

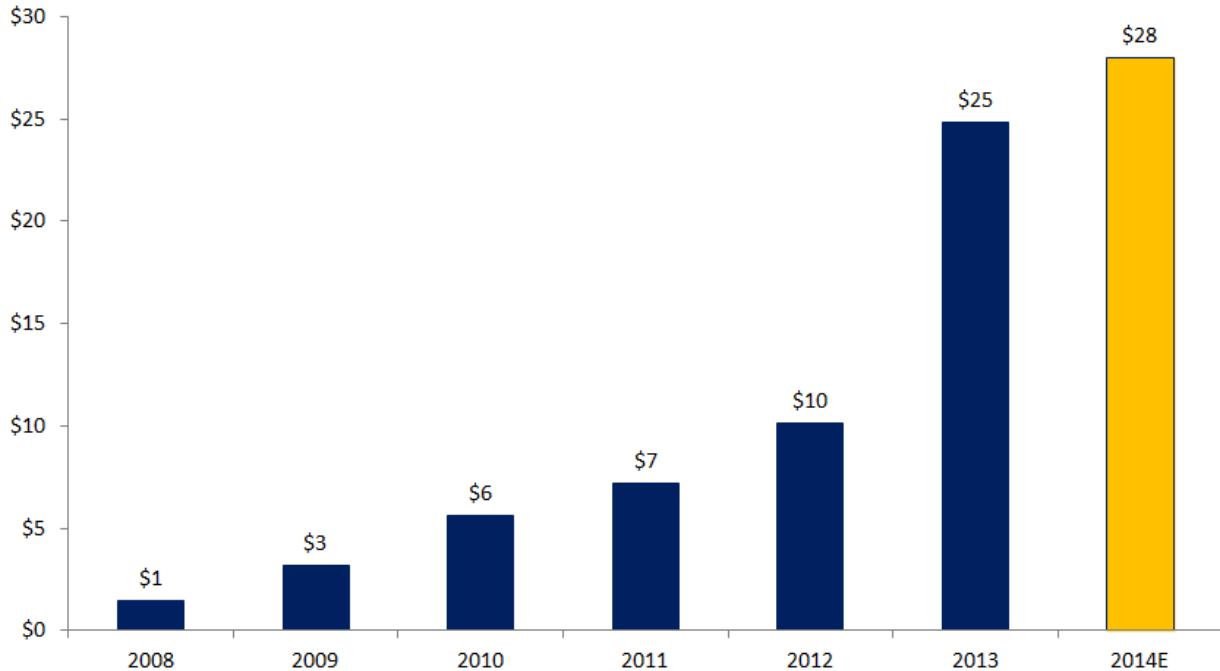
日本における太陽光発電:ボトムアップからの分析

ヴィンセント・フィルター、堀 菜々、ジョー・ララ、ラヴィ・マンガニ、マイケル・ロゴルが日本において行った調査に基づき、フォトンコンサルティングが分析

トップダウンで見ると、日本の太陽光発電業界は健全な市場であると言える。年間の総売上高は 2008 年の 10 億ドルから、2010 年には 60 億ドル、そして 2012 年には 100 億ドルにまで増加した。2013 年には著しく成長し、総売上高は 250 億ドルに及び、2014 年には 280 億ドルに達すると予想される。これは 2014 年には日本の人口ベースで見ると一人あたり約 220 ドルの支出となり、2008 年の 12 ドルから大きく増加している。太陽光発電は、日本経済の中で最も大きな支出区分であると考えられる。

太陽光発電システムの総売上高ー日本

(10 億ドル/年)



出典: フォトンコンサルティング 日本において 2003 年から行われた調査に基づく分析 米ドルの表記は、フォトンコンサルティングが 70 以上の太陽光発電市場及び市場区分と、60 以上の蓄電池市場及び市場区分に関するデータと合致するものである。為替レートは Oanda の年間平均に基づく。注: データは推計

日本の太陽光発電に関する支出と総売上高の特筆すべき成長は、日本の太陽光発電業界の上位に位置する企業に対し、素晴らしい結果をもたらした。2013 年には、日本の 4 大太陽光発電企業（シャープ、京セラ、パナソニック、ソーラーフロンティア）は 70 億ドルの総売上高、5 億ドルもの総営業利益を達成した。その売上と営業利益の多くは日本国内から得られたものである。2014 年には、これら 4 つの企業は、総計 80 億ドル

SOURCE: PHOTON Consulting, LLC. All rights reserved. All data are preliminary rough estimates. For additional information, please contact info@photonconsulting.com.

の売上と、10億ドルの営業利益を達成することが予想され、その殆どが日本国内の売上からもたらされると考えられる。

明るいトップダウンからの見通しの一方で、ボトムアップから見た日本の太陽光発電業界はさほど明るくはない。2013年初頭から、フォトンコンサルティングは、日本で太陽光発電システムの販売、施工に関わる、600以上もの電気工事業者、施工業者と面談を行ってきた。目的は日本の施工業者が抱えるニーズをより深く理解し、ボトムアップから見た日本の電力業界を理解することである。これらの面談から得られた有力なテーマは以下の通りである。

- 電気工事業者はほぼ共通して、分散型電力の台頭によって、日本の旧来の電力会社は破綻するか、国営化されるであろう、という見通しを立てている。
- 大都市圏の外側には太陽光発電が成長する強い素地（高額な電気料金と低い金利）があるという確信は共通しているが、日本の太陽光発電メーカーはエンドユーザーと電気工事及び施工業者に歩み寄り、彼らが持つニーズの核心を理解し充足させる、本当の努力をしていない。（すなわち、日本の太陽光発電メーカーは多くの場合、商社や卸売業者を通して取引を行っている）
- 日本の大都市圏の外側において、太陽光発電システムの販売の継続と、施工業者の事業を持続させるために、太陽光発電への蓄電池の付加が必要不可欠であるが、日本のメーカーは、施工業者やエンドユーザーが抱える、これらの真のニーズを満たす製品を提供していない。
- 大多数が、太陽光発電の売上は3年以内に急落する、という悲観的な考えを持っている。原因としては、旧来の電力会社が迎える課題と、日本の大手太陽光発電メーカーの不十分な対応と、エンドユーザーと施工業者のニーズを満たす製品の不足（特に太陽光発電+蓄電池）が挙げられる。

総合して、ボトムアップからの見通しは、リスクと、先に大きな課題が待ち受けている、という予想を孕んでいる。

本シンポジウム(http://jref.or.jp/en/activities/events_20140225.php)では、私達が日本の太陽光発電業界において、トップダウンとボトムアップの双方から学んだことについて、ディスカッションをする機会を楽しみにしております。