

2026 年 8 月 21 日

各位

会 社 名 株式会社アイ・グリッド・ソリューションズ

代 表 者 名 代表取締役社長 秋田 智一

(コード番号：603A 東証グロース市場)

問 合 せ 先 取締役執行役員 川野 裕介

(TEL. 03-3230-1280)

2026 年 6 月期通期決算説明会の書き起こし公開  
及びよくある質問と回答について

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 8 月 17 日に開催した「2026 年 6 月期通期決算説明会」の書き起こし記事が、下記のとおり掲載されましたので、お知らせいたします。

また、決算説明会及び IR 面談等において多く寄せられたご質問とその回答について開示させていただきますので、投資家の皆さまに当社へのご理解を深めていただく一助となれば幸いです。

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。

記

1. 2026 年 6 月期通期決算説明会の書き起こし公開について

(1) 2026 年 6 月期通期決算説明会

- ・開 催 日： 2026 年 8 月 17 日（月）
- ・登 壇 者： 代表取締役社長 秋田 智一  
取締役執行役員 川野 裕介

- ・開催方法： オンライン

(2) 書き起こし記事（QA あり）

掲載先：<https://finance.logmi.jp/articles/385656>

※ 掲載先は、ログミーFinance に帰属するページとなります。

(3) ご参考

- ・決算説明会資料：<https://ssl4.eir-parts.net/doc/603A/tdnet/2874084/00.pdf>

## 2. よくある質問と回答について

Q1：2026年6月期の業績については、IPO時に開示された業績予想よりも上振れての着地でしたが、上振れ要因で特に大きかったものは何でしょうか？

GXソリューション事業及びエナジートレーディング事業それぞれの実績が計画を上回って推移したことが要因であります。

特に、GXソリューション事業の主力であるPPAサービス、アライアンスソリューション、インテグレーションサービスのそれぞれが計画値を上回って着地しました。各サービスでの上振れが積み重なることで、GXソリューション事業全体としては、開示のとおり売上総利益が計画を大きく上振れる結果となりました。

Q2：2026年6月期の実績をみると、2027年6月期業績予想は保守的ではないでしょうか？

2027年6月期の計画値は上場承認及び上場のタイミングで開示したものです。修正基準には当たらないため、現段階では変更しておりません。2026年6月期の実績値が計画値に対して上方に振れるかたちで着地したため、2027年6月期の計画値が保守的であるという評価をいただく可能性は承知しておりますが、当社としては、現段階では現行の計画をしっかりと達成することを目指してまいります。

Q3：今後の最大の成長ドライバーは何でしょうか？

GXソリューション事業が当社の成長ドライバーとなっております。特に2025年6月期以降は、GXソリューション事業の中でもアライアンスソリューションが当社の成長を牽引している状況です。この状況は2027年6月期の計画においても同様であり、今後の中期的な観点でも、成長のドライバーはGXソリューション事業である見通しであります。

Q4：GXソリューション事業の主な売上総利益率の変動要因は何でしょうか？ PPAサービス、アライアンスソリューション、インテグレーションのミックスが影響するのでしょうか？

サービスごとに売上総利益率が異なることから、そのミックスが全体の売上総利益率に影響を及ぼしております。アライアンスソリューションが拡大することで、その売上総利益率がGXソリューション事業全体の売上総利益率に与える影響も大きくなってまいります。なお、サービスごとの売上総利益率について、大きな変動は見込んでおりません。

Q5：2026年6月期の受注について、実績と計画とを比べた際にどのようになっていますか？

2026年6月期において、営業計画に対してどの程度の案件が獲得できたかという観点で回答させていただきます。いずれのサービスにつきましても、実績が計画を上回る結果となっております。

Q 6：2026 年 6 月末時点の GX ソリューション事業におけるオンサイトソーラーの契約済容量と契約済案件数を教えてください。

2026 年 6 月末時点のオンサイトソーラーの契約済容量は 239MW、契約済案件数は 468 件となっております。契約済容量は前年（2025 年 6 月末時点：178MW）と比較して 30%以上増加しております。

Q 7：エナジートレーディング事業における 2026 年 6 月期の販売電力量を教えてください。

2026 年 6 月期の販売電力量実績は 4.1 億 kWh でありました。

Q 8：余剰電力循環スキームにおいては、どのような施設への電力販売が主なのでしょうか？  
また、電力小売の供給先は、取引所の先で見つかる不特定多数の供給先なのでしょうか？

PPA サービスをご利用いただいているお客さまが保有している、物理的制約があつてオンサイトソーラーを設置できない施設に対し、循環型の電力供給サービスメニューを提案するケースが主となります。また、環境意識の高いお客さまが、高層ビルなどの物理的に太陽光を設置するスペースが確保できない施設を利用されている場合に、循環型の電力供給メニューを選択されるケースもよく見受けられます。循環型電力は CO2 排出量を削減するという目的だけではなく、お客様のエネルギーコストを安定化させたいというニーズに応えるものでもあります。昼間の電力使用量が多いお客様ほど、昼間の電力価格が固定されていることによるコスト安定化のメリットが大きくなると考えられます。

電力小売の供給先につきましては、基本的に当社自身で営業開拓を行い契約しているお客さまが対象となるため、市場の不特定多数を対象としているわけではありません。

以 上