



高機能エアコンを地域戦略商品化 エコ意識の高い豪州でシェア拡大を目指す



MHIAAはシドニーに本社を置き、メルボルンなど各地の拠点を通じ、ビルや住居向けにエアコン製品を供給している。

地球温暖化対策として、世界で電気製品の規制が広がっている。それに伴い、今エアコン市場で注目を集めるのが、モータの回転速度を制御して効率的に電力消費を抑える“インバータ”だ。その普及率は日本では100%に近いが、欧州ではおよそ半数、米国においては数パーセント程度とまだまだ低い。そんな中、世界でもめずらしくインバータエアコンが販売台数の90%以上を占める国が、豪州だ。

先進の環境技術が 求められる豪州市場

世界有数の自然環境を有し、固有種も多い豪州。その恵まれた環境を守るため、国土の10%以上を国立公園や自然保護区として管理し、空港では生態系に配慮して厳重な検疫が行われている。また、エコツアーなど自然を資源にした観光業の従事者も多く、日頃から国民の環境意識が非常に高い。国としても2050年までに温室効果ガス排出量を2000年レベルの60%に削減する目標を立て、一般家庭にも協力を求めている。各家庭で節電志向が高まる中、エアコンも省エネ性能の優劣が目が向けられている。

そのような背景により、三菱重工は空調機器事業において豪州を全世界戦略上の重要国の一つと捉え、MHIAA^{*1}(Mitsubishi Heavy Industries Air-conditioners Australia)主導のもと商品企画・販売を進め、売上を年々伸ばしている。

豪州では今、エアコンをはじめとする電気製品に「MEPS(Minimum Energy Performance Standards)」と呼ばれる厳しい最低エネルギー消費効率基準が導入され、年々消費効率の高いエアコンへの需要は増大している。特にその基準を満たすインバータエアコンが市場の主役となり、技術力に優れた日系空調メーカーの製品が人気を集めている。とりわけ三菱重工は、ジェットエンジンの気流解析技術から得た独自設

計により、風量性能を高め好評を得ている。

さらに、これらの製品は日本で設計した後、生産・供給をタイの「MACO(Mitsubishi Heavy Industries - Mahajak Air Conditioners)」で実施。これにより、日本市場向けの高性能な省エネエアコンをベースに価格競争力をつけ、豪州や欧州、アジア各市場など世界各国に水平展開するグローバルモデルの供給体制を整備している。

^{*1}：シドニーに本社をもつ現地拠点。1999年に三菱重工の現地法人であるMHIAU(Mitsubishi Heavy Industries Australia)にて自社販売を開始、2008年に空調部門を同社から分離し設立された。豪州でのニーズの取り込み、世界各国での経験に基づくシーズを提供し、現地に根づいた販売促進・顧客開拓などを展開している。

地域戦略商品で 多岐にわたるニーズに応える

さらに三菱重工は、インバータエアコンをグローバルモデルとして水平展開する一方、マーケットインの手法で地域戦略商品も開発・投入している。

豪州は欧州や日本の住宅と比べ、一部屋あたりの面積が広い。そのため冷房・暖房能力が高く大型の壁掛型エアコンが好まれる。また、豪州の建築様式に合わせ、天井裏に室内機を据付けるダクト式エアコンも需要が伸びている。

これら「豪州向け」商品の開発は、MHIAAと日本の商品計画担当者・設計技術者らが現地の家屋を調査し、販売店や据付業者から生の声を取材しながら製品コンセプトを検討。あらゆる視点から地域のニーズをくみ取り製品開発へとつなげるという。

また、都市部の高層マンション、アパート向けに、3~4台の室内機を1台の室外機で制御する家庭用マルチエアコンも展開。これは建築物の外観維持を重視し室外機の設置箇所が制限される欧州市場からの発案商品であった。だが、マンション建設の加速を背景に豪州でも人気を集めている。このように地域のニーズをくみ取って製品化し、それを国を越えて販売することで世界市場に、新技術やアイデアを提案するシーズ提供型商品の拡販体制を構築している。

国内最大手のアクトロール社と 協力し販売網を拡大

こうした事業活動の中、MHIAAは2003年から空調・冷凍・冷蔵機器の卸売サプライヤーで豪州国内最大手である「アクトロール社」とパートナーシップを締結、取引を続けている。同社は、エアコンはもちろん機器据付に欠かせない配管材料、冷媒、アクセサリまで全てをそろえ、国内に巨大な販売ネットワークを有す。取り扱う製品レンジや顧客層も幅広く、家庭用・商業用ともに各地域のニーズを満たした質の高いソリューション提供を追求している。

エアコン機器販売が主体となるMHIAAにとって、このような事業形態をとるアクトロール社は互いに利益を享受できる理想的なパートナーだ。三菱重工のエアコンは技術や機能でユーザーから高い評価を得ている。その信頼性の高さに、「小売販売店や据付業者が必要とするものは全てそろえ」アクトロール社の“One-stop-shopping”という利便性が加われば他社に勝る大きな強みになる。さらに販売面では近年、アクトロール社向けに専用モデルの投入も開始。単なるサプライチェーンの関係に留まらず、今後も拡販協議を続けていく。

エアコンの環境性能は今後も購買時の重要ポイントであり、世界トップレベルを誇る日本の省エネエアコンへの期待は益々高まっていくだろう。こうした中で、三菱重工はエアコンにおいて幅広い製品レンジ・環境対応製品を提供し、MHIAAを通じて現地パートナー・アクトロール社の販売網を味方に、さらなる事業の拡大を成し遂げていくだろう。



ダクト式エアコンは1カ所からの空調になる壁掛け式に比べ、分散して空調できるため近年需要が伸びている(豪州向けダクト機FDUAシリーズ)。



信頼性と省エネ技術を備えた 人気ブランド

創業以来、60年を経て私たちアクトロールは、冷凍・冷蔵機器やエアコンを取り扱う国内最大手の卸売販売業者へと成長しました。その間、三菱重工とは10年以上前から密接なパートナー関係を築き、共にマーケットシェアを拡大しています。取引開始当時から三菱重工の省エネ技術は先進的であり、高品質なエアコンを安定供給できる点にも注目していました。そして今では三菱重工こそ、エアコンのトップブランドだと思っています。

現在、アクトロールでのエアコン事業は家庭用・商業用ともに堅調な成長を続けています。需要拡大とともに私たちは販売戦略上、製品レンジの拡充・強化をポイントに掲げています。極めて多様な気候に起因する、オーストラリアの幅広いニーズに適合する製品展開。それを可能にする三菱重工は、私たちにとって強力なパートナーです。特に今、商業用のエアコン市場において急成長するダクト式エアコンで、シェア拡大を図るべくレディーメイド製品の販売戦略を共に進めています。

また、エネルギー消費基準の厳格化も、両社にとって追い風となりました。私たちは、現在の基準に準拠するだけでなく、将来予測される規制強化に対しても一丸となって対策を立てています。今後も、省エネ志向が高まるマーケットでさらなるシェアを獲得できると考えています。

私たちの取り扱うエアコン製品は、三菱重工製が大部分を占めており、もちろんトップブランドとしてお客様にも推奨しています。しかし私たちが言うまでもなく、三菱重工のエアコンはお客様からの評価が非常に高いのです。「目を見張るほど高性能な省エネエアコンを予算内で購入できる」という喜びの声が特に多く、リピーターも増加しています。三菱重工は、その技術力と信頼性の高さで、今日では人気のエアコンブランドとしての地位を築きました。そしてこれからも先進の省エネ性能を提供し続け、市場における成長率をさらに高めていくことができると我々は確信しています。

Actrol
National Sales and Marketing Manager

アクトロール
ナショナルセールス・マーケティング
マネージャー

Andrew Leach
アンドリュー リーチ