

欧州

生き残りをかける太陽光発電企業

ジェットロ海外調査部欧州ロシア CIS 課 水野 嘉那子

世界最大の太陽光発電市場を抱える欧州では、長らく域内の景気低迷や中国製品との価格競争に企業は苦しむ。だが、生き残りをかけて域外に活路を見いだす企業も出ている。日本も有望な市場の一つで、付加価値の高い革新的な製品、欧州での経験を生かした豊富な知見が武器となろう。

苦境に立つ欧州企業

ドイツの太陽光発電大手企業の Q セルズ、ソロン、ソーラーミレニウムなどの破綻、シーメンス（ドイツ）や BP（英国）の太陽光発電事業からの撤退——など、欧州では太陽光発電に関する悲劇的なニュースが相次ぐ。太陽光発電産業協会（EPIA）によると、欧州における 2012 年の新規設置容量は 1 万 7,000 メガワット（MW）で、累計では 7 万 MW となった。それぞれ世界全体の 55.2%、68.6% を占める（図）。欧州は世界最大の太陽光発電市場だが、12 年には過去 12 年間で初めて新規設置容量が減少するなど、かげりも見られる。EPIA によれば、長期的に見ると世界の太陽光発電市場の成長エンジンは、今後、中国やインドなど欧州域外に移るといふ。

欧州の太陽光発電市場後退の要因はいくつか考えられる。一つは欧州債務危機による景気の悪化で企業の投

資活動が冷え込んでいることだろう。また財政難を理由に、支援策見直しを免れない国もあることから、これまで太陽光発電の普及を支えてきた固定価格買い取り制度（FIT）は大きな転換期にある。相次ぐ価格低減などから先行きが不透明となり、企業の投資意欲をそぐ結果となっているのだ。

これらに加えて欧州企業の業績に大きな打撃を与えているとみられるのが、中国からの安価な製品の流入だ。EU の太陽光発電産業の維持を目的とした団体 EU プロサン（EU ProSun）はこの状況を見かね、中国製太陽光パネルの不当廉売による被害を主張し、欧州委員会に調査を要請した注（12 年 7 月）。実際、ドイツを中心に破綻申請や経営難の報道は多い（表）。

欧州市場が中国企業に席卷されつつある中、欧州企業は主戦場を域外に移している。特に近隣のアフリカや中東、アジアなど新興国が多い。例えば 12 年 9 月には、再生可能エネルギー（RE）全般事業者のアクシオナ、太陽光施工業者の TSK、エンジニアリングのセネルからなるスペイン企業のコンソーシアムが、モロッコのサハラ砂漠での 160MW の集中太陽光発電プロジェクトの設計・調達・建設（EPC）を担当すると発表された。13 年 4 月には、ドイツの太陽光専門中小企業のソーラーファブリックがトルコのイズミールに設置された 250kW の太陽光発電設備にモジュールとインバーターを供給することが明らかにされた。

日本も重要なターゲット

新興国に加え 12 年 7 月に FIT を開始した日本も、欧州企業にとって重要市場として位置付けられている。フランスのシエル・エ・テール・アンテルナショナル（Ciel et Terre International）は世界でも珍しい水上設置型太陽光発電を手掛ける企業。もともと国内を中

図 世界の太陽光発電 年間新規設置容量の推移

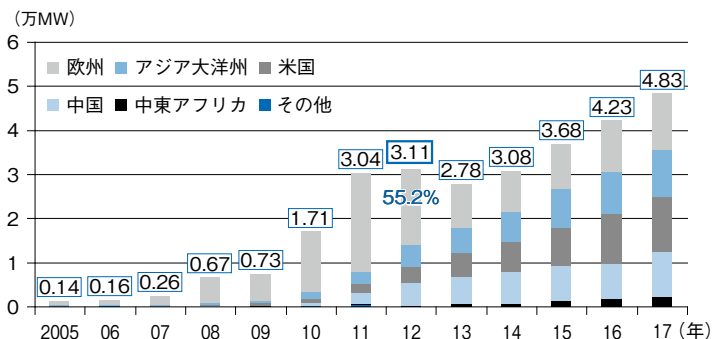
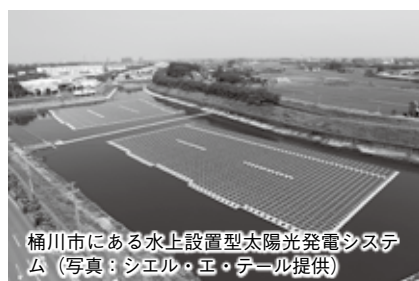


表 欧州での太陽光発電関連企業の動き

企業名	国籍	日付	詳細
ソロン	ドイツ	11年12月	経営破綻を申請
ソーラーレニウム	ドイツ	11年12月	経営破綻を申請
BP	英国	11年12月	太陽光発電事業からの撤退を表明
ソーラーヒブリド	ドイツ	12年 3月	経営破綻を申請
Qセルズ	ドイツ	12年 4月	経営破綻を申請
ファースト・ソーラー	米国	12年 4月	ドイツ工場を閉鎖する意向を発表
グローバル・ソーラー	米国	12年 6月	ドイツ子会社が経営破綻を申請
シーメンス	ドイツ	12年10月	太陽光発電事業からの撤退を表明
ボッシュ	ドイツ	13年 3月	14年以内に太陽光発電事業から撤退の可能性を表明
アレオ・ソーラー	ドイツ	13年 5月	13年第1四半期決算を発表。利益は前年同期比約6割減に
コナジー	ドイツ	13年 7月	経営破綻を申請

出所：各企業のプレスリリースや報道を基にジェトロ作成

心に欧州で活動していたが、域内ビジネスが芳しくなく、域外への展開を考えていた。そんな時に目を付けたのが日本市場だ。「国土が狭く陸上だけでは太陽光パネルの設置場所が限られる日本市場に同社製品が合致すると考え、進出を決めた」。そう語るのは同社日本子会社のインターナショナル・ビジネス・マネジャーのポーリー・エヴァ氏だ。新たな土地が不要なことに加え、水上設置によりパネルが冷却され高効率になり発電量の増大が期待できる。さらにパネルが日光を遮り水の蒸発を防ぐことや、藻の成長を遅らせることができるため、水質改善につながるといった効能も期待できるのだ。



桶川市にある水上設置型太陽光発電システム（写真：シエル・エ・テール提供）

日本では既に実績がある。埼玉県桶川市の貯水池を活用した水上太陽光発電プロジェクトに機器を納入した（13年7月稼働）。本案件を

きっかけに日本企業からの問い合わせや協業の依頼が増えているという。今後は日本で事業拡大を図り、将来的には製造拠点も設けたいと意気込む。

他方、スペインに本社を持つ太陽光専門の独立系発電事業者（IPP）ソラリグ（Solarig）は、欧州をはじめとする世界各国での経験とその蓄積を武器に12年3月に日本法人を設立。同社は資金調達、設備の設計・調達・建設、稼働、運用、保守まで多岐にわたるバリューチェーン（価値連鎖）に関わり、さまざまな利害関係者間の調整をしながらプロジェクトを進めるノウハウを持つ。05年の創業以来、スペインやイタリアなど南欧を中心に太陽光発電ビジネスで実績を重ね、近年は南アフリカ共和国、ブラジル、チリ、ペルーにも活動範囲を広げてきた。「日本企業はすばらしい技術と製品を持っているが、設備の設計、施工や運用・保守といった面では経験が浅い。自分たちの出番だと確信した」（同社日本事務所長ダビット・バジェッホ氏）と自信を示す。現在、金融機関やメーカー、電力会社、保険会社などと協力して、日本各地で複数のプロジェクトを進めている。16年までに日本で総計250MWを稼働させることが目標だ。

この他、スペインの太陽光パネルメーカー、ヘリオ

スエナジーヨーロッパは、12年10月に太陽光のルーフリース事業を手掛ける福岡市のロハスソーラージャパンとの事業提携を発表。同社パネルの発電効率の高さが認められたものだ。自然エネルギー事業を手掛ける日本企業・自然電力はドイツのRE企業ユーイ（juwi）の世界トップレベルの技術を学ぶべく、13年1月には合弁会社設立を発表。既に熊本県で二つのメガソーラープロジェクトを共同で進めており、連携を強化している。

独自の戦略で

シエル・エ・テールは日本にない技術を持ち込むことで受注を獲得した。またソラリグは欧州などでの経験で蓄えたノウハウを武器に、日本企業に蓄積が少ない部分についてその強みを最大限に発揮することで存在価値を前面に打ち出す。ヘリオスエナジーやユーイは高効率な性能や高い技術力を訴求ポイントとし、品質の良さを認めてくれる現地パートナーとの連携により普及を目指している。

日本ではFITの開始やエネルギー多様化を図る政府の方針などから空前のREブームの渦中にあり、世界が注目する重要市場の一つだ。欧州企業に限らず外国企業の参入は今後も増えるだろう。日本企業にとっては競合企業の増加につながるが、同時に優良な外国企業を呼び込むチャンスともいえる。外国企業の参入は日本企業に刺激を与え、互いに補完する協力関係へと発展させることも可能ではなかろうか。



注：12年7月にアンチダンピング（AD）調査を、9月に相殺関税（CVD）調査を要請。欧州委員会は13年6月にAD暫定措置を発動した。その後中国当局との協議の末、8月に価格約束を締結することでひとまずの決着を見た。CVDについては引き続き調査中。また太陽光ガラスに関してもADおよびCVDについて調査中。