iGRID SOLUTIONS

2027年6月期第1四半期
決算説明資料

株式会社アイ・グリッド・ソリューションズ（証券コード：603A）

2026年11月6日



AGENDA

01 | エグゼクティブ・サマリー P. 2

02 | 2027年6月期第1四半期 実績 P. 5

03 | 直近のトピックス P. 18

04 | 2027年6月期通期 業績予想 P. 24

05 | 事業概要 P. 32

06 | 成長戦略 P. 49

07 | 参考資料 P. 60

Copyright© i GRID SOLUTIONS Inc. All Rights Reserved.

01

エグゼクティブ・サマリー

Copyright© i GRID SOLUTIONS Inc. All Rights Reserved.

2027年6月期1Q エグゼクティブ・サマリー（主要非財務KPI）

- 主要な非財務**KPIは順調に推移**し、開発容量・パイプラインともに拡大。

PPAサービス 累計開発容量

268 MW

前年1Q: 246 MW

アライアンス 新規開発容量

10.6 MW

前年1Q：5.5 MW

開発予定パイプライン

254 MW

前年1Q: 199 MW

エナジートレーディング 高圧契約容量

74 MW

前年1Q: 58 MW

Copyright© i GRID SOLUTIONS Inc. All Rights Reserved.

2027年6月期1Q エグゼクティブ・サマリー（主要財務数値）

1Q業績ハイライト：前年同期比では減益も、KPIは順調で通期業績予想（増益）は変更なし

売上総利益

前年同期比80%

- GXソリューション事業は、**日照不足に伴う発電量の減少**（PPAサービス）が影響
- エナジートレーディング事業は、**足元での燃料価格上昇の販売価格への転嫁時期ズレ**が生じていることと、**今年は比較的過ごしやすい気温で電力販売量が減った**ことが影響

EBITDA

前年同期比73%

- **売上総利益の減少**に加え、販管費の増加（**人件費・広告宣伝費増**と、**上場関連費用の一過性費用**）が影響

当期純利益

前年同期比45%

- EBITDAと同様に、売上総利益の減少と販管費の増加が影響

売上総利益

1,525 百万円

前年1Q：1,907 百万円

通期業績予想（増益）は変更なし

EBITDA

1,205 百万円

前年1Q：1,652 百万円

通期業績予想（増益）は変更なし

当期純利益

310 百万円

前年1Q：690 百万円

通期業績予想（増益）は変更なし

Copyright© i GRID SOLUTIONS Inc. All Rights Reserved.

02

2027年6月期第1四半期　実績

Copyright© i GRID SOLUTIONS Inc. All Rights Reserved.

2027年6月期1Q実績　及び　通期業績予想(変更無し)

- **27/6期1Q実績:PPAサービスやアライアンスソリューションのKPI(開発実績、開発予定パイプライン)は順調に進捗**しましたが、主にGXソリューション事業では**日照不足による発電量の低下影響**(PPAサービス)、エナジートレーディング事業では**足元での燃料価格上昇の販売価格への転嫁時期ズレ**が生じていることと、**今年は比較的過ごしやすい気温で電力販売量が減った**ことが影響し、前年同期比では**売上総利益が80%、営業利益が57%、当期純利益が45%**となりました。
- **27/6期通期予想:PPAサービスやアライアンスソリューションのKPI(開発実績、開発予定パイプライン)は順調**であり、エナジートレーディング事業の価格転嫁も追いつく見込みですので、**通期業績予想に変更はありません。**

[単位:百万円]	26/6期 1Q実績		27/6期 1Q実績			26/6期 通期実績		27/6期 通期予想		
	金額	構成比	金額	構成比	前期比	金額	構成比	金額	構成比	前期比
売上高	5,837	100.0%	**6,068**	100.0%	104.0%	25,699	100.0%	**30,966**	100.0%	120.5%
GXソリューション事業	2,180	37.3%	**2,433**	40.1%	111.6%	13,713	53.4%	**17,147**	55.4%	125.0%
エナジートレーディング事業	3,713	63.6%	**3,701**	61.0%	99.7%	12,232	47.6%	**14,176**	45.8%	115.9%
売上総利益	1,907	32.7%	**1,525**	25.1%	80.0%	7,046	27.4%	**7,563**	24.4%	107.3%
GXソリューション事業	1,060	55.6%	**924**	60.6%	87.2%	4,429	62.9%	**4,940**	65.3%	111.5%
エナジートレーディング事業	846	44.4%	**600**	39.4%	70.9%	2,616	37.1%	**2,623**	34.7%	100.2%
販管費	782	13.4%	**888**	14.6%	113.5%	3,465	13.5%	**3,719**	12.0%	107.3%
営業利益	1,125	19.3%	**637**	10.5%	56.6%	3,581	13.9%	**3,844**	12.4%	107.3%
EBITDA	1,652	28.3%	**1,205**	19.9%	73.0%	5,748	22.4%	**6,176**	19.9%	107.4%
経常利益	975	16.7%	**444**	7.3%	45.6%	2,867	11.2%	**3,080**	9.9%	107.4%
当期純利益	690	11.8%	**310**	5.1%	45.0%	1,940	7.5%	**2,140**	6.9%	110.3%

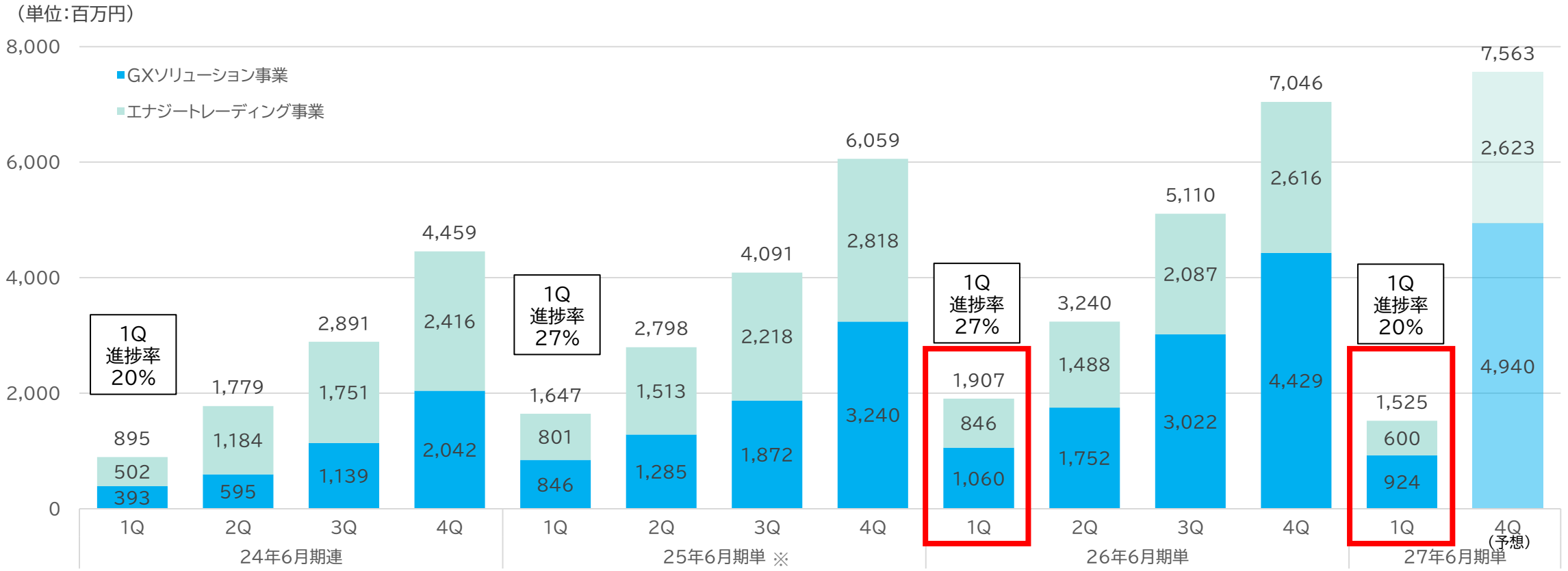
※ 全社の売上高と、各事業セグメントの売上高の合計との差額は、セグメント間取引消去です。

Copyright© i GRID SOLUTIONS Inc. All Rights Reserved.

2027年6月期1Q 売上総利益の推移（事業セグメント別）

- 四半期ごとの業績には一定の変動が生じる事業特性を踏まえると、**概ね計画通り**に進捗しています。
- 27/6期1Qの**売上総利益**は、**15.3億円**（前年同期比80%）、**進捗率20%**（前年同期27%）となりました。

セグメント別　売上総利益（四半期累計）

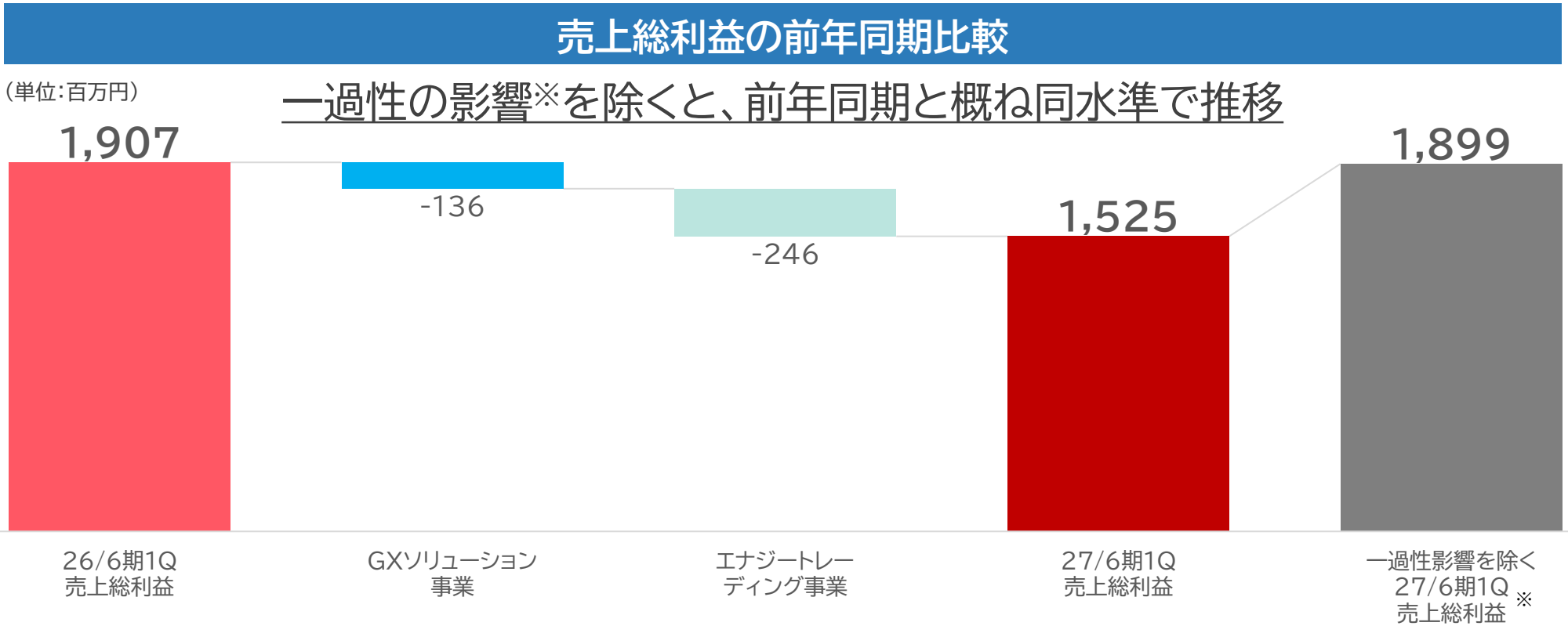


※ 当社は2024年7月1日付で完全子会社を吸収合併し、子会社がありませんので、25/6期以降は連結財務諸表を作成しておりません。

Copyright© i GRID SOLUTIONS Inc. All Rights Reserved.

2027年6月期1Q　売上総利益の前年同期比較

- **売上総利益**は前年同期比では減少しましたが、**一過性の影響※を除くと、前年同期と概ね同水準で推移**しました。
- **GXソリューション事業**の売上総利益は、**日照不足に伴う発電量の減少**（PPAサービス）などが影響し、前年同期比で**87%**（▲136百万円）となりました。
- **エナジートレーディング事業**は、**足元での電源単価上昇の価格転嫁に時期ズレ**が生じていることと、**今年は比較的過ごしやすい気温で電力販売量が減った**ことなどが影響し、前年同期比で**71%**（▲246百万円）となりました。

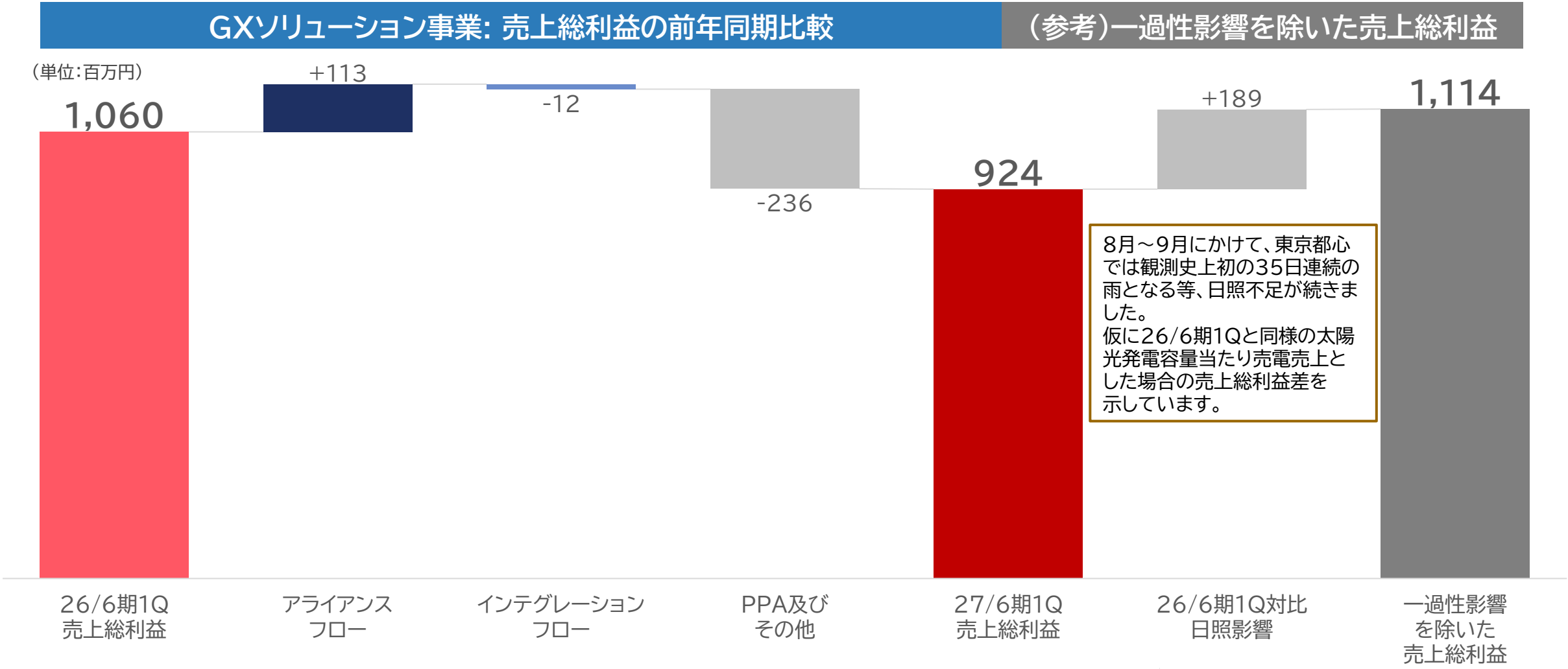


※ 一過性の影響は、GXソリューション事業の日射影響（PPAサービス）、エナジートレーディング事業の燃料価格の販売価格への転嫁時期ズレ・気温影響を指します。詳細は後述。

Copyright© i GRID SOLUTIONS Inc. All Rights Reserved.

GXソリューション事業： 2027年6月期1Q 売上総利益の前年同期比較

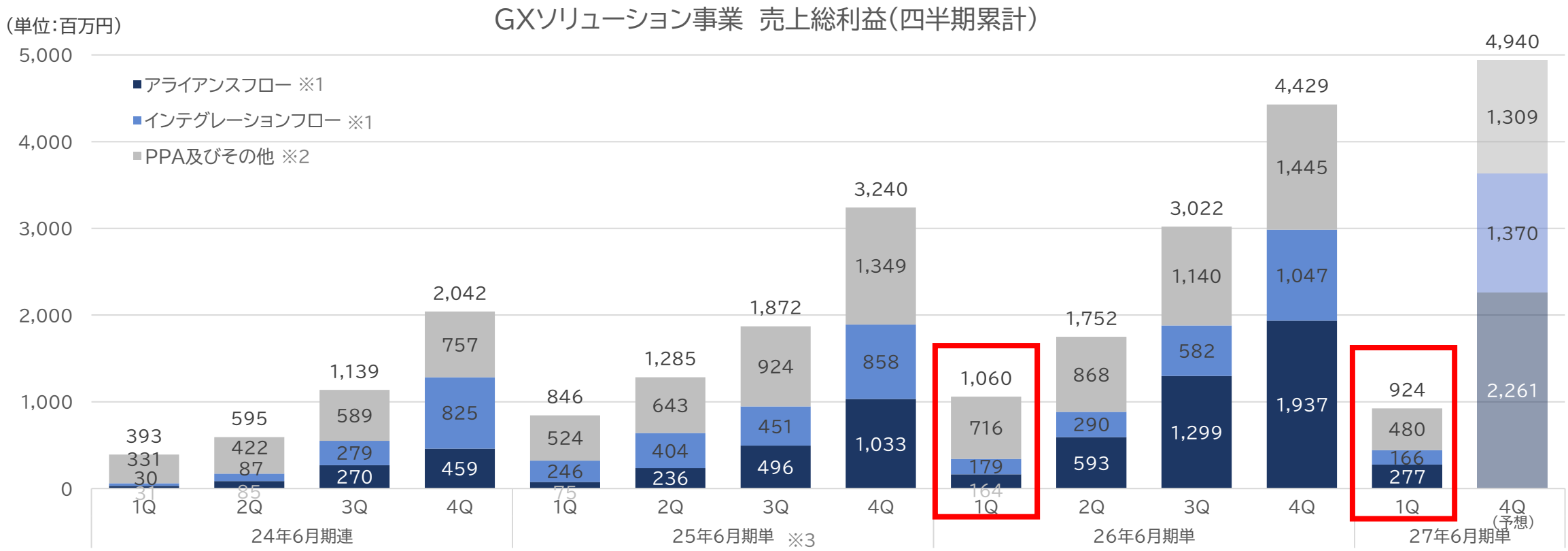
- 27/6期1Qの**GXソリューション事業の売上総利益**は、前年同期比で**87%**の**9.2億円**となりました。
- **8月～9月の日照不足の影響**により、PPAサービスにおける太陽光発電の容量当たり売電売上が前年同期比で低下しました。
- この**一過性の影響を除くと、各サービス共に順調に推移**しています。



Copyright© i GRID SOLUTIONS Inc. All Rights Reserved.

GXソリューション事業： 2027年6月期1Q 売上総利益の推移

- 四半期ごとの業績には一定の変動が生じる事業特性を踏まえると、**概ね計画通り**に進捗しています。
- 成長をけん引する**アライアンスフロー**は、前年同期比で**169%**と**順調に伸長**しました。
- 蓄電池を含む**インテグレーションフロー**は、前年同期比で**93%**となりました。
- 8月～9月の**日照不足の影響でPPAサービスの発電量が減少**（**容量当たり売電売上**は前年同期比**85%**）したことが主因となり、**「PPA及びその他」**は、前年同期比**67%**となりました。



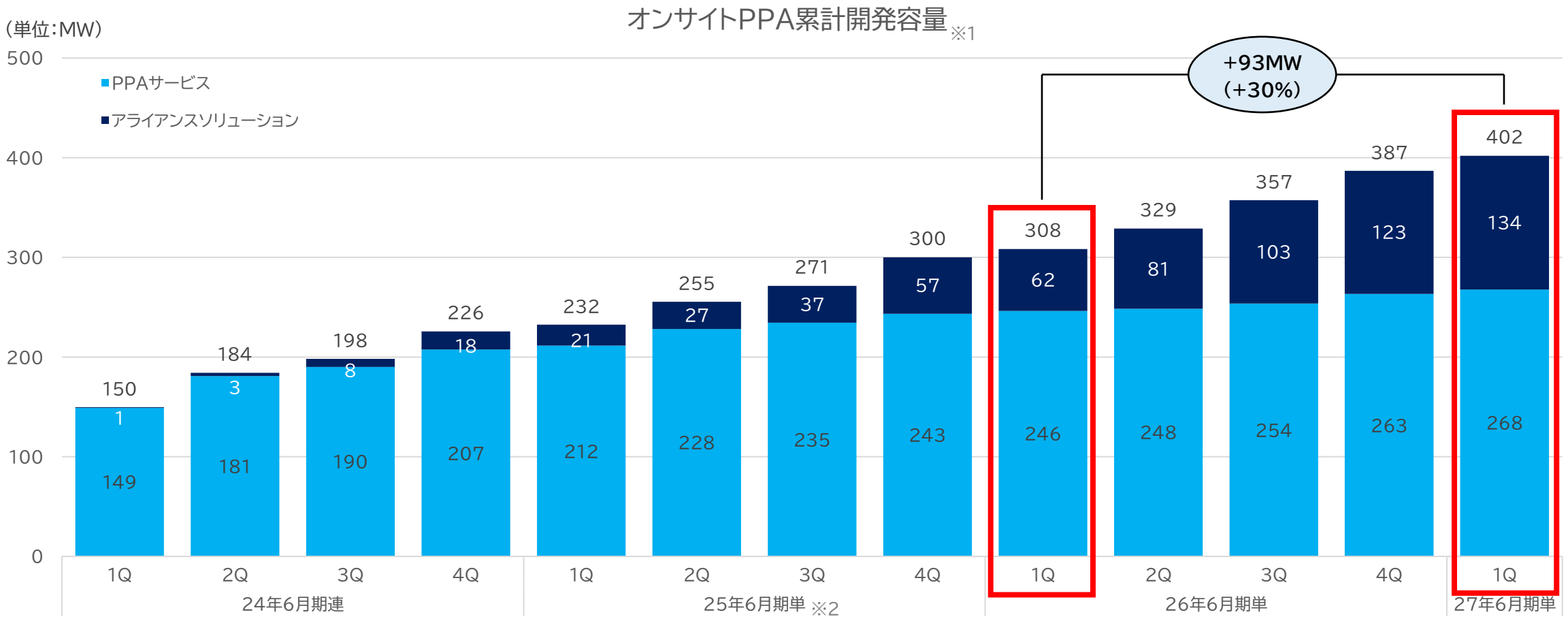
※1「アライアンスフロー」及び「インテグレーションフロー」に係る売上総利益はそれぞれ「アライアンスソリューション」及び「インテグレーションサービス」の導入時に一括して計上する売上総利益を集計した指標であり、O&M等の継続的な収益は含んでおりません。
※2「PPA及びその他」に係る売上総利益はGXソリューション事業のセグメント売上総利益より、「アライアンスフロー」及び「インテグレーションフロー」に係る売上総利益の数字を控除したものです。
※3 当社は2024年7月1日付で完全子会社を吸収合併し、子会社がありませんので、25/6期以降は連結財務諸表を作成しておりません。

Copyright© i GRID SOLUTIONS Inc. All Rights Reserved.

GXソリューション事業： 開発容量の推移

2027年6月期第1四半期 実績

- 27/6期1QのGXソリューション事業の**開発容量**は、**PPAサービス及びアライアンスソリューションともに順調に伸長**しています。
- また、**アライアンス新規開発容量**は、前年1Q5.5MWに対して、**今期1Q10.6MWと増加**しました。



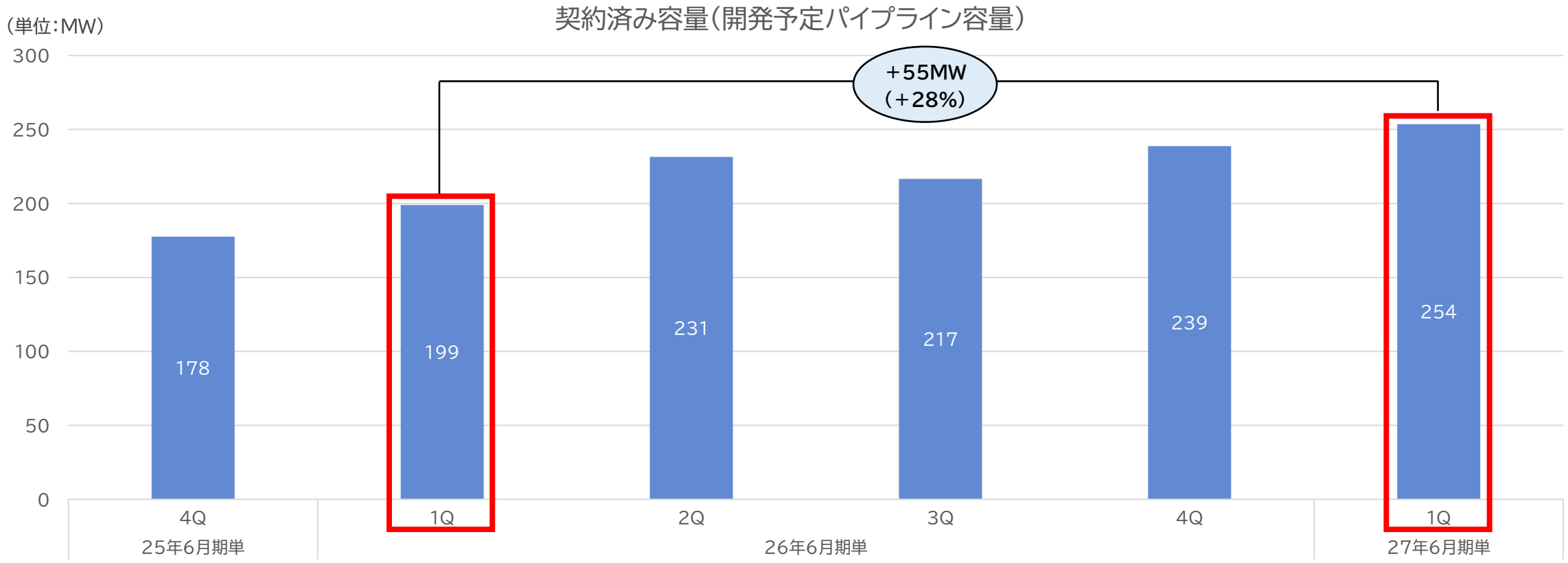
※1 当社が開発・稼働に関わったオンサイトPPAの合計としての累計開発容量です。
※2 当社は2024年7月1日付で完全子会社を吸収合併し、子会社がありませんので、25/6期以降は連結財務諸表を作成しておりません。

Copyright© i GRID SOLUTIONS Inc. All Rights Reserved.

GXソリューション事業： 開発予定パイプライン容量の推移

2027年6月期第1四半期 実績

- 27/6期1QのGXソリューション事業の**契約済み容量（開発予定パイプライン容量）**は、**順調に伸長**しています。



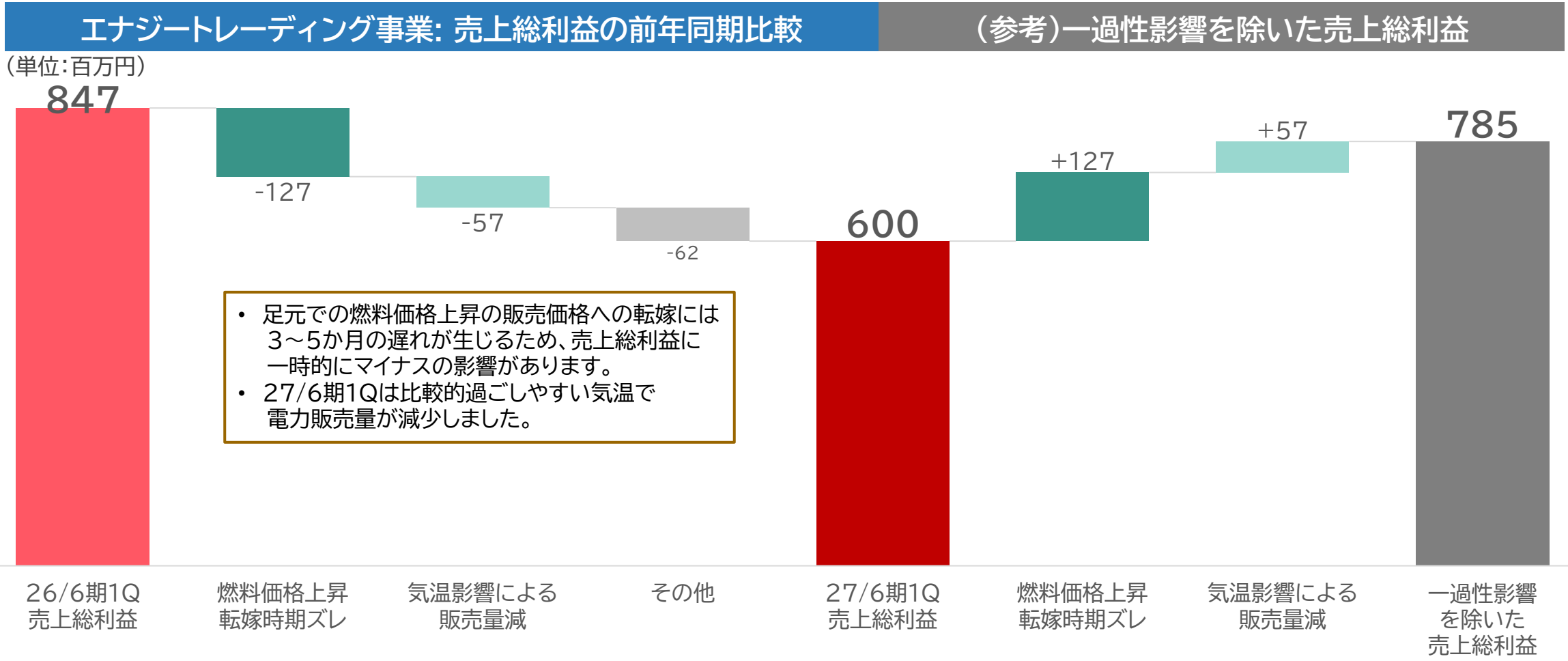
※ 契約済み容量（開発予定パイプライン容量）は、オンサイトソーラーの契約済み容量を指します。

Copyright© i GRID SOLUTIONS Inc. All Rights Reserved.

エナジートレーディング事業： 2027年6月期1Q 売上総利益の前年同期比較

2027年6月期第1四半期 実績

- 27/6期1Qの**エナジートレーディング事業**の**売上総利益**は、前年同期比で**71%**の**6.0億円**となりました。
- **足元での燃料価格上昇の販売価格への転嫁時期ズレ**が生じていることと、**今年は比較的過ごしやすい気温で電力販売量が減った**ことが影響し、前年同期と比較して売上総利益が減少しました。
- これら**一過性の影響を除くと、前年同期からの減少は限定的**です。

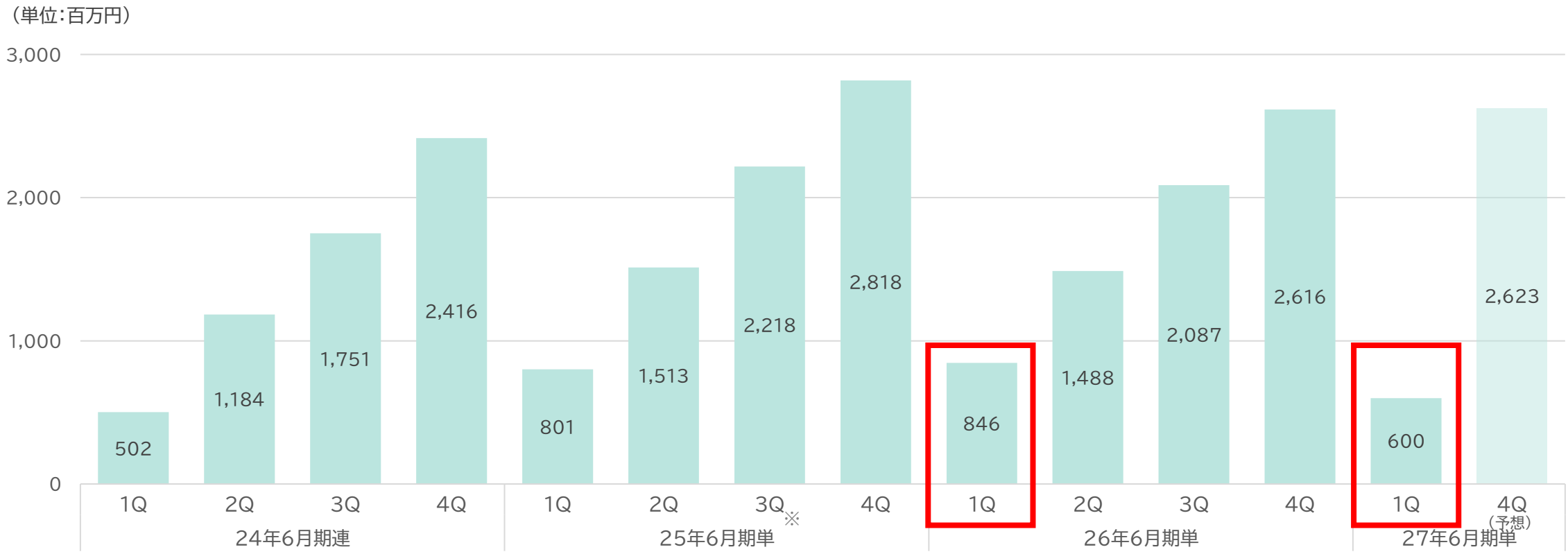


Copyright© i GRID SOLUTIONS Inc. All Rights Reserved.

エナジートレーディング事業： 2027年6月期1Q 売上総利益の推移

- 四半期ごとの業績には一定の変動が生じる事業特性を踏まえると、**概ね計画通り**に進捗しています。
- 27/6期1Qのエナジートレーディング事業の売上総利益は、**足元での燃料価格上昇の販売価格への転嫁時期ズレ**が生じていることと、**今年は比較的過ごしやすい気温で電力販売量が減った**ことが影響し、前年同期比で**71%**の**6.0億円**となりました。四半期ごとの業績には一定の影響が生じるものの、**通期ではその影響は平準化される**見込みです。

エナジートレーディング事業　売上総利益(四半期累計)

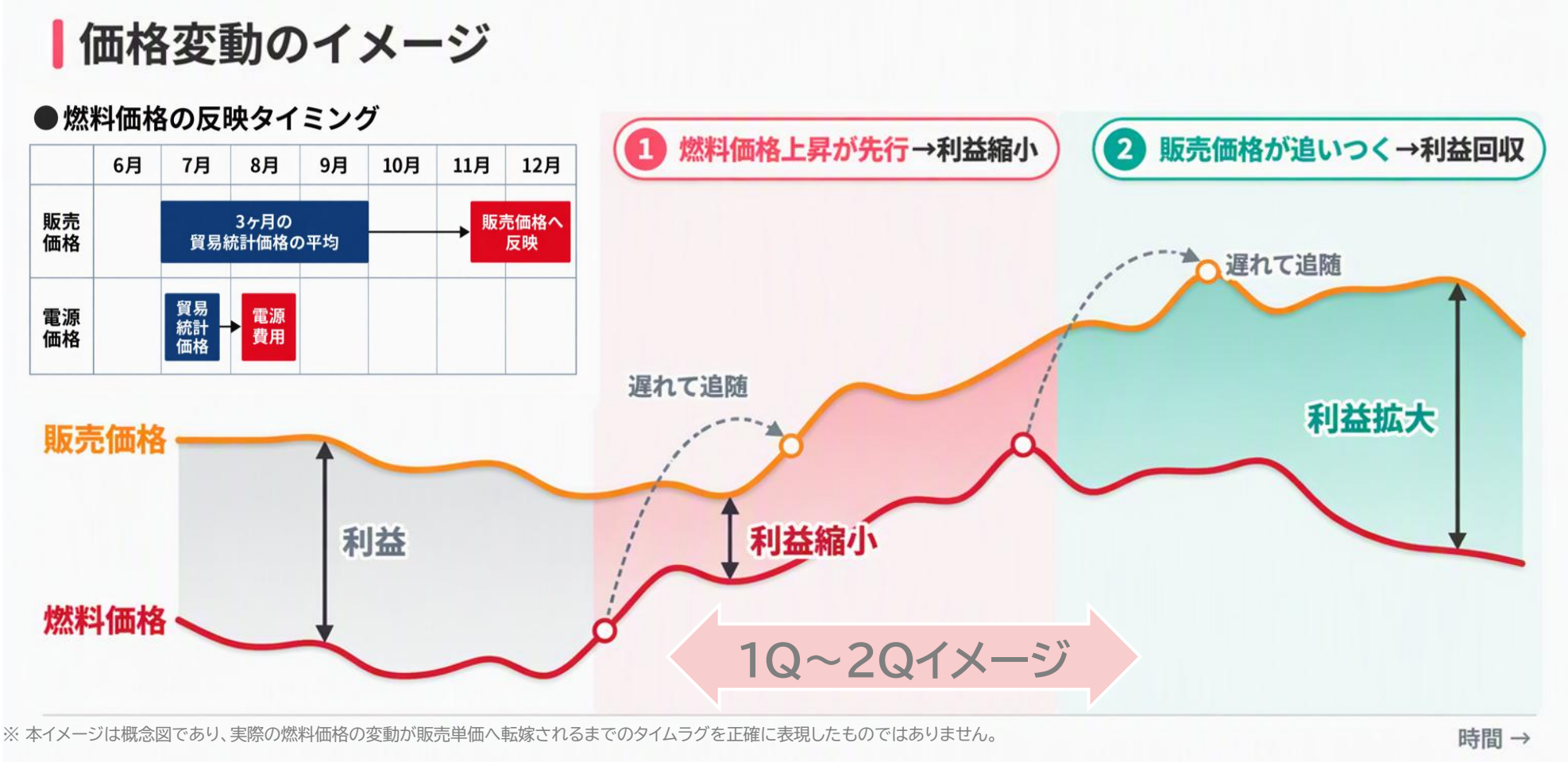


※ 当社は2024年7月1日付で完全子会社を吸収合併し、子会社がありませんので、25/6期以降は連結財務諸表を作成しておりません。

Copyright© i GRID SOLUTIONS Inc. All Rights Reserved.

エナジートレーディング事業： 売上総利益変動要因（燃料価格の転嫁時期ズレ）

- **燃料価格**は27/6期1Qは**上昇傾向**にありました。
- 電源価格のうち**燃料価格の変動分は販売価格へ転嫁される仕組み**ですが、**3～5か月の時期ズレ**があり、今期1Qでの燃料価格上昇分は追って価格転嫁されます。そのため、**今期1Qでは売上総利益減少要因**となっています。現状の先物見通し等を踏まえると、**価格転嫁の時期ズレは下期には解消される見込み**です。



※ 本イメージは概念図であり、実際の燃料価格の変動が販売単価へ転嫁されるまでのタイムラグを正確に表現したものではありません。

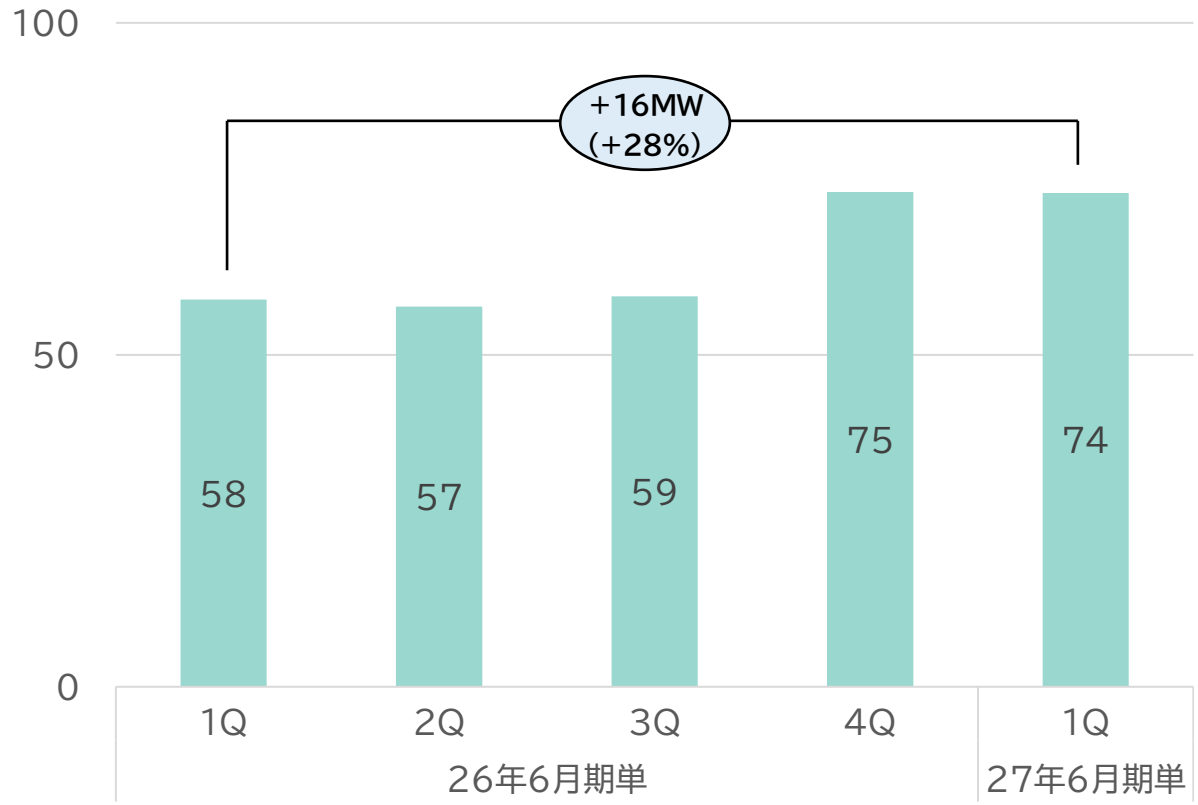
Copyright© i GRID SOLUTIONS Inc. All Rights Reserved.

エナジートレーディング事業： 高圧契約容量の推移

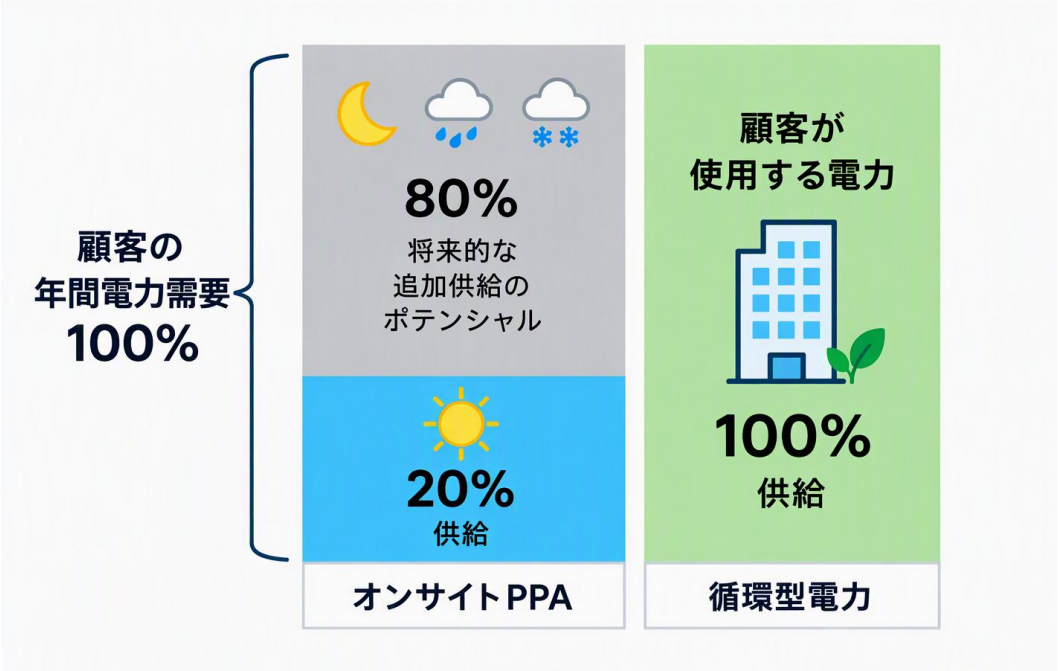
- **法人向けの高圧契約容量**は、**「循環型電力」の販売が好調**に推移し、**26/6期4Qに大きく増加**しました。
- 一般に電気契約（循環型電力を含む）は4月を始期とする案件が多く、**27/6期1Qも概ね同水準で推移**しています。
- **「循環型電力」**は、①昼間（9時～15時）はGXソリューション事業等から生まれた再エネを長期に固定価格で提供し、②再エネの少ない他時間帯は市場連動価格で電気を供給するサービスです。
  ①での差別化によって、**お客様の電力需要の100%を供給する契約を獲得**しています。

（単位：MW）

高圧契約容量の推移



「循環型電力」は、お客様の電力需要の100%を供給するサービスです

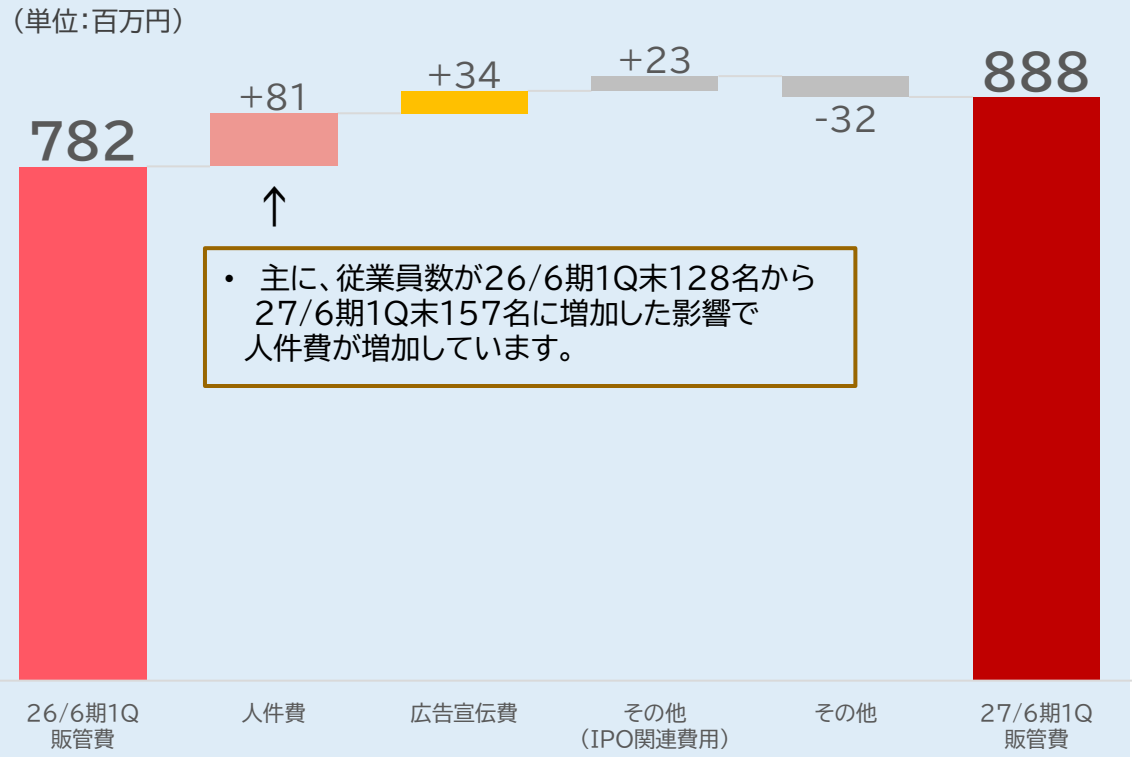


Copyright© i GRID SOLUTIONS Inc. All Rights Reserved.

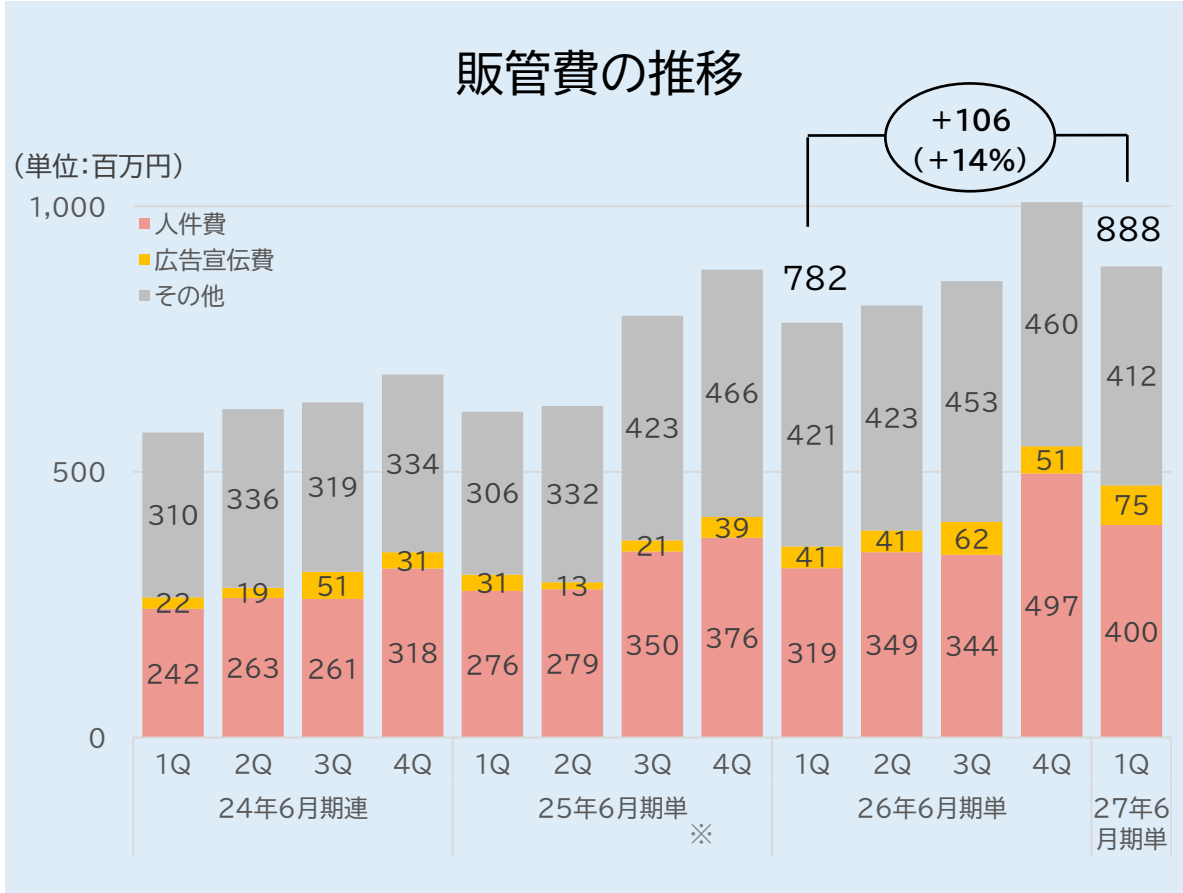
販管費の前年同期比較と推移

- 今後の成長に向けて必要な**人材採用は順調に進捗**しており、それに応じて**人件費が増加**しました。
- 27/6期1Qは、**全国47都道府県への展開を記念したタクシー車内広告**などにより、**広告宣伝費が増加**しました。

販管費の前年同期比較



販管費の推移



※ 当社は2024年7月1日付で完全子会社を吸収合併し、子会社がありませんので、25/6期以降は連結財務諸表を作成しておりません。

Copyright© i GRID SOLUTIONS Inc. All Rights Reserved.

03

直近のトピックス

Copyright© i GRID SOLUTIONS Inc. All Rights Reserved.

トピックスサマリー

直近のトピックス

導入事例	**フォルクスワーゲングループジャパンで「循環型電力」を導入** オフサイトPPAにより、年間約4.6GWhの再エネ電力を2026年9月1日から供給開始しました	詳細 P.20
導入事例	**建デポ、2年間検討を続けた再エネ導入をアイ・グリッドの太陽光オンサイトPPAで実現** 再エネ自給率は約48%、20年間累計で約3,219万円のコスト削減を見込んでいます	詳細 P.21
自治体連携	**和歌山市と脱炭素先行地域計画の実施に関する連携協定を締結** ゼロワットパワーと共同で、余剰電力と地産電源を活かした再エネ地産地消モデルを推進します	
自治体連携	**神戸市の「GX産業団地」構想で事業推進パートナーに選定** 「GX戦略地域」本採択に向け、神戸市と共同で産業団地の脱炭素化計画を立案します	
国内No.1	**オンサイトPPA国内No.1を5年連続で獲得（富士経済調べ）※1** 法人向けPPAモデル オンサイトPPA 2025年度累計実績で5年連続国内No.1となりました	
受賞	**2026年度「ソーラーウィーク大賞」で大賞を受賞** 堺市と連携したAI活用の「地域再エネ循環モデル」が、太陽光発電協会（JPEA）主催の大賞に選ばれました	詳細 P.22
メディア・登壇	**メディア掲載・出演やイベント登壇を通じて事業を紹介** テレビ・新聞・専門誌での事業紹介のほか、経営陣のインタビュー・講演なども積極的に行っております	詳細 P.23

※1 富士経済『2026年度 太陽電池関連技術・市場の現状と将来展望』法人向けPPAモデル・サービス事業者シェア・2025年度累計実績。

Copyright© i GRID SOLUTIONS Inc. All Rights Reserved.

フォルクスワーゲングループジャパンで「循環型電力」を導入

- フォルクスワーゲン グループ ジャパン株式会社（以下「VGJ」）と連携し、9月1日より、VGJの豊橋本社・豊橋インポートセンターにおいて、**オフサイトPPA(循環型電力)による再生可能エネルギー**(以下「再エネ」)**由来の電力の導入を開始**しました。

■導入概要
- 供給開始日： ２０２６年９月１日
- 対象施設： ＶＧＪの豊橋本社・豊橋インポートセンター（愛知県豊橋市明海町５-１０）
- 契約方式： オフサイトＰＰＡ(循環型電力)
- 年間供給予定量： 約４.６ＧＷｈ
- 対象施設における再エネ比率： １００％
- 年間CO_2排出削減効果： ２,０５３t-CO_2
- 電力供給元： 株式会社アイ・グリッド・ソリューションズ

■「循環型電力」のイメージ図



フォルクスワーゲン グループ ジャパン株式会社
代表取締役社長 マーティン ザーゲ氏 コメント

フォルクスワーゲン グループは、持続可能なモビリティの実現を企業戦略の中核に据えています。脱炭素化、循環型経済の推進、人権の尊重を重要課題として位置付け、電動化や再生可能エネルギーの活用、責任あるサプライチェーンの構築を通じて、持続可能な社会の実現に貢献しています。グループのグローバル サステナビリティ戦略に基づき、日本においても事業活動の脱炭素化を推進しており、**太陽光発電設備の設置が難しい拠点でも再生可能エネルギーを導入できる仕組みとして、アイ・グリッド・ソリューションズの『循環型電力』を採用**しました。今後も国内拠点での再生可能エネルギー利用を拡大し、持続可能な事業運営の実現を目指してまいります。

Copyright© i GRID SOLUTIONS Inc. All Rights Reserved.

建デポ、2年間検討を続けた再エネ導入をアイ・グリッドの太陽光オンサイトPPAで実現

直近のトピックス

- 建設資材の会員制卸売店舗を全国に展開する株式会社建デポ（以下「建デポ」）では、省エネ施策の一環として**太陽光発電を約2年にわたり検討していました**が、設備の維持管理や将来的な廃棄・リサイクルなど、自社で担う負担が導入の課題となっていました。
- アイ・グリッドが提供する「初期費用なし」「太陽光パネル設置面積の最大化」などをご評価いただき、建デポでは今回太陽光オンサイトPPA「R.E.A.L. Solar Power」を採用することを決定し、**導入の再検討を開始してから1か月足らずで、社内決裁に至りました。**
- 2026年3月より稼働を開始し、6店舗合計で再エネ自給率約48%、長期的には20年間累計で約3,219万円のコスト削減効果を見込んでいます。再エネ活用による脱炭素化の推進とともに、将来的な電力価格変動への備えにもつながることが期待されます。



建デポの福岡今宿店に導入されている太陽光オンサイトPPA

Copyright© i GRID SOLUTIONS Inc. All Rights Reserved.

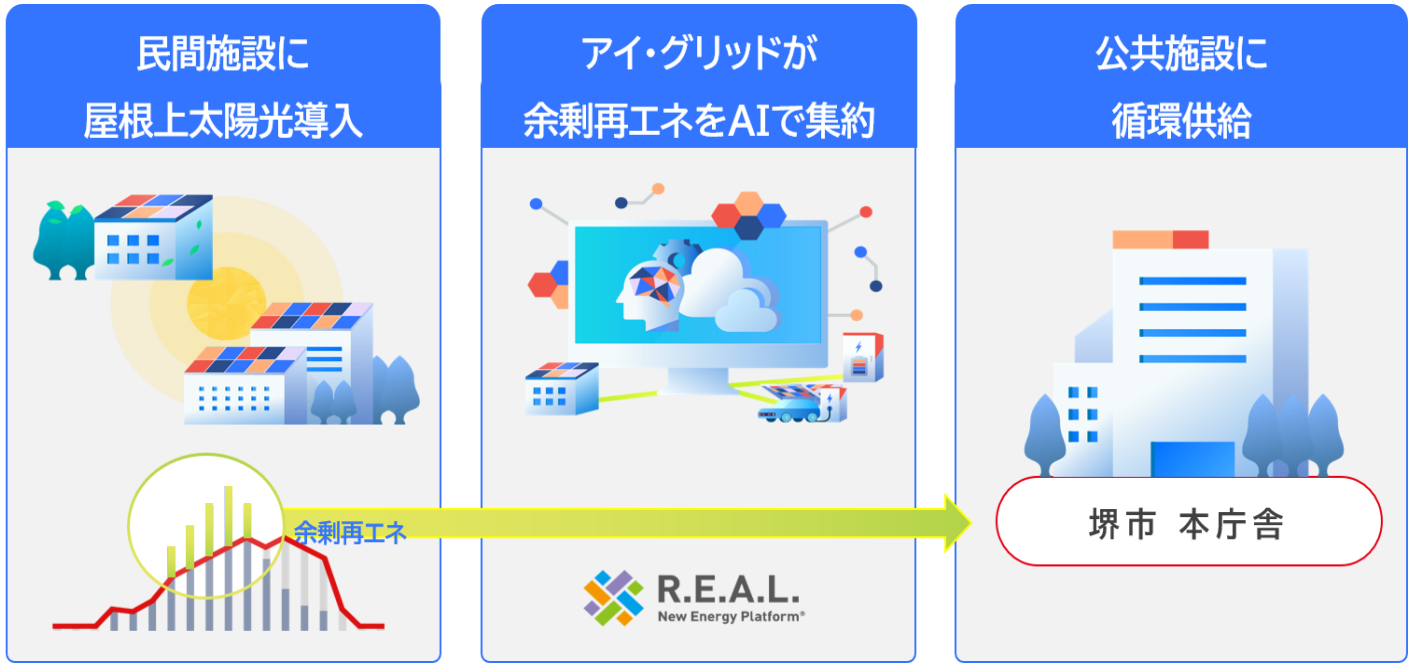
太陽光発電協会(JPEA)主催　2026年度「ソーラーウィーク大賞」で大賞を受賞

- 一般社団法人太陽光発電協会(JPEA)が主催する2026年度「ソーラーウィーク大賞」において、AIを活用した再エネアグリゲーションで実現する**「地域再エネ循環モデル」が大賞**[※1]を受賞いたしました。
- 受賞対象は、**堺市と連携し、市内の民間施設の屋根等で生み出された再生可能エネルギー**(以下「再エネ」)**の余剰電力をアイ・グリッドの独自AIで集約・管理し、堺市役所本庁舎等の市有施設へ供給する取組**[※2]です。
- 既存施設の屋根という地域資源と公共施設の電力需要をつなぎ、**再エネの地産地消と地域全体の脱炭素化を進める点が評価**されました。

受賞対象：堺市(大阪府)との連携による地域再エネ循環



取組の規模と効果
- **参画規模**:16社20施設
- **導入容量**:DC 6,238kW／AC 3,902kW
- **年間想定発電量**:約700万kWh
- **年間想定余剰電力量**:約400万kWh
- **平均余剰率**:約57%
- **年間CO_2削減量**:約3,291t-CO_2



※1 一般社団法人太陽光発電協会「2026年度「ソーラーウィーク大賞」<審査結果発表> - JPEA 太陽光発電協会」
※2 堺市「余剰電力の地域内循環が始まっています」／　当社ウェブサイト内「堺モデル」

Copyright© i GRID SOLUTIONS Inc. All Rights Reserved.

主なメディア掲載・出演・登壇

直近のトピックス

メディア・イベント	種別	掲載・出演日	内容
IRTV	Web	2026/11/05	「IRTV IPO VOICE」で社長の秋田が事業概要や今後の成長戦略を解説
東京マーケットワイド	テレビ Web	2026/09/29	社長の秋田が事業内容や今後の成長戦略を解説
BSテレ東	テレビ	2026/09/20	「マルコ・ポーロの未来地図」で、AIを活用した再エネ循環の取り組みを紹介
PVeye	専門誌	2026年9月号	「IPO視点から考える！強い再エネ企業とは」で社長の秋田のインタビュー記事を掲載
ログミーファイナンス	Web	2026/08/21	2026年6月期決算説明の内容を書き起こした記事を掲載
日経ヴェリタス	Web	2026/08	当社の事業の特徴や今後の戦略を紹介する記事を掲載
日経CNBC	テレビ	2026/08	「IPO社長に聞く」で、社長の秋田が事業の特徴や今後の戦略を解説
事業進捗の主な報道	新聞等	2026/08～09	JA全農ラドファとのオンサイトPPA契約、東急不動産との PPA協業拡大・第2号ファンドなど、事業の進捗を報道
主なイベント登壇	イベント	2026/08/07 2026/09/09	「暑すぎる夏を終わらせる日」に社長の秋田が登壇・進行 「スマートエネルギーWeek」PV EXPOで社長の秋田が特別講演
上場時の主要報道	新聞等	2026/07/29 ～08/03	日本経済新聞電子版、電気新聞、新エネルギー新報、 ガスエネルギー新聞などが上場・事業内容を報道

Copyright© i GRID SOLUTIONS Inc. All Rights Reserved.

04

2027年6月期通期　業績予想

Copyright© i GRID SOLUTIONS Inc. All Rights Reserved.

2027年6月期通期 業績予想(変更なし)

- 売上は**310億円**、当期純利益は**21億円**に達する見込み。
- 引続き**GXソリューション事業が主な成長ドライバー**。
- 特にGXソリューション事業のうち**アライアンスソリューションが成長を牽引**するが、売上高・売上原価が共に大きく立つために本サービスの売上総利益率は相対的に低く、全社の利益率は減少傾向。
  なお、サービス毎の売上総利益率は、それぞれ大きな変動は見込んでいません。

[単位:百万円]	25/6期 通期実績		26/6期 通期実績		27/6期 通期予想		
	金額	構成比	金額	構成比	金額	構成比	前期比
売上高	22,939	100.0%	25,699	100.0%	**30,966**	100.0%	120.5%
GXソリューション事業	8,920	38.9%	13,713	53.4%	17,147	55.4%	125.0%
エナジートレーディング事業	14,219	62.0%	12,232	47.6%	14,176	45.8%	115.9%
売上総利益	6,059	26.4%	7,046	27.4%	**7,563**	24.4%	107.3%
GXソリューション事業	3,240	53.5%	4,429	62.9%	4,940	65.3%	111.5%
エナジートレーディング事業	2,818	46.5%	2,616	37.1%	2,623	34.7%	100.2%
販管費	2,919	12.7%	3,465	13.5%	**3,719**	12.0%	107.3%
営業利益	3,139	13.7%	3,581	13.9%	**3,844**	12.4%	107.3%
EBITDA	5,059	22.1%	5,748	22.4%	**6,176**	19.9%	107.4%
経常利益	2,389	10.4%	2,867	11.2%	**3,080**	9.9%	107.4%
当期純利益	1,595	7.0%	1,940	7.5%	**2,140**	6.9%	110.3%

※ 全社の売上高と、各事業セグメントの売上高の合計との差額は、セグメント間取引消去です。

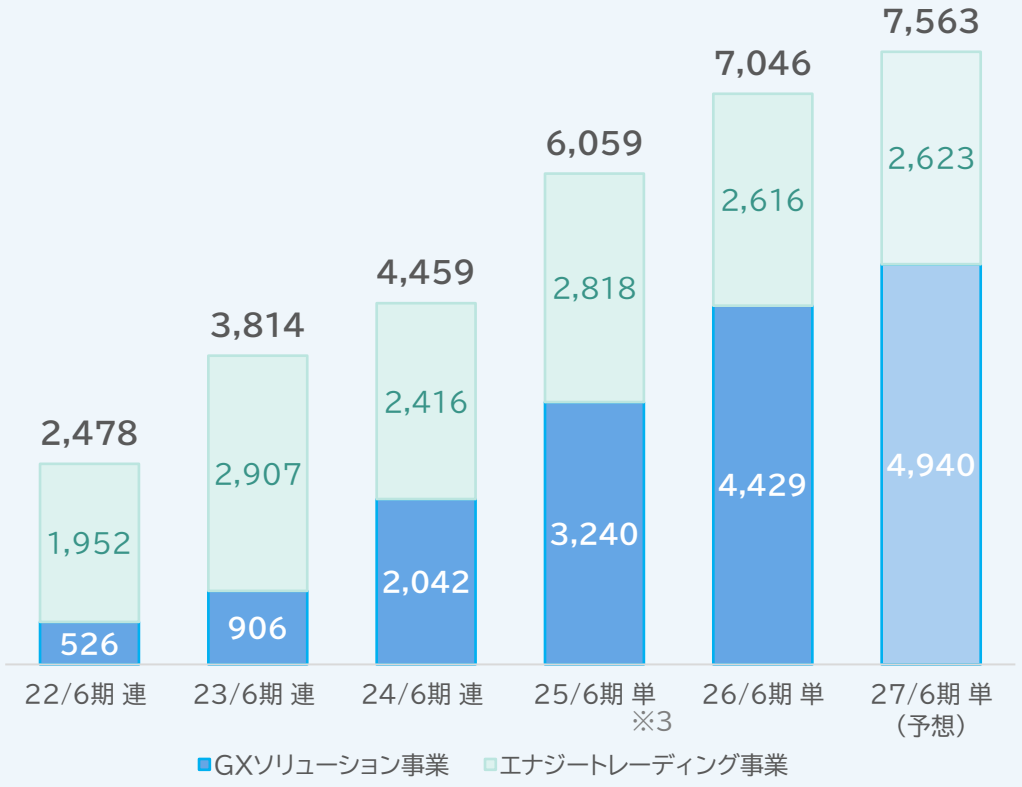
Copyright© i GRID SOLUTIONS Inc. All Rights Reserved.

セグメント別売上総利益及びEBITDAの推移・計画

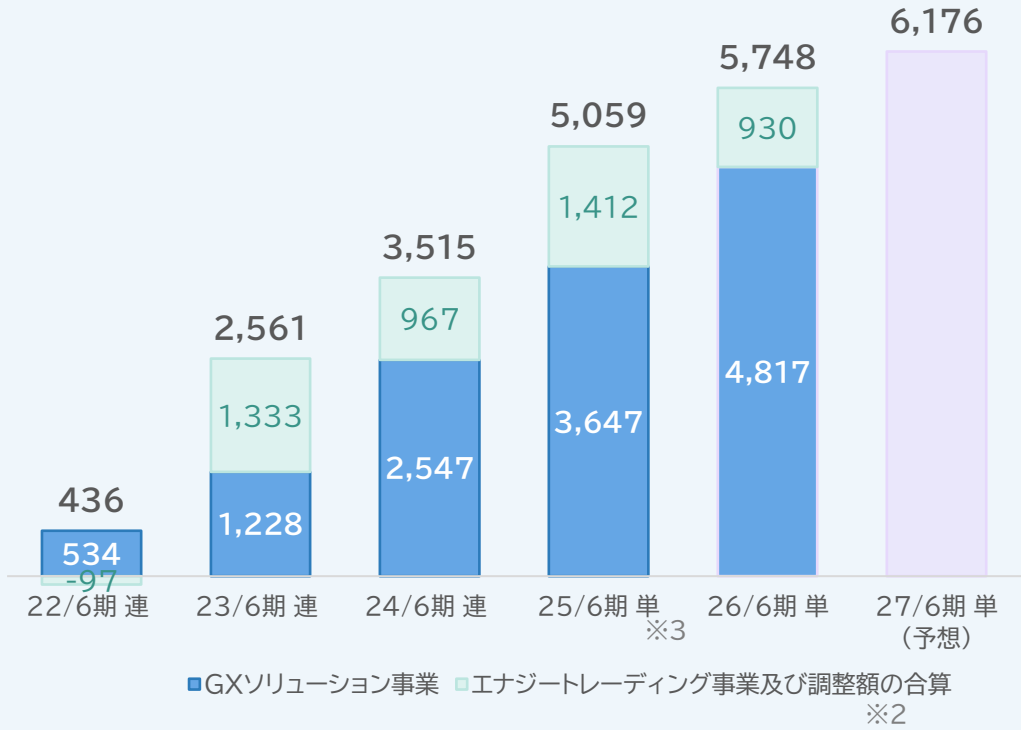
2027年6月期通期　業績予想

- 「GXソリューション事業」を成長ドライバーに、**大幅な利益成長が継続する**と見込む。
- 「エナジートレーディング事業」も、**循環型電力によって27/6期からは成長**を見込む。
- **EBITDA**は**27/6期全体で60億円超**の水準を見込む。

売上総利益の推移（百万円）



EBITDAの推移（百万円）※1



※1 セグメントEBITDAは、セグメント営業利益＋セグメント減価償却費（売上原価・販管費）＋セグメントのれん償却費にて算出しております。
※2「調整額」とは、セグメント間取引消去と報告セグメントに配分していない主に管理部門等に係る費用であり、合算前の数値は本資料の損益計算書をご覧ください。
※3　当社は2024年7月1日付で完全子会社を吸収合併し、子会社がありませんので、25/6期以降は連結財務諸表を作成しておりません。

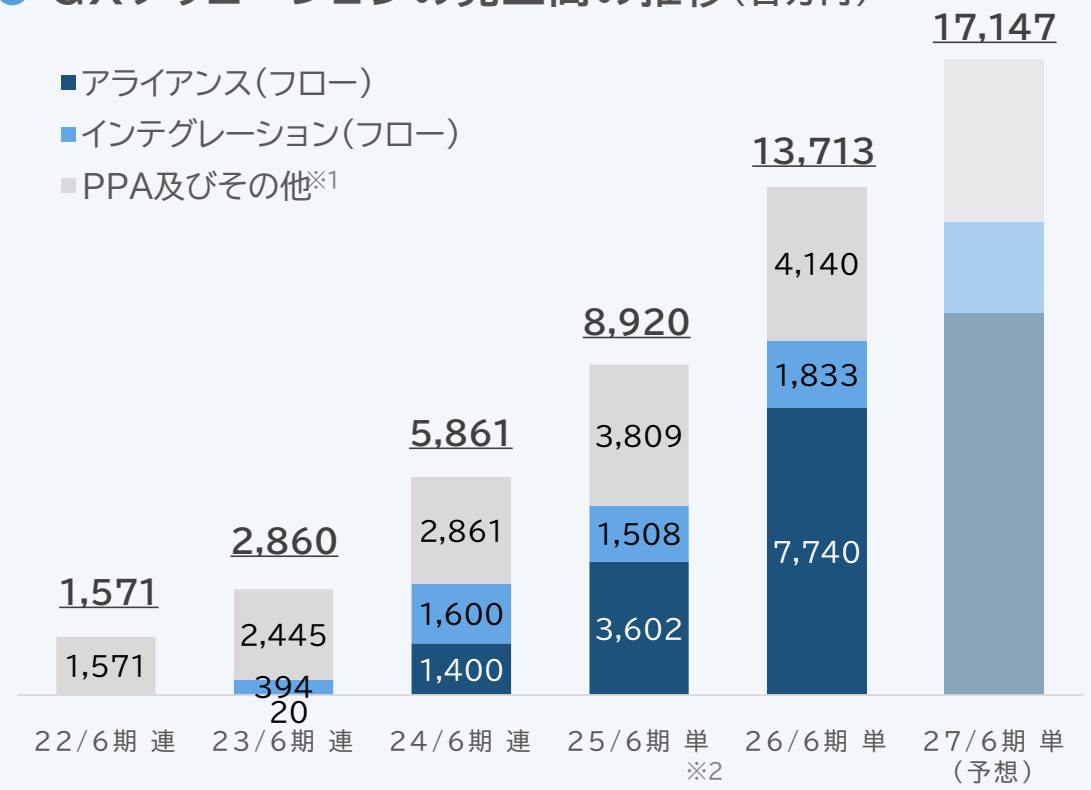
Copyright© i GRID SOLUTIONS Inc. All Rights Reserved.

GXソリューション事業： 売上高及び売上総利益の推移・計画

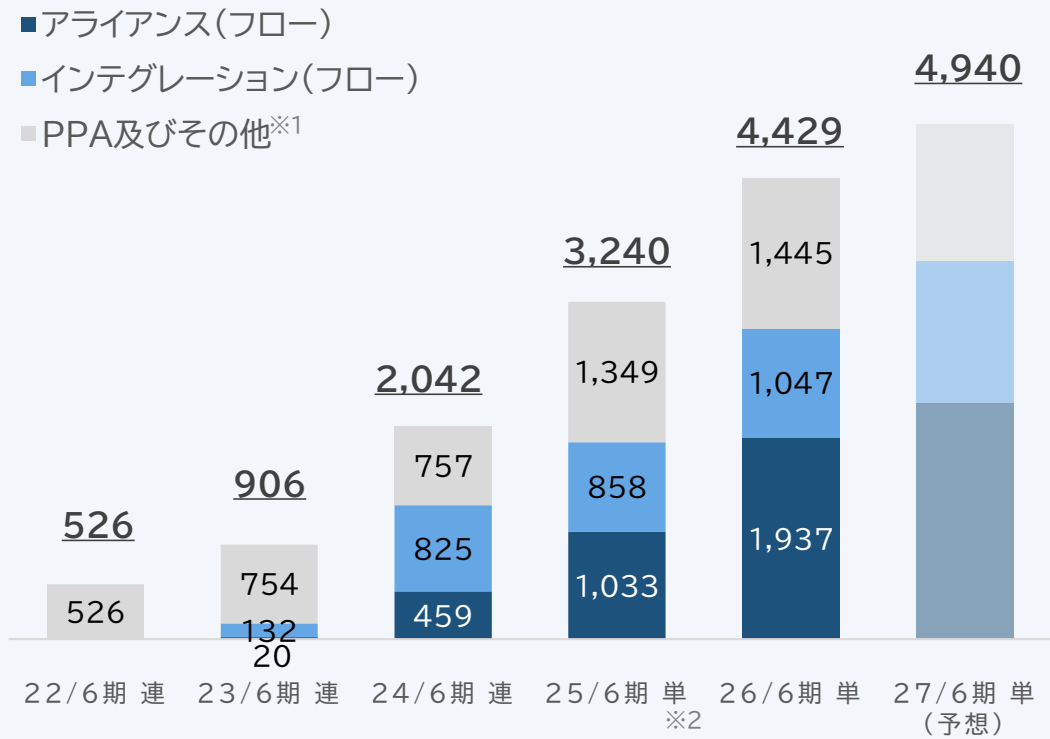
2027年6月期通期 業績予想

- **27/6期売上高171億円、売上総利益49億円**を見込む。
- **自社アセット保有のPPAが着実に成長**し、他社がアセット保有する**アライアンスが更なる成長加速に貢献**します。

GXソリューションの売上高の推移（百万円）



GXソリューションの売上総利益の推移（百万円）



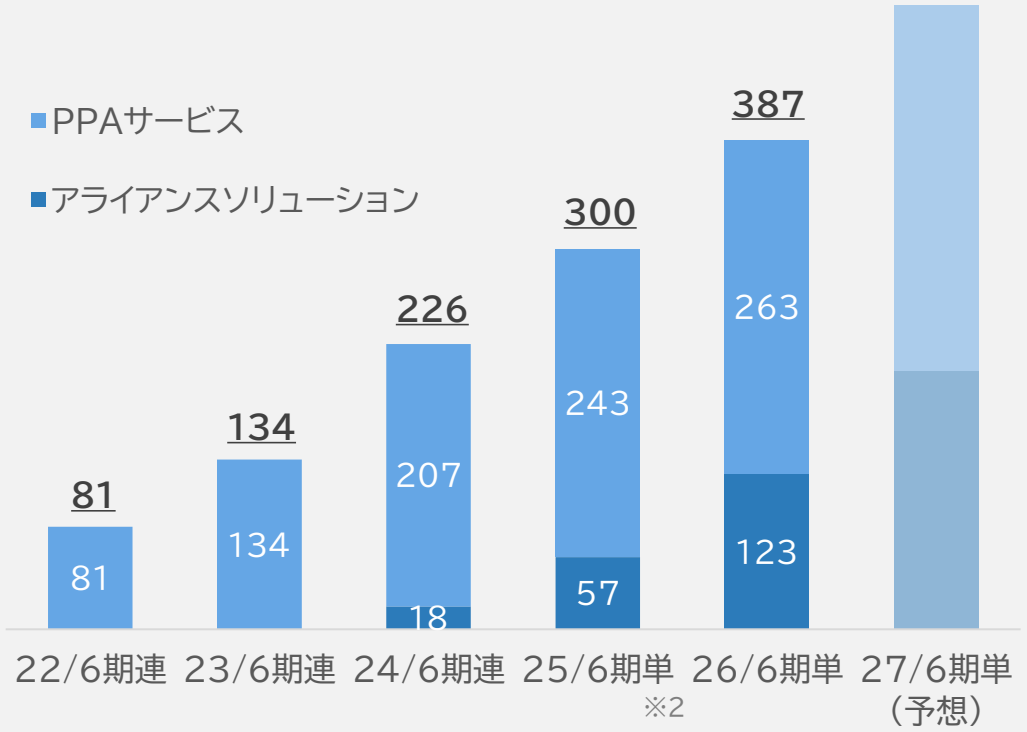
※1 GXソリューション事業のセグメント売上高及びセグメント売上総利益より、管理会計上の「アライアンスソリューション（フロー）」と「インテグレーション（フロー）」の数字を控除したもの。
※2 当社は2024年7月1日付で完全子会社を吸収合併し、子会社がありませんので、25/6期以降は連結財務諸表を作成しておりません。

Copyright© i GRID SOLUTIONS Inc. All Rights Reserved.

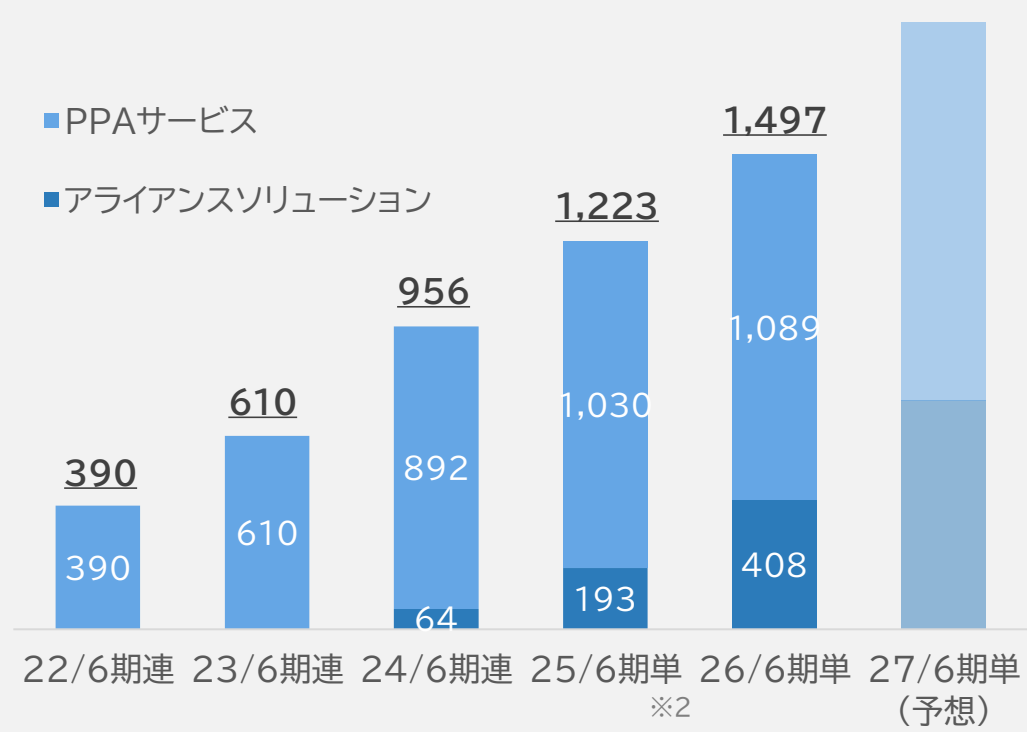
GXソリューション事業： 開発容量及び開発件数の推移・計画

2027年6月期通期 業績予想

オンサイトPPA累計開発容量(MW) ※1



オンサイトPPA累計開発件数(件) ※1



※1 当社が開発・稼働に関わったオンサイトPPAの合計としての累計開発容量・開発件数です。
※2 当社は2024年7月1日付で完全子会社を吸収合併し、子会社がありませんので、25/6期以降は連結財務諸表を作成しておりません。

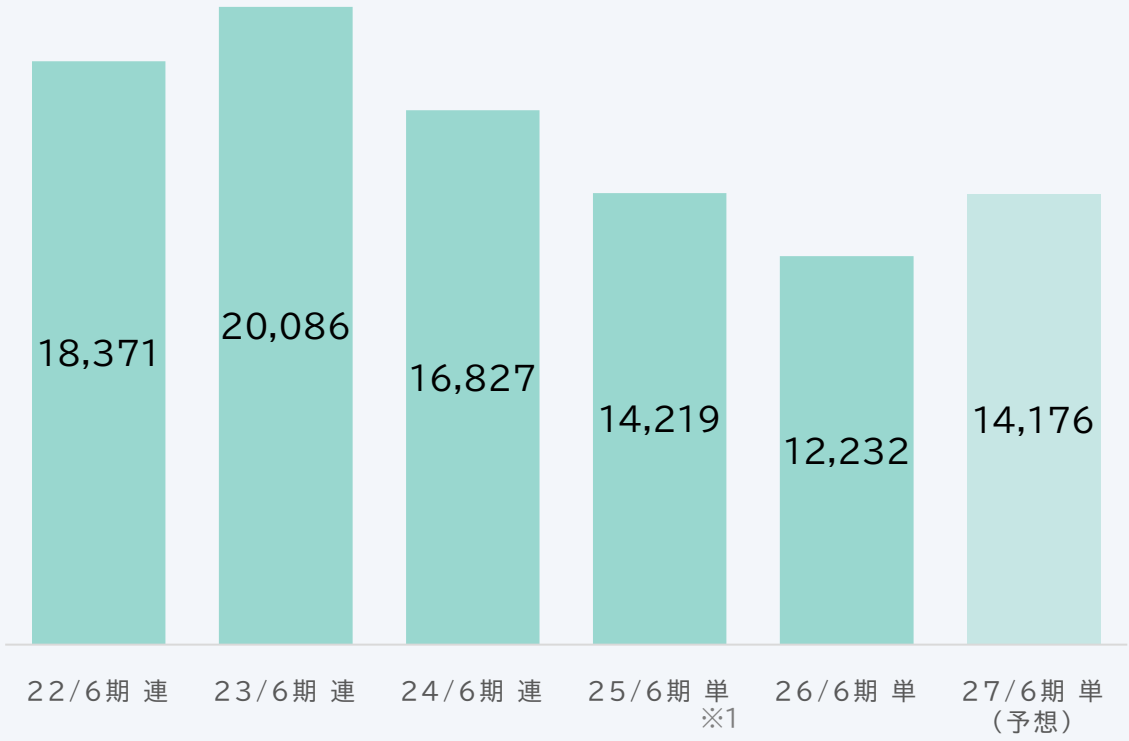
Copyright© i GRID SOLUTIONS Inc. All Rights Reserved.

エナジートレーディング事業： 売上高及び売上総利益の推移・計画

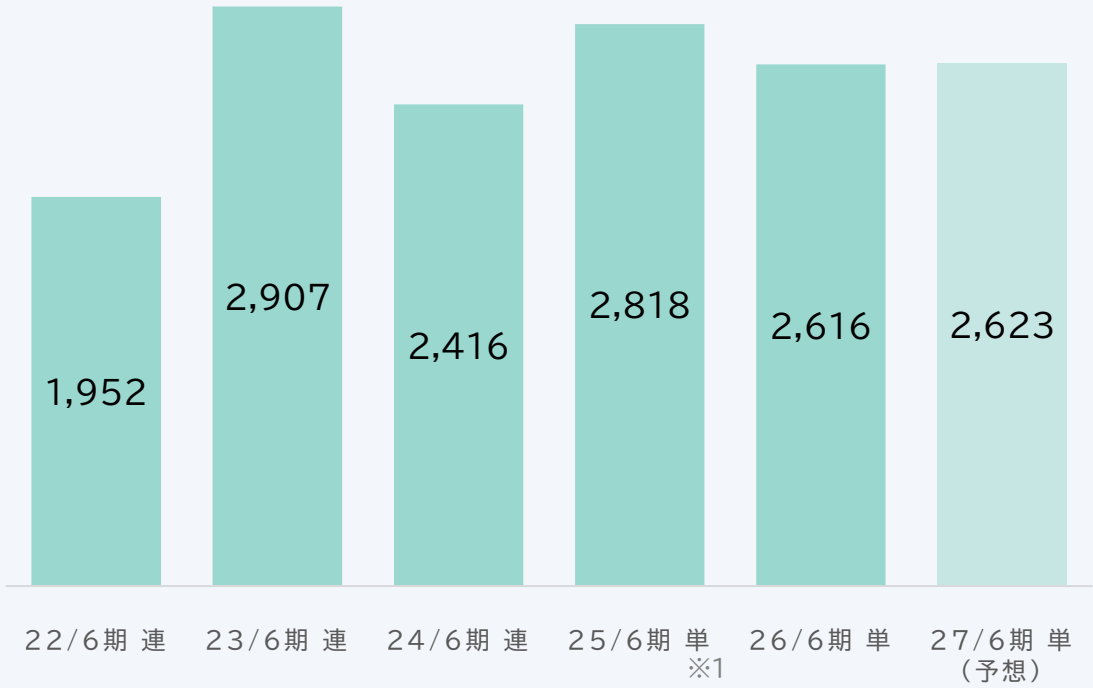
2027年6月期通期 業績予想

- **27/6期売上高142億円、売上総利益26億円**を見込む。
- 電力市場価格による売上高及び原価の変動はあるものの、**一定の売上総利益額は確保。**
- 2025年7月にサービス展開を開始した**循環型電力が売上高及び売上総利益へ寄与し、成長トレンドに。**

エナジートレーディング事業の売上高の推移（百万円）



エナジートレーディング事業の売上総利益の推移（百万円）



※1 当社は2024年7月1日付で完全子会社を吸収合併し、子会社がありませんので、25/6期以降は連結財務諸表を作成しておりません。

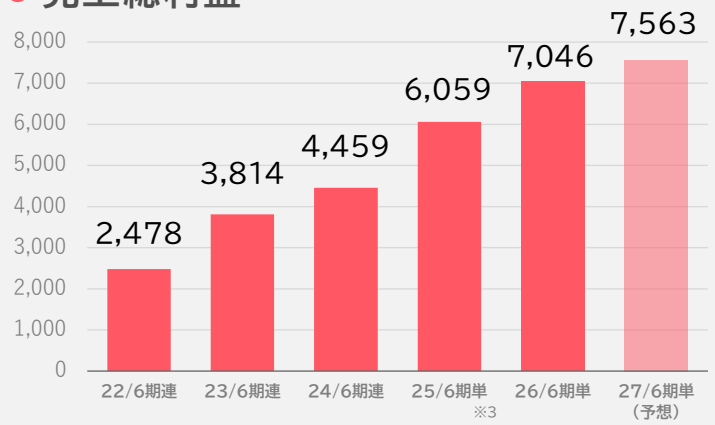
Copyright© i GRID SOLUTIONS Inc. All Rights Reserved.

業績推移及び業績予想

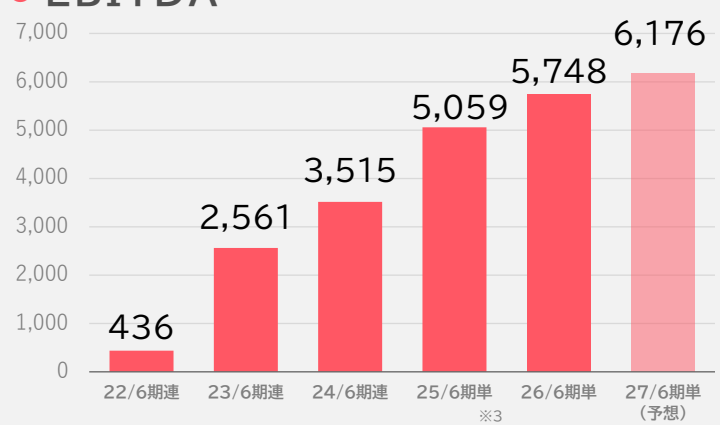
2027年6月期通期　業績予想

重要指標

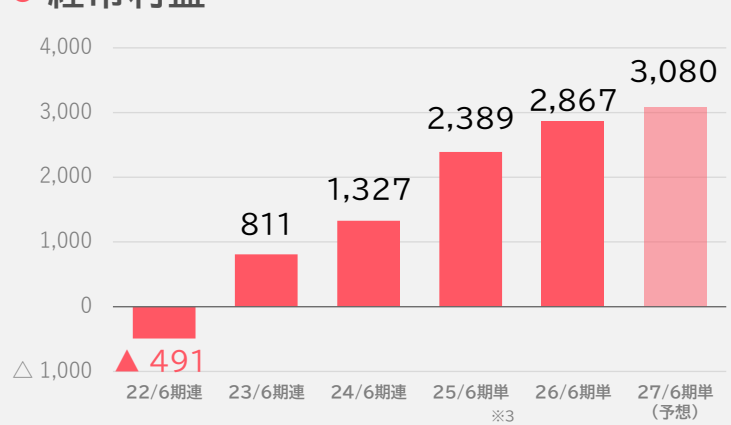
● 売上総利益（百万円）



● EBITDA（百万円）※1

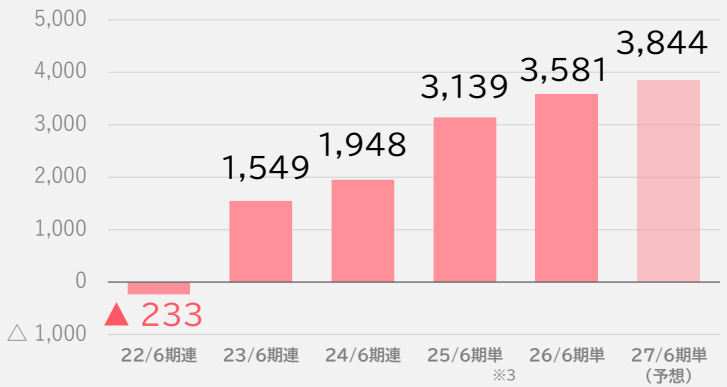


● 経常利益（百万円）

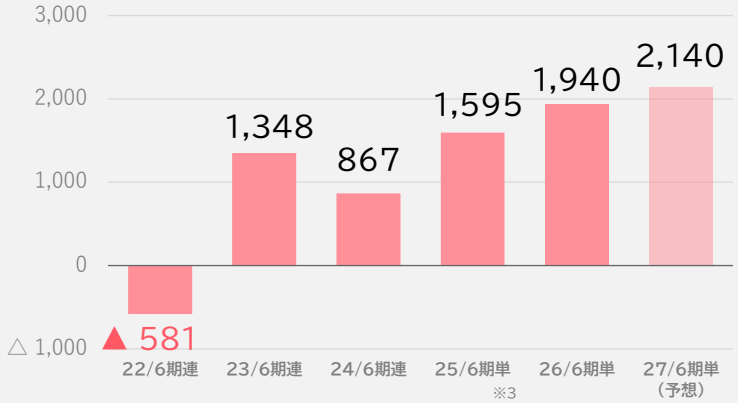


参考指標

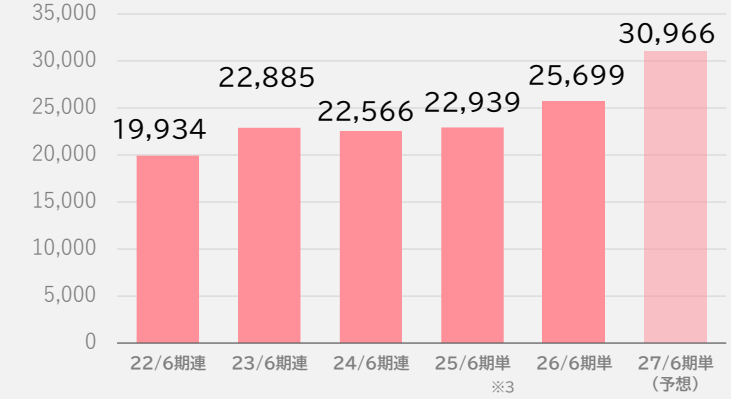
● 営業利益（百万円）



● 当期純利益（百万円）※2



● 売上高（百万円）

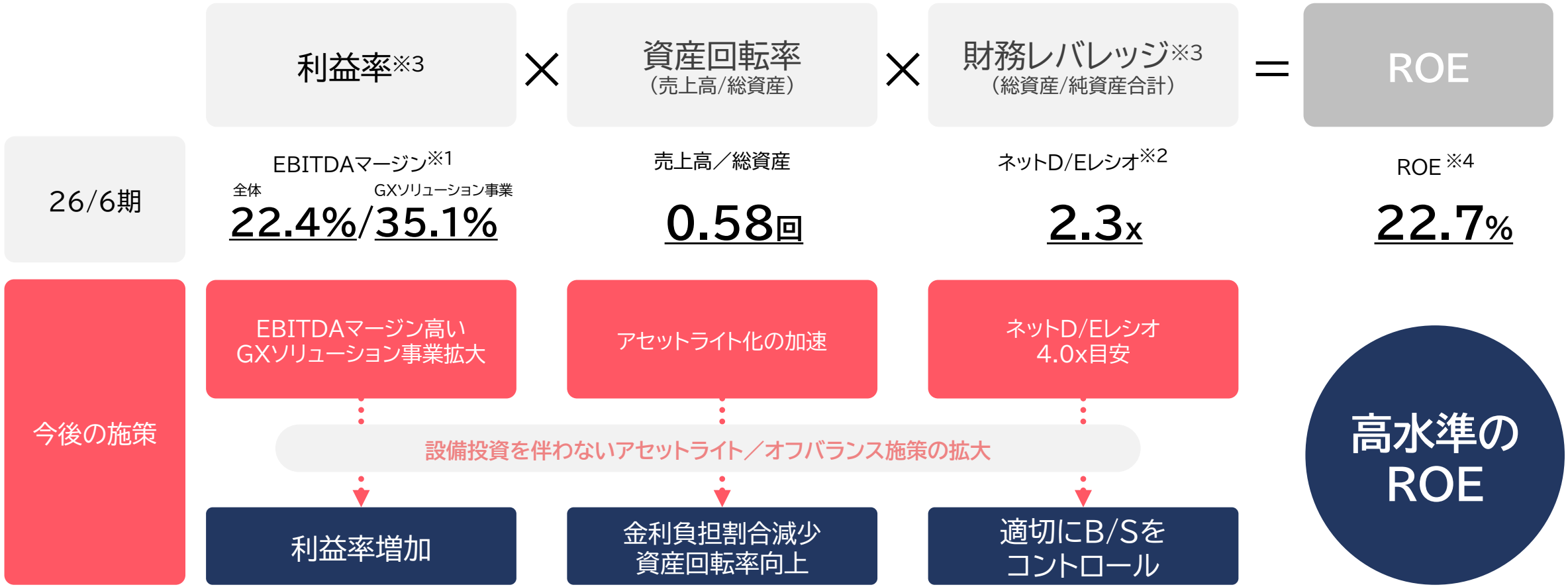


※1 EBITDAは、営業利益＋減価償却費（売上原価・販管費）＋のれん償却費により算出しています。
※2 22/6期連、23/6期連、24/6期連は、親会社株主に帰属する当期純利益を記載しております。
※3 当社は2024年7月1日付で完全子会社を吸収合併し、子会社がありませんので、25/6期以降は連結財務諸表を作成しておりません。

Copyright© i GRID SOLUTIONS Inc. All Rights Reserved.

資本効率の向上と投資戦略

- **高成長を維持**しながら、**高水準のROE**を目指していきます。
- **財務規律を意識**しながら、**成長領域への積極的な投資・成長を追求**します。



（2026年6月期は、営業外費用（主に金利負担コスト）/純資産合計≒9.2%と高水準）

※1 EBITDAマージンは、営業利益＋減価償却費（売上原価・販管費）＋のれん償却費により算出したEBITDAを売上高で除する形で算出しています。GXソリューション事業の数字は、セグメント調整額（各セグメントに属さない全社管理費等）を含んでおりません。
※2 Net Debtは、短期借入金＋1年内返済長期借入金＋短期リース負債＋長期借入金＋長期リース負債-現金及び預金 にて算出しています。
※3 売上高純利益率＝7.5%、財務レバレッジ＝総資産/純資産合計＝5.2x
※4 ROEは、当期純利益/純資産合計を記載

Copyright© i GRID SOLUTIONS Inc. All Rights Reserved.

05

事業概要

Copyright© i GRID SOLUTIONS Inc. All Rights Reserved.

分散型再エネ※発電所網と固有の技術で
真のGX（脱炭素化）と巨大な事業機会獲得に挑む“GXグロースカンパニー”



再エネを 創り・使う

再エネを 制御する



R.E.A.L.
New Energy Platform

独自のAI
プラットフォーム



再エネを 繋ぐ

再エネを 送る



独自のAIプラットフォームを中核に据え、多数の再エネ発電所と需要家を繋ぐネットワークを構築。

これにより、社会に大きなインパクトを与える真のGX（グリーントランスフォーメーション）を実現し、大きな事業成長を追求します。

※ 再生可能エネルギー

Copyright© i GRID SOLUTIONS Inc. All Rights Reserved.

アイ・グリッド・ソリューションズ 基本情報

会社情報

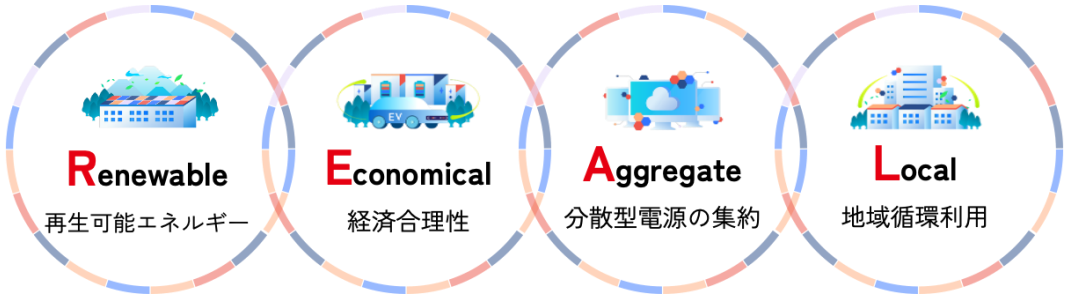
会社名	株式会社アイ・グリッド・ソリューションズ
本社所在地	東京都港区虎ノ門二丁目4番7号
事業所	中部支社、関西支社、九州支社
設立日	2004年2月
資本金	1,616百万円（2026年9月末時点）
事業内容	・GXソリューション事業 ・エナジートレーディング事業
代表者	秋田 智一
従業員数	157名（2026年9月末時点）
所属機関 （一部抜粋）	• 経済産業省 小売電気事業者 登録番号A0060 • 経済産業省 特定卸供給事業者 登録番号 83 • 日本卸電力取引所（JEPX）取引会員 • 日本気候リーダーズ・パートナーシップ（JCLP）正会員 • 気候変動イニシアティブ（JCI）参加 • GXリーグ 加盟 • 一般社団法人太陽光発電協会（JPEA）正会員 • 一般社団エネルギーリソースアグリゲーション事業協会（ERA）加盟

Vision

R.E.A.L. New Energy

グリーンエネルギーがめぐる世界の実現

私たちは「R.E.A.L. New Energy」を届けます。真の再生可能エネルギーを経済的な価格で供給する。分散集約と地域循環で、環境と暮らしを守る。それは新しいエネルギーのあり方です。
いつでも、どこでも、誰にでも、クリーンな電力がめぐる社会を。地域をめぐるエネルギーがライフサービスへと進化する未来を実現していきます。





※ 記載の額は、PPAサービス向けのDebt性資金であり、資本性資金調達は含みません。

Copyright© i GRID SOLUTIONS Inc. All Rights Reserved.

ボードメンバー



代表取締役社長

秋田 智一

代表メッセージ

脱炭素社会への転換を、次世代につなぐ明るい未来に

2009年7月	当社入社
2015年7月	当社エネルギープラットフォーム事業本部長
2016年9月	当社取締役エネルギープラットフォーム事業本部長
2019年3月	㈱VPP Japan代表取締役
2020年7月	㈱アイ・グリッド・ラボ代表取締役就任
2021年5月	当社代表取締役社長(現任)



取締役会長

本多 聰介

2004年9月	当社代表取締役社長
2019年12月	㈱VPP Japan取締役
2021年5月	当社代表取締役会長
2025年9月	当社取締役会長(現任)



取締役執行役員

加田木 太朗

2011年9月	当社入社
2019年7月	㈱VPP Japan事業開発本部長
2020年2月	㈱VPP Japan取締役
2021年11月	当社執行役員
2022年9月	当社取締役執行役員(現任)



取締役執行役員

川野 裕介

2007年4月	JPモルガン証券㈱ 投資銀行部門入社
2013年3月	アント・キャピタル・パートナーズ㈱入社
2023年4月	当社入社 執行役員経営企画室長
2023年12月	当社取締役執行役員(現任)

他、社外取締役4名、社外監査役4名

Copyright© i GRID SOLUTIONS Inc. All Rights Reserved.

沿革

● 提供サービスの変遷

電力を減らす
電力（再エネ）を送る
再エネを創り・使う
再エネを制御する
再エネを繋ぐ

2004年2月　コスト削減に関するソリューション提供を目的にコスト削減総合研究所を創業
2005年5月　エネルギーマネジメントシステム「見えタロー」をサービス開始
2014年8月　エナジートレーディング事業開始
2017年6月　オンサイトPPA型太陽光発電サービス開始
2021年5月　秋田 智一が代表取締役社長に就任
2021年8月「余剰電力循環スキーム」導入
2023年2月　JA三井リースとアライアンス型のPPAを開発
・・・・・　以降、複数社とPPA開発に係るアライアンスを締結
2023年2月　蓄電池を含むインテグレーションサービス開始
2023年3月　太陽光余剰電力買取サービス開始
2024年11月　ソーラーカーポートPPA開始
2025年7月　循環型電力サービス開始

アライアンスパートナー（2026年6月末時点）

東急不動産
Cpower
東京センチュリー
ちゅうぎんフィナンシャルグループ ちゅうぎんエナジー
Suzuyo
MUFG 三菱UFJ信託銀行
栃木銀行
農林中央金庫
JA三井リース

Copyright© i GRID SOLUTIONS Inc. All Rights Reserved.

当社事業モデル概要

GXソリューション事業

※ PPAサービス（自社所有PPA）



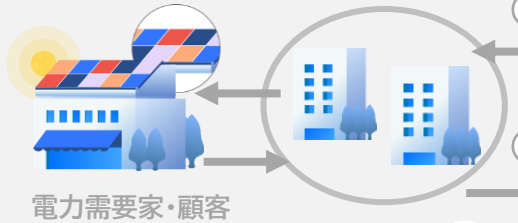
① 屋根上ソーラーを開発・設置

② 電力消費分を長期売電収入

電力需要家・顧客
（流通・小売業等）

ストック収益
当社の設備投資

アライアンスソリューション



① 屋根上ソーラーを開発、譲渡

② 開発譲渡対価

電力需要家・顧客
（流通・小売業等）

アライアンスパートナー

フロー収益
当社は設備投資不要

インテグレーション



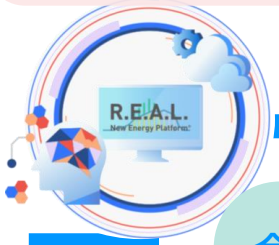
① 蓄電池・太陽光等機器販売

② 販売対価を収入

電力需要家・顧客
（流通・小売業等）

フロー収益
当社は設備投資不要

当社独自のAIプラットフォーム（余剰電力管理）



余剰電力はエナジートレーディング事業で販売

エナジートレーディング事業



① クリーンな電力を安定的に販売

② 長期売電収入

ストック収益



法人・家庭の
電力需要家・顧客

他電源
（相対契約、市場調達）

当社はノンアセットで長期安定収入を実現

※ Power Purchase Agreement。「電力購入契約」を指します。オンサイトPPAモデルとは、発電事業者が、自らの費用（投資）で需要家の敷地内に太陽光発電設備を設置し、所有・維持管理した上で、発電電力を需要家に供給する仕組みを指します。

Copyright© i GRID SOLUTIONS Inc. All Rights Reserved.

事業およびサービスの特徴

- 大型店舗や物流施設の屋根上にオンサイトPPAモデル※1で太陽光発電パネルを設置し、発電・蓄電から電力需給調整と送電、エネルギーマネジメントまで、再エネ需給を最適化する仕組みを包括的に提供しています。
- 安定したストック型収益事業と、高収益のフロー型収益事業を有しています。

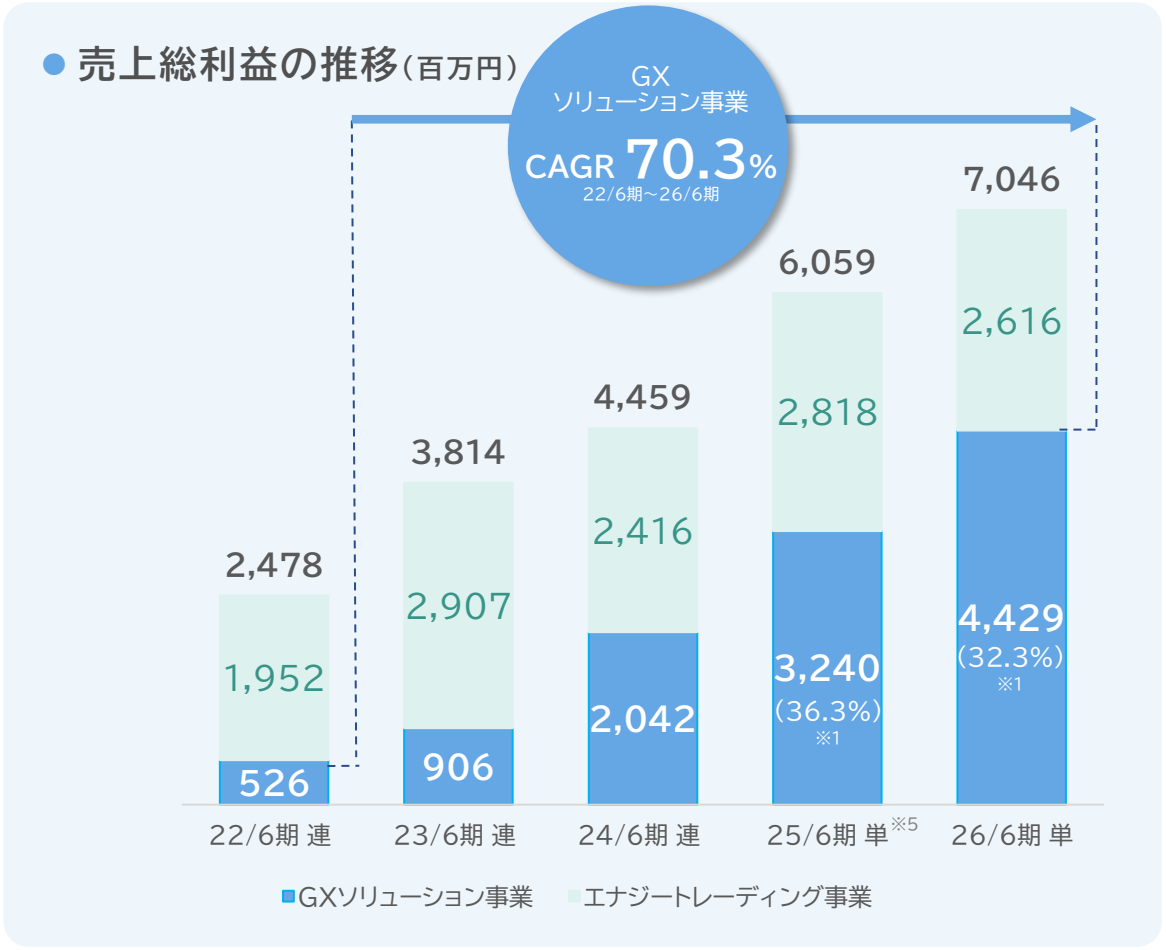
事業セグメント	サービス名称	導入設備	アセット	事業の位置付け	26/6月期 売上総利益構成比率	
1 GXソリューション事業 統合的なGXソリューションの提供により、地域や企業の脱炭素化を加速させ、その先にある新しい成長を支援します。	 PPAサービス	太陽光(PPA)	自社アセット	安定収益事業 ストック型収益	※2 1,445百万円（20.5%）	4,429百万円（62.9%）
	 アライアンス	太陽光(PPA)	他社アセット	高収益事業	※3 1,937百万円（27.5%）	
	 インテグレーション	太陽光 / 蓄電池	アセットライト	フロー型収益	※4 1,047百万円（14.9%）	
余剰電力						
2 エナジートレーディング事業 GXソリューション事業で生み出した再エネを含むCO2ゼロ電力を供給。 電力需要家への電力供給を通じて、環境に優しいエネルギーをめぐらせることに貢献します。			アセットライト	安定収益事業 ストック型収益	2,616百万円（37.1%）	

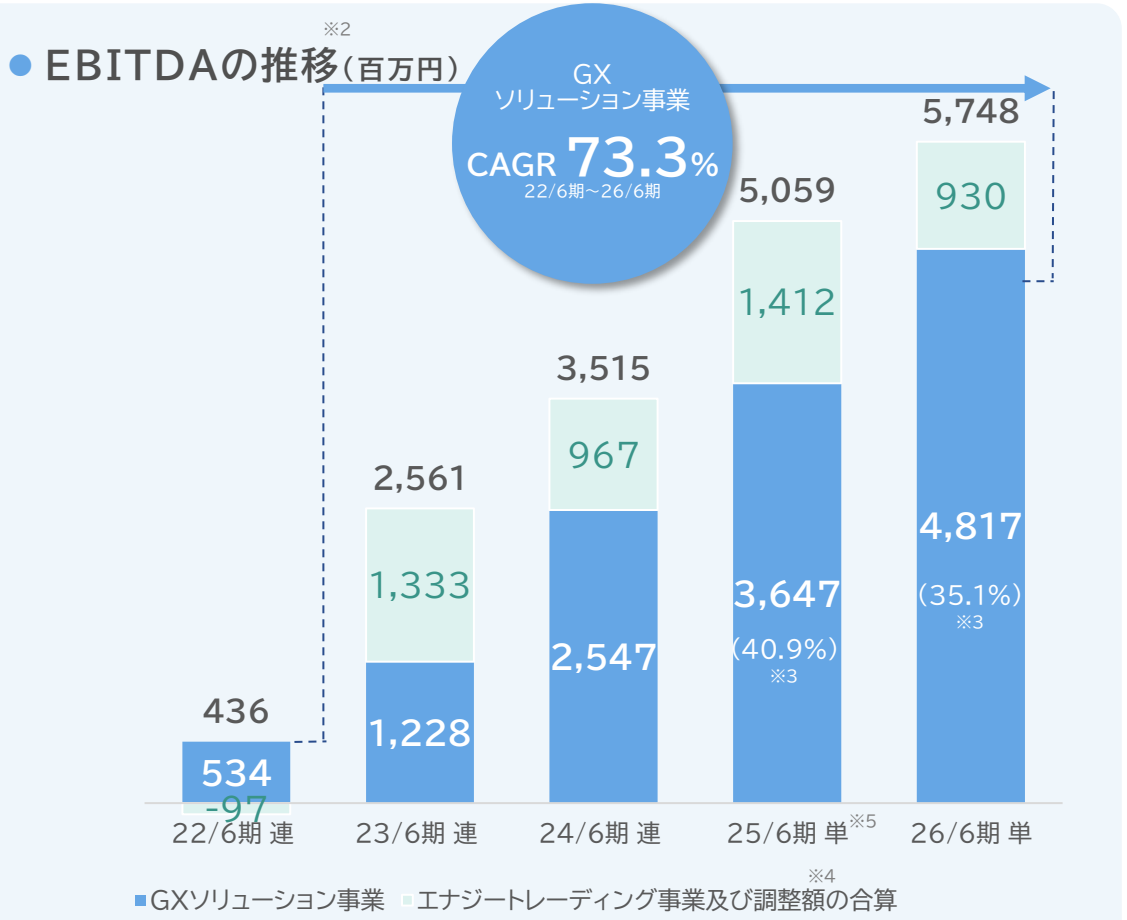
※1 オンサイトPPAモデルとは、発電事業者が、自らの費用(投資)で需要家の敷地内に太陽光発電設備を設置し、所有・維持管理した上で、発電電力を需要家に供給する仕組みを指します。
※2 GXソリューション事業のセグメント売上高及びセグメント売上総利益より、管理会計上の「アライアンスソリューション(フロー)」と「インテグレーション(フロー)」の数字を控除したもの。
※3 「アライアンス(フロー)」に係る売上高及び売上総利益はそれぞれ「アライアンスソリューション」の導入時に一括して計上する売上高及び売上総利益を集計した指標であり、O&M等の継続的な収益は含んでおりません。
※4 「インテグレーション(フロー)」に係る売上高及び売上総利益はそれぞれ「インテグレーションサービス」の導入時に一括して計上する売上高及び売上総利益を集計した指標であり、O&M等の継続的な収益は含んでおりません。

Copyright© i GRID SOLUTIONS Inc. All Rights Reserved.

「GXソリューション事業」が成長を牽引

- 売上総利益・EBITDAともに4ヶ年CAGR70%超。
- EBITDAはGXソリューション事業で48億円超、全体で57億円超の水準です。





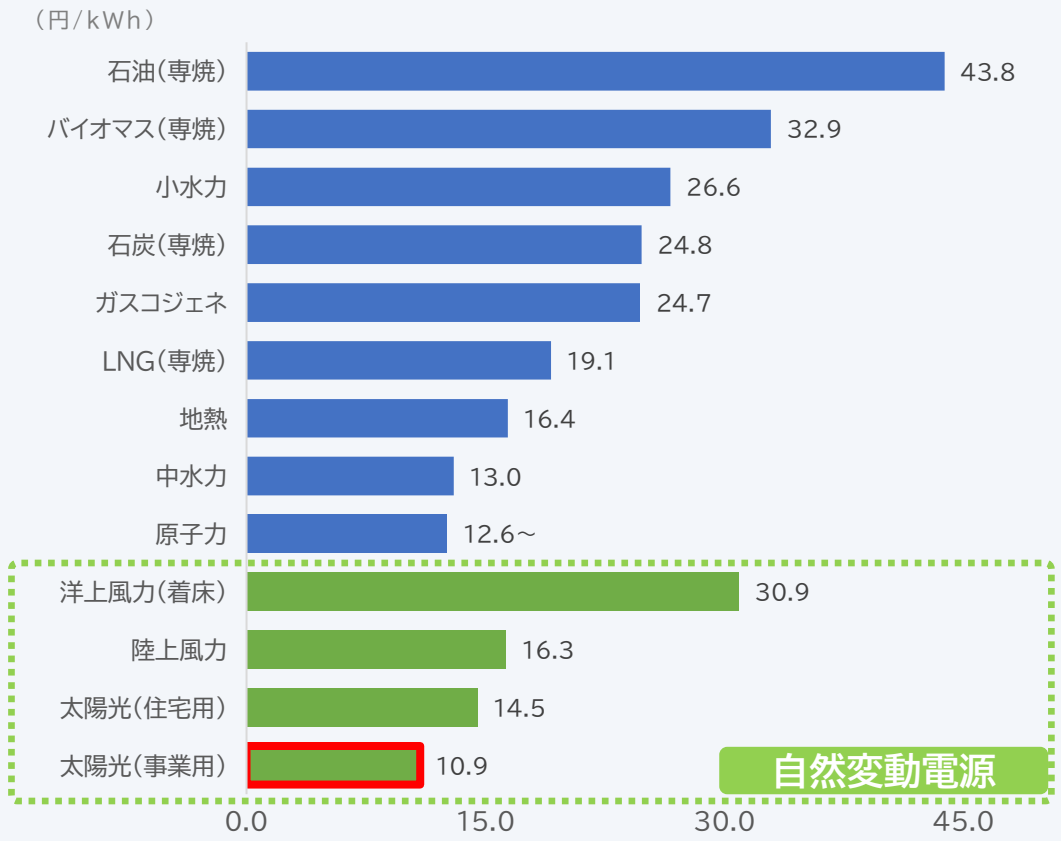
※1 括弧内は、GXソリューション事業の売上高に対する売上総利益率であります。
※2 セグメントEBITDAは、セグメント営業利益＋セグメント減価償却費（売上原価・販管費）＋セグメントのれん償却費にて算出しております。
※3 括弧内は、GXソリューション事業の売上高に対するEBITDA比率であります。
※4 「調整額」とは、セグメント間取引消去と報告セグメントに配分していない主に管理部門等に係る費用であり、合算前の数値は本資料の損益計算書をご覧ください。
※5 当社は2024年7月1日付で完全子会社を吸収合併し、子会社がありませんので、25/6期以降は連結財務諸表を作成しておりません。

Copyright© i GRID SOLUTIONS Inc. All Rights Reserved.

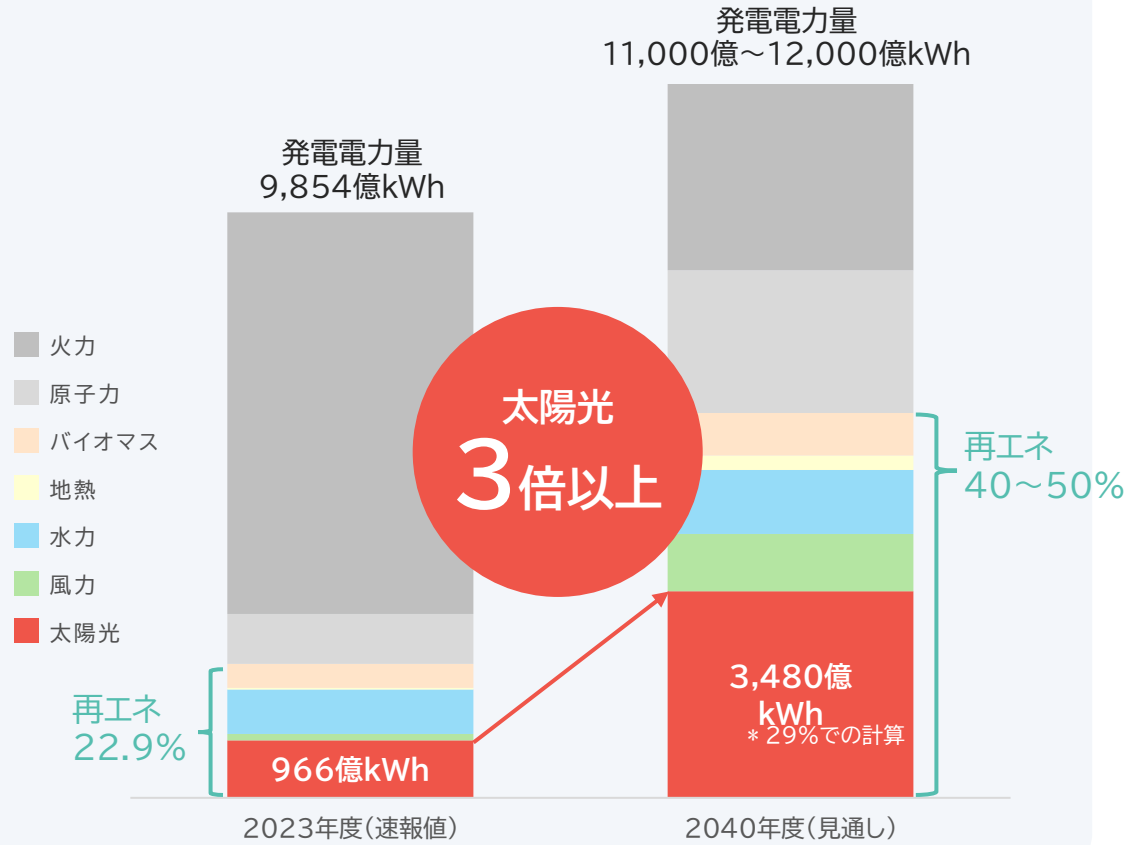
低コストな電源である太陽光は、拡大が見込まれる有力な再エネ電源

- 経済産業省が試算するkWhあたりの発電コストにおいて、主要電源の中で、**太陽光発電は最も低コストな電源**となっており、第7次エネルギー基本計画でも太陽光は再エネ主力電源として、**発電量ベースで3倍以上の成長が必須**と推定されます。

各電源の発電コスト（経済産業省試算）※1



2040年度における電源構成の見通し※2



※1 経済産業省「発電コスト検証に関するとりまとめ」(2025年2月6日発行)を基に当社作成。

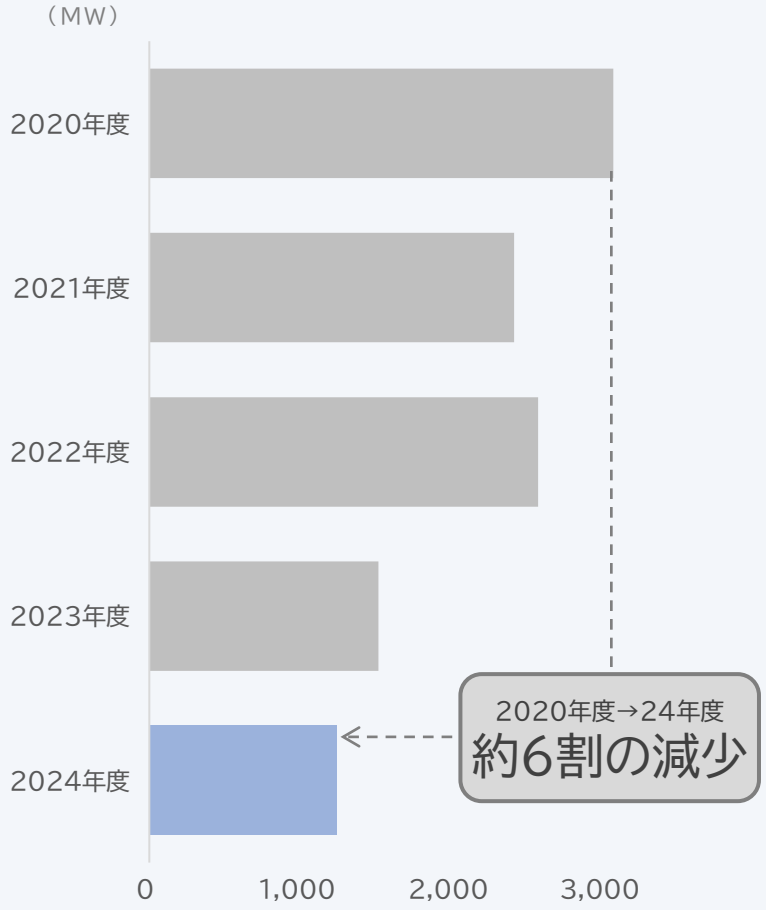
※2 経済産業省 資源エネルギー庁「エネルギー基本計画の概要」(2025年2月18日公表資料)より当社作成。2040年度(見通し)の数値について、太陽光の数値は全体の占有率を29%として計算。

Copyright© i GRID SOLUTIONS Inc. All Rights Reserved.

太陽光の拡大が見込まれる中、従来中心だったメガソーラーは減少傾向

- これまで太陽光の主力であったメガソーラーは政府支援の縮小や自治体による規制の逆風を受けて減少傾向です。
- 当社が展開する**中小型の分散型オンサイトソーラーはメガソーラーの様々な課題を解決するソリューション**となります。

メガソーラーの新規導入量推移※1



太陽光の主力はメガソーラーから分散型オンサイトソーラーへ





適地は限定	設置ポテンシャル	設置可能な屋根は豊富
大きい（土地造成や景観破壊）	環境負荷	少ない（土地造成不要）
コスト高く、補助金必須（配送電網利用コストなど）	経済性	補助金無く成立（限定的な配送電網利用）
あり	託送料の発生	非常に限定的（自家消費の場合は不要）
低い（一極集中）	災害リスク耐性	高い（小規模分散）
逆風（補助政策縮小、自治体の規制強化）	政策の方向	追い風（屋根活用の目標策定義務化など）

当社は一貫して、中小型オンサイトソーラー領域で展開。
この領域に参入する企業もあるが、当社は高い競争優位性を確立。

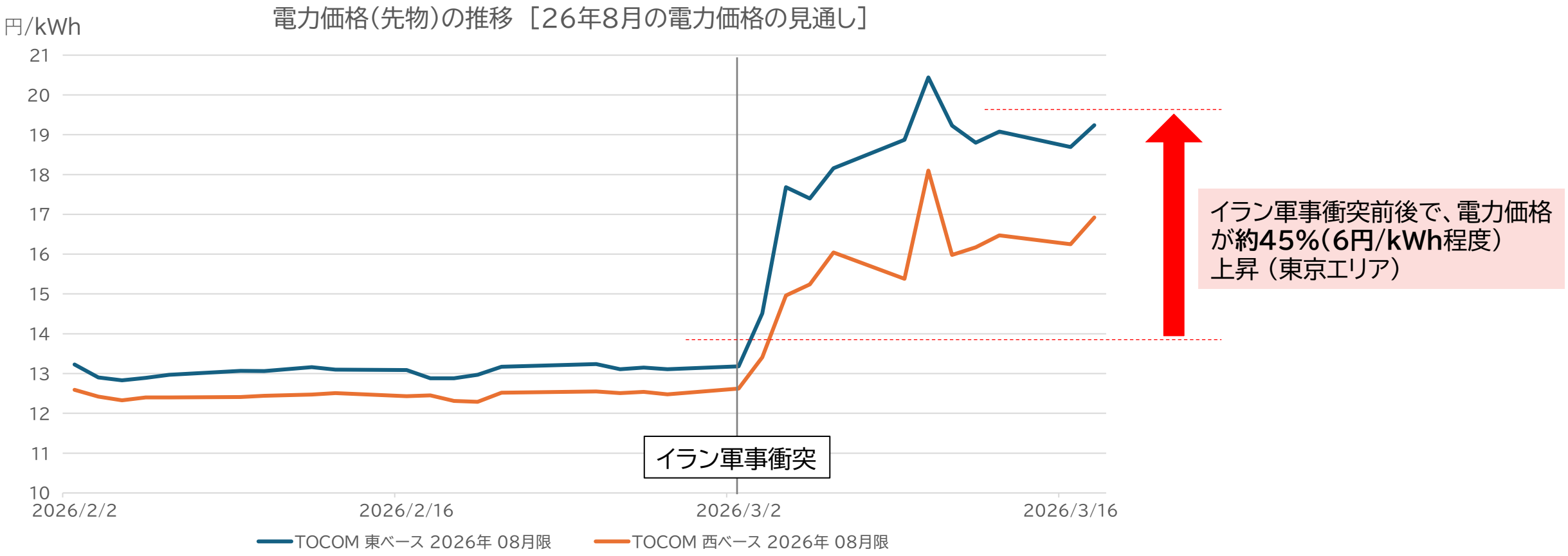
※1 資源エネルギー庁「国内外の再生可能エネルギーの現状と今年度の調達価格等算定委員会の論点案」（2025年10月）を基に当社作成。1,000kW以上の事業用太陽光発電の導入容量。

Copyright© i GRID SOLUTIONS Inc. All Rights Reserved.

世界的な情勢変動をきっかけにしたエネルギー安全保障意識の高まり

- 原油・LNGの大半を輸入しておりエネルギー自給率が低い日本では、エネルギー価格の海外事情が大きく影響します。
- 直近では3月の中東情勢の影響で電力価格の大幅な上昇がみられており、2022年のウクライナ侵攻の例を踏まえても、地政学リスクは突発的ではなく反復する可能性が高いリスクです。

化石燃料に頼らず**固定価格での安定供給が可能な太陽光発電は、エネルギー安全保障の観点でも大きな役割を果たす**と考えています。



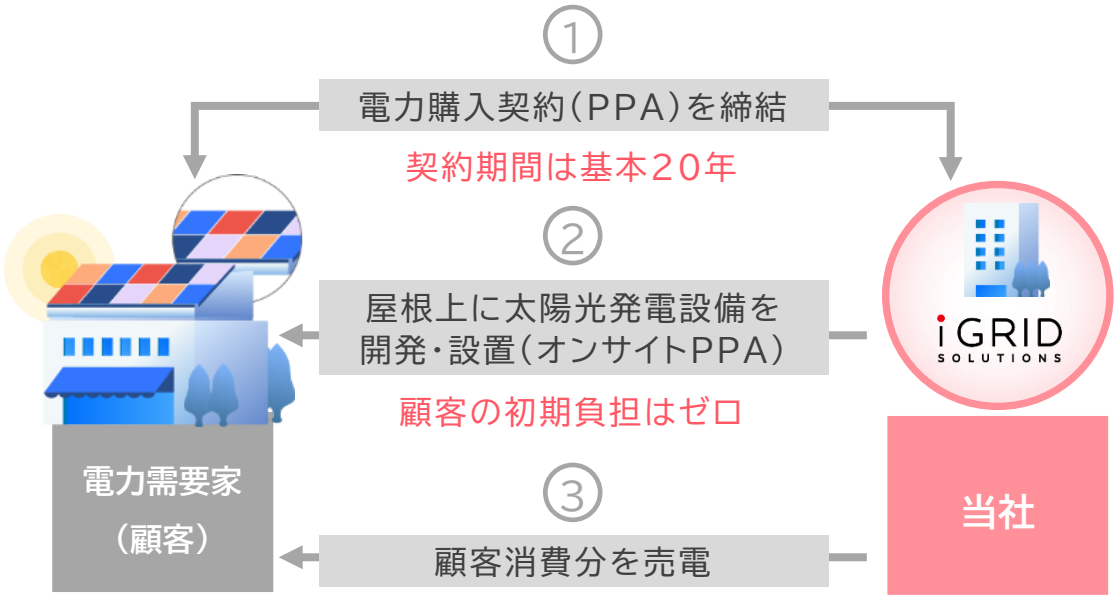
※ 2026年2月2日~3月17日の日本電力先物市場(TOCOM)電力先物価格を基に当社作成。

Copyright© i GRID SOLUTIONS Inc. All Rights Reserved.

オンサイトPPAからアライアンスソリューションへ拡大

- オンサイトPPAにおいてビジネスモデルを確立、**国内No.1の実績（5年連続）**※です。
- さらに、パートナーが資産を保有するアライアンスソリューションへの展開で一層成長を加速しています。

PPA（Power Purchase Agreement：電力購入契約）が選ばれる理由



オンサイトPPA顧客は高い経済性を享受
太陽光発電は発電コストが低い上に、送配電コスト（託送料）も不要

PPAサービス（自社所有PPA）



iGRID SOLUTIONS

開発 → 保有 → 売電 → O&M

ストック収益

アライアンスソリューション



iGRID SOLUTIONS

開発 → 保有 → 売電 → O&M

発電設備譲渡

アライアンスパートナー

開発 → 保有 → 売電 → O&M

フロー収益

- アライアンスパートナーが太陽光発電設備を保有（当社の設備投資負担無し）
- 開発譲渡や開発受託のフィーで早期に収入を得るモデル
- アライアンスパートナーの顧客基盤も活用

アライアンスソリューションへの展開は、当社B/Sへの計上を伴わない、設備投資余力を制約としない成長が可能

※ 45ページの注記※1をご参照ください。

Copyright© i GRID SOLUTIONS Inc. All Rights Reserved.

PPAサービスとアライアンスソリューションの比較

- PPAサービスで培ったノウハウや実績に基づき、**アライアンススキーム**を組成、これにより**アセットライトかつ早期収益化による成長が加速**しています。
- **PPAサービスでの安定したストック収益**に加え、**アライアンススキームのフロー収益**により大幅な利益成長を実現しています。さらに、**余剰電力を活用**することで**エナジートレーディング事業でも電力小売による収益**を得ております。

PPAサービス（自社所有PPA）

発電設備	発電設備は当社が保有 → 当社が設備投資を伴う
収益構造	発電設備の開発後、当社は需要家から 長期（20年）にわたるストック収益を得る
顧客開拓	当社独自での顧客開拓
拡張性	当社AIプラットフォーム導入により、 **当社が余剰電力を扱うと共に、GXソリューションでの拡張性有り（アップセル機会）**



アライアンスソリューション（アライアンススキーム）

発電設備	発電設備はパートナーが保有 → 当社は設備投資を伴わない
収益構造	当社はパートナーから発電設備の 開発・譲渡に伴うフロー収益を一括で得る
顧客開拓	パートナーネットワークも活かした顧客開拓
拡張性	当社AIプラットフォーム導入により、 **当社が余剰電力を扱うと共に、GXソリューションでの拡張性有り（アップセル機会）**



Copyright© i GRID SOLUTIONS Inc. All Rights Reserved.

オンサイトPPAの開発実績 No.1

- **CAGR59%**のスピードで、**順調に発電容量を積み上げ**てきています。
- 当社は、**全国47都道府県全て**で分散型発電所を保有／オンサイトPPA国内実績**5年連続でNo.1**です。※1
- ローン・リース等の借入資金を原資とした自社アセットに加え、アライアンススキームの導入によるアセットライト化を進めています。

国内実績 5年連続 **No.1** ※1

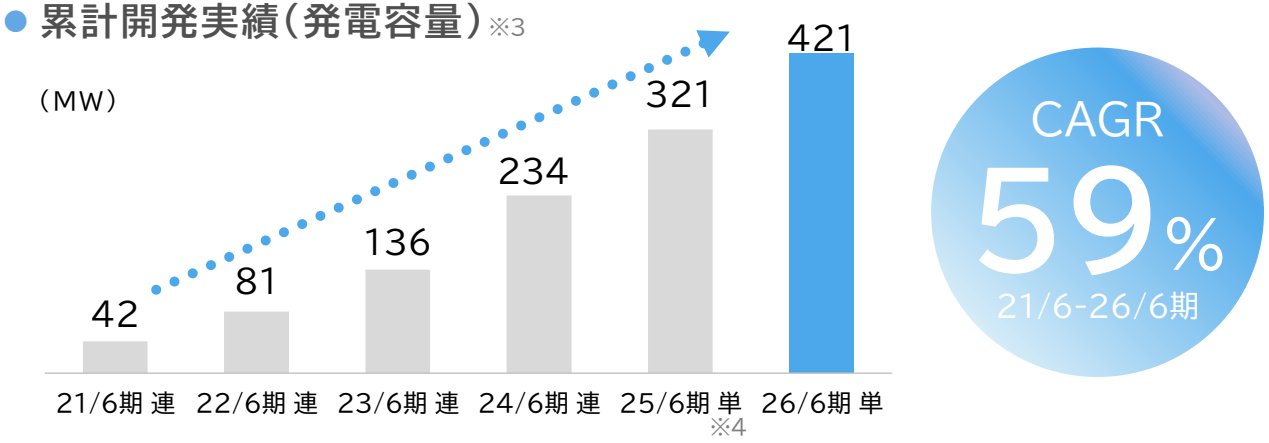
オンサイトPPA開発実績 2026年9月末 時点

全国47都道府県

※2

1,539施設 / **402**MW

● 累計開発実績（発電容量）※3



● 発電容量の3つの拡大方針

方針① 導入施設の増加	中・大型の小売・物流など5万以上の施設を視野に 急速な導入施設増加を目指す ※5
方針② アライアンス	アライアンスパートナーとの協業を進め 発電容量の積み上げペースを加速
方針③ 財務レバレッジ	適切な財務規律を維持しつつ借入資金を活かし 自社保有の発電設備を積み上げ

※1富士経済_2026年度 太陽電池関連技術・市場の現状と将来展望／法人向けPPAモデル オンサイトPPA　2025年度累計実績。左記に加え、下記調査結果に基づく。
・富士経済・再生可能エネルギー発電システム・サービス市場／参入企業実態調査（2022、2025）
・太陽電池関連技術・市場の現状と将来展望（2023～2025年度版）
第三者所有モデル（PPA、リース）部門、法人・非住宅（10kW以上）〈2021～2024年度実績〉
※2 実績数値にはアライアンスソリューションの実績も含みます。
※3 開発施設の発電容量累計は、PPA以外の太陽光発電所の累計開発実績（23/6期2MW、24/6期9MW、25/6期21MW、26/6期34MW）を含みます。
※4 当社は2024年7月1日付で完全子会社を吸収合併し、子会社がありませんので、25/6期以降は連結財務諸表を作成しておりません。
※5 売場面積が1,000㎡以上の小売店及び従業員規模50名以上の製造工場数は総務省統計局「令和3年経済センサス-活動調査」、各延床面積1,000㎡以上の施設数は国土交通省「平成30年法人土地・建物基本調査」を参照しております。

Copyright© i GRID SOLUTIONS Inc. All Rights Reserved.

当社独自のAIプラットフォームが実現する優位性

発電事業者

オンサイトソーラー事業者

オンサイトPPA開発実績　2026年9月末 時点 ※1

1,539施設 / **402**MW

一般的なオンサイトソーラー事業者の課題

- 電力が余っても使えない/売れない
- 付加価値・差別化を出しにくい

当社プラットフォームを介して
余った電力を簡単に収益化
平均+80%※2の発電量増

蓄電池の活用や最適な市場取引によって、**再エネ価値向上**

当社独自のAIプラットフォーム



- 需要量と発電量をリアルタイムに予測・調整
- 太陽光・蓄電池・EV充電・エネマネ・電力供給等広範なGXサービスを統合管理
- 顧客料金管理等の電力売買に係る機能提供

上記に加えて、施設の遠隔モニタリングも

需要家

電力小売契約者 ※3

法人　7,000+施設

家庭　5万+世帯

需要家の課題

- **電力価格のボラティリティを抑えたい**
- 再エネ発電はできないが、**再エネ化を進めたい**

長期固定価格で
再エネを安定調達
（それ以外のプランも提供可能）
100%再エネ電源を簡単に調達可能

※1 実績数値にはアライアンスソリューションの実績も含みます。　※2 2025年7月～2026年6月の当社PPA（余剰電力循環スキーム使用案件）の自家消費率平均値が55%であることから、自家消費55に対して全体発電量100は80%増に相当。
※3 2026年9月末時点の電力小売契約者数。

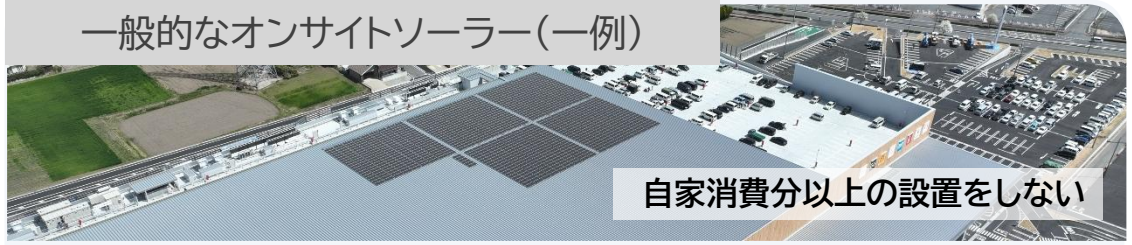
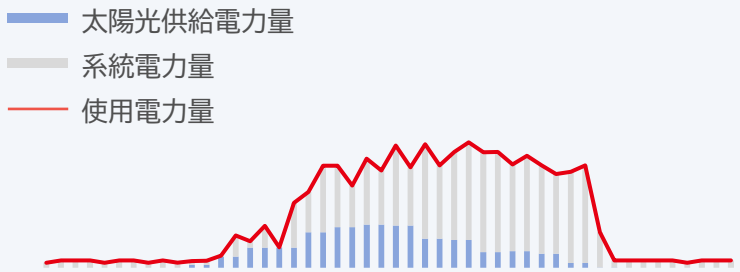
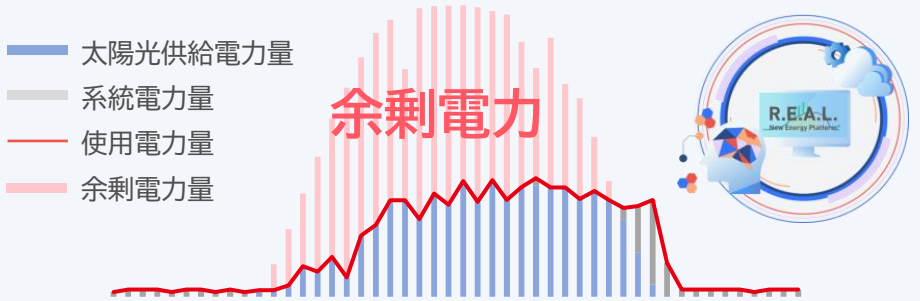
AIプラットフォームの技術詳細は説明ビデオをご覧ください

日本語版　https://youtu.be/-fVLCV81E8k
ENGLISH ver.　https://youtu.be/Q7FZks0zIcw

（ご参考）当社AIプラットフォームによる効果イメージ

- 当社AIプラットフォームを活用することによって、効率良く太陽光発電所を設置し、当社メリット・顧客への提供価値を高めています。

効果イメージ

	一般的なオンサイトソーラー（一例）	アイ・グリッド・ソリューションズ
		
設置容量	設置容量 70kW	設置容量 400kW UP
再エネ比率	施設使用電力の一部 30%しか再エネ調達ができない	昼間は施設使用電力の 90%を再エネで調達
		

Copyright© i GRID SOLUTIONS Inc. All Rights Reserved.

2つの事業セグメントが有機的に連携

- 当社は電力を創る「GXソリューション事業」と、GXソリューション事業から生じるオンサイトでは消費しきれない太陽光（再エネ）を最大限有効活用し循環させる「エナジートレーディング事業」との両輪で、**相互にシナジーのあるユニークな事業モデル**を実現しています。

GXソリューション事業とエナジートレーディング事業の連携例

GXソリューション事業

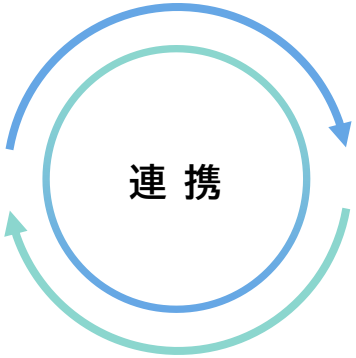
法人向けGXソリューションスキーム

余剰電力循環スキーム



顧客施設に設置されたオンサイトPPAから
顧客設備の電力需要のみでは消費しきれない

再エネ電力＝余剰電力を発生させる



オンサイトでは使い
きれない余剰再エネを
統合管理し活用（供給）



エナジートレーディング事業

法人向け電力供給サービスの一つ

「循環型電力※」供給

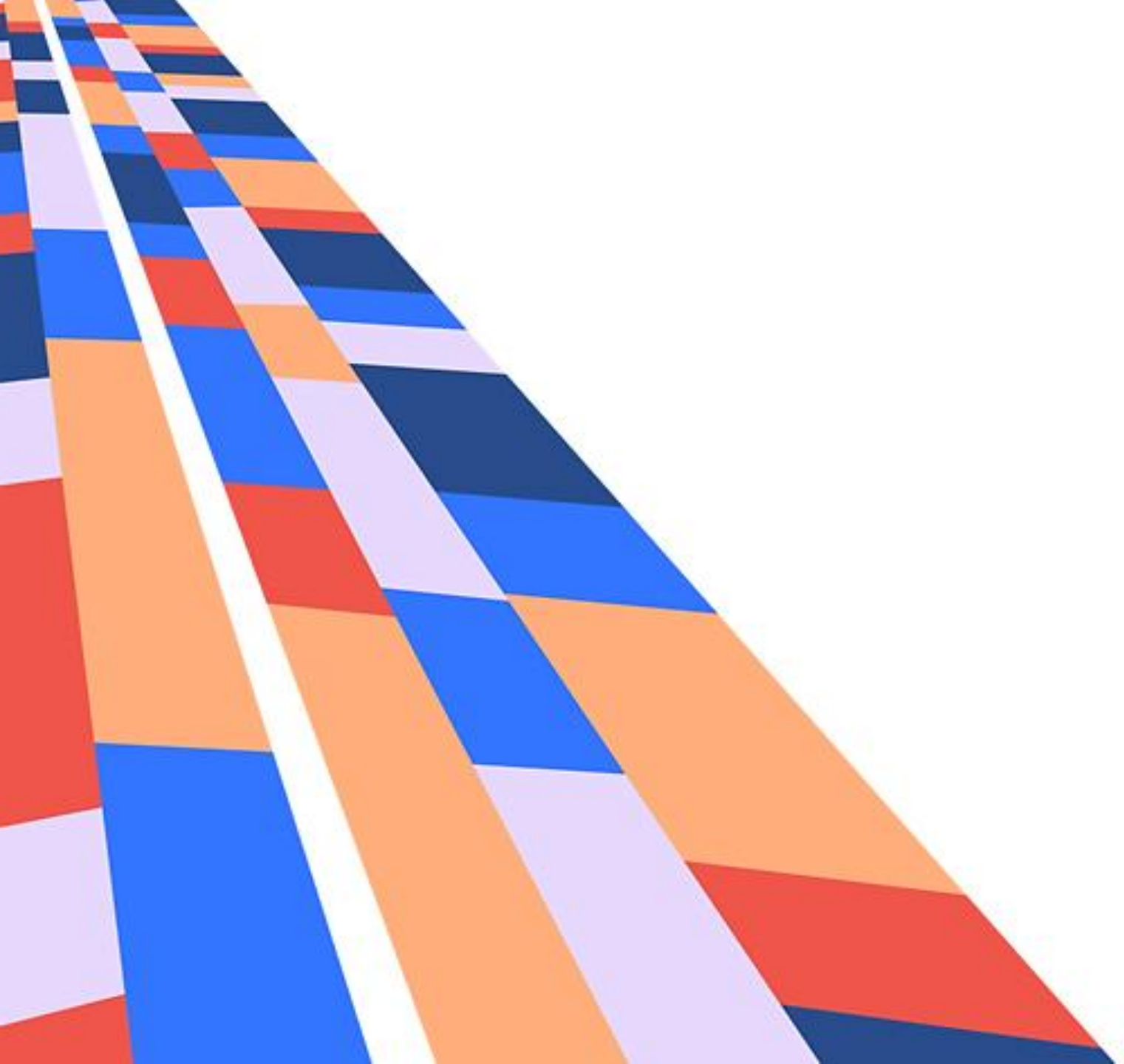


20年長期契約で、再エネ電力を安定供給

- 昼間（9時-15時）は固定価格で再エネを供給
- 上記以外の時間帯は、市場から当社が調達した電力を供給
- オンサイトPPA設置不可の施設にも再エネ供給が可能
- 再エネ・調達分ともに当社が逆ザヤに陥るリスクはゼロ

※ サービス名称

Copyright© i GRID SOLUTIONS Inc. All Rights Reserved.



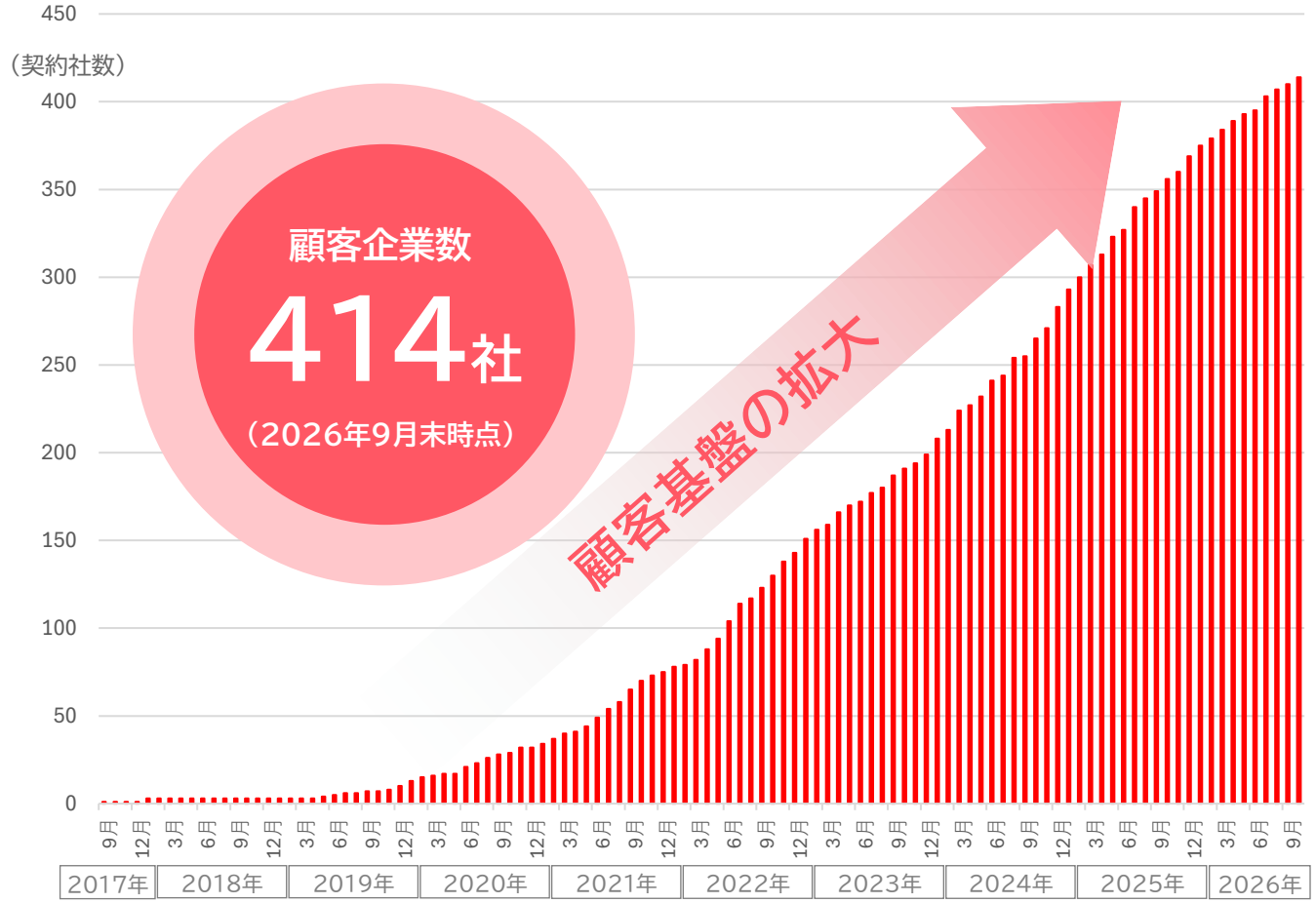
06

成長戦略

Copyright© i GRID SOLUTIONS Inc. All Rights Reserved.

充実したPPA顧客基盤

- 2004年の創業以来展開をしてきたエネルギーマネジメントシステム提供を通じ、流通小売企業との良好な関係性を構築しています。
- 余剰電力循環スキームの効果的活用と相性の良い物流企業との取引も拡大しています。
  ⇒流通小売と物流を中心に、顧客企業数拡大中



- サービスを導入いただいたお客様※

SENKO / LOGISTEED / MEITETSU TRANSPORTATION / SANKYU / KATO / SEINO / POSCO JAPAN PC / KANKYU / ACCESS 日本アクセス / AEON TOWN / Beisia / YAOKO MARKETPLACE / Tokyu Store / FUJI / Axial RETAILING / ベルジョイス / Lion Dor / DELICIA デリシア / ICHIYAMA / Valor Holdings / HalloDay / Kirindo / ランドローム / KASUMI / ハローズ / あそびましょ。AKAGI / Alpen Group スポーツをもっと身近に / Joshin / BURTLE WORKWEAR / LIXIL / CAINZ / コーナン / Ken Depot pro / JOYFUL HONDA

※ 許可を頂戴した一部のお客さまのロゴを掲載させていただいております。(順不同)

Copyright© i GRID SOLUTIONS Inc. All Rights Reserved.

オンサイトPPA市場の拡大余地

- 当社運営施設1,539施設に対し、中・大型の小売・物流施設数は5万施設以上、工場等を含むと10万施設以上がターゲットです。
- 温室効果ガスの削減に加え、電力の安定調達にも資するオンサイトPPAの急速な施設普及が見込まれます。

オンサイトPPAの設置可能施設数

地政学リスクによる原油価格高騰　AI/データセンターの莫大な電力需要 …

ESGに資する脱炭素に加え
電力の安定調達ニーズにも応えつつ、
急速な施設普及を目指す



現在

当社運営 ※1
1,539
施設数（実績）

中・大型の
小売・物流施設 ※2
50,000＋
施設数（推計）
- 売場面積が1,000㎡以上の小売店
  =26,565施設
- 延床面積が1,000㎡以上の倉庫数
  =33,840施設

中・大型の建物 ※2
100,000＋
施設数（推計）
- 製造工場数（従業員規模50名以上）
  =29,128施設
- 文教用施設数（延床1,000㎡以上）
  =27,320施設
- 医療施設・福祉施設（延床1,000㎡以上）
  =30,580施設
- その他施設数（延床1,000㎡以上）
  =180,230施設

※敷地面積基準ではないため事業対象外の施設を一部含む点にご留意ください。

社会的動向 ※3

2035年 目標
温室効果ガス排出量
60%減
（2013年度比）

2050年 目標
カーボン
ニュートラル

※1 実績は2026年9月末時点。実績数値にはアライアンスソリューションの実績も含みます。
※2 売場面積が1,000㎡以上の小売店及び従業員規模50名以上の製造工場数は総務省統計局「令和3年経済センサス-活動調査」、各延床面積1,000㎡以上の施設数は国土交通省「平成30年法人土地・建物基本調査」を参照しております。
※3 資源エネルギー庁「第7次エネルギー基本計画」（2025年2月）を参照しております。

Copyright© i GRID SOLUTIONS Inc. All Rights Reserved.

追加的な利益創出機会（オンサイトPPA以外の再エネ供給）

- PPAに加え、電力系統を活用した電力小売も展開しており、**オンサイトPPA以外の再エネ供給も可能**です。
- 自社の余剰電力や他社発の再エネを活用し、**既存顧客基盤のみでも追加収益を創出できる**と考えています。

オンサイトPPA設置施設へのアップセル

- PPAサービス既存顧客への追加的な電力供給

既存顧客の
年間電力需要
100%

「繋ぐ」が生み出す
追加利益創出機会

太陽光　風力　バイオマス

約80%

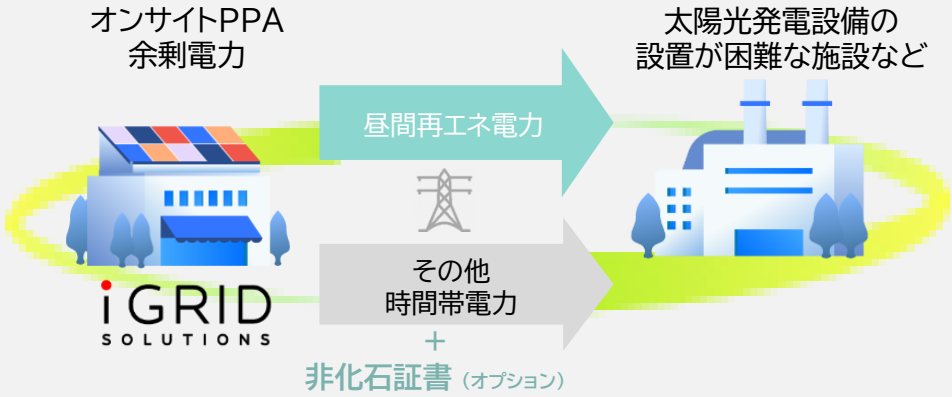
追加的に
供給できる
ポテンシャル

約20%※　オンサイトPPAから
供給されている電力

オンサイトPPA以外で必要な
電力需要に対しても再エネを活用できる

オンサイトPPAが設置できない顧客施設へのアップセル

- 循環型電力の供給



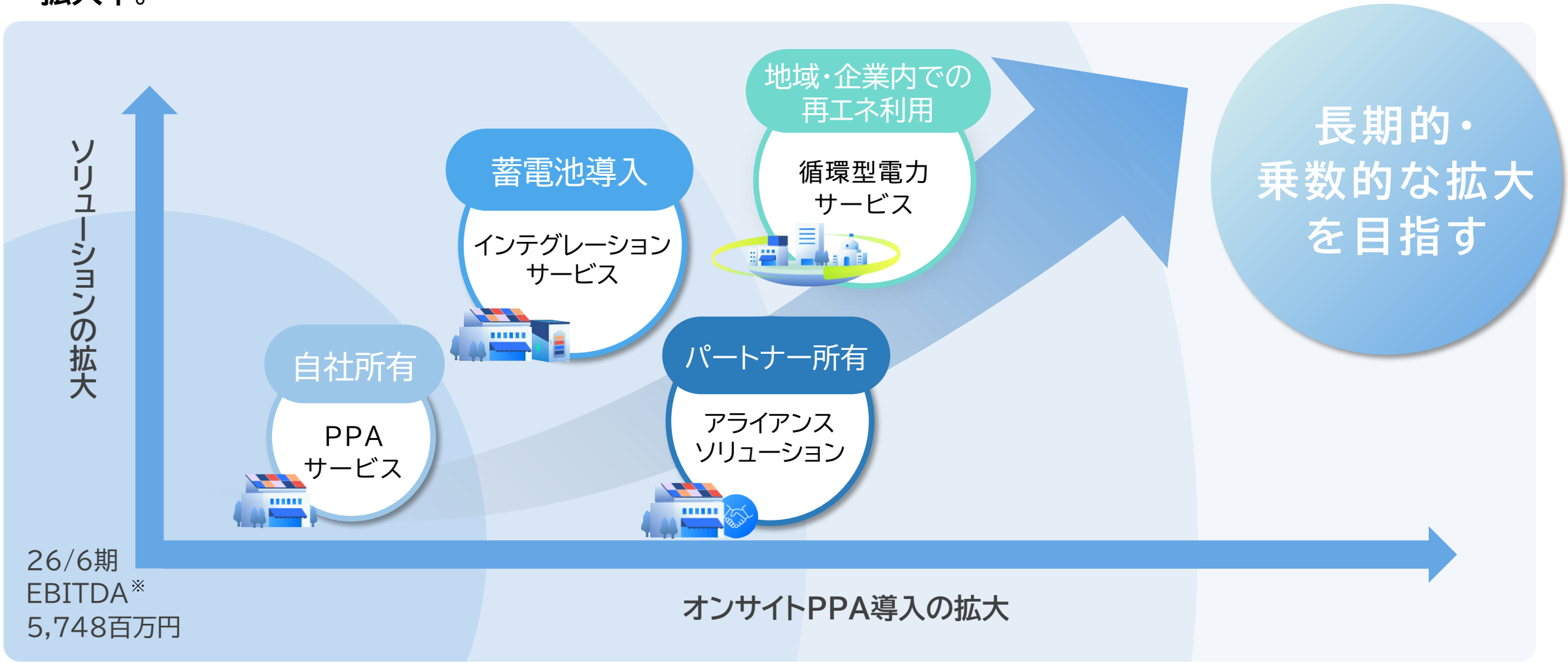
- 施設条件により太陽光を導入できない場合でも再エネを活用できる
- 同一企業グループや地域内など、特定の場所で再エネを融通し合うことができる

※ 2025年7月1日時点の当社PPAサービス導入済み全施設について、その年間電力需要（2025年7月～2026年6月）に対してオンサイトPPAから供給された電力量の割合は18.7%であり、概算で約20%と表記。

Copyright© i GRID SOLUTIONS Inc. All Rights Reserved.

今後のビジネス展開

- 自社所有のPPAサービスの他、アセットライトな事業として**アライアンスソリューションが成長を牽引。**
- 蓄電池導入を伴う**インテグレーションサービス**、余剰電力を活用する**循環型電力**も**新たなソリューションとして導入拡大中。**



※ EBITDAは、営業利益＋減価償却費（売上原価・販管費）＋のれん償却費にて算出しております。図中の各サービスの表示位置はイメージであり、必ずしもサービス毎のEBITDAを精緻に表現したものではありません。

Copyright© i GRID SOLUTIONS Inc. All Rights Reserved.

アライアンスパートナーから選定される理由

- **当社・パートナー・顧客の三者すべてにメリット**があることで、**アライアンスは年々拡大**しています。

当社のメリット

- 開発利益とキャッシュ回収早期化
- 継続的な開発投資の原資確保
- アセットライト化により資本効率向上
- プラットフォームの展開加速と取扱い再エネの増加
- アセット譲渡後も余剰電力循環スキームにより、循環型電力の電源として活用



アライアンスパートナーのメリット

- 当社の分散発電所開発ノウハウにより、**効率的かつスピード感のある再エネアセット取得**
- **余剰電力循環スキームの活用による1施設あたりの発電量・収益向上**

顧客のメリット

- コスト削減と再エネ自給率向上を同時実現
- 余剰電力循環スキームにより、屋根上資産を最大限に活用
- 蓄電池導入等の将来拡張

Copyright© i GRID SOLUTIONS Inc. All Rights Reserved.

アライアンスソリューション拡大に向けたパートナーシップについて

- **アライアンスは既に第四弾まで組成済**で、その後も組成準備が進んでいます。
- 当社の開発ペースに合わせ、**今後も同様のアライアンス組成を進める方針**です。

	開発受託型アライアンス	譲渡型（パートナーとの新会社へ発電所を譲渡する）アライアンス		
	第一弾 組成済み	第二弾 組成済み	第三弾 組成済み	第四弾 組成済み
パートナー	JA三井リース / 栃木銀行 / 農林中央金庫 / ちゅうぎんエナジー / etc	東急不動産	MUFG 三菱UFJ信託銀行	東急不動産
組成時期	2023年2月	2023年12月	2025年2月	2025年10月
発電所資産の譲渡/開発最大規模	数十億円	100億円	50億円	200億円
当社の収益形態	当社が開発した発電所の開発対価と、保守・運営に係る対価			

- 発電所開発計画に即して、同様のアライアンスを組成する方針
- 別途下記企業等ともPPAに関して協業を行っており、これらの先や東急不動産、三菱UFJ信託銀行など、既存の親密先を優先し、追加的な組成を進める

JA三井リース / Suzuyo / 東京センチュリー / 栃木銀行 / ちゅうぎんエナジー

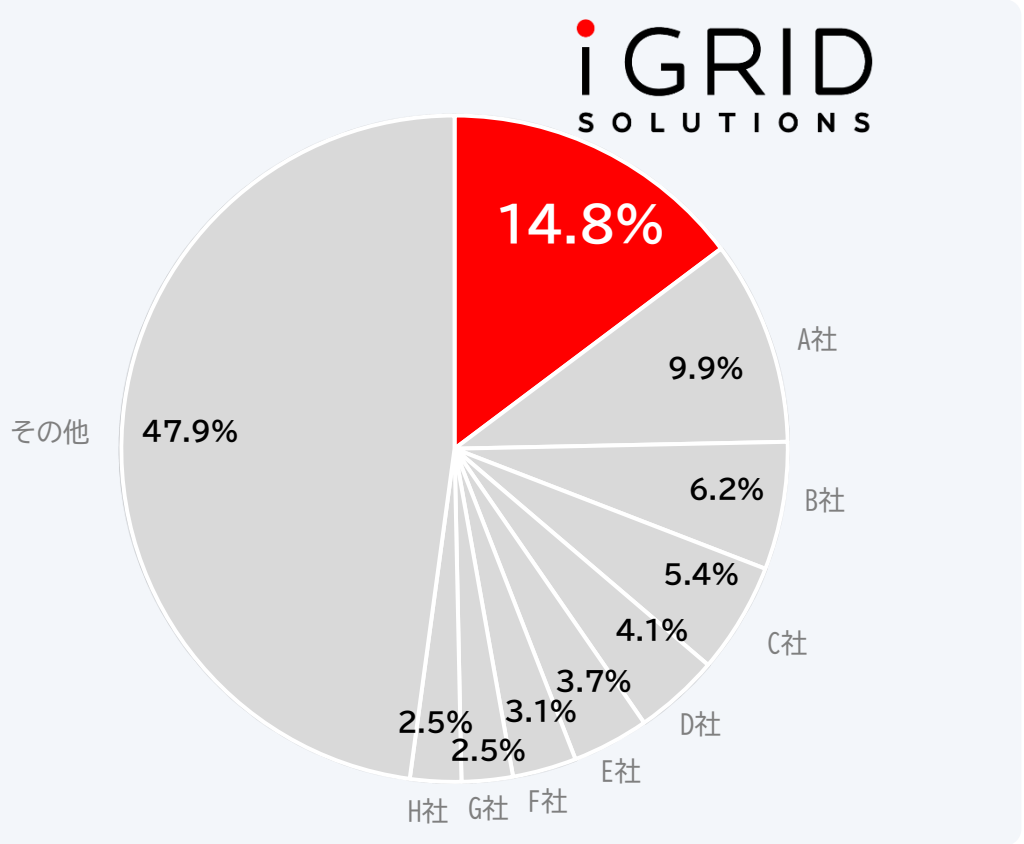
合計で900～1,000施設となる見込み（2028年初め頃までの開発に相当）

Copyright© i GRID SOLUTIONS Inc. All Rights Reserved.

競争優位性と国内No.1シェアの実績

- 当社の強みが複合することで、**競争優位性**と**高い参入障壁**を作っています。
- 結果、**国内No.1シェアを確保**しています。

国内No.1シェア※1



参入障壁の源泉となる競争優位性

1. **「R.E.A.L. New Energy Platform」**
   AIを活用した独自技術により、余剰電力活用の優位性を確立
2. **「発電所資産の譲渡/開発最大規模において約400億円にも及ぶアライアンスの組成」**
   B/Sを制約にしない成長と高利益率フロー収益の源泉
3. **「国内トップの中小型開発実績」**※1
   中小型分散のオンサイトPPAで日本全国約1,500か所の実績※2
4. **「発電所・需要家の双方に大規模な基盤を有する」**
   「発電所だけ」・「需要家だけ」のモデルではないから提供できるユニークな価値

※1 富士経済『2026年度 太陽電池関連技術・市場の現状と将来展望』法人向けPPAモデル・サービス事業者シェア・2025年度累計実績。
※2 2026年9月末時点で1,539施設の開発実績(アライアンスソリューションの実績も含む)。

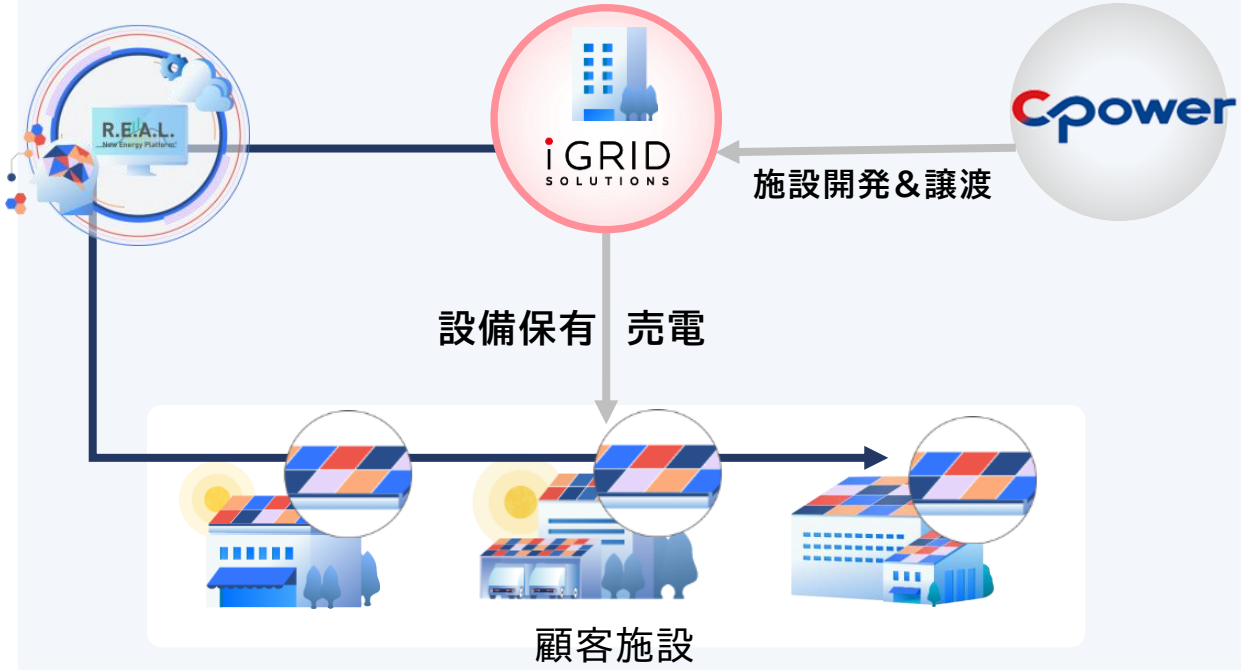
Copyright© i GRID SOLUTIONS Inc. All Rights Reserved.

プラットフォームを活用したPPA事業者との協業も開始

- **他のPPA事業者**においても、**余剰電力循環スキームを利用できる**ことから、**当社プラットフォームを活用**する動きがあります。

- CPower社（長州産業グループ）との協業概要（2025年10月）

当社が発電設備の**譲受け**、および**運営・保守**を担う



パートナーのメリット

- ✓ 余剰循環プラットフォームを活用し、多数の需要家へアクセスが可能

当社のメリット

- ✓ 発電所アセットを開発リソース無しに調達することが可能
- ✓ 稼働実績データがさらに蓄積
- ✓ 安定収益を生むアセットの積み上げ
- ✓ CPower社はオンサイトPPA実績上位のPPA事業者※

⇒業界1位のプレゼンスを強固にする

※ 富士経済『2026年度 太陽電池関連技術・市場の現状と将来展望』法人向けPPAモデル・サービス事業者シェア・2025年度累計実績。

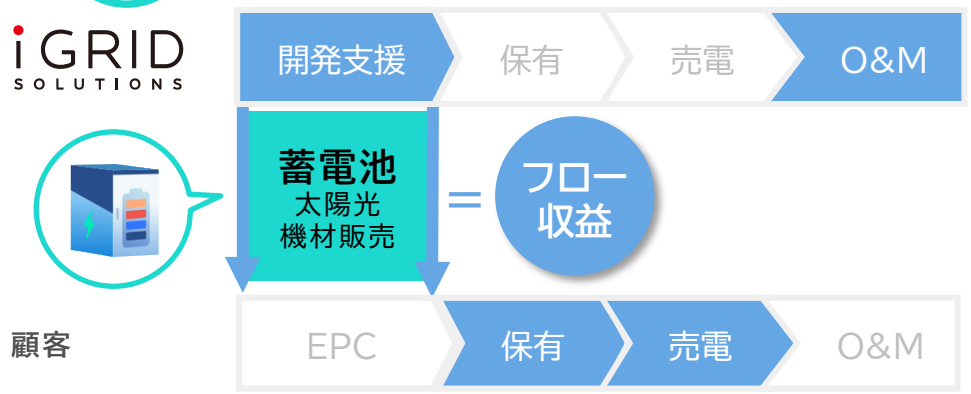
Copyright© i GRID SOLUTIONS Inc. All Rights Reserved.

追加的な利益創出機会（蓄電池併設のインテグレーションサービス）

- 顧客がオンサイトソーラーに加えて蓄電池を施設併設型で保有し、**当社はフロー収益を獲得**します。
- 電力使用量が少ない時間帯ではオンサイトソーラーから蓄電池への充電を行うことで、**再エネの活用（再エネ自給率の向上）**が図れます。
- 電力使用量が多い時間帯では蓄電池からの放電でピークを抑え、**電力系統を通じて購入する電気料金（基本料金）の低減**に寄与する点が顧客メリットです（**ピークカット**）。また、電力系統を通じて購入する電気が**比較的高価な夜間でも、蓄電池からの放電で経済的に再エネを活用**できます（**タイムシフト**）。



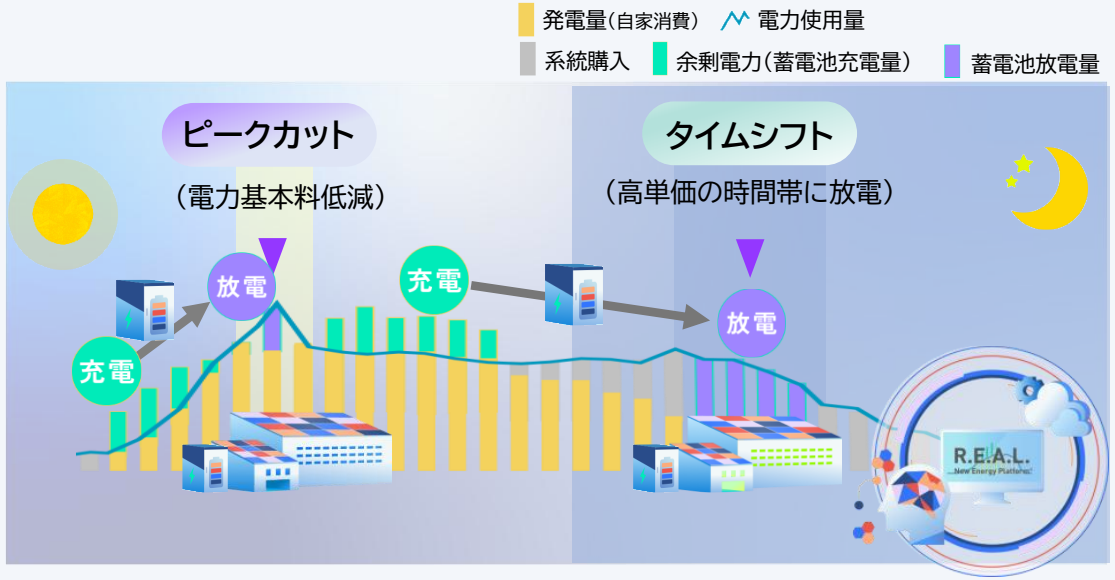
インテグレーションサービス



Point

- 当社既存顧客へのアップセル・クロスセル施策
- AIプラットフォームの提供や開発ノウハウの提供と共に、GXソリューション商材を既存顧客（厳密にはEPC（工事会社））に販売することで収益を得るモデル

独自AIテクノロジーによる蓄電池活用



独自AIテクノロジーが発電量や使用量を予測し充放電をコントロール

Copyright© i GRID SOLUTIONS Inc. All Rights Reserved.

追加的な利益創出機会（循環型電力）

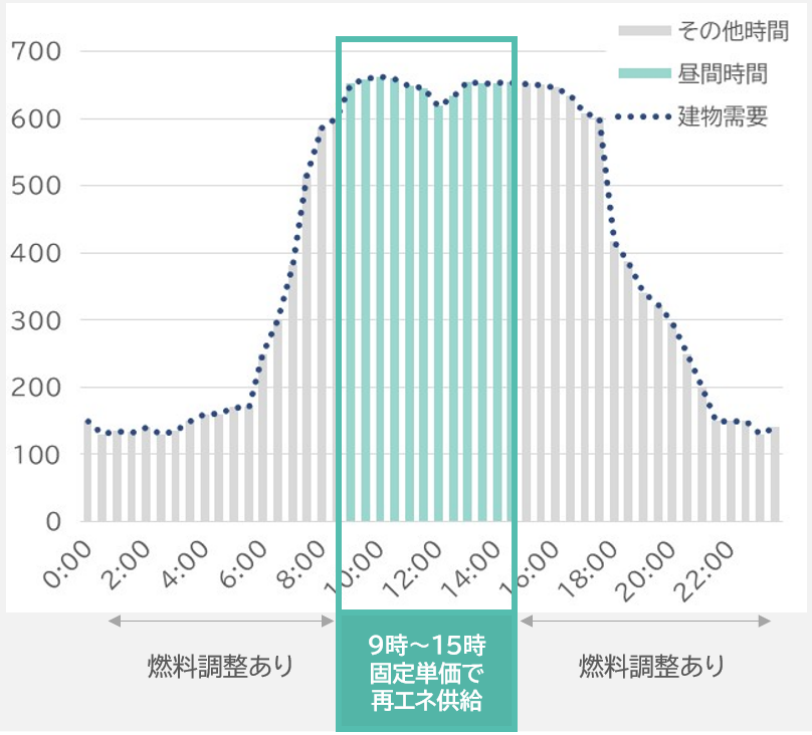
- 屋根上・駐車場設置の太陽光発電設備で生じた**余剰電力を集約**し、**他施設へ長期供給**する電力シェアリングサービスです。
- **太陽光パネルの設置が困難な施設**に対しても、**工事不要・最短2か月で導入を可能**にし、脱炭素化を支援します。
- 当社はエナジートレーディング事業で**20年の安定収益を確保**し、夜間は市場調達電力を供給します。

法人向け電力供給サービスの一つ

「循環型電力」供給



長期(20年間)にわたって再エネ電力を固定単価で供給



Copyright© i GRID SOLUTIONS Inc. All Rights Reserved.

07

参考資料

Copyright© i GRID SOLUTIONS Inc. All Rights Reserved.

損益計算書 四半期推移

参考資料

損益計算書	単位	24/6期 連結 通期	25/6期 単体 通期	26/6期 単体 通期	24/6期 連 1Q	24/6期 連 2Q	24/6期 連 3Q	24/6期 連 4Q	25/6期 単 1Q	25/6期 単 2Q	25/6期 単 3Q	25/6期 単 4Q	26/6期 単 1Q	26/6期 単 2Q	26/6期 単 3Q	26/6期 単 4Q	27/6期 単 1Q
売上高	百万円	22,566	22,939	25,699	5,940	4,920	6,195	5,510	5,936	4,938	5,577	6,486	5,837	5,644	7,061	7,156	6,068
前期比	%	▲ 1.4	1.6	12.0	0.8	▲ 6.9	▲ 5.5	7.0	▲ 0.1	0.4	▲ 10.0	17.7	▲ 1.7	14.3	26.6	10.3	4.0
GXソリューション	百万円	5,861	8,920	13,713	849	798	1,755	2,458	1,670	1,538	1,805	3,905	2,180	2,971	3,998	4,564	2,433
前期比	%	104.9	52.2	53.7	30.3	66.3	159.0	133.9	96.8	92.7	2.8	58.9	30.5	93.1	121.5	16.9	11.6
エナジートレーディング	百万円	16,827	14,219	12,232	5,123	4,123	4,470	3,110	4,311	3,423	3,821	2,662	3,713	2,710	3,124	2,683	3,701
前期比	%	▲ 16.2	▲ 15.5	▲ 14.0	▲ 2.4	▲ 14.3	▲ 24.1	▲ 24.8	▲ 15.8	▲ 17.0	▲ 14.5	▲ 14.4	▲ 13.9	▲ 20.8	▲ 18.2	0.8	▲ 0.3
調整額	百万円	▲ 123	▲ 200	▲ 246	▲ 31	▲ 2	▲ 31	▲ 58	▲ 45	▲ 24	▲ 48	▲ 81	▲ 56	▲ 37	▲ 60	▲ 91	▲ 66
売上原価	百万円	18,107	16,879	18,652	5,045	4,036	5,083	3,942	4,288	3,786	4,285	4,518	3,929	4,311	5,192	5,220	4,543
売上総利益	百万円	4,459	6,059	7,046	895	883	1,111	1,567	1,647	1,151	1,292	1,968	1,907	1,333	1,869	1,936	1,525
売上比	%	19.8	26.4	27.4	15.1	18.0	17.9	28.5	27.8	23.3	23.2	30.3	32.7	23.6	26.5	27.1	25.1
GXソリューション	百万円	2,042	3,240	4,429	393	201	544	902	846	438	587	1,368	1,060	691	1,270	1,407	924
売上比	%	34.8	36.3	32.3	46.4	25.2	31.0	36.7	50.6	28.5	32.5	35.0	48.7	23.3	31.8	30.8	38.0
エナジートレーディング	百万円	2,416	2,818	2,616	502	681	567	665	801	712	705	600	846	641	599	529	600
売上比	%	14.4	19.8	21.4	9.8	16.5	12.7	21.4	18.6	20.8	18.4	22.5	22.8	23.7	19.2	19.7	16.2
販管費	百万円	2,510	2,919	3,465	575	619	632	683	615	625	795	882	782	813	860	1,008	888
売上比	%	11.1	12.7	13.5	9.7	12.6	10.2	12.4	10.4	12.7	14.3	13.6	13.4	14.4	12.2	14.1	14.6
人件費	百万円	1,085	1,283	1,510	242	263	261	318	276	279	350	376	319	349	344	497	400
広告宣伝費	百万円	125	106	197	22	19	51	31	31	13	21	39	41	41	62	51	75
その他販管費	百万円	1,300	1,529	1,757	310	336	319	334	306	332	423	466	421	423	453	460	412
営業利益	百万円	1,948	3,139	3,581	320	263	479	883	1,031	525	496	1,085	1,125	519	1,009	927	637
売上比	%	8.6	13.7	13.9	5.4	5.4	7.7	16.0	17.4	10.6	8.9	16.7	19.3	9.2	14.3	13.0	10.5
GXソリューション	百万円	1,092	1,883	2,843	220	21	338	512	623	179	239	840	712	334	881	914	573
売上比	%	18.6	21.1	20.7	26.0	2.7	19.3	20.8	37.3	11.7	13.2	21.5	32.7	11.3	22.0	20.0	23.6
エナジートレーディング	百万円	1,658	2,290	2,024	302	464	345	545	658	566	519	544	677	494	454	398	434
売上比	%	9.9	16.1	16.6	5.9	11.3	7.7	17.5	15.3	16.6	13.6	20.5	18.2	18.2	14.6	14.8	11.7
調整額	百万円	▲ 802	▲ 1,033	▲ 1,286	▲ 202	▲ 221	▲ 204	▲ 174	▲ 250	▲ 221	▲ 262	▲ 299	▲ 264	▲ 309	▲ 326	▲ 384	▲ 370
営業外損益(▲は損)	百万円	▲ 620	▲ 750	▲ 714	▲ 90	▲ 174	▲ 125	▲ 230	▲ 151	▲ 220	▲ 203	▲ 174	▲ 150	▲ 199	▲ 172	▲ 191	▲ 192
経常利益	百万円	1,327	2,389	2,867	230	89	353	653	880	304	293	911	975	319	836	735	444
売上比	%	5.9	10.4	11.2	3.9	1.8	5.7	11.9	14.8	6.2	5.3	14.1	16.7	5.7	11.8	10.3	7.3
親会社株主に帰属する当期純利益	百万円	867	1,595	1,940	155	71	278	361	641	201	233	519	690	229	579	440	310
売上比	%	3.8	7.0	7.5	2.6	1.5	4.5	6.6	10.8	4.1	4.2	8.0	11.8	4.1	8.2	6.2	5.1
減価償却費＋のれん償却費	百万円	1,567	1,919	2,166	335	381	410	440	440	465	492	520	527	533	542	563	568
GXソリューション	百万円	1,455	1,764	1,974	309	355	382	407	410	434	452	467	481	486	493	513	524
エナジートレーディング	百万円	95	116	135	22	23	24	25	26	28	30	31	32	33	34	34	31
調整額	百万円	16	38	57	2	3	3	7	3	3	10	21	12	13	15	15	12
EBITDA	百万円	3,515	5,059	5,748	655	645	890	1,324	1,472	991	989	1,606	1,652	1,052	1,551	1,491	1,205
売上比	%	15.6	22.1	22.4	11.0	13.1	14.4	24.0	24.8	20.1	17.7	24.8	28.3	18.7	22.0	20.8	19.9
GXソリューション	百万円	2,547	3,647	4,817	530	376	721	919	1,034	613	691	1,307	1,194	821	1,374	1,427	1,097
売上比	%	43.5	40.9	35.1	62.4	47.2	41.1	37.4	61.9	39.9	38.3	33.5	54.8	27.6	34.4	31.3	45.1
エナジートレーディング	百万円	1,753	2,407	2,160	324	487	370	571	685	594	549	576	709	528	489	432	466
売上比	%	10.4	16.9	17.7	6.3	11.8	8.3	18.4	15.9	17.4	14.4	21.7	19.1	19.5	15.7	16.1	12.6
調整額	百万円	▲ 786	▲ 994	▲ 1,229	▲ 199	▲ 218	▲ 200	▲ 167	▲ 247	▲ 217	▲ 251	▲ 277	▲ 251	▲ 296	▲ 311	▲ 369	▲ 357

※1 EBITDAは、営業利益＋減価償却費(売上原価・販管費)＋のれん償却費にて算出しております。調整額は、セグメント間取引消去と報告セグメントに配分していない主に管理部門等に係る費用です。
※2 セグメント別のEBITDAは、セグメント別営業利益＋セグメント別減価償却費(売上原価及び販管費に含まれるもの)＋セグメント別のれん償却費で計算しており、調整額は含まずに集計しております。
※3 当社は2024年7月1日付で完全子会社を吸収合併し、子会社がありませんので、25/6期以降は連結財務諸表を作成しておりません。

Copyright© i GRID SOLUTIONS Inc. All Rights Reserved.

貸借対照表

参考資料

貸借対照表	単位	24/6期 連結 期末	25/6期 単体 期末	26/6期 単体 期末	27/6期 単体 1Q末	前期末 増減額
資産合計	百万円	36,313	41,674	44,294	45,254	960
流動資産	百万円	9,772	11,291	12,681	13,604	923
現預金	百万円	3,837	6,106	7,298	9,204	1,905
売上債権	百万円	3,647	4,296	4,698	3,799	▲898
棚卸資産	百万円	44	89	313	259	▲53
その他	百万円	2,243	800	369	340	▲29
固定資産	百万円	26,541	30,382	31,612	31,650	37
有形固定資産	百万円	24,719	28,425	29,941	29,924	▲16
無形固定資産	百万円	1,301	1,474	1,300	1,285	▲15
投資その他資産	百万円	520	482	371	440	69
負債合計	百万円	31,336	35,082	35,762	33,387	▲2,375
流動負債	百万円	7,113	7,180	7,562	4,802	▲2,760
仕入債務	百万円	1,386	1,056	1,228	1,342	114
短期有利子負債	百万円	3,411	2,994	2,714	2,362	▲352
未払法人税等	百万円	289	641	554	166	▲388
その他	百万円	2,026	2,487	3,064	931	▲2,133
固定負債	百万円	24,222	27,901	28,199	28,584	385
長期有利子負債	百万円	21,811	24,394	23,823	24,147	323
その他	百万円	2,411	3,506	4,375	4,437	61
純資産合計	百万円	4,977	6,591	8,532	11,867	3,335
株主資本	百万円	4,979	6,591	8,531	11,867	3,335
その他	百万円	▲2	0	0	0	0
Net Debt	百万円	21,385	21,283	19,238	17,304	▲1,934

※1 当社は2024年7月1日付で完全子会社を吸収合併し、子会社がありませんので、25/6期以降は連結財務諸表を作成しておりません。
※2 短期有利子負債は、短期借入金＋1年内返済長期借入金＋短期リース負債にて算出しています。長期有利子負債は、長期借入金＋長期リース負債にて算出しています。
※3 Net Debtは、短期借入金＋1年内返済長期借入金＋短期リース負債＋長期借入金＋長期リース負債ー現金及び預金にて算出しています。

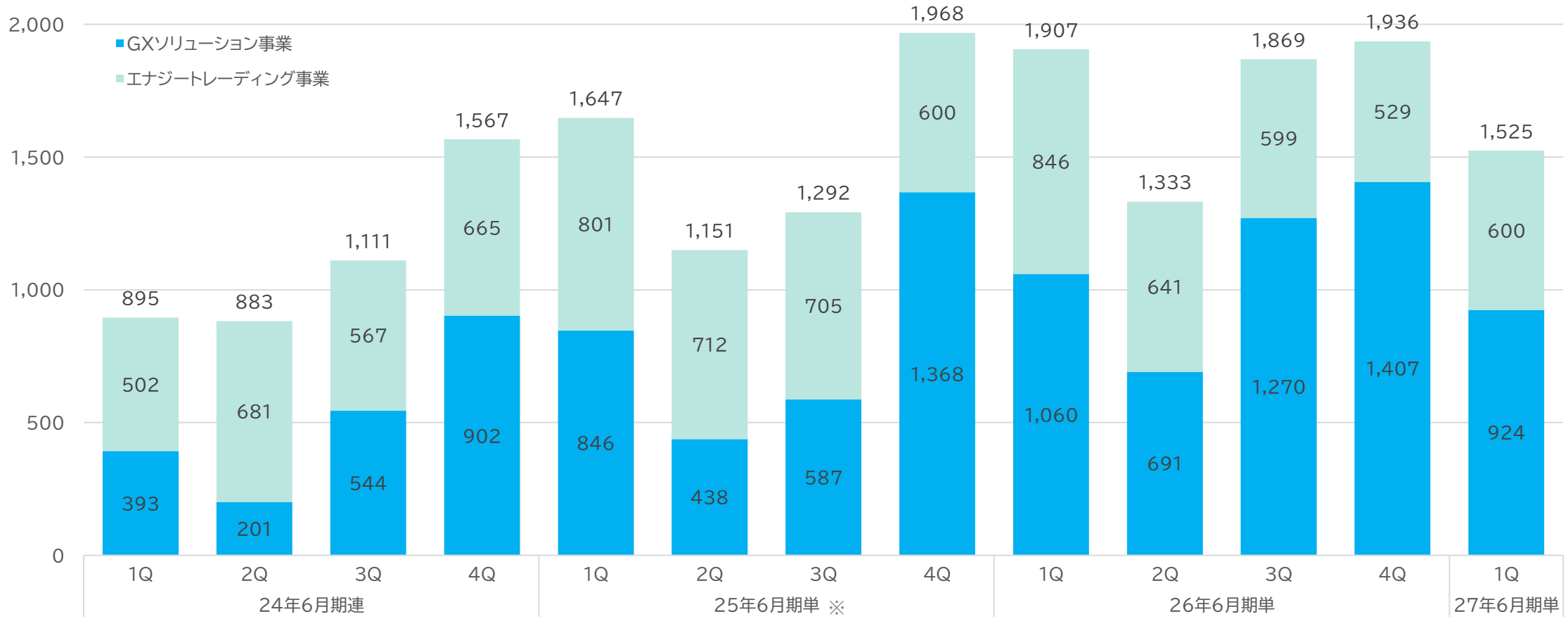
Copyright© i GRID SOLUTIONS Inc. All Rights Reserved.

売上総利益の四半期推移（セグメント別）

参考資料

セグメント別　売上総利益

（単位：百万円）



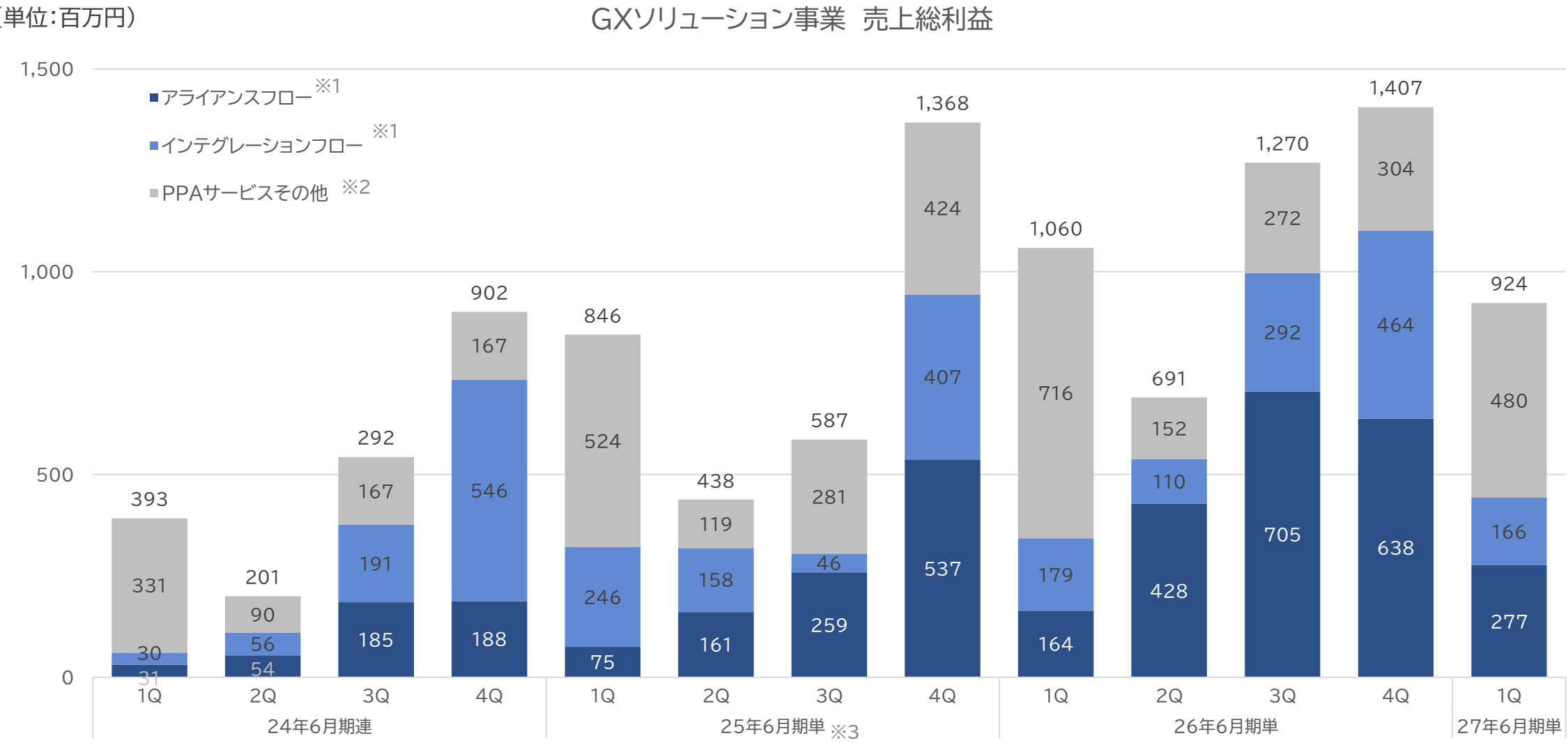
※ 当社は2024年7月1日付で完全子会社を吸収合併し、子会社がありませんので、25/6期以降は連結財務諸表を作成しておりません。

Copyright© i GRID SOLUTIONS Inc. All Rights Reserved.

GXソリューション事業： 売上総利益の四半期推移

参考資料

（単位：百万円）



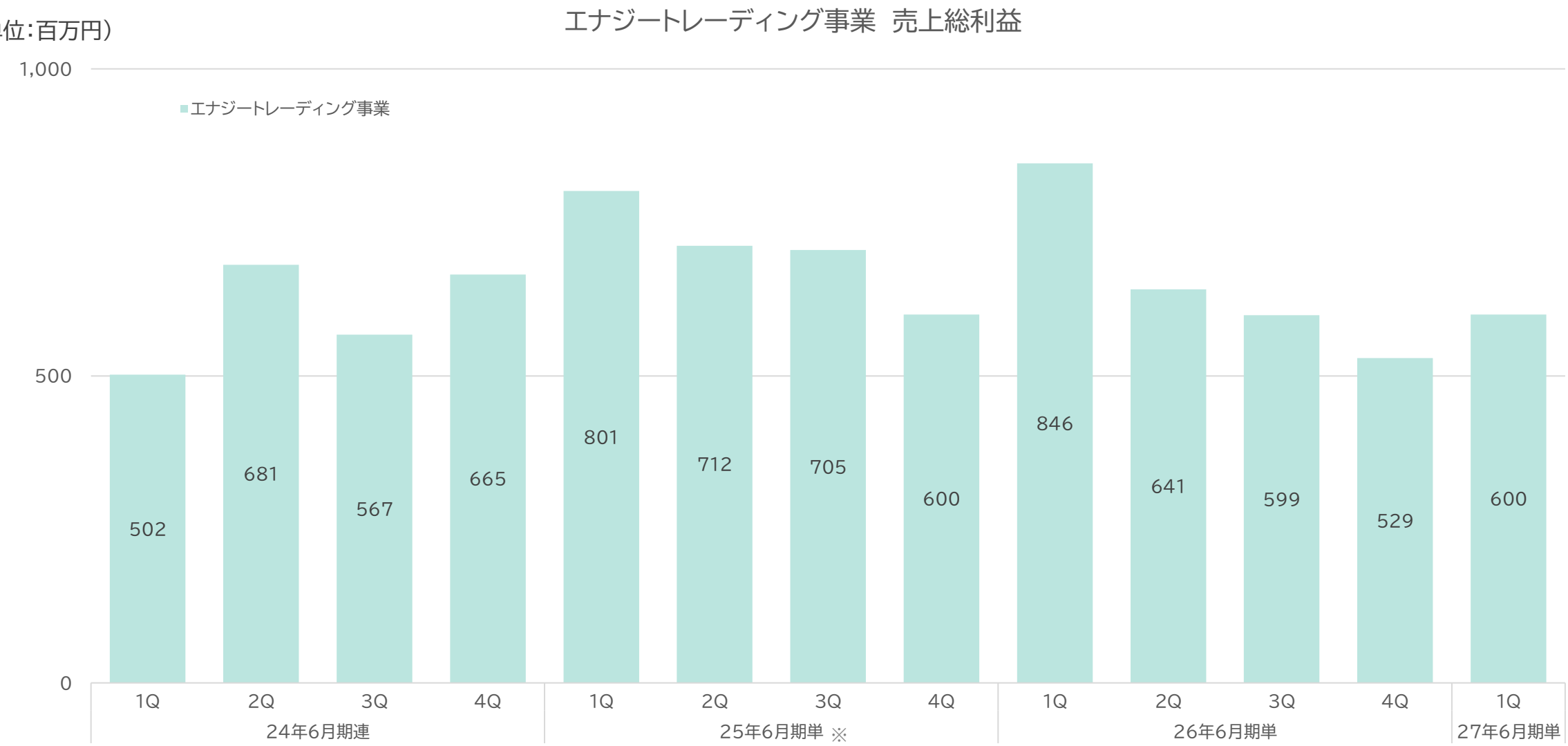
※1「アライアンスフロー」及び「インテグレーションフロー」に係る売上総利益はそれぞれ「アライアンスソリューション」及び「インテグレーションサービス」の導入時に一括して計上する売上総利益を集計した指標であり、O&M等の継続的な収益は含んでおりません。
※2「PPAサービスその他」に係る売上総利益はGXソリューション事業のセグメント売上総利益より、「アライアンスフロー」及び「インテグレーションフロー」に係る売上総利益の数字を控除したものです。
※3 当社は2024年7月1日付で完全子会社を吸収合併し、子会社がありませんので、25/6期以降は連結財務諸表を作成しておりません。

Copyright© i GRID SOLUTIONS Inc. All Rights Reserved.

エナジートレーディング事業： 売上総利益の四半期推移

参考資料

（単位：百万円）



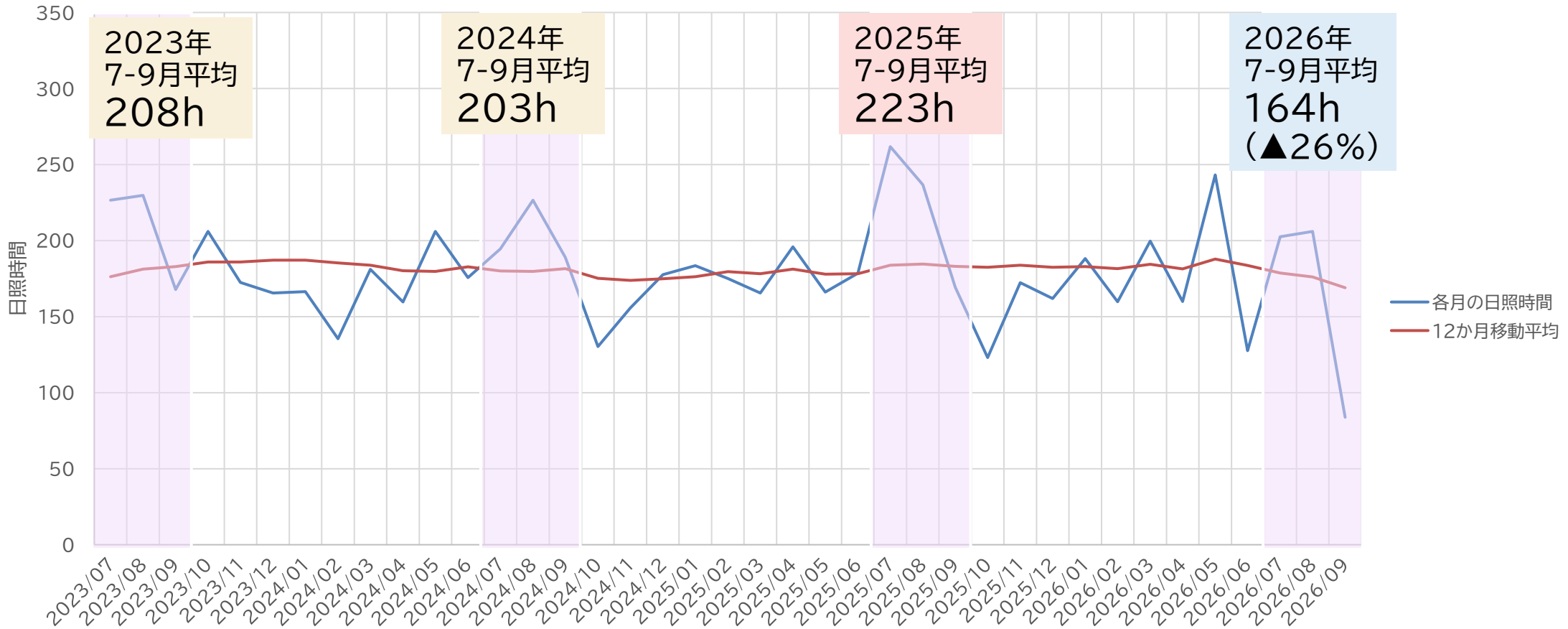
※ 当社は2024年7月1日付で完全子会社を吸収合併し、子会社がありませんので、25/6期以降は連結財務諸表を作成しておりません。

Copyright© i GRID SOLUTIONS Inc. All Rights Reserved.

GXソリューション事業： PPAサービスに関する日照時間の分析

参考資料

- 27/6期1Qの**日照時間は前年同期比▲26%**であり、PPAサービスにおける発電量に影響を与えました。
  なお、**通年平均（12か月移動平均）で見た場合の日照時間は大きく変動するものではありません。**



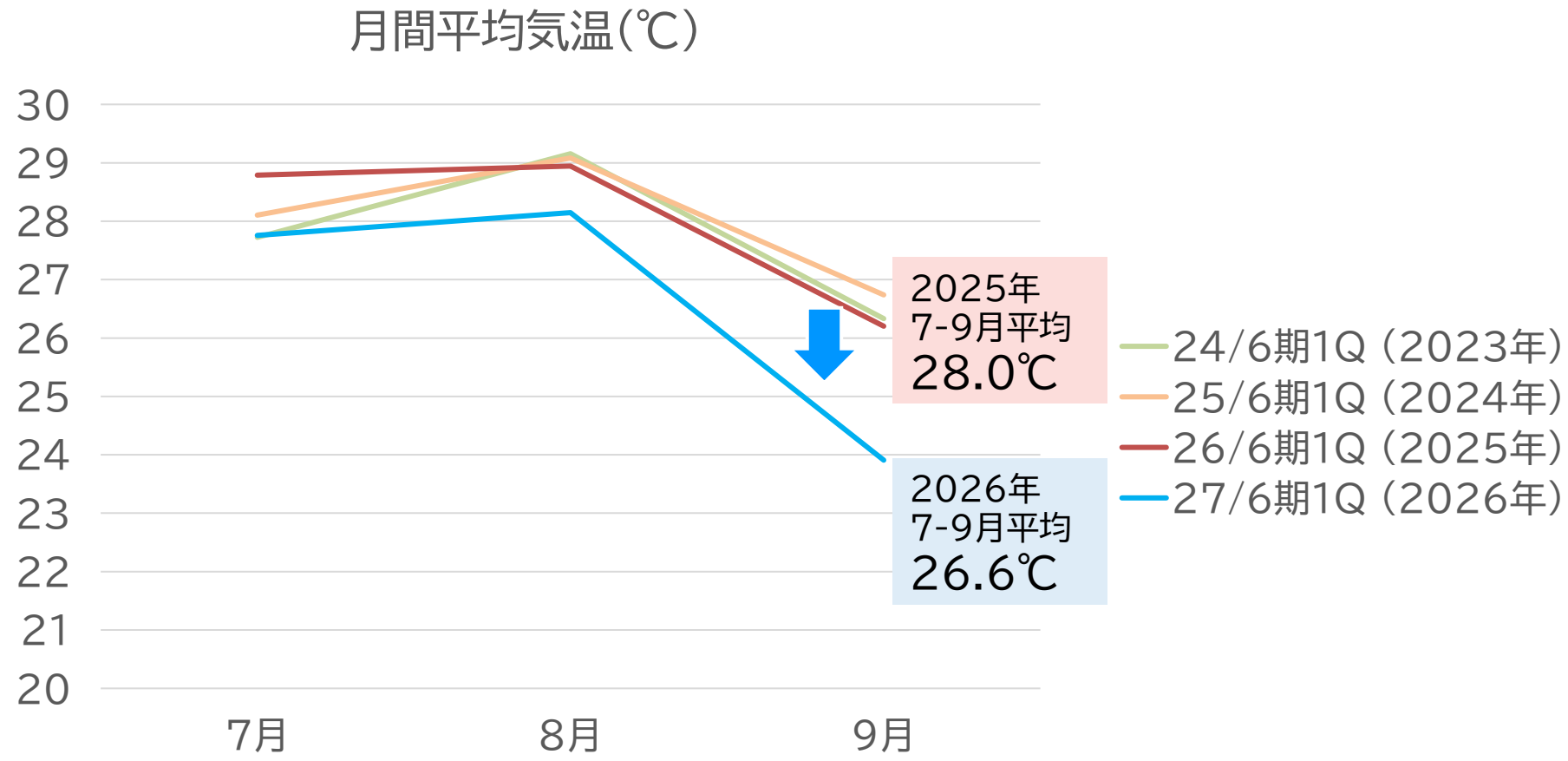
※ 気象庁による各都道府県庁所在地の日照時間。当社保有アセットのエリア分布は、2026年9月末時点での保有アセット基準で容量加重平均を行うことで考慮しています。

Copyright© i GRID SOLUTIONS Inc. All Rights Reserved.

エナジートレーディング事業： 気温の分析

参考資料

- 27/6期1Qの**平均気温は前年同期比▲1.4℃**であり、エアコンによる電力使用が伸びず、エナジートレーディング事業に影響を与えました。



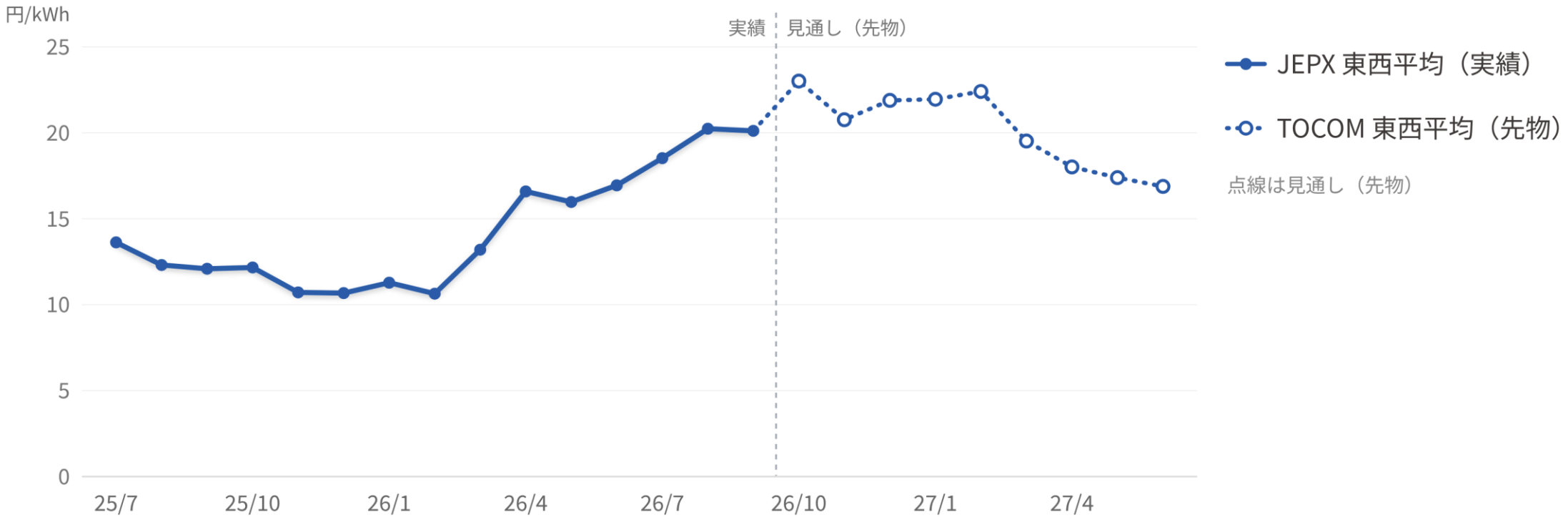
※ 気象庁による各都道府県庁所在地の月間平均気温。当社顧客のエリア分布は考慮しておりません。

Copyright© i GRID SOLUTIONS Inc. All Rights Reserved.

エナジートレーディング事業： 電力価格市場の推移

参考資料

電力市場価格の推移



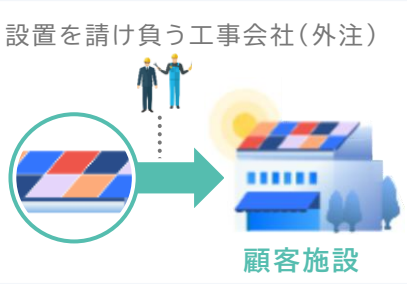
※ 本グラフは、2026年10月初旬時点のデータ（JEPX実績、TOCOM先物）に基づき作成しています。

Copyright© i GRID SOLUTIONS Inc. All Rights Reserved.

バリューチェーンにおける優位性を活かした拡大

参考資料

- **PPA事業モデルとR.E.A.L. New Energy Platformの相乗効果による複合的優位性を有しています。**

		① オンサイトPPA設置提案段階	② 施工～稼働開始段階	③ 稼働後、長期運営段階
				
当社の優位性	オンサイトPPAの事業モデル	• 立地制約が少なく幅広く導入可能	• 短い施工期間で稼働が可能 • 次回発注の予見性高 • 小規模開発で遅延・中止リスク低	• FIT/FIPに依存しない • 顧客に20年間の固定価格で安価に電力提供
	当社固有の優位性	• 余剰を気にせず屋根面積を最大活用する前提で提案可能	• 多数の開発案件を、システムによって管理 • 多数案件を工事会社へ安定発注 • R.E.A.L端末導入により、発電・需要データを取得	• 設備をプラットフォームに接続し遠隔管理・監視 • AIによる多数の施設ごとの需給調整によって、余剰活用 • 蓄電池等他のGXソリューションとの連携
他社	大手電力・新電力	• 野立ての開発では、設置が可能な場所に制約	• 大型開発で遅延・中止リスク高 • 多数の工事人員の長期間確保が必要	• FIT/FIPに依存 • 顧客との固定価格での長期契約は少数
	他のオンサイトPPA事業者	• 余剰電力の管理ができない場合は屋根面積が活用できない	• 一元管理するプラットフォームを持たず、個別の管理が必要	• 複数施設の需給調整は困難 • 他GXソリューションとの連携困難

		④ 余剰電力
		
当社の優位性	オンサイトPPAの事業モデル	
	当社固有の優位性	• 自社及びアライアンスを含む多数の発電所と需要家をネットワーク化 • 余剰電力の最適配分
他社	大手電力・新電力	
	他のオンサイトPPA事業者	• 電力小売と組み合わせたサービス提供が可能な事業者は限定的

Copyright© i GRID SOLUTIONS Inc. All Rights Reserved.

お客様が当社を選ぶ理由

参考資料

- 当社PPAサービスは、**再エネを安く調達できるという経済合理性が評価**され、多数のお客様で導入が進んでいます。

バローホールディングス様



圧倒的にコストが抑えられている点ですね
このご時世で燃料調整単価や再エネ賦課金、そもそも電力会社の電気代がどんどん高騰している中では特にメリットを感じます

アイ・グリッドの余剰循環スキームのオンサイトPPAを導入すると、発電容量と消費電力のバランスを気にせずに発電できる

アイ・グリッド担当者の提案のレスポンスが非常に早く、色々とすぐ準備をしていただき進めやすかった

センコーグループ様



アイ・グリッドにした決め手は3つあります
① PPAサービス単価が安かった
② 余剰を予測しながら自家消費できる
③ 取り外して別の屋根に再度積載できる

アイ・グリッドのサービスを導入すれば
自社の成長と共に環境問題の解決に貢献できると感じた

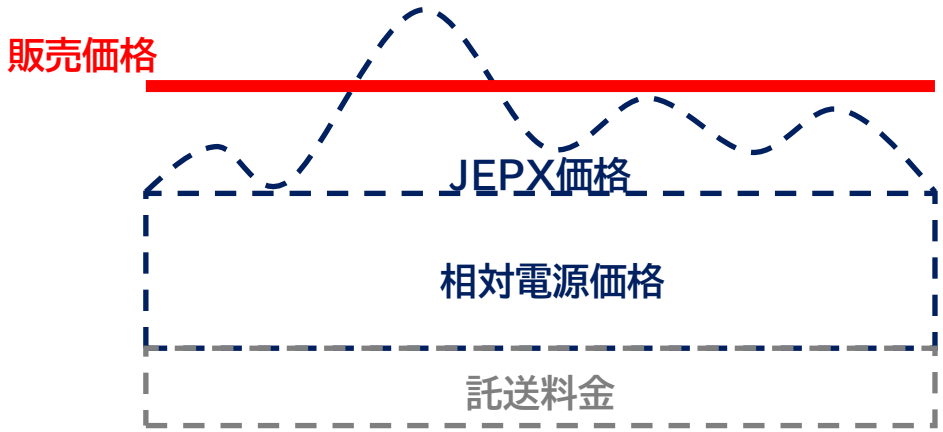
Copyright© i GRID SOLUTIONS Inc. All Rights Reserved.

エナジートレーディング事業　ボラティリティリスクの低減（調整項）の説明

参考資料

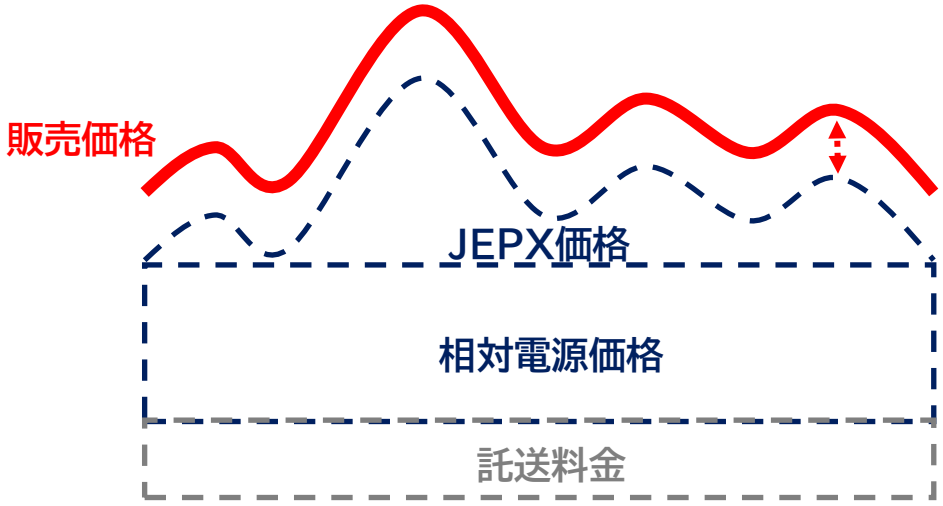
- 電力調達に関してJEPX（日本卸電力取引所）調達相当分を、**顧客への供給単価に連動させる仕組み**になっています。
- これによって、**ボラティリティリスクを低減**し、安定的な売上総利益を確保しています。

従来



販売価格が固定されており、
JEPX価格が高騰すると逆ザヤが発生

現在



JEPX調達分は
JEPX価格に合わせて、販売価格も変動

Copyright© i GRID SOLUTIONS Inc. All Rights Reserved.

免責事項及び本資料の取扱いについて

- 本プレゼンテーション資料は、関連情報の開示のみを目的として当社が作成したものであり、有価証券への投資に関する勧誘を構成するものではありません。
- 本プレゼンテーション資料の作成にあたり、当社は当社が入手可能なあらゆる情報の真実性、正確性及び完全性に依拠し、前提としていますが、その真実性、正確性あるいは完全性について、当社は何ら表明及び保証するものではありません。
- 本プレゼンテーション資料に記載された情報は、事前に通知することなく変更されることがあります。
- 本プレゼンテーション資料における将来予想に関する記述には、これらに限りませんが「信じる」、「予期する」、「計画」、「戦略」、「期待する」、「予想する」、「予測する」又は「可能性」や将来の事業活動、業績、出来事又は状況を説明するその他類似した表現を含みます。将来予想に関する記述は、現在入手可能な情報をもとにした当社の経営陣の判断に基づいています。
- そのため、これらの将来に関する記述は、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幅に異なる場合があります。
- したがって、将来予想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。新たな情報、将来の出来事やその他の発見に照らして、将来予想に関する記述を変更又は訂正する一切の義務を当社は負いません。
- 本プレゼンテーション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、本プレゼンテーション資料の情報の更新、本プレゼンテーション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。
- 本プレゼンテーション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、何ら責任を負いません。

お問合せ先 ir@igrid.co.jp

IRサイト https://igrid.co.jp/ir/

Copyright© i GRID SOLUTIONS Inc. All Rights Reserved.



変化より、はやく

iGRID SOLUTIONS