

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

グリッド

5582 東証グロース市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2026 年 10 月 30 日 (金)

執筆：客員アナリスト

森本展正

FISCO Ltd. Analyst Morimoto Nobumasa



FISCO Ltd.
<https://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. 2026 年 6 月期の業績概要	01
2. 2027 年 6 月期の業績見通し	01
3. 中長期の成長戦略	01
■ 会社概要	03
1. 会社概要・経営体制	03
2. 沿革	03
■ 事業内容	05
1. 事業概要	05
2. AI 事業	05
3. インフラアセット事業	08
4. 強み・特徴	08
5. 事業等のリスク	09
■ 業績動向	11
1. 2026 年 6 月期業績概要	11
2. 事業セグメント別の業績動向	12
3. 財務状況と経営指標	14
4. キャッシュ・フローの状況	15
■ 今後の見通し	17
1. 2027 年 6 月期業績予想	17
2. 事業セグメントの業績見通し	17
■ 中長期の成長戦略	19
1. 目指す事業ポートフォリオと中期経営計画	19
2. 事業環境	19
3. AI 事業の成長戦略	20
4. インフラアセット事業の成長戦略	21
■ 株主還元策	23

■ 要約

社会インフラ特化 AI 企業、蓄電所開発が第 2 の成長ドライバーに

グリッド<5582>は、電力、海運、鉄道などの社会インフラ分野に特化した AI ソリューション企業である。独自の AI フレームワーク「ReNom」を基盤に、需要予測、シミュレーション、数理最適化を統合し、電力需給、配船、運行などの複雑な計画業務を高度化・自動化する。インフラ領域に精通した人材、高度な最適化技術、大手企業での導入実績を強みに、AI エンジンの開発からシステム構築、運用・保守までを一貫して提供している。近年は、AI と蓄電池アセットを組み合わせた系統用蓄電所の開発・売却にも取り組んでおり、AI 事業に続く第 2 の成長ドライバーとしてインフラアセット事業の拡大を進めている。

1. 2026 年 6 月期の業績概要

2026 年 6 月期業績は、売上高 3,119 百万円（前期比 51.2%増）、営業利益 459 百万円（同 7.3%増）となり、営業利益ベースで 6 期連続の増収増益を達成した。AI 事業では電力、都市・交通の両ドメインが伸長し、既存顧客との取引拡大によって顧客平均売上も増加した。インフラアセット事業は、蓄電所開発の本格化と電力系統接続申請支援の寄与により、売上高が前期比 12.7 倍に拡大した。一方、事業構成の変化に加え、人員増強、研究開発、本社移転などの先行投資により営業利益率は低下した。フリー・キャッシュ・フローはマイナスとなったものの、自己資本比率は 83.5%と高水準を維持しており、財務の健全性に大きな懸念はない。

2. 2027 年 6 月期の業績見通し

2027 年 6 月期通期業績は、売上高 4,500 百万円（前期比 44.3%増）、営業利益 600 百万円（同 30.6%増）と、大幅な増収増益を計画している。AI 事業は全ドメインで案件拡大を見込み、売上高 3,000 百万円（同 27.0%増）を予想する。案件パイプラインは 33.2 億円に達しており、そのうち受注済みの開発案件と運用保守案件が 16.0 億円を占める。インフラアセット事業も、前期受注案件の進捗と新規案件の売上計上により、売上高 1,500 百万円（同 98.3%増）を見込む。人件費や外注費は増加するものの、増収効果と AI 事業の生産性向上によって吸収する計画である。

なお、第 1 四半期は蓄電所開発案件の大型資材納入時期の影響を受け、売上高と営業利益が一時的に低水準となる見通しである。ただし、売上計上時期のずれによるものであり、同社は通期業績への影響を限定的と捉えている。

3. 中長期の成長戦略

同社は中長期的に、AI 事業とインフラアセット事業を成長の両輪とし、社会インフラを支える次世代の意思決定基盤となることを目指している。AI 事業では、既存顧客へのアップセルやクロスセルを進めるとともに、送配電、海運、航空、自動車、鉄道周辺領域へ適用範囲を広げる。加えて、生成 AI や量子関連技術の活用、M&A・資本業務提携を通じた事業基盤の強化を進める。インフラアセット事業では、特別高圧案件への展開に加え、AI を活用した蓄電所運用支援や自社保有モデルも視野に入れている。

現在、今後 3 年間で対象とする中期経営計画を策定中であり、蓄電所開発を中心に複数の成長シナリオを検討し

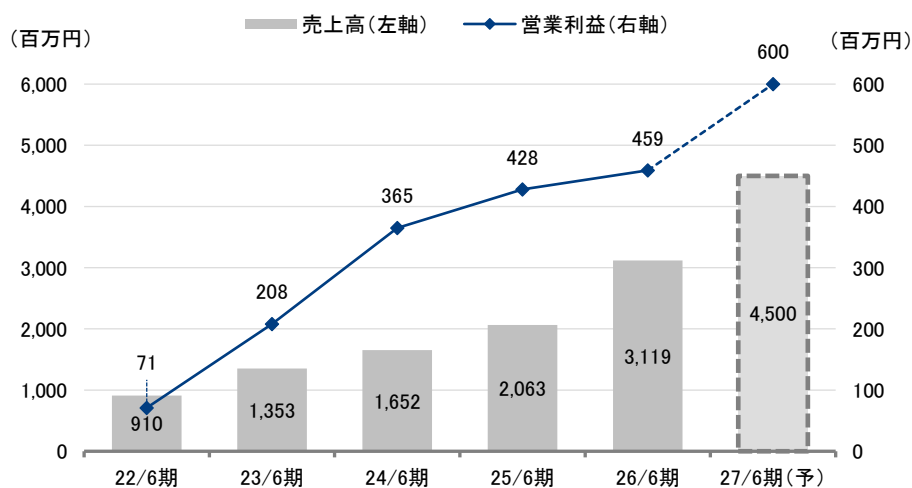
グリッド | 2026 年 10 月 30 日 (金)
5582 東証グロース市場 | <https://gridpredict.jp/ir>

ている。具体的な数値目標については、資本効率や企業価値向上の観点から各シナリオの確度を見極めたうえで公表する方針である。

Key Points

- ・ 社会インフラに特化した計画最適化 AI で独自の競争基盤を構築
- ・ 蓄電所開発が第 2 の成長ドライバー、自社保有モデルも検討
- ・ 2027 年 6 月期は大幅増収増益を計画、1Q は大型資材の納入時期により一時的に低調になる可能性
- ・ AI の適用領域拡大と特別高圧蓄電所への展開が中長期成長をけん引

業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

社会インフラの複雑な意思決定を AI で高度化

1. 会社概要・経営体制

同社は、電力、海運、サプライチェーンなどの社会インフラ分野におけるオペレーション最適化を支援する AI ソリューション企業である。AI 技術と数理最適化技術を活用し、AI エンジンの開発からシステム構築、運用・保守までを一貫して提供している。近年は系統用蓄電所の開発・売却、運用支援を手掛けるインフラアセット事業にも参入した。

企業理念として「INFRASTRUCTURE+LIFE+INNOVATION（インフラ ライフ イノベーション）ーテクノロジーの力で社会インフラを支えるー」を掲げる。社会インフラ全体の最適化を通じて社会課題の解決に貢献することを目指し、電力、物流、交通などの基幹インフラ領域に特化した事業を展開する。将来的に社会インフラの高度化を支える唯一無二のベンダーとしての地位を確立し、日本及び世界の社会インフラに貢献するデジタル企業のトップランナーとなることをビジョンとしている。

事業は、「AI 事業」と「インフラアセット事業」の2事業で構成される。AI 事業では AI や数理最適化を活用したソリューションを提供し、インフラアセット事業では系統用蓄電所の開発・売却及び運用支援を手掛ける。

経営体制は、創業者で代表取締役社長の曾我部完（そがべまさる）氏を中心に、取締役6名（うち社外取締役2名）と監査役3名（うち社外監査役2名）で構成されており、監査役会設置会社としてガバナンス体制の強化を図っている。2026年6月末時点の従業員数は139名で、内訳はエンジニア93名、営業・管理部門46名となっている。エンジニアには社会インフラ運営企業出身者が数多く在籍しており、顧客業務に対する深い知見と技術力を兼ね備えたプロフェッショナル集団となっている。

2. 沿革

同社の沿革は事業展開の内容により、（1）再生可能エネルギー事業を手掛けた創業期、（2）AI 事業への事業転換期、（3）社会インフラ向け計画最適化 AI の基盤構築期、（4）AI 事業とインフラアセット事業を成長の両輪とする成長加速期、の4段階に区分できる。

（1）創業期（2009年～2014年）

曾我部社長は2009年、社会や暮らしへの直接的な貢献を目指し、再生可能エネルギー事業を目的として同社を設立した。太陽光発電システムの販売やメガソーラー発電所の開発・運営を通じ、再生可能エネルギー分野の事業基盤を構築するとともに、関連する知見を蓄積した。

（2）事業転換期（2014年～2019年）

第3次 AI ブームを背景に、同社は AI 技術を活用した電力需給予測に着目し、AI 分野へ進出した。2015年に画像認識、異常検知、予測などを対象とする AI 開発事業を開始し、2016年には独自 AI フレームワーク「ReNom（リノーム）」を開発した。その後、既存の再生可能エネルギー事業（エネルギーソリューション事業）を縮小し、AI

グリッド | 2026年10月30日(金)
5582 東証グロース市場 | https://gridpredict.jp/ir

事業を主力事業へ転換するとともに、三井物産<8031>、伊藤忠商事<8001>、丸紅<8002>との資本業務提携を通じて顧客基盤と事業領域を拡大した。

(3) 基盤構築期（2019年～2025年）

AIによる予測に加え、計画最適化まで支援するソリューションへ事業領域を広げた。輸送、需給、生産などの計画最適化サービスを投入し、電力分野で培った技術を物流や製造業へ展開した。2020年11月にはエネルギーソリューション事業から撤退し、AI事業へ経営資源を集中した。その結果、電力、物流、鉄道、航空などで実績を積み、社会インフラ向け計画最適化AIの事業基盤を確立した。この間、2023年7月には東京証券取引所グロース市場へ上場し、2024年8月には蓄電所関連事業を開始した。

(4) 成長加速期（2025年以降）

蓄電所関連事業の拡大を受け、同社は同事業を「インフラアセット事業」として独立セグメント化した。現在は、インフラアセットを活用した新たな収益機会を取り込みつつ、AI事業とインフラアセット事業を成長の両輪とする事業ポートフォリオを構築し、中長期の成長加速を図っている。

沿革

年	月	概要
2009年	10月	再生エネルギー事業の会社として東京都港区芝浦に(株)グリッド(資本金10百万円)を設立
2010年	2月	太陽光発電システムの販売開始(エネルギーソリューション事業を開始)
	6月	東京都港区赤坂に本社を移転
2011年	2月	集合住宅用太陽光発電システムの販売開始
2013年	6月	発電所運営を目的とし、グリッドソーラーファーム(合)(完全子会社)設立
2014年	3月	発電電力量予測アルゴリズムの研究開発を開始
	6月	発電所運営を目的とし、H&Gソーラー(合)(関連会社)設立
2015年	7月	AI開発事業開始
2016年	5月	AIフレームワークReNom(リノーム)を開発
	12月	東京都港区北青山に本社を移転
2017年	1月	エネルギーソリューション事業を縮小
	3月	三井物産(株)、伊藤忠商事(株)、丸紅(株)と資本業務提携
2019年	12月	輸送計画最適化のサービス提供開始
2020年	11月	エネルギーソリューション事業からの撤退
	12月	電力事業者向け需給計画最適化のサービス提供開始
2021年	4月	スマートシティ分野のサービス提供開始
	4月	生産計画最適化のサービス提供開始
2022年	2月	グリッドソーラーファーム清算終了
	4月	電力需給計画支援システム実装、運用・サポートサービス提供開始
	8月	AI配船計画システムの提供、運用・サポートサービス提供開始
	8月	船舶運航管理システムの提供、運用・サポートサービス提供開始
2023年	1月	渋滞予測システムの提供、運用・サポートサービス提供開始
	1月	物流販売計画支援システム実装、運用・サポートサービス提供開始
	7月	東京証券取引所グロース市場に株式を上場
2024年	8月	蓄電所関連サービス開始
2026年	1月	業界特化型生成AI「GeNom」の提供開始
	5月	系統用蓄電所(高圧)の開発開始

出所：有価証券報告書よりフィスコ作成

事業内容

計画最適化 AI と蓄電所開発の 2 事業を展開

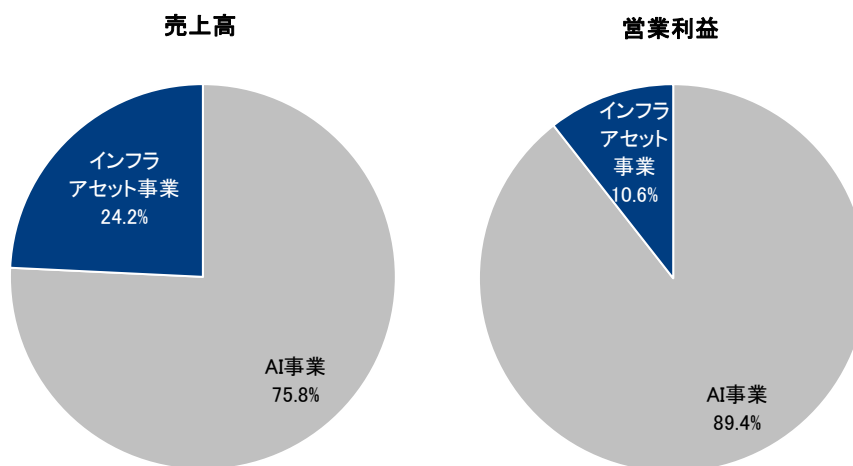
1. 事業概要

同社は、「AI 事業」と「インフラアセット事業」の 2 事業を展開している。AI 事業では、AI エンジンの開発に加え、AI を組み込んだ業務システムの構築、運用・保守、追加開発までを提供する。一方、インフラアセット事業では、系統用蓄電所の設計・開発・売却や電力系統への接続支援を手掛けている。

蓄電所開発は、2025 年 6 月期まで AI 事業のエネルギーマネジメントドメインに含まれていたが、2026 年 6 月期に関連売上高が全社売上高の 20%を超えたことから、事業上の重要性が高まったと判断し、「インフラアセット事業」として独立させた。

2026 年 6 月期のセグメント別売上高は、AI 事業が 2,362 百万円（売上構成比 75.8%）、インフラアセット事業が 756 百万円（24.2%）となった。セグメント別営業利益は、AI 事業が 848 百万円（セグメント営業利益構成比 89.4%）、インフラアセット事業が 100 百万円（同 10.6%）であった。

セグメント別構成比(2026年6月期)



注：セグメント営業利益構成比は全社費用控除前の単純合計に占める割合

出所：決算短信よりフィスコ作成

AI 事業はフロー収益とストック収益を組み合わせた収益モデル

2. AI 事業

AI 事業では、電力、海運、鉄道、物流、製造などの社会インフラ分野の企業に対し、AI 技術や数理最適化技術を活用して、電力需給、配船、運行、生産などの計画業務の高度化・自動化を支援している。

グリッド | 2026年10月30日(金)
5582 東証グロース市場 | <https://gridpredict.jp/ir>

社会インフラ分野では、設備の稼働条件、人的制約、安全基準、需給変動などを同時に考慮しながら計画を立案する必要がある。近年は、人材不足や脱炭素化、再生可能エネルギーの普及などを背景に業務の複雑化が進んでおり、同社はAIを活用して安定供給と収益性向上の両立に貢献している。

(1) 計画最適化を支えるAI・数理最適化基盤

同社の中核技術は「数理最適化」である。生成AIを含む機械学習が蓄積データから傾向を学習し、予測や回答を生成するのに対し、数理最適化は目的、制約条件、選択肢を数式化し、条件を満たす最適な計画を導き出す。すなわち、「何が起きるか」を予測するだけでなく、「何をすべきか」という意思決定を支援する技術である。この数理最適化を軸に、機械学習による予測やデジタルツイン※によるシミュレーションを組み合わせ、社会インフラ向けの計画最適化基盤「ReNom」を開発した。

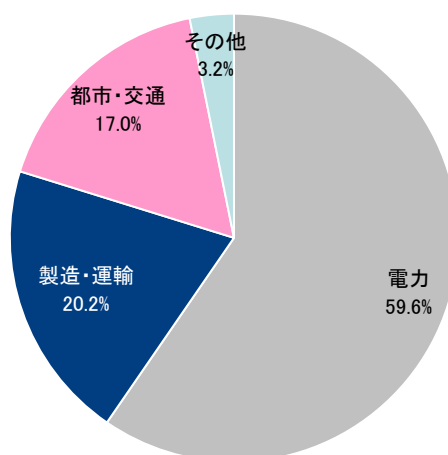
※ デジタルツインとは、現実空間から得られる情報を基に、設備や運用状況などをデジタル空間上に再現し、様々な条件下での動きをシミュレーションする技術。同社では顧客のビジネス環境や業務環境全体をデジタル空間上に再現する技術を指す。

ReNomを基盤に、業界ごとの計画最適化機能を実装したサービス群が「ReNom Apps」である。電力向けの「ReNom Power」、海運向けの「ReNom VESSEL」、サプライチェーン向けの「ReNom SCM」、鉄道向けの「ReNom Railway」などで構成される。各サービスには、案件を通じて蓄積した共通機能と顧客固有の制約条件に対応する個別機能を組み込んでおり、共通機能を活用することで開発効率の向上と開発期間の短縮を実現している。

(2) 社会インフラ企業を中心とした顧客基盤

顧客基盤は、電力、海運、鉄道、物流などの社会インフラ分野を中心に形成されている。2026年6月期のAI事業売上高に占めるドメイン別構成比は、電力59.6%、製造・運輸20.2%、都市・交通17.0%、その他3.2%となった。このうち、電力ドメインの売上高は1,407百万円に達し、AI事業売上高2,362百万円の約6割を占めている。

AI事業ドメイン別売上構成比(2026年6月期)



出所：決算短信よりフィスコ作成

創業以来、電力分野を中心に事業を展開してきたため、現時点では電力ドメインへの依存度が高い。電力ドメインでは送配電分野への展開もあり順調な成長を見込む一方で、製造・運輸ドメインでは海運中心から自動車や航空への横展開の進展、都市・交通ドメインでは鉄道分野の進展が見込まれ、中期的には売上構成の分散が進むと見られる。

顧客獲得では、プレスリリース、既存顧客からの紹介、ウェビナー、展示会などを通じたプル型営業と、潜在的なニーズを捉えて個別提案するプッシュ型営業を組み合わせている。導入後もエンジニアやコンサルティング担当者が顧客業務への理解を深め、新たな計画業務への導入や機能追加によるアップセル、他部門や周辺業務へのクロスセルを推進している。こうした継続的な提案が顧客との関係深化につながり、追加開発や運用・保守案件の拡大を支えている。

(3) 事業モデル

サービス提供プロセスは、「AI 開発」「システム開発」「運用・サポート」の 3 段階で構成される。AI 開発とシステム開発は、案件の進捗に応じて売上高を計上するフロー型収益、導入後の運用・サポートは継続的なストック型収益となる。2026 年 6 月期の AI 事業におけるストック型売上比率は 27.1%と、前期の 25.5%から 1.6 ポイント上昇した。

AI 開発では、顧客固有の設備条件や業務上の制約を反映したモデルを構築し、システム開発では、それらの AI モデルを既存システムや業務アプリケーションへ実装する。開発期間は、AI 開発がおおむね 1 年、システム開発が半年から 1 年程度である。

導入後は、設備構成や業務環境の変化に応じたデータ更新、AI モデルの精度改善、機能追加などを継続的に行う。社会インフラ向けシステムは、市場環境や制度変更への継続的な対応が必要なため長期契約となりやすく、運用・保守を起点に追加開発へ発展するケースも多い。

つまり、同社は特定の計画業務への導入を起点に、顧客企業内の他の計画業務へと適用範囲を広げることで収益機会を拡大している。AI 開発やシステム開発によるフロー型収益と、運用・保守によるストック型収益を積み上げながら、顧客単価の向上を図る「ランド・アンド・エクスパンド (Land & Expand)」型の事業モデルといえる。このため、ストック型収益の拡大と追加開発案件の創出が並行して進み、全社売上高（インフラアセット事業を含む）に占めるストック型売上の比率は中長期的に 20%程度の水準で推移すると考えられる。

インフラアセット事業はデベロップ・アンド・セルを基本とする収益モデル

3. インフラアセット事業

インフラアセット事業では、系統用蓄電所の設計・開発・売却に加え、電力系統への接続支援などの関連業務を手掛けている。再生可能エネルギーの導入拡大や電力需給構造の変化を事業機会と捉え、AI 事業で蓄積した電力分野の知見を、物理的なインフラである蓄電所開発へ展開した事業である。

同社は、自ら開発主体となりプロジェクトを売却する「デベロップ・アンド・セル」型の事業モデルを採用している。開発段階では、系統用蓄電所建設に必要な用地と電力系統への接続枠を確保したうえで、蓄電池、PCS (Power Conditioning System)、変圧器などの設備仕様を決定し、設計・調達・施工 (EPC) を進める。その後、事業化の確度を高めたプロジェクトを、事業会社やインフラ投資ファンドなどの事業主へ売却し、開発利益を獲得する仕組みである。

事業系統図



出所: 「事業計画及び成長可能性に関する事項」より掲載

これまでの開発案件実績を踏まえ、今後は数 MW 規模の高圧案件から数十 MW 級の特別高圧案件へ対象を広げる方針である。高圧案件の売上規模が1案件当たり5億~10億円程度であるのに対し、特別高圧案件では20億~50億円以上になると想定される。ただし、案件大型化に伴い、開発期間の長期化や資材価格の上昇、許認可手続きの遅延などによる業績変動リスクも高まる。

一方、運用面では、AI 事業で培った需給予測や計画最適化技術を活用し、卸電力市場、容量市場、需給調整市場などに応じた充放電計画の最適化を目指している。将来的には、蓄電所売却後も運用支援を行うことで、フロー型収益に加えて継続収益を獲得し、収益基盤の安定化を図る方針である。

さらに、売却型に加えて、開発した蓄電所を自社保有・運用する事業モデルも検討している。自社保有モデルは継続収益の獲得が期待できる一方、資金負担や資本効率への影響も大きい。このため、企業価値と資本効率の向上を両立できる事業モデルの構築を目指している。

4. 強み・特徴

まず、AI 事業における主な強みは、(1) 社会インフラ領域に関する深い業務知識、(2) 予測・シミュレーション・最適化を組み合わせた技術、(3) 業界大手企業との豊富な取引実績の3点である。これらが相互に作用し、参入障壁の高い社会インフラ向け計画最適化市場において、同社独自の競争優位性を形成している。

(1) 社会インフラ領域に関する深い業務知識

電力・エネルギーを中心に、社会インフラの実務に精通した AI エンジニアやコンサルティング人材を擁する。社会インフラ業務では、安全性や安定供給を前提として設備や人員を運用する必要があり、業界固有の制度や運用ルールへの理解が不可欠となる。同社は、こうした知見を基に AI を顧客の中核業務へ組み込み、実際の意思決定に活用できるレベルまで実装できる点を強みとしている。

(2) 高度な予測・シミュレーション・最適化技術

同社は、設備構成や需給状況をデジタル空間上に再現し、需要や市場価格を予測したうえで複数のシナリオを比較し、制約条件を満たす最適な計画を導き出す技術を有している。こうした技術は、電力需給、発電設備の運転計画、配船、物流など、多数の条件を同時に考慮する業務との親和性が高い。予測結果を現場で実行可能な計画へ落とし込める点が同社の競争力の源泉となっている。

(3) 業界大手企業との豊富な取引実績

同社は、発電、電力需給、配船、鉄道運行、生産計画などの領域で実績を積み上げてきた。社会インフラ分野では、安全性や安定供給に直結する業務が多く、実績のないベンダーによる新規参入は容易ではない。同社は長年にわたり蓄積してきた技術、業務知識、導入実績を背景に高い信頼性を確立しており、それ自体が参入障壁として機能している。

一方、インフラアセット事業では、用地や系統接続枠の確保から設備設計、調達、施工、プロジェクトの売却までを一貫して手掛けられる点が強みとなる。開発プロセス全体を管理することで、個別工程のみを担う事業者よりも広い収益機会を確保できるためである。

さらに、AI 事業で培った需給予測や計画最適化技術を蓄電所運用へ応用できる点も差別化要因となる。電力市場の状況に応じた充放電計画の最適化により、蓄電所の運用効率や収益性の向上が期待できる。蓄電所という物理的なインフラと AI による意思決定技術を組み合わせ、開発から運用まで付加価値を提供できる点が同社の特徴といえる。

5. 事業等のリスク

同社が開示する事業等のリスクのなかで、特に業績への影響が大きいと考えられるものとして、(1) 技術革新への対応、(2) 人材の確保・育成、(3) インフラアセット事業の業績変動、(4) 情報セキュリティ・情報管理の4点が挙げられる。

(1) 技術革新への対応

AI 分野では技術革新が速く、継続的な研究開発と専門人材の育成が求められる。同社は大学研究者との連携や自社での研究開発を進めているものの、新技術への対応や研究成果の事業化が遅れた場合には、競争力の低下や受注機会の減少につながる可能性がある。

(2) 人材の確保・育成

事業拡大には、AI、数理最適化、システム開発に精通した専門人材に加え、社会インフラの業務に精通した人材が不可欠となる。必要な人材を計画どおりに確保・育成できない場合や、主要人材が流出した場合には、開発体

制や案件遂行能力が低下し、事業成長の制約要因となり得る。

(3) インフラアセット事業の業績変動リスク

インフラアセット事業は、案件の受注状況や進捗、売却時期によって売上高や利益が変動しやすい。また、開発期間の長期化、仕様変更、資材価格・外注費の上昇、追加工事、系統接続・許認可手続きの遅延も、採算悪化の要因となる。将来的に自社保有モデルを採用した場合は、開発・取得資金の負担増加や投資回収期間の長期化、資本効率の低下にも留意が必要となる。

(4) 情報セキュリティ・情報管理

同社は業務上、顧客の経営戦略や事業計画などの機密情報を取り扱っている。情報管理体制の整備を進めているものの、人的ミス、サイバー攻撃、不正アクセス、コンピュータウイルスの侵入などにより、情報漏えいや重要データの破壊・改ざんが生じるリスクがある。こうした事態は、損害賠償や対応費用の発生に加え、顧客からの信用低下や取引関係の悪化を招き、事業及び業績に影響を及ぼしかねない。

グリッド | 2026 年 10 月 30 日 (金)
5582 東証グロース市場 | https://gridpredict.jp/ir

業績動向

蓄電所開発の本格化により大幅増収を達成

1. 2026 年 6 月期業績概要

2026 年 6 月期業績は、売上高 3,119 百万円（前期比 51.2%増）、営業利益 459 百万円（同 7.3%増）、経常利益 466 百万円（同 8.9%増）、当期純利益 345 百万円（同 15.7%増）となり、営業利益ベースで 6 期連続増収増益を達成した。売上高、各段階利益とも期初計画を上回って着地した。期初計画は売上高 3,100 百万円、営業利益 450 百万円、経常利益 440 百万円、当期純利益 280 百万円で、計画比はそれぞれ 0.6%増、2.1%増、6.0%増、23.2%増である。

大幅増収の主因は、既存顧客との取引拡大や新領域での案件獲得により AI 事業が堅調に推移したことに加え、蓄電所開発の本格化を背景にインフラセット事業が急成長したためである。

売上総利益は 1,875 百万円（前期比 23.8%増）となった。一方、インフラセット事業の拡大に伴う外注費の増加などにより、売上総利益率は 60.1%と前期から 13.3 ポイント低下した。販管費は、人員増強や本社移転の影響で 1,415 百万円（同 30.2%増）へ増加したが、増収効果により販管費率は 7.3 ポイント低下した。

営業利益率は前期の 20.8%から 14.7%へ低下したが、これは事業構成の変化と成長投資による影響が大きい。一方で、増収効果や生産性向上によって費用増加の一部を吸収し、営業利益は増益を確保した。利益率は低下したものの、将来の成長に向けた事業基盤の強化が進んだ 1 年と評価できる。

2026 年 6 月期の業績

（単位：百万円）

	25/6 期		26/6 期		前期比	
	実績	売上比・ 構成比・ 利益率	実績	売上比・ 構成比・ 利益率	増減額	増減率
売上高	2,063	—	3,119	—	1,055	51.2%
AI 事業	2,004	97.1%	2,362	75.8%	358	17.9%
インフラセット事業	59	2.9%	756	24.2%	696	1,173.9%
売上原価	548	26.6%	1,244	39.9%	695	126.9%
売上総利益	1,515	73.4%	1,875	60.1%	359	23.8%
販管費	1,086	52.7%	1,415	45.4%	328	30.2%
営業利益	428	20.8%	459	14.7%	31	7.3%
AI 事業	754	37.6%	848	35.9%	94	12.5%
インフラセット事業	37	63.8%	100	13.3%	62	164.7%
調整額	-364	—	-489	—	-125	—
経常利益	428	20.8%	466	15.0%	37	8.9%
当期純利益	298	14.5%	345	11.1%	46	15.7%

注：セグメント営業利益の売上比は事業セグメント売上高に対する割合を表す

出所：決算短信よりフィスコ作成

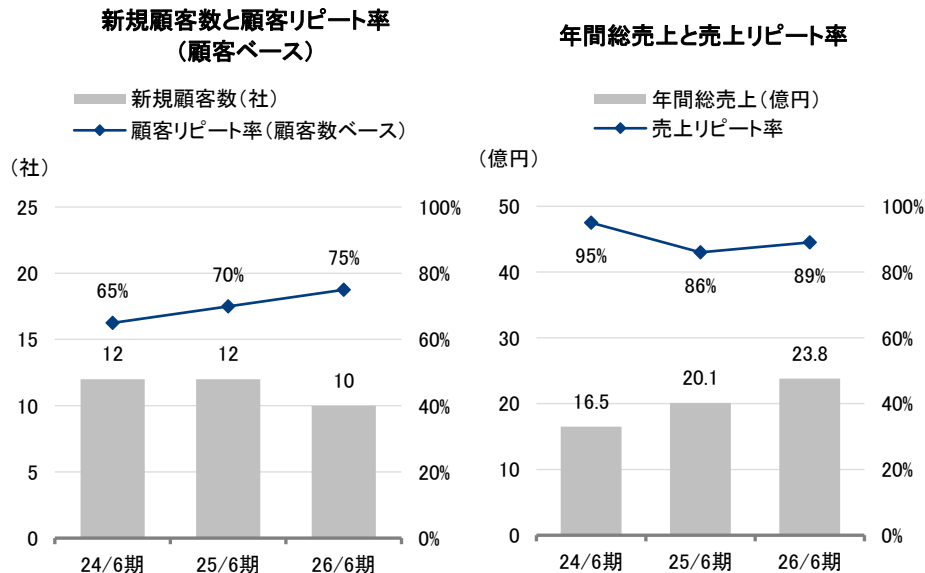
グリッド | 2026 年 10 月 30 日 (金)
5582 東証グロース市場 | https://gridpredict.jp/ir

2. 事業セグメント別の業績動向

(1) AI 事業

AI 事業の売上高は 2,362 百万円（前期比 17.9%増）、セグメント利益は 848 百万円（同 12.5%増）となり、2 ケタ増収増益を達成した。ドメイン別では、電力が 1,407 百万円（同 22.0%増）、都市・交通が 402 百万円（同 86.6%増）と大きく伸長した。一方、製造・運輸は、配船計画開発案件が完了して保守フェーズへ移行したため、477 百万円（同 15.4%減）となった。また、ストック型売上比率は 27.1%となり、前期から 1.6 ポイント上昇した。開発案件の積み上げに加え、導入後の運用・サポート収益が拡大し、収益構造の安定性も高まっている。

顧客基盤では、取引先数が前期と同数の 39 社となった。新規顧客数は 10 社と前期を下回ったものの、3 期連続で 10 社以上を維持した。顧客リピート率は 75%、売上リピート率は 89%となり、既存顧客との取引拡大が継続している。さらに、追加開発や適用領域の拡大により、顧客平均売上は 60.5 百万円と前期から 9.2 百万円増加した。新規顧客の獲得に加え、アップセルやクロスセルが増収に寄与した。

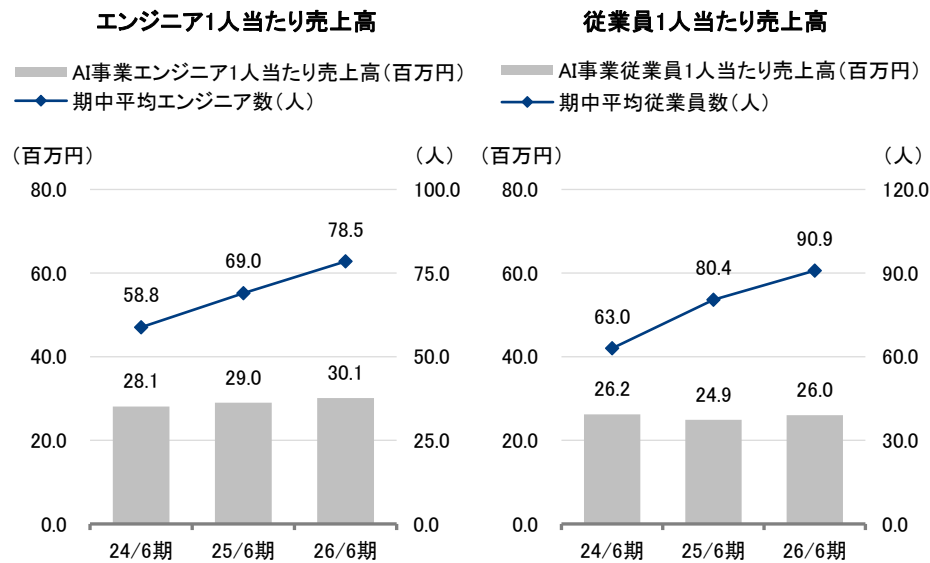


注：新規顧客数は当該期に初回取引した顧客社数、顧客リピート率は前期取引顧客のうち当該期も取引を継続した顧客の割合、売上リピート率は総売上に占める既存顧客向け売上の割合

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

セグメント利益率は 35.9%と前期から 1.7 ポイント低下した。事業拡大を見据えたプリセールス人材の増員など先行投資が主因である。一方、生産性は改善している。AI 事業エンジニア 1 人当たり売上高は 29.0 百万円から 30.1 百万円へ上昇したほか、AI 事業従業員 1 人当たり売上高も 24.9 百万円から 26.0 百万円へ伸長した。人員拡大と生産性向上を両立している点は注目される。

グリッド | 2026 年 10 月 30 日 (金)
5582 東証グロース市場 | <https://gridpredict.jp/ir>



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

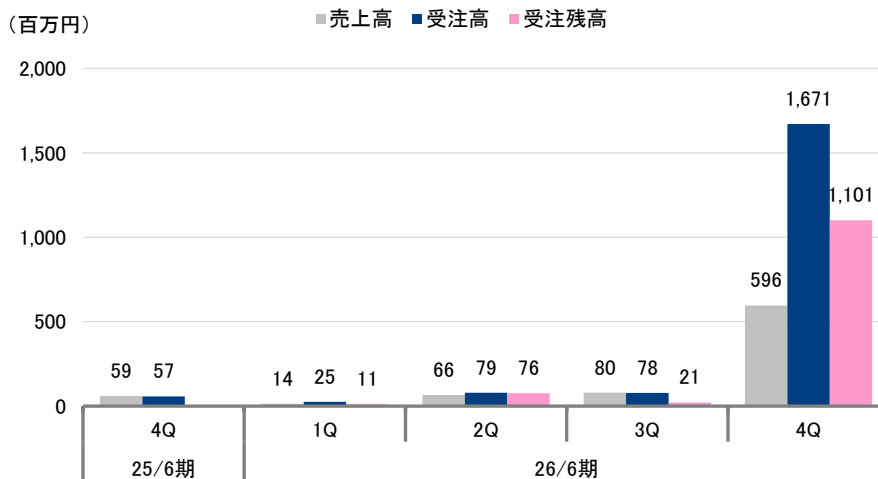
(2) インフラアセット事業

インフラアセット事業の売上高は 756 百万円、セグメント利益は 100 百万円となった。インフラアセット事業が 2025 年 6 月期第 4 四半期から本格始動し、2026 年 6 月期第 4 四半期には系統用蓄電所の開発工事が順調に進捗したことに加え、電力系統接続申請支援業務も寄与したことで、売上高は前期比 12.7 倍、セグメント利益は同 2.6 倍と大幅に拡大した。開発支援やコンサルティングを中心とした事業から、自社が開発主体となるデベロップ・アンド・セル型の事業モデルへ移行したことによる。

四半期ベースでは、2026 年 6 月期第 4 四半期には総額 1,671 百万円の複数案件を受注した。この結果、期末受注残高は 1,101 百万円となっており、2027 年 6 月期以降の売上に寄与する見通しである。同事業は案件進捗や売却時期によって業績変動が生じやすいものの、足元では受注案件の積み上がりが順調に進んでおり、今後の成長に向けた基盤形成が進展している。

グリッド | 2026 年 10 月 30 日 (金)
5582 東証グロース市場 | <https://gridpredict.jp/ir>

インフラアセット事業の四半期別動向



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

3. 財務状況と経営指標

2026 年 6 月期末の総資産は前期末比 717 百万円増の 5,135 百万円となった。現金及び預金と売掛金が減少した一方、契約資産が 664 百万円増加した。固定資産は、本社移転に伴う建物附属設備や敷金・保証金の増加により、272 百万円増の 527 百万円となった。

負債合計は契約負債や買掛金の増加により 843 百万円となり、純資産は当期純利益の計上を主因に 4,291 百万円へ増加した。

財務指標では、自己資本比率 83.5%、流動比率 546.5%と高水準を維持しており、財務の健全性は引き続き高い。一方、営業利益率は 14.7%と前期から低下したものの、これはインフラアセット事業の売上構成比上昇による収益構造の変化が主因である。これに対し、ROE は前期の 7.9%から 8.4%へ改善しており、資本効率は向上している。

グリッド | 2026 年 10 月 30 日 (金)
5582 東証グロース市場 | <https://gridpredict.jp/ir>

貸借対照表及び主要な経営指標

(単位：百万円)

	22/6 期	23/6 期	24/6 期	25/6 期	26/6 期	増減額
流動資産	1,018	1,277	3,746	4,162	4,607	444
現金及び預金	618	671	2,900	3,197	2,849	-348
売掛金	195	481	371	235	119	-116
契約資産	180	92	414	640	1,305	664
棚卸資産	0	0	9	44	54	9
固定資産	284	298	354	254	527	272
有形固定資産	13	9	8	5	216	210
無形固定資産	142	130	126	121	80	-40
投資その他の資産	128	158	220	127	230	102
資産合計	1,302	1,576	4,101	4,417	5,135	717
流動負債	230	338	457	477	843	365
買掛金	7	3	2	19	68	48
短期借入金 (1 年内返済予定の長期借入金含む)	60	62	65	5	0	-5
固定負債	134	71	5	0	0	0
長期借入金・社債	134	71	5	0	0	0
負債合計	365	409	463	477	843	365
(有利子負債)	194	134	71	5	0	-5
純資産合計	937	1,166	3,638	3,940	4,291	351
<収益性>						
ROA	5.4%	14.2%	12.1%	10.1%	9.8%	
ROE	10.3%	21.8%	16.8%	7.9%	8.4%	
営業利益率	7.8%	15.4%	22.1%	20.8%	14.7%	
<安全性>						
自己資本比率	71.9%	73.9%	88.7%	89.2%	83.5%	

出所：決算短信、有価証券報告書よりフィスコ作成

4. キャッシュ・フローの状況

2026 年 6 月末の現金及び現金同等物の残高は、前期末比 348 百万円減少の 2,849 百万円となった。

営業活動によるキャッシュ・フローは 28 百万円の支出となった。税引前当期純利益 466 百万円、契約負債の増加 173 百万円などがプラス要因となった一方、売掛金及び契約資産の増加 548 百万円が主なマイナス要因となった。投資活動によるキャッシュ・フローは、本社移転に伴う有形固定資産の取得や敷金・保証金の差し入れなどにより、320 百万円の支出となった。財務活動によるキャッシュ・フローは 0 百万円（表示単位未満）の収入であった。

この結果、フリー・キャッシュ・フローは 349 百万円のマイナスとなった。AI 事業における開発案件の大型化に伴う契約資産の増加と本社移転関連投資が主な要因である。もっとも、十分な手元流動性と高い自己資本比率を維持しており、財務基盤に大きな懸念は見当たらない。

グリッド | 2026 年 10 月 30 日 (金)
5582 東証グロース市場 | <https://gridpredict.jp/ir>

キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	22/6 期	23/6 期	24/6 期	25/6 期	26/6 期
営業活動によるキャッシュ・フロー(a)	-55	150	285	405	-28
投資活動によるキャッシュ・フロー(b)	-103	-36	-37	-46	-320
フリー・キャッシュ・フロー(a)+(b)	-159	113	248	359	-349
財務活動によるキャッシュ・フロー	-5	-60	1,980	-62	0
現金及び現金同等物の期末残高	618	671	2,900	3,197	2,849

出所：決算短信、有価証券報告書よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

AI 事業とインフラアセット事業の拡大で大幅増収増益を計画

1. 2027 年 6 月期業績予想

2027 年 6 月期の業績は、売上高 4,500 百万円（前期比 44.3%増）、営業利益 600 百万円（同 30.6%増）、経常利益 610 百万円（同 30.8%増）、当期純利益 400 百万円（同 15.9%増）を見込んでいる。

大幅増収の主因は、AI 事業とインフラアセット事業の双方で高い成長を想定していることによる。営業利益についても、人員増強に伴う人件費や採用費、インフラアセット事業における外注費の増加が見込まれるものの、増収効果に加え、AI 事業の高付加価値化と生産性向上によって吸収する計画となっている。

なお、第 1 四半期については、AI 事業が堅調に推移する見通しである一方、インフラアセット事業では大型資材の納入時期の影響を受けるため、売上高及び営業利益は一時的に低水準となる見通しである。ただし、売上計上時期のずれによるものであり、同社は通期業績への影響を限定的と捉えている。

2027 年 6 月期業績見通し

（単位：百万円）

	26/6 期		27/6 期		前期比	
	実績	売上比	予想	売上比	増減額	増減率
売上高	3,119	-	4,500	-	1,380	44.3%
AI 事業	2,362	75.8%	3,000	66.7%	637	27.0%
インフラアセット事業	756	24.2%	1,500	33.3%	743	98.3%
営業利益	459	14.7%	600	13.3%	140	30.6%
経常利益	466	15.0%	610	13.6%	143	30.8%
当期純利益	345	11.1%	400	8.9%	54	15.9%

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

2. 事業セグメントの業績見通し

(1) AI 事業

AI 事業の売上高は 3,000 百万円（前期比 27.0%増）を予想している。主力の電力ドメインに加え、製造・運輸、都市・交通の各ドメインでも案件拡大を見込んでいる。これは、案件パイプラインの積み上がりが順調となっているためである。受注前の商談案件から受注済み案件、運用保守案件までを含めた案件パイプライン総額は 33.2 億円に達している。このうち約半分に当たる 16.0 億円を、受注済みの開発案件及び運用保守案件が占めており、今後の売上成長に一定の視認性があると考えられる。

生産性指標についても改善を計画している。AI 事業エンジニア 1 人当たり売上高は、期中平均エンジニア数が 19.5 人増加する前提ながら 30.6 百万円（前期 30.1 百万円）へ上昇する計画である。また、AI 事業従業員 1 人当たり売上高は、期中平均従業員数が 115.5 人（前期から 24.6 人増）となる一方で、26.0 百万円と前期並みの水準を維持する見通しとなっている。

グリッド | 2026 年 10 月 30 日 (金)
5582 東証グロース市場 | <https://gridpredict.jp/ir>

(2) インフラアセット事業

インフラアセット事業の売上高は 1,500 百万円（前期比 98.3%増）を計画している。前期に受注した案件の進捗に加え、新規案件からの売上計上も見込んでおり、売上高はほぼ倍増する見通しである。開発予定案件数は 3 件、開発予定容量は 67MWh としている。系統用蓄電所市場の拡大を追い風に案件獲得を進める方針であり、受注残高の積み上がりも今後の売上拡大を下支えすると見られる。

また、同社は高圧案件で培った開発ノウハウを生かし、より規模の大きい特別高圧案件への展開を進めている。案件の大型化が進めば、1 案件当たりの売上規模や利益額の拡大が期待される。一方で、同事業は案件の進捗や売却時期によって四半期ごとの業績変動が大きくなりやすい特徴を持つ。ただし、系統用蓄電所に対する需要拡大と受注案件の積み上がりを踏まえれば、中期的な成長余地は大きいと見込まれる。

■ 中長期の成長戦略

AI 事業の領域拡大と特別高圧蓄電所への展開で成長加速

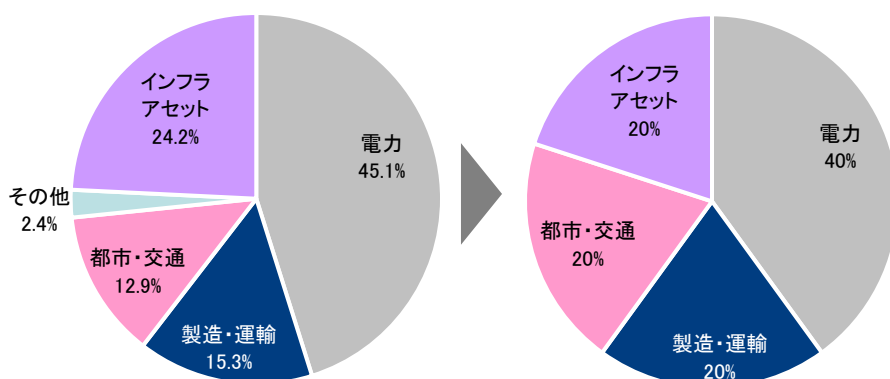
1. 目指す事業ポートフォリオと中期経営計画

同社は、社会インフラ分野における計画立案・意思決定を高度化する「次世代の意思決定基盤」となることを目指している。その実現に向け、AI 事業とインフラアセット事業を成長の両輪とし、持続的な企業価値向上を図る方針である。AI 事業では、電力ドメインに加えて製造・運輸や都市・交通分野を拡大し、収益源の多様化を進める。一方、インフラアセット事業は蓄電所開発を中心に成長を加速させ、第 2 の収益基盤として育成する考えである。

この戦略の推進により、2029 年 6 月期における事業構成のイメージとして、電力 40% (2026 年 6 月期 45.1%)、製造・運輸 20% (同 15.3%)、都市・交通 20% (同 12.9%)、インフラアセット 20% (同 24.2%) を掲げており、よりバランスの取れた事業ポートフォリオの構築を目指している。

2026年6月期売上高(3,119百万円)

2029年6月期売上高比率イメージ



出所：「事業計画及び成長可能性に関する事項」よりフィスコ作成

なお、同社は現在、今後 3 年間を対象とする中期経営計画を策定中である。蓄電所開発を中心に複数の成長シナリオを検討しており、資本効率や企業価値向上の観点から各シナリオの確度を見極めたうえで数値目標を公表する方針である。

2. 事業環境

同社を取り巻く事業環境は、中長期的に良好な状況が続くと考えられる。背景には、データセンターの増加に伴う電力需要の拡大、社会インフラ設備の老朽化、労働力不足、生成 AI の普及という 4 つのマクロトレンドがある。

AI 事業では、同社が注力する社会インフラ分野で、脱炭素化や再生可能エネルギーの普及、設備の老朽化、安全

性・安定供給への要求の高まりを背景に、計画業務が複雑化している。一方、少子高齢化に伴う人材不足が深刻化するなか、生成 AI の普及によって業務自動化への関心も高まっている。このため、限られた設備や人員を有効活用し、計画立案や意思決定を高度化する AI・数値最適化技術への需要は、今後も拡大すると見られる。

インフラアセット事業では、生成 AI の普及・高度化を背景に、データセンターや半導体工場の新設・増設が進んでいる。これに伴い、国内の需要電力量は 2025 年度の 8,034 億 kWh から 2035 年度には 8,461 億 kWh へ増加すると予測されており、同社では今後約 430 億 kWh の追加的な電力需要が発生すると試算している※。一方、政府は第 7 次エネルギー基本計画において、2040 年度の電源構成に占める再生可能エネルギーの割合を 4~5 割程度へ引き上げる方針を示しており、再生可能エネルギーの導入拡大が見込まれる。今後は電力需要の増加と再生可能エネルギーの普及が同時に進むことで、電力システムの安定運用に必要な調整力の重要性が一段と高まると考えられる。

※ 電力広域的運営推進機関「全国及び供給区域ごとの需要想定（2026 年度）」を基に同社算出。

太陽光発電や風力発電は天候によって出力が変動するため、電力需給を安定させる調整力が不可欠となる。余剰電力を蓄え、需要が高まる時間帯に供給する蓄電池の重要性は一段と高まっており、系統用蓄電所の開発需要も拡大基調で推移している。同社は、AI による需給予測・計画最適化と蓄電池を組み合わせることで、限られた設備、人員、エネルギーを有効に活用し、社会インフラの供給力拡大を支援する方針である。

3. AI 事業の成長戦略

AI 事業では、既存顧客に対するアップセルやクロスセルによって顧客単価の向上を図るとともに、新たな業界・領域への展開による市場拡大を進める方針である。社会インフラ分野では顧客との信頼関係の構築に時間を要する一方、一度導入されると追加案件や保守契約につながりやすい特徴がある。このため、既存案件で培った知見や実績を活用しながら、顧客企業内における適用業務の拡大を進め、顧客生涯価値（CLTV）の向上を目指している。

また、電力分野では送配電や設備停止計画などへの展開を進めている。さらに、製造・運輸分野では海運、航空、自動車分野へ、都市・交通分野では鉄道周辺領域へと適用範囲を広げることで、同社が取り込める対象市場（TAM）の拡大を図る考えである。

（1）技術戦略

同社は中期的に、技術とサービスの高度化を通じて、AI 技術の活用範囲を個別業務の効率化から部署全体の業務改革、さらには社会インフラの自律運用へと広げることを目指している。

生成 AI については、2026 年 1 月に業界特化型生成 AI「GeNom（ジェノム）」の提供を開始した。第 1 弾となる「GeNom for Energy」は、日本の電力制度に関する膨大な情報を学習しており、利用者からの自然言語による問い合わせに対応するサービスである。今後は他業界への展開も視野に入れる。

量子技術については、社会インフラ分野で求められる高度な最適化ニーズへの対応を見据え、産業応用に向けた研究開発を進めている。自動車分野では、トヨタ自動車<7203>と量子機械学習分野で共同研究を行うとともに、量子コンピュータとスーパーコンピュータを連携させる研究開発プロジェクト「JHPC-quantum」のテストユーザーとして、大規模な組み合わせ最適化の実証に取り組んでいる。一方、電力分野では、（国研）新エネルギー・産業技術総合開発機構（NEDO）の委託事業として、電気通信大学と量子・古典ハイブリッド技術を活用し、分散する発電設備や蓄電池などを一体制御する VPP（仮想発電所）の需給調整最適化を研究している。こうした取り組

みを通じて、電力の安定供給とリスク抑制を両立する技術を開発しており、量子技術の実用化に向けた知見を蓄積している。トヨタ自動車との共同研究や NEDO 関連プロジェクトへの参画は、同社の技術力や研究開発力の高さを示す事例として注目される。

(2) 人材戦略

AI 事業の成長には、AI 技術、数理最適化技術、システム開発に加え、電力や物流などの顧客業務を深く理解する人材の確保が不可欠である。

このため同社は、社会インフラ分野出身のエンジニアを積極採用する体制を構築するとともに、案件創出を担う営業・コンサルティング人材の拡充も進めている。案件獲得から開発、運用までを一貫して提供できる体制を強化することで、中長期的な成長につなげる考えである。

(3) M&A 及び資本業務提携

同社は、AI 事業における非連続な成長と事業シナジーの創出に向けて、M&A 及び資本業務提携を戦略的に推進する方針である。強みとする AI エンジン開発に加え、コンサルティング、システム開発、運用・保守といった前後の領域の機能を拡充することで、AI 導入の企画段階から運用フェーズまでを一貫して支援できる体制の強化を目指している。

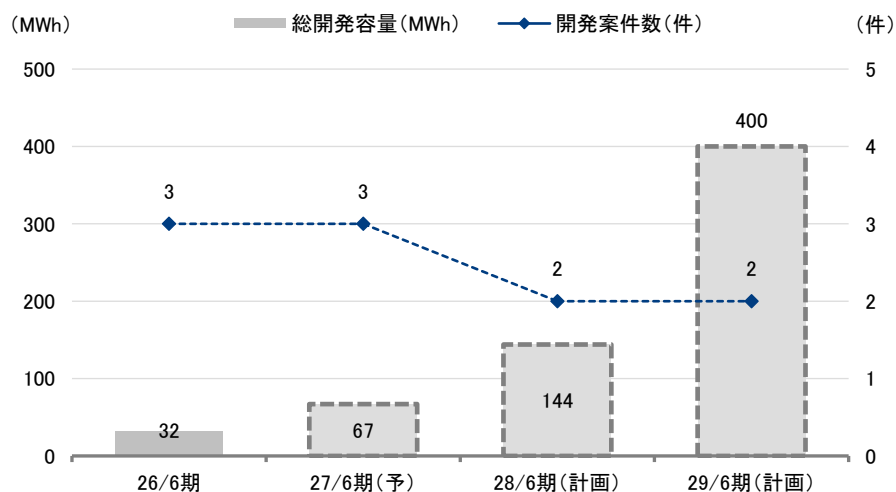
曾我部社長を中心とするタスクフォースにおいて、案件の発掘と候補先の選定を進めており、特にコンサルティングとシステム実装・運用支援の強化につながる企業との接点拡大に注力している。今後はバリューチェーン全体の機能を強化し、提供価値と顧客基盤の拡大を図る方針である。

4. インフラアセット事業の成長戦略

インフラアセット事業では、系統用蓄電所の用地選定、系統接続、設計・開発、売却を一貫して手掛けるとともに、運用支援まで事業領域を広げる方針である。これまで高圧案件で蓄積した知見を生かし、今後は数十 MW 級の特別高圧案件へ展開する。既に特別高圧案件を含む複数の開発権利を保有しており、順次事業化を進め、2028 年 6 月期以降の開発規模拡大を目指している。もっとも、案件の大型化に伴い、開発期間の長期化や資材価格の上昇、許認可手続きの遅延などによる業績変動リスクも高まる。

グリッド | 2026 年 10 月 30 日 (金)
5582 東証グロース市場 | <https://gridpredict.jp/ir>

開発予定容量と案件数の見通し



注：2026 年 6 月末時点で、同社が開発の権利を保有し、開発を予定している蓄電所の案件数と開発予定容量

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

運用段階では、前述のとおり、AI を活用した充放電計画の最適化と蓄電所売却後の運用支援により継続収益の獲得を目指すほか、自社保有モデルについても、企業価値と資本効率の向上を両立できるかを見極めながら選択肢として検討している。

また、蓄電所開発で培った用地開発や電力インフラに関するノウハウと AI 最適化技術を組み合わせ、データセンター関連事業への展開も視野に入れている。まずはデータセンター開発への参入を進め、次いで電力コストを最適化するエネルギーマネジメントサービスを展開し、将来的には同様の仕組みを各種産業へ拡大していく構想である。AI とインフラセットの融合を通じて、電力需要の増加や再生可能エネルギーの導入拡大といった社会課題への対応を進めるとともに、中長期的な企業価値向上を目指している。

■ 株主還元策

当面は成長投資を優先し、株主還元を継続的に検討

同社は株主還元を重要な経営課題と位置付けているものの、現時点では成長投資を優先する方針である。このため、配当は実施しておらず、内部留保を M&A、新規事業、人材採用などの成長投資に充当し、企業価値の向上を通じて株主に報いる考えである。

一方で、ROE10%の維持・向上を掲げ、資本効率を意識した経営にも取り組んでいるとともに、株主還元のあり方について検討を継続的に行っている。配当の実施時期や水準は未定であるものの、利益還元策について継続的に検討し、方針を変更する場合には速やかに開示する意向を示している。

重要事項（ディスクレーマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受け、企業から報酬を受け取って作成されています。本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp