

JWPA、新専務理事にユーラス出身の鶴田純一氏が就任

魅力ある協会へ部会の充実などに注力

風力発電の普及・拡大に貢献する業界団体「日本風力発電協会」(JWPA)。風力発電事業者やメーカー、コンサルティング、建設、O&M、測量、認証機関、金融、保険、法律事務所など、風力発電に関わる様々な分野の企業が加盟している。2025年5月、この団体の専務理事が交代し、鶴田純一氏が着任した。同氏にこれまでの経歴やJWPAの現状、現在の日本における風力発電業界についての見解を聞いた。

一経歴を教えてください

鶴田 海外が好きで、1983年に商社のトーメン(現豊田通商)に入社した。最初は衣料品や半導体の輸入販売を担当する営業マンだった。1991年、会社として発電事業への投資を行う方針になり、プラント本部の欧米IPP案件担当に配属された。後にグリーンパワーインベストメントの創業者となる堀俊夫さんからお声がけいただいたのがきっかけ。トーメンでは単にIPPではなく、クリーンエネルギーを扱う方針があって、その一つが風力発電だった。それから現在に至るまで35年間、長く風力に関わっている。

2003年にトーメンを退社してユーラスエナジーホールディングスに転籍。英国やスペイン、オランダの3カ国の現地法人に出向。トーメン勤務時代も合わせて、海外駐在や長期出張は16年になる。日本の風力発電業界で、これだけの海外歴は珍しいのではないかと。ヨーロッパの知見を日本の風力発電の発展に活かしたい。

また、国内事業では主に西日本での

事業開発を担当してきた。欧州では現地のデベロッパーと協業しつつ、主にファイナンスの組成や風車の買い付け業務がメインだったが、日本では自分自身で地権者交渉や許認可取得など文字通り案件開発の業務も担当した。このような自分の日欧双方での知見が、日本の風力業界の発展に活かせないかと考え、協会に転職した。

一JWPAの現状について教えてください

鶴田 現在の加盟社数は485法人・団体で、ピーク時(2022年)の559社からは減少した。ウクライナ情勢や新型コロナウイルスによる市況悪化に加え、2023年10月にJWPAが資源エネルギー庁から行政指導を受けたことなどが影響し、退会された会員もあったようだが、近年は日本の洋上風力事業への参入を目指す海外事業者の日本法人などに入会いただいている。

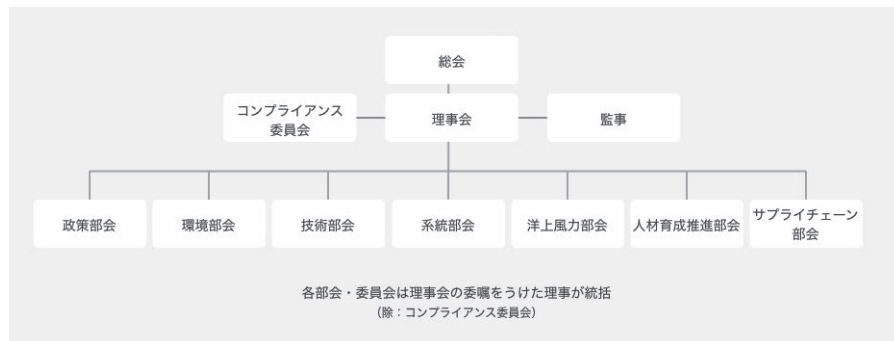
政策部会、環境部会、技術部会、系統部会、洋上風力部会、人材育成推進部会と、10月から本格的に活動を開始するサプライチェーン部会を含めた

7部会の下に、約20のワーキンググループがあり、そこでは会員企業の皆様が生の情報、一次情報を持ち寄って毎日のように交流したり、提言をまとめたりしている。改めて、様々な業種の会員に参加いただくためにも、協会の魅力を高めていきたい。

一第7次エネルギー基本計画では、2040年度の電源構成に占める割合として風力発電が4～8%と示しました。見解は
鶴田 まず、政府は洋上風力発電を筆頭に再生可能エネルギー拡大に前向きだという印象。私が風力に関わり始めたころ、まだ再生可能エネルギーではなく新エネルギーと呼んでいた時代から考えれば、これを主力電源化しよう、電源構成の4～5割を賄おうとするのは夢のようだ。

風力発電についても、目標は高いほど良いが、日本で風力発電事業が立ち上がってから約25年経過した今でも、まだ1.1%程度であるという現実を踏まえれば、4～8%というのは比較的高い水準ではないか。特に洋上風力に積極的な姿勢を感じるが、陸上風力を拡大する取り組みもぜひお願いしたい。

ただ、再エネの中核になる太陽光発電や風力発電は、太陽光パネルや風車メーカーが国内に無く、「ものづくりが伴わない主力電源」となる。これまでの火力発電や原子力発電と異なる形で、ジレンマを感じる。なんとかしたいと思うが、メーカーは既に撤退済み。もう一度サプライチェーンから始めるべきであろう一方で、核となるメーカーがないという難しさもある。



組織図(JWPAのHPより)

—JWPAが取り組む、広く一般に風力発電を周知したり、理解促進する活動について教えてください

鶴田 講演・セミナーや各種のイベントなどの啓発活動や、風力発電に関する子供向けの絵本なども作成している。また、発電事業者が自主的取り組みとして、地元の方や学生などを対象に開催する風車見学会に対し、要望があれば説明員を派遣したり、先ほど述べた絵本などのグッズを提供するなど協力している。

—陸上風力はどう拡大していけばよいか

鶴田 現在、固定価格買取制度(FIT)認定済みにも拘わらず、未稼働の案件が約10GWある。これは大変深刻な問題だ。保安林解除手続きの長期化や盛土規制法の改正による設計変更、資材コストの上昇など様々なことが考えられる。

また、コーポレートPPAで売電先を見付けるのも容易ではない。事業性を確保するには高い売電価格であることが望ましいが、需要家側に立てば高額かつ長期に電力を買うニーズはあまりない。

それでも業界として、国の支援に依存せず自分たちで案件を構築していかなければならない。これは先行する欧州でもあった風力発電事業の宿命だ。ただ、日本には風車メーカーがないの

で、為替の変化などコントロールできないリスクがあるのが苦しい。

—2024年度は公募が行われませんでしたでしたが、洋上風力発電に関する事業環境の認識やスピード感についての見解は

鶴田 通常のように事業開発を継続できる経済環境では無いと考えている。為替やヨーロッパにおける資材高騰など、事業者ではどうにもならない問題だ。

現在、政府でも様々な支援策が検討されているが、それが導入されれば、次回公募以降の案件でも、厳しいながら実現に取り組む事業者も出てくるのではないかと。

行政指導もあり、意見を伝えられない期間もあったが、今後はよりよい政策構築のため、政府と綿密なコミュニケーションを取りたい。先日、洋上風力産業ビジョン(第2次)が公表されたが、案件形成は国、サプライチェーンの国内調達比率目標は産業界と、関係が分断されているように感じる。両サイドがもっと綿密なタッグを組むべきではないか。

—三菱商事が第一回公募で落札した事業について、取りやめを発表しました

鶴田 立場上、非会員企業について言及できないが、個人的には苦渋の決断であったのかなと思う。

ただ、一般海域での大規模な洋上風力、今までにないものを国と民間が協力して作ろう、新しい産業を立ち上げようという中で、全部が全部ははじめから順調にうまくいくわけではない。この「産みの苦しみ」は欧州でも味わってきたし、今でもそう。100%正しい制度を初回から設計することは出来ないのではないかと。業界としては、国としての力強い目標設定やカーボンニュートラル実現に向け、めげずにやっていくしかない。



鶴田専務理事

—EEZに展開可能な法律が可決成立しました

鶴田 非常に画期的なもの。個人的にも意外なほど積極的に推進いただいている。大変ありがたい話だが、一般海域での着床式がまだ一件も着工できていない中で、いきなり「EEZへどうぞ」というのは、欧州のような着床式開発が難しくなり外側に出ていくといった流れと異なるのもあって、私としては若干困惑している面もある。もしかすると政府としては、着床式と浮体式で全く別のものだと捉えているのかもしれない。ただ今後、具体的な制度設計に入るのだろうが、これからが難しい領域だとは思う。

—今後、鶴田専務が注力したいことは

鶴田 2つある。一つは3つの新部会(洋上風力部会、人材育成推進部会、サプライチェーン部会)を作ったが、これで満足せず中身も充実させたい。会員企業にメリットを感じていただける、満足いただけるようなもの、JWPAって面白いなと感じてもらえるような団体にしていく。

もう一つは他団体との交流。国内では再生可能エネルギー長期安定電源推進協会(REASP)や浮体式洋上風力技術研究組合(FLOWRA)、浮体式洋上風力建設システム技術研究組合(FLOWCON)など。海外の団体と意見交換したい。台湾や韓国、また私は欧州の経験が長いのでそのネットワークを使い、先行する側の制度設計を学び、日本式にアレンジできれば。



JWPAが発行する絵本(海外機関作成を翻訳)