

2024年9月21日

各位

会社名 グリーンピープルズパワー株式会社

代表者名 代表取締役 竹村英明

電話番号 03-6274-8660

## 公募増資による新株式の募集に関するお知らせ

当社は、2024年9月20日開催の当社臨時株主総会において、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

申込期間	2024年9月21日～2024年10月12日
払込期間	2024年10月13日～2024年10月25日
発行数	400株
発行価格	50,000円
発行価額の総額	20,000,000円
資本組入額	10,000,000円
資本準備金額	10,000,000円

### 公募増資により発行される株式の募集の目的

経営基盤の強化（グリーンピープルズパワー株式会社（以下、GPP）の次のステージへの資金確保）

#### 1、GPPの次のステージとは

日本のエネルギー政策は再エネ拡大には後ろ向き。おそらく第7次エネルギー基本計画も、原発や化石燃料そして水素やアンモニアに偏重したものになるだろう。その政府方針の下では、多くの企業も大胆に再エネに舵がきれず、気候危機はますます深刻となり、日本経済も世界から取り残されることになるだろう。

それならば、その状況を変える再エネの拡大を自ら作り出してみよう。GPPは現在、日本の電力需要の20万分の1にも届かない、小さな小売電気事業者だが、10年後には2000分の1になるという目標を掲げる。

バックキャスト方式で、達成目標を数値化すると、現在の取引量450万kWhは3億kWhに、ユーザー数は今年目標1500から10万になる。それには、3億kWhの供給力として、太陽光発電1.16万kW、風力発電14.3万kW、合計15.4万kWが必要という計算になる。

ユーザー数もすごいが、そのための供給能力もすごい。10年後の太陽光発電設備容量 56,000kW、風力発電設備容量 98,000kW で、合計 15.4 万 kW (154MW) になる。自社設備とは限らないので、全国の市民電力、地域の会社と協力して、この数の発電所を生み出していくということになる。

内訳を想定すると、低圧の 49.5kW 発電所で 1,120 機、2000kW の風力発電で 50 機となる。全国 10 の電力エリアに分けると、エリアごとに太陽光発電は 112 機、風力発電は 5 機という勘定だ。このくらいの数字になると、実は現実味が出てくる。総投資額は 681.2 億円になる。

このくらいやってもまだ、日本の電気の 2000 分の 1 (0.05%) だ。これだけで地球温暖化問題を解決することはできないが、日本のエネルギー業界に波風を立たせることはできる。日本の産業界が「できない」と思っていることをやってみせるのだ。

## 2、リソースの拡充

そのためには、この目標達成を担える GPP 社内体制、リソースを確保し育てることが不可欠だ。小売電気事業の業務は大きく 4 つに分かれる。1) 電気を使ってくれるユーザーの獲得、切替、管理。2) その電気を供給するための、発電所の獲得、切替、管理。3) 発電量と需要量を合わせる需給調整、4) 使用した電気の代金徴収、発電した電気の代金支払い。とくに 1) は、ホームページや SNS などの広報を含み、各種イベント等への参加、さらには再エネ比率の計算・公開、またさまざまな問い合わせ対応も含まれる。小売電気事業の受付は、1) から 4) まで全てに精通していないと実はできない。

実は今年に入ってから、人員は 1.5 倍になっている。それでも、円滑な業務進行にはまだ手が足りない。GPP の次のステージを実現するには、今、多少の負荷を背負ってでも、人員獲得と養成をする必要がある。

10 年後のスタッフ数は 100 人、それ以外に各地代理店を担う人材を含めると 1000 人規模の人たちが GPP のために動いているという状況になる。経験の積み上げとマニュアルの充実が必須となる。

販管費はすでに昨年の 1.5 倍規模になっているが、売り上げは 1.5 倍には届いておらず、じわりと負担が増している。それでもこのステップを止めるわけにはいかない。

## 3、小売電気事業の季節変動

小売電気事業には季節変動リスクもある。夏冬は電気の需要が大きいが、春秋は小さい。電気販売のためには基本的に「仕入れ」があり、発電代金を発電所に払う。自前調達では不足するときには、日本卸電力取引所 (JEPX) という電力市場で電気を調達する。これらの支払いは当月中、JEPX はほとんど即日支払である。電気を届けるには送電線を使わねばならないが、この使用料金である「託送料金」もほぼ当月払いである。需要が大きい時期には支払も大きくなる。

しかし電気使用による売り上げは、検針日のあと使用情報が確定するまで 1 ヶ月近くかかる。小売電気事業者が電気料金を請求するのはその後で、2 ヶ月後に請求し、場合により入金は 3 ヶ月後になる。このタイムラグは、小売電気事業者にとっては大きなリスクで、GPP の場合 1000 万円以上の入出金差となる。

この 8 月、9 月には 7 月、8 月の需要大に基づいて支払が発生するが、7、8 月の電気の売り上

げが入るのは11、12月である。しかも11月、12月の獲得ユーザーが多ければ多いほど、この入出金差は大きくなる。

つまり、営業目標が達成できて、ユーザー数1.5倍という目標に近づけば近づくほど、この入出金差は大きくなる。座して待っていると、足元をすくわれ沈没する可能性すらある。

#### 4、GPPのレベルを上げる

GPPの入出金差は、現在のペースでは1000万円である。しかしこれは、顧客数1000程度のデータだ。今後、1.5倍、3倍・・・とユーザー数を増やしていく上では、入出金差はもっと大きくなると想定しなければならない。その総定額が2000万円である。

もちろんGPPはもっと大きくなる。取り扱い規模が増えれば増えるほど、この入出金差は大きくなる。やがては5000万円、1億円にもなるだろう。そのことを踏まえての、今回の第8回増資である。

もちろんいつまでも増資に頼るわけにはいかない。今回はちょうど、人員確保による販管費増大とタイミングが重なったことによる。できるだけ速やかに黒字化を確かなものとし、黒字幅の拡大によって、この入出金差を埋めるようにしたい。

それまでの間の増資計画である。そのことをご理解いただいた上で、この増資計画にご協力いただきたい。

以上