



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

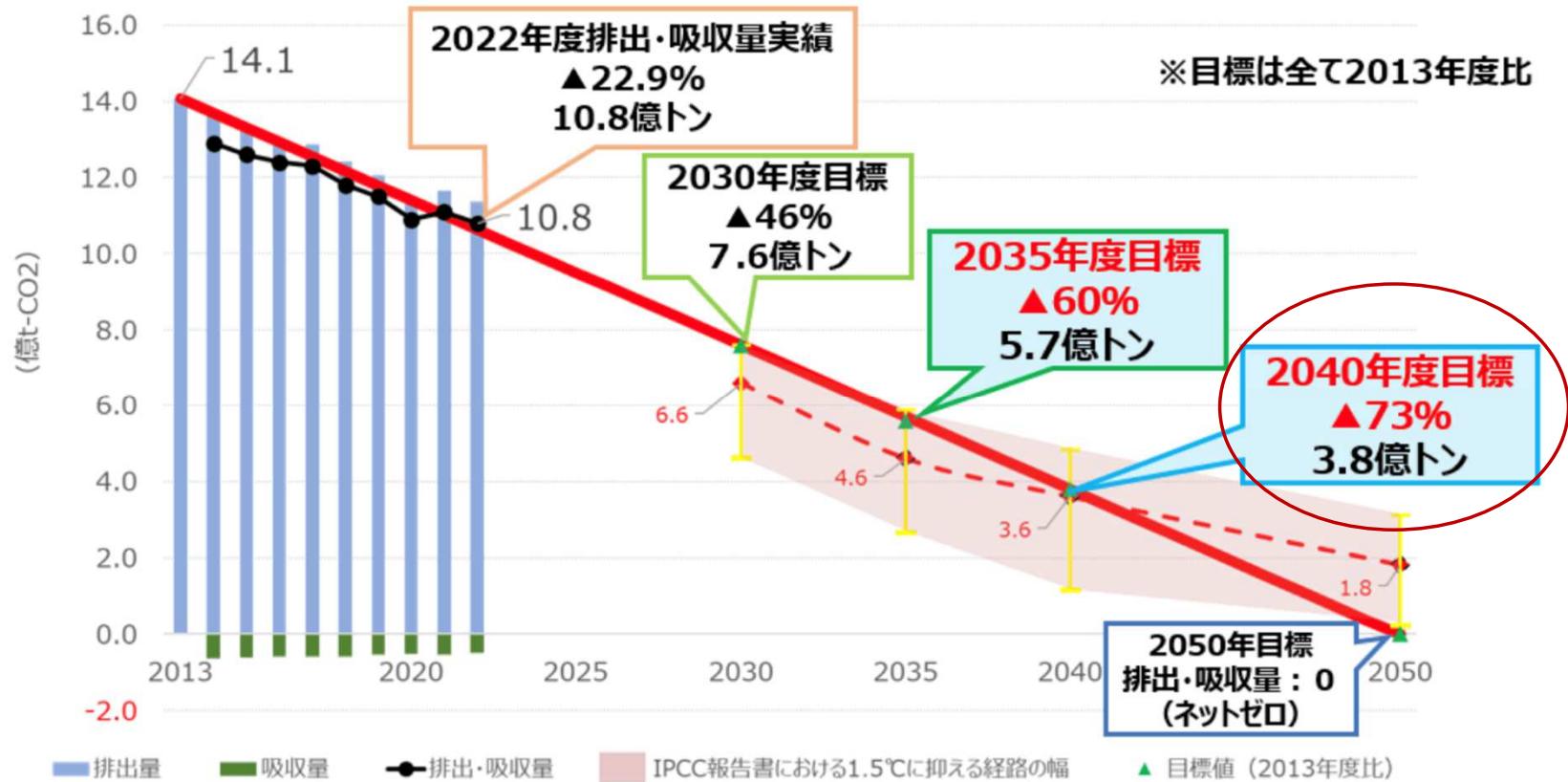
1. 地球温暖化と再エネ普及の必要性
2. 太陽光発電協会の普及計画
3. 再エネ100%への取り組み
4. 2024年の再エネ比率は60%
5. 非化石証書による再エネ100%
6. 市場調達をゼロにするために
7. 非FIT電気の市場販売で  
「逆ザヤ現象」
8. 蓄電池VPPの実践計画（1）
9. 蓄電池VPPの実践計画（2）
10. 高額となる蓄電池への投資
11. 蓄電池費用は金融機関から

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）



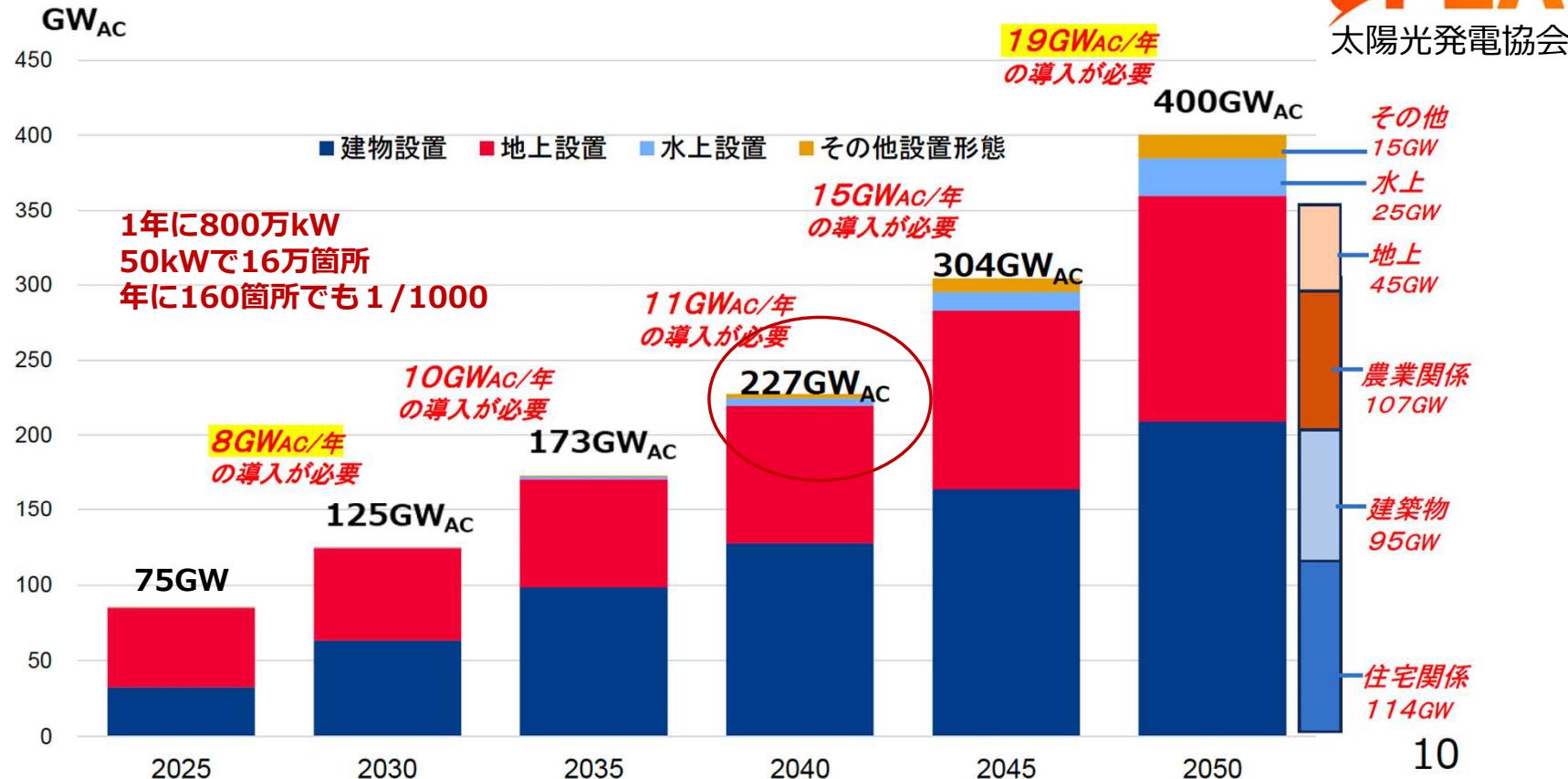
こんなことでは目標達成できない・・・と指摘されているが。

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

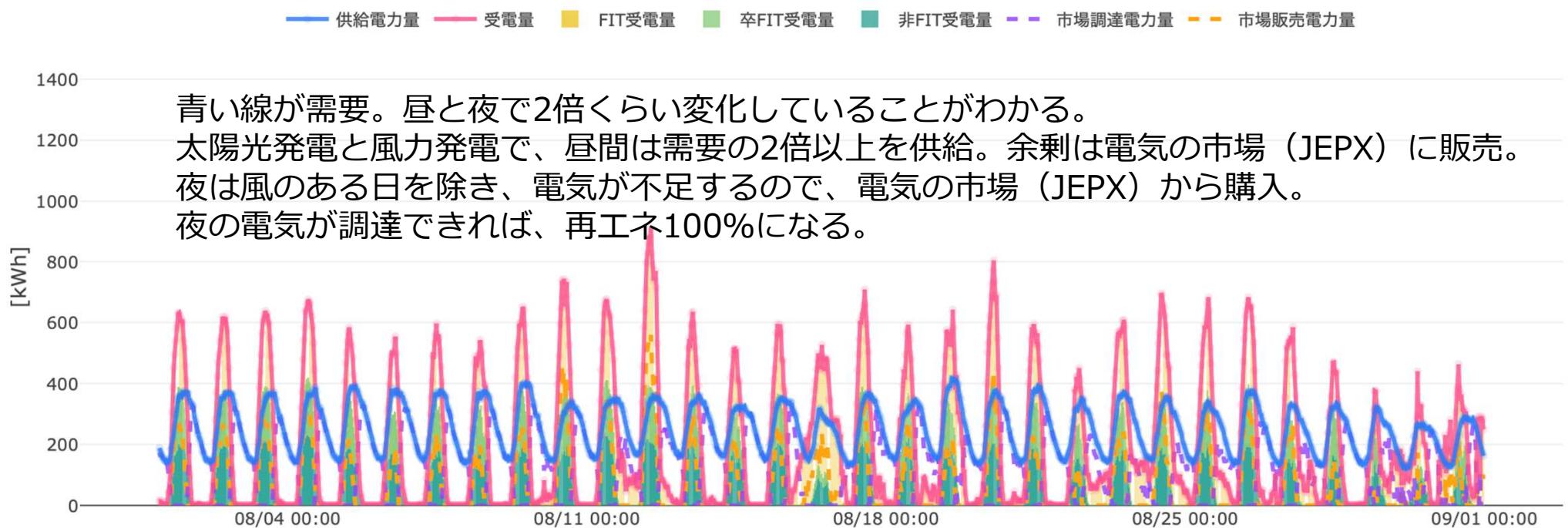
( 1 GW = 100万kW)



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

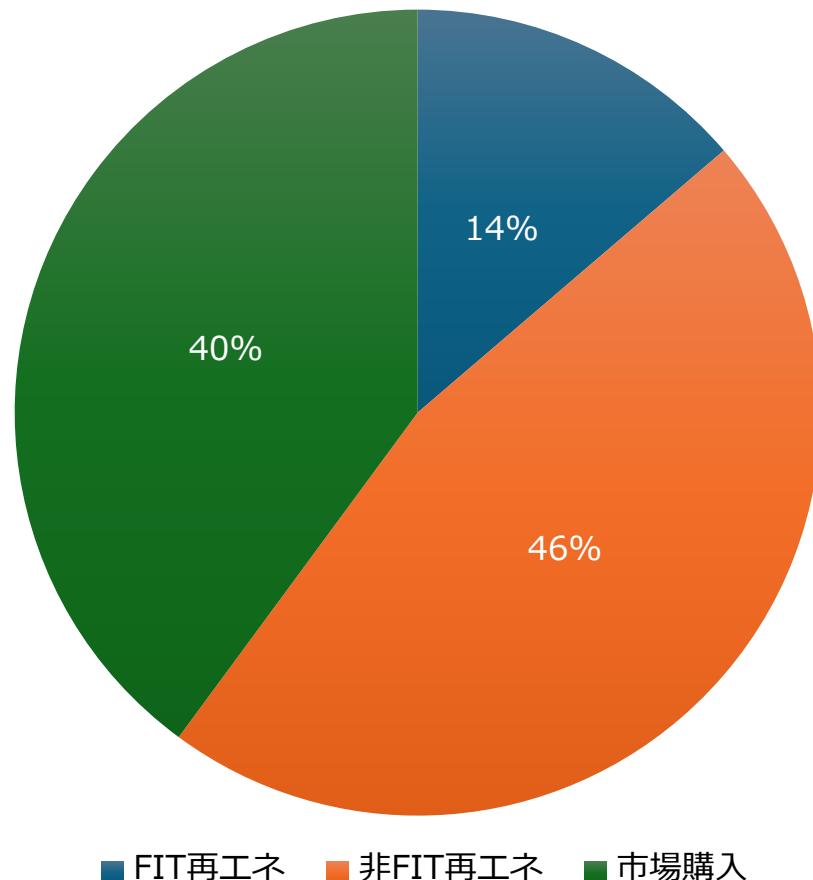
GPPの発電と需要・昼間は再エネ200%以上になっている



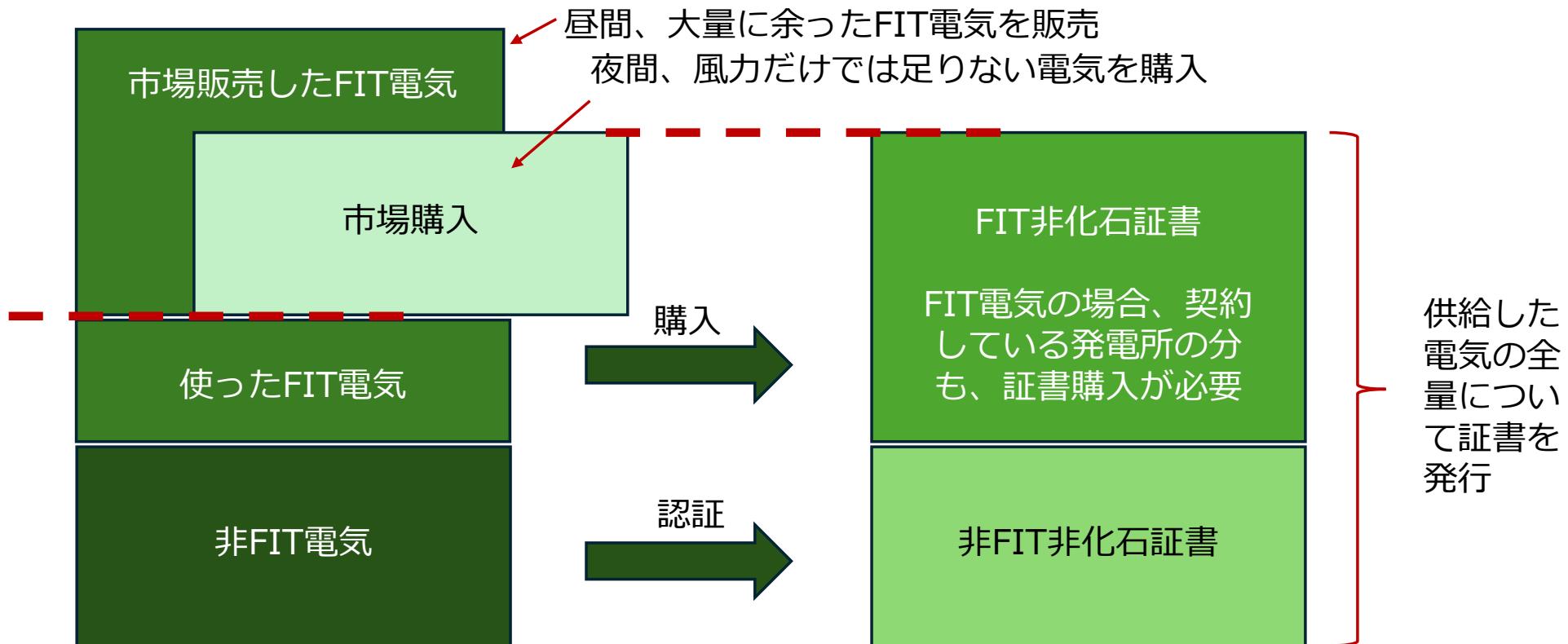
# 4、2024年の再エネ比率は60%だった

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%



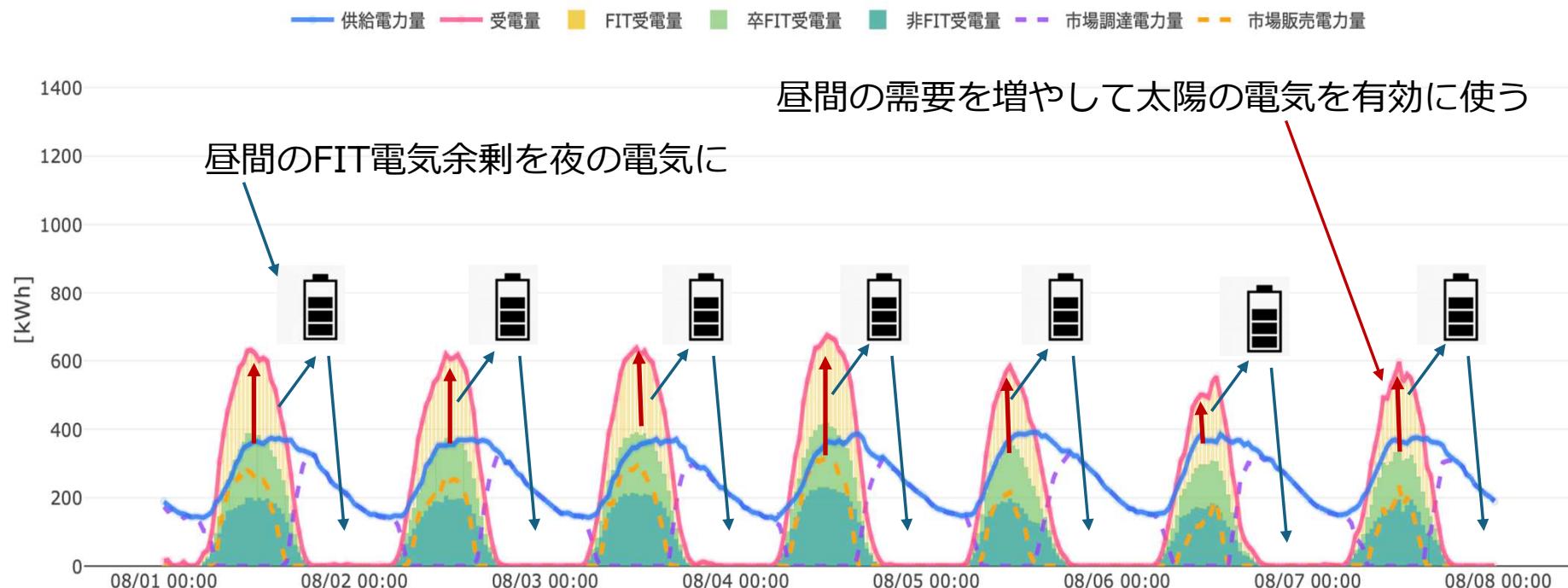
# 6. 市場調達をゼロにするために

## 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。

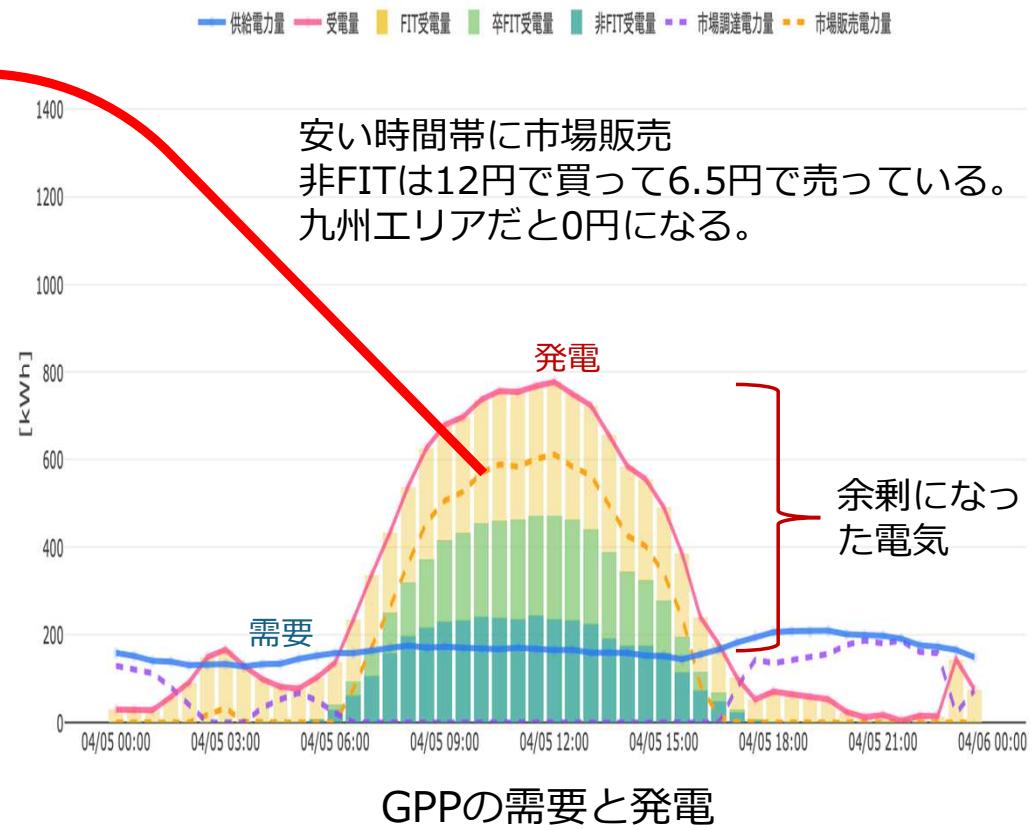
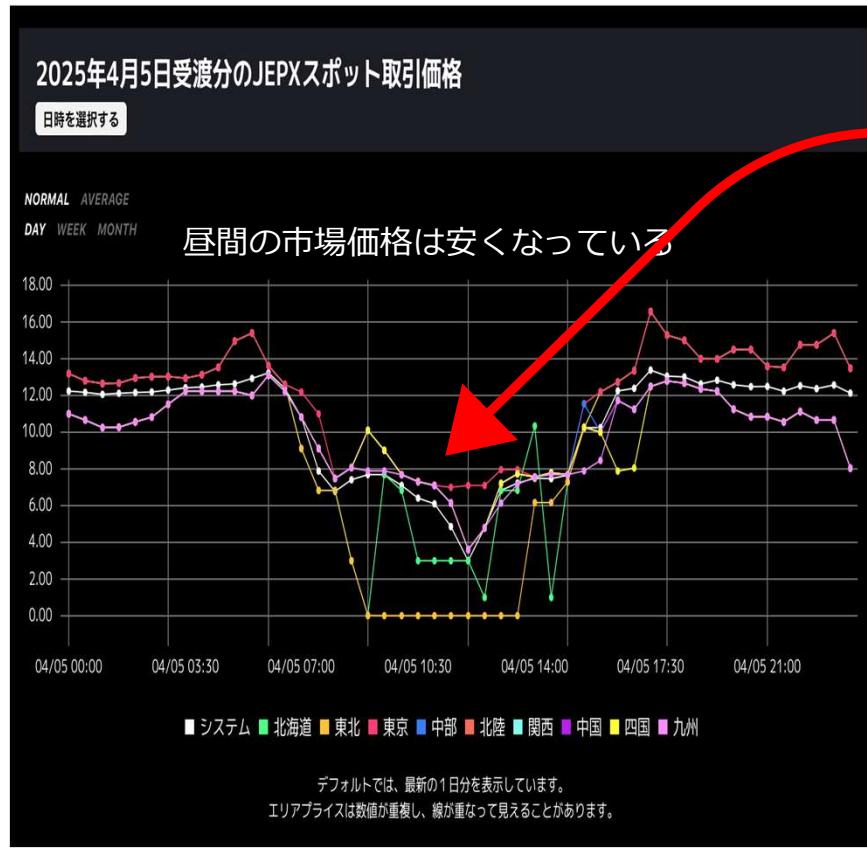
## ② 昼間、電気を多く使う法人ユーザーを増やす

昼間需要の青い線を、もっと上にあげる。



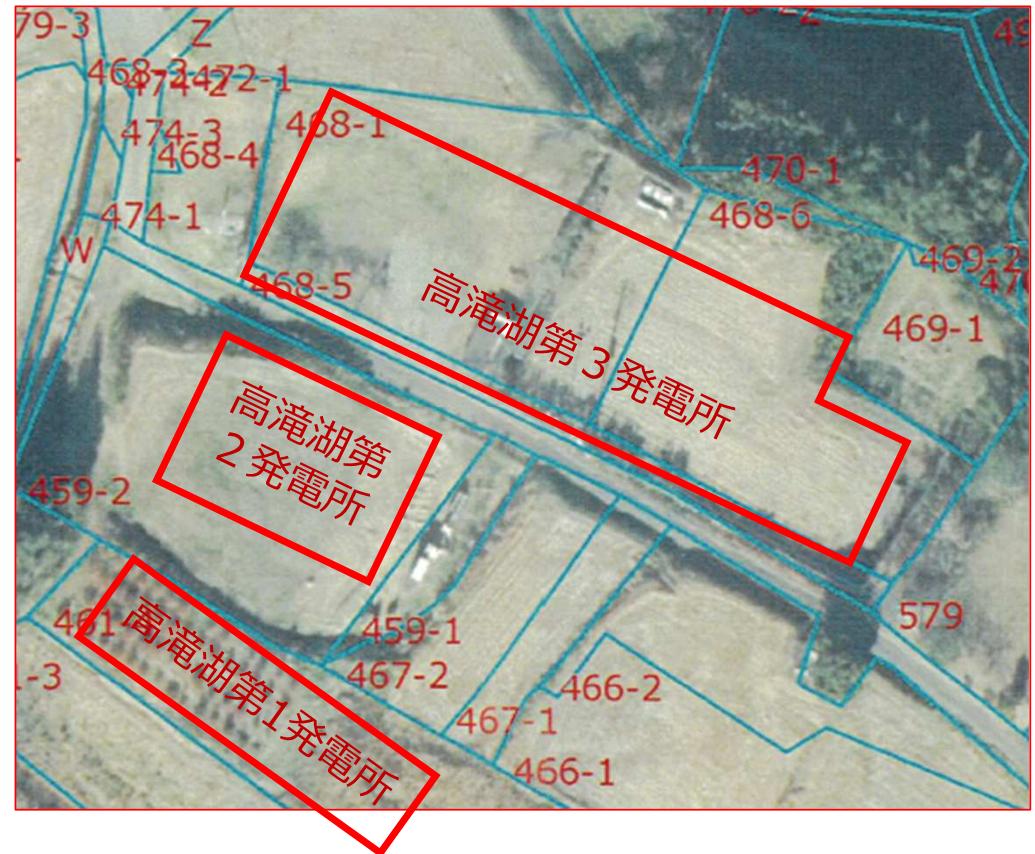
# 7. 非FIT電気の市場販売で「逆ザヤ現象」

逆ザヤ現象が拡大しており、蓄電池は急がねばならない。



## 8.蓄電池VPPの実践計画（1）

## 発電所併設の「野外」蓄電池（140kWh+240kWh）

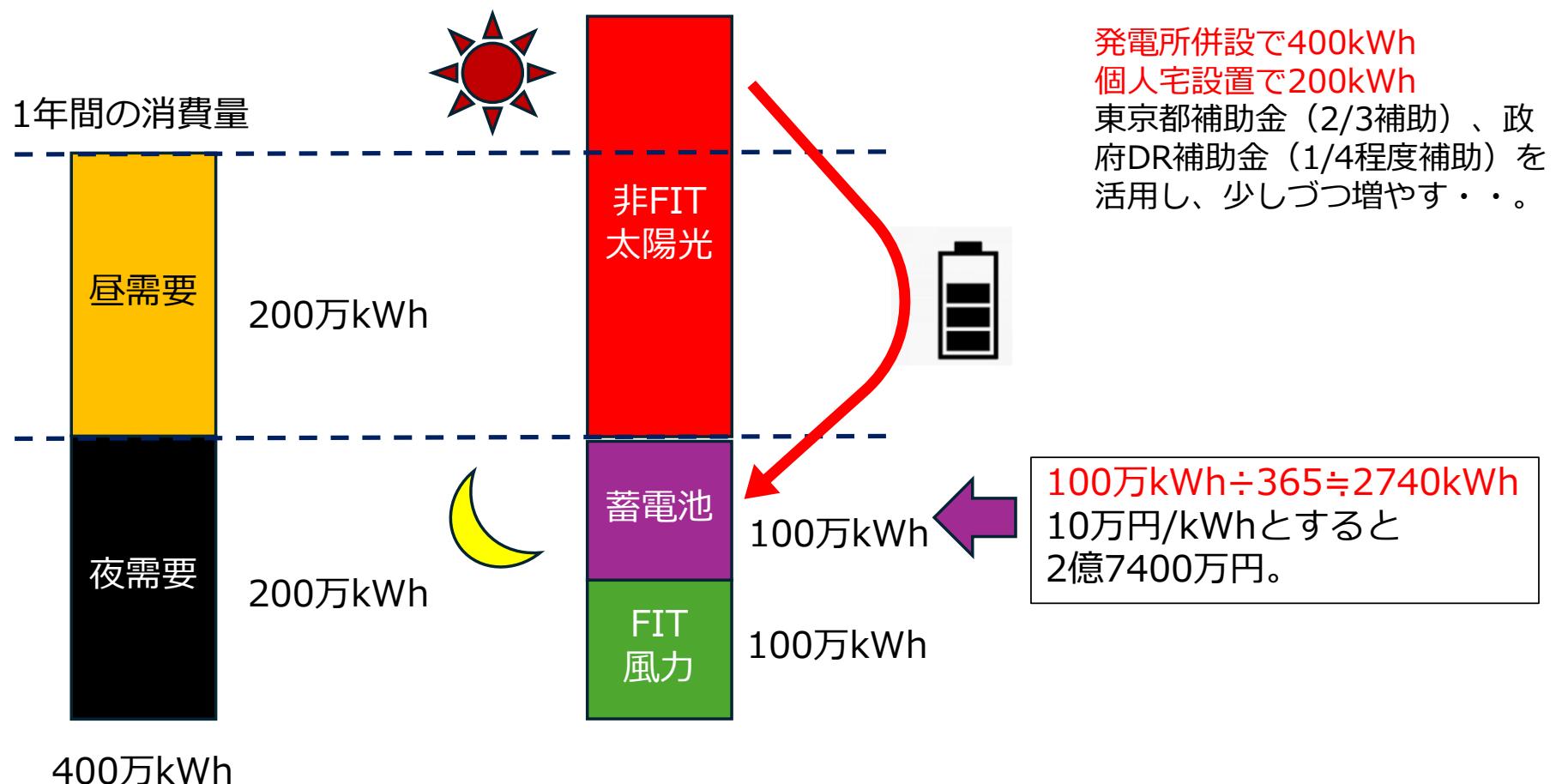


# 9.蓄電池VPPの実践計画（2）

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

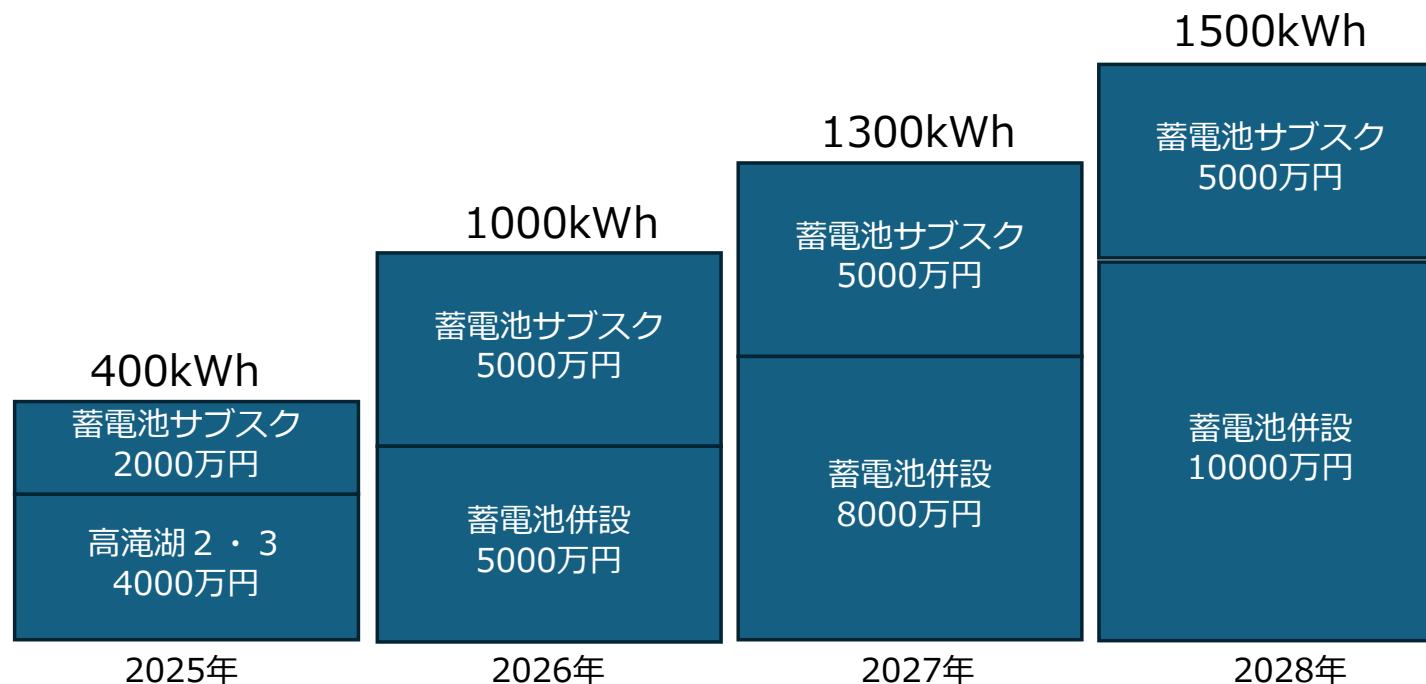


# 11.蓄電池費用は金融機関から

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、毎年少しづつ、着実に増やしていきます。

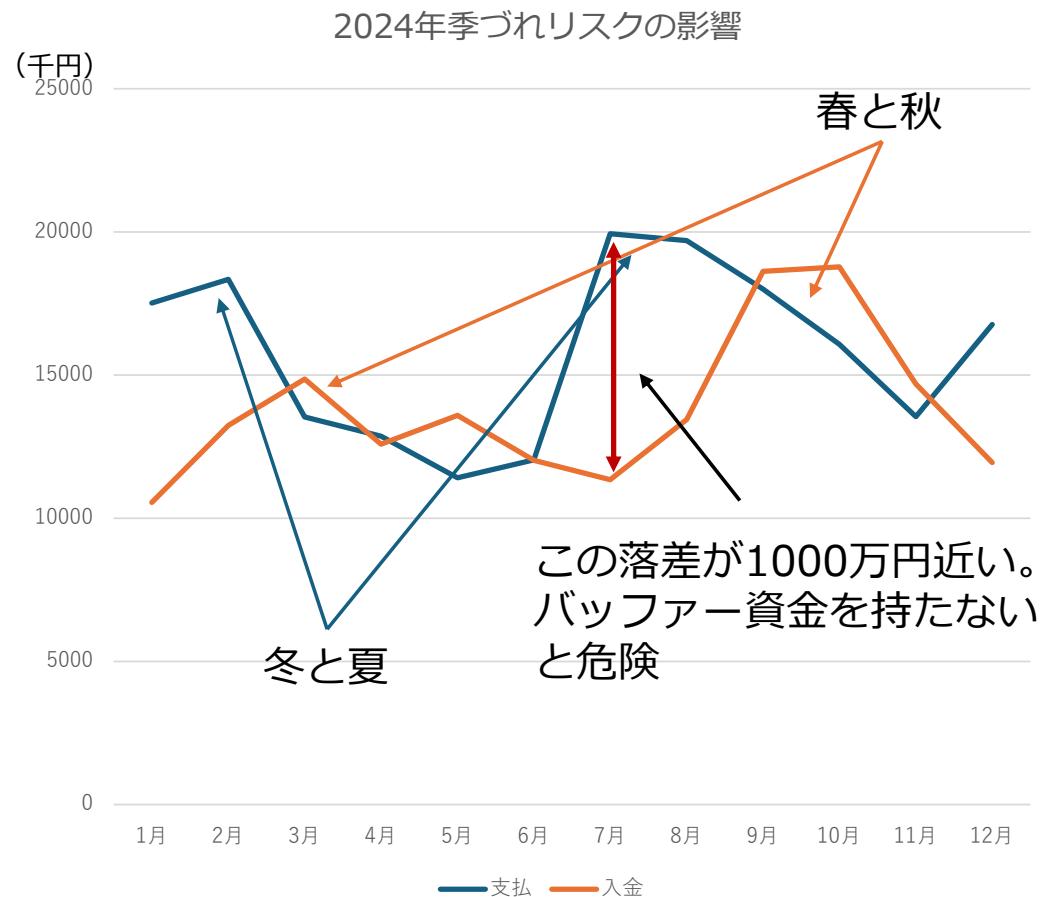


ユーザーが増えると、蓄電池数はそれに合わせて増やすことが必要。

金融機関からの信用をしつかり作る必要がある。

# 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。

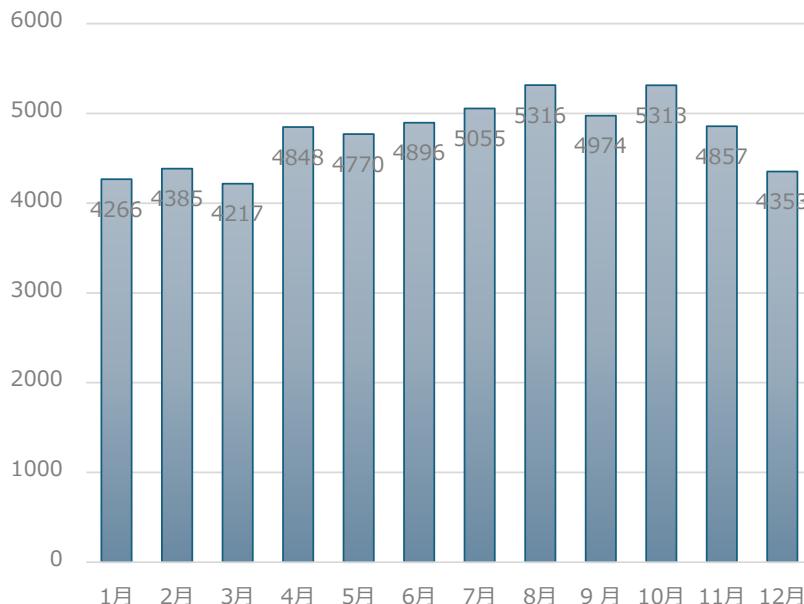
もう一つは、冬と夏の需要の差です。大需要期の支払を、小需要期の収入で行います。したがって夏と冬の支払いが厳しくなります。

# 13.品質向上と販管費の増大

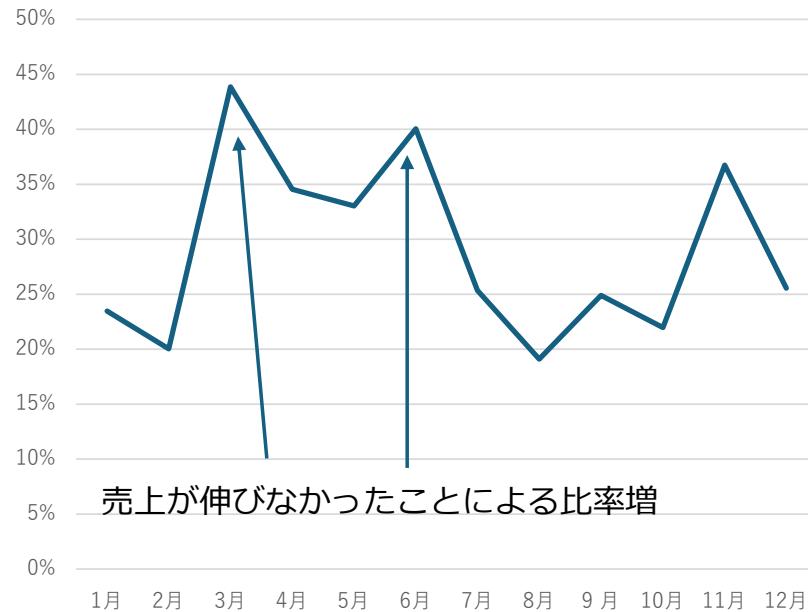
より良い再エネと、より良いサービスのためには必要な投資

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)

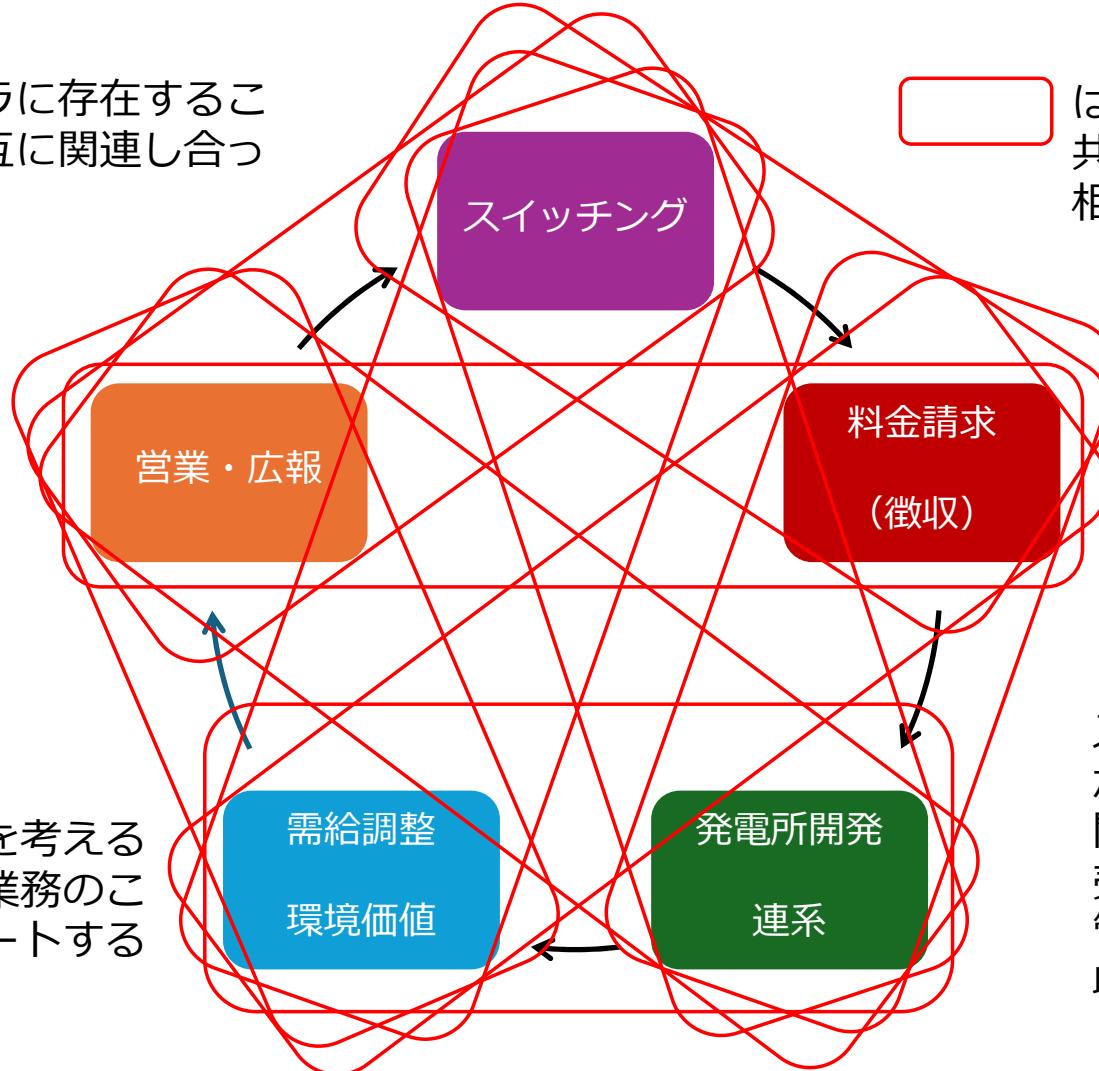


販管費率



# 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・・

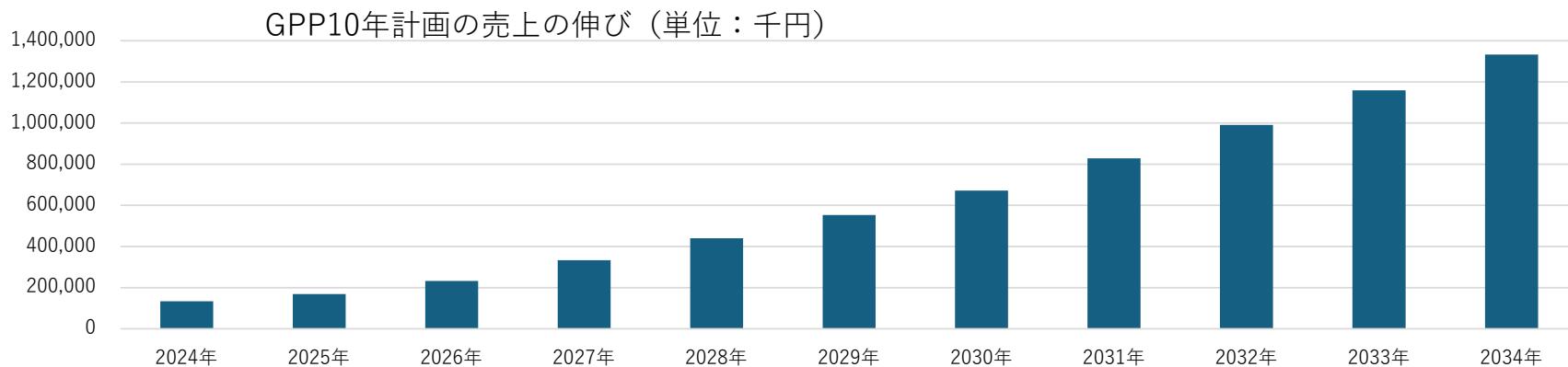
- 1) 昼間の需要を確保する法人高圧営業
- 2) 代理店による、低圧・高圧営業の拡大
- 3) 各地での「地産地消エリア」モデル展開

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。

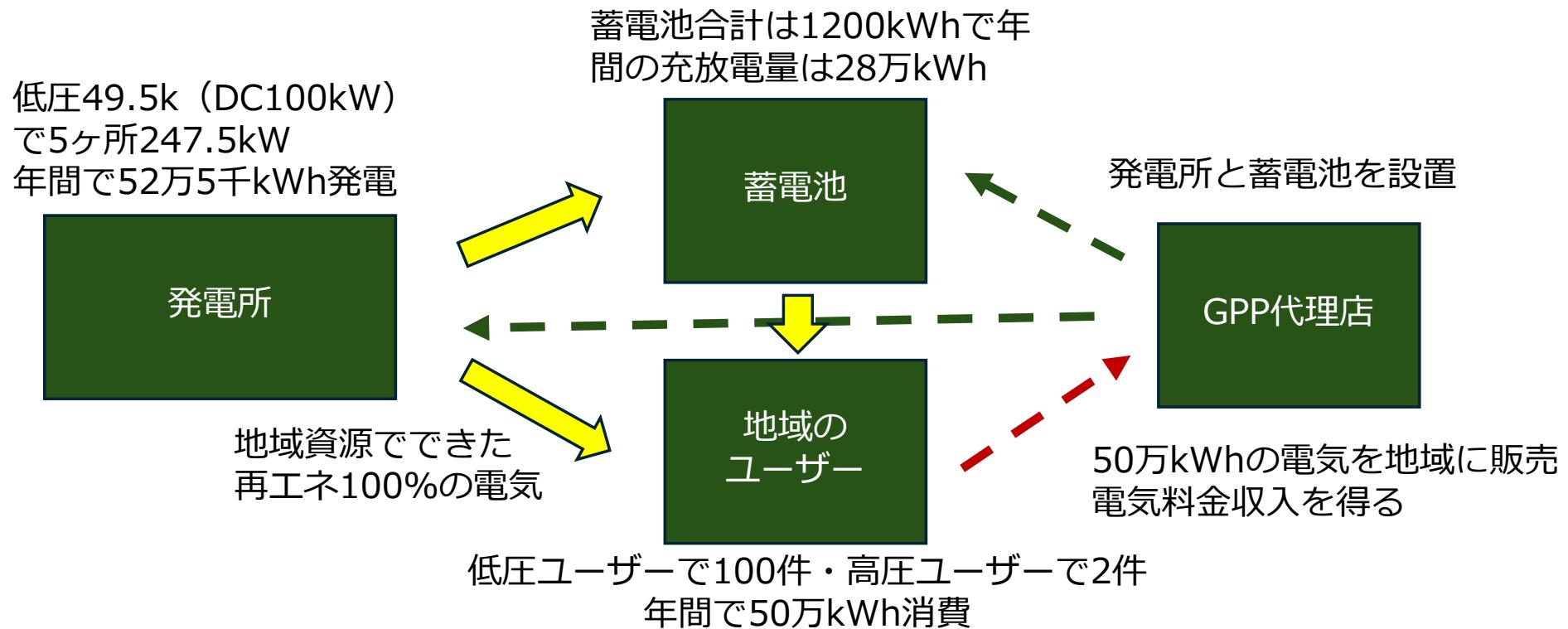
世界に通用する環境価値を持つ非FIT発電所と蓄電池と「PPA」、答えは出ています。

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

