

グリムスグループ 事業紹介

2025年6月

1. 事業セグメントについて
2. エネルギーソリューション事業
3. 小売電気事業
4. 成長戦略

1. 事業セグメントについて

エネルギー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



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）向け
電力の小売



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

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」に変更いたしました。

2025年3月期までのセグメント



生産性の一元管理
機動的な配置転換

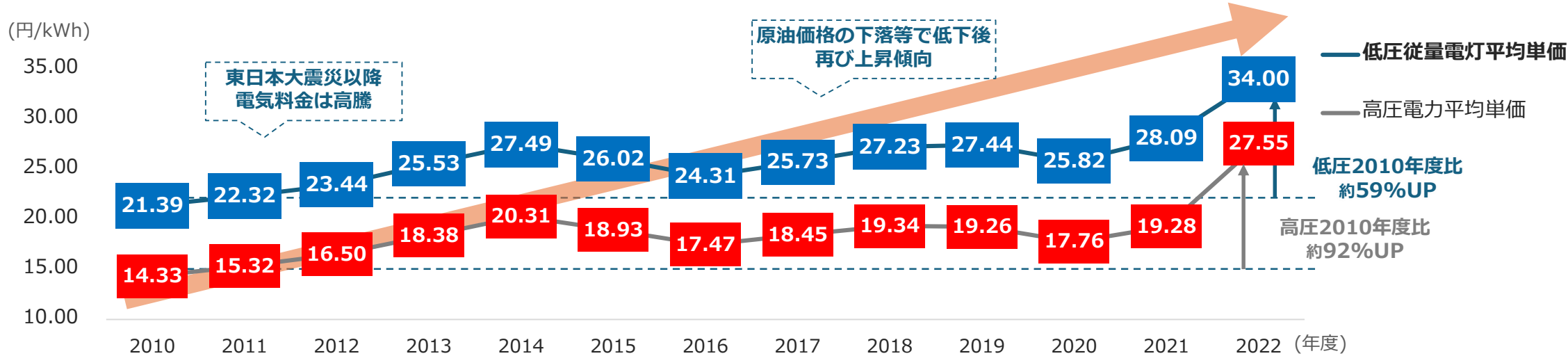
2026年3月期からのセグメント



2. エネルギーソリューション事業

事業用太陽光発電システムが拡大する背景

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)

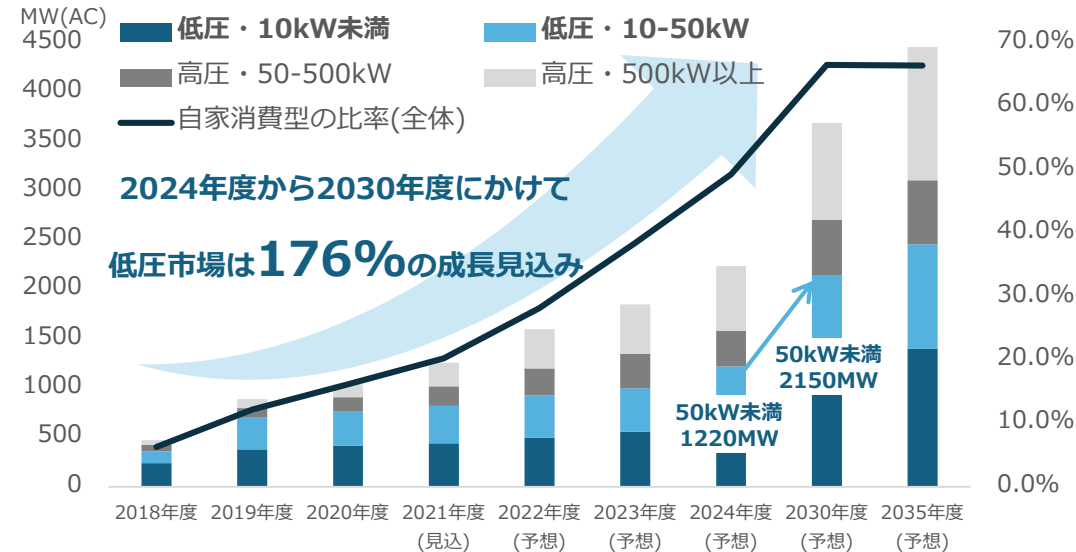
		単位	単価(税込)
基本料金		kVA	1,466.50円
電力量料金	夏季	kWh	19.76円
	その他季	kWh	18.63円
燃料調整額		kWh	月毎に変動
再エネ賦課金		kWh	3.98円

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。

事業用太陽光発電システムの市場拡大と当社のターゲティング戦略

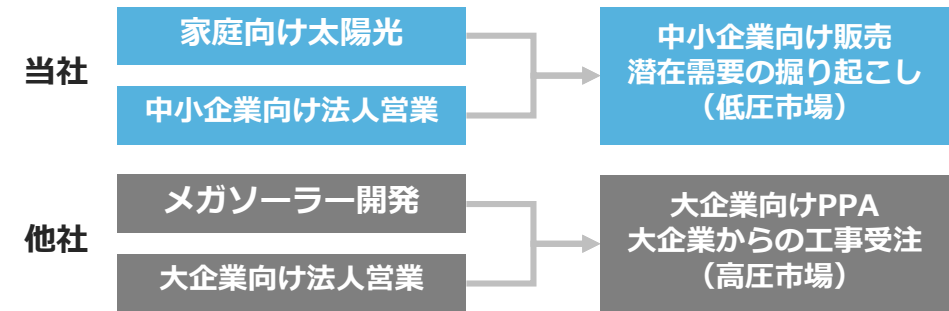
自家消費型の太陽光は今後大幅に拡大。当社は中小企業をターゲットに低圧市場で独自の成長を実現

■ 国内太陽光発電の市場規模推移（出力）



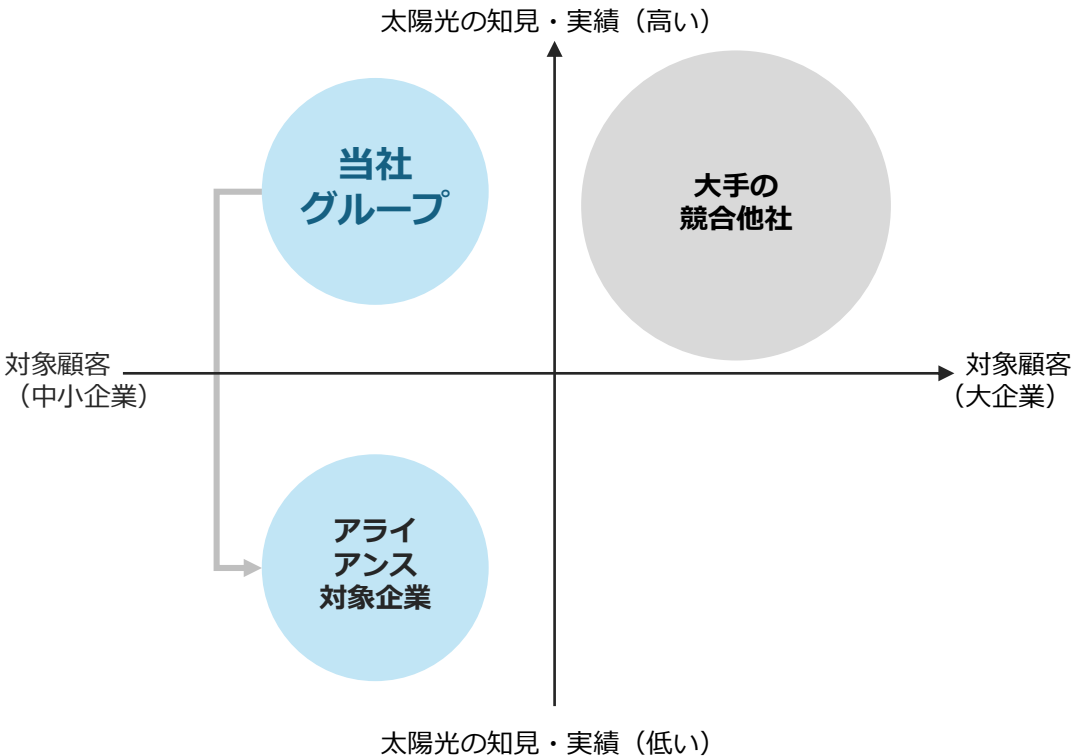
※自家消費型の比率は、売電型も含めた全体市場に対する比率
出所：株式会社富士経済「2021年版 太陽電池関連技術・市場の現状と将来展望」を加工して作成

■ 当社の強み



■ 当社グループのターゲティング戦略

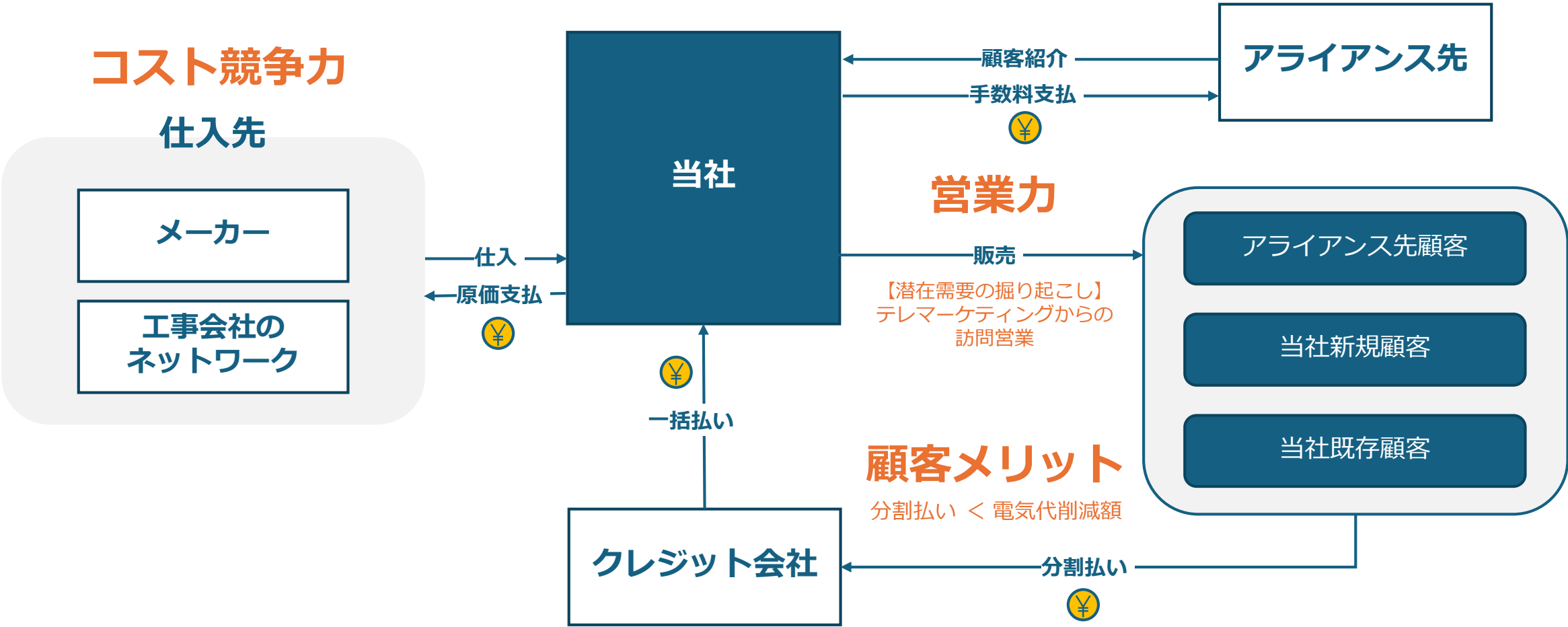
太陽光の知見・実績が高く、中小企業への営業を得意とする企業は少ないと考える。
日本の商慣習上、代理店制度など大手企業がリテール営業を直接行わないことも差別化の背景。
中小企業の顧客基盤があり、太陽光の知見が少ない企業とアライアンスを推進して行く方針。



事業用太陽光発電システムの収益構造



機器調達と工事発注の一括施工管理、独自営業に加えアライアンス先からの顧客紹介も利用した営業力、クレジット会社を活用したファイナンス提案などにより、顧客満足度の高いビジネスモデルを確立



住宅用太陽光発電システム及び蓄電池の販売



一般消費者向け

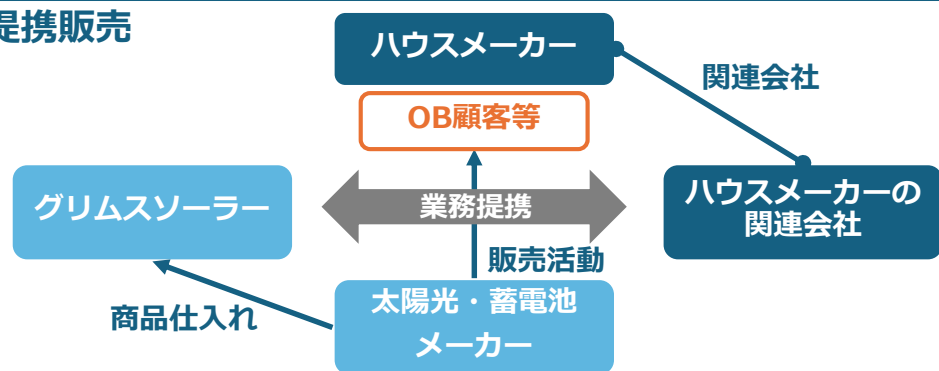
太陽光発電システム、
蓄電池、オール電化の販売、
再生可能エネルギーの開発



催事での販売

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

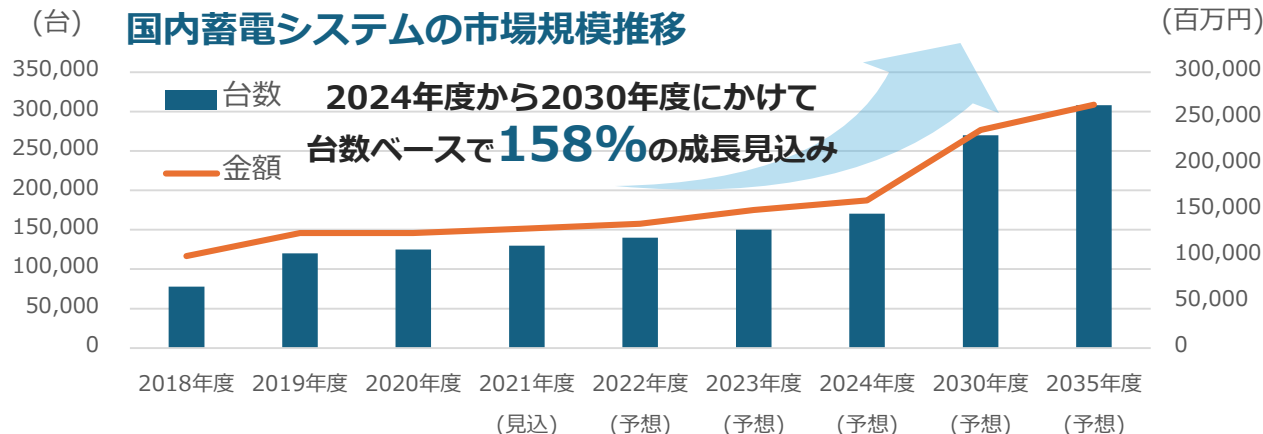
提携販売



2050年カーボンニュートラルの実現に向け「蓄電池」は重要機器

再生可能エネルギーへの需要拡大が見込まれることから
FIT制度が満了した家庭向けに蓄電池を販売

国内蓄電システムの市場規模推移



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」データより作成

2009年～家庭向け固定価格買取制度(FIT制度)開始



2019年～FIT制度満了



競合他社

FITバブル後、廃業又は事業転換する競合が存在する中、
当社は他社のOB顧客を含む卒FIT顧客へ蓄電池を販売し、
残存者利益を獲得

3. 小売電気事業

2016年（平成28年）4月1日の電力小売の完全自由化に伴い、電力会社や小売電気事業者から割安な電力を選択することで、これまでの電力料金よりも安価な電力を購入する事が可能となります。

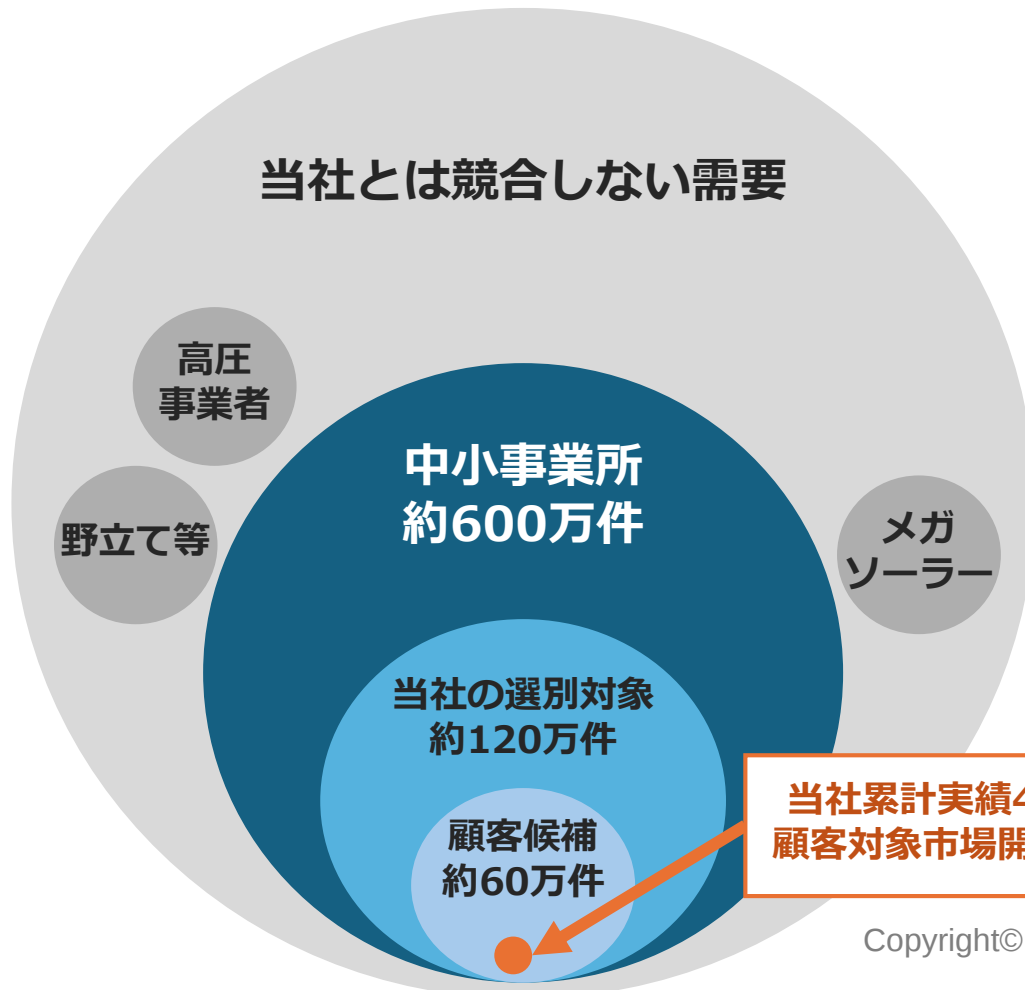
当社グループは2017年2月から低圧・高圧の法人向けに電力を供給しており、特に低圧法人向けに強みを有する事業者です。



4. 成長戦略

事業用太陽光のポジショニングと潜在市場

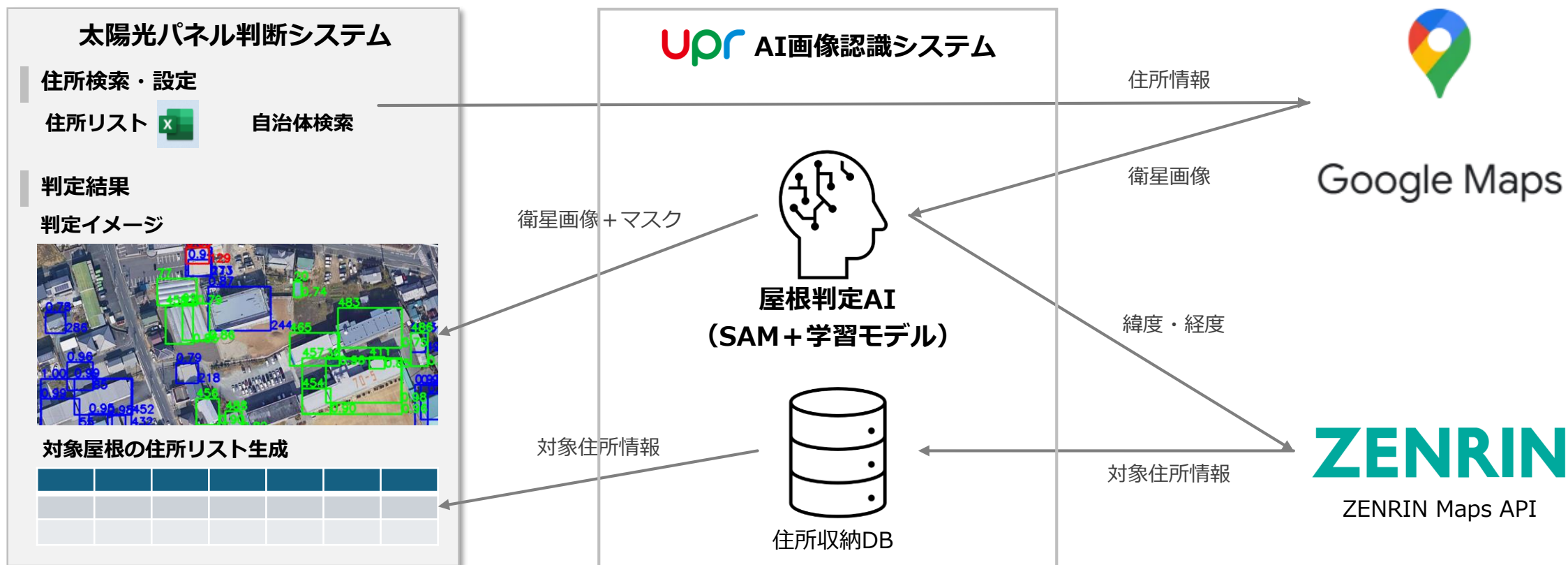
- 当社がターゲットとする市場は中小企業であり、顧客の導入目的は電気料金の削減ニーズが高い
- 現在の顧客開拓実績は顧客候補の0.8%に過ぎず、拡大余地は大きい



- 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



- 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



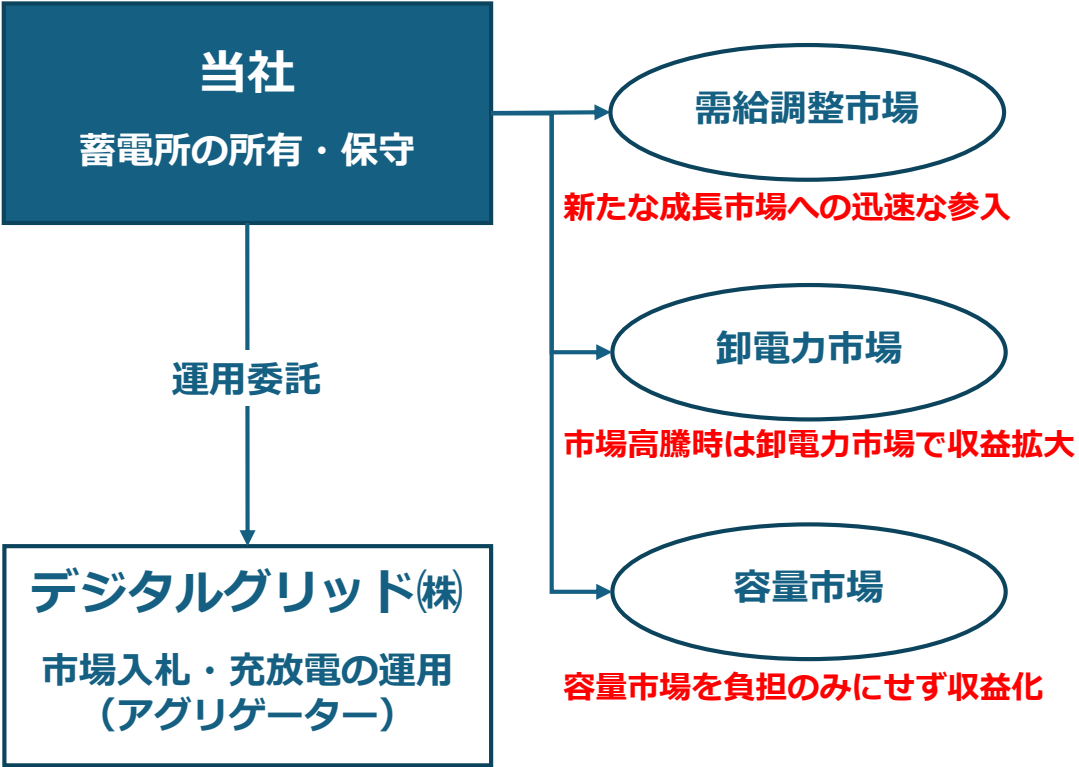
登録番号	A0372
登録年月日	2016年11月22日
供給開始	2017年2月
特徴	小売電気事業専業 電気による顧客開拓に強み

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

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

Copyright© gremz, Inc All Rights Reserved

- 設備投資によって、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