



INFORME
DE FERIA

2025



World Smart Energy Week

Tokio
19–21 de febrero de 2025

Oficina Económica y Comercial
de la Embajada de España en Tokio

Este documento tiene carácter exclusivamente informativo y su contenido no podrá ser invocado en apoyo de ninguna reclamación o recurso.

ICEX España Exportación e Inversiones no asume la responsabilidad de la información, opinión o acción basada en dicho contenido, con independencia de que haya realizado todos los esfuerzos posibles para asegurar la exactitud de la información que contienen sus páginas.

icex



INFORME
DE FERIA

3 de abril de 2025
Tokio

Este estudio ha sido realizado por
Pedro Zarco Tovar

Bajo la supervisión de la Oficina Económica y Comercial
de la Embajada de España en Tokio

<https://japon.oficinascomerciales.es>

© ICEX España Exportación e Inversiones, E.P.E.

NIPO: 224250247



Índice

1. Perfil de la Feria	4
1.1. Ficha técnica	5
1.2. Sectores y productos representados	7
2. Descripción y evolución de la Feria	8
2.1. Ubicación	8
2.2. Servicios ofrecidos	10
2.2.1. Publicidad in situ	10
2.2.2. Publicidad digital y por correo electrónico	10
2.3. Datos estadísticos de participación	11
2.3.1. Visitantes	11
2.3.2. Expositores	11
2.4. Actividades paralelas de la feria	12
2.5. Participación española	14
3. Tendencias y novedades presentadas	16
3.1. Tendencias en Japón	16
3.1.1. Energías Renovables	16
3.1.2. Energía nuclear	17
3.1.3. Hidrógeno	18
3.1.4. Perspectivas para 2040	18
4. Valoración	19
4.1. Testimonios	20
5. Anexos	23
5.1. Organismos y asociaciones	23
5.1.1. Organismos españoles en Japón	23
5.1.2. Organismos gubernamentales japoneses	23

1. Perfil de la Feria

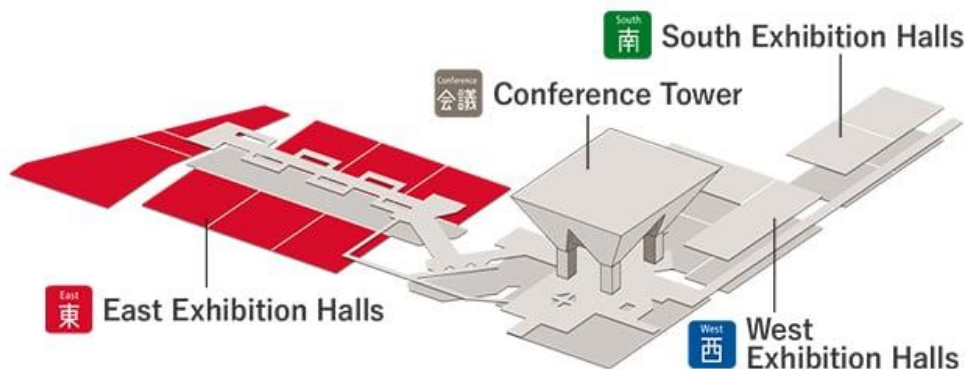
Entre los días 19 y 21 de febrero de 2025 se ha celebrado en Tokio la 23.ª edición de la feria World Smart Energy Week en el Tokyo Big Sight, ubicado en el distrito de Kōtō. Este evento se trata de la mayor feria organizada en Japón dedicada a las energías renovables y la eficiencia energética.

Durante el evento se organizan simultáneamente siete ferias relacionadas con el sector y otros dos eventos paralelos relativos a la 6.ª edición de la Green Transformation Week. Con una superficie total de aproximadamente 86.060 m², el evento ha ocupado los 8 pabellones del ala este del centro internacional de exposiciones y los 4 pabellones del ala sur. Las diferentes ferias organizadas son las siguientes:

- 23th H2 & FC EXPO
- 20th PV EXPO
- 18th BATTERY JAPAN
- 17th SMART GRID EXPO
- 15th WIND EXPO
- 10th BIOMASS EXPO
- 9th ZERO – E THERMAL EXPO
- 6th DECARBONISATION EXPO – (*Green Transformation Week*)
- 4th CIRCULAR ECONOMY EXPO – (*Green Transformation Week*)

icex

PLANO DEL TOKYO BIG SIGHT



Fuente: página web de World Smart Energy Week.



1.1. Ficha técnica

World Smart Energy Week

Ámbito: internacional

Fechas de celebración del evento: del 19 al 21 de febrero de 2025 (miércoles – viernes)

Fechas de la próxima edición: del 17 al 19 de octubre de 2025

Frecuencia: anual. La feria se celebra tres veces al año. Las dos primeras en Tokio: una en el Tokyo Big Sight; y otra en el Makuhari Messe, del 17 al 19 de septiembre (miércoles – viernes). La tercera feria tiene lugar en Osaka, en el INTEX Osaka, del 19 al 21 de noviembre (miércoles – viernes).

Lugar de celebración:

Tokyo Big Sight (web: <https://www.bigsight.jp/english/>)

3-11-1 Ariake, Koto-ku, Tokio, Japón 135-0063

Horario de la feria: 10:00 – 17:00

Director / organizador: RX Japan Ltd. (Anteriormente Reed Exhibitions Japan Ltd.).

Entes coorganizadores:

- Japan Photovoltaic Energy Association en PV EXPO
- Japan Wind Power Association (JWPA) en WIND EXPO
- Japan Wind Energy Association (JWEA) en WIND EXPO
- Japan Woody Bioenergy Association en BIOMASS EXPO
- Japan Organics Recycling Association en BIOMASS EXPO
- The Kansai Electric Power Co., Inc. en ZERO - E THERMAL EXPO
- Japan Partnership for Circular Economy (J4CE) en CIRCULAR ECONOMY EXPO
- Circular Partners en CIRCULAR ECONOMY EXPO

Tipo de visitantes: profesionales del sector, gobiernos y oficinas regionales, personal académico y de investigación, entre otros.

Contacto:

World Smart Energy Week Show Management
2-1, Nakase, Mihama-ku, Chiba-city, 261-8550 Japan
TEL.: +81-3-6739-4119 Email: wsew.jp@rxglobal.com



Fecha de cierre de las inscripciones: es recomendable realizar la inscripción lo antes posible para asegurarse una plaza. Asimismo, otorga la posibilidad de elegir ubicación del *stand*, según disponibilidad y orden de reserva.

Precios de entrada y del espacio: entrada gratuita con invitación (se puede solicitar a través de la página web).

Las opciones de *stand* que se ofrecen son las siguientes:

TABLA DE PRECIOS DE STANDS

Metros ²	Precio		Incluye (preparado tipo A)
	Vacío	Preparado	
1 Booth	16,2	1.400.000 JPY (8.544 EUR)	Tipo A: 1.980.000 JPY (12.084 EUR) Tipo B: 1.840.000 JPY (11.230 EUR)
			Paredes traseras y laterales Alfombra Fascia 2 mesas de exposición 2 mesas de reuniones y 8 sillas 1 mostrador de recepción y 1 silla de mostrador 1 soporte para catálogos 1 cubo de basura 10 focos (100 W) 2 tomas de corriente Fuente de alimentación a 2 KW
1.5 Booth	24,3	2.025.000 JPY (12.358 EUR)	Tipo A: 2.605.000 JPY (15.899 euros) Tipo B: 2.465.000 JPY (15.044 EUR)
			Paredes traseras y laterales Fascia 3 mesas de exposición 2 mesas de reuniones y 8 sillas 1 mostrador de recepción y 1 silla de mostrador 2 soportes para catálogos 1 cubo de basura 2 soportes para catálogos 15 focos (100 W) 3 enchufes Fuente de alimentación a 3 KW Alfombra
2 Booth	32,4	2.650.000 JPY (16.173 EUR)	Tipo A: 3.230.000 yenes (19.713 euros) Tipo B: 3.090.000 yenes (18.859 EUR)
			Paredes traseras y laterales 4 mesas de exposición 3 mesas de reuniones y 12 sillas 1 mostrador de recepción y 1 Silla de mostrador 1 soporte para catálogos 1 cubo de basura 20 focos (100 W) 4 tomas de corriente Fuente de alimentación a 4 KW 4 plantas Fascia Alfombra
3 Booth	48,6	3.900.000 JPY (23.802 EUR)	-

Fuente: elaboración propia a partir de web: World Smart Energy Week (tipo de cambio EUR 2024: 163,85 JPY).



1.2. Sectores y productos representados

A continuación, se describen los siete sectores del evento World Smart Energy Week, así como las ferias simultáneas de Decarbonization EXPO y Circular Economy EXPO:

FC EXPO reúne tecnologías para la producción, el transporte, el almacenamiento y el uso del hidrógeno.

PV EXPO presenta productos y tecnologías para la generación de energía fotovoltaica; desde células solares de última generación hasta construcción, mantenimiento y operación de plantas de energía solar.

BATTERY JAPAN recoge una amplia gama de tecnologías, componentes, materiales y dispositivos para el desarrollo y la producción de pilas recargables.

SMART GRID EXPO aglutina equipamiento para red eléctrica y comunidades inteligentes, telecomunicaciones, aplicaciones IoT/AI, sistemas de control, sistemas de gestión de la energía, baterías recargables, utilización de vehículos eléctricos, etc.

WIND EXPO tiene una amplia gama de tecnologías para la generación de energía eólica, desde aerogeneradores hasta construcción, mantenimiento y explotación de parques eólicos, así como tecnologías eólicas marinas, etc.

BIOMASS EXPO cuenta con innovadoras soluciones del sector de biomasa, incluidos combustibles de biomasa, sistemas de generación de energía y tecnologías de utilización del calor.

Zero Emission Thermal Power Generation EXPO reúne tecnologías de generación de energía térmica, como sistemas de generación de energía, equipos de plantas, tecnologías de mantenimiento y operación y utilización de hidrógeno y amoníaco.

Decarbonisation EXPO donde se exponen soluciones de descarbonización como PPA, energías renovables, tecnología para la gestión de la energía, ventilación etc.

Circular Economy EXPO reúne todo tipo de soluciones como: materiales sostenibles, tecnología relacionada con PaaS (producto como servicio), tecnologías de recuperación / reciclaje / reprocesamiento de recursos, y demás.

2. Descripción y evolución de la Feria

Este año, el evento World Smart Energy Week, organizado por RX Japan Ltd., ha agrupado nueve ferias dedicadas al sector de las energías renovables y la eficiencia energética. Esta feria se ha celebrado en el mayor centro de exhibiciones de Japón, el Tokyo Big Sight, ocupando un total de 86.060 m² a lo largo de toda el ala este y sur del centro internacional de exposiciones.

IMÁGENES DE LA FERIA



Fuente: página web de Tokyo Big Sight.

2.1. Ubicación

Su ubicación estratégica, a tan solo 30 minutos de la estación de Tokio y a 15 minutos en coche del aeropuerto de Haneda, facilita el acceso tanto para visitantes locales como internacionales. Además, la zona circundante ofrece aproximadamente 4.700 habitaciones para alojamiento, junto con una amplia oferta de locales de restauración, centros comerciales y opciones de ocio.

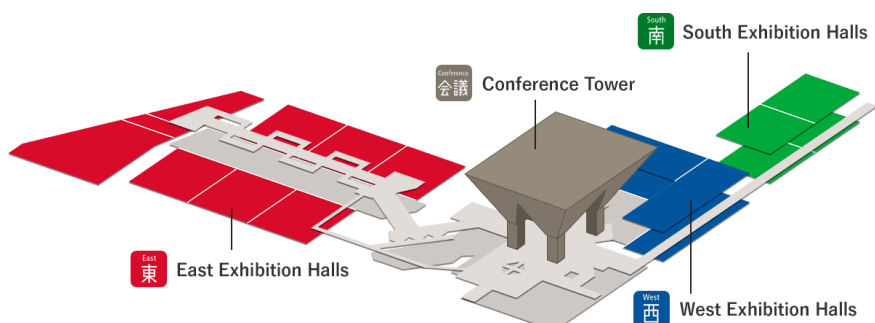
MAPA DE LA UBICACIÓN DEL TOKYO BIG SIGHT



Fuente: página web de Tokyo Big Sight.

El recinto cuenta con una superficie total de 115.420 m² de área de exhibición, 16 pabellones y 24 salas de conferencias. Por ello, es un espacio idóneo para este tipo de eventos de gran escala. Los pabellones están equipados con arquetas electrónicas instaladas cada seis metros, y cuentan con un techo móvil que permite a los expositores controlar la entrada de luz natural. Cada sala dispone, además, de una oficina de exposición, una sala de reuniones y un vestuario, elementos que facilitan la organización y el desarrollo de las actividades. Asimismo, los pabellones incorporan grandes entradas de carga para optimizar los procesos de montaje y desmontaje de las exposiciones.

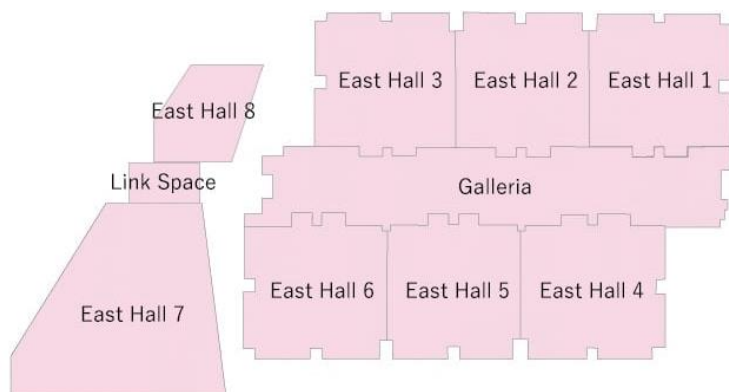
DISTRIBUCIÓN DE PABELLONES



Fuente: página web de Tokyo Big Sight.

En esta última edición de feria se hizo uso exclusivo de toda el ala sur, con un total de 4 pabellones, para el sector de PV EXPO. Cuenta con 20.000 m² de área de exposición, repartidos entre sus 4 salas (5.000 m² cada una). Por otro lado, el ala este del centro de exhibiciones, con un total de 8 pabellones, se dedicó al resto de los sectores. Esta ala del edificio dispone de 26.010 m² de espacio, distribuidos de la siguiente manera: los pabellones del 1 al 6 tienen 8.670 m² cada uno, el pabellón 7 cuenta con 11.680 m² y, el pabellón 8, con 3.080 m².

DISTRIBUCIÓN DE SALAS DEL ALA ESTE



Fuente: página web de Tokyo Big Sight.

2.2. Servicios ofrecidos

La organización ofrece diferentes opciones para el *marketing* y publicidad de los participantes en la feria. Cuenta con un catálogo para cada edición del evento donde se detalla cada servicio ofrecido, además de los paquetes que tienen en promoción. Realizan publicidad tanto física en el recinto de exhibiciones, como digital en la página web del evento

2.2.1. Publicidad in situ

Anuncios en el plano de la exhibición: todos los asistentes reciben un plano al entrar en el recinto. Es posible contratar espacio para incluir en él *banners* publicitarios, resaltar la localización del *stand* o incluir un enlace en la versión digital del mapa que redirige a la información de la empresa del directorio.

Cartelería digital en los pasillos y vestíbulo: carteles digitales que se exhiben en zonas de mayor exposición por el tráfico de visitantes

IMÁGENES DE EJEMPLO DE PUBLICIDAD



Fuente: página web de Tokyo Big Sight.

Anuncios en el suelo a la entrada de las salas de exhibición: el diseño gráfico se colocará en el suelo de la entrada del pabellón de exposiciones durante la feria. Todos los visitantes verán el *Floor Ad* de la empresa al entrar en el pabellón.

Carteles colgantes sobre su *stand*: permite a los visitantes localizar el *stand* con facilidad, sin necesidad de emplear el mapa.

2.2.2. Publicidad digital y por correo electrónico

Banner publicitario en la página web del evento: la página web oficial de la feria tiene un gran tráfico de visitantes, lo que aporta visibilidad a la empresa.



Banner publicitario en la página de las conferencias: esta web contiene el programa de todas las conferencias que se realizan durante el evento, por lo que también cuenta con un gran tráfico de visitantes.

Inclusión en el directorio *premium*: la empresa puede contratar un espacio mayor en el directorio de expositores y añadir más información. Otro añadido a este servicio es aparecer entre los primeros resultados en cada búsqueda.

Publicidad en los correos informativos del evento: correos electrónicos promocionales se envían a aproximadamente 200.000 profesionales, incluyendo visitantes, en años anteriores.

Cupones digitales: la empresa organizadora envía cupones a los visitantes con el objetivo de atraer visitantes a su stand. La empresa también puede conseguir así los correos electrónicos de quienes se registran para descargar el cupón.

2.3. Datos estadísticos de participación

2.3.1. Visitantes

El número total de visitantes del evento World Smart Energy Week (registro de entrada único para todas las ferias concurrentes) ha sido de 68.840; un +5,6 % que en la edición de 2023, a la que asistieron 65.196 personas.

NÚMERO DE VISITANTES TOTALES

	Miércoles 19	Jueves 20	Viernes 21	Total
Número de visitantes	21.553	23.710	23.577	68.840

Fuente: elaboración propia a partir de los datos de Smart Energy Week (2025).

Asimismo, la feria recibió visitantes de 67 países distintos, lo que no solo subraya su importancia a nivel global, sino que también reafirma su carácter internacional como un punto de encuentro clave para profesionales y empresas de todo el mundo.

2.3.2. Expositores

En la edición de 2025 de la World Smart Energy Week, el número total de expositores ascendió un +30 % con respecto a 2023, con un total de 1.494. De entre todos los sectores, los que mayor número de expositores atrajeron fueron BATTERY JAPAN; H2 & FC EXPO y WIND POWER; lo que evidencia varias tendencias del mercado japonés. En primer lugar, la demanda de empresas que presentan tecnologías de almacenamiento y pilas de combustible, especialmente en los sectores de automoción y aeroespacial. Por otro lado, el uso de hidrógeno verde ya que se perfila como una

importante fuente limpia de energía para el futuro. Por último, la prolongada relevancia del sector de energía eólica en Japón, en concreto de energía eólica *offshore*, que continúa siendo impulsada por varias estrategias gubernamentales.

NÚMERO DE PERSONAS Y VARIACIÓN EN PORCENTAJE

	2025		2023		2021
H2 & FC EXPO	245	+8 %	227	+24 %	183
PV EXPO	193	+21 %	160	+191 %	55
BATTERY JAPAN	248	+39 %	178	+84 %	97
SMART GRID EXPO	87	-19 %	108	+57 %	69
WIND EXPO	234	+6 %	221	+55 %	143
BIOMASS EXPO	39	+11 %	35	-19 %	43
THERMAL POWER	25	-43 %	44	+214 %	14
DECARBONIZATON	82	-40 %	137	-	-
CIRCULAR ECONOMY	34	+42 %	24	-	-
OTROS*	307	-	-	-	-
TOTAL	1.494	+30 %	1.145	+86 %	617

Fuente: elaboración propia a partir de los datos de Smart Energy Week (2025).

*OTROS: expositores sin clasificar en ninguna de las categorías.

2.4. Actividades paralelas de la feria

Durante la feria se realizaron más de 250 sesiones, entre conferencias, presentaciones de expositores y seminarios técnicos.

- Conferencias

Las conferencias reunieron a expertos del sector público y privado, tanto nacionales como internacionales, y se organizaron en diversas áreas temáticas. La feria se inauguró con el seminario "The Impact of Climate Change and Japan's GX Policy", donde Nobuo Tanaka, presidente del grupo de estudio sobre energía nuclear de próxima generación en el Canon Institute of Global Studies (CIGS), analizó el impacto global de la crisis energética y climática. A continuación, Sadanori Ito, director general del departamento de eficiencia energética y energías renovables de la Agencia de Recursos Naturales y Energía (METI), presentó la política de transformación verde de Japón, enfocada en eficiencia energética y energías renovables.



Como se ha mencionado previamente, durante la Smart Energy Week se destacó un fuerte interés por el hidrógeno, las baterías, y la eólica *offshore* evidenciado por el mayor número de seminarios dedicados a estos temas. Se pudo asistir a algunos de ellos para analizar de cerca las tendencias del sector en Japón, lo que permitió obtener una visión actualizada y detallada sobre el desarrollo y las oportunidades de crecimiento en estas áreas clave.

Por un lado, se acudió a la conferencia de WIND EXPO, centrada en el futuro de la energía eólica en Japón. Yuichi Furukawa, director de la oficina de política de energía eólica del METI, expuso el estado actual de la energía eólica marina del país; mientras que Masaoki Shirai, director de política oceánica y ambiental del Ministerio de Tierra, Infraestructura, Transporte y Turismo (MLIT), abordó los retos para la introducción de la energía eólica *offshore*. Se destacó la importancia de la energía eólica por su potencial de expansión, así como las dificultades para obtener nuevas zonas debido a la competencia con áreas dedicadas a la pesca. También se discutieron las licitaciones públicas para proyectos eólicos, el retraso tecnológico de Japón respecto a Europa y EE. UU., y el problema del aumento de costes en el sector que provocan en reiteradas ocasiones, la retirada de algunos proyectos.

Por último, se tuvo la ocasión de asistir a un seminario relativo a la feria de H2&FC EXPO, donde se profundizó en las políticas y perspectivas para materializar una sociedad basada en el hidrógeno, y se analizaron las tendencias recientes en esta área. Daisuke Hirota, del Ministerio de Economía, Comercio e Industria y, Shigeru Ogawa, de BloombergNEF, destacaron que Japón cuenta con una tecnología avanzada en combustión, así como en el uso de amoníaco e hidrógeno verde. Se expuso el interés por impulsar el hidrógeno verde en diversas aplicaciones, como barcos turísticos, autobuses y, especialmente, camiones, proponiendo la especialización regional para expandir la oferta y la demanda. En conjunto, los ponentes coincidieron en que el hidrógeno es esencial para la descarbonización global.

Es importante señalar que la mayoría de las sesiones fueron en japonés, con sistema de traducción simultánea disponible. Si bien esta herramienta permite la participación de un público más amplio, en ocasiones la complejidad de los temas y fallos puntuales en la traducción dificultaron el seguimiento de los seminarios.

- Presentaciones de las empresas y seminarios técnicos

En cada sala de exhibición se habilitaron espacios para que las empresas presentaran sus productos, tecnologías y servicios, complementados por seminarios técnicos en los que se compartieron experiencias, avances y casos de éxito. Por ejemplo, en el área dedicada al hidrógeno se presentaron tendencias en movilidad y aplicaciones regionales, mientras que en el sector de baterías se abordaron temas como el modelado, reciclaje y la fabricación de nuevas tecnologías energéticas.

2.5. Participación española

En esta edición, se ha contado con el mayor número de empresas españolas desde 2018. El número de participantes fue de 8 empresas:

- 2013: Gestamp, Isofoton, o Sun Solutions.
- 2014: Gestamp, Inabensa y Ennera.
- 2015: Ennera, Ingeteam, Universal de Suministro e Innergy.
- 2016: Ennera, Innergy, Universal de Suministro e INSO – Engineering & Solar Mounting Systems.
- 2017: Ennera, Solarig Japan, Universal de Suministro, MFV Solar Japan y Power Electronics.
- 2018: Ennera, Solarig Japan, Power Electronics, Siemens-Gamesa, Eolos, Green Power Monitor e Innergy.
- 2019: Green Power Monitor, Innergy, Power Electronics.
- 2020: Siemens-Gamesa como ponente.
- 2021: Euskalforging junto a su socio japonés Shimoda Iron Works.
- 2023: Iberdrola Renewables Japan K. K. y Euskalforging a través de su socio japonés Shimoda Iron Works.
- 2025: Qualifying Photovoltaics, Plastic Repair System, Nomad Solar Energy, GFM – Saft Ammonia, Jolt Activated Electrodes, X1 Wind, RenerCycle y Power Electronics.

La gran mayoría de la representación española son pymes que buscan presentar sus innovadoras soluciones; encontrar potenciales socios locales; y aprender de cerca del mercado japonés para la internacionalización de su negocio. A continuación, se detallan las principales características.

EMPRESAS ESPAÑOLAS PARTICIPANTES EN LA FERIA

Nombre, web, sector y descripción de su actividad principal

Empresa	Sector	Descripción
Qualifying Photovoltaics (QPV) Web: https://qpv.es/	Energía solar	QPV, fundada en 2016, se posiciona como una empresa tecnológica especializada en la gestión integral de proyectos fotovoltaicos. Ofrece soluciones digitales predictivas y soporte experto en campo para optimizar el rendimiento de las plantas solares.
Nomad Solar Energy Web: https://nomadsolar.energy/	Energía solar	Nomad, fundada en 2023, ofrece generadores solares que destacan por su instalación flexible e inmediata. Estos pueden ser implementados en entornos industriales o, en áreas como estacionamientos, sin depender de la red eléctrica.
Plastic Repair System (PRS) Web: https://www.plasticrepair.eu/en/	Economía circular	PRS, fundada en 2011, se especializa en la reparación de productos plásticos. Presentan soluciones que permiten un ahorro económico de hasta un 70 % en comparación con la compra de piezas nuevas. Por otro lado, ya cuentan con presencia internacional con plantas en México y Polonia.
RenerCycle	Economía circular	RenerCycle, fundada en 2022, gestiona integralmente el ciclo de vida de activos de energías renovables. La empresa



Web: https://renercycle.com/		desmantela instalaciones eólicas y solares, además, reacondiciona y remanufactura componentes. También recupera materiales para su reciclaje.
GFM – Saft Ammonia	Amoniaco	Saft Ammonia, fundada en 2013, es la nueva filial de GFM para su rama de amoniaco. De esta forma, ofrece una solución para sintetizar amoniaco verde a pequeña escala, hacerlo sólido y seguro y luego, utilizarlo como fertilizante o combustible verde para diferentes industrias. Para generarlo, utilizan fuentes de energías renovables.
Web: https://saftammonia.com/		
Jolt Activated Electrodes	Electrólisis y almacenamiento de energía	Jolt Solutions, fundada en 2022, se dedica a la producción de electrodos activados para electrólisis. Estos se caracterizan por estar recubiertos con catalizadores de alta eficiencia para electrolizadores de agua alcalina (AWE) y de membrana de intercambio aniónico (AEM).
Web: https://jolt.tech/		
X1 Wind	Energía eólica	X1 Wind, fundada en 2017, presenta una plataforma <i>offshore</i> para la generación de energía eólica. Esta destaca por contar con un innovador diseño de amarre único que permite a la empresa reducir costes de instalación y mantenimiento. Además, cuenta con una mayor eficiencia por su orientación pasiva al viento que maximiza la captación de energía.
Web: https://www.x1wind.com/		
Power Electronics	Baterías	Power Electronics, fundada en 1987, se posiciona como un grupo de empresas (20 filiales) con presencia internacional, líder en el ámbito de electrónica de potencia. Cuenta con una amplia de productos que se agrupan en cuatro segmentos: fuentes de alimentación de energías renovables; inversores solares; fuentes de alimentación de energías renovables; y sistemas de gestión de potencia, diseñados para optimizar el rendimiento en aplicaciones industriales, energías renovables y vehículos eléctricos.
Web: https://power-electronics.com/		

Fuente: elaboración propia.

Todas estas empresas, menos Power Electronics, acudieron a través del programa “The EU Business Hub @ Smart Energy Week Spring 2025 Business Mission”, promovido por la Comisión Europea. Esta iniciativa permitió a 50 pymes europeas del sector de las energías renovables exhibir sus soluciones en el pabellón de la UE y participar en reuniones de negocio y *networking* con empresas e inversores japoneses. Además, ofreció apoyo lingüístico y cultural, información de mercado, y reuniones preestablecidas con compañías locales. Los participantes recibieron cobertura para el alojamiento (hasta 1.000 EUR), la cuota de exhibición y hasta 1.000 EUR en servicios adicionales.

3. Tendencias y novedades presentadas

3.1. Tendencias en Japón

Durante los seminarios, se tuvo muy presente el 7.º Plan Estratégico de Energía presentado por el Ministerio de Economía, Comercio e Industria (METI) en febrero de 2025, que define la hoja de ruta de Japón hacia un futuro energético sostenible. Desde la revisión anterior del plan estratégico, el entorno energético ha experimentado transformaciones significativas en consecuencia de la incertidumbre del contexto internacional. De este modo, Japón ha optado por fundamentar su política energética en los siguientes principios: seguridad; seguridad energética, eficiencia económica y medio ambiente. Bajo esta premisa, se garantiza que la seguridad sea el fundamento base, priorizando un suministro energético estable mientras se mejora la eficiencia económica y se protege el entorno.

El plan establece una visión integral para 2040, enfocado en proporcionar electricidad descarbonizada para satisfacer la demanda nacional manteniendo unos precios competitivos. Para lograr esto, se pretende maximizar el uso de energías renovables y nuclear, sin depender excesivamente de una sola fuente.

3.1.1. Energías Renovables

El gobierno se compromete a que las energías renovables se conviertan en la principal fuente para la descarbonización del sector eléctrico, por lo que resulta una gran oportunidad para empresas del sector. Para ello, se promoverá una mejora en la autosuficiencia tecnológica para lograr su máxima integración en todas las regiones del país y, a su vez, reforzar la competitividad industrial de Japón.

Los principales desafíos que identifica el METI son los siguientes:

- Integración de las infraestructuras renovables en las comunidades locales.
- Costes adicionales la instalación de dichas infraestructuras. Es importante distribuir estas cargas de manera equitativa, evitando que recaigan de forma desproporcionada sobre ciertos sectores o regiones.
- Estabilidad en el suministro. Las fuentes renovables, como la solar y la eólica, son inherentemente intermitentes, ya que dependen de condiciones climáticas variables. Este desafío requiere el desarrollo de soluciones tecnológicas y de almacenamiento que permitan estabilizar el suministro eléctrico.
- Necesidad en acelerar de la innovación tecnológica para mejorar su eficiencia energética, reducir costes y fortalecer las cadenas de suministros.
- Gestión de los paneles solares al final de su vida útil.

Ante esto, el plan contempla una serie de medidas en respuesta de estos desafíos:

- Impulso del tejido empresarial del sector para encontrar soluciones innovadoras que permitan afrontar los desafíos planteados.
- Utilización de los programas FIP y del sistema de licitaciones. El programa “Feed-in Premium (FIP)” y los sistemas de licitaciones fomentan la inversión en energías renovables al incentivar la integración de estas en el mercado eléctrico. A diferencia del antiguo sistema de tarifas fijas (FIT), el FIP ofrece una prima sobre el precio de mercado, incentivando a los productores a optimizar su producción según la oferta y la demanda. Por su parte, las licitaciones públicas garantizan transparencia y eficiencia en la asignación de proyectos, reduciendo costes y mejorando la competitividad del sector energético.
- Desarrollo de líneas de conexión interregionales e introducción de baterías de almacenamiento. Esto es, para contrarrestar la intermitencia propia de fuentes como la solar y la eólica. A su vez, es fundamental ampliar y mejorar las redes eléctricas que conectan distintas regiones, y la incorporación de sistemas de almacenamiento avanzados que garanticen la estabilidad del suministro de energía.
- Adopción de tecnologías avanzadas y diversificación de fuentes.
 - Celdas solares de perovskita: con el objetivo de introducir 20 GW para 2040, estas celdas prometen mayor eficiencia y reducción de costes.
 - Energía eólica marina *offshore*: se aprovechará en zonas económicas exclusivas y otros territorios, permitiendo explotar nuevos recursos eólicos en alta mar.
 - Expansión de la energía geotérmica.
 - Promoción de la pequeña y mediana hidroeléctrica, lideradas por gobiernos locales.
- Desarrollo de un sistema para la correcta gestión de residuos y reciclaje.

3.1.2. Energía nuclear

En Japón, la energía nuclear es una excelente fuente de energía ya que ofrece una estabilidad excepcional en el suministro y permite una alta autosuficiencia tecnológica. Sus costes son comparables a otras fuentes de energía, con pocas fluctuaciones de precio, lo que garantiza una generación de energía constante. Estas características la hacen especialmente atractiva para sectores con nuevas demandas, como los centros de datos y las plantas de semiconductores. Por ello, Japón considera de gran relevancia la energía nuclear, siempre y cuando se mantengan altos estándares de seguridad y armonía con las comunidades que alojan las instalaciones nucleares.

Por otro lado, se propone una cooperación estrecha entre el sector privado y el gobierno para reactivar las plantas nucleares que previamente se cerraron. Además, se desarrollarán y desplegarán reactores avanzados de nueva generación con mejores mecanismos de seguridad, y se fomentará la investigación y el desarrollo de diversas tecnologías nucleares (agua ligera avanzada, reactores modulares pequeños, reactores rápidos, reactores de gas de alta temperatura

y fusión nuclear). En conclusión, a diferencia de otros países, Japón sigue apostando por la energía nuclear como una de sus fuentes principales.

3.1.3. Hidrógeno

El hidrógeno y sus derivados (como el amoníaco y el e-metanol) se consideran esenciales para alcanzar la neutralidad de carbono y representan una fuente energética clave para el futuro. Japón está apostando su competitividad a través de avances tecnológicos y promoviendo inversiones proactivas en el sector. Además, en 2024 se promulgó la ley de Promoción de la Sociedad del Hidrógeno que establece un marco de apoyo financiero y regulatorio para fomentar la producción, distribución y uso del hidrógeno bajo en carbono. Todo esto se reflejó claramente en la feria, donde el hidrógeno se destacó como una apuesta clave para Japón. Las empresas del sector captaron gran atención y se organizaron numerosos seminarios dedicados a esta tecnología, evidenciando su papel estratégico en la transición energética del país.

3.1.4. Perspectivas para 2040

A continuación, se presenta una proyección del *mix* energético para 2040, que muestra la generación de energía desglosada por fuentes.

PROYECCIÓN DEL *MIX* ENERGÉTICO EN JAPÓN

	2011	2021	2023	2030	2040
Renovables	10,4 %	20,3 %	23 %	36 % - 38 %	40 % - 50 %
Solar	0,4 %	8,3 %	9,8 %	14 %- 16 %	23 % - 29 %
Eólica	0,4 %	0,9 %	1,1 %	5 %	4 % - 8 %
Hidroeléctrica	7,8 %	7,5 %	7,6 %	11 %	8 % - 10 %
Geotérmica	0,2 %	0,3 %	0,3 %	1 %	1 % - 2 %
Biomasa	1,5 %	3,2 %	4,1 %	5 %	5 % - 6 %

Fuente: elaboración propia a partir de los datos de METI (2025).

4. Valoración

Smart Energy Week es una de las dos grandes ferias de energía renovable en Japón. La segunda, Renewable Energy¹, es de carácter académico, mientras que esta es comercial, lo que se hace notable en el número de empresas extranjeras que acuden. En general, es más interesante para las empresas acudir a Smart Energy Week por ofrecer una mayor cantidad de oportunidades de negocio.

La asistencia al evento es altamente recomendada para comprender la coyuntura del mercado japonés. En ella se puede ver la situación y el potencial de cada sector de energía renovable y así, discernir las tendencias de la industria según las características de participación.

Su carácter comercial permite también contactar con empresas y representantes líderes del sector, puesto que el recinto dispone de numerosas salas habilitadas para esta actividad. El número y variedad de expositores implica también una amplia oferta de materiales y tecnologías, así como la existencia de pabellones internacionales que permite encontrar oportunidades en terceros países.

El formato de feria permite que la interacción entre empresas sea sencilla y fluida, tanto con la solicitud de reuniones a través de la organización, como las reuniones casuales en la propia feria. Las empresas extranjeras más grandes siguen apostando por acudir de forma recurrente, lo que da una idea del alto interés que tienen en el potencial del mercado de energías renovables en Japón.

En esta edición, ha sido especialmente destacada la energía eólica *offshore*, el hidrógeno y los sistemas de baterías. Estos sectores han ganado una relevancia significativa, mostrando el interés creciente de las empresas por avanzar en tecnologías clave para la transición energética de Japón.

Teniendo en cuenta el potencial crecimiento del mercado japonés, y la buena imagen proyectada por las empresas españolas, se recomienda a aquellas empresas interesadas en el mercado energético (energía eólica, solar e hidrógeno) en Japón la participación en esta feria, que constituye el principal punto de encuentro de las empresas del sector en este país.

Asimismo, y en comparación con otros países europeos, los organizadores de la feria están dispuestos a colaborar para la creación de un pabellón nacional conjunto. Para este efecto, se recomienda a las empresas contactar con suficiente antelación con ICEX, de cara a una posible representación conjunta, que pueda ayudar a dar aún mayor visibilidad a las empresas españolas.

¹ <https://www.low-cf.jp/east/eng/index.html>



En caso de querer participar como expositor, es recomendable tener en cuenta una serie de aspectos:

- La feria destaca por el alto número de *stands* que cuentan con maquetas, visualizaciones o muestras del producto. La mayoría de los expositores fabricantes han contratado *stands* más amplios para mostrar modelos de, por ejemplo, turbinas (sobre todo en el caso de aquellas empresas que han desarrollado modelos más innovadores, con sistemas híbridos que incluyen paneles solares, o diseños adaptados al mercado japonés). Lo mismo ha sucedido con los fabricantes de paneles solares. Poder tocar el producto, comprobar el diseño y la calidad de los materiales en primera persona, es un aspecto muy valorado por el potencial cliente/socio japonés.
- Cuidar el diseño del propio *stand* es también de vital importancia. Es importante que el diseño sea visualmente atractivo, pero sobre todo que comunique e indique claramente a qué se dedica la empresa sin tener que preguntar a los representantes. En general, aquellos *stands* donde había pantallas y paneles mostrando los proyectos llevados a cabo por la empresa, así como muestras de los productos, han tenido una mayor afluencia de visitantes que los de las empresas cuya actividad era difícil distinguir a primera vista.
- Tener preparado material promocional en inglés y japonés. Es también esencial contar con los servicios de un intérprete japonés (y a poder ser, de alguna azafata), ya que muchos de los visitantes japoneses no dominan el inglés.

Es importante que la participación en esta feria no se programe como un acto aislado de promoción en este mercado, sino que se le dé continuidad en futuros eventos del sector que permitan seguir avanzando en las negociaciones con los contactos que se hayan conseguido. Por ello, se recomienda una estrecha colaboración con la Oficina Económica y Comercial de España en Japón para llevar a cabo dicho seguimiento tras la feria y, finalmente, materializar los contactos realizados.

4.1. Testimonios

A continuación, se recogen las impresiones de algunas empresas españolas que participaron en la feria este año:

Qualifying Photovoltaics

Tuvimos la ocasión de hablar con Jorge Solórzano, COO y cofundador de Qualifying Photovoltaics. Nos comentó que tenían como objetivo inicial conocer el mercado japonés y encontrar potenciales socios e inversores que facilitara su entrada al país y les permitiera ampliar su presencia en este mercado tan competitivo. Asimismo, la empresa apostaba por establecer relaciones comerciales que les abrieran las puertas en Japón, aprovechando la creciente demanda en el sector de la fotovoltaica.



Durante la feria, la experiencia no cumplió al completo con las expectativas previstas principalmente por la ubicación del *stand* de la UE. Este resultó ser uno de los principales inconvenientes, ya que se encontraba alejado del área principal dedicada a la fotovoltaica, lo que redujo significativamente el flujo de visitantes interesados. Además, la agenda de contactos proporcionada por la UE resultó insuficiente para lograr el número y la calidad de reuniones necesarias, dificultando la generación de vínculos comerciales clave. Como resultado, la empresa se vio limitada en la consecución de sus objetivos de negocio durante el evento.

Plastic Repair System

También tuvimos la ocasión de poder hablar con Alfredo Neila, CEO de Plastic Repair System. Nos comentó que su principal objetivo en la feria era lograr tener un primer contacto directo con el mercado japonés, especialmente con los directivos de las empresas que consideraban estratégicas para su negocio. Aunque su plan incluía, a corto-medio plazo la consolidación en otros mercados como México y Estados Unidos, su interés por Japón era claro desde el inicio, buscando abrir las puertas a futuras oportunidades comerciales tras abordar sus operaciones actuales.

Por un lado, nos indicó que le habría gustado tener una mayor comunicación previa con la Oficina Económica y Comercial para poder haber organizado mejor su agenda de reuniones durante los días de feria. No obstante, la empresa logró establecer contacto con varias empresas de gran interés para su negocio, lo cual fue un paso muy positivo; y les permitió iniciar el proceso de conexión en el mercado nipón. Por ello, recomendó la asistencia a la feria.

Nomad Solar Energy

Lorenzo Jourdain, director comercial de Nomad Solar Energy, nos indicó que Nomad acudía a Japón con la finalidad principal de conocer el mercado y evaluar su potencial. Asimismo, antes de comprometerse con una inversión mayor, la empresa busca conocer en profundidad el entorno comercial japonés para determinar la viabilidad de sus productos y servicios. Para ello, su estrategia inicial se centra en la búsqueda de un socio local que les permita adaptarse a las particularidades del mercado japonés, sirviendo de puente para su futura expansión.

La participación en la Smart Energy Week fue, en líneas generales, una experiencia positiva para Nomad Solar Energy, aunque no exenta de áreas de mejora. Como nos indicaron otras empresas, la visibilidad de la empresa se vio limitada. Este inconveniente se atribuyó a la asignación de un *stand* pequeño y a su ubicación en un bloque distinto al dedicado a la energía fotovoltaica, lo que redujo notablemente las oportunidades de *networking*.

X1 Wind

João Neves, director de estrategia y desarrollo de negocios, destacó que la participación de X1 en la feria fue sumamente positiva durante todo el evento. La empresa mantuvo reuniones constantes con equipos japoneses, lo que facilitó el intercambio de ideas y la identificación de nuevas



oportunidades comerciales. Además, la buena organización previa del evento permitió estructurar su agenda de manera efectiva. En conjunto, esta experiencia reforzó la presencia internacional de la compañía y abrió la puerta a alianzas estratégicas clave.

GFM – SAFT AMMONIA

Hablamos con Javier Bustos Ramos, CEO de GFM, que llegó a la feria con el *startup* SAFT AMMONIA, un proyecto innovador que propone soluciones disruptivas en el ámbito del amoniaco verde. El principal objetivo de acudir a la feria era encontrar un socio local que facilitara su entrada y consolidación en el mercado, así como de captar el interés de potenciales inversores que pudieran aportar el respaldo necesario para sus proyectos.

De este modo, Javier nos indicó que la experiencia en general fue muy positiva. Logró concretar varias reuniones de gran interés, lo que evidenció el potencial de su innovadora propuesta en el campo del amoniaco verde. No obstante, aunque los encuentros fueron alentadores, se identificó la necesidad de ampliar su red de contactos para seguir capitalizando las oportunidades surgidas.





5. Anexos

5.1. Organismos y asociaciones

5.1.1. Organismos españoles en Japón

Embajada de España

1-3-29, Roppongi, Minato-ku
Tokyo, 106-0032

Teléfono: (+81) 3-3583-8531/32/33

Correo electrónico: emb.tokio@maec.es

Página web: <http://www.exteriores.gob.es/Embajadas/TOKIO/es/Embajada/>

Oficina Económica y Comercial de España en Tokio

3F, 1-3-29, Roppongi, Minato-ku
Tokyo, 106-0032

Teléfono: (+81) 3-5575-0431

Correo electrónico: tokio@comercio.mineco.es

Página web: <http://japon.oficinascomerciales.es>

Oficina de representación del CDTI en Japón (Spain Business and Technology Office)

2Fl. 1-3-29 Roppongi Minato-Ku
Tokyo 106-0032

Teléfono: (+81) 33 50 52 631

Correo electrónico: japon@cdti.es

Cámara de Comercio de España en Japón

3Fl. 1-3-29 Roppongi Minato-Ku
Tokyo 106-0032

Teléfono: (+81) 3 3505 1730

Correo electrónico: info@spanishchamber.or.jp

5.1.2. Organismos gubernamentales japoneses

Ministry of Economy, Trade and Industry (METI)

1 -3-1, Kasumigaseki, Chiyoda-ku
Tokyo 100-8901

Teléfono: (+81) 3-3501-1511

Página web: <http://www.meti.go.jp/english/>

Ministry of Finance

3 -1-1, Kasumigaseki, Chiyoda-ku
Tokyo 100-8940

Teléfono: (+81) 3-3581- 4111 Página web: www.mof.go.jp



Ministry of the Environment

Godochosha No. 5, Kasumigaseki 1-2-2, Chiyoda-ku,
Tokyo 100-8975
Teléfono: +81-(0)3-3581-3351
Página web: <http://www.env.go.jp/en/>

JETRO (Japan External Trade Organization)

Ark Mori Building 6F 12-32, Akasaka 1-chome, Minato-ku
Tokyo 107-6006
Teléfono: (81) 3-3582-5511
Página web: <http://www.jetro.go.jp/>

NEDO (New Energy and Industrial Technology Development Organization)

MUZA Kawasaki Central Tower 1310 Omiya-cho, Saiwai-ku
Kawasaki, Kanagawa 212-8554
Teléfono: +81-44-520-5273
Página web: <http://www.nedo.go.jp/english/index.html>

Japan Customs: Tokyo Customs Headquarters

Tokyo Kowan Godo Chosha 2-7-11 Aomi Koto-ku
Tokyo 135-8615
Teléfono: (81) 3-3599-6214
Correo electrónico: tyo-gyomu-sodankan@customs.go.jp
Página web: <http://www.customs.go.jp/english/>

Japan Tariff Association Head Offices

Nissenren Asahi Seimei Bldg.6F 3-4-2 Kanda-Surugadai Chiyoda-ku
Tokyo 101-0062
Teléfono: (+81)-3-6826-1430
Correo electrónico: info@kanzei.or.jp
Página web: <http://www.kanzei.or.jp/english/>

Statistics Bureau

19-1, Wakamatsu-cho, Shinjuku-ku
Tokyo 162-8668
Teléfono: (81) 3-5273-1132
Correo electrónico: toukeisoudan@soumu.go.jp
Página web: <http://www.stat.go.jp/english/>

Tokyo Chamber of Commerce and Industry

2-2, Marunouchi 3-chome, Chiyoda-ku
Tokyo 100-0005
Teléfono: (+81) 3-3283-7500
Correo electrónico: kokusai@tokyo-cci.or.jp
Página web: <http://www.tokyo-cci.or.jp/english/>



icex

Si desea conocer todos los servicios que ofrece ICEX España Exportación e Inversiones para impulsar la internacionalización de su empresa contacte con:

Ventana Global

913 497 100 (L-J 9 a 17 h; V 9 a 15 h)
informacion@icex.es

Para buscar más información sobre mercados exteriores [siga el enlace](#)

www.icex.es



icex España
Exportación
e Inversiones