

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 >>>

2026年7月27日 (月)

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. 2026年3月期の業績概要	01
2. 2027年3月期業績見通し	01
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	03
■ 事業概要	04
1. エネルギーソリューション事業	05
2. 小売電気事業	06
■ 業績動向	06
1. 2026年3月期の業績概要	06
2. セグメント別の動向	07
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. 2027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	15
■ 株主還元策	15

要約

系統用蓄電池事業の本格スタートにより、さらなる成長を目指す

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、工場、オフィス等から一般家庭まで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。エネルギーソリューション事業は高成長・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. 2026年3月期の業績概要

2026年3月期の連結業績は、売上高33,936百万円（前期比1.8%増）、営業利益7,152百万円（同10.0%増）、経常利益7,289百万円（同9.7%増）、親会社株主に帰属する当期純利益4,896百万円（同7.4%増）と増収増益決算となった。期初予想に対しては、売上高は5.2%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である。セグメント別では、エネルギーソリューション事業は、電力の自家消費による電力コスト削減を提案する事業用太陽光発電システムや蓄電池の販売拡大から大幅増益になった。小売電気事業も、契約口数の増加や電力市場価格の低下及び容量市場抛出品の負担軽減に伴う売上原価の減少から、増益となった。自己資本比率は68.0%（前期比5.7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、配当性向の目安である40%に基づき、1株当たり年間配当金を85円（前期比6円増）に増額し、株主への利益還元にも十分に配慮していると評価できる。

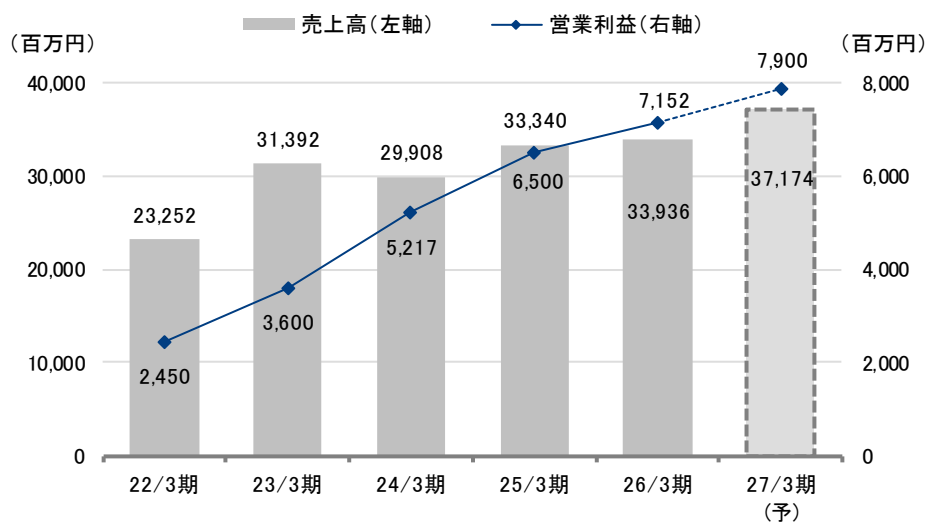
2. 2027年3月期業績見通し

2027年3月期の連結業績は、売上高37,174百万円（前期比9.5%増）、営業利益7,900百万円（同10.5%増）、経常利益7,928百万円（同8.8%増）、親会社株主に帰属する当期純利益5,376百万円（同9.8%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。セグメント別には、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。大規模な系統用蓄電池では、6基の系統用蓄電所が順次稼働開始する予定で、需給調整市場での収益を主軸にストック収益基盤を構築する。小売電気事業は、安定した収益を見込めるビジネスモデルであり、契約口数の増加による成長を図る。例年、期初の業績予想は保守的な傾向が強く、通期業績は最終的に期初予想を上回る可能性が高いと見られる。また、1株当たり年間配当金は93円（同8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。

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と小売電気事業を展開
- ・2026年3月期は増収増益決算となり、エネルギーソリューション事業と小売電気事業は、ともに増益となった。財務の健全性が高く、収益性も高い水準にある。大幅増配を実施し、株主還元にも前向きである
- ・2027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である。さらなる成長に向けて、系統用蓄電所が順次稼働開始する。大幅増配を予定し、引き続き株主還元にも配慮する方針である

業績推移



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うと共に系統用蓄電池事業を行い、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「ブログで苗木を育てるブログパーツ型環境貢献サービス」に由来している。また、同社グループは、「経営に新しいエネルギーを」を企業スローガン、「エネルギー領域の情報格差を解消し、お客さまの経営力の改善に貢献。活力と競争力のある会社を増やしていく」をパーパスとし、すべてのお客様のニーズに耳を傾け、それを形にし、納得、満足いただけるようなサービスの提供に尽力し、今後もより一層お客様に満足していただく商品・サービスを提供することによって、社会から応援され続ける企業を目指している。

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。2026年3月31日現在、連結従業員数は367名である。

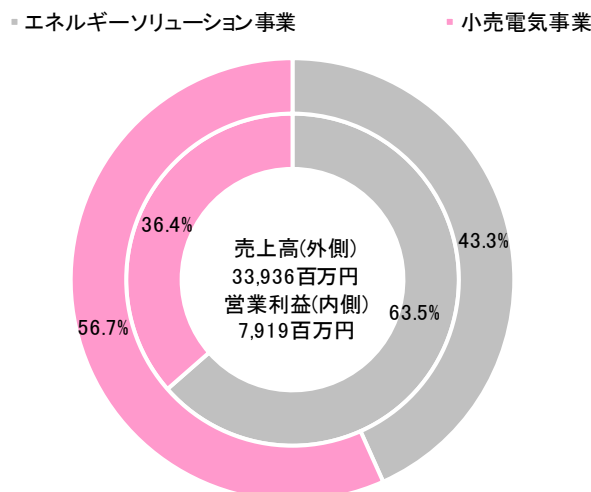
■ 事業概要

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、数少ない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。

2026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い、事業用太陽光発電システムや蓄電池を主力商材として販売するエネルギーソリューション事業が、売上高14,693百万円（構成比43.3%）、営業利益（全社費用控除前、以下同）5,032百万円（同63.5%）、電力の小売を行う小売電気事業が、売上高19,242百万円（同56.7%）、営業利益2,886百万円（同36.5%）であった。

2026年3月期 セグメント別売上高・営業利益



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

事業概要

1. エネルギー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。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価格決定力を有する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を統合した。

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イス販売を行う。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いないことから、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。

エネルギーソリューション事業と統合した旧スマートハウスプロジェクト事業では、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い、子会社のグリムスソーラーが各種商品の販売を行う。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してきた。ただ、一般消費者向け事業は、他社との競合もあり、大きく伸びる事業ではなく、催事販売等のコストもかかって利益率が低いことから、今後は事業を縮小してリソースを法人向けに活用する方針だ。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。

事業概要

さらに、エネルギーソリューション事業では、再生可能エネルギーの拡大を背景に需要が高まる系統用蓄電池事業において、2027年3月期には6基の系統用蓄電所が順次稼働開始する予定だ。系統用蓄電池とは、送配電網（電力系統）に直接接続され、再エネの出力変動吸収や周波数調整など系統全体の安定運用を目的として設置される大規模蓄電池を指す。家庭用や再エネ発電所併設の蓄電池とは区別され、電力市場取引や系統運用サービスを通じて収益化される。同社グループでは、需給調整市場での収益を主軸に、ストック収益基盤を構築する計画である。

2. 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。2025年4月からは事業用太陽光発電システムとのセット販売に強みを持つGRコンサルティングも事業に参入している。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

2026年3月期は、売上高・営業利益が過去最高を更新する好決算

1. 2026年3月期の業績概要

2026年3月期における経済環境は、雇用・所得環境の改善や、設備投資に持ち直しの動きがみられるなど、景気は緩やかに回復しているものの、中東情勢の長期化懸念や原材料価格の上昇など、先行き不透明な状況が続いた。こうした経済環境の中、同社グループでは、事業用太陽光発電システムを成長の主軸として経営資源を集中し、販売を拡大した。電力小売については、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基盤として、契約口数の増加を図った。

業績動向

以上から、2026年3月期の連結業績は、売上高33,936百万円（前期比1.8%増）、営業利益7,152百万円（同10.0%増）、経常利益7,289百万円（同9.7%増）、親会社株主に帰属する当期純利益4,896百万円（同7.4%増）と増収増益決算となった。売上高、営業利益及び当期純利益は、いずれも過去最高を更新する好決算であった。この結果、営業利益率は前期の19.5%から21.1%に上昇した。営業利益率の上昇は、売上総利益が販管費の増加を大幅に上回り、営業利益が増加したためである。なお、エネルギーソリューション事業では、一般消費者向けの住宅用太陽光発電システム・蓄電池の販売については、大型商業施設での催事費用の増加などから収益性の低下が見込まれることから、今後は一般消費者向け販売を縮小するため、営業人員の退職費用や事務所縮小の減損などの事業構造改善費用111百万円を特別損失に計上している。

売上高は期初予想比5.2%減であったものの、営業利益は同0.0%増、経常利益は同1.3%増、当期純利益は同0.6%増と、各段階の利益は概ね予想どおりに着地した。これは、エネルギーソリューション事業が好調だったことから、バックオーダー※を翌期に繰り越したためである。このような好決算は、同社グループが事業環境の変化に機動的に対応することで、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。

2026年3月期 連結損益計算書

(単位：百万円)

	25/3期		26/3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	33,340	100.0%	35,816	33,936	100.0%	595	1.8%	-1,880	-5.2%
売上原価	22,356	67.1%	-	22,184	65.4%	-172	-0.8%	-	-
売上総利益	10,984	32.9%	12,312	11,752	34.6%	767	7.0%	-560	-4.6%
販管費	4,484	13.4%	-	4,599	13.6%	115	2.6%	-	-
営業利益	6,500	19.5%	7,150	7,152	21.1%	652	10.0%	1	0.0%
経常利益	6,645	19.9%	7,195	7,289	21.5%	643	9.7%	93	1.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	4,558	13.7%	4,865	4,896	14.4%	338	7.4%	31	0.6%

注：予想は25/3期決算発表時の期初業績予想値。

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

2. セグメント別の動向

エネルギーソリューション事業では、電力の自家消費による電力コスト削減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て販売し、また、事業者のコスト削減のための商品・サービスを販売した。系統用蓄電所については、1基目となる伊賀バッテリーパークが2026年3月より卸電力市場にて運用を開始している。その結果、同事業の売上高は14,693百万円（前期比5.4%増）、営業利益（全社費用控除前、以下同）は5,032百万円（同11.0%増）で、営業利益率は34.2%（同1.7ポイント上昇）となった。

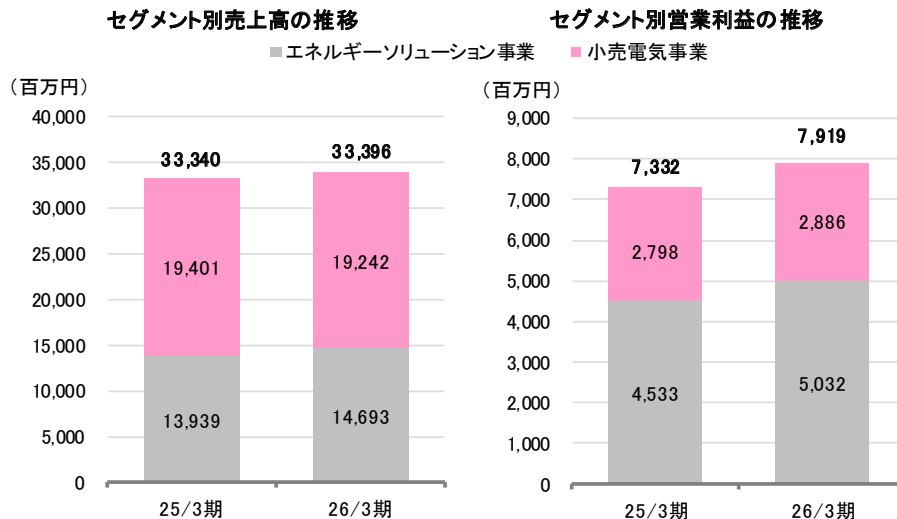
グリス 2026年7月27日 (月)
3150 東証プライム市場 <https://www.grems.co.jp/ir>

業績動向

エネルギーソリューション事業売上高の前期比754百万円増は、事業用太陽光発電システムが同1,400百万円増の一方、一般消費者向け販売の縮小方針により住宅用太陽光・蓄電池が同791百万円減などによる。また、営業利益の同498百万円増は、事業用太陽光発電システムの同665百万円増が主因である。また、期初計画との比較では、売上高の計画比653百万円減は、バックオーダーの翌期繰り越しによる事業用太陽光発電システムの同559百万円減等による。営業利益の同126百万円減は、省エネ設備等が同252百万円増の一方、前述の理由による事業用太陽光発電システムの同588百万円減等によるものだ。

小売電気事業では、契約口数が前期末に比べて約1万口増加し、電力市場価格の低下や容量市場抛出品の負担軽減に伴う顧客転嫁額の減少により売上高は減少したが、同様の影響で売上原価はそれ以上に減少したため、利益は増加した。その結果、売上高は19,242百万円（前期比0.8%減）、営業利益は2,886百万円（同3.1%増）で、営業利益率は15.0%（同0.7ポイント上昇）であった。

小売電気事業売上高の前期比158百万円減は、電力市場価格の低下及び容量抛出品の減少によるが、同様の理由で営業利益は同87百万円増となっている。期初計画との比較では、売上高の計画比1,226百万円減は、電力市場価格及び販売量の低下により、同様の理由で営業利益は同37百万円減となっている。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、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いる。



注：セグメント別営業利益は全社費用控除前
出所：決算短信よりフィスコ作成

引き続き高い健全性と高い収益性を確保

3. 財務状況及びキャッシュ・フローの状況

2026年3月期末の財務状況は、現金及び預金が2,472百万円増の一方、受取手形、売掛金及び契約資産が281百万円、商品が256百万円減少したことなどから、流動資産は前期末比2,239百万円増の23,758百万円となった。また、機械及び装置が783百万円、建設仮勘定が968百万円増加した一方で、資金運用のための投資有価証券が1,334百万円減少したことなどから、固定資産は同392百万円増の4,908百万円となった。以上から、資産合計は同2,632百万円増の28,666百万円となった。

負債では、支払手形及び買掛金が322百万円、1年内返済予定の長期借入金が29百万円、未払金が132百万円、未払消費税等が188百万円減少の一方、賞与引当金が158百万円増加したことなどから、流動負債が同585百万円減の6,462百万円となった。また、長期借入金の3百万円減少などにより、固定負債は同31百万円減の2,645百万円となり、負債合計は同617百万円減の9,108百万円であった。うち有利子負債は、同33百万円減の3,658百万円であった。純資産合計は、親会社株主に係る包括利益が5,149百万円増加した一方、剰余金の配当で1,940百万円減少したことなどから、同3,249百万円増の19,558百万円であった。

以上の結果、2026年3月期の自己資本比率は68.0% (前期比5.7ポイント上昇) 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26.7% (同1.2ポイント低下)、ROEは27.4% (同3.9ポイント低下) であったが、引き続き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、2026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34.25%、ROA4.72%、ROE9.44%を、同社グループの数字は大きく上回っている。

グリムス | 2026年7月27日 (月)
3150 東証プライム市場 | <https://www.grems.co.jp/ir>

業績動向

連結貸借対照表、経営指標

(単位：百万円)

	25/3期末	26/3期末	増減額
流動資産	21,518	23,758	2,239
(現金及び預金)	13,850	16,323	2,472
(受取手形、売掛金及び契約資産)	4,705	4,424	-281
(商品)	2,563	2,306	-256
固定資産	4,516	4,908	392
有形固定資産	1,449	3,290	1,841
無形固定資産	175	126	-49
投資その他の資産	2,891	1,491	-1,399
資産合計	26,034	28,666	2,632
流動負債	7,048	6,462	-585
固定負債	2,676	2,645	-31
負債合計	9,725	9,108	-617
(有利子負債)	3,691	3,658	-33
純資産合計	16,309	19,558	3,249
【安全性】			
自己資本比率	62.3%	68.0%	5.7pp
【収益性】			
ROA (総資産経常利益率)	27.9%	26.7%	-1.2pp
ROE (自己資本当期純益率)	31.3%	27.4%	-3.9pp

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5,099百万円（前期は4,648百万円の収入）となった。これは、税金等調整前当期純利益7,183百万円などにより資金が増加した一方、法人税等の支払2,298百万円などの資金の減少によるものである。投資活動により支出した資金は703百万円（同3百万円の収入）となった。これは、有形固定資産の取得1,959百万円などにより資金が減少した一方、投資有価証券の売却1,334百万円などによる資金の増加によるものである。財務活動により支出した資金は1,923百万円（同1,274百万円の支出）となった。これは配当金の支払1,939百万円などによる資金の減少によるものである。

以上から、2026年3月期末の現金及び現金同等物は前期末比2,472百万円増加し16,323百万円となった。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、4,395百万円と高水準を維持している。

キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	25/3期	26/3期
営業活動によるキャッシュ・フロー (a)	4,648	5,099
投資活動によるキャッシュ・フロー (b)	3	-703
財務活動によるキャッシュ・フロー	-1,274	-1,923
フリー・キャッシュ・フロー (a) + (b)	4,651	4,395
現金及び現金同等物の期末残高	13,850	16,323

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2027年3月期も、売上高・営業利益は過去最高の更新を予想

1. 2027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による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。さらに、系統用蓄電池事業においては6基の系統用蓄電所が稼働することで、新たなストック収益源を構築する計画だ。

以上の前提に基づき、2027年3月期の連結業績は、売上高37,174百万円（前期比9.5%増）、営業利益7,900百万円（同10.5%増）、経常利益7,928百万円（同8.8%増）、親会社株主に帰属する当期純利益5,376百万円（同9.8%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である。また、期初の業績予想は保守的な傾向が強く、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られる。

2027年3月期 連結業績予想

(単位：百万円)

	26/3期		27/3期		前期比	
	実績	売上比	予想	売上比	増減額	増減率
売上高	33,936	100.0%	37,174	100.0%	3,237	9.5%
売上総利益	11,752	34.6%	11,871	31.9%	119	1.0%
営業利益	7,152	21.1%	7,900	21.3%	747	10.5%
経常利益	7,289	21.5%	7,928	21.3%	638	8.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	4,896	14.4%	5,376	14.5%	479	9.8%

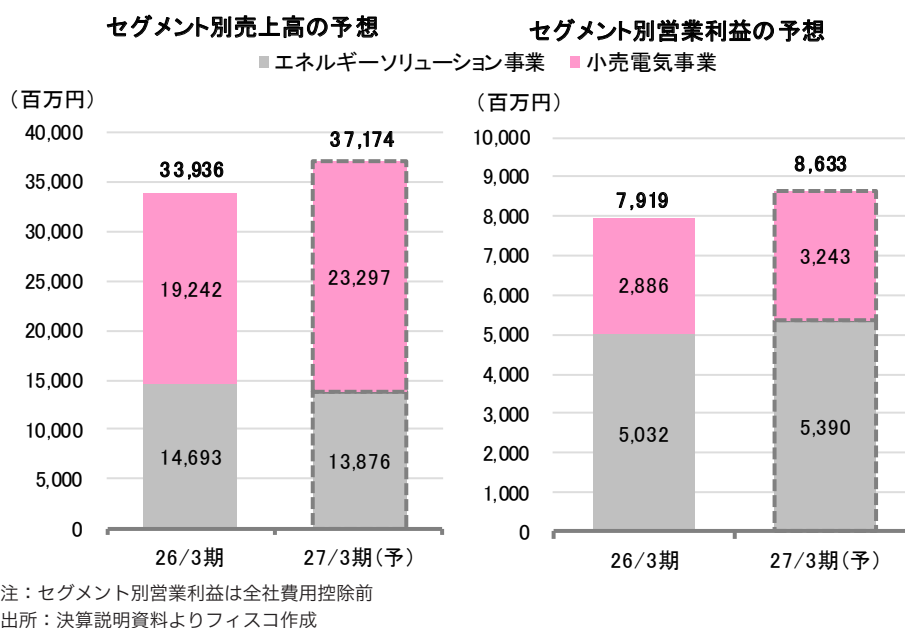
出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

2. セグメント別業績予想

エネルギーソリューション事業では、2027年3月期には売上高13,876百万円（前期比5.6%減）、営業利益（全社費用控除前、以下同）5,390百万円（同7.1%増）、営業利益率は38.8%（同4.6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。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。再生可能エネルギーの拡大を背景に需要が高まる系統用蓄電池事業においては、6基の系統用蓄電所が順次稼働開始する予定であり、需給調整市場での収益を主軸にストック収益基盤を構築する計画だ。売上高が減少するのは一般消費者向けビジネスから撤退するためであり、3,025百万円の減収の影響があるが、その一方で、利益率の高い法人向けビジネスにシフトすることで利益率が改善して増益を見込む。

小売電気事業については、売上高23,297百万円（前期比21.1%増）、営業利益3,243百万円（同12.4%増）で、営業利益率13.9%（同1.1ポイント低下）を計画する。電力市場価格の動向に不透明性があるものの、独自燃調と相対電源によるリスクヘッジ策が再現できていると予想している。また、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。

小売電気事業の安定ストック化を目指す戦略としては、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、収益性が向上する。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。2027年3月期の市場環境は、中東情勢により市場価格が高騰しているが、通期にわたってリスクヘッジ済みである。



エネルギーソリューションは高収益と高成長を、 小売電気は安定成長を目指す

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。

事業用太陽光のターゲティング戦略としては、今後、第7次エネルギー基本計画における目標に従って自家消費型の太陽光発電が大幅に拡大する見通しの中、中小企業をターゲットに低圧市場で独自の成長を実現する計画だ。すなわち、同社グループのように、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られるからだ。大手企業では、日本の商慣習上、代理店制度などを活用し、リテール営業を直接行わないことも差別化の背景にある。また、同社グループは、中小企業の顧客基盤があるが太陽光の知見が少ない企業とのアライアンスも推進していく計画である。

事業用太陽光のターゲティング戦略

事業用太陽光が拡大すると見る背景には、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、低圧電力の顧客は電気を購入すると40円以上/kWhだが、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。

事業用太陽光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。その中で、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6,300件であるが、顧客候補に対する市場開拓率は依然1.0%に過ぎない。ここでは大手との競合が存在せず、同社グループが先行的な立場と考えられ、今後のシェア拡大の余地は大きい。以上から、事業用太陽光事業は、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。

系統用蓄電池事業のビジネスモデル

成長戦略の新たな動きとして、系統用蓄電池事業の推進がある。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。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。

需給調整市場は2021年に創設されたが、特に蓄電池の長所が発揮される付加価値の高い「一次調整力」は2024年度から取引開始したばかりのため、現在は募集量に対して入札量が不足する状況にある。しかし、今後は再生可能エネルギーの普及拡大に伴い、需給安定化のための系統用蓄電池ニーズが高まると予想される。同社グループでは、系統用蓄電池の高圧蓄電所として全国6ヶ所での建設を推進しており、全ての高圧蓄電所が2027年3月期にフル寄与する予定である。さらに、来期以降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り、収益貢献の拡大が期待される。今後の金利上昇の可能性を考えれば、潤沢な自己資金で設備投資が可能な同社は、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。

(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を確立しており、安定成長を実現する。

また、同社グループでは、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2025年4月より供給している。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っている。

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先行的な立場として高成長・高収益モデルを実現する。一方、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が、今後は新たな系統用蓄電池事業の稼働開始によるストック収益基盤強化との相乗効果が見込まれる。

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考えられる。

■ 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、わが国でもESG投資は急増している。その意味でも、同社株式は、投資家からの関心が高まる可能性のある銘柄と評価できる。

■ 株主還元策

配当性向40%の目安に基づき、11期連続で増配を計画

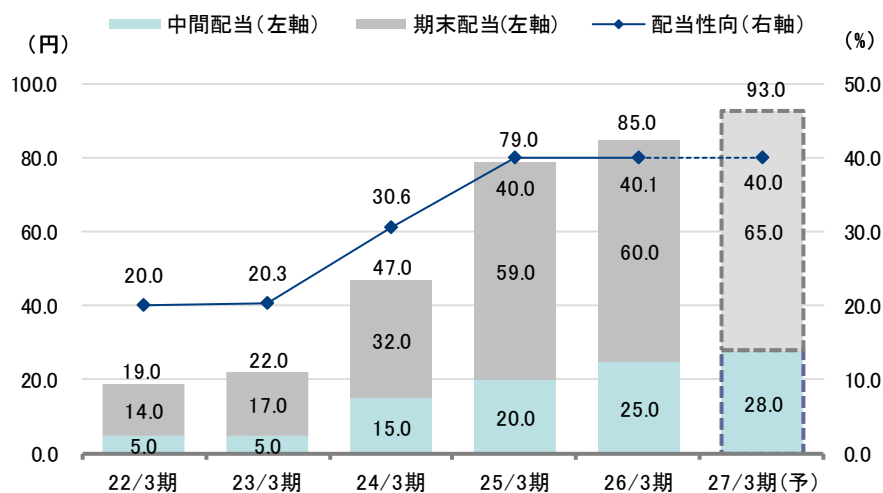
株主還元策としては配当を実施している。そして、事業基盤を強化し企業価値を高めるため内部留保を充実させること、会社業績の動向に応じて株主へ成果を配分すること、これらを総合的に勘案したうえで安定的に株主に利益還元することを利益配分に関する基本方針としている。

2025年3月期より、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%に引き上げた。その結果、2026年3月期は、中間配当25.0円、期末配当60.0円、合計85.0円（前期比6.0円増）の10期連続増配を行った。2027年3月期も、中間配当28.0円、期末配当65.0円、合計93.0円（前期比8.0円増）の11期連続増配を計画する。配当性向は40.0%の予想で、直近のデータである2026年3月期のプライム市場上場企業平均の35.24%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、今後も每期増配を続けることが期待される。

グリムス | 2026年7月27日 (月)
 3150 東証プライム市場 | <https://www.grems.co.jp/ir>

株主還元策

1株当たり配当金と配当性向



出所：決算短信よりフィスコ作成

重要事項 (ディスクレーマー)

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・表示したのですが、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、配布等することは強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