



証券コード：3150



エネルギーソリューションカンパニー

会社説明資料

株式会社グリムス（証券コード：3150）

2025年4月12日

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

1. 会社概要
2. 事業概要
3. 2025年3月期の業績予想及び配当予想
4. グリムスのESG

1. 会社概要

会社概要（2025年3月31日現在）



会社名	株式会社グリムス（英文表記：gremz,Inc.）
証券コード	3150 東証プライム市場
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	708,306千円
発行済株式数	23,814,800株
決算基準日	3月31日
連結従業員数	347名（ECS事業195名、SHP事業78名、小売電気事業51名、管理23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
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 株式会社グリムスエナジー 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。 電子ブ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）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（現：株式会社グリムスパワー）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09月	株式会社エナリスと資本提携。
2015年05月	グリムスソーラー孺恋太陽光発電所の運転開始。
2016年04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。
2016年05月	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。
2016年12月	グリムスソーラー懐山太陽光発電所の運転開始。 低圧電力需要家への電力の小売開始。
2018年05月	高圧電力需要家向けに電力の小売開始。
2020年06月 2020年11月	東京証券取引所市場第二部へ市場変更。 東京証券取引所市場第一部銘柄に指定。
2022年04月	株式会社グリムスエナジー設立。 東京証券取引所新市場区分「プライム市場」へ移行。

- 中小企業向け事業用太陽光販売のトップランナーとして、高成長・高収益モデルを実現
- 小売電気事業の安定ストック化との両輪により、企業価値の向上を追求

営業利益CAGR

30.1%

営業利益率

17.4%

ROE

31.0%

市場規模

中小企業電力契約数
600万口

高収益高成長の背景

ECS事業の成長性

低圧市場にフォーカスし、
独自の顧客満足度の高い
提案営業を進めることにより
高収益と高成長を実現

小売電気の安定ストック化

逆ザヤリスクを回避した
ビジネスモデルの確立
により安定成長を実現

営業利益CAGR：2019年3月期～2024年3月期実績
営業利益率、ROE：2024年3月期実績

2. 事業概要

エネルギーコストソリューション事業



事業者さま向け
電力コスト削減コンサルティング及
び各種省エネ設備の販売



事業者さま向け
事業用太陽光発電システム、IoT機器及
び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

エネルギーコストソリューション事業の概要



事業者向け

電気料金削減コンサルティング
及び各種省エネ設備の販売



事業者向け

事業用太陽光発電システム、
IoT機器及び
各種省エネ設備の販売

セグメント営業利益

30億円

2024年3月期実績

セグメント営業利益

45億円

2025年3月期計画

運用・設備・調達改善のトータルソリューションを提供

運用改善

電気の使用方法や契約内容を見直しによる
電力基本料金の削減

IoT機器

IoTセンサーにより
電力消費量を遠隔監視



電子ブレーカー

契約の見直しとともに
導入することで、機械設備の
安定稼働と電気料金の削減



設備改善

省エネ効果の高い設備の変更による
電力使用料金の削減

リソースを集中

事業用太陽光発電システム

工場の屋根などに太陽光発電システムを
設置し、創った電気を利用することで
電気料金を削減



LED照明

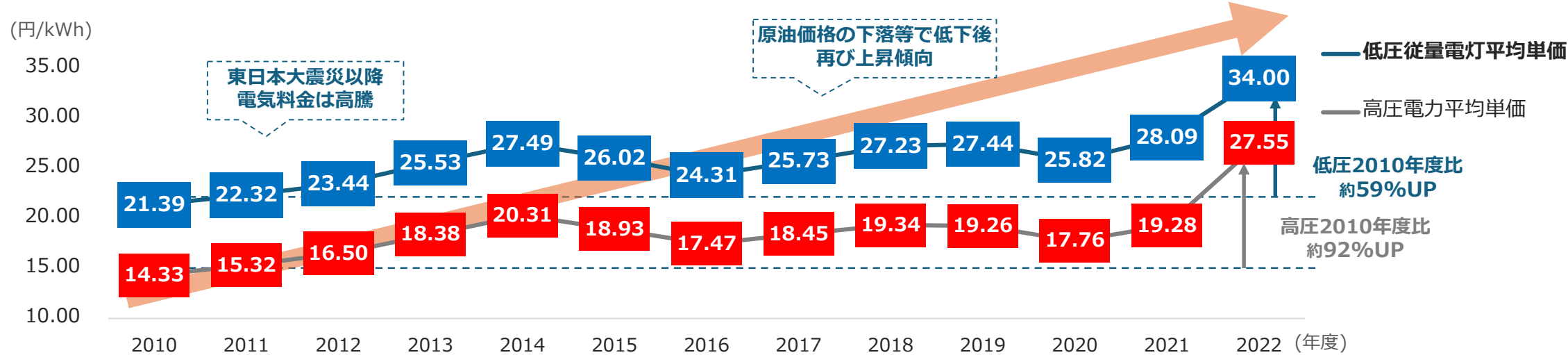
消費電力を抑え、
製品寿命は蛍光灯の約4倍



業務用エアコン / トランス / 各種省エネ設備

当社ECS事業が拡大する背景

東日本大震災以降、電気料金の高騰が継続。太陽光導入による顧客の経済メリットが傾向的に拡大



■ 当社のターゲットである低圧顧客の電気料金

東京電力エナジーパートナー(株)の従量電灯B・Cの場合 (2024年5月現在)

		単位	単価(税込)
基本料金		kVA	311.75円
電力量料金	～120kWh	kWh	29.80円
	120～300kWh	kWh	36.40円
	300kWh～	kWh	40.49円
燃料調整額		kWh	月毎に変動
再エネ賦課金		kWh	3.49円

経済メリット

大きい >> 小さい

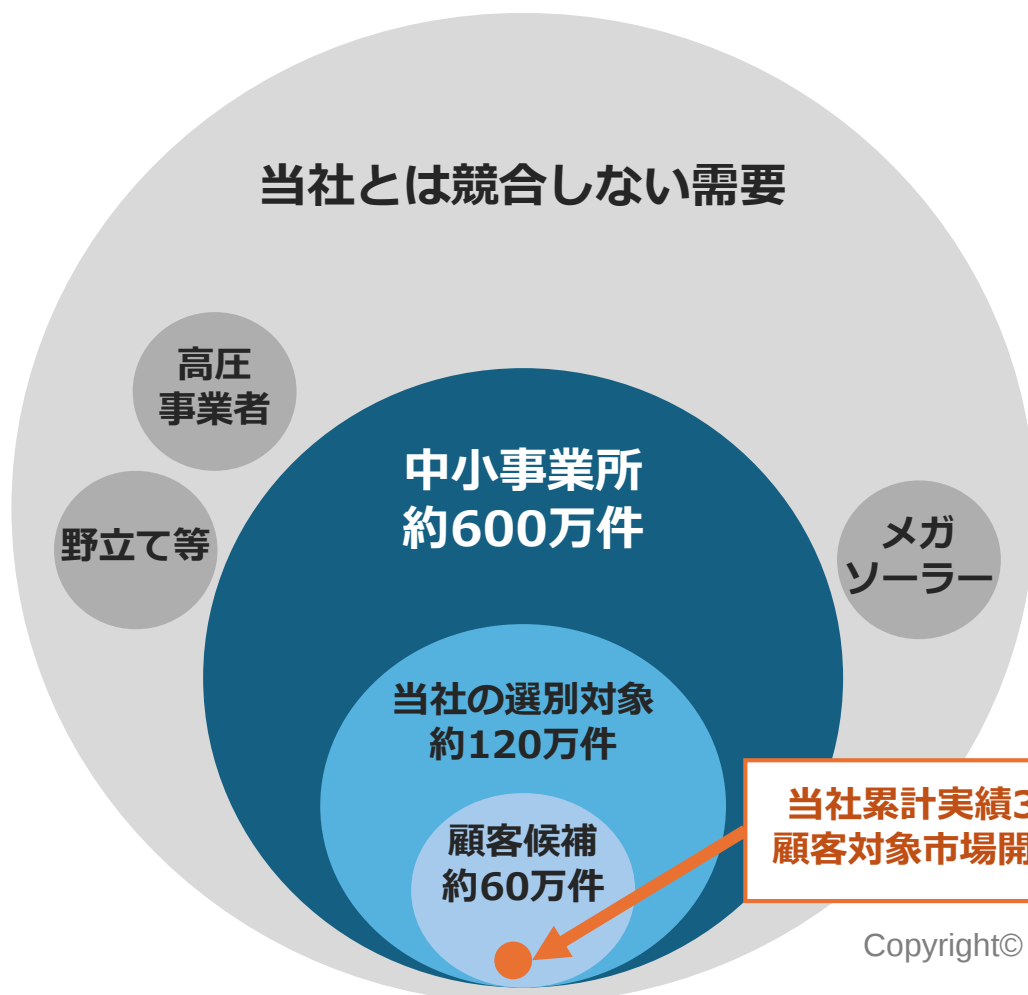
■ 他社がターゲットにしている高圧顧客の電気料金

東京電力エナジーパートナー(株)の高圧電力Aの場合 (2024年5月現在)

		単位	単価(税込)
基本料金		kVA	1,390.87円
電力量料金	夏季	kWh	20.41円
	その他季	kWh	19.28円
燃料調整額		kWh	月毎に変動
再エネ賦課金		kWh	3.49円

太陽光発電システムを導入することで、枠内の単価で電気を購入する代わりに、10円台前半/kWhで電気を創ることができる。当社のターゲットは低圧顧客であるため、顧客の経済メリットは大きく、顧客満足度は高いものとする。

- 当社がターゲットとする市場は中小企業であり、顧客の導入目的は電気料金の削減ニーズが高い
- 現在の顧客開拓実績は顧客候補の0.5%に過ぎず、拡大余地は大きい

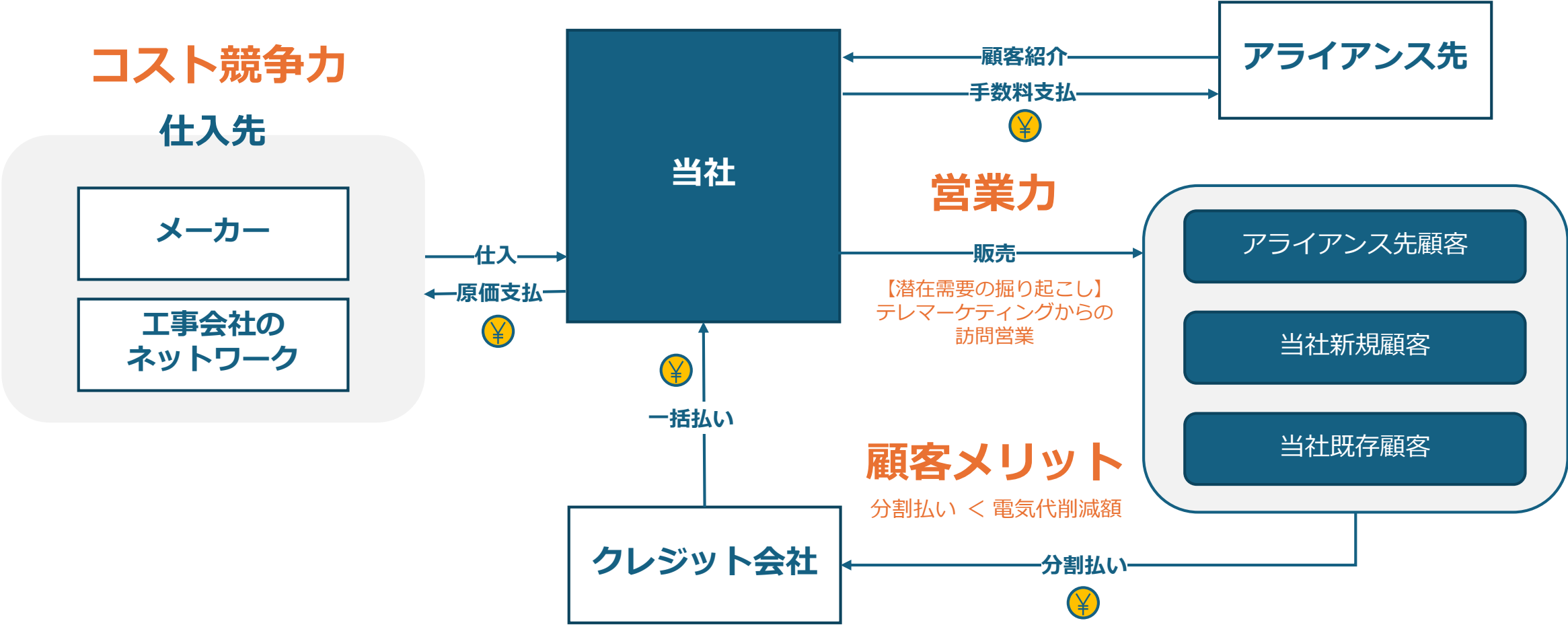


- 当社のターゲットは中小企業で主に製造業（工場等）、農畜産業（飼育建屋等）、サービス業（飲食店等）
- 中小企業の裾野は広く、潜在需要は膨大。
主に事業者が契約する低圧電力（200V）契約は約600万件であり、ほとんどは中小事業所と推測。
- 屋根の形状等から600万件の約20%が選別対象と想定し、更にこの半分を顧客候補と想定すれば60万件。
当社の累計実績は約3,000件（24/3期約1,200件）と、市場開拓率は依然0.5%に過ぎない。
- ここでは大手の競合が存在せず、当社がトップランナーと考えるが、シェアは依然0.5%と上昇余地は大きい。
- 野立てのオフサイト太陽光や大企業の小規模拠点（コンビニ等）といった需要は当社にとってはターゲット外

事業用太陽光発電システムの収益構造



機器調達と工事発注の一括施工管理、独自営業に加えアライアンス先からの顧客紹介も利用した営業力、クレジット会社を活用したファイナンス提案などにより、顧客満足度の高いビジネスモデルを確立

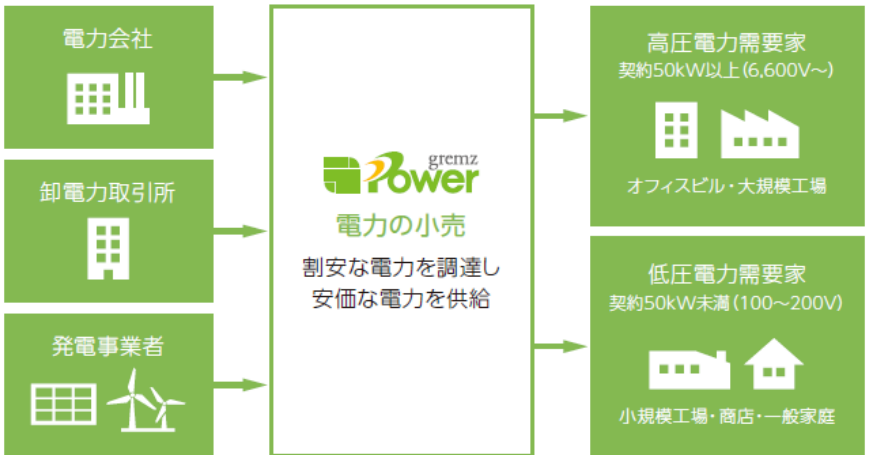


小売電気事業の概要



電力の小売

低圧電力需要家（200V・100V）
及び
高圧電力需要家（6,600V～）向け



安定ストック化を既に確立

低圧 従量電灯 ・ 低圧電力	当社の強み	電子ブレーカー、事業用太陽光などの顧客基盤に対して営業することで、高い受注率を維持
	営業戦略	負荷率の低い顧客（基本料金の割合が高く販売単価が高い顧客）を主なターゲットにしており、業界内で高い収益性を確保
	リスクヘッジ	23年3月期から独自燃調（卸電力取引市場からの調達コストの一部を電気代に反映する仕組み）を導入 当社リスク分は相対電源でカバー
高圧	当社の強み	自社小売と代理媒介の両方を実施することで、営業機会を増やし、生産性を向上
	営業戦略	22年8月から市場連動型に特化。従来は基本料金に利益を含む料金体系。24年3月から電力量料金に利益を含む料金体系と実質CO2ゼロエミプラン（※）をリリース
	リスクヘッジ	市場連動型のため、当社は市場高騰リスクは負っておらず、与信管理も厳格に実施。全体の販売電力量の約3分の1に相当

※ 供給電源を特定せず、非FIT非化石証書を100%使用することで、実質CO2ゼロの環境価値を付帯するプラン

成長戦略に回帰

- 電力卸価格の高騰時に危惧される逆ザヤリスクを回避するビジネスモデルの確立を前期までに実現できた
- 今期以降は、リスクヘッジがなされたビジネスモデルのもと、契約口数の上積みを進め、再度、成長軌道に乗せる方針

スマートハウスプロジェクト事業の概要



一般消費者向け

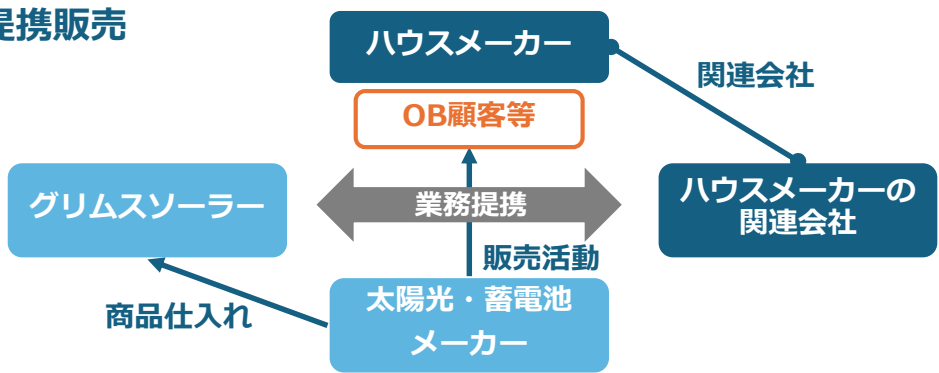
太陽光発電システム、
蓄電池、オール電化の販売、
再生可能エネルギーの開発



催事での販売

大型商業施設での催事→集客力の強化を図る
全国240カ所、年間約2,000回の実績

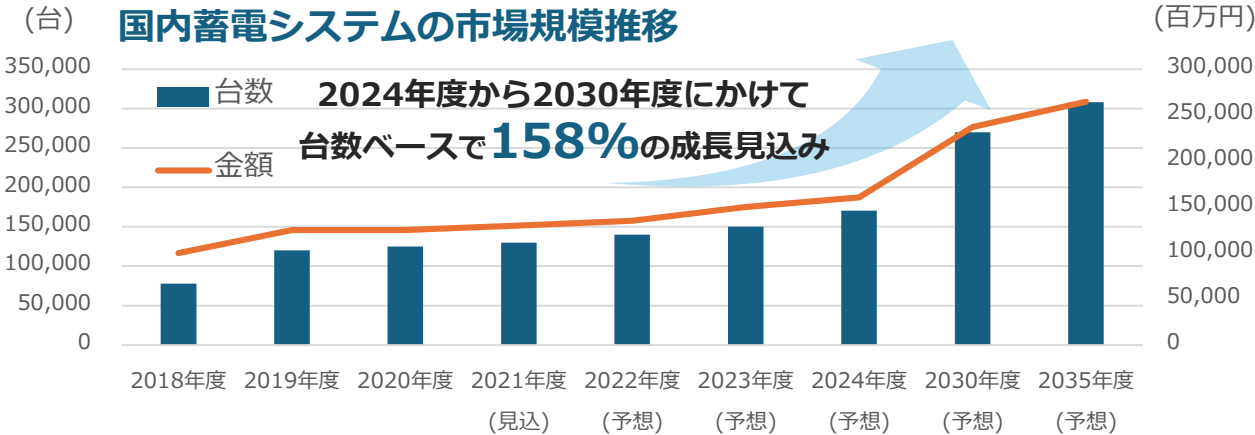
提携販売



2050年カーボンニュートラルの実現に向け「蓄電池」は重要機器

再生可能エネルギーへの需要拡大が見込まれることから
FIT制度が満了した家庭向けに蓄電池を販売

国内蓄電システムの市場規模推移



出所：株式会社富士経済「2021年版 太陽電池関連技術・市場の現状と将来展望」データより作成

2009年～家庭向け固定価格買取制度(FIT制度)開始



2019年～FIT制度満了



競合他社

FITバブル後、廃業又は事業転換する競合が存在する中、
当社は他社のOB顧客を含む卒FIT顧客へ蓄電池を販売し、
残存者利益を獲得

3. 2025年3月期 業績予想及び配当予想

■ ECS事業

今期業績拡大を牽引。主として中小企業の工場等の屋根に太陽光発電システムを設置し、創った電気を工場で利用（自家消費）していただくことで電気料金を削減いたします。中小企業をメインターゲットとすることで他社との差別化を図ります。自家消費しきれない余剰電力の有効活用のため、蓄電池とのセット販売も増加していく計画です。

■ SHP事業

FIT制度が満了した家庭向けに蓄電池を導入する大きな潜在需要が存在しています。当面は安定的な業績推移を図る方針です。

■ 小売電気事業

前期まではリスクヘッジを可能とするビジネスモデルの確立を徹底してきました。逆ザヤリスクを回避して安定収益を見込めるビジネスモデルが確立できたことに加え、先物価格が前期初より安定していることから、今期は契約口数の増加による成長（期初5万8,000口→期末6万3,000口）を図ります。

■ 全社業績

積極的な人材投資を図り、ECS事業の拡大と小売電気事業の着実な成長により、今期も過去最高営業利益の更新を見込みます。3Q累計営業利益の進捗率は77.6%。

2025年3月期業績予想



	2025/3期3Q累計 (実績)		2025/3期業績予想 (2024年5月15日発表)		3Q累計 進捗率	2024/3期業績 (実績)	
	(単位：百万円)	金額	対売上高	金額	対売上高	金額	対売上高
売上高		24,859	100.0%	34,000	100.0%	29,908	100.0%
ECS事業		7,345	29.5%	10,906	32.1%	7,734	25.9%
SHP事業		3,195	12.9%	4,310	12.7%	4,440	14.8%
小売電気事業		14,318	57.6%	18,783	55.2%	17,733	59.3%
売上総利益		8,369	33.7%	11,200	32.9%	9,257	31.0%
ECS事業		4,485	61.1%	6,654	61.0%	4,645	60.1%
SHP事業		1,266	39.6%	1,803	41.8%	1,845	41.6%
小売電気事業		2,616	18.3%	2,742	14.6%	2,766	15.6%
営業利益		5,045	20.3%	6,500	19.1%	5,217	17.4%
ECS事業		3,151	42.9%	4,575	42.0%	3,030	39.2%
SHP事業		350	11.0%	575	13.4%	587	13.2%
小売電気事業		2,154	15.0%	2,082	11.1%	2,267	12.8%
管理共通費		▲611	-	▲733	-	▲668	-
経常利益		5,160	20.8%	6,570	19.3%	5,268	17.6%
当期(四半期)純利益		3,492	14.1%	4,320	12.7%	3,540	11.8%

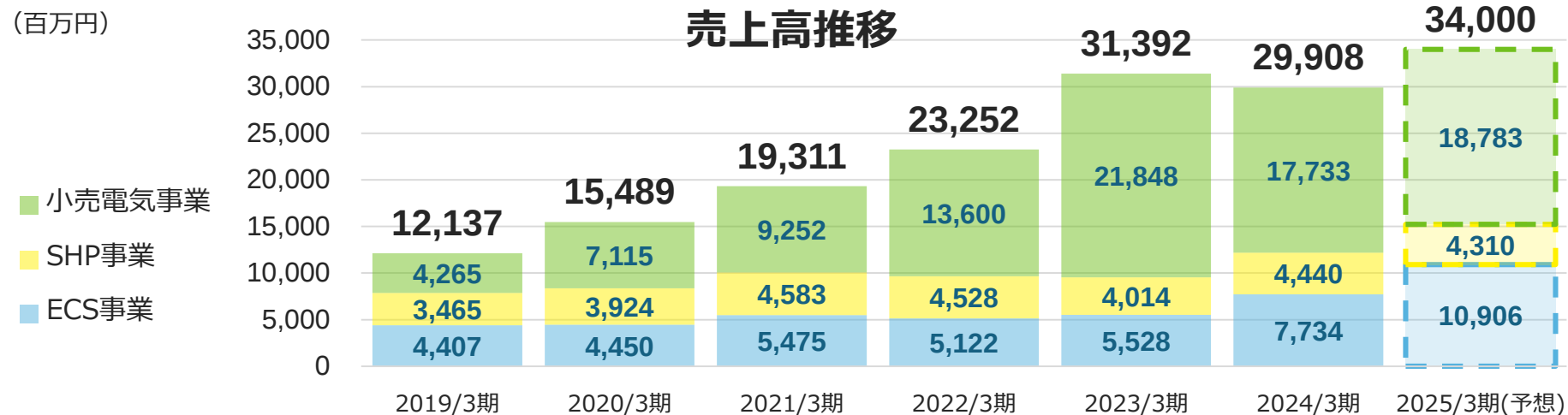
※ECS事業（エネルギーコストソリューション事業）：(株)GRコンサルティング、(株)グリムスエナジー、(株)グリムスパワー、(株)グリムスソーラー

※SHP事業（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

Copyright© gremz, Inc All Rights Reserved

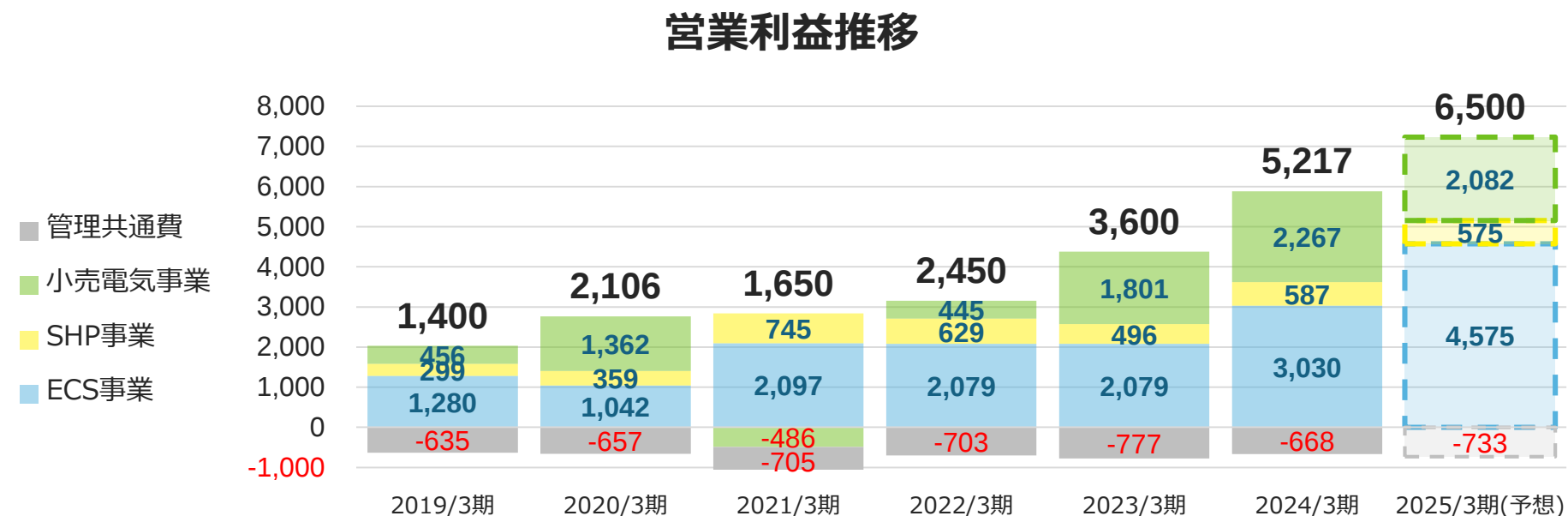
連結業績ハイライト（売上高・営業利益）



2025/3期計画

- 売上高 34,000百万円
(前期比+13.7%)
- 営業利益 6,500百万円
(前期比 +24.6%)

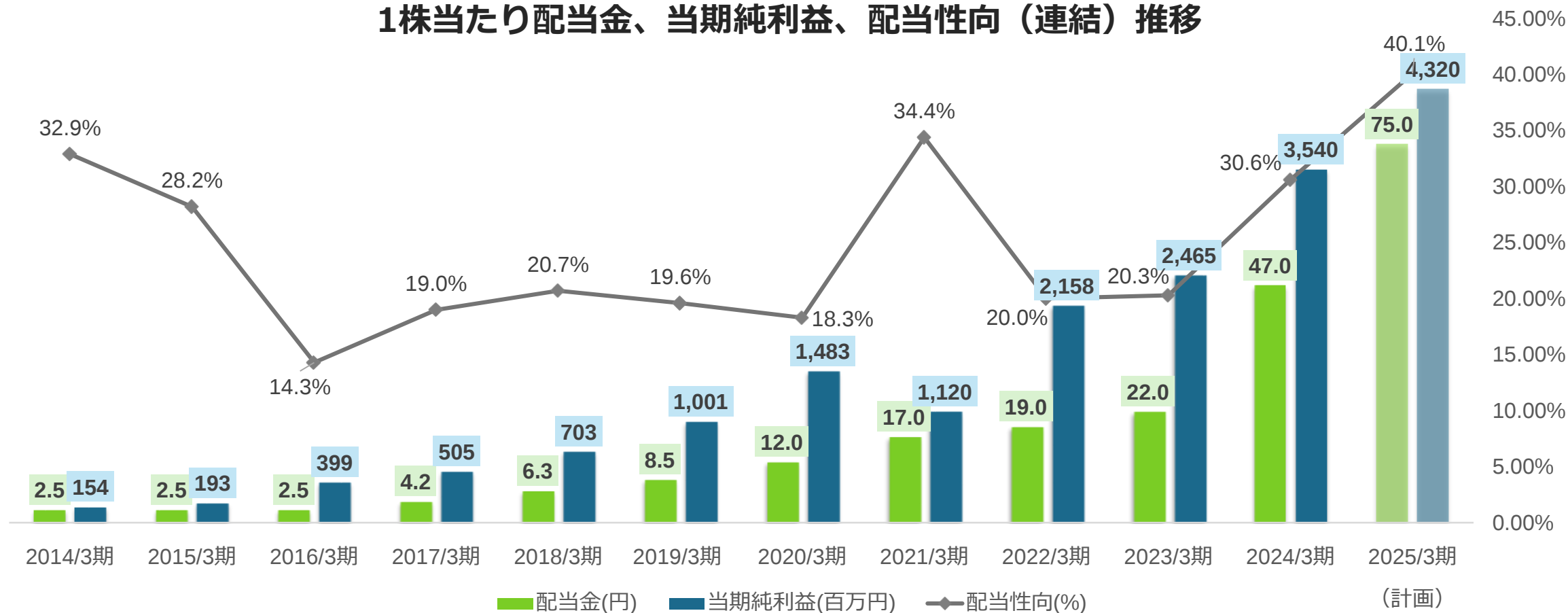
過去最高益を更新



2025年3月期配当予想

2025/3期より配当性向40%を目安として配当を実施
2025/3期の配当予想は中間配当20円+期末配当55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。

4. グリムスのESG

グリムスは、「省エネ・創エネ・蓄エネ」を事業領域として、
環境に優しい商品・サービスを提供することで成長を続け、
豊かで安心して暮らせる社会の構築と持続的な発展に貢献いたします。

Environment

- 省エネ性能の高い商品の販売を通じて、エネルギー効率の改善に貢献いたします。
- 太陽光発電システムや蓄電池など再生可能エネルギー関連商品の販売を通じて、脱炭素社会の構築に貢献いたします。
- 気候関連財務情報開示タスクフォース（TCFD）の提言への賛同を表明しています。

Society

- 社会のニーズを意識した商品・サービスを提供することで、常に社会と共に発展することを目指します。

Governance

- 取締役会メンバーの1/3以上を社外取締役で構成（うち1名は女性）することで取締役の職務執行の適正性を保持するとともに、コンプライアンス委員会及びリスク管理委員会において経営上の重要な課題の評価と管理を行っています。

関連するSDGs目標



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、安全性を保障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。