



平成30年6月27日

各位

会社名株式会社グリムス  
 代表者名代表取締役社長 田中政臣  
 (JASDAQ・コード 3150)  
 問い合わせ先 経営企画部長 阿部嘉雄  
 TEL 03-5769-3500

## 「2018 中期経営計画」に関するお知らせ

当社グループは、経営環境の変化や業績の推移、当社グループを取り巻く状況などを踏まえ、平成31年3月期から平成33年3月期まで3ヶ年の「2018中期経営計画」を策定いたしましたので、お知らせいたします。

### 記

#### 1. 基本方針

当社グループは、「2017 中期経営計画」において、あらたな事業領域としてスタートした小売電気事業を推進することで、売上と利益の増加を目指してまいりました。平成30年3月期においては小売電気事業の利益が計画以上に伸長し、連結営業利益の増加に大きく貢献しました。「2018 中期経営計画」においては、引き続き小売電気事業を中心とするストック収益の拡大により、売上と利益の増加を目指してまいります。

#### 2. 基本戦略

エネルギーコストソリューション事業においては、電力基本料金削減コンサルティングの販売を着実に推進していくことで顧客基盤を拡充し、LED照明や省エネ設備等のクロスセルを促進すると共に、リプレイス販売（ストック収益）の強化につなげます。また、電力の取次の新規開拓を推進することで、電力の取次手数料（ストック収益）の強化につなげます。

スマートハウスプロジェクト事業においては、ハウスメーカー等との提携販売や、VPP（バーチャルパワープラント）の活用を推進し、蓄電池の販売を促進すると共に、顧客満足度の向上と収益機会の拡大を図ってまいります。

小売電気事業においては、エネルギーコストソリューション事業にて構築した顧客基盤を活用して販売を推進すると共に、販売対象を高圧電力需要家にも広げることで収益（ストック収益）を拡大し、今後のグループ全体の成長の原動力としてまいります。

#### 3. 定量目標

連結

(単位：百万円)

	31年3月期	32年3月期	33年3月期
売上高	11,512	13,442	14,840
営業利益	1,273	1,506	1,715
経常利益	1,350	1,526	1,736
当期純利益	850	961	1,093

# NEWS RELEASE

## セグメント別売上高

(単位：百万円)

事業	31年3月期	32年3月期	33年3月期
エネルギー-コストソリューション	4,200	4,121	4,139
スマートハウスプロジェクト	3,536	3,536	3,536
小売電気	3,775	5,784	7,164
連結売上高	11,512	13,442	14,840

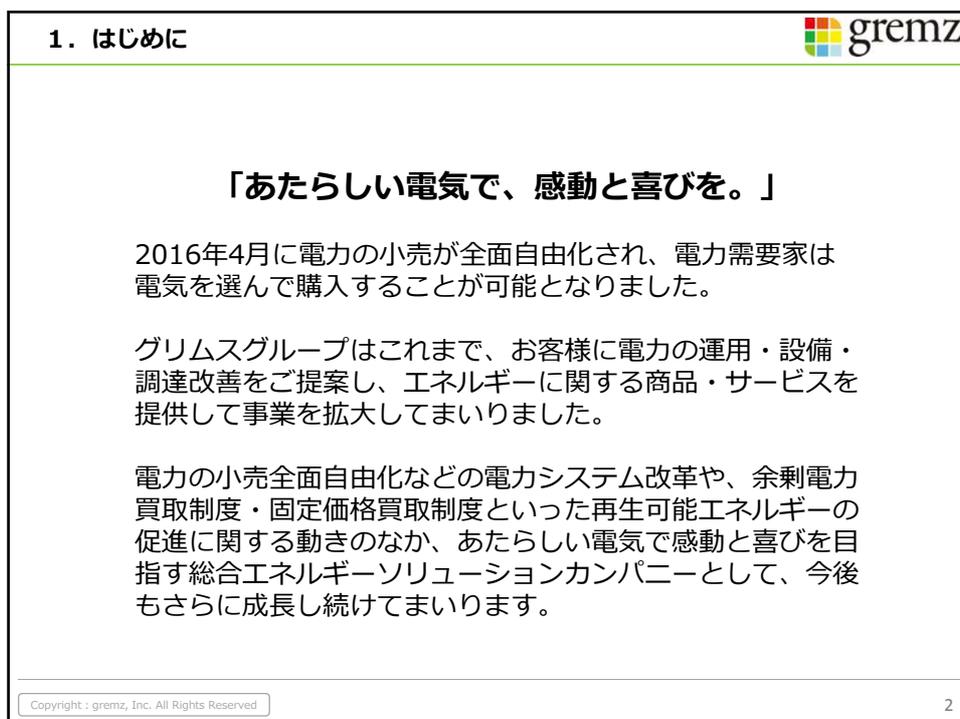
## セグメント別利益

(単位：百万円)

事業	31年3月期	32年3月期	33年3月期
エネルギー-コストソリューション	1,304	1,253	1,286
スマートハウスプロジェクト	299	299	299
小売電気	285	595	771
セグメント利益計	1,890	2,148	2,357
全社費用	617	641	641
連結営業利益	1,273	1,506	1,715

上記に記載した予想数値は現時点で入手可能な情報に基づき作成しており、実際の業績は様々な要因により異なる場合があります。

以 上



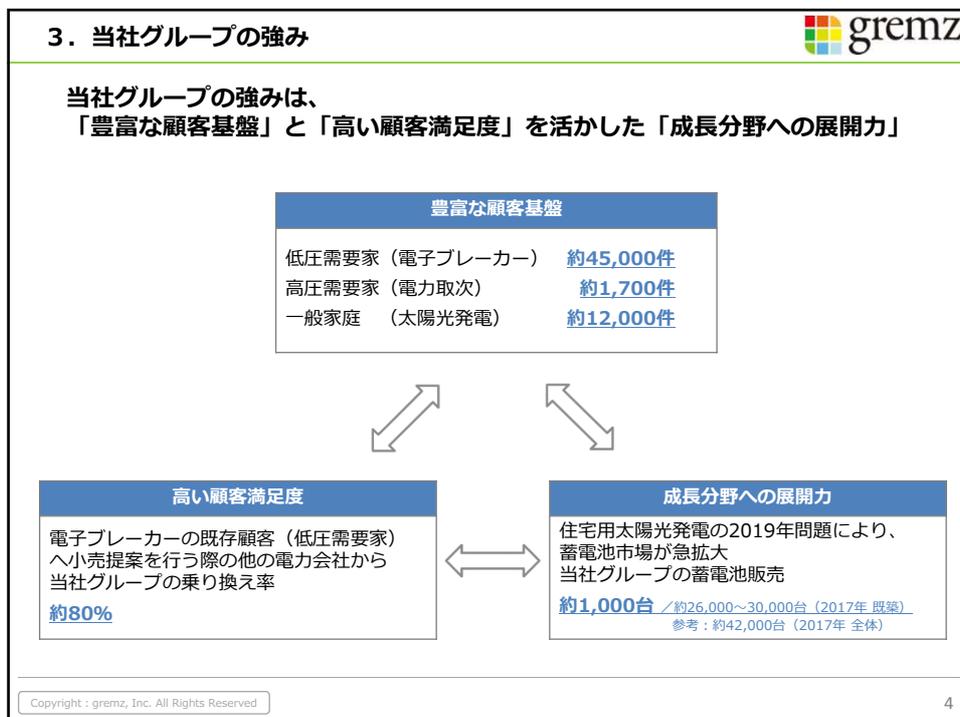
## 2. 当社が提供する商品・サービス gremz

**当社グループは、電力の運用改善・設備改善・調達改善を低圧から高圧まで全ての領域で提供する、希少な総合エネルギーソリューションカンパニー。**

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
<b>高圧電力 (6,600V~)</b> 10兆円市場	<b>エネルギーコストソリューション事業</b>  ● 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	● 電力取次 <b>小売電気事業</b> ● 電力小売
<b>低圧電力 (200V)</b> 7.5兆円市場	 ● 電子ブレーカー (リプレース販売)	● LED照明 ● 業務用エアコン ● 各種省エネ設備	● 電力小売
<b>低圧電灯 (100V)</b>	<b>スマートハウスプロジェクト事業</b>  ● VPP (P11参照)	● 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	● 電力小売 

※ 下線付きはストック収益

Copyright : gremz, Inc. All Rights Reserved 3



## 4. 事業戦略 gremz

**事業ごとに成長戦略を遂行し、グループ全体でバランスの取れた成長を実現。**

<b>エネルギーコストソリューション事業</b>	新規開拓とクロスセルの併用による収益機会の追求 運用改善のご提案による電子ブレーカー、EMS（エネルギー管理システム）の販売により顧客開拓を行い、設備改善のご提案としてLED照明や業務用エアコンのクロスセルを行い、顧客満足度の向上と共に収益の拡大を図る。 顧客開拓を生かしたストック収益の強化 電子ブレーカーの販売推進によりリース終了後のリプレイス販売を行い、EMSの販売推進により電力取次手数料を拡充し、ストック収益の拡大を図る。
<b>小売電気事業</b>	顧客基盤を活用した販売の推進 電子ブレーカーの既存顧客（低圧需要家）へ電力小売の提案を行い、成約率約80%の実績のもと、電力小売の販売を推進し、ストック収益の拡大を図る。 高圧電力への参入 電力の販売対象を、低圧電力需要家のみから高圧電力需要家へ上げ、収益機会の拡大を図る。
<b>スマートハウスプロジェクト事業</b>	提携販売の推進による収益の拡大 ハウスメーカー等との業務提携を推進することにより、より低コストで住宅用太陽光発電システムや蓄電池の販売対象を拡げ、収益の拡大を図る。 VPPの活用による顧客満足度の向上 より安価で、家庭でも幅広い電力のマネジメントができるVPP（バーチャルパワープラント ※P11参照）を活用していただき、顧客満足度の向上を図る。

Copyright : gremz, Inc. All Rights Reserved 5

## 5. 小売電気事業の成長見通し gremz

**小売電気事業は、電子ブレーカー顧客へのクロスセルで順調に拡大しているが、成長率は保守的に計画。**

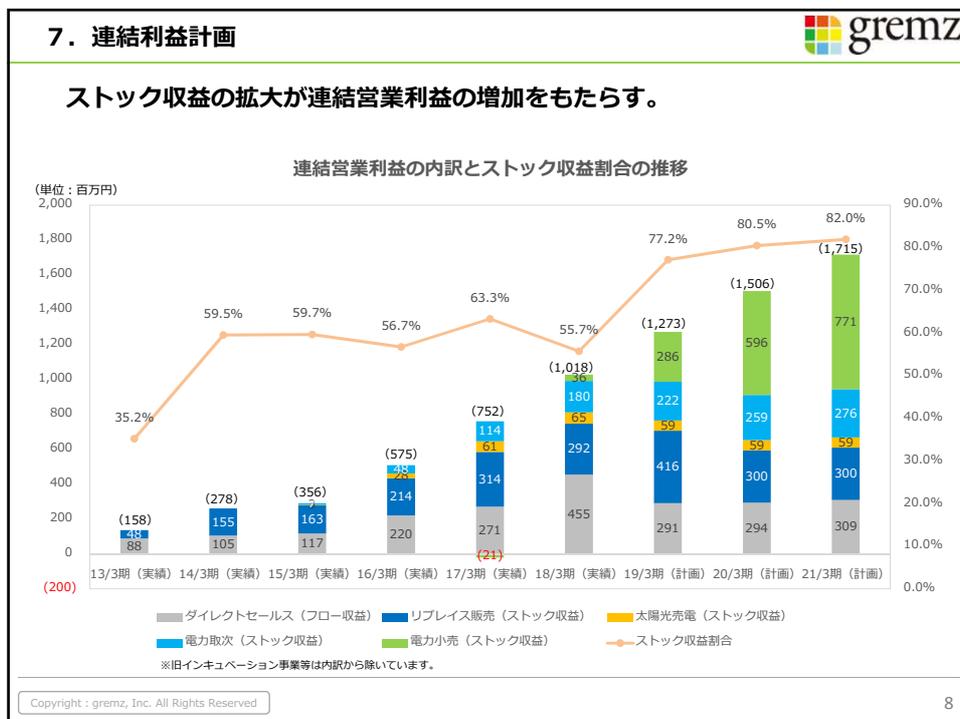
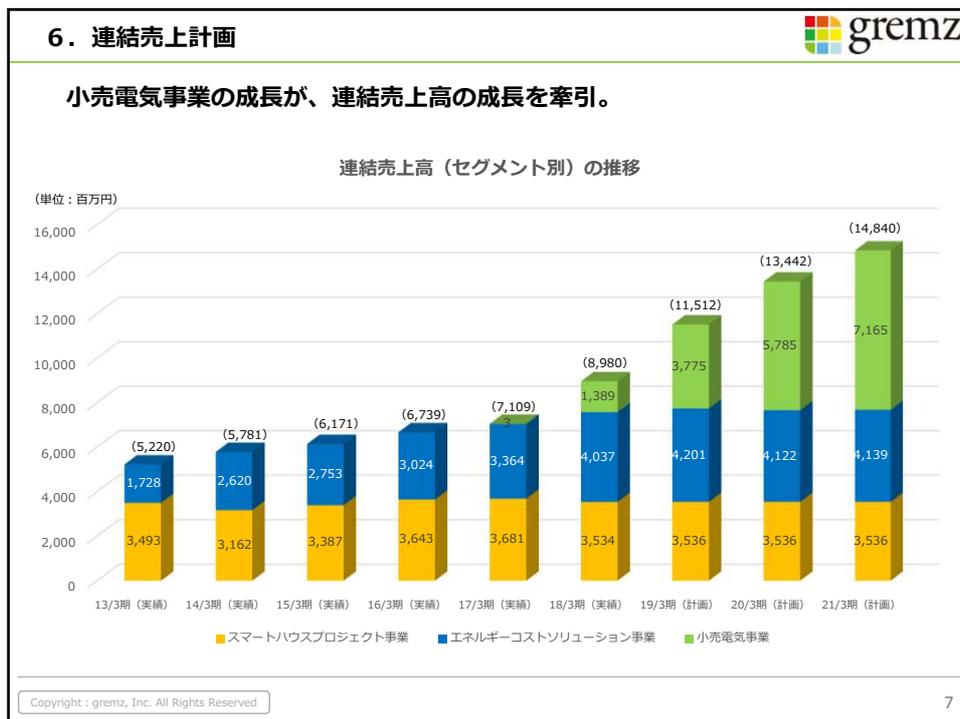
図：小売電気事業の売上高と売上総利益の推移

期	売上高 (百万円)	売上総利益 (百万円)	期末供給 (口)
17/3期 (実績)	3	(6)	12,000
18/3期 (実績)	1,388	171	24,000
19/3期 (計画)	3,775	491	30,000
20/3期 (計画)	5,784	853	36,000
21/3期 (計画)	7,164	1,059	36,000

対前年成長率 +172% (17/3→18/3)  
対前年成長率 +53% (18/3→19/3)  
対前年成長率 +24% (19/3→20/3)

Legend: ■ 売上高 ■ 売上総利益

Copyright : gremz, Inc. All Rights Reserved 6



## 8. 今後の市場環境 gremz

**■市場環境**

	19/3期	20/3期	21/3期
制度の動向	再生可能エネルギー大量導入・次世代電力ネットワーク小委員会の中間整理 (FIT後の法的買取義務0円)	FITの買取期間満了の到来 (図1) に伴う法令整備	発送電の法的分離と新市場 (需給調整市場、容量市場、非化石価値取引市場) の創設 ZEHの普及拡大 (省エネ基準適合義務化)
市場の動向	FITの買取期間満了の到来を見据えた蓄電池市場の拡大 (図2)	FITの買取期間満了の到来に伴う蓄電池市場の拡大 (図2)	小売事業の環境変化 (自家消費型の拡大)

**図1: FITの期間満了の到来件数**  
[出所: 経済産業省]

年度	FIT満了件数	蓄電池市場
18/3期 (実績)	-	4~4.5万台
19/3期 (予測)	-	5~7万台 (図2)
20/3期 (予測)	約50万件 (図1)	約10万台 (図2)
21/3期 (予測)	-	約20万台 (図2)

**図2: 蓄電池市場の予測** [出所: シード・プランニング]

住宅用/業務用蓄電システム販売台数予測 (単位:万台)

**FIT終了PV所有者の選択肢**

何もしないで放置	蓄電池なしで小売事業者などに売電	蓄電池を導入して自家消費+売電
0円	メリット小	メリット大

Copyright : gremz, Inc. All Rights Reserved 9

## 9. VPPアグリゲーター (※P11参照) 参画の目的と狙い gremz

**■中期経営計画に織り込んでいない成長戦略**

	18/3期	19/3期	20/3期
成長戦略	●高圧小売開始 (小売事業の拡大) ●VPPアグリゲーター参画	●蓄電池販売強化 (フローの拡大) ●蓄電池マネジメントサービス+余剰買取 (新たなストックの創出)	●新市場の創設に向けた準備

**■VPPアグリゲーター参画の目的**

図: 実証事業全体イメージ

**目的**  
蓄電池マネジメント技術基盤の獲得と実制御データの収集

**■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)
- ※ 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ティブ
- 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

Copyright : gremz, Inc. All Rights Reserved 10



### 参考. VPP (バーチャルパワープラント) とは

**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、発電電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]

従来	VPP
供給側が需要に合わせてる。	需要側が供給に合わせてる (図3)

**VPP (バーチャルパワープラント)**

**図3: 需要側の制御パターン** [出所: 経済産業省]

Copyright : gremz, Inc. All Rights Reserved 11



## 10. 経営理念

### 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。

**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。

Copyright : gremz, Inc. All Rights Reserved 12



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。