

I N F R A S T R U C T U R E + L I F E + I N N O V A T I O N

2024年6月期 決算説明資料

GRID+

株式会社グリッド(証券コード5582)

2024年8月14日

- **24/6期通期決算概況**

- 25/6期計画

- 近況報告

- マクロ環境

- 成長戦略

- 事業等説明

サマリー：通期業績

売上高 — 1,652百万円（前期比+22.0% 計画比△5.8%）

■ 下期の電力会社の追加受注が通期の売上を大きく押し上げ、対前期で20%超の増収

- 電力・エネルギーは、電力会社からの追加受注や新規テーマ開拓に加えて新規顧客獲得もあり、フロー型売上が690百万円（前期比+141.7%）と大幅に増加。ストック型売上も122百万円（前期比+8.8%）と増加
- 物流・サプライチェーンは、配船計画及び生産計画における大型案件の本番導入から運用・サポートへの移行で、フロー型売上は402百万円（前期比△20.0%）と減少した一方、ストック型売上は234百万円（前期比+92.5%）と増加
- 都市交通・スマートシティは、渋滞予測のアップセルや鉄道会社の新規顧客獲得もあるも、スマートシティ案件が縮小した結果、フロー型売上は135百万円（前期比△50.6%）と減少した一方、ストック型売上は42百万円（前期比+220.7%）と増加

※ AI開発、システム開発の売上をフロー型売上、運用・サポートの売上をストック型売上と定義

営業利益 — 365百万円（前期比+75.3% 計画比+6.7%）

■ 生産性の高い大型案件の追加受注で、利益率が当初の想定を上回り計画達成

- 期末時点のエンジニア数は67名（前期比+7名）で採用費を含めた人件費は1,004百万円（前期比+15.6%）。営業費用の8割近くを占める人件費の増加率が売上高増加率を下回る結果となり、営業利益は前期比で増加
- 本番開発の進展によりソフトウェア関連費用は108百万円（前期比+44.9%）と増加

当期純利益 — 403百万円（前期比+76.7% 計画比+42.0%）

■ 減資に伴う欠損金の控除限度額の増加により、当期純利益は税前利益からプラスの60百万円で着地

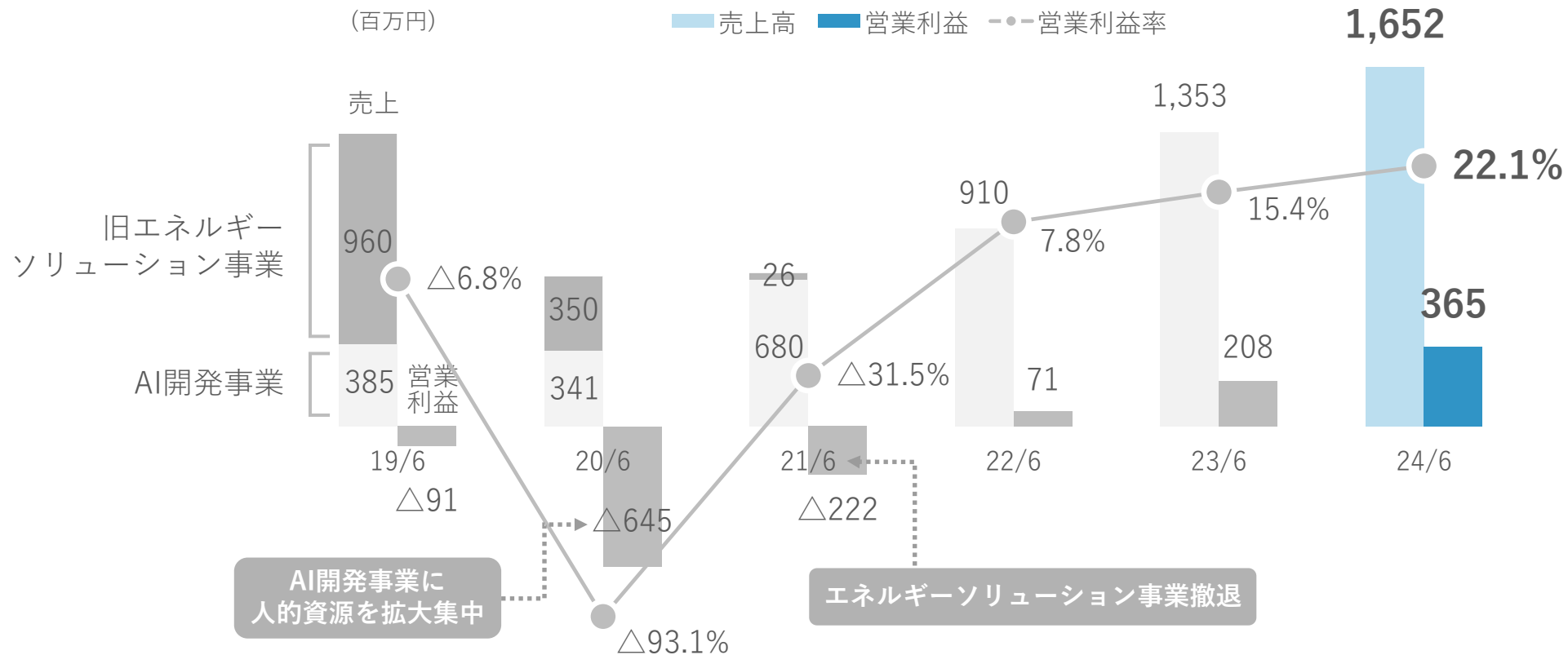
- 営業外損益は1Qに計上した上場関連費用の影響で△21百万円
- 4Qの減資により、資本金1億円以下の中小法人となり、欠損金の控除割合が所得金額の100%に増加

エンジニアを増員しつつ、対前期で**増収増益**
 対計画では売上未達となるも、**段階利益は全て達成**

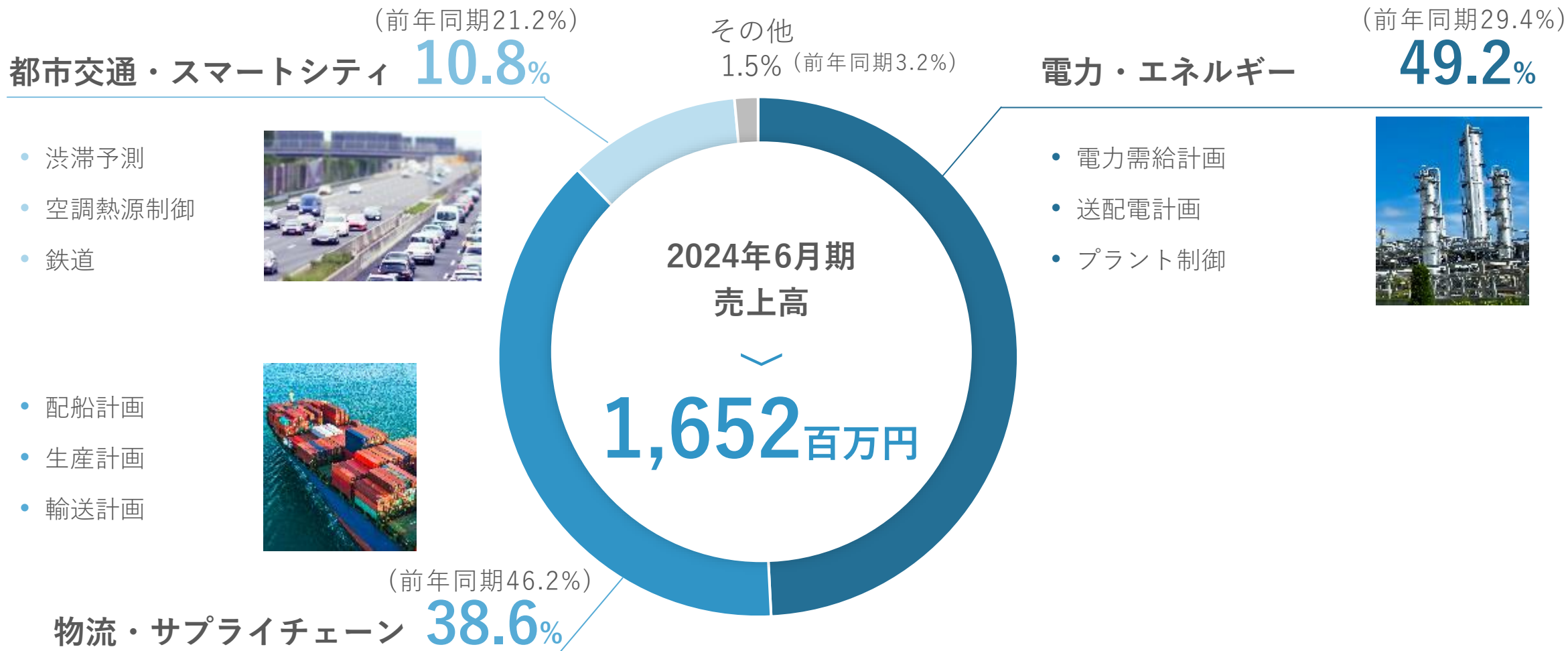
(百万円)	24/6期 (売上高比)	23/6期 (売上高比)	前期比	計画 (売上高比)	計画比
売上高	1,652	1,353	+22.0%	1,753	△5.8%
営業利益	365 (22.1%)	208 (15.4%)	+75.3%	342 (19.5%)	+6.7%
経常利益	344 (20.8%)	204 (15.1%)	+68.5%	323 (18.4%)	+6.3%
当期利益	403 (24.4%)	228 (16.9%)	+76.7%	284 (16.2%)	+42.0%

AI開発事業に人的資源を拡大集中して以降 増収増益とともに利益率も上昇

● 売上高と営業利益の推移



電力会社の追加受注や新規テーマ開拓により 電力・エネルギーの構成割合が前期比で大きく伸長



フロー型売上の増加は、電力会社の追加受注が ストック型売上の増加は、物流・サプライチェーンの本番導入が牽引

フロー型売上

ストック型売上

AI開発

システム開発

運用・サポート

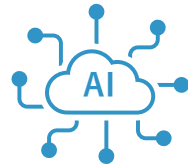
具体的な
サービス

AI技術によるAIアルゴリズムとシミュレータを組み合わせたものをAIエンジンとして開発

AIアルゴリズム

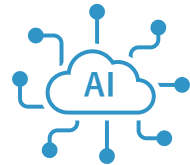
+

シミュレータ



AIエンジン

AIエンジンを搭載した業務アプリケーションを顧客の業務システムに組み込む



AIエンジン

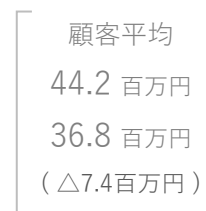


業務システム

顧客がシステムを継続利用するための機能（性能維持・監視・障害対応）を年間契約で提供

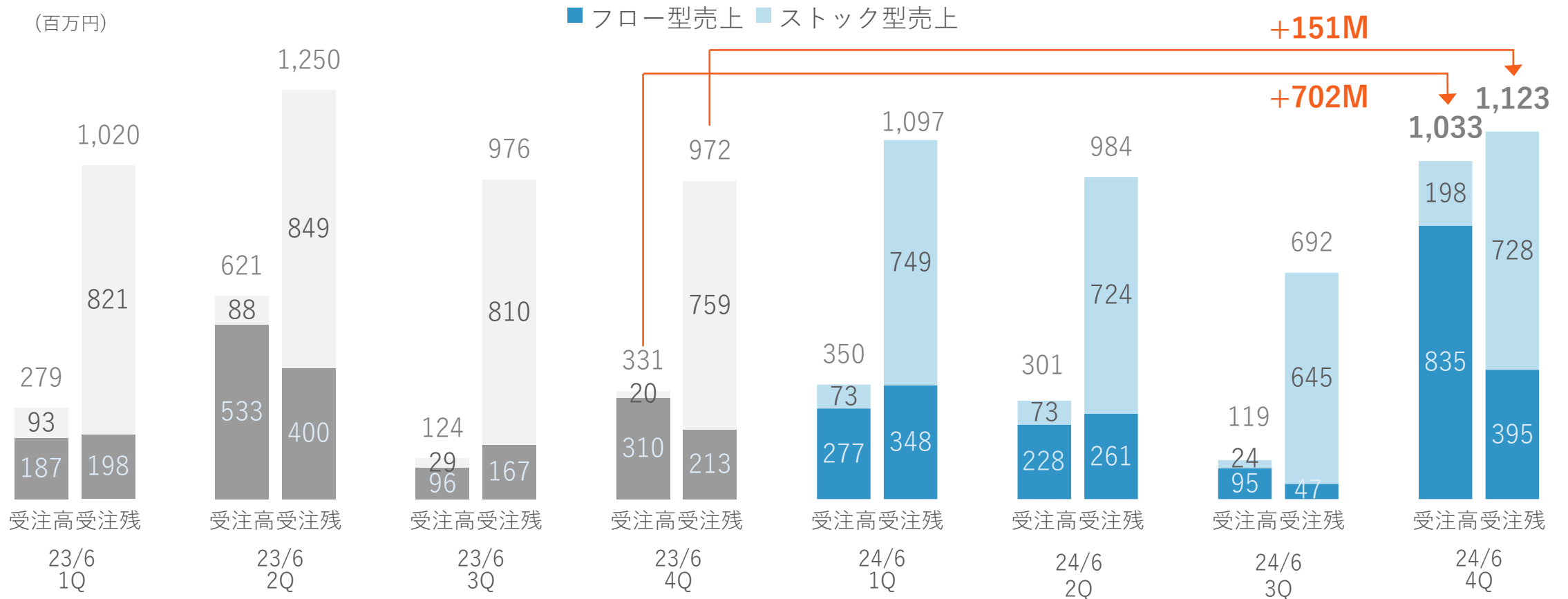


売上高



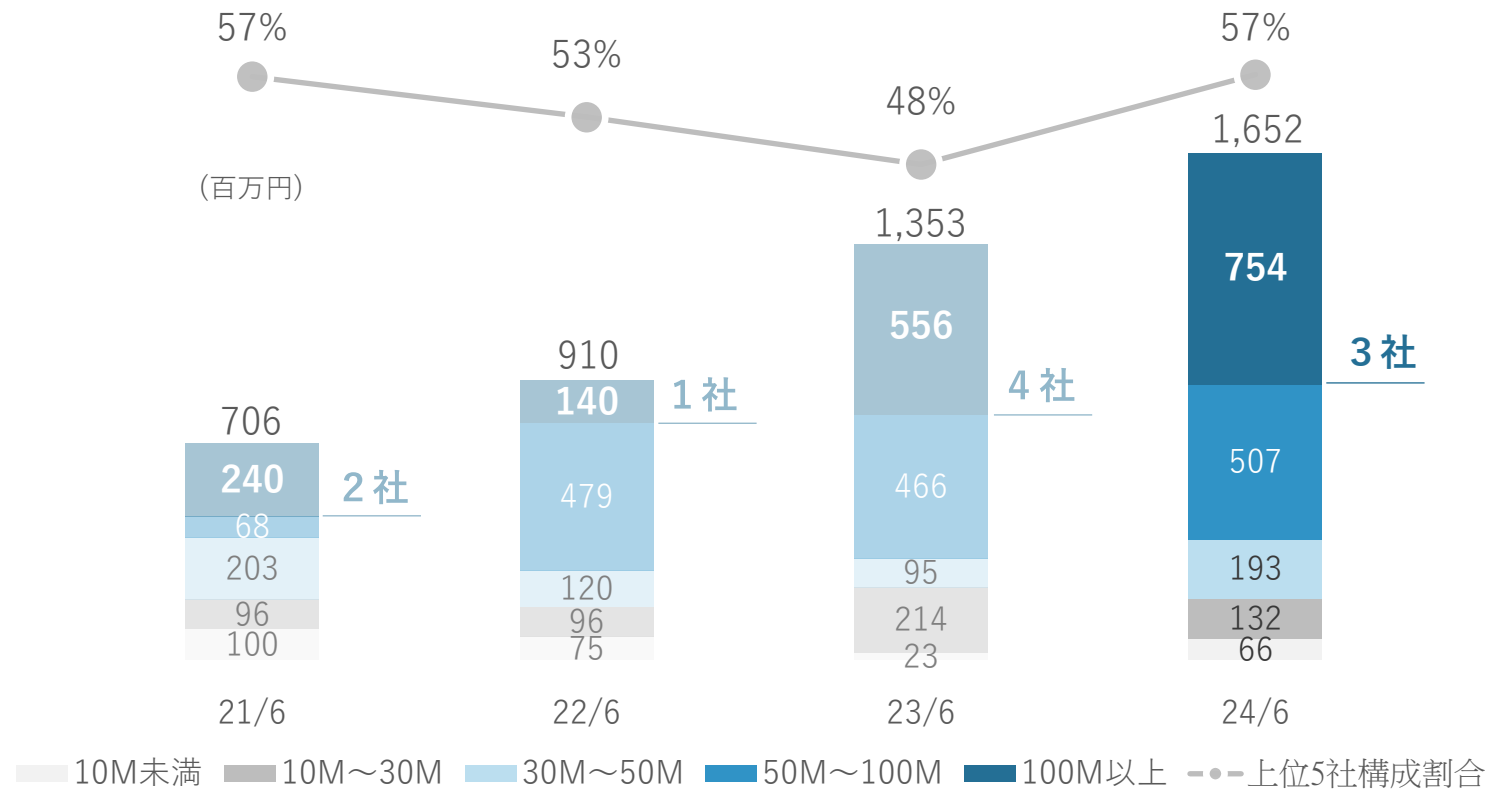
電力会社を中心とした受注で4Q受注高は1,033百万円と過去最高の水準になり、受注残高は前期末から増加

● 四半期ごとの受注高と受注残高の推移



上位5社は全て本番導入完了済みの顧客 より多くの本番導入を進展させ、構成割合の平準化を狙う

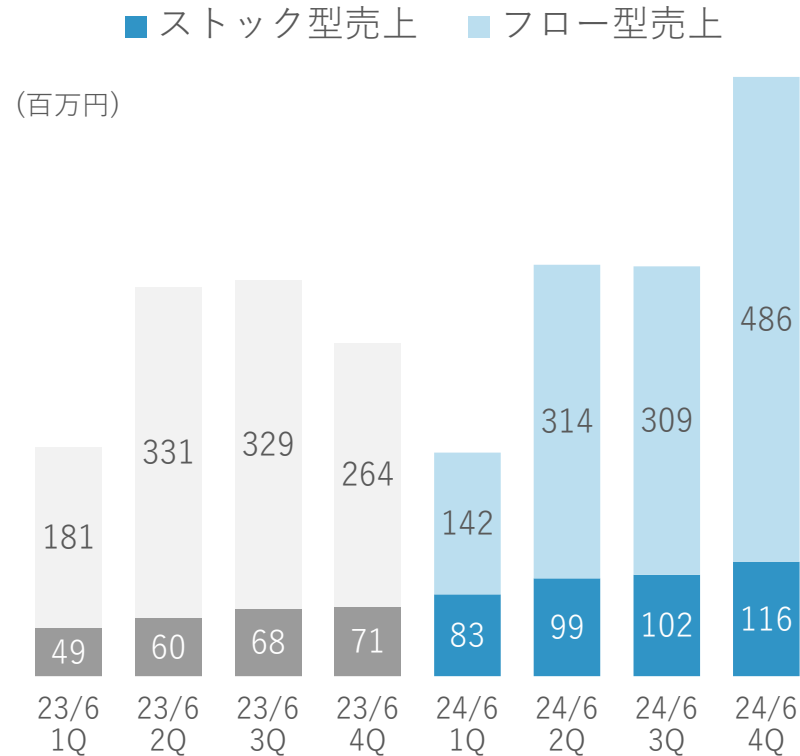
● 売上高の規模別顧客別構成と上位5社構成割合



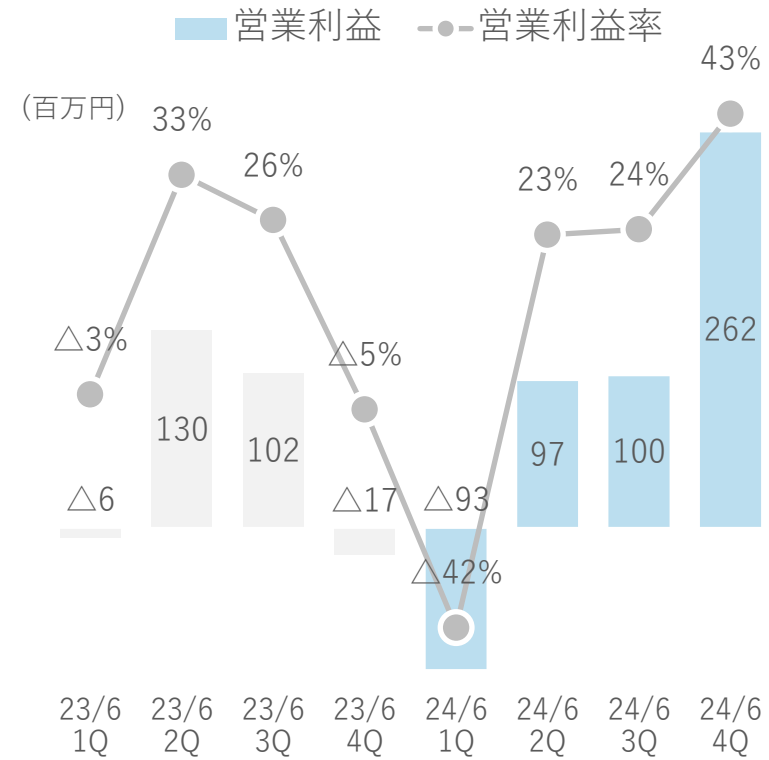
ストック型売上は安定して増加

生産性の高いフロー型売上の大型受注で4Qの利益率は40%超に

● 四半期ごとの売上高

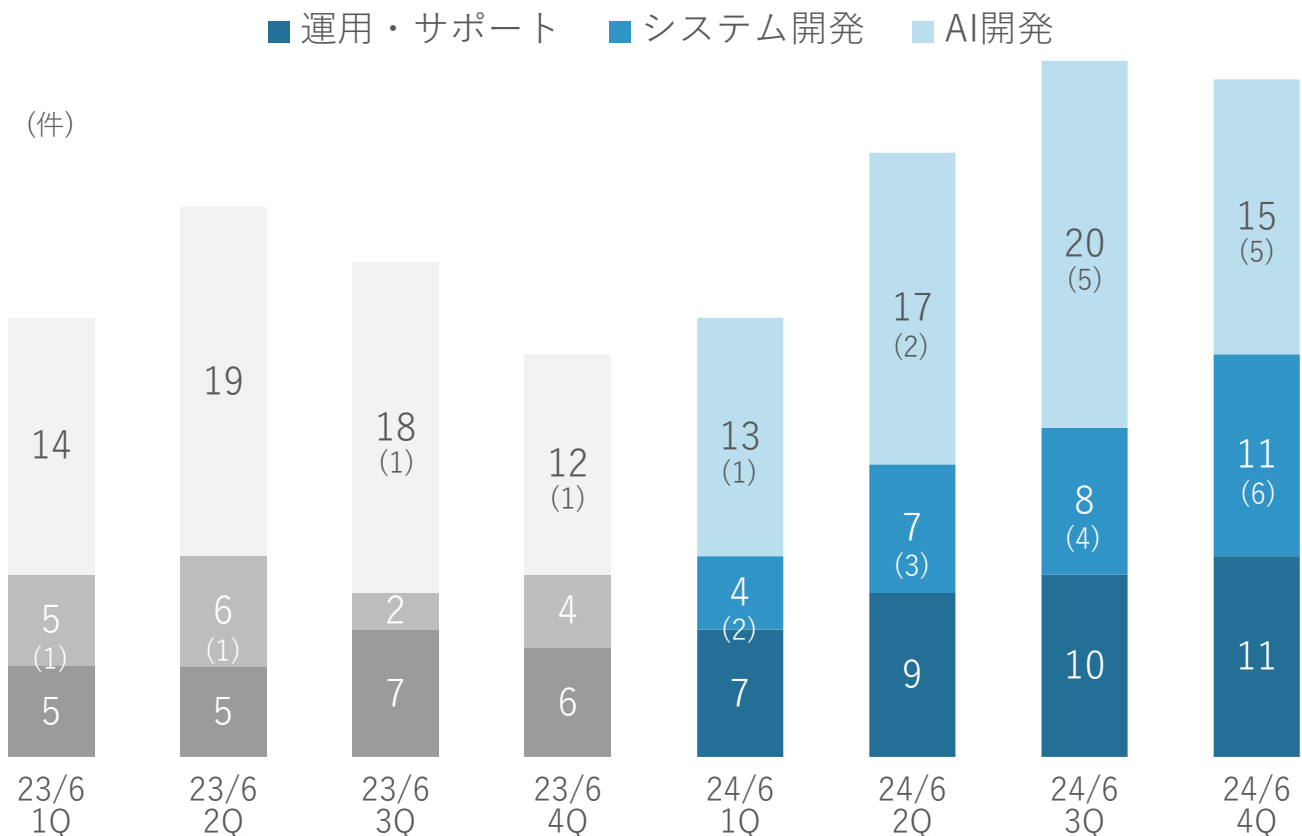


● 四半期ごとの営業利益と利益率



運用・サポートの件数が着実に増加 本番導入後のアップセル・クロスセルも増加

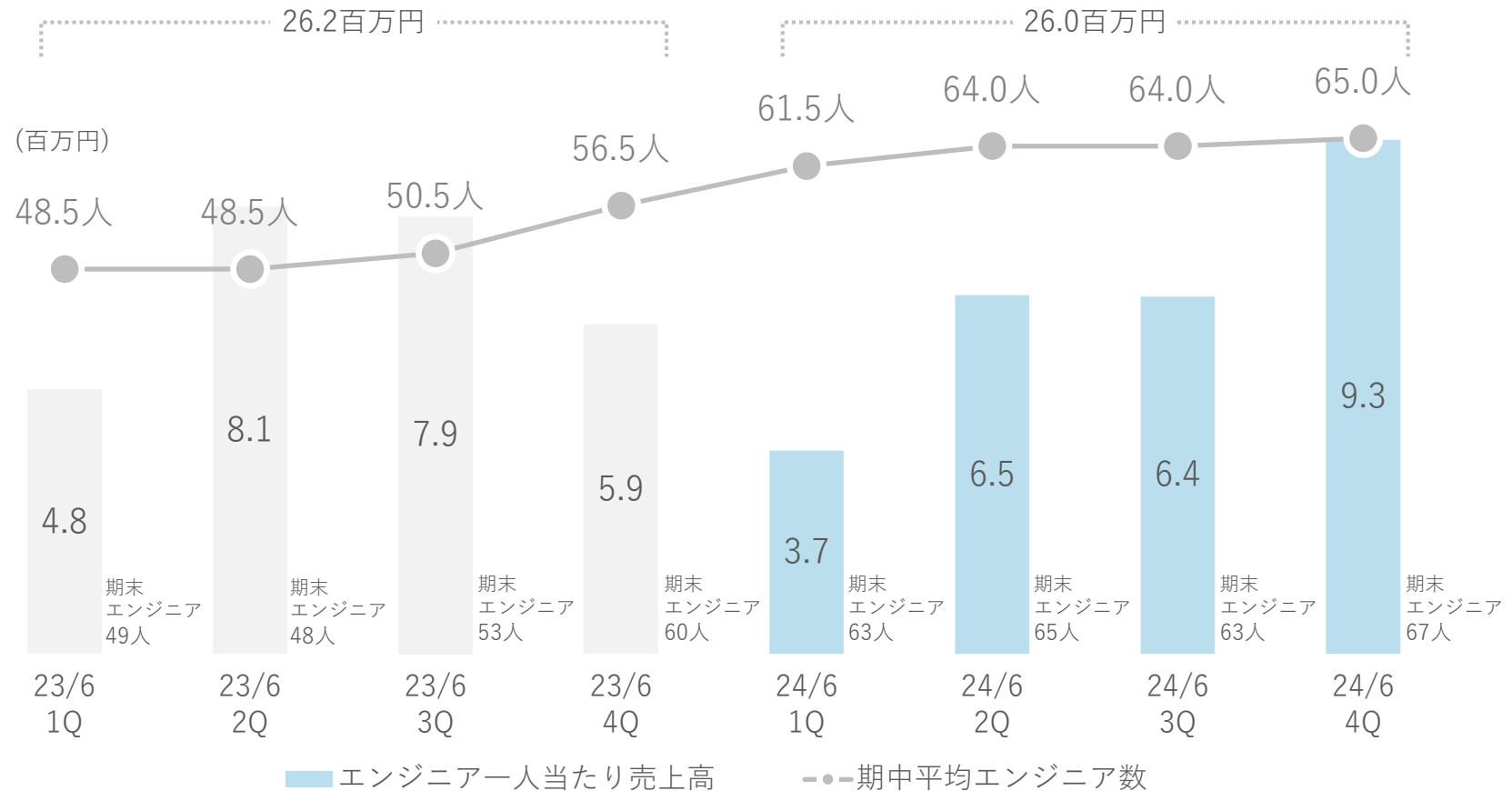
● 四半期ごとのサービス別のプロジェクト数



※括弧書きは、運用・サポートを開始した顧客に対するアップセル・クロスセルの件数

1Qの遅れを4Qでリカバーし 通期のエンジニア一人売上高は前期からほぼ横ばいを維持

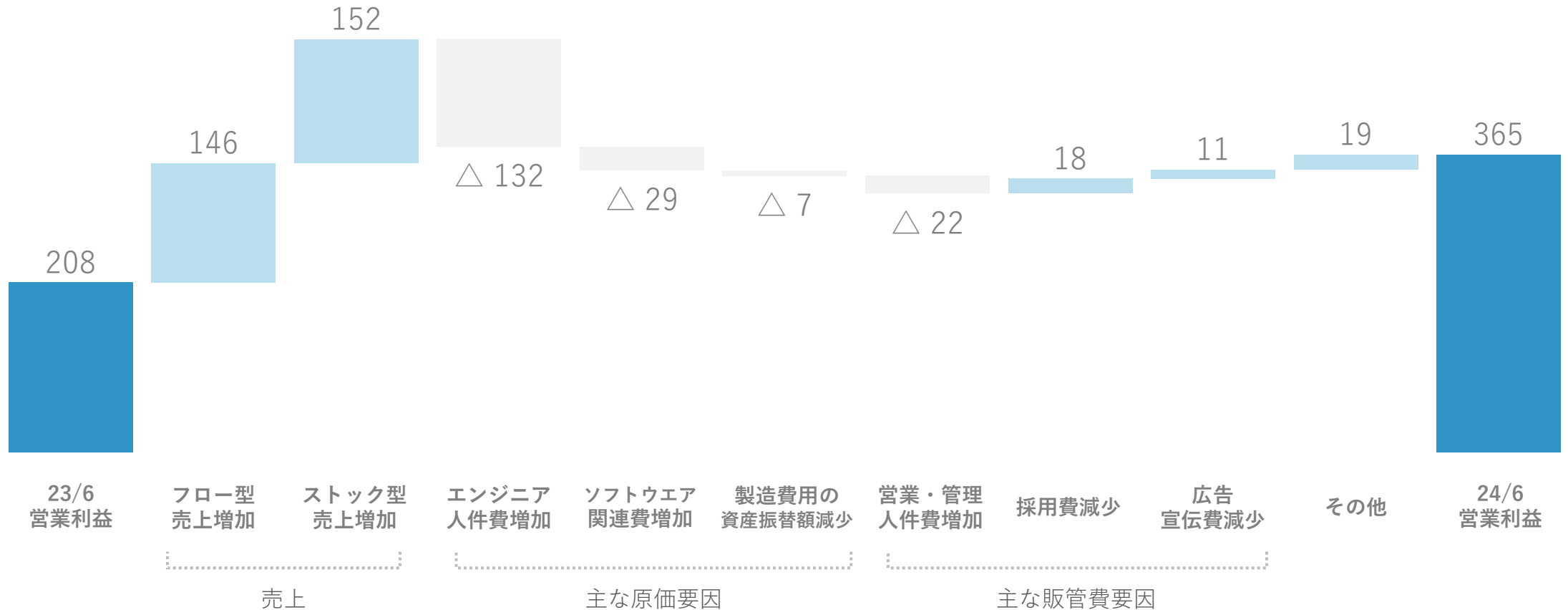
● 四半期ごとのエンジニア一人当たり売上高※とエンジニア数 ※ 売上高÷期中平均エンジニア数



営業利益増減要因

人員増により人件費が大きく増加するも
固定費を上回る売上増で**営業利益は75%増加**

(百万円)



9件の新規顧客獲得で取引先数^{※1}を増やしつつ
 既存顧客からの大型追加受注で顧客平均売上^{※2}も増加

	24/6期	23/6期	前期比
売上高成長率	22.0%	48.7%	△26.7pt
営業利益率	22.1%	15.4%	+6.7pt
ストック型売上比率	24.2%	18.3%	+5.9pt
顧客平均売上 ^{※2}	48.6百万円	46.7百万円	+1.9百万円
取引先数 ^{※1}	34社	29社	+5社
主なサービス区分 ^{※3}	33社	27社	+6社

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

株式上場による約20億円の資金調達で自己資本比率は90%弱まで上昇
事業拡大と共に最適な資本構成を目指す

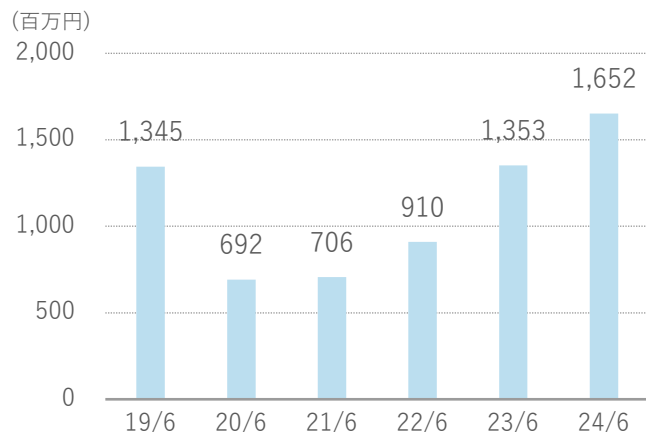
(百万円)	24/6期末	23/6期末	前期比
資産	4,101	1,576	+160.2%
流動資産	3,746	1,277	+193.3%
現金及び預金	2,900	671	+331.7%
固定資産	354	298	+18.7%
負債	463	409	+13.0%
流動負債	457	338	+35.3%
固定負債	5	71	△91.9%
純資産	3,638	1,166	+211.9%
自己資本比率	88.7%	73.9%	+14.8pt

税前利益の増加により、FCFは248百万円と**119%増加**

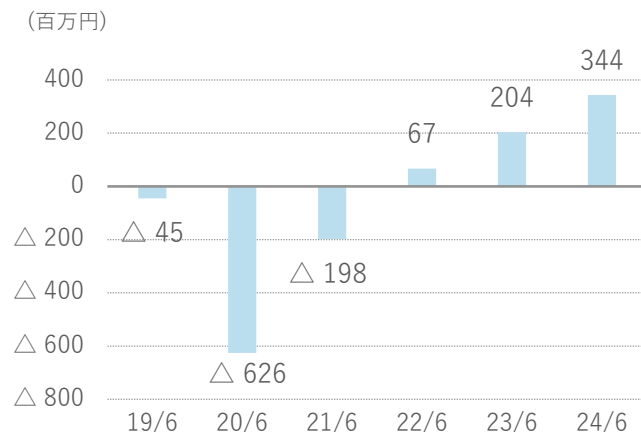
(百万円)	24/6期	23/6期	前期比
営業CF	285	150	+135
税引前当期純利益	343	202	+141
売上債権の増減額	△212	△197	△14
契約負債の増減額	74	64	+9
投資CF	△37	△36	△0
無形固定資産取得による支出	△34	△32	△2
財務CF	1,980	△60	+2,040
借入金の純増減額	△62	△60	△2
株式の発行による収入	2,063	—	+2,063
現金及び現金同等物の増減額	2,228	53	+2,175
現金及び現金同等物の期末残高	2,900	671	+2,228

財務ハイライト

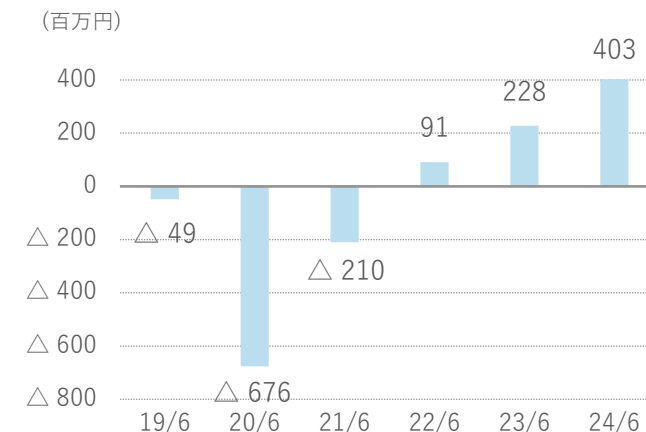
● 売上高



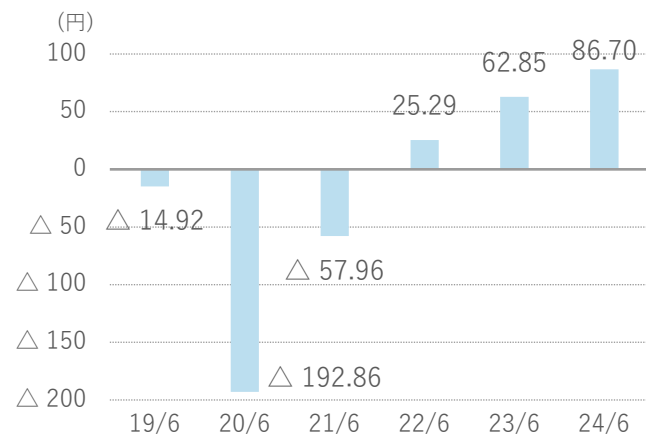
● 経常利益



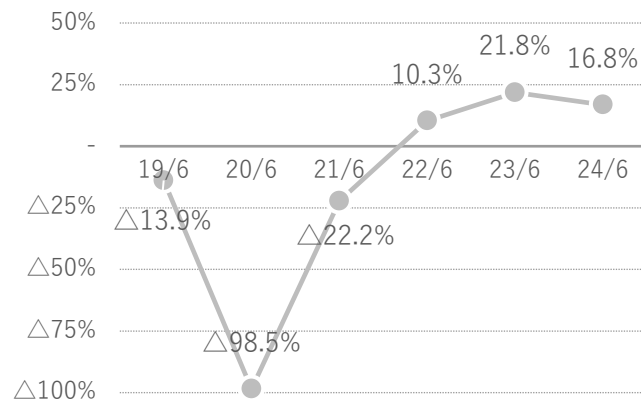
● 当期純利益



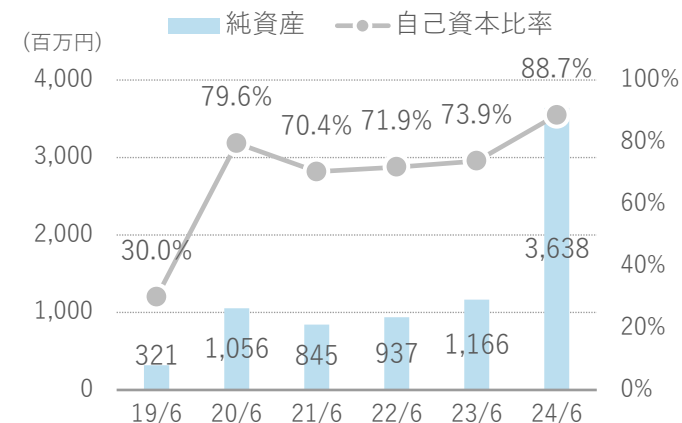
● 1株当たり当期純利益※



● ROE



● 純資産・自己資本比率



※ 当社は、2023年4月15日付で普通株式1株につき3,000株の割合で株式分割を行っております。
2019年6月期の期首に当該株式分割が行われたと仮定して1株当たり当期純利益を算定しております。

- 24/6期通期決算概況
- **25/6期計画**
- 近況報告
- マクロ環境
- 成長戦略
- 事業等説明

サマリー：25/6期計画

売上高 — 2,200百万円（前期比+33.2%）

■ 電力会社の新規顧客や新規テーマ開拓、アップセル・クロスセルを中心に売上高が増加

- フロー型売上※だけでなくストック型売上※も着実な成長を見込むため、ストック型売上比率に大きな変動はなし
- 予算規模が大きい電力会社に向けて経営資源を積極的に投入し、売上高の増加を実現していく計画のため、電力・エネルギーの売上構成比率が50%超となる見込み
- 都市交通・スマートシティは、鉄道会社の輸送計画や修繕計画の最適化、蓄電池の充放電を活用した電力需給の最適化を開拓し、新たな収益モデルの構築を目指す

※ AI開発、プラットフォーム開発の売上をフロー型売上、運用・サポートの売上をストック型売上と定義

営業利益 — 400百万円（前期比+9.4%）

■ 営業体制の強化により、営業費用の増加率が売上の増加率上回り、営業利益率は低下

- 技術的なコンサルティング機能の強化を伴うプリセールス活動の促進に向けて、エンジニアと営業の人員を30名以上増員する計画のため、採用費を含めた人件費は大きく増加
- 本番システム導入の進展や営業支援ツールの導入により、ソフトウェア関連費用も大きく増加

当期純利益 — 270百万円（前期比△33.1%）

■ 税前利益は前期比プラスとなるも、税効果会計の影響と法人税発生により当期純利益は前期比マイナス

- 繰越欠損金を25/6期で使い切る見込みのため、将来において課税所得を減額できる一時差異が大幅に減少。結果、繰延税金資産は大幅に減少し、繰越欠損金の解消に伴い法人税も発生し、税金費用が大幅に増加

エンジニア及び営業の採用加速で**売上高成長率は30%超**
 事業拡大に向けた体制強化のための先行投資で**営業利益率は低下**

(百万円)	25/6期 計画	24/6期 実績	前期比
売上高	2,200	1,652	+33.2%
営業利益	400	365	+9.4%
経常利益	410	344	+19.2%
当期純利益	270	403	△33.1%
売上高成長率	33.2%	22.0%	+11.1pt
営業利益率	18.2%	22.1%	△4.0pt

積極的な**売上成長**を目指す中で
人件費等の営業費用の増大あるも、着実な**利益の増加**を図る

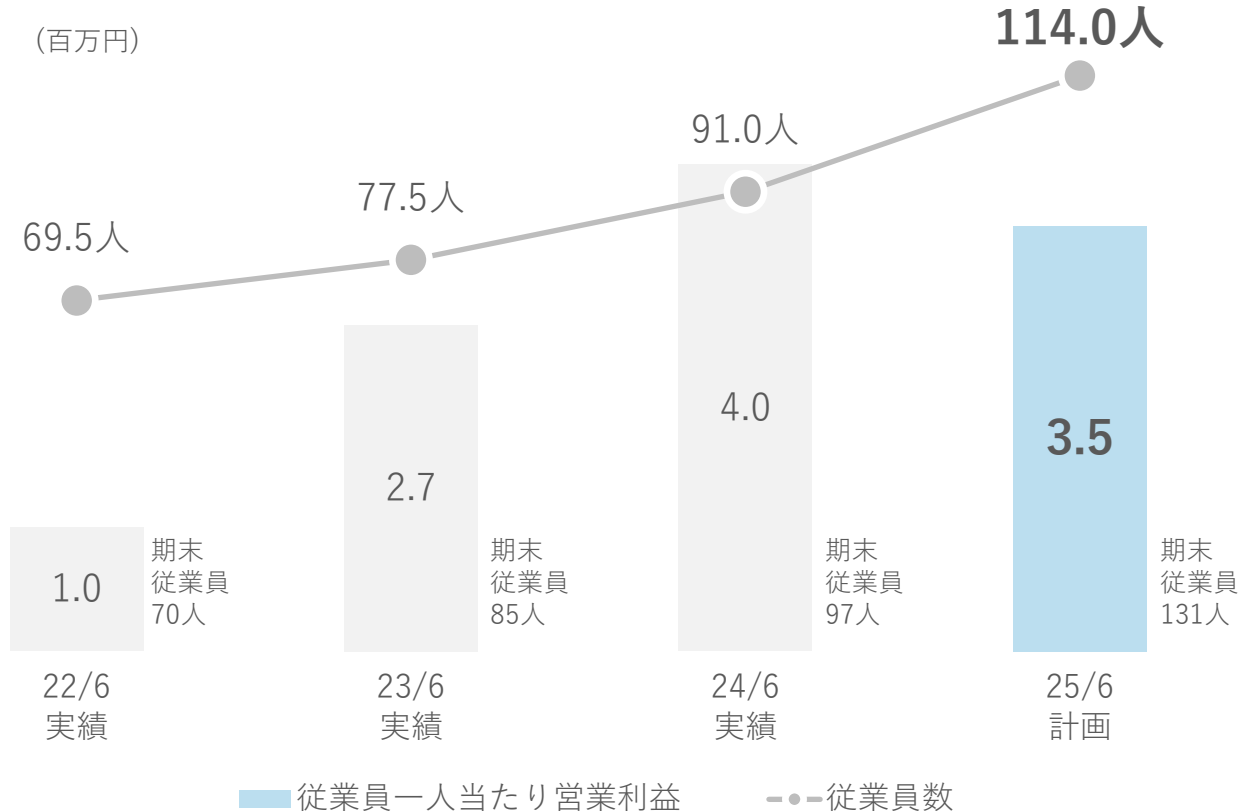


従業員一人当たり営業利益

事業拡大に向けたエンジニア及び営業の採用加速で 従業員一人当たり営業利益は一時的に低下

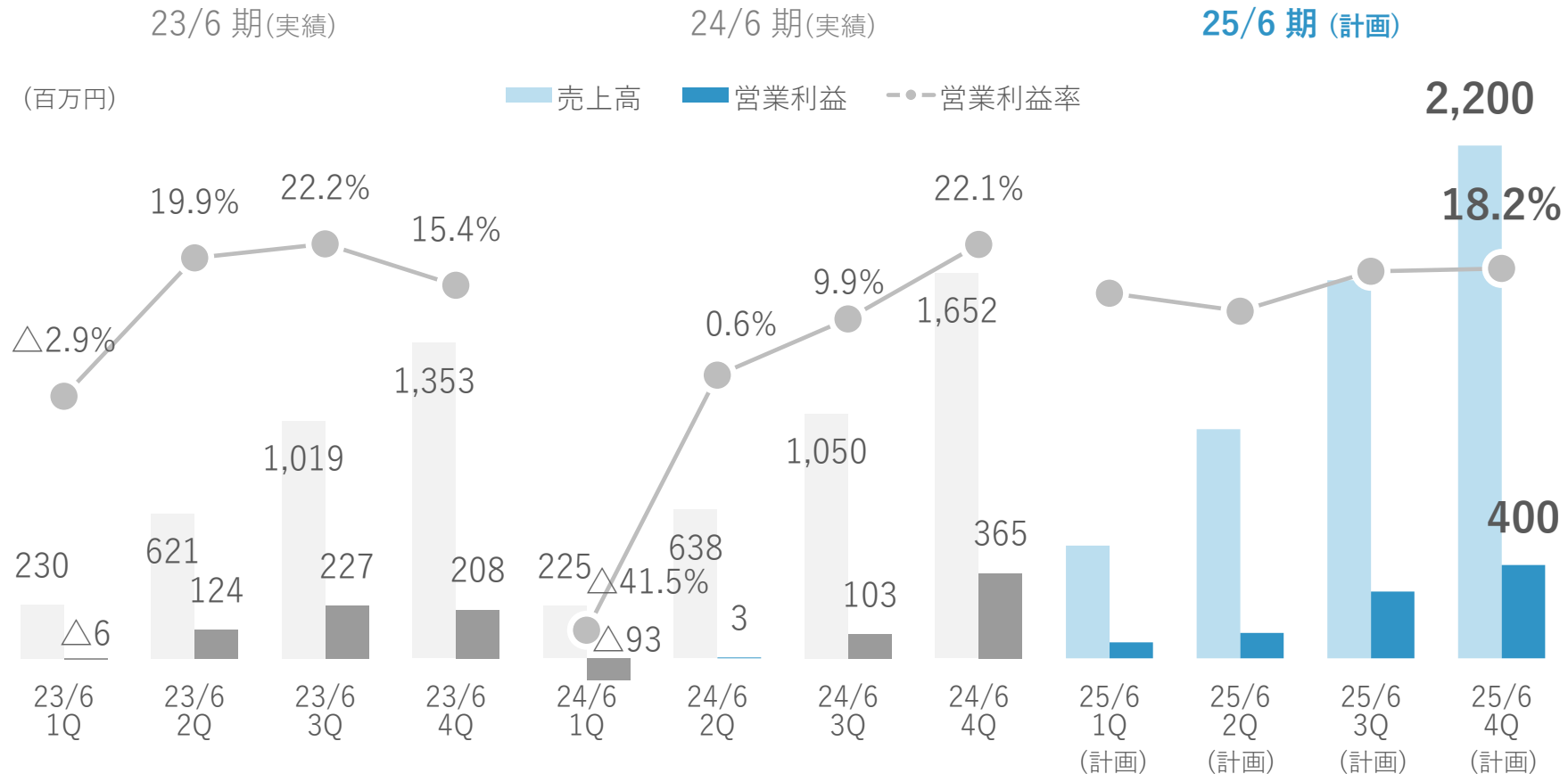
● 従業員一人当たり営業利益※と従業員数

※ 売上高 ÷ 期首期末平均従業員数



電力・エネルギー領域中心とした営業パイプラインの 早期積み上げにより**全四半期**で**営業黒字**を確保

● 四半期累計の売上高と営業利益の計画

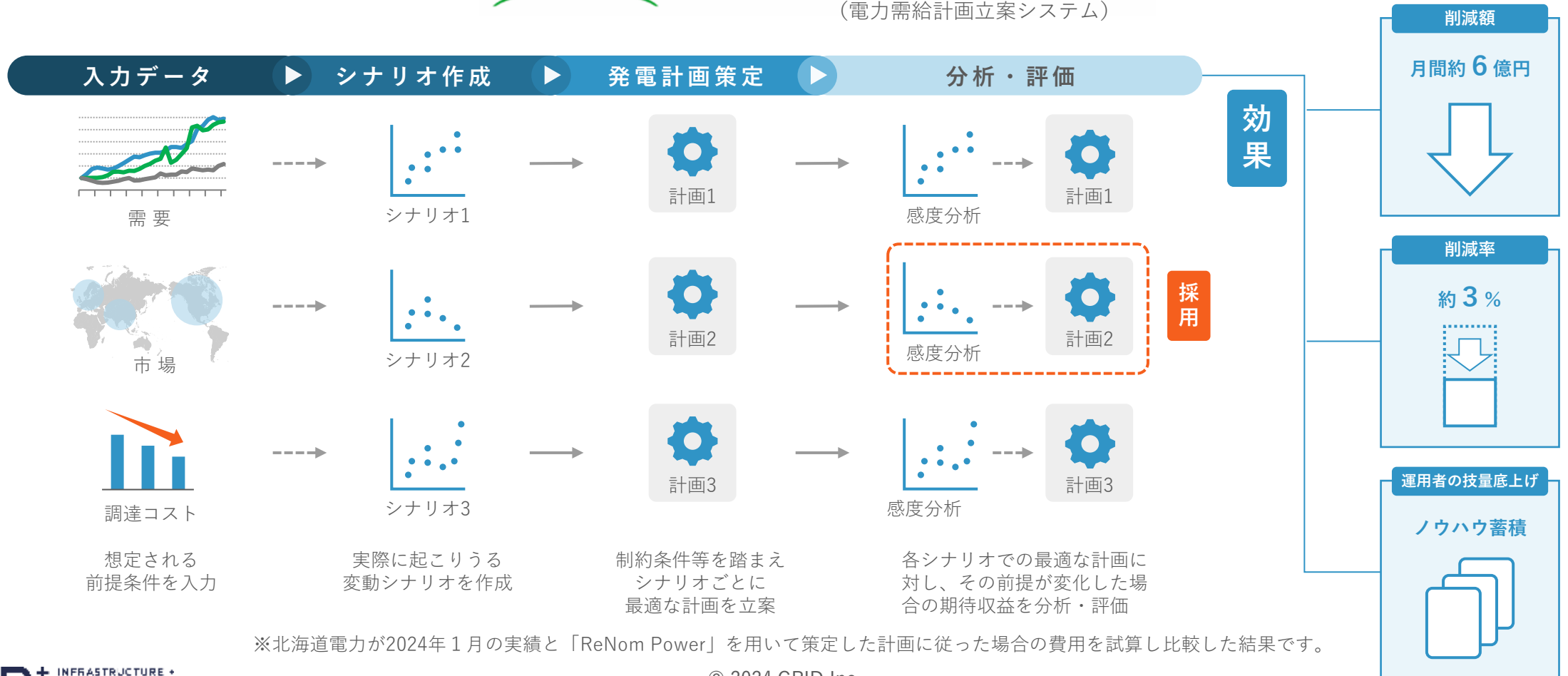


- 24/6期通期決算概況
- 25/6期計画
- **近況報告**
- マクロ環境
- 成長戦略
- 事業等説明

北海道電力に導入した電力需給計画立案システムは 火力発電だけで月間6億円の費用削減効果※



× ReNom POWER
(電力需給計画立案システム)

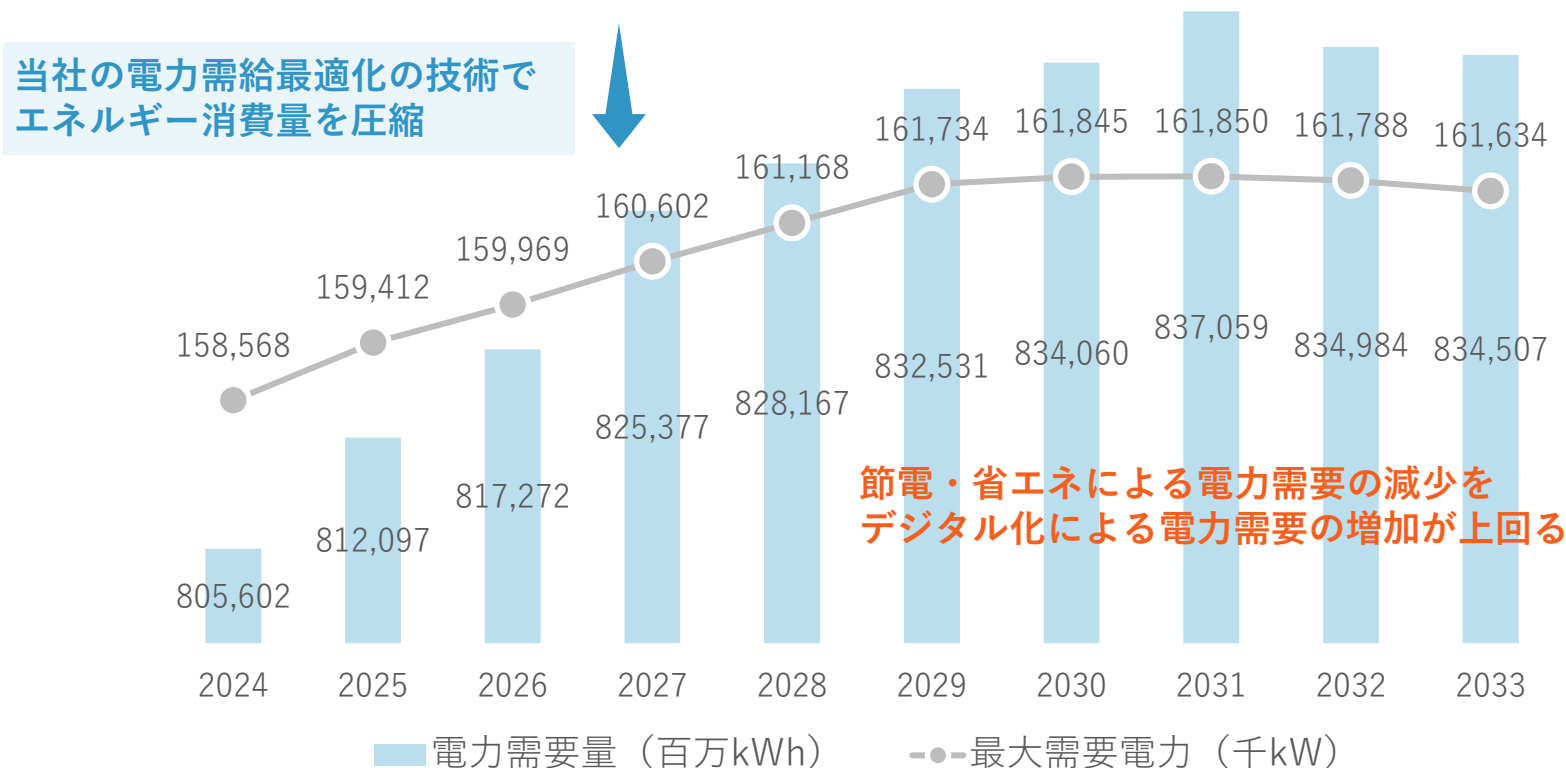


- 24/6期通期決算概況
- 25/6期計画
- 近況報告
- **マクロ環境**
- 成長戦略
- 事業等説明

社会全体のデジタル化でデータセンターや半導体工場の新增設が続き 2033年までに電力需要量は約300億kWh増加

2033年度までの最大需要電力と電力需要量(産業用その他)

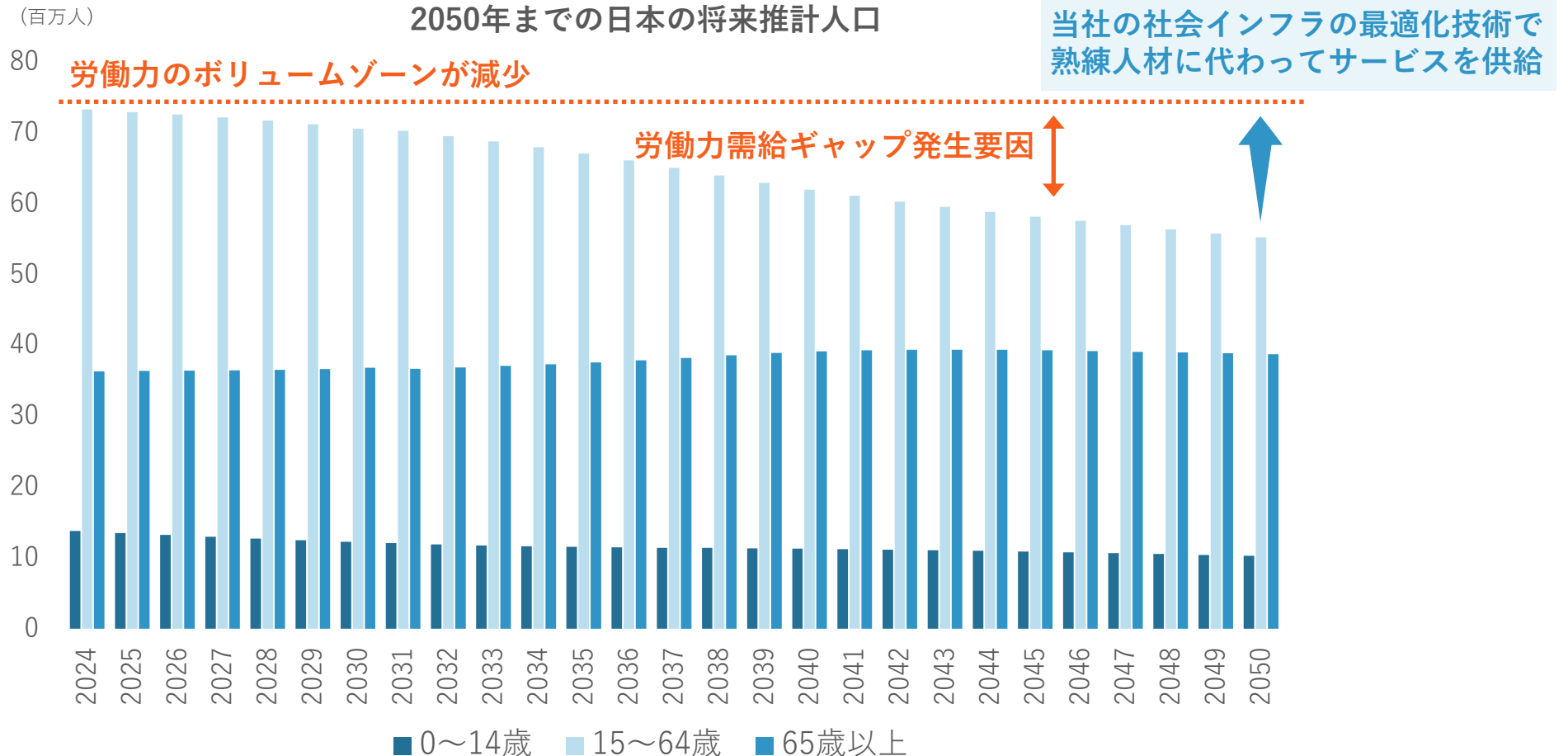
産業競争力の強化や経済成長のため安定的かつ効率的な電力の供給体制が求められている



節電・省エネによる電力需要の減少をデジタル化による電力需要の増加が上回る

電力広域的運営推進機構「全国及び供給区域ごとの需要想定(2024年度)」より当社作成

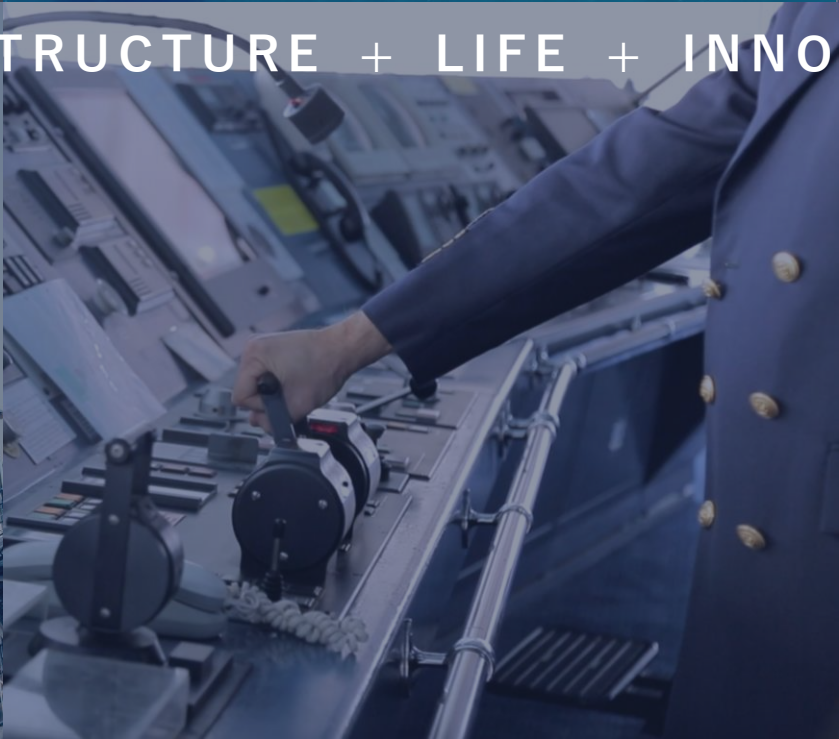
65歳以上の高齢者人口が微増である一方 15～64歳の生産年齢人口は2040年までに1,100万人以上減少



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)」より当社作成



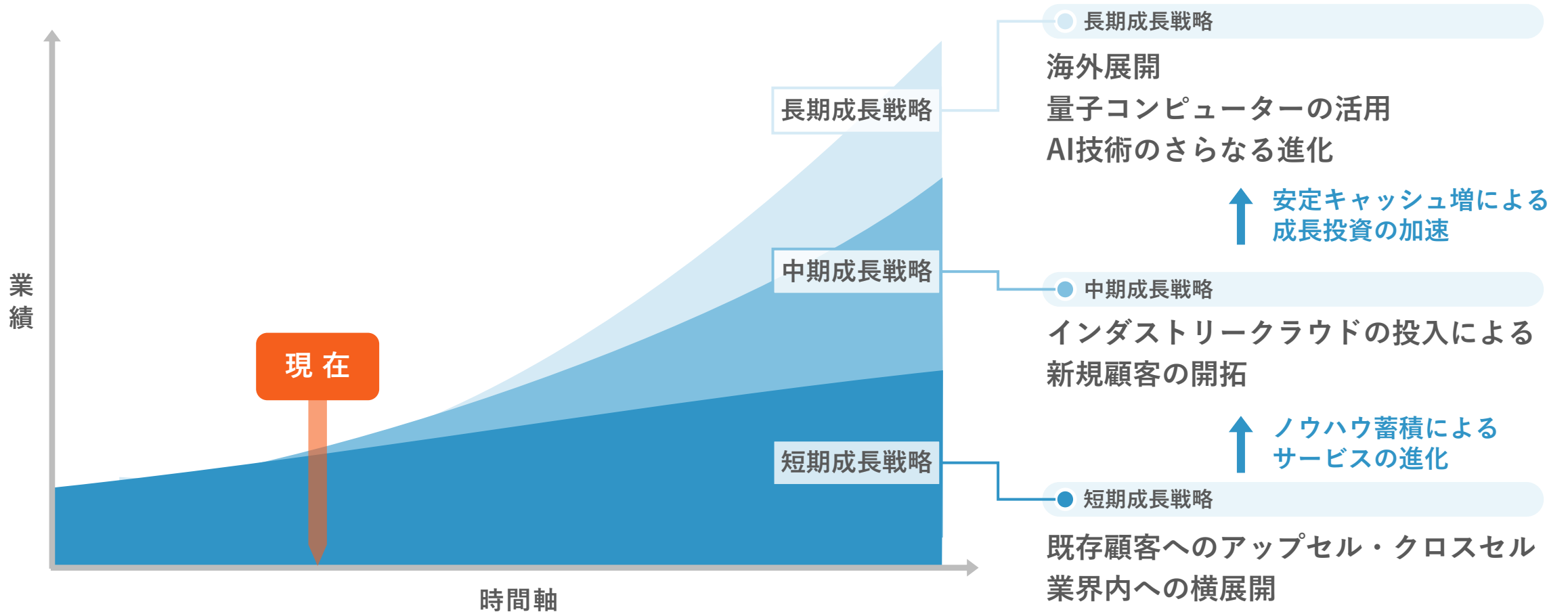
安定供給を支える人たちを支えるイノベーション



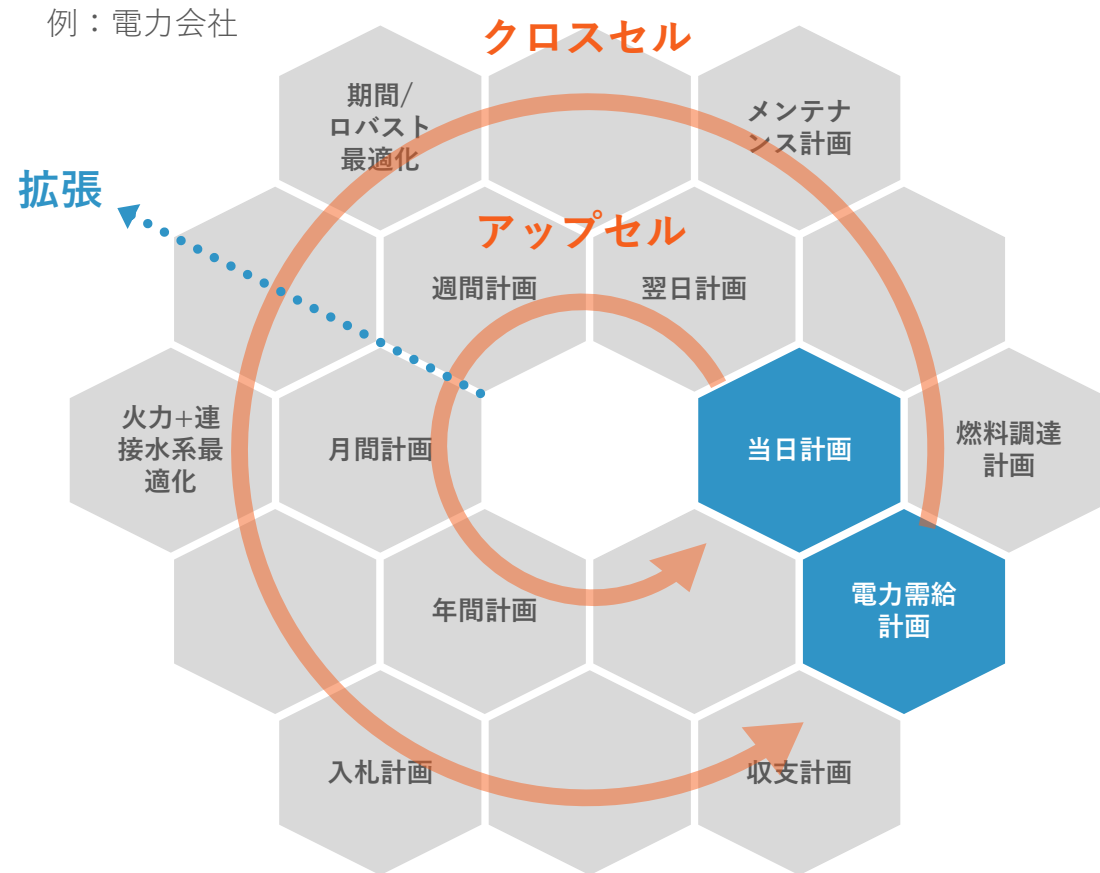
INFRASTRUCTURE + LIFE + INNOVATION

- 24/6期通期決算概況
- 25/6期計画
- 近況報告
- マクロ環境
- **成長戦略**
- 事業等説明

上場による調達資金を開発体制等の強化へ投資 サービスの進化と共に加速度的で持続的な成長を目指す



企業内の多種多様な計画へ最適化を拡張し 戦略的に顧客生涯価値を最大化



日次計画など短期計画の
サービス提供から開始



週次・月次・年次計画などの
長期計画やその他の種類の計画へ拡大



最適化する計画の増加に伴い
ステークホルダーも増加



新たなビジネスチャンスの創出

電力・配船・製造・鉄道をはじめ 特定産業向けにインダストリークラウド※を投入

ReNom APPS
for industry SaaS

POWER

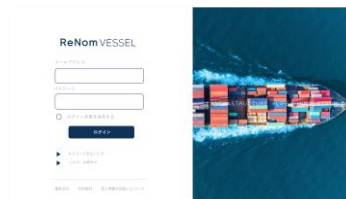
電力



日々変動する需要に対して様々なシナリオを描き、最適な需給計画を自動で立案

VESSEL

配船



日々変動する状況に対して最適な運行計画を自動で立案

SCM

サプライ
チェーン



企業のサプライチェーンを調達から生産、物流、消費までをつなぎ、最適な生産計画、物流計画を立案

RAILWAY

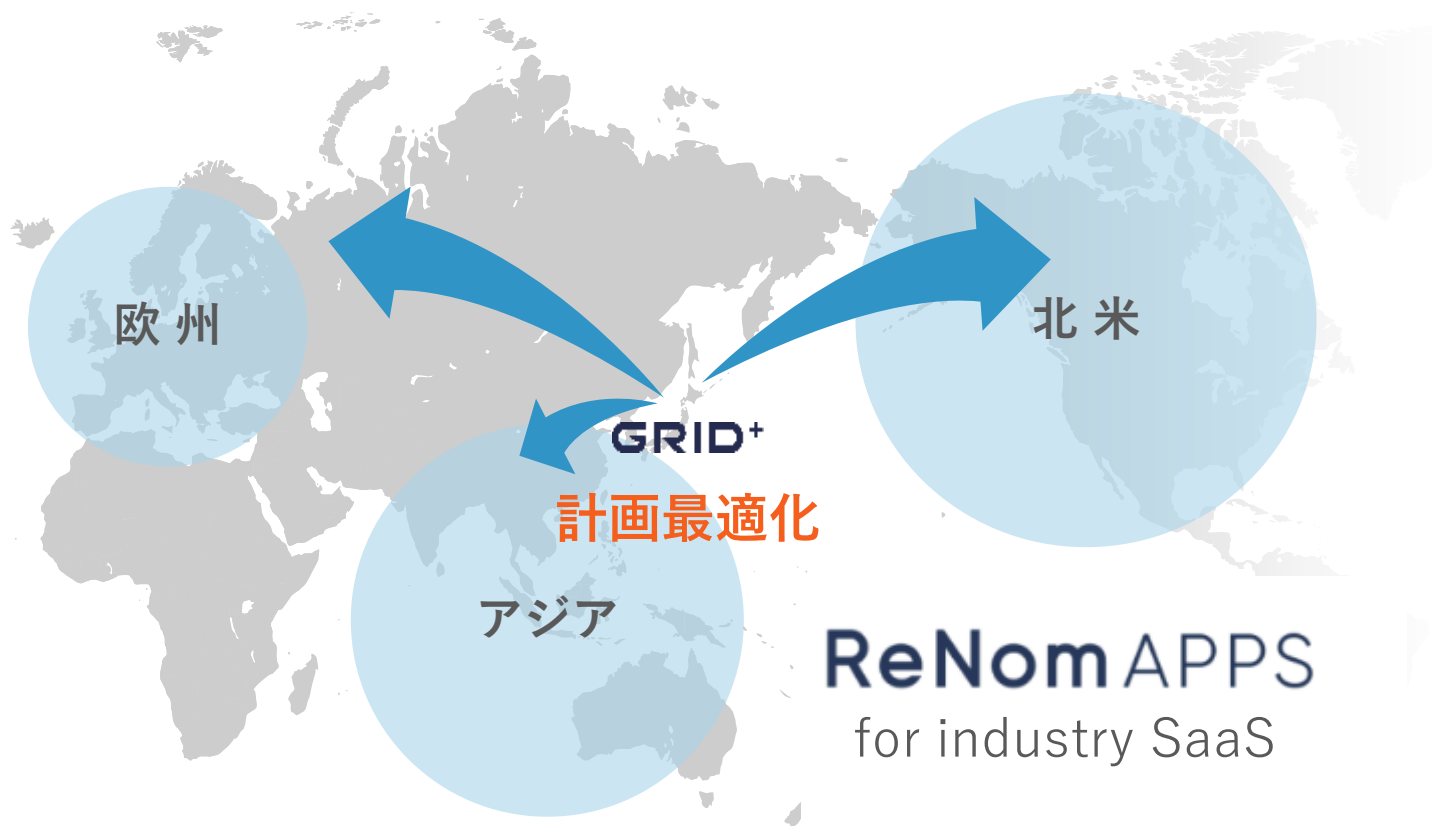
鉄道



車両の運用や構内作業など鉄道輸送に関する様々な計画を自動で立案

※ インダストリークラウドとは、特定の業界、業種に合わせたサービスを提供するクラウドソリューション

社会インフラの業務オペレーションは**世界共通**
計画最適化の領域は海外においても**ブルーオーシャン**



インダストリークラウドを強みに
海外展開

国内の実績をROI※として明示することで
海外展開への可能性を強化

SaaS提供のアプリケーション「インダスト
リークラウド」により海外ビジネスにおけ
るデリバリーリスクの低減を図る

※ ROIとは、return on investmentの略で、投じた費用に対してどれだけの利益を上げられるかを示す指標

実ビジネスの課題解決の発展を目指し 量子アルゴリズムの研究開発を加速

2017~

量子アルゴリズムの研究開発を開始

2018~

量子アルゴリズムに関する論文を発表

2021~

量子アルゴリズムに関する特許を申請

2024~

量子コンピュータ導入に向けた状況

本番運用に向けて
研究開発を加速

2024年度「量子・古典ハイブリッド技術のサイバー・フィジカル開発事業」
採択決定

グリッドの主な研究成果

量子モンテカルロ

量子コンピュータ上で乱数を発生させ、複数回シミュレーションを行ない、解を確率的に推定するアルゴリズムを開発

ハイブリッド量子古典動的計画法

メモリの制限やハードウェアのノイズによる計算能力の制限解消に有効な、古典コンピュータと量子コンピュータのハイブリッド型量子回路を開発

過学習しにくい性質を実証

機械学習の精度向上のボトルネックとなっている「過学習」が、量子機械学習器において過学習しにくいという性質を詳細な数値実験を通して世界で初めて実証

仮想発電所需給調整におけるリスクヘッジ型量子古典確率最適化手法の開発

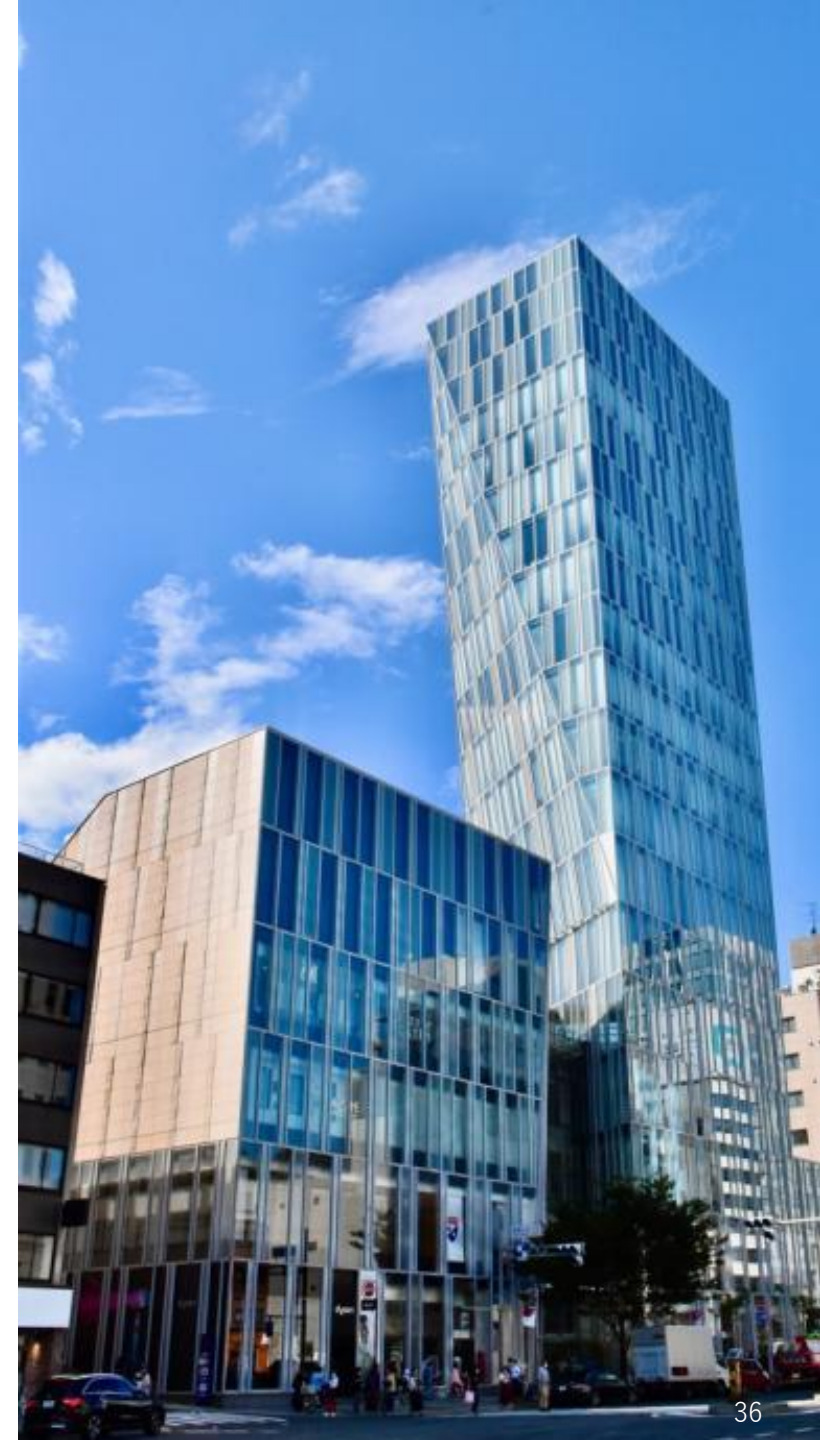
量子回路でVPPの制御を用いて実現する世界初の研究



- 24/6期通期決算概況
- 25/6期計画
- 近況報告
- マクロ環境
- 成長戦略
- **事業等説明**

会社概要

会社名	株式会社 グリッド GRID Inc.
代表取締役	曾我部 完
設立	2009年10月
資本金	52百万円（2024年6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 等
従業員数	97名（2024年6月30日現在）
本社所在地	東京都港区北青山3丁目11番7号 AOビル6階
主な株主	三井物産株式会社、伊藤忠商事株式会社、丸紅株式会社



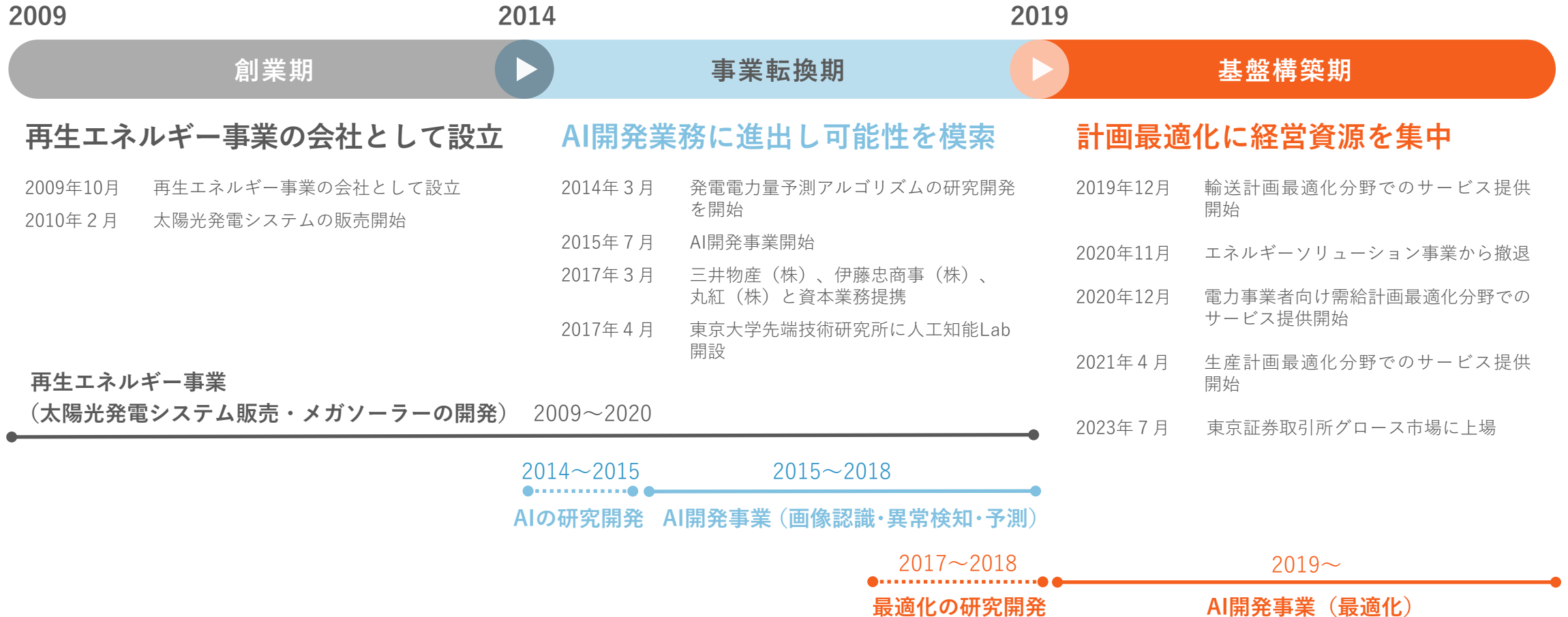
インフラと社会を、 その先へ

私たちは、アルゴリズムとテクノロジーで
これまでのインフラを再定義し、
未来の社会を支えるインフラを創造します。

グリッドのテクノロジーはインフラを進化させ、
持続可能な社会づくりに貢献します。



再生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



AI × 最適化 を社会インフラ 3分野に集中して展開

01

電力・エネルギー

電力需給計画

送配電計画

プラント制御



02

物流・サプライチェーン

配船計画

生産計画

輸送計画



03

都市交通・スマートシティ

渋滞予測

空調熱源制御

鉄道



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

Before 人による計画業務（例）



熟練人材

組合せ …………… 1シナリオ × 1計画
計画作成時間 …… 数時間～数日間
計画結果 …………… 実績で事後確認

After AIエンジンによる最適化技術（例）



AIエンジン

組合せ …………… 複数シナリオ × 複数計画
計画作成時間 …… 数分
計画結果 …………… シミュレータで事前確認

AIエンジンを搭載した業務システムを提供

顧客の業務システムに当社の業務システムを組み込み、計画最適化を実現

業種ごとのシステム



電力システムアプリ & APIs



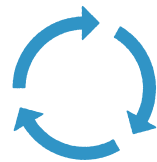
配船計画アプリ & APIs



生産計画アプリ & APIs



スマートシティアプリ & APIs



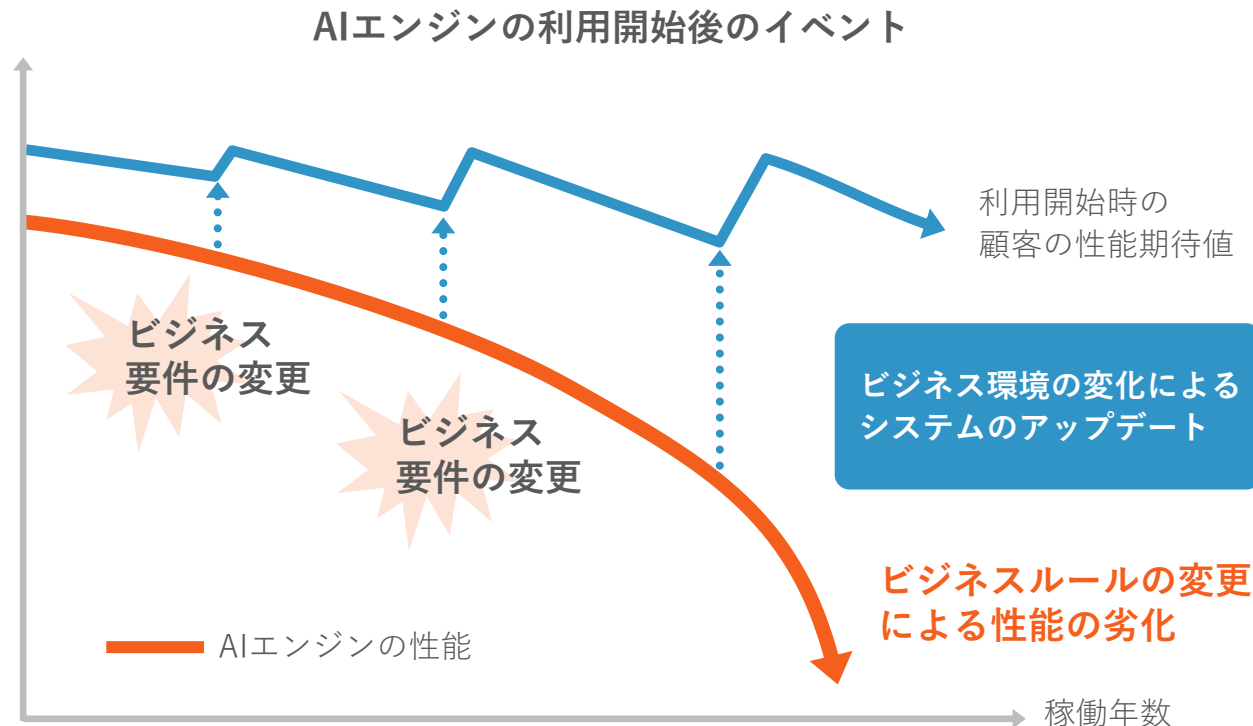
業務システム画面



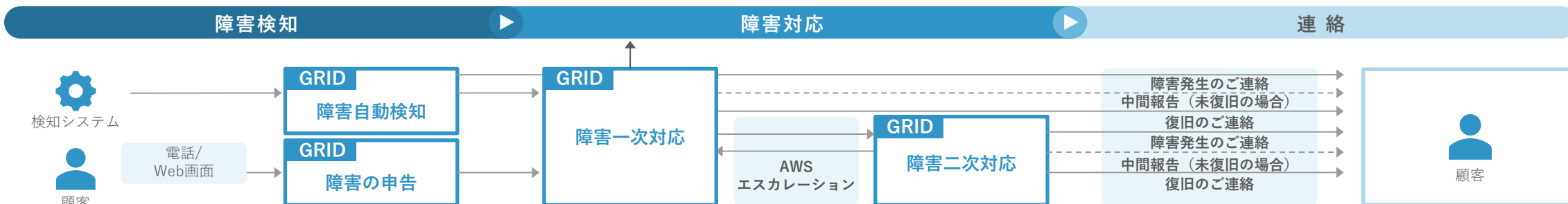
当社が**社会実装**する最適化 ▶ 電力需給計画、送配電計画、配船計画、生産計画、輸送計画、渋滞予測等

AIエンジンの性能維持 障害監視・対応を行う 運用・サポート

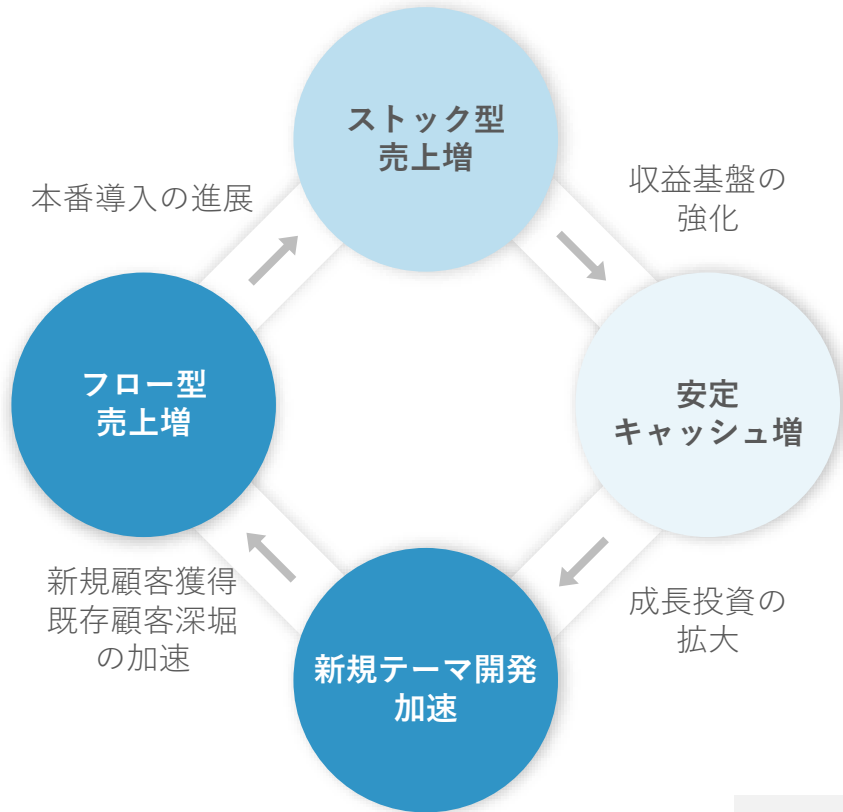
顧客のビジネス要件の変化やデータの質の変化により、AIエンジンは性能が劣化する可能性があるため、性能を維持しつつ顧客がシステムを利用し続けられるよう、障害監視・対応を行うとともにAIエンジンのチューニングを行うサービスを年間契約として提供



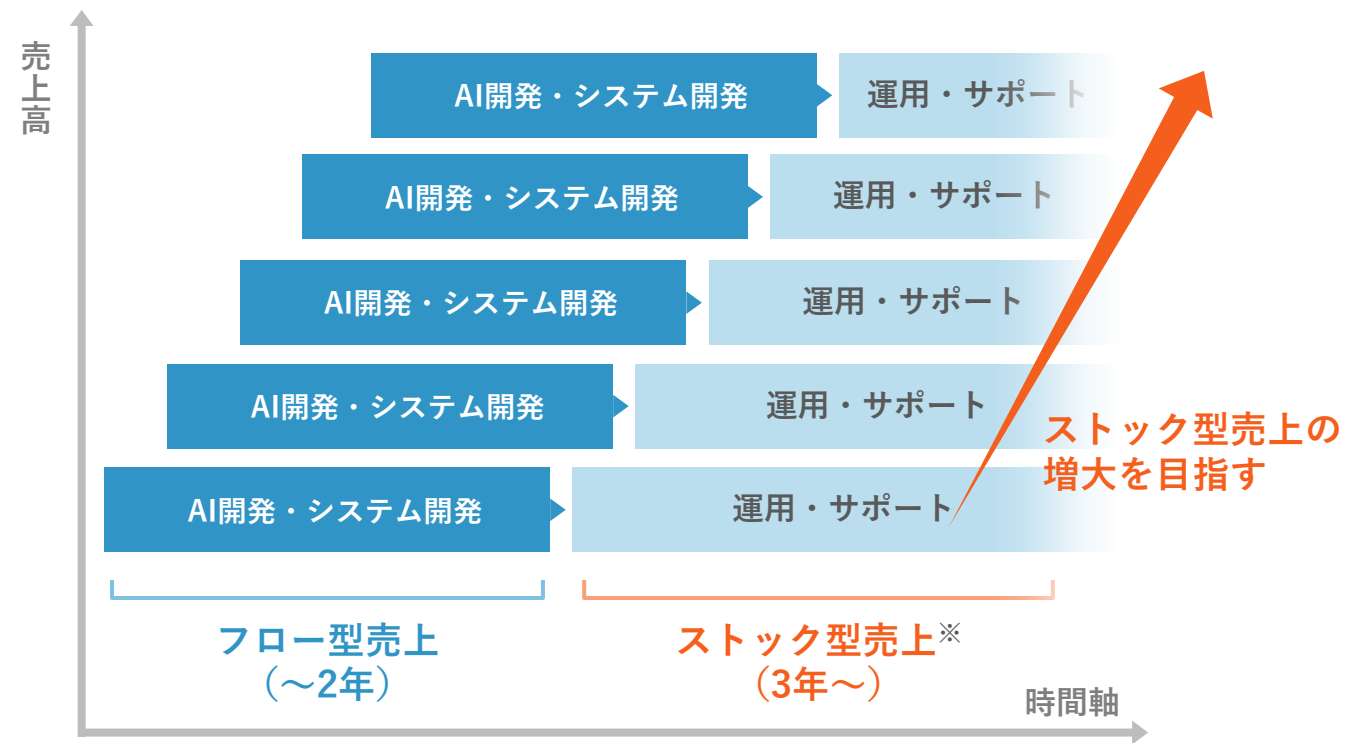
障害対応フロー



フロー型売上の積上げにより、ストック型売上进行を継続的に拡大



● 当社の収益構造イメージ



23/6期通期	1,105 百万円	248 百万円
24/6期通期	1,251 百万円	400 百万円

※ 契約期間は顧客ごとに異なり、再契約により契約期間延長を行う

デジタルツインとAIアルゴリズムの融合による最適化技術

現実世界の**ビジネスルール**や**物理法則**をデジタル空間に再現し
ビッグデータを用いず※、**AIアルゴリズム**で計画を最適化する



※ AIエンジン内のシミュレータが顧客のビジネス環境を再現してパラメータ値の入力でデータを生成できるため、ビッグデータが不要

社会インフラ出身のエンジニアによる豊富な業務知識

当社は、業務知識をエンジニアのコア・コンピタンスとし、それにデータサイエンティストやITエンジニアの能力を付加することで他社にはない人材戦略を展開

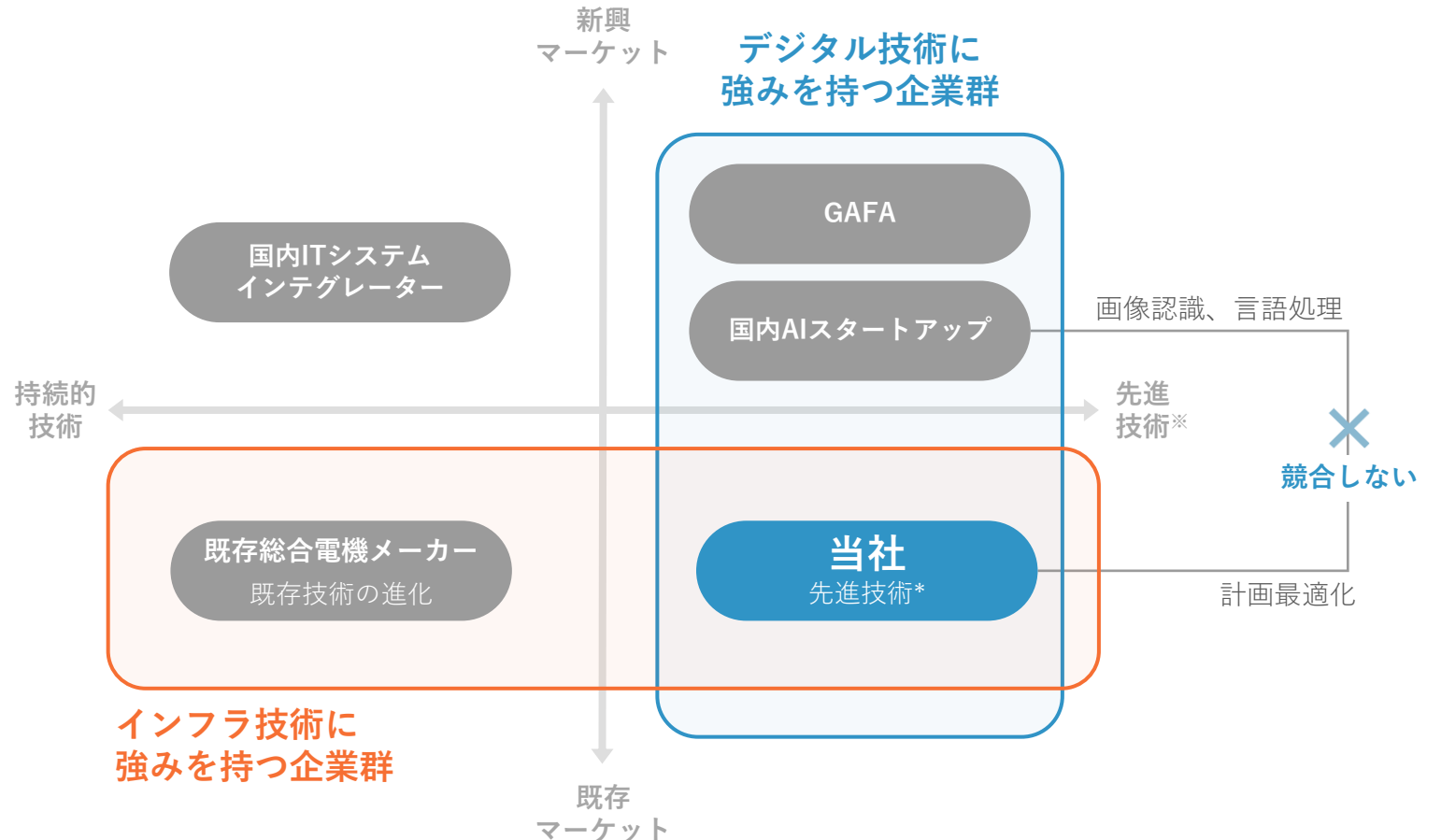


社会インフラ × 最適化による差別化と集中で 競合が少ない独自のポジションを確立

当社の競合は、AIスタートアップではなく
国内の歴史ある **巨大な総合電機メーカー**

当社独自のソリューションである
数理最適やメタヒューリスティクス※に
最新AI技術を組み合わせたAIアルゴリズムと
製品販売を伴わないサービス提供により
技術面、価格面ともに**優位性**を確保

※ メタヒューリスティクスとは、現実空間において膨大な
組合せが発生する最適化問題を解くための経験的手法
(ヒューリスティクス) を有機的に結合させたアルゴリズム



※ AIを使った技術であり、既存技術と比較して高い優位性のある技術

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。