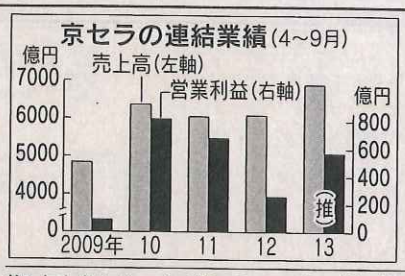
570億円 太陽電池関連が好調

4～9

京セラの2013年4～9月期は連結営業利益が前年同期比2・2倍の570億円強となったようだ。太陽電池モジュールの販売が前年同期を約6割上回ったほか、スマートフォン（スマホ）向け部品も好調だった。同社は4～9月期の業績予想を開示していないが、社内計画を上回ったとみられる。

連結売上高は同13%増の6900億円強と上半期で過去最高となったもよう。太陽電池モジュールは発生した電力の固定価格買い取り制度がある国内向けの販売が前年同期比2・4倍を超えたようで特に好調だった。スマホ関連は半導体やコネクター、コンデンサーなどの部品販売が増え、関連売上高は1割以上伸びたようだ。自動車向けなどの部品も堅調だった。

販売数量の増加で生産効率が高まり利益を底上げした。連結純利益は前年同期の約6割増となる400億円超となったもよう。円安効果で売上高で約700億円、営業利益で150億円程度が上乗せされたようだ。



消費増税 企業どう動く

太陽光 二重の駆け込み需要

迫る補助金終了、受注分散へ躍起

電気料金の上昇もあり人気を集めている住宅用太陽光発電。関連メーカーなど関係者は一様に「年度末に受注が殺到するだろう」とみる。消費増税に加え、経済産業省の予算に基づく太陽光発電普及拡大センターの補助金が2013年度末で終わる見通しだからだ。

1キロワットあたりの太陽光発電システム価格が41万円以下の場合、補助金は1キロワットあたり2万円。41万円超で50万円以下の場合、同1万5000円。

補助金打ち切りに消費増税が重なれば、購入費用は今より6%以上増える。

「二重の駆け込み需要」に業界関係者の胸中は複雑だ。理由は品不足。メガソーラー（大規模太陽光発電所）向けの需要増で太陽光パネルは需給が逼迫。国内メーカー各社はフル生産しているが、既に品薄状態にある。

年度末の受注殺到を緩和しようと企業も動く。パナソニックは9月から12月末までを購入期限とした既築住宅向けのキャンペーンを実施。期間中の太陽光発電システムの購入者を対象に、抽選で1000人に10万円を返金する。「販売店と協力して顧客に前倒しの購入を働き掛ける」という。

昭和シェル石油の太陽電池子会社、ソーラーフロンティア（東京・港）も、10月からテレビCMなど広告活動を始め、前倒しで需要を取り込む考えだ。

パネルの品薄に加えて、設置工事の遅れを懸念する声も出始めた。カナダ大手の日本法人、カナディアン・ソーラー・ジャパン（東京・新宿）の高嶋健マーケティング部長は「（年度末に向け）在庫を多めに確保するが、設置工事が追いつかなくなる可能性がある」と話す。

住宅用太陽光パネルは新築向けは9月末までに契約していれば、完成が来年4月以降でも現行の5%の消費税率が適用される。一方、既築住宅への設置は、引き渡しを受けた時点の税率を適用。設置完了が来年4月以降だと税率は8%となる。

住宅建設が活発化する中、パネル設置の施工業者の確保は一段と難しくなってきており、太陽光商戦のボトルネックとなる可能性が高まっている。

メガソーラー18件受注

千代田化工と昭和シェル系

千代田化工建設と昭和シェル石油子会社の太陽電池メーカー、ソーラーフロンティア（東京・港）は28日、国内で18件の大規模太陽光発電所（メガソーラー）の建設を受注したと発表した。合計の発電能力は8・6万キロワット。エンジニアリング会社と太陽電池メーカーが組んで建設コストを下げ、受注拡大を目指す。18件のうち最も発電規模が大きいのは三井物産から愛知県半田市で受注した1万9600キロワット。14年12月の稼働を予定する。ソーラーフロンティアの太陽電池は気温や影の影響を受けにくいのが特徴。千代田化工は海外で導入されている設計方法をすでに

都市ガス販売 上期0.5%増

工業用が過去最高

日本ガス協会が28日までとめた2013年度上半期（4～9月）の都市ガス販売量実績（209事業者）は前年同期比0・5%増の167億900万立方メートルだった。2年連続のプラスで、上半期としては08年度に次ぐ過去2番目の高水準。工業用は発電需要の増加などで2・8%伸び、上半期では過去最高の95億2800万立方メートルを記録した。

工業用は新設パイプラインを通じて茨城県鹿嶋地区で顧客を増やした東京ガスがけん引。気温が前年より高かったため給湯需要が減り、家庭用は5・0%、商業用は0・5%それぞれ減少した。

同時に発表した9月の販売量実績は2・2%増の26億7000万立方メートルで3カ月連続の増加。工業用は4・3%増の16億1900万立方メートルと9月としては過去最高だった。家庭用は低気温で給湯需要が伸び、2・6%増の3億4500万立方メートル。冷房需要が減った商業用は3・0%減の4億1600万立方メートルだった。

携帯回線付き買い替え促す

14年3月期通期は、売上高が前期比9%増の1兆4000億円、純利益が同44%増の960億円とする従来予想を上ブレする可能性もある。期末にかけ公共関連向けに太陽電池モジュールやコピー機などの需要を見込むほか、スマホ関連も堅調に推移するとみている。

（アイパッド）」シリーズの下取りを始める。最新機種や携帯電話の通信回線付きモデルへの買い替えを促す。スマートフォン（スマホ）に比べ画面が大きく動画も見やすいタブレット需要を開拓する。下取り価格はモデルによって異なるが、最大で1万8000円程度とする。

新型の「iPad Air（エア）」を発売する11月1日から下取りを始める。家庭や飲食店などのWi-Fiモデルが中心で、屋外ではスマホを通じてネット接続する「テザリング」での利用が多いといい-Fi（無線LAN）でネットに接続するモデルから携帯回線付きに買い替える利用者も対象とする。

日本のタブレット市場は不要ですぐにネットにつながるため、利便性が高まる。

スマホとタブレットを同時に保有すると通信費用が二重になるため、消費者から通信回線付きモデルは敬遠されている。KDDIは下取りに加え、スマホとタブレットの同時保有者に合