

経営方針と対処すべき課題（有価証券報告書より）

① 目指す姿と数値目標

ミッション・ビジョン

エネルギーの民主化を実現し、エネルギー制約のない世界を次世代につなぐ

DGP取扱電力量
24億kWhダイナミックプライス
17%再エネ取扱容量
281MW再エネPPA市場シェア
16.7%

② 中長期の経営戦略

1. 電力PF事業推進

デジタルの力でアナログな電力取引を刷新。化石電源の固定単価調達とJEPX活用により価格変動リスク抑制

2. 市場連動型取引普及

需要家が自らのリスク許容度に合った電気を選べる環境整備。市場連動プランの浸透でDGP取扱量拡大

3. 再エネPF事業展開

非化石証書代理調達「エコのはし」、PPA仲介「RE Bridge」、需給管理「DGP」で再生可能エネルギー取引を多層化

4. 非FIT市場対応

FIT制度終了後の非FIT電源へ対応。再エネ発電家の販路確保と需要家のRE100達成を支援

③ 対処すべき課題

① 電力市場ボラティリティ上昇

- ・LNG中長期契約減少によりスポット調達割合増加
- ・JEPXのLNGスポット価格への依存度増大
- ・2022年ウクライナ紛争で電力難民45,871件発生

② 非FIT化への対応

- ・FIT制度終了によるFIP制度への移行進行
- ・再エネ発電家が市場において自立的運用が必須に
- ・2040年に再エネ比率40～50%達成が必要

③ 国内電力需要の変化対応

- ・人口減少・省エネで電力需要減少圧力
- ・製造業電化・データセンター普及で法人需要増加期待
- ・2040年に電力総需要9,000～11,000億kWh見通し

面で使えるポイント

- ・エネルギー制約のない世界実現に向け、電力PF事業で24億kWh取扱、市場連動プランで需要家のリスク管理を支援
- ・再エネPPA市場で281MWの取扱容量達成。20年長期契約でFIT制度終了後の非FIT市場に対応
- ・2025年7月期のダイナミックプライシング市場17%、再エネPPA市場16.7%を占有。

証券コード 350A

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）

－（推移を描ける期数の開示がありません）

暗記する数字3つ

連結売上高
62億円営業利益率
44.6%財務健康度
70点 /100点

将来性 晴れ / 就活偏差値 55.6（当サイト算出の参考指標）

平均年収

983万円

電気・ガス業内 3位/28社

平均年齢

40.8歳

電気・ガス業内 25位/28社

平均勤続

3.1年

電気・ガス業内 28位/28社

※平均年収は提出会社単体・有価証券報告書ベース。順位は同33業種内の掲載企業での比較。

要するに

デジタルグリッド株式会社の事業要約

...

主力事業・セグメント

- 電力PF 86.3%
- REPF 8.4%
- その他 5.3%

強み・特徴（公開データから）

- 営業利益率44.6%と高い収益性
- 将来性評価は晴れ

※要約はAI生成のため誤りを含む可能性があります

ここから下は自分で書く（面接で話すこと）

志望動機の核

上の数字・事業と接続して書く

自分の経験との接点

逆質問メモ

※1つはデータ起点で（例：勤続年数が長い要因は...）

直近ニュース一言

参考: 初の100%自社保有蓄電所が試運転を開始 | デジタルグリッ

