

だろう」と説く。

日本人の強み。は形に
しにくいものだが、「特に
ASEANでは日本人の印
象はよく、ジャバパンオ
リテイ」の評価は高い」と
伊集院社長はいう。

ただ、ジャバパンオリテ
イといっても製品だけでは
ないようだ。「設計や工事
工程管理や支払い面のジャ
バパンオリテイもある」
（伊集院社長）。

すでにアジアに進出して
いるEPC企業も、日本で
培った経験を基にした設計
や安全品質が武器になると
口を揃える。

サステナの小田島社長が
「日本と同様に現地調査し
構造計算をする。基準に満
たない建物ならば、補強工
事も設計に入れる。価格競
争が激しく、利益率は低く
なるが、この思想は外せない」と話せば、エグチHD
の星川取締役は「日本では
工期遵守を大切にしてきた。
信頼を得るには欠かせない
からだ。海外でも重視して
いく」という。

とはいえ、文化の違いは
少なくない。宗教、環境、
食事、国民感情など、様々

な要素が複雑に絡み合う。

だからこそジャバパンオリ
テイを押しつけるのではな
く、いかに理解し、郷に従
えるかが大切なのだ。

これまで8ヶ国以上のO
DA（政府開発援助）案件
を手掛けてきた伊坂電気の
小笠原忠好技術部長は、
「あまりに細かすぎるとノ
イローゼになってしまふ。
自分も同じペースでやる方
がよいのでは」と話す。同
社は現在、ネパールでの事

業展開を目指しており、今
春には政府系の1500kW案
件に応募した。

日本のEPC企業の多く
は、国内のFITで体力が
ついたはずだ。太陽光発電
の設備費用も下がっている。
海外に飛び出せる条件が揃
い始めたといえよう。

これから海外進出を考え
るのであれば、海外で経験
のある商社やEPC企業に
相談するのも有効だ。出先
のある金融機関を頼るのも

メキシコでEPC展開する ユニバーサルエコロジー

ASEANなどアジア各国へ進出するEPC企業が多いなか、
メキシコに向かうユニバーサルエコロジー。
グローバル企業への一歩を踏み出した。



石田友則社長



山田諭室長

「世界に再エネ普及させ
る」という思いがあり、
海外事業は最初から
考えていた。太陽光発電はコスト
が下がり、グリッド/パリテイに達した。
FITではなく、自家消費ビジネ
スを行っている」。

そう語る石田友則社長が第一
のターゲット市場と位置付けるの
がメキシコである。主に日系や欧
米系企業に自家消費での太陽光
発電導入を提案していただくが、
それも支払いリスクなどを考慮した
うえでの判断のようだ。

社長室海外事業部の山田諭
室長は、「FITはないが、ネットメー
タリング制度や税制優遇措置が
ある。カントリーリスクも低く、日系
企業の進出も多い国だ」という。
また、同国では年20GWh以上の
大口需要家に対して、使用量の5
%をクリーンエネルギーで賄うこと
が2018年から義務づけられる。
それも後押しになるようだ。

今年6月にはエーゼントを雇
い、営業活動を本格化。山田室
長は、「計算上は0.5年での投資
回収となるが、実際は6~7年で
回収可能だろう。設計や施工監

理、アフターサービスも含めた日系
の強みを活かしていく。まずは実績
をつけた」と語る。

同社はメキシコのほか、ベトナム
やミャンマーでの自家消費提案も
視野に捉える。石田社長は、「太陽
光発電はまだこれから。世界も
日本も自家消費で伸びていく」と
したうえで、「我々が世界中で太陽
光発電をつくることで、日本とい
う国のブランド価値を少しでも高
めたい」と語る。

よいだろう。あるいは、中
小企業庁など行政による海
外展開の支援も活用できる。
その一方で、市場調査は
大切だ。現地に行くのはも
ちろん、規格や制度、文化
の違いも調べておく。メキ
シコに展開するユニバーサ
ルエコロジーの石田社長は、
「ドバイで失敗したからこ
そ周りを冷静に見ることが
できた。徹底的に市場調査
を行い、狙う国を決めた」と
いう。

タキマテックの小瀬社長
も、「現地とのパイプも重
要だが、リサーチに多くの
時間を費やしている。宗教によ
って、商習慣も違うので、
注意が必要だろう」と語る。
ともあれ、海外に進出し
たEPC企業はバイタリテ
イに溢れている。すなわち、
成功の源泉とは、海外で事
業を起こそうという熱意だ
ろう。日本発グローバルE
PC企業の誕生を待望して
やまない。

日系ベンチャーが ケニアに飛んだ理由

日本の太陽光ベンチャーがアジアを越え、アフリカに飛んだ。
ループとヨーロッパ・ソーラー・イノベーションだ。

奇しくも両社はケニアでメガソーラー開発を始めたが、なぜケニアだったのか。



首都ナイロビの風景。ケニアには広大な自然と隣接した街が国土に
点在する



ループの中村社長



ESIの土肥社長

ケニアのFIT価格

太陽光発電の設備容量	接続先の送電網	FIT価格
10MW超40MW以下	ナショナルグリッド(上位系統)	0.12米ドル/kWh
500kW超10MW以下	ナショナルグリッド(上位系統)	0.12米ドル/kWh
500kW超10MW以下	オフグリッド(小規模な配電系統)	0.20米ドル/kWh

電池併設型のメガソーラー
をケニア・キツイ郡で開発
する。出力は40MWだから
稼働すれば、ケニアで最大
の太陽光発電所になるかも
しれない。

同社は、開発から運営、
さらにEPC（設計・調達
・建設）まで自社で手掛け
、来度内の着工を見据す。総
事業費は50億円を見込んで
おり、発電した電力はFIT
を活用してケニア電力電
灯会社（KPLC）に20年
間、単価0・12米ドルで売
る。

一方、太陽光関連商社の
ESI（ヨーロッパ・ソー
ラー・イノベーション）も、
同時期にケニア進出を決め
た。現在3MWの太陽光発
電所の開発を進めている。
土肥宏吉社長は、「JICA
A（国際協力機構）の依頼
でアフリカからインタニン
生を受け入れ、その関係で
今回の案件が持ち上がった」と
経緯を説明する。

さらに土肥社長は、「ケ
ニアは日照時間が長く、ア
フリカのなかでは政治も安
定している。何よりも、ケ
ニアの電化率向上に寄与で
きるのだから、発電所開発

における意義は大きいと思
う」と語った。

とはいえ、日本の売電単
価21円に対し、ケニアのナ
ショナルグリッド接続の単
価は13円だ。果たして採算
は合うのだろうか。

ループの中村創一郎社長
は、「40MW案件を日本で
建設すると、90億円ほどか
かるだろう。それがケニア
では50億円で済む。建設費
が安いので、売電単価が安
くても、IRR（内部収益
率）は日本よりもいい」と
説明し、ケニアに進出した
理由をこう述べた。

「ケニアは農業が盛んだ
が、日射が強すぎる。植物
にとって厳しい環境なので、
パネルを設置して日射を弱
め、かつ土壌の水分量を高
められないかという仮説を
立て、ケニアのジョモ・ケ
ニヤッタ農工大学と営農用
太陽光の研究を進めた。そ
の実績が評価されて今回の
投資案件が実現した」。

ケ

ニア共和国は、野
生動物が生息する
広大な自然が特徴
だが、農村部は無電化地域
が多く、国内の電化率は20
%にも満たない。広い国土
に小さな村が点在し、送電
網の敷設に費用も時間もか
かるのだ。

政府は2008年に国家
政策、「ヴィジョン2030」
を発表、ケニアの電化
率を30年までに100%に

する目標を掲げた。これを
受けて、地方電化庁は「地
方電化マスタープラン」を
策定し、ナショナルグリッ
ド（上位系統）の延長と平
行して各地に点在するミニ
グリッド（小規模な配電系
統）に太陽光発電などを導
入する方針を示した。

ゆえにケニアは08年から
FITを導入した。10年と
12年の2度の改定を経て、
現在の太陽光発電の買取り

価格は、ナショナルグリッ
ド接続の5000W超40MW
以下の設備が約あたり0・
12米ドル（約13円）、オフ
グリッド（ミニグリッド接
続）の5000W超10MW以
下は0.2米ドル（約22円）だ。
買取期間は20年である。

そんなケニア市場に、日
本の太陽光業界から先駆け
て進出したのが再エネベン
チャーのループだ。経産省
の公募事業に採択され、蓄