

GPP  
第9回公募増資  
説明会資料

グリーンピープルズパワー（株）

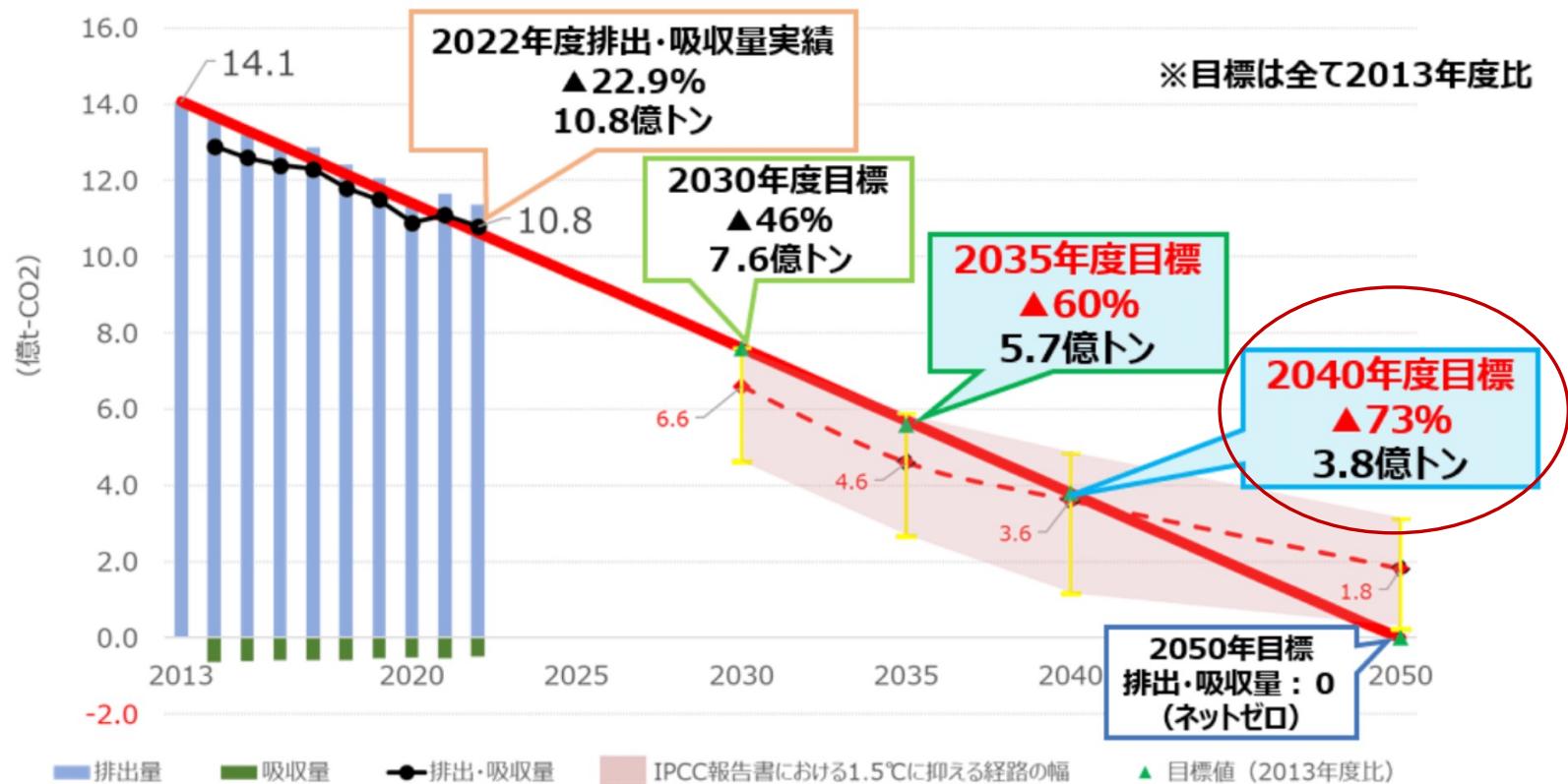
2025年4月14日

# 目次

- 1. 地球温暖化と再エネ普及の必要性
- 2. 太陽光発電協会の普及計画
- 3. 再エネ100%への取り組み
- 4. 日本の再エネ100の怪しさ
- 5. GPPにおける非化石証書の適用
- 6. 市場調達をゼロにするために
- 7. 非FIT電気の市場販売で  
「逆ザヤ現象」
- 8. 蓄電池VPPの実践計画（1）
- 9. 蓄電池VPPの実践計画（2）
- 10. 高額となる蓄電池への投資
- 11. 金融機関から借りられる体制に
- 12. 季づれリスクへの対応
- 13. 品質向上と販管費の増大
- 14. バッファー資金確保の増資
- 15. エシカルな会社はゆとり経営から
- 16. 10年後には売り上げを13億円  
に・・
- 17. 10年長期計画の根拠
- 18. 地産地消エリアを全国各地に
- 19. 電気販売全国展開と  
「地産地消エリア」

# 1. 地球温暖化と再エネ普及の必要性

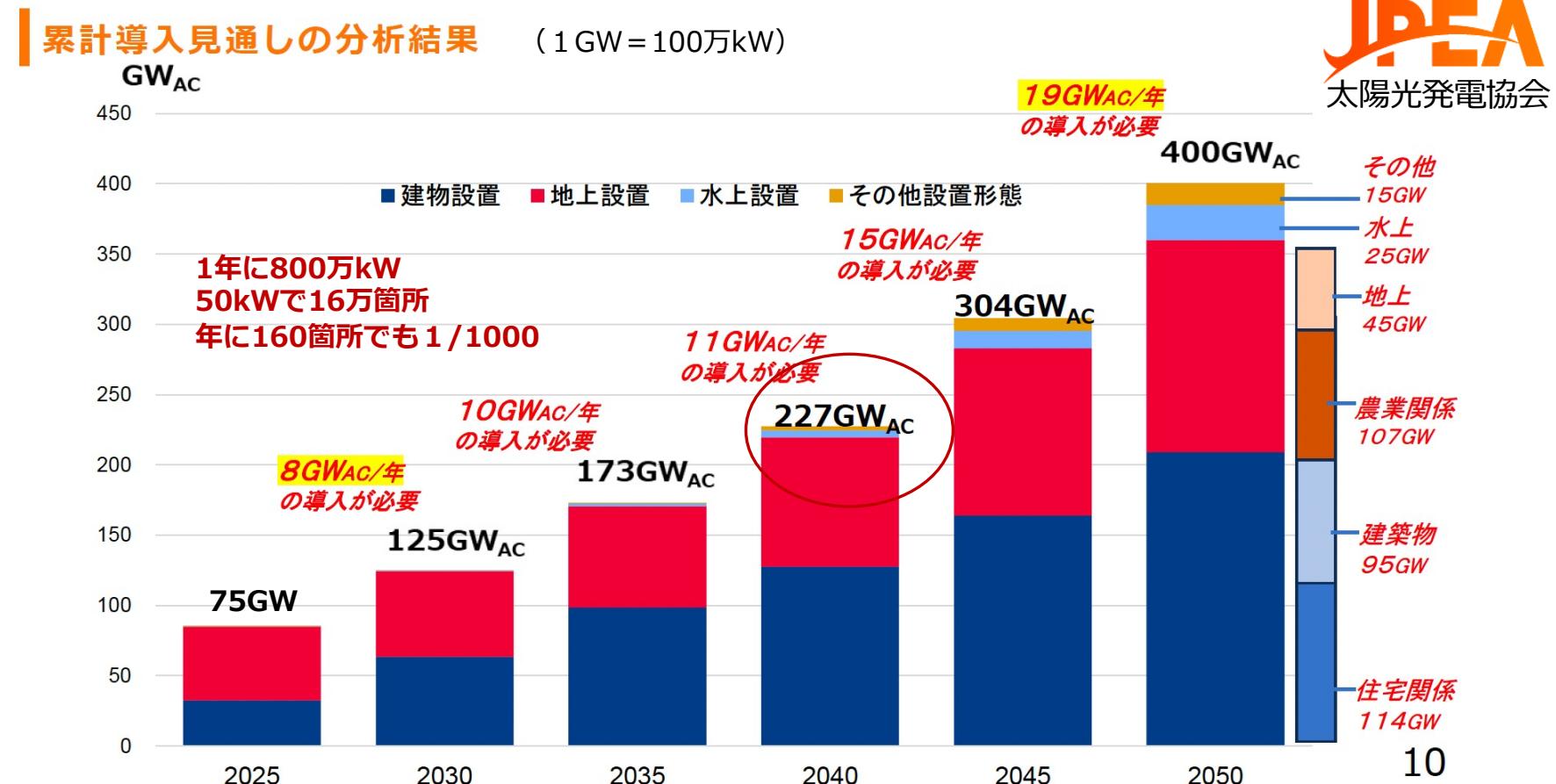
2025年2月18日に閣議決定されたNDC（日本が国際的に約束した温室効果ガス削減目標）



こんなことでは目標達成できない・・と指摘されているが。

環境省のホームページより

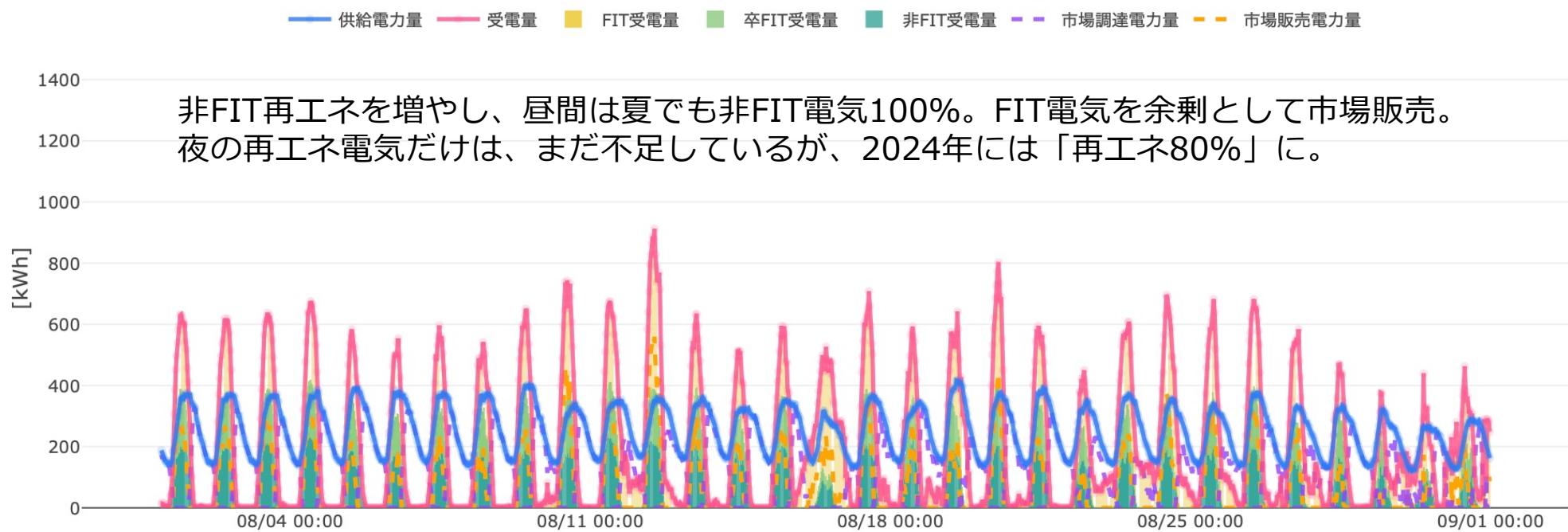
## 2.太陽光発電協会の普及計画



ちょっと見では、本当にできるのか？というレベル

### 3.再エネ100%への取り組み

GPP電気は昼間は再エネ200%以上になっている



# 4. 日本の再エネ100の怪しさ

非化石証書が「再エネ証書」になっていない。

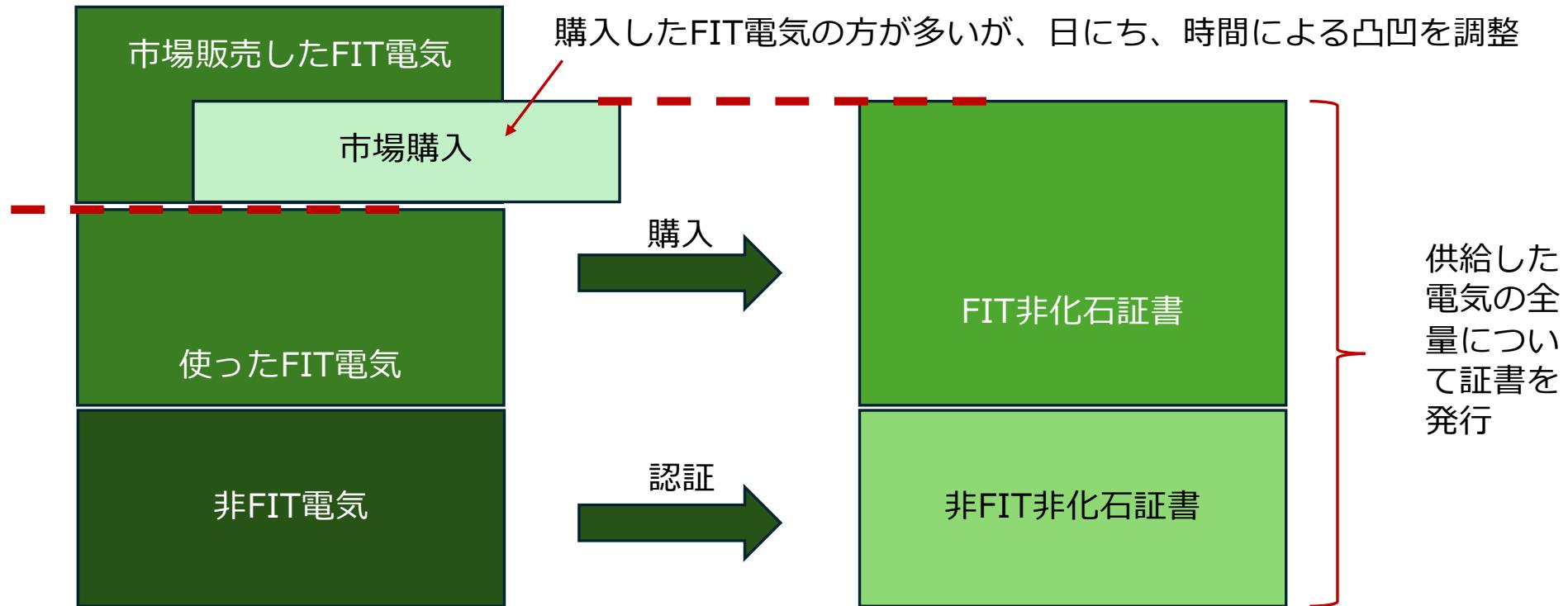
**【参考】電源構成等情報の表示に係る整理表（イメージ）（2/2）**

第92回 制度設計専門会合  
(2023年12月26日) 資料3

			調達する電源種			
			①	②	③	④
			FIT電気	FIT電気以外の非化石電源		①～③以外
非化石証書の使用	あり	FIT非化石証書		再エネ + CO2ゼロエミ (※1・2)	古い再エネには追加性がない 再エネ + CO2ゼロエミ (※2)	②以外の非化石電源 (原子力など) JEPX調達・火力など
		非化石 証書	再エネ指定	CO2ゼロエミ (※1・2)	実質再エネ + CO2ゼロエミ (※2・3)	実質再エネ + 実質CO2ゼロエミ (※2・3)
なし		再エネ指定 なし		CO2ゼロエミ (※1・2)	CO2ゼロエミ (※2)	実質CO2ゼロエミ (※2・4)
					環境価値の訴求不可 (※5)	再エネではない

- ※ 1:FIT電気については、1「FIT電気」であること、2FIT電気の割合、3FIT制度の説明、の3要件が必要。
- ※ 2:必要量の非化石証書を割り当て、CO2排出量がゼロとなるように調整した場合。
- ※ 3:環境価値の表示・訴求と近接する分かりやすい箇所に、電源構成や主な電源の表示を行い、これにFIT非化石証書又は再エネ指定の非FIT非化石証書を使用している旨の説明が必要。
- ※ 4:環境価値の表示・訴求と近接する分かりやすい箇所に、電源構成や主な電源の表示を行い、これに再エネ指定なしの非FIT非化石証書を使用している旨の説明が必要。
- ※ 5:非化石証書以外の証書やクレジット等を用いた場合は、販売する電気そのものについて、環境価値の訴求はできないことに留意。また、「グリーン電力」、「クリーン電力」、「きれいな電気」その他これらに準ずる用語を、個別メニューや事業者の電源構成の説明に用いることは、環境価値の訴求に当たることにも注意が必要。ただし、小売電気事業者からの電気の購入に伴って、非化石証書以外の証書やクレジット等の価値が需要家にもたらされる場合は、販売する電気そのものの環境価値ではない旨を明示した上で、当該非化石証書以外の証書等の価値を訴求することは妨げられないことに留意。

## 5.GPPにおける非化石証書の適用

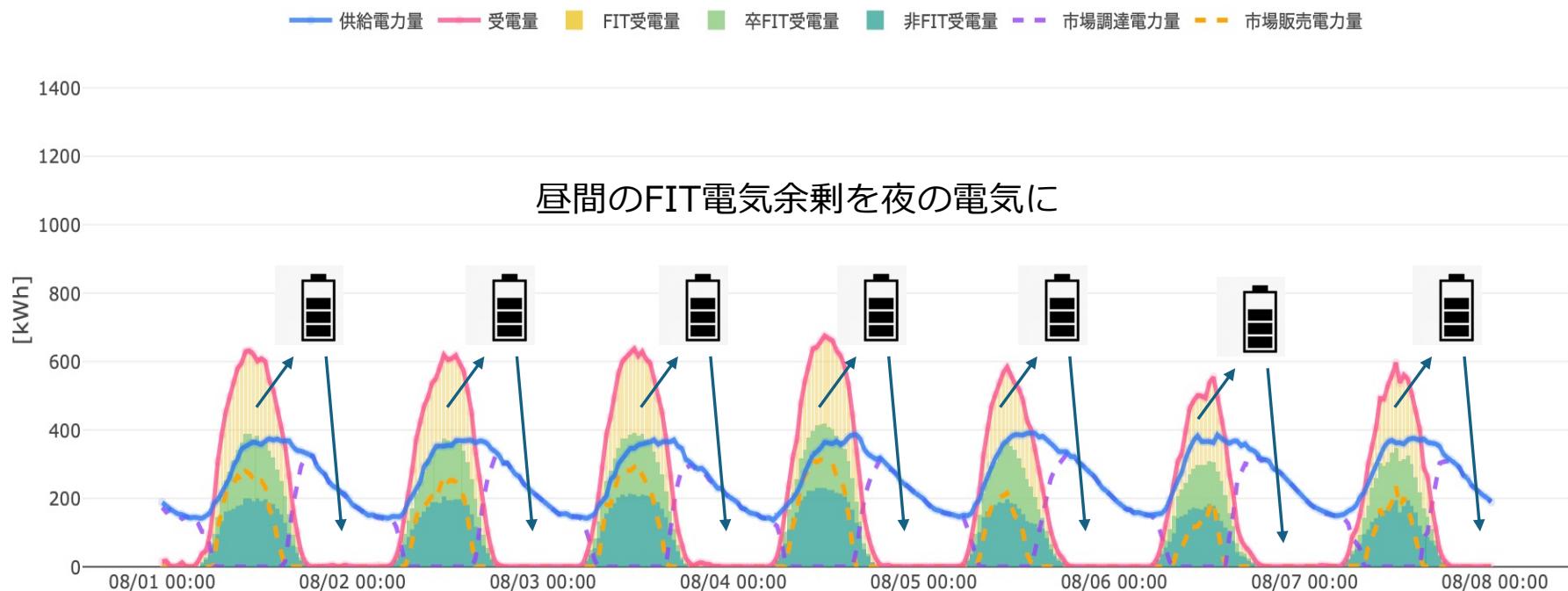


## 6. 市場調達をゼロにするために

現状なら、5MWh の蓄電池で100%非FIT再エネが実現できる。

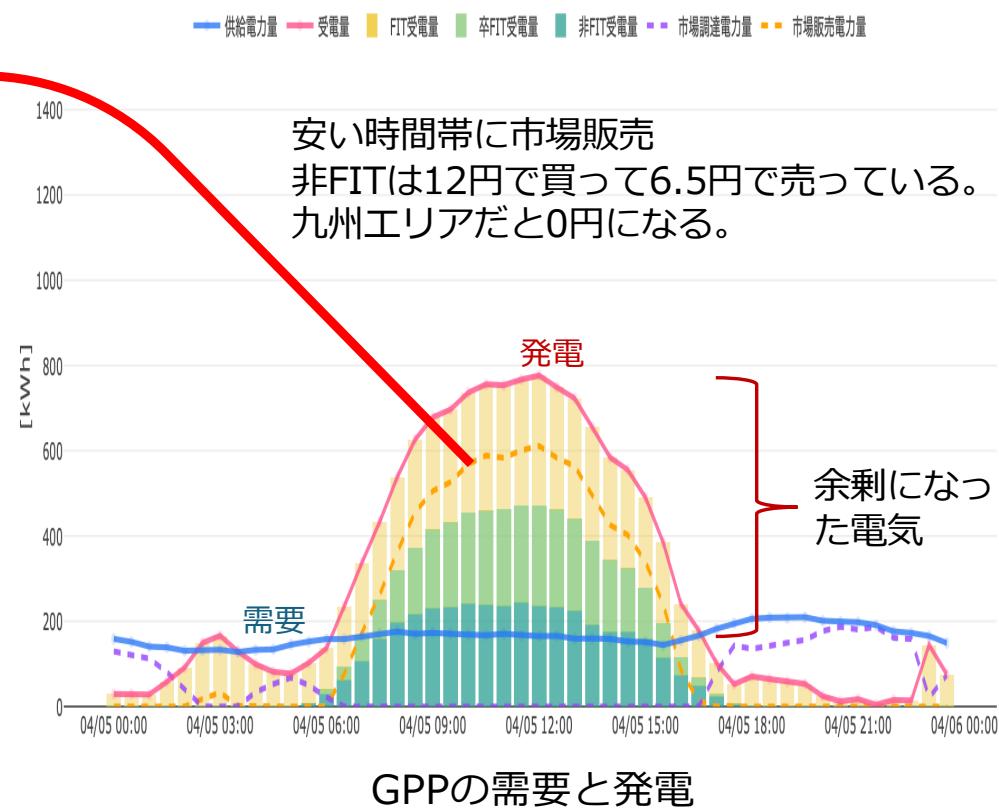
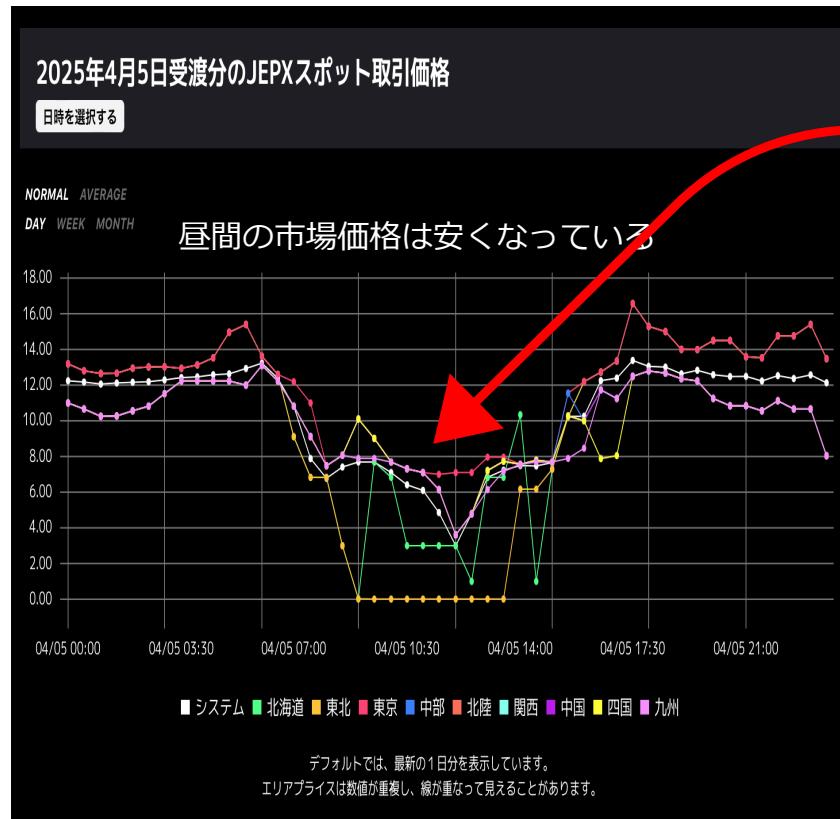
下図の発電の緑の部分（非FIT）を、FITのところまで増やすことも必要。

補助金を使って、野立てや営農型発電所に蓄電池を併設する。



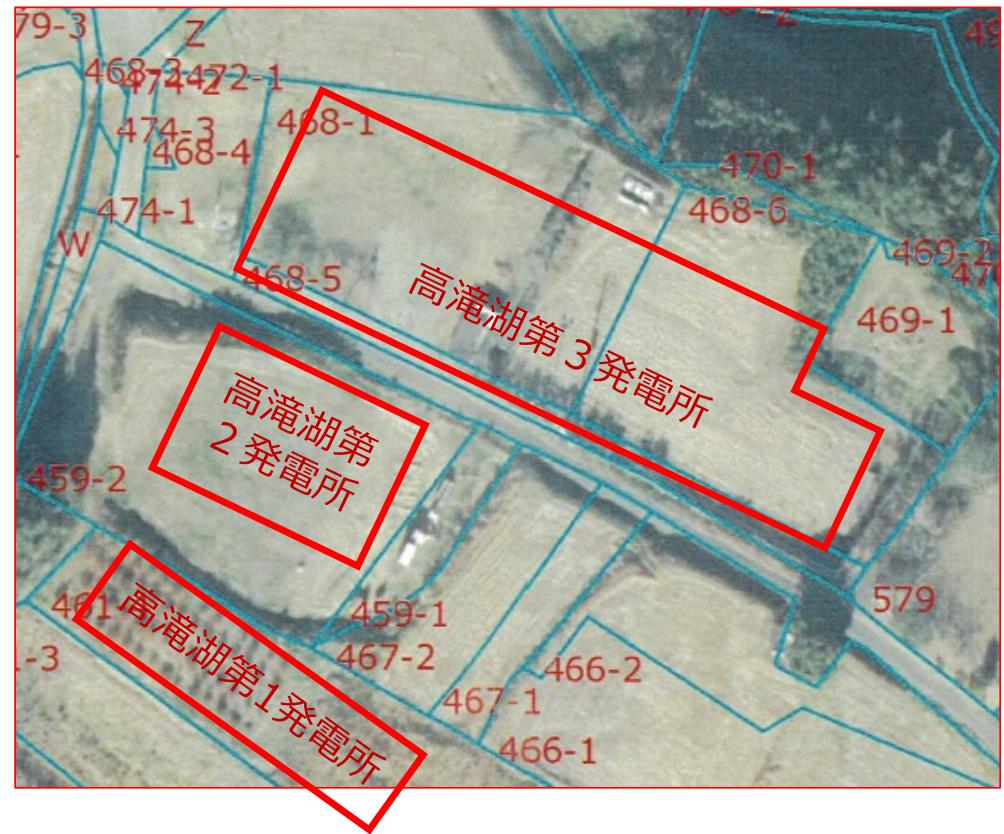
# 7. 非FIT電気の市場販売で「逆ザヤ現象」

2025年4月5日の市場価格とGPPの需要と発電の様子



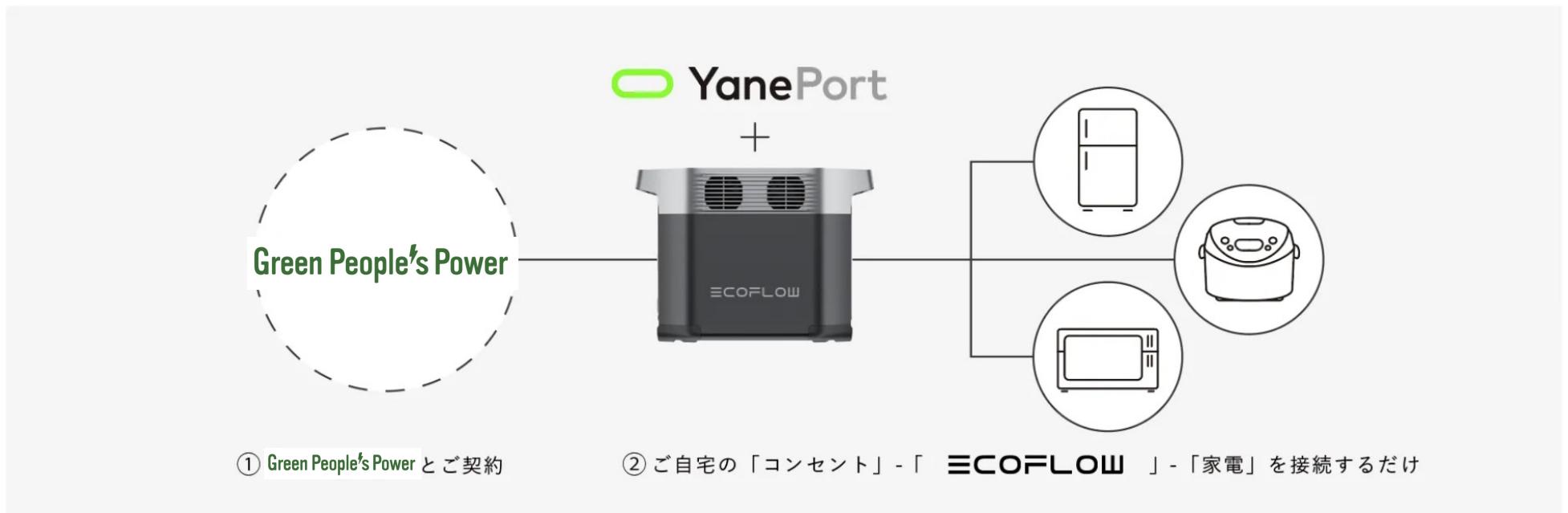
# 8.蓄電池VPPの実践計画（1）

発電所併設の「野外」蓄電池（140kWh + 240kWh）

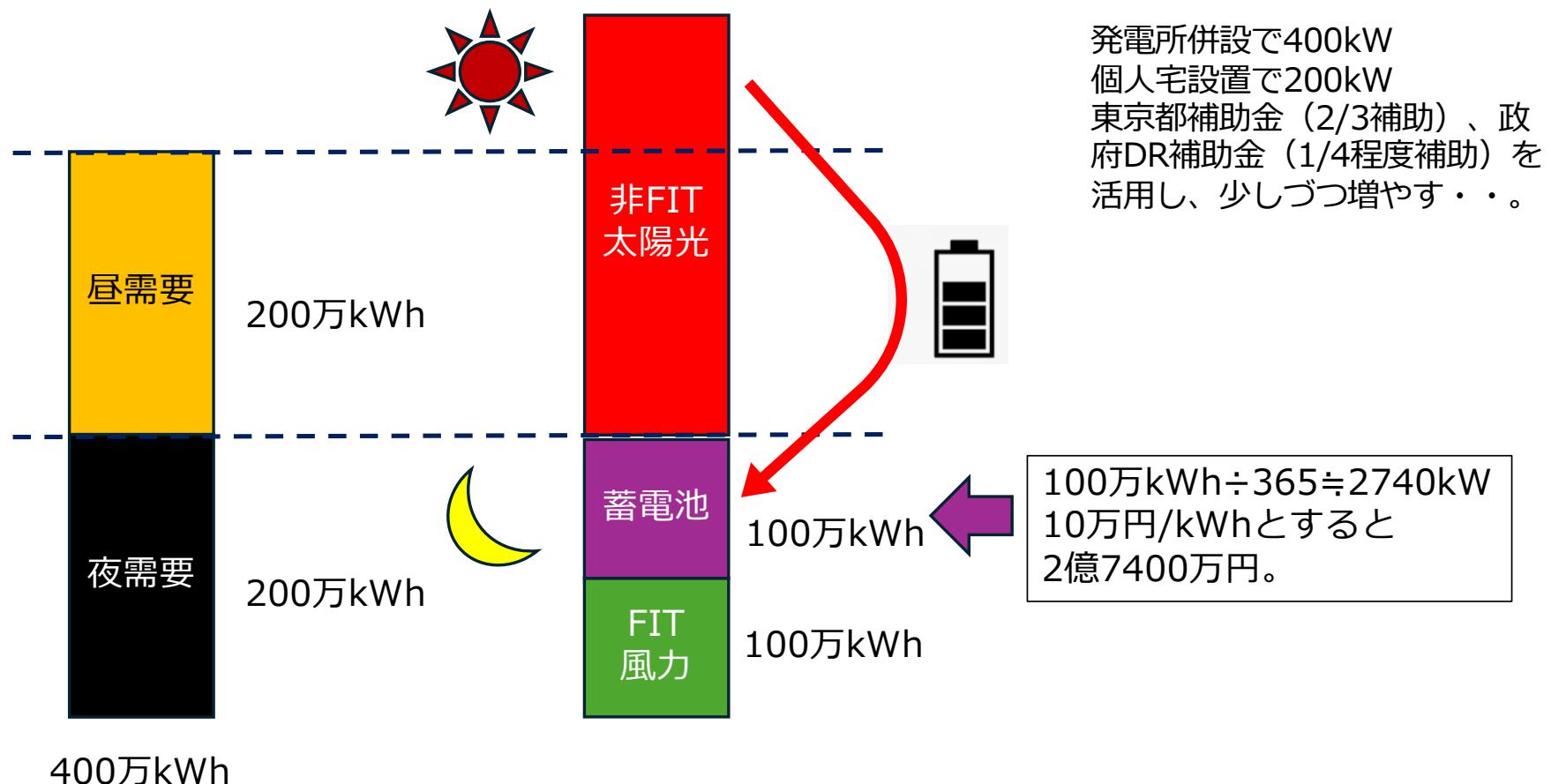


## 9.蓄電池VPPの実践計画（2）

個人宅や小規模店舗に蓄電池  
無償設置、月1000円のサブスク方式

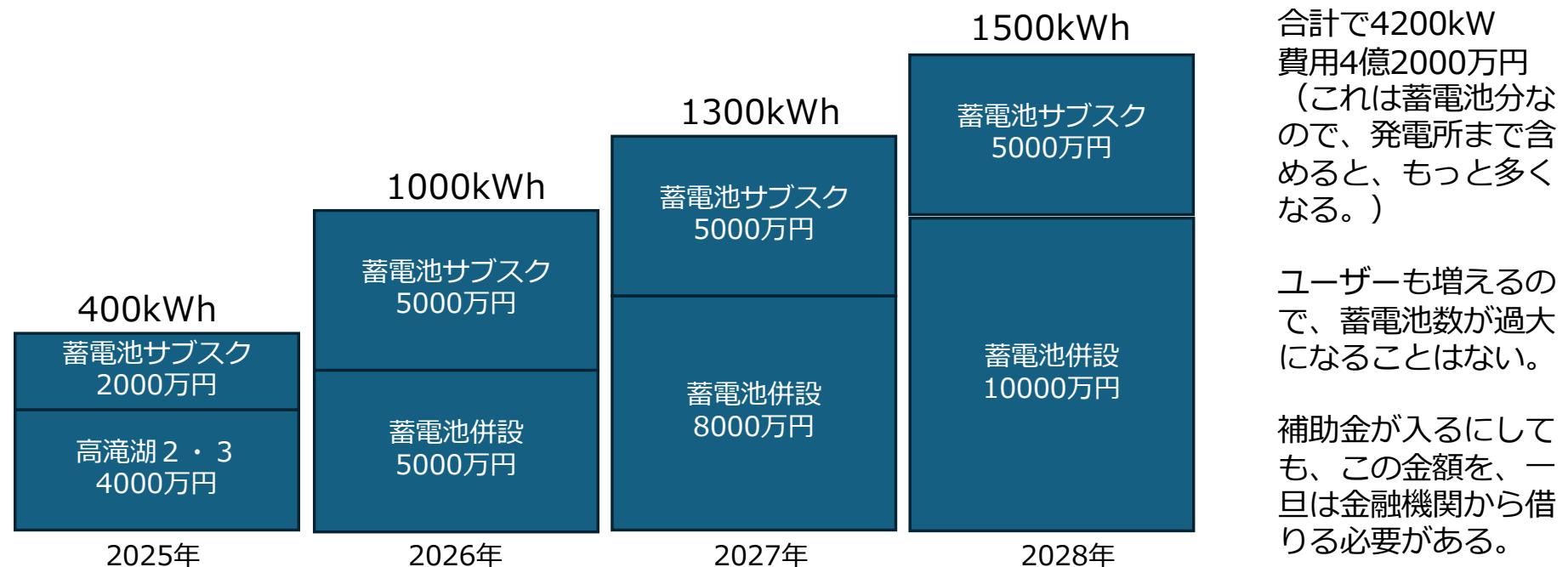


## 10. 高額となる蓄電池への投資



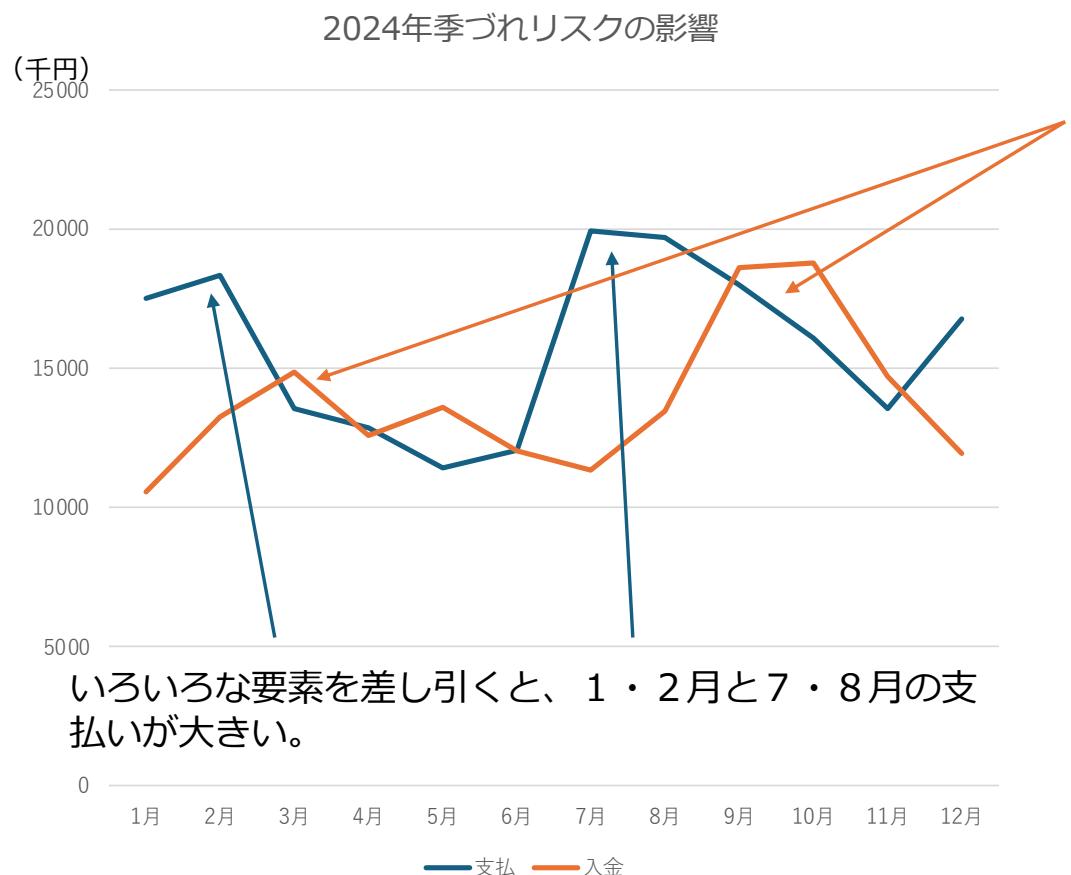
# 11.金融機関から借りられる体制に

非FIT発電所の増加による「逆ザヤリスク」は、昼間の市場価格が0円になる九州・四国エリアでは影響が大きいですが、まだそれほど下がらない東京エリアでは、影響は大きくはありません。今後、東京エリアでも太陽光発電が増えていき、昼間は激しく抑制されるような状況になると、九州・四国エリアと同じようになる可能性があります。蓄電池はそれを見越した先行投資です。従って、一気に2740kWhに到達する必要はなく、徐々に数年をかけてやります。



# 12.季づれリスクへの対応

四半期サイクルで来る季づれリスク（収支のタイムラグ）



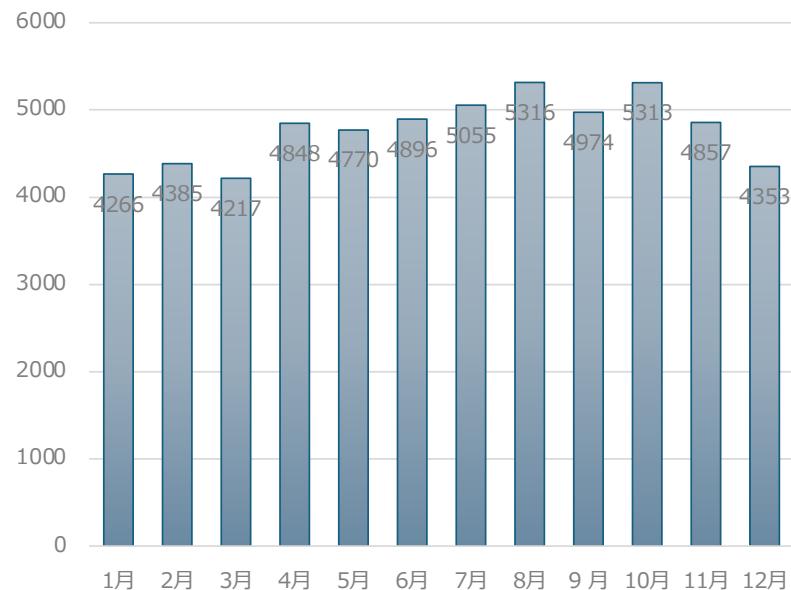
1・2月分である3・4月入金、7・8月分である9・10月入金があまり伸びていない。特に3・4月の凹みはおかしい。2024年の赤字原因は、この4つの月に「季づれ損失」を回収できなかつたことがある。

収支のサイクルには、売り上げと仕入れだけではなく、増資、社債などの入金や、発電所への投資や税金支払いが含まれてくるので、正確に読むことが難しい。今回、それら要素を取り除いてみると、3・4月入金の異様さが見えてきた。

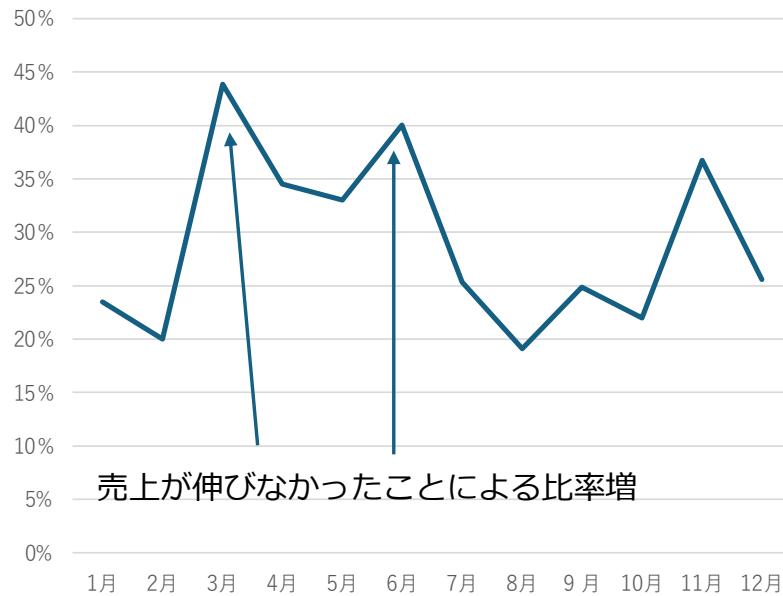
# 13.品質向上と販管費の増大

より良い再エネと、より良いサービスのためには必要な投資  
2024年は3000万円から4000万円台で安定。売上の変動が大きいので比率は変化。

2024年の販管費(単位：千円)

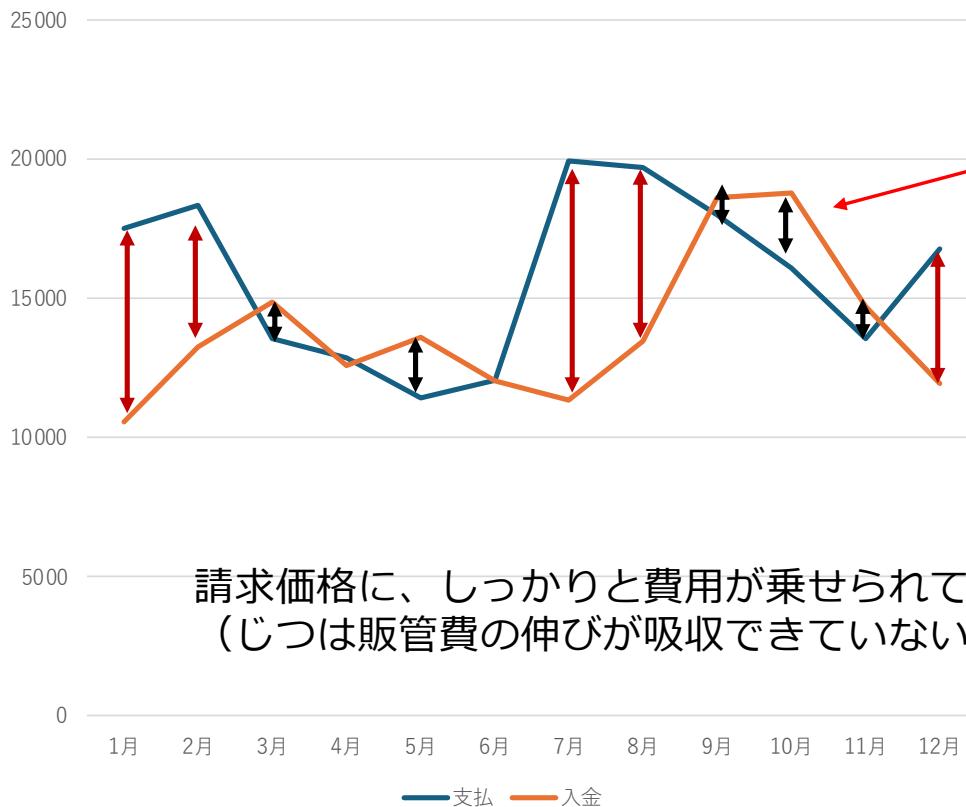


販管費率



# 14. バッファー資金確保の増資

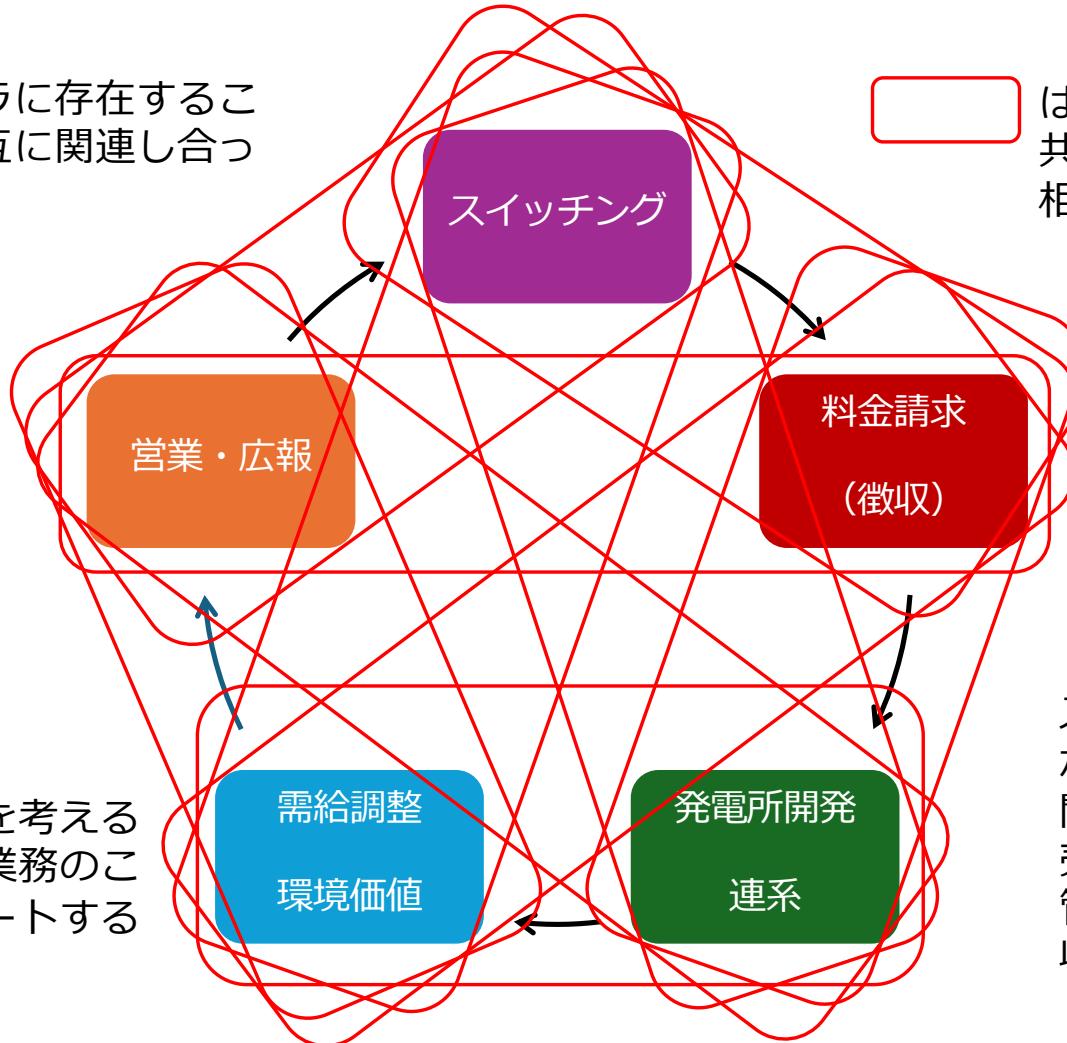
2024年季づれリスクの影響



2024年には、冬と夏の「季づれ損失」を、春と秋に回収できていない。どうして、春秋の収入（冬夏の売り上げに相当）が、こんなに低くなっているのか？

# 15. エシカルな会社はゆとり経営から

各業務はバラバラに存在することはできず、相互に関連し合っている。



は相互に情報交換、認識共有、課題解決のための相談をする関係を示す。

自分の業務だけを考えるのではなく、他業務のことを知り、サポートすることが不可欠。

スタッフ1人1人に余裕がなければ、このような関係は築けない。  
売上が2倍になれば、販管費のコスト増も完全吸収できる。

# 16. 10年後には売り上げを13億円に・・

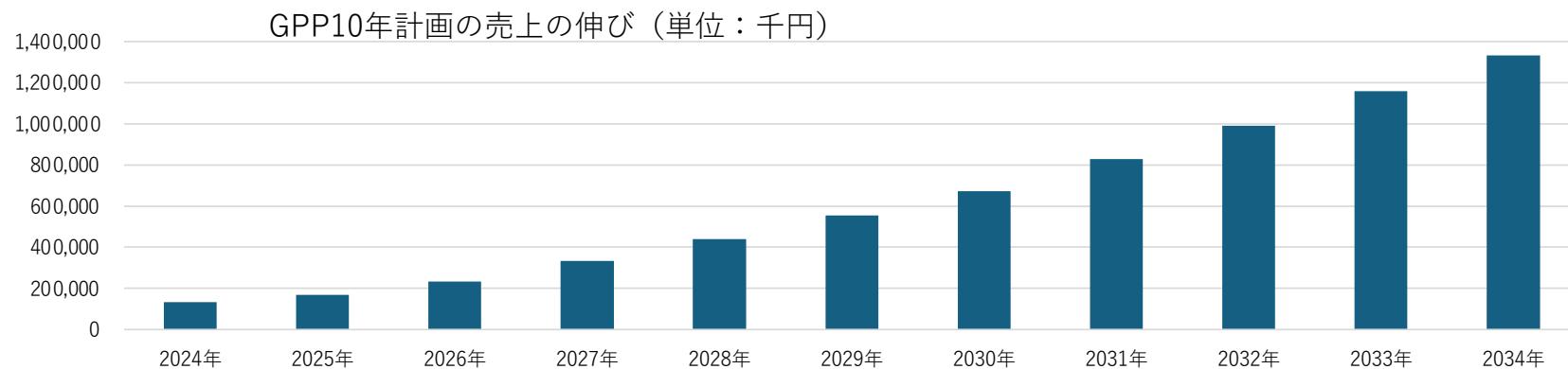
- 1) 昼間の需要を確保する法人高圧営業
- 2) 代理店による、低圧・高圧営業の拡大
- 3) 各地での「地産地消エリア」モデル展開

10年計画 2024年>2025年>2030年>2034年

供給電力量 : 380万kWh>450万kWh>1,500万kWh>2,850万kWh

契約容量 : 7,100kW>8,500kW>27,700kW>53,300kW

売上高 : 1億3,000万円>1億7,000万円>6億7,000万円>13億3,000万円



# 17.10年長期計画の根拠

地球温暖化は深刻の度合いを増しています。

解決策は「ひとえに」再生可能エネルギーを増やすということです。

石炭や天然ガスはこの10年間で、国際合意と産業界の要請により使えなくなります。

原子力は事故を度外視して考えても、リードタイムが足りません。

水素やアンモニアが再エネより安くなる日は永遠に来ません。

しかし日本では再エネへの制約が極めて多く、実際に建設は停滞しています。

国内産業の喪失、円安、トランプ関税などにより、ますます再エネは作りにくくなります。

その中で、GPPは「PPA方式」を活用した、需要と発電をつなぐ電力供給を実現しています。

需要さえあれば、ある程度安価で安定して、再エネの電気を供給できるのです。

産業界において再エネへのニーズが、今後衰えるとは考えられません。

そのニーズに応えられる「仕組み作り」を当社は行ってきました。

GPPが実践するソーラーシェアリング発電所は、農業を維持し日本を地方から活性化します。

世界に通用する環境価値を持つ非FIT発電所と蓄電池と「PPA」、答えは出ています。

あとは、それを実現する資金力（融資を受ける力）です。

今回の増資は、この力を獲得するためのステップです。

# 18. 地産地消エリアを全国各地に

10年計画で、10年間に8ヶ所と予定している「地産地消エリア」

その実行団体は、各地にできるGPP代理店です。

その地域の資源である再エネを使って電気を作り、地域のユーザーに供給します。

発電も営業も供給も行う「スーパー代理店」です。

低圧49.5kW  
(DC100kW) で5ヶ所  
毎月平均43,750kWh  
年間で52万5千kWh発電

蓄電池240kWhで5ヶ所  
1200kWhで毎月充電量は  
23,360kWh、  
年間では28万kWh

低圧ユーザーで100件  
高圧ユーザーで5件  
毎月平均で32,500kWh  
年間で39万kWh



年間で13万5千kWhは、系統からGPPの電気になります。

# 19. 電気販売全国展開と 「地産地消エリア」

「地産地消エリア」の拡大と、電気の販売エリアの拡大は同時並行です。

現在想定の「地産地消エリア」は、千葉県、埼玉県、神奈川県、山梨県、新潟県、茨城県、福島県、宮城県、秋田県、青森県、長野県・・・、そして香川県、徳島県、愛媛県、広島県。

その次のステップで北海道、そして九州、沖縄と進みます。

もちろん、各地域の代理店立候補団体やラブコールの状態によって、順番は動きます。

