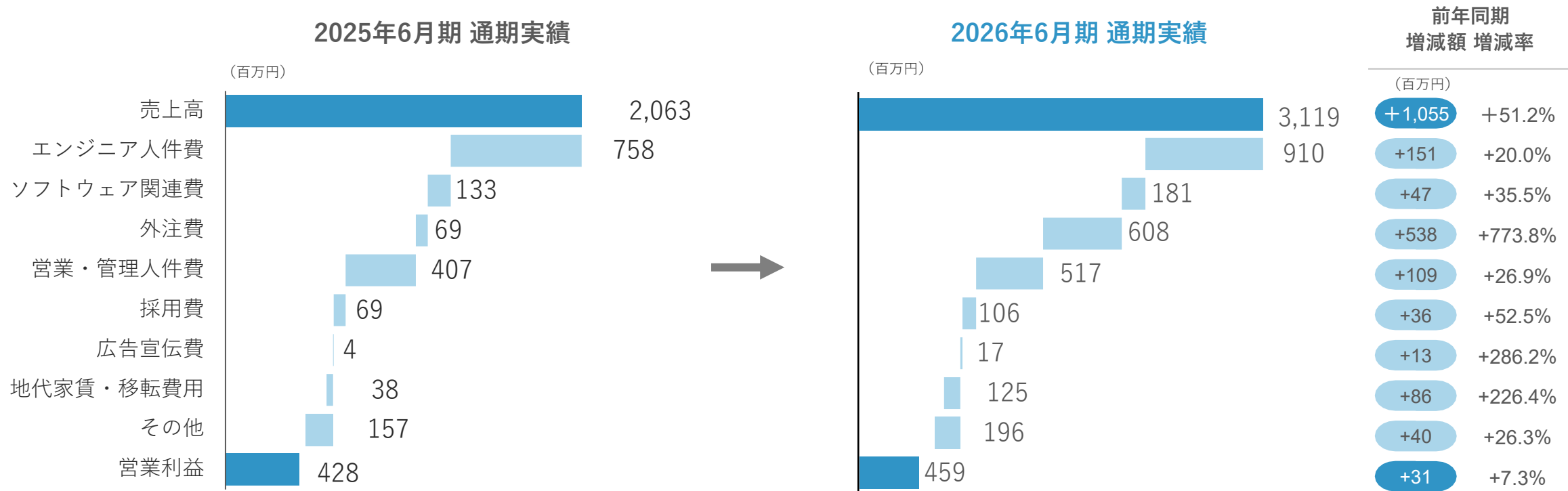
経営成績の概況

売上高は、AI事業における電力ドメインの堅調な成長、鉄道計画を中心とする都市・交通ドメインの拡大および蓄電所開発の本格化により、前期比51.2%増。本社移転関連費用を含む営業費用が増加したものの、すべての段階利益が前期比で増加。

		2025/6期	2026/6期		(ご参考)2026/6期期初計画	
		通期実績 (売上高比)	通期実績 (売上高比)	前期比	計画値 (売上高比)	計画比
(百万円)						
全社 経営成績	売上高	2,063	3,119	+51.2%	3,100	+0.6%
	営業利益	428 (20.8%)	459 (14.7%)	+7.3%	450 (14.5%)	+2.1%
	経常利益	428 (20.8%)	466 (15.0%)	+8.9%	440 (14.2%)	+6.0%
	当期純利益	298 (14.5%)	345 (11.1%)	+15.7%	280 (9.0%)	+23.2%

営業利益の増減要因

売上高は、前期比+51.2%増と大幅に伸長。将来に向けた先行投資やインフラアセット事業の本格化に伴う外注費の増加を、増収および生産性の向上により吸収。その結果、営業利益は前期比7.3%増。



セグメント別実績の概況

AI事業の売上高は堅調に推移し、生産性の向上に伴い事業セグメント利益も増加。
インフラアセット事業は蓄電所開発の始動により、売上高・事業セグメント利益ともに大幅に増加。

		2025/6期	2026/6期		(ご参考)2026/6期
		通期実績	通期実績	前年同期比	Q4実績
(百万円)					
売上高	全社	2,063	3,119	+51.2%	1,167
	AI事業	2,004	2,362	+17.9%	575
	インフラアセット事業	59	756	+1,173.9%	592
営業利益	全社	428	459	+7.3%	149
	AI事業	754	848	+12.5%	150
	インフラアセット事業	37	100	+164.7%	130
	本社費	△364	△489	△34.3%	△131

AI事業：概況

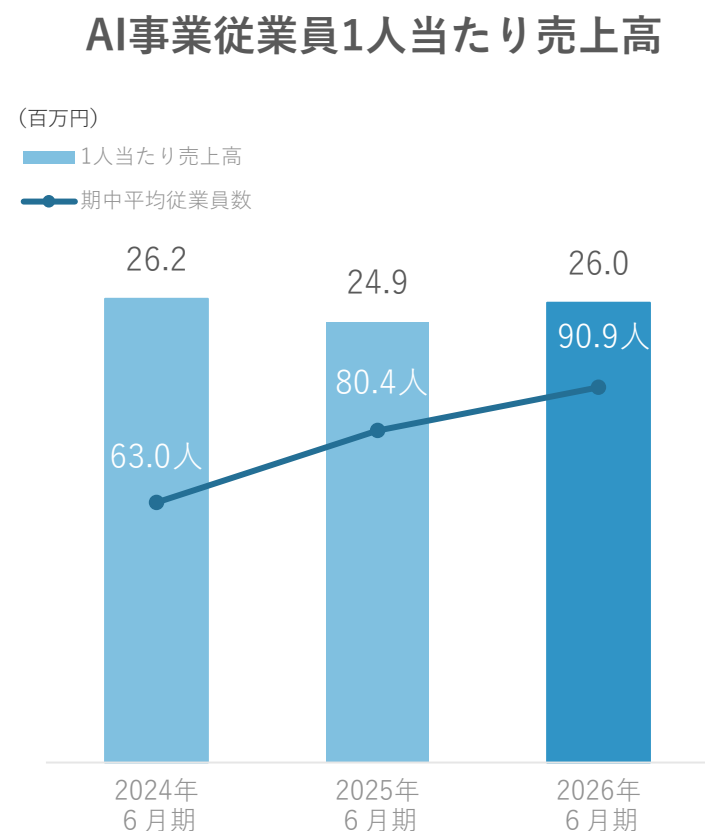
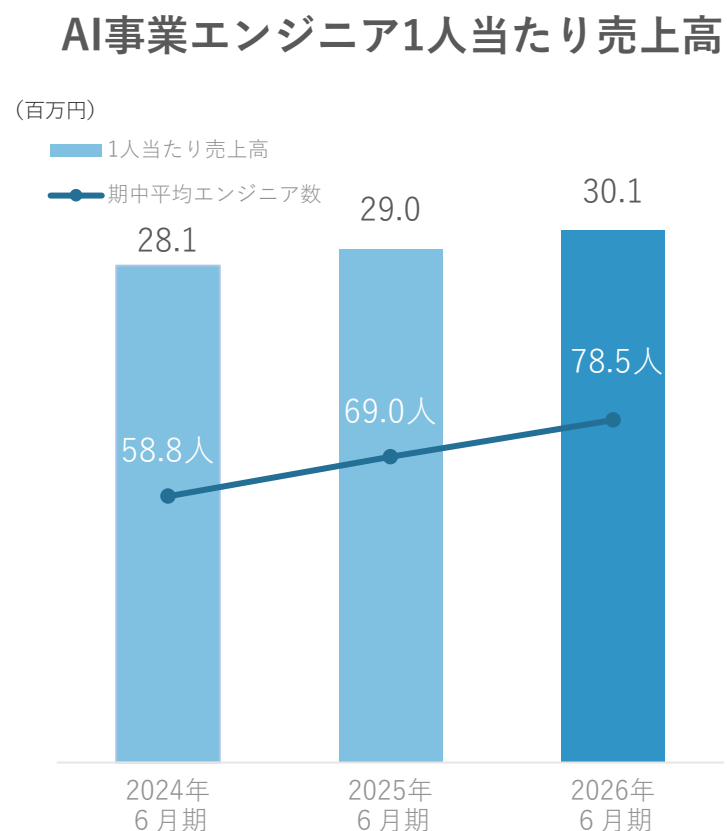
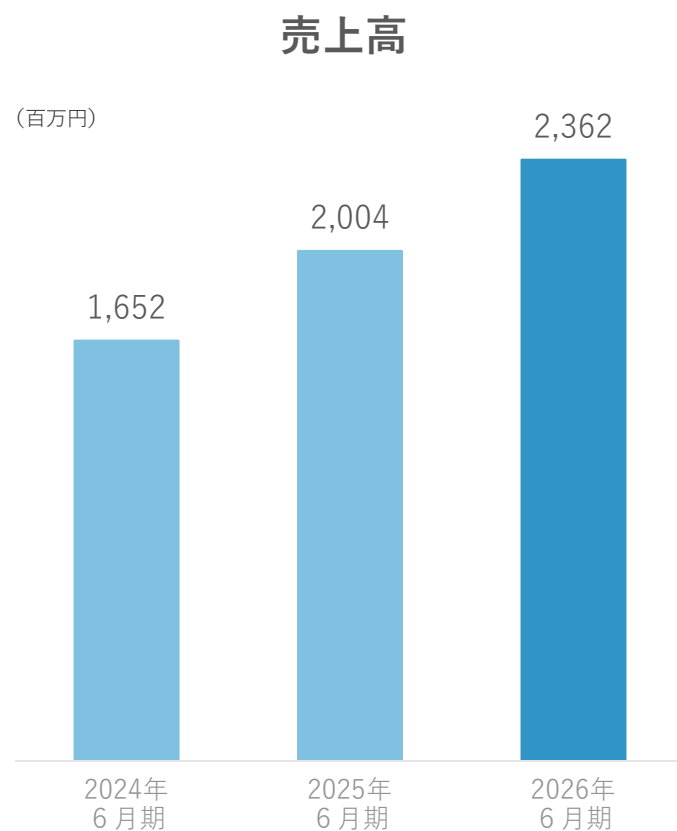
都市・交通ドメインが新たな成長領域として加わり、電力ドメインも堅調に成長したことで、売上高は前期比17.9%増。
AI事業セグメントのセグメント利益率は35.9%と高い収益性を維持。

		2025/6期	2026/6期	
(百万円)		通期実績	通期実績	前年同期比
AI 事業	売上高	2,004	2,362	+17.9%
	電力	1,153	1,407	+22.0%
	製造・運輸	564	477	△15.4%
	都市・交通	215	402	+86.6%
	その他	70	75	+6.3%
	セグメント利益	754	848	+12.5%
	セグメント利益率	37.6%	35.9%	△1.7pt

※セグメント利益は、本社費を差し引く前の各事業における営業利益を表しています（セグメント利益＝各事業直接収益－各事業直接費用）。

AI事業：主要指標の状況

売上高は順調に拡大。事業拡大を見据えたプリセールス要員の増員を進めつつも、従業員1人当たり売上高は前期から回復し一定の水準を維持。生産性の向上などにより、エンジニア1人当たり売上高は、エンジニア数が増加する中でも拡大を継続。



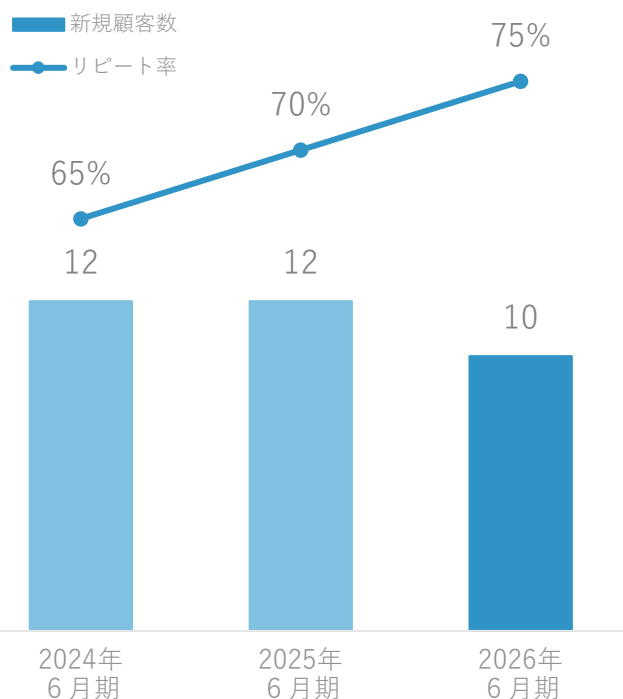
※当社の提供価値向上にはエンジニアに加え営業・コンサルティング等の全社的な貢献が不可欠であるため、今後は「従業員1人当たり売上高」への指標統一を予定しております。

AI事業：契約リピート率

新規顧客の継続的な獲得と既存顧客との関係深化が売上成長を下支えする。每期10社以上の新規顧客を獲得し、顧客リピート率は2期連続で上昇。売上規模が拡大する中でも、売上リピート率は3期連続で85%以上を維持。

新規顧客数と顧客リピート率（顧客数ベース）

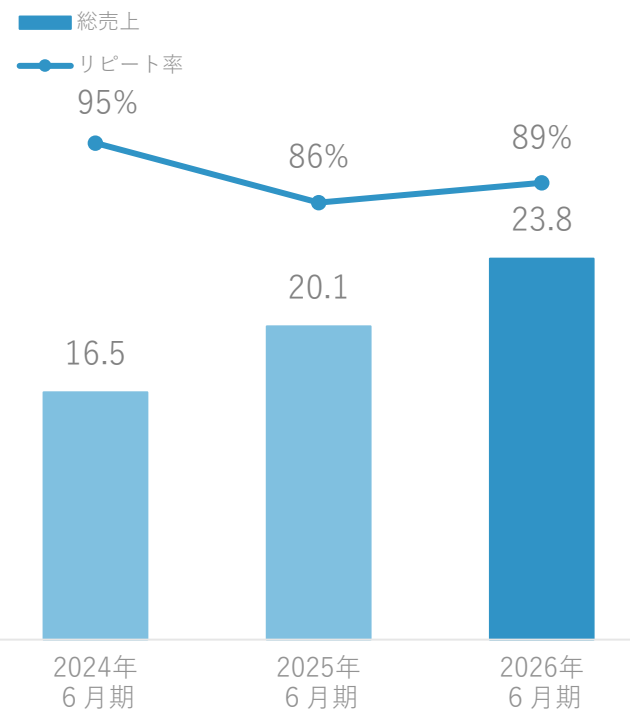
（社数）



顧客リピート率
前年度比
5.0pt 上昇

年間総売上と売上リピート率（売上ベース）

（億円）



既存顧客売上比率
3期連続
85% 以上

※新規顧客数：当期に初回取引した顧客社数

※リピート率 - 顧客：前期取引顧客のうち、当期も取引を継続した顧客の割合

※リピート率 - 売上：総売上に占める既存顧客向け売上の割合

AI事業：過去指標の状況

既存顧客の深化・大型化等により、顧客平均売上は前年同期比で+9.2百万円増と大幅に伸長。

		2025/6期	2026/6期	
		通期実績	通期実績	前年同期比
AI 事業	ストック型売上比率	25.5%	27.1%	+1.6pt
	顧客平均売上※2	51.3百万円	60.5百万円	+9.2百万円
	主なサービス(その他除く)※3	54.8百万円	63.9百万円	+9.1百万円
	取引先数※1	39社	39社	-
	主なサービス(その他除く)※3	36社	36社	-
	プロジェクト数	81件	76件	△5件
	AI開発	43件	33件	△10件
	システム開発	18件	20件	+2件
	運用サポート	20件	23件	+3件

インフラアセット事業：概況

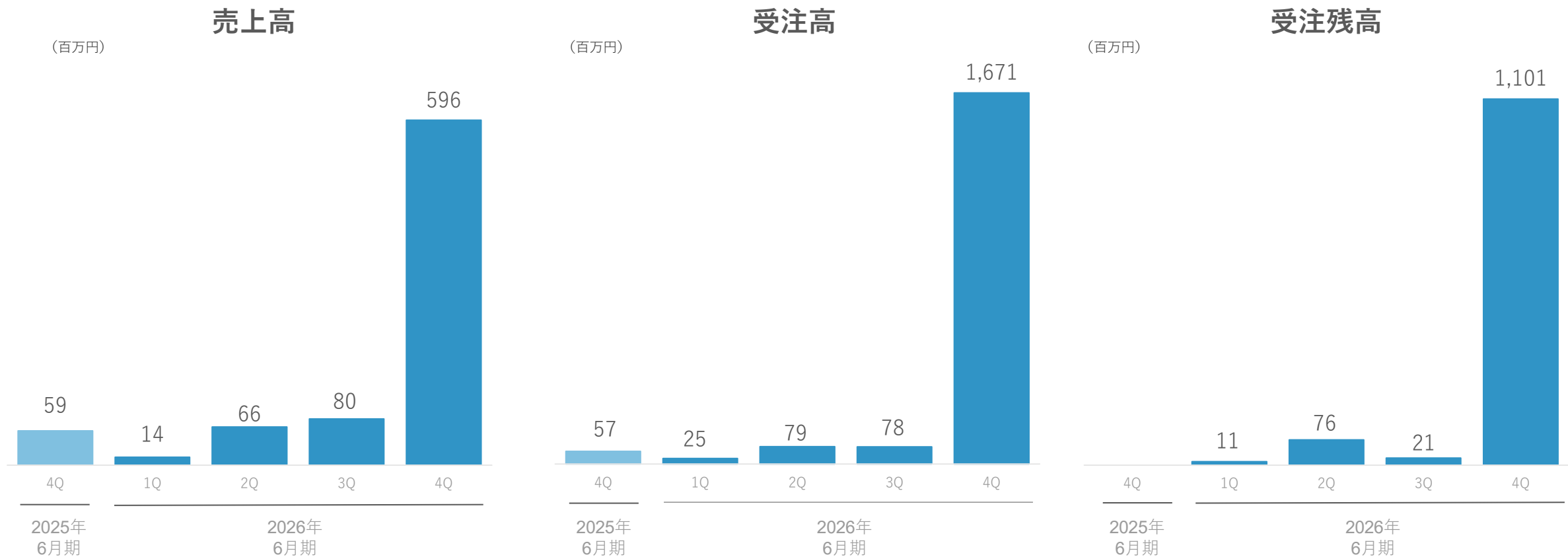
前期第4四半期からインフラアセット事業（蓄電所開発）が本格始動し、売上高は前期比12.7倍、セグメント利益が2.6倍と急拡大。開発支援業務を中心とする事業構成から、開発して売却する事業モデルに移行したことでセグメント利益の大幅な増益を達成。

		2025/6期	2026/6期	
(百万円)		通期実績	通期実績	前年同期比
インフラ アセット 事業	売上高	59	756	+696(12.7倍)
	セグメント利益	37	100	+62(2.6倍)
	セグメント利益率	63.8%	13.3%	△50.5pt

※セグメント利益は、本社費を差し引く前の各事業における営業利益を表しています（セグメント利益＝各事業直接収益－各事業直接費用）。

インフラアセット事業：主要指標の状況

当期よりインフラアセット事業（蓄電所開発）が本格稼働。
第4四半期に総額約16億円の複数案件を受注し、期末受注残高は11億円。2027年6月期以降も売上高に寄与。



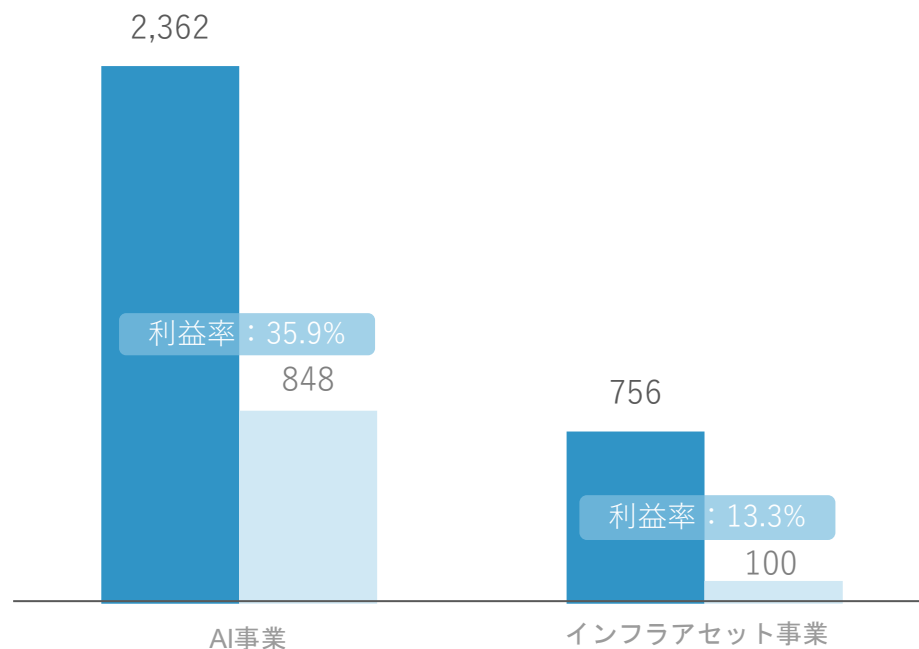
2 事業体制への移行に伴う収益構造の変化

インフラセット事業の立ち上げにより、本格的な2事業体制へ移行。収益の異なる2つの事業編成により今後はセグメント別の収益性管理に移行。各セグメント利益と本社費を管理しながら、全社の営業利益額の向上を目指す。

セグメント別 売上高・利益・利益率

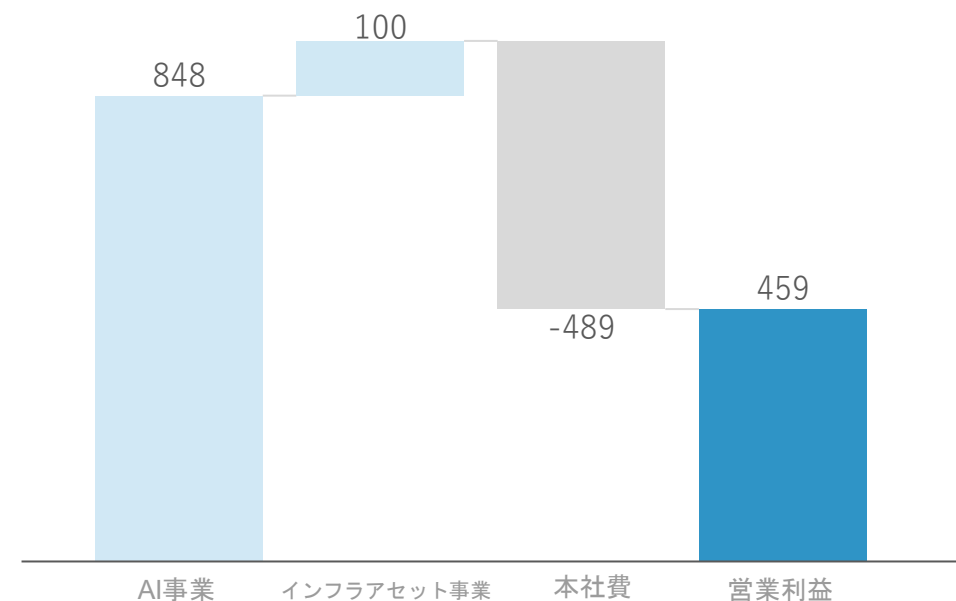
(百万円)

■ 売上高
■ セグメント利益



利益構造

(百万円)



目次

1 2026年6月期 通期実績

2 2027年6月期 通期業績予想

3 成長戦略

4 ビジネスアップデート

Appendix

(会社概要・補足資料)

業績予想の概況

AI事業、インフラアセット事業ともに、高い売上高成長率を実現。各段階利益はいずれも大幅な増益となる見通し。
積極採用の継続に伴い人件費は増加するものの、営業利益の通期予想は **6 億円** となる見込み。

		2026/6期	2027/6期	
(百万円)		通期実績 (売上高比)	通期予想 (売上高比)	前期比
全社 業績予想	売上高	3,119	4,500	+44.3%
	AI事業	2,362	3,000	+27.0%
	インフラアセット事業	756	1,500	+98.3%
	営業利益	459 (14.7%)	600 (13.3%)	+30.6%
	経常利益	466 (15.0%)	610 (13.6%)	+30.8%
	当期純利益	345 (11.1%)	400 (8.9%)	+15.9%

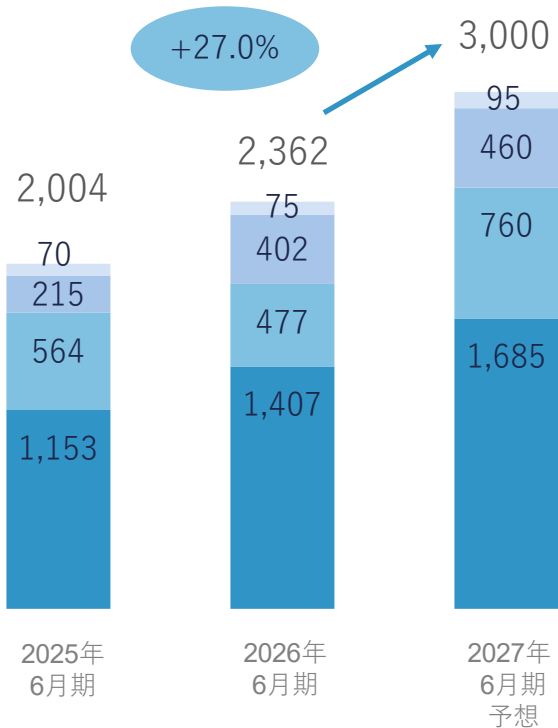
業績予想：主要指標の推移

AI事業の売上高は、全ドメインで順調に拡大し、前期比27.0%増。インフラアセット事業の売上高は、前期に本格始動した蓄電所開発が引き続き寄与し、前期比98.3%増と大幅に拡大。全社営業利益は、前期比140百万円（30.6%）増。

AI事業売上高

(百万円)

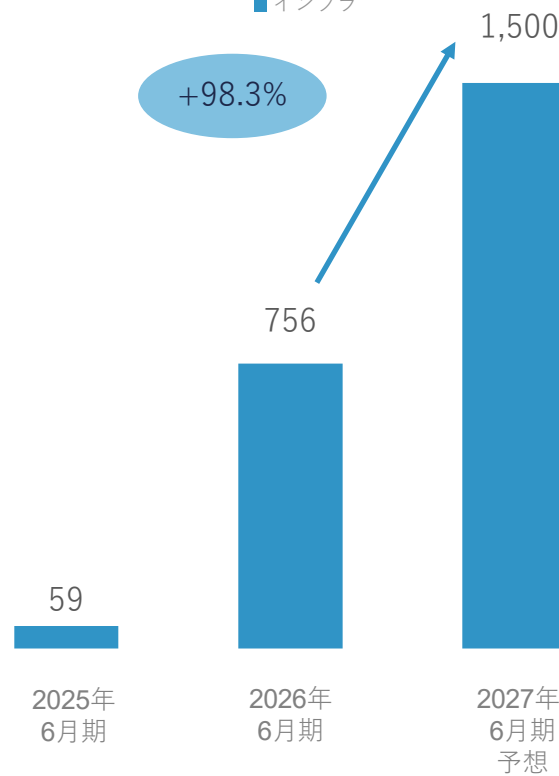
■ 電力 ■ 製造・運輸 ■ 都市・交通 ■ その他



インフラアセット事業売上高

(百万円)

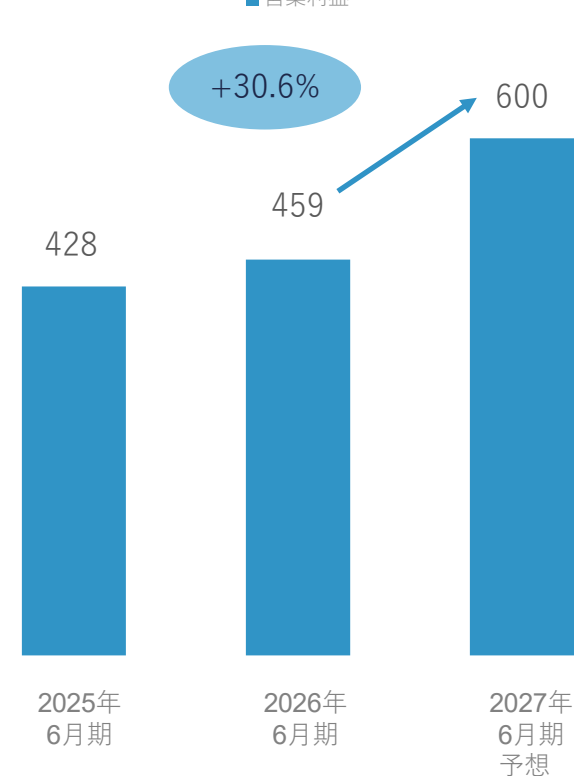
■ インフラ



全社営業利益

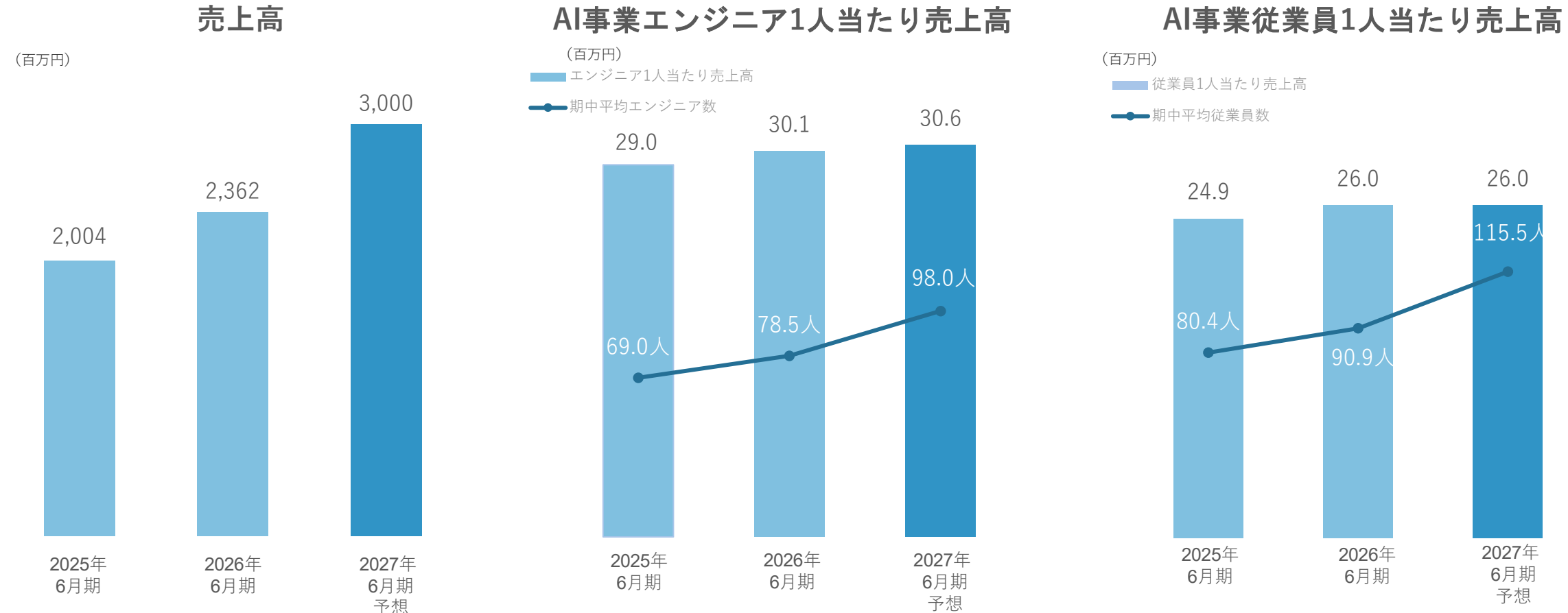
(百万円)

■ 営業利益



AI事業：主要指標の状況

高度な技術アプローチによる「価値提供」と「生産性の向上」により、エンジニア1人当たり売上高が増加し、全体売上高の拡大を牽引。営業・管理体制を強化する中でも、従業員1人当たり売上高は前期並みの水準を維持。



※当社の提供価値向上にはエンジニアに加え営業・コンサルティング等の全社的な貢献が不可欠であるため、今後は「従業員1人当たり売上高」への指標統一を予定しております。

AI事業：2027年6月期 売上候補案件の進捗（案件パイプライン）

2027年6月期の期初時点で、事業計画の達成に必要な規模の案件パイプラインを十分に確保。運用・保守案件を安定的な収益基盤としつつ、受注済みの開発案件を着実に完遂するとともに、提案中の確度の高い案件を受注につなげることで、計画達成を目指す。

※ 案件パイプライン：受注前の商談から受注済み開発、運用保守までの案件の積み上がり



堅調な期初パイプラインを土台に、
2027年6月期事業計画の着実な達成へ

* 潜在案件、高ポテンシャル案件と高確度案件は、
案件の進捗状況および社内の管理基準に基づき分類しています。

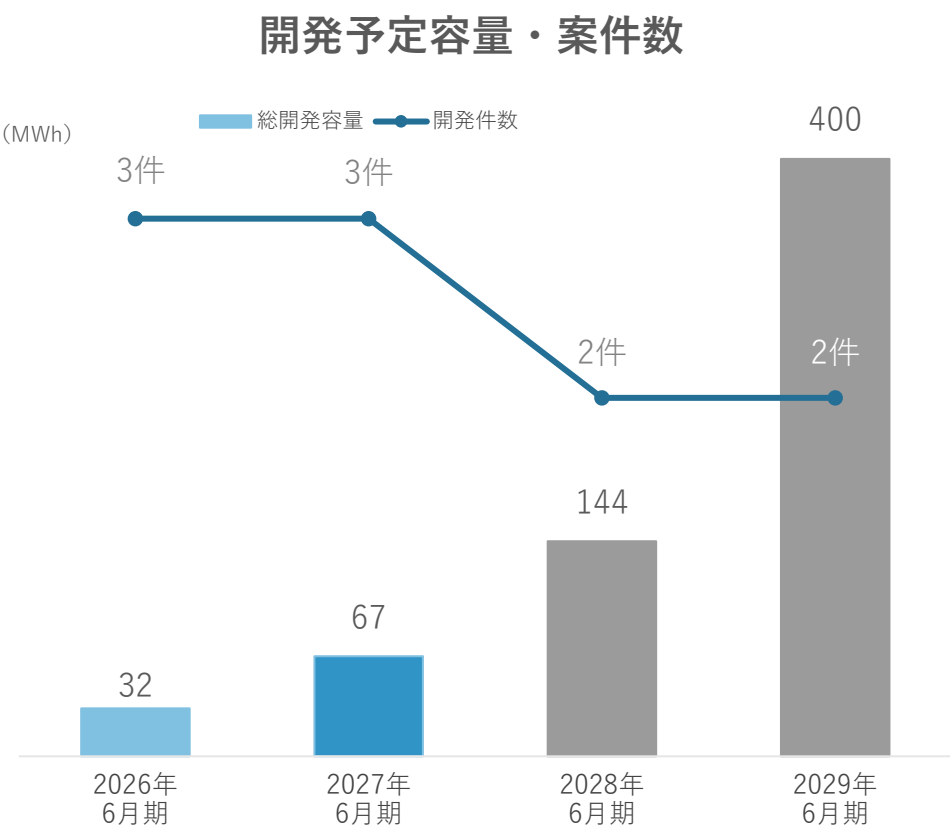
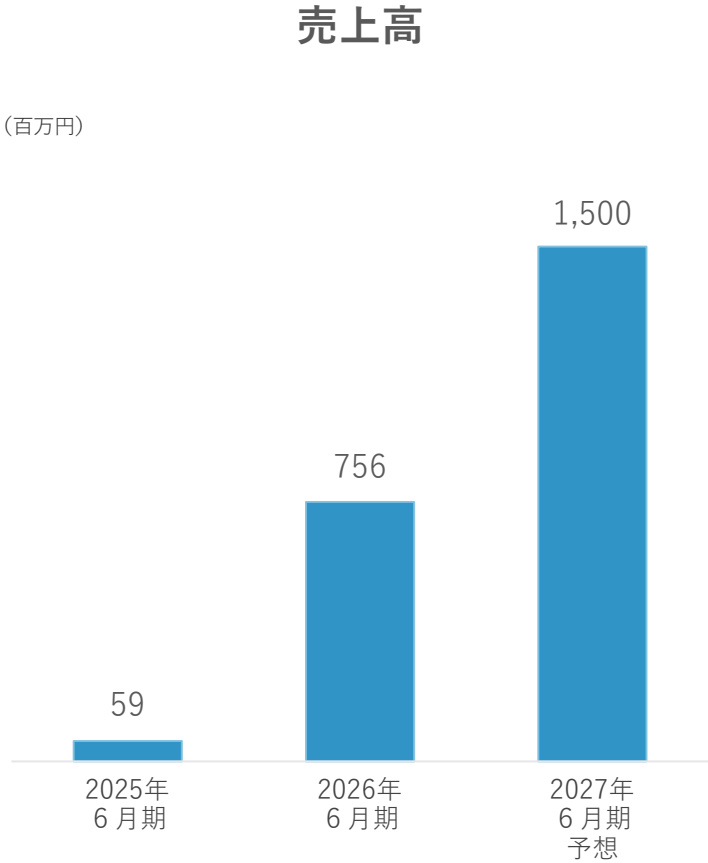
** 案件数・金額は社内の管理基準に基づき集計した管理数値であり、
業績予想とは異なります。
また営業活動中の全案件を含むものではありません。

***従来開示していた受注高および受注残高は、当社の売上の先行指標
として十分な蓋然性を示さないため、今後は売上予測の可視性を
高める観点から、案件パイプラインの開示へと変更する方針と
いたしました。

インフラアセット事業：主要指標の状況

売上高は、前期に受注した案件に加え、新規案件からの計上も見込む。
すでに当社が保有している開発権利を活用し、来期以降は、大型案件（特別高圧）の契約締結を目指す。

※高圧案件：出力が数MWの小中規模系統用蓄電所
特別高圧案件：出力が数十MW級の大規模系統用蓄電所



※2026年6月末時点で、当社が開発の権利を保有し、開発を予定している蓄電所の開発予定容量と案件数。

目次

- 1 2026年6月期 通期実績
- 2 2027年6月期 通期業績予想
-  3 成長戦略
- 4 ビジネスアップデート

Appendix

(会社概要・補足資料)

私たちの存在意義と、目指す未来像

企業理念

INFRASTRUCTURE + LIFE + INNOVATION

テクノロジーの力で社会インフラを支える

ビジョン

日本や世界の社会インフラに貢献する デジタル企業のトップランナー

顧客のシステムの一部ではなく、
次世代インフラの「基盤」そのものになる。

AIエージェントが顧客と一体となり、対話型・自律型
システムを通じて、高度な意思決定を自律的に支援する。

インフラ企業にとってのファーストベンダー、
さらには唯一無二のベンダーとしての地位を確立する。

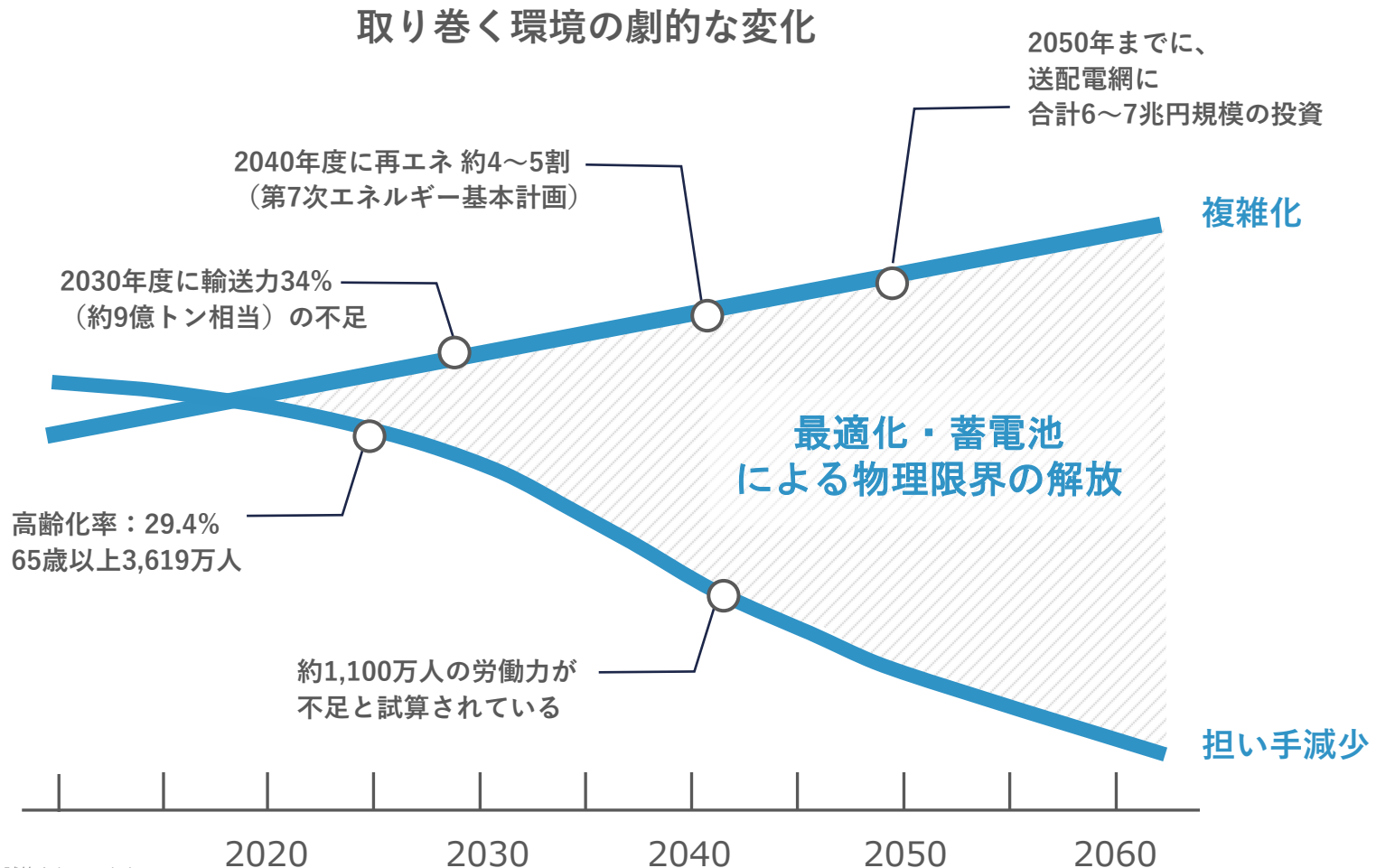
社会インフラの供給力を、デジタルで拡張

グリッドは、AI最適化と蓄電池により、限られた設備・人・エネルギーから、より大きな供給力を創出。

電力分野では燃料費と設備投資を最適化し、物流分野では限られた車両と時間から最大限の輸送力を引き出す。

単なる省力化にとどまらず、未来の社会インフラの生産性と収益性を高める仕組み。

出典：総務省統計局調査データ
 総務省（人口推計・住民基本台帳）
 国立社会保障・人口問題研究所（社人研）「日本の将来推計人口（令和5年推計）」
 経済産業省（METI）確報
 第7次エネルギー基本計画（METI）
 OCCTO 広域連系系統マスタープラン
 リクルートワークス研究所の推計によると、2040年には社会全体で約1,100万人の労働力が不足すると試算されています。
 物流、介護、医療、インフラ維持などの現場で慢性的な人手不足が深刻化します。



グリッドは投資効果を最大化し、コストを最適化する

グリッドは、AI最適化により、限られた設備・人・エネルギーから、より大きな供給力を創出。電力分野では燃料費と設備投資を最適化し、物流分野では限られた車両と時間から最大限の輸送力を引き出す。未来の社会インフラの生産性と収益性を高める仕組みを構築。



従来型		グリッドのアプローチ
対応方針	需要が高まる時期に合わせて設備や人員を配置	ソフトウェアとハードウェアの両面で需要の集中を平準化し限界を高める
コスト	巨額の投資が必要	巨額の物理的投資や人材投資を「回避」
労働依存	人海戦術・熟練者の勘に依存	AIによる自動運用・省人化

3 成長戦略

AI・最適化に加え インフラ・アセット（蓄電池）で社会インフラの能力の限界を開放する

電力分野では設備の増設を抑え、物流分野では車両や人員を増やさず、鉄道分野では人員を増やさずに運行。

グリッドは、ソフトウェア（AI・最適化）に加え、ハードウェア（蓄電池）を組み合わせることで、導入効果を最大化できるユニークな企業。

電力・エネルギー | “作らずに済ませる”

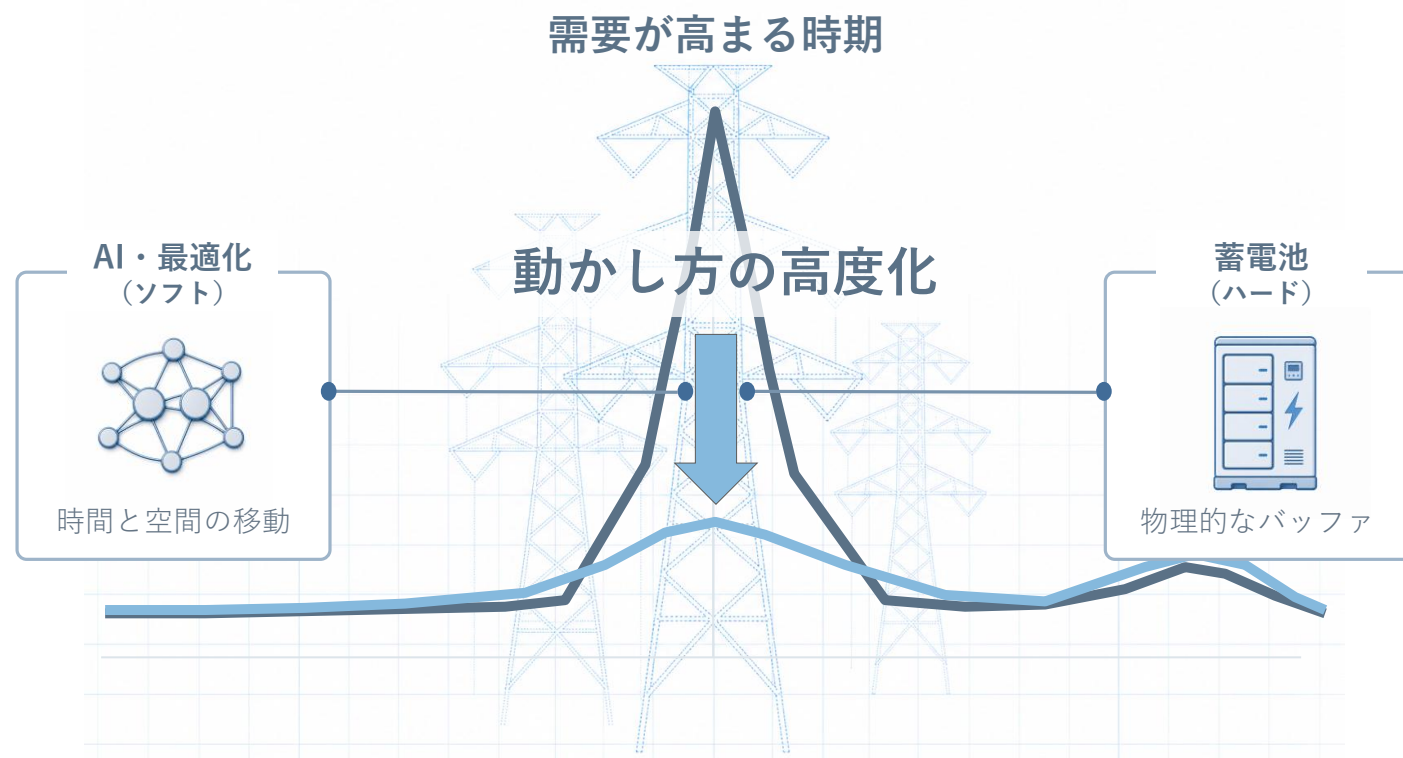
昼の余剰を蓄電し、夕方・不足地域へ。
ピークを下げ、増設を一部回避。

製造・物流 | “増やさずに運びきる”

配車・輸送計画を最適化。
同じ荷物を、少ないトラックと人手で運ぶ。

鉄道 | “人を増やさずに走らせる”

車両・乗務員を最適配置し、運用計画を自動生成。
遅延を抑え、人員・車両を効率利用。



AI事業に加えインフラアセット事業をスタート

社会インフラをベースにしたAI事業、インフラアセット事業の2つの事業セグメントで展開。

AI事業

01

電力

需給計画

送配電計画

VPP

02

製造・運輸

配船/輸送計画

生産計画

空港/運航計画

03

都市・交通

鉄道運行計画

渋滞予測

04

エネルギー管理

蓄電所開発

データセンター

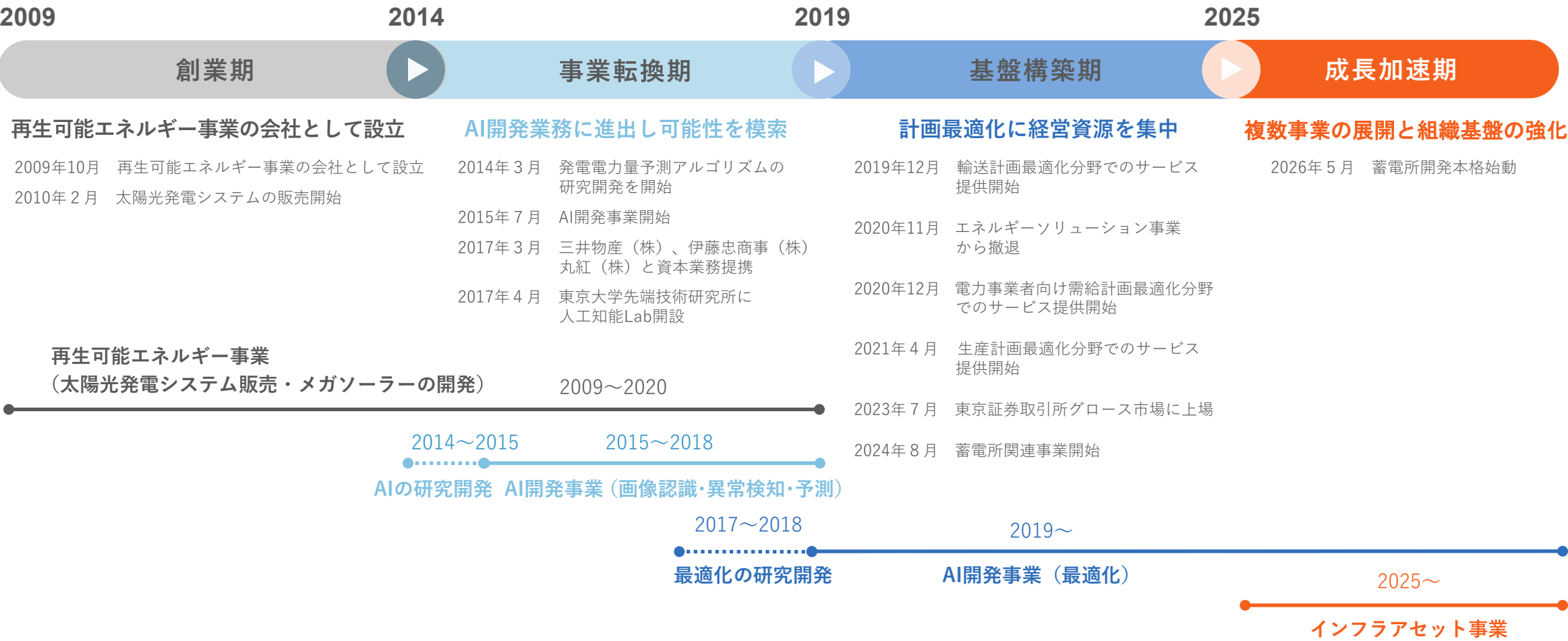
分散電源

インフラアセット事業

3 成長戦略

2025年より成長加速期と位置付け中長期的な成長を目指す

再生可能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。2025年よりソフトウェア（AI）領域からハードウェア領域へ事業を拡張し、社会インフラを支える新たなステージへ。



AI事業

artificial intelligence

AI事業

事業モデル

AI開発を起点に、業務システムの開発から運用保守まで、運用開始後も、市場環境や制度の変化に応じて継続的に改善することで、長期にわたり収益機会を積み上げられる事業モデル。

01. AI開発

精度の高い

AI・最適化ロジックを開発

- 業務に合わせたロジック開発
- 数理最適化・予測・AIモデル
- PoC・検証・精度検証



02. 業務システム開発

AIの業務効果を最大化させる

アプリケーションを開発

- AIロジックをシステムへ実装
- UI/UX設計・データ連携
- 業務フロー設計・運用設計



03. 運用・保守

運用後も変化に対応し、

継続的に価値を最大化

- 市場・制度変更への対応
- 機能追加・運用高度化
- 監視・保守・サポート



運用から得られる知見・データをもとに継続的に改善し、価値を向上・最適化

提供内容

収益構造

- 実証実験(PoC)／コンサルティング
- オーダーメイド開発（受託開発）

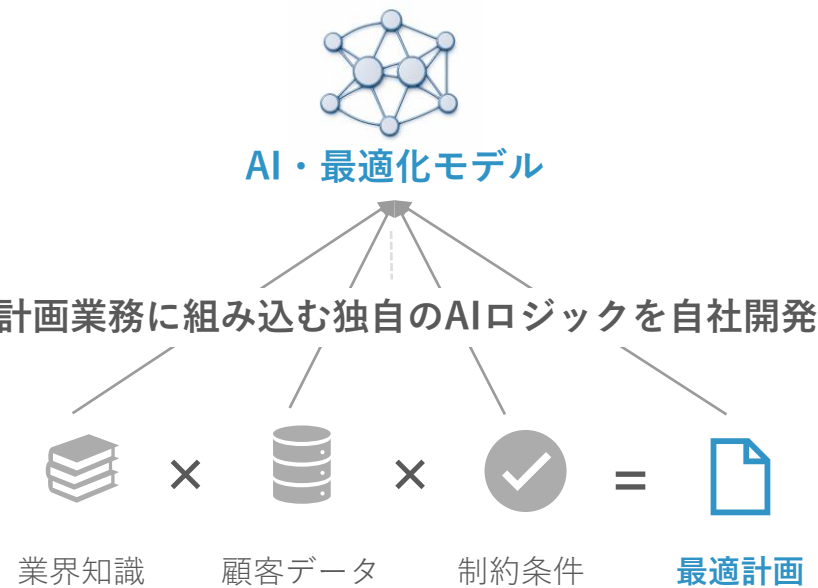
- オーダーメイド開発（受託開発）

- 保守契約 + 追加開発

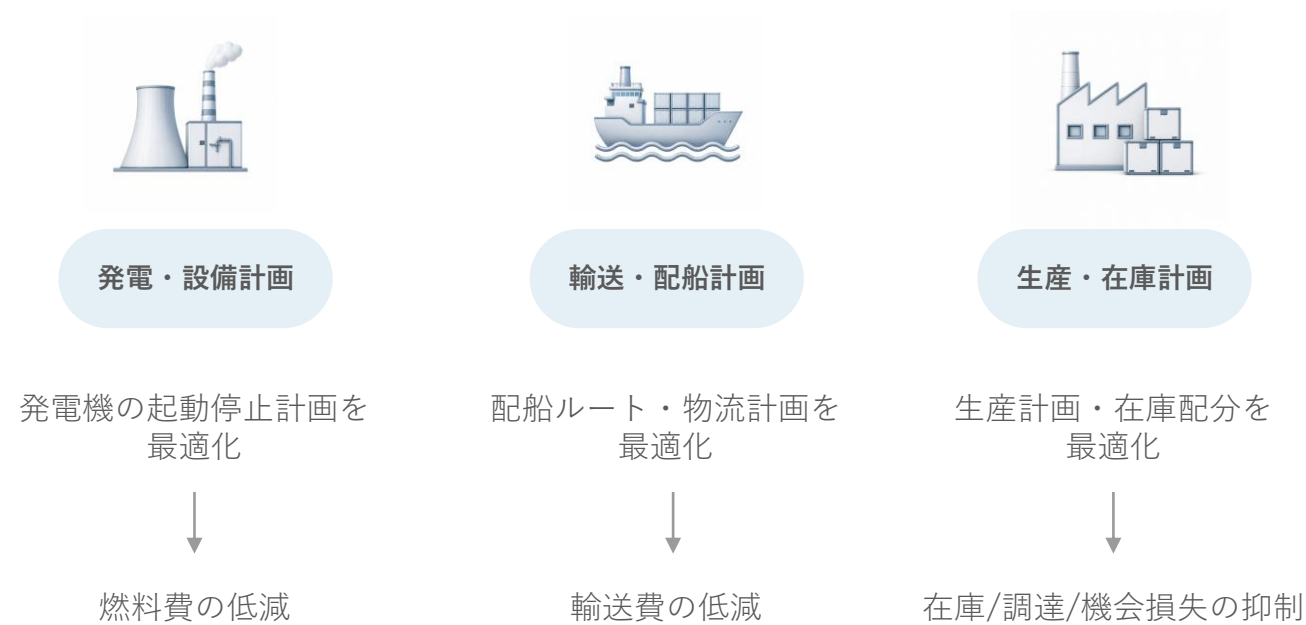
01. AI開発

発電・配船・生産など、事業の収益性を左右する中核業務にAI・最適化技術を適用し、億単位の経済効果につなげる。
業界知識と顧客データを組み合わせ、複雑な制約下で最適な計画を導出。事業コストの削減と収益機会の拡大を支援する。

提供内容



導入効果



年間あたり、数千万~数億円規模の経済効果

02. 業務システム開発

自社開発のAIロジックを核に、業務に最適化したシステムを一貫して提供。高い導入効果を継続的に生み出すシステムを提供し高い収益を実現。

提供内容

AIの業務効果を最大化させるアプリケーションを開発



周辺業務との連携

ERP・SCM・設備監視など
既存環境との接続



業務フローの設計/整理

現場運用を分解し、使える
プロセスへ落とし込む



現場知識の活用

業務知識を反映し、
現場に定着する仕組みに



導入効果

誰でも最適な計画を立てられる

高度な最適化をワンタッチで利用可能にし、誰でも効果の高い計画を立てられる



既存環境と連携した業務自動化

システム連携により、二重入力や手作業を削減し、業務を自動化



属人的な運用に捉われない業務改善

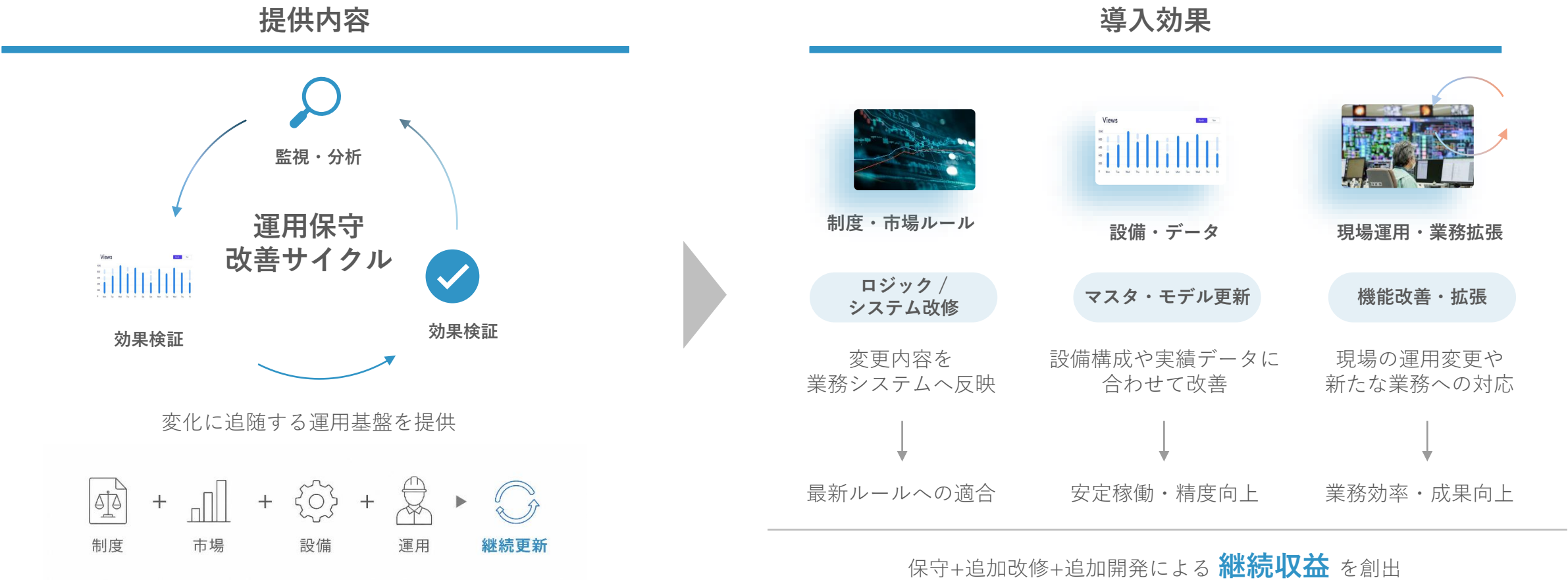
標準化・可視化により、属人化を解消し、継続的に業務を改善



高い導入効果を継続的に生み出すシステムを提供し、**高い競争力で高い収益を実現**

03. 運用・保守

運用データに基づく継続改善により導入後の価値を長期的に向上。監視・分析、課題特定、改善実施、効果検証を一連のサイクルで実施。



成長戦略

新規市場への展開と既存顧客への提供価値拡大を両輪に、売上・利益の持続的な成長を目指す。

基本戦略

01 TAMの拡張

電力・物流で培った技術と知見を新業種へ展開し、新規顧客を獲得



基本戦略

02 既存顧客の深耕・大型化

新たな計画業務・周辺業務・運用制御へ、導入範囲を拡大



持続的な収益成長の実現

新規領域の拡大 × 顧客価値の最大化により、売上・利益の中長期的な成長を実現します。

成長戦略

AI技術を個人業務支援から部署全体の業務変革、社会インフラの自律制御へと発展。

4つの技術戦略 テクノロジーの成長

1 AIがアシスタントになる

自然言語でシステムを操る

当社のSaaSソリューションであるReNom Appsに自然言語対話型AIを実装。専門的な計画業務を、より直感的かつ効率的に実行。

2

AIモデリング自動化

社内の開発力をAIで高度化

モデル構築・検証・改善を効率化し、開発期間の短縮と対応可能領域の拡大を実現するための基盤を開発。

3

部署が AIエージェントになる

「個」の支援から「部署」全体の業務変革へ

担当者個人の業務をAIで効率化・高度化する段階から、データ収集・連携・分析も含め、部の業務を自律的に担うAIエージェント。

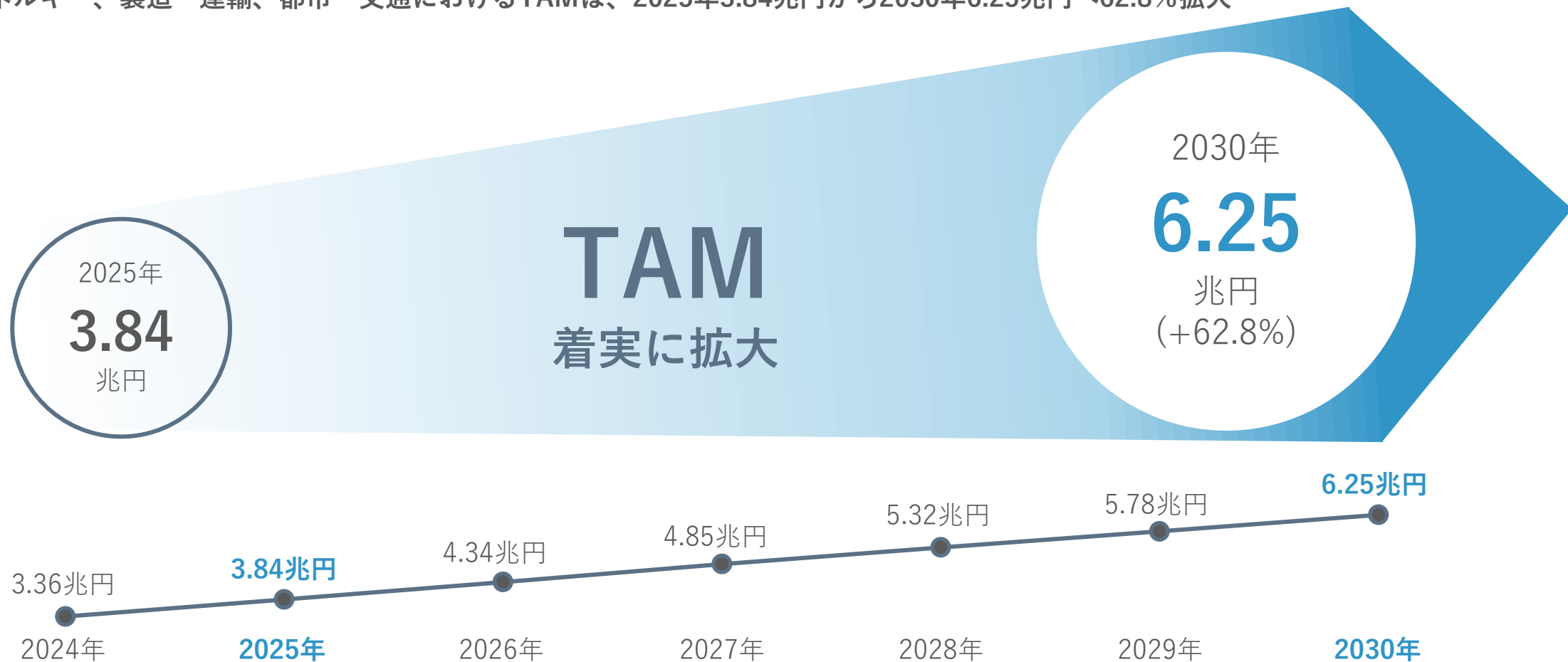
4

社会インフラが自律的に動く

ソフトとハードを統合し最適制御AI・最適化ソフトと、蓄電池などのハードを連携。複数の設備・システムを統合し、社会インフラの自律的な運用・制御を実現。

AI事業のTAMは中長期的に拡大

電力・エネルギー、製造・運輸、都市・交通におけるTAMは、2025年3.84兆円から2030年6.25兆円へ62.8%拡大



※当社が注力する対象業種のDX投資額を、市場機会の目安として集計したものです。

出典：富士キメラ総研「業種別IT投資動向 / DX市場の将来展望 2026年度版 DX投資編」を基に、製造業、交通・運輸・物流業、社会インフラ等の対象業種を集計

3 成長戦略 – AI事業



電力

火力発電の起動停止・出力計画最適化

課題

発電機の起動・停止には多大なコストと時間がかかり、発電量や電力の出力変動に合わせた最適な運転スケジュール作成が困難。

最適化内容

電力需要予測に基づき、各発電機のON/OFFや出力を最適化。コスト・CO2排出量を最小化する運転計画を自動生成。



鉄道

鉄道の車両運用・乗務員計画最適化

課題

運行の定時性維持や、ダイヤや乗務員の制約を満たしながら、効率的な運用を行うことが困難。

最適化内容

車両や乗務員の最適な割り当て、運用スケジュールを自動生成。遅延の最小化と人員・車両の効率利用を実現。



プロセス製造業

プラント・工場の生産工程最適化

課題

化学、製薬、石油精製などのプラントでは、複雑な工程制約、設備のメンテナンス、原材料の制約を考慮する必要がある。

最適化内容

原料や装置の制約を満たす生産スケジュールを最適化。エネルギーや原材料の使用量を最小化し、生産スループットの向上と安定稼働を実現。

社会インフラのあらゆる現場が グリッドのTAMになる



海上輸送

タンカー・貨物船の配船・運航最適化

課題

貨物や燃料の需要、港の混雑状況、潮位、天候、燃料価格などを考慮した配船計画の作成にベテランのノウハウが必要で、時間がかかる。

最適化内容

複数の船舶に対する荷物の割り当て、寄港順序、航行速度を最適化。燃料消費の最小化・遅延の回避・収益の最大化を実現。



組立製造業

拠点・在庫最適化

課題

需要変動やSKUのばらつき、原材料の調達から工場生産、拠点間輸送、製品在庫までを最小コストでつなぐ必要があり複雑。

最適化内容

最適な拠点・在庫配置、調達・生産・輸送の計画を統合的に最適化。在庫コストと品切れリスクを最小化し、サプライチェーン全体のコストを最適化。



陸上輸送

トラック配送・配車ルート最適化

課題

配送時間指定、積載重量上限、ドライバーの労働時間制約などの条件を満たす効率的な配送車両計画とルート構築の最適化が困難。

最適化内容

配送先の割当・積載計画・ルートを同時に最適化。ドライバーの負荷や拘束時間を考慮した配送計画および運行ルートの自動生成。

日本社会が抱える構造的課題を背景に、AI・最適化へのニーズが拡大

電力・サプライチェーン・鉄道では、維持すべきサービスと調整対象が増える一方、担い手となる人材は減少。
限られた人員でより多く・より複雑な意思決定を行うためのAI・最適化のニーズは高まる。

業務の複雑化



電力

需給・市場取引・設備運用が複雑化

- 電力需要量: 2025年度 **8,034**億kWh→2035年 **8,461**億kWh(+**5.3**%) [1]
- 再エネ比率: 2040年度 **40~50**%へと増加 [2]



サプライチェーン

配車・配船・積載・配送順序の判断が増加

- 宅配便取扱個数: 2024年度 約**50.3**億個 (2001年度比: 約**1.9**倍) [3]
- 2030年: 対策を講じない場合、輸送能力は**約34%不足**の恐れ [4]



鉄道

運行・保守・更新の判断が継続的に必要

- 維持管理・更新費: 2019~2048年度累計約**38.4**兆円 [5]



担い手不足



日本全体で生産年齢人口は減少

- 2020年: 7,509万人 → 2040年: **6,213**万人(-**17**%) [6]



社会インフラ関連職では欠員率が高い

- 社会インフラ関連職の欠員率 約**5**% [7]
(非社会インフラ関連職 1.7%)



現場の人材不足

- 電気主任技術者不足(2030年): 第2種 約**1,000**人 / 第3種約**800**人 [8]
- 鉄道では人材不足による減便・終電繰上げが発生 [9]

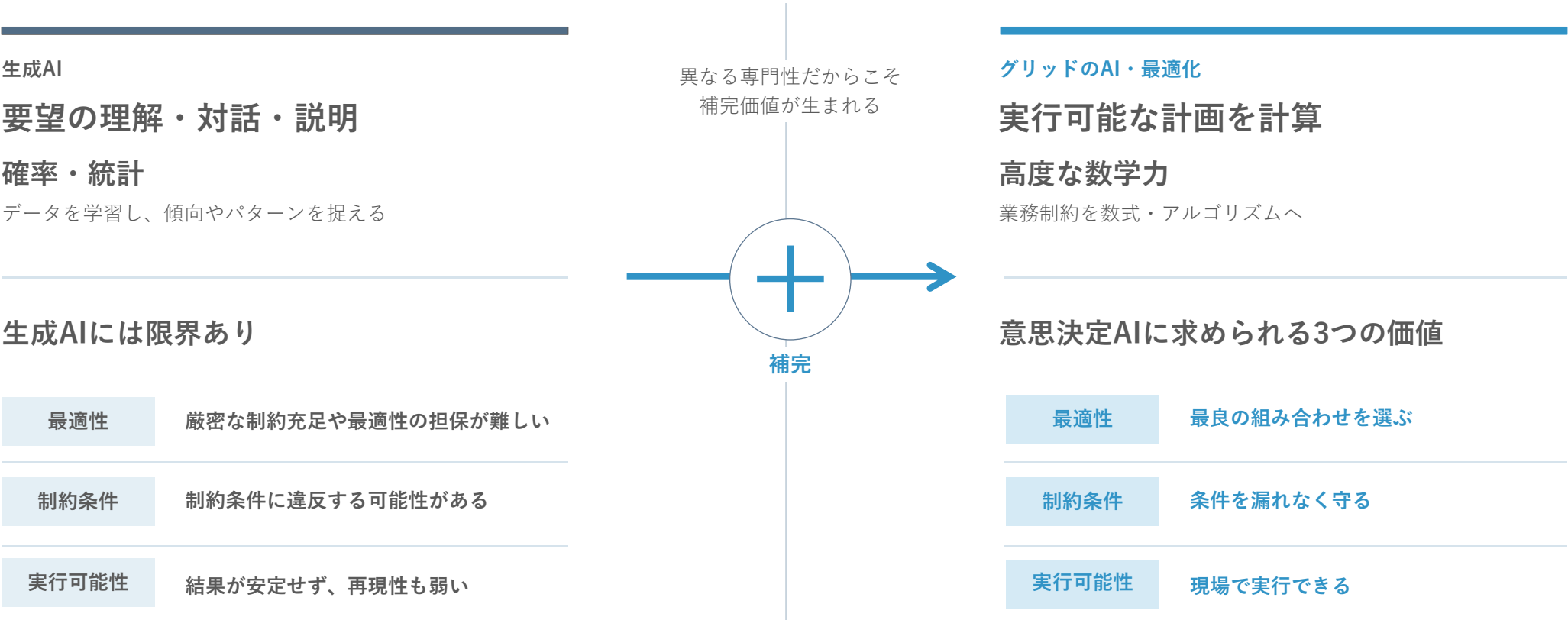
出典

- [1] 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（2026年度）」
- [2] 資源エネルギー庁「エネルギー基本計画の概要」
- [3] 国土交通省「令和6年度 宅配便・メール便取扱実績について」
- [4] 関係閣僚会議「物流革新に向けた政策パッケージ」
- [5] 国土交通省「社会資本の将来の維持管理・更新費の推計」

- [6] 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）」
 - [7] 厚生労働省「令和7年版 労働経済の分析」
 - [8] 経済産業省「電気主任技術者制度について」
 - [9] 国土交通省「交通政策審議会 鉄道部会（第14回）議事録」
- 注：社会インフラ関連職は厚生労働省の定義に基づく。

生成AIの普及で、グリッドの意思決定AIの適用領域が拡大

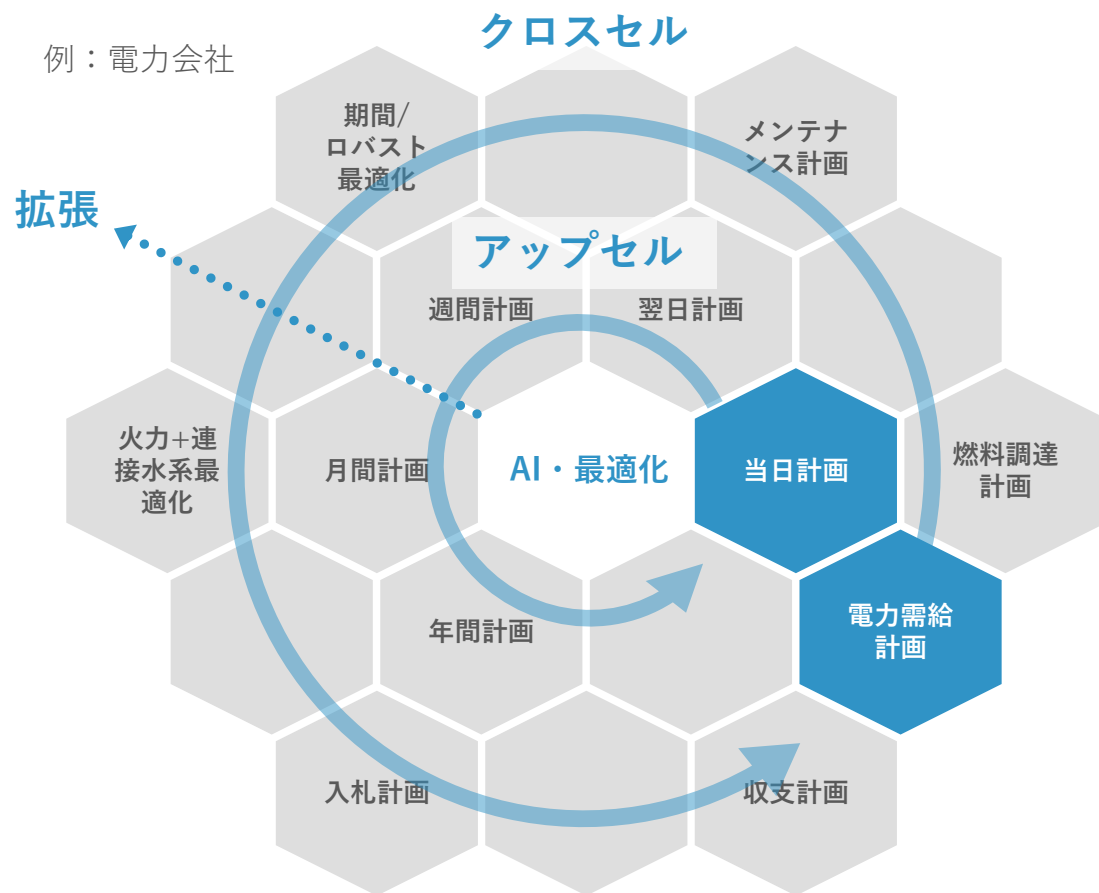
生成AIが現場の要望を理解・整理し、グリッドの数理最適化が複雑な条件を守った実行計画を計算。



生成AIが「使いやすさ」を広げ、グリッドの数理最適化が「意思決定」を担う

持続的なビジネス機会

AI・最適化によって解決できるテーマは、顧客企業内に数多く存在している。そのため、単一プロジェクトで完結することなく、アップセルやクロスセルにつなげやすく、同一顧客との取引領域を拡大することで、継続的な収益成長を実現。



導入後も提供価値と売上機会が継続的に拡大。
高いリピート率を実現。

最初の導入

1つの計画業務から導入

アップセル

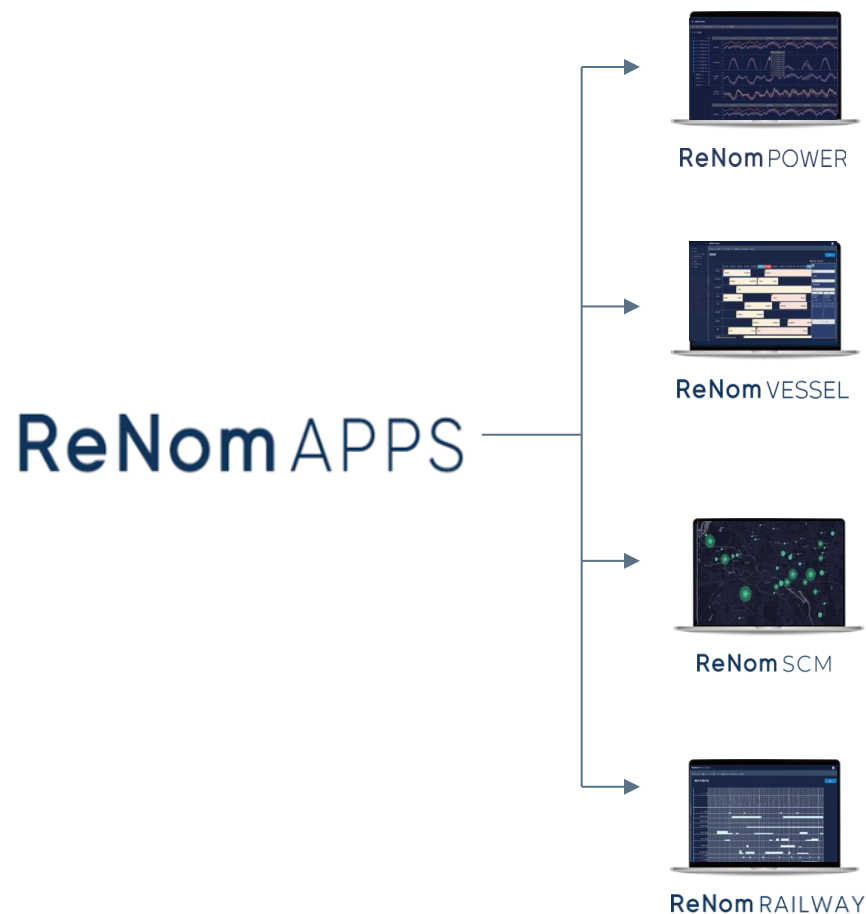
機能・対象期間を拡張

クロスセル

周辺の計画・部門への横展開

業界特化型アプリケーション - ReNom Apps

電力/海運/サプライチェーン/鉄道などの社会インフラを対象に、複雑な計画業務をAIで自動化・最適化する業界特化型アプリケーションを提供。



1. 社会インフラの計画業務に特化

電力、海運、サプライチェーンなど、複雑な制約を伴う社会インフラの計画業務に特化したSaaS。電力需給、配船、原材料調達・生産などの計画に対応する。

2. AIが複雑な計画を自動立案・最適化

人が膨大な組み合わせを検討していた計画業務をAIで自動化。コスト、設備、人員、時間、運用ルールなどの制約を考慮し、数クリックで最適な計画を作成する。

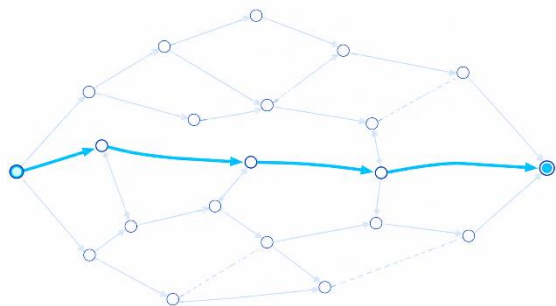
3. 高度なソリューションを短期開発

社会インフラ分野で蓄積したAIエンジン、デジタルツイン、業務アプリケーションの開発基盤を共通化。従来は年単位だった個別システム開発を、数か月単位に短縮する。

なぜグリッドか。 参入障壁となる3つの優位性

「最適化技術」と「現場知」の融合が高い参入障壁となり、重電企業やSaaS企業には代替できない独自の優位性を確立。

01 模倣困難な技術アセット



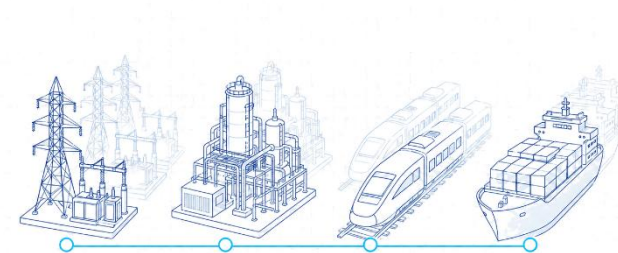
在籍する最適化エンジニア数、国内最大級。
70名を超える専門人材を擁する、国内屈指の技術者集団。これまで、数多くの社会インフラが抱える複雑な課題を、数理技術によって解決。
他社の追随を許さない、圧倒的な人材層の厚さ。

02 圧倒的なドメイン知識



社会インフラ事業会社出身者が多数在籍。
お客様と同じレベルで業務を語り合い、課題を紐解くことが可能。

03 実績の厚み



国内外で多数のプロジェクト導入実績を有し、
当社の技術が社会インフラの現場で継続的に活用。売上規模が拡大する中でも、売上リピート率は3期連続で85%以上を維持しており、お客さまからの高い信頼を維持。

日本最大級の 最適化エンジニア集団 が誇る技術力

グリッドでは日本で最大級の最適化エンジニアが在籍しており、数多くの社会インフラの課題を最適化技術で解決してきました。最適化技術の層の厚さは、追隨を許しません。



圧倒的にユニークなポジショニング

社会インフラ×最適化で、**模倣困難**な ポジショニングを確立

独自ポジションを支える3つの要素

1

社会インフラの現場を理解

電力・物流など、複雑な制約や実際の運用を理解

2

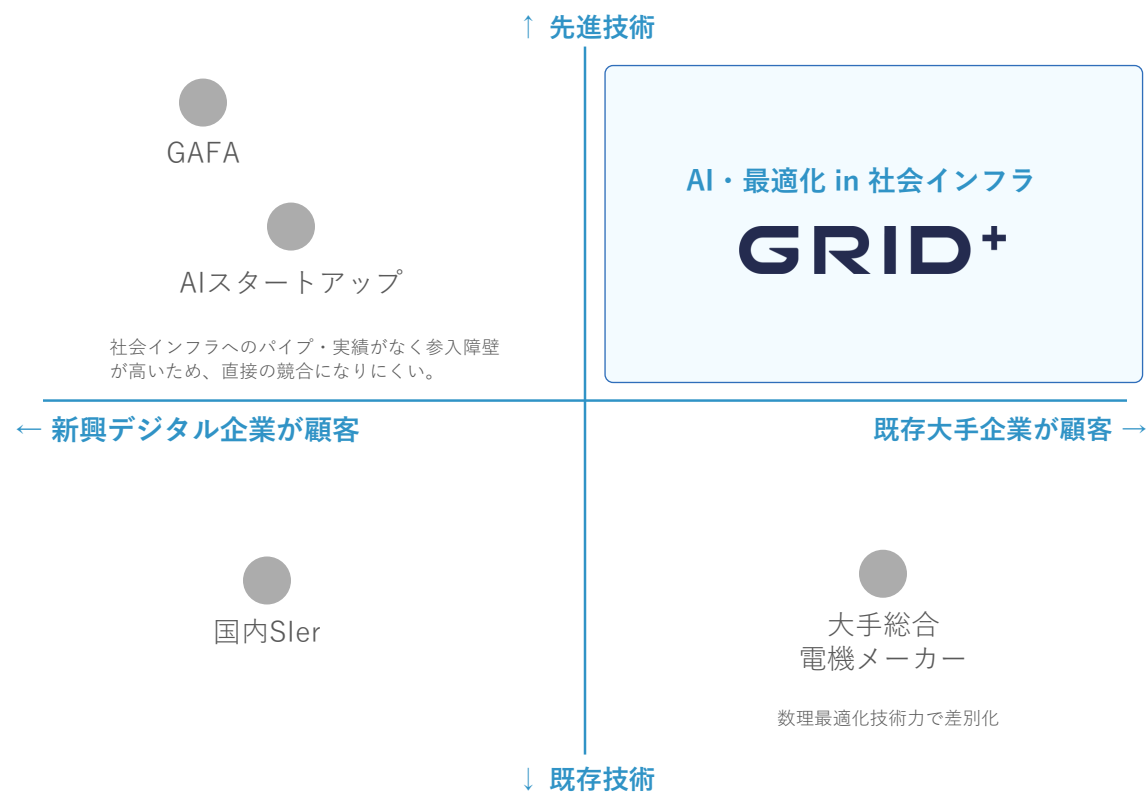
複雑な計画を先端AIで最適化

多数の選択肢から、実行可能で効率的な計画を作成

3

導入しやすいサービス型

製品販売に縛られず、顧客課題に応じて柔軟に提供



収益性と成長性を実現する産業ポートフォリオ

産業ドメインごとに成長段階と役割を明確にしたポートフォリオを構築し、既存ドメインの高収益化と、新たな顧客・市場の開拓による収益源の創出を両立することで、収益性と成長性の双方を高める。



TAMの拡張
(市場シェア・規模の拡大)

インフラアセット事業

infrastructure assets

インフラアセット事業

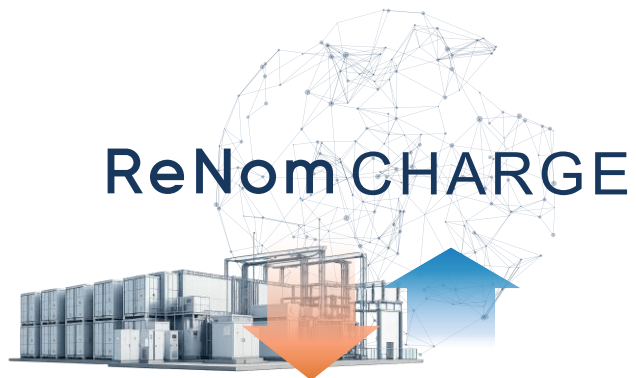
AI事業の技術をインフラアセット事業へ応用

電力の需給計画など、インフラ領域全般で培ってきた数理最適化・AI技術を、インフラアセット開発・蓄電所開発に応用



事業モデル

独自ネットワークを活用し、蓄電所を一気通貫で開発し、デベロップ&セルにより事業主に売却。



独自のネットワークを活かし、土地選定から系統接続の申込み・空き容量確保、蓄電所の設計・開発し、販売を行います。そして充放電計画を自動制御するAIエンジン「ReNom CHARGE」を活用した運用まで、グリッドが一貫して手がける開発モデル。

開発プロセス

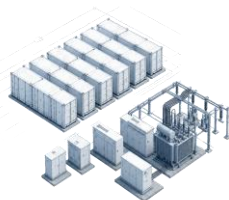
土地選定



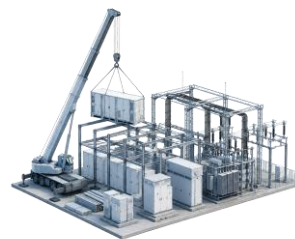
系統接続の申込み
空き容量の確認



蓄電所の設計



EPC

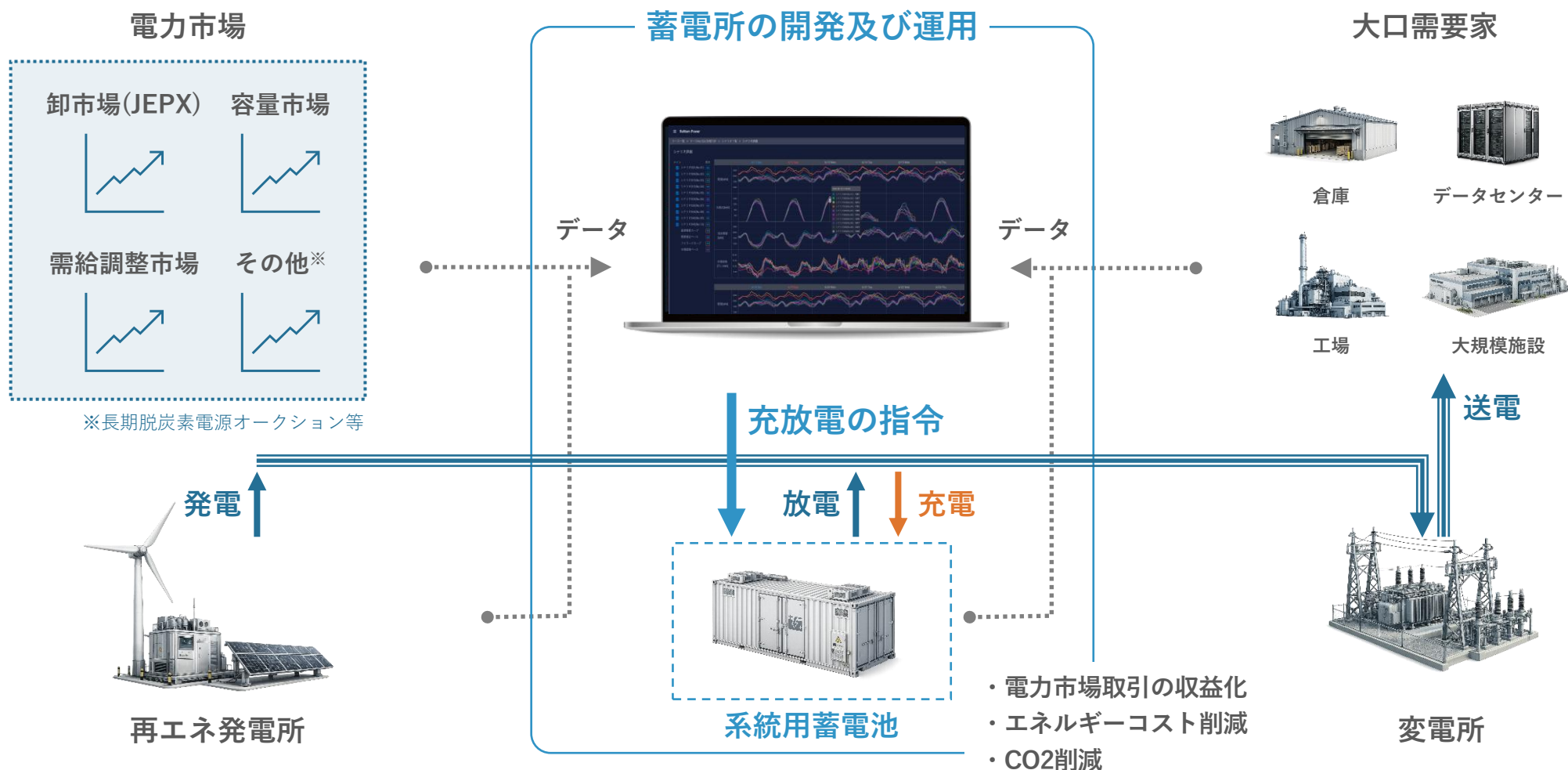


事業主へ売却



アセットの開発から運用までワンストップサービスを提供

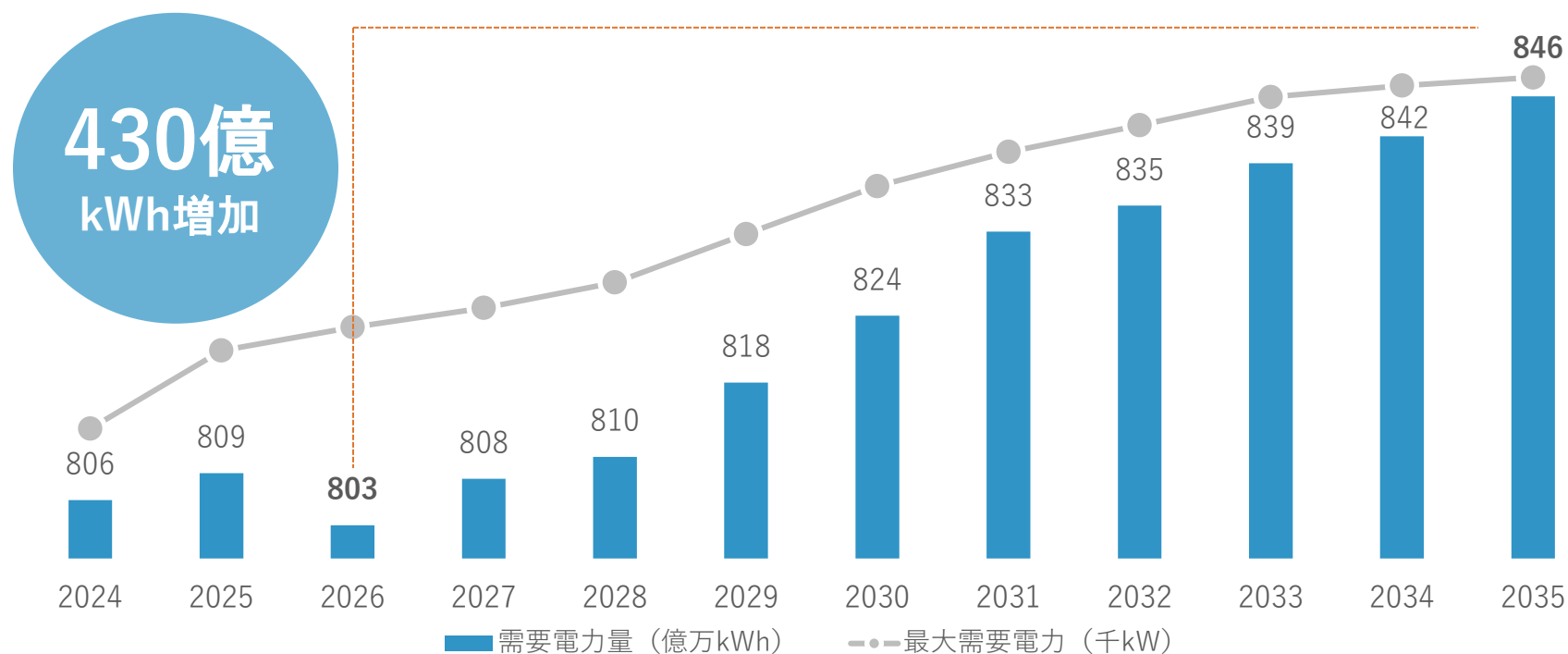
系統用蓄電池事業において、独自のAIを活用した蓄電池運用の最適化システムを提供し、蓄電所事業のワンストップサービスを提供。



将来的な電力不足が社会課題に

今後、社会全体でのAIの普及により、データセンターや半導体工場の新增設が急速に増加。
それに伴い、2035年までに**需要電力量**は今後新たに**430億kWh**必要となり、電力不足が大きな社会問題となっている。

2035年度までの最大需要電力と需要電力量(使用端)



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(2026年度)」より当社作成

電力不足を背景に、再生可能エネルギー導入が加速

電力不足と資源依存という社会課題を背景に、短期導入可能な主力電源として再生可能エネルギーの開発が加速

再エネ拡大を後押しする3つの背景

1 電力不足の深刻化

電力不足が社会問題化し、発電所の開発・整備が急務に

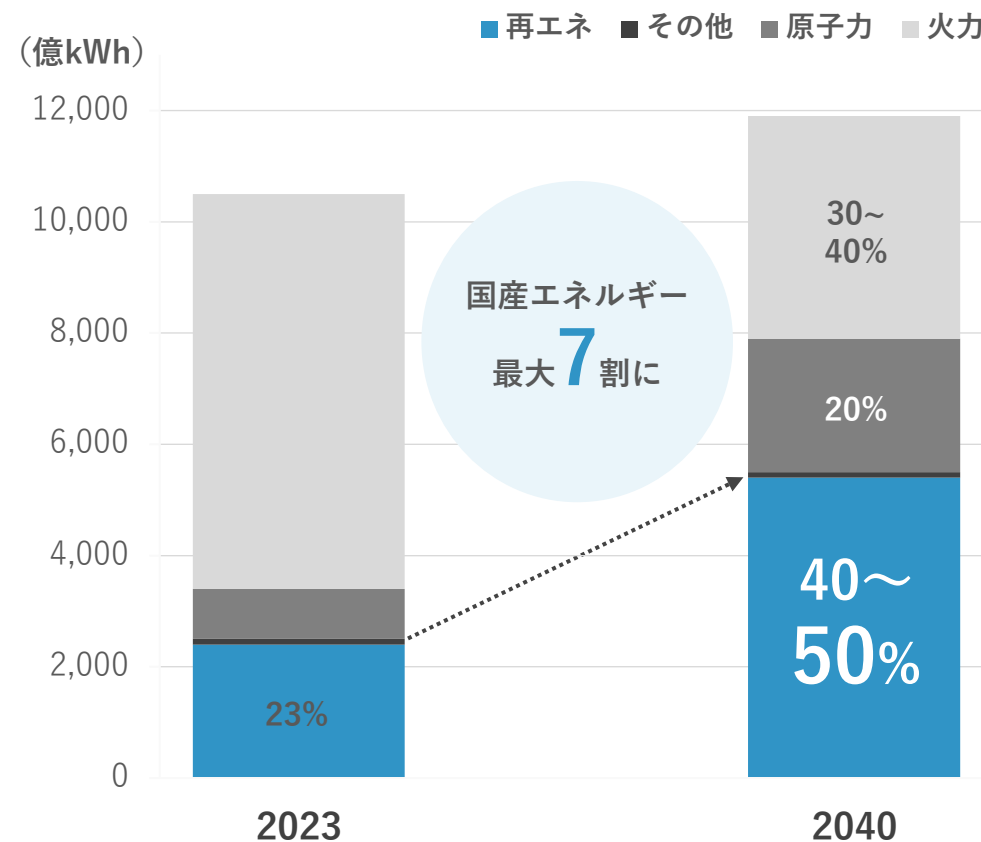
2 エネルギー自給率の低さ

自給率わずか15.3%（G7最低水準）
化石燃料の輸入依存は経済安全保障上のリスク

3 政府方針の転換

第7次エネルギー基本計画で、再生可能エネルギーを2023年の2倍以上に拡大する方針

エネルギー計画に基づく
今後の再エネの増加（発電量）



再エネ普及とコスト削減のカギを握る蓄電池

蓄電池は、国の主力電源となる再生可能エネルギーの調整・補助電源として活用し、莫大な電力を消費するデータセンター等において、蓄電池とエネルギーマネジメントの組合せにより、電力コスト削減が期待される。

蓄電池活用



昼夜の需給ギャップを解消

昼に充電し夜に放電することで、需給ギャップを埋める。

エネルギーマネジメント



充放電を最適化

データセンターの使用状況と時間帯別の電力単価を分析し充放電のタイミングを最適に制御する

データセンター



電力コストを削減

割高なピーク時間帯を避け、電気の購入金額を削減する。

系統用蓄電所開発：高圧から特別高圧へ、案件規模を拡大

高圧の開発（1プロジェクト売上金額：5~10億程度）から、大規模な特別高圧の開発（1プロジェクト売上金額：20~50億以上）に案件規模を拡大し、複数推進。



なぜ蓄電池の運用にAI最適化システムなのか

蓄電池運用では、複雑に変動する複数の電力市場を見極めながら、瞬時の制御を継続的かつ確実に行う必要があるため、**収益最大化と安定運用を両立するAI**による最適化・自動化が不可欠。



01 複雑な市場での収益最大化

卸電力市場・容量市場・需給調整市場の3市場を横断し、昼間の充電、夕方の高値売電、夜間の需給調整市場参画を毎日繰り返す運用は、手動操作では実現不可能。



02 人間には不可能な「10秒以内」の即応性

需給調整市場では、電力不足時に10秒以内で応答し電力を注入することが求められる。人間の判断・手動操作では難しい。

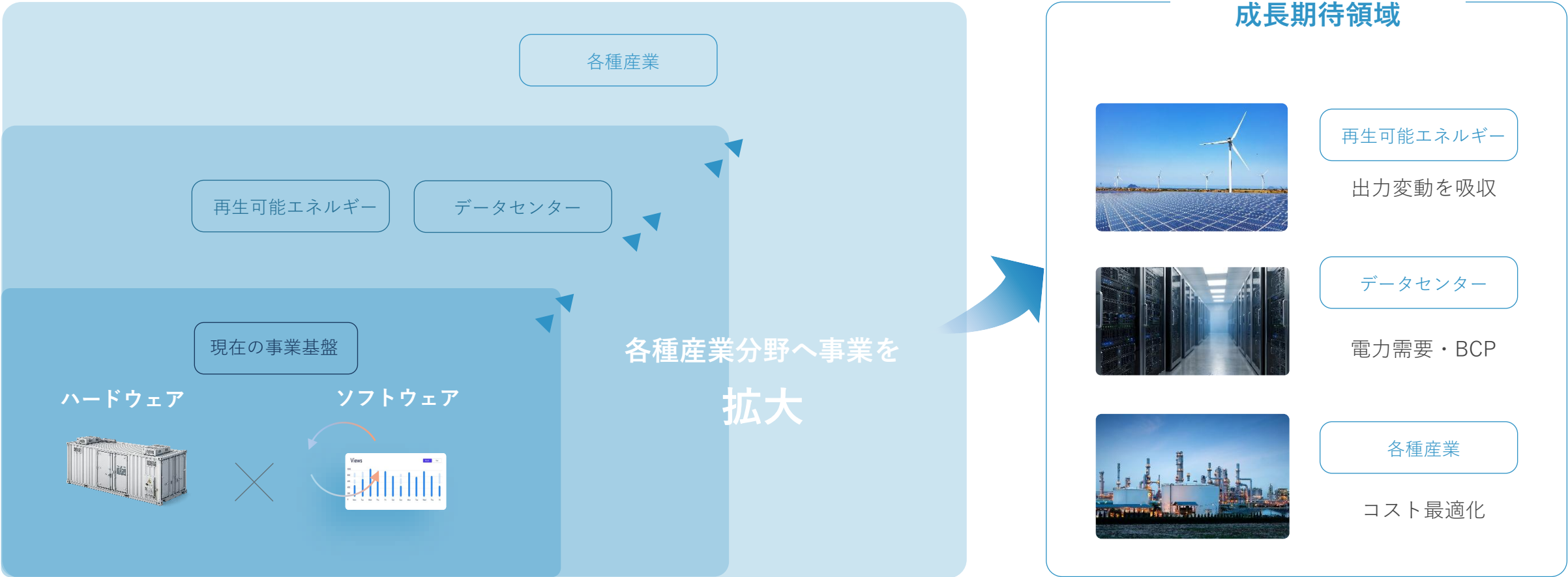


03 少ない力で確実な運用

労働人口が減少するこの時代に、人手をかけず自律・自動運用が可能となる。

蓄電所開発からインフラセット事業へ

系統用蓄電池事業の開発ノウハウと独自のAIシステムを掛け合わせて再生可能エネルギー、データセンター、各種産業分野へ事業を拡大。



インフラアセット事業における主要なリスク

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。

▶ 業容拡大期における業績変動リスク

当社は、2026年5月に系統用蓄電所の開発案件を受注し、開発を行っておりますが、開発の実績及び経験について、今後も積上げが必要な段階にあると考えております。そのため、新規受注の進捗や開発期間の延長等により売上が下振れる場合があり、当社の業績に影響が生じる可能性があります。このような事態を回避するため、受注進捗に合わせた営業活動の適切なマネジメントや、仕入・外注先の確保及び管理を行ってまいります。

▶ プロジェクト収支悪化のリスク

当社は、プロジェクトごとに、想定費用を基に見積りを作成し、乖離の生じないよう管理を行っておりますが、見積り時に想定しなかった事実の発覚、自然災害その他不測の事態の発生により費用が増加した場合、プロジェクト収支の悪化を招き、当社の業績に影響が生じる可能性があります。また、プロジェクトが頓挫した場合、それまでに投じた費用を回収できない可能性があります。このような事態を回避するため、顧客及び仕入・外注先との責任分界点の切り分け、並びに顧客・仕入・外注先の管理等を行ってまいります。

量子コンピュータ

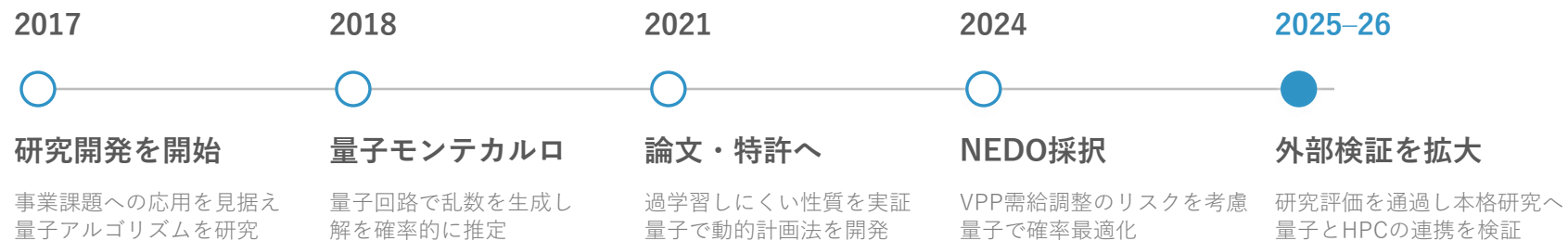
Quantum 量子コンピュータ



3 成長戦略－R&D

量子R&Dは本格研究フェーズへ。初期検証を経て実機・HPCとの比較検証を拡大。

2017年から量子アルゴリズムを継続開発。電力VPP（仮想発電所）と自動車分野で、古典手法・量子実機・高性能計算（HPC）との比較検証へ進展。



NEDOプロジェクトによる初期成果

最大94%

量子生成モデル（c-qGAN）
1変数確率過程の一致率

92%

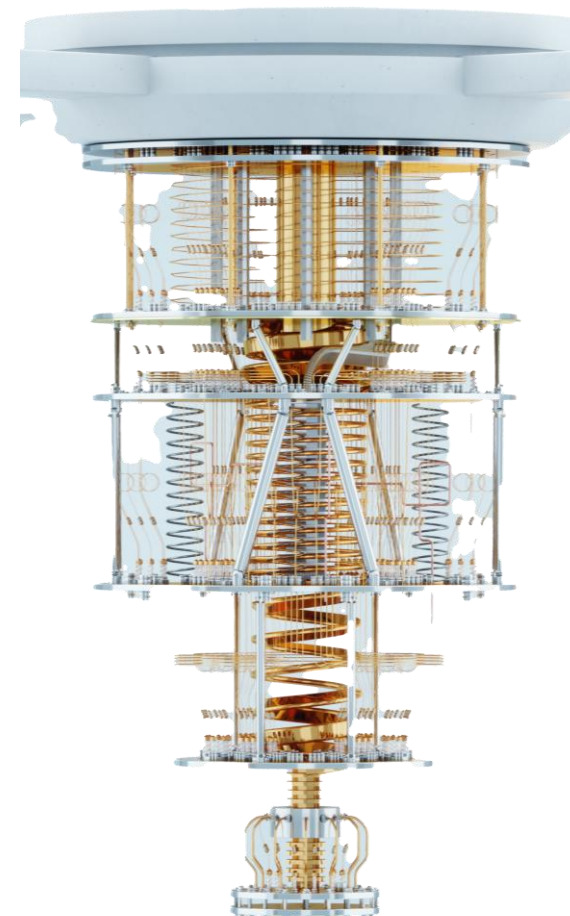
量子確率最適化と
古典モンテカルロ解の一致

1,000シナリオ以上

古典手法との比較で
計算速度の優位性を確認



※NEDO初期仮説検証フェーズにおけるテスト条件下での結果。量子実機及び実環境での技術優位性・事業有効性については、本格研究フェーズで検証予定。



3 成長戦略 – R&D

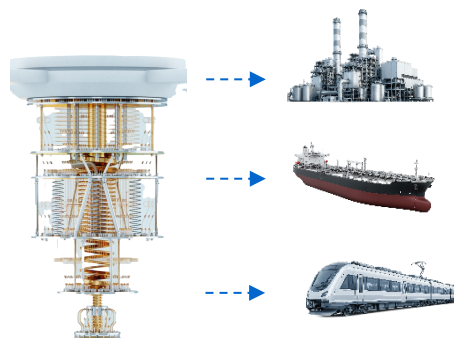
産業課題起点の量子R&Dから、将来の社会実装へ

産業知見を基に量子技術の研究・比較検証を推進。技術優位性と業務効果を見極め、有望テーマを中長期の実用化開発・社会実装へ繋げる。

01 産業・業務課題

電力需給・市場取引・VPP
生産・物流・配船・鉄道

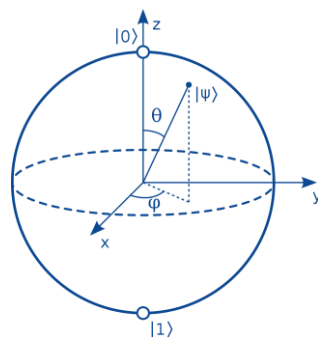
需要・発電量・市場価格など、
現場固有の制約と不確実性を理解



02 研究・比較検証

量子モンテカルロ／c-qGAN
確率最適化／量子機械学習

古典手法・量子実機・HPCと比較し、
精度・速度・適用可能性を検証



03 中長期展望

実用化開発・社会実装
電力・VPPから重点産業への展開

技術・事業性を確認したテーマを対象に、
顧客データ・既存業務との接続を検討



外部検証

電気通信大学・NEDO：VPP確率最適化

トヨタ自動車・JHPC-Quantum：量子機械学習／量子HPC連携

目次

- 1 2026年6月期 通期実績
- 2 2027年6月期 通期業績予想
- 3 成長戦略
-  4 ビジネスアップデート

Appendix

(会社概要・補足資料)

関西電力向けの揚水・揚発計画最適化システムの**本開発開始** AI最適化プラットフォーム「ReNom Power」を活用したシステム構築

揚水・揚発計画最適化システム

ReNom POWER



課題：需給の偏り、市場価格の変動増大

安価な時間帯の電力を活用した水の汲み上げと、高価な時間帯の発電の実施。揚水発電による「低価格時の受電」と「高価格時の発電」のサイクルを通じた、電力市場の安定化への寄与。

課題：運用計画と入札の不整合

揚水と発電の稼働を最適化した運用計画の策定。あわせて「充電した分だけ放電」する一貫した入札の実施による、現場の運用と市場入札における整合性の向上。

課題：エリア内の再エネ有効利用の不足

変動性再生可能エネルギーの出力が高まる時間帯における揚水と、需要が高い時間帯における発電の実施。発電のタイミングを需要に合わせて調整することによる、エリア全体における再生可能エネルギーの有効利用の促進。

電力：九州電力向け石炭受払計画自動生成

石炭火力発電所における複雑性と高度な制約条件を満たした 九州電力向けの石炭受払日次計画システムの開発完了・運用開始

九州電力 石炭受払計画作成システム

石炭火力発電所では、発電に用いる石炭を海外から船で輸入し、貯炭場に「積み付け」、その後、日々の発電量に応じてボイラーへ「払い出し」ます。この「積み付け」と「払い出し」を日々の状況に合わせて決定する計画が「石炭受払計画」です。払い出しの際には、複数の品質の石炭を混ぜて使う「混炭」が必要となります。発電需要を満たすだけでなく、今後の運用に支障が出ないように、貯炭場に混炭可能な石炭を適切に残すことも考慮しなければなりません。



九州電力 苓北（れいほく）発電所

導入効果

燃料供給が安定

属人化の解消

計画策定時間の大幅削減



AIを活用した需給計画最適化システムを 九州電力と共同開発・本格運用を開始



～更なる発電燃料費の削減及び業務の効率化・高度化を実現～

北海道エリアにおける電力安定供給のため 北海道電力ネットワークと優先給電指令支援システム開発で協業

ReNom POWER

ほくでんネットワーク向け優先給電指令支援システム

どの電源を、どの程度抑制するか

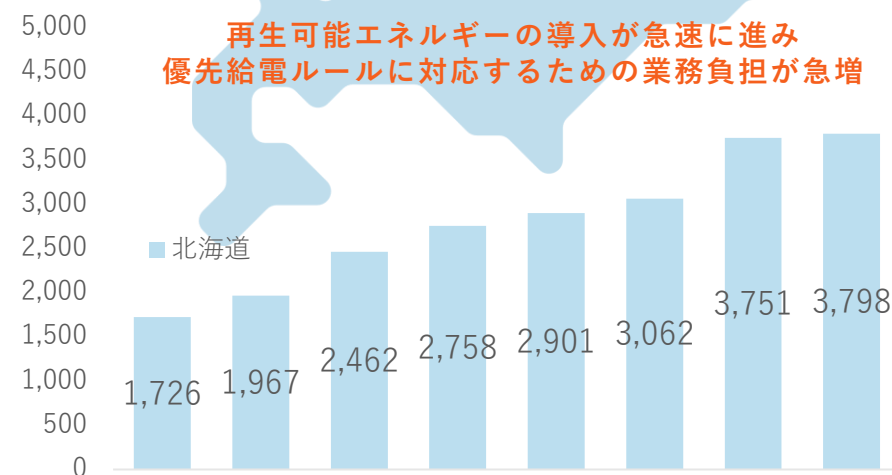
抑制量を自動計算

- ① 火力＋揚水発電・蓄電池での調整
- ② 他地域への送電
- ③ バイオマス発電
- ④ 太陽光・風力などの自然変動電源
- ⑤ 原子力、水力、地熱など長期固定電源

ReNom POWER

ほくでんネットワークでは、北海道エリアにおける電力の安定供給のため、常時変動する電力需要に合わせて発電所の出力を調整しています。近年では、再生可能エネルギーの導入が進んだことにより、電力需要が少ない時期などには、火力発電の出力抑制や地域間連系線の活用等により需給バランスを調整した上で、それでもなお電気が余るおそれがあるときに、再生可能エネルギーの出力制御を行う場合があります。

再生可能エネルギー(太陽光・風力・水力)の導入容量



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

電力：業界特化型生成AI「GeNom」提供開始

各産業の制度・業務に特化した生成AI「GeNom（ジェノム）」
第一弾は電力業界向け「GeNom for Energy」の提供開始



電力業界特化型生成AI

 **GeNom**
for Energy
誕生

複雑な業界の議論・制度の理解を、一瞬で。

電力：電力業界向け生成AI「GeNom for Energy」アップデート

電力制度・規制の調査業務の効率化を支援する「GeNom for Energy」 2026年6月、回答速度、表示体験、検索・回答機能、操作性の機能アップデート

電力業界向け生成AI「GeNom for Energy」機能アップデート

— 回答速度・検索機能・操作性を改善 —



クイックモード追加



スピードを重視して
回答を作成

ストリーミング表示



回答生成中の内容を
リアルタイムに段階表示

検索・回答機能を改善



信頼性の高い情報を
優先的に参照

JALエンジニアリングの運航整備における「配員計画最適化システム」の本開発に合意 2027年夏頃の本番稼働に向けてプロジェクト開始

..... 運航整備配員計画最適化システム



期待される効果

迅速な立案

膨大な候補の中から最適な配員計画案を短時間で算出

再計画の迅速化

ダイヤ変更・勤務変動時にも迅速に対応

付加価値業務への注力

担当者は例外対応や高度な業務判断に集中

運航品質の向上

組織横断的なデータ活用で限られたリソースを最大限に活用

プロジェクトの歩み

2025年度～

実証実験

一部空港でグリッドの最適化技術とJALエンジニアリングの配員計画ノウハウを融合し、有用性を確認

現在

本開発に合意

年次・月次・日次を一貫して支援するシステムの本開発を開始

2027年夏頃

本番稼働

本番環境での運用開始を目指す

稼働後

継続的な機能拡張

航空整備におけるオペレーション全体の高度化を推進

最大数百万通りの配船計画の候補から最も合理的な計画を立案する 自動車専用船の配船計画システムを共同開発・運用開始

日本郵船 配船計画最適化システム



日本郵船運行の自動車専用船「DAISY LEADER」

日本郵船では、世界最大規模である100隻超の自動車専用船を運航しています。これまで輸送配船計画業務は、数カ月先までの数百航海に対し多様な条件を総合的に考慮する必要があり、極めて複雑かつ属人的なものになっていました。こうした課題に対応するため、配船業務に関わる情報や判断要素を整理・構造化し、計画立案の精度と効率を高める仕組みの構築を目指しました。



データ入力

- ・ 顧客輸送ニーズ
- ・ 船隊の稼働状況
- ・ 船舶の修繕予定
- ・ 港湾混雑情報



AI最適化

最大**数百万**通りの候補から
10分程度で
最も合理的な計画を立案



結果出力

- ・ 数カ月先までの配船計画
- ・ 数百航海の最適割当
- ・ 100隻超の運用計画

期待される効果



運搬効率向上



コスト削減



環境負荷低減

太平洋セメント向けAI配船計画最適化システム 2025年5月に国内セメント業界初の運用開始

各工場から全国の物流拠点へ
セメントを輸送する配船計画の組合せ

10^{1,400}
通り
(10の1,400乗)



膨大な条件を考慮して
最適な計画を人が策定するのは限界がある



**輸送効率の向上、業務効率化が
課題**



AIが膨大な輸送データを解析し、複雑な制約条件を考慮しつつ
最適な配船計画を組むことで業務改善に貢献

輸送コストの削減

積載量や航路を最適化し、計画段階で**燃料使用量**等を約**10%**削減

在庫管理の改善

各物流拠点の**適正在庫**を実現し、安定供給体制をより強固に

計画策定時間の短縮

従来のが人が組む配船計画と比べ、**計画策定時間**を**50%**以上削減

働き方改革推進

船員法にも対応する効率的な配船計画を目指す

環境負荷低減

燃料使用量削減により**温室効果ガス**等の排出量を削減

トクヤマと当社、国内初となる 「天候考慮型AI配船計画システム」の開発完了、本格運用開始



セメント専用船「徳継丸」

トクヤマでは、全国40カ所以上に及ぶ各拠点へのセメント輸送において、在庫状況や天候、安全在庫の確保、港湾条件など、さまざまな制約を総合的に考慮する必要があり、これまで高度な専門性を要する配船計画を、熟練の担当者が立案してきました。こうした複雑な業務において、さらなる業務効率化と精度向上を模索していました。

ReNom VESSEL

天候リスクを踏まえた最適な配船計画を実現

天候を考慮し、出港時刻を調整/代替ルートを選択

年間**5**%の費用低減見込み



導入効果

■ 輸送コストの削減

燃料費や港湾関連費用などの削減高が見込まれる（運用開始前比較で年間5%低減見込み）。

■ CO2排出量の削減

燃料使用量の削減に伴い、CO2排出量の低減が期待される。

■ 船舶維持コストの削減

需要動向に応じて、保有船舶の最適隻数を高精度にシミュレートすることで、船舶維持コストを削減。

■ 配船の業務改善

需要動向に応じて、最適隻数を高精度にシミュレートすることで、船舶維持コストを削減。

※1：両社調べ

JR西日本と共同で、AIを活用した鉄道車両基地の構内自動計画システムを開発 入換計画・帳票作成に関わる約2時間分を10分程度に短縮し、実用化を目指す

JR西日本 構内自動計画システム

JR西日本の運用ノウハウとグリッドのAI技術を融合。標準構内作業ダイヤや当日車両検査などの情報をもとに、構内作業計画を自動生成する。専門性の高いノウハウに依存してきた技術継承の負荷軽減を目指す。



計画策定時間
大幅短縮

属人化解消



約 2 時間 → 10分程度

今後の展望

2024

開発着手

2026.4

検証開始（福知山支所）

2027年度

実用化を目指す

鉄道分野向け最適化ソリューション「ReNom Railway」 新たな機能拡張に向けた開発開始

ReNom Railway

《全体イメージ》



鉄道の輸送計画業務は、列車運用、車両運用、乗務員運用、構内作業など多岐にわたる要素を扱い、膨大な制約条件を満たす必要がある高度な業務です。その多くが熟練担当者の経験に依存し、データ準備や計画立案に多くの工数を要してきました。今回の「ReNom Railway」アップデートでは、前段階のデータ準備をAIが自動化・統合することで、より包括的な鉄道輸送計画最適化ソリューションへと進化を目指します。

3つの重点アップデート機能

AI-OCRによる入力データの自動化・効率化

ダイヤ情報や指示書を自動構造化。計画立案プロセスを大幅短縮

予測機能の新搭載（不確実性への対応）

遅延等の不確実なシナリオを作成・インプットし柔軟な計画を立案

乗務員運用計画の最適化

乗務負荷を平準化しつつ、労働基準を遵守した交番計画を自動生成

社会インフラの最適化に向けたGurobi Japanとのパートナーシップ契約 及び量子・スパコン連携「JHPC-quantum」プロジェクトへの参画

パートナーシップ契約・プロジェクト参画

Gurobi Japan とのパートナーシップ契約



複雑な組合せ最適化を高速解決

電力需給、配船計画、交通計画などの社会インフラの最適化ニーズに対応



デジタルツイン連携

現場オペレーションを精密に再現し、最適化シミュレーションを実施



属人化解消・コスト削減

熟練技術者の経験に依存した計画業務を自動化・標準化し運用効率を向上

「JHPC-quantum」プロジェクトへの参画



量子×スパコン連携基盤

理研・ソフトバンクが推進する「JHPC-quantum」プロジェクトに参画



トヨタ自動車と共同参画

大規模かつ複雑な組合せ最適化問題の解決に向けテストユーザーとして参画



2025年8月、実証実験を開始

計算時間短縮と解の精度向上を両立する新たな計算基盤の実証を本格化

「全体最適」で社会をデザインする「技術共創室」を新設 量子技術を活用したVPP需給調整プロジェクトはNEDO本格研究フェーズへ移行

技術共創室・NEDO量子プロジェクト

「技術共創室」新設



業界を超えた「共創」の実装

自動車×電力など異業種間の連携を「全体最適」でデザインし未来の社会システムを構築



数理モデルによる課題解決

共通言語である数理モデルで異なる業界の課題を統合し、既存にない解決策を創出



インフラ変革による経済活性化

インフラのコスト低減・最適化を推進し、経済と人材が共に豊かになる好循環をリード

量子技術活用VPP需給調整（NEDO）



100万通り超の検証で有効性実証

初期検証でNEDOの本格研究フェーズへの移行が決定



量子×古典ハイブリッド手法を確立

世界初の融合手法で大規模VPPでの計算速度と精度の優位性を検証



2029年の社会実装へ

2027年3月に研究開発を完了し、電力供給の安定と脱炭素へ貢献

目次

- 1 2026年6月期 通期実績
- 2 2027年6月期 通期業績予想
- 3 成長戦略
- 4 ビジネスアップデート

Appendix

(会社概要・補足資料)

会社概要

会 社 名	株式会社 グリッド GRID Inc.
設 立	2009年10月
本 社 所 在 地	東京都港区北青山3-6-7 明治安田生命青山パラシオ4F
代 表 者	曽我部 完
従 業 員 数	139名（2026年6月30日現在）
資 本 金	57百万円（2026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、蓄電所の開発・譲渡 等



X・noteにてIR情報発信中

最新のIR情報やインタビューを発信しています

X



プロフィールを編集

株式会社グリッド

@gridpredict

「インフラ+LIFE+イノベーション」テクノロジーでより良い社会、新しい未来をつくることを目指す株式会社グリッドの公式Xアカウントです。
グリッドは、電力・エネルギー、物流・サプライチェーン、都市交通・スマートシティの3分野における計画最適化ソリューションを提供しているベンチャーです。

📍 東京 港区 🌐 gridpredict.jp 📅 2019年6月からXを利用しています >

note



【個人投資家向けシリーズ_No.2】なぜグリッドは「社会インフラ×AI」を選んだのか
——創業者・曾我部完の原点

GRID+ GRID公式note 12日前

📖 10 🗨️ ...



【個人投資家向けシリーズ_No.1】インフラの「当たり前」を守っている人を支える会社

GRID+ GRID公式note 3週間前

📖 23 🗨️ ...

GRID⁺