

2015年3月期決算説明資料

株式会社グリムス

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

2015年5月26日

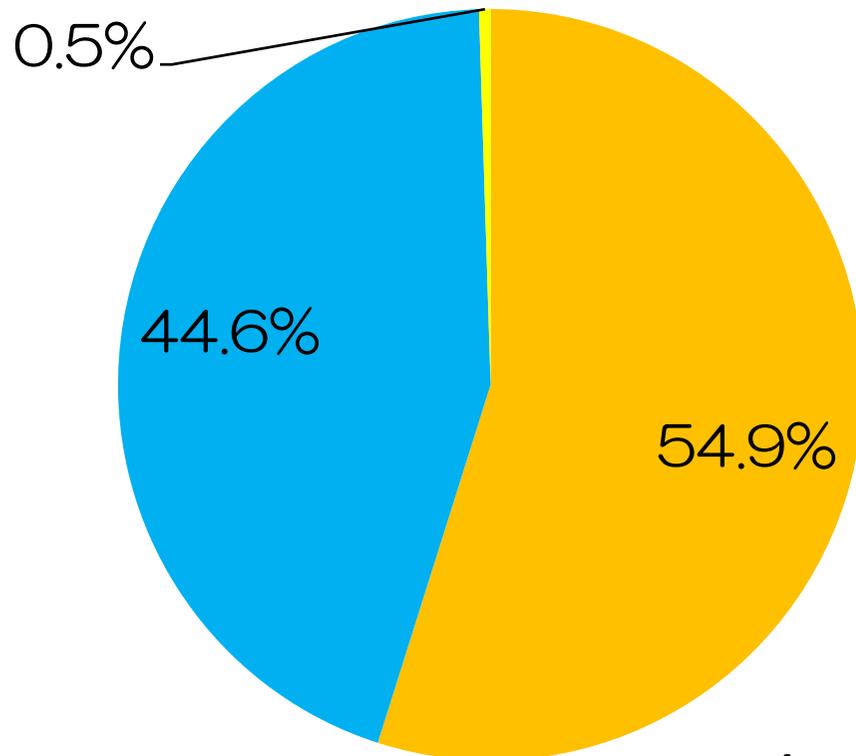
1. グループ概要
2. 2015年3月期決算概要
3. 2016年3月期業績予想
4. 参考資料

1. グループ概要

グループ概要



事業	スマートハウスプロジェクト事業 (創エネ・蓄エネ)	エネルギーコストソリューション事業 (省エネ)	インキュベーション事業 (事業創出)
事業会社			
事業内容	太陽光発電システム、オール電化、 HEMS、蓄電池の販売、 再生可能エネルギーの開発	電子ブレーカー、LED照明、 エネルギーマネジメントシステム (EMS) の販売	新規事業の創出



セグメント別売上高構成比 (2015年3月期)

- スマートハウスプロジェクト事業
- エネルギーコストソリューション事業
- インキュベーション事業

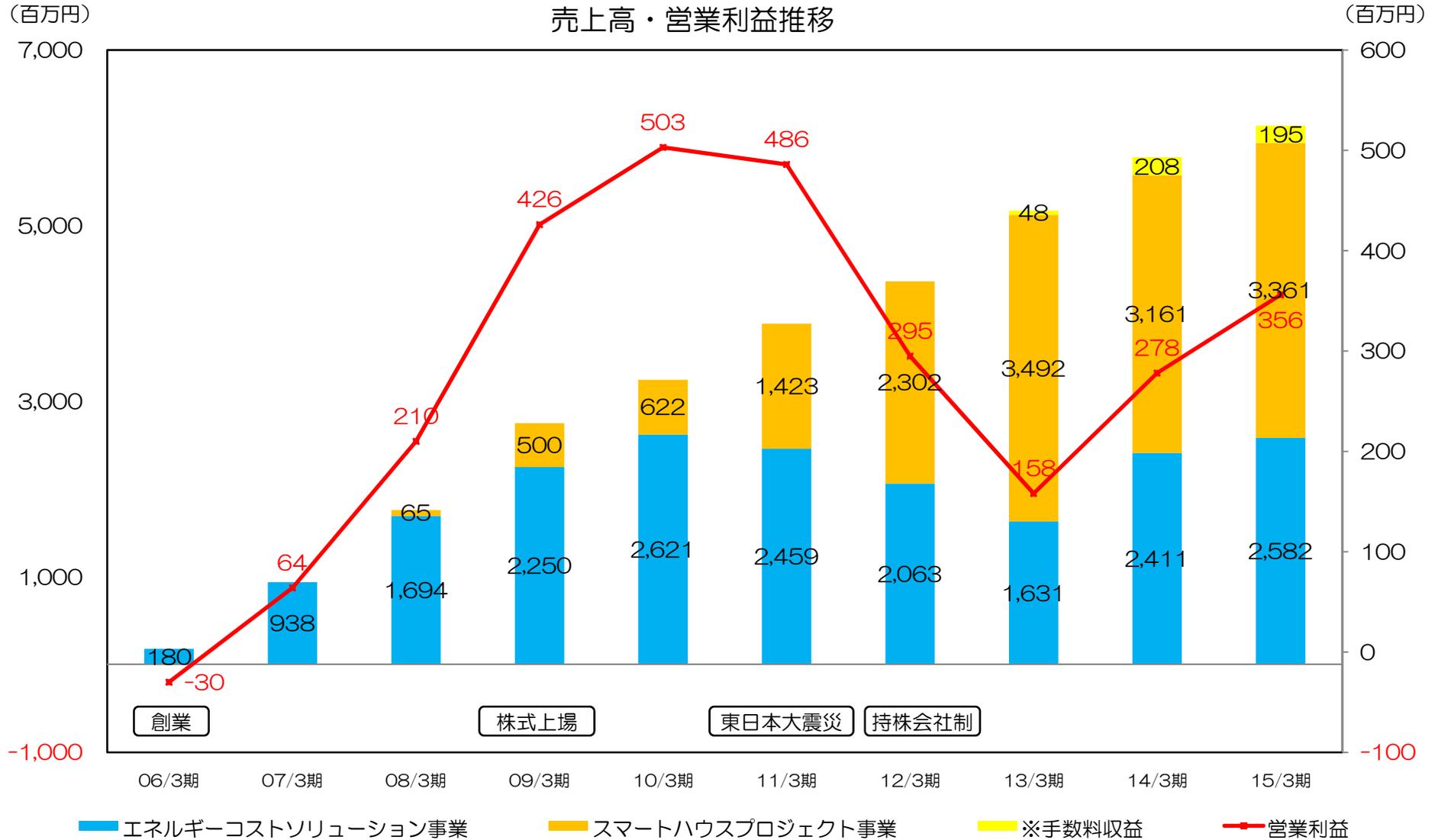
創業時からの成長戦略と業績推移



人員増強・販売エリアの拡大
(フロー収益)

取扱商品の増加
(フロー収益)

収益構造の多様化
(フロー収益+ストック収益)



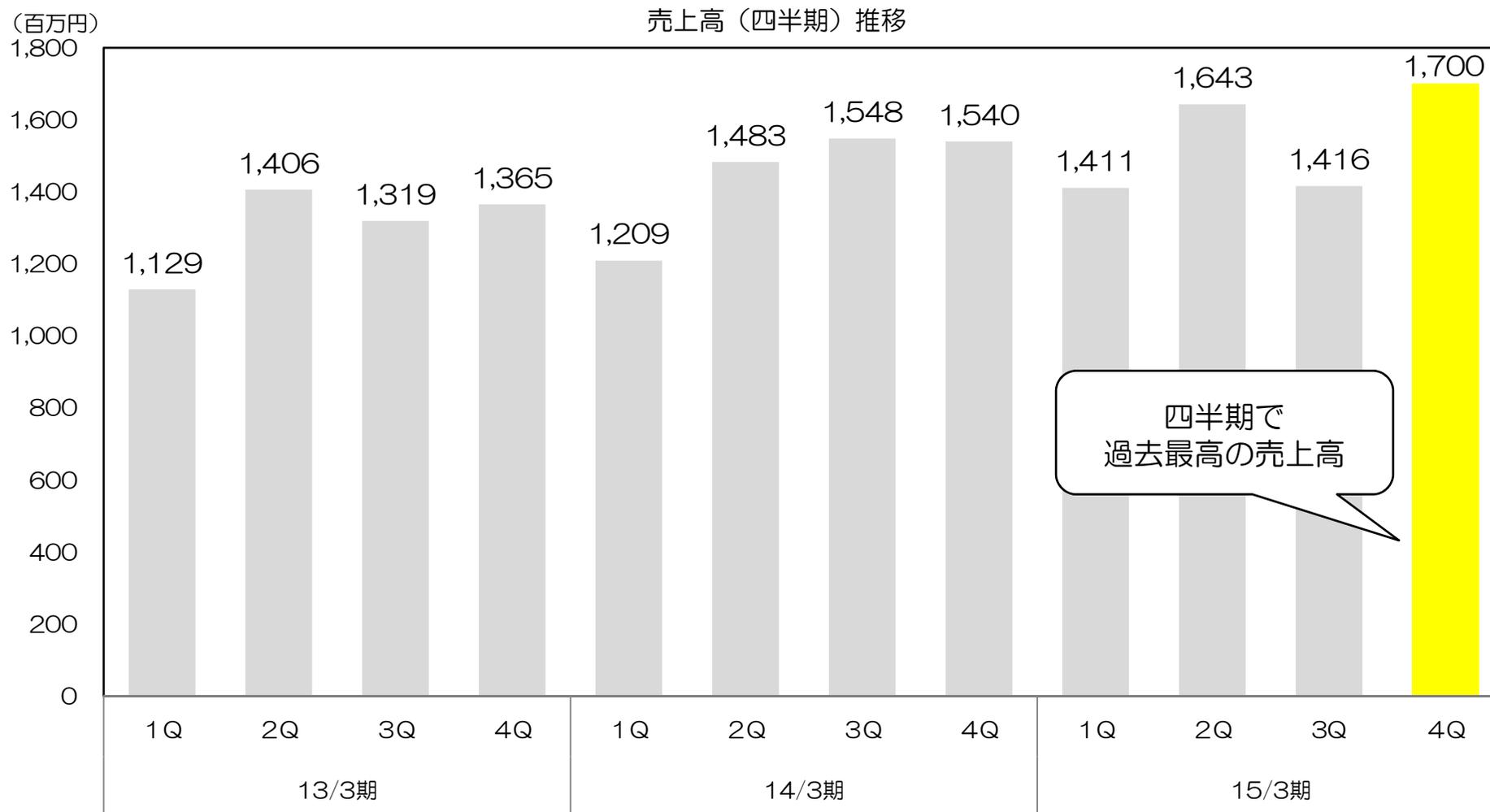
※手数料収益：電力代理購入手数料、リプレイス収益、業務提携手数料

2. 2015年3月期決算概要

連結業績ハイライト（売上高）



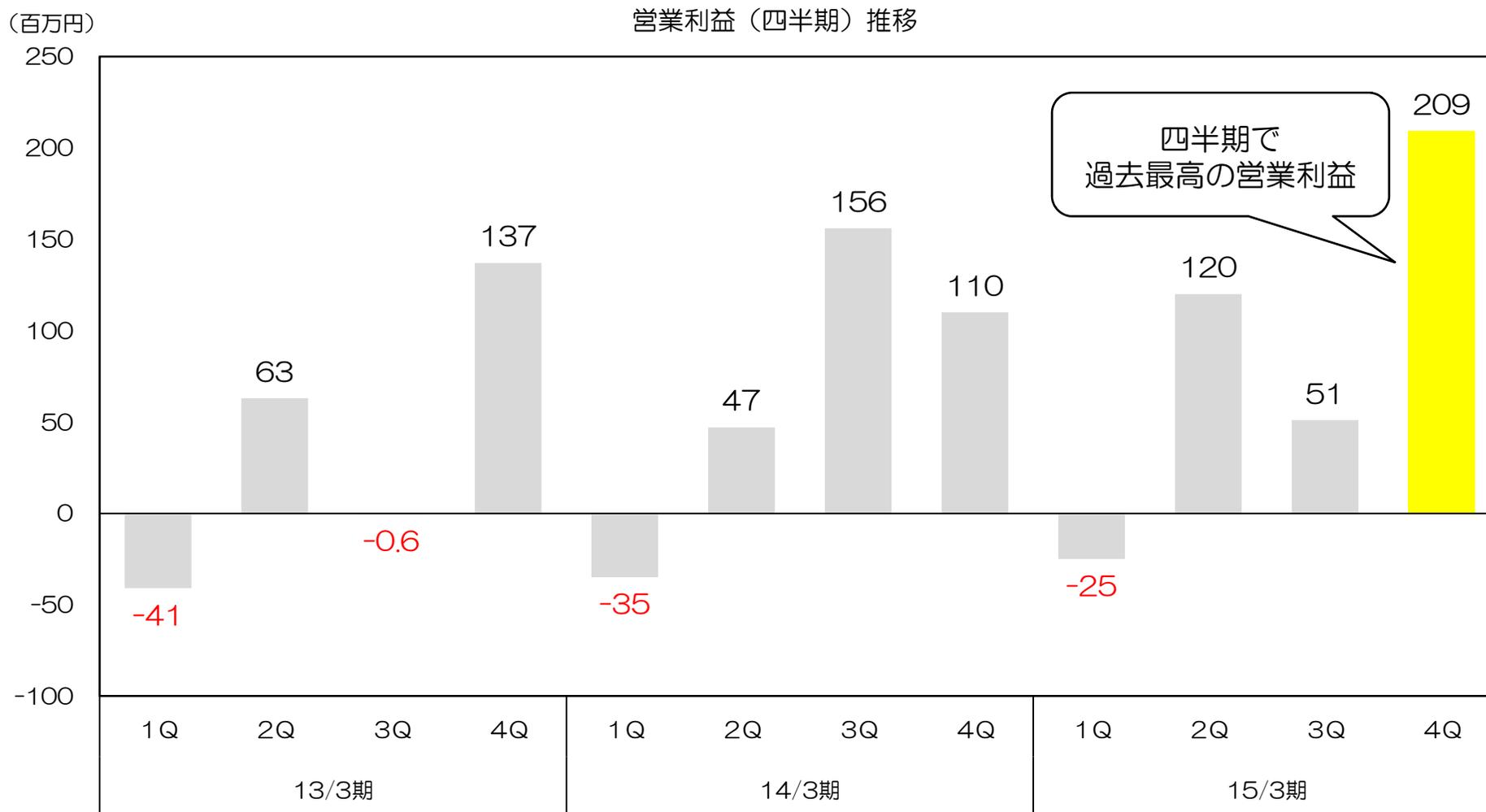
15/3期売上高6,171百万円、前期比+6.7%



連結業績ハイライト（営業利益）



15/3期営業利益356百万円、前期比+28.0%



セグメント別業績ハイライト（売上高）

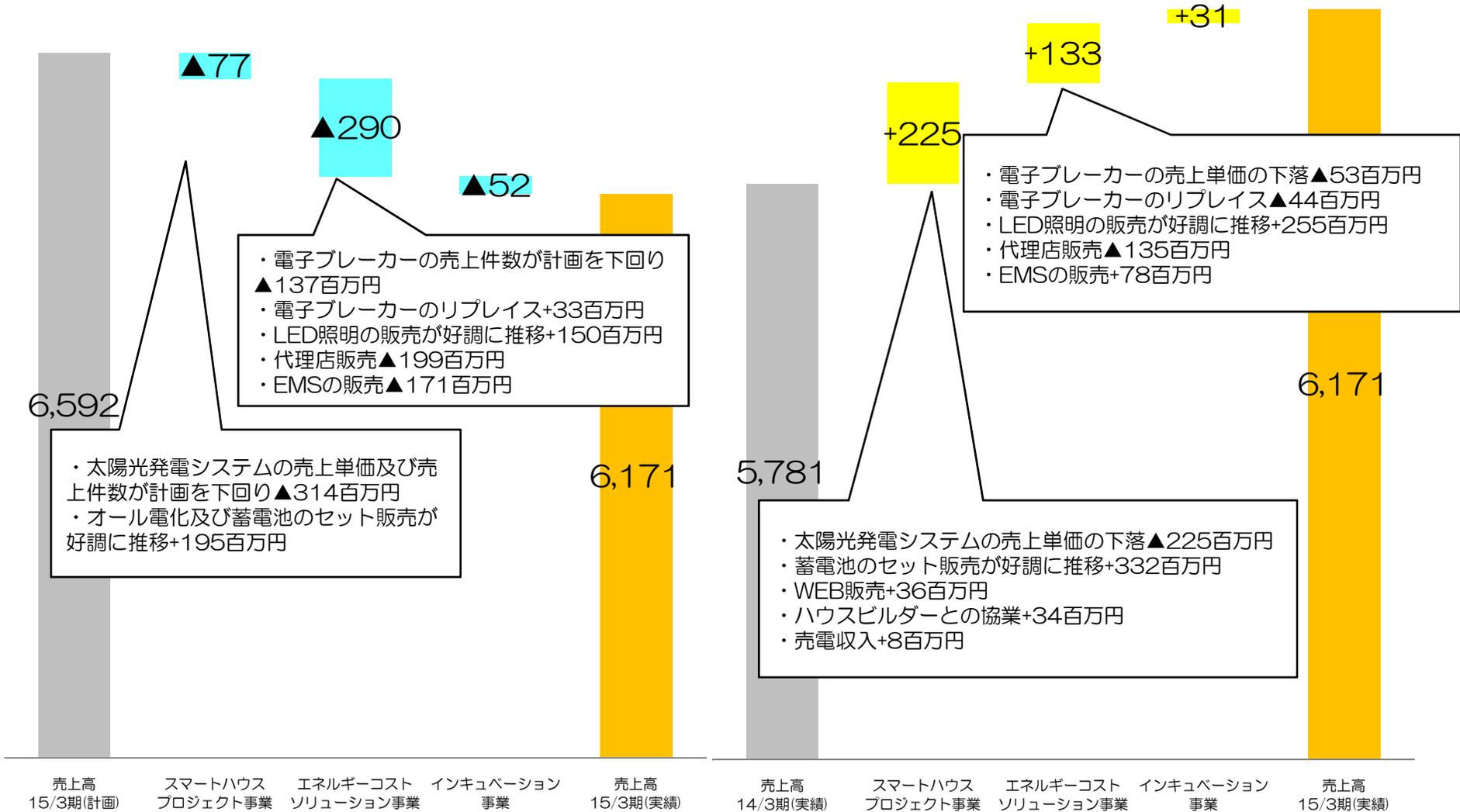


(百万円)

売上高の増減要因（計画比）

(百万円)

売上高の増減要因（前期比）



※EMS：エネルギーマネジメントシステム

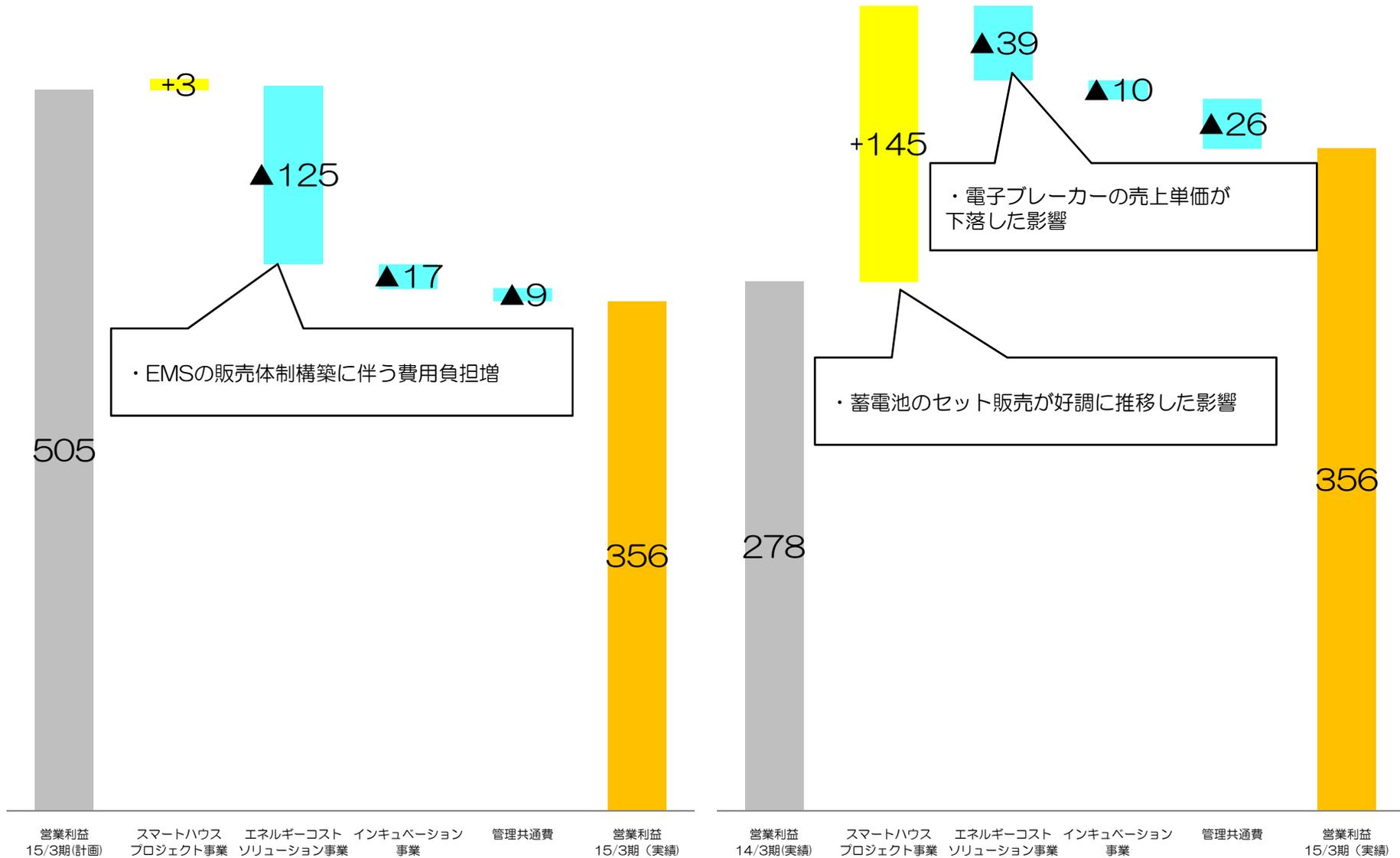
セグメント別業績ハイライト（営業利益）

(百万円)

営業利益の増減要因（計画比）

(百万円)

営業利益の増減要因（前期比）



連結業績ハイライト



(単位：百万円)	14/3期 (実績)		15/3期 (実績)		前期比	
	金額	対売上高	金額	対売上高	増減額	増減率
売上高	5,781	100.0%	6,171	100.0%	+390	+6.7%
スマートハウスプロジェクト事業	3,161	54.7%	3,387	54.9%	+225	+7.1%
エネルギーコストソリューション事業	2,620	45.3%	2,753	44.6%	+133	+5.1%
インキュベーション事業	-	-	31	0.5%	+31	-
営業利益	278	4.8%	356	5.8%	+77	+28.0%
スマートハウスプロジェクト事業	78	2.5%	224	6.6%	+145	+186.6%
エネルギーコストソリューション事業	595	22.7%	556	20.2%	▲39	▲6.6%
インキュベーション事業	▲11	-	▲21	-	▲10	-
管理共通費	▲376	-	▲402	-	▲26	-
経常利益	292	5.1%	368	6.0%	+76	+26.0%
当期純利益	154	2.7%	193	3.1%	+39	+25.8%

※スマートハウスプロジェクト事業：(株)グリムソーラー
 ※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)GFライテック
 ※インキュベーション事業：(株)グリムスベンチャーズ

貸借対照表 (B/S)



(単位：百万円)

	14/3末	15/3末	増減額	主な増減要因
流動資産	2,579	3,014	+434	現金及び預金+231百万円 売掛金+244百万円
固定資産	512	1,028	+516	建設仮勘定+353百万円 投資有価証券+168百万円
資産合計	3,091	4,044	+953	
流動負債	1,217	1,092	▲124	短期借入金▲90百万円 未払法人税等▲52百万円
固定負債	319	845	+525	長期借入金+506百万円
負債合計	1,537	1,938	+401	
純資産合計	1,553	2,106	+552	資本金+211百万円 資本剰余金+211百万円 利益剰余金+142百万円
負債・純資産合計	3,091	4,044	+953	

キャッシュフロー (C/F)



(単位：百万円)

	14/3期	15/3期	主な内訳
営業活動によるキャッシュフロー	▲161	150	税金等調整前当期純利益+340百万円 減価償却費+62百万円 たな卸資産の増減+41百万円 未払消費税等の増減+65百万円 未払金の増減+15百万円 売上債権の増減額▲244百万円 法人税等の支払▲174百万円
投資活動によるキャッシュフロー	▲3	▲690	投資有価証券の取得による支出▲168百万円 有形固定資産の取得による支出▲484百万円
財務活動によるキャッシュフロー	195	770	株式の発行による収入+420百万円 短期借入金の純増減額▲90百万円 長期借入れによる収入+505百万円 配当金の支払い▲51百万円
現金及び現金同等物の増減	30	231	
現金及び現金同等物の期末残高	1,677	1908	

3. 2016年3月期業績予想

当社は、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毎年見直しを行うローリング方式の中期経営計画を立てておりますが、平成28年3期～平成30年3期まで3カ年の中期経営計画に関しては現在策定中であり、確定次第、開示させていただきます。

2016年3月期業績予想



(単位：百万円)	15/3期 (実績)		16/3期業績予想 (2015年5月14日発表)		前期比	
	金額	対売上高	金額	対売上高	増減額	増減率
売上高（連結）	6,171	100.0%	6,525	100.0%	+353	+5.7%
スマートハウスプロジェクト事業	3,387	54.9%	3,513	53.8%	+126	+3.7%
エネルギーコストソリューション事業	2,753	44.6%	2,922	44.8%	+168	+6.1%
インキュベーション事業	31	0.5%	90	1.4%	+58	+187.5%
営業利益	356	5.8%	500	7.7%	+144	+40.5%
スマートハウスプロジェクト事業	224	6.6%	162	4.6%	▲61	▲27.6%
エネルギーコストソリューション事業	556	20.2%	763	26.1%	+206	+37.2%
インキュベーション事業	▲21	-	▲1	-	+20	-
管理共通費	▲402	-	▲423	-	▲21	-
経常利益	368	6.0%	489	7.5%	+120	+32.8%
当期純利益	193	3.1%	287	4.4%	+93	+48.2%
1株当たり配当額	15円	-	15円	-	-	-
配当性向	28.2%	-	19.9%	-	-	▲8.3p

※スマートハウスプロジェクト事業：(株)グリムソーラー
 ※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)GFライテック
 ※インキュベーション事業：(株)グリムベンチャーズ

スマートハウスプロジェクト事業

- ・ FITの買取価格の低下
 - オール電化、HEMS及び蓄電池のセット販売強化
- ・ 再生可能エネルギー開発事業の促進
 - 妻恋鎌原立野メガソーラー発電所（1,700kW）稼働開始（5月）
 - 新たな太陽光発電所の建設を計画（1,000kW規模を予定）
- ・ 手数料収益強化
 - 既存顧客へのクロスセルを強化

エネルギーコストソリューション事業

- ・ 顧客基盤を活用した収益の強化
 - リース契約満了顧客増加に伴うリプレイス販売の強化
 - 既存顧客へのLED照明のクロスセルを強化
- ・ 電力代理購入サービス新規開拓
 - 人員増強によりEMSを拡販、電力代理購入手数料の増加を図る

※FIT：固定価格買取制度
※EMS：エネルギーマネジメントシステム

2016年3月期業績予想（売上高・営業利益の増減要因）

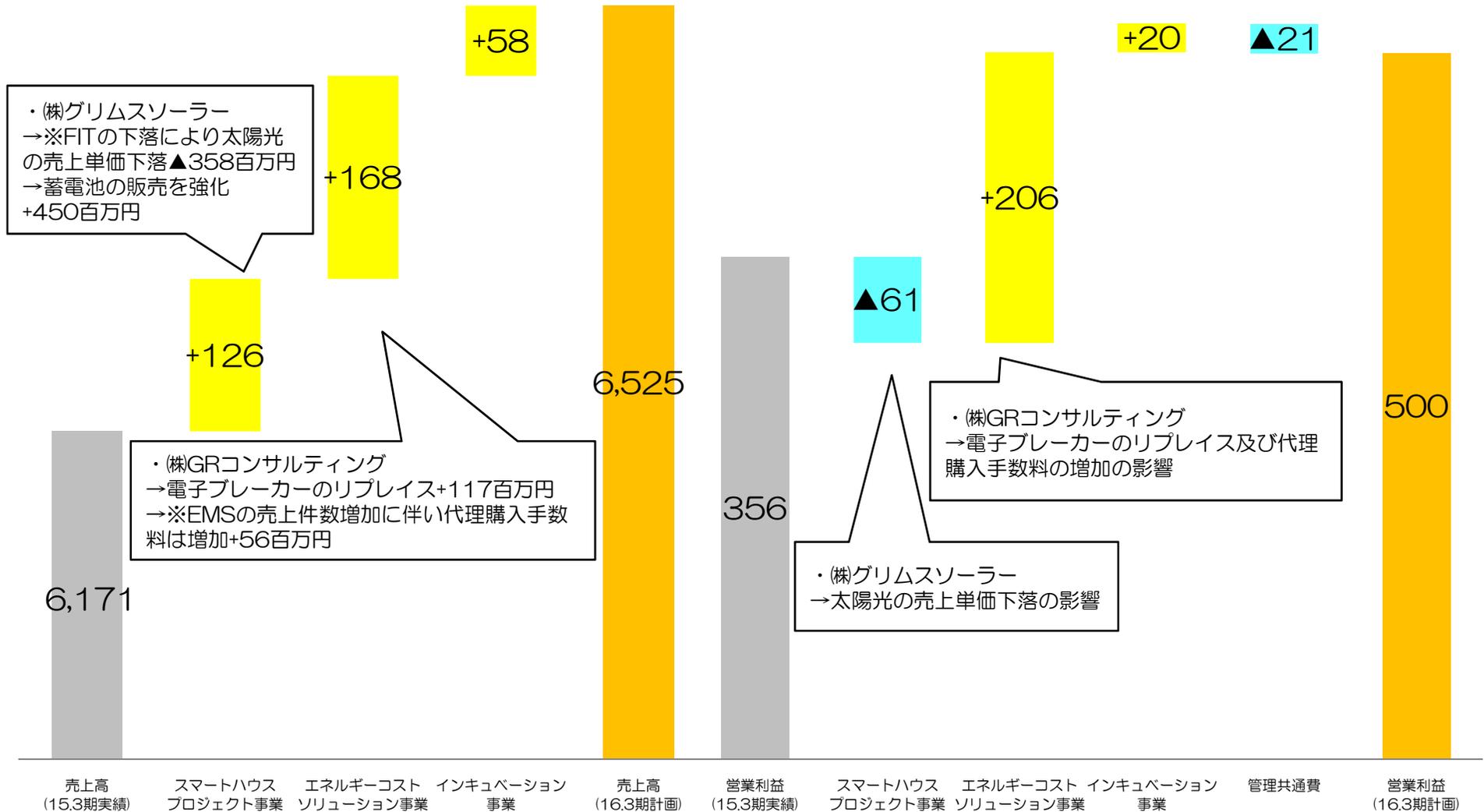


(百万円)

売上高の増減要因

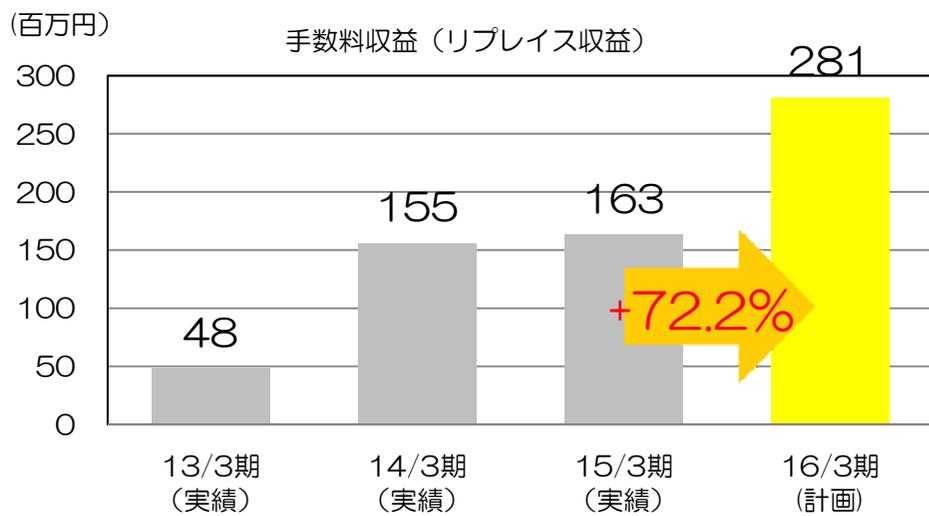
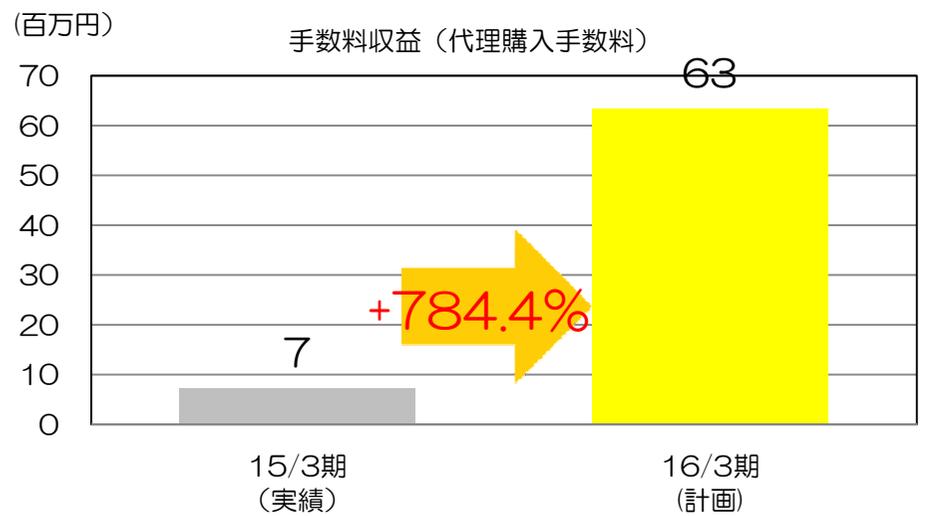
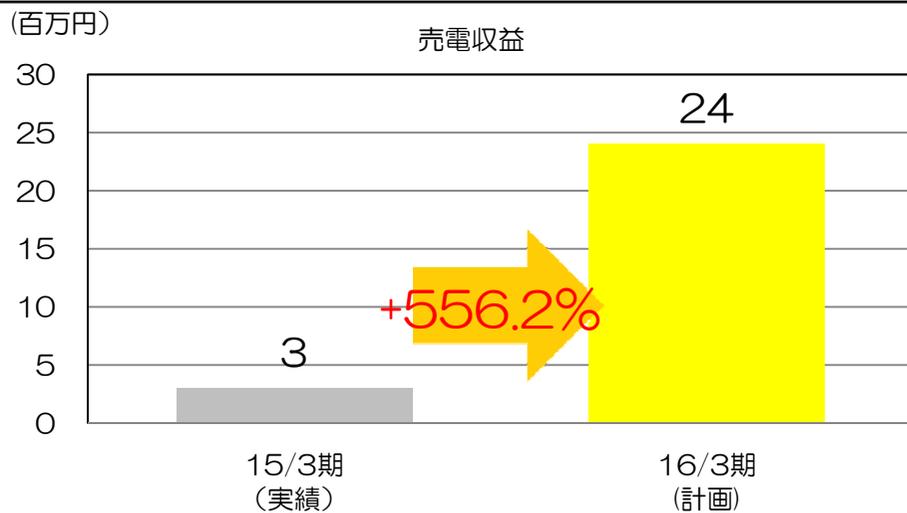
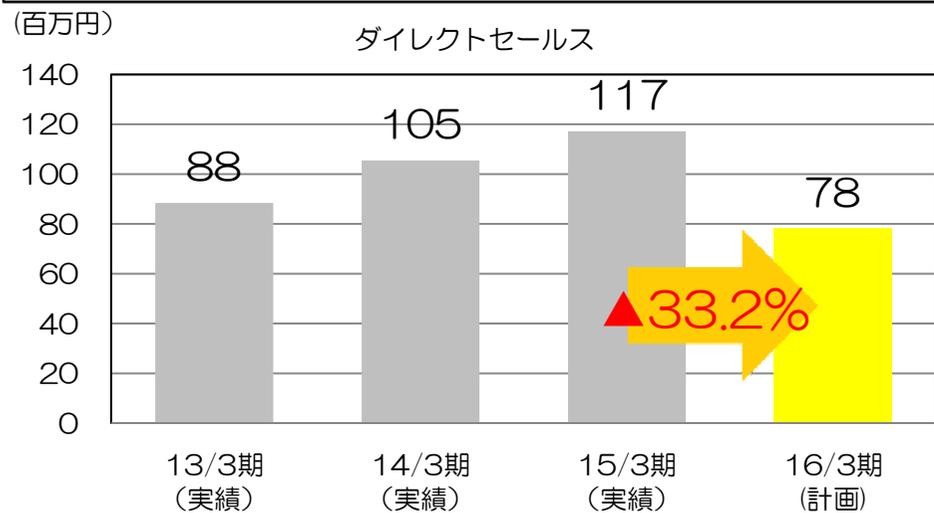
(百万円)

営業利益の増減要因



※FIT：固定価格買取制度
 ※EMS：エネルギーマネジメントシステム

売電収益及び手数料収益の増加により安定的な利益成長を図る



4. 参考資料

会社概要

グループ沿革



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JASDAQスタンダード）に上場。（証券コード3150）
	11月	ブログパーツ型環境貢献サービス「グリムス」の運営開始。
2010年	4月	太陽光発電システムの販売開始。
2011年	4月	(株)グリムスへ商号変更及び持株会社制への移行。 (株)グリムスソーラー、(株)GRコンサルティング設立。
	7月	(株)グリムスプレミアムウォーター設立、宅配水の販売開始。
2012年	12月	(株)GFライテック設立（(株)エフティコミュニケーションズとの合併）、LED照明の販売開始。 (株)ネオ・コーポレーションの株式取得。（持分法適用会社化）
2013年	3月	ウォーターサーバー事業（(株)グリムスプレミアムウォーター）の一部譲渡。
	7月	(株)グリムスソーラーが(株)グリムスプレミアムウォーターを吸収合併。
	11月	(株)グリムスベンチャーズ設立。
	12月	(株)エナリスとの包括提携。エネルギーマネジメントシステム「FALCON SYSTEM」の販売開始。
2014年	3月	太陽光発電所の運営を開始
	9月	(株)エナリスと資本提携。

会社概要（2015年3月31日現在）



会社名	株式会社グリムス（英文表記：gremz,Inc.）
代表者	代表取締役社長 田中 政臣
設立	2005年7月4日
資本金	599,249千円
発行済株式数	3,881,800株
決算基準日	3月31日
連結従業員数	279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19階
連結子会社	株式会社グリムスソーラー（100%出資） 株式会社GRコンサルティング（100%出資） 株式会社GFライテック（100%出資） 株式会社グリムスベンチャーズ（100%出資）

事業概要

当社グループの事業領域及び事業概要について



電力市場（※特別高圧2,000kW以上除く）			
部門	規制部門		自由化部門
契約種別	電灯（100V）	低圧電力（200V）	高圧電力（6,600V）
契約電力	50kW未満		50kW以上500kW未満 500kW以上2,000kW未満
需要家	一般家庭 コンセント、照明等	町工場等 事業用の大きな設備	小規模 工場、スーパー、ビル等 中規模 工場、スーパー、ビル等

平均取扱商品単価	オール電化 （約65万円）	電子ブレーカー （約50万円）	エネルギー管理システム （約35万円）
	HEMS （約20万円）	蓄電池 （約200万円）	LED照明（LED投光器） （約48万円）
	太陽光発電システム（住宅用・産業用） （※住宅用約190万円）		
事業	スマートハウスプロジェクト事業 （創エネ・蓄エネ）	エネルギーコストソリューション事業 （省エネ）	

（出所）電気事業便覧

スマートハウスプロジェクト事業の概要
「(株)グリムスソーラー」

ビジネスモデル



集客力の強化を図りつつコストの低減を実現することで収益性の強化を図る



強み

大量仕入による価格交渉力

京セラとのFC契約
→大型商業施設への出店
→優良催事場の確保
営業人員70名以上

施工会社の確保

定期点検
顧客基盤 (※1:約9,000件)

施策

取扱メーカーとの関係強化
ボリュームディスカウント
商品ラインナップの追加

大型商業施設・催事場の開拓
WEBプロモーション
補助金の活用 (蓄電池)
パワービルダーとの協業

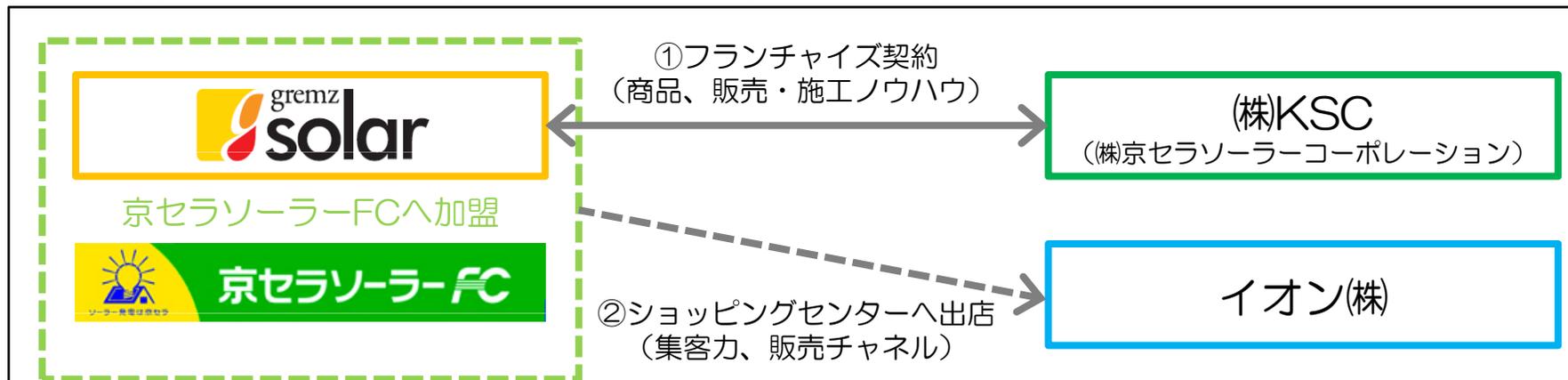
施工会社との関係強化
施工の内製化 (一部)

既存顧客への提案
紹介営業
保守点検の外部委託

※1:太陽光発電システム+オール電化の販売実績

京セラソーラーFCに加盟し集客力の高いイオンショッピングセンターへ出店

- ・全国のイオンショッピングセンターに販売網を構築
- 京セラソーラーFCに加盟することで集客力の高いイオンでの店舗販売を実現
- 実物の太陽光発電システムを見てもらいながら興味があるお客様に詳しい説明が可能



京セラソーラーFC販売実績→2013年度2位、2012年度1位（トップフランチャイジー賞受賞）、2011年度2位
※京セラソーラーFC加盟店数206店舗（2013年度）

太陽光発電システム、オール電化、HEMS及び蓄電池の販売



全国11店舗の販売網（直営店1店舗、京セラソーラーFC11店舗）を構築



店舗出店に加え催事を開催、集客力の強化を図る
全国181カ所の実績

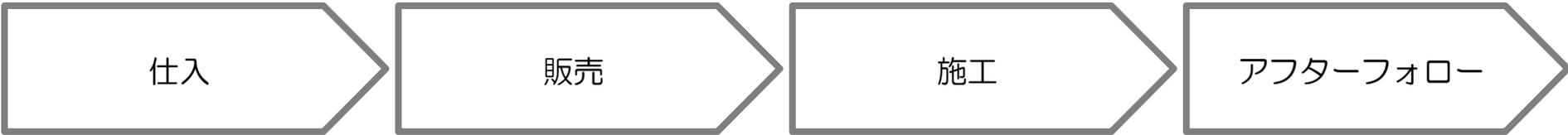


エネルギーコストソリューション事業の概要
「(株)GRコンサルティング・(株)GFライテック」

ビジネスモデル



販売手法の多様化及び既存顧客へのアップセル、リプレイス需要の取り込みを図る



強み

大量仕入による価格交渉力	組織的な販売ノウハウ 営業人員130名以上 毎月約280台の販売実績 全国的な販売拠点	施工会社の確保 下見機能の内製化	顧客基盤（約35,000社）
--------------	--	---------------------	----------------

施策

取扱メーカーとの関係強化 ボリュームディスカウント 商品ラインナップの追加	代理店販売の強化 レンタル販売の強化 コールセンター機能の強化	施工会社との関係強化	クロスセル（LED照明等） リース期間満了顧客に対して 再契約（プレーカーの変更） の強化
---	---------------------------------------	------------	--

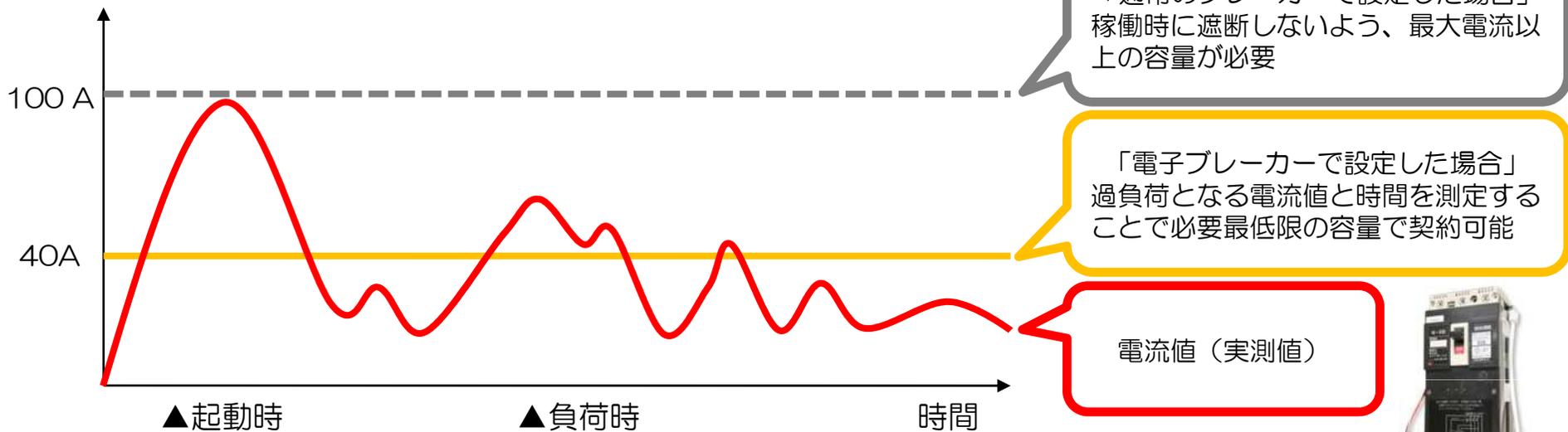
電子ブレーカーについて



低圧電力（200V）の契約に際し、最小限の容量で契約するために開発・製造されたブレーカー

- ・電子ブレーカーは、電流値と時間を正確に計測・制御するCPUを内蔵しているため**緻密な動作特性**を実現
- ※通常のブレーカーは熱伝導により遮断→綿密な動作特性を有していない（一旦熱を持つと遮断しやすい）

A（電流値） 電子ブレーカーと通常のブレーカーの動作特性



電子ブレーカー動作特性イメージ（14kWの場合）

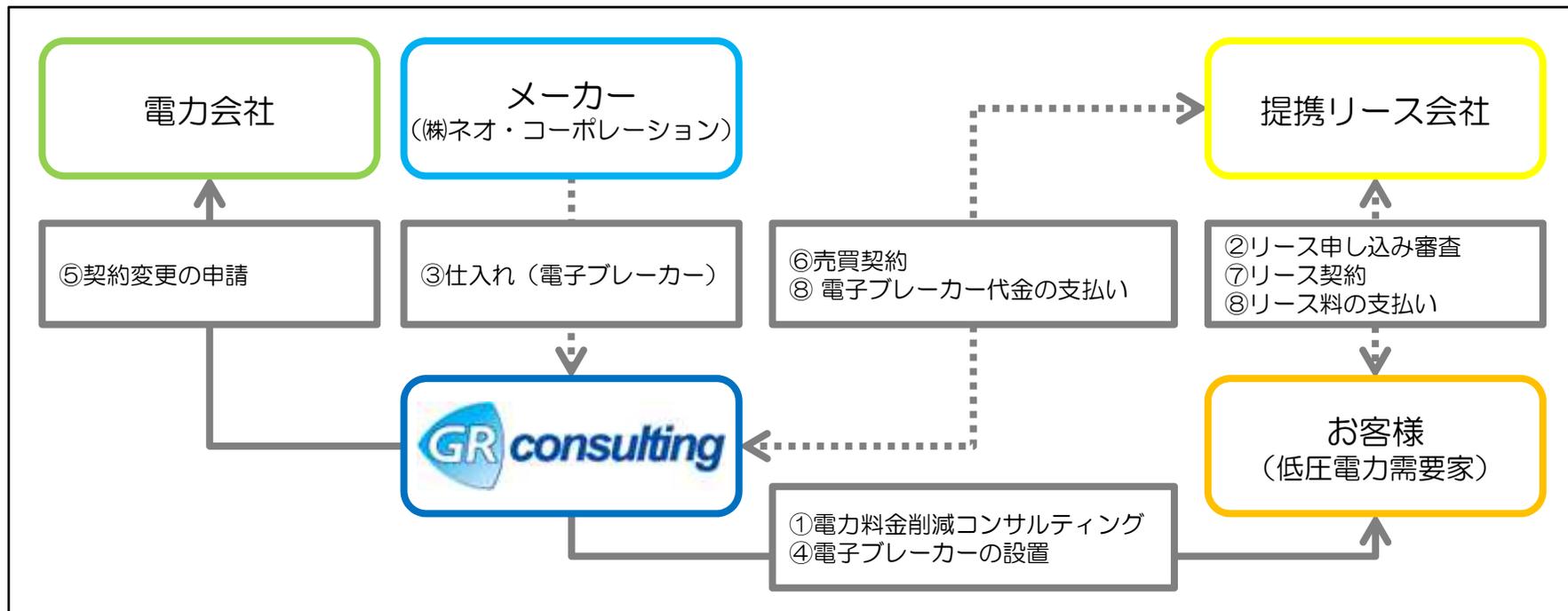
契約kW	領域	①	②	③	④	⑤	⑥
	A (アンペア)	~124% 不動作	125%~149% 54分59秒	150%~199% 29分59秒	200%~349% 3分49秒	350%~499% 24秒	500%~ 4秒
14kW	40A	~47A	48A~57A	57A~76A	76A~133A	133A~190A	190A~

電子ブレーカーの販売



低圧電力需要家に対し基本料金の削減を提案

- ・ 契約変更（負荷設備契約→主開閉器契約）に際し電子ブレーカーへの切り替えを提案
→必要最低限の契約容量で契約可能
→契約変更により削減可能となった金額から毎月リース料の支払い
- ・ 設備の稼働状況を調査し最適な契約容量を提案
→契約変更に際しての電子ブレーカーの設置から電力会社への申請まですべて当社で提供



低圧電力（200V）の契約方法について



低圧電力の基本料金を決める契約容量は電力会社との契約によって確定

$$\text{電力料金 (低圧電力)} = \left[\text{基本料金単価 (1,046円)} \times \text{契約容量} \right] + \text{使用料金}$$

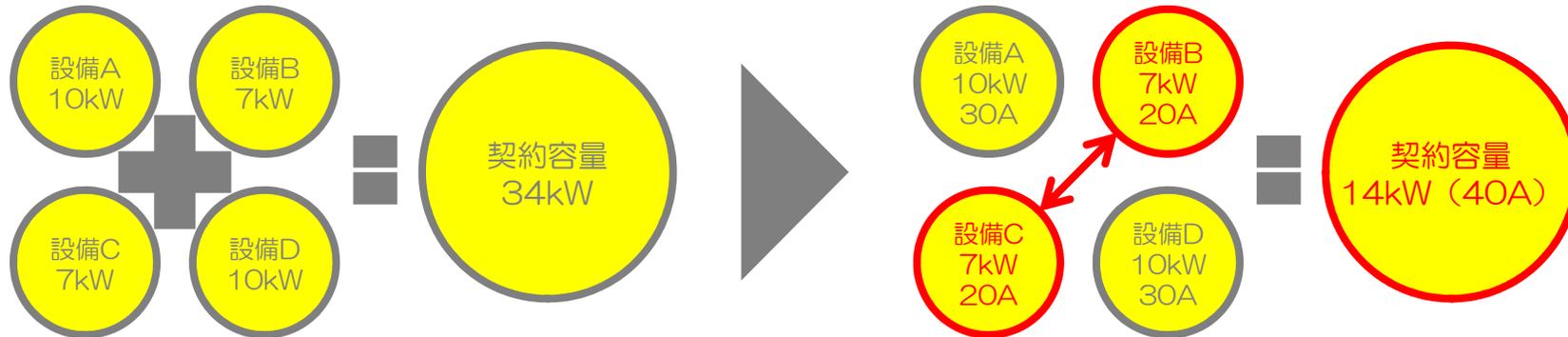
基本料金

※基本料金単価は力率90%で計算（出所：東京電力電気供給約款平成26年3月1日）

低圧電力の契約方法（契約容量の決め方）

①負荷設備契約 【施設内の設備のモーター容量の総合計が契約容量】 常時、使用していない設備にも基本料金がかかる契約	②主開閉器契約 【大元のブレーカーの容量（A：アンペア）が契約容量】 使用状況に応じて契約容量を決めることが可能
---	--

例：設備のモーター容量の合計34kWの施設、同時稼働する設備が設備Bと設備Cの場合
 （※設備Bと設備C稼働時の定格電流40A = 14kW）



①負荷設備契約から②主開閉器契約へ契約を変更することで契約容量を20kW削減可能

負荷設備契約34kWから電子ブレーカーを導入し主開閉器契約14kWに変更した場合

①契約確認
(現状)



②査定
(電力基本料金の見直し)



③設置工事
(契約変更)



- 【A】 負荷設備契約34kWの基本料金
→ 契約電力34kW × 基本料金単価1,046円 = 35,581円/月
- 【B】 主開閉器契約14kWの基本料金
→ 契約電力14kW × 基本料金単価1,046円 = 14,651円/月
- 【C】 削減可能額
→ 【A】 負荷設備契約34kWの基本料金 - 【B】 主開閉器契約14kWの基本料金 = 20,930円/月
- 【D】 顧客メリット
→ 【C】 削減可能額 - 電子ブレーカーリース料 = 13,370円/月

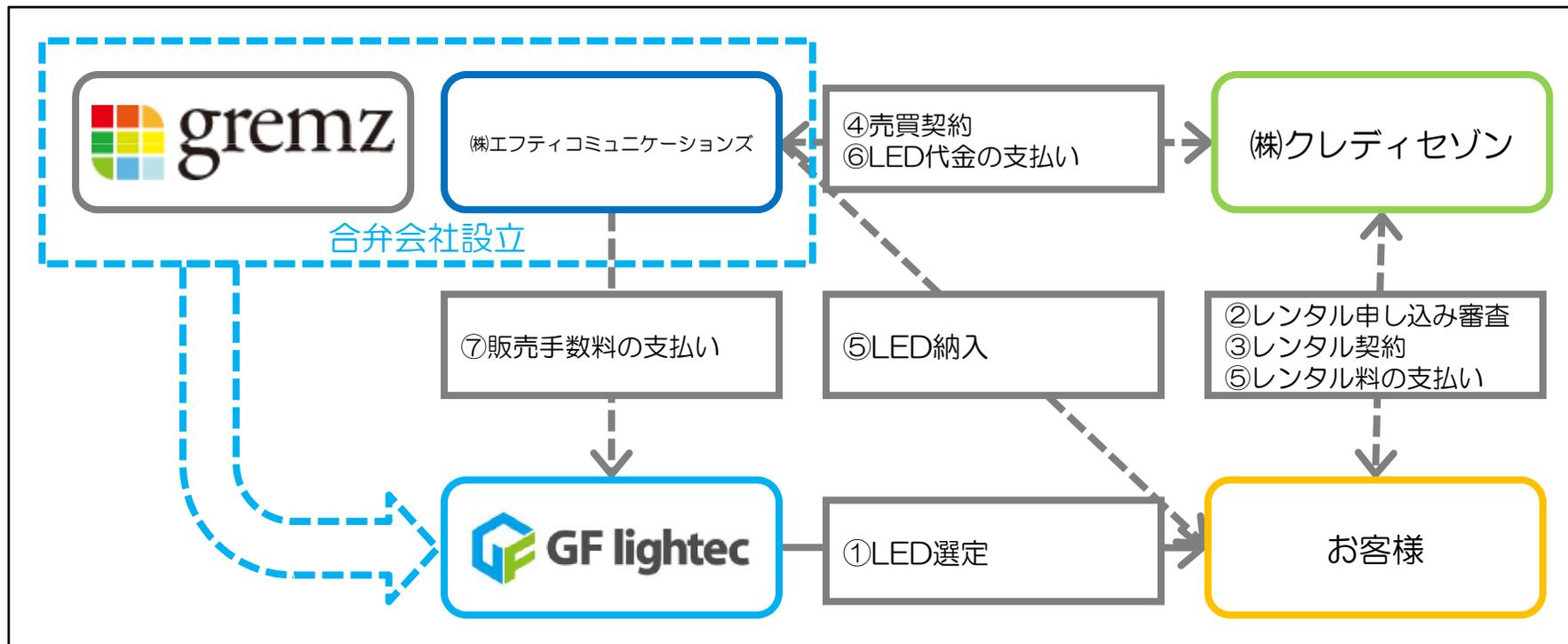
※基本料金単価は力率90%で計算 (出所: 東京電力電気供給約款平成26年3月1日)
※リース期間満了後は年間リース料の1/10 (9,072円) を前払い

LED照明及びLED投光器の販売

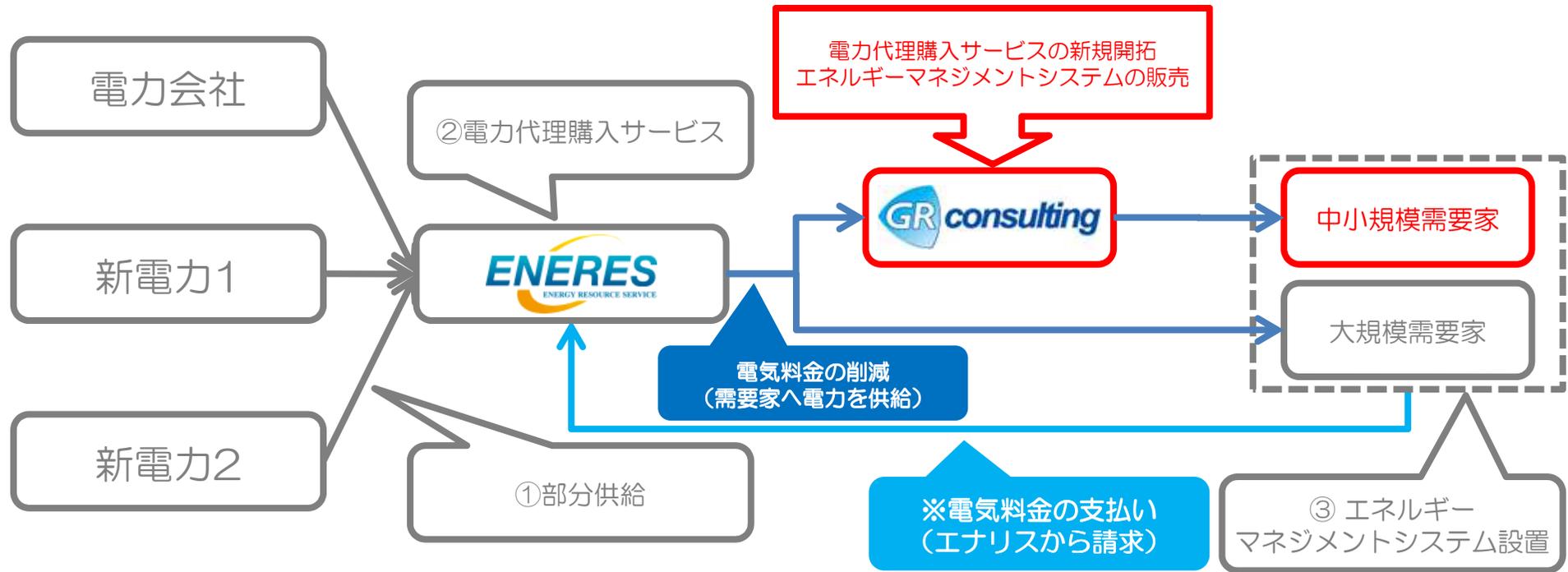


法人に対してLED照明を「初期導入費0円・月額レンタル」にて提供

- ・ 月々のレンタル費用で手軽に導入可能→初期導入コストが軽減
- ・ 蛍光灯用器具をそのまま利用可能（電源取り付け工事が必要）
- ・ レンタル期間中の故障→無償で代替品に交換



中小規模需要家に対しエネルギーマネジメントシステムの販売及び電力代理購入サービスの新規開拓を開始



①部分供給

→需要家に対して新電力と電力会社がそれぞれ電気を供給

②電力代理購入

→部分供給の仕組みを活用し様々な電力会社を組み合わせることで割安な電力をエナリスが購入し需要家へ電力を供給

③ エネルギーマネジメントシステム (FALCON SYSTEM)

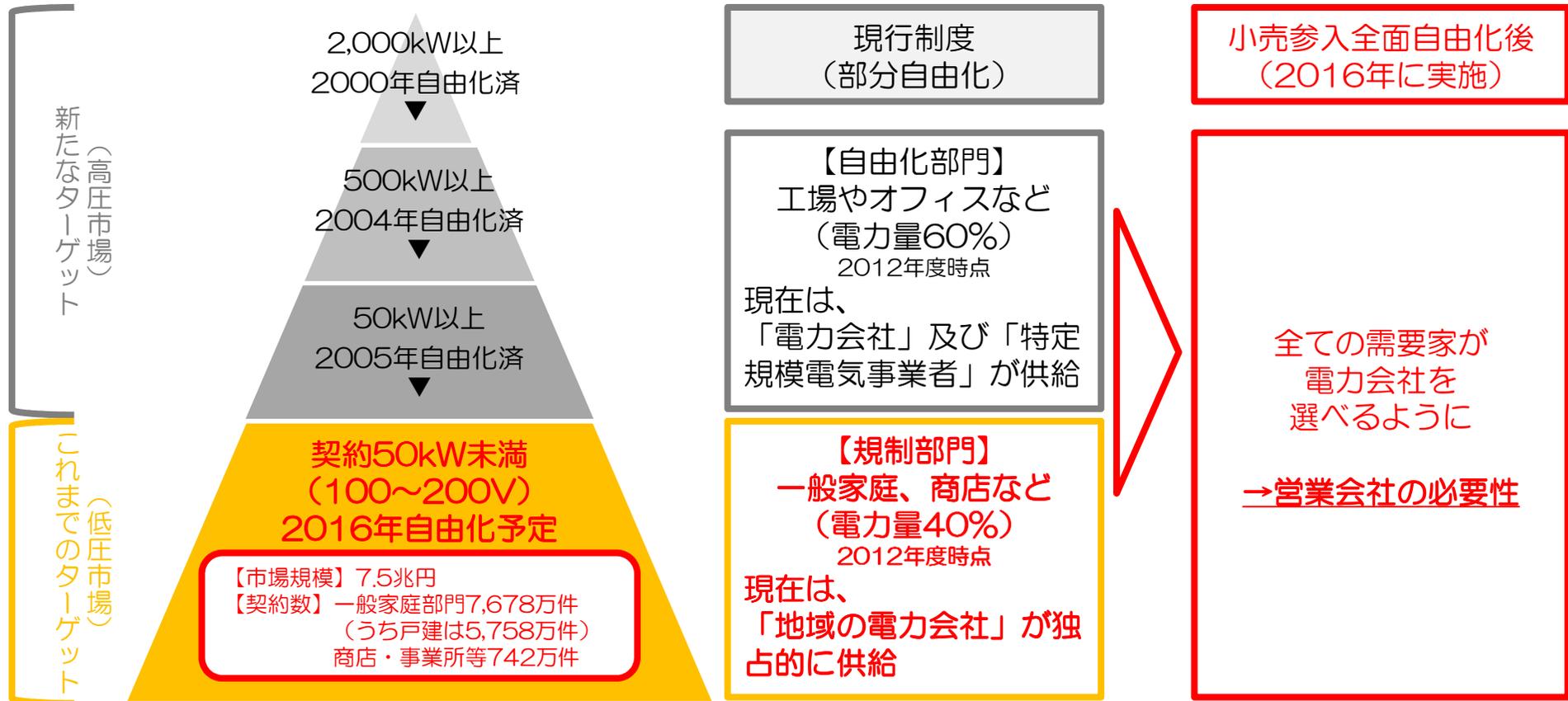
→電力使用状況をリアルタイムに計測・可視化しデマンド監視・警報機能を利用可能

※各拠点の請求書を一括管理 (エナリスからの電力料金請求) →総務・経理の業務簡略化を実現

新たな市場機会について



2016年の電力小売全面自由化により国内の電力需要の約4割（7.5兆円）が自由化一般電気事業者（電力会社）にしか認められていない家庭等への電気の供給が可能に



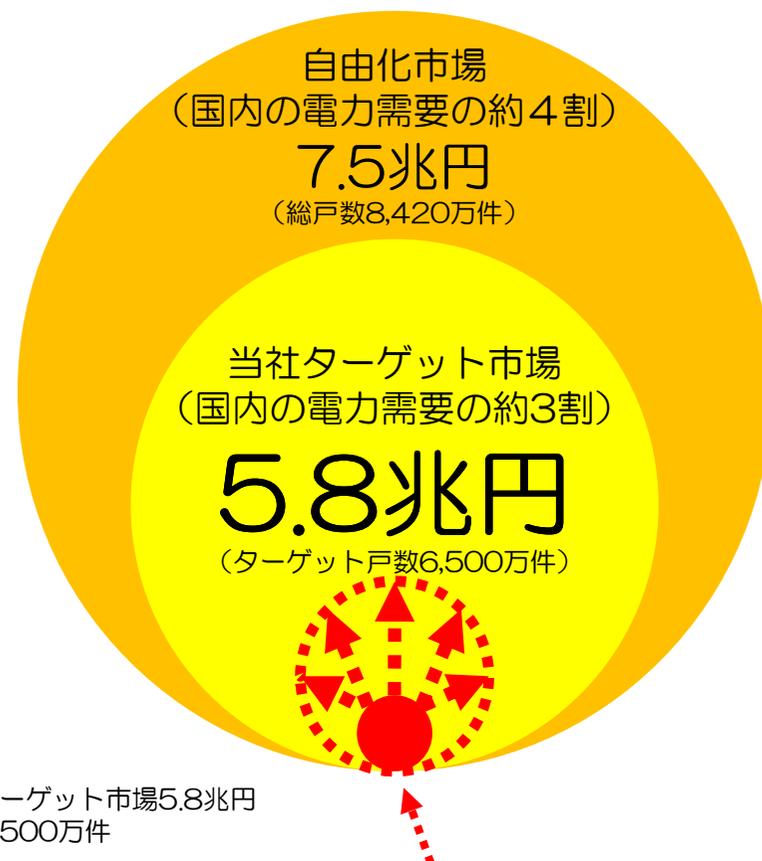
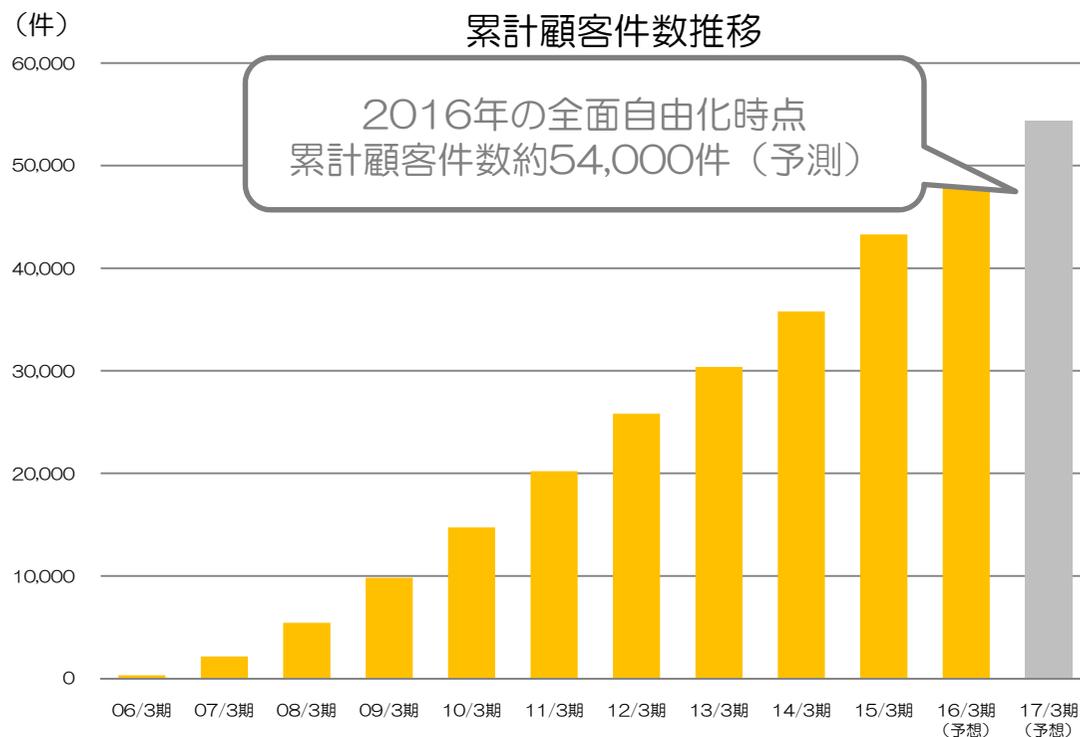
- 新電力ビジネスへの参入が有望な事業者**
- ①一般家庭の口座を把握している→通信事業者、信用販売、共同購入・共同販売、自治体・その他公共事業
 - ②一般家庭と直接商売している→スーパー、コンビニ、ドラッグストア、家電量販店、衣料品販売店、レンタルビデオ店
 - ③一般家庭向けの商品を製造・販売している→家電メーカー、自動車メーカー、住宅メーカー等
 - ④エネルギーと接点のあるビジネスを展開→電気工事店、LPガス販売店、燃料電池製造・販売業等

(出所) 経済産業省「電気事業法等の一部を改正する法案」の概要
 総務省統計局統計調査部国勢統計課「住宅・土地統計調査報告」
 月刊「事業構想オンライン」

当社グループの累計顧客件数推移



2016年の全面自由化の時点で当社既存顧客の電力需要（潜在市場）は4,640百万円



自由化後の電力市場7.5兆円×当社ターゲット戸数6,500万件/総戸数8,420万件=当社ターゲット市場5.8兆円
 当社ターゲット5.8兆円×累計顧客件数約5.4万件（17/3期予定）/当社ターゲット戸数6,500万件
 =当社既存顧客から見込める潜在市場4,640百万円
 ※総戸数8,420万件=一般家庭部門7,678万件+商店・事業所等742万件
 ※当社ターゲット戸数6,500万件=戸建件数5,758万件+商店・事業所等742万件

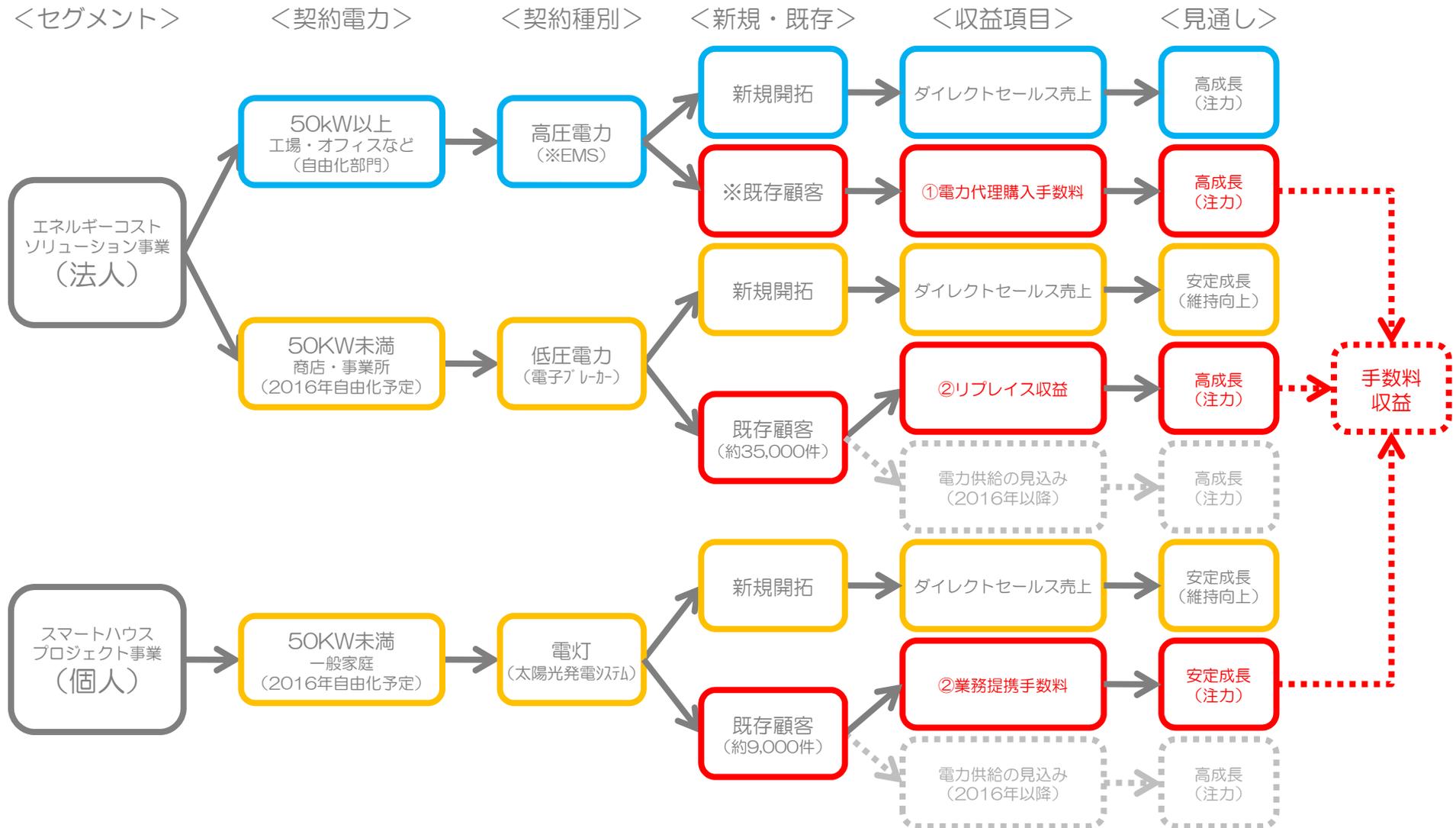
当社既存顧客の電力需要（潜在市場）
4,640百万円
(既存顧客5.4万件)

(出所) 経済産業省「電気事業法等の一部を改正する法案」の概要
 総務省統計局統計調査部国勢統計課「住宅・土地統計調査報告」

手数料収益について



ダイレクトセールスによる底堅い収益をベースに既存顧客に対しての手数料収益で高成長を見込む

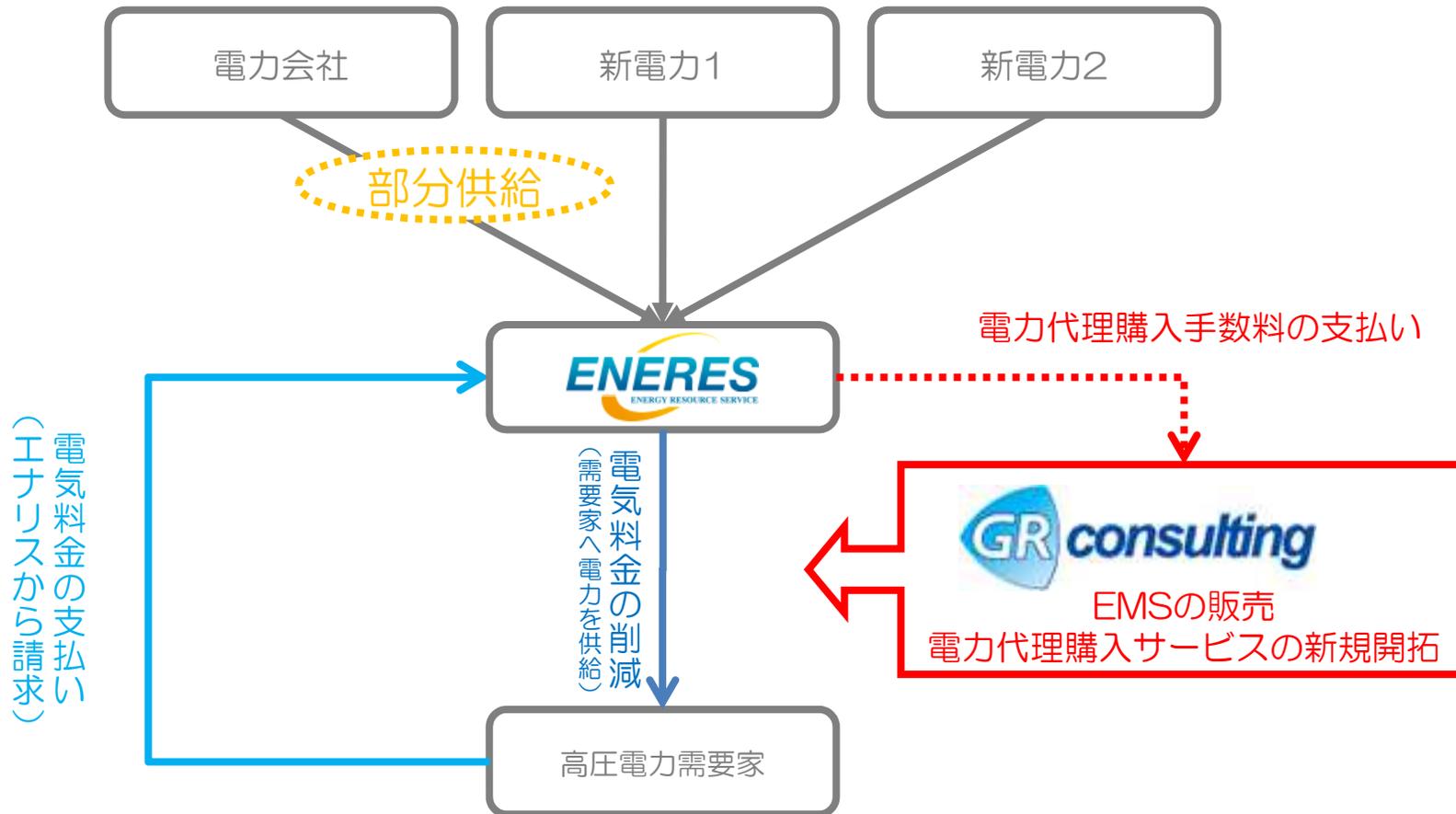


※EMS：エネルギーマネジメントシステム
 ※EMS設置顧客に対しては電力代理購入手数料サービスを同時に提供 39

手数料収益（①電力代理購入手数料）



EMSの新規獲得（フロー）により電力代理購入手数料（ストック）は増加

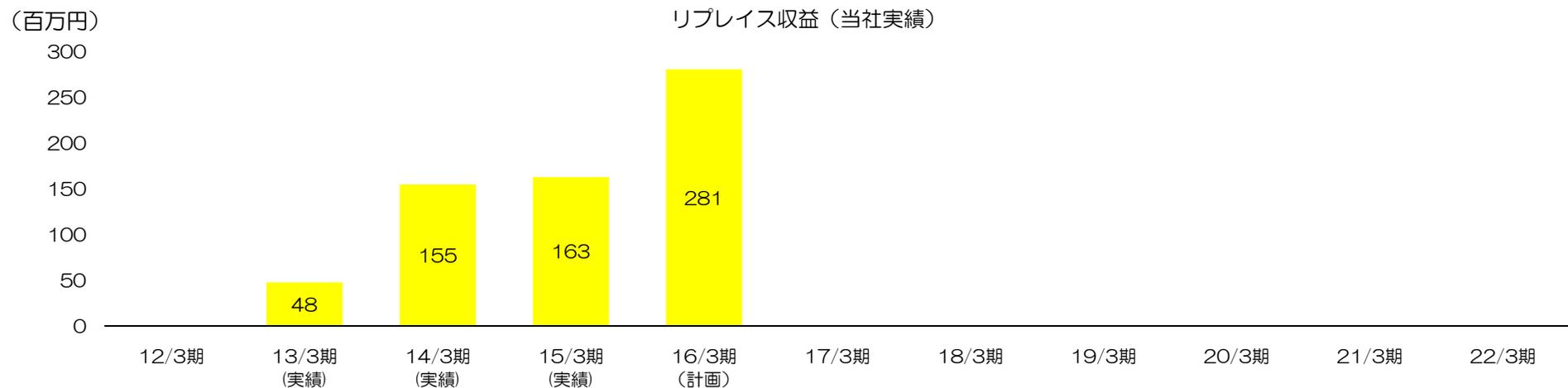
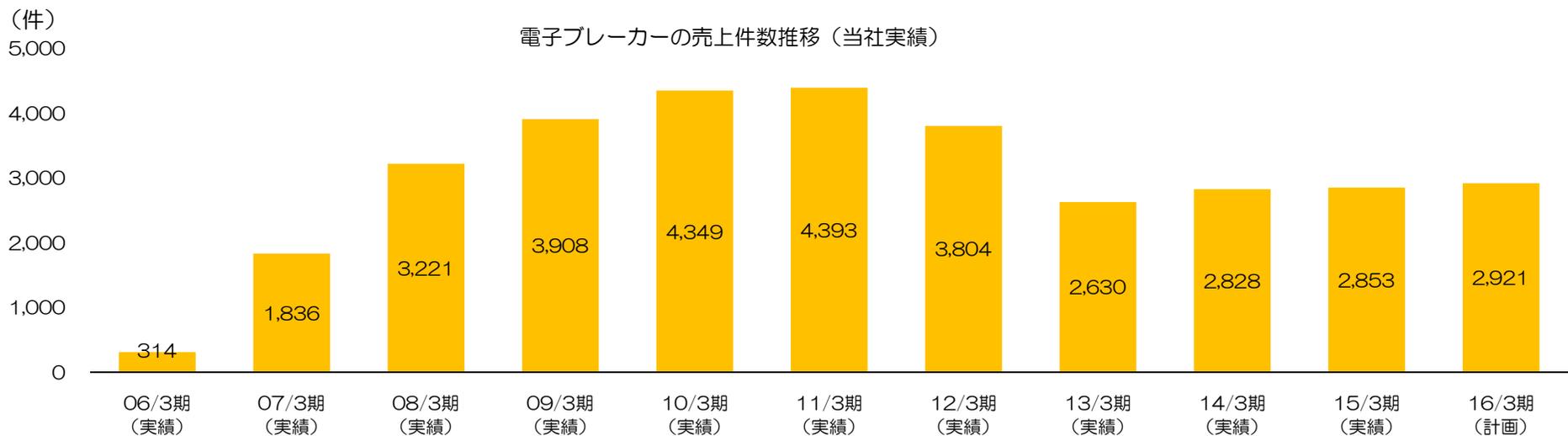


EMSの設置件数増加に伴い電力代理購入手数料（ストック）は、安定的に増加する見込み

手数料収益（②リプレイス収益）



リース契約満了顧客（7年契約）の増加に伴いリプレイス（再契約）収益が増加



手数料収益（③業務提携手数料）



提携先を増やすことで業務提携手数料収益の拡大を図る



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、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。