

2025年9月11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 C F O 嶋 田 剛 久
TEL. 03-6277-7123

よくあるご質問とご回答 (25年7月期本決算)

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. 全般について

- ① デジタルグリッド株式会社の設立経緯について教えてください。
- ② コーポレートPPAのマッチングプラットフォーム「RE Bridge®」について教えてください。

2. 事業について

- ① 需要家にはどのような業種の企業が多いですか？またどれくらいの売上規模を占めますか？
- ② DGP（デジタルグリッドプラットフォームの）の手数料収入は減少傾向にありますか？
- ③ 代理店はどのような企業ですか？
- ④ 調整力事業（蓄電池関連）の事業の進捗状況や、今後のロードマップ等について教えてください。

3. 一部メディア報道の当社における対応方針について

- ① 7月末の一部のメディア報道で小売電気事業者に対する電力の事前確保義務化に関する記事を読みました。貴社サービスへの影響や対応等の検討事項があれば教えてください。

4. 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？

5. その他

- ① プレスリリースなど開示資料で専門用語が多すぎて内容がよく分かりません。

6. これまでの「よくあるご質問とご回答」の開示について

1-①

Qデジタルグリッド株式会社の設立経緯について教えてください

再生可能エネルギーをはじめとした分散電源を主力化する「デジタルグリッド構想」は、2009年に東京大学特任教授阿部力也氏によって発案されました。発案当時は再生可能エネルギーの普及は黎明期でありましたが2011年3月の東日本大震災を契機に日本のエネルギーのあり方を改めて見直すことが求められました。震災後に分散電源に注目が集まったこともあり、2017年10月に阿部氏と豊田（現代表取締役社長 CEO）を中心に会社が設立されました。「デジタルグリッド」という名は阿部氏が名付けたもので、電気をデジタル化して、より簡単に扱えるようにするというコンセプトから来ています。

1-②

Qコーポレート PPA のマッチングプラットフォーム「RE Bridge®」について教えてください。

RE Bridge®はコーポレート PPA のマッチングに特化したプラットフォームです。コーポレート PPA により売電先を確保したい発電家と、追加性のある再生可能エネルギーを長期で安定的に調達したい需要家をオークション形式でマッチングを行い、契約締結後に発電家に求められる需給管理業務等を当社グループが提供することで、案件の組成・発掘から実際のオペレーションまでワンストップでサポートすることを目的に2023年7月より運営しております。

RE Bridge®には、発電家と需要家合わせて約150社（2025年7月末時点）の登録があり、2025年5～6月に実施した第5回オークションでは計2,126MWの発電所の参加がありました。

なおRE Bridge®では登録料や利用料は受領しておりません、マッチング後のコーポレート PPA の需給管理に関するDGP利用に伴い、手数料を受領しております。

<参考>

- ◆「コーポレート PPA マッチングプラットフォーム「RE Bridge®」第5回オークション結果」

<https://ssl4.eir-parts.net/doc/350A/tdnet/2653646/00.pdf>

2-①

Q需要家にはどのような業種の企業が多いですか？またどれくらいの売上規模を占めますか？

当社グループとお取引のある需要家は特定の業界・企業に依存することなく分散しております。特別高圧と高圧に関する法人のお客様を対象としており、製造業、サービス業、自治体など業種は多岐にわたります。創業当初は株主である事業会社を中心でしたが、現在は電力 PF 事業の売上の約9割を代理店経由の取引が占めており、また月次売上高100万円未満のお客様が約1,000社と全体の半分以上となります。

2-②

QDGP（デジタルグリッドプラットフォームの）手数料収入は減少傾向にありますか？

毎年4月は電力契約の更新時期であり、同時期に他社がキャンペーンなどで値下げの施策を実施するなど競争環境が著しく激しいことがあります。そのため4～5月の契約更新の時期には手数料収入が下がる傾向にあります。本質的には、市場が荒れるなどしない限り、市場連動型で手数料競争になるため、取扱量が増えているのにもかかわらず売上が鈍化すると考えております。

当社グループは、安易な値下げで取扱量を増やすことよりも、サービスの向上を目指し、ある程度の単価水準を維持することで売上の増加を図っていく所存です。

2-③

Q代理店はどのような企業ですか？

代理店は数人規模のコスト削減を担うコンサルタント会社や省エネ商材を販売する企業が中心になります。代理店は現在約160社契約させていただいており、東京エリアを中心に全国に展開しております。

2-④

Q調整力事業（蓄電池関連）の事業の進捗状況や、今後のロードマップ等について教えてください。

同日に開示しております「2025年7月期通期 決算説明資料（事業計画及び成長可能性に関する事項）」の中期経営計画をご覧ください。なお、中期的な計画として再生可能エネルギーを「作る」フェーズから「上手く使う」フェーズへの移行と捉え、調整力としての系統用蓄電池の加速度的な需要拡大に備え、向こう3ヵ年で100億円を投資することを予定しております。

3-①

Q7月末の一部のメディア報道で小売電気事業者に対する電力の事前確保義務化に関する記事を読みました。貴社サービスへの影響や対応等の検討事項があれば教えてください。

本政策が当社グループの業務、業績について直ちに影響があるものではないと考えております。なお影響および対応については精査、検討中となります。

4-①

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かと考えています。

<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>

5-①

Qプレスリリースなど開示資料で専門用語が多すぎて内容がよく分からない

貴重なご意見ありがとうございます。第3四半期決算発表後、本件に関する多くのお問い合わせをいただきました。これについて当社では見直しを行い、IRサイト上に掲載する開示資料については、同資料内に単語の説明文を掲載するように致しました。また、本日付でIRサイトのIRライブラリに単語帳を掲載しておりますので、あわせてご確認ください。今後とも株主・投資家様の貴重なご意見を取り入れIR活動に反映して参る所存です。なお株主、投資家の皆さまからのIR活動に関するご意見・ご要望・ご質問などのお問い合わせにつきましては下記URLより受け付けております。

- ◆IR情報に関するお問い合わせ

<https://www.digitalgrid.com/contact/ir/>

6. これまでのよくあるご質問とご回答については以下よりご覧ください。

- ◆よくあるご質問とご回答（25年7月期第3四半期）

<https://ssl4.eir-parts.net/doc/350A/tdnet/2638827/00.pdf>

以上