

グローバルな成長の牽引役を期待して、シンガポールで展開するパナソニック

パナソニック株式会社 代表取締役社長

大坪文雄 氏



写真提供:パナソニック社

Q1 大坪社長は、長年にわたりシンガポールでのビジネスを推進されてきましたが、ご自身とシンガポールとの関わりについて教えてください。

40年前に入社して以来、振り返ると約10年毎にシンガポールと関わる出来事があり、深い縁を感じます。まず、1979年の初の海外出張先がシンガポールでした。そして1989年には、製造会社(旧シンガポール松下無線(株): MESA、現パナソニックAVCネットワークス・シンガポール(株): PAVCSC)の社長として赴任し、5年半をシンガポールで過ごしました。また、2000年にはパブリック・サービス勲章を、今年の1月にはパブリック・サービス・スター勲章を、ナザン(Nathan)前大統領から頂く栄誉を得ました。さらに今年からEDBの国際諮問委員会のメンバーにもなり、微力ながらシンガポールの発展に少しでもお役に立てればと願っています。

Q2 Panasonicがシンガポールに進出することになった経緯と、現在の体制についてお聞かせください。

シンガポールへの進出は1970年代にまで遡ります。当時ニクソンショック(71年)後の円高の影響もあり、当社は戦略的に再輸出生産拠点の展開を推進しました。その第1号が1972年設立のシンガポール松下電器(現PRDS)で、ここで輸出用コンプレッサーを生産するのを目的としていました。以降、マレーシアへのエアコンや電子部品の工場などの進出に続き、1977年にはシンガポールでの旧MESA(現PAVCSC)設立となったわけです。現在では、シンガポールにおいてパナソニックグループ17社が、地域統括・製造・販売・R&D・物流面などで積極的にオペレーションを展開しています。

Q3 今回シンガポールの公共住宅を対象にしたエナジーソリューションの開発と実証プロジェクトが発表されましたが、プロジェクトの概要とシンガポールで行うに至った経緯、ならびに今後のスマートシティ構想への期待についてお聞かせください。

プロジェクトでは、ブングルエコタウンにある住宅開発局(HDB)が供給する集合住宅において、
・太陽光発電(PV)とリチウムイオン電池の連携によるエネルギーの地産地消
・ホームエナジーマネジメントシステム(HEMS)を使ったエア

コン制御による家庭での省エネ推進

の2つのテーマで実証に取り組みます。実証期間は2年間の予定です。

シンガポールは、太陽光発電などの再生可能エネルギーの導入に熱心なうえHEMSのような新しい技術の導入にも積極的で、環境に対する先端的な取り組みをされている国ですので、当社としてもその発展のお役に立てれば幸いです。

今後のスマートシティ事業については、ブングルエコタウンを起点に、シンガポール全土をはじめ東南アジアなど熱帯・亜熱帯地域各国にわたるエナジーソリューション事業として、大いに拡大していきたいと考えています。

Q4 シンガポールでビジネスを行う意義と、今後のPanasonicのシンガポールに対する期待についてお聞かせください。

私は、シンガポールでの勤務を通じ、異なる文化を有する人々と入り交じりそれぞれの文化や意見を尊重することの重要性を教わりました。多様性が重要視される時代にあって、人々が入り交じって全体の付加価値を高めていくことが社会的コンセンサスとなっているシンガポールの存在感は、これからもますます増してくると思います。

今後、当社でもインドや東南アジアへの物流が増える見込みですので、調達、物流の中核機能の一部をシンガポールに移すなどしてアジアでのオペレーションを強化し、グローバルな成長を牽引する役割を果たしてもらいたいと考えています。

Q5 アジア市場に関する大坪社長のご見解をお聞かせください。

現下のグローバルな事業環境を鑑み、日本の再生、生き残りということを考えれば、当社に限らず多くの日本企業にとって、アジアと共に成長することが重要です。

アジアは、シンガポールのような最先端を走る先進国から、速いペースで成長を続ける新興国やさらにその次の成長国となる可能性を秘めた国で形成されており、その多種多様な市場、発展段階に応じた当社の貢献が求められていると思っています。

アジアの成長をとりこんだ経営が、当社のグローバル市場におけるさらなる発展のために不可欠と考えています。