

GRID⁺

INFRASTRUCTURE + LIFE + INNOVATION

株式会社グリッド(証券コード5582)

| 事業計画及び成長可能性に関する事項

2026年9月29日



本資料の取扱いについて

本資料に含まれる将来予想に関する記述は、当社の判断及び仮定並びに当社が現在利用可能な情報に基づくものです。これらは、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きく異なる場合があることにご留意ください。

上記の実際の業績に影響を与える要因としては、国内外の経済情勢や当社に関連する業界動向等が含まれていますが、これらに限られるものではありません。

「事業計画及び成長可能性に関する事項」は毎年9月ごろを目途として開示をすることを基本としておりますが、経営・事業環境等に大きな変化が発生した場合には、速やかに開示を行います。

CEO message

社会インフラの意思決定を支える次世代の基盤を目指す

社会インフラは、日々の無数の判断によって動いています。電気をどれだけつくるか、船をどの港へ向かわせるか、どの車両をいつ動かすか。こうした判断は長年、熟練者の経験と知見に支えられてきました。

一方、人材の確保が難しくなるなか、需要の変動や設備制約によって、意思決定はますます複雑になっています。限られた設備・人・エネルギーを最大限に活かし、少ない投資で、より大きな価値を生み出す。

そこに、私たちの役割があります。

私たちは、熟練者の判断構造を定式化し、最適化技術によって、現場で実行できる計画へと変えてきました。その対象は、電力、海運、航空、鉄道など、さまざまな産業に広がっています。

産業が異なっても、膨大な選択肢から複雑な制約を満たす最良の計画を導くという、問題の骨格は共通しています。

さらに、一つの計画業務への導入を起点に、関連業務や部門へと活用領域が深まっています。

今後は、AI・最適化と蓄電池などのインフラ・アセットとの融合を進め、投資効果の最大化とコストの最適化を実現していきます。

業界を越えて横に広がり、顧客の中で縦に深くなる。私たちが目指すのは、社会インフラの意思決定を支え、その力を最大限に引き出す次世代の基盤となることです。

GRID+ INFRASTRUCTURE +
LIFE + INNOVATION

代表取締役社長

曾我部 完



目次

1 企業理念・ビジョン・事業概要

2 成長戦略

3 財務実績 *過去3ケ年の実績及び今期目標

4 人材戦略

5 新たなる取り組み

6 ユースケース

7 その他

目次

1 企業理念・ビジョン・事業概要

2 成長戦略

3 財務実績 *過去3ケ年の実績及び今期目標

4 人材戦略

5 新たなる取り組み

6 ユースケース

7 その他

私たちの存在意義と、目指す未来像

企業理念

INFRASTRUCTURE + LIFE + INNOVATION

テクノロジーの力で社会インフラを支える

社会インフラは私たちの日々の暮らしを支えています。明かり、水、荷物の配送 一当たり前の暮らしの裏側では、多くの熟練者が無数の選択肢から最良の稼働計画を考えています。

設備は進化しても、インフラをどう動かすかは常に人が担い、その計画は複雑で課題も多く残されています。ここにイノベーションを起こせば、暮らしはよりよくなります。精緻な計算に支えられた安定した強固なインフラ、無駄のない省エネでクリーンな社会、効率化が生む新たなサービス。

社会インフラへのイノベーションが、私たちの社会と暮らしをさらに豊かで快適にすると考えています。

ビジョン

日本や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

顧客のシステムの一部ではなく、次世代インフラの「基盤」そのものになる。

AIエージェントが顧客と一体となり、対話型・自律型システムを通じて、高度な意思決定を自律的に支援する。インフラ企業にとってのファーストベンダー、さらには唯一無二のベンダーとしての地位を確立する。

当社を取り巻く環境：マクロトレンドが、事業成長を後押しする

社会インフラへの需要は増えて複雑になる一方、担い手は減っている。グリッドは、その供給力を最適化AIと蓄電池で拡張する。

① データセンターの増加に伴う電力需要の拡大

データセンター新增設等で電力需要が急増。
2035年度までに568億kWh増加見込み[1]。

② 社会インフラ設備の老朽化

発電所等の電力インフラは経年による設備の老朽化が進行。
国は適切な再投資・維持管理の促進を打ち出している[2]。

当社の事業

③ 人手不足による労働力の減少

少子高齢化による人手不足が加速。
2040年には社会全体で約1,100万人の労働力が不足[3]。

④ 生成AIのますますの普及

生成AIによる業務自動化が急速に普及。
2025年2.4兆円→2029年6.9兆円に拡大見込み[4]。

出典 [1] 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）」（2026年1月）
[2] 資源エネルギー庁「第7次エネルギー基本計画」

[3] 総務省（人口推計・住民基本台帳）・リクルートワークス研究所の推計によると、2040年には社会全体で約1,100万人の労働力が不足すると試算されています。
[4] IDC Japan「Worldwide AI and Generative AI Spending Guide, 2026V1」（2026年3月）

グリッドの使命

社会インフラの供給力を、デジタルで拡張

グリッドは、AI最適化と蓄電池により、限られた設備・人・エネルギーから、より大きな供給力を創出。

電力分野では燃料費と設備投資を最適化し、物流分野では限られた車両と時間から最大限の輸送力を引き出す。

単なる省力化にとどまらず、未来の社会インフラの生産性と収益性を高める仕組み。

出典：総務省統計局調査データ

総務省（人口推計・住民基本台帳）

国立社会保障・人口問題研究所（社人研）「日本の将来推計人口（令和5年推計）」

経済産業省（METI）確報

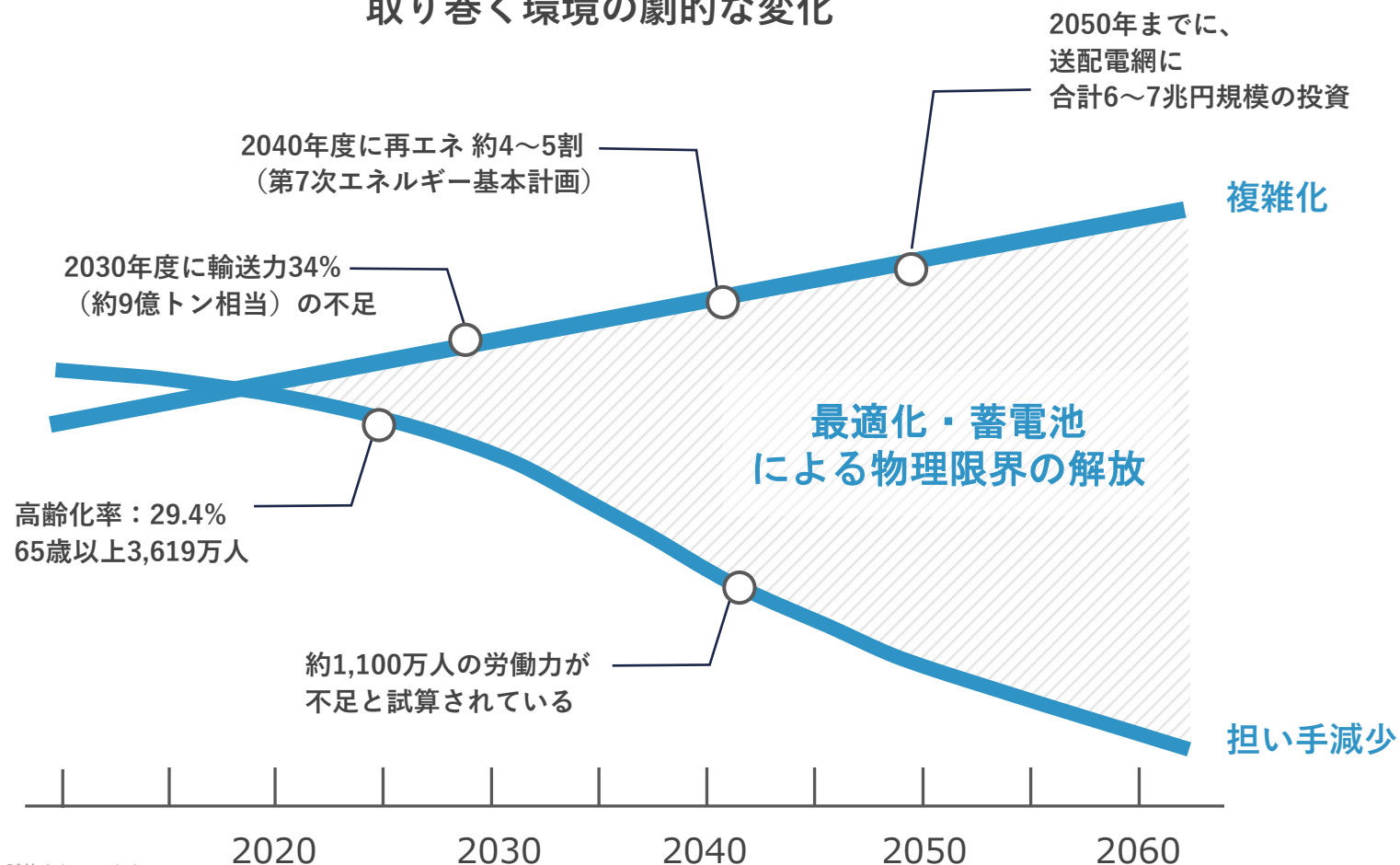
第7次エネルギー基本計画（METI）

OCCTO 広域連系系統マスタープラン

リクルートワークス研究所の推計によると、2040年には社会全体で約1,100万人の労働力が不足すると試算されています。

物流、介護、医療、インフラ維持などの現場で慢性的な人手不足が深刻化します。

取り巻く環境の劇的な変化



グリッドは投資効果を最大化し、コストを最適化する

グリッドは、AI最適化により、限られた設備・人・エネルギーから、より大きな供給力を創出。電力分野では燃料費と設備投資を最適化し、物流分野では限られた車両と時間から最大限の輸送力を引き出す。未来の社会インフラの生産性と収益性を高める仕組みを構築。



従来型		グリッドのアプローチ
対応方針	需要が高まる時期に合わせて設備や人員を配置	ソフトウェアとハードウェアの両面で需要の集中を平準化し限界を高める
コスト	巨額の投資が必要	巨額の物理的投資や人材投資を「回避」
労働依存	人海戦術・熟練者の勘に依存	AIによる自動運用・省人化

社会インフラを対象とした2つの事業

社会インフラをベースにしたAI事業、インフラアセット事業の2つの事業セグメントで展開。

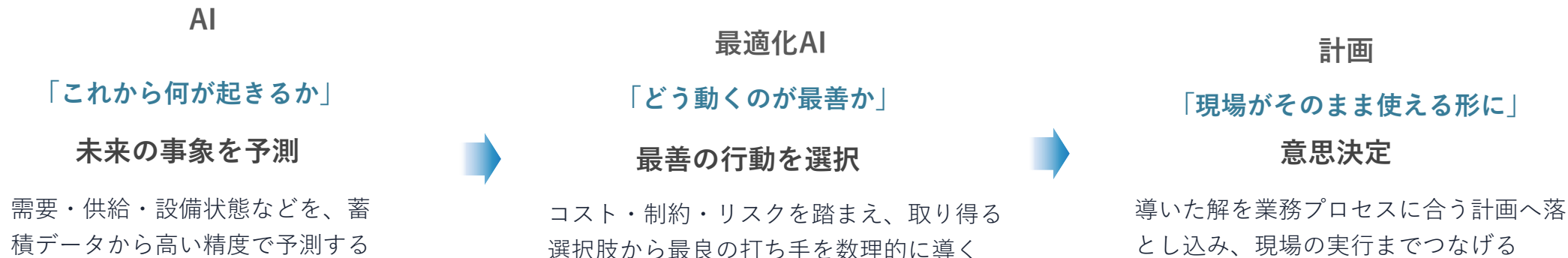
AI事業

インフラアセット事業



AIと最適化を接合し、現場で実行できる計画へ

AIで未来を予測するだけでなく、「その時、現場でどう動くか」まで具体的な計画を立案するのが最適化AIシステム。



身近な例：カーナビ



価値創造プロセス

2つの事業を通じて、社会インフラの持続的な価値を創出

INFRASTRUCTURE + LIFE + INNOVATION



※セグメント区分の変更

蓄電所開発が本格稼働、複数セグメント開示に移行

「AI事業」に続く新たな収益の柱となる蓄電所開発の立ち上げに成功。蓄電所開発に係る売上比率が20%を超え、その重要性が高まったことから、2026年6月期より新たに「インフラアセット事業」としてセグメント開示。

開示区分の変更点

項目	変更前	変更後
セグメント数	AI事業：単一セグメント	AI事業／インフラアセット事業：2セグメント
蓄電所開発の位置付け	AI事業内の「エネルギーマネジメントドメイン」	独立した「インフラアセット事業」
開示名称	蓄電所開発／エネルギーマネジメント	インフラアセット事業

目次

1 企業理念・ビジョン・事業概要

2 成長戦略

3 財務実績 *過去3ケ年の実績及び今期目標

4 人材戦略

5 新たなる取り組み

6 ユースケース

7 その他

AI事業

artificial intelligence

AI事業

AI事業の成長戦略・事業構造・技術優位性から市場機会・収益拡大の道筋

01 課題認識

社会インフラの計画業務が抱える課題と、自動化・最適化の必要性

02 中核技術

数理最適化とAIエンジンによる計画自動立案の仕組み

03 提供価値

最適化がもたらす効果と、現場に浸透するインダストリアルUI/UX・事業モデル

04 成長戦略

成長戦略・TAMの拡大・成長可能性

05 事業基盤

ポジショニング・競合優位性・顧客基盤・ReNom Apps

06 将来展望

中期ロードマップ・事業リスク

2 成長戦略－AI事業

課題認識： GRIDのAIが実現する計画業務の自動化・最適化

インフラを運行させる計画の策定には膨大な時間が必要になるが、
GRIDは社会インフラのオペレーションを最適化するAIエンジンを開発し、最適なインフラ計画を自動で立案。

従来

GRID⁺

熟練者

計画

AI
エンジン

最適化
計画

膨大な時間

自動立案

課題認識：社会インフラの計画業務は、もはや人手では解ききれない。

天候、需要、市場価格、設備トラブル。計画の前提は刻々と変わり、そのたびに作り直しが必要になる。組み合わせは10の1000乗通り以上。人手で全ての組み合わせから最良の計画を選び切ることは困難。そこへ人手不足と再エネ拡大による変動が重なり、自動化は選択肢ではなく前提になっている。



深刻な属人化リスク

熟練者に依存し、属人化。
ノウハウの継承には長い時間がかかる。

計画策定の負担

計画作成に長時間を要し、問題が見つ
かると最初からやり直しが発生する。

最適化が困難

事前検証が難しく、運用後に問題が発
覚。想定外の状況で影響が拡大する。

変化への脆弱性

条件変更が入ると計画の再作成が必要。
トラブル時の迅速な再計画が困難。

中核技術：社会課題を解決するグリッドの中核技術は「数理最適化」

生成AIに代表される帰納型AIとは異なる原理で、「意思決定」そのものをAI化する。

帰納型

データからルールを学ぶ



予測



分類



生成

演繹型

ルールから最善手を導く



目的



制約



選択肢

GRID+

01 学習データが不要

必要なのは、業務の目的・ルールの言語化。データが揃わない業務でも始められる。

02 制約を必ず守る

法規制・契約・運用ルールなどの遵守を、数学的に保証できる。

03 シミュレーションに使える

遵守すべきルールが変わった時の影響を、事前に試算できる。

中核技術：数理最適化とは

数学を使い、ルールを守りながら、ぶつかり合う目的に折り合いをつけ、いちばん良い答えを選ぶ技術。

身近な配車アプリを使い説明します：

1 目指すこと：アプリ運営会社は、次の3つを同時に目指す

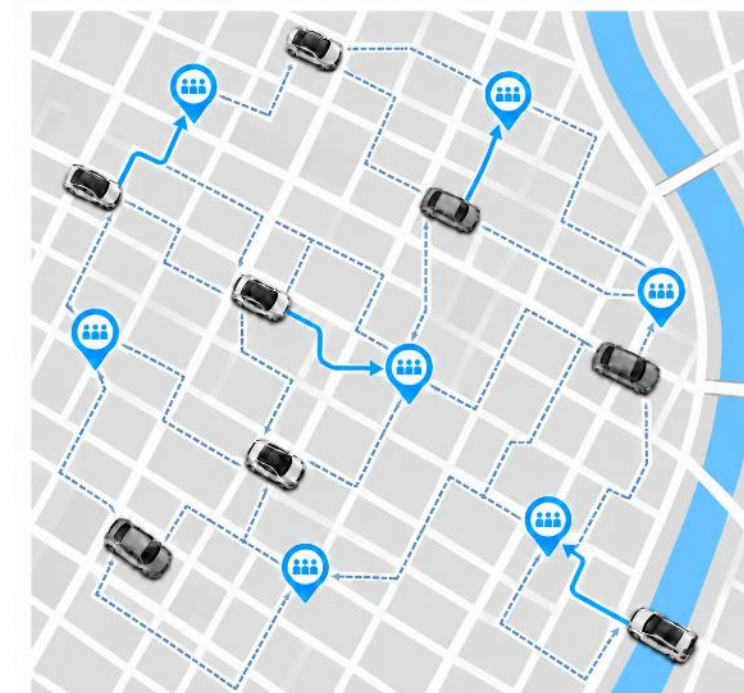
- お客様の待ち時間を短くする
- 自社の利益を増やす
- ドライバーの収入を増やし、働き続けてもらう

ただし、この3つはぶつかり合う。

- 一番近い車を向かわせる → お客様はすぐ乗れるが、長く客待ちしていた別のドライバーには仕事が回らない
- 料金を上げる → 自社の利益は増えるが、お客さんが離れる
- 儲かる長距離のお客さんを優先 → ドライバーの収入は増えるが、近場のお客さんの待ち時間が延びる

2 守ること：空いている車のみを選ぶ / ドライバーの勤務時間の上限

3 決めること：どの車で / どの道を / どの料金で



なぜ特別な技術が必要か？：車20台に20組のお客さんを割り当てる方法は、**約243京通り**です。仮に1秒に1億通り比べられても、全部を調べるには**約770年**かかります。数理最適化は、全部を調べずに良い答えへたどり着くための技術です。

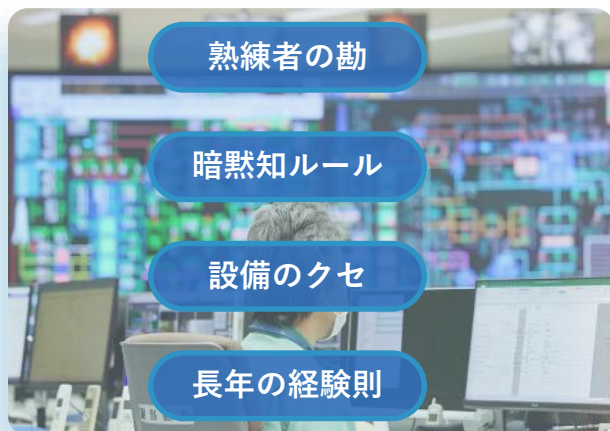
中核技術：社会インフラのオペレーションを最適化する、AIエンジンの開発力

現場に入り込んで判断基準を聞き出し、数式に落とし、そのまま実行できる計画として返す。実証で終わらず、実務で使い続けられるシステムを開発。

01 — TACIT KNOWLEDGE

現場に眠る暗黙知

熟練者だけが持つ判断基準・運用ルール
・例外処理を、業務に入り込んで引き出す。



02 — FORMULATE

一つひとつ、定式化する

定式化された数式の集合体が、グリッドのAIエンジン。

$$y = f(x_1, \dots, x_n)$$

$$A \cdot x \leq b$$

$$x \in X$$

$$x \in X$$

03 — OUTPUT

最適化計画を、自動立案

複数シナリオを比較し、シミュレータで
検証済みの実行可能な計画を出力。



提供価値：最適化による効果

計画の立て方が変われば、変わるのとは一つではない。コスト・人・時間という社内の効果に加え、環境という社会への効果まで届く。



最適化余地残存



コスト削減

制約を満たす組み合わせの中から、最もコストの低い一手を選び切る。



属人化



標準化

判断基準が数式として残るため、誰が組んでも同じ品質の計画になる。



業務負荷大



計画策定時間削減

立案を自動化し、人は案の比較と意思決定に時間を使える。



CO2非考慮



環境負荷削減

CO2を制約と目的に組み込み、コストと両立させて減らす。

提供価値：誰もが直感的に使える、インダストリアルUI/UX

UI/UXは“見た目”ではなく、成果を生む業務構造。ロジックが優秀でも、使いにくければ成果は出ない。
熟練者でなくても、初日から同じ手順・同じ品質で操作できる。現場に定着するUI/UXが、最適化を成果に変える。



01 迷わない — 業務の手数を削減

業務の「型」に沿って操作を進められる。次に何をすべきかを画面が示すため、手順を覚えていなくても迷わない。

02 止めない — 業務の時間を短縮

急な変更や割り込みにもすぐ気づける。関係する画面へ直接移動できるため、手順に縛られず作業を止めない。

03 間違わない — 業務の正確性を向上

注意すべき値や状態を画面が自動で強調する。確認の見落としを防ぎ、誰が操作しても同じ正確さを保てる。

提供価値：事業モデル

AI開発を起点に、業務システムの開発から運用保守までを一貫して担う。運用開始後も、市場環境や制度の変化に応じて継続的に改善することで、長期にわたり収益機会を積み上げられる事業モデル。

01. AI開発

精度の高い

AI・最適化ロジックを開発

- 業務に合わせたロジック開発
- 数理最適化・予測・AIモデル
- PoC・検証・精度検証

02. 業務システム開発

AIの業務効果を最大化させる

アプリケーションを開発

- AIロジックをシステムへ実装
- UI/UX設計・データ連携
- 業務フロー設計・運用設計

03. 運用・保守

運用後も変化に対応し、

継続的に価値を最大化

- 市場・制度変更への対応
- 機能追加・運用高度化
- 監視・保守・サポート

運用から得られる知見・データをもとに継続的に改善し、価値を向上・最適化

- 実証実験(PoC)／コンサルティング
- オーダーメイド開発（受託開発）

- オーダーメイド開発（受託開発）

- 保守契約＋追加開発

成長戦略： 2つのマテリアリティ

新規市場への展開と既存顧客への提供価値拡大を両輪に、売上・利益の持続的な成長を目指す。

基本戦略

01 TAMの拡張

電力・物流で培った技術と知見を新業種へ展開し、新規顧客を獲得



基本戦略

02 既存顧客の深耕・大型化

新たな計画業務・周辺業務・運用制御へ、導入範囲を拡大

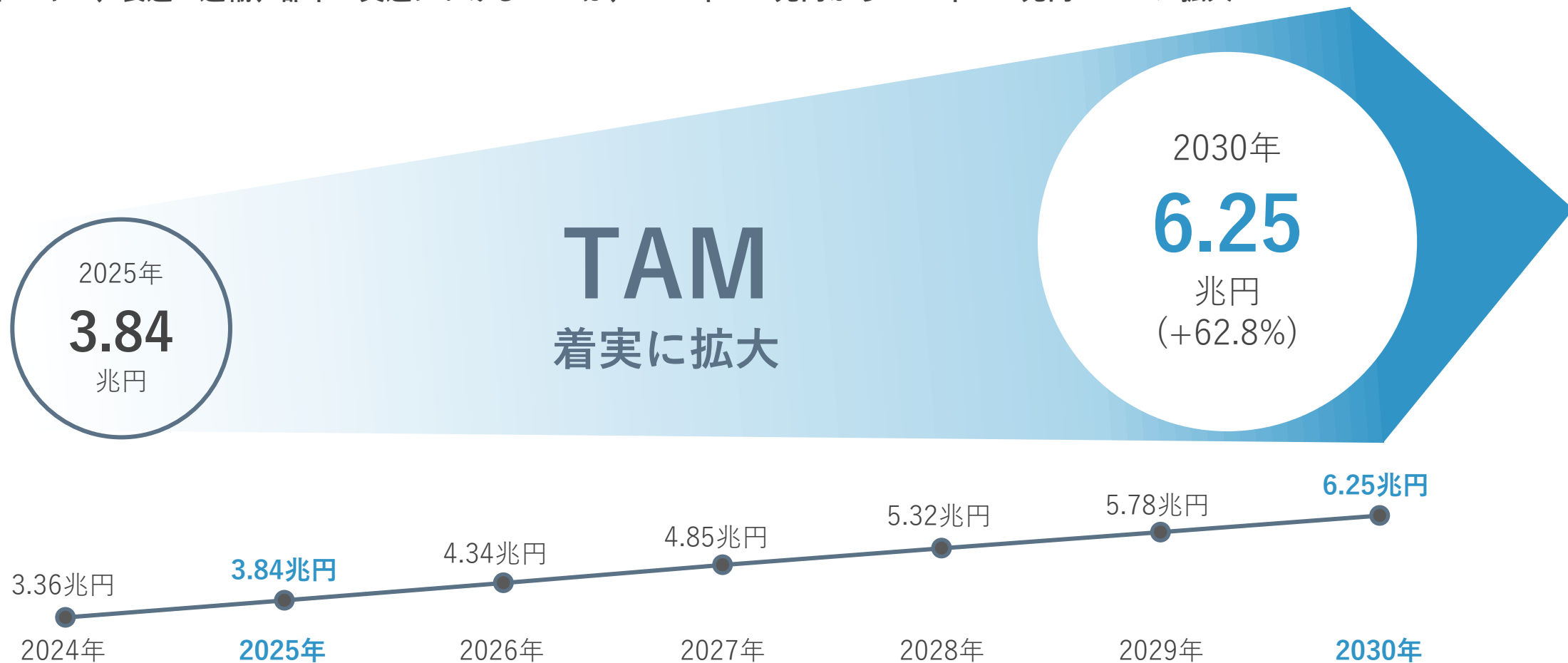


持続的な収益成長の実現

新規領域の拡大 × 顧客価値の最大化により、売上・利益の中長期的な成長を実現します。

成長戦略：AI事業のTAMは中長期的に拡大

電力・エネルギー、製造・運輸、都市・交通におけるTAMは、2025年3.84兆円から2030年6.25兆円へ62.8%拡大



※当社が注力する対象業種のDX投資額を、市場機会の目安として集計したものです。

出典：富士キメラ総研「業種別IT投資動向 / DX市場の将来展望 2026年度版 DX投資編」を基に、製造業、交通・運輸・物流業、社会インフラ等の対象業種を集計

2 成長戦略 – AI事業



電力

火力発電の起動停止・出力計画最適化

課題

発電機の起動・停止には多大なコストと時間がかかり、発電量や電力の出力変動に合わせた最適な運転スケジュール作成が困難。

最適化内容

電力需要予測に基づき、各発電機のON/OFFや出力を最適化。コスト・CO2排出量を最小化する運転計画を自動生成。



鉄道

鉄道の車両運用・乗務員計画最適化

課題

運行の定時性維持や、ダイヤや乗務員の制約を満たしながら、効率的な運用を行うことが困難。

最適化内容

車両や乗務員の最適な割り当て、運用スケジュールを自動生成。遅延の最小化と人員・車両の効率利用を実現。



プロセス製造業

プラント・工場の生産工程最適化

課題

化学、製薬、石油精製などのプラントでは、複雑な工程制約、設備のメンテナンス、原材料の制約を考慮する必要がある。

最適化内容

原料や装置の制約を満たす生産スケジュールを最適化。エネルギーや原材料の使用量を最小化し、生産スループットの向上と安定稼働を実現。

社会インフラのあらゆる現場が グリッドのTAMになる



海上輸送

タンカー・貨物船の配船・運航最適化

課題

貨物や燃料の需要、港の混雑状況、潮位、天候、燃料価格などを考慮した配船計画の作成にベテランのノウハウが必要で、時間がかかる。

最適化内容

複数の船舶に対する荷物の割り当て、寄港順序、航行速度を最適化。燃料消費の最小化・遅延の回避・収益の最大化を実現。



組立製造業

拠点・在庫最適化

課題

需要変動やSKUのばらつき、原材料の調達から工場生産、拠点間輸送、製品在庫までを最小コストでつなぐ必要があり複雑。

最適化内容

最適な拠点・在庫配置、調達・生産・輸送の計画を統合的に最適化。在庫コストと品切れリスクを最小化し、サプライチェーン全体のコストを最適化。



陸上輸送

トラック配送・配車ルート最適化

課題

配送時間指定、積載重量上限、ドライバーの労働時間制約などの条件を満たす効率的な配送車両計画とルート構築の最適化が困難。

最適化内容

配送先の割当・積載計画・ルートを同時に最適化。ドライバーの負荷や拘束時間を考慮した配送計画および運行ルートの自動生成。

成長戦略：日本社会が抱える構造的課題を背景に、AI・最適化へのニーズが拡大

電力・サプライチェーン・鉄道では、維持すべきサービスと調整対象が増える一方、担い手となる人材は減少。
限られた人員でより多く・より複雑な意思決定を行うためのAI・最適化のニーズは高まる。

業務の複雑化



電力

需給・市場取引・設備運用が複雑化

- 電力需要量: 2025年度 **8,034**億kWh→2035年 **8,461**億kWh(+**5.3**%) [1]
- 再エネ比率: 2040年度 **40~50**%へと増加 [2]



サプライチェーン

配車・配船・積載・配送順序の判断が増加

- 宅配便取扱個数: 2024年度 約**50.3**億個 (2001年度比: 約**1.9**倍) [3]
- 2030年: 対策を講じない場合、輸送能力は**約34%不足**の恐れ [4]



鉄道

運行・保守・更新の判断が継続的に必要

- 維持管理・更新費: 2019~2048年度累計約**38.4**兆円 [5]



担い手不足



日本全体で生産年齢人口は減少

- 2020年: 7,509万人 → 2040年: **6,213**万人(-**17**%) [6]



社会インフラ関連職では欠員率が高い

- 社会インフラ関連職の欠員率 約**5**% [7]
(非社会インフラ関連職 1.7%)



現場の人材不足

- 電気主任技術者不足(2030年): 第2種 約**1,000**人 / 第3種約**800**人 [8]
- 鉄道では人材不足による減便・終電繰上げが発生 [9]

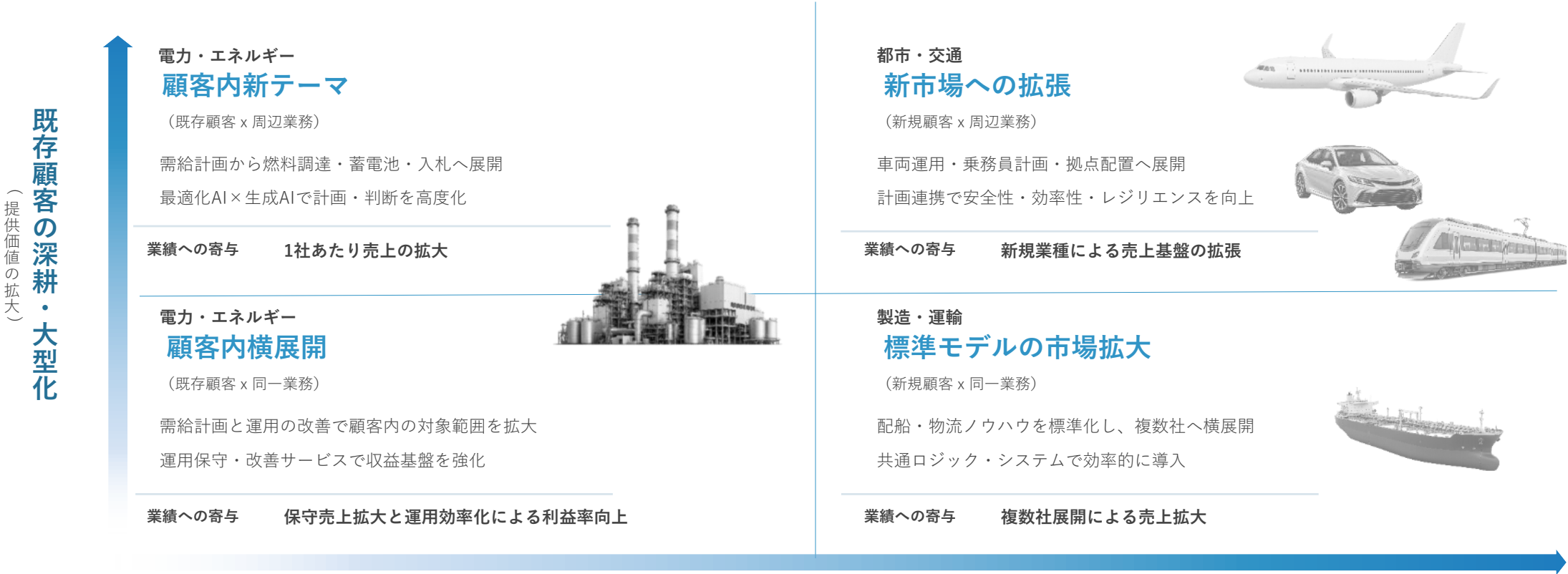
出典

- [1] 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）」
[2] 資源エネルギー庁「エネルギー基本計画の概要」
[3] 国土交通省「令和6年度 宅配便・メール便取扱実績について」
[4] 関係閣僚会議「物流革新に向けた政策パッケージ」
[5] 国土交通省「社会資本の将来の維持管理・更新費の推計」

- [6] 国立社会保障・人口問題研究所「日本の将来推計人口（令和5年推計）」
[7] 厚生労働省「令和7年版 労働経済の分析」
[8] 経済産業省「電気主任技術者制度について」
[9] 国土交通省「交通政策審議会 鉄道部会（第14回）議事録」
注：社会インフラ関連職は厚生労働省の定義に基づく。

成長戦略：収益性と成長性を実現する産業ポートフォリオ

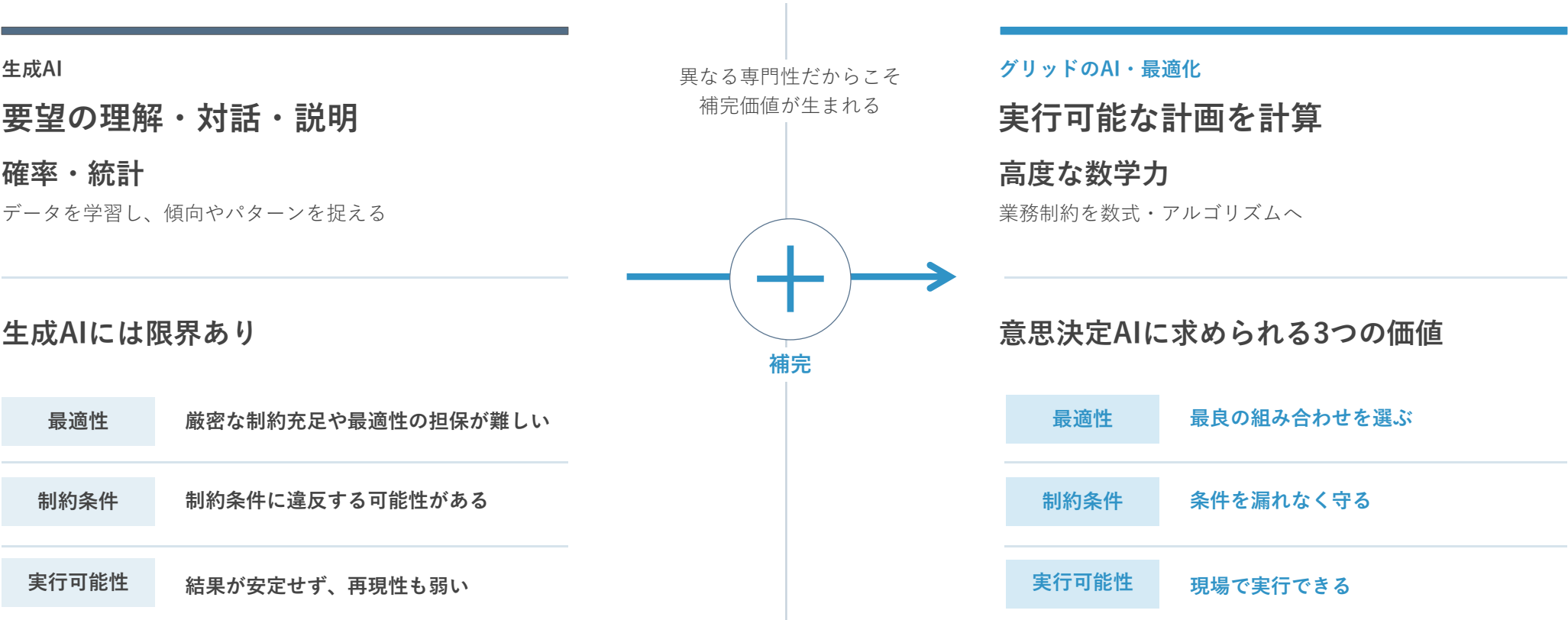
産業ドメインごとに成長段階と役割を明確にしたポートフォリオを構築。既存ドメインの高収益化と、新たな顧客・市場の開拓による収益源の創出を両立し、収益性と成長性の双方を高める。



TAMの拡張
(市場シェア・規模の拡大)

成長戦略：生成AIの普及で、グリッドの意思決定AIの適用領域が拡大

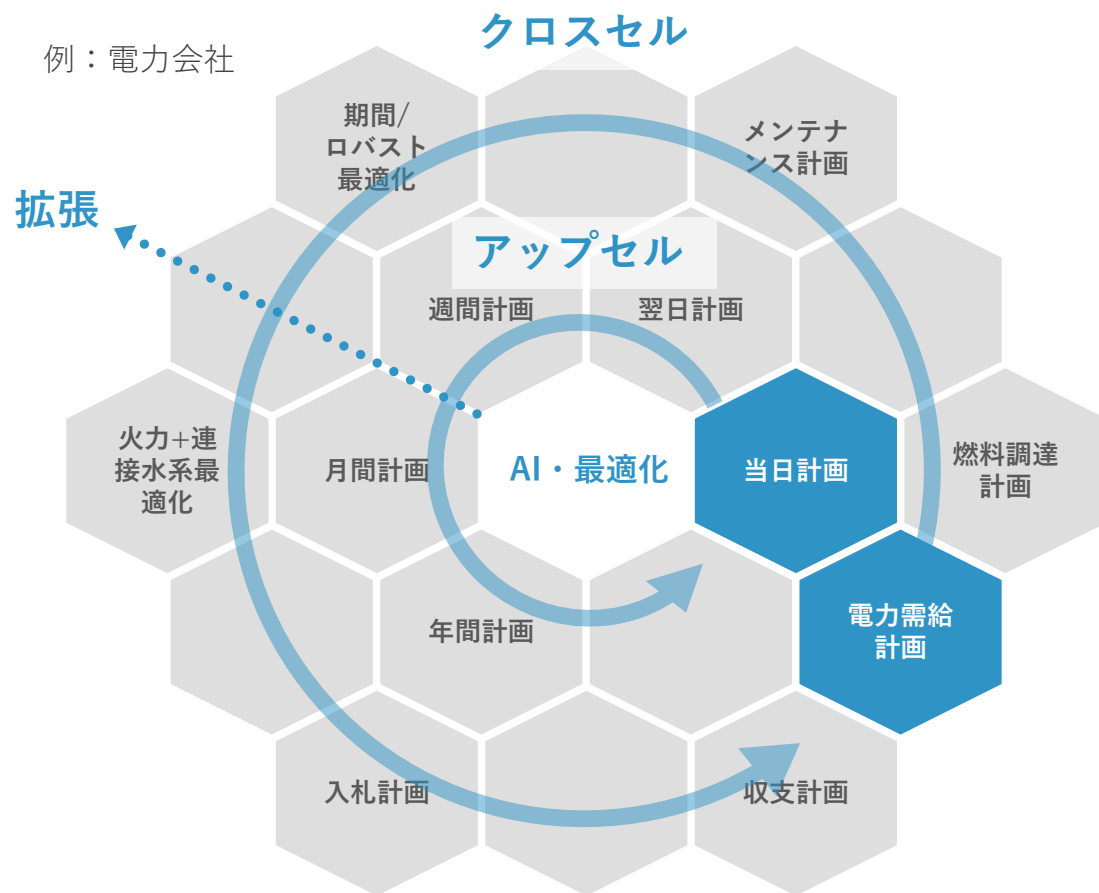
生成AIが現場の要望を理解・整理し、グリッドの数理最適化が複雑な条件を守った実行計画を計算。



生成AIが「使いやすさ」を広げ、グリッドの数理最適化が「意思決定」を担う

成長戦略：持続的なビジネス機会

AI・最適化によって解決できるテーマは、顧客企業内に数多く存在している。そのため、単一プロジェクトで完結することなく、アップセルやクロスセルにつなげやすい。同一顧客との取引領域を拡大することで、継続的な収益成長を実現。



導入後も提供価値と売上機会が継続的に拡大。
高いリピート率を実現。

最初の導入

1つの計画業務から導入

アップセル

機能・対象期間を拡張

クロスセル

周辺の計画・部門への横展開

事業基盤：圧倒的にユニークなポジショニング

社会インフラ×最適化で、**模倣困難**なポジショニングを確立

独自ポジションを支える3つの要素

1

社会インフラの現場を理解

電力・物流など、複雑な制約や実際の運用を理解

2

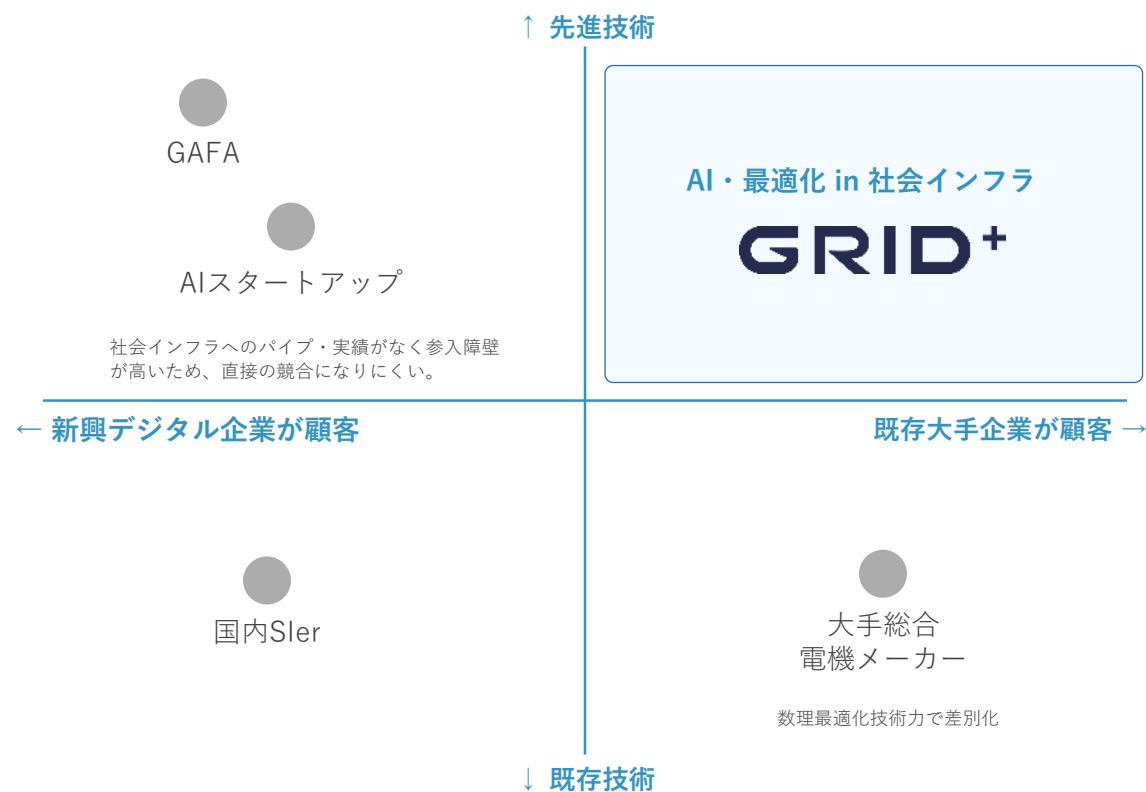
複雑な計画を先端AIで最適化

多数の選択肢から、実行可能で効率的な計画を作成

3

導入しやすいサービス型

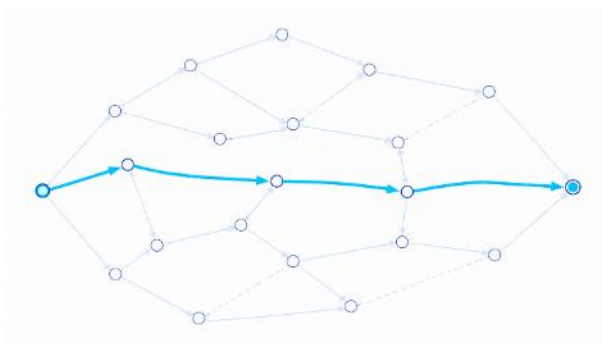
製品販売に縛られず、顧客課題に応じて柔軟に提供



事業基盤：なぜグリッドか。 参入障壁となる3つの優位性

「最適化技術」と「現場知」の融合が高い参入障壁となり、重電企業やSaaS企業には代替できない独自の優位性を確立。

01 模倣困難な技術アセット



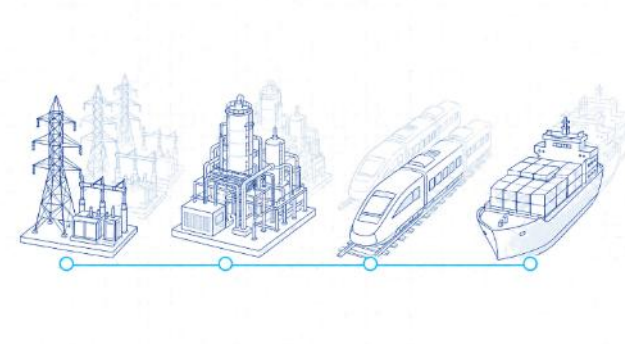
在籍する最適化エンジニア数、国内最大級。
70名を超える専門人材を擁する、国内屈指の技術者集団。これまで、数多くの社会インフラが抱える複雑な課題を、数理技術によって解決。
他社の追随を許さない、圧倒的な人材層の厚さ。

02 圧倒的なドメイン知識



社会インフラ事業会社出身者が多数在籍。
お客様と同じレベルで業務を語り合い、課題を紐解くことが可能。

03 実績の厚み



国内外で多数のプロジェクト導入実績を有し、
当社の技術が社会インフラの現場で継続的に活用されている。売上規模が拡大する中でも、売上リピート率は3期連続で85%以上を維持しており、お客様からの高い信頼を維持。

日本最大級の 最適化エンジニア集団 が誇る技術力

グリッドでは日本で最大級の規模で最適化エンジニアが在籍しており、数多くの社会インフラの課題を最適化技術で解決してきました。最適化技術の層の厚さは、追隨を許しません。



2 成長戦略 – AI事業

事業基盤：社会インフラ企業を中心とした顧客基盤

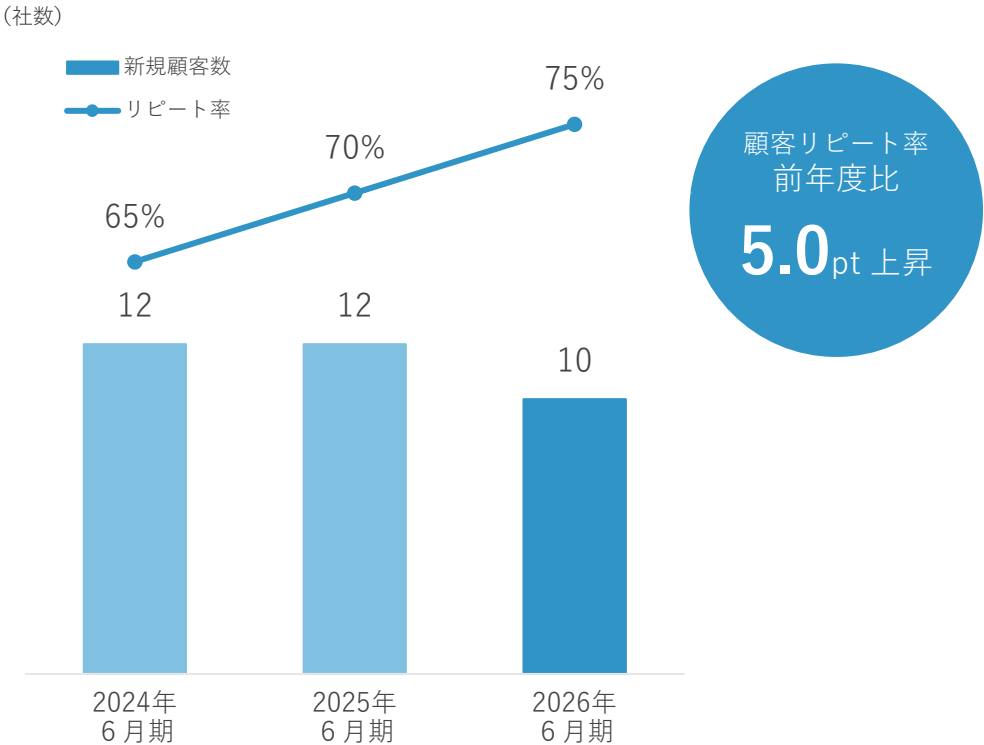
新規参入が難しい社会インフラ分野において業界大手企業との取引実績を多数有する



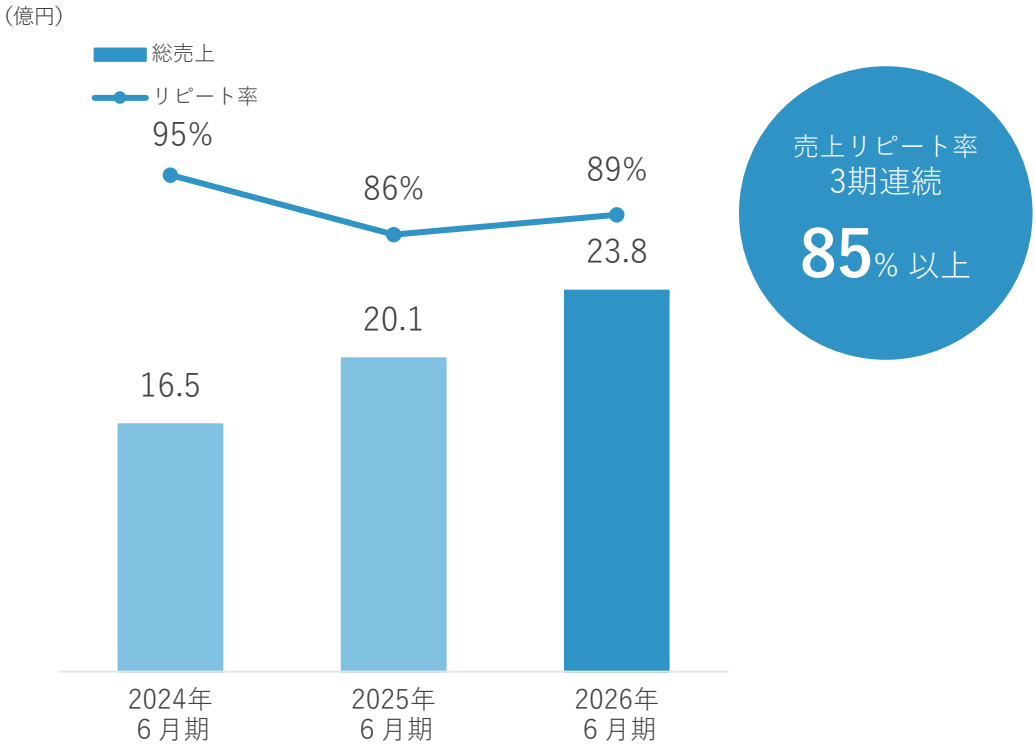
事業基盤：インフラ企業から支持される高いリピート率

新規顧客の継続的な獲得と既存顧客との関係深化が売上成長を下支えする。毎期10社以上の新規顧客を獲得し、顧客リピート率は2期連続で上昇。売上規模が拡大する中でも、売上リピート率は3期連続で85%以上を維持。

新規顧客数と顧客リピート率（顧客数ベース）



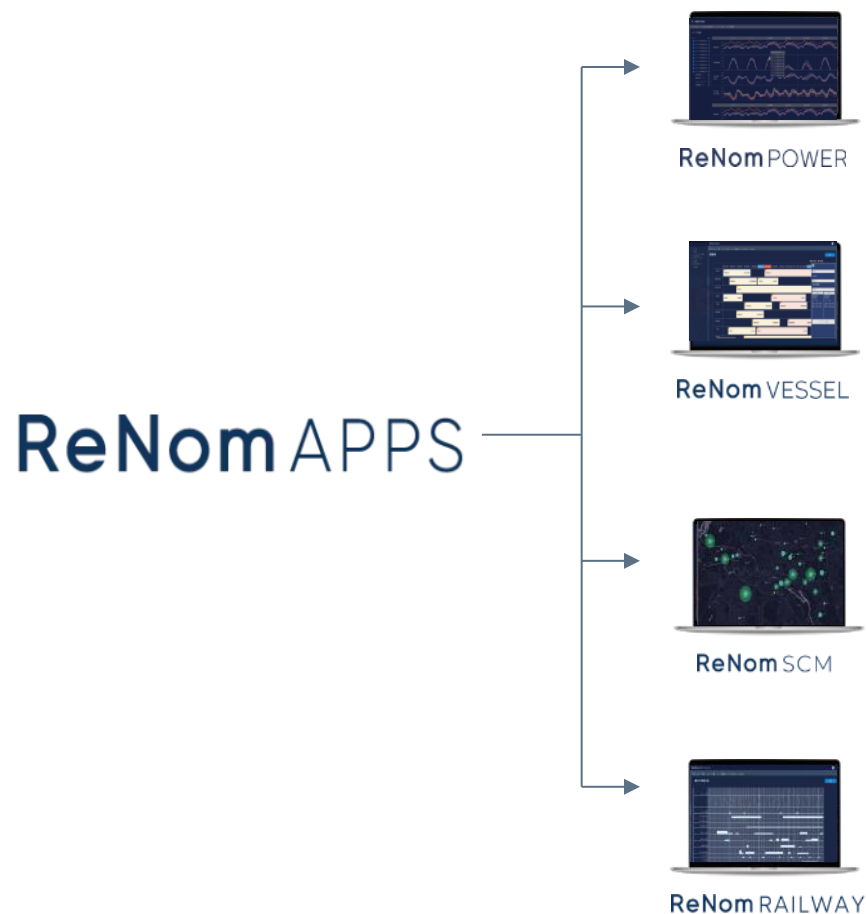
年間総売上と売上リピート率（売上ベース）



※新規顧客数：当期に初回取引した顧客社数
※リピート率 - 顧客：前期取引顧客のうち、当期も取引を継続した顧客の割合
※リピート率 - 売上：総売上に占める既存顧客向け売上の割合

事業基盤：業界特化型アプリケーション - ReNom Apps

電力/海運/サプライチェーン/鉄道などの社会インフラを対象に、複雑な計画業務をAIで自動化・最適化する業界特化型アプリケーションを提供。



1. 社会インフラの計画業務に特化

電力、海運、サプライチェーンなど、複雑な制約を伴う社会インフラの計画業務に特化したSaaS。電力需給、配船、原材料調達・生産などの計画に対応する。

2. AIが複雑な計画を自動立案・最適化

人が膨大な組み合わせを検討していた計画業務をAIで自動化。コスト、設備、人員、時間、運用ルールなどの制約を考慮し、数クリックで最適な計画を作成する。

3. 高度なソリューションを短期開発

社会インフラ分野で蓄積したAIエンジン、デジタルツイン、業務アプリケーションの開発基盤を共通化。従来は年単位だった個別システム開発を、数か月単位に短縮する。

将来展望：中期ロードマップ（AI技術を基盤としながら発展させていく技術戦略）

AI技術を個人業務支援から部署全体の業務変革、社会インフラの自律制御へと発展。

4つの技術戦略 テクノロジーの成長

1 AIがアシスタントになる

自然言語でシステムを操る

当社のSaaSソリューションであるReNom Appsに自然言語対話型AIを実装。専門的な計画業務を、より直感的かつ効率的に実行。

2

AIモデリング自動化

社内の開発力をAIで高度化

モデル構築・検証・改善を効率化し、開発期間の短縮と対応可能領域の拡大を実現するための基盤を開発。

3

部署が AIエージェントになる

「個」の支援から「部署」全体の業務変革へ

担当者個人の業務をAIで効率化・高度化する段階から、データ収集・連携・分析も含め、部の業務を自律的に担うAIエージェント。

4

社会インフラが自律的に動く

ソフトとハードを統合し最適制御

AI・最適化ソフトと、蓄電池などのハードを連携。複数の設備・システムを統合し、社会インフラの自律的な運用・制御を実現。

AI事業における主要なリスク

以下は、AI事業の事業遂行において重要な影響を与える可能性があるとして認識している主要なリスクです。

▶ 技術革新の影響

（発生可能性：低、発生時期：特定時期なし、影響度：大）

当社の事業に関連するAI技術は、世界的に研究開発が進んでおり、技術革新のスピードが極めて速い分野であります。当社はこうした技術革新に対応できる研究開発活動を推進することに加え、社外取締役を含むAIや産業分野を専門とする大学の研究者と連携し、最新の研究技術を取り込む体制を構築することで、事業基盤の拡大を図ってまいります。特に急速に研究開発及び実装が進められている生成AI技術については、当社のサービス価値向上及び生産性向上の観点で活用しつつ、生成AIに代替されることのないサービス開発及び提供を図ってまいります。しかしながら、技術革新への対応が遅れる可能性もあり、その場合には当社の競争力が低下し、当社の事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。

▶ 人材の確保と育成

（発生可能性：中、発生時期：特定時期なし、影響度：中）

当社は今後更なる成長を成し遂げていくため、優秀な人材の確保と育成を重要課題の1つであると位置付けております。当社は優秀な人材の採用と確保を進めるべく採用手段の拡充等の採用施策、組織開発施策、従業員教育施策を講じておりますが、これらの要員を十分に採用できない場合や、育成が十分に進まなかった場合、あるいは在職中の従業員が退職する等した場合には、受注するプロジェクトの開発に制約が発生することや、受注したプロジェクトの品質・利益率の低下を招き、当社の事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。

インフラアセット事業

infrastructure assets

インフラアセット事業

インフラアセット事業の成長戦略・事業モデル・競争優位性から市場環境・案件拡大

01 事業モデル

土地選定からEPCまでを一気通貫で行う開発モデル（デベロップ&セル）・AIとアセットの繋がり

02 事業環境

社会背景：電力不足の深刻化・再生可能エネルギー導入加速・カギを握る蓄電池

03 提供価値

AIとアセットの繋がり・なぜ蓄電池にAIなのか・開発から運用までのワンストップサービス

04 事業基盤

ポジショニング・高圧から特別高圧への案件規模の拡大

05 将来展望

中期戦略ロードマップ・主要な事業リスク

事業モデル：AI事業の技術を、インフラアセット事業（蓄電所開発）へ

独自ネットワークを活用し、蓄電所を一気通貫で開発し、**デベロップ&セル**により事業主に売却。

電力の需給計画など、インフラ領域全般で培ってきた数理最適化・AI技術を、蓄電所の開発・運用に応用。

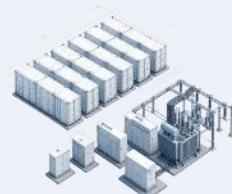
開発プロセス - 蓄電所を土地選定から一気通貫で開発



土地選定



系統接続の申込み
空き容量の確認



蓄電所の設計



EPC



事業主へ売却

01 — DEVELOP & SELL

独自ネットワークで、一気通貫の開発。

独自のネットワークを活かし、土地選定から系統接続の申込み・空き容量の確保、蓄電所の設計・EPCまでを一気通貫で行い、蓄電所事業として事業主に売却します。

02 — ReNom CHARGE

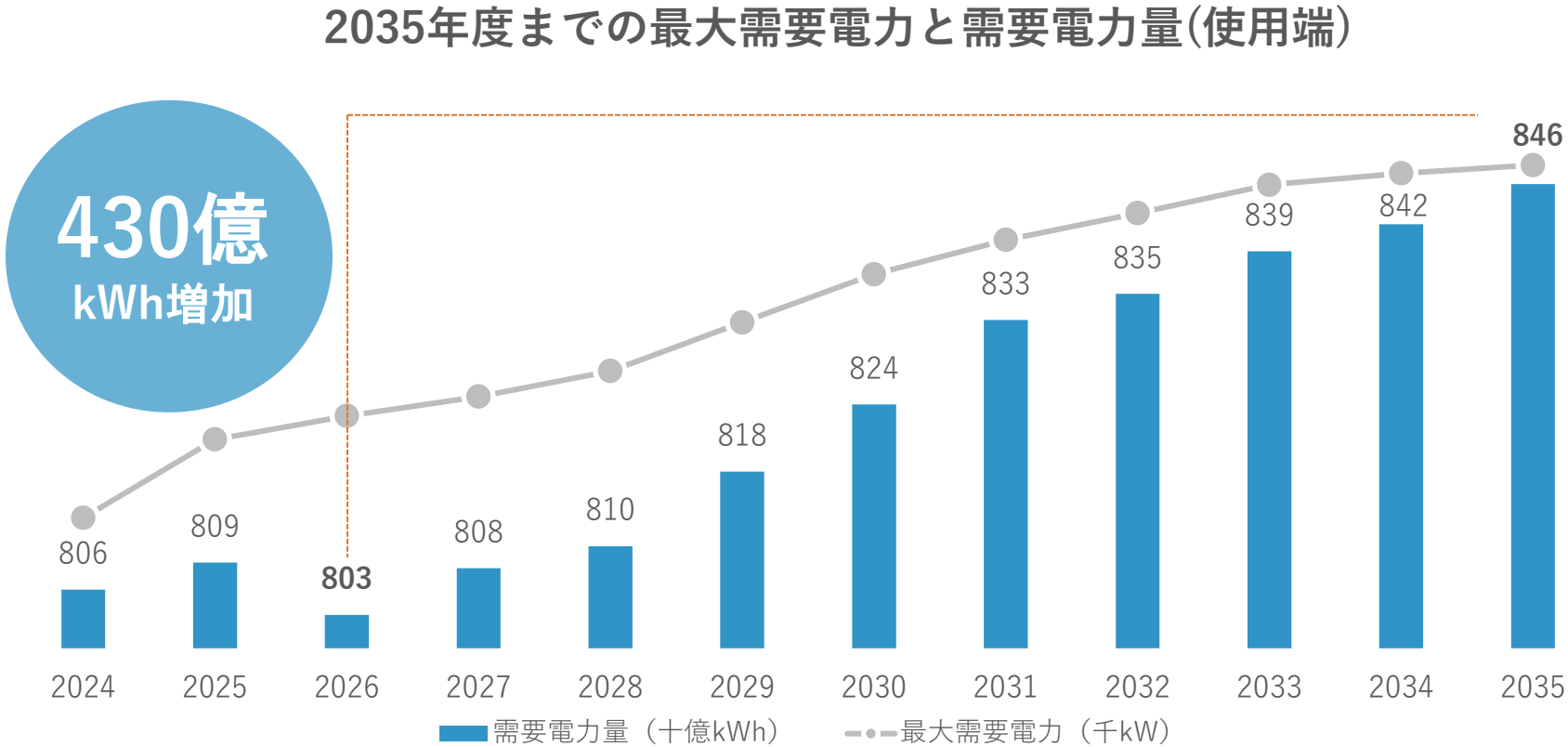
売却後も、独自AIで運用を支える。



充放電計画を自動制御するAIエンジン「ReNom CHARGE」を活用し、事業主へ運用計画のアドバイスが可能。開発から運用まで、グリッドが一貫して手がける開発モデルです。

事業環境：将来的な電力不足が社会課題に

今後、社会全体でのAIの普及により、データセンターや半導体工場の新増設が急速に増加。
それに伴い、2035年までに**需要電力量は430億kWh増加**し、将来的な電力不足が大きな社会問題となっている。



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)」より当社作成

事業環境：電力不足を背景に、再生可能エネルギー導入が加速

電力不足と資源依存という社会課題を背景に、短期導入可能な主力電源として再生可能エネルギーの開発が加速

再エネ拡大を後押しする3つの背景

1 電力不足の深刻化

電力不足が社会問題化し、発電所の開発・整備が急務に

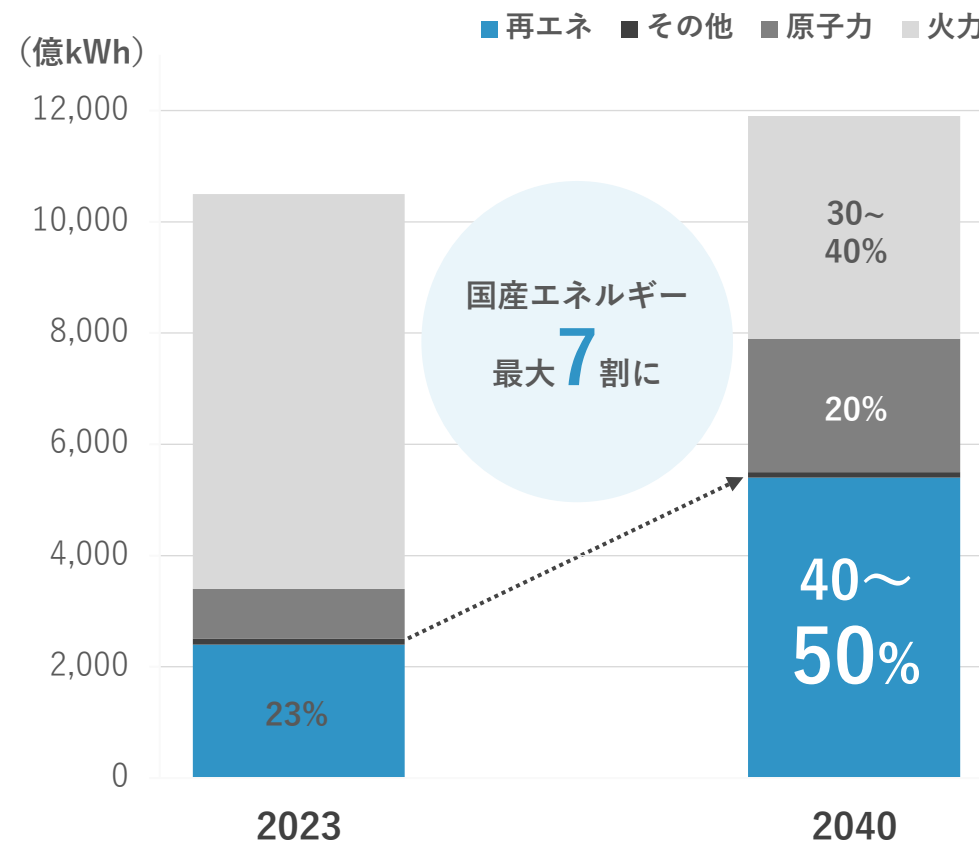
2 エネルギー自給率の低さ

自給率わずか15.3%（G7最低水準）
化石燃料の輸入依存は経済安全保障上のリスク

3 政府方針の転換

第7次エネルギー基本計画で、再生可能エネルギーを2023年の2倍以上に拡大する方針

エネルギー計画に基づく
今後の再エネの増加（発電量）



事業環境：再エネ普及とコスト削減のカギを握る蓄電池

蓄電池は、国の主力電源となる再生可能エネルギーの調整・補助電源として活用される。また、莫大な電力を消費するデータセンター等において、蓄電池とエネルギーマネジメントの組合せによる電力コスト削減が期待される。

蓄電池活用



昼夜の需給ギャップを解消

昼に充電し夜に放電することで、需給ギャップを埋める。

エネルギーマネジメント



充放電を最適化

データセンターの使用状況と時間帯別の電力単価を分析し充放電のタイミングを最適に制御する

データセンター



電力コストを削減

割高なピーク時間帯を避け、電気の購入金額を削減する。

提供価値： **AI・最適化とインフラセット（蓄電池）を繋げることで、社会インフラ能力の限界を解放する**

電力分野では設備増設を抑え、データセンターでは充放電の最適化で電力コストを抑え、再エネでは余剰電力を無駄にしない。
グリッドは、ソフトウェア（AI・最適化）に加え、ハードウェア（蓄電池）を繋げることで、導入効果を最大化できるユニークな企業。

電力・エネルギー | “作らずに済ませる”

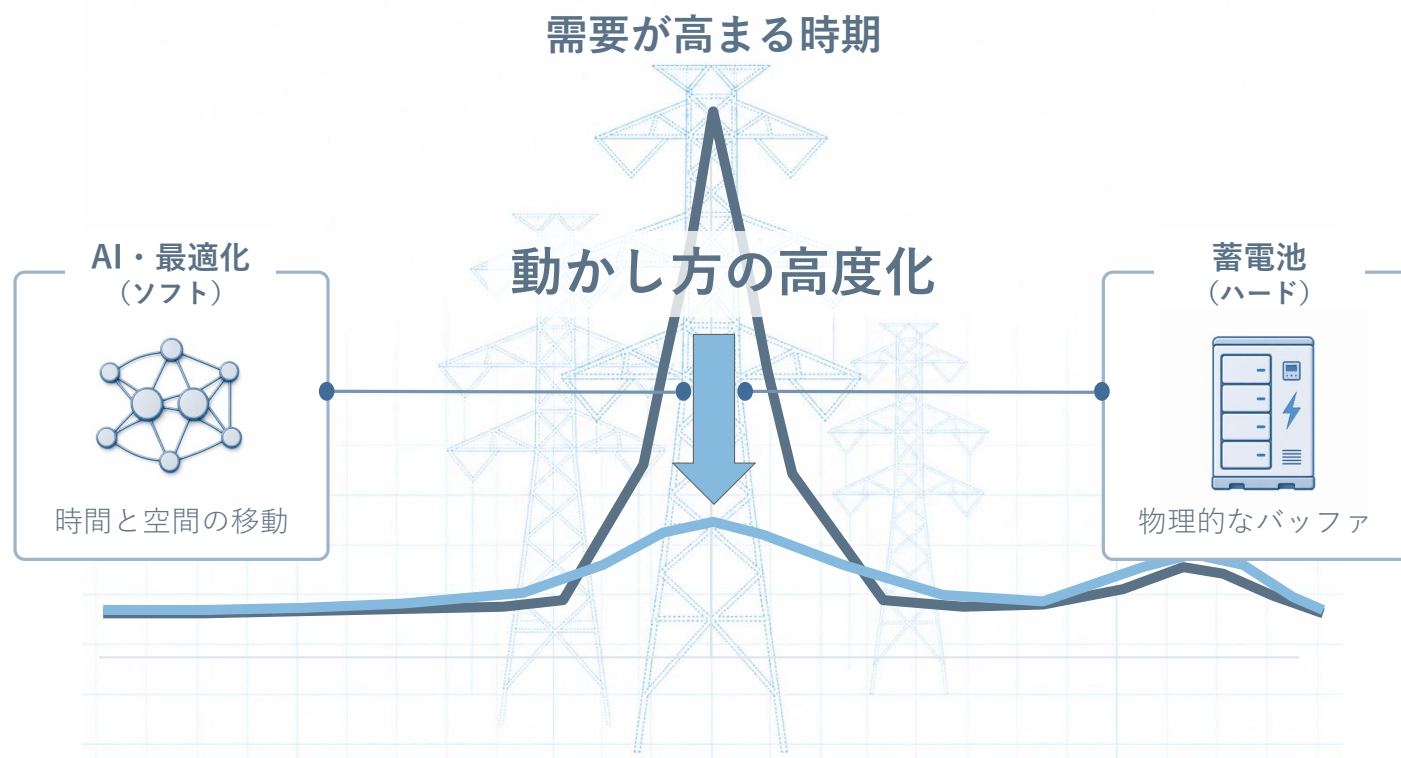
昼の余剰を蓄電し、夕方・不足地域へ。
ピークを下げ、増設を一部回避。

データセンター | “電力コストを抑える”

莫大な電力を消費するデータセンターの需給ギャップを、
充放電の最適化で解消。
割高なピーク時間帯を避け、電力コストを削減。

再生可能エネルギー | “無駄にしない”

出力変動の大きい再エネを蓄電池で吸収。
余剰電力を無駄にせず、収益に変える。



提供価値：なぜ蓄電池の運用にAI最適化システムなのか

蓄電池運用では、複雑に変動する複数の電力市場を見極めながら、瞬時の制御を継続的かつ確実に行う必要があるため、**収益最大化と安定運用を両立するAI**による最適化・自動化が不可欠。



01 複雑な市場での収益最大化

卸電力市場・容量市場・需給調整市場の3市場を横断し、昼間の充電、夕方の高値売電、夜間の需給調整市場参画を毎日繰り返す運用は、手動操作では実現不可能。



02 人間には不可能な 「10秒以内」の即応性

需給調整市場では、電力不足時に10秒以内で応答し電力を注入することが求められる。
人間の判断・手動操作では難しい。

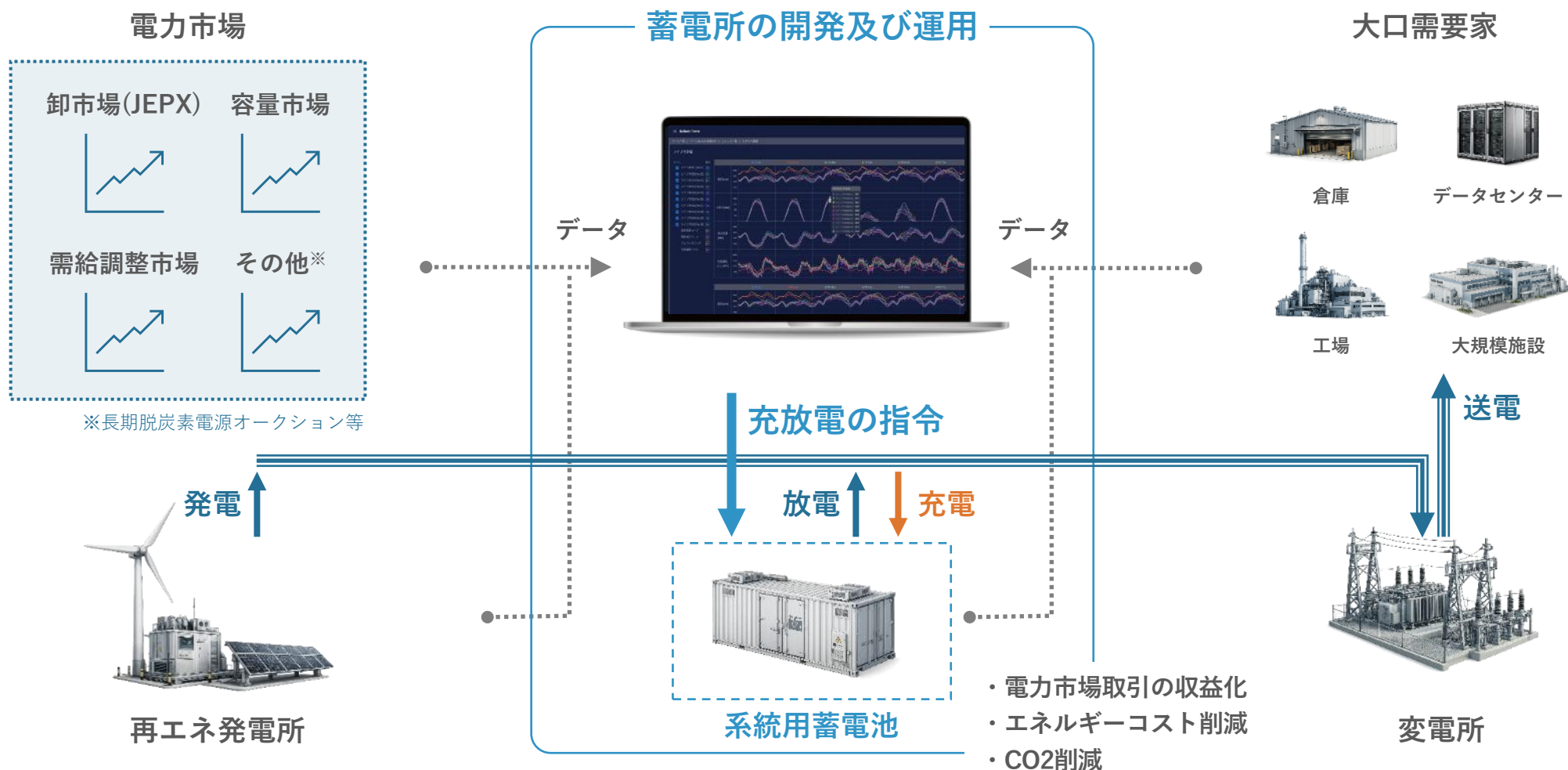


03 少ない力で確実な運用

労働人口が減少するこの時代に、人手をかけず自律・自動運用が可能となる。

提供価値：AIで蓄電所の制御、市場取引を自動化

系統用蓄電池事業において、独自のAIを活用した蓄電池運用の最適化システムを提供。



事業基盤：AI×アセット開発による独自ポジショニング

独自の開発ネットワーク×AI運用で、**模倣困難**なポジショニングを確立

独自ポジジョンを支える3つの要素

1

土地選定・系統接続の実務を理解

土地探索から系統連系協議まで、
現場の実務プロセスを熟知

2

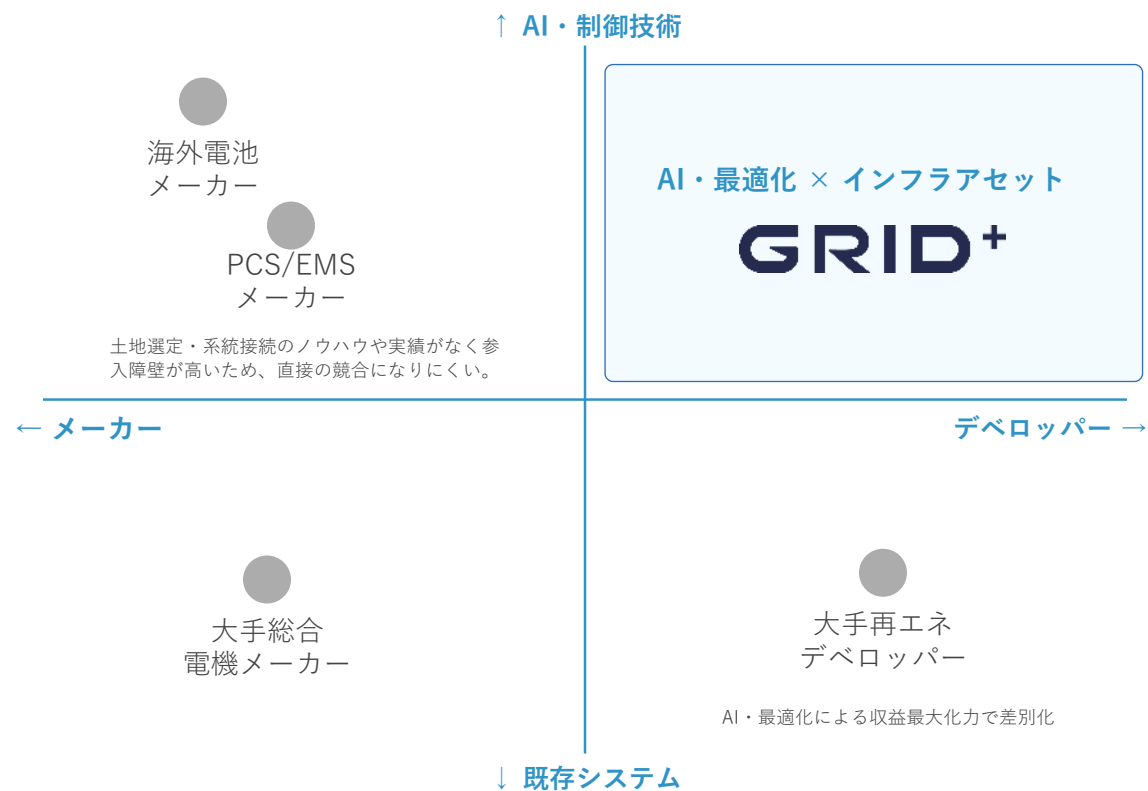
AI・最適化で充放電運用を最適化

卸市場・需給調整市場など複数市場を
横断した収益最大化を実現

3

開発から運用まで一貫対応

デベロッップ&セルに加え、売却後も
AIによる運用アドバイスを提供



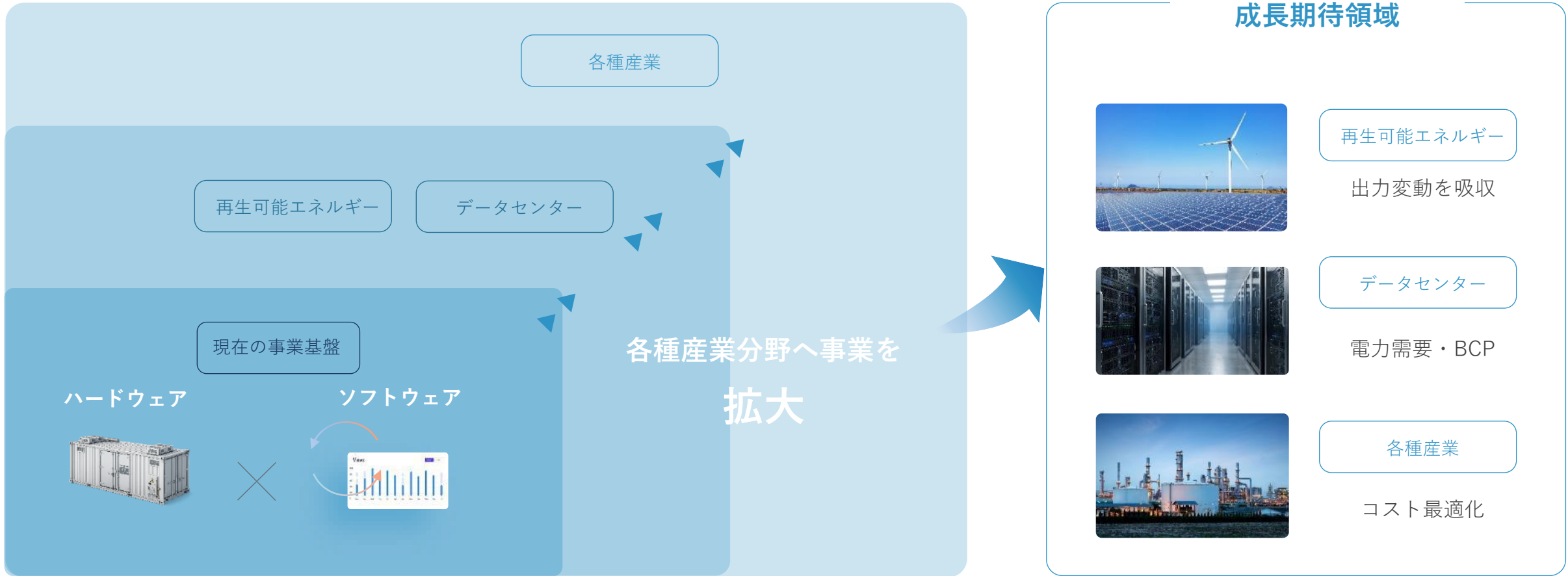
事業基盤：高圧から特別高圧へ、案件規模を拡大

高圧の開発（1プロジェクト売上金額：5~10億円程度）から、大規模な特別高圧の開発（1プロジェクト売上金額：20~50億円以上）に案件規模を拡大し、複数案件を推進。



将来展望：蓄電所開発から他の社会インフラへ事業を拡大

系統用蓄電池事業の開発ノウハウと独自のAIシステムを掛け合わせて再生可能エネルギー、データセンター、各種産業分野へ事業を拡大。



インフラアセット事業における主要なリスク

以下は、インフラアセット事業の事業遂行において重要な影響を与える可能性があるとして認識している主要なリスクです。

▶ 業容拡大期における業績変動

（発生可能性：中、発生時期：特定時期なし、影響度：大）

当社は、2025年6月期に蓄電所関連サービスを開始し、2026年5月には系統用蓄電所の開発案件を受注して開発を行っておりますが、開発の実績及び経験について、今後も積上げが必要な段階にあると考えております。そのため、新規受注の進捗や開発期間の延長等により売上が下振れる場合があります、当社の業績に影響が生じる可能性があります。このような事態を回避するため、受注進捗に合わせた営業活動の適切なマネジメントや、適切な規模で受注ができるよう開発案件の精査及び限定、外注先及び部材調達先の慎重な選定、開発スケジュールの管理徹底を推進してまいります。

▶ プロジェクト収支の悪化による業績変動

（発生可能性：中、発生時期：特定時期なし、影響度：大）

インフラアセット事業においては、プロジェクトごとに、想定費用を基に見積りを作成しており、乖離の生じないように管理を行っておりますが、見積り時に想定しなかった事実の発覚、資材・工事費の高騰、自然災害その他不測の事態の発生により費用が増加した場合、プロジェクト収支の悪化を招き、当社の業績に影響が生じる可能性があります。このような事態を回避するため、顧客及び仕入・外注先との責任分界点の切り分け、並びに仕入・外注先の管理等を行ってまいります。

目次

- 1 企業理念・ビジョン・事業概要
- 2 成長戦略
- 3 財務実績 *過去3ケ年の実績及び今期目標
- 4 人材戦略
- 5 新たなる取り組み
- 6 ユースケース
- 7 その他

全社：セグメント別実績の概況

AI事業の売上高は堅調に推移し、生産性の向上に伴い事業セグメント利益も増加。
インフラアセット事業は蓄電所開発の始動により、売上高・事業セグメント利益ともに大幅に増加。

		2025/6期	2026/6期		(ご参考)2026/6期
		通期実績	通期実績	前年同期比	Q4実績
(百万円)					
売上高	全社	2,063	3,119	+51.2%	1,167
	AI事業	2,004	2,362	+17.9%	575
	インフラアセット事業	59	756	+1,173.9%	592
営業利益	全社	428	459	+7.3%	149
	AI事業	754	848	+12.5%	150
	インフラアセット事業	37	100	+164.7%	130
	本社費	△364	△489	△34.3%	△131

AI事業：過去指標

既存顧客の深化・大型化等により、顧客平均売上は前年同期比で9.2百万円増と大幅に伸長。

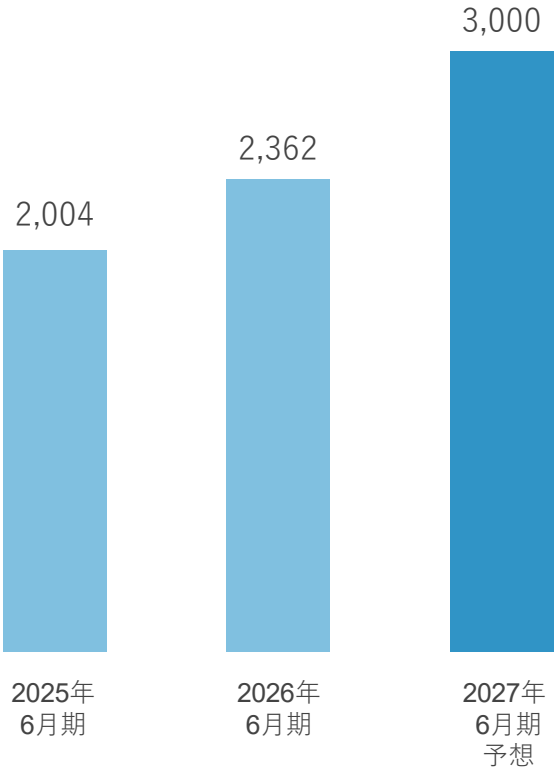
		2025/6期	2026/6期	
		通期実績	通期実績	前年同期比
AI 事業	ストック型売上比率	25.5%	27.1%	+1.6pt
	顧客平均売上※2	51.3百万円	60.5百万円	+9.2百万円
	主なサービス(その他除く)※3	54.8百万円	63.9百万円	+9.1百万円
	取引先数※1	39社	39社	-
	主なサービス(その他除く) ※3	36社	36社	-
	プロジェクト数	81件	76件	△ 5 件
	AI開発	43件	33件	△10件
	システム開発	18件	20件	+ 2 件
	運用サポート	20件	23件	+ 3 件

AI事業：主要指標の状況

高度な技術アプローチによる「価値提供」と「生産性の向上」により、エンジニア1人当たり売上高が増加し、全体売上高の拡大を牽引。営業・管理体制を強化する中でも、従業員1人当たり売上高は前期並みの水準を維持。

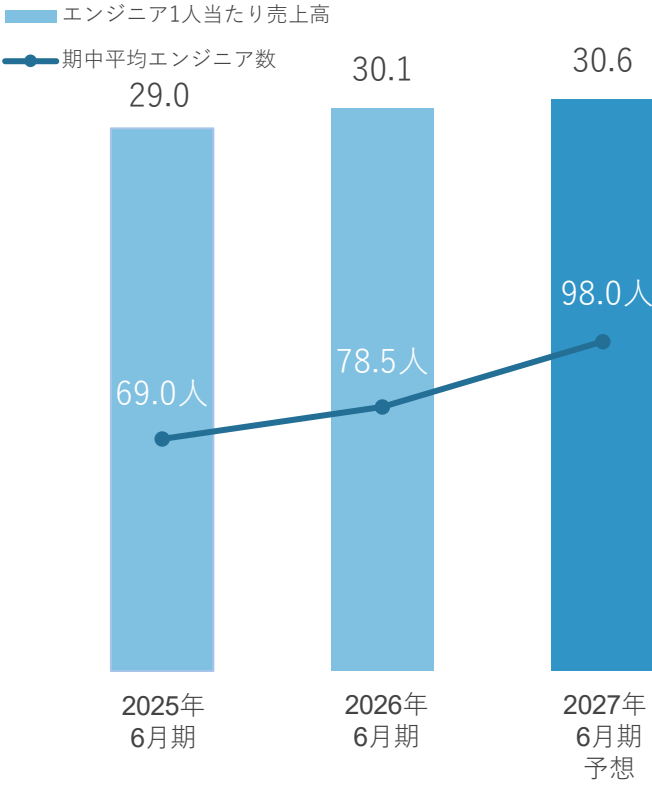
売上高

(百万円)



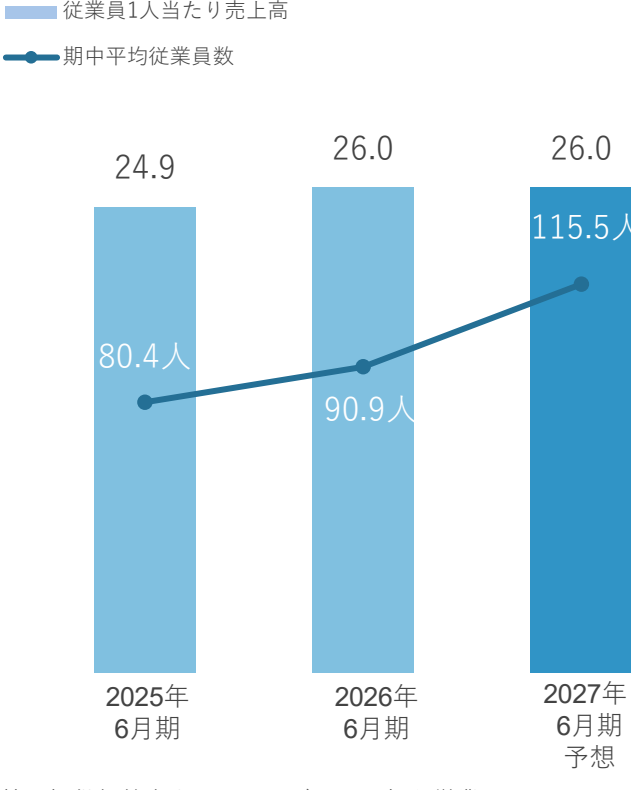
AI事業エンジニア1人当たり売上高

(百万円)



AI事業従業員1人当たり売上高

(百万円)



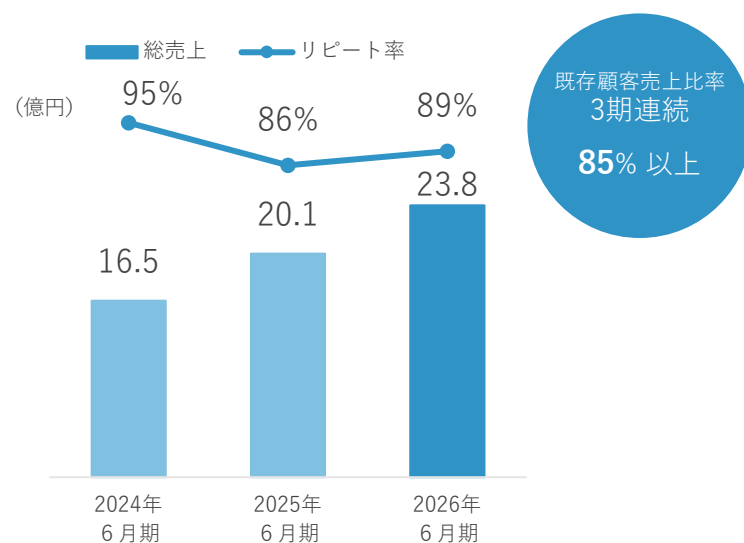
※当社の提供価値向上にはエンジニアに加え営業・コンサルティング等の全社的な貢献が不可欠であるため、今後は「従業員1人当たり売上高」への指標統一を予定しております。

3 財務実績

AI事業：競争優位性を裏付ける主要KPIの推移

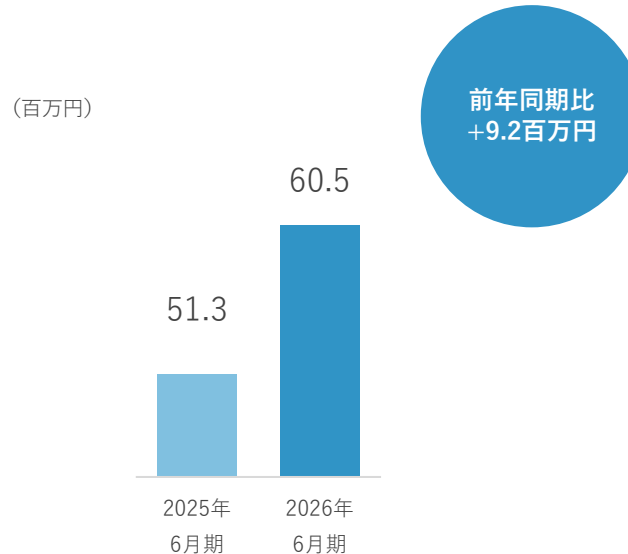
高い技術力とドメイン知識を背景に、「高リピート率」×「顧客単価の向上」×「1人当たり売上高の拡大」による持続的な収益成長サイクルを確立。

年間総売上と売上リピート率（売上ベース）



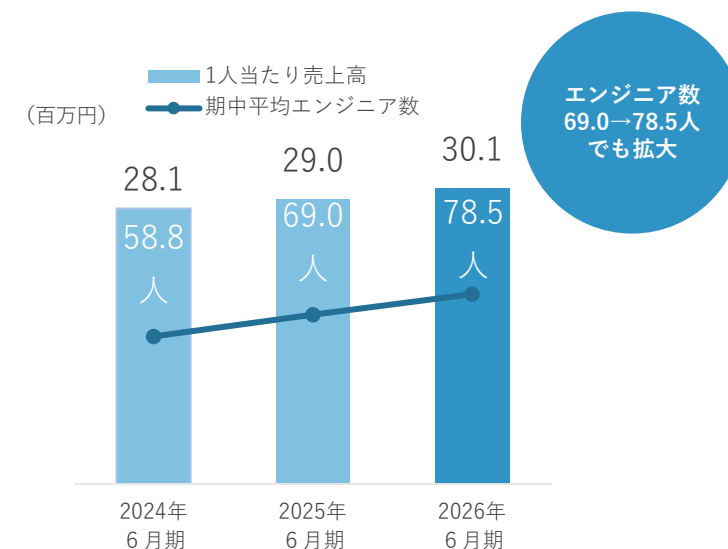
先行契約の顧客満足度が高く、追加受注を獲得。その結果、**高い顧客リピート率を維持**。

顧客平均売上高



単一部門での受注を起点に、他部門や周辺業務のアップセル・クロスセルに成功。1つの計画業務への導入から、期間・対象業務を拡張し**顧客単価を最大化**。

AI事業エンジニア1人当たり売上高



単価の高い案件が増え、**1人当たり売上高が拡大**。27/6期もエンジニア1人当たり売上高は拡大予想。(27/6期エンジニア1人当たり売上高：30.6百万円)

AI事業：2027年6月期 売上候補案件の進捗（案件パイプライン）

2027年6月期の期初時点で、事業計画の達成に必要な規模の案件パイプラインを十分に確保。運用・保守案件を安定的な収益基盤としつつ、受注済みの開発案件を着実に完遂するとともに、提案中の確度の高い案件を受注につなげることで、計画達成を目指す。

※ 案件パイプライン：受注前の商談から受注済み開発、運用保守までの案件の積み上がり



堅調な期初パイプラインを土台に、
2027年6月期事業計画の着実な達成へ

* 潜在案件、高ポテンシャル案件と高確度案件は、
案件の進捗状況および社内の管理基準に基づき分類しています。

** 案件数・金額は社内の管理基準に基づき集計した管理数値であり、
業績予想とは異なります。
また営業活動中の全案件を含むものではありません。

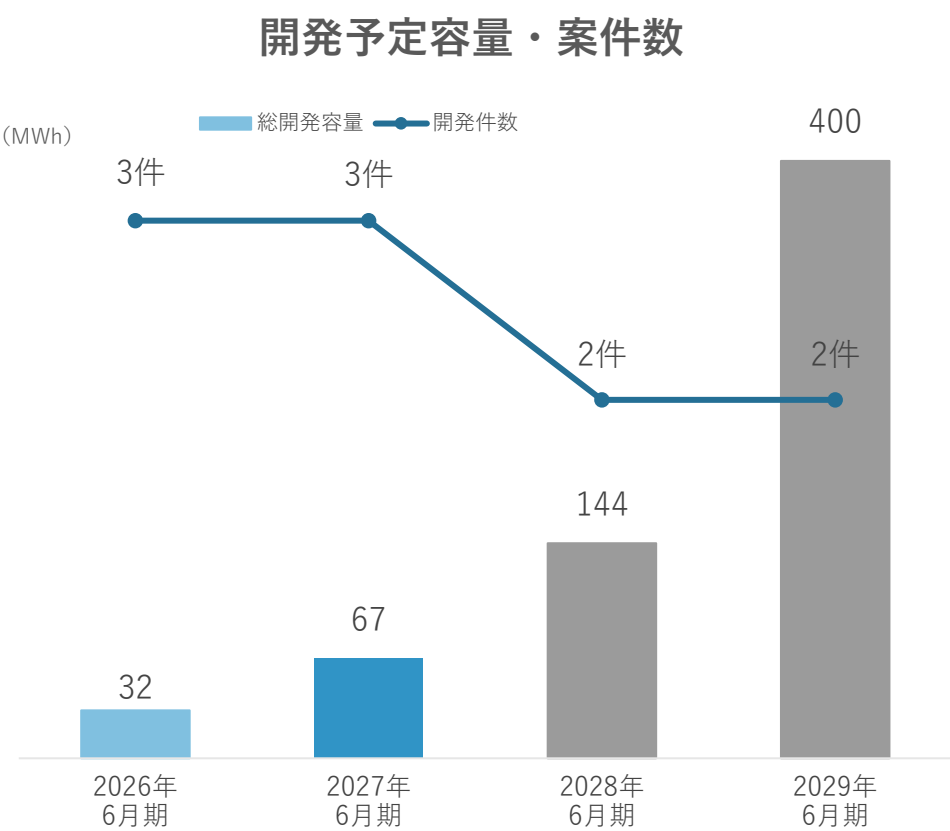
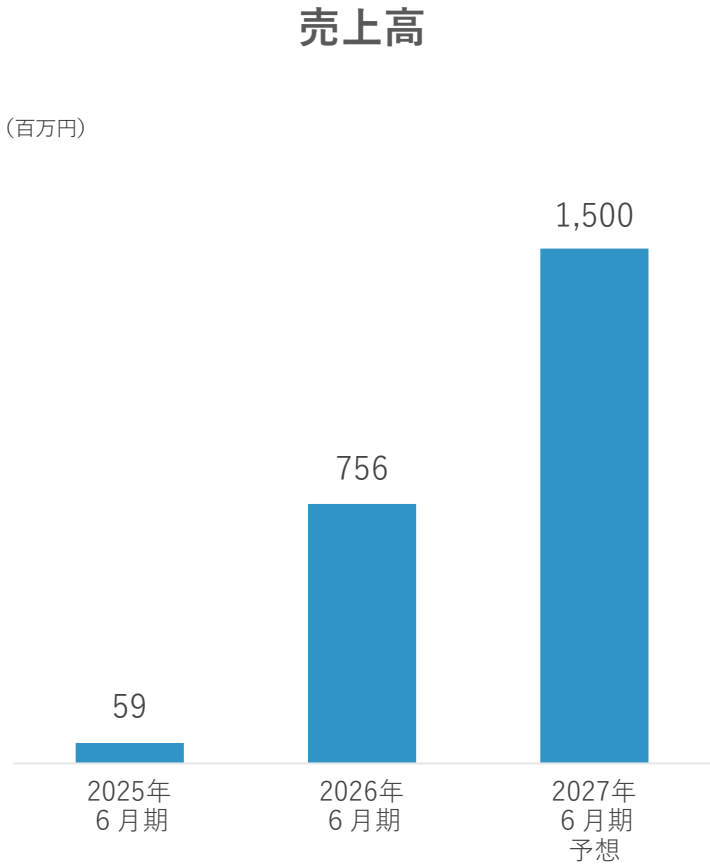
***従来開示していた受注高および受注残高は、当社の売上の先行指標
として十分な蓋然性を示さないため、今後は売上予測の可視性を
高める観点から、案件パイプラインの開示へと変更する方針と
いたしました。

インフラアセット事業：主要指標の状況

2027年6月期の売上高は、前期に受注した案件に加え、新規案件からの計上も見込む。

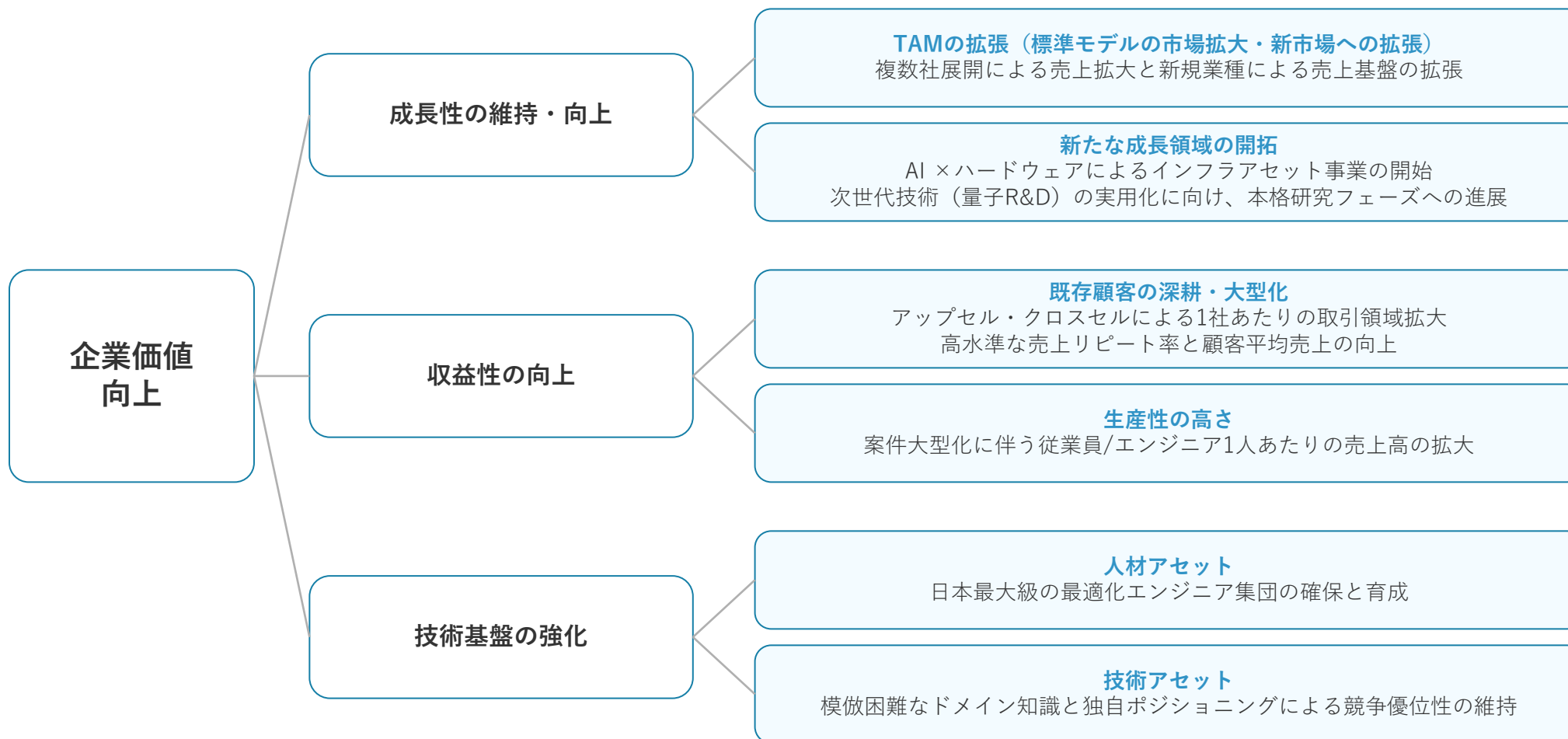
※高圧案件：出力が数MWの小中規模系統用蓄電所
特別高圧案件：出力が数十MW級の大規模系統用蓄電所

すでに当社が保有している開発権利を活用し、来期以降は、大型案件（特別高圧）の契約締結を目指す。

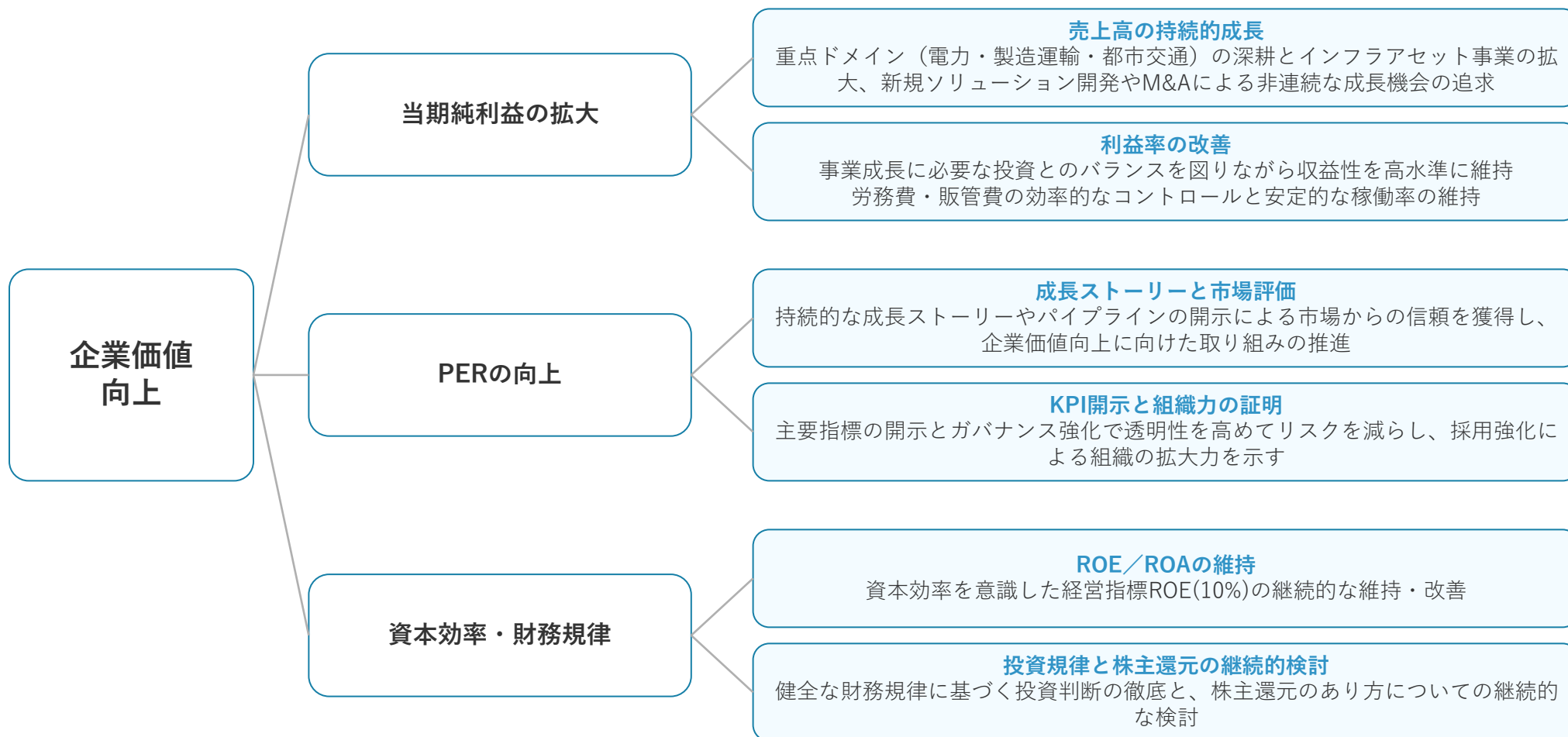


※2026年6月末時点で、当社が開発の権利を保有し、開発を予定している蓄電所の開発予定容量と案件数。

企業価値向上のための事業成長戦略



企業価値向上のための財務戦略



業績予想の概況

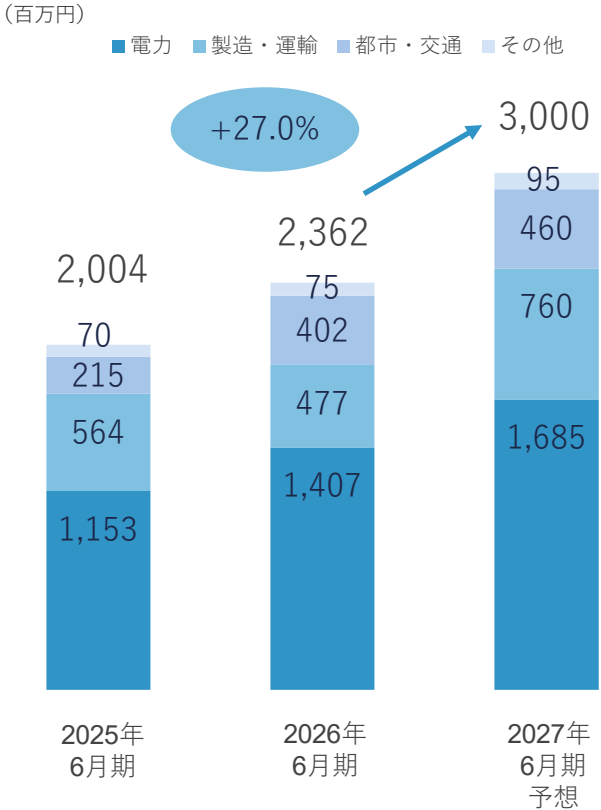
AI事業、インフラアセット事業ともに、高い売上高成長率を実現。各段階利益はいずれも大幅な増益となる見通し。
積極採用の継続に伴い人件費は増加するものの、営業利益の通期予想は **6 億円**となる見込み。

		2026/6期	2027/6期	
(百万円)		通期実績 (売上高比)	通期予想 (売上高比)	前期比
全社 業績予想	売上高	3,119	4,500	+44.3%
	AI事業	2,362	3,000	+27.0%
	インフラアセット事業	756	1,500	+98.3%
	営業利益	459 (14.7%)	600 (13.3%)	+30.6%
	経常利益	466 (15.0%)	610 (13.6%)	+30.8%
	当期純利益	345 (11.1%)	400 (8.9%)	+15.9%

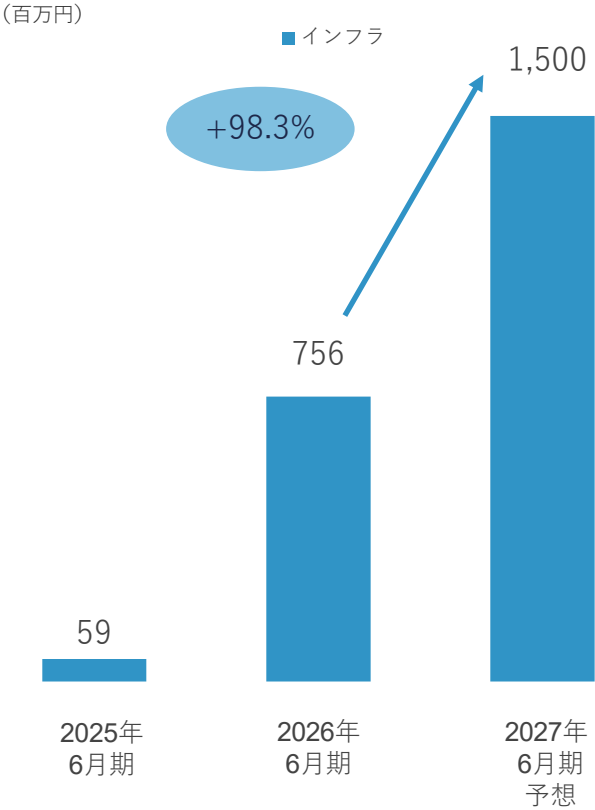
業績予想：主要指標の推移

AI事業の売上高は、全ドメインで順調に拡大し、前期比27.0%増。インフラアセット事業の売上高は、前期に本格始動した蓄電所開発が引き続き寄与し、前期比98.3%増と大幅に拡大。全社営業利益は、前期比140百万円（30.6%）増。

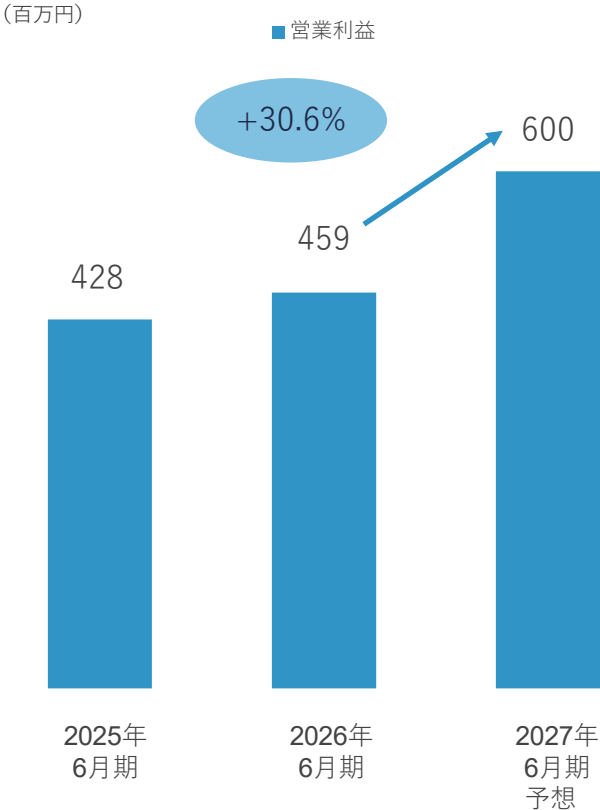
AI事業売上高



インフラアセット事業売上高



全社営業利益

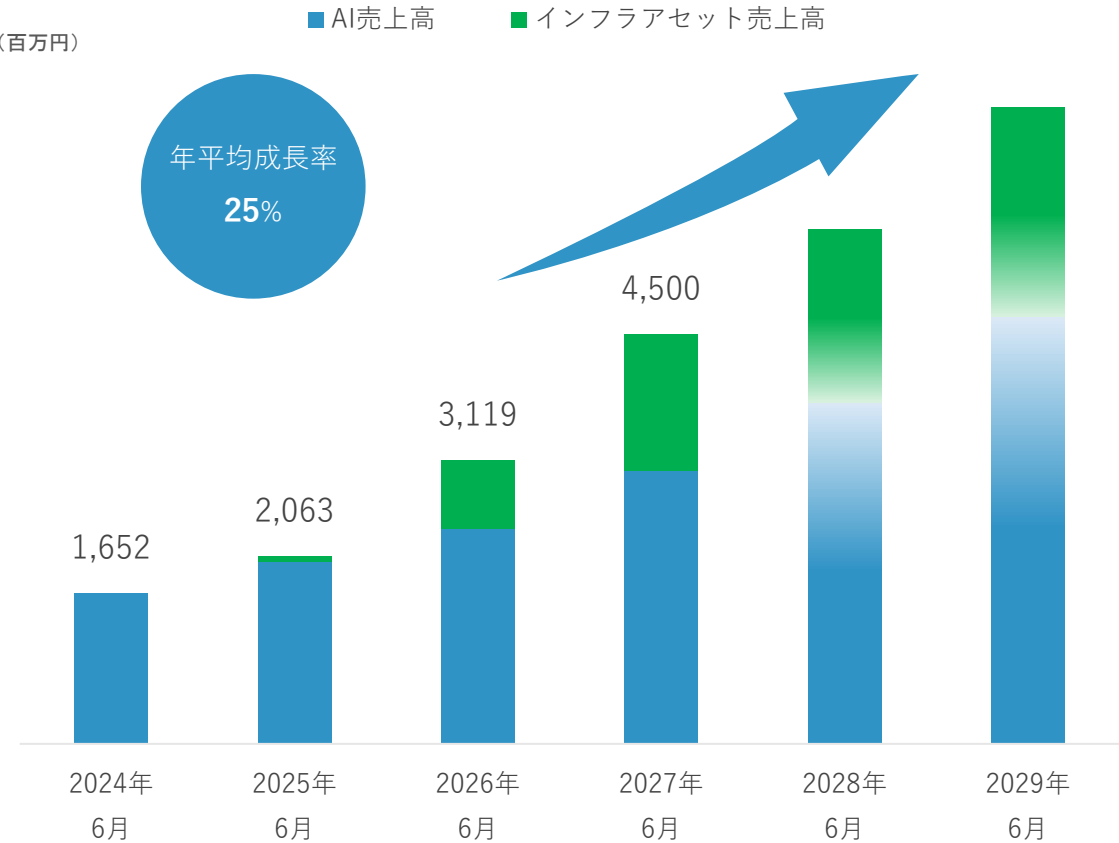


3 財務実績

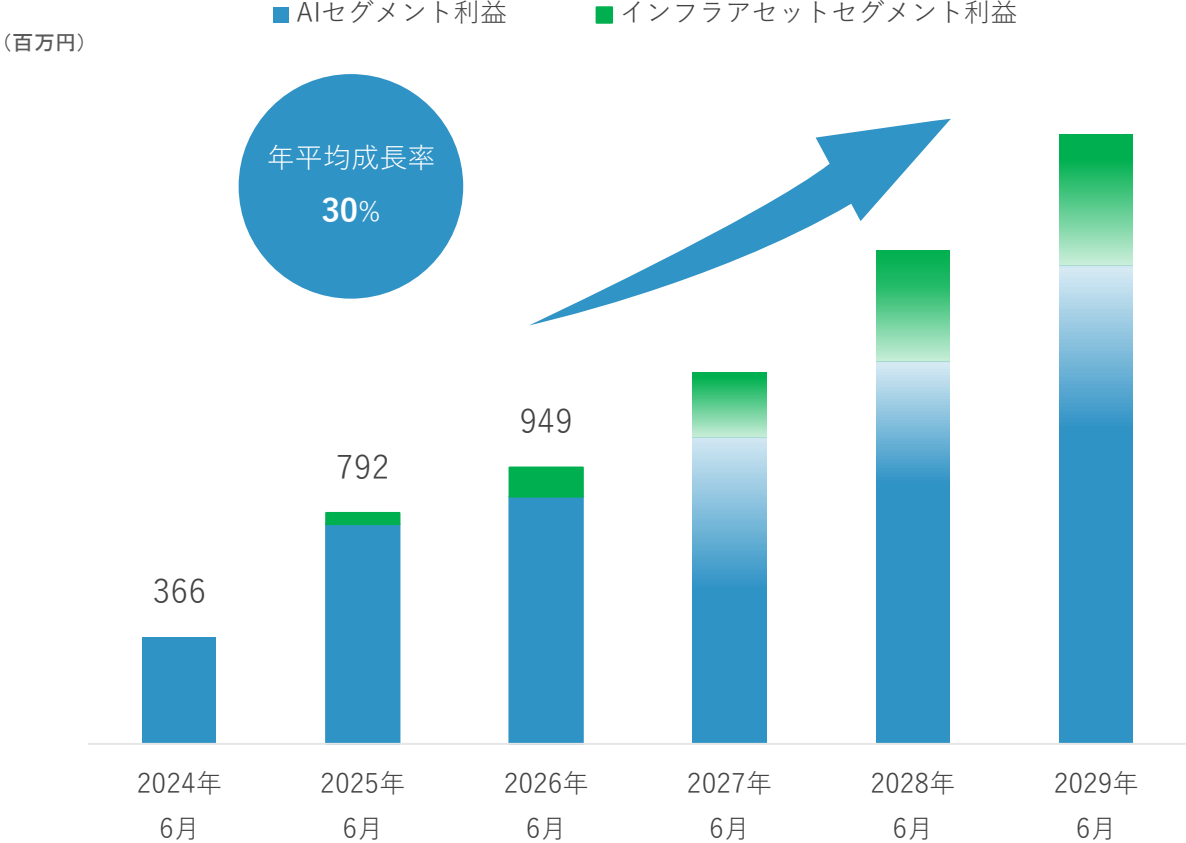
売上高と営業利益の推移

AI事業、インフラアセット事業の両事業で売上高・営業利益を拡大。両輪での増収増益を通じて、持続的な企業価値を向上。

売上高推移



セグメント利益推移



※今後3年間の業績見通し（詳細な数値計画）については現在策定中であり、上記グラフは成長イメージの方向性を示すものです。
具体的な数値計画につきましては策定完了後、決算説明資料にて速やかに開示いたします。

中期経営計画：財務定量目標について

確度の高い成長シナリオを厳選し、段階的に開示する方針

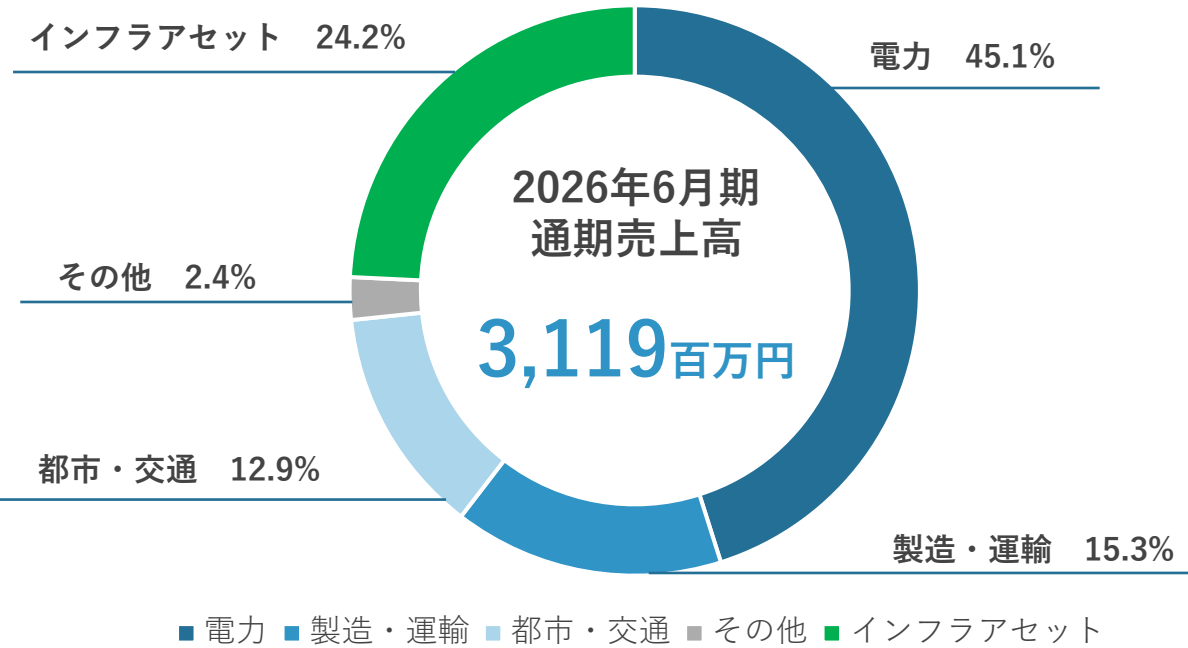
最適化AIの技術適用領域は幅広く、当社の成長機会と戦略の選択肢は大きく広がっております。特にインフラアセット事業の本格始動により、現在のビジネスモデルである、デベロップ&セルにより事業主に売却するケースと、長期保有を前提とするビジネスモデルでは将来の収益見通しが大きく異なり、企業価値の最大化に向けて、複数の成長シナリオを検証中です。そのため、現時点での不確実な数値目標の開示は、投資家の皆様に対して誤った情報開示となる可能性が高いため、今回の成長可能性資料においては定量目標の開示を見送りました。

今後、資本効率と企業価値向上を最大化する戦略を精査した上で、確度の高い数値目標を開示するべく、検討を進めてまいります。

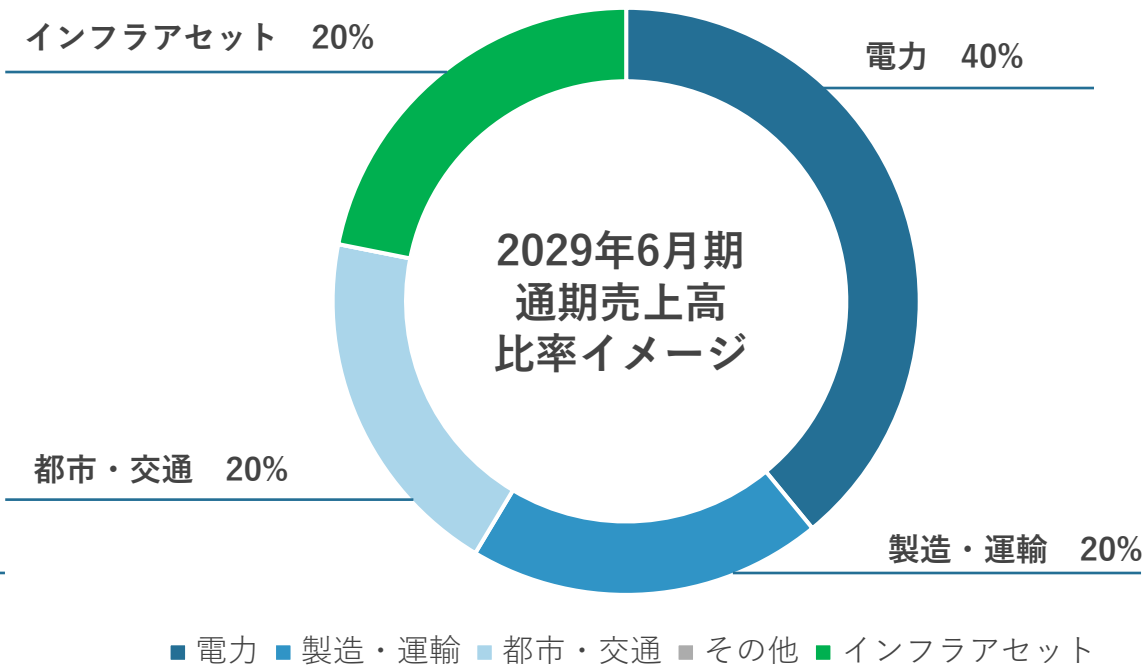
事業ポートフォリオ

電力ドメイン中心の収益構造から、都市・交通ドメインや製造・運輸ドメインの拡大により事業ポートフォリオの多角化を進める。
インフラアセット事業も高水準を維持しつつ、全社的な成長を目指す。

2026年6月期セグメント比率



2029年6月期セグメント比率イメージ

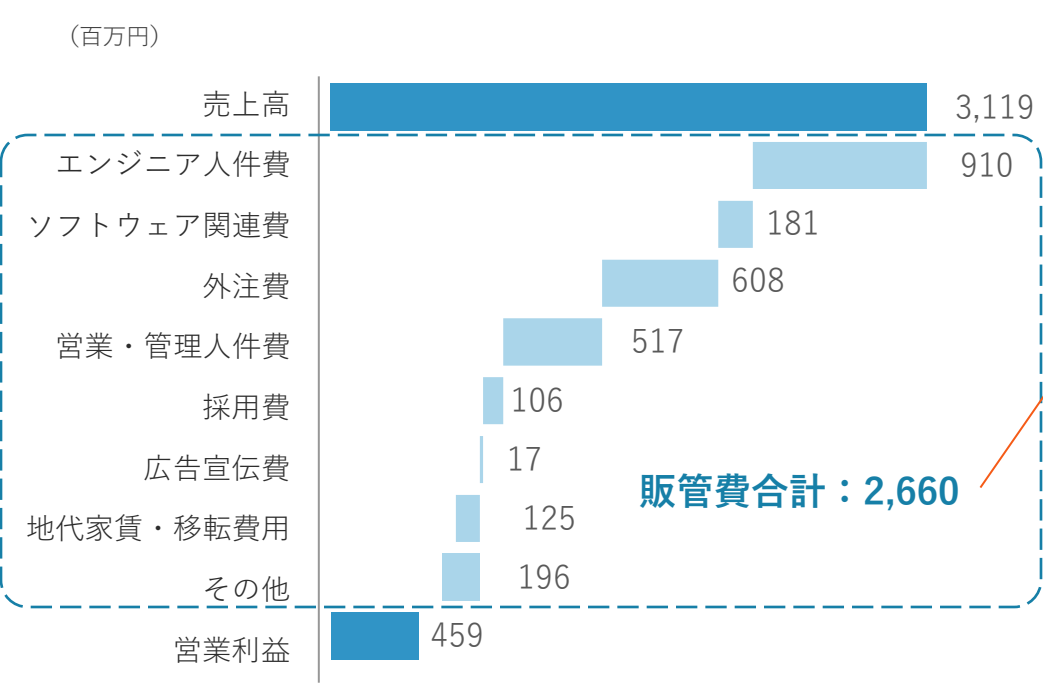


※今後3年間の業績見通し（詳細な数値計画）については現在策定中であり、上記グラフは成長イメージの方向性を示すものです。
具体的な数値計画につきましては策定完了後、決算説明資料にて速やかに開示いたします。

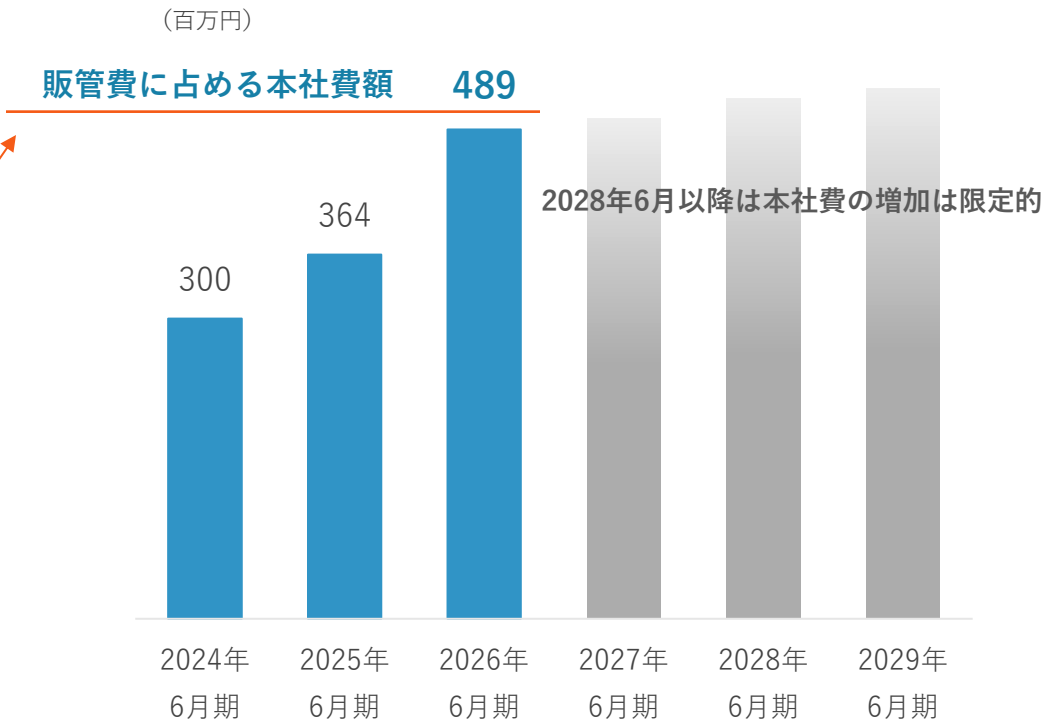
本社費の過去推移と将来予測

本社費は今後、事業拡大に伴う人員増強と連動しない形で推移する見通し。

2026年6月期 通期実績



全社本社費



※今後3年間の業績見通し（詳細な数値計画）については現在策定中であり、
上記グラフは成長イメージの方向性を示すものです。
具体的な数値計画につきましては策定完了後、次回の成長可能性資料にて開示いたします。

事業投資方針

営業CFを中心に得られたキャッシュを事業投資及びM&Aに投下し成長を加速させ、株主還元も含めてバランスよく分配。

・ キャッシュイン

営業CF

成長投資の原資となる営業CFを事業の収益性向上を通じて安定的に拡大。

有利子負債

健全な財務規律の範囲内で必要な調達を機動的に組み合わせる。

エクイティ

株主価値への影響等に配慮し、慎重に対応。

・ キャッシュアウト

事業投資

収益性向上と成長加速に資する事業投資を計画的に実施。

M&A

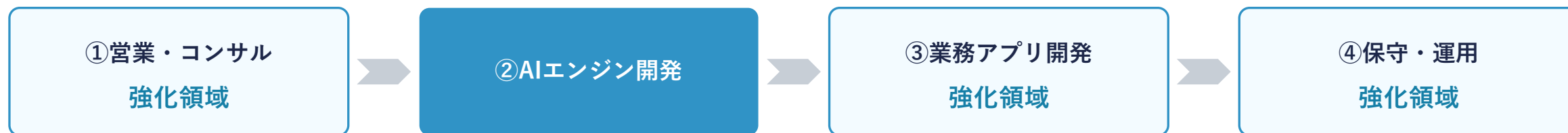
非連続な成長と事業シナジーの創出に向け、事業拡大につながるM&Aを戦略的に推進。

株主還元

事業成長の進展を踏まえ、成長投資を優先しつつ、配当等を通じた株主還元を長期的に検討。

成長戦略：M&A・資本業務提携によるバリューチェーンの強化

強みであるAIロジック開発に加え、成長途上のコンサル・システム開発・運用保守を強化することで、AI事業のさらなる拡大を見込む。



推進体制 | “M&A推進体制を構築”

良質な案件を探索・選別するため、社内に検討体制を構築している。

候補先選定 | “バリューチェーン強化に繋がる提携を計画”

前工程・後工程の強化に繋がる候補先企業との接点を増やし、企業価値向上につながる提携を計画する。

バリューチェーンの強化を通じて、社会インフラの持続的な価値創出に貢献する

※M&A実施にあたっては対象企業のデューデリジェンスを実施致しますが、買収後に偶発債務や未認識債務が判明した場合、または事業展開が計画どおりに進まない場合、当社の経営成績及び財政状態に影響を与える可能性があります。

主要な経営指標の推移

回次		第13期	第14期	第15期	第16期	第17期
決算年月		2022年6月期	2023年6月期	2024年6月期	2025年6月期	2026年6月期
売上高	(千円)	910,399	1,353,869	1,652,097	2,063,415	3,119,079
経常利益	(千円)	67,651	204,135	344,020	428,561	466,521
当期純利益	(千円)	91,967	228,532	403,751	298,296	345,051
持分法を適用した場合の投資利益	(千円)	10,307	7,234	4,003	7,466	5,237
資本金	(千円)	100,000	100,000	52,103	54,043	57,463
純資産額	(千円)	937,844	1,166,377	3,638,348	3,940,043	4,291,761
総資産額	(千円)	1,302,936	1,576,114	4,101,519	4,417,657	5,135,282
1株当たり純資産額	(円)	△149.46	320.34	770.37	829.11	893.34
1株当たり当期純利益	(円)	25.29	62.85	86.70	63.02	72.37
潜在株式調整後 1株当たり当期純利益	(円)	-	-	77.26	56.79	65.67

主要な経営指標の推移

回次		第13期	第14期	第15期	第16期	第17期
決算年月		2022年6月期	2023年6月期	2024年6月期	2025年6月期	2026年6月期
自己資本比率	(%)	71.9	73.9	88.7	89.2	83.5
自己資本利益率	(%)	10.3	21.8	16.8	7.9	8.4
株価収益率	(倍)	-	-	28.8	40.4	26.1
営業活動による キャッシュ・フロー	(千円)	△55,735	150,321	285,510	405,952	△28,797
投資活動による キャッシュ・フロー	(千円)	△103,371	△36,874	△37,048	△46,237	△320,212
財務活動による キャッシュ・フロー	(千円)	△5,400	△60,100	1,980,215	△62,411	846
現金及び現金同等物 の期末残高	(千円)	618,463	671,809	2,900,488	3,197,791	2,849,627
従業員数 〔外、平均臨時雇用者数〕	(名)	70 〔-〕	85 〔10〕	97 〔8〕	109 〔11〕	139 〔10〕

目次

1 企業理念・ビジョン・事業概要

2 成長戦略

3 財務実績 *過去3ケ年の実績及び今期目標

4 人材戦略

5 新たなる取り組み

6 ユースケース

7 その他

個の専門性を磨き、チームで高め合い、お客様の想像を超える価値へつなげていく。GRIDが大切にしている3つの姿勢。



GRID personality

高い人間性と高い専門性の両立

エンジニアも、営業も、バックオフィスも、グリッドに所属するすべてのメンバーが、職務内容に応じた高い専門性を有しています。

しかし、専門性だけでなく、同時に高い人間性を有することも求めており、この2つを両立することが最も重要であると考えています。



For client

想像を超えた価値の提供

お客様に対して常に想像を超えた価値を提供するために行動します。この意識を全社員で共有し行動を積み重ねることによって、一人一人が創出する価値がチームとしてのシナジーを創出し、そしてグリッド全体に広がることで、お客様の期待を大きく超える価値の提供に繋がると考えています。



For team

one for all, all for one

チームとしての力を最大化するために、大切にしているマインドです。グリッドのメンバー、一人一人が「one for all, all for one」の意識をもって行動するからこそ、チームの力は増し、驚くようなイノベーションを創出することができます。

ドメインナレッジを組織として保有すべく
事業会社出身者を中心に採用

社会インフラ出身の エンジニアによる 豊富な業務知識

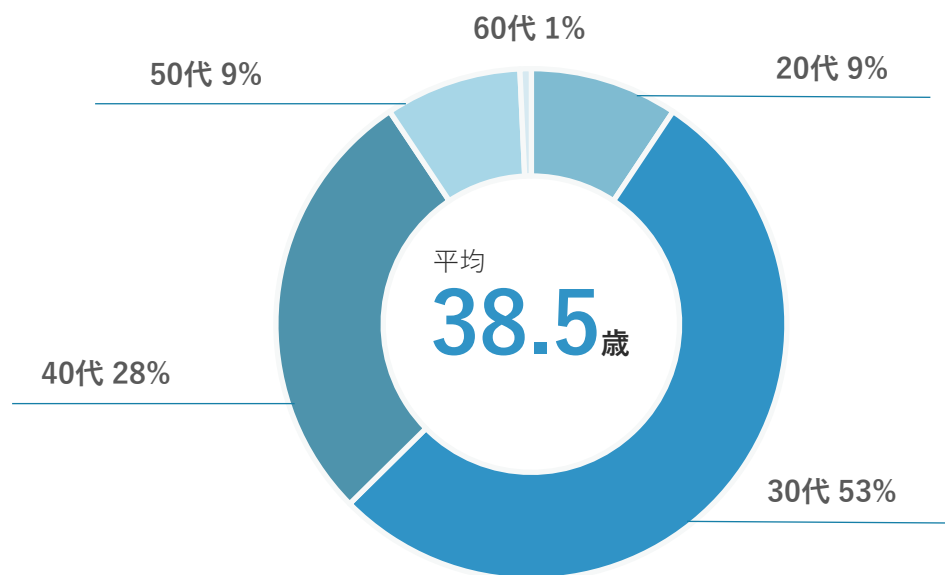
当社は、業務知識をエンジニアのコア・コンピタンスとし、それにデータサイエンティストやITエンジニアの能力を付加することで他社にはない人材戦略を展開



多様な世代・バックグラウンドと高度な専門性

20代から60代まで全世代が在籍し、平均年齢は38.5歳。多様なバックグラウンドで経験を積んだプロフェッショナル人材が活躍。特定の業界で経験を積んだベテラン人材と若手エンジニアが協働し、ドメインナレッジを組織として保有。

年齢別構成



多様なバックグラウンド

インフラ・エネルギー

電力会社

石油開発

鉄道

建設

宇宙航空

製造・モビリティ

総合電機

重工

自動車

情報通信

ビジネス・アカデミア

総合商社

コンサルタント

大学

研究機関

修士号取得者

47名

博士号取得者

18名

4 人材戦略

学び続ける文化と、それを支える制度

入社直後のオンボーディングから、職種別研修、従業員が自発的に開催する勉強会、さらには働きながらの大学院進学まで、成長を支える仕組みを段階的に整備。専門人材が入社後も専門性を伸ばし続けられる環境を提供している。



入社オンボーディング

入社後約1ヶ月のオンボーディングで、社内ルール・制度に加え職種別（営業／コンサル／エンジニア）研修を実施し、円滑な立ち上がりを支援。

数理最適化の基礎

業務フロー、会計知識

ドメイン別の基礎知識



社内研修

常に成長を求めるカルチャー。会社が行う研修に加えて、従業員が自発的に開催する研修・勉強会も多数存在。

ミドルマネジメント研修

CDKSS

コーディングスキルアップ研修

競技プログラミング勉強会



在籍社員の博士・修士取得支援制度

2024年6月期から、在籍社員が働きながら大学院で修士・博士号を取得できる制度を設け、毎年1～2名が就学しています。

東京大学大学院

一橋大学大学院

早稲田大学大学院

ジョージア工科大学

東京科学大学大学院

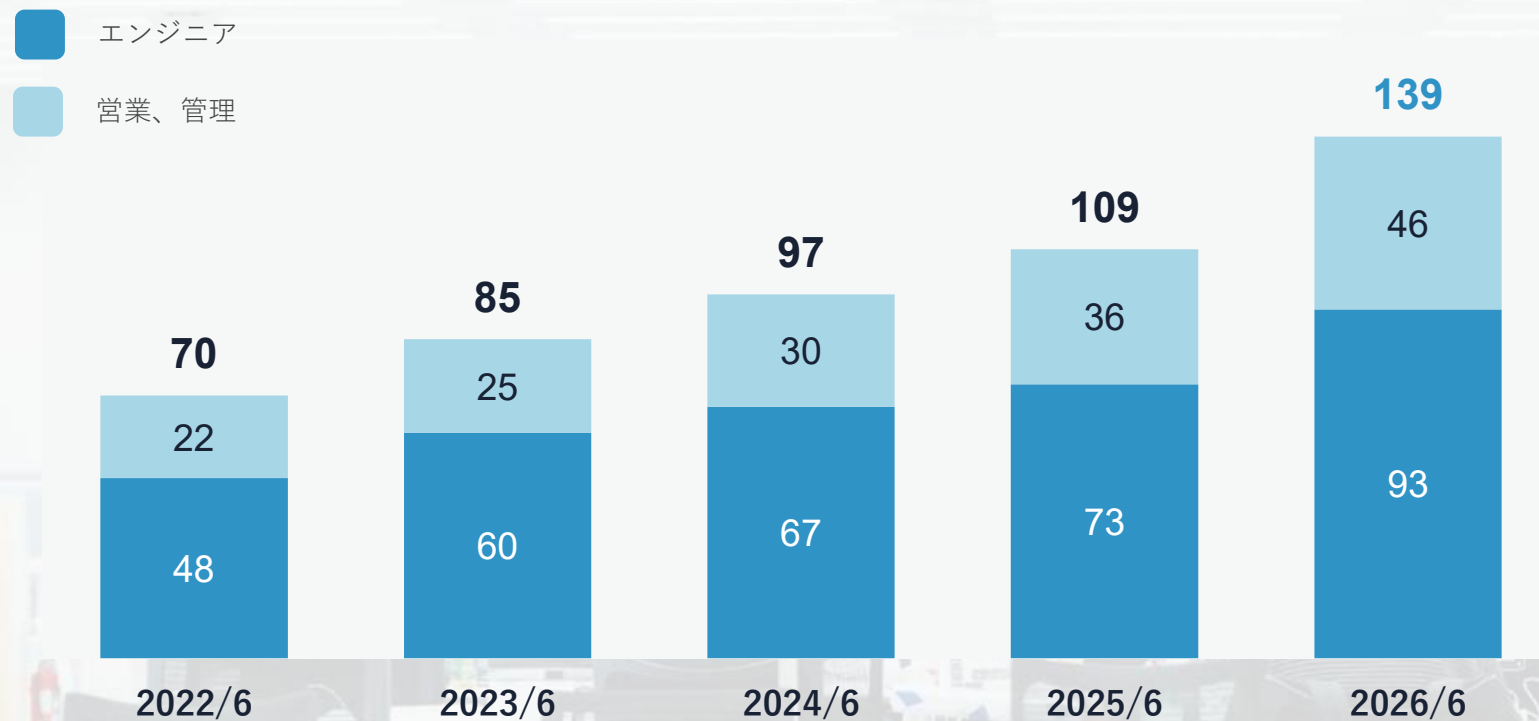
青山学院大学大学院

4 人材戦略

プロフェッショナル人材の増強が、競争力の源泉である

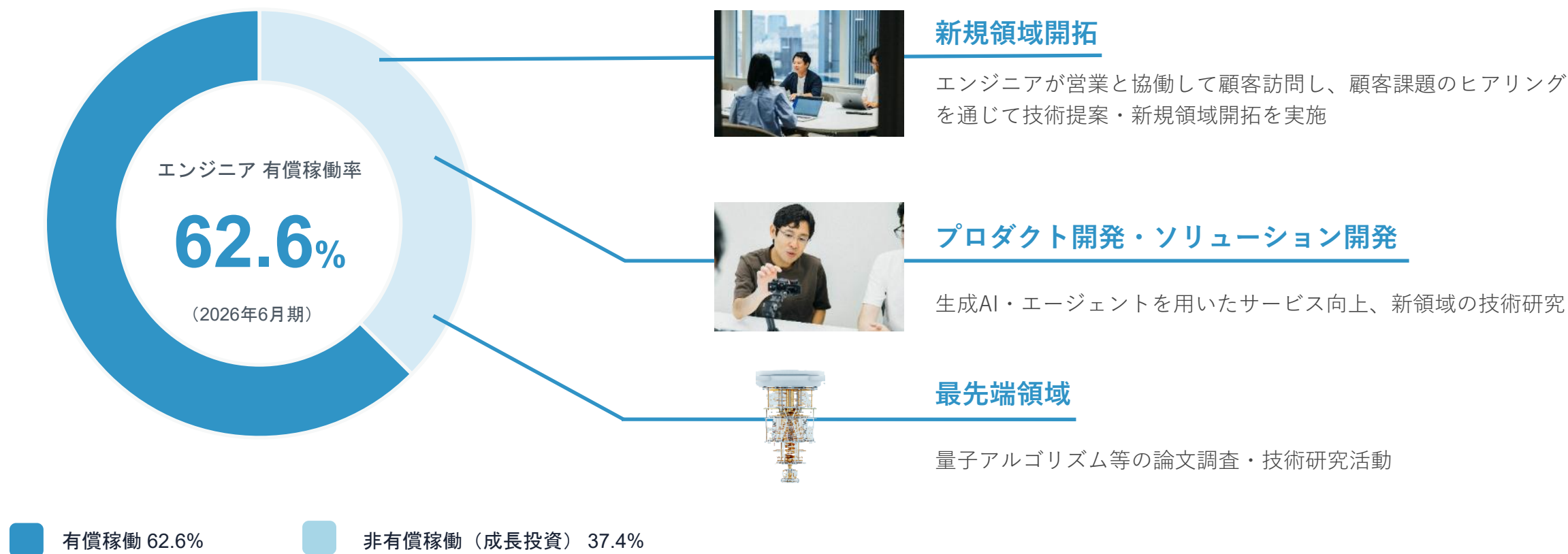
多様なバックグラウンドと高度な専門性を有する人材の獲得・定着を図る。日本最大級の最適化集団を形成し、プロフェッショナル人材が競争力の源泉となる。

従業員推移



次の技術に投資するR&D活動

62.6%という低い有償稼働率。残る37.4%を、新規領域開拓、生成AI・エージェントを用いた技術開発、量子アルゴリズム等の論文調査・技術研究に充てている。足元の売上に直結しない時間を意図的に確保することが、将来の受注と技術優位につながる。

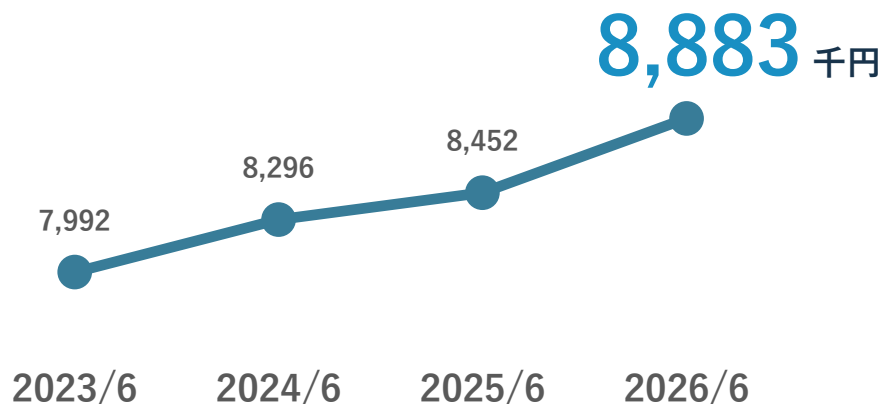


高い報酬水準と柔軟な働き方で、プロフェッショナル人材の活躍を後押し

平均年収は3期連続で上昇し、2026年6月期は8,883千円。リモートワークとコアタイムなしのフレックスにより働く場所と時間の裁量を広げるとともに、育児休業を取得しやすい環境を整備。報酬と働き方の両面からプロフェッショナル人材が力を発揮できる環境を整えている。

平均年収

3期連続で上昇



働き方

場所と時間を選べる働き方

リモートワーク

- ・働く場所の裁量を拡大

フレックス

- ・コアタイムなし
- ・短時間勤務者も利用可能



男性育児休業取得率／取得日数 2026年6月期

83% / 691日

※取得日数は、2026年6月期に取得を開始し、申請済みの今後取得予定の日数を含む。

目次

1 企業理念・ビジョン・事業概要

2 成長戦略

3 財務実績 *過去3ケ年の実績及び今期目標

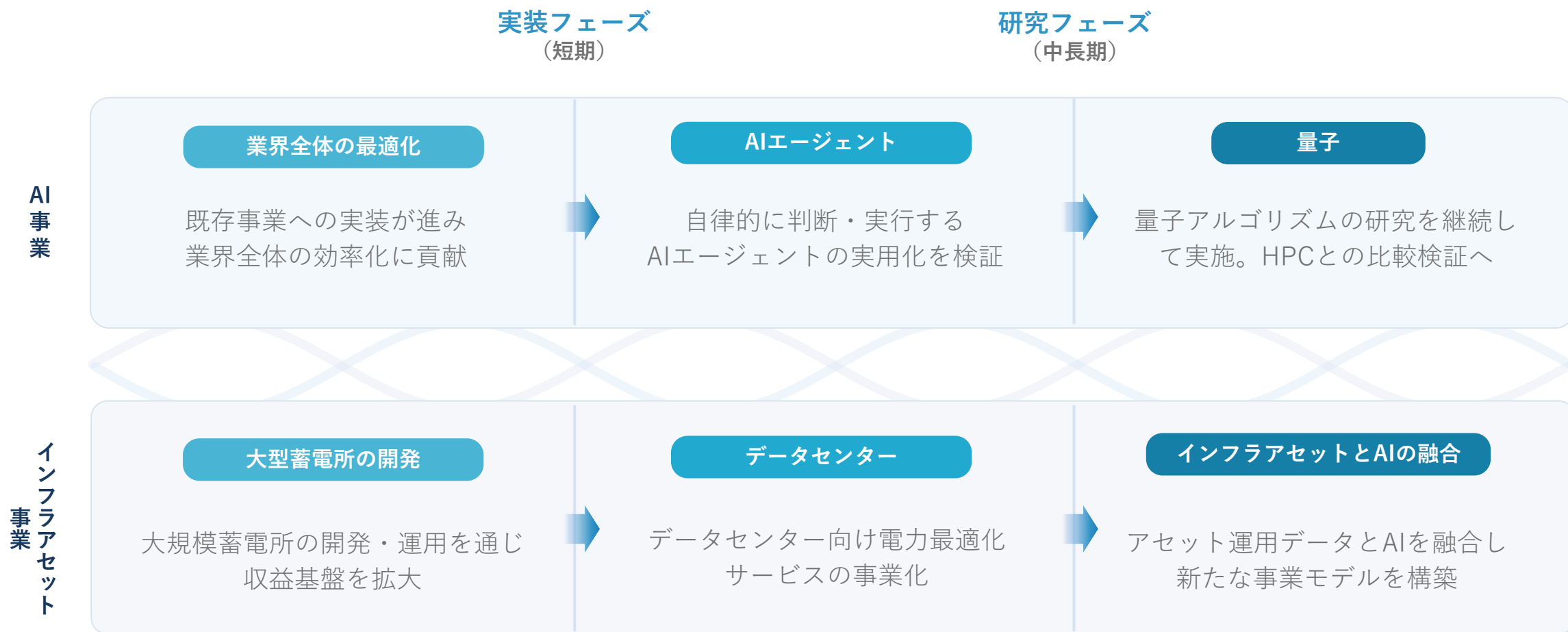
4 人材戦略

5 新たな取り組み

6 ユースケース

7 その他

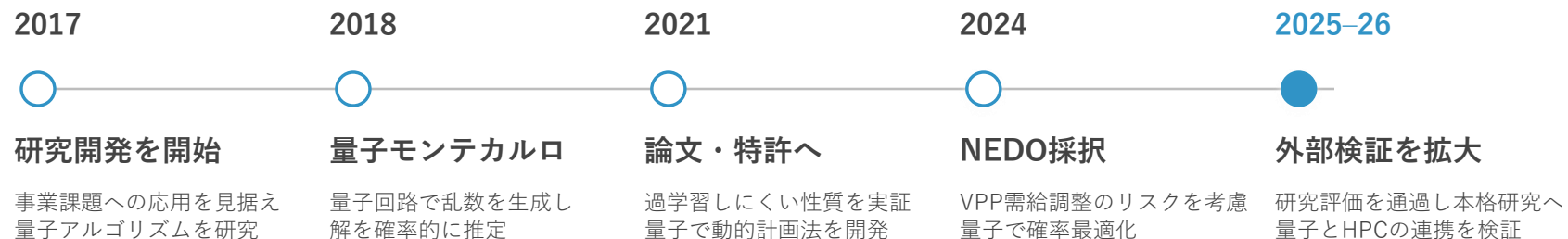
AI・インフラアセット事業は近い将来の実装から、その先の研究フェーズへと視野を拡大。



5 新たなる取り組み

量子R&Dは本格研究フェーズへ。初期検証を経て実機・HPCとの比較検証を拡大。

2017年から量子アルゴリズムを継続開発。電力VPP（仮想発電所）と自動車分野で、古典手法・量子実機・高性能計算（HPC）との比較検証へ進展。



NEDOプロジェクトによる初期成果

最大94%

量子生成モデル（c-qGAN）
1変数確率過程の一致率

92%

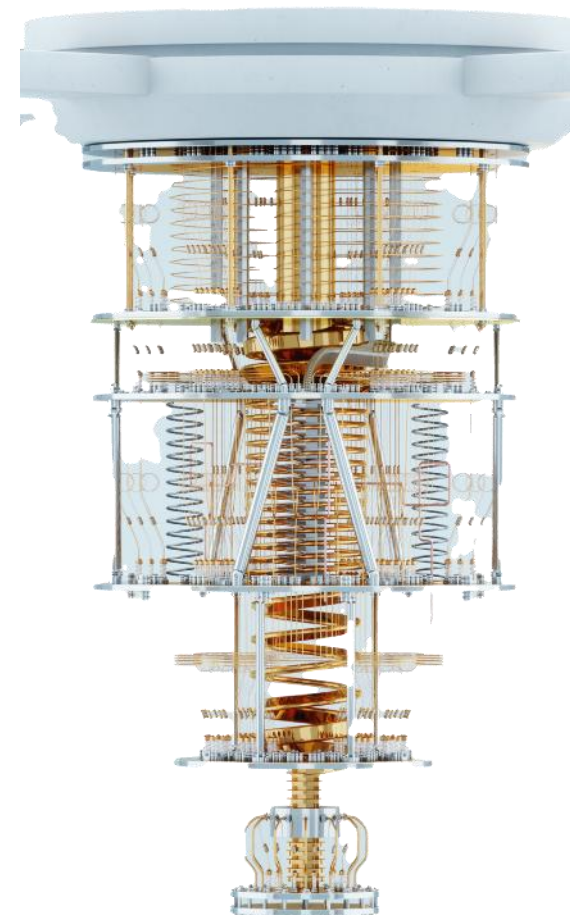
量子確率最適化と
古典モンテカルロ解の一致

1,000シナリオ以上

古典手法との比較で
計算速度の優位性を確認



※NEDO初期仮説検証フェーズにおけるテスト条件下での結果。量子実機及び実環境での技術優位性・事業有効性については、本格研究フェーズで検証予定。



5 新たなる取り組み

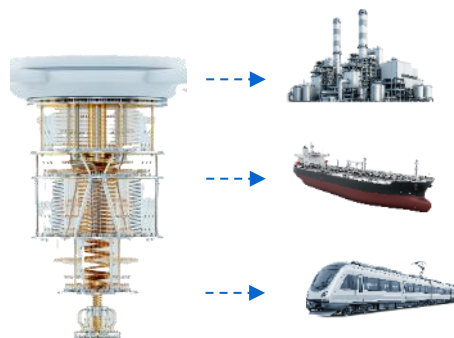
産業課題起点の量子R&Dから、将来の社会実装へ

産業知見を基に量子技術の研究・比較検証を推進。技術優位性と業務効果を見極め、有望テーマを中長期の実用化開発・社会実装へ繋げる。

01 産業・業務課題

電力需給・市場取引・VPP
生産・物流・配船・鉄道

需要・発電量・市場価格など、
現場固有の制約と不確実性を理解



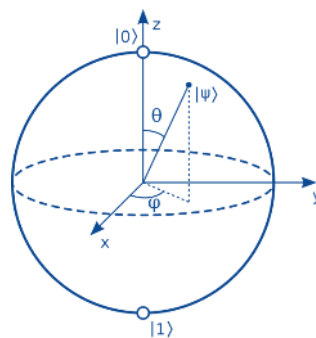
外部検証

電気通信大学・NEDO：VPP確率最適化

02 研究・比較検証

量子モンテカルロ／c-qGAN
確率最適化／量子機械学習

古典手法・量子実機・HPCと比較し、
精度・速度・適用可能性を検証



トヨタ自動車・JHPC-Quantum：量子機械学習／量子HPC連携

03 中長期展望

実用化開発・社会実装
電力・VPPから重点産業への展開

技術・事業性を確認したテーマを対象に、
顧客データ・既存業務との接続を検討



技術共創室新設・プロジェクト本格研究フェーズへ移行

「全体最適」で社会をデザインする「技術共創室」を新設 量子技術を活用したVPP需給調整プロジェクトはNEDO本格研究フェーズへ移行

技術共創室・NEDO量子プロジェクト

「技術共創室」新設



業界を超えた「共創」の実装

自動車×電力など異業種間の連携を「全体最適」でデザインし未来の社会システムを構築



数理モデルによる課題解決

共通言語である数理モデルで異なる業界の課題を統合し、既存にない解決策を創出



インフラ変革による経済活性化

インフラのコスト低減・最適化を推進し、経済と人材が共に豊かになる好循環をリード

量子技術活用VPP需給調整（NEDO）



100万通り超の検証で有効性実証

初期検証でNEDOの本格研究フェーズへの移行が決定



量子×古典ハイブリッド手法を確立

世界初の融合手法で大規模VPPでの計算速度と精度の優位性を検証



2029年の社会実装へ

2027年3月に研究開発を完了し、電力供給の安定と脱炭素へ貢献

技術を、事業の芽に育てる「技術共創室」を新設

技術共創室とは、5年後・10年後にGRIDの柱となる事業の種を探索・育成する新たな組織。技術の可能性を事業の芽へと転換し、中長期的な視点でGRIDの新たな価値創出に挑む。

01 ロボット最適化制御



AIとロボットの統合で、危険・人手不足の現場を安全かつ効率的に自動化し、電力・物流・製造など幅広い分野で持続可能な社会を実現する。

02 海外展開



エネルギー分野を起点に、AI最適化技術をグローバルへ展開。各国の電力・インフラ課題に対応し、世界の持続可能なエネルギー運用を支える。

03 自律的最適化モデル



現場から返るデータを取り込み、使うほど現場に適合する自律的最適化技術を確立。

社会インフラの最適化に向けたGurobi Japanとのパートナーシップ契約 及び量子・スパコン連携「JHPC-quantum」プロジェクトへの参画

パートナーシップ契約・プロジェクト参画

Gurobi Japan とのパートナーシップ契約



複雑な組合せ最適化を高速解決

電力需給、配船計画、交通計画などの社会インフラの最適化ニーズに対応



デジタルツイン連携

現場オペレーションを精密に再現し、最適化シミュレーションを実施



属人化解消・コスト削減

熟練技術者の経験に依存した計画業務を自動化・標準化し運用効率を向上

「JHPC-quantum」プロジェクトへの参画



量子×スパコン連携基盤

理研・ソフトバンクが推進する「JHPC-quantum」プロジェクトに参画



トヨタ自動車と共同参画

大規模かつ複雑な組合せ最適化問題の解決に向けテストユーザーとして参画



2025年8月、実証実験を開始

計算時間短縮と解の精度向上を両立する新たな計算基盤の実証を本格化

データセンタービジネスのロードマップ

自社の蓄電池・アセット開発の知見を起点に、DC開発、自社LLM・DS構築支援、分散型DC最適化制御・ネットワーク構築へと事業を段階的に拡大。

直近

分散型データセンター

AI最適化技術で分散型データセンターの稼働・電力制御の最適化を目指す



分散型データセンター

中期

自社LLM開発・DC構築サポート 蓄電池併設型データセンター

自社LLMの開発を進めるとともにデータセンター構築ノウハウの外部支援を検討
蓄電池併設型データセンターの開発を推進



自社LLM開発



蓄電池併設型データセンター

長期

分散型DCの最適化制御 ネットワーク構築

AI最適化技術で分散型データセンターの稼働・電力制御の最適化を目指す



分散型DCの最適化制御ネットワーク

最適化・電力・量子の各分野で学会・大学と連携し、産学連携を推進

主な連携先（学会・団体／大学・研究室）



参画・連携している主な学会/団体

最適化

- ・ 日本オペレーションズ・リサーチ学会
- ・ INFORMS（米国OR学会）
- ・ 人工知能学会

電力

- ・ 電気学会

量子

- ・ 量子技術による新産業創出協議会



連携している主な大学/研究室

最適化

- ・ 大阪大学 — 梅谷先生
- ・ 東京理科大学 — 山口先生
- ・ 電気通信大学 — 岩永先生
- ・ 名古屋大学 — 宋先生

最新技術

- ・ 電気通信大学 — 曾我部研究室
- ・ 東京大学 先端科学技術研究センター — 岡田研究室

量子

- ・ 慶應義塾大学 — 山本先生

目次

1 企業理念・ビジョン・事業概要

2 成長戦略

3 財務実績 *過去3ケ年の実績及び今期目標

4 人材戦略

5 新たなる取り組み

6 ユースケース

7 その他

電力バリューチェーンを横断して最適化

燃料の受け入れから、需要に応じた発電、電力系統全体の需給調整まで。一つの業務にとどまらず、電力事業を支える一連のオペレーションへと活用領域を拡張。

燃料の受け入れ



需給計画



系統の運用

九州電力

石炭受払日次計画
システム

関西電力

揚水・揚発計画
最適化システム

四国電力

週間/年間需給計画
最適化システム

四国電力送配電

設備停止計画
最適化システム

九州電力

需給計画
最適化システム

北海道電力

需給計画
最適化システム

北海道電力ネットワーク

優先給電指令
支援システム

関西電力向けの揚水・揚発計画最適化システムの**本開発開始** AI最適化プラットフォーム「ReNom Power」を活用したシステム構築

揚水・揚発計画最適化システム

ReNom POWER



課題：需給の偏り、市場価格の変動増大

安価な時間帯の電力を活用した水の汲み上げと、高価な時間帯の発電の実施。揚水発電による「低価格時の受電」と「高価格時の発電」のサイクルを通じた、電力市場の安定化への寄与。

課題：運用計画と入札の不整合

揚水と発電の稼働を最適化した運用計画の策定。あわせて「充電した分だけ放電」する一貫した入札の実施による、現場の運用と市場入札における整合性の向上。

課題：エリア内の再エネ有効利用の不足

変動性再生可能エネルギーの出力が高まる時間帯における揚水と、需要が高い時間帯における発電の実施。発電のタイミングを需要に合わせて調整することによる、エリア全体における再生可能エネルギーの有効利用の促進。

電力：九州電力向け石炭受払計画自動生成

石炭火力発電所における複雑性と高度な制約条件を満たした 九州電力向けの石炭受払日次計画システムの開発完了・運用開始

九州電力 石炭受払計画作成システム

石炭火力発電所では、発電に用いる石炭を海外から船で輸入し、貯炭場に「積み付け」、その後、日々の発電量に応じてボイラーへ「払い出し」ます。この「積み付け」と「払い出し」を日々の状況に合わせて決定する計画が「石炭受払計画」です。払い出しの際には、複数の品質の石炭を混ぜて使う「混炭」が必要となります。発電需要を満たすだけでなく、今後の運用に支障が出ないように、貯炭場に混炭可能な石炭を適切に残すことも考慮しなければなりません。



九州電力 苓北（れいほく）発電所

導入効果

燃料供給が安定

属人化の解消

計画策定時間の大幅削減



電力：需給計画最適化システム共同開発・本格運用開始

AIを活用した需給計画最適化システムを
九州電力と共同開発・本格運用を開始



～更なる発電燃料費の削減及び業務の効率化・高度化を実現～

北海道エリアにおける電力安定供給のため 北海道電力ネットワークと優先給電指令支援システム開発で協業

ReNom POWER

ほくでんネットワーク向け優先給電指令支援システム

どの電源を、どの程度抑制するか

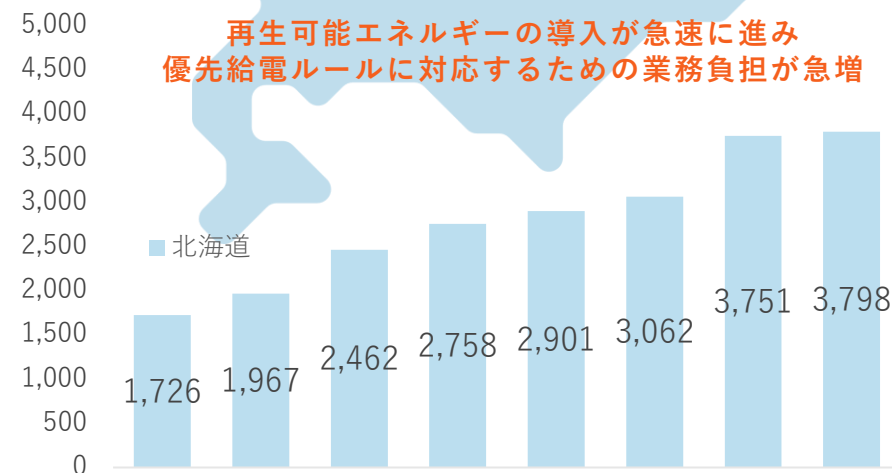
抑制量を自動計算

- ① 火力＋揚水発電・蓄電池での調整
- ② 他地域への送電
- ③ バイオマス発電
- ④ 太陽光・風力などの自然変動電源
- ⑤ 原子力、水力、地熱など長期固定電源



ほくでんネットワークでは、北海道エリアにおける電力の安定供給のため、常時変動する電力需要に合わせて発電所の出力を調整しています。近年では、再生可能エネルギーの導入が進んだことにより、電力需要が少ない時期などには、火力発電の出力抑制や地域間連系線の活用等により需給バランスを調整した上で、それでもなお電気が余るおそれがあるときに、再生可能エネルギーの出力制御を行う場合があります。

再生可能エネルギー(太陽光・風力・水力)の導入容量



資源エネルギー庁「再生可能エネルギー電気の利用の促進に関する特別措置法情報公表用ウェブサイト」より当社作成

電力：設備停止計画最適化システム本格開発開始

AIを活用した設備停止計画最適化システムを 四国電力送配電向けに本格開発開始



調整ノウハウの継承と業務効率化を同時に実現

電力：業界特化型生成AI「GeNom」提供開始

各産業の制度・業務に特化した生成AI「GeNom（ジェノム）」

第一弾は電力業界向け「GeNom for Energy」の提供開始



電力業界特化型生成AI



複雑な業界の議論・制度の理解を、一瞬で。

電力：電力業界向け生成AI「GeNom for Energy」アップデート

電力制度・規制の調査業務の効率化を支援する「GeNom for Energy」 2026年6月、回答速度、表示体験、検索・回答機能、操作性の機能アップデート

電力業界向け生成AI「GeNom for Energy」機能アップデート

— 回答速度・検索機能・操作性を改善 —



クイックモード追加



スピードを重視して
回答を作成

ストリーミング表示



回答生成中の内容を
リアルタイムに段階表示

検索・回答機能を改善



信頼性の高い情報を
優先的に参照

リソースの配置・運用問題を起点に領域を拡張

船をどう動かすか、人をどう配置するか。
問いの形が同じなら、業界が変わっても解ける。
海運で築いた技術は、セメントへ、
そして航空整備へと拡張。



製造・運輸：運航整備配員計画最適化プロジェクト開始

JALエンジニアリングの運航整備における「配員計画最適化システム」の本開発に合意 2027年夏頃の本番稼働に向けてプロジェクト開始

..... 運航整備配員計画最適化システム



期待される効果

迅速な立案

膨大な候補の中から最適な配員計画案を短時間で算出

再計画の迅速化

ダイヤ変更・勤務変動時にも迅速に対応

付加価値業務への注力

担当者は例外対応や高度な業務判断に集中

運航品質の向上

組織横断的なデータ活用で限られたリソースを最大限に活用

プロジェクトの歩み

2025年度～

実証実験

一部空港でグリッドの最適化技術とJALエンジニアリングの配員計画ノウハウを融合し、有用性を確認

現在

本開発に合意

年次・月次・日次を一貫して支援するシステムの本開発を開始

2027年夏頃

本番稼働

本番環境での運用開始を目指す

稼働後

継続的な機能拡張

航空整備におけるオペレーション全体の高度化を推進

最大数百万通りの配船計画の候補から最も合理的な計画を立案する 自動車専用船の配船計画システムを共同開発・運用開始

日本郵船 配船計画最適化システム



日本郵船運航の自動車専用船「DAISY LEADER」

日本郵船では、世界最大規模である100隻超の自動車専用船を運航しています。これまで輸送配船計画業務は、数カ月先までの数百航海に対し多様な条件を総合的に考慮する必要があり、極めて複雑かつ属人的なものになっていました。こうした課題に対応するため、配船業務に関わる情報や判断要素を整理・構造化し、計画立案の精度と効率を高める仕組みの構築を目指しました。



太平洋セメント向けAI配船計画最適化システム 2025年5月に国内セメント業界初の運用開始

各工場から全国の物流拠点へ
セメントを輸送する配船計画の組合せ

10^{1,400}
通り
(10の1,400乗)



膨大な条件を考慮して
最適な計画を人が策定するのは限界がある



**輸送効率の向上、業務効率化が
課題**



AIが膨大な輸送データを解析し、複雑な制約条件を考慮しつつ
最適な配船計画を組むことで業務改善に貢献

輸送コストの削減

積載量や航路を最適化し、計画段階で**燃料使用量**等を約**10%**削減

在庫管理の改善

各物流拠点の**適正在庫**を実現し、安定供給体制をより強固に

計画策定時間の短縮

従来の人が組む配船計画と比べ、**計画策定時間**を**50%**以上削減

働き方改革推進

船員法にも対応する効率的な配船計画を目指す

環境負荷低減

燃料使用量削減により**温室効果ガス**等の排出量を削減

製造・運輸：AI配船計画最適化システム本格運用

トクヤマと当社、国内初となる 「天候考慮型AI配船計画システム」の開発完了、本格運用開始



セメント専用船「徳継丸」

トクヤマでは、全国40カ所以上に及ぶ各拠点へのセメント輸送において、在庫状況や天候、安全在庫の確保、港湾条件など、さまざまな制約を総合的に考慮する必要があり、これまで高度な専門性を要する配船計画を、熟練の担当者が立案してきました。こうした複雑な業務において、さらなる業務効率化と精度向上を模索していました。

ReNom VESSEL

天候リスクを踏まえた最適な配船計画を実現

天候を考慮し、出港時刻を調整/代替ルートを選択

年間**5**%の費用低減見込み



導入効果

■ 輸送コストの削減

燃料費や港湾関連費用などの削減が見込まれる（運用開始前比較で年間5%低減見込み）。

■ CO2排出量の削減

燃料使用量の削減に伴い、CO2排出量の低減が期待される。

■ 船舶維持コストの削減

需要動向に応じて、保有船舶の最適隻数を高精度にシミュレートすることで、船舶維持コストを削減。

■ 配船の業務改善

配船計画の自動作成で担当者の負担を軽減し、誰もが一定水準の計画を立案可能に。

※1：両社調べ

構内作業計画から、輸送計画の全体へ

JR西日本との構内作業計画を起点に、隣接する計画へと活用領域を広げ、輸送全体の最適化を目指す。

輸送計画

列車計画

乗務員運用計画

車両運用計画

JR西日本
構内作業計画

今後の展開領域

2026年実績

JR西日本と共同で、AIを活用した鉄道車両基地の構内自動計画システムを開発 入換計画・帳票作成に関わる約2時間分を10分程度に短縮し、実用化を目指す

JR西日本 構内自動計画システム

JR西日本の運用ノウハウとグリッドのAI技術を融合。標準構内作業ダイヤや当日車両検査などの情報をもとに、構内作業計画を自動生成する。専門性の高いノウハウに依存してきた技術継承の負荷軽減を目指す。



計画策定時間
大幅短縮

属人化解消



約 2 時間 → 10分程度

今後の展望

2024

開発着手

2026.4

検証開始（福知山支所）

2027年度

実用化を目指す

鉄道分野向け最適化ソリューション「ReNom Railway」 新たな機能拡張に向けた開発開始

ReNom Railway

《全体イメージ》



鉄道の輸送計画業務は、列車運用、車両運用、乗務員運用、構内作業など多岐にわたる要素を扱い、膨大な制約条件を満たす必要がある高度な業務です。その多くが熟練担当者の経験に依存し、データ準備や計画立案に多くの工数を要してきました。今回の「ReNom Railway」アップデートでは、前段階のデータ準備をAIが自動化・統合することで、より包括的な鉄道輸送計画最適化ソリューションへと進化を目指します。

3つの重点アップデート機能

AI-OCRによる入力データの自動化・効率化

ダイヤ情報や指示書を自動構造化。計画立案プロセスを大幅短縮

予測機能の新搭載（不確実性への対応）

遅延等の不確実なシナリオを作成・インプットし柔軟な計画を立案

乗務員運用計画の最適化

乗務負荷を平準化しつつ、労働基準を遵守した交番計画を自動生成

目次

1 企業理念・ビジョン・事業概要

2 成長戦略

3 財務実績 *過去3ケ年の実績及び今期目標

4 人材戦略

5 新たな取り組み

6 ユースケース

7 その他

7 その他

会社概要

会 社 名	株式会社 グリッド GRID Inc.
設 立	2009年10月
本 社 所 在 地	東京都港区北青山3-6-7 明治安田生命青山パラシオ4F
代 表 者	曽我部 完
従 業 員 数	139名（2026年6月30日現在）
資 本 金	57百万円（2026年6月30日現在）
事 業 内 容	人工知能を用いたシステムの開発・販売・コンサルティング・保守・運用サポート業務、蓄電所の開発・譲渡 等





曾我部 完

代表取締役社長

日比谷花壇で業界先駆けのeコマース・新規ネットワーク事業、物流アウトソーシングを経験後、2009年にグリッドを創業。国内では稀有な機械学習／深層学習AI開発プラットフォームを独自開発し、社会インフラの変革を通じた社会課題の解決と、AIのさらなるブレークスルーに最前線に取り組んでいる。



照井 一由

取締役/AI事業本部長

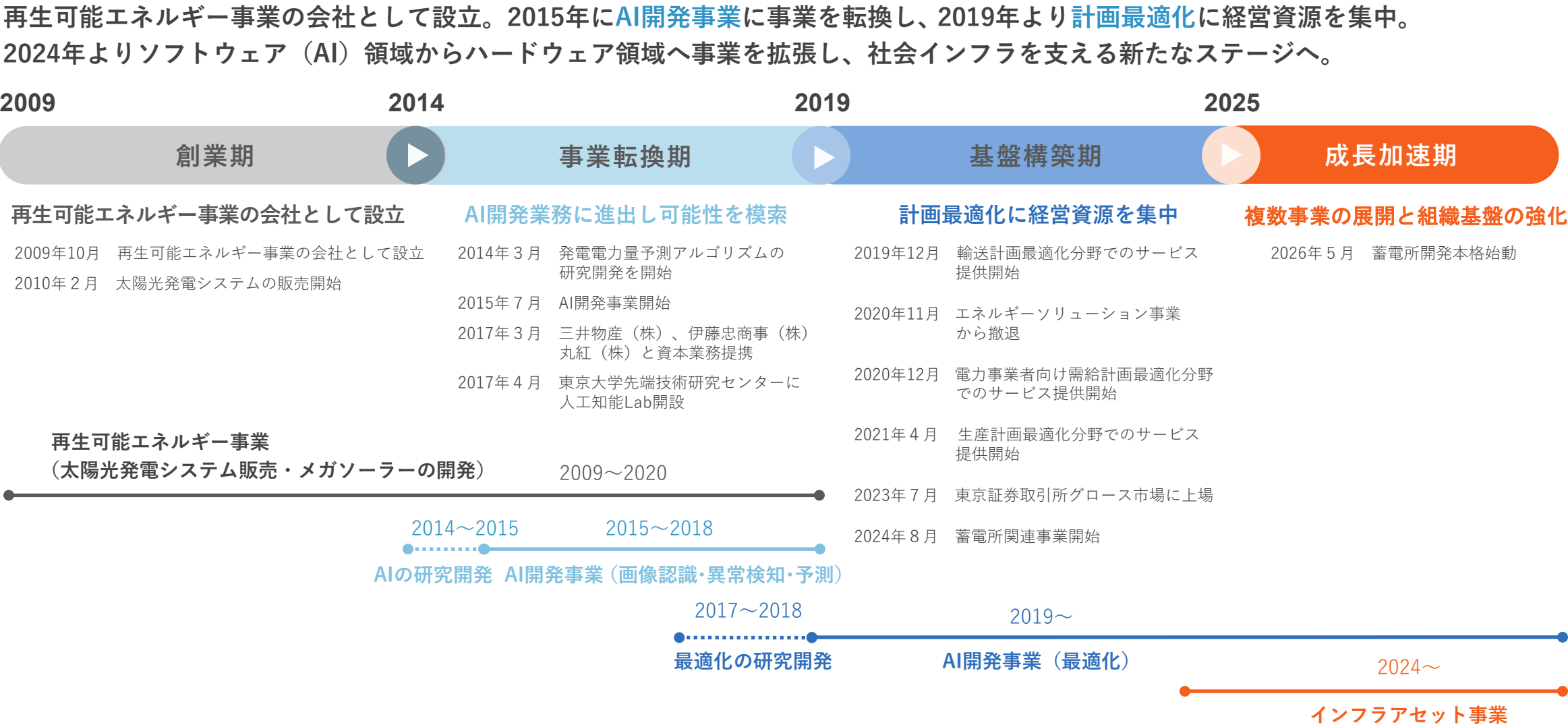
伊藤忠テクノソリューションズで新規製品・サービスのビジネス開発に従事し、ITOCHU Techno-Solutions America, Inc. のVice Presidentを歴任。帰国後はAI黎明期より幅広い分野でのビジネス活用を推進。2020年に社会インフラ領域でのAIビジネス拡張を目指してグリッドに入社し、取締役AI事業本部長として世界に先駆けたIndustrial AI市場の拡大をリードしている。



中村 秀樹

取締役/事業開発本部長

重電系関連会社から、株式会社都市デザインシステムでインフラ会社との様々な新規事業の立ち上げやJV会社をつくる。2009年より、創業メンバーとしてグリッドを立上げ、AI事業の領域をスマートビルディングやスマートシティをはじめとした幅広い分野へと拡張し、事業成長に大きく貢献。事業開発本部長として、AIの新たな活用領域の開発や、AIを活用した脱炭素やスマートシティ取組みの前線に立つ。



X・noteにてIR情報発信中

最新のIR情報やインタビューを発信しています



グリッドがハブとなるコミュニティ活動

グリッドがハブとなり、各業界の現場を深く知るお客様同士をつなぎ、最適化を軸に知見や課題を共有するコミュニティ活動を展開。



電力

電力イベント開催

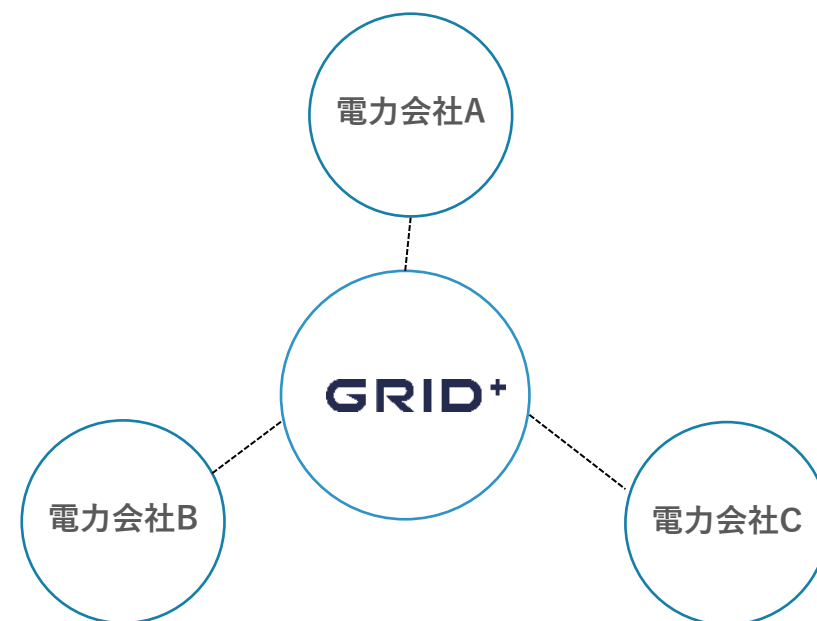
大手電力会社全社が参加するグリッド主催イベント



鉄道

民鉄各社の若手社員との勉強会を実施
大手鉄道会社が集う交流イベントを開催

GRIDがハブとなる顧客コミュニティ



GRIDアカデミー：テクノロジーで変える未来を次世代へ

社員の子どもたちが、遊びながら社会インフラの仕事を学び、未来の担い手としての好奇心を育む社内イベント。



01 本格的なSTEM教育

数理最適化、プログラミング、社会インフラの仕組み。年齢に合わせた学習プログラムとして設計し、遊びの中で本質に触れられるようにしている。



02 あらゆるテーマで継続

最適化、プログラミング、社会インフラ。回ごとにテーマを変えながら、子どもたちが技術に触れる入り口を増やしていく。



03 次世代の担い手を育てる

一過性の社内行事ではない。社会インフラを支える人を育てる取り組みとして、腰を据えて続ける。

全社における主要なリスク

以下は、事業遂行において重要な影響を与える可能性があるとして認識している主要なリスクです。

▶ 情報管理について

（発生可能性：低、発生時期：特定時期なし、影響度：大）

当社では、その業務の性格上、顧客側で保有している秘密情報(経営戦略上重要な情報等)に触れる場合があります。情報の取扱いについては、情報セキュリティ管理規程等を整備し、適切な運用を義務づけております。このような対策にもかかわらず当社の人的オペレーションのミス、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等による情報流出、重要データの破壊、改竄等により何らかの問題が生じた場合には、当社が損害賠償責任等を負う可能性や顧客からの信用を失うことにより取引関係が悪化する可能性があります、その場合は当社の事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。

▶ 人材の確保と育成について

（発生可能性：中、発生時期：特定時期なし、影響度：中）

当社は今後更なる成長を成し遂げていくため、優秀な人材の確保と育成を重要課題の一つであると位置付けております。当社は優秀な人材の採用を進めるべく採用手段の拡充等の採用施策、組織開発施策、従業員教育施策を講じておりますが、これらの要員を十分に採用できない場合や、育成が十分に進まなかった場合、あるいは在職中の従業員が退職する等した場合には、受注するプロジェクトの開発に制約が発生することや、受注したプロジェクトの品質・利益率の低下を招き、当社の事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。

GRID⁺