

# 寸言

三井物産エアロスペース株式会社  
代表取締役社長

内田 好治



## MBA：専門商社としての役割について

弊社は、三井物産株式会社が1952年に米国Bell Helicopter Textron社の販売総代理店として活動開始したヘリコプターの輸入物流事業を主体に分社し1982年に創立され、その後業容を拡大して参りました航空宇宙防衛分野の専門商社で、取引先の皆様からは「MBA」とか「物産エアロ」といった愛称で呼ばれています。

この分野において商社の典型的な役割は何かと聞けば、海外メーカーの販売代理店となって最終需要家である官公庁に対する製品のマーケティング、ライセンス国産化に向けた本邦製造家との技術援助契約の仲介斡旋、並びにこれら新規事業に伴う完成品や量産用及び維持整備用部品の輸入販売（或いは買付）業務などのサービスを思い浮かべる方が多いかと思えます。実際、弊社はBell社以外にも、Lockheed Martin社（防衛電子機器）、Alcoa-Howmet社（航空エンジン用精密鋳造品）、FLIR Systems社（赤外線暗視装置）、Dassault Falcon Jet社（ビジネスジェット機）などの米国企業、並びに伊国AgustaWestland社（中型ヘリコプター）やイスラエル企業（セキュリティシステム）などの代理店業務を発展させて来ております。

私共も30年来画一的に業務を行ってきたわけではなく、お客様に対して付加価値を提供し、意義のある「良い仕事」をしているのか、と自問自答して参りました。研究開発→製造

→販売→アフターサービス→転売、或いは訓練→運用→退役など弊社が何らかの形で関与し得る製品の一生（Value Chain）を見て、単なる輸入販売代理店に留まらず貢献する総合サービスプロバイダーを目指しております。例えば、ヘリコプターの開発投資に参画し、日本のneedsに適合する仕様を設計に反映するよう働き掛けることもあります。また、AOG体制の構築、FLIR製品の整備センター設立、枯渇部品の一括調達に伴う在庫管理機能の提供などにより、装備品の長期に亘る運用が少しでも円滑となるような取組も行って参りました。

弊社の将来の「在り姿」はどのようなでしょうか。この分野において当面欧米諸国の先進性が維持されているとすれば従来型の代理店機能を引続き御活用頂くことは多いと思えますが、武器輸出三原則等の見直しによる国際共同開発・生産という双方向の商流における新たなビジネスモデルの創出や弊社の原点であるヘリコプター業界の発展と共に成長する事業の構築といった命題を認識しております。「機能なくして仕事なし」、「投資なくして収益なし」、「RiskなくしてReturnなし」、「コンプライアンスなくして仕事なし」の心構えで、公共の益に寄与し、航空宇宙分野において安全で豊かな社会の実現に貢献致したく、引続き宜しくお願い致します。