

グリーンピープルズパワー株式会社 第8期事業報告

グリーンピープルズパワー株式会社（GPP）は2017年の設立から8年目を無事に終え、9年目に入ります。リスク100%の真っ暗な海に漕ぎ出した小舟でしたが、なんとか荒波を越えて、まだ航海を続けています。このままであれば2026年に10年目のお祝いも皆さんとできるのではないかと思います。

第8期決算は赤字になりましたが、売り上げは、わずかですが昨年を上回っています。赤字の原因は、主には販管費の増大です。昨年の方頭にユーザー倍増の目標を掲げ、それによる事務量の増大を想定し人員を増やしました。意に反してユーザー数は思うように伸びず、販管費比率だけが増加となりました。当社のスタッフ数とスキルは、まだ万全と言える状態ではなく、1年たらずでの人材育成や適材適所の実現は難しいものであると感じています。それでも、社内業務は少しずつ円滑に回り始めており、その意味で販管費負担増は将来のための投資であり、無駄なことではなかったと考えております。以下、この1年間の当社の主たる事業をまとめてみました。

1、昼とくメニュースタート

2021年から2022年にかけての日本卸電力取引所(JEPX)の電気市場価格の高騰により、新電力各社は押し並べて大きな打撃を受けました。当社も6000万円を超える損害が発生し、なんとか緊急増資によって、この危機を乗り切りました。当時、当社が供給する電気の大半はFIT電気でした。政府が定めた認定制度により、固定価格（FIT価格）で20年間買い取ることを保証された再生可能エネルギー（再エネ）の電気です。ところが2017年度より、FIT価格で買い取るのは送配電会社で、新電力はこれを市場価格で引き取る制度に変更されました。結果、市場価格が高騰すると、FIT電気の仕入れ価格も高騰する仕組みとなり、これが当社の損失を大きくした原因であることは明らかでした。そこで当社は「脱FIT・脱市場」の方針として掲げ、その具体化が「昼とくメニュー」となりました。

「脱FIT」は仕入の中で、非FIT再エネ発電所の電気を増やすことを意味します。FIT発電所からの新規買い取りを停止し（契約済みのものはそのまま）、非FIT発電所からの買い取りを増やしました。非FIT発電所を作ろうとする発電事業者を積極的に支援することも行いました。新電力中で2021年ごろから非FIT発電所からの買い取りを行っていた会社は稀で、当社は先駆的な存在となりました。あわせて家庭用のFIT発電所が買取期間（10年）を満了した、いわゆる「卒FIT」発電所の電気も積極的に買い取りました。

その結果、当社の昼間の電気は晴れた日なら、ほぼ全量が非FIT・卒FITの電気になっています。昼の電気仕入単価は非FIT電気の仕入れ価格に限りなく近づき、逆に太陽光の電気のない夜は、FIT風力からの市場価格での購入もしくは市場そのものからの購入とな

り、仕入れ価格は昼間より高くなります。したがって昼は安く夜は高い電気となり「昼」がおトクな電気になります。だから「昼とくメニュー」と名付けました。

2024 年 1 月から正式にスタートしましたが、まだ想定通りの「昼とく」にはなっていません。ときに昼の方が夜より高くなる時も発生し、単価計算方法の見直しを行なっているところです。

2、高滝湖発電所群の計画はじまる

ユーザーが増えることを想定すると、もっと多くの非 FIT 発電所が必要で、需要の増加に間に合うように新規発電所の開発が必要です。その第 1 号が市原市の高滝湖発電所で、高滝湖第 1 発電所が 2024 年 10 月に竣工しました。もっとも今現在、東電の千葉県内での系統増強が遅れており、発電開始は待たされています。

この発電所用地は市原市小谷田地区の農家の方から買い取りを依頼されたものです。大部分はグランピング会場などになっており、すでに農地ではありませんでしたが、地目は第一種農地となっていました。農家でなければ買い取れなかったのですが、地主農家の意向実現のため、地目変更から取り組み、法務局、市原市農業委員会、農林業振興課などを何度も往復し、地目を雑種地に変更しました。それと並行して発電所計画を作り、東京都補助金（小売電気事業者による再エネ電源先行拡大事業）への申請を行いました。申請は 5 月末には採択され、6 月発注、9 月着工、10 月に竣工の運びとなりました。



高滝湖第 1 発電所

この発電所の建設から、関連会社のイージーパワーではなく当社自ら発電の事業主体となりました。円安による資材高騰などのため発電事業の採算性が悪くなり、発電会社単独ではリスクを引き受け難くなったためです。発電事業自体は 20 年間で見れば必ず採算が取れますが、初期費用は借入となるため、10 年から 15 年くらいはひたすら返済になるため

す。その間はスタッフ給与等が捻出できないのですが、新電力であれば電気の販売という別事業でその費用をカバーできます。最終的に 15 年後には、当社はほぼ仕入れ代無料の電気を手に入れることになります。

高滝湖第 2、第 3 発電所も計画中で、こちらは蓄電池つきの VPP（バーチャルパワープラント）とすることを前提に設計を進めています。詳しくは事業計画でお話しします。

3、再エネダイレクトメニュー

東京都補助金（小売電気事業者による再エネ電源先行拡大事業）を交付された「高滝湖第 1 発電所」の電気は、基本的に東京都の需要家に供給することが義務付けられています。この補助金は当社が窓口となって「かなごて開成あじさいの里発電所」にも交付されており、この二つの発電所の電気を、補助金によって割引された電気として、東京都内ユーザーに供給しなければなりません。この割引した電気の名称が「再エネダイレクト」です。

ベースは「昼とくメニュー」で、その昼間の仕入れは 100%、二つの非 FIT 発電所の電気になるため、思い切って非 FIT 仕入れ価格で計算した「28 円/kWh」を昼間の単価としました。夜は昼とくメニューの夜単価になるので 30 円台半ばの単価になります。つまり、もっぱら昼に営業しているようなお店やオフィスであれば、かなりお得となるはずです。

この構想は昨年の 1 月には誕生しており、4 月頃には第 1 回目の申し込み打診を行いました。その後、補助金採択、発注、着工という流れがあり、最後の系統連系（送電線につながること）で、再エネダイレクトはスタートとなるはずでした。ところが、前項で書きましたように、高滝湖第 1 発電所は竣工しても、すぐには送電線に繋ぐことができない状況です。工事が後になった「かなごて開成あじさいの里発電所」も、工事がほとんど完了した段階で、東電パワーグリッドから接続への異論が出され紆余曲折することになりました。当初の見込みより遅れて 2025 年 1 月 31 日にやっと接続できました。「高滝湖第 1 発電所」は、現時点でいつ接続できるのか不透明な状況です。

その結果、昨年（2024 年）秋にはスタートするはずだった再エネダイレクトメニューの実施は遅れることとなりました。「かなごて開成あじさいの里」分の対象 80 件について、この 2025 年 2 月使用開始分の電気から適用させていただきました。「高滝湖第 1 発電所」分の対象 40 件については、4 月以降となりますが、現在も募集中です

4、非化石証書の認証を進める

2024 年には、非化石証書をめぐる大きな変化がありました。非化石証書とは、再エネの環境価値を電気から引き離し、電気とは別に売買するツールと言えます。環境価値の中には CO2 を排出しないという価値も含まれるので、いわゆる「脱炭素の価値」ということになります。再エネ電気ではなく石炭の電気を使っている、証書を買えば CO2 ゼロの電気を

使っていることになります。それでは「石炭を使わない」という選択にはならないので、当社としてはそんな「いかがわしい非化石証書」は使わないと宣言してきました。ところが、当社がホームページで再エネ電気を供給と表示しつつ、非化石証書を使わないというのはまかりならんと、電力・ガス取引監視等委員会（以下「監視等委」）から指摘されたのです。非 FIT 再エネの電気であっても、非 FIT 非化石証書を使わねばならないという制度改正が 2023 年に行われたためです。

当社電気の 40%以上は非 FIT 再エネの電気になっていますが、それを理由に再エネ率 40%ということは許されないのです。さらに FIT 再エネも 40%くらいあるのですが、だからと言って再エネ率は合わせて 80%というのも不可とされました。場合によってはライセンス登録も取り消すという強いプレッシャーを掛けられ、当社としても監視等委に従うほか選択の余地がなく、当初の方針を変更して非化石証書の発行手続きを行いました。

手続きはまず、当社のすべての非 FIT 発電所を認証してもらうことから始まりました。これは BIPROGY という認証会社が行なっています。並行して非化石証書の入札が行えるよう、非化石価値市場への参加登録を行いました。この市場は JEPX の中にあり、参加登録は JEPX の正式な会員となることでした。これまでも JEPX のスポット市場は使っていましたが、これは需給調整のバックアップ会社が代行売買をしていたものです。非化石価値市場ではそれはできないので、正会員として会費 70 万円を支払いました。これは主に FIT 非化石証書の買い取りの手続きで、当社が販売した FIT 電気分の FIT 非化石証書を購入するための手続きです。

これで、当社が販売した非 FIT と FIT の電気が、晴れて「再エネ」となります。もともと「再エネ」なのに、こんな手続きをしないと再エネとは認めないというのです。石炭や天然ガスの電気を再エネにするのと同じ手間を再エネもかけろ・・・というわけでしょう。費用も上乗せされ、「再エネいじめ」の一つとしか思えませんが、従わざるを得ないのです。ただ、この手続きを行なったことで、2024 年にはホームページからいったん削除した、当社の再エネ比率についての記述が 2025 年の秋には復活できる予定です。これに伴って、「CO2 排出係数」も東電エナジーパートナーなどの大手よりもぐっと小さくなるはずです。

5、代理店制度の大改革

もう一つ大きく変化させたのは代理店制度です。代理店という仕組みは当初からありましたが、それほど代理店で顧客を広げようという意識はありませんでした。もともと無手勝流で電気を売っていた当社としては、とても代理店が売るのは無理ではという思いもあったからでした。しかし、東電エリアを超えて電気の供給をはじめてみると、いちいち遠方まで当社の社員が出向くことは非効率な上に、そもそも正式な営業担当者がいなかった当社においては、各地で代理店が顧客を広げるという方が、実は理にかなっていると気がついたのです。

その代わり代理店が頑張れるような仕組みも必要と考え、スーパー代理という制度を作

り出しました。代理店手数料の支払方法が、獲得ユーザー数 50 件を超えると全く変わるという仕組みです。50 件に満たない場合は、獲得ユーザーの契約容量 1 kW ごとに基本料金手数料を 1 回だけ支払うというのですが、スーパー代理になると 1 kWh あたりの電力量手数料ももらえるようになります。しかも基本料金手数料も電力量手数料も毎月支払われるようになります。獲得ユーザー数百人となれば、まさに一人の雇用ができるような金額になる制度です。

それだけではなく、各代理店が力を発揮できるように、当社理解のための情報共有とスキルアップのため毎月 1 回のペースで代理店セミナーを開催しています。代理店のための専用担当者も配置し、専用ページ（note 利用）も作られました。正式契約をした代理店は、旧来からのものも含め 12 社になり、東電エリア外にも広がっています。

6、東北・中部での販売開始

東北・中部エリアでの販売は、まだ試行錯誤の繰り返しで、いろいろなトラブルを経験しながら調整を行なっています。スタート時点では「昼とくメニュー」としていましたが、電気料金単価が夜より昼に高くなるという現象が発生、おそらくインバランスが原因と思われるイレギュラー単価も発生したため、電気料金メニューを大手電力と同じ「3 段料金」に戻しました。

「3 段料金」とは 120kWh 未満、120～300kWh 未満、300kWh 以上の 3 段階で単価が設定される料金メニューです。昼に高くなったのは、各エリアの非 FIT 発電所を先行して確保したことが原因と思われます。ユーザーがまだ少ないために、発電所から大量の余剰電気が発生し、これを市場で売ることになりますが、昼間の市場価格が安く、非 FIT 買取価格との差額がマイナス仕入れ価格として価格決定に反映されたことによります。

今後の新エリアでの販売開始に当たっては、先行して発電所を確保することはせず、東電エリアの余剰を「間接オークション」という方法で別エリアに持ち込むという方法としたいと思います。東電エリアで昼間大量に余剰があるのに、さらに他エリアでも昼間の余剰を作り出すというのは、需給のアンバランスを大きくすることにつながります。

電気料金メニューの変更に合わせて、東北、中部エリアの電気料金単価は、これ以上はないというほどギリギリまで安くしました。とくに中部エリアは燃料費調整額が東電エリア等と違って「プラス」であるため、当社料金の方がほぼ確実に安いという状態になっています。そのことが中部電力エリアの人たちに伝えきれておらず、今後はこの広報力も課題であると考えています。

7、出資者ツアー、ブルーベリー狩り、発電所づくり WS

第 8 期においては、「参加型イベント」を次々に実施しました。「出資者ツアー」は高滝湖発電所群の予定地、高滝、馬来田の各発電所をみていただくため、株主の皆さんを対象とし

た初めてのツアーでした。時期は3月の後半で、上手くいけば満開の桜が・・・と思ったのですが、まだ早すぎて桜ではなく冷たい突風の洗礼を受けることになりました。吹き飛ばされそうなテントを押さえながらではありましたが、ユーザーである「きじま」さんの豪華弁当を参加していただいたみなさんに堪能していただきました。

高滝湖第1発電所の場所はもともとブルーベリーの畑でした。この畑を残したまま発電所をその上に組み立てました。2024年夏は、まだ工事着工前で、高さ2mくらいに育ったブルーベリーから、2日に分けてブルーベリーを収穫しました。参加者は延べ20人。ブルーベリーは次々に熟していきますので、工事着工の直前に再訪したときもいっぱいの実を付けていました。



この高滝湖第1発電所の仕上げをWS（ワークショップ）として、若者4人に参加してもらい、高所でのパネルの取り付けを行いました。あいにくの雨天で、実施をためらいましたが、事業者が借りている高所作業車がこの日までだったため、強行しました。とくに危険なこともなく、作業を終えることができました。

当社はユーザーに向けて単に電気を売るのではなく、積極的に発電や電気の送られ方、売られ方に触れていただき、一緒になってCO2ゼロで原発のない社会を作るにはどうすれば良いかを考える活動を行って参ります。

8、南三陸・陸前高田および能登ツアー

2024年1月1日、能登半島の先端部で大きな地震が発生しました。石川県珠洲市や輪島市が被災しました。珠洲市は、かつて関西電力と中部電力の原発建設予定地とされていたところでした。もし本当に原発が建設されていたら、福島原発事故どころではない大災害が発生していたでしょう。ちょうど真冬の偏西風が西から東に吹く時期でしたので、放射能のブルームは富山から新潟、長野を経て、上越の山々をこえて関東地方に大量に流れてきたと思われます。

その建設を断念させた背景には、珠洲市の人たちの粘り強い反対運動がありました。当社はいち早く、その反対運動を中心的に担っていた北野進さんにお話を聞き、能登への支援寄付などのお願いを発信しました。夏には、その北野さんに案内していただいて、能登地方の地震の爪痕を実際に見てきました。これらは、ユーチューブ「タケちゃんねる」で動画配信されています。

この能登半島ツアーは、「建築ジャーナル」で連載中の「タケちゃんが行く」で建築家の黒岩哲彦さんと対談したことから急遽実現したものです。「建築ジャーナル」の対談企画も、

この第8期に始まりました。建築の中に、もっと創エネ、省エネ、蓄エネを組み込めないだろうかという当社代表の思いを、何らかの形にしていくべく企画されたものです。

東北の被災地「陸前高田と南三陸」にも、5月末に訪問しました。東日本大震災の直後に、当社代表が「つながりぬくもりプロジェクト」事務局として、東北の被災地に太陽光発電パネルを設置する活動の一端を担ったことがありました。同じく事務局を担い、今は当社株主でもあるOさんに、東北で電気を売るなら真っ先に行くべきと促されての訪問でした。南三陸町では宮城県漁協志津川支部のTさんから、震災後に日本初のASC認証（持続可能な養殖水産物に対する国際的な認証制度）の牡蠣を誕生させた物語を、しみじみと聞かせていただきました。陸前高田市では、数メートル嵩上げた土地の上で、陸前高田しみんエネルギーがいくつものソーラーシェアリング発電所を作っていました。葡萄が栽培されており、やがて陸前高田ブランドのワインが全国に広まるものと思われます。当社は「行動する新電力！」です。



石川県珠洲市 2m 隆起した寺家の海（中部電力の原発計画の炉心近く）

以上