

アメリカ案件25年 その実績と展望

山本 昭夫 車両事業本部長

2008年、近畿車輛がアメリカ案件を手がけはじめてから、四半世紀の節目を迎えた。改めてこれまでの当社のアメリカにおける取組みを振り返るとともに、今後の方向性などについても述べていきたい。

アメリカへの進出

1980年代、当社の主要顧客のひとつであった国鉄は経営状態が悪化しており、国内市場の先行きは不透明な状況にあった。当社は当時エジプトから路面電車の受注を大量に抱えていたが、さらなる操業度の安定を確保すべく、新たに将来性が見込めるアメリカ市場に進出することを決断した。

当時アメリカでは伝統ある現地車両メーカーが相次いで撤退していたため、当社をはじめ海外の車両メーカーにとっては商機が広がっていた。また自動車社会のもたらす公害、エネルギー、交通渋滞の問題解消を目指した鉄道の見直しが行われ、連邦政府からの資金援助が拡大していた。

この状況のなか当社は、将来性を見込めるLRV(Light Rail Vehicle・軽量電車)に受注のターゲットを絞り、伊藤忠商事殿の協力を得ながら市場開拓をスタートさせた。

いざ、ボストンへ(1983～)

社内で専門チームを立上げ試行錯誤を重ねた後、1983年にボストンのマサチューセッツ港湾運輸公社(MBTA)よりはじめて50両の2車体連接構造LRV(連接構造の場合、1編成車を1両とよぶ)を受注したが、成約時には社内準備も十分ではなく、喜びよりもむしろ戸惑いの感が強かった。

早速、ボストンに事務所を開設し、多くのスタッフを現地に出張させ、アメリカ基準による設計を進め、パイアメリカン法に基づきアメリカ製部品50%(現在は60%)以上の調達や車両の現地組立てなどの仕事に取り組んだが、

どれをとってもはじめてのことばかりで苦勞の連続、それに伴い工程遅延、重量超過、工数増大、コスト増など多くの問題を引き起こした。

その上、1985年のプラザ合意による急激な円高が追い討ちをかけ、当社もまた巨額の為替差損を被る事態となった。

ボストン案件は当社にとって大きな痛みをもたらしたが、救いとなったのは顧客からいただいた高い評価と、やればできるという自信であり、アメリカ市場の法的、経済的、技術的リスクに対応できるスタッフが多数育ったことである。

近畿車輛を『どのような難題にも責任回避せず、真摯な態度で対応するメーカー』と高く評価したMBTAは、アメリカ各都市いずれの鉄道からの問合せに対しても日本メーカーの納期遵守、高品質を説明していただき、多くの鉄道が安心してわれわれと商談を進める系口になった。当社は、MBTAから第1次50両に引続き、第2次50両を受注、さらに第3次20両の受注ではじめて黒字化することができ、時代の変遷を実感させられた。

ダラス向け高速LRVと 70%低床LRVの納入(1993～)

ボストンに引続き、1993～2005年にかけてダラス高速輸送公社(DART)へは最高時速が約100km/hの2車体1連接構造の高性能電車を115両納入した。この電車は現地ではすこぶる好評で、輸送需要の増大に伴い2車体の中間に低床構造の車体を挿入し、3車体2連接車へと増強されることとなった。現在これに対応するための中間車115車体を製作・納入中である。さらに、本年DARTより3車体2連接の完成車の追加発注(25両+オプション¹⁾23両)をいただいた。

ニュージャージー案件以降は、3車体2連接で70%低床構造²⁾の車体を開発し、図1のように相次いで納入している。2008年3月期には、当社がアメリカへ納入した

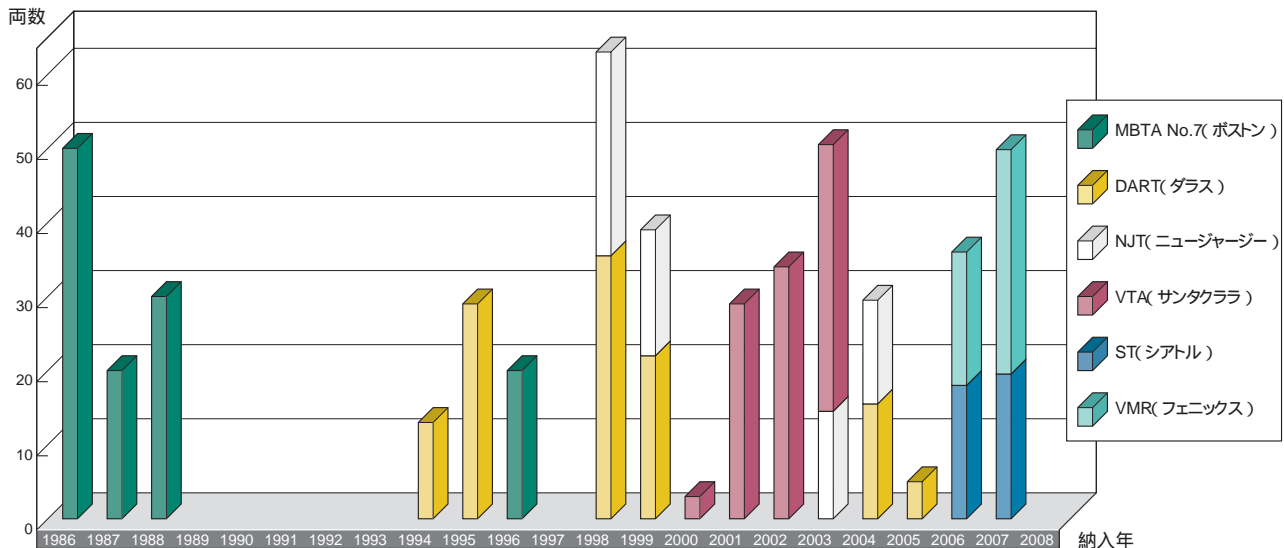


図1 アメリカ向けLRV納入両数の推移

LRVの両数累計は、約500両に達した。

ボストンMBTA向け	120両	1986～1996
ダラスDART向け	115両	1994～2005
ニュージャージーNJT向け	73両	1998～2004
サンタクララVTA向け	100両	2000～2003
シアトルST向け	35両	2006～2007
フェニックスVMR向け	50両	2006～2007

今後の展望

当社のアメリカにおける拠点は、当初ボストン現地事務所としてスタートし、その後順調に売上を伸ばして組織を広げ、今や現地法人であるKINKISHARYO(USA)INC.へと改組。現地スタッフ数は約90名を数えるまでに成長し、今日では本社の連結決算に大きく貢献している。

当社はニュージャージーとフェニックス案件で車両製作のみならず、保守業務も併せて請け負っており、このこともまた売上高の向上に大いに貢献している。

特にニュージャージー案件においては、開業当初から「DBOM」というDesign(設計)、Build(土木・建設・車両製作)と20年間のOperate(運行)、Maintain(保守)をもふくんだ契約を結んでいる。

このようなDBOMやフルターンキーといった形態による契約は、今後アメリカで新規建設されるLRTプロジェクトにおいて適用される可能性があるため、当社としては顧客仕様と応札手続上のあらゆる要請にも対応できるよう研さんに努め、現地スタッフの能力向上に努めていきたい。

今日、当社の売上に占める海外案件の割合の伸びは著しい。とりわけアメリカ案件については、今後ますますその重要性が高まることであろう。アメリカ現地法人子会社を、今後当社の国際戦略上のより一層重要な拠点として位置付け、さらなる体制の強化をはかっていきたい。

さきにも述べたが、当社にとって最も重要なのは、顧客重視の姿勢を貫き、顧客に満足され、ご利用される方からも愛される「メイド・イン・ジャパン」の信頼性と品質を維持・向上することにある。

アメリカ市場では先人たちが奮闘し、これまで『LRVにおけるリーディングカンパニー』と評価されるまで積み重ねてきた実績を胸に刻み、持てる資源と能力の限りアメリカLRVの進化に尽くしていきたい。

現在のアメリカでは、環境破壊、原油価格の高騰、さらには金融不安にも端を発した自動車社会に対する反省からクルマ離れの動きもみられる。これをただ追い風とするのみならず、今後当社としては、アメリカにおける都市公共交通機関としてのLRVの普及において重要な役割を担い、過去に納入実績のある顧客とも密に接し、さまざまな関係先とも手を取り合い、新たなLRTシステムの開拓に参画し続けたいと考えている。

これまでご愛顧をいただいた厚い評価を足がかりに、さまざまな側面から顧客のニーズを掘り下げ、アメリカ市場における近畿車輛の存在を確固たるものとしていく所存である。

- 1 オプション：追加発注権に伴う契約
- 2 70%低床構造：床面積の70%が低床