



2026年6月期 決算説明資料

株式会社アイ・グリッド・ソリューションズ(証券コード:603A)

2026年8月14日



AGENDA

01 イントロダクション	P 4
02 2026年6月期通期 実績	P 17
03 2027年6月期通期 業績予想	P 23
04 成長戦略	P 30
05 トピックス	P 42
06 参考資料	P 47

ご挨拶

株式会社アイ・グリッド・ソリューションズは、2026年7月29日に東京証券取引所
グロース市場に上場いたしました。

ここまで支えてくださったすべての皆様に、心より御礼申し上げます。

私たちは、「グリーンエネルギーがめぐる世界の実現」というビジョンを掲げ、店舗や
物流施設の屋根の上など未利用のスペースを活かして、環境にやさしく、経済性のある
再生可能エネルギーをお届けしてきました。今回の上場は新たなスタートラインです。

この環境にやさしい経済性のある分散型再エネの経済圏、ネットワークを大きく広げる
ことで、エネルギーシステムの一翼を担うことができるよう、しっかりと成長していきたい
と思います。

企業価値の向上はもちろんのことですが、そのことが社会や地球環境への貢献にも
繋がるとの思いで事業を行っています。

投資家の皆様には、ぜひ中長期の目線で応援していただければ幸いです。

よろしくお願いいたします。



代表取締役社長

秋田 智一

2026年6月期 決算ハイライト

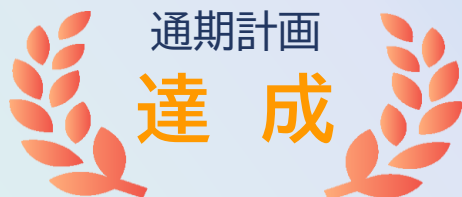
- 売上総利益・EBITDA・当期純利益のいずれも **過去最高を達成**。
- 各段階収益について、いずれも **計画を達成**。

2026年6月期通期

売上総利益

7,046 百万円

前期比：116.3%



計画比：105.4%

2026年6月期通期

EBITDA

5,748 百万円

前期比：113.6%



計画比：106.4%

2026年6月期通期

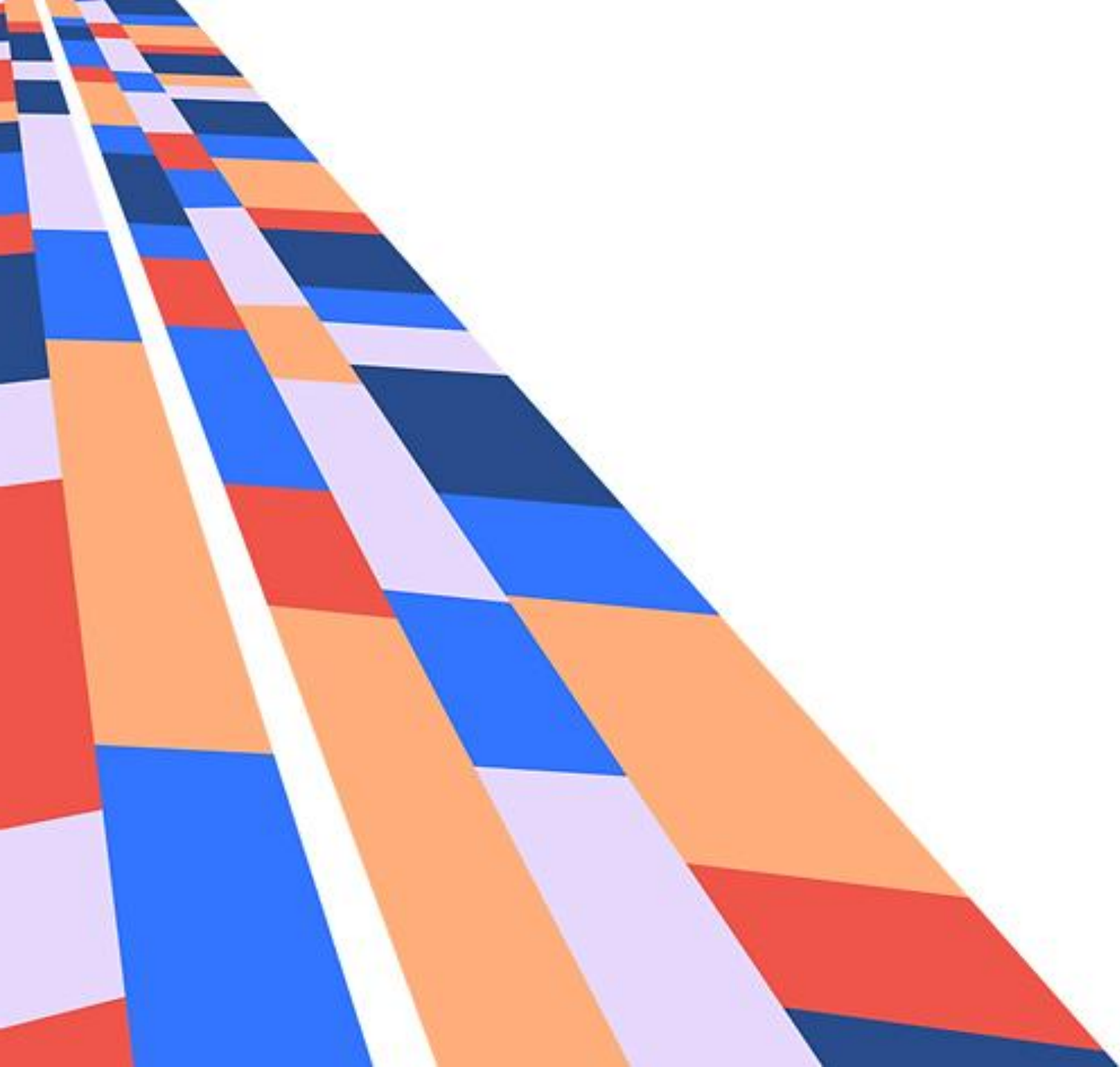
当期純利益

1,940 百万円

前期比：121.6%



計画比：112.5%



01

イントロダクション

分散型再生エネルギー[※]発電所網と固有の技術で
 (脱炭素化)
 真のGXと巨大な事業機会獲得に挑む“GXグロースカンパニー”



再生エネルギーを **創り・使う**



再生エネルギーを **制御する**



再生エネルギーを **繋ぐ**

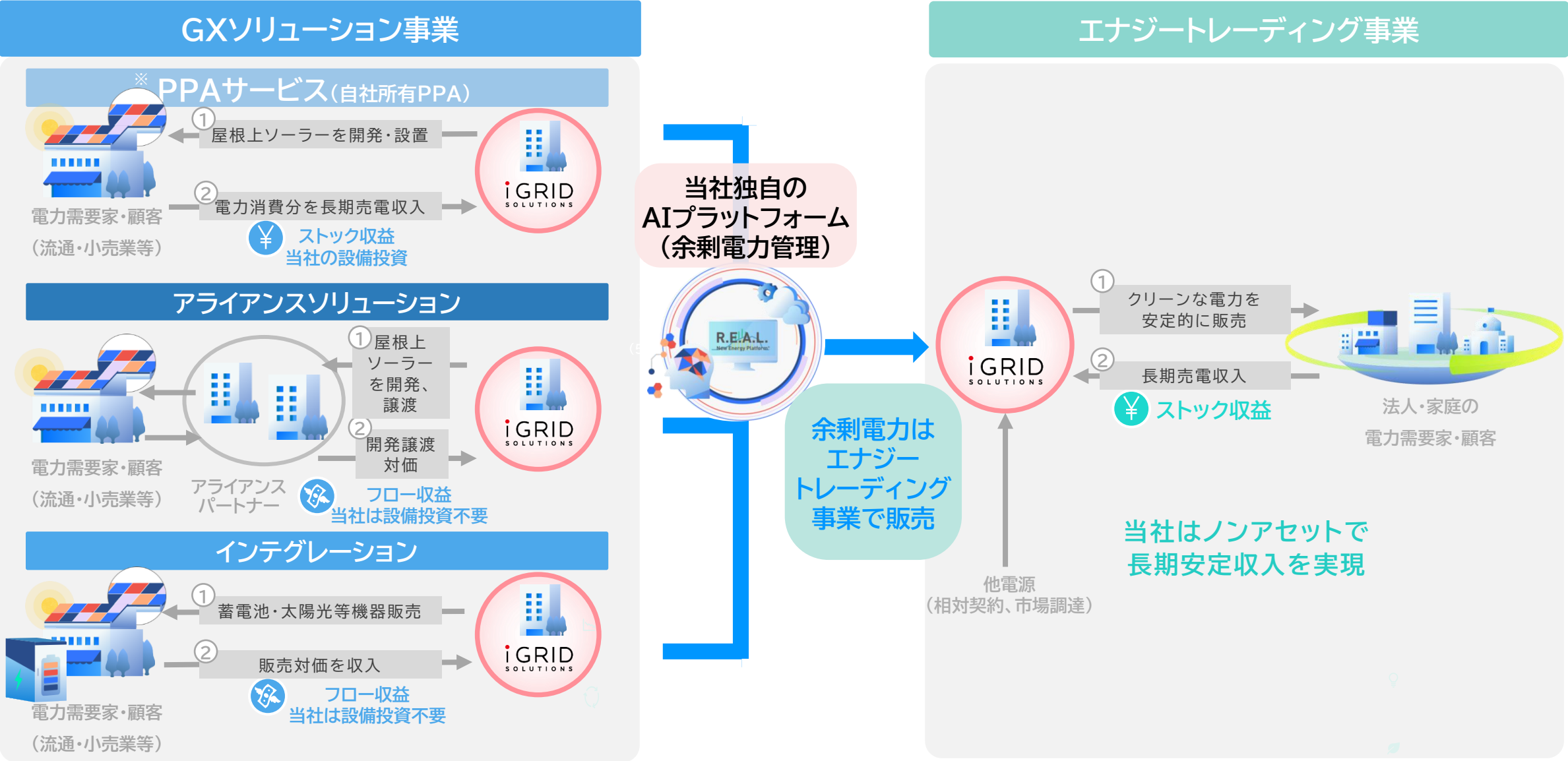


再生エネルギーを **送る**



独自のAIプラットフォームを中核に据え、多数の再生エネルギー発電所と需要家を繋ぐネットワークを構築。

これにより、社会に大きなインパクトを与える真のGX(グリーントランスフォーメーション)を実現し、大きな事業成長を追求します。



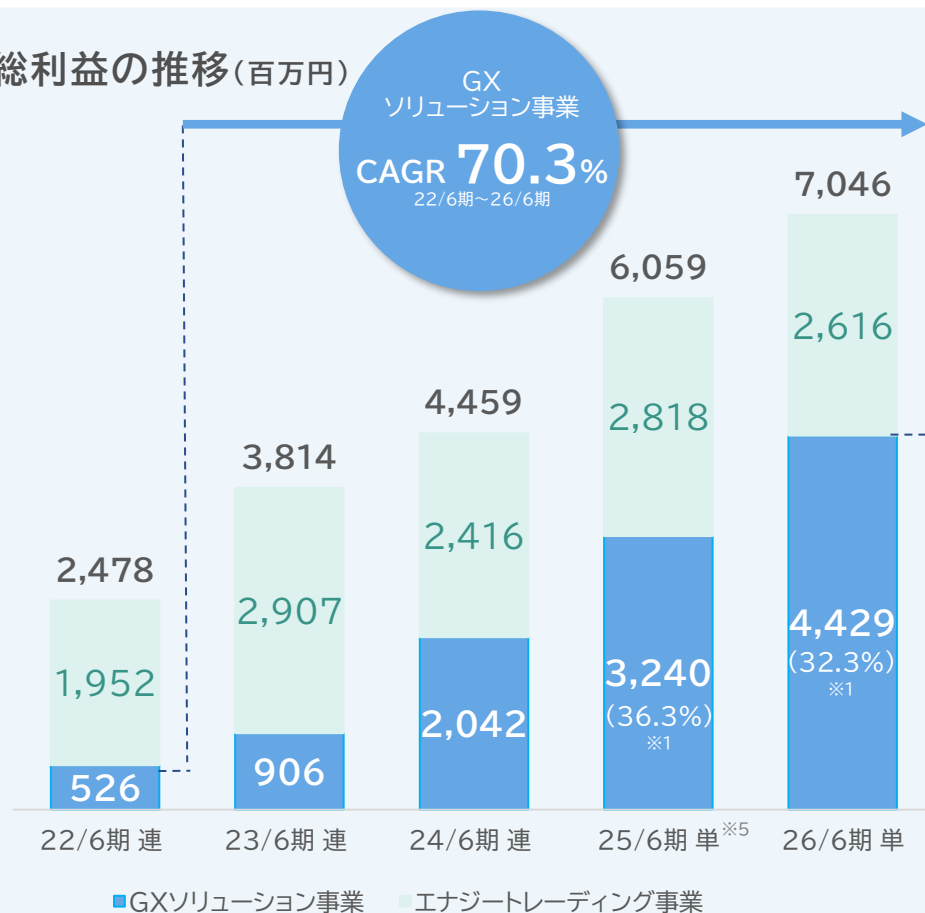
※ Power Purchase Agreement。「電力購入契約」を指します。オンサイトPPAモデルとは、発電事業者が、自らの費用(投資)で需要家の敷地内に太陽光発電設備を設置し、所有・維持管理した上で、発電電力を需要家に供給する仕組みを指します。

「GXソリューション事業」が成長を牽引

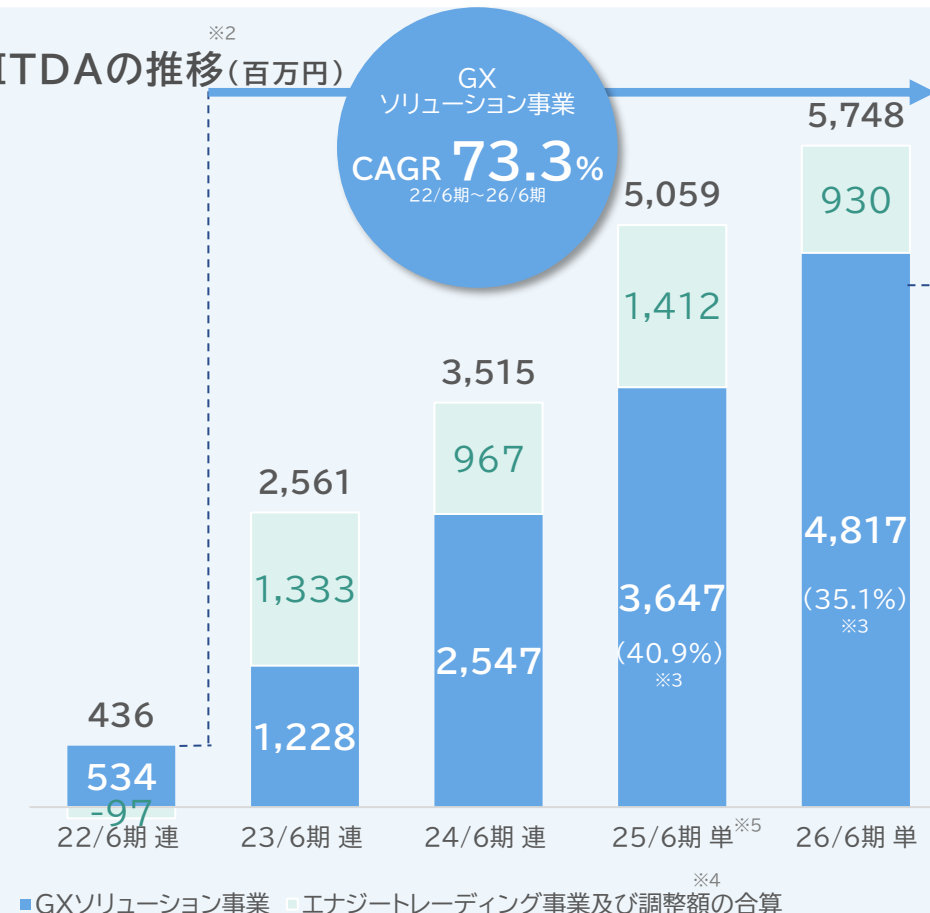
イントロダクション

- 売上総利益・EBITDAともに4ヶ年CAGR70%超。
- EBITDAはGXソリューション事業で48億円超、全体で57億円超の水準です。

● 売上総利益の推移(百万円)



● EBITDAの推移(百万円)



※1 括弧内は、GXソリューション事業の売上高に対する売上総利益率であります。

※2 セグメントEBITDAは、セグメント営業利益+セグメント減価償却費(売上原価・販管費)+セグメントのれん償却費にて算出しております。

※3 括弧内は、GXソリューション事業の売上高に対するEBITDA比率であります。

※4 「調整額」とは、セグメント間取引消去と報告セグメントに配分していない主に管理部門等に係る費用であり、合算前の数値は本資料の損益計算書をご覧ください。

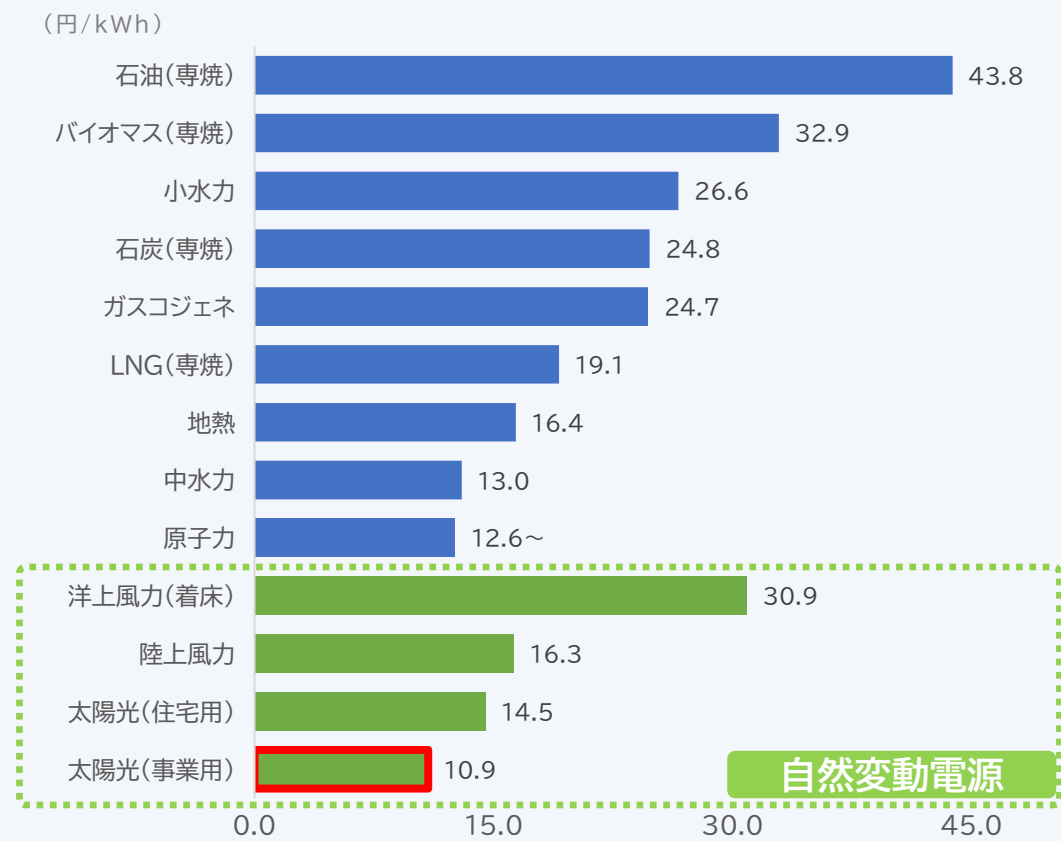
※5 当社は2024年7月1日付で完全子会社を吸収合併し、子会社がありませんので、25/6期以降は連結財務諸表を作成しておりません。

低コストな電源である太陽光は、拡大が見込まれる有力な再エネ電源

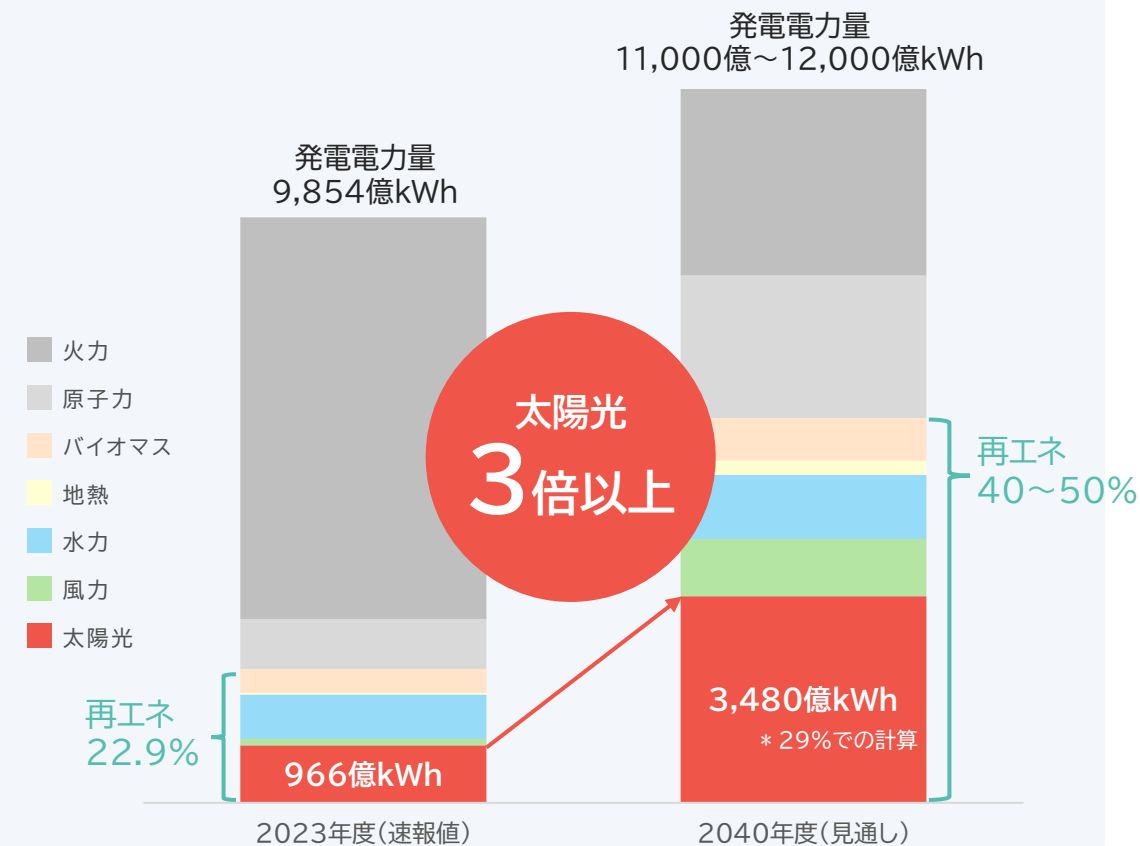
イントロダクション

- 経済産業省が試算するkWhあたりの発電コストにおいて、主要電源の中で、太陽光発電は最も低コストな電源となっており、第7次エネルギー基本計画でも太陽光は再エネ主力電源として、発電量ベースで3倍以上の成長が必須と推定されます。

● 各電源の発電コスト（経済産業省試算）※1



● 2040年度における電源構成の見通し※2



※1 経済産業省「発電コスト検証に関するとりまとめ」(2025年2月6日発行)を基に当社作成。

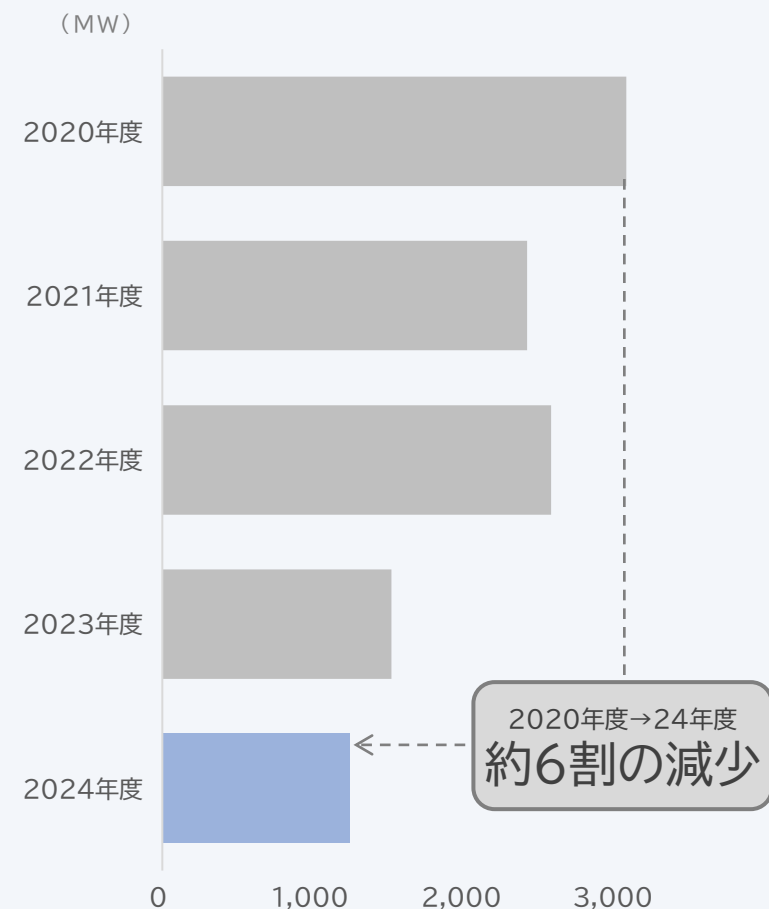
※2 経済産業省 資源エネルギー庁「エネルギー基本計画の概要」(2025年2月18日公表資料)より当社作成。2040年度(見通し)の数値について、太陽光の数値は全体の占有率を29%として計算。

太陽光の拡大が見込まれる中、従来中心だったメガソーラーは減少傾向

イントロダクション

- これまで太陽光の主力であったメガソーラーは政府支援の縮小や自治体による規制の逆風を受けて減少傾向です。
- 当社が展開する中小型の分散型オンサイトソーラーはメガソーラーの様々な課題を解決するソリューションとなります。

● メガソーラーの新規導入量推移※1



● 太陽光の主力はメガソーラーから分散型オンサイトソーラーへ



従来主力のメガソーラー
(森林などの平地に設置)



当社の
中小型オンサイトソーラー
(大型店舗や物流施設等の屋根上などに設置)

適地は限定

設置ポテンシャル

設置可能な屋根は豊富

大きい
(土地造成や景観破壊)

環境負荷

少ない
(土地造成不要)

コスト高く、補助金必須
(配送電網利用コストなど)

経済性

補助金無く成立
(限定的な配送電網利用)

あり

託送料の発生

非常に限定的
(自家消費の場合は不要)

低い
(一極集中)

災害リスク耐性

高い
(小規模分散)

逆風
(補助政策縮小、自治体の規制強化)

政策の方向

追い風
(屋根活用の目標策定義務化など)



当社は一貫して、中小型オンサイトソーラー領域で展開。
この領域に参入する企業もあるが、当社は高い競争優位性を確立。

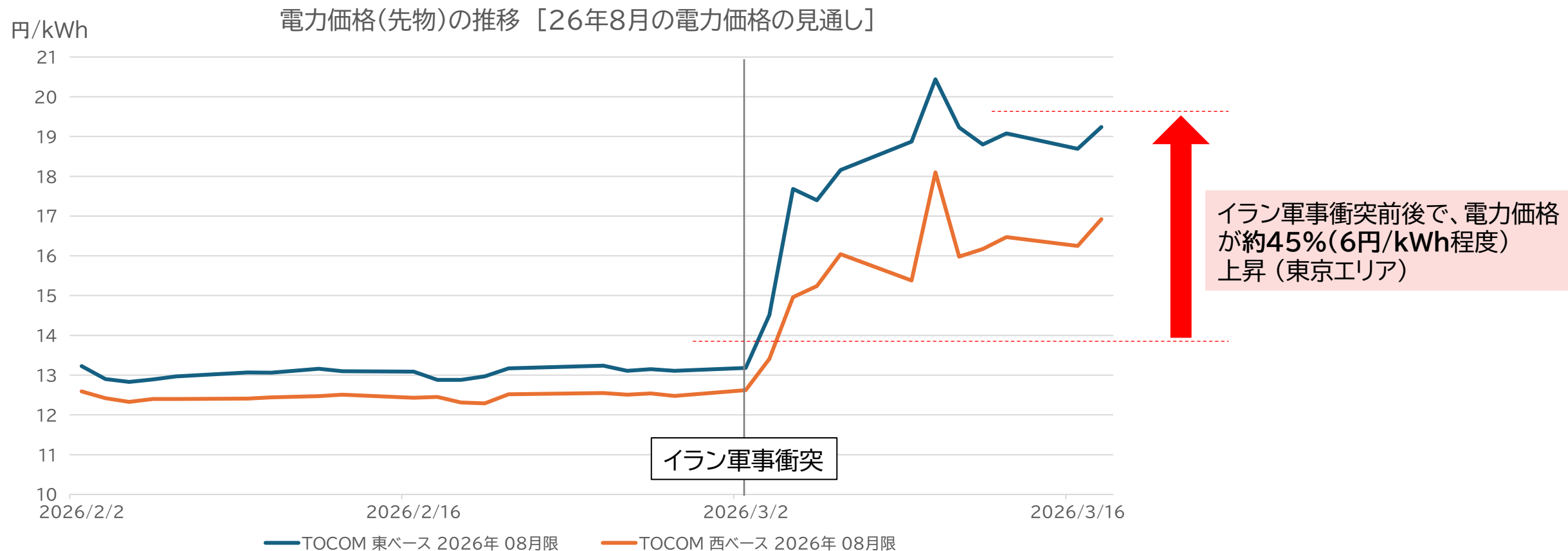
※1 資源エネルギー庁「国内外の再生可能エネルギーの現状と今年度の調達価格等算定委員会の論点案」(2025年10月)を基に当社作成。1,000kW以上の事業用太陽光発電の導入容量。

世界的な情勢変動をきっかけにしたエネルギー安全保障意識の高まり

イントロダクション

- 原油・LNGの大半を輸入しておりエネルギー自給率が低い日本では、エネルギー価格の海外事情が大きく影響します。
- 直近では3月の中東情勢の影響で電力価格の大幅な上昇がみられており、2022年のウクライナ侵攻の例を踏まえても、地政学リスクは突発的ではなく反復する可能性が高いリスクです。

化石燃料に頼らず固定価格での安定供給が可能な太陽光発電は、エネルギー安全保障の観点でも大きな役割を果たすと考えています。



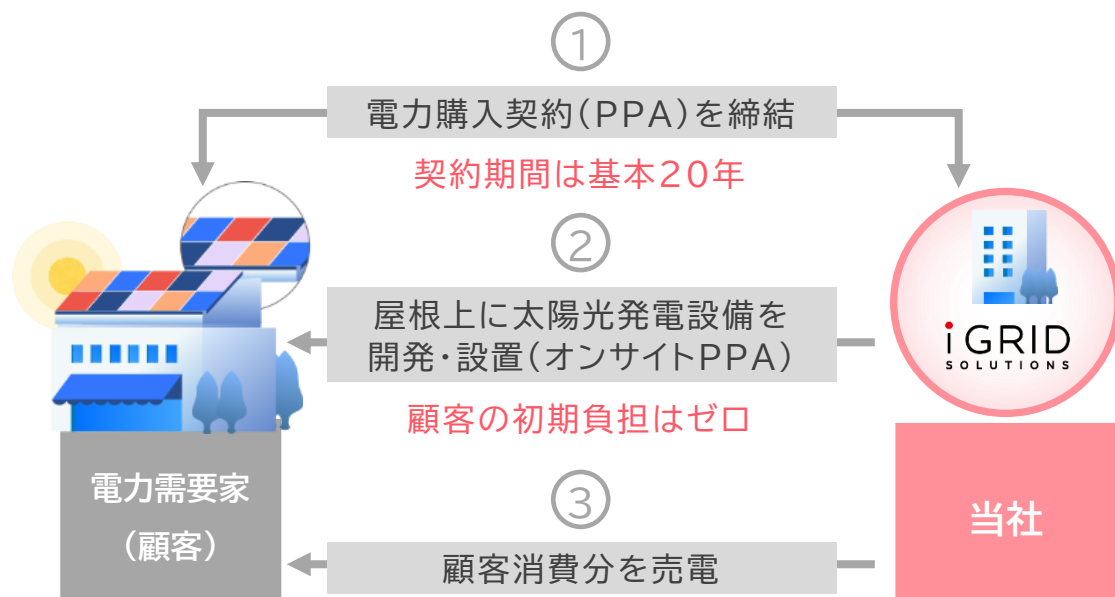
※ 2026年2月2日～3月17日の日本電力先物市場(TOCOM)電力先物価格を基に当社作成。

オンサイトPPAからアライアンスソリューションへ拡大

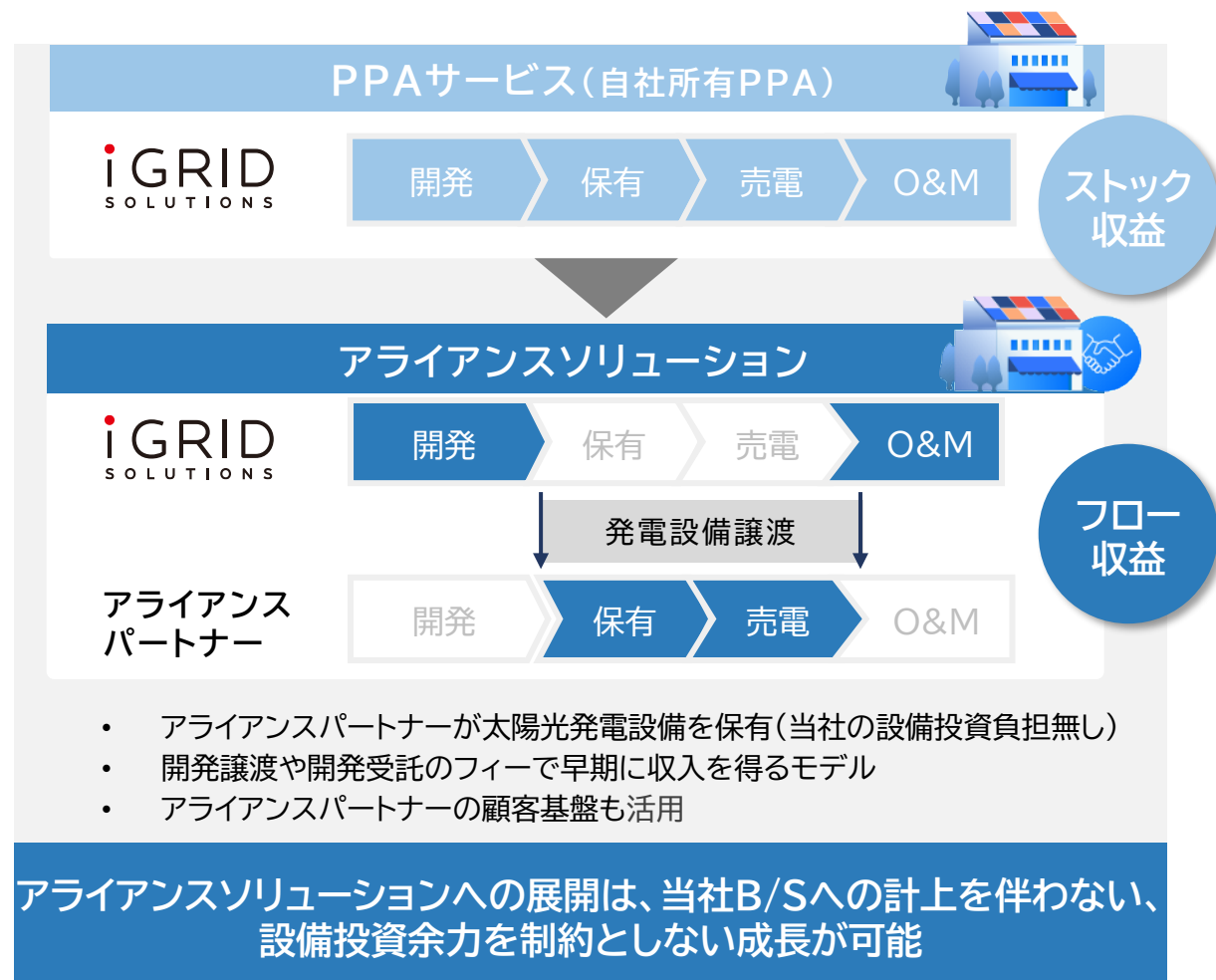
イントロダクション

- オンサイトPPAにおいてビジネスモデルを確立、国内No.1の実績(4年連続)※です。
- さらに、パートナーが資産を保有するアライアンスソリューションへの展開で一層成長を加速しています。

PPA(Power Purchase Agreement:電力購入契約)が選ばれる理由



オンサイトPPA顧客は高い経済性を享受
太陽光発電は発電コストが低い上に、送配電コスト(託送料)も不要



※ 13ページの注記※1をご参照ください。

PPAサービスとアライアンスソリューションの比較

イントロダクション

- PPAサービスで培ったノウハウや実績に基づき、アライアンススキームを組成、これによりアセットライトかつ早期収益化による成長が加速しています。
- PPAサービスでの安定したストック収益に加え、アライアンススキームのフロー収益により大幅な利益成長を実現しています。さらに、余剰電力を活用することでエナジートレーディング事業でも電力小売による収益を得ております。

PPAサービス(自社所有PPA)

発電設備

発電設備は当社が保有
→ 当社が設備投資を伴う



収益構造

発電設備の開発後、当社は需要家から
長期(20年)にわたるストック収益を得る

顧客開拓

当社独自の顧客開拓

拡張性

当社AIプラットフォーム導入により、
当社が余剰電力を扱うと共に、GXソリューション
での拡張性有り(アップセル機会)



アライアンスソリューション(アライアンススキーム)

発電設備

発電設備はパートナーが保有
→ 当社は設備投資を伴わない



収益構造

当社はパートナーから発電設備の
開発・譲渡に伴うフロー収益を一括で得る

顧客開拓

パートナーネットワークも活かした顧客開拓

拡張性

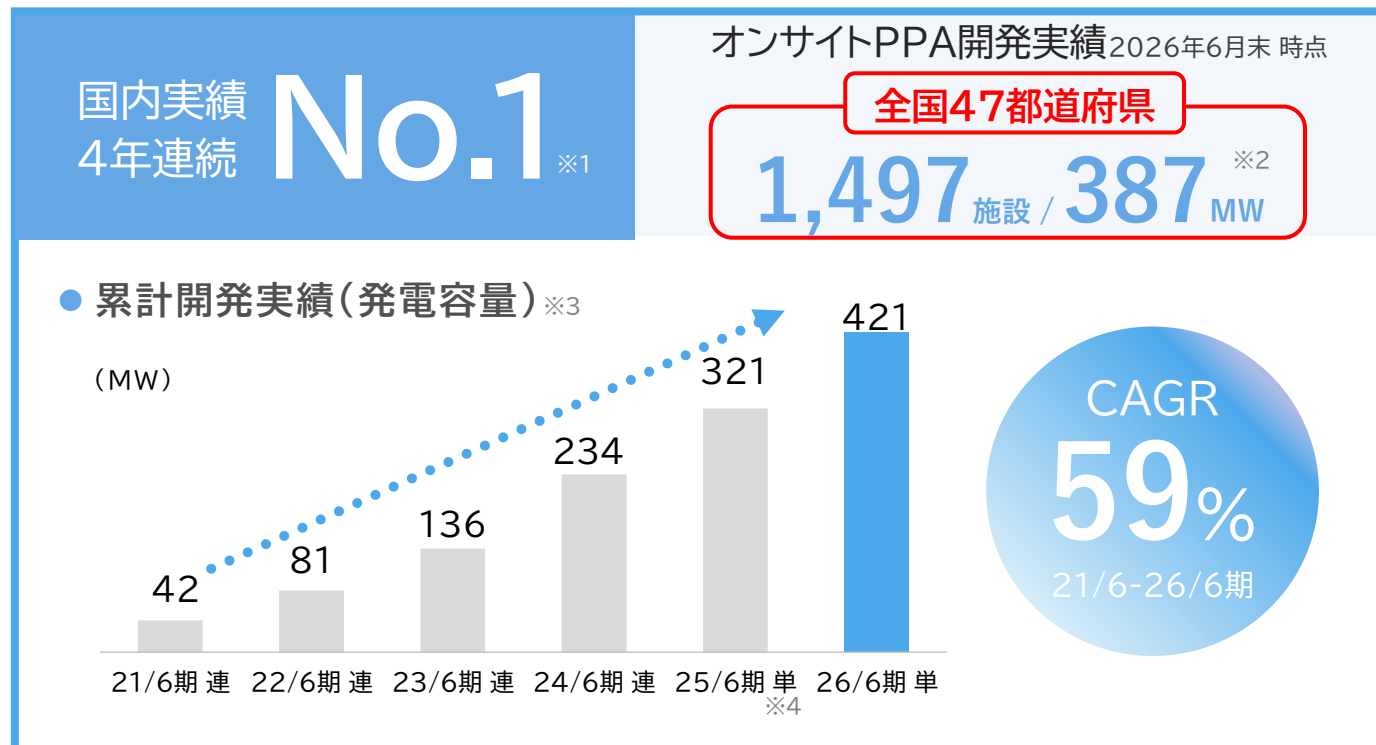
当社AIプラットフォーム導入により、
当社が余剰電力を扱うと共に、GXソリューション
での拡張性有り(アップセル機会)



オンサイトPPAの開発実績 No.1

イントロダクション

- CAGR59%のスピードで、順調に発電容量を積み上げてきています。
- 当社は、全国47都道府県全てで分散型発電所を保有／オンサイトPPA国内実績4年連続でNo.1です。※1
- ローン・リース等の借入資金を原資とした自社アセットに加え、アライアンススキームの導入によるアセットライト化を進めています。



※1 富士経済 再生可能エネルギー発電システム・サービス市場／参入企業実態調査2025 第三者所有モデル(PPA、リース)部門、非住宅(10kW以上)・2024年度実績。左記に加え、下記3調査でもシェアNo1を獲得
・富士経済 2024年版 太陽電池関連技術・市場の現状と将来展望／第三者所有モデル(PPAモデル、リース)・非住宅(10kW以上)・2023年度実績
・富士経済 2023年度 太陽電池関連技術・市場の現状と将来展望 第三者所有モデル(PPA、リース)部門、非住宅(10kW以上)・2022年度実績
・富士経済 再生可能エネルギー発電システム・サービス市場／参入企業実態調査2022 第三者所有モデル(PPA、リース)部門、非住宅(10kW以上)・2021年度実績

※2 実績数値にはアライアンスソリューションの実績も含まれます。

※3 開発施設の発電容量累計は、PPA以外の太陽光発電所の累計開発実績(23/6期2MW、24/6期9MW、25/6期21MW、26/6期34MW)を含みます。

※4 当社は2024年7月1日付で完全子会社を吸収合併し、子会社がありませんので、25/6期以降は連結財務諸表を作成していません。

※5 売場面積が1,000㎡以上の小売店及び従業員規模50名以上の製造工場数は総務省統計局「令和3年経済センサス-活動調査」、各延床面積1,000㎡以上の施設数は国土交通省「平成30年法人土地・建物基本調査」を参照しております。

● 発電容量の3つの拡大方針

方針①
導入施設の増加

中・大型の小売・物流など
5万以上の施設を視野に
急速な導入施設増加を目指す ※5

方針②
アライアンス

アライアンス
パートナーとの協業を進め
発電容量の積み上げ
ペースを加速

方針③
財務レバレッジ

適切な財務規律を
維持しつつ借入資金を活かし
自社保有の発電設備
を積み上げ

当社独自のAIプラットフォームが実現する優位性

イントロダクション

発電事業者

オンサイトソーラー事業者

オンサイトPPA開発実績 2026年6月末 時点

※1

1,497 施設 / 387 MW

一般的なオンサイトソーラー事業者
の課題

- ・ 電力が余っても使えない/売れない
- ・ 付加価値・差別化を出しにくい

当社プラットフォームを介して
余った電力を簡単に収益化
平均+80%※2の発電量増

蓄電池の活用や最適な市場取引
によって、再エネ価値向上

当社独自のAIプラットフォーム



- 需要量と発電量をリアルタイムに予測・調整
- 太陽光・蓄電池・EV充電・エネマネ・電力供給等広範なGXサービスを統合管理
- 顧客料金管理等の電力売買に係る機能提供

上記に加えて、施設の遠隔モニタリングも

需要家

電力小売契約者

※3

法人 7,000+施設



家庭 5万+世帯



需要家の課題

- ・ 電力価格のボラティリティを抑えたい
- ・ 再エネ発電はできないが、再エネ化を進めたい

長期固定価格で
再エネを安定調達
(それ以外のプランも提供可能)
100%再エネ電源を簡単に調達可能

※1 実績数値にはアライアンスソリューションの実績も含まれます。

※2 2025年7月～2026年6月の当社PPA(余剰電力循環スキーム使用案件)の自家消費率平均値が55%であることから、自家消費55に対して全体発電量100は80%増に相当。

※3 2026年6月末時点の電力小売契約者数。

AIプラットフォームの技術詳細は説明ビデオをご覧ください



JAPANESE ver. <https://youtu.be/-fVLCV81E8k>

ENGLISH ver. <https://youtu.be/Q7FZks0zIcw>

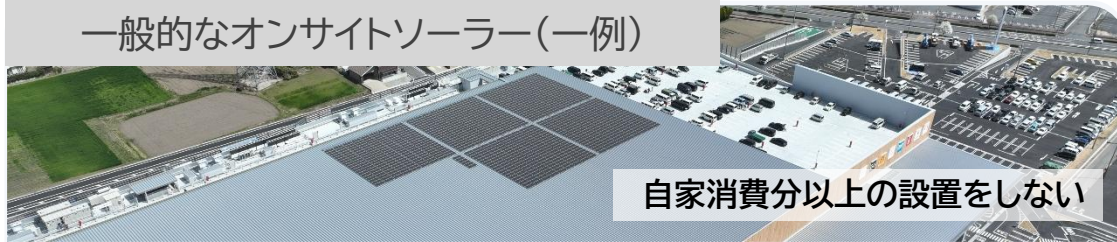
(ご参考)当社AIプラットフォームによる効果イメージ

イントロダクション

- 当社AIプラットフォームを活用することによって、効率良く太陽光発電所を設置し、当社メリット・顧客への提供価値を高めています。

効果イメージ

一般的なオンサイトソーラー(一例)



設置容量 70kW

施設使用電力の一部
30%しか再エネ調達ができない

■ 太陽光供給電力量
■ 系統電力量
■ 使用電力量



設置容量

再エネ比率

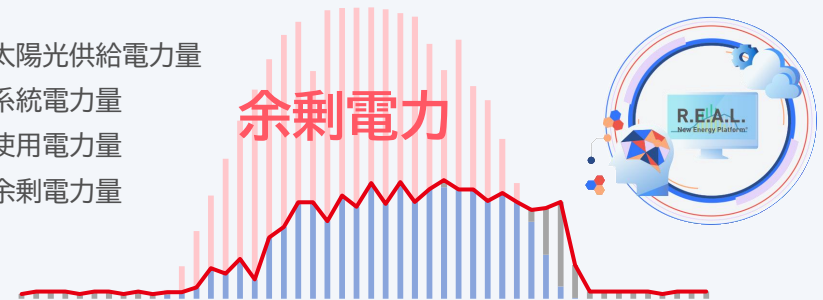
アイ・グリッド・ソリューションズ



設置容量 400kW

昼間は施設使用電力の
90%を再エネで調達

■ 太陽光供給電力量
■ 系統電力量
■ 使用電力量
■ 余剰電力量



UP

2つの事業セグメントが有機的に連携

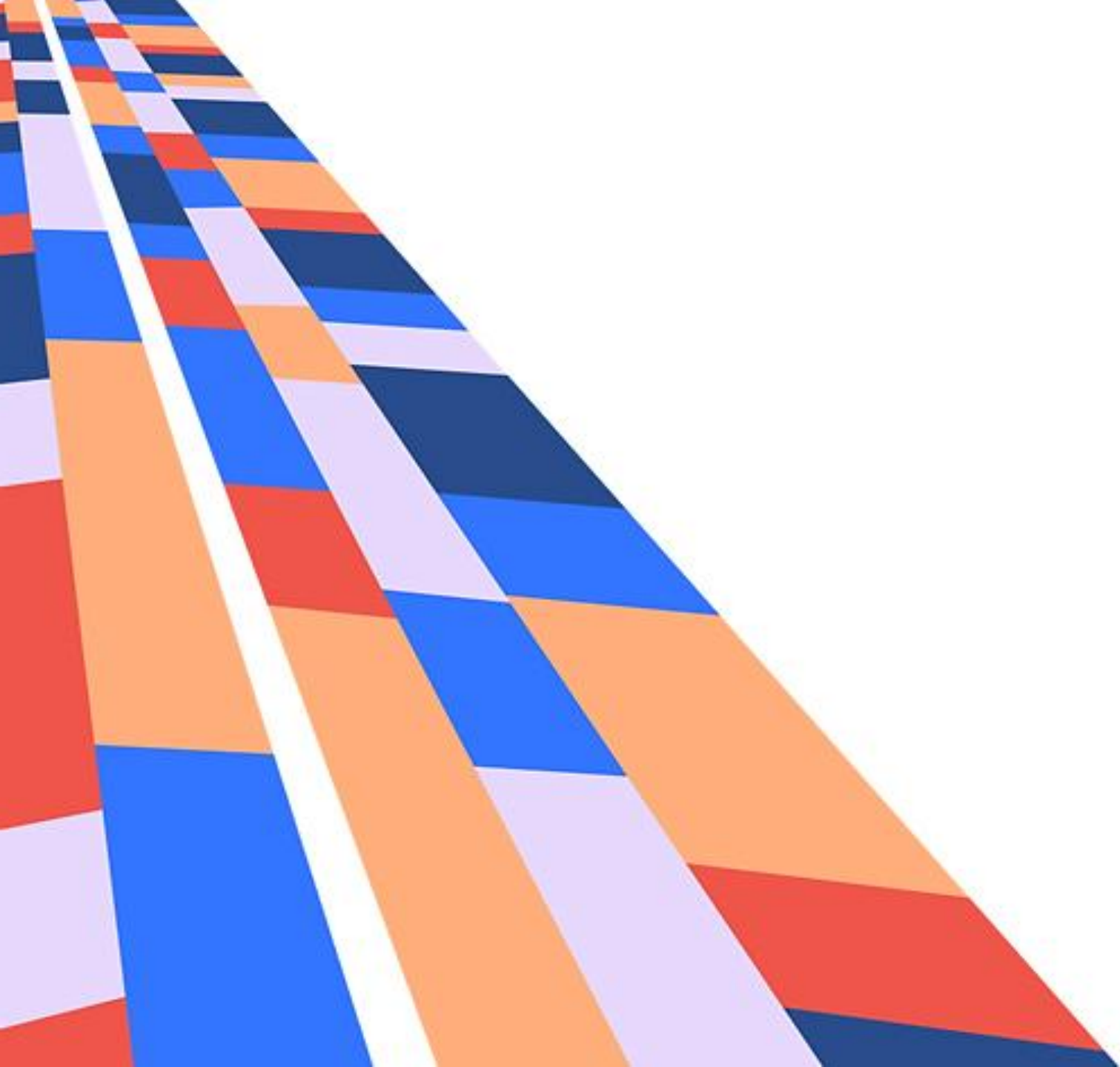
イントロダクション

- 当社は電力を創る「GXソリューション事業」と、GXソリューション事業から生じるオンサイトでは消費しきれない太陽光(再エネ)を最大限有効活用し循環させる「エナジートレーディング事業」との両輪で、相互にシナジーのあるユニークな事業モデルを実現しています。

● GXソリューション事業とエナジートレーディング事業の連携例



※ サービス名称



02

2026年6月期通期 実績

2026年6月期通期 決算サマリー（全体）

2026年6月期通期 実績

- 売上総利益・EBITDA・当期純利益のいずれも過去最高を達成。
- 各段階収益について、いずれも計画を達成。

[単位:百万円]	25/6期 通期実績	26/6期 通期計画	26/6期 通期実績		
	金額	金額	金額	前期比	計画比
売上高	22,939	25,464	25,699	112.0%	100.9%
GXソリューション事業	8,920	13,442	13,713	153.7%	102.0%
エナジートレーディング事業	14,219	12,255	12,232	86.0%	99.8%
売上総利益	6,059	6,686	7,046	116.3%	105.4%
GXソリューション事業	3,240	4,241	4,429	136.7%	104.4%
エナジートレーディング事業	2,818	2,445	2,616	92.8%	107.0%
販管費	2,919	3,448	3,465	118.7%	100.5%
営業利益	3,139	3,238	3,581	114.1%	110.6%
EBITDA	5,059	5,401	5,748	113.6%	106.4%
GXソリューション事業	3,647	-	4,817	132.1%	-
エナジートレーディング事業	2,407	-	2,160	89.7%	-
経常利益	2,389	2,497	2,867	120.0%	114.8%
当期純利益	1,595	1,723	1,940	121.6%	112.5%

※ 全社の売上高と、各事業セグメントの売上高の合計との差額は、セグメント間取引消去です。
また、全社のEBITDAと、各事業セグメントのEBITDAの合計との差額は、セグメント間取引消去と管理部門等に係る費用です。

事業およびサービスの特徴

2026年6月期通期 実績

- 大型店舗や物流施設の屋根上にオンサイトPPAモデル※1で太陽光発電パネルを設置し、発電・蓄電から電力需給調整と送電、エネルギーマネジメントまで、再エネ需給を最適化する仕組みを包括的に提供しています。
- 安定したストック型収益事業と、高収益のフロー型収益事業を有しています。

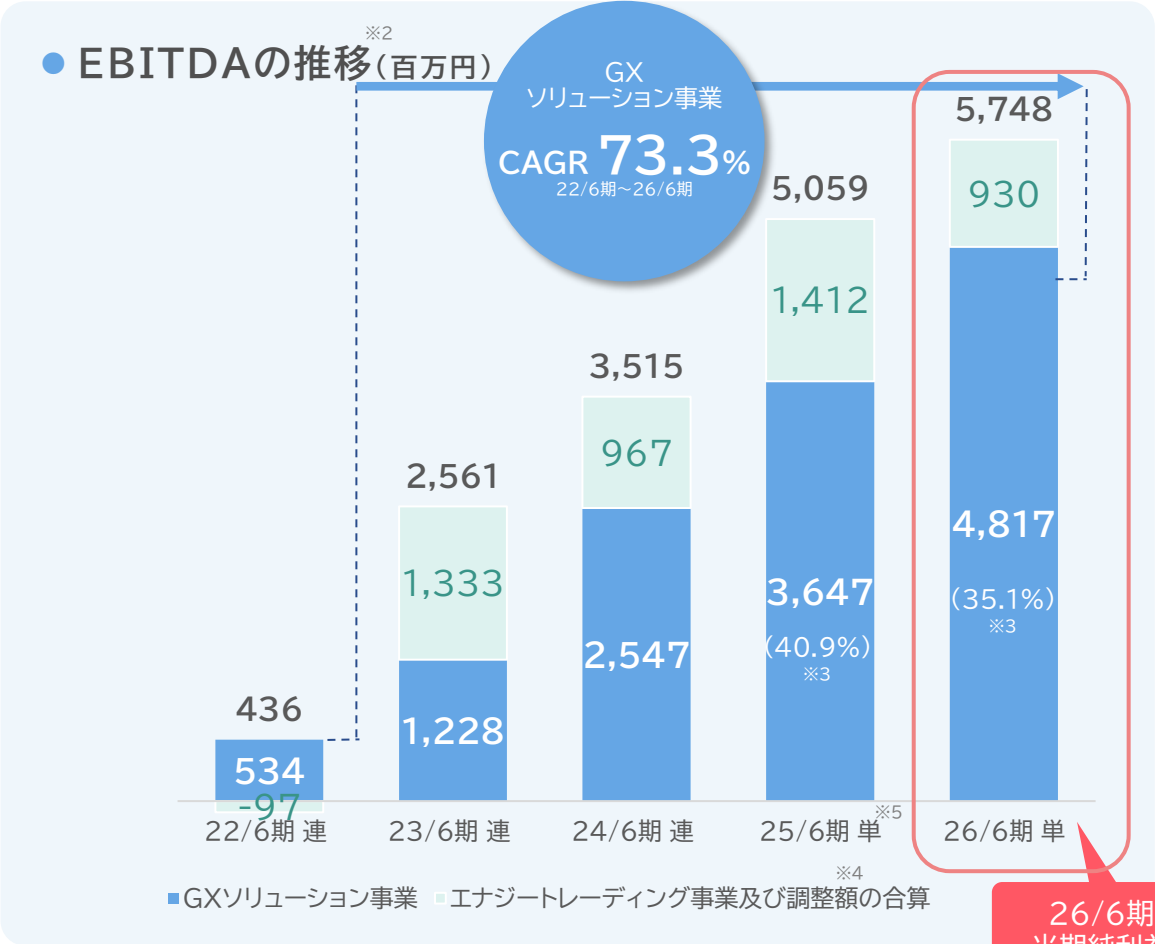
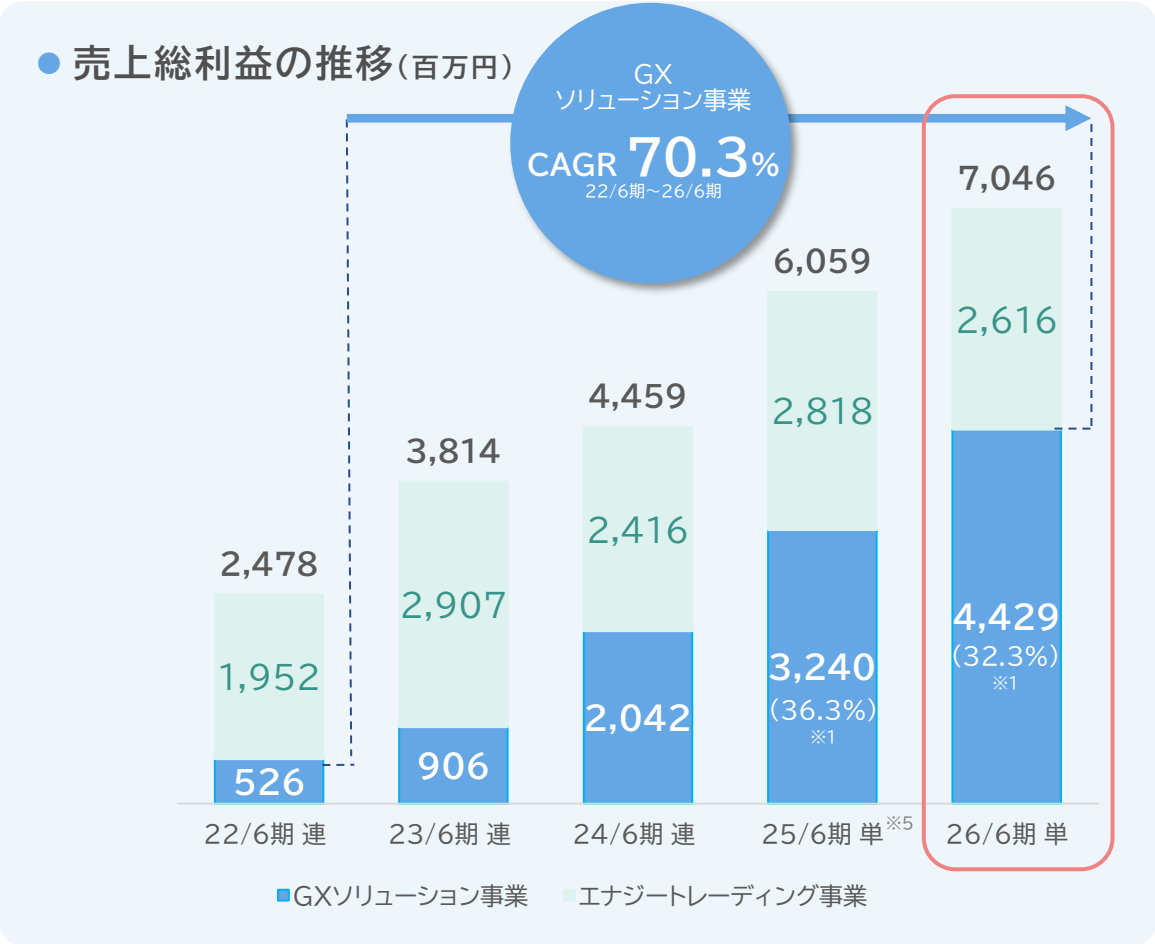
事業セグメント	サービス名称	導入設備	アセット	事業の位置付け	26/6月期 売上総利益構成比率
1 GXソリューション事業 統合的なGXソリューションの提供により、地域や企業の脱炭素化を加速させ、その先にある新しい成長を支援します。 	 PPAサービス	太陽光(PPA)	自社 アセット	安定収益 事業 ストック型収益	※2 1,445百万円 (20.5%)
	 アライアンス	太陽光(PPA)	他社 アセット	高収益 事業	※3 1,937百万円 (27.5%)
	 インテグレーション	太陽光 蓄電池	アセットライト	フロー型収益	※4 1,047百万円 (14.9%)
2 エナジートレーディング事業 GXソリューション事業で生み出した再エネを含むCO2ゼロ電力を供給。 電力需要家への電力供給を通じて、環境に優しいエネルギーをめぐらせることに貢献します。			— アセットライト	安定収益 事業 ストック型収益	2,616百万円 (37.1%)

※1 オンサイトPPAモデルとは、発電事業者が、自らの費用(投資)で需要家の敷地内に太陽光発電設備を設置し、所有・維持管理した上で、発電電力を需要家に供給する仕組みを指します。
※2 GXソリューション事業のセグメント売上高及びセグメント売上総利益より、管理会計上の「アライアンスソリューション(フロー)」と「インテグレーション(フロー)」の数字を控除したもの。
※3 「アライアンス(フロー)」に係る売上高及び売上総利益はそれぞれ「アライアンスソリューション」の導入時に一括して計上する売上高及び売上総利益を集計した指標であり、O&M等の継続的な収益は含んでおりません。
※4 「インテグレーション(フロー)」に係る売上高及び売上総利益はそれぞれ「インテグレーションサービス」の導入時に一括して計上する売上高及び売上総利益を集計した指標であり、O&M等の継続的な収益は含んでおりません。

2026年6月期通期 決算サマリー（事業セグメント別）

2026年6月期通期 実績

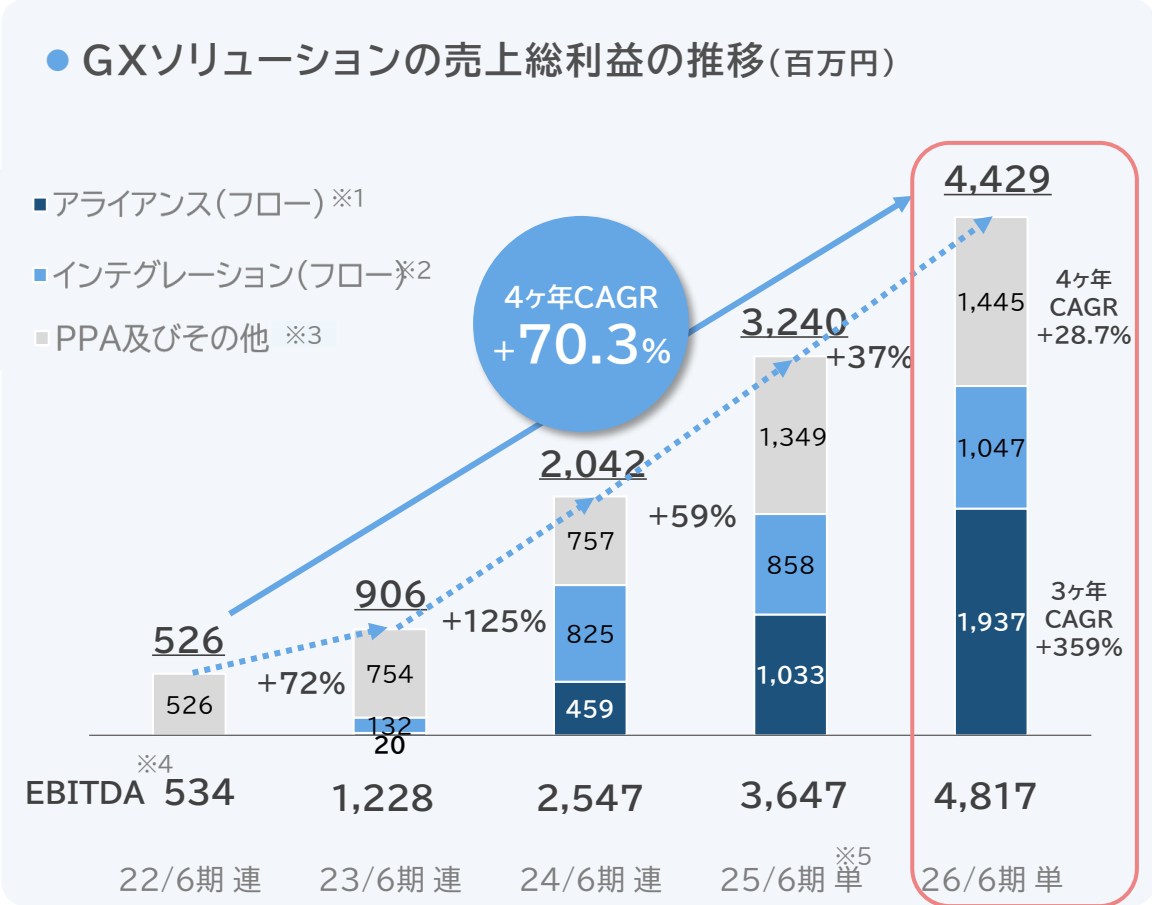
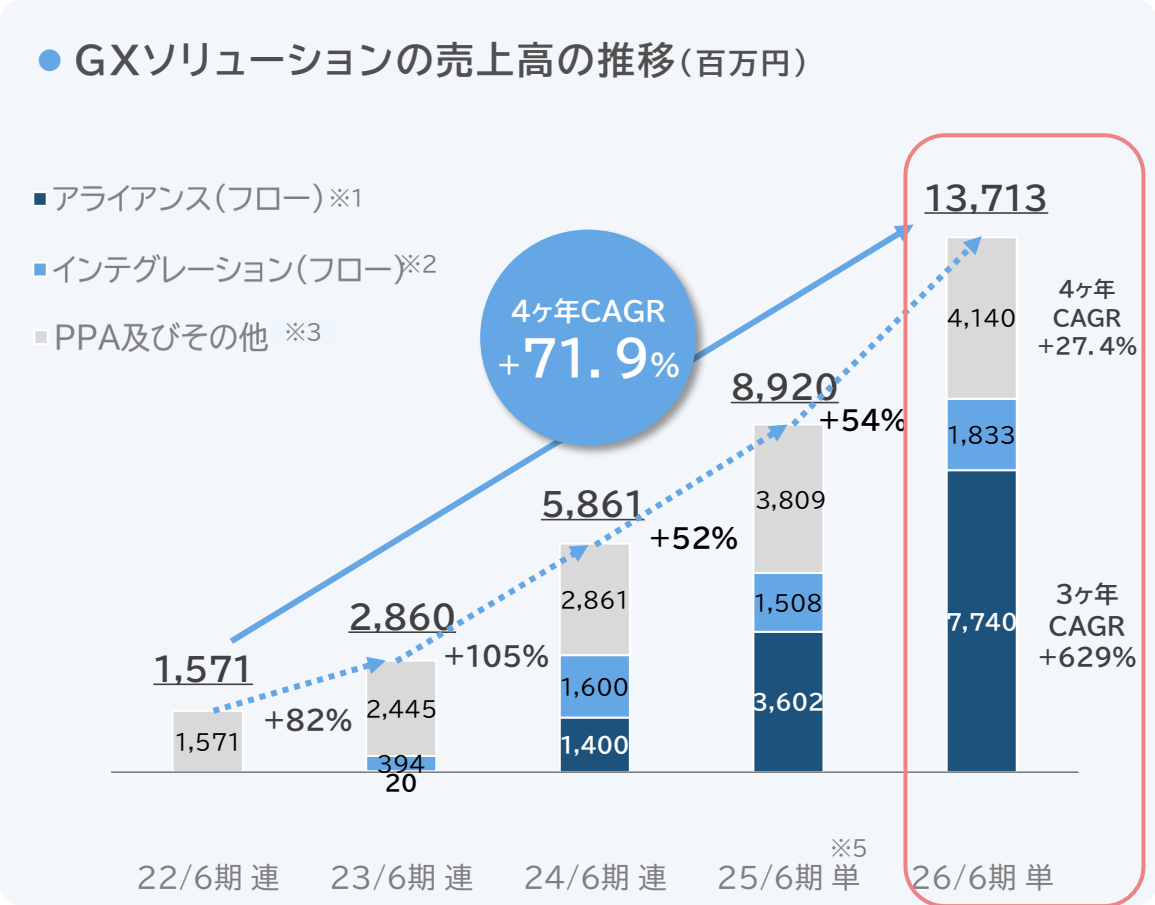
- 「GXソリューション事業」が引き続き成長を牽引。
- EBITDAはGXソリューション事業で48億円超、全体で57億円超の水準です。
- GXソリューション事業のEBITDAマージンは35%超です。



※1 括弧内は、GXソリューション事業の売上高に対する売上総利益率であります。
※2 セグメントEBITDAは、セグメント営業利益＋セグメント減価償却費（売上原価・販管費）＋セグメントのれん償却費にて算出しております。
※3 括弧内は、GXソリューション事業の売上高に対するEBITDA比率であります。
※4 「調整額」とは、セグメント間取引消去と報告セグメントに配分していない主に管理部門等に係る費用であり、合算前の数値は本資料の損益計算書をご覧ください。
※5 当社は2024年7月1日付で完全子会社を吸収合併し、子会社がありませんので、25/6期以降は連結財務諸表を作成しておりません。

26/6期の
当期純利益は
19.4億円

- 26/6期売上高137億円、EBITDA48億円。売上高・売上総利益・EBITDAともに4ヶ年CAGR約70%。
- スtock型の自社アセットのPPAが着実に成長し、他社がアセット保有するアライアンスが更なる成長加速に貢献。
- 蓄電池を含むインテグレーションも順調に伸長。



※1 「アライアンス(フロー)」に係る売上高及び売上総利益はそれぞれ「アライアンスソリューション」の導入時に一括して計上する売上高及び売上総利益を集計した指標であり、O&M等の継続的な収益は含んでおりません。

※2 「インテグレーション(フロー)」に係る売上高及び売上総利益はそれぞれ「インテグレーションサービス」の導入時に一括して計上する売上高及び売上総利益を集計した指標であり、O&M等の継続的な収益は含んでおりません。

※3 GXソリューション事業のセグメント売上高及びセグメント売上総利益より、管理会計上の「アライアンスソリューション(フロー)」と「インテグレーション(フロー)」の数字を控除したものの。

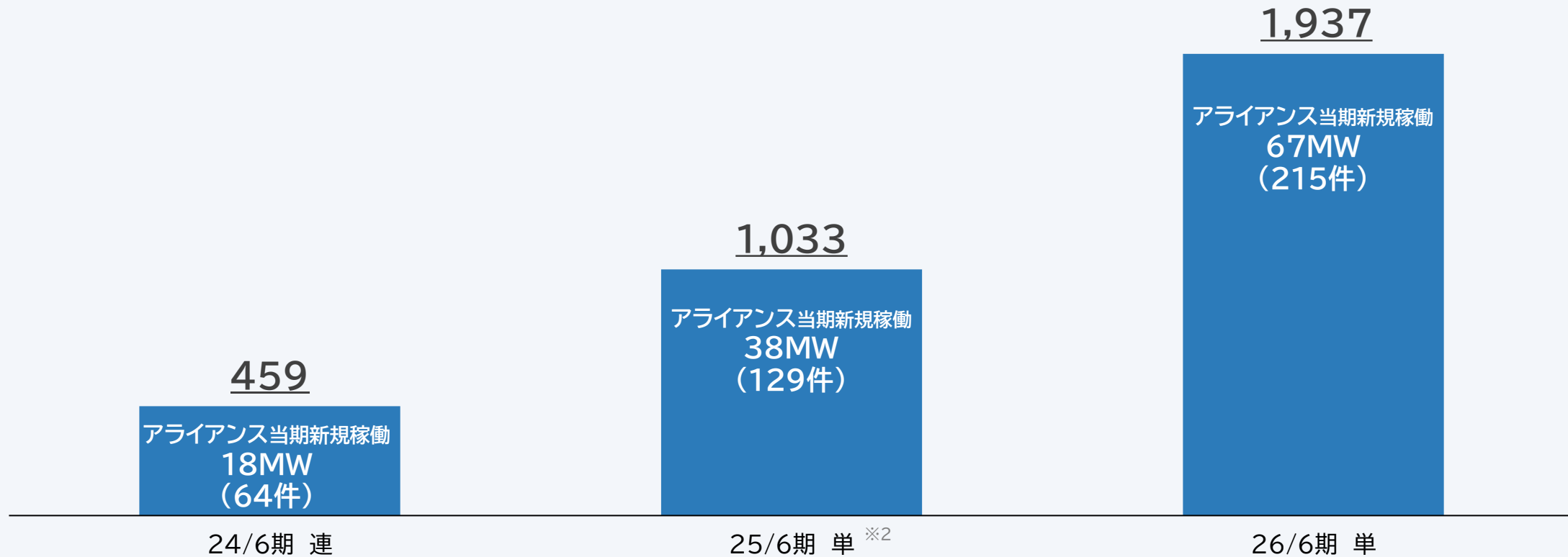
※4 GXソリューション事業のセグメントEBITDAは、セグメント営業利益+セグメント減価償却費(売上原価・販管費)+セグメントのれん償却費にて算出しております。

※5 当社は2024年7月1日付で完全子会社を吸収合併し、子会社がありませんので、25/6期以降は連結財務諸表を作成していません。

Copyright©i GRID SOLUTIONS Inc. All Rights Reserved.

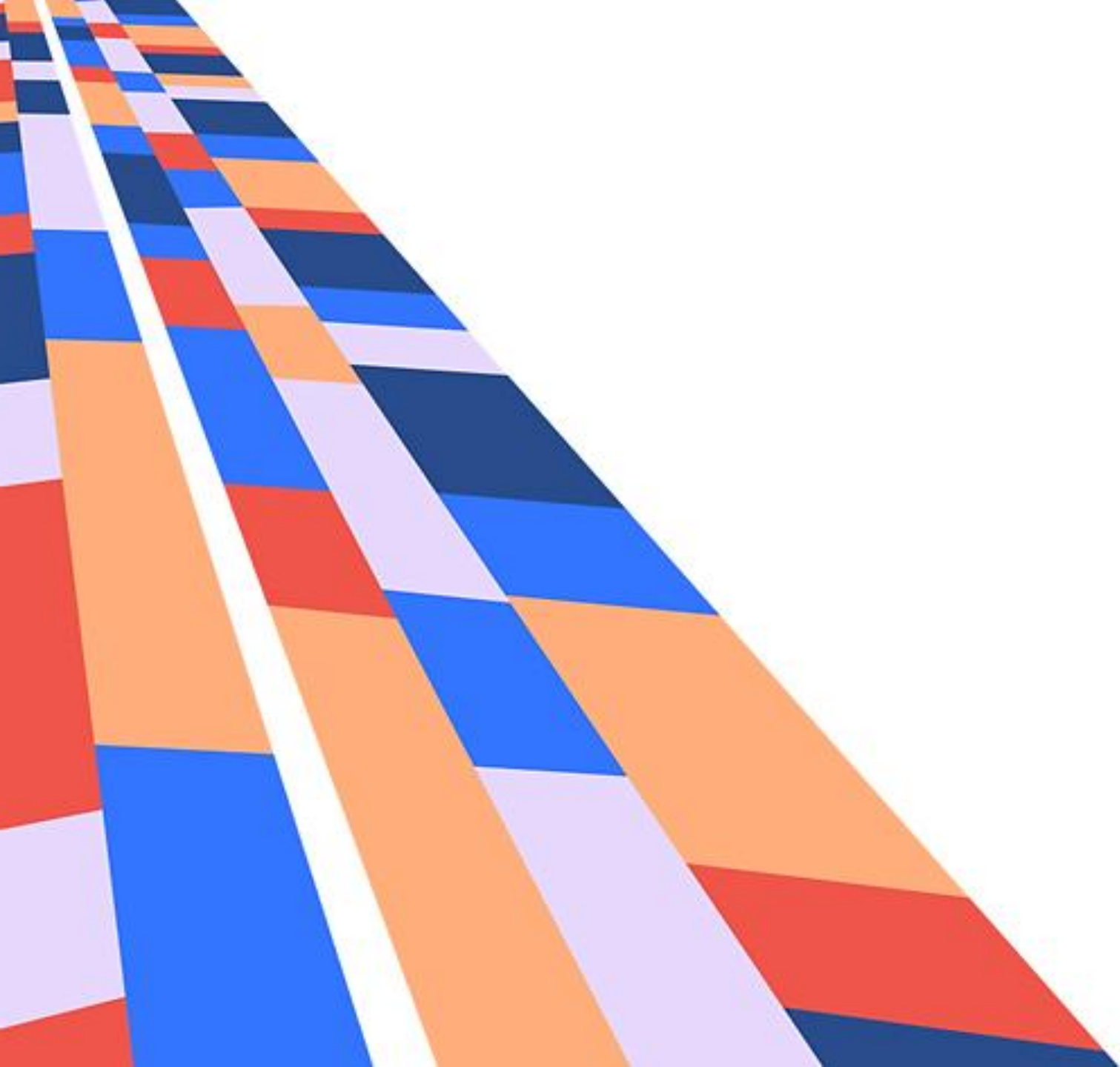
- アライアンスソリューションの売上総利益は順調に拡大しています。
- 今後は新規稼働のうち7割以上をアライアンスとする方針です。

※1
● アライアンスソリューションの売上総利益(フロー) (百万円)



※1 「アライアンスソリューションの売上総利益(フロー)」は「アライアンスソリューション」の導入時に一括して計上する売上総利益を集計した指標であり、O&M等の継続的な収益は含んでおりません。

※2 当社は2024年7月1日付で完全子会社を吸収合併し、子会社がありませんので、25/6期以降は連結財務諸表を作成しておりません。



03

2027年6月期通期 業績予想

2027年6月期通期 業績予想

2027年6月期通期 業績予想

- 売上は**310億円**、当期純利益は**21億円**に達する見込み。
- 引続きGXソリューション事業が主な成長ドライバー。
- 特にGXソリューション事業のうちアライアンスソリューションが成長を牽引するが、売上高・売上原価が共に大きく立つために本サービスの売上総利益率は相対的に低く、全社の利益率は減少傾向。
なお、サービス毎の売上総利益率は、それぞれ大きな変動は見込んでいません。

[単位:百万円]	25/6期 通期実績		26/6期 通期実績		27/6期 通期予想		
	金額	構成比	金額	構成比	金額	構成比	前期比
売上高	22,939	100.0%	25,699	100.0%	30,966	100.0%	120.5%
GXソリューション事業	8,920	38.9%	13,713	53.4%	17,147	55.4%	125.0%
エナジートレーディング事業	14,219	62.0%	12,232	47.6%	14,176	45.8%	115.9%
売上総利益	6,059	26.4%	7,046	27.4%	7,563	24.4%	107.3%
GXソリューション事業	3,240	53.5%	4,429	62.9%	4,940	65.3%	111.5%
エナジートレーディング事業	2,818	46.5%	2,616	37.1%	2,623	34.7%	100.2%
販管費	2,919	12.7%	3,465	13.5%	3,719	12.0%	107.3%
営業利益	3,139	13.7%	3,581	13.9%	3,844	12.4%	107.3%
EBITDA	5,059	22.1%	5,748	22.4%	6,176	19.9%	107.4%
経常利益	2,389	10.4%	2,867	11.2%	3,080	9.9%	107.4%
当期純利益	1,595	7.0%	1,940	7.5%	2,140	6.9%	110.3%

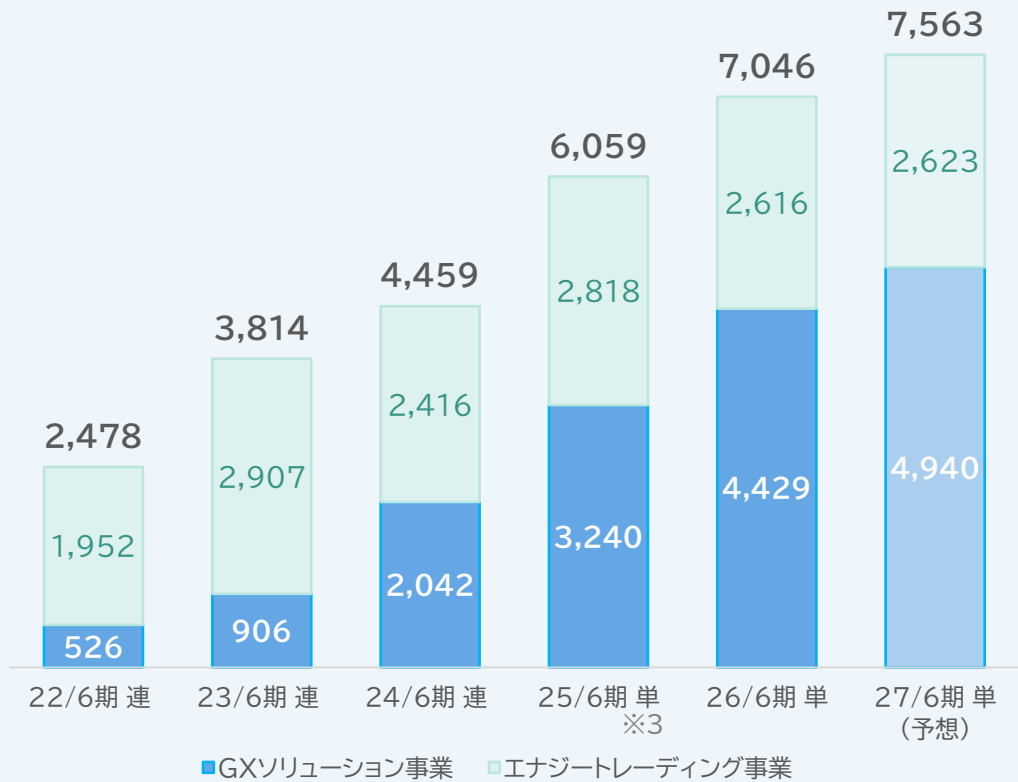
※ 全社の売上高と、各事業セグメントの売上高の合計との差額は、セグメント間取引消去です。

セグメント別売上総利益及びEBITDAの推移・計画

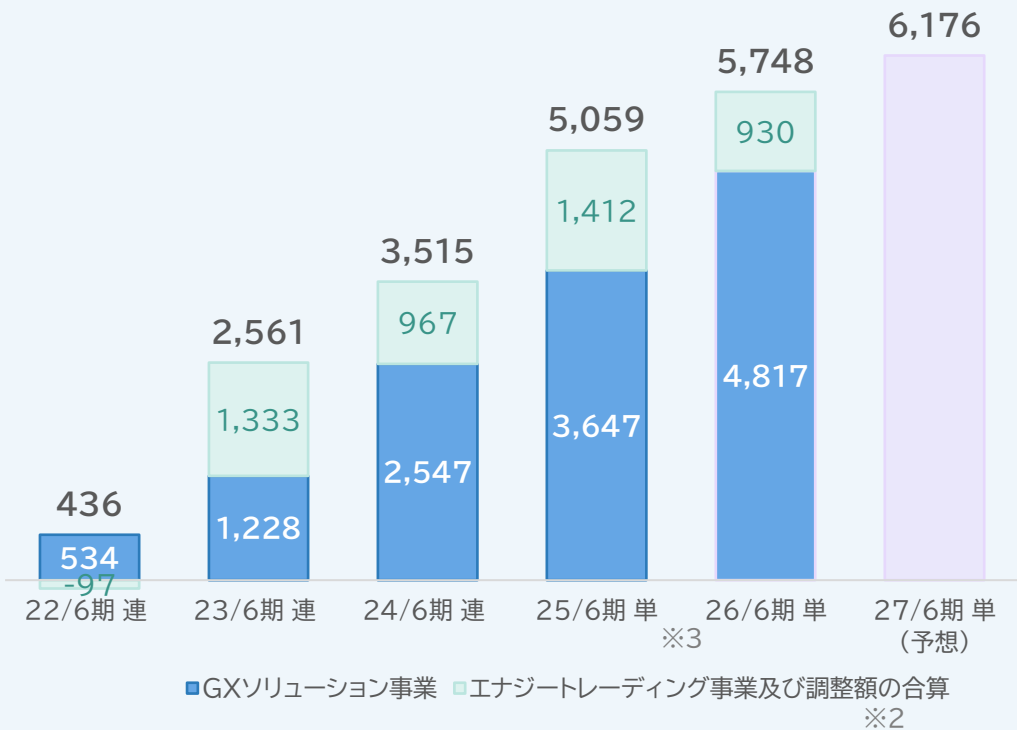
2027年6月期通期 業績予想

- 「GXソリューション事業」を成長ドライバーに、大幅な利益成長が継続すると見込む。
- 「エナジートレーディング事業」も、循環型電力によって27/6期からは成長を見込む。
- EBITDAは27/6期全体で60億円超の水準を見込む。

● 売上総利益の推移(百万円)



● EBITDAの推移(百万円) ※1

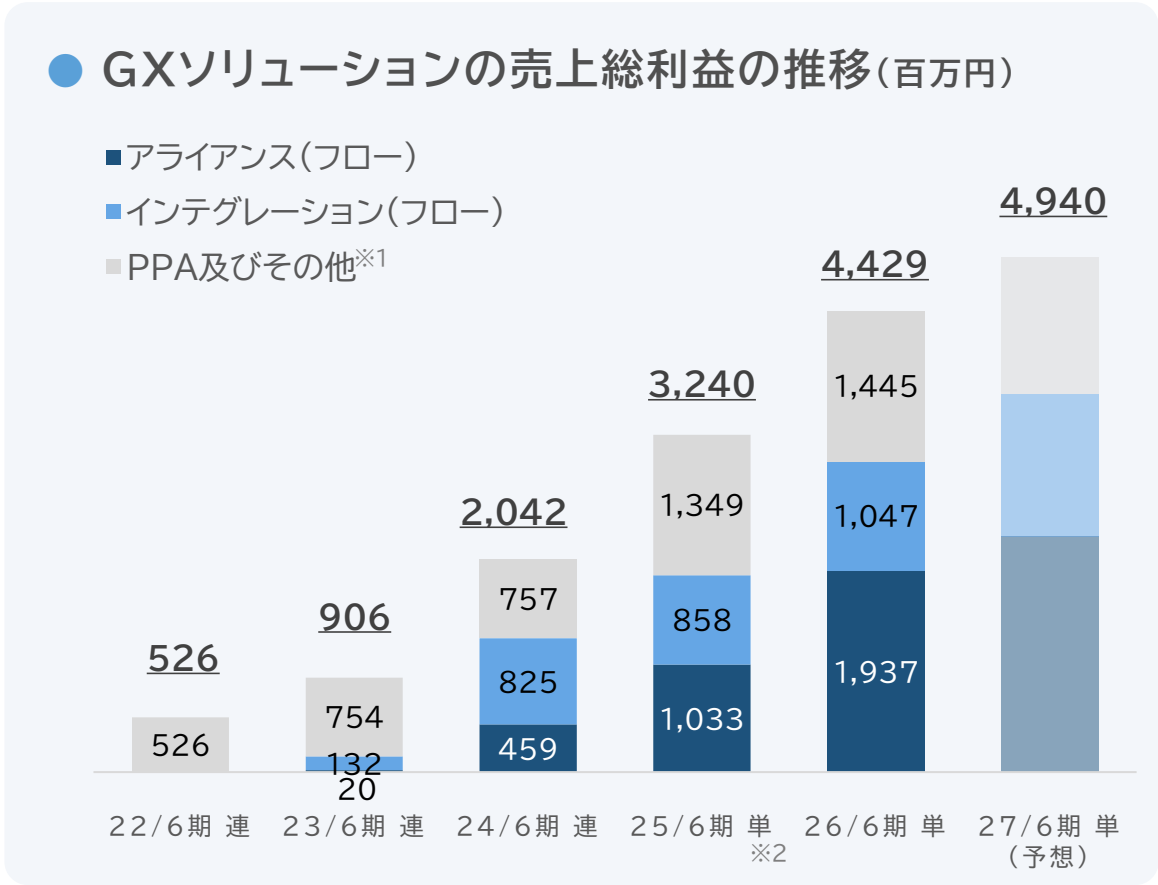
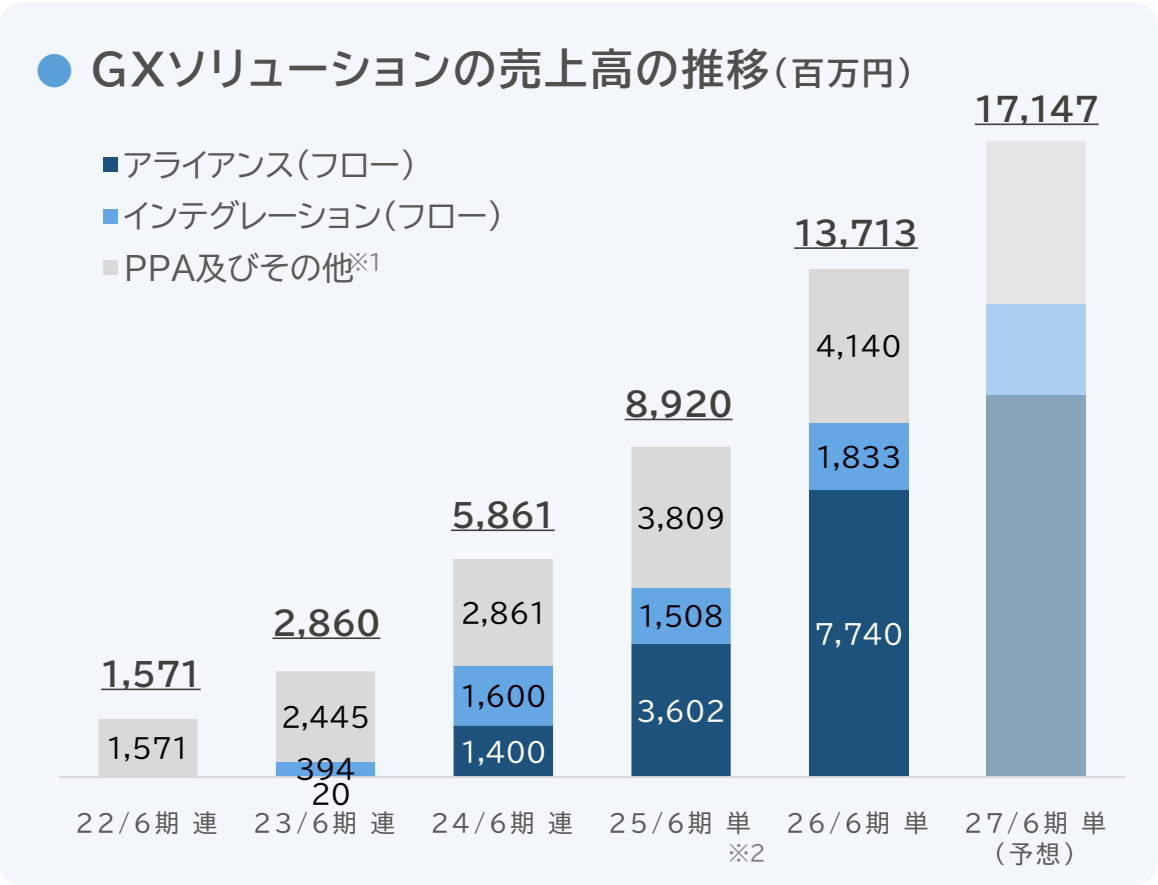


※1 セグメントEBITDAは、セグメント営業利益+セグメント減価償却費(売上原価・販管費)+セグメントのれん償却費にて算出しております。
※2 「調整額」とは、セグメント間取引消去と報告セグメントに配分していない主に管理部門等に係る費用であり、合算前の数値は本資料の損益計算書をご覧ください。
※3 当社は2024年7月1日付で完全子会社を吸収合併し、子会社がありませんので、25/6期以降は連結財務諸表を作成しておりません。

GXソリューション事業:売上高及び売上総利益の推移・計画

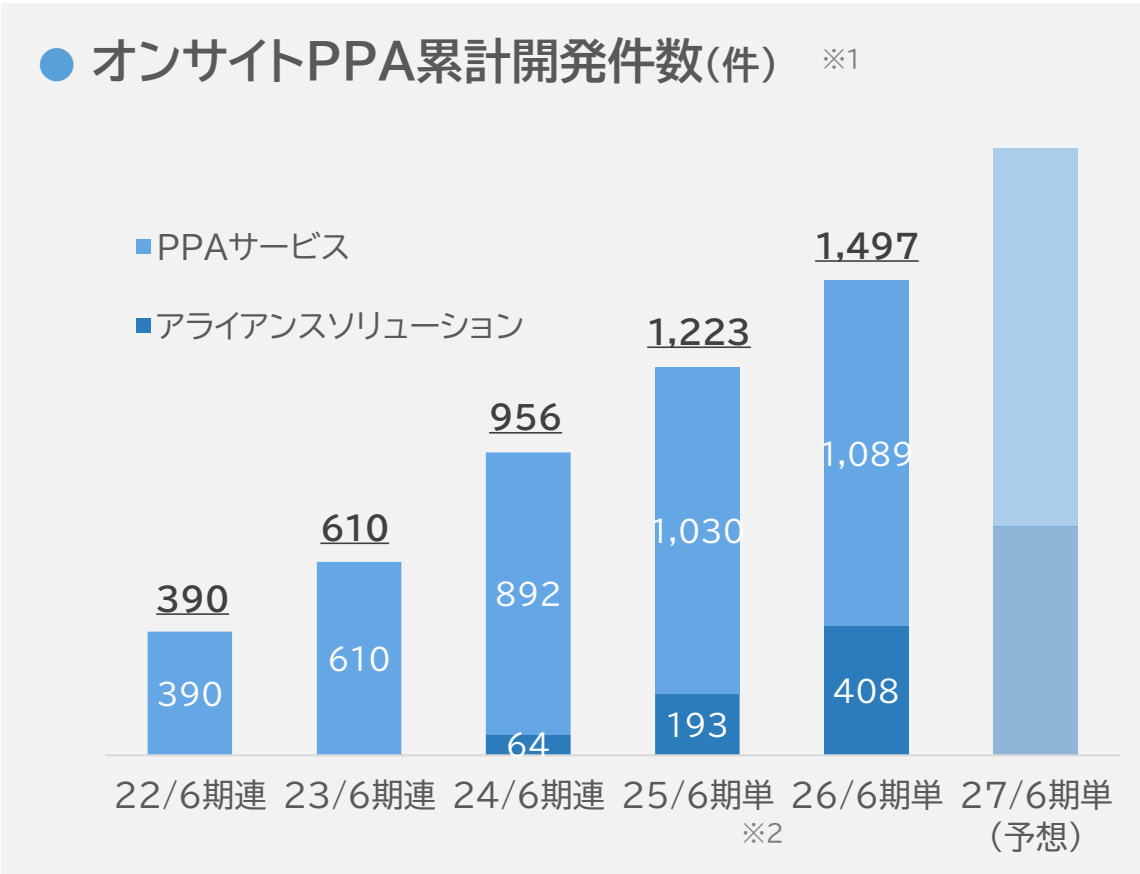
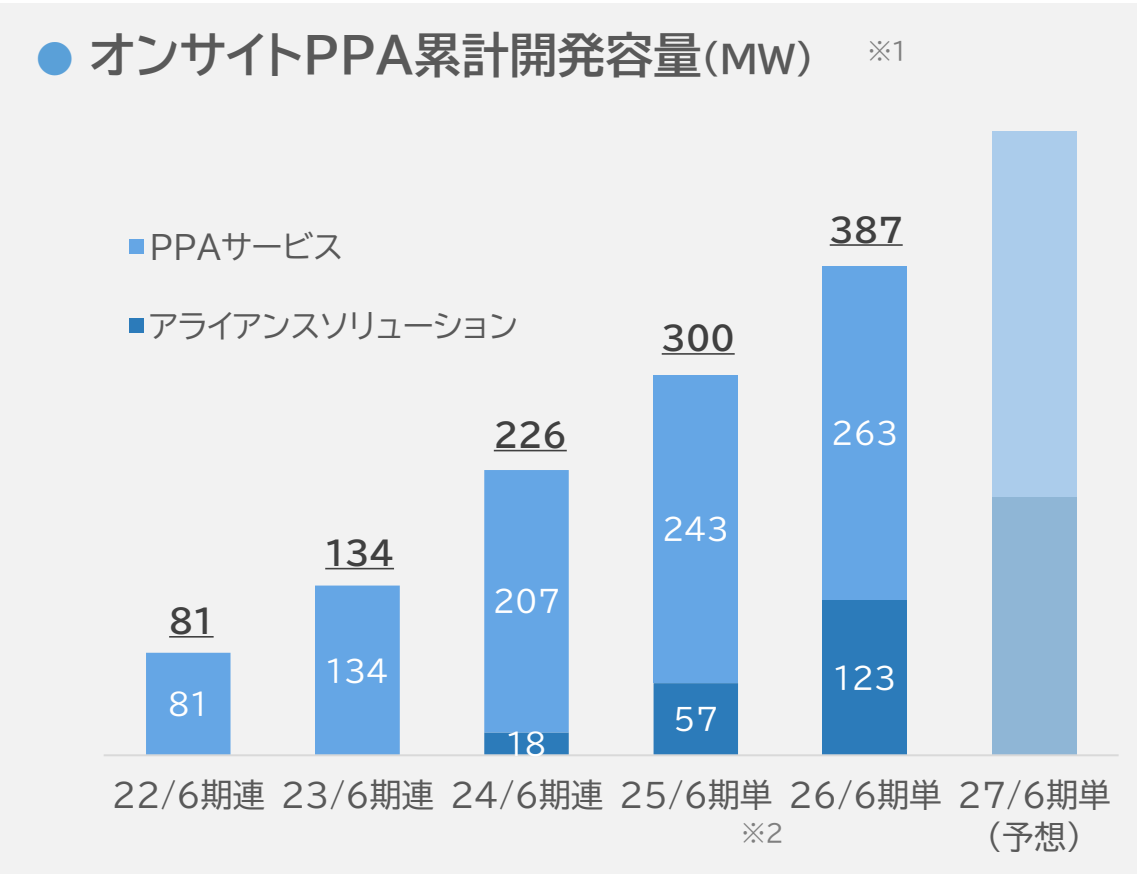
2027年6月期通期 業績予想

- 27/6期売上高171億円、売上総利益49億円を見込む。
- 自社アセット保有のPPAが着実に成長し、他社がアセット保有するアライアンスが更なる成長加速に貢献します。



※1 GXソリューション事業のセグメント売上高及びセグメント売上総利益より、管理会計上の「アライアンスソリューション(フロー)」と「インテグレーション(フロー)」の数字を控除したもの。

※2 当社は2024年7月1日付で完全子会社を吸収合併し、子会社がありませんので、25/6期以降は連結財務諸表を作成しておりません。



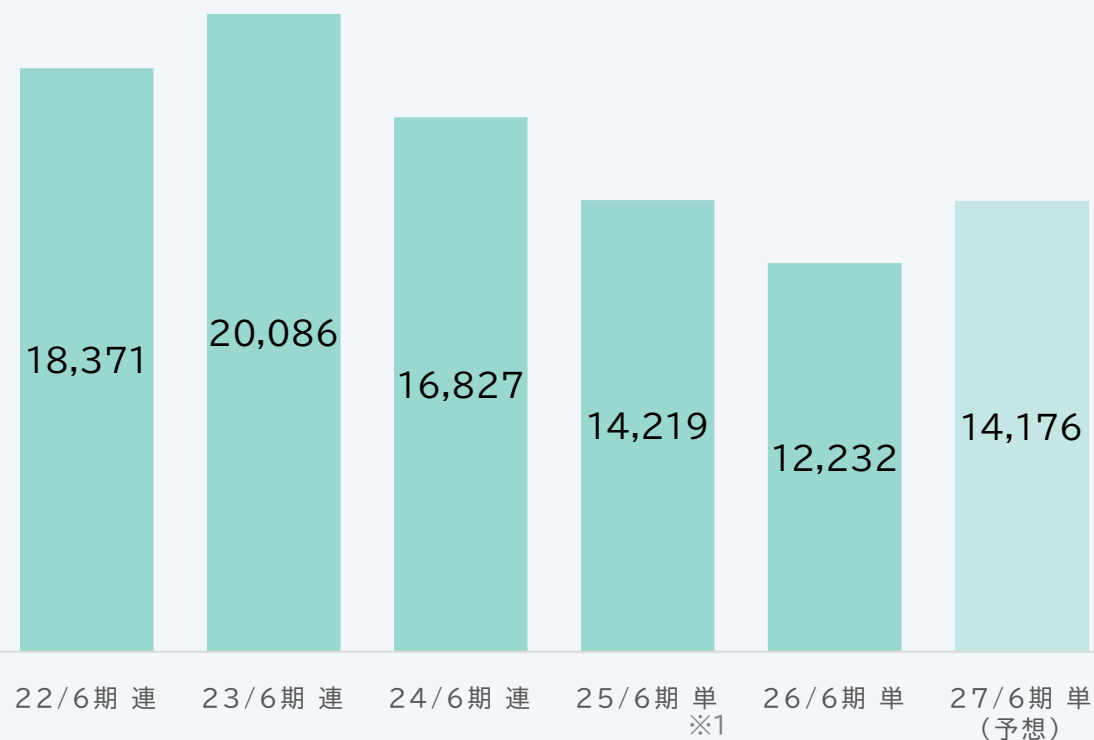
※1 当社が開発・稼働に関わったオンサイトPPAの合計としての累計開発容量・開発件数です。
※2 当社は2024年7月1日付で完全子会社を吸収合併し、子会社がありませんので、25/6期以降は連結財務諸表を作成しておりません。

エナジートレーディング事業:売上高及び売上総利益の推移・計画

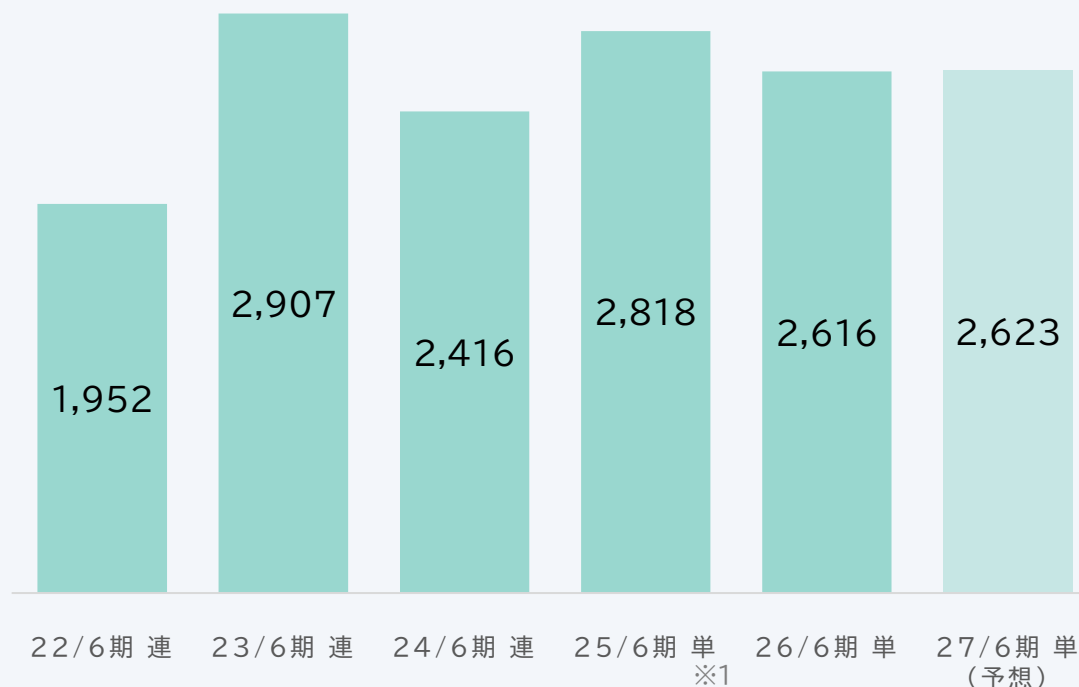
2027年6月期通期 業績予想

- 27/6期売上高142億円、売上総利益26億円を見込む。
- 電力市場価格による売上高及び原価の変動はあるものの、一定の売上総利益額は確保。
- 2025年7月にサービス展開を開始した循環型電力が売上高及び売上総利益へ寄与し、成長トレンドに。

● エナジートレーディング事業の売上高の推移(百万円)



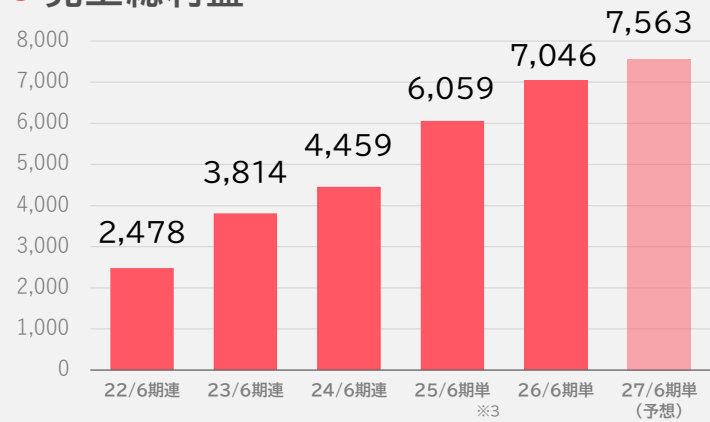
● エナジートレーディング事業の売上総利益の推移(百万円)



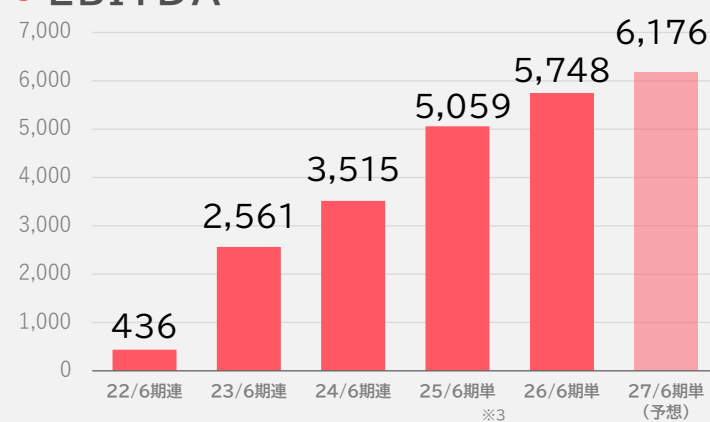
※1 当社は2024年7月1日付で完全子会社を吸収合併し、子会社がありませんので、25/6期以降は連結財務諸表を作成しておりません。

重要指標

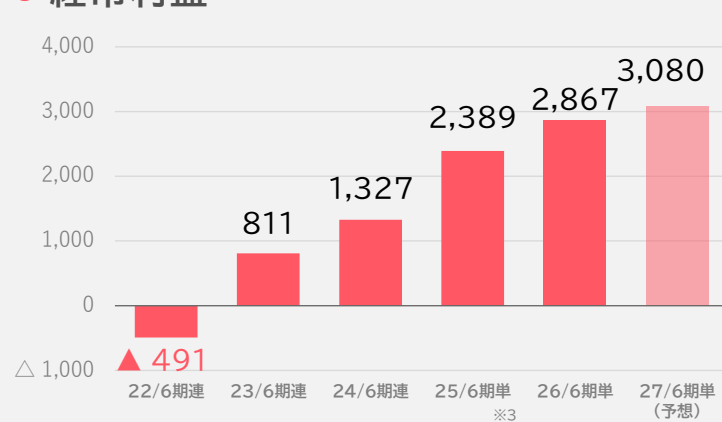
● 売上総利益 (百万円)



● EBITDA (百万円)※1

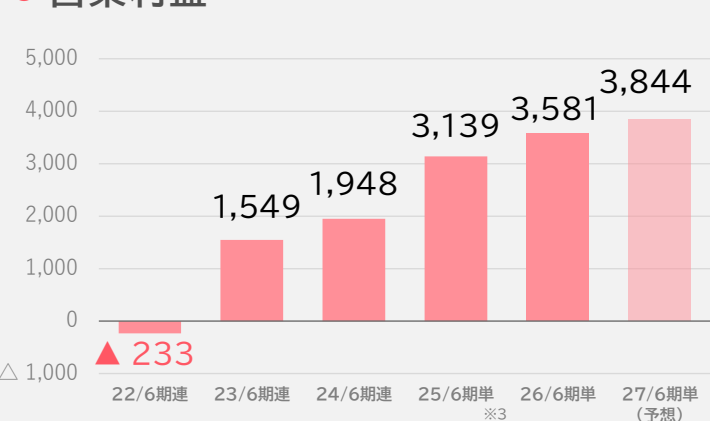


● 経常利益 (百万円)

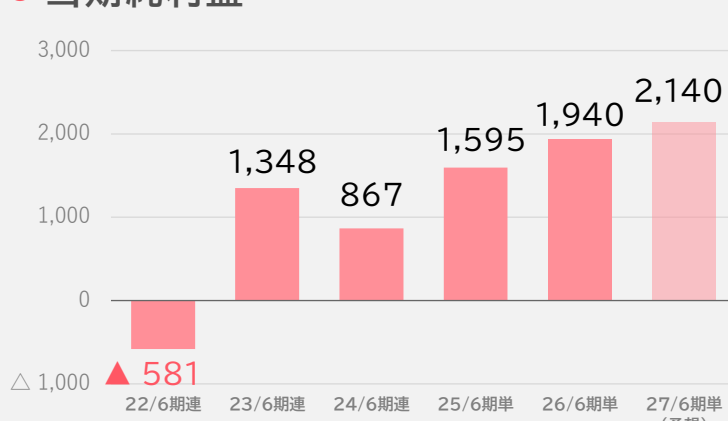


参考指標

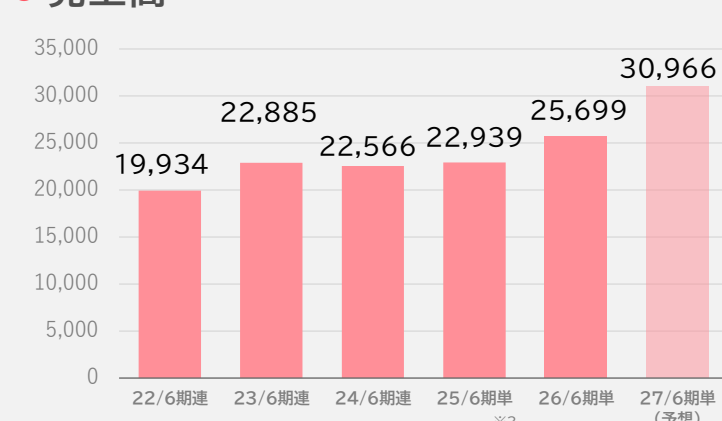
● 営業利益 (百万円)



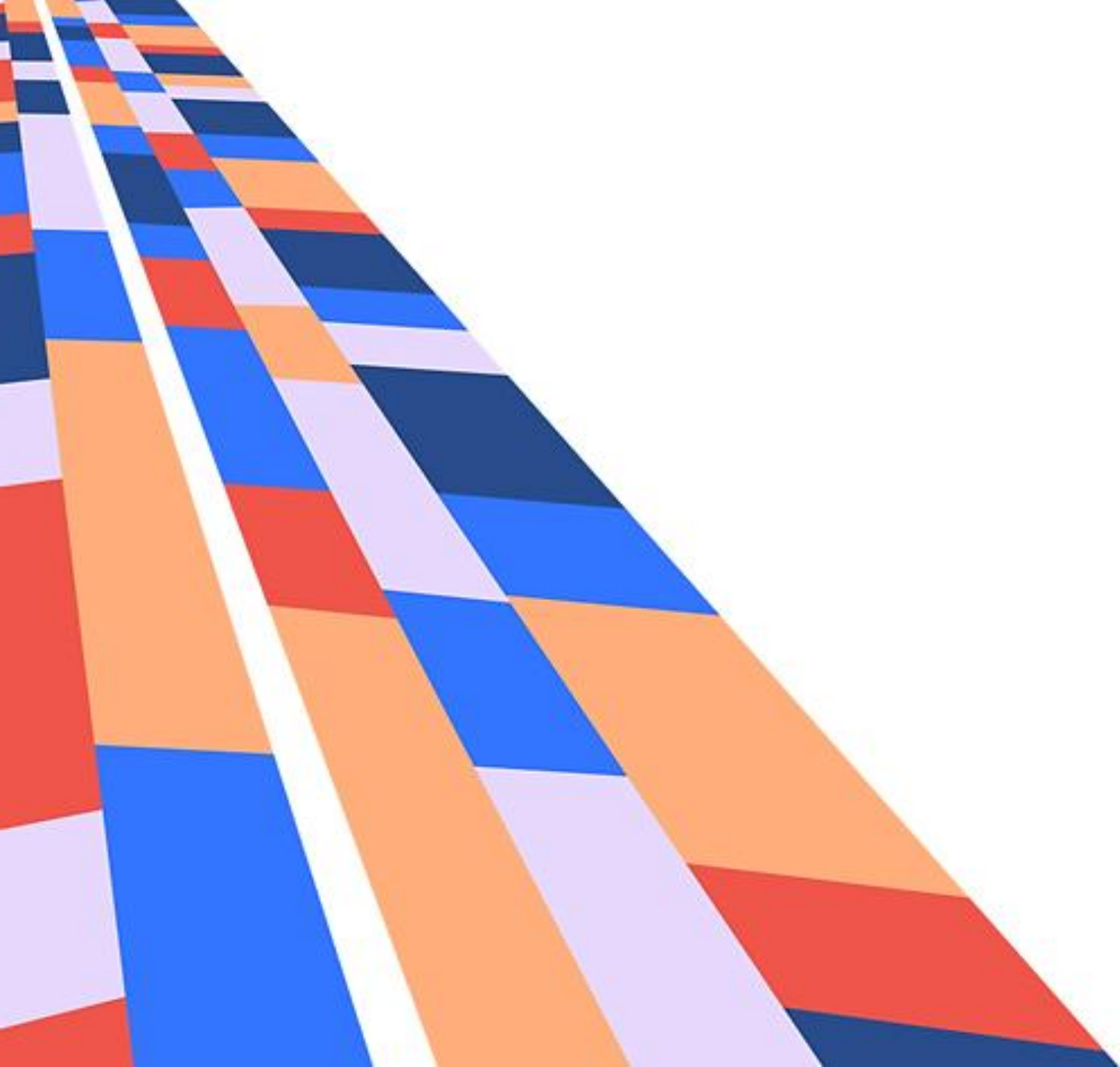
● 当期純利益 (百万円) ※2



● 売上高 (百万円)



※1 EBITDAは、営業利益＋減価償却費(売上原価・販管費)＋のれん償却費により算出しています。
※2 22/6期連、23/6期連、24/6期連は、親会社株主に帰属する当期純利益を記載しております。
※3 当社は2024年7月1日付で完全子会社を吸収合併し、子会社がありませんので、25/6期以降は連結財務諸表を作成しておりません。



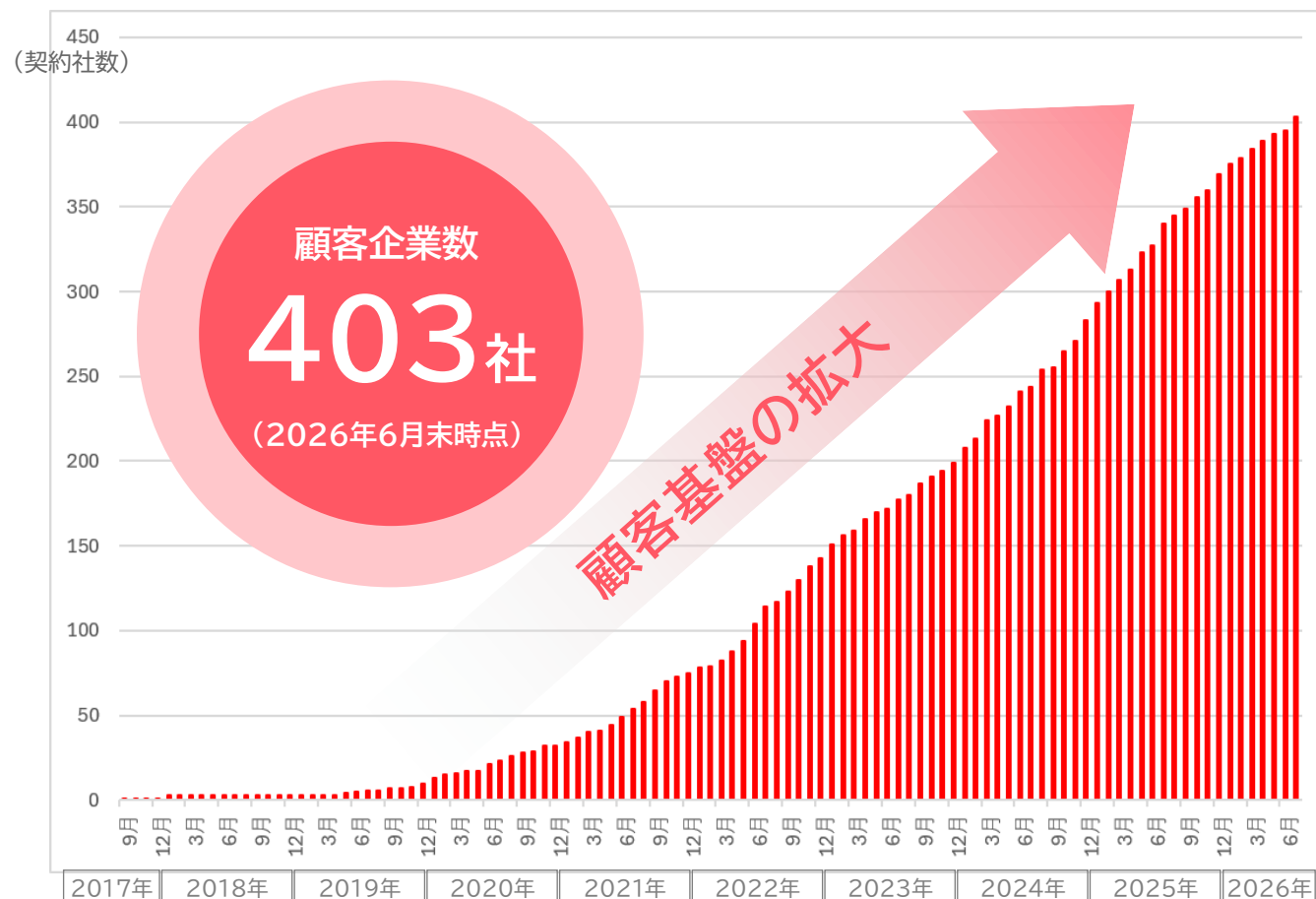
04

成長戦略

充実したPPA顧客基盤

成長戦略

- 2004年の創業以来展開をしてきたエネルギーマネジメントシステム提供を通じ、流通小売企業との良好な関係性を構築しています。
- 余剰電力循環スキームの効果的活用と相性の良い物流企業との取引も拡大しています。
⇒流通小売と物流を中心に、顧客企業数拡大中



● サービスを導入いただいたお客様※



※ 許可を頂戴した一部のお客さまのロゴを掲載させていただいております。(順不同)

オンサイトPPA市場の拡大余地

成長戦略

- 当社運営施設1,497施設に対し、中・大型の小売・物流施設数は5万施設以上、工場等を含むと10万施設以上がターゲットです。
- 温室効果ガスの削減に加え、電力の安定調達にも資するオンサイトPPAの急速な施設普及が見込まれます。

●オンサイトPPAの設置可能施設数

地政学リスクによる原油価格高騰 AI/データセンターの莫大な電力需要 ...

ESGに資する脱炭素に加え
電力の安定調達ニーズにも応えつつ、
急速な施設普及を目指す



現在

当社運営 ※1
1,497
施設数(実績)

中・大型の
小売・物流施設 ※2
50,000+

施設数(推計)
● 売場面積が1,000㎡以上の小売店
= 26,565施設
● 延床面積が1,000㎡以上の倉庫数
= 33,840施設

中・大型の建物 ※2
100,000+

施設数(推計)

- 製造工場数(従業員規模50名以上)
= 29,128施設
- 文教用施設数(延床1,000㎡以上)
= 27,320施設
- 医療施設・福祉施設(延床1,000㎡以上)
= 30,580施設
- その他施設数(延床1,000㎡以上)
= 180,230施設

※敷地面積基準ではないため事業対象外の施設を一部含む点にご留意ください。

社会的動向 ※3

2035年 目標

温室効果ガス排出量

60%減
(2013年度比)

2050年 目標

カーボン
ニュートラル

※1 実績は2026年6月末時点。実績数値にはアライアンスソリューションの実績も含まれます。

※2 売場面積が1,000㎡以上の小売店及び従業員規模50名以上の製造工場数は総務省統計局「令和3年経済センサス-活動調査」、各延床面積1,000㎡以上の施設数は国土交通省「平成30年法人土地・建物基本調査」を参照しております。

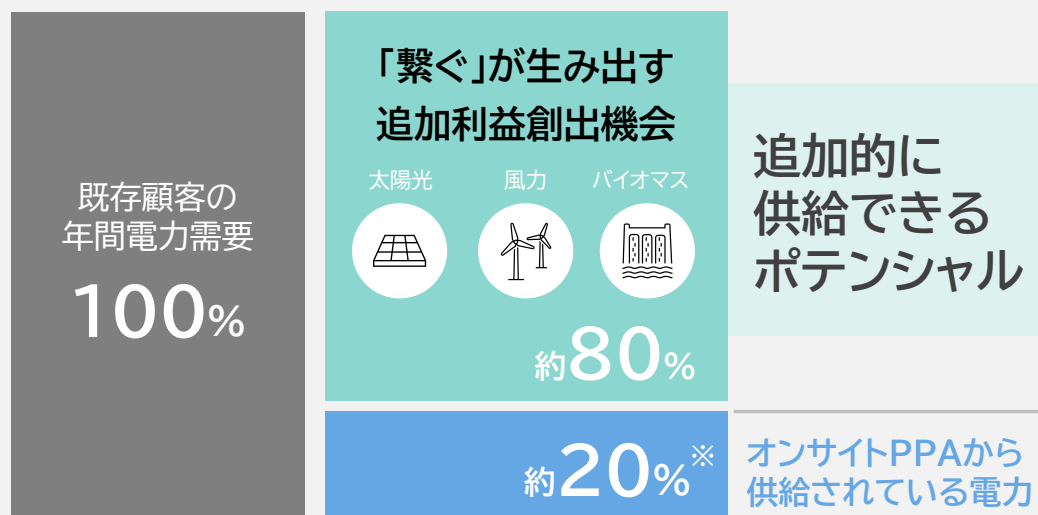
※3 資源エネルギー庁「第7次エネルギー基本計画」(2025年2月)を参照しております。

追加的な利益創出機会(オンサイトPPA以外の再エネ供給)

- PPAに加え、電力システムを活用した電力小売も展開しており、オンサイトPPA以外の再エネ供給も可能です。
- 自社の余剰電力や他社発の再エネを活用し、既存顧客基盤のみでも追加収益を創出できると考えています。

オンサイトPPA設置施設へのアップセル

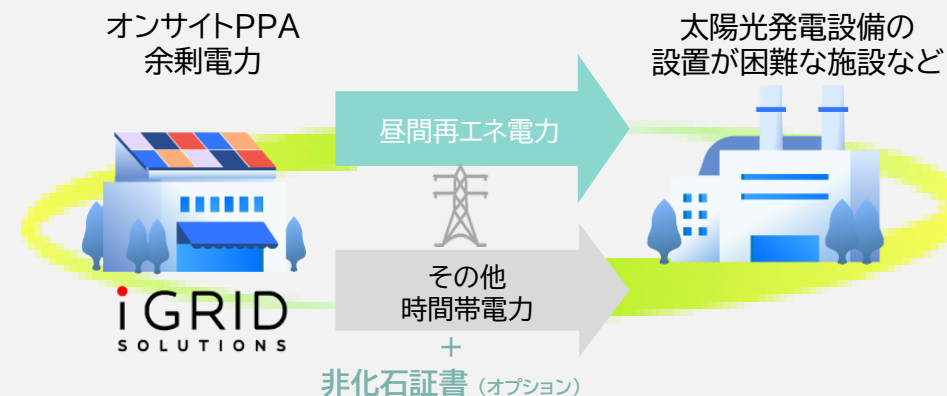
● PPAサービス既存顧客への追加的な電力供給



オンサイトPPA以外に必要な
電力需要に対しても再エネを活用できる

オンサイトPPAが設置できない顧客施設へのアップセル

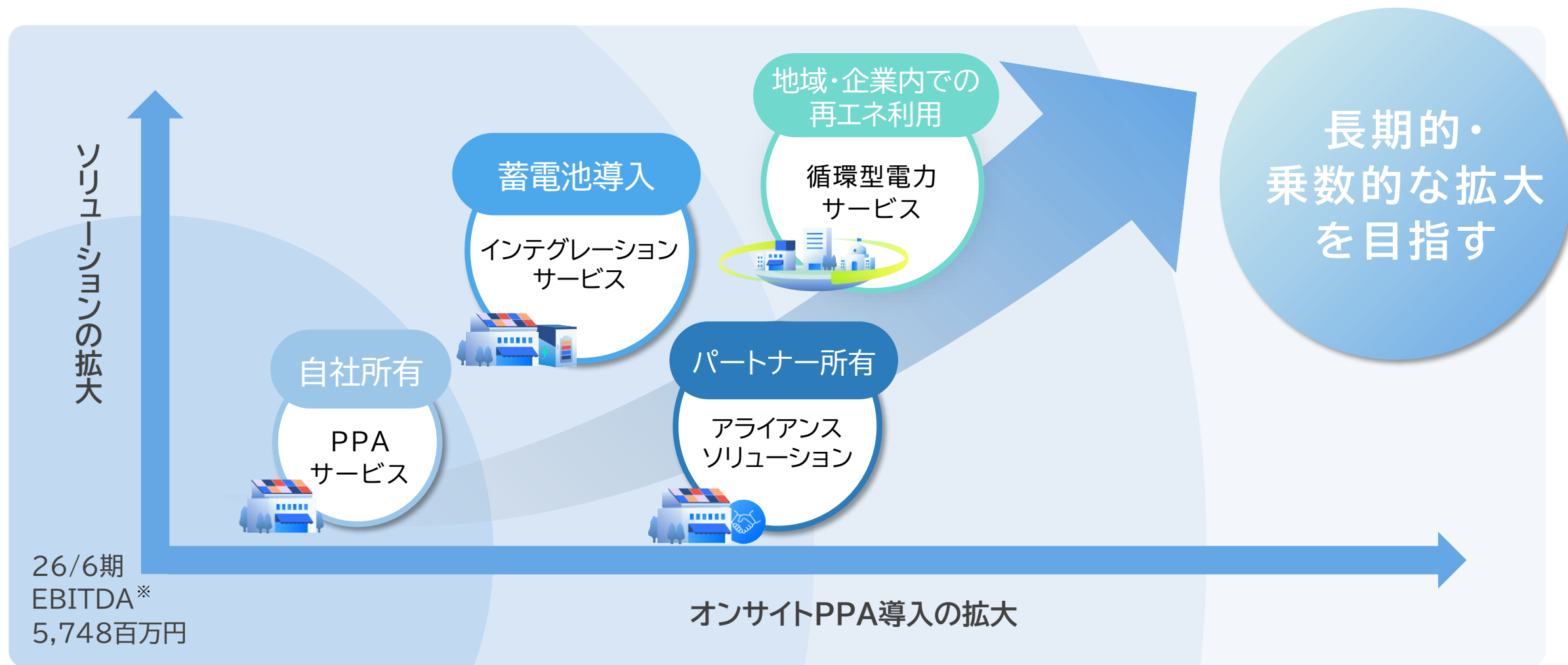
● 循環型電力の供給



- 施設条件により太陽光を導入できない場合でも再エネを活用できる
- 同一企業グループや地域内など、特定の場所で再エネを融通し合うことができる

※ 2025年7月1日時点の当社PPAサービス導入済み全施設について、その年間電力需要(2025年7月～2026年6月)に対してオンサイトPPAから供給された電力量の割合は18.7%であり、概算で約20%と表記。

- 自社所有のPPAサービスの他、アセットライトな事業としてアライアンスソリューションが成長を牽引。
- 蓄電池導入を伴うインテグレーションサービス、余剰電力を活用する循環型電力も新たなソリューションとして導入拡大中。



※ EBITDAは、営業利益+減価償却費(売上原価・販管費)+のれん償却費にて算出しております。図中の各サービスの表示位置はイメージであり、必ずしもサービス毎のEBITDAを精緻に表現したものではありません。

- 当社・パートナー・顧客の三者すべてにメリットがあることで、アライアンスは年々拡大しています。

当社のメリット

- ・ 開発利益とキャッシュ回収早期化
- ・ 継続的な開発投資の原資確保
- ・ アセットライト化により資本効率向上
- ・ プラットフォームの展開加速と取扱い再エネの増加
- ・ アセット譲渡後も余剰電力循環スキームにより、循環型電力の電源として活用



アライアンスパートナーのメリット

- ・ 当社の分散発電所開発ノウハウにより、効率的かつスピード感のある再エネアセット取得
- ・ 余剰電力循環スキームの活用による1施設あたりの発電量・収益向上

顧客のメリット

- ・ コスト削減と再エネ自給率向上を同時実現
- ・ 余剰電力循環スキームにより、屋根上資産を最大限に活用
- ・ 蓄電池導入等の将来拡張

アライアンスソリューション拡大に向けたパートナーシップについて

成長戦略

- アライアンスは既に第四弾まで組成済で、その後も組成準備が進んでいます。
- 当社の開発ペースに合わせ、今後も同様のアライアンス組成を進める方針です。

	開発受託型アライアンス		譲渡型(パートナーとの新会社へ発電所を譲渡する)アライアンス	
	第一弾 組成済み	第二弾 組成済み	第三弾 組成済み	第四弾 組成済み
パートナー	 JA三井リース  栃木銀行  農林中央金庫  ちゅうぎんエナジー etc	 東急不動産	 MUFG 三菱UFJ信託銀行	 東急不動産
組成時期	2023年2月	2023年12月	2025年2月	2025年10月
発電所資産の譲渡/開発最大規模	数十億円	100億円	50億円	200億円
当社の収益形態	当社が開発した発電所の開発対価と、保守・運営に係る対価			

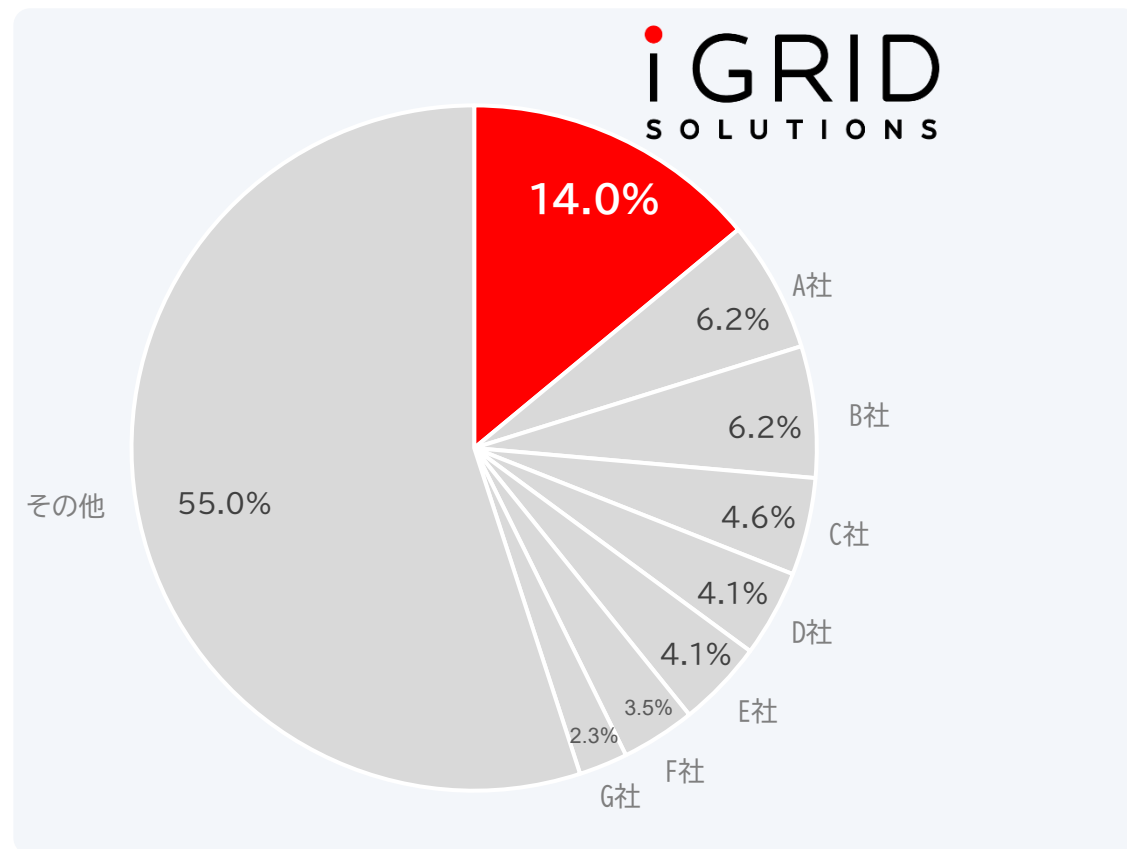
- 発電所開発計画に即して、同様のアライアンスを組成する方針
- 別途下記企業ともPPAに関して協業を行っており、これらの先や東急不動産、三菱UFJ信託銀行など、既存の親密先を優先し、追加的な組成を進める

 東京センチュリー
  JA三井リース
 ちゅうぎんエナジー
  Suzuyo
 栃木銀行
  GLP

合計で900~1,000施設となる見込み
(2028年初め頃までの開発に相当)

- 当社の強みが複合することで、競争優位性と高い参入障壁を作っています。
- 結果、国内No.1シェアを確保しています。

● 国内No.1シェア※1



● 参入障壁の源泉となる競争優位性

- 1 「R.E.A.L. New Energy Platform」
AIを活用した独自技術により、余剰電力活用の優位性を確立
- 2 「発電所資産の譲渡/開発最大規模において約400億円にも及ぶアライアンスの組成」
B/Sを制約にしない成長と高利益率フロー収益の源泉
- 3 「国内トップの中小型開発実績」※1
中小型分散のオンサイトPPAで日本全国約1,500か所の実績※2
- 4 「発電所・需要家の双方に大規模な基盤を有する」
「発電所だけ」「需要家だけ」のモデルではないから提供できるユニークな価値

※1 富士経済『再生可能エネルギー発電システム・サービス市場参入企業実態調査2025』2024年度実績、非住宅(10kW以上)オンサイトPPA、サービス事業者のシェア。

※2 2026年6月末時点で1,497施設の開発実績(アライアンスソリューションの実績も含む)。

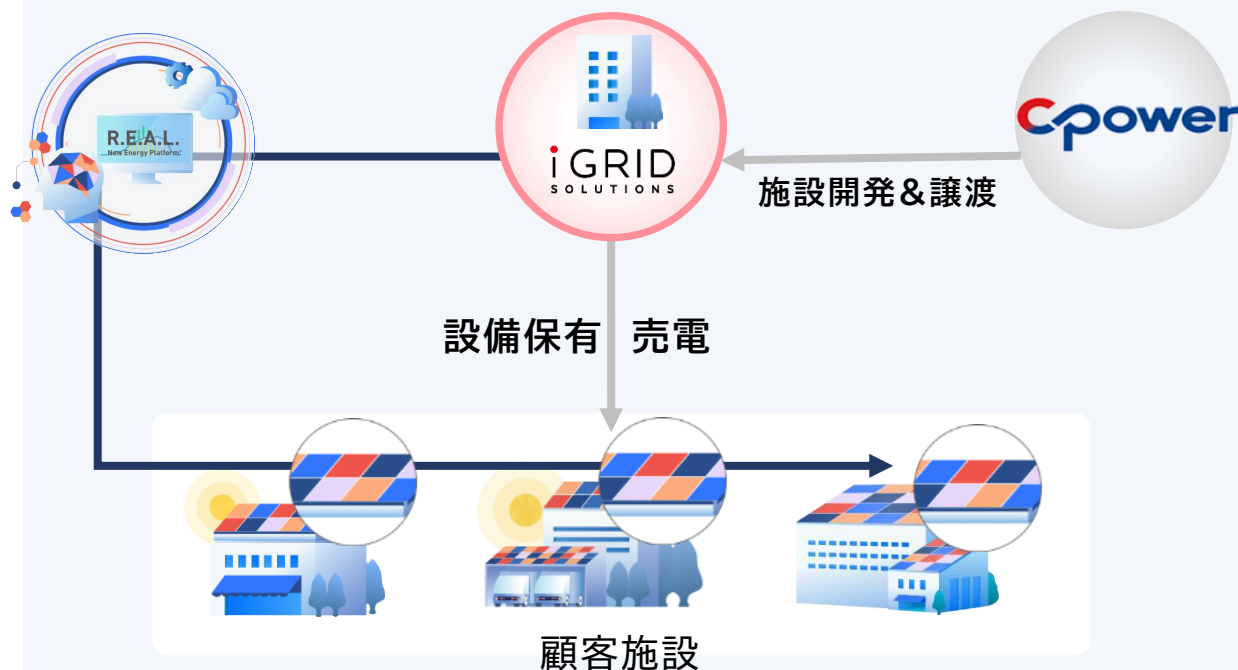
プラットフォームを活用したPPA事業者との協業も開始

成長戦略

- 他のPPA事業者においても、余剰電力循環スキームを利用できることから、当社プラットフォームを活用する動きがあります。

● CPower社(長州産業グループ)との協業概要(2025年10月)

当社が発電設備の譲受け、および運営・保守を担う



パートナーの メリット

- ✓ 余剰循環プラットフォームを活用し、多数の需要家へアクセスが可能

当社のメリット

- ✓ 発電所アセットを開発リソース無しに調達することが可能
 - ✓ 稼働実績データがさらに蓄積
 - ✓ 安定収益を生むアセットの積み上げ
 - ✓ CPower社はオンサイトPPA実績上位のPPA事業者※1
- ⇒業界1位のプレゼンスを強固にする

※1 富士経済 再生可能エネルギー発電システム・サービス市場／参入企業実態調査2025 第三者所有モデル(PPA、リース)部門、非住宅(10kW以上)・2024年度実績。

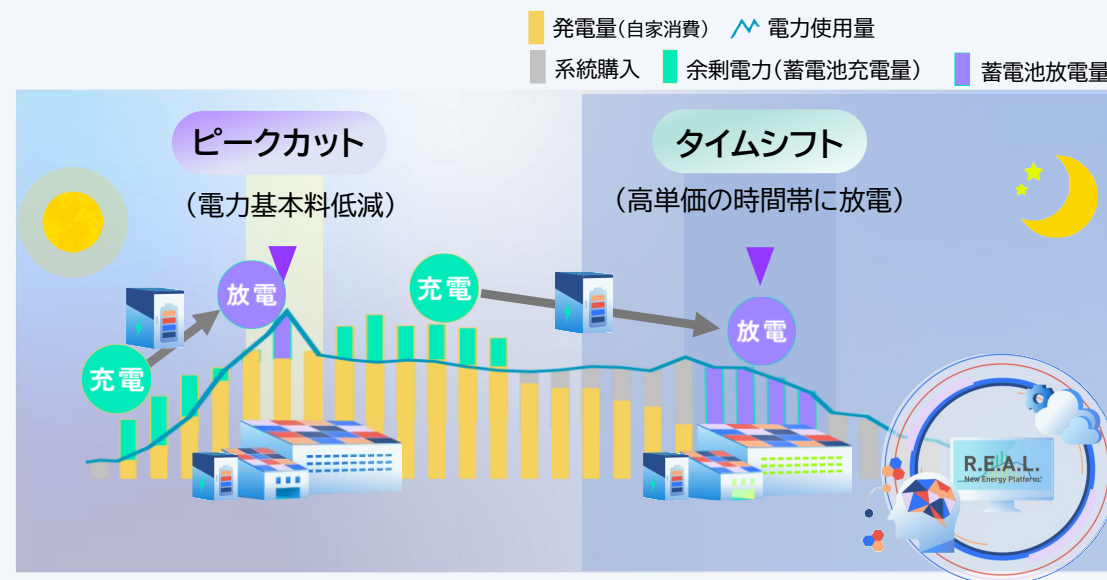
追加的な利益創出機会（蓄電池併設のインテグレーションサービス）

成長戦略

- 顧客がオンサイトソーラーに加えて蓄電池を施設併設型で保有し、当社はフロー収益を獲得します。
- 電力使用量が少ない時間帯ではオンサイトソーラーから蓄電池への充電を行うことで、再エネの活用（再エネ自給率の向上）が図れます。
- 電力使用量が多い時間帯では蓄電池からの放電でピークを抑え、電力系統を通じて購入する電気料金（基本料金）の低減に寄与する点が顧客メリットです（ピークカット）。また、電力系統を通じて購入する電気が比較的高価な夜間でも、蓄電池からの放電で経済的に再エネを活用できます（タイムシフト）。



● 独自AIテクノロジーによる蓄電池活用



独自AIテクノロジーが発電量や使用量を予測し充放電をコントロール

追加的な利益創出機会（循環型電力）

成長戦略

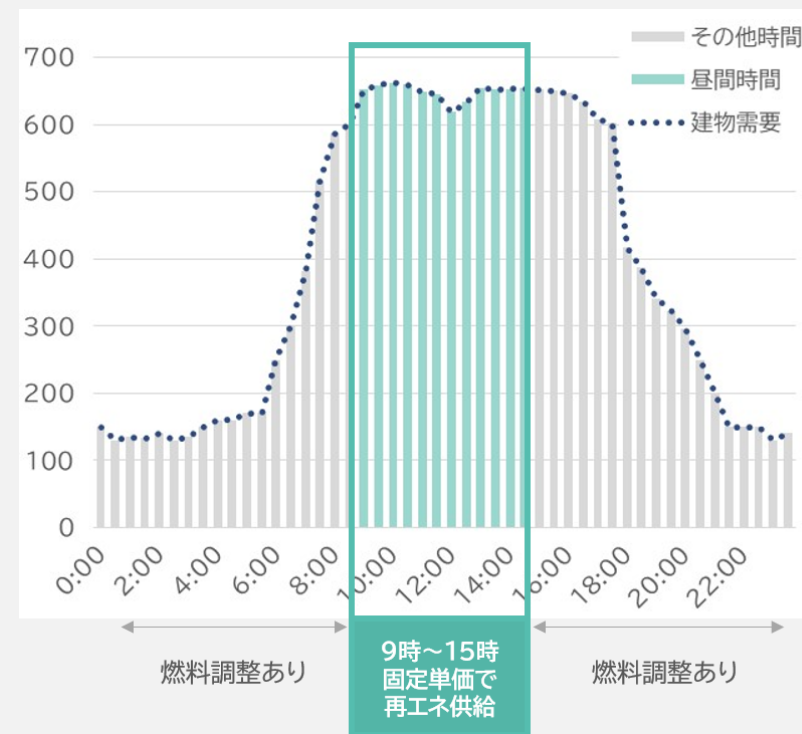
- 屋根上・駐車場設置の太陽光発電設備で生じた余剰電力を集約し、他施設へ長期供給する電力シェアリングサービスです。
- 太陽光パネルの設置が困難な施設に対しても、工事不要・最短2か月で導入を可能にし、脱炭素化を支援します。
- 当社はエナジートレーディング事業で20年の安定収益を確保し、夜間は市場調達電力を供給します。

法人向け電力供給サービスの一つ

「循環型電力」供給



長期(20年間)にわたって再エネ電力を固定単価で供給



資本効率の向上と投資戦略

成長戦略

- 高成長を維持しながら、高水準のROEを目指していきます。
- 財務規律を意識しながら、成長領域への積極的な投資・成長を追求します。



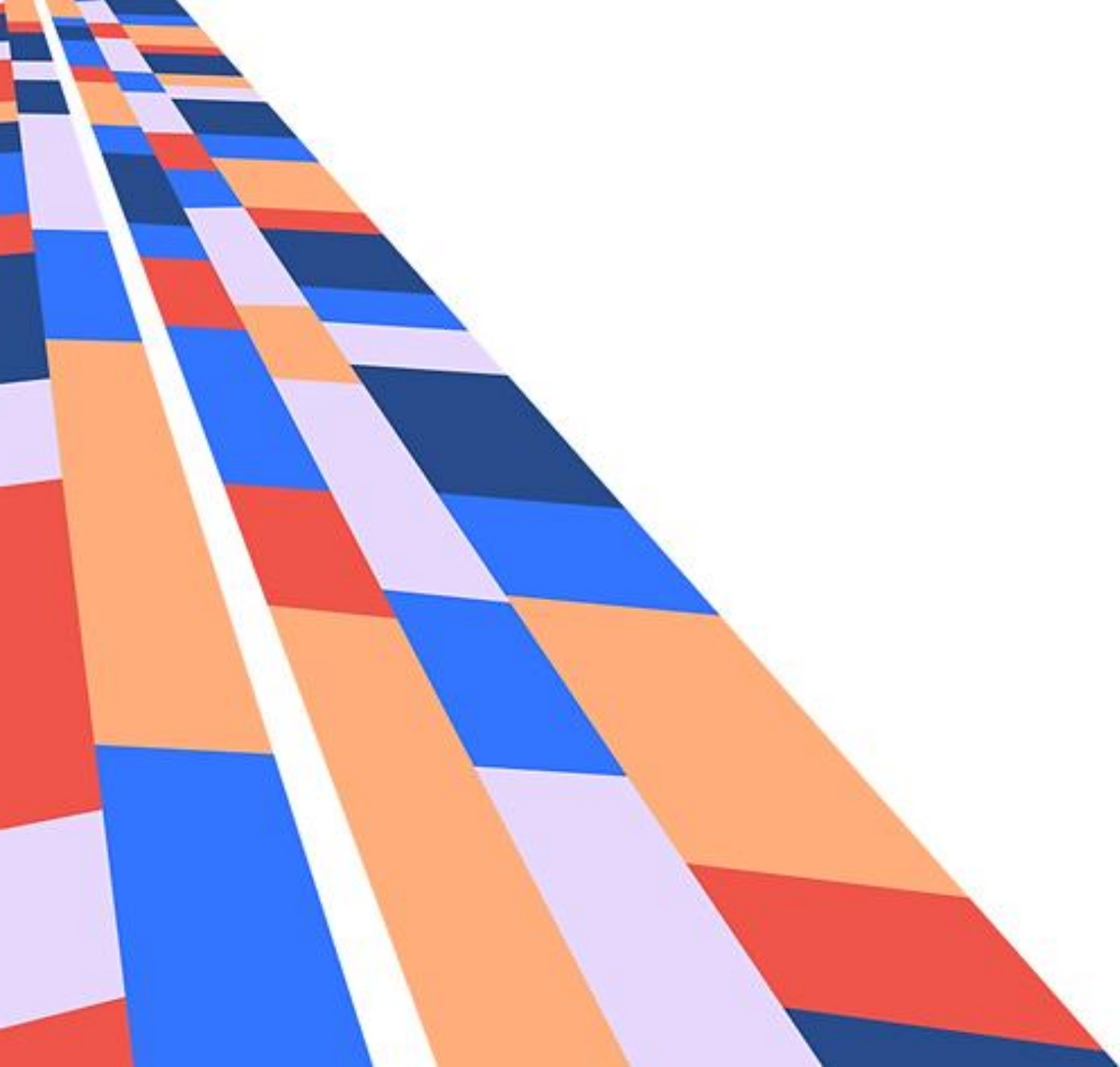
(2026年6月期は、営業外費用(主に金利負担コスト)/純資産合計÷9.2%と高水準)

※1 EBITDAマージンは、営業利益+減価償却費(売上原価・販管費)+のれん償却費により算出したEBITDAを売上高で除する形で算出しています。GXソリューション事業の数字は、セグメント調整額(各セグメントに属さない全社管理費等)を含んでおりません。

※2 Net Debtは、短期借入金+1年内返済長期借入金+短期リース負債+長期借入金+長期リース負債-現金及び預金にて算出しています。

※3 売上高純利益率=7.5%、財務レバレッジ=総資産/純資産合計=5.2x

※4 ROEは、当期純利益/純資産合計を記載



05

トピックス

アライアンスソリューションのさらなる拡大（第2弾となる「TLC VPP2合同会社」の設立）

トピックス

- 東急不動産とのアライアンスソリューション第1弾（2023年11月に合同会社設立）は順調に拡大、100MW規模に到達見込み。
- 第2弾として、同様に東急不動産が「TLC VPP2合同会社」を新たに設立（2026年7月）、100億円規模で出資。今後もアライアンスソリューションを更に拡大させる方針。

● 東急不動産とのアライアンススキームの概要

当社が発電設備の
開発・譲渡及び
運営・保守を担う



「GX City」実現に向けた自治体との取り組み

トピックス

- 堺市内の複数の民間施設に分散して設置された屋根上太陽光発電所の余剰電力を集約し、堺市役所本庁舎（本館・高層館）へ供給する取り組みが本格始動（2026年2月から供給開始）。※1
- 地域で生まれた再生可能エネルギーを地域内で循環活用することを目指すものであり、当社がアグリゲーターとして初めて自治体と取り組む事例となります。
- 堺市に続き、和歌山市や神戸市との取り組みもスタートしています。

堺市（大阪府）



2026年2月：循環型電力供給開始

和歌山市（和歌山県）

- 2026年2月： ※2
- 環境省「脱炭素先行地域」選定に共同提案者として参画
- 2026年7月： ※3
- 脱炭素先行地域計画の実施に係るパートナー候補に選定

神戸市（兵庫県）

- 2026年7月： ※4
- 産業団地の再生可能エネルギー活用の計画具体化検討業務の委託事業者の契約候補者に選定

※1 堺市「余剰電力の地域内循環が始まっています」／ 当社ウェブサイト内「堺モデル」

※2 和歌山市「環境省の「脱炭素先行地域」第7回公募において、和歌山市の提案が選定されました！！」

※3 和歌山市「（令和8年5月20日公表）和歌山市脱炭素先行地域計画の実施に係るパートナー選定（結果）」

※4 神戸市「（仮称）神戸複合産業団地南地区産業団地 再生可能エネルギー活用の計画具体化検討業務【事業者の決定】」

全国47都道府県への展開を記念し、タクシー車内広告の実施

トピックス

- 稼働実績は全国47都道府県に到達、オンサイトPPA開発実績は1,497施設（2026年6月末時点）。
- パートナー企業とこれからも共創によりGXを推進していくことを表明。
- 8/3～8/9、8/17～8/23にてタクシー車内広告を実施。



「GXパートナーにはアイ・グリッド」ブランドプロモーション

トピックス

- 2026年4月より、「GXパートナーにはアイ・グリッド」を掲げた新たなブランドプロモーションを開始いたしました。
- オリジナルキャラクターを起用し、タクシー広告・Web広告・雑誌広告を組み合わせたメディアミックス施策を展開しております。



本プロモーションオリジナルキャラクター
「GX先生」と「グリ太くん」

タクシー、Web広告は[公式YouTubeチャンネル](#)でご覧いただけます。

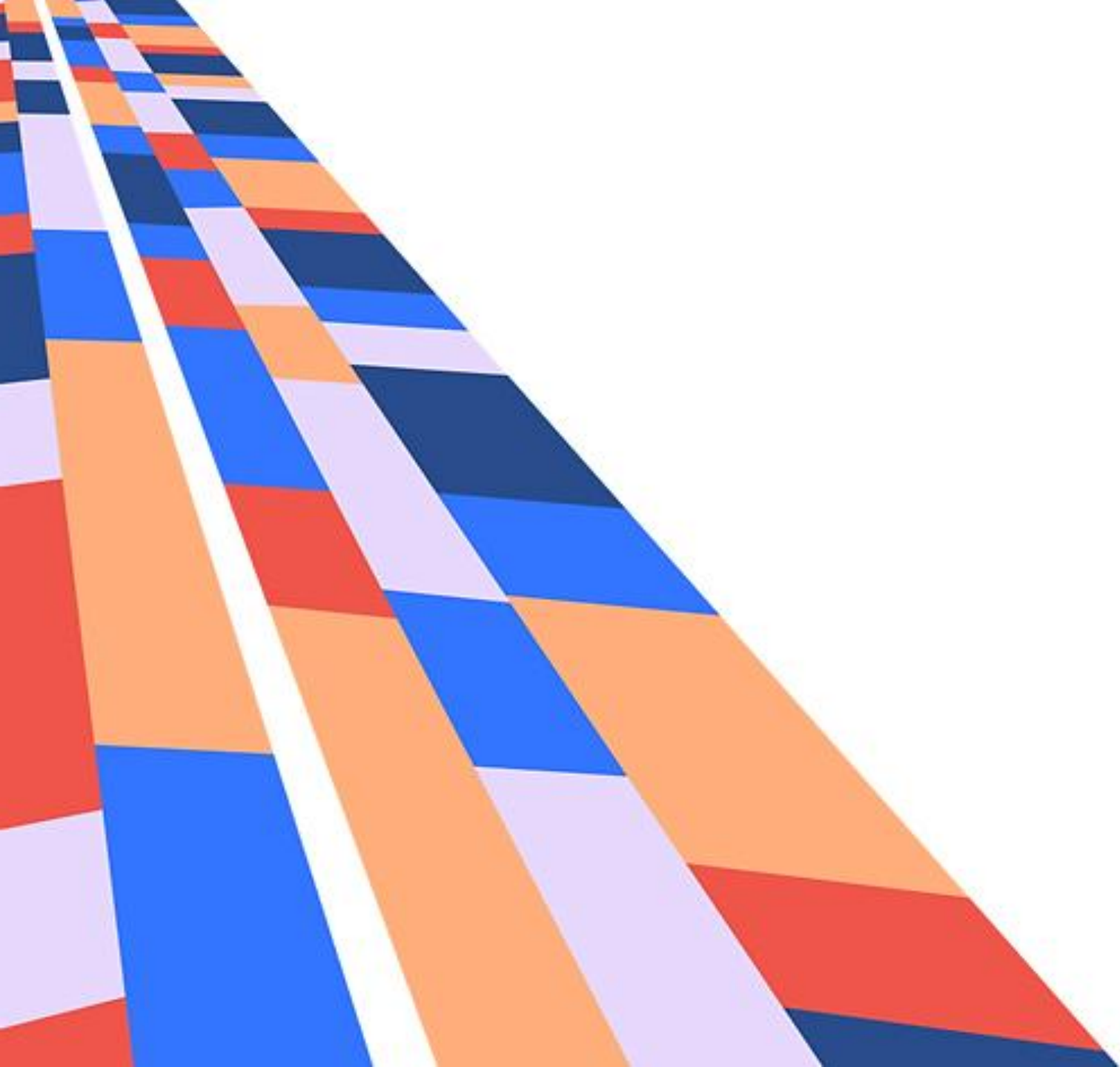
■タクシー広告(30秒)

- [アイ・グリッドNEWS 屋根上の太陽光](#)

■Web広告(30秒)

- [教えてGX先生 初期費用がないって本当？ 篇](#)
- [教えてGX先生 電力単価を学ぶ 篇](#)
- [教えてGX先生 どんな会社にもメリットがある 篇](#)

詳細は当社の2026年4月13日リリース：[「GXパートナーにはアイ・グリッド」ブランドプロモーションを始動](#) もご確認ください。



06

参考資料

● 会社情報

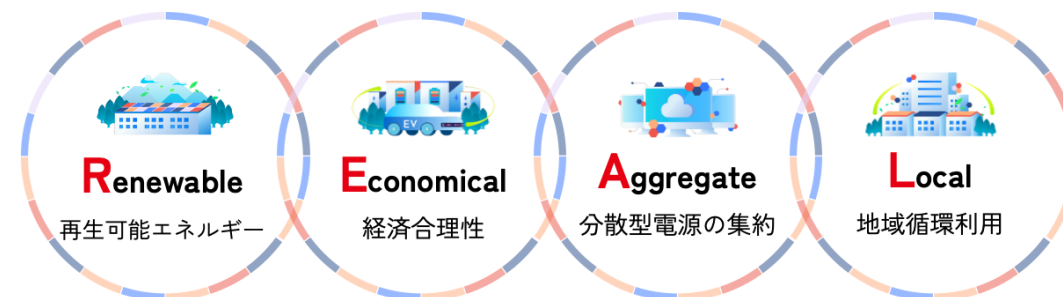
会社名	株式会社アイ・グリッド・ソリューションズ
本社所在地	東京都港区虎ノ門二丁目4番7号
事業所	中部支社、関西支社、九州支社
設立日	2004年2月
資本金	103百万円（2026年6月末時点）
事業内容	・ GXソリューション事業 ・ エナジートレーディング事業
代表者	秋田 智一
従業員数	153名（2026年6月末時点）
所属機関 （一部抜粋）	・ 経済産業省 小売電気事業者 登録番号A0060 ・ 日本卸電力取引所(JEPX)取引会員 ・ 日本気候リーダーズ・パートナーシップ(JCLP)正会員 ※1

● Vision

R.E.A.L. New Energy

グリーンエネルギーがめぐる世界の実現

私たちは「R.E.A.L. New Energy」を届けます。真の再生可能エネルギーを経済的な価格で供給する。分散集約と地域循環で、環境と暮らしを守る。それは新しいエネルギーのあり方です。いつでも、どこでも、誰にでも、クリーンな電力がめぐる社会を。地域をめぐるエネルギーがライフサービスへと進化する未来を実現していきます。



再エネ普及に必要な資金調達を
全国の金融機関から実現

累計調達額 2026年6月末時点

※2
340億円

※1 日本気候リーダーズ・パートナーシップ(JCLP)とは「脱炭素社会」への移行をビジネス視点でとらえ、個別企業の枠を超えた活動をする目的で2009年に設立された日本独自の企業グループ。

※2 記載の額は、PPAサービス向けのDebt性資金であり、資本性資金調達は含みません。

代表取締役社長

秋田 智一



代表メッセージ

脱炭素社会への転換を、 次世代につなぐ明るい未来に

2009年7月	当社入社
2015年7月	当社エネルギープラットフォーム事業本部長
2016年9月	当社取締役エネルギープラットフォーム事業本部長
2019年3月	(株)VPP Japan代表取締役
2020年7月	(株)アイ・グリッド・ラボ代表取締役就任
2021年5月	当社代表取締役社長(現任)



取締役会長

本多 聰介

2004年9月	当社代表取締役社長
2019年12月	(株)VPP Japan取締役
2021年5月	当社代表取締役会長
2025年9月	当社取締役会長(現任)



取締役執行役員

加田木 太朗

2011年9月	当社入社
2019年7月	(株)VPP Japan事業開発本部長
2020年2月	(株)VPP Japan取締役
2021年11月	当社執行役員
2022年9月	当社取締役執行役員(現任)



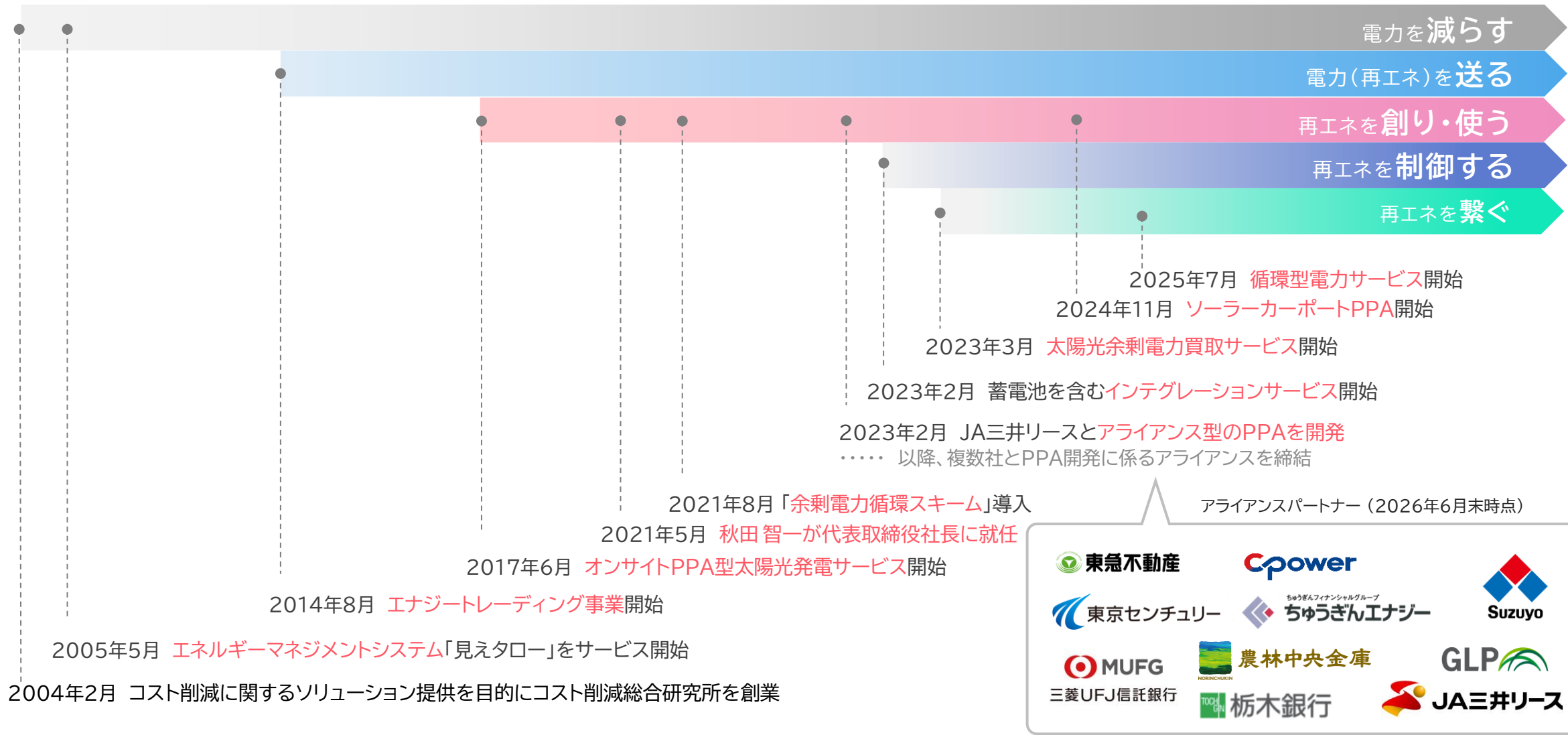
取締役執行役員

川野 裕介

2007年4月	JPモルガン証券(株) 投資銀行部門入社
2013年3月	アント・キャピタル・パートナーズ(株)入社
2023年4月	当社入社 執行役員経営企画室長
2023年12月	当社取締役執行役員(現任)

他、社外取締役4名、社外監査役4名

● 提供サービスの変遷



損益計算書・貸借対照表・キャッシュフロー計算書

参考資料

損益計算書					貸借対照表					キャッシュフロー計算書																																							
24/6期 連結					25/6期 単体					26/6期 単体					24/6期 連結					25/6期 単体					26/6期 単体																								
実績					実績					実績					実績					実績					実績																								
単位					単位					単位					単位					単位					単位																								
売上高					百万円					22,566					22,939					25,699					資産合計					百万円					36,313					41,674					44,294				
前期比					%					-1.4					1.6					12.0					流動資産					百万円					9,772					11,291					12,681				
GXソリューション					百万円					5,861					8,920					13,713					現預金					百万円					3,837					6,106					7,298				
前期比					%					104.9					52.2					53.7					売上債権					百万円					3,647					4,296					4,698				
エナジートレーディング					百万円					16,827					14,219					12,232					棚卸資産					百万円					44					89					313				
前期比					%					-16.2					-15.5					-14.0					その他					百万円					2,243					800					369				
調整額					百万円					▲ 123					▲ 200					▲ 246					固定資産					百万円					26,541					30,382					31,612				
売上原価					百万円					18,107					16,879					18,652					有形固定資産					百万円					24,719					28,425					29,941				
売上総利益					百万円					4,459					6,059					7,046					無形固定資産					百万円					1,301					1,474					1,300				
売上比					%					19.8					26.4					27.4					投資その他資産					百万円					520					482					371				
GXソリューション					百万円					2,042					3,240					4,429					負債合計					百万円					31,336					35,082					35,762				
売上比					%					34.8					36.3					32.3					流動負債					百万円					7,113					7,180					7,562				
エナジートレーディング					百万円					2,416					2,818					2,616					仕入債務					百万円					1,386					1,056					1,228				
売上比					%					14.4					19.8					21.4					短期有利子負債					百万円					3,411					2,994					2,714				
販管費					百万円					2,510					2,919					3,465					未払法人税等					百万円					289					641					554				
売上比					%					11.1					12.7					13.5					その他					百万円					2,026					2,487					3,064				
人件費					百万円					1,085					1,283					1,510					固定負債					百万円					24,222					27,901					28,199				
支払手数料					百万円					758					798					989					長期有利子負債					百万円					21,811					24,394					23,823				
その他販管費					百万円					667					837					965					その他					百万円					2,411					3,506					4,375				
営業利益					百万円					1,948					3,139					3,581					純資産合計					百万円					4,977					6,591					8,532				
売上比					%					8.6					13.7					13.9					株主資本					百万円					4,979					6,591					8,531				
GXソリューション					百万円					1,092					1,883					2,843					その他の包括利益累計額					百万円					▲ 2					0					0				
売上比					%					18.6					21.1					20.7					非支配株主持分					百万円					0					0					0				
エナジートレーディング					百万円					1,658					2,290					2,024					Net Debt					百万円					21,385					21,283					19,238				
売上比					%					9.9					16.1					16.6																													
調整額					百万円					▲ 802					▲ 1,033					▲ 1,286																													
営業外損益(▲は損)					百万円					▲ 620					▲ 750					▲ 714																													
経常利益					百万円					1,327					2,389					2,867																													
売上比					%					5.9					10.4					11.2																													
親会社株主に帰属する当期純利益					百万円					867					1,595					1,940																													
売上比					%					3.8					7.0					7.5																													
減価償却費+のれん償却費					百万円					1,567					1,919					2,166																													
GXソリューション					百万円					1,455					1,764					1,974																													
エナジートレーディング					百万円					95					116					135																													
調整額					百万円					16					38					57																													
EBITDA					百万円					3,515					5,059					5,748																													
売上比					%					15.6					22.1					22.4																													
GXソリューション					百万円					2,547					3,647					4,817																													
売上比					%					43.5					40.9					35.1																													
エナジートレーディング					百万円					1,753					2,407					2,160																													
売上比					%					10.4					16.9					17.7																													
調整額					百万円					▲ 786					▲ 994					▲ 1,229																													

※1 EBITDAは、営業利益+減価償却費(売上原価・販管費)+のれん償却費にて算出しております。調整額は、セグメント間取引消去と報告セグメントに配分していない主に管理部門等に係る費用です。

※2 セグメント別のEBITDAは、セグメント別営業利益+セグメント別減価償却費(売上原価及び販管費に含まれるもの)+セグメント別のれん償却費で計算しており、調整額は含まずに集計しております。

※3 当社は2024年7月1日付で完全子会社を吸収合併し、子会社がありませんので、25/6期以降は連結財務諸表を作成していません。

※4 Net Debtは、短期借入金+1年内返済長期借入金+短期リース負債+長期借入金+長期リース負債ー現金及び預金にて算出しています

※5 運転資本は、売上債権・棚卸資産・仕入債務に関するCFの合計により算出しております。

バリューチェーンにおける優位性を活かした拡大

参考資料

- PPA事業モデルとR.E.A.L. New Energy Platformの相乗効果による複合的優位性を有しています。



- 当社PPAサービスは、再エネを安く調達できるという経済合理性が評価され、多数のお客様で導入が進んでいます。



バローホールディングス様



圧倒的にコストが抑えられている点ですね
このご時世で燃料調整単価や再エネ賦課金、そもそも電力会社の電気代がどんどん高騰している中では特にメリットを感じます

アイ・グリッドの余剰循環スキームのオンサイトPPAを導入すると、発電容量と消費電力のバランスを気にせずに発電できる

アイ・グリッド担当者の提案のレスポンスが非常に早く、色々としてすぐ準備をしていただき進めやすかった



センコーグループ様

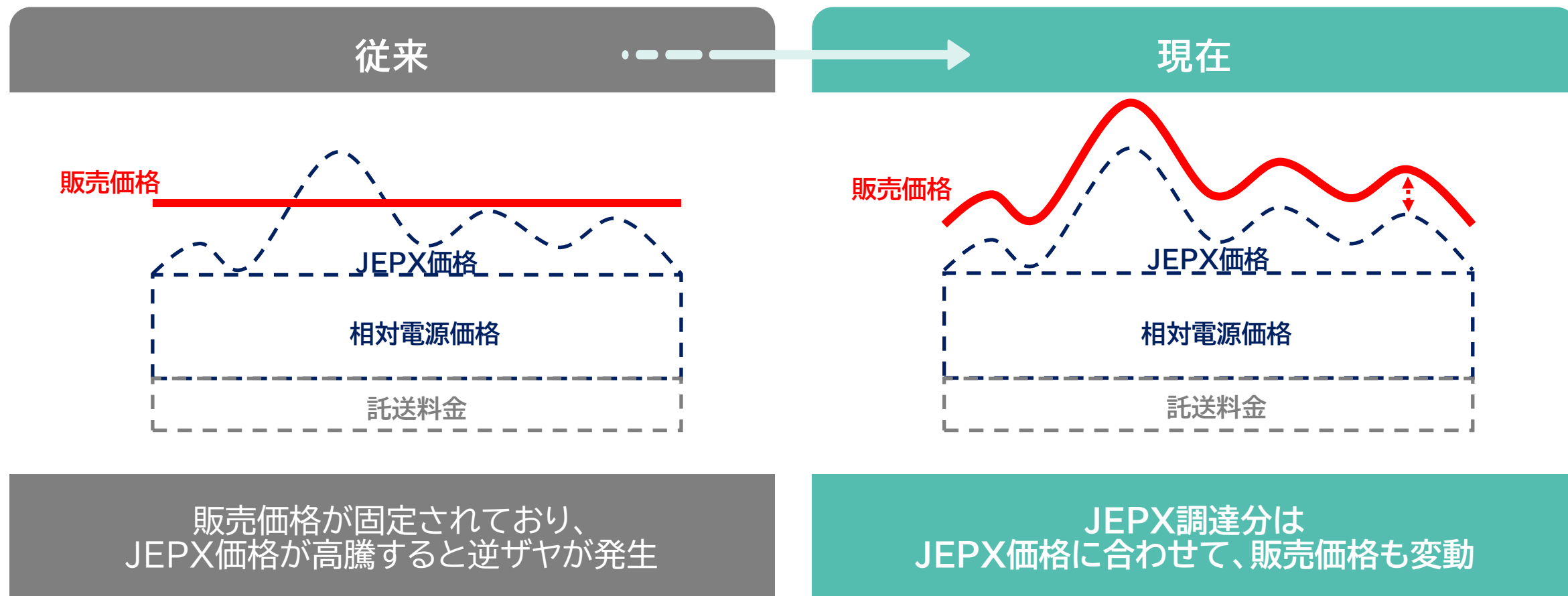


アイ・グリッドにした決め手は3つあります

- ① PPAサービス単価が安かった
- ② 余剰を予測しながら自家消費できる
- ③ 取り外して別の屋根に再度積載できる

アイ・グリッドのサービスを導入すれば
自社の成長と共に環境問題の解決に貢献できると感じた

- 電力調達に関してJEPX(日本卸電力取引所)調達相当分を、顧客への供給単価に連動させる仕組みになっています。
- これによって、ボラティリティリスクを低減し、安定的な売上総利益を確保しています。



免責事項及び本資料の取扱いについて

- 本プレゼンテーション資料は、関連情報の開示のみを目的として当社が作成したものであり、有価証券への投資に関する勧誘を構成するものではありません。
- 本プレゼンテーション資料の作成にあたり、当社は当社が入手可能なあらゆる情報の真実性、正確性及び完全性に依拠し、前提としていますが、その真実性、正確性あるいは完全性について、当社は何ら表明及び保証するものではありません。
- 本プレゼンテーション資料に記載された情報は、事前に通知することなく変更されることがあります。
- 本プレゼンテーション資料における将来予想に関する記述には、これらに限りませんが「信じる」、「予期する」、「計画」、「戦略」、「期待する」、「予想する」、「予測する」又は「可能性」や将来の事業活動、業績、出来事又は状況を説明するその他類似した表現を含みます。将来予想に関する記述は、現在入手可能な情報をもとにした当社の経営陣の判断に基づいています。
- そのため、これらの将来に関する記述は、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幅に異なる場合があります。
- したがって、将来予想に関する記述に全面的に依拠することのないようご注意ください。新たな情報、将来の出来事やその他の発見に照らして、将来予想に関する記述を変更又は訂正する一切の義務を当社は負いません。
- 本プレゼンテーション資料を提供するにあたり、当社は、追加情報へのアクセス手段、本プレゼンテーション資料の情報の更新、本プレゼンテーション資料に記載されている情報が不正確であることが明らかとなった場合の修正につき、一切責任を負いません。
- 本プレゼンテーション資料に記載されている当社以外の企業等に関する情報及び第三者の作成に係る情報は、公開情報等から引用したものであり、そのデータ・指標等の正確性・適切性等について、当社は独自の検証は行っておらず、何ら責任を負いません。

お問合せ先

ir@igrid.co.jp

IRサイト

<https://igrid.co.jp/ir/>



変化より、はやく

iGRID
SOLUTIONS