

# 会社説明資料

## 株式会社グリムス

<http://www.gremz.co.jp/>

2020年9月



東証二部上場

証券コード：3150

1. 会社概要
2. 事業概要
3. 2021年3月期業績予想及び配当予想

## 1. 会社概要

# 会社概要（2020年6月30日現在）



会社名	株式会社グリムス（英文表記：gremz,Inc.）（東証第二部証券コード：3150）
代表者	代表取締役社長 田中 政臣 代表取締役副社長 那須 慎一
設立	2005年7月4日
資本金	599,249千円
発行済株式数	11,645,400株
決算基準日	3月31日
連結従業員数	367名
本社所在地	〒140-0002 東京都品川区東品川2-2-4天王洲ファーストタワー19階
連結子会社	株式会社GRコンサルティング 株式会社グリムスパワー 株式会社グリムスソーラー

2005年	7月	エネルギーコスト及び環境負荷の削減に係る事業を行う目的で会社設立。 電子プレーカーの販売開始。
2007年	7月	オール電化（エコキュート及びIHクッキングヒーター）の販売開始。
2009年	3月	ジャスダック証券取引所（現：東京証券取引所JASDAQスタンダード）に上場。（証券コード3150）
2010年	4月	太陽光発電システムの販売開始。
2011年	4月	株式会社グリムスへ商号変更及び持株会社制への移行。 株式会社グリムスソーラー、株式会社GRコンサルティング設立。
2012年	12月	株式会社GFライテック設立。 LED照明の販売開始。
2013年	12月	株式会社エナリスとの包括提携。 電力の取次及びエネルギーマネジメントシステムの販売開始。
2014年	3月	太陽光発電所の運営を開始。
	9月	株式会社エナリスと資本提携。
2015年	5月	グリムスソーラー孺恋太陽光発電所の運転開始。
2016年	4月	事業改編により株式会社GFライテックを株式会社グリムスパワーに社名変更。 電力の取次及びエネルギーマネジメントシステムの販売事業を株式会社GRコンサルティングから分離。
	5月	グリムスソーラー懐山太陽光発電所の運転開始。
	12月	低圧電力需要家向けに電力の小売開始。
2018年	5月	高圧電力需要家向けに電力の小売開始。
		VPP（バーチャルパワープラント）実証実験にリソースアグリゲーターとして参画。
2020年	6月	東京証券取引所市場第二部へ市場変更

## 2. 事業概要

販売対象（事業者さま、一般消費者さま）、販売物（物販、電力）により事業を区分

## エネルギーコストソリューション事業



事業者さま向け  
電子ブレーカー、LED照明及び各種省エネ設備の販売



高圧電力需要家（6,600V）向け電力取次、  
エネルギーマネジメントシステム、LED照明、  
各種省エネ設備の販売

## スマートハウスプロジェクト事業



一般消費者の皆さま向け 太陽光発電システム、蓄電池、オール電化の販売、再生可能エネルギーの開発

## 小売電気事業



低圧電力需要家（200V・100V）及び高圧電力需要家（6,600V）向け 電力の小売



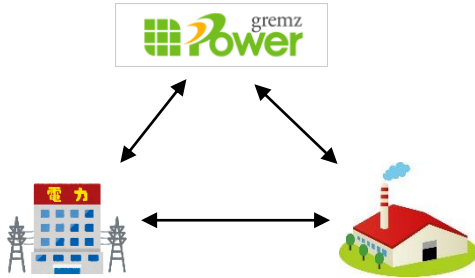
電力の運用改善・設備改善・調達改善を低圧電力から高圧電力まで全ての領域で提供

	市場区分・規模	当社グループが提供するエネルギーソリューション		
		運用改善	設備改善	調達改善
事業領域	高圧電力 (6,600V~) 10兆円市場	<b>エネルギーコストソリューション事業</b>		● 電力取次
		● EMS※ <small>※ エネルギーマネジメントシステム</small>	● LED照明 ● 業務用エアコン ● 各種省エネ設備	<b>小売電気事業</b> ● 電力小売
	低圧電力 (200V) 7.5兆円市場	● 電子ブレーカー (リプレイス販売)	● LED照明 ● 業務用エアコン ● 各種省エネ設備	
低圧電灯 (100V)	<b>スマートハウスプロジェクト事業</b>		● 電力小売	
		● VPP (P18参照)	● 太陽光発電システム ● 蓄電池 ● オール電化 ● 各種リフォーム商品	

## エネルギーコストソリューション事業の概要

低圧・高圧電力需要家向けに運用・設備・調達改善のトータルソリューションを提供

## エネルギーコストソリューション事業の商品・サービス

運用改善	設備改善	調達改善
<ul style="list-style-type: none"> <li>● エネルギーマネジメントシステム</li> <li>● 電子ブレーカー</li> </ul> 	<ul style="list-style-type: none"> <li>● LED照明</li> <li>● コンプレッサー</li> <li>● トランス</li> <li>● 業務用エアコン</li> <li>● 各種省エネ設備</li> <li>● 太陽光発電システム</li> </ul> 	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 電力取次</li> </ul> 

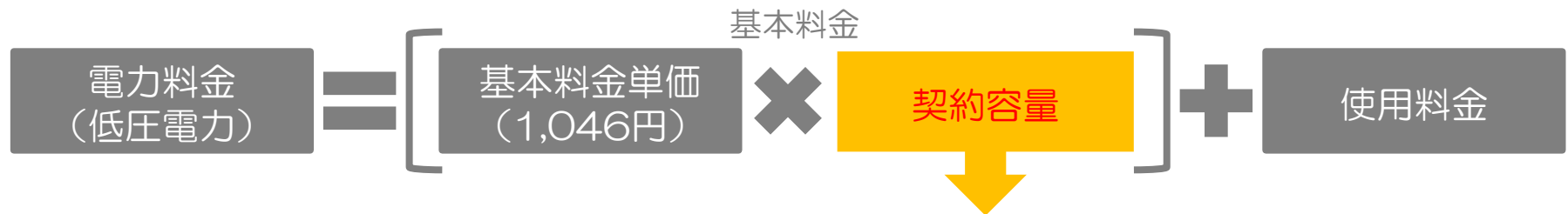
電子ブレーカーの導入・コンサルティングにより低圧電力の基本料金を削減

低圧電力需要家に向けた最適なコンサルティングにより契約電力の見直しを図り、同時に電子ブレーカーを導入することで工場などの大きな機械でも安定的に動かしつつ、低圧電力のコスト削減を可能とする。



低圧電力（200V）の契約方法について

低圧電力の基本料金を決める契約容量は電力会社との契約によって確定



低圧電力の契約方法（契約容量の決め方）

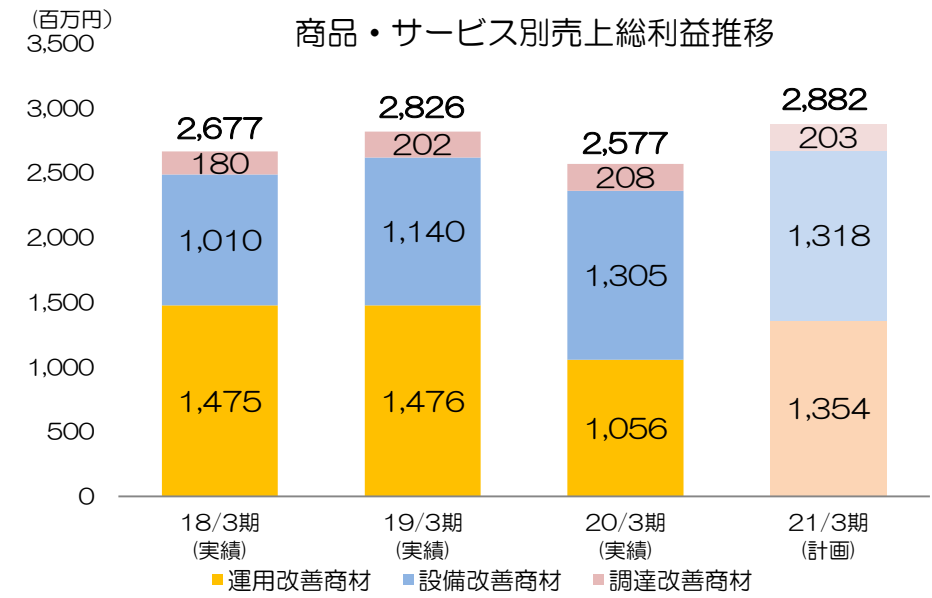
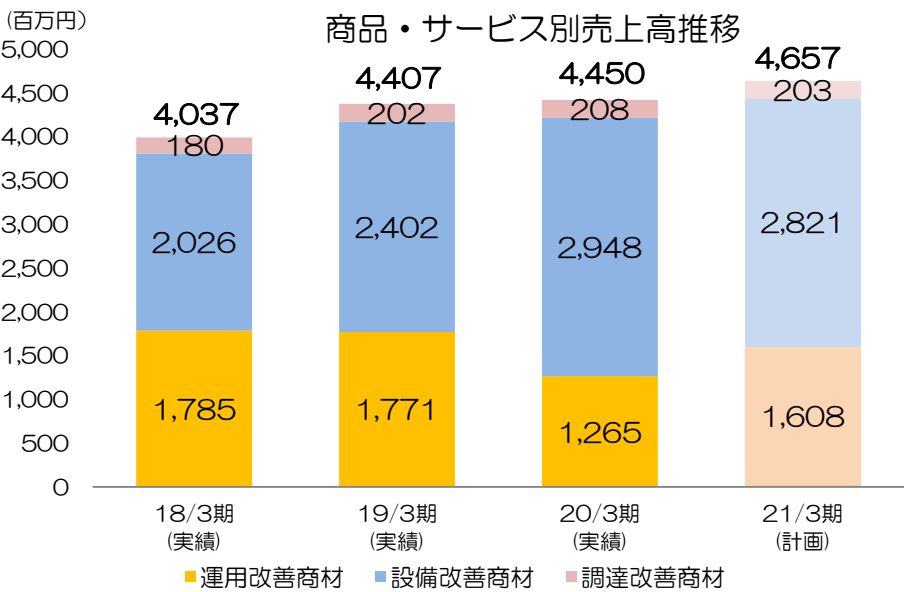
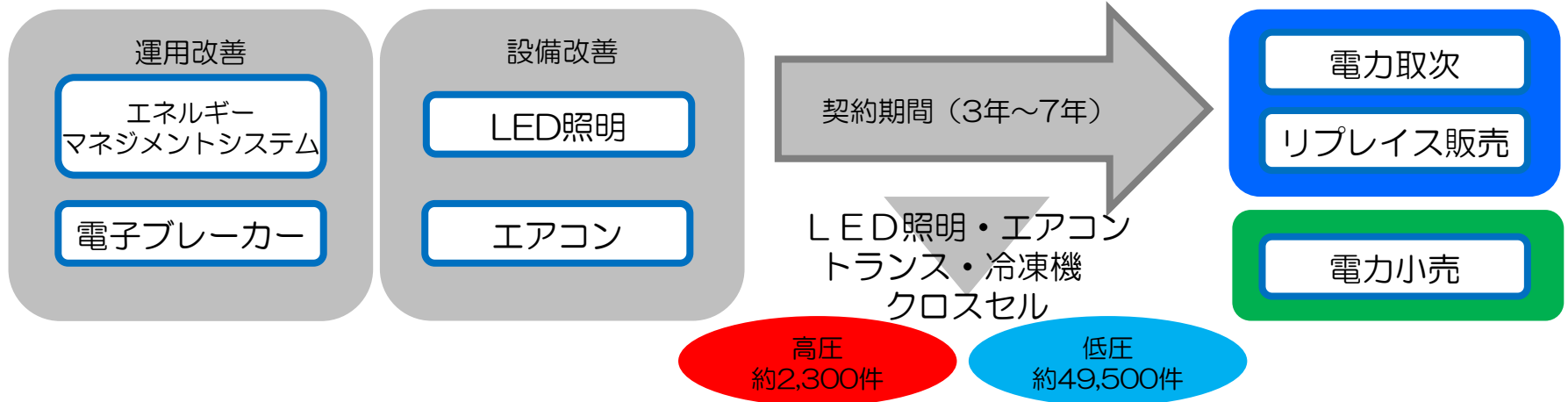
①負荷設備契約

【施設内の設備のモーター容量の総合計が契約容量】  
常時、使用していない設備にも基本料金がかかる契約

②主開閉器契約

【大元のブレーカーの容量（A：アンペア）が契約容量】  
使用状況に応じて契約容量を決めることが可能

運用改善商材による新規開拓とクロスセルの販売強化を行う



## 小売電気事業の概要

## 他社との差別化

電子ブレーカーを中心とした顧客基盤およそ49,500件へのクロスセル

顧客数×（低圧電力＋従量電灯）＝99,000契約口がターゲット

他の電力会社からの当社への乗り換え率 73%

月平均解約率実績 0.4%

## 収益性の高さ

負荷率※の低い需要家への供給（2020年3月期実績9.3%）

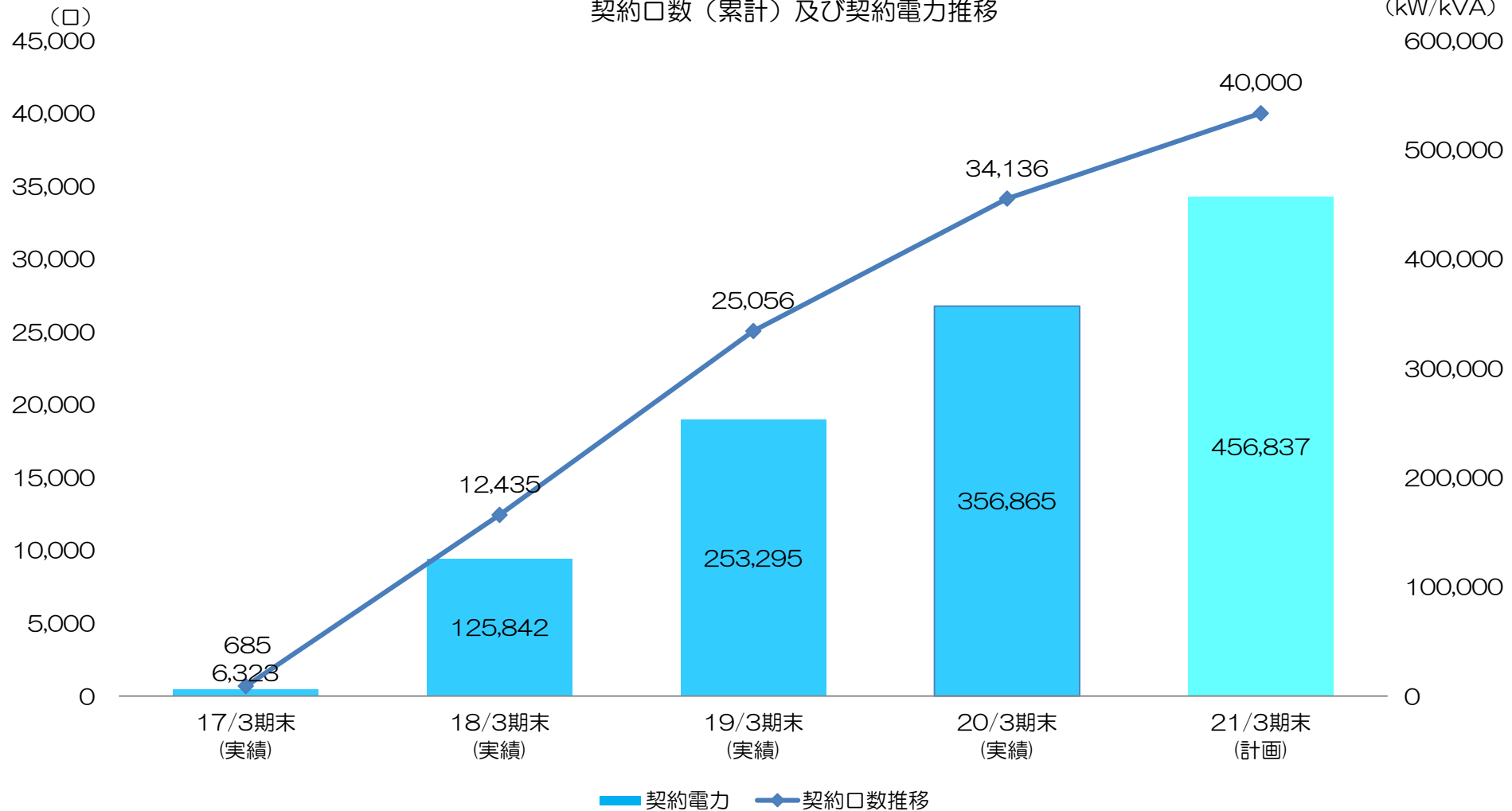
市場調達価格の高騰時においても採算を確保しやすい

高い収益性（2020年3月期売上総利益率24.1%）

※負荷率：年間消費電力量【kWh】÷（契約電力【kW】×24時間×365日）×100

既存顧客の電力契約口数約99,000口に対し、  
2021年3月末時点で約40,000口に電力を供給予定

契約口数（累計）及び契約電力推移

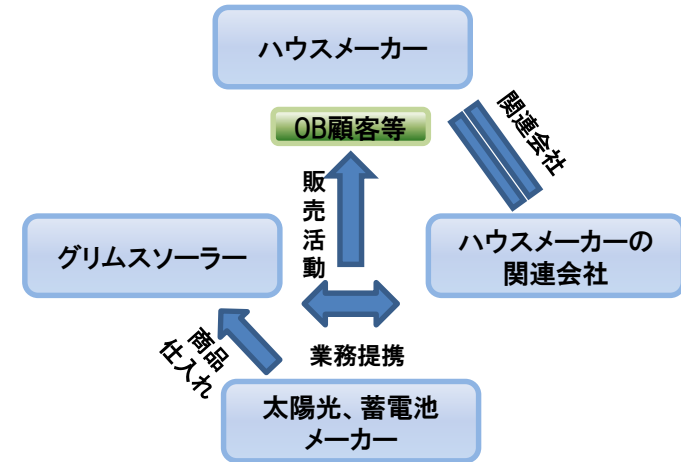


## スマートハウスプロジェクト事業の概要

## 太陽光発電システムや蓄電池などのエネルギー関連商品の販売

### 販売方法

- 催事販売  
全国240ヶ所、年間約2,300回  
全国のショッピングセンターなどに開設された催事場にて、太陽光発電システムや蓄電池などの実物を見てもらいながらお客様に詳しく説明。
- 提携販売（右図）  
ハウスメーカー等と業務提携を行い、提携先のOB顧客等で太陽光発電システムや蓄電池に興味のある方に販売。



### 他社との差別化

- VPP (バーチャルパワープラント)を活用した販売  
グリムソーラーは、KDDI株式会社を幹事企業とするバーチャルパワープラント実証実験にリソースアグリゲーターとして参画。  
バーチャルパワープラントを活用していただくことで、家庭でも電力の消費と供給をマネジメントすることが可能になり、補助金の対象にもなる。

### 収益機会

- 蓄電池市場の拡大  
2019年よりFIT買取期間が満了していくことにより、電気を貯めて使う蓄電池の需要が拡大。  
災害時の非常用電源としての需要が増加。

## VPP (バーチャルパワープラント) とは、

需要側のエネルギーリソースをまとめて制御することにより、あたかもひとつの発電所のように利用するしくみのことで、発送電分離後および再生可能エネルギーの大量導入時代における、電力の需給バランス調整力として期待されています。

図1：VPPの全体イメージ [出所：経済産業省]

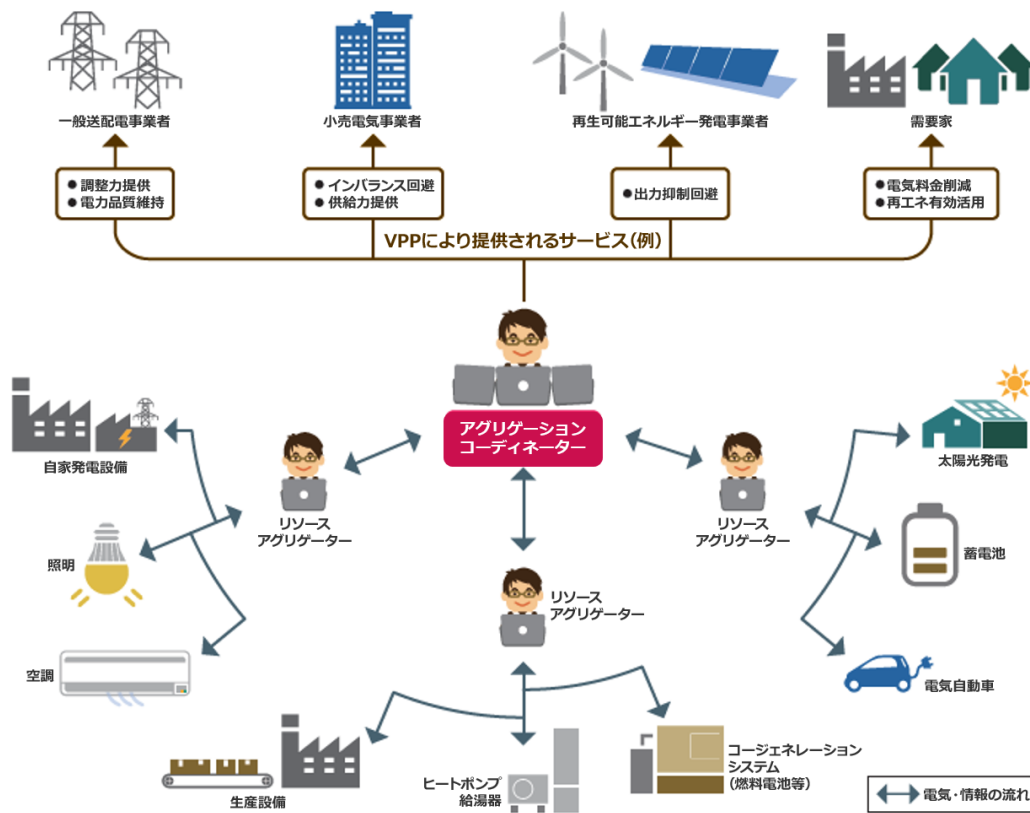


図2：需給バランスの考え方 [出所：経済産業省]

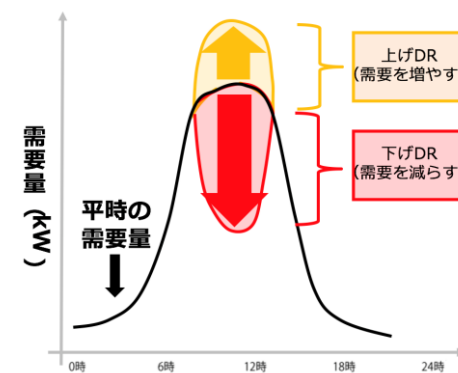
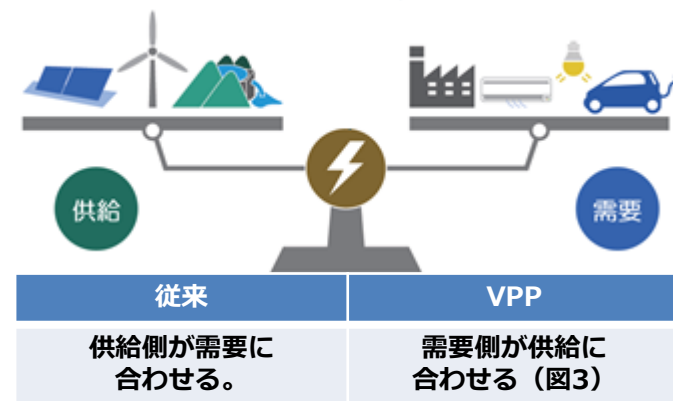


図3：需要側の制御パターン [出所：経済産業省]

## ■ 中期成長戦略

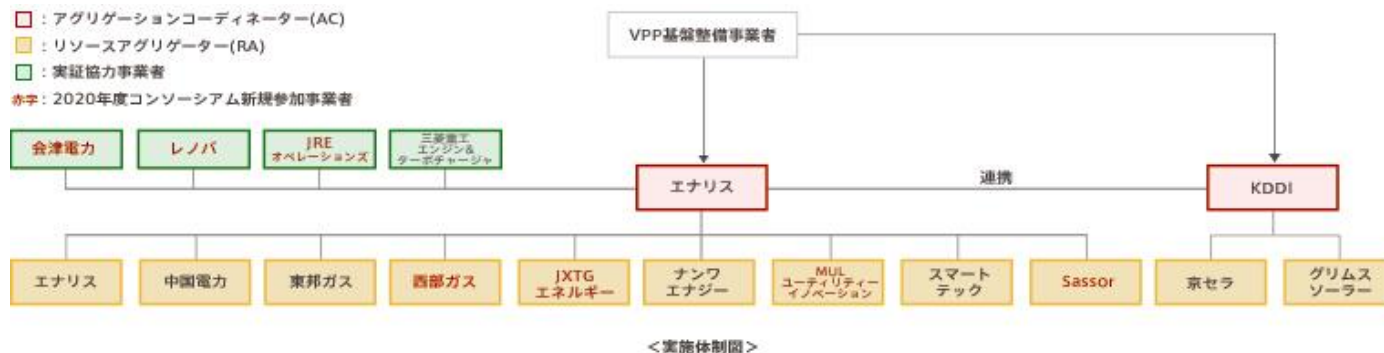
	2020/3期	2021/3期	2022/3期
成長戦略	<ul style="list-style-type: none"> <li>● VPPアグリゲーター参画</li> <li>● 蓄電池販売強化（フローの拡大）</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● VPP実証の最終年度</li> <li>● 卒FIT世帯への対応（ストックの創出）</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● VPP市場の立ち上がり（需給調整市場の開設）</li> <li>● 需給調整市場への対応（ストックの創出）</li> </ul>

## ■ 目的と本年度実証のポイント

### 目的

蓄電池販売先への付加価値サービスの検討

- : アグリゲーションコーディネーター(AC)
- : リソースアグリゲーター(RA)
- : 実証協力事業者
- 赤字 : 2020年度コンソーシアム新規参加事業者



### 本年度実証のポイント

前年度より高度な周波数制御の実施（予定）

## ■ 背景と狙い

### 蓄電池の重要性向上

FIT買取期間終了の到来に伴う市場の急拡大

最適制御技術の獲得による蓄電池販売力の強化（AIの活用も検討）

### 消費者ニーズの変化

RE100（※）などの需要家側の再エネニーズの高まり

再エネ電源の獲得による小売電気事業へのシナジー（ブロックチェーンの活用も検討）

### 社会構造の変化

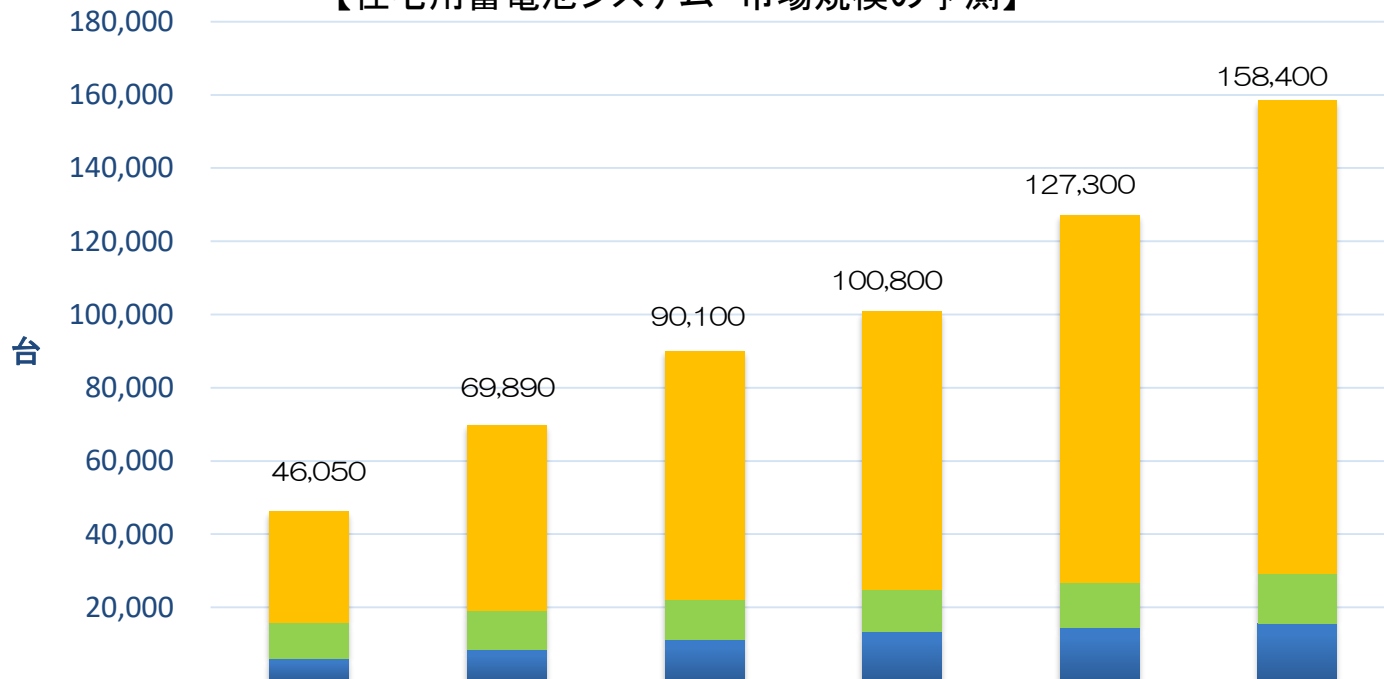
再エネ大量導入による次世代電力ネットワークの必要性

近未来における新事業の創出

※ 事業運営を100%再生可能エネルギーで調達することを目標に掲げる企業が加盟する国際イニシアチブ

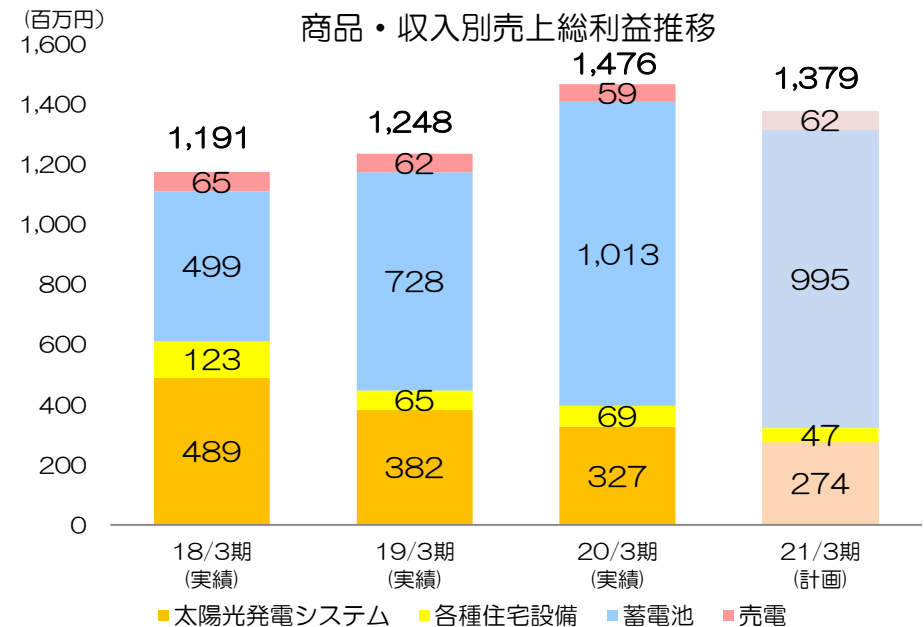
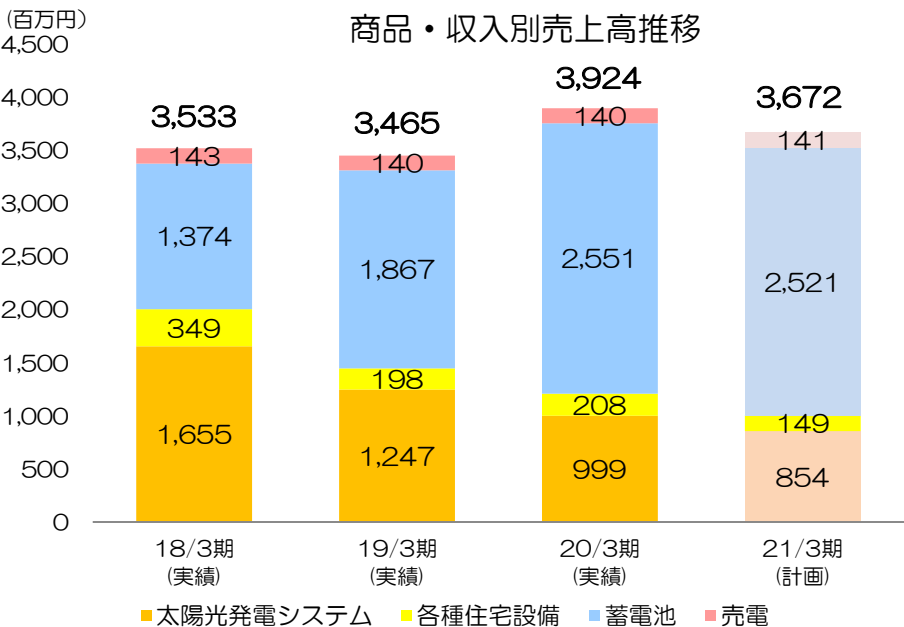
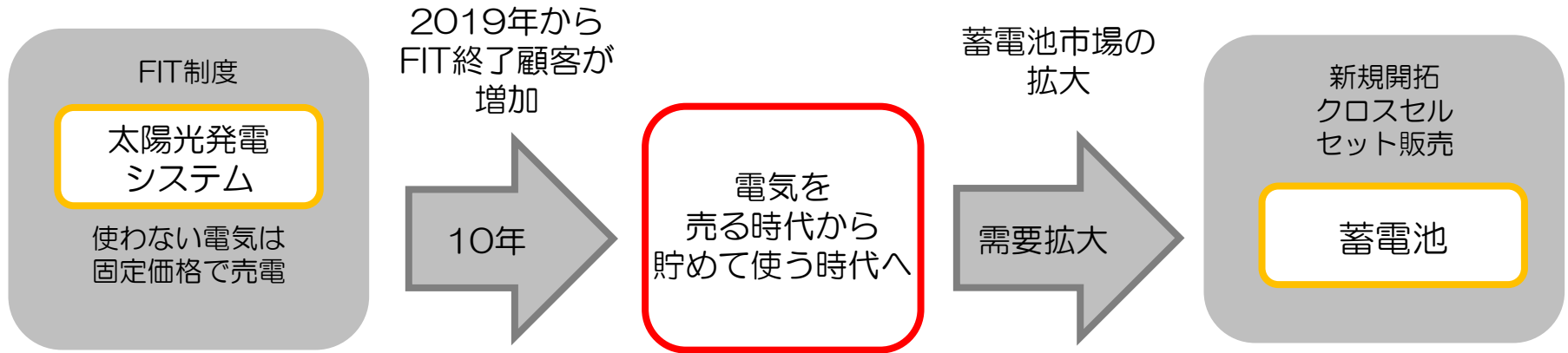
2019年11月以降、FIT買取期間が満了するユーザーによる蓄電池の導入が進み、既存住宅の住宅用蓄電池市場は2020年度から2021年度にかけておよそ32%増加する見込み  
2021年度以降よりVPPビジネスが本格化し、蓄電池の利用が拡大

【住宅用蓄電池システム 市場規模の予測】



■ 既存住宅	30,295	50,811	68,000	76,000	100,500	129,300
■ 新築戸建	9,665	10,694	11,000	11,500	12,500	13,500
■ その他(集合住宅、業務用)	6,090	8,385	11,100	13,300	14,300	15,600

テレマーケティング・提携販売・VPPの活用を推進し、蓄電池の販売を強化  
 2021/3期は新型コロナウイルスの影響により催事回数が減少



### 3. 2021年3月期 業績予想及び配当予想

# 2021年3月期業績予想における 新型コロナウイルスの影響の想定について

## エネルギーコストソリューション事業

取扱商材：コスト削減商品 ⇒ 景気の動向にかかわらず需要がある  
顧客への販売形態：個別アポイントにより訪問 ⇒ 感染への備えが可能

→ **新型コロナウイルスの影響は軽微**

## 小売電気事業

取扱商材：電気 ⇒ 景気の動向にかかわらず需要がある  
負荷率が低い顧客層（P14参照） ⇒ 電力需要の動向に関わらず高い収益性

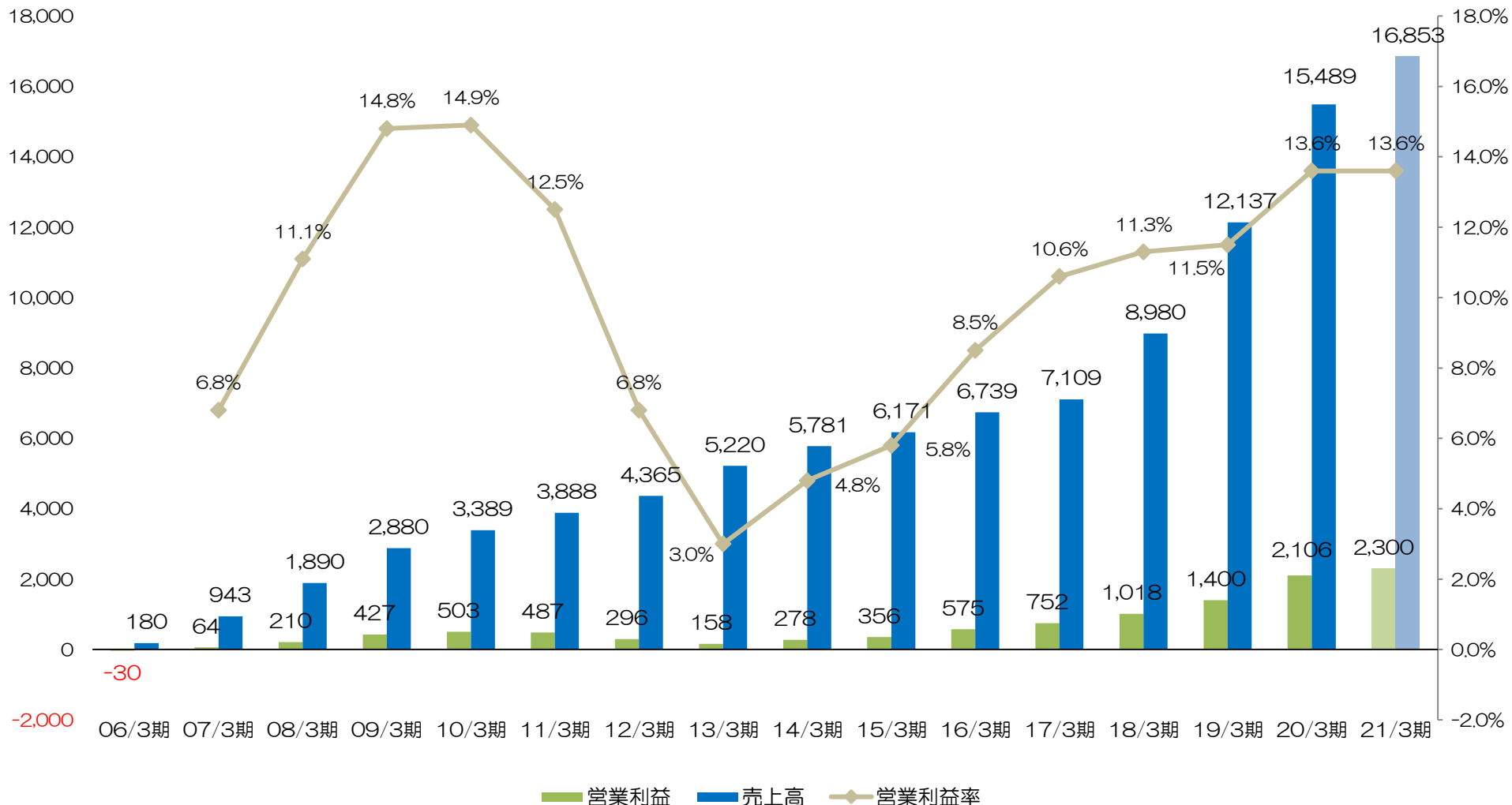
→ **新型コロナウイルスの影響は軽微**

## スマートハウスプロジェクト事業

緊急事態宣言により大型商業施設が臨時休業 ⇒ 催事販売回数の減少により売上減少

→ **新型コロナウイルスの影響により6月まで催事販売回数が減少し、  
7月以降に徐々に回復し、第3四半期中より通常に戻ることを想定**

2021/3期予想 売上高 16,853百万円（前期比8.8%増）、営業利益2,300百万円（前期比9.2%増）



# 2021年3月期業績予想



(単位：百万円)	2020/3期 (実績)		2021/3期業績予想 (2020年6月1日発表)		前期比	
	金額	対売上高	金額	対売上高	増減額	増減率
売上高	15,489	100.0%	16,853	100.0%	+1,364	+8.8%
エネルギーコストソリューション事業	4,450	28.7%	4,657	27.6%	+207	+4.7%
スマートハウスプロジェクト事業	3,924	25.3%	3,672	21.8%	▲251	▲6.4%
小売電気事業	7,115	46.0%	8,523	50.6%	+1,408	+19.8%
売上総利益	5,767	37.2%	5,847	34.7%	+80	+1.4%
エネルギーコストソリューション事業	2,577	57.9%	2,882	61.9%	+304	+11.8%
スマートハウスプロジェクト事業	1,476	37.6%	1,379	37.6%	▲96	▲6.5%
小売電気事業	1,713	24.1%	1,585	18.6%	▲127	▲7.4%
営業利益	2,106	13.6%	2,300	13.6%	+193	+9.2%
エネルギーコストソリューション事業	1,042	23.4%	1,486	31.9%	+443	+42.6%
スマートハウスプロジェクト事業	359	9.2%	281	7.7%	▲78	▲21.8%
小売電気事業	1,362	19.1%	1,219	14.3%	▲142	▲10.5%
管理共通費	▲657	-	▲686	-	▲28	-
経常利益	2,168	14.0%	2,318	13.8%	+149	+6.9%
当期純利益	1,483	9.6%	1,546	9.2%	+63	+4.3%

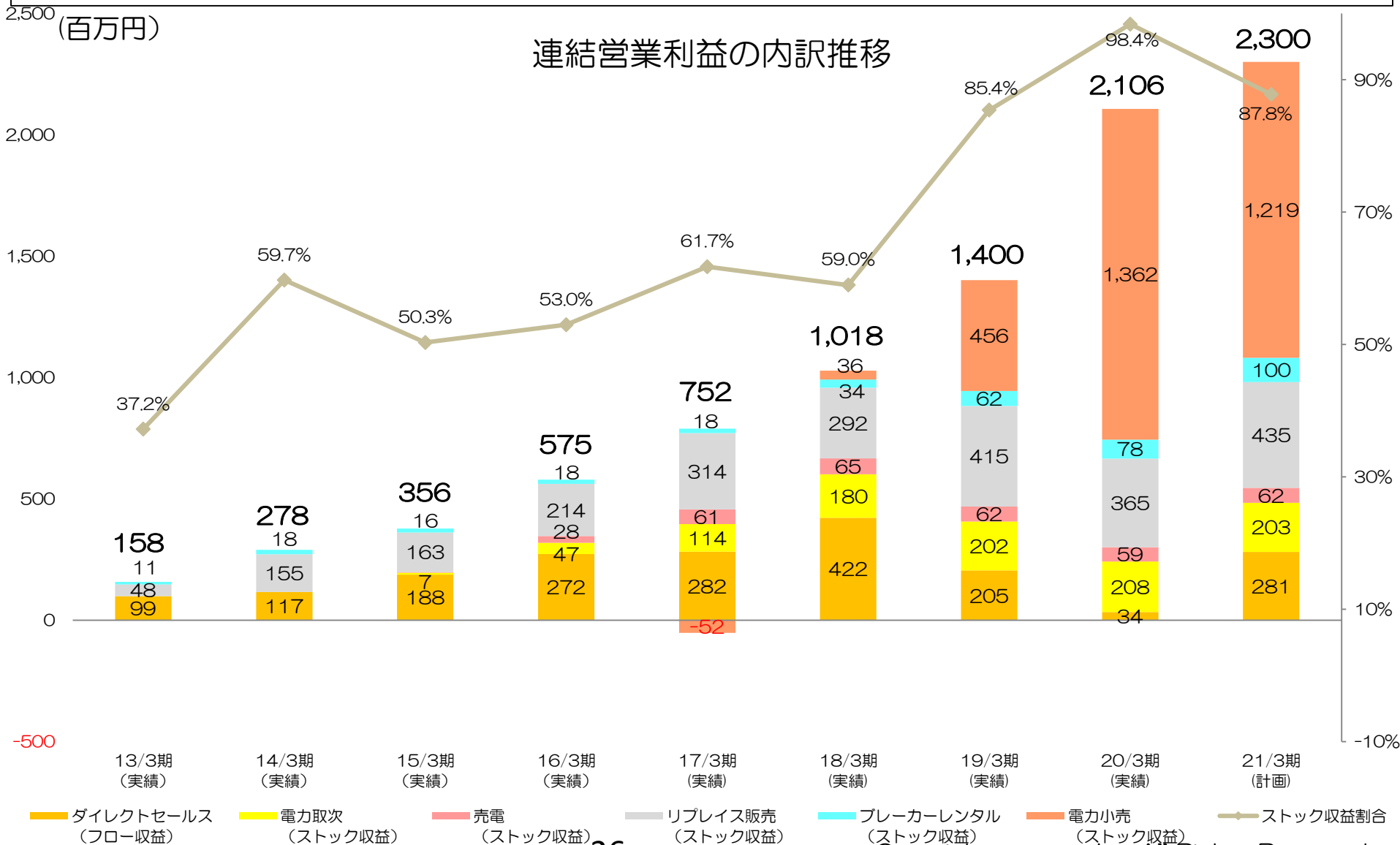
※エネルギーコストソリューション事業：(株)GRコンサルティング、(株)グリムスパワー

※スマートハウスプロジェクト事業：(株)グリムスソーラー

※小売電気事業：(株)グリムスパワー

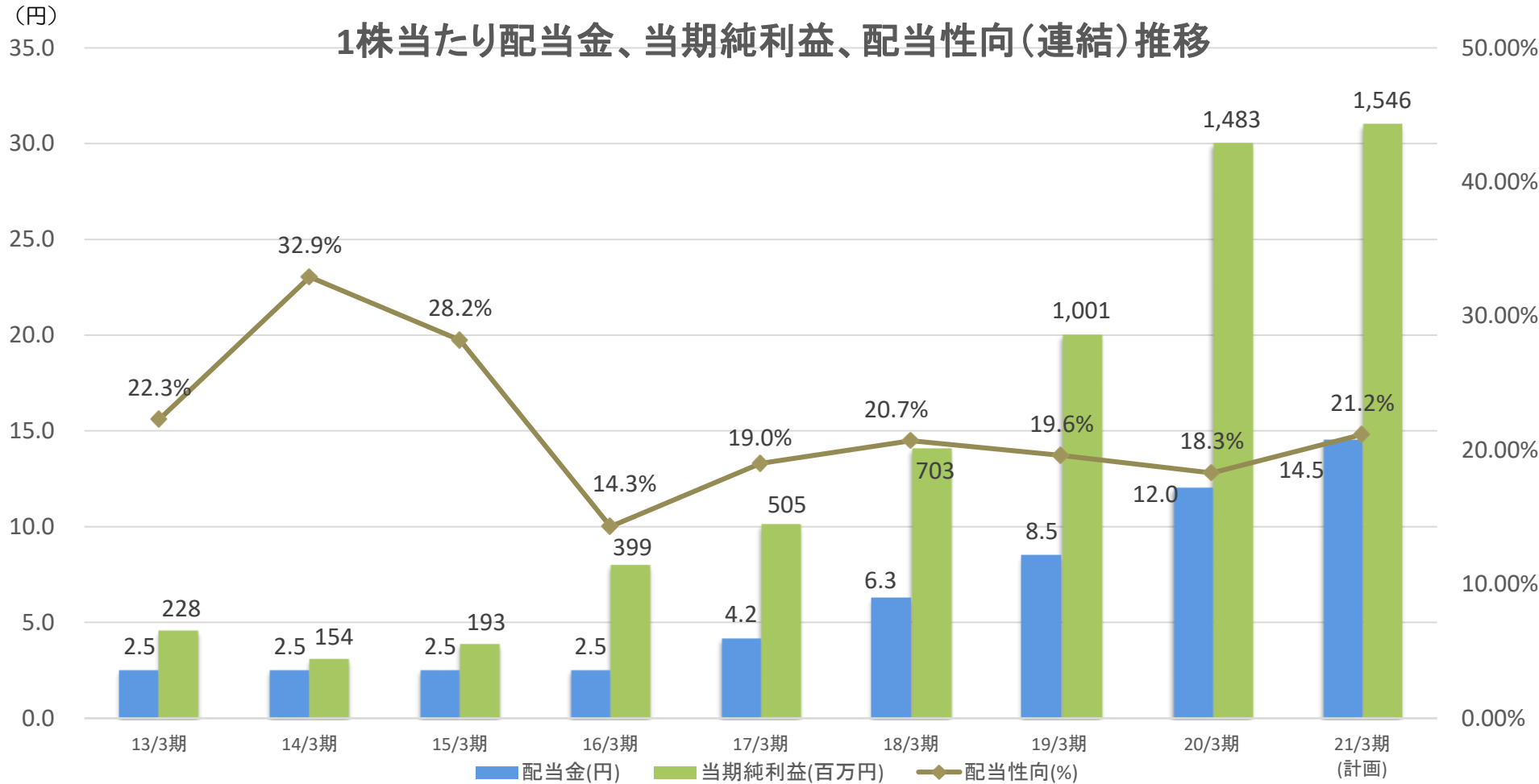
電力小売の拡大によりストック収益割合が増加

## 連結営業利益の内訳推移



2017/3期から2021/3期にかけて5期連続で増配  
 2021/3期の配当予想は中間配当5円(うち記念配当2.5円)+期末配当9.5円

## 1株当たり配当金、当期純利益、配当性向(連結)推移



※1株当たり配当金は、2014年1月1日の1:2、2017年10月1日の1:1.5、2018年8月1日の1:2、2020年9月1日の1:2の株式分割の影響を遡及して調整しております。

# すべての人に感動と喜びを Filling the World with Inspiration and Joy

変化する環境の中で常に感謝、応援され永続的に社会と共存する企業群を目指します。  
情報格差をなくし高い価値の普及に尽力し、豊かで安心して暮らせる社会の構築に寄与します。

## 経営ビジョン

### 顧客

お客様が当社グループからのサービスを安心して享受出来る企業群を目指します。

### 社員

社員が当社に勤めることを誇りに思い、自分の人生を懸けて働ける企業群を目指します。

### 株主

株主様にとって当社の成長が永続的な喜びとなる企業群を目指します。

### 社会

常に社会のニーズを敏感に察知し、求められた価値を提供する企業群を目指します。

本資料に関するお問い合わせ

TEL 03-5769-3500

ir@gremz.co.jp

(免責事項)

本資料は、金融商品取引法上のディスクロージャー資料ではなく、その情報の正確性、完全性を保証するものではありません。また、特定の商品についての募集・勧誘・営業等を目的としたものではありません。

本資料に記載された見解、見通し、ならびに予測等は、資料作成時点での弊社の判断であり、今後、予告なしに変更されることがあります。予めご了承ください。