

グリーンピープルズパワー株式会社 第9期事業計画

グリーンピープルズパワー（GPP）の第9期は、積極的な営業の年にするつもりです。昨年末から再開した法人営業、さらに代理店営業、それに加え「PPA 供給」を梃子にした発電と需要をつなぐ事業にも力を入れるつもりです。また「脱市場・脱 FIT」の状況もさらに完成させて行き、その完成に不可欠な蓄電池事業にも参入します。まずは法人営業から、以下にお示しします。

1、法人営業の再開

昨年から掲げている顧客数倍増という当社の目標ですが、正確には販売電力量の倍増という言葉に置き換えた方が良くと思います。新電力の営業は販売電力量で決まります。その量が当社は年間 450 万 kWh で、売り上げは 1.5 億円です。倍増の意味は、これが 900 万 kWh、3 億円になるということの意味します。

これまで是一般家庭を中心とした低圧顧客に的を絞ってきました。安さで売る新電力ではないこと、ある程度は脱原発・脱炭素への理念の共感が不可欠で、それは法人営業には向かないと考えてきました。しかし、少し風向きが変わっています。脱炭素は少なくとも、多くの法人にとって重要な要素になりつつあるからです。現代の「ものづくり」は国際的なサプライチェーンに支えられています。最終的な商品に対して、世界の消費者が脱炭素を求め、その販売元が応えようとする、その製品は「脱炭素」でなければならなくなります。

「脱炭素」を最も明確に証明するのは「再エネの電気」で作られたということです。その証明は日本では「CO2 排出係数」で測られることになります。昨年、非化石証書の認証手続きを行ったことによって、当社の電気は市場購入分以外は CO2 ゼロを証明できる電気になりました。市場購入分に証書を貼って CO2 ゼロにすることは、今期に関してはやりませんが、FIT 非化石証書を購入して貼ることはできます。それをやれば、全て CO2 ゼロ、排出係数 0g の電気になりますが、それは市場購入の石炭や天然ガスの電気に証書を貼ることになるので判断を保留しています。

法人営業については、さらに特定発電所との PPA 契約を組むことによって、価格を安くすることも可能になりました。PPA 供給分は非 FIT 非化石証書付きの電気ですので CO2 ゼロです。夜など太陽光発電の電気がない時間帯も FIT 風力の部分は FIT 非化石証書付きです。それ以外の部分のみ、何らかの非化石証書が必要になりますが、そのお手伝いもしたいと思います。

このような形で、積極的に法人営業をしたいと考えています。法人の場合、大きいところであれば 1 件で 100 万 kWh を超えるような規模もあります。これは発電所とのマッチング

が重要ということになります。今期こそ「倍増」を現実のものにして行きたいと考えております。

2、代理店営業と東電エリア外営業

低圧顧客営業では、東電エリア外を中心とした代理店営業が鍵になると考えています。実は東電エリアには、当社と理念を同じくするような新電力がいくつかあり、かつある程度の顧客を確保しています。新電力同士での顧客の奪い合いをしたくないこともあり、まだ多くの新電力が進出していない東北、中部エリアでの供給販売を開始しました。もちろんその地域にも、理念の高い新電力はありますが、まだ電力自由化の浸透度が低いと感じています。その人たちに「パワーシフト」を伝えるという意味では、当社の役割は大きいと考えます。

今期はこれをさらに広げ、中国、四国エリアでの供給販売を開始する予定です。その営業販売の中心は、代理店に担っていただくと考えています。東北・中部エリアにもまだ多くの代理店があるわけではないのですが、脱炭素と脱原発のネットワークの中に「パワーシフト」の重要性がハマった時の起爆力は大きいと感じています。

もちろん東京エリアでも、代理店の存在が重要です。当社は基本的に営業担当者を置いていませんので、関東地方でも、各地くまなく代理店が存在して営業できることがとても重要と考えています。昨年の4月ごろに、代理店を担当するスタッフを置き、まず基盤整備を行いました。代理店のための仕組みを整備し、代理店のスキルアップのためのセミナーも開始しました。代理店は毎月、当社代表のセミナーと質疑応答の機会を得ています。その効果は、今期に入りじわりと出てきています。

3、定期安定的な SNS と YouTube 配信

定期的な SNS 発信も効果をあげています。第8期の頭から専門スタッフを置き、当社インスタグラムとフェイスブックで定期的に当社情報の配信をしつつ、「タケちゃんねる」という YouTube で少し長い対談録動画を流しはじめました。数分程度の竹村動画も流れています。少しずつですが、GPP という会社の存在感を高めています。

今期の「タケちゃんねる第1弾」は「ほどける基金」でした。再エネの電気は地球温暖化等の社会課題を解決するために必要なものです。しかし地球温暖化等の影響を最も深刻に受ける人たちは、その電気を使えていないのではという問題意識から、貧困状態にある人に「格安で」電気を届ける仕組みが必要だと気付かされました。きっかけは「パワーシフト・キャンペーン」という市民団体からの要請でした。「ほどける基金」の最初の支援先は、難民・ホームレスなどの人々に「住まい」を提供する一般社団法人「つくろい東京ファンド」のシェルターとなりました。

「つくろい東京ファンド」代表の稲葉さんとの対談では、難民・ホームレス支援の現状をお聞きしました。社会的なセーフティネットがほころんでいるので、それを「繕う」という

意味で「つくろい東京ファンド」と名付けたそうです。最初はホームレス状態にある人の支援が中心でしたが、いろんな支援団体ができて、その人たちの状況は改善してきたそうです。今では難民もしくは難民認定が受けられず生きる場所がなくなっている外国人に支援の中心が移っています。

「ほどける基金」は、こんがらかってうまくいかなくなっている社会の仕組みを「ほどく」という意味で名付けました。「繕う」と「ほどく」のコラボです。「つくろい東京ファンド」へは現在の電気料金より年間で15万円くらい安く電気を供給します。その原資は15万円ではなく35万円くらいかかります。それをこの「ほどける基金」で集めます。

このほかXやLineでの配信も行っています。定期的に発信し続けているメールマガジンは、今や定着した感があります。毎月いろんなイベント（発電所見学ツアーなど）を行い、ユーザーの皆さん、株主の皆さんに参加していただいています。皆さんの方から、ぜひ「この情報載せて！」という形で活用もしていただきたいと思います。GPPは行動し、交流する電力会社です。

4、高滝湖第2、第3発電所計画

高滝湖第1発電所に続き、千葉県市原市では高滝湖第2、第3発電所が計画中です。低圧49.5kWの発電所ですが、蓄電池付きの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。昼間発電した電気をユーザーに流しつつ、余剰の電気を充電し、その電気は夜にユーザーに向けて流します。夜通しは難しいですが、夕方の電力消費が最も高くなる時間帯を蓄電池の電気カバーしたいと考えています。

この発電所では東京都のPPA補助金（再エネ電源都外調達事業）を受けることを想定しています。蓄電池への補助率が厚いからですが、申請のためには市原市行政機関の協力が不可欠で、そのため昨年秋から、市原市環境管理課、危機管理課などの方々と話し合いを重ねてきました。その折衝の中で災害時の避難場所への太陽光発電や蓄電池の設置など防災協力の話にも広がりつつあります。

高滝湖周辺はもともと加茂村（かもむら）と呼ばれた地域で、人口減少と高齢化による耕作放棄の問題を抱えています。地域経済を支える担い手としての若者流入が必要、しかしその若者が食べていける雇用が確保できない・・・と。農業と営農型発電は、この課題を解決できる数少ない方法ではないかと考えます。発電も電気の小売も、それが拡大していけば雇用を生み出します。地区公民館への太陽光発電設置というレベルから、高滝湖の水を使った小水力発電や揚水発電の計画や、地域の電気を地域資源で賄う地産地消の地域エネルギー会社構想など、市原市南部の加茂地区を舞台にした、新しい社会のカタチが見えつつあります。

5、市原市で3つ目の発電拠点

高滝湖発電所予定地がある小谷田地区から、北に少し向かったところに大和田という地

区があります。ここにも発電所予定地ができました。しかも田んぼです。田んぼでのソーラーシェアリングをやりたいという農家さんの求めに応じて、ソーラーシェアリング発祥の地である市原市で、おそらくはじめての田んぼソーラーシェアリングを作ります。

この田んぼは、2022年の高滝発電所建設時に高滝町内会長をされていた方が購入され、当社が作った高滝湖第1発電所の営農型システムの状態を見られて、ぜひ田んぼでこれをやりたいと思われて相談を受けたものです。水を張れば雑草はそんなに生えてこないし、実は最も手のかからない農業がお米なのだから。田植えをしない「直播」で、これをやってみたいということです。

今年の稲刈りを終えて、秋には着工し、来年の田植え時期には、ソーラーパネルの下で田植え（直播）ができるようにしたいと考えています。おそらく発電所用地は、今後も次々に持ち込まれることが想定されます。農家の人たちが、半ばもてあまして放置して草ぼうぼうにはしたくないという状況の中で、現状の農地はなんとか維持されていると感じます。担い手が入院、怪我、最悪はお亡くなりになると農地はあっという間に荒地になってしまいます。一刻も早く、農地を新規就農の若者が耕作する営農型発電所に変えていきたいのです。

ただ、こんなふうに次々に発電所を作るには何億円もの資金が必要になります。耕作をする人も必要になります、さてどうやってお金と人を集めようかと考えています。

6、蓄電池 VPP の構想固まる

高滝湖第2、第3発電所は蓄電池を併設した発電所になることを上述しました。蓄電池は「脱FIT・脱市場構想」にとって重要なものです。再生可能エネルギーの中で、大きなポテンシャルを持ち、将来のエネルギーの大部分を担うのは太陽光発電と風力発電であることに間違いありません。ただ風力に関しては法則性がなく、1地点で需給の全体をカバーするには無理があります。複数地点、できれば日本全体の規模で、無数の地点で発電をすれば、どこかでは風が吹き、需給全体をカバーできるというレベルのものだと思います。

それに比べ太陽光発電は昼間に晴れていれば発電し、夜は止まるという法則性があります。晴れるか否かは現在の技術でほぼ完璧に予測でき、従って太陽光発電を需要より多めに作り、昼間の余剰電気を蓄電池に貯めて夜使えば、大枠で需給全体をカバーできます。

そこで発電所併設型の蓄電池を計画しましたが、その計画の規模では、当社の夜需要をカバーするには十分ではありません。もっと蓄電池が必要であり、そこで浮上したのが「蓄電池 VPP」です。発電所とは必ずしも直結しない、各戸に1台蓄電池という構想です。系統充電で昼間に夜の分を充電してもらい、夜はその蓄電池の電気を使うことで、電力市場からの電気購入を減らします。

電力市場である日本卸電力取引所（JEPX）の電気市場価格は、昼は安く夜は高くなっています。また昼間は当社の発電所が需要以上に発電しており、当社の電気が余っています。非FIT買取した電気を昼間に安い市場に売ると逆ざやとなり損失を出してしまうのです。そこで、昼間の余剰電気を各戸で蓄電池に充電してもらい、その電気を夜使うことで、高い

市場の電気を当社が仕入れなくて済むようにしようというものです。

今の構想では、5 kWh 程度の蓄電池を無償で多くのユーザー宅につけて、「夜の仕入れ」を減らそうというのですが、問題は5 kWh もの電気を一般家庭で夜使うのかということです。そして、蓄電池の安価な設置方法があるのかということです。今期には実際にモデル設置をしながら、その適正な数値を割り出していきたいと思います。

7、第9期の売上倍増と長期計画

法人営業のところで書きましたように、第9期の目標は売上倍増、販売電力量の倍増です。これを達成するのは法人営業と代理店営業の両輪であると考えています。代理店が法人営業を手掛けられるようになることも課題です。当社本体は全国規模で電気を売る新電力となり地域電力とは言えませんが、各地代理店はむしろ、地域電力そのものになり得るものです。顧客数を増やし、500件、1000件となれば、独立して地域新電力になることを当社として応援します。

そのベースになるのは「地産地消」です。代理店には、その地域資源である太陽光を使って電気を作る発電所も開発できる力をつけてもらいます。その電気を地域の個人や法人、さらに自治体の施設に供給することになれば、エネルギーの地産地消が実現します。その地域を100%カバーしなくても、1%でも2%でもカバーすることができれば、それは小さな第一歩であると思います。必ずしも地域新電力をつくることが目的ではなく、このエネルギーの循環を地域で作り出すことが目的です。

低圧49.5kW（パネルで100kW）で10万kWhの昼間の電気を作ります。一般家庭の昼間電力消費量を1500kWhとして、10万kWhはおよそ66件分になります。この循環を実現すればスーパー代理が生まれ、発電所が5つを超えるようになれば、エネルギーの地産地消を実現する、地域新電力の可能性も見えてきます。

こんな地産地消モデル地区を3年以内に一つは作りたいと考えています。さらに3年後には、これを10に増やし、10年後には100にしたいと本気で考えています。1地域での販売電力量を50万kWhとして、100箇所は5000万kWhです。現在規模の10倍以上です。既存の東電エリア内での法人営業を含めた拡大もありますので、規模は10倍にとどまらないでしょう。そのような長期計画の第1歩を第9期には踏み出したいと思います。

以上