



証券コード：3150



2026年3月期 第2四半期(中間期) 決算短信補足資料

株式会社グリムス（証券コード：3150）

2025年11月5日

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

1. 2026年3月期 第2四半期（中間期）の実績

- エネルギーソリューション（ES）事業、小売電気事業ともに売上が拡大し、全社売上は3.9%増加、**過去最高売上高**を更新
- 利益面についても、ES事業、小売電気事業ともに拡大し、営業利益は8.1%増益となり、**過去最高営業利益**を更新

2. 2026年3月期の計画

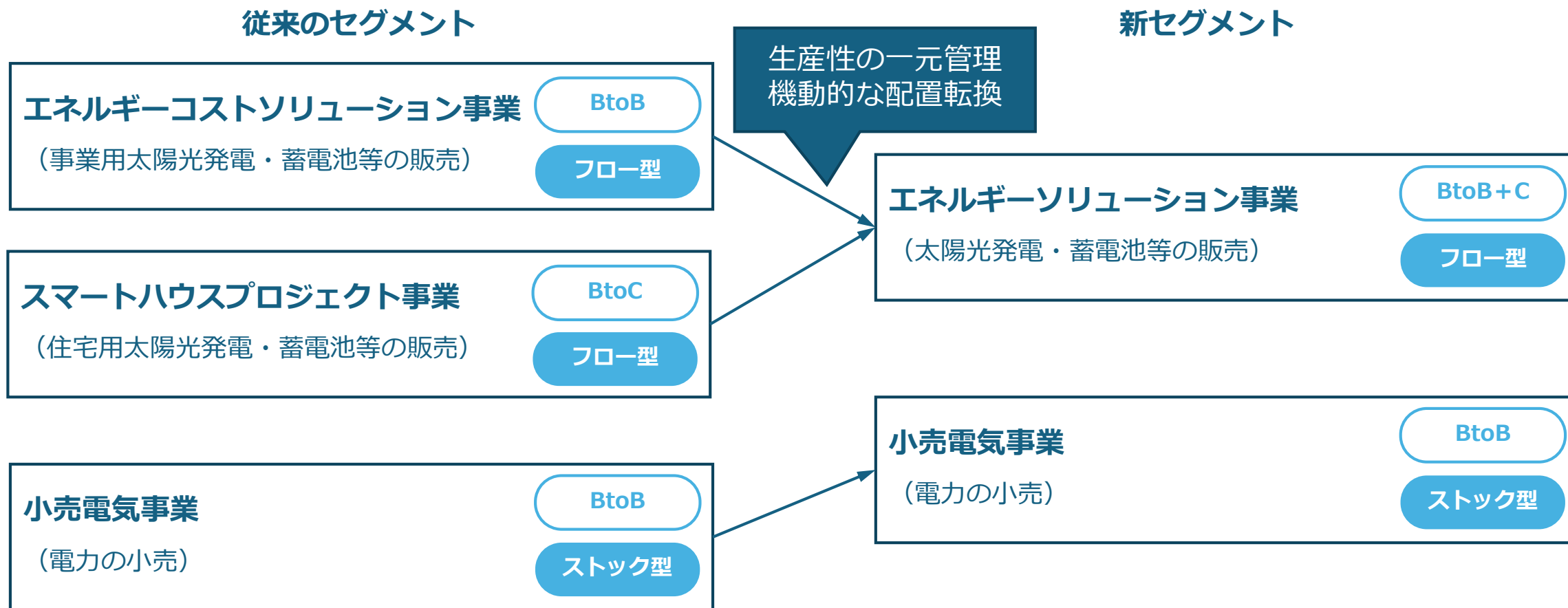
- エネルギーコストソリューション（ECS）事業とスマートハウスプロジェクト（SHP）事業を統合してエネルギーソリューション（ES）事業とし、販売拡大を継続して営業利益は10.0%増の71.5億円を計画
- **10期連続増配**、年間配当85円を予定

3. 成長戦略

- 中小企業向け事業用太陽光発電システム販売は高成長・高収益モデルを持続
- 小売電気事業は複数ライセンスにより、供給口数の増加ペースを加速
- 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で、企業価値を向上

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（ECS）事業とスマートハウスプロジェクト（SHP）事業を統合し、「エネルギーソリューション（ES）事業」に変更いたしました。



2026年3月期 第2四半期(中間期) 決算概要

連結業績ハイライト（前年同期比）

単位：百万円	2025/3期2Q累計（実績）		2026/3期2Q累計（実績）		前年同期比	
	実績	利益率（%）	実績	利益率（%）	増減額	増減率（%）
売上高	16,778		17,425		+646	+3.9%
営業利益	3,372	20.1%	3,647	20.9%	+274	+8.1%
経常利益	3,450	20.6%	3,705	21.3%	+255	+7.4%
親会社株主帰属 中間純利益	2,334	13.9%	2,508	14.4%	+173	+7.4%

- 売上高は、ES事業が前年同期比632百万円増加（+8.8%）、うち事業用太陽光発電システムの販売は984百万円増加（+22.1%）、連結売上高は646百万円増加（+3.9%）
- 営業利益は、ES事業において事業用太陽光発電システムの販売拡大といった増益要因により、連結営業利益は274百万円増加（+8.1%）
（小売電気事業の増益要因についてはP11で説明）
- 連結営業利益の進捗率51.0%

連結業績ハイライト（前年同期比・計画比）



	2025/3期2Q累計 (実績)		2026/3期2Q累計 (計画) 2025年5月15日発表		2026/3期2Q累計 (実績)		前年同期比		計画比	
	金額	対売上高	金額	対売上高	金額	対売上高	増減額	増減率	増減額	増減率
売上高	16,778	100.0%	17,387	100.0%	17,425	100.0%	+646	3.9%	+37	0.2%
ES事業	7,148	42.6%	7,497	43.1%	7,781	44.7%	+632	8.8%	+283	3.8%
小売電気事業	9,629	57.4%	9,889	56.9%	9,643	55.3%	+14	0.1%	▲246	▲2.5%
売上総利益	5,621	33.5%	6,050	34.8%	6,117	35.1%	+495	8.8%	+66	1.1%
ES事業	3,914	54.8%	4,214	56.2%	4,212	54.1%	+297	7.6%	▲1	0.0%
小売電気事業	1,707	17.7%	1,836	18.6%	1,905	19.8%	+198	11.6%	+68	3.7%
営業利益	3,372	20.1%	3,510	20.2%	3,647	20.9%	+274	8.1%	+136	3.9%
ES事業	2,404	33.6%	2,598	34.7%	2,662	34.2%	+257	10.7%	+63	2.5%
小売電気事業	1,406	14.6%	1,395	14.1%	1,424	14.8%	+18	1.3%	+28	2.1%
管理共通費	▲438	-	▲482	-	▲439	-	▲1	-	+43	-
経常利益	3,450	20.6%	3,553	20.4%	3,705	21.3%	+255	7.4%	+151	4.3%
中間純利益	2,334	13.9%	2,396	13.8%	2,508	14.4%	+173	7.4%	+111	4.7%

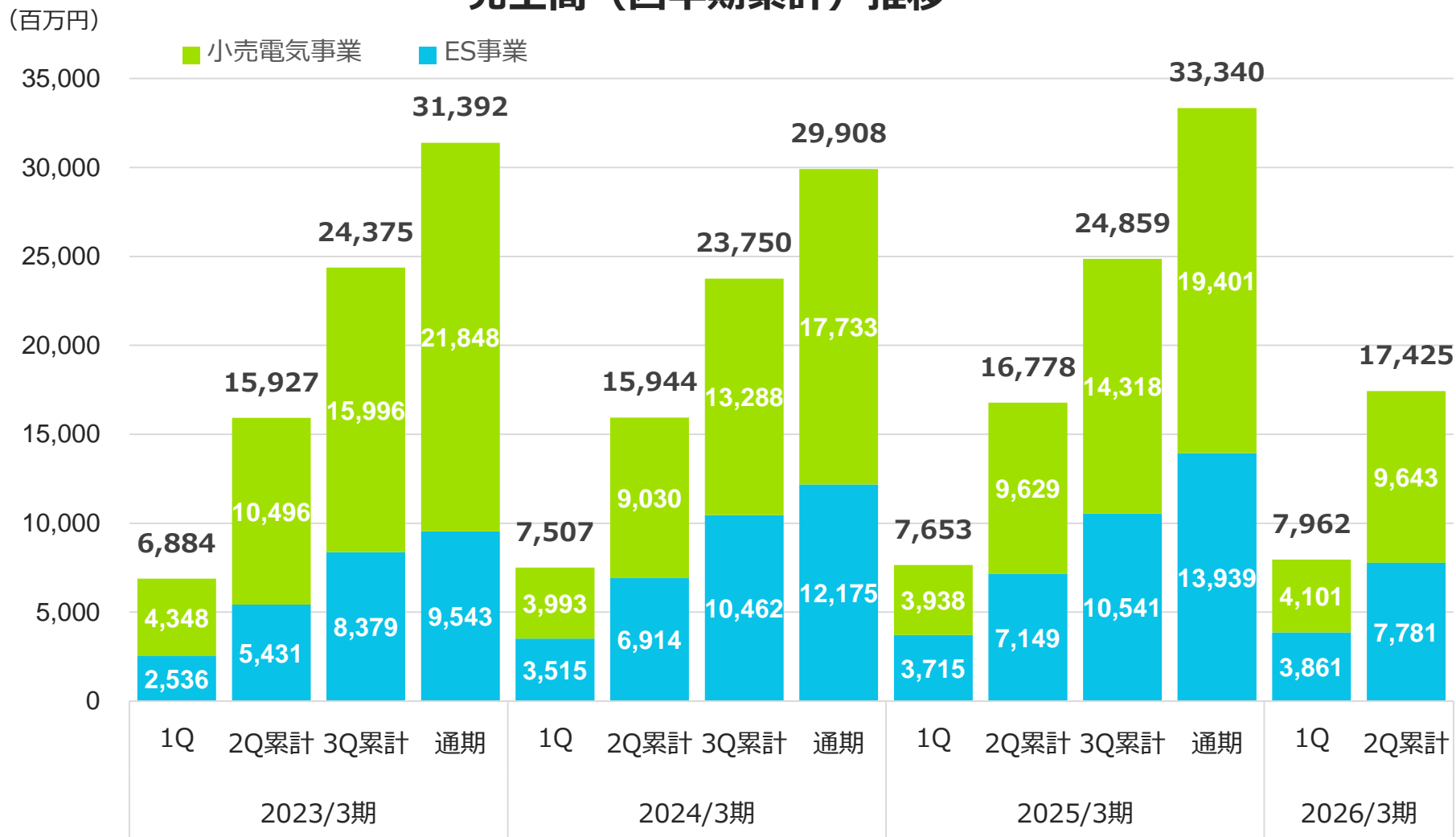
※ES事業（エネルギーソリューション事業）：(株)GRコンサルティング、(株)グリムスエナジー、(株)グリムスパワー、(株)グリムソーラー

2025/3期におけるES事業は旧ECS事業と旧SHP事業の合算値

※小売電気事業：(株)グリムスパワー、(株)GRコンサルティング

連結業績ハイライト（売上高）

売上高（四半期累計）推移



2026/3期2Q累計

売上高 17,425百万円

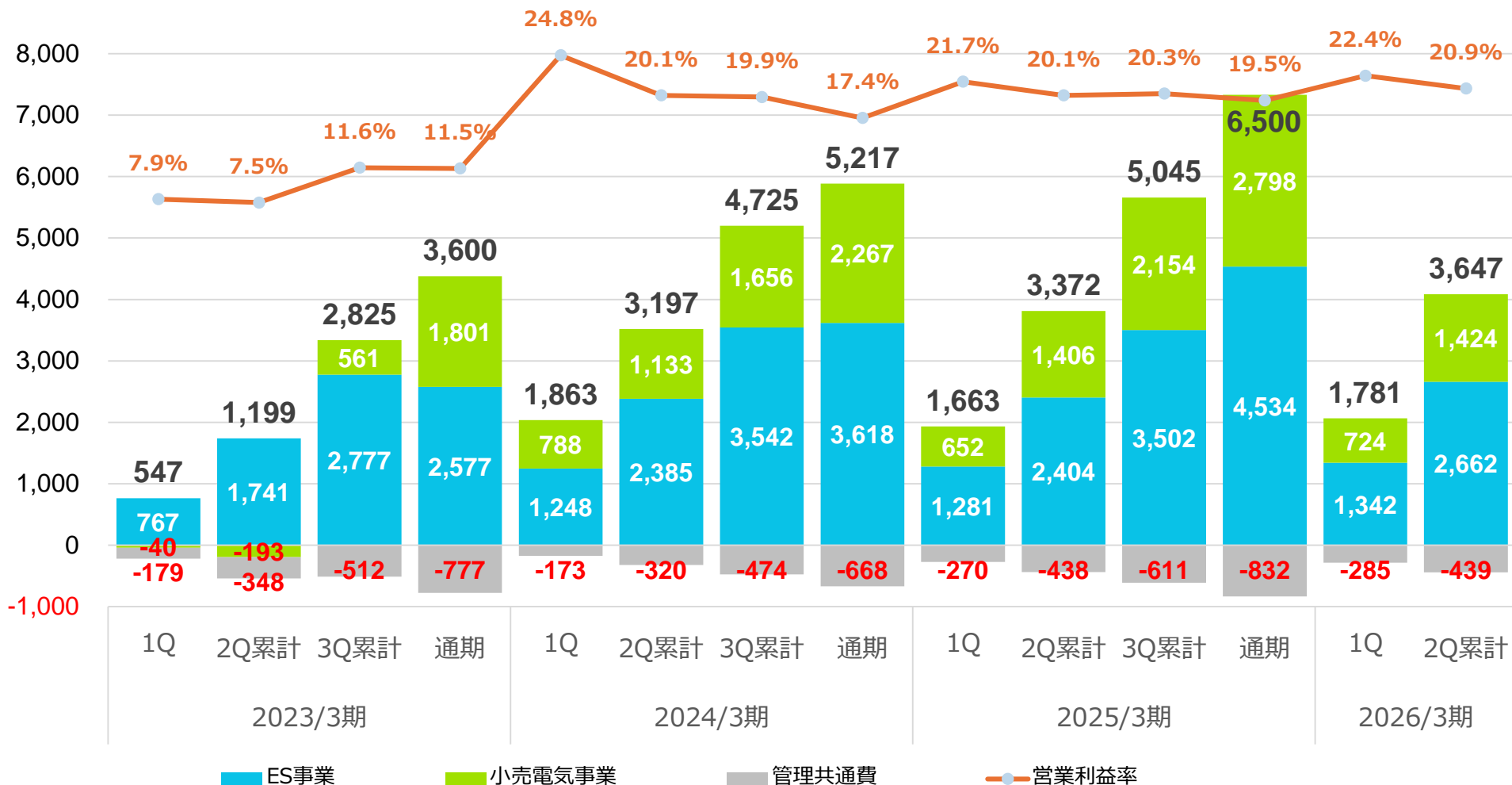
(前年同期比 +3.9%)

過去最高の2Q累計売上高

※2025/3期以前におけるES事業は旧ECS事業と旧SHP事業の合算値

連結業績ハイライト（営業利益）

営業利益（四半期累計）推移



2026/3期2Q累計
営業利益 3,647百万円
(前年同期比 +8.1%)
過去最高の2Q累計営業利益

※2025/3期以前におけるES事業は旧ECS事業と旧SHP事業の合算値

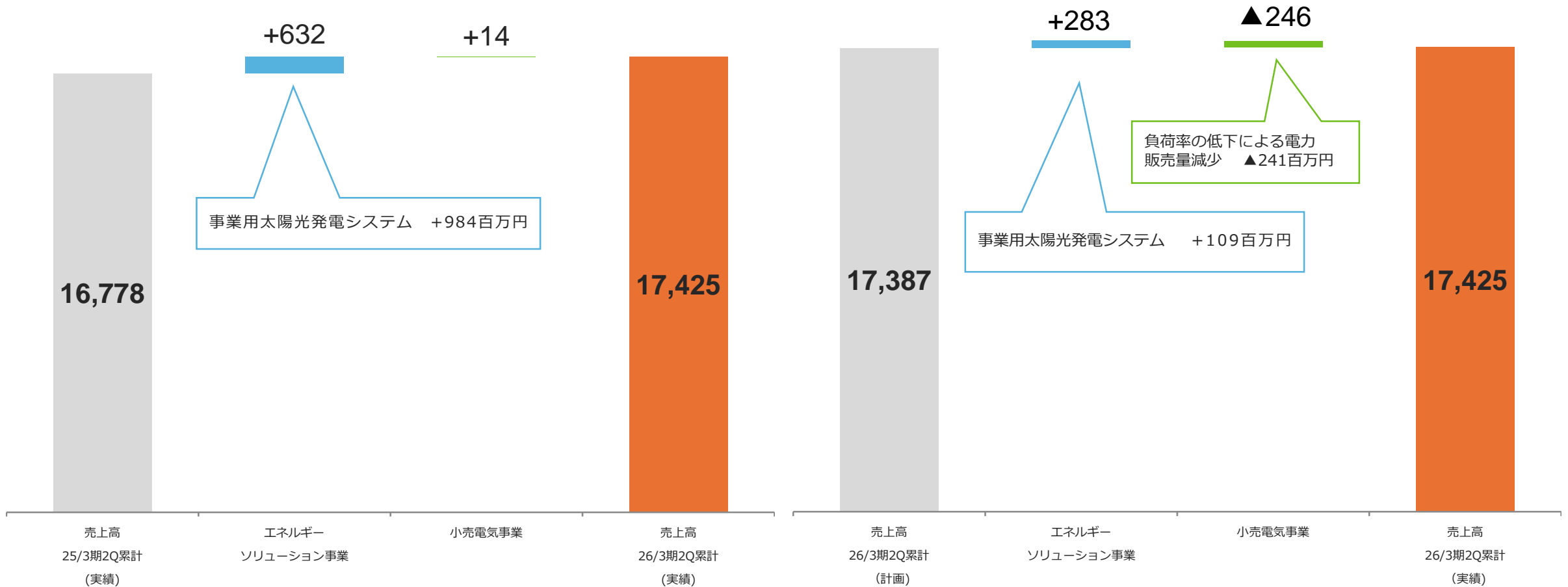
セグメント別業績ハイライト（売上高）

(百万円)

売上高の増減要因（前期比）

(百万円)

売上高の増減要因（計画比）



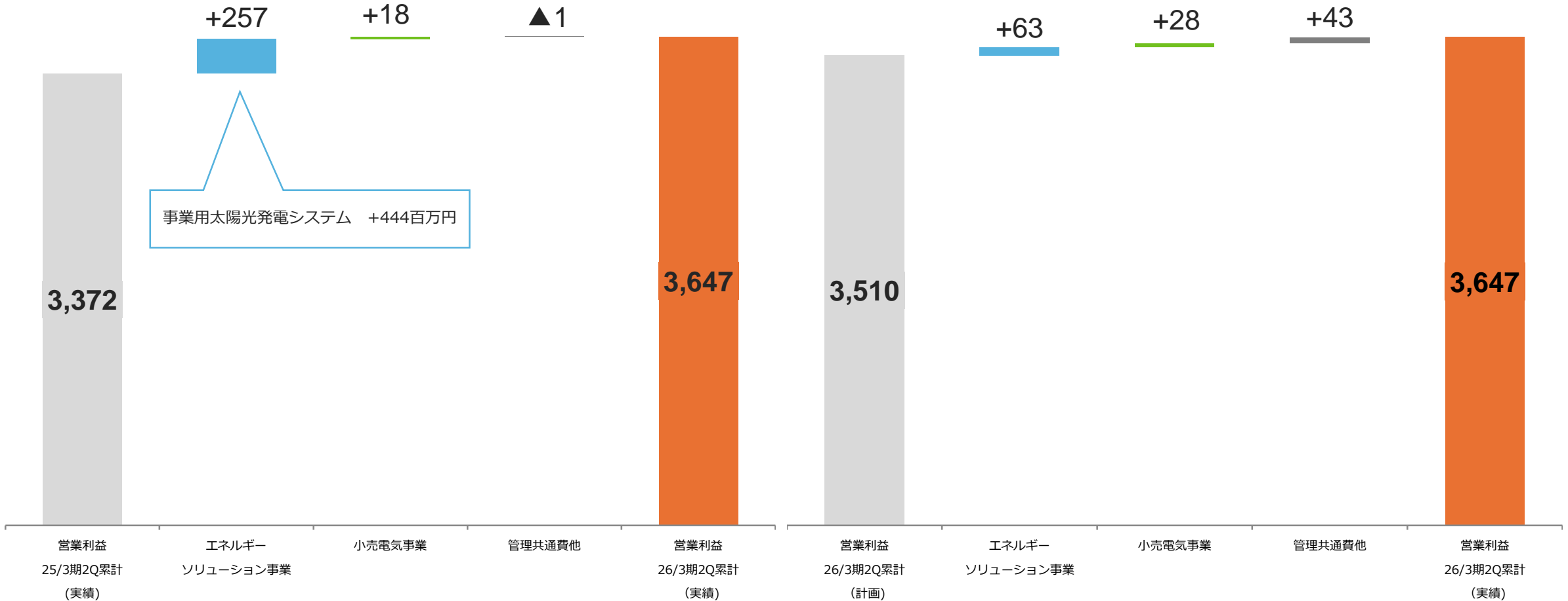
セグメント別業績ハイライト（営業利益）

(百万円)

営業利益の増減要因（前期比）

(百万円)

営業利益の増減要因（計画比）



小売電気事業の変動要因

■ 前年同期比（2Q累計）の変動要因

前期粗利1,707百万円と当期粗利1,905百万円の増益分198百万円のうち、下記①+②+③の要因で+191百万円となった。

① 販売量の増加による粗利増加

	販売量 (MWh)	粗利影響 (百万円)
26.3期2Q累計	318,500	+142
25.3期2Q累計	306,266	

② 市況変動の差引による粗利減少 (価格: 円/kWh)

燃調価格 (売上減) と相対価格 (原価増) の影響で悪化

	燃調価格	市場価格	相対価格	粗利影響 (百万円)
26.3期2Q累計	2.90	12.40	14.23	-296
25.3期2Q累計	3.86	13.15	13.27	

③ 容量市場拋出金(※1)の負担減少 (単位: 百万円)

容量市場の粗利影響は大幅に改善 (②とトレードオフの関係)

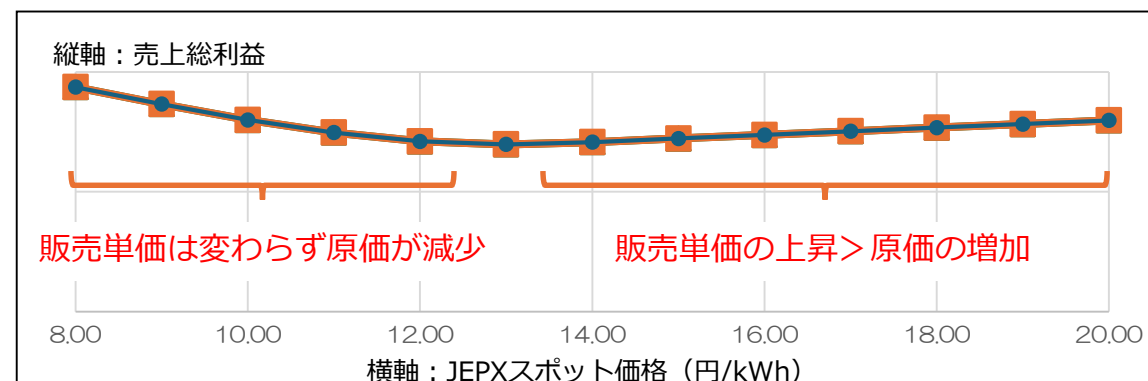
	容量拋出金売上	容量拋出金原価	粗利影響 (百万円)
26.3期2Q累計	293	250	+345
25.3期2Q累計	530	823	

※1 発電事業者に安定供給のために必要な電源への投資を促し、小売電気事業者等に負担を求める制度

■ 電力市場価格の変化が利益に与える影響について

低圧販売は市場価格が一定金額 (平均13円/kWh程度) を上回ると顧客転嫁が始まる「独自燃調費制度」を全顧客へ採用している。

当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しているため、市場価格が高騰しても「売上増加>原価増加」となり、下落しても「売上減少<原価減少」となる状況。



■ 電力市場価格の計画と実績の影響

	市場価格 (円/kWh)	売上 (百万円)	原価 (百万円)	差引 (百万円)
実績	12.40	9,583	7,687	1,896
計画	12.85	9,806	7,980	1,826
差異	-0.45	-223	-293	+70

貸借対照表 (B/S)

自己資本比率は前期末62.3% → 今期中間期末65.2% 良好な財務基盤を維持

(単位：百万円)	2025/3/末	2025/9/末	増減額	主な増減要因
流動資産	21,518	22,074	+556	現金及び預金 売掛金 商品 貸倒引当金 +332百万円 +677百万円 ▲394百万円 ▲47百万円
固定資産	4,516	4,557	+41	建設仮勘定 投資有価証券 +841百万円 ▲816百万円
資産合計	26,034	26,632	+597	
流動負債	7,048	6,284	▲764	買掛金 未払金 未払法人税等 未払消費税等 賞与引当金 ▲273百万円 ▲339百万円 ▲107百万円 ▲194百万円 +158百万円
固定負債	2,676	2,899	+222	長期借入金 +239百万円
負債合計	9,725	9,183	▲541	
純資産合計	16,309	17,448	+1,139	中間包括利益 剰余金の配当 +2,508百万円 ▲1,363百万円
負債・純資産合計	26,034	26,632	+597	

キャッシュフロー (C/F)

(単位：百万円)	2025/3期 2Q累計	2026/3期 2Q累計	2026/3期2Q累計の 主な内訳	
営業活動によるキャッシュフロー	2,119	1,690	税金等調整前中間純利益 売上債権の増加額 法人税等の支払額	+3,710百万円 ▲677百万円 ▲1,254百万円
投資活動によるキャッシュフロー	▲264	▲238	投資有価証券の売却 有形固定資産の取得 敷金及び保証金の差入れ	+818百万円 ▲913百万円 ▲138百万円
財務活動によるキャッシュフロー	▲1,162	▲1,119	長期借入れ 長期借入金の返済 配当金の支払額	+1,000百万円 ▲756百万円 ▲1,362百万円
現金及び現金同等物の増減	691	332		
現金及び現金同等物の期末残高	11,165	14,183		

2026年3月期 業績予想及び配当予想

■ エネルギーソリューション事業

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していただくことで電力コストを削減いたします。

太陽光発電システム設置済み事業所（当社累計実績4,500件）へ、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、着実な成長を図ります。

■ 小売電気事業

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ものと予想しております。

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ります。

■ 全社業績

積極的な人材投資を図り、エネルギーソリューション事業の拡大と小売電気事業の着実な成長により、今期も過去最高営業利益の更新を見込みます。2Q営業利益の進捗率は51.0%。

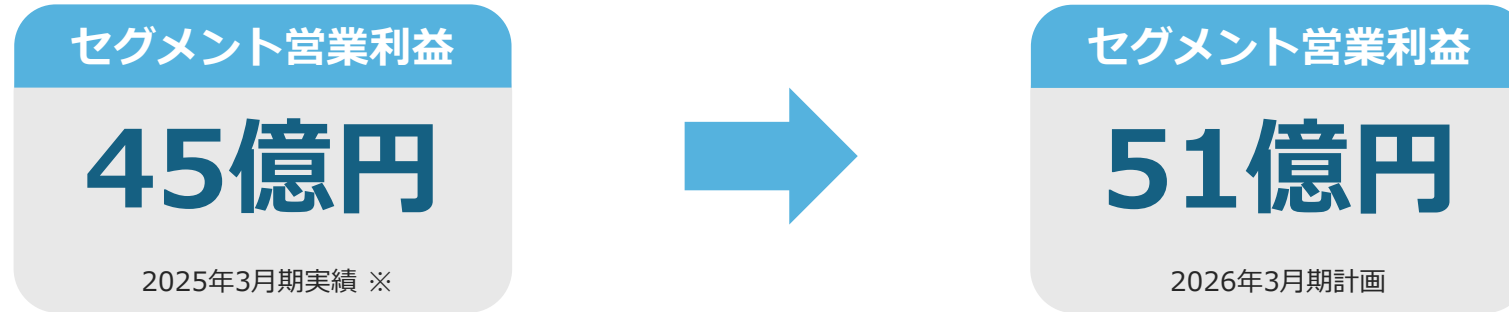
2026年3月期業績予想



(単位：百万円)	2026/3期2Q累計 (実績)		2026/3期業績予想 (2025年5月15日発表)		2Q累計 進捗率	2025/3期業績 (実績)	
	金額	対売上高	金額	対売上高		金額	対売上高
売上高	17,425	100.0%	35,816	100.0%	48.7%	33,340	100.0%
ES事業	7,781	44.7%	15,346	42.8%	50.7%	13,939	41.8%
小売電気事業	9,643	55.3%	20,469	57.2%	47.1%	19,401	58.2%
売上総利益	6,117	35.1%	12,312	34.4%	49.7%	10,984	32.9%
ES事業	4,212	54.1%	8,478	55.2%	49.7%	7,502	53.8%
小売電気事業	1,905	19.8%	3,834	18.7%	49.7%	3,481	17.9%
営業利益	3,647	20.9%	7,150	20.0%	51.0%	6,500	19.5%
ES事業	2,662	34.2%	5,159	33.6%	51.6%	4,533	32.5%
小売電気事業	1,424	14.8%	2,924	14.3%	48.7%	2,798	14.4%
管理共通費	▲439	-	▲932	-		▲832	-
経常利益	3,705	21.3%	7,195	20.1%	51.5%	6,645	19.9%
当期(中間)純利益	2,508	14.4%	4,865	13.6%	51.6%	4,558	13.7%

※ES事業（エネルギーソリューション事業）：(株)GRコンサルティング、(株)グリムスエナジー、(株)グリムスパワー、(株)グリムソーラー
 2025/3期におけるES事業は旧ECS事業と旧SHP事業の合算値
 ※小売電気事業：(株)グリムスパワー、(株)GRコンサルティング

クロスセルにより、顧客のライフタイムバリューを高める営業手法で、着実な成長を図ります。

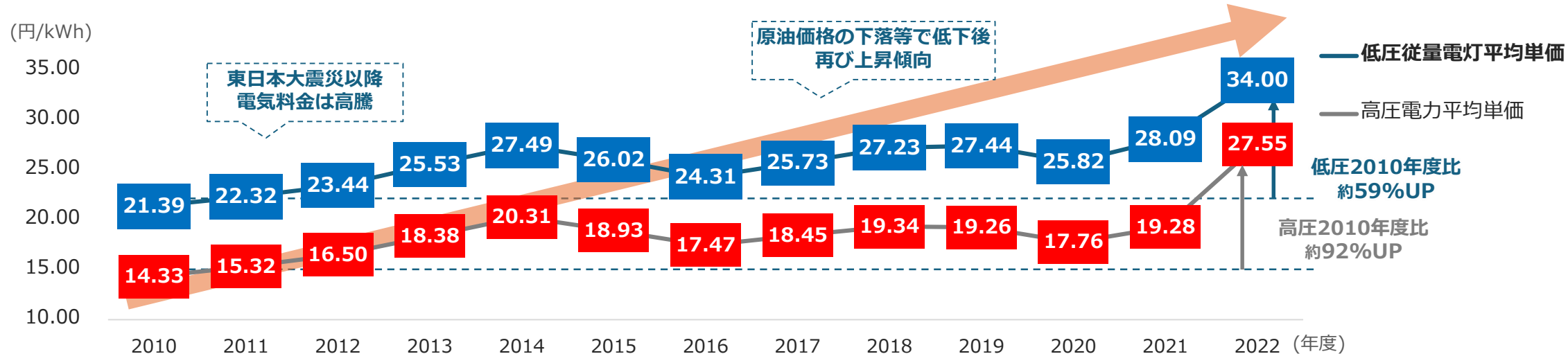


※ 2025年3月期実績は旧ECS事業とSHP事業の合算値



事業用太陽光が拡大する背景

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	29.80円
	120~300kWh	36.40円
	300kWh~	40.49円
燃料調整額	kWh	月毎に変動
再エネ賦課金	kWh	3.98円

■ 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	19.76円
	その他季	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。

戦略①：負荷率の低い顧客を選別受注

当社はプッシュ型営業の強みを活かし、調達リスクが比較的少なく、利益率が高く見込める顧客を選別受注している。

負荷率の高い顧客

基本料金 (容量に応じて固定)
電力量料金
基本料金の割合が下がるため、1kWhあたりの基本料金が小さくなり、販売単価が低下

負荷率の低い顧客

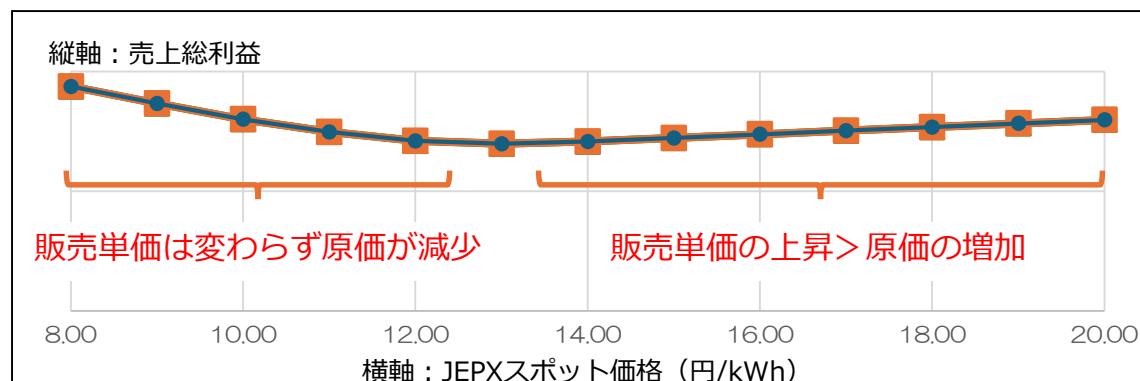
基本料金 (容量に応じて固定)
電力量料金
基本料金の割合が上がるため、1kWhあたりの基本料金が大きくなり、販売単価が上昇

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

戦略②：再現性の高いリスクヘッジ策

低圧販売は市場価格が一定金額（平均13円/kWh程度）を上回ると顧客転嫁が始まる「独自燃調費制度」を全顧客へ採用している。

前期と同様、当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、下落しても「売上減少<原価減少」となる状況。



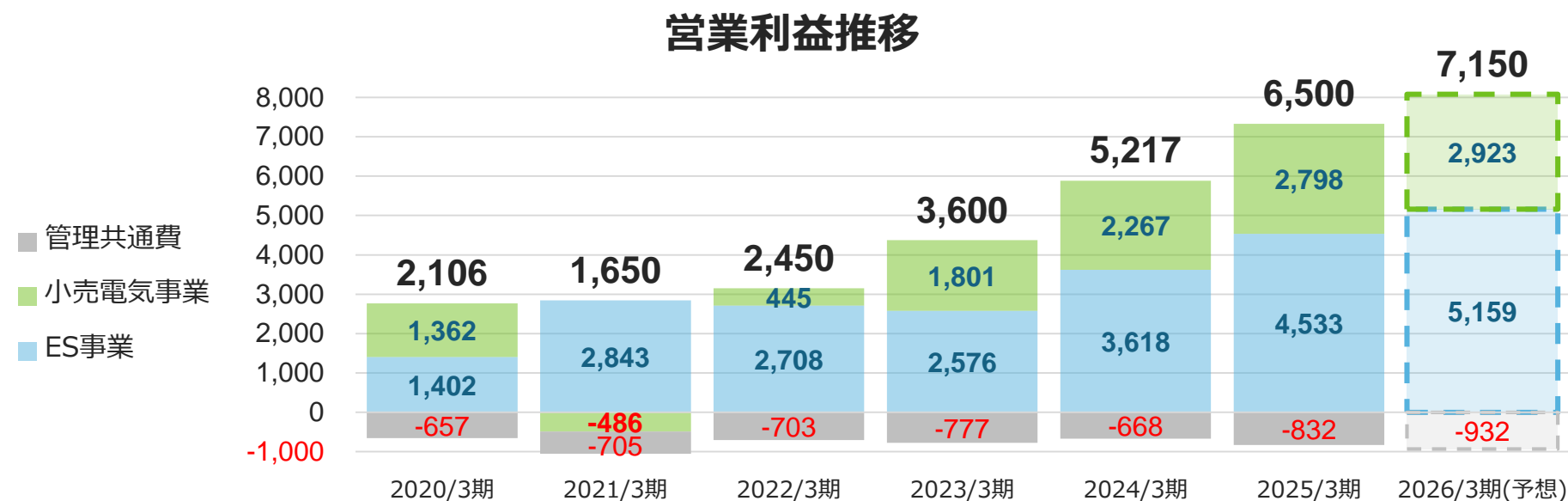
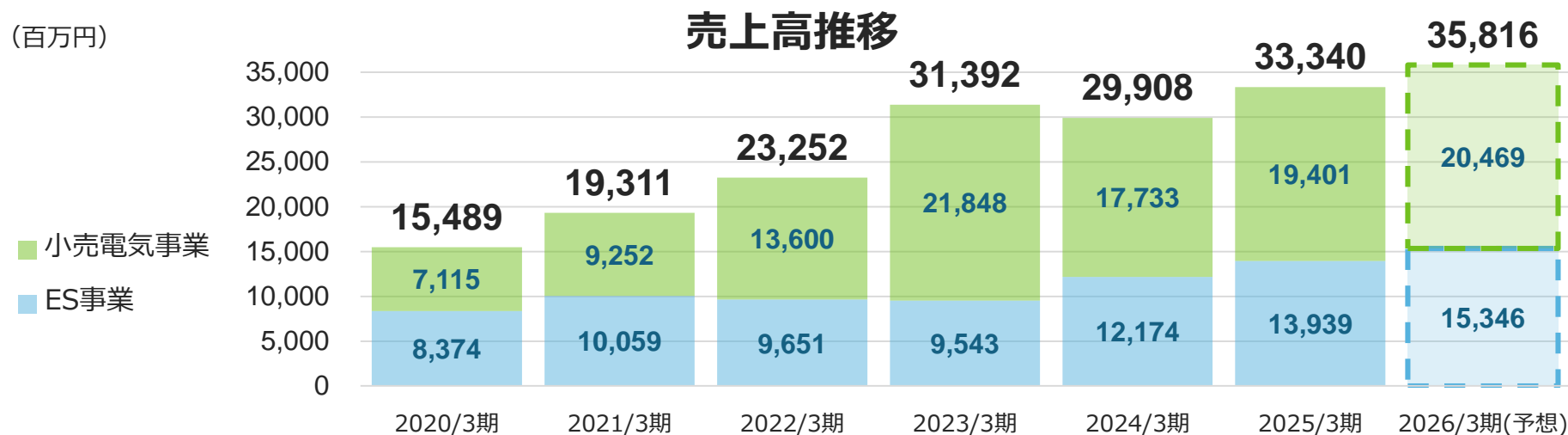
市場環境：26年3月期は相対電源価格が前期より高くなったが、総合的に見るとやや好転

調達種別	24年3月期 実績	25年3月期 期初計画	25年3月期 実績	26年3月期 計画
市場価格	11.50 円/kWh	13.71 円/kWh	13.56 円/kWh	12.84 円/kWh
相対電源価格	22.31 円/kWh	12.91 円/kWh	13.14 円/kWh	14.22 円/kWh
容量供出金負担額	0.00 円/kWh	2.80 円/kWh	2.77 円/kWh	0.72 円/kWh

※ 25年3月期 期初計画の市場価格は、2024年4月30日時点のTOCOM電力先物価格を当社の調達計画で加重平均
26年3月期 計画の市場価格は、2025年4月22日時点のTOCOM電力先物価格を当社の調達計画で加重平均

連結業績ハイライト（売上高・営業利益）

(百万円)



2026/3期計画

- 売上高 35,816百万円
(前期比+7.4%)
- 営業利益 7,150百万円
(前期比 +10.0%)

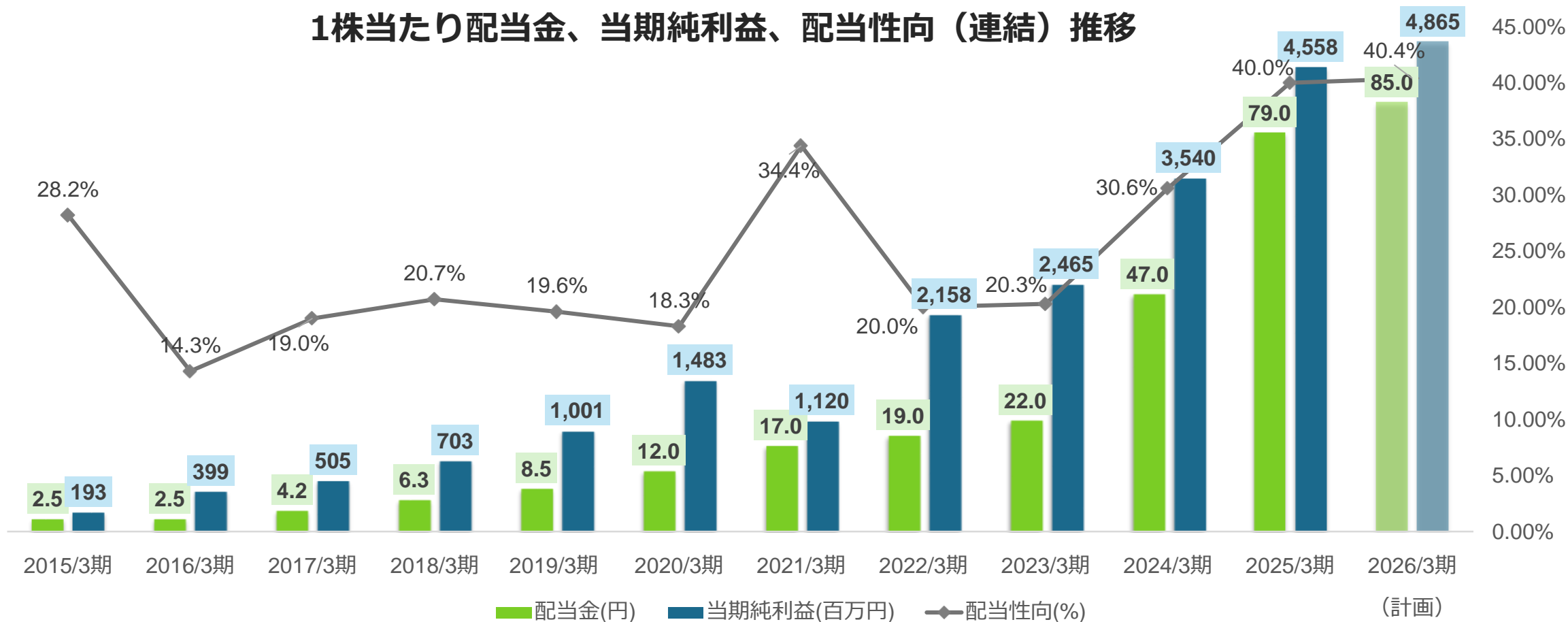
過去最高売上高・利益を更新

※ 2025/3期以前におけるES事業は旧ECS事業と旧SHP事業の合算値

2026年3月期配当予想

2025/3期より配当性向40%を目安として配当を実施
 2026/3期の配当予想は中間配当25円+期末配当60円

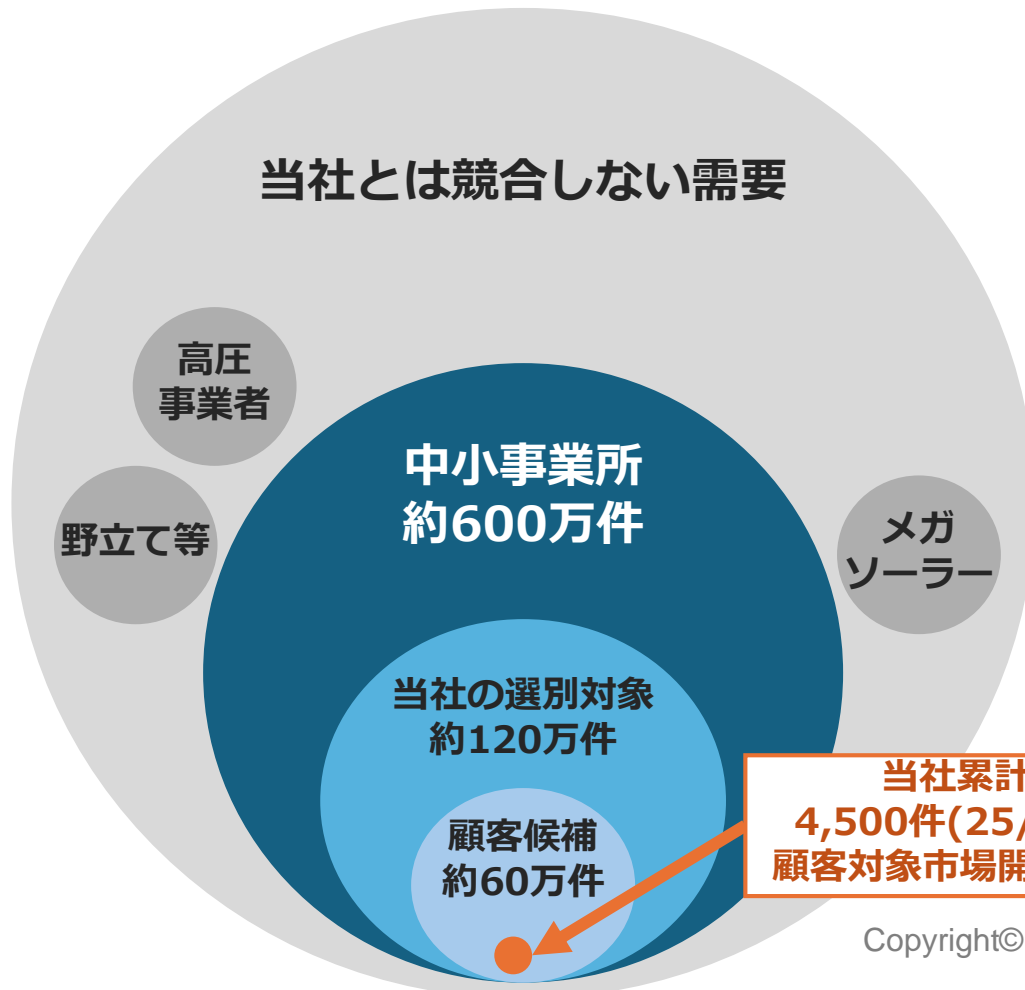
1株当たり配当金、当期純利益、配当性向（連結）推移



※1株当たり配当金は、2017年10月1日の1：1.5、2018年8月1日の1：2、2020年9月1日の1：2の株式分割の影響を遡及して調整しております。

成長戦略

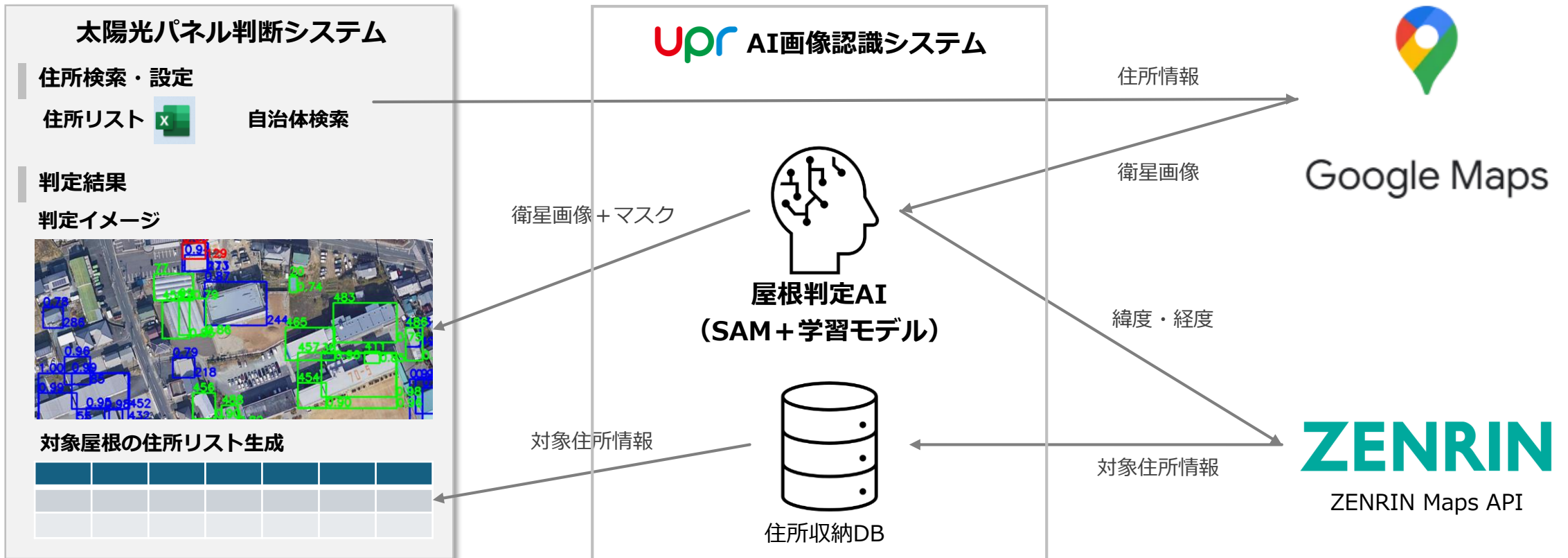
- 当社がターゲットとする市場は中小企業であり、顧客の導入目的は電気料金の削減ニーズが高い
- 現在の顧客開拓実績は顧客候補の0.8%に過ぎず、拡大余地は大きい



- 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25/3期末累計実績は約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



系統用蓄電池事業の進捗状況

高圧蓄電所（2MW／8MWh）の建設を全国で6箇所推進（第2四半期に2箇所追加）
6箇所全て翌期（2027年3月期）から業績寄与する予定

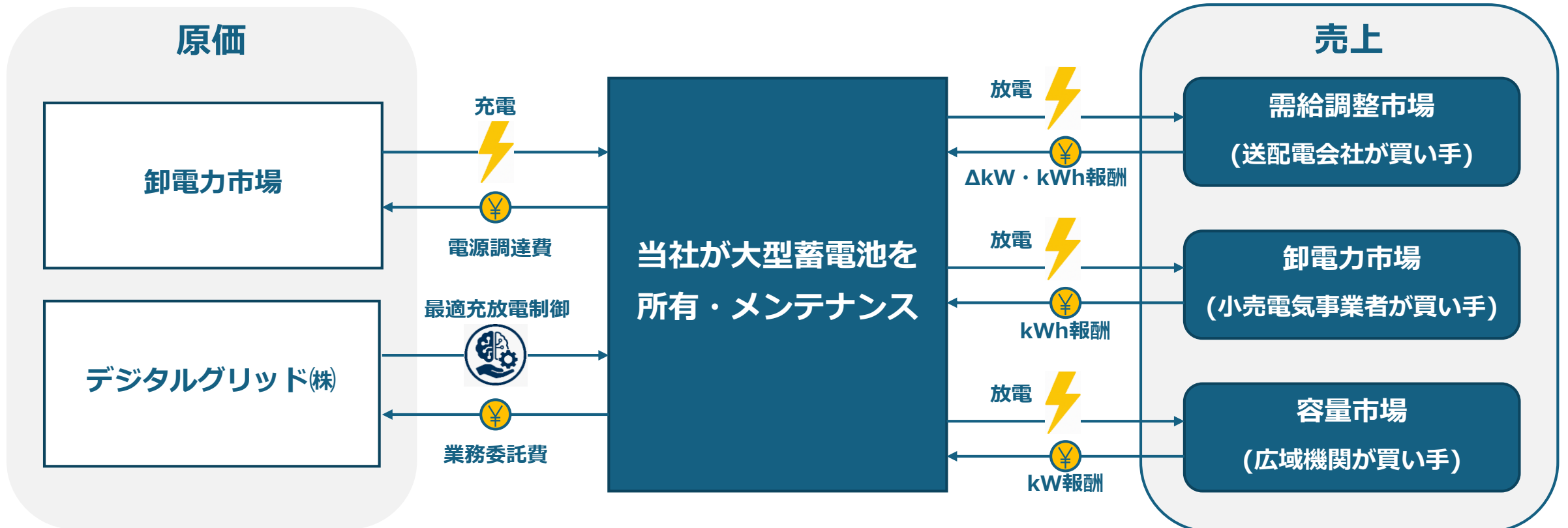
	三重県 伊賀BP	愛知県 豊橋BP	愛知県 豊橋BP II	愛知県 知多BP	滋賀県 大津BP	兵庫県 小野BP
蓄電池出力	約2MW	約2MW	約2MW	約2MW	約2MW	約2MW
蓄電池容量	約8MW	約8MW	約8MW	約8MW	約8MW	約8MW
蓄電池メーカー	HUAWEI	HUAWEI	HUAWEI	HUAWEI	HUAWEI	HUAWEI
試運転	2026年1月～ （予定）	2026年3月～ （予定 ※1）	2026年3月～ （予定）	2026年7月～ （予定）	2026年9月～ （予定 ※2）	2026年9月～ （予定）
本稼働 （業績寄与）	2026年6月～ （予定）	2026年8月～ （予定 ※1）	2026年8月～ （予定）	2026年11月～ （予定）	2027年2月～ （予定 ※2）	2027年2月～ （予定）

※1 電柱設置に係る用地交渉に遅延が発生

※2 系統連系工事内容の見直しによる遅延が発生

系統用蓄電池事業のビジネスモデル

- 需給調整市場は2021年創設、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
- 再生可能エネルギーの普及拡大に伴う、需給安定化のための系統用蓄電池ニーズの高まり



小売電気事業の複数ライセンス戦略

- 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

サステナビリティ

グリムスは、「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いたします。

Environment

- 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いたします。
- 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いたします。
- 気候関連財務情報開示タスクフォース（TCFD）の提言への賛同を表明しています。

Society

- 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、常に社会と共に発展することを目指します。

Governance

- 取締役会メンバーの1/3以上を社外取締役で構成（うち1名は女性）することで取締役の職務執行の適正性を保持するとともに、コンプライアンス委員会及びリスク管理委員会において経営上の重要な課題の評価と管理を行っています。

関連するSDGs目標



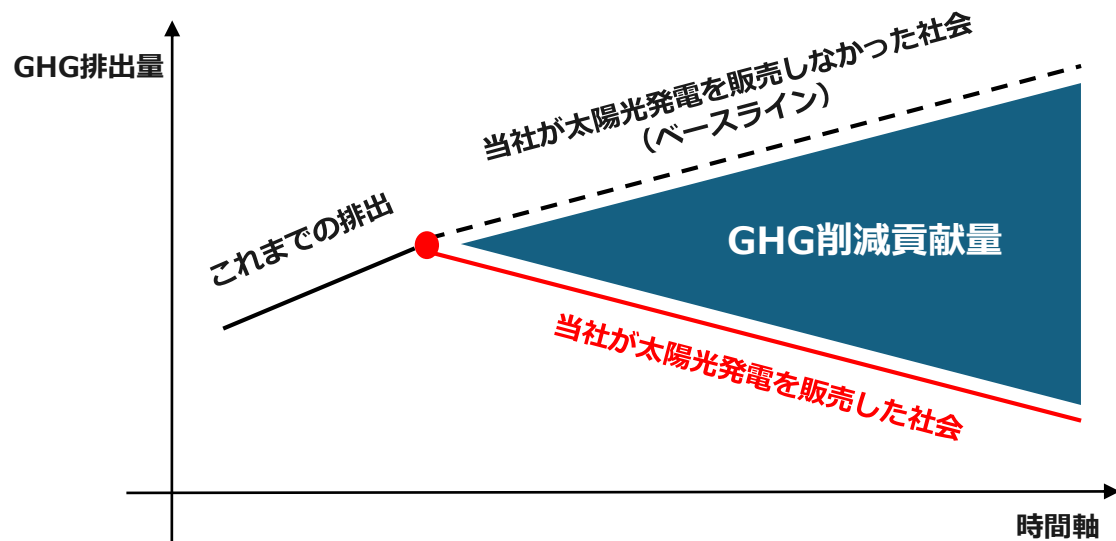
太陽光発電システムの販売によるGHG削減貢献量

■ GHG削減貢献量とは

GHG削減貢献量とは、企業が提供する製品やサービス等のソリューションを通じて社会全体のGHG（温室効果ガス）の排出削減にどれだけ貢献しているかを評価する指標です。

当社は太陽光発電システムの導入を未検討の中小企業等に対して、提案型の営業活動を行うことで、再生可能エネルギーの普及を推進しています。2025年3月期に当社が販売した案件の年間発電量は合計35,978 MWhに達し、日本国内の電力系統平均排出係数（0.000422 t-CO₂/kWh、環境省公表2025年度代替値）を用いて算定すると、年間で約1.5万t-CO₂のGHG排出削減に貢献しました。

本算定は、WBCSD「Guidance on Avoided Emissions」およびGXリーグの「削減貢献量の算定・開示に関する指針」に準拠しており、ベースライン設定やデータソースを明確化することで透明性を確保しています。当社は今後も外部検証を含む信頼性向上に努め、再生可能エネルギーを通じた脱炭素社会への貢献を強化してまいります。



出所：WBCSD「Guidance on Avoided Emissions」をもとに加工して作成

	22/3期	23/3期	24/3期	25/3期
年間発電量 (MWh)	9,134	18,634	29,102	35,978
削減貢献量 (t-CO ₂)	3,855	7,864	12,281	15,183

パーパス

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。

私たちが手がける電力削減は、環境への配慮はもちろん、お客さまの経営力の向上にもつながっています。その結果として、企業の次なる挑戦を後押しできること、そして日本経済の活力の一端を担えることを、私たちは心から誇りに思っています。そんな想いをパーパスに込めました。

企業スローガン・コーポレートアイデンティティ

経営に新しいエネルギーを



誠実な青、挑戦の矢印、そしてエネルギーの赤— 未来へと還元される、グリムスの意思。
Gに秘めた矢印は、常に上を目指す向上心の象徴。
このロゴは、変化を恐れず、社会と地球の未来に貢献し続けるグリムスの意思のシンボルです。

本資料に関するお問い合わせ

TEL 03-5769-3500

ir@grems.co.jp

(免責事項)

本資料は、金融商品取引法上のディスクロージャー資料ではなく、その情報の正確性、安全性を保障するものではありません。また、特定の商品についての募集・勧誘・営業等を目的としたものではありません。

本資料に記載された見解、見通し、ならびに予測等は、資料作成時点での弊社の判断であり、今後予告なしに変更されることがあります。予めご了承ください。