特別インタビュー

アトラスコプコ　コンプレッサ事業本部長
イニャス・キャッパーンス氏に聞く

スウェーデンに本拠を置く産業機械メーカーのアトラスコプコグループは、1873（明治6）年に設立。現在、グループ全体で5万3000人の従業員を有し、全世界180ヵ国以上の国々にコンプレッサ関連、真空機器、建設機械、産業機器の製品とサービスを様々なブランド名で提供している。売上高は150億ユーロ。そのうち43％（66億ユーロ）をコンプレッサ事業が占める。

コンプレッサは1904年から生産を開始。その中でもスクリュコンプレッサについては56年に世界で初めて開発、製造販売したことで知られており、現在の売上高ベースでのグローバルシェアは世界トップレベル。日本法人は79年に設立し、現在は東京都港区に本社を構える。

その日本法人で、2022年からゼネラルマネジャー（コンプレッサ事業本部長）を務めるイニャス・キャッパーンス氏に会い、日本市場における印象と今後の戦略などについて話を聞いた。

――アトラスコプコに入社した経緯とこれまでのキャリアについて

「大学卒業後、1989年にベルギーのアトラスコプコに機械エンジニアとして入社した。アトラスコプコの先進的なエアコンプレッサの設計と開発に携わりたかったのが志望した理由で、入社後はエンジニアリング部門に7年間勤務した後、マーケティング部門に異動。その後、フランス（鉄道用コンプレッサの製造）、ギリシャ、オーストラリア、インド、フランスでゼネラルマネージャーとして海外勤務し、22年より日本にゼネラルマネージャー（事業本部長）として赴任した」

――日本のコンプレッサ市場について

「日本法人にはセールスエンジニアとサービスエンジニアで構成される190人の社員が所属しており、日々営業・サービス活動を行っている。しかしコンプレッサについては数十年来、広範な販売チャネルと強力な取引関係を確立してきた伝統的な日本メーカーが強く、市場を占めているのが現状で、残念ながら現状のシェアは低い。

ただ、顧客は多くの場合、旧来からの関係に基づいて中間業者である代理店を通じて購入するが、このようなプロセスでは、顧客は購入する製品の性能や

エネルギー効率武器に市場拡大目指す

二酸化炭素排出量に必ずしも注目していない。確かに品質とサービスは良く、日本の顧客からの高い期待に応えているが、それはあくまでも日本市場に限定されたものだ。

その点、アトラスコプコの先進的な製品群は日本の顧客にとって、特に省エネの観点で多くのチャンスとメリットを与えることができると考えている。日本政府は2050年にカーボン・ニュートラルを達成するという計画を立てているが、日本の大企業がカーボンニュートラルを重視し始めたのは政府が目標を示してからで、ヨーロッパほど浸透していない。中小企業に至ってはライフサイクルコスト（LCC）全体を見ずに、主にイニシャルコストを重視しているように感じる」

――前述されたように、日本市場はコンプレッサだけでなく、機械関係のほとんどが価格、品質とともにサービスを重要視している

「私もサービス（メンテナンス）に関しては、日本では顧客の期待が非常に高いという印象がある。特に中小企業では、サービスプロバイダが必要なスペアパーツを持って即日現場に到着することを期待している。そこで日本法人では、このような顧客の期待に応えるために業務を適応させた。サービス拠点の川崎事業所ではスペアパーツの在庫を5倍に増やしたほか、アトラスコプコ製品のトレーニングを受けたサービスディーラーのネットワークを構築し、緊急部品の在庫を確保している。サービス技術者は85人で、継続的にチームも拡大しており、各技術者の迅速な自律性を高めるため、工具やサービス車にも投資している。これにより、顧客へのサービス品質を高めている」

――競合他社のコンプレッサと比較した時の優位性は

「研究開発への大規模な投資により、アトラスコプコはコンプレッサのエネルギー効率で主導的な地位を占めている。このことは、22年に「GA VSDs」（給油式インバータコンプレッサ）、23年に「ZR200―355VSD+」（オイルフリーインバータコンプレッサ）が日本産業機械工業会（JSIM）の定める優秀製品賞を受賞したことでも明らかだ。JSIMには日本の主要なコンプレッサメーカーが会員として参加しているが、その中でアトラスコプコが2年連続で優秀製品賞を受賞したことを大変誇りに思う」

――エネルギー効率を向上させる主な要因は

「コンプレッサは産業で使用されるエネルギーの10～12％を占めているため、工場が二酸化炭素排出量を削減するために最初に検討する項目のひとつだ。そのため、アトラスコプコでは顧客の工場で空気需要と電力消費量を測定する省エネ診断を実施している。これに基づいて、最新のコンプレッサを使用した場合の省エネシミュレーションを実行することができる。アトラスコプコは最先端の可変速駆動（インバータ駆動）コンプレッサの製品ラインアップを取り揃えており、第1世代の「VSD」は当時の固定速機と比較して約35％の省エネを達成した。そして第2世代の

直販と併せ、販売店網の充実も図る

「VSD+」、第3世代の「VSDs」と進化させることで、今では50～60％の省エネを実現している。加えてエア漏れ診断により、エア漏れで失われる電力を5～20％節約できるほか、中央制御装置のオプティマイザーとイコライザーは、複数のコンプレッサの稼働を最適に調整することで、3～10％の省エネが可能だ。さらにエアネット配管システムにより2～10％、コンプレッサ内蔵ドライヤーは4％、UDフィルターは圧力損失の低減により1％のエネルギーを節約することができる。また、エネルギー回収システムによりコンプレッサ排熱の最大94％を回収し、85度までの温水として75％、温熱として94％再利用できる技術もある。このように、当社のコンプレッサが実現する省エネの可能性は無限大だといえる」

――市場シェア拡大のための戦略は

「大規模な産業では、アトラスコプコは長年、オイルフリーコンプレッサ『Zシリーズ』で成功を収めてきた。同製品については市場でのプレゼンスを高めるため、直販チームを拡大し、新規顧客の開拓に積極的に取り組んでいる。また、遠心式コンプレッサ、ヒートレスドライヤ、窒素生成装置の販売も強化している。

中小企業向けには、日本全国をカバーする販売・サービス代理店網を構築している。23年に正規販売代理店を拡大したが、今後も年間10社ずつ増やすことを目標に販売ネットワークを拡大していく予定だ。アフターサービスについても、サービスエンジニアを継続的に募集して充実させる。

物流面では、前述したように在庫を5倍に増やしたスペアパーツについて、午前11時までの注文は当日発送する態勢を整えた。日本の顧客の高い期待に応え、日本メーカーのサービスレベルに合わせ、1日でパーツをお届けすることができる」

――中長期的な目標は

「アトラスコプコは圧縮空気のグローバルマーケットリーダーであり、日本でもマーケットリーダーになりたいと考えている。この目標を達成するために、複数年にわたる計画を立てている。私たちの製品群は日本の産業、そして日本という国の成功と発展に貢献することができると信じている。今後も多くの新しい日本の顧客にお会いできることを楽しみにしている」

Atlas Copco アトラスコプコ株式会社
sales.ct@jp.atlascopco.com
コンプレッサ事業本部
東京都港区芝公園1-1-1住友不動産御成門タワー8階