

### 国内シェア拡大へモジュール出荷量年率10%増目指す カナディアン・ソーラー・ジャパン 山本豊社長

カナディアン・ソーラー・ジャパンでは、2019年の国内向け太陽電池モジュール出荷量はおよそ900MWとしている。同社の山本豊代表取締役社長は、日本国内での年間モジュール出荷量について、前年比で10%の増加を目指すとする。山本氏に現状のFIT案件やその後の非FIT時代も見据えた新たな製品やサービス、また今後の事業展開や戦略について聞いた。

——2019年のモジュール出荷実績について教えてください

山本 2019年のカナディアン・ソーラーのモジュール出荷量については現在も集計中だが、グローバルの出荷量は約8,400~8,500MWを想定しており、このうち日本での外販向け出荷量は約800MW、また日本でカナディアン・ソーラーが行う発電事業向けの出荷が約100MWで、国内向け出荷量は合計約900MWとなる見込み。2018年のモジュール出荷実績がグローバルで6,817MW、うち日本での外販向け出荷量は約750MW、カナディアン・ソーラーの国内発電所向け

は約86MWで、いずれも2019年は2018年に比べて増加した。とくに日本では、FITに基づく売電事業向け案件の着工がピークを迎えており出荷の多くを占め、一方で住宅向けの出荷量については2019年は120~130MW程度となる。



山本豊氏

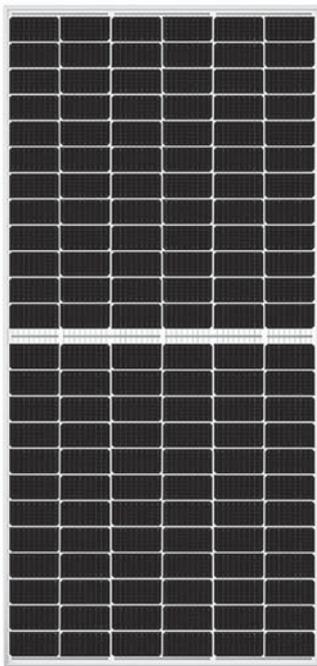
——2020年の日本での出荷量計画・目標は

山本 2020年については2019年と比べて10%増の出荷量を目指しており、1GWの大台に迫ることも視野に入れている。また、2020年についても住宅と非住宅の出荷量の割合は大きな変化はないと見ている。市場の動向について調査会社からの色々な見通しが出ている。それらを見てみると、当初は住宅向けが拡大すると思われていたが、実際のところ住宅向けは堅実な伸びに落ち着いており、日本の住宅向けモジュール市場の規模は年間800MW~1GW規模の間で推移している。市場が大きく拡大しない中で当社が出荷量を伸ばすには、市場で当社が占めるシェアを大きくしていくことになる。市場でのシェアを急激に倍増するのはハードルが高いが、2020年は2019年よりも出荷量を10%増加できれば、当社の日本でのシェアにも当然大きく反映される。2021年には国

内住宅市場シェアの中で13~14%程度を確保できると期待もしている。このためには販売チャネルの開拓なども進めていく必要があり、それにより年間のモジュール出荷量10%増も実現可能と考えている。

——最近のコロナウィルスの影響はどうですか

山本 カナディアン・ソーラーでは、日本向けのコロナウィルスの影響を最小限に留めることができたかと捉えている。中国では、もともとモジュールの工場が停止し製造業務が行われなかった春節の時期に当たり、コロナウィルスをうけて春節明けの工場稼働再開の時期は1週間遅れたが、実質的な工場稼働停止の期間とそれによるインパクトも1週間程度にとどまった。一方で、日本は年度末が迫り3月中旬に製品が欲しいというお客さまからのリクエストも



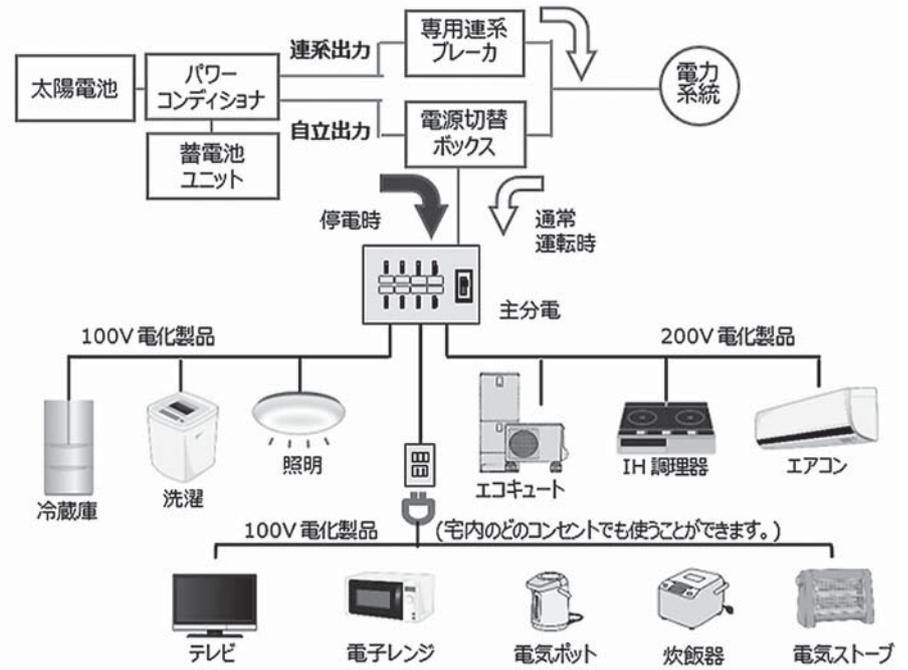
カナディアン・ソーラーの太陽電池モジュール  
(カナディアン・ソーラー・ジャパン提供)

多い中で、カナディアン・ソーラーとして日本に対する製品供給を優先的にいった。

——新たな製品ラインアップや今後販売に注力する製品は

山本 カナディアン・ソーラーのモジュール製品のうち「HiKuシリーズ」の中で、新たに単結晶モジュールを製品化し販売を開始した。HiKuシリーズはこれまで多結晶モジュールのシリーズとしていたが、これに単結晶製品を加えた。新たなモジュールは、従来よりも一回り大きいサイズのセルを144枚搭載し、1枚当たりの最大出力は450Wに高めており高い設置効率が期待できる。グローバルに見てもセルの大型化が進む中で、カナディアン・ソーラーはその中でも大きめのセルを採用している。こうした大判サイズのモジュールの一方で、120セル搭載の一回り小さいタイプのモジュールも製品化している。これは非住宅の産業用屋根向けなどに適したモジュールとなっており、このモジュールは今後の自家消費用途での主力製品として販売することも考えている。産業用製品は今後の2～3年はFIT案件向けが中心となるが、再来年頃からは自家消費向けの製品についても、モジュール出荷量における比率としても一定程度を占め始めるのではないかと。一方で住宅向けには、「HDMシリーズ」のモジュールで従来よりも一回り大きなタイプと小さくしたものをそれぞれリリースした。これらをラインアップすることで、色々な面積・幅の屋根での設置に対応し、屋根のスペースを有効活用することができる。

また当社には、住宅向けのソリューションとして太陽電池モジュール、蓄電池、さらに電気自動車を1つのパワコンで制御するトライブリッドシステムによるパッケージソリューション「SOLIEV(ソリーブ)」への問い合わせが増加している。一方で当社は、太陽光パネルと蓄電池の2つを制御するハイブリッドパワコンによる「PLATINUM Charge(プラチナ



プラチナムチャージ接続イメージ(カナディアン・ソーラー・ジャパン公表資料より引用)

ムチャージ)」も新たに販売を開始した。プラチナムチャージでは、自立運転時の電圧が200Vとなり、停電時にもエアコンやエコキュート、IHヒーターといった機器を運転することができる。今後は蓄電池の補助的な役割で太陽光発電システムが付随していくことになる。

——モジュールは高効率化が世界的にも進みます

山本 FIT案件ではモジュールの効率とともに、価格についても重要視される。当社でも従来より高効率のモジュールを新たにリリースしている一方で、事業者側では発電所の設計にすでに着手しているプロジェクトがほとんどで、このため新製品のモジュールがリリースされたことを受け発電所の再設計・変更を行うというよりは、これまで進めてきた設計の中で決定したモジュールで建設に着手するケースが大半を占める。とくに14円/kWhや入札案件のような低FIT価格のプロジェクトでは、事業実現へまずは建設コストの削減が重要視される。建設コストに占める割合が以前よりも小さくなったとはいえ、モジュール価格のさ

らなるコストダウンに対する要請・プレッシャーもまだまだ続いている。

——カナディアン・ソーラーの日本における強みは

山本 カスタマー向けのホットラインによるトラブル発生時の対応体制などがとくに評価を受けている。また、これまでの日本での設置実績は累積約13GWに達している。今後は太陽電池モジュールに付随する様々なサービスや副部材を含めた、トータルでのソリューション提供をカナディアン・ソーラーのグローバルの方針としても掲げられており、日本での取り組みは本社としても水平展開をしていく必要があるともとらえているのでは。カナディアン・ソーラーは現在南米でも実績を伸ばしている。日本以外でもブラジルにおいて、モジュールメーカーとして住宅向けの事業でとくにリーダーシップを発揮し事業を展開している。また今後はアメリカでも住宅向け市場が拡大するとも言われており、情報共有なども行いながらカナディアン・ソーラーは事業を推進していく。