

地域からの理解深め日本で太陽光発電のプロジェクト推進

X-Elio Japan 取締役社長 ルイス・ペレサグア氏

世界的に再生可能エネルギー事業を展開するスペインのX-Elio(エクセリオ)は、日本にも2012年より進出し、国内でこれまでに合計391.2MWの太陽光発電所の開発実績を持つ。今後も日本で太陽光発電所の開発に注力するほか、最近では系統蓄電所も展開している。同社は発電所の開発にあたっては、サイトが建設される地域住民からの理解を得てそれをより深めながら開発を進めるためのプランもあわせて展開し、各地でのプロジェクトを遂行している。同社の日本におけるこれまでの実績や、今後の日本でのさらなる展望や計画、また地域との共存のための施策などについて、日本法人であるX-Elio Japan取締役社長のルイス・ペレサグア氏にお話を伺った。

―御社の日本におけるこれまでの発電所の具体的な開発実績などについてお聞かせください

ペレサグア X-Elioは、世界で太陽光発電や蓄電所の開発やオペレーションを手掛けています。欧州や北米、南米、そして日本にも展開し、日本では事業を開始してから12年になります。12年という、日本の太陽光発電の中でも長い経験があると考えています。日本ではこれまで391.2MWの太陽光発電のプロジェクトをすでに着工や完工し、これまでFIT制度を活用して開発を行ってきたほか、山口県宇部市舟木地区では、FIP制度とPPAモデルの組み合わせによる14MWの「船木太陽光発電所」を今年5月に着工しました。これに加え今年5月時点では合計119MWの太陽光発電所、さらに176MWの蓄電所の新たな案件のパイ



ルイス・ペレサグア氏

ラインも確保しています。今後もX-Elioは日本市場に積極的に進出し事業展開します。

―日本での事業の進捗についてこれまでどのように評価をしていますか

ペレサグア 日本政府は現在、2030年までに電源のうち36%~38%を再エネにする計画を掲げていますが、この計画に対し日本での実際の再エネ導入の進展速度は、十分ではないという印象も抱いています。こうした中で、私たちの会社としてのプロジェクトは順調に進捗している評価しています。FIT案件については、当初の計画よりも速いペースでプロジェクトを進めることができたと思います。また、それ以降のPPA案件も、日本での事業の進捗は、ほかの国に比べると速いと感じています。その速さの理由は、電力需要家である日本の大手企業が脱炭素に注力していることにあると思います。さらに日本では、政策としてデジタル化が進められており、データセンター



X-Elioが2015年に茨城県で開発した袋田太陽光発電所
(現在所有者は別企業、写真はX-Elio提供)

やAI技術の導入が進むことでエネルギー需要は増加し、それを大手企業は再エネで賄いたいと考えているからです。ただしこれは、日本に比べ海外企業が脱炭素に興味がないというのではなく、海外企業は先行しPPAモデルなどで再エネ調達を始め、それに続いて日本でも急速にPPAモデルが拡大し、その速度は海外に比べて日本のほうが速いということです。

—FIT制度の収束やFIP制度への移行も年々日本では進められています

ペレサグア FIT制度、またFIP制度のいずれにも頼らないPPAモデルによるプロジェクトの開発を手掛けていく可能性も当社にはあります。FIP制度も将来収束したり、違った形態になっていく時代も見据えていかなければなりません。

—日本で事業を展開するうえでのハードルや課題はどのような点にあると感じていますか

ペレサグア 日本で事業を進めるうえでの課題は、電力系統が混み合い、系統連系がしにくい状態にあることです。その解消の見通しもなかなか経たず、どれくらい現在は混雑しているのか、いつ連系できるのか、そして連系にかかるコストはどれくらいなのかについての情報が不透明な点です。

また環境関連の政策も、市町村や県レベルでそれぞれ異なる点もあります。これに対し当社では、日本のローカルの人材を雇い、その行政の担当者と直接話すことで、理解を深めたり申請をしています。社内にも日本の規制について知識のあるスタッフが在籍しているとともに、いよいよ具体的にプロジェクトを進めるときは、正式に書類申請の業務を担当するローカルのコンサルタントに申請手続きを委託します。

—海外の企業として、地域からの認知度の向上や理解を得るためにはどのようなことに取り組んでいますか

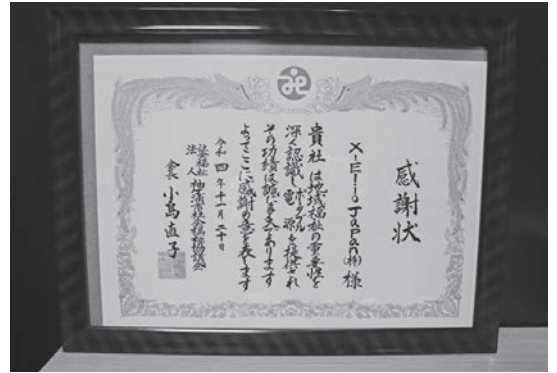
ペレサグア 太陽光発電による持続可能なプロジェクトを手掛けるだけでなく、地域の価値を高めることも私たちの目的です。そこでプロジェク

トの開発にあたって、X-Elioでは地域での「コミュニティプラン・プログラム」を展開しています。このプログラムは、「環境」、「教育」、「健康」、「コミュニティ」という4つのテーマを設定しており、それらのテーマの促進を地域で実現するための取り組みを展開しています。プロジェクトそれぞれの開発段階に応じ、予算を充てプログラ

ムを展開しています。一方的に私たちから地域にいきなり寄付などをするのではなく、地域の人々に会いどのようなことを求めているかを把握し実施しています。舟木地区では、洪水に対する防災のニーズがあったため、緊急避難シェルターと物資保管用倉庫を寄贈しました。コミュニティプラン・プログラムは世界でも展開していますが、日本ではこの活動をより強力に進めています。地域の理解をより深めることが、より良好なプロジェクトやオペレーションにつながると考え、日本ではより多く予算も確保しています。

—地域とのコミュニケーションをとるための社内の体制は

ペレサグア 地域からの理解を深めるためのコミュニケーションや広報は、社内のスタッフが行います。私たちは国際的な企業ですが、プロジェクトを実施するときは各国のローカルのスタッフを雇用します。日本法人でのローカルスタッフは、皆日本人です。X-Elioの日本法人には16名のスタッフが現在在籍していますが、そのうち外国人は3名です。日本人スタッフの今後の増員も計画しています。建設用地を確保する際は、私たちのスタッフが見つけたときに直接地権者と交渉を行ったり、不動産会社を通じ紹介を受けたり、ブローカーから情報を得るなど、通常不動産業界でもよくある手法も採用しています。そして日本人のスタッフであれば直接オーナーと話すことができ、それがコミュニティとの最初の接点にもなります。なお、発電所の建設用地となる大規模な土地を、需要家の地点近くに見つけるのは非常



地域の団体からX-Elio Japanに贈呈された感謝状

に難しいため、私たちが手掛けるプロジェクトは、大規模な用地を活用し、また需要家の事業所などから離れたオフサイト型のモデルとしています。こうした用地は、銀行を通じ発見したケースもあり、ゴルフ場を銀行から紹介してもらったこともあります。

—今後日本ではどのように事業を展開しますか。太陽光以外の電源も開発を計画しているのでしょうか

ペレサグア X-Elioは水力、風力、地熱といった太陽光発電以外の再エネは関心がありません。これからも太陽光発電と蓄電池の事業を推進します。X-Elioの設立当初から、私たちは常に太陽光発電に注力しており、この方針を維持したいと考えています。太陽光発電の電力が再エネの中で最も安い電源だからです。

また、これまで日本で開発した案件は、太陽光発電のサイトも蓄電所のサイトも、外部へ売却してきました。海外では、自分たちで保有して運営をしています。ただ、蓄電所に関しては市場がより整備されてきた場合は、日本でも自分たちで保有して運営していくことも考えられます。

さらに今後は、日本企業との共同での投資も視野に入れており、具体的な交渉を始めたところです。これまでX-Elioが単独でプロジェクトの開発を進めてきました。そして、これまで私たちが手掛けてきたプロジェクトは実現可能性が高いことが証明されており、これから日本企業と一緒に協力することで、プロジェクトのローテーションや開発を、よりスムーズに行えるようになるなど、相乗効果が高まると考えています。