

# グリーンピープルズパワー株式会社 第6回公募増資へのご協力お願い

前回募集期日後に申込希望者が多数いたことから追加募集するという趣旨で実施します。

## 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、この度、第6回の公募増資を行います。前回募集期日後に申込希望者が多数あったことから追加募集するという趣旨で実施します。第4回増資は昨年1月の電力小売市場\*1の市場価格高騰を受けての緊急増資でした。その後、電力小売市場にはさまざまな対策が行われ、昨年1月のように200円/kWhになるような価格高騰は起こらない状態になりました。しかし昨年10月ころから、新たなタイプの市場価格高騰が始まりました。需給逼迫していないにもかかわらず、市場価格の新しい上限設定である80円/kWhに達したり、1日の平均価格が20円/kWhを毎日のように超えています。これは当社が想定している仕入れ価格の2倍で、すでに数か月続いております。第5回公募増資による調達資金にもかかわらず経営に影響を与えるレベルとなっております。収まる見通しも見えないため、今年の経営状態を安定化させるため、新たな公募増資が必要と判断しました。

\*1 電力小売市場：日本卸電力取引所のスポット市場

## 2、原因は「ブロック入札」

「新しい市場価格高騰」の原因は判明しています。電力小売市場のスポット市場は「前日市場」で、売り入札と買い入札が行われ、供給曲線（売り入札の曲線）と需要曲線（買い入札の曲線）の交点で約定します。シングルプライスで、売る側も買う側も、この約定価格で取引します。売り入札の大部分は旧一般電気事業者\*2で、買い入札はそれ以外の新電力かということ、こちらも大部分は旧一般電気事業者（以下「旧一電」）です。

旧一電は売り入札した電気を自社で買い戻しているのです。この仕組みを「グロスビディング」と呼びます。日本の発電所のほとんどを所有している旧一電が、あえて市場を通して電気をやり取りすることで透明性を確保させようという政府の方針です。しかし市場規模は日本全体需要のせいぜい40%程度なので、中途半端なものです。

旧一電は自社の中に発電部門と小売部門があり、基本は直接販売契約（PPA）で両部門が電気をやり取りしています。グロスビディングに回すのは、自社需要にある程度対応した残りというルールになっており、需給ひっ迫状況では売り入札がゼロになります。それで市場の電気が不足し、「売り切れ」状態が発生し、約定価格が高騰したのが昨年1月の高騰メカニズムです。

現在の高騰は、需給ひっ迫していないのに「売り切れ」が発生しているためです。それが「ブロック入

札」によるものです。日本の需給調整は1日を48コマに分け、30分単位で行われています。入札も30分単位で行われます。ブロック入札は、この30分を束ねて8時間とか10時間をまとめて入札するという手法です。どれか一つのブロック、30分でも約定ができないと、ブロック全体で約定しないという方法です。毎日ブロック入札が行われると、ブロック入札分が約定されず、電気が不足して「売り切れ」状態が長時間にわたり発生することになります。また売入札単価の上昇で、約定しても20円/kWh以上という高値となります。

ブロック入札は、電気を市場調達している新電力側から見れば、できるだけ電気を売らないようにしようとする手法のように思えます。だから、政府が禁止すれば良いだけだと思いますが、政府は旧一電が市場販売することで「得られた利益」を失うことを回避することは正当というスタンスですが、その結果、市場価格が高騰しても、ブロック入札の場合、そこで旧一電は売らないのです。

なんだか変なオペレーションをしているなあと思うのですが、政府は「調査中」という段階で止まっているため、「新しい高騰」は止まらないのです。

\*2 旧一般電気事業者：東京電力や関西電力などの10社。スポット市場は沖縄電力を除く。

### 3、 GPPは対策したのではないのか

昨年の市場価格高騰を受け、当社は「非FIT発電所」の比率を供給の50%に上げるという方針を打ち出しました。なぜ市場価格高騰の対策が発電所作りなのか。それは当社の供給の大部分を占めているFIT発電所と市場価格高騰の関係にあります。

FIT制度は再生可能エネルギーを普及させるために作られた制度で、FIT認定を受けた発電所の電気は一定期間、一定価格で買い取られます。買い取るのは電力会社でしたが、2016年の電力自由化後は送配電事業者買取\*3になりました。では新電力は、どうやってFIT発電所の電気を供給できるのかというと、送配電事業者がいったん買い取った電気を「特定卸供給」という方法で受け取り、ユーザーに供給しています。特定の発電所と特定の電力の間には電気供給の契約があることが前提になります。

特定卸供給で、送配電事業者が新電力に電気を引き渡す（卸供給する）とき、送配電事業者は新電力から市場価格によって代金を徴収します。これを「市場価格連動制度」といいます。当社が市場からの電気を調達している量は多くても50%程度で、需要が少ないときは、ほとんど自己調達した再エネで100%になります。それなのに、FIT再エネなので、市場価格が高騰すると「市場価格連動」なので、その影響をもろに受けてしまったのです。

そこでFITではない発電所を増やすことにしました。ただ発電所を作ることは、それなりに資金を必要とします。GPPの調達発電所の規模は約1MWです。半分の0.5MW（500kW）の発電所をつくるには、ざっと1億円くらいかかります。チーム会社であるイージーパワーなどの協力を得て、発電所開発を進めましたが、昨年に運転開始できたのは千葉県の馬來田発電所（パネル容量で109kW）にとどまりました。

また、「新たな高騰」の時間帯が早朝と夕方で、太陽光発電が発電していない時に上がるパターンになっています。この時間帯には市場価格40円や50円/kWh（通常の4倍から5倍）になることもあります。そこで、昨年末にはユーザーDR\*4をお願いしました。市場価格が上昇する時間帯（朝方6時から8時と夕方16時から18時）の電気使用量を減らしてということです。寒さが厳しい折ですから、暖房を

我慢してくださいとは言えません。電気暖房のスイッチを入れる時間を、少し前にずらして、価格高騰の時間帯に入れなくてくださいという趣旨です。

エアコンや床暖房などの電気暖房は定格出力が大きいですが、その出力を出すのはスイッチを入れた時の数分間です。その後は機器内蔵 AI が調整して安定し、大きな出力になることはありません。そこでスイッチを前倒しし、上記の時間帯をさげようというわけです。

\*3 送配電事業者：東京電力エリアでは「東京電力パワーグリッド」です。

\*4 DR：Demand Response（需要側で消費を管理すること）

#### 4、 今後の GPP は大丈夫なのか

経産省は現在の電力システムは不完全で、小売電気市場の不確実性が高すぎ、電気の安定供給にも影響しかねないという認識にもなり、昨年 12 月 28 日に、電力システムを見直すための勉強会\*5 がスタートしました。しかし、この結論がまとまるのはしばらく先でしょうし、暴れる市場価格を安定化させるのは、そう簡単ではないでしょう。この第 6 回増資で乗り超えられるのも半年くらいです。

当社は今年の秋ごろ、非 FIT 発電所との契約が続々とスタートします。発電所づくりは追いつきませんが、関係してきた発電事業者が続々と非 FIT 発電所の建設に乗り出し、当社に買取依頼されているからです。その規模 2.5MW 近くになります。当社が非 FIT 発電所 50% 構想を打ち出したこと、買取価格 12 円(税込)/kWh で買い取ることを発表したことから、20 年買取なら FIT 以上と広がっているのです。これで非 FIT50% 構想は実現しそうです。

ユーザー DR 効果が試されるのはこれからですが、より積極的なピーク対策として蓄電池 VPP\*6 の構築を準備しています。これは個人宅 PPA\*7 に蓄電池も絡めることで、100kW レベルの電気消費量を減らす仕組みを作るという計画です。対象の家庭には、当社が発電所を設置し、普段はその電気を使ってもらいます。昼間の当社電気は、ほぼ 100% 太陽光と風力の電気になっていますので、その電気を充電し、夜に使っていただくことも可能です。日が当たらない家や、集合住宅で自由に太陽光発電が設置できない方の場合は、蓄電池の設置だけでも OK です。

具体的には、各戸に 5kWh の蓄電池を置きます。蓄電量は満充電 4kWh で、これを夕方のピーク時に 1kW ずつ放電していきます。100 軒設置で 100kWh です。毎日 0.1MW を 4 時間ピークカットすると、年間で 146MWh の電気を削減し、ピーク時の市場価格を 40 円/kWh としたら、年間 584 万円の利益に相当するという計算になります。電気を売っているのではないので、仕入代金も託送料金も再エネ賦課金も不要です。価格高騰による当社の損失を減らしてくれるという効果です。(第 5 回増資のときと内容が変わっています。)

第 5 回増資ではこのような対策が完備するのは次年度の秋以降と書きましたが、前倒しして今年度中に実施したいと考えています。新しい市場価格高騰は続くと判断し、当社の電気料金も 3 月徴収分から、発電原価調整費を 4 円/kWh と値上げします。基本的な料金メニューは動かしません。非 FIT 発電所が増え、VPP が整ってきて、市場価格の影響をほとんど受けなくなれば、当社は値下げに動けるかもしれません。

\*5 電力システムを見直すための勉強会：「卸電力市場、需給調整市場及び需給運用の在り方勉強会

\*6 VPP：Virtual Power Plant（仮想発電所）

\*7 PPA：Power Purchase Agreement（屋根に発電所を設置し、電気を屋根から直接供給すること）

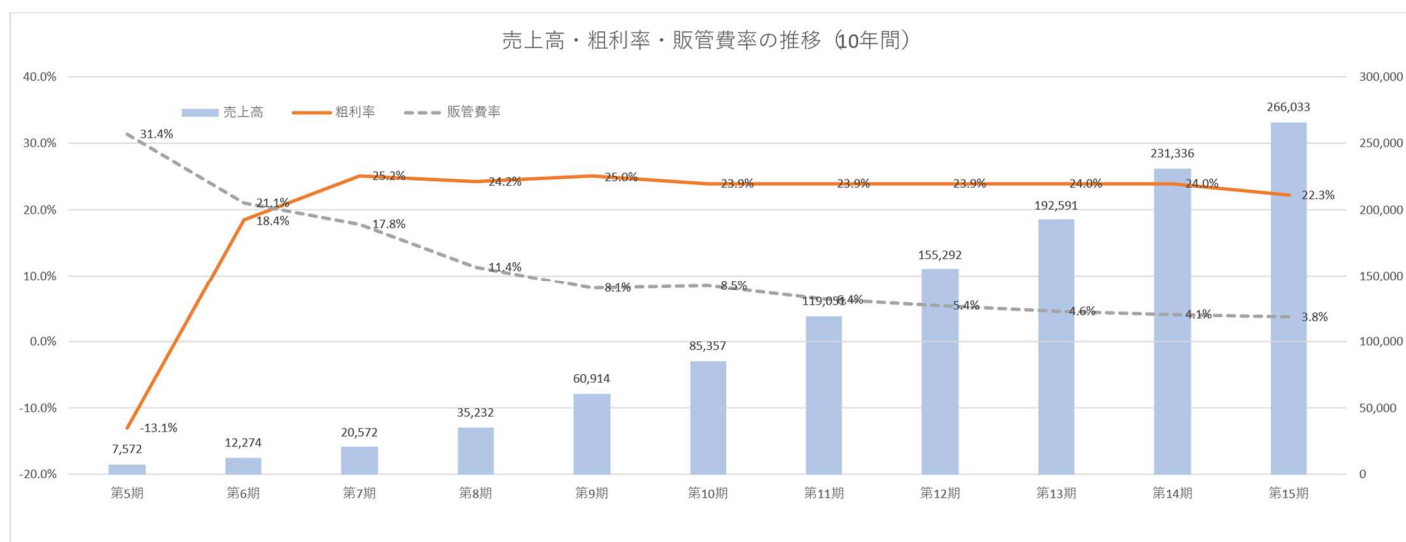
## 5、 GPPの黒字化はいつになるのか

設立5年目（2021年）には黒字化が目標と言いつけてきましたが、5年目に市場価格高騰の大波を被ってしまいました。昨年1月の高騰で、2400万円以上の損失を被り、第5期決算は3200万円の赤字となりました。昨年の増資分で、営業資金は確保していますが、昨年10月からの「新たな高騰」でさらに1500万円以上の損失が加算されました。

今回の第6回増資と値上げでこの損失をしのぎ、非FIT発電所と蓄電池VPPを完成させることで、まずは市場の変動に影響を受けない経営体質を作り上げます。そうすれば、他の新電力より安定した安価な電気を供給できる状態となり、損失を気にせずにユーザー数を増やせる状態になると考えています。

この状態になるのは、早くて今年の後半からで、確かな黒字化をお約束できるのは第7期となります。非FITやVPPなどの対策が思いのほか早くできるか、ブロック入札等の電気小売市場の問題が早く解消されれば今期の黒字化もありうると思います。

当社の今後10年の収支予測（事業計画）は下記のとおりです。第5期には大きな損失となりましたが、第7期（2023年）には安定的な黒字となり、10年後の第15期（2031年）には売上26億円、粗利6億円くらいとなる予定です。販売エリアは全国に拡大し、雇用者数も4倍以上になります。GPPはいろいろな不測の事態に直面しても、慌てず、原因を探り、対策を立て、乗り越えるという術を持つ会社であるということ、以上の説明から読み取っていただければ幸いです。



2022年3月4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