

グリムスグループ 事業紹介

2023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. スマートハウスプロジェクト事業の概要
5. 小売電気事業の概要

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
電力コスト削減コンサルティング
及び各種省エネ設備の販売



事業者さま向け
事業用太陽光発電システム、IoT機器
及び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～）の事業者さま向け 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





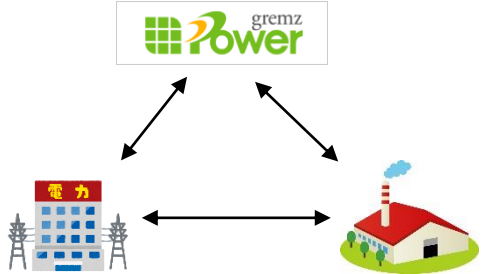
電力の運用改善・設備改善・調達改善を低圧電力から高圧電力まで全ての領域で提供

	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 <ul style="list-style-type: none"> ● IoT機器 ● EMS※ ※ エネルギーマネジメントシステム 		<ul style="list-style-type: none"> ● 太陽光発電システム ● LED照明 ● 業務用エアコン ● 各種省エネ設備 	<ul style="list-style-type: none"> ● 電力取次
	低圧電力 (200V) 7.5兆円市場	<ul style="list-style-type: none"> ● 電力基本料金削減コンサルティング (電子ブレーカー) (リプレイス販売) 	<ul style="list-style-type: none"> ● 太陽光発電システム ● LED照明 ● 業務用エアコン ● 各種省エネ設備 	<ul style="list-style-type: none"> ● 電力小売 	
	低圧電灯 (100V)	スマートハウスプロジェクト事業 <ul style="list-style-type: none"> ● 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 		<ul style="list-style-type: none"> ● 電力小売 	

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"> ・ IOT機器 IOTを使用した電力消費量の遠隔監視や自動制御  <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"> ・ 事業用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"> ・ 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"> ・ 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 

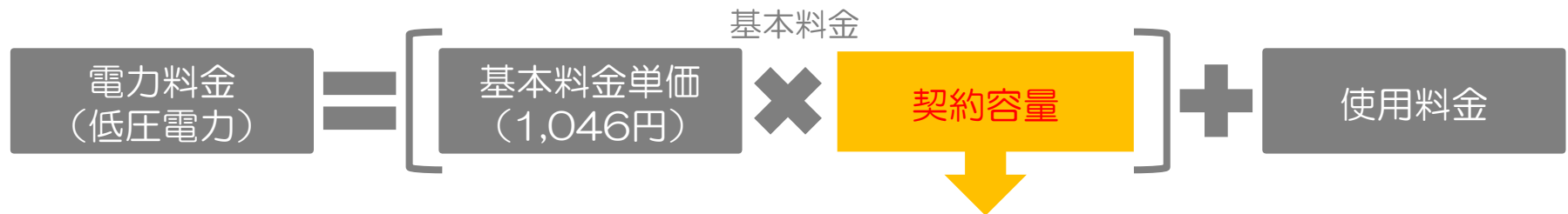
電子ブレーカーについて

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. スマートハウスプロジェクト事業の概要

催事場での販売、提携販売を活用した販売

- 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。

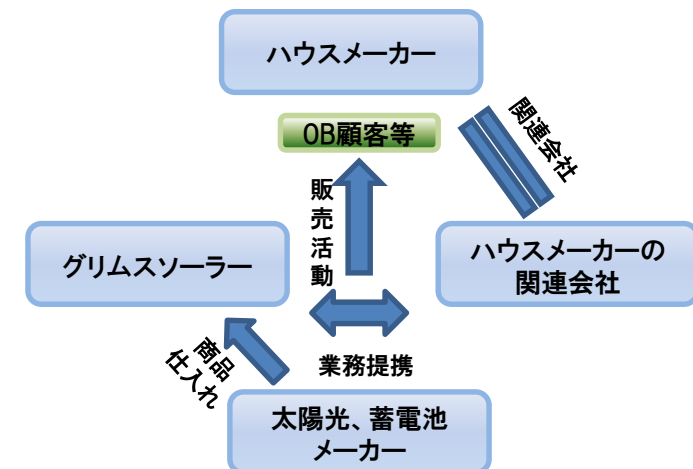
大型商業施設での催事
→集客力の強化を図る
全国240カ所の実績
年間約2,000回



- 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。

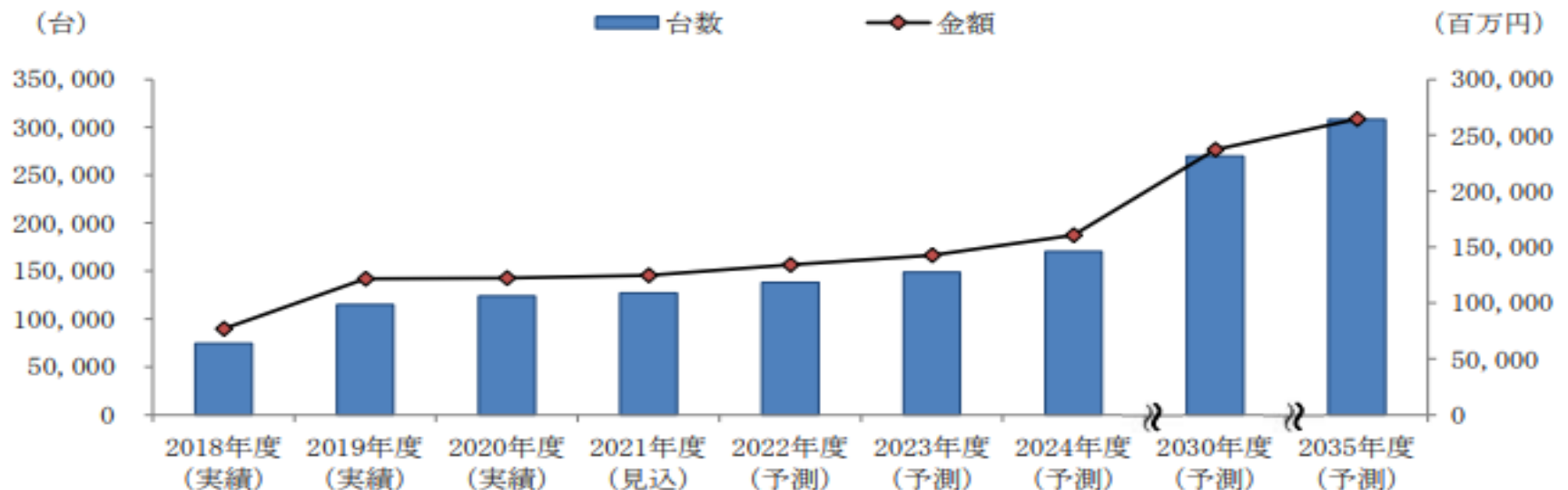


2050年カーボンニュートラルの実現に向けて、蓄電池は重要機器と位置付けられており、2022年度から改めて長期に渡る安定した成長が予測される中、安定した成長を目指します。

■国内蓄電システムの市場規模推移

(単位：台、百万円)

年度	2024	2030	2035
台数	170,400	269,800	308,000
2022対比	123.5%	195.5%	223.2%
金額	160,600	237,000	264,500
2022対比	119.9%	176.9%	197.4%



[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」]

5. 小売電気事業の概要

他社との差別化

電子ブレーカーを中心とした顧客基盤約55,000件+見込み顧客(他商材)へのクロスセル
顧客基盤 ⇒ 顧客数 × (低圧電力+従量電灯) = 110,000契約口がターゲット

負荷率(※1)の低い需要家(2023年3月期実績9.8%)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

電力調達価格の変動への対応

引き続き負荷率の低い低圧電力の顧客層を拡充

相対電源は採算性を考慮したうえで調達(2024/3期の電源のうち約3割は調達済)

高圧電力の小売については、市場価格連動型での契約に特化

独自燃調(※2)を導入し、市場価格高騰へ対応

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

※2 独自燃調：卸電力取引市場からの調達コストの一部を電気代に反映する仕組み。

リスクヘッジの徹底により安定収益化

■従来からの営業戦略と当社の優位性

分類	従来からの営業戦略	当社の優位性
従量電灯(100V)	営業効率を高めるため、低圧電力とのセット販売(法人向け)に注力	一般家庭と異なり、単価が比較的高い三段目従量料金(300kWh~)を多用するため、販売単価が高い
低圧電力(200V)	当社の強みである電子ブレーカーを中心とした顧客基盤をターゲット層としており負荷率の低い顧客に注力	契約電力に比して使用量が少ないため、市場高騰しても原価が上がりにくい
高圧・特別高圧	前期に固定単価販売を停止し、市場連動型に特化	市場連動型は基本的にノーリスク

■2024/3期の環境と戦略

エネルギー価格の安定化

エネルギー価格の安定に伴う販売単価の低下

燃料調整(※1) 前期実績 7.03円/kWh → 当期計画 4.44円/kWh

独自燃調(※2) 前期実績 3.85円/kWh → 当期計画 2.65円/kWh

卸市場価格の安定化による調達原価の低下

前期実績 23.90円/kWh → 当期計画 16.20円/kWh

当期計画は先物市場(TOCOM)の水準で設定

リスクヘッジの徹底

低圧は独自燃調(※2)の継続および改善

高圧販売は市場連動型での契約に特化

相対電源とヘッジ取引の活用

相対比率 前期期初 約30% → 当期計画 約30%

(※1) 旧一般電気事業者を含め多くの事業者が採用しており、当社固有の事象ではありません。

(※2) 卸電力取引市場からの調達コストの一部を電気代に反映する仕組み。