

グリーンピープルズパワー株式会社

第3回公募増資へのご協力お願い

1、はじめに

グリーンピープルズパワー株式会社（以下「GPP」と言います。）は、市民が作った再生可能エネルギーの発電所の電気を、市民の力で市民であるユーザーに届け、市民の中でエネルギーとお金を循環させる仕組みを作ろうと 2017 年 2 月 3 日に設立されました。

従来の電力会社が電気を届ける仕組みでは、

- 1) 再生可能エネルギーが十分に使われないのではないか、
 - 2) 石炭や原子力などの地球に害をなす発電所が優遇されるのではないか、
 - 3) 結局、大手電力が他の新電力を蹴散らして従来の独占に戻ってしまうのではないか
- と考えたのです。

その仕組みを変えるには、その仕組みの中に入って不都合を見出すことが重要と、当時は右も左も分からぬ状態でこの業界に飛び込んだのです。幸いにして、いろいろな協力者、資金的な支援者に恵まれ、まずは今日まで存続し、2019 年 9 月には小売電気事業者登録（つまり正式なライセンス）も獲得しました。

3 年間という年月のなか、なんとかこの業界の仕組みノウハウもつかんできました。この 2020 年 1 月からは、当社が調達した発電所の電気を供給することもはじまりました。最初に供給したのは、当社の関連会社であるイージーパワー株式会社の千葉県と山梨県の太陽光発電所の電気です。

千葉県匝瑳市の発電所はソーラーシェアリングという、地面で農業し、空中で発電するという「食とエネルギー」が一体となった発電所です。下の畑では、無農薬の有機農業が行われ、生産物は地元のマクロビ（オーガニックな菜食）レストランに供給されています。まさにオーガニックな作物にオーガニックな電気です。

この間当社には、従来のものとは違う電力小売の仕事をやりたいという人が集まっています。それぞれが、そのスキルを生かして創意工夫をしながら「オーガニックな電気の小売」という新しい仕事の仕方を創造しています。再生可能エネルギー100%をめざすための正解はまだありません。意識の高いユーザーの獲得、良質な再生可能エネルギー発電所からの電気調達、場合によっては発電所づくり、そして需給調整への挑戦と、まだ課題は多くあります。その「創造所」を、集まってきた人たちと共に、楽しく築いていきたいと思います。

そして多くの皆様には、電気のユーザーとして、そして資金で支える出資者として、広く大きな「応援団」を形成していただきたいと思います。気候変動による気象の異変、急激な政策の変更、大手電力による取り戻し営業など、いろんなことがあるでしょう。それにびくともしない GPP するために、大きく強い応援団を期待しています。

千葉県匝瑳市のソーラーシェアリング発電所



2、この1年間の営業を振り返って

2019年は着実に業績を伸ばした1年でした。昨年3月には265件だったユーザー数は、現在は500件に届こうとしています。GPPでは特別なCMやキャンペーンは行っていません。ひたすら「電気の相談会」と「ホームページ」と「イベント出店」で、こつこつとお客様を獲得してきました。当初から、1000ユーザー、契約量10MWを黒字化ラインと定め、目標達成を目指してきましたが、いよいよ今年末には達成できるのではないかと思います。

直接お話を聞く対面営業の中では、2016年に一般家庭まで電力自由化され、誰でも電力会社を選べる状態になったのに、その権利を行使されていない方が多いことにも驚かされます。とくに脱原発とか地球温暖化防止とか一生懸命に活動されている方でも、原発を保有する大手電力の電気や石炭の電気を使われていています。もちろん変えねばならない・・・と思われていながら、どうして良いかわからないとか、どこの会社を選べば良いかわからないという理由で考え込まれている例が多いです。

この方々はGPPとはとても親和性の高い消費者の皆さんだと思います。その意味ではGPPの伸び代はまだとても大きいと感じます。最近ではGPPの訴えが届いたのか、ホームページの申し込みフォームから毎日申し込みが舞い込むようになりました。いろいろな地域で「電気の相談会」をさせていただくと、そこで数人の方が即座にユーザーになってくださるようになりました。「電気の購入先を変えることが社会を変えることになる」という、当社のメッセージが少しずつ浸透してきたのかなと思います。

第2回増資の際には、事業計画シミュレーションをもとに「4年目には黒字化の可能性」と書きましたが、4年目の今期にあたり、その実現性はとても高くなっていると自信を持っていいうことができます。今期には、GPPのメッセージが届きはじめたことに加え、いくつかプラスの条件が加わりました。その一つが代理店制度です。当社は昨年秋の正式なライセンス取得により、代理店をもつことができるようになりました。これまでできなかった営業力強化です。すでに複数の法人から代理店の申し出があります。GPPの設立理念を広げながら、営業力が倍増することを期待しています。

そして、もう一つが「再生可能エネルギー100%」への確かさです。これまで当社自身が取次営業という立場で、自社が集めた再生可能エネルギー電気をお届けすることができませんでした。「再生可能エネルギー100%」はめざすものではありましたか、具体的に実現する道が見えていたわけではありません。ライセンスを取得して、それが変わりました。関係会社であるイージーパワー株式会社のソーラシェアリングなど、その電気を仕入れて、送電線を通してユーザーの方にお届けするがまず可能になりました。太陽光発電の電気を供給しようとすると、発電のパターンが一般家庭の電気の消費パターンと違うことがわ

かります。太陽光発電は昼間にピークになりますが、家庭の電力消費は朝と夕方にピークをむかえます。昼間に電気を使う商店や高圧契約の事業所の電気契約が必要というのがわかります。そこで高圧契約のユーザー獲得もはじめました。再生可能エネルギー100%を実現するために、どのようなオペレーションが必要なのか、発電側の電力量把握などの技術的な方法を含め、実現への道がはっきりしてきました。

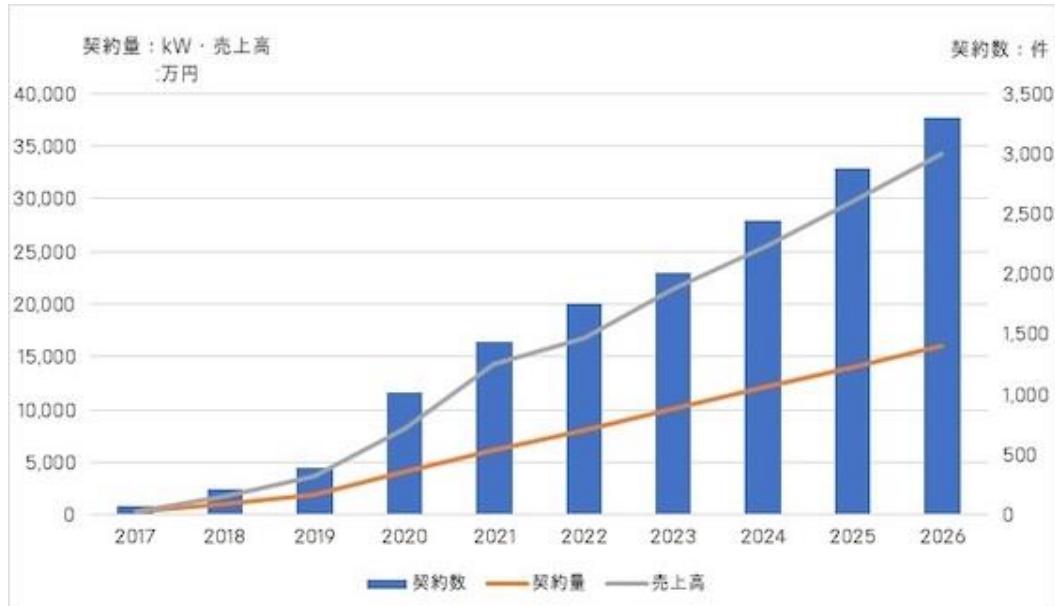
発電所としては、イージーパワーの次に「卒 FIT」の発電所を持つユーザーの皆さんからの電気の買い入れをはじめました。FIT とは、太陽光発電の電気を一定期間定額で買い取る制度です。家庭用太陽光については買取期間 10 年で、2009 年からスタートしているので、2019 年に買取期間を終えた発電所が出てきているのです。それを「卒 FIT」と呼んでいます。その次に、「非 FIT」の発電所からの買い取りにチャレンジしました。イージーパワーが 5 月から運転開始予定のマンション自家消費モデルの発電所です。このケースでは、送配電会社との送電線への接続協議から GPP が行いました。そしてもっと大きな 49.5 kW の山梨県の野立て太陽光発電所も「非 FIT」での買取手続きを終えました。ここは、これから建設です。

他にもいろいろな市民発電所をお持ちの方々が、GPP に電気を売ろうと考えてくださっています。他社から電気を仕入れることを「調達」と呼びますが、そのような再生可能エネルギー調達が、これから確実に増えています。まさに「オーガニックな電気」です。

3、 2020 年の新たな飛躍へ

第 3 回公募増資に向け、改めて当社の事業シミュレーションを作成しました。図 1 です。2019 年までは実績値。2020 年からは予測値で、毎月 50 件以上の新規ユーザー獲得が前提条件となっています。

図 1 GPP10 年目の業績見通し



グラフは 2019 年末までは実績に基づいています。契約数約 386 件でした。2020 年の 3 月末では 470 件になっています。今後は毎月 50 件以上のペースで伸びると予測したのが、このグラフです。2020 年の末には契約件数は 1100 件、売り上げは 1 億円目前の 8000 万円になると予測しています。

今期の最大の目標は黒字化です。1000 ユーザー獲得の達成。ホームページからの毎日の申し込みが毎月 30 件、そこに「電気の相談会」などのこつこつ営業と代理店営業で、毎月 20 人を上乗せする計画で

す。それを確実にするために、毎月、いろいろなイベントを企画していました。例えば、ドイツの脱原発を確実にした参加型世論調査についてのセミナー、地球温暖化防止逆行する石炭火力の問題についてのセミナーなどです。残念ながら、これらの企画については、新型コロナウィルスの蔓延により、今はしばし断念するしかなくなっています。しかし、Web会議システムを使った企画は可能であり、この方法に適した企画を考案中です。

このほか、今期からしっかりと広報予算を組みました。大々的なCMは行いませんが、マスメディアや他の団体などと協力した企画広報を行いたいと思います。また、積極的なメディア露出も意識的に行っていきたいと思います。

小売電気事業者として本格的に独り立ちするにあたり、個人情報の保護や厳密な管理のために、しっかりとセキュリティシステムを入れました。外部アクセスを防ぐためのUPSとウィルス対策、データを失わないために独自サーバーとクラウドによる3重のデータ管理、その上で何があっても業務を継続できるテレワークシステム。したがって今回の新型コロナウィルスの蔓延に対しても、即座にテレワーク体制に入ることができました。小さいながら、先を見据えて、非常に堅実な体制を作り上げているのだということを、自信を持ってお伝えできるかと思います。

4、公募増資へのご協力のお願い

以上のような、堅実なGPPの発展を、ぜひ皆さんに支えていただきたいと思います。今回の公募増資の目的は、確実な安定経営の確保にあります。これまでにお願いした増資等で、すでにある程度の資金確保をしていますが、もしユーザーが急激に伸びた場合、やはりお金が足りなくなる可能性はあります。それは仕入れに対する支払いが、売上収入に1ヶ月も2ヶ月も先行するという小売り電気事業の特性に理由があります。

GPPの電力供給量は月間20万kWhくらいです。仕入れ代金が10円/kWhとすると200万円です。同じく託送料金が200万円、再エネ賦課金が60万円、これにインバランス料金が10万円から20万円となっています。合計はおよそ480万円。月間供給量が2倍の40万kWhになると960万円。図1のように、契約量が2.5倍くらいを想定すると、1200万円から1300万円の支払いが1ヶ月に発生することになります。しかも2ヶ月前、先払いで。もちろん、入ってくる収入もありますので、この全額が必要になる話ではありませんが、現在のストック1000万円に上乗せをしておきたいと考えます。安定運営のための早めの手当てです。

また、今期には大卒の新入社員も迎え入れました。営業メインで総務も担当します。広報予算もしっかりと組んで、500万円を予定しています。追加ストック資金と、これら能動的な運転経費で、合計2000万円の増資を予定します。GPPの着実な成長と、オーガニックでエシカルな電気という仕組みを作り上げていくために、どうか皆様の熱いご支援をお願いいたします。

2020年4月2日

グリーンピープルズパワー株式会社
代表取締役 竹村英明

TEL: 03-6274-8660 FAX: 03-6380-5244

Email: info@greenpeople.co.jp
<https://www.greenpeople.co.jp/>