



証券コード：3150



2025年3月期決算短信補足資料

株式会社グリムス（証券コード：3150）

2025年05月15日

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

1. 2025年3月期の実績

- エネルギーコストソリューション（ECS）事業、小売電気事業ともに売上が拡大し、全社売上は11.5%増加、過去最高売上高を更新した
- 利益面についても、ECS事業、小売電気事業ともに伸長し、営業増益24.6%となり、過去最高営業利益を更新した
- 9期連続増配、年間配当79円を実施

2. 2026年3月期の計画

- ECS事業とスマートハウスプロジェクト事業を統合してエネルギーソリューション事業とし、販売拡大を継続して営業利益は10.0%増の71.5億円を見込む
- 10期連続増配、年間配当85円を予定

3. 成長戦略

- 中小企業向け事業用太陽光発電システム販売は高成長・高収益モデルを持続
- 小売電気事業は複数ライセンスにより、供給口数の増加ペースを加速
- 系統用蓄電池事業に参入し、新たな収益源を創出することで、企業価値を向上

2025年3月期 決算概要

2025年3月期決算ハイライト



単位：百万円	2024年3月期		2025年3月期		前期比	
	実績	利益率 (%)	実績	利益率 (%)	増減額	増減率 (%)
売上高	29,908		33,340		+3,432	11.5%
営業利益	5,217	17.4%	6,500	19.5%	+1,282	24.6%
経常利益	5,268	17.6%	6,645	19.9%	+1,376	26.1%
親会社株主 帰属純利益	3,540	11.8%	4,558	13.7%	+1,017	28.7%

- 売上高は、ECS事業が前期比124.4%、小売電気事業が前期比109.4%と伸長し、連結売上高は3,432百万円の増加（+11.5%）
- 営業利益は、ECS事業において事業用太陽光発電システムの販売拡大、小売電気事業において販売量の増加、販売単価の上昇及び調達価格の抑制といった増益要因により、連結営業利益は1,282百万円の増加（+24.6%）（小売電気事業の増益要因についてはP10で説明）

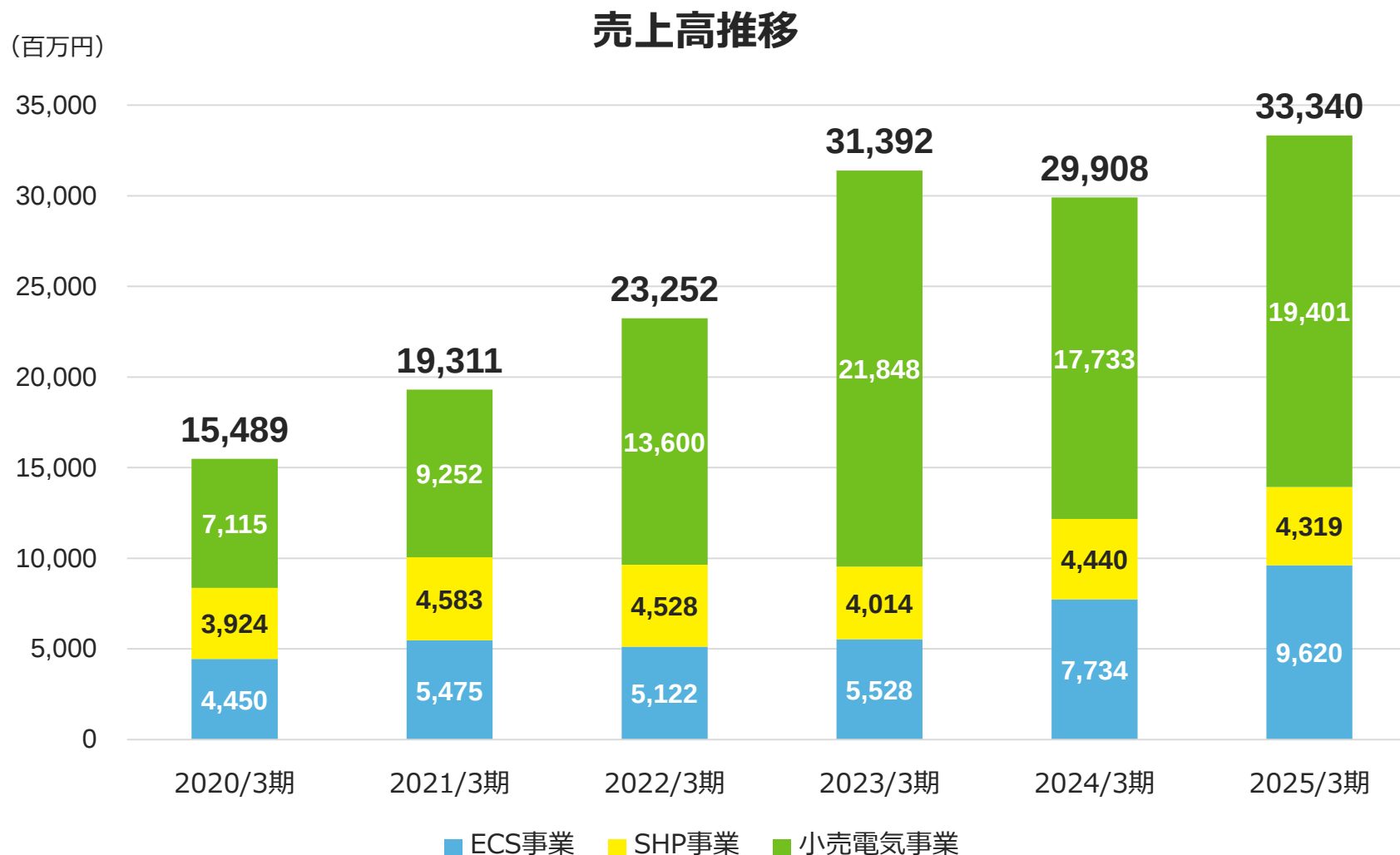
連結業績ハイライト（前期比・計画比）



(単位：百万円)	2024/3期 (実績)		2025/3期業績予想 (2024年5月15日発表)		2025/3期 (実績)		前期比		計画比	
	金額	対売上高	金額	対売上高	金額	対売上高	増減額	増減率	増減額	増減率
売上高	29,908	100.0%	34,000	100.0%	33,340	100.0%	+3,432	+11.5%	▲659	▲1.9%
ECS事業	7,734	25.9%	10,906	32.1%	9,620	28.8%	+1,885	+24.4%	▲1,285	▲11.8%
SHP事業	4,440	14.8%	4,310	12.7%	4,319	13.0%	▲120	▲2.7%	+8	+0.2%
小売電気事業	17,733	59.3%	18,783	55.2%	19,401	58.2%	+1,667	+9.4%	+617	+3.3%
売上総利益	9,257	31.0%	11,200	32.9%	10,984	32.9%	+1,726	+18.6%	▲216	▲1.9%
ECS事業	4,645	60.1%	6,654	61.0%	5,807	60.4%	+1,162	+25.0%	▲846	▲12.7%
SHP事業	1,845	41.6%	1,803	41.8%	1,694	39.2%	▲151	▲8.2%	▲108	▲6.0%
小売電気事業	2,766	15.6%	2,742	14.6%	3,481	17.9%	+715	+25.9%	+738	+26.9%
営業利益	5,217	17.4%	6,500	19.1%	6,500	19.5%	+1,282	+24.6%	0	0.0%
ECS事業	3,030	39.2%	4,575	42.0%	4,035	42.0%	+1,005	+33.2%	▲539	▲11.8%
SHP事業	587	13.2%	575	13.4%	497	11.5%	▲90	▲15.3%	▲78	▲13.6%
小売電気事業	2,267	12.8%	2,082	11.1%	2,798	14.4%	+531	+23.4%	+716	+34.4%
管理共通費	▲668	-	▲733	-	▲832	-	▲163	-	▲98	-
経常利益	5,268	17.6%	6,570	19.3%	6,645	19.9%	+1,376	+26.1%	+74	+1.1%
当期純利益	3,540	11.8%	4,320	12.7%	4,558	13.7%	+1,017	+28.7%	+237	+5.5%

※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

連結業績ハイライト（売上高）



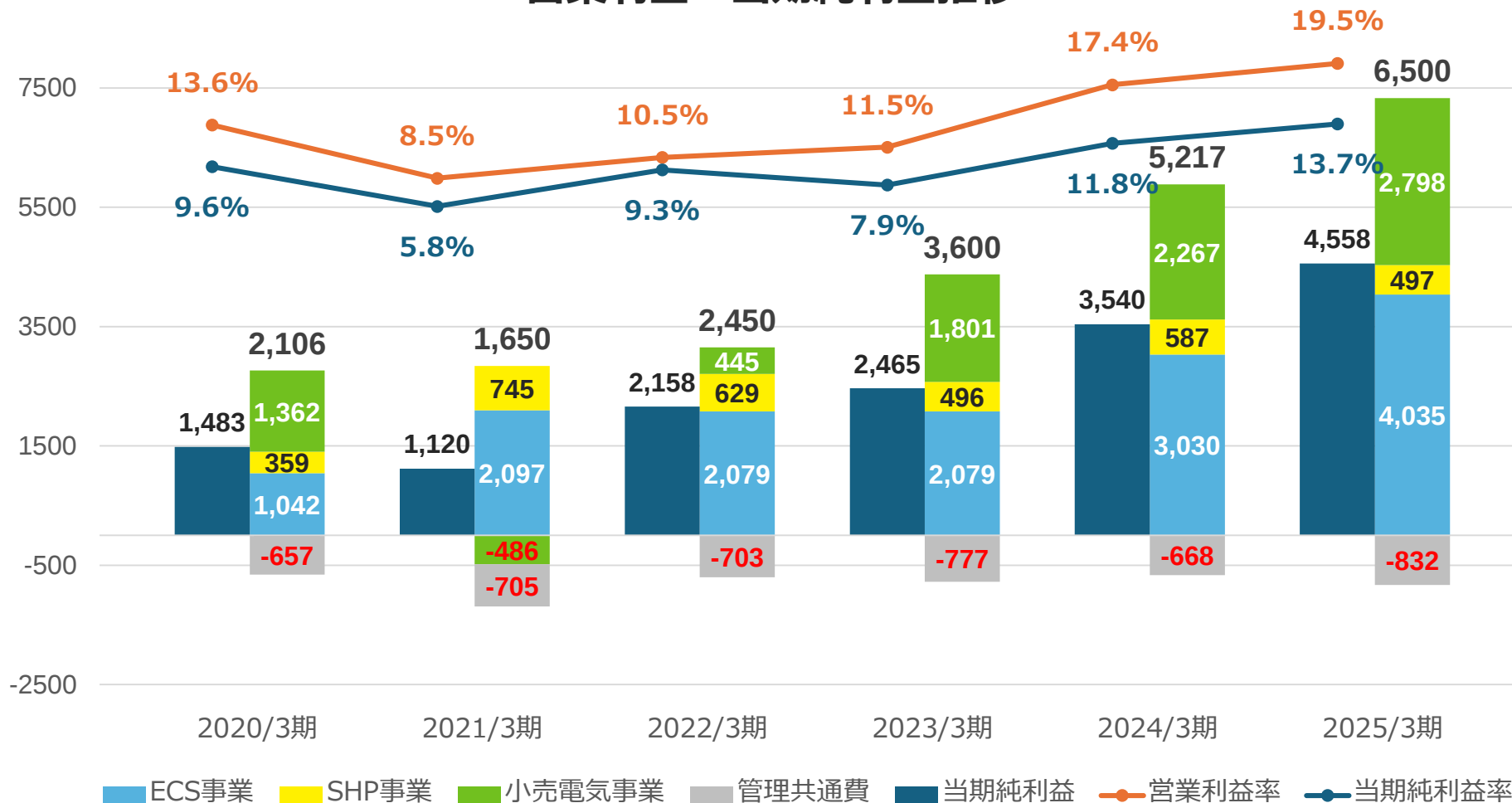
2025/3期

- 売上高 33,340百万円
- 前期比 +3,432百万円
(+11.5%)

過去最高売上高を更新

連結業績ハイライト（営業利益・当期純利益）

営業利益・当期純利益推移



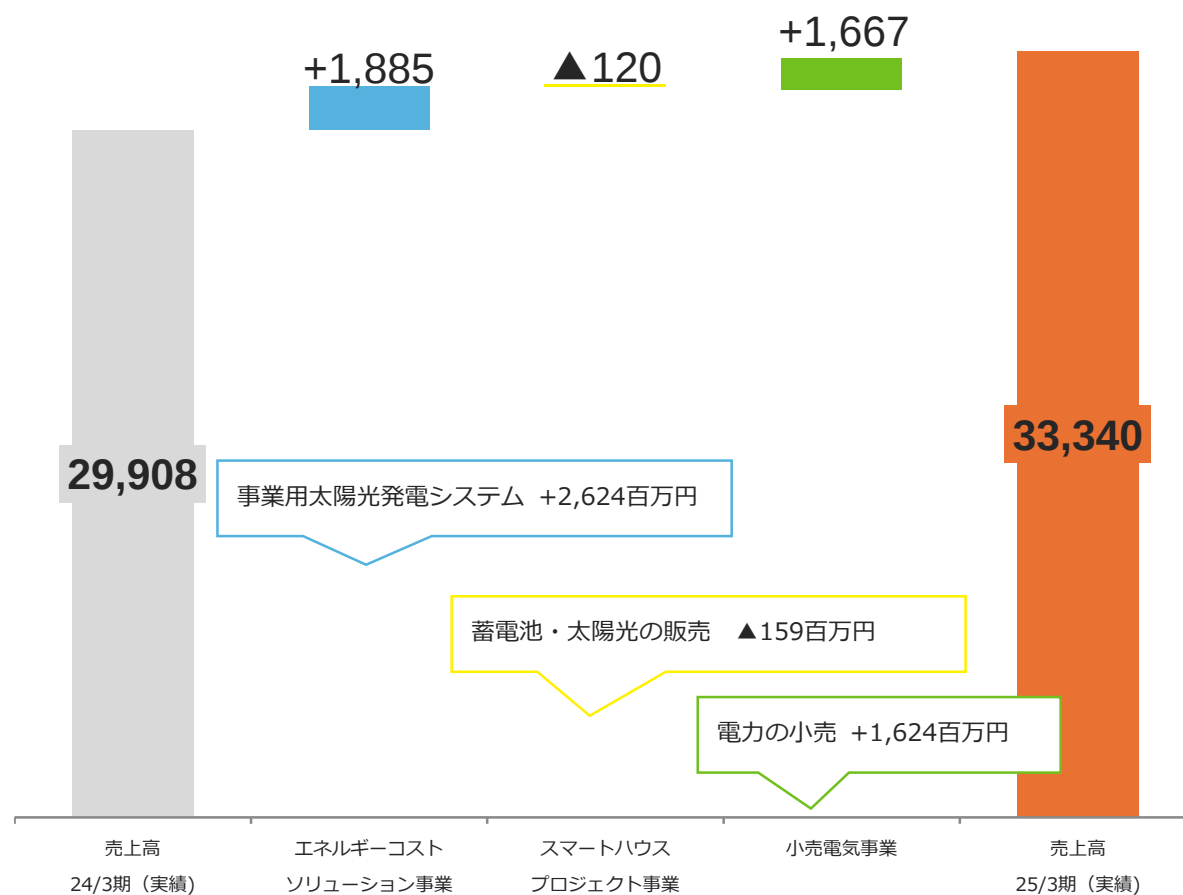
2025/3期

- 営業利益 6,500百万円**
 （前期比 +24.6%）
 過去最高益を更新
- 当期純利益 4,558百万円**
 （前期比 +28.7%）
 過去最高益を更新

セグメント別業績ハイライト（売上高）

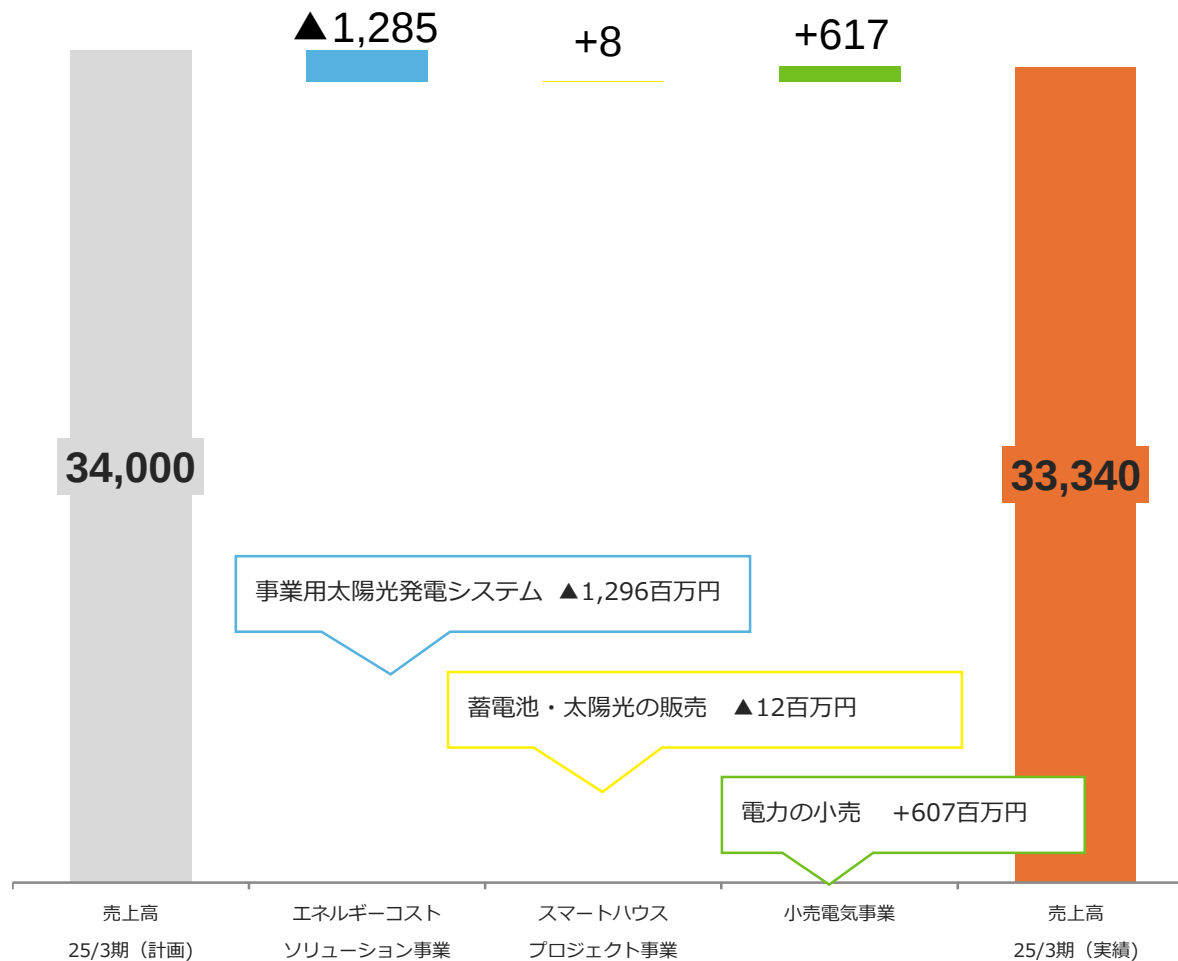
(百万円)

売上高の増減要因（前期比）

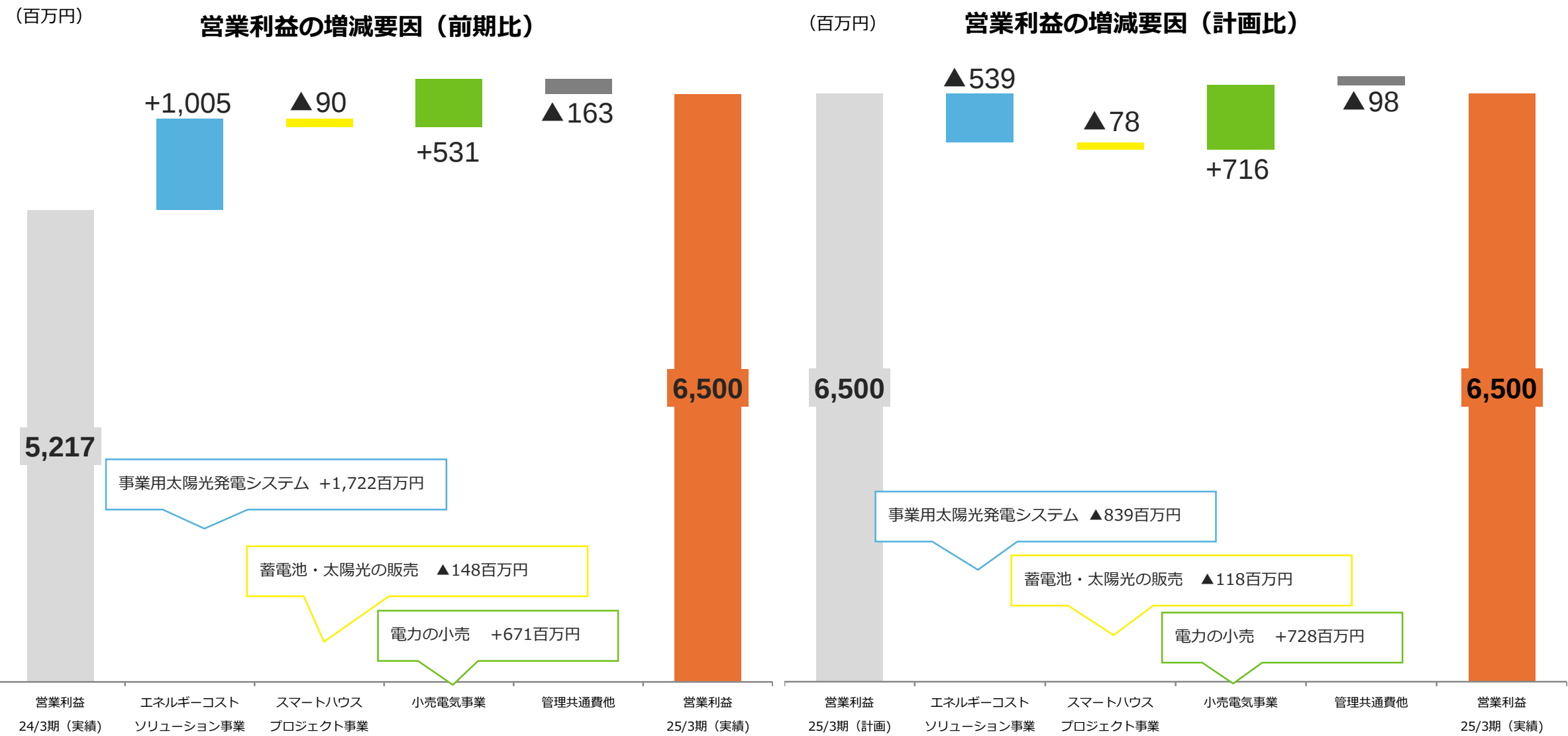


(百万円)

売上高の増減要因（計画比）



セグメント別業績ハイライト（営業利益）



小売電気事業の増益要因



■ 前期比（通期）の増益要因

前期粗利2,766百万円と当期粗利3,481百万円の増益分715百万円に対し、下記①＋②＋③＝724百万円が主な要因となった。

① 販売量の増加による粗利増加

	4Q販売量 (MWh)	4Q累計販売量 (MWh)	増加影響 (百万円)
当期	163,461	614,326	<u>+492</u>
前期	157,834	594,110	

② 市況変動の差引による粗利増加（価格：円/kWh、その他の単位：百万円）

市況変動が売上にも、原価にもプラスに働いた。

	燃調価格	市場価格	相対価格	売上	原価	差引
当期	3.68	13.56	13.14	17,914	14,355	3,559
前期	4.90	11.50	22.60	17,733	14,967	2,766
増加影響	▲1.22	2.06	▲9.46	+181	▲612	<u>+793</u>

③ 容量市場拠出金の負担開始（単位：百万円）

当期から容量市場(※1)の負担が発生。一部は顧客転嫁せずに自己負担しているため、粗利の減少影響となった。

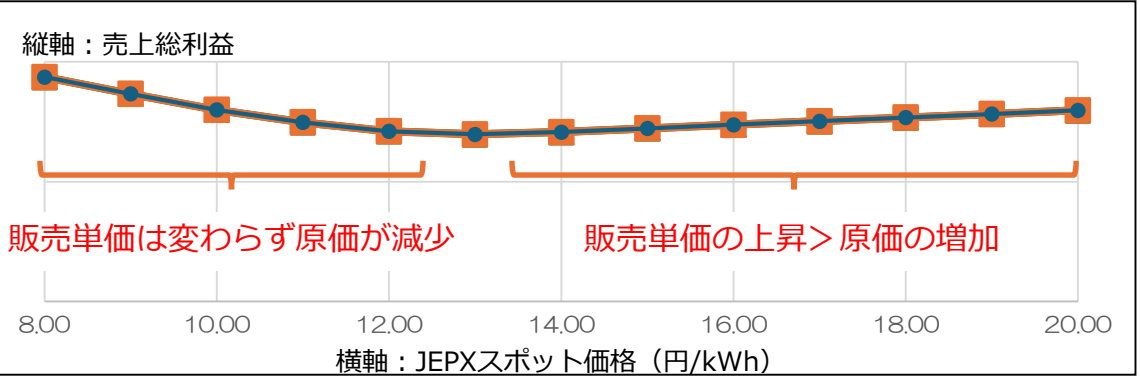
容量供出金顧客転嫁額	容量拠出金当社負担額	減少影響
+1,054	▲1,615	▲561

※1 発電事業者に安定供給のために必要な電源への投資を促し、小売電気事業者等に負担を求める制度

■ 計画比（通期）の増益要因

低圧販売は市場価格が一定金額（平均13円/kWh程度）を上回ると顧客転嫁が始まる「独自燃調費制度」を全顧客へ採用している。

当期は、当社が顧客転嫁せずリスクを負っている割合よりも多くの割合を相対電源と先物でリスクヘッジできているため、市場価格が高騰しても「売上増加＞原価増加」となり、下落しても「売上減少＜原価減少」となる状況。



・ 市場価格の上下による増加影響（単位：円/kWh、増加影響は百万円）

四半期毎に上下があったが、いずれもプラスに働いた。

市場価格	1Q	2Q	3Q	4Q	通期
実績	10.49	15.86	13.70	13.35	13.56
計画	10.85	13.85	14.56	13.69	13.72
増加影響	+135	+98	+254	+264	<u>+751</u>

貸借対照表 (B/S)



自己資本比率は前期59.7% → 今期62.3% 良好な財務基盤を維持

(単位：百万円)	2024/3/末	2025/3/末	増減額	主な増減要因	
流動資産	16,913	21,518	+4,605	現金及び預金 売掛金	+3,376百万円 +1,070百万円
固定資産	4,698	4,516	▲182	投資有価証券	▲296百万円
資産合計	21,612	26,034	+4,422		
流動負債	5,810	7,048	+1,238	買掛金 1年内返済予定の長期借入金 未払法人税等 未払消費税等	+649百万円 +157百万円 +199百万円 +282百万円
固定負債	2,810	2,676	▲133	長期借入金	▲130百万円
負債合計	8,620	9,725	+1,104		
純資産合計	12,991	16,309	+3,317	包括利益 剰余金の配当	+4,512百万円 ▲1,201百万円
負債・純資産合計	21,612	26,034	+4,422		

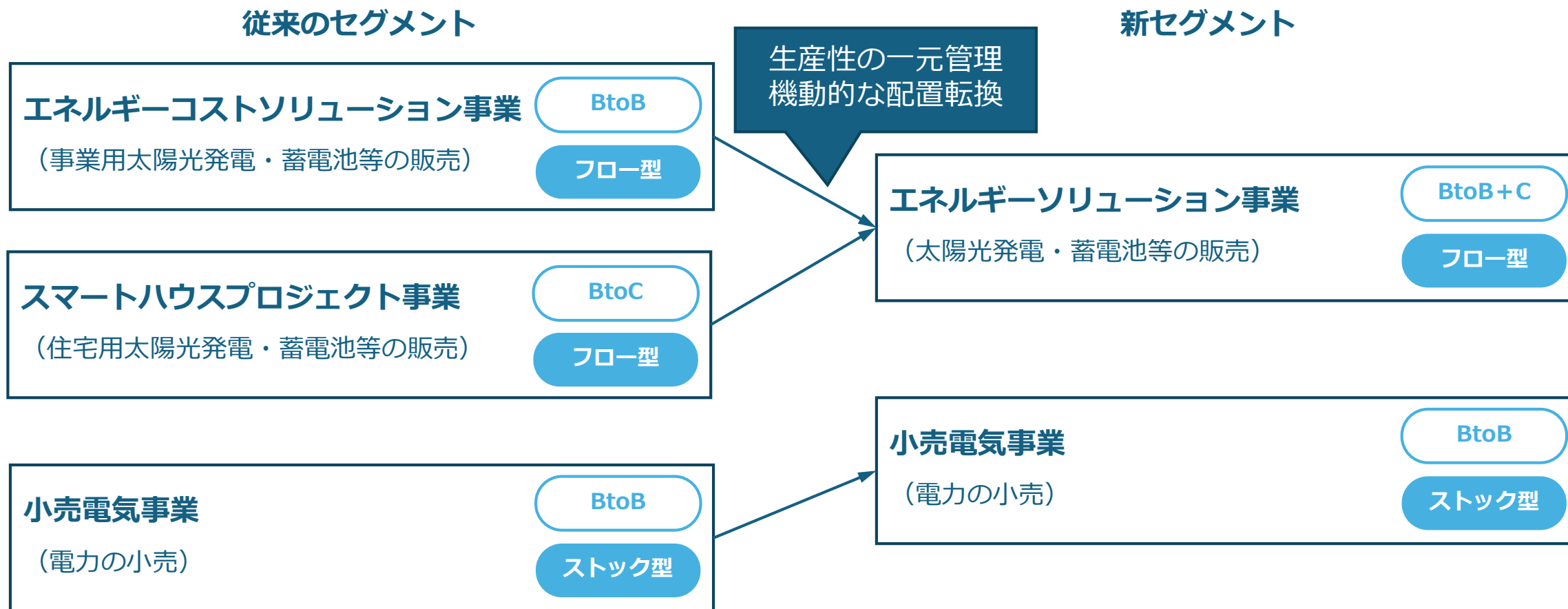
営業活動によるキャッシュフローは558百万円の増加

(単位：百万円)	2024/3期	2025/3期	2025/3期の主な内訳	
営業活動によるキャッシュフロー	4,089	4,648	税金等調整前当期純利益 買掛金の増加額 未払消費税等の増加額 売掛金の増加額 法人税等の支払額	+6,641百万円 +649百万円 +286百万円 ▲1,070百万円 ▲1,887百万円
投資活動によるキャッシュフロー	▲1,787	3	投資有価証券の売却 投資有価証券の取得 有形固定資産の取得	+1,596百万円 ▲1,300百万円 ▲303百万円
財務活動によるキャッシュフロー	▲52	▲1,274	長期借入れ 長期借入金の返済 配当金の支払額	+1,300百万円 ▲1,273百万円 ▲1,201百万円
現金及び現金同等物の増減	2,249	3,376		
現金及び現金同等物の期末残高	10,474	13,850		

2026年3月期 業績予想及び配当予想

事業セグメントの変更について（2026年3月期より）

人的資本効率を高めるため、エネルギーコストソリューション事業とスマートハウスプロジェクト事業を統合し、「エネルギーソリューション事業」に変更いたします。



■ エネルギーソリューション事業

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自家消費していただくことで電力コストを削減いたします。

太陽光発電システム設置済み事業所（当社累計実績4,500件）へ、蓄電池のクロスセルを強化することで、顧客のライフタイムバリューを高め、着実な成長を図ります。

■ 小売電気事業

前期に実施したリスクヘッジ策が再現できており、市場環境も前期よりやや好転していることから、安定的なストック収益が得られるものと予想しております。

積極的な人材投資を行うことで、前期より供給口数の増加ペースを高め、中期的な観点で成長を図ります。

■ 全社業績

積極的な人材投資を図り、エネルギーソリューション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。

2026年3月期業績予想



(単位：百万円)	2025/3期2Q累計 (実績)		2025/3期業績 (実績)		2026/3期2Q累計 業績予想 (2025年5月15日発表)		前期比 増減率	2026/3期業績予想 (2025年5月15日発表)		前期比 増減率
	金額	対売上高	金額	対売上高	金額	対売上高		金額	対売上高	
売上高	16,778	100.0%	33,340	100.0%	17,387	100.0%	+3.6%	35,816	100.0%	+7.4%
ES事業	7,148	42.6%	13,939	41.8%	7,497	43.1%	+4.9%	15,346	42.8%	+10.1%
小売電気事業	9,629	57.4%	19,401	58.2%	9,889	56.9%	+2.7%	20,469	57.2%	+5.5%
売上総利益	5,621	33.5%	10,984	32.9%	6,050	34.8%	+7.6%	12,312	34.4%	+12.1%
ES事業	3,914	54.8%	7,502	53.8%	4,214	56.2%	+7.7%	8,478	55.2%	+13.0%
小売電気事業	1,707	17.7%	3,481	17.9%	1,836	18.6%	+7.6%	3,834	18.7%	+10.1%
営業利益	3,372	20.1%	6,500	19.5%	3,510	20.2%	+4.1%	7,150	20.0%	+10.0%
ES事業	2,404	33.6%	4,533	32.5%	2,598	34.7%	+8.1%	5,159	33.6%	+13.8%
小売電気事業	1,406	14.6%	2,798	14.4%	1,395	14.1%	▲0.8%	2,924	14.3%	+4.5%
管理共通費	▲438	-	▲832	-	▲482	-	-	▲932	-	-
経常利益	3,450	20.6%	6,645	19.9%	3,553	20.4%	+3.0%	7,195	20.1%	+8.3%
当期（中間）純利益	2,334	13.9%	4,558	13.7%	2,396	13.8%	+2.7%	4,865	13.6%	+6.7%

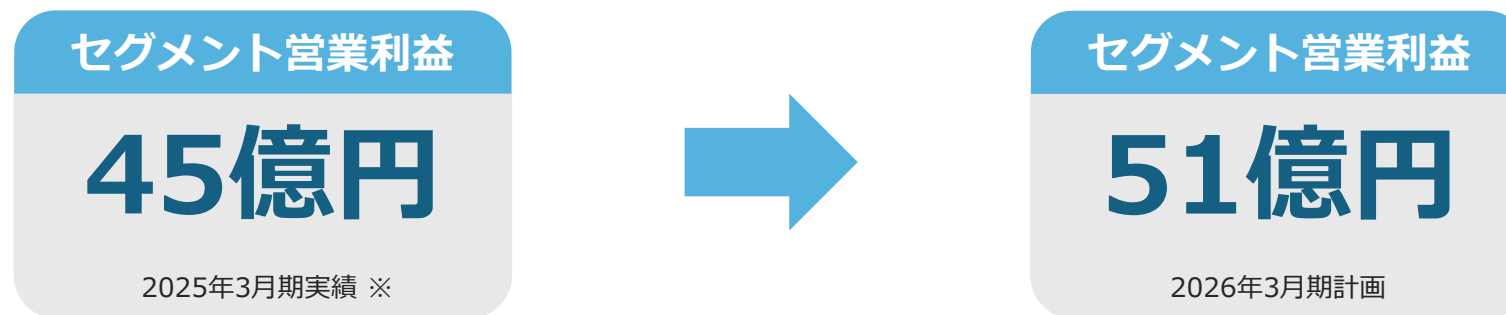
※ES事業（エネルギーソリューション事業）：(株)GRコンサルティング、(株)グリムスエナジー、(株)グリムスパワー、(株)グリムスソーラー

2025/3期におけるES事業は旧ECS事業と旧SHP事業の合算値

※小売電気事業：(株)GRコンサルティング、(株)グリムスパワー

エネルギーソリューション事業

クロスセルにより、顧客のライフタイムバリューを高める営業手法で、着実な成長を図ります。



※ 2025年3月期実績は旧ECS事業とSHP事業の合算値



戦略①：負荷率の低い顧客を選別受注

当社はプッシュ型営業の強みを活かし、調達リスクが比較的少なく、利益率が高く見込める顧客を選別受注している。

負荷率の高い顧客

基本料金 (容量に応じて固定)
電力量料金
基本料金の割合が下がるため、1kWhあたりの基本料金が小さくなり、販売単価が低下

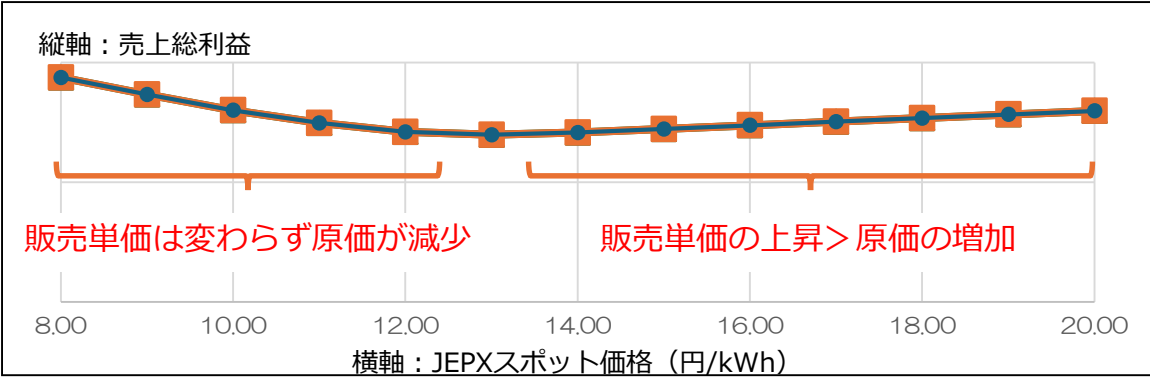
負荷率の低い顧客

基本料金 (容量に応じて固定)
電力量料金
基本料金の割合が上がるため、1kWhあたりの基本料金が大きくなり、販売単価が上昇

戦略②：再現性の高いリスクヘッジ策

低圧販売は市場価格が一定金額（平均13円/kWh程度）を上回ると顧客転嫁が始まる「独自燃調費制度」を全顧客へ採用している。

前期と同様、当社が顧客転嫁せずリスクを負っている割合よりも多くの割合を相対電源と先物でリスクヘッジ済みのため、市場価格が高騰しても「売上増加＞原価増加」となり、下落しても「売上減少＜原価減少」となる状況。



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

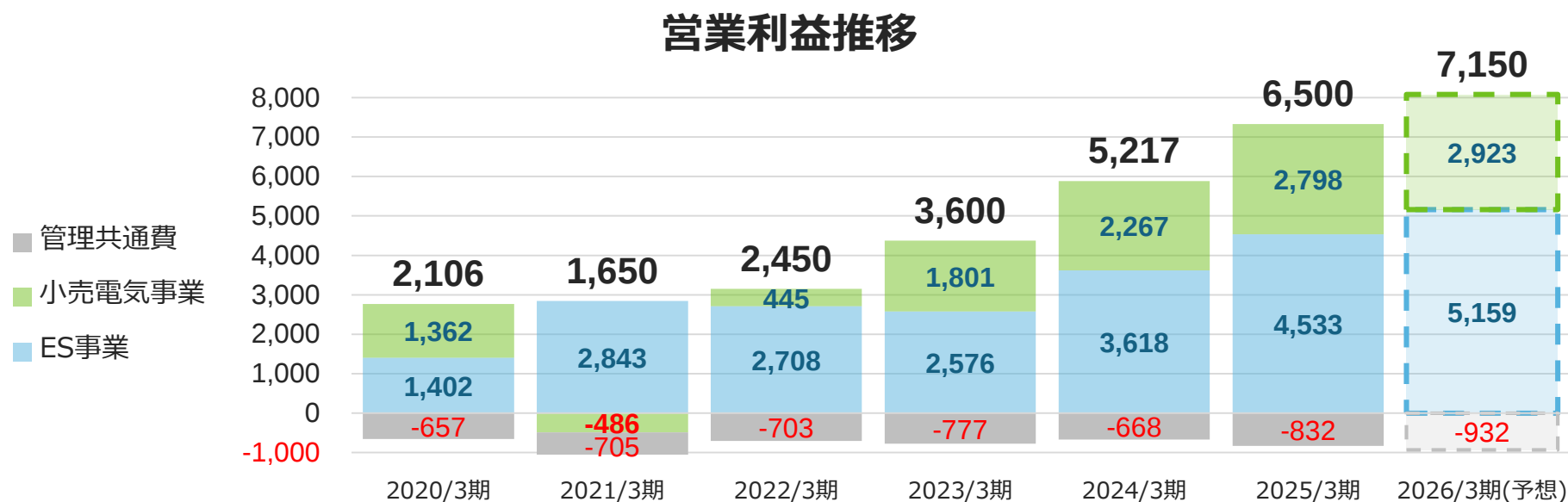
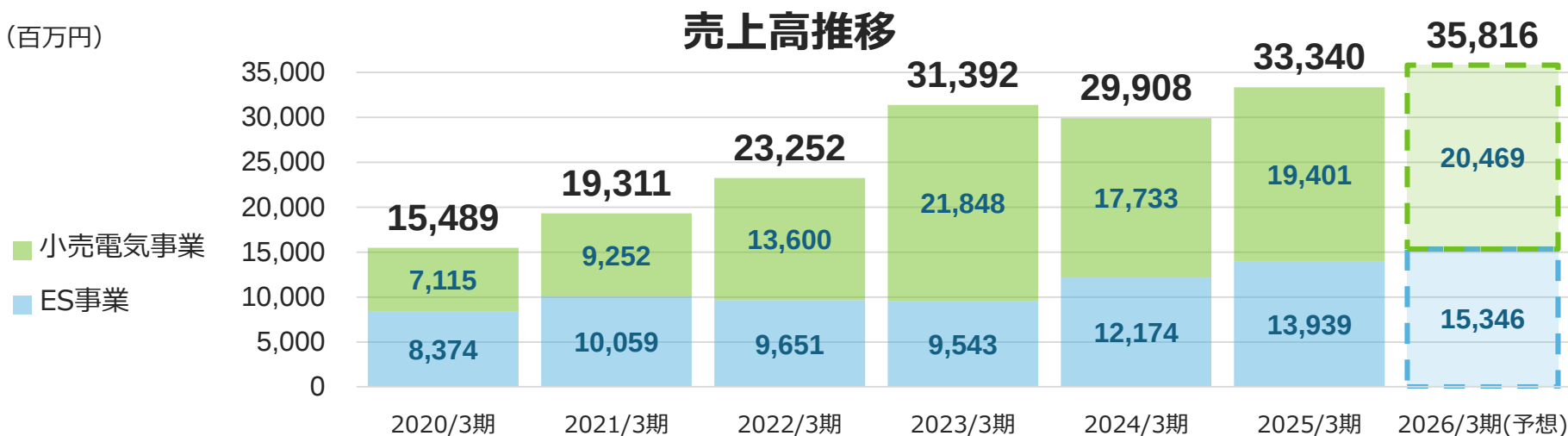
市場環境：26年3月期は相対電源価格が前期より高くなったが、総合的に見るとやや好転

調達種別	24年3月期 実績	25年3月期 期初計画	25年3月期 実績	26年3月期 計画
市場価格	11.50 円/kWh	13.71 円/kWh	13.56 円/kWh	12.84 円/kWh
相対電源価格	22.31 円/kWh	12.91 円/kWh	13.14 円/kWh	14.22 円/kWh
容量供出金負担額	0.00 円/kWh	2.80 円/kWh	2.77 円/kWh	0.72 円/kWh

※ 25年3月期 期初計画の市場価格は、2024年4月30日時点のTOCOM電力先物価格を当社の調達計画で加重平均
26年3月期 計画の市場価格は、2025年4月22日時点のTOCOM電力先物価格を当社の調達計画で加重平均

連結業績ハイライト（売上高・営業利益）

（百万円）



2026/3期計画

- 売上高 35,816百万円
（前期比+7.4%）
- 営業利益 7,150百万円
（前期比 +10.0%）

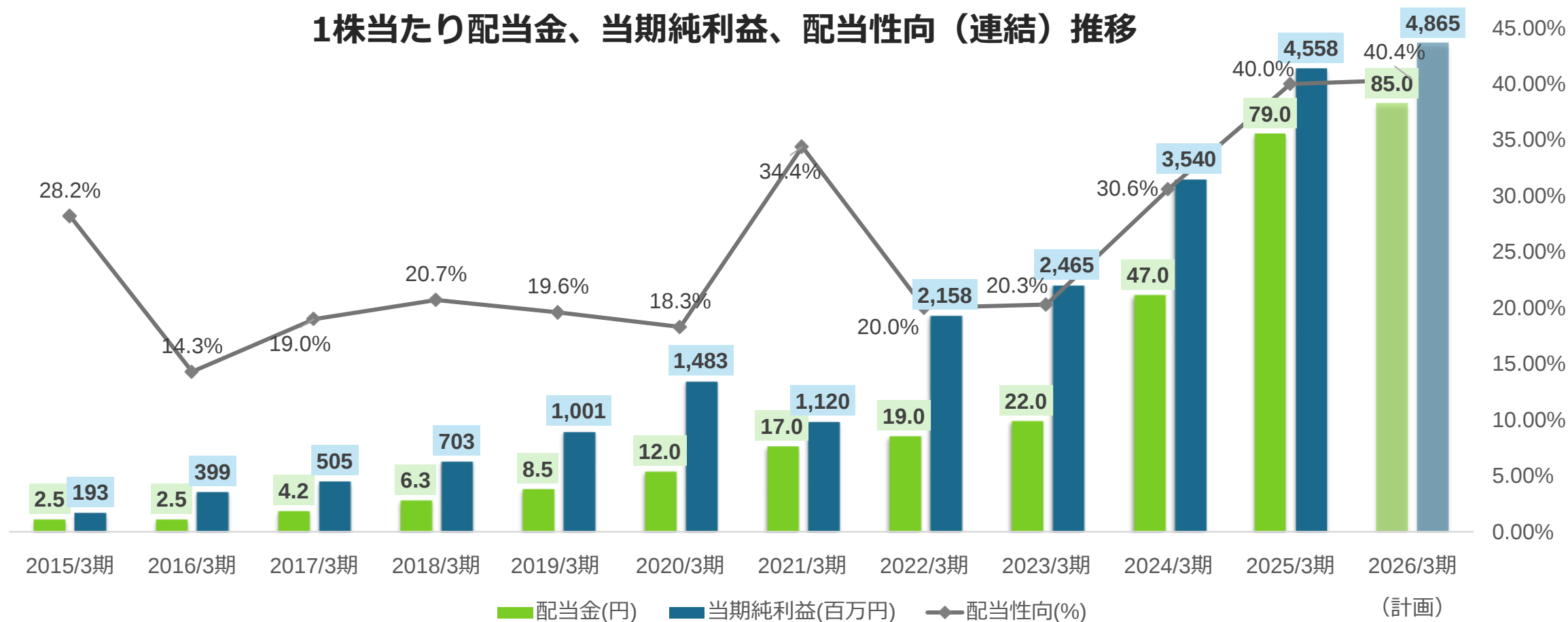
過去最高売上高・利益を更新

※ 2025/3期以前におけるES事業は
旧ECS事業と旧SHP事業の合算値

2026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
2026/3期の配当予想は中間配当25円+期末配当60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。

成長戦略

- 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

25.3%

営業利益率

19.5%

ROE

31.3%

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

ソリューション事業の成長

独自の顧客満足度の高い
提案営業を進めることで
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

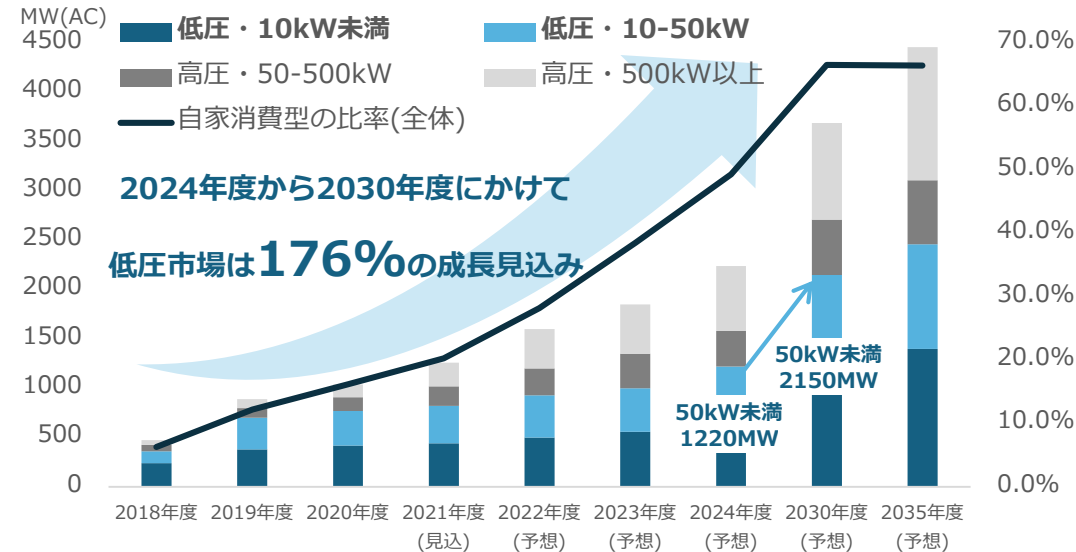
営業利益CAGR：2020年3月期～2025年3月期実績
営業利益率、ROE：2025年3月期実績

事業用太陽光の市場拡大と当社のターゲティング戦略



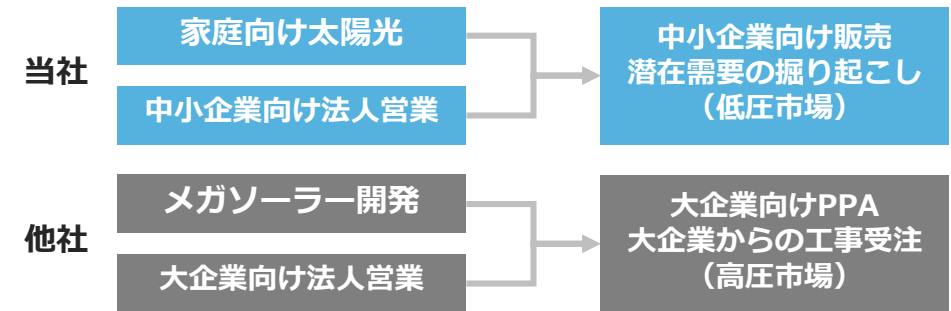
自家消費型の太陽光発電は今後大幅に拡大。当社は中小企業をターゲットに低圧市場で独自の成長を実現

■ 国内太陽光発電の市場規模推移（出力）



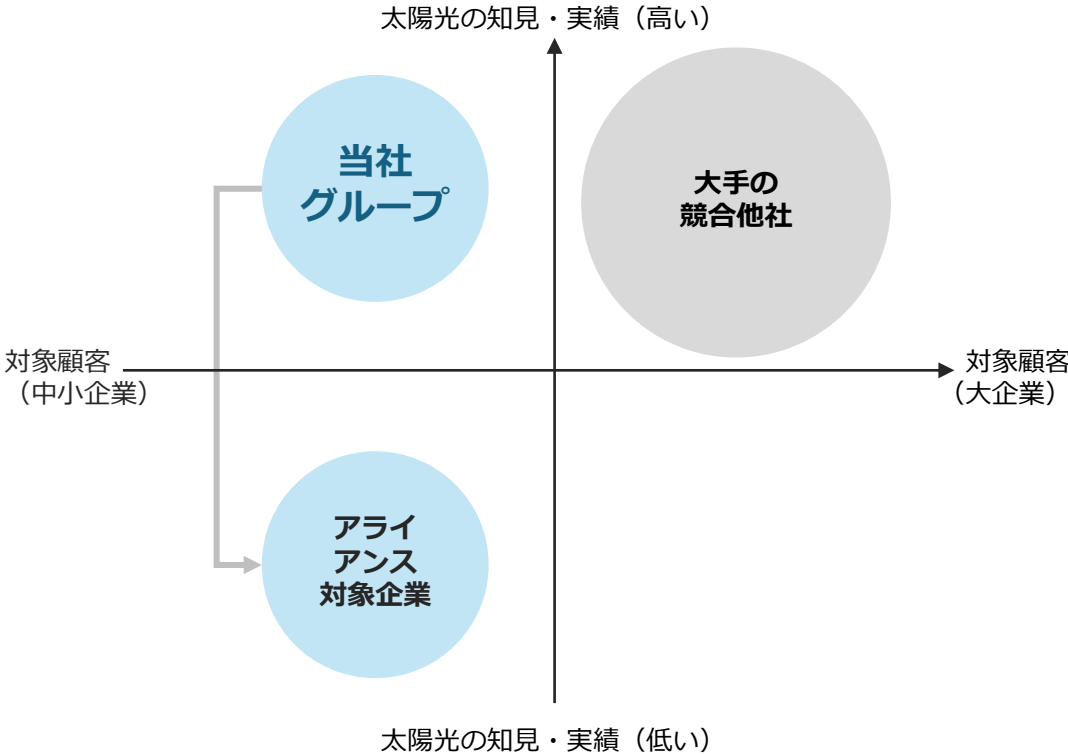
※自家消費型の比率は、売電型も含めた全体市場に対する比率
出所：株式会社富士経済「2021年版 太陽電池関連技術・市場の現状と将来展望」を加工して作成

■ 当社の強み



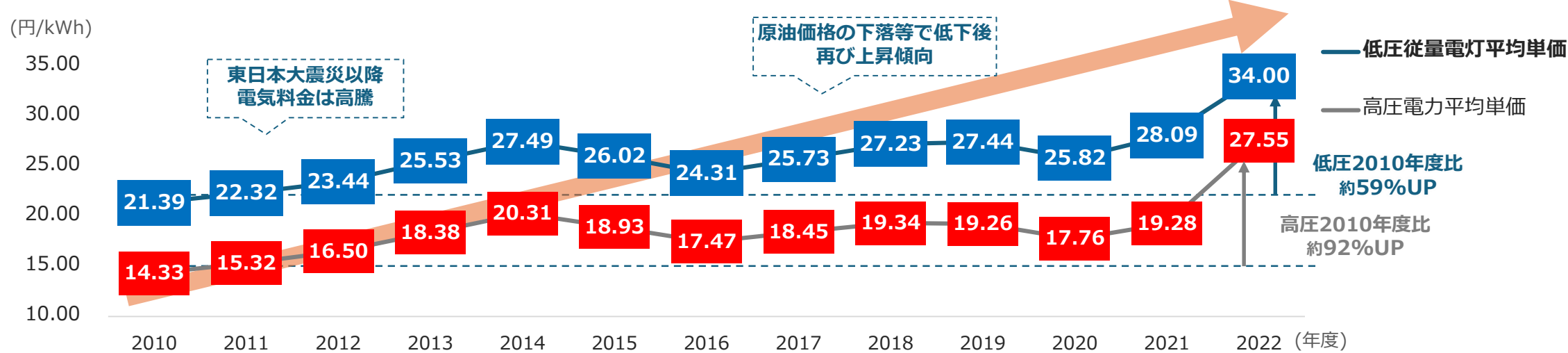
■ 当社グループのターゲティング戦略

太陽光の知見・実績が高く、中小企業への営業を得意とする企業は少ないと考える。
日本の商慣習上、代理店制度など大手企業がリテール営業を直接行わないことも差別化の背景。
中小企業の顧客基盤があり、太陽光の知見が少ない企業とアライアンスを推進して行く方針。



事業用太陽光が拡大する背景

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 (2025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	3.98円

経済メリット

大きい >> 小さい

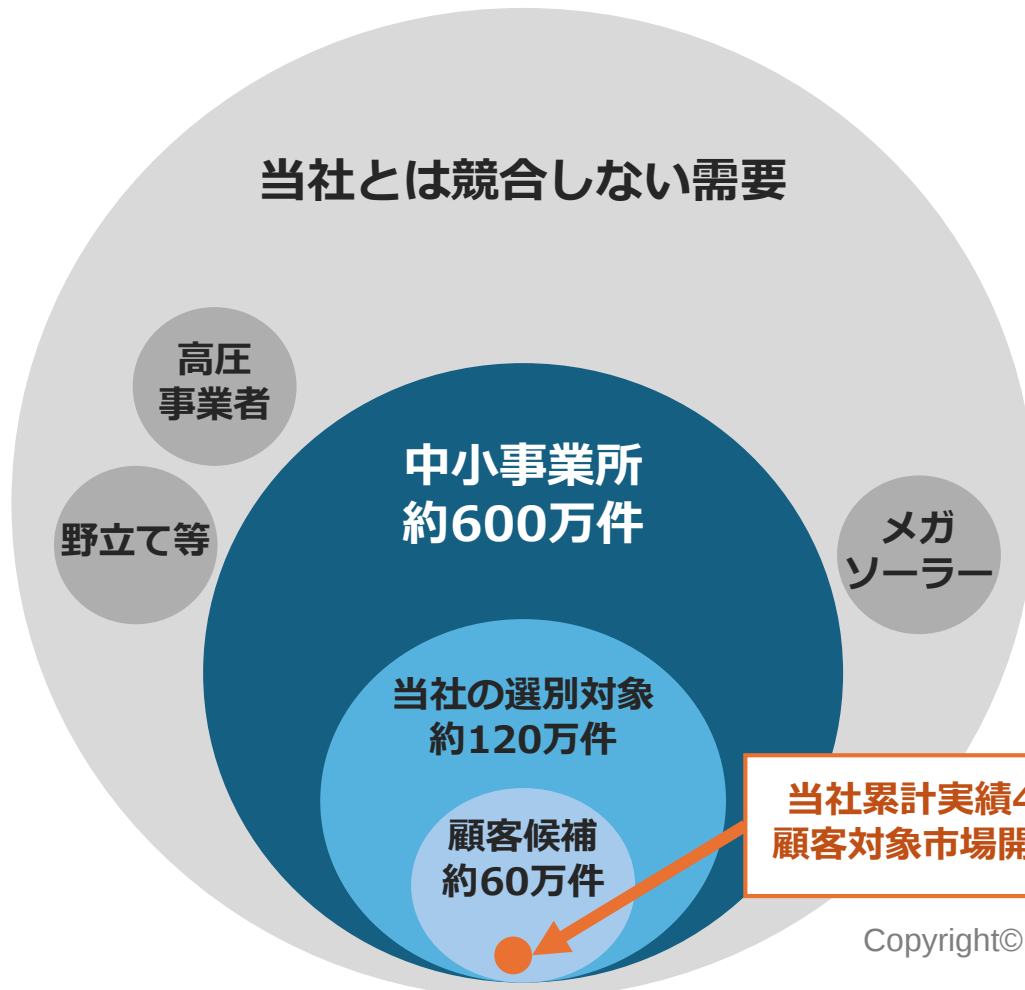
■ 他社がターゲットにしている高圧顧客の電気料金

東京電力エナジーパートナー(株)の高圧電力Aの場合 (2025年5月現在)

		単位	単価(税込)
基本料金		kVA	1,466.50円
電力量料金	夏季	kWh	19.76円
	その他季	kWh	18.63円
燃料調整額		kWh	月毎に変動
再エネ賦課金		kWh	3.98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。

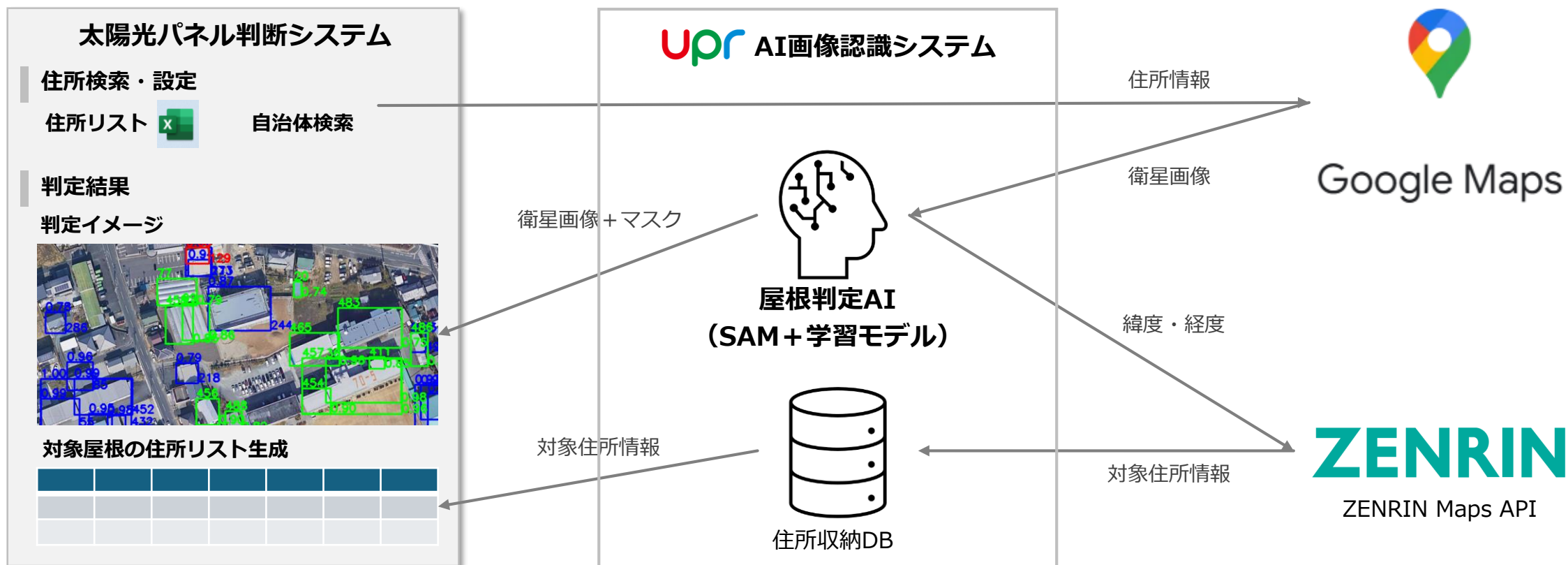
- 当社がターゲットとする市場は中小企業であり、顧客の導入目的は電気料金の削減ニーズが高い
- 現在の顧客開拓実績は顧客候補の0.8%に過ぎず、拡大余地は大きい



- 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4,500件（25/3期約1,700件）と、市場開拓率は依然0.8%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0.8%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

画像認識AIの導入によるマーケティングDXの推進

- ユーピーアール（株）のAI画像認識システムを導入し、事業用太陽光のテレマーケティング時に営業マンが衛星画像で屋根形状を確認していた作業を自動化して、生産性を向上
- 新規顧客開拓において、衛星画像から見込み顧客リストを生成することにも成功



小売電気事業の複数ライセンス戦略

- GRコンサルティングが新たにライセンスを取得し、2025年4月より供給開始
- グリムスパワーは小売電気事業を専業とし、グループのノウハウ構築と電気による顧客開拓に強み
- GRコンサルティングは事業用太陽光との兼業により、別チャネルによる効率的な顧客開拓に強み



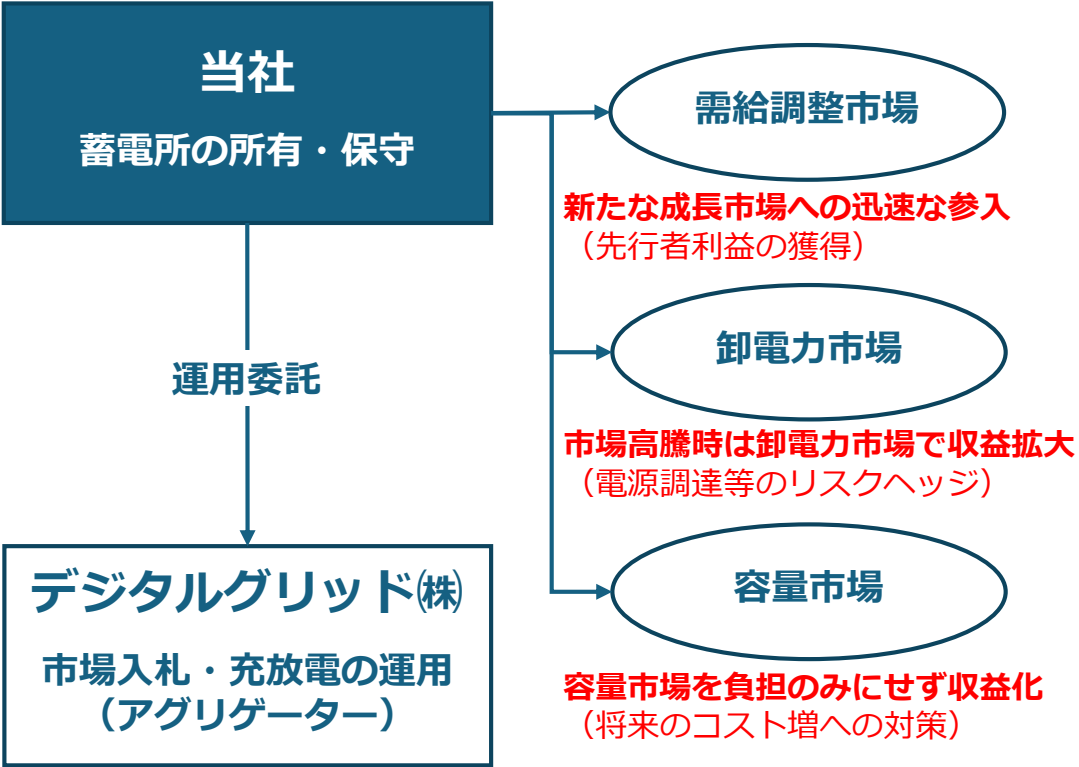
ノウハウ・ナレッジの共有



登録番号	A0372
登録年月日	2016年11月22日
供給開始	2017年2月
特徴	小売電気事業専業 電気による顧客開拓に強み

登録番号	A0910
登録年月日	2024年11月18日
供給開始	2025年4月
特徴	事業用太陽光とのセット 販売に強み

- 自己資金による設備投資を行い、新たな収益源を創出することで、企業価値を向上
- 小売電気事業との親和性が高い事業であり、短期的には需給調整市場を中心に早期投資回収を図り、中長期的には電源調達等のリスクヘッジとしてのシナジーを期待
- デジタルグリッド(株)との協業



■ 蓄電所の概要

伊賀蓄電所	蓄電システム	HUAWEI製 2MW/8MWh (高圧)
	運転開始	2025年12月予定 (※)
豊橋蓄電所	蓄電システム	HUAWEI製 2MW/8MWh (高圧)
	運転開始	2026年1月予定 (※)

※ 運転開始後3～5ヶ月は試運転となるため、利益貢献は2027年3月期以降

■ アグリゲーターの概要

会社名	デジタルグリッド株式会社
代表者	代表取締役社長CEO 豊田 祐介
所在地	東京都港区赤坂1-7-1 赤坂榎坂ビル3階
証券コード	350A (東証グロース市場)
事業内容	電力及び環境価値取引プラットフォーム「DGP」の運営 分散型電源のアグリゲーションサービス及び脱炭素関連学習 コンテンツの提供

サステナビリティ

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。

- 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。
- 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。

関連するSDGs目標

**SUSTAINABLE
DEVELOPMENT
GOALS**



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。