■ウインド Etc.（風のエトセトラ）

ジョシュア・ツリーの風景から（その１）

－個人的カリフォルニア紀行－

ガラードハッサンジャパン株式会社　**内田　行宣**

Email：yukinobu.uchida@garradhassan.com

風力発電への想い

今この JWPA 協会誌を手にされている風力業界関係者諸兄それぞれの、この世界に入ったきっかけや、ビジネスに賭ける想いは、それぞれの人生と同様に多種多様であろう。協会の活動を盛り上げようという会員各位の努力の根源にあるのは、日本における風力発電の裾野を広げたいという共通の願いであると私は信じる。私がこの業界に留まることを望む大きな理由のひとつは、そんな風の仲間が好きだからである。これは日本国内に限ったことではなく、世界的に風力好き、或いは風力マニアはたくさんいて、皆好感の持てる仲間だと思う。本協会誌の発行は第 4 号を数え、お堅い企業 PR や研究発表以外のよもやま話しも、個人の恥を曝すようなものであれ、業界を盛り上げる為には受け容れられるかなと思う次第である。

風力発電への馴初め

私が最初に風力発電に関わったのは、1980 年台後半、トーメンという商社に勤務していた時期である。商社とは、限られた資金と人的リソースを駆使して、最大限の利益を追求する業種である。どんなことにお金を注ぎ込むかは各担当者が考えることであって、リスクが定量化され損失限度額が明確であり、そして会社が定める最低ラインの利益率を確保できるのであればビジネスの対象に制限はない。

当時、誰でも名前を聞いたことがあるような大手商社は、ビジネスモデルが確立していなかった風力発電事業に多額の投資などする必要はなかった。彼らにはもっと安全で美味しい商権がたくさんあったはずである。でも、トーメンは機械輸出のようなビジネスにおいては後発で、利益率の良い大型案件はなかなか成約できなかった。輸出案件で口銭を稼いでも、小口且つ一過性で、継続的な収益には結びつかなかった。しかし、進取の気象はあった。

発電事業への投資、ましてや風をエネルギー源とする風力発電参入の稟議申請に、当時の経営陣は大いに戸惑った。しかし素地は揃っていた。米国の PURPA 法、Standard Offer No. 4 という様式の Southern California Edison 社との 30 年間の売電契約書（しかも最初の 10 年間はインフレ率連動の優遇タリフ）、そして決め手になったのは、日本が世界に誇る三菱重工業社が長期間に亘る製品保証と収入補償を請負った風力発電機である。

当時カリフォルニアでは、風力発電所への投資金額の 55%が免税とされた結果、潤沢な資金を持った投資家はタックスクレジットの取得だけで満足してしまい、売電事業から収益を上げようとは考えていなかった。カリフォルニアには風力発電が盛んな地域が 3 ヵ所あるが、保守管理されずに放置されたウインドファームは、「風車の墓場」といわれた。私は「風車の博物館」と呼ぶ方が好みであるが。これは kWh 補助に対して kW 補助があまり良く機能しない古典的な事例である。（しかし、後年 PTC の導入でそのうちの幾らかは見事に新型風車に建替えられた。）

カリフォルニアにおける風車需要の急上昇とその後の乱降下は、デンマーク風車メーカーの黎明期の興隆を創り出し、そしてその殆ど全てを倒産に追いやった（もちろんその後見事に復興したが）。だから、財務的にも一流の日本メーカーの製品を使うことは殊更重要であった。

トーメンは、1987 年にパイロット・プラントとして、MWT 250kW 風車 20 基を、モハベ砂漠の風車群に囲まれた山裾の一画に設置した。1 年間の運転モニター結果は、風況、風車稼働率共に良好であった。

かくして、1989 年に同風車 340 基を設置、続く 1990 年にさらに 300 基、合計 660 基となる Mojave プロジェクトが始動したのである。

◊◊

なにせ 20 年も前のことで、私の記憶違いや間違いも沢山あると思う。読者諸兄から訂正すべきと意見されるものついては小生までご連絡いただけると有難い。

（次号につづく）