

GPP第8回公募増資 ご協力をお願い

2024年10月7日
グリーンピープルズパワー（株）

グリーンピープルズパワー株式会社（GPP） 2000万円の公募増資をスタート

GPPはエシカル電気100%の電気供給をめざす小売電気事業者です。9月21日から資金調達のため公募増資を開始しました。目標は2000万円（400株）です。GPPは「大きな資本に頼らない」がモットー。多くのみなさまからの資金で事業を進めています。今回の増資理由は、**GPPを次のステージに上げるためです。売上増に向けての販管費（人件費）増、小売電気事業特有の収支タイムラグ、新たな発電所建設費用などへの対応です。昼の太陽光電気を蓄えて、夜に供給する蓄電池VPPも準備中。GPPは小さな再エネ電気の実験室です。ぜひGPPを応援ください！**

詳細・お申込みは下記へ

www.greenpeople.co.jp/information/14237/

増資の第一の目的

GPPは、2021年の市場価格高騰による大きな損失を受けて以降、積極的な営業は行なってきませんでした。経営規模の拡大は、万が一の状況では損失の拡大につながるからです。多くの新電力が倒産や撤退をしていく中で、GPPは小さく維持することで、大波を乗り越えることができました。

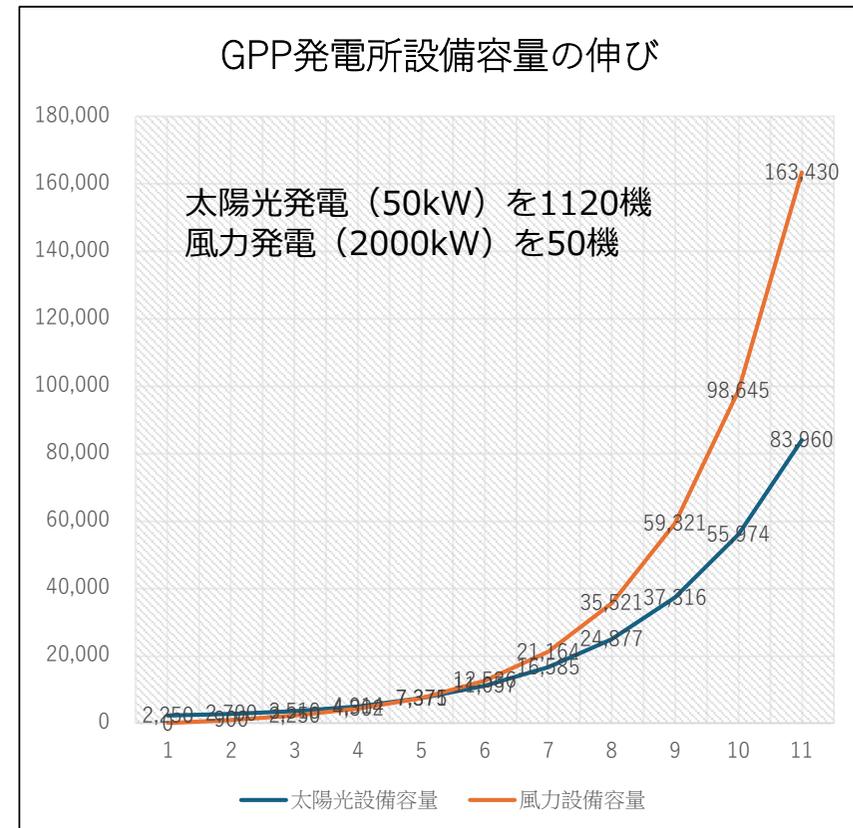
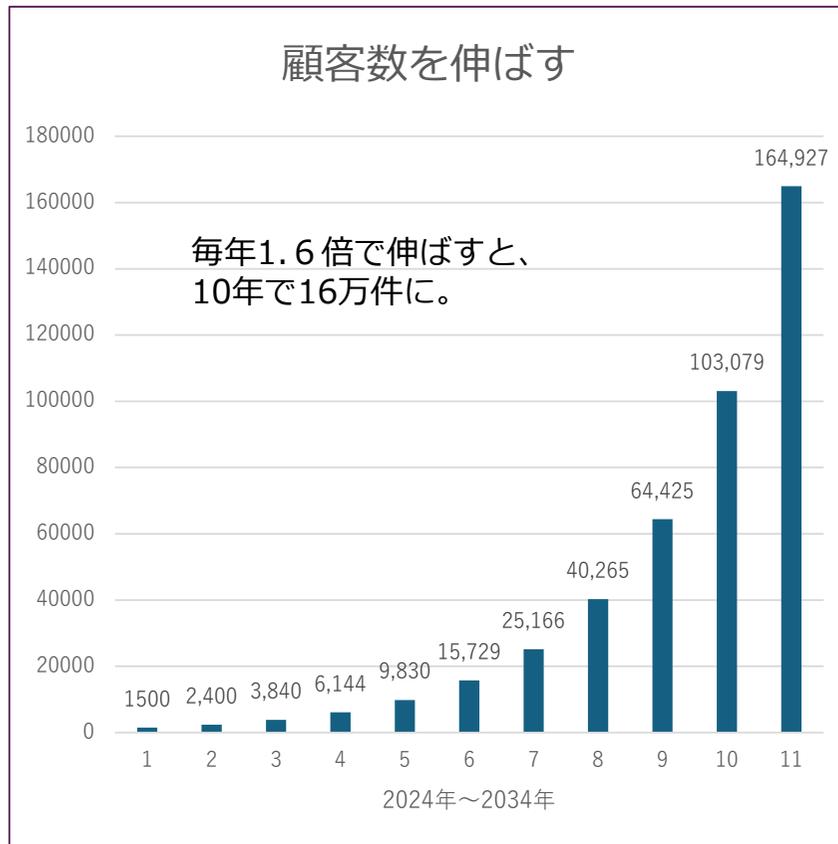
しかしこれだけでは、社会を変える、気候危機を解決するという大きな目標には届きません。そこで「昼とくメニュー」を作り、「脱FIT・脱市場」を掲げ、再エネ中心でかつ安定した価格で電気をお届けできるように仕組み作りをしてきました。おかげさまで環境価値を持っている非FIT発電所が、ユーザーの皆さんの電力消費量を超えるほどになりました。

これからGPPの電気の価格を安く安定させるには、ユーザー数の拡大が必要になります。今年ユーザー数の倍増を目指しましたが、営業専門のスタッフもおらず、スタッフの事情によるバックオフィス機能低下にも苦しみました。業務拡大によるリソース不足から、お客様にご迷惑やご心配をかけることもあったのではと思います。

この状況を改善するために、今、あえて人員を増やしています。GPPのユーザーが拡大していくことに備えた先行投資とも言えます。増資の第1の目的はここにあります。

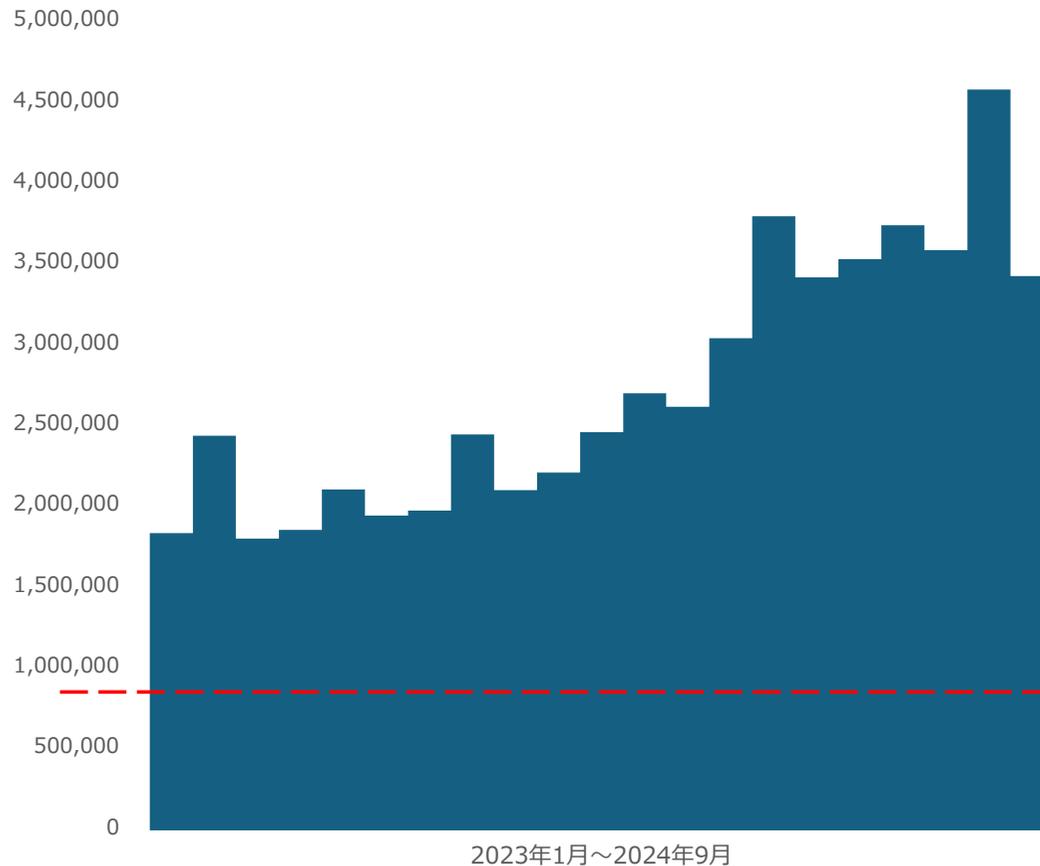
小さなものを積み重ねて大きくする

GPPの今後10年の事業計画



売上増に向けた販管費の増大

販管費の推移



電気小売の業務は大きく4つに分かれます。

- 1) ユーザーの獲得、切替、管理。
- 2) 電気供給のため発電所の獲得、切替。
- 3) 発電量と需要量を合わせる需給調整。
- 4) 電気代金徴収、発電所への代金支払い。

とくに1)は、ホームページやSNSなどの広報、各種イベントへの参加、さらに再エネ比率の計算・公開、さまざまな問い合わせ対応が含まれます。受付は、1)から4)まで全てに精通していないと実はできません。

育成には時間がかかります。

人員を増やし、今年に入って販管費は1.5倍になっていますが、円滑な業務進行にはまだ手が足りません。GPPが次のステージに行くには、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と判断しました。

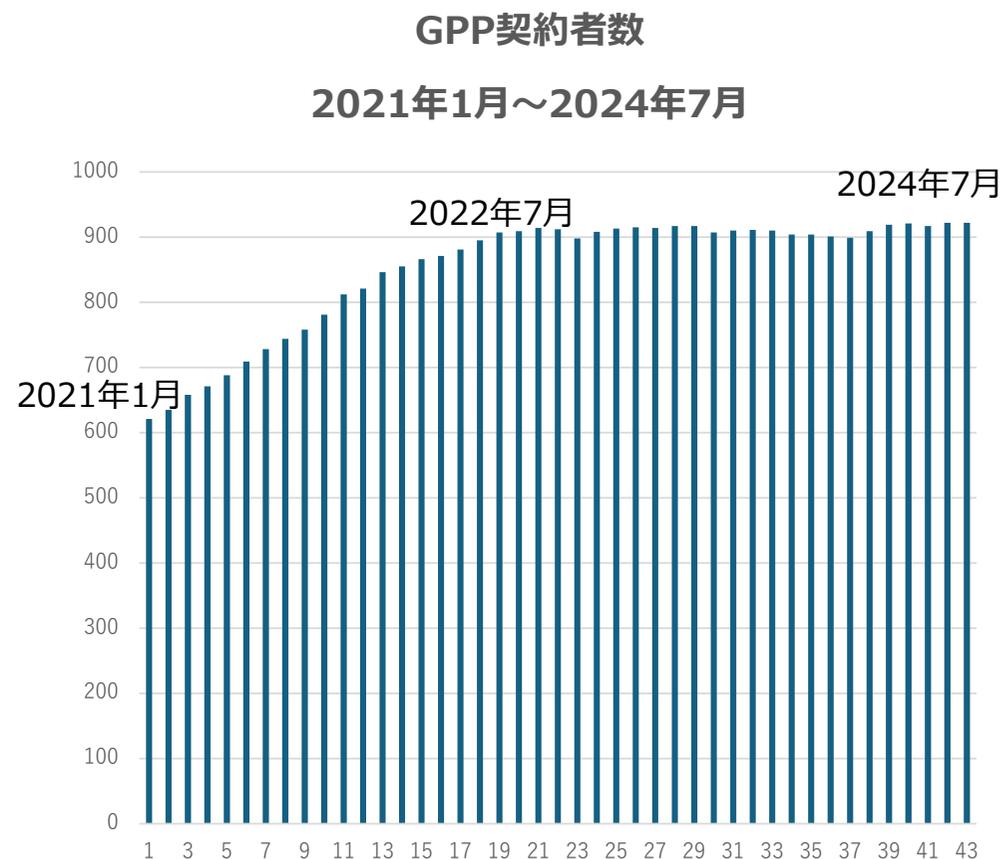
GPPは顧客倍増に向けて奮闘中だが・・・

2022年7月に900件を超えて以降、この2年間で、GPPのユーザー数はほぼ横ばいでした。それまで、毎年10%以上のペースで伸びていたのですが、2021年の市場価格高騰「事件」の以後、ユーザー数を増やすことがリスクとなり、あえて積極営業を行わなかったのです。

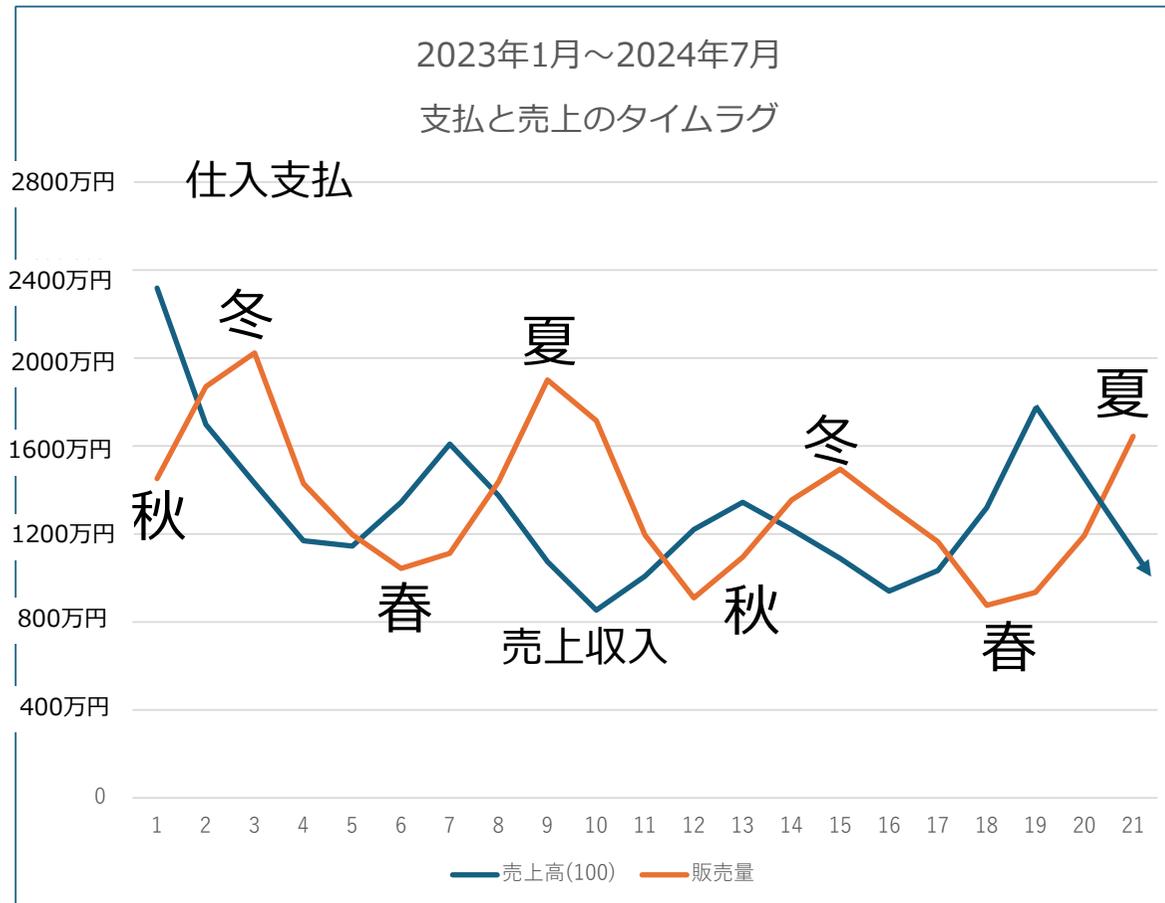
市場価格高騰対策として、昼とくメニューという、ちょっとわかりにくい料金制度に変え、説明も難しくなりました。

ユーザー増やさない分、人員補充も最小限とし極力支出を抑えました。そうして昨年は、初の黒字化を達成したわけです。

しかし今年は、営業開始を宣言し、人員を補充し、代理店制度を充実させ、顧客数の倍増を目指しました。その結果が出るのはこれからです。



小売電気事業特有の収支タイムラグ



電気の需要は夏冬と春秋で大きく違います。春秋は小さく、夏冬は大きい。だいたい2倍くらい違います。

売上が入金されるまでに3ヶ月かかるので、需要大の夏冬に入る収入は、需要小の春秋の収入となります。

支払は直ちに請求がきますので、需要大の夏冬には、収入は支払いの半分程度になります。

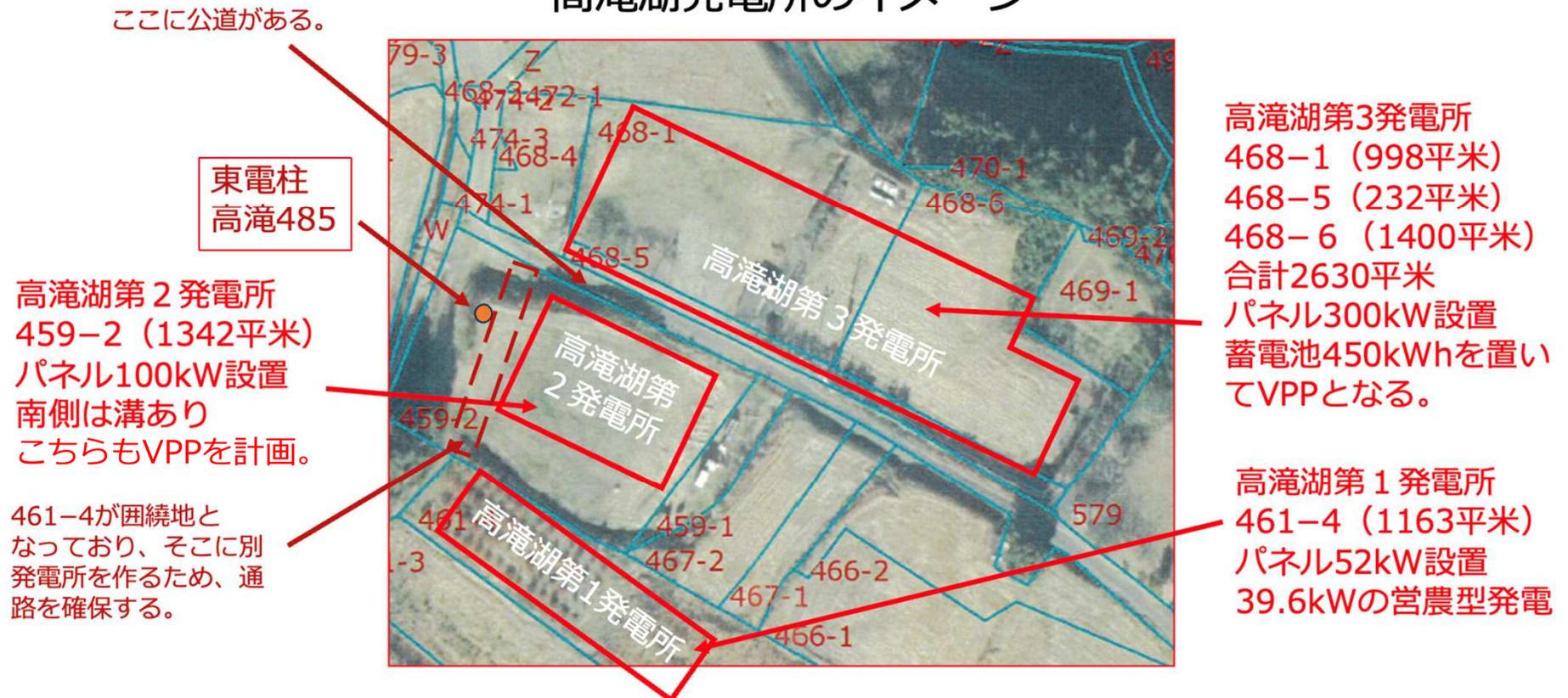
差額が1000万円以上になると、資金ショート危険水域です。

今年は人員補充をして、販管費が増加、秋に発電所着工で関係費用の支払いが重なり、手持ち資金が手薄になります。冬の支払いと収入の差が危険水域となるため、緊急増資を決めました。

VPPを含む高滝湖発電所

第1発電所の建設費は社債で集めました。第2・第3発電所の土地購入費、上物撤去、測量、草刈などの費用はかかっています。

高滝湖発電所のイメージ

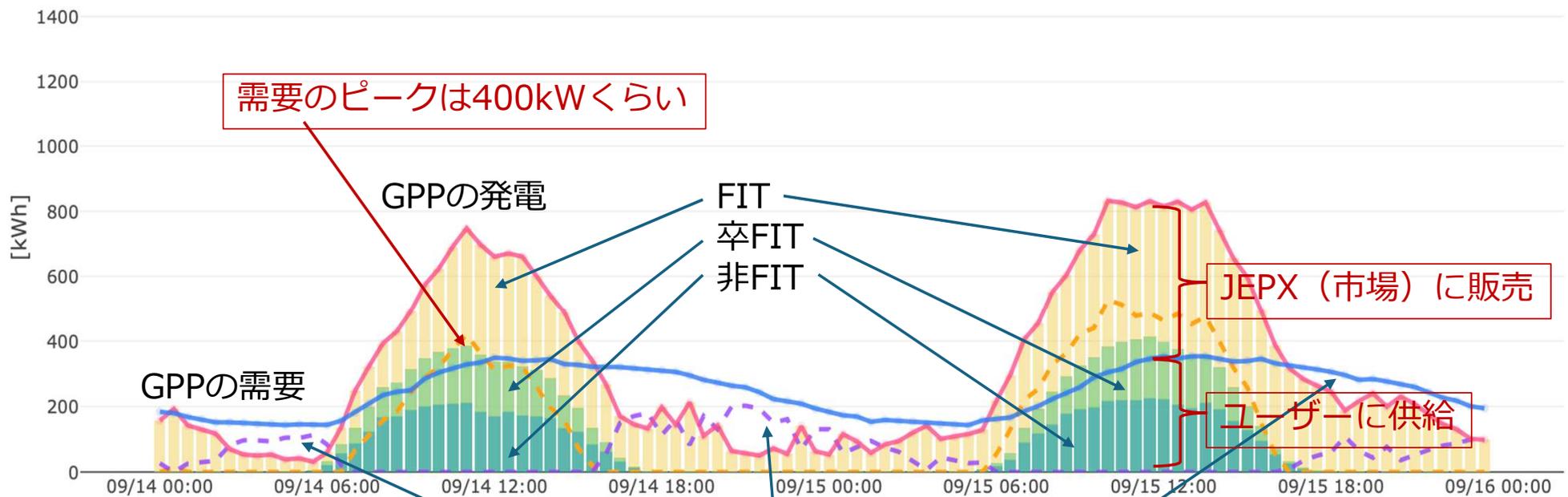


高滝湖第1、第2発電所は営農型（ソーラーシェアリング）になる。

昼間のGPP電気は非FIT100%

9月14日（土）～15日（日）の需要と発電

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



需要のピークは400kWくらい

GPPの需要

GPPの発電

FIT
卒FIT
非FIT

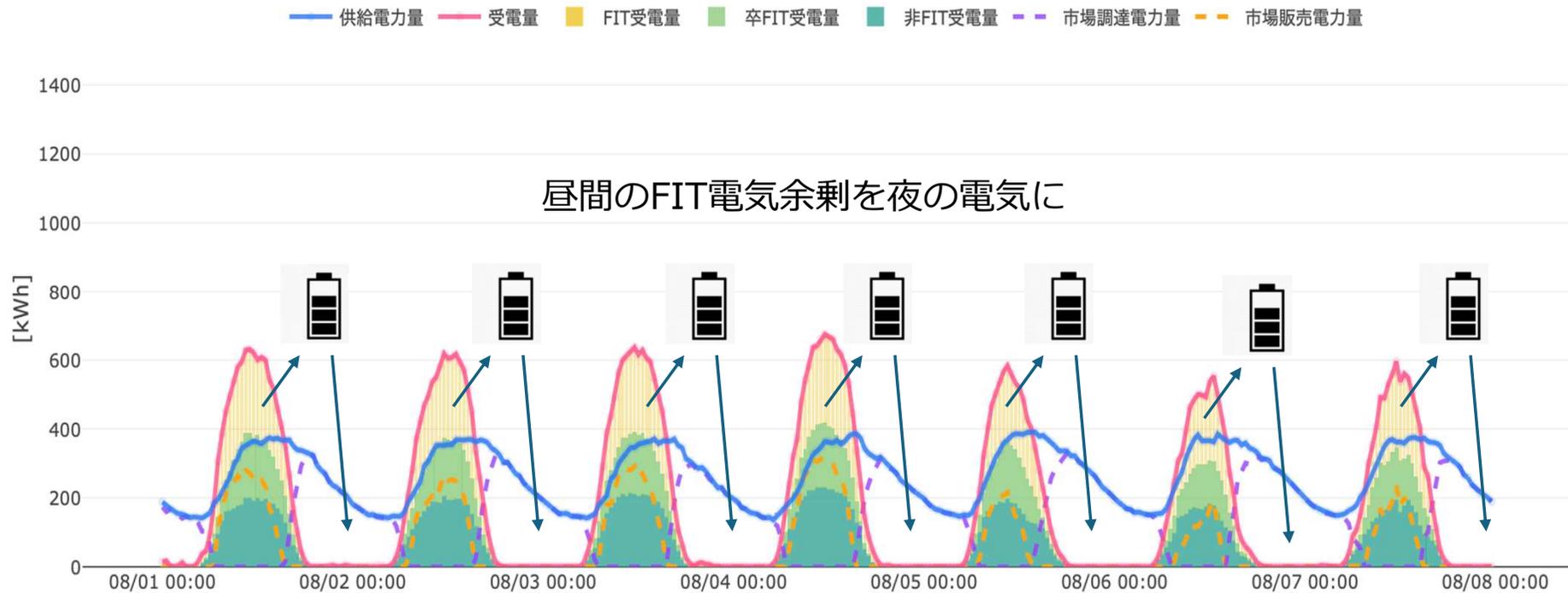
JEPX（市場）に販売

ユーザーに供給

夜の電気が不足して市場調達

昼間の余剰電気を蓄電池に貯める

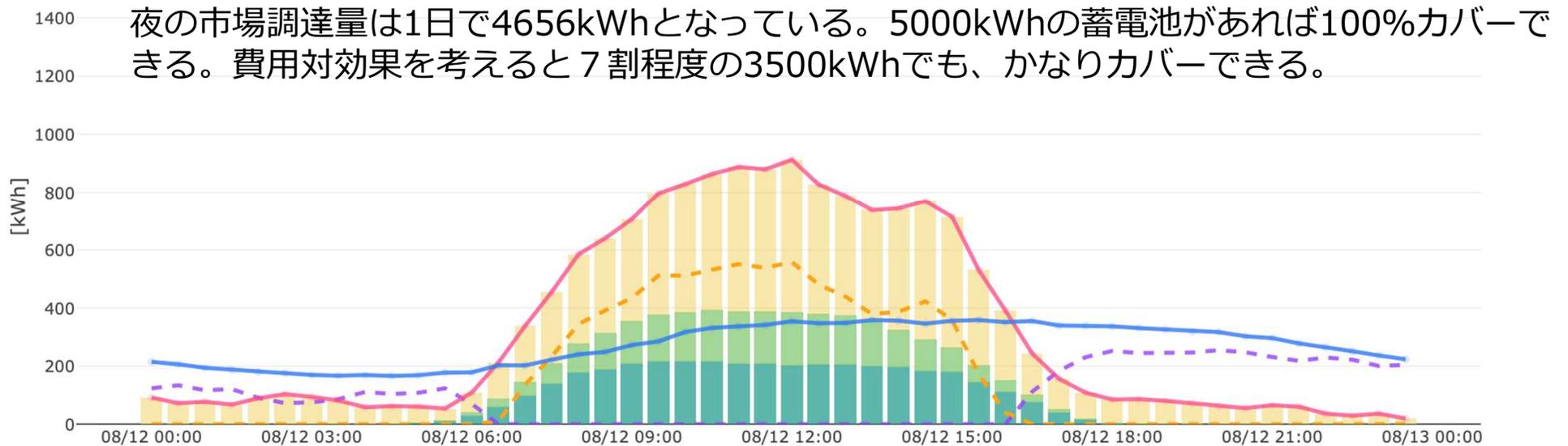
今の需要なら4MWhの蓄電池で実現できる



GPPに必要な蓄電池能力



— 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



出典：GPPの需要と供給の見える化システムより

代理店制度でエリア拡大

東京、東北、中部、次は四国、中国、北陸・・・



小売電気事業は、ある程度の「量」を取り扱わないと、コストだけかかり利益の出ない事業です。逆には、大きくなればなるだけ利益が大きくなる事業です。小さなGPPが、ギリギリの経営の中で、営業要員を増やすことなく、営業代理店が顧客を増やしてくれれば、利益が大きくなるのです。また経費単価が小さくなり、電気料金を下げることが可能です。利益の中から、代理店手数料を提供する形になりますので、顧客獲得が増えれば手数料支払が増えますが利益も増えるので「WINWIN」の関係なのです。電気料金が下がることも加えると「三方よし！」です。

同時にGPPの大目標は「電気を使って社会を変える」。各地に当社の営業代理店が増えていくということは、まさに社会を変える拠点各地にできていくということにもなります。

積極的イベント営業で異分野と交流

多様な問題が社会には溢れています。GPPはいろいろな問題に向き合い、仲間を広げていきます。



昨年の亀戸・団結まつり

10月3日～5日 オーガニック ライフスタイル エキスポ

3日間限定! GPP電気切り替えキャンペーン!
当日GPP電気にお申込された方には、

無添加で体に優しい
きじまの手作り弁当
をプレゼント!

オーガニックライフスタイルEXPO会場限定!
2024.10.3～10.5

パウンドケーキも
一緒にもらえます!

グリーンピープルズパワー (GPP) は、
気候危機の解決に取り組み、原子力に頼らず、
エシカル電気100%のお届けを目指しています。

オーガニックライフスタイルEXPO 2024の
会期中に、GPP電気への切り替えを
お申し込みいただいた方には、体に優しい
「きじまの手作り弁当」をプレゼントします。
電気の切り替え方法や見積もりなどのご相談は無料
です。環境にやさしい電気を使いたい方は、
ぜひお気軽にお立ち寄りください!

ご契約者にも... →



公募増資に向けたスケジュール

10月7日（月） 14:00～16:00 第4回増資説明会

10月12日（土） 増資申込締切

ここで、増資引き受け金の振込先をお知らせします。
満額に達しない場合も、振り込みをお願いします。

10月13日（日） 増資振込開始

10月25日（金） 増資振込期限

増資の引き受けは、株式ですので「社債」とは違って返還はありません。
将来、GPPが上場会社となれば、取引可能になりますが今はできません。
以上をご理解の上、お引き受けをご判断ください。