

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

グリムス

3150 東証プライム市場

企業情報はこちら >>>

2025 年 7 月 8 日 (火)

執筆：客員アナリスト

国重 希

FISCO Ltd. Analyst **Nozomu Kunishige**



FISCO Ltd.

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

目次

■ 要約	01
1. 2025 年 3 月期の業績概要	01
2. 2026 年 3 月期業績見通し	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	03
■ 事業概要	04
1. エネルギーコストソリューション事業	05
2. スマートハウスプロジェクト事業	06
3. 小売電気事業	06
■ 業績動向	07
1. 2025 年 3 月期の業績概要	07
2. セグメント別の動向	08
3. 財務状況及びキャッシュ・フローの状況	09
■ 今後の見通し	11
1. 2026 年 3 月期の業績予想	11
2. セグメント別業績予想	12
3. 成長戦略	13
■ サステナビリティ	16
■ 株主還元策	16

要約

事業用太陽光発電システム販売と小売電気事業により高成長を持続

グリムス <3150> は、東京証券取引所（以下、東証）プライム市場に上場し、一般家庭から工場、オフィス等の幅広い顧客を対象に、高圧から低圧まですべての電力種別の領域で、エネルギーに関する幅広い商品・サービスを提供している。設立以来、エネルギーに関する豊富な提案能力を有する営業社員により、顧客のニーズに合った確かなコンサルティングを続けてきたことによる、「豊富な顧客基盤に基づく営業展開力」「他社との差別化による収益力の強さ」「市場環境と成長機会」が同社グループの強みである。エネルギーコストソリューション事業（2026 年 3 月期よりスマートハウスプロジェクト事業と統合してエネルギーソリューション事業に改名）は高成長・高収益モデルを実現し、小売電気事業は安定ストック収益源として規模の拡大を図ることで、高い利益成長を継続し、企業価値の向上を追求している。

1. 2025 年 3 月期の業績概要

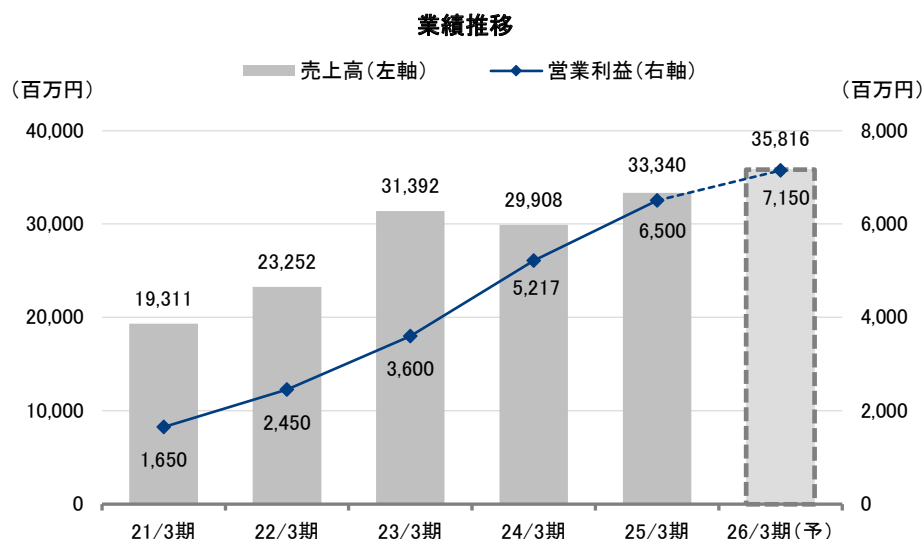
2025 年 3 月期の連結業績は、売上高 33,340 百万円（前期比 11.5% 増）、営業利益 6,500 百万円（同 24.6% 増）、経常利益 6,645 百万円（同 26.1% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益 4,558 百万円（同 28.7% 増）と大幅な増収増益決算となった。期初予想に対しては、売上高は 1.9% 下回ったものの、営業利益は予想どおりに着地し、いずれも過去最高を更新する好決算だ。セグメント別では、エネルギーコストソリューション事業が電力の自家消費を提案する事業用太陽光発電システムの販売拡大、小売電気事業でも販売量の増加や販売単価の上昇及び調達価格の抑制などが奏功し、好決算をけん引した。自己資本比率は 62.3%（前期比 2.6 ポイント改善）と高水準を維持し、東証プライム市場平均を大きく上回る強固な財務基盤を維持している。同様に ROA 及び ROE もプライム市場平均を大きく上回り、収益性も極めて高い。好決算を背景に従来の配当性向の目安であった 30% を 2025 年 3 月期より 40% に引き上げるとともに、1 株当たり年間配当金を期初計画の 57 円から 79 円（前期比 32 円増）に大幅増額し、株主への利益還元にも十分に配慮している。

2. 2026 年 3 月期業績見通し

2026 年 3 月期の連結業績は、売上高 35,816 百万円（前期比 7.4% 増）、営業利益 7,150 百万円（同 10.0% 増）、経常利益 7,195 百万円（同 8.3% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益 4,865 百万円（同 6.7% 増）と増収増益を予想し、売上高及び営業利益は前期に続き過去最高の更新を目指す。市場環境は高成長が続く見通しだが、例年の 3 倍の新卒採用を行うなど人材投資の積極化に伴い、従来に比べると低めの増益率予想となっている。例年、期初の業績予想は保守的な傾向が強く、弊社では通期業績は最終的に期初予想を上回る可能性が高いと考えている。当期より事業セグメント区分を従来の 3 事業から、フロー収益である物販を主軸とする「エネルギーソリューション事業」と、ストック収益である電力の小売を行う「小売電気事業」の 2 事業に変更した。エネルギーソリューション事業では、中小企業向けに太陽光発電システムの販売を推進するとともに、蓄電池のクロスセルを強化する。小売電気事業については、安定した収益を見込めるビジネスモデルであるが、契約口数の増加による成長を図る。新たな動きとして、エネルギーソリューション事業では、事業用太陽光発電システムのテレマーケティングに AI 画像認識システムを導入し、系統用蓄電池事業への参入を計画するなど、さらなる成長のための布石も打っている。また、1 株当たり年間配当金は 85 円（同 6 円増）を計画し、引き続き株主還元にも十分に配慮していると評価できる。

Key Points

- ・エネルギーに関する幅広い商品・サービスを提供しエネルギーソリューション事業、小売電気事業を展開
- ・2025 年 3 月期は、大幅な増収増益決算。エネルギーコストソリューション事業と小売電気事業が増益をけん引。財務の健全性が高く、収益性も高い。大幅増配を実施し、株主還元にも積極的
- ・2026 年 3 月期も、増収増益を予想するが、期初の業績予想は保守的。さらなる成長に向けて、人材投資を積極化。増配を予定し、引き続き株主還元にも配慮



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

低圧から高圧まで全領域を提供する、 総合エネルギーソリューションカンパニー

1. 会社概要

同社グループは、「省エネ・創エネ・蓄エネ」を事業領域とし、多様な商品・サービスを通じて顧客にエネルギーソリューションを提供して成長を続けてきた。現在、エネルギーソリューション事業、小売電気事業を行っている。同社グループは持株会社として、グループ経営戦略の策定・推進と事業会社の経営監督を行い、傘下に、事業用太陽光発電システムを主力商材として電力コスト削減のコンサルティングを提供する（株）GRコンサルティング・（株）グリムスエナジー、電力の小売事業を行う（株）グリムスパワー、住宅用太陽光発電システムや蓄電池等のエネルギー関連商品の販売及び再生可能エネルギーの開発事業を行う（株）グリムスソーラーの 4 事業会社を有する。同社グループは、これら事業会社を通じて、一般家庭や町工場等が対象の低圧電力市場（100V・200V）から、工場、スーパー、ビル等が対象の高圧電力市場（6,600V ～）までのあらゆる領域に対応可能な、エネルギーに関する幅広い商品・サービスを提供している。

同社グループの社名は、かつて同社グループが運営していた「プログで苗木を育てるプログパーツ型環境貢献サービス」に由来している。また、同社グループでは、「すべての人に感動と喜びを」を企業理念に掲げ、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、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する意向である。

2. 沿革

同社グループは、現代表取締役社長の田中政臣（たなかまさおみ）氏らによって 2005 年 7 月 4 日に設立された。当初は電子ブレーカーの販売からスタートしたが、2010 年 4 月に住宅用太陽光発電システム等の販売を開始、2012 年 12 月には LED 照明の販売を開始、2013 年 12 月に電力の取次及びエネルギーマネジメントシステムの販売を開始、2014 年 3 月に太陽光発電所の運営を開始、2016 年 12 月には電力の小売開始など、エネルギーに関する成長性が高い分野を中核に据え、年々事業領域を拡大している。

事業拡大に伴い、2011 年 4 月より持株会社制に移行し、現在の会社名に商号を変更した。2009 年 3 月よりジャスダック証券取引所（現 東証スタンダード市場）に上場していたが、2020 年 6 月には東証 2 部への上場市場変更を果たし、同年 11 月には東証 1 部への昇格を実現した。2022 年 4 月からの東証の新市場区分変更に伴い同社グループは、規模の大きい企業が属し、多くの機関投資家による活発な株式売買が期待される「プライム市場」に移行している。2025 年 3 月 31 日現在、連結従業員数は 346 名である。

会社概要

沿革

年月	主な沿革
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（エコキュート及び IH クッキングヒーター）の販売を開始。
2009年 3月	ジャスダック証券取引所（現 東京証券取引所スタンダード市場）に上場。
2010年 4月	住宅用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し、持株会社制へ移行。（株）グリムスソーラー、（株）GR コンサルティングを設立。
2012年12月	（株）GF ライテックを設立し、LED 照明の販売開始。
2013年12月	電力のマネジメント等を行う（株）エナリスとの包括契約を締結し、電力の取次及びエネルギーマネジメントシステムの販売開始。
2014年 3月	再生可能エネルギー開発事業として太陽光発電所の運営を開始。
2014年 9月	（株）エナリスと資本提携。
2015年 5月	グリムスソーラー・徳島太陽光発電所の運転開始。
2016年 2月	事業改編により（株）GF ライテックを（株）グリムスパワーに商号変更。
2016年 4月	電力の取次及びエネルギーマネジメントシステムの販売事業を（株）GR コンサルティングから分離、（株）グリムスパワーに承継。
2016年 5月	グリムスソーラー・徳島太陽光発電所の運転開始。
2016年11月	（株）グリムスパワーが小売電気事業者に登録。
2016年12月	（株）グリムスパワーが電力の小売開始。
2020年 4月	事業用太陽光発電システムの販売開始。
2020年 6月	東京証券取引所市場第 2 部に上場市場変更。
2020年11月	東京証券取引所市場第 1 部に指定。
2022年 4月	事業用太陽光発電システムの販売を行う（株）グリムスエナジーを創設。 東京証券取引所新市場区分「プライム市場」へ移行。

出所：ホームページ、有価証券報告書よりフィスコ作成

事業概要

エネルギーに関する商品・サービスを軸に事業を展開

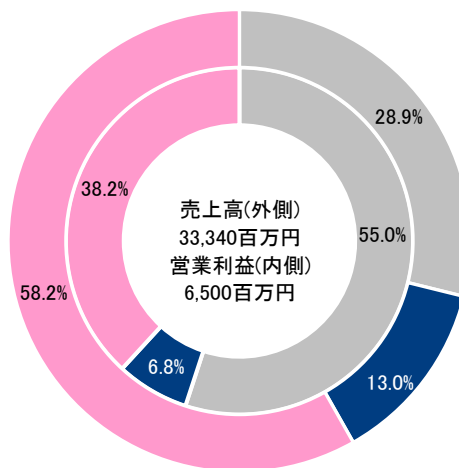
同社グループは、エネルギーに関する商品・サービスを軸とした事業を展開してきた。電力コストを削減する商品・サービスを低圧から高圧まですべての領域で提供する、希少な総合エネルギーソリューションカンパニーである。傘下に、GR コンサルティング、グリムスエナジー、グリムスパワー、グリムスソーラーの 4 社を有し、事業セグメントについては、販売対象（事業者、一般消費者）、販売物（物販、電力）に応じて、エネルギーコストソリューション事業、スマートハウスプロジェクト事業、小売電気事業の 3 つに区分してきた。ただ、2026 年 3 月期より、エネルギーコストソリューション事業とスマートハウスプロジェクト事業における人的資本の効率的な活用による一体的マネジメントを強化するため両事業を統合して、フロー収益である物販を主軸とする「エネルギーソリューション事業」とし、ストック収益である電力の小売を行う「小売電気事業」との 2 事業による構成に変更している。

事業概要

2025 年 3 月期のセグメント別業績では、電力コスト削減のコンサルティングを行うエネルギーコストソリューション事業が売上高 9,620 百万円（構成比 28.9%）、営業利益（全社費用控除前、以下同）4,035 百万円（同 55.0%）、蓄電池や住宅用太陽光発電システムの販売を行うスマートハウスプロジェクト事業が売上高 4,319 百万円（同 13.0%）、営業利益 497 百万円（同 6.8%）、電力の小売を行う小売電気事業が売上高 19,401 百万円（同 58.2%）、営業利益 2,798 百万円（同 38.2%）であった。営業利益率ではエネルギーコストソリューション事業が最も高く、今後も同社グループ成長の原動力として期待される。

2025年3月期 セグメント別売上高・営業利益

■ エネルギーコストソリューション事業 ■ スマートハウスプロジェクト事業 ■ 小売電気事業



注：営業利益の構成比は全社費用控除前。
出所：決算短信よりフィスコ作成

1. エネルギーコストソリューション事業

同事業は、事業者に対してエネルギーコスト削減の提案を行うもので、主に子会社の GR コンサルティングとグリムスエナジーの 2 社が行っている。同事業では、事業用太陽光発電システム及び蓄電池を主力商材とし、そのほか電力基本料金削減コンサルティングや各種省エネ設備の販売を行う。3 事業のなかでは最も利益率が高く、同社グループの業績を支える存在である。事業用太陽光発電システムなどの利益率が高い商材が中心であり、低圧電力を使用する中小企業をターゲットにするニッチ市場でプライスリーダー的立場にあるため高利益率となっている。同事業は、今後も同社グループの好業績をけん引する事業として期待が大きい。2026 年 3 月期より、スマートハウスプロジェクト事業と統合した。

事業概要

GR コンサルティングでは、中小規模事業者など低圧電力需要家向けに、事業用太陽光発電システムの販売のほか、電力基本料金削減コンサルティングや各種省エネ設備の販売を行っている。低圧電力需要家向けの電力コスト削減は、電力契約の種類変更と電子ブレーカーの導入提案により、電力供給を確保しつつ毎月固定で課金される電力基本料金の低減による運用改善を実現している。電子ブレーカーはリースやクレジットを利用して販売し、リース期間満了後にまたリプレース販売を行う。レンタル希望の顧客にはレンタルも行っている。また、設備改善として、LED 照明や業務用エアコン、トランスといった各種省エネ設備の販売を行っている。東京・大阪・名古屋にある事業所を拠点に全国的に営業を展開している。

グリムスエナジーは、事業用太陽光発電システムを販売する子会社として 2022 年 4 月に設立された。事業用太陽光発電システムは、中小事業者の工場等の屋根などに太陽光発電システムを設置し、作った電気を工場で自家消費することで電力コストを削減する商品であり、電力コストの高騰や再生可能エネルギーの活用拡大を背景に、販売状況は非常に好調である。同社グループでは住宅用太陽光発電システムのノウハウがあったうえ、中小企業向け市場では競合他社がないことから、今後の成長戦略の中核に据えている。また、グリムスエナジーはオフィスビルや大規模工場などの高圧電力需要家向けに IoT 機器及び各種省エネ設備の販売を行っている。すなわち、運用改善として電力の使用状況の監視や自動制御のための IoT 機器、設備改善としてトランス、コンデンサーなどの各種省エネ設備のクロス販売を行っている。

2. スマートハウスプロジェクト事業

同事業は、一般消費者向けに住宅用太陽光発電システム及び蓄電池等のエネルギー関連商品の販売や、再生可能エネルギーの開発を行うもので、子会社のグリムスソーラーが各種商品の販売を行っている。ファミリー層が集まる全国各地のショッピングセンターの催事場で、太陽光発電システムや蓄電池などの実物を見せて顧客に詳しく説明し、興味を持った顧客を訪問して発電量の見積りなどを説明のうえ販売する。また、業務提携しているハウスメーカー等からの紹介による販売も行っている。再生可能エネルギー開発事業については、群馬県と静岡県にて保有するメガソーラーを主体とする太陽光発電所による売電収入をストック収益源としている。蓄電池の市場規模が拡大していることから、同事業は今後も安定的な収益貢献を見込む。2026 年 3 月期より、エネルギーコストソリューション事業と統合した。

3. 小売電気事業

同事業は、2016 年 11 月に子会社のグリムスパワーが小売電気事業者として登録を受け、2016 年 12 月より事業を開始した。電力の小売は、仲介業者に委託して（一社）日本卸電力取引所（JEPX）が運営する卸電力取引所から調達した電気や発電事業者から相対で調達した電気を、町工場等の低圧電力需要家や、工場、スーパー、ビル等の高圧電力需要家に販売し、顧客から毎月受け取る電気料金を収益とする事業である。顧客は一般電気事業者から電気を購入するよりも割安な価格で電気を購入できる。ただ、同事業は電力市場価格といった外部要因の影響を受けることから、販売先を負荷率（最大電力に対する年平均消費電力の比率）が低い顧客に限定し、低圧電力販売では独自燃調（電力市場調達コストの一部を電気代に反映する仕組み）を導入、相対電源の確保やデリバティブ取引の活用、高圧電力販売では市場価格連動型契約への切り替えを行うなど、電力調達価格の上昇に対する十分なリスクヘッジ施策の効果により、安定的なストック収益基盤として確立している。

業績動向

2025 年 3 月期は、過去最高営業利益を更新する好決算

1. 2025 年 3 月期の業績概要

2025 年 3 月期における経済環境は、企業収益の改善による雇用・所得環境の改善、個人消費や設備投資に持ち直しの動きがあるなど、景気は緩やかな回復傾向にあるものの、為替相場の変動や資源価格の高騰による物価上昇や、米国の通商政策による景気の下振れリスクなど、先行き不透明な状況が続いた。同社グループでは、電力コストの高騰、GX（グリーントランスフォーメーション）の実現に向けた再生可能エネルギーの活用拡大を背景に、事業用太陽光発電システムを成長の主軸として販売を拡大するとともに、電力の小売については、低圧電力における独自燃調の運用や、高圧電力における市場価格連動型契約の促進による電力調達価格変動リスクの低減といった取り組みによるリスクヘッジの徹底を行い、安定的なストック収益として収益基盤の拡充を図った。その他、コスト削減・省エネルギー・再生可能エネルギー関連の商品・サービスについての販売も堅調に推移した。

以上の取り組みから、2025 年 3 月期の連結業績は、売上高 33,340 百万円（前期比 11.5% 増）、営業利益 6,500 百万円（同 24.6% 増）、経常利益 6,645 百万円（同 26.1% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益 4,558 百万円（同 28.7% 増）と大幅な増収増益決算となった。期初予想に対しては、売上高は 1.9% 下回ったものの、営業利益は予想どおりに着地した。また、売上高及び各段階利益は、いずれも過去最高を更新する好決算だ。この結果、営業利益率は前期の 17.4% から 19.5% に上昇した。

期初予想比で売上高が下振れ、営業利益も予想どおりにとどまった理由は、小売電気事業が好調だったことから、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のバックオーダー※を翌期に繰り越したためである。また、営業利益率は、エネルギーコストソリューション事業と小売電気事業において売上総利益が販管費の増加を大幅に上回ったため前期比増加した。このような好決算は、同社グループが経済環境の変化に対応して機動的に注力する事業を変えることで、安定的に高い利益を確保できることを示している。

※ 収益認識未済で、まだ売上計上していない受注残。

業績動向

2025 年 3 月期 連結損益計算書

(単位：百万円)

	24/3 期		25/3 期			前期比		予想比	
	実績	売上比	予想	実績	売上比	増減額	増減率	増減額	増減率
売上高	29,908	100.0%	34,000	33,340	100.0%	3,432	11.5%	-659	-1.9%
売上原価	20,650	69.0%	-	22,356	67.1%	1,706	8.3%	-	-
売上総利益	9,257	31.0%	11,200	10,984	32.9%	1,726	18.6%	-216	-1.9%
販管費	4,040	13.5%	-	4,484	13.4%	443	11.0%	-	-
営業利益	5,217	17.4%	6,500	6,500	19.5%	1,282	24.6%	0	0.0%
経常利益	5,268	17.6%	6,570	6,645	19.9%	1,376	26.1%	74	1.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	3,540	11.8%	4,320	4,558	13.7%	1,017	28.7%	237	5.5%

注：予想は 24/3 期決算発表時の期初業績予想値。

出所：決算短信、決算短信補足資料よりフィスコ作成

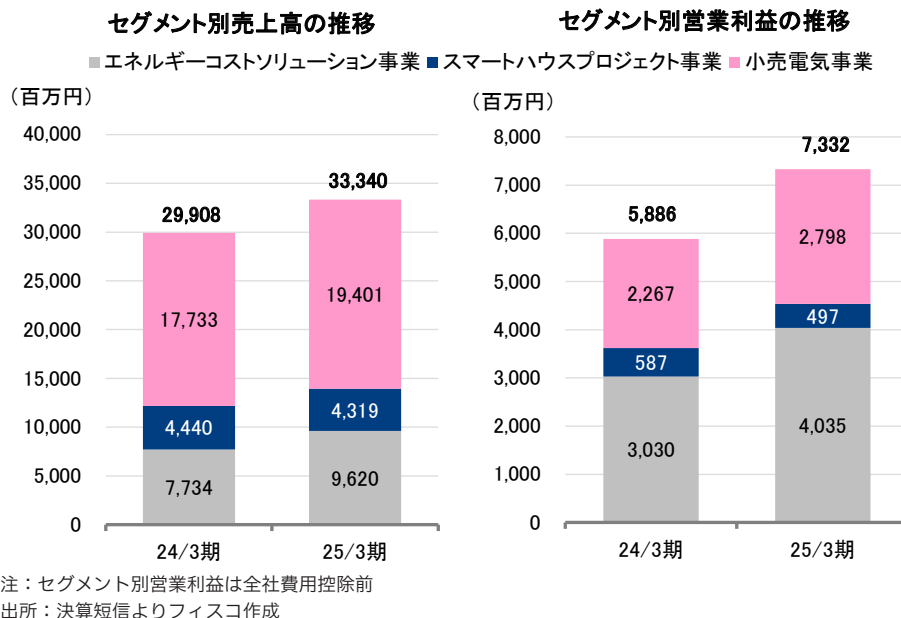
2. セグメント別の動向

エネルギーコストソリューション事業では、電力の自家消費を提案する事業用太陽光発電システムや蓄電池を主力商材とし、事業者のコスト削減のための各種商材の販売を推進し、事業用 PPA (Power Purchase Agreement、太陽光発電設備を設置し、電力を契約企業へ供給する契約) も、順調に規模を拡大した。その結果、同事業の売上高は 9,620 百万円 (前期比 24.4% 増)、営業利益 (全社費用控除前、以下同) は 4,035 百万円 (同 33.2% 増) となった。ただ、期初計画比では、売上高は 11.8% 下回り、営業利益も 11.8% 下回った。これは、第 4 四半期において小売電気事業の好業績が明らかになったことから、エネルギーコストソリューション事業のバックオーダーを翌期に繰り越したためである。営業利益は 3 事業のなかで最大であり、事業用太陽光発電システムの販売が拡大したことで生産性が向上したため、営業利益率は前期の 39.2% から 42.0% に上昇して 3 事業のなかで最も利益率が高くなり、同社グループの業績を支える存在となっている。

スマートハウスプロジェクト事業では、再生可能エネルギーによる自家消費、太陽光発電の 10 年間の固定価格買取制度の適用が終わる卒 FIT 案件の増加、住宅のエネルギーレジリエンス強化へのニーズにより蓄電池への需要があることから、蓄電池の販売を推進した。その結果、同事業の売上高は 4,319 百万円 (前期比 2.7% 減)、営業利益は 497 百万円 (同 15.3% 減) となった。また、期初計画比では、売上高は 0.2% 上回ったが、営業利益は 13.6% 下回った。これは、第 4 四半期には小売電気事業の好業績が明確になってきたことから、スマートハウスプロジェクト事業のバックオーダーを翌期に繰り越したことによるものだ。営業利益率は前期の 13.2% から 11.5% に低下している。

小売電気事業では、契約数の増加に伴う電力販売量の増加、電力市場価格上昇の影響による販売単価の上昇、相対電源の確保等のリスクヘッジ施策による調達価格の抑制等により、売上高・利益ともに増加した。その結果、同事業の売上高は 19,401 百万円 (前期比 9.4% 増)、営業利益は 2,798 百万円 (同 23.4% 増) となった。期初計画比では売上高は 3.3% 上回り、営業利益は 34.4% 増と大幅に上回った。売上高は 3 事業のなかで最も大きく、営業利益もエネルギーコストソリューション事業に次ぐ大きさである。営業利益率は前期の 12.8% から 14.4% に改善した。

業績動向



引き続き高い健全性ととも高い収益性を確保

3. 財務状況及びキャッシュ・フローの状況

2025 年 3 月期末の財務状況は、現金及び預金が 3,376 百万円、受取手形、売掛金及び契約資産が 1,070 百万円増加したことなどから、流動資産は前期末比 4,605 百万円増の 21,518 百万円となった。また資金運用のための投資有価証券が 296 百万円減少したことなどから、固定資産は同 182 百万円減の 4,516 百万円となった。以上から、資産合計は同 4,422 百万円増の 26,034 百万円となった。負債では、支払手形及び買掛金が 649 百万円、1 年内返済予定の長期借入金が 157 百万円、未払法人税等が 199 百万円、未払消費税等が 282 百万円増加したことなどから、流動負債は同 1,238 百万円増の 7,048 百万円となった。また、長期借入金の 130 百万円減少により、固定負債は同 133 百万円減の 2,676 百万円となり、負債合計は同 1,104 百万円増の 9,725 百万円であった。うち有利子負債は、同 73 百万円減の 3,691 百万円であった。純資産合計は、親会社株主に係る包括利益が 4,512 百万円増加した一方、剰余金の配当で 1,201 百万円減少したことなどから、同 3,317 百万円増の 16,309 百万円であった。

以上の結果、2025 年 3 月期の自己資本比率は 62.3%（前期比 2.6 ポイント改善）と高水準で、財務の健全性は極めて高く良好な財務基盤を維持していると評価できる。また、ROA は 27.9%（同 0.8 ポイント改善）、ROE も 31.3%（同 0.3 ポイント改善）であり、収益性も極めて高い。実際、日本取引所グループ<8697>の上場会社決算短信集計の直近のデータによれば、2025 年 3 月期決算のプライム市場上場会社（全産業）の自己資本比率 33.63%、ROA4.54%、ROE9.44% を、同社グループの数字は大きく上回っている。

業績動向

連結貸借対照表、経営指標

(単位：百万円)

	24/3 期末	25/3 期末	増減
流動資産	16,913	21,518	4,605
(現金及び預金)	10,474	13,850	3,376
(受取手形、売掛金及び契約資産)	3,635	4,705	1,070
(商品)	2,476	2,563	86
固定資産	4,698	4,516	-182
有形固定資産	1,350	1,449	98
無形固定資産	208	175	-33
投資その他の資産	3,140	2,891	-248
資産合計	21,612	26,034	4,422
流動負債	5,810	7,048	1,238
固定負債	2,810	2,676	-133
負債合計	8,620	9,725	1,104
(有利子負債)	3,764	3,691	-73
純資産合計	12,991	16,309	3,317
【安全性】			
自己資本比率	59.7%	62.3%	2.6pp
【収益性】			
ROA (総資産経常利益率)	27.1%	27.9%	0.8pp
ROE (自己資本当期純益率)	31.0%	31.3%	0.3pp

出所：決算短信、決算短信補足資料よりフィスコ作成

キャッシュ・フローの状況を見ると、営業活動により得られた資金は 4,648 百万円（前期は 4,089 百万円の収入）となった。これは、税金等調整前当期純利益 6,641 百万円などにより資金が増加した一方、売上債権の増加 1,070 百万円、法人税等の支払 1,887 百万円などの資金の減少によるものである。

投資活動により得られた資金は 3 百万円（同 1,787 百万円の支出）となった。これは、投資有価証券の売却 1,596 百万円などによる資金の増加があった一方、投資有価証券の取得による支出 1,300 百万円などにより資金の減少によるものである。

財務活動により支出した資金は 1,274 百万円（同 52 百万円の支出）となった。これは長期借入金の返済 1,273 百万円と配当金の支払 1,201 百万円などにより資金の減少があった一方、長期借入れによる収入 1,300 百万円などによる資金の増加によるものである。

以上から、2025 年 3 月期末の現金及び現金同等物は前期末比 3,376 百万円増加し 13,850 百万円となった。また、同社グループが事業拡大や借入金返済、株主への分配などに自由に使える現金を示すフリー・キャッシュ・フローは、4,651 百万円と前期の 2,302 百万円から大きく増加している。

業績動向

キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	24/3 期	25/3 期
営業活動によるキャッシュ・フロー (a)	4,089	4,648
投資活動によるキャッシュ・フロー (b)	-1,787	3
財務活動によるキャッシュ・フロー	-52	-1,274
フリー・キャッシュ・フロー (a)+(b)	2,302	4,651
現金及び現金同等物の期末残高	10,474	13,850

出所：決算短信よりフィスコ作成

今後の見通し

2026 年 3 月期も増収増益で、過去最高営業利益の更新を予想

1. 2026 年 3 月期の業績予想

同社グループは、電力コストの高騰、脱炭素社会の構築といった現在の経済環境を踏まえ、再生可能エネルギーの活用や電力コストの削減を提案することで、ライフタイムバリュー（顧客生涯価値）の向上を図っている。2023 年 3 月期より事業用太陽光発電システムの販売拡大を軸とする成長戦略をとっているが、引き続き好調な受注を背景に、今期もさらに事業用太陽光発電システムや蓄電池の販売を拡大する。また、小売電気事業については業績変動に対するリスクヘッジの徹底を図り、安定的なストック収益源として規模の拡大を図ることで、グループ全体の成長につなげる考えだ。

以上の前提に基づき、2026 年 3 月期の連結業績は、売上高 35,816 百万円（前期比 7.4% 増）、営業利益 7,150 百万円（同 10.0% 増）、経常利益 7,195 百万円（同 8.3% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益 4,865 百万円（同 6.7% 増）と増収増益を予想し、売上高及び営業利益は今期も過去最高の更新を目指す。同社グループの市場環境は高成長が続く見通しだが、例年の 3 倍の新卒採用を行うなど、さらなる成長のための人材投資を積極化することで人件費の増加を見込み、販管費が増大することから、従来の高成長に比べると低めの増益率予想となっている。また、期初の業績予想は保守的な傾向が強く、弊社では通期業績は最終的には期初予想を上回る可能性が高いと見ている。

2026 年 3 月期 連結業績予想

(単位：百万円)

	25/3 期		26/3 期		前期比	
	実績	売上比	予想	売上比	増減額	増減率
売上高	33,340	100.0%	35,816	100.0%	2,475	7.4%
売上総利益	10,984	32.9%	12,312	34.4%	1,327	12.1%
営業利益	6,500	19.5%	7,150	20.0%	649	10.0%
経常利益	6,645	19.9%	7,195	20.1%	549	8.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	4,558	13.7%	4,865	13.6%	306	6.7%

出所：決算短信、決算短信補足資料よりフィスコ作成

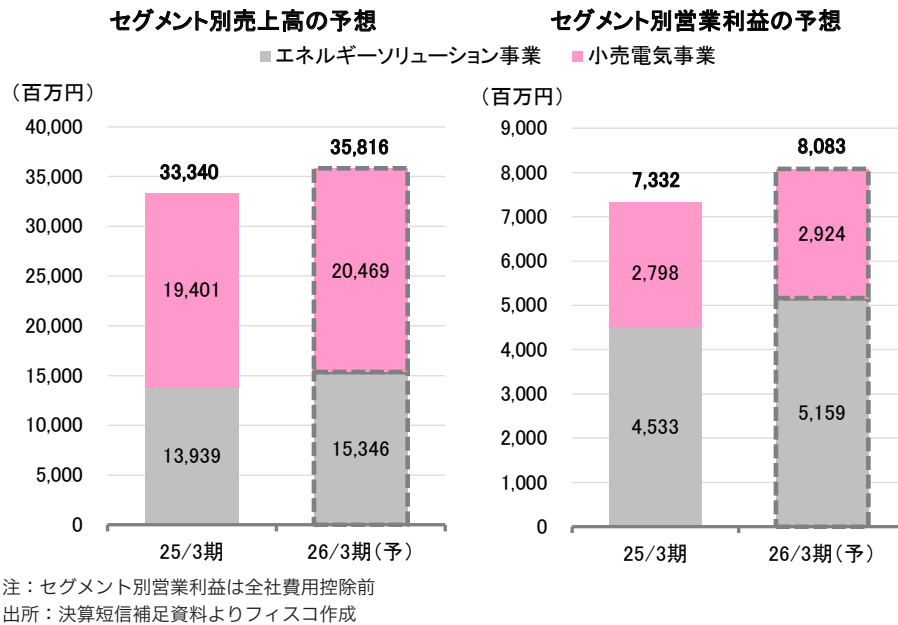
2. セグメント別業績予想

2026 年 3 月期より、人的資本効率を高めるため、従来の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」に変更した。その結果、事業セグメント区分は従来の 3 事業から、フロー収益である物販を主軸とする「エネルギーソリューション事業」と、ストック収益である電力の小売を行う「小売電気事業」の 2 事業に変更している。従来の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では、両事業ともに太陽光発電と蓄電池を商材として扱っていたため、統合することで人材の有効活用を図ることが狙いである。今後は、エネルギーソリューション事業では、中小企業向けに太陽光発電システムの販売を推進するとともに、蓄電池のクロスセルを強化する。また、小売電気事業については、安定収益を見込めるビジネスモデルであるが、積極的な人材投資を行うことで契約口数の増加を推進し、さらなる成長を図る計画である。

エネルギーソリューション事業では、2026 年 3 月期の売上高 15,346 百万円(前期比 10.1% 増)、売上総利益 8,478 百万円(同 13.0% 増)、営業利益(全社費用控除前、以下同) 5,159 百万円(同 13.8% 増)、営業利益率は 33.6%(同 1.1 ポイント上昇)を計画する。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することで電力コストを削減する。また、太陽光発電システム設置済み事業所(同社累計実績 4,500 件)へ向けて、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、着実な成長を図る。例えば、新規顧客には太陽光発電から蓄電池、さらに小売電気へとつなげ、複数の商材を販売することで顧客のコスト削減効果を高めるねらいだ。

小売電気事業については、売上高 20,469 百万円(前期比 5.5% 増)、売上総利益 3,834 百万円(同 10.1% 増)、営業利益 2,924 百万円(同 4.5% 増)で、営業利益率 14.3%(同 0.1 ポイント低下)を計画する。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と予想している。戦略としては、第 1 に「負荷率の低い顧客を選別受注」することで基本料金の割合が上がるため、1kWh 当たりの基本料金が大きくなり、販売単価が上昇する。第 2 に、「再現性の高いリスクヘッジ策」を取っていることで、前期と同様に同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、また下落しても「売上減少<原価減少」となる。2026 年 3 月期の市場環境は、相対電源価格が前期より高くなるが、総合的に見るとやや好転している。小売電気事業では、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る計画である。

今後の見通し



エネルギーソリューション事業は高収益と高成長。 小売電気事業は安定成長を実現

3. 成長戦略

同社グループでは、以下のような成長戦略を計画している。

(1) エネルギーソリューション事業

エネルギーソリューション事業では、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する。すなわち、事業用太陽光発電システムを販売の中心として持続的な拡大を図る。主として中小企業顧客の工場の屋根に太陽光発電システムを設置し、作った電気を工場で利用（自家消費）してもらうことで、電気を購入するよりもコストを低く抑える提案を行う。同社グループが強みを持つ中小企業をメインターゲットとすることで差別化を図り、受注の安定と高い収益性を目指す。また、人的リソースを投入するほか、他社との提携も積極的に推進する。さらに、今後は余剰電力の有効活用のために蓄電池とのセット販売も推進する計画である。

このようにエネルギーソリューション事業を推進する背景には、東日本大震災以降、電気料金の高騰が継続しており、太陽光導入による顧客の経済メリットが傾向的に拡大していることが挙げられる。中小企業に大幅な電力料金の削減を実現させる事業用太陽光発電システムが、長期的に同社グループの業績拡大をけん引する見通しだ。すなわち、顧客は事業用太陽光発電システムを導入することで 10 円台前半 /kWh で電気を創ることができ、大幅な電気料金の削減を享受することができる。同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考えられる。

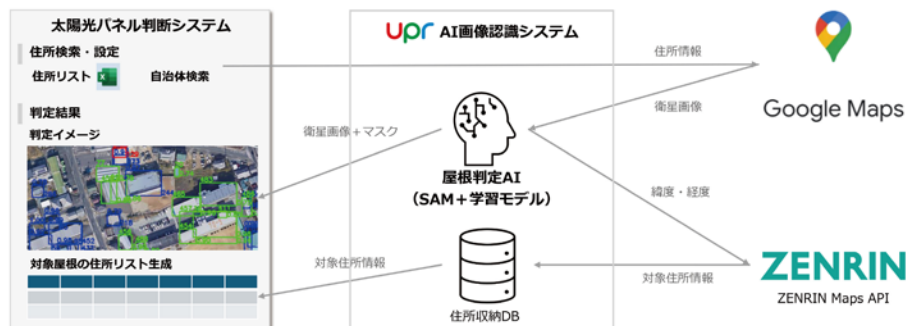
今後の見通し

エネルギーソリューション事業の潜在市場について、同社グループでは次のように考える。同社グループのターゲットは中小企業で主に製造業（工場等）であるが、中小企業の裾野は広く、潜在需要は膨大である。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される。屋根の形状等から約 600 万件の約 20% が選別対象と想定し、さらにこの半分を顧客候補と想定すれば約 60 万件になる。同社グループの累計実績は約 4,500 件であり、顧客候補に対する市場開拓率は依然 0.8% に過ぎないとされる。ここでは大手の競争が存在せず、同社グループがトップランナーと考えられ、シェア拡大の余地は大きい。以上から、エネルギーソリューション事業が、長期にわたって同社グループ業績をけん引すると見られる。

成長戦略の新たな動きとして、2025 年 3 月期第 4 四半期には、ユーピーアール（株）の AI 画像認識システムを導入している。従来、事業用太陽光発電システム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太陽光パネルの設置が可能かどうかを判断していた作業を、画像認識 AI を用いて自動化することで、生産性を大きく向上することができる。また、新規顧客開拓においても、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している。なお、ユーピーアールとは、2020 年 12 月より協業を開始し、コロナ禍で需要高まる遠隔監視サービスを拡販し、工場内の省人化、非接触化を推進するなどの実績を積んでいる。

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



出所：決算短信補足資料より掲載

(2) 小売電気事業

小売電気事業では、逆ザヤリスクを回避したビジネスモデルの確立により、安定成長を実現する。

成長戦略の新たな動きとしては、まず小売電気事業の複数ライセンス戦略を推進する。事業用太陽光とのセット販売に強みを持つ GR コンサルティングが新たに小売電気事業のライセンスを取得し、2025 年 4 月より供給開始した。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を持つ。また、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を行う計画である。

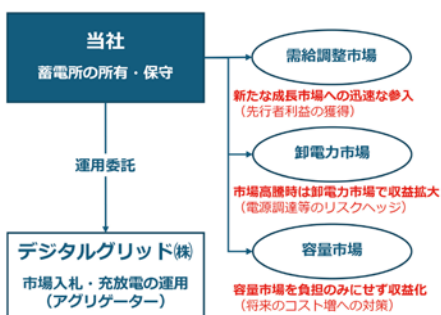
今後の見通し

また、2025 年 5 月に同社は系統用蓄電池事業への参入を発表し、同時にデジタルグリッド（株）と系統用蓄電池の運用に関わる契約、及び（株）サンヴィレッジと系統用蓄電池設置工事請負契約を締結した。同社グループは、事業用太陽光発電システム等の販売と電力小売を主軸に事業を拡大してきたが、新たな事業展開として、潤沢な現預金を活用し設備投資を行うことで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を目指す。具体的には、今後 2 ヶ所の蓄電所での運営を開始する予定であり、その後も引き続き蓄電所の建設を検討し、事業の拡大を図る方針である。今後の金利上昇の可能性を考えれば、自己資金で設備投資ができる同社は、借入に頼らざるを得ない他社に比べて優位に立つと言える。

太陽光発電などの再生可能エネルギーは、天候や時間帯による発電量の変動が大きく、電力供給の安定化が課題となっている。系統用蓄電池は、大型蓄電池を電力系統に接続し、電力の余剰時には充電を行い不足時には放電を行うことで機動的な電力供給が可能であることから、電力需給の安定化や再生可能エネルギーの普及に貢献できるため、今後の拡大が見込まれる。ビジネスモデルとしては、電力の安定供給や周波数調整のサービスを提供する「需給調整市場」、電力売買の場において安価な時間帯に電力を調達し需要が高い時間帯に販売することで収益を得る「卸電力市場」、将来の電力供給力を提供する「容量市場」の各市場において、より高い収益を得られる市場で取引を行う。このように系統用蓄電池事業は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効果が期待できる。

系統用蓄電池事業への参入

- 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



出所：決算短信補足資料より掲載

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 赤坂桜坂ビル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

以上のとおり、同社グループでは、エネルギーソリューション事業では中小企業向け事業用太陽光発電システム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する。一方で、小売電気事業では安定ストック型のビジネスモデルにより、顧客数・規模の拡大に伴い増益を見込む。両事業の推進により成長を続け、企業価値の向上を追求する計画である。

同社グループでは 2020 年 3 月期までは毎年、中期経営計画の見直しを行い、新中期経営計画を発表してきたが、2021 年 3 月期からはコロナ禍に伴う先行き不透明感もあって未発表である。一方で、コロナ禍において業績予想を開示しない会社も多数あったなかで、業績予想を発表し続けたことは評価できよう。ただ、会社としての経営方針を明確化し、同社グループの投資家や従業員が同社グループの将来像を共有するためにも、中期経営計画の正式発表は有意義であると弊社では考えている。

■ サステナビリティ

同社グループでは、地球環境に配慮して経済活動を維持し続けることを意味する「サステナビリティ」にも積極的に取り組んでいる。すなわち、「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している。具体的には、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している。また、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している。さらに、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、常に社会とともに発展することを目指している。近年、世界的にも ESG 投資（環境（Environment）、社会（Social）、ガバナンス（Governance）を重視した株式投資）を行う機関投資家が増えており、我が国でも ESG 投資は急増している。その意味でも、同社グループ株式は、注目される銘柄と言えるだろう。

■ 株主還元策

2025 年 3 月期に配当性向の目安を 40% に引き上げ、大幅増配を実施

同社は、2022 年 4 月から東証プライム市場に移行している。多くの機関投資家の投資対象となるのにふさわしい時価総額（流動性）、より高いガバナンス水準を備え投資家との建設的な対話の実践、持続的な成長と中長期的な企業価値の向上への積極的な取り組みなどの、東証が定めた上場基準を十分にクリアしていることが評価されたものだ。

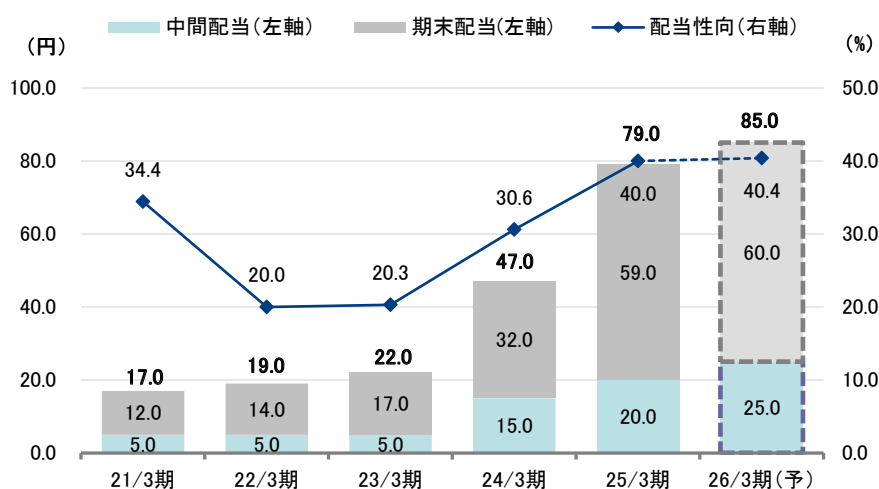
株主還元策としては配当を実施している。そして、事業基盤を強化し企業価値を高めるため内部留保を充実させること、会社業績の動向に応じて株主へ成果を配分すること、これらを総合的に勘案したうえで安定的に株主に利益還元することを利益配分に関する基本方針としている。また、同社グループでは、投資単位当たりの金額を引き下げ同社株式の流動性の向上と投資家層の拡大を図ることを目的として、株式分割を実施している。2021 年 3 月期においては 2020 年 9 月 1 日付で 1 株に付き 2 株の割合で株式分割を実施した。さらに、2018 年 3 月期からは中間配当を実施し、以降も継続している。

グリムス | 2025 年 7 月 8 日 (火)
 3150 東証プライム市場 | <https://www.gremz.co.jp/ir/>

株主還元策

2025 年 3 月期は、期初には中間配当 20.0 円、期末配当 37.0 円、合計 57.0 円（前期比 10.0 円増）への増配を計画していたが、好決算及び潤沢な現預金を背景に、通期の配当性向を従来の目安であった 30% から 40% に大きく引き上げた。その結果、中間配当 20.0 円、期末配当 59.0 円、合計 79.0 円（同 32.0 円増）へと 9 期連続となる大幅増配を実施した。2026 年 3 月期も、中間配当 25.0 円、期末配当 60.0 円、合計 85.0 円（同 6.0 円増）の 10 期連続増配を計画する。配当性向は 40.4% で、直近のデータである 2025 年 3 月期のプライム市場上場企業平均の 34.65% を大きく上回り、同社グループは株主還元にも十分に配慮していると評価できる。同社は持続的に業績拡大することを目指しており、今後も每期増配となることが期待される。

1株当たり配当金と配当性向



注：2021 年 3 月期の中間配当は東証 2 部への市場変更に伴う記念配当 2.5 円と、期末配当は東証 1 部指定の記念配当 2.5 円を含む。

出所：決算短信よりフィスコ作成

重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したものです。フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受け、企業から報酬を受け取って作成されています。本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp