

デイヴィッド・ポヴァール氏「日本の会社として風力発電開発を進める」 アカシア・リニューアブルズ代表取締役

アカシア・リニューアブルズは、グローバル金融グループの投資銀行部門「マッコリーキャピタル」傘下の再生可能エネルギー発電事業開発会社。風力発電を中心に再エネを開発する方針で、現在は宮城県、福島県、福井県で環境影響評価手続きを進めている。代表取締役のデイヴィッド・ポヴァール氏に、開発方針や今後の展開、日本への認識について話を聞いた。

—アカシア・リニューアブルズとはマッコリーキャピタルの日本における再生可能エネルギー発電事業の開発プラットフォーム。現在、主に風力発電に力を入れている。もともとは英国の再エネ発電事業開発会社「RES」の日本法人「RESジャパン」だったが、2017年にマッコリーに買収され傘下となった。

マッコリーキャピタルは世界規模で再エネに投資しており、2017年のみで80億ドルの取引がある。200人以上の専門家があり、英国における洋上風力発電の48%に関わっている。RESも風力発電の世界的リーダーとして30年以上の実績を持っており、両社の知見が融合されたことで、日本における事業推進の体制が整った。

—現在進めているプロジェクトは宮城県白石市で「白石越河風力発電事業」、福島県いわき市で「遠野風力発電事業」、福井県福井市で「福井金比羅風力発電事業」を計画しており、それぞれ環境影響評価の手続きを進めている。その他風力発電を陸上・洋上の両方で検討しているが、まだ詳細は明らかにできない。

ただ、RESでの経験や実績を持つ人間の目で、風力発電事業の開発が行える最適な地域を選定するようにしている。風がどのように吹くか、風車のブレードがどう回転するかといった、風力発電に欠かせないデータ収集を実績から判断できる人材がいるのが我々の強みだ。海外のプロジェクトに関わっていた人間や、日本国内で長年風力発電を行ってきた人間など30人が在籍し、それぞれ専門的な目で事業性



デイヴィッド・ポヴァール氏

を判断する。メインの風力以外にバイオマスなども行う予定で、再エネ発電全体として国内で約1.3GWの開発を検討している。

洋上風力発電事業における主な実績

常に金融投資家の先頭に立ち、欧州の洋上風力発電市場に参入し、多くの貴重な経験を積み上げてきました。

<p>Formosa 1, 2, 3 (台湾)</p> <p>1st 台湾初の洋上風力発電プロジェクト</p>	<p>Rampion (英国、400 MW)</p> <p>1st 英国初のFinal Investment Decision (最終投資判断)時の金融投資家による出資</p>	<p>Galloper (英国、353 MW)</p> <p>1st 英国初の工事着工時のプロジェクトファイナンス案件</p>
<p>Westernmost Rough (英国、210 MW)</p> <p>1st 初の建設中では初の持株会社出資案件</p>	<p>Race Bank (英国、573 MW)</p> <p>Largest 洋上風力では最大の持株会社出資案件</p>	<p>Baltic 2 (英国、288 MW)</p> <p>Market-first ドイツ初の持株会社出資案件</p>

マッコリーグループの洋上風力実績



マッコーリーの洋上風力ポートフォリオ

——風力発電に注力する理由

日本のマーケットに風力発電を導入する重要性を認識しており、また固定価格買取制度(FIT)などの政策支援もあって参入した。陸上風力から開発していく方針だが、洋上にも進出できる環境が整いつつある。日本政府も非常によく風力発電をバックアップしておりありがたい。特に洋上は法律が整備されたこともあり、世界規模の市場として机上に上るようになった。

——日本の風力発電のコストをどう捉えているか、どのように下げていくか

コストが高いことは業界全体の課題で、コストダウンは最優先事項と考えている。私自身の経験として、最初はコストが高いものでも、業界全体で協力して取り組めば下げられる。我々の取り組みとしては、マッコーリーグループが持つグローバルなサプライチェーンを活用し、安価に資材調達する。例えば、日本向けに特化した風車が海外で開発されており、こうしたものを導入することでコストを下げられる。また、技術も海外から持ち込めるうえ、いかに工期を短くするかといったノウハウも提供できる。

——地域との合意形成についての考え方は

どの開発においても、ステークホルダーとの共通認識、意識統一は重要だと理解している。プロジェクト一つひとつで、それぞれ開発に関係する希望や要求、懸案事項は異なる。我々はそ

れらに耳を傾け、得られた情報をしっかりと集め、折り合いのつく点を模索していく。

地域との合意形成については、各プロジェクト専任のチームが前面に立ち入っている。私が彼らに日常的に伝えていることは「我々開発業者は、(結果として)彼ら地域住民のテリトリーに土足で踏み込むことになる」ということ。自分たちの行動がそういったものであることを常に認識し、どうしたら受け入れられ、地域コミュニティの一員となれるか考えるよう伝えている。地元から見れば他所から来た企業ということになるが、いかに地域貢献するかを伝え、それを理解していただくのが我々の技術の一つだ。

——近年、地域の再エネに対する視線が厳しくなっている。特にFIT後に参入した企業、その中でも外資が地元と合意を得るのはハードルが高いと思うが、どう考えているか

我々は長い年月をかけて日本で事業を行う。従業員にもその心構えを持つよう伝えており、外資としてではなく「日本の会社」として成長していくつもりだ。風力発電は開発から稼働までだけでも7年を要するわけで、裏を返せば腰を据えた事業、その覚悟がある。

グローバルな知見を駆使しながら、地元とも真摯に向き合い理解を深めていただく。地域からは景観、騒音、また風車を山の傾斜に建設する手段やその後の運用について聞かれる。我々はそ

れらに丁寧に向き合い、説明し、理解を深めていただくことで、地域に認められるプロジェクトになると考えている。

——プロジェクト開発の方針は

風車1~2基で構成されるようなものではなく、もっと大規模なものを開発するつもりだ。特に洋上風力発電はスケールメリットによるコストダウンを推し進める必要がある。

——日本という国、政策をどう捉えるか

今日まで政策面において再エネ拡大の方針を採っていることは非常に評価している。私自身としても、事業を展開する中で強い支援、風力発電を推進する意思があると感じている。環境影響評価プロセスの迅速化もありがたい。政策以外に要望があるとすれば、導入の数値目標を提示することだ。このターゲットが示されることで、業界としてどのように動くかといった方法が考えやすい。

