

2025年4月11日

公募増資による新株式の募集に関するお知らせ

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

当社は、2025年3月19日開催の当社株主総会及び2025年3月24日開催の当社取締役会において、下記のとおり公募増資による株式の募集を行うことについて決議いたしましたので、お知らせいたします。

記

1. 公募増資により発行される株式の募集の目的

1)再エネ100%への取り組み

当社は再エネ電気100%の供給を目指す電気の小売会社です。電気を生み出す電源にこだわり、非化石証書を使って化石燃料の電気を「再エネ」とみなすのではなく、リアルに「再エネ100%の電気」供給を実現しようとしています。

日本では既存の「古い」再エネである大型ダムや、原子力発電やゴミ発電についても「非化石証書」が発行でき、水素・アンモニア混焼の石炭火力まで「非化石証書」を発行できる、とんでもない状態となっています。

当社では、電源の種類を問わずに発行することで「再エネ化」できてしまう非化石証書は使わないと表明していましたが、2023年の制度改正により、非化石証書を使わないものは「再エネ」と表示させないという運用となりました。そのため、自社調達している再エネ電源の電気を「再エネ」と表示するために非化石証書を使わざるを得なくなりましたが、当社が使う非化石証書は、自社調達している非FIT発電所の「非FIT非化石証書」と、特定卸供給で調達したFIT発電所分の「FIT非化石証書」のみです。もちろん大型ダムの証書も原子力証書も使っておりません。

昼間の電気に関しては基本的に非FITとFIT再エネの電気ではほぼ供給できていますが、夜の電気に関してはFIT風力のみで、風の状況によっては全く発電しない時もあります。その場合は当社もJEPX（日本卸電力取引所）から調達した電気になりますが、昼間のFIT電気の余剰販売量が大きく、そのFIT非化石証書を市場調達電気の再エネ化に活用しています。

もっとも、リアルな「再エネ100%の電気」という場合、この市場調達をもゼロにすることを意味しています。それを実現するために昼間の再エネ余剰電気を蓄電池に充電し、夜に使うという計画を立てていますが、春秋と夏冬の需要の差は大きく、それに合わせて電源規模や蓄電池規模を変動させることは非常に難しいのが現状です。考え方としては、非FITの発電規模を需要よりも大きくし、余剰となった非FIT電気を蓄電して、夜の電気として供給するということです。

このチャレンジは、世界各地で行われている「電力供給の柔軟性」を確保する取り組みと共通します。日本では「電力供給における柔軟性」という考え方は、ほぼ無視されている状況ですが、ここに

小さいながら実験的取り組みをしている会社があります。それが、グリーンピープルズパワー株式会社です。

2) 蓄電池 VPP への多額投資

当社の取り組みの第一弾は「非 FIT 発電所を増やす」ことでした。すでに契約発電所の過半が非 FIT 発電所となり、FIT 発電所は余剰となって市場に販売し、需給の緩衝材的役割を担っています。しかし、非 FIT 発電所が過半となったあたりから、新たな問題が発生しました。

非 FIT 発電所まで余剰になるケースが続発し、しかもそのような日は、太陽光発電がより多くの電気を作っているため、市場への電気供給量が増えて、電気の市場価格が安くなるのです。余剰の電源を販売する市場価格が平均 6 円/kWh になるのに対して、購入する非 FIT 電気は契約発電所から原則として 12 円/kWh で購入しているのです。日によって 12 円で買って 6 円で売る、という逆ザヤ現象が発生しています。

当社はさらに非 FIT 発電所を増やそうとしており、この逆ザヤ現象は経営の問題として跳ね返ってきます。そうなる前の対策として「蓄電池 VPP」と呼ぶ、蓄電池拡大プログラムの実施を計画しています。必要な蓄電池の想定として、現在の電気の供給量を 400 万 kWh とし、夜間は半分の 200 万 kWh とすると、うち 100 万 kWh を風力発電とすると、残り 100 万 kWh を蓄電池で供給することが必要になります。これを 1 日あたり換算で 2,740kWh の蓄電池を確保することで「再エネ 100%」を実現できる状態になります。単純に蓄電池の価格が 1 kWh あたり 10 万円とすると 2 億 7,400 万円になります。これは、そのまま「電気の柔軟性」確保へのチャレンジになります。

「蓄電池 VPP」の具体的な内容として当社は以下のプランの実施のために動いています。手始めが千葉県市原市の高滝湖第 2、第 3 発電所での蓄電池併設です。合計で 400 kWh 程度になります。その次が、各家庭への蓄電池サブスクの導入です。各家庭が自分たちで蓄電池を購入するよりも格安料金で、蓄電池を使ってもらう仕組みを構築します。これを蓄電池サブスクと呼んでいます。第一弾は各家庭合計で 500 kWh を予定、第二弾、第三弾と拡大します。高滝湖第 2、第 3 発電所での蓄電池併設と各家庭への蓄電池サブスクの二つ合わせて 900 kWh 程度となりますが、蓄電池併設発電所の数も拡大し、2,740 kWh を超える規模にしていきます。

3) 「季ずれリスク」への対応

この蓄電池計画がうまく行けば、リアル再エネでの 100%供給が実現します。ただし、現在の当社の体制では、2 億円を超える融資を獲得することは難しいと判断しています。2023 年は黒字化を達成しましたが、2024 年は設備投資などの影響で赤字となりました。

2023 年の黒字幅はわずかで、この程度の余力では小売電気事業の「季節変動」による「季ずれリスク」には十分対応できるとはいえません。「季ずれリスク」とは、春と秋の電力需要低下時期の売上が、夏と冬の電力需要上昇時期の収入になるという現象です。電力需要上昇時に支払は直ちに求められますが、その分の売上は検針後、集計と料金計算、請求を経て、入金には 2 ヶ月後になります。ここには、大きなタイムラグがあるのです。

「季節変動」の影響額はほぼ 2 倍程度です。当社の月々の支払と売上は、2,000 万円前後で推移していますが、夏と冬には支払が増大します。支払 2,500 万円、売上 1,500 万円という月も出現します。売上が少ないのは「季ずれ」によるものです。春と秋の支払が減る時期に、この損失を取り戻せば良いのですが、その時期に人員補充や発電設備の新設などでの出費が加わると、すぐに資金ショート

の危険が発生します。

いまギリギリの状態にあるのは、この1年間の販管費の増加が原因です。スタッフの数が倍増しました。経理、営業のほかスイッチング（電気契約の切替）・発電所連系（発電所を送電網に繋ぐ申請）などのバックオフィスの人員も補強しました。小さい会社ではありますが、社内業務はかなり多いので一定の人数確保が必要となります。

このように販管費を増やしても、その分の売上を増やしていけば、その上昇分はすぐに吸収できますが、現在の収支がギリギリ状態のため営業的に思い切った手を打つことが簡単ではありません。今回の2000万円増資は、このギリギリ状態を脱するための「バッファ資金」の確保です。今後営業面拡大のために人員を増やして補強しても、「季ずれリスク」に影響されないくらいに余裕のある状況を作り出す必要があると判断しました。

4) 当社の今後10年の事業計画

当社では会計会議を毎週行っています。また、収支の管理は月単位や週単位ではなく日単位で行っています。電気の使用量が急に上がると、電気仕入や託送料金の支払いも急増するので大きな支払いと重なったりすると資金ショートにつながってしまう恐れがあります。小売電気事業にとって、託送料金等の支払い遅れは、送配電会社から新たな保証金積み増しを求められる理由となり、ますます資金不足に追い込まれる可能性があります。そのため、支払い遅れは絶対に発生させてはならないという緊張感の中で、経理担当者は仕事をしています。今回の増資は経理担当者のこの緊張を和らげる効果もあります。

同時に当社では、今後の全国展開（新エリアでの販売開始）や地産地消型供給エリアの創造などを含む、今後10年の事業計画を作成中です。その中には非FIT発電所との更なる契約や蓄電池増設などの計画も含まれます。億単位の資金を必要とする事業計画を遂行するには、今よりも一回りも二回りも大きい売上に到達する必要があると考えています。数億円の融資を返済できる事業規模が求められるからです。それは絵に描いた餅ではなく、確実に実現できるシナリオでなければなりません。

1番目に昼間の電力消費（非FIT電気の使い手）を求め、高圧需要家の営業を行います。それは売上を大きく伸ばすことと、昼間の逆ザヤ現象を緩和する効果があります。2番目に発電所併設の蓄電池設置を行います。それが高滝湖第2・第3発電所の蓄電池VPPです。3番目が個人宅への蓄電池サブスクです。

これらと並行して、地域での地産地消プログラムを進めていきます。地域資源である太陽の光をエネルギーに変えて、その地で使います。モデル設定として、低圧発電所10箇所、年間の発電量と消費量が105,000kWhの「循環型エリア」を誕生させます。各循環型エリアには240kWhを10台で2,400kWhの蓄電池も設置する計画です。各循環型エリアでは100件の低圧ユーザーと5件の高圧ユーザーが電気を使い、売上高は年間2,793万円になります。そんなエリアを日本各地に今後10年で10ヶ所つくっていきます。この規模は途方もないものではなく、当社がこれまでに蓄積した知見をベースに行えるものです。すでに経験している規模であり、突拍子もなく飛躍しようとするものでもありません。

既存エリアでの顧客倍増は2025年の目標です。その後は堅実に20%程度の伸びでも10年後の顧客数は8,200件を超える見込みです。販売電力量は2850万kWhを超え、総売上は15億円を上回るという計画となります。もちろんこれは目標に過ぎませんが、「電気の柔軟性」を確保しつつ当社が発展する姿が描けていることをお伝えいたします。

2. 調達する資金の額及び用途

1) 調達する資金の額（差引手取概算額）

20,000,000 円

2) 調達する資金の具体的な用途

上記差引手取概算額 2,000 万円は、蓄電池 VPP への投資及び電気仕入れなどの運転資金に充当する予定です。

3) 調達する資金の支出予定時期

調達資金は、電気調達量が特に増加する 7 月には支出が開始されます。

4) 調達する資金用途の合理性に関する考え方

昨今の酷暑による顕著な季節変動の調達量の増加に対して資金調達により対応し、今後は夜間の電源調達を蓄電池 VPP 主体とすることで調達価格を安定させ、売上を確実に増やしていくことで経営の安定化を図ることを目指し、将来的には株主配当という形で株主還元ができるものと考えます。したがって、調達する資金用途には合理性があるものと考えます。

3. 公募増資申込期間 2025 年 4 月 14 日（月）～2025 年 5 月 23 日（金）

4. 最近 3 年間の業績及びエクイティ・ファイナンスの状況

1) 最近 3 年間の業績

2022 年は市場価格高騰の影響で電源調達額（仕入）が高騰した影響で赤字となりました。2023 年は電気料金プランを調達額と連動させるものに変更することで黒字化を達成しましたが、2024 年は設備投資などの影響で赤字となりました。

今後はイベント出展や代理店営業・高圧営業などで売上を拡大し、安定した経営を継続させるように営業活動中です。

2) 今回のエクイティ・ファイナンスの状況

公募増資（普通株式）

発行期日	2025 年 6 月 7 日
調達資金の額	20,000,000 円
募集時における発行済株式数	2,773 株（2025 年 4 月 11 日現在）
当該増資における株式数	400 株
募集後における発行済株式総数	3,173 株

以 上