

한화큐셀, 일본 태양광 집중공략

오사카에 제2영업사무소 개설 ... 연말에는 테크니컬센터도 설립

한화그룹이 초고속으로 성장하고 있는 일본 태양광 시장 공략을 가속화하고 있다.

한화그룹은 2012년 상반기 후쿠오카에 첫 영업사무소를 개설한데 이어 6월 오사카에 제2 영업소를 개설하고 태양전지판 핵심부품인 셀·모듈 판매망 확보에 나선다고 6월13일 발표했다.

품질 및 사후관리를 중시하는 일본 시장의 특성을 고려해 연말에는 사후서비스센터격인 <테크니컬센터>도 세울 계획이다.

인프라 확대는 2013년 초 일본 현지 법인의 사명을 <Hanwha Japan>에서 <Hanwha Q-Cells Japan>으로 변경한 이후 시장 공략을 강화하기 위한 것으로 알려졌다.

한화그룹이 일본에 사업 역량을 집중하는 것은 미래 성장 가능성 때문으로, 일본은 태양광 불황 속에서도 세계에서 가장 빠르게 성장하는 시장 가운데 하나로 꼽히고 있다.

일본 태양광 시장규모는 2012년 기준 2.1GW로 독일, 중국, 미국, 이태리에 이어 5위권에 불과했으나 2015년에는 6.7GW로 3배 가량 확대돼 중국에 이어 세계 2번째로 커질 것으로 전망되고 있다.

한화그룹이 외국기업에 <난공불락>으로 여겨지는 일본시장 진출에 자신감을 갖는 것은 높은 수준의 전기요금으로 가정용 시장이 유난히 발달하고 있기 때문으로, 현지 수요비중은 가정용 70%, 발전소용 30%로 나타나고 있다.

가정용은 <브랜드 프리미엄>이 훨씬 잘 먹혀들기 때문에 독일제 <Q-Cells> 브랜드를 활용하면 빠른 시일 안에 성공적으로 시장에 안착할 수 있을 것으로 판단하고 있다.

한화그룹 관계자는 “세계 최대의 태양광기업으로 시장을 호령했던 Q-Cells의 인지도가 일본에서도 꽤 높아 브랜드 전략으로 가면 승산이 있다고 본다”고 분석했다.

또 독일 현지에서 생산돼 까다로운 품질테스트를 통과했기 때문에 품질도 소비자의 기대에 부응할 것으로 기대하고 있다.

다만, 소니(Sony), 샤프(Sharp), 파나소닉(Panasonic) 등 쟁쟁한 일본기업들이 버티고 있는 만큼 소비자 충성도를 어떻게 극복하느냐가 관건이 될 것으로 지적되고 있다.

한화그룹은 2012년 8월 일본 종합상사인 마루베니(Marubeni)와 현지 태양광발전소에 2016년까지 500MW의 태양광 모듈을 공급하기로 계약하고 2013년 1차년도 사업을 진행하고 있다. <저작권자 연합뉴스 - 무단전재 · 재배포 금지>

<화학저널 2013/06/13>