

2025年6月13日

各位

会社名 デジタルグリッド株式会社
代表者名 代表取締役社長 CEO 豊田 祐介
(コード番号：350A 東証グロース市場)
問い合わせ先 取締役 CFO 嶋田 剛久
TEL. 03-6277-7123

よくあるご質問とご回答 (25年7月期第3四半期)

日頃より、当社の事業活動にご関心をお寄せいただき、誠にありがとうございます。当四半期において多くの投資家の皆さまから様々なご質問を頂戴いたしました。そこで、特にご関心の高かった主なご質問とその回答につきまして、下記の通り取りまとめてご案内申し上げます。

本取り組みは、投資家の皆さまへの情報提供を一層強化し、フェア・ディスクロージャーを実現することを目的としております。いただいたご質問の中から代表的な内容を選定し、それに対する当社の見解やご説明を、定期的に開示する形でお届けする方針です。

なお、記載されている回答内容は、開示時点における当社の判断・見解に基づくものであり、今後の状況の変化や新たな情報の入手によって見直される可能性がある点をご留意ください。また、記載内容はあくまで一般的な説明であり、投資判断を行う際は、必ず最新の開示情報をご確認いただくようお願い申し上げます。

1. 事業について

- ① どのように新規顧客を獲得していくのですか？
- ② 調整力事業（蓄電池関連の事業）の基本方針について教えてください。
- ③ 売上推移に季節性はありますか？
- ④ 海外への展開を予定していますか？

2. 会計処理について

- ① 貸借対照表の未収入金や立替金が多いのはなぜですか？

3. 業績について

- ① 今期上半期にくらべて下半期の業績が減速するのはなぜですか？
- ② 来期以降の業績について教えてください。

4. 外部環境について

- ① 競合企業について教えてください。

5. 株主還元策について

- ① 配当や自社株買いなどの株主還元は当面はしないのでしょうか？

1-①

Qどのように新規顧客を獲得していくのですか？

新規顧客獲得にむけ、代理店との連携、直販営業体制の強化を推進しております。

まず代理店との連携では、商談機会による顧客接点を増加し更なる契約件数の拡大を図っていく方針です。具体的には、代理店と共通で利用できる営業ツールの活用、早期に戦力化できるようオンボーディングの標準化・教育体制の強化を行うほか、代理店ごとの成果に応じた評価制度を導入し、より効果的な連携体制を築いてまいります。

また直販営業では需要家の電力調達および伴走者となることを目指しております。直販営業体制は非再エネ、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移行し、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、一気通貫したサービスを提供し、大口需要家の獲得、及び継続率の向上による顧客生涯価値（LTV）の拡大を行ってまいります。

<参考>

- ◆「新規上場申請のための有価証券報告書（Ⅰの部）」の「(3)経営戦略 ①電力PF事業」(P21-22)

<https://www.jpx.co.jp/listing/stocks/new/um3qrc0000011ktv-att/04DIGITALGRID-1s.pdf>

1-②

Q調整力事業（蓄電池関連の事業）の基本方針について教えてください。

第7次エネルギー基本計画（資源エネルギー庁、経済産業省）において 2040 年までに日本の再生可能エネルギーの導入比率を 40～50%に引き上げるという方針を掲げており、再エネの導入が今後も増加する見通しです。一方で再エネは天候の影響を受けやすく発電量の調整が難しいという特性があるため、その課題を補完する一つの手段として調整電源の需要も今後高まると見込まれています。

そのような事業環境下で当社は調整力事業（セグメント：その他）として2つの事業を推進しております。

- ① アグリゲーションサービス：他社が保有する蓄電池の運用を受託する事業です。2024 年 12 月からサービスを開始しており、収益機会は、卸電力市場、需給調整市場、容量市場の3つでこれらを通じて得られた収益の一部を当社の運用受託報酬として受領しております。
- ② 自社保有：2024 年 8 月に設立したデジタルグリッドアセットマネジメント（100%子会社）を通じて蓄電所の開発・保有・運用を行う事業です。

本事業には東京証券取引所グロース市場への上場により調達した資金を充当予定であり、将来的にはこの蓄電所を DGP（デジタルグリッドプラットフォーム）に連携することも視野に入れています。自社保有の場合の収益機会もアグリゲーションサービスと同様に卸電力市場、需給調整市場、容量市場を想定しています。

<参考>

- ◆「新規上場申請のための有価証券報告書（Ⅰの部）」の

「3【設備の新設、除却等の計画】(2025 年 2 月 28 日現在)」(P44)

<https://www.jpx.co.jp/listing/stocks/new/um3qrc0000011ktv-att/04DIGITALGRID-1s.pdf>

- ◆事業計画及び成長可能性に関する事項 (P36)

<https://ssl4.eir-parts.net/doc/350A/tdnet/2596216/00.pdf>

1-③

Q売上推移に季節性はありますか？

一般的には、7～9月の夏季、12～2月の冬季に電力需要が多くなる傾向があり当社でいえば当該期間は上半期に該当します。電力取扱量推移（折線）において7～9月の増加及び10月～11月にかけての減少、12～2月頃に再び増加するトレンドがあることがお分かりいただけたと思います。

<参考>

- ◆事業計画及び成長可能性に関する事項（P13、17）

<https://ssl4.eir-parts.net/doc/350A/tdnet/2596216/00.pdf>

1-④

Q海外への展開を予定していますか？

当社グループは日本国内においてのみ事業を展開しており、現時点で海外展開に関する計画等については予定しておりません。

2-①

Q貸借対照表の未収入金や立替金が多いのはなぜですか？

当社グループの事業取引において、電力の一部を日本卸電力取引所（JEPX）から調達しております。調達した電力の支払いは取引日の2営業日までに立替金の形で発生し、当該立替金は請求日に需要家に請求しますが、請求の事実をもって未収入金への振替を行います。需要家からの回収は最大で2ヵ月程度を要しており加えて託送料金や再エネ賦課金等の支払いの代行に伴う未払金計上と未収入金の同額計上もあるため、立替金・未収入金・未払金相当額が多額に計上されることがあります。

需要家の調達費用を立替する場合は、当社グループの損益計算書には計上いたしません。会計上、先にキャッシュアウトする場合は需要家への債権（立替金もしくは未収入金）を計上し、先にキャッシュインする場合は、取引先への負債（未払金）を計上します。

なお、立替金や未収入金は、需要家の増加による取扱電力量の拡大や、市況の変化による電力価格の上昇などに伴って、増加する傾向があるため、相応の運転資金を確保する必要があります。必要な資金については自己資金と、金融機関からの借入等で調達していくことを基本方針としており、電力の市場価格の高騰等、不足の事態に備え複数の金融機関とコミットメントラインを締結しております。

<参考>

- ◆新規上場申請のための有価証券報告書（Iの部）の資金繰りに関するリスクについて（P32）

<https://www.jpx.co.jp/listing/stocks/new/um3qrc0000011ktv-att/04DIGITALGRID-1s.pdf>

- ◆24年8月27日コミットメントライン契約及び当座貸越契約の締結による総額100億円超の借入枠確保に関するお知らせ

<https://www.digitalgrid.com/pdf/article240827.pdf>

3-①

Q 今期上半期にくらべて下半期の業績が減速するのはなぜですか？

2025 年 7 月期の下期については、これまで競争が緩やかだった市場が、より本来の競争環境へと移行していくことが想定されています。これは、2022 年の市場価格の急騰を受け、多くの新電力事業者が撤退を余儀なくされましたが、市場の安定化に伴い市場連動型メニューを採用した新規参入企業が増加しつつあるためです。例年 4 月は電力契約の切り替えが多い時期であることから、当社の業績予想においても、2025 年 4 月の解約率を通常月よりも高めに設定しております。特に今期においては、電力市場価格が足許では安定的に推移していることを受け、新規事業者の参入により競争が活発化した場合、DGP 手数料収入が減少する可能性があります。こうした状況においては、売上高成長のペースが落ち着くことが想定される一方で、事業拡大を見据えた来期に向けた売上向上施策としてマーケティング活動を強化しており、販管費は増加することを見込んでおります。

<参考>

- ◆東京証券取引所グロース市場への上場に伴う当社決算情報等のお知らせ (P3)

<https://ssl4.eir-parts.net/doc/350A/tdnet/2596215/00.pdf>

3-②

Q 来期以降の業績について教えてください。

本資料の開示時点において、25 年 7 月期までの業績予想を開示しておりますが、それ以降については現時点で開示しておりません。来期以降の業績予想や中期経営計画など情報をお伝えできる段階になり次第、速やかに開示いたします。

4-①

Q 競合企業について教えてください。

当社グループは発電家と需要家をつなぐプラットフォーマーとしての役割と、小売電気事業者の役割の両方を担っております。将来的には蓄電池等の資産の保有も予定しており、現時点では、当社と同様のビジネスを展開している企業は無いものと認識しております。しかしながら、電力を日本卸電力取引所（JEPX）から卸調達し需要家と契約する際、他の小売電気事業者が当社グループよりも安価な価格で提供されれば、当社グループとの競合になり得ます。

5-①

Q 配当や自社株買いなどの株主還元は当面はしないのでしょうか？

配当や自社株買いなどの株主還元施策については現時点で未定となります。当社グループは、株主への利益還元の重要性を認識しているものの現時点では成長過程にあると考え競争力の確保と更なる成長の継続を経営上の最重要課題としております。そのため内部留保の充実を図り、それを原資として中長期的な事業拡大のための投資に充当していくことが、将来的な株主への利益還元につながると思っています。

<参考>

- ◆「新規上場申請のための有価証券報告書（Ⅰの部）」の

「(4) 事業運営体制に関するリスクについて ⑥配当政策について」(P32)

<https://www.jpx.co.jp/listing/stocks/new/um3qrc0000011ktv-att/04DIGITALGRID-1s.pdf>