



2026年7月期 通期 決算説明資料 2/2

(事業計画及び成長可能性に関する事項)

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9月10日



5. Appendix

コーポレートハイライト

損益計算書 / 主要財務指標

損益計算書		24/7期	25/7期	26/7期	27/7期	24/7期				25/7期				26/7期			
(単位)		実績	実績	実績	計画	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
売上高	百万円	3,515	6,153	7,113	7,967	646	765	852	1,251	1,687	1,620	1,482	1,362	2,005	1,323	1,778	2,006
(前年同期比)		%	+107.9	+75.0	+15.6	-	-	-	-	-	-	-	-	+18.8	△18.4	+19.9	+47.3
電力PF	百万円	3,168	5,420	5,884	4,812	-	-	-	-	1,571	1,341	1,322	1,184	1,780	1,083	1,492	1,527
取扱電力量	GWh	1,409	2,411	2,573	-	264	309	337	498	596	578	582	654	651	602	592	727
再エネPF	百万円	185	448	711	816	-	-	-	-	103	101	113	129	199	143	150	218
取扱電力量	GWh	85	266	578	-	6	9	26	42	44	48	75	98	127	111	149	189
AS事業	百万円	-	-	489	2,043	-	-	-	-	-	-	-	-	16	88	130	253
その他	百万円	161	284	28	294	-	-	-	-	12	177	46	47	8	8	4	7
売上原価	百万円	809	1,573	1,320	-	-	-	-	-	-	-	351	374	364	329	298	327
売上総利益	百万円	2,706	4,580	5,793	-	-	-	-	-	-	-	1,131	989	1,641	993	1,479	1,678
(粗利率)		%	77.0	74.4	81.4	-	-	-	-	-	-	76.3	72.6	81.8	75.1	83.2	83.7
販売費及び一般管理費	百万円	1,158	1,837	2,775	-	271	184	259	441	351	398	467	620	574	524	568	1,108
営業利益	百万円	1,547	2,742	3,017	2,865	303	388	393	461	973	736	663	368	1,067	469	910	570
(営業利益率)		%	44.0	44.6	42.4	46.9	50.7	46.1	36.9	57.6	45.4	44.7	27.0	53.2	35.5	51.2	28.4
電力PF	百万円	2,127	3,529	3,499	-	-	-	-	-	1,121	902	862	643	1,234	610	1,014	640
再エネPF	百万円	24	120	370	-	-	-	-	-	64	17	37	1	119	67	66	116
AS事業	百万円	-	-	283	-	-	-	-	-	-	-	-	-	△13	41	97	156
その他	百万円	△201	△245	△146	-	-	-	-	-	△83	△27	△63	△70	△37	△37	△31	△40
調整額	百万円	△402	△661	△988	-	-	-	-	-	-	-	△172	△205	△235	△212	△236	△303
調整後EBITDA*1	百万円	-	-	3,047	3,185	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
(調整後EBITDAマージン)		%	-	-	42.8	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
経常利益	百万円	1,253	2,614	2,909	2,394	-	-	-	-	-	-	613	340	1,066	585	899	358
親会社株主利益	百万円	972	1,870	2,037	1,673	-	-	-	-	-	-	402	282	791	424	655	165
EPS	円	24.53*	47.17*	50.80	40.02	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
ROE	%	22.9	22.6	21.7	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

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 調整後EBITDA＝EBITDA（営業利益+減価償却費）+株式報酬費用

貸借対照表 / キャッシュフロー計算書

貸借対照表 (単位：百万円)	24/7期末	25/7期末	26/7期末
資産合計	11,476	17,817	30,817
流動資産	10,768	16,532	24,765
現金及び預金	3,979	4,648	6,295
売掛金及び契約資産	882	1,367	2,234
未収入金	5,012	9,766	15,154
貸倒引当金	△3	△24	△68
その他流動資産	897	774	1,148
固定資産	707	1,285	6,052
有形固定資産	25	107	4,455
無形固定資産	5	40	37
投資その他資産	681	1,163	1,658
貸倒引当金	△4	△26	△98
負債合計	7,247	9,540	20,281
流動負債	6,947	8,540	18,988
買掛金	354	575	2,298
短期借入金	2,928	613	8,020
未払金	3,334	5,400	7,289
その他	330	1,950	1,379
固定負債	300	999	1,292
長期借入金	300	999	1,273
純資産合計	4,228	8,277	10,536
株主資本	4,228	8,277	10,521
負債・純資産合計	11,476	17,817	30,817
自己資本比率（％）	36.8	46.5	34.1

キャッシュフロー計算書 (単位：百万円)	24/7期	25/7期	26/7期
営業キャッシュフロー	△1,325	321	△1,849
（広義）運転資本の増減*1	△1,641	△3,029	△2,582
投資キャッシュフロー	△15	△181	△4,396
フリーキャッシュフロー	△1,341	140	△6,246
財務キャッシュフロー	2,213	528	7,894
現金同等物の換算差額	0	0	0
現金同等物の増減額	872	668	1,647
現金同等物の期首残高	3,107	3,979	4,648
現金同等物の期末残高	3,979	4,648	6,295

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。

*1 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）

新たな中期経営計画の策定（29/7期目標）

蓄電池アセットの保有拡大に伴う減価償却費の増加を踏まえ、事業本来の収益力を示す調整後EBITDA^{*1}の
マージンを新たなKPIとして採用。資本効率を重視する方針は維持しつつ、29/7期に向けた経営目標を再設定。

今回目標	KPI	今回目標（29/7期）	変更事由、備考
	ROE	20%+（維持）	資本効率を重視する方針に変更はなく、従来目標を維持。
	営業利益率	30%+（水準見直し）	蓄電池アセットの保有拡大に伴い、減価償却費が発生するため目標水準を見直した。
	総契約容量 ^{*2}	27/7期～29/7期 CAGR 30%+（維持）	従来目標を維持。
	調整後EBITDAマージン	40%+（新規採用）	減価償却費の増加影響を除いた事業本来の収益性を示す指標として新たに採用。 蓄電池への先行投資後も、高い収益性を維持する方針。

^{*1}. 調整後EBITDA＝EBITDA（営業利益+減価償却費）+株式報酬費用 ^{*2}. 事業規模の拡大を示す重要KPIとして総取扱電力量を前回の中期経営計画で掲げたが蓄電池関連の事業において取扱電力量（kWh）での評価が適していないため、総契約容量（KW）に変更した。
© DIGITAL GRID Corporation. All Rights Reserved.（東証G 350A）

中期成長目標達成に向けたアクションプラン

電力調達ニーズの多様化、PPA需要の顕在化、調整力需要の拡大を捉え、3事業の営業・案件組成・運用体制を強化。取扱規模の拡大と収益基盤の強化を通じ、中期成長目標の達成を目指す。

	外部環境	方針	27/7期～29/7期（アクションプラン）
電力PF	燃料価格や需給状況によって電力調達コストが変動するなか、需要家企業では安定的な電力調達に向け、調達先・調達手法を多様化するニーズが高まる。	単価調整の局面は継続するが、それ以上に契約容量を成長させる方針を維持。代理店との連携や他拠点でも営業体制を強化し、取扱規模と収益基盤を拡大させる。	■ マーケティング施策の高度化やアウトバウンド営業の強化により、リード獲得からの案件パイプラインを拡充。 ■ パートナー（専売代理店）の新規開拓強化、立ち上げ支援による関係深化。 ■ 法人低圧領域の拡大、地方拠点の支社設立等を通じて顧客獲得基盤を強化。 ■ 電力先物やオプション等金融手法を用いた、さらなるオーダーメイド商品の拡充と利用促進。 ■ 効率的な組織体の確立と、重点エリアを選別し地方拠点への営業リソースも配分、人材採用は継続。
再エネPF	FIT非化石証書の価格上昇やScope 2算定ルールの厳格化を背景に、追加性を有するオフサイトPPAの相対的な魅力が高まる見通し。導入には1～2年を要するため、2030年目標に向けた需要家企業の検討・協議が足元から本格化。	市場環境は追い風でありパイプラインも順調なため、1案件あたりの規模向上と接点機会の向上を目指す。	■ マーケティング施策の強化によりリードの獲得を推進。 ■ RE Bridgeでマッチングした案件の進捗の可視化やユーザビリティを向上させる開発に注力。 ■ GHGプロトコル改定に伴う、アワリーマッチングを意識した再生可能エネ調達ニーズの確実な取り込み ■ 太陽光・風力・地熱・水力・バイオマスなど電源種拡大の継続や、マルチオフテイクによる大型案件組成に注力。
AS事業 AM事業	再エネ導入の拡大に伴い調整力需要が増加する一方、需給調整市場では上限価格の引下げなど制度変更が進展。	調整力需要の増加を背景に、AS・AM事業双方を拡大。高い粗利率を背景に人員採用、運用体制も整備。制度動向も注視し迅速に適応する。	■ 低圧領域への展開やマッチング機能の実装を通じて案件組成に注力。 ■ 投資意思決定済案件の運開および安定稼働。 ■ 特別高圧も含めた大型案件の組成。

会社概要

会社概要	(2026年7月末時点)
------	--------------

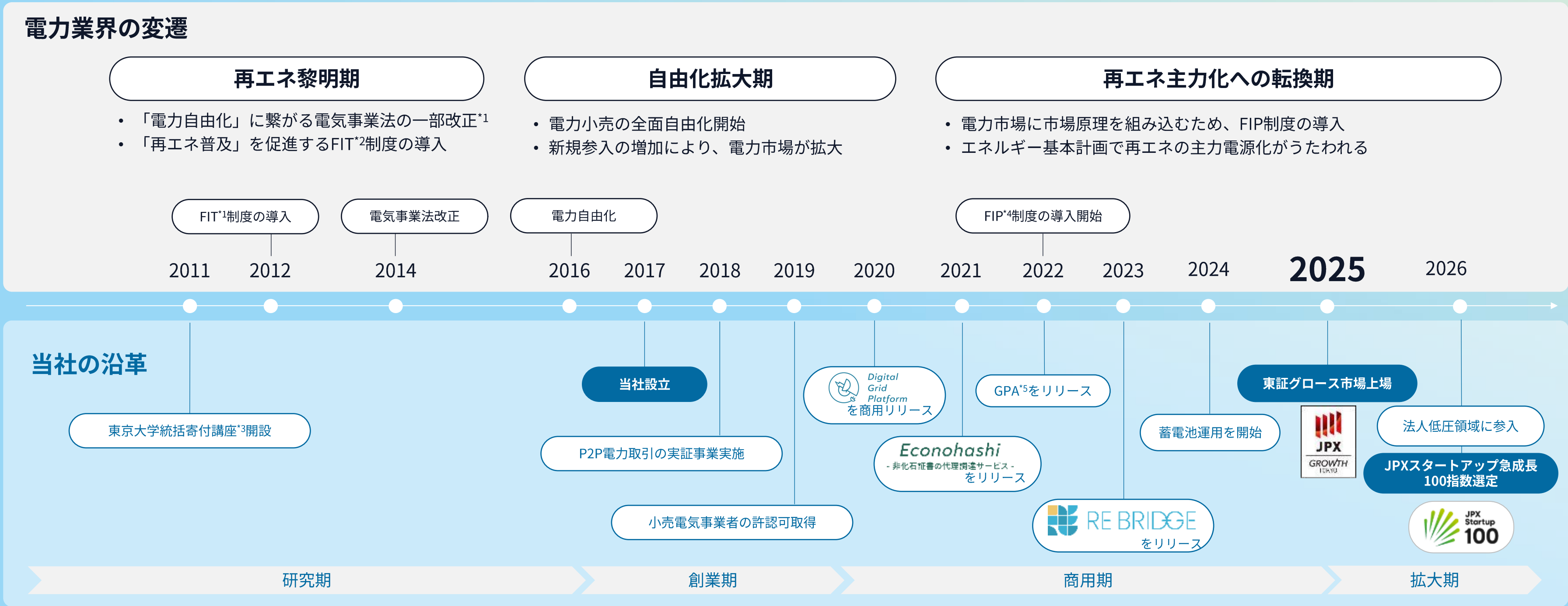
会社名	デジタルグリッド株式会社（DIGITAL GRID Corporation）
会社所在地	東京都港区赤坂1丁目7-1 赤坂榎坂ビル3階
設立	2017年10月
資本金	1,242百万円
代表者	豊田 祐介（代表取締役社長 CEO）
従業員数	101名（※役員・派遣・臨時雇用者除く）
子会社	デジタルグリッドアセットマネジメント株式会社 デジタルグリッドエネルギーサービス株式会社 DG Life合同会社
事業概要	電力及び環境価値取引プラットフォーム「DGP（デジタルグリッドプラットフォーム）」の運営、分散型電源のアグリゲーションサービスの提供
認定	・CDP 認定再エネプロバイダー（2021～5年連続） ・SBT 認定取得(2021)
受賞	第21回グリーン購入大賞・優秀賞を受賞 令和6年度 新エネ大賞「新エネルギー財団会長賞」受賞 令和7年度 気候変動アクション「環境大臣表彰」受賞

株式情報	(2026年7月末時点)
------	--------------

				所有株式数	所有株式数の割合（％）
			金融機関	218,900	0.5
			金融商品取引業者	3,621,285	8.6
			その他の法人	17,226,611	41.1
			外国法人	2,778,744	6.6
			外国個人	95,934	0.2
			個人その他	17,878,706	42.7
			政府及び地方公共団体	0	0
大株主情報	所有株式数	所有株式数の割合（％）		所有株式数	所有株式数の割合（％）
株式会社東芝	4,999,920	11.96	合同会社OTS	1,500,000	3.59
豊田 祐介	2,556,000	6.11	東急不動産株式会社	1,500,000	3.59
株式会社FD	2,000,580	4.78	嶋田 剛久	1,398,000	3.34
WIL FUND II . L . P .	2,000,400	4.78	楽天証券株式会社共有口	1,393,800	3.33
近清 拓馬	1,830,000	4.38	フーバー・インベストメント株式会社	1,297,680	3.10

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。
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。



^{*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。

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	• 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）	• 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）	• 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）	• 東京大学大学院工学系研究科修了 • ディー・エヌ・イー、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）	• 東京大学法学部卒 • 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、2024年1月より社外取締役に就任（現任）	• 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）	• 早稲田大学法学部卒 MBA（NYU Stern, LSE, HECの共同授与） • 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）	• 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（現クラブバンク）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）	• 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）

ミッション・ビジョン・バリュー / ブランドストーリー

Mission

エネルギーの民主化を実現する

Vision

エネルギー制約のない世界を
次世代につなぐ

Values

エッジに立とう : Be on the Edge
遠くへ、ともに : Far Together
青春をあきらめない : Stay Gold

Tagline

エネルギーの未来に、選択肢を。

Brand story

エネルギーの未来に、 私たちは何ができるのだろうか？

化石燃料がいつかなくなる不安。2011年、震災の時に感じた電力の安定供給の重要性。
自由な電力取引を可能にするテクノロジーがもたらすワクワク。
そして、半永久的な再生可能エネルギーが存在感を増してきたことへの希望。
私たちは様々な想いを抱きながら、エネルギーというものに向き合い続けてきました。

そして2017年、デジタルグリッド社が立ち上がり、エネルギー問題解決のための挑戦が始まりました。
答えは一つとは限らない。多様な選択肢を組み合わせ、エネルギーの最適解を探し続ける、終わりなき旅です。

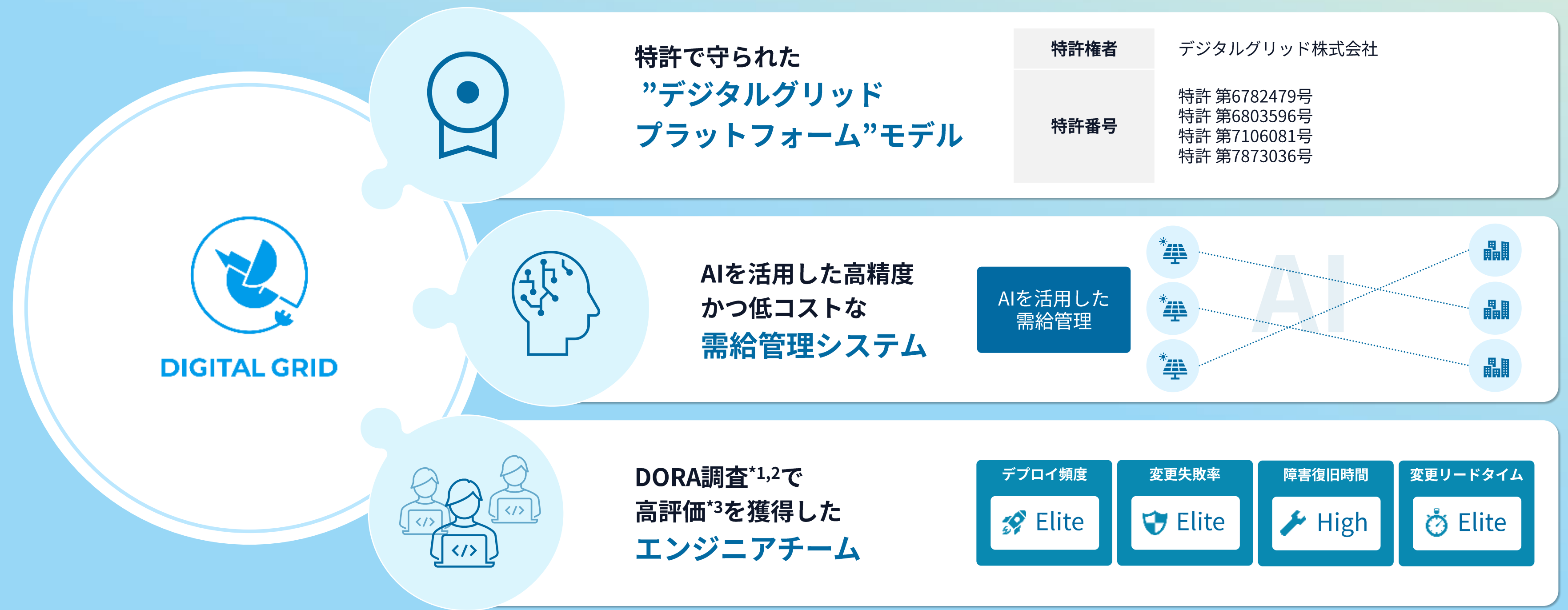
その起点として開発したのが、電力取引のためのデジタルグリッドプラットフォーム。
デジタル技術で発電家と需要家の直接取引を可能にし、従来型の調達とは違う新しい流れを社会にもたらす仕組みです。
私たちはこのプラットフォームや関連する活動を通して、あらゆる人々が電源を持ち自由にやりとりできる
「エネルギーの民主化」を目指しています。

では民主化したその先、未来はどう変わのでしょうか？
これまでの燃料に加えて 新たなエネルギーを生み出す人達、使う人達が増えていき、世の中にエネルギーがあふれ出す。
限界費用が下がり自給率が高まることで「豊かで自立した未来」を次世代につないでいける。
エネルギーの民主化とは自らの意志で未来を選ぶことでもある、と私たちは考えています。

果てしなく困難な道になるとしても、これまで培ってきた知見や技術、
そして絶えぬ情熱を原動力に これからも挑戦を続けます。

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、特許で守られた技術を有している。
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等が強みである。



需要家への提供価値

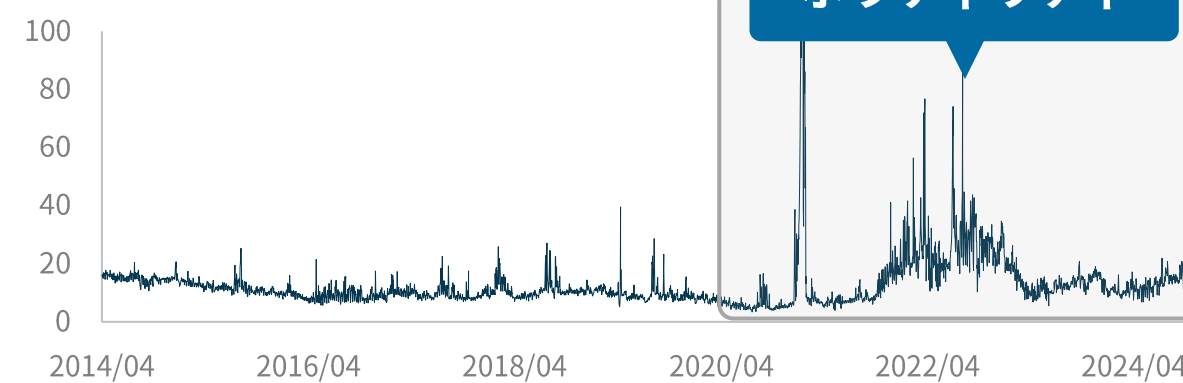
COVID-19や各国紛争を契機とした電力価格のボラティリティ上昇など変化が著しい。

①安価な調達、②ヘッジ調達、③再エネ調達等のニーズに対しカスタマイズ性の高い直接取引を可能とした。

著しい環境変化

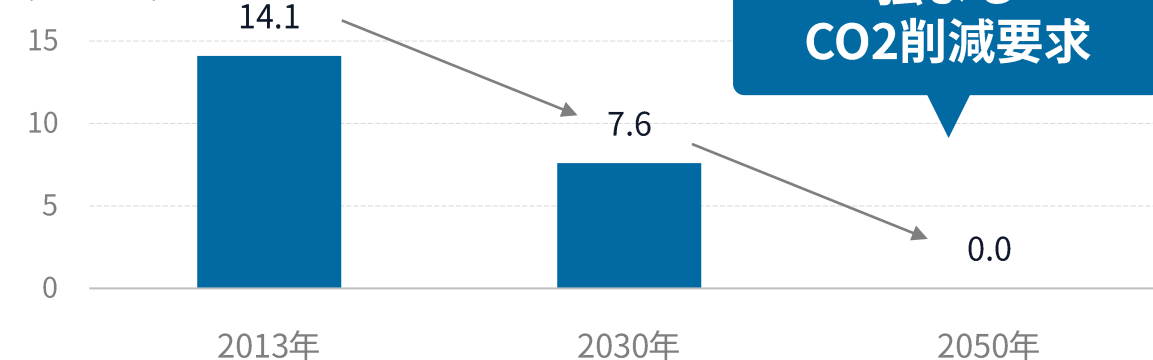
●東京のJEPXエリアプライスの推移

(円/kWh)



●ネットCO2排出量と削減目標

(億t-CO2)



ニーズ

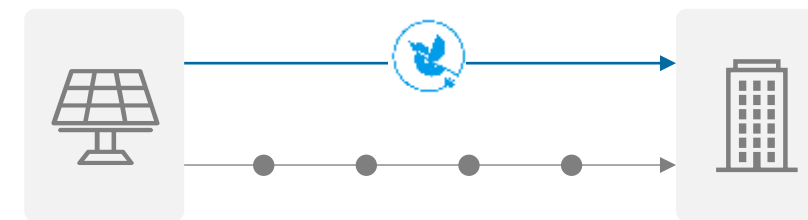
安価に電力を
調達したい！

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！

当社の提供価値

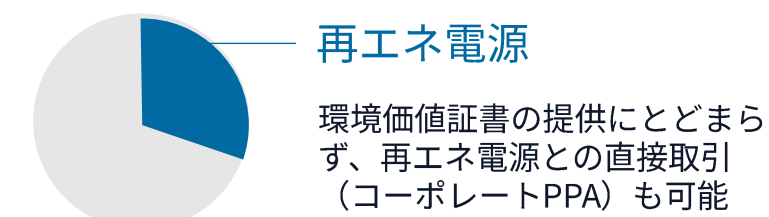
直接取引により中間コストを削減



一定割合の電気代を固定化



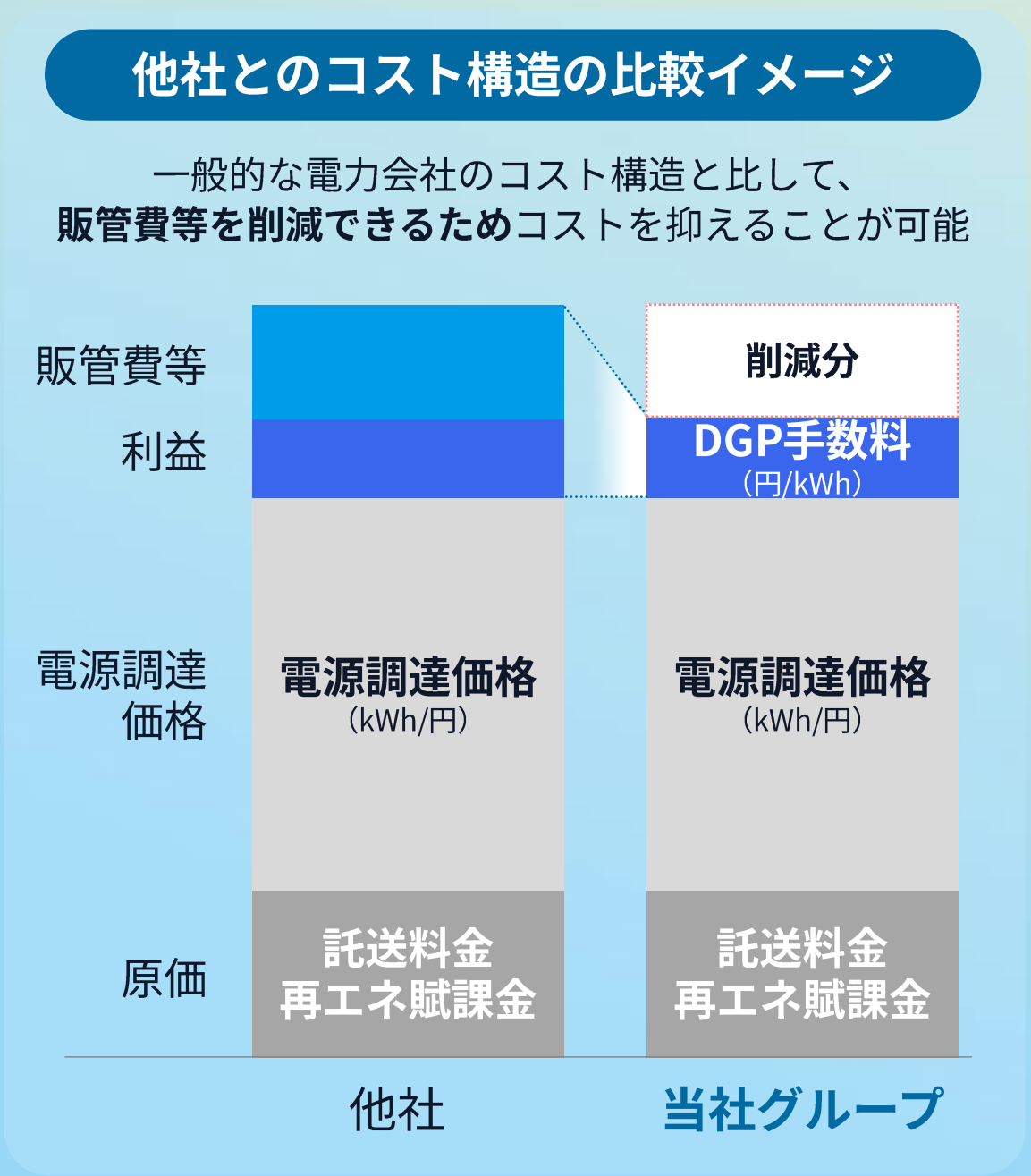
再エネ電力を望む割合で調達



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。

電力取引のバリューチェーンにおける当社の提供価値

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ができ、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。



注：当社は住宅向けにはサービスを展開しておりません

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、発電家への提供価値である。

著しい環境変化

	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)

●年度別 太陽光発電FIT価格推移
(円/kWh)

30円/kWh買取価格が低下している

年度	FIT価格 (円/kWh)
2012	40
2013	35
2014	30
2015	25
2016	22
2017	20
2018	18
2019	15
2020	14
2021	13
2022	12
2023	11
2024	10
2025	10

ニーズ

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！

当社の提供価値

安定的な売先確保

精度の高い需給管理

価格の透明化

いつでも確認可能

電力業界が直面する課題とDGグループのソリューション

電力業界特有の課題解決に向け、当社の「つなぐ」プラットフォームが発電家・需要家双方の負担軽減と再エネ普及、系統の安定に貢献。

電力業界が直面する課題

エネルギー価格の高騰

中東情勢の緊迫・燃料価格の高止まりで、燃料費調整額や市場連動型の電気料金は上昇リスクにさらされ、電力調達コストが増加

化石燃料依存とエネルギー安全保障

地政学リスクによるLNG市場の混乱が日本の電力コストや供給安定性を左右する

需給逼迫・系統不安定化

再エネ比率の拡大に伴う出力変動などにより、電力需給・系統安定化への対応が課題

DGグループによるサービスソリューション



需要家の調達コスト負担を軽減

- 発電家と需要家をつなぎ、市場価格の透明性向上と中間マージン・コスト削減に貢献
- 固定価格（オーダーメイド方式等）+JEPX連動で価格高騰リスクを抑制



再エネ主力電源化を加速

- 化石燃料依存からの脱却を支援
- 計画的な再エネ調達で需要家のCO2削減目標達成を支援



需給バランス・レジリエンスの強化

- 系統用蓄電池を通じて再エネの出力変動を吸収し、電力系統の安定運用に貢献

バリューネットワーク

4,300+拠点／約1,300社の電力需要家と、2,000+拠点の電力発電拠点を繋ぐ役割を担っている。
多数の市場参加者が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。



注：発電家および需要家の拠点数は、2026年7月末時点を参照している。

成長ポテンシャル

現状の導入拠点と比して需要家側で約190倍、発電家側で約350倍あり、マーケットポテンシャルは広大。
需給双方への提供価値を磨き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。

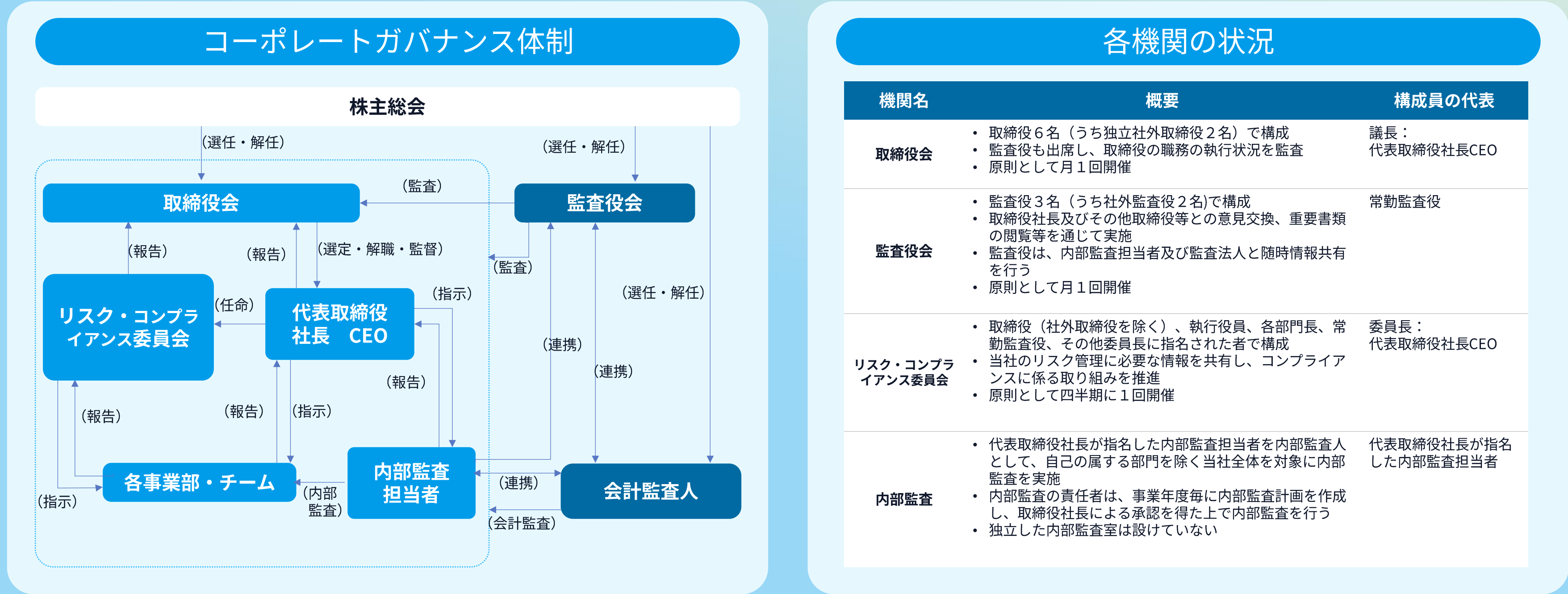


注：各利用現況別拠点数は、国土交通省「令和5年法人土地・建物基本調査（第48表 資本金額(16区分), 主な利用現況(14区分), 利用現況(19区分)別所有する建物数）」を参照した。なお、資本金1,000万円超の法人が保有する建物に限定し集計している。
太陽光（非住宅:10kW以上に限定）、中小水力、風力、地熱、バイオマスは資源エネルギー庁「再生可能エネルギー電気の利用の促進に関する特別措置法 情報公表用ウェブサイト（2025年8月20日更新）」を参照した。

© DIGITAL GRID Corporation. All Rights Reserved. (東証G 350A)

コーポレートガバナンス

株主総会・取締役会・監査役会・会計監査人を設置し、外部専門家とも連携し健全かつ効率的な体制を構築。
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。

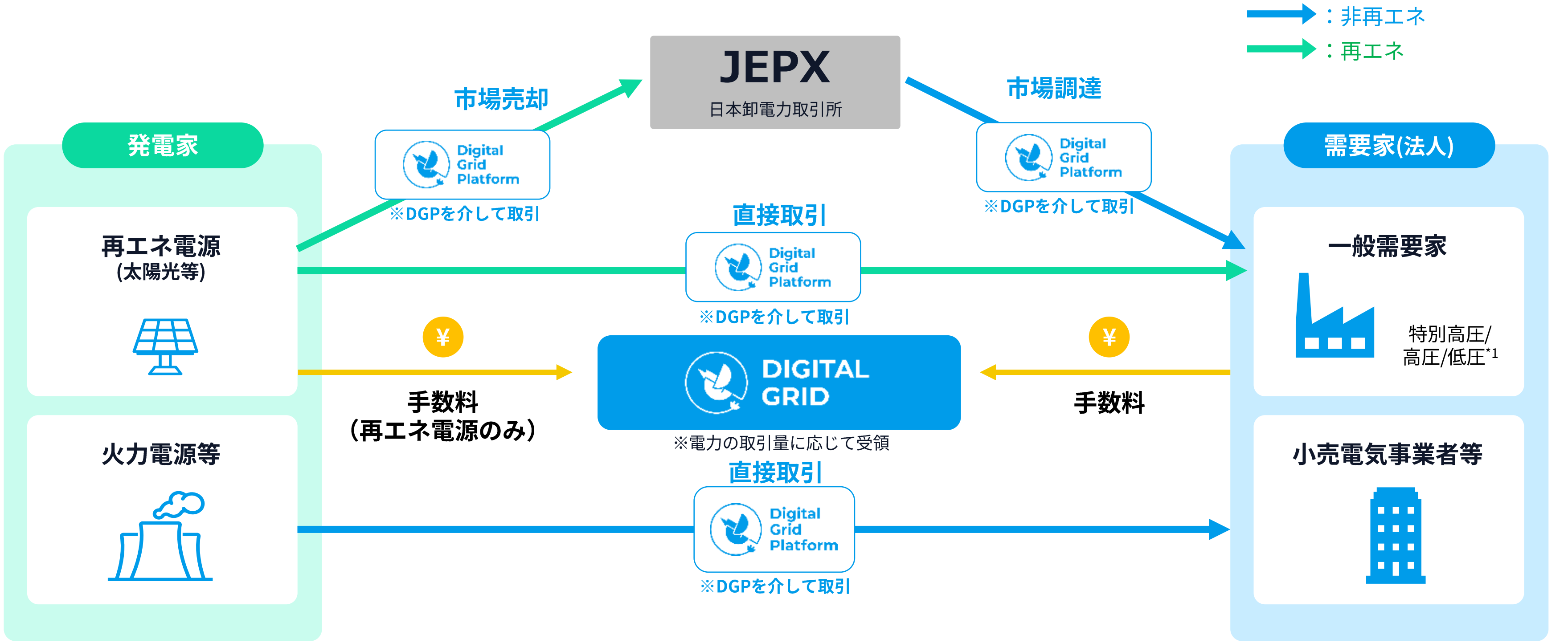


5. Appendix

事業環境

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、取引量に応じて手数料を受領。
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見込み。

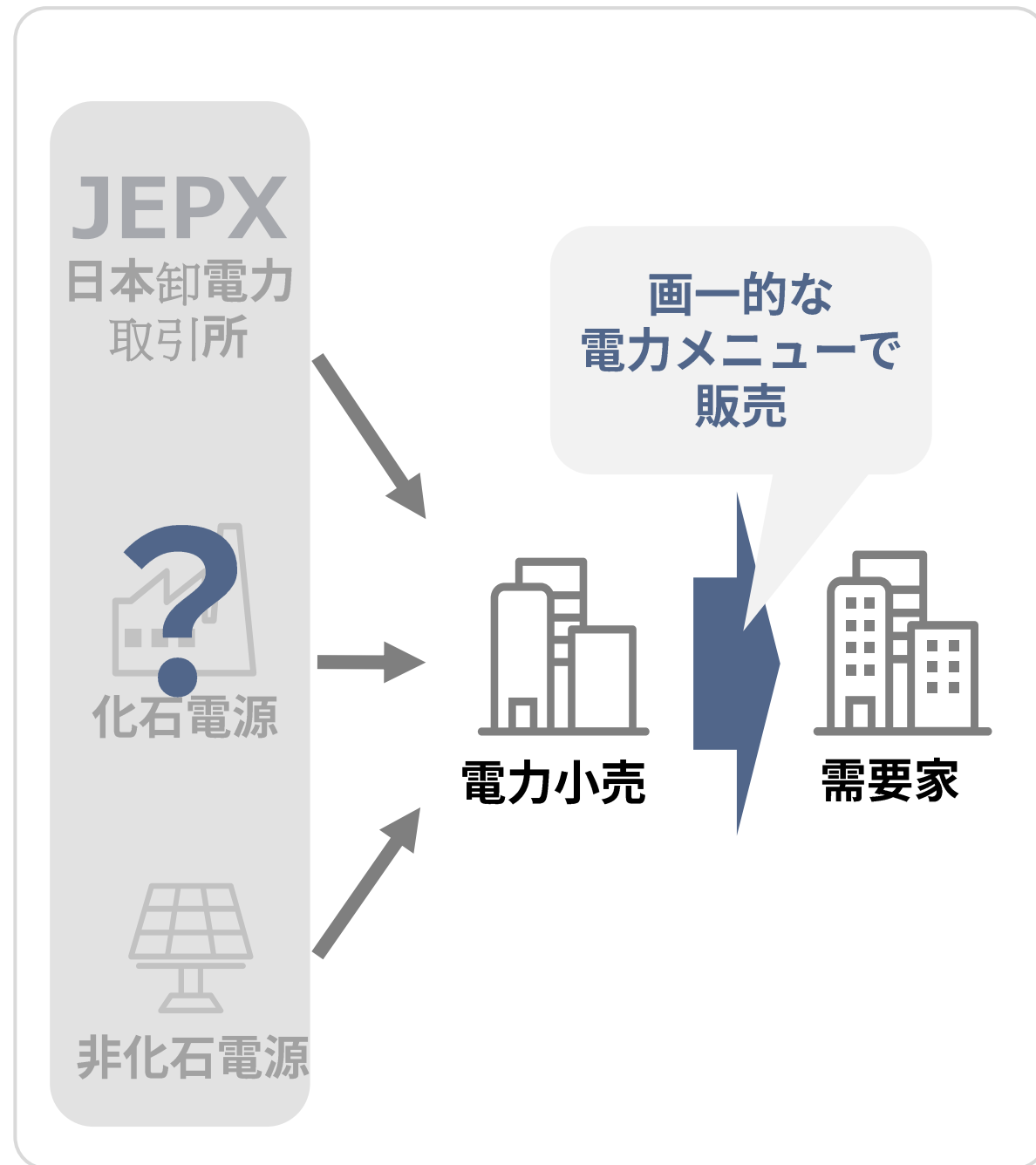


*1 特別高圧は契約電力が2,000kW以上の大規模施設。高圧は50~2,000kW未満、低圧は50kW未満の施設。

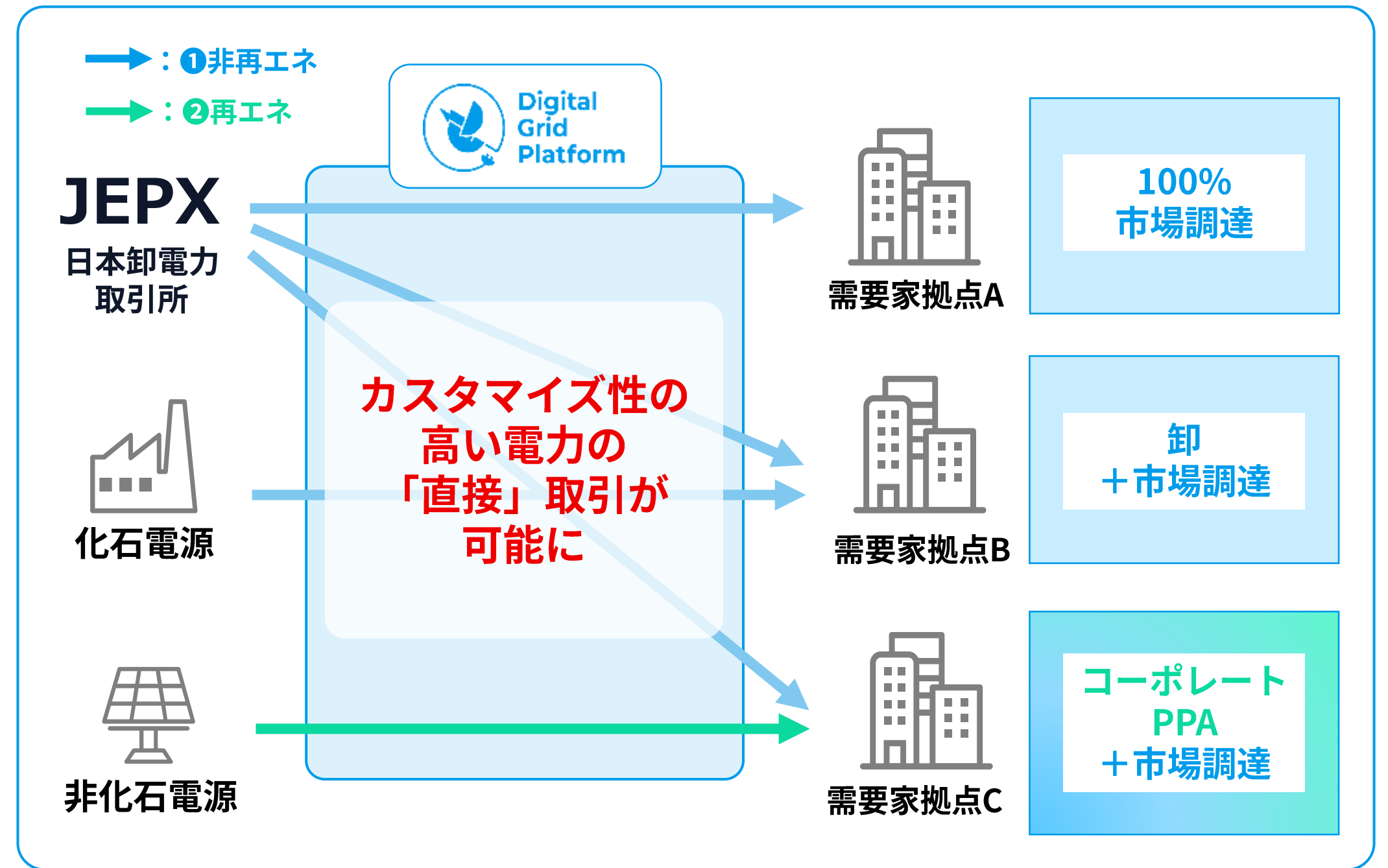
デジタルグリッドプラットフォーム (DGP)での取引の特徴

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、需要家との直接取引によるメリットを享受。

従来の電力取引

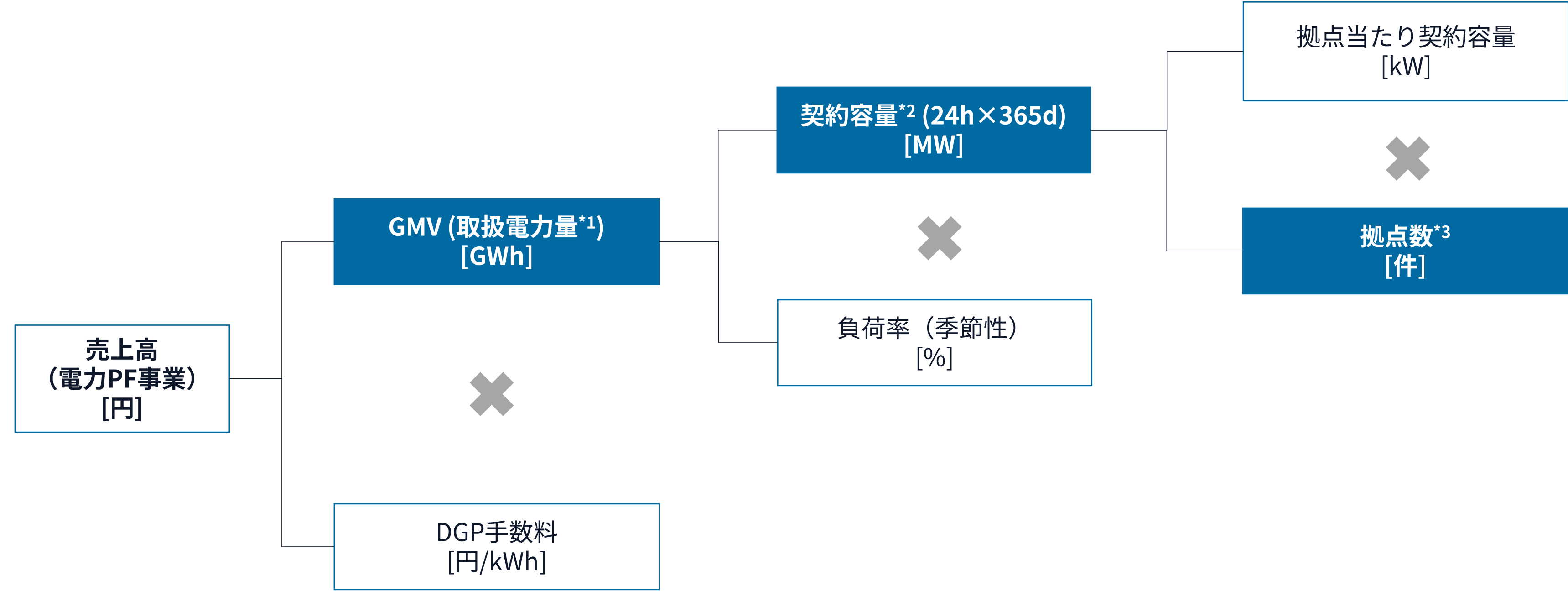


DGPによる新しい電力取引：カスタマイズ性の高い取引



非財務KPI

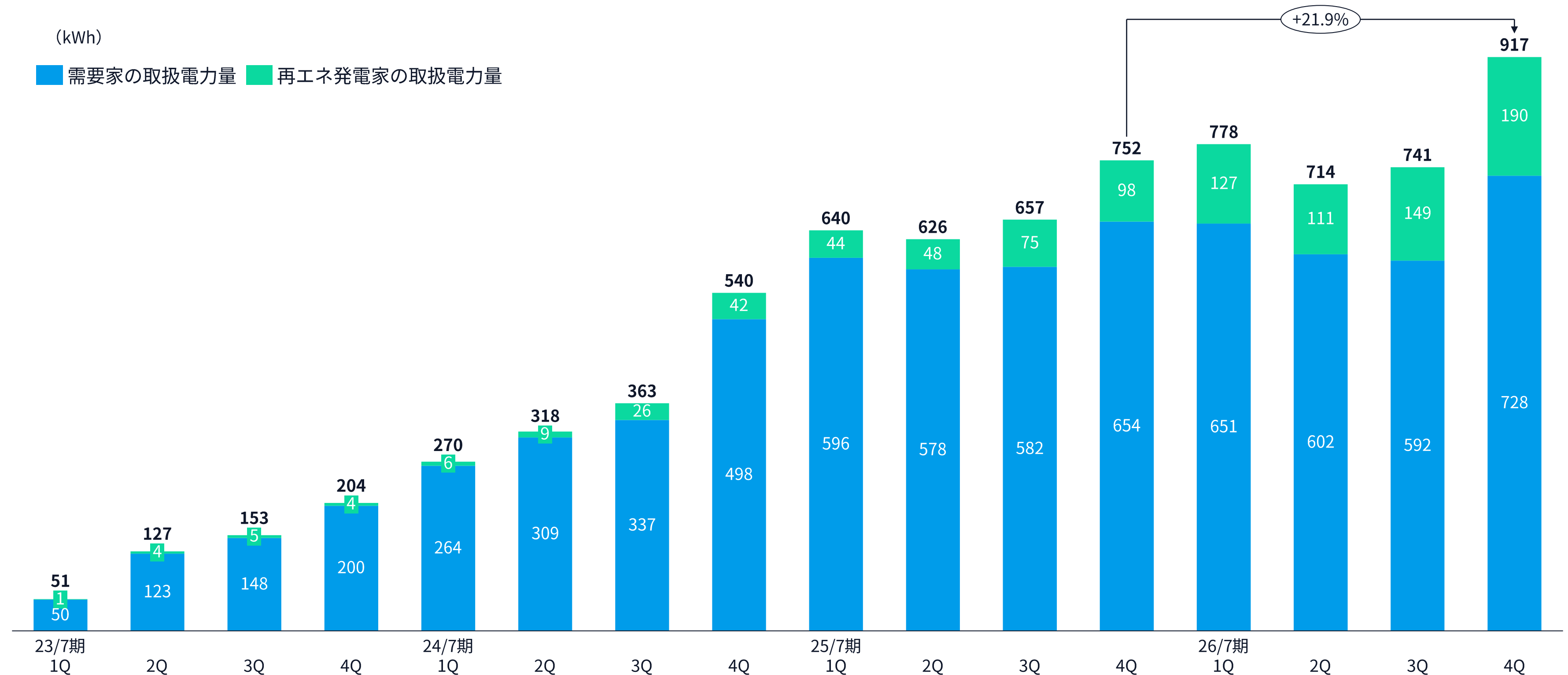
当社グループの収益は取扱電力量 [GWh] に連動し、その構成要素である契約容量 [MW]、拠点数をKPIとしている。



*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 DGPを使用し、電力調達を行っている需要拠点数、及び当社グループが需給管理を行っている発電所拠点数の合計

取扱電力量 (kWh)

契約容量 (kW) に時間 (h) という概念を掛けたものであり、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。



競争優位性

DGグループはプラットフォームの機能に加えて、発電所（蓄電所）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	✓	—	—

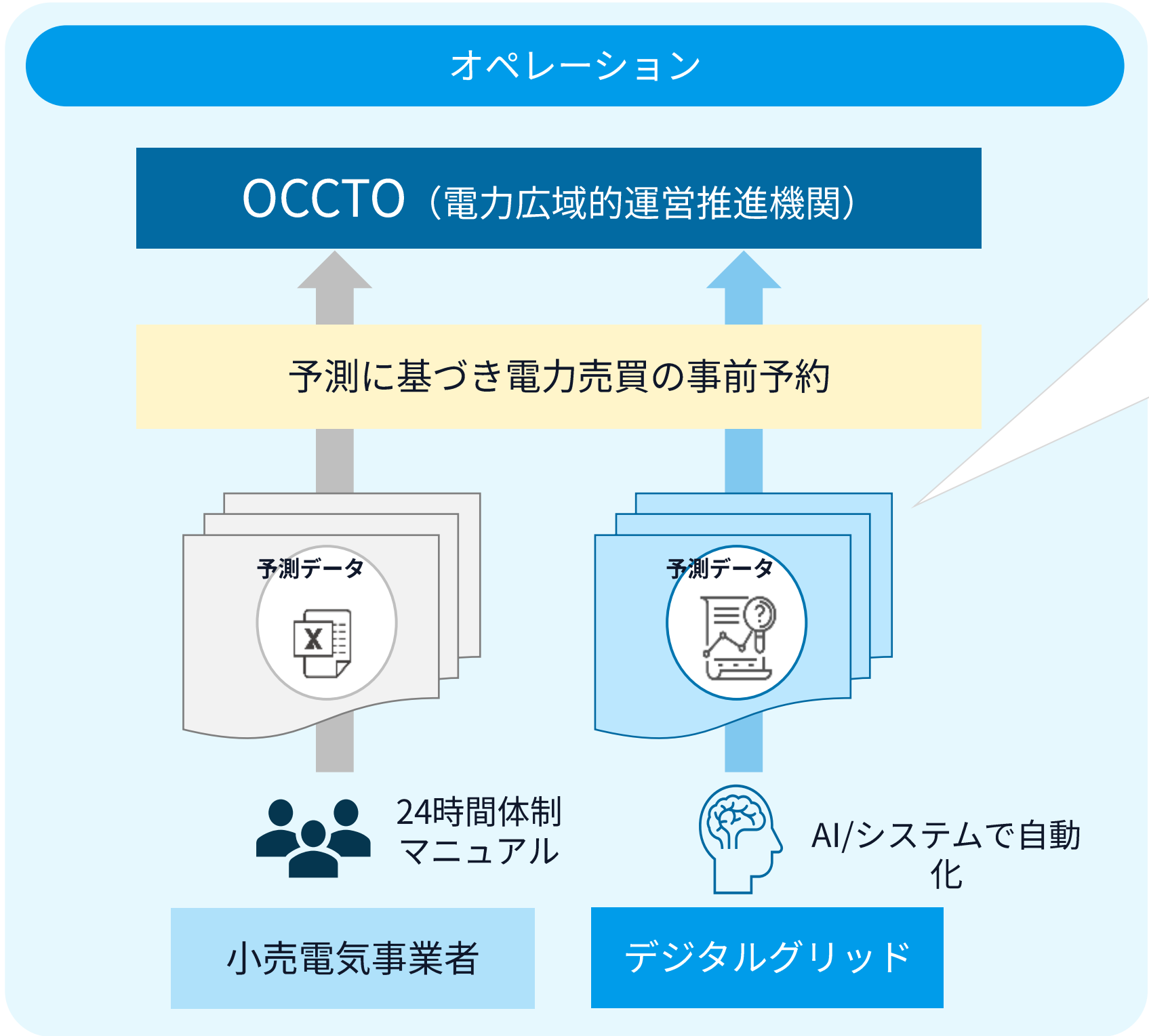
DGグループの優位性：

- 発電家・需要家をつなぐプラットフォーム：市場取引も活用しながら最適な電力取引を実現
- AIの活用：拠点ごとの需要・発電予測と需給管理→効率的な電力取引と需給最適化
- 多様な電源・調達手法：市場連動型、固定価格、オーダーメイド方式、コーポレートPPAなど、お客様のニーズに応じた電力調達を可能とした
- 蓄電池の保有とアグリゲーションサービス：蓄電池への投資とアグリゲーション機能をグループ内に有し、市場環境を踏まえた投資・運用の一体的な最適化を実現

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

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に。
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、顧客負担を軽減。

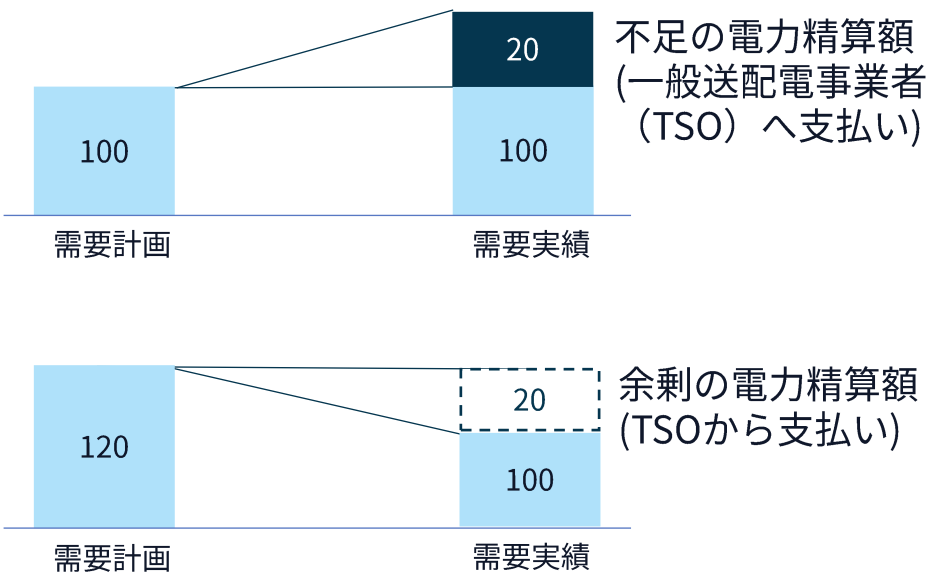


計画提出イメージ

✓ 消費/発電電力量予測、送電予約を30分単位・365日実施する必要あり

コマ		計画値
コマ		計画値
コマ	計画値	
00:00-00:30	100	×365days
00:30-01:00	105	
...	...	

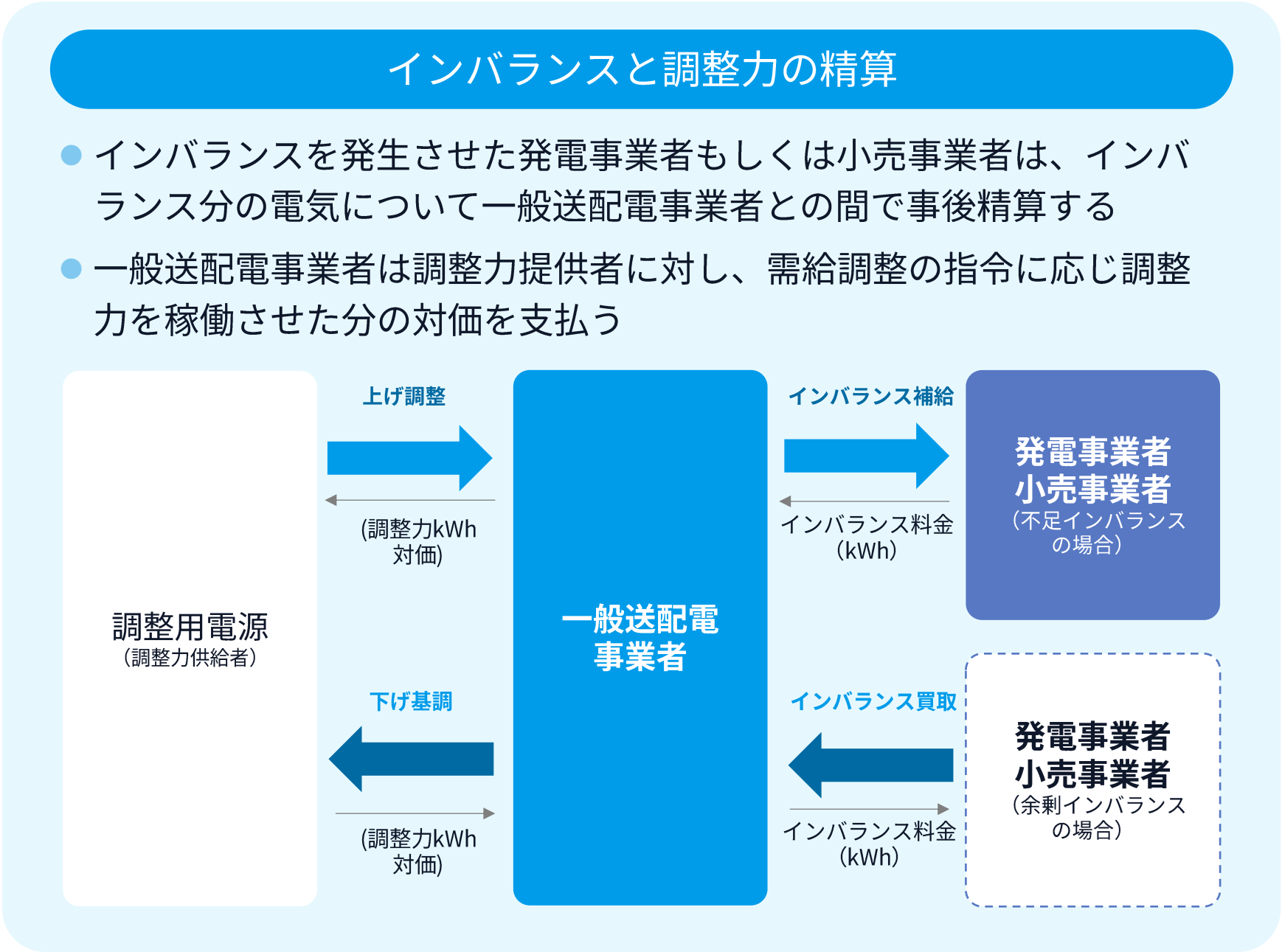
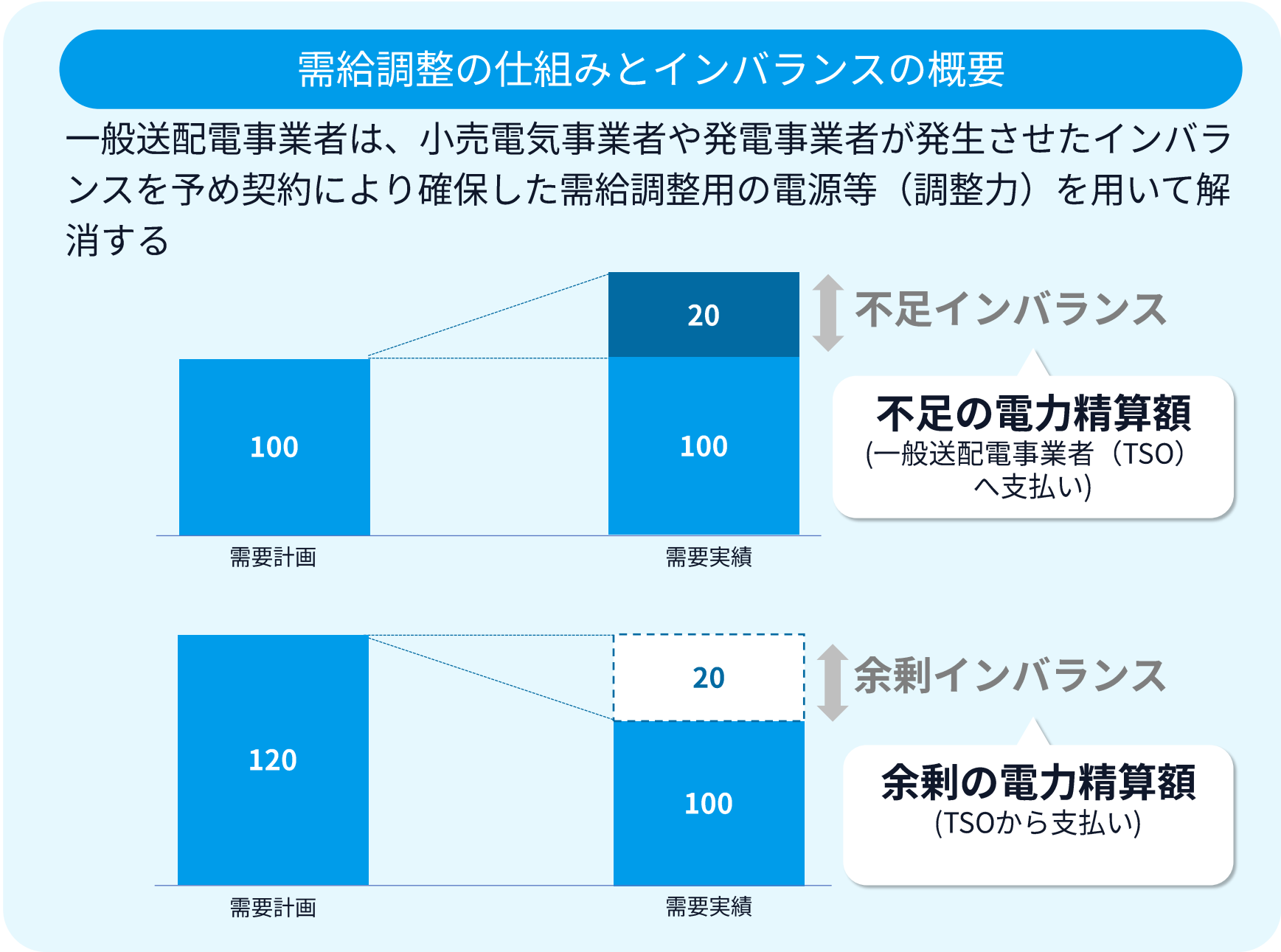
不足/余剰が発生した場合



- 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

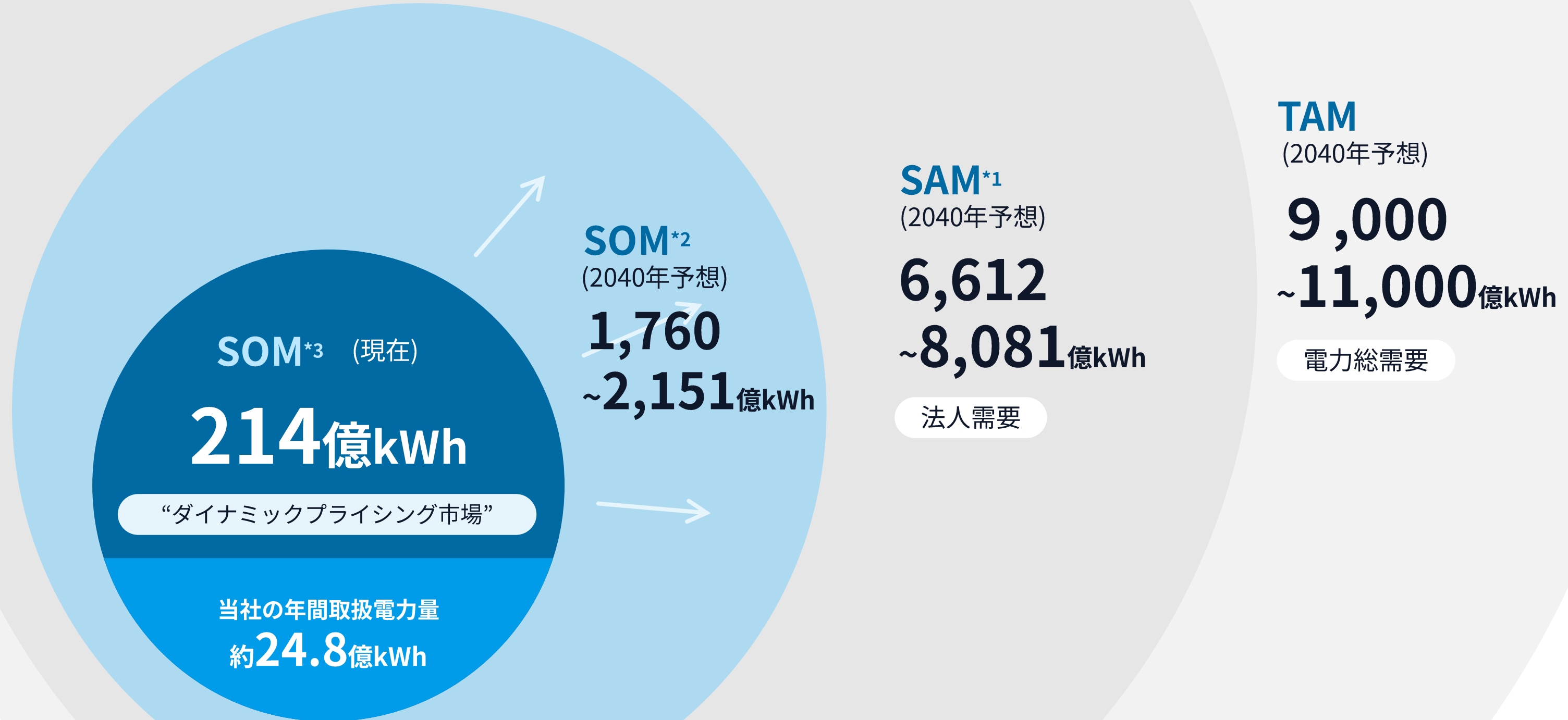
一般送配電事業者との電力精算額に関する概要

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。



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の中で拡大する見通しである。
当社の年間取扱電力量は約24.8億kWhであり、想定市場の約11.6%を占有している。



TAM、SAM及びSOMは、資源エネルギー庁による「2040年度におけるエネルギー需給の見通し」および「電力調査統計 電力需要実績 2025年度」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。

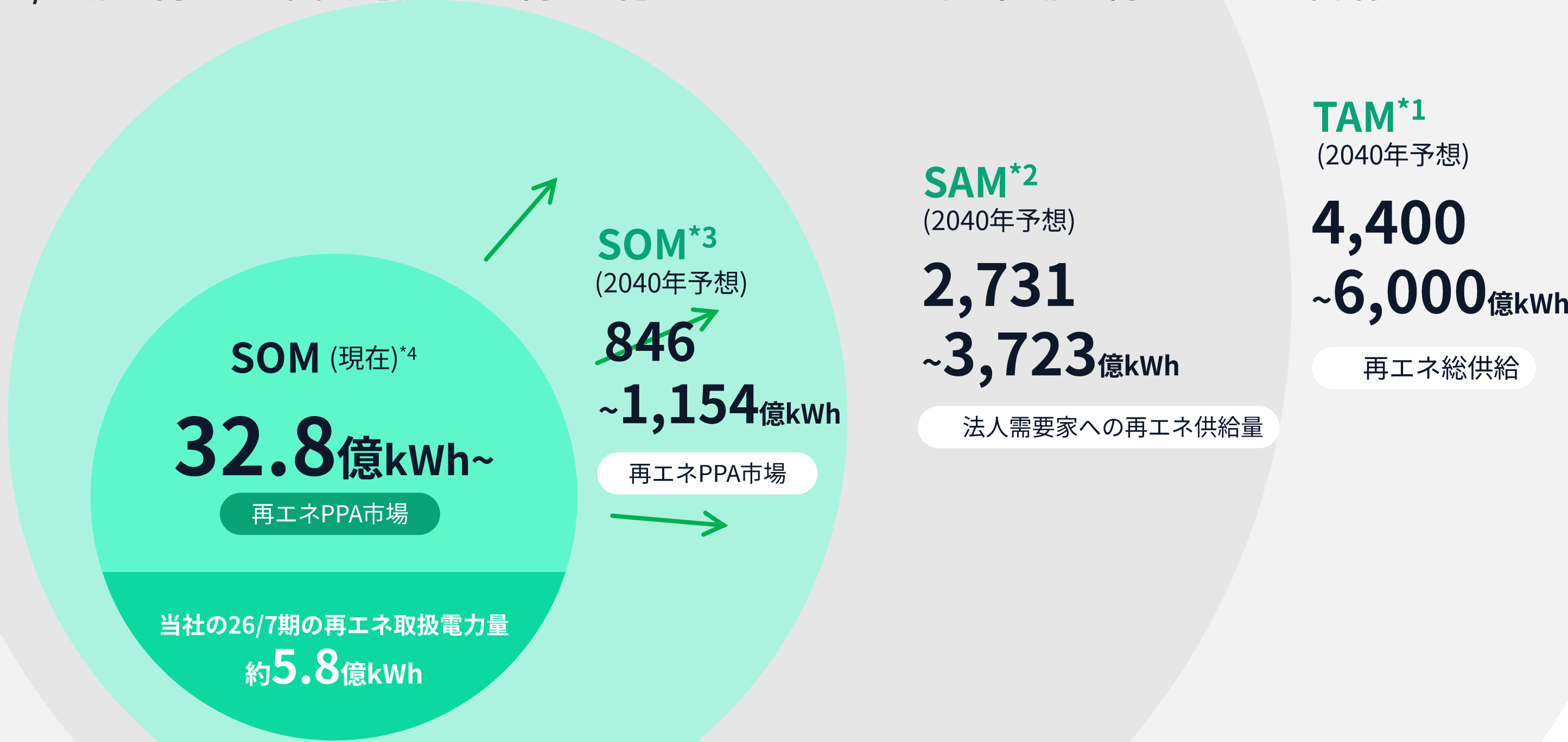
*1 SAM(2040年予想)：2040年の電力総需要のうち、特別高圧・高圧・一般家庭を除く低圧需要を法人需要として表記。2025年度の電力総供給量のうち特別高圧・高圧・法人低圧電力が占める割合が73.5%であったことを踏まえ、2040年における電力総需要予測値に73.5%を乗じて算出

*2 SOM(2040年予想)：2024年時点の特別高圧・高圧と低圧電力供給量のうち新電力が占める割合がそれぞれ19.3%と26.6%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19.3%を、法人低圧電力需要予測値に26.6%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市場連動メニューを提供している新電力の2025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。

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26/7期の再エネ取扱電力量は約5.8億kWhであり、想定市場の約17.6%を占有している。



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」）

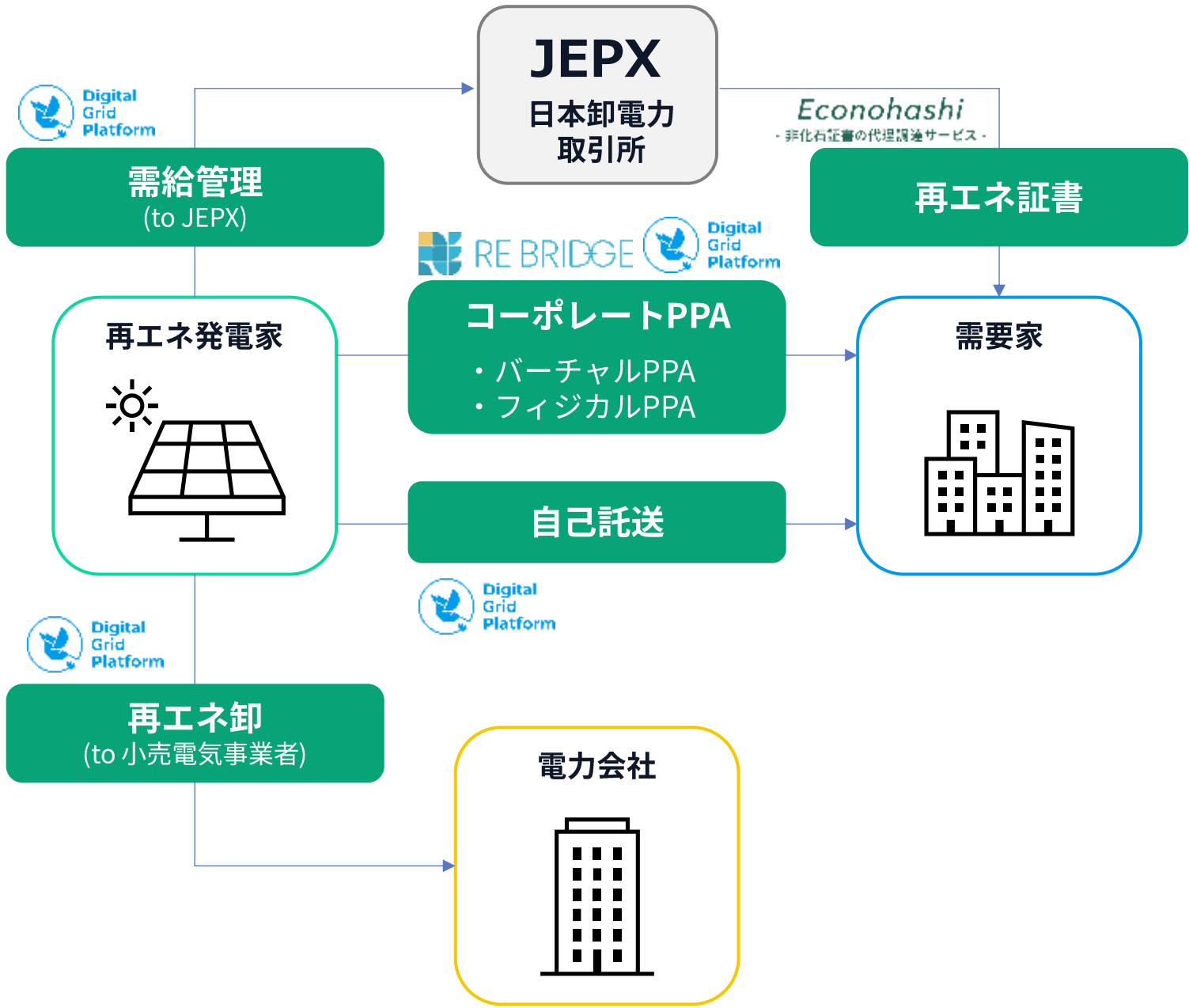
*2 2025年時点の電力総供給量のうち、特別高圧・高圧電力が占める割合が62.1%であったことを踏まえ、2040年における再エネ総供給予測値に62.1%を乗じて算出（電力調査統計 電力需要実績 2025年度）

*3 2022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の割合が31%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31%を乗じて算出（自然エネルギー財団による「[企業・自治体向け電力調達ガイドブック 第8版（2025年版）](#)」上、P66）

*4 国内のオフサイトPPA事例の総計2,186MW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 2026年版」）

充実した再エネPF事業のメニュー

提供サービスの相関図



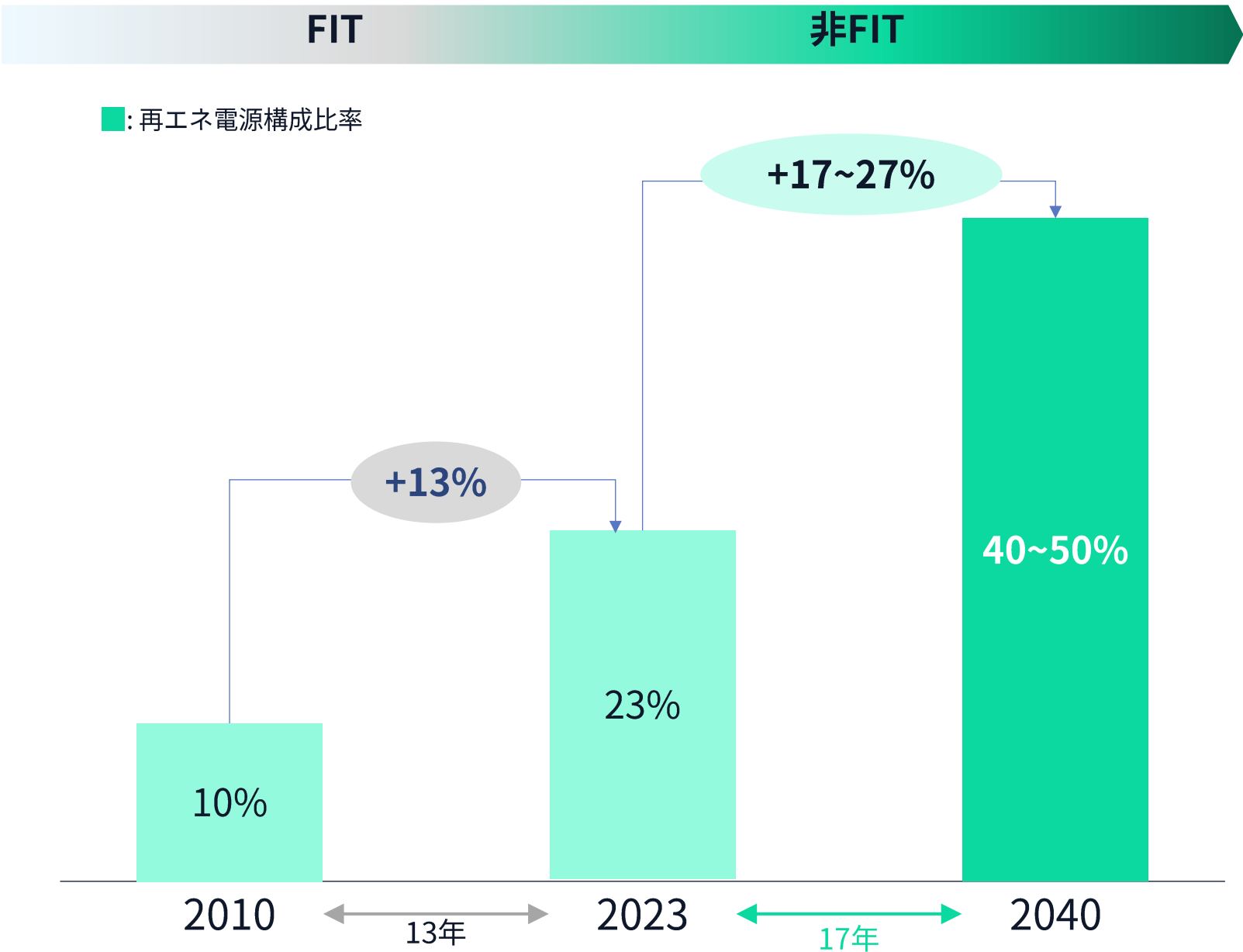
用語説明

フィジカル PPA	電気と環境価値（非化石価値）の両方を需要家へ長期で契約するPPA（電力購入契約：Power Purchase Agreement）のこと
バーチャル PPA	需要家との電力取引は行わず、“環境価値（非FIT非化石価値）のみ”を長期で契約するPPAのこと
再エネ卸	再エネの電力を発電事業者から調達し、小売事業者向けに供給すること
需給管理	日本卸電力取引所（JEPX）を通じて電力を売電する仕組みのこと
自己託送	自社保有の設備で発電した電気を、一般送配電事業者の送配電網を通じ、自社の別拠点に送電する仕組みのこと
蓄電池併設	発電所（主に太陽光）に蓄電池を併設し、一体運用する仕組みのこと

民間主導の再エネ導入へ

非FIT^{*1}電源の拡大により、再生可能エネルギー比率をさらに17～27ポイント引き上げる政府目標^{*2}
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、当該業務サポートが必須に。

2023年までの再エネ拡大実績と2040年までの再エネ目標



FIT vs 非FIT

	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)

政府主導による再エネ導入から、民間主導の再エネ導入へ

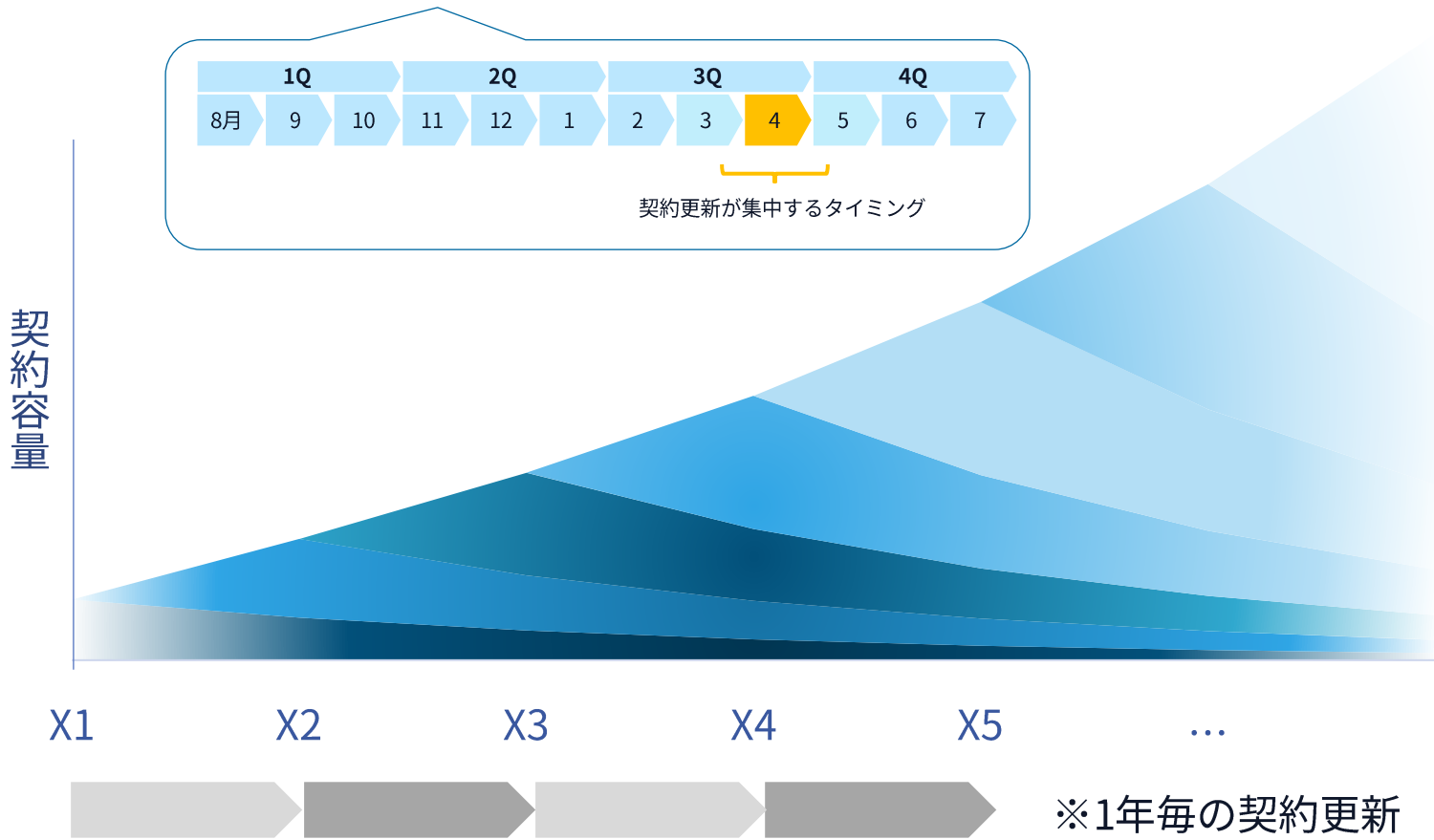
^{*1} FIT認定を受けていない電源、FIT認定期間が終了した電源、FIP認定電源を総称して非FIT電源としている ^{*2} 資源エネルギー庁 第7次エネルギー基本計画
出所：日本総研「FIP導入1年半が経過して～FIP転換の現状と展望～①」、資源エネルギー庁「なっとく！再生可能エネルギー」を参考に当社作成

事業別契約期間の傾向

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20年前後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。

電力PF事業の契約イメージ

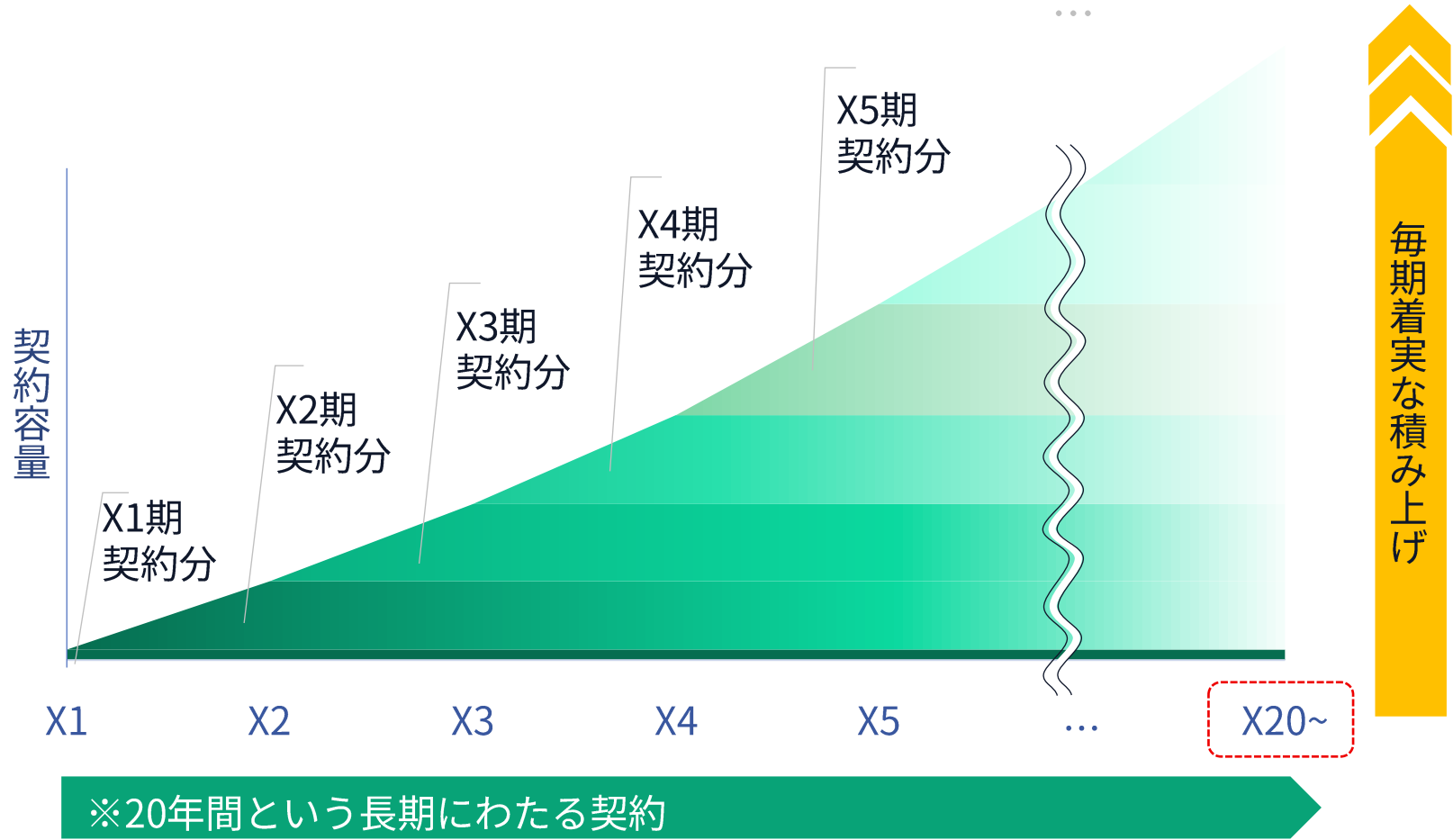
契約更新≒1年



- 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

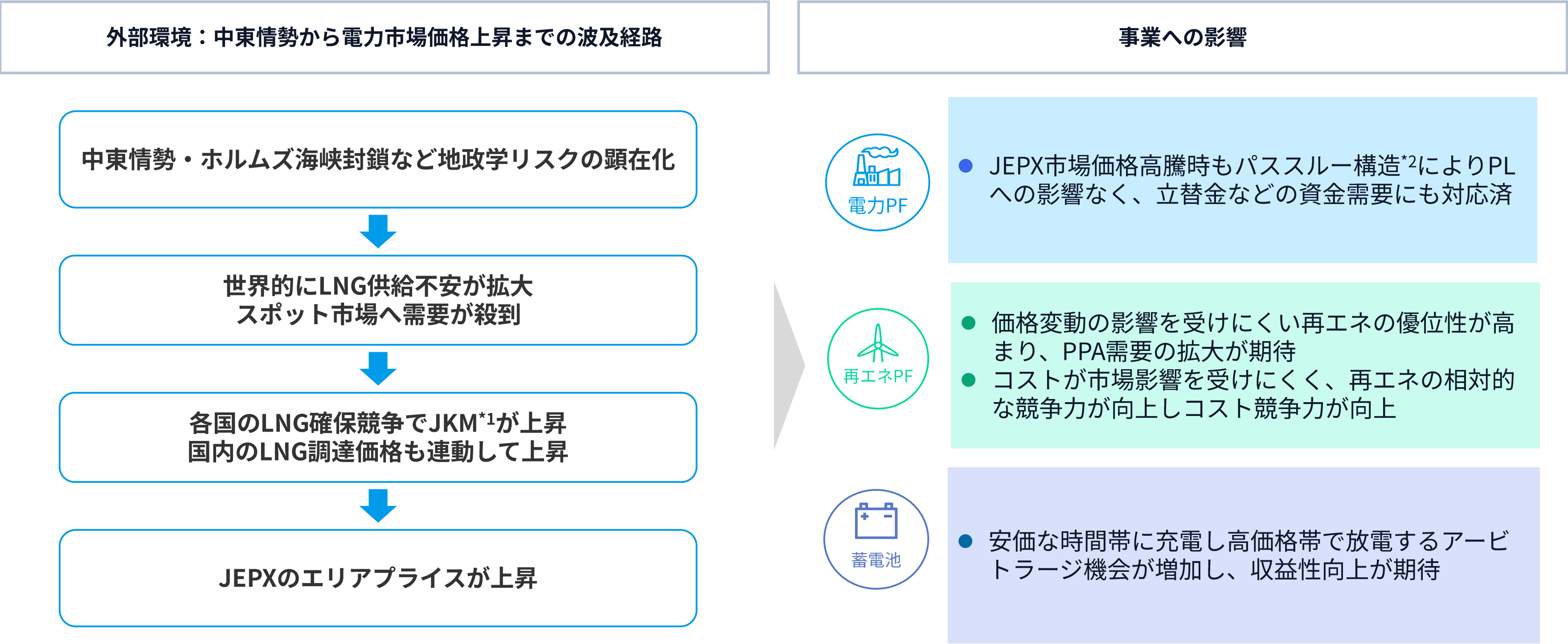
契約更新≒20年



- 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年前後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

中東情勢と当社グループへの影響

中東情勢等の地政学リスクによるLNG・電力価格の高騰は事業環境の逆風となる一方、グループへの事業影響は限定的。新規受付を継続しつつ、オーダーメイド方式など価格高騰影響を受けにくいソリューションの提供を通じて競争優位性を強化。

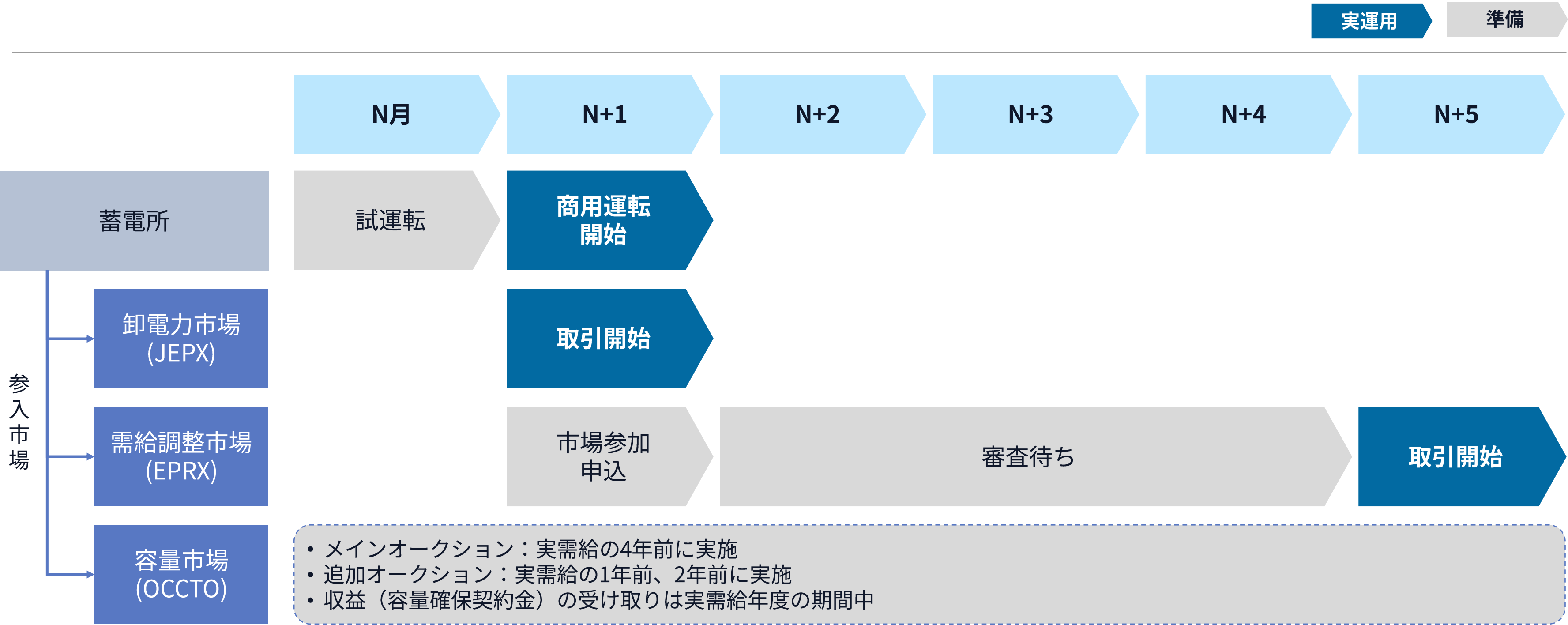


^{*1} Japan Korea Markerの略称。主に日本、韓国、中国、台湾向けに取引されるスポットLNG価格の基準として扱われる。

^{*2} 仕入れ値に合わせて販売価格も変わる

調整力事業の収益計上タイミング

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。



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	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
需給調整市場の上限価格の更なる引き下げ	高	●蓄電池関連事業の収益性低下 ●応札量の適正化	▼ 需給調整市場における上限価格の引下げにより、蓄電池関連事業の取引単価が低下し、需給調整市場から得られる収益が低下する可能性あり ▲ 蓄電池運用の難易度が高まり、複数市場を横断して収益を最適化できるアグリゲーターへの需要が拡大する可能性が高まる
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があり ▲ 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

免責事項

- 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、本決算発表時期（9月頃）を目途として開示を行う予定です。