

2030年度に向け1,000MWの再エネ事業へ投資

エネグローバル 上野嘉郎社長

太陽光発電所の開発事業などを手掛けるエネグローバル(茨城県つくば市)は、2014年に設立された。同社では、2030年までに1,000MWの太陽光発電など再エネ事業の投資を行うことを目標に掲げている。最近では東北電力や東京ガスなどの小売電気事業者とも協同し、新たな需要家への電力供給や発電所開発の取り組みを開始したほか、太陽光発電のほかにも系統蓄電所の開発も進めていくなど、多角的・精力的に事業を展開している。1,000MWの再エネへの投資などに向け、同社がさらに注力していく今後の取り組みについて、上野嘉郎代表取締役社長にお話を伺った。

ーご自身のこれまでの貴社における取り組みと、貴社の開発実績や今後の計画・目標についてお聞かせ下さい

上野 私自身がエネグローバルに参加したのは、2017年のこととなります。創業者であり、現在はグループを統括するエネグローバルホールディングスの社長を務めている李力欧氏について、初期の頃からのメンバーのひとりでもあります。

当初は太陽光発電のみで、2030年末までに累計1,000MWの投資を行うことを視野に入れていましたが、制度や規制の厳格化などもあり、ペースは想定していた計画よりもダウンしている部分はあります。こうした中で、太陽光発電だけでというよりは、蓄電所の開発も行っていく、新規開発のほかセカンダリ事業など、諸々を含めて2030年度までに1,000MWのエネルギー事業への投資を行っていきたいと考えています。そのうちどれくらいのサイトを自社所有の案件とするかなどについては、これからの情勢にもよりますが、半分以上は自社で案件を保有をしたいとも考えています。足元(2026年6月時点)では約300MWのプロジェクトが完成までにこぎつけている一方で、それと同数規模の今後に向けたパイプラインもすでに確保しています。

ー太陽光発電や蓄電事業には、今後どのような案件の開発に取り組めますか

上野 当社はソーラーシェアリング案件も手掛けており、すでに完成しているものは現状10MWには満たないも



上野嘉郎氏

のの、開発中案件はすでに20MW以上のプロジェクトが確定しており、2030年度までには100~150MWの開発を行いたいと考えています。作物についてはとくに品目を絞っておりませんが、足元ではイモ類の栽培を行っています。地域の特選物を栽培することを想定しており、茨城県であればサツマイモ、埼玉県であれば里芋など、現状では北関東での案件が多く、イモ類を栽培するケースが多くなっています。さらに今後に向けては、まだ積極的に着手はしておりませんが、オンサイトPPAモデルの屋根上太陽光発電事業も手掛けていきたいと考えており、お話も頂いてはいます。

太陽光発電のほか、系統蓄電所の開発も進めています。蓄電所は、2MW・8MWh規模の案件を、すでに

20カ所程度は権利を取得しており、今後5年間で総計30~40カ所程度まで開発していきたいと考えています。蓄電池事業に関しての経験者であるスタッフが1人在籍していますが、私自身にとってもゼロから始める取り組みとなります。

ーとくに事業展開に注力する地域はありますか

上野 現在は東日本での事業に注力しており、系統に空きがある東北電力管内や日本海側のエリアの展開を推進しています。発電量は少ないものの、それでも事業が回るように、初期投資を抑えて発電所を設計し、冬に日が当たらない場所でも事業性は確保できると見込んでいます。

日本海側では、新潟県柏崎市にお

いては、市が公募する公有地での太陽光発電事業の実施者としても当社が選定されました。自治体が持っている土地は積極的に活用し、公有の遊休地の活用に当社も注力したいです。適地が少なくなっている中で、ほかに使い道が見込めないような遊休地での事業と活用を、真っ先に進めるべきだと思います。

さらに北海道での展開も狙ってはいますが、本格進出をするのは、2030年代には入ってからではないでしょうか。データセンターの建設が行われており、また再エネポテンシャルが豊富な地域でもあります。需要と供給のバランス、また送配電網の整備の課題はありますが、データセンターに直接電力を供給するモデルなども推進していきたいです。

ー用地の確保はどのように行っていますか

上野 自治体の公有地の遊休地では、未だに総じて数百メガワット規模で用地が存在しているのではないかと見込んでいます。小学校が廃校になって校庭だった用地が使えたり、また調整池でも水面ではなく冬に水を張らず、パネルを高くして設置するケースなども想定できます。

こうした公有地は、私たちも目をつけてこなかっただけで、以前から存在し活用について悩んでいたものではないでしょうか。当初のFIT制度の頃でも見放されていた土地は、自治体としても公募に手間もかかり、後回しにされていたのではと思います。そうであれば民有地の確保へ、地主の方々に相談を持ちかけたほうがスムーズに土地が確保でき、私たちも該当する民有地かどうかを自分たちで調べ、茨城県では県西の案件を、これまでかなり回ってきました。地主の方に一幹一幹お会いし、許可が得られれば近くの系統接続の権利を抑えておく、あるいは権利を抑えておき地主の方と交渉をするケースもあります。最近は銀行から発電所の開発用地の紹介が来ることもあります。



エネグローバルが開発した太陽光発電所(同社より写真提供)

ー小売電気事業者各社との協同も貴社では相次いで発表しています

上野 発電所の開発にあたっては、電力の販売先が決まる前から先行して進めています。どの需要家が電力を買うか定まっていないものの、需要自体は見込めるととらえ、データセンターのあるエリアや東京電力管内などで現在は開発を推進しています。今年や来年にかけて、どれくらいの発電所を建設するかについて、小売電気事業者にリストで掲示したり、また当社からのプレス発表のおかげで、小売電気事業者やアグリゲーターの方々から電力を求め、当社にお越しになるケースもあります。

ほかにも太陽光発電所のデベロッパーは他社が存在する中で、我々のところには各社が来られるのは、次々と発電所を開発できているからだと考えています。そのための我々の特長を2つ表すとすれば、資金力と現場力であると言えます。現場に強くどんどん案件を開発できること、また現預金も確保し、自分たちの資金で発電所を建設し、電力の売り先が決まってからバックファイナンスで資金調達を行う。これら2つのノウハウが備わっている会社は、意外に少ないと思われます。李氏が不動産分野の出身で、不動産事業におけるファイナンスの組成が得意だったのもあり、それが最初に好循環を生み、いまの状態につながっています。

コスト競争力もつけています。グ

ープ会社には、当社が開発する発電所のEPC業務を担当し、スピンアウトにより発足したE Gエンジニアリングもあります。EPC会社をグループに持ち内製化し、自分たちの力で安く良い発電所がつくれると自負しています。とくにEPC事業は、当社の発電所の建設のほか、他社からの仕事も受託したいともってはありますが、現時点では自分たちのプロジェクトだけで手いっぱい状況にあり、そのためスタッフの数の増員が必要であるとも考えています。

ースタッフの方々はどれくらいの規模での増員を考えていますか？また求める人材像は

上野 電力業界に知見のある方や金融業界に知見のある方、また現場力も求められるため、電気工事資格を持っている方も歓迎をします。我々は技術の会社ではないため、ビジネスセンスさえあれば当社で活躍できます。農業を手掛けるE Gファーム、機器の輸出入・販売を手掛けるE Gトレーディングも含め、エネグローバルのグループ全体での現在のスタッフ数は130人程度ですが、すでにこの倍が在籍できる規模でオフィスを構えており、今後5年以内には倍増させたいと思います。また、セカンダリ案件のほか、EPC事業者や発電事業者など、他社を買収していくこともありうると思います。