

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3四半期 決算説明資料

GRID⁺

株式会社グリッド(証券コード5582)

2025年5月15日

■ 25/6期3Q決算概況

■ マクロ環境

■ 成長戦略

■ 事業等説明

サマリー：3Q累計実績

売上高 — 1,515百万円（前年同期比+44.3%）

■ 電力・エネルギーの大型プロジェクトが牽引し、全体で4割超の増収を達成

- 電力・エネルギーは909百万円（前年同期比+101.2%）。発電部門や送配電部門の大型プロジェクトの進展に伴い、フロー型売上が782百万円（前年同期比+111.9%）、ストック型売上は127百万円（前年同期比+53.4%）といずれも大きく増加
- 物流・サプライチェーンは460百万円（前年同期比+3.6%）。前期下期に複数プロジェクトが運用・サポートを開始したことに伴い、フロー型売上が264百万円（前年同期比△3.1%）の微減となるも、ストック型売上は195百万円（前年同期比+14.3%）と増加
- 都市交通・スマートシティは133百万円（前年同期比△1.7%）。鉄道会社プロジェクトの契約後倒しでフロー型売上は82百万円（前年同期比△21.4%）と減少する一方、渋滞予測の追加開発でストック型売上は50百万円（前年同期比+64.7%）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 — 299百万円（前年同期比+188.3%）

■ 人件費の増加を大きく上回る大幅な増収で、3Q累計営業利益は計画進捗率約75%に到達

- 当半期末のエンジニア数は71名（前年同期比+8名）、営業・管理は32名（前年同期比+7名）で採用費を含めた人件費は922百万円（前年同期比+27.4%）。増収率が、営業費用の約75%を占める人件費の増加率27%を上回る結果となり、営業利益は対前年同期で増加。本番導入開発の進展、運用・サポート件数の増加等によりソフトウェア関連費用は111百万円（前年同期比+42.5%）と増加

当期純利益 — 194百万円（前年同期比+190.2%）

■ 繰越欠損金解消の早期化等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、当四半期末の繰延税金資産は前期末から105百万円減少

前年同期比較

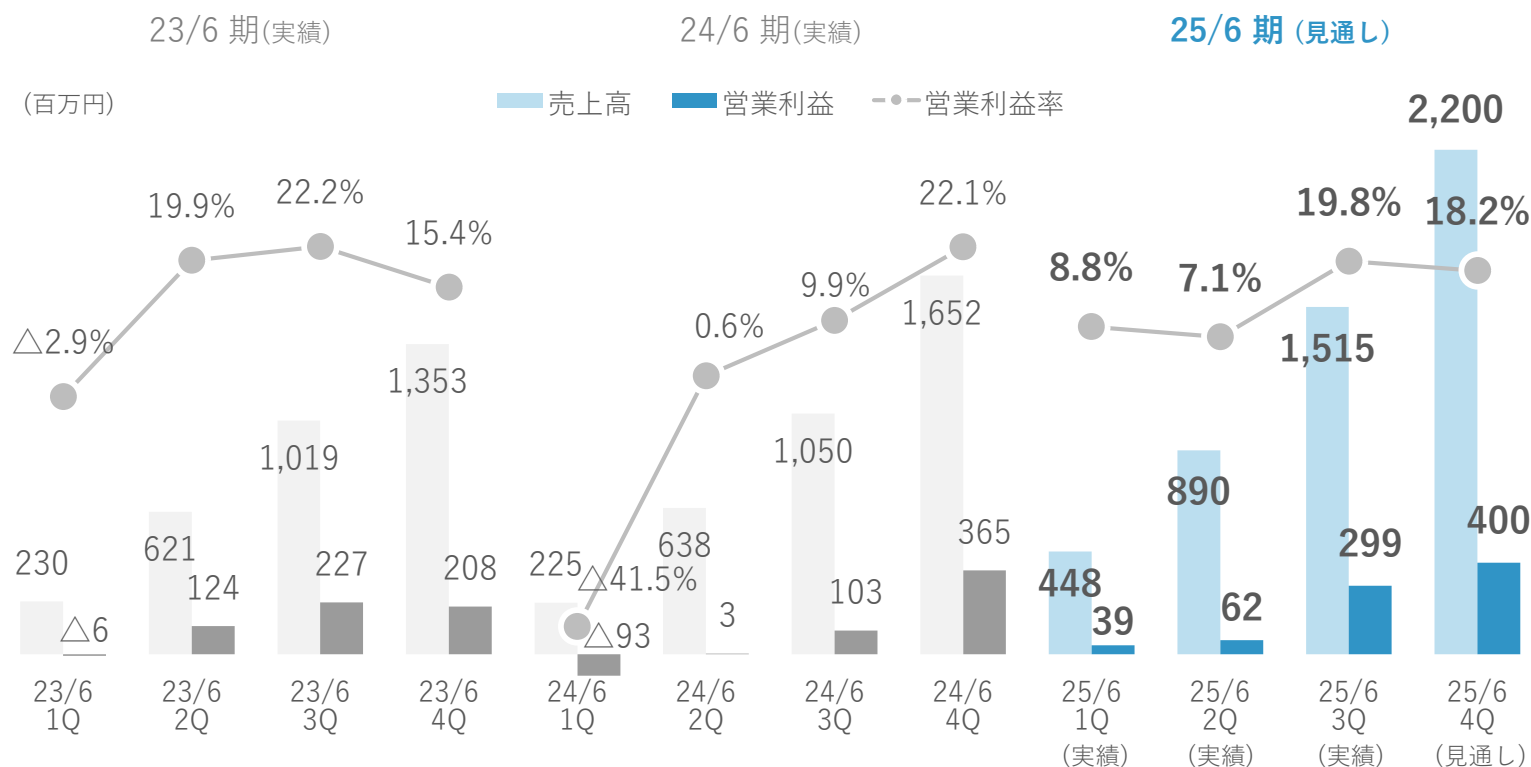
電力会社からの大型受注等で、売上高は前年から**44.3%成長**
従業員を増やしつつ、全ての段階利益で**大幅増益**

(百万円)	25/6期3Q累計 (売上高比)	24/6期3Q累計 (売上高比)	前年同期比
売上高	1,515	1,050	+44.3%
営業利益	299 (19.8%)	103 (9.9%)	+188.3%
経常利益	301 (19.9%)	83 (7.9%)	+261.6%
当期純利益	194 (12.8%)	66 (6.4%)	+190.2%

四半期累計業績見通し

一部プロジェクトの契約時期後倒しによる売上下振れリスクがあるも 通期の営業利益は計画を達成する見通し

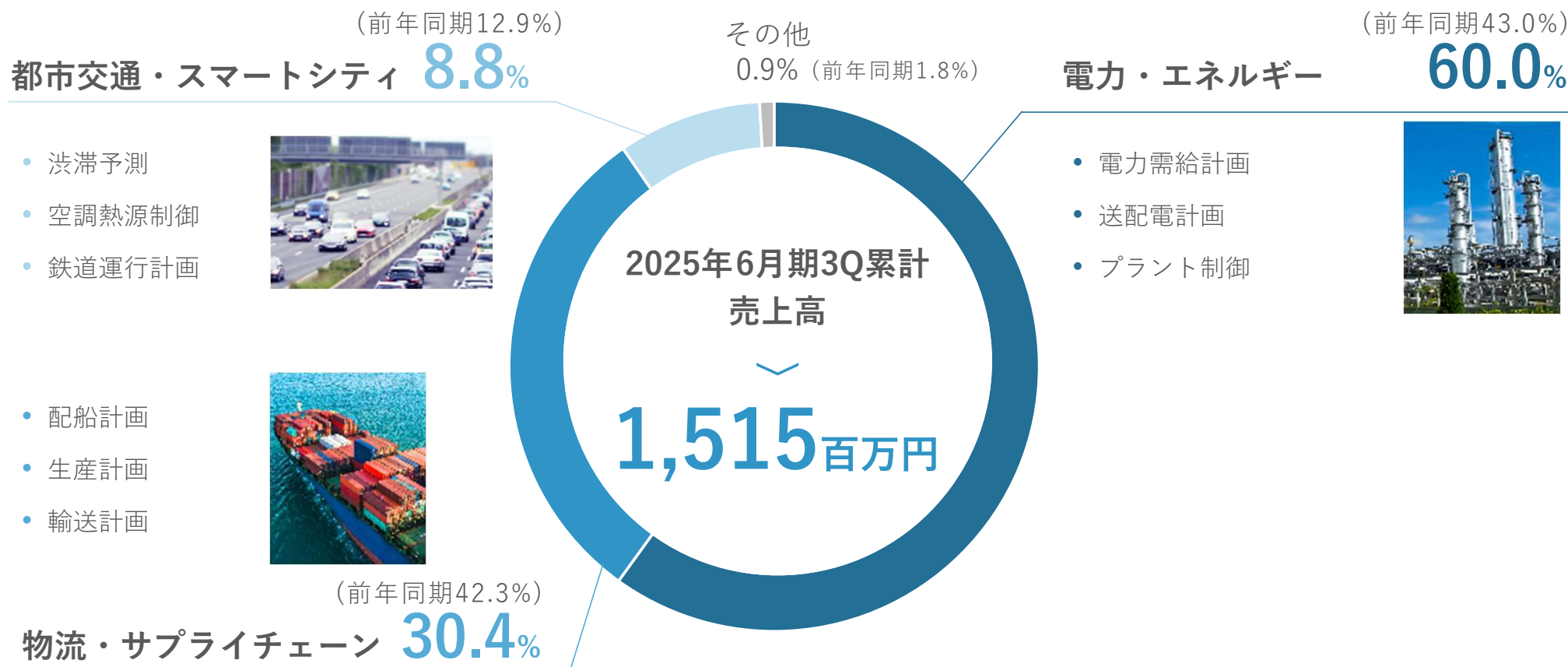
● 四半期累計の売上高と営業利益の推移



営業利益の見通し
採用の後倒しにより人件費が減少する中で、大型プロジェクトの生産性が高い水準で推移するため、売上下振れしたとしても通期の営業利益は計画を達成する見通し

産業ドメイン別の売上構成

新規の顧客やプロジェクト獲得、本番導入の進展で
電力・エネルギーの構成割合は、通期も約6割の見通し



フロー型売上とストック型売上

フロー型売上・ストック型売上ともに堅調に推移 通期のストック型売上は約5億円となる見通し

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 (3Q累計)

24/6期

765 百万円

25/6期

1,142 百万円

+376百万円

24/6期

284 百万円

25/6期

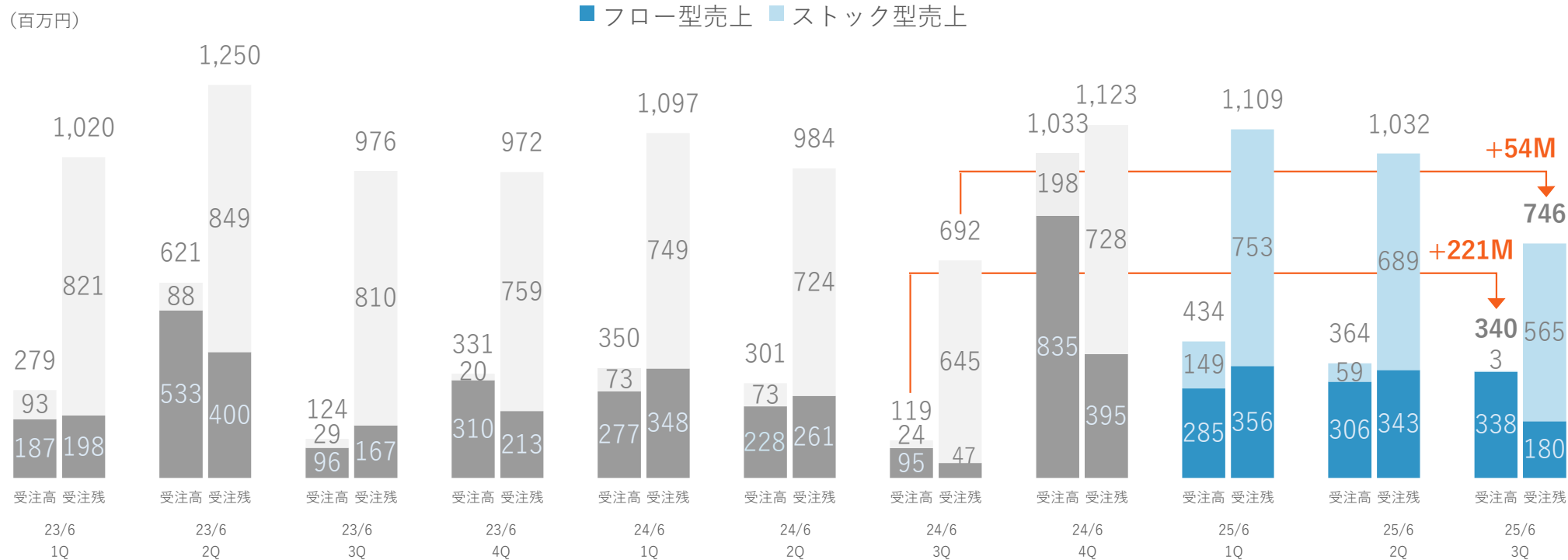
373 百万円

+88百万円

受注高と受注残高

3Q累計の受注高は1,138百万円で、前年同期から368百万円増加
4Q会計の受注高は、前年同様に通期で最大となる見通し

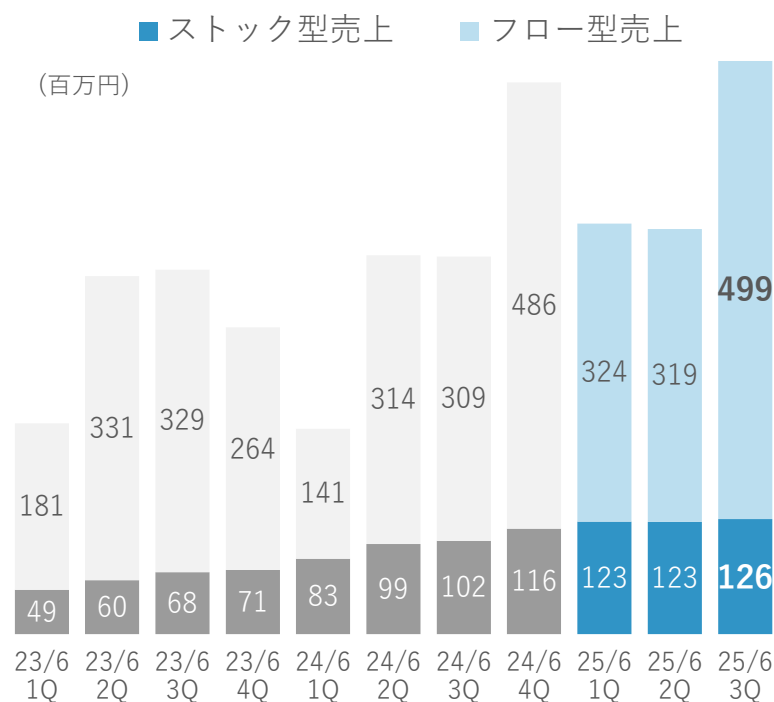
● 四半期ごとの受注高と受注残高の推移



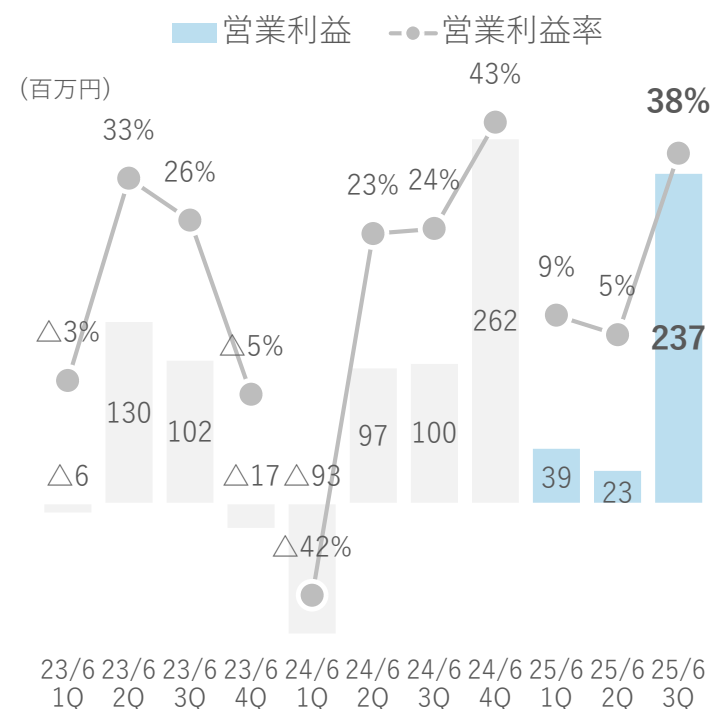
四半期業績推移

3Qはフロー型売上の大幅な増加により、営業利益率が大きく上昇
4Qも20%超の水準で推移し、通期では計画どおり18%超の見通し

● 四半期ごとの売上高



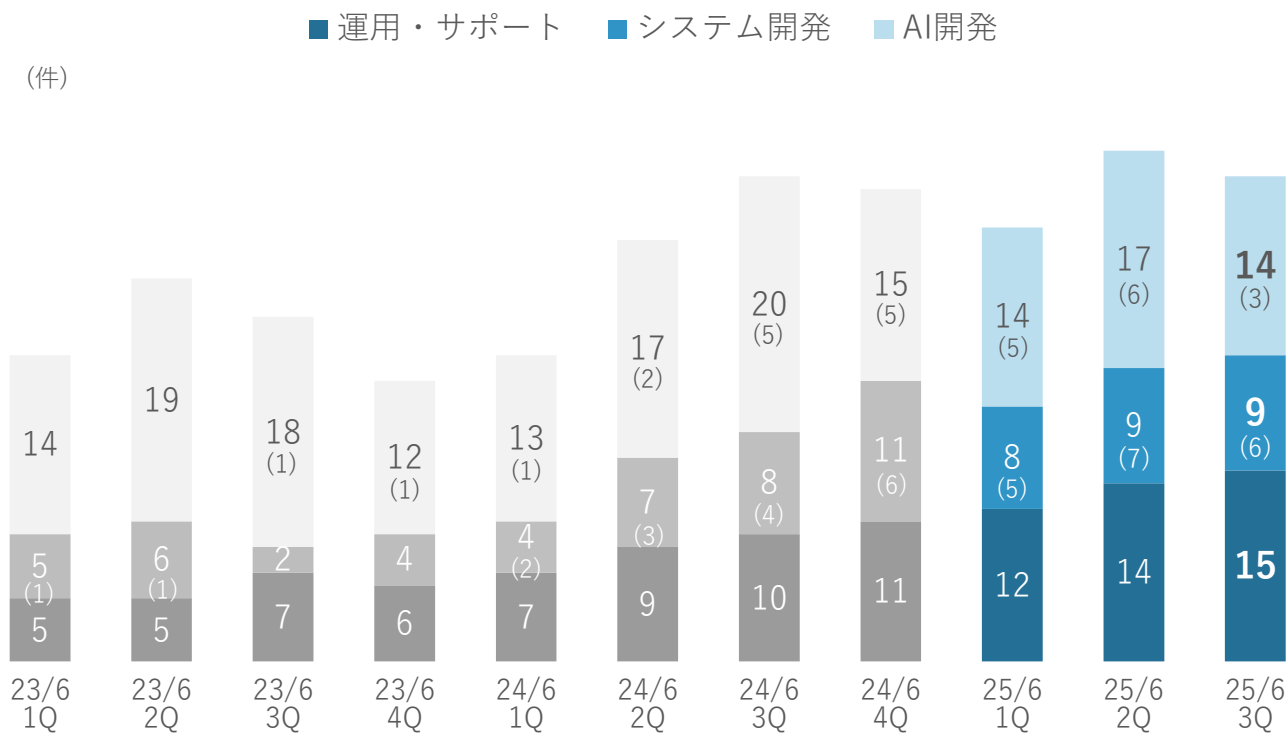
● 四半期ごとの営業利益と利益率



四半期プロジェクト数

AI開発は、2Qで完了したプロジェクトが多かったため3件減少
運用・サポートは、電力会社向けのプロジェクトで1件増加

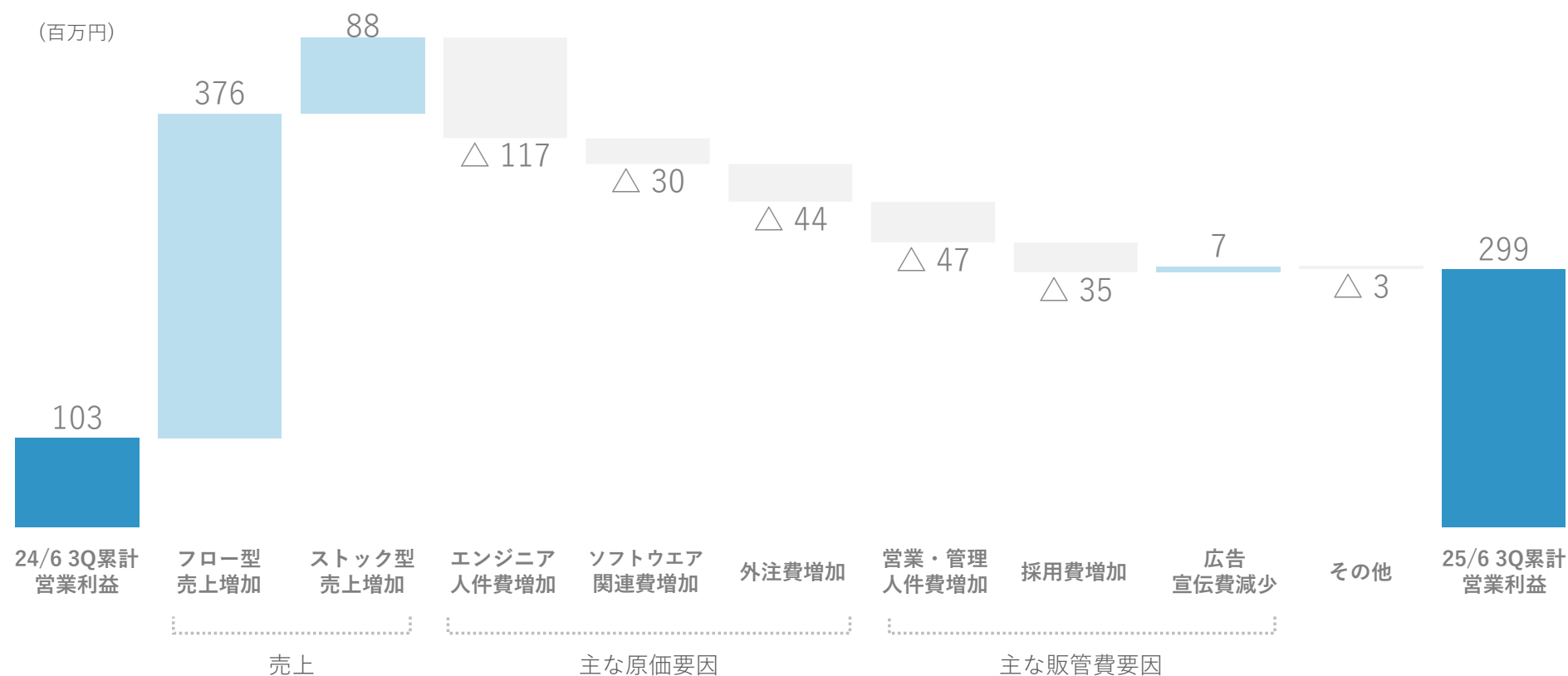
● 四半期ごとのサービス別のプロジェクト数



※ 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

開発及び営業の人員増による採用費含めた人件費の増加を
売上高の増加が大きく上回り **営業利益**は前年同期から**195百万円増加**

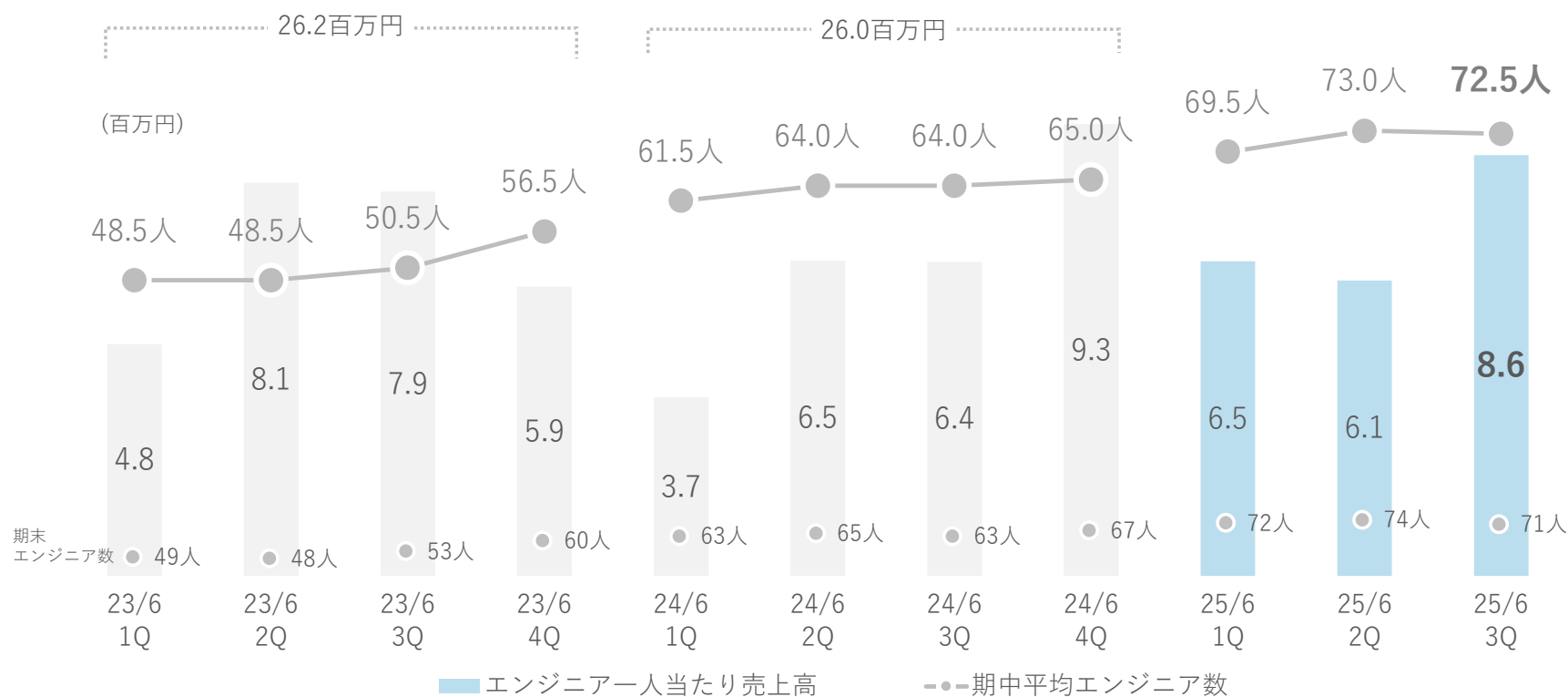


エンジニア一人当たり売上高

3Qはエンジニアが減少する一方、売上が増加したため生産性は上昇
採用活動への人的資源拡充で、着実なエンジニア増を目指す

● 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

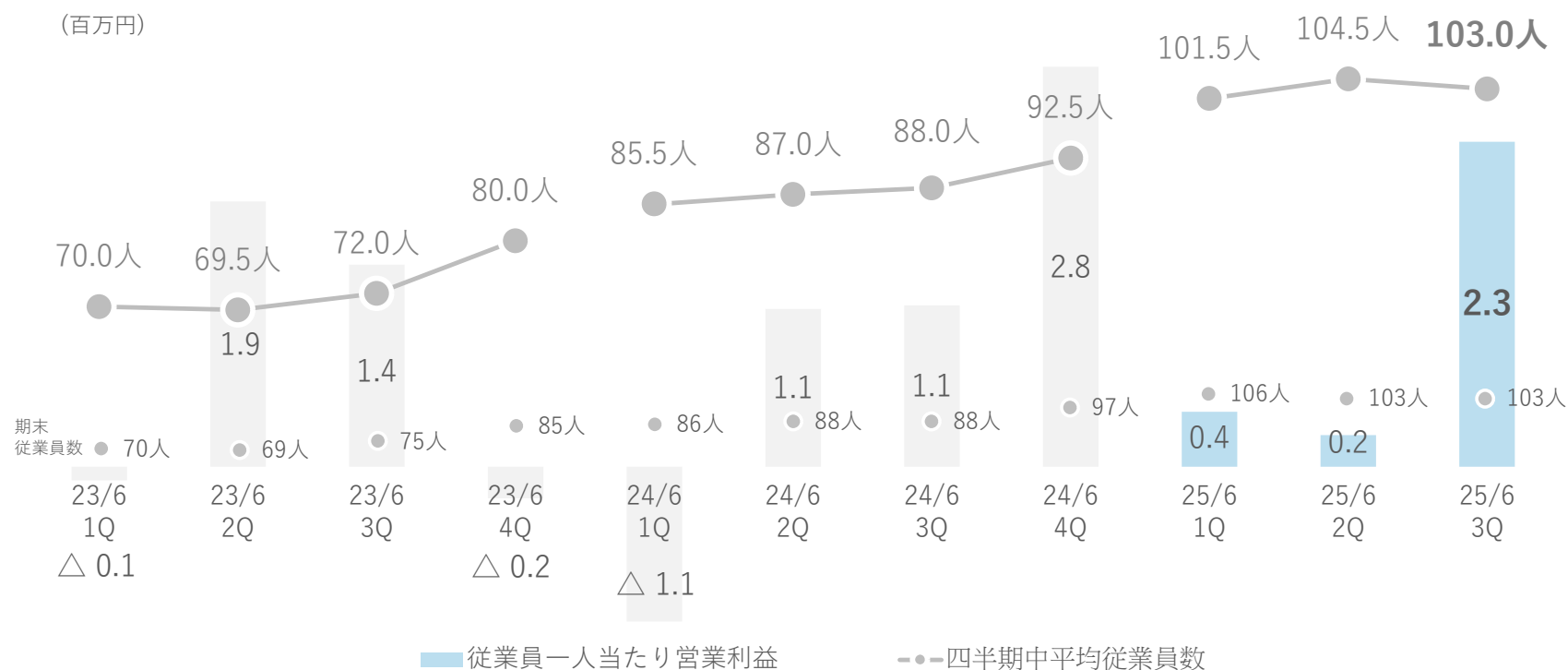


従業員一人当たり営業利益

4 QはQonQで従業員増、営業利益減の見通しとなるも
通期の従業員一人当たり営業利益は、前年から横ばいの見通し

● 四半期ごとの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



主要な経営指標

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3Q累計	24/6期3Q累計	前年同期比
売上高成長率	44.3%	3.1%	+41.2pt
営業利益率	19.8%	9.9%	+9.9pt
ストック型売上比率	24.6%	27.1%	△2.5pt
顧客平均売上 ^{※2}	43.3百万円	36.2百万円	+7.1百万円
取引先数 ^{※1}	35社	29社	+ 6 社
主なサービス区分 ^{※3}	31社	28社	+ 3 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

貸借対照表

利益の増加や借入の返済等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3Q末	24/6期末	前期末比
資産	4,140	4,101	+1.0%
流動資産	3,899	3,746	+4.1%
現金及び預金	2,974	2,900	+2.6%
固定資産	241	354	△31.8%
負債	306	463	△33.8%
流動負債	306	457	△33.0%
固定負債	-	5	△100.0%
純資産	3,834	3,638	+5.4%
自己資本比率	92.6%	88.7%	+3.9pt

■ 25/6期3Q決算概況

■ マクロ環境

■ 成長戦略

■ 事業等説明

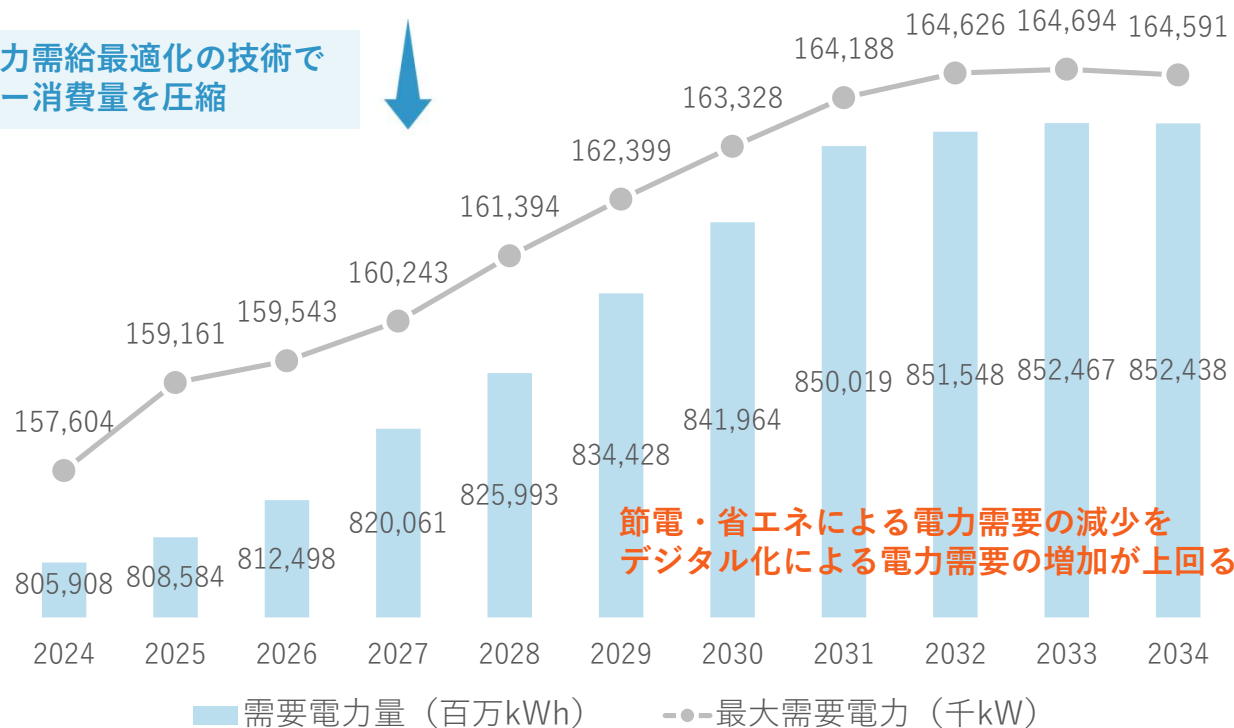
今後の電力需要

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 2034年までに**需要電力量は460億kWh超増加**

2034年度までの最大需要電力と需要電力量(使用端)

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

当社の電力需給最適化の技術で
エネルギー消費量を圧縮



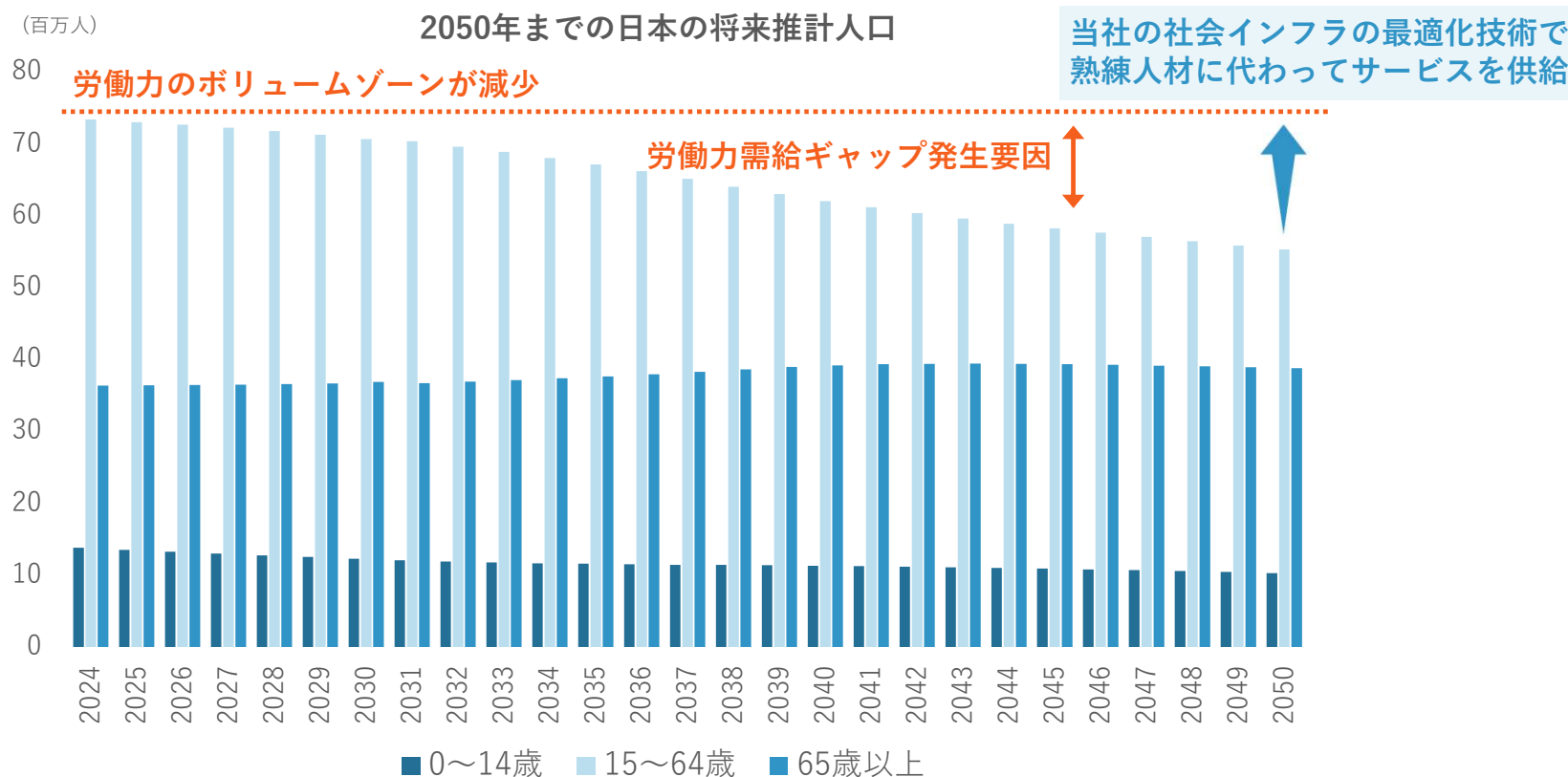
節電・省エネによる電力需要の減少を
デジタル化による電力需要の増加が上回る

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(2025年度)」より当社作成

© 2025 GRID Inc.

今後の労働人口

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**

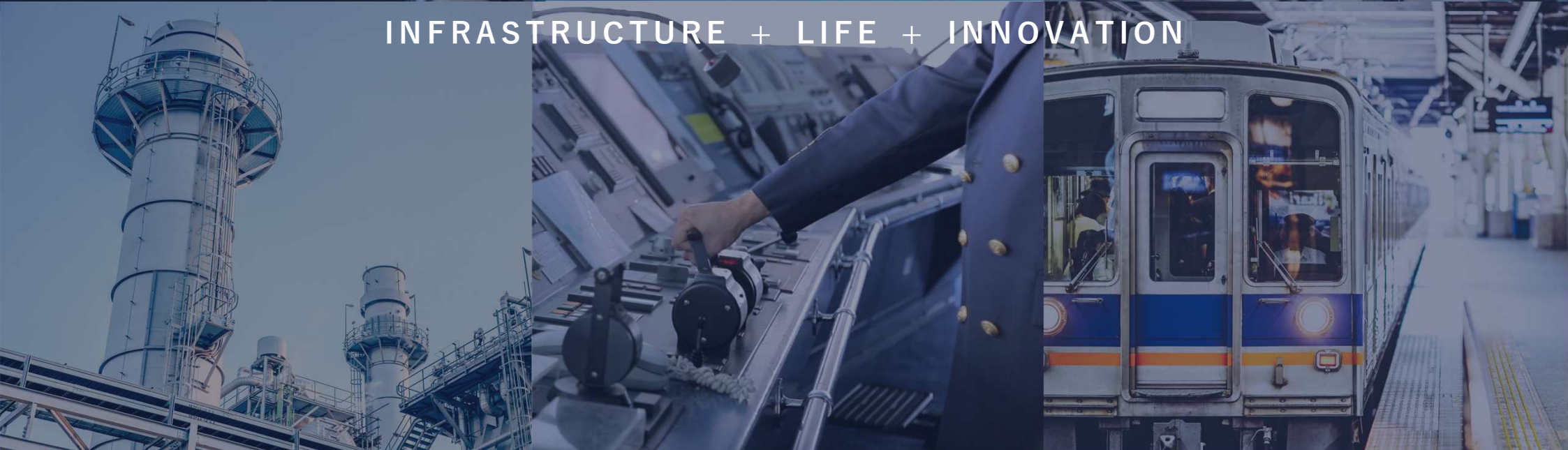


国立社会保障・人口問題研究所「日本の将来推計人口(令和5年推計)」より当社作成



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3Q決算概況

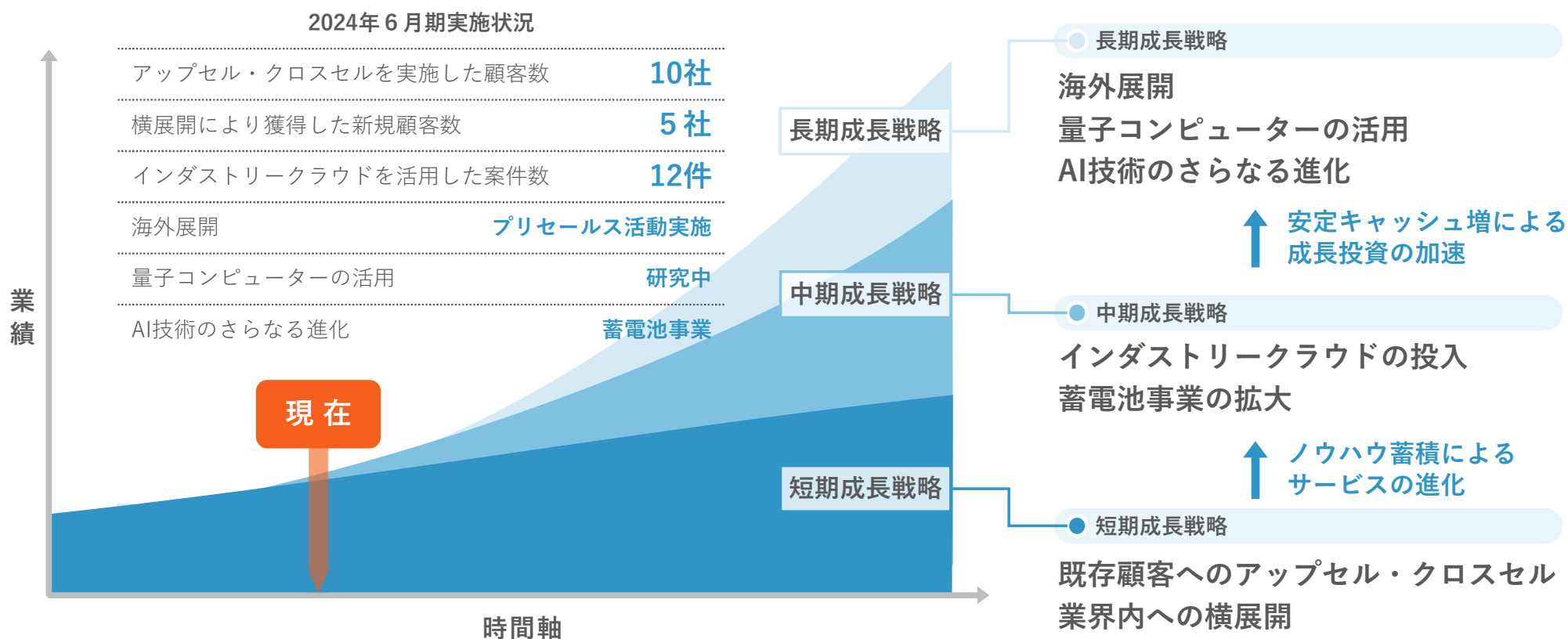
■ マクロ環境

■ **成長戦略**

■ 事業等説明

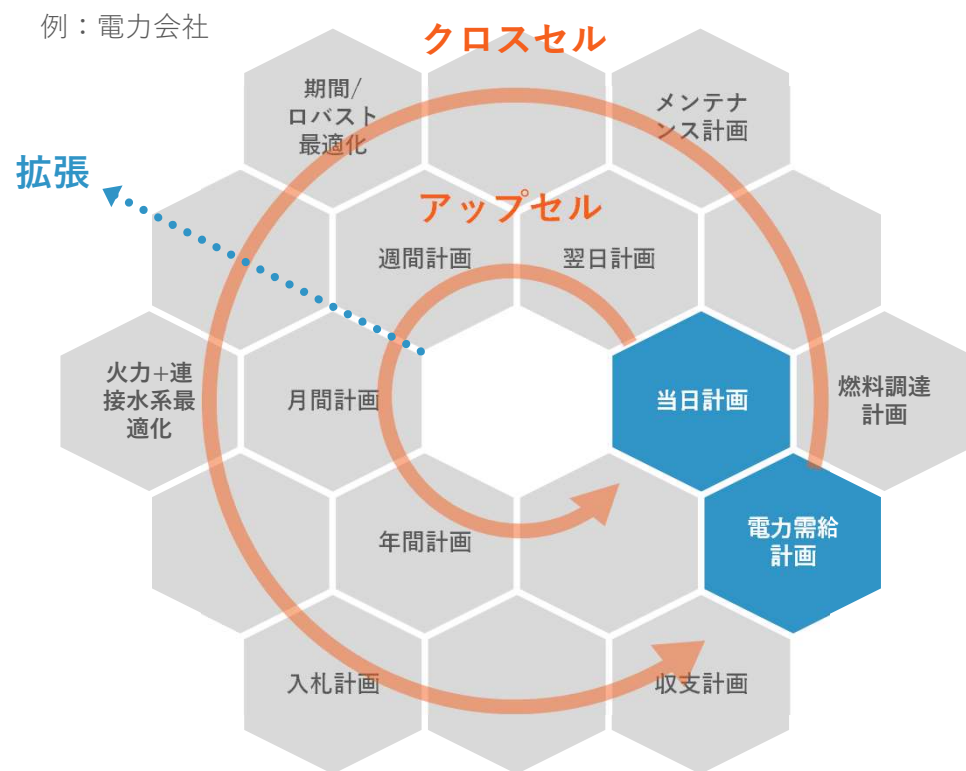
成長イメージ

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



短期成長戦略：アップセル・クロスセル

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

中期成長戦略：インダストリークラウドによる新規顧客開拓

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

ReNomAPPS
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

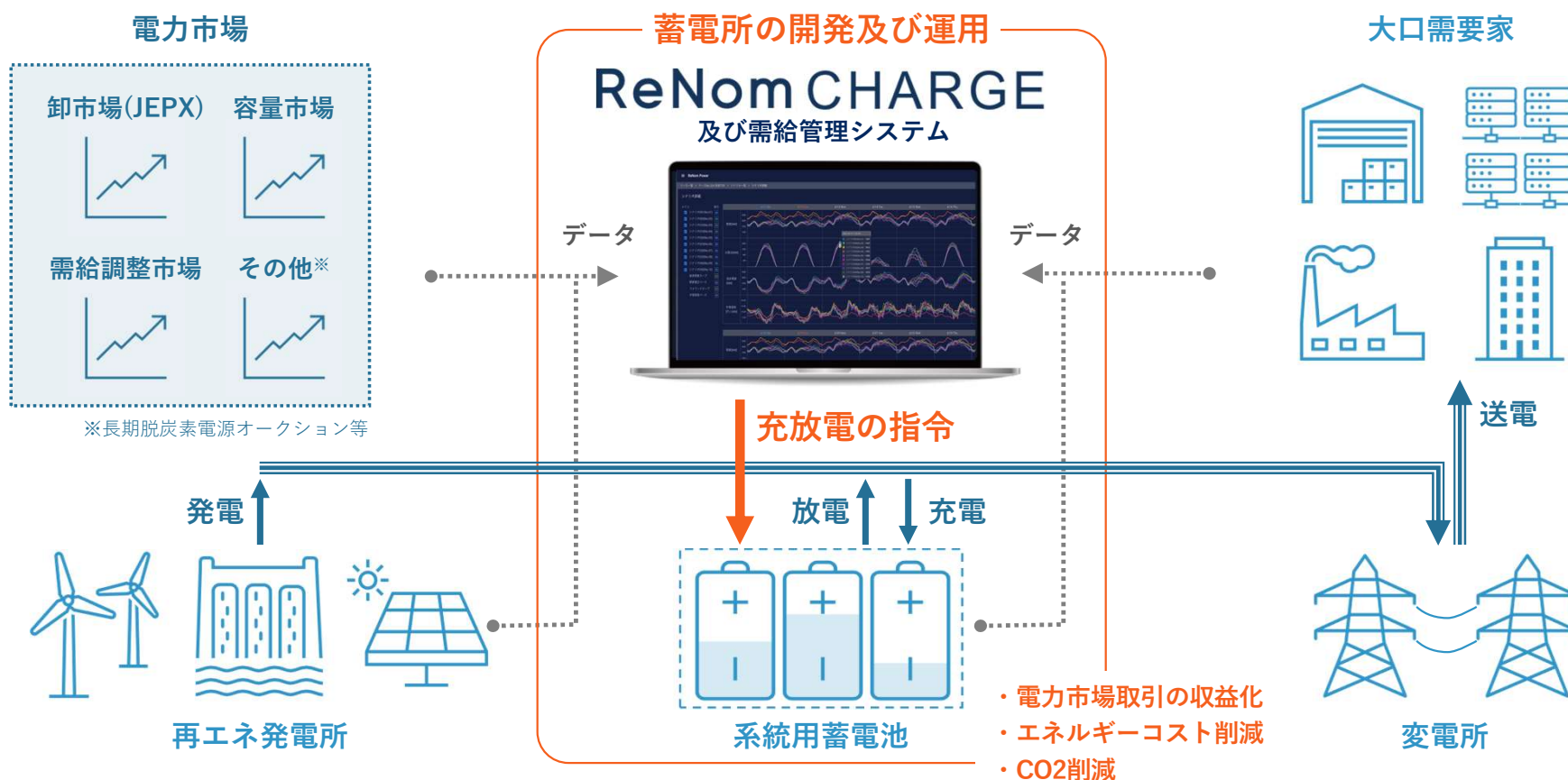


車両の運用や構内作業など鉄道輸送に関する様々な計画を自動で立案

※ 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

中期成長戦略：蓄電池事業の拡大

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



長期成長戦略：海外展開

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

長期成長戦略：量子コンピューターの活用

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~

量子コンピュータ導入に向けた状況

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

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3Q決算概況

■ 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	曽我部 完
設立	2009年10月
資本金	53百万円（2025年3月31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	103名（2025年3月31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

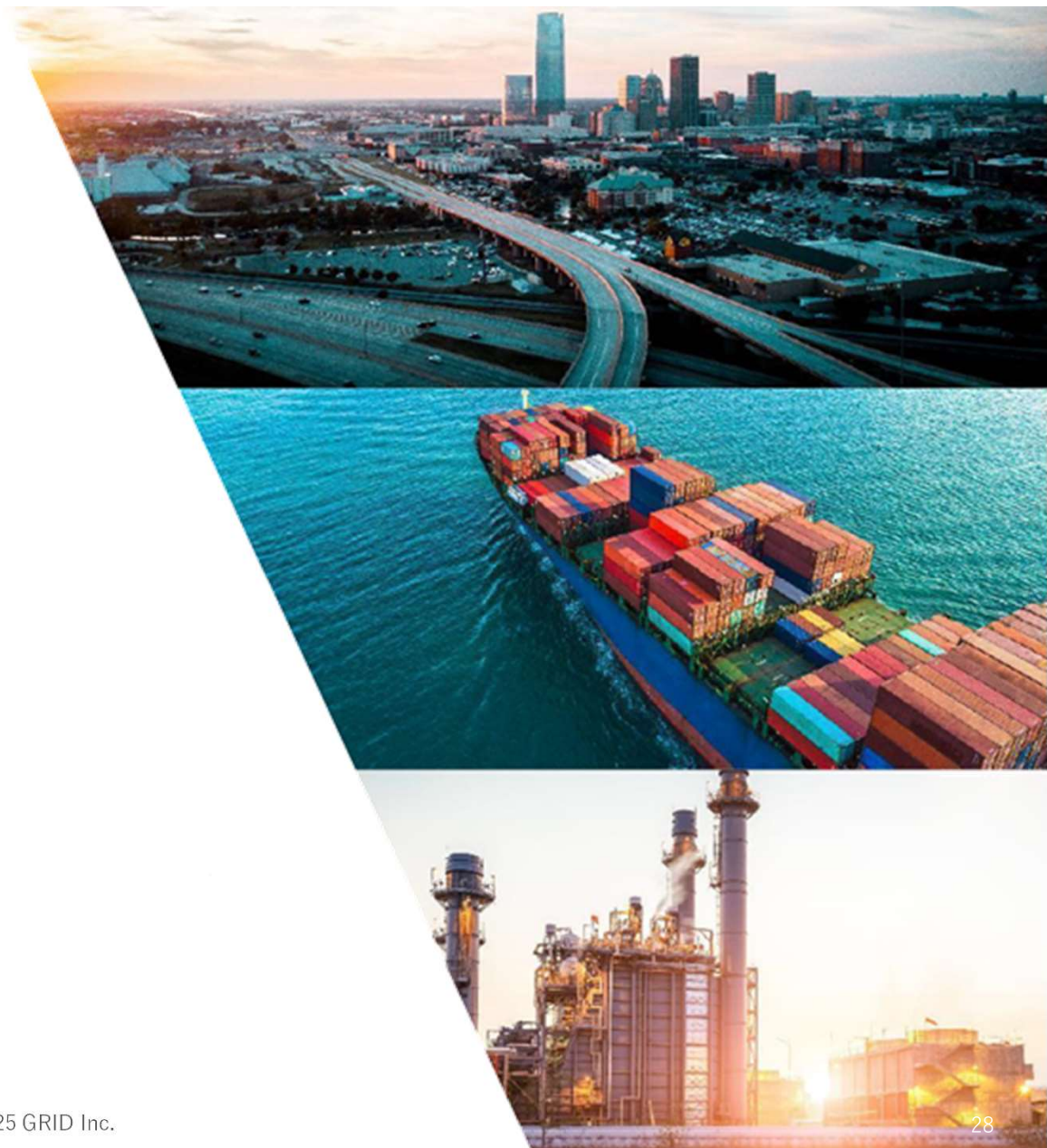


Mission

インフラと社会を、 その先へ

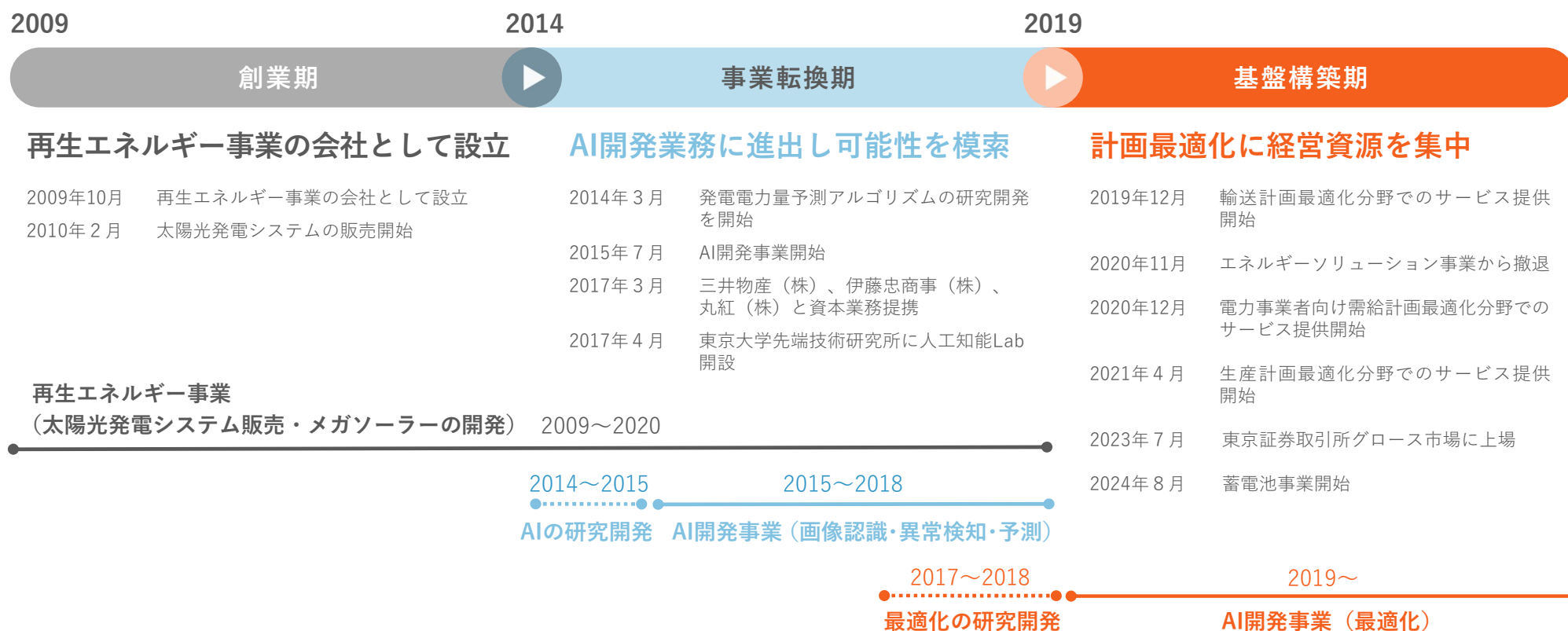
私たちは、アルゴリズムとテクノロジーで
これまでのインフラを再定義し、
未来の社会を支えるインフラを創造します。

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。



沿革

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



事業ドメイン

AI × 最適化 を社会インフラ 3 分野に集中して展開



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

事業内容 システム開発

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



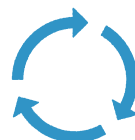
配船計画アプリ & APIs



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

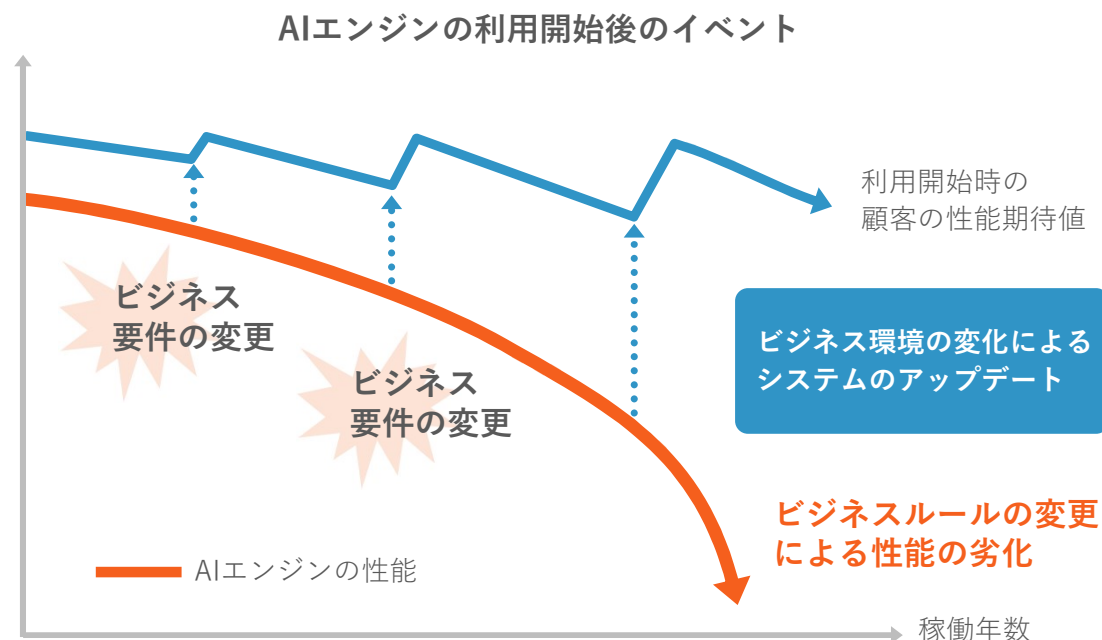


当社が**社会実装**する最適化 ▶ 電力需給計画、送配電計画、配船計画、生産計画、輸送計画、渋滞予測等

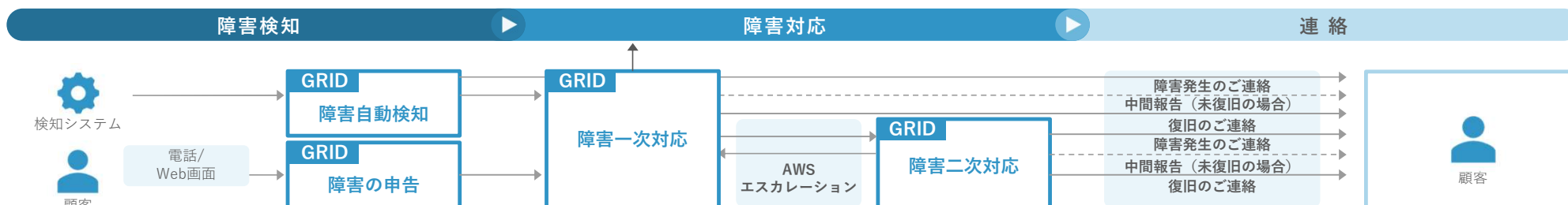
事業内容 運用・サポート

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



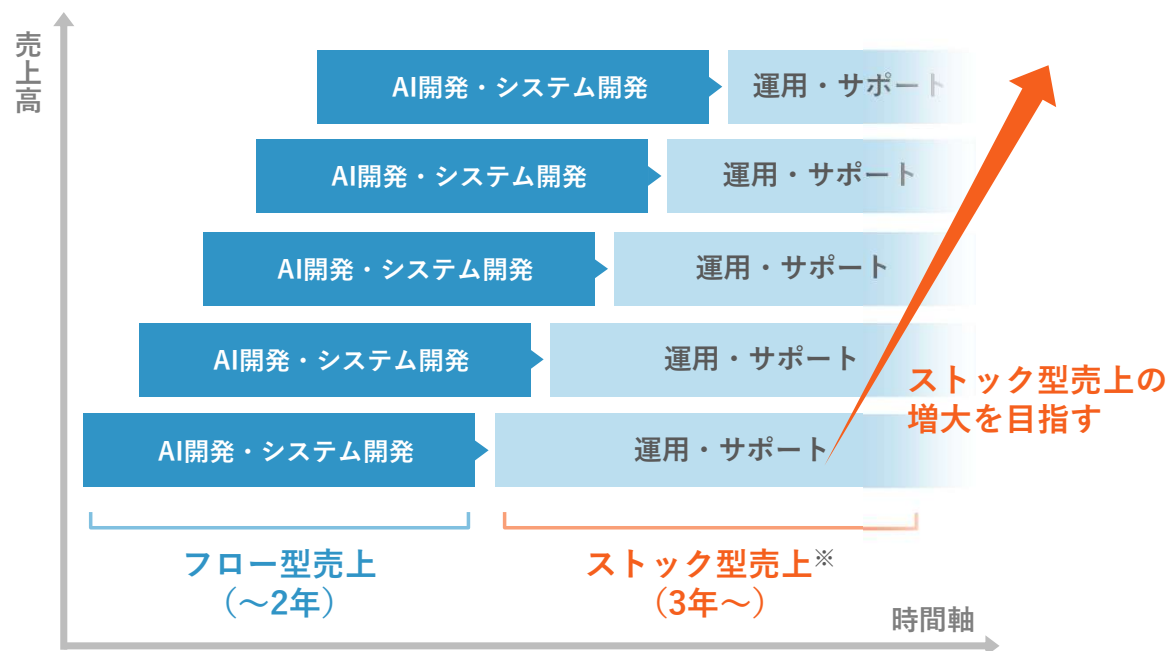
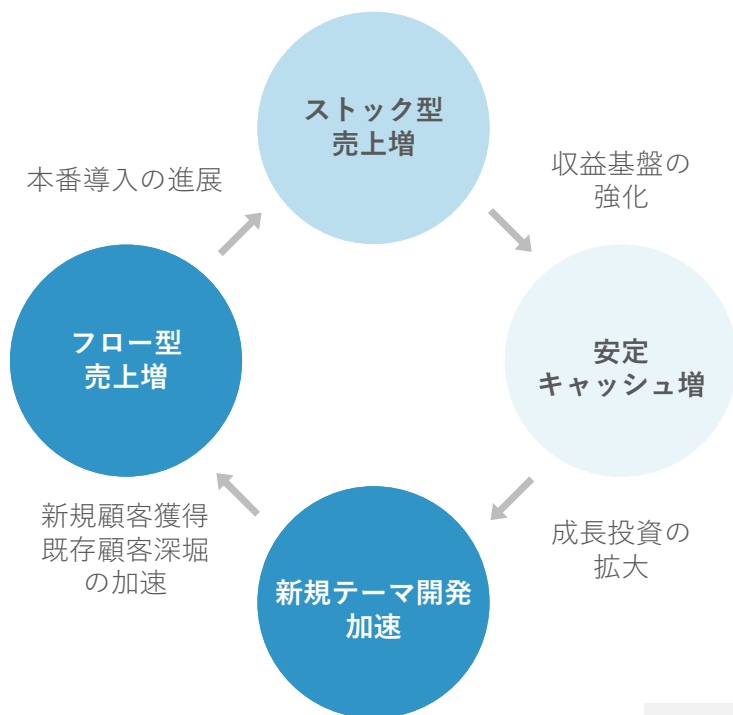
障害対応フロー



収益構造

フロー型売上の積上げにより、ストック型売上を継続的に拡大

● 当社の収益構造イメージ



24/6期 3Q累計

765 百万円

284 百万円

25/6期 3Q累計

1,142 百万円

373 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

© 2025 GRID Inc.

コアテクノロジー

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



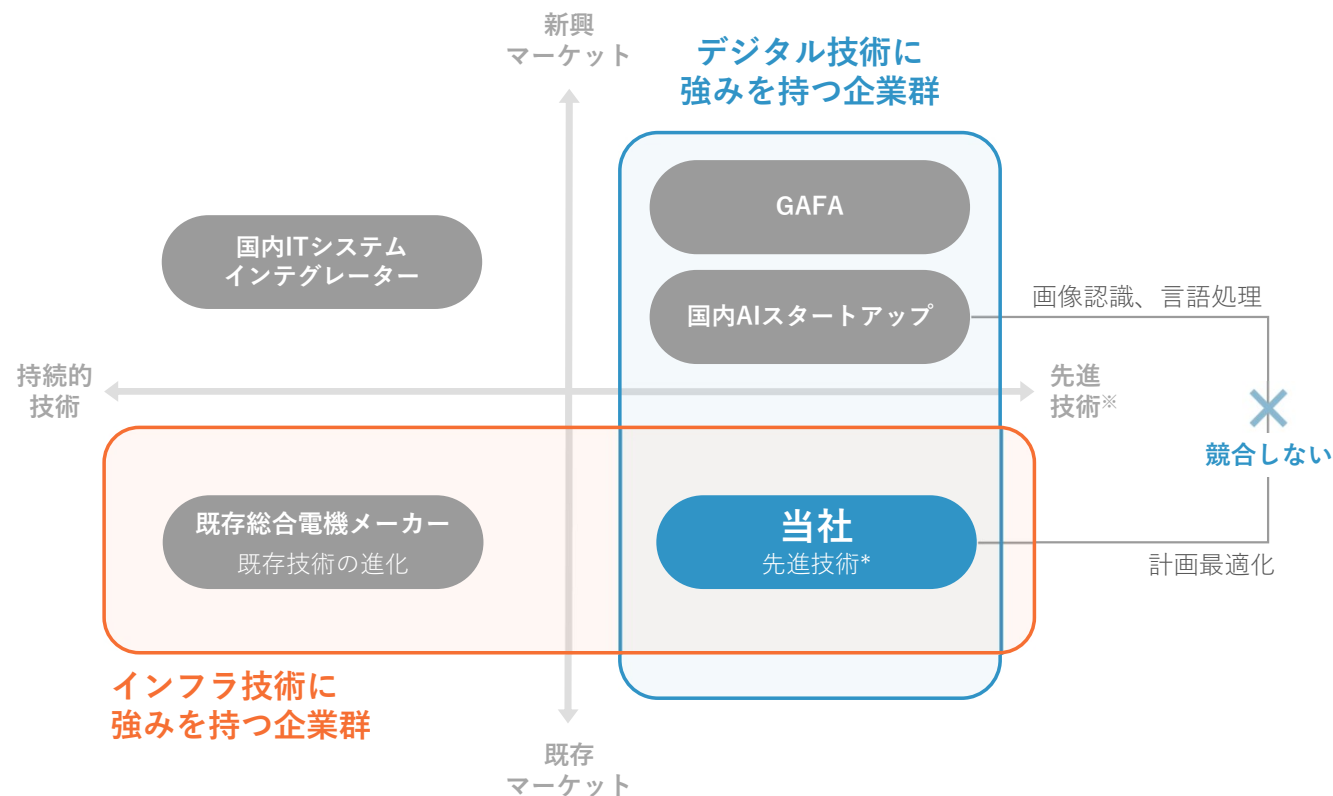
ポジショニング

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

© 2025 GRID Inc.

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。