

## 일본의 태양전지시장 진출 기회

- 최근 일본에서 저가 태양전지의 수입이 급증함에 따라, 태양전지메이커들이 직접 태양광발전소 건설에 참여하여 자가 수요를 충당하는 등의 자구책을 강구하고 있음
- 아직까지는 일본이 수입 태양전지의 덤핑을 문제화 하거나 수입품에 대한 가격전략을 가시화되고 있지 않지만, 향후 그 가능성은 상존한다고 가정하고 이에 대비해 나가면서 경쟁력 강화에 만전을 기하는 것이 중요함

### □ 태양광 발전소 건설에 따른 태양전지 수요 증가

- 일본의 태양전지 수요가 급증하고 있음
  - 일본태양광발전협회가 15일 발표한 7~9월 기간 중 국내 출하량은 발전능력 기준으로 전년 동기대비 80%가 증가한 62만 6,900kw
- 이는 재생가능에너지로 생산한 전기를 비싼 고정가격으로 전량매입해주는 제도가 7월부터 시행되었기 때문임
  - 메가 솔라(대규모태양광발전소)들이 잇따라 사업에 참여함에 따라 비주택용이 전년동기대비 6.4배나 증가한 17만 9,900kw, 4~6월 기간에 비해서도 2.9배 수준
  - 주택용은 40%가 증가한 44만 6300kw
  - 일반가정에서는 사용하고 남은 전기만을 매전할 수 있으나 비상용전원으로서의 수요도 강한 편임

- 수입품은 3.1배가 증가한 20만 2,600만kw. 금년 4~9월 태양전지의 일본 국내 출하량은 77%증가한 107만 2,200kw

## □ 저가수입품의 급증

- 그 중에서도 저가 수입품이 급증하여 수입품의 일본시장점유율은 19%에서 32%로 크게 증가. 일본기업 이상으로 중국기업 등 해외 기업들이 고정가격매입제도의 혜택을 보고 있음
- 웨스트홀딩스(주)는 수입품을 적극 사용하여 각지에서 태양광 발전소를 건설
  - 태양광으로 생산한 전기를 전력회사가 kw/h당 42엔으로 매입하기 시작한 7월 이후, 안정적인 수익이 예상되는 매가 솔라에 참여하는 사업자들이 줄을 잇고 있음
  - 태양전지는 주로 중국산이나 한국산 제품으로 메가솔라 사업에서 중시되고 있는 것이 바로 수익성으로서, 일본산보다도 10~30%싼 수입품이 초기 비용이 적어 이익을 낼 수 있기 때문임
- 대형 태양광패널 시공사인 웨스트홀딩스가 니가타현에서 가동예정인 메가솔라도 태양전지는 한국산으로 수입품도 품질이 일본산에 떨어지는 않는다는 것
- 일본보다 먼저 매입제도가 도입된 독일이나 스페인도 비싼 매입가격을 노려, 이업종분야에서도 대규모 태양광 사업에 참여하고 있음
  - 각 사업자들은 중국을 중심으로 한 수입품을 적극 사용

## □ 중국제품의 덤핑수출 논란으로 미국·유럽 기업은 파산 지경

- 금년 봄 세계 최대 태양전지메이커인 독일의 Q셀즈가 파산 신청을 하였고, 미국에서도 오바마 정권이 지원한 솔린드라 등이 파산함
- 이 때문에 유럽위원회가 지난 9월 중국이 태양광패널을 부당하게 저렴한 가격으로 수출하고 있다고 하여 덤핑수출조사를 개시
- 미국 국제무역위원회(ITC)는 이달 상순 중국산 태양전지가 부당하게 싼 가격으로 수입, 판매되고 있다고 하는 문제로 미국의 국내 산업에 대한 손해를 인정하는 최종결정을 내림
- 경제산업성에 의하면, 일본은 미국·유럽과는 달리 중국산 등 해외산 태양전지에 대하여 덤핑으로 보는 입장은 취하지 않고 있음
- 관련업계로부터도 덤핑저지를 요구하는 정식요청이 없다고 함

## □ 일본의 태양전지메이커들, 자구책으로 발전소 건설에 참여 자가수요 충당

- 저가공세로 나오는 해외기업들에 대하여 일본기업들이 현재까지는 가격경쟁을 피하는 전략을 취하고 있음
- 교세라는 IHI 등과 제휴, 가고시마시에서 7만kw의 메가솔라 건설에 착수, 자사에서 만든 패널 29만매를 납품
- 샤프는 창유리에 장착하는 태양전지를 10월 발매, 주로 주택시장을 개척
- 그러나 이와 같은 전략이 근본적인 대책이 될지는 미지수로 일본의 관련 업계에서는 미국·유럽의 태양전지메이커와 같은 길을 걷게 될지도 모른다는 우려가 나오고 있음

## □ 시사점

- 재생에너지의 고가매입제도 도입에 따른 일본시장의 확대에 따라, 태양전지는 대일 수출의 유망품목으로 되고 있음
  - 일본에서도 한국산 태양전지에 대한 품질평가가 좋은 것으로 조사되고 있음
- 우리기업으로서는 중국, 그리고 일본기업들이 경쟁기업으로 압축이 되는데, 중국산 저가제품이 문제임
  - 따라서 중국기업에 대항하기 위해서는 최대한 생산성을 높이고 품질개선으로 승부할 수 밖에 없음
- 일본의 태양전지메이커들은 가격경쟁 면에서 유리한 고지를 점하고 있는 한국기업 등에 대한 대항책으로 직접 발전소를 건설하여 자가 수요를 충당하려는 전략도 강구하고 있음
  - 이것은 일종의 수직적 통합으로 일본형 사업모델의 특징인 자력주의(自前主義)로도 알려져 있는데, 수직적 통합에 따른 이점이 있기는 태양전지의 수입을 얼마나 억제하는 효과가 있을지는 의문임
- 현 단계에서는 일본이 수입 태양전지의 덤핑을 문제화하거나 수입품에 대한 가격전략을 가시화하고 있지는 않지만, 앞으로 그 가능성은 상존한다고 보고 이점에 유의하고 대비하면서 경쟁력 강화에 만전을 기하는 것이 중요함

## <참고자료>

日本經濟新聞(2012.11.14/15)