

ジンコ・ソーラー、2017年モジュール販売量2016年比40%増目指す 銭晶副会長インタビュー

ジンコ・ソーラーは、同社の2016年の年間のモジュール出荷量は、6.7GWになると想定している。12月14日から16日にかけて東京ビッグサイトで開催された展示会「高性能住宅設備EXPO」を訪れていた同社の銭晶副会長に、2016年を振り返ってもらうとともに2017年への展望などを伺った。

—2016年はどんな年だったか

銭晶 2016年で創業10周年を迎えた。第1四半期から第3四半期まで、モジュールの出荷量が世界一を達成できた。年間の出荷量では、当初想定していた6~6.5GWという数値を上方修正し、6.7GWとなる見込み。また、グループ会社ではジンコ・パワーが世界各地で太陽光発電事業を行っている。2016年までの連係量は世界で1.8GWを達成すると見込まれる。

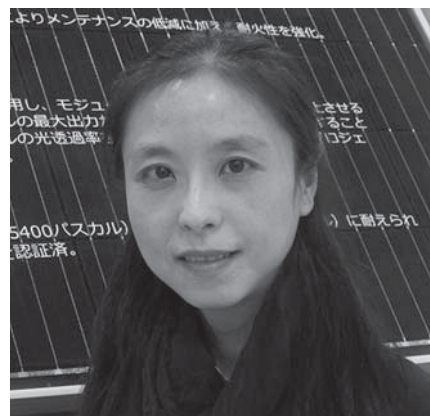
—2017年の目標は

銭晶 2017年のモジュール販売量は、2016年に比べて続けて40%の増加を目標に掲げている。世界での連係量も、2017年は2016年に比べて、40-50%増加する見込みだ。日本でのモジュール出荷量は、2016年に比べて20-30%を増加すると見込まれる。現在は産業向けがその多くを占めるが、住宅向け製品の販売にも注力していく。

—貴社の掲げる強みは

銭晶 ジンコ・ソーラーが日本市場に参入したのは2013年で、ほかのメーカーに比べて参入した時期は遅め。だが、ジンコ・ソーラーの製品は、高効率を保证すると同時に、その信頼性にも更に優れている。同程度の効率・性能のモジュールでも、価格がより安い点を評価して頂いている。

また、ジンコ・ソーラーの財務状況が安定していることも評価を受けている。我が社の太陽光発電パネルの寿命は



銭晶氏

25年で、アフターサービスも25年にわたり提供する。そのサービス提供のためには、財務状態も安定していることが求められる。世界一の導入量・実績も達成し、ジンコ・ソーラーの製品の品質に対する信頼を得られている。ジンコ・ソーラーでは、セルからモジュールの製造までを一貫体制で行っている。

—この先、有望と見る市場は

銭晶 今後の有望な地域・市場としては、中国のほか、アメリカ、インド、日本が考えられる。このほか新興市場としてラテンアメリカ、中東にも注目している。

—日本の住宅市場での戦略は

銭晶 日本での住宅向け製品では、48枚の単結晶PERCセルを搭載した小型のモジュールを発表した。また、日本人のセンス・感性に合わせた黒色のパネルも製品化したほか、出力を保ちながらより軽量のパネルも開発した。

今後はさらに小型のモジュールも製品化する。中国の場合は、一般的に住宅が平屋根で、モジュールが簡単に取り付けられる。それに対して日本の場合は、住宅の屋根の形が1軒1軒異なっている独自の形状を持つことが多く、技術やモジュールへの要求も高い。こうした住宅で導入できるモジュールも生産していく。さらに、ジンコソーラーも日本の屋根に使用する軽量、セルフクリーニング機能付きのモジュールを作るつもりだ。



ジンコ・ソーラーのモジュール