

平成 21 年度 補正 地域企業立地促進等事業費補助金
地域産業集積海外展開支援事業「中部地域航空宇宙関連産業海外展開支援事業」

「ファンボロー・エアショー2010」出展支援事業

報 告 書

平成 22 年 8 月

「ファンボロー・エアショー2010」出展支援事業実行委員会

目 次

1. 事業の目的	1
・ 航空機産業と中小企業	
・ シャレーの必要性	
2. 実行委員会の立上げと航空宇宙産業フォーラム(JAIF)	2
・ 全国ネットでの事業展開	
3. 事務局組織と機能強化	3
・ 事務局組織	
・ 事業計画及びスケジュール	
・ 出展会場設営・装飾	
・ 海外企業・クラスターとの事前予約	
・ 参加企業PR資料の作成	
・ アドバイザーによる企業PR資料等のブラッシュアップ	
・ 旅行手配	
・ エアショー入場券手配	
4. 参加企業、商社および支援機関	5
5. JAIF の活動	6
6. 今後の活動に向けてのアンケート調査および分析結果	8
7. 今後の活動に向けての改善すべき点	15
8. 収支決算	16
9. 総括	17

資料① 「ファンボロー・エアショー2010」出展支援事業・事業計画書及び実行委員会規約

資料② JAIF ロゴマーク

資料③ 現地事務局スタッフ

資料④ JAIF シャレー及び会場内写真

資料⑤ JAIF 参加企業・商社・支援機関リスト

資料⑥ JAIF 活動記録

資料⑦ JAIF アンケート用紙

別冊 JAIF Aerospace Industry Guide

1. 事業の目的

航空機産業と中小企業

航空宇宙産業を我が国の主要産業の一つとするためには、欧米先進諸国に比し著しく低い世界シェアを拡大していく必要がある。このためには、MRJ等の国産旅客機の開発・事業化促進と共に、海外メーカー等からの受注拡大を促進することにより、同産業の裾野拡大を図ることが重要であり、とりわけ同産業を支える中堅・中小部品メーカー等が海外メーカーからの直接受注を促進していくことが重要である。

特に、世界の航空機産業は国際共同開発及び国際調達が進展しており、ボーイング社、エアバス社等の海外機体メーカー及び Tier1 メーカーでは、中国等のアジア圏、メキシコ、東欧等からの部品調達を推進しているところであるが、これら新興国の台頭により国際競争が激化している一方で、我が国航空機部品産業の高度な技術力に着目し、日本企業からの部品調達拡大に向けた動きもあるなど、中堅・中小部品メーカー等が海外メーカーとの直接取引を図るチャンスにある。

しかしながら、現状では、海外メーカーと直接取引している国内中堅・中小部品メーカー等は少数で、大多数の中堅・中小企業は国内機体メーカー等からの請負・外注が中心であることから、自ら海外販路開拓を行った経験がなく、商談の場の設定、プレゼン能力等のノウハウがない等の課題があり、意欲と能力があっても踏み出させないのが実状である。

このため、地域関係者(国、地方自治体、産業界、航空宇宙産業振興機関等)が連携し、地域を挙げて世界市場に打って出ていくことが有効である。

こうしたことから、関東、中部、近畿及び中国の各経済産業局、(社)中部航空宇宙技術センター(C-ASTEC)等が中心になって、平成 21 年 6 月に開催されたパリ・エアショーにおいて、我が国航空機部品産業の海外市場拡大を目的に、各地域の中堅・中小企業の出展支援を行い、海外航空機関連クラスターの活動の一端を知る機会を得るとともに、海外企業とのミーティングに参加した企業の一部においては、帰国後、守秘義務契約を結び、契約に向けて交渉を重ねる等、一定の成果を得られたことから、引き続き、海外エアショー等活用による、海外関係者とのマッチング機会の提供を求める声が多く寄せられた。

このような要望をもとに、海外販路開拓に意欲があり、かつ、海外メーカーと直接取引を行う能力を備えた中堅・中小部品メーカー等を主な対象に、平成22年7月のイギリス・ファンボローエアショーへの出展・商談開催支援を地域関係機関が連携して、参加企業と海外企業・関係者との新たなマッチング機会の創出を図ることとした。

また、当該事業を通じ、国内中堅・中小部品メーカーの海外販路開拓のノウハウ蓄積を図ると共に、海外メーカーとの繋がり及び受注獲得に結びつけることを第一の目標とし、併せて、海外航空宇宙関係クラスター機関等と交流を図り、海外とのアライアンスを強化、今後の国内企業海外販路開拓のための環境整備を図ることを第二の目標とした。

シャレーの必要性

平成 21 年 6 月に開催されたパリ・エアショーにおいては展示ブースを借り上げて、各地域の参加中堅・中小企業の出展支援を行ったが、海外企業等とのミーティングの面ではエリア的に充分ではなかった。今回のイギリス・ファンボローエアショーでは、昨年度の反省事項を考慮して、現地会場での海外企業とのマッチング及び海外航空宇宙関連クラスターとの交流等をより広範囲に且つ円滑及び効率的に実施出来るよう、より広い会場としてシャレーを借り上げ、活動の場所を提供することとした。

2. 実行委員会の立上げと航空宇宙産業フォーラム(JAIF)

全国ネットでの事業展開

平成 20 年 4 月、中部経済産業局は航空宇宙産業の集積する中部での航空宇宙産業のさらなる結集・集積、新規参入を支援する場として「航空宇宙産業フォーラム」を立ち上げ、産学官を挙げて支援することになった。本フォーラムを推進する推進会議は地域の産学官の代表からなり、(社)中部航空宇宙技術センター(C-ASTEC)会長 川口文夫氏を座長として、フォーラムの活動に対して方向性を与える支援・助言等を行っている。平成 21 年度にはグレーターナゴヤイニシアティブ協議会(GNIC)、東海ものづくり創生協議会等と連携してパリエアショーに参加し、中小企業の展示出展とビジネスマッチング支援等を実施した。

パリエアショー参加は小規模であったが、2~3 の中小企業の海外販路拡大に結び付き、海外の大手航空機関連産業が日本の高度技術に関心の高いことが確認された。それを受けて、フォーラムは、中小企業の新たなビジネスとして海外からの受注を前提としたファンボローエアショーへの参加の是非を打診した。一方、経済産業省は平成 21 年度補正予算で地域産業集積海外展開支援事業を展開し、「中部地域航空宇宙関連産業海外展開支援事業」を実施することになり、フォーラムの打診に応えることとなった。

平成 22 年 3 月 11 日ファンボローエアショー2010 出展支援事業実行委員会準備会を開催し、シャレーを借り、海外販路開拓に意欲があり、海外メーカーと直接取引可能な中堅・中小の航空機部品メーカー、工作機械等装置メーカーを支援対象として、経済産業省、GNIC 等に加え、参加地方自治体・支援機関及び企業からの負担金で実施することになった。実行委員会の構成は経済産業局、地方自治体、経済団体、支援機関等を構成メンバーとし、事業の企画・立案、参加企業の募集、参加準備、現地支援等を行うことになった。実行委員長は川口文夫フォーラム推進会議座長とし、事務局は C-ASTEC と GNIC が担うことになった。詳細は資料①の「ファンボロー・エアショー2010」出展支援事業・事業計画書及び実行委員会規約を参照。

3 月末に、産学官からなる欧州ミッションを派遣し、ファンボローエアショー事前調査を目的の一つに掲げて、エアショー主催団体(英国 ADS)等を表敬した。

「航空宇宙産業フォーラム」は中部における航空宇宙産業振興の推進に貢献するものであるが、今後の活動には、中部にこだわることなく、オールジャパンで推進することのできるものとの共通認識がある。海外のエアショーに参加するに当たっては、国名が必要であることからファンボローエアショーの参加に当たっては「日本航空宇宙産業フォーラム」として登録することにし、「Japan Aerospace Industry Forum」を登録した。通称を「JAIF」で統一することにし、6 月 18 日に実行委員会で承認した。JAIF ロゴマークは資料②のとおりである。

3. 事務局組織と機能強化

次のとおり、実行委員会の事務局組織を GNIC 及び C-ASTEC で構成し、各地方経済産業局等と連携する体制とした。更に、事務局の活動を強化するために、専属のメンバー1名を新たに雇用・配置すると共に、アドバイザー（地域連携マネージャー）3名及び専門家2名の委嘱を行い、参加企業支援を行える体制を強化した。（資料③「現地事務局スタッフ」参照）
また、現地での活動を円滑にするため、管理体制・緊急連絡網を作成した。

事務局組織

実行委員会事務局体制

【C-ASTEC】 専務理事 --- 技術企画部長 --- { 専属メンバー
地域連携マネージャー×3名
専門家×2名

【GNIC】 ジェネラルマネージャー --- シニアコーディネータ

事業計画及びスケジュール

実行委員会の構成メンバーにより、本出展事業に係わる事業計画書を作成し、下記の委員会活動を行った。

- 10.03.11 「ファンボロー・エアショー2010」出展支援事業実行委員会準備会開催
- 10.03.29 平成 21 年度地域企業立地促進等事業費補助金（地域産業集積海外展開支援事業）
交付決定通知
- 10.04.01 平成 21 年度地域産業集積海外展開支援事業「ファンボロー・エアショー2010」出展支援に係る外注業者募集（HP）
 - ・シャレー会場装飾関連
 - ・現地通訳関連
- 10.04.15 平成 21 年度地域産業集積海外展開支援事業「ファンボロー・エアショー2010」出展支援に係る外注業者決定
 - ・シャレー会場装飾関連→フジアール
 - ・現地通訳関連→JETRO 名古屋
- 10.06.18 「ファンボロー・エアショー結団式」開催（ホテル キャッスルプラザ）
企業 23社 31名、商社 3社 7名、支援団体 12団体 45名
報道機関 10社 13名
「実行委員会連絡会」開催（ホテル キャッスルプラザ）
 - ・事業計画書の承認
 - ・ファンボロー・エアショー会場等の現地情報
 - ・シャレーレイアウトの概要
 - ・ビジネスマッチング等のシャレー予約状況
 - ・意見交換等

- 10.07.07 JAIF 参加企業パンフレット(JAIF Aerospace Industry Guide)完成・現地会場へ発送
- 10.07.09 参加企業説明会及び実行委員会開催 (ウインク愛知)
 - 企業 29社 50名、商社 3社 6名、支援機関 13団体 34名
 - ・シャレー予約(アボ)状況
 - ・参加者情報
 - ・会場アクセス要領(往復チャーターバス、鉄道等)
 - ・会場入場パスの確認
 - ・収支予算
 - ・意見交換等
- 10.07.17 現地 JAIF シャレーの確認及び引渡し/出展準備
- 10.07.19 「ファンボロー・エアショー2010」トレードデー/セミナー等開催
- 10.07.20 「ファンボロー・エアショー2010」トレードデー/セミナー等開催
- 10.07.21 「ファンボロー・エアショー2010」トレードデー/セミナー等開催
ブリストル大学訪問
- 10.07.22 「ファンボロー・エアショー2010」トレードデー/セミナー等開催
- 10.07.23 「ファンボロー・エアショー2010」トレードデー/セミナー等開催
スネクマ社訪問
- 10.07.24 「ファンボロー・エアショー2010」パブリックデー/シャレー撤収準備
- 10.07.25 「ファンボロー・エアショー2010」パブリックデー/シャレー撤収及び引渡し

出展会場設営・装飾

借り上げた出展会場(シャレー)の装飾を行うために、C-ASTEC のホームページを活用して、公募方式による業者選定を行ない、(株)フジアルを選定した。選定業者とは数回の打合せを行い、出展会場を作り上げた。(資料④シャレー及び会場内写真参照)

海外企業・クラスターとの事前予約

参加企業の現地でのビジネスマッチングを会期中有効に遂行出来るよう、各支援機関と連携して、各国大使館、航空宇宙クラスター及び海外企業と事前にコンタクトを取り、現地シャレーでのミーティング及び出展企業ブース訪問等のスケジュールを可能な限り設定した。

参加企業PR資料の作成

出展参加企業の現地会場でのPRの一環として、1ページプラン(英文・和文)の企業資料をまとめ、パンフレット『JAIF Aerospace Industry Guide』を作成した。(別冊参照)

JAIF シャレーで開催されたセミナー、レセプションをはじめ、参加企業による訪問先でのミーティング等にて配布した。

アドバイザーによる企業PR資料等のブラッシュアップ

参加企業31社を3グループに分け、それぞれのグループ担当のアドバイザー(地域連携マネージャー)をアサインし、個別指導により、企業 PR パンフレット資料(上記『JAIF Aerospace Industry Guide』)及び現地でのビジネスミーティング等に使用するプレゼン資料等の内容をブラッシュアップし、各企業の特徴、強み等をよりアピールできるよう支援した。

旅行手配 - 近畿日本ツーリスト 虎ノ門公務旅行支店

参加者の便宜を図るため、エアショー開催期間中のトレードデー(7/19-7/23)を中心にツアーを

設定した。

エアショー入場券

- ・入場券の種類: Exhibitor Pass @99 ポンド
Daily Ticket @28 ポンド

・参加企業: 各参加企業を JAIF の”Stand Sharer”(シャレーの共同出展者)として登録することにより、各参加企業にて直接申請・購入可能とした。

・支援団体: Exhibitor Pass を JAIF 事務局にて一括申請・購入し、協力金負担機関については、相当分のパスを支給した。

4. 参加企業、商社および支援機関

「ファンボロー・エアショー2010」出展事業へは、全国から下記のとおり、企業、商社及び支援機関が参加した。

現地参加者 107 名

- ・参加企業: 31 社 58 名
- ・商社: 3 社 7 名
- ・支援機関: 17 機関 42 名

参加企業、商社、支援機関の詳細は資料⑤JAIF 参加企業・商社・支援機関リスト参照。

5. JAIF の活動

JAIF のファンボロー・エアショー会期中の活動概要及び海外企業・団体等の参加者については以下のとおり。

活動詳細については、資料⑥JAIF 活動記録参照。

7/19(月) GNI セミナー:

Seal Dynamics LLC / HEICO (米)
英国北西イングランド開発公社 (英)
英国北西航空宇宙連合 (英)

企業・団体訪問:

HEICO (米)
SJAC/ADS/ASD
(日本航空宇宙工業会/英国航空宇宙工業会/欧州航空宇宙防衛工業会)

【VIP】

SJAC/ADS/ASD 3機関共済レセプション
三菱航空機シャレー訪問

7/20(火) GNI イベント: プレスリリース「Japan Aerospace 2012」

日本航空宇宙工業会
招待企業・団体等多数

GNI セミナー:

Alenia Aeronautica S.p.A. (伊)

企業・団体訪問:

米国カンザス州グレーター・ウィチタ地域経済開発連合
英国南西イングランド地域開発公社 (SWERDA)
英国西イングランド航空宇宙フォーラム (WEAF)

個別ミーティング:

OPRA Turbines B.V.
Daher

【VIP】

プレスリリース「Japan Aerospace 2012」
展示ホール4 ブース視察
BAE Systems ブース視察

7/21(水) GNI セミナー:

Cefival S.A.(仏)
UKTI (英国貿易投資総省)

企業・団体訪問:

THALES (仏)
AEROSPACE WALES (英)
EAST 4D Carbon Technology GmbH (独)
個別ミーティング:
Snecma (仏)
Cefival S.A. (仏)
Osborn Steel Extrusions Limited (英)
APPH Ltd. (英)

【VIP】

ブリストル大学訪問
展示ホール・ブース視察
UKTI レセプション

7/22(木) GNI セミナー:

FEMIA (墨)
UKTI (英国貿易投資総省)
ブリストル大学 (英)
英国南東イングランド地域開発公社(SEEDA)
Farnborough Aerospace Consortium (英)
TWI Ltd. (英)
訪問団体:
GIFAS (フランス航空宇宙工業会)
個別ミーティング:
ブリストル大学 (英)

7/23(金) GNI セミナー:

NAG (オランダ航空宇宙グループ)
National Aerospace Laboratory NLR (蘭)
ADSE (蘭)
セミナー
Marbottle & Lewis LLP (法律事務所) (英)
ミーティング
TAG Farnborough Airport (英)

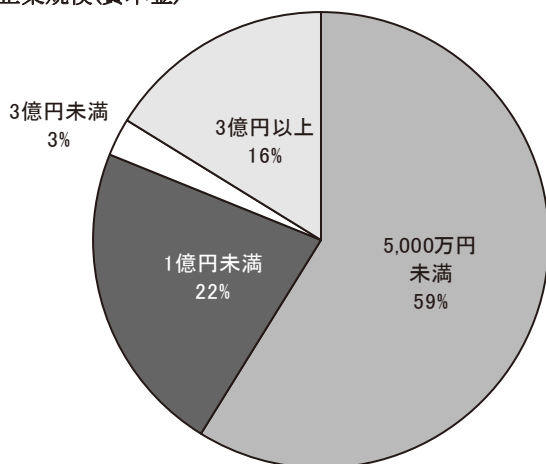
6. 今後の活動に向けてのアンケート調査および分析結果

今回、参加した企業及び支援機関等全ての参加者を対象に、資料⑦に示すようなアンケート調査を行った。これは、参加者が今回どのような活動を行ってきたかを明らかにすると同時に来年のパリエアショーへの参加に関する意向を確認することを目的とした。

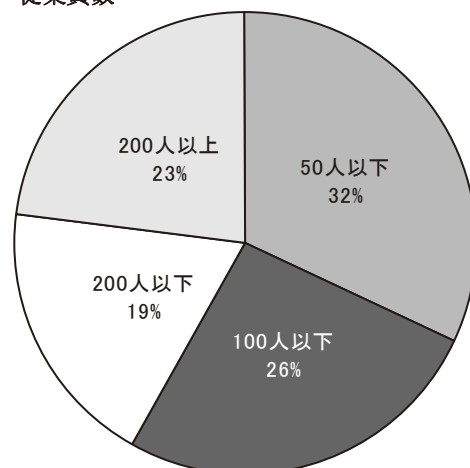
今回の参加者は製造業 31 社、商社 3 社、支援機関 17 機関、総勢 107 名であった。

31 社の製造業について企業規模について述べる。まず、資本金は、5 千万円未満の企業が 59%、1 億円未満 22%、3 億円未満 3%で、3 億円を超える大企業も 16%あったが、5 千万円以下の中小企業が過半数を占めていた。

企業規模(資本金)



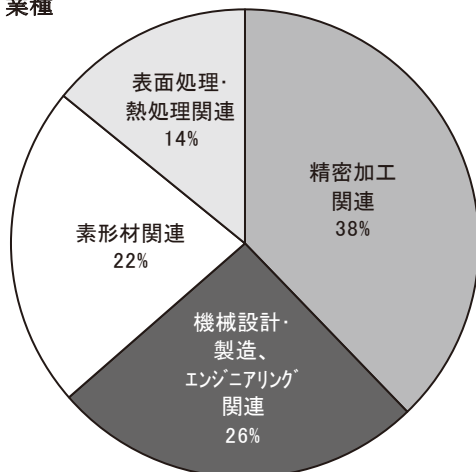
従業員数



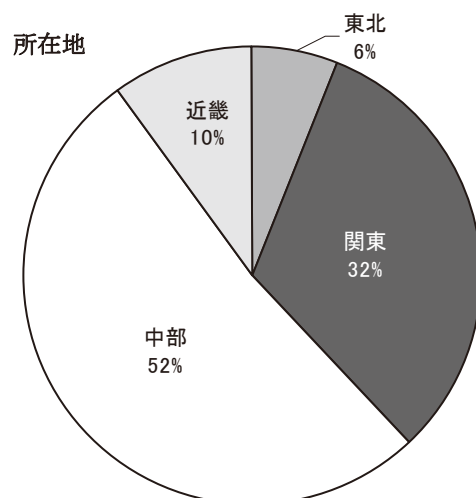
一方、従業員数については、50 人以下の企業が 32%、100 人以下 26%、200 人以下 19%で、以上の中小企業が 77%を占めている。200 人以上は 23%であり、資本金と合わせると 1 億円未満、200 人以下の中小企業が約 8 割を占める構成になっている。なお、経済産業省の定義による「製造業の中小企業」は 31 社中 28 社(90%)であった。

また、業種別では機械設計・製造、エンジニアリング関連 22%、精密加工関連 32%、素形材関連 19%、表面処理・熱処理関連 12%及び電装関連 3%であった。

業種



所在地



企業の所在地域は、東北 6%、関東 32%、中部 52%及び近畿 10%であり、航空機生産の地域集積性が表れている。今回、広島地域も当初参加が予定されていたが途中で断念した事は残念であった。

こうした製造業が一体となって、ロンドン近郊のファンボロー空港のエアショーに参加した。参加に際しては、中部経済産業局が主体となって各地域の経済産業局とタイアップし、(社)中部航空宇宙技術センター及びグレーターナゴヤイニシアティブ協議会が事務局を担って、参加募集、参加登録、企画立案(シャレー、海外企業・クラスターとの事前アポ取り、通訳等)、スケジュール等の提案を行いながら実施された。この背景には平成 20 年 4 月に中部地域で結成された地域産学官連携体「航空宇宙産業フォーラム」での取り組みがトリガーになっており、地域にとらわれることなく、国内中小企業の中で、航空機産業への新規参加あるいは海外に受注拡大を目指す企業を支援する為に、昨年のパリエアショーに引き続いて実行された。今回参加した 31 企業のうち、6 社が昨年のパリエアショーにも出展を行っている。ちなみに、海外企業とのビジネス経験のある企業は 22 社であり、9 社は初めての交渉であった。

アンケートは、ファンボロー・エアショー開催中に趣旨説明を行い、帰国後アンケート用紙を電子媒体で送付し、全参加者より回答を頂いた。回答によると、商社、支援機関による手助けを含めて製造業の現地での海外企業・クラスター等との交渉件数は延べ 223 社・機関になっている。企業・機関の実数は 128 であったが、交渉相手を秘匿する案件が相当数あり、実際にはこの数値をかなり上回ると思われる。この中で、最も交渉件数の多い企業はトレードデイ 5 日間で 34 件もの企業・機関と交渉していたり、事前にターゲットとしている複数の企業展示ブースに、手分けして交渉する企業があるかと思えば、74 歳の中小企業経営者が一人で 7 企業と熱心に商談を交わすなど各企業とも特徴ある戦略的な取り組みをする姿が目立った。参加企業 1 社当たりの平均交渉件数は 7 社・機関であった。

参加企業が交渉した企業の国籍を調べると、主催国英国が 40 社と最も多く、ついでアメリカ 18 社、フランス 13 社の順であり、航空機先進国企業との交渉が多い。ついでオランダ 6 社、カナダ、メキシコ、ロシア、中国が各 5 社、ドイツ、イタリアが各 4 社、マレーシア、インドが各 2 社、その他ブラジル、トルコなどの企業 19 社と交渉を行っている。昨年来、GNIC との交流が深まりつつあるメキシコとの交流が多くなっている。またロシア、中国、マレーシアなどとの企業にも関心が深いようであるが、その交渉内容は様々である

活動記録でも述べたように、シャレーでは GNI セミナーを主催すると共に、ほとんど常時、企業・機関紹介、セミナーあるいはレセプションを開催し情報収集・交換の場が設定されており、そこに参加する傍ら独自で展示ブースに出向いたり、有料の主催者事業「Meet the Buyers」で商談をしていたが、こうした展示会に経験豊富な企業の取り組みは流石に有効な活動を行っていた。初めて参加した企業にはこうした経験豊富な取り組みが今後の取り組みの刺激になったものと思われる。又、言語の問題を解消する為に事務局では航空機畑一筋のベテラン専門家を 4 人配置して手助けを行うようにしたが、この支援が有効であったという感想が多く寄せられた。

なお、主催者によると、ファンボロー・エアショーへの出展国数は 40 力国、出展企業数は 1,455 であったと報告されている。

アンケートは製造業 31 社以外にも商社、支援機関などからも回答を提出されており、それらを網羅して整理した。

回答結果は次のとおり。

アンケート回 答結果

参加目的	ビジネスマッチング		148(件)
	情報収集		127
	商談		31
	その他		14
交渉の度合い	名刺交換		144
	パンフレット交換		81
	プレゼン実施		79
	意見交換		87
	その他		43
今後の交渉の可能性	無し		39
	ネットワーク構築		70
	情報交換		115
	試作品送付		11
	見積り提出		26
	その他		19
今後 海外企業をどのように位置づけるか	取引を行う		120
	取引しない		12
	海外進出する		5
	その他		14
来年のパリエアショーへの参加	公的補助があれば参加する	個人参加	10
		集団参加	25
	公的補助が無くても参加する	個人参加	3
		集団参加	5
海外ビジネスの経験	無し		13
	有り		29

以下、アンケート表の質問に順じて説明を行う。

(1) 参加目的

ビジネスマッチング、情報交換、商談について質問を行った。回答は相手企業に応じてそれぞれの姿勢が変わる傾向が見られた。

ビジネスマッチングを行った件数は 148 件と最も多く、情報交換が 129 件、商談まで進んだ例は 31 件であった。その他、パートナー探しが 10 件、研究相手探しが 2 件であった。

商談まで進んだ例が予想より多く見られ、今後の成り行きが注目される。

(2) 交渉の度合い

多くは初めて接する相手との交渉と思われるが、名刺交換に始まって、パンフレットの交換、プレゼンを聞いてもらい、意見交換を行うといった順序で進展すると考えて、その段階ごとの回答を求めた。

まで到達した例は87件に達した。その他、製品照会を行うなど企業の独自の企画力に基づいた活動等も43件回答されている。こうした活動で成果を大きくするのにパンフレットの検討、プレゼン資料の専門家によるブラッシュアップ、特徴ある製品の持込などにより、相手に印象強く訴えるための準備を整えた企業の優位性が現れていた。

(3) 今後の交渉の可能性

交渉の度合いにより、引き続きビジネスに関する話を続けていくべきであるが、今後の交渉の可能性について質問したところ29件の交渉不可が回答された。一方、引き続き交渉していく例は230件(複数回答)程度あり、その内、ネットワークとして付き合っていく例が70件、情報交換を行うことにしている例が115件であったが、試作品などを送付する例が11件、見積書を出すところまでだった例が26件あった。「試作品送付」と「見積り提出」をあわせて37例であるが、交渉の度合いの項で示された「商談」まで進んだ31例につながっていると思われる。

(4) 今後、海外企業をどのように位置づけるか

国内での航空機部品製造受注の可能性が現状では多く期待できないことから、意欲があり技術力を持った企業の海外進出を期待して昨年来取り組み、成功事例も予想を超えてかなり出ている。本事業では、海外企業からの仕事受注の機会を更に拡大しようという目的で取り組んでいるが、参加者が今後海外企業とどのように付き合っていくかを調査する為に、取引を行うか行わないか、海外進出についての意向を聞いた。

今後、接触した海外企業・機関と取引を行っていくとの回答は120件、取引をしない12件に比較して圧倒的に海外志向の強い事が分かる。更に海外進出をも考慮に入れている例が5件あった。その他、海外クラスターとの連携を強化することを希望するとか、独自の海外展開を検討している企業もあった。

(5) 来年のパリエアショーへの参加

ファンボロー・エアショーでエアショー参加が初めての企業が多かったが、言葉に戸惑いながら、世界の代表的なエアショーに臆することなく、自社製品が十分に世界に通じるといった感想を多く聞く事が出来た、来年もこうした事業を続けてほしいという声が多く聞かれた。こうした事業を公的資金の支援のもとに行う必要があると思われるが、公的支援への依存度を知りたく質問した。

参加企業からの回答は一部複数回答もあり47件に及んだ。このうち、検討中あるいは未定と回答した6件を除いて、公的支援の必要性を回答した企業等は35件で85%を超えた。このうち、25社が集団的的事业に参加を希望しているが、10社は個別支援を期待して個別に参加するとしている。公的支援がなくても今回のように参加プログラムを組んでもらえれば参加すると答えた企業は8社あるが、3社が個別でも出展するとしている。

85%を超える企業が公的支援の下に引き続きエアショーに参加するとの意思表示は大いに尊重されるべきであり、わが国航空機産業の振興には是非実現させるよう努力すべきと思われる。

しかし、今年度のような支援はかなり難しいと予想され、ある程度の企業出費を必要とするが、13企業から具体的な金額の提案があり、10万円から90万円までの範囲で、50万円～60万円の提案が過半数(7社)を占めている反面20万円以下の企業が4社ある。単純に平均値を出すと43万円となる。一方、支援団体も50～60万円が中心であるが、1団体200万円と答えたところもある。いずれにしても、中小企業の負担軽減願望は強く、支援機関もそれに応えようとする傾向があり、公的補助金獲得に向けて一体になってしかるべき活動が続けるべきであろう。

(6) 意見(アンケート回答より)

【企業】

- ・参加費は個別ブースがあれば 20 万円程度。米国カンザス州のようなブースがあれば会期中にさらに実質的な商談が増えると思われます。
- ・今回のファンボローの企画は皆様方のご努力もあり、非常に意義深く有用な活動でした。弊社の場合、まだ具体的な成果まではいたりませんが、表に示しましたように、多くの出会いがあり、今後コンタクトを継続することで、ビジネスに発展する可能性も含んでおります。このような活動は一企業で出来得ることではなく、やはり公的補助を含めての大規模な活動があればこそであります。感謝申し上げるとともに今後とも継続されることを希望いたします。
- ・アンケートとしては回答してありますが、パリのエアショーに関しては、弊社としては計画しないだろうと考えております。(もちろんファンボローからのコンタクトの進展状況によっては計画しますが)。理由としては、ファンボローでおおむねの市場調査ができたこと、同時に主要なコンタクト先に弊社の紹介ができたこと、があります。
- ・今後深めていくべき活動は、当社の顧客に提供出来得る内容を確立させ明確にしていくこと、個々のコンタクト先との関係を具体的にしていくことです。その意味で、UK TRADE INVESTMENT や University of Bristol のナショナルコンポジットセンター関連のセミナーを SAMPE と合同で日本でやってください。日本 SAMPE にはこの件、検討をお願いしました。
- ・様々なクラスターとの情報交換ができた。英国の中小企業の支援制度が理解できた。クラスターの企業同士の交流も実現可能。
- ・業種が特殊工程のため積極的な海外との直接取引は困難だと思う。
- ・すぐ取引開始、とはいきませんが今まで接触も出来なかった潜在顧客とお会いできたことは貴重な経験であると感じております。
- ・シャレーではなく、セミナー/商談のできる広いブースにした方がよいと思う。シャレーは招待客に限定されるため、幅広く機会を持つためにはブースの方がよいと思う。シャレーとブースを持つよりは、広いブースの方が費用的には少ないのではないか。ブースにおいて、展示等を行う場合、企業毎の費用負担も構わない。
- ・航空業界では、中小企業はクラスターとしていくことが有利であり、他国でもそのような動きがある。
- ・海外取引について情報を集め、ビジネスの機会を得たいと思っています。今後ともご支援をお願いします。
- ・今回の出展支援、誠に有難う御座いました。次回以降も海外ビジネス活動の場としてエアショーを活用していきたいと思っています。
- ・MASTT として活動する。
- ・エアショー前に、日本で参加企業同士の顔合わせ及び話ができる機会があればよい。ホールにブースを設営してほしい。シャレーでは人の流れが少ないため、ホールにブースがあればもっとたくさんの人に来てもらえるのではないかと思います。また、展示品を置いて PR できるようにして欲しい。ミーティング回数を増やして欲しい。プレゼンをやめて名刺交換だけでも構わないので、出来る限り、多くの接触機会が欲しい。エアショーを通じて拡販活動をしたかったが、SALES担当者が多く、直接のRFQ入手や詳細なプレゼンはできなかった。
- ・シャレーが狭い。荷物の置き場がない。サンプルが置けない。机が欲しいと思った。
- ・毎日、見学した内容の公表がなく、団としての結束力が十分でなかった。最終日は、全員で解散式をすべき。名刺交換チャンスが少ない。
- ・来訪者へのサービス不足。特にセミナー後の立飲は貧弱である。招いた方に失礼であると思う。

- ・エアショーの内容説明が不十分。スケジュールが徹底していなかった。
- ・価格の割りにホテルが貧弱で、かつ、ファンボローへ行くのに遠方過ぎて、会場での展示品を見る時間が少なかった。
- ・交渉時の通訳がよかったので、相手先に好印象を与えたのではと思いました。
- ・シャレーでは事前にセッティング出来た相手としかプレゼンが出来ない。出来たらブースでモデル乃至はパネル展示したい。
- ・次回の参加については未定
- ・パリエアショー迄に具体的な話が出来るようにし、是非参加したいと思います。また、2012年の日本の航空ショーで発表できるようにしたいと考えています。今回の参加がきっかけ作りになり、大変有意義であったと考えております。
- ・全体的な対応が遅れ気味であり、事務局機能をもう少し強化する必要があるのではないかと感じました。
- ・現地でのスタート時にウェルカムミーティングを開催し、皆さんとのコミュニケーションの場を設定していただいた方がよかった。
- ・当方だけかもしれませんが、誰がどのような責任者なのかが分からずと感った感じがします。
- ・ホテルは会場に出来るだけ近い場所を選定していただきたい。ロンドンの物価が高いこともあるのですが、ロケーションがよい(観光に)からかホテル代が高いと思われた。
- ・バスチャーター等現地での対応にあまりにも齟齬が生じていたように感じた。もう少し決め細やかな対応があればよかったかと思います。
- ・来年の参加に関してはまだ決めておりません。
- ・次回の参加についてはこれから検討します。
- ・国内川下企業へのキット化のための資材調達

【商社】

- ・次回の参加については未定

【支援機関】

- ・フォーラムでは企業との意見交換ではなく、各経済局や地域の支援機関との意見交換をさせていただき、次年度以降の活動について有意義なものとなりました。
- ・シャレーよりもブース出展の方が効果的ではないでしょうか。四大重工も含めた全日本連合クラスターは実現できないでしょうか？四大重工も含めた日本連合で出展できたらと思います。
- ・反省として：結団式、第1回実行委員会に欠席したため、全体の流れや仕組みを十分に理解しないままに参加した。参加企業も、コーディネーターの皆さんも同じ感想を述べていた。一度経験した人はとかく他の人も理解していると思い勝ちである。今回の経験を反省して次に参加企業には“MEET THE BUYER”とシャレーでの商談の違いなど、商談システムでの対応の仕方や、誰がサポートするかをしっかりと伝える必要を感じた。事前の情報収集と準備のあり方を整理したい。
- ・支援機関の一員として、海外企業、エアショーの内容、JAIFの運営などについていろいろ貴重な情報収集ができました。この情報を今後の県内企業の航空機産業への新規参入支援に生かしていきたいと考えております。また、出来れば、経産局単位から国として3年以上の継続支援をお願いできればと願っております。(全国に多数の取引拡大希望企業、新規参入希望企業があると思います)
- ・県内企業の方々も精力的に営業活動を実施した結果、数社において成約事例もでており、今回のミッションは成功したといえる。愛知県デーにおいて、メキシコ及びオランダのクラスターに対し、本県の航空宇宙産業に関し説明できたことは有意義であり、個人的にもよい経験を

させていただいた。

- ・ 愛知県企業のプレゼンが実施できたことは幸いであるが、次回は岐阜県等もこのような機会を作るべきであり、実行委員会の負担金についても今後検討すべきものとする。
- ・ 次回は予算確保が大変かと思しますので、活動拠点についてはシャレーにかかわらず、何らかの形でミーティングスペースが確保できればいいのかもしれませんが。また、資金のある企業・グループについては自前、あるいは JASPA のように SJAC と連携してブース展示をしていただくことも考えられます。
- ・ 次回の参加については未定

7. 今後の活動に向けての改善すべき点

今回のファンボロー・エアショーへの出展事業活動の反省を踏まえて、今後の活動での改善点、検討事項を以下にまとめた。

- (1) 管理体制・組織・事務局機能関連(各局、自治体、企業、C-ASTEC の役割分担等)
 - ・全国的な企業の集まりでは、各地方経産局をトップとした集団管理体制等の管理体制の検討が必要(基本的には各局単位で参加企業を統括)
 - ・事務局内(GNIC、JETRO、C-ASTEC)の役割分担の明確化が必要
- (2) 参加形態関連
 - ・今回はシャレーを借り上げる形の参加となったが、参加企業の製品、パネル等の展示が可能なブース(+ミーティングスペース)の借り上げの検討も必要
 - ・SJAC、MRJ等、日本側出展者との一体感ある展示の検討が必要
- (3) 現地運営(B to B)関連
 - ・前記の集団管理体制に基づいた現地運営管理チームの構築・強化の検討が必要
 - ・現地での活動開始時と終了時のミーティングが必要(顔と名前の不一致等)
 - ・毎朝、参加者の認識の統一・情報の共有のために開始前のミーティングが必要
 - ・シャレーでのプレゼンに加えて、ミーティング、名刺交換等の時間を増やす検討が必要
- (4) 交通・アクセス関連
 - ・会場ーホテル間の移動時間の短縮が必要(会場に近いホテルの選定等)
 - ・会場へのアクセスのチャーターバスの活用は公共交通機関等の利用と併せて検討が必要(各参加企業・団体の現地集合も検討)
 - ・チャーターバスは、朝夕の往復の他、日中に往復1便があってもよい
 - ・会場でのVIP送迎、荷物搬送等のため、レンタカーの手配が必要
- (5) その他
 - ・参加企業・支援団体等の負担金についての再検討が必要
 - ・今回の補助金及び負担金では C-ASTEC の専属の人件費が負担出来ていないため、C-ASTEC の費用面での負担が大きく、今後改善が必要
 - ・予算作成時に現地活動用の予備費を予め考慮しておくことが必要
 - ・外注業者、旅行代理店等の外注業者の選定に当たっては事前調査が必要
 - ・シャレー内の参加者の手荷物等の置きスペースの検討が必要

8. 収支決算

本事業は平成21年度補正「地域企業立地促進等事業費補助金」(地域産業集積海外展開支援事業)及び参加企業、支援団体の負担金により実施された。

予算及び実績は次のとおりとなった。

また、地域連携マネージャー及び専門家の謝金・旅費、参加企業パンフレット「JAIF Aerospace Industry Guide」の印刷費等は22年度の広域ネットワーク事業での負担とした。

(単位:円)

費用区分	内 訳	予 算	実 績
企業立地 補助金	1. 管理法人旅費	463,800	567,745
	2. 会場借料	7,116,622	6,986,469
	3. 外注費		
	(1)会場装飾関係費(外注先;フジアール)	10,415,900	10,600,000
	(2)通訳費(外注先;JETRO)	1,340,000	1,399,316
	(合計)	(19,336,322)	(19,553,530) (▲217,208)
負担金	1. 通訳費(パリ)	140,000	140,000
	2. 現地コーディネート関連費 (外注先;JETRO)	3,536,794	3,315,770
	3. 会場運営・ケータリング関連費 (外注先;フジアール)	4,141,700	4,224,785
	4. 入場パス代(支援機関分)	260,000	312,316
	5. パンフレット等送料	—	295,143
	6. 現地交通費	—	58,274
	7. 参加企業説明会会場費	—	63,200
	8. その他	—	46,450
	(合計)	(8,078,494)	(8,455,938) (▲377,444)

9. 総括

世界的なエアショーとして評価されている英国ファンボローエアショーと仏国パリエアショーは隔年で交互に開催されているが、100 年を超える歴史を有し、航空機産業のビジネスの場として確固たる地位を築いてきた。昨年のパリエアショーに引き続いて、ファンボローのエアショーへの出展を企画し、意欲ある中小企業 31 社の海外企業とのビジネス化を目指してきた。

中部地域では中部経済産業局の働きかけにより、平成 20 年 4 月に、産業界、自治体、大学・専門学校の代表からなる「航空宇宙産業フォーラム」が組織され、愛知、岐阜、三重 3 県と名古屋市に渡る広域ネットワークを構築しつつ、①サプライヤーの育成・高度化支援、②市場の拡大、新規参入支援、③人材育成・確保支援を重点的取り組み事項として活動している。

一方、中部 3 県と各地域 84 市町村が連携して、中部の基幹産業の一つであり、当地域が国内の約 5 割の航空機・部品の生産額を占める「航空宇宙関連産業」のさらなる集積と高度化を目指して、(社)中部航空宇宙技術センター(C-ASTEC)は「中部地域航空宇宙関連産業集積活性化ビジョン」を策定し、平成 22 年度地域企業立地促進等事業 中部地域航空宇宙関連産業集積活性化活動事業(広域ネットワーク事業)を推進すると共に、事務局としてフォーラムの活動を支援することになった。全国的には宮城、秋田、栃木、東京(アマテラス)、神奈川(まんてん)、長野、大阪(OWO)、岡山、広島、九州等の地域に航空宇宙産業振興のための団体が存在し、独自の事業展開を行っているが、いずれも C-ASTEC とは情報交換などの連携を行っている。

こうした中部地域の航空宇宙産業集積化を目指す一方、全国的に動きの激しい地域が一体になって、日本の有する高度なモノづくり技術を駆使した航空宇宙関連部品の製造を中核とする中小企業の海外事業展開を支援することとし、今回のファンボローエアショーへの参加となった。実行委員会を組織し、登録名称は「日本航空宇宙産業フォーラム(JAIF, Japan Aerospace Industry Forum)」であった。参加した中小企業(大企業 3 社を含む)は東北地域 2 社、関東地域 10 社、中部地域 16 社、近畿地域 3 社、合計 31 社(58 名)に、3 商社(7 名)であった。支援機関としては経済局、自治体、団体等 17 機関(42 名)の参加があり、総勢 107 名であった。また、今回は実行委員会委員長として C-ASTEC 会長川口文夫氏(中部経済連合会会長)を選出し、中部経済産業局長 宮川氏、関東経済産業局産業部長 増田氏らと共にファンボローエアショーに参加した。委員長らはエアショー会場で開催されたプレス発表(JA2012 名古屋開催 PR)、UKTI レセプション、BAE パビリオン視察、日本航空宇宙工業会と英国 ADS、欧州 ASD 等との交換レセプションに参加すると共に、英国の複合材料研究開発の現状(ブリストル大学)及び今後の動き(ナショナルコンポジットセンターの 2011 年 8 月開設)に関しての視察を行った。

一方、参加企業は商社、専門家の支援を得ながら延べ 223 の海外企業、機関と面談し、名刺交換、パンフレット、プレゼン、製品紹介あるいは商談を行い、30 社を超える海外企業との商談が行われた。今後これらの商談の成約が強く期待される。初めて参加した中小企業においても、世界のエアショー参加に対して技術的に自社技術で充分対応できることを確認でき、自信を得たとの企業もかなりあり、来年のパリエアショーには自信を持って自社製造部品を持参するとの事であった。しかし、パリエアショーはきわめて多くの企業参加があり、予めターゲットを絞って取り組む事が肝要である。また、航空機部品を直接売り込むばかりでなく、航空機部品生産工場で生産性を向上するなり、精度を上げるような商品、ノウハウ等の売り込みも行われ好評であったとする企業もあり、多角的な戦略を構築して参加する事が有効である。

ファンボローエアショー主催者発表によると、今回のエアショーの参加者は総勢 22.8 万人で、5 日間のトレードデイでのビジネス関連活動を行った人々は 12 万人に及んだ。エアショーは伝統的に展示会の場ではなく商談の場であり、今回、商談成約により約 4.3 兆円のビジネスがなされ、特にボーイング社は海外で始めて「787」を展示し、エアバス社も「380」を展示飛行し、両者の民間機受注額は 506 機、1.6 兆円で、昨年のパリエアショーでの売り上げを越えたと報道されている。残念ながら三菱 MRJ についての成約の報道は聞いていない。なお、リージョナルジェット機の手本ボンバルディア、エンブラエルとも実機展示は行わずシャレーのみであった。展示社数は 40 カ国、1,455 ときわめて巨大なショーであった。ショーを盛り上げた展示航空機は 152 機で、特に戦闘機のショーは爆音とその飛行軌跡のすごさに見とれていた。また、エアバス A400M 貨物機の大きさに驚いたが、川崎重工の C2 機とほぼ同じもので、日本の技術に誇りを持てた。各国代表団は 44 カ国から 70 団体の参加があり、我々も多くの団体・企業をシャレーに招待したが全体の 2 割程度の団体と交渉を持った。『Meet the Buyers』は 2 日間開催され、日本の参加企業からも数社参加したが、主催者の選定した 46 バイヤーが 159 のサプライヤーと 800 回の相談を行った。参加企業の 1 社はこの場で商談が成立し、このイベントが有効である事を述べていた。

さて、今後海外企業との商談が進展するにつれて新たな課題も生まれてくるが、少ない経験ではあるが事務局もそれに対応できるよう貿易セミナー、リスクマネジメントなどに関するセミナー等の開催を考えている。

今回の事業を通じて、事務局も初めてのことであり、多くの方々からシャレーの運営、レセプションの内容、シャレーのみならずブースとの併用などについてご意見を頂いたが、これらのご指摘に対して更に改良を加えて、事業運営を行っていきたいと考えている。

参加にあたっては「備えあれば憂い無し」の格言どおり、準備段階での戦略とツールの作り込みが大事である事を痛感させられたが、来年のパリエアショーへの参加要望が多いことを踏まえて、参加に向けて何とか実現させる努力を行っていくが、参加希望企業も今から準備する気構えが必要であり、経験のない企業にあってはなおさら早期の取り組みが必要である。

「ファンボロー・エアショー2010」出展支援事業

事業計画書

平成22年6月

「ファンボロー・エアショー2010」出展支援事業

実行委員会

1 事業の概要

- (1) 事業名 「ファンボロー・エアショー2010」出展支援事業
- (2) 開催日 平成22年7月19日(月)～7月25日(日)
- (3) 開催場所 ファンボロー空港
- (4) 主催 ファンボロー・エアショー2010出展支援事業実行委員会
構成団体：愛知県、岐阜県、三重県、名古屋市、
秋田県産業技術総合研究センター、財団法人長野県テクノ財団、財団
法人飯伊地域地場産業振興センター、社団法人中部航空宇宙技術セン
ター(C-ASTEC)、グレーター・ナゴヤ・イニシアティブ協議会(GNIC)、
日本貿易振興機構(JETRO)名古屋貿易情報センター
オブザーバー：経済産業省製造産業局航空機武器宇宙産業課
地域経済グループ地域技術課
東北、関東、中部、近畿の各地方経済産業局
富山県、石川県、新潟市、飯田市

(5) 目的

航空機産業を我が国基幹産業とするためには、欧米先進諸国に比し著しく低い世界シェアを拡大していく必要があり、このためには、海外メーカー等からの受注拡大を促進することにより、同産業の裾野拡大を図ることが重要であり、とりわけ同産業を支える中堅・中小部品メーカー等が海外メーカーからの直接受注を促進し、グローバル企業へと成長していくことが重要となる。特に、世界の航空機産業は国際分業が進展しており、海外機体メーカー及びTier1メーカーでは、中国等のアジア圏、メキシコ、東欧等からの部品調達を推進するなど国際競争が激化している一方で、我が国航空機部品産業の高度な技術力に着目し、日本企業からの部品調達拡大に向けた動きもあるなど、中堅・中小部品メーカー等が海外メーカーとの直接取引拡大を図るチャンスにもある。

こうした状況下、航空機産業振興に取り組む全国の関係機関が連携し、海外販路開拓に意欲があり、海外メーカーと直接取引を行う能力を備えた中堅・中小航空機部品加工メーカー等を主な対象に、平成22年7月に英国で開催されるファンボロー・エアショーへの出展・商談開催支援を行い、海外販路開拓のノウハウ蓄積と共に、海外メーカーからの直接受注獲得に結びつけ、もって我が国航空宇宙産業の国際競争力強化に資するものとする。

2 実行委員会規約及び名簿・・・別紙1による

「ファンボロー・エアショー2010」出展支援事業実行委員会 規約

(名称)

第1条 本会は、「ファンボロー・エアショー2010」出展支援事業実行委員会（以下「委員会」という。）と称する。

(目的)

第2条 委員会は、「ファンボロー・エアショー2010」の出展支援に係る企画及び運営について審議し、円滑な事業の推進を図ることを目的とする。

(構成)

第3条 委員会は、愛知県、岐阜県、三重県、名古屋市、秋田県産業技術総合研究センター、財団法人長野県テクノ財団、財団法人飯伊地域産業振興センター、社団法人中部航空宇宙技術センター（C-ASTEC）、グレーター・ナゴヤ・イニシアティブ協議会（GNIC）、日本貿易振興機構（JETRO）名古屋貿易情報センターをもって構成する。

(役員)

第4条 委員会に、委員長をおく。

委員長 1名

(役員の選任)

第5条 委員会の役員は、各構成団体の職員のうち別添に掲げる職にあるものをもってこれにあてる。

(役員の職務)

第6条 委員長は、委員会を代表し、会務を統括する。

2 委員は、委員長に事故があるとき、又はやむを得ない事情があるときは、予め委員長が指名する者がその職務を代理することができる。

3 委員は、会務を審議し、運営する。

(委員会の開催)

第7条 委員会は、委員長が必要に応じて招集し、委員長が議長となる。

(事務局)

第8条 委員会の事務局は、社団法人中部航空宇宙技術センター（C-ASTEC）及びグレーター・ナゴヤ・イニシアティブ協議会（GNIC）に置く。

(会計)

第9条 委員会の経費は、秋田県、愛知県、岐阜県、三重県、名古屋市、財団法人長野県テクノ財団、財団法人飯伊地域地場産業振興センター、社団法人中部航空宇宙技術センター（C-ASTEC）、グレーター・ナゴヤ・イニシアティブ協議会（GNIC）、日本貿易振興機構（JETRO）名古屋貿易情報センターの負担金などの収入をもってあてる。

第10条 委員会は、その目的達成後に解散する。

第11条 この規約に定めるもののほか、必要な事項は、委員長がこれを定める。

附則

この規約は、平成22年6月18日から施行する。

「ファンボロー・エアショー2010」出展支援事業実行委員会 名簿

委員長	社団法人中部航空宇宙技術センター会長	川口 文夫
委員	愛知県産業労働部長	木村 聡
	岐阜県商工労働部長	江崎 禎英
	三重県農水商工部理事	林 敏一
	名古屋市市民経済局長	鈴木 邦尚
	秋田県産業技術総合研究センター	斎藤 昭則
	財団法人長野県テクノ財団	林 宏行
	財団法人飯伊地域地場産業振興センター事務局長	竹前 雅夫
	社団法人中部航空宇宙技術センター専務理事	近藤 靖彦
	グレーター・ナゴヤ・イニシアティブ協議会	
	ゼネラルマネージャー	平山 鉄夫
	日本貿易振興機構名古屋貿易情報センター所長	石井 淳子
オブザーバー	経済産業省製造産業局航空機武器宇宙産業課長	広瀬 直
	経済産業省地域経済グループ地域技術課長	渋谷 浩
	東北経済産業局地域経済部長	寺家 克昌
	関東経済産業局産業部長	増田 仁
	中部経済産業局地域経済部長	岡田 武
	近畿経済産業局産業部長	波留 静哉
	富山県商工労働部長	柳野 隆之
	石川県商工労働部長	竹中 博康
	新潟市経済・国際部企業立地・ポートセールス課長	井崎 規之
	飯田市産業経済部課長	竹前 雅夫

事務局 〒460-0008 名古屋市中区栄二丁目9-26
 ポーラ名古屋ビル 10F
 (社)中部航空宇宙技術センター内
 電話：052-221-6681
 FAX：052-218-8528

日本航空宇宙産業フォーラム

Japan Aerospace Industry Forum

ロゴマーク



ファンボロー・エアショー現地事務局体制

中部航空宇宙技術センター関係 (C-ASTEC)

VIP 対応	近藤 靖彦	
事務局総括	中沢 隆吉	
事務局	五味 典子	
専門家	加藤 信彦	(航空専門家)
	炭田潤一郎	(同上、英語)
	古澤 正人	(同上、英語)
	田島 暎久	(同上、英語)
	後藤 則夫	(語学、英語)
	二宮 紀子	(語学、フランス語)
	新庄 俊郎	(イベントプロデューサー)

国内連絡先：名古屋市中区栄 2-9-26 ポーラ名古屋ビル 10F (〒460-0008)

Tel:052-221-6681 Fax:052-218-8528

グレーター・ナゴヤ・イニシアティブ協議会 (GNIC)

鷺見 希世乃 (英語)

日本貿易振興機構(ジェトロ)名古屋貿易情報センター

安田 綾子 (英語)

アドバイザー・スタッフ

中部経済産業局

彦坂 謙二	(航空宇宙参事官)
木山 雅之	(産業クラスター専門官)
浅野 哲基	(国際係長)

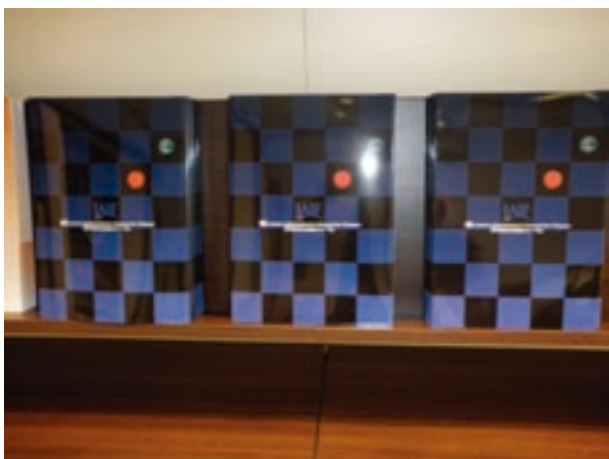
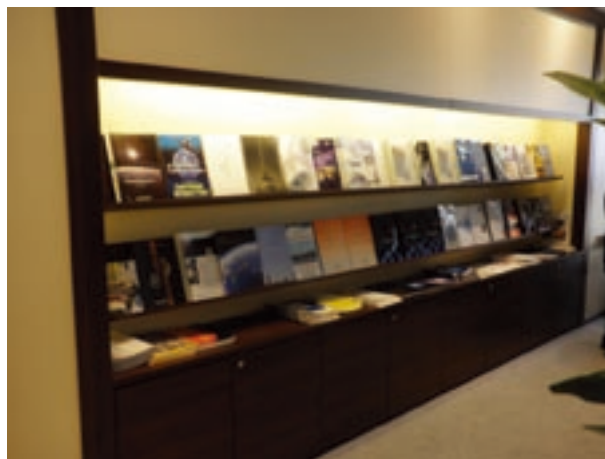
愛知県パリ産業情報センター

酒井 裕史 (JETRO パリ)

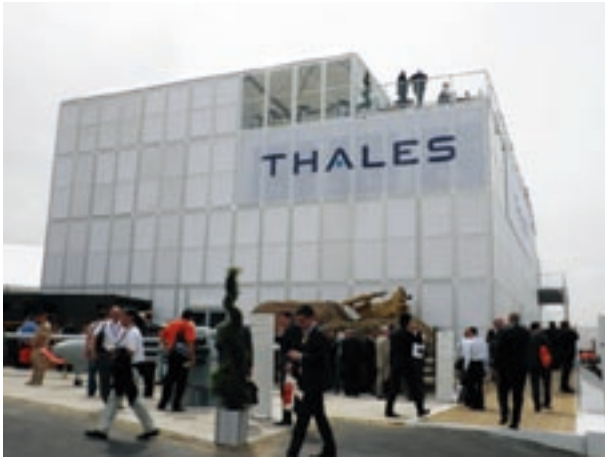
JAIFシャレー位置



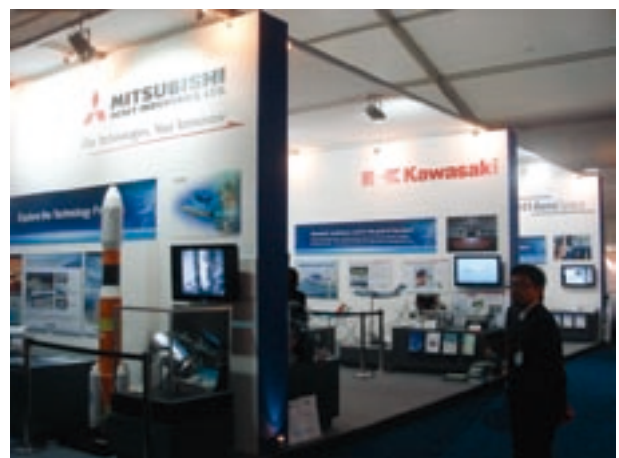
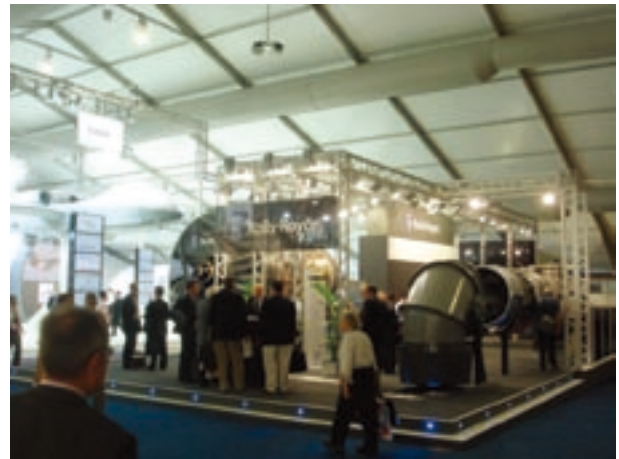
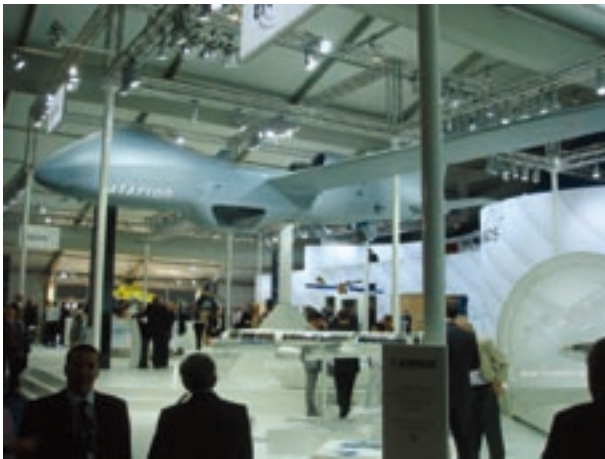
記録写真 (JAIFシャレー)



記録写真（他シャレー）



記録写真（出展ブース）



記録写真 (デモフライト)



参加企業

No	企業名	経済局	所在地	URL
1	株式会社 三栄機械	東北	015-0051 秋田県由利本荘市川口字家妻146-3	http://sanei-kikai.com/
2	株式会社 ティ・ディ・シー	東北	981-0113 宮城県宮城郡利府町飯土井長者前24-15	www.mirror-polish.net
3	飯田航空宇宙プロジェクト (Aerospace IIDA) 代表幹事企業: ㈱乾光精機製作所 その他参加企業: 多摩川精機㈱	関東	399-3101 長野県下伊那郡高森町山吹8685-1	http://www.kenkoseiki.co.jp/
4	株式会社 羽生田鉄工所 (NAGANO航空宇宙プロジェクト)	関東	381-0012 長野県長野市柳原2433	http://www.hanyuda.co.jp/english
5	JASPA株式会社	関東	231-0063 神奈川県横浜市中区花咲町2-66 千葉ビル8階	http://www.jaspa.co.jp/
6	加冶金属工業株式会社	関東	320-0833 栃木県宇都宮市不動前2-2-46	http://www.kajimetal.co.jp
7	株式会社 上島熱処理工業所	関東	146-0081 東京都大田区仲池上2-23-13	http://kamijima.co.jp
8	株式会社 金子製作所	関東	339-0072 埼玉県さいたま市岩槻区古ヶ場1-3-13	http://www.t-kaneko.co.jp
9	菊地歯車株式会社	関東	326-0332 栃木県足利市福富新町726-30	http://www.kikuchigear.co.jp
10	株式会社 エステック	関東	411-0907 静岡県駿東郡清水町伏見385-2	http://www.s-technology.co.jp
11	大洋金属工業株式会社	関東	223-0051 神奈川県横浜市長北区箕輪町2-15-1	http://www.taiyo-kinzoku.co.jp
12	大和合金株式会社	関東	174-0063 東京都板橋区前野町2-46-2	http://www.yamatogokin.com/english/index-e.html
13	旭金属工業株式会社 岐阜安八工場	中部	503-0125 岐阜県安八郡安八町牧字新長田4851-4	http://www.asakin.com/
14	ベストテック株式会社	中部	460-0015 愛知県名古屋市中区大井町3-15 日重ビル8F	www.besttechjp.com
15	株式会社中央エンジニアリング (名古屋事業本部)	中部	460-0023 愛知県名古屋市中区金山1-12-14 金山総合ビル4F	http://www.chuo-eng.co.jp
16	今井航空機器工業株式会社	中部	504-0957 岐阜県各務原市金属団地128	http://www.imaiaero.co.jp
17	株式会社 磯村製作所	中部	452-0837 愛知県名古屋市中区西区十方町6番地	http://www.k-isomura.co.jp
18	キタムラ機械株式会社	中部	939-1104 富山県高岡市戸出町1870	http://www.kitamura-machinery.co.jp
19	株式会社 神戸製鋼所 大安工場	中部	511-0284 三重県いなべ市大安町梅戸1100番地	http://www.kobelco.co.jp
20	株式会社 前田シェルサービス	中部	444-3595 愛知県岡崎市池金町字金山76-4	http://www.maedauni.co.jp
21	マツダ化工株式会社	中部	486-0802 愛知県春日井市桃山町3-42-3	http://www.matsudakakou.co.jp/
22	松本機械工業株式会社	中部	920-0059 石川県金沢市示野町二80	http://www.mmkchuck.com
23	株式会社 不二越	中部	930-8511 富山県富山市不二越本町1丁目1番1号	http://www.nachi-fujikoshi.co.jp/eng/company/index.html
24	株式会社 三光製作所	中部	497-0013 愛知県あま市七宝町川部四反田20	http://www.sankomfg.co.jp
25	株式会社 真功社	中部	486-0918 愛知県春日井市如意申町5丁目9-5	http://www1.odn.ne.jp/aaj27090/
26	谷田合金株式会社	中部	920-0209 石川県金沢市東蚊爪ラ28-2	http://www.tanida.co.jp/
27	東洋航空電子株式会社	中部	484-0901 愛知県犬山市宇柿畑63-1	http://www.tokoden.co.jp
28	津田駒工業株式会社	中部	921-8650 石川県金沢市野町5丁目18番18号	http://www.tsudakoma.co.jp
29	ハードロック工業株式会社	近畿	577-0063 大阪府 東大阪市川俣1丁目6-24	http://www.hardlock.co.jp
30	株式会社 I.S.T	近畿	520-2153 滋賀県大津市一里山5丁目13番13号	www.istcorp.jp/english
31	由良産商株式会社 (OWO 及び ㈱OYC 代表)	近畿	550-0012 大阪府大阪市西区立売堀4丁目8番17号	http://www.yura-sansyo.co.jp

商社

	経済局	商社名	所在地	
1	関東	岡谷鋼機株式会社	100-0005	東京都千代田区丸の内1-9-1 丸の内中央ビル
2	中部	住友商事株式会社	461-8729	愛知県名古屋市東区東桜一丁目1-6
3		豊田通商株式会社	450-8575	愛知県名古屋市中村区名駅4-9-8 センチュリー豊田ビル

支援機関

	経済局	支援機関名	所在地	
1	東北	秋田県産業技術総合研究センター	010-1623	秋田県秋田市新屋町砂奴寄4-11
2		JETRO秋田貿易情報センター	010-0951	秋田県秋田市山王2-1-40
3		秋田県産業経済労働部	010-8572	秋田県秋田市山王3-1-1
4		国際教養大学	010-1292	秋田県秋足雄和奥椿岱193-2
5	関東	関東経済産業局産業部	330-9715	埼玉県さいたま市中央区新都心1-1
6		新潟市企業立地・ポートセールス課	950-0167	新潟県新潟市中央区学校町通1番町602-1
7		(財)長野県テクノ財団	380-0928	長野県長野市若里1-18-1 長野県工業技術総合センター3F
8		(財)飯伊地域地場産業振興センター	395-0003	長野県飯田市上郷別府3338-8
9		浜松商工会議所	432-8501	静岡県浜松市中区東伊場2-7-1
10	中部	中部経済産業局地域経済部	460-8510	愛知県名古屋市中区三の丸二丁目5-2
11		愛知県 産業労働部新産業課	460-8501	愛知県名古屋市中区三の丸三丁目1-2
12		岐阜県	500-8570	岐阜県岐阜市藪田南2-1-1
13		(財)石川県産業創出支援機構 経営支援部経営支援課	920-8203	石川県金沢市鞍月2-20
14		グレーター・ナゴヤ・イニシアティブ協議会	460-0003	愛知県名古屋市中区錦2-2-22 名古屋センタービル別館8階
15		ジェトロ名古屋 名古屋貿易情報センター	460-0003	愛知県名古屋市中区錦2-2-22 名古屋センタービル別館8階
16		(社)中部航空宇宙技術センター	460-0008	愛知県名古屋市中区栄2-9-26 ポラ名古屋ビル10階
17	近畿	近畿経済産業局製造産業課	540-8535	大阪府大阪府中央区大手前1-5-44

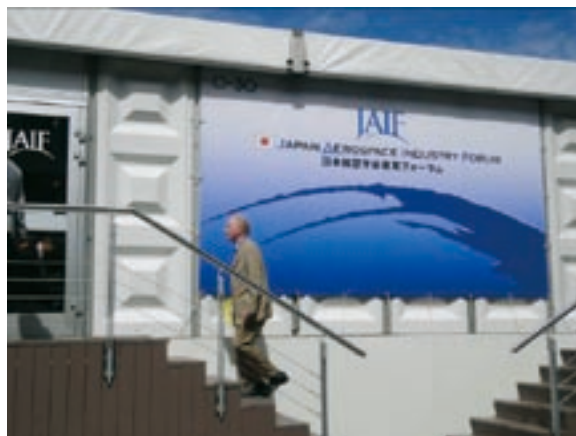
ファンボローエアショー(Farnborough International Airshow) 2010

JAIF 活動記録

開催期間： 2010 年 7 月 19 日(月)～25 日(日)
7 月 19 日～23 日 トレード・デー
7 月 24 日～25 日 パブリック・デー

開 場： 英国・ファンボロー空港

参加企業： 31 社 (58 名)
商社： 3 社 (7 名)
支援機関： 17 機関 (42 名)



7 月 19 日(月)

■ 11:00 - 13:00 GNI グループセミナー

招待企業：「Seal Dynamics LLC / HEICO」(米国)

◇セミナー次第

- ・「Greater Nagoya Direction for Future」
中部経済産業局次世代産業課 産業クラスター専門官 木山雅之
- ・「Company Profile and Potential Suppliers」 Seal Dynamics LLC CEO David J. Susser
- ・質疑応答&意見交換



◇出席者数:87名

◇プレゼンテーション概要:

- ・Seal Dynamics LLC は PMA ホルダーである HEICO 社の子会社。
- ・航空機に関するほぼ全てのビジネスを手がけている。
- ・世界の主要な航空機メーカーのほぼ全てと取引がある。
(最近では、スホイスーパージェットの開発にリスクシェアリング・パートナーとして参加している。)
- ・無人操縦システムの開発など、軍事にも大きく関わっている。

■ 13:30 - 15:30 GNI グループセミナー

招待団体: 「North West Development Agency」「North West Aerospace Alliance」(英国)

◇セミナー議事次第

- ・「Greater Nagoya Direction for Future」 中部経済産業局国際課国際係長 浅野哲基
- ・「The North West Aerospace Alliance Aerospace Supply Chain Excellence (ASCE)」
North West Aerospace Alliance Chief Executive Officer Martin Wright
- ・質疑応答 & 意見交換

◇出席者数: 30名

◇プレゼンテーション概要:

- ・North West Aerospace Alliance は、非営利団体として1994年に設立。スタッフは30名。メンバーは370社を数える。
- ・北西イングランド地域の航空産業界は従業員5万人、売上げ70億ポンドで、地域 GDP の6%を占める。
- ・この地域では、サプライチェーン強化を2つのフェーズに分けて実施。フェーズ1は企業毎、フェーズはサプライチェーン全体を対象としている。
- ・フェーズ1には4本の柱がある。①ベンチマーク、②訓練、③宣伝、④監査。
①については、設計・開発から契約の各段階についての企業の能力や可能性調査を実施。②については、各専門家がサプライヤーについて実施。
- ・フェーズ2では、サプライチェーン全体で売りとなるものの見極めやコラボレーションを実施。

□ 14:30 - 16:00 【訪問 H3/D8】ミーティング

訪問先: 企業「HEICO」(米国)

◇概要: JAIF 参加企業 7 社に随行して Seal Dynamics 社のブースを訪問し、HEICO 社とのビジネスミーティングを行った。

□ 14:30 - 15:30 【訪問 シャレー B31-36】ネットワーキング・レセプション

訪問先: 団体「SJAC/ADS/ASD」会員企業

ADS Events & Exhibitions Manager Genevieve Richards

◇出席者数: 約100名

◇概要: JAIF 参加企業・支援機関(約15名)とともに ADS シャレーを訪問し、SJAC、ADS、ASD、3 団体共済のネットワーキング・レセプションに参加した。

7月20日(火)

■ 11:00 - 13:00 GNI イベント

プレスリリース:「日本国際航空宇宙展2012」

◇セミナー次第

- ・開会挨拶 Japan Aerospace Industry Forum 会長 川口文夫
- ・挨拶 (社)日本航空宇宙工業会 専務理事 今清水浩介
- ・「Japan Aerospace 2012」プレスリリース (社)日本航空宇宙工業会 常務理事 秦重義
- ・「Greater Nagoya Direction for Future」 中部経済産業局次世代産業課航空宇宙室長 彦坂謙二
- ・質疑応答&意見交換
- ・鏡割りによる「Japan Aerospace 2012」成功祈願セレモニー

◇出席者数:106名



◇概要:

川口会長による開会挨拶から始まり、SJAC による JA2012 のプレスリリース、中部経済産業局からグレーター・ナゴヤ地域の航空機業界の状況・取り組みの説明を実施。セミナー後、JA2012 の成功を祈念して、グレーター・ナゴヤ・イニシアティブ協議会の協賛企業である天領酒造「ひだほまれ」、大橋量器「枅」といった地元の商品を使用した鏡割りが行われ、レセプションを開催した。

■ 13:30 - 14:30 GNI グループセミナー

招待企業:「Alenia Aeronautica S.p.A.」(伊)

◇セミナー次第

- ・「Greater Nagoya Direction for Future」 中部経済産業局国際課国際係長 浅野哲基
- ・「Company Highlights: 航空業界サプライヤーに求めるポイント」
Alenia Aeronautica S.p.A. Vice President Roberto Polidoro
- ・質疑応答&意見交換

◇出席者数:60名

◇プレゼンテーション概要:

- ・Alenia Aeronautica S.p.A.はグループとして、航空機、ヘリコプター、電子システム、エネルギー関連など総合的に展開。

- ・サプライヤーの問題はなくなるのが現状。サプライヤーチェーンについては、信頼できて強力なサプライヤー(reliable and strong supplier)を求めている。サプライヤーには提案を積極的にできることを求めている。
- ・先端技術では(ローテク)パーツにおいてはコスト競争力が不可欠。ローテクの部分は外注。
- ・サプライヤーは欧米が多いが、その数を減らす方向にある。サプライヤーを減らしつつ、売上げを伸ばすのが目標。
- ・受注のためには、承認サプライヤー(自社が選択した企業の中から選ぶ)となり、入札に応じる必要がある。

□ 14:30 - 15:30 【訪問 H3/A10】 レセプション

訪問先: 団体「米国カンザス州グレーター・ウィチタ地域経済開発連合」

◇概要・所感

- ・パーキンソン州知事、Debra Teufel 部長、Randi Tveiraraas 国際開発部長と面会。
2012 年の航空宇宙展について PR を実施。
航空宇宙展には地域として出展する方向で検討しているとのこと。
- ・クラスターの現状について聞き取りを行った。
 - 企業間のつながり・連携が弱く、各企業が個別にボーイング・ボンバルディア等と契約しているのが現状であるとのこと。
 - 集積はあるものの「航空機クラスター」と呼べるような企業間連携はないとのこと。
- ・サンフランシスコの杉本駐在員がすでに連絡をとっているとのこと。
(Debra Teufel 部長。3週間前に杉本氏と面談したとのこと。)
- ・杉本駐在員との継続的なコンタクトを期待しているとのこと。



◇出席者数: 35名

□ 15:30 - 16:30 【訪問 H1/B16】 ネットワーキング・レセプション

訪問先: 団体「英国南西イングランド地域開発公社(SWERDA)」&「西イングランド航空宇宙フォーラム」

- ◇出席者: 主催事務局および会員企業
SWERDA International Investment Advisor Gary Chambers
Farnborough Aerospace Consortium CEO John Copley

◇出席者数: 約100名

7月21日(水)

■ 11:00 - 12:00 GNI グループセミナー:

招待企業: 「Cefival S.A.」(仏)

◇セミナー次第

- ・「Greater Nagoya Direction for Future」地域紹介 中部経済産業局国際課国際係長 浅野哲基

- ・「Cefival S.A.社紹介と日本企業との連携について」
Cefival S.A. Sales Area Manager Mathieu Stehle
- ・質疑応答&意見交換
- ・個別商談

◇出席者数:40名

◇プレゼンテーション概要:

- ・チタン・アルミの押し出し、熱加工をしている。AS9100 Rev.B 認証取得済み。
- ・航空宇宙部品、発電所部品(特に原子力)を製造。
- ・日本の三菱重工、富士重工、電源開発とお取引がある。富士重工とはボーイング関係で関わりがある。
- ・日本にエージェントがおり、このエージェントを通じて日本からの引き合いに応えている。
- ・今後の連携として、日本の優れた部材を輸入して、自社で加工することが考えられる。
日本国内で加工という点は納期短縮等から興味はあるが、設備を移設できないのがネック。

□ 10:30 - 11:30 【訪問 Thales 社パビリオン】ミーティング

訪問先: 企業「THALES」(仏)

◇概要

タレスジャパン社社長のテオヴァル氏より、同社製品全般の紹介および名刺交換。

◇JAIF 出席者数: 14名(企業9社、中部経済産業局、関東経済産業局)

◇所感

タレス社は機体メーカーと比べ日本での知名度が高くはないが、最先端技術を擁したグローバル企業であり、幅広い製品群を持つため、参加者はより同社に対する理解を深めることとなった。

□ 14:00 - 15:00 【訪問 H1/B17】訪問交流

訪問先: 団体「AEROSPACE WALES」(英国)

◇概要

AEROSPACE WALES を訪問。

訪問アレンジは、東京・赤坂にある International Business Wales(ウェールズ議会政府)を通じて行った。はじめに AEROSPACE WALES の前にある UKTI ブースのスペースにて International Business Wales の Sector Lead、Cari-Anne Quinn 氏(左写真:中央女性)からウェールズの産業について説明を受けた。



次に AEROSPACE WALES のブースに移り、ブースに出展しているウェールズの企業(計7社)の概要説明を Aerospace Wales Forum Ltd の Operations Director、Paul Lindsay 氏から受けた。

◇出席者数:20名

◇所感

・ブース訪問の後、ウェールズにおける複合材の取組情報を参加日本企業が個別に AEROSPACE WALES から収集されたと聞いており、有益なブース訪問であったと考えている。

□ 16:00 - 17:00 【訪問 H4/E9c】 ミーティング

訪問先: EAST-4D Carbon Technology GmbH

◇概要

BDLI ドイツ航空宇宙工業会エリア内の展示ブースにて、Managing Director の Raimund Grothaus 氏より、会社概要および展示製品の説明を受け、質疑応答を行った。

◇会社概要

・ドイツ・ザクセン州ドレスデンに所在、従業員約40名の中小会社。
・ドレスデン工科大学の複合材研究所から独立して、複合材製品の開発、製造会社として設立。

◇展示説明等

・複合材製品の設計、試作、試験から製品製造、アフター・サービスまで行う。
・フィラメント・ワインディング、加圧成形や Resin Transfer Molding など種々の成形法が可能。
・エンジン・ノーズ・コーン、シャフト、エンジン・マウントなどの製品(展示品)説明を受けた。
・ノーズ・コーンやシャフト等の製品精度や、ランディング・ギヤ衝撃吸収型ストラット(衝撃吸収試験で破壊衝撃吸収した試験片)について丁寧に説明された。



◇出席者数:8名(JAIF)

◇所感

非常に熱心に説明してくれた。限られた時間であったため EAST-4D 側の説明を聞くのみで、JAIF 企業からの的を絞った討議が出来なかったため、翌日に個別面談をセットし、複合材最新技術の研究開発とそのアプリケーションについて意見交換をした。研究開発についてはドイツ・ドレスデンにある IFW Dresden と接触すべく助言を得た。

■ 16:15 - 17:30 GNI グループセミナー

招待団体：「UKTI(英国貿易投資総省)」

◇セミナー議事次第

- ・「英国における複合材について」
UKTI, National Composite Center Dr. Faye Smith
- ・質疑応答 & 意見交換

◇出席者数：40名



◇セミナー概要

- ・イギリスの複合材産業歴史、概要、戦略、指導力、技能と認識の強化、サプライチェーンの構築、国立複合材センター、地域との連携について

歴史・概要

- ・元々イギリスでは多くの複合材が開発された。(例えば、炭素繊維とかエポキシ樹脂)。
- ・低価格の他国よりイギリスの技術、材料における優位性。

指導力、技能と認識の強化

- ・リーダーシップフォーラム開催
- ・政府のサポートを取り、能力評議会と連携する。
ビジネスイノベーション・技能省、貿易投資総省、地域開発公社との協調によりサプライチェーンを発展させる。
地域開発公社は複合材サプライチェーンへの資金サポートイニシアティブ。
国立複合材センターによる卓越した研究拠点ネットワークの強化。

7月22日(木)

□ 10:30 - 11:30 【訪問 H1/A20】ミーティング

訪問先：GIFAS

Director European & International Affairs Vincent Gorry
Managing Director Guy Rupied

◇JAIF 参加者：4名

◇概要

GIFAS(フランス航空宇宙工業会)のブースを訪問し、JAIF 設立、海外クラスターとの積極的展開を図っている事を説明し、GIFAS と友好的な関係を持ちたいと提案した。
11月19日、来名される機会に情報交換をする。

■ 11:00 - 13:30 GNI グループセミナー / 愛知県デー

招待団体：「Mexican Federation of the Aerospace Industry (FEMIA)」他企業7社(メキシコ)

◇セミナー次第

- ・「Greater Nagoya Direction for Future」 中部経済産業局国際課国際係長 浅野哲基
- ・「Aerospace Industry in Aichi」 愛知県産業労働部新産業課主任主査 舩田 崇

- ・「Japan Aerospace 2012 紹介」 社団法人日本航空宇宙工業会 常務理事 秦 重義
- ・グレーター・ナゴヤ地域企業紹介

株式会社前田シェルサービス	代表取締役会長	前田 貞夫
ベストテック株式会社	代表取締役社長	鬼頭 誠
東洋航空電子株式会社	Assistant Supervisor	高橋秀典
- ・「Mexican Federation of the Aerospace Industry (FEMIA)」 General Manager Roger III Morando



◇出席者数： 81名

◇FEMIA セミナー概要：

- ・メキシコ政府に認証された唯一の航空関連組織。50社以上が加盟し、年売上げは25億 USドル。企業の規模・業務内容は様々。MRO、金属加工、部品製造などを行う企業の集合体。
- ・FEMIA の役割は、企業等のネットワーク形成や、政府とのパイプ役等。コンソーシアムとして政府との折衝などを行っている。
- ・メキシコの航空業界は成長が著しく、ここ5年間で輸出額は3倍、従業者数は10倍になった。

◇質疑応答

※ 品質認証について

→ 品質認証は、この業界では欠かせない、入り口にある課題であると認識している。アメリカと同等の認証制度を設けている。

※ 企業グループを代表するコンソーシアムとして機体メーカーとの接触を行っているか。

→ コンソーシアムとして、ボーイングやボンバルディアなど、機体メーカーとの折衝を行っている。

※ コンソーシアムとして、サプライチェーンの構築を行っているか。

→ サプライチェーンの構築は最近始めたところ。各企業が個別に機体メーカーの注文を受注する他ない状況を変えたいと考えている。

→ サプライチェーンの構築は難しいが、業界の成長には欠かせないものと考えている。

◇所感

- ・昨年度の来名実績から愛知県デーとして実現しており、レセプションも予定時間を過ぎて行っていたことから、期間内のミーティングで最も活気があったように思われた。
- ・日本がかつて受注していたカナダ機の部品生産を現在メキシコが受注していることや、双方ともティア1レベルの状況にあることから、よく似た産業状況となっている。
- ・メキシコと日本は貿易自由協定を結んでいるので、これを活用して連携を図りたい。

招待団体：「UK Trade & Investment（英国貿易投資総省）」、「ブリストル大学」

◇セミナー次第

- ・「UK Trade & Investment Advanced Composite Material」
UK Trade & Investment R&D specialist Dr. Chris Beck
- ・「Advanced Composites Center for Innovation and Science」
University of Bristol Leader in Aerospace Materials Dr. Hua-Xin Peng

◇出席者数：40名

◇複合材セミナー概要：

- ・英国には5つの複合材センターがあり、それぞれ別の研究を行っている。内容は、自己修復コンポジット、雷耐性など。
- ・研究課題により様々な機関が柔軟に連携できるのが英国の良い点。
- ・複合材の供給が増大しており、原材料をどこから調達するかが問題。英国ではカーボン素材を製造していないが、加工を実施。
- ・さらに日本との結びつきを強め、具体的な産業交流の発展を望んでいる。

■ 14:30 - 16:30 GNI グループセミナー

招待団体・企業：「南東イングランド地域開発公社」他、企業2社（英）

◇セミナー次第

- ・「Greater Nagoya Direction for Future」 中部経済産業局国際課国際係長 浅野哲基
- ・「南東イングランドにおける航空宇宙産業」 Farnborough Aerospace Consortium CEO John Copley
- ・「TWI Ltd.社紹介」 Associate Director/Intellectual Property Manager Iain J. Smith
- ・グレーター・ナゴヤ地域企業紹介
株式会社不二越 マテリアル事業部技術開発部 越 正夫
谷田合金株式会社 取締役常務 駒井公一
- ・質疑応答&意見交換

◇Farnborough Aerospace Consortium プレゼンテーション概要：

- ・英国は防衛産業については、アメリカについて第2位。英国全体で40万人が防衛産業に関わっている。
① 情報の収集・提供による中小企業支援、②顧客・サプライヤーの紹介、③コンサルティングを3つの柱にして活動。
- ・顧客・サプライヤー・マッチングについては、毎年10月開催。

◇出席者数：60名

7月23日（金）

■ 10:00 - 11:00 GNI セミナー

企業「Harbottle & Lewis LLP（法律事務所）」

◇セミナー次第

- ・「ハーボトル&ルイス法律事務所の紹介」 Harbottle & Lewis LLP Consultant Michael Offer

◇プレゼンテーション概要

- ・ハーボルト&ルイス社はロンドンの法律事務所で、とりわけ航空会社や空輸貨物企業をクライアントに擁している。
- ・チーム全体では、航空機部門で長い実績を持っており、その他 M&A サービス、知的財産権、商標、特許、登録意匠分野で専門的に活動している。
- ・日本企業の顧客層として住友商事、双日㈱、日産自動車、荏原製作所等が挙げられる。
- ・大阪に窓口を設けており、通信面で連携体制を整えている。

◇ 出席者数:30名

■ 10:30 - 11:30 ミーティング

ファンボロー空港代表との面談

TAG Farnborough Airport Chief Executive Officer Brandon O' Reilly
JAIF:4名

◇概要

ビジネスジェット機用地方空港の実態を知る目的で、O' Reilly 氏にファンボロー空港について面談した。広さは 580 エーカーズ、1 日当たり 70 機、年間 28000 機のビジネスジェット機(BJ)が離発着している。2019 年までに、これを 5 万まで増やしたいが住民の賛同が得られなく、騒音、環境などの改善が望まれている。格納庫は3機分だが6機分に増設予定。現在は TAG の所有となっている。

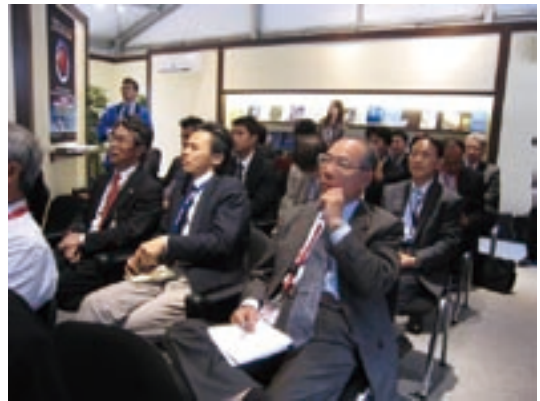
■ 11:00 - 13:30 GNI グループセミナー / 愛知県デー

招待団体:「Netherlands Aerospace Group (NAG)」他、企業3社(オランダ)



◇セミナー次第

- ・「Greater Nagoya Direction for Future」 GNI 協議会シニアコーディネーター 鷲見希世乃
- ・「Aerospace Industry in Aichi」 愛知県産業労働部新産業課主任主査 舩田 崇
- ・「Japan Aerospace 2012 紹介」 社団法人日本航空宇宙工業会 国際部長 宮 修一
- ・JAIF 企業紹介
 - 株式会社前田シェルサービス 代表取締役会長 前田貞夫
 - ベストテック株式会社 部長 秋山 誠
 - 東洋航空電子株式会社 副主任 高橋秀典
- ・オランダ団体/企業プレゼンテーション
 - 「MRO 取り組みと日本企業との連携」
 - Netherlands Aerospace Group Coordinator Sjoerd Keizerwaard
 - 「Dedicated to Innovation in Aerospace」
 - National Aerospace Laboratory Business Manager Bob Moll
 - 「ADSE 2010」 ADSE Program Director Bart Korff



◇出席者数:65名

◇プレゼンテーション概要:

「MRO 取り組みと日本企業との連携」

- ・Netherlands Aerospace Group は非営利団体。メンバー企業は97社。
全体で25億ユーロ売上げがあり、MRO が大きな柱。2/3が MRO、1/3が製造、その他訓練・研究。
- ・年間15のトレーディングミッションを実施。政府のスポークスマンとして出向くこともある。
7人の専従専門家を配置している。
- ・外国政府や大企業に対するオランダの航空宇宙産業の窓口を務め、会員企業向けの従業員教育も

実施している。

- ・ **2012** 年に名古屋で開催される航空宇宙展への出展を予定している。MRJ を見るのが楽しみ。
- ・ 日本とは MRO で連携することが可能だと考えている。

「Dedicated to Innovation in Aerospace」

- ・ NLR 活動紹介
- ・ 従業員数 700 人。航空機用のシステムを作っている。
- ・ 3分の1が軍事、3分の1が民需、3分の1が航空宇宙。
- ・ 航空機のデザインから組み立てまで一貫して受注できる。
- ・ テスト機・実機シミュレーターもっており、充実した実験が可能。

「ADSE 2010」

- ・ 従業員数 85 人。
- ・ コンサルティング・エンジニアリング、航空宇宙・防衛・鉄道が主な業務。
- ・ 民需・官需の両方を持っている。
- ・ MRJ にも参画している。

◇質疑応答 & 意見交換

◇所感

- ・ フォッカー社が生産を停止した後の設備・人材を使用し、航空機産業の重要な部門に参入している印象
- ・ MRO についてセールスをしているが、製造者としてきている企業が多いことから、感触はあまりないように思える。

□ 13:30 - 15:30 ブース・ツアー:

C-ASTEC 航空専門家による展示ホール見学ツアー①②③

Tour ①: Hall 1

参加者: 1 名

概要:

参加者の希望があつて、Hall1の特筆すべきブースを回って先方の話を聞く、ということでツアーを開始したが、トレード・デいの最終日ということもあり、ほとんどのブースは開店休業状態であつた。特に目的としたロシアのエンジニアリング会社のブースも空っぽで話ができず、展示をみるのみにおわつた。その他のホール展示の説明は、同行者が三菱重工 OB ということもあり、詳しい説明が不要であつたことから、結局 ブース・ツアーは、目的不達成のまま 40 分で終了した。

所感:

ブース・ツアーに関しては事前の警告どおり、トレード・デイ最終日の開催は無意味と思われ、せいぜいホール展示 案内程度が関の山である。せいぜい 3 日目ぐらいまでだったらブースに人がいる。また、事前設定プログラムであっても、たとえば環境が変わったり、参加者が 1 人のように非効率なものは、やめたり、まとまっていたく等の状況に応じた柔軟性があつてしかるべきと思われる。今回、専門家として参加したが、その位置づけについては不明確であつたり、徹底されていなかった印象がある。特に専門家が必要と思われる相手側ブース/シャレーを一般的に訪れる際にも同行を断られる場合もあつた等、積極的に利用されることは少なかった感じがある。

Tour ②: Hall 2 & 3

参加者: 8名

概要:

Hall 2 では、US Pavilion を中心に Triumph、Textron などの米企業とその製品群を説明。日本航空宇宙工業会(SJAC)と新潟市のブースも表敬訪問。

Hall 3 では、中国、韓国、メキシコ、ルーマニア、チェコ、トルコなど新興航空機産業のブースを訪れ、これらの国との競争が避けられないことを説明。特に中国は、ボーイングやエアバスとの競合機を開発中で、将来、日本を追い越す勢いがあることを参加者全員が実感。

Tour ③: Hall 4

参加者: 3名

概要:

Hall4には EADS をはじめ、主要エンジン・メーカー各社、ドイツおよびカナダの航空宇宙工業会、装備品メーカーがブース展示をしており、航空機およびエンジンを構成する装備品や部品を中心に紹介・説明しながら案内した。

EADS ブース: A350XWB キャビン・モックアップおよび Eurocopter EC135 実機の展示

主要エンジン・メーカー: Rolls Royce(RR)、SAFRAN Group(SNECMA、Turbomeca、Messier-Dowty 等を傘下にする)、CFM、GE、Pratt and Whitney の各種エンジン展示

装備品メーカー: Eaton Aerospace、MOOG Inc、Parker Aerospace などの航空機油圧および燃料機器

所感:

参加者が少人数であったことと、最終日の午後で混雑していなかった(但し、店仕舞いしたブースもあったが)ため、落ち着いて丁寧に案内できた。ツアー時間が短かくて、Hall 4だけでも回りきれなかった。





「ファンボロー・エアショー2010」出展支援事業報告書

発行年月 平成 22 年 8 月

編集発行 「ファンボロー・エアショー2010」出展支援事業実行委員会

構成：愛知県、岐阜県、三重県、名古屋市、
秋田県産業技術総合研究センター、
財団法人長野テクノ財団、
財団法人飯伊地域地場産業振興センター、
社団法人中部航空宇宙技術センター(C-ASTEC)、
グレーター・ナゴヤ・イニシアティブ協議会(GNIC)、
日本貿易振興機構(JETRO)名古屋貿易情報センター

事務局：

460-0008

名古屋市中区栄二丁目 9-26

ポーク名古屋ビル 10 階

社団法人中部航空宇宙技術センター内

電話 052-221-6681

FAX 052-218-8528