



DIGITAL
GRID

2026年7月期 第2四半期 決算説明資料

デジタルグリッド株式会社
証券コード：350A（東証グロース市場）

2026年3月11日



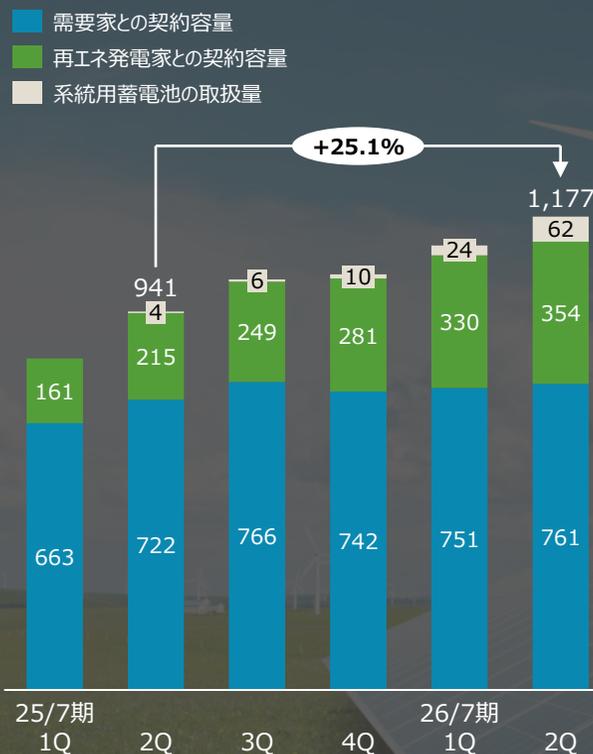
エグゼクティブサマリー

- ・売上高は緩やかな進捗率となる一方、各段階利益は計画比で順調に推移し、通期業績予想達成に向けて堅調な進捗率となった。
- ・契約容量は過去最高を更新（前年同期比+25.1%）、今期より系統用蓄電池の取扱量も追加し総契約容量として開示した。
- ・その他事業のアグリゲーションサービス（AS事業）は黒字に転換、系統用蓄電池の取扱量は50MWを突破。

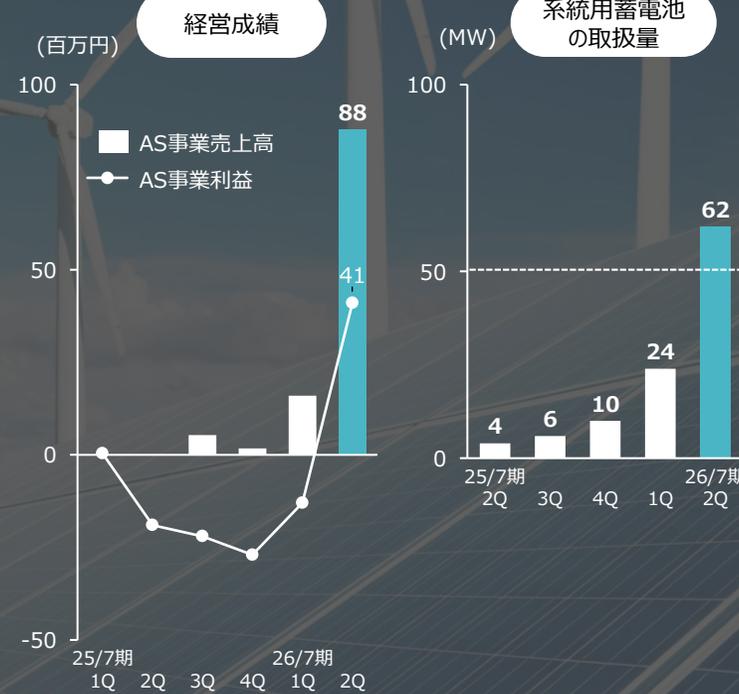
業績予想進捗率

(百万円)	上半期計	通期計画	進捗率
売上高	3,328	6,281	53.0%
営業利益	1,536	2,363	65.0%
経常利益	1,651	2,128	77.6%
当期純利益	1,216	1,476	82.4%

契約容量推移 (MW)



AS事業*1



注：百万円未満、MW未満を切り捨てて記載しているため過去に開示した数値と一致しない場合があります。

*1 本指標は当期より開示を開始したものであり、過年度数値は同一定義に基づき遡及算出した参考値です。これらの数値は監査済みの正式な財務数値ではありません。

AGENDA

- | | |
|----------------|------|
| 1. 第2四半期業績 | P.05 |
| 2. 事業進捗 | P.14 |
| 3. Appendix | |
| 1. コーポレートハイライト | P.32 |
| 2. 競争優位性 | P.46 |
| 3. 定量情報 | P.55 |
| 4. 市場環境 | P.60 |
| 5. 中期経営計画 | P.67 |



DIGITAL
GRID

デジタルグリッドは “つなぐ”プラットフォームです。 発電・小売・調整力が多様化する環境において データとアルゴリズムで系統全体の最適化を支えます。

当社は創業以来、「エネルギー制約のない世界を次世代につなぐ」という想いを胸に、
発電家と需要家を直接つなぐプラットフォームの社会実装に取り組み、いま本格的な一歩を踏み出しています。
電力自由化の流れの中で分散構造が促進されるいま、私たちは新しい電力取引の基盤として地位を確立し始めています。

デジタル技術により、気候等により発電量が刻々と変動する再生可能エネルギー電源が主役になる世界を目指し、
日本全国に遍在する分散電源を需要家が自由市場で直接取引できる世界、すなわち「エネルギーの民主化」を実現します。

私たちは Be on the edge (エッジに立とう) / Far together (遠くへ、ともに) / Stay gold (青春をあきらめない) のValueを胸に、
社会に不可欠なインフラとしての責任を全うし、未来の子どもたちがエネルギーの制約にとらわれずに過ごせるよう
人と地球に優しい“再エネ”をスタンダードにすることを目指し、より良い未来の実現に貢献してまいります。



2026年7月期 第2四半期業績



決算ハイライト | 2Q業績

(百万円)	26/7期					
	1Q	2Q	上半期計	通期計画	進捗率	前四半期対比
売上高	2,005	1,323	3,328	6,281	53.0%	△34%
DGP手数料売上高	1,207	1,086	2,293	-	-	△10%
取扱電力量 (GWh)	778	714	1,493	3,228	46.2%	△8.2%
契約容量 (MW)*1	1,105	1,177	-	-	-	+6.5%
売上総利益	1,641	993	2,635	4,762	55.3%	△39%
(売上総利益率)	81.8%	75.1%	79.2%	75.8%	-	△6.7pt
販管費	574	524	1,098	2,398	45.8%	△8.7%
人件費	284	279	563	-	-	△1.7%
営業利益	1,067	469	1,536	2,363	65.0%	△56%
(営業利益率)	53.2%	35.5%	46.2%	37.6%	-	△17.7pt
営業外収益	13	137	151	-	-	+953%
営業外費用	14	21	35	-	-	+50.0%
経常利益	1,066	585	1,651	2,128	77.6%	△45.1%
当期純利益	791	424	1,216	1,476	82.4%	△46.3%

【売上高】

- 一般送配電事業者との精算額の減少により前四半期対比△34%

【DGP手数料売上高、取扱電力量 (GWh)】

- 季節性の影響により取扱電力量が減少しDGP手数料売上高は前四半期対比△10%となったが、概ね計画通りの進捗

【契約容量 (MW)】

- 前四半期対比+6.5%となり、過去最高を更新

【販管費】

- 従業員数は順調に拡大も、計画比45.8%に抑制

【営業利益】

- 上半期の営業利益率は46.2%と高収益率を維持

【営業外収益】

- 容量拠出金の還元により、営業外収益は前四半期対比で大幅に拡大し、経常利益以下の進捗率向上に貢献
(容量拠出金の概要：P54参照)

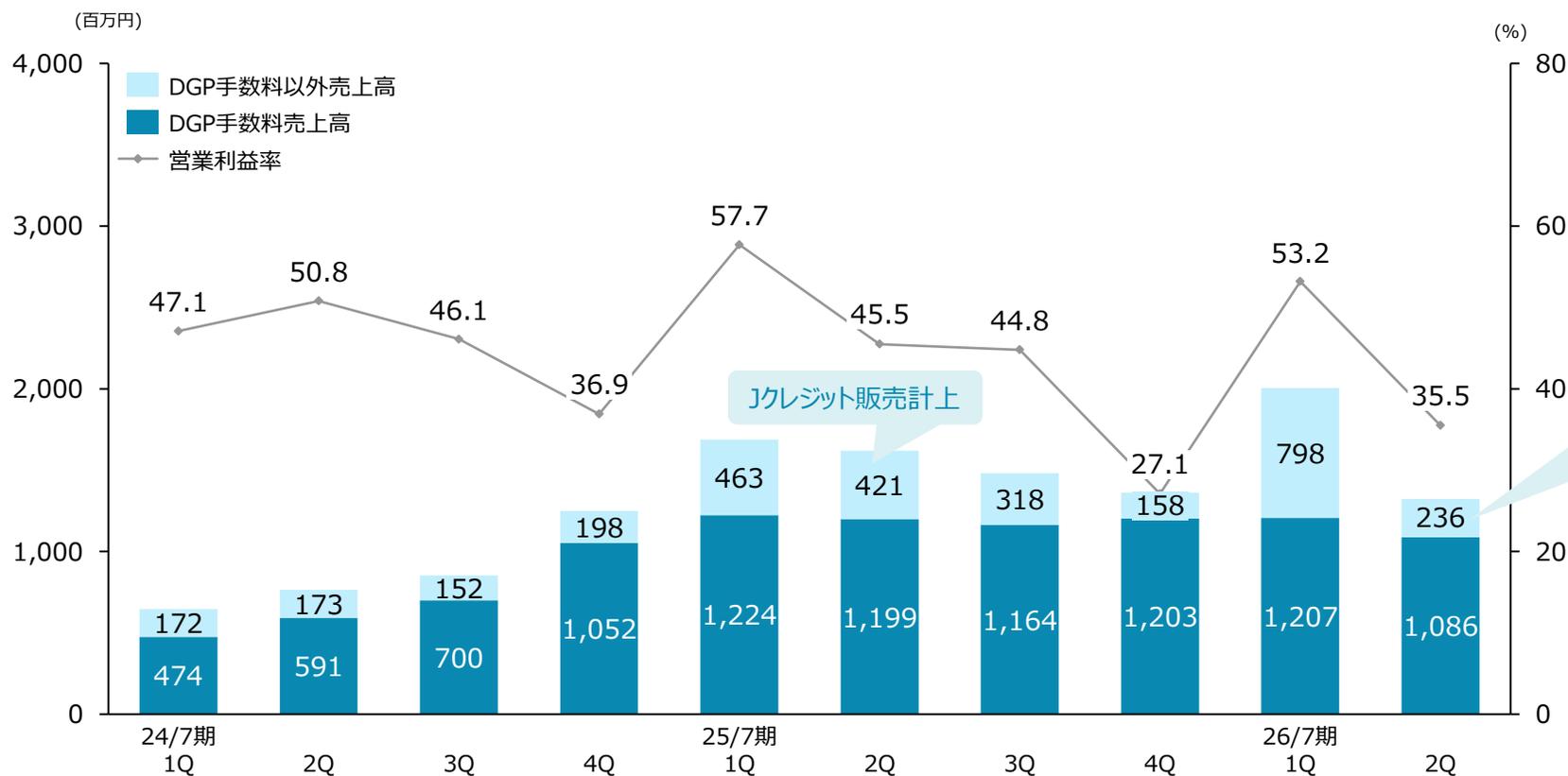
注：百万円未満、GWh未満、MW未満を切り捨てて記載しているため過去に開示した数値と一致しない場合があります。

*1 需要家との契約容量 + 再エネ発電家との契約容量 + 系統用蓄電池の取扱量 の合計値

決算ハイライト | 2Q業績

- 営業利益率は前四半期対比で低下したが、主因はDGP手数料以外売上高の減少によるもの。
- 2QのDGP手数料以外売上高が前年同期間比で減少しているのは、前年同期はJクレジット販売による売上計上があったため。

売上高と営業利益率の四半期推移



DGP手数料以外売上高の主な構成要素

- 一般送配電事業者との精算額
- 付帯契約
- FIT非化石証書仲介手数料 等

注：24/7期は単体業績であり25/7期より連結決算に移行しています。
百万円未満を切り捨てて記載しているため過去に開示した数値と一致しない場合があります。

決算ハイライト | 四半期業績

- DGP手数料売上高は1,086百万円（前四半期対比△10.0%）。
- 契約容量は前四半期対比+3.1%と伸長する一方、1契約容量あたり取引量は季節性の影響で鈍化。
- 手数料単価の調整は事業拡大を優先した戦略的対応であり、中長期的な顧客の裾野拡大に寄与。

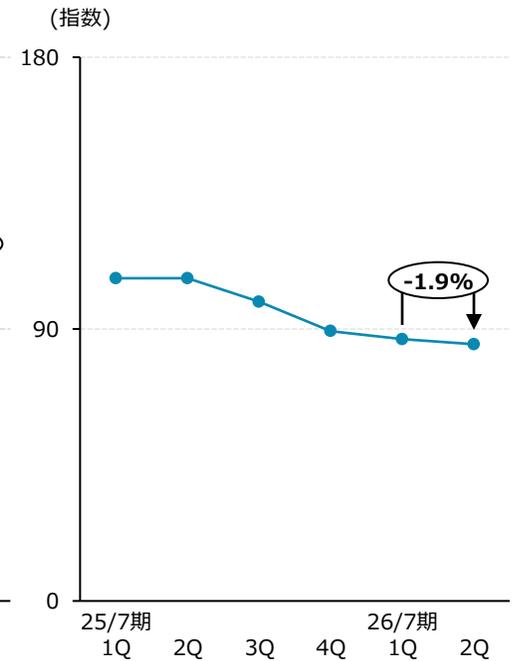
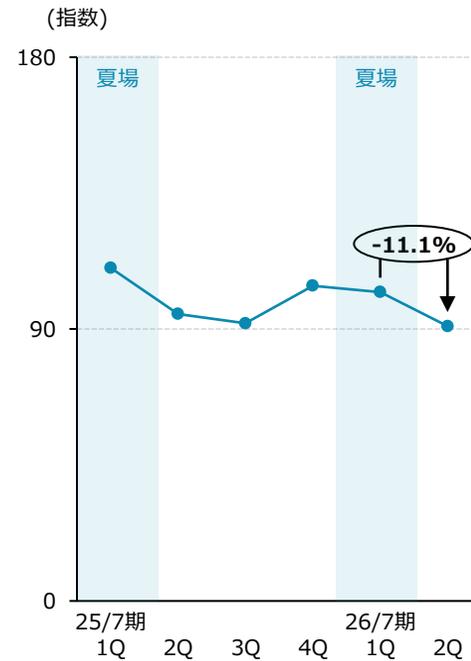
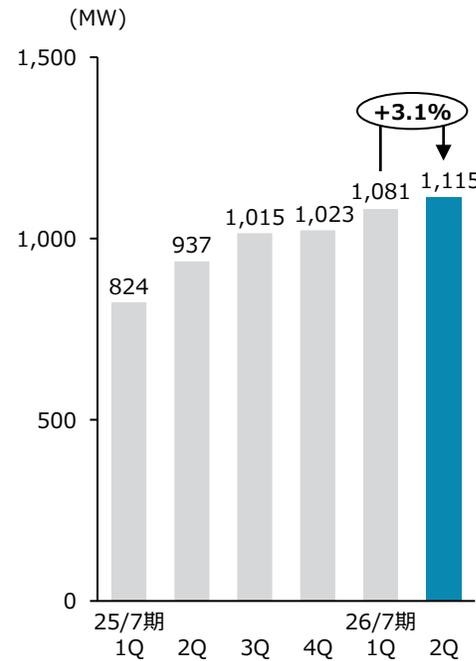
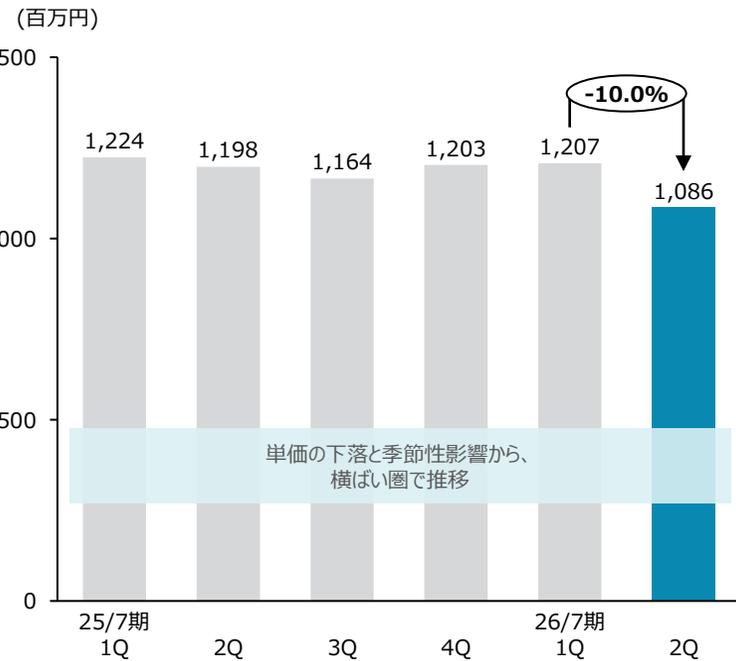
DGP手数料売上高

取扱電力量

契約容量*

1契約容量あたり取引量(指数)*

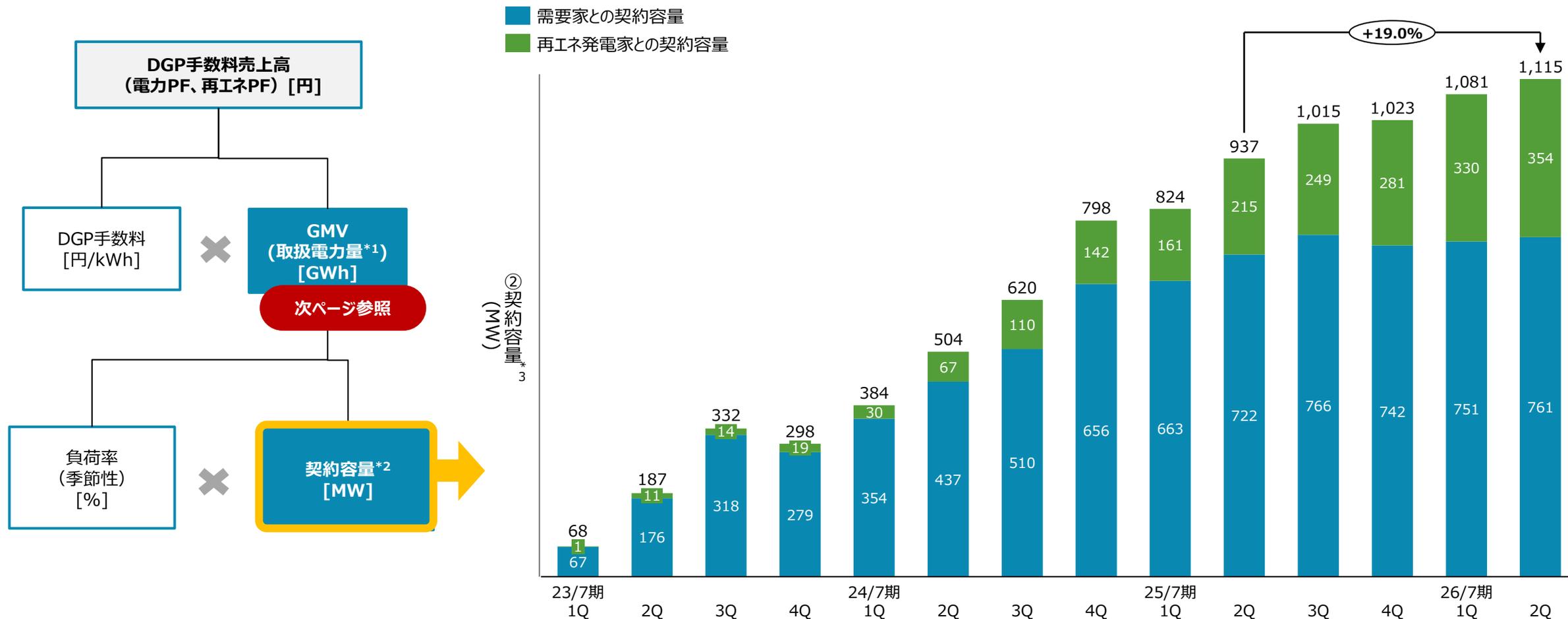
1取引あたり利用料(指数)*



注：25/7期より連結決算に移行しています。契約容量、1取引あたり手数料、1契約あたり取引量のいずれも、発電家と需要家の合算値を参照し、算出している点にご留意ください。1取引あたり利用料および1契約容量あたり取引量は、25/7期通期実績=100とした指数値です。GMV（取扱電力量）、1取引あたり利用料（指数）は取引情報の速報値を集計したものであるため、今後修正・変更が発生する可能性があります。また百万円未満、MW未満を切り捨てて記載しているため過去に開示した数値と一致しない場合があります。

非財務KPI | 契約容量

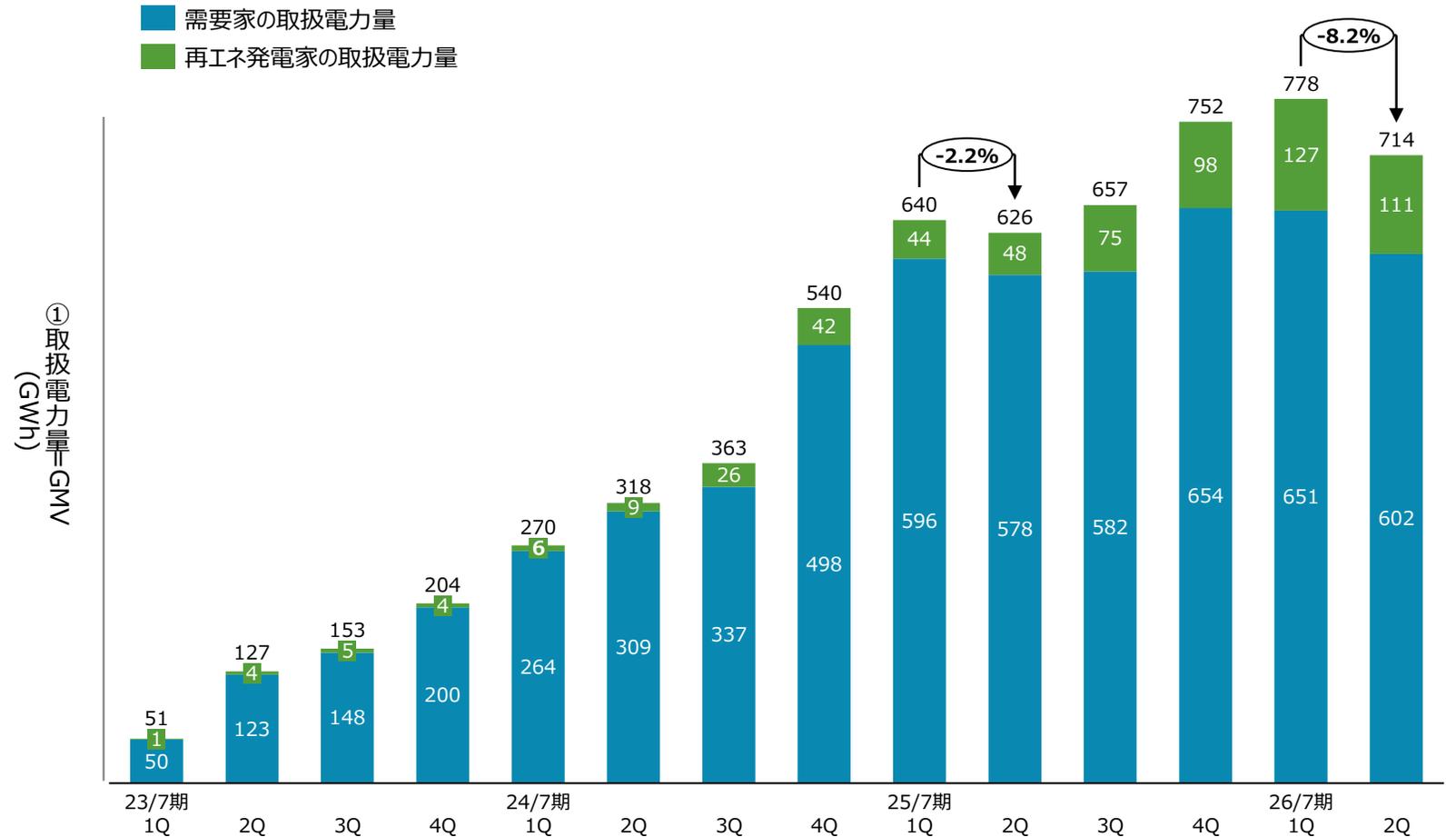
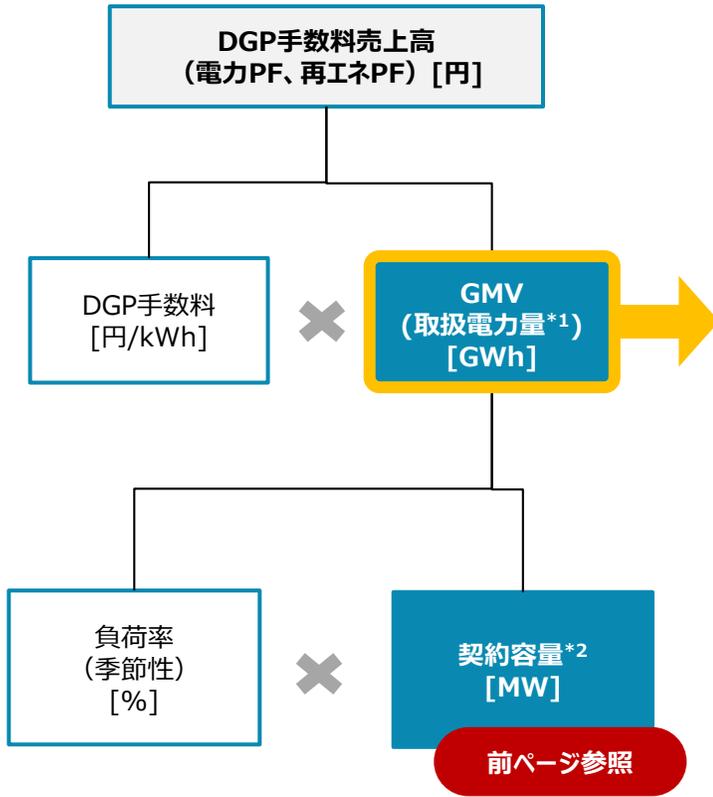
- 契約容量（MW）とは発電家が「最大どれだけ供給できる前提か」、需要家が「最大どれだけ電力を使う前提か」を示す指標のこと。
- 契約容量は順調に積み上がり、プラットフォーム利用社数が増加している。



*1 DGPを使用し、需要家が電力調達を行った量、及び発電家として電力を送電した量の合計 *2 DGPを使用し、電力調達を行っている需要拠点の容量、及び当社グループが需給管理を行っている発電所拠点の容量の合計 *3 契約容量は託送月による合算値
 注：当データは、取引情報の速報値を集計したものであるため、今後修正・変更が発生する可能性があります。またMW未満を切り捨てて記載しているため双方の合算値や過去に開示した数値と一致しない場合があります。

非財務KPI | 取扱電力量

- 取扱電力量 (kWh) は契約容量 (kW) に時間 (h) という概念を掛け合わせたものであり、一定期間に実際に使用された電力量を示す。
- 取扱電力量の伸長は売上成長を反映する重要指標である一方、気温等の季節要因の影響を受ける特徴がある。
- 2Qは気候の影響で取扱電力量が前四半期対比で減少したが、前年も同様に減少しており2Qは1Qよりも低下する傾向がある。

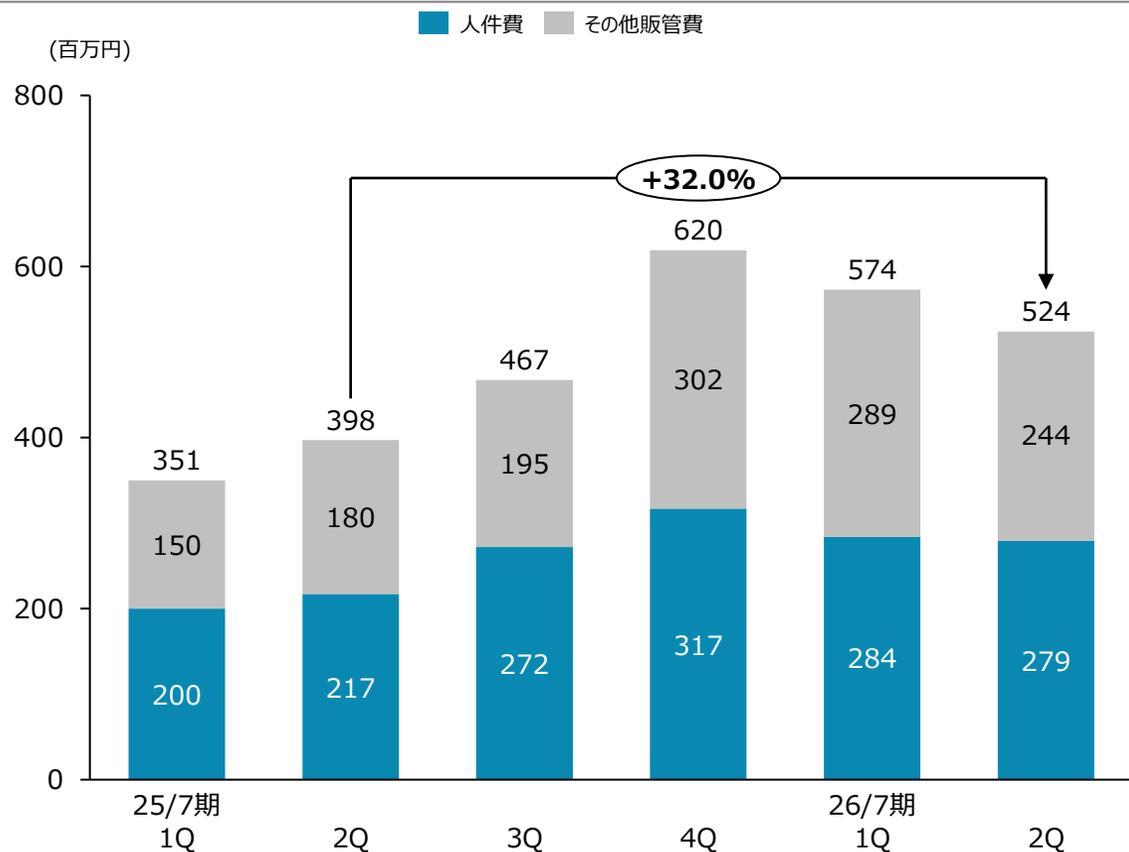


*1 DGPを使用し、需要家が電力調達を行った量、及び発電家として電力を送電した量の合計 *2 DGPを使用し、電力調達を行っている需要拠点の容量、及び当社グループが需給管理を行っている発電所拠点の容量の合計
 注：当データは、取引情報の速報値を集計したものであるため、今後修正・変更が発生する可能性があります。またGWh未満を切り捨てて記載しているため双方の合算値や過去に開示した数値と一致しない場合があります。

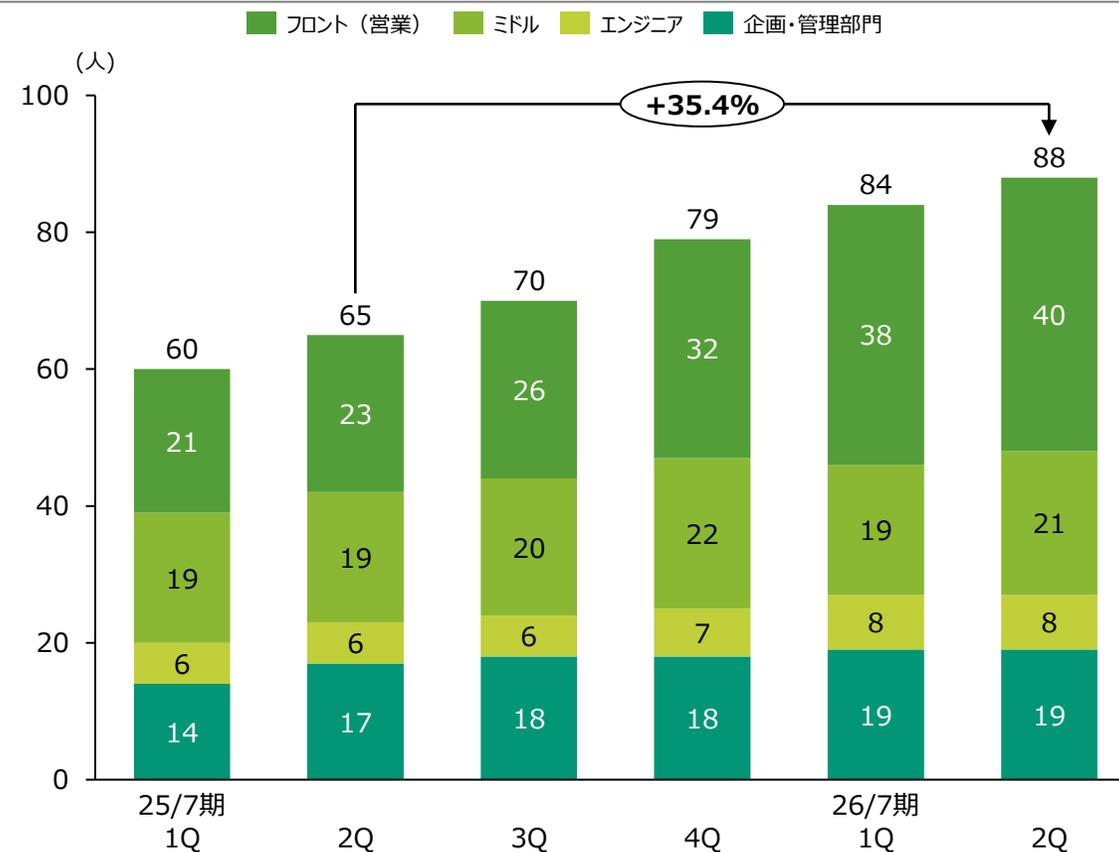
決算ハイライト | 販管費・人員の推移

- ・ 販管費は広告宣伝の継続や営業管理ツールの導入等、営業体制強化に費用を投下も適正に管理。
- ・ 人員はフロント要員を中心に前年同期比+35.4% (+23名) となり、必要人材を継続的に採用。

販管費



人員 (役員・臨時雇用を除く)



注：25/7期より連結決算に移行しています。

注：当データは、取引情報の速報値を集計したものであるため、今後修正・変更が発生する可能性があります。また百万円未満を切り捨てして記載しているため過去に開示した数値と一致しない場合があります。

損益計算書 / 主要財務指標



損益計算書 (単位)		23/7期	24/7期	25/7期	26/7期	24/7期				25/7期				26/7期	
		実績	実績	実績	計画	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q
売上高	百万円	1,691	3,515	6,153	6,281	646	765	852	1,251	1,687	1,620	1,482	1,362	2,005	1,323
(前年同期比)	%	+39.8	+107.9	+75.0	+2.1	-	-	-	-	-	-	-	-	+18.8	△18.4
電力PF	百万円	1,550	3,168	5,420	5,439	-	-	-	-	1,571	1,341	1,322	1,184	1,780	1,083
取扱電力量	GWh	521	1,409	2,411	2,822	264	309	337	498	596	578	582	654	651	602
再エネPF	百万円	87	185	448	618	-	-	-	-	103	101	113	129	199	143
取扱電力量	GWh	13	85	266	505	6	9	26	42	44	48	75	98	127	111
その他	百万円	52	161	284	223	-	-	-	-	12	177	46	47	24	96
売上原価	百万円	403	809	1,573	1,519	-	-	-	-	-	-	351	374	364	329
売上総利益	百万円	1,287	2,706	4,580	4,762	-	-	-	-	-	-	1,131	989	1,641	993
(粗利率)	%	76.1	77.0	74.4	75.8	-	-	-	-	-	-	76.3	72.6	81.8	75.1
販売費及び一般管理費	百万円	849	1,158	1,837	2,398	271	184	259	441	351	398	467	620	574	524
営業利益	百万円	438	1,547	2,742	2,363	303	388	393	461	973	736	663	368	1,067	469
(営業利益率)	%	25.9	44.0	44.6	37.6	46.9	50.7	46.1	36.9	57.6	45.4	44.7	27.0	53.2	35.5
電力PF	百万円	940	2,127	3,529	3,247	-	-	-	-	1,121	902	862	643	1,234	610
再エネPF	百万円	△61	24	120	209	-	-	-	-	64	17	37	1	119	67
その他	百万円	△238	△201	△245	△158	-	-	-	-	△83	△27	△63	△70	△51	4
調整額	百万円	△202	△402	△661	△933	-	-	-	-	-	-	△172	△205	△235	△212
経常利益	百万円	443	1,253	2,614	2,128	-	-	-	-	-	-	613	340	1,066	585
親会社株主利益	百万円	657	972	1,870	1,476	-	-	-	-	-	-	402	282	791	424
EPS	円	110.74	163.90	308.73	228.65	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
ROE	%	20.1	22.9	22.6	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

注：24/7期以前は単体業績であり25/7期より連結決算に移行しています。取扱電力量は、取引情報の速報値を集計したものであるため、今後修正・変更が発生する可能性があります。百万円未満、GWh未満、を切り捨てて記載しているため、四半期単位の合算値と年次の合計値が異なる場合があり、また過去に開示した数値と一致しない場合があります。

貸借対照表 / キャッシュフロー計算書 / コミットメントライン

貸借対照表	(単位)	23/7期4Q	24/7期4Q	25/7期4Q	26/7期1Q	26/7期2Q
		(23.7末)	(24.7末)	(25.7末)	(25.10末)	(26.1末)
		実績	実績	実績	実績	実績
資産合計	百万円	5,963	11,476	17,817	19,169	20,787
流動資産	百万円	5,365	10,768	16,532	17,844	18,662
現金及び預金	百万円	3,107	3,979	4,648	5,645	7,875
売掛金及び契約資産	百万円	400	882	1,367	2,093	1,251
未収入金	百万円	1,712	5,012	9,766	9,582	8,972
貸倒引当金	百万円	-	△3	△24	△37	△34
その他流動資産	百万円	144	897	774	560	597
固定資産	百万円	597	707	1,285	1,324	2,124
有形固定資産	百万円	23	25	107	141	877
無形固定資産	百万円	6	5	40	41	38
投資その他資産	百万円	567	681	1,163	1,204	1,279
貸倒引当金	百万円	-	△4	△26	△62	△70
負債合計	百万円	2,707	7,247	9,540	10,100	11,157
流動負債	百万円	2,407	6,947	8,540	9,129	10,235
買掛金	百万円	203	354	575	521	902
短期借入金	百万円	714	2,928	613	2,230	1,776
その他	百万円	1,489	3,664	7,532	6,378	7,556
固定負債	百万円	300	300	999	971	928
長期借入金	百万円	300	300	999	971	928
純資産合計	百万円	3,255	4,228	8,277	9,068	9,623
株主資本	百万円	3,255	4,228	8,277	9,068	9,623
負債・純資産合計	百万円	5,963	11,476	17,817	19,169	20,787
自己資本比率	%	54.6	36.8	46.5	47.3	46.3

キャッシュフロー計算書	(単位)	23/7期	24/7期	25/7期	26/7期2Q
		実績	実績	実績	実績
営業キャッシュフロー	百万円	118	△1,325	321	2,809
(広義) 運転資本の増減	百万円	△5	△1,641	△3,029	2,378
投資キャッシュフロー	百万円	△2	△15	△181	△804
フリーキャッシュフロー	百万円	116	△1,341	140	2,005
財務キャッシュフロー	百万円	613	2,213	528	1,222
現金同等物の換算差額	百万円	0	0	0	0
現金同等物の増減額	百万円	729	872	668	3,227
現金同等物の期首残高	百万円	2,377	3,107	3,979	4,648
現金同等物の期末残高	百万円	3,107	3,979	4,648	7,875

※広義の運転資本の増減=売掛金+棚卸資産+未収入金+前払費用+買掛金+未払金+未払費用(各増減額)

◆コミットメントラインの概要

※コミットメントライン契約を締結し総額100億円超の借入枠を確保、柔軟な資金調達が可能となる。

用途	DGPにおける取引量拡大に伴う運転資金に充当のため
手法	<ul style="list-style-type: none"> 借入限度額：56億円 契約期間：2024年7月31日から2025年7月31日（1年ごとの延長オプション4回とし、2025年8月1日以降も同一内容で1年間更新されています。） アレンジャー：株式会社みずほ銀行 参加金融機関：株式会社りそな銀行、株式会社大光銀行
	<ul style="list-style-type: none"> 借入限度額：50億円超 契約期間：1年毎に契約見直し 契約締結先：株式会社三井住友銀行、株式会社商工組合中央金庫、株式会社福岡銀行、株式会社東京スター銀行

注：24/7期以前は単体業績であり25/7期より連結決算に移行しています。また百万円未満を切り捨てて記載しているため過去に開示した数値と一致しない場合があります。



事業進捗 2

- 当社のセグメントは3つに分類でき主力は電力PF事業。もう2つのセグメントは投資領域でグループ全体の事業成長を加速。

電力PF事業

- デジタルグリッドプラットフォーム (DGP) で取引される電力 (再エネ除く) を対象



(26/7期 上半期実績) (百万円)

売上高 (構成比)	2,864 (86.1%)
セグメント利益 (利益率)	1,844 (64%)

グループ事業全体を牽引する
主力事業

再エネPF事業

- DGPで取引される電力のうち再エネを対象
- コーポレートPPA*1のオークションサイト "RE Bridge" の運営
- FIT非化石証書*2の代理調達サービス "Econohashi" の運営
- 小売電気事業者へ再エネ卸取引の実施



(26/7期 上半期実績) (百万円)

売上高 (構成比)	343 (10.3%)
セグメント利益 (利益率)	186 (54%)

再エネ取引の拡大に
向けた投資領域

その他事業

- 系統用蓄電池のアグリゲーションサービス (AS) の提供の開発・運用等



(26/7期 上半期実績*3) (百万円)

売上高 (構成比)	121 (3.6%)
セグメント利益 (利益率)	△46 (-)

蓄電池など新たな収益の
柱となる投資領域

*1 発電家と需要家との電力購入契約「PPA (Power Purchase Agreement)」の形態 *2 再生可能エネルギーなど非化石電源の「環境価値」を取引するために証書にしたもの *3 売上高、セグメント利益はその他事業全体の数値
注 百万円未満を切り捨てて記載しているため、他ページで開示した数値と一致しない場合があります。

- 電力PFは前年同期比で単価低下等の影響により△19.3%減収となった。
- 再エネPFは前年同期比で42.8%増収、セグメント利益は294.1%増益を確保し、堅調に推移した。
- その他事業はAS事業の拡大に伴い、セグメント利益は黒字へ転換した。

電力PF事業

再エネPF事業

その他事業*1

■ DGP手数料売上高 ● セグメント利益
■ DGP手数料以外売上高

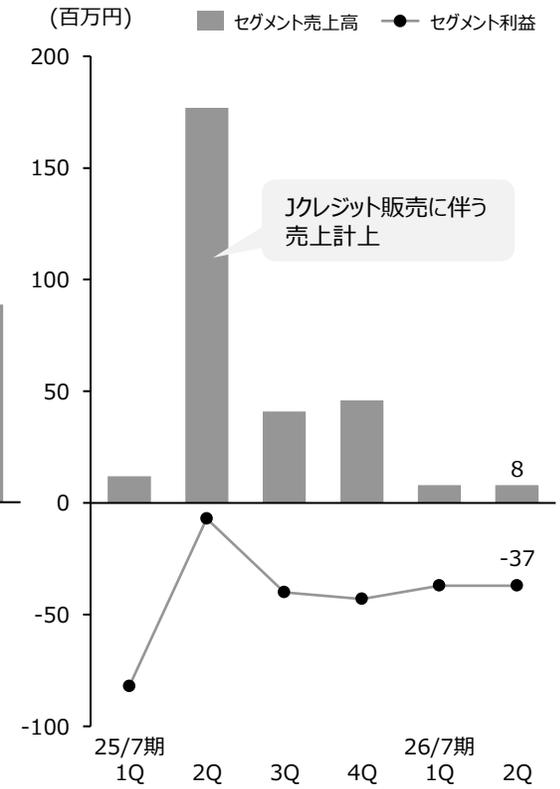
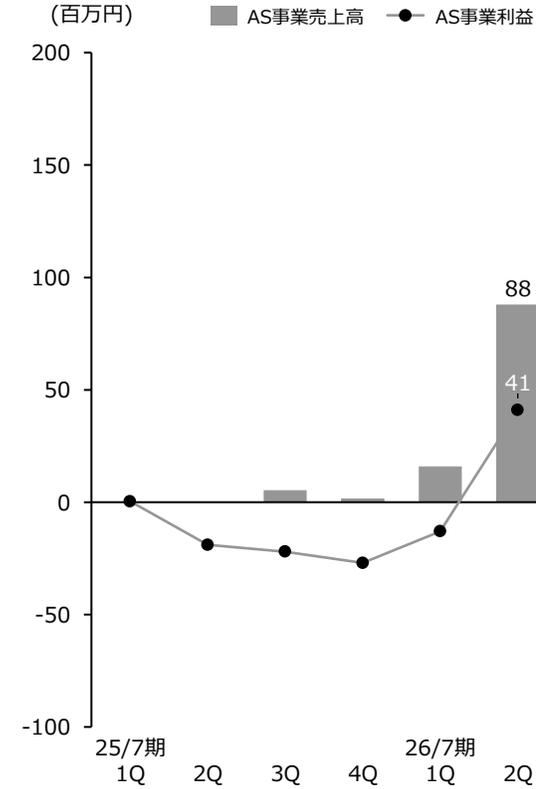
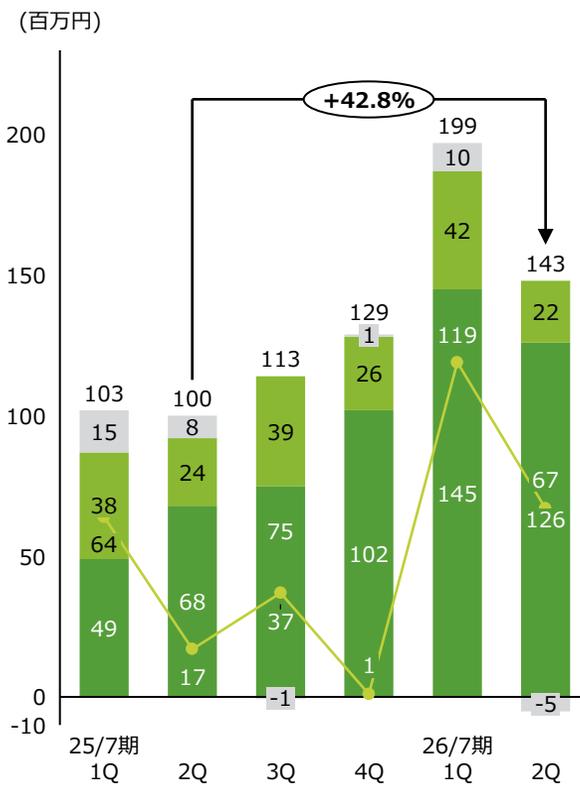
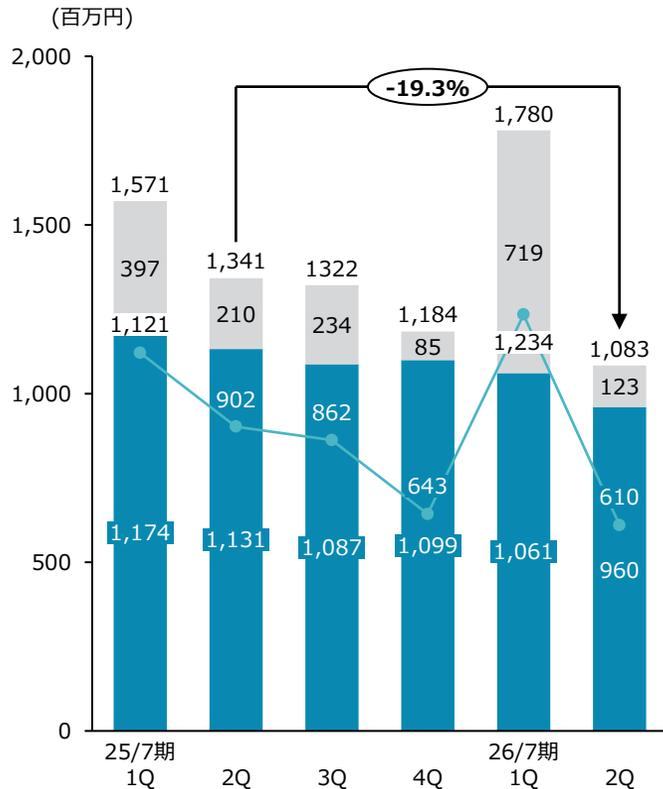
■ DGP手数料売上高 ■ DGP手数料以外売上高
■ 非化石証書売上高 ● セグメント利益

AS事業

その他

■ AS事業売上高 ● AS事業利益

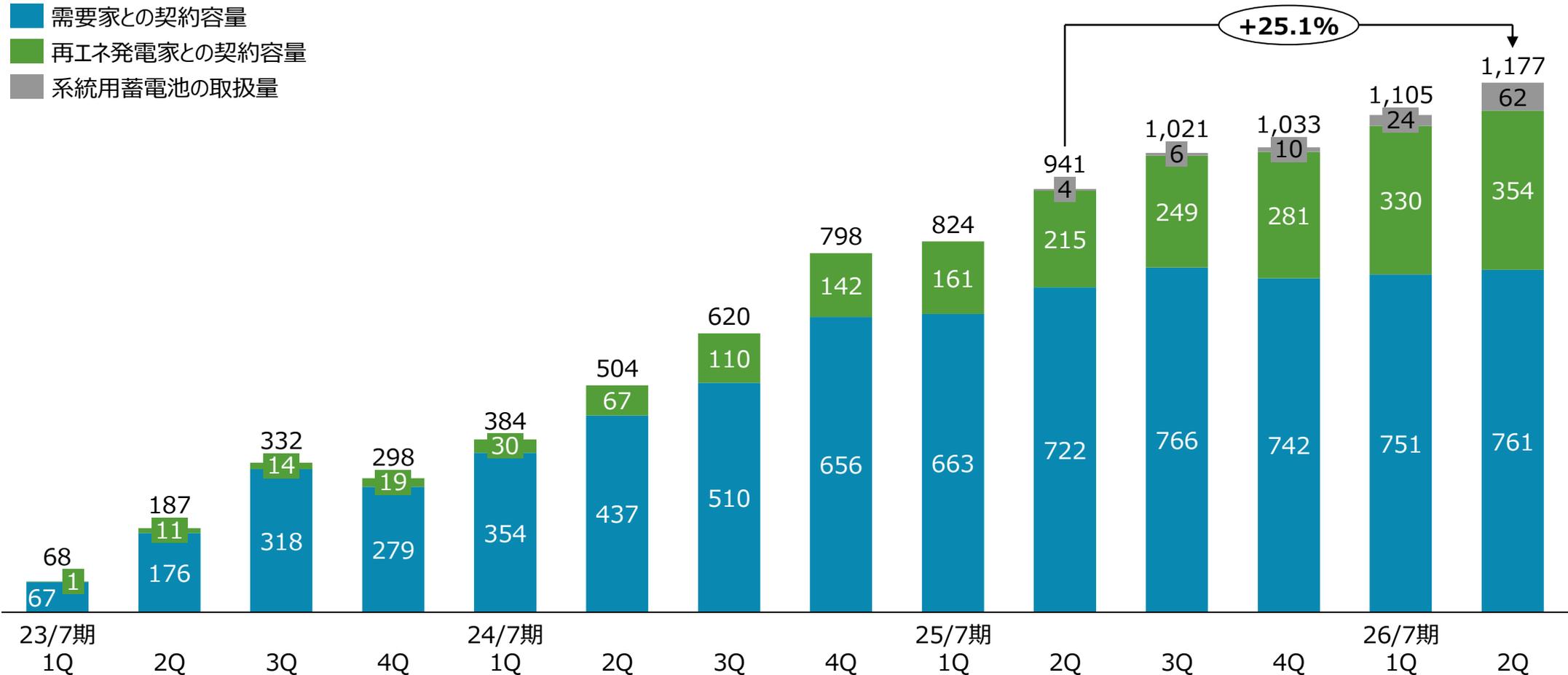
■ セグメント売上高 ● セグメント利益



注：25/7期より連結決算に移行しています。上記のセグメント利益には本社経費等の調整額が含まれていない点に留意されたい。その他には、脱炭素教育事業、アセットマネジメント事業、その他報告セグメントに含まれない事業セグメントを内包しています。また百万円未満を切り捨てて記載しているため過去に開示した数値と一致しない場合があります。

*1 本指標は当期より開示を開始したものであり、過年度数値は同一定義に基づき遡及算出した参考値です。これらの数値は監査済みの正式な財務数値ではありません。

- 各種サービスを通じて取引企業が順調に増えたことで、重要KPIである契約容量は前年同期比+25.1%増加した。
- 投資領域の再エネPF事業に加え蓄電池関連の事業が右肩上がりに順調に拡大した。

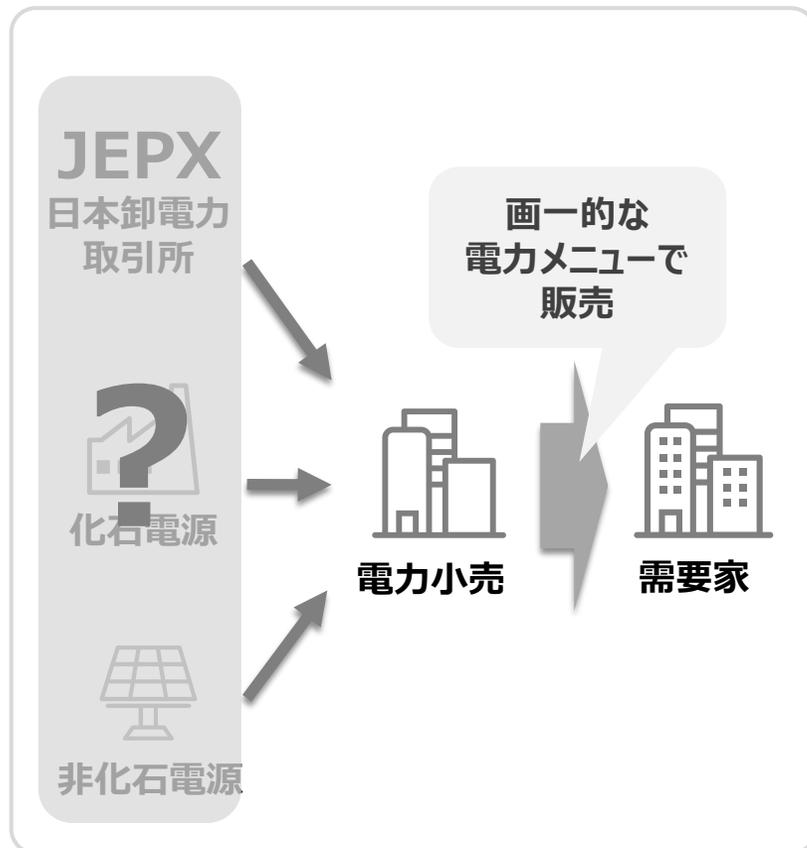


注：DGPを使用し、電力調達を行っている需要拠点の容量、当社グループが需給管理を行っている発電所拠点の容量の合計及び系統用蓄電池の取扱量の合算値

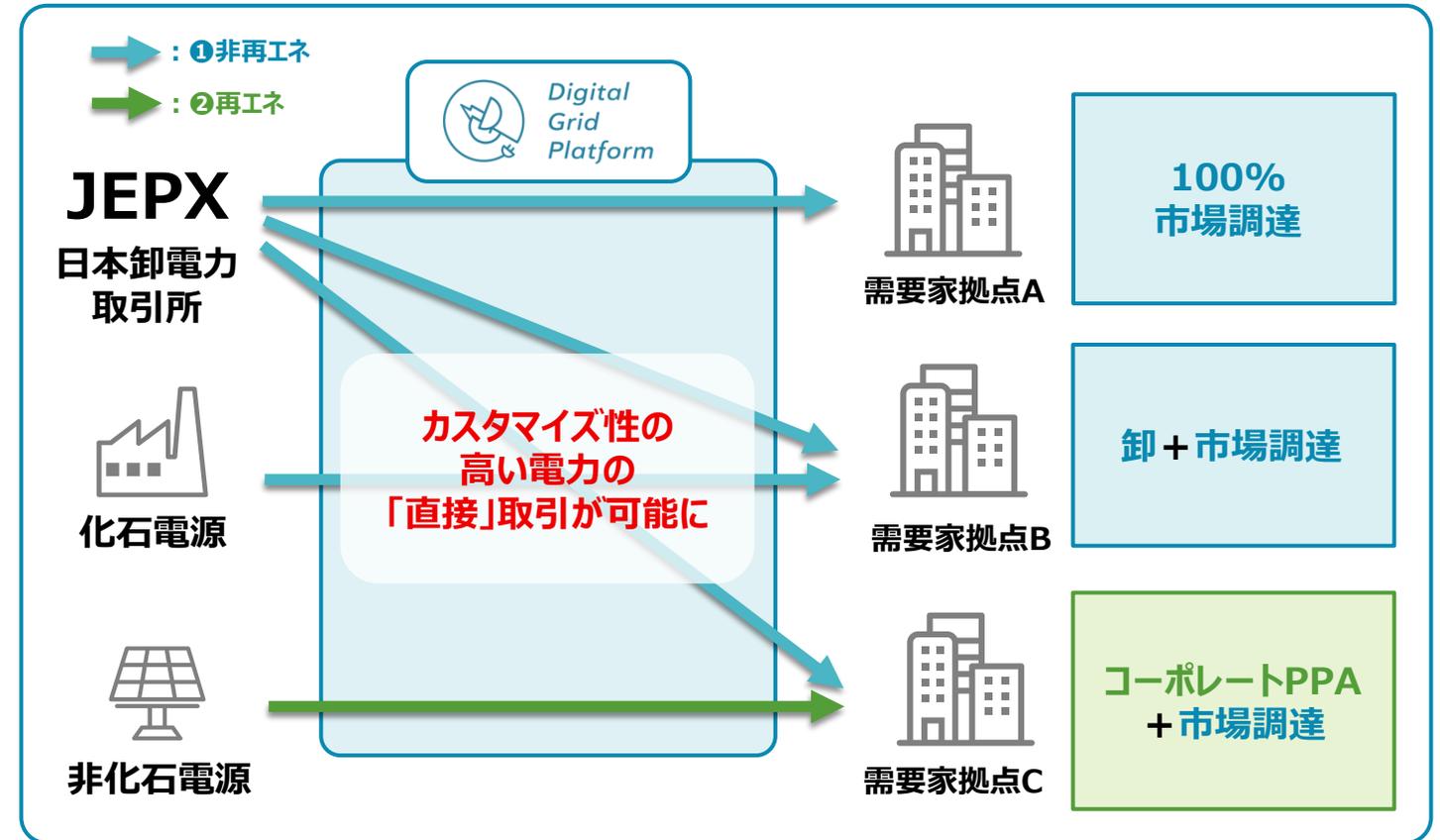
注：当データは、取引情報の速報値を集計したものであるため、今後修正・変更が発生する可能性があります。またMW未満を切り捨てて記載しているため双方の合算値や過去に開示した数値と一致しない場合があります。

- DGPが電力の直接取引を可能にしたことで、需要家は自身のリスク許容度や再エネ調達方針に沿った電力調達が可能に。
- 発電家は多様な顧客に電力を柔軟に供給できるメリットを、発電家(再エネ発電家含む)は需要家との直接取引によるメリットを享受。
- 発電家と需要家をつなぐ取引プラットフォームとして機能し、発電家(再エネ発電家含む)と様々な需要家との取引において手数料を受領する。

従来の電力取引

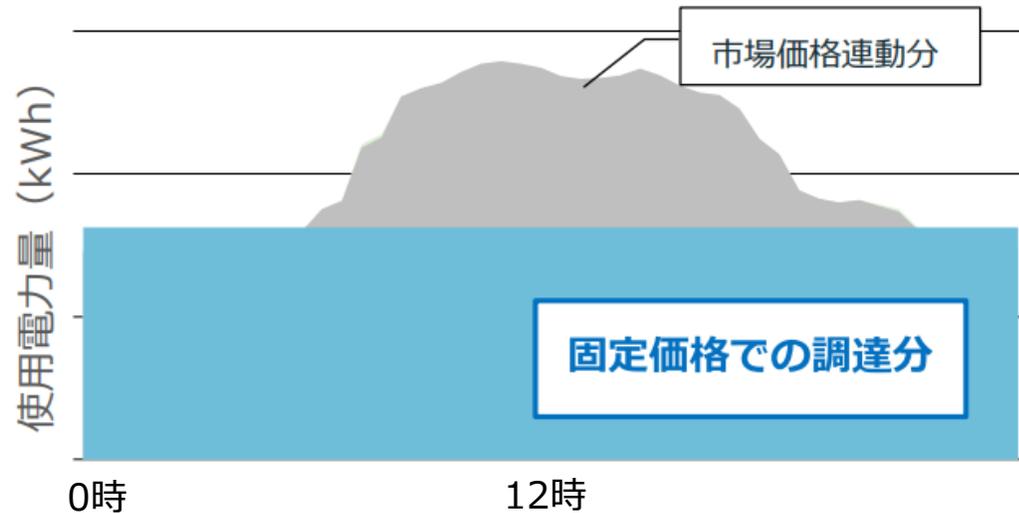


DGPによる新しい電力取引：カスタマイズ性の高い取引



- 固定価格と市場連動を組み合わせたオーダーメイド方式の調達モデルにより、電力コスト抑制と電力価格安定の両立を実現。
- 24時間稼働が必要な医療現場の電力調達サービスとして、DGPの導入が拡大している。

オーダーメイド方式



- 電力価格を固定化できる部分は、固定価格で調達
- 日中の使用電力量が大きくなる時間帯は卸電力市場（JEPX）の価格で調達

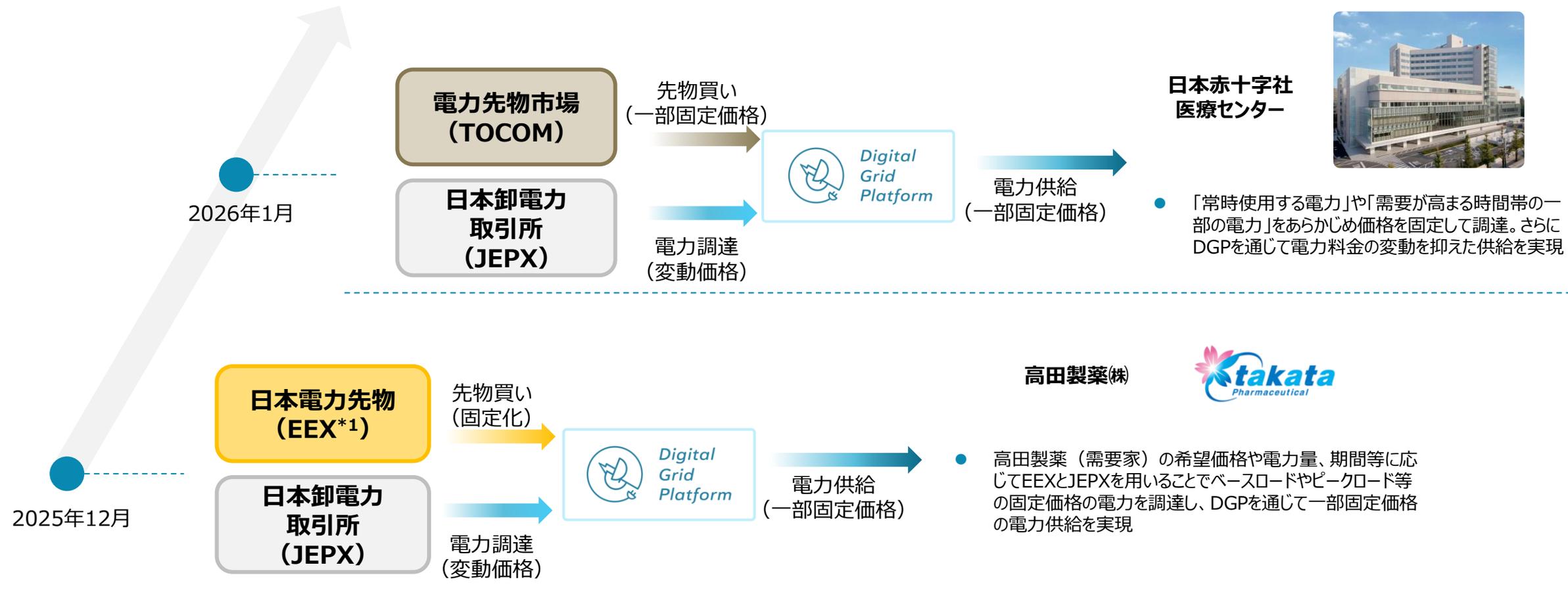
▶ クライアントニーズに合わせた電力メニューの提供が可能

市立秋田総合病院



- 24時間体制で患者を受け入れている医療施設
- 医療機器や空調設備などを常時稼働させる必要があり、昼夜を問わず電気が使われている
- 同院が経営改善の一環でコスト削減に取り組むなか、25年4月からDGPを利用、26年4月からオーダーメイド方式での調達を採用（2月17日ヘッジ取引締結）

- 電力先物市場を活用した柔軟な電力調達方法を25年12月より本格導入し、1月には日本赤十字社医療センターに供給開始。
- 需要家が希望価格を指定して電力を調達することで、コストを抑えることが可能となるなどの需要家メリットを実現。



*1 European Energy Exchangeの略称

再エネPF事業

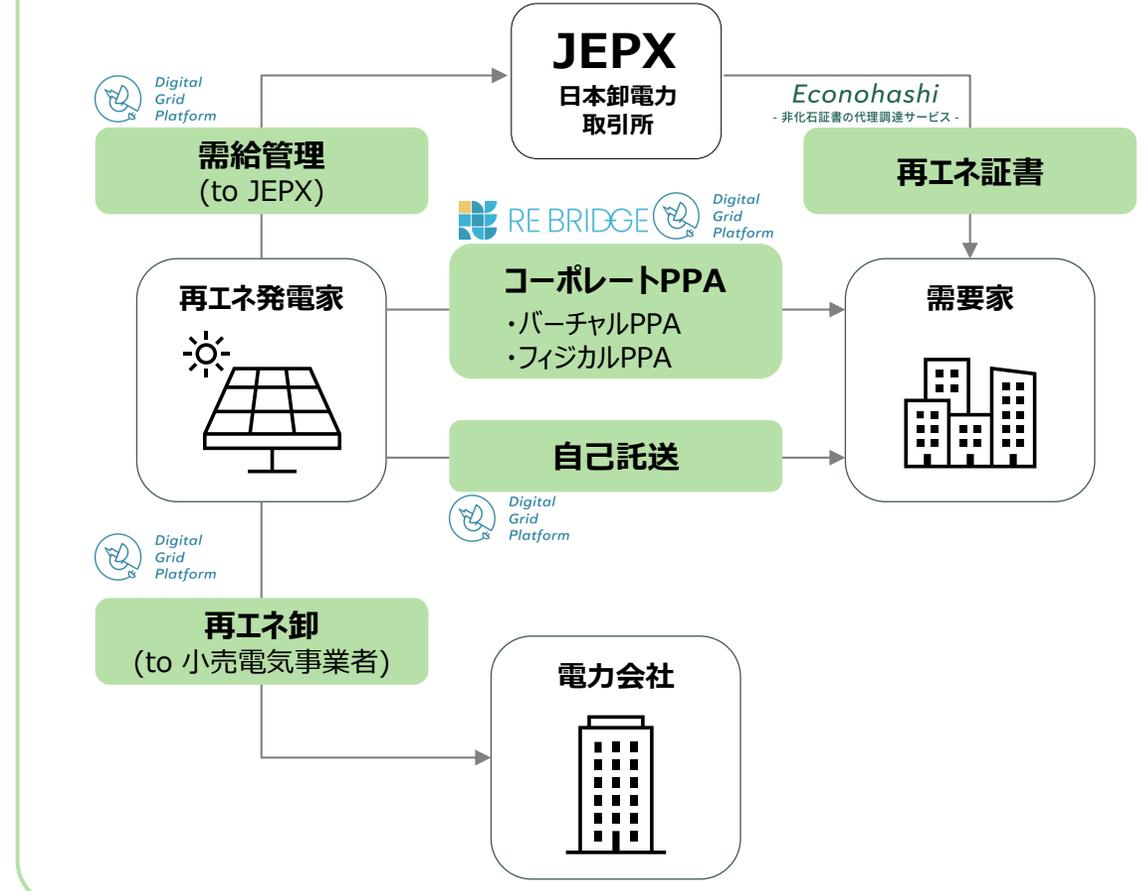
充実した再エネPF事業のメニュー

- DGPの発電側機能である拠点単位での発電量予測、PPAを締結したい発電家と需要家をマッチングするRE Bridge、手軽な再エネ調達を可能とするEconohashi（エコのはし）を通じて、発電側・需要側のあらゆる再エネニーズに対応可能。

多様な再エネニーズに対応するプロダクトと提供サービス



提供サービスの相関図



- FIT非化石証書の調達代行サービス「Econohashi」の会員数、FIT非化石証書取扱量は継続して拡大中。
- 2030年を再生可能エネルギー導入の中間目標年と位置付けている企業が多く、「Econohashi」の導入が進んでいる。

Econohashiの取引イメージ

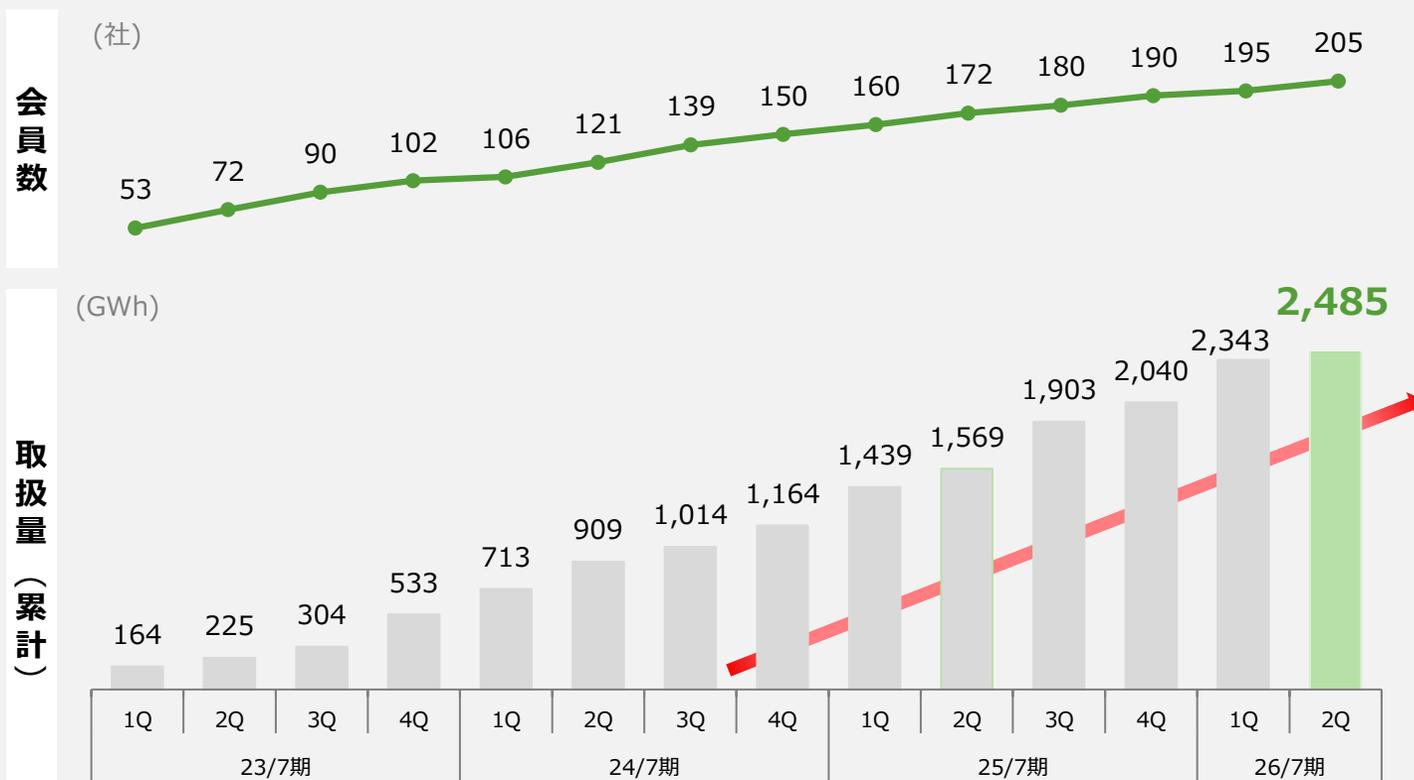
Econohashi

- 非化石証書の代理調達サービス -

需要家の代わりに市場からFIT非化石証明書を代理調達



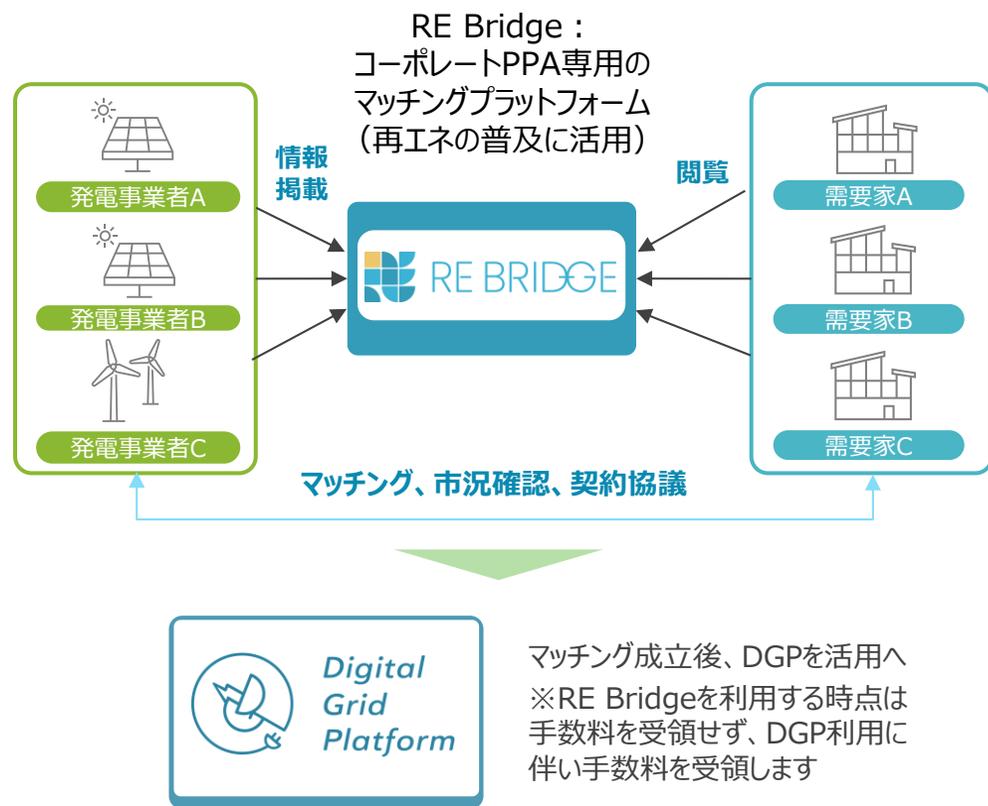
FIT非化石証書取扱量（累計）、Econohashi会員数



注：当データは、取引情報の速報値を集計したものであるため、今後修正・変更が発生する可能性があります。またGWh未満を切り捨てて記載しているため過去に開示した数値と一致しない場合があります。

- RE Bridgeは日本初*1の再エネコーポレートPPAに特化した再エネ発電家と需要家をマッチングするためのオークションサイト。
- 当社は直接取引を行うためのマッチングをサポートし過去6回*2のオークションを実施、着実な成長を遂げている。

RE BridgeとDGPの関係

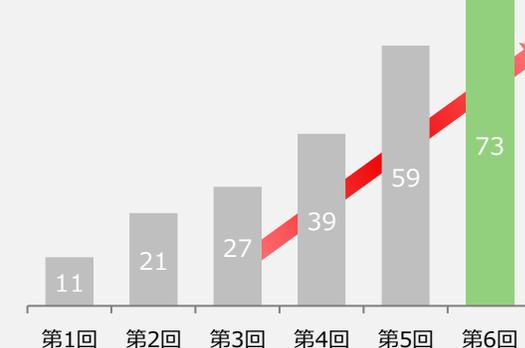


各回のオークション実績

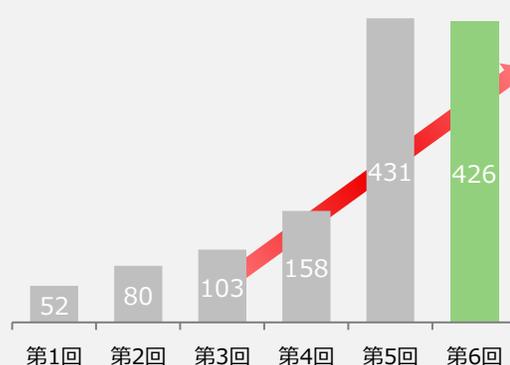
発電家会員数[社]



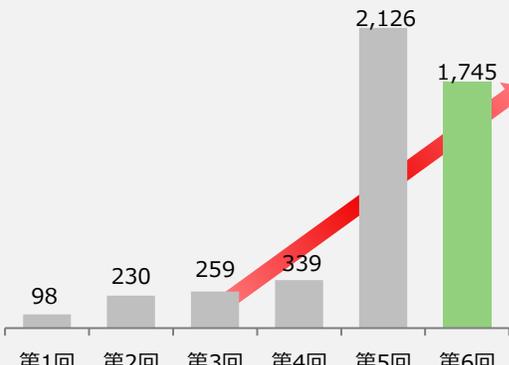
需要家会員数[社]



発電所登録数[件]



登録設備容量[MW]

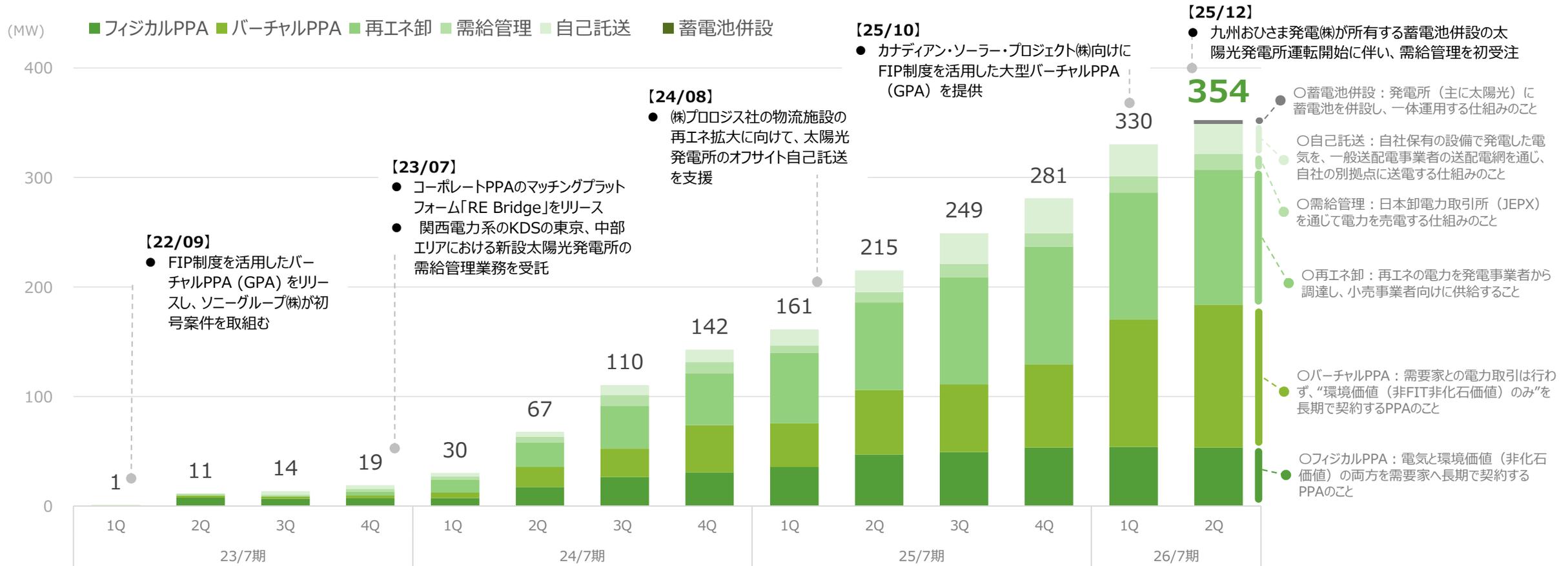


注：当データは、取引情報の速報値を集計したものであるため、今後修正・変更が発生する可能性があります。またMW未満を切り捨てて記載しているため過去に開示した数値と一致しない場合があります。 *1 当社調べ

*2 オークション開催時期 第1回：2023年9月25日～10月20日、第2回：2024年3月4日～3月29日、第3回：2024年7月8日～8月9日、第4回：2024年11月18日～12月20日、第5回：2025年5月7日～6月27日、第6回：2025年10月14日～11月14日

- ・ 非FITへの移行に伴う再エネ需給管理のニーズ増加を捉え、再エネ取扱量は354MWに到達。
- ・ 20年以上の長期契約が中心であり、今後もストックとして積み上がっていく見通し。

再エネ取扱容量



注：当データは、取引情報の速報値を集計したものであるため、今後修正・変更が発生する可能性があります。またMW未満を切り捨てて記載しているため過去に開示した数値と一致しない場合があります。

- 茶畑を活用した営農型太陽光発電による追加性のある環境価値を20年間提供し、農業振興と脱炭素を両立するバーチャルPPAを推進。
- 太陽光発電所2カ所をFITからFIPへ移行し、蓄電池を併設することで出力抑制対策と再エネの有効活用を実現。

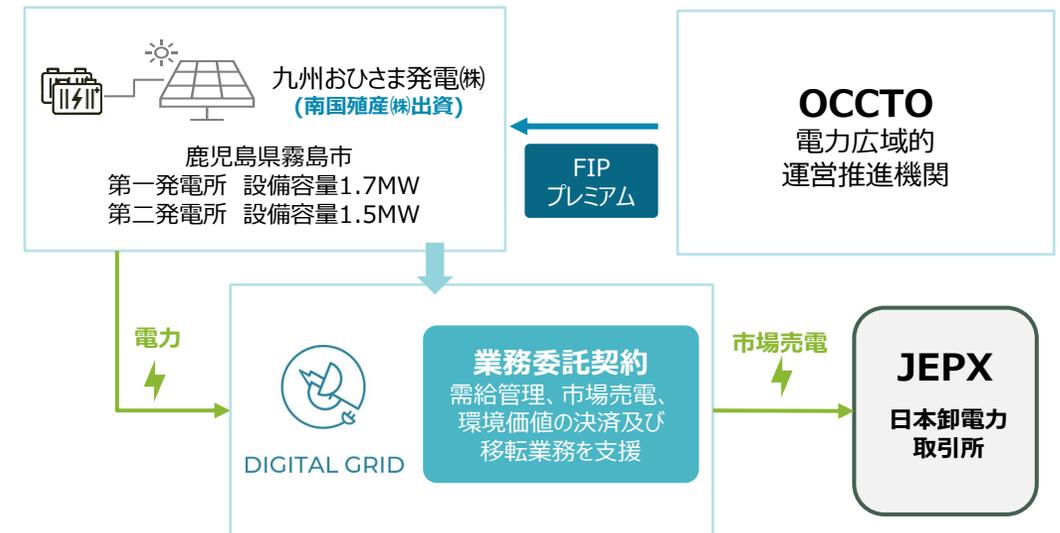
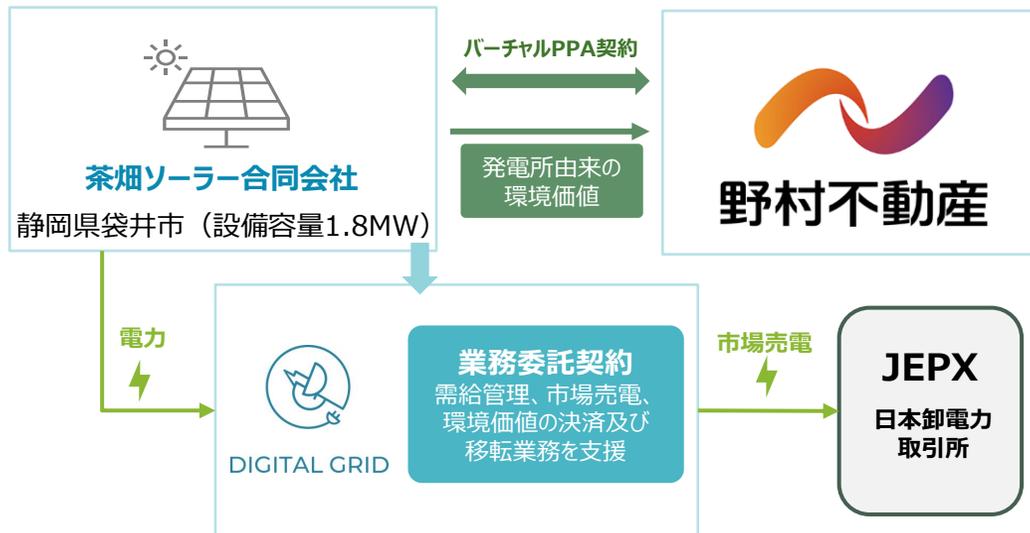
新たな取組み

茶畑を活用した営農型太陽光発電所の需給管理等を担当

蓄電池併設型の太陽光発電所の需給管理を開始



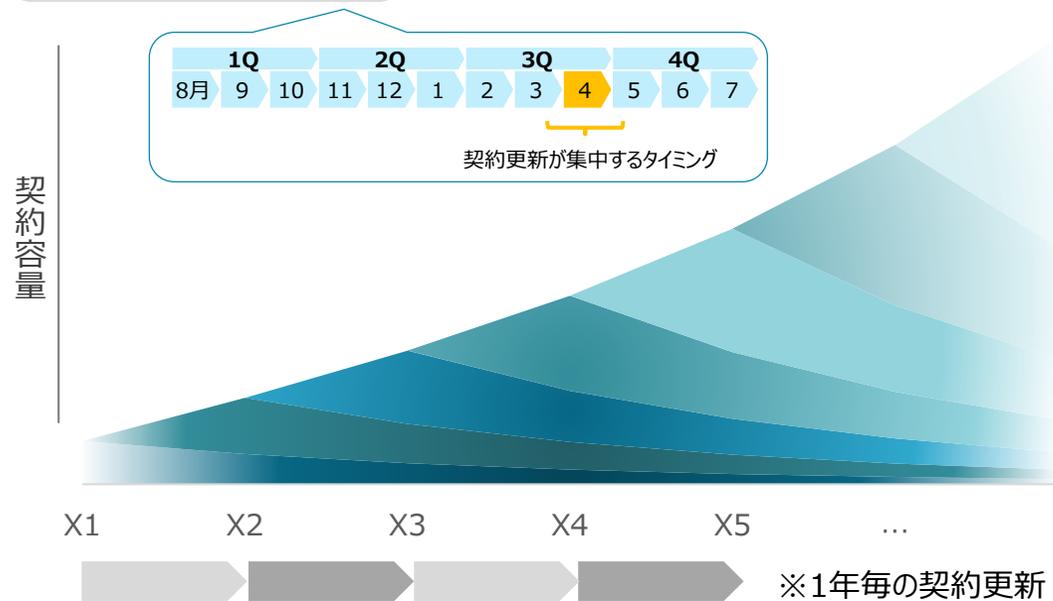
- FIT → FIP へ移行し、蓄電池を併設した太陽光発電所として運転開始



- 電力PF事業では原則1年の契約更新を基本としており、毎年4月頃に契約更新がピークを迎える。
- 再エネPF事業では原則20年以上の長期契約を基本とし、每期着実な積み上げと継続的な安定収益の基盤を創出している。

電力PF事業の契約イメージ

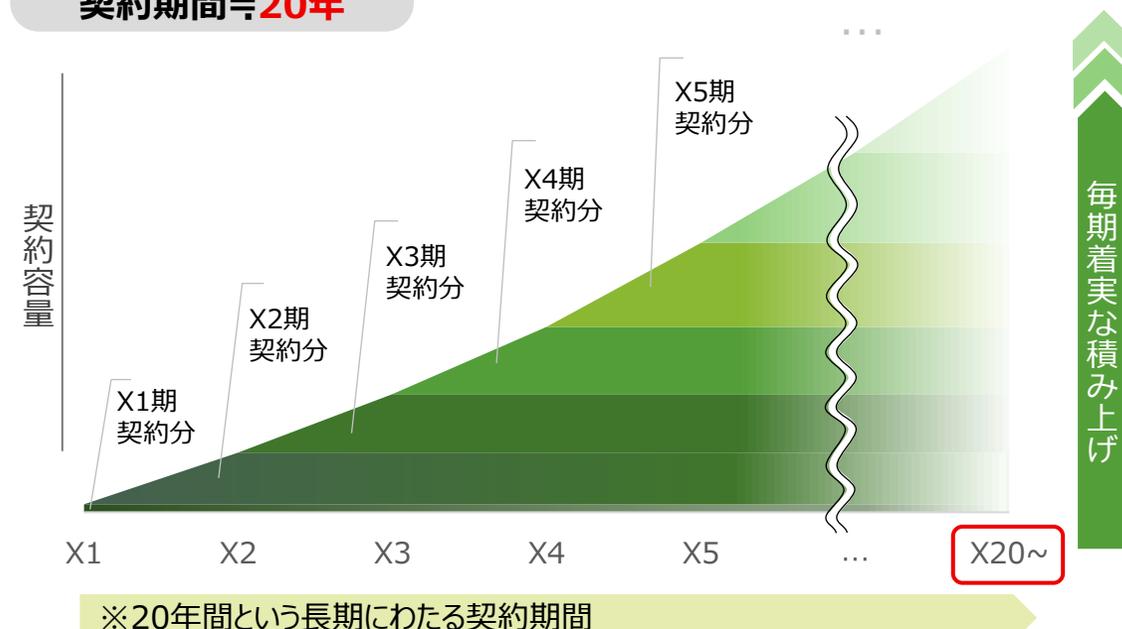
契約期間≒1年



- 電力PF事業は単年契約が基本で、多くの契約企業が1年に一度の頻度で契約を見直す
- より多くの需要家との契約のため代理店と連携し契約件数を拡大中
- 契約更新は解約リスクにも影響するため、継続率の向上が重要な課題

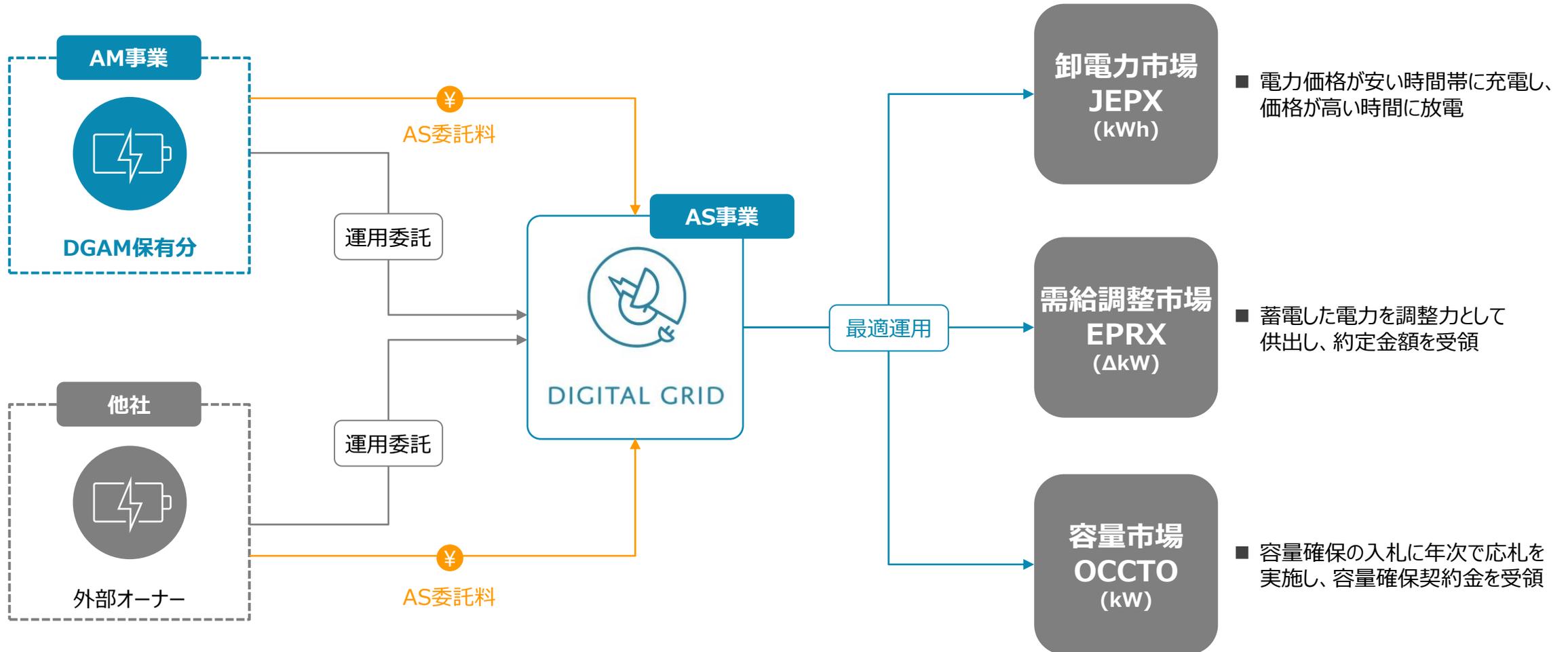
再エネPF事業の契約イメージ

契約期間≒20年



- 再エネPF事業は原則20年の長期契約が前提（20年超もあり）
- 当社は需給管理を担い、需要家・発電家の双方から手数料を受領する
- 20年に及ぶ長期契約のため解約リスクが低く、粗利率が高いのが特徴で、中長期的に安定した収益基盤の創出に貢献する

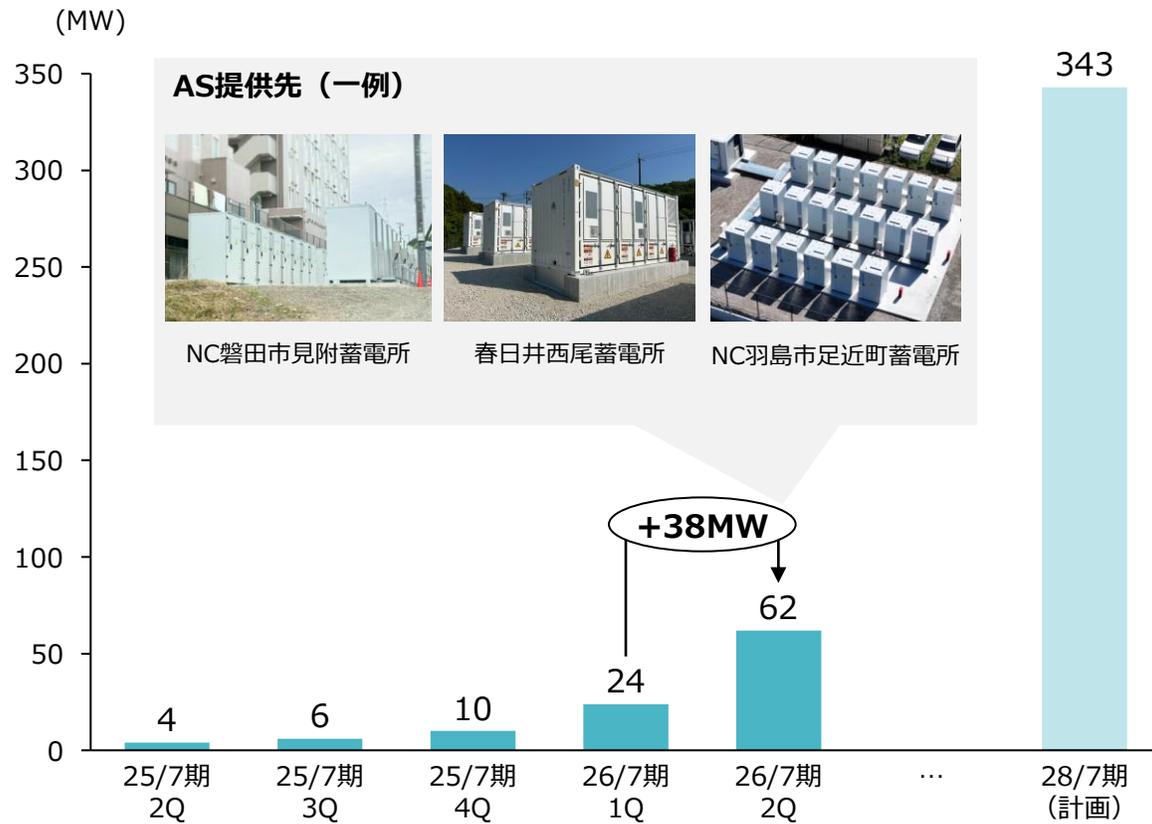
- 子会社のDGAM^{*1}、及び外部蓄電池オーナーよりアグリゲーションサービス（AS）を受託し、3市場において最適運用を実施。
- DGはAS委託料を受領し、アセットマネジメント（AM）事業を展開する子会社のDGAMは市場での取引収益の全てを取り込む。



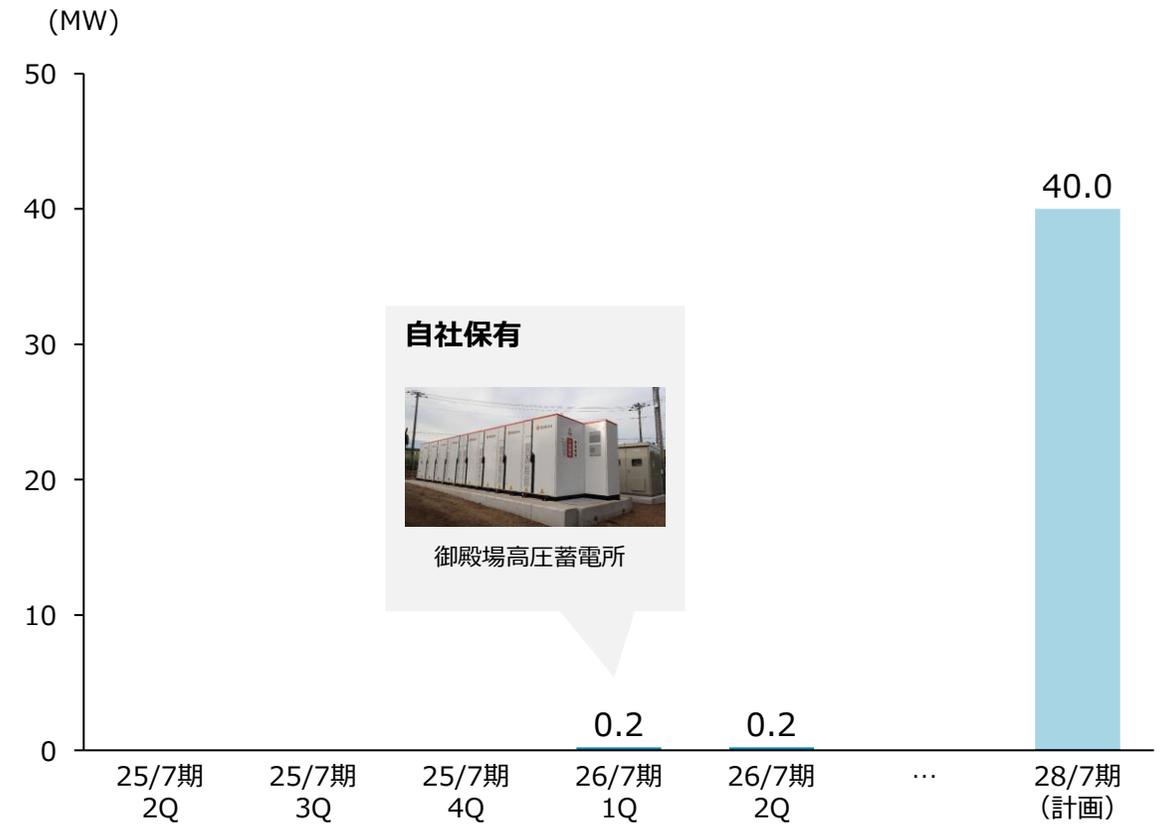
*1 連結子会社のデジタルグリッドアセットマネジメントの略称

- ・ アグリゲーションサービス（AS）は事業拡大に向けた取り組みを展開し、契約容量は前四半期比 + 38MWの62MWとなった。
- ・ デジタルグリッドアセットマネジメント（DGAM）は保有容量を増やすべく複数の案件を並行してソーシングし開発を行っている。

AS事業：系統用蓄電池の取扱量*1



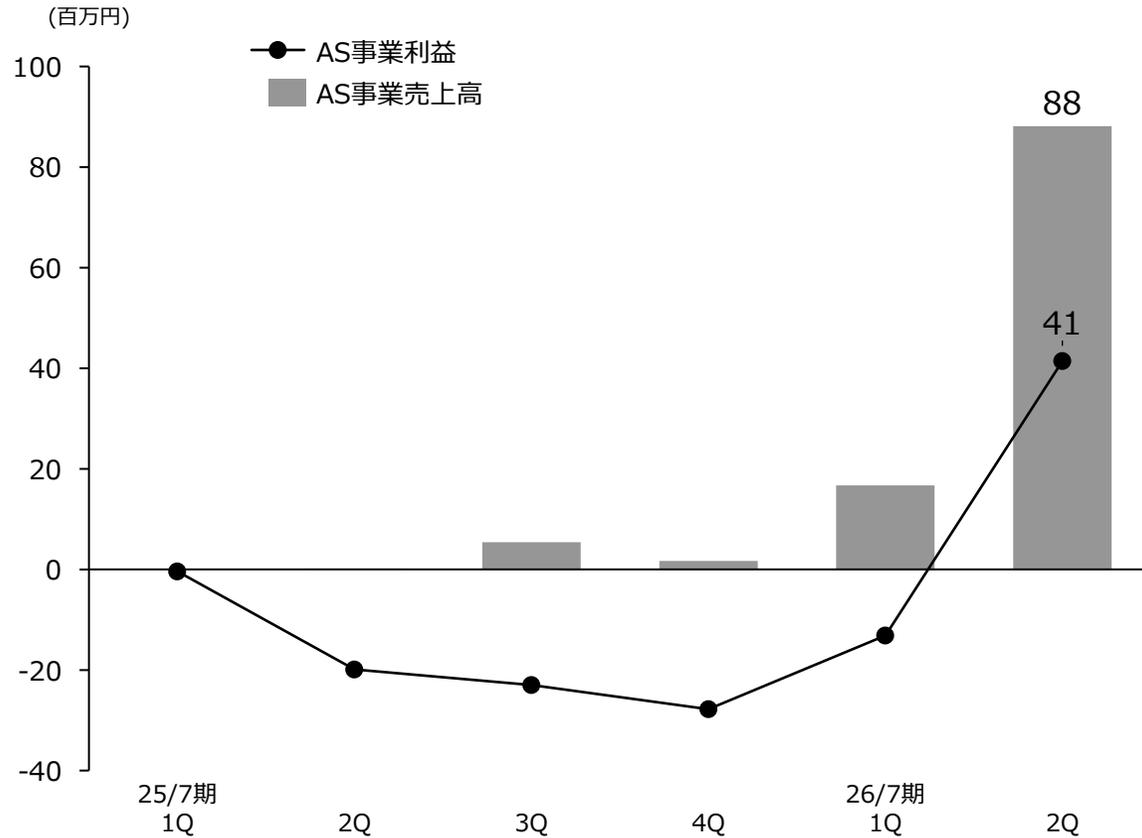
AM事業：DGAMの保有容量



*1 運転開始日ベースでカウントしています。案件の開発状況によって、容量、運転開始タイミングが変更される可能性があります。当データは、取引情報の速報値を集計したものであるため、今後修正・変更が発生する可能性があります。

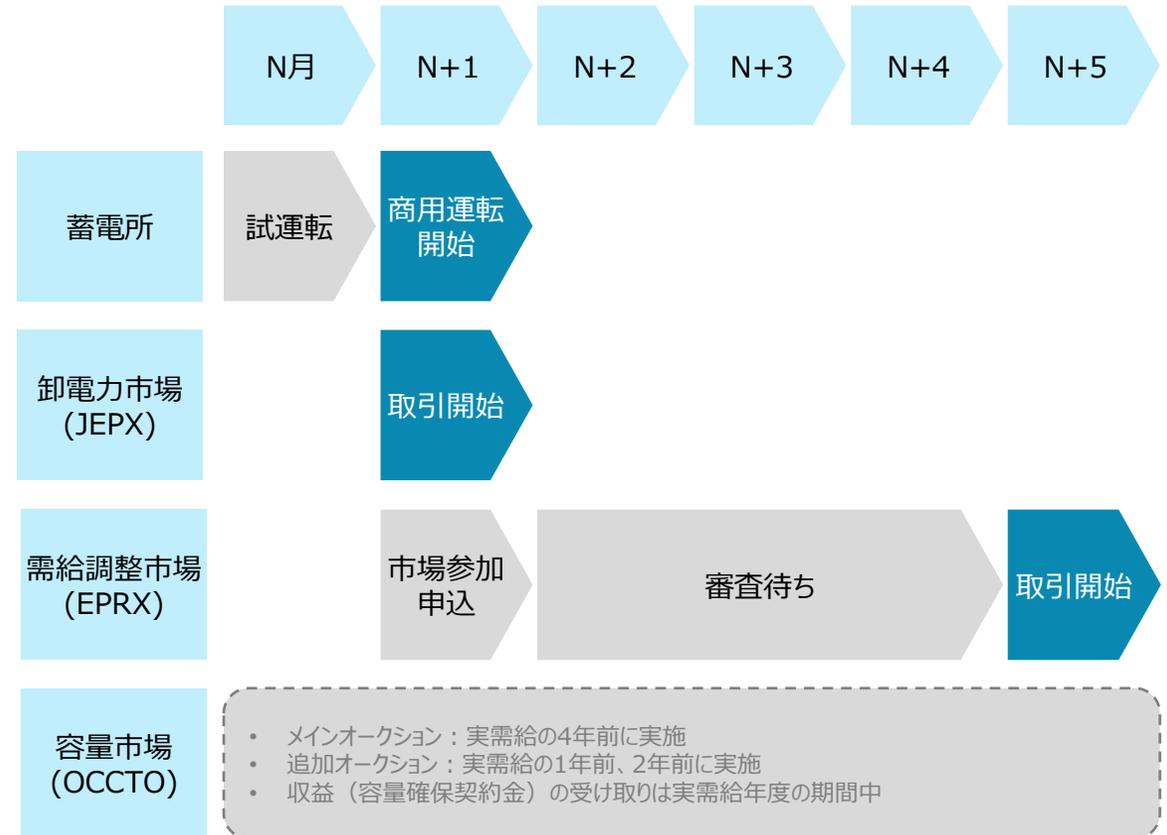
- AS事業はアグリゲーションサービス等の収入が増加し、事業収支は黒字化を達成した。
- 各収益認識は蓄電所の運転開始からそれぞれ異なり、例えば需給調整市場の収益計上タイミングは商用運転開始から約5カ月後となる。

AS事業：売上・利益推移*1



収益計上タイミング (例)

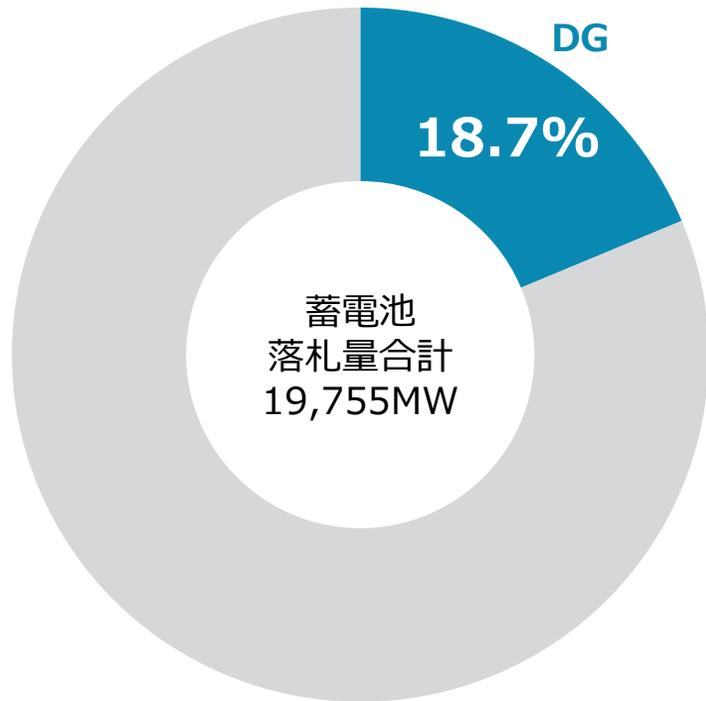
実運用 準備



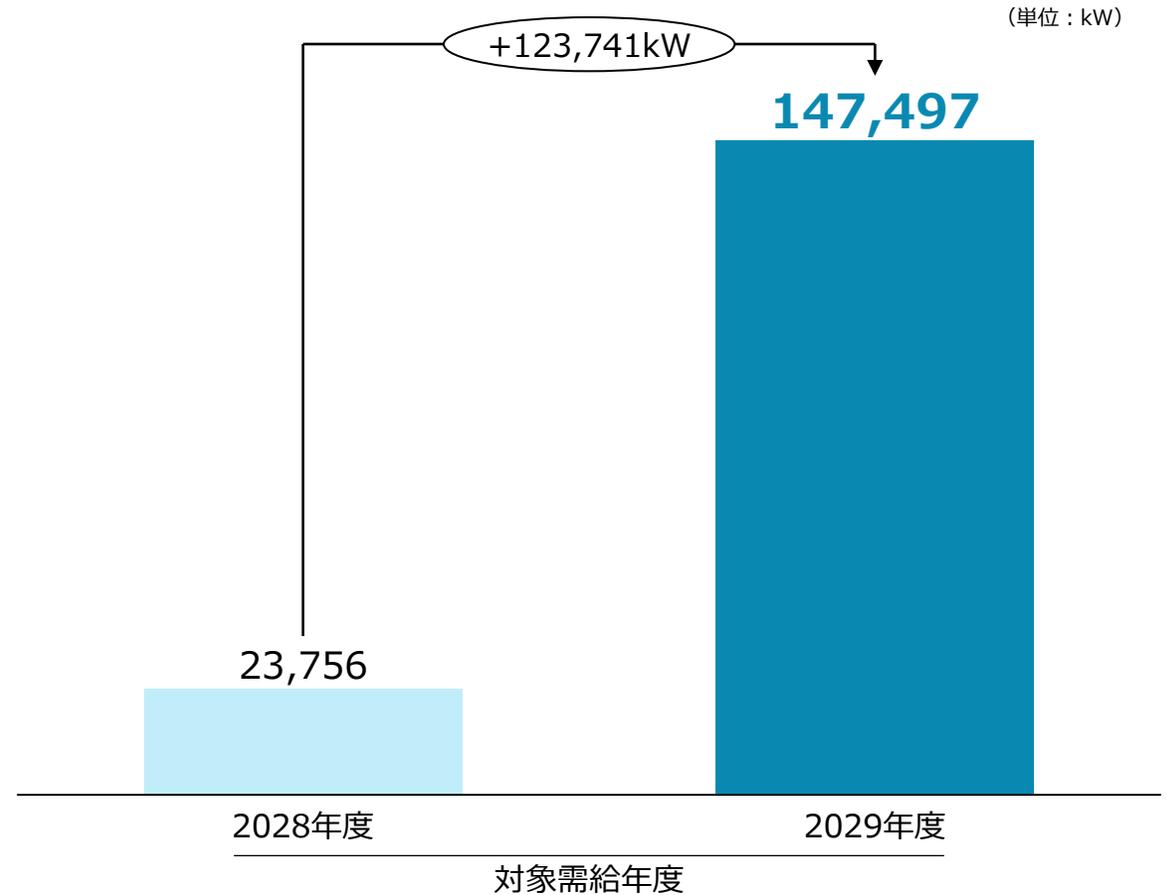
*1 本指標は当期より開示を開始したものであり、過年度数値は同一定義に基づき遡及算出した参考値です。これらの数値は監査済みの正式な財務数値ではありません。

- 需給調整市場一次オフラインにおいて、1月の落札量シェアは18.7%であった。
- 容量市場メインオークションで147MWを落札し、前年より約+124MWとなった。

高圧蓄電池の需給調整市場一次オフライン落札状況（26年1月*1）



容量市場メインオークションにおける約定結果推移



出所：EPRXよりデジタルグリッド作成 *1 2026年1月の加重平均
 注：当データは、取引情報の速報値を集計したものであるため、今後修正・変更が発生する可能性があります。またMW未満、kW未満を切り捨てて記載しています。

最後に | IR活動の取組み

・直近のIR活動の取組みをご紹介します。

カバレッジレポートの開始



ENVALITH社による弊社カバレッジレポートの提供を開始。決算発表直後の速報レポートや決算説明会の直後に多面的な分析を行い、独立した視点から客観的かつ中立的な調査・分析を発信いただきます。

弊社IRHP 日本語	https://www.digitalgrid.com/ir/stock/research/
弊社IRHP 英語	https://www.digitalgrid.com/en/ir/stock/research/
ENVALITH	https://envalith.com/ja/lp
日本語	https://envalith.com/ja/companies/350A
英語	https://envalith.com/en/companies/350A
中語 简体字	https://envalith.com/zh-CN/companies/350A
中語 繁體字	https://envalith.com/zh-TW/companies/350A

よくあるご質問の一覧化



毎四半期開示している“よくあるご質問とご回答”をNotionにまとめました。過去に開示したQAを一覧で閲覧することが可能です。



<https://digitalgrid.notion.site/30cf874de2b28064bf10e8194c9fbc17>

IRメール配信の開始



適時開示やPR開示などの開示情報が自動で受け取れるサービスを開始しました。配信希望の方はQRコードもしくはURLより登録をお願いします。



<https://www.digitalgrid.com/ir/mail/>

※IRメール配信サービスは株式会社マジカルポケットが提供するメール配信を通じて配信します



Appendix

コーポレートハイライト

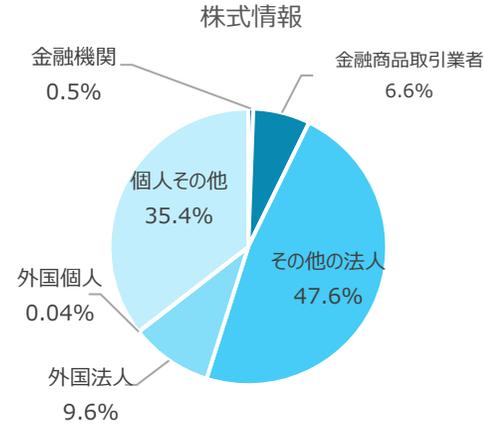


会社概要

会社名	デジタルグリッド株式会社 (DIGITAL GRID Corporation)
会社所在地	東京都港区赤坂1丁目7-1 赤坂榎坂ビル 3階
設立	2017年10月
資本金	1,204百万円 (2026年1月末時点)
代表者	豊田 祐介
従業員数	88名 (2026年1月末時点 ※役員・派遣・臨時雇用者除く)
子会社	デジタルグリッドアセットマネジメント株式会社
事業概要	電力及び環境価値取引プラットフォーム「DGP (デジタルグリッドプラットフォーム)」の運営、分散型電源のアグリゲーションサービスの提供
認定	<ul style="list-style-type: none"> CDP認定再エネプロバイダー (2021~5年連続) SBT認定取得(2021)  

株式情報

(2025年7月末時点)



	所有株式数 (単元)	所有株式数の割合 (%)
金融機関	375	0.5
金融商品取引業者	4,285	6.6
その他の法人	30,733	47.6
外国法人	6,194	9.6
外国個人	28	0.04
個人その他	22,899	35.4
政府及び地方公共団体	0	0

(2026年1月末時点)

大株主情報	所有株式数 (単元)	所有株式数の割合 (%)	所有株式数 (単元)	所有株式数の割合 (%)	
株式会社東芝	4,999,920	12.38	東急不動産株式会社	1,500,000	3.71
豊田 祐介	2,022,000	5.01	フーバー・インベストメント株式会社	1,399,980	3.47
株式会社FD	2,000,580	4.95	嶋田 剛久	1,398,000	3.46
WIL FUND II . L . P .	2,000,400	4.95	近清 拓馬	1,350,000	3.34
合同会社OTS	1,500,000	3.71	楽天証券株式会社共有口	1,157,900	2.87

ボードメンバー



豊田 祐介
代表取締役社長 CEO



近清 拓馬
取締役 COO



嶋田 剛久
取締役 CFO



黒川 達也
取締役 CTO



井上 龍子
社外取締役



大槻 陸夫
社外取締役



井野 好男
常勤監査役



木村 幸夫
社外監査役



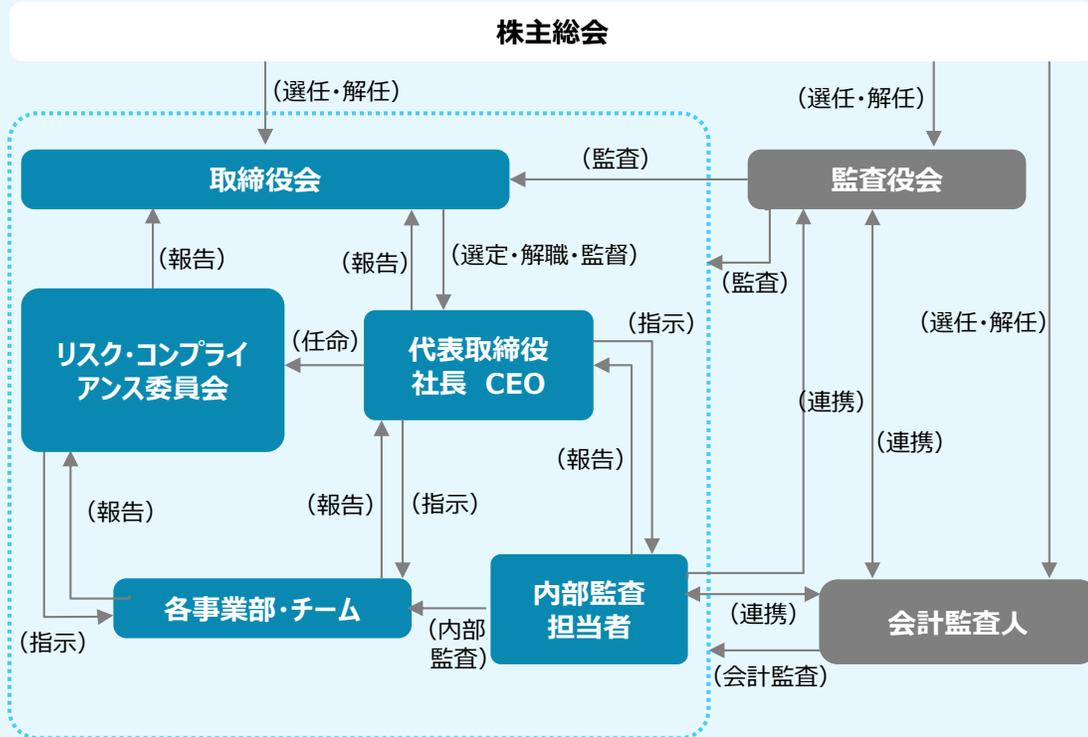
左合 秀行
社外監査役

経営	●	●				●	●		
ファイナンス	●		●				●	●	●
HR/ガバナンス	●		●	●	●			●	●
IT				●					
電力/再エネ	●	●				●	●		
政策					●	●			
経歴	<ul style="list-style-type: none"> 東京大学大学院工学系研究科修了 ゴールドマン・サックス証券、インテグラルを経て、2018年2月に当社創業に参画、2019年7月より代表取締役社長CEO 就任（現任） 2023年4月より一般社団法人再エネ推進新電力協議会（REAP）理事 就任（現任） 	<ul style="list-style-type: none"> 東京大学大学院工学系研究科修了 マッキンゼー・アンド・カンパニー・ジャパンを経て、2019年5月当社に参画 2019年8月より取締役COO 就任（現任） 	<ul style="list-style-type: none"> 明治大学法学部卒 日本長期信用銀行（現SBI新生銀行）、東京三菱証券（現三菱UFJモルガン・スタンレー証券）、ゴールドマン・サックス証券マネージングディレクター、UBS証券マネージングディレクターを経て、2020年4月に執行役員CFOとして当社に入社 2020年9月より取締役CFO 就任（現任） 	<ul style="list-style-type: none"> 東京大学大学院工学系研究科修了 ディー・エヌ・エー、PKSHA Technologyを経て、2020年8月に当社にCTOとして入社 2023年4月に執行役員CTO、同年10月より取締役CTO就任（現任） 	<ul style="list-style-type: none"> 東京大学法学部卒業 農林水産省入省、2017年より弁護士（渥美坂井法律事務所） 中央労働委員会使用者委員、コスモエネルギーホールディングス、NSユナイテッド海運社外取締役、2024年1月より社外取締役に就任（現任） 	<ul style="list-style-type: none"> 東京大学法学部卒 東京電力パワーグリッド常務取締役、東京電力ホールディングス常務執行役を歴任 日本電力調達ソリューション社外取締役等を兼任 2024年1月より社外取締役に就任（現任） 	<ul style="list-style-type: none"> 早稲田大学法学部卒 モルガン銀行（現J.P.モルガン・チェース銀行）、あおぞら銀行、リニューアブル・ジャパンを経て、2016年アールジェイ・インベストメントを設立、代表取締役に就任。同年日本再生可能エネルギーインフラ投資法人を設立 2021年10月より監査役就任（現任） 	<ul style="list-style-type: none"> 立教大学社会学部卒、公認会計士 監査法人トーマツ（現有限責任監査法人トーマツ）入所 グローウィン・パートナーズ、アニコムホールディングスを経て、2016年レジュプレス（現コインチェック）、ユニオンテック（現クラフトバンク）にてCFOを歴任。ファーマバイオを経て2022年3月より社外監査役就任（現任） 	<ul style="list-style-type: none"> 東京大学法学部卒、ロンドン大学経営大学院（MBA）修了 三菱銀行（現三菱UFJ銀行）入行 2020年より三菱UFJ証券ホールディングス取締役監査等委員、三菱UFJモルガン・スタンレー証券監査役を務め、2025年2月より社外監査役就任（現任）

コーポレートガバナンス

- 会社法上の機関として株主総会、取締役会、監査役会、会計監査人を設置し、さらに外部の弁護士など外部専門家から適宜助言を受ける体制を構築している。
- 企業価値の最大化を実現するため、経営の健全性・効率性を確保すべく、最適な経営管理体制の構築に努める。

コーポレートガバナンス体制



各機関の状況

機関名	概要	構成員の代表
取締役会	<ul style="list-style-type: none"> • 取締役6名（うち独立社外取締役2名）で構成 • 監査役も出席し、取締役の職務の執行状況を監査 • 原則として月1回開催 	議長： 代表取締役社長CEO
監査役会	<ul style="list-style-type: none"> • 監査役3名（うち社外監査役2名）で構成 • 取締役社長及びその他取締役等との意見交換、重要書類の閲覧等を通じて実施 • 監査役は、内部監査担当者及び監査法人と随時情報共有を行う • 原則として月1回開催 	常勤監査役
リスクコンプライアンス委員会	<ul style="list-style-type: none"> • 取締役（社外取締役を除く）、執行役員、各部門長、常勤監査役、その他委員長に指名された者で構成 • 当社のリスク管理に必要な情報を共有し、コンプライアンスに係る取り組みを推進 • 原則として四半期に1回開催 	委員長： 代表取締役社長CEO
内部監査	<ul style="list-style-type: none"> • 代表取締役社長が指名した内部監査担当者を内部監査人として、自己の属する部門を除く当社全体を対象に内部監査を実施 • 内部監査の責任者は、事業年度毎に内部監査計画を作成し、取締役社長による承認を得た上で内部監査を行う • 独立した内部監査室は設けていない 	代表取締役社長が指名した内部監査担当者

業界の歴史 / 当社の沿革

- ・ 変化の激しい電力業界において、当社は制度や市場の進展に先駆けて革新的なサービスを提供し、需要に応えてきた実績がある。
- ・ 今後も業界のパイオニアとして時代を先取りし、持続可能なエネルギー社会の発展に貢献していく。

電力業界の変遷

再エネ黎明期

- ・ 「電力自由化」に繋がる電気事業法の一部改正*1
- ・ 「再エネ普及」を促進するFIT*2制度の導入

自由化拡大期

- ・ 電力小売りの全面自由化開始
- ・ 新規参入の増加により、電力市場が拡大

再エネ主力化への転換期

- ・ 電力市場に市場原理を組み込むため、FIP制度の導入
- ・ エネルギー基本計画で再エネの主力電源化がうたわれる



当社の沿革

東京大学統括寄付講座*3開設

当社設立

P2P電力取引の実証事業実施

小売電気事業者の許認可取得



Econohashi
- 非化石証書の代理調達サービス -
をリリース



「GPA*5」をリリース

東証グロス市場上場



*1 電気の小売業への参入の全面自由化を実施するために必要な措置等を定めた電気事業法等の一部改正 *2 FITは、「Feed-in Tariff」の略称であり、再生可能エネルギーで発電した電気を電力会社が固定価格で一定期間買い取ることを政府が義務づけた制度

*3 寄付講座とは、企業など外部団体からの寄付金で設置され、特定の課題解決や研究の推進を目的とする講座を指す

*4 FIPは「Feed-in premium制度」の略称であり、再生可能エネルギーで発電した電気を売却する際、売却価格に一定のプレミアム（補助額）を上乗せして売却できる制度

*5 GPAとは、追加性のある再エネから創出される環境価値（非FIT 非化石証書）を、需要家がFIP 認定事業者から直接購入するための、再エネの取引に関する包括的なスキームを指します。なお、非FIT非化石証書は RE100に対応しています。

エンジニア・採用実績

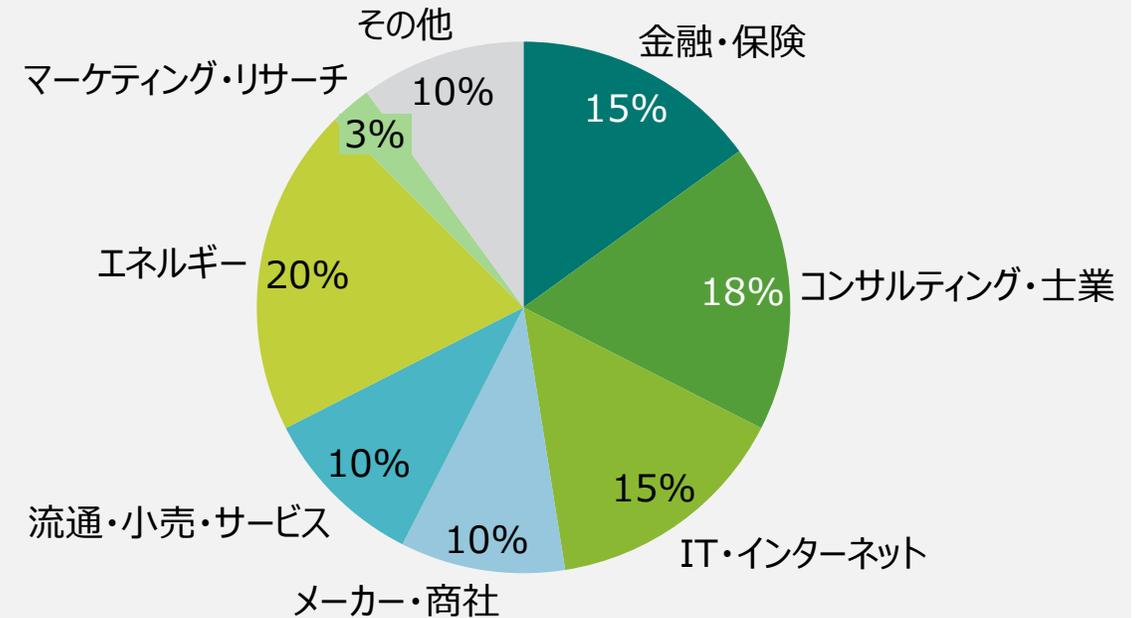
- 国内トップクラスの開発安定性を実現することで、プラットフォームとしての高い信頼性を確立している。^{*1}
- 様々な業界に精通した専門家がバランスよく採用・定着できていることも強み。

国内トップクラスのエンジニア^{*2}

	速度		安定性	
	デプロイ頻度 (回/日)	変更のリードタイム (時間/変更)	サービス復旧時間 (時間/インシデント)	変更の失敗率 (%)
Elite	1.0件より大きい	24h未満	1h未満	15%未満
High	0.2件以上～1.0件 以下	24h以上～168h 未満	1h以上～24h 未満	15%以上～30% 未満
Medium	0.04件以上～0.2件 未満	168h以上～720h 未満	24h以上～168h 未満	30%以上～45% 未満
Low	0.04件 未満	720h以上	168h以上	45%以上

Elite	デプロイ頻度は 1日あたり 4.84件
Elite	変更に要する 時間は 22.5h
High	本番環境の障害が 復旧するまでの 平均時間は 3.59h
Elite	本番環境で 障害が発生した デプロイの割合は 0.16%

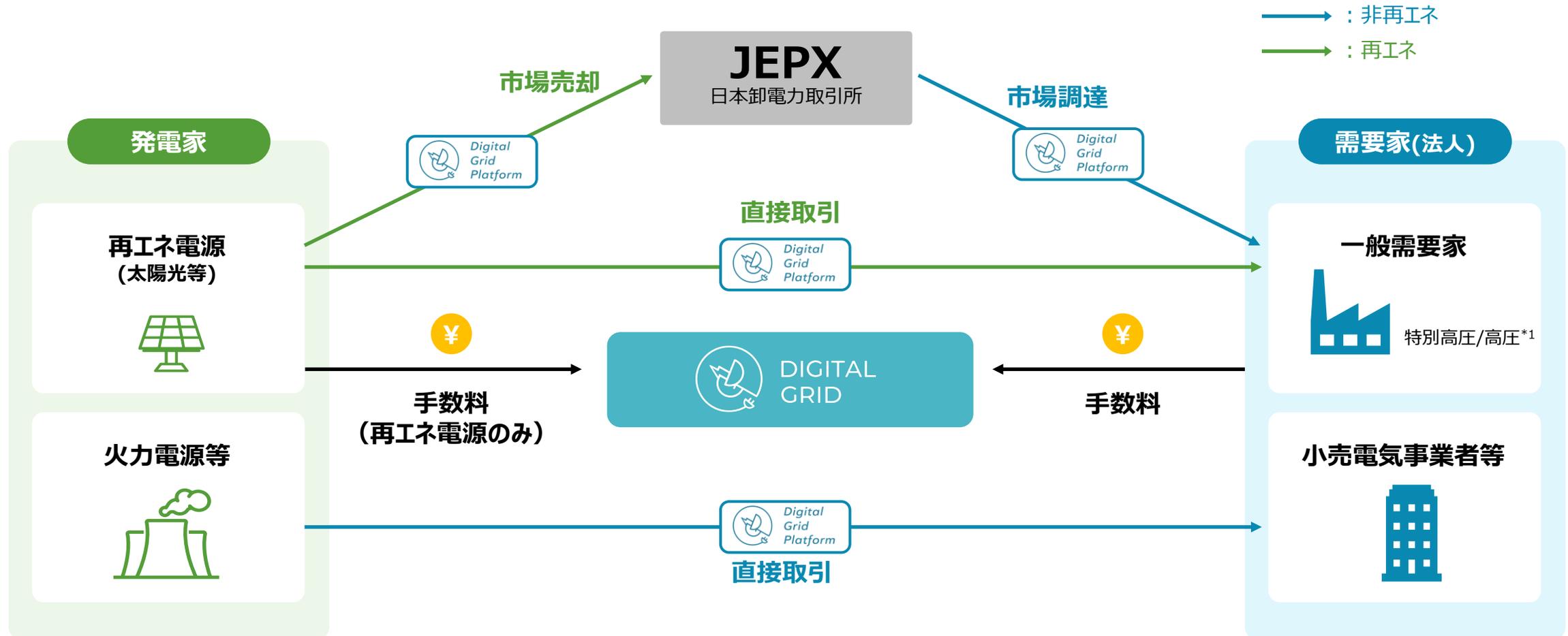
専門人材の多様なバックグラウンド



^{*1} Google Cloudが運営するソフトウェア開発に関する研究プログラムDORA (DevOps Research and Assessmentの略称) の審査を指す ^{*2} 評価期間：2022年8月～2024年7月

DGPのビジネスモデル

- ・ 発電家と需要家をつなぐ仲介プラットフォームとして機能し、発電家の中でも再エネ発電家との取引においては手数料を受領する。
- ・ 再エネ需要の拡大に伴い、当社のプラットフォームを通じた収益機会はさらに拡大していくことを見込む。



*1 特別高圧は契約電力が2,000kW以上の大規模施設。高圧は50~2,000kWの施設

リスク

- ▲ 当社にとってポジティブ
- ▼ 当社にとってネガティブ

発生可能性

電力市場への影響

当社事業への影響・対応

JEPX市場価格の急騰

高

- 多くの小売電力が赤字
- 需要家の電力ヘッジニーズが高まる

- ▼ JEPX 100%顧客の離脱により、一時的には収益低下の可能性
 - ・ 過去のJEPX高騰時は、他社が受入れられない需要の受け皿となり業績伸長
- ▲ 電力代を固定化するヘッジメニューの提供や固定価格と変動価格を組み合わせたオーダーメイド方式の提供

競合の出現

中

- 市場のレッドオーシャン化の加速
- 顧客の流出や顧客対応コストの増加

- ▼ ダイナミックプライシング市場の寡占化に伴う収益低下の可能性あり
- ▲ オーダーメイド方式等特色のあるサービスの提供や機能の強化
- ▲ サービスラインナップの充実、その他の新規事業等に継続的に取り組む対応の必要性

電力制度変更リスクへの対応

中

- 2016年 電力小売の全面自由化
- 2020年 送配電事業の法的分離の実施
- 2024年 容量拠出金制度の開始などの様々な制度変更への対応

- ▼ 想定外の制度変更等がある場合、財政状態や経営成績等に影響する可能性あり
- ▲ 制度変更に関するロビー活動やモニタリング活動をする体制の充実化

脱炭素に関する制度変更

中

- カーボンプライシングの導入
- 再エネ中心の電源構成へ移行
- 市場価格の上昇

- ▼ LNG火力発電のコストが増加し市場の調達コストが上昇、収益性に影響する可能性あり
- ▲ コーポレートPPAの契約依頼増で再エネ由来の需給契約件数が増加

一般送配電事業者との電力精算に係る損益

中

- 同時同量の達成
- 精度の高い需給計画作成のインセンティブ

- ▼ 同時同量を達成できない場合において、余剰インバランス・不足インバランスが多額に生じる場合、財政状態、経営成績に影響を及ぼす可能性あり
- ▲ 自社システム及び需給バランスモニタリングチームによる30分毎の需給バランスの最適化を図る体制を構築

注：リスク情報は一部情報を抜粋しました。詳細はこちらを確認<https://www.jpx.co.jp/listing/stocks/new/um3qrc0000011ktv-att/04DIGITALGRID-1s.pdf>

Mission

エネルギーの **民主化** を実現する

デジタル



分散構造



自由市場

当社は創業以来、「エネルギー制約のない世界を次世代につなぐ」という想いを胸に、発電家と需要家を直接つなぐプラットフォームの社会実装に取り組み、いま本格的な一歩を踏み出しています。電力自由化の流れの中で分散構造が促進されるいま、私たちは新しい電力取引の基盤として地位を確立し始めています。

発電・小売・調整力が多様化する環境において、私たちはデータとアルゴリズムで系統全体の最適化を支える、“つなぐ”プラットフォーマーです。デジタル技術により、気候等により発電量が刻々と変動する再生可能エネルギー電源が主役になる世界を目指し、日本全国に遍在する分散電源を需要家が自由市場で直接取引できる世界、すなわち「エネルギーの民主化」を実現します。

私たちは Be on the edge (エッジに立とう) / Far together (遠くへ、ともに) / Stay gold (青春をあきらめない) のValueを胸に、社会に不可欠なインフラとしての責任を全うし、未来の子どもたちがエネルギーの制約にとらわれずに過ごせるよう人と地球に優しい“再エネ”をスタンダードにすることを目指し、より良い未来の実現に貢献してまいります。

パフォーマンス・ハイライト

- 過去3カ年、売上高は年率72.0%の高成長を実現してきた。リカーリング性の高いDGP手数料売上高が、全体の約8割を占める。
- 営業利益率は40%超と高いため、50%弱の自己資本比率を保ちながら、ROEは20%超と高水準を実現できている。



売上高CAGR*

72.0%

リカーリング比率*

77.8%

売上総利益率*

74.4%

営業利益率*

44.6%

ROE*

22.6%

自己資本比率*

46.5%

注：売上高CAGRは22/7～25/7期の3カ年CAGRを参照した。リカーリング比率はDGP手数料売上高÷売上高にて算出した。売上総利益率・営業利益率・ROEは25/7期、自己資本比率は25/7期末実績である。

提供価値の源泉

- 環境省実証事業を起点に他に先駆けビジネスモデル開発を推進、特許で守られた電力プラットフォーム（DGP）を有している。
- AI活用により高精度・低コストを実現した需給予測システムやそれを実現するエンジニア、確かな知識に基づく組織運営が強みである。



特許で守られた “デジタルグリッド プラットフォーム”モデル

特許権者	デジタルグリッド株式会社
特許番号	特許 第6782479号 特許 第6803596号 特許 第7106081号
特許対象	電力取引システム、電力取引方法 および電力取引プログラム

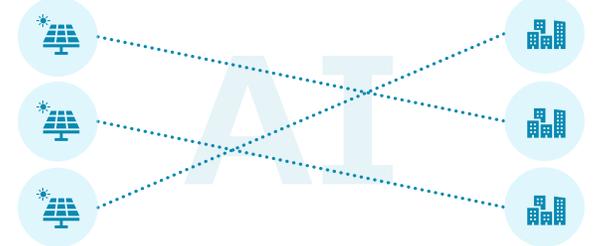


DIGITAL GRID



AIを活用した高精度 かつ低コストな 需給管理システム

AIを活用した
需給管理



DORA調査*1,2で 高評価*3を獲得した エンジニアチーム

デプロイ頻度

 Elite

変更失敗率

 Elite

障害復旧時間

 High

変更リードタイム

 Elite

*1 DevOps Research and Assessmentの略称で、Google Cloudが運営するソフトウェア開発に関する研究プログラムを指す *2 評価期間：2022年8月～2024年7月 *3 評価は高い順に、Elite・High・Medium・Low

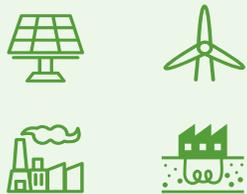
バリューネットワーク

- 3,400+拠点／約1,200社の電力需要家と、1,400+拠点の電力発電拠点を繋ぐ、電力プラットフォームとしての役割を担っている。
- 多数の市場参加者が、市場メカニズムの中で、透明性ある価格と柔軟な商品設計でもって取引可能なインフラ基盤を提供している。



発電家

1,472拠点*



電力
仲介

需給
管理

リスクマ
ネジメ
ント

価格
透明化

顧客
管理

ストラ
クチャ
リング



需要家

3,454拠点*

約1,200社

電子機器 / 化学工業 / 鉄鋼 / 小売
 外食 / 観光 / 金融 / 保険 農業 / 林業
 水産業 / 建設 / 土木インフラ
 エネルギー・電力 / 地方自治体 / 病院等

注：発電家および需要家の拠点数は、2025年7月末時点を参照している。

コーポレート・ストーリー

- 2011年に東京大学で設立した寄付講座*1、2018年に開始した環境省実証事業を起点に、制度・市場変化に先駆け事業展開してきた。
- 3か年中計では、DGPの業界内ポジション向上、再エネPFの事業スキーム拡張、アセットマネジメント・アグリゲーションの強化を推し進める。

研究期

2011年

- 東京大学総括寄附講座「電力ネットワークイノベーション（デジタルグリッド）」開設

創業期

2017年

- 当社設立

2018年

- 環境省実証事業にてP2P電力取引実証事業を開始

商用期

2020年

- 「DGP（デジタルグリッドプラットフォーム）」を商用ローンチ

2023年

- コーポレートPPAマッチングプラットフォーム「RE Bridge」をリリース

中期経営計画（～28/7期）

コンセプトと計数目標

- DGPの業界内ポジションの向上
- 再エネPFの事業スキームの拡張
- DGAM,AS*2の第3の柱への昇華

ROE	営業利益率
20+ %	40+ %
総取扱電力量*3	3か年蓄電池投資額
CAGR 30+ %	100 億円

セグメント別売上高と営業利益の実績と計画

（百万円）

期間	電力PF事業	再エネPF事業	その他事業 アグリゲーション	その他事業 アセットマネジメント	その他事業
25/7期 実績	~5,000	~1,000	~500	~500	~500
26/7期 計画	~5,500	~1,000	~500	~500	~500
27/7期 中計	~6,500	~1,500	~500	~500	~500
28/7期 中計	~8,500	~2,000	~500	~500	~500

現在

*1 「寄附講座」とは、企業など外部団体からの寄附金で設置され、特定の課題解決や研究の推進を目的とする講座を指す。電力PFと再エネPFの電力量合算値を総取扱電力量としている。
 *2 DGAM=デジタルグリッドアセットマネジメント、AS=アグリゲーションサービス、の略称である。
 *3 電力PFと再エネPFの電力量合算値を総取扱電力量としている。

© DIGITAL GRID Corporation (東証G 350A)

44

成長ポテンシャル

- DGPに参画頂きたい拠点は、需要家側で今の200倍強、発電家側で約500倍あり、マーケットポテンシャルは広大である。
- 需給双方への提供価値を磨き込み、DGPへの参画プレイヤーを拡張していくことで、ネットワーク外部性を高める。



注：各利用現況別拠点数は、国土交通省「令和5年法人土地・建物基本調査（第48表 資本金額(16区分), 主な利用現況(14区分), 利用現況(19区分)別所有する建物数）」を参照した。なお、資本金1,000万円超の法人が保有する建物に限定し集計している。太陽光（非住宅:10kW以上に限定）、中小水力、風力、地熱、バイオマスは資源エネルギー庁「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（2025年8月20日更新）」を参照した。



Appendix

競争優位性



需要家への提供価値

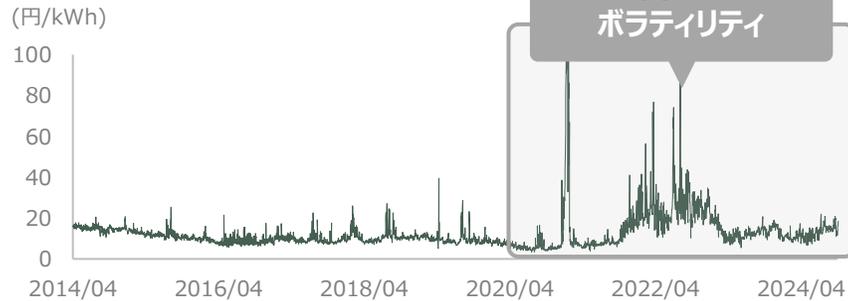
- COVID-19や各国紛争を契機とした電力価格のボラティリティ上昇、2050ネットゼロに向け強まるCO2削減要請など変化が著しい。
- ①安価な調達、②ヘッジの効いた調達、③再エネの計画調達というニーズに対しカスタマイズ性の高い直接取引をDGPで可能とした。

著しい環境変化

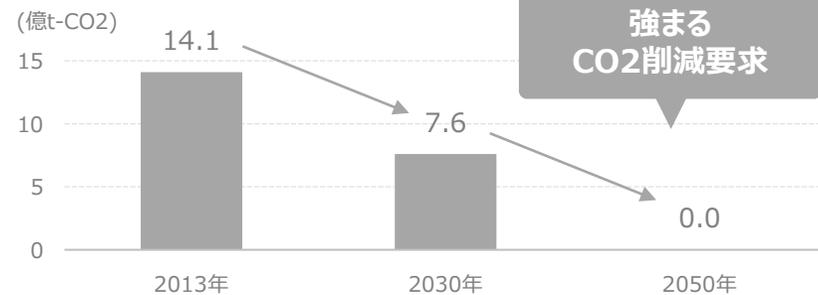
ニーズ

当社の提供価値

● 東京のJEPXエリアプライスの推移



● ネットCO2排出量と削減目標

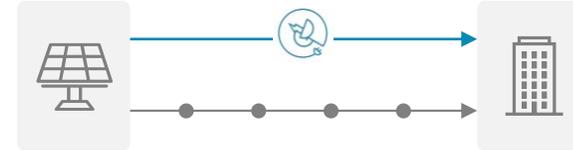


安価に電力を
調達したい！

将来の価格変動
リスクをヘッジしたい！

ネットゼロを見据え
再エネ化を進めたい！

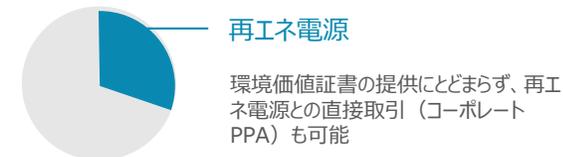
直接取引により中間コストを削減



一定割合の電気代を固定化



再エネ電力を望む割合で調達



注：JEPXからの取得データ、内閣官房・環境省・経済産業省「地球温暖化対策計画」を参照した。

発電家への提供価値

- FIT→非FITへの移行に伴い、発電家は売先確保、需給管理などの役割が求められている。
- ①安定的な売先確保、②精度の高い需給管理、③価格の透明化といった機能が、発電家に対する提供価値である。

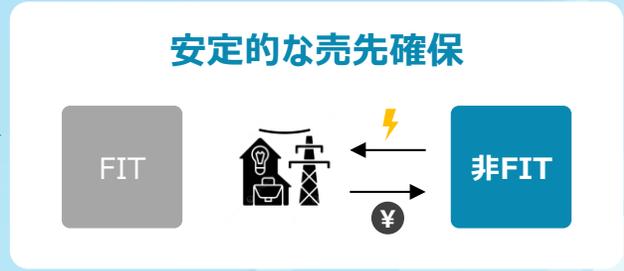
著しい環境変化

ニーズ

当社の提供価値

	FIT	非FIT
スキーム		
売先確保	- (TSO/政府による固定価格買取)	● (発電家自ら確保する必要)
需給管理	- (免除)	● (発電家自ら実施する必要)
ファイナンス 難易度	比較的容易 (CFの予測が可能)	困難 (売先の確保が必須)

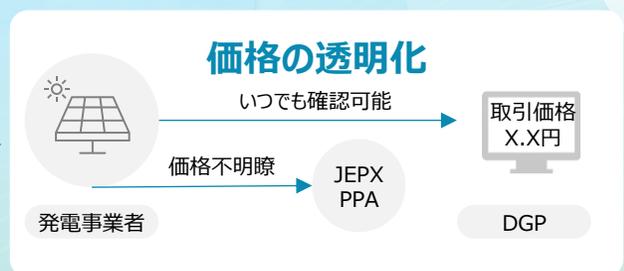
安定的な
売先を見つけたい！



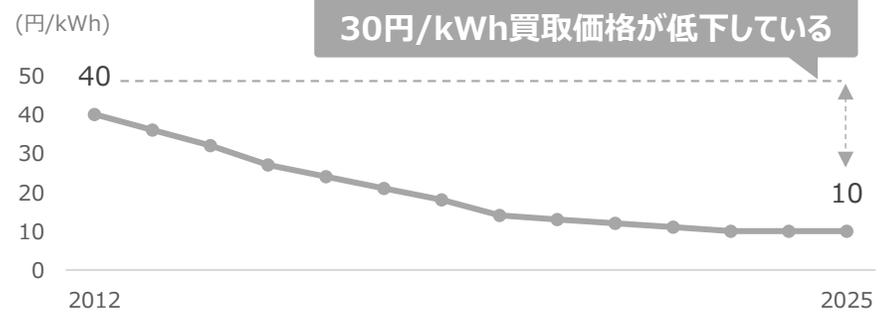
需給管理を
依頼したい！



価格変動要因や
内訳を知りたい！



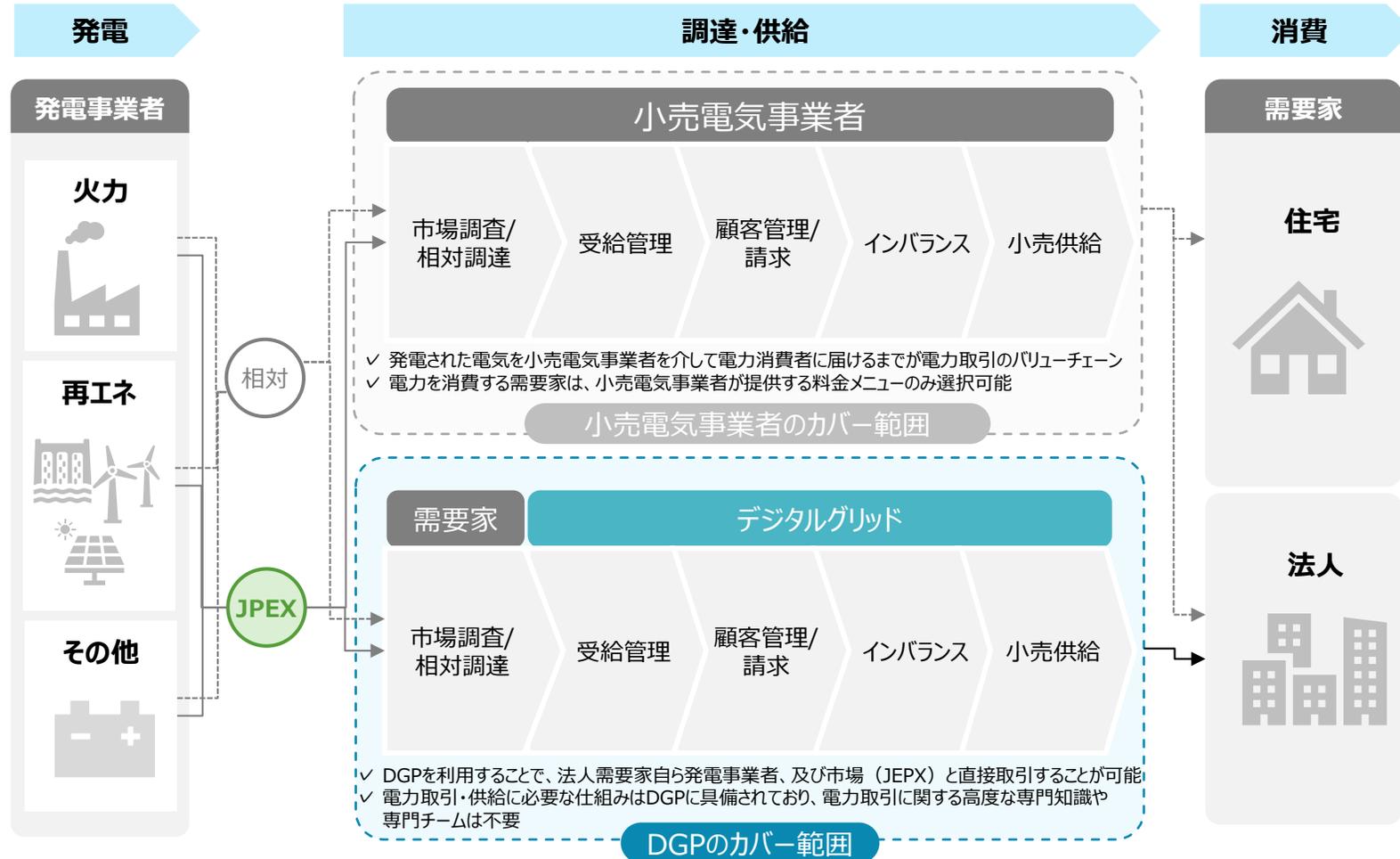
● 年度別 太陽光発電FIT価格推移



注：10kW以上50kW未満（地上設置）の数値を用いて作成した。

電力取引のバリューチェーンにおけるデジタルグリッドの提供価値

- 従来、需要家は小売事業者に依存し、限られた選択肢の中で電源を選ばざるを得なかった。
- DGPでは発電事業者や市場と直接取引でき、電源を自由に選びながらコストも抑えられるようになったことが好感を得ている。



注：当社は住宅向けにはサービスを展開しておりません

競争環境 | 優位性

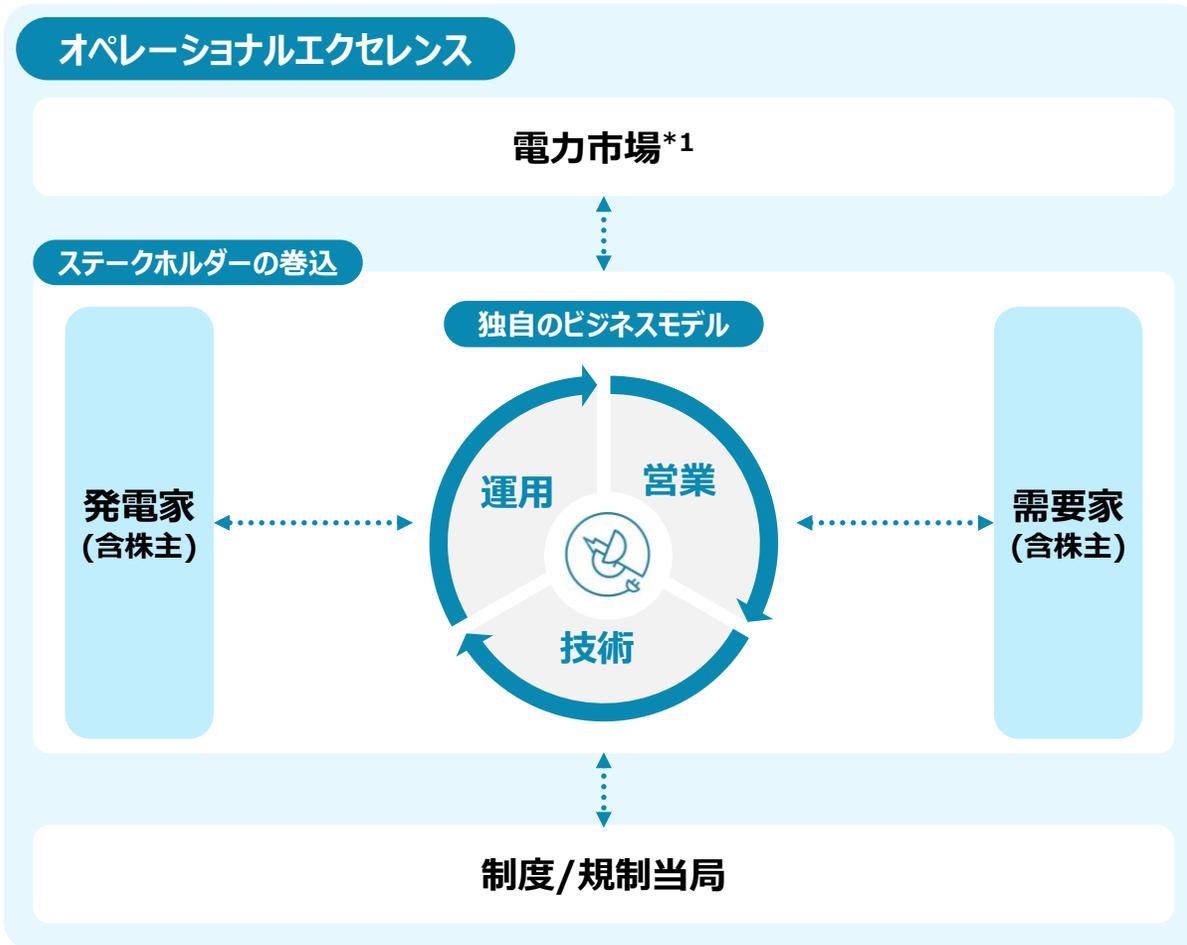
- DGグループはプラットフォームの機能に加えて、発電所の保有や電気のデリバリーを行う機能をもつエネルギーテック企業として独自のポジショニングを確立している

	プラットフォーム (第三者同士の取引)	電気のデリバリー (小売電気事業者ライセンスの保持)	発電所の保有
旧一般電気事業者	—	✓	✓
新電力	—	✓	(✓) (新電力による)
	✓	✓	(✓) (蓄電所保有)
エネルギー取引 マーケットプレイス	✓	—	—
電気料金比較サイト	✓	—	—
JEPX 日本卸電力取引所	✓	—	—

注 電力業界における当社のポジショニングについて当社独自の分析を示したものである

参入障壁・オペレーショナルエクセレンス

- 高度な知見が必要とされる技術・運用・営業の各機能が高次元で連動したオペレーショナルエクセレンスを発揮する。
- 小売機能を置き換え得る独自のビジネスモデルにより、従来の小売電気事業者は参入しづらいビジネスモデルを構築している。



参入障壁	詳細
オペレーショナルエクセレンス	<ul style="list-style-type: none"> 発電家と需要家のマッチング～精算まで一気通貫したシステムと運用体制を構築 制度や市場に関する専門知識を保有し、頻繁な変更にも速やかに対応可能 26/7期 上期 営業利益率 46.2%
ステークホルダーの巻込	<ul style="list-style-type: none"> 新規事業開発に協力的な株主構成 複雑な制度や料金体系、市場動向に関する説明品質によりユーザーからの信頼を確保
独自のビジネスモデル	<ul style="list-style-type: none"> ビジネスモデル特許取得済*2 小売機能を代替するビジネスモデル

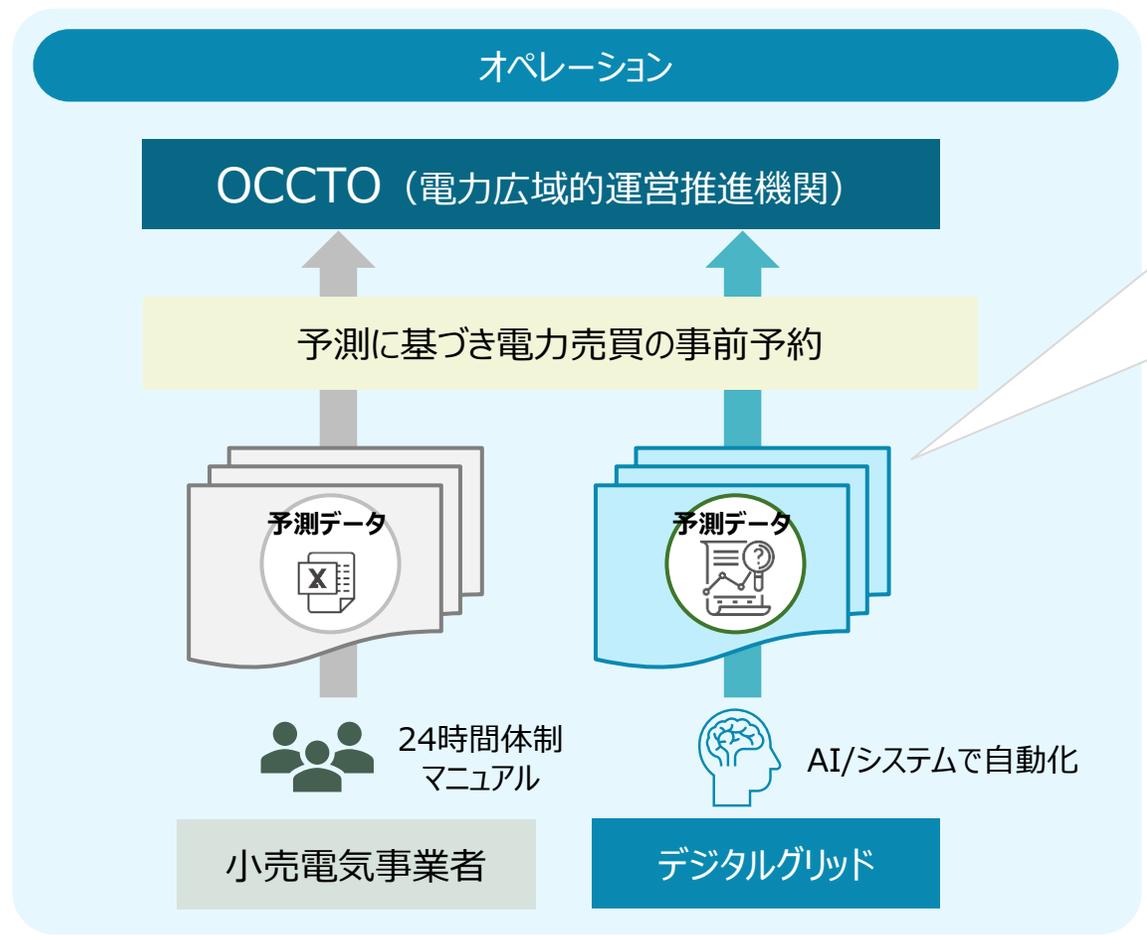
注：低コスト・高効率なオペレーションを徹底し、業務の標準化やプロセス改善によって競争優位を構築する競争戦略

*1 卸電力市場、需給調整市場、容量市場

*2 特許番号：特許第7266259号

需給管理自動化によるコスト優位性

- AIや取引自動化により、従来の小売電気事業者よりもコストを抑えた需給管理が可能
- 実績値と計画値の差異調整の精算では、高度なマネジメントにより年間通算での損失を回避し、顧客負担を軽減



計画提出イメージ

✓ 消費/発電電力量予測、送電予約を30分単位・365日実施する必要

コマ	計画値
00:00-00:30	100
00:30-01:00	105
...	...

×365days

不足/余剰が発生した場合

The diagram shows two scenarios for electricity imbalance. In the first, '需要計画' (Demand Plan) is 100 and '需要実績' (Demand Actual) is 100, with a 20-unit shortage. In the second, '需要計画' is 120 and '需要実績' is 100, with a 20-unit surplus.

- 不足の電力精算額 (一般送配電事業者 (TSO) へ支払い)
- 余剰の電力精算額 (TSOから支払い)

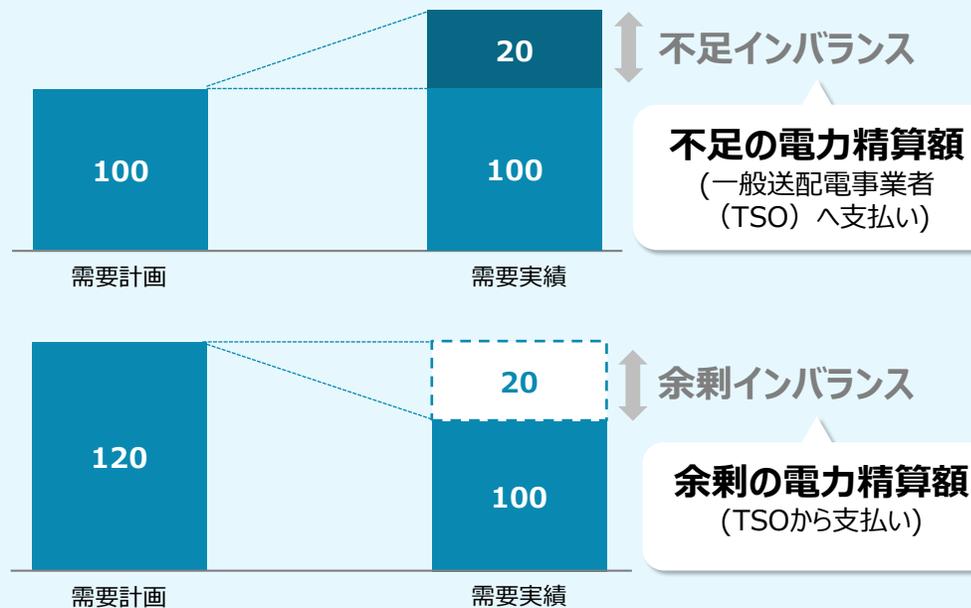
• 不足/余剰した電力は TSOが調整
• 計画値と実績値の差を精算

【参考】一般送配電事業者との電力清算額（インバランス制度）に係る損益の概要

- 小売電気事業者と発電事業者は1日を48コマに分割した30分単位のコマごとに需要計画と発電計画を作成する必要がある。
- 実需給において計画からのズレをインバランスといい、ズレが起きた場合一般送配電事業者がインバランスを解消するよう調整する。
- インバランスを発生させた発電事業者又小売事業者は、インバランス分の電気について一般送配電事業者との間で事後清算する。

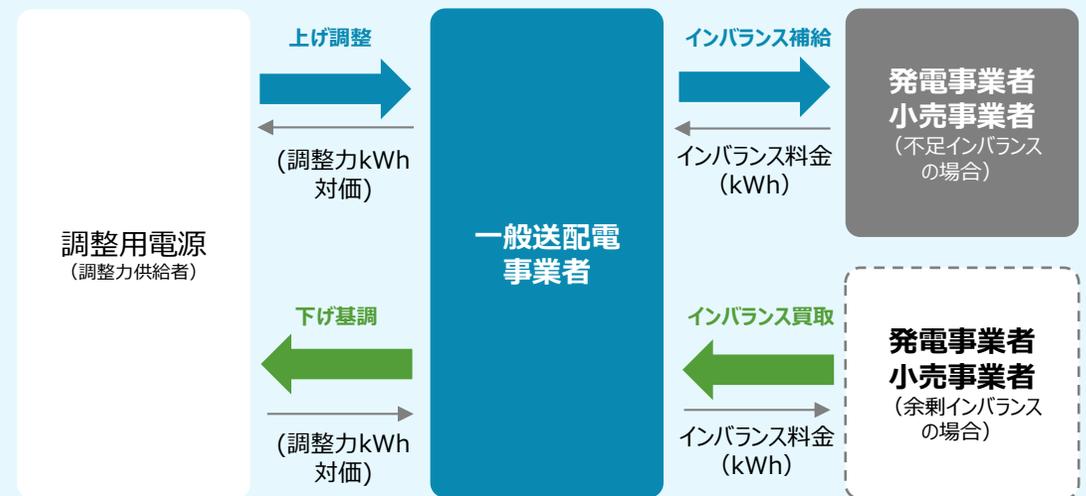
需給調整の仕組みとインバランスの概要

一般送配電事業者は、小売電気事業者や発電事業者が発生させたインバランスを予め契約により確保した需給調整用の電源等（調整力）を用いて解消する



インバランスと調整力の精算

- インバランスを発生させた発電事業者もしくは小売事業者は、インバランス分の電気について一般送配電事業者との間で事後精算する
- 一般送配電事業者は調整力提供者に対し、需給調整の指令に応じ調整力を稼働させた分の対価を支払う

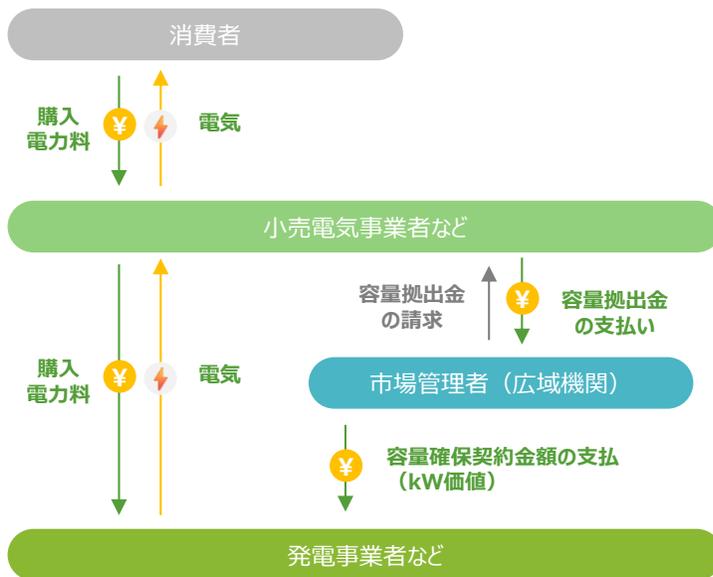


【参考】容量拠出金とは

- 容量拠出金は、将来の供給力（発電能力）を確保する対価として小売電気事業者がその顧客シェアに応じて負担する費用のこと。
- 容量市場は、4年後の日本全体の電力供給力をあらかじめ確保し、需給逼迫の防止と電力価格の安定化を図る制度のこと。
- 小売電気事業者は中長期的にも供給能力(kW)を確保する義務があり、容量市場は供給能力確保義務を達成するための手段となる。

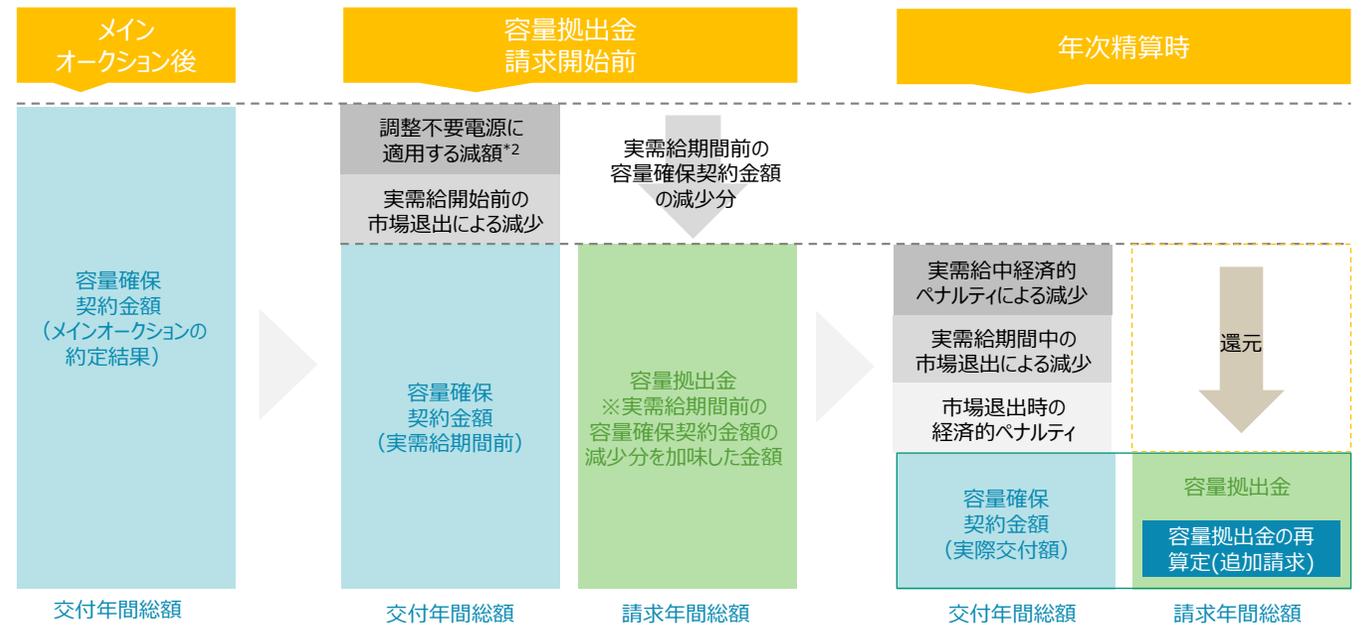
概要

- 小売電気事業者は電気事業法上、供給電力量(kWh)の確保のみならず中長期的に供給能力(kW)を確保する義務がある。
- 容量市場はその確保義務を達成するための手段と位置付けられている。



請求・還元の流れ

- 容量拠出金の追加請求および還元は対象年度の取引終了後、一定の時期に対象年度分をまとめて年次精算として実施する
- 還元^{*1}は容量提供事業者側の取引の総額と小売電気事業者等の取引の総額を一致させるための取引



出典 電力広域的運営推進機関 容量拠出金を知ろう！かいせつ容量市場スペシャルサイト https://www.occto.or.jp/capacity-market/kyoshutsukin_know/

*1 還元小売電気事業者のみが対象 *2調整不調電源の調整不調の結果として生じる供給力の不足量に応じて、容量確保契約金額が減額されることを指す



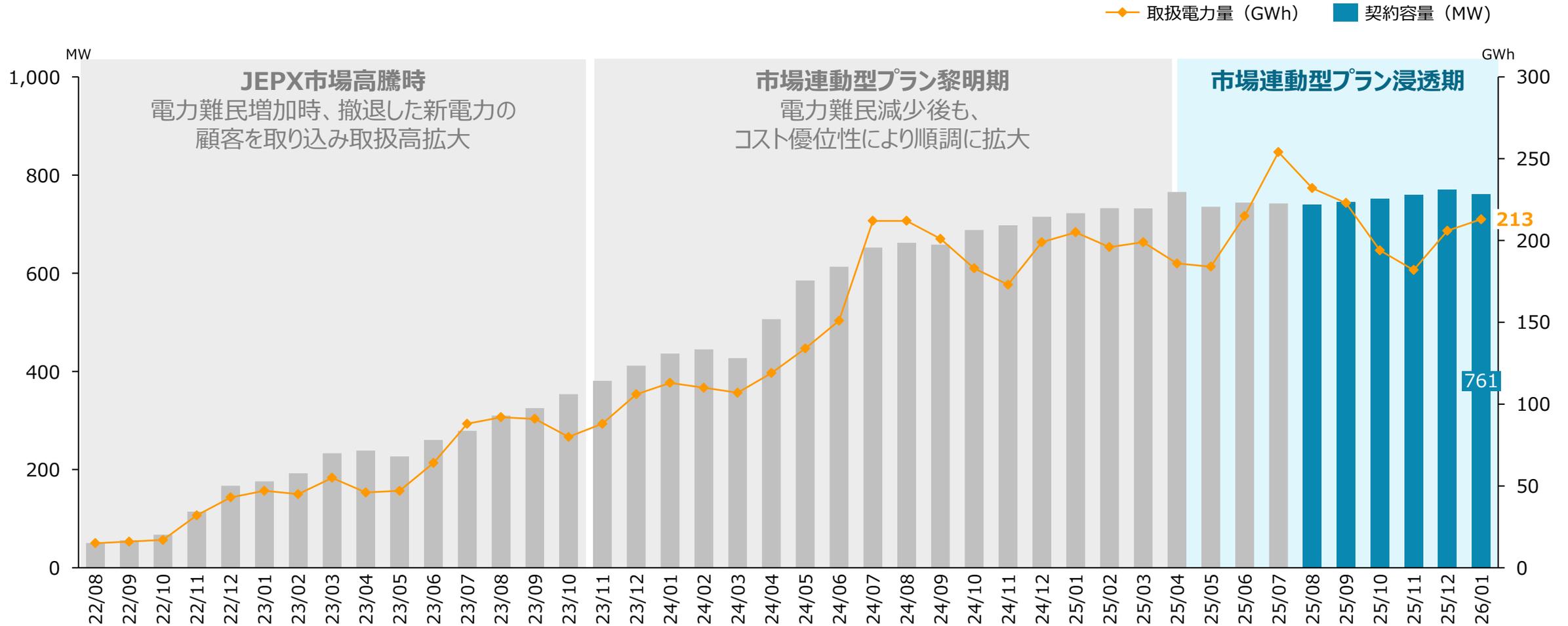
Appendix

定量情報



GMV(取扱電力量)および契約容量の推移

- JEPX市場が高騰した状況でも、低位安定した状況でも、DGP取扱電力量と契約容量は着実に拡大。
- 契約容量の月次平均解約率*1約2.76%。



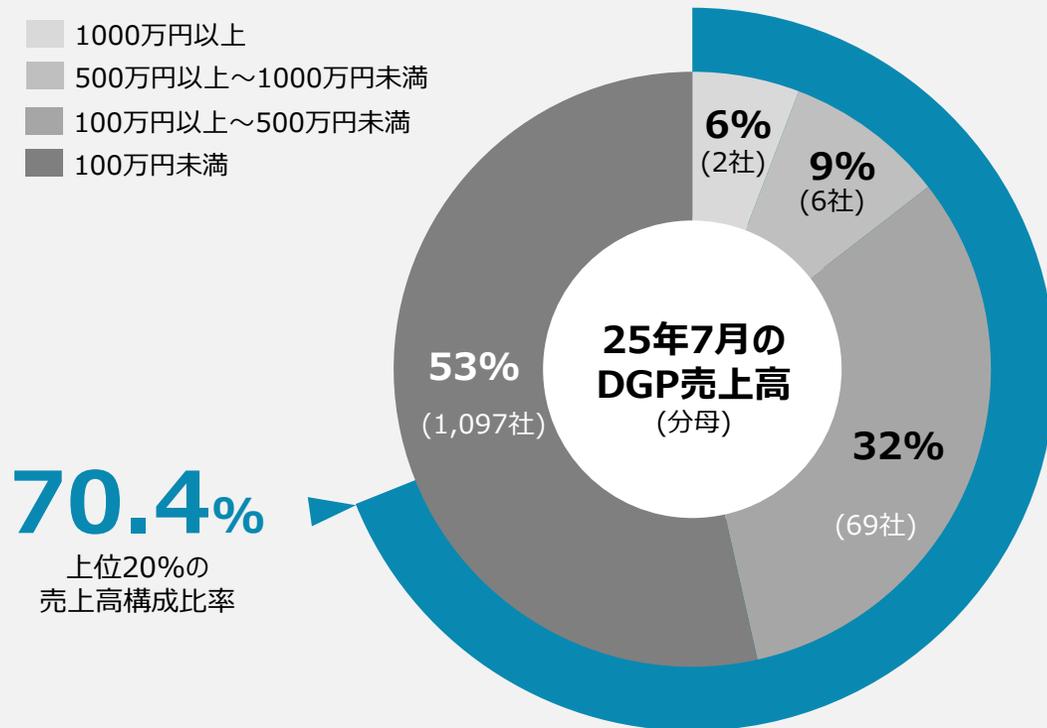
*1 契約容量の月次平均解約率 = 当月の解約契約容量 ÷ (前月の契約契約容量 + 当月新規契約容量)、2025年2月~2026年1月までを対象期間とした月次解約率の平均値
 注：当データは、取引情報の速報値を集計したものであるため、今後修正・変更が発生する可能性があります。

需要家の分布状況

- 売上は上位顧客に一定程度集約している一方で、その内訳は製造・サービス・農林水産など多様な業種に分散しており、特定業界の影響を受けにくい収益構造となっている。

月次売上高に占める手数料収入帯別の構成（社数、n=1,174）

- 1000万円以上
- 500万円以上～1000万円未満
- 100万円以上～500万円未満
- 100万円未満



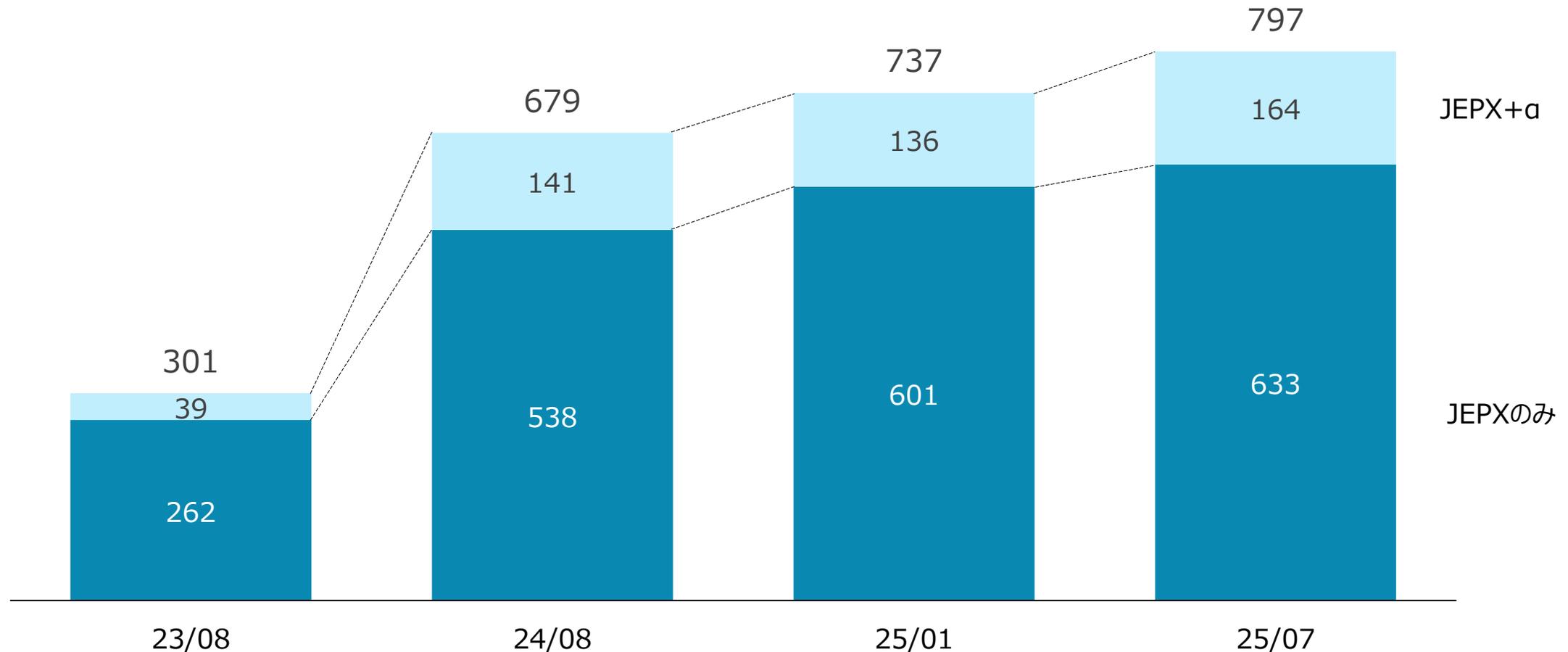
各業界の利用状況（例）

【製造業】	電子機器、化学工業、鉄鋼等
【サービス業】	小売業、外食産業、観光業、金融・保険等
【農林水産業】	農業、林業、水産業
【建設業・インフラ業】	建設業、土木・インフラ開発、エネルギー・電力等
【その他】	地方自治体、病院等

取引形態別の契約容量

- 代理店活用による営業のレバレッジ効果により顧客基盤を拡大しつつ、電力代金の一部固定可能な卸取引や再エネ電源とのPPAを増やしていくための直販営業を強化し、DGPの特長である柔軟な取引形態 (JEPX+a^{*1})の割合を増やしていく。

○ ポートフォリオ実績：取引形態別の契約容量^{*2} (MW)



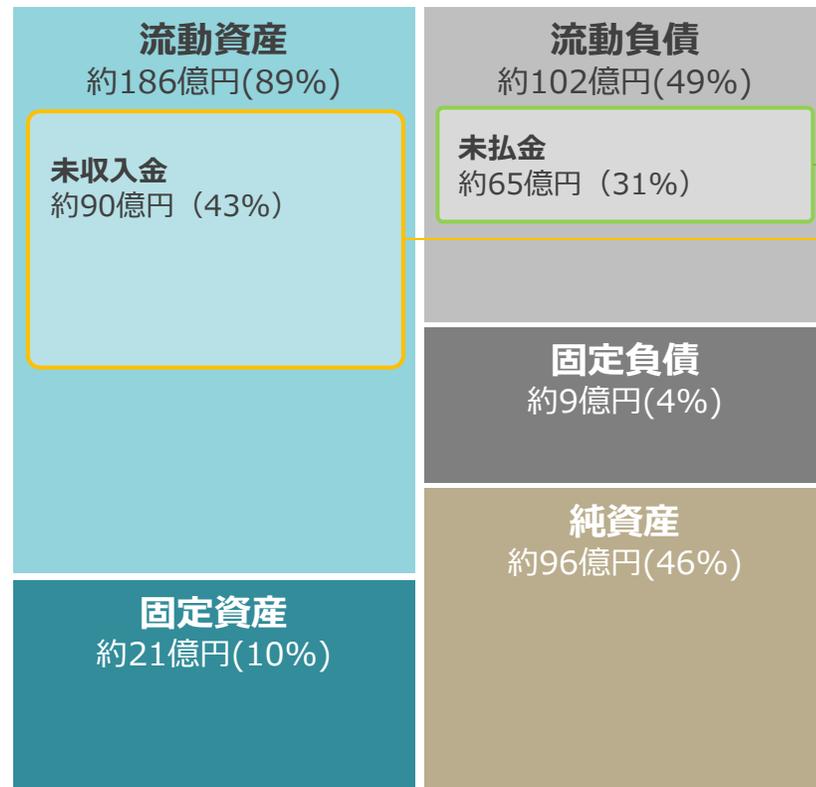
*1 JEPX+aとは、JEPX+卸取引、JEPX+コーポレートPPA、JEPX+卸取引+コーポレートPPAの取引形態を指す

*2 取引形態別の契約容量は、請求月ベースの合算値

連結貸借対照表 | 主要科目の全体像

- 需要家代理によるJEPXへの支払いの立替と入金時期の不一致により未収入金が大半を占める。
- 需要家負担（託送料金、再エネ賦課金等）の費用も当社が代行するため債務として計上され未払金が多くなる傾向となる。

連結貸借対照表
総資産207億円（構成比%）



未収入金、未払金が多額に計上される理由

未収入金

- ↳ JEPXへの支払いは取引日の2営業日までに立替え、需要家への請求をもって未収入金として計上する
- ↳ 回収期間は最大2ヵ月程度

需要家数の増加で取扱電力量が拡大した場合や、市況変化による電力単価の上昇等に伴い、未収入金は拡大する傾向にある

未払金

- ↳ 電力使用で発生する需要家負担の費用（送配電事業者への託送料金、OCCTOへの再エネ賦課金等）は当社が代行して支払う。

そのため、需要家が負担する費用相当額は債務として計上され、需要家に対する未収入金も同額が計上される



Appendix

市場環境



ターゲットとなる市場規模（電力PF事業）

- 外部環境変化を背景にダイナミックプライシング市場は今後も法人需要（特別高圧・高圧）の中で拡大する見通しである。
- 当社の25/7期の年間取扱電力量は約24億kWhであり、想定市場の約16.9%を占有している。



SOM*3 (現在)

142億kWh

“ダイナミックプライシング市場”

25/7期 当社取扱電力量
約24億kWh

SOM*2

(2040年予想)

1,010

~1,234億kWh

SAM*1

(2040年予想)

5,805

~7,095億kWh

法人需要

TAM

(2040年予想)

9,000

~11,000億kWh

電力総需要

TAM、SAM及びSOMは、「2040年度におけるエネルギー需給の見通し、電力調査統計 電力需要実績 2023年度（資源エネルギー庁）」をもとに、*1、*2、*3に記載の方法により当社が算出した推計値。統計情報や第三者により作成されたデータの精度には限界があるほか、当社による一定の仮定、前提、試算に基づいて算出された推計値であるため、実際の市場規模とは異なる可能性がある。

*1 SAM(2040年予想)：2040年の電力総需要のうち、特別高圧・高圧需要を法人需要として表記。2024年時点の電力総供給量のうち特別高圧・高圧電力が占める割合が64.5%であったことを踏まえ、2040年における電力総需要予測値に64.5%を乗じて算出

*2 SOM(2040年予想)：2024年時点の特別高圧・高圧電力供給量のうち新電力が占める割合が17.4%であったことを踏まえ、2040年の特別高圧・高圧電力需要予測値に17.4%を乗じて算出

*3 SOM：特別高圧・高圧需要のうち、新電力が市場連動メニューを提供する市場をダイナミックプライシング市場と表記。ダイナミックプライシング市場は電力の需要と供給に応じて価格が変動する市場のことで、電力を使う側は電気料金の節約、電力を供給する側は電力設備や事業の効率的運用が可能になり電力需給バランスの最適化の有効策として期待されている。ダイナミックプライシング市場規模は、「電気とガスのかんたん比較 エネチェンジ（ENECHANGE株式会社）」に掲載されている市場連動メニューを提供している新電力の2023年度電力需給実績の特別高圧+高圧の数値を合計したもの。

JEPX市場価格に影響を及ぼすLNG環境の変化

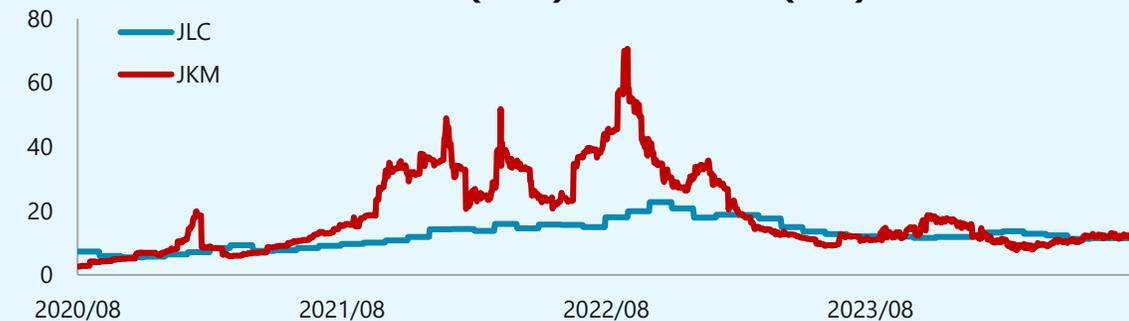
- LNG長期契約を有する大手電力は、コロナによるエネルギー価格の下落により損失を計上したため、長期ターム契約量は縮小した。
- JEPX市場価格はボラティリティの高いスポットLNG価格の影響を大きく受ける。

環境変化① JEPX市場価格はLNGスポット価格に連動

- ✓ JEPX市場を左右する大手電力の売り入札は、**スポットLNG価格に依存する形に基準変更**（2021年12月頃～）*1



(USD/mmBtu) LNGスポット価格(JKM)と長期契約価格(JLC)の比較*2



環境変化② 大手発電事業者によるLNG長期契約比率の低下

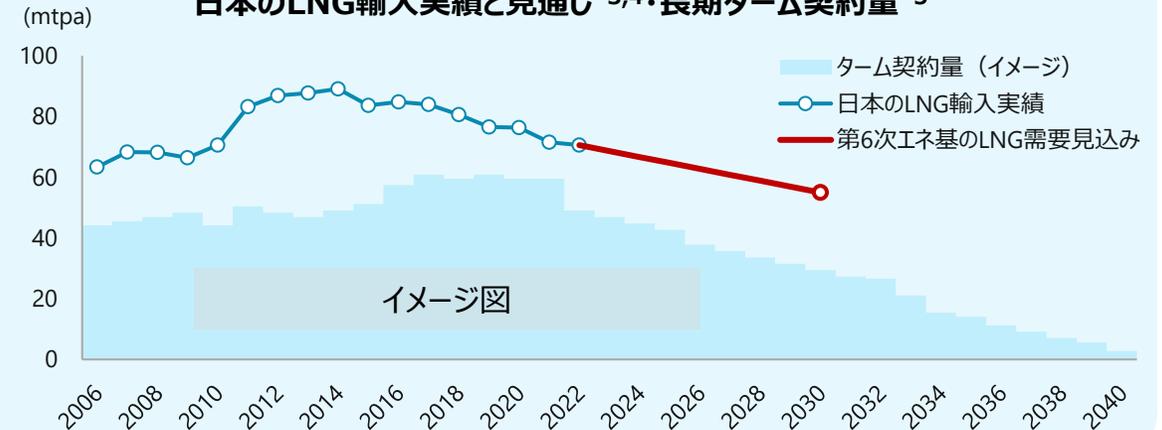
要因1 : LNG需要低下時の損失リスク

- ✓ 日本ではタンク貯蔵のためLNGは長期保存できず、需要低下時には余剰分を安価な市場価格で売却する必要があり、扱いづらい性質
- ✓ コロナによるエネルギー価格の下落により損失を計上し、長期契約数を縮小傾向

要因2 : 中長期的な需要見通しが不透明

- ✓ JEPX市場取引が増加し、長期相対契約は減少傾向
- ✓ 再エネ拡大は今後も継続、**中長期的にLNG火力依存度は低下する計画***3

日本のLNG輸入実績と見通し*3,4・長期ターム契約量*5



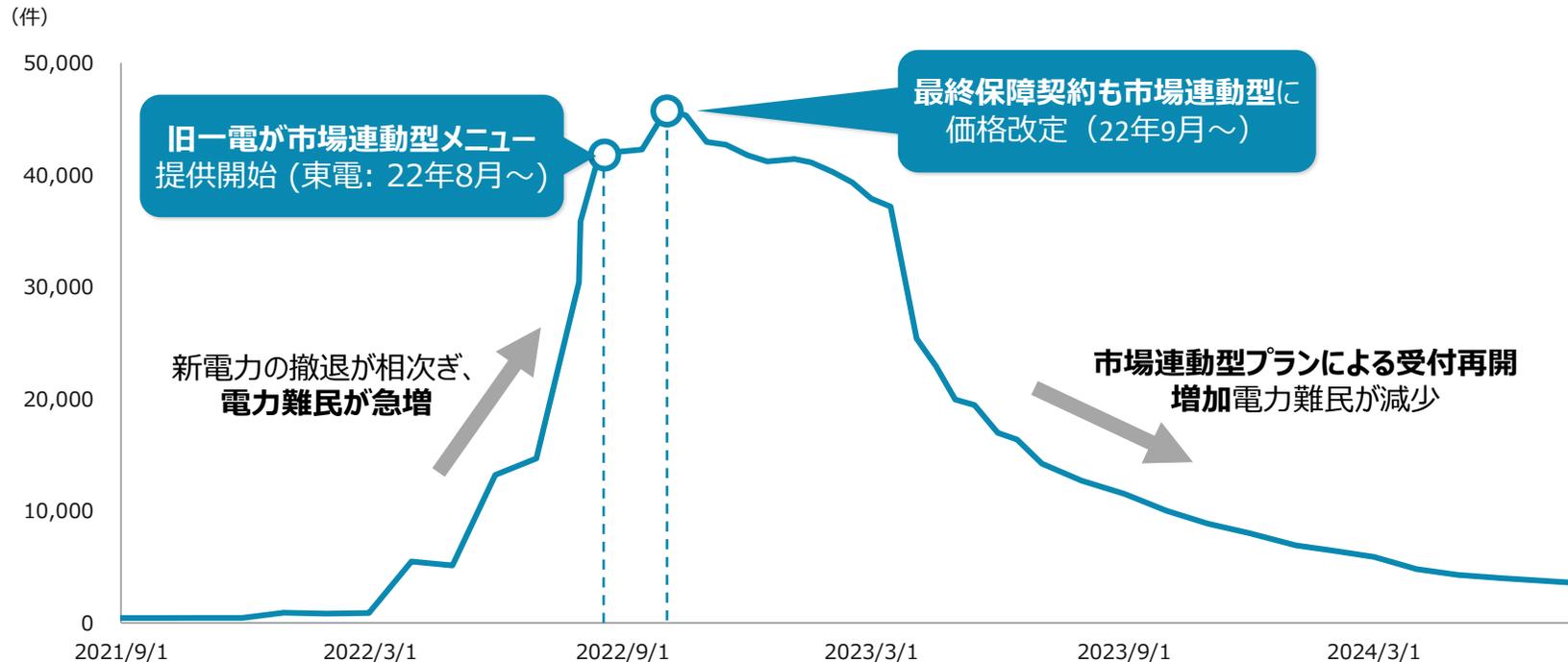
*1 東北電力とJERAが2021年度11月下旬以降にJEPXへの供出価格をスポット調達等を考慮した価格に変更すると発表 *2 Bloombergデータより当社作成。JLC：日本着LNG価格。長期契約価格に近い水準。JKM：LNGの北東アジア向けスポット価格指標

*3 資源エネルギー庁 第6次エネルギー基本計画 *4 財務省貿易基本統計 *5 合同会社エネルギー経済社会研究所「LNG長期契約確保に向けて重要な電力市場の環境整備と課題」

電力難民増加に起因する市場連動型メニューの浸透

- 2022年、JEPX市場価格の高騰により、新電力*の撤退が相次ぎ電力難民が発生した。
- 固定価格での電力供給は難しくなり、市場連動型メニューが浸透してきた。

最終保障契約件数の推移*



JEPX市場高騰による電力難民続出を契機に**市場連動型プラン**が浸透

旧一電の市場価格調整項の導入状況*

- ✓ 九州以外の旧一電は市場連動型メニューを全面導入
- ✓ 九州も部分的に導入済み

旧一般 電気事業者	市場連動型メニュー	
	部分的導入	全面的導入
北海道	○	○
東北	○	○
東京	○	○
中部	○	○
北陸	○	○
関西	○	○
中国	○	○
四国	○	○
九州	○	—

注：電力自由化に伴い、旧一電ではない新たに参入した電力供給事業者のことを指します。小売電気事業者のいずれとも電気の需給契約についての交渉が成立しない高圧以上の需要家に対して、電気最終保障供給約款に基づき旧一電が電気を供給する契約の件数。
電力・ガス取引監視等委員会公表資料より当社作成、なお最終保障契約とは高圧以上の顧客に対して、いずれの小売電気事業者とも需給契約が成立しない場合、電気最終保障供給約款に基づき電気を供給することを指します。
旧一電各社HPより当社作成（2024年4月時点）

ターゲットとなる市場規模（再エネPF事業）

- 国のエネルギー基本計画も受け、再エネPPA市場は2040年までに急拡大する見通しである。
- 当社の25/7期の年間再エネ取扱電力量は約2.5億kWhであり、想定市場の約16.7%を占有している。



SOM (現在)

15.0億kWh~

再エネPPA市場*4

25/7期再エネ取扱電力量

約2.5億kWh

SOM*1

(2040年予想)

993

~1,355億kWh

再エネPPA市場

SAM*2

(2040年予想)

2,838

~3,870億kWh

法人需要家への再エネ供給量

TAM*1

(2040年予想)

4,400

~6,000億kWh

再エネ総供給

TAM、SAM及びSOMは、*1、*2、*3及び*4に記載の方法により当社が算出した推計値。統計情報や第三者により作成されたデータの精度には限界があるほか、当社による一定の仮定、前提、試算に基づいて算出された推計値であるため、実際の市場規模とは異なる可能性がある。

*1 2040年度の発電電力量1.1~1.2兆kWhのうち、再エネの電源構成比率4~5割程度を乗じた発電電力量をTAMと想定（資源エネルギー庁「第7次エネルギー基本計画」）

*2 2024年時点の電力総供給量のうち、特別高圧・高圧電力が占める割合が64.5%であったことを踏まえ、2040年における再エネ総供給予測値に64.5%を乗じて算出（電力調査統計「電力需要実績 2023年度」）

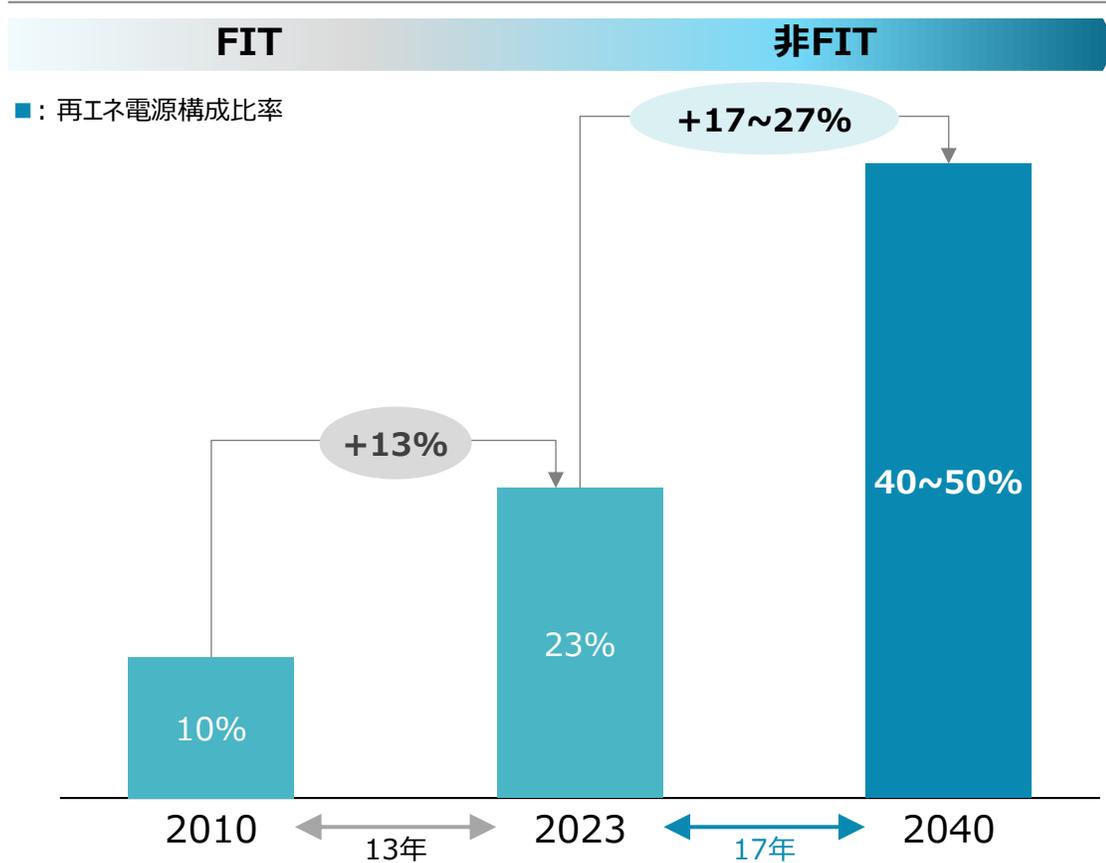
*3 2021年のRE100加盟企業の自然エネルギー電力調達方法の内、コーポレートPPAが占める割合である35%であったことを踏まえ、2040年における法人需要家への再エネ供給量予想値に35%を乗じて算出（自然エネルギー財団「コーポレートPPA実践ガイドブック 2023年版」）

*4 国内のオフサイトPPA事例の総計1145MWを設備利用率15%でkWh換算（自然エネルギー財団「コーポレートPPA：日本の最新動向 2024年版、2025年版」）

民間主導の再エネ導入へ

- 2040年までに非FIT電源*¹でさらに+17~27%再エネ比率を拡大する政府目標*²が策定された（25年2月）。
- 非FITでは、ファイナンス手当のための売電先の確保、送電業務が求められ、当該業務のサポートが必要不可欠に。

2023年までの再エネ拡大実績と2040年までの再エネ目標



2040年の電源構成見通し*²

電源構成	2023	2040(見通し)
再エネ	23%	40~50%
太陽光	9.8%	23~29%
風力	1.1%	4~8%
水力	7.6%	8~10%
地熱	0.3%	1~2%
バイオマス	4.1%	5~6%
原子力	8.5%	20%
火力	68.6%	30~40%

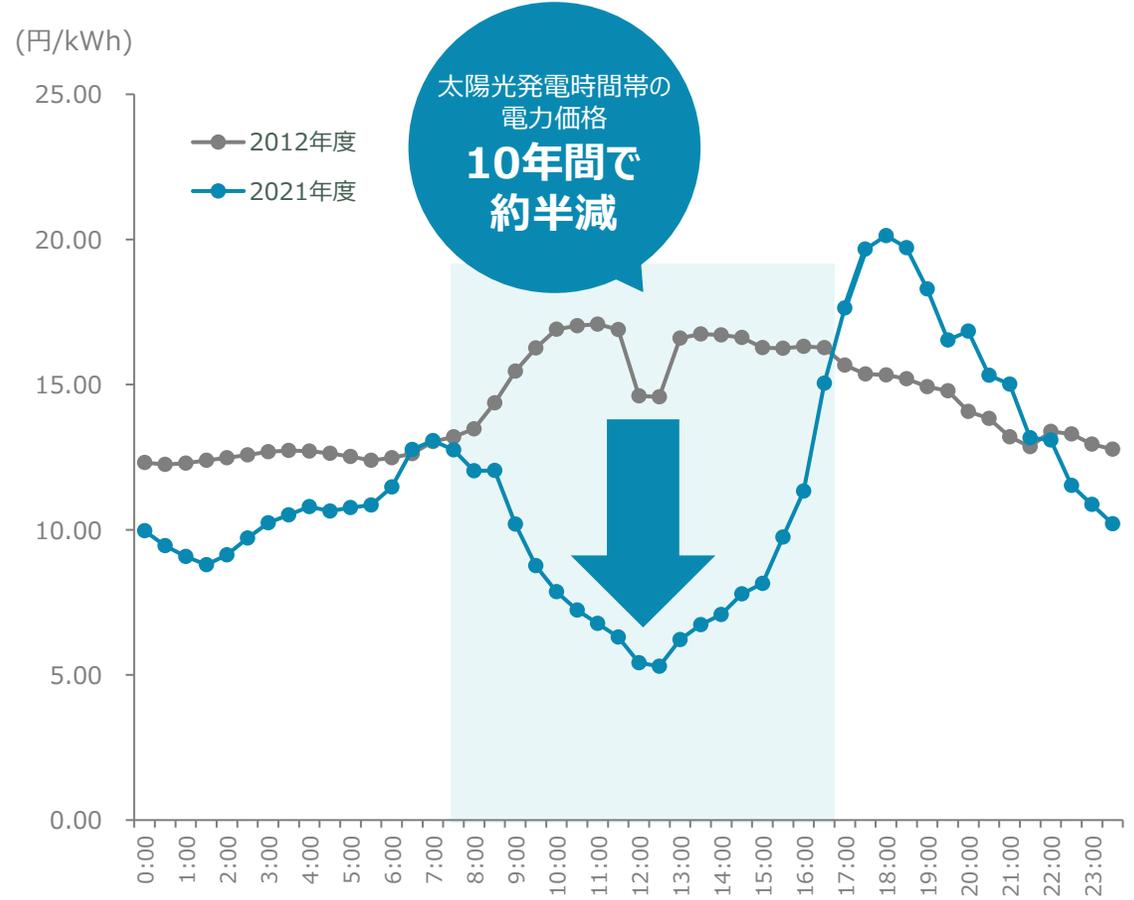
*1 FIT認定を受けていない電源、FIT認定期間が終了した電源、FIP認定電源を総称して非FIT電源としている *2 資源エネルギー庁 第7次エネルギー基本計画
出所：日本総研「FIP導入1年半が経過して～FIP転換の現状と展望～①」、資源エネルギー庁「なつく！再生可能エネルギー」を参考に当社作成



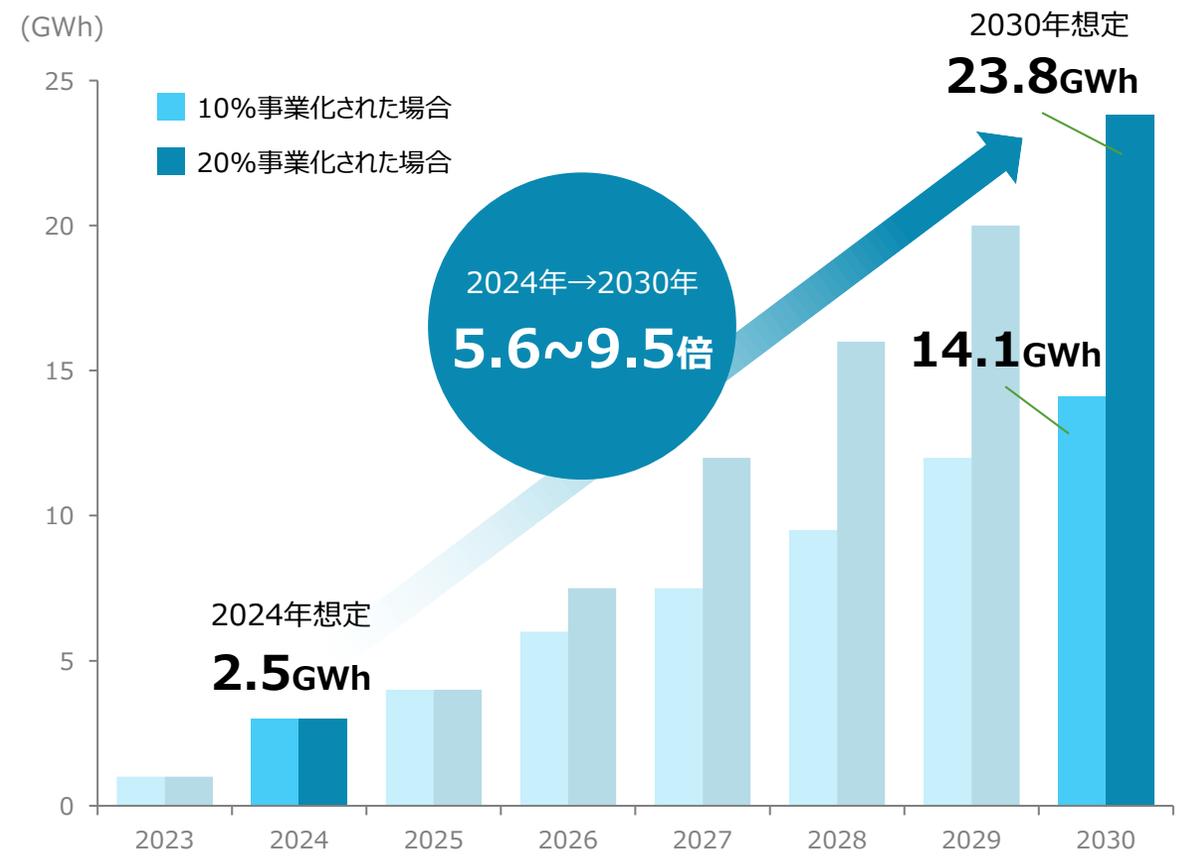
再エネ移行に伴う調整電源ニーズの拡大

- 過去10年スパンで見ても太陽光の発電する日中価格は市場価格が下落している。
- 再エネ導入拡大を背景に需給調整力の一つである蓄電池へのニーズが増加していく見込みである。

スポット市場における九州エリアの電力価格の比較*



系統用蓄電池の導入見通し (イメージ図) *



注：JEPX価格に関する単位時間（24時間を30分ごとに区切った48コマ）ごとの年間算術平均の比較より当社作成
経産省「GX実現に向けた投資促進策を具体化する分野別投資戦略 参考資料（蓄電池）」2023年12月22日 より当社作成



Appendix

中期経営計画

策定方針と収益推移

策定方針

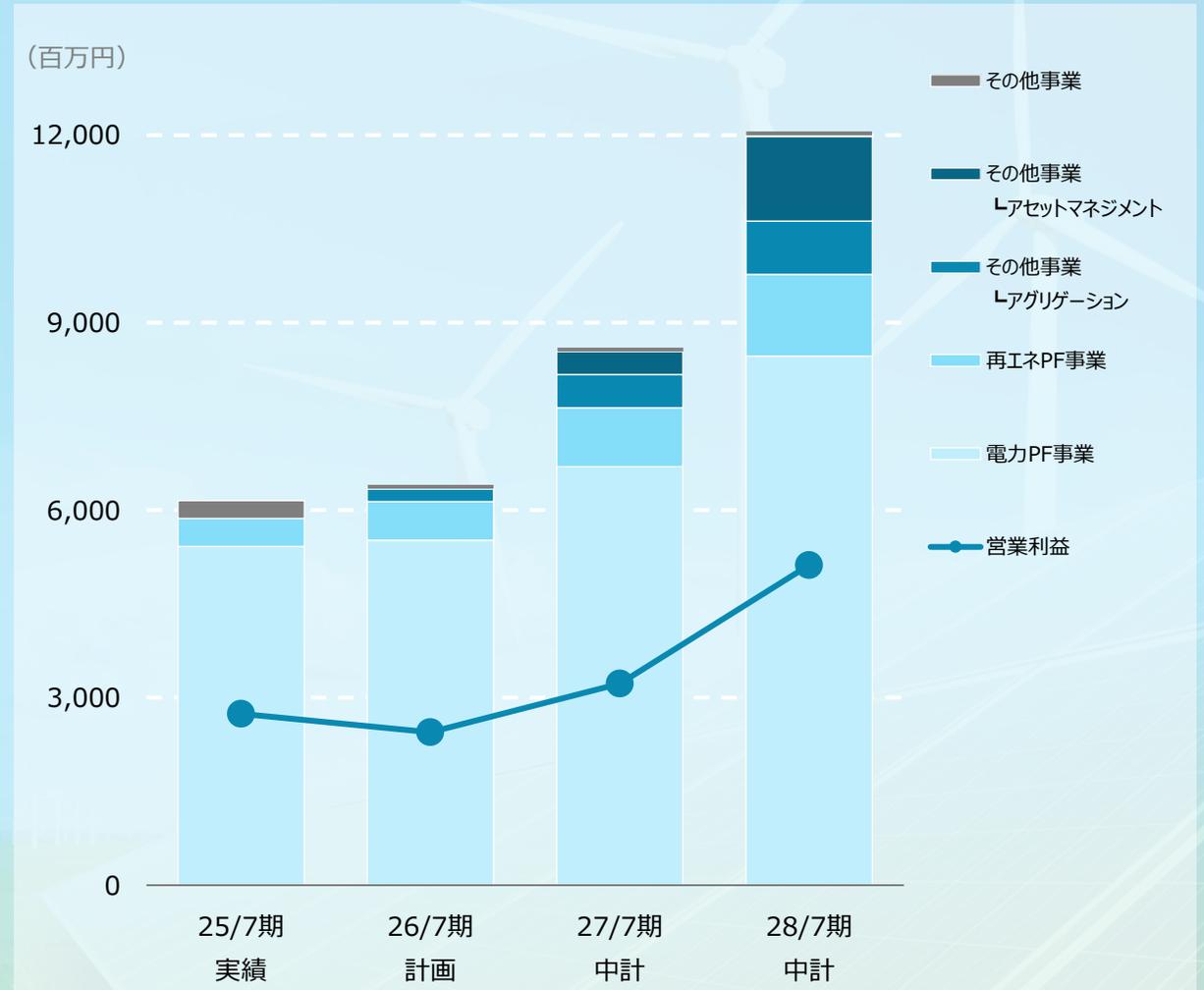
項目	内容
中計の策定方針	<ul style="list-style-type: none"> Mission実現のステップとして、中計策定は重要と認識している。 一方、新電力業界は法令/制度/事業環境の変化が早く適時の計画調整が肝要である。 よって、3か年目つろーリング方式による中期経営計画策定が、中期的な経営指針と、その柔軟性を両取りできる方針であると考え採用した。
KPIの考え方	<ul style="list-style-type: none"> 「エネルギーの民主化を実現する」がMissionである。 民主化を進めるための、DGP自体のポジション向上と、再生可能エネルギーの取引基盤の拡張や調整力としての系統用蓄電池事業の強化が目下の優先事項と考えている。 だからこそ、総取扱電力量の年率成長率と、蓄電池への投資額を、重要目標とした。

28/7期の各種目標値

ROE	20+%
営業利益率	40+%
総取扱電力量CAGR*	30+%
蓄電池投資額*	100億円

- 中期的に、高水準な資本効率と、高い成長率の双方を実現する「**クオリティ・グロース**」を志向する。
- 営業利益率は、単価下落影響を受け短期的に40%を下回るものの、中期的には、着実な契約容量の拡大と限界利益の増加により、40+%への回帰を見込む。
- 電力PFでは地域×電圧区分の拡張と付加価値強化、再エネPFではスキーム・プロダクトの強化と電源種の拡大等により、取扱電力量は3か年で年率30%強成長させる。
- 再エネを「作る」フェーズから「上手く使う」フェーズへの移行、調整力としての系統用蓄電池の加速度的な需要拡大に備え、向こう3か年で100億円を投資し、アセットマネジメント/アグリゲーションサービスを第3の柱にする。

収益推移



注：電力PFと再エネPFの電力量合算値を総取扱電力量としている。蓄電池投資額は26/7～28/7期の3か年計画値の累計である。

サマリー

最終年度 = 28/7期 (3か年中計)

ROE
20+ %

営業利益率
40+ %

総取扱電力量*
CAGR **30+** %

蓄電池投資額
3か年累計 **100** 億円

1 電力PF | 地域×電圧区分の拡張で契約容量の加速度的成長を実現し、**DGPのポジション向上**を図る

2 再エネPF | FIT→FIP転換など転換期にある再エネの時流に即したスキーム・プロダクト強化で、**事業基盤を拡張**する

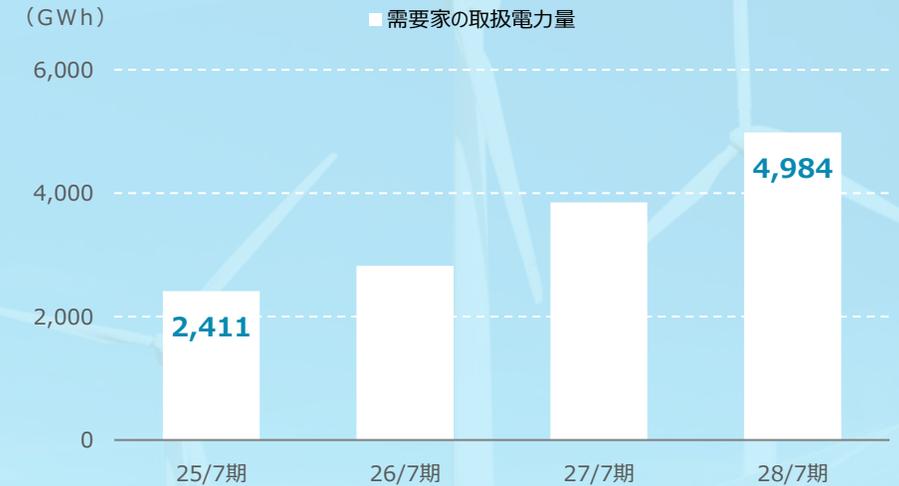
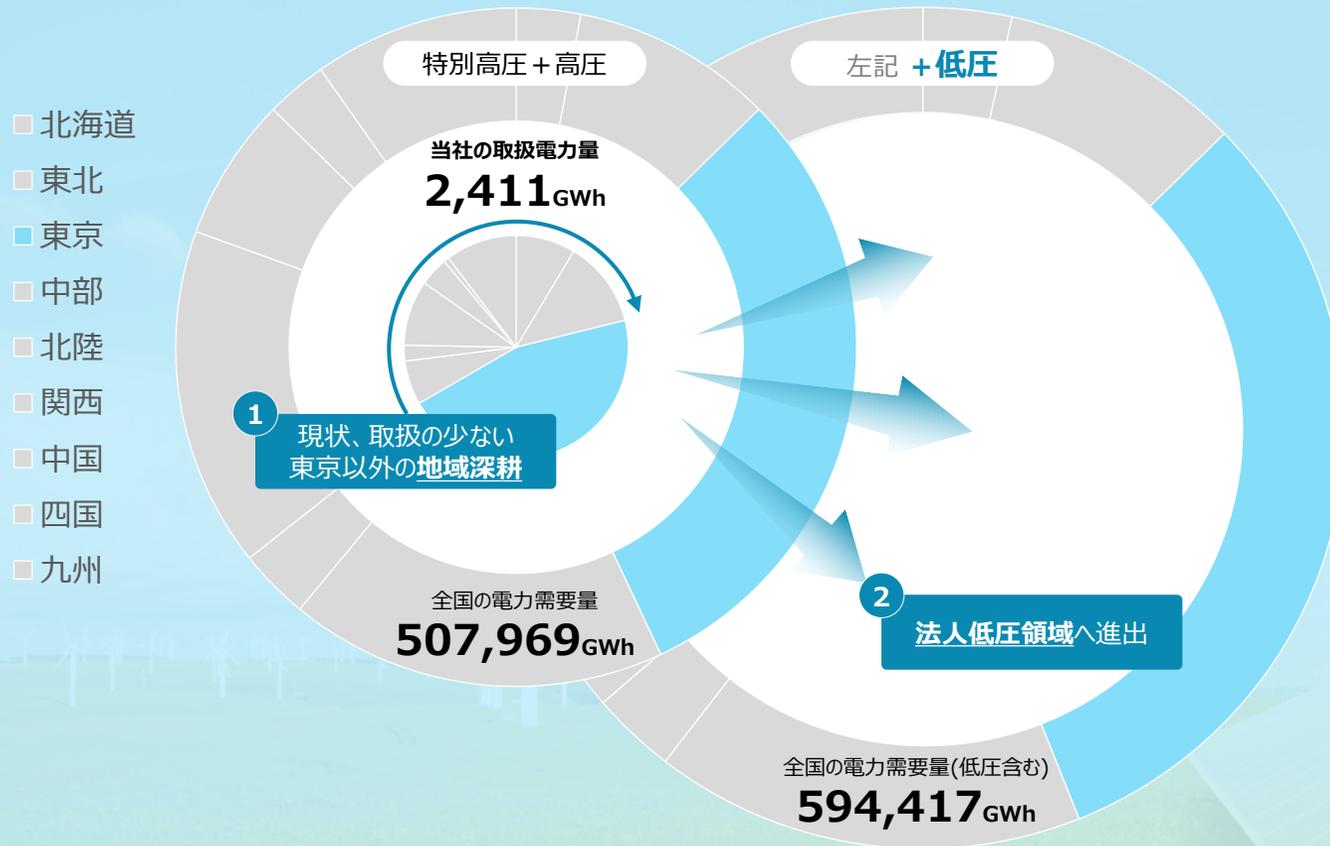
3 その他 | 系統用蓄電池事業への投資強化でアセットマネジメント／アグリゲーションサービスを、**第3の柱へと昇華**する

注：電力PFと再エネPFの電力量合算値を総取扱電力量としている。

電力PF | 地域×電圧区分の拡張と付加価値の強化

- ・ 当社取扱が相対的に少ない東京以外のエリアを中心に、営業支社の設立や代理店増強、マーケティング強化等を通じて地域深耕を進める。
- ・ 付加価値の強化の他、飲食・小売業など一定規模を確保できる法人低圧領域にも進出し、事業領域の拡張を図る。

地域別の当社取扱電力量と全国の電力需要量*

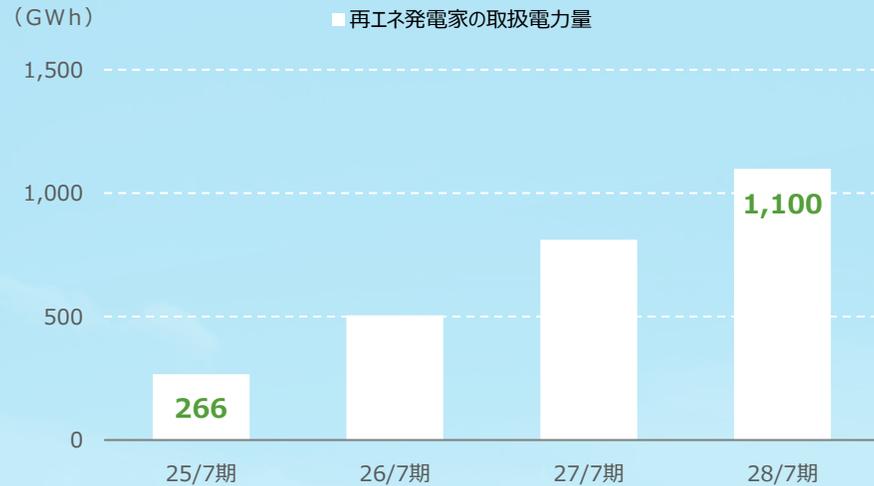


- ・ 営業拠点の新設と各地域に基づく営業活動の強化
- ・ 代理店ネットワークの量・質両面の拡大
 - ↳ 地域的拡大 / 研修プログラム / 表彰制度導入 等
- ・ マーケティング、ブランディング強化による認知拡大
- ・ 飲食・小売業などバルクが見込める法人低圧領域への進出
- ・ 付加価値サービスの強化
 - ↳ 電力レポート / 企業のリスク許容度に基づく調達支援サービス 等
- ・ 特高/高圧電力供給先へのエネルギーマネジメント・GX支援 等

注：当社の取扱電力量は、25/7期の需要家側の実数値を参照している。マクロデータは、経済産業省 資源エネルギー庁「電力調査統計表 - 都道府県別電力需要実績（2024年度）」を参照した。なお、地域区分は旧電力9社の供給エリアに従って集計している。いずれも沖縄は集計対象から除外している。また、低圧電力需要量には現段階で当社がターゲットとしていない一般家庭を推計（年間消費量220,001GWh）＝世帯数（5,570万世帯）×世帯平均消費量（3,950kWh）し、それを全国電力需要量から減算して算出した。

再エネPF | スキーム・プロダクトの強化と電源種の拡大

- 出力制御を受け難くするためのFIT→FIP転換や、併設蓄電池の導入支援に合わせた営業強化など、時流を活かし拡大する。
- コーポレートPPAマッチングPF「RE Bridge」の機能強化や電源種の拡大など事業拡張策の他、実直な営業効率強化にも取り組む。

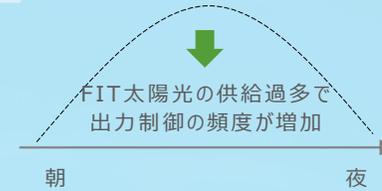


- FIT→FIP転換サポートによる収益改善提案
- 太陽光発電所併設蓄電池モデルの構築
- RE Bridgeをはじめとしたプロダクト深化
 - オークション期間外に発電家が需要家を発見するための機能追加
 - 発電所スコアリング機能／小売電気事業者向けUX/UI
- 現在、太陽光が多くを占める電源種の拡大
 - 風力／水力／地熱
- GXソリューション企業などとのパートナーシップ強化
- 営業効率の改善
 - 案件ステータスの可視化／ナーチャリングアクション型紙化 等

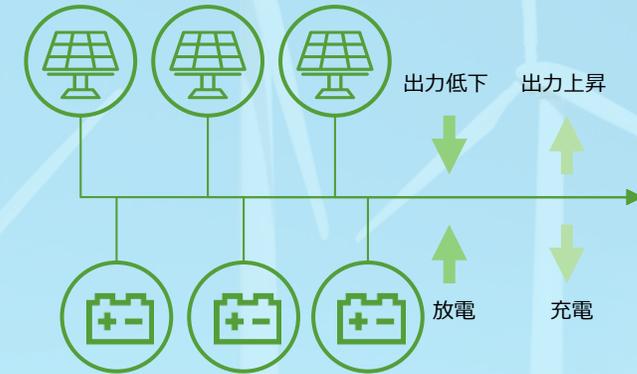
FIT→FIP転換の支援・促進

出力制御の優先順位

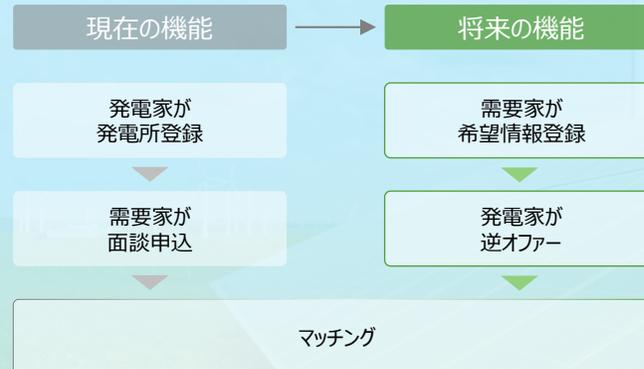
- 火力 (石油ガス石炭)
 - 他地域への送電 (関係線)
 - バイオマス
 - 太陽光・風力
 - FIT再エネ
 - FIP再エネ
 - 長期固定電源 (水力、原子力、地熱)
- 相対的に出力制御を受け難いFIPに転じて、稼働確保を図る



併設蓄電池の導入支援



RE Bridge の機能強化

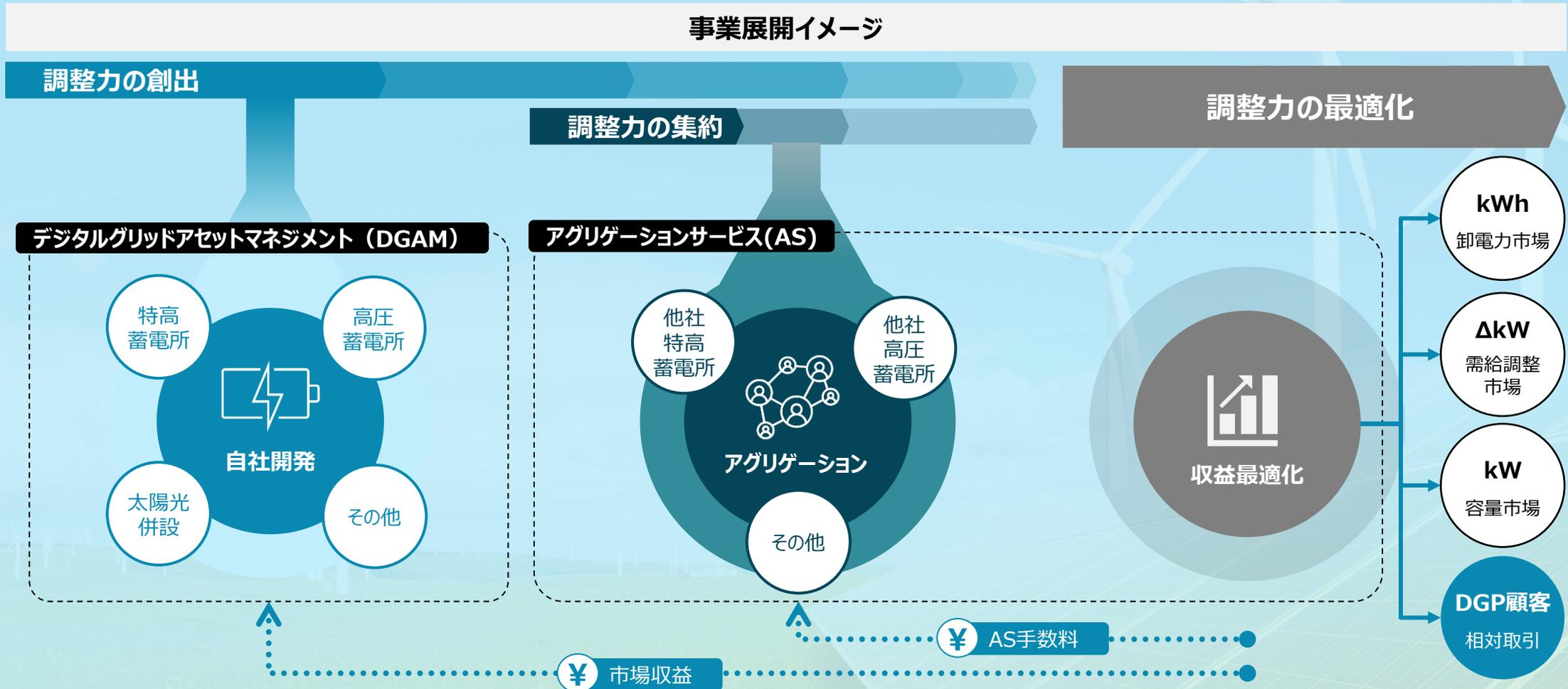


電源種の拡大



その他 | 系統用蓄電池への投資とアグリゲーションサービスの強化

- FIT開始から10年強が経ち、再生可能エネルギーを「作る」フェーズから「上手く使う」フェーズに移行、調整力としての系統用蓄電池の需要増加をにらみ、28/7期までの3か年で100億円を投資すると共に、アグリゲーションサービスも本格化し、第3の収益の柱を形作る。

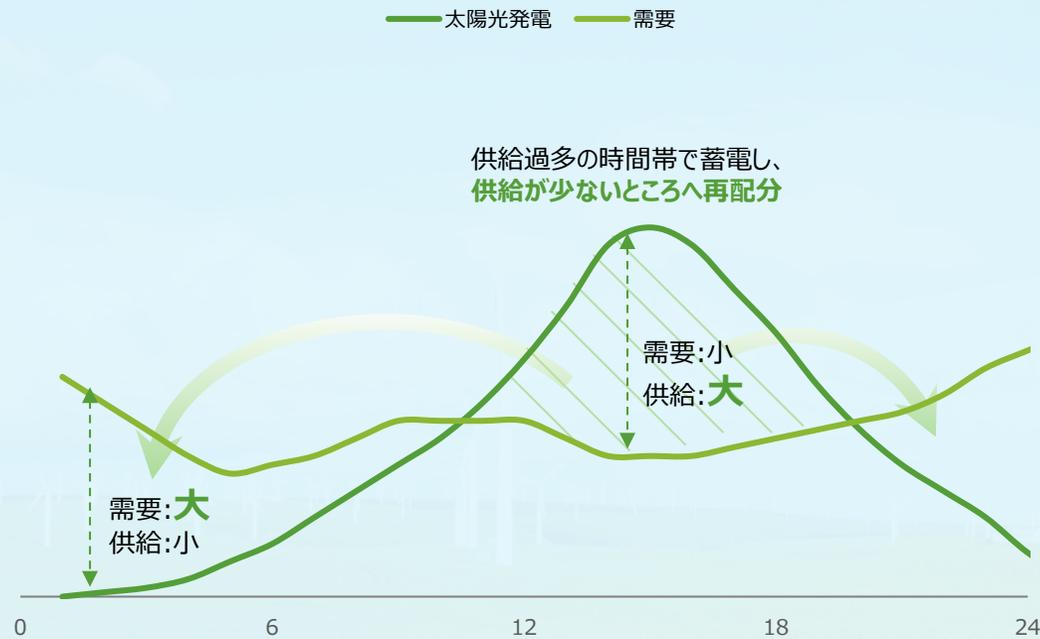


その他 | DGAM・ASの提供価値と成長ロードマップ

- 再エネ電源は増加の一途にあるが、天候による出力変動を調整する仕組みへの投資は限定的な状況にある。
- 系統用蓄電池が提供する調整力にはビジネスチャンスがあるため、投資を強化し加速度的な成長を実現する。

提供価値*1 (例)

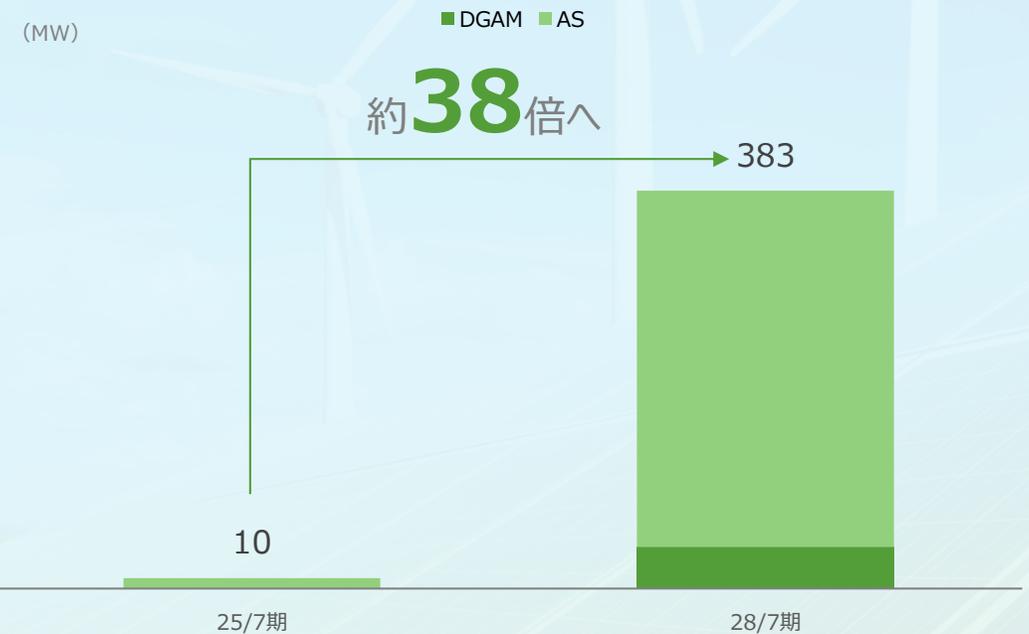
日中の需要が少ない時間帯に、ピークが来る太陽光発電に蓄電池を活用することで需要が高いタイミングに電気を供給ができ、供給の安定化と電気代の抑制を実現する



*1 卸電力市場における蓄電池のkWh価値を示している。蓄電池は他にも需給調整市場におけるΔkW価値や容量市場におけるkW価値などが存在する。

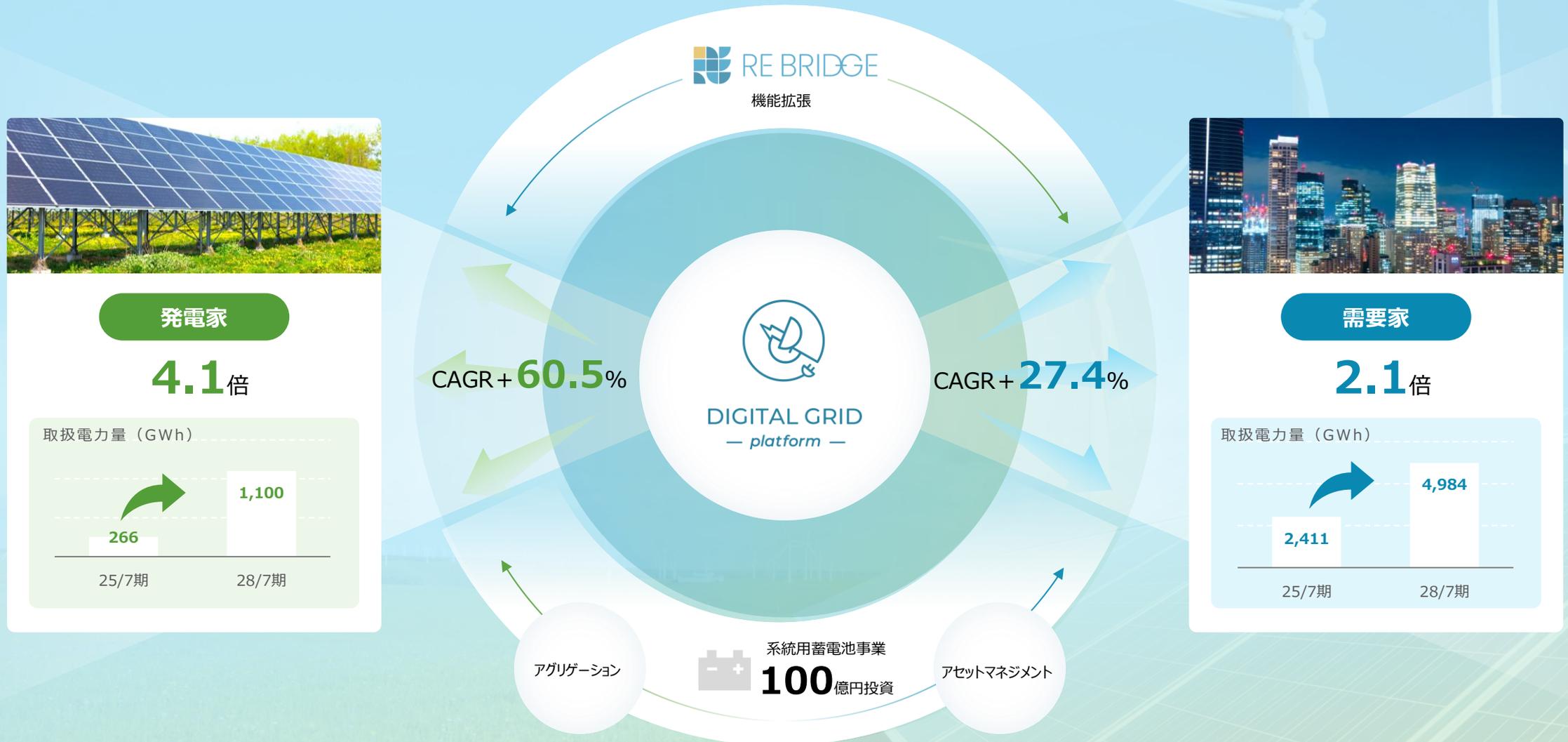
DGAM・ASの総稼働容量 (実績と中計目標)

25/7期では、DGAMはまだ0MW、ASは10MWの稼働容量だが、本中計期間の末である28/7期には、DGAM**40MW**・AS**343MW**を目指す
尚、AS事業は既に、6カ所の運用と内諾案件が多数ある状況にある



28/7期 (3年後) の絵姿

- 主力の電力PF事業の高成長に加え、コーポレートPPAマッチングPF「RE Bridge」のスキーム拡張で再エネPF事業は総取扱電力量を拡張しつつ、系統用蓄電池事業への100億円投資を基軸にアセットマネジメント/アグリゲーションといった調整力により業容拡大を推進する。



- 本資料は、当社の企業情報等のご案内のみを目的として当社が作成したものであり、日本国、米国又はそれ以外の一切の法域における有価証券の取得勧誘又は売付け勧誘等を構成するものではありません。
- 本資料に記載されている情報は、現時点の経済、規制、市場等の状況を前提としていますが、事前に通知することなく変更されることがあります。
- 本資料及びその記載内容について、当社の書面による事前の同意なしに、何人も、他の目的で公開又は利用することはできません。
- 本資料には、将来の業績に関する記述（「信じる」、「予期する」、「計画する」、「戦略をもつ」、「期待する」、「予想する」、「予測する」又は「可能性がある」というような表現及び将来の事業活動、業績、出来事や状況を説明するその他類似した表現を含みますが、これらに限定されるものではありません）が含まれております。これらの将来に関する記述は、現在入手可能な情報をもとに一定の前提（仮定）の下でなされた当社の経営陣の判断に基づいて記載したものであり、様々なリスクや不確定要素に左右され、実際の業績は将来情報に明示又は黙示されたものとは大幅に異なる場合があります。したがって、これらの将来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。
- 本資料の複製は禁じられており、いかなる方法によっても他者に転送又は再配布してはなりません。本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、本資料の情報の更新、本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、何らその責任を負うことはできません。
- 本資料には、独立した公認会計士又は監査法人による監査を受けていない、過去の財務諸表または計算書類に基づく財務情報及び財務諸表または計算書類に基づかない管理数値や調整後数値が含まれています。
- なお、本資料のアップデートについて、今後は、四半期決算の発表時期を目途として開示を行う予定です。