



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5月10日

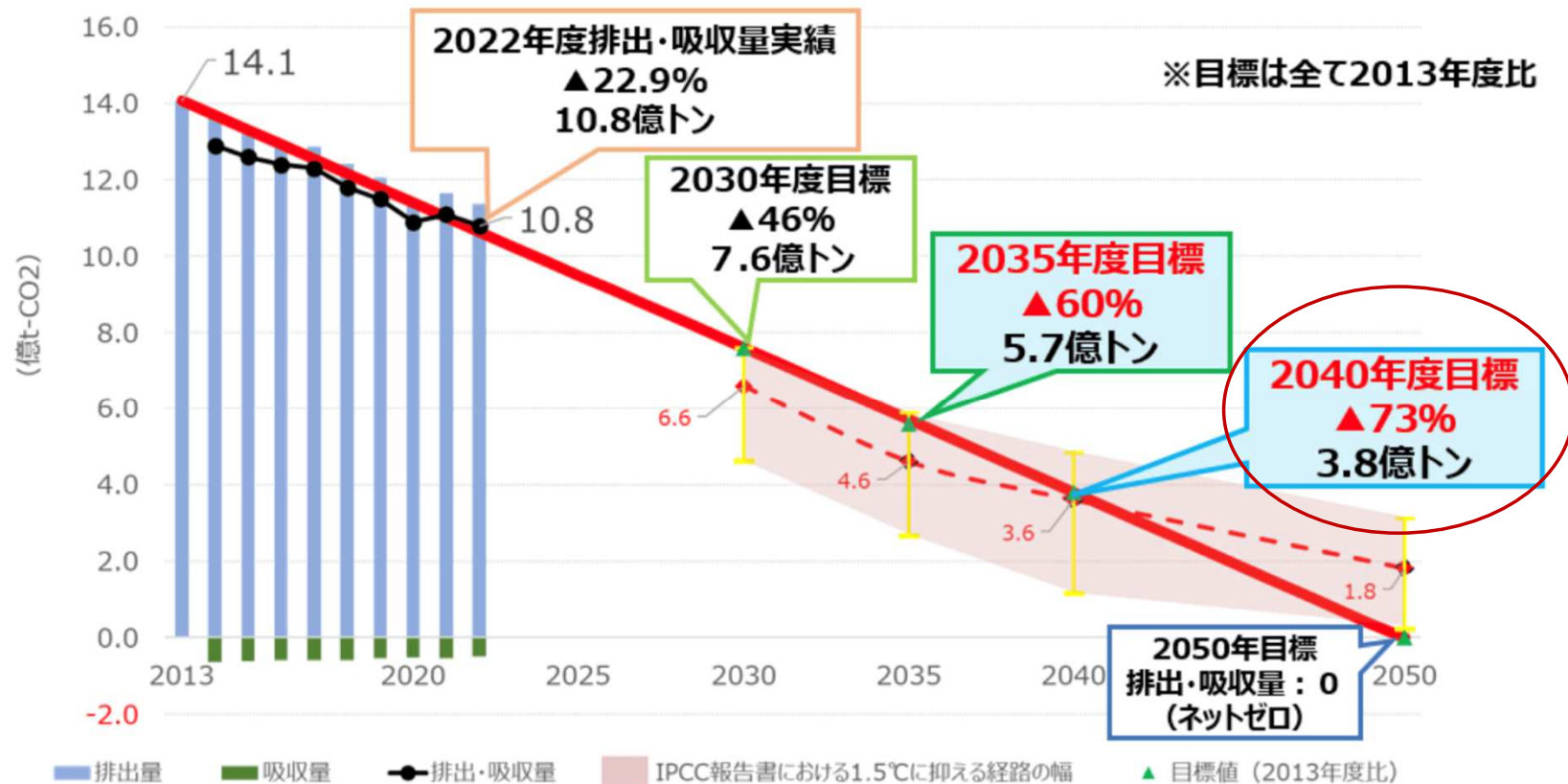
目次

- 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
- 4.2024年の再エネ比率は60%
- 5.非化石証書による再エネ100%
- 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.蓄電池費用は金融機関から
- 12.季づれリスクへの対応
- 13.品質向上と販管費の増大
- 14.エシカルな会社はゆとり経営から
- 15.10年後には売り上げ13億円に
- 16.10年長期計画の根拠
- 17.地産地消エリアを全国各地に
- 18.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）

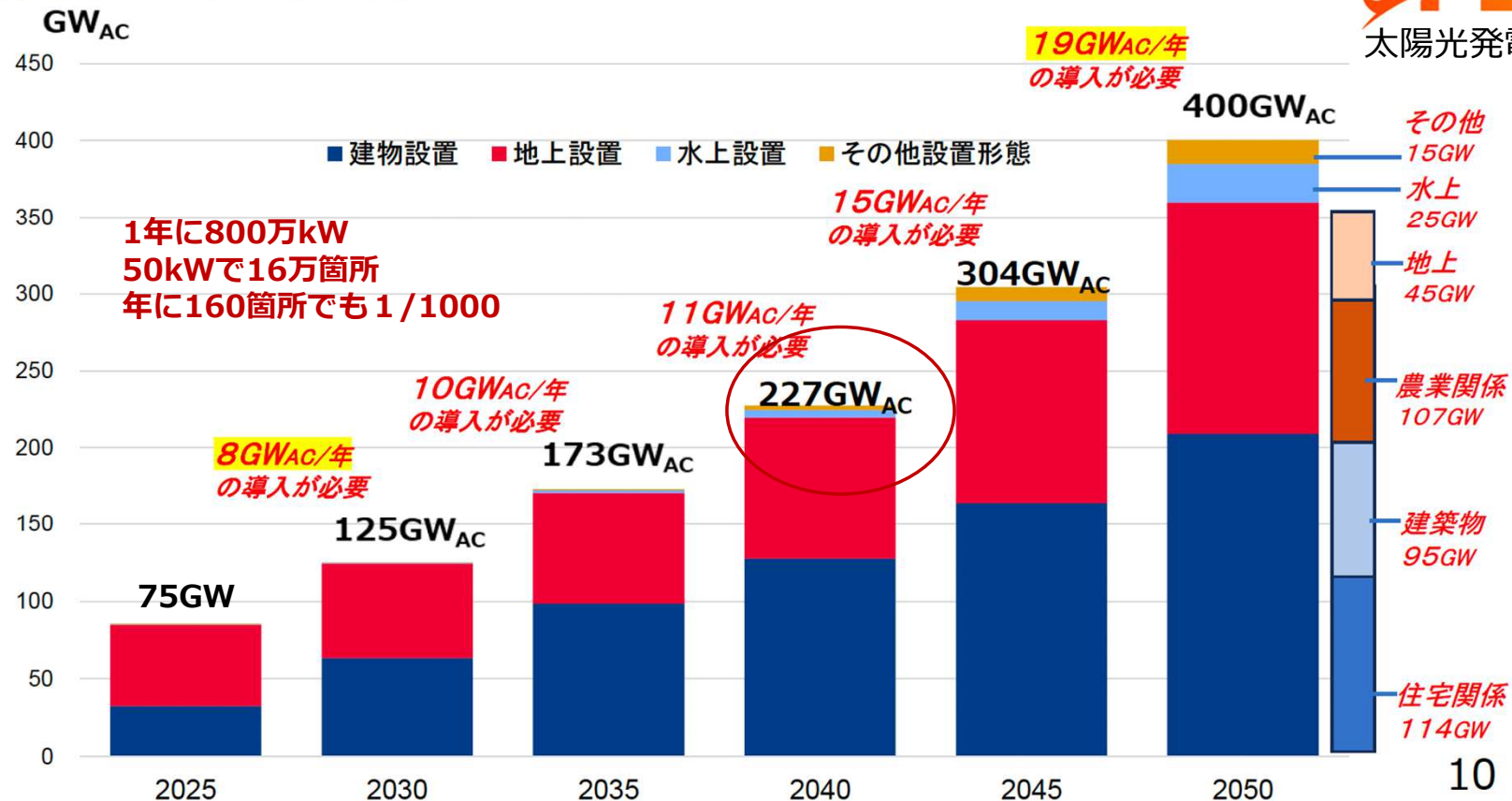


こんなことでは目標達成できない・・・と指摘されているが。

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

累計導入見通しの分析結果 (1 GW = 100万kW)

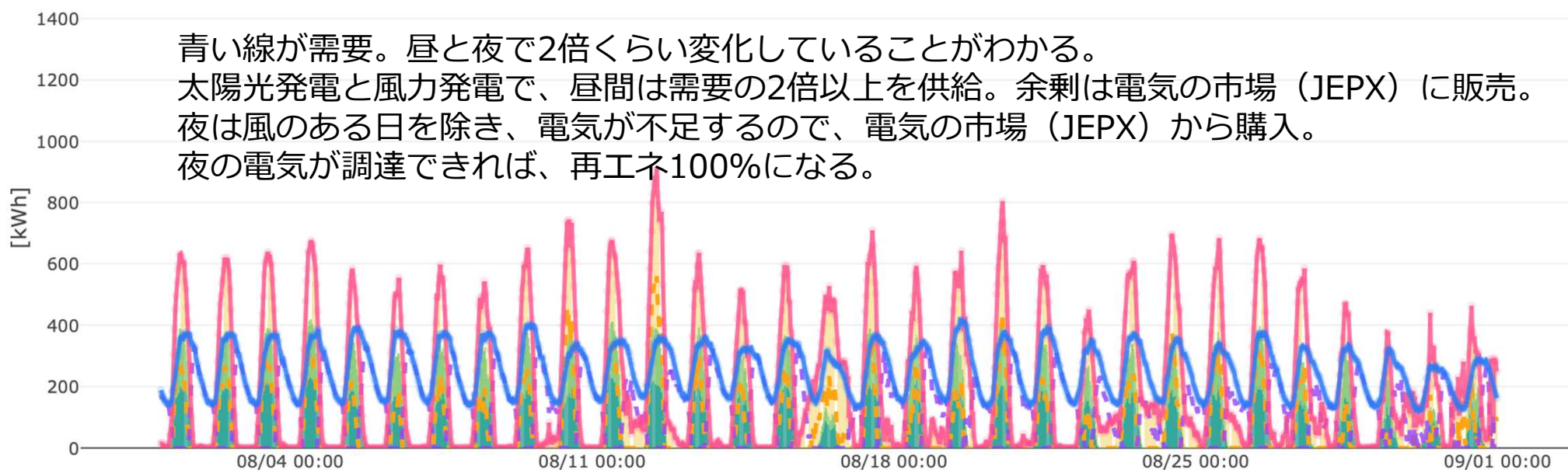


ちょっと見では、本当にできるのか？というレベル

3.再エネ100%への取り組み

GPPの発電と需要・昼間は再エネ200%以上になっている

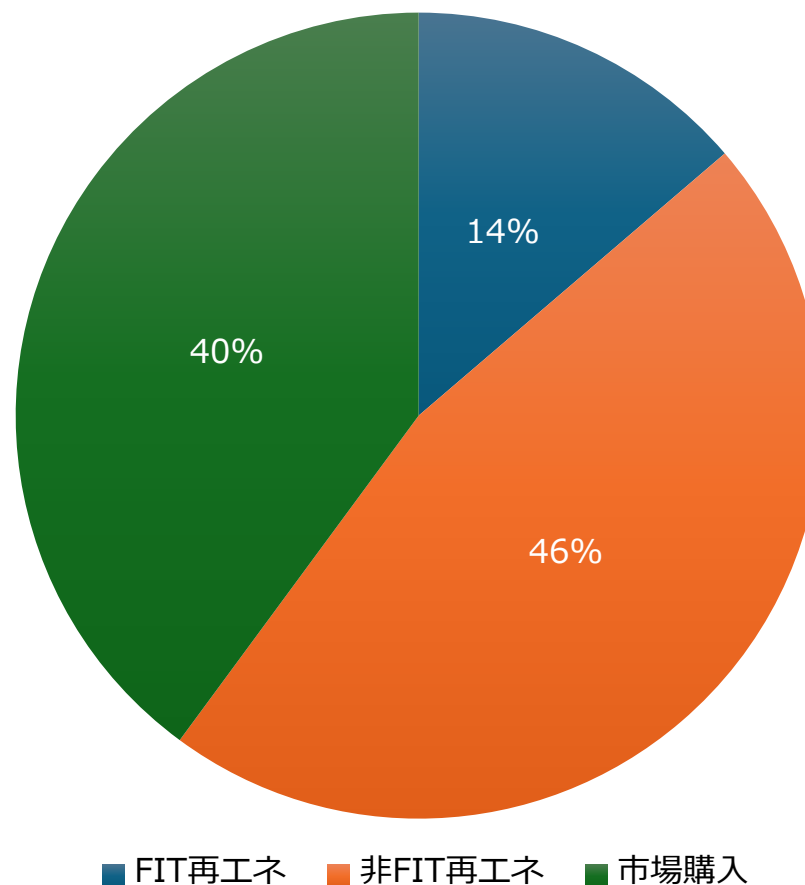
供給電力量 受電量 FIT受電量 卒FIT受電量 非FIT受電量 市場調達電力量 市場販売電力量



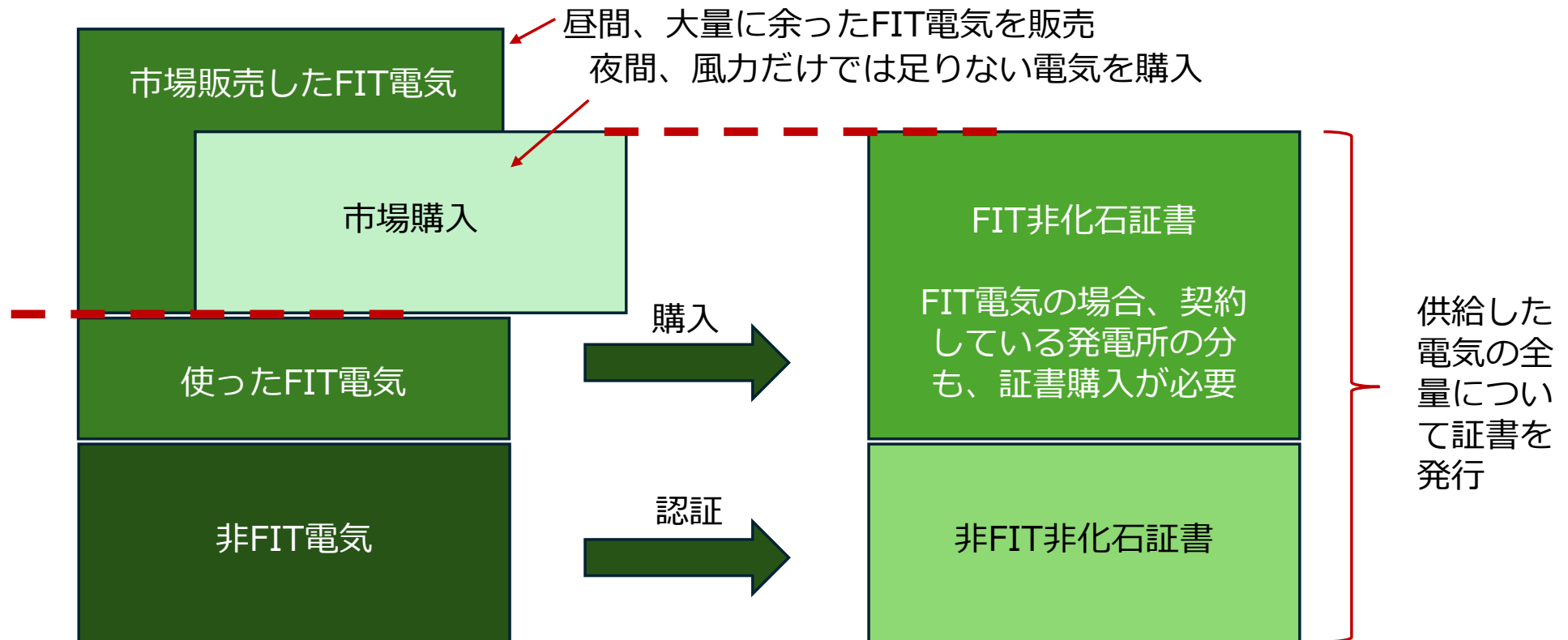
4、2024年の再エネ比率は60%だった

FITと非FITを合わせた発電量は372万kWhで、供給量の350万kWhを上回ったが、市場調達量が163万kWh（右グラフの40%）もあり、主に夜に供給不足となったものと推測されます。

GPPの2024年の再エネ比率60%



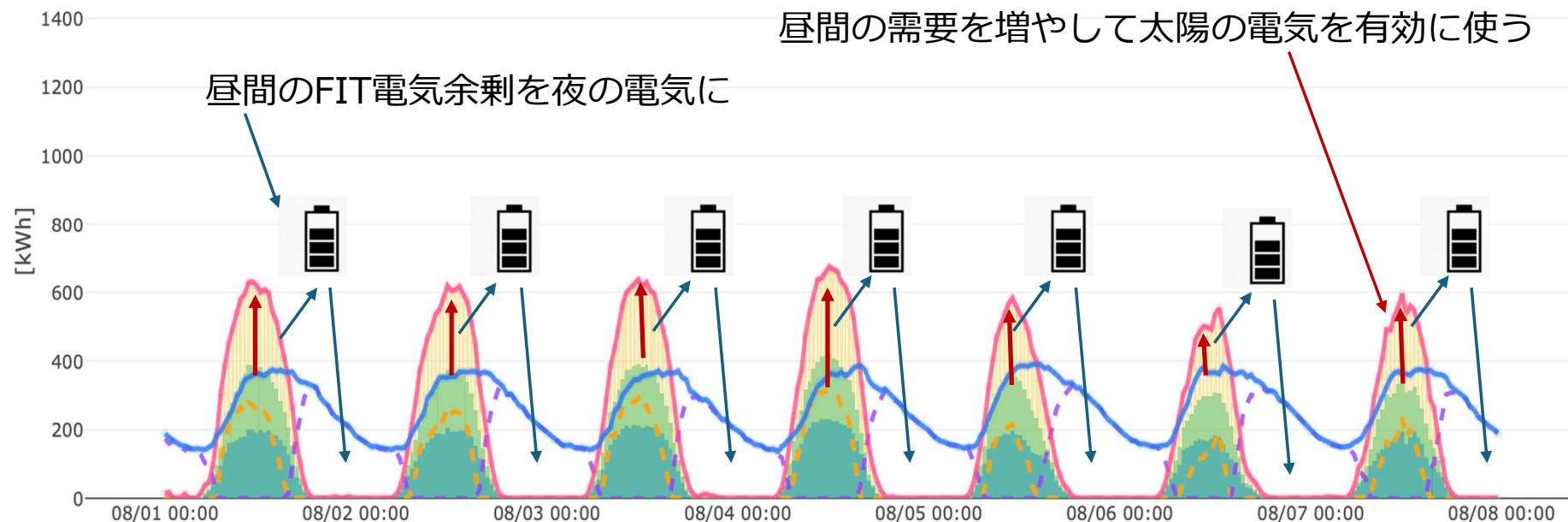
5. 非化石証書による再エネ100%



6.市場調達をゼロにするために

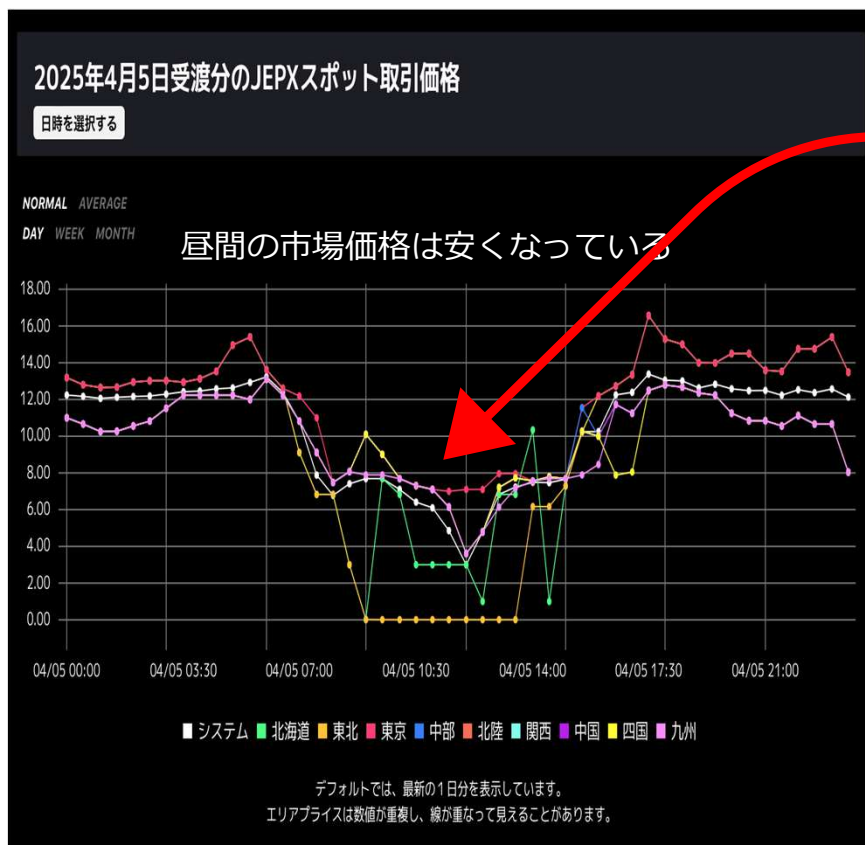
- 1 蓄電池により、昼の電気を夜にシフト
現状なら、5MWh の蓄電池で100%非FIT再エネが実現できる。
- 2 昼間、電気を多く使う法人ユーザーを増やす
昼間需要の青い線を、もっと上にあげる。

— 供給電力量 — 受電量 ■ FIT受電量 ■ 卒FIT受電量 ■ 非FIT受電量 - - 市場調達電力量 - - 市場販売電力量

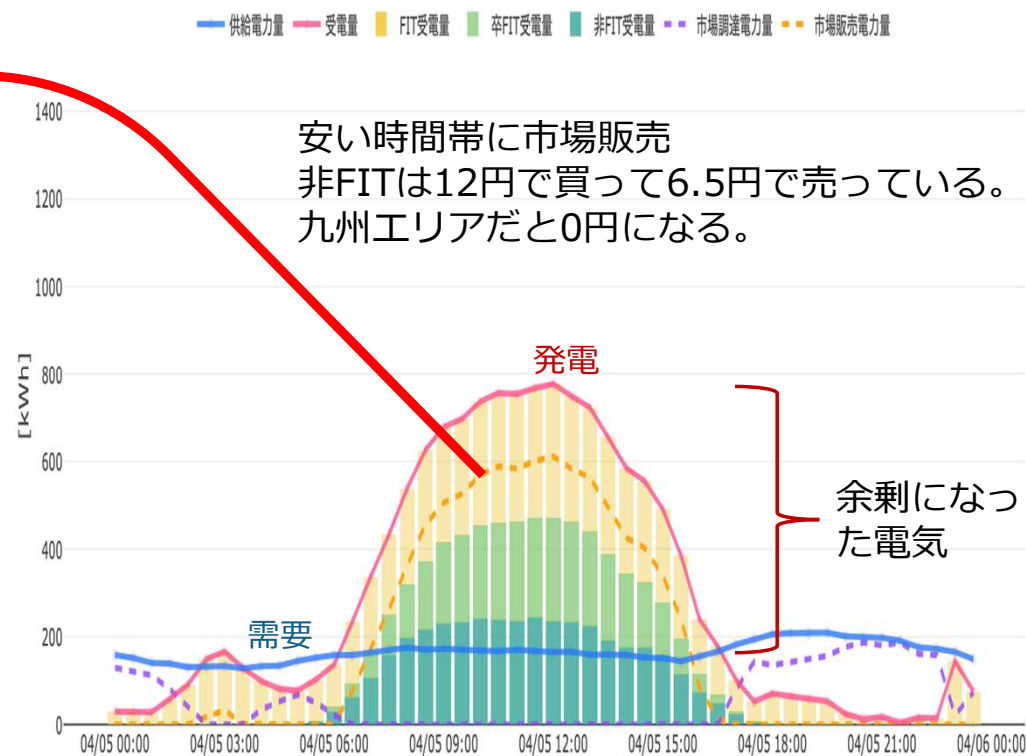


7. 非FIT電気の市場販売で「逆ザヤ現象」

逆ザヤ現象が拡大しており、蓄電池は急がねばならない。



日本卸電気取引所 (JEPX)



GPPの需要と発電

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）

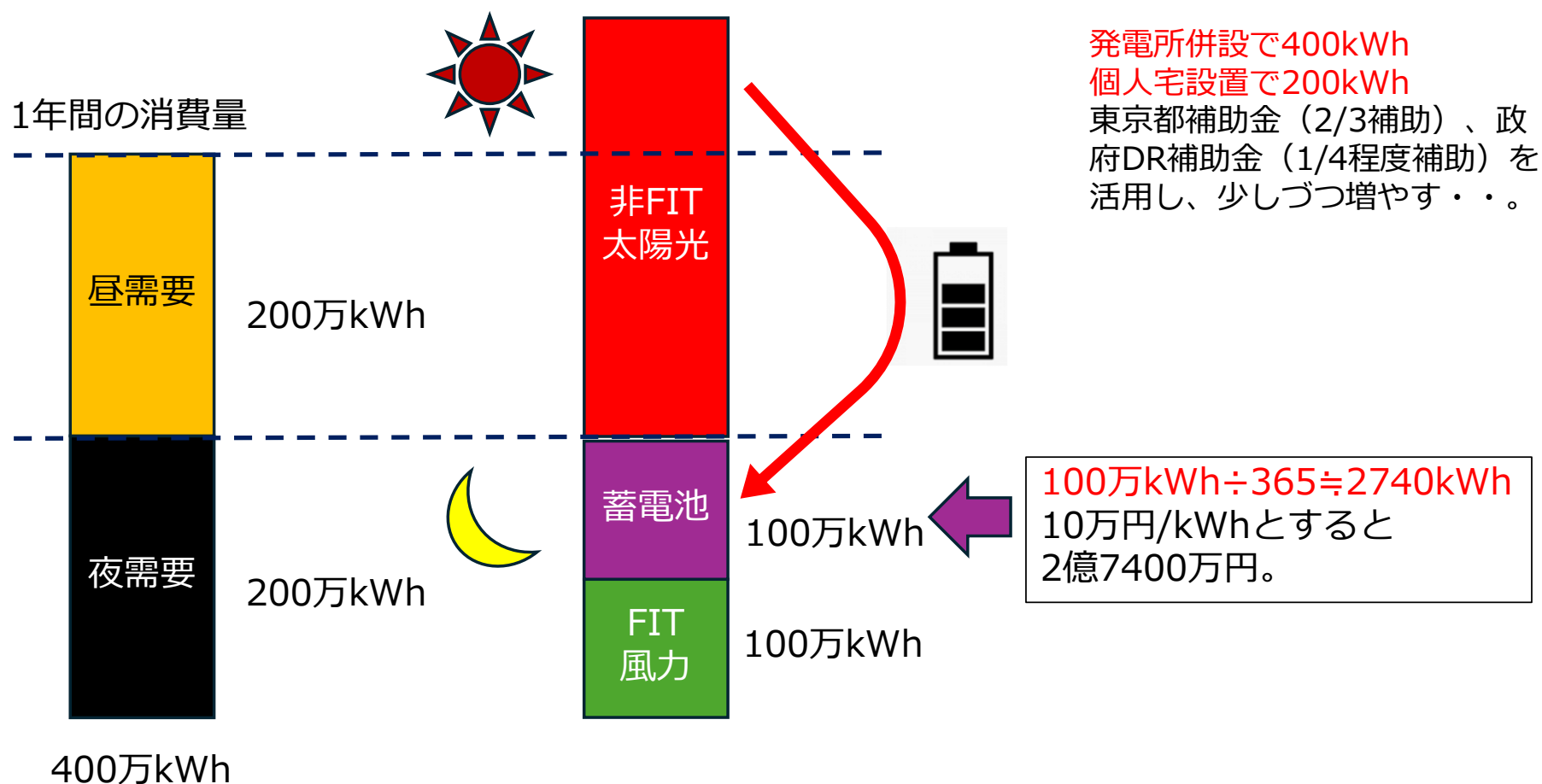
個人宅や小規模店舗に蓄電池
無償設置、月1000円のサブスク方式



① Green People's Power とご契約

② ご自宅の「コンセント」 - 「EcoFlow」 - 「家電」を接続するだけ

10.高額となる蓄電池への投資

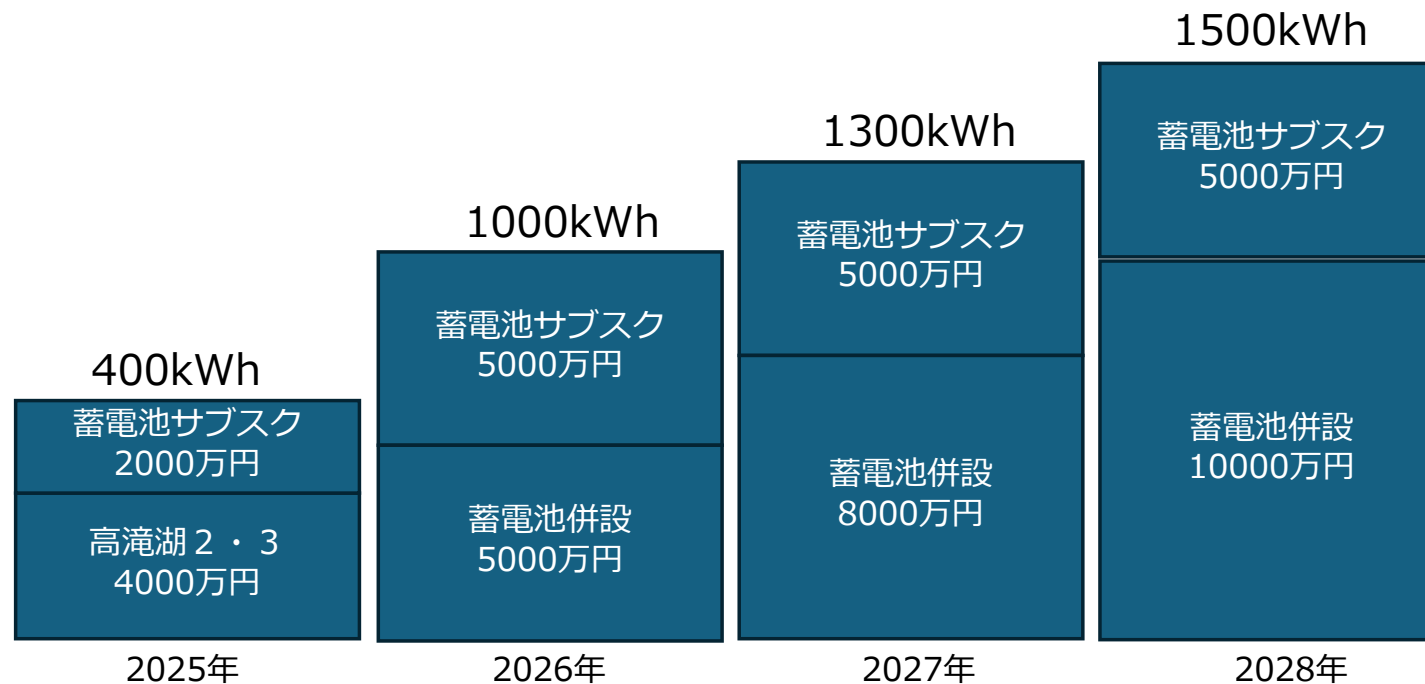


11.蓄電池費用は金融機関から

4年合計で4200kWとすると費用は4億2000万円

これは蓄電池分なので、発電所まで含めると、もっと多くなります。

相当の費用を要する計画なので、毎年少しずつ、着実に増やしていきます。

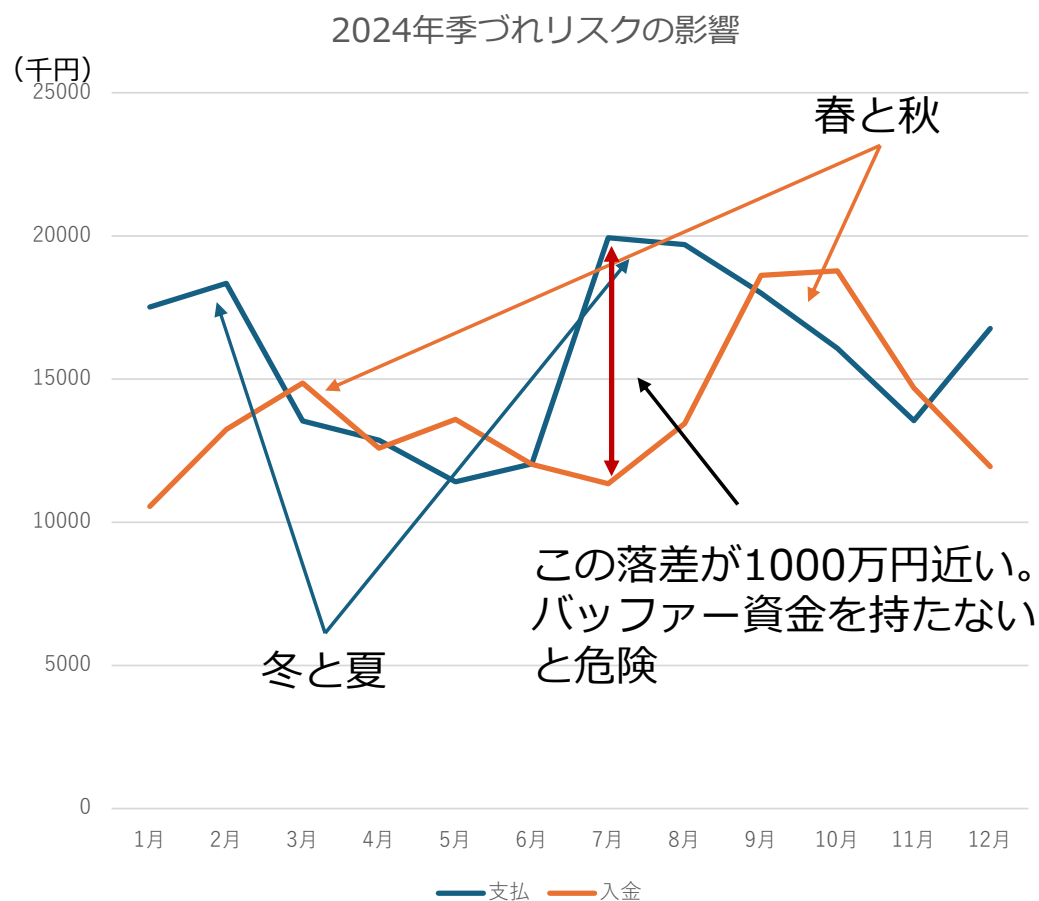


ユーザーが増えると、蓄電池数はそれに合わせて増やすことが必要。

金融機関からの信用をしっかりと作る必要がある。

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）



季づれとは、電気の小売事業特有の、支出と収入のタイムラグのことです。

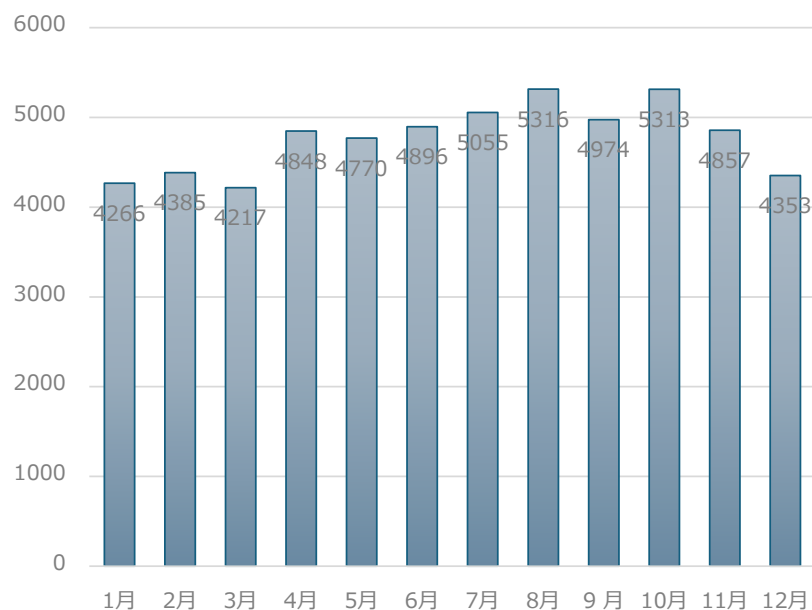
電気仕入や託送料金などの「支払」は、原則として発生後すぐに請求されます。1ヶ月以内には支払を済ませないといけません。しかし、その電気供給の対価である「電気料金」は、1ヶ月使い終わって検針し、それを当社が把握してから請求を起こし、その月末支払いで、ざっと2ヶ月遅れます。

もう一つは、冬と夏の需要の差です。大需要期の支払を、小需要期の収入で行います。したがって夏と冬の支払いが厳しくなります。

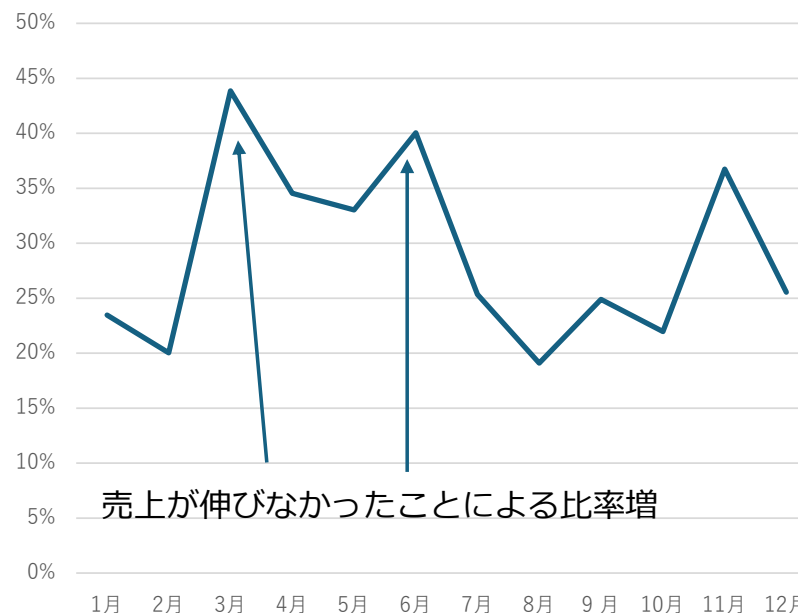
13.品質向上と販管費の増大

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)




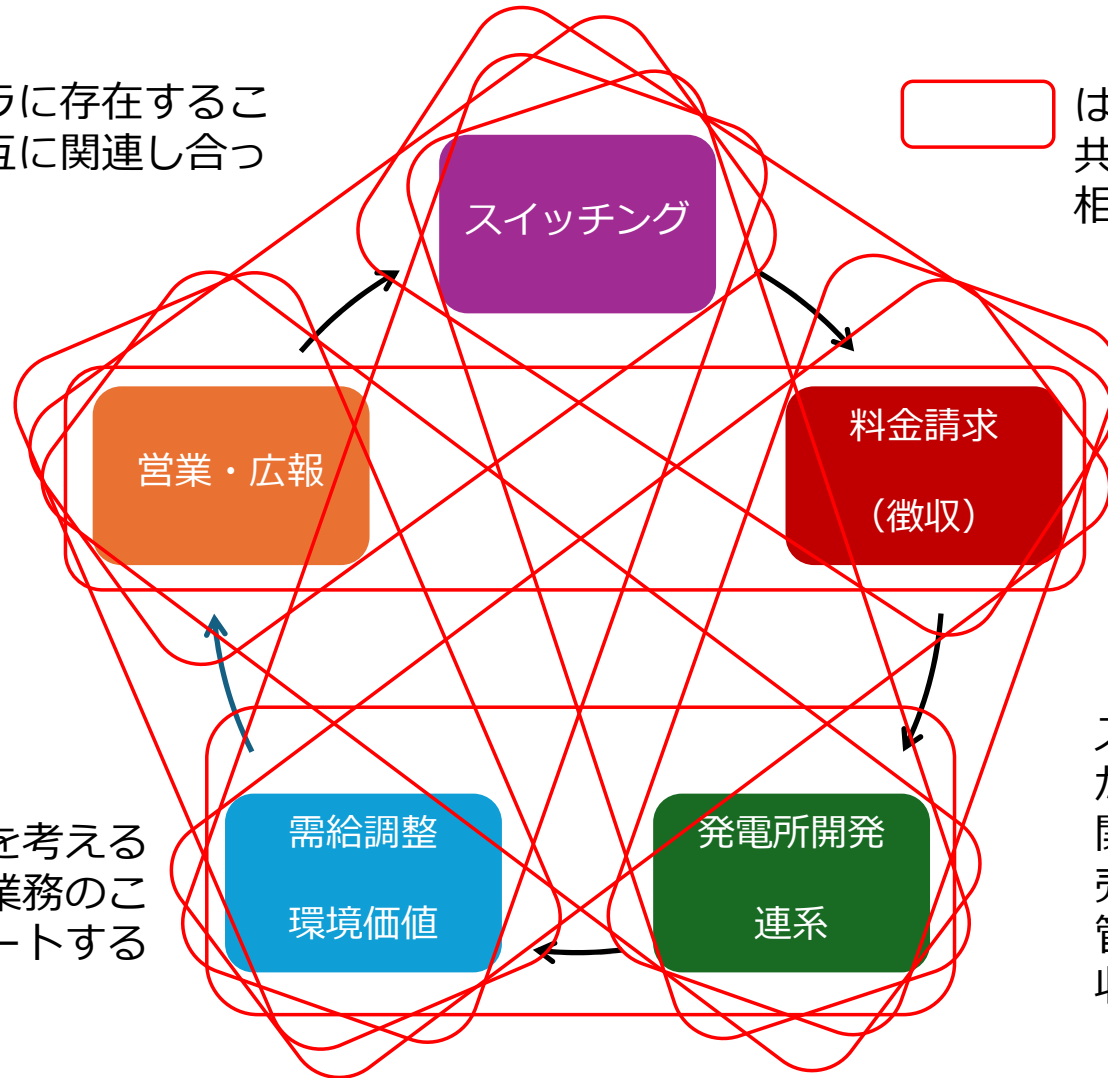
販管費率



14. 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。

15.10年後には売り上げ13億円に・・

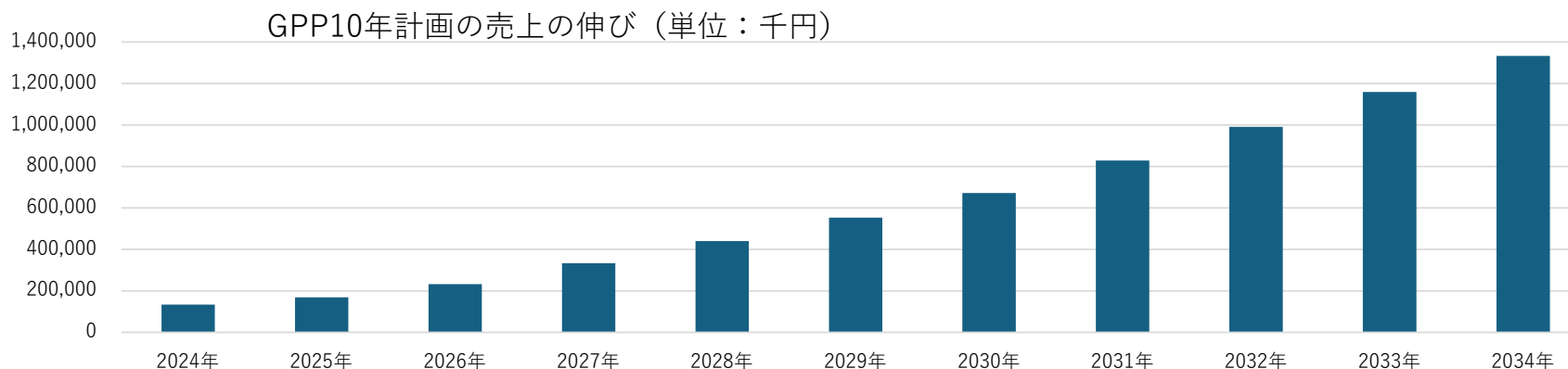
- 1) 昼間の需要を確保する法人高圧営業
- 2) 代理店による、低圧・高圧営業の拡大
- 3) 各地での「地産地消エリア」モデル展開

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



16.10年長期計画の根拠

1、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。

2、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」を当社は行ってきたのです。

3、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。

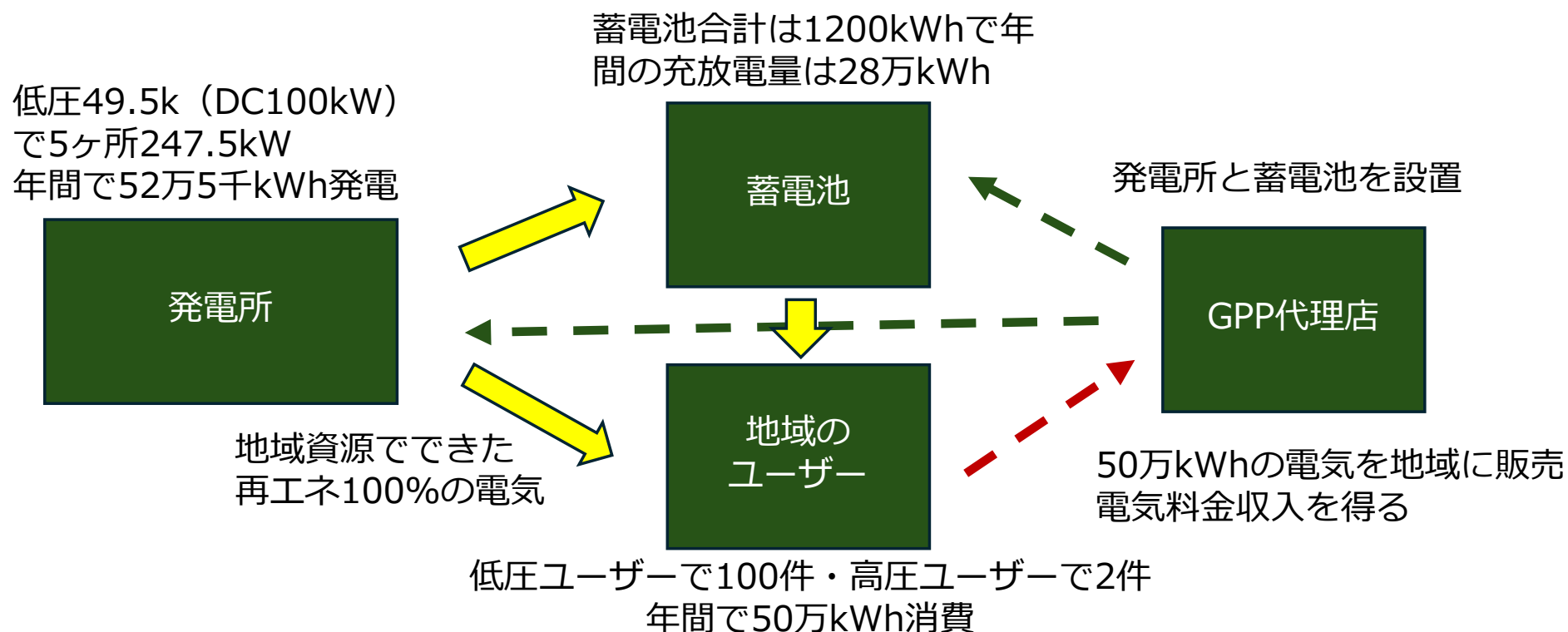
世界に通用する環境価値を持つ非FIT発電所と蓄電池と「PPA」、答えは出ています。

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。

17.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」各地にできるGPP代理店が中心となって作ります。


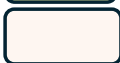


18.電気販売全国展開と「地産地消エリア」

「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。

-  2025年中に販売開始予定
-  2026年には販売開始予定

