

ガイアシステム

マッチング事業で  
分散型のエネルギー社会を創る

地

権者と発電事業者を繋ぐ太陽光発電のマッチング事業で実績を上げるガイアシステム（神戸市中央区、測上智信会長）。2012年8月に環境エネルギー事業の一環で同事業に着手し、兵庫県内2カ所でメガソーラープロジェクトを成約させた。10月にはさらに5件の契約が成立する見通しだ。同社の取り組みに迫った。

同社は全量売電市場のスタートとほぼ同時期にマッチング事業に参入した。その目的を創業者で経営トップの測上氏はこう述べた。「当社は今年で創業26年目。イベント事業や人材派遣、IT、教育事業などを手掛けてきたが、創業時から一貫して新しい社会モデルを構築するという理念があった。マッチング事業も単に収益を追求するのではなく、新しいエネルギー社会を拓くという考えが根底にあった」。

その測上氏は90年代から環境問題などをテーマに様々なイベントを開催してきた。06年にはNPO法人『神戸国際ハーモニアーズ協会』を設立し、中国やガーナ、カンボジア、ケニアなどで支援活動を実施。その後複数の企業・団体と「ユナイテッド・アース」を立ち上げ、ボランティア活動の幅を広げている。転機となったのは東日本大震災だった。それまでの活動に一旦区切りをつけて、宮城県南三陸町の復興支援に傾注したが、そのとき測上氏にある構想が湧



ガイアシステムの測上智信会長

いた。「分散型社会を創り上げなければならぬ」と痛感した。首都直下型地震で東京が壊滅的な被害を受けたとしよう。現状では日本経済そのものが立ち行かなくなる。だが行政機能や経済が分散されていけば、他の地域でバックアップできる。「分散型社会を実現させるには、各地域でのエネルギーインフラの整備が前提となる。政府は太陽光発電の普及促進を目的にFIT（全量買取制度）を実施したのだから、これを活用しない手はないと」。

こうして同社は、太陽光発電に関係する新規事業に踏み切るのであるが。「では我々は何をすればよいか。やはりこれまでの活動で築いたネットワークを使うことを考えた。我々はネットワークを通して土地所有者から企業・団体や個人、あるいは海外の投資家まで多くの方々と接触できる。当社が自ら発電事業を実施するよりも彼らの間に立って双方を結びつける方が、より多く太陽光発電所を建設できる。こうしてマッチング事業を始めた」。

同社は、単に案件の情報を提供するだけでなく、設備認定の申請業務やEPC（設計・調達・建設）企業の紹介、系統連系協議、ファイナンス、そしてSPC（特別目的会社）の登記に至るまで、発電事業者の要望に応えるサービスを実施している。それだけに海外の投資家からの依頼が増えているようだ。たとえば兵庫県赤穂郡上郡町神明寺の案件。約3万㎡の土地で出力900kWの太陽光発電所を開発するプロジェクトであるが、依頼主はスペインのEPC企業インサンテック社である。ガイアシステムは、SPCとして上郡ソーラーエナジーを立ち上げたり、日本のEPC企業を紹介したり、細かいサポートを行なっている。

兵庫県たつの市新宮町下勘原の出力1MWの案件も、事業主はスペイン企業のコンコム社だ。コンコム社は龍野ソーラーエナジーを設立して今年9月、地権者と3万㎡の土地の賃貸契約を交わしたが、ガイアシステムは地権者の紹介からEPC企業探しまで代行サービスを実施した。

同社はこのほかにも多数の案件を抱えており、今年10月には、佐賀県唐津市で1MW、兵庫県姫路市福崎町で1MW、同じく姫路市夢前町で1.2MW、福岡県北九州市門司で2MW、滋賀県日野町で1MWと、計6.2MW分のプロジェクトを成立させる予定だ。

なお、マッチングの紹介手数料は内容によっても異なるが、同社は依頼主から総工費の3〜5%受け取っている。