

市民による市民のための電力小売会社 グリーンピープルズパワー株式会社 増資へのご協力お願い

2019年4月15日

1、はじめに

グリーンピープルズパワー株式会社（以下「GPP」）は、市民による市民のための電力小売会社を目指して2017年2月3日に設立されました。2016年4月にスタートした電力自由化の中、全国各地の市民電力（市民主体、市民資金で設置された発電設備）がつくる電気を、ユーザーに直接届ける新電力が必要と考えたのです。

電気は私たちの生活にとってなくてはならないもの。使わない人はいません。したがって、1件は少量でもたくさんのユーザーが集まれば、安定的経営を確保できると判断しました。小売電気事業のことは右も左も分からない状態でしたので、最初は「取次」という業態でスタートしました。これは電気事業法で認められた、小売電気事業者登録（以下「ライセンス」と呼びます。）がなくても電気を販売できる方法です。電気の需給調整以外は、営業から契約、料金徴収まで、ほぼ全て小売電気事業者と同じレベルの仕事をします。

2年間、三つの小売電気事業者の取次販売を経験し、電力小売という仕事の中身も把握できました。そこで昨年9月にライセンス申請を行い、約半年を経過し、そろそろ正式登録が近づいています。このタイミングで、当社の第2回目の公募増資を行いたいと思います。その目的は、小売電気事業者としての独り立ちに向けた運転資金の確保、および一層の営業力強化に向けた人件費の確保です。昨年の第1回増資では、5年目の黒字化を目指すと表明しましたが、今回増資では、黒字化を早めて来期4年目に達成する可能性もお示ししたいと思います。その実現のため、第2回公募増資に、ぜひ多くの方のご協力とご参加をいただきたいと思います。

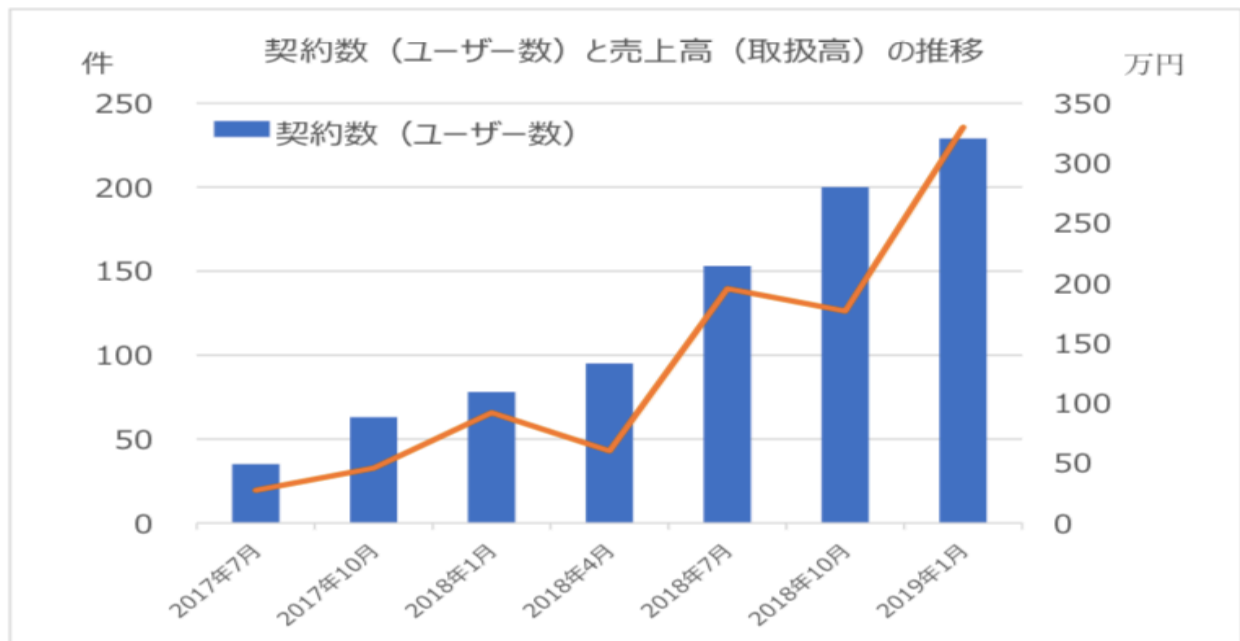
2、この1年間のユーザー数の伸び

GPPは個人や小規模な店舗を中心とした低圧ユーザーにこだわってきました。低圧ユーザー中心の場合、小売電気事業の安定規模は一般的に1000ユーザーと言われています。現在のユーザー数は266で、安定規模にはまだ程遠いですが、昨年の第1回増資時のユーザー数90に比べ、1年で176件とほぼ2倍の顧客を獲得しました。毎月14～15件の契約申込みがあったことになります。ペースは今年に入って早まり、月30件ペースに上がってきました。図1のように確実に申込みが増えてきています。知名度や信頼度が上がり、ユーザーからユーザーへの口コミも増えているようです。

第1回増資でフルタイム営業社員を確保できたことが、要員としては最も大きいと思います。ホームページの改革も実施、パンフレットも新しくしてコンセプトを統一しました。「取次」ではありませんが、どういう電気を集めお届けしたいのかを明確にしています。

毎月30件ペースであっても、着実に積み重ねていければ、第5期（2021年）には黒字化ラインに到達できます。しかし、今年の営業ではさらにギアを上げ、毎月50件のペースを目指せるのではないかと感じています。このペースになれば、第4期（2020年）中に黒字化ライン、安定規模を実現できそうです。

図1 契約ユーザー数と売上高の推移



グラフの数字は2019年3月末の売り上げ実績に基づきます。契約数約230件は、実際に電気料金を支払ったユーザーの数字。すでにスイッチングしたが、最初の支払日が来ていないユーザー、契約書が届き契約が成立したがスイッチングが完了していないユーザーを含めると266件になります。さらに契約書発送済みを含めると281件。この2ヶ月間のユーザーの伸びを反映しています。

3、なぜ「低圧ユーザー」にこだわるのか

業界を眺めると、ほとんどの新電力が高圧契約を中心に取り扱っています。理由は1件あたりの契約量が大きく、比較的早く「安定規模」に到達できると考えるからです。送配電網の利用料金である託送料金も低圧契約の半額で、利益を確保しやすく見えます。しかし、高圧契約は電力自由化の主戦場で激しい競争下にあり、一度契約しても、すぐ他社に取られたり、東電などの旧一般電気事業者（以下「旧電力」）に取り返されたりします。実はとても不安定で、経営基盤を危うくする要素です。

また託送料金が安くても、ユーザーとの契約価格も安く、利益率は低圧より悪いくらいです。だから、GPPは個人消費者や小規模店舗を中心とした、50kW未満の「低圧ユーザー」に軸足を置くと決めました。多くの新電力の常識の逆を行います。

電力小売事業は極めてリスクの高い事業だと思われています。そう思われる最大の理由は、収益率の低さです。図2のように、売り上げの大部分が電気の仕入れと託送料金になります。当社実績で従量電灯B契約の1kWh単価を分解すると、販売単価は30円/kWhで、託送料金と電気の仕入れで22円。再エネ賦課金と燃料費調整額は相殺関係にあります。このところ石油高で、燃料費調整額は低くなり、差額は2円程度です。結果的に粗利は2割相当の6円程度になります。

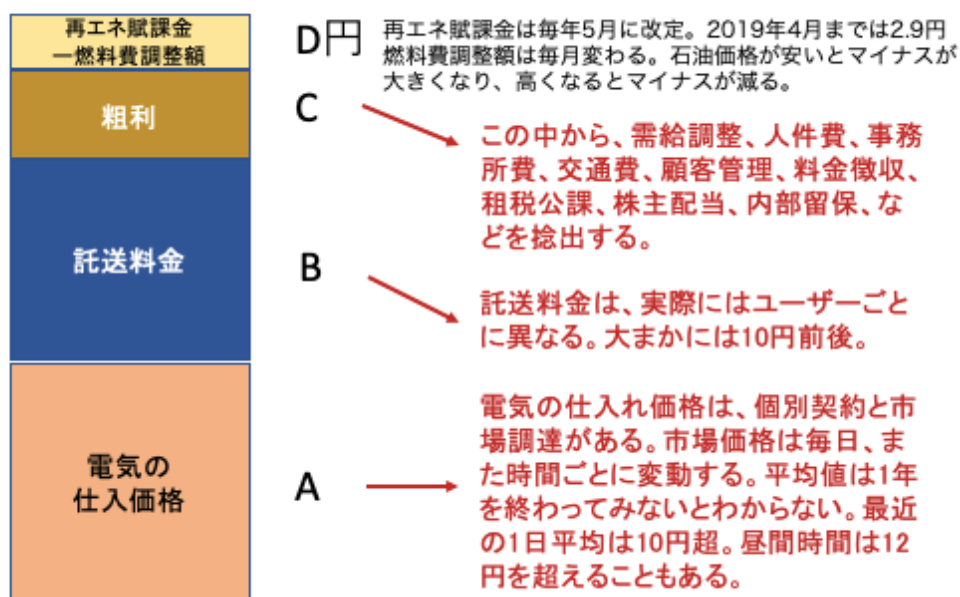
どんなに電気の契約者が少なくても、最低限の事業経費はかかります。事務所、人件費、交通費などの社内経費と需給調整費用です。今の社内経費は110万円くらい。まだオフィスも電話・コピーなどの通信費もイージーパワーに依存しています。需給調整費用はライセンス取得後に発生するものです。想定では最初は25万円、ユーザーが増えるにつれて30万円、40万円と増加します。

ユーザーが増えると、売上も増えますが、社内経費や需給調整費も増えます。そういう数字を踏まえてシミュレーションしてみると、毎月30人ペースでも2021年（第5期）の半ばには黒字化します。毎月50人ペースになると2020年（第4期）中にも黒字化を達成します。

ただし黒字化したとしても、はじめの純利益は1円/kWhあるかないかという世界ですが、取扱量が増えれば純利益比率は同じでも、純利益の総額は増えていきます。現在の緩いペースでも、2019年（今期）の売り上げは5000万円を超え、2020年（第4期）の売り上げは1億円を超えます。電気を売るというのは、大きな商いなのだと改めて感じます。社内経費や需給調整費用は電気の仕入額や託送料金のように総額は増えないので比率は下がり、結果、純利益の比率は上がります。その二つの効果で、ユーザー数をどんどん増やし続ければ、小売電気事業は必ず安定して利益を確保できる事業になるのです。

図2 電気料金のコスト分解

電気料金の内訳 従量電灯Bのケース 当社平均で30円/kWh



©グリーンビーズパワー作成

4、CO2 ゼロの再エネにもこだわる

もう一つ、GPPは「CO2排出量ゼロ」の再生可能エネルギー（再エネ）にこだわります。再エネは発電時点でCO2を排出していないことは確かで、再エネが増えることにより石炭や天然ガスなどの化石燃料発電所の運転を減らしていることも間違いありません。ところが日本の制度では、その「CO2排出ゼロ」価値を「再エネ賦課金」と引き換えに手放していることになっています。

手放した価値はどこにあるのかというと、再エネ賦課金を払った消費者ではなく、消費者から賦課金を預かっている「費用負担調整機関」に保管されています。一時保管なら、消費者に返すべきところ、それを「非化石証書」として売りだそうとしています。これは価値の横取りとも取れますが、売りに出すことで再エネ賦課金の額を減らすのなら、最終的に消費者負担を減らす効果もあります。

その是非はともかく、手放された価値は「非化石証書」で使われるので、日本ではFIT再エネは電気のユーザーにCO2削減効果をもたらしません。「化石燃料の発電と同等」とされてしまうのです。そこでGPPは直接CO2削減に貢献できる電気を取り扱いたいと思います。それはFITではない再エネ電気で、以下のような発電所から生まれます。

- 1) 2019年問題のFIT期間を終えて大量に発生する家庭用太陽光発電の余剰電力。
- 2) RPSからFITに移行した風力発電など、FIT期間が短縮され、2022年頃から非FITとなる再エ

ネ発電設備。

3) あえて FIT でなく、初めから純粋に再エネとして作られる発電設備。

少なくとも以上の三つは非 FIT 再エネ電源です。SDGs や地球温暖化対策など、個人消費者も努力しなければなりません、企業にはもっと厳しい目標達成が求められています。経済の世界は繋がっていて、目標達成の努力ができない企業と判断されると世界市場から締め出される可能性が高いからです。電気や水や熱などの社会インフラも、その目標にかなうものがが必要です。正式な小売電気事業者登録（ライセンス）の取得が大前提ですが、GPP は着々と非 FIT 発電所を集めようと思います。

三つのうち、1) については、2019 年問題対象の家庭用太陽光発電からの問い合わせに積極的に対応しています。2) はまだこれからですが、北海道や茨城の風力発電にアプローチする予定です。3) については、親会社イージーパワー株式会社の「東京ソーラープロジェクト」で、GPP 電気の供給を条件とした非 FIT 発電設備の設置を行ないはじめました。初めから非 FIT で設置する太陽光発電との買取り協議もはじめています。

市場の電気に頼ることは、仕入れ価格変動リスクもあります。直接契約の再エネ発電所を持つことは、経営安定化にもつながります。イージーパワー株式会社と両輪で動けることは GPP の強みです。

5、再生可能エネルギーには十分すぎる可能性

電力小売システムの要にあるのは送配電システムです。電気は送配電がなければ広く流通することができず、自由に使うこともできません。しかし、送配電システムは、長く旧電力によって支配され、その運用実態はブラックボックスでした。GPP が実際に事業参入し、実務の中でルールを確認することで、少しずつ実態が見えてくると思っています。

電気の契約方法には、主開閉器契約、負荷設備契約、実量契約などの種類があります。それぞれ託送料金が違いますし、ブレーカーのつけ方も違います。そのような違いをユーザーには説明しないまま契約が行われているのではないかと思います。それを知らないで、新電力に切り替えると思わぬ代金を請求されることもあるのではないのでしょうか。

もっと大きな政策レベルで、原発の事故処理費や損害賠償費用を託送料金の中に組み込んでしまおうという動きもあります。原発を維持し再稼働を推進するためか、「容量市場」という仕組みを作り、原発が運転していなくても「容量拠出金」なるものを支払う仕組みも作られました。これとは別に、「ZEC」という原発の CO₂ ゼロ価値に全消費者がお金を払う仕組みも考えられています。原発は二重三重に介護支援していこうという政策です。

一方で再エネはというと、大規模設備は新規では送電線に接続することが困難になりつつあります。稼働もしていない古い原発や火力発電所の優先権のため、ガラガラの送電線に再エネをつながせないということが明らかになり、より柔軟な対応をすることになりました。実態はまだまだで、高価な洋上風力が推奨され、そのあおりで安価な陸上風力の送電線接続費用が高騰しています。大規模メガソーラーが、他の健全な太陽光発電の送電線接続をブロックしている例もあります。

また数メガ程度のメガソーラーでも、地域の人たちから嫌われ敬遠されるようになってきました。ちゃんとした合意プロセスが行われていなかったり、環境に配慮していない設計だったり、再エネ側にも相応の原因があります。日本にはもう再エネ適地はないのでしょうか。いえいえ巨大な森林伐採や環境破壊をしなくても、日本には十分に再エネポテンシャルがあります。都会の屋根の上や畑や田んぼ、さらに耕作放棄地です。耕作放棄地だけで 1 億 kW のポテンシャル。だから GPP は親会社イージーパワーと共同して、小規模分散型再エネ発電所をたくさん作ろうとしています。

送配電網への依存比率を少なくしていくことも大事だと思っています。小さな単位で、数軒、数十軒単位で、再エネと蓄電池を中心としたエネルギー自給圏ができ、その自給圏が日本中でネットワークするようになったら、送配電網は大きな工場とかオフィス、高層ビルに電気を送ることに限定され

るようになるかもしれません。巨額の更新コストに直面している送配電会社にとっても解決策となるかもしれません。GPP はイージーパワーとともに瀬戸内海の大三島で、エネルギー自給圏の実験も開始しようとしています。うまく行けば、この小さな会社が、世界の電力システムを変えるような大革命を起こすかもしれません。

そんな大きな目標に向かって、増資を達成し、株主の皆さんには GPP のパートナーとなっていて、一緒に歩んでいただきたいと思います。

図3 イージーパワーのソーラーシェアリング発電所



下では農業、上では発電。適度な日射量を確保することで、農業とエネルギー事業の共存が実現しています。

6、業務体制の充実と画期的な営業戦略

電力小売会社には、大きく五つの業務があります。顧客獲得のための「営業」、獲得した顧客の「スイッチング」、顧客の情報、電気の使用状況などを管理する「顧客管理」、顧客に電気を供給する時点での「需給調整」、そして顧客からの「料金徴収」です。

GPP は現状「取次」ですが、「営業」と「スイッチング」、「顧客管理」は行なっています。「需給管理」と「料金徴収」は外部委託しています。昨年の増資時には2.5人体制で、増資により3.5人体制になりました。今回の増資では、これを4.5人体制へと広げたいと思います。中でも「スイッチング」がとても重要な業務です。第1次増資時には、まだこれを内部業務としてはおりませんでした。

「スイッチング」とは、電力会社を切り替える作業です。契約を申し込まれたユーザーの必要情報を確認し、電力広域的運営推進機関（以下「OCCTO」）と送配電会社（東電パワーグリッド）に連絡します。送配電会社に現契約の廃止手続きと、GPP への開始手続きを行うのですが、その際に住所や名前などが違うと差し戻されます。大文字小文字の違い、濁点の打ち方の違いなど、細かな差異が許されません。送配電会社はどこが違うかは指摘せず、間に OCCTO が入っていることもあり、OK か NO かしか答えは戻ってきません。NO の場合、一体どこが違うのか探さねばならず、OK が出るまで何度でもやり直さなければなりません。とても疲れる仕事です。

ライセンス登録が認められると、需給調整の仕事がはじまります。当面は外部委託しますが、それでも委託会社とのやりとりは発生します。1.0 人の補強では足りないかもしれません。やがては、こ

れも内製化をしていきたいと思っています。社内で担える体制をつくるという意味です。

第1次増資では、1) ホームページの改革、2) 従量電灯 C のユーザー(店舗)への戦略営業、3) 営業協力社員制度の導入の三つを課題として掲げました。1) と 2) はなんとか実施できましたが、3) はできていません。今回の増資では、この制度を実現させたいと思います。

去年の「ホームページの改革」では、「電気のシミュレーション」を作成し、そのまま申し込みに進めるようになりました。「店舗営業戦略」では、ホームページの中に「GPP マルシェ」が誕生したことが効果的でした。GPP の電気が目指すコンセプトにかなったお店、施設を紹介しています。ユーザーとなって、ここに登場することがステイタスとなるような状況を生み出したいと思っています。「従量電灯 C」とセットが多い「低圧電力」の供給も開始しました。ユーザー数の伸びは、これらと無縁ではないと思います。

今年に入って登場した新たなメニューがあります。名づけて「まと 10」、1 年分の電気料金を 10 万円一括して先払いしてもらうメニューです。GPP にとっては、小売電気事業特有の支払い先行リスクに備えた資金調達になり、ユーザー側には 2.3%の割引が適用されます。「まと 10」は 10 万円ですが、そんなに電気代は払ってないというユーザーには「まと 5」、たくさん払っているユーザーには「まと 20」も実はあります。とても柔軟に対応しているのです。

次に考えているのは「無料電気」です。これは発電所建設とセットになったサービスメニュー。発電所に 100 万円投資していただいたら、その 100 万円分以上の電気を、発電所が動き続ける限り「無料で」供給するというイメージです。果たして GPP の採算がとれるか精査が必要ですが、まさに自分が発電所のオーナーになるわけです。「まと 10」も「無料電気」もユーザーからのアイデアです。GPP は既存電力契約に縛られない、新しい契約方式に今後もチャレンジしていきたいと思っています。

7、株主に配当できる会社への成長計画

GPP は、まだ親会社イージーパワー株式会社に間借りしています。ライセンス取得後、最初に目指すのは、オフィスとしての独立です。毎月 50 件へのペースアップはそのための目標でもあります。ペースを上げるため、一つはウェブ活用を強化します。ホームページのさらなる充実、ブログ、SNS 発信の充実などです。営業企画も増やします。これまで取り組んできた各地「電気の相談会」はもちろん、計画的に代表取締役による「電気の未来」を語る講演会、大きな器での映画会などを企画します。前回増資で計画して実現できなかった「営業協力社員制度」は「販売社員制度」として実施します。ライセンス取得後は、代理店も募集することができます。

この制度は、販売社員もしくは代理店に対し、最終的に成約したユーザーの電気料金から 1 kWh あたり 0.5 円を報酬として 2 年間支払うというものです。「従量電灯 C」の店舗の電力消費量を平均 1000kWh とすると、1 ユーザーあたりは毎月 500 円です。しかし 2 年間は、その店舗の契約が続く限り報酬も続きます。仮に 20 件の店舗を誓約させていたら、年間 12 万円の報酬です。100 件なら 60 万円となります。その販売社員や代理店を担う上で最も効果的なのは、GPP 電気のユーザーご本人だと思います。すでに毎日舞い込む契約申込者の中にも、ユーザー紹介の方がかなりいらっしゃいます。電力小売会社の切り替えには、なぜか面倒とか、停電など電圧低下の心配など、実際には何も心配する必要のない懸念を抱かれている人が多くいらっしゃいます。実際に GPP 電気を使っているユーザーから、この電気で何も問題ないよと言っていただくことが一番の説得力になるのではないかと考えています。

ご期待をいただいている株主配当が実現するのは、少なくとも純資産額が資本金を大きく上回ってからとなります。今回の増資で資本金額は 3800 万円になる予定です。政策金融公庫借入れが 1000 万円として、純資産額が資本金を大きく上回るにはゆうに純利益 5000 万円を超えなければ、配当可能な会社にはなりません。その時期は、毎月 30 件ペースでは第 9 期の 2025 年になる予定です。しかし図 4 のように毎月 50 件ペースになれば、2020 年の売り上げで 1 億円を超え、2022 年には 3 億円

超え、2023 年には 4 億円を超えるという予測です。配当の時期は第 7 期の 2023 年へと早まるかもしれません。

正式なライセンス取得後は、画期的な営業戦略とユーザー参加の販売社員、代理店、そして再エネ発電所の拡大とセットで、ユーザー拡大をはかって行きたいと思います。この間の契約数の飛躍的伸び、今年に入ってから申し込み頻度の上昇を踏まえるならば、数ヶ月後に毎月 50 件ペースに乗ることも、それほど難しいことではないと思います。株主の皆さんとともに、社会を変える大変革を実現するためにも、この高い目標を目指し、実現して行きたいと思います。

図4 GPP の 12 年成長計画

