



2026年7月期 通期 決算説明資料 1/2

(事業計画及び成長可能性に関する事項)

デジタルグリッド株式会社
証券コード：350A（東証グロース市場）

2026年9月10日



上場後初年度の成果を振り返り、 新たな成長ステージへ

2026年7月期は、上場企業として初めて通期の成果をお示しする1年となりました。7期連続の増収増益を達成するとともに、1年前にお約束した「3年間で100億円の蓄電池投資」は、初年度にして概ね投資意思決定を完了しました。

一方で、競争環境の激化に伴う手数料単価の調整局面は続いており、DGP手数料売上高は前期比で減少しました。こうした環境の中でも、マーケティングや営業体制を丁寧に強化することで、契約容量の拡大（前期比+38%）と月次解約率の改善（2.90%→1.64%）につなげ、単価下落の影響を吸収すべく奮闘を続けています。また足元では、中東情勢をはじめとする地政学リスクの高まりから電力価格のヘッジニーズが強まっており、価格を一部固定化できるオーダーメイド型商品など、環境変化を先読みした打ち手が実を結び始めています。

2022年から仕込んできた蓄電池事業はいよいよ収益化のフェーズに入り力強く成長を続けています。再エネの導入拡大とともに調整力の価値が高まるいま、創業以来

磨いてきたエネルギー×テクノロジー×金融の融合力が最も生きる領域です。2027年7月期には売上高20億円超を見込んでおり、名実ともに第3の柱へと育ちつつあります。

新たな中期経営計画では、2029年7月期に連結売上高100億円超、調整後EBITDA 40億円超を掲げました。成長余地の大きいプラットフォーム事業と蓄電池関連事業への継続的な投資により、顧客基盤・電源・運用ノウハウを相互に生かす相乗効果を生み、成長を一段と加速させます。EBITDAの開示や資金調達枠の拡充など、次の投資に踏み込むための土台も整いました。この事業基盤の上で、M&Aを含む非連続な成長にも果敢に挑戦してまいります。変革期の電力業界は、挑戦者にとって最大の好機だと考えています。

「エネルギーの民主化」の実現に向け、電力業界の新しい未来を切り拓いてまいります。引き続き、長期的な視点でのご支援を賜りますようお願い申し上げます。

代表取締役社長CEO 豊田 祐介



本決算の注目ポイント

01

経営成績

■ 7期連続の増収増益

売上高	71億円	前期比 (+15.6%)
営業利益	30億円	(+10.0%)
経常利益	29億円	(+11.3%)
当期純利益	20億円	(+9.0%)

02

総契約容量*1・総契約企業数*2

■ 過去最高値を更新

総契約容量**1.4GW**到達
前期比+38.3%

総契約企業数**1,497社**
前期比+249社

03

蓄電池関連事業

■ AS事業：予算上振れ着地

売上*3 **4.8億円**
利益*3 **2.8億円**

■ 中計蓄電池100億円投資 意思決定額

概ね**完了**

リカーリング比率*3

70.3%

自己資本比率

34.1%

EPS

50.8円

ROE

21.7%

IR

JPXスタートアップ
急成長100指数に選定



IR

貸借銘柄に選定



注：億円未満、MW、GW未満を切り捨てて記載しているため過去に開示した数値と一致しない場合があります。％は少数第2位を四捨五入しています。*1需要家との契約容量、再エネ発電家との契約容量、系統用蓄電池の取扱量の合計値 *2需要家、発電家との契約企業数およびAS事業における系統連系済の蓄電所を持つ企業数の合計値 *3 2026年7月期通期累計 *4リカーリング比率は売上高に占めるDGP手数料売上高（電力PF・再エネPF）およびAS事業の売上高の合計値に対する割合を示している。

© DIGITAL GRID Corporation. All Rights Reserved. (東証G 350A)

AGENDA

- | | |
|---------------------------|------|
| 1. 2026年7月期 通期業績 | P.07 |
| 2. 事業進捗 | P.14 |
| 3. 2027年7月期 通期業績予想・中期経営計画 | P.32 |
| 4. 情報開示・コミュニケーションの強化 | P.37 |

Appendix

- | | |
|----------------|------|
| 1. コーポレートハイライト | P.40 |
| 2. 事業環境 | P.57 |

Mission

エネルギーの **民主化** を実現する

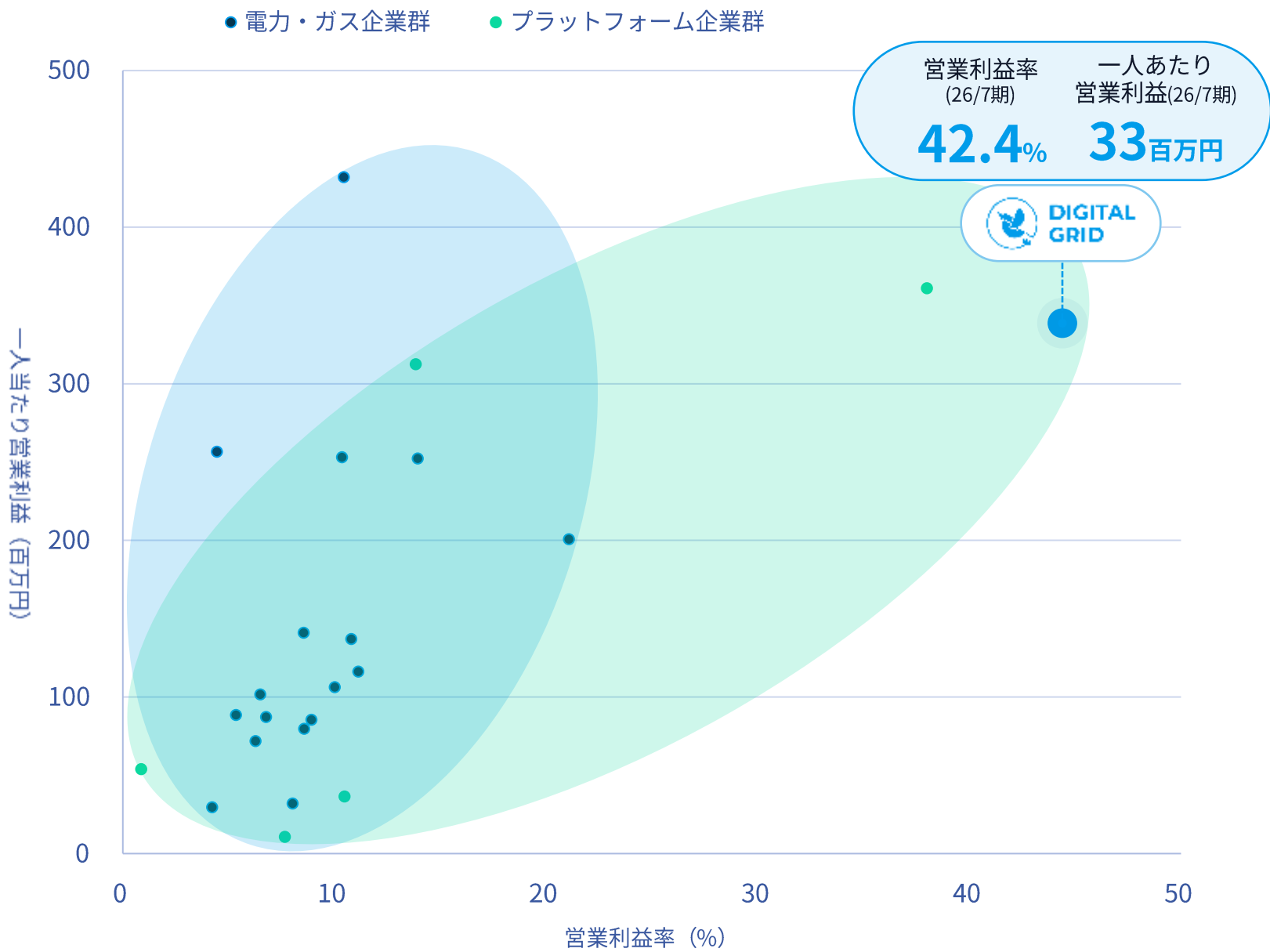
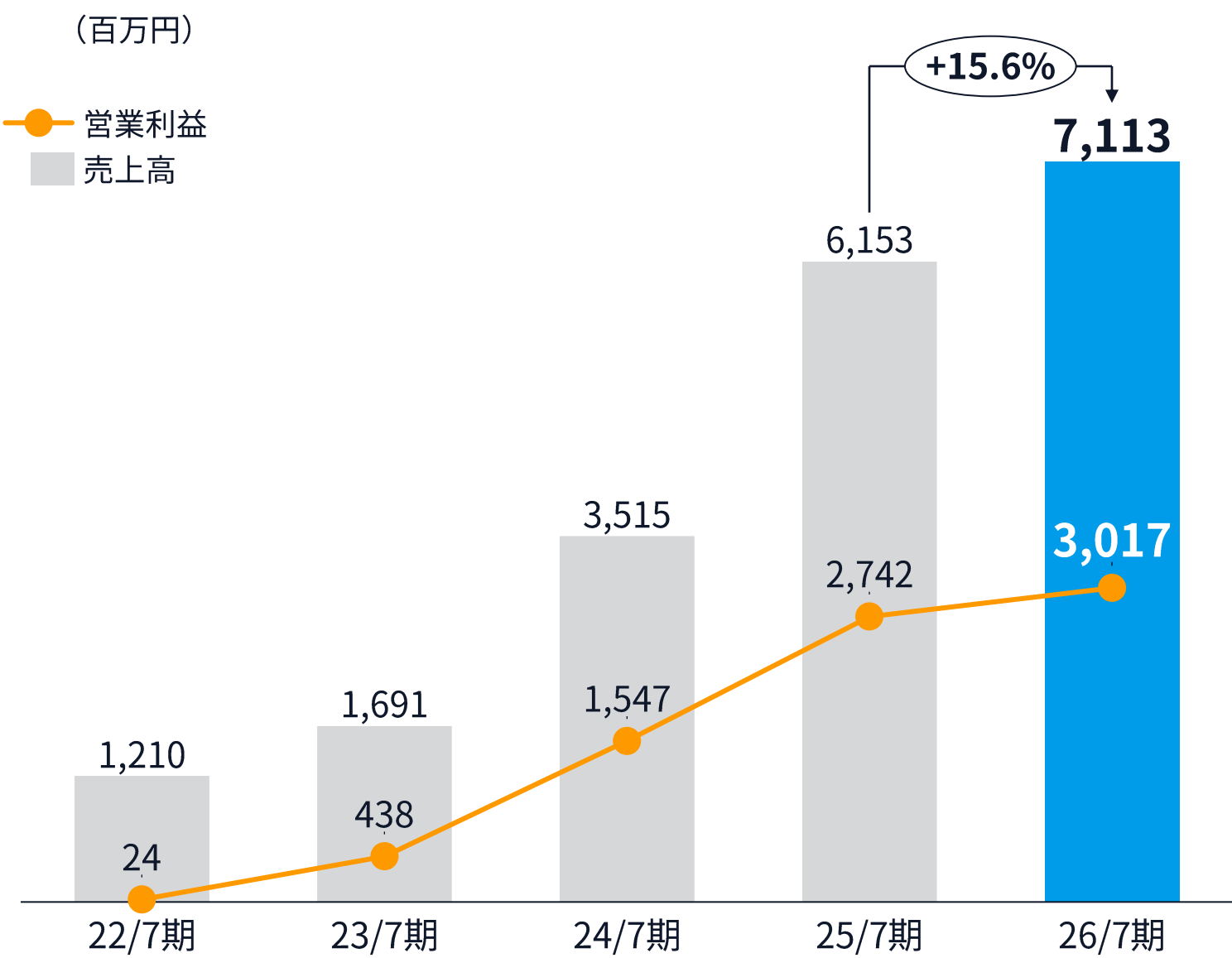
デジタルグリッドグループは
発電・小売・調整力が多様化する環境において
データとアルゴリズムで
”つなぐ”プラットフォームであり、
系統全体の最適化を支えます。

クオリティ・グロース*1の実現

事業規模の拡大に伴い収益性・人的生産性が向上するクオリティ・グロースを実現。
売上高は5年間で約5.9倍に拡大、営業利益率は42.4%と高い収益水準となった。

Growth | 売上高・営業利益の継続的な拡大

Quality | 高い収益性と人的生産性*2



*1 高水準な資本効率と、高い成長率の双方を実現する状態を指す *2 各社開示資料より当社作成。以下の企業群のうち営業利益がマイナスの企業を除く。プラットフォーム企業群…当社の会社説明会を受けた投資家より当社の類似企業をヒアリングした集計結果のうち、電力関連事業以外の国内企業、電力・ガス企業群…東京証券取引所上場企業のうち、東証業種分類が「電力・ガス業」である企業。一人当たり営業利益は、営業利益÷期中平均従業員数で算出。

1. 2026年7月期 通期業績

決算ハイライト | 通期業績

前期比および修正計画比においていずれも増収増益を達成した。

(百万円)	26/7期 実績	25/7期 実績	前期比	修正計画*2	修正計画比
売上高	7,113	6,153	+15.6%	6,595	+7.9%
DGP手数料売上高	4,514	4,791	△5.8%	5,082	△11.2%
総取扱電力量 (GWh)	3,152	2,677	+17.7%	3,228	△2.3%
総契約容量 (MW) *1	1,429	1,034	+38.3%	-	-
売上総利益	5,793	4,580	+26.4%	4,762	+21.7%
(売上総利益率)	81.4%	74.4%	+7.0 pt	72.2%	+9.2 pt
販管費	2,775	1,837	+51.0%	2,398	+15.7%
人件費	1,306	1,008	+29.5%	-	-
営業利益	3,017	2,742	+10.0%	2,836	+6.4%
(営業利益率)	42.4%	44.6%	△2.2 pt	43.0%	△0.6 pt
営業外収益	159	11	+1240.1%	-	-
営業外費用	267	140	+90.6%	-	-
経常利益	2,909	2,614	+11.3%	2,660	+9.4%
当期純利益	2,037	1,870	+9.0%	1,919	+6.2%

【総契約容量 (MW)】
需要家・発電家双方の新規獲得およびフォローアップによる解約防止により前期比+38.3%の1,429MWまで拡大した。

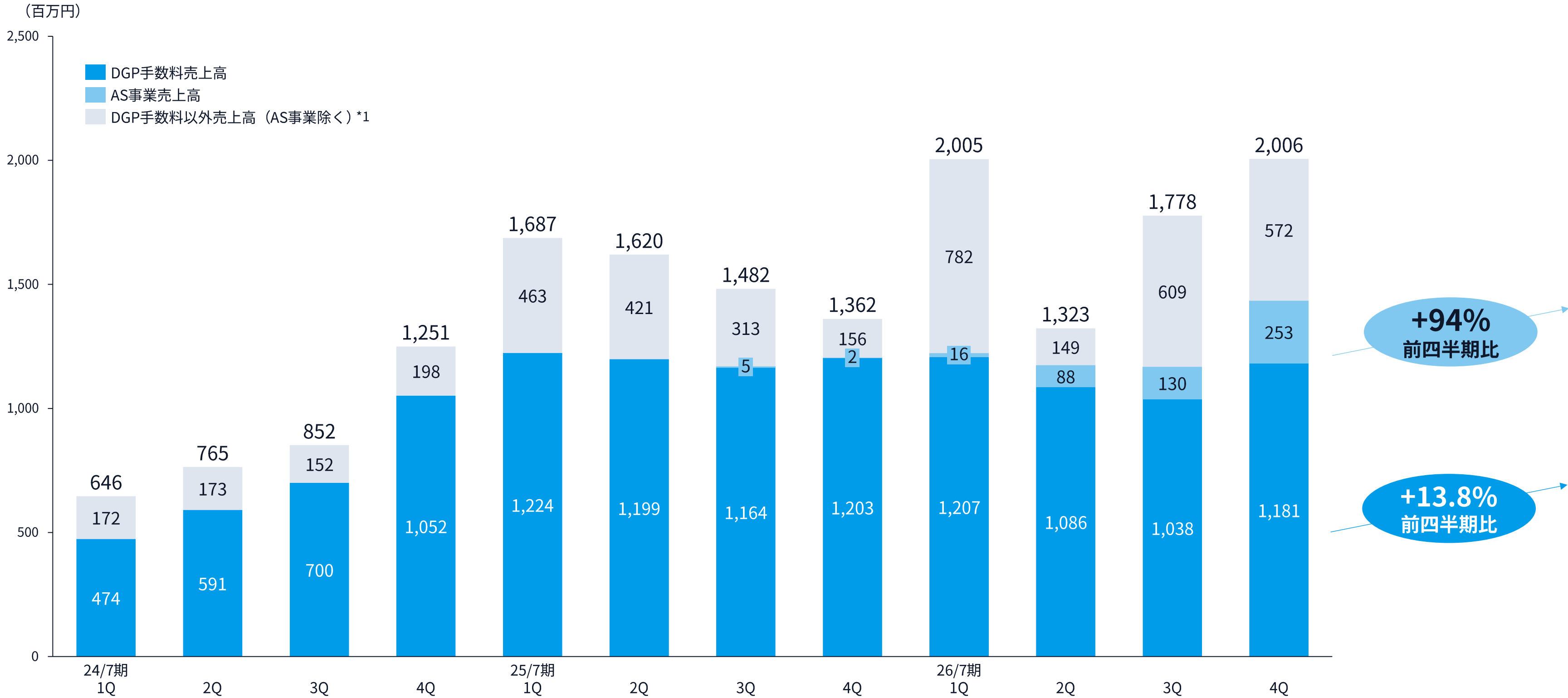
【販管費】
事業拡大にともない新規採用を継続、人件費は+29.5%の増加。またマーケティング費用、定期賞与などで費用増となり前期比+51.0%となった。

【営業外収益】
容量拠出金の還元により大幅に拡大した。

【営業外費用】
事業拡大や蓄電池投資に伴う借入の影響で支払利息が増加した。

決算ハイライト | 四半期連結売上高推移

四半期売上高は過去最高を更新、DGP手数料売上高は契約容量の拡大により前四半期比で増収に転換。
AS事業は案件の積み上げにより想定より上振れ、DGP手数料売上高に次ぐストック収益として着実に拡大。



注：24/7期は単体業績であり25/7期より連結決算に移行しています。百万円未満を切り捨てして記載しているため過去に開示した数値と一致しない場合があります。 *1 DGP手数料以外売上高 (AS事業を除く) は、主に一般送配電事業者との精算額、付帯契約収益およびFIT非化石証書仲介手数料で構成されています。一般送配電事業者との精算額は電力調達単価とインバランス単価の差により発生し、付帯契約収益は電力取引に付随する契約に基づき計上されます。またFIT非化石証書仲介手数料は、再エネ価値の取引ニーズを背景とした非化石証書の取引に伴い計上されます。

決算ハイライト | DGP手数料売上高の内訳

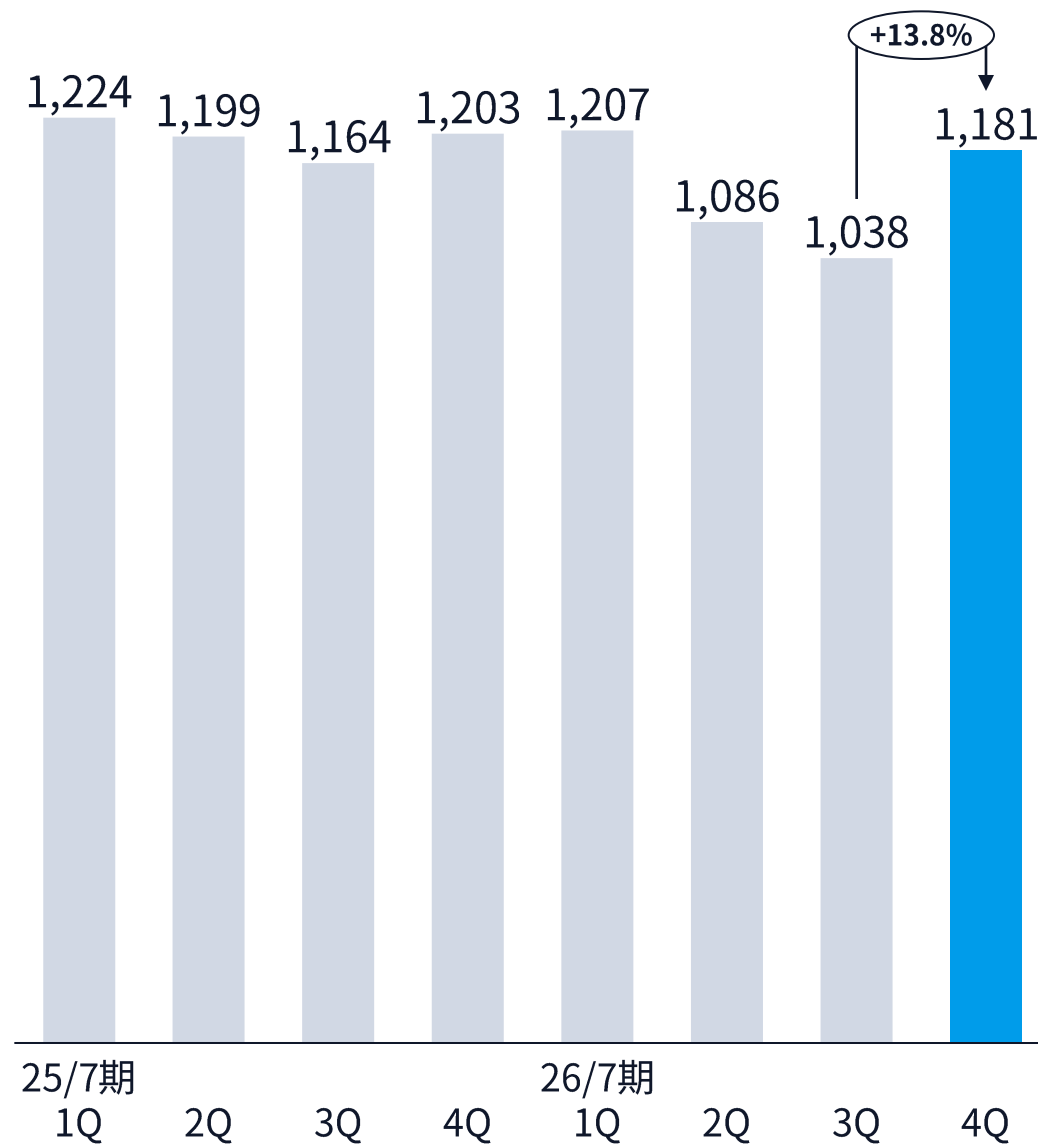
電力PF事業

再エネPF事業

契約容量は四半期比で同水準を維持、季節性による取引量が増加し手数料単価の低下を吸収したことでDGP手数料売上高は前四半期比で増加に転じた。

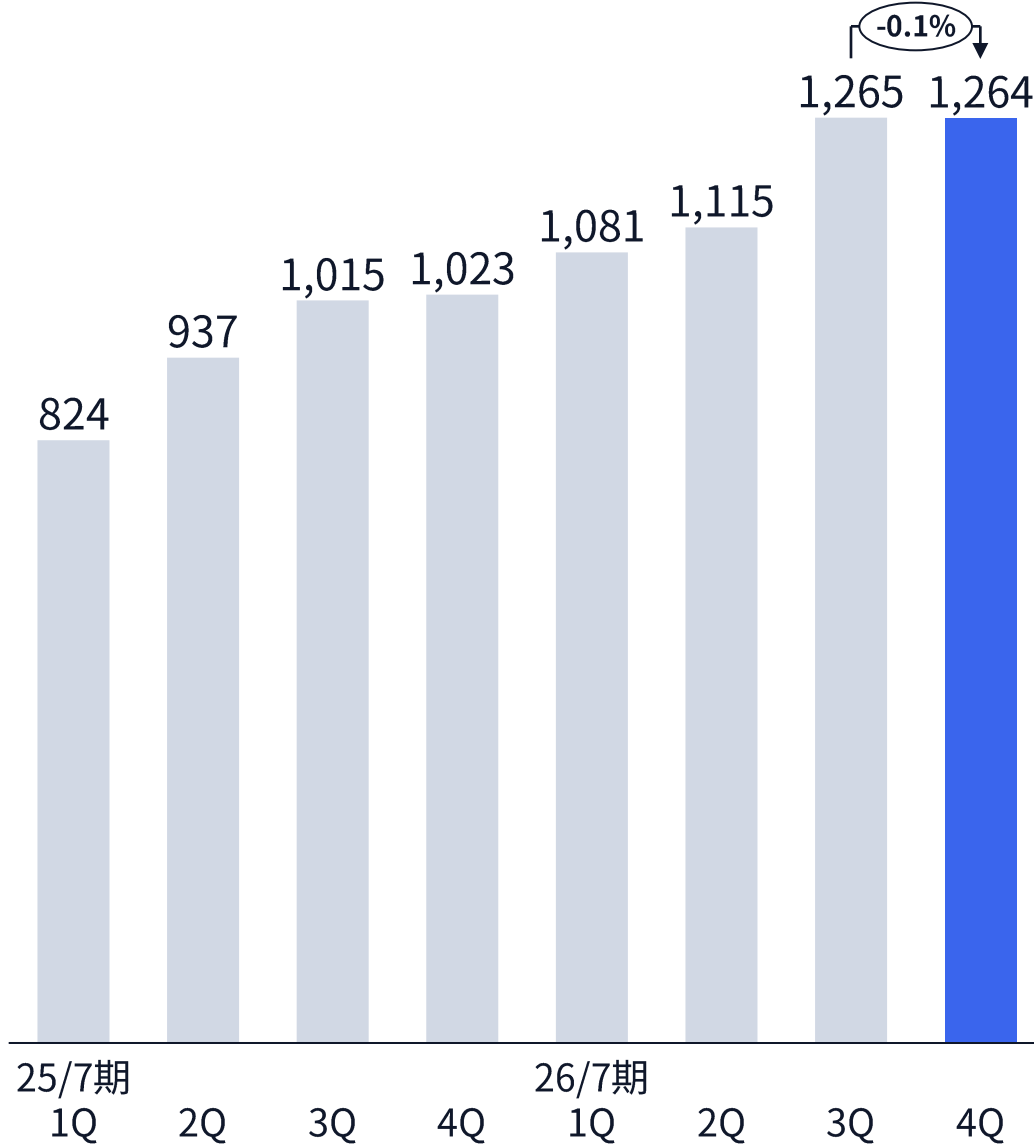
DGP手数料売上高

(百万円)



契約容量（蓄電池の取り扱い量を除く）

(MW)



変動要因（季節性・利用料）

1契約容量あたり取引量（指数）

3Q → 4Q (+23.9%)

4Qは初夏の到来で取引量は増加

1取引あたり利用料（指数）

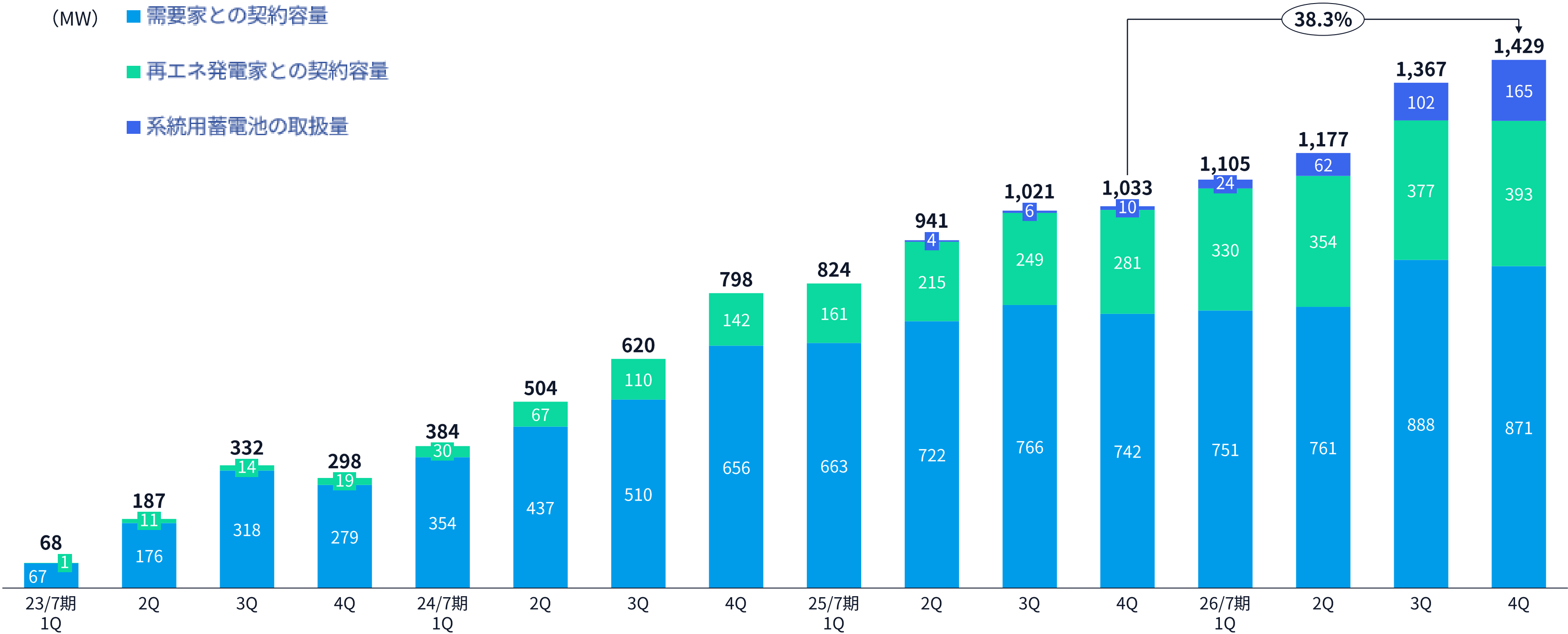
3Q → 4Q (▲8.0%)

手数料単価の調整局面は継続するも
前年同期間比（3Q→4Q）で緩やかになった

注：25/7期より連結決算に移行しています。契約容量、1取引当たり手数料、1契約あたり取引量のいずれも、発電家と需要家の合算値を参照し、算出している点にご留意ください。1取引あたり利用料および1契約容量あたり取引量は、25/7期通期実績=100とした指数値です。取扱電力量、1取引あたり利用料（指数）は取引情報の速報値を集計したものであるため、今後修正・変更が発生する可能性があります。また百万円未満、MW未満を切り捨てて記載しているため過去に開示した数値と一致しない場合があります。

決算ハイライト | 非財務KPI：総契約容量推移

総契約容量は各セグメントの積み上げにより前年同期比38.3%増の1,429MWとなり過去最高を更新。
電力取引から再エネ・蓄電池へと契約基盤が広がり、事業ポートフォリオの拡大が進展。



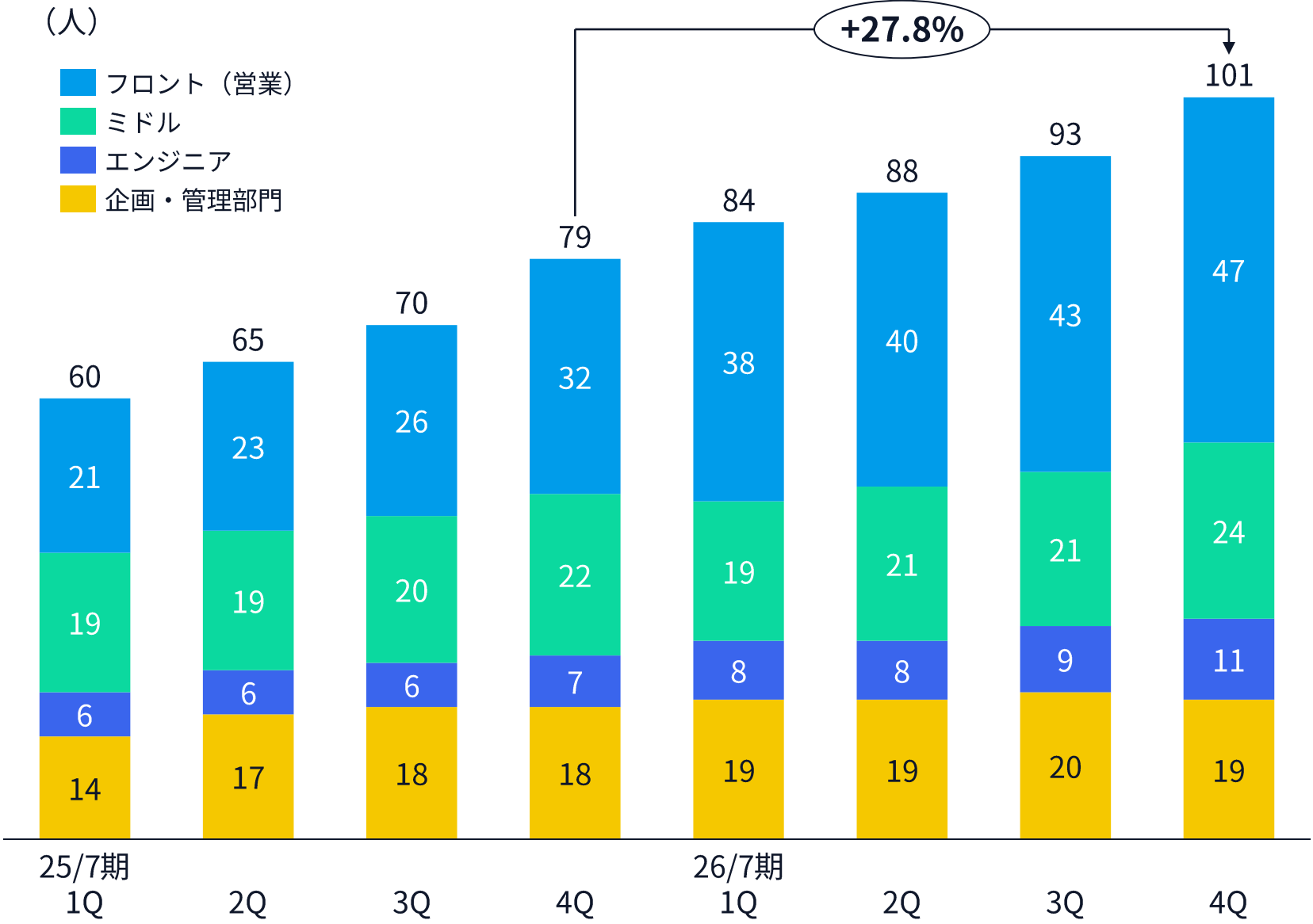
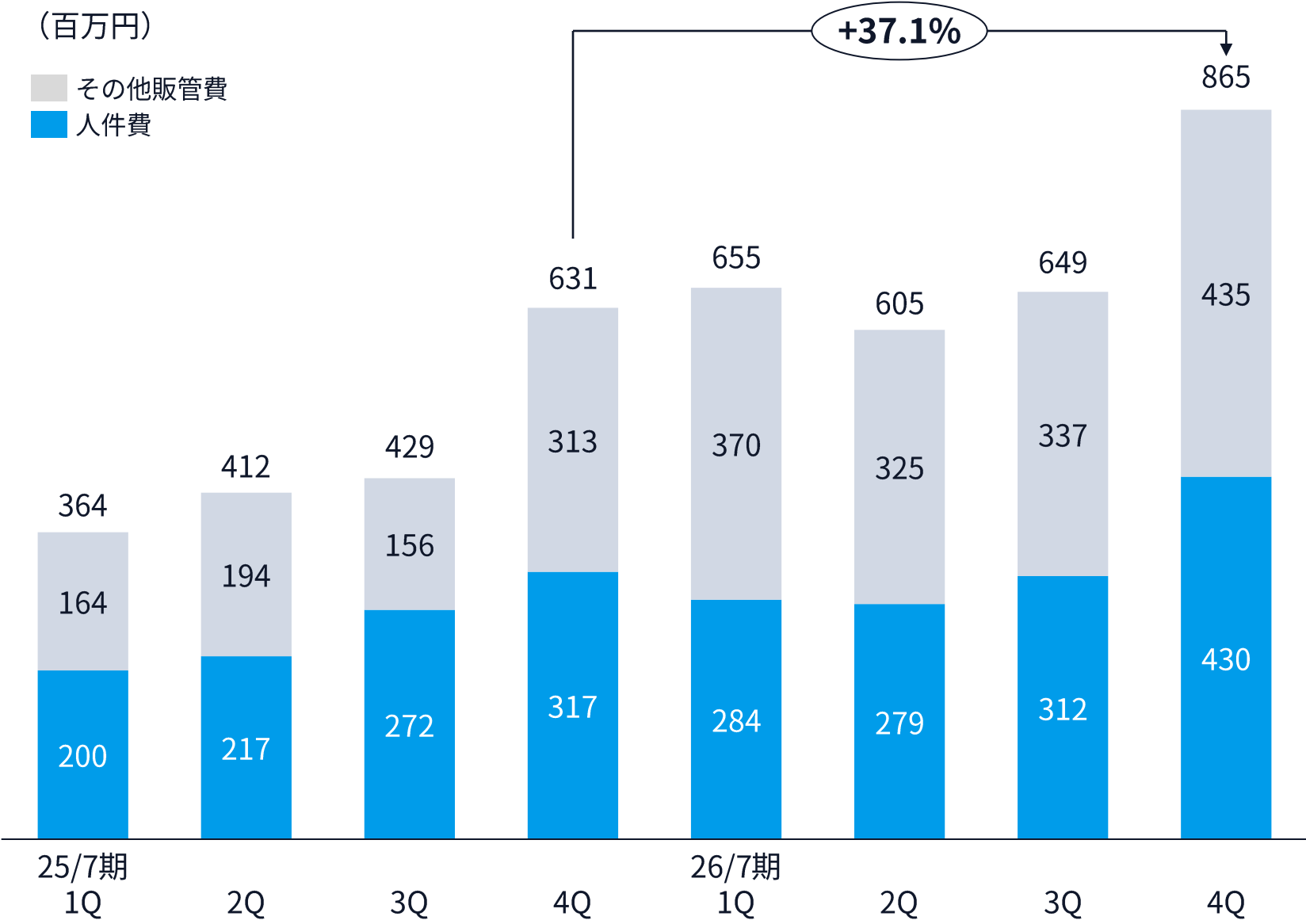
注：DGPを使用し、電力調達を行っている需要拠点の容量、当社グループが需給管理を行っている発電所拠点の容量の合計及び系統用蓄電池の取扱量の合算値 注：当データは、取引情報の速報値を集計したものであるため、今後修正・変更が発生する可能性があります。またMW未満を切り捨てて記載しているため双方の合算値や過去に開示した数値と一致しない場合があります。

決算ハイライト | 販管費・人員数の推移

人員採用に伴う人件費の増加を主因に、調整後販管費^{*1}は同+37.1%となった。
人員はフロント要員を中心に前年同期比+27.8%（+22名）となり、必要人材を継続的に採用。

調整後販管費^{*1}

人員数（役員・臨時雇用を除く）

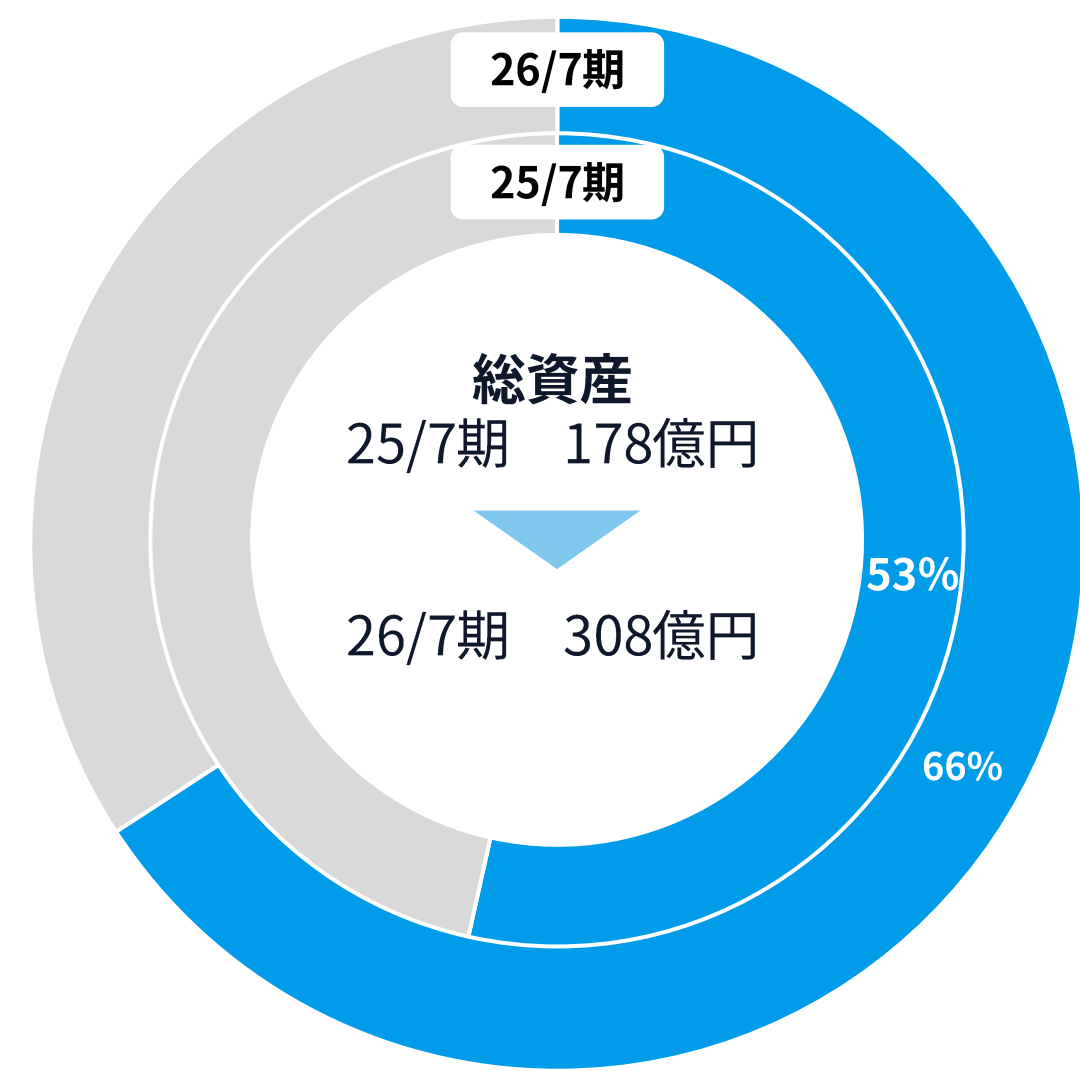


注：25/7期より連結決算に移行しています。当データは、取引情報の速報値を集計したものであるため、今後修正・変更が発生する可能性があります。また百万円未満を切り捨てて記載しているため過去に開示した数値と一致しない場合があります。

^{*1} 外形標準課税、制度対応に関する費用を各四半期に均等按分しその他販管費に計上したため、過去に開示した数値とは一致していません。

貸借対照表 | 成長を支える機動的な資金調達体制の構築

資金調達手段の多様化で財務健全性を維持しながら日々の運転資金の対応や蓄電池投資を推進。



- JEPX価格の高騰
中東情勢の緊迫化に伴う国際的な燃料価格の上昇等を背景に、卸電力市場（JEPX）の取引価格が上昇し、当社の未収入金が増加したため
- 2028年7月期までに予定している中期経営計画“蓄電池100億円の投資計画”に対する備えのため

■ コミットメントライン限度額の拡大

現行102億円
→増額後163.5億円

シンジケート型 コミットメント ライン	- 借入限度額：56億円 → 117.5億円 - アレンジャー：株式会社みずほ銀行 （参加金融機関：株式会社りそな銀行、株式会社あおぞら銀行、株式会社静岡銀行、株式会社福岡銀行、株式会社みなと銀行、株式会社大光銀行、株式会社山梨中央銀行、株式会社群馬銀行）
相対型コミット メントライン 及び当座貸越	- 借入限度額：46億円 - 契約締結先：株式会社三井住友銀行、株式会社商工組合中央金庫、株式会社東京スター銀行

■ 蓄電池投資向けの借入予定額

43億円超

※契約締結先株式会社JA三井リース（他数社）

注：シンジケート型コミットメントライン契約（増額変更）の締結に関するお知らせ <https://ssl4.eir-parts.net/doc/350A/tdnet/2855983/00.pdf>
資金借入に関するお知らせ <https://ssl4.eir-parts.net/doc/350A/tdnet/2847875/00.pdf>

2. 事業進捗

事業概要

電力PF事業

再エネPF事業

AS事業

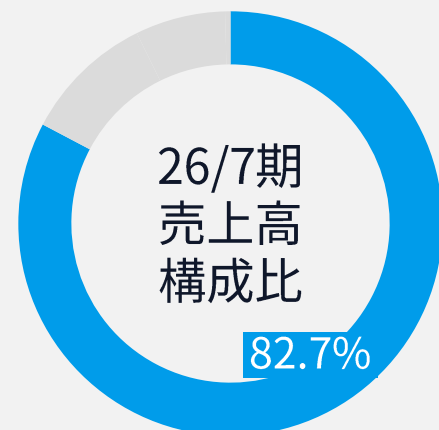
その他事業

デジタルグリッドプラットフォーム (DGP) を取引基盤とする「電力PF事業」、「再エネPF事業」、「AS事業」および新規事業を取り扱う「その他事業」の事業領域により、グループ全体の成長に取り組む。

電力PF事業



- DGP を利用した電力取引（再エネ除く）



グループ事業全体を牽引する
主力事業

再エネPF事業



- DGP を利用した再エネ取引



再エネ取引の拡大に向けた
成長事業

AS事業



- DGP を利用した系統用蓄電池のアグリゲーションサービス (AS) の提供、等



蓄電池ASの拡大に向けた
投資領域

その他事業

-

- DGAM^{*1} による自社保有蓄電所の開発・運用、等



新たな収益の柱となる
投資領域

*1 連結子会社「デジタルグリッドアセットマネジメント株式会社」の略称

主要事業別四半期業績推移（累計）

電力PF事業

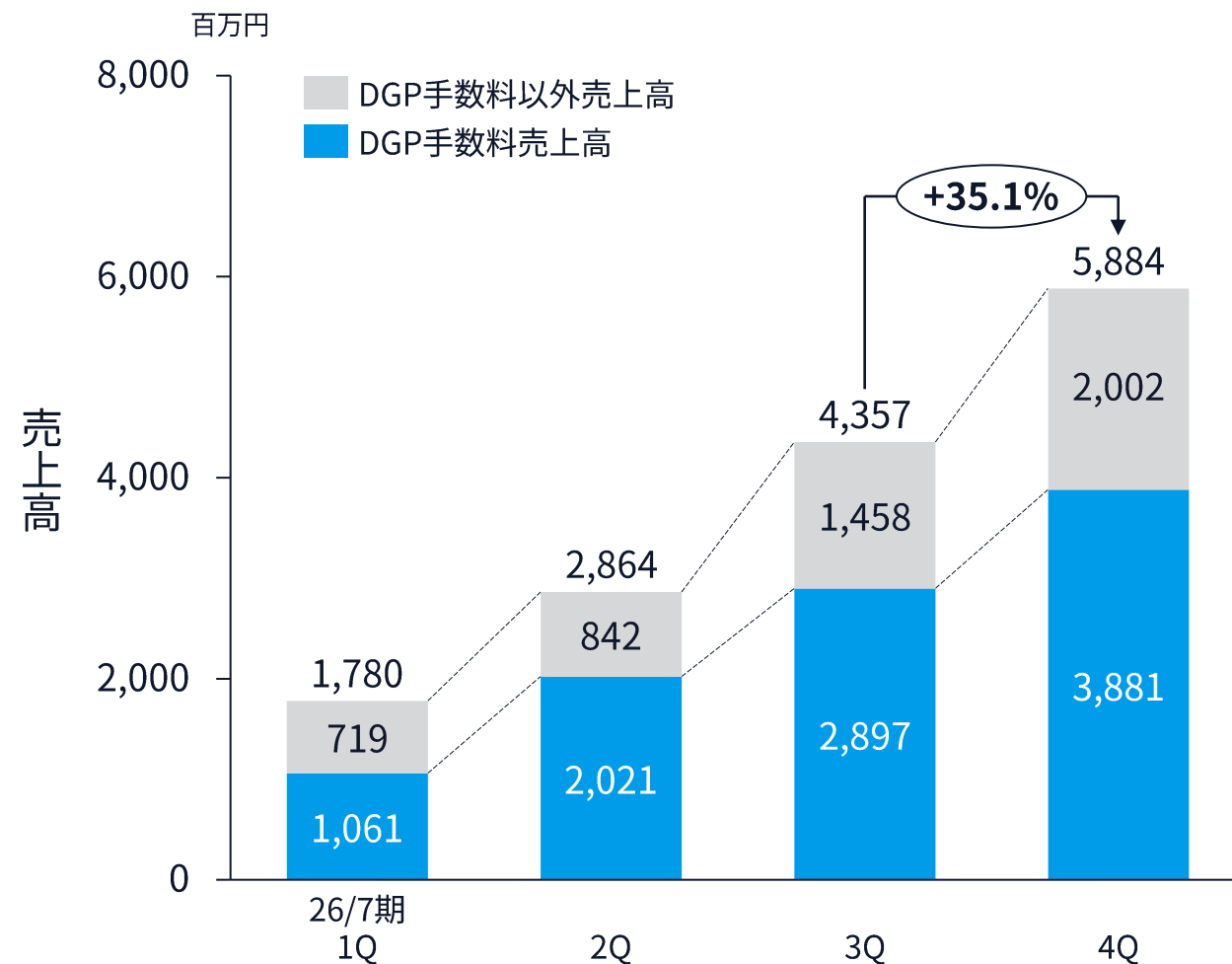
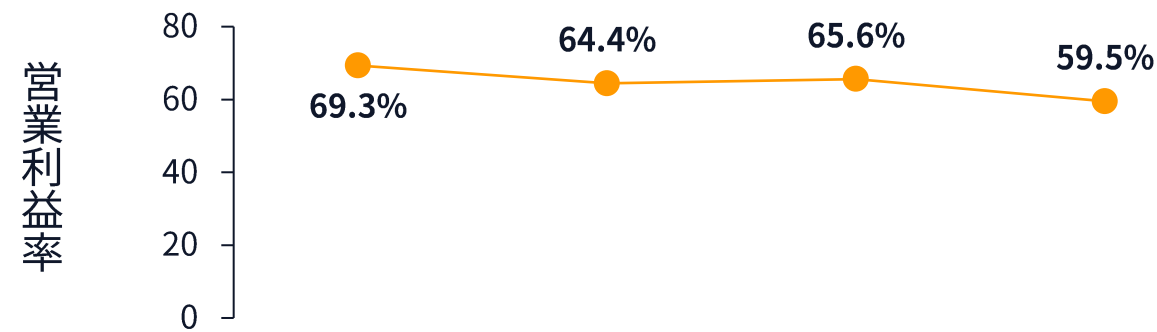
再エネPF事業

AS事業

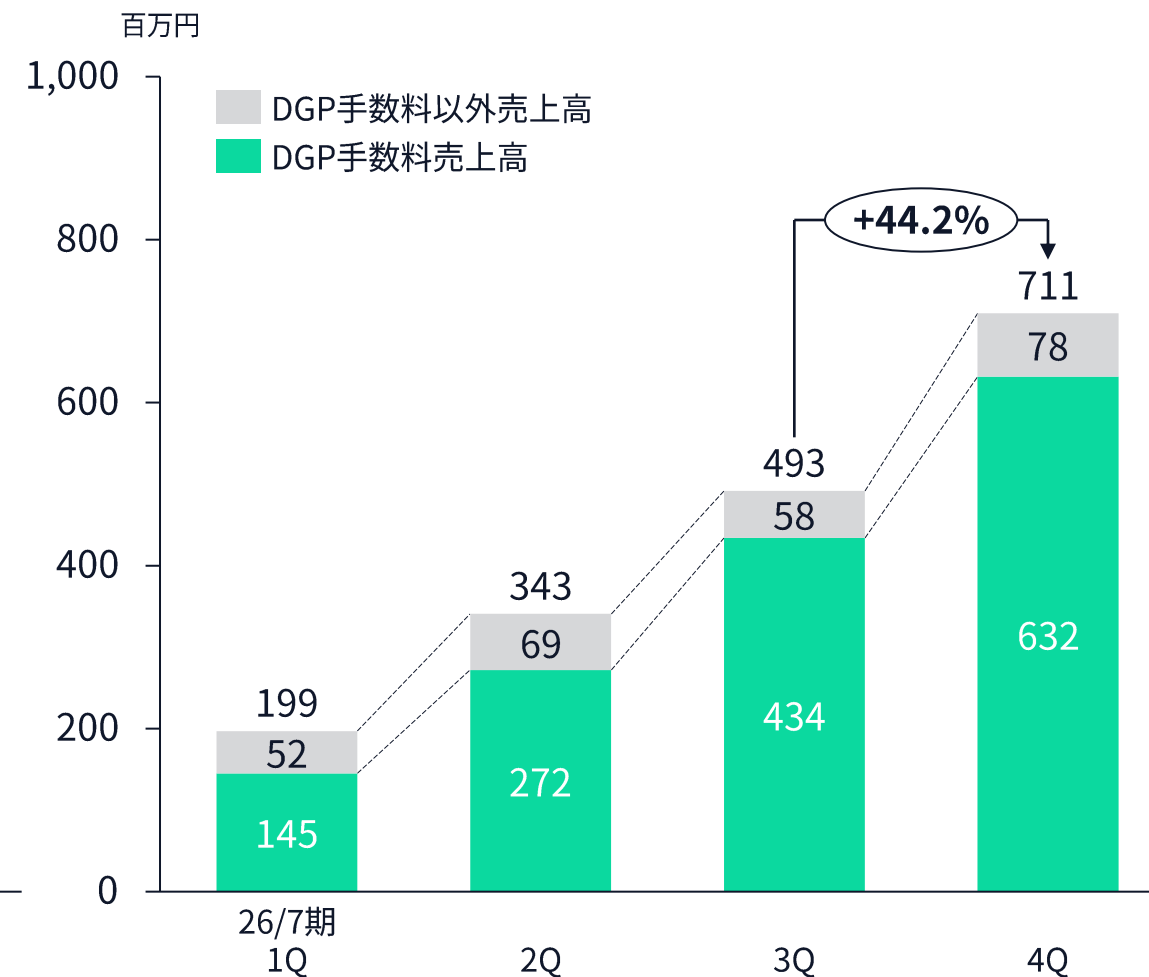
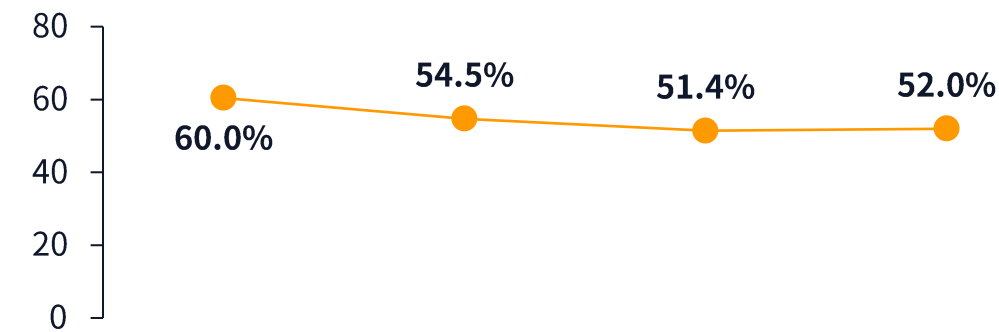
その他事業

売上高は前四半期比で電力PF+35.1%、再エネPF+44.2%、AS事業+107.6%とそれぞれ伸長した。
セグメント利益率は全事業ともに下半期で50%以上と高い利益率で堅調に推移した。

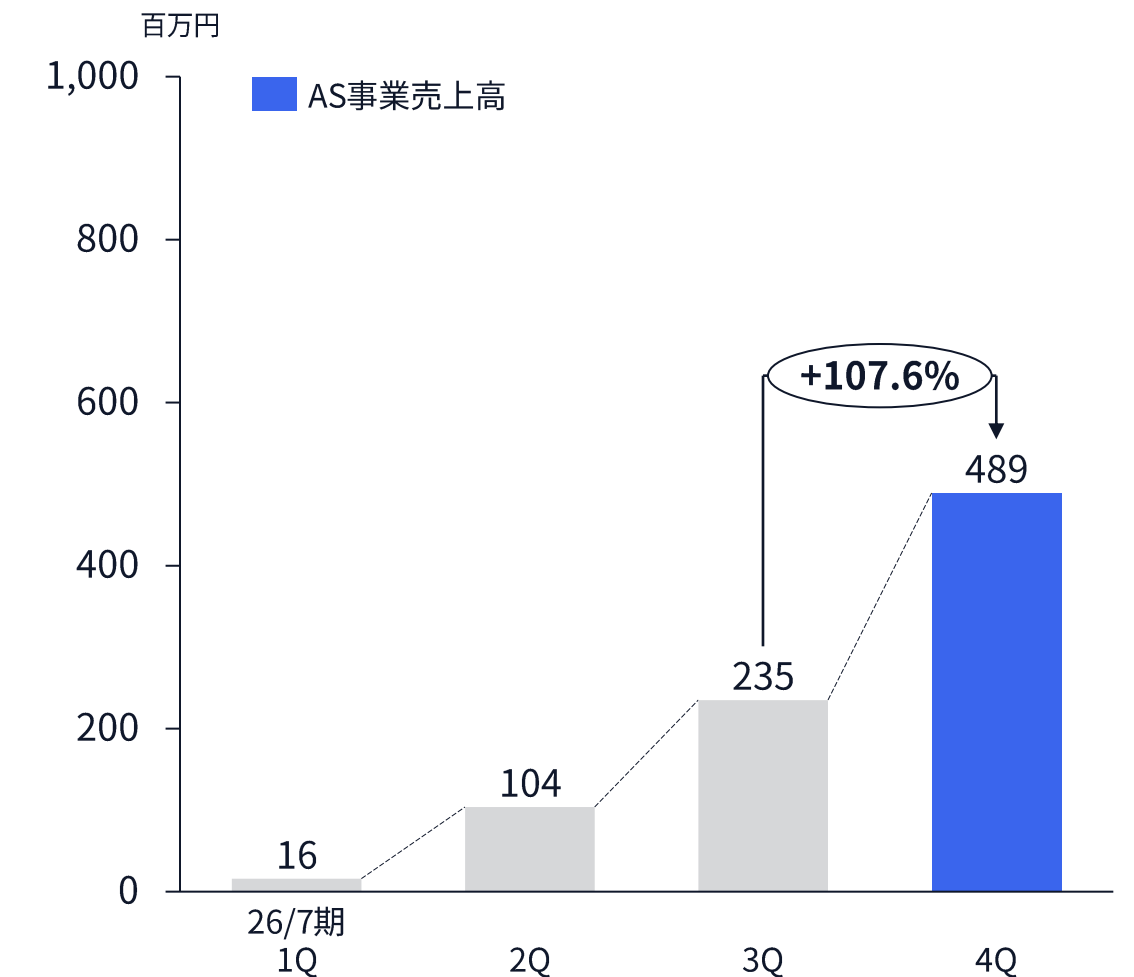
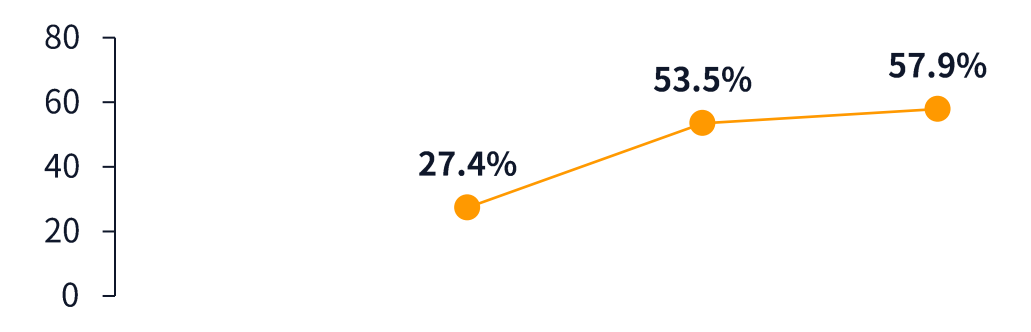
電力PF



再エネPF



AS事業



注：25/7期より連結決算に移行しています。上記のセグメント利益には本社経費等の調整額が含まれていない点に留意されたい。その他には、脱炭素教育事業、アセットマネジメント事業、その他報告セグメントに含まれない事業セグメントを内包しています。また百万円未満を切り捨てて記載しているため過去に開示した数値と一致しない場合があります。

注 本指標は当期より開示を開始したものであり、過年度数値は同一定義に基づき遡及算出した参考値です。これらの数値は監査済みの正式な財務数値ではありません。

収益の持続性

電力PF事業

再エネPF事業

AS事業

その他事業

長期・複数年契約を中心とする継続性の高い事業基盤を構築。

電力PF事業の解約率も改善し、売上高の70.3%をリカーリング収益^{*1}が占める。

セグメントごとの契約継続性

売上高に占めるリカーリング収益の比率

電力PF

月次平均解約率^{*2}が**1.64%**に改善
※前年同期間：2.90%

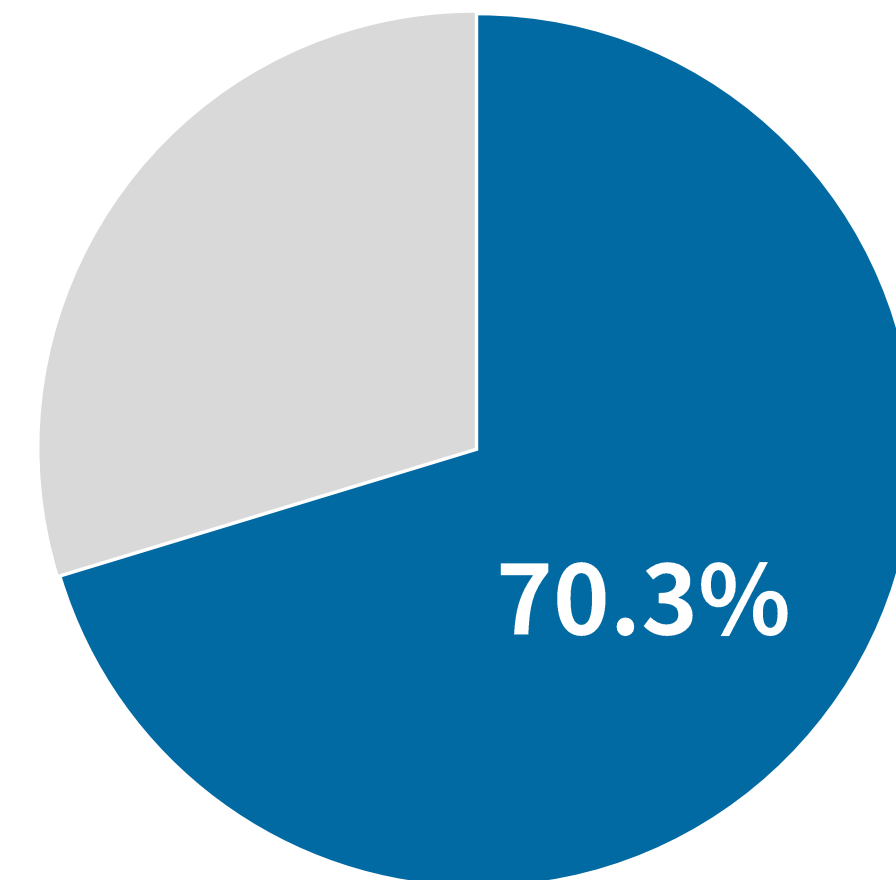
再エネPF

20年前後の長期契約を中心とし、事業
開始以来の解約案件は極めて限定的

AS事業

複数年契約で、契約更新を基本とする

■ リカーリング収益
■ その他の収益



*1 リカーリング収益はDGP手数料売上高（電力PF・再エネPF）およびAS事業の売上高の合計値になります。

*2 契約容量の月次平均解約率＝当月の解約契約容量÷（前月契約の契約容量＋当月新規契約容量）、2025年8月～2026年7月までを対象期間とした月次解約率の平均値

*注：当データは、取引情報の速報値を集計したものであるため、今後修正・変更が発生する可能性があります。

取扱電力量および契約容量の推移

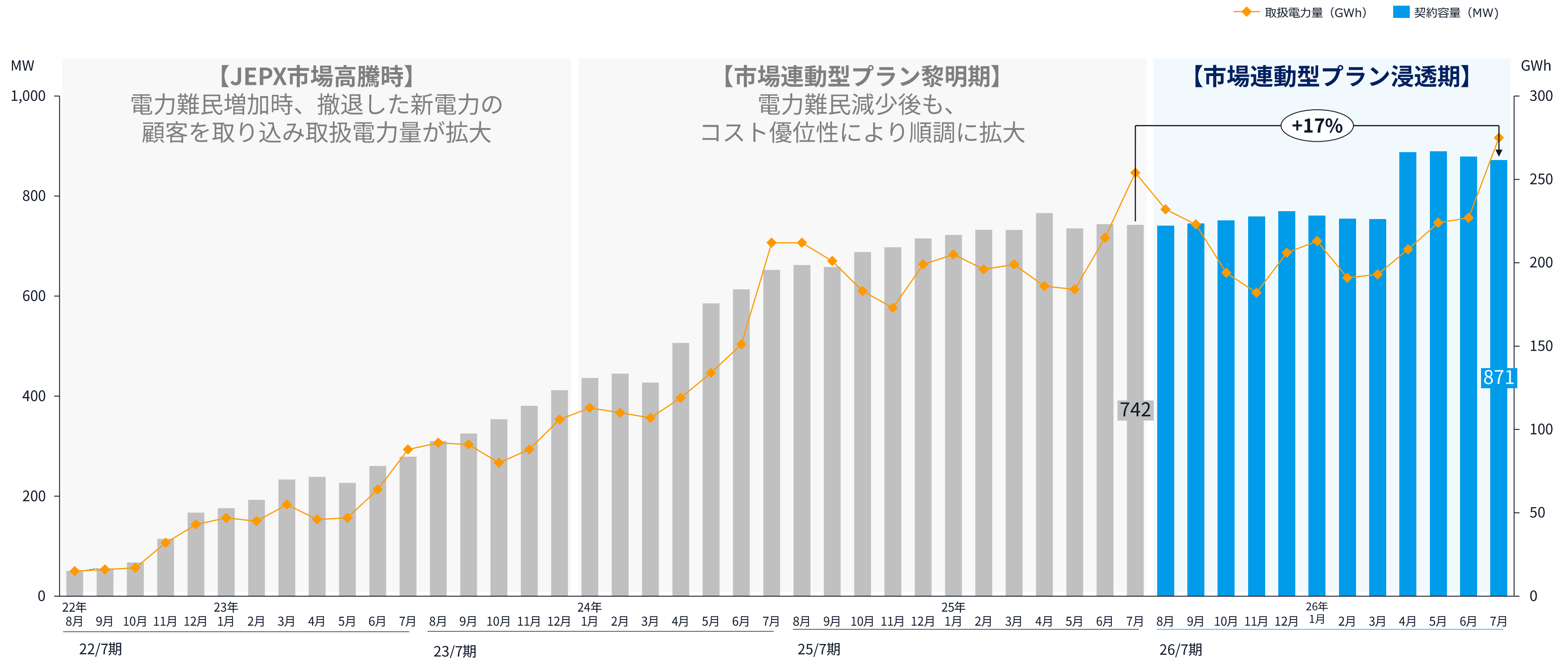
電力PF事業

再エネPF事業

AS事業

その他事業

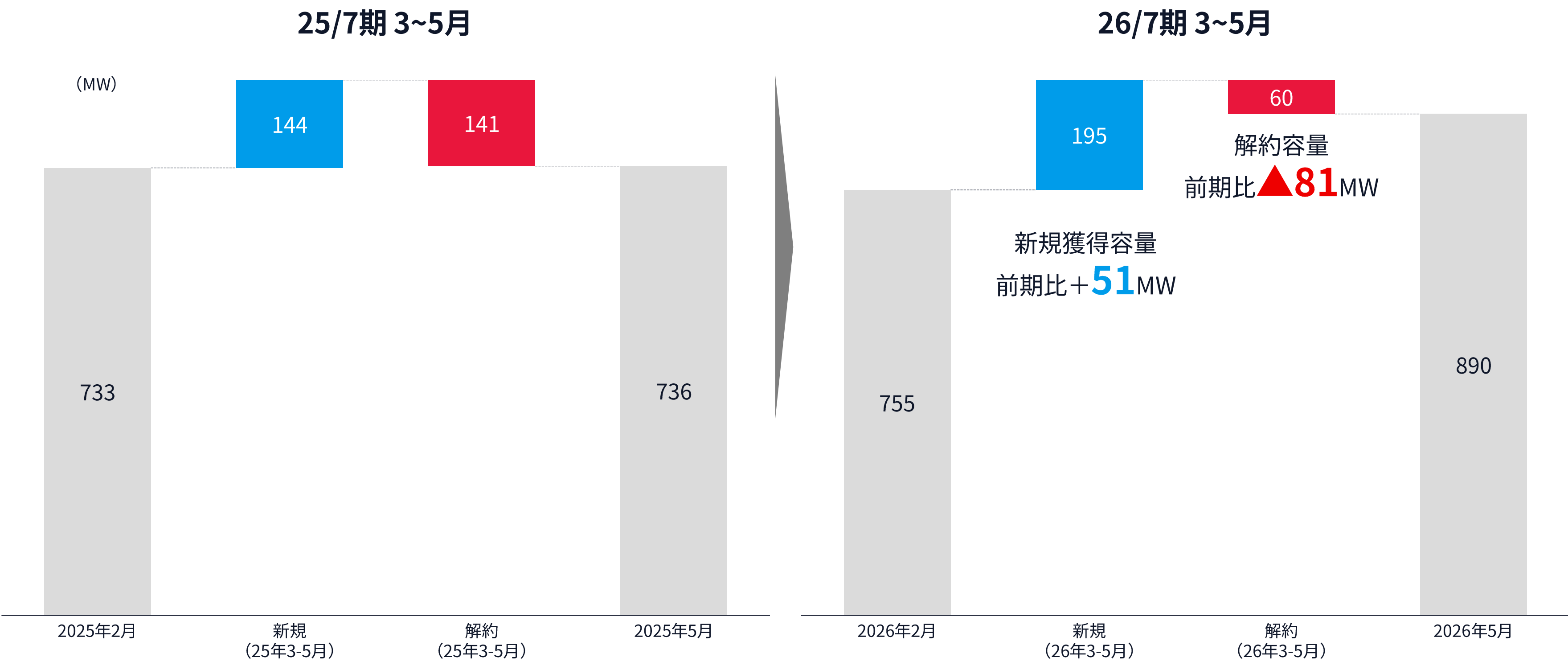
契約容量は4月の電力切替需要を取り込むことに成功し、期末は871MWへ（前期比+17%）。
4月に獲得した新規契約の26/7期への売上貢献は4ヶ月分となり、翌期への売上貢献の方が大きくなる。



*注：当データは、取引情報の速報値を集計したものであるため、今後修正・変更が発生する可能性があります。

営業体制の強化による契約容量の拡大

契約更新が集中する3～5月において前年同期比で解約容量は半分以下に減少し、契約容量が純増した。
営業体制の強化を背景に、契約容量は5月末で前年同期比21%増の890MWに拡大。



注：新規分には既存契約の契約容量変更分（増分）も含む

電力PFは、量の拡大と収益の質を両立させる成長ステージへ移行する。
実行戦略として、獲得・基盤・収益の3つの戦略軸に立った施策を推進している。

電力PFの持続成長

契約容量（kW）の拡大 x 収益の質

①新規契約の獲得

ターゲット市場 x チャンネルの多層化

取組事例①
(後述)

アウトバウンド営業の強化

業種特化型セミナー・展示会の展開

代理店新規開拓

法人低圧領域への進出

②解約率の抑制

カスタマイズ性の高い商品による差別化と解約率抑制

取組事例②
(後述)

ヘッジ型商品の拡充（卸調達・先物活用）

競争力のあるプロダクトの訴求（短期PPA等）

顧客接点の強化によるエンゲージメント向上

グローバルトレーダーを含む電力取引先の拡充

③スケーラビリティの確保（取引基盤のデジタル化）

パートナーとのシステム連携 / 商談前工程の簡略化 / 商談データの一元化

持続成長に向けた取組事例

電力PF事業

再エネPF事業

AS事業

その他事業

アウトバウンド営業の強化やヘッジ型商品の拡充により、新規顧客の獲得や解約防止を推進。
持続成長に向け様々な施策を展開中。

取組事例①

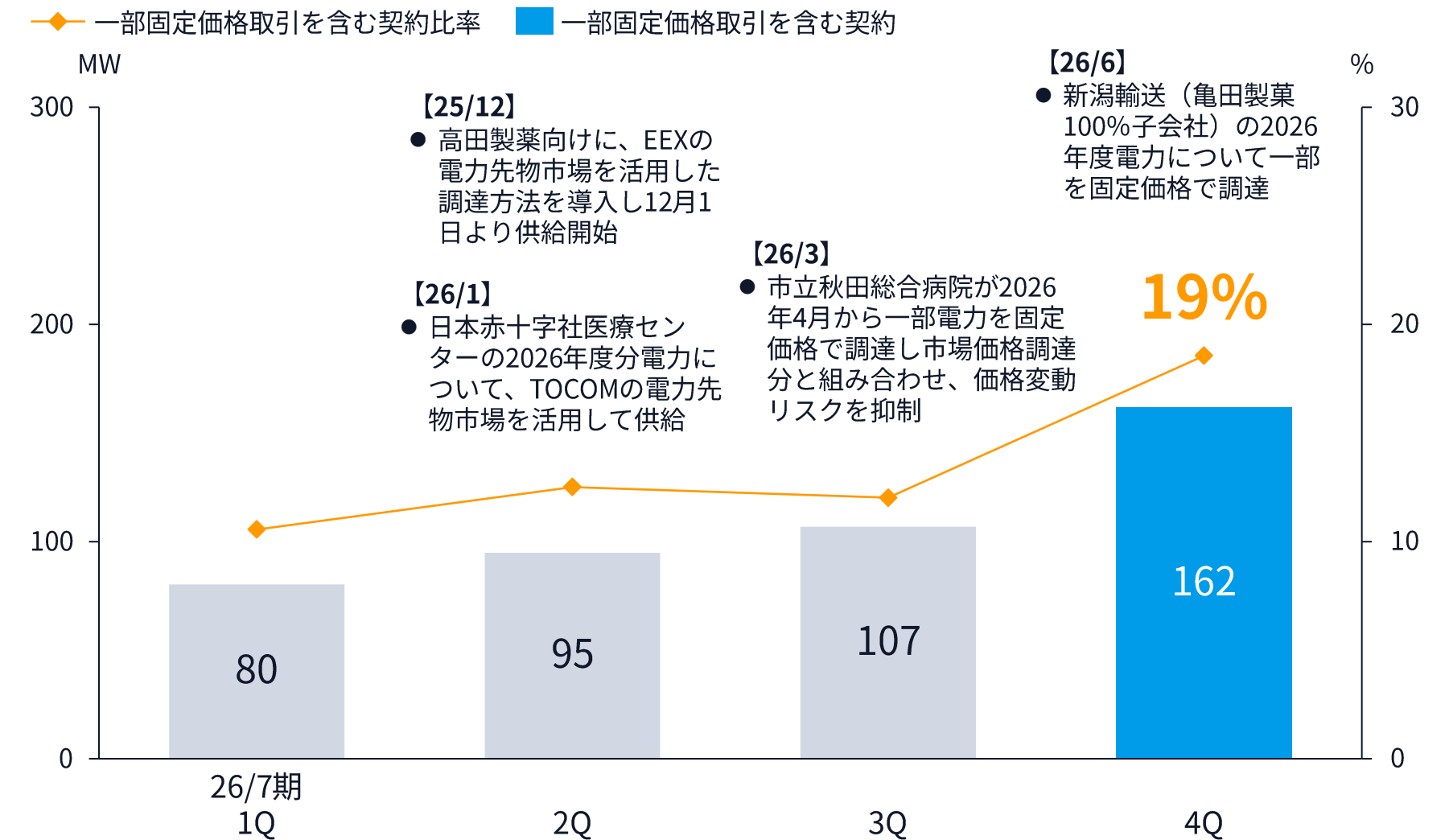
アウトバウンド営業の強化



- 更なる顧客基盤の拡大に向け、2ヶ月の実証を経て2026年7月にコールセンターを設立
- 固定費を抑えつつ、最大27名体制によるアウトバウンドコールにより、継続的なリード獲得を目指す

取組事例②

ヘッジ型商品の拡充（卸調達・先物活用）



- 中東情勢の緊迫化によるヘッジニーズの高まりにより、電力価格を一部固定化できる契約形態が伸長
- 一部固定化できるオーダーメイド取引の契約比率は、夏ヘッジニーズを捉え容量ベースで19%へ

多様な再エネニーズに対応するプロダクトと提供サービス

電力PF事業

再エネPF事業

AS事業

その他事業

手軽な再エネ調達を可能とするEconohashi、PPAを締結したい発電家と需要家のマッチングプラットフォームであるRE Bridge、DGPの拠点単位での発電量予測を通じて、あらゆる再エネニーズに対応可能。

Step① PPA顧客リード獲得

Econohashi

- 非化石証書の代理調達サービス -

※需要家の代わりに市場から
FIT非化石証書を代理調達

Step② PPA営業の効率化

RE BRIDGE

※コーポレートPPA専用の
マッチングプラットフォーム

Step③ 多様なPPA取引の実行

**Digital
Grid
Platform**

※再エネ発電家と
需要家の取引を支援

JEPX
(日本卸電力取引所)

代理調達



DIGITAL GRID

非化石証書

需要家

発電事業者A

発電事業者B

発電事業者C

...

発電所
情報掲載

需要家A

需要家B

需要家C

...

閲覧

RE BRIDGE

市況確認、マッチング、契約協議
※マッチング成立後にDGPを利用へ

再エネ発電家は多様な顧客に電力を供給できる
メリットを享受

発電家

**Digital
Grid
Platform**

需要家

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

FIT非化石証書取扱量の推移

Econohashi
- 非化石証書の代理調達サービス -

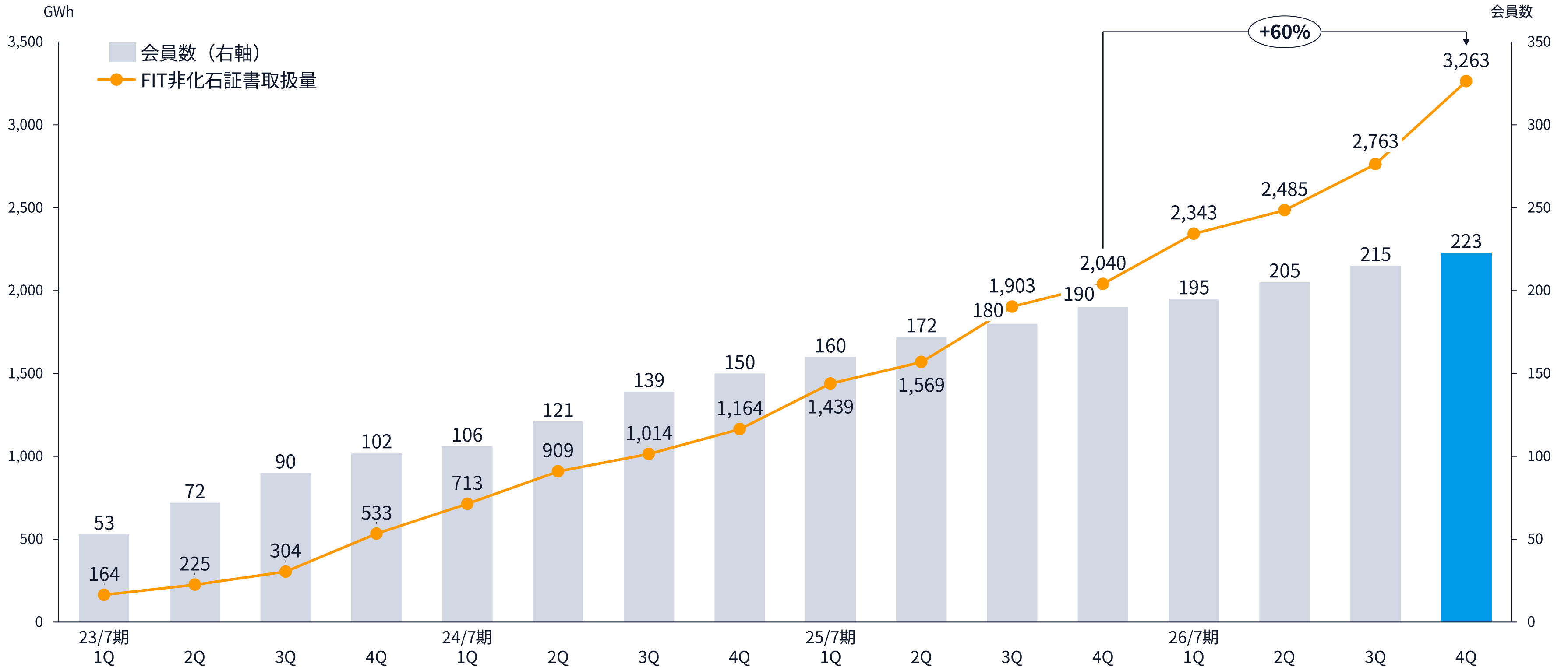
電力PF事業

再エネPF事業

AS事業

その他事業

FIT非化石証書の調達代行サービス「Econohashi」の会員数、取扱量は継続して拡大。
2030年を再生可能エネルギー導入の中間目標年と位置付けている企業によるサービス利用が進んでいる。

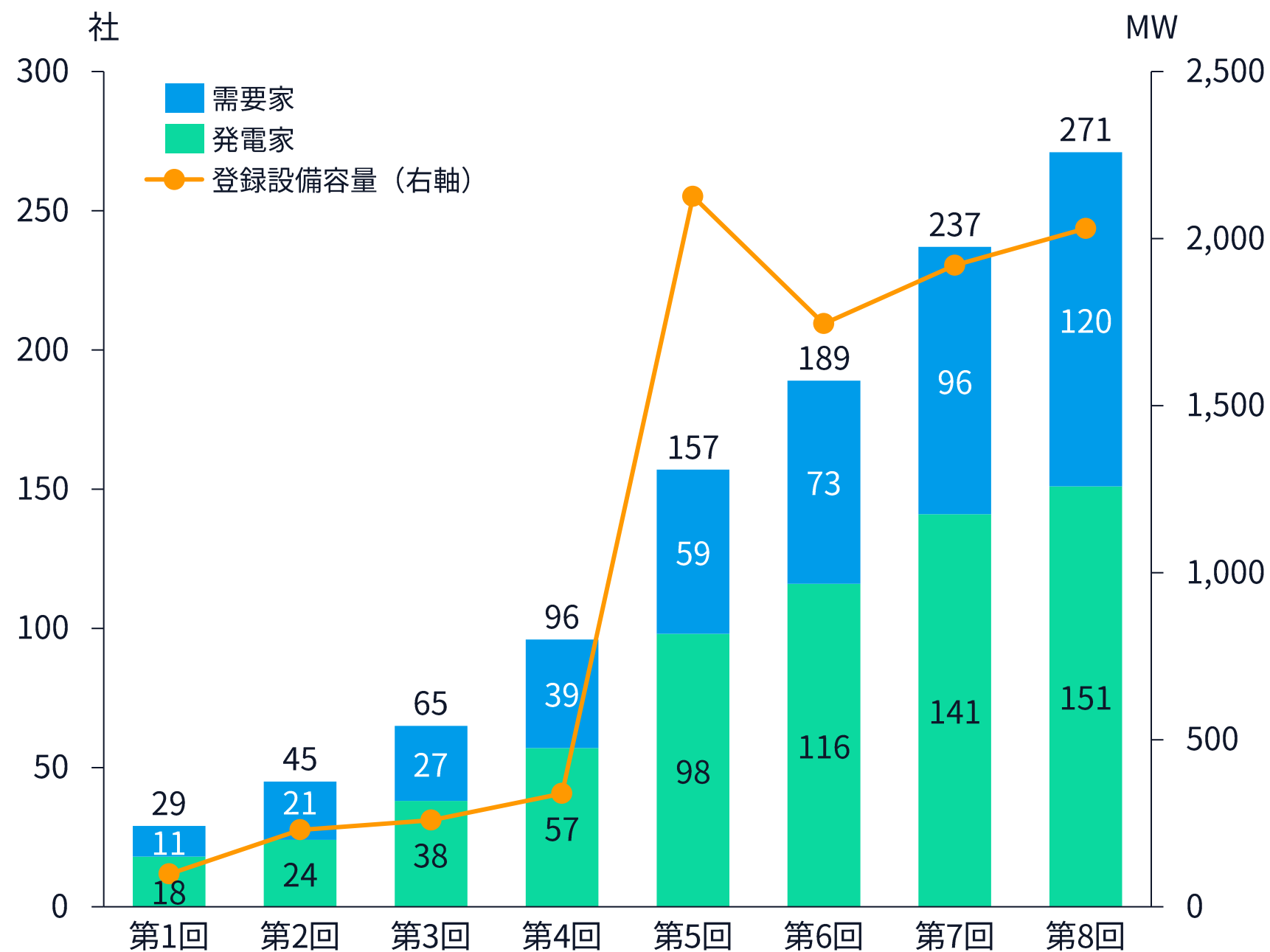


*注：当データは、取引情報の速報値を集計したものであるため、今後修正・変更が発生する可能性があります。

コーポレートPPAマッチング数の推移

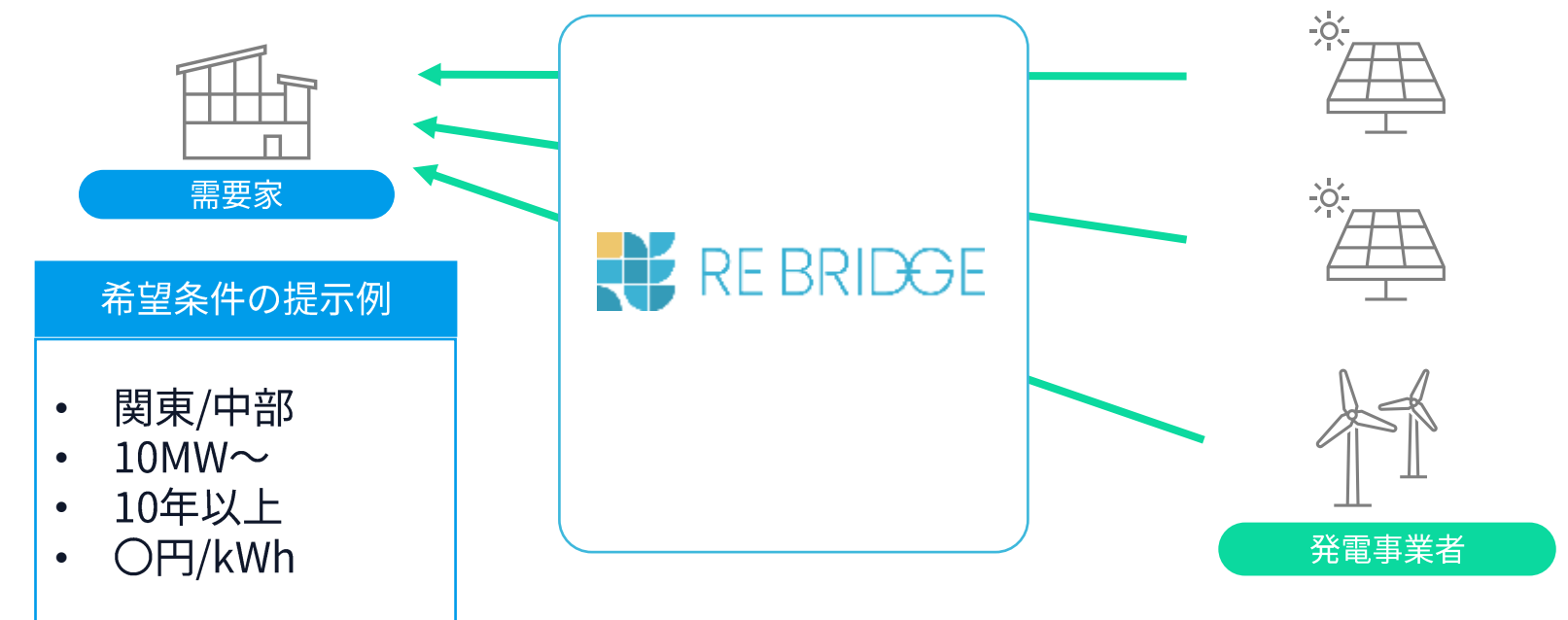
再エネ発電家と需要家をつなぐマッチングイベント「RE Bridge」の会員数が増加。
これまでとは逆方向となる発電家から需要家へ商談申込を行う機能の開発・実装など利便性向上策も展開。

RE Bridge会員数・登録設備容量の推移



RE Bridgeの新機能

- 発電家が需要家のニーズを把握した上で提案できる環境を整備することで需要家の発電家探しの負担を軽減
- これまでは発電家起点で需要家が商談を申し込む形のみだったが、需要家起点でのアクションを追加することでマッチング増加を狙う



注：当データは、取引情報の速報値を集計したものであるため、今後修正・変更が発生する可能性があります。またMW未満を切り捨てて記載しているため過去に開示した数値と一致しない場合があります。

*1 当社調べ *2 マッチングイベント開催時期 第1回：2023年9月25日～10月20日、第2回：2024年3月4日～3月29日、第3回：2024年7月8日～8月9日、第4回：2024年11月18日～12月20日、第5回：2025年5月7日～6月27日、第6回：2025年10月14日～11月14日、第7回：2026年2月9日～3月16日、第8回：2026年6月15日～7月10日

再エネ取扱容量の推移

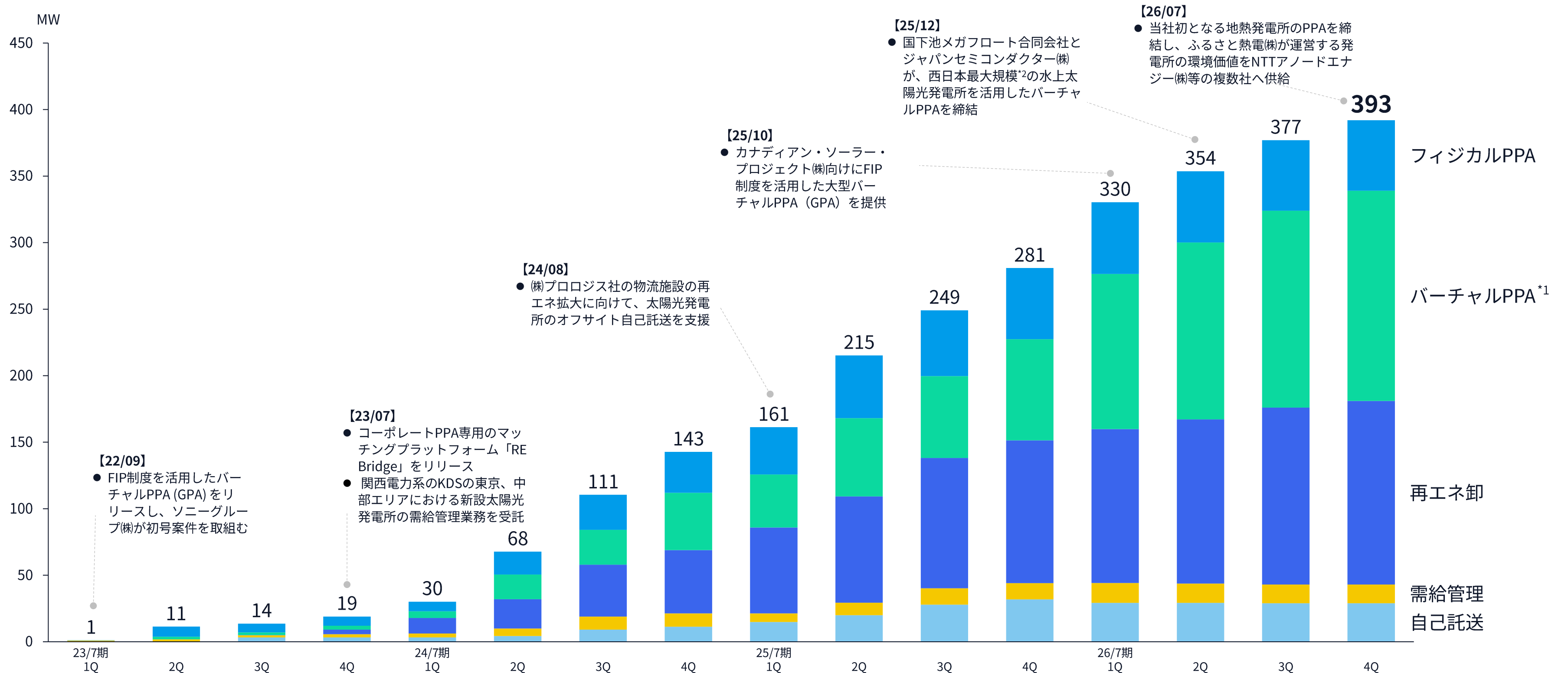
電力PF事業

再エネPF事業

AS事業

その他事業

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393MWに到達。
長期契約が中心で27/7期も大型案件の運開が控えており今後もストックとして積み上がっていく見通し。



注：当データは、取引情報の速報値を集計したものであるため、今後修正・変更が発生する可能性があります。またMW未満を切り捨てて記載しているため過去に開示した数値と一致しない場合があります。

*1 26/7月期第2四半期、第3四半期で開示した蓄電池併設の取扱容量については、バーチャルPPAに合算した。*2 西日本にある水上太陽光発電設備の出力電力において、2025年12月時点、東芝デバイス&ストレージ調べ。

再エネ需給管理対象の拡充

電力PF事業

再エネPF事業

AS事業

その他事業

太陽光発電を中心に開発・調達を推進するとともに、26年6月に地熱発電までポートフォリオを拡充。
再生可能エネルギーの取扱領域を継続的に拡大し、多様化する顧客ニーズへの対応力と競争優位性を強化。

再エネ需給管理の対象電源

太陽光

- 日本で最も普及している再エネ
- 昼間のみ発電可能
- 企業のPPAや自家消費で導入が拡大

風力

- 洋上風力が世界的に急成長
- 夜間も発電可能
- 出力変動が大きい

地熱

New!

- ベースロード電源として活用可能
- 日本は資源量が世界有数
- 開発は長期化

水力^{*1}

- 河川やダムに流入する自然の水を利用して発電
- 設備寿命が長く長期運用が可能

バイオマス

- 木質チップ、食品廃棄物等を燃料化
- 発電量をコントロールしやすい、火力発電に近い運用が可能

発電側

発電予測

計画策定

計画提出

予測修正

一般送配電事業者との精算

事業用 (法人)

展開中

非事業用 (家庭)

未定

陸上

展開中

洋上

対応予定

展開中

対応予定

展開中

*1 揚水発電を除く

再エネ移行に伴う調整力電源ニーズの拡大

電力PF事業

再エネPF事業

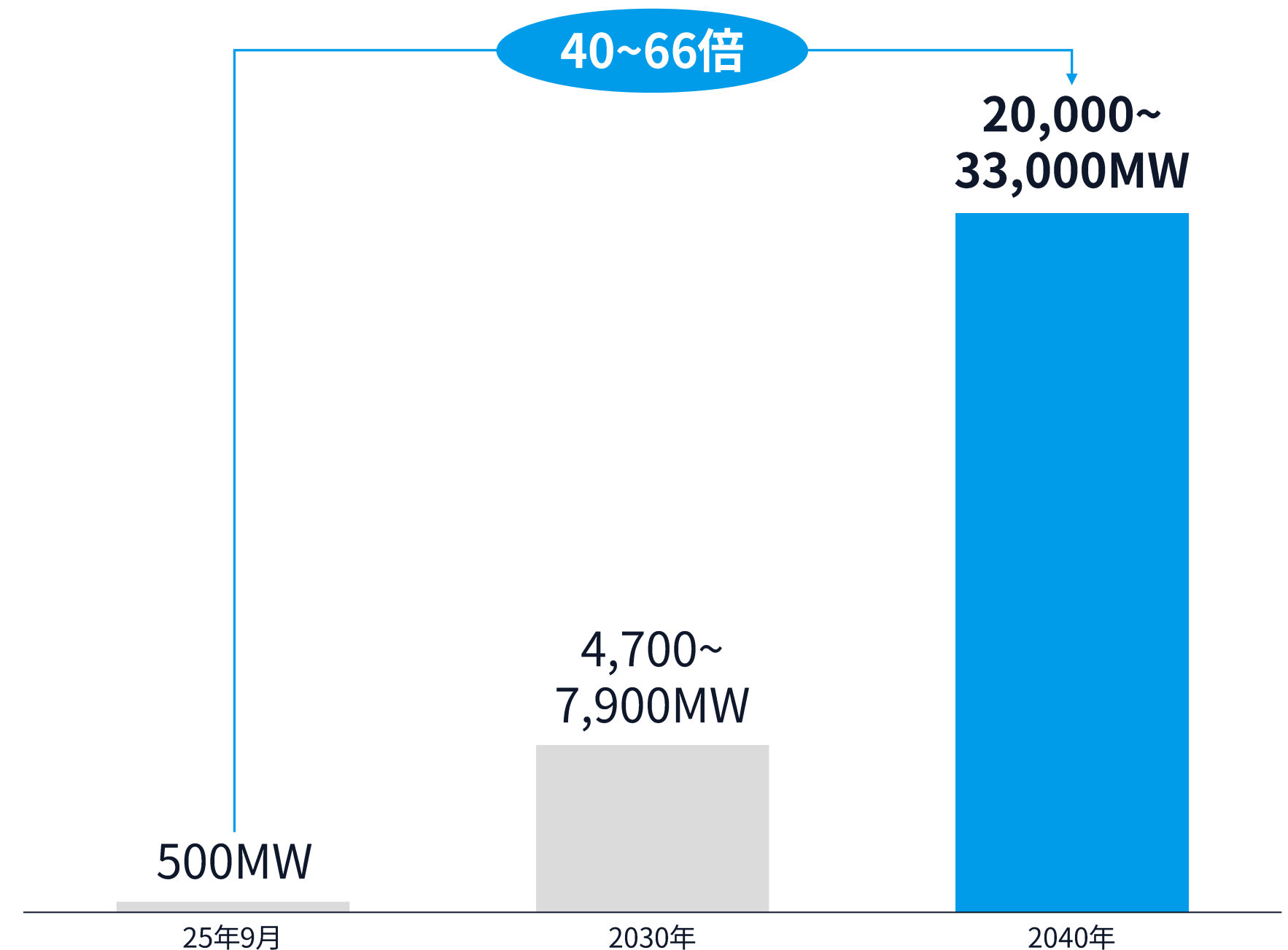
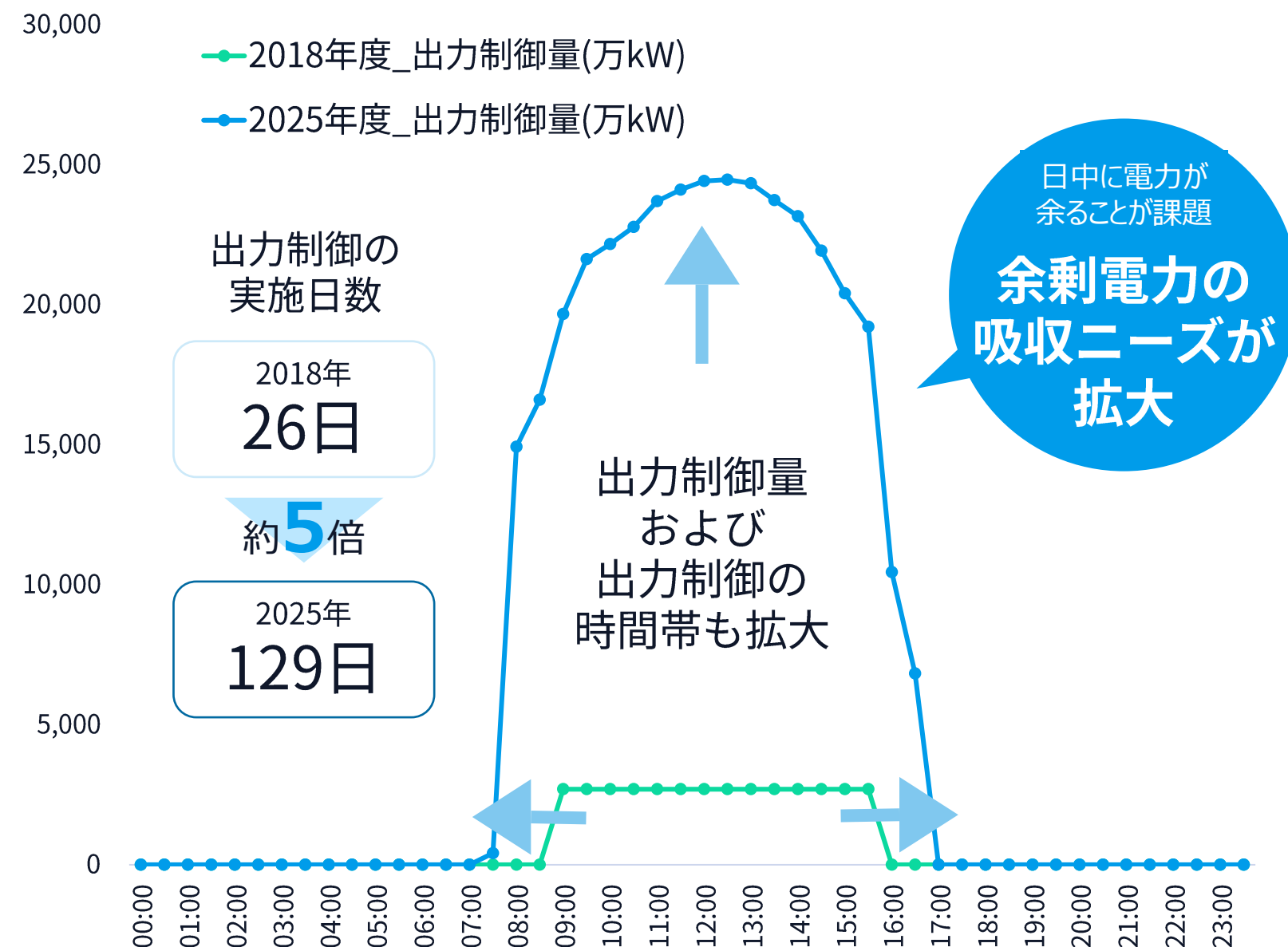
AS事業

その他事業

太陽光の出力増による日中の電力価格下落と夕方の価格上昇は、系統用蓄電池の裁定機会を拡大させる。再エネ導入拡大に伴い、需給調整力としての蓄電池ニーズは中長期で拡大する見通しである。

九州エリア 再エネ出力制御の時間帯別分析^{*1}

系統用蓄電池の中長期見通し^{*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、資源エネルギー庁「分散型エネルギーリソースの施策の方向性を踏まえた対応について」2026年4月15日、より当社作成

調整力事業のビジネスモデル

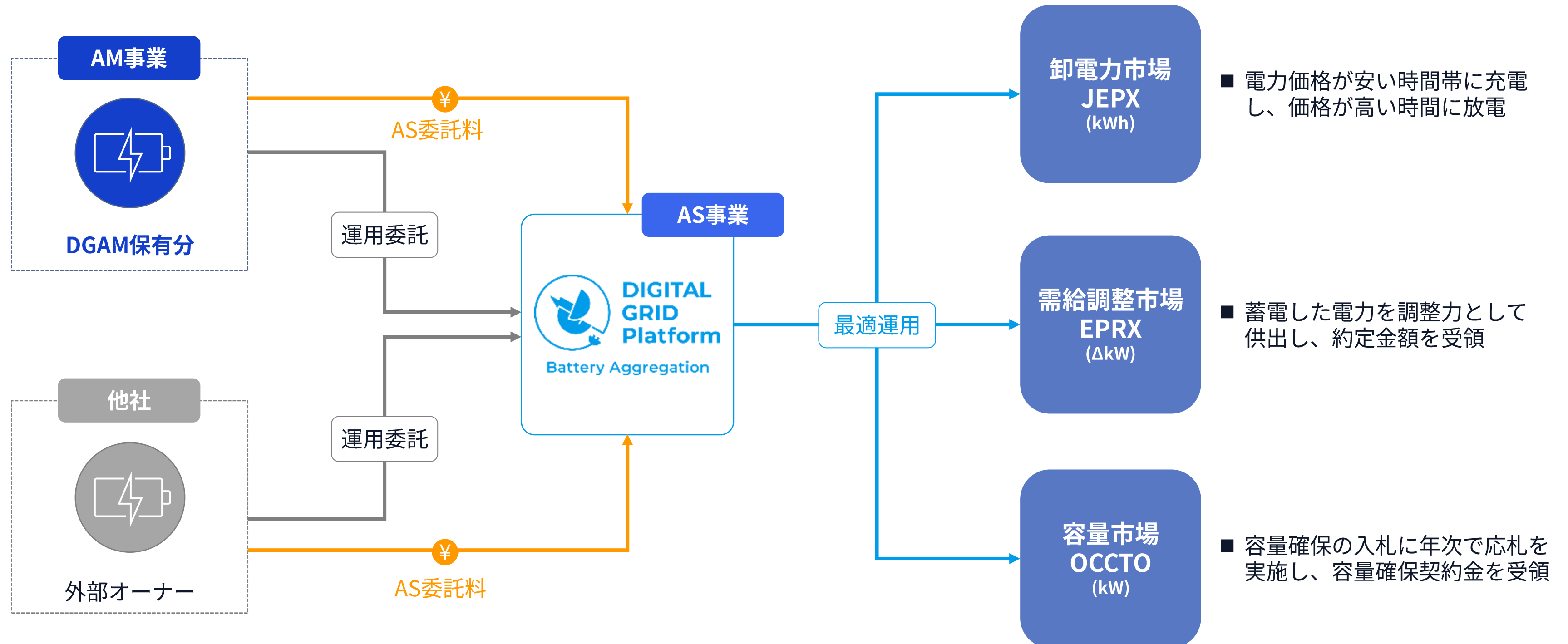
電力PF事業

再エネPF事業

AS事業

その他事業

DGAM^{*1}及び外部オーナーよりアグリゲーションサービス（AS）を受託し、最適運用を実施。
DGは委託料を受領し、DGAMは蓄電池オーナーとして市場収益の全てを取り込む。



*1 連結子会社のデジタルグリッドアセットマネジメントの略称

AS事業 | 系統用蓄電池の取扱量推移

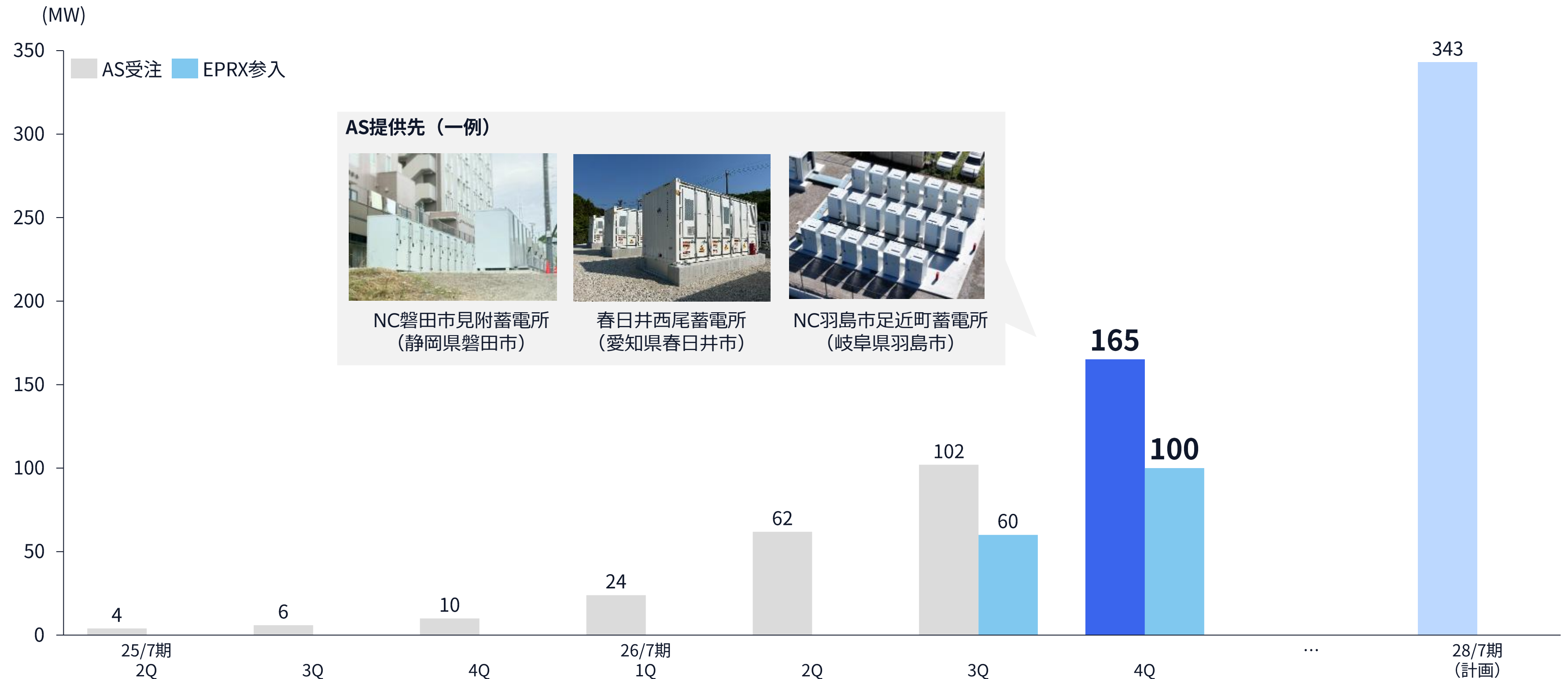
電力PF事業

再エネPF事業

AS事業

その他事業

AS取扱量*¹は前四半期比+63MWの165MW、EPRX（需給調整市場）参入済取扱量は100MW突破。
収益が本格化し、今期の売上高は前期比4倍を見込む。



*1 運転開始日ベースでカウントしています。案件の開発状況によって、容量、運転開始タイミングが変更される可能性があります。当データは、取引情報の速報値を集計したものであるため、今後修正・変更が発生する可能性があります。

売買マッチングを通じ、開発中から稼働済みまで幅広い蓄電所案件との接点を獲得。
高圧で培った運用基盤を低圧へ展開し、アグリゲーションの受託対象を拡大。

売買 系統用蓄電所の売買マッチングサービスを開始

背景：

- 資金確保や方針変更により、蓄電所の売却ニーズが増加
- 案件情報や評価項目が整理されておらず、売買の比較・検討が困難



系統用蓄電所の売り手と買い手をつなぎ案件の比較・交渉をオンラインで支援

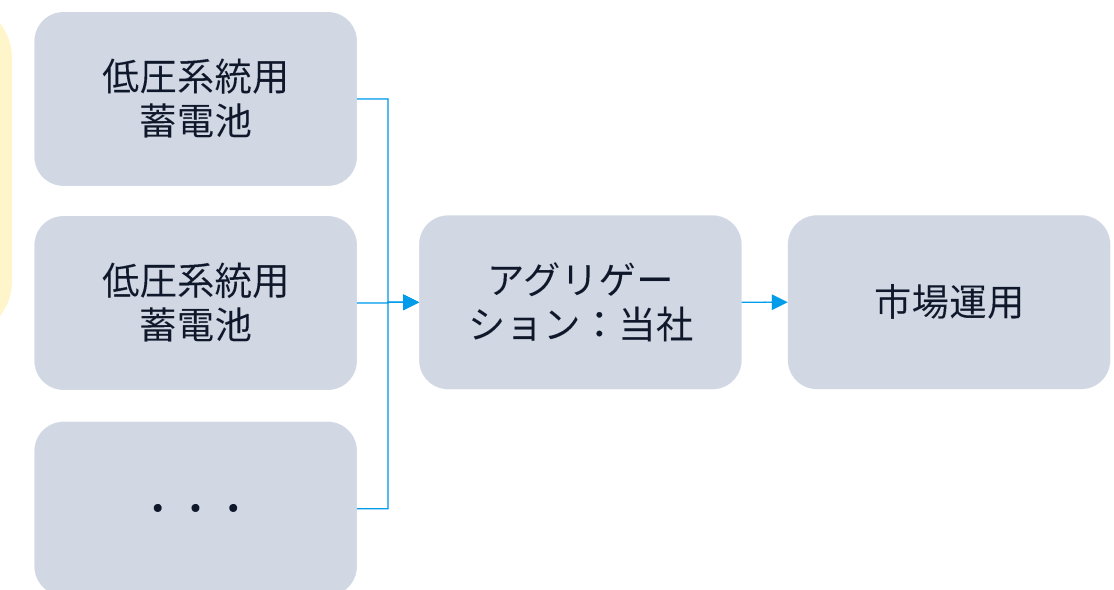
透明性の高い取引プラットフォームを整備し蓄電所市場の活性化に貢献

運用 低圧系統用蓄電池のアグリゲーションを開始

背景：

- 2026年3月から一定要件のもと需給調整市場への参加が可能に
- 単独での市場参加が難しい低圧蓄電池には、複数拠点を束ねた運用が必要

アグリゲーションサービスの対象を高圧から低圧の系統用蓄電池まで拡大



運用実績を生かし、低圧系統用蓄電池の市場活用を支援

The map illustrates the distribution of power generation facilities across Japan. The following table summarizes the facilities shown in the callout boxes:

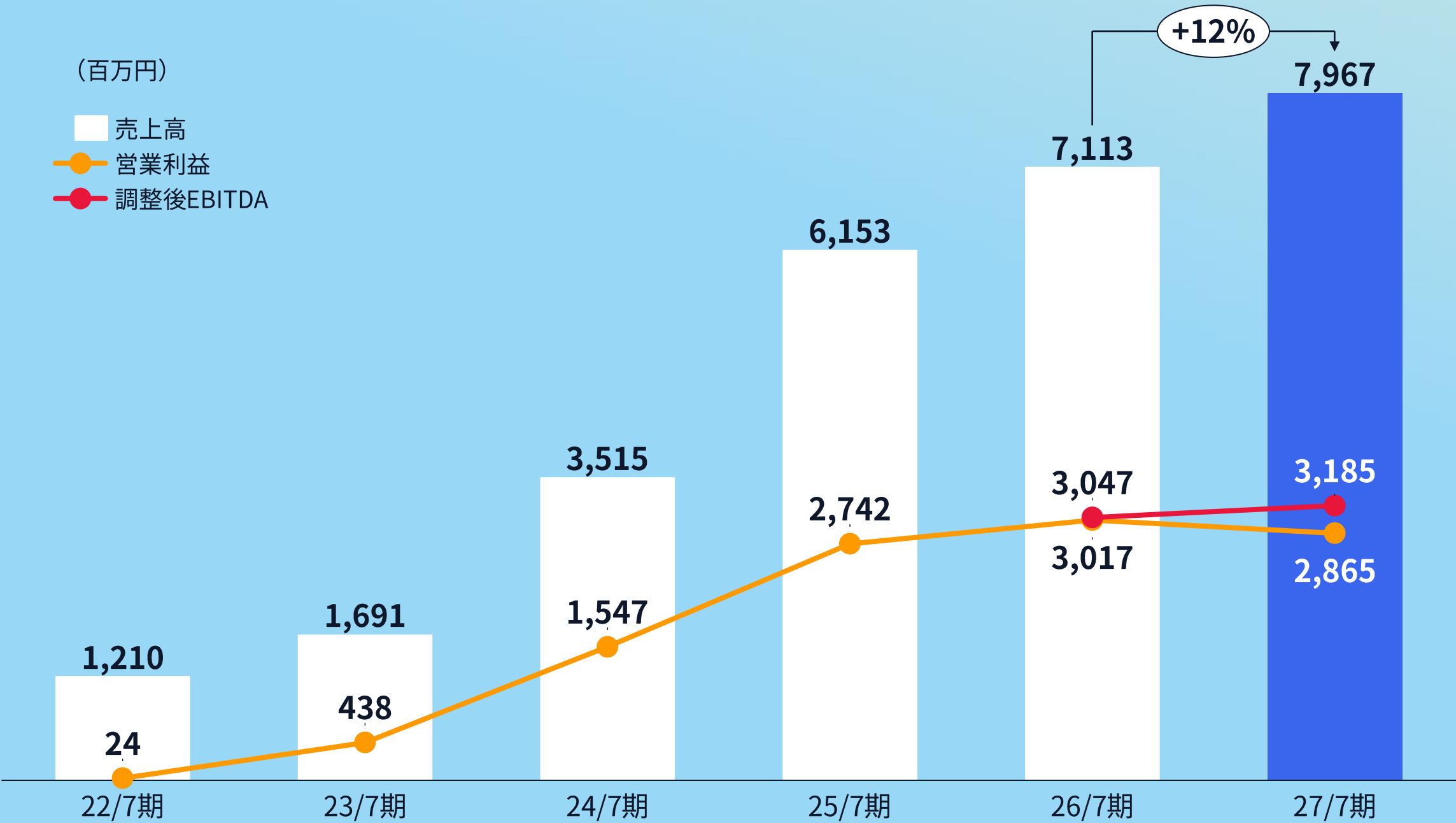
Region	Facility Name	Capacity (MW)	Connection Date	Status
Hokkaido	TBD (意思決定済)	2.0	2027/03	高圧
Hokkaido	TBD (意思決定済)	2.0	2027/05	高圧
Hokkaido	TBD (意思決定済)	2.0	2026/09	高圧
Hokkaido	TBD (意思決定済)	2.0	2027/01	高圧
Hokkaido	TBD (意思決定済)	2.0	2027/03	高圧
Hokkaido	TBD (意思決定済)	2.0	2027/05	高圧
Hokkaido	TBD (意思決定済)	2.0	2028/02	高圧
Tohoku	東北	8.0		
Tohoku	TBD (意思決定済)	2.0	2027/02	高圧
Kanto	東京	10.3		
Kanto	TBD (意思決定済)	2.0	2027/05	高圧
Kanto	秩父	2.0	2026/07	高圧
Kanto	TBD (意思決定済)	4.1	2029/03	特高
Kanto	TBD (意思決定済)	2.0	2026/12	高圧
Kanto	御殿場	0.2	2025/11	高圧
Kanto	TBD (意思決定済)	2.0	2027/05	高圧
Chubu	中部	4.0		
Chubu	TBD (意思決定済)	2.0	2026/05	高圧
Kansai	関西	4.0		
Chugoku	中国	4.0		
Shikoku	九州	6.0		

29/7期末
36.3MW

3. 2027年7月期 通期業績予想 および中期経営計画

27/7期 通期業績予想

売上高は前期比+12%成長を計画。
蓄電所の保有拡大に伴う減価償却費等の増加を考慮し調整後EBITDA^{*1}も開示することとした。



項目	通期業績予想 (百万円)
売上高	7,967
電力PF	4,812
再エネPF	816
AS事業	2,043
その他	294
営業利益	2,865
営業利益率	36.0%
調整後EBITDA	3,185
調整後EBITDAマージン	40.0%
経常利益	2,394
当期純利益	1,673

^{*1} 調整後EBITDA=EBITDA（営業利益+減価償却費）+株式報酬費用

前回発表の中期経営計画の進捗状況

前回策定した蓄電池投資額100億円の中期経営目標は前倒しで達成予定。

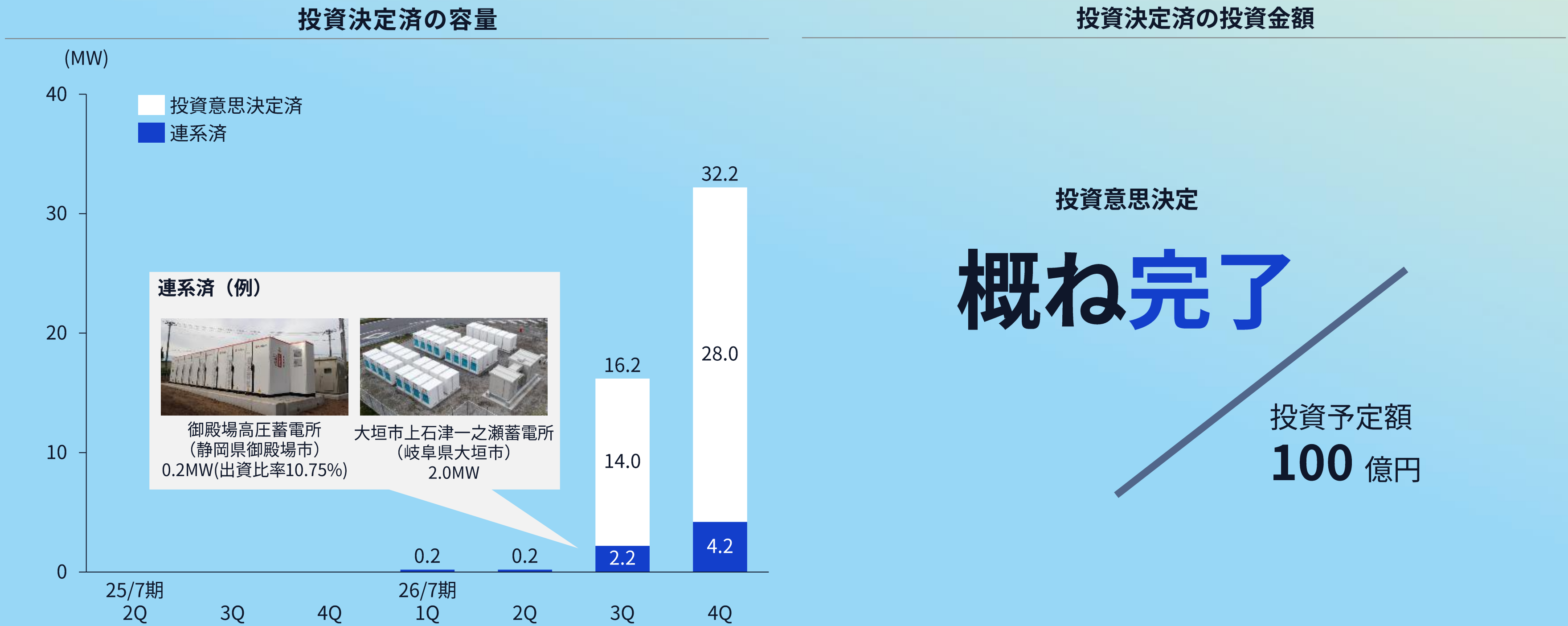
KPI	前回目標*1 ※26/7期～28/7期までの3か年	26/7期 (実績)
ROE	20%+	○ (21.7%)
営業利益率	40%+	○ (42.4%)
総契約容量※	26/7期～28/7期 CAGR 30%+	○ (前期比+38.3%)
蓄電池投資額	26/7期～28/7期までの 3か年で100億円	○ (概ね完了) ※投資決定額

※事業規模の拡大を示す重要KPIとして総取扱電力量（kWh）を前回の中期経営計画で掲げたが、蓄電池関連の事業において取扱電力量での評価が適していないため総契約容量（kW）に変更している。

*1 2025年9月11日公表

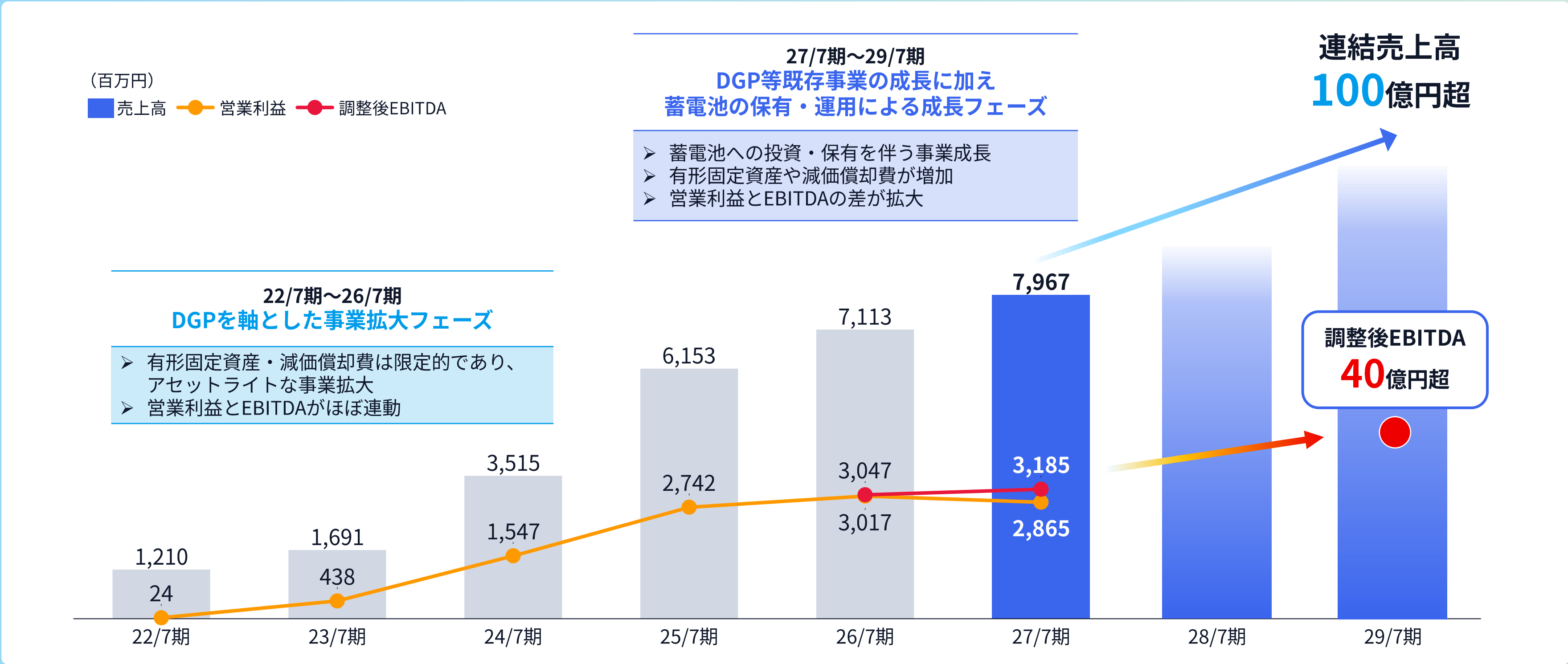
DGAM | 系統用蓄電池の容量推移と100億円投資の進捗

特別高圧案件を含む投資決定済の金額ベースでは、中計目標を達成予定。
高圧への投資は一巡し、今後は市況を見つつ特別高圧案件の組成を目指す。



中期成長イメージ

29/7期に連結売上高100億円超、調整後EBITDA*1 40億円超を目指す。
蓄電池関連事業の本格的な収益貢献により既存事業と共にDGグループは新たな成長フェーズへ。



*1 調整後EBITDA=EBITDA（営業利益+減価償却費）+株式報酬費用

4. 情報開示・ コミュニケーションの強化

IRコンテンツの拡充

株主・投資家の皆さまとの対話促進のため、新たにデータブックの提供を開始。決算ハイライト、財務データ、非財務KPIなどを分かりやすく整理しました。当社グループをより深く理解いただけます。

インベスターデータブック（数値資料集）の更新

INVESTOR DATA BOOK

デジタルグリッド株式会社 **DIGITAL GRID Corporation**

対象期間
2026年7月期 第3四半期

目次
連結財務KPI
連結財務諸表
連結貸借対照表
連結損益計算書
連結キャッシュ・フロー計算書
セグメント情報
非財務KPI（事業
「RE Bridge®」メ
免責事項および

Period
Third Quarter and Nine Months of FYE July 2026

Table of Contents
Consolidated Financial KPIs
Consolidated Financial Statements
Consolidated Balance Sheets
Consolidated Income Statements
Consolidated Statements of Cash Flows
Segment Information

ページ / Page

コンテンツ（Excel）

- 連結財務KPI
- 連結貸借対照表
- 連結損益計算書
- 連結キャッシュフロー計算書
- セグメント情報
- 非財務KPI
- 「RE Bridge」イベント結果
- 主要グラフ 等

連結損益計算書

Consolidated Income Statements

（単位：百万円）	(JPY Million)	26/7期 1Q Q1 FYE 26/7	26/7期 2Q Q2 FYE 26/7	26/7期 3Q Q3 FYE 26/7	26/7期 4Q Q4 FYE 26/7	26/7期 FYE 26/7	27/7期 計画 FYE 27/7 Plan
売上高	Sales	304	329	299	327	1,329	—
売上総利益	Gross profit	1,641	993	1,479	1,678	5,793	—
販売費及び一般管理費（調整後）（注2）	Selling, general and administrative expenses (Adjusted) (Note 2)	601	601	645	677	2,775	—
人件費	Personnel expenses	284	278	312	436	1,306	—
営業利益	Operating profit	1,067	469	910	670	3,017	2,865
営業外収益	Non-operating income	13	137	0	1	159	—
営業外費用	Non-operating expenses	14	21	19	213	267	—
支払利息	Interest expenses	10	18	13	29	71	—
その他	Other	3	3	5	183	195	—
調整後EBITDA（注3）	Adjusted EBITDA (Note 3)	—	—	—	—	3,047	3,185
経常利益	Ordinary profit	1,066	685	899	368	2,909	2,394
特別利益	Extraordinary income	—	—	—	—	—	—
持株子約権戻入益	Gain on reversal of share acquisition rights	—	—	—	—	—	—
特別損失（注4）	Extraordinary losses (Note 4)	—	—	—	—	—	—
投資有価証券評価損	Loss on valuation of investment securities	—	—	—	—	—	—

(Ctrl or Command)+クリック

IRメルマガ配信

(Ctrl or Command)+クリック

タイムリーに開示情報などのコンテンツを受け取れます。登録はこちらから。

スポンサードリサーチレポート

(Ctrl or Command)+クリック

ENVALITH社による弊社カバレッジレポートを3言語で配信中。
※日/英/中（繁・簡）

よくあるご質問（Notion）

(Ctrl or Command)+クリック

過去のご質問とご回答をNotionにまとめて一覧にし開示しています。

デジタルグリッドグループをもっと身近に

当社の事業や企業文化をより身近に感じていただけるコンテンツ動画を配信中です。
普段は見ることのできない経営陣や従業員の素顔、蓄電池事業の裏側など、ぜひご覧ください。

●動画



【蓄電所を初公開】いま注目の系統用蓄電池ーデジタ
ルグリッドが蓄電所をつくる理由とはー



実は問い合わせ対応だけじゃない！カスタマーサポー
トってどんな仕事？



"売るだけじゃない" 営業の仕事と成長の裏側



退職は5年でわずか2人！社員が語るデジタルグリッド
の魅力とは



デジタルグリッド社長の一日に密着～セミナーの裏側
を大公開～



学生時代にやっておきたいことは？東大院卒・ゴール
ドマンサックス出身CEOがアドバイス

●ショート動画

