

〈インタビュー〉三菱電機サウジ社 社長 松本 泉氏

## 安定成長下で拡大する インフラ市場

### —サウジ昇降機市場でトップシェア

建設中の国際金融都市



#### —サウジ進出の経緯は？

Mitsubishi Electric Saudi Ltd. (三菱電機サウジ社。以下 MELSA) の設立は前身会社に遡って 1978 年。

73 年にオイルショックが起きたが、石油価格が上がるということは中東諸国の収入が増えるということで中東にとって大きな経済成長のチャンスとなった。サウジでは 75 年から経済開発 5 カ年計画を始め、当社も大型の送変電プラントや衛星通信地上局を受注した。そのため、現地にて拠点を持った方がいいだろうということになった。もう 1 つ、アラムコという欧米系の石油会社が 78 年に国有化されたことで石油収入が国に入ることになり、ますます経済発展してインフラ整備が加速することが予想されたこともある。このあたりを見越して進出を決意した。

設立から 36 年が経過したが、サウジの安定した経済成長を背景として順調に業績を拡大してきた。

### 2005 年から現在までで倍販達成

#### —事業の概要は

当社の売上の大半はエレベータやエスカレータなどの昇降機事業で、販売規模は 150 億円を超すまでに成長してきた。ビジネスの大半はサウジ中心だが、隣国のイエメンとパキスタンにも一部売り上げがある。現地での生産はしておらず、営業部隊と据付部隊、保守サービス部隊で構成され、サウジ国内に支店が 5 カ所ある。従業員は 1200 人で、そのうち日本人は私を含めて 7 人いる。

2005 年ごろにさらに石油価格が上昇し、昇降機の販売台数は年間 1000 台を超えるようになった。石油価格がその後高止まりしたことから、さらに販売台数が加速し、現在では年間 2000 台に倍増、当社がトップシェアの 30% を占めている (当社有効需要による推定)。

サウジはここ数年建設ラッシュだが、今も良い経済状態が続いている。昇降機の引き合い台数も驚くほど大きな数字だ。やはりインフラ関係の地下鉄や空港拡張等や、病院、大学などの引き合いはすさまじく、この要求をどうこなすかが大きな課題になっている。スマートシティ構想も金融経済特区構想もあり、街を丸ごと新しくつくろうともしている。サウジは欧米系のデザイナーによるデザインのショールームと化し、奇抜でしゃれたデザインのビルが次々に建設され、街の景観は先進国の先を行っているかもしれない。

### コンセプトは安全、品質、快適

#### —中東地域のビジネスはどう進めているのか

昇降機事業において ETA メルコという会社が



(左) Sofitel Hotel エレベータ (MELSA 納入)