

平成 24 年 5 月 9 日

各 位

会 社 名 株 式 会 社 グ リ ム ス  
代 表 者 名 代 表 取 締 役 社 長 田 中 政 臣  
( J A S D A Q ・ コード 3 1 5 0 )  
問 い 合 わ せ 先 専 務 取 締 役 小 野 裕 章  
T E L 0 3 - 5 7 6 9 - 3 5 0 0

## 「2012 中期経営計画」に関するお知らせ

当社は、平成23年6月24日に、平成24年3月期から平成26年3月期までの「中期経営計画」を発表いたしました。現況の経営環境を反映し、新たに平成25年3月期から平成27年3月期までの3ヶ年の「2012中期経営計画」を策定いたしましたので、お知らせいたします。

### 記

#### 1. 「2012 中期経営計画」策定の背景

当社は、平成 23 年 4 月に会社分割を行い持株会社制へ移行するとともに平成 23 年 6 月に新規事業会社を設立し、持株会社と事業会社 3 社で構成するグループ経営を開始するに当たり、成長戦略と目標数値を明確にするため、平成 23 年 6 月に「中期経営計画」を発表いたしました。

フロー型の事業とストック型の事業の双方を行うことで事業の多角化を行い、高成長事業と安定収益事業により収益基盤の強化を図るという経営戦略は引き続き推進してまいりますが、当社グループの事業をとりまく経営環境の現状と最近の業績動向を反映し、新たに平成 24 年 4 月から 3 ヶ年の「2012 中期経営計画」を策定いたしました。

なお、当社グループが策定する中期経営計画につきましては、経営環境等の変化に対応した機動的な事業展開を鑑み、ローリング方式により、每期計画を見直し、更新する方針であります。

#### 2. 事業子会社別の事業戦略

##### (1) 株式会社グリムソーラー

株式会社グリムソーラーは、大型商業施設等での自社運営店舗での販売を主軸とした住宅用太陽光発電システムの販売を行うグリーンハウスプロジェクト事業を行っております。住宅用太陽光発電システムは、環境負荷の少ない再生可能エネルギー源であること、国内における電力不足の問題を解消する中核分野であること、政府主導による補助金などの施策があることから、今後の需要については拡大することを見込んでおります。

当初の中期経営計画においては、営業人員の拡充と店舗展開により、平成 24 年 3 月期において 2,613 百万円、平成 25 年 3 月期において 4,000 百万円、平成 26 年 3 月期において 5,000 百万円の売上高を見込んでおりました。平成 24 年 3 月期の実績は、2,156 百万円であり、見込

みよりも 456 百万円下回っております。これは、店舗出店が計画を下回ったことが主な要因です。今後につきましては、催事を活用した販売に重点を置くこと、大型商業施設以外の出店場所を確保すること、催事場や出店場所を確保するための要員を増員することを対策として実施してまいります。販売地域につきましては、現在は主に関東圏及び一部中部圏での販売を行っておりますが、中部圏及び近畿圏にて出店し、周辺地域での催事を開催することで、販売エリアを拡大してまいります。また、平成 24 年 7 月以降の法人向け電力全量買取制度の実施を見据えた法人向け太陽光発電システムへの新規参入を検討いたします。（但し、現時点では販売実績がないため 2012 中期経営計画の業績数字には反映しておりません）

以上を踏まえ、最近の業績動向を反映したうえで、平成 25 年 3 月期において 3,700 百万円、平成 26 年 3 月期において 4,700 百万円、平成 27 年 3 月期において 5,700 百万円の売上高を見込んでおります。

## (2) 株式会社グリムスプレミアムウォーター

株式会社グリムスプレミアムウォーターは、ミネラルウォーターの宅配を行うウォーターサーバー事業を行っております。宅配水市場につきましては、健康志向の高まりや安全な飲料水の摂取に対する関心の高まりを背景に、水が定期的に宅配される利便性、冷水・温水どちらも利用できる機能、デザイン性に富んだウォーターサーバーのラインナップなどにより個人向けの需要が増加し、今後も市場の拡大を見込んでおります。

当初の中期経営計画においては、営業社員の拡充と育成により平成 24 年 3 月期において 205 百万円、平成 25 年 3 月期において 1,342 百万円、平成 26 年 3 月期において 2,858 百万円の売上高を見込んでおりました。平成 24 年 3 月期の実績は、145 百万円であり、見込みよりも 59 百万円下回っております。これは、7 月より新規事業として開始しましたが、販売手法の確立と営業社員の育成が計画よりも遅れて推移したことが主な要因です。販売手法につきましては、当初計画していた店舗出店を見直し催事販売を主体とするとともに、立地等条件を十分に考慮した催事場を確保することに注力することといたします。そのため、株式会社グリムソーラーと同様、催事場を確保するための要員を増員いたします。組織運営につきましては、チームの編成と競合により競争力の強化を図り、現場でのマネジメントを浸透させてまいります。以上を踏まえ、最近の業績動向を反映したうえで、平成 25 年 3 月期において 853 百万円、平成 26 年 3 月期において 1,400 百万円、平成 27 年 3 月期において 1,800 百万円の売上高を見込んでおります。

## (3) 株式会社 GR コンサルティング

株式会社 GR コンサルティングは、電力基本料金削減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を行っております。電気料金の値上げなどが社会的な関心をひく昨今、電力基本料金の削減に対しては潜在的な需要があるものと見込んでおります。

当初の中期経営計画においては、平成 24 年 3 月期において 2,236 百万円、平成 25 年 3 月期において 2,238 百万円、平成 26 年 3 月期において 2,235 百万円の売上高を見込んでおりました。平成 24 年 3 月期の実績は、2,063 百万円であり、見込みよりも 173 百万円下回っております。これは、人員計画が未達で推移したことが主な要因です。今後は新卒社員の育成に重点

を置き定着率を上げるとともに、人事評価制度の見直しを検討いたします。また、平成 26 年 3 月期以降は既存顧客のリースアップが本格化するため、既存顧客に対してリース・レンタル双方の提案を行い、リプレース需要に対応してまいります。また、LED などの新規商材の取扱いを検討いたします。（但し、現時点では販売実績がないため 2012 中期経営計画の業績数字には反映しておりません）

以上を踏まえ、最近の業績動向を反映したうえで、平成 25 年 3 月期において 1,808 百万円、平成 26 年 3 月期において 1,900 百万円、平成 27 年 3 月期において 2,000 百万円の売上高を見込んでおります。

### 3. 数値目標

#### (1) 連結

連結売上高については、株式会社グリムソーラーと株式会社グリムプレミアムウォーターの事業拡大により、平成 25 年 3 月期において 6,362 百万円、平成 26 年 3 月期において 8,000 百万円、平成 27 年 3 月期において 9,500 百万円を見込んでおります。

連結営業利益につきましては、各事業子会社の営業利益の積み上げにより平成 25 年 3 月期において 532 百万円、平成 26 年 3 月期において 800 百万円、平成 27 年 3 月期において 1,150 百万円を見込んでおります。

(単位：百万円)

|       | 25 年 3 月期 | 26 年 3 月期 | 27 年 3 月期 |
|-------|-----------|-----------|-----------|
| 売上高   | 6,362     | 8,000     | 9,500     |
| 営業利益  | 532       | 800       | 1,150     |
| 経常利益  | 526       | 800       | 1,150     |
| 当期純利益 | 300       | 470       | 660       |

#### (2) 事業子会社別

##### ・株式会社グリムソーラー

(単位：百万円)

|      | 25 年 3 月期 | 26 年 3 月期 | 27 年 3 月期 |
|------|-----------|-----------|-----------|
| 売上高  | 3,700     | 4,700     | 5,700     |
| 営業利益 | 299       | 400       | 550       |

##### ・株式会社グリムプレミアムウォーター

(単位：百万円)

|      | 25 年 3 月期 | 26 年 3 月期 | 27 年 3 月期 |
|------|-----------|-----------|-----------|
| 売上高  | 853       | 1,400     | 1,800     |
| 営業利益 | 52        | 200       | 350       |

##### ・株式会社GRコンサルティング

(単位：百万円)

|      | 25 年 3 月期 | 26 年 3 月期 | 27 年 3 月期 |
|------|-----------|-----------|-----------|
| 売上高  | 1,808     | 1,900     | 2,000     |
| 営業利益 | 569       | 600       | 650       |

以 上



すべての人に感動と喜びを  
Filling the World with Inspiration and Joy

## 2012中期経営計画 株式会社グリムス

<http://www.gremz.co.jp/>

代表取締役社長 田中 政臣

2012年5月9日



すべての人に感動と喜びを  
Filling the World with Inspiration and Joy

|                              |     |
|------------------------------|-----|
| 当社グループの概要について                | P3  |
| 2012中期経営計画の方針及び目標            | P4  |
| 2012中期経営計画の方針及び目標（イメージ）      | P5  |
| 従来の中期経営計画（2011年6月策定）         | P6  |
| 2012中期経営計画（2012年5月策定）        | P7  |
| 定量目標・指標                      | P8  |
| 株主還元策                        | P9  |
| 事業環境の認識と将来予測（グリムスソーラー）       | P10 |
| セグメント別戦略①（グリムスソーラー）          | P11 |
| セグメント別戦略②（グリムスソーラー）          | P12 |
| 事業環境の認識と将来予測（グリムスプレミアムウォーター） | P13 |
| セグメント別戦略（グリムスプレミアムウォーター）     | P14 |
| 事業環境の認識と将来予測（GRコンサルティング）     | P15 |
| セグメント別戦略（GRコンサルティング）         | P16 |
| 経営理念                         | P17 |



当社グループの概要について



|                   |                          |                      |                            |
|-------------------|--------------------------|----------------------|----------------------------|
|                   |                          |                      |                            |
| 事業セグメント           | グリーンハウスプロジェクト事業<br>(創エネ) | ウォーターサーバー事業<br>(宅配水) | エネルギーコストソリューション事業<br>(省エネ) |
| 対象                | 個人(一般住宅)<br>法人(50kW未満)※1 | 個人<br>法人             | 中小規模事業者                    |
| 取扱商品<br>(新取扱商品)   | 太陽光発電システム<br>オール電化、住宅設備  | ウォーターサーバー            | 電子ブレーカー<br>(LED)※1         |
| チャネル              | 店舗<br>催事                 | 催事                   | テレマーケティング                  |
| ポジショニング           | 地域密着・安心                  | 高品質・便利               | 費用・効果                      |
| 収益形態※2            | フロー収益                    | ストック収益               | フロー収益<br>ストック収益            |
| 販売単価<br>(12/3期実績) | 約200万円                   | 約5,000円/月            | 約55万円                      |
| 販売エリア             | 全国※3                     |                      |                            |

※1 法人(50kW未満)向け太陽光発電システム及びLEDは2012年7月以降に販売開始予定  
 ※2 フロー収益: 売り切り型の収益形態、ストック収益: 毎月一定の固定収入が見込める安定的な収益形態  
 ※3 グリムソーラーとグリムスプレミアムウォーターの全国展開を2013年3月期より開始  
 ※4 太陽光発電システム等の卸売を行う子会社のグリムストックの開始時期については確定次第改めて発表予定



2012中期経営計画の方針及び目標

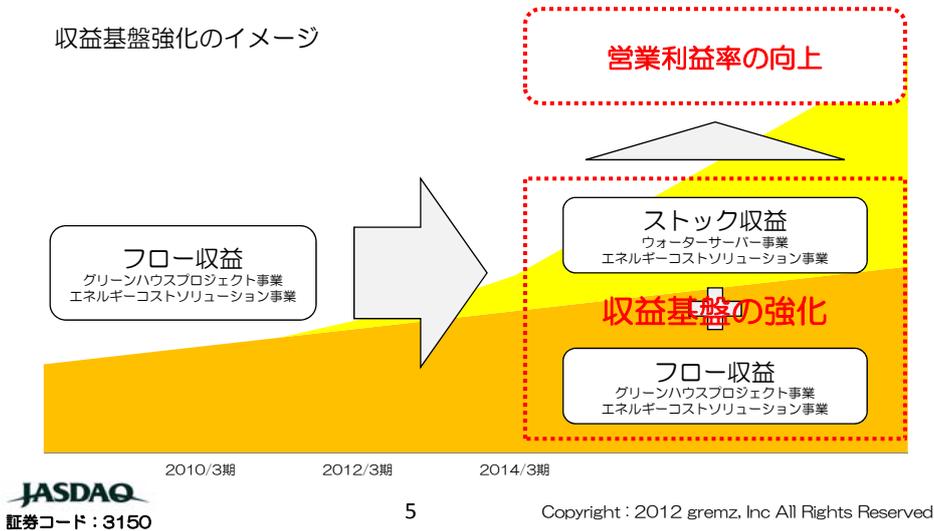


2012中期経営計画の方針及び目標（イメージ）



収益構造の多様化による収益基盤の強化、営業利益率の向上を図る

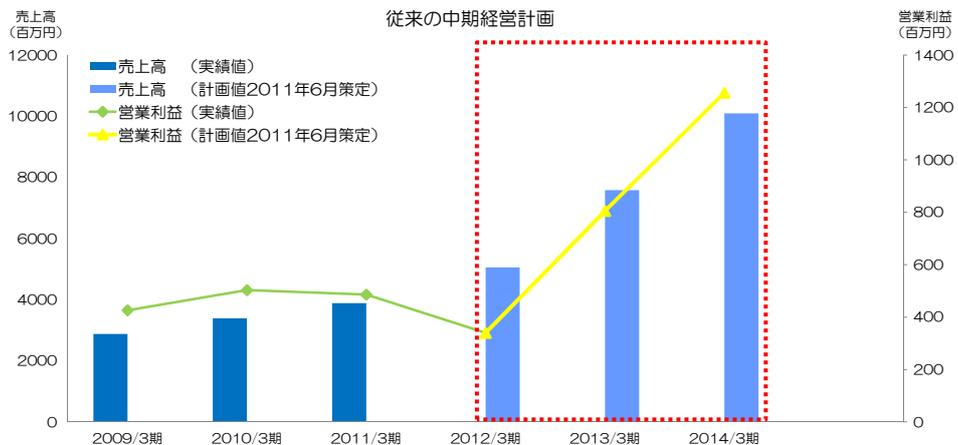
収益基盤強化のイメージ



従来の中期経営計画（2011年6月策定）



太陽光発電システム（GS）及びウォーターサーバー（GPW）に経営資源を集中  
店舗出店及び新規事業への投資により営業利益は2012年3月期に一旦マイナス成長  
ストックビジネスの確立により収益基盤が強化され2014年3月期売上・営業利益ともに過去最高を計画

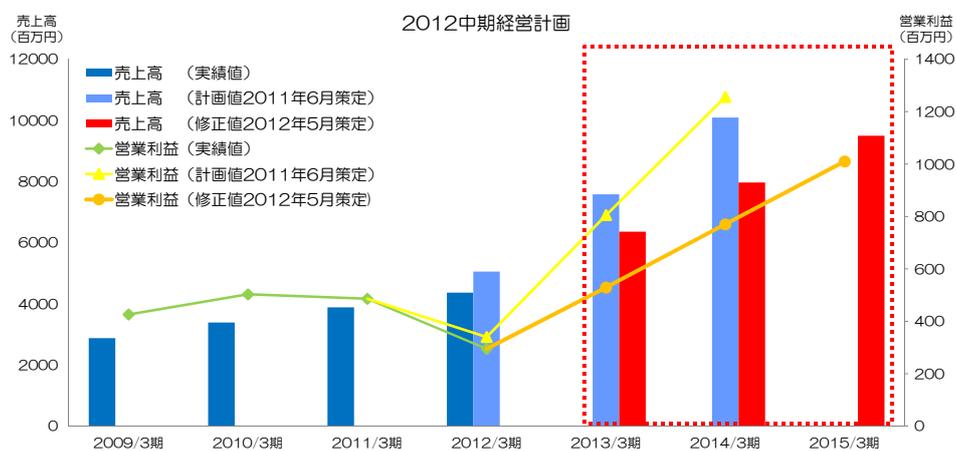


GS：グリムソーラー、GPW：グリムスプレミアムウォーター、GR：GRコンサルティング

## 2012中期経営計画（2012年5月策定）



出店計画の未達（GS）、販売手法の確立に至らず（GPW）、人員計画の未達（GR）により  
2012年3月期計画を見直し  
現状の経営環境を反映し中期経営計画のローリングを実施



GS：グリムスソーラー、GPW：グリムスプレミアムウォーター、GR：GRコンサルティング

JASDAQ  
証券コード：3150

7

Copyright：2012 gremz, Inc All Rights Reserved

## 定量目標・指標



**2015/3期→売上高9,500百万円、営業利益1,150百万円を見込む**

12/3期実績を踏まえ、GS：出店戦略を旗艦店中心から催事場中心に変更（p12）、GPW：販売方法を店舗主体から催事主体に変更（p14）、GR：定着率の向上に重点を置き人員計画の見直しを実施（p16）

| (単位：百万円) | 12/03期 |       | 13/03期 |       | 14/03期 |       | 15/03期 |
|----------|--------|-------|--------|-------|--------|-------|--------|
|          | 計画     | 実績    | 修正前    | 修正後   | 修正前    | 修正後   | 新期計画   |
| 売上高（連結）  | 5,055  | 4,365 | 7,581  | 6,362 | 10,093 | 8,000 | 9,500  |
| GS       | 2,613  | 2,156 | 4,000  | 3,700 | 5,000  | 4,700 | 5,700  |
| GPW      | 205    | 145   | 1,342  | 853   | 2,858  | 1,400 | 1,800  |
| GR       | 2,236  | 2,063 | 2,238  | 1,808 | 2,235  | 1,900 | 2,000  |
| セグメント利益  | 340    | 295   | 805    | 532   | 1,256  | 800   | 1,150  |
| GS       | 147    | 119   | 332    | 299   | 431    | 400   | 550    |
| GPW      | ▲92    | ▲97   | 204    | 52    | 599    | 200   | 350    |
| GR       | 694    | 674   | 688    | 569   | 686    | 600   | 650    |

※セグメント利益に関して管理共通費を考慮しておりません

※連結調整項目は控除しております

※GS：グリムスソーラー、GPW：グリムスプレミアムウォーター、GR：GRコンサルティング

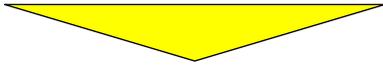
JASDAQ  
証券コード：3150

8

Copyright：2012 gremz, Inc All Rights Reserved

計画の見直しに伴い配当予想を修正  
**2015年3月期の配当性向20.8%**

| 【従来の配当予想】 | 12/03期（予想） | 13/03期（目標） | 14/03期（目標） |
|-----------|------------|------------|------------|
| 連結配当性向    | 43.8%      | 18.5%      | 20.0%      |
| 1株当たり配当金  | 30円        | 50円        | 80円        |



| 【修正配当予想】 | 12/03期（予想） | 13/03期（目標）   | 14/03期（目標）   | 15/03期（目標）   |
|----------|------------|--------------|--------------|--------------|
| 連結配当性向   | 58.5%      | <b>17.0%</b> | <b>18.3%</b> | <b>20.8%</b> |
| 1株当たり配当金 | 30円        | <b>30円</b>   | <b>50円</b>   | <b>80円</b>   |

**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する**

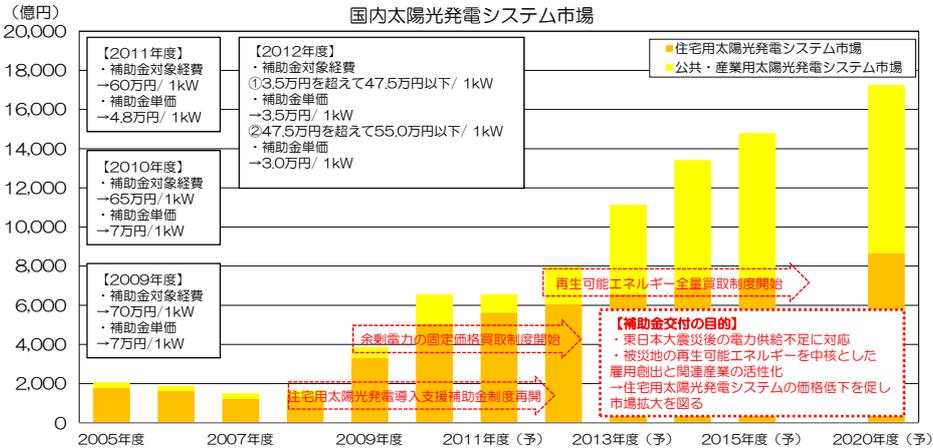
事業環境の認識と将来予測（グリムソーラー）



■太陽光発電システム市場

- ・政府主導の施策（補助金の交付）により市場は拡大  
 （補助金対象経費に上限を設ける→段階的に価格の低減を図る）
- ・再生可能エネルギー全量買取制度（法人向け）2012年7月1日開始（予定）
- ・公共・産業用太陽光発電システム市場は急成長が見込まれる

**太陽光発電システムの低価格化と投資回収の早期化により需要が拡大**



## セグメント別戦略①（グリムソーラー）



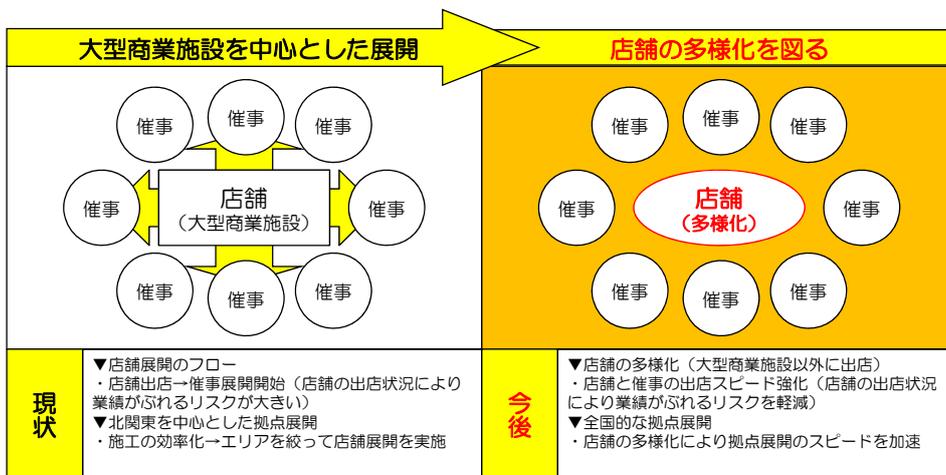
催事場の増強により、太陽光発電システムを全国的に拡販  
催事場担当者とのリレーション強化により催事場の安定稼働を図る

- 催事場の確保
    - ・販売エリアを拡大（全国展開開始）、催事場の稼働数の増強に注力
    - ・催事場の多様化により催事場候補増加
  - 旗艦店の出店場所の確保
    - ・旗艦店は都市への出店とし、大型商業施設以外の出店場所を検討
    - ・旗艦店の役割を地域に密着したPRを目的とした店舗に変更
  - 店舗及び催事場の開拓チームを新設
    - ・店舗及び催事場開発の専任者を配属→出店スピードを加速し全国展開を行う
    - ・店舗及び催事場開発の専任者がGSとGPWの調査を担当→商品特性に合った店舗・催事場開発を実現
    - ・催事場担当者との信頼関係を構築し安定稼働を図る
  - 法人向け太陽光発電システムの販売開始
    - ・再生可能エネルギー全量買取制度開始に伴い、法人向けに太陽光発電システムの提供開始（50kW以下）
  - セット販売の強化
    - ・補助金の支給条件変更（販売単価の低下）に対応、セット販売強化によりお客様1人当たりの販売単価の維持・向上を図る
- ※GS：グリムソーラー、GPW：グリムスプレミアムウォーター

## セグメント別戦略②（グリムソーラー）



催事の開催エリアを中心に販売エリアを拡大、拠点展開のスピード加速



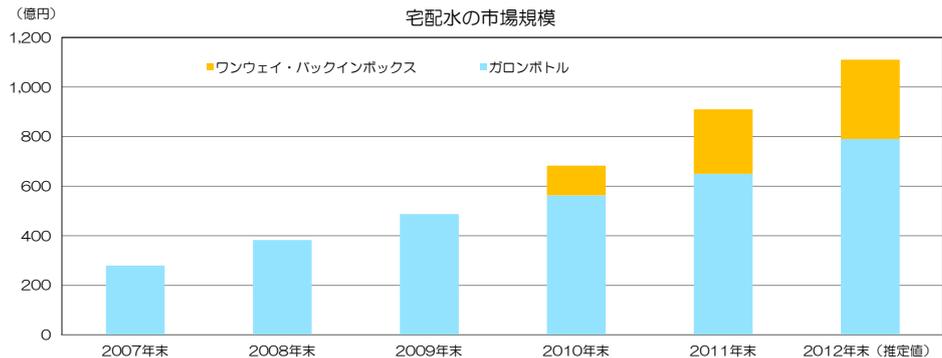
## 事業環境の認識と将来予測（グリムスプレミアムウォーター）



### ■宅配水市場

- ・利便性が認知され、2000年頃から参入企業が増加、急速に市場規模が拡大
- ・デザイン性を重視したサーバーの出現、マス広告による認知度アップ（大手企業）、使い捨て容器を使用したワンウェイ方式の商品が増加し全国配送が可能となったことから個人向け需要が拡大
- ・法人向けについても、災害時の備蓄水を兼ねて販売数が増加

### 宅配水市場は急速に成長、全国配送可能なワンウェイ方式の需要が拡大



JASDAQ  
証券コード：3150

13

（出所）矢野経済研究所、一般社団法人日本宅配水協会  
Copyright：2012 gremz, Inc All Rights Reserved

## セグメント別戦略（グリムスプレミアムウォーター）



販売エリア拡大（全国展開開始）、チーム制移行（管理体制の強化）により  
施設及び個人格差を縮小し販売効率の向上を図る

### ■獲得件数の施設格差を縮小

- ・販売エリアを拡大（全国展開開始）、催事場（候補）を確保し安定稼働を図る
- ・催事場開発の専任者を配属→出店スピードを加速し全国展開を行う
- ・店舗及び催事場開発の専任者がGSとGPWの調査を担当→商品特性に合った催事場開発を実現

### ■獲得件数の個人格差を縮小

- ・人材育成に注力、役職者を輩出しチーム制に移行
- ①チーム制に移行することで受注プロセスの整備を実施
  - ②活動状況のシェア、報告体制の統一等、内部の整備を図る
  - ③整備されたプロセスをもとに営業活動の改善を行い、1人当たり獲得件数向上を図る

### ■取扱商品の拡充

- ・ウォーターサーバーの種類が増加→容量：12ℓor7ℓ、サーバーサイズ：ロング、ショート
- ・採水地の増加（顧客の選択肢の増加）

※GS：グリムスソーラー、GPW：グリムスプレミアムウォーター

JASDAQ  
証券コード：3150

14

Copyright：2012 gremz, Inc All Rights Reserved

## 事業環境の認識と将来予測（GRコンサルティング）



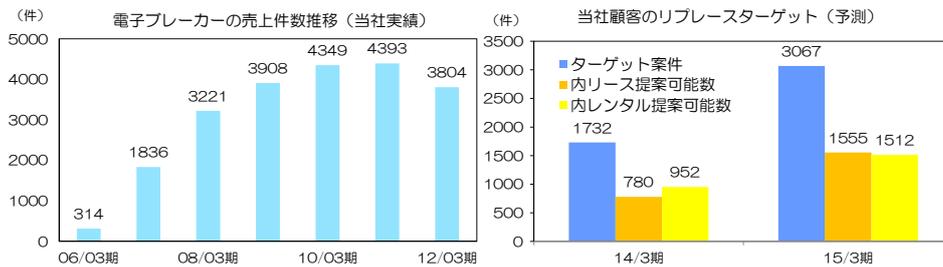
### ■電子ブレーカー市場

- ・経済環境を背景とし電子ブレーカー市場は成長（中小規模事業者を中心に高いコスト削減のニーズに支えられ急成長）

### ■既存顧客のリプレースとレンタル需要の拡大

- ・電子ブレーカーはリース契約（7年）で導入する事業者が大半
- ・2006年当初から契約している事業者のリース契約が満了し再契約（リプレース）の市場機会が発生
- ・メインターゲットとなる中小規模事業者（製造業）のレンタル需要が拡大

**電子ブレーカー市場は引き続き堅調に推移  
リプレース開始に伴う二次商材の提案と拡大するレンタル需要への対応が急務**



**JASDAQ**  
証券コード：3150

15

Copyright : 2012 gremz, Inc All Rights Reserved

## セグメント別戦略（GRコンサルティング）



組織の再構築、既存顧客のリプレース需要の取り込み及び2次商材の販売開始

### ■人員の定着率向上

- ・1人当たり売上高目標を中長期的に緩和する
- ・人員数増加による成長を図る（人員計画の見直しを実施）

### ■人事制度の見直しを実施

- ・成果主義を主体とした人事制度の見直し
- ・歩合制度の見直しを実施→定性面を重視した評価制度にシフト
- ・組織力の強化を主体とした評価制度の確立

### ■新卒の育成・強化

- ・中途の採用計画の見直し→中途の採用費を圧縮、新卒を中心とした組織構築を図る

### ■リプレース・レンタル需要への対応、新規商材の販売開始

- ・既存の営業部と組織を分けて営業活動を実施→責任の範囲を明確にし、権限移譲とともに売上・利益の最大化を図る
- ・LEDの販売を開始（2012年7月以降に販売開始予定）

**JASDAQ**  
証券コード：3150

16

Copyright : 2012 gremz, Inc All Rights Reserved

## すべての人に感動と喜びを Filling the World with Inspiration and Joy

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ます。  
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します。

### 経営ビジョン

#### 顧客

お客様が当社グループからのサービスを安心して享受出来る企業群を目指します。

#### 社員

社員が当社に勤めることを誇りに思い、自分の人生を懸けて働ける企業群を目指します。

#### 株主

株主様にとって当社の成長が永続的な喜びとなる企業群を目指します。

#### 社会

常に社会のニーズを敏感に察知し、求められた価値を提供する企業群を目指します。

本資料に関するお問い合わせ

TEL 03-5769-3500

ir@gremz.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、完全性を保証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。