



ソーラーワールド 日本市場へ本格参入 ESIが日本総代理店に

太陽電池大手の独・ソーラーワールド(フランク・アスバックCEO)は、12年11月より日本の太陽光発電市場で本格販売を始めた。ヨーロッパ・ソーラー・イノベーション(「ESI、横浜市中区、土肥宏吉社長」と日本総代理店契約を締結、太陽電池モジュールを日本の産業用市場や一般住宅分野へ拡販していく狙いだ。

結晶系太陽電池を製造するソーラーワールドは、欧米の太陽光発電マーケットを中心に販売シェアを伸ばしてきた。だが、欧州市場の成長が鈍化し始めていたため、かねてより、成長著しいアジア市場での事業展開を模索していた。この状況下、日本市場が、12年7月にFIT(全量買取方式の固定価格買取制度)が導入され、需要が上昇。そこで、日本市場への本格進出に踏み切った。

に本格販売していくことにした」と経緯を語る。

ESIの土肥社長は、「ソーラーワールドさんは、欧州の住宅用太陽光市場では販売シェアトップのメーカーだ。産業用向けにも高い実績がある」としたうえで、「当社は、まず産業用向けに多結晶モジュールと

単結晶モジュールを販売し、今後は、ソーラーワールド製モジュールと相性のいい関連製品を組み合わせて、住宅用分野へシステム販売していく。今年2月末頃には、住宅用システムを販売したい」という。

ソーラーワールドは、97年に設立され、設立後に欧米の太陽電池メーカー数社を合併した。現在、シリコンからシリコンインゴット、ウエハ、セル、モジュールまで一貫生産体制を構築しており、年産能力はウエハが1.3GW、セルが800MW、モジュールは1.3GWである。今年

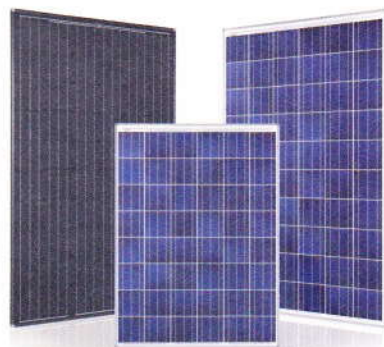


ソーラーワールド・アジアパシフィック・マネージングディレクターのMax von Romatowski氏(右)と、ヨーロッパ・ソーラー・イノベーション社長の土肥宏吉氏(左)

カタールでポリシリコン製造の合弁会社を設立し、第4四半期には年産8000tのポリシリコン工場を稼働させる。

ただ、今後は、製品の品質向上に経営資源を投入していく構えだ。現在、モジュールの性能向上を進めており、13年内には、60枚セル搭載の単結晶シリコンモジュールで出力280Wタイプを、60枚セル搭載の多結晶シリコンモジュールで出力260Wタイプを、それぞれ製品化する。

一方で、長期信頼性



ソーラーワールド社の太陽電池モジュール

の向上にも力を入れる。同社の前身のメーカーが生産した製品も含めると、同社は30年以上に亘って、30数カ国の様々な地域にモジュールを出荷してきた。それだけに、モジュールの加速劣化試験のデータを保有しており、「実態のある25年保証ができる」(ロマトフスキー氏)。

ただ、世界的にモジュールの価格が急落した影響で、12年は多くの太陽電池メーカーの財務状態は悪化した。ソーラーワールドも厳しい状況が続いた。これについて、ロマトフスキー氏は、「社債や債権などは、銀行と話し合って組み替えを行なった。これによって、当社の財務は少なくとも2017年までは安定する。これは大きなアドバンテージだ。安心したファイナンスによって、当社は設備や技術開発に投資し続けていくことができる。競争力のある製品をつくっていく」としている。