

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)

2023年11月14日

- 24/6期1Q決算概況
- 近況報告
- 成長戦略
- 事業等説明

■ 24/6期1Q決算概況

■ 近況報告

■ 成長戦略

■ 事業等説明

サマリー

売上高 — 225百万円（前年同期比△2.4%）

■ 本番導入の進展によりストック型売上が伸長するも、フロー型売上の減少により売上高は微減

- フロー型売上※は141百万円（前年同期比△21.7%）、ストック型売上※は83百万円（前年同期比+68.6%）
- 物流・サプライチェーンは、前期までにプラットフォーム開発を完了した案件が多かったため、ストック型売上が46百万円（前年同期比+119.3%）と増加
- 電力・エネルギーは、主にAI開発とプラットフォーム開発が同時進行している大型案件の影響で、フロー型売上が47百万円（前年同期比+5,147.3%）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

営業損失 — △93百万円（前年同期は△6百万円）

■ エンジニアの増加に伴い人件費が増加する一方、売上高が微減となり減益

- 採用が堅調に推移し、四半期末時点のエンジニア数は63名（前年同期比+14名）
- 採用費を含めた人件費は244百万円（前年同期比+28.6%）
- 本番導入の進展により、ソフトウェア関連費用は23百万円（前年同期比+41.3%）

四半期純損失 — △120百万円（前年同期は13百万円）

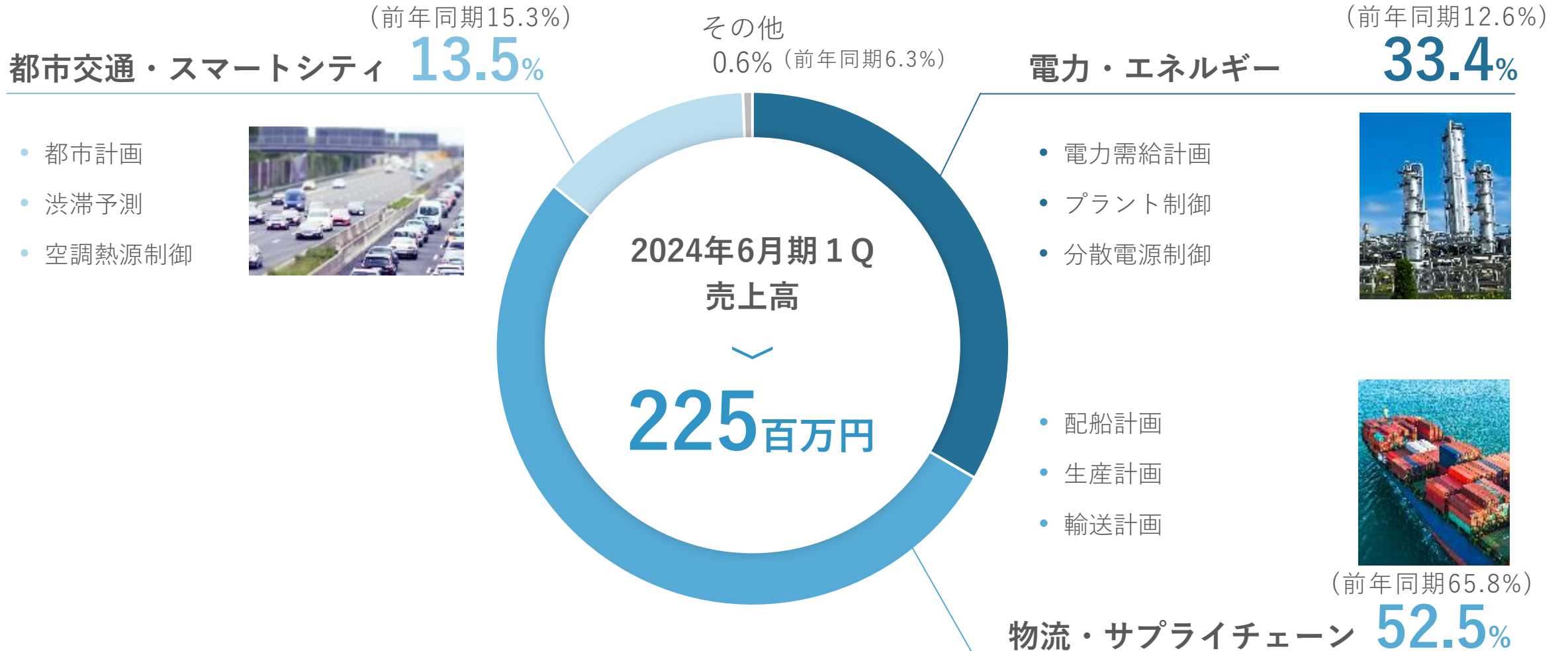
■ 7月の上場で上場関連費用が発生し、最終利益にマイナス影響

- 上場関連費用は21百万円（前年同期はなし）

エンジニアの増加等により営業費用が増加する一方
売上が微減となったため、全ての段階利益が減少

(単位：百万円)	24/6期1Q (売上高比)	23/6期1Q (売上高比)	前年同期比
売上高	225	230	△2.4%
営業損失	△93 (△41.5%)	△6 (△2.9%)	—
経常損失	△114 (△50.9%)	△6 (△3.0%)	—
四半期純損失 四半期純利益	△120 (△53.5%)	13 (5.7%)	—

母集団が大きい物流・サプライチェーンが半分を占めるも 引き続き3分野でバランスよく拡大を目指す



ストック型売上が増加した一方 フロー型売上は減少するも、4Qに大きく増加する見通し

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

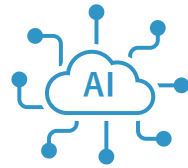
具体的な
サービス

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

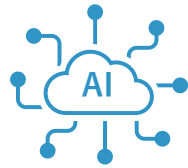
+

シミュレータ

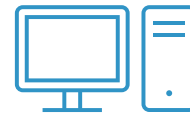


AIエンジン

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

23/6期1Q 181 百万円

24/6期1Q 141 百万円

△39百万円

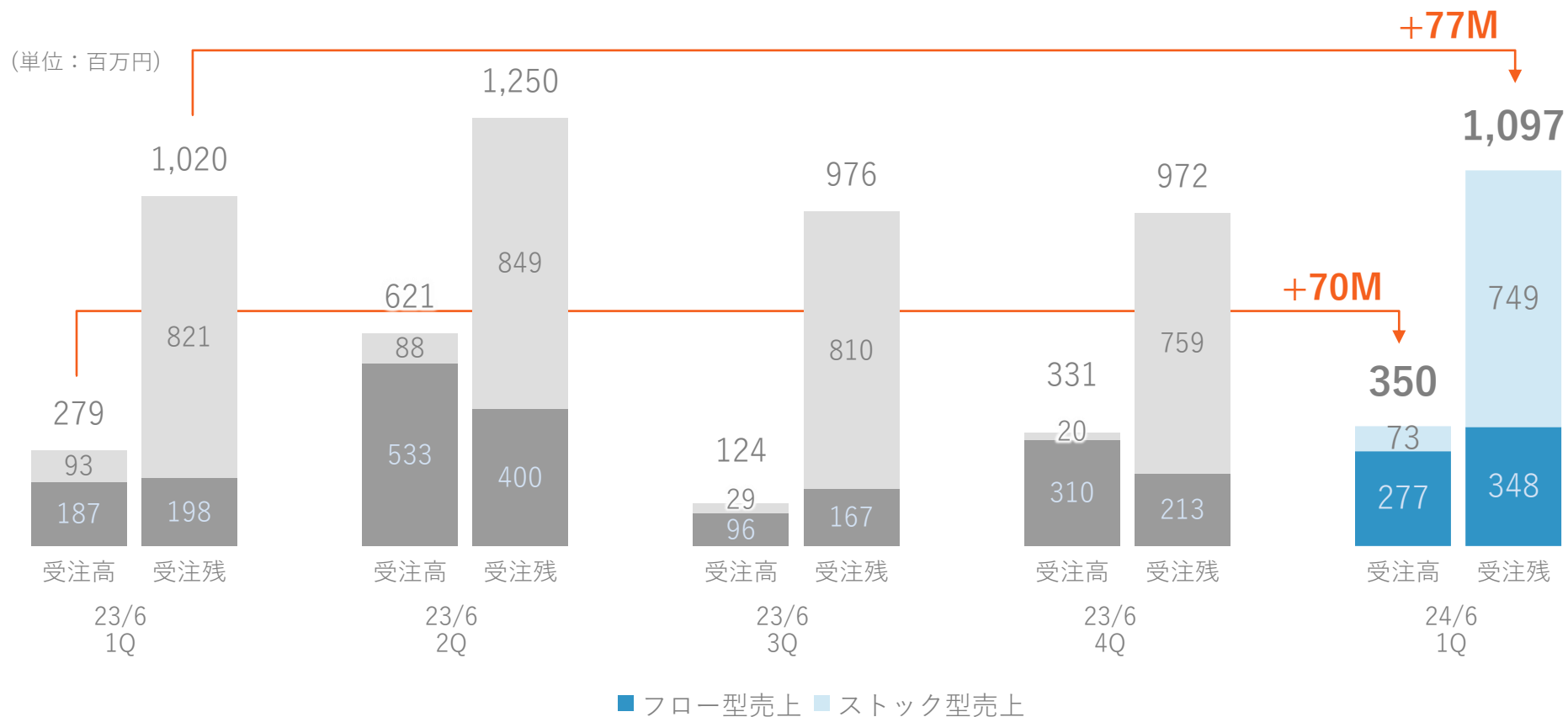
23/6期1Q 49 百万円

24/6期1Q 83 百万円

+33百万円

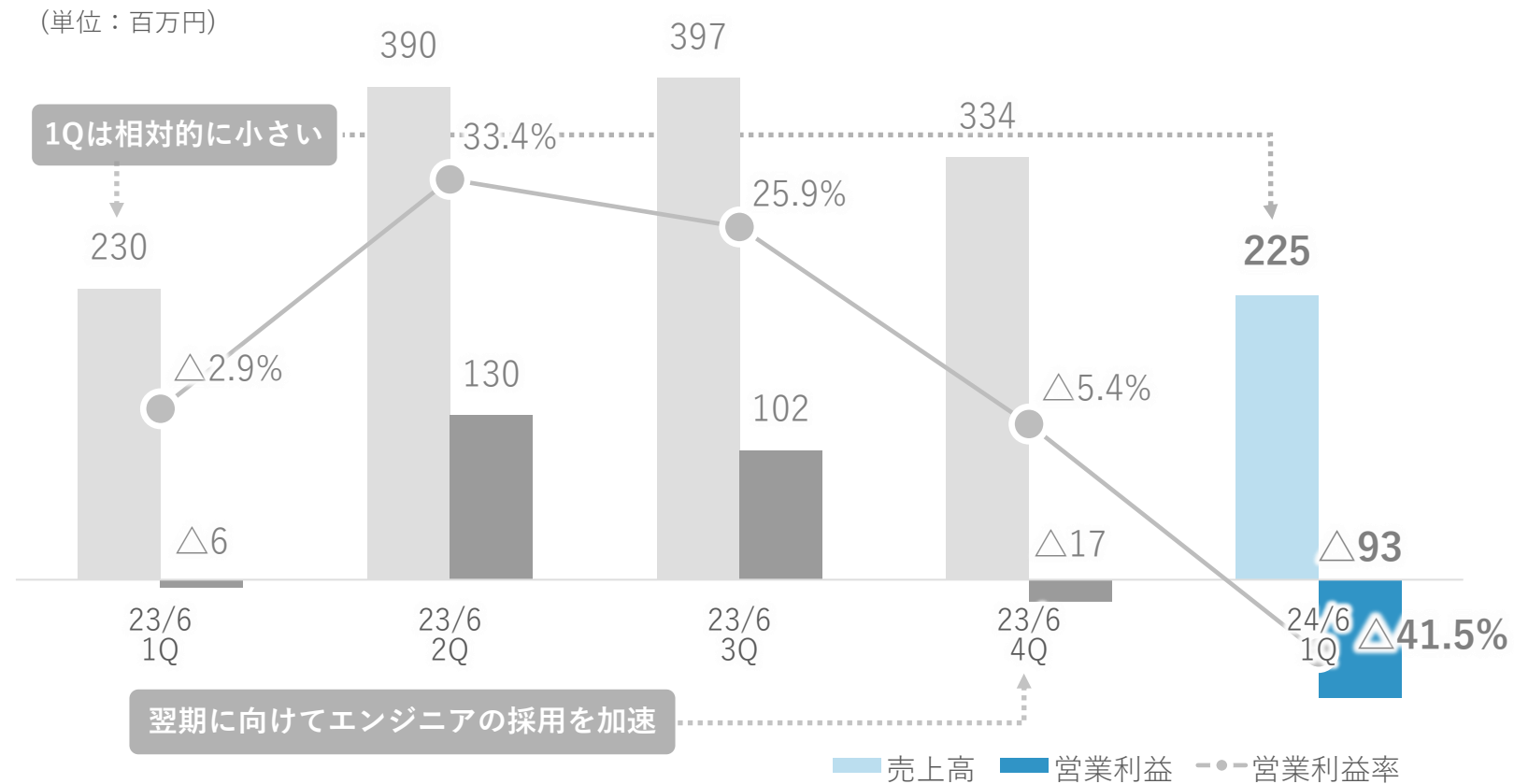
売上高が対前年同期で微減となるも フロー型売上を中心に受注高と受注残高はいずれも増加

● 四半期ごとの受注高と受注残高の推移



1Qがボトムとなる売上の季節性に 採用加速に伴う人件費増加が加わり、一時的に営業損失が拡大

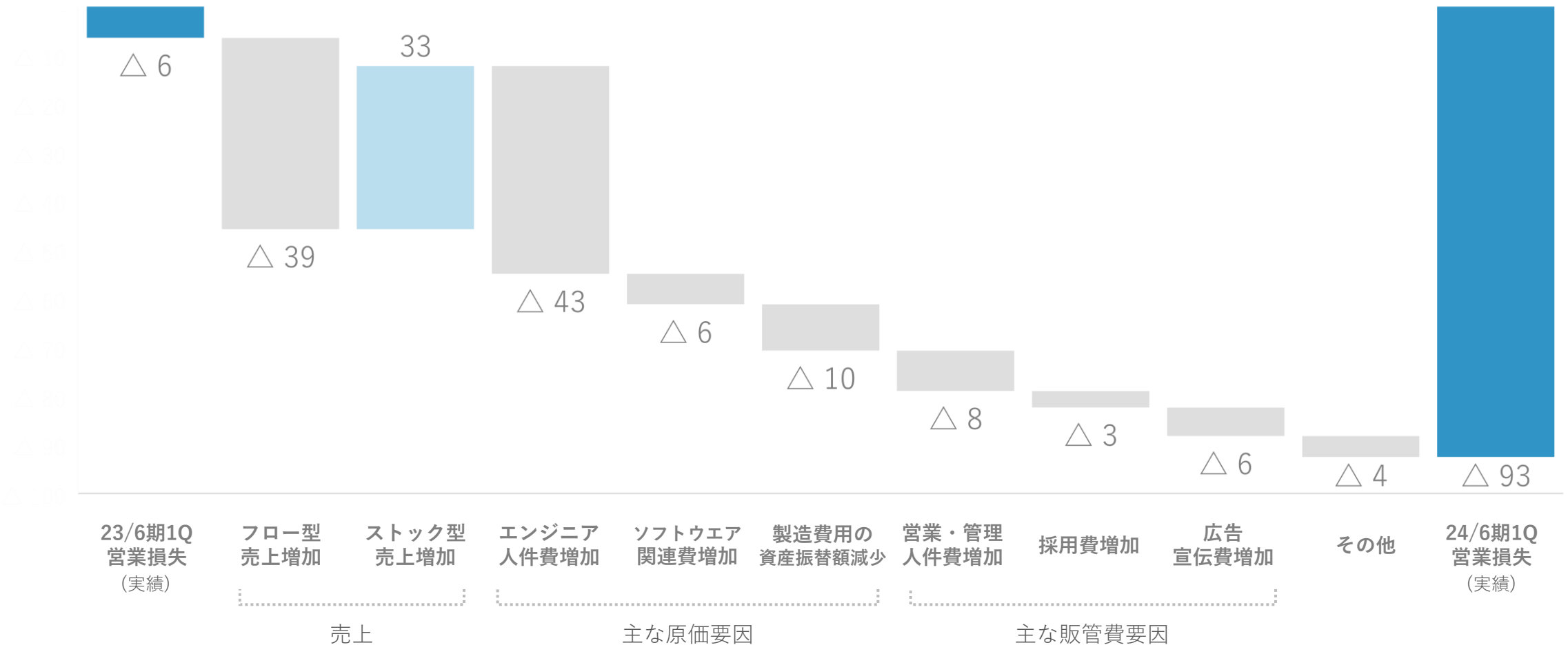
● 四半期ごとの売上高と営業利益の推移



営業損失増減要因

売上と人件費が営業利益を大きく左右 売上に連動する適切な費用コントロールで利益達成へ

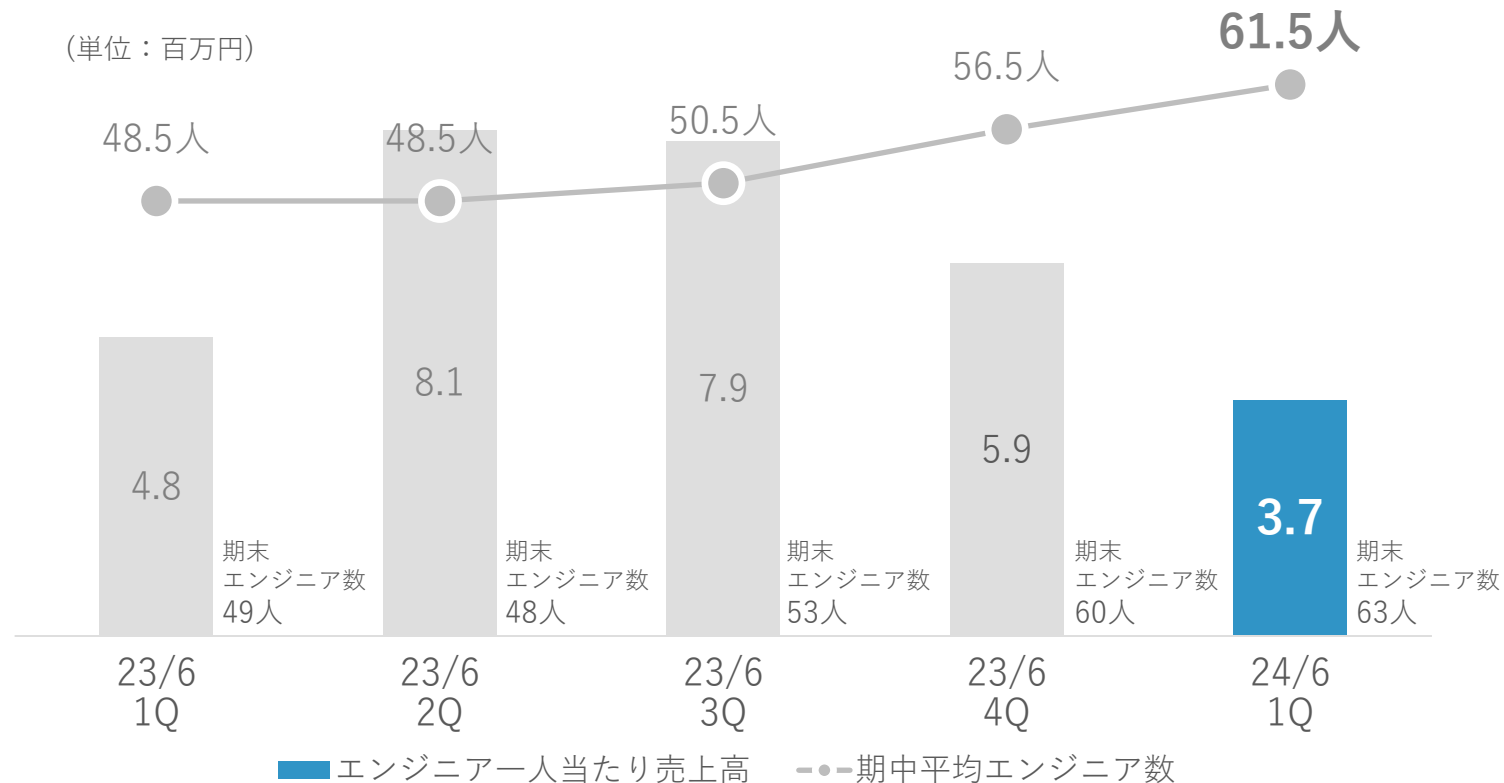
(単位：百万円)



エンジニア一人当たり売上高

エンジニアの採用ペースは今後も一定をキープ 4Qの追い上げで、エンジニア一人当たり売上高は増加へ

● 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

主要な経営指標

本番導入の進展で一部の顧客に複数サービス※¹を横断的に提供
結果、取引先数※²が減少しつつも、顧客平均売上※³は上昇

	24/6期1Q	23/6期1Q	前年同期比
売上高成長率	△2.4%	24.0%	△26.4pt
営業利益率	△41.5%	△2.9%	△38.6pt
ストック型売上比率	36.9%	21.4%	+15.5pt
顧客平均売上※ ³	10.7百万円	9.6百万円	+1.1百万円
フロー型売上	8.9百万円	9.1百万円	△0.2百万円
ストック型売上	11.9百万円	9.9百万円	+2.0百万円
取引先数※ ²	21社	24社	△3社
主なサービス区分※ ¹	20社	22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

※² 売上計上の対象となったエンドユーザ数

※³ 売上高÷通期取引先数

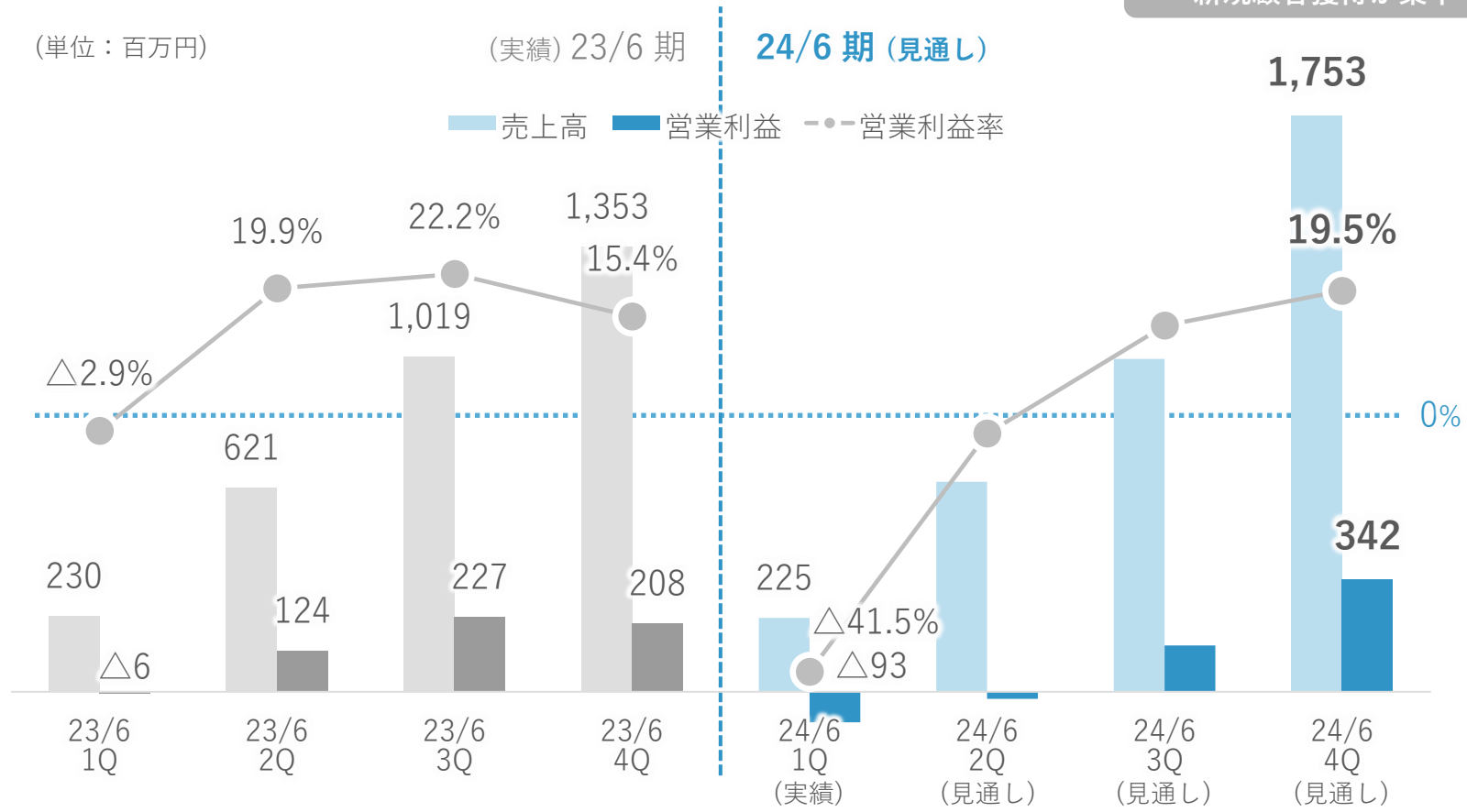
7月の株式上場による資金調達で自己資本比率は90%弱 資本効率向上に向けた財務レバレッジ活用へ

(単位：百万円)	24/6期1Q	23/6期末	前期末比
資産	3,486	1,576	+121.2%
流動資産	3,193	1,277	+150.0%
現金及び預金	2,862	671	+326.1%
固定資産	292	298	△2.0%
負債	376	409	△8.0%
流動負債	324	338	△4.0%
固定負債	52	71	△26.8%
純資産	3,109	1,166	+166.6%
自己資本比率	89.1%	73.9%	+15.2pt

1Qの営業損失は3Q累計で解消され 4Qの売上が大幅に伸長して業績達成の見通し

● 四半期累計の売上高と営業利益の推移

物流・サプライチェーンの
新規顧客獲得が集中



■ 24/6期1Q決算概況

■ **近況報告**

■ 成長戦略

■ 事業等説明

最適化技術の拡張に向け 9月28日付で事業目的について一部定款変更



新たな収益モデルの構築へ

AI を活用した生薬の在庫最適化システムを **ツムラ** へ提供 漢方薬の成分を均質化する生薬調合指示の最適化を実現

在庫を均等に使用

15分で立案

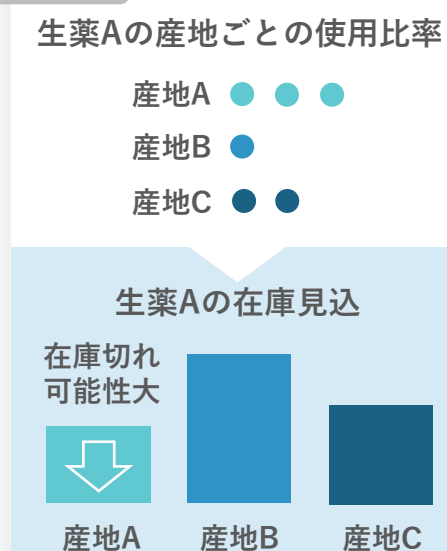
数秒で立案

在庫推移シミュレーション

1年分の生薬移送計画

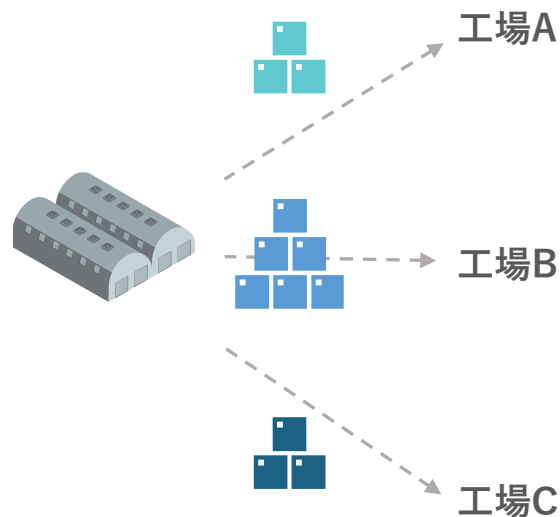
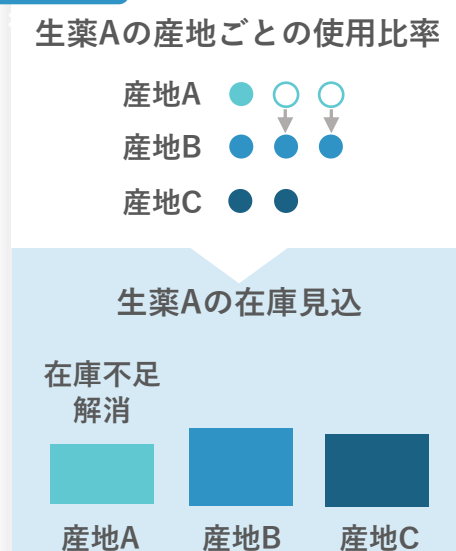
3ヶ月分の生薬調合指示

実行前

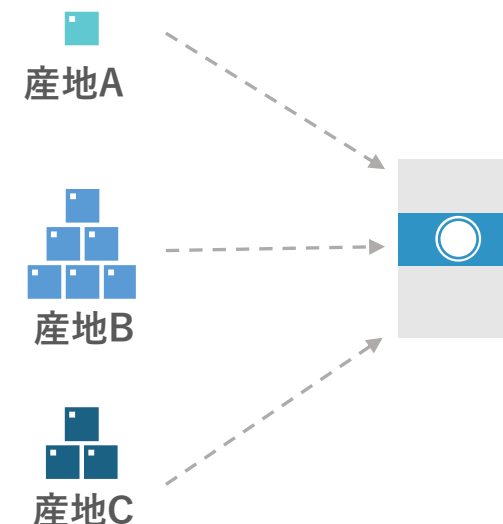


将来の使用量を満たせるように使用比率を調整シミュレーション

実行後



各工場の生産計画に基づいて
生薬を各工場に振り分ける



各工場で製造する漢方薬に必要な成分値や
重量を満たすように各ロットの調合量を指示

「ReNom Railway」開発開始。鉄道輸送に関する様々な計画を最適化

ReNom APPS for industry SaaS

ReNom RAILWAY

車両運用計画

輸送障害、路線の特徴、車両の配置や点検等の様々な制約を考慮した上で、どの車両をどの列車に割り当てるか決定し、ダイヤ通りに列車を運行させる計画

構内作業計画

車両基地構内での車両の入換作業や検査、清掃などの実施場所や実施時刻を決定し、鉄道の安全・安定輸送を確保するために必要な車両の点検作業等を行う計画

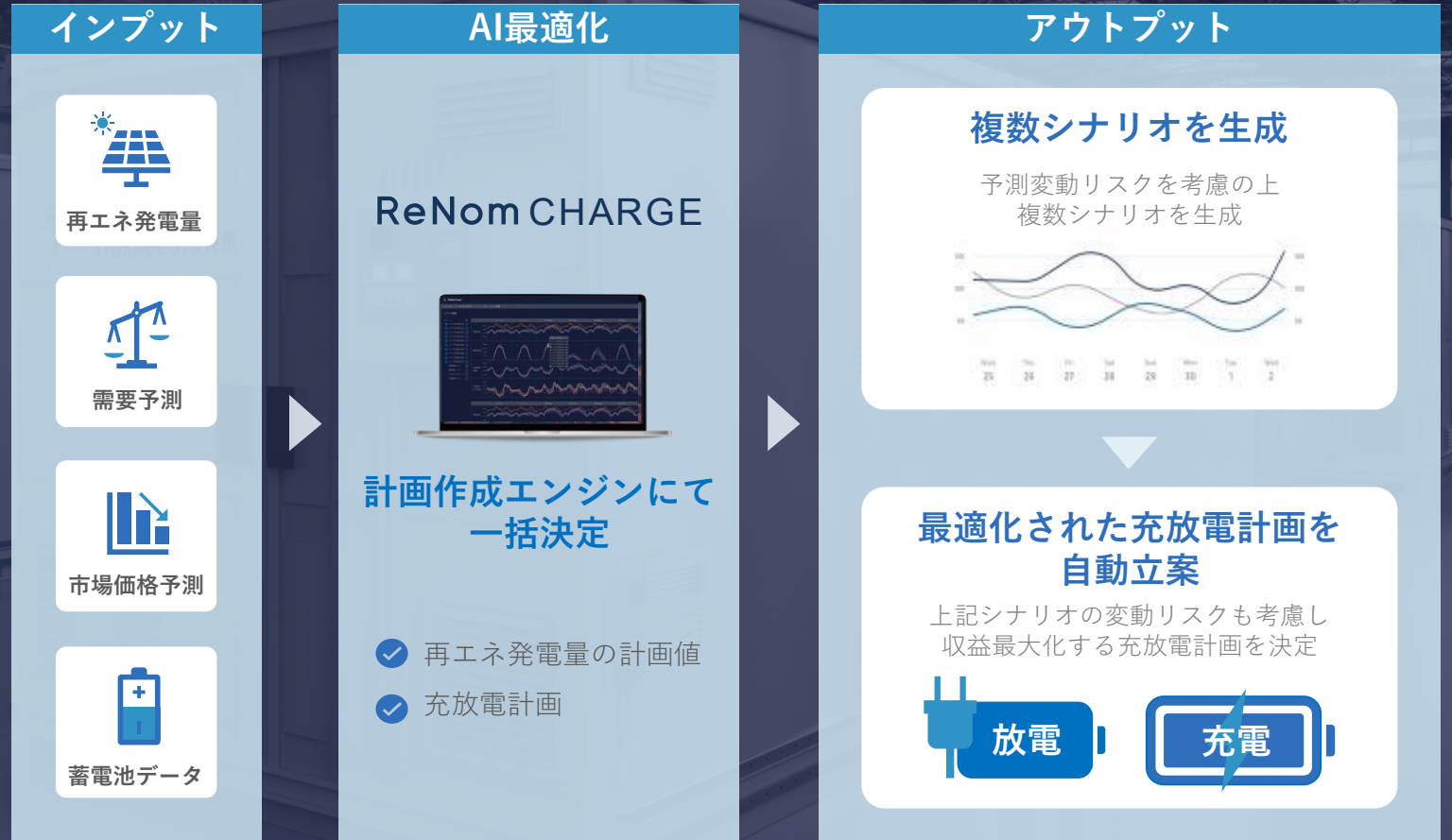


「ReNom Charge」 開発開始。蓄電池の充放電計画を最適化

ReNom CHARGE

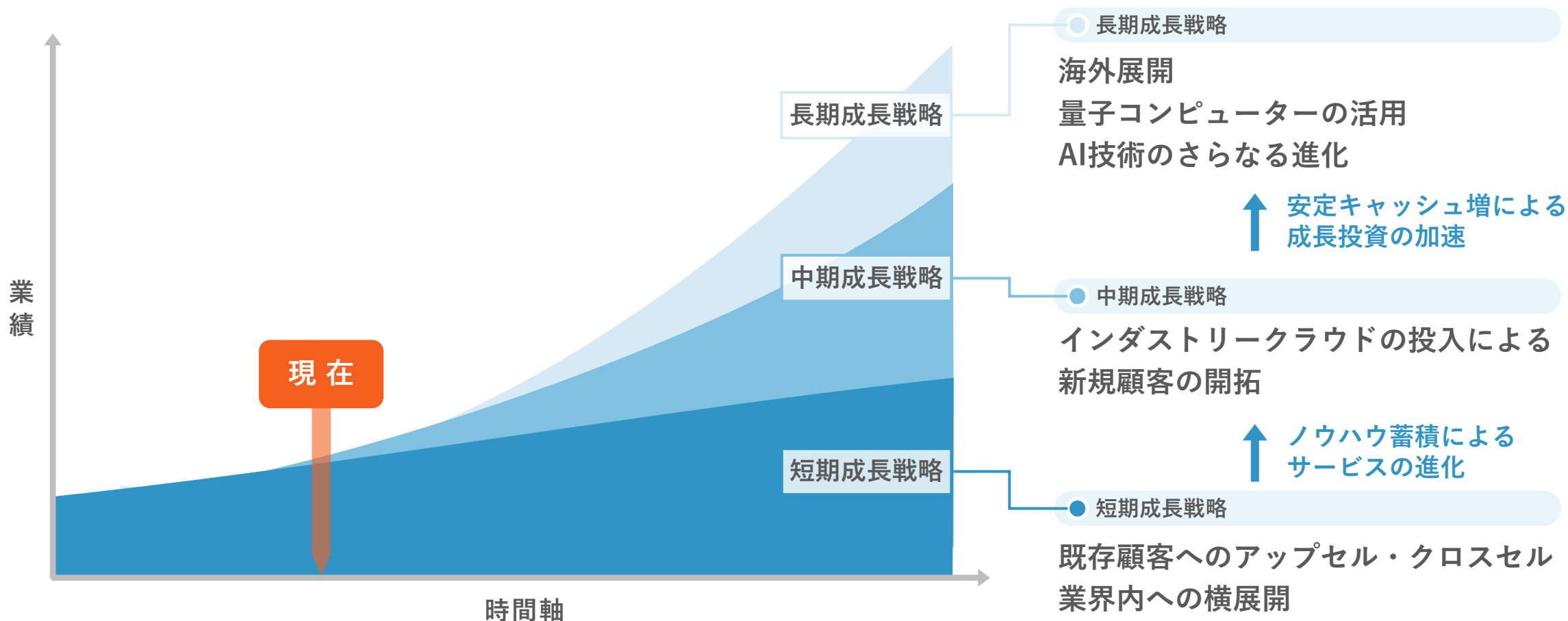
AIエンジンが、複数の再エネ発電や市場価格予測シナリオの中から変動リスクを確率的に計算し、収益最大化やCO2最小化等の目的に沿って最適化された充放電計画を自動立案

市場取引による収益向上、ピークカットによるエネルギーコスト及びCO2排出量の削減を実現する蓄電池の運用が可能

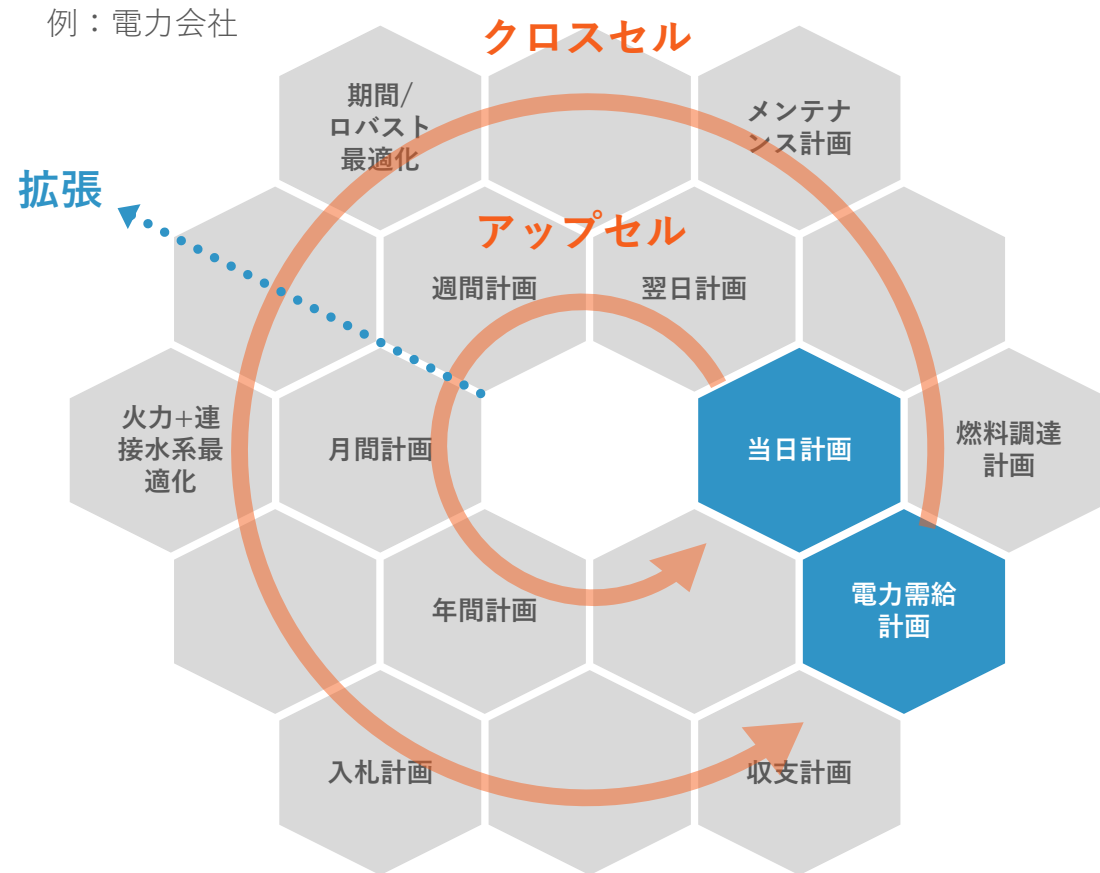


- 24/6期1Q決算概況
- 近況報告
- **成長戦略**
- 事業等説明

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

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



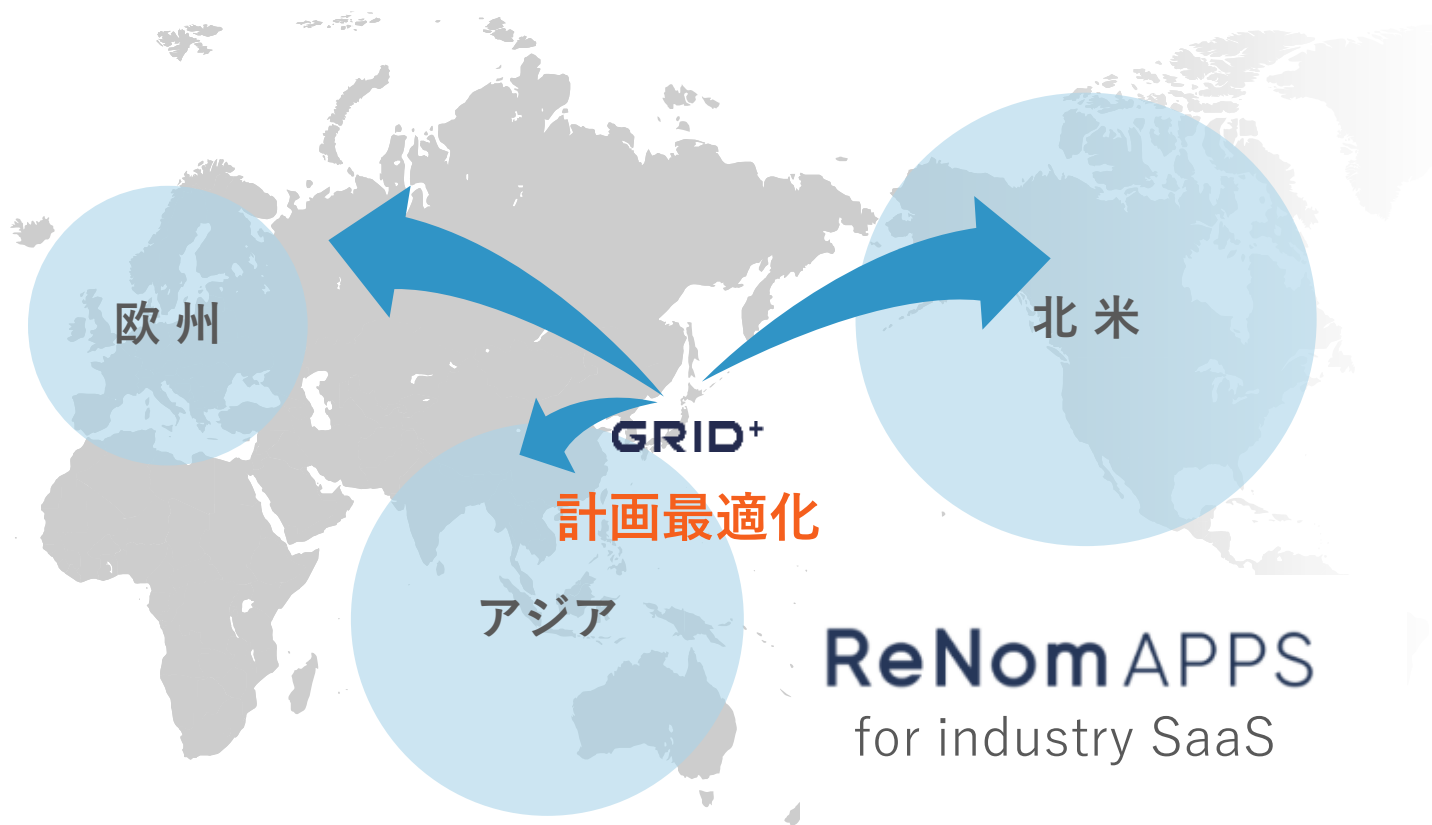
企業のサプライチェーンを調達から生産、物流、消費までをつなぎ、最適な生産計画、物流計画を立案



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

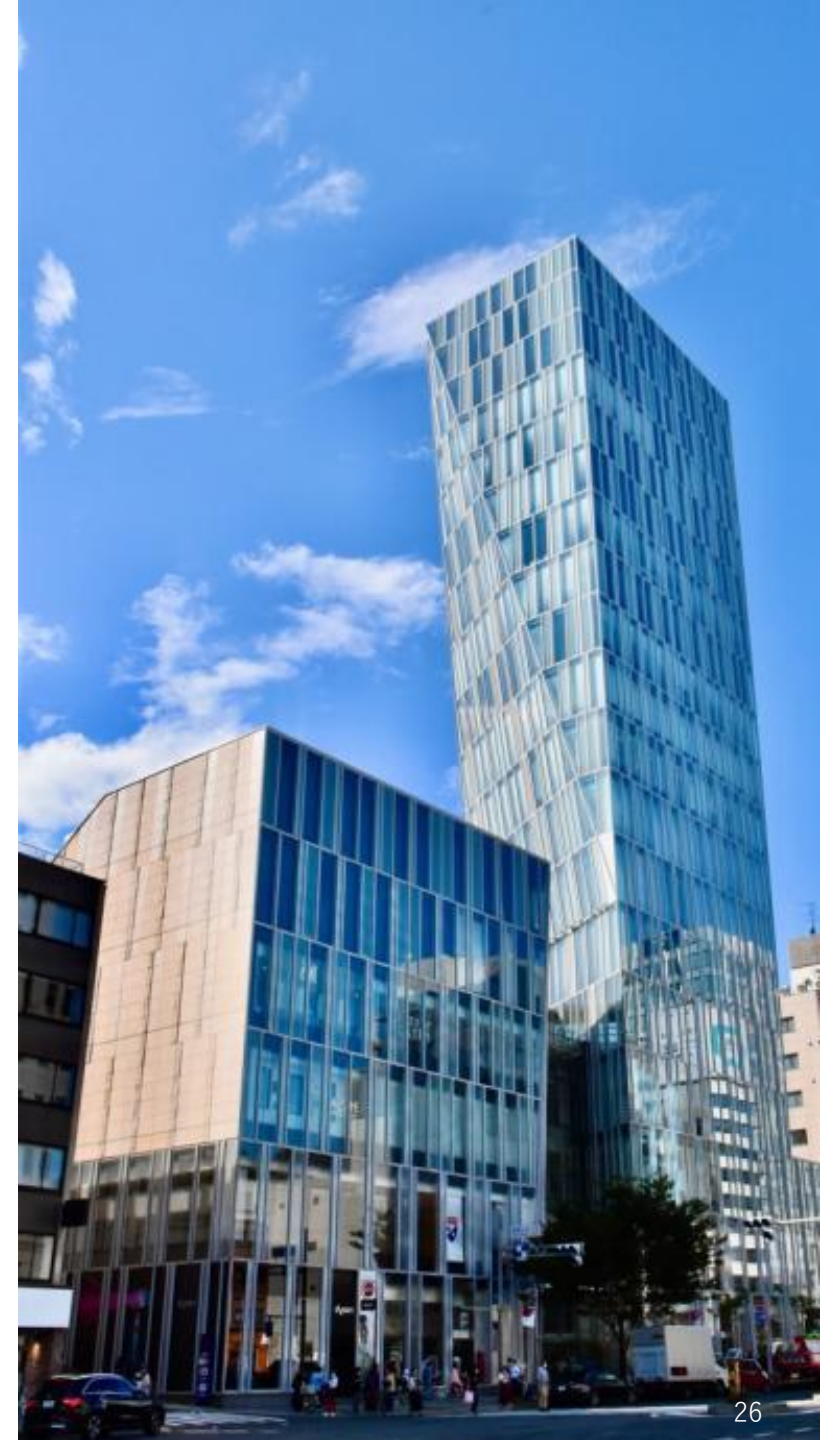
機械学習の精度向上のボトルネックとなっている「過学習」が、量子機械学習器において過学習しにくいという性質を詳細な数値実験を通して世界で初めて実証

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

- 24/6期1Q決算概況
- 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	1,131百万円
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	86名（2023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
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。

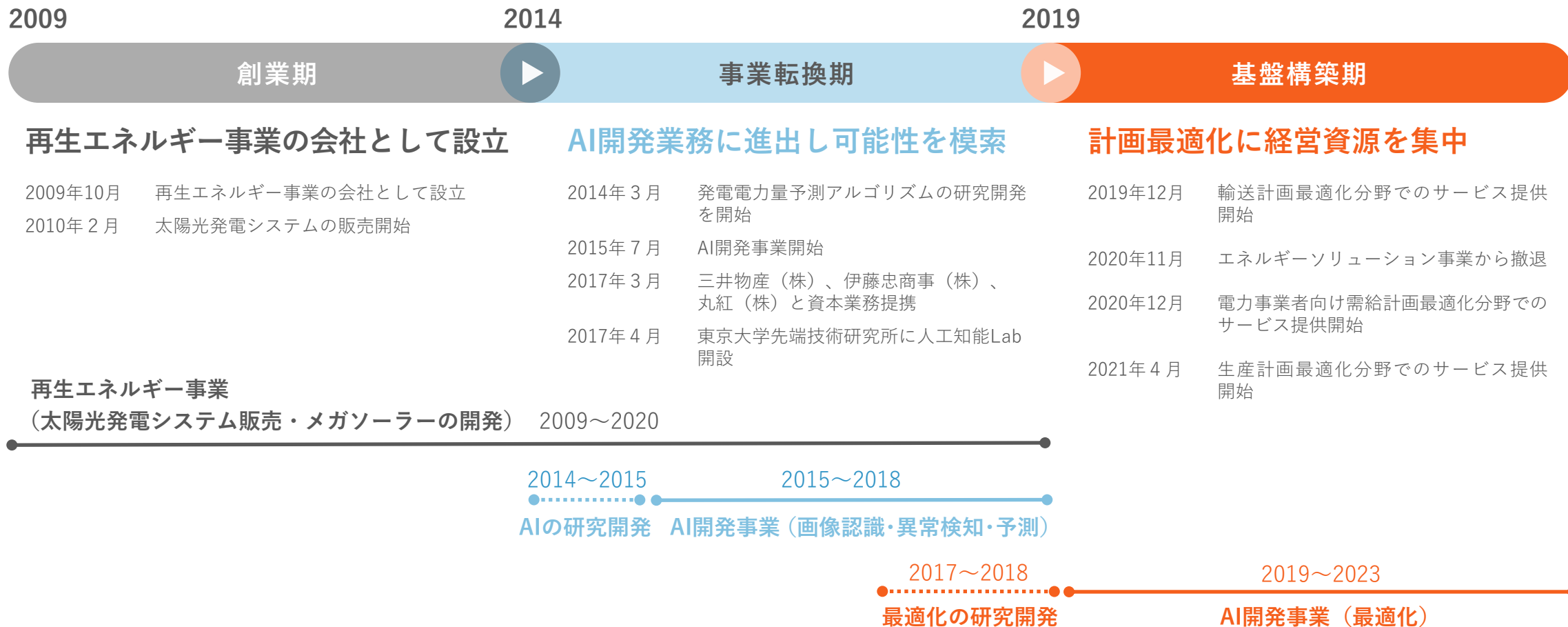
インフラと社会を、 その先へ

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



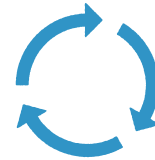
配船計画アプリ & APIs



生産計画アプリ & APIs



スマートシティアプリ & APIs



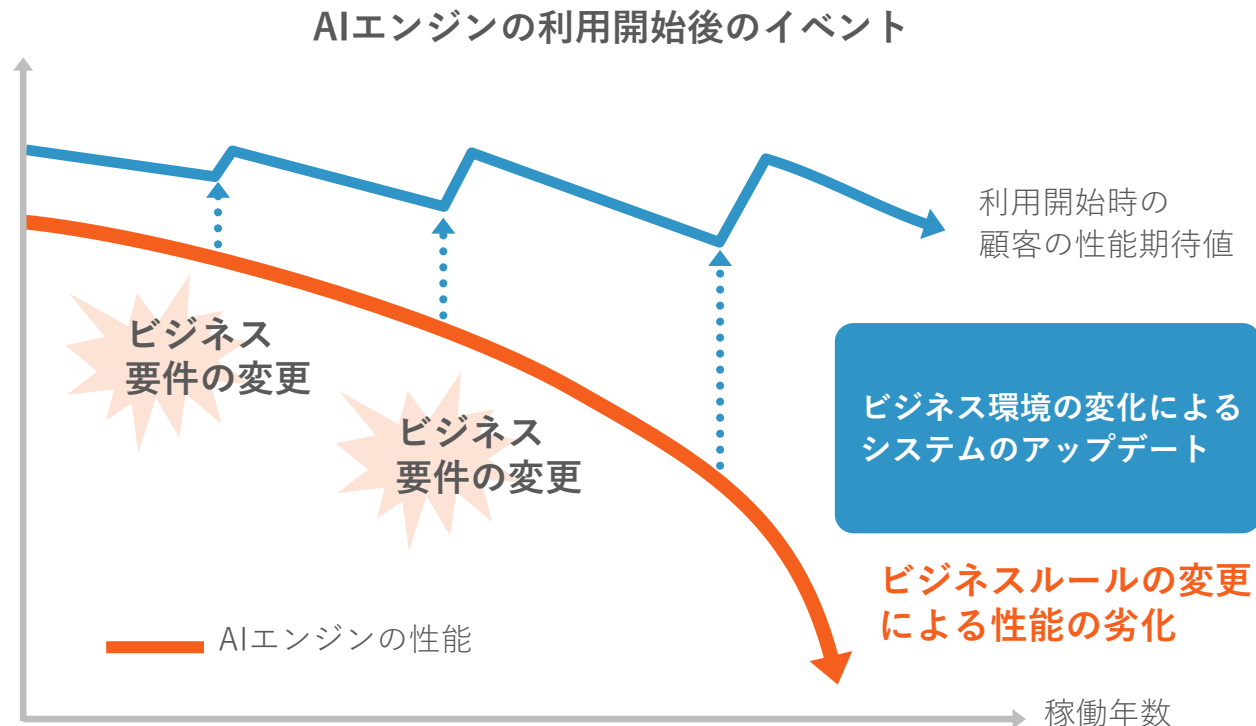
業務システム画面



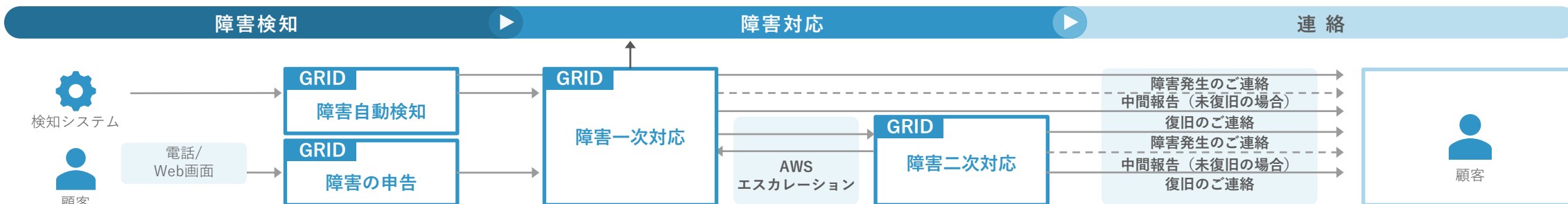
当社が**社会実装**する最適化 ▶ 電力需給計画、プラント制御、配船計画、生産計画、空調熱源制御、都市計画等

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

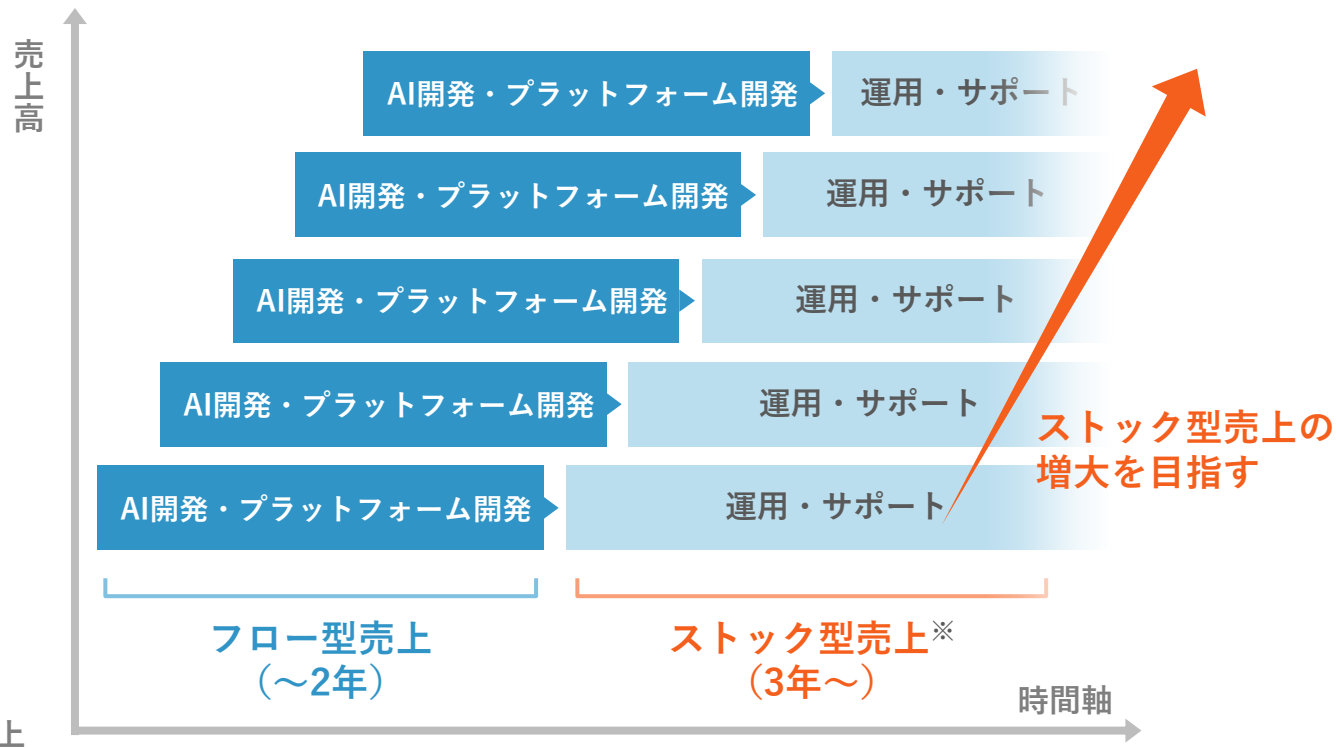
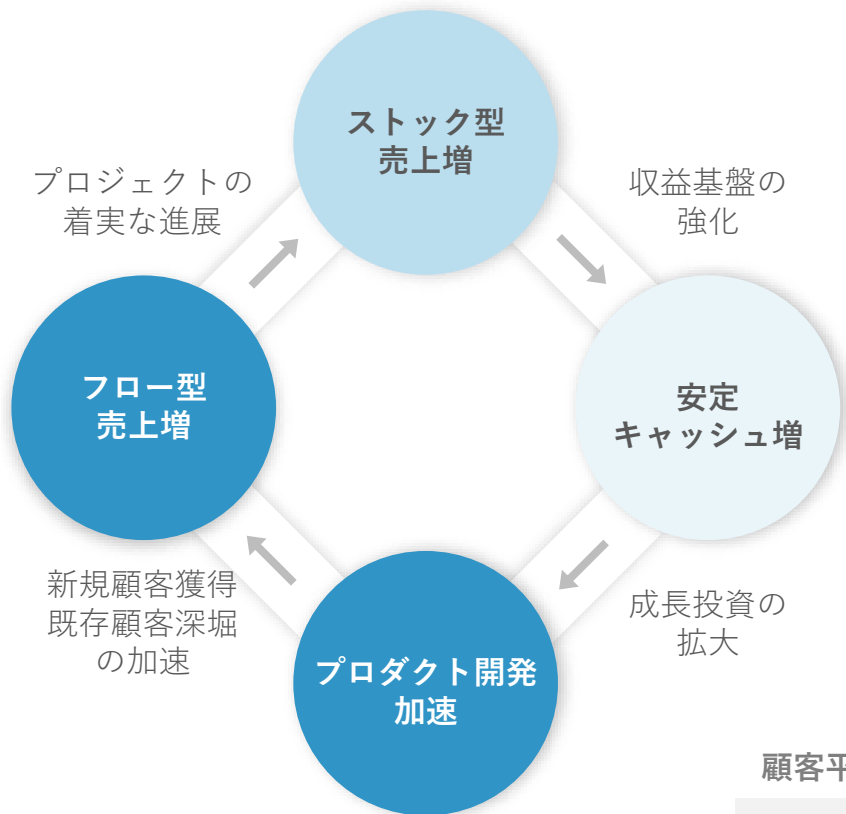


障害対応フロー



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



顧客平均売上	フロー型売上 (~2年)	ストック型売上* (3年~)
23/6期 1Q	9.1 百万円	9.9 百万円
24/6期 1Q	8.9 百万円	11.9 百万円

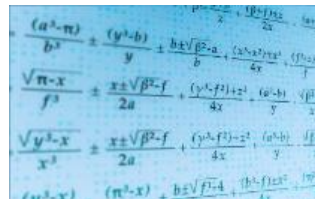
※ 契約期間は顧客ごとに異なり、再契約により契約期間延長を行う

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

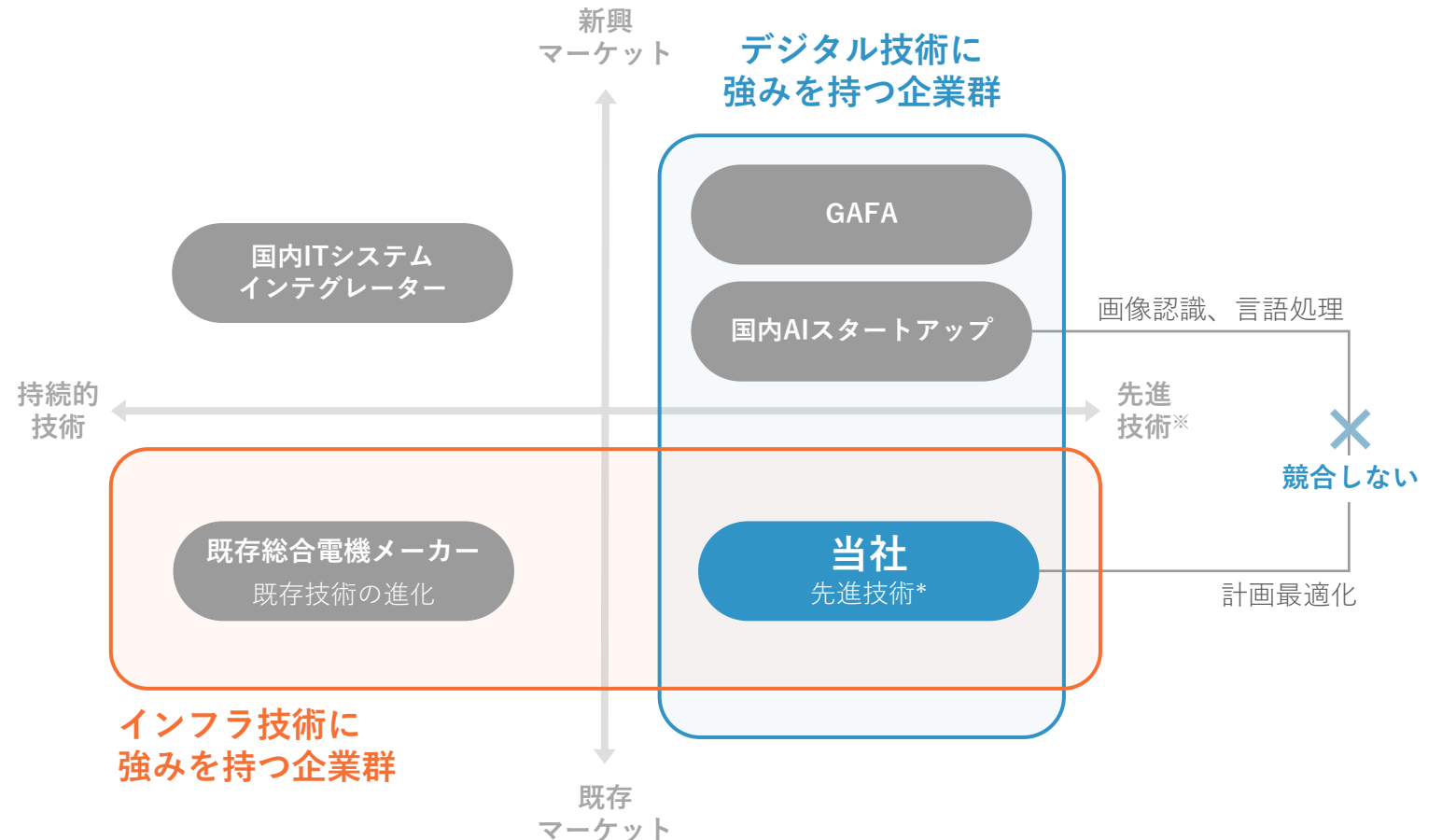


社会インフラ × 最適化による差別化と集中で 競合が少ない独自のポジションを確立

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。