

2026 年 9 月 11 日

各 位

会 社 名 デ ジ タ ル グ リ ッ ド 株 式 会 社
代 表 者 名 代表取締役社長 C E O 豊 田 祐 介
(コード番号：350A 東証グロース市場)
問い合わせ先 取締役 C F O 嶋 田 剛 久
TEL. 03-6277-7123

決算説明会のご質問とご回答 (2026 年 7 月期 通期)

日頃より、当社の事業活動にご関心をお寄せいただき、誠にありがとうございます。2026 年 9 月 10 日 (木) に実施した「2026 年 7 月期 通期決算説明会」にてお寄せいただいたご質問とその回答について、下記の通り開示させていただきます。本取り組みは、投資家の皆さまへの情報提供を一層強化し、フェア・ディスクロージャーを実現することを目的としております。

なお、記載されている回答内容は、開示時点における当社の判断・見解に基づくものであり、今後の状況の変化や新たな情報の入手によって見直される可能性がある点をご留意ください。また、投資判断を行う際は、必ず最新の開示情報をご確認いただくようお願い申し上げます。

※本説明会の様子は YouTube (公式チャンネル) でも公開しております

https://www.youtube.com/watch?v=3RB_pvrCK6s

※説明会の資料はこちらをご参照ください

[2026 年 7 月期 通期決算説明資料](#)

Q 1 : 再生可能エネルギープラットフォーム事業が成長している背景を教えてください。

FIT 制度のもとでは発電した電気の販売先を確保する必要はありませんでしたが、2022 年 4 月以降、発電事業者自身が販売先の確保や需給管理を行う制度へ順次移行しています。当社はこのニーズを早期に捉え、業界に先駆けて再エネのマッチングサイト「RE Bridge」を立ち上げ、同サイト上での取引が活発化したことが成長の主な要因です。非化石証書の代理調達サービス「Econohashi」は会員数・取扱量ともに前年同期比 60%超の成長、RE Bridge の登録設備容量は 2GW に到達し、実際に運営・運用する再エネ容量は過去最高の 393MW となりました。

Q 2 : AS 事業で低圧の系統用蓄電池へ展開する狙いを教えてください。

高圧・特別高圧の系統用蓄電池は運転開始までに相応の時間を要するため、蓄電池市場へ早期に参入したい投資家の皆様のニーズに十分にお応えできていませんでした。低圧の系統用蓄電池は運転開始が相対的に早いことから、こうしたニーズに対応してアグリゲーションサービスを開始しました。なお、低圧は最小入札ロット (1MW) の制約から単独では需給調整市場に参加できないため、複数の蓄電池を束ねて市場参加させるシステムを実装しています。

Q 3：中期経営計画の KPI を総取扱電力量（kWh）から総契約容量（kW）へ変更した理由を教えてください。

電力・再エネの取扱いについては取扱電力量（kWh）で事業規模を評価できますが、系統用蓄電池は待機し必要時に放電するといった運用形態もあり、kWh が小さくなる場合があります。このため kWh のみでは蓄電池関連事業の成長を適切に捉えられないと考え、需要家・再エネ発電家・蓄電池の各契約容量を合算した総契約容量（kW）を KPI といたしました。2026 年 7 月期の総契約容量は過去最高の 1.4GW、前期比 38.3%増となっています。

Q 4：中期経営計画において、営業利益率目標を 40%超から 30%超へ見直した理由を教えてください。

系統用蓄電池への投資に伴う減価償却費の増加を織り込み、営業利益率の目標水準を見直したものです。一方、減価償却費および一部の株式報酬費用を足し戻した調整後 EBITDA マージンについては、引き続き 40%の高い水準を目標としており、収益性の目線を引き下げたものではありません。前回中期経営計画の 2026 年 7 月期目標（ROE20%超、営業利益率、総契約容量、系統用蓄電池投資額）は、いずれも達成または前倒しで達成しています。

Q 5：3 年間で 100 億円としていた系統用蓄電池投資について、初年度でほぼ投資意思決定を完了された理由と、競合に対する強みを教えてください。

土地の探索、系統連系の接続検討、運転開始までを一貫して担う開発チームを、系統用蓄電池に取り組む以前（主に太陽光事業を手掛けていた時期）からプラットフォーム事業とは別に有しており、用地のソーシングや開発において 10 年近い経験を持つメンバーが揃っていたことが最大の要因です。加えて、既存のプラットフォーム事業を通じたご紹介などのシナジーが機能したことで、3 か年計画を大幅に前倒しして投資意思決定を完了しました。2026 年 7 月期には 32.2MW の投資意思決定を行い、うち 4.2MW は既に運転を開始しています。投資決定済み案件の大半は、半年から 1 年以内の運転開始を見込んでいます。

Q 6：2027 年 7 月期会社計画の営業利益について、セグメント別の内訳は非開示とのことですが、前期比での方向感・水準感を教えてください。AS 事業の増益が期待されるなか、それを打ち消している要因に関心があります。

ご指摘のとおり、AS 事業は売上高が前期の約 4 倍・20 億円超へと拡大する計画であり、増益要因となります。一方、電力プラットフォーム事業においてプラットフォーム以外からの収益を一定保守的に見込んでいることが、主なオフセット要因です。加えて、系統用蓄電池の運転開始に伴う減価償却費の増加も営業利益を押し下げますが、減価償却費等を足し戻した調整後 EBITDA ベースでは増収増益、EBITDA マージン 40%を見込んでいます。

Q 7：2027 年 7 月期会社計画の営業外損益について、前期比での悪化を見込む理由を教えてください。保守的に置いているだけなのか、利息増などの具体的な要因を見込んでいるのかに関心があります。

主として借入に伴う費用の増加によるものです。また、今期計上していた容量拠出金の還元を計上していない影響もございます。

Q 8：中東情勢は御社の各事業にどのような影響がありますか。

中東情勢を背景に、電力市場のボラティリティ（変動性）が上昇しています。電力プラットフォーム事業では、市場調達コストの上昇という負の側面と、固定調達・ヘッジ機能のご利用が拡大する正の側面があり、当社としては概ね相殺的と認識しています。再エネプラットフォーム事業は、電気料金の上昇により再エネから調達するインセンティブが働きやすくなるため、ポジティブに寄与すると考えています。蓄電池関連事業は、現在の主戦場が需給調整市場であるため足元での直接的な影響は限定的ですが、今後 kWh 市場での運用が拡大するに伴い、市場のボラティリティ上昇は蓄電池の収益機会の拡大につながると考えています。

Q 9 : 2027 年 7 月期会社計画の電力プラットフォーム事業売上高は 48 億円ですが、減収の背景は DGP 手数料の減少を懸念すべき状況にあるためでしょうか、それとも一般送配電事業者との精算額を保守的に見込んでいるためでしょうか。

前提となる取扱電力量等の内訳は開示しておりません。減収は、DGP 手数料の大幅な下落を見込んでいるものではなく、一般送配電事業者との精算額を一定保守的に見込んでいることによるものです。

Q 1 0 : 1 年前に公表された中期経営計画の 2027 年 7 月期計画と、今回公表された会社計画を比較して、特に売上高について何が下振れ要因となっているのか教えてください。

蓄電池関連事業は順調に成長しており、上振れ方向にあります。一方、電力プラットフォーム事業について、一般送配電事業者との精算額をかなり保守的に見込んだことに加え、手数料単価の下落率は緩やかになってきているものの、今後も競争環境が継続する可能性を考慮して計画を厳格に策定したことが、前回中期経営計画との主な差分です。

Q 1 1 : 2027 年 7 月期の AS 事業の売上高・利益の水準は、需給調整市場の価格変動の影響を受けるでしょうか。影響を受ける場合、前提としている価格の考え方を教えてください。

2026 年 9 月から、一次調整力を含む需給調整市場各商品の上限価格が 15 円から 10 円へ引き下げられています。当該影響は当初より事業計画に織り込んでいます。単価の下落は十分に反映した計画であり、今後の抜本的な制度変更については不確定要因として残ると認識しています。

Q 1 2 : AS 事業の運用容量 165MW と、需給調整市場に参入可能な容量 100MW の差は何によって生じるのでしょうか。

運転開始後、充放電テストの実施、需給調整市場への参入に必要なデータの取得、一般送配電事業者への提出・審査といった手続きを経る必要があります。運転開始から市場参入の準備完了までに概ね 3~5 か月程度のリードタイムが生じます。165MW は運転を開始した容量（運転開始直後のものを含む）、100MW はこれらの手続きを完了し市場で稼働可能な状態にある容量であり、その差はこのリードタイムによるものです。

Q 1 3 : 電力プラットフォーム事業について、2026 年 7 月期は契約更新が集中する 3~5 月において解約容量が前年の半分以上となり、契約容量が大きく増加しました。新規獲得の成長性、および月次解約率 1.64%は今後も維持可能な水準とお考えでしょうか。その理由も併せて教えてください。

いずれも維持可能と考えています。新規獲得については、2026 年 7 月期の実績にはコールセンターによるアウトバウンド営業の効果が含まれておりません。数か月前からの実証実験を経て本格的に開始したことから、マーケティング施策と併せ、来期以降の新規獲得に上乘せで寄与すると見込んでいます。解約率については、従前は限られた人員で対応していた顧客フォロー体制を人員面で強化し、全社的にお客様へアプローチした結果として改善したものです。今後もシステムや業務プロセスの改善を進める余地があり、月次解約率 1.64%はさらに改善の余地があると考えています。

Q 1 4 : 2027 年 7 月期の AS 事業売上計画は、2026 年 7 月期合計の約 4 倍となる 20 億円超と大幅な成長を計画されています。この売上増加の主因は、自社投資（DGAM）分の増加と外部電源の増加のいずれの貢献が大きいのでしょうか。

大部分は外部電源による貢献です。自社投資（DGAM）分としては 2027 年 7 月期中に運転開始を予定する 30MW 程度が含まれますが、これとは別に既に 165MW の蓄電池を運用しており、売上増加の大半は外部電源によるものとなります。

以上