2026年11月27日

各位

会 社 名　株式会社アイ・グリッド・ソリューションズ
代 表 者 名　代表取締役社長　秋田 智一
（コード番号：603A　東証グロース市場）
問 合 せ 先　取締役執行役員　川野 裕介
（TEL. 03-3230-1280）

よくある質問と回答（2026年11月）

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。IR面談等において多く寄せられたご質問とその回答について開示させていただきますので、投資家の皆さまに当社へのご理解を深めていただく一助となれば幸いです。

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、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。

「実績・見通しについて」

No.１：2027年６月期第１四半期は前年同期比で減益となりましたが、主な要因は何でしょうか？

売上総利益は1,525百万円（前年同期比80%）となりました。GXソリューション事業では、８月～９月の日照不足によりPPAサービスの発電量が減少したことが影響し、924百万円（前年同期比87%）の売上総利益となりました（No.３での回答として後述しておりますが、太陽光発電の容量当たり売電売上は前年同期比85%でした)。エナジートレーディング事業では、足元での燃料価格上昇の販売価格への転嫁時期ズレが生じていることと、比較的過ごしやすい気温により電力販売量が減少したことが影響し、600百万円の売上総利益（前年同期比71%）となりました。

販管費は、今後の成長に向けた人員増に伴う人件費（+81百万円）や広告宣伝費（+34百万円）の増加に加え、上場関連の一過性費用（+23百万円）が生じたこと等により106百万円増加しております。

No.２：第１四半期の進捗率は低いように見えますが、通期業績予想を据え置いた理由を教えてください。

当社の業績は、GXソリューション事業においては PPAサービスの日照影響の他、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工事・検収時期など、エナジートレーディング事業においては気温や燃料価格の転嫁時期などにより、特に四半期では変動が起こり易くなっております。また、例年下期に偏重する傾向がございます。

第１四半期は前年同期比で減益となりましたが、主な要因は天候や価格転嫁の時期ズレとい

った要因によるものです。一方で、PPA サービスの累計開発容量（268MW、前年同期246MW)、開発予定パイプライン（254MW、前年同期 199MW)、アライアンスソリューションの新規開発容量（10.6MW、前年同期 5.5MW)、エナジートレーディング事業における高圧契約容量（74MW、前年同期 58MW）など、今後の業績につながる主要な非財務 KPI はいずれも前年同期を上回り、順調に推移しております。特に開発予定パイプラインの増加は当社の今後の業績増に寄与してまいります。

また、過去 3 年間の第 1 四半期の売上総利益の進捗率は 24 年 6 月期 20%・25 年 6 月期 27%・26 年 6 月期 27%に対して今期は 20%であり、一定の変動の範囲内で進捗していると認識しております。

こうした事業の進捗状況を総合的に勘案した結果、通期業績予想を修正する必要はないと判断しており、期初に公表した業績予想を据え置いております。

No. 3 ：GX ソリューション事業における日照不足の影響はどの程度だったのでしょうか？

第 1 四半期の日照不足による GX ソリューション事業の売上総利益への影響は、約 189 百万円と試算しております。

8 月～ 9 月にかけては、東京都心で観測史上初の 35 日連続の雨となるなど日照不足が続き、PPA サービスにおける太陽光発電の容量当たり売電売上は前年同期比 85%となりました。仮に前年同期と同水準の容量当たり売電売上であった場合、GX ソリューション事業の売上総利益は実績を約 189 百万円上回る試算となります。

なお、PPA サービスの保有容量自体は順調に推移しております（268MW、前年同期246MW)。また、例年天候による影響は年間を通じて一定程度平準化される傾向があると考えております。

No. 4 ：「PPA 及びその他」の売上総利益の減少額（▲236 百万円）と日照影響（▲189 百万円）の差は何によるものでしょうか？

主な要因は、今期に終了を予定しているノンコア事業（エネルギーマネジメント関連サービス）の影響です。前年同期には当該サービスによる利益が計上されておりましたが、今期は終了に伴う費用が発生しております。当該サービスは 2026 年 12 月までに終了する予定であり、第 3 四半期以降の業績への影響は生じないものと見込んでおります。

No. 5 ：アライアンスソリューションの第 1 四半期の状況と今後の見通しを教えてください。

第 1 四半期の新規開発容量は 10.6MW（前年同期 5.5MW）となり、アライアンスフローの売上総利益は前年同期比 169%と順調に伸長しました。夏季は工事が比較的難しい時期でありますが、想定していた水準の開発・譲渡を実現できております。

アライアンスソリューションは発電設備の完工と同じタイミングで利益認識するスキームであるため、工事スケジュールの影響を受け、夏季と冬季にあたる第 1 ・第 3 四半期に比べ、特に EPC 業者（工事会社）のキャパシティに比較的余裕のある第 4 四半期に偏る傾向があります（第 4 四半期は 4 ～ 6 月で、一般的な年度末である 3 月までの工事繁忙期を過ぎるため)。通期

でも引続き前年同期を上回る見通しとしておりますが、工事・検収時期等のスケジューリングを踏まえ、今期は例年以上に第４四半期の比重が高まる見込みです。

No.６：インテグレーションサービスの第１四半期の状況と今後の見通しを教えてください。

第１四半期のインテグレーションフローの売上総利益は前年同期比 93%となりましたが、これは主に夏季の工事スケジュールによる計上時期のズレによるものです。

インテグレーションサービスもアライアンスソリューションと同様、工事に伴う納品により売上高が計上され、特に第４四半期に偏る傾向があり、今期も第４四半期の比重が高まる見込みです。

No.７：エナジートレーディング事業における燃料価格の「転嫁時期ズレ」とはどのような仕組みでしょうか？第２四半期では期ズレが解消するのでしょうか？

当社は GX ソリューション事業から生み出される余剰電力を除く部分の電力調達については市場（JEPX）及び相対取引で行っており、燃料価格の変動分は、約款等に基づき販売価格へ転嫁される仕組みとなっております。ただし、販売価格への転嫁は３～５か月前の燃料価格を基に反映される仕組みとなっており、調達価格への反映とのタイムラグが発生することから、燃料価格の上昇局面では一時的に売上総利益の減少要因となります。今期第１四半期で生じた燃料価格上昇分は、追って販売価格に転嫁されていくものです。

現時点の先物価格の見通し等を前提とすると、エナジートレーディング事業における売上総利益は、特に第２四半期で引続き価格転嫁の時期ズレの影響を受けて減少傾向にあるものの、下期にかけて解消に向かうものと見込んでおります。ただし、燃料価格や電力市場価格の動向により、解消の時期や程度が変動する可能性があります。

No.８：エナジートレーディング事業の電力販売量が減少している理由と、今後の見通しを教えてください。

第１四半期は、比較的過ごしやすい気温により空調需要が伸びず、電力販売量が減少しました。また、家庭向けを主とする低圧は積極的な新規獲得を行っていないことから自然減の傾向にある一方、法人向けの高圧は「循環型電力」（GX ソリューション事業から生じる余剰電力を活用し、昼間は再エネを固定価格で提供する長期契約）の展開により増加しており、高圧契約容量は 74MW（前年同期比 28%増）と順調に伸長しております。

今後は、循環型電力の拡大によりエナジートレーディング事業も成長させていく方針であり、通期での電力販売量が低減してきた傾向は今期までで下げ止まり、来期に向けて増加に転じることを見込んでおります。

No.９：前年同期に比べて第１四半期の売上総利益率が低下していますが、どのように解釈すればよいでしょうか？

GX ソリューション事業の各サービスにおける売上総利益率は、日照影響で一過性の要因が生じた PPA サービスを除き大きな変動は生じていません。一方で、成長ドライバーであるアライ

アンスソリューションの売上総利益額は堅調に伸びているものの、相対的にその売上総利益率は低いため、GX ソリューション事業の売上総利益率は前年同期の 48.6%から 38.0%に低下する結果となりました。通期業績予想においても同様のサービスミックスの影響での売上総利益率の変化傾向は継続することを想定しており、通期での GX ソリューション事業の売上総利益率は前期実績 32.3%から今期予想 28.8%へ低下すると見込んでいます（売上総利益額は 44 億円から 49 億円へ増加）。

エナジートレーディング事業は、燃料価格の販売価格への転嫁時期ズレがあることから一時的に売上総利益率が低下する傾向となっており、前年同期の 22.8%から 16.2%へ低下する結果となりました。なお、通期では、電力販売量及び売上総利益額は前年同程度ですが、原価増とその価格転嫁による売上増を伴うため、エナジートレーディング事業の売上総利益率は前期実績 21.4%から今期予想 18.5%へ低下すると見込んでいます（売上総利益額は 26 億円を維持）。

No.10：各事業の四半期の季節性はどのように考えればよいでしょうか？

天候影響を受けるものとして、GX ソリューション事業のうち PPA サービスは、通常日照条件の良い春から夏にかけて、エナジートレーディング事業は電力需要が増える夏と冬に、それぞれ収益が伸びやすい傾向があります。

GX ソリューション事業のうちアライアンスソリューション及びインテグレーションサービスは、今期は No. 5 及び No. 6 での回答のように特に第 4 四半期に偏る傾向が比較的顕著となる見通しです。また、エナジートレーディング事業については、今期は No. 7 での回答のように燃料価格の転嫁時期ズレの影響が継続するため、利益回収が進むタイミングは主に下期となるものと見込んでいます。

なお、四半期別の業績見通しについては開示しておりませんので、ご了承ください。

「事業環境・リスク要因等について」

No.11：足元では電力市場価格が上昇傾向にありますが、GX ソリューション事業における営業活動に対してはどのような影響がありますか？

足元では電力市場価格の上昇傾向を受けて、一般に電力小売の単価も上昇する傾向にあります。オンサイト PPA 未導入の施設においては、相対的に安価かつボラティリティが低減されるオンサイト PPA を導入する経済的なメリットが高まっている環境にあるため、当社の PPA 契約獲得における営業活動においてはプラス要因となっています。

No.12：アライアンスソリューションが成長ドライバーと認識していますが、アライアンスパートナーの投資枠や金利上昇が、その成長制約にならないでしょうか？

アライアンスパートナー各社は再エネ資産の積み増しに積極的であり、余裕のある投資枠をご用意いただいているため、現状、投資枠が成長の上限となっている状況ではありません。例えば、現状での東急不動産株式会社との取り組み（第 2 弾）は 200 億円規模であり、単年で消化される規模ではありません。

また、金利上昇に伴ってアライアンスパートナーの要求リターンも上昇する（当社の売上総利

益は減少する）可能性がありますが、当社での新規案件獲得時において需要家への売電単価の設定に反映することができ、当社の売上総利益を維持するように対応を行っております。金利上昇のペースに比べて一般的な電力価格の上昇の方が大きいことから、この価格転嫁は競争力を維持しながら行うことができます。

よって、現時点においては、アライアンスパートナーの投資枠や金利上昇により成長が妨げられる状況にはないと考えております。

No.13：JC-STAR の要件化は、当社事業にどのような影響があり、どう対応していますか？

太陽光発電設備や蓄電池設備を電力網に接続する際のルールが見直され、2027 年 4 月以降（低圧は同年 10 月以降）に電力会社へ接続を申し込む案件から、ネットワークにつながる制御・監視機器には、国が定めるセキュリティ基準「JC-STAR★1」の認定を受けた製品を使うことが求められる予定となっています。当社でも、対象となる案件では、設計や機器選定の段階でこの基準を満たすように対応を行っております。

当社は 2026 年 7 月に、ルール適用に先駆けて、太陽光発電設備や蓄電池設備を監視・制御する当社製品「R.E.A.L. Box」でこの★1 の認定を取得しました。今後の対象案件でも、この製品を中心に、新しいルールに適合した設備構成で進めてまいります。

「今後の成長について」

No.14：中長期の成長の見通しを公表する予定はありますか？

中長期の成長の見通しに対する投資家の皆さまのご関心が高いことは認識しており、開示の内容や時期を含めて検討しております。なお、開示する場合には、通期決算発表の際に来期業績予想と合わせて開示することを想定しております。

No.15：GX ソリューション事業において PPA サービスの累計開発容量や開発予定パイプラインの拡大は、今後の業績にどのようにつながるのでしょうか？

PPA サービスでは、開発した太陽光発電設備から長期にわたり電力を供給する契約で、ストック収益としての事業基盤を積み上げております。第 1 四半期末の PPA サービスの累計開発容量は 268MW（前年同期比 109%）と、前年同期を上回って推移しております。

また、第 1 四半期末の開発予定パイプライン 254MW（前年同期比 128%）には、PPA サービスに加え、フロー収益を生み出すアライアンスソリューション及びインテグレーションサービスの案件も含まれており、GX ソリューション事業全体の今後の成長につながる案件が順調に積み上がっております。

今後も、これらの案件を着実に開発・事業化することで、ストック収益とフロー収益の双方の拡大につなげてまいります。

No.16：アライアンスソリューションを拡大する狙いを教えてください。

アライアンスソリューションでは、当社が有する太陽光発電設備の開発機能や需要家ネットワークを活用しながら、アライアンスパートナーの資金を活用することで、自社保有による

PPA サービスと比較して、資金負担を抑え、アセットライトなスキームで開発容量を拡大することが可能となります。

当社としては、自社保有による PPA サービスとアライアンスソリューションを組み合わせることで、資本効率を意識しながら、開発容量そのものを拡大していく方針です。

No.17：高圧契約容量が拡大している「循環型電力」とは、どのようなサービスでしょうか？

当社の「循環型電力」は、当社が開発した太陽光発電設備から生み出される電力のうち、需要家が使用しなかった余剰電力を活用し、太陽光発電の設置場所とは別の施設や需要家へ電力を供給するサービスです。

日中の太陽光発電由来の電力を有効活用し、需要家へ固定した安定価格で電力をお届けするとともに、発電量が不足する時間帯には他の電力を組み合わせることで、需要家が必要とする電力を当社が 100%供給できる点が特徴です。

また、太陽光発電設備の開発拡大に伴って活用可能な余剰電力も増加するため、GX ソリューション事業の成長をエナジートレーディング事業の成長にもつなげることができます。第 1 四半期末の高圧契約容量は 74MW（前年同期比 128%）と増加しております。

No.18：ペロブスカイト太陽電池が普及すると、当社の事業にはどのような影響がありますか？

ペロブスカイト太陽電池は、軽量で柔軟性があり、従来の太陽光パネルでは荷重や構造上の理由から設置が難しかった屋根や壁面などにも導入できる可能性がある、次世代の太陽電池です。今後ペロブスカイト太陽電池が普及すれば、設置可能な場所が広がることで開発予定パイプラインの拡大につながるものと考えており、当社にとってプラスになると考えております。

一方で、ペロブスカイト太陽電池は現在、実証や量産に向けた技術開発が進められている段階であり、耐久性やコスト等の課題もあることから、具体的な導入時期や業績への影響については現時点で未定です。

「株価について」

No.19：株価の水準や、市場の評価について、どのようにお考えですか？

株価水準についてのコメントは差し控えますが、成長性や事業構造等について当社からのご案内が不足しており、充分にご理解がいただけていない側面もあるかと認識しております。当社としては、決算説明資料における補足説明の充実、本資料のような情報発信、投資家の皆さまとの対話を通じて、当社の事業へのご理解の促進に努めてまいります。

「株主還元について」

No.20：配当などの株主還元についての考え方を教えてください。

現在は成長局面にあり、再エネ領域の事業機会を確実に捉えるため、成長投資を優先することが株主の皆さまの中長期的なリターンにつながるものと考えております。将来の株主還元については、業績、財務状態、成長投資の機会等を総合的に勘案したうえで検討してまいります。

以　上