

グリムスグループ 事業紹介

2021年6月

1. 事業セグメントについて
2. グリムスグループが提供する商品・サービス
3. エネルギーコストソリューション事業の概要
4. 小売電気事業の概要
5. スマートハウスプロジェクト事業の概要

1. 事業セグメントについて

販売対象（事業者さま、一般消費者さま）、販売物（物販、電力）により事業を区分

エネルギーコストソリューション事業



事業者さま向け
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（6,600V～）向け電力取次、
エネルギーマネジメントシステム、LED照明、
各種省エネ設備の販売

スマートハウスプロジェクト事業



一般消費者の皆さま向け 太陽光発電システム、蓄電池、オール電化の販売、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（6,600V～）向け 電力の小売

2. グリムスグループが提供する商品・サービス

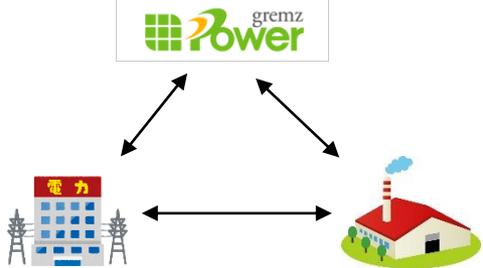
電力の運用改善・設備改善・調達改善を低圧電力から高圧電力まで全ての領域で提供

	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
事業領域	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		● 電力取次
	低圧電力 (200V) 7.5兆円市場	● 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 ● 太陽光発電システム	小売電気事業 ● 電力小売
	低圧電灯 (100V)	● 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 ● 太陽光発電システム	● 電力小売
		スマートハウスプロジェクト事業		● 電力小売
			● 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	

3. エネルギーコストソリューション事業の概要

運用・設備・調達改善のトータルソリューションを提供

エネルギーコストソリューション事業の商品・サービス

運用改善	設備改善	調達改善
<p>電気の使用方法や契約内容を見直すことで、電力基本料金を削減することが出来ます。</p>	<p>既存の設備をより省エネ効果の高い設備に変更することで、電力使用料金を削減することが出来ます。</p>	<p>電力の調達元を見直すことで、電気そのものを安価に調達することが出来ます。</p>
<ul style="list-style-type: none"> エネルギーマネジメントシステム IOTセンサーにより電力消費量を遠隔監視  <ul style="list-style-type: none"> 電子ブレーカー 契約の見直しとともに導入することで、機械設備の安定稼働と電力コストの削減 	<ul style="list-style-type: none"> LED照明 消費電力を抑え、製品寿命は蛍光灯の約4倍  <ul style="list-style-type: none"> 事業用自家消費太陽光発電システム 工場の屋根などに太陽光発電システムを設置し、創った電気を利用することで電力コストを削減  <ul style="list-style-type: none"> 業務用エアコン トランス 各種省エネ設備 	<ul style="list-style-type: none"> 電力取次 複数の小売電気事業者から最適な電力をご提案し電力を取次 

電子ブレーカーについて

低圧電力需要家に向けた最適なコンサルティングにより契約電力の見直しを図り、同時に電子ブレーカーを導入することで工場などの大きな機械でも安定的に動かしつつ、低圧電力のコスト削減を可能とします。電子ブレーカーは、許容電流量の上限・過電流許容時間の上限についてJIS規格で定められた範囲内で正確に動作するため、機械設備の安定稼働が可能になります。



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



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

4. 小売電気事業の概要

事業者向けに電力を小売
電気の調達先を変更することにより電力コストを削減

特徴① 他社との差別化

電子ブレーカーを中心とした顧客基盤およそ52,000件へのクロスセル
顧客数×(低圧電力+従量電灯)=104,000契約口がターゲット

他の電力会社からの当社への乗り換え率 78%

月平均解約率実績 0.4%

特徴② 電力調達価格の変動への対応

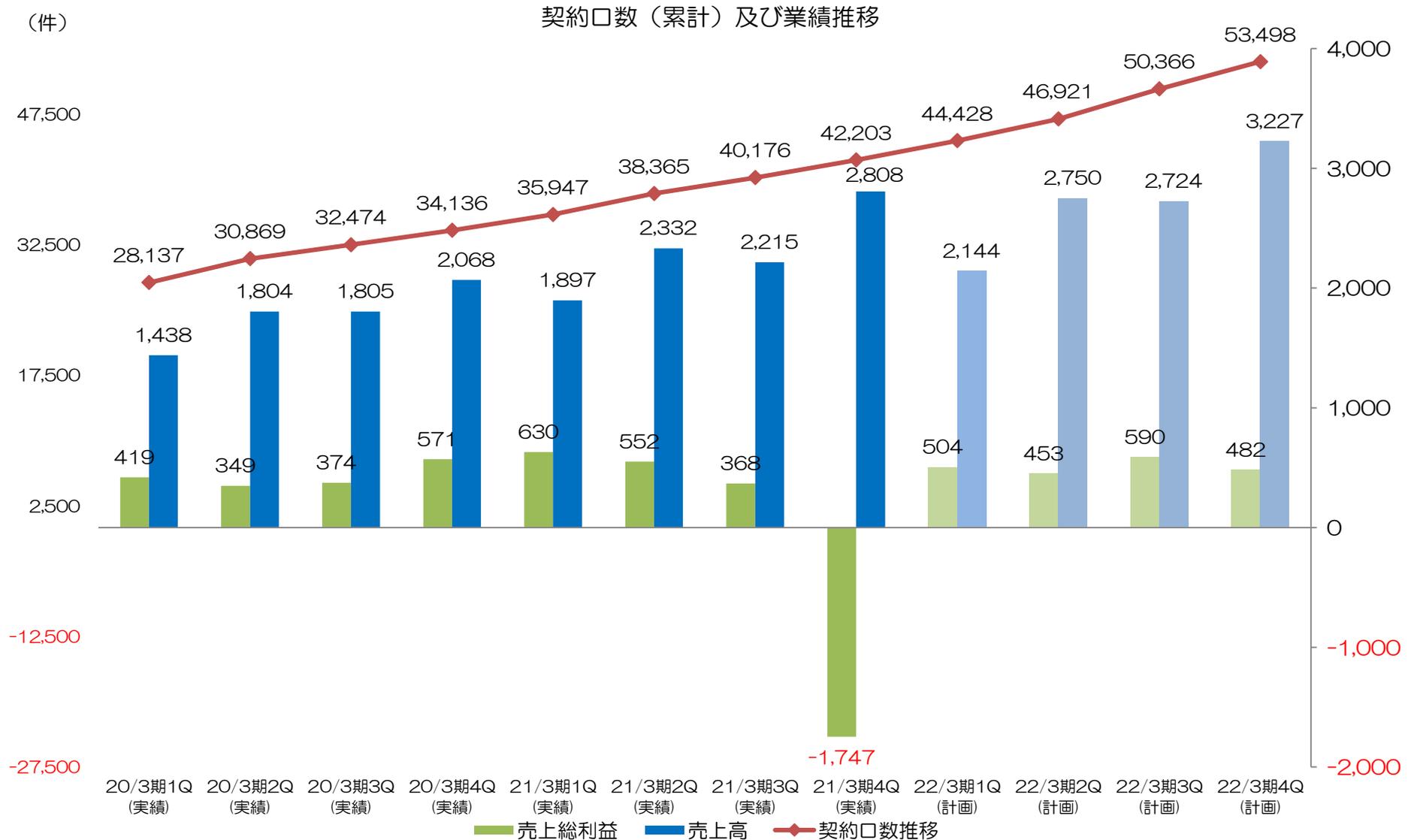
負荷率※の低い需要家(2021年3月期実績9.5%)への供給を継続

負荷率が低い顧客層 → 電力消費量が大きくなる
→ 電力売上のうち基本料金の割合が高い
→ 電力市場価格変動の影響は限定的

相対電源(固定価格)の比率を7割まで引き上げ(2021年3月期は3~4割)

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

【参考】小売電気事業の契約口数と四半期業績推移（※21/3期4QについてはP11参照）

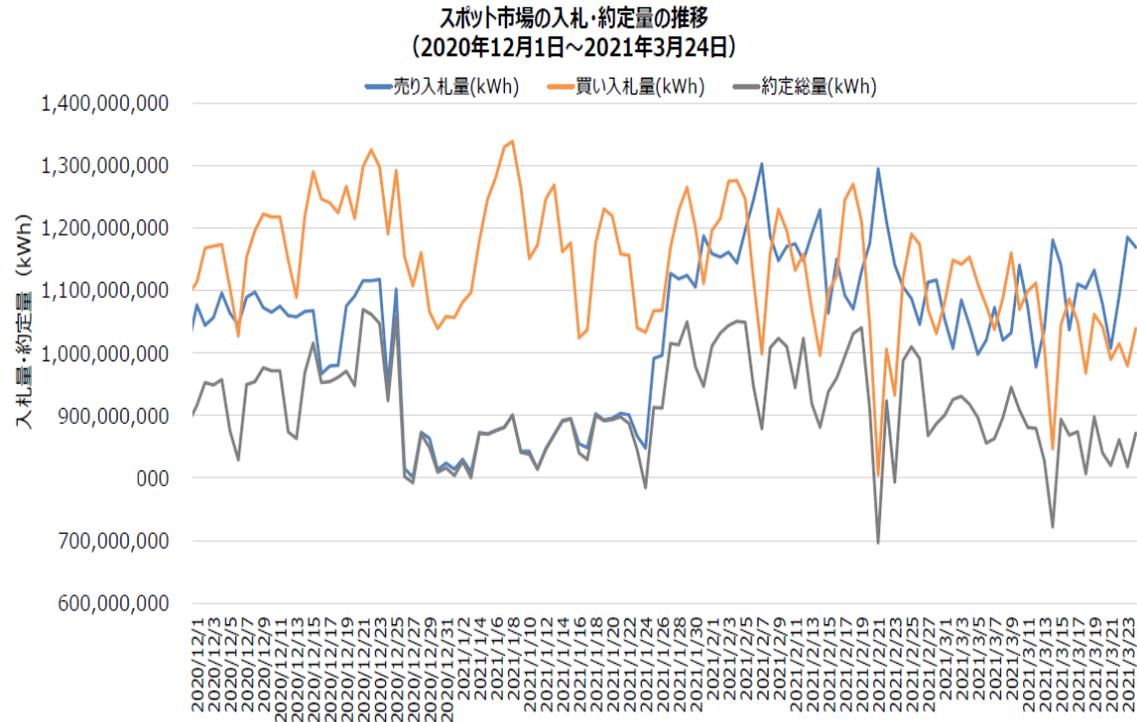
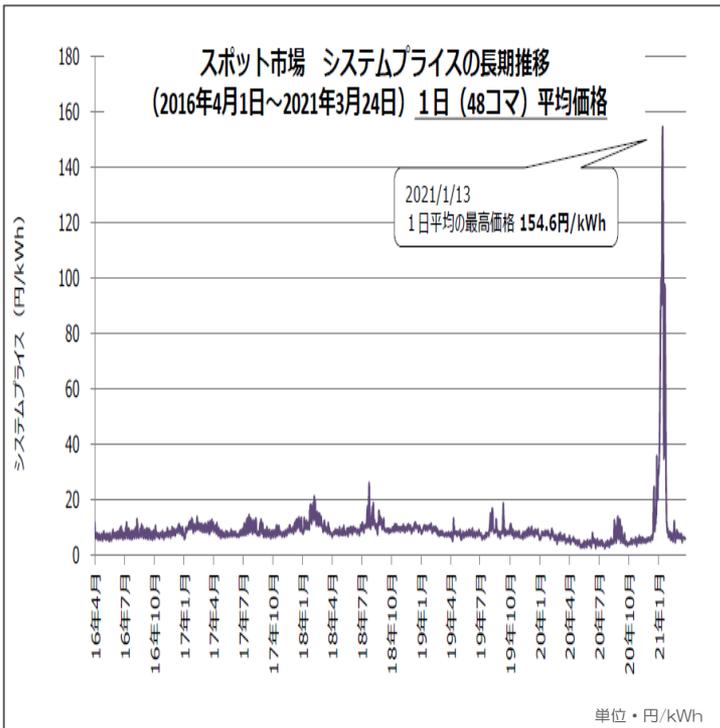


小売電気事業における電力市場価格高騰の影響（2021年3月期4Q）

LNG在庫減少による火力発電の供給減少、寒波の影響による電力需要増を背景に電力需給が逼迫し、2020年12月から2021年1月にかけて、JEPX（日本卸電力取引所）のスポット市場において高値買いが誘発され、スポット価格とインバランス価格のスパイラル的な高騰が発生しました。

スポット市場において売り入札の減少により売り切れの状態が継続的に発生し、約定できないコマが多数発生したことで、インバランス料金※の精算が約20億円発生し、小売電気事業の売上原価が大きく増加しました。その後、各種情報開示やインバランス料金の上限設定などの対応策がとられるようになりました。

※ インバランス料金：計画と実績の同時同量が達成できずに電力の供給過不足が生じた場合に、調整の対価として支払う料金



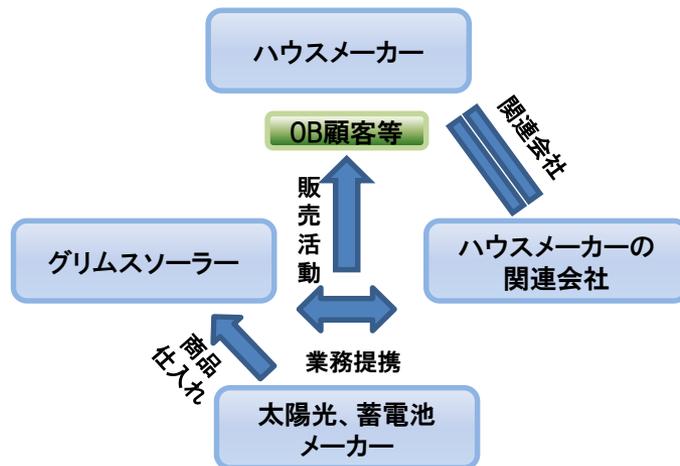
※電力・ガス取引監視等委員会資料より

5. スマートハウスプロジェクト事業の概要

一般消費者向けに太陽光発電システム・蓄電池等を販売
再生可能エネルギーの開発

- 全国のショッピングセンターなどに開設された催事場にて、太陽光発電システムや蓄電池などを実物を見てもらいながらお客様に詳しく説明。興味のあるお客様については、訪問のうえ、発電量の見積もりなどのご説明。
- 東京本社のほか、名古屋営業所、大阪営業所、福岡営業所を展開。
- 提携販売
ハウスメーカー等と業務提携を行い、提携先のOB顧客等で太陽光発電や蓄電池に興味のある方に販売。

大型商業施設での催事
→集客力の強化を図る
全国240カ所の実績
年間約3,000回

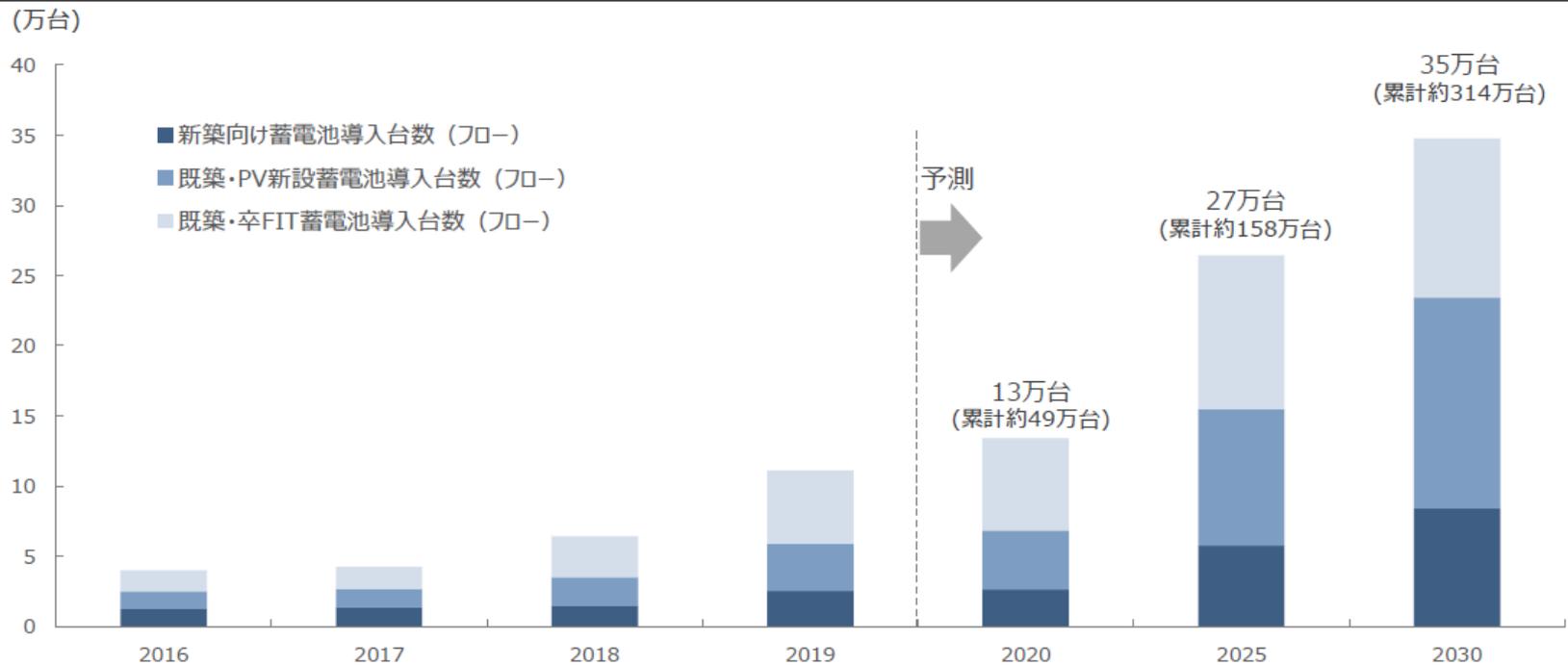


家庭用蓄電システム導入見通し

—新築住宅・既築住宅合計導入台数—

- 新築住宅及び既築住宅向け蓄電システム導入台数を合計すると、2019年実績は年間11万台規模であった市場は、2025年には26万台（累積158万台）、2030年には35万台（累積314万台）規模に拡大するとの見通しとなり（リプレイスは除く）、第2回の推計（33万台）よりも2万台程度高くなる結果となった。
- PV導入量に占める蓄電システム導入量（ともに累積）の割合は、2025年で44%、2030年で77%程度となる。

家庭用蓄電システム導入台数実績及び見通し(フロー)



※経済産業省・定置用蓄電システム普及拡大検討会資料より