‖ 企業調査レポート ‖

アイ・グリッド・ソリューションズ

603A 東証グロース市場

企業情報はこちら >>>

2026 年 11 月 4 日（水）

執筆：客員アナリスト
宮田仁光
FISCO Ltd. Analyst **Kimiteru Miyata**

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

アイ・グリッド・ソリューションズ ｜ 2026年11月4日（水）
603A 東証グロース市場 ｜ https://igrid.co.jp/ir/

目次

要約 01
1. 独自AI技術を活用した再生可能エネルギーのプラットフォームを有する「統合型GX企業」 01
2. 2026年6月期業績はGXソリューション事業、とりわけアライアンスソリューションがけん引 01
3. AIプラットフォームのほか、ワンストップサービスやメガソーラーとの違いも強み 02
4. PPAサービスやアライアンスソリューションの成長に加え、追加的利益創出機会も追求 02

会社概要 03
1. 会社概要 03
2. 沿革 04
3. 同社のGX 04

事業概要 05
1. 事業セグメント 05
2. GXソリューション事業 06
3. エナジートレーディング事業 08
4. 同社の強み 09

成長戦略 10
1. 経営環境 10
2. 成長戦略 11
3. 成長イメージ 12

業績動向 13
1. 2026年6月期の業績動向 13
2. セグメント別の状況 14
3. 2027年6月期業績予想 16

株主還元 17

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

要約

再エネを「創り・使う、制御する、送る、繋ぐ」統合型GX企業

1. 独自AI技術を活用した再生可能エネルギーのプラットフォームを有する「統合型GX企業」

アイ・グリッド・ソリューションズ<603A>は、独自のAI技術を活用した再生可能エネルギー（以下、再エネ）のプラットフォームを強みとする「統合型GX企業」である（GX：グリーントランスフォーメーション※1）。主として商業施設や物流施設をターゲットに中小型オンサイトソーラー※2ソリューションを提供しており、オンサイトソーラーが発電する電力のうち、施設が消費しきれない余剰電力を活用できる点も特徴である。事業セグメントは、互いにシナジーの大きい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2つからなる。GXソリューション事業では「再エネを創り、制御する」機能を、エナジートレーディング事業では「創り・制御した」再エネを含めて電力を「送る」「繋ぐ」機能を提供していることから、同社は「統合型GX企業」ということができる。GXソリューション事業では、PPA※3サービス、アライアンスソリューション、インテグレーションサービスの3つのサービスを手掛けている。2026年7月に東京証券取引所（以下、東証）グロース市場に株式を上場した。

※1 GX（グリーントランスフォーメーション）：使用するエネルギーを旧来の化石燃料から太陽光発電などのグリーンエネルギーに転換することで、温室効果ガスの排出量を削減しつつ企業活動や社会の在り方を変革し、新たな競争力を創出して成長を実現する取り組み。

※2 オンサイトソーラー：商業施設の屋根など再エネを使う場所に建設された太陽光発電所。同社は先駆者の1社である。

※3 PPA（Power Purchase Agreement）：発電事業者と企業や自治体など需要家が結ぶ長期の電力売買契約のこと。

2. 2026年6月期業績はGXソリューション事業、とりわけアライアンスソリューションがけん引

2026年6月期の業績は、売上高25,699百万円（前期比12.0%増）、営業利益3,581百万円（同14.1%増）と好決算で、上場時の業績予想に対しても売上高で235百万円、営業利益で343百万円の超過達成となった。GXソリューション事業の各サービスが順調に拡大し、エナジートレーディング事業も好調だったことが要因である。KPIも、オンサイトPPAの累計開発容量が387MW（同29.0%増）、累計開発件数が1,497件（同22.4%増）と伸長した。特にアライアンスソリューションの伸びが顕著であった。2027年6月期の業績について同社は、売上高30,966百万円（同20.5%増）、営業利益3,844百万円（同7.3%増）を見込んでいる。引き続きGXソリューション事業が成長をけん引し、なかでもアライアンスソリューションが成長ドライバーとなる見込みである。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

3. AI プラットフォームのほか、ワンストップサービスやメガソーラーとの違いも強み

同社の強みは、各施設や設備に設置されたエッジ端末と AI モデルで構成された独自の AI プラットフォーム「R.E.A.L.※1 New Energy Platform」にある。オンサイトソーラーを設置する施設ごとに規模、日照条件、電力需要パターンなどが異なり、天候も刻々と変化するなか、このプラットフォームは発生する余剰電力を精緻に見積もり、対象施設の需要と発電量、余剰電力量をリアルタイムかつ個別に予測することができる。同社が 20 年以上にわたり 8,000 以上の施設から蓄積した電力使用量のデータと運用ノウハウを活用している点が、このプラットフォームの特徴である。このほか、設置から管理・運営までのワンストップサービス、顧客に投資負担を強いない点、サービスラインナップの充実によりバランスシートを制約とせずに成長と高収益を得られること、法人向けオンサイト PPA で国内トップの実績（2021 年度～2025 年度）を持つこと、設置制約があり FIT※2 に依存しがちなメガソーラーとの違いも強みといえる。

※1 R.E.A.L.：Renewable（再生可能エネルギー）、Economical（経済性）、Aggregate（集約）、Local（地域循環）の頭文字をとった造語で、同社の「グリーンエネルギーがめぐる世界の実現」というビジョンを体現している。

※2 FIT（Feed-in Tariff）：固定価格買取制度。再エネの普及促進を目的に買取価格を法律で定める方式の助成制度で、費用は電気料金の再エネ賦課金として広く利用者が負担している。

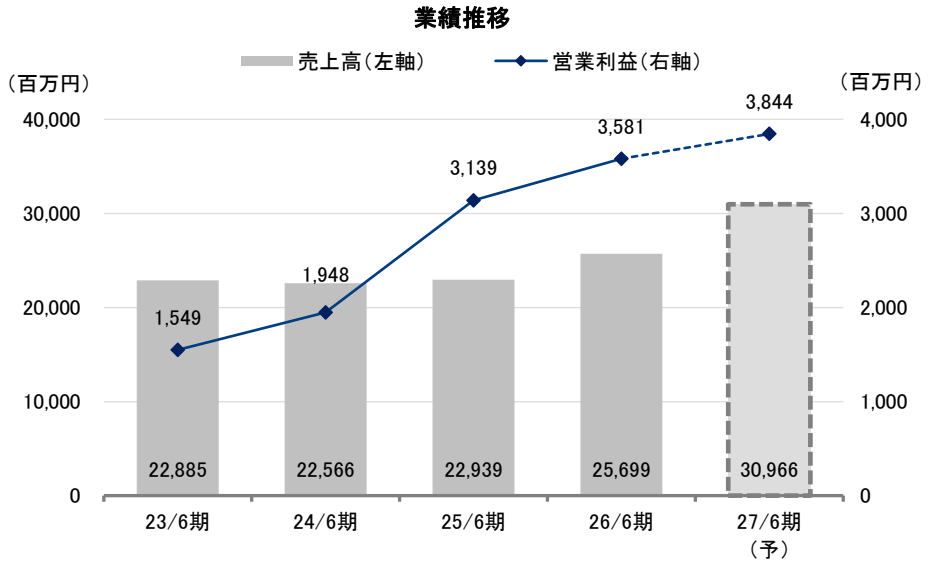
4. PPA サービスやアライアンスソリューションの成長に加え、追加的利益創出機会も追求

同社はビジョン「グリーンエネルギーがめぐる世界の実現」に向け、「GX グロースカンパニー」として事業を拡大していく計画である。中期的には引き続き PPA サービスを推進するとともに、パートナーと連携したアライアンスソリューションを強化し、同社が扱う再エネ電力量の拡大などを通じて利益成長を積極的に進めていく方針である。一方、財務規律を意識して資本効率の向上も追求し、高水準の ROE を目指す。さらに、追加的な利益創出機会として、長期契約で接点のある顧客ネットワークを生かし、蓄電池併設のインテグレーションサービスや、オンサイト PPA 以外の再エネ供給として「循環型電力」のサービスなどの展開を強化していく方針である。併せて、同社のプラットフォームを活用したい他の PPA 事業者も取り込む方針である。長期的には、自治体を巻き込み、地域内で再エネを循環させる「GX City」の実現を目指す考えである。

Key Points

- AI プラットフォームで再エネを「創り・使う、制御する、送る、繋ぐ」統合型 GX 企業、2026 年 7 月に東証グロース市場に上場
- アライアンスソリューションなど GX ソリューション事業が業績けん引
- 中期的に既存事業の成長に加え循環型電力など追加的利益も創出へ

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.



注：23/6 期、24/6 期は連結、25/6 期以降は単体（子会社の吸収合併を実施したため）

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

会社概要

オンサイトソーラーソリューションを提供

1. 会社概要

同社は、独自の AI 技術を活用した再エネのプラットフォームを強みとする「統合型 GX 企業」である。具体的には、主として SM（スーパーマーケット）や GMS（総合スーパー）などの商業施設や物流施設をターゲットに、中小型のオンサイトソーラーソリューションを提供している。また、オンサイトソーラーが発電する電力のうち、施設が消費しきれない余剰電力を活用できることも特徴である。中小型オンサイトソーラーによる再エネは、環境と社会にやさしく、FIT に依存しない経済性を備えた電力であり、中小型の非 FIT オンサイト PPA と余剰電力活用を組み合わせた領域では、独自のポジションを築いているといえる。GX ソリューションとエナジートレーディングの 2 事業を展開しており、GX ソリューション事業では、PPA サービス、アライアンスソリューション、インテグレーションサービスの 3 つのサービスを手掛けている。同社は、AI プラットフォームを中核に、多数の分散された太陽光発電設備と需要家をつなぐ電力ネットワークを構築することで、グリーン・トランスフォーメーション（GX）に伴う大きな事業機会の獲得に挑んでいる。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

サービスラインナップが揃ってきた

2. 沿革

2004 年にコスト削減に関するソリューションの提供を目的に、前身である（株）コスト削減総合研究所が設立された。2005 年にエネルギーマネジメントシステムのサービスを開始してエネルギー関連事業に進出し、2014 年に電力小売事業（現 エナジートレーディング事業）を開始、2016 年の電力小売全面自由化を経て、2017 年にはオンサイト PPA 型太陽光発電サービスを開始し、GX ソリューション事業の拡大に取り組んだ。2021 年に秋田智一（あきた ともかず）氏が代表取締役社長（現任）に就任すると事業展開を加速させ、アライアンス型の PPA やインテグレーションサービス、循環型電力などの新たなサービスを矢継ぎ早に開始し、それぞれ順調に伸ばしている。現在はサービスラインナップが揃ってきたこともあり、成長に向けて事業展開を加速させる局面に入ってきたと考えられる。

沿革

年月	内容
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、大阪府大阪市北区に(株)コスト削減総合研究所を設立
2005 年 5 月	エネルギーマネジメントシステム「見えタロー(R)」サービス開始
2008 年 9 月	(株)環境経営戦略総研に商号変更
2014 年 8 月	エナジートレーディング事業開始
2015 年 11 月	(株)アイ・グリッド・ソリューションズに商号変更
2017 年 6 月	オンサイト PPA 型太陽光発電サービス開始
2021 年 8 月	「余剰電力循環スキーム」を導入
2023 年 2 月	JA 三井リース(株)とアライアンス型の PPA を開発。以降、複数社と PPA 開発に関わ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	商業施設や工場等の駐車場スペースを活用したソーラーカーポート PPA サービス開始
2025 年 7 月	脱炭素とコスト削減を両立する新サービス「循環型電力」を開始
2026 年 7 月	東京証券取引所グロース市場に株式を上場

出所：有価証券報告書、決算説明資料よりフィスコ作成

グリーンエネルギーがめぐる世界を実現へ

3. 同社の GX

グリーン・トランスフォーメーションとは、使用するエネルギーを旧来の化石燃料から太陽光発電などのグリーンエネルギーに転換することで、温室効果ガスの排出量を削減しつつ企業活動や社会の在り方を変革し、新たな競争力を創出して成長を実現する取り組みである。日本では 2050 年カーボンニュートラルの実現に向け、社会全体が向き合うべき重要なコンセプトになっている。こうした状況のなかで太陽光発電が伸びるのは必然といえ、なかでも環境負荷の少ないオンサイトソーラーは、環境面と経済性の両面から注目されている。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

同社は「グリーンエネルギーがめぐる世界の実現」をビジョンに掲げ、再エネを「創り・使う」「制御する」「送る」「繋ぐ」という 4 つのアングルから GX 推進に取り組んでいる。「創り・使う」は、主に商業施設などを対象にオンサイトソーラーを設置し、オンサイトソーラーが生み出す再エネで当該施設の電力需要の一部を賄い、脱炭素化の促進と電力コストの安定化を実現することを指す。「制御する」は、オンサイトソーラーと併せて蓄電池も設置し、日中に発電した再エネを蓄えてオンサイトソーラーが発電しない時間帯に使用すること（タイムシフト）などで、再エネの効率的な活用や BCP 対応など施設の機能強化につなげることである。また、「送る」は、オンサイトソーラーが発電する電力のうち施設が消費しきれない余剰電力をグリーンエネルギーとして他の需要家へ供給すること、「繋ぐ」は、他社が生み出した再エネを同社の需要家ネットワークとつないで活用を促進することである。

事業概要

不可分の 2 事業で大きなシナジー

1. 事業セグメント

同社の事業セグメントは、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 2 つからなり、GX ソリューション事業が「再エネを創り、制御する」機能を、エナジートレーディング事業が「創り・制御した」再エネを含めて電力を「送る」「繋ぐ」機能を果たしている。両事業の機能は相互に不可分で、大きなシナジーを生んでいる。同社の特徴は、こうした再エネの創出・活用・供給を統合的に実現している点にあり、同社を「統合型 GX 企業」ということができる。また、同社の事業は、顧客である多数の電力需要家層、オンサイトソーラーによる分散型ネットワーク、電力需給を最適化して両者を結び付ける独自の AI 技術で構成されており、同社の強みは AI プラットフォーム「R.E.A.L. New Energy Platform」に集約されている。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

PPA型オンサイトソーラーで国内No.1

2. GXソリューション事業

GX ソリューション事業では、FIT などの補助金制度を前提としない法人向け中小型オンサイトソーラーソリューションを中核的なプロダクトとしている。屋根面積がおおむね 1,000 平方メートル程度以上※の商業施設や物流施設などを対象に中小型のオンサイトソーラーを設置し、施設のオーナーやテナントがオンサイトソーラー所有者との間で PPA を締結して、自ら消費した分を買電する仕組みである。同社による法人向け非 FIT の PPA 型オンサイトソーラーの開発実績は国内トップ（2021 年度～2025 年度）であり、2026 年 6 月末時点で全国 1,497 施設、総容量約 387MW である。このうち設備の所有権が提携先など同社以外にあるもの（オフバランス）が全国 408 施設、総容量約 123MW（同時点）である。なお、再エネをより効率的に活用するため、オンサイトソーラーに蓄電池を組み合わせるケースも増えてきた。

※ 同社の主要ターゲットで、国内の商業施設や物流施設の多くを占める。同社は大型物流不動産など規模の大きなオンサイトソーラーも開発しているが、大型施設では大手ディベロッパーが開発時に設置するケースや電力会社と競合することもある。ただし、同社のオンサイトソーラーほど経済性は高くないと考えられる。

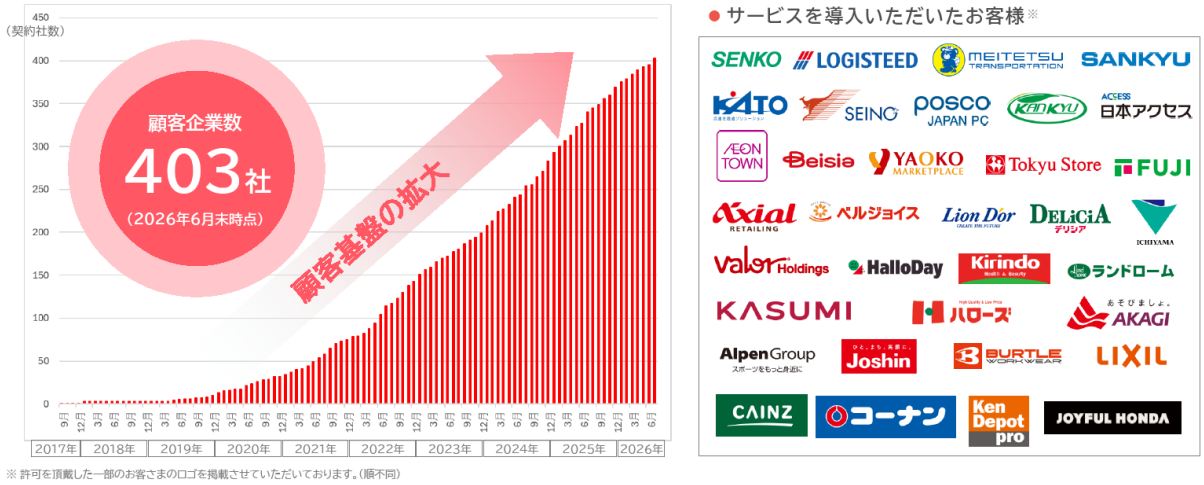
（1）GXソリューション事業の特徴

同社の GX ソリューション事業の特徴は、施設が消費しきれない余剰電力の活用、屋根面積を最大限生かした設置、環境・経済合理性、初期費用ゼロなどである。なかでも余剰電力の活用では、施設で使い切れない余剰電力を同社が集約し、他の需要家に供給することができる（「余剰電力循環スキーム」）。一般的には、余剰電力が発生しても蓄電池などを併設していなければ活用することができず、また送配電網の利用にも前日に 30 分単位で流す電力量の事前申告が必要（誤差が生じた場合はペナルティあり）などの制約やルールがあり、簡単に売電することもできない。このため、オンサイトソーラーの設置容量を制限するなど、余剰電力が発生しないように調整していることが多い。一方、同社は独自開発した AI によって電力の消費量と余剰電力の発生量を高い精度で推計するとともに、自らが小売電気事業者として余剰電力を再エネ電源として生かすことができる。このため、施設の屋根面積を最大限生かしてオンサイトソーラーを設置することができ、より大きな出力や施設への安価な電力供給が可能になる。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

メガソーラーに対してオンサイトソーラーは、商業施設などの屋根に設置されるため、開発時に環境負荷が少なく、設置場所が極端に制限されることがなく、むしろ空いている屋根スペースが非常に大きいことに加え、FIT に依存しないため再エネ賦課金という国民の経済的負担が生じない。また、PPA は施設を利用する企業などとの直接契約であるため売電先が送配電事業者に固定されず、売電以外にも蓄電池や EV 充電などのソリューションによるアップセル収益機会を得ることができる。さらに、土地の造成が不要で制度上の申請期間も短期間で済むため、同時に多数の案件を手掛けることができ、完工ペースも早い。以上から、オンサイトソーラーは経済的に成立しやすい。さらに同社のオンサイトソーラーは、初期費用がゼロのうえ長期の電力コスト変動リスクを一定程度軽減でき、電気料金の軽減も可能であるため、施設オーナーやテナントのメリットも大きい。特に、施設面積が比較的大きく日中の電気使用量が多い商業施設の導入メリットは大きく、全国の SM と GMS の東証プライム市場上場企業 18 社中 11 社が既に導入している。同社の全業種における PPA 累計契約社数は 403 社、契約済みの開発予定案件数は 468 件（いずれも 2026 年 6 月末時点）である。同社にとっても、メガソーラーのような巨額投資を伴わず、常時多数の中小型発電所開発を手掛けているため、リスク分散のメリットがある。このように環境・経済合理性が高いことから、同社のオンサイトソーラーは安定的に成長している。

小売と物流を中心に増加する顧客企業



※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)

出所：決算説明資料より掲載

（2）サービス内容

GX ソリューション事業のサービスには、PPA サービス、アライアンスソリューション、インテグレーションサービスの 3 つがある。PPA サービスは、同社が初期投資を負担してオンサイトソーラー設備を開発し、同社と顧客（施設オーナーやテナント）との間で PPA を締結（基本的な契約期間は 20 年間）して、同社が売電収入などの収益を享受するスキームである。解約や顧客の倒産などの事例は極めて限定的で、長期安定的に高採算のキャッシュ・フローを得るストック型収益である。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

アライアンスソリューションは、同社ではなく、事業会社や金融機関などと組成したパートナーシップ（またはジョイントベンチャー（JV））が主体となって、フランチャイズ的に事業を展開するスキームである。設備投資はパートナーが負担し、同社は開発に際して設備代金や手数料を一括で獲得するほか、開発後も設備の管理や保守・メンテナンス、余剰電力の買取などのサービスを提供するため、フロー型収益をメインにストック型収益も継続的に確保することができる。なお、アライアンスソリューションの開発には、同社が営業や案件開発を行い、完工後にパートナーや JV に譲渡する「アセット譲渡型スキーム」と、パートナーや JV が営業や設備投資を行って同社が開発を受託する「開発受託型スキーム」がある。アセット譲渡型スキームにおいても、設備代金の支払いとパートナー等からの入金が連動するため、同社は設備投資負担を伴わずに案件開発を行うことができる。いずれにしても、アライアンスソリューションによって、同社の財務負担を軽減するのみでなく、同社単独ではアクセスしがたい業種や地域などの良質なオンサイトソーラー案件を、小さな財務負担でスピーディーに多数獲得することができるようになった。

インテグレーションサービスは、施設のオーナーやテナントなど第三者企業が設備投資を負担し設備を保有する一方、同社は蓄電池などの設備代金と開発管理やノウハウ提供に伴う手数料を一括で受領するスキームである。顧客ニーズに応じて設備などの運用や保守・メンテナンス、余剰電力の買取などのサービスを提供することもあり、売却によるフロー型収益をベースにストック型収益も併せて得ることができる。なお、現状は蓄電池に関する収益が大半を占めていると見られる。

PPA サービスで培ったノウハウや実績に基づいて近年開発されたアライアンスソリューションとインテグレーションサービスは、同社の設備投資負担が軽減されるため、大きな事業成長と収益性や資本効率の向上を追求できるサービスとして期待されている。また、サービスラインナップが充実してきたことで、売電収益や保守・メンテナンス、余剰電力の買取などの安定したストック型収益と、設備や機器の売却による高収益のフロー型収益を得られるようになり、バランスの良い収益体質になってきた。ラインナップの充実は営業戦略面でも効果的で、オンサイトソーラー設置済みの既存顧客へ蓄電池などを提案したり、PPA を導入していない顧客の施設へ余剰電力を融通したりと、アップセルにもつながっている。

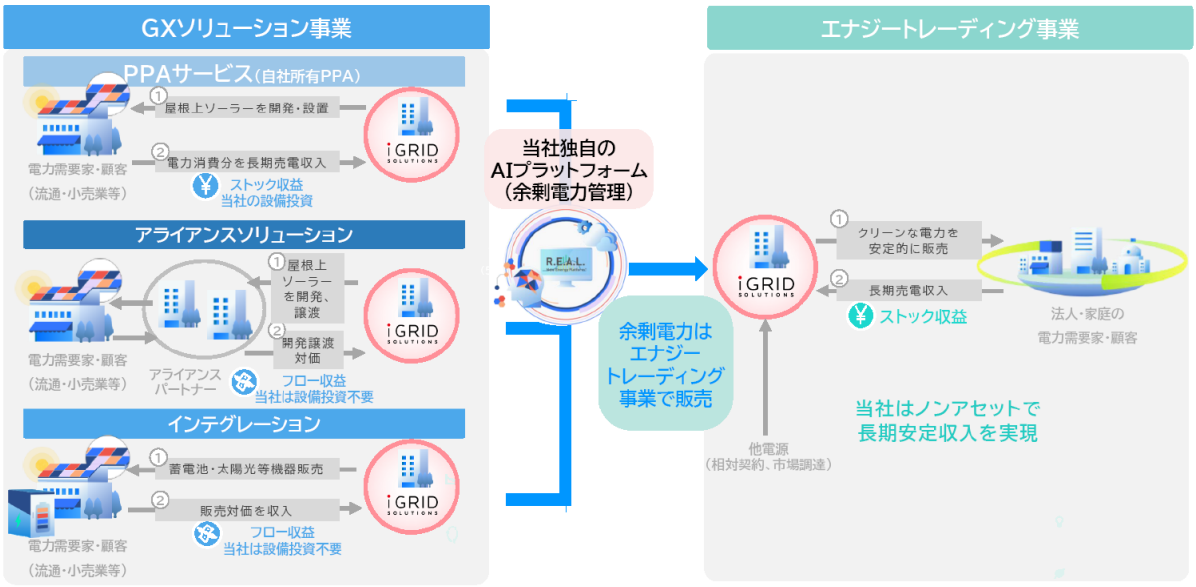
余剰電力を需要家に小売販売

3. エナジートレーディング事業

エナジートレーディング事業では、GX ソリューション事業で発生する余剰電力や、相対契約・（一社）日本卸電力取引所（以下、JEPX）から調達した電力を、特別高圧・高圧・低圧のすべての電圧区分において、法人から家庭まで幅広い需要家に小売販売している。2025 年 7 月には、電力シェアリングの新サービスとして、余剰電力を集約して地域内の他の施設などへ長期にわたって供給する「循環型電力」を開始した。これにより、構造上の理由や賃貸条件などにより太陽光パネルの設置が困難な施設に対しても、設置工事不要・最短 2 ヶ月で再エネを導入することが可能になった。また、2026 年 2 月より、余剰電力を活用した土日昼間ゼロ円の家庭向け新プラン「スマ電ウィークエンドゼロ」の提供を開始した。こうした GX ソリューション事業との連携を生かしたサービス展開によって、同事業の成長を追求していく方針である。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

同社のビジネスモデル



出所：決算説明資料より掲載

AI プラットフォームが最大の強み

4. 同社の強み

前提として、余剰電力を他施設へ融通するには送配電網を介して電力を流す必要がある。その際、同社のような電力事業者は、電力の需給をあわせるため、地域ごとかつ 30 分単位で翌日の供給予定量を送配電事業者に事前通告しなければならない。実際の需給に差分が生じると、差分に応じて「インバランス料金」というペナルティを支払う必要があるからである。このため、発生する余剰電力、つまり送配電網に流す電力量を精緻に見積もることが不可欠である。ところが、オンサイトソーラーを設置する施設の規模、日照条件、電力需要パターンなどはそれぞれの施設で異なるうえ、天候は刻々と変化する。全施設の需要と発電量、余剰電力量をリアルタイムかつ個別に予測することは、固定的なアルゴリズムでは極めて難しい。そこで同社は、各施設や設備に設置されたエッジ端末と AI モデルで構成される独自の AI プラットフォーム「R.E.A.L. New Energy Platform」を開発し、こうした技術的課題に対応している。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

「R.E.A.L. New Energy Platform」では、エッジ端末が様々な機器から発電量や使用量などをリアルタイムで収集し、施設ごとに個別に割り当てられたAIモデルがこれらのデータなどから需要と発電量を予測している。新しい施設の場合は、類似施設のAIモデルから支援を受けつつ精度を高めていく。加えて、予測データを基に送配電事業者に通告する余剰計画の作成や、各施設の太陽光発電状況の監視、収支管理、請求書作成などを行う業務アプリケーションと、各施設データの可視化やダウンロード、蓄電池や空調の制御機能を提供する顧客向けアプリケーションも開発し、利用シーンや利用者に応じて提供している。「R.E.A.L. New Energy Platform」は、過去約20年間にわたり8,000以上の施設で蓄積した電力使用量のビッグデータと、省エネSaaSを展開してきたノウハウを基礎に開発され、さらに日々進化を続けているため、他社では模倣が難しい同社最大の強みである。

ビジネスモデル自体も強みである。同社は「R.E.A.L. New Energy Platform」を中核に、多数の再エネ発電所と需要家をつなぐネットワークを有し、太陽光、蓄電池、EV充電、エネルギーマネジメント、電力供給など多岐にわたるGXの統合管理や、顧客料金管理など電力売買に関する機能、施設の遠隔モニタリングなどのサービスを提供している。発電所だけ、需要家だけ、ソフトウェアだけのビジネスモデルではないため、余剰電力循環スキームや「循環型電力」の供給といったユニークなサービスも開発してきた。また、電力を創るGXソリューション事業と余剰電力を循環させるエナジートレーディング事業という両輪が、相互にシナジーを創出できる点も強みである。このほか、設置から管理・運営までのワンストップサービス、顧客に投資負担を強いない点、サービスラインナップの充実によりバランスシートを制約とせずに成長と高収益を得られること、法人向けオンサイトPPAで国内トップの実績を持つこと、設置制約がありFITに依存しがちなメガソーラーとの違いも、ビジネスモデルを背景とした強みといえる。

成長戦略

成長余地の大きいオンサイトソーラー

1. 経営環境

脱炭素化に向けた取り組みの強化は国際的な潮流であり、再エネ、なかでも太陽光発電は今後3年間で毎年約600TWhずつ増加すると見込まれている。日本においても2050年カーボンニュートラルの実現に向け、官民を挙げて脱炭素化に向けた取り組みが進められており、脱炭素化の関連領域市場は成長が見込まれている。企業や自治体などが発電事業者から再エネを長期にわたって購入するコーポレートPPAのなかでは、メガソーラーが環境面と経済性で厳しい状況になるなか、オンサイトソーラーは今後も大きく伸び続けると考えられている。こうしたトレンドのなか、同社はPPA型オンサイトソーラーの先駆者として、環境負荷を伴わない脱炭素化、多数分散した再エネ電源を集約することによる価値創造、再エネの地産地消と再エネ自給率の向上にフォーカスし、いち早く事業を展開してきた。この結果、創業以来構築された小売企業との良好な関係に加えて、余剰電力循環スキームと相性の良い物流企業との取引も急速に拡大しており、足元では顧客基盤の拡大が顧客をさらに増やすという好循環にある。現在、運営施設の開発実績数1,497に対して、同社がターゲットとする施設数は、顧客が保有する施設が23,000超、小売と物流全体の中・大型施設が5万以上、工場などを含めると10万以上であり、同社の成長余地は非常に大きいといえる。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

追加的な利益創出機会を確保へ

2. 成長戦略

同社は、ビジョン「グリーンエネルギーがめぐる世界の実現」に向け、「R.E.A.L. New Energy Platform」によって統合される一連のサービスを通じ、「GX グロースカンパニー」として成長していく方針である。成長戦略では、引き続き既存事業を強化していくことに加え、長期契約で接点のある顧客ネットワークを生かし、蓄電池併設のインテグレーションサービスや、オンサイト PPA 以外の再エネ供給として「循環型電力」のサービスなどの展開を強化し、追加的な利益創出機会を確保していく方針である。

（1）既存事業の強化

同社は GX ソリューション事業を引き続き成長ドライバーと位置付け、リソースを重点的に配分してオンサイトソーラーの導入拡大を追求していく計画である。オンサイトソーラーは、メガソーラーのような適地制約がないうえ未設置施設が多く、屋根上だけでなくカーポートなども潜在的な設置場所になり得るため、ポテンシャルは非常に大きいといえる。このような高い市場性に加え、顧客は初期投資なしで経済的な再エネを長期安定的に利用できるという訴求力もあって、GX ソリューション事業は一層強力な展開が可能と考えられる。実際に、PPA サービスとアライアンスソリューションによって設置された PPA オンサイトソーラーの累積容量は、2022 年 12 月から 2026 年 6 月末までに 4 倍近くに増加するなど高いペースで成長を続けている。また、AI プラットフォームのデバイスも約 1,840 拠点（2026 年 6 月末時点）で導入されている。

GX ソリューション事業の成長を追求するうえで、株主や事業パートナー、自治体などとの連携も強める。筆頭株主である伊藤忠商事<8001>とは、これまでも営業や資材調達を含めて幅広いシナジーを発揮してきたが、今後も連携を継続・強化する。アライアンスソリューションでは、事業会社や金融機関などとの連携を全国各地で拡大していく。オンサイトソーラーの導入数を増やすだけでなく、自社保有のオンサイトソーラーに加えて他社の多数分散した様々な再エネ発電所に由来する再エネを同社の需要家につないでいく。このように同社が活用できる再エネ電力量を最大化する一方で、ストック型収益とフロー型収益のバランスをとることで、バランスの良い利益成長を進めていく考えである。

（2）追加的利益創出機会

同社は電力系統を活用した電力小売も展開しているため、同社以外の再エネを電源とした供給も可能であり、PPA の既存顧客に対して追加的な電力供給や循環型電力の供給などのアップセル策を講じることができる。たとえば、オンサイト PPA 設置施設へのアップセルでは、PPA の既存顧客は再エネに対する意識が高いものの、依然として電力需要の約 8 割を通常の電力で賄っているため、PPA の 20 年契約のなかで追加的に再エネの供給を拡大できる余地が大きい。様々な理由でオンサイト PPA を設置できない顧客に対しては、循環型電力の供給により、同一企業グループや地域内などで再エネを融通し合うことができる。建物の老朽化や、特に首都圏では、屋根が小さいといった理由でオンサイトソーラーを設置できない施設があることから、アップセルのポテンシャルは大きいと考えられる。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

インテグレーションサービスでは、オンサイトソーラーへの蓄電池の併設を強力に提案していく方針である。蓄電池があれば、電力使用量が少ない時間帯にはオンサイトソーラーから充電して再エネの活用を図ることができ、電力使用量が多い時間帯には放電してピークを抑え、電力系統を通じて購入する電気料金（基本料金）を低減することができる（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、蓄電池から放電することで安価な再エネを活用することができる（タイムシフト）。コスト低減をはじめとする蓄電池自体のさらなる進化も必要であろうが、蓄電池設置の機運は高まっている。

循環型電力は、再エネの余剰電力を集約し、それをグループ企業の他の施設や地域へ長期供給する電力シェアリングサービスである。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 ヶ月で導入が可能であり、昼間は再エネ、夜間は市場から調達した電力を利用する。同社は、エナジートレーディング事業を通じて 20 年間の安定収益を確保することができる。

高成長と高水準の ROE を目指す

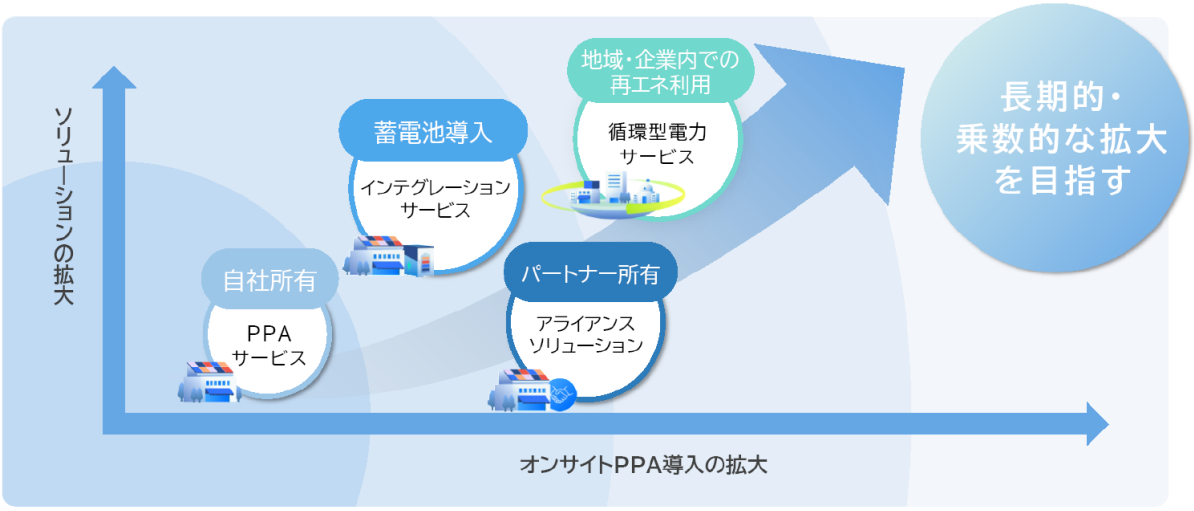
3. 成長イメージ

中期的な成長イメージとしては、PPA サービスの成長に加えて、同社の投資負担が小さいアライアンスソリューションが成長ドライバーとして引き続き貢献する見込みである。このため同社は、今後、開発案件のうち 3 割を PPA サービス、7 割をアライアンスソリューションとしていく方針である。また、蓄電池の導入を伴うインテグレーションサービスや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普及が進んでいくと考えられる。さらに、同社の余剰電力循環スキームを利用するため、2025 年 10 月に開始した CPower（株）（長州産業（株）グループ）との協業のように、同社のプラットフォームを活用したい他の PPA 事業者を取り込むことも方針の 1 つであろう。このように積極的な事業展開によって高い利益成長を持続する一方、財務規律を意識して資本効率を高め、ROE など資本利益率の上昇につなげていく考えである。

長期的には、同社が提唱する事業構想「GX City」を実現する考えである。同社は、再エネの地産地消を通じて地域の再エネ自給率を高めつつ脱炭素化を進め、さらにレジリエンス（危機への対応力）の強化や経済活性化なども実現する理想的な地域・都市の在り方として、「GX City」というコンセプトを提唱している。「GX City」を実現するため、同社は 3 つのステップを提案している。ステップ 1 では、環境負荷を抑えつつ余剰電力を活用できる多数分散したオンサイトソーラーを大規模に展開する。ステップ 2 では、「R.E.A.L. New Energy Platform」でオンサイトソーラーと統合的にコントロールできる蓄電池などを導入して、その地域でより一層効率的かつ効果的な再エネ活用を促進する。ステップ 3 では、多数の需要家と分散した発電設備の需給バランスを最適化して「繋ぐ」同社のテクノロジーを活用し、同社のオンサイトソーラーのみならず他社開発の再エネ発電所も効率的に需要家につなぎ、自治体などを巻き込んで再エネが循環する地域・都市を実現していく。同社は「GX City」の実現に向け、同社が持つすべての機能や高度な技術を活用し、サービスや事業セグメントを超えた事業として展開していく考えである。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

今後のビジネス展開



出所：決算説明資料より掲載

業績動向

2026 年 6 月期は 2 ケタ増収増益の好決算

1. 2026 年 6 月期の業績動向

2026 年 6 月期の業績は、売上高 25,699 百万円（前期比 12.0%増）、営業利益 3,581 百万円（同 14.1%増）、経常利益 2,867 百万円（同 20.0%増）、当期純利益 1,940 百万円（同 21.6%増）と好決算であった。上場時の業績予想に対しても、売上高で 235 百万円、営業利益で 343 百万円の超過達成となった。

2026 年 6 月期業績

（単位：百万円）

	25/6 期		26/6 期		
	実績	売上比	実績	売上比	前期比
売上高	22,939	-	25,699	-	12.0%
売上総利益	6,059	26.4%	7,046	27.4%	16.3%
販管費	2,919	12.7%	3,465	13.5%	18.7%
営業利益	3,139	13.7%	3,581	13.9%	14.1%
経常利益	2,389	10.4%	2,867	11.2%	20.0%
当期純利益	1,595	7.0%	1,940	7.5%	21.6%

出所：決算短信よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

日本経済は、雇用・所得環境の改善に加え、インバウンド需要の回復などを背景に緩やかな回復基調が続いた。一方で、ウクライナ及び中東における情勢悪化の長期化や、資材・エネルギー価格の高騰を含む世界的な物価上昇・金利変動、関税をはじめとする米国政策動向の不確実性などにより、国内景気の先行きは依然として不透明な状態が続いている。同社の事業環境としては、第 7 次エネルギー基本計画が閣議決定され、2040 年度の総発電電力量に占める再エネ比率を 40～50%程度まで高める目標が設定されるなど、改めて再エネや脱炭素社会の動向に注目が集まっている。気候変動など環境問題への対応は、上場企業全体やそのサプライチェーンに関わる非上場の中堅・中小企業にも最重要課題として広がり、電力業界では GX 推進が加速するなど、業界は引き続き変化の最中にある。なお、JEPX の価格は中東情勢の影響を受けて第 4 四半期に上昇傾向となったが、通期の平均価格は 12.25 円/kWh（前期は 12.26 円/kWh）と前期と同水準であった。

このような環境下、同社は引き続き GX ソリューション事業の成長を推進するとともに、タクシー車内広告やブランドプロモーションなどで知名度向上にも取り組んだ。PPA サービス、アライアンスソリューション、インテグレーションサービスはいずれも順調に拡大した。エナジートレーディング事業では、細やかな需給管理や GX ソリューション事業から調達した安定価格の余剰電力などが利益創出にも貢献した。KPI（重要経営指標）も、オンサイト PPA の累計開発容量が 387MW（前期比 29.0%増）、累計開発件数が 1,497 件（同 22.4%増）と伸長し、なかでもアライアンスソリューションの伸びが顕著であった。この結果、売上高と営業利益はともに 2 ケタの増加となった。

なお、フロー収益が主であるアライアンスソリューションやインテグレーションサービスの計上タイミングは工期進捗によっても左右されることがある（夏場は安全配慮の観点から屋根上の工事がしにくい、冬場は雪に工事が妨げられるなどの要因がある一方で、同社の第 4 四半期である 4-6 月は工事に適した時期であることが影響していると考えられる）。また、ストック収益が主である PPA サービスやエナジートレーディング事業は季節性による日照や気温の影響を受ける。これらのことから、同社の業績は四半期ごとには一定のばらつきがあるものの、通期ではフロー収益とストック収益のバランスも含め、ばらつきは収れんする傾向にあると考えられる。同社がこれらの四半期ごとのばらつきを考慮した結果、上場時の業績予想としては保守的であった可能性がある。

GX ソリューション事業が成長をけん引

2. セグメント別の状況

セグメント別の状況は、GX ソリューション事業がセグメント売上高 13,713 百万円（前期比 53.7%増）、セグメント利益 2,843 百万円（同 51.0%増）、エナジートレーディング事業がセグメント売上高 12,232 百万円（同 14.0%減）、セグメント利益 2,024 百万円（同 11.6%減）となった。エナジートレーディング事業では積極的な営業活動を行っていない低圧の販売量減の影響もあり減収減益となったが、全般的には好調であったといえる。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

2026 年 6 月期セグメント別業績

（単位：百万円）

セグメント売上高	25/6 期		26/6 期		
	実績	構成比	実績	構成比	前期比
GX ソリューション事業	8,920	38.9%	13,713	53.4%	53.7%
PPA 及びその他	3,809	16.6%	4,140	16.1%	8.7%
アライアンス（フロー）	3,602	15.7%	7,740	30.1%	114.9%
インテグレーション（フロー）	1,508	6.6%	1,833	7.1%	21.6%
エナジートレーディング事業	14,219	62.0%	12,232	47.6%	−14.0%
セグメント売上総利益	**25/6 期**		**26/6 期**		
	実績	売上比	実績	売上比	前期比
GX ソリューション事業	3,240	36.3%	4,429	32.3%	36.7%
PPA 及びその他	1,349	35.4%	1,445	34.9%	7.1%
アライアンス（フロー）	1,033	28.7%	1,937	25.0%	87.5%
インテグレーション（フロー）	858	56.9%	1,047	57.1%	22.0%
エナジートレーディング事業	2,818	19.8%	2,616	21.4%	−7.2%
セグメント利益	**25/6 期**		**26/6 期**		
	実績	利益率	実績	利益率	前期比
GX ソリューション事業	1,883	21.1%	2,843	20.7%	51.0%
エナジートレーディング事業	2,290	16.1%	2,024	16.6%	−11.6%

注：セグメント売上高はセグメント間の内部売上高を含む。構成比は全社売上高に対する比率。セグメント利益は調整前。アライアンス（フロー）、インテグレーション（フロー）は導入時に一括計上する売上高・売上総利益（O&M 等の継続的な収益を含まない）。PPA 及びその他は GX ソリューション事業から両者を控除したもの

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

GX ソリューション事業では、PPA サービスとアライアンスソリューションで新たに 87MW が稼働し、インテグレーションサービスで 23 施設が新規稼働するなど順調に推移した。PPA サービスは、自社アセットの PPA が着実に成長し、PPA 及びその他の売上高は 4,140 百万円（前期比 8.7%増）となった。売上総利益率は低下したが、これはコア以外の事業を整理したことが要因で、2027 年 6 月期からは安定化する見込みである。アライアンスソリューションは、東急不動産（株）とのアセット譲渡型アライアンスの拡大などが寄与し、売上高が大きく拡大した。また、2026 年 7 月には東急不動産とのアセット譲渡型アライアンス第 2 弾の合同会社が設立されており、今後の業績への貢献が期待される。売上総利益率は低下したが、これは主にアライアンスソリューションの構成変化（開発受託型スキームに比べアセット譲渡型スキームが増加）によるもので、今後は安定化する見込みである。インテグレーションサービスは、普及に向けて補助金活用も可能なステージにある蓄電池が好調で、高水準の利益率となった。蓄電池に対するニーズは徐々に強まっており、蓄電池価格の低下などで補助金がなくとも経済性が確保されるようになれば、導入が今よりも格段に進む可能性は十分にある。

エナジートレーディング事業は、積極的な営業活動を行っていない低圧は販売量減となっており、循環型電力のサービス開始とともに営業活動に注力を開始した高圧（法人向け）が伸び始めたばかりの段階であったため、減収減益となった。ただし、市場価格の変動に対するリスクコントロールに加えて柔軟な対応を行った結果、売上総利益率は改善傾向となった。2027 年 6 月期は、売上総利益は横ばい圏を見込んでいる。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

引き続き GX ソリューション事業が成長ドライバー

3. 2027 年 6 月期業績予想

2027 年 6 月期の業績予想について同社は、売上高 30,966 百万円（前期比 20.5%増）、営業利益 3,844 百万円（同 7.3%増）、経常利益 3,080 百万円（同 7.4%増）、当期純利益 2,140 百万円（同 10.3%増）を見込んでいる。引き続き GX ソリューション事業が成長をけん引し、なかでもアライアンスソリューションが成長ドライバーとなる見込みである。同社は上場時の 2027 年 6 月期業績予想を据え置いている。2026 年 6 月期業績が上場時の業績予想を超過達成した分、伸び率が低く、保守的に見えるようになった。

2027 年 6 月期業績予想

（単位：百万円）

	26/6 期		27/6 期		
	実績	売上比	予想	売上比	前期比
売上高	25,699	-	30,966	-	20.5%
売上総利益	7,046	27.4%	7,563	24.4%	7.3%
販管費	3,465	13.5%	3,719	12.0%	7.3%
営業利益	3,581	13.9%	3,844	12.4%	7.3%
経常利益	2,867	11.2%	3,080	9.9%	7.4%
当期純利益	1,940	7.5%	2,140	6.9%	10.3%

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

2027 年 6 月期セグメント別業績予想

（単位：百万円）

セグメント売上高	26/6 期		27/6 期		
	実績	構成比	予想	構成比	前期比
GX ソリューション事業	13,713	53.4%	17,147	55.4%	25.0%
エナジートレーディング事業	12,232	47.6%	14,176	45.8%	15.9%
セグメント売上総利益	**26/6 期**		**27/6 期**		
	実績	売上比	予想	売上比	前期比
GX ソリューション事業	4,429	32.3%	4,940	28.8%	11.5%
エナジートレーディング事業	2,616	21.4%	2,623	18.5%	0.3%

注：セグメント売上高はセグメント間の内部売上高を含む。構成比は全社売上高に対する比率

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

GX ソリューション事業では、主要サービスを通じてオンサイトソーラーの稼働を高めることで、引き続き 2 ケタの増収増益を予想している。一方、エナジートレーディング事業では、GX ソリューション事業とのシナジーを生かしつつ、循環型電力が伸長することで、2027 年 6 月期から増収増益へ転換する見込みである。この結果、全体の売上高は 2 ケタ増を予想している。サービスごとの売上総利益率に大きな変動は見込んでいないものの、相対的に売上総利益率の低いアライアンスソリューションの伸長、エナジートレーディング事業の利益率減（調達電源の原価（燃料など）上昇に対しては、販売価格への反映などにより利益額への影響を抑える一方、売上高の増加に伴って利益率が低下することを見込んでいる。一方増益である）により全社の売上総利益率は低下傾向となり、営業利益の伸びは売上高の伸びを下回る見込みである。

株主還元

事業の安定的かつ継続的な成長に努める

同社は、株主への利益還元を重要な経営課題の 1 つとして位置付けているが、現在は成長拡大の過程にあり、内部留保を行い、財務体質強化、さらなる成長に向けた事業投資、研究開発、組織の構築に充てて事業の安定的かつ継続的な成長に努めることが、株主価値の最大化に資すると考えている。このことから、同社は創業以来配当を実施しておらず、当面も引き続き配当は行わず、事業成長及び経営体質の強化のために内部留保を充実させることを基本方針としている。内部留保資金については、設備投資を含む事業投資、システム開発、人材採用などの成長投資や収益基盤の整備、財務体質の強化などに充当する予定である。財政状態及び経営成績、今後の事業計画を総合的に勘案し、配当方針については引き続き検討する予定であるが、配当実施の可能性及びその実施タイミングなどは未定である。なお、同社が剰余金の配当を行う場合には、年 1 回の 6 月 30 日を基準日とする期末配当を基本方針としており、2026 年 9 月 24 日開催の定時株主総会において、剰余金の配当等を取締役会決議により行うことができる旨を決議した。また、取締役会決議によって毎年 12 月 31 日を基準日として中間配当を行うことができる旨を定款に定めている。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

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・表示したものですが、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