

平成 23 年 5 月 31 日

各 位

会 社 名 マーチャント・バンカーズ株式会社

代表取締役社長兼 COO 森 下 将 典

(コード 3121 大証 2 部)

問合せ先 経営管理部長 庄 佳 秀

(TEL 03-3502-4910)

## 業務提携に関するお知らせ

当社は、平成 23 年 5 月 31 日付で、欧洲並びに中国に事業拠点を持つドイツの有力な太陽光発電システム提供企業である SINOSOL AG (以下「SINOSOL 社」) との間で、日本における太陽光発電システム (以下「PV システム」) 関連製品の販売及びこれに関連する事業を共同で取り組むことを目的として、業務提携契約を締結いたしましたのでお知らせいたします。

記

### 1. 業務提携の経緯及び目的

当社は、このたび、日中ビジネスやファンド運営などに関する当社の強みを最大限發揮することを目指し、欧洲並びに中国における PV システム事業のソリューションプロバイダーとして豊富な経験と実績及びビジネスネットワークを有する SINOSOL 社との業務提携をいたしました。

わが国では、電力の安定供給と地球温暖化など環境問題への配慮を両立するため、太陽光エネルギーを始めとする再生可能エネルギーの利用拡大がかねてより叫ばれており、さらに福島原発事故以降、このような取り組みを急速に進めることができ緊急の課題となっております。

当社は、こうした状況を踏まえ、太陽光発電をはじめとするクリーンエネルギー事業をわが国の成長産業と捉え、有力な事業パートナーと提携することにより、当社の新たな注力分野とすることを検討してまいりました。

今回当社が提携した SINOSOL 社は、ドイツにおける PV システムの先進技術を活用したソリューション提供を強みとし、欧洲及び中国市場を中心に、同事業において 15 年以上の経験と実績を有しております。また、約 60 人の優れたドイツ人技術者チームとコスト競争力のある中国製パネルのコラボレーションにより、技術面と価格面の双方において高い競争力を備えております。

当社は今後、SINOSOL 社と共同で、同社の最新技術を活用しつつ日本において PV システム関連事業を開拓していくことを目指してまいります。

世界の太陽光パネル市場において、欧洲及び中国企業はコスト競争力や急成長する国内需要を背景に躍進を続けております。本件は、海外の優れたソリューションを、日本に持ち込むインバウンド案件として位置づけております。

当社としましては、今後大幅に増加する見込みである太陽光発電施設建設の国内需要に応え、さらには、わが国の環境関連市場の活性化及び発展に貢献することを目指してまいります。

### 2. 業務提携の内容

今回 SINOSOL 社と合意した主な事項は以下の通りであります。かかる合意にもとづき、今後両社で具体的な事業計画について協議を進めてまいります。

- (1) 当社は SINOSOL 社より日本における独占販売権を受け、両社共同で、SINOSOL 社の PV システム関連製品及びソリューションサービスの販売促進を図る。
- (2) 両社は、日本における SINOSOL 社の PV システムの導入・運用・管理に関わるソリューションサービス及び大規模な PV システム構築案件 (以下「PV プロジェクト」) の企画・開発を共同で行う。
- (3) 両社共同で PV プロジェクトに関連する投資ファンド「PV プロジェクトファンド」の創設に向けた研究活動を行う。
- (4) 見学用及び試験用のテストプラントとして、当社が群馬県に所有する 63 万平米の土地に、当社運営の「アリストン ログ アンド オート キャンプ場」(平成 23 年 7 月開業予定) に併設して、30KW クラスの太陽光発電施設を建設する。

### 3. SINOSOL 社の概要

SINOSOL 社はドイツの PV システム事業の技術、ノウハウ及び成功モデルを、欧洲各国や成長著しい中国市場において展開することで事業成長を図っております。

SINOSOL 社は小規模な屋根設置型から大規模な太陽光発電施設（ソーラーパーク）まで、あらゆる設置ニーズに対応した PV システム製品及びソリューションをラインナップしており、PV システムの開発から計画作成、導入、維持管理に至るプロセスにおいて、顧客へのトレーニング、技術設計・デザインのサポートまでを含んだ、顧客のニーズに適ったソリューションを提供するものとなっております。

さらに、日本向けソリューションとして、一定程度の地震や台風等の天災に十分耐えうる PV システム強度の補完や、天災時における停電の際の非常用電源としてのニーズに対応する「災害対応型 PV システムのソリューション」など、他社と差別化したソリューションの提供などを検討しております。

主な導入実績は以下の通りとなっており、これまでの実績を累計すると、当該発電設備の最大出力量に換算して 100MW 超に達します。

【主な導入実績】 ※MW はメガワット、KW はキロワット、当該発電設備の最大出力

2008 年 7 月	スペインの ALMERIA	15. 4MW
2009 年 8 月	中国の広西 (Guangxi)	50KW
2009 年 12 月	ドイツの NORDENDORF	7. 4MW (Augsburg 近郊のソーラーパーク)
2009 年 12 月	ドイツの Dueesseldorf	175. 2KW (ドイツ初の空港設置案件)
2010 年 8 月	中国の北京	66KW
2010 年 9 月	ドイツ Engstingen-Haid	2. 7MW (軍の射撃練習場跡地を利用)
2010 年 11 月	イタリアの Alessandria	1MW
2011 年(建設中)	ウクライナの Krim	20MW (SINOSOL 社マイルストーンとなる大型案件)

①名称	SINOSOL AG	
②所在地	Wilhelm-Leuschner-Str. 79 60329 Frankfurt am Main	
③事業内容	完成受渡式 PV ソリューション提供、PV 機器ホールセール	
④資本金	9, 915 千ユーロ	
⑤設立年月	2006 年 1 月	
⑥代表者の役職・氏名	Director Ying Li (李 頴)	
⑦従業員数	80 人	
⑧主要取引先	欧州及び中国の太陽光発電事業者 ドイツの主要金融機関 (バイエリッシュ・ヒポ・フェラインス銀行、ドイツ銀行、ミュンヘン再保険)	
⑨主要株主	ドイツの投資ファンド 中国人株主	
⑩当社との関係等	資本関係	該当事項はありません
	人的関係	該当事項はありません
	取引関係	該当事項はありません
	関連当事者への該当状況	該当事項はありません
⑪最近の業績	(非公表)	

### 4. 日 程

平成 23 年 5 月 31 日	業務提携契約締結
平成 23 年 8 月末	テストプラントの完成 (予定)
平成 24 年 3 月期中	具体的な事業計画の立案 (今後両社で協議予定)

### 5. 今後の見通し

本件提携が当期業績に与える影響は軽微であります。なお、当社では、今回の提携を機に、同社との共同事業を具体的に検討していくこととしており、事業規模や実施時期などの計画の概要が固まり、当社業績に重要な影響を与える見込みである場合は、別途開示させていただきます。

また、当社は平成 23 年 5 月 12 日付当社「定款の一部変更に関するお知らせ」に記載の通り、太陽光発電システム関連事業を定款の事業の目的に加えることを、平成 23 年 6 月 23 日開催の当社定時株主総会に付議することを決定しております。

以上