

### デルタ電子、蓄電システム 3年間で500MWh展開計画 データセンター事業と融合したマイクログリッドの展開も目指す

台湾に本社を置くグローバル企業のデルタ電子。日本のエネルギー分野では、蓄電システム(ESS)やエネルギーマネジメントシステム(EMS)、リソースアグリゲーションシステム(RA)を中心に、電力・エネルギー分野におけるソリューション事業を展開している。2026年2月には古河電池と提携し、国産の形で主力ESS製品を展開していく。また、デルタ電子はデータセンター(DC)にも強みを持つが、エネルギー分野との融合によるワット・ビット連携なども含め、蓄電システム事業の展開を日本法人であるデルタ電子株式会社エネルギーソリューション事業本部の岡田淳副本部長に聞いた。

#### ーデルタ電子とは

岡田 台湾に本社を置き、グローバルに約190拠点のネットワークを持ちます。パワーエレクトロニクス、モビリティ、オートメーション、インフラストラクチャーの4つを事業の柱にしています。今のような脱炭素の潮流ができるずっと前、創業の1971年から企業理念として「より良い明日のために革新的かつクリーンで高効率なエネルギーソリューションを提供する」ことを掲げてきました。従業員は約8万人。主な製造国は中国や東南アジアですが、近年はインドなどチャイナプラスワンの体制強化を進めています。2026年の売上高は200億ドル規模(約3兆円)になる見通しで、時価総額は円換算約28兆円で推移しています(台湾2位/3位)。日本法人の「デルタ電子株式会社」は1991年に設立し、2026年5月には台湾企業としては初となる新規加盟企業として、経済団体連合会(経団連)に加盟しました。

カーボンニュートラル社会の発展に

向けた取り組みとして、自社として台湾企業初となるSBT 2℃削減目標の認定を2017年に取得したり、2022年にはアジアのハードウェア産業で初となるSBTiの削減目標ネットゼロ目標を取得するなど排出削減に取り組んでいることに加え、需要家様向け脱炭素化ソリューションを提供しています。

#### ーESS事業の特徴は

岡田 システム開発からO&Mまで一貫して手掛けており、2025年時点でグローバルに5GWの実績があり、米国国防総省が制定した軍用物資の調達規格「MIL規格」に基づいた検査で品質確保に務めています。ESSは複数の製品ラインナップを保有する中、オールインワンシステム「Cシリーズ」を主力にしており、系統用、再エネ併設、需要家側など幅広く対応できます。出力125kW、容量261kWhで、大きく3つの強みがあり、6カ月というリードタイム、コンパクトであるゆえのハンドリングの良さ(荷役/輸送/設置)、

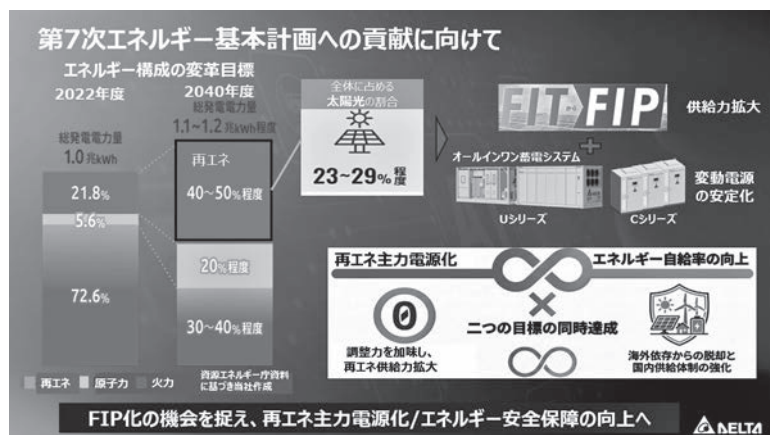


岡田氏

システムの柔軟性/拡張性(最大32台連結で2MW/8MWhシステム構築)、という点です。JC-STARレベル1を取得し、2027年4月以降のグリッドコード要件・各種補助金要件に対応、事業者様・需要家様が安心して導入できるESSソリューションとなっております。

また、協業先の古河電池富山工場にて、「Cシリーズ」と同一のプラットフォームで消防対応を行った国産の「FBESS」も展開します。

さらに、特別高圧にも対応可能な20フィートコンテナ+受変電盤+パッケージの「Uシリーズ」も2027年内にローンチ予定です。こちらは出力2.5MW、容量5MWhになります。バッテリーラックごとの独立運転もでき、ダウンタイムを最小化します。昨今では受変電盤や変圧器が入手困難となりプロジェクトに影響を与えていますが、我々の場合、台湾等のパートナー企業との連携により、6カ月で供給できます。



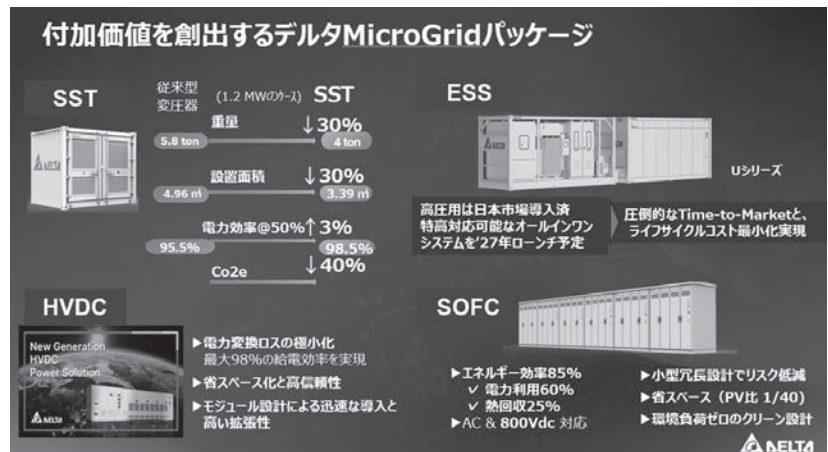
デルタ電子提供

—世界的に蓄電システムのコストが下落しているといわれていますが、恩恵は岡田 日本という視点では円安もあり、大きなインパクトはないと思います。元々、我々は価格競争をするのではなく、エネルギーマネジメントシステム「DeltaGrid」などで差別化する考えです。DeltaGridは、AI予測・最適運用計画エンジンを備えたエネルギーマネジメントPFにより、BTM(需要家様)向けに再生可能エネルギーの自家消費最大化、ピークシェーピング・アービトラージを含むエネルギーコスト最小化ソリューションを提供できることに加え、FTM(系統接続)向けにアグリゲーションコーディネーター連携で卸電力取引所、容量市場、需給調整市場の電力市場取引をフルマーチャント対応できます。台湾では2021年より電力市場取引対応しており、応答速度1秒以内を要求される市場(日本の需給調整一次市場相当)において99%超の成功実績を出しており、日本市場でも高いパフォーマンスを発揮できることを確信しています。

また、バッテリーの状態監視についても、リアルタイムで電流や電圧、温度、SoHを把握するだけでなく、そこから将来予測を立てる予防保全的な機能も備えています。これによりIRRを2%改善できたという我々のシミュレーション結果もあります。

—政府の促進もありFIP転換のニーズは高いと思いますが、見解は

岡田 固定価格買取制度(FIT)からFIP転換し運用高度化することでIRRの改善が期待できます。我々も兵庫県赤穂市の自社太陽光発電所に今般蓄電池を併設し、実証を開始します。市場にボラティリティが出る夏場からデータを取得していきます。お客様からも早急なフィードバックを求められるなど高い期待を感じています。並行して営業活動も進めていますが、実証成果を数カ月蓄積した後、本格的に展開していく予定です。根本的には、日本の再エネ主力電源化、エネルギー安全保障の向上へ貢献と、全社ミッションに整合した取り組みになっております。



デルタ電子提供

—JC-STARの取得は差別化要素と捉えていますか

岡田 足元では2027年4月以降の系統連系要件を先取りしたことで引き合い・受注が増加していることもあり、当面は差別化要素になるでしょうが、中国勢を含めいずれ追いつかれることは念頭に置いています。ちなみにIEC認証も取得しており、レベル2相当のセキュリティ要件を充足しています。

—古河電池に期待することは

岡田 着実な生産体制の確立、同社の国内90拠点によるネットワークを活用したO&Mです。我々が今後、新製品を投入する際にも協業していけたらと思います。

—今後の目標は

岡田 3年間で500MWhの販売を目指します。内訳は系統用・再エネ併設が8割、需要家側が2割程度になるかと思っています。FIP転も含め、蓄電池が調整力を供給することで、日本の再エネ主力電源化に貢献したいです。

—デルタ電子はデータセンターソリューションも持っています。DCのエネルギー確保は世界的課題ですが、エネルギーとのパッケージ展開は

岡田 DCや半導体需要は世界的に加速度的に伸びており、日本国内では我々も近年のDC・半導体関連の受注(元請け/設備納入)を踏まえ、九州(熊本)、広島、北海道に拠点を新設し、さらなるビジネス拡大につながっている

ます。

一方、日本国内でDCを建設しようとする、系統接続に5年から10年を要するケースもあります。これに対し我々は、地理的分散・運用効率向上を伴うワットビット連携にポテンシャルを見ており、デルタ版MicroGridソリューションを見据えています。

MicroGridパッケージとしては再エネ・ESSに加え、HVDC、SOFC(固体酸化燃料電池)、SST(半導体変圧器)をラインナップしています。米国ではDC事業者の筆頭であるGAFAMなどのメガテックが24/7カーボンフリー電力を志向する中、オンサイト電源を再エネと組み合わせっていますが、デルタ電子はオンサイト電源としてSOFCを提供でき、クリーンな電力による安定稼働を支援します。加えて、SSTによる高い電力変換効率(98.5%超)を実現します。こうしたワット・ビット統合MicroGridソリューションにより、再エネ主力電源化に加え日本経済の成長にも貢献する考えです。

—これらはどの程度先の将来と考えていますか

岡田 意外に早く、2年程度じゃないかと思っています。既にDC側で系統接続の長期化という問題は顕在化しており、お客様からも高い関心をいただいています。我々としても、展開に向けパートナーアライアンス、サービス体制等を早急に構築したいと考えています。