



2019年6月26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

「2019 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、2020年3月期から2022年3月期まで3ヶ年の「2019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、「2018 中期経営計画」において、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した。2019年3月期においては、小売電気事業の利益の増加が連結業績に貢献し、売上・利益ともに計画を上回る業績を達成いたしました。「2019 中期経営計画」では、引き続き小売電気事業の推進によるストック収益の拡大を目指すとともに、FIT買取期間の満了に伴う蓄電池市場の拡大を見込み、蓄電池の販売を促進してまいります。

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、LED照明や省エネ設備等の設備改善商材について、顧客基盤を活用したクロスセルとともに、新規顧客への販売も促進し、顧客基盤の拡大を図ります。

スマートハウスプロジェクト事業においては、提携販売やVPP（バーチャルパワープラント）を積極的に活用し、蓄電池のセット販売及び単体販売を促進し、収益機会の拡大と顧客満足度の向上を図ってまいります。

小売電気事業においては、引き続き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た販売を推進して収益（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)

	2020/3 期	2021/3 期	2022/3 期
売上高	15,830	18,583	21,004
営業利益	1,600	1,800	2,100
経常利益	1,633	1,833	2,132
当期純利益	1,071	1,204	1,401

NEWS RELEASE

セグメント別売上高

(単位：百万円)

事業	2020/3 期	2021/3 期	2022/3 期
エネルギーコストソリューション	5,335	5,330	5,381
スマートハウスプロジェクト	4,019	4,365	4,993
小売電気	6,476	8,888	10,629
連結売上高	15,830	18,583	21,004

セグメント別利益

(単位：百万円)

事業	2020/3 期	2021/3 期	2022/3 期
エネルギーコストソリューション	1,262	1,276	1,335
スマートハウスプロジェクト	350	386	431
小売電気	613	767	968
セグメント利益計	2,226	2,430	2,735
全社費用	626	630	635
連結営業利益	1,600	1,800	2,100

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



JPX
東京証券取引所
東証1部上場
証券コード: 3159

gremz

あたらしい電気で、感動と喜びを。
Produced by "Energy Solution Company" gremz, Inc.


株式会社グリムス
2019 中期経営計画

2019年6月26日

Copyright : gremz, Inc. All Rights Reserved

1

1. はじめに



「あたらしい電気で、感動と喜びを。」

2016年4月に電力の小売が全面自由化され、電力需要家は電気を選んで購入することが可能となりました。

グリムスグループはこれまで、お客様に電力の運用・設備・調達改善をご提案し、エネルギーに関する商品・サービスを提供して事業を拡大してまいりました。

電力の小売全面自由化などの電力システム改革や、余剰電力買取制度・固定価格買取制度といった再生可能エネルギーの促進、VPP（バーチャルパワープラント）構築実証事業といったエネルギー社会の高度化の動きのなか、あたらしい電気で感動と喜びを目指す総合エネルギーソリューションカンパニーとして、今後もさらに成長し続けてまいります。

Copyright : gremz, Inc. All Rights Reserved

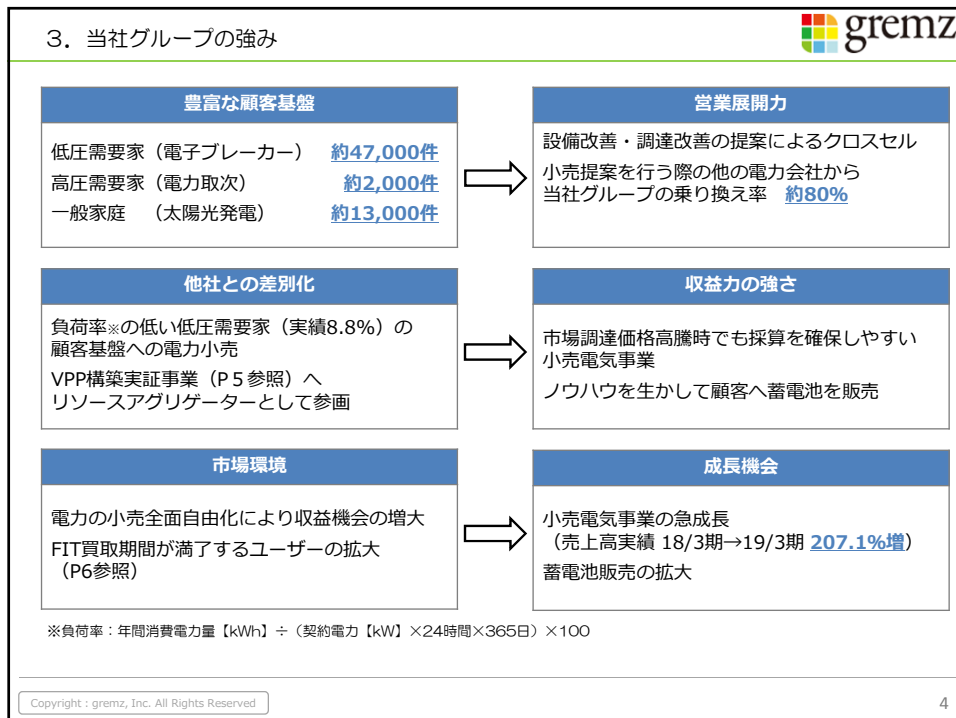
2


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
高圧電力 (6,600V~) 10兆円市場	エネルギーコストソリューション事業 ● 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 ● 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	● 電力小売
低圧電灯 (100V)	スマートハウスプロジェクト事業 ● VPP (P5 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

Copyright : gremz, Inc. All Rights Reserved 3






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中で、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]



VPPにより提供されるサービス(例)

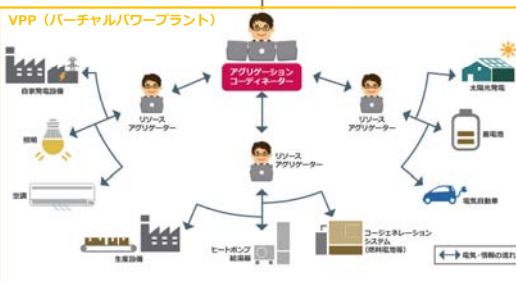
- 一般送電事業者: 送電力確保, 電力品質維持
- 中圧送電事業者: インフラコスト削減, 供給力確保
- 再生可能エネルギー発電事業者: 出力抑制調整
- 高圧受電: 電圧制御調整, 再生エネルギー処理

図2: 需給バランスの考え方 [出所: 経済産業省]



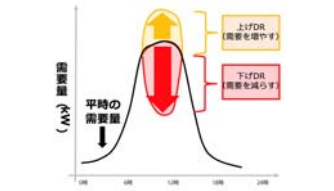
従来	VPP
供給側が需要に合わせる。	需要側が供給に合わせる (図3)

VPP (バーチャルパワープラント)




← 電力・情報の流れ

図3: 需要側の制御パターン [出所: 経済産業省]



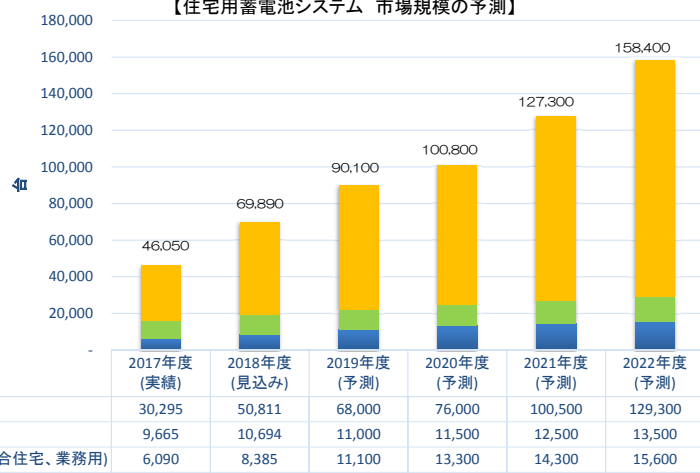
Copyright : gremz, Inc. All Rights Reserved 5



参考. 蓄電池市場の予測

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住宅用蓄電池市場は2018年度から2019年度にかけておよそ29%増加する見込み
2021年度以降よりVPP (5頁参照) ビジネスが本格化し、蓄電池の利用が拡大

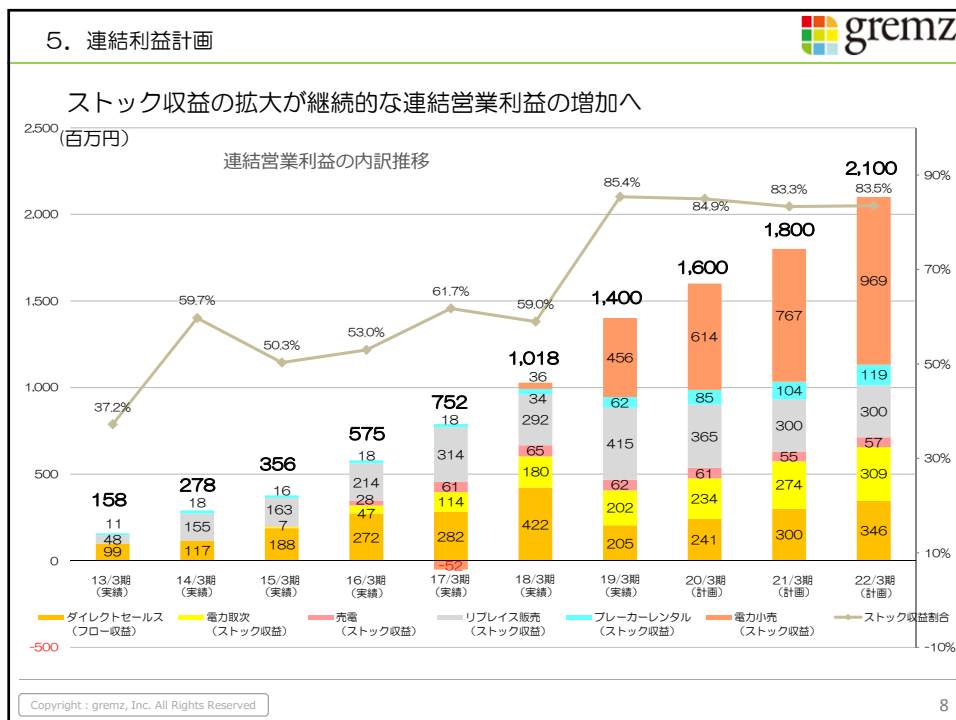
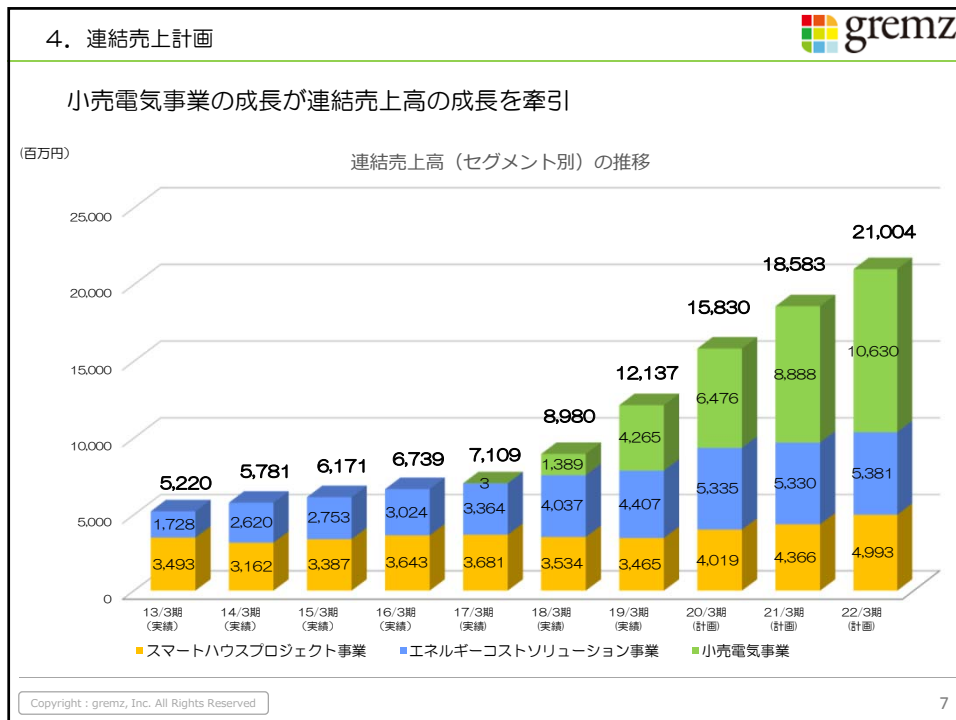
【住宅用蓄電池システム 市場規模の予測】




	2017年度 (実績)	2018年度 (見込み)	2019年度 (予測)	2020年度 (予測)	2021年度 (予測)	2022年度 (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

シード・プランニング推定 6

Copyright : gremz, Inc. All Rights Reserved

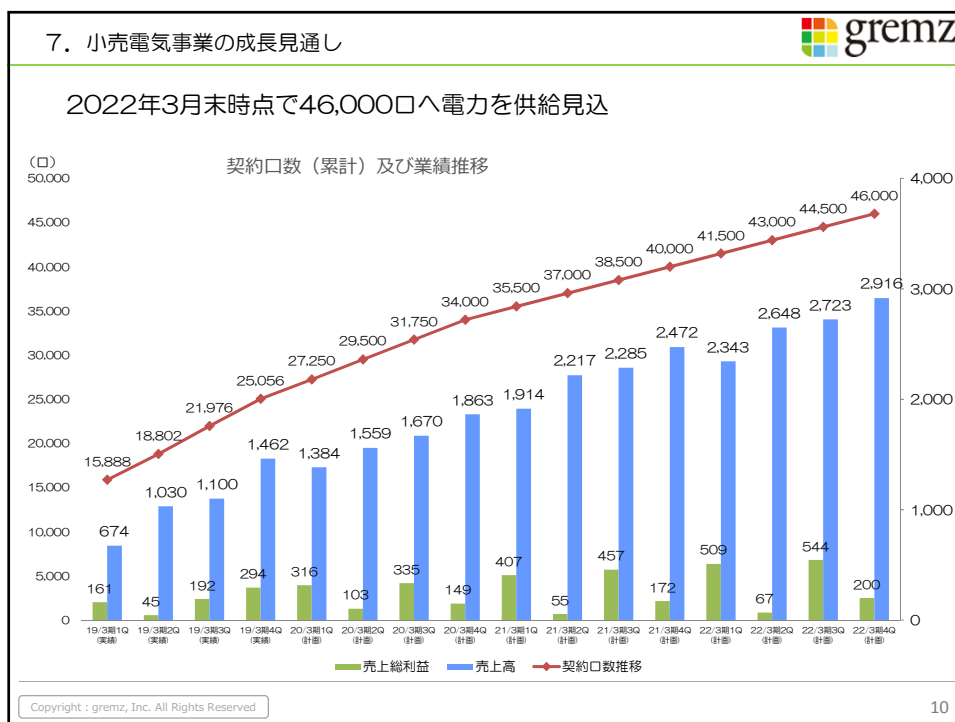



6. セグメント別 中期利益計画



(単位：百万円)	2020/3期計画		2021/3期計画		2022/3期計画	
	金額	対売上高	金額	対売上高	金額	対売上高
売上高	15,830	100.0%	18,583	100.0%	21,004	100.0%
エネルギーコストソリューション事業	5,335	33.7%	5,330	28.7%	5,381	25.6%
スマートハウスプロジェクト事業	4,019	25.4%	4,365	23.5%	4,993	23.8%
小売電気事業	6,476	40.9%	8,888	47.8%	10,629	50.6%
売上総利益	5,235	33.1%	5,535	29.8%	5,981	28.5%
エネルギーコストソリューション事業	2,951	55.3%	2,945	55.3%	2,995	55.7%
スマートハウスプロジェクト事業	1,381	34.4%	1,500	34.4%	1,666	33.4%
小売電気事業	902	13.9%	1,089	12.3%	1,320	12.4%
営業利益	1,600	10.1%	1,800	9.7%	2,100	10.0%
エネルギーコストソリューション事業	1,262	23.7%	1,276	24.0%	1,335	24.8%
スマートハウスプロジェクト事業	350	8.7%	386	8.9%	431	8.6%
小売電気事業	613	9.5%	767	8.6%	968	9.1%
管理共通費	▲626	-	▲630	-	▲635	-
経常利益	1,633	10.3%	1,833	9.9%	2,132	10.2%
当期純利益	1,071	6.8%	1,204	6.5%	1,401	6.7%

Copyright : gremz, Inc. All Rights Reserved 9





8. VPPアグリゲーター（P5参照）参画の目的と狙い

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

■ 目的と本年度実証のポイント

目的

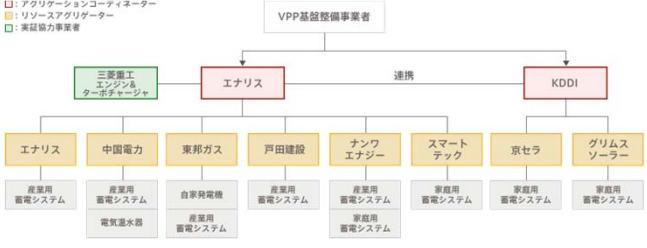
蓄電池販売先への付加価値サービスの検討

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）

＜実施体制図＞

VPP基盤整備事業者



■ 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

Copyright : gremz, Inc. All Rights Reserved

※ 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

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、応援され持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持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。