



DIGITAL GRID

事業計画及び 成長可能性に関する事項

2025年4月22日

証券コード：350A（東証グロース市場）

デジタルグリッド株式会社

IPOの目的

- ✓ 当社グループは創業以降、天気によって発電量が変動する再生可能エネルギーを、デジタル技術の駆使により今後のエネルギー供給の主力とし、人類をエネルギー制約から解放することを目的に、事業を取り組んでまいりました。
- ✓ 2020年に「DGP」の商用運転を開始し、再生可能エネルギーの取り扱いだけでなく、既存の火力電源も自由に選択することで、需要家にとって最適な電力調達を提供しています。今後も日本を代表する公明正大な電力・環境価値取引プラットフォームを構築することを目標に掲げ、成長領域である再生可能エネルギーのプロジェクト開発、新規事業の調整力事業（蓄電池）における設備投資を行い、当社事業を拡大し、加速させるため、2025年4月に東京証券取引所のグロース市場に上場することといたしました。
- ✓ 上場により、①資金調達力の拡大、②信用力・知名度の向上、③優秀な人材の確保を図ってまいります。

項目	内容	成長戦略との関係性
①資金調達力の拡大	上場で調達した資金は、主に系統用蓄電池設備の設備投資資金として全額を充当予定	系統用蓄電池の運用により売電収入が期待できるほか、社会的意義のある調整力をDGPに導入可能でありシナジーを見込む
②信用力・知名度の向上	上場により、自己資本の充実による財務体質強化、社内管理体制の充実について一定の基準を充足した事を明確化	社会インフラであるエネルギー領域のサービスを取扱う当社にとって、上場により顧客獲得能力の拡大が図られる
③優秀な人材の確保	技術力のあるエンジニアや専門的なノウハウを持つ人材の採用時の優位性や、長く働いて頂くためのインセンティブ付与に資する信用力の獲得	プラットフォームの利便性向上、インフラ企業としての継続性の強化を図る

目次

Company Overview

Company Highlights

1. 市場環境：激変期にある電力市場
2. 競争環境：激動の市場で求められる競争優位性
3. 成長戦略：多様なエネルギーソリューションの実現

Appendix



Company Overview



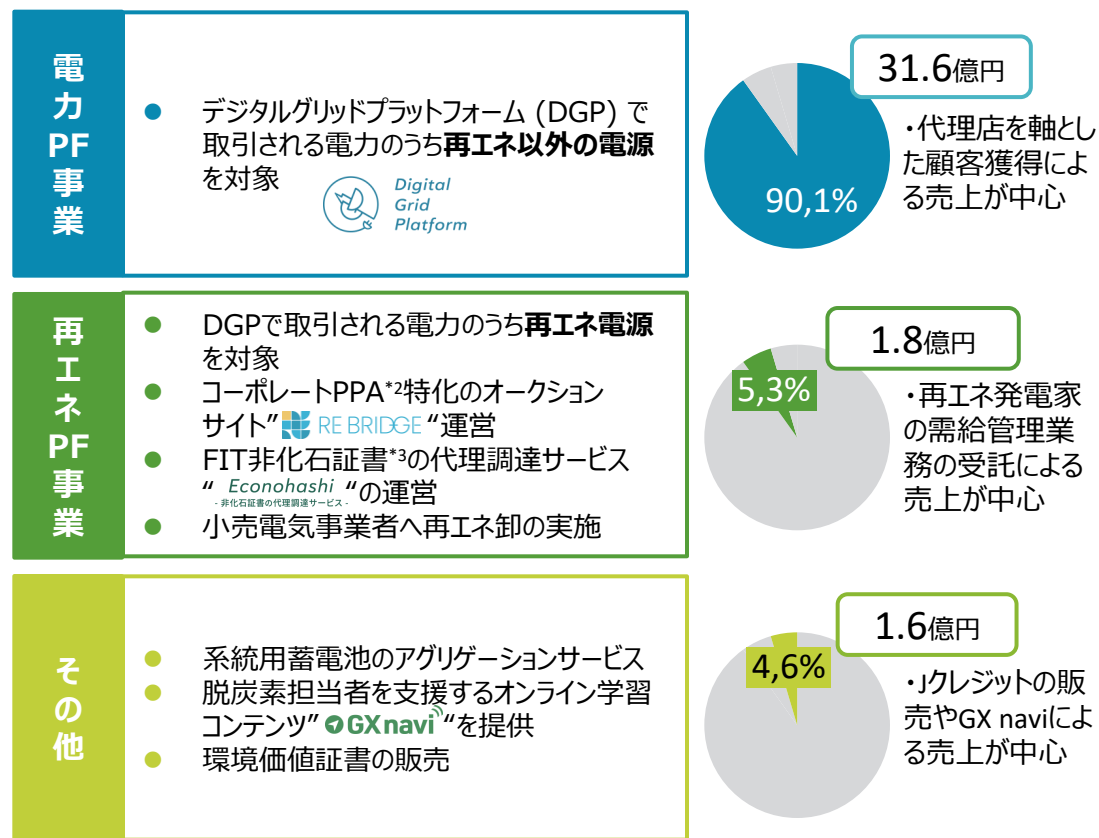
会社概要

✓ 「エネルギー制約のない世界を次世代につなぐ」ことを目指す東京大学発のスタートアップ

会社概要

会社名	デジタルグリッド株式会社 (DIGITAL GRID Corporation)
設立	2017年10月
決算月	7月末
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
従業員数	70名*1 (2025年2月末時点)
純資産	5,413百万円 (2025年1月末時点)
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
認定	<ul style="list-style-type: none"> CDP認定再エネプロバイダー (2021~5年連続)  SBT認定取得(2021) 

セグメント別事業内容と売上高構成比 (24/7期実績)

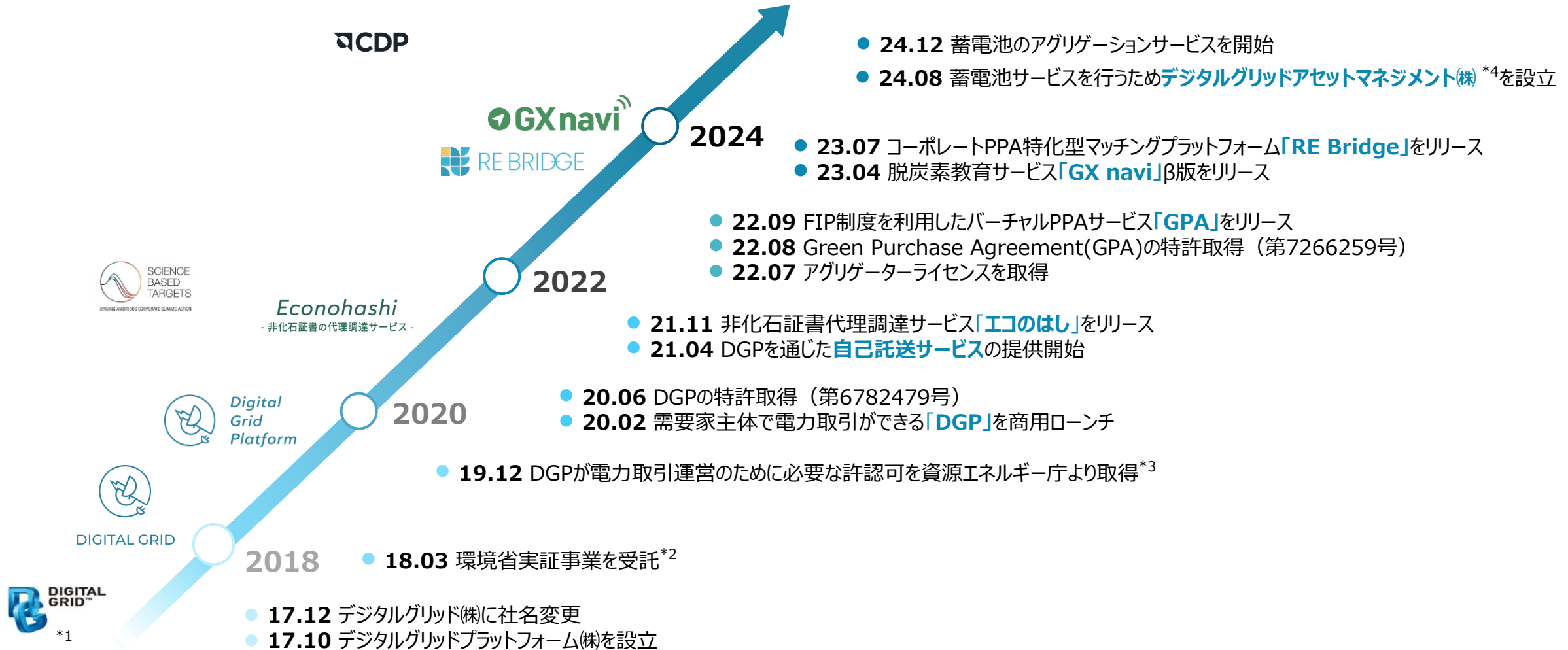


*1 役員・派遣除く *2 発電家と需要家との電力購入契約「PPA (Power Purchase Agreement)」の形態。詳細はAppendix「用語集」参照

*3 再生可能エネルギーなど非化石電源の「環境価値」を取得するために証書にしたもの。詳細はAppendix「用語集」参照

沿革

✓ 創業7年、デジタルグリッドプラットフォーム (DGP) を軸に多様なサービスを展開



*1 旧ロゴ *2 P2P電力取引実証と環境価値取引実証の事業を受託 *3 需要家と発電家の直接取引を可能とするビジネスモデルにて小売電気事業者のライセンスを取得 *4 デジタルグリッドアセットマネジメント(株)は連結子会社

ミッション・ビジョン・バリュー

● 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 ”

● Value

Be on the edge

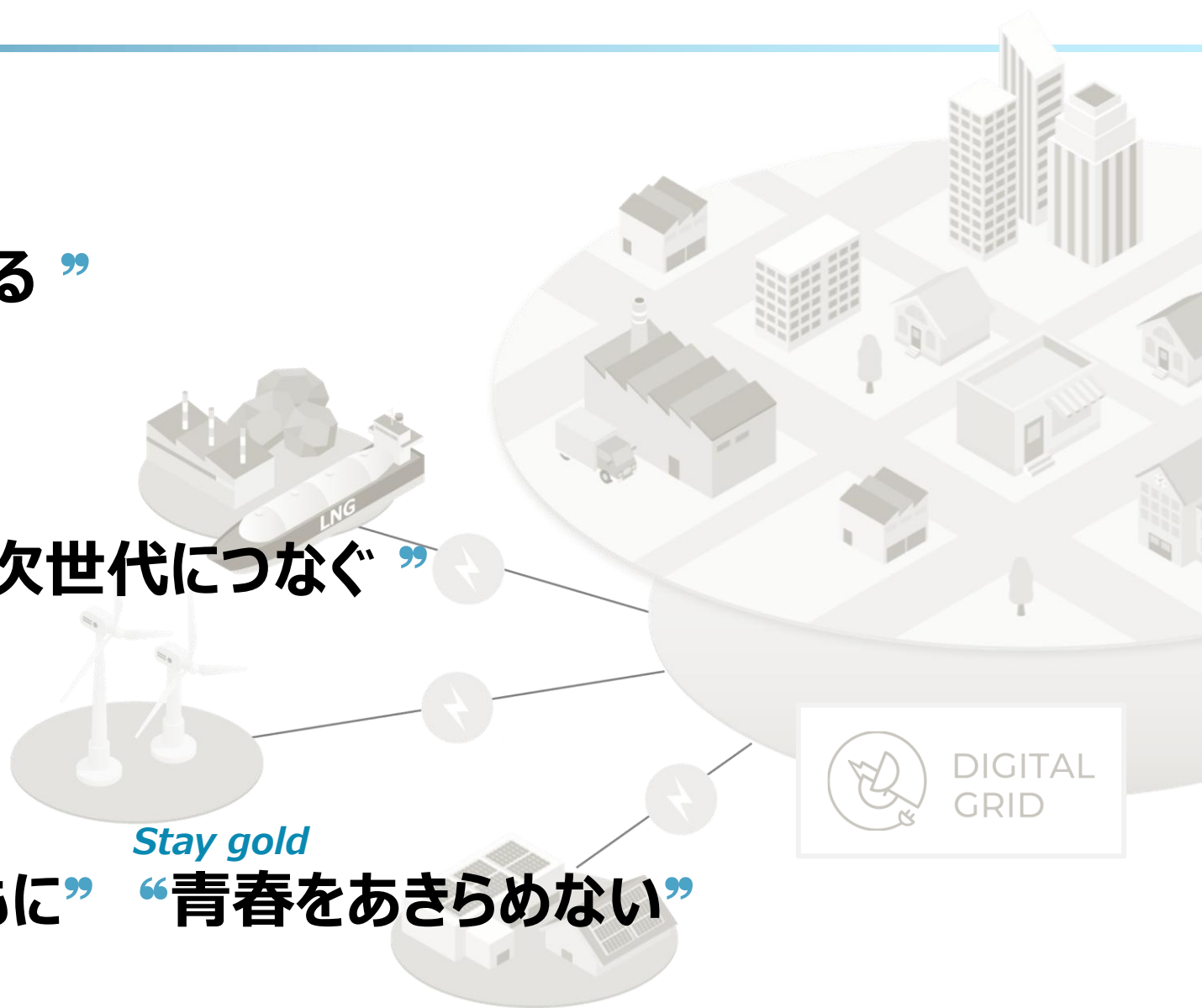
“ エッジに立とう ”

Far together

“ 遠くへ、ともに ”

Stay gold

“ 青春をあきらめない ”



デジタルグリッドプラットフォーム (DGP)

- ✓ DGPが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再エネ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るメリットを、再エネ発電家は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：画一的な取引

JEPX
日本卸電力
取引所

化石電源

非化石電源

電力小売

画一的な
電力メニューで
販売

需要家

DGPによる新しい電力取引：カスタマイズ性の高い取引

→ : ①非再エネ
→ : ②再エネ

JEPX
日本卸電力
取引所

化石電源

非化石電源

Digital
Grid
Platform

カスタマイズ性
の高い電力の
「直接」取引可能に

需要家拠点A

需要家拠点B

需要家拠点C

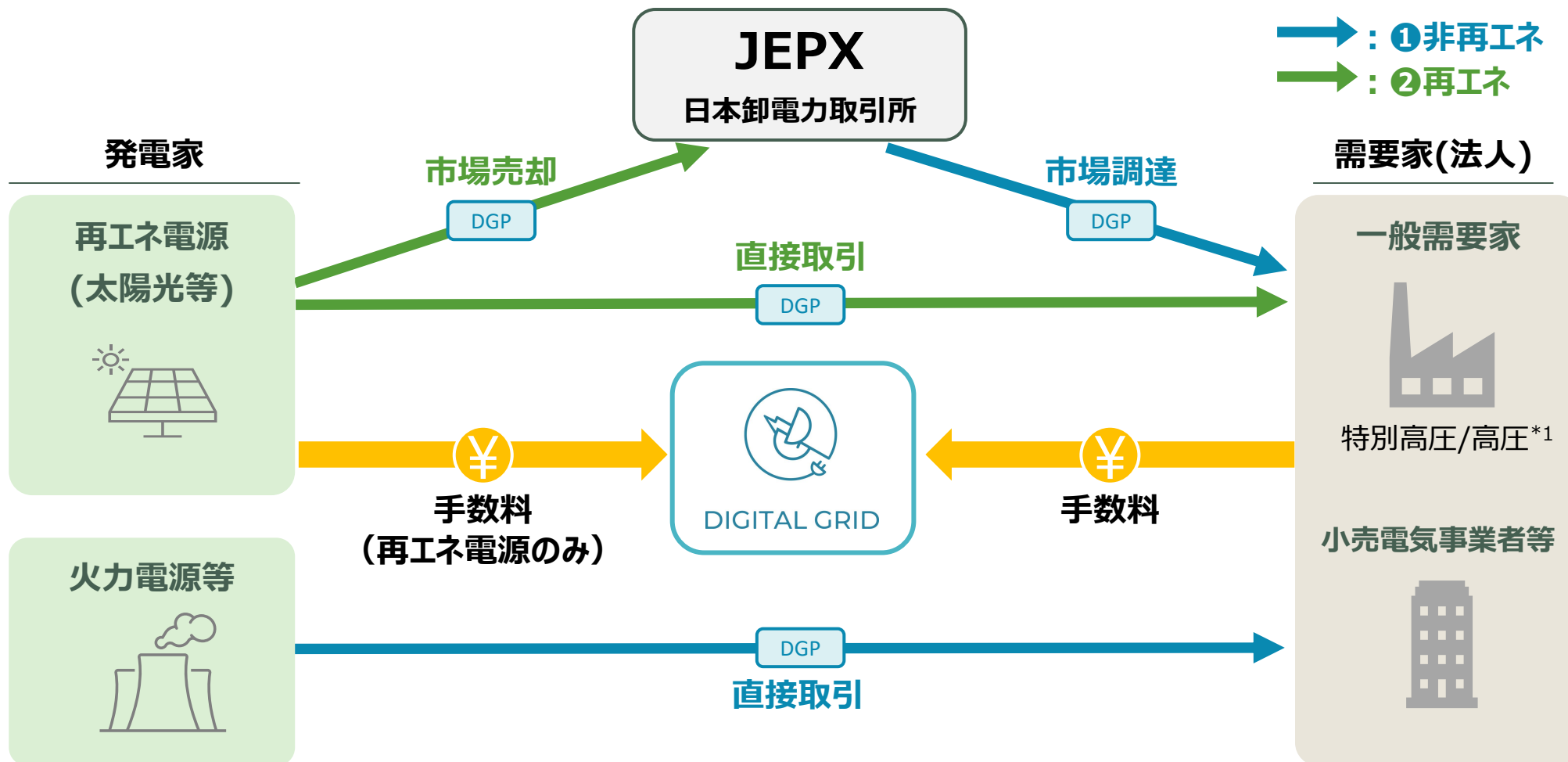
100%市場調達

卸 + 市場調達

コーポレートPPA
+ 市場調達

DGPのビジネスモデル

- ✓ 発電家、需要家双方がDGPを通じて電力取引を行い、当社は取引電力量に応じて手数料を受領
- ✓ 発電家からは、再エネ電源の場合のみ手数料を受領



*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の施設

At a Glance (24年7月期実績)

売上高

35.1億円

YoY*1 +108%

営業利益

15.4億円

YoY*1 +253%、営業利益率*2 44%

DGP手数料売上高

28.1億円

YoY*1 +229%

当期純利益

9.7億円

YoY*1 +48%、当期純利益率*3 28%

ROE

23%

YoY*1 +2.8 pt

総資産

114億円

YoY*1 +92%

電力PF

電力取扱量

1,413GWh

YoY*1 +171%

再エネPF

電力取扱量

84GWh

YoY*1 +500%

契約容量*4

656MW

YoY*1 +135%

契約容量*4

142MW

YoY*1 +689%

供給拠点数*5

4,223件

YoY*1 +166%

需給管理拠点数*5

684件

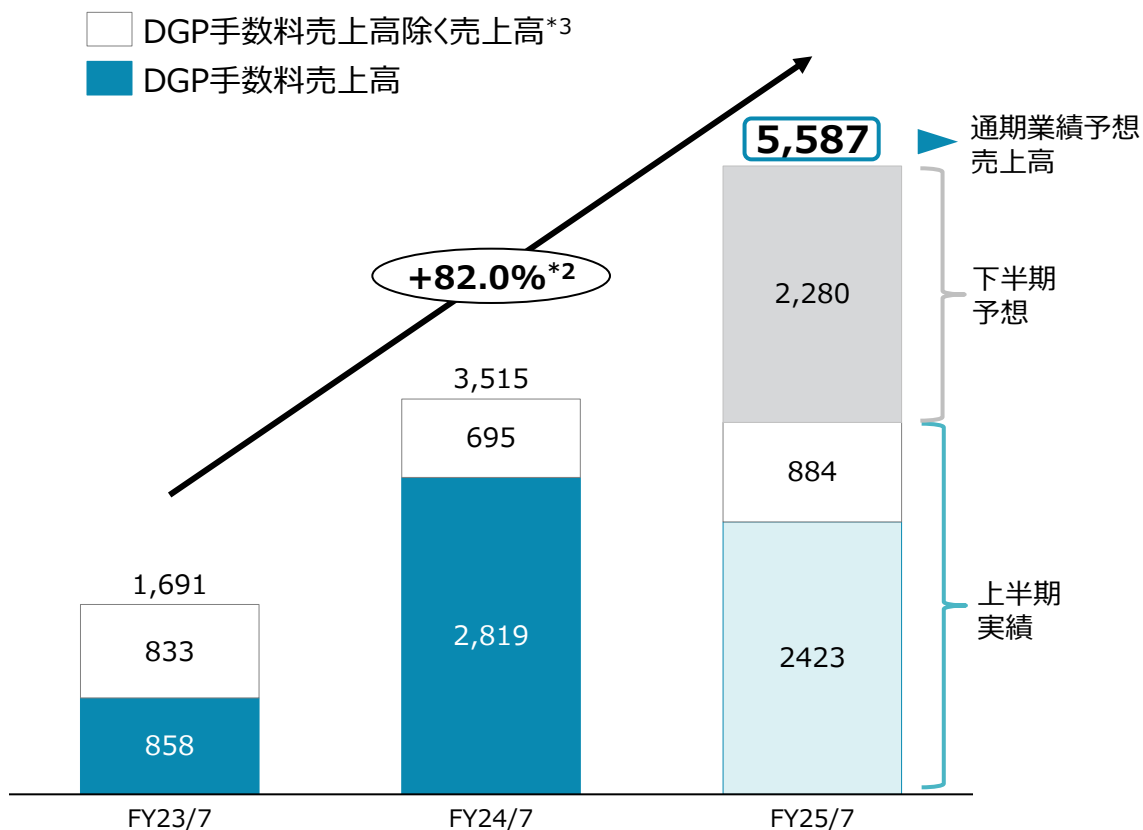
YoY*1 +788%

*1 対前年比成長(率) *2,3 対売上高比率 *4 契約容量は託送月による合算値、*5 当社グループと契約関係のない低圧の需要拠点を除く

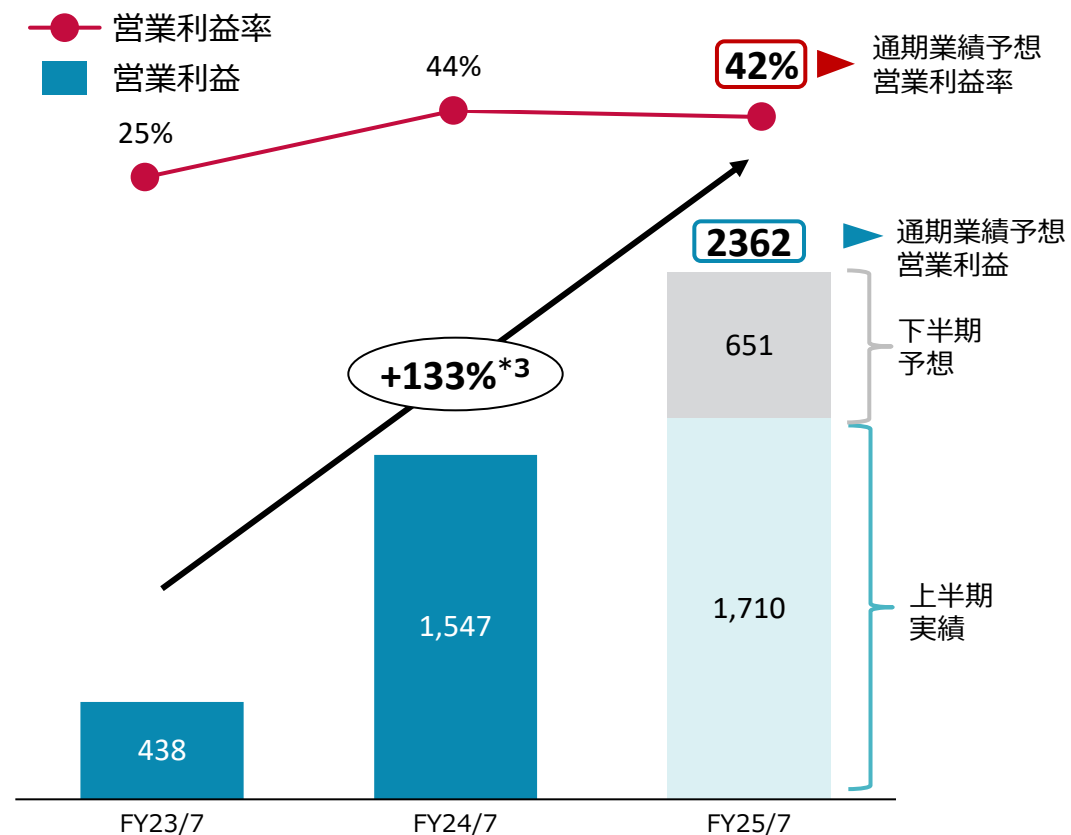
四半期売上高及び営業利益（率）推移

✓ 売上高、営業利益ともに継続成長、営業利益率は40%台を維持

売上高推移 (百万円)



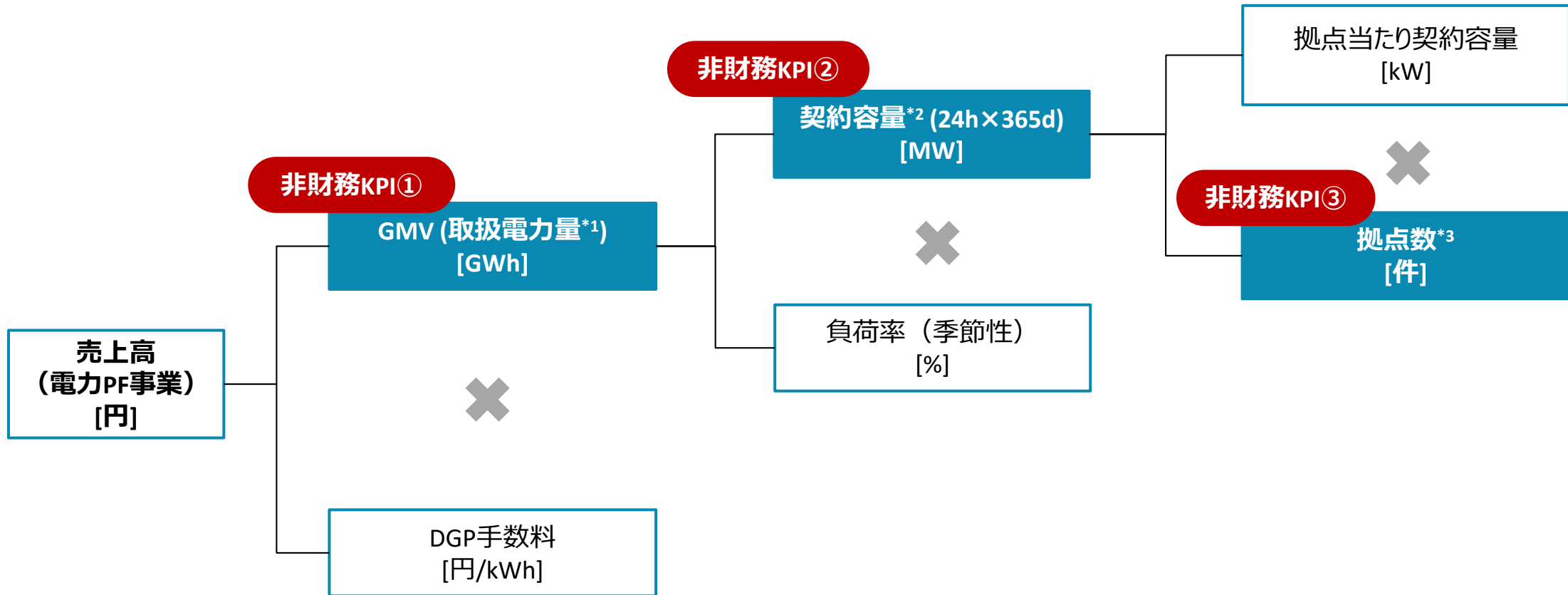
営業利益（率）推移 (百万円)



*1 一般送配電事業者との精算額、Jクレジット販売、FIT非化石証書仲介手数料などが含まれる数値 *2,*3 FY23/7 ~ FY25/7 CAGR

主要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]、拠点数を主要KPIとしている



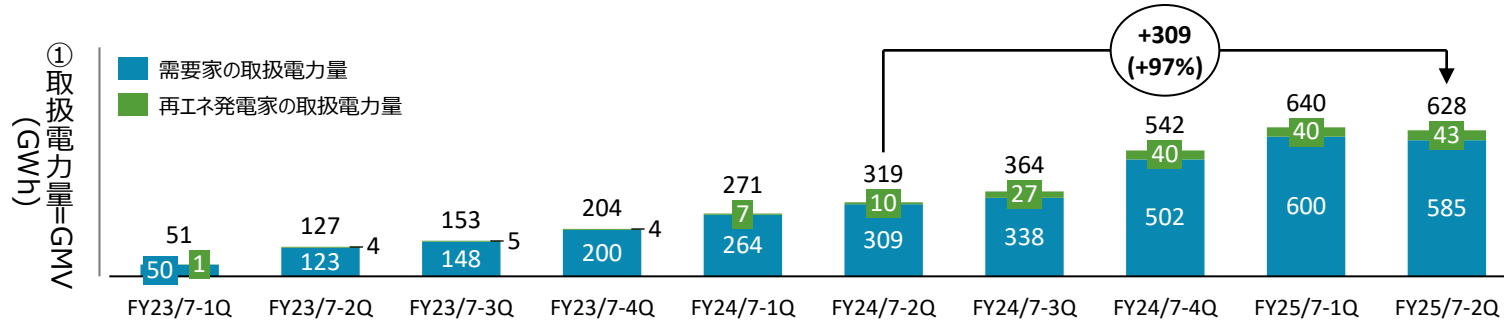
*1 DGPを使用し、需要家が電力調達を行った量、及び発電家として電力を送電した量の合計

*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

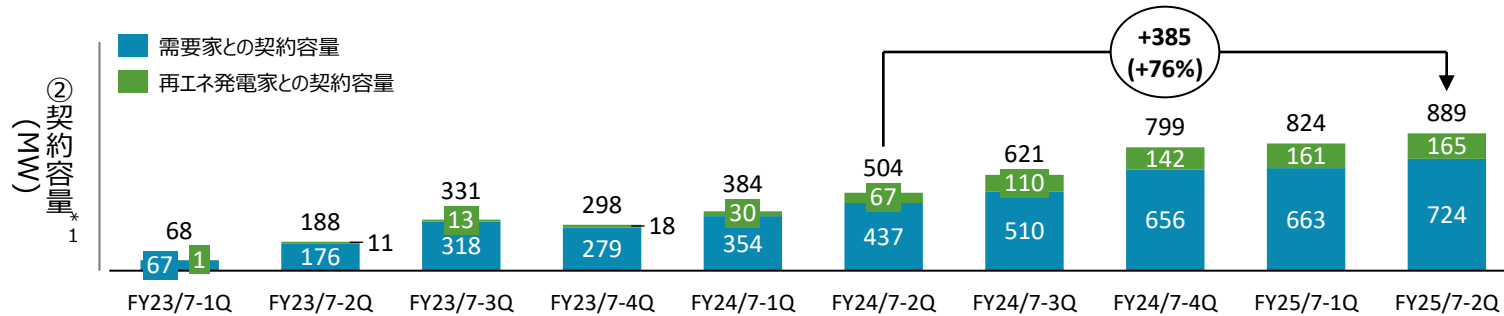
*3 DGPを使用し、電力調達を行っている需要拠点数、及び当社グループが需給管理を行っている発電所拠点数の合計

KPIハイライト

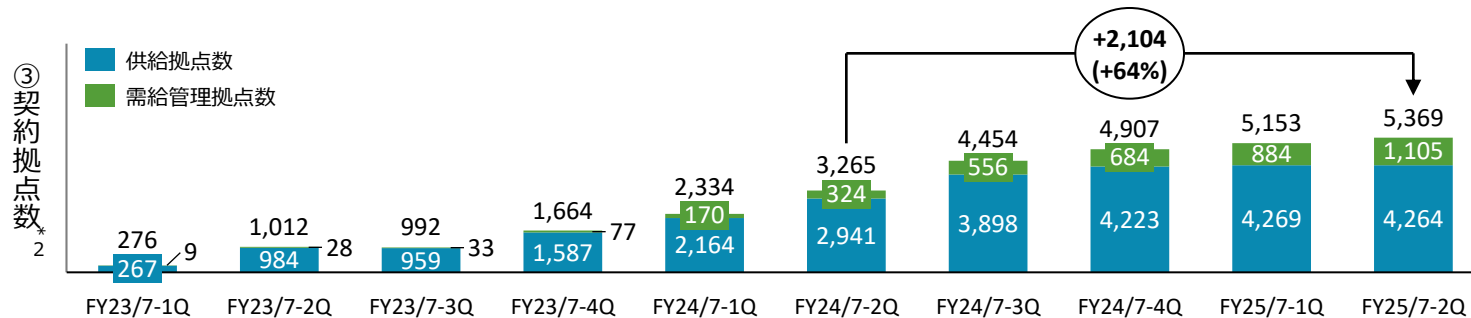
- ✓ 取扱電力量は季節要因により減少も、契約容量、契約拠点数ともに増加
- ✓ DGPによるシステム対応のため、契約容量・拠点数の急激な伸びにも対応が可能な体制を構築



✓ 前年同四半期比 + 97%、同 + 309GWh



✓ 前年同四半期比 + 76%、同 + 385MW



✓ 前年同四半期比 + 64%、同 + 2,104件

*1: 契約容量は託送月による合算値
*2: 当社グループと契約関係のない低圧の需要拠点を除く

Company Highlights

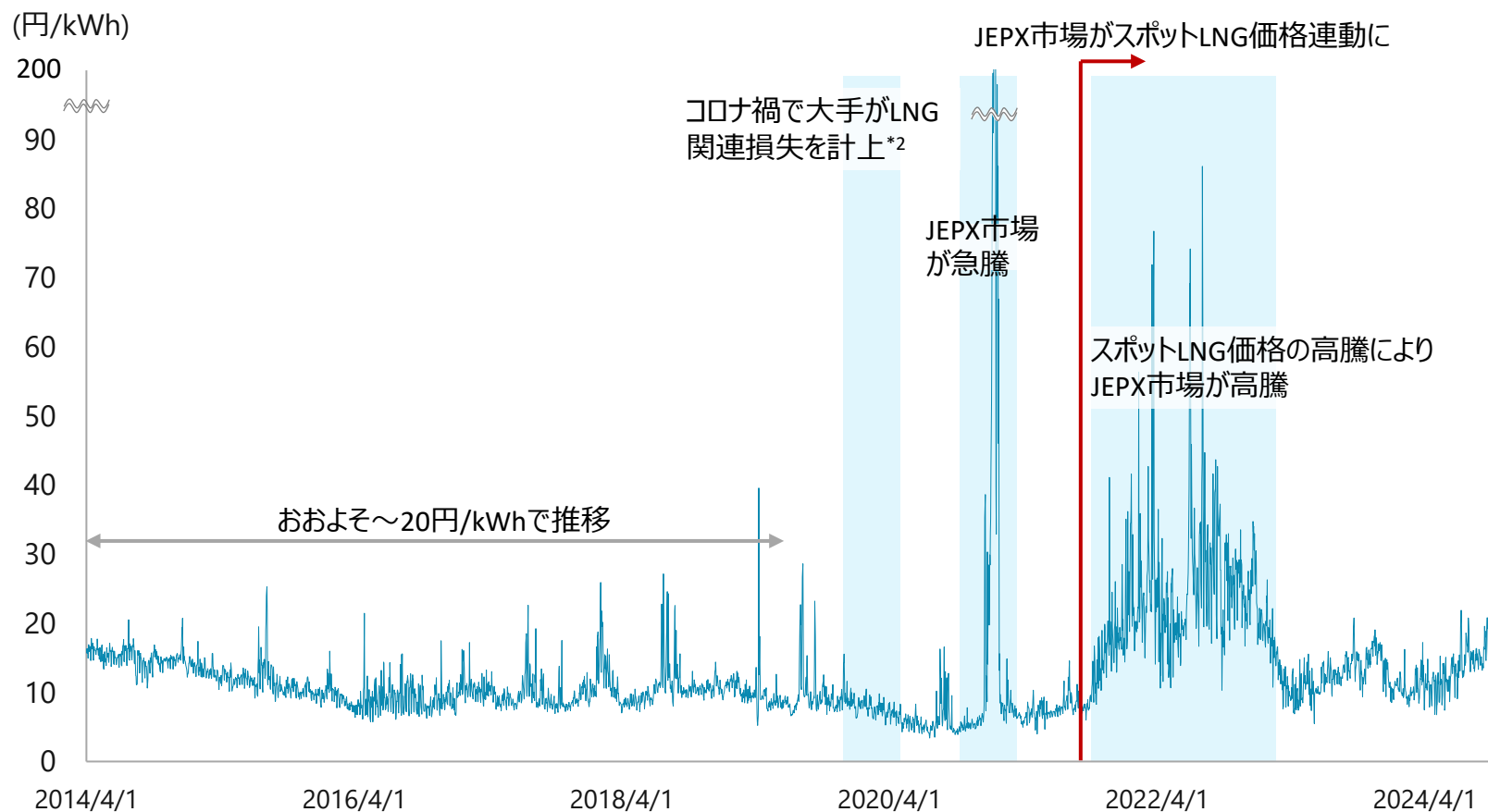
1. **市場環境**：激変期にある電力市場
2. 競争環境：激動の市場で求められる競争優位性
3. 成長戦略：多様なエネルギーソリューションの実現



JEPX市場価格のボラティリティの変化

- ✓ JEPX市場価格は長く安定的に推移してきたが、コロナ禍を契機とするLNG調達の変化・JEPX市場価格に関する制度変更の影響で、不安定な値動きに

東京のJEPXエリアプライス推移（2014/4/1～2024/9/30）*1



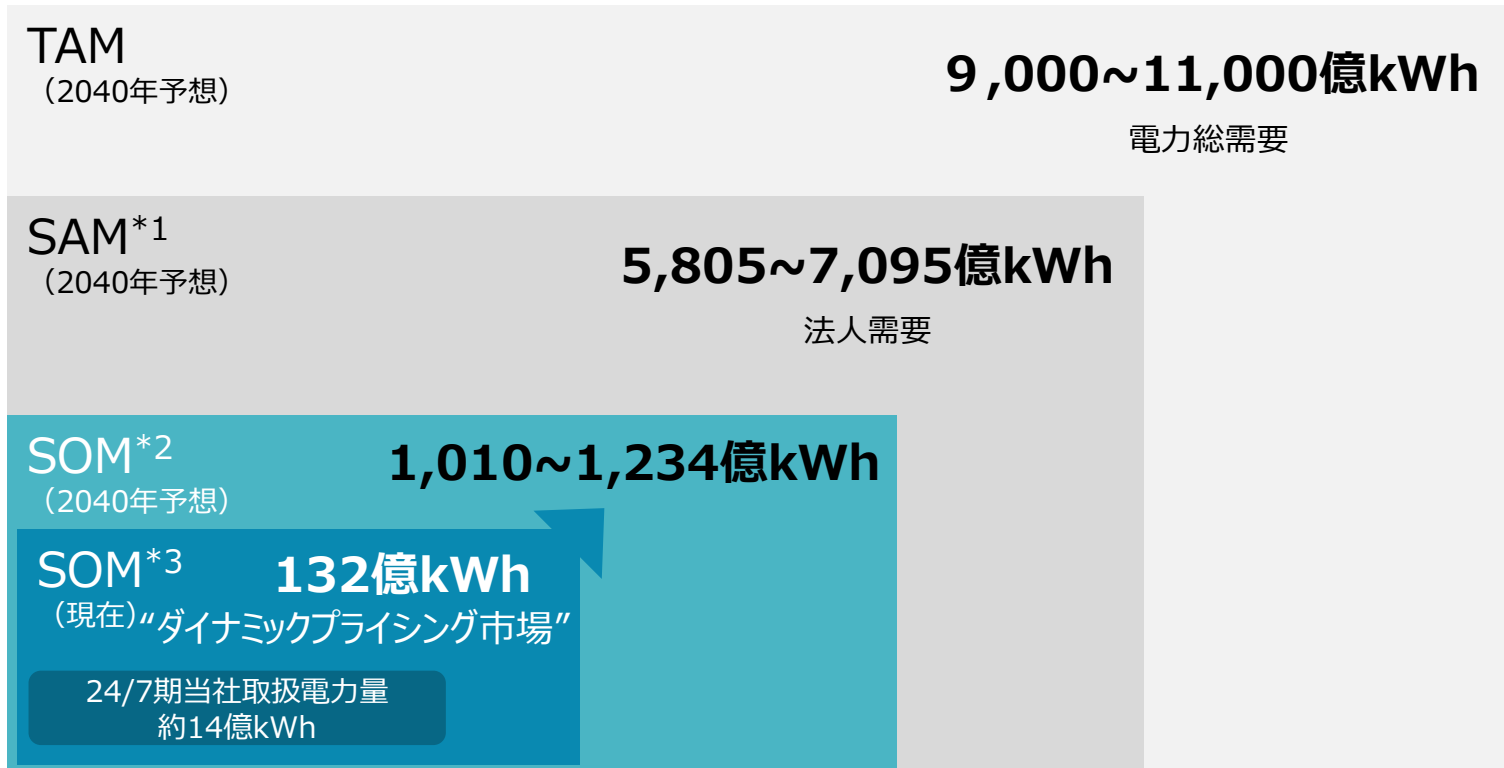
環境変化

- 1 制度変更に伴い、JEPX市場価格はLNGスポット価格に連動
- 2 大手発電事業者によるLNG長期契約比率の低下
- 3 ダイナミックプライシング市場の出現
※新電力*3が相次いで撤退し電力難民（4万件超）増加に起因する市場連動型プランが浸透

*1 JEPXより取得したデータより当社作成 *2 例えば、(株)JERA 2020年度第2四半期連結決算にてLNG売却関連損を計上 *3 電力自由化に伴い、旧一電ではない新たに参入した電力供給事業者のことを指す

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（特別高圧・高圧）の中で拡大する見通し
- ✓ 当社の24/7期の年間取扱電力量は約14億kWhであり、想定市場の約10.6%を占有



TAM、SAM及びSOMは、「2040年度におけるエネルギー需給の見通し、電力調査統計 電力需要実績 2023年度（資源エネルギー庁）」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。

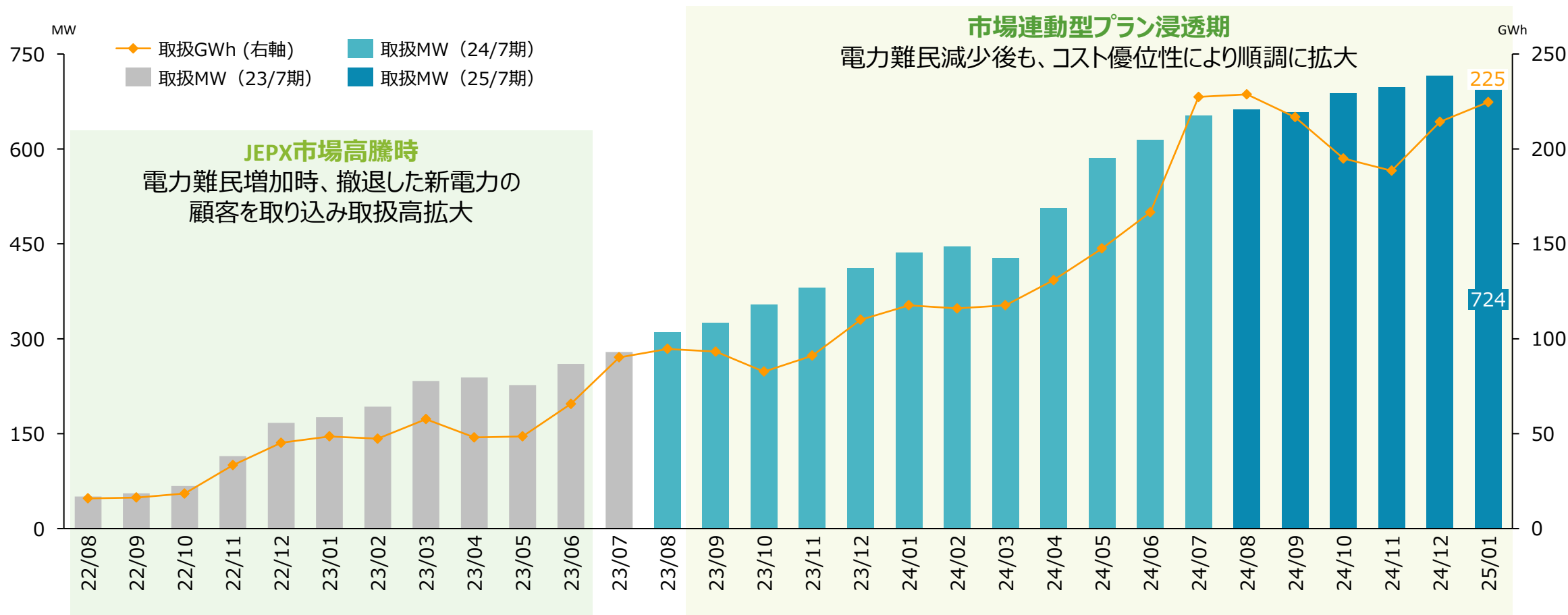
*1 SAM(2040年予想)：2040年の電力総需要のうち、特別高圧・高圧需要を法人需要として表記。2024年時点の電力総供給量のうち特別高圧・高圧電力が占める割合が64.5%であったことを踏まえ、2040年における電力総需要予測値に64.5%を乗じて算出

*2 SOM(2040年予想)：2024年時点の特別高圧・高圧電力供給量のうち新電力が占める割合が17.4%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17.4%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、「電気とガスのかんたん比較 エネチェンジ（ENECHANGE株式会社）」に掲載されている市場連動メニューを提供している新電力の2023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の。

GMV(取扱電力量)および契約容量の推移

- ✓ JEPX市場が高騰した状況でも、低位安定した状況でも、DGP取扱電力量と契約容量は着実に拡大
- ✓ DGP取扱電力量の月次平均解約率*1約1.9%、契約拠点数*2の月次平均解約率*3約1.7%



*1 契約容量の解約率 = 当月の解約契約容量 ÷ (前月の契約契約容量 + 当月新規契約容量)、2024年1月～2025年1月までを対象期間とした月次解約率の平均値

*2 当社グループと契約関係のない低圧の需要拠点を除く

*3 契約拠点数の解約率 = 当月の解約拠点数 ÷ (前月の契約拠点数残高 + 当月新規契約拠点数)、2024年1月～2025年1月までを対象期間とした月次解約率の平均値


Company Highlights

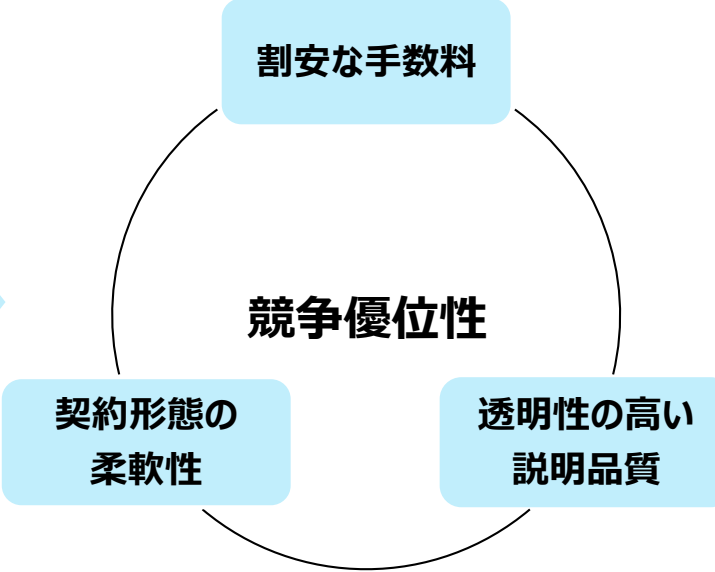
1. 市場環境：激変期にある電力市場
2. 競争環境：激動の市場で求められる競争優位性
3. 成長戦略：多様なエネルギーソリューションの実現



競争環境

- ✓ 電力業界において、電気のデリバリーが可能なプラットフォームとして独自のポジショニングを確立
- ✓ 割安な手数料と契約形態の柔軟性、調達に係るコスト構造の開示など透明性の高い説明品質を担保し競争優位を強化

		ビジネスモデル		
		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)	発電所の保有
ダイナミックプライシング 市場プレーヤー	旧一般電気事業者	-	✓	✓
	新電力	-	✓	(✓) (新電力による)
	 DIGITAL GRID	✓	✓	(✓) (蓄電池保有予定)
	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	✓	-	-



割安な手数料

競争優位性

透明性の高い説明品質

契約形態の柔軟性

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

競争優位の源泉

- ✓ インハウスエンジニアによる迅速性や堅牢性を兼ね備えたシステム開発、電力業界の専門知識を有した人材による継続的なプロダクト開発、株主や顧客をはじめとするステークホルダーとの協働などが結果として競争優位を創出し、事業拡大を牽引

競争優位の源泉

競争優位性

	システム	人材	ステークホルダー
割安な手数料	<ul style="list-style-type: none"> AI/システムによる取引プロセス自動化 	<ul style="list-style-type: none"> インハウスエンジニアによるシステム開発 	<ul style="list-style-type: none"> 新規事業開発に協力的な株主 <ul style="list-style-type: none"> ➢ PoC^{*1}への参加により、アジャイルなプロダクト開発^{*2}が可能に 顧客のネットワーク効果 <ul style="list-style-type: none"> ➢ 独自のビジネスモデルに多様な発電家や需要家が参加していることによる、信頼性向上・呼び水効果
契約形態の柔軟性	<ul style="list-style-type: none"> P2P取引システムの系譜を汲むシステム 	<ul style="list-style-type: none"> 制度や市場に関する高度な専門知識を保有し、頻繁な変更にも速やかに対応 アジャイルな新規プロダクト開発 	
透明性の高い説明品質	<ul style="list-style-type: none"> 電力使用量の見える化 電力業界の複雑な制度に係る請求をつまびらかにしている請求書システム 	<ul style="list-style-type: none"> 電力調達に係るコスト構造を詳細開示 複雑な電力制度に対する深い理解に基づく料金体系や市場動向の説明品質 	

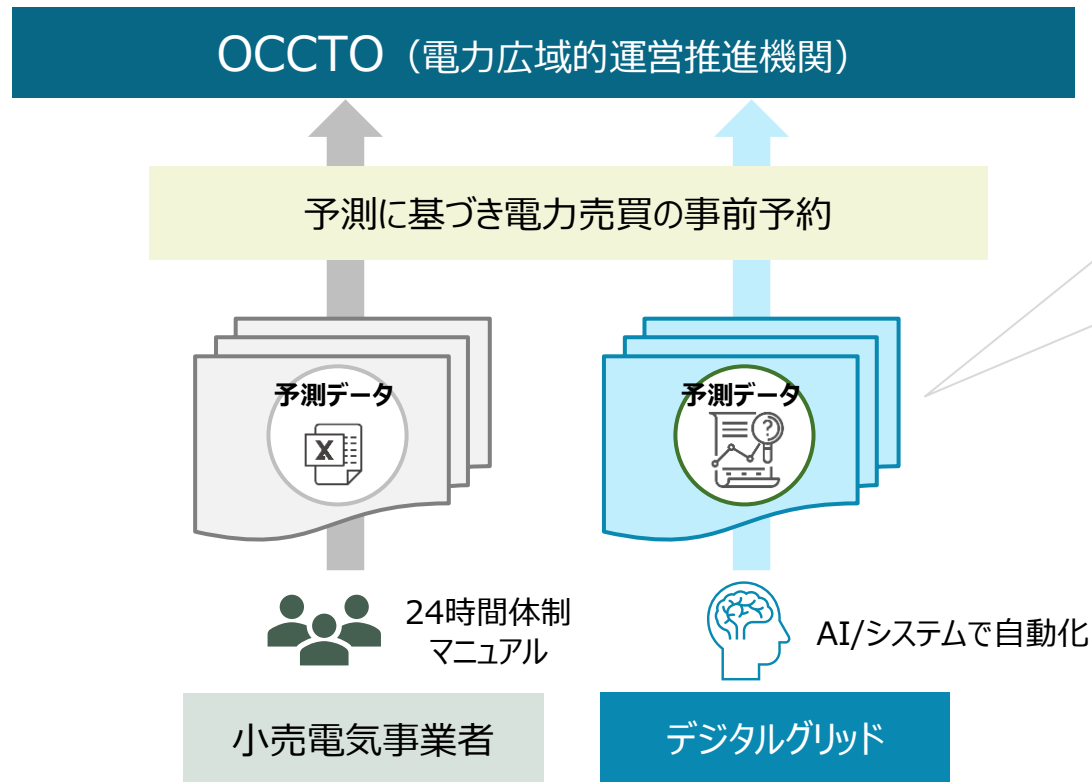
*1: PoC: Proof of Concept (概念実証)のことで、新しいビジネスアイデアや技術等の実現可能性を検証するためのプロセスのこと。

*2: アジャイルなプロダクト開発: 顧客のフィードバックや変化するニーズに柔軟に対応しながら、小さな機能を迅速に繰り返し開発・改善していく開発手法のこと。

競争優位の源泉 | 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
- ✓ 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し、顧客負担を軽減

オペレーション

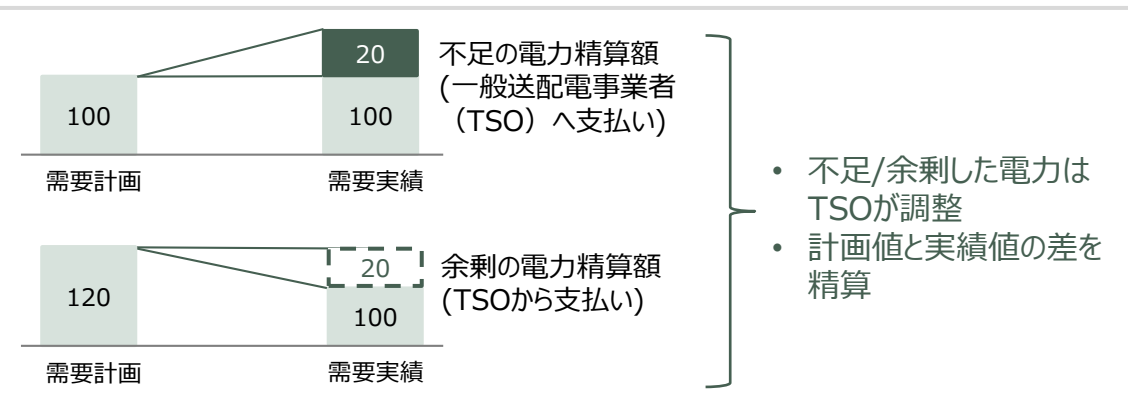


計画提出イメージ

- ✓ 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

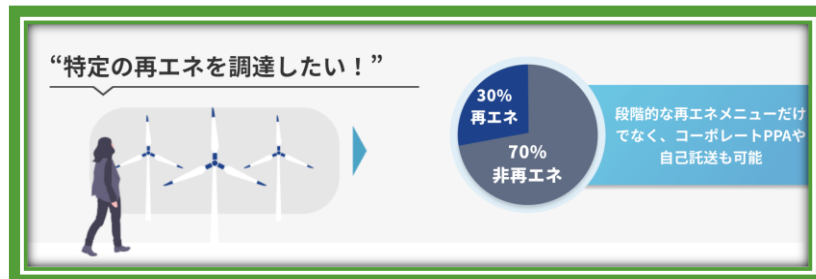
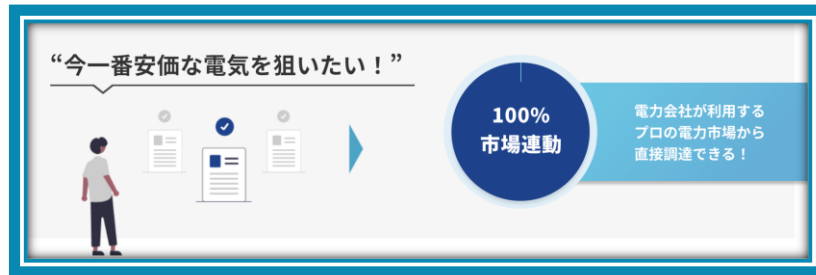
コマ		計画値
コマ		計画値
コマ	計画値	
00:00-00:30	100	×365days
00:30-01:00	105	
...	...	

不足/余剰が発生した場合

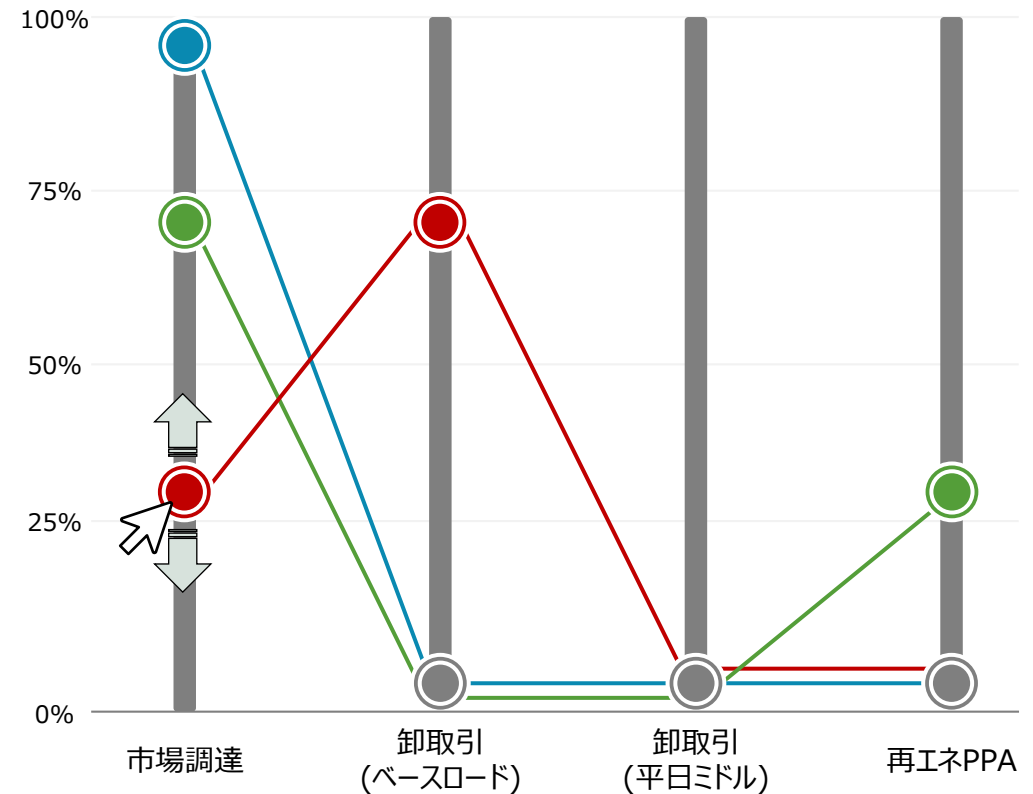


競争優位の源泉 | 柔軟性の高い調達ポートフォリオ

- ✓ DGPでは、需要家は自らのリスク許容度、再エネ調達方針に従って、自由な割合で調達ポートフォリオを組成することが可能
- ✓ 当社の顧客でヘッジ利用社数は57社*1あり、同じ契約はないため57種類のメニューを提供していることに等しい



ポートフォリオの組成イメージ



*1: 2025年1月時点

競争優位の源泉 | 国内トップクラスのインハウスエンジニアと多様な人材構成

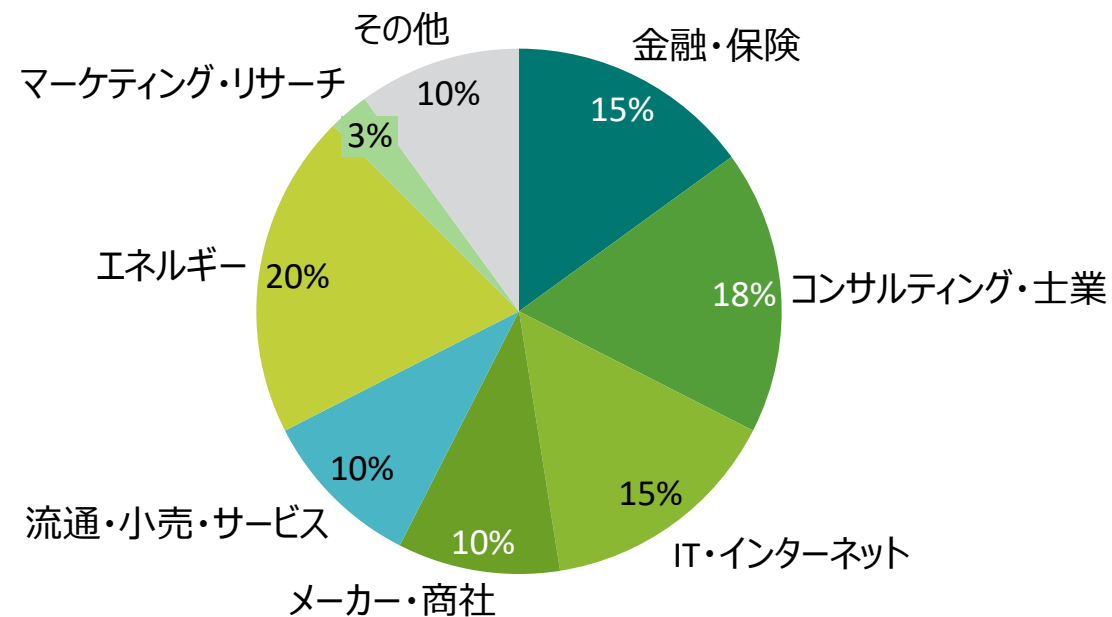
- ✓ エンジニアチームはDORA*1の調査にてトップクラスの速度・安定性を兼備しているとの評価
- ✓ 様々な業界に精通した専門家がバランスよく採用・定着できていることも強み

国内トップクラスのエンジニア*2

	速度		安定性	
	デプロイ頻度 (回/日)	変更のリードタイム (時間/変更)	サービス復旧時間 (時間/インシデント)	変更の失敗率 (%)
Elite	1.0件より大きい	24h未満	1h未満	15%未満
High	0.2件以上～ 1.0件以下	24h以上～168h未満	1h以上～24h未満	15%以上～30%未満
Medium	0.04件以上～ 0.2件未満	168h以上～720h未満	24h以上～168h未満	30%以上～45%未満
Low	0.04件未満	720h以上	168h以上	45%以上

Elite	デプロイ頻度は 1日あたり 4.84件
Elite	変更に要する 時間は 22.5h
High	本番環境の障害が 復旧するまでの 平均時間は 3.59h
Elite	本番環境で 障害が発生した デプロイの割合は 0.16%

専門人材の多様なバックグラウンド*3



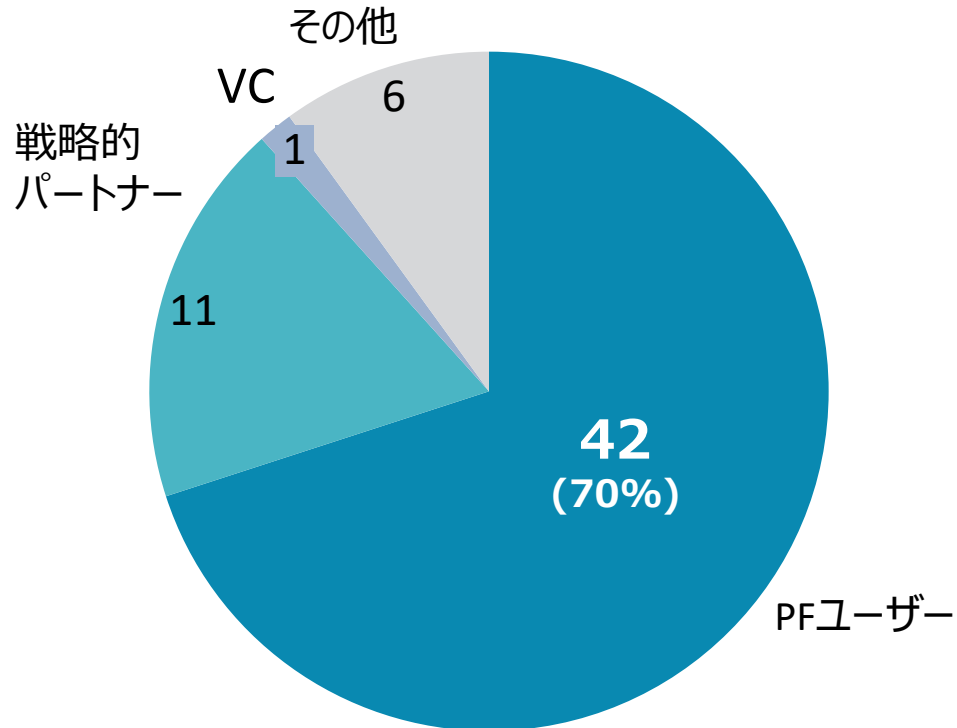
*1 DevOps Research and Assessmentの略称で、Google Cloudが運営するソフトウェア開発に関する研究プログラムを指す

*2 評価期間：2022年8月～2024年7月 *3 2024年7月時点

競争優位の源泉 | 株主とのシナジー

- ✓ 大手グローバル企業含め、現在までに60社から出資（累計調達額：42億円）
- ✓ 戦略パートナーとして数々の共同実証を行い、柔軟性の高いプラットフォームを共創してきた

株主の属性*1



株主の一例*2

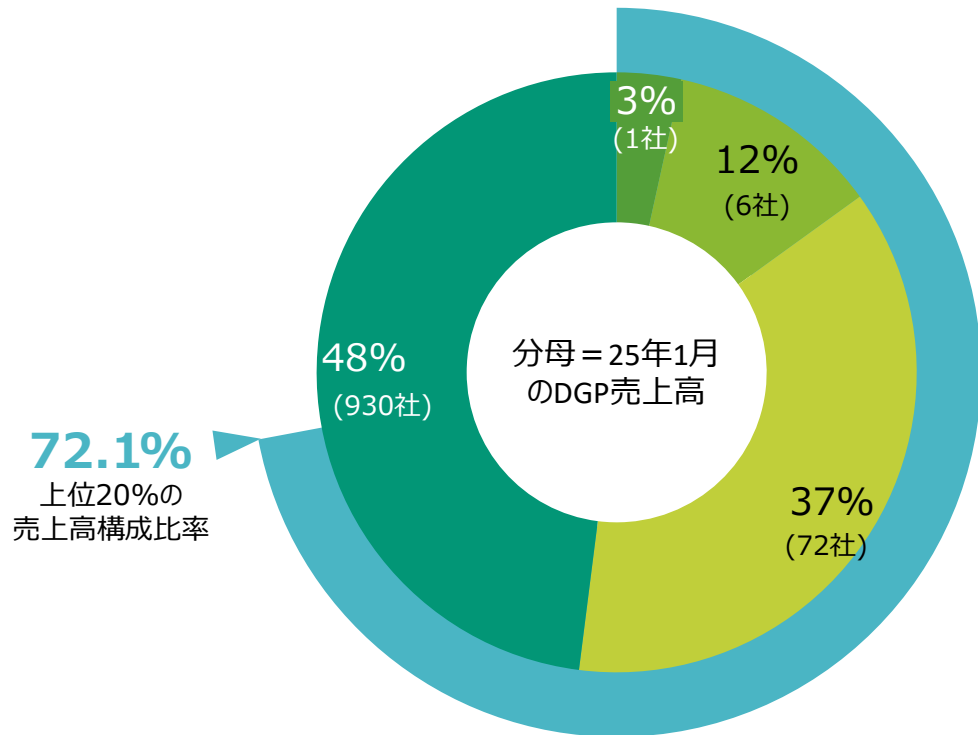
製造業	電力/ガス	商社	建設/不動産	VC リース
東芝	九州電力	三菱商事	住友林業	WiL Fund II
日立製作所	東京ガス	住友商事	鹿島建設	J A 三井リース
川崎重工業	ENEOS Power	豊田通商	清水建設	東京センチュリー
ソニーグループ	東邦瓦斯	双日	東急不動産	三菱HCキャピタル
京セラ	北海道瓦斯	伯東		
三井化学	広島ガス			
ローム	日本瓦斯			
横河電機				

*1 役員除く *2 2025年2月末時点、

競争優位の源泉 | 分散した顧客・売上構成

✓ 当社の売上は特定の業界・企業に依存することなく分散しており、急激な売上変動が緩和される構成となっている

月次売上高に占める手数料収入帯別の構成（社数、n=1,009）



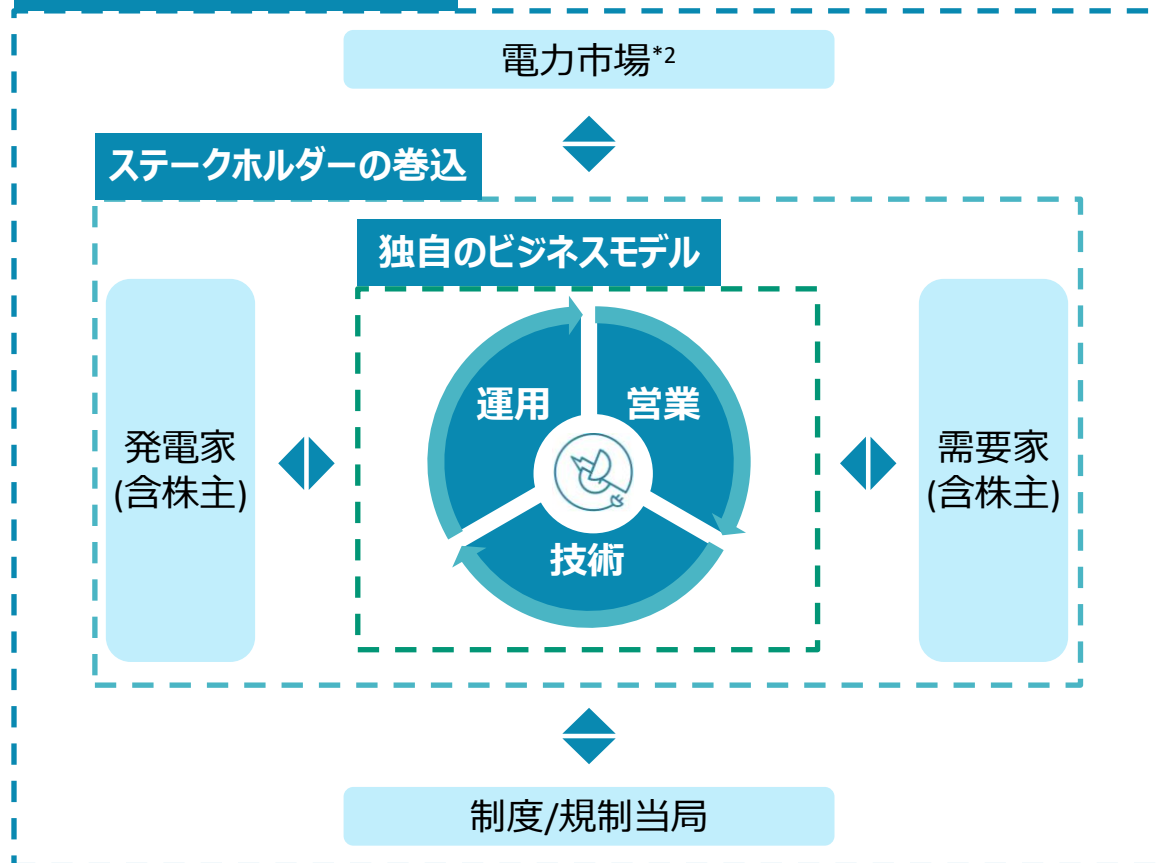
各業界の利用状況（例）

【製造業】	電子機器、化学工業、鉄鋼等
【サービス業】	小売業、外食産業、観光業、金融・保険等
【農林水産業】	農業、林業、水産業
【建設業・インフラ業】	建設業、土木・インフラ開発、エネルギー・電力等
【その他】	地方自治体、病院等

参入障壁

- ✓ 高度な知見が必要とされる技術・運用・営業の各機能が高次元で連動したオペレーショナルエクセレンス^{*1}を發揮
- ✓ 小売機能を置き換え得る独自のビジネスモデルにより、従来の小売電気事業者は参入しづらいビジネスモデルを構築

オペレーショナルエクセレンス



参入障壁

詳細

オペレーショナルエクセレンス

- ✓ 発電家と需要家のマッチング～精算まで **一貫通貫したシステムと運用体制**を構築
- ✓ 制度や市場に関する **専門知識**を保有し、頻繁な変更にも **速やかに対応可能**
- ✓ FY25/7 **Q2 (累計) 営業利益率 51.7%**

ステークホルダーの巻込

- ✓ **新規事業開発に協力的な株主構成**
- ✓ 複雑な制度や料金体系、市場動向に関する **説明品質**によりユーザーからの信頼を確保

独自のビジネスモデル

- ✓ ビジネスモデル特許取得済^{*3}
- ✓ **小売機能を代替**するビジネスモデル

*1 低コスト・高効率なオペレーションを徹底し、業務の標準化やプロセス改善によって競争優位を構築する競争戦略 *2 卸電力市場、需給調整市場、容量市場 *3 特許番号: 特許第7266259号

Company Highlights

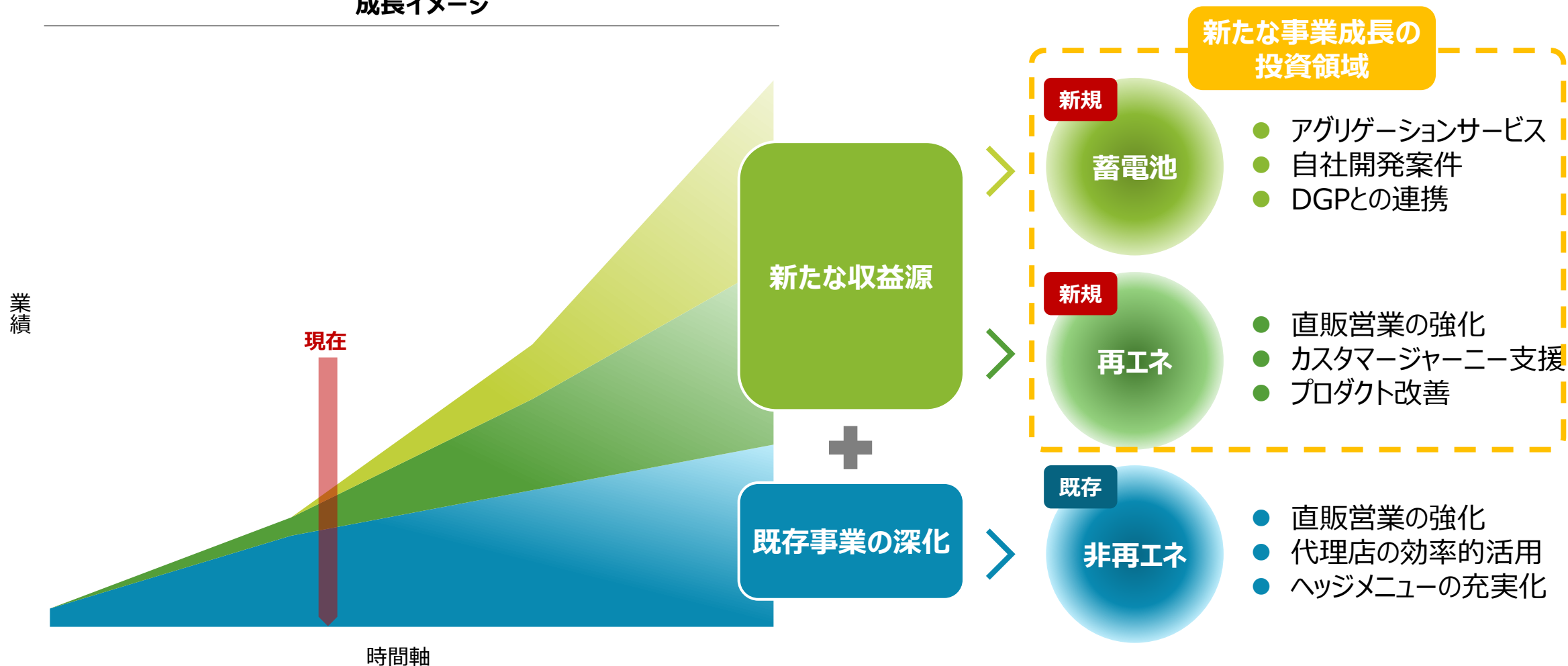
1. 市場環境：激変期にある電力市場
2. 競争環境：激動の市場で求められる競争優位性
3. 成長戦略：多様なエネルギーソリューションの実現



成長戦略

- ✓ エネルギーの民主化を実現するため、既存事業の深化、及び新たな収益源の確立の両利きの経営を実行していく
- ✓ 再エネ、及び蓄電池ビジネスを拡大し、規模拡大並びに差別化に取り組み、電力取引の新たなスタンダードを作っていく

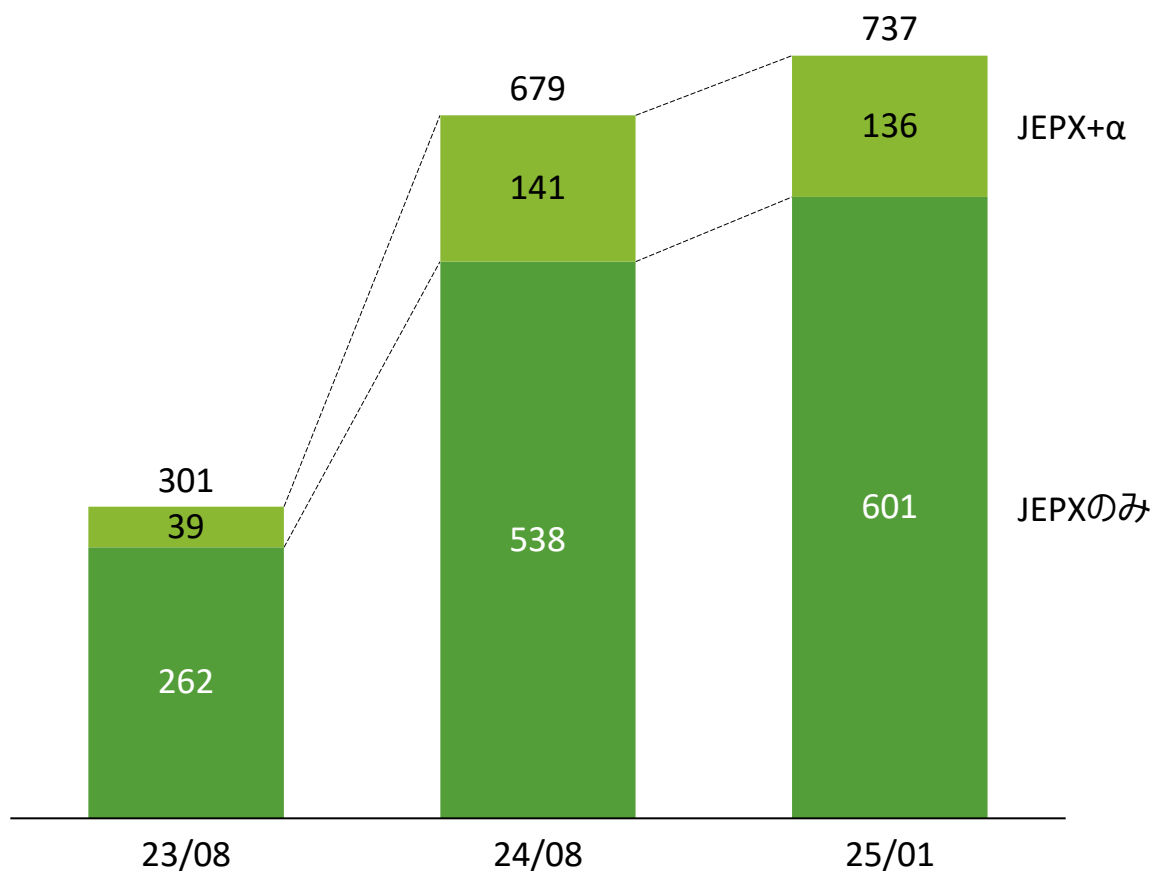
成長イメージ



既存事業の深化

- ✓ 代理店活用による営業のレバレッジ効果により顧客基盤を拡大しつつ、電力代金の一部固定可能な卸取引や再エネ電源とのPPAを増やしていくための直販営業を強化し、DGPの特長である柔軟な取引形態 (JEPX+α^{*1})の割合を増やしていく

ポートフォリオ実績：取引形態別の契約容量*2 (MW)



*1 JEPX+αとは、JEPX+卸取引、JEPX+コーポレートPPA、JEPX+卸取引+コーポレートPPAの取引形態を指す

*2 取引形態別の契約容量は、請求月ベースの合算値

取組方向性

JEPX+α
の拡大



【大口需要家の
獲得・LTV向上】

直販営業による顧客の電力調達の伴走

- 再エネや非再エネといったプロダクト単位ではなく、顧客ごとに営業担当を配置する顧客専任性への移行
- 電力・再エネ調達方針策定から取引実行、アフターサービスまで、一気通貫した営業体制の構築

【継続率向上】

プロダクトの深化

- マーケットレポートを活用したコスト削減効果の可視化による経済的メリットの訴求
- 卸取引自動約定の実装によるUX向上
- 卸の調達先多様化による選択肢の拡充

顧客基盤
の拡大



【商談数の増加】

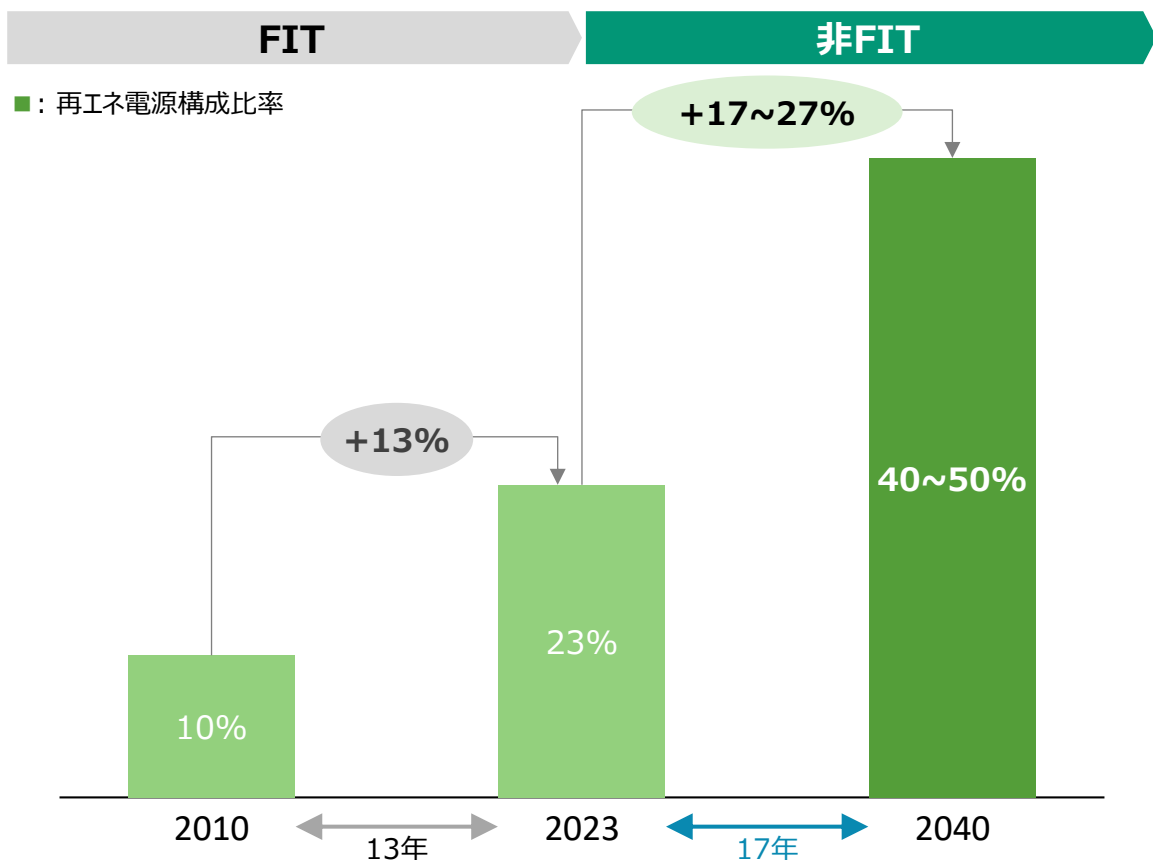
代理店との連携強化・運用効率化

- 営業ツールの活用による営業効率向上
- オンボーディングの標準化による早期戦力化
- スコアリング制度導入による新陳代謝の促進

民間主導の再エネ導入へ

- ✓ 2040年までに非FIT*¹電源でさらに+17~27%再生エネルギー比率を拡大する政府目標*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、当該業務のサポートが必要不可欠に

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	<p>発電家 → TSO</p>	<p>発電家 → TSO → 売先 (需給管理)</p>
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、FIT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「FIT導入1年半が経過して～FIT転換の現状と展望～①」、資源エネルギー庁「なつく！再生可能エネルギー」を参考に当社作成

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
- ✓ 当社の24/7期の年間再エネ取扱電力量は約0.8億kWhであり、想定市場の約9.2%を占有

TAM

(2040年予想)

4,400~6,000億kWh

再エネ総供給*1

SAM

(2040年予想)

2,838~3,870億kWh

法人需要家への再エネ供給量*2

SOM

(2040年予想)

993~1,355億kWh

再エネPPA市場*3

SOM 8.7億kWh~

(現在)

再エネPPA市場*4

24/7期再エネ取扱電力量
約0.8億kWh

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 2024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64.5%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64.5%を乗じて算出（電力調査統計 電力需要実績 2023年度）

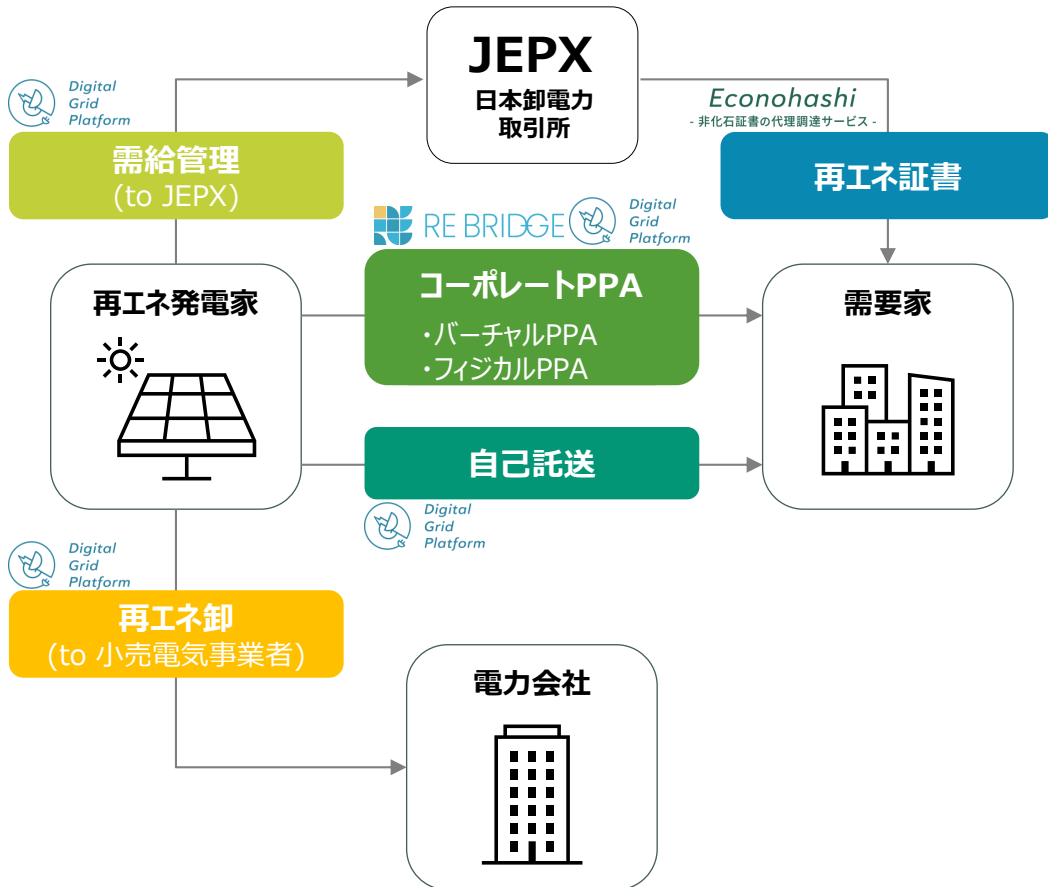
*3 2021年のRE100加盟企業の自然エネルギー電力調達方法の内、コーポレートPPAが占める割合である35%であったことを踏まえ、2040年における法人需要家への再エネ供給量予想値に35%を乗じて算出（自然エネルギー財団「コーポレートPPA実践ガイドブック 2023年版」）

*4 国内のオフサイトPPA事例の総計663MW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」）

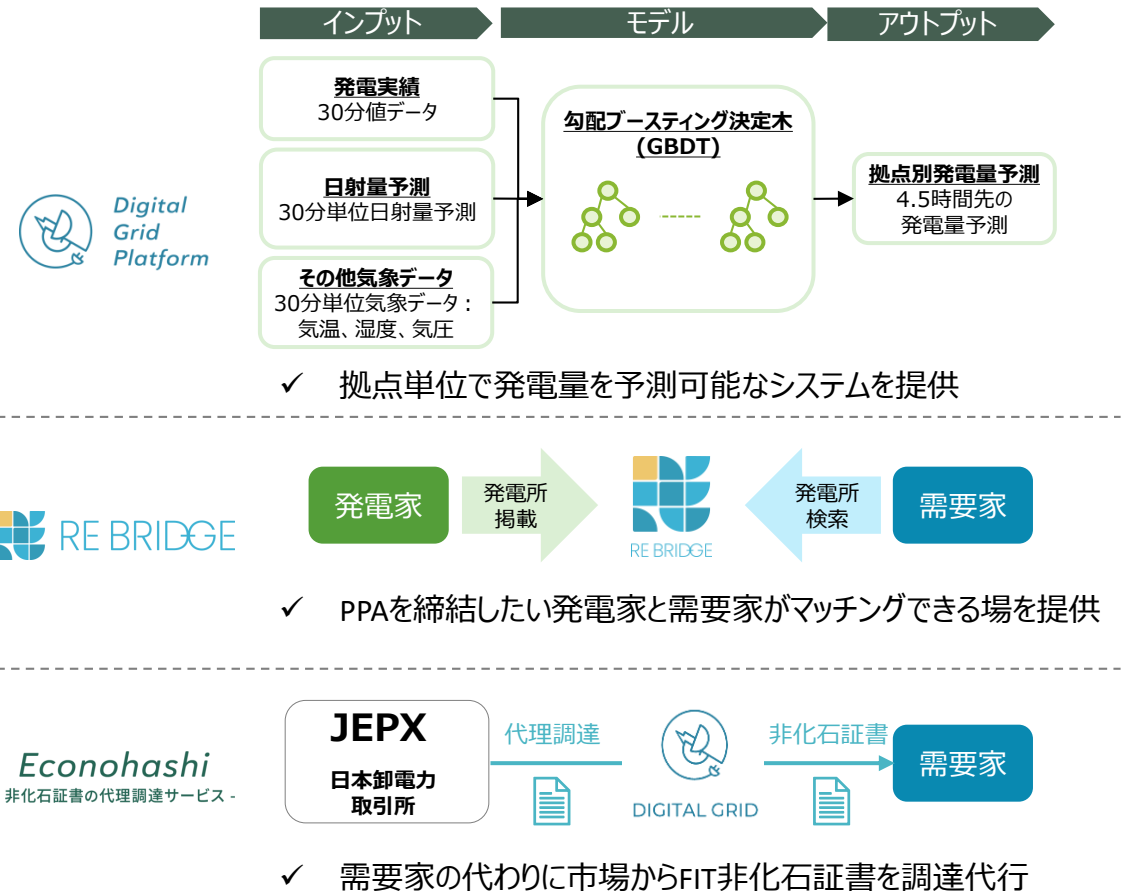
充実した再エネPF事業のメニュー

- ✓ DGPの発電側機能である拠点単位での発電量予測、PPAを締結したい発電家と需要家をマッチングするRE Bridge、手軽な再エネ調達を可能とするエコのし（Econohashi）を通じて、発電側・需要側のあらゆる再エネニーズに対応可能

デジタルグリッドの提供サービス



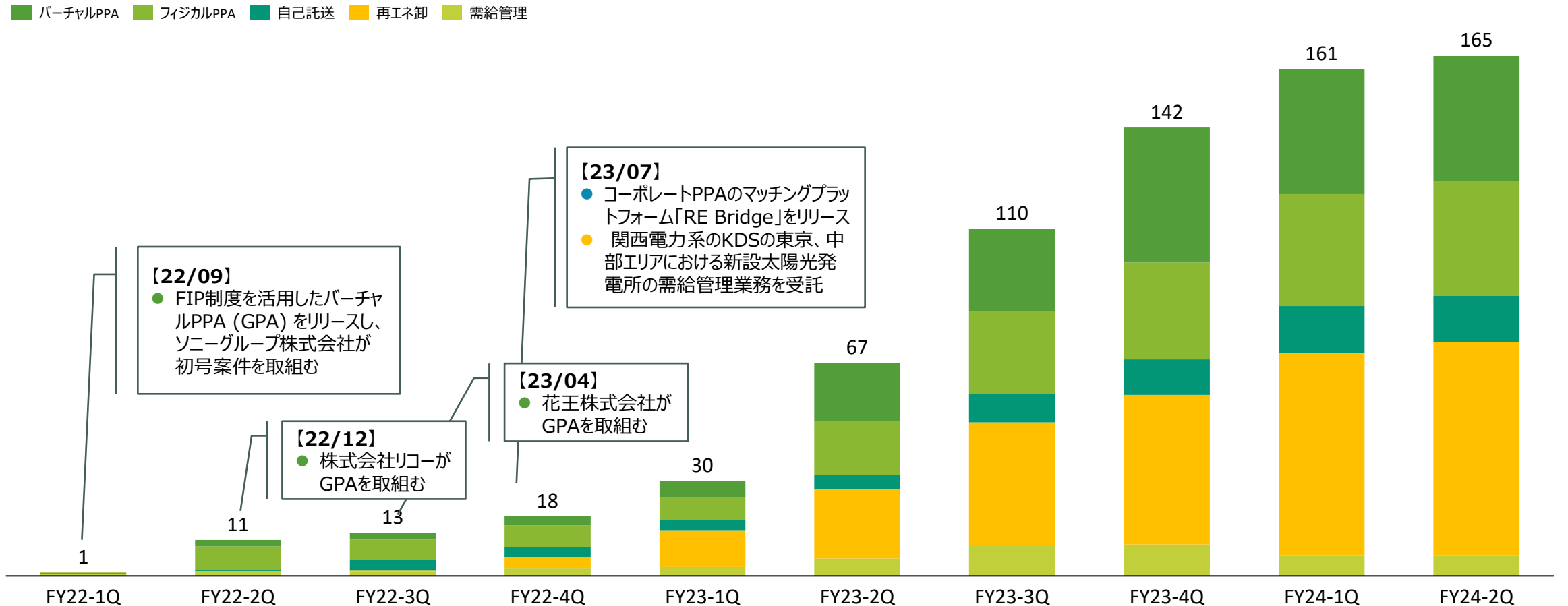
多様な再エネニーズに対応するプロダクト



再エネ取扱容量推移

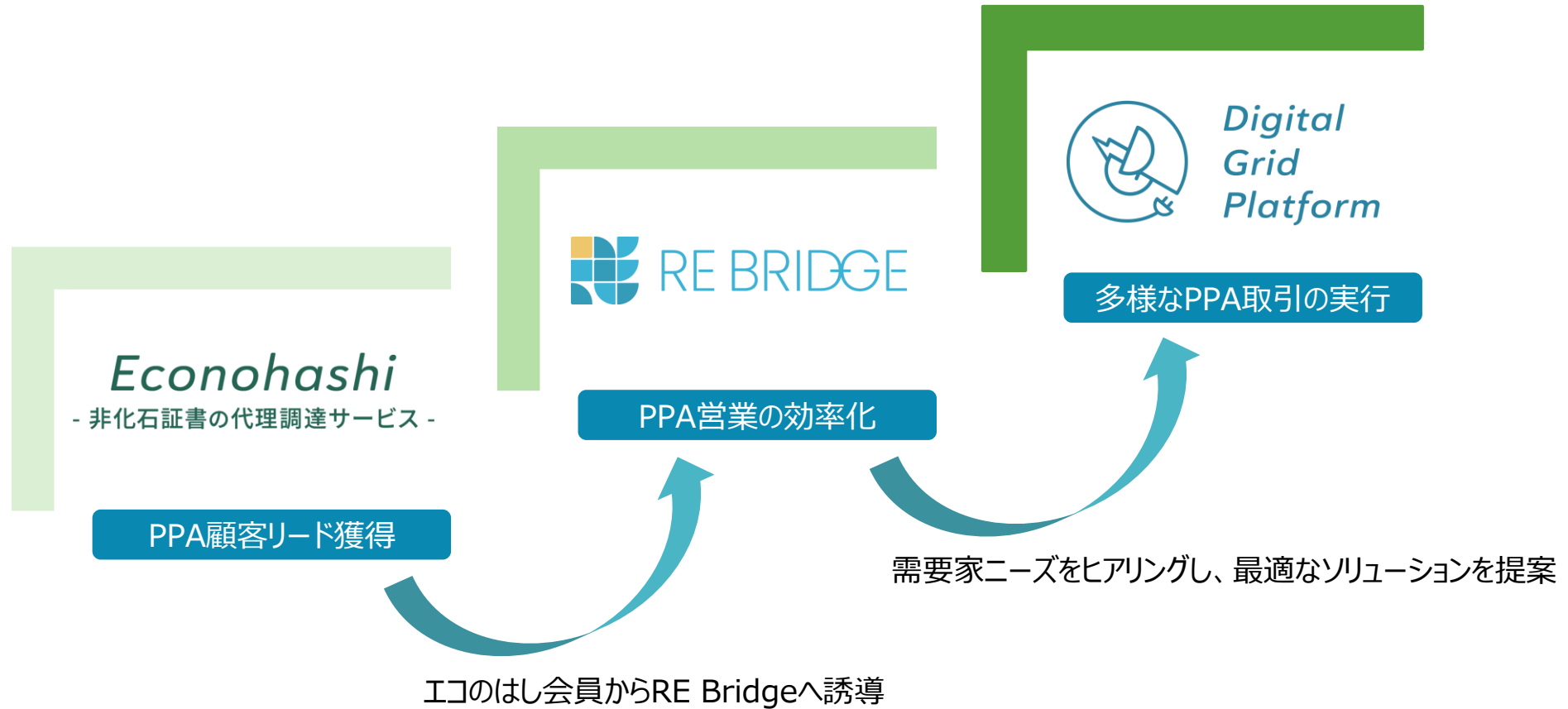
- ✓ 非FITへの移行に伴う再エネ需給管理のニーズ増加を捉え、再エネ取扱量は順調に増加
- ✓ 20年間の長期契約が中心であり、今後もストックとして積み上がっていく見通し

再エネ取扱容量 [MW]



再エネPF | 今後の方向性

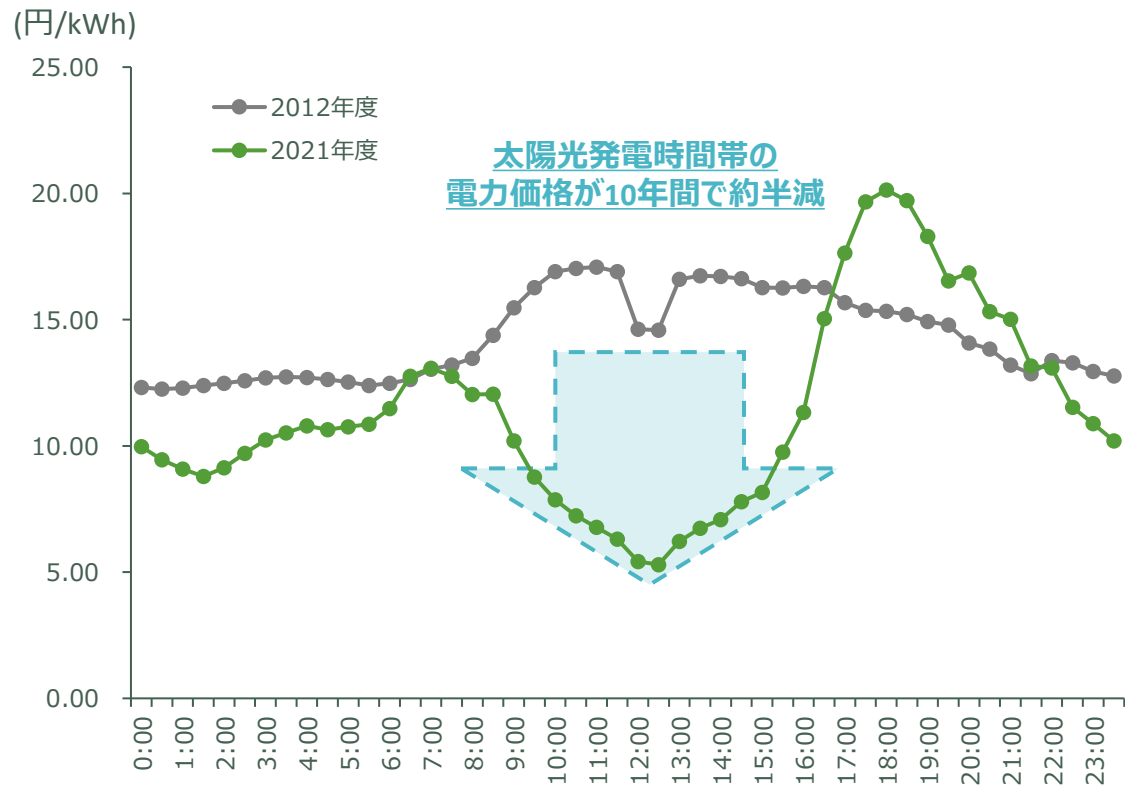
- ✓ エコのはし会員をRE Bridgeに誘導しつつPPAを組成し、今後もDGPの再エネプロダクトを開発していく



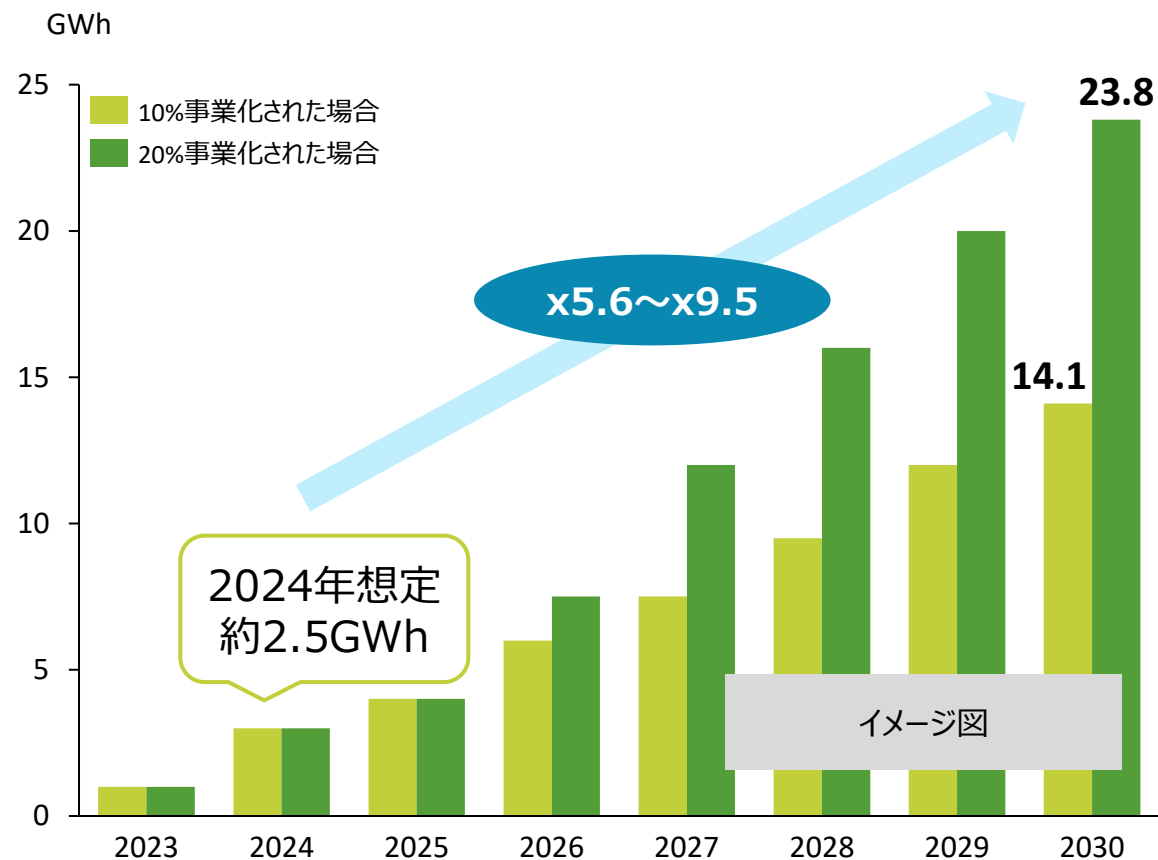
再エネ移行に伴う調整電源ニーズの拡大

- ✓ 過去10年スパンで見ても太陽光の発電する日中価格は市場価格が下落
- ✓ 再エネ導入拡大を背景に需給調整力の一つである蓄電池へのニーズが増加していく見込み

スポット市場における九州エリアの電力価格の比較*1



系統用蓄電池の導入見通し*2

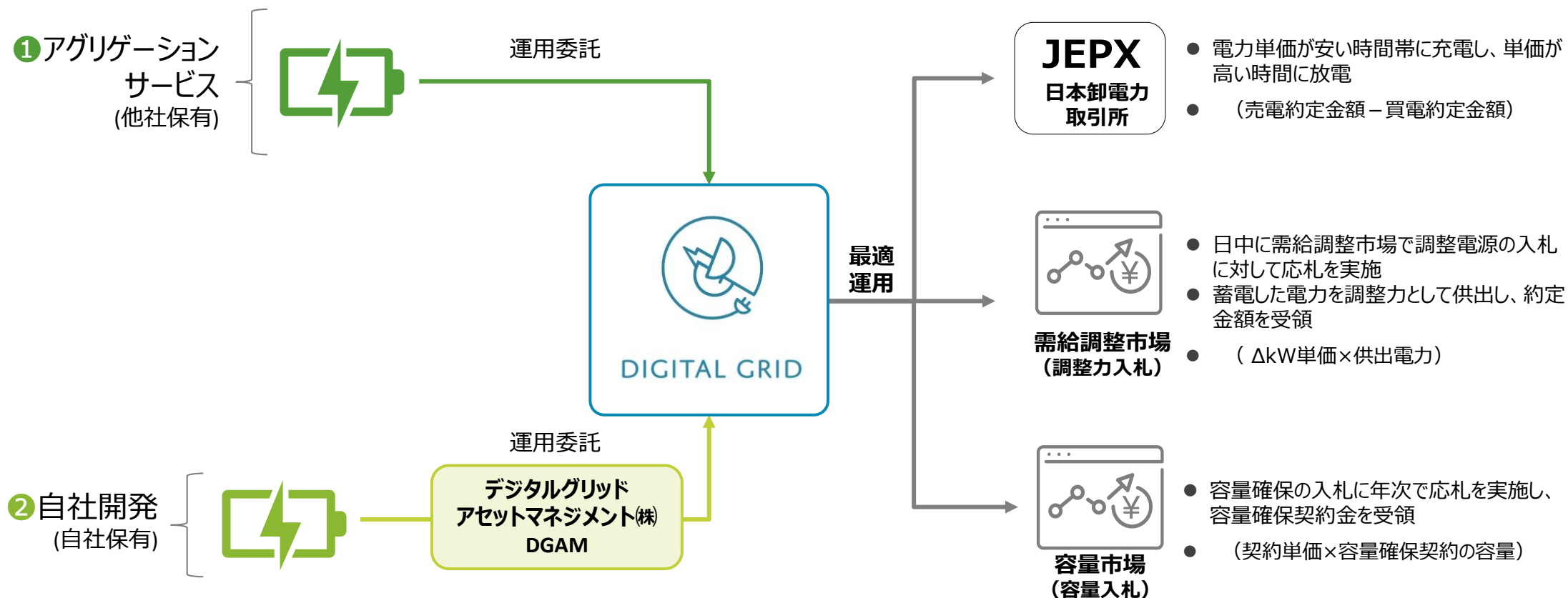


*1 JEPX価格に関する単位時間（24時間を30分ごとに区切った48コマ）ごとの年間算術平均の比較より当社作成

*2 経産省「GX実現に向けた投資促進策を具体化する分野別投資戦略 参考資料（蓄電池）」2023年12月22日より当社作成

その他 調整力事業（蓄電池）

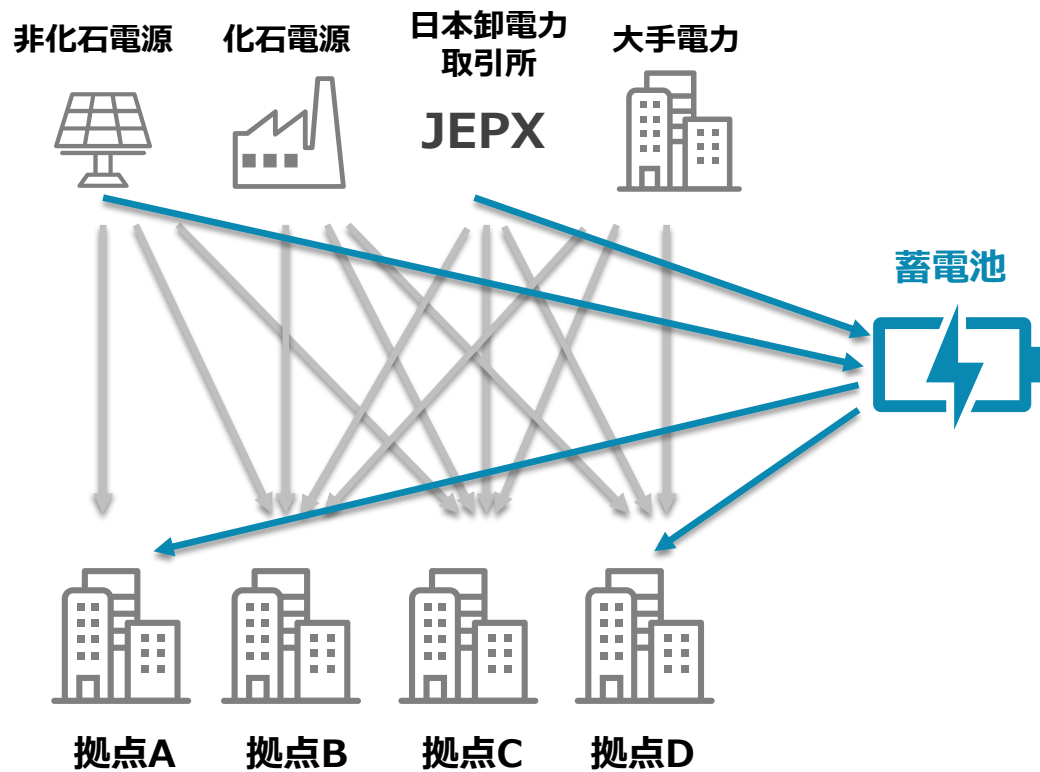
- ✓ 調整力事業は、他社が保有する蓄電池の運用を受託するアグリゲーションサービス（①）と、100%子会社であるデジタルグリッドアセットマネジメント (DGAM)を通じて開発・保有・運用を行う自社開発（②）の2つの事業を推進



② 自社開発

✓ 将来的に蓄電池をDGPと連携することを視野に、自社開発案件に取組中

将来的なDGPへの融合イメージ



蓄電池事業に関する投資、項目例

CAPEX

- 蓄電池
- 系統連系費用
- 土地代

売上

- 容量市場
- 需給調整市場
- JEPX市場

原価

- 託送基本
- 託送従量
- 再エネ賦課金
- 容量拠出金
- 発電側課金

販管費

- メンテ費
- 保険
- 主任技術者
- 水道光熱費
- 償却資産税

今後想定される市場環境のリスクと対応

	発生可能性	電力市場への影響	当社事業への影響・対応
JEPX市場価格の急騰	高	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 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 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ JEPX 100%顧客の離脱により、一時的には収益低下の可能性（↓） <ul style="list-style-type: none"> ➢ 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ハイブリッドメニューの提供（↑）
競合の出現	中	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 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 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 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（↓） ✓ DGPなどをはじめとする特色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	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 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 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 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	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 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 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 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	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 同時同量の達成 ✓ 制度の高い需給計画作成のインセンティブ 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 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（↑）

多様な電力取引に対応可能な“プラットフォーム”であるため、
市場環境の変化に対し成長性・収益性を維持

Appendix



財務諸表サマリー

◆連結損益計算書サマリー*1

(単位：千円)

摘要	2023年7月期	2024年7月期	2025年7月期		成長率 23/7期対24/7期	予想成長率 24/7期対25/7期
			2Q累計	通期業績予想		
売上高	1,691,183	3,515,034	3,308,189	5,587,000	107.8%	58.9%
電力PF事業	1,550,553	3,168,265	2,913,670	-	104.3%	-
再エネPF事業	87,750	185,125	205,113	-	111.0%	-
その他	52,880	161,643	189,404	-	205.7%	-
売上原価	403,405	809,023	848,207	-	100.5%	-
売上総利益	1,287,778	2,706,011	2,459,981	-	110.1%	-
売上総利益率	76%	77%	74%	-	-	-
販売費及び一般管理費	849,751	1,158,664	749,646	-	36.4%	-
販管費率	50%	33%	23%	-	-	-
営業利益	438,026	1,547,346	1,710,334	2,362,000	253.3%	52.6%
営業利益率	26%	44%	52%	42%	-	-
営業外収益	21,516	2,787	7,721	-	-87.0%	-
受取利息	25	28	317	-	12.0%	-
その他	21,491	2,759	7,403	-	-87.2%	-
営業外費用	16,489	296,761	57,699	-	1699.8%	-
支払利息	15,352	40,962	51,477	-	166.82%	-
支払手数料	0	253,665	5,922	-	-	-
その他	1,136	2,133	300	-	87.8%	-
経常利益	443,054	1,253,372	1,660,357	2,186,000	182.9%	74.4%
経常利益率	26%	36%	50%	39%	-	-
特別利益	2,561	0	160	-	-	-
特別損失	9,854	0	0	-	-	-
税引前当期純利益	435,760	1,253,372	1,660,517	-	187.6%	-
法人税、住民税及び事業税	7,754	103,019	475,283	-	1228.6%	-
法人税等調整額	(229,028)	177,907	0	-	-177.7%	-
当期純利益	657,034	972,446	1,185,234	1,556,000	48.0%	60.0%
当期純利益率	39%	28%	36%	28%	-	-

*1 当社グループは2024年8月に完全子会社を設立し、2025年7月期より連結財務諸表を作成しております。そのため、2023年7月期及び2024年7月期は個別財務諸表、2025年7月期は連結財務諸表を記載しております。なお、子会社設立による財政状態および経営成績への影響は軽微であると判断しております。

財務諸表サマリー

◆ 連結貸借対照表サマリー*1

(単位：千円)

摘要	2024年7月末	2025年1月末
【流動資産】	10,768,175	15,121,010
現金及び預金	3,979,699	3,680,345
売掛金及び契約資産	882,235	1,566,900
未収入金	5,012,178	9,273,271
その他（流動資産）	897,515	604,539
貸倒引当金(流)	-3,452	-4,047
【固定資産】	707,831	1,093,320
有形固定資産	25,469	29,108
無形固定資産	5,607	4,563
投資その他の資産	676,754	1,059,649
預託金	603,468	903,468
その他	73,286	156,181
資産の部合計	11,476,006	16,214,330
【流動負債】	6,947,651	9,585,572
買掛金	354,404	589,285
短期借入金	2,928,541	3,093,615
1年内返済予定の長期借入金	0	172,910
未払金	3,334,065	4,668,619
未払法人税等	100,280	479,819
賞与引当金	60,000	101,850
その他	170,361	479,472
【固定負債】	300,000	1,215,330
長期借入金	300,000	1,215,330
負債の部合計	7,247,651	10,800,902
【株主資本】	4,228,194	5,413,428
資本金	50,000	50,000
資本剰余金	2,593,690	2,593,690
利益剰余金	1,584,503	2,769,737
【新株予約権】	160	0
純資産の部合計	4,228,354	5,413,428
負債・純資産の部合計	11,476,006	16,214,330

◆ 連結キャッシュフロー計算書サマリー*1

(単位：千円)

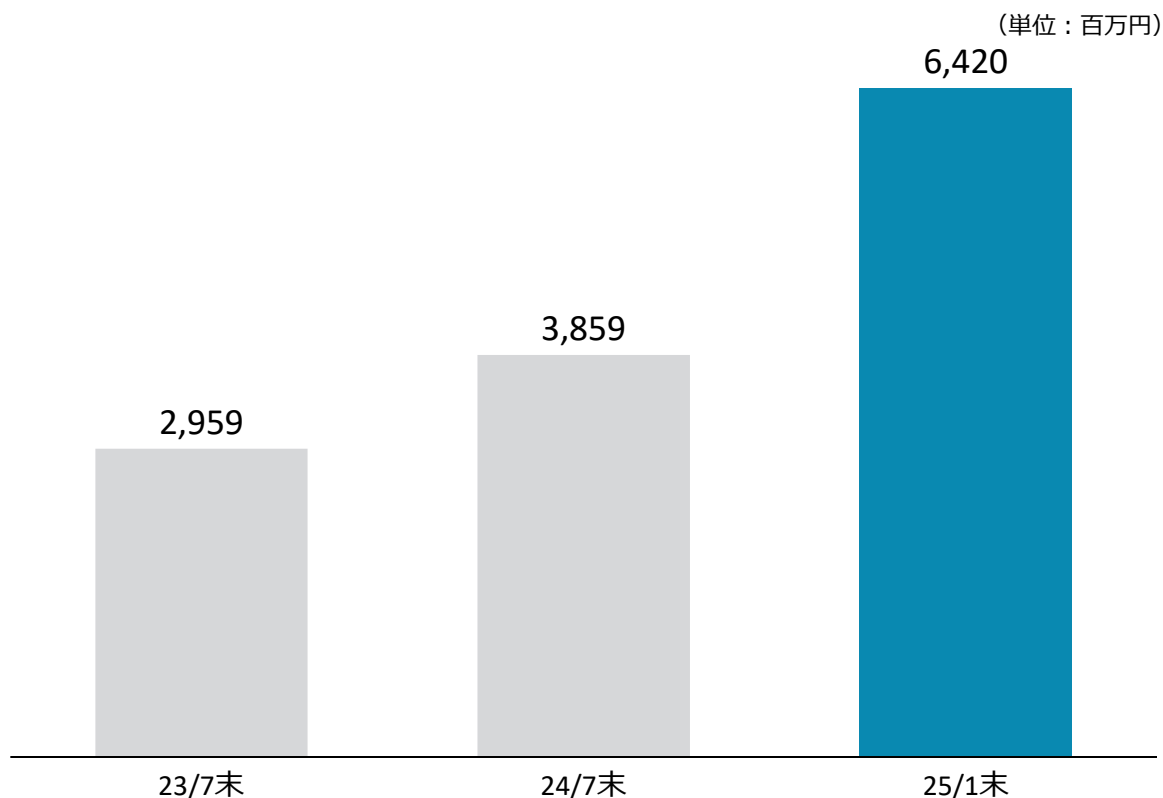
摘要	2024年7月期	2025年7月期2Q
【営業活動によるキャッシュ・フロー】		
税引前当期純利益	1,253,372	1,660,517
減価償却費	10,066	5,045
支払利息	40,962	51,477
売上債権の増減額（△は増加）	△380,652	△724,402
未収入金の増減額（△は増加）	△3,301,134	△4,261,093
賞与引当金の増減額（△は減少）	60,000	41,850
貸倒引当金の増減額（△は減少）	8,368	5,488
その他の流動資産の増減額（△は増加）	△853,022	333,526
預託金の増減額（△は減少）	△290,600	△300,000
仕入債務の増減額（△は減少）	151,051	234,880
未払金の増減額（△は減少）	1,937,550	1,336,162
その他の流動負債の増減額（△は減少）	80,594	305,250
その他	△1,632	△32,913
小計	△1,276,308	△1,344,209
利息及び配当金の受取額	28	203
利息の支払額	△40,962	△48,430
法人税等の支払額	△8,753	△100,382
営業活動によるキャッシュ・フロー	△1,325,995	△1,492,819
【投資活動によるキャッシュ・フロー】		
有形固定資産の取得による支出	△11,021	△9,248
有形固定資産の売却による収入	1,199	0
無形固定資産の取得による支出	△6,000	0
投資有価証券の取得による支出	0	△50,600
投資活動によるキャッシュ・フロー	△15,822	△59,848
【財務活動によるキャッシュ・フロー】		
短期借入金の純増減額（△は減少）	2,214,430	165,074
リース債務の返済による支出	△605	0
長期借入れによる収入	0	1,100,000
長期借入金の返済による支出	0	△11,760
財務活動によるキャッシュ・フロー	2,213,824	1,253,314
現金及び現金同等物の増減額（△は減少）	872,006	△299,354
【現金及び現金同等物の期首残高】	3,107,693	3,979,699
【現金及び現金同等物の期末残高】	3,979,699	3,680,345

*1 当社グループは2024年8月に完全子会社を設立し、2025年7月期より連結財務諸表を作成しております。そのため、2023年7月期及び2024年7月期は個別財務諸表、2025年7月期は連結財務諸表を記載しております。なお、子会社設立による財政状態および経営成績への影響は軽微であると判断しております。

財務健全性

- ✓ FY25/7-2Qの正味運転資本*1は約64億円であり、足元の市況見合いで十分な資金を確保
- ✓ 24年7月にコミットメントライン契約を締結、総額100億円超の借入枠を確保し柔軟な資金調達が可能に

正味運転資本



コミットメントラインの概要

用途		DGPにおける取引量拡大に伴う運転資金に充当のため
手法	シンジケート型 コミットメントライン	<ul style="list-style-type: none"> • アレンジャー：株式会社みずほ銀行 • 参加銀行：株式会社りそな銀行、株式会社大光銀行 • 極度額：56億円 • 契約締結月：2024年7月
	相対型コミット メントライン及び 当座貸越	<ul style="list-style-type: none"> • 借入先：株式会社三井住友銀行、株式会社商工組合中央金庫、株式会社福岡銀行 • 極度額：50億円（総額） • 契約締結月：2024年7～8月

*1 流動資産科目（現金および預金+売掛金+立替金+未収入金）-流動負債科目（買掛金+（短長）借入金+未払金）にて算出。当社の財務健全性を示す重要な指標として管理しております。

経営陣

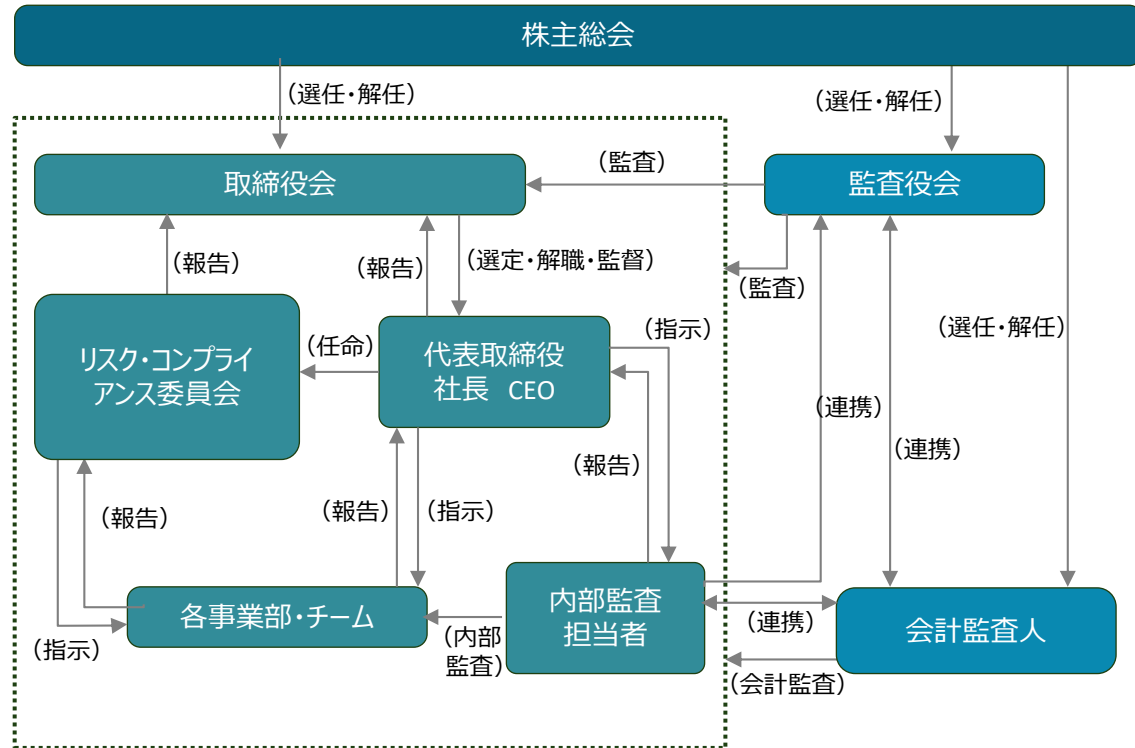
✓ 電力、金融、IT、再エネ分野のトップ企業出身者等からなる、高い専門性を持った経営陣

						
氏名 役職	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
経営	●	●				●
ファイナンス	●		●			
HR/ガバナンス	●		●	●	●	
IT				●		
電力/再エネ	●	●				●
政策					●	●
経歴	<ul style="list-style-type: none"> 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月より現任 	<ul style="list-style-type: none"> 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、国内重工系メーカーを経て2019年当社に参画、同年8月より現任 	<ul style="list-style-type: none"> 明治大学法学部卒 日本長期信用銀行、東京三菱証券、ゴールドマンサックス証券、UBS証券を経て2020年4月に当社に入社、2020年9月より現任 	<ul style="list-style-type: none"> 東京大学大学院工学系研究科修了 ディー・エヌ・エー、PKSHA Technologyを経て2020年8月に当社に入社、2023年10月より現任 	<ul style="list-style-type: none"> 東京大学法学部卒業後、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、NSユナイテッド海運社外取締役、2024年1月より社外取締役に就任（現任） 	<ul style="list-style-type: none"> 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）

コーポレートガバナンス

- ✓ 会社法上の機関として株主総会、取締役会、監査役会、会計監査人を設置し、さらに外部の弁護士など外部専門家から適宜助言を受ける体制を構築
- ✓ 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

コーポレートガバナンス体制



各機関の状況

機関名	概要	構成員の代表
取締役会	<ul style="list-style-type: none"> 取締役 6 名（うち独立社外取締役 2 名）で構成 監査役も出席し、取締役の職務の執行状況を監査 原則として月 1 回開催 	議長： 代表取締役社長CEO
監査役会	<ul style="list-style-type: none"> 監査役 3 名（うち社外監査役 2 名）で構成 取締役社長及びその他取締役等との意見交換、重要書類の閲覧等を通じて実施 監査役は、内部監査担当者及び監査法人と随時情報共有を行う 原則として月 1 回開催 	常勤監査役
リスクコンプライアンス委員会	<ul style="list-style-type: none"> 取締役（社外取締役を除く）、執行役員、各部門長、常勤監査役、その他委員長に指名された者で構成 当社のリスク管理に必要な情報を共有し、コンプライアンスに係る取り組みを推進 原則として四半期に 1 回開催 	委員長： 代表取締役社長CEO
内部監査	<ul style="list-style-type: none"> 代表取締役社長が指名した内部監査担当者を内部監査人として、自己の属する部門を除く当社全体を対象に内部監査を実施 内部監査の責任者は、事業年度毎に内部監査計画を作成し、取締役社長による承認を得た上で内部監査を行う 独立した内部監査室は設けていない 	代表取締役社長が指名した内部監査担当者

日本初の民間PPAオークション “RE Bridge”

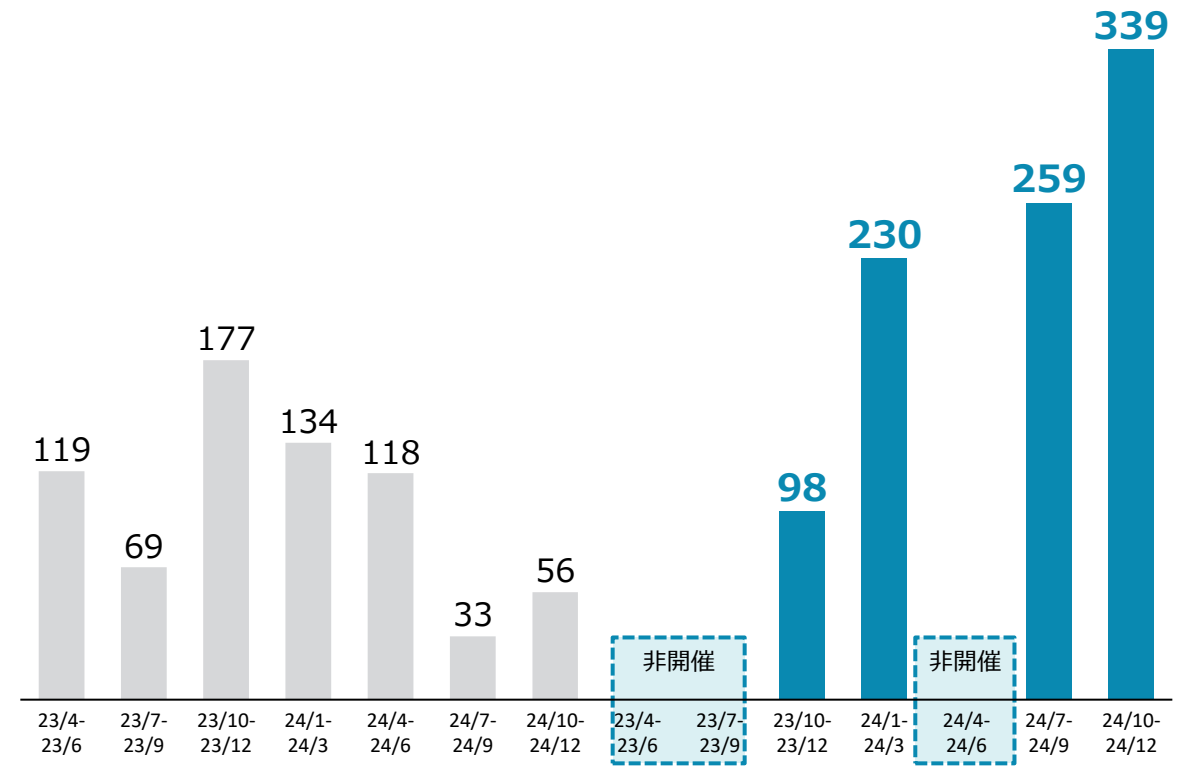
- ✓ 当社は再エネPPAのオークションを開始し、政府オークションよりも多くの発電所の参加を獲得

再エネPPAオークション「RE Bridge」



- 発電家は、オフテイカーを探す必要なし
- 政府オークションでは価格上限が事前に決定されているが、RE Bridgeでは発電家はオークションで希望のPPA価格を設定することが可

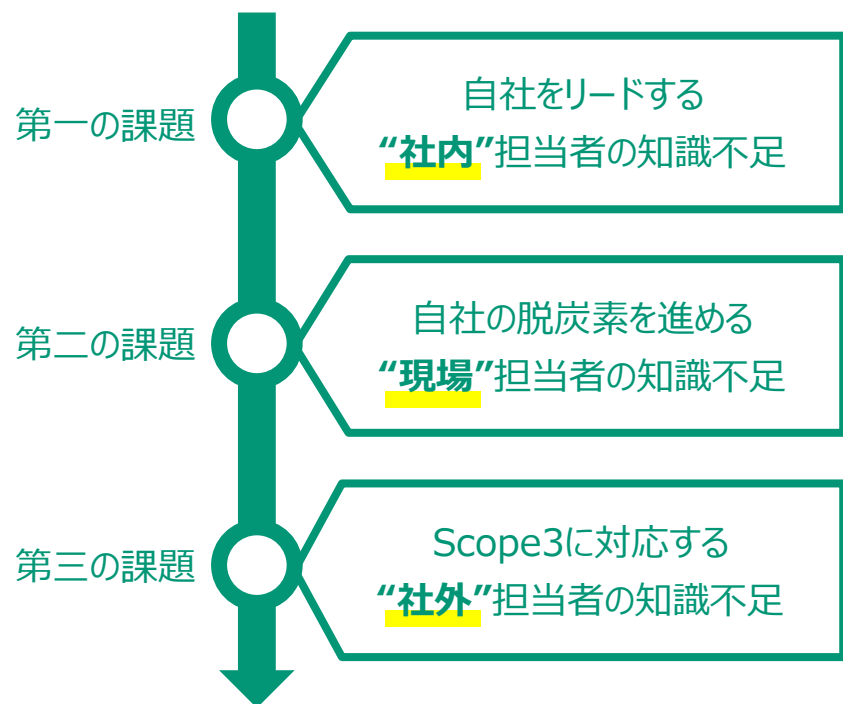
オークション参加発電所 (MW)



政府FIPオークション

✓ 脱炭素への対応を好機と捉え、脱炭素教育のSaaSビジネスを拡大

脱炭素を進める上で企業がぶつかる課題



担当者の知識向上だけでは第二、第三の課題に直面するため社外の担当者の知識不足を解決する事を想定しながら第一の課題を解決する必要あり

GX naviの特長

企業の脱炭素を担うビジネスパーソン向け
実践型のGX人材育成サービス

①

デジタルグリッドのノウハウを詰め込んだ
“実践型”脱炭素コンテンツ

②

1単元5分～、すき間時間に
“気軽”に“簡単”に学習できる学習体系

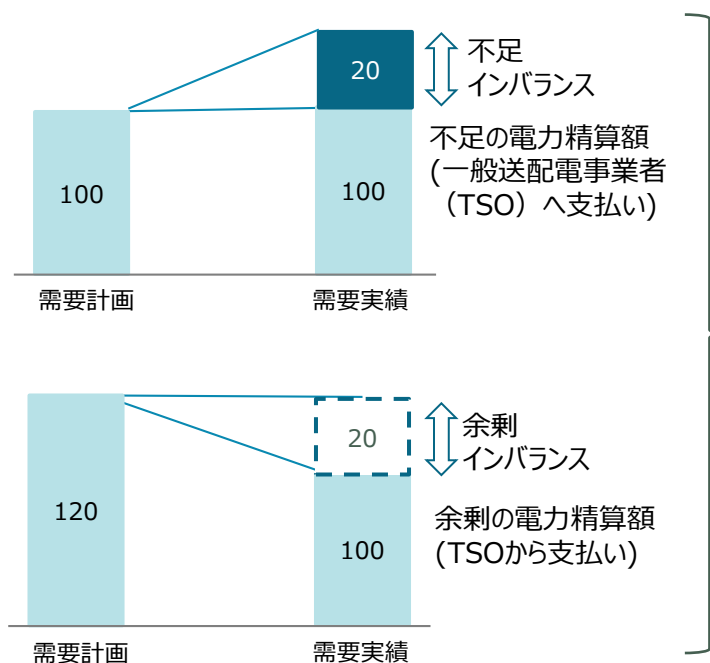
③

自社のコンテンツもアップロード可能
ワンストップで社内外の教育も

一般送配電事業者との電力清算（インバランス制度）に係る損益の概要

1. 小売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
2. 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
3. インバランスを発生させた発電事業者又小売事業者は、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清算する

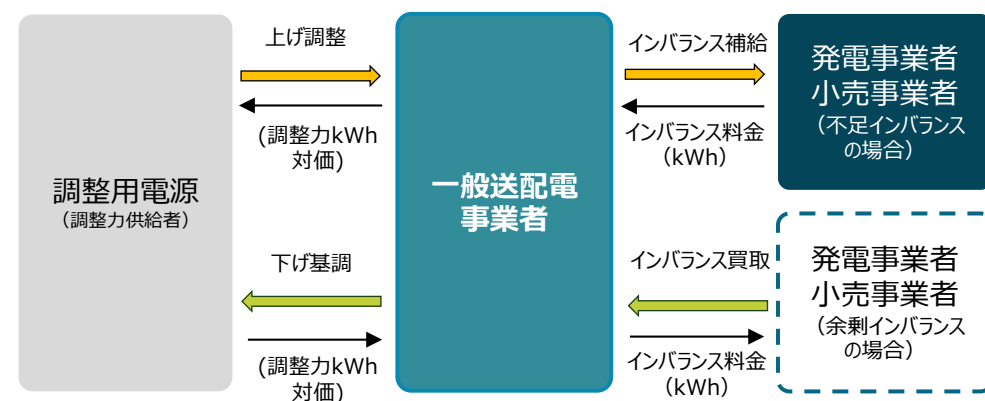
需給調整の仕組みとインバランスの概要



一般送配電事業者は、小売電気事業者や発電事業者が発生させたインバランスを予め契約により確保した需給調整用の電源等（調整力）を用いて解消する

インバランスと調整力の精算

- インバランスを発生させた発電事業者もしくは小売事業者は、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
- 一般送配電事業者は調整力提供者に対し、需給調整の指令に応じ調整力を稼働させた分の対価を支払う

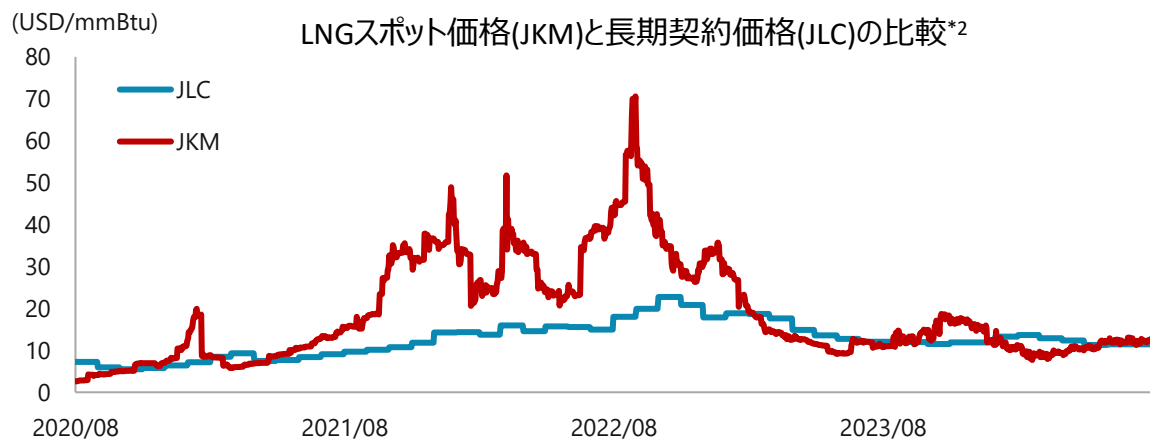
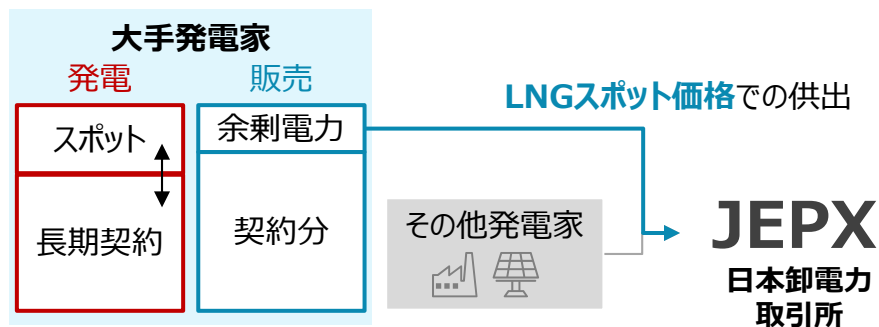


JEPX市場価格に影響を及ぼすLNG環境の変化

- ✓ LNG長期契約を有する大手電力は、コロナによるエネルギー価格の下落により損失を計上したため、長期ターム契約量を縮小
- ✓ JEPX市場価格はボラティリティの高いスポットLNG価格の影響を大きく受ける

環境変化① JEPX市場価格はLNGスポット価格に連動

- ✓ JEPX市場を左右する大手電力の売り入札は、**スポットLNG価格に依存する形に基準変更**（2021年12月頃～）*1



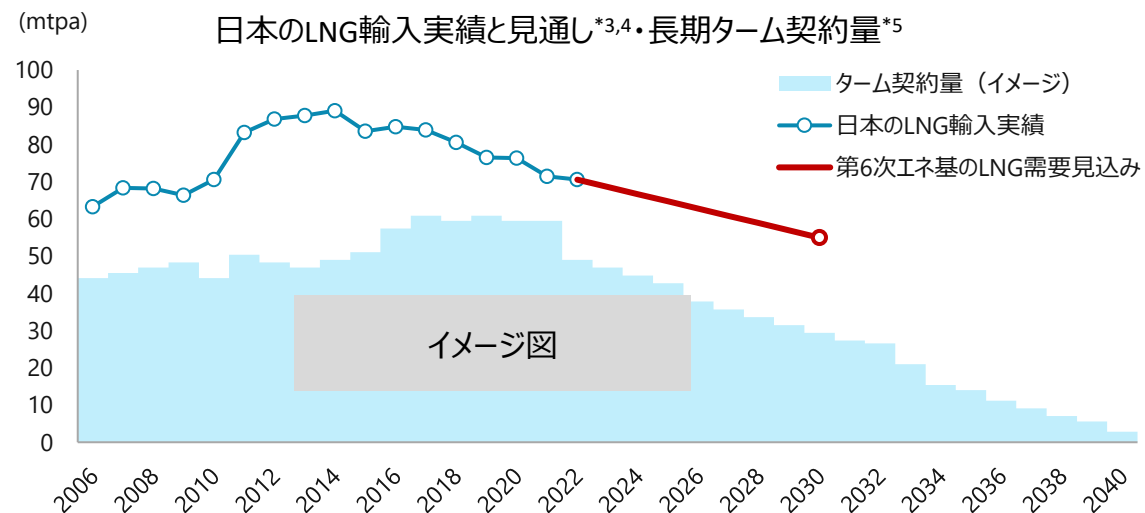
環境変化② 大手発電事業者によるLNG長期契約比率の低下

要因1：LNG需要低下時の損失リスク

- ✓ 日本ではタンク貯蔵のためLNGは長期保存できず、需要低下時には余剰分を安価な市場価格で売却する必要があり、扱いづらい性質
- ✓ コロナによるエネルギー価格の下落により損失を計上し、長期契約数を縮小傾向

要因2：中長期的な需要見通しが不透明

- ✓ JEPX市場取引が増加し、長期相対契約は減少傾向
- ✓ 再エネ拡大は今後も継続、**中長期的にLNG火力依存度は低下する計画***3

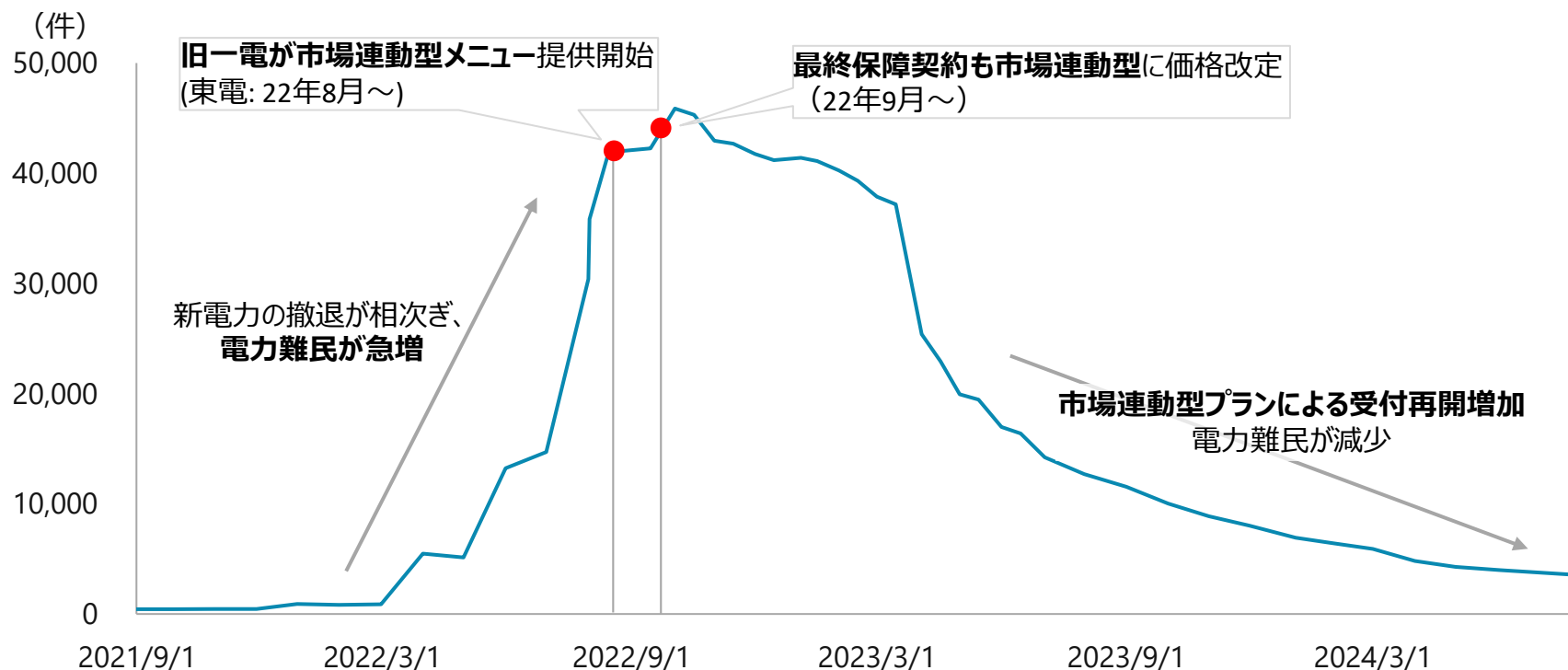


*1 東北電力とJERAが2021年度11月下旬以降にJEPXへの供出価格をスポット調達等を考慮した価格に変更すると発表 *2 Bloombergデータより当社作成。JLC：日本着LNG価格。長期契約価格に近い水準。JKM：LNGの北東アジア向けスポット価格指標
*3 資源エネルギー庁 第6次エネルギー基本計画 *4 財務省貿易基本統計 *5 合同会社エネルギー経済社会研究所「LNG長期契約確保に向けて重要な電力市場の環境整備と課題」

電力難民増加に起因する市場連動型メニューの浸透

- ✓ 2022年、JEPX市場価格の高騰により、新電力*1の撤退が相次ぎ電力難民が発生
- ✓ 固定価格での電力供給は難しくなり、市場連動型メニューが浸透

最終保障契約件数の推移*2



JEPX市場高騰による電力難民続出を契機に**市場連動型プランが浸透**

旧一電の市場価格調整項の導入状況*3

- ✓ 九州以外の旧一電は市場連動型メニューを全面導入
- ✓ 九州も部分的に導入済み

旧一般 電気事業者	市場連動型メニュー	
	部分的導入	全面的導入
北海道	○	○
東北	○	○
東京	○	○
中部	○	○
北陸	○	○
関西	○	○
中国	○	○
四国	○	○
九州	○	—

*1 電力自由化に伴い、旧一電ではない新たに参入した電力供給事業者のことを指します

*2 小売電気事業者のいずれとも電気の需給契約についての交渉が成立しない高圧以上の需要家に対して、電気最終保障供給約款に基づき旧一電が電気を供給する契約の件数。電力・ガス取引監視等委員会公表資料より当社作成、なお最終保障契約とは高圧以上の顧客に対して、いずれの小売電気事業者とも需給契約が成立しない場合、電気最終保障供給約款に基づき電気を供給することを指します *3 旧一電各社HPより当社作成 (2024年4月時点)

用語解説

W (ワット) と Wh (ワットアワー) の違い	実際に消費される1秒間あたりの電気エネルギーを表す単位がW (ワット) です。Wh (ワットアワー) は1Wの電力を1時間使った時の電力量のことです。
コーポレートPPA	発電家と需要家との電力購入契約「PPA (Power Purchase Agreement)」の形態です。オフサイトPPAとは、需要家から離れた発電家が相対で長期契約を直接結び、新設した太陽光発電設備で発電された再生電力を長期・固定単価で調達する方法です。需要家への提供価値に応じて大きく「フィジカルPPA」と「バーチャルPPA (VPPA)」の2つに大別されます。フィジカルPPAは再生電力所で発電された電力と環境価値をセットで需要家に届ける手法で、VPPAは電力と環境価値を切り離して考え、環境価値のみを需要家に届ける手法です。
自己託送	一般送配電事業者が保有する送配電ネットワークを使用して、工場等に自家用発電設備を保有する需要家が当該発電設備を用いて発電した電気を、別の場所にある当該需要家や当該需要家と密接な関係性を有する者の工場等の需要地に送電する制度のことです。
非化石証書	再生可能エネルギーなど非化石電源の「環境価値」を取引するために証書にしたものです。非化石エネルギーからつくられた電気には、電気としての価値以外に、「二酸化炭素を排出しない」という環境価値があると考えことができ、この環境価値があることを証明し、電気とあわせて売買の対象となります。
アグリゲーターライセンス	特定卸供給事業を行うにあたり必要な届出のことです。アグリゲーター (特定卸供給事業者) は、英語の「aggregate (「集約する」の意)」を由来とし、需要家が持つエネルギーリソースを束ね、需要家と電力会社の間で、電力の需要と供給のバランスコントロールや、各需要家のエネルギーリソースの最大限の活用に取り組む事業者を指します。
FIP制度	「フィードインプレミアム (Feed-in Premium)」の略称で、FIT制度 (Feed-in Tariff、固定価格買取制度) のように固定価格で買い取るのではなく、再生電力事業者が卸市場などで売電したとき、その売電価格に対して一定のプレミアム (補助額) を上乗せすることで再生電力導入を促進するものです。

本資料の取り扱いについて

- 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。



DIGITAL GRID