GRID+

INFRASTRUCTURE + LIFE + INNOVATION

| 2027年６月期 第１四半期決算説明資料

株式会社グリッド(証券コード5582)

2026年11月16日



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。

© 2026 GRID Inc.

目次

1 2027年6月期　第1四半期実績

2 2027年6月期　通期業績予想（再掲） ※期初の計画から変更はありません。

3 ビジネスアップデート

4 成長戦略

Appendix
（会社概要・補足資料）

© 2026 GRID Inc.

目次

1 2027年6月期　第1四半期実績

2 2027年6月期　通期業績予想（再掲） ※期初の計画から変更はありません。

3 ビジネスアップデート

4 成長戦略

Appendix
（会社概要・補足資料）

© 2026 GRID Inc.

第１四半期実績ハイライト

売上高	営業利益	経常利益	当期純利益
790百万円	21百万円	30百万円	18百万円
前年同期比+31.1%	前年同期比△81.6%	前年同期比△74.6%	前年同期比△76.4%

売上高は+31.1%の増収、営業利益は先行投資を進めながら期初想定の範囲内で着地

AI事業は売上が堅調に推移した一方、エンジニア・営業の積極的な採用により、セグメント利益は減少。
インフラアセット事業は蓄電所開発の本格化により売上が大幅に伸長したが、売上に連動する外注費の支出により、セグメント利益は小幅にとどまる。その結果、営業利益は21百万円となったが、期初想定の範囲内。

下期の大型案件の計上により、通期予想の達成を見込む

下期はAI事業で大型案件の計上を予定し、インフラアセット事業も新規受注予定案件と受注残の売上計上が進むことから、通期予想の達成を見込む。

© 2026 GRID Inc.

経営成績の概況

売上高は、蓄電所開発の本格化などにより3割超の増収。営業利益は案件の特性上、四半期ごとの業績に変動が生じるが、通期予想に変更はなく達成を見込む。

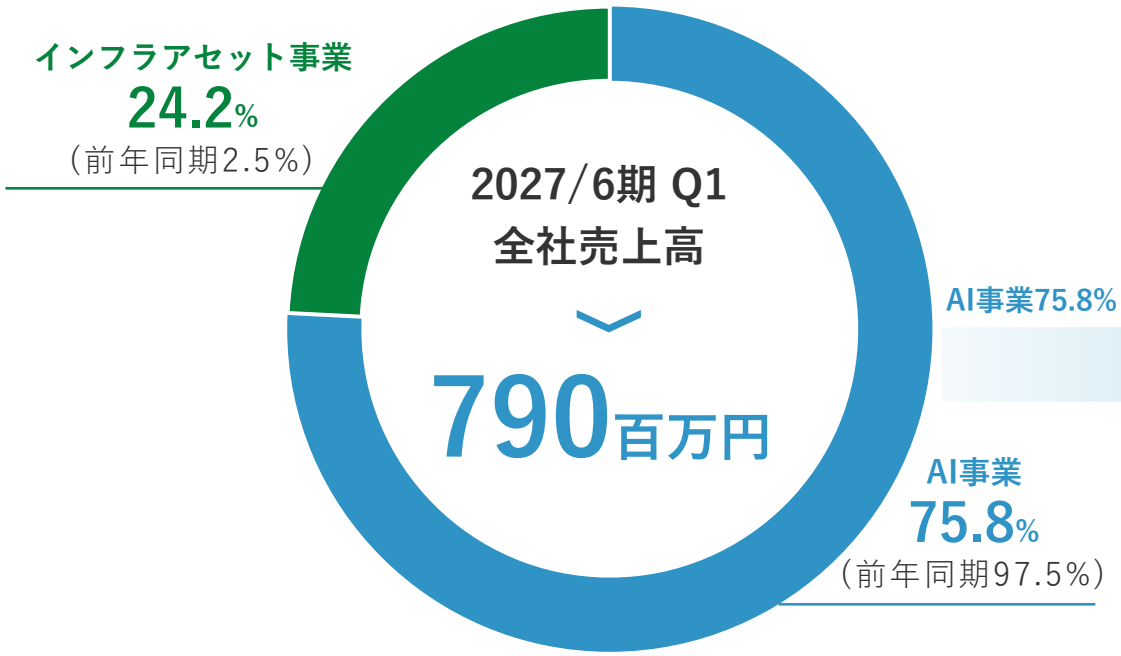
	（百万円）	2026/6期 Q1実績（売上高比）	2027/6期 Q1実績（売上高比）	2027/6期 前年同期差異	2027/6期 前年同期比	2027/6期 通期予想（売上高比）	2027/6期 通期予想比
全社経営成績	売上高	**602**	**790**	+187	+31.1%	**4,500**	17.6%
	AI事業	587	599	+11	+2.0%	3,000	20.0%
	インフラアセット事業	15	190	+175	+1,151.0%	1,500	12.7%
	営業利益	**114** (19.1%)	**21** (2.7%)	△93	△81.6%	**600** (13.3%)	3.5%
	AI事業	263	154	△108	△41.2%	-	-
	インフラアセット事業	△18	2	+21	-	-	-
	本社費	△129	△135	△6	△4.7%	-	-
	経常利益	**118** (19.7%)	**30** (3.8%)	△88	△74.6%	**610** (13.6%)	4.9%
	当期純利益	**79** (13.1%)	**18** (2.4%)	△60	△76.4%	**400** (8.9%)	4.7%

© 2026 GRID Inc.

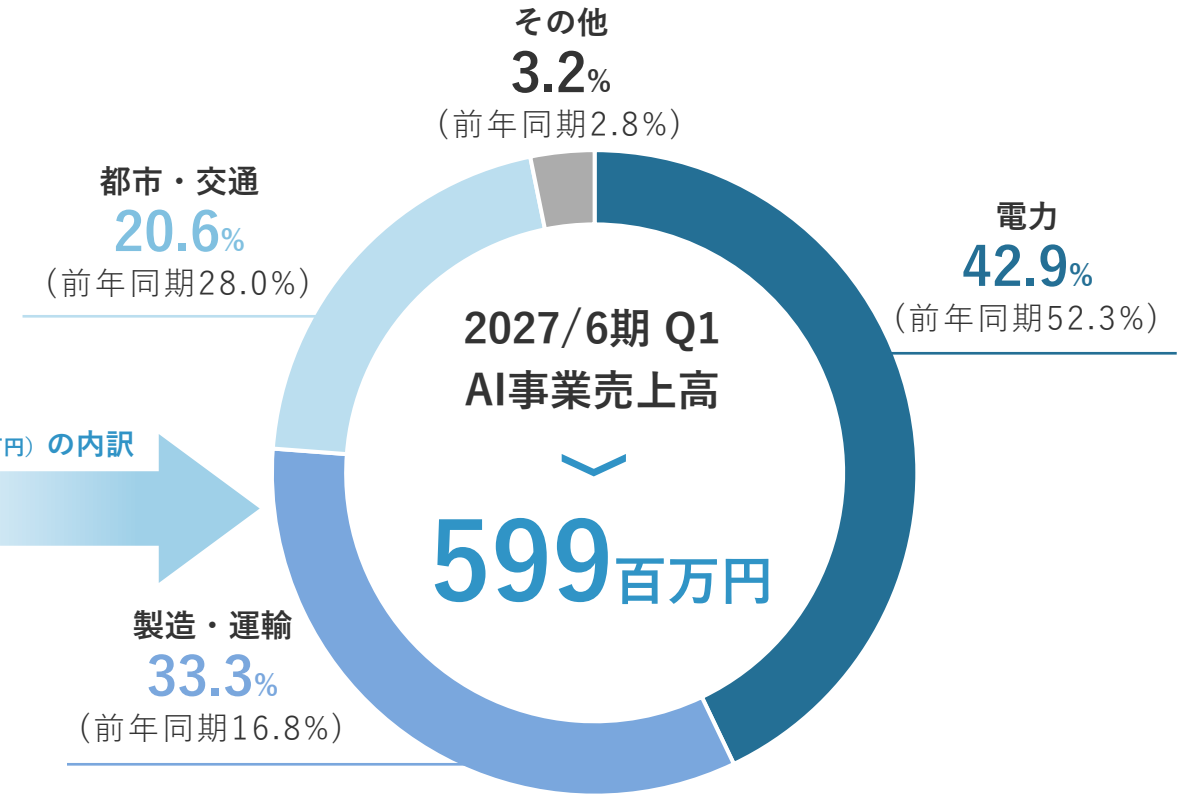
売上構成比

全社の売上構成比では、蓄電所開発の本格化によりインフラアセット事業の構成比が大きく上昇。
AI事業のドメイン別の売上構成比では、物流・航空関連の大型案件が牽引し、製造・運輸ドメインの構成比が前年同期から大きく伸長。

全社：セグメント別売上構成比



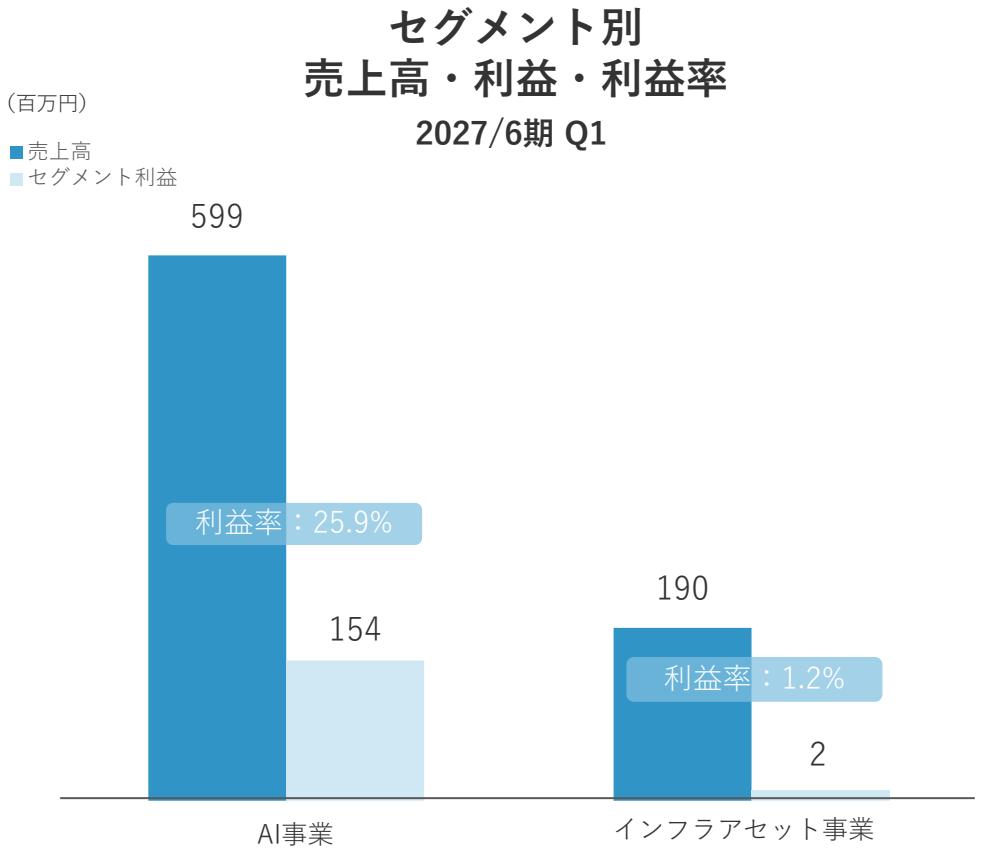
AI事業：ドメイン別売上構成比

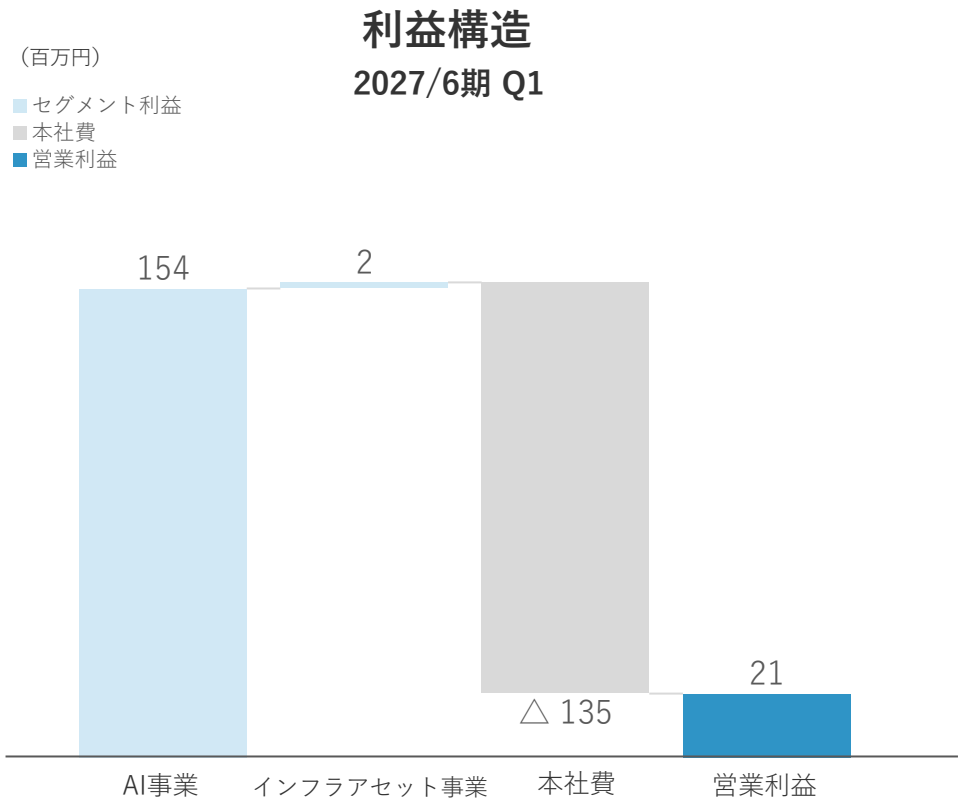


© 2026 GRID Inc.

2事業体制の収益・利益構造

**当社は高利益水準のAI事業と、全社売上の拡大を牽引するインフラアセット事業の2つの事業体制を持つ。
インフラアセット事業の構成比が高まることで全社の利益率は低下するが、収益構造の異なる2事業のセグメント別の収益性管理を通じ、全社の営業利益額の拡大を目指す。**

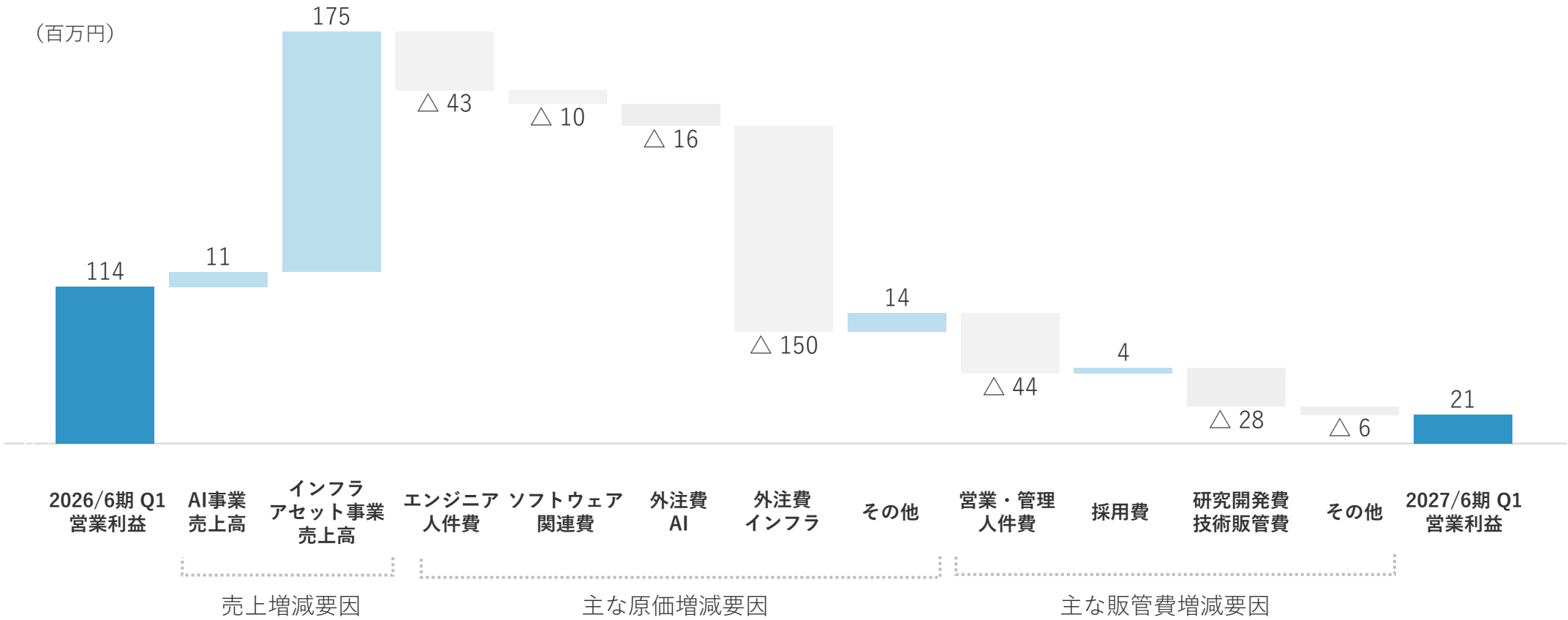




© 2026 GRID Inc.

営業利益の増減要因

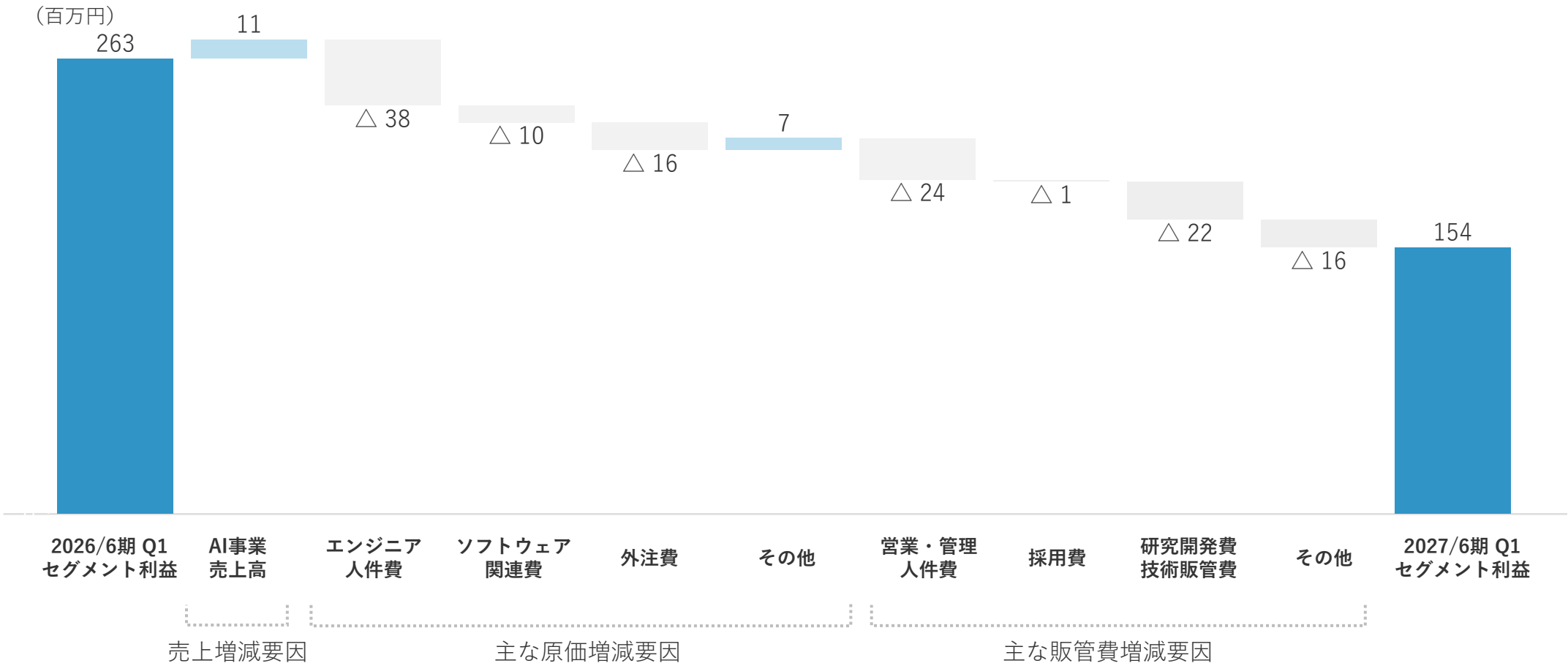
蓄電所開発の本格化により、インフラアセット事業の売上高とセグメント利益は大きく伸長し、AI事業は堅調に推移。
一方、インフラアセット事業の外注費の支出により、営業利益は前年同期比で減益。



© 2026 GRID Inc.

セグメント利益の増減要因（AI事業）

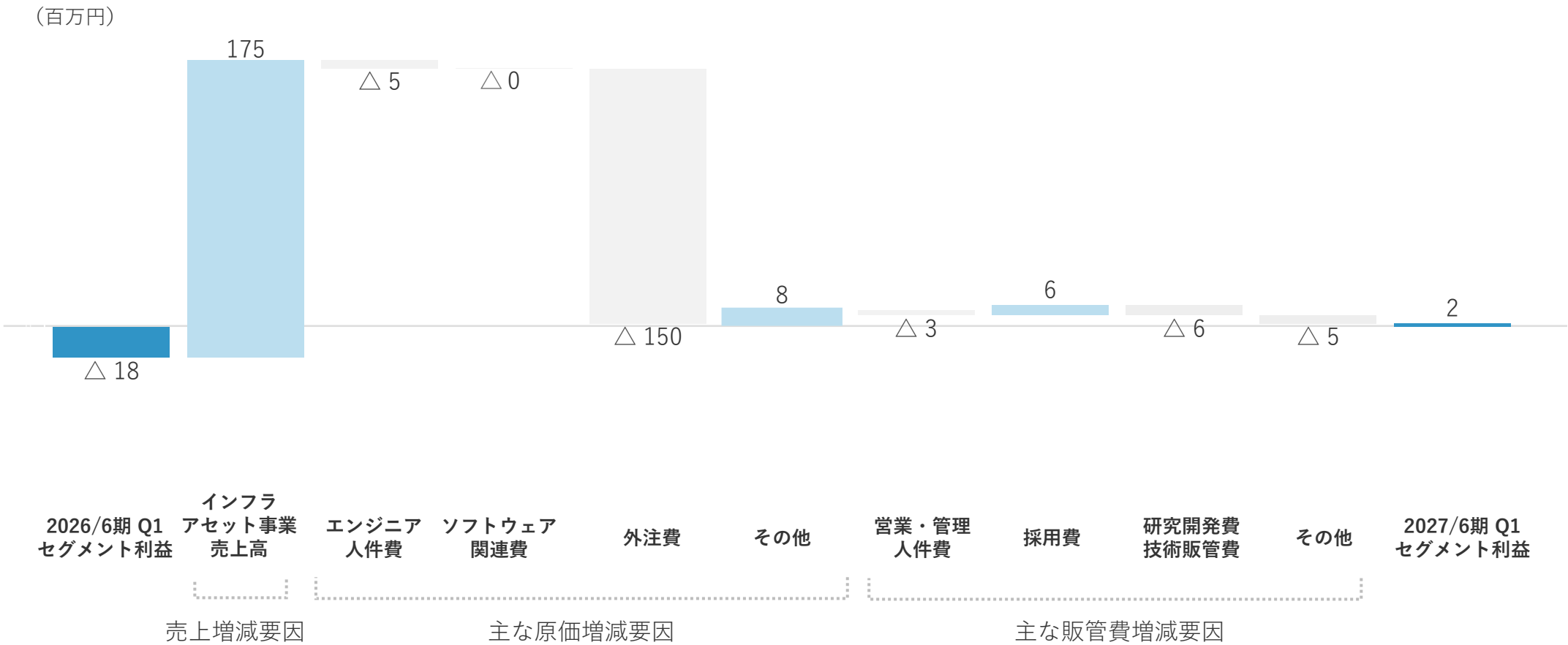
AI事業の売上は堅調に推移するなか、エンジニアと営業の増員による人件費や、研究開発費・技術販管費等の増加により、セグメント利益は前年同期比で減益。



© 2026 GRID Inc.

セグメント利益の増減要因（インフラアセット事業）

インフラアセット事業は、蓄電所開発の本格化により売上が大きく伸長。
外注費は売上に連動して増加する一方、人件費等の増加は小幅にとどまり、セグメント利益は黒字転換。



© 2026 GRID Inc.

AI事業：概況

「製造・運輸」は大型案件の牽引があり前年に比べ堅調に推移。下期に電力ドメインを中心とする大型案件の計上が見込まれることから、通期予想の売上高3,000百万円の達成を見込む。セグメント利益は、採用に伴う労務費の増加により一時的に低下したが、通期では計画通りセグメント利益率は35%程度を目指す。

（百万円）		2026/6期	2027/6期		
		Q1実績	Q1実績	前年同期差異	前年同期比
AI事業	売上高	**587**	**599**	+11	+2.0%
	電力	307	256	△50	△16.4%
	製造・運輸	98	199	+100	+101.9%
	都市・交通	164	123	△41	△25.0%
	その他	16	19	+2	+14.4%
	セグメント利益	**263**	**154**	△108	△41.2%
	セグメント利益率	44.9%	25.9%	△19.0pt	-

※セグメント利益は、本社費を差し引く前の各事業における営業利益を表しています（セグメント利益＝各事業直接収益－各事業直接費用）。

© 2026 GRID Inc.

AI事業：過去指標の状況

TAM（当社が対象とする市場の規模）の拡張に向け、新領域展開を中心に取り組み、取引先数・プロジェクト数共に増加。
新規プロジェクトの立ち上がりなどにより、成長に向けた事業基盤は着実に拡大。

		2026/6期	2027/6期	
		Q1実績	Q1実績	前年同期差異
AI事業	ストック型売上比率	28.5%	**23.5%**	△5.0pt
	顧客平均売上※1	20.2百万円	**19.2百万円**	△1.0百万円
	主なサービス(その他除く)※2	21.4百万円	19.5百万円	△1.9百万円
	取引先数※3	29社	**31社**	+2社
	主なサービス(その他除く)※2	27社	30社	+3社
	プロジェクト数	36件	**46件**	+10件
	AI開発	12件	15件	+3件
	システム開発	8件	13件	+5件
	運用サポート	16件	18件	+2件

※1 Q1売上÷Q1取引先数
※2 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
※3 売上計上の対象となったエンドユーザ数

© 2026 GRID Inc.

インフラアセット事業：概況

蓄電所開発の本格化により売上は大きく増加し、セグメント利益は黒字転換。
Q1は通期計画に対する売上計上が限定的なため、固定費比率が高くなりセグメント利益率は1.2%にとどまるが、売上の拡大に伴い上昇する見込み。通期では、受注残の売上計上に加え、新規案件の受注・計上が進むことから、通期予想の売上高1,500百万円の達成を見込む。

（百万円）		2026/6期	2027/6期		
		Q1実績	Q1実績	前年同期差異	前年同期比
インフラアセット事業	売上高	15	190	+175	+1,151.0% (12.5倍)
	セグメント利益	△18	2	+21	-
	セグメント利益率	△124.0%	1.2%	+125.2pt	-

※セグメント利益は、本社費を差し引く前の各事業における営業利益を表しています（セグメント利益＝各事業直接収益－各事業直接費用）。

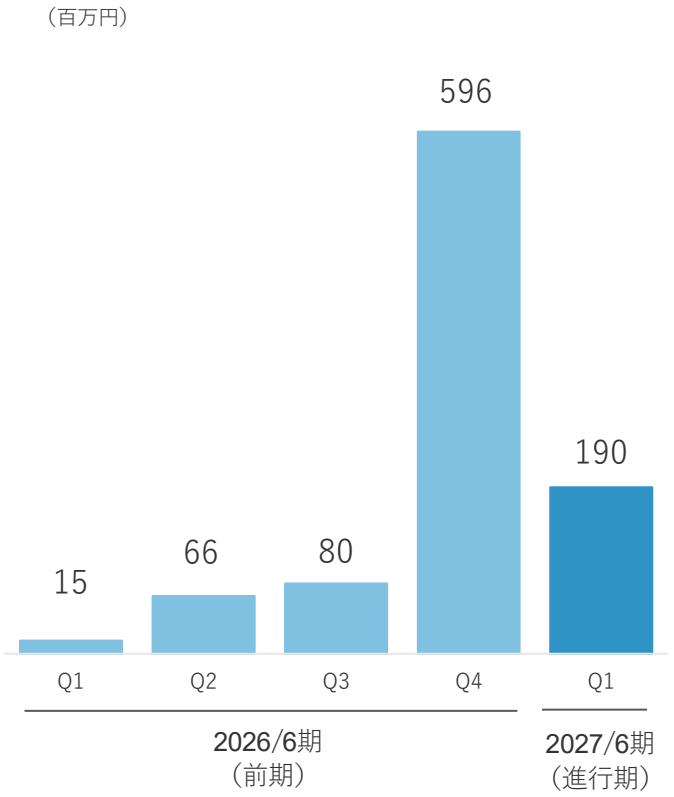
© 2026 GRID Inc.

インフラアセット事業：主要指標の状況

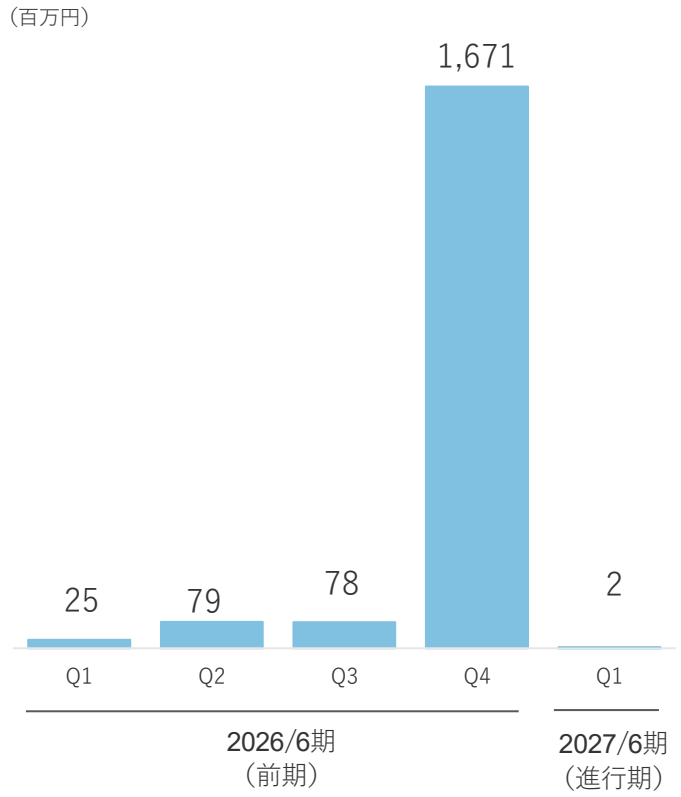
Q1の売上高は、前期までに受注した案件の進捗により190百万円。受注高は、案件ごとの契約時期により四半期での変動が大きく、Q1は小幅にとどまる。受注残高は今期から来期以降にかけて順次売上計上を予定しており、通期予想の達成に向け新規の案件も受注予定。

※第1四半期末以降の新たな案件の受注詳細については、本日（2026年11月16日）付で適時開示（大口受注（約5億円の蓄電所開発）に関するお知らせ）を行っております。

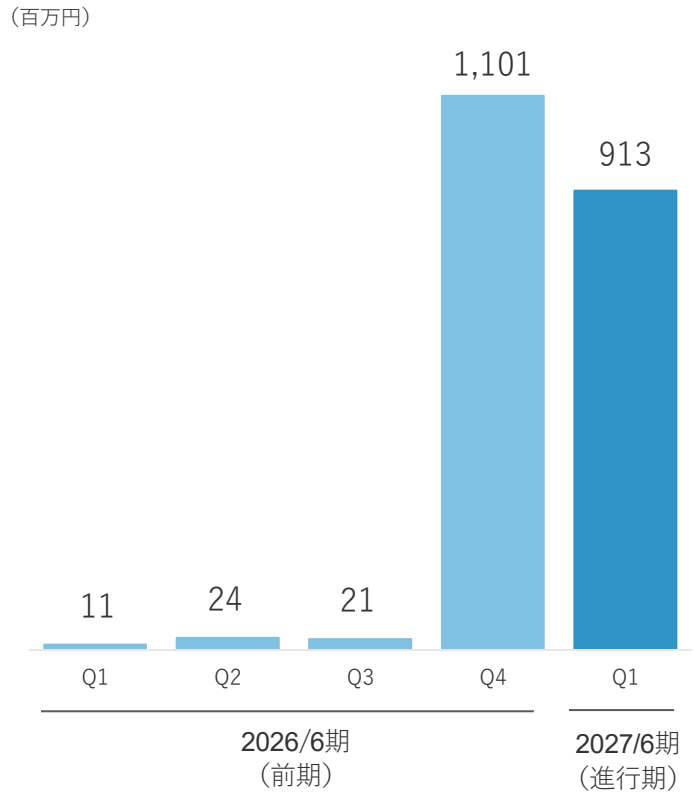
売上高



受注高



受注残高



© 2026 GRID Inc.

目次

1 2027年6月期　第1四半期実績

2 **2027年6月期　通期業績予想（再掲）** ※期初の計画から変更はありません。

3 ビジネスアップデート

4 成長戦略

Appendix
（会社概要・補足資料）

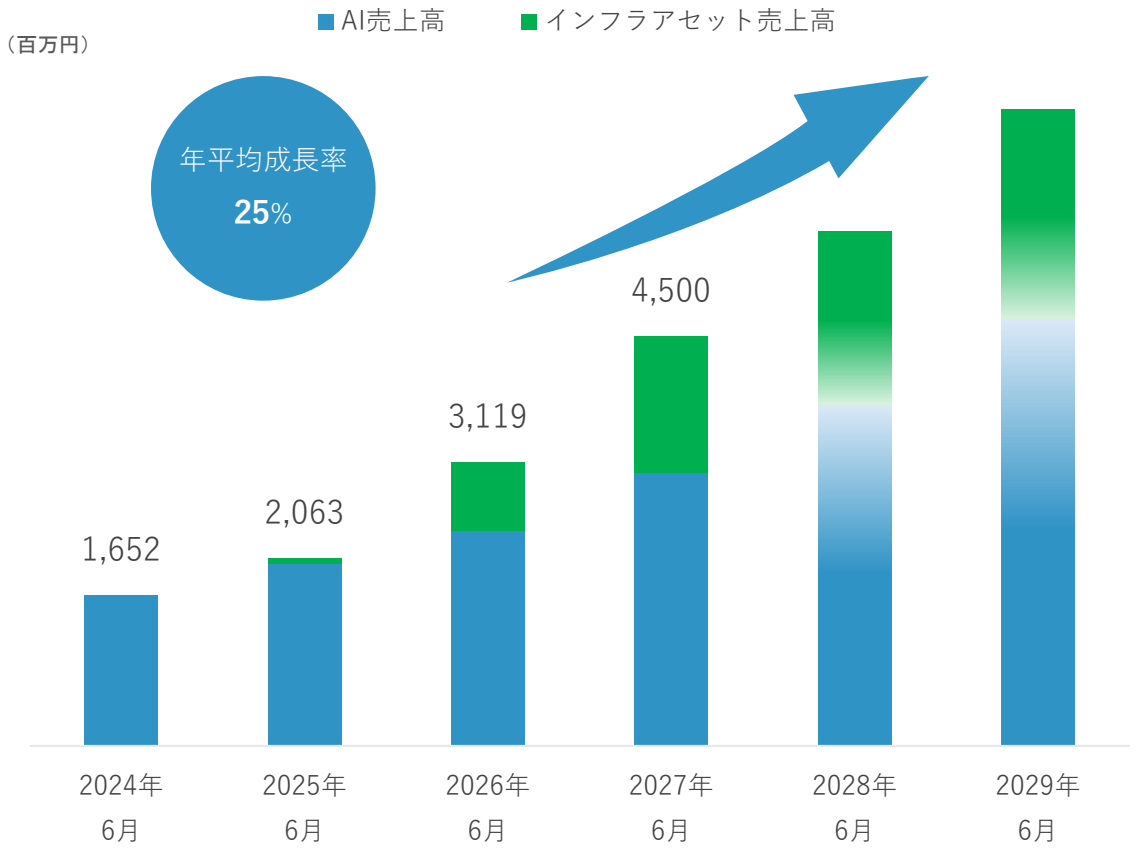
© 2026 GRID Inc.

業績予想：売上高と営業利益の推移

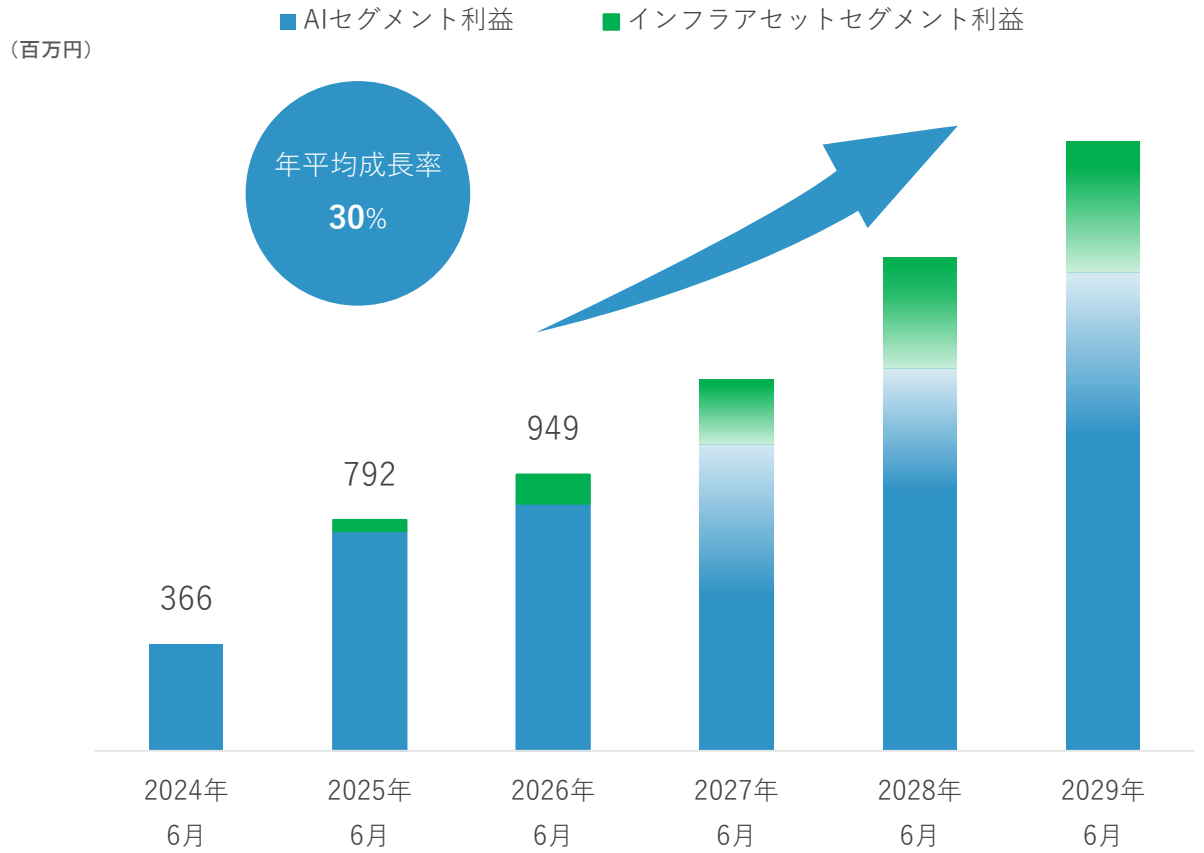
資料：「事業計画及び成長可能性に関する事項」より
（2026年９月29日開示）

AI事業、インフラアセット事業の両事業で売上高・営業利益を拡大。両輪での増収増益を通じて、持続的な企業価値を向上。

売上高推移



セグメント利益推移



※今後3年間の業績見通し（詳細な数値計画）については現在策定中であり、上記グラフは成長イメージの方向性を示すものです。
具体的な数値計画につきましては策定完了後、決算説明資料にて速やかに開示いたします。

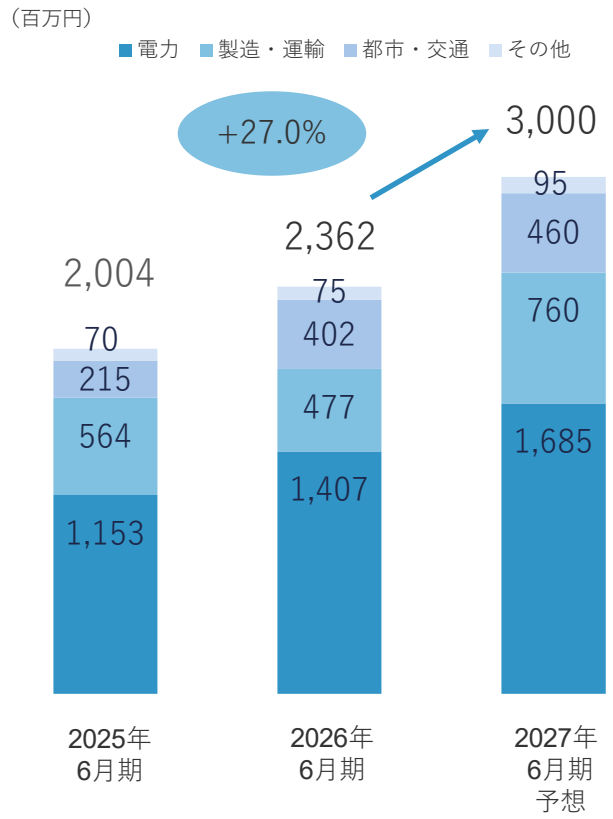
© 2026 GRID Inc.

業績予想：主要指標の推移

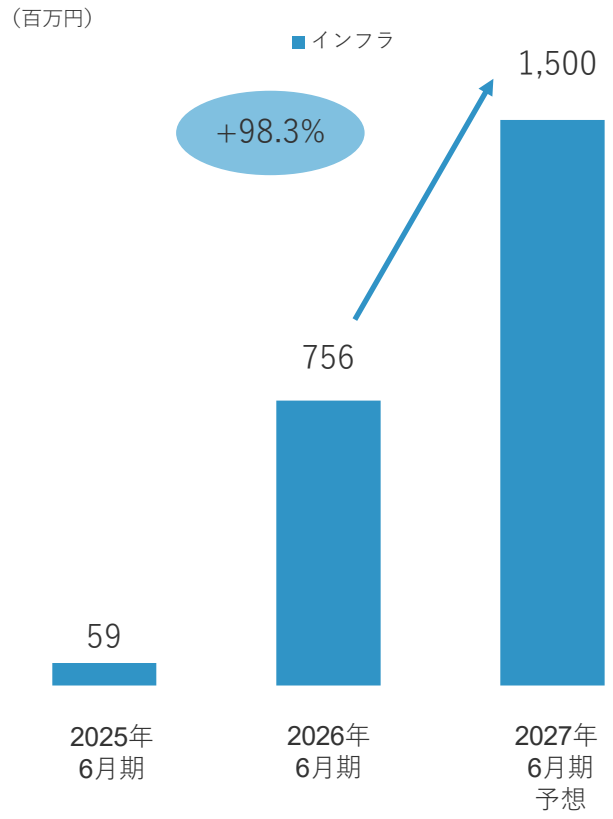
資料：「事業計画及び成長可能性に関する事項」より
（2026年９月29日開示）

AI事業の売上高は、全ドメインで順調に拡大し、前期比27.0%増。インフラアセット事業の売上高は、前期に本格始動した蓄電所開発が引き続き寄与し、前期比98.3%増と大幅に拡大。全社営業利益は、前期比140百万円（30.6%）増。

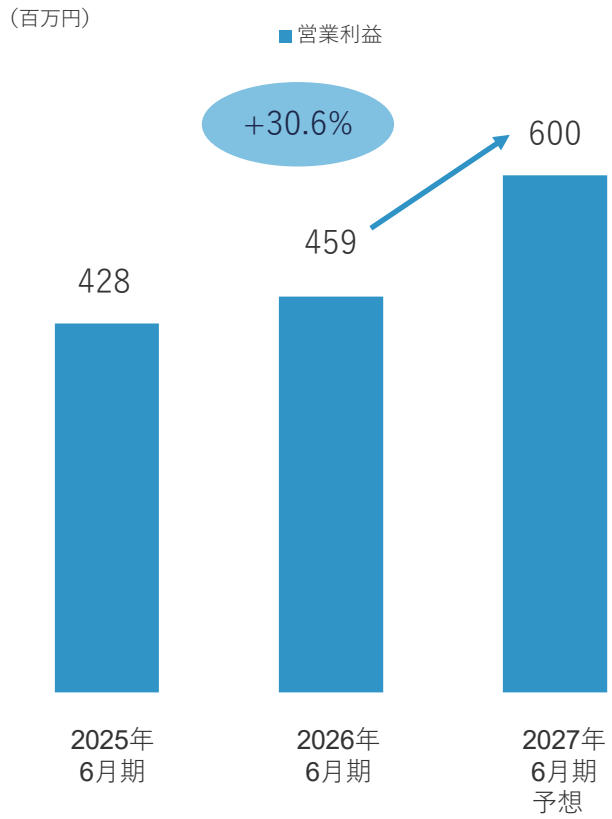
AI事業売上高



インフラアセット事業売上高



全社営業利益



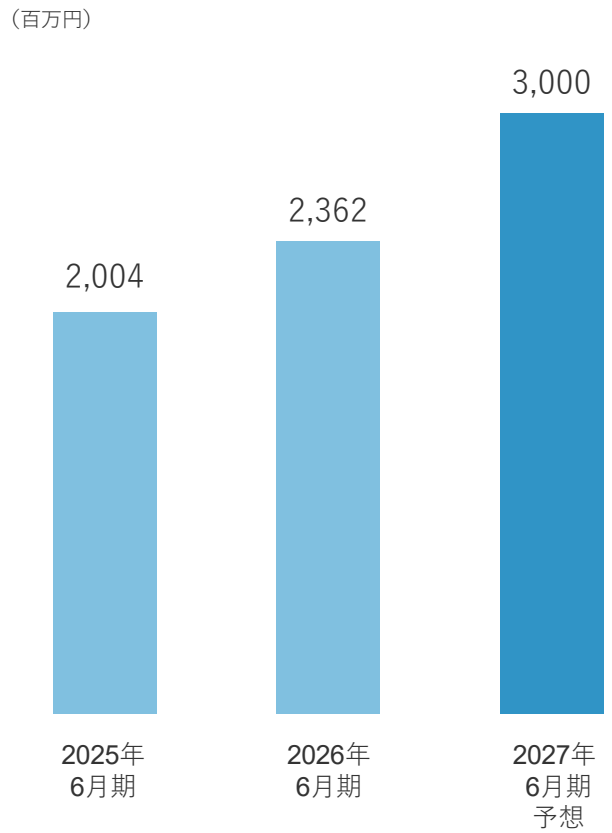
© 2026 GRID Inc.

AI事業：主要指標の状況

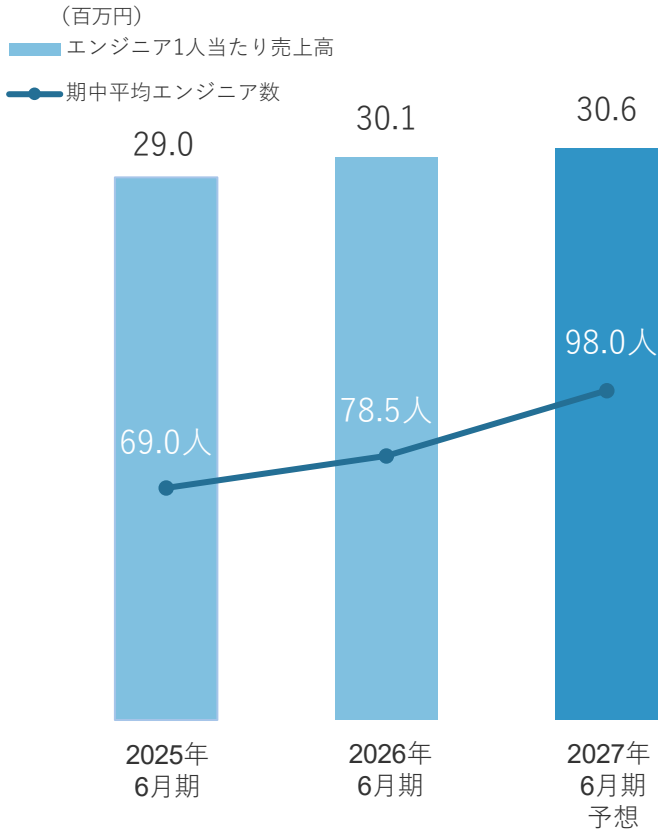
資料：「事業計画及び成長可能性に関する事項」より
（2026年９月29日開示）

高度な技術アプローチによる「価値提供」と「生産性の向上」により、エンジニア1人当たり売上高が増加し、全体売上高の拡大を牽引。
営業・管理体制を強化する中でも、従業員1人当たり売上高は前期並みの水準を維持。

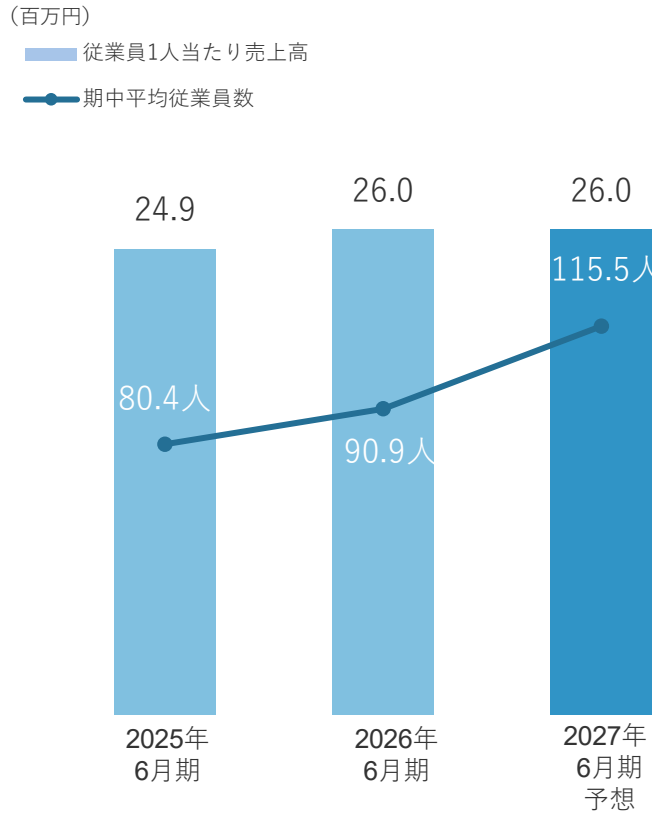
売上高



AI事業エンジニア1人当たり売上高



AI事業従業員1人当たり売上高



※当社の提供価値向上にはエンジニアに加え営業・コンサルティング等の全社的な貢献が不可欠であるため、今後は「従業員1人当たり売上高」への指標統一を予定しております。

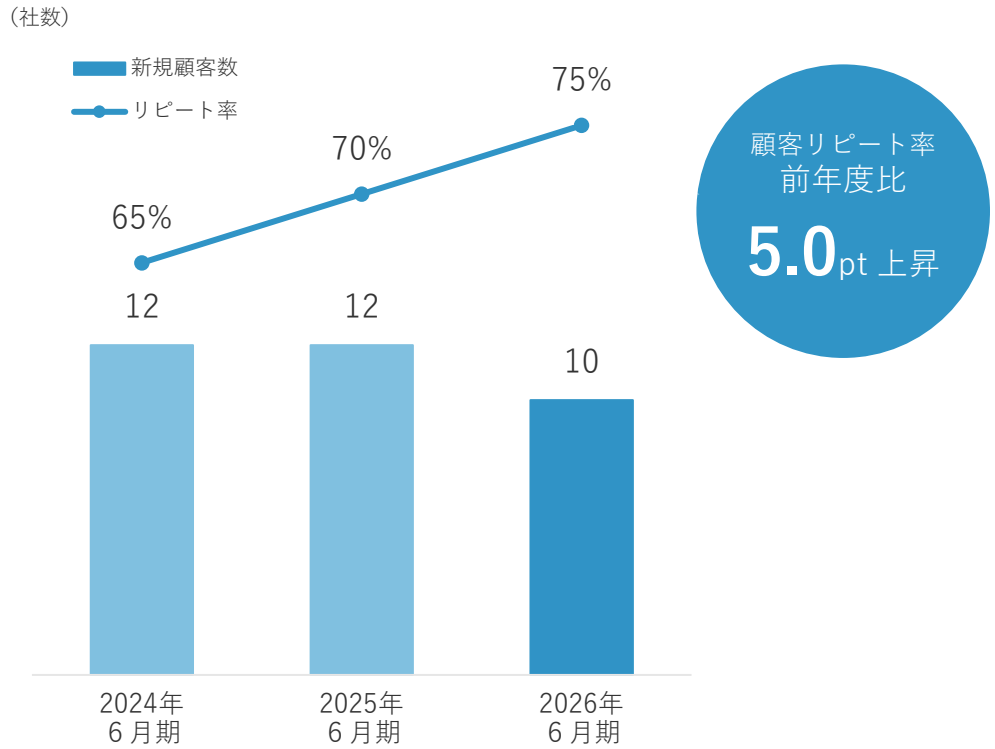
© 2026 GRID Inc.

AI事業：契約リピート率

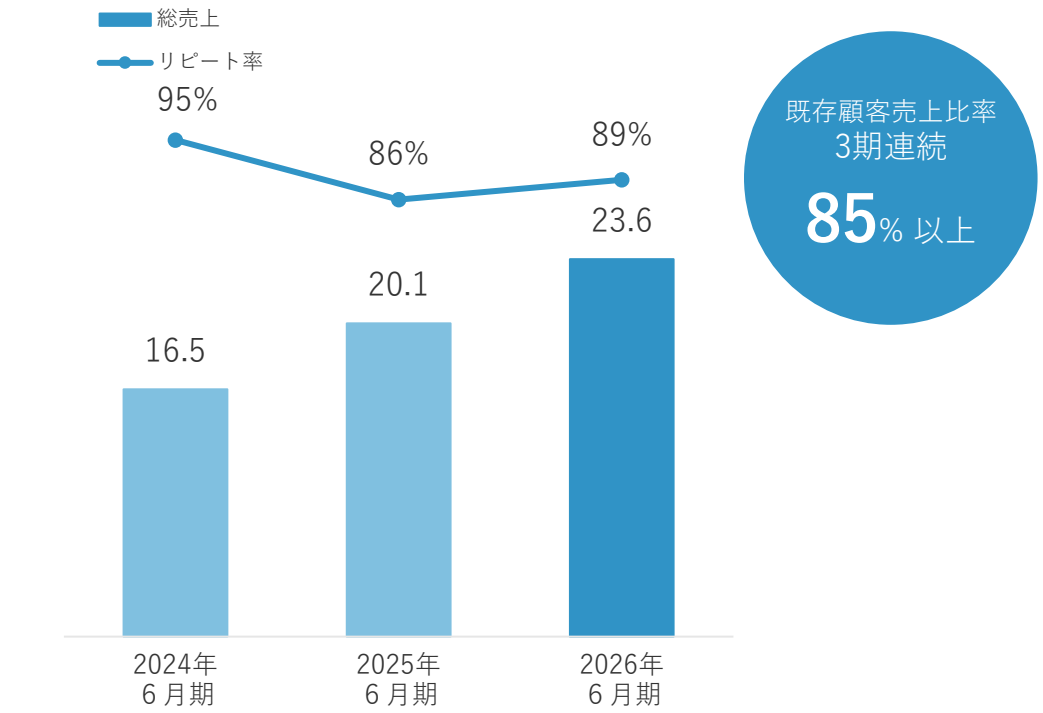
資料：「2026年６月期 決算説明資料」より
（2026年８月14日開示）

新規顧客の継続的な獲得と既存顧客との関係深化が売上成長を下支えする。毎期10社以上の新規顧客を獲得し、顧客リピート率は2期連続で上昇。売上規模が拡大する中でも、売上リピート率は3期連続で85%以上を維持。

新規顧客数と顧客リピート率（顧客数ベース）



既存顧客の売上高リピート率（売上ベース）



※新規顧客数：当期に初回取引した顧客社数
※リピート率 - 顧客：前期取引顧客のうち、当期も取引を継続した顧客の割合
※リピート率 - 売上：総売上に占める既存顧客向け売上の割合

© 2026 GRID Inc.

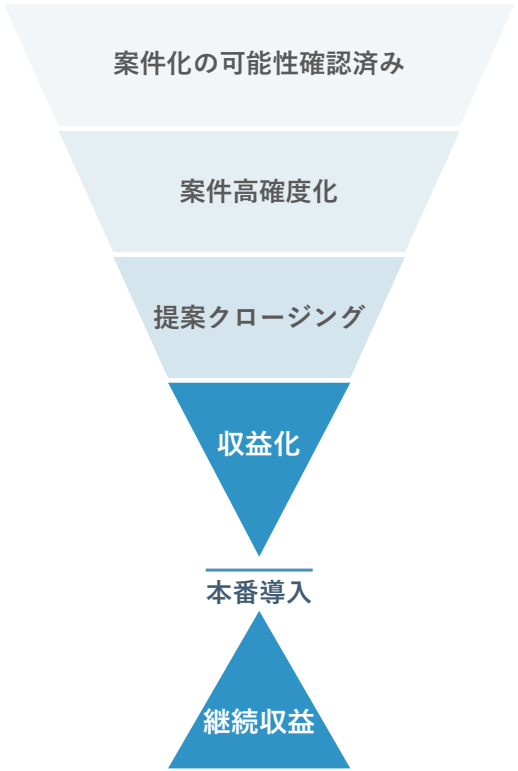
AI事業：2027年6月期　売上候補案件の進捗（案件パイプライン）

資料：「事業計画及び成長可能性に関する事項」より
（2026年９月29日開示）

2027年６月期の期初時点で、事業計画の達成に必要な規模の案件パイプラインを十分に確保。運用・保守案件を安定的な収益基盤としつつ、受注済みの開発案件を着実に完遂するとともに、提案中の確度の高い案件を受注につなげることで、計画達成を目指す。

※ 案件パイプライン：受注前の商談から受注済み開発、運用保守までの案件の積み上がり

2026年8月7日時点



	案件規模	18期案件 パイプライン数
潜在案件	3.8億円	24件
高ポテンシャル案件	8.2億円	36件
高確度案件	5.2億円	21件
受注済み開発中案件	9.6億円	33件
運用保守 過年度導入案件を含む	6.4億円	41件
合計	33.2億円	155件

堅調な期初パイプラインを土台に、
2027年6月期事業計画の着実な達成へ

* 潜在案件、高ポテンシャル案件と高確度案件は、
案件の進捗状況および社内の管理基準に基づき分類しています。

** 案件数・金額は社内の管理基準に基づき集計した管理数値であり、
業績予想とは異なります。
また営業活動中の全案件を含むものではありません。

***従来開示していた受注高および受注残高は、当社の売上の先行指標として十分な蓋然性を示さないため、今後は売上予測の可視性を高める観点から、案件パイプラインの開示へと変更する方針といたしました。

© 2026 GRID Inc.

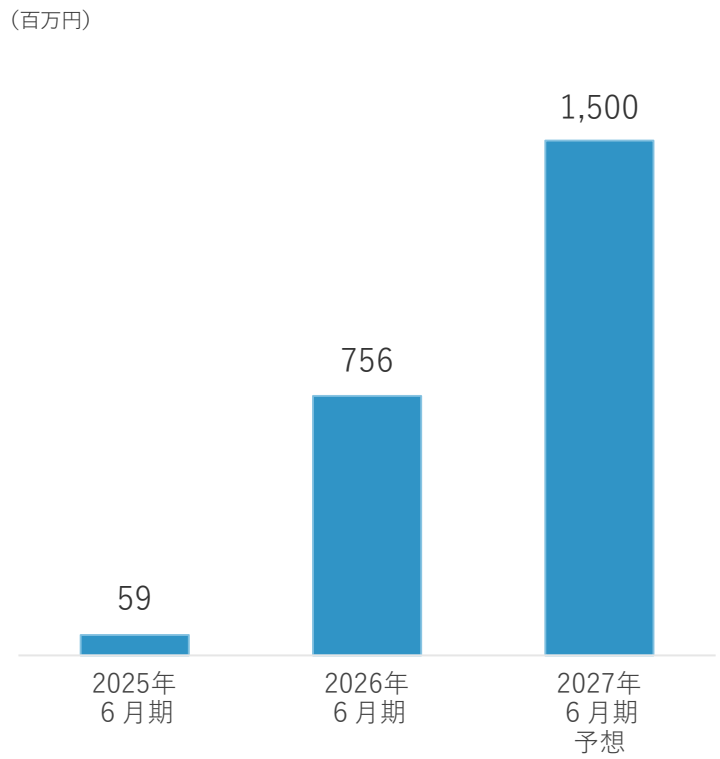
インフラアセット事業：主要指標の状況

資料：「事業計画及び成長可能性に関する事項」より
（2026年９月29日開示）

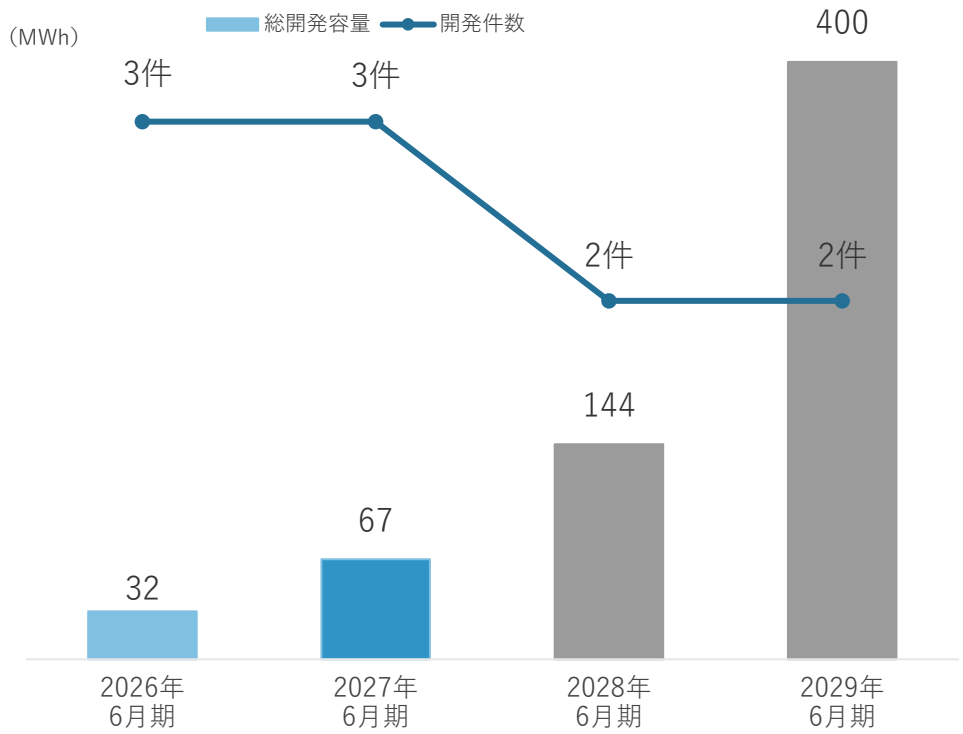
売上高は、前期に受注した案件に加え、新規案件からの計上も見込む。
すでに当社が保有している開発権利を活用し、来期以降は、大型案件（特別高圧）の契約締結を目指す。

※高圧案件　　：出力が数MWの小中規模系統用蓄電所
特別高圧案件：出力が数十MW級の大規模系統用蓄電所

売上高



開発予定容量・案件数



※2026年６月末時点で、当社が開発の権利を保有し、開発を
予定している蓄電所の開発予定容量と案件数。

© 2026 GRID Inc.

目次

1 2027年6月期　第1四半期実績

2 2027年6月期　通期業績予想（再掲） ※期初の計画から変更はありません。

3 ビジネスアップデート

4 成長戦略

Appendix
（会社概要・補足資料）

© 2026 GRID Inc.

電力：ReNom Powerの機能アップデート

電力業務支援システム「ReNom Power」にAIエージェントを活用した新機能を搭載
計算エラーの原因と確認箇所を日本語でわかりやすく提示

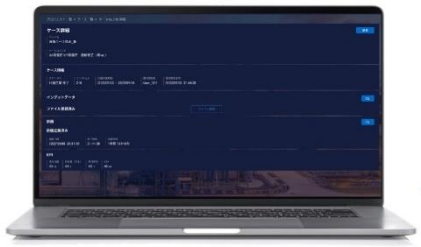
電力業務支援システム　ReNom POWER

As Is

専門的な数式の内容確認が必要

開発者への問い合わせが発生

```
Subject To
Constraint_01: Gen_A_t12 <= Capacity_A
Constraint_02: Supply_Region1_t12 >= ⋯
Constraint_03: Flow_Line01_t12 <= ⋯
Constraint_04: Reserve_Total_t12 >= ⋯
Constraint_05: Output_Plant_B_t12 + ⋯
```



To Be

LLMが原因と確認箇所を

日本語文章でわかりやすく説明

X時のYY発電所について、
制約条件Aと入力データBの
間に矛盾があります

導入効果

- エラー解消の迅速化
- ユーザーの負担軽減
- グリッドへの問い合わせ件数減少

© 2026 GRID Inc.

電力：北海道電力ネットワークとの協業

北海道電力ネットワークと北海道エリアにおける電力安定供給のため 週間需給計画策定支援・優先給電指令支援システム開発で協業

電力系統運用支援システム ReNom POWER

週間需給計画策定支援機能



需要・再エネ出力



地域間連系線潮流



調整電源の運転条件

週間需給計画を自動で策定

優先給電指令支援機能



設備データ



需要予測データ



再エネ予測データ

出力抑制が必要な
発電所・抑制規模・時間帯を自動計算



導入効果



作業時間
削減



調整力コスト
削減



属人化
解消

導入効果



省力化



自動計算による
業務負担軽減



属人化
解消

© 2026 GRID Inc.

製造・運輸：運航整備配員計画最適化プロジェクト開始

JALエンジニアリングの運航整備における「配員計画最適化システム」の本開発に合意
2027年夏頃の本番稼働に向けてプロジェクト開始

運航整備配員計画最適化システム

JAPAN AIRLINES | GRID+



期待される効果

迅速な立案
膨大な候補の中から最適な配員計画案を短時間で算出

再計画の迅速化
ダイヤ変更・勤務変動時にも迅速に対応

付加価値業務への注力
担当者は例外対応や高度な業務判断に集中

運航品質の向上
組織横断的なデータ活用で限られたリソースを最大限に活用

プロジェクトの歩み

2025年度～
実証実験
一部空港でグリッドの最適化技術とJALエンジニアリングの配員計画ノウハウを融合し、有用性を確認

現在
本開発に合意
年次・月次・日次を一貫して支援するシステムの本開発を開始

2027年夏頃
本番稼働
本番環境での運用開始を目指す

稼働後
継続的な機能拡張
航空整備におけるオペレーション全体の高度化を推進

© 2026 GRID Inc.

電力イベント

電力×AI×データ フォーラム　事例共有と交流で業界をつなぐ
電力会社各社が集い、会社の垣根を越えたつながりを深めた業界交流イベントを開催



01

電力各社の AI・データ活用事例を共有

九州電力、四国電力送配電、東京電力パワーグリッドが登壇。各社のAI・データ活用事例を紹介し、講演ごとの質疑を通じて参加者と意見を交換。



02

データ活用を支える プラットフォームを紹介

データマネジメントプラットフォームを2部構成で紹介。データ活用を支える仕組みを解説。



03

会社の垣根を越えて 交流を深める

懇親会では、運営メンバーが他の電力会社の参加者との出会いをつなぎ、交流を促進。最後は集合写真で締めくくった。

© 2026 GRID Inc.

鉄道イベント

鉄道業界の皆さまをお招きし、
「鉄道インフラを支えてきたイノベーションの現在と未来について考える」
をテーマにイベントを開催



01

鉄道の未来を拓く イノベーション

Suicaインフラの発展に携わった小縣氏が、安全の進化やオープンイノベーション、次世代リーダーに求められる視点を講演。



02

数理最適化で 意思決定を科学する

鉄道の運行を例に、複雑な条件からより良い答えを導く仕組みと、業務効率化・意思決定への活用を解説。



03

AIで実現する 持続可能な鉄道運営

人手不足や設備の老朽化などの課題に対し、AI・数理最適化を活用した業務効率化への取り組みを紹介。



04

交流を深める 懇親会

講演後は懇親会を開催。登壇者と参加者が交流し、鉄道業界の課題や今後の可能性について意見を交換。

© 2026 GRID Inc.

目次

1 2027年6月期　第1四半期実績

2 2027年6月期　通期業績予想（再掲） ※期初の計画から変更はありません。

3 ビジネスアップデート

4 成長戦略

Appendix
（会社概要・補足資料）

© 2026 GRID Inc.

私たちの存在意義と、目指す未来像

企業理念

INFRASTRUCTURE +LIFE+ INNOVATION

テクノロジーの力で社会インフラを支える

社会インフラは私たちの日々の暮らしを支えています。明かり、水、荷物の配送 ―当たり前の暮らしの裏側では、多くの熟練者が無数の選択肢から最良の稼働計画を考えています。

設備は進化しても、インフラをどう動かすかは常に人が担い、その計画は複雑で課題も多く残されています。ここにイノベーションを起こせば、暮らしはよりよくなります。精緻な計算に支えられた安定した強固なインフラ、無駄のない省エネでクリーンな社会、効率化が生む新たなサービス。

社会インフラへのイノベーションが、私たちの社会と暮らしをさらに豊かで快適にすると考えています。

© 2026 GRID Inc.

私たちの存在意義と、目指す未来像

ビジョン

日本や世界の社会インフラに貢献する
デジタル企業のトップランナー

顧客のシステムの一部ではなく、次世代インフラの「基盤」そのものになる。
AIエージェントが顧客と一体となり、対話型・自律型システムを通じて、高度な意思決定を自律的に支援する。インフラ企業にとってのファーストベンダー、さらには唯一無二のベンダーとしての地位を確立する。

© 2026 GRID Inc.

当社を取り巻く環境：マクロトレンドが、事業成長を後押しする

社会インフラへの需要は増えて複雑になる一方、担い手は減っている。グリッドは、その供給力を最適化AIと蓄電池で拡張する。

① データセンターの増加に伴う電力需要の拡大

データセンター新増設等で電力需要が急増。
2035年度までに568億kWh増加見込み[1]。

② 社会インフラ設備の老朽化

発電所等の電力インフラは経年による設備の老朽化が進行。
国は適切な再投資・維持管理の促進を打ち出している[2]。



③ 人手不足による労働力の減少

少子高齢化による人手不足が加速。
2040年には社会全体で約1,100万人の労働力が不足[3]。

④ 生成AIのますますの普及

生成AIによる業務自動化が急速に普及。
2025年2.4兆円→2029年6.9兆円に拡大見込み[4]。

出典 [1] 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（2026年度）」（2026年1月）
[2] 資源エネルギー庁「第7次エネルギー基本計画」
[3] 総務省（人口推計・住民基本台帳）・リクルートワークス研究所の推計によると、2040年には社会全体で約1,100万人の労働力が不足すると試算されています。
[4] IDC Japan「Worldwide AI and Generative AI Spending Guide, 2026V1」（2026年3月）

© 2026 GRID Inc.

グリッドの使命

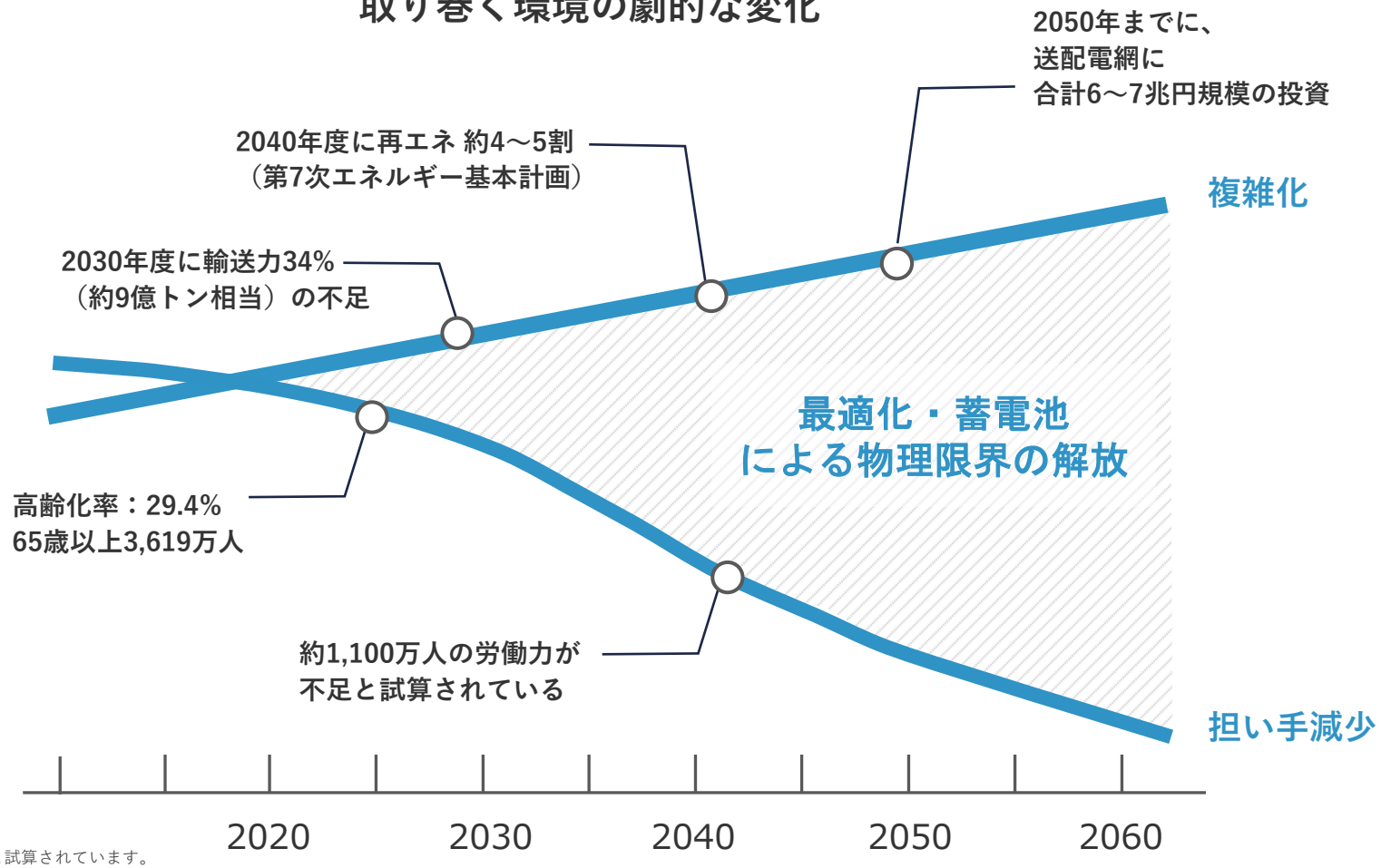
社会インフラの供給力を、デジタルで拡張

グリッドは、AI最適化と蓄電池により、限られた設備・人・エネルギーから、より大きな供給力を創出。

電力分野では燃料費と設備投資を最適化し、物流分野では限られた車両と時間から最大限の輸送力を引き出す。

単なる省力化にとどまらず、未来の社会インフラの生産性と収益性を高める仕組み。

取り巻く環境の劇的な変化



出典：総務省統計局調査データ
総務省（人口推計・住民基本台帳）
国立社会保障・人口問題研究所（社人研）「日本の将来推計人口（令和 5 年推計）」
経済産業省（METI）確報
第 7 次エネルギー基本計画（METI）
OCCTO 広域連系系統マスタープラン
リクルートワークス研究所の推計によると、2040年には社会全体で約1,100万人の労働力が不足すると試算されています。
物流、介護、医療、インフラ維持などの現場で慢性的な人手不足が深刻化します。

© 2026 GRID Inc.

グリッドは投資効果を最大化し、コストを最適化する

グリッドは、AI最適化により、限られた設備・人・エネルギーから、より大きな供給力を創出。電力分野では燃料費と設備投資を最適化し、物流分野では限られた車両と時間から最大限の輸送力を引き出す。 未来の社会インフラの生産性と収益性を高める仕組みを構築。



	従来型	グリッドのアプローチ
対応方針	需要が高まる時期に合わせて設備や人員を配置	ソフトウェアとハードウェアの両面で需要の集中を平準化し限界を高める
コスト	巨額の投資が必要	巨額の物理的投資や人材投資を「回避」
労働依存	人海戦術・熟練者の勘に依存	AIによる自動運用・省人化

© 2026 GRID Inc.

社会インフラを対象とした２つの事業

社会インフラをベースにしたAI事業、インフラアセット事業の２つの事業セグメントで展開。

AI事業

01 電力

- 需給計画
- 送配電計画
- VPP

02 製造・運輸

- 配船/輸送計画
- 生産計画
- 空港/運航計画

03 都市・交通

- 鉄道運行計画
- 渋滞予測

インフラアセット事業

04 エネルギーマネジメント

- 蓄電所開発
- データセンター
- 分散電源

© 2026 GRID Inc.

AIと最適化を接合し、現場で実行できる計画へ

AIで未来を予測するだけでなく、「その時、現場でどう動くか」まで具体的な計画を立案するのが最適化AIシステム。

AI

「これから何が起きるか」

未来の事象を予測

需要・供給・設備状態などを、蓄積データから高い精度で予測する

最適化AI

「どう動くのが最善か」

最善の行動を選択

コスト・制約・リスクを踏まえ、取り得る選択肢から最良の打ち手を数理的に導く

計画

「現場がそのまま使える形に」

意思決定

導いた解を業務プロセスに合う計画へ落とし込み、現場の実行までつなげる

身近な例：カーナビ

渋滞の予測



過去の交通量や天候、曜日・時間帯などのデータから、この先どこで渋滞が起きるかを予測する

最適なルートを選択



渋滞予測をもとに、距離や所要時間、通行条件などを比較し、最も早く到着できるルートを導き出す

走行計画として実行



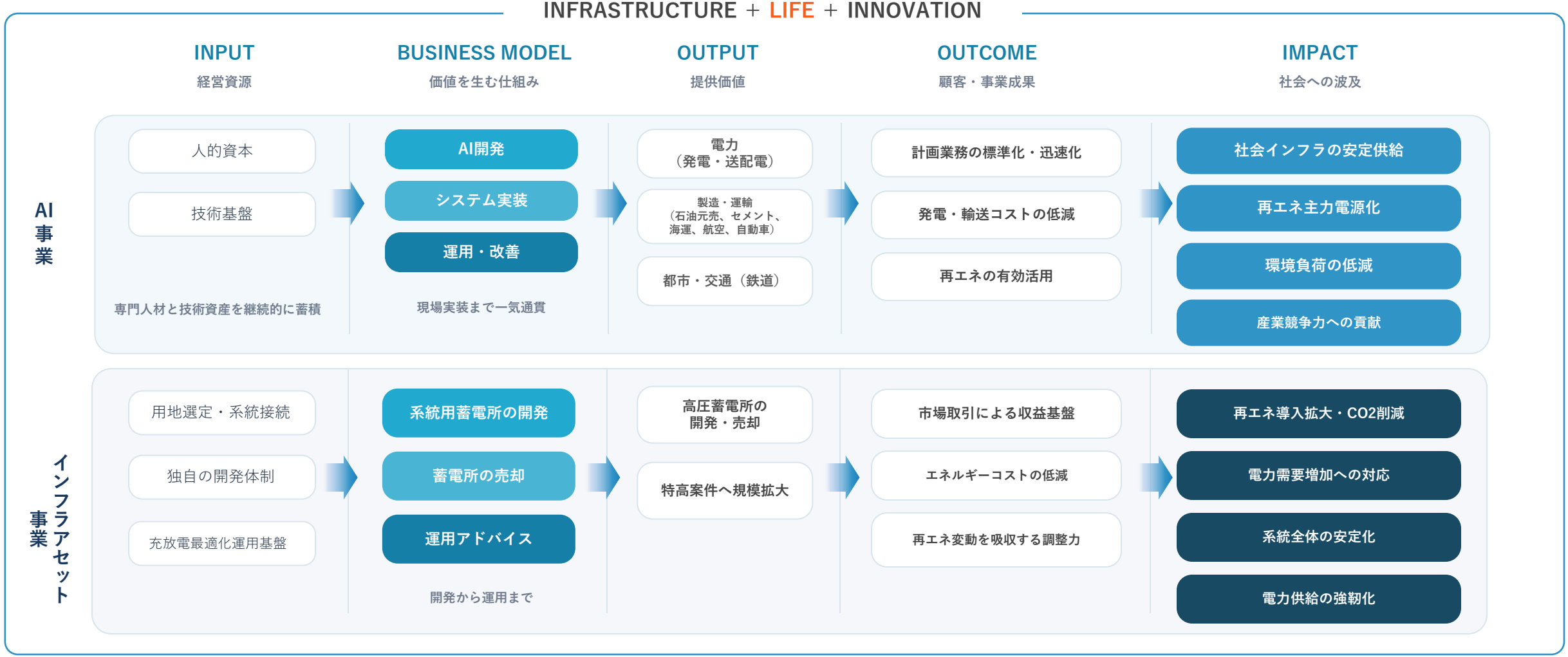
導き出したルートを、実際の道路状況や運転の流れに合った走行計画に落とし込み、ドライバーの運転そのものに反映させる

© 2026 GRID Inc.

価値創造プロセス

2つの事業を通じて、社会インフラの持続的な価値を創出

INFRASTRUCTURE + LIFE + INNOVATION



© 2026 GRID Inc.



© 2026 GRID Inc.

課題認識： GRIDのAIが実現する計画業務の自動化・最適化

インフラを運行させる計画の策定には膨大な時間が必要になるが、
GRIDは社会インフラのオペレーションを最適化するAIエンジンを開発し、最適なインフラ計画を自動で立案。

従来

熟練者 → 計画

膨大な時間

GRID+

AI エンジン → 最適化 計画

自動立案

課題認識：社会インフラの計画業務は、もはや人手では解ききれない。

天候、需要、市場価格、設備トラブル。計画の前提は刻々と変わり、そのたびに作り直しが必要になる。組み合わせは10の1000乗通り以上。人手で全ての組み合わせから最良の計画を選び切ることは困難。そこへ人手不足と再エネ拡大による変動が重なり、自動化は選択肢ではなく前提になっている。



深刻な属人化リスク

熟練者に依存し、属人化。
ノウハウの継承には長い時間がかかる。

計画策定の負担

計画作成に長時間を要し、問題が見つかると最初からやり直しが発生する。

最適化が困難

事前検証が難しく、運用後に問題が発覚。想定外の状況で影響が拡大する。

変化への脆弱性

条件変更が入ると計画の再作成が必要。
トラブル時の迅速な再計画が困難。

© 2026 GRID Inc.

中核技術：社会課題を解決するグリッドの中核技術は「数理最適化」

生成AIに代表される帰納型AIとは異なる原理で、「意思決定」そのものをAI化する。

帰納型

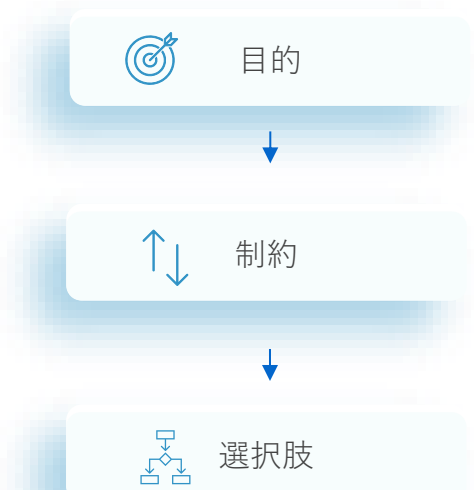
データからルールを学ぶ



演繹型

GRID+

ルールから最善手を導く



01 学習データが不要

必要なのは、業務の目的・ルールの言語化。データが揃わない業務でも始められる。

02 制約を必ず守る

法規制・契約・運用ルールなどの遵守を、数学的に保証できる。

03 シミュレーションに使える

遵守すべきルールが変わった時の影響を、事前に試算できる。

© 2026 GRID Inc.

中核技術：数理最適化とは

数学を使い、ルールを守りながら、ぶつかり合う目的に折り合いをつけ、いちばん良い答えを選ぶ技術。

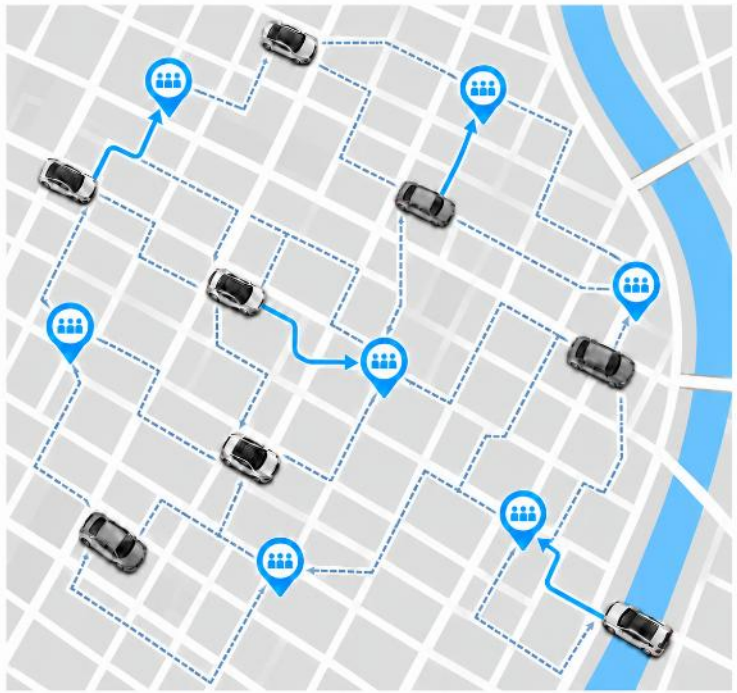
身近な配車アプリを使い説明します：

1　目指すこと：アプリ運営会社は、次の3つを同時に目指す

- お客様の待ち時間を短くする
- 自社の利益を増やす
- ドライバーの収入を増やし、働き続けてもらう

ただし、この3つはぶつかり合う。

- 一番近い車を向かわせる → お客様はすぐ乗れるが、長く客待ちしていた別のドライバーには仕事が回らない
- 料金を上げる → 自社の利益は増えるが、お客さんが離れる
- 儲かる長距離のお客さんを優先 → ドライバーの収入は増えるが、近場のお客さんの待ち時間が延びる



2　守ること　：空いている車のみを選ぶ / ドライバーの勤務時間の上限

3　決めること：どの車で / どの道を/ どの料金で

なぜ特別な技術が必要か?：車20台に20組のお客さんを割り当てる方法は、**約243京通り** です。仮に1秒に1億通り比べられても、全部を調べるには **約770年** かかります。数理最適化は、全部を調べずに良い答えへたどり着くための技術です。

© 2026 GRID Inc.

中核技術：社会インフラのオペレーションを最適化する、AIエンジンの開発力

現場に入り込んで判断基準を聞き出し、数式に落とし、そのまま実行できる計画として返す。実証で終わらせず、実務で使い続けられるシステムを開発。

01 — TACIT KNOWLEDGE

現場に眠る暗黙知

熟練者だけが持つ判断基準・運用ルール・例外処理を、業務に入り込んで引き出す。



02 — FORMULATE

一つひとつ、定式化する

定式化された数式の集合体が、グリッドのAIエンジン。

$$y = f(x_1, \cdots, x_n)$$

$$A \cdot x \leq b$$

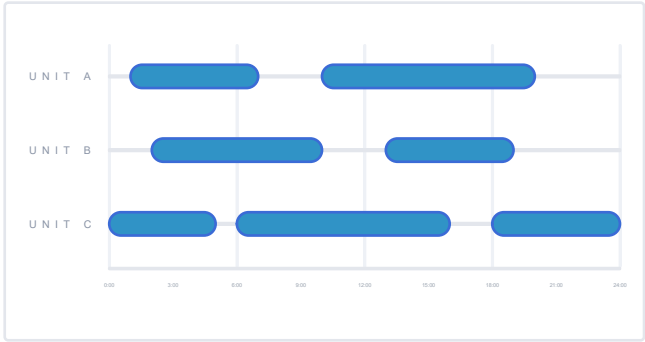
$$x \in X$$

$$x \in X$$

03 — OUTPUT

最適化計画を、自動立案

複数シナリオを比較し、シミュレータで検証済みの実行可能な計画を出力。



© 2026 GRID Inc.

提供価値：最適化による効果

計画の立て方が変われば、変わるのは一つではない。コスト・人・時間という社内の効果に加え、環境という社会への効果まで届く。



最適化余地残存

↓

コスト削減

制約を満たす組み合わせの中から、最もコストの低い一手を選び切る。



属人化

↓

標準化

判断基準が数式として残るため、誰が組んでも同じ品質の計画になる。



業務負荷大

↓

計画策定時間削減

立案を自動化し、人は案の比較と意思決定に時間を使える。



CO2非考慮

↓

環境負荷削減

CO2を制約と目的に組み込み、コストと両立させて減らす。

© 2026 GRID Inc.

提供価値：誰もが直感的に使える、インダストリアルUI/UX

UI/UXは“見た目”ではなく、成果を生む業務構造。ロジックが優秀でも、使いにくければ成果は出ない。
熟練者でなくても、初日から同じ手順・同じ品質で操作できる。現場に定着するUI/UXが、最適化を成果に変える。



01　迷わない — 業務の手数を削減

業務の「型」に沿って操作を進められる。次に何をすべきかを画面が示すため、手順を覚えていなくても迷わない。

02　止めない — 業務の時間を短縮

急な変更や割り込みにもすぐ気づける。関係する画面へ直接移動できるため、手順に縛られず作業を止めない。

03　間違わない — 業務の正確性を向上

注意すべき値や状態を画面が自動で強調する。確認の見落としを防ぎ、誰が操作しても同じ正確さを保てる。

© 2026 GRID Inc.

提供価値：事業モデル

AI開発を起点に、業務システムの開発から運用保守までを一貫して担う。運用開始後も、市場環境や制度の変化に応じて継続的に改善することで、長期にわたり収益機会を積み上げられる事業モデル。

	01. AI開発	02. 業務システム開発	03. 運用・保守
提供内容	 精度の高い **AI・最適化ロジックを開発** • 業務に合わせたロジック開発 • 数理最適化・予測・AIモデル • PoC・検証・精度検証	 AIの業務効果を最大化させる **アプリケーションを開発** • AIロジックをシステムへ実装 • UI/UX設計・データ連携 • 業務フロー設計・運用設計	 運用後も変化に対応し、 **継続的に価値を最大化** • 市場・制度変更への対応 • 機能追加・運用高度化 • 監視・保守・サポート
収益構造	• 実証実験(PoC)／コンサルティング • オーダーメイド開発（受託開発）	• オーダーメイド開発 (受託開発)	• 保守契約 + 追加開発

運用から得られる知見・データをもとに継続的に改善し、価値を向上・最適化

© 2026 GRID Inc.

成長戦略：　２つのマテリアリティ

新規市場への展開と既存顧客への提供価値拡大を両輪に、売上・利益の持続的な成長を目指す。

基本戦略

01　TAMの拡張

電力・物流で培った技術と知見を新業種へ展開し、新規顧客を獲得

×

基本戦略

02 既存顧客の深耕・大型化

新たな計画業務・周辺業務・運用制御へ、導入範囲を拡大

＝

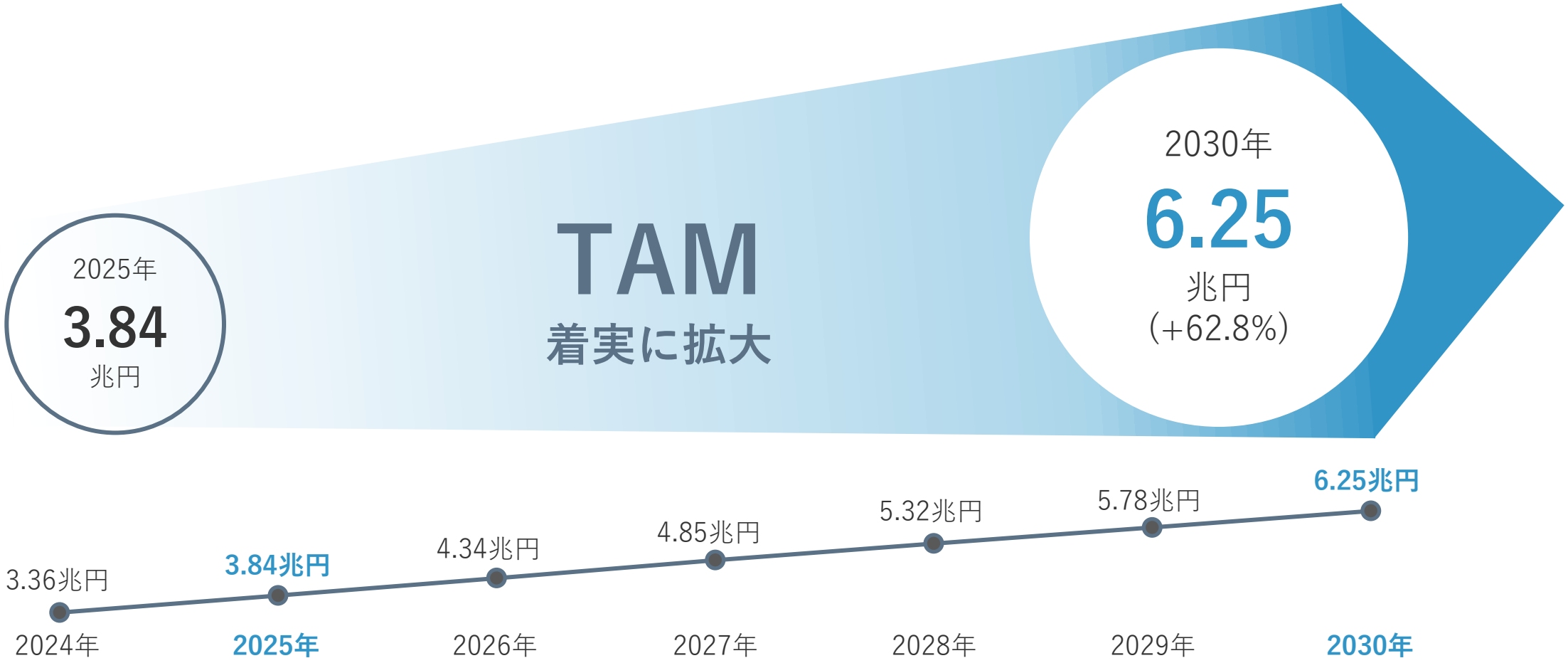
持続的な収益成長の実現

新規領域の拡大 × 顧客価値の最大化により、 売上・利益の中長期的な成長を実現します。

© 2026 GRID Inc.

成長戦略：AI事業のTAMは中長期的に拡大

電力・エネルギー、製造・運輸、都市・交通におけるTAMは、2025年3.84兆円から2030年6.25兆円へ62.8%拡大



※当社が注力する対象業種のDX投資額を、市場機会の目安として集計したものです。
出典：富士キメラ総研「業種別IT投資動向 / DX市場の将来展望 2026年度版 DX投資編」を基に、製造業、交通・運輸・物流業、社会インフラ等の対象業種を集計

© 2026 GRID Inc.

社会インフラのあらゆる現場が
グリッドのTAMになる



電力
火力発電の起動停止・出力計画最適化

課題

発電機の起動・停止には多大なコストと時間がかかり、発電量や電力の出力変動に合わせた最適な運転スケジュール作成が困難。

最適化内容

電力需要予測に基づき、各発電機のON/OFFや出力を最適化。コスト・CO2排出量を最小化する運転計画を自動生成。

鉄道
鉄道の車両運用・乗務員計画最適化

課題

運行の定時性維持や、ダイヤや乗務員の制約を満たしながら、効率的な運用を行うことが困難。

最適化内容

車両や乗務員の最適な割り当て、運用スケジュールを自動生成。遅延の最小化と人員・車両の効率利用を実現。

プロセス製造業
プラント・工場の生産工程最適化

課題

化学、製薬、石油精製などのプラントでは、複雑な工程制約、設備のメンテナンス、原材料の制約を考慮する必要がある。

最適化内容

原料や装置の制約を満たす生産スケジュールを最適化。エネルギーや原材料の使用量を最小化し、生産スループットの向上と安定稼働を実現。

海上輸送
タンカー・貨物船の配船・運航最適化

課題

貨物や燃料の需要、港の混雑状況、潮位、天候、燃料価格などを考慮した配船計画の作成にベテランのノウハウが必要で、時間がかかる。

最適化内容

複数の船舶に対する荷物の割り当て、寄港順序、航行速度を最適化。燃料消費の最小化・遅延の回避・収益の最大化を実現。

組立製造業
拠点・在庫最適化

課題

需要変動やSKUのばらつき、原材料の調達から工場生産、拠点間輸送、製品在庫までを最小コストでつなぐ必要があり複雑。

最適化内容

最適な拠点・在庫配置、調達・生産・輸送の計画を統合的に最適化。在庫コストと品切れリスクを最小化し、サプライチェーン全体のコストを最適化。

陸上輸送
トラック配送・配車ルート最適化

課題

配送時間指定、積載重量上限、ドライバーの労働時間制約などの条件を満たす効率的な配送車両計画とルート構築の最適化が困難。

最適化内容

配送先の割当・積載計画・ルートを同時に最適化。ドライバーの負荷や拘束時間を考慮した配送計画および運行ルートの自動生成。

© 2026 GRID Inc.

成長戦略：日本社会が抱える構造的課題を背景に、AI・最適化へのニーズが拡大

電力・サプライチェーン・鉄道では、維持すべきサービスと調整対象が増える一方、担い手となる人材は減少。
限られた人員でより多く・より複雑な意思決定を行うためのAI・最適化のニーズは高まる。

業務の複雑化



電力

需給・市場取引・設備運用が複雑化

- 電力需要量: 2025年度 **8,034**億kWh→2035年 **8,461**億kWh(**+5.3**%) [1]
- 再エネ比率: 2040年度 **40~50**%へと増加 [2]



サプライチェーン

配車・配船・積載・配送順序の判断が増加

- 宅配便取扱個数: 2024年度 約**50.3**億個 (2001年度比: 約**1.9**倍) [3]
- 2030年: 対策を講じない場合、輸送能力は**約34%不足**の恐れ [4]



鉄道

運行・保守・更新の判断が継続的に必要

- 維持管理・更新費: 2019~2048年度累計約**38.4**兆円 [5]

担い手不足



日本全体で生産年齢人口は減少

- 2020年: 7,509万人 → 2040年: **6,213**万人(**-17**%) [6]



社会インフラ関連職では欠員率が高い

- 社会インフラ関連職の欠員率 約**5**% [7]
  (非社会インフラ関連職 1.7%)



現場の人材不足

- 電気主任技術者不足(2030年): 第2種 約**1,000**人 / 第3種約**800**人 [8]
- 鉄道では人材不足による減便・終電繰上げが発生 [9]

出典

[1] 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（2026年度）」
[2] 資源エネルギー庁「エネルギー基本計画の概要」
[3] 国土交通省「令和6年度 宅配便・メール便取扱実績について」
[4] 関係閣僚会議「物流革新に向けた政策パッケージ」
[5] 国土交通省「社会資本の将来の維持管理・更新費の推計」
[6] 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）」
[7] 厚生労働省「令和7年版 労働経済の分析」
[8] 経済産業省「電気主任技術者制度について」
[9] 国土交通省「交通政策審議会 鉄道部会（第14回）議事録」
注：社会インフラ関連職は厚生労働省の定義に基づく。

© 2026 GRID Inc.

成長戦略：収益性と成長性を実現する産業ポートフォリオ

産業ドメインごとに成長段階と役割を明確にしたポートフォリオを構築。既存ドメインの高収益化と、新たな顧客・市場の開拓による収益源の創出を両立し、収益性と成長性の双方を高める。

既存顧客の深耕・大型化
（提供価値の拡大）

電力・エネルギー
顧客内新テーマ
（既存顧客 x 周辺業務）

需給計画から燃料調達・蓄電池・入札へ展開
最適化AI×生成AIで計画・判断を高度化

業績への寄与　**1社あたり売上の拡大**



電力・エネルギー
顧客内横展開
（既存顧客 x 同一業務）

需給計画と運用の改善で顧客内の対象範囲を拡大
運用保守・改善サービスで収益基盤を強化

業績への寄与　**保守売上拡大と運用効率化による利益率向上**

都市・交通
新市場への拡張
（新規顧客 x 周辺業務）

車両運用・乗務員計画・拠点配置へ展開
計画連携で安全性・効率性・レジリエンスを向上

業績への寄与　**新規業種による売上基盤の拡張**







製造・運輸
標準モデルの市場拡大
（新規顧客 x 同一業務）

配船・物流ノウハウを標準化し、複数社へ横展開
共通ロジック・システムで効率的に導入

業績への寄与　**複数社展開による売上拡大**



TAMの拡張
（市場シェア・規模の拡大）

© 2026 GRID Inc.

成長戦略：生成AIの普及で、グリッドの意思決定AIの適用領域が拡大

生成AIが現場の要望を理解・整理し、グリッドの数理最適化が複雑な条件を守った実行計画を計算。

生成AI

要望の理解・対話・説明

確率・統計

データを学習し、傾向やパターンを捉える

異なる専門性だからこそ
補完価値が生まれる

補完

グリッドのAI・最適化

実行可能な計画を計算

高度な数学力

業務制約を数式・アルゴリズムへ

生成AIには限界あり

最適性	厳密な制約充足や最適性の担保が難しい
制約条件	制約条件に違反する可能性がある
実行可能性	結果が安定せず、再現性も弱い

意思決定AIに求められる3つの価値

最適性	最良の組み合わせを選ぶ
制約条件	条件を漏れなく守る
実行可能性	現場で実行できる

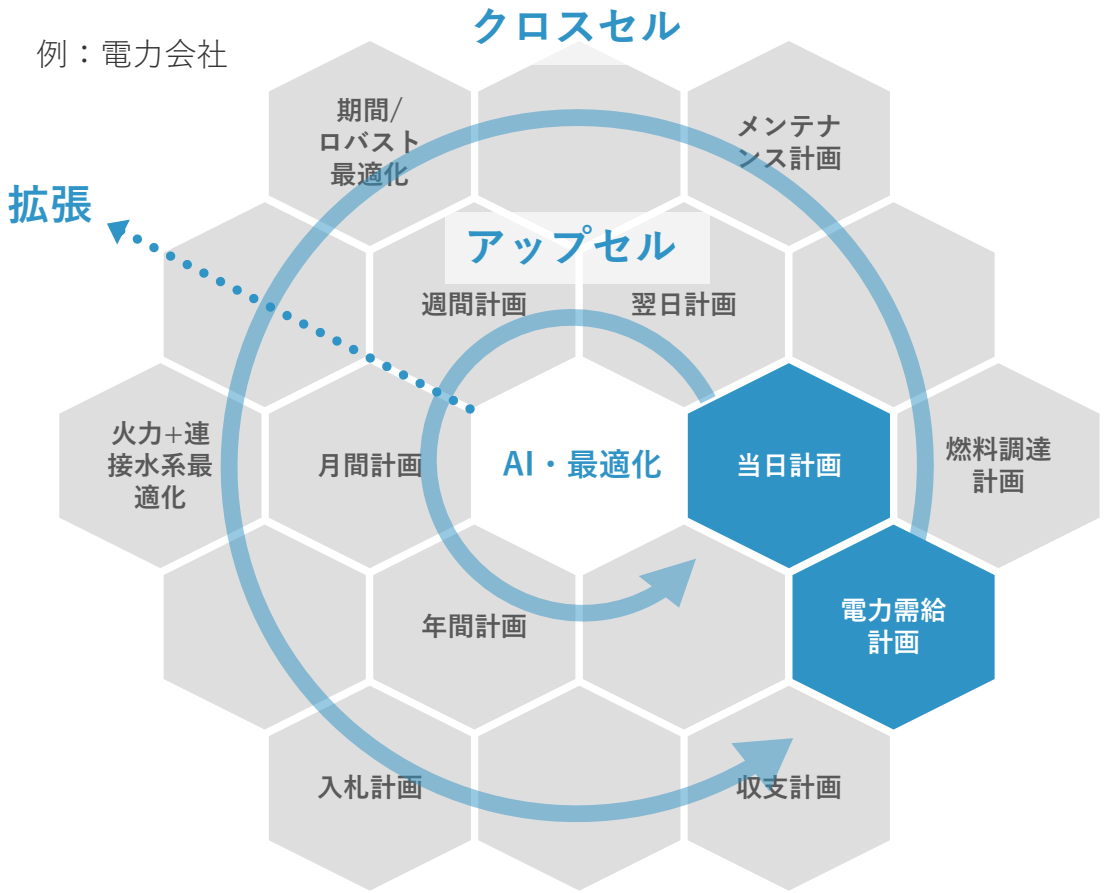
生成AIが「使いやすさ」を広げ、グリッドの数理最適化が「意思決定」を担う

© 2026 GRID Inc.

成長戦略：持続的なビジネス機会

AI・最適化によって解決できるテーマは、顧客企業内に数多く存在している。そのため、単一プロジェクトで完結することなく、アップセルやクロスセルにつなげやすい。同一顧客との取引領域を拡大することで、継続的な収益成長を実現。

例：電力会社



導入後も提供価値と売上機会が継続的に拡大。
高いリピート率を実現。

最初の導入
1つの計画業務から導入

アップセル
機能・対象期間を拡張

クロスセル
周辺の計画・部門への横展開

© 2026 GRID Inc.

事業基盤：圧倒的にユニークなポジショニング

社会インフラ×最適化で、模倣困難なポジショニングを確立

独自ポジションを支える3つの要素

1　社会インフラの現場を理解

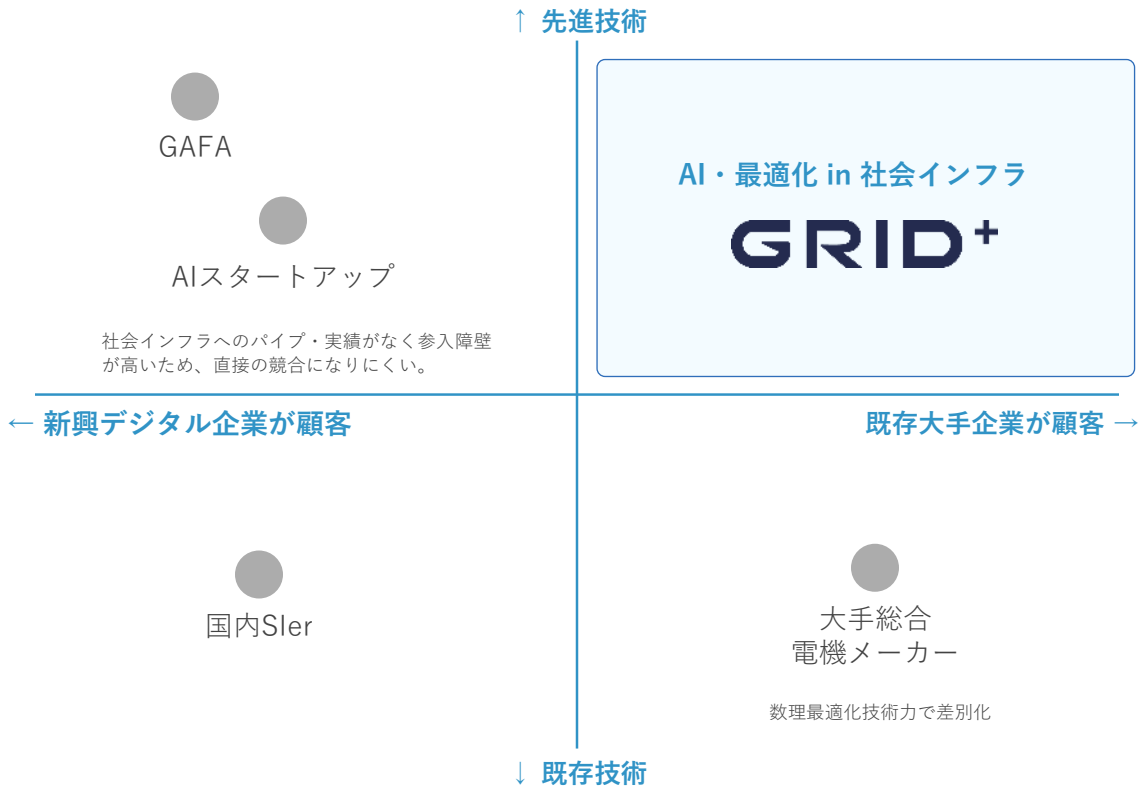
電力・物流など、複雑な制約や
実際の運用を理解

2　複雑な計画を先端AIで最適化

多数の選択肢から、実行可能で
効率的な計画を作成

3　導入しやすいサービス型

製品販売に縛られず、顧客課題に
応じて柔軟に提供

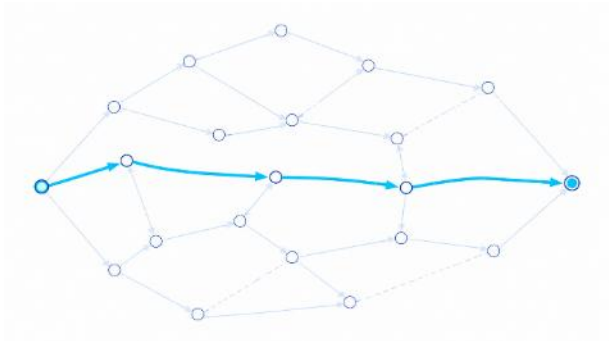


© 2026 GRID Inc.

事業基盤：なぜグリッドか。 参入障壁となる3つの優位性

「最適化技術」と「現場知」の融合が高い参入障壁となり、重電企業やSaaS企業には代替できない独自の優位性を確立。

01　模倣困難な技術アセット



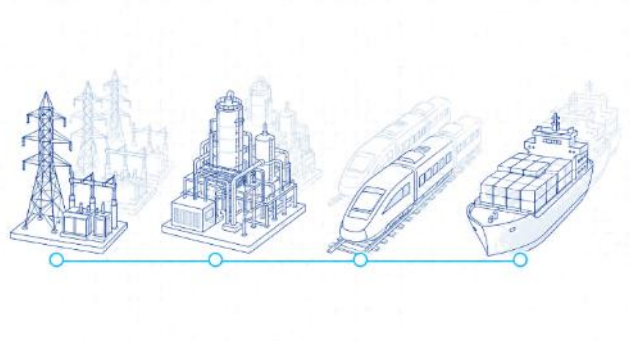
在籍する最適化エンジニア数、国内最大級。
70名を超える専門人材を擁する、国内屈指の技術者集団。これまで、数多くの社会インフラが抱える複雑な課題を、数理技術によって解決。
他社の追随を許さない、圧倒的な人材層の厚さ。

02　圧倒的なドメイン知識



社会インフラ事業会社出身者が多数在籍。
お客様と同じレベルで業務を語り合い、課題を紐解くことが可能。

03　実績の厚み



国内外で多数のプロジェクト導入実績を有し、当社の技術が社会インフラの現場で継続的に活用されている。売上規模が拡大する中でも、売上リピート率は3期連続で85％以上を維持しており、お客様からの高い信頼を維持。

© 2026 GRID Inc.

事業基盤：最適化技術を組織で使いこなすケイパビリティ

日本最大級の
最適化エンジニア集団
が誇る技術力

グリッドでは日本で最大級の最適化エンジニアが在籍しており、
数多くの社会インフラの課題を最適化技術で解決してきました。
最適化技術の層の厚さは、追随を許しません。



事業基盤：社会インフラ企業を中心とした顧客基盤

新規参入が難しい社会インフラ分野において業界大手企業との取引実績を多数有する

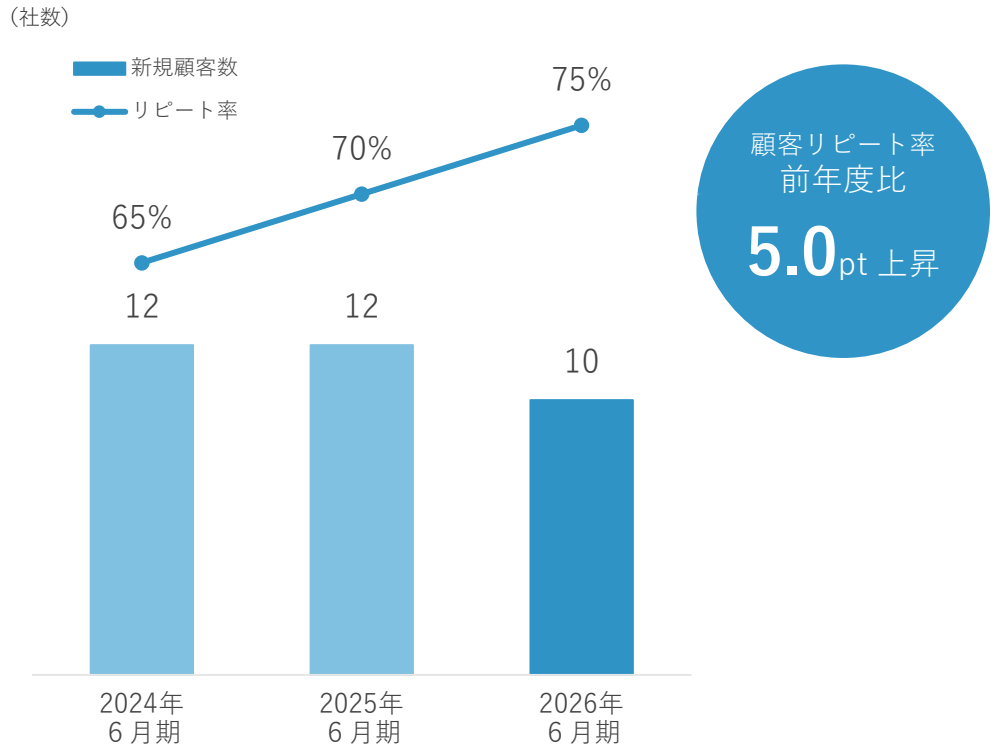


© 2026 GRID Inc.

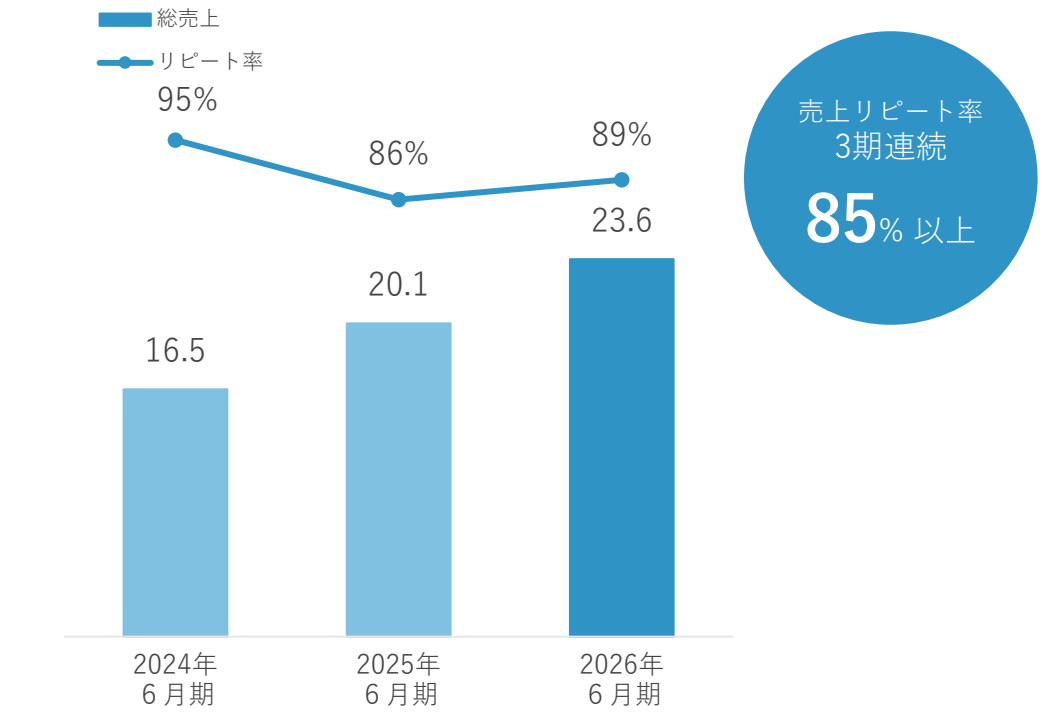
事業基盤：インフラ企業から支持される高いリピート率

新規顧客の継続的な獲得と既存顧客との関係深化が売上成長を下支えする。毎期10社以上の新規顧客を獲得し、顧客リピート率は2期連続で上昇。売上規模が拡大する中でも、売上リピート率は3期連続で85%以上を維持。

新規顧客数と顧客リピート率（顧客数ベース）



年間総売上と売上リピート率（売上ベース）



※新規顧客数：当期に初回取引した顧客社数
※リピート率 - 顧客：前期取引顧客のうち、当期も取引を継続した顧客の割合
※リピート率 - 売上：総売上に占める既存顧客向け売上の割合

© 2026 GRID Inc.

事業基盤：業界特化型アプリケーション - ReNom Apps

電力/海運/サプライチェーン/鉄道などの社会インフラを対象に、複雑な計画業務をAIで自動化・最適化する業界特化型アプリケーションを提供。

ReNom APPS


ReNom POWER


ReNom VESSEL


ReNom SCM


ReNom RAILWAY

1. 社会インフラの計画業務に特化

電力、海運、サプライチェーンなど、複雑な制約を伴う社会インフラの計画業務に特化したSaaS。電力需給、配船、原材料調達・生産などの計画に対応する。

2. AIが複雑な計画を自動立案・最適化

人が膨大な組み合わせを検討していた計画業務をAIで自動化。コスト、設備、人員、時間、運用ルールなどの制約を考慮し、数クリックで最適な計画を作成する。

3. 高度なソリューションを短期開発

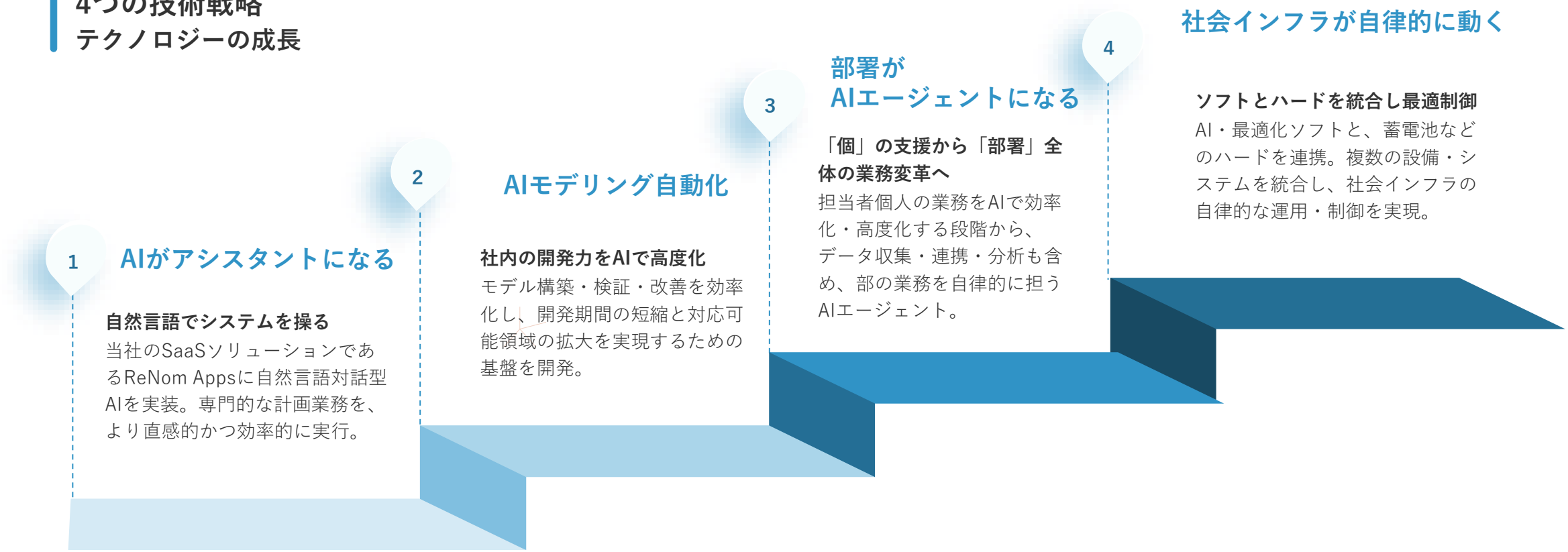
社会インフラ分野で蓄積したAIエンジン、デジタルツイン、業務アプリケーションの開発基盤を共通化。従来は年単位だった個別システム開発を、数か月単位に短縮する。

© 2026 GRID Inc.

将来展望：中期ロードマップ（AI技術を基盤としながら発展させていく技術戦略）

AI技術を個人業務支援から部署全体の業務変革、社会インフラの自律制御へと発展。

4つの技術戦略
テクノロジーの成長



© 2026 GRID Inc.

AI事業における主要なリスク

以下は、AI事業の事業遂行において重要な影響を与える可能性があると認識している主要なリスクです。

▶ 技術革新の影響

（発生可能性：低、発生時期：特定時期なし、影響度：大）

当社の事業に関連するAI技術は、世界的に研究開発が進んでおり、技術革新のスピードが極めて速い分野であります。当社はこうした技術革新に対応できる研究開発活動を推進することに加え、社外取締役を含むAIや産業分野を専門とする大学の研究者と連携し、最新の研究技術を取り込む体制を構築することで、事業基盤の拡大を図ってまいります。特に急速に研究開発及び実装が進められている生成AI技術については、当社のサービス価値向上及び生産性向上の観点で活用しつつ、生成AIに代替されることのないサービス開発及び提供を図ってまいります。しかしながら、技術革新への対応が遅れる可能性もあり、その場合には当社の競争力が低下し、当社の事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。

▶ 人材の確保と育成

（発生可能性：中、発生時期：特定時期なし、影響度：中）

当社は今後更なる成長を成し遂げていくため、優秀な人材の確保と育成を重要課題の１つであると位置付けております。当社は優秀な人材の採用と確保を進めるべく採用手段の拡充等の採用施策、組織開発施策、従業員教育施策を講じておりますが、これらの要員を十分に採用できない場合や、育成が十分に進まなかった場合、あるいは在職中の従業員が退職する等した場合には、受注するプロジェクトの開発に制約が発生することや、受注したプロジェクトの品質・利益率の低下を招き、当社の事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。

© 2026 GRID Inc.



infrastructure assets

インフラアセット事業

© 2026 GRID Inc.

事業モデル： AI事業の技術を、インフラアセット事業（蓄電所開発）へ

独自ネットワークを活用し、蓄電所を一気通貫で開発し、デベロップ＆セルにより事業主に売却。
電力の需給計画など、インフラ領域全般で培ってきた数理最適化・AI技術を、蓄電所の開発・運用に応用。

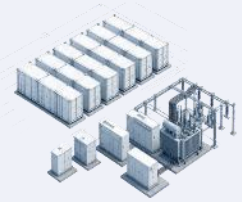
開発プロセス - 蓄電所を土地選定から一気通貫で開発



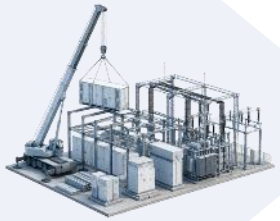
土地選定



系統接続の申込み
空き容量の確認



蓄電所の設計



EPC



事業主へ売却

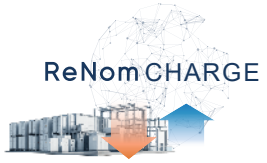
01 — DEVELOP & SELL

独自ネットワークで、一気通貫の開発。

独自のネットワークを活かし、土地選定から系統接続の申込み・空き容量の確保、蓄電所の設計・EPCまでを一気通貫で行い、蓄電所事業として事業主に売却します。

02 — ReNom CHARGE

売却後も、独自AIで運用を支える。



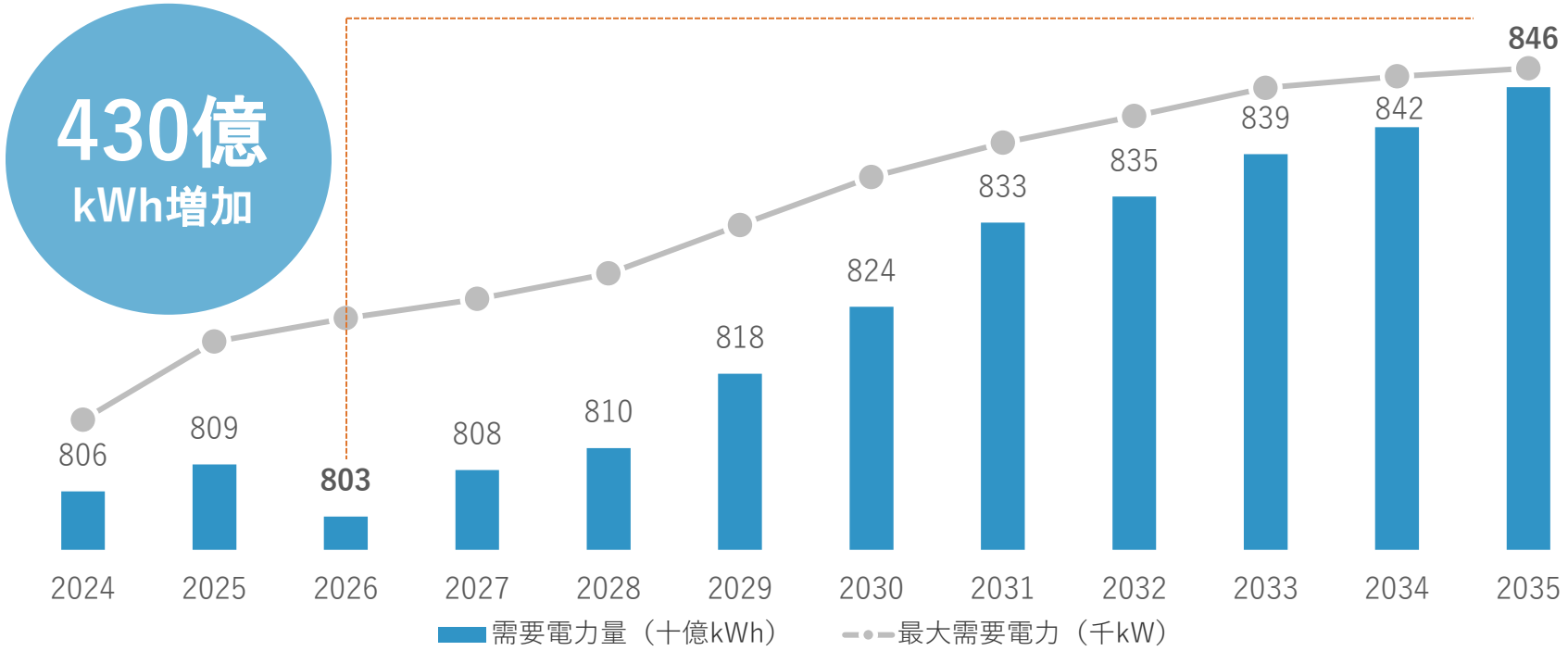
充放電計画を自動制御するAIエンジン「ReNom CHARGE」を活用し、事業主へ運用計画のアドバイスが可能。開発から運用まで、グリッドが一貫して手がける開発モデルです。

© 2026 GRID Inc.

事業環境：将来的な電力不足が社会課題に

今後、社会全体でのAIの普及により、データセンターや半導体工場の新増設が急速に増加。
それに伴い、2035年までに需要電力量は430億kWh増加し、将来的な電力不足が大きな社会問題となっている。

2035年度までの最大需要電力と需要電力量(使用端)



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(2026年度)」より当社作成

© 2026 GRID Inc.

事業環境：電力不足を背景に、再生可能エネルギー導入が加速

電力不足と資源依存という社会課題を背景に、短期導入可能な主力電源として再生可能エネルギーの開発が加速

再エネ拡大を後押しする3つの背景

1　電力不足の深刻化

電力不足が社会問題化し、発電所の開発・整備が急務に

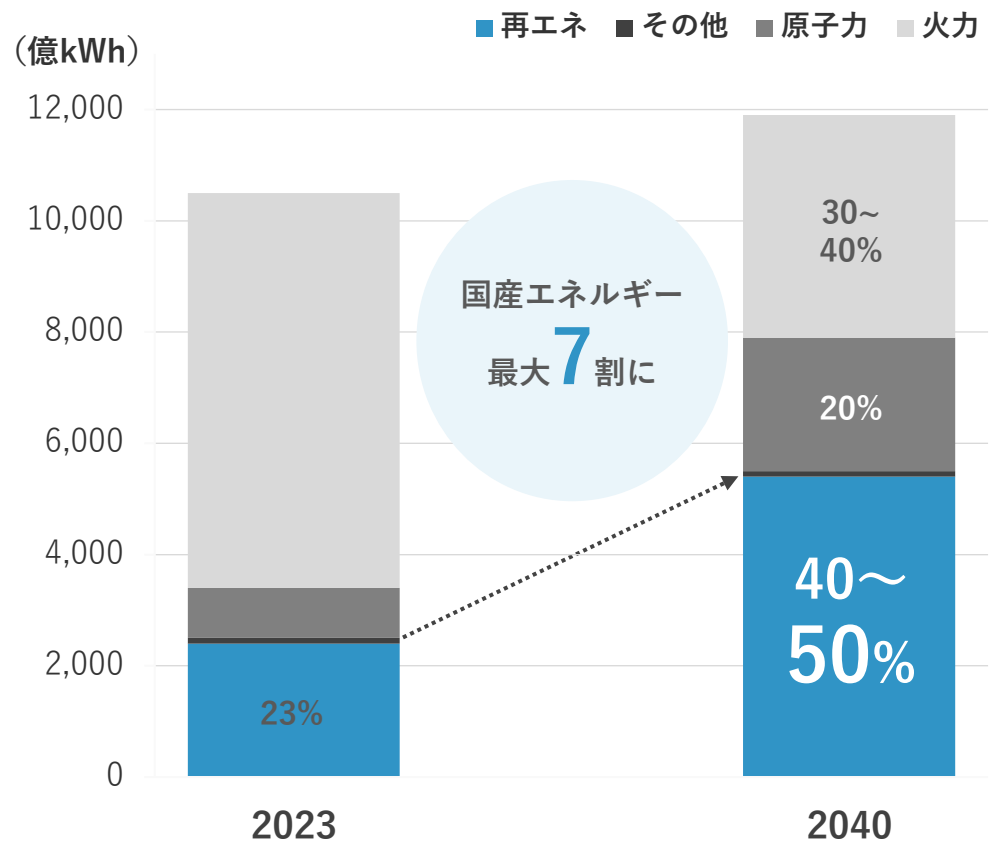
2　エネルギー自給率の低さ

自給率わずか15.3%（G7最低水準）
化石燃料の輸入依存は経済安全保障上のリスク

3　政府方針の転換

第7次エネルギー基本計画で、再生可能エネルギーを2023年の2倍以上に拡大する方針

エネルギー計画に基づく 今後の再エネの増加（発電量）



© 2026 GRID Inc.

事業環境：再エネ普及とコスト削減のカギを握る蓄電池

蓄電池は、国の主力電源となる再生可能エネルギーの調整・補助電源として活用される。また、莫大な電力を消費するデータセンター等において、蓄電池とエネルギーマネジメントの組合せによる電力コスト削減が期待される。

蓄電池活用



昼夜の需給ギャップを解消

昼に充電し夜に放電することで、需給ギャップを埋める。

エネルギーマネジメント



充放電を最適化

データセンターの使用状況と時間帯別の電力単価を分析し充放電のタイミングを最適に制御する

データセンター



電力コストを削減

割高なピーク時間帯を避け、電気の購入金額を削減する。

© 2026 GRID Inc.

提供価値： AI・最適化とインフラアセット（蓄電池）を繋げることで、社会インフラ能力の限界を解放する

電力分野では設備増設を抑え、データセンターでは充放電の最適化で電力コストを抑え、再エネでは余剰電力を無駄にしない。
グリッドは、ソフトウェア（AI・最適化）に加え、ハードウェア（蓄電池）を繋げることで、導入効果を最大化できるユニークな企業。

電力・エネルギー｜“作らずに済ませる”

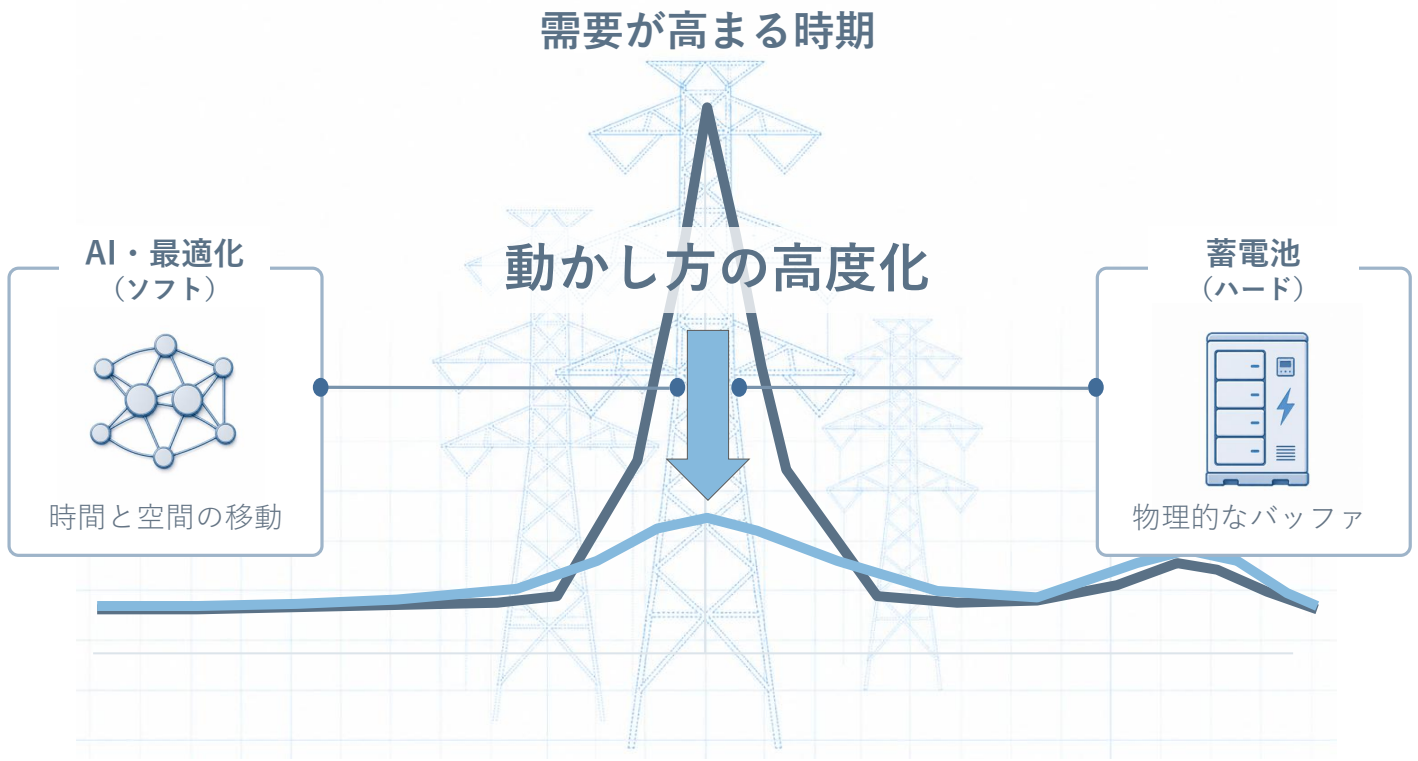
昼の余剰を蓄電し、夕方・不足地域へ。
ピークを下げ、増設を一部回避。

データセンター｜“電力コストを抑える”

莫大な電力を消費するデータセンターの需給ギャップを、
充放電の最適化で解消。
割高なピーク時間帯を避け、電力コストを削減。

再生可能エネルギー｜“無駄にしない”

出力変動の大きい再エネを蓄電池で吸収。
余剰電力を無駄にせず、収益に変える。



© 2026 GRID Inc.

提供価値：なぜ蓄電池の運用にAI最適化システムなのか

蓄電池運用では、複雑に変動する複数の電力市場を見極めながら、瞬時の制御を継続的かつ確実に行う必要があるため、
収益最大化と安定運用を両立するAIによる最適化・自動化が不可欠。



01

複雑な市場での収益最大化

卸電力市場・容量市場・需給調整市場の3市場を横断し、昼間の充電、夕方の高値売電、夜間の需給調整市場参画を毎日繰り返す運用は、手動操作では実現不可能。



02

人間には不可能な「10秒以内」の即応性

需給調整市場では、電力不足時に10秒以内で応答し電力を注入することが求められる。
人間の判断・手動操作では難しい。



03

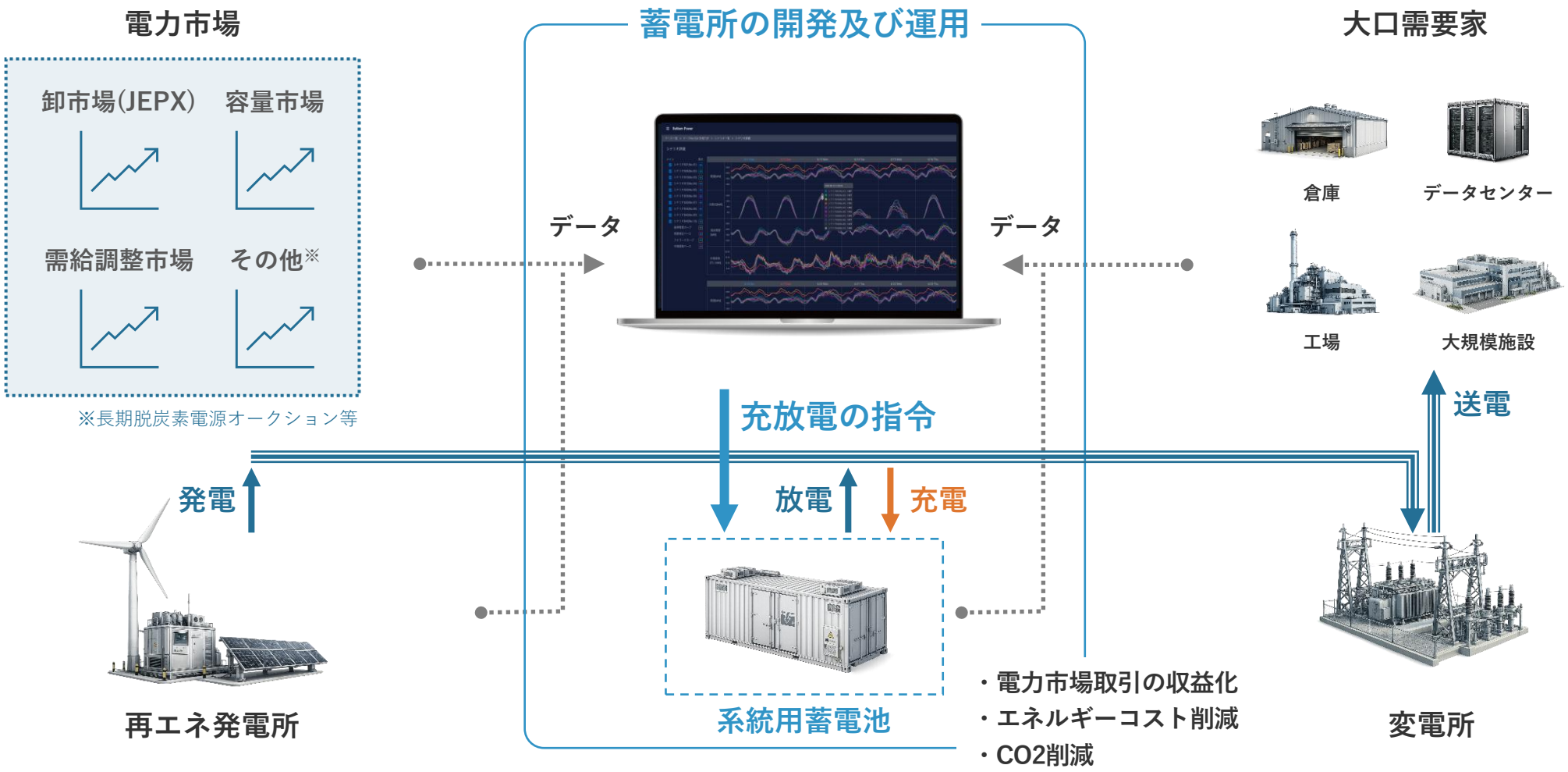
少ない力で確実な運用

労働人口が減少するこの時代に、人手をかけず自律・自動運用が可能となる。

© 2026 GRID Inc.

提供価値：AIで蓄電所の制御、市場取引を自動化

系統用蓄電池事業において、独自のAIを活用した蓄電池運用の最適化システムを提供し、蓄電所事業のワンストップサービスを提供。



© 2026 GRID Inc.

事業基盤： AI×アセット開発による独自ポジショニング

独自の開発ネットワーク×AI運用で、模倣困難なポジショニングを確立

独自ポジションを支える3つの要素

1　土地選定・系統接続の実務を理解

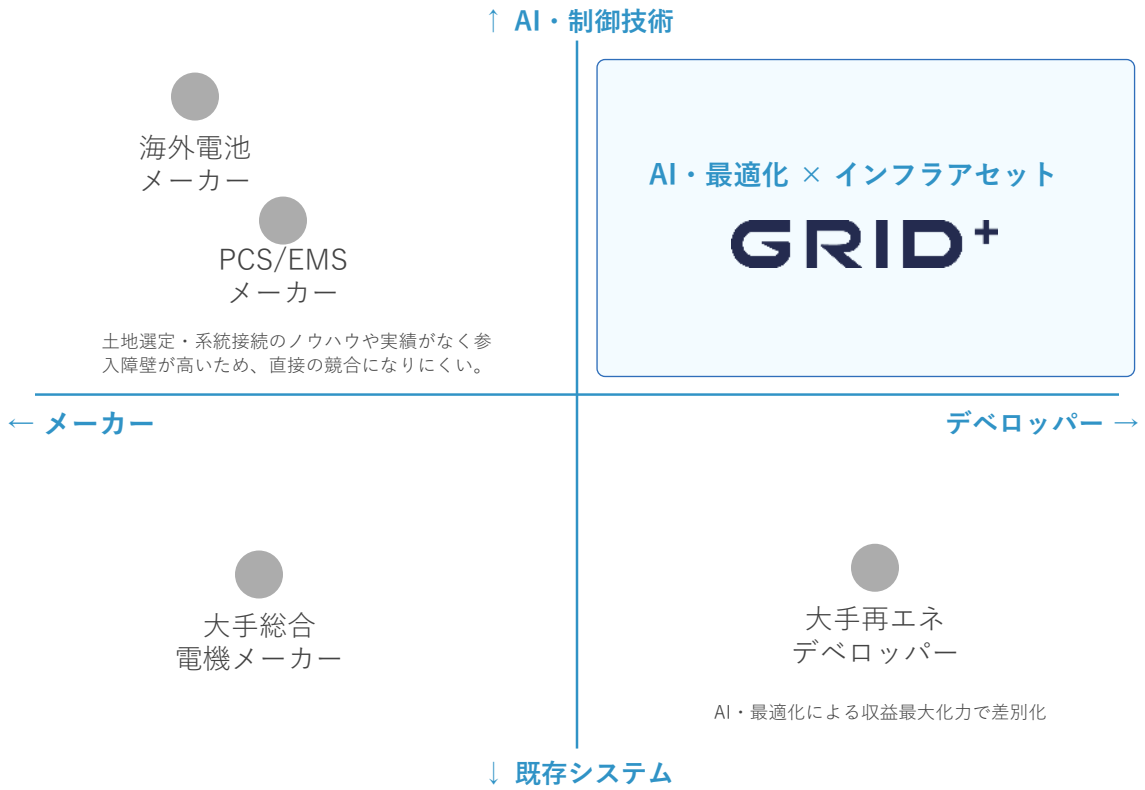
土地探索から系統連系協議まで、
現場の実務プロセスを熟知

2　AI・最適化で充放電運用を最適化

卸市場・需給調整市場など複数市場を
横断した収益最大化を実現

3　開発から運用まで一貫対応

デベロップ＆セルに加え、売却後も
AIによる運用アドバイスを提供



© 2026 GRID Inc.

事業基盤：高圧から特別高圧へ、案件規模を拡大

高圧の開発（１プロジェクト売上金額： 5~10億円程度）から、大規模な特別高圧の開発（ １プロジェクト売上金額： 20~50億円以上）に案件規模を拡大し、複数案件を推進。





© 2026 GRID Inc.

将来展望：蓄電所開発から他の社会インフラへ事業を拡大

系統用蓄電池事業の開発ノウハウと独自のAIシステムを掛け合わせて再生可能エネルギー、データセンター、各種産業分野へ事業を拡大。

各種産業

再生可能エネルギー　データセンター

現在の事業基盤

ハードウェア　ソフトウェア





各種産業分野へ事業を
拡大

成長期待領域



再生可能エネルギー

出力変動を吸収



データセンター

電力需要・BCP



各種産業

コスト最適化

© 2026 GRID Inc.

インフラアセット事業における主要なリスク

以下は、事業遂行において重要な影響を与える可能性があると認識している主要なリスクです。

▶ 業容拡大期における業績変動リスク

当社は、2026年５月に系統用蓄電所の開発案件を受注し、開発を行っておりますが、開発の実績及び経験について、今後も積上げが必要な段階にあると考えております。そのため、新規受注の進捗や開発期間の延長等により売上が下振れる場合があり、当社の業績に影響が生じる可能性があります。このような事態を回避するため、受注進捗に合わせた営業活動の適切なマネジメントや、仕入・外注先の確保及び管理を行ってまいります。

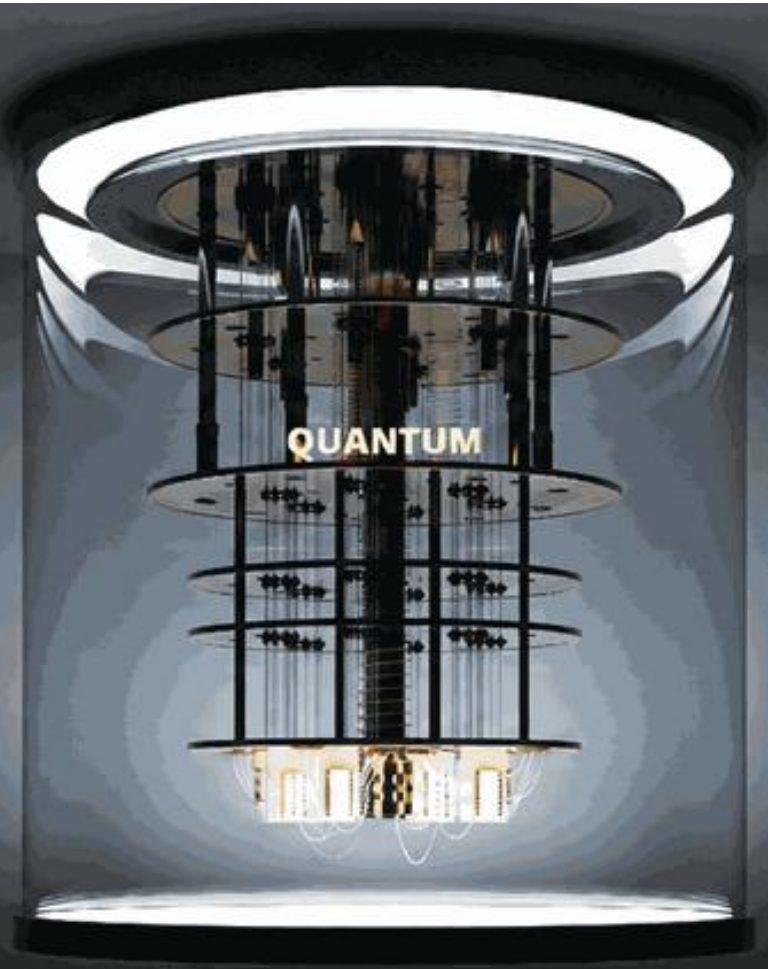
▶ プロジェクト収支悪化のリスク

当社は、プロジェクトごとに、想定費用を基に見積りを作成し、乖離の生じないよう管理を行っておりますが、見積り時に想定しなかった事実の発覚、自然災害その他不測の事態の発生により費用が増加した場合、プロジェクト収支の悪化を招き、当社の業績に影響が生じる可能性があります。また、プロジェクトが頓挫した場合、それまでに投じた費用を回収できない可能性があります。このような事態を回避するため、顧客及び仕入・外注先との責任分界点の切り分け、並びに顧客・仕入・外注先の管理等を行ってまいります。

© 2026 GRID Inc.

Quantum

量子コンピュータ

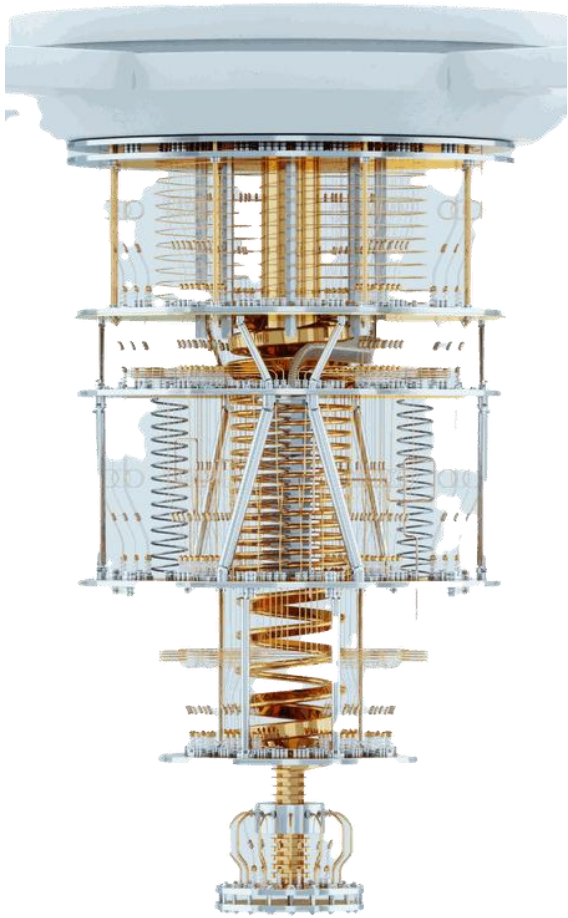


© 2026 GRID Inc.

量子R&Dは本格研究フェーズへ。初期検証を経て実機・HPCとの比較検証を拡大。

2017年から量子アルゴリズムを継続開発。電力VPP（仮想発電所）と自動車分野で、古典手法・量子実機・高性能計算（HPC）との比較検証へ進展。

2017	2018	2021	2024	2025–26
研究開発を開始	**量子モンテカルロ**	**論文・特許へ**	**NEDO採択**	**外部検証を拡大**
事業課題への応用を見据え 量子アルゴリズムを研究	量子回路で乱数を生成し 解を確率的に推定	過学習しにくい性質を実証 量子で動的計画法を開発	VPP需給調整のリスクを考慮 量子で確率最適化	研究評価を通過し本格研究へ 量子とHPCの連携を検証



NEDOプロジェクトによる初期成果

最大94%
量子生成モデル（c-qGAN）
1変数確率過程の一致率

92%
量子確率最適化と
古典モンテカルロ解の一致

1,000シナリオ以上
古典手法との比較で
計算速度の優位性を確認

※NEDO初期仮説検証フェーズにおけるテスト条件下での結果。量子実機及び実環境での技術優位性・事業有効性については、本格研究フェーズで検証予定。

© 2026 GRID Inc.

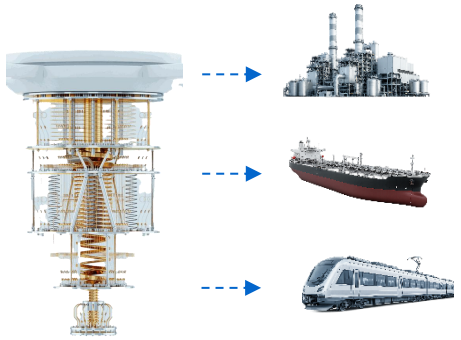
産業課題起点の量子R&Dから、将来の社会実装へ

産業知見を基に量子技術の研究・比較検証を推進。技術優位性と業務効果を見極め、有望テーマを中長期の実用化開発・社会実装へ繋げる。

01　産業・業務課題

電力需給・市場取引・VPP
生産・物流・配船・鉄道

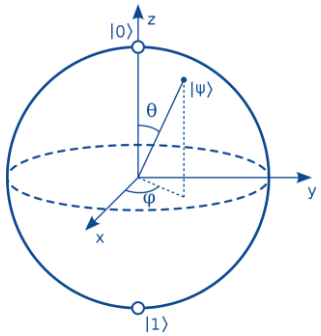
需要・発電量・市場価格など、
現場固有の制約と不確実性を理解



02　研究・比較検証

量子モンテカルロ／c-qGAN
確率最適化／量子機械学習

古典手法・量子実機・HPCと比較し、
精度・速度・適用可能性を検証



03　中長期展望

実用化開発・社会実装
電力・VPPから重点産業への展開

技術・事業性を確認したテーマを対象に、
顧客データ・既存業務との接続を検討



外部検証　**電気通信大学・NEDO：VPP確率最適化**　**トヨタ自動車・JHPC-Quantum：量子機械学習／量子HPC連携**

© 2026 GRID Inc.

目次

1 2027年6月期　第1四半期実績

2 2027年6月期　通期業績予想（再掲） ※期初の計画から変更はありません。

3 ビジネスアップデート

4 成長戦略

Appendix
（会社概要・補足資料）

© 2026 GRID Inc.

Appendix

会社概要

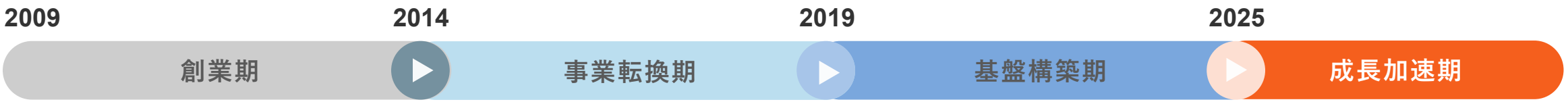
会　社　名	株式会社 グリッド　GRID Inc.
設　　立	2009年10月
本　　社 所　在　地	東京都港区北青山3-6-7 明治安田生命青山パラシオ4F
代　表　者	曽我部　完
従 業 員 数	142名（2026年9月30日現在）
資　本　金	58百万円（2026年9月30日現在）
事 業 内 容	人工知能を用いたシステムの開発・販売・コンサルティング・保守・運用サポート業務、蓄電所の開発・譲渡　等



© 2026 GRID Inc.

沿革

再生可能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。
2025年よりソフトウェア（AI）領域からハードウェア領域へ事業を拡張し、社会インフラを支える新たなステージへ。



再生可能エネルギー事業の会社として設立

2009年10月　再生可能エネルギー事業の会社として設立
2010年２月　太陽光発電システムの販売開始

AI開発業務に進出し可能性を模索

2014年３月　発電電力量予測アルゴリズムの研究開発を開始
2015年７月　AI開発事業開始
2017年３月　三井物産（株）、伊藤忠商事（株）丸紅（株）と資本業務提携
2017年４月　東京大学先端技術研究所に人工知能Lab開設

計画最適化に経営資源を集中

2019年12月　輸送計画最適化分野でのサービス提供開始
2020年11月　エネルギーソリューション事業から撤退
2020年12月　電力事業者向け需給計画最適化分野でのサービス提供開始
2021年４月　生産計画最適化分野でのサービス提供開始
2023年７月　東京証券取引所グロース市場に上場
2024年８月　蓄電所関連事業開始

複数事業の展開と組織基盤の強化

2026年５月　蓄電所開発本格始動

再生可能エネルギー事業
（太陽光発電システム販売・メガソーラーの開発）　2009～2020

2014～2015　2015～2018
AIの研究開発　AI開発事業（画像認識･異常検知･予測）

2017～2018　2019～
最適化の研究開発　AI開発事業（最適化）

2025～
インフラアセット事業

© 2026 GRID Inc.

X・noteにてIR情報発信中

最新のIR情報やインタビューを発信しています





【個人投資家向けシリーズ_No.2】なぜグリッドは「社会インフラ×AI」を選んだのか――創業者・曽我部完の原点

GRID公式note　12日前

10



【個人投資家向けシリーズ_No.1】インフラの「当たり前」を守っている人を支える会社

GRID公式note　3週間前

23

© 2026 GRID Inc.

全社における主要なリスク

以下は、事業遂行において重要な影響を与える可能性があると認識している主要なリスクです。

▶ 情報管理について

（発生可能性：低、発生時期：特定時期なし、影響度：大）

当社では、その業務の性格上、顧客側で保有している秘密情報(経営戦略上重要な情報等)に触れる場合があります。情報の取扱いについては、情報セキュリティ管理規程等を整備し、適切な運用を義務づけております。このような対策にもかかわらず当社の人的オペレーションのミス、サイバー攻撃、不正アクセス、コンピュータウイルスの侵入等による情報流出、重要データの破壊、改竄等により何らかの問題が生じた場合には、当社が損害賠償責任等を負う可能性や顧客からの信用を失うことにより取引関係が悪化する可能性があり、その場合は当社の事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。

▶ 人材の確保と育成について

（発生可能性：中、発生時期：特定時期なし、影響度：中）

当社は今後更なる成長を成し遂げていくため、優秀な人材の確保と育成を重要課題の一つであると位置付けております。当社は優秀な人材の採用を進めるべく採用手段の拡充等の採用施策、組織開発施策、従業員教育施策を講じておりますが、これらの要員を十分に採用できない場合や、育成が十分に進まなかった場合、あるいは在職中の従業員が退職する等した場合には、受注するプロジェクトの開発に制約が発生することや、受注したプロジェクトの品質・利益率の低下を招き、当社の事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。

© 2026 GRID Inc.

GRID+

© 2026 GRID Inc.