

3150

グリムス

代表取締役社長  
田中 政臣 氏

## あたらしい電気とエネルギーソリューション

### 会社概要・プロフィール

#### ●沿革

- 2005年 エネルギーコスト及び環境負荷削減に係る事業を行う目的で会社設立
- 2009年 ジャスダック証券取引所上場
- 2010年 太陽光発電システム販売開始
- 2016年 電力小売開始
- 2018年 VPP実証実験に参画

#### ●事業セグメント

- エネルギーコストソリューション事業：  
事業者様向け電子ブレーカー、LED照明及び各種省エネ設備の販売、高圧電力需要家向け電力取次、エネルギーマネジメントシステム等の販売
- スマートハウスプロジェクト事業：  
住宅用太陽光発電システム、蓄電池の販売、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(6600V)向け電力の小売

### 当社グループの強み

#### ●豊富な顧客基盤⇒営業展開力

- 低圧需要家(電子ブレーカー)約47,000件  
高圧需要家(電力取次)約2,000件  
一般家庭(太陽光発電)約13,000件
- 顧客基盤へ設備・調達改善を提案するクロスセル
- 他電力会社から当社グループへの乗り換え率は約80%

#### ●他社との差別化⇒収益力の強さ

- 負荷率の低い顧客基盤へ電力小売  
市場調達価格高騰時でも採算を確保しやすい

#### ●市場環境⇒成長機会

- 電力の小売全面自由化により収益機会が増大  
小売電気事業は18/3期⇒19/3期の売上高実績207.1%増と急成長
- 太陽光発電のFIT買取期間が満了するユーザー拡大で、当社蓄電池販売が拡大

### 事業概要

#### ●電力のトータルソリューション

- エネルギーコストソリューション事業：  
低圧電力から高圧電力まで全領域で顧客の電気代削減ソリューションを提供
- 運用改善：コンサルティングによる契約電力の見直しを推奨。電子ブレーカーEMSを導入し、工場などでもコスト削減を可能へ
- 設備改善：LED照明やエアコン販売
- 小売電気事業：運用・設備改善による新規顧客開拓⇒3～7年のリース契約で顧客確保⇒顧客へ電力取次・リプレース販売、電力の小売
- スマートハウスプロジェクト事業：  
太陽光発電システムや蓄電池などエネルギー関連商品の販売
- 蓄電池需要拡大：2019年のFIT買取期間満了で、電気を貯めて使うニーズ拡大、災害時非常用電源

### 中期経営計画・配当

#### ●ストック収益拡大で利益増加へ

- ストック売上：  
電力小売、電力取次、売電、リプレース販売、ブレーカーレンタルは継続的に売上発生
- ストック売上の寄与：  
13/3期37.2%から19/3期には85.4%へと上昇、ストック売上拡大で営業利益は安定的に増加

#### ●中期経営計画

- 小売電気売上：19/3期4,265百万円⇒22/3期10,630百万円へ増加、全体の成長を牽引
- 売上：19/3期12,137百万円⇒22/3期21,004百万円
- 営業利益：19/3期1,400百万円⇒22/3期2,100百万円

#### ●2020年3月期配当予想

- 17/3期⇒20/3期：4期連続増配
- 20/3期配当予想：中間配当5円+期末配当14円で通期19円予想