

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

# 2023年6月期決算説明資料

**GRID+**

株式会社グリッド  
(証券コード5582)

- 23/6期決算概況
- 24/6期経営計画
- 成長戦略
- 事業等説明

- **23/6期決算概況**
- 24/6期経営計画
- 成長戦略
- 事業等説明

## サマリー

### 売上高 — 1,353百万円（前期比+48.7% 計画比+0.3%）

#### ■ 開発の進捗が堅調に推移、フロー型※及びストック型※の売上がいずれも伸長

- 物流・サプライチェーンを中心に伸長するフロー型売上は1,105百万円（前期比+200百万円）
- 当期より本格的に始まったストック型売上は248百万円（前期比+243百万円）

※ 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 — 208百万円（前期比+193.4% 計画比+11.0%）

#### ■ 売上拡大が人員拡大のペースを上回り大幅増益

- 採用費を含めた人件費は868百万円で増加率24.9%となり、売上高の増加率48.7%の半分程度で推移  
開発の標準化やモジュール化による生産性向上、事業規模拡大に対する営業・管理部門の規模の経済等が寄与
- 期末時点におけるエンジニア数は60名(前期比+12名)、営業・管理部門は25名(前期比+3名)と堅調に人員が増加

### 当期純利益 — 228百万円（前期比+148.5% 計画比+20.3%）

#### ■ 翌期の利益増大に伴う繰延税金資産の増加が利益へプラス影響

- 24/6期より税務上の中小法人から外れ、所得金額に対する繰越欠損金の損金算入割合が50%に変更  
24/6期の税引前当期純利益の増大で当期の繰延税金資産が28百万円増加（法人税等調整額△28百万円）

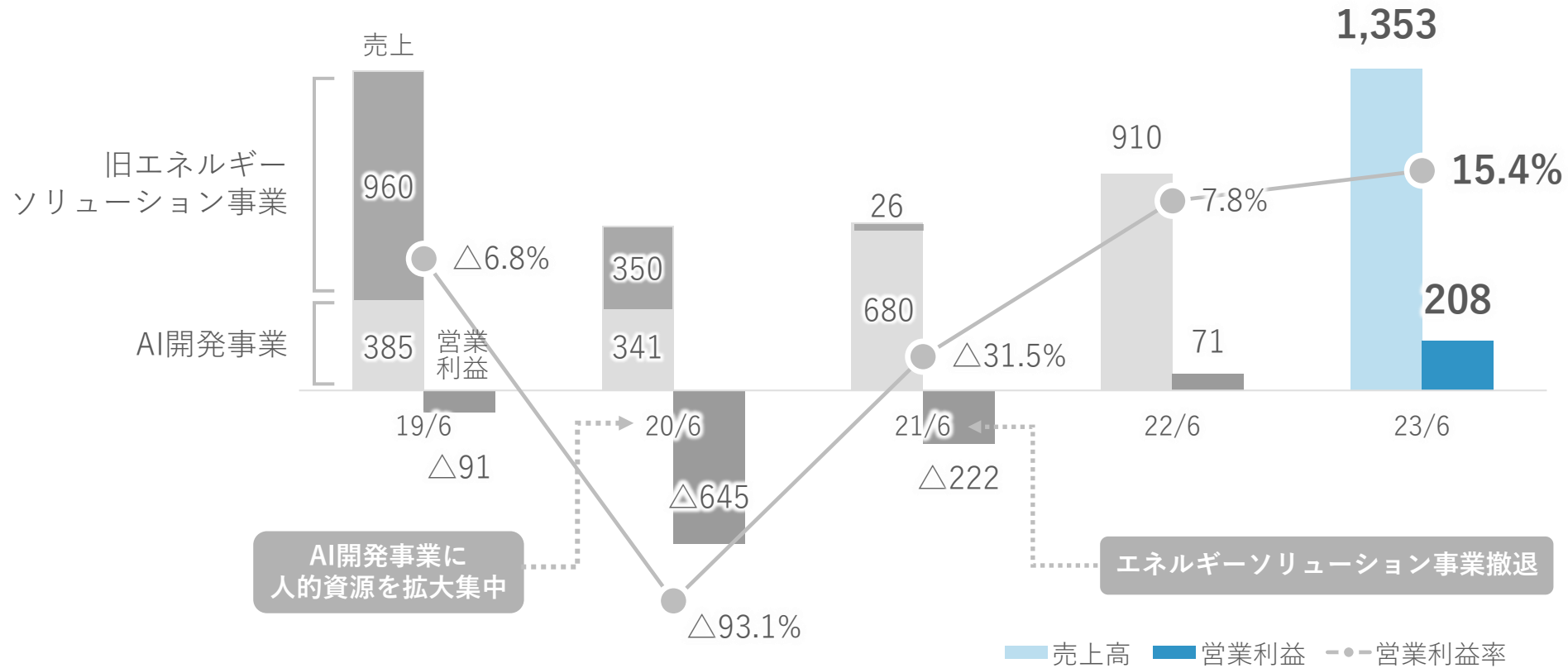
全ての段階利益が200百万円を超え、前期比で大幅に増加  
 計画比では、売上及び全ての段階利益がプラスの着地

(単位：百万円)	23/6期 (売上高比)	22/6期 (売上高比)	前期比	計画 (売上高比)	計画比
売上高	1,353	910	+48.7%	1,350	+0.3%
営業利益	208 (15.4%)	71 (7.8%)	+193.4%	188 (13.9%)	+11.0%
経常利益	204 (15.1%)	67 (7.4%)	+201.7%	176 (13.0%)	+16.0%
当期純利益	228 (16.9%)	91 (10.1%)	+148.5%	190 (14.1%)	+20.3%

# AI開発事業に人的資源を拡大集中して以降、売上は右肩上がり AI開発事業拡大により、営業利益は22/6期から連続して黒字

● 売上高と営業利益の推移

(単位：百万円)



## フロー型とストック型の売上

当期より本格的に開始した**ストック型売上**は  
年間売上1億円前後の**大口顧客**により**大幅増**  
本番導入の加速で**フロー型売上**も堅調な伸び

### 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

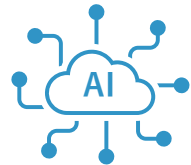
具体的な  
サービス

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

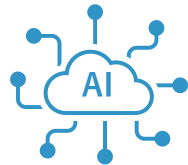
+

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



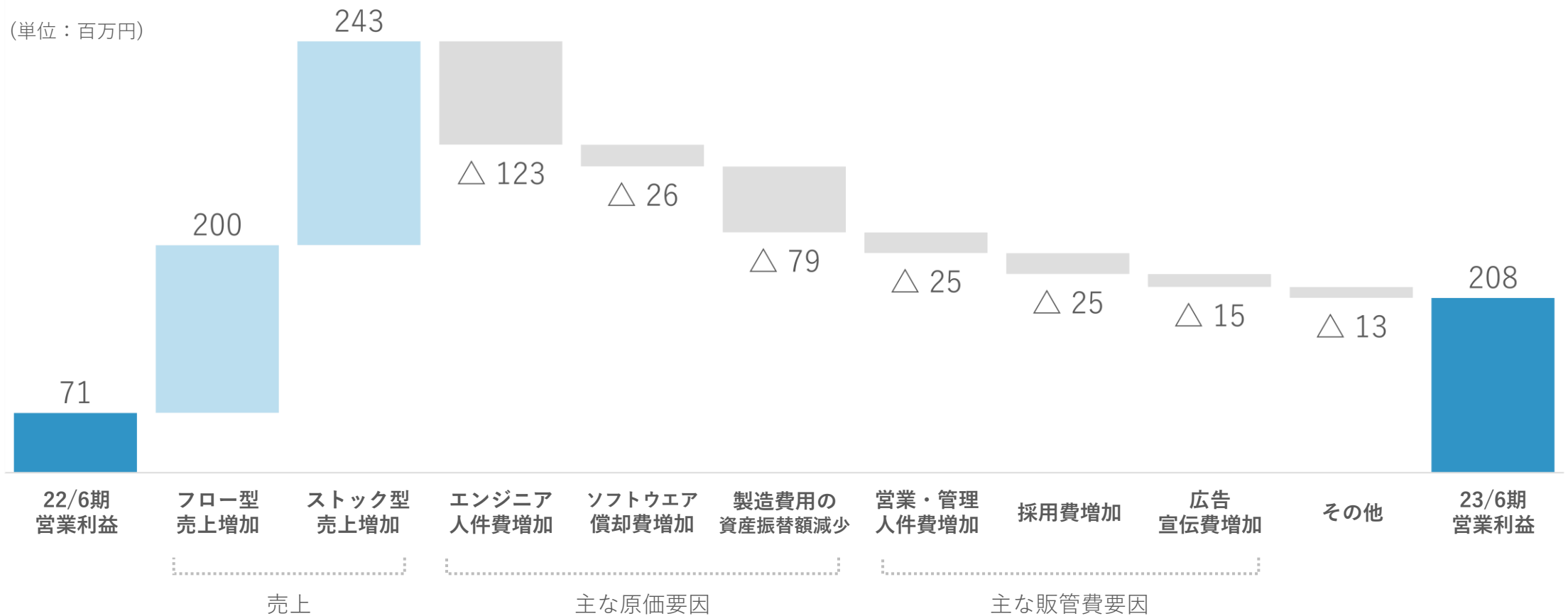
売上高

22/6期 905 百万円  
23/6期 1,105 百万円  +200百万円

22/6期 4 百万円  
23/6期 248 百万円  +244百万円

## 営業利益増減要因

人員増で採用費含めた人件費が**173百万円増加**し  
製造費用の資産化の減少で原価が**76百万円増加**するも  
売上の**443百万円増加**で、営業利益は前期比**137百万円増**で着地

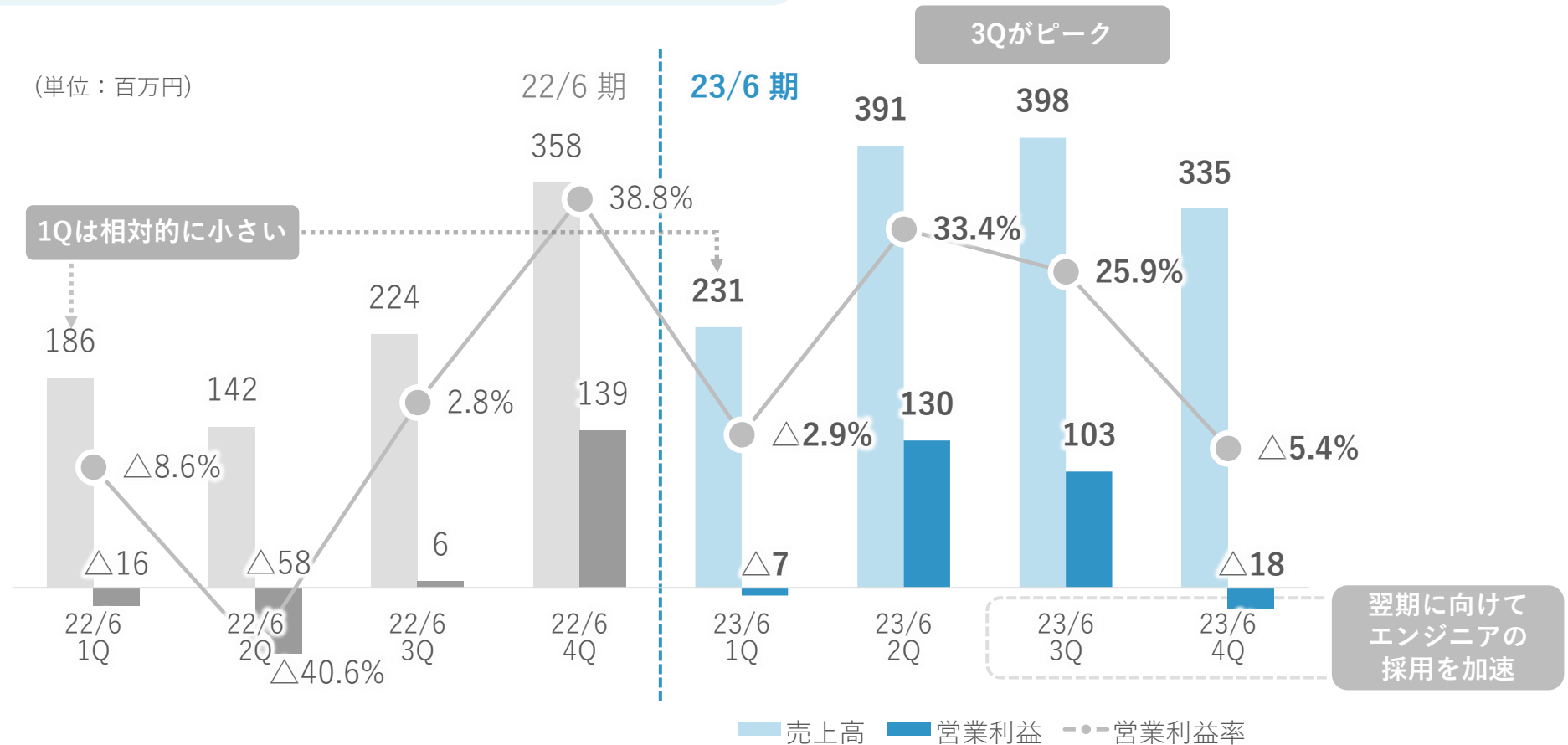




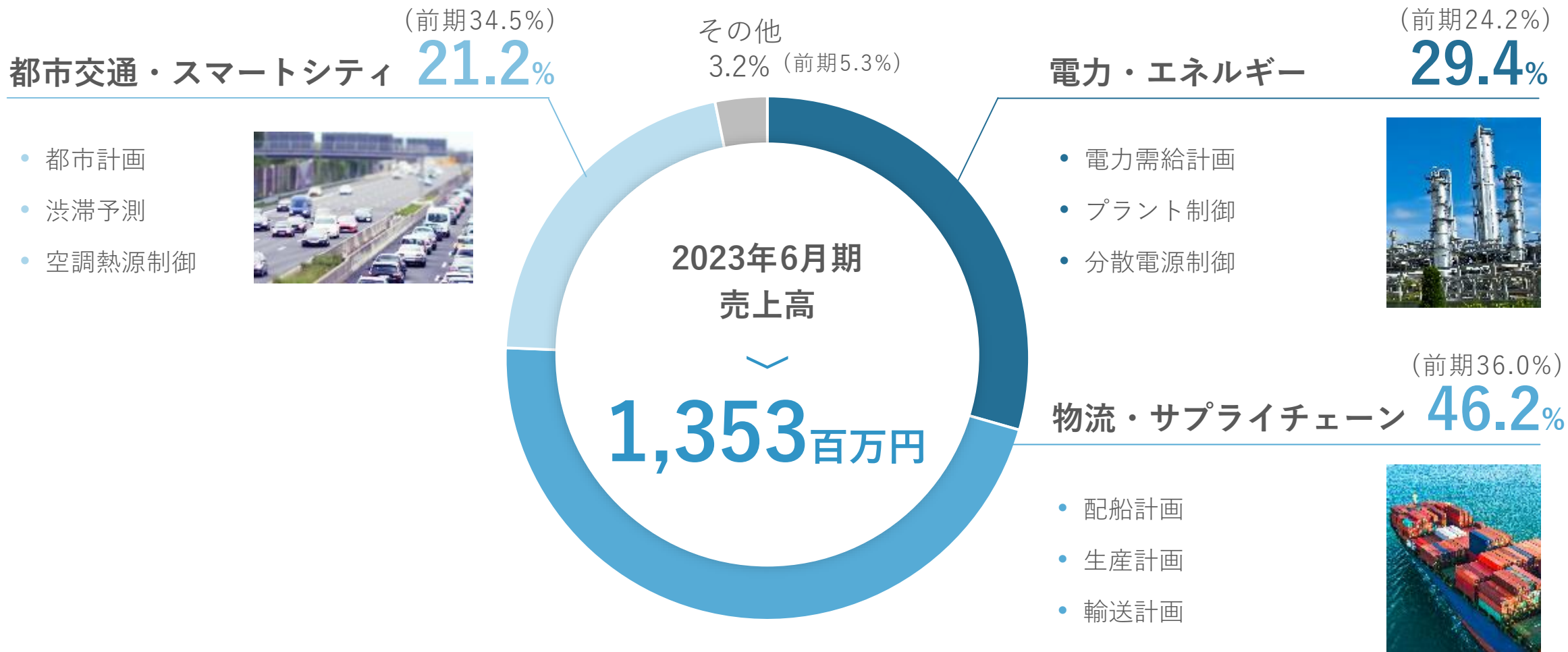
## 四半期業績推移

売上は、夏季休暇期間を含む1Qがボトム、顧客決算期の3Qがピーク  
営業利益は、翌期に向けた採用加速で4Qがマイナス

### ● 四半期ごとの売上高と営業利益の推移



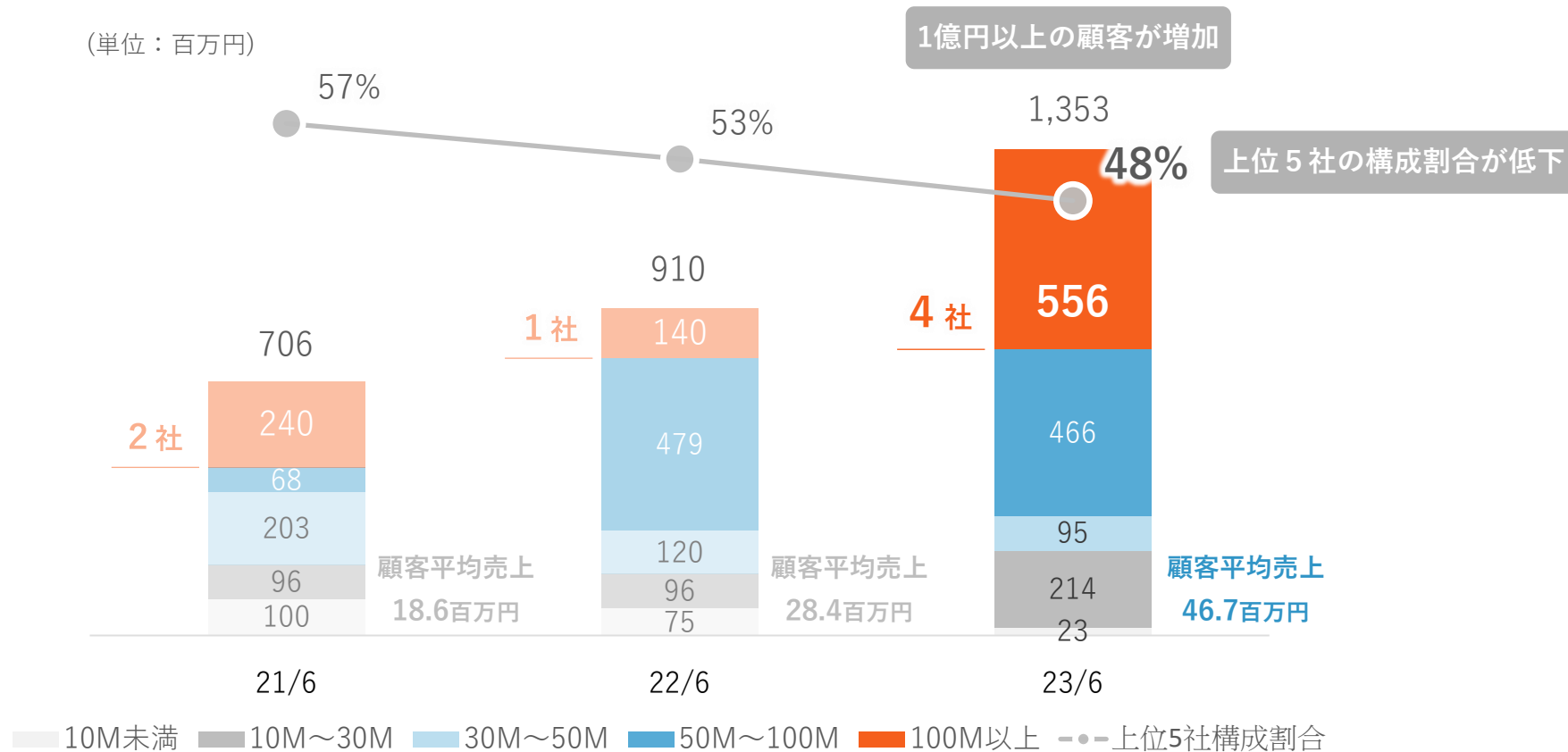
# 3分野でバランスよく拡大を目指すも 母集団が大きい物流・サプライチェーンが前期比で大きく伸長



## 売上高の顧客規模別構成と上位5社構成割合

売上1億円以上の大口顧客が4社へと増加しつつも  
上位5社の構成割合は48%に低下し、売上構成の平準化が促進

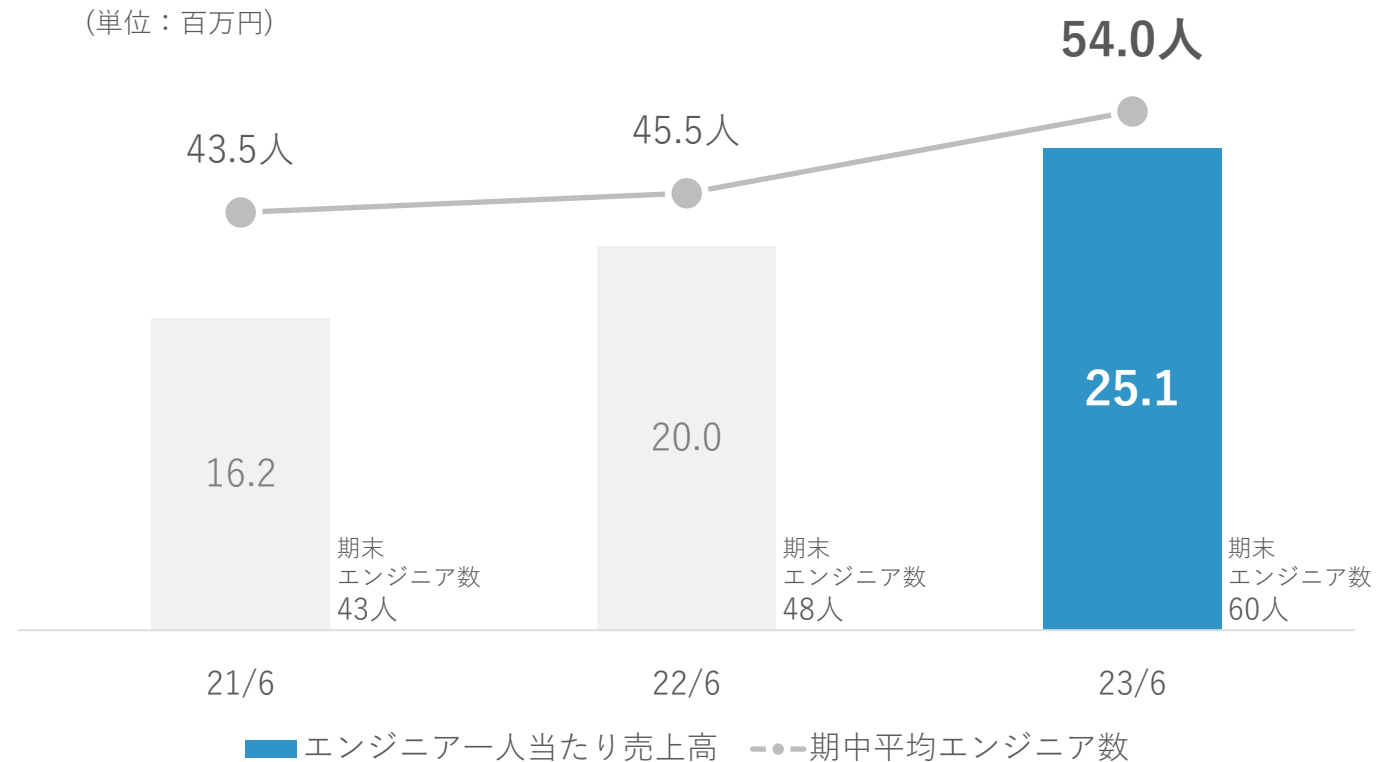
### ● 売上高の顧客規模別構成と上位5社構成割合



## エンジニア一人当たり売上高とエンジニア数

# 開発の標準化とモジュール化で生産性が向上し エンジニア一人当たり売上高とエンジニア数の増加を同時に実現

### ● 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

本番導入加速による顧客平均売上の上昇が売上と利益の成長を促進  
 主なサービス区分※1における取引先数※2の増加も寄与

	23/6期	22/6期	前期比
売上高成長率	48.7%	28.8%	+19.9pt
営業利益率	15.4%	7.8%	+7.6pt
ストック型売上比率	18.3%	0.5%	+17.8pt
顧客平均売上※3	46.7百万円	28.4百万円	+18.2百万円
フロー型売上	44.2百万円	29.2百万円	+15.0百万円
ストック型売上	35.4百万円	2.4百万円	+33.0百万円
取引先数※2	29社	32社	△3社
主なサービス区分※1	27社	24社	+3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

収益の安定化により自己資本比率は上昇  
7月の株式上場による20億円の調達で財務リスクはさらに低下  
資本効率向上に向けた**財務レバレッジ活用**へ

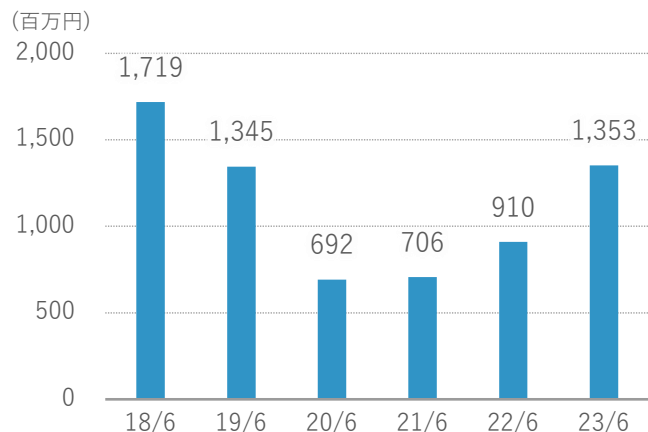
(単位：百万円)	23/6期	22/6期	前期比
<b>資産</b>	1,576	1,302	+21.0%
流動資産	1,277	1,018	+25.4%
現金及び預金	671	618	+8.6%
固定資産	298	284	+5.0%
<b>負債</b>	409	365	+12.2%
流動負債	338	230	+46.6%
固定負債	71	134	△46.7%
<b>純資産</b>	1,166	937	+24.4%
<b>自己資本比率</b>	73.9%	71.9%	+2.0pt

## 利益の増大によりFCFが黒字に転換

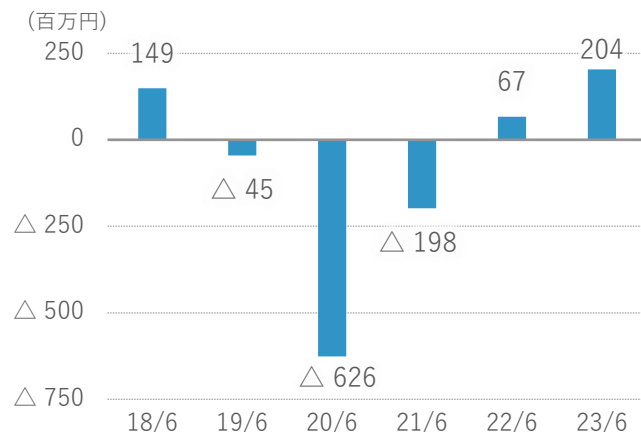
(単位：百万円)	23/6期	22/6期	前期比
<b>営業CF</b>	150	△55	+206
税引前当期純利益	202	78	+123
売上債権の増減額	△197	△170	△27
契約負債の増減額	64	1	+63
<b>投資CF</b>	△36	△103	+66
無形固定資産取得による支出	△32	△114	+81
<b>財務CF</b>	△60	△5	△54
借入金の純増減額	△60	△5	△54
<b>現金及び現金同等物の増減額</b>	53	△164	+217
<b>現金及び現金同等物の期末残高</b>	671	618	+53

# 財務ハイライト

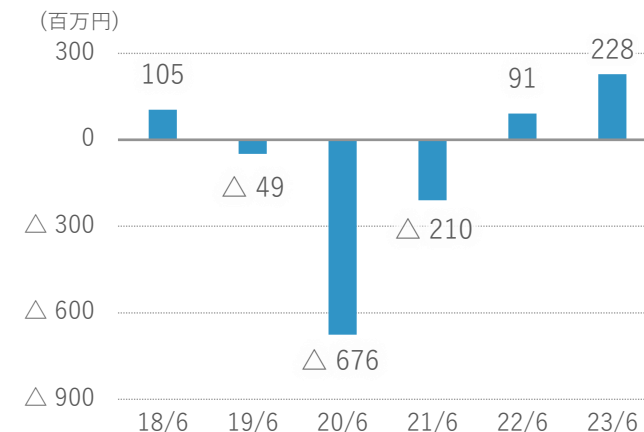
## ● 売上高



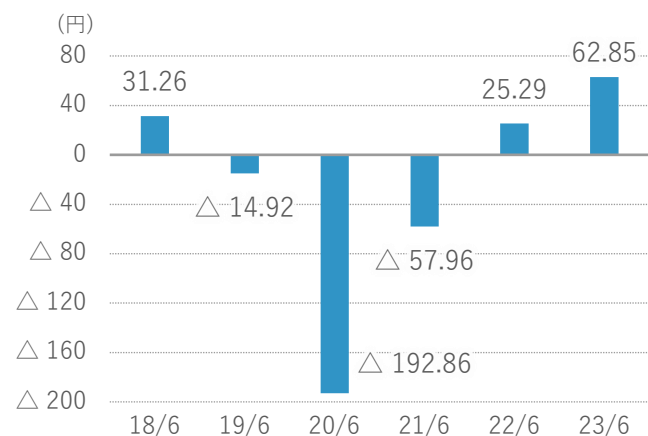
## ● 経常利益



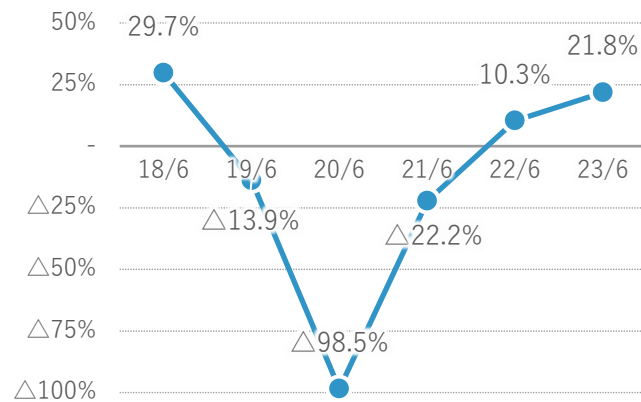
## ● 当期純利益



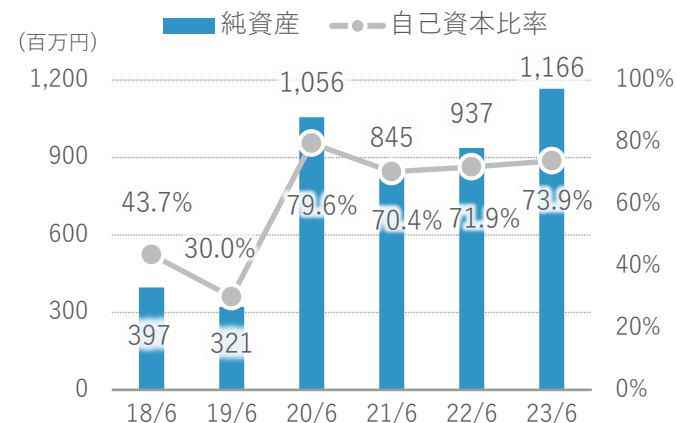
## ● 1株当たり当期純利益※



## ● ROE



## ● 純資産・自己資本比率



※ 当社は、2023年4月15日付で普通株式1株につき3,000株の割合で株式分割を行っております。  
2018年6月期の期首に当該株式分割が行われたと仮定して1株当たり当期純利益を算定しております。



- 23/6期決算概況
- **24/6期経営計画**
- 成長戦略
- 事業等説明

## サマリー

### ■ ストック型・フロー型売上のいずれも伸長し、売上高成長率は凡そ30%を維持

- 本番導入が完了する案件の増加に伴いストック型売上が増加する一方、AI開発を中心にフロー型売上也増加していく見込みのため、ストック型売上の全体に占める割合は20%程度になる見通し

### ■ 引き続き売上拡大が人員拡大のペースを上回り、営業利益率は凡そ20%に上昇

- エンジニアは11名増(前期比+18.3%)、営業・管理部門は3名増(前期比+12.0%)で、優秀な人材確保を目的とした賃金上昇を見込んでいるが、引き続き開発の標準化やモジュール化による生産性向上、事業規模拡大に対する営業・管理部門の規模の経済が働く見込み

### ■ 人件費関連を除く営業費用を前期比+15%以下にコントロール

- 人件費関連以外の営業費用は全体の25%以下であり、その増加の多くがソフトウェア関連費用(ソフトウェアの保守修繕含む)の見通し。社外ソフトウェアの利用をプロジェクトごとに精査し、効率的効果的な利用を促進

### ■ 資本金1億円超に伴う税金費用の発生で、当期純利益の伸びは緩やかに

- 24/6期より税務上の中小法人から外れ、所得金額に対する繰越欠損金の損金算入割合が50%になり、外形標準課税も発生するため、前期比+80百万円程度の税負担増の見通し

### ■ 第1四半期は想定通りの営業損失

- 23/6期下期のエンジニア採用加速と1Qの売上が小さくなる季節性のバランスにより、1Qは営業損失を想定するも、顧客の決算期にあたる3Qにかけて売上が増大し、通期は計画達成の見通し

本番導入の加速と開発の標準化・モジュール化により  
売上成長と利益率上昇を同時に実現し、営業利益は前期比+134百万円

(単位：百万円)	24/6期 (見通し)	23/6期 (実績)	前期比	
売上高	1,753	1,353	+29.5%	
営業利益	342	208	+64.3%	
経常利益	323	204	+58.5%	
当期純利益	284	228	+24.4%	
目標 30%	売上高成長率	29.5%	48.7%	△19.2pt
中期目標 25%	営業利益率	19.5%	15.4%	+4.1pt

# フロー型売上を着実に伸ばしていくことで ストック型売上の成長基盤を構築

## 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

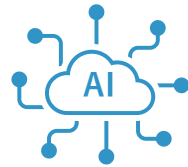
具体的な  
サービス

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

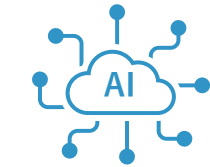
AIアルゴリズム

+

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

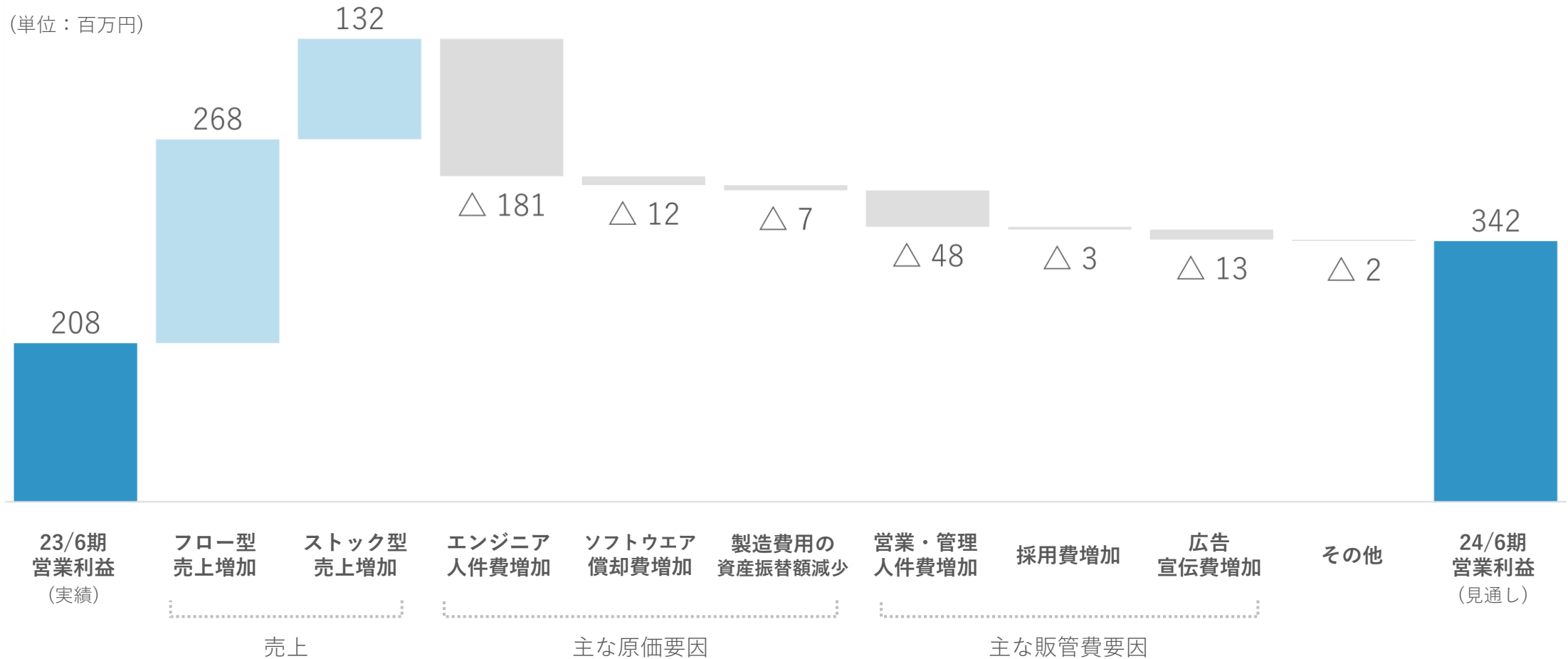


売上高



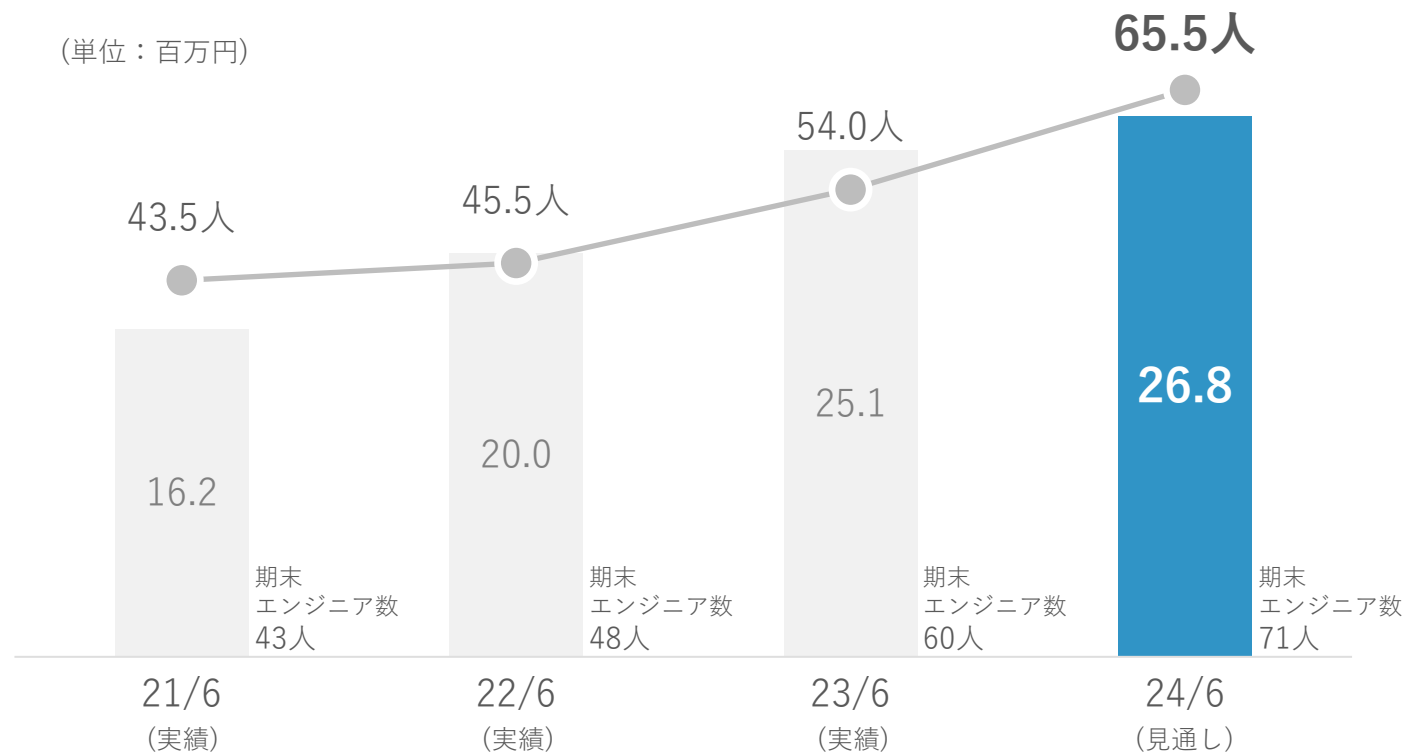
人件費を除く固定費の増加を抑え  
 売上の伸びに連動する利益の最大化を狙う

(単位：百万円)



# 人材獲得競争にはまらず、優秀な社会インフラ出身エンジニアを確保 引き続きエンジニア一人当たり売上高とエンジニア数が増加

## ● エンジニア一人当たり売上高※とエンジニア数

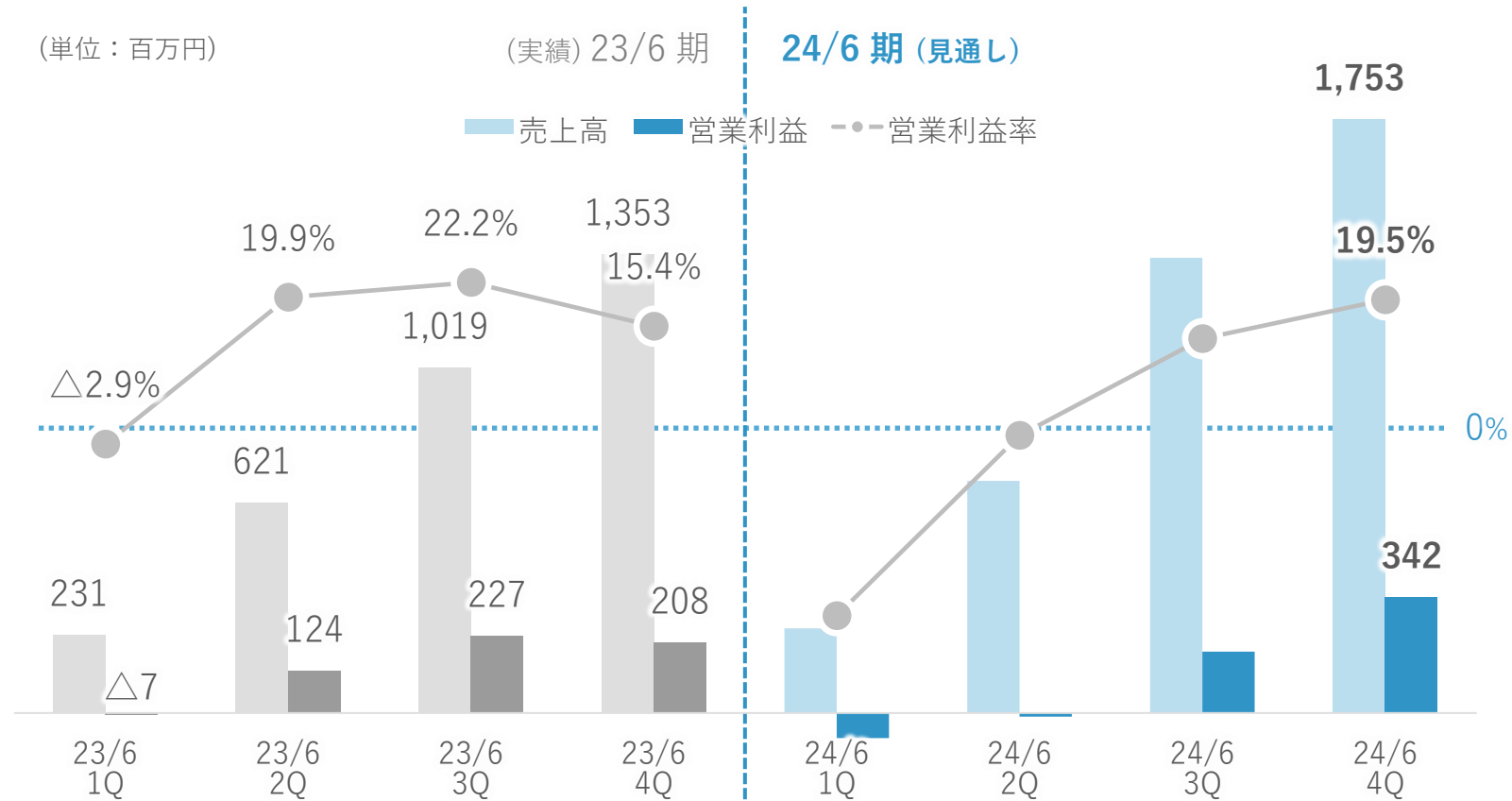


■ エンジニア一人当たり売上高    -●- 期中平均エンジニア数

※ 売上高 ÷ 期中平均エンジニア数

# 2Qより順調に売上が推移 1Qの営業損失は3Q累計で解消される見通し

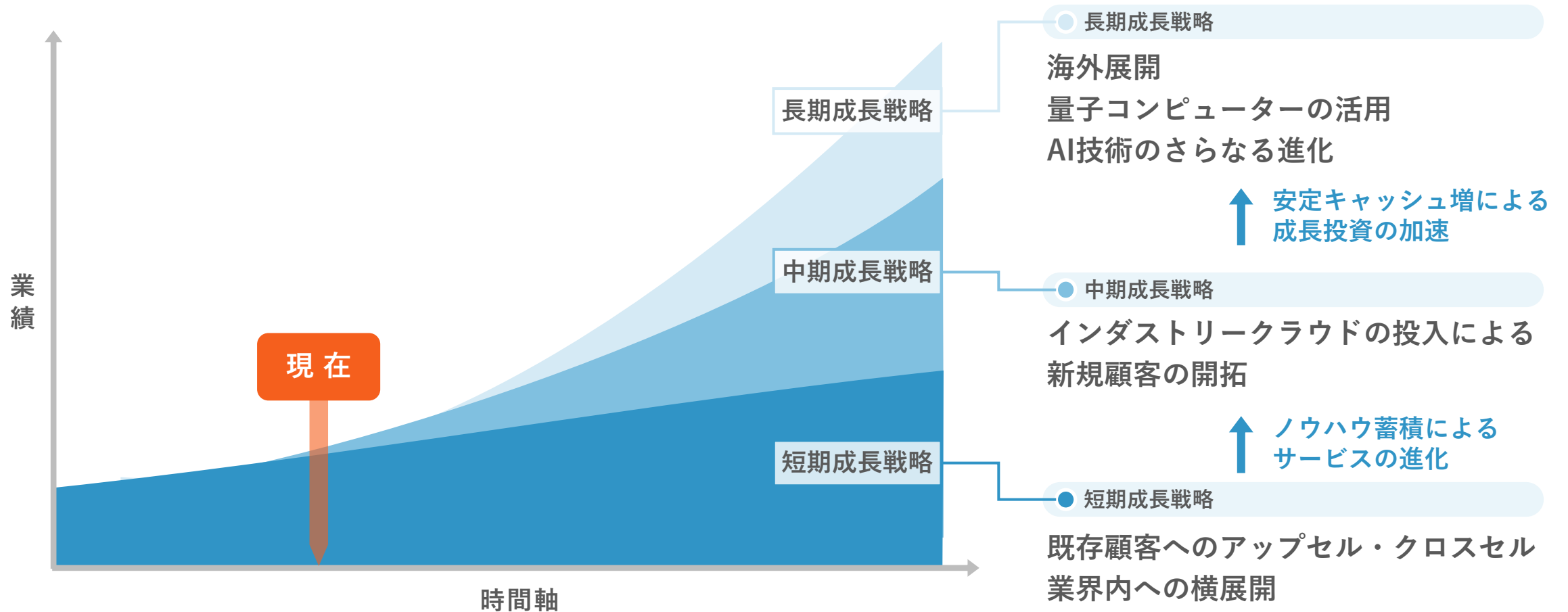
## ● 四半期累計の売上高と営業利益の推移



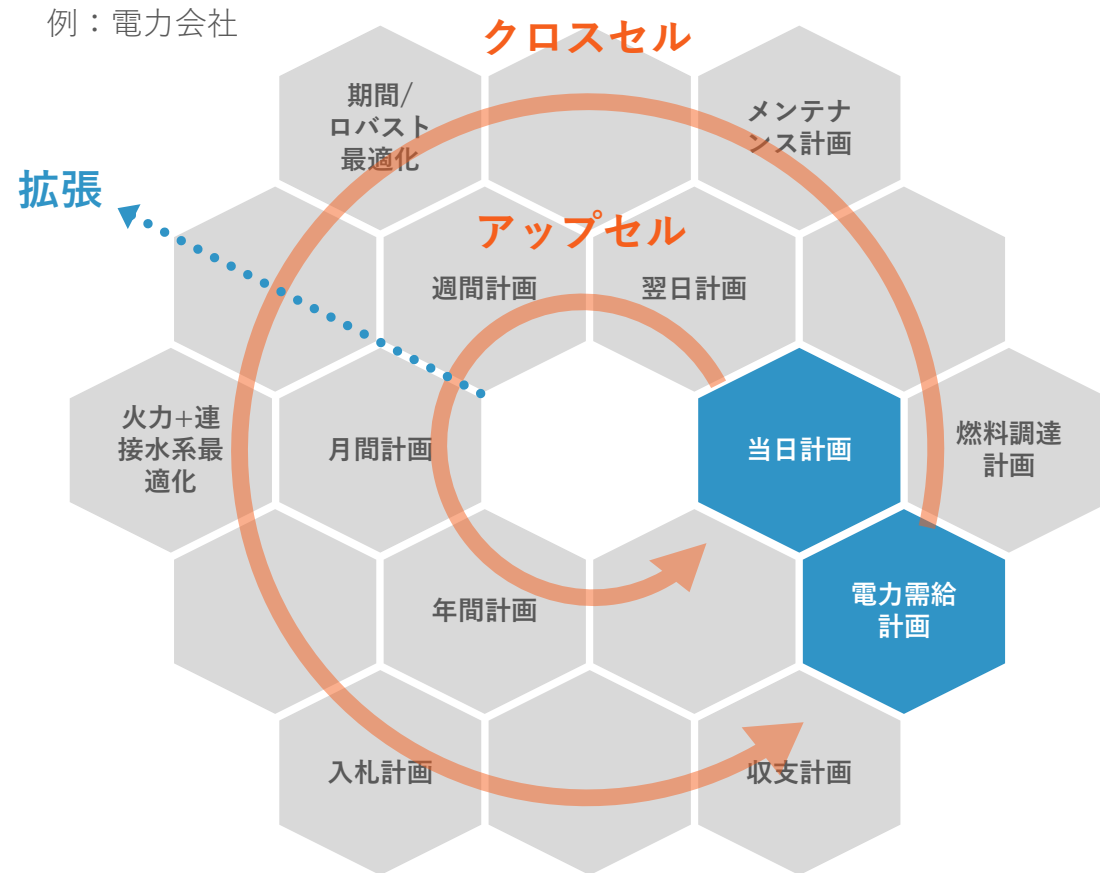
- 23/6期決算概況
- 24/6期経営計画
- **成長戦略**
- 事業等説明



# 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

VESSEL  
配船

SCM  
サプライ  
チェーン

VALUATION  
企業価値



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



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



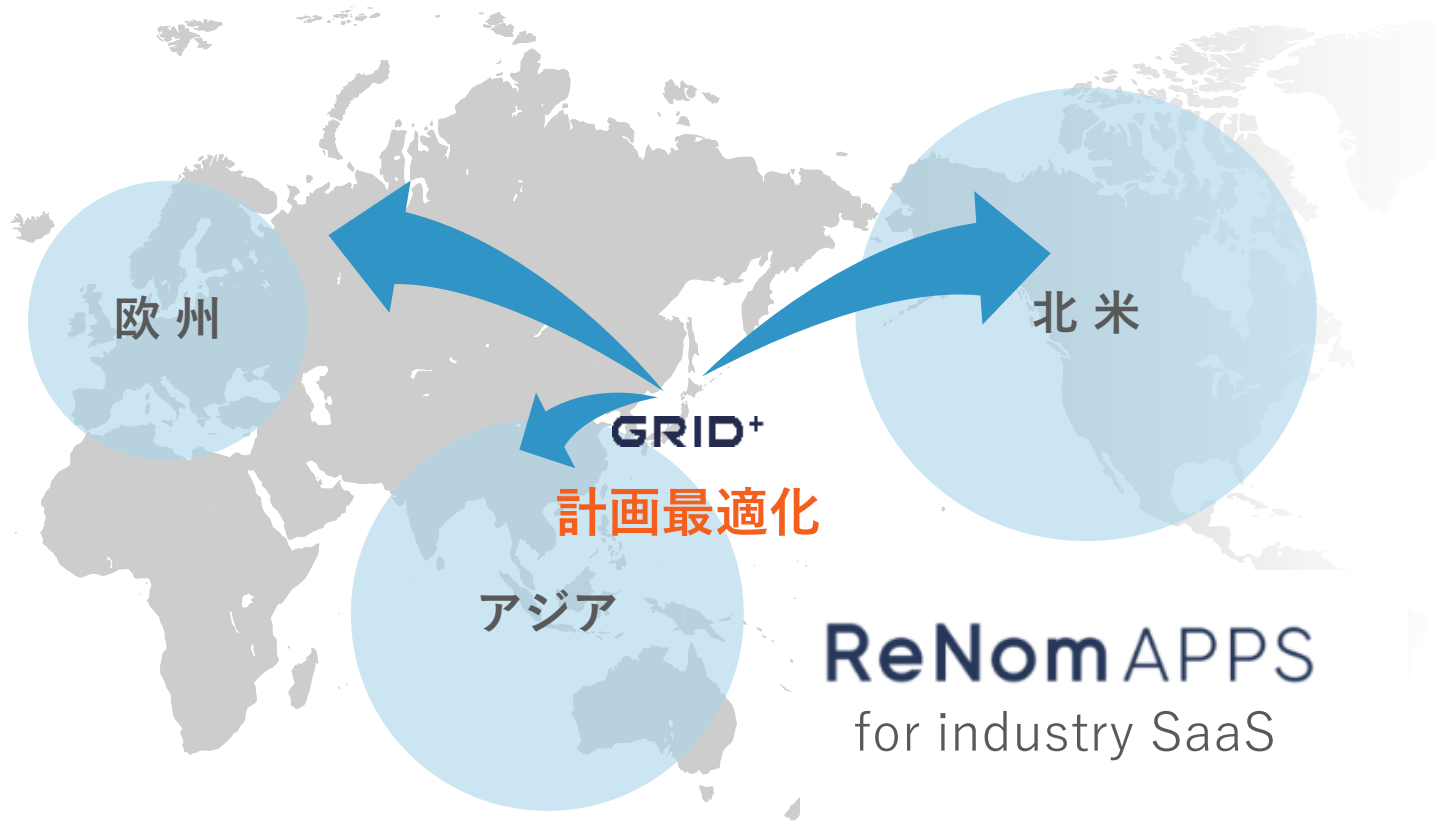
企業のサプライチェーンを調達から生産、物流、消費までをつなぎ、最適な生産計画、物流計画を立案



ESGを踏まえた企業価値最大化のシナリオをシミュレーション

※ 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

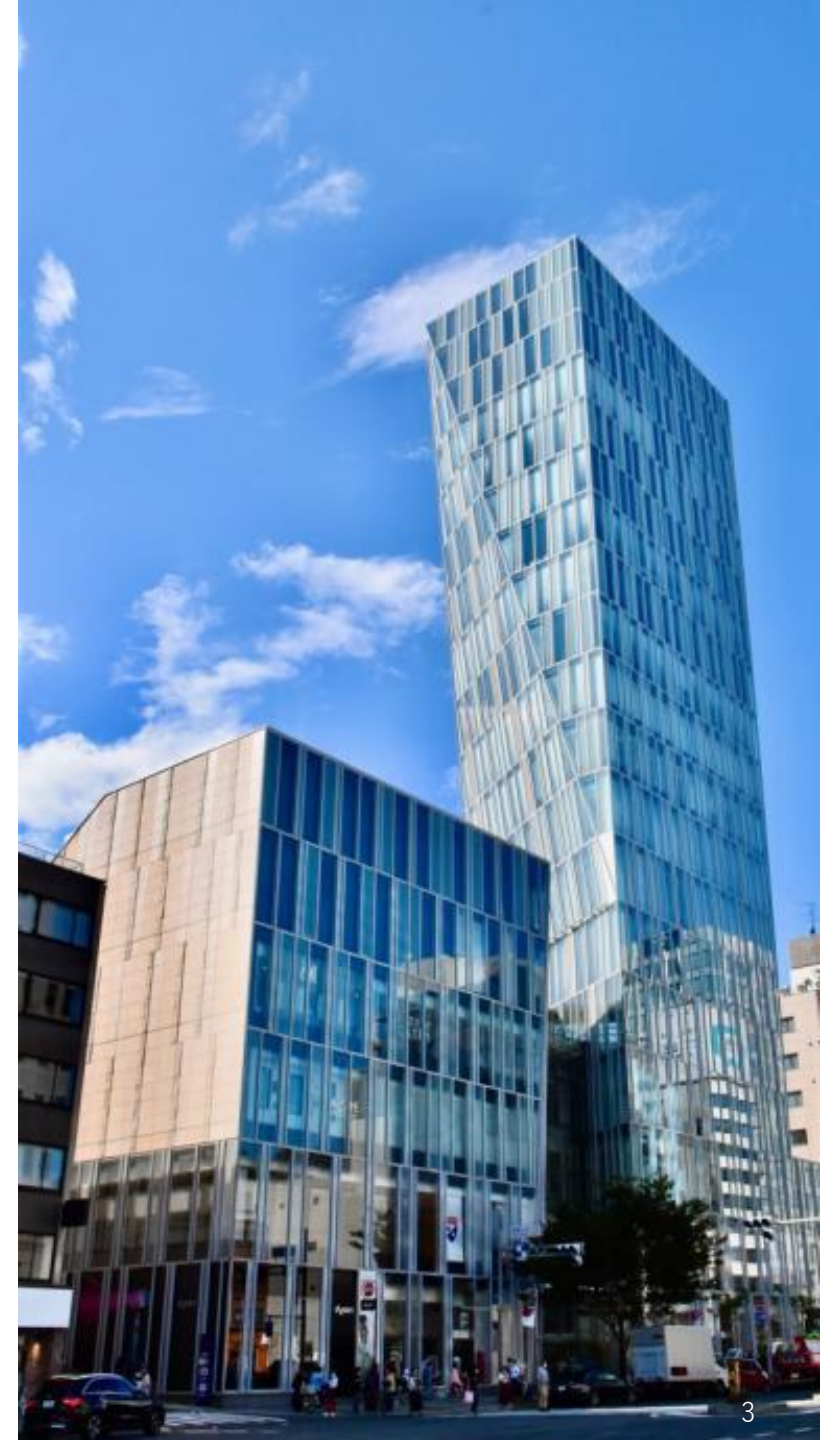
機械学習の精度向上のボトルネックとなっている「過学習」が、量子機械学習器において過学習しにくいという性質を詳細な数値実験を通して世界で初めて実証

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

- 23/6期決算概況
- 24/6期経営計画
- 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	1,131百万円（2023年 8 月 7 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	85名（2023年 6 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
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  
**曽我部 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 frontline に立つ。

※現 UDS（株）



取締役 管理本部長  
**渋田 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。



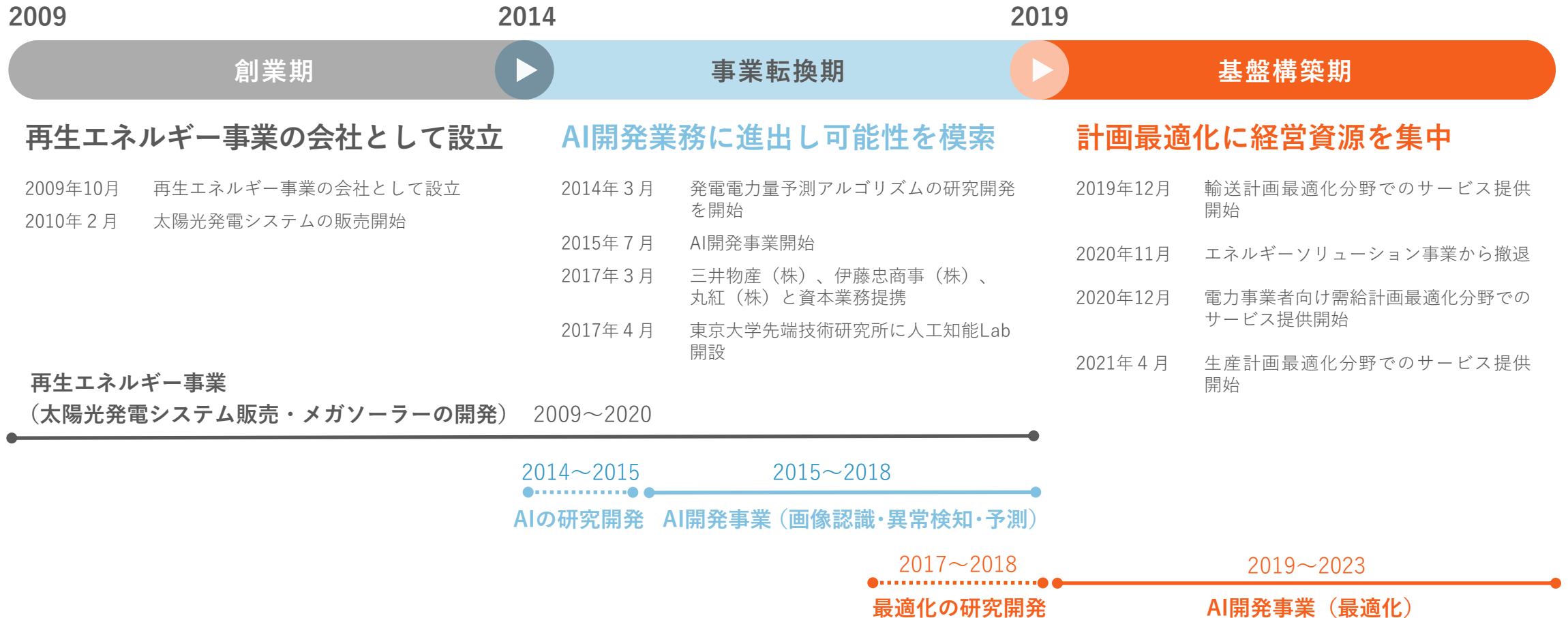
# インフラと社会を、 その先へ

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



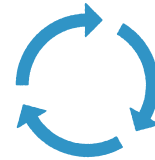
配船計画アプリ & APIs



生産計画アプリ & APIs



スマートシティアプリ & APIs



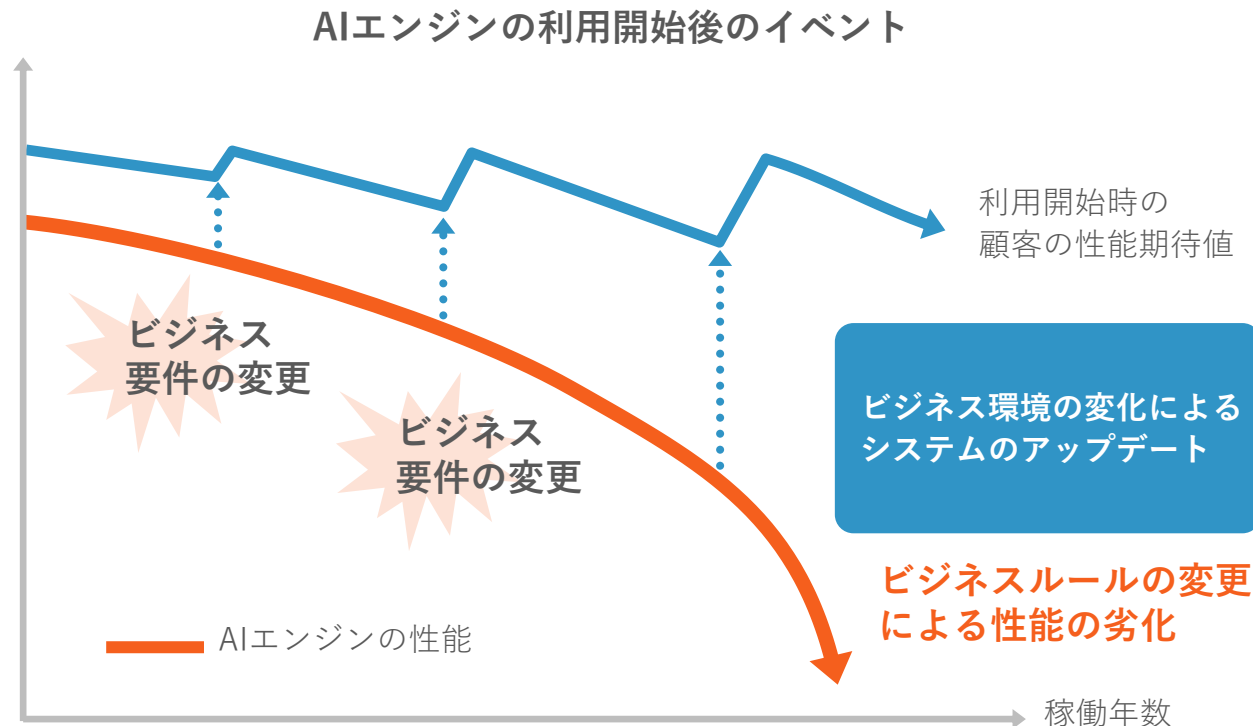
業務システム画面



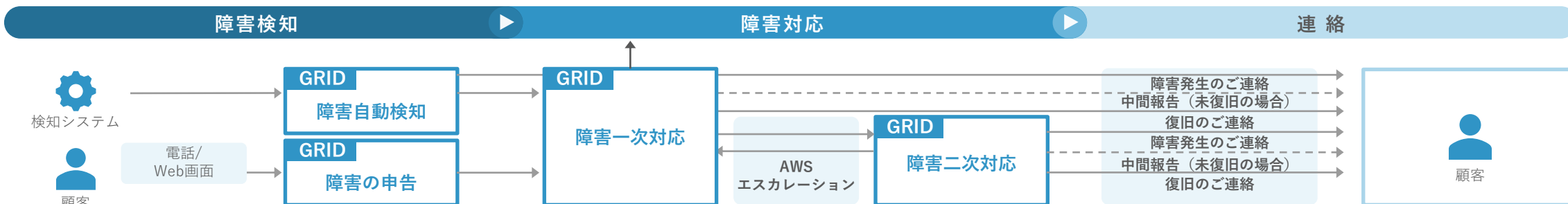
当社が**社会実装**する最適化 ▶ 電力需給計画、プラント制御、配船計画、生産計画、空調熱源制御、都市計画等

# 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

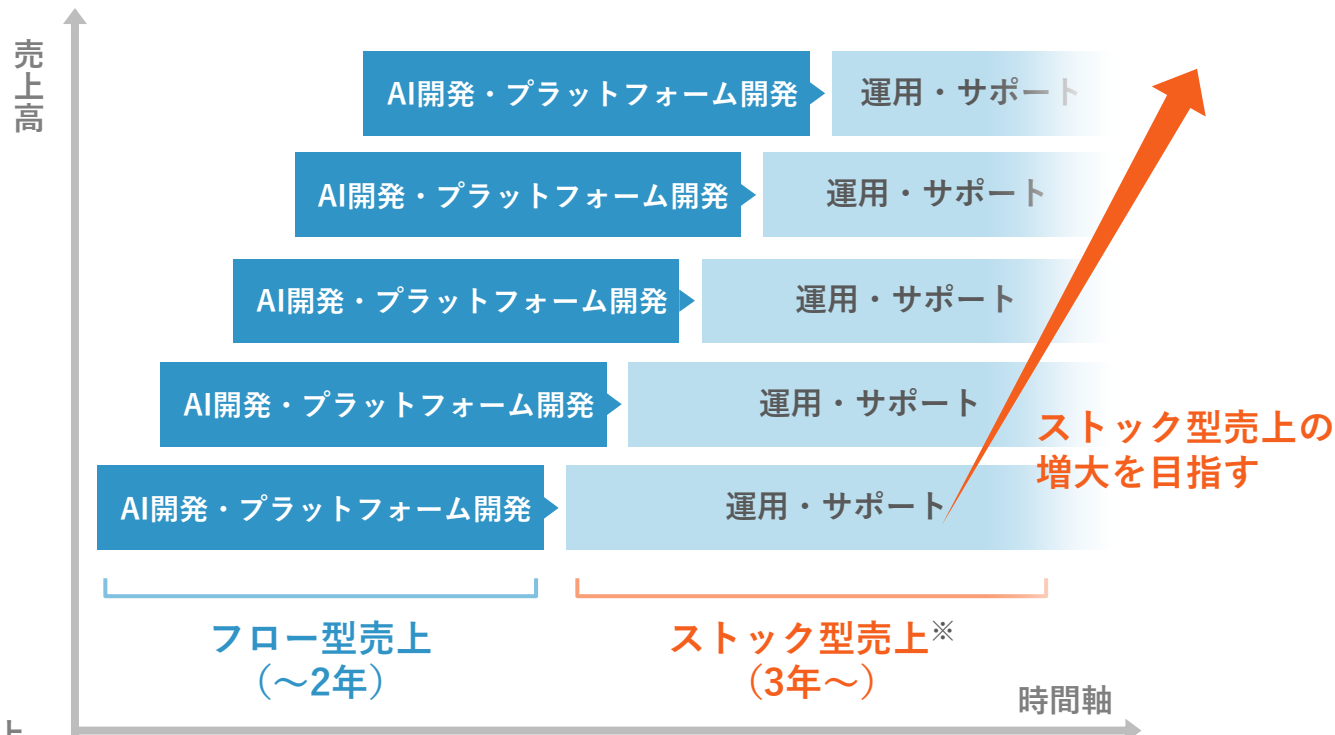
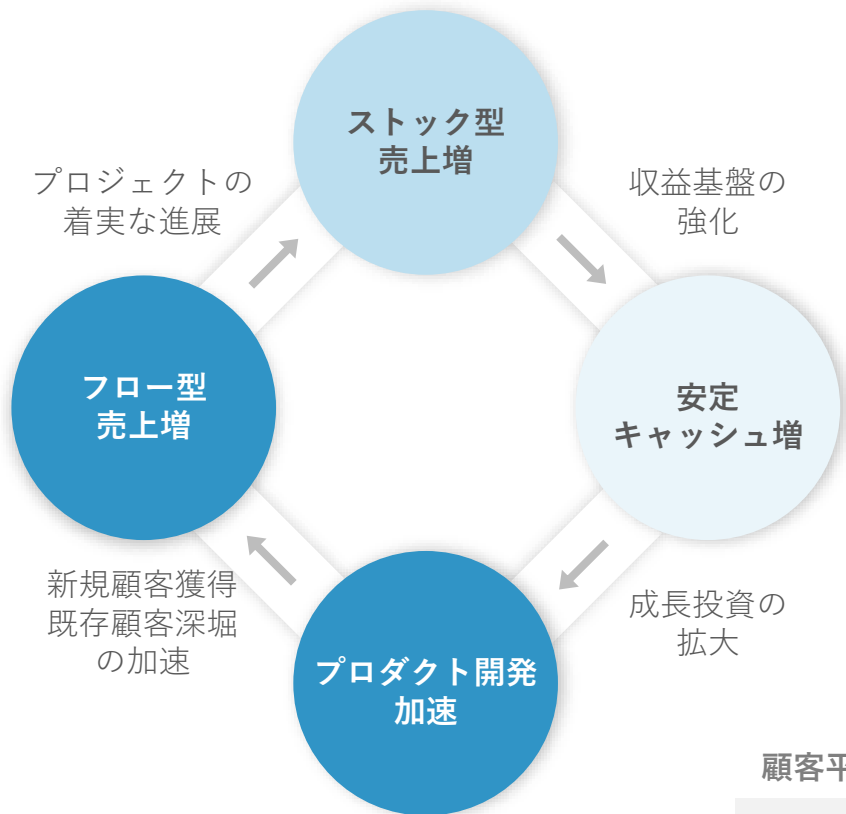


## 障害対応フロー



# 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



顧客平均売上	フロー型売上 (~2年)	ストック型売上* (3年~)
22/6期	29 百万円	2 百万円
23/6期	44 百万円	35 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



※ 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

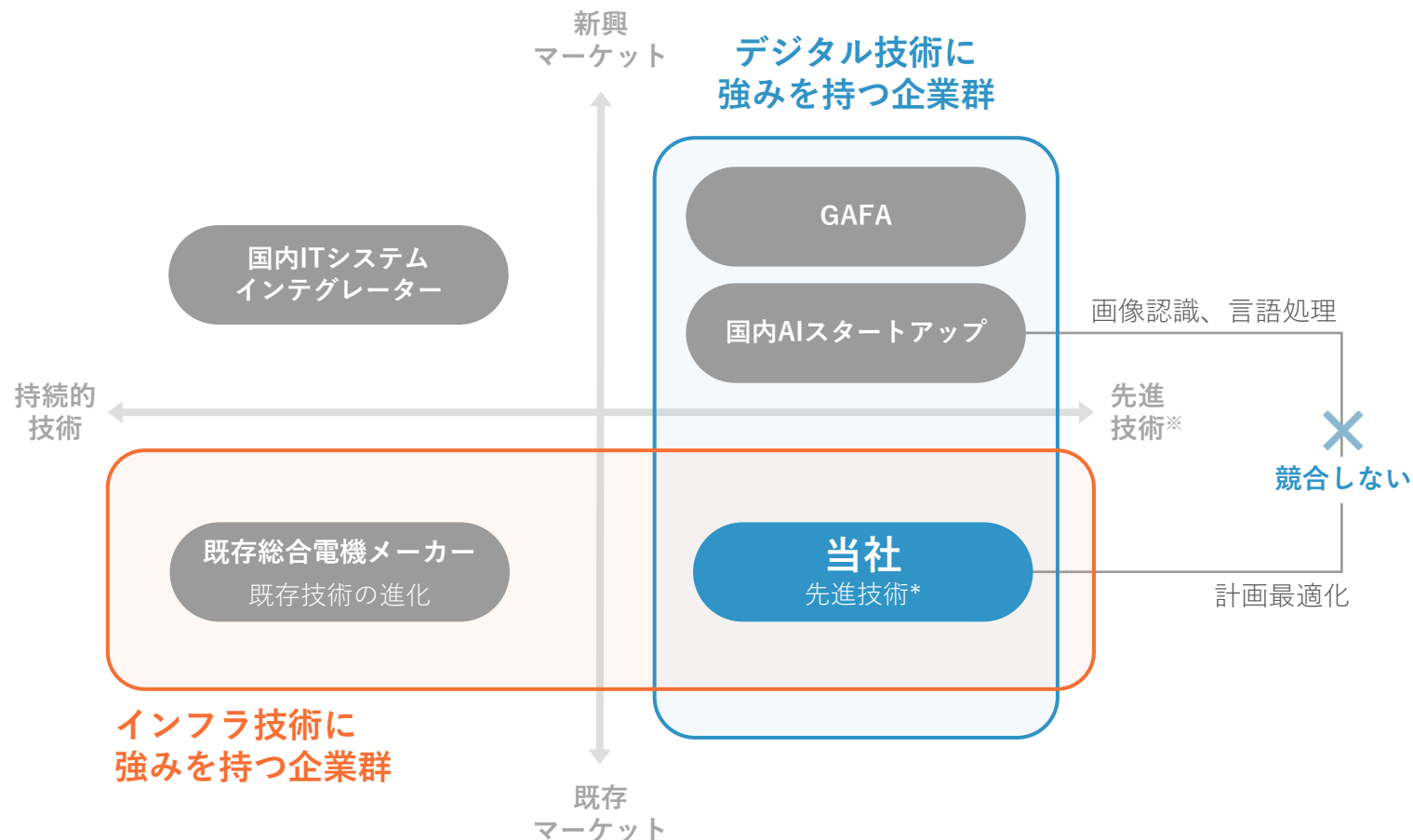


# 社会インフラ × 最適化による差別化と集中で 競争が少ない独自のポジションを確立

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。