平成25年度 総合特区推進費補助金
国際戦略総合特区 次世代航空宇宙産業強化事業
プロジェクトマネージメント事業

「シンガポールエアショー2014」
出展支援 報告書

平成26年3月
（一社）中部航空宇宙産業技術センター
C-ASTEC

●事業概要 02
●事務局体制・参加企業 04
●全体スケジュール 05
●事前活動 出展説明会 06
●事前活動 特別セミナー 07
●シンガポールエアショー概要 08
●エアショー会場全体図 09
●Sp-JAIFブース 10
●商談風景 11
●会場風景（屋外） 12
●海外出展企業 13
●日本からの出展企業 14
●ブース設営・運営スケジュール 15
●ブース内イベントスケジュール 16
●Sp-JAIF（2月11日・12日） 17
●Sp-JAIF（2月13日・14日） 18
●B to Bマッチング 19
●専門家コーディネーターによる支援活動 21
●出展企業アンケート 23
●総括ならびに今後に向けた課題点 29

資料編

●ブース平面図 31
●ブース展開図 32
●ブース概要・運営 33
●ブース詳細写真 34
●広報制作物 35
●B to B フォローアップアンケート 36
●出展支援アンケート 37
●現地工業団地 及び 日系工場訪問 38

平成25 年度総合特区推進費補助金
国際戦略総合特区次世代航空宇宙産業強化事業

プロジェクトマネージメント事業
「シンガポール ・エアショー2014」出展支援事業

1. 目的

経済のグローバル化が進展し国際競争が激化する中で、今後、我が国企業の競争を確保していくためには、国際的に通用する地域の強みや特長・潜在力等を最大限に活用して世界を見据えた事業展開を構想し、我が国経済を牽引することが期待できる成長可能性が高い産業分野への参入や新たなビジネスの創造の促進（国際競争力のある新産業構造への転換）を行うことが重要である。

本事業は、シアトル、トゥールーズ等の欧米先進地域と肩を並べる一大集積地を当地に形成することを目的としている国際戦略総合特区特別区域計画に基づき、中長期的に確実な拡大が見込まれる航空機産業において、海外メーカーからの新規受注及び受注拡大等に向けて、海外販路開拓に意欲が有り、かつ海外メーカーと直接取引を行う能力を備えた中堅・中小企業を対象に“シンガポール ・エアショー2014”への出展を通じた海外販路開拓支援を行う。

2. 概要

1）開催期間 :平成26 年2 月11 日（火）～16 日（日）
（2/11 ～14 :トレードデー、2/15 ～16 :パブリックデー）
2）開催場所 :シンガポール チャンギ空港 エキジビションセンター
3）主催 :Experia Events Pte Ltd
4）規模 :参加企業 :1,000 社・団体、50 ヶ国
実機展示 :66 機（B787、A350、F-35、MV-22、P-8A 他）
入場者数 :トレード期間 :46,000 人、パブリック期間 :100,000 人
合計 146,000 人（主催者発表）
契約金額 :約410 億シンガポールドル
5）出展名称 :Sp-JAIF（出展ブース:E-93（72 ㎡））
6）出展企業 :6 社
展示出展 :4 社（高砂電気工業、多摩川精機、東明工業（東明グループ）、TEKNIA）
カタログ出展 :2 社（三光製作所、中央エンジニアリング）
7）日本からの参加企業・団体:JETRO（10 社）、東京都（アマテラス等6 社）、愛知県・名古屋市（MASTT 等7 社・団体）
三菱航空機、日本通運・郵船ロジスティクス

3. 事業実施内容

事業実施の為、事務局員（兼務コーディネーター）及びコーディネーター2 名を採用し、事前準備から事業終了まで、エアショー主催者、参加企業（PR パンフ調整）、海外参加企業・団体（交流会・BtoB 調整）、設営委託先（設営・管理・運営・撤去調整）、関連企業・機関への連絡と調整作業を実施した。

1）参加企業募集【平成25 年8 月30 日～9 月20 日第1 次締切、10 月25 日最終締切】
＊過去にファンボロー、パリエアショーに参加した企業及び、中部航空宇宙産業技術センターHP・会員企業メルマガ、航空宇宙産業フォーラムパートナーズ会員へ告知（今回は、国際戦略総合特区“航空宇宙特区”のエリア限定）にて募集した。

2）ブース設営業者公募【平成25 年8 月30 日～9 月5 日締切】
＊設営業者をHP にて公募を実施し、4 社より企画案・見積もりの提出があった。
＊事務局以外の第三者に選考を依頼し、設営業者を決定した。
◇選考ポイント :①限られたスペースの有効活用（予算対応）
②各企業のBtoB スペースの確保
③国際戦略総合特区をPR

3）出展参加説明会実施（第1回平成25年10月17日、第2回12月18日）
①第1回　名古屋商工会議所 3階 第3会議室
＊参加人数 24名
・シンガポールエアショー2014の概要と参加に対しての諸手続き等説明と日程
・輸送関連及び保険、宿泊・渡航、など関連企業からの説明
・CBC中部日本放送による取材を受けた
②第2回 新東通信本社 8階 会議ホール（2部構成で実施）
第1部 海外企業との取引と知財に関するマネージメントリスクセミナー
（独）工業所有権 情報・研修館“INPIT”講師3名によるセミナー実施
＊参加人数 28名
第2部 説明会・参加企業交流会
＊参加人数 30名
・シンガポールエアショー準備進捗状況、会期中のブース内イベントの計画日程案の説明
・参加企業の年内中の手続き項目の説明
・海外進出邦人の現地工場見学の概要等
・出展参加企業間の交流会（団結式）

4）シンガポールエアショー主催者との事務調整
①インダイレクト登録（各企業別に、エギジビターパス申請・トレードビジター登録等）
②エアショー主催セミナーへの参加登録
③公式ガイドブックへの企業登録
④BtoBオファー登録と結果

5）海外企業との事前調整（P.17 Sp-JAIFイベント／P.19 BtoBマッチングを参照）
①プレゼンテーション・交流会などの実施交渉（機体メーカー・エンジンメーカー・MRO企業）
②SP-JAIF参加企業紹介とBtoB時間交渉（出展参加海外企業へオファー）
③在シンガポール各国大使館主催レセプションへの参加申し込み
④情報収集の為の、地元シンガポール航空宇宙工業会（AAIS:Association of Aerospace Industries(Singapore)）を始めとする、海外参加航空宇宙関連団体への面談依頼

6）ショー期間中の実施事業調整（P.16 Sp-JAIFイベントスケジュールを参照）

7）参加企業へのアンケート実施・取りまとめ（P.23 出展企業アンケートを参照）

事務局体制・参加企業

Sp-JAIF

JAPAN AEROSPACE INDUSTRY FORUM
SPECIAL ZONE TO CREATE ASIA'S NO.1
AEROSPACE INDUSUTRIAL CLUSTER

SP－JAIF事務局
中部航空宇宙産業技術センター（C－ASTEC）

事務局長	松岡　隆	コーディネーター	杉山哲重
事務局長代理	中沢隆吉	コーディネーター	鬼頭　誠
責任者	大海　浩	通訳	鈴木淳子
担当（兼務コーディネーター）	渡邊美穂		
経理等	成田麻美		

【製品出展】

高砂電気工業株式会社
多摩川精機株式会社
株式会社テクニア
東明グループ

【カタログ出展】

株式会社中央エンジニアリング
株式会社三光製作所

ブース企画・施工・運営

株式会社新東通信

第1営業局	梅田政隆
プロデューサー	榊原宏次
運営ディレクター	内田綾子
デザイナー	天野千晴

全体スケジュール

Asia's Biggest For Aviation's Finest 11-16 February 2014 Changi Exhibition Centre

2013年	8月30日	会場装飾業務公募	
	9月 5日	会場装飾業務公募締切	
	9月20日	出展社１次申込締切	
	10月17日	出展社説明会	名古屋商工会議所
	25日	出展社最終申込締切	
	12月18日	説明会・交流会	新東通信ビル8F
2014年	2月 3日	設営開始	
	10日	最終準備・製品展示	
	11日	トレードデー	チャンギエキジビションセンター
	12日	トレードデー	
	13日	トレードデー	
	14日	トレードデー	
	15日	パブリックデー	
	16日	パブリックデー	
	17日	撤去	
	3月	報告書作成 フォローアップ	

事前活動 出展説明会

「シンガポール・エアショー2014」出展説明会

開催日時 ： 平成25 年10 月17 日(木) 14:00 ～17:00 (受付開始13:30)
開催場所 ： 名古屋商工会議所5 階 会議室D
参加人数 ： 24 名

■説明会内容

＊シンガポールエアショー２０１４の概要
＊開催地シンガポールの航空宇宙環境
＊本事業と他事業による出展支援の違い

■説明会次第

①ブースおよび展示プラン

②企画紹介 (調整中として概要のみ案内)
1. シンガポール航空宇宙工業会 (AAIS)のMRO 企業との交流会・ワークショップ
2. ST エンジニアリング等のMRO に従事している企業他との交流会・ワークショップ
3. 海外出展企業・団体先との交流会・ワークショップ
ロールスロイス社UK・ルフトハンザ・
エアバス社・アジアバイヤー他 調整中
4. 上記交流会での軽食などの飲食サービス
5. オプション企画セレター エアロスペース パーク見学
6. エクスペリア事務局主催の交流会への参加 (スケジュール確認中)

③ブース内サービス紹介
④出展手続き、注意事項案内
④スケジュール
⑤輸送会社 (郵船ロジスティックス、日通)、旅行会社 (JTB、KNT)からそれぞれ輸送と渡航手配の説明

CBC 取材 当日「イッポウ」(18 :30 ～)放映

事前活動 特別セミナー

“シンガポールエアショー2014 出展参加企業支援” 特別セミナー
テーマ :【海外展示会出展における知財マネージメント】

開催日時 ： 平成25 年12 月18 日（水）PM 1時（受付）PM1 時30 分（開始）
開催場所 ： （株）新東通信　本社　8 階ホール
　　住所 :名古屋市中区丸の内3 丁目16 番29
参 加 者 ： 31 名

挨　拶　pm1:30 ～1:40

第１部　① pm1:40 ～2:20
『海外展示会出展における知財面での留意事項、
海外進出における知財マネージメント』
海外知的財産プロデューサー　川島 泰介 氏
② pm2:20 ～3:00
『海外企業との契約心得、技術流出させないための情報管理』
海外知的財産プロデューサー　加茂　広 氏
③ pm3:00 ～3:40
『海外進出における契約実務（特に、下請けの場合の契約）、外為法や規制について』
海外知的財産プロデューサー　岩井 久美子 氏

知財セミナー協力　INPIT（独）工業所有権情報・研修館　柿崎 美陶 氏

第２部　pm3:55 ～4:50
“シンガポールエアショー2014”支援進捗状況の説明

交流会　pm5:00 ～6:15
聴講者（参加企業）名刺交換
“シンガポールエアショー2014”（特区地域参加企業）団結式

シンガポールエアショー概要

Asia's Biggest For Aviation's Finest 11-16 February 2014 Changi Exhibition Centre

会期
2014 年02 月11 日～2014 年02 月16 日
●トレードデー :11 日（火）～14 日（金）
●パブリックデー :15 日（土）～16 日（日）

開催地
シンガポール

会場
チャンギ エキジビション センター (Changi Exhibition Centre)

主催者
Experia Events Pte Ltd

業種
航空機部品、輸送・物流・包装／航空・宇宙関連機器、設備、機械・工業技術／先端技術、新素材、合成物、R&D、航空管制装置、航空機整備、空港ビルソリューション・サービス、地上サポート設備、地上車両・器材、MRO サービス、修理・オーバーホールシステム、シミュレーター・トレーニング器材サービス。

開催頻度
隔年

【2014 年 ショー実績】（主催者発表）

❶ スタンド展示 :ホール（4.5 万㎡、参加企業 :1,000 社・団体以上、50 ヶ国）

❷ シャレー展示 :35 社

❸ 機体の地上展示 :66 機（B787、A350、F-35、MV-22、P-8A 等の展示あり）

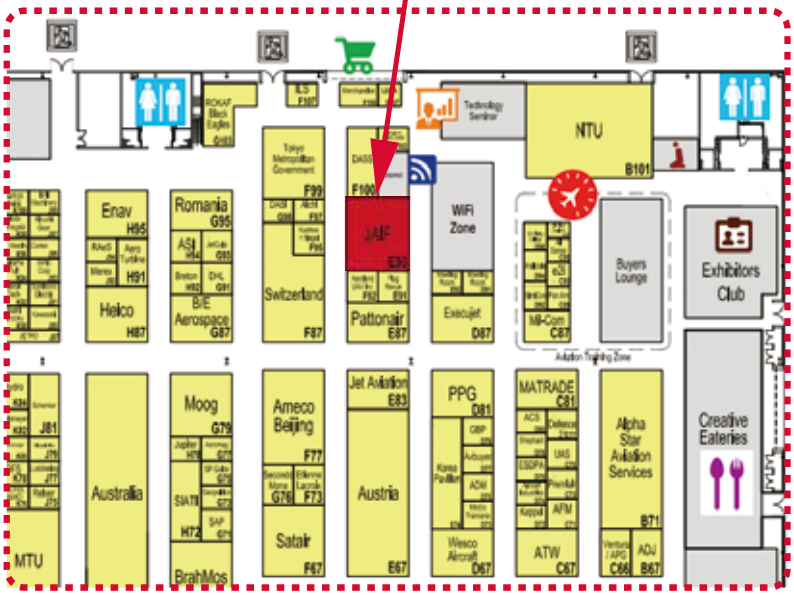
❹ フライト展示 :約1時間/ 日（トレードデイ :1 回/ 日、パブリックデイ :2 回/ 日）

❺ 入場者数 :トレード 4.6 万人、パブリック 10 万人、 合計 :14.6 万人

❻ 契約額 :410 億シンガポールドル

エアショー会場全体図

Asia's Biggest For Aviation's Finest 11-16 February 2014 Changi Exhibition Centre



Sp-JAIFブース No.E-93

Sp-JAIF ブース

企画・デザイン・施工／株式会社新東通信

ブース全体

ブース全体

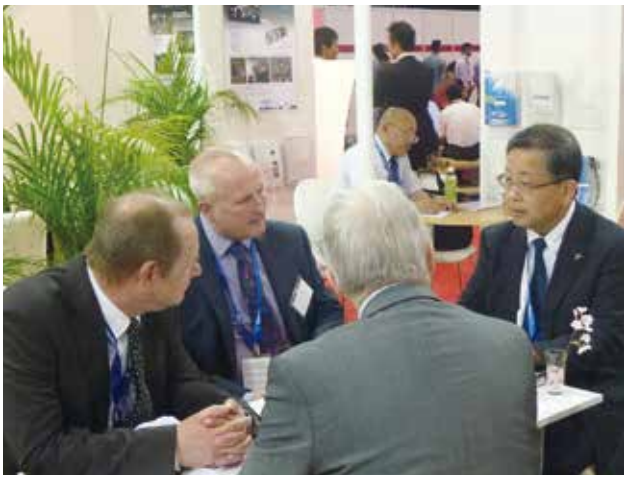
東明グループ

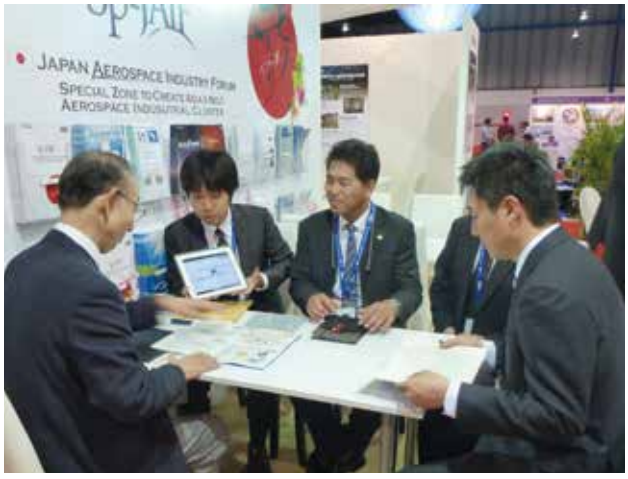
高砂電気工業株式会社

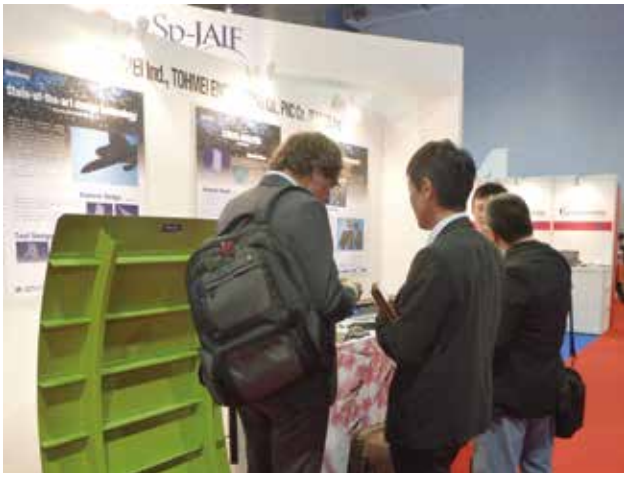
多摩川精機株式会社

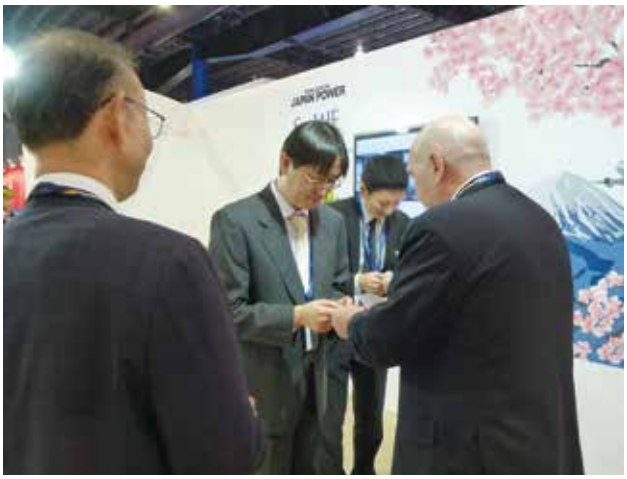
株式会社テクニア

商談風景









会場風景（屋外）

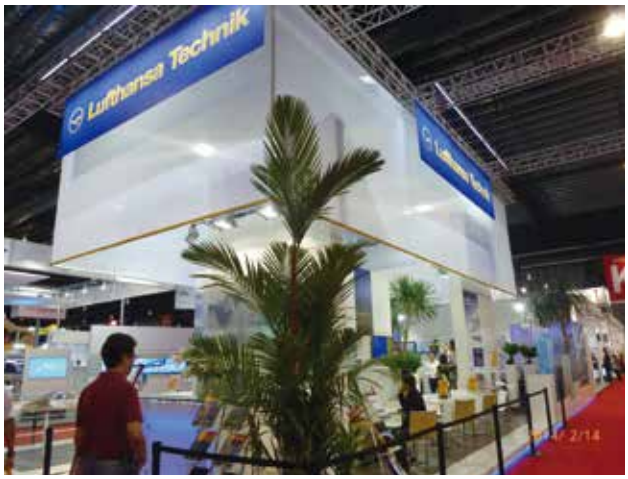
エアバス A350XWB

ボーイング787（カタール航空）

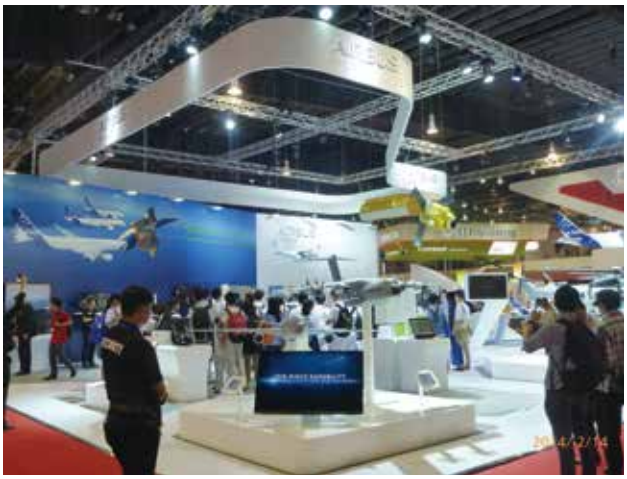
ブラックイーグルス（韓国空軍）

C-15（米空軍）

海外出展企業



Lufthanza Technik



AIRBUS

BOEING

ST Engineering

NORTHROP GRUMMAN

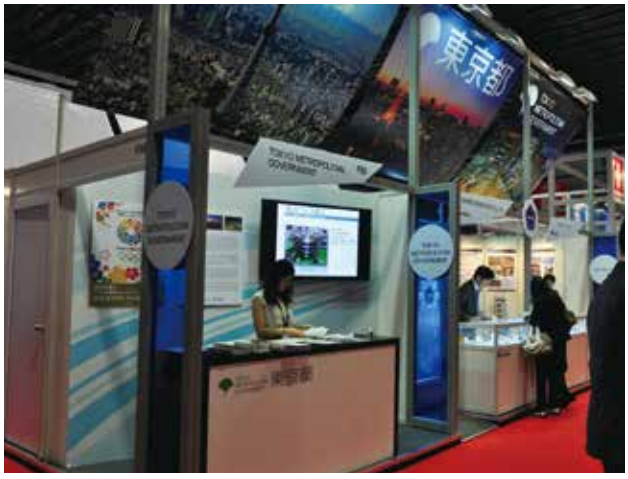
BOEING

日本からの出展企業

Asia's Biggest For Aviation's Finest 11-16 February 2014 Changi Exhibition Centre

JETRO（川崎重工業等10 社）①

JETRO（川崎重工業等10 社）②



東京都（アマテラス等６社）

愛知県・名古屋市(MASTT 等７社・団体)

三菱航空機

日本通運

ブース設営・運営スケジュール

Asia's Biggest For Aviation's Finest 11-16 February 2014 Changi Exhibition Centre

	3日(月)	4日(火)	5日(水)	6日(木)	7日(金)	8日(土)	9日(日)	10日(月)	11日(火)	12日(水)	13日(木)	14日(金)	15日(土)	16日(日)	17日(月)
7:00															
7:30									開場	開場	開場	開場			
8:00															
8:30										準備	準備	準備			
9:00										朝礼	朝礼	朝礼			
9:30									準備	トレードDAY会期（初日12時～17時）			パブリックDAY会期（展示なし）		
10:00															
10:30								製品展示							
11:00									朝礼						
11:30															
12:00	ブース設営工事	ブース設営工事	ブース設営工事	ブース設営工事	ブース設営工事	ブース設営工事	ホリデー								撤去
12:30															
13:00								最終チェック							
13:30															
14:00															
14:30															
15:00								会場入場不可（セキュリティ）							
15:30															
16:00															
16:30															
17:00									終了	終了	終了	終了			
17:30									解散	解散	解散	解散			
18:00												展示梱包			
18:30															
19:00	終了	終了	終了	終了	終了	終了									

ブース内イベントスケジュール

Asia's Biggest For Aviation's Finest 11-16 February 2014 Changi Exhibition Centre

	11日（火）		12日（水）		13日（木）		14日（金）		15日（土）
	Sp-JAIF ブース	ブース訪問	Sp-JAIF ブース	ブース訪問	Sp-JAIF ブース	ブース訪問	Sp-JAIF ブース	ブース訪問	工場見学
9:30					MTG UKTI, METI, C-AS				
:45									
10:00		BtoB KAPCO-AAXICO :TAK		BtoB HAECO :TAK					
:15									
:30									
:45		BtoB KAPCO-AAXICO :TAK				MTG Genser, C-AS			
11:00				BtoB KAI, Firstec :TAM					
:15									
:30								MTG ADS, C-AS	
:45									
12:00			MTG MOOG, METI, C-ASTEC					MTG BDLI, C-AS	
:15									
:30			12:30-13:30 Sp-JAIF Reception & Presentation Presenter: METI, KHI, TAM, TOH,				12:30-13:30 Sp-JAIF Reception & Presentation Presenter: KHI, TOH, TAK, アトモス		
:45									
13:00	13:00-14:30 MRO/PMA Parts Workshop Guest: ルフトハンザ・テクニック社					BtoB PTDI, TEKNIA, C-AS			今井航空機工業 工場見学 マラッカ
:15									
:30						BtoB KAI, TOH		MTG PTDI, KHI, C-AS	
:45									
14:00				MTG MITSU-BISHI, METI, C-AS			Presentation AIRTEC		
:15									
:30		MTG Pratt& Whitney METI, C-AS	Presentation Boeing		14:30-15:30 Sp-JAIF Reception & Presentation Presenter: METI, KHI, TAK				
:45									
15:00	MTG NAG :C-AS		MTG NAG, METI, C-AS					JETRO 主催 セレタ工業地区視察 C-AS	
:15									
:30		BtoB AmEuro Metals : SA					MTG Rolls-Royce, C-AS		
:45		MTG Rolls-Royce METI, C-AS							
16:00					Presentation GKN Aerospace				
:15									
:30									
:45	ドイツ・レセプション訪問 19:00-		カナダ・レセプション訪問 17:30-		懇談会 PTDI, TEK, C-AS				
17:00									

注釈 1) 企業略記（Sp-JAIF企業） TAK:高砂電気工業、TAM:多摩川精機、TE:テクニア、TOH: 東明工業、CHU: 中央エンジニアリング、SA: 三光製作所、CAS: C-ASTEC

2）イベント区分 ：Sp-JAIF Workshop および Sp-JAIF Reception & Presentation、：BtoB個別商談(確定)、：プレゼンテーション

Sp-JAIFイベント（2月11日･12日）

MRO/PMA Parts Workshop

2月11日（火）13:00～14:30

参加者　25名

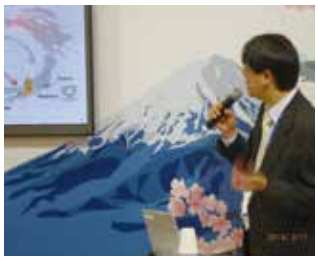
●ワークショップ

･ルフトハンザテクニック社
Director Sales, North East Asia
Richard Haas氏
Sales Director(EPAR), Asia
Chris Byrne氏
（ウエルカム プレゼンテーション）

･中部経済産業局
地域経済部長　大橋 良輔氏

･多摩川精機
開発営業本部 特別理事　宮崎　浩氏

●交流会



Sp-JAIF Reception&Presentations

2月12日（水）12:30～13:30

参加者　25名

●プレゼンテーション

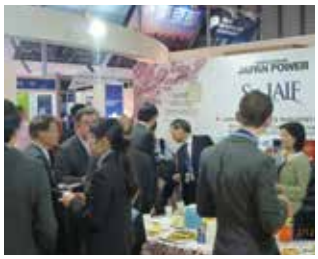
･中部経済産業局
地域経済部長　大橋 良輔氏

･川崎重工業
航空宇宙カンパニー 民間機設計課
小林 琢巳氏

･多摩川精機
開発営業本部 特別理事　宮崎　浩氏

･東明グループ
航空機事業部 航空技術課　黒柳 智史氏

●交流会



Boeing Presentation

14:30～15:00

●プレゼンテーション

･ボーイング社
Vice President
- Marketing, Commercial Airplanes
Randy J. Tinseth氏

Sp-JAIFイベント（2月13日・14日）

Asia's Biggest For Aviation's Finest 11-16 February 2014 Changi Exhibition Centre

Sp-JAIF Reception&Presentations

2月13日（木）14:30～15:30

参加者　19名

●プレゼンテーション

・中部経済産業局
　航空宇宙室　　小林 俊彦氏

・川崎重工業
　航空宇宙カンパニー 民間機設計課
　小林 琢巳氏

・高砂電気工業
　執行役員 航空・宇宙事業推進担当
　小島 耕一氏

●交流会

GKN Aerospace Presentation

16:00～16:30

●プレゼンテーション

・GKN Aerospace 社
　Sales Manager　　Ian Habaard 氏

Sp-JAIF Reception&Presentations

2月14日（金）12:30～13:30

参加者　17名

●プレゼンテーション

・川崎重工業
　航空宇宙カンパニー 民間機設計課
　小林 琢巳氏

・東明グループ
　航空機事業部 航空技術課
　黒柳 智史氏

・高砂電気工業
　執行役員 航空・宇宙事業推進担当
　小島 耕一氏

・アトモス　　嵩原ジェイカールソン氏

●交流会

AIRTEC Presentation

14:00～14:30

●プレゼンテーション

・AIRTEC 社
　CEO　　Diana Schnabel 氏

【BtoB 商談支援】

Sp-JAIF 事務局において、海外企業 / 団体との BtoB 商談の事前交渉・調整支援を行った。この支援により会場で実施した BtoB 商談の相手は次のとおり。KAPCO-AAXICO、AmEuro Metals、HAECO、Firstec、KAI、PT Dirgantara Indonesia/ Indonesian Aerospace。参加企業が自ら設定したミーティングも多く、会期中に参加企業 6 社が接触した相手企業 / 団体数は 112 社 / 団体(エアショー終了後のアンケート調査による)であった。各ミーティングは、Sp-JAIF ブース内の商談エリアまたは相手企業 / 団体のブース等で実施された。

【Sp-JAIF イベント】

■MRO/PMA Parts Workshop

MRO 事業のパイオニアであるルフトハンザ・テクニックを招いて、MRO 事業や PMA 部品の特徴や動向についてのプレゼンテーションによるワークショップを実施した。

[日時・場所] 11 日 13:00-14:30、Sp-JAIF ブース内
[内容] - “Lufthansa Technik an Overview”
Mr. Richard Haas: Director Sales North East Asia, Lufthanza Technik
- Welcome Presentation by Chubu Bureau, METI
中部経済産業局 地域経済部長 大橋 良輔氏
- “LHT EPAR in General”
Mr. Chris Byrne: Sales Director(EPAR) Asia, Lufthanza Technik

■Sp-JAIF Reception & Presentation

出展企業の PR と海外企業のブース招待および交流を進めることを目的とし、12 日～ 14 日にかけて 3 回、出展企業および中部経済産業局からのプレゼンテーションとその後の企業交流レセプションを実施した。

[日時・場所]12 日 12:30-13:30、13 日 14:30-15:30、14 日 12:30-13:30 : Sp-JAIF ブース
[内容] プレゼンテーション実施は次のとおり。Sp-JAIF 企業:3 社 (高砂電気工業、多摩川精機、東明工業)、Sp-JAIF 外企業 : 2 社 (アトモス、川崎重工業)、および中部経済産業局。
[参加者] Sp-JAIF 企業 : 延べ 29 名、Sp-JAIF 外国内企業 : 延べ 33 名、海外企業 / 団体 : 延べ 12 名

シンガポールエアショーでの BtoB マッチングと並行して、このレセプション形式での海外企業のブース招待を進めた。

形式は、1 時間の間に約 10 分のプレゼンテーションを 3 つ、または 4 つ実施した後、本イベント参加者の交流時間を用意した。出展企業のプレゼンテーションが始まると立ち止まって聴講する会場来訪者の姿があった。ただし、ブース内で聴講した海外企業 / 団体の来訪者は 12 名に留まり、今回はエアショーの前に連絡を取ることができた海外企業へ事前招待を行ったが、次回からはエアショー内での PR メディア活用等、来訪者を増加させる必要がある。

また、Sp-JAIF ブースへ海外企業を招き、参加企業へのプレゼンテーションを行った。プレゼンテーションを行った海外企業は次のとおり。Boeing、GKN Aerospace、AIRTEC。

【海外企業・組織とのミーティング】

Sp-JAIF 事務局として既存・新規のネットワークの強化のため、次のような海外企業 / 団体とのミーティングを実施した。Rolls-Royce、MOOG、Pratt & Whitney、UKTI (UK Trade & Investment、英国貿易投資総省) 、NAG (オランダ航空宇宙工業会)、ADS (イギリス航空宇宙安全保障防衛産業連合)、等。実施したミーティングの内容を記載する。

■Rolls-Royce

[日時・場所] 11 日、先方ブース
[面談者] Rolls-Royce, Regional Director, ASEAN and Pacific, Mr. Jonathan Asherson
C-ASTEC 中沢部長、中部経済産業局 地域経済部長 大橋 良輔氏、航空宇宙室 小林俊彦氏
[内容] Rolls-Royce のアジア太平洋地域での戦略等のヒアリング。
① Rolls-Royce のパートナーとして重視するポイント、およびサプライヤー契約の特徴について
②シンガポールでの動向およびアジアにおけるサプライチェーン戦略について

■Pratt & Whitney

[日時・場所] 11日、先方ブース
[面談者] Pratt & Whitney, Vice President, Customer Service, Mr. Andrew Tanner
C-ASTEC 中沢部長、中部経済産業局 地域経済部長 大橋 良輔氏、航空宇宙室 小林 俊彦氏
[内容] Pratt & Whitneyの日本における事業動向についてのヒアリング。

■MOOG

[日時・場所] 12日、Sp-JAIFブース
[面談者] MOOG リージョナルマネージャー 小林 正幸氏、
C-ASTEC 中沢部長、渡邊コーディネーター、中部経済産業局 地域経済部長 大橋 良輔氏、航空宇宙室 小林 俊彦氏
[内容] MOOG社の日本での取組状況。特にサプライチェーンの動向についてヒアリングを行った。

■UK Trade & Investment (UKTI、英国貿易投資総省)

[日時・場所]13日、Sp-JAIFブース
[面談者] 貿易・対英投資部 商務官 林寛子氏、
C-ASTEC 杉山コーディネーター、渡邊コーディネーター、中部経済産業局 航空宇宙室 小林 俊彦氏
[内容]Sp-JAIF出展企業の紹介および意見交換。
UKTIへは、英国パビリオンおよび英国・アイルランド合同パビリオンを主催するイギリス航空宇宙安全保障防衛産業連合(ADS)への紹介を依頼していた。ADSとの間で、事前に双方のシンガポールエアショー出展企業の紹介を行った。

■NAG (オランダ航空宇宙工業会)

[日時・場所]12日、Sp-JAIFブース
[面談者] NAG、International Events & Communication、Mr. Sjoerd Keizerwaard
C-ASTEC 杉山コーディネーター、渡邊コーディネーター、中部経済産業局 地域経済部長 大橋 良輔氏、航空宇宙室 小林 俊彦氏
[内容] MROを中心にクラスターを発展させたオランダの航空宇宙産業についてのヒアリング。
①オランダの航空宇宙工業会NAGについて
登録している約100社はMRO関連が中心で売り上げの約2/3を占める。登録企業の工場・設備については40-50%がオランダ国内にあり、半分以上がヨーロッパを始めとして全世界、国外にある。代表する企業としてはKLMを含む。またKLMに関連する事業を行っている企業が多い。
②日本の航空機産業がMRO事業を発展させるには?
ビジネスジェットやLCCといった小型機の市場の拡大が見込めるのであればMRO事業拡大の契機となる。物流は、MRO事業にとって大きな課題である。
③MROクラスター、メンテナンス・ブールヴァールについて
民間企業Stratagemが中心となって、クラスター形成を進め、19社の中小企業が参画。プロジェクトマネジメントや予測分析、市場調査を実施し、MROクラスターの発展を進めた。現在、チリやヨルダンでクラスター形成のプロジェクトマネジメント等を行っている。

■その他

ドイツ・レセプション訪問
ホスト:在シンガポールドイツ大使、Ms. Angelika Viets
カナダ・レセプション訪問
ホスト:在シンガポールカナダ大使、Ms. Heather Grant

専門家コーディネーターによる支援活動

【活動内容】

エアショーの準備期間から、BtoB マッチングや海外企業 / 団体とのイベント交渉・調整を中心に支援活動を進めた。エアショー期間中には、準備した BtoB マッチングおよびイベントの実施や同行支援を行った。次にエアショー期間中の支援内容を抜粋する。

2 月 11 日
KAPCO-AAXICO 社、AmEuro METAL 社との BtoB 支援（杉山コーディネーター）
MRO/PMA 部品ワークショップ主催支援（杉山コーディネーター）
ドイツ・レセプション出席（杉山コーディネーター、鬼頭コーディネーター）

2 月 12 日
HAECO 社、Firstec 社との BtoB 支援（杉山コーディネーター）
KAI 社シャレー訪問、社長、幹部への表敬（杉山コーディネーター）
Boeing 社によるプレゼンテーション実施支援（杉山コーディネーター）
Parker 社との BtoB 同行（鬼頭コーディネーター）
カナダ・レセプション出席（杉山コーディネーター、鬼頭コーディネーター）

2 月 13 日
PTDI 社、KAI 社との BtoB 支援（杉山コーディネーター）
GKN Aerospace 社のプレゼンテーション実施支援（杉山コーディネーター）
Genser 社に対し日本航空機製造業界説明（杉山コーディネーター）
SIA 社、Pratt & Whitney 社との BtoB 支援（鬼頭コーディネーター）

2 月 14 日
PTDI 社との BtoB 支援（杉山コーディネーター）
AIRTEC 社のプレゼンテーション実施支援（杉山コーディネーター）
Rolls Royce 社からの日本のエンジン部品メーカー調査依頼に対応（杉山コーディネーター）

2 月 15 日
今井航空機器工業　マレーシア工場見学支援（杉山コーディネーター）

【支援活動を振り返って】

ショー全般に関して（鬼頭 誠コーディネーター）

①ヨーロッパのエアーショーは、新製の完成機に重点の展示会であるが、シンガポールでは、MRO に重点があり、部品レベルの商談が多く、日本の中小企業が販路拡大等のビジネス・チャンスを求めるには適していると思われる。

②航空機業界ではマイナーな日本にとって、出展企業/ 団体等バラバラに出展していることが非常にもったいない感が否めない。オール日本として1 つにかたまって、アピールを強くすべきと考える。他国においては、そのような出展形式が多く、弱さを感じる。

③今回のS p-JAIF の出展形式および運営方法は、これまでの経験が活かされたよいものであった。ブースの位置や規模等の点では不十分ではあったものの、他の日本出展ブースとの差を感じられた。しかしながら、同じような運営方式で、オール日本として規模を大きくすれば、来訪者/ 企業の注目度を高められ、ビジネス・チャンスに結びつく機会も増えるものと思われた。

④出展企業の個別の努力は当然であるが、海外エアーショーにおいては、オール日本としてまとまりを持って活動する体制が必要だと強く感じられた。

BtoB 活動に関して（杉山 哲重 コーディネーター）

[BtoB 商談のアポイントメント]
会期中のB to B 活動はアポイントメントの確約から始まり、アポイントメントの取得は次の4 つの手段を講じた。
① 事前に主催者を通してアポイントメントを調整してもらう方法（有料）
② 出展社の依頼によってC-ASTEC が調整支援を行う方法
③ 出展社/C-ASTEC が独自のネットワークによって調整を行う方法
④ 現地での飛び込み客に応対する、またはその逆の方法が取られた。
このうち、今回①の方法は有効に機能しなかった。BtoB マッチングの日程や時間の調整は、主催者のオンラインシステムを活用し、機械的に設定されるが、開催前日においても主催者の進捗状況フォローが行われている様子が無く、アポイントメントを依頼した会社からNo Reply の状況が続いた。
C-ASTEC が要望した約20 件のアポイントメントのうち、4件のAccepted/Rejected 調整ができたが、残りは全てNo Reply のままであった。この状況はこのシステムを利用したSp-JAIF 出展社も同様で、ほとんどアポイントメントは取れなかったとの報告を受けた。

②と③は相手側と直接のやり取りができるため、比較的確率が高かったが、持っているネットワークに頼らざるを得ず、新規の会社への接触は人脈が無いため、あるいは両社の事業内容、そのレベル等の違いによってRejected となるケースが多かった。

④は相手次第ではあるが、すぐに商談に結びつくケースは極めて少ない。しかしながら今後の人脈形成には効果があった。

[今回のB to B の結果について]
Sp-JAIF 出展社6 社全体で112 件の商談があり、うち57 件が今後の商談につながった。C-ASTEC が支援したものとしては約10 件の商談アポイントメントがあり、その中で、次のステップに移行できたものとしては次の事例が挙げられる。

Korea Aerospace Industries, Ltd.（韓国）：相互工場訪問、詳細情報の交換
AM AERO METALS（オランダ）：特殊鋼調達ルートの開拓
PTDI（インドネシア）：Supply Chain への参画
Rolls Royce（シンガポール）：日本の中小Supplier 紹介
FIRSTEC（韓国）：日本側Supply Chain への参画要請
Genser（インド）：中部特区工場視察団受け入れ要請
PMA Holder(USA)：共同開発検討提案

これ以外に、日本からの訪問社との日本での次回会談申し込み、新幹線車両に使用されている材料を利用する航空機部品製造調査依頼などがあった。

[B to B 今後の課題について]
主催者システムによるミーティング時間は15 分とかなり制限されるので、名刺交換程度で終わる例が多い。ただし、ドイツ フランクフルトのAIR TECH は30 分単位で行われている。
ミーティングを有効に活用するためには、事前にメール等により目的を明確にし、できる範囲で資料等を送付しなければならないが、今回の主催者側によるB to B システムではそれもできないような状況であったことから、ミーティング時間とシステムについて主催者に改善を促す行動をとる必要がある。

また、アポイントメントのネットワークを拡大するためには、日本のTier 1（MHI,KHI,FHI..）の調達部門からTier 2 サプライヤーに関する情報が提供されればより効果的となる。

1）Sp-JAIF 出展 BtoB フォローアップアンケート

シンガポールエアショー会期中に行われたBtoB ミーティングに関して、Sp-JAIF 出展企業にアンケート調査（資料P.36）を行った。回答によると、出展社6 社全体で112 件の商談があり、うち57 件が今後の商談の可能性につながった。結果の詳細は次のとおり。

BtoB フォローアップアンケート集計結果（出展６社全てが回答）

調査項目		回答件数		
①国内/ 海外企業	海外	93	83.0%	
	日本	19	17.0%	112
②面談場所	Sp-JAIF ブース	74	66.1%	
	相手企業ブース	26	23.2%	
	相手工場	2	1.8%	
	その他	10	8.9%	112
③目的（複数回答可）	ビジネスマッチング	28	20.4%	
	情報収集	75	54.7%	
	商談	26	19.0%	
	その他（名刺交換、関係強化、工場見学）	8	5.8%	137
④交渉度合（複数回答可）	名刺交換	101	40.2%	
	パンフレット交換	40	15.9%	
	プレゼン実施	27	10.8%	
	意見交換	78	31.1%	
	その他（具体的商議）	5	2.0%	251
⑤今後の交渉の可能性（複数回答可）	無	55	44.7%	
	有（下記、内訳）	57	55.3%	112
	ネットワーク構築	26	21.1%	
	情報交換	29	23.6%	
	試作品送付	3	2.4%	
	見積提出	5	4.1%	
	その他（見積依頼、受注）	5	4.1%	68
⑥現地での秘密保持契約の締結	有	7	6.8%	
	無	96	93.2%	103

【自由記述欄より】

- ●力を入れたポイントは、①既存の取引企業に対しては直近のビジネス実績をアピールし、より太いパイプを作ること、②取引を始めたい企業に対しては開発技術力、生産技術力の印象を与えること、③大手機体メーカーに対しては①②のミックスで貢献できる会社であるとの認識を伝えること、であった。
- ●シンガポールではMRO、PMA 部品が主な市場であり、エンジニアリングとのマッチングが難しかったため日本出展企業への売込を行った。
- ●海外出展は初めてであったため、海外のマーケット調査を含めて参加した。強みであるグループ一貫生産を武器に、様々な国の方と意見交換をする機会を得ることができた。部品の展示のみでなく、次回は一貫生産の主張をさらに工夫したい。

2）Sp-JAIF 出展支援アンケート（ブース運営・管理）

事務局の出展支援に関して、出展企業にアンケート調査（資料P.37）を行った。集計結果は次のとおり。

出展企業アンケート

Asia's Biggest For Aviation's Finest 11-16 February 2014 Changi Exhibition Centre

シンガポール・エアショー2014出展企業アンケート集計表

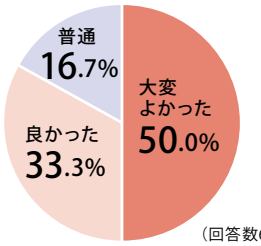
Ⅰ［Sp-JAIF出展参加について］

Q1. Sp-JAIFブースへの出展参加について

◆参加形態

製品展示	カタログ展示
4社	2社

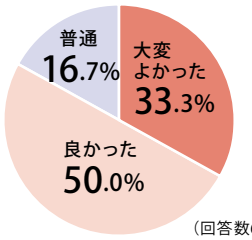
（回答数6）



（回答数6）

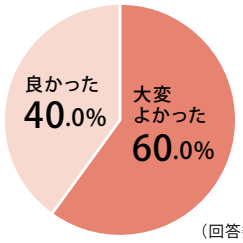
Q2. Sp-JAIF事務局のサポート体制について

◆準備期間中



（回答数6）

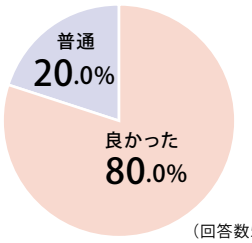
◆会期中



（回答数5）

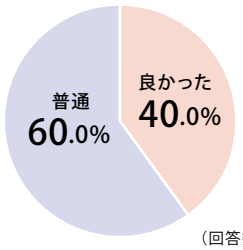
Q3. JAIF専門家（コーディネーター）のサポートについて

◆準備期間中
（パンフレット原稿、同PR資料作成等）



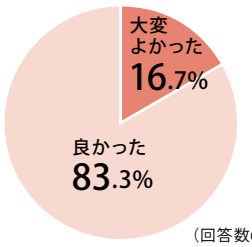
（回答数5）

◆会期中
（B to Bミーティング同行、その他）



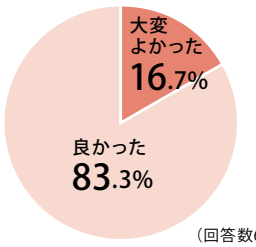
（回答数5）

Q4. 出展形態（展示エリア+商談エリア）について



（回答数6）

Q5. Sp-JAIF参加企業/団体PRパンフレットについて



（回答数6）

出展企業アンケート

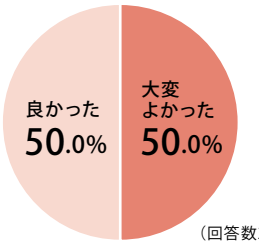
Asia's Biggest For Aviation's Finest 11-16 February 2014 Changi Exhibition Centre

Ⅰ［Sp-JAIF出展参加について］

Q6. 展示品、カタログ等の輸送業者について

サポート企業の利用

郵船ロジスティックス
3社

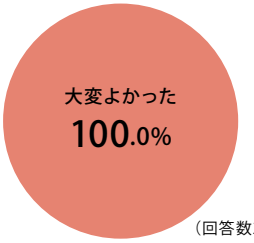


（回答数2）

Q7. ホテル・航空券の手配について

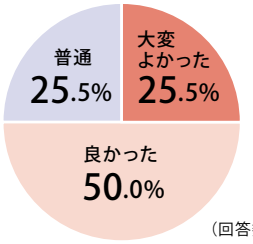
サポート企業の利用

近畿日本ツーリスト
2社



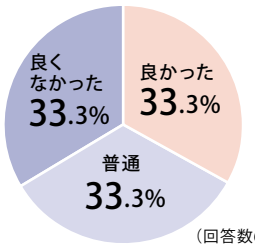
（回答数2）

Q8. 現地でのサポート（通訳、その他）について



（回答数4）

Q9. ホテル-会場間の移動を当初予定していたチャーターバス利用から、公共交通機関・タクシー利用に変更したことについて

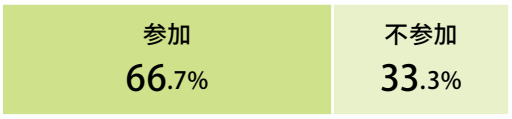


（回答数6）

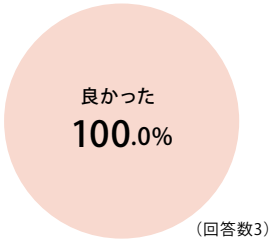
II［ブース設営・運営管理について］

Q10. Sp-JAIFイベントについて

◆MRO/PMA Parts Workshop

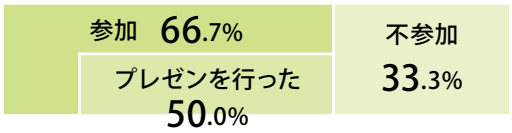


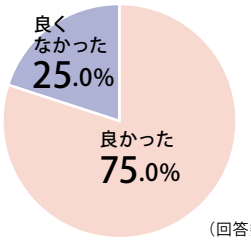
（回答数6）



（回答数3）

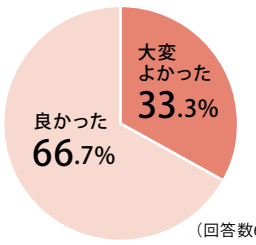
◆Sp-JAIF Presentation and Reception





（回答数4）

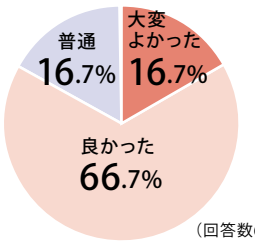
Q11. JAIFブースのデザインについて



（回答数6）

Q12. ブースの各設備、展示台の配置について

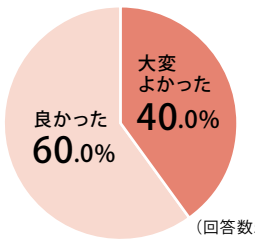
（使いやすさ等）



（回答数6）

Q13. 各展示台の高さ・広さについて

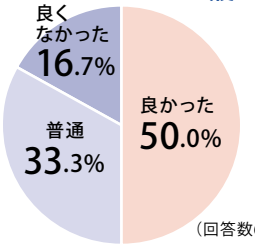
（使いやすさ等）



（回答数5）

Q14. バックヤード環境について

（使いやすさ、快適さ等）



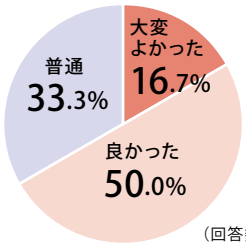
（回答数6）

出展企業アンケート

Asia's Biggest For Aviation's Finest 11-16 February 2014 Changi Exhibition Centre

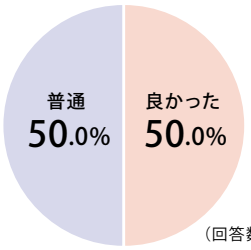
II［ブース設営・運営管理について］

Q15. 商談スペースの広さ、配置について（使いやすさ、快適さ等）



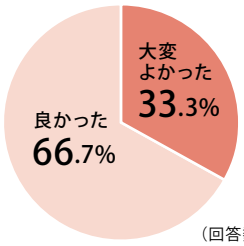
（回答数6）

Q16. 商談スペースの予約について（予約・運営方法等）



（回答数4）

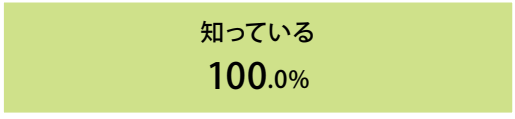
Q17. ブース内の管理について（整理整頓・清掃等）



（回答数6）

III［全般および今後の活動について］

Q18. 2014年9月に開催される “Aeromart Nagoya”について



（回答数6）

（回答数5）

3）意見（アンケート回答の自由記述欄より）

【準備期間】

＜事務局＞

●一部、連絡が来てからの回答期間までの期間が短かった。

＜BtoB ＞

●相手のレスポンスの悪さに苦労されたのではないか。
●ＢｔｏＢの連絡など展示会直前に案内があり、もう少し事前に情報が欲しかった。
●当社とマッチした企業紹介があまりなかった。待機・キャンセルがあった。

【エアショー開催期間】

＜Sp-JAIF ブース＞

●費用との兼合いあると思うが、位置的に厳しい（人通りがない）気がした。
●ブースの中よりも外側へパンフレット置場がある方がよい。

＜Sp-JAIF イベント＞

● （Reception and Presentations）さすがに日本人ばかりでモチベーションが上がりづらく感じた。またレセプションも、もう少し具体的な意図や内容を教えてもらえていると良かった。仕掛け自体は面白いと思うが、イマイチついていけなかったかもしれない。

＜事務局＞

●スケジュールの変更や、帰りのタクシーの予約ができる等の情報提供を前広にお願いしたい。

＜展示台・商談スペース＞

●展示台にモニターを設置すべきだった。
●商談時間とレセプションが重なり、商談相手に時間の変更をお願いすることになったため、商談テーブルは残した方が良いと思った。
●少し隅過ぎて出入りがしづらかった。

＜バックヤード環境＞

●少し狭い気がしたので、もう少しスペースがあれば良いと思う。
●もう少し広くしてレセプション等で商談テーブルが撤去された場合の作業場所を設けてほしい。

＜会場アクセス＞

●毎回猛暑の中、バス、タクシーの待ち時間が長いので送迎バスがあると有難い。
●会場からの帰りの混雑を避けるための対策が欲しかった。

＜安全管理・トラブル防止＞

●製品はすべてクリアケース内にて展示、iPad もキーも付けていたのでトラブルは無かった。

【全体】

●比較的安価に出展でき、商談が行えて非常に有意義だった。
●海外とのビジネスを希望するが、その方法が分からない企業も多いという話をよく聞く。是非、多くの会社が参加して実績の上がる機会になれば良いと感じた。
●事前ＢｔｏＢ予約自体は結局何も回答が得られず、中途半端な状態だった。テクニックがあれば教授願いたい。ブース自体にはそれなりに人が来てくれて、今後につながりそうな話が聞けたと思う。
●継続的にエアショーへ参加したいと考えている。
●シンガポールは航空業界が集まっており、今後のチャンスを感じた。

総括ならびに今後に向けた課題点

【総括】

本事業は平成25 年度総合特区推進費補助金を活用して、国際戦略総合特区の指定地域である、愛知・岐阜・三重を対象とし、昨年8 月から参加企業の募集を行った。

事前準備も含め、出展6 社への支援対応では2 名の専門家と1 名の事務員（コーディネータ兼務）を配置して、シンガポールエアショーへ参加する海外企業・団体および各国大使館に対して現地交流会やワークショップ・プレゼンテーションの参加申し入れを行い、12 社/ 団体の参加を実現した。また海外企業に対しては個別にBtoB ミーティングをオファーし、海外企業6 社とのビジネスミーティング支援を実施した。（報告書内P.19）

今回のブースデザインでは、”限られた面積の活用”をテーマにして施工業者と最後まで調整を進めた。参加企業からも「良かった」という評価をいただいた。

またブースでの交流会・プレゼンテーションを通じた海外企業との接触は、トレードデー期間中の海外企業ブースへの訪問や個別の商談につながった。取引の守秘義務などによりアンケート結果（報告書内P.23）には具体的に反映されていない部分があるものの、参加企業の中では見積り提出・契約締結へ向けてステップアップした商談を多く展開したとの報告を受けている。

本事業では参加した企業にとっても、準備段階から会期中にかけて、海外企業との接し方、商談する際のポイント、展示品の選択など今後の海外販路開拓に向けたノウハウの獲得につなげることができたと考えている。

【今後の課題】

1. 海外企業ニーズに即した出展体制

海外機体メーカー及びTire1 メーカー等との取引では工程一貫受注のニーズに対する対応が必要であり、参加企業を募集する際にはこれを踏まえ、一貫受注を前提にした企業枠組みとしてのクラスター化の工夫が求められる。

また海外出展に際しては、オールジャパンでの一体化が必要である。今回、日本からの出展はブースが点在していたが、他国のパビリオンでは国ごとにブース展示をまとめる例が多く、今後、日本の出展についても連携し、日本のプレゼンスを高めることが望ましい。

2. 事業開始からショー開催日までの準備日程

今回の事業は、ショー開催期間まで約6 ヶ月といった短い期間での対応であった。（事業予算執行8 月20 日～エアショー開催2 月11 日）シンガポールエアショー主催者との調整（申込み・支払いを含む）や、短期間での参加企業の募集・設営業者の公募などを含めると、非常に日程的に厳しい状況であったので、今後は準備期間を増やした事業計画が望ましい。

3. 海外販路開拓に関するセミナーの実施

出展を希望する航空宇宙関連企業には海外との直接の取引経験のない、もしくは経験の少ない企業が含まれていた。出展支援に加えて、海外企業との取引開始までのプロセスなど、担当する社内人材の育成を支援するセミナーを併せた事業展開が望ましい。

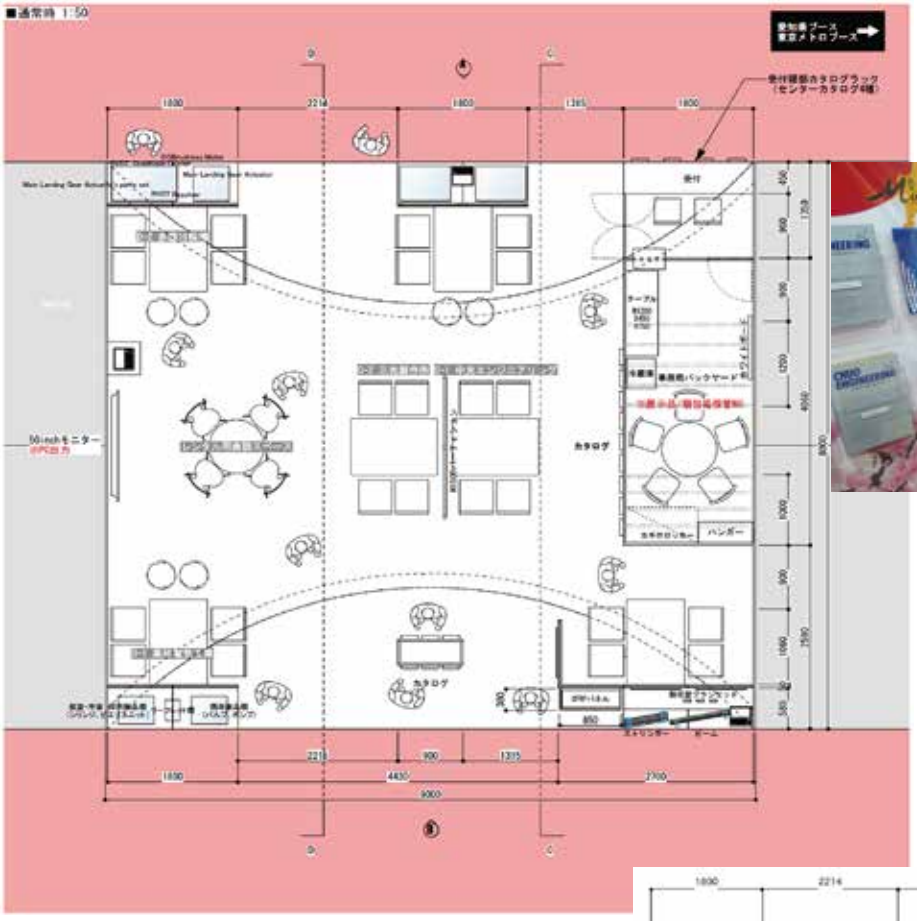
資料編

- ブース平面図
- ブース展開図
- ブース概要･運営
- ブース詳細写真
- 広報制作物
- B to Bフォローアップアンケート
- 出展支援アンケート
- 現地工業団地 及び 日系工場訪問

ブース平面図

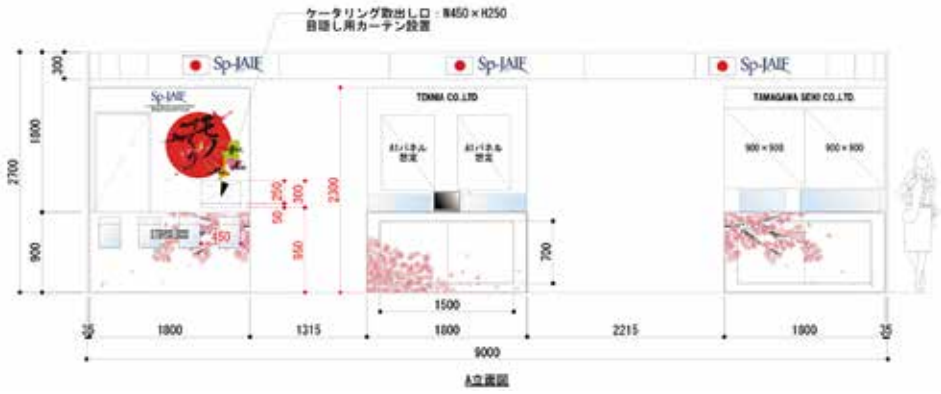
Asia's Biggest For Aviation's Finest 11-16 February 2014 Changi Exhibition Centre

●スタンド展示 :72 ㎡　●展示参加 : 4 社、カタログ参加 : 2 社

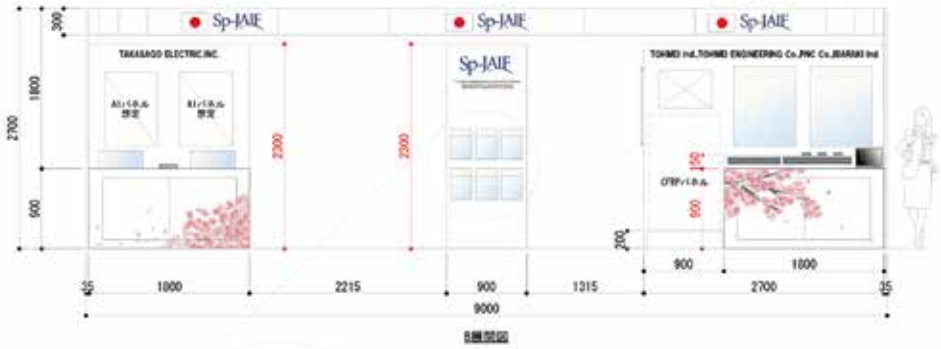


プレゼンやレセプションの際は、レイアウトを変更

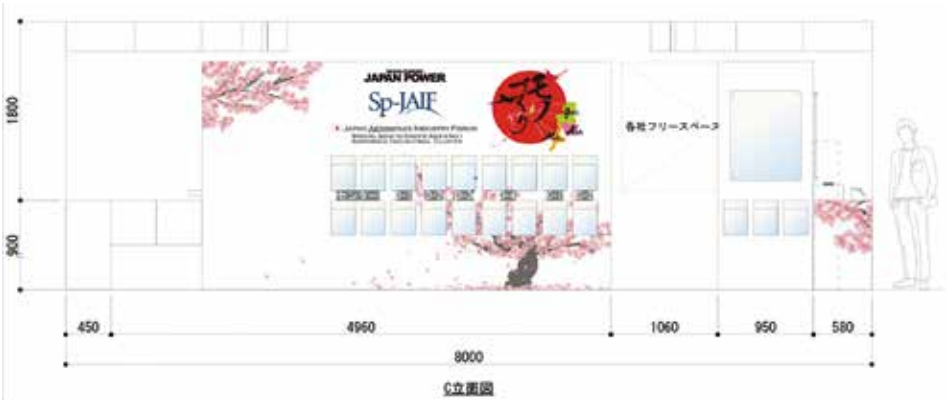
ブース展開図



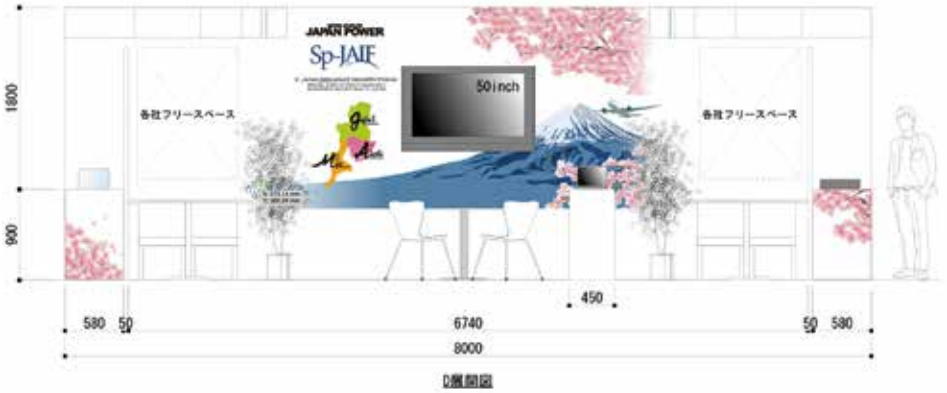
A立面図



B展開図



C立面図



D展開図

ブース概要・運営

【打合せテーブル】
6 社すべてに専属のテーブルを割り当て。空いているときはお互いに譲り合うなど、
スムーズに商談運営ができた。

【通訳：鈴木】
ブース内だけの商談のみならず、出展社と一緒に
営業に出かけるなど貴重な存在であった。

バックヤード内

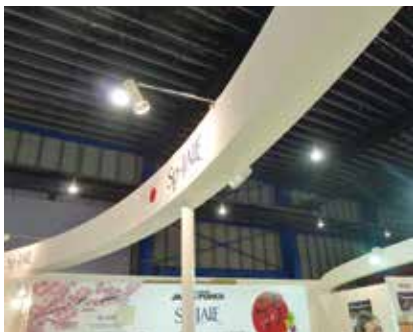
【バックヤード内備品】
・水（ウォーターサーバー） 冷・温
・コーヒーメーカー
・各種緑茶、紅茶
・冷蔵庫
・ホワイトボード
・プリンター
・鍵付きロッカー
・ハンガー、ハンガーラック
・テーブル、机

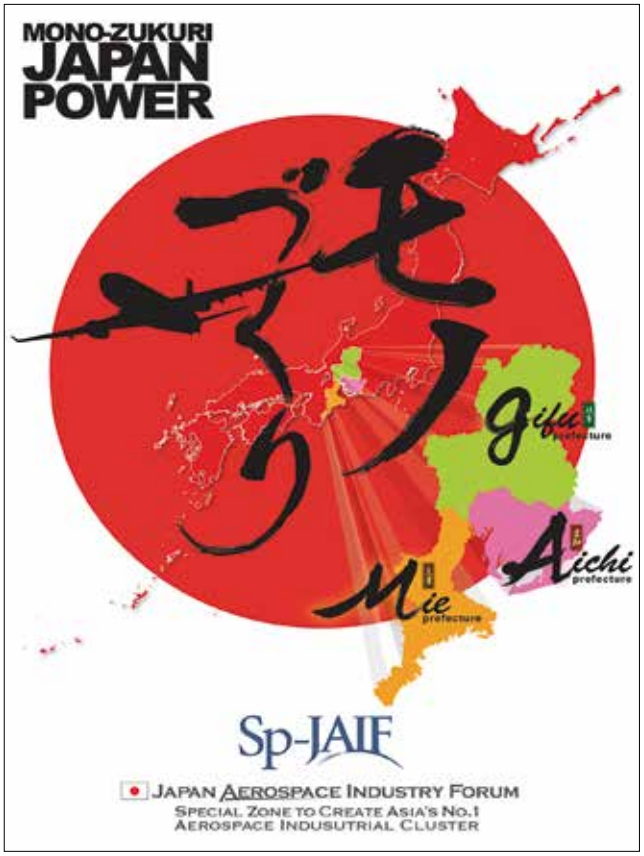
【WIFI 環境】
会場内の無線LAN はつながりにくく、課題であった。
会場内の無線LAN は今後あてにせず、個人としてレンタルwifi を持参することを
今後は検討していく必要がある。

【ケータリング】
基本料理関係は持ち込み不可であったため、会場内のケータリング業者を使うことになったが
値段のわりにはボリュームも少なく残念であった。
一部飲み物等は、設営日に持ち込みを実施した。

ブース詳細写真

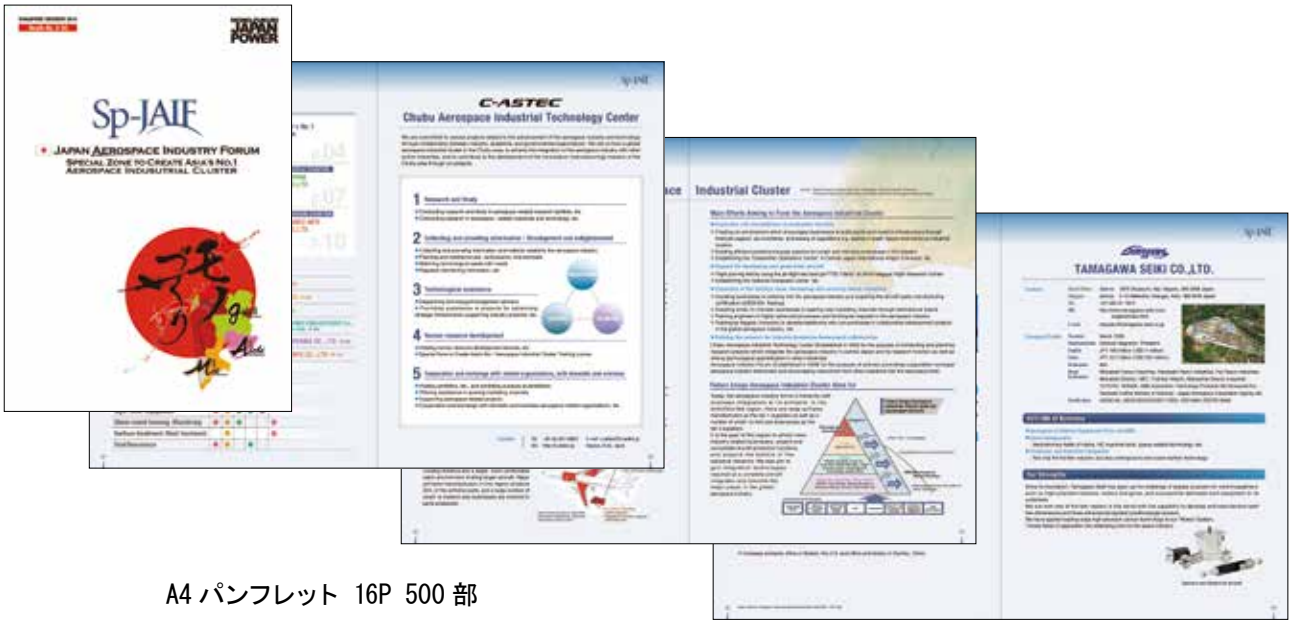
開放的で多くの方にブースに来場いただくことができた。





A1 ポスター

A4 リーフレット 1,500 枚



A4 パンフレット 16P 500 部

B to B フォローアップアンケート

Asia's Biggest For Aviation's Finest 11-16 February 2014 Changi Exhibition Centre

シンガポールエアショー 2014 出展者向けアンケート

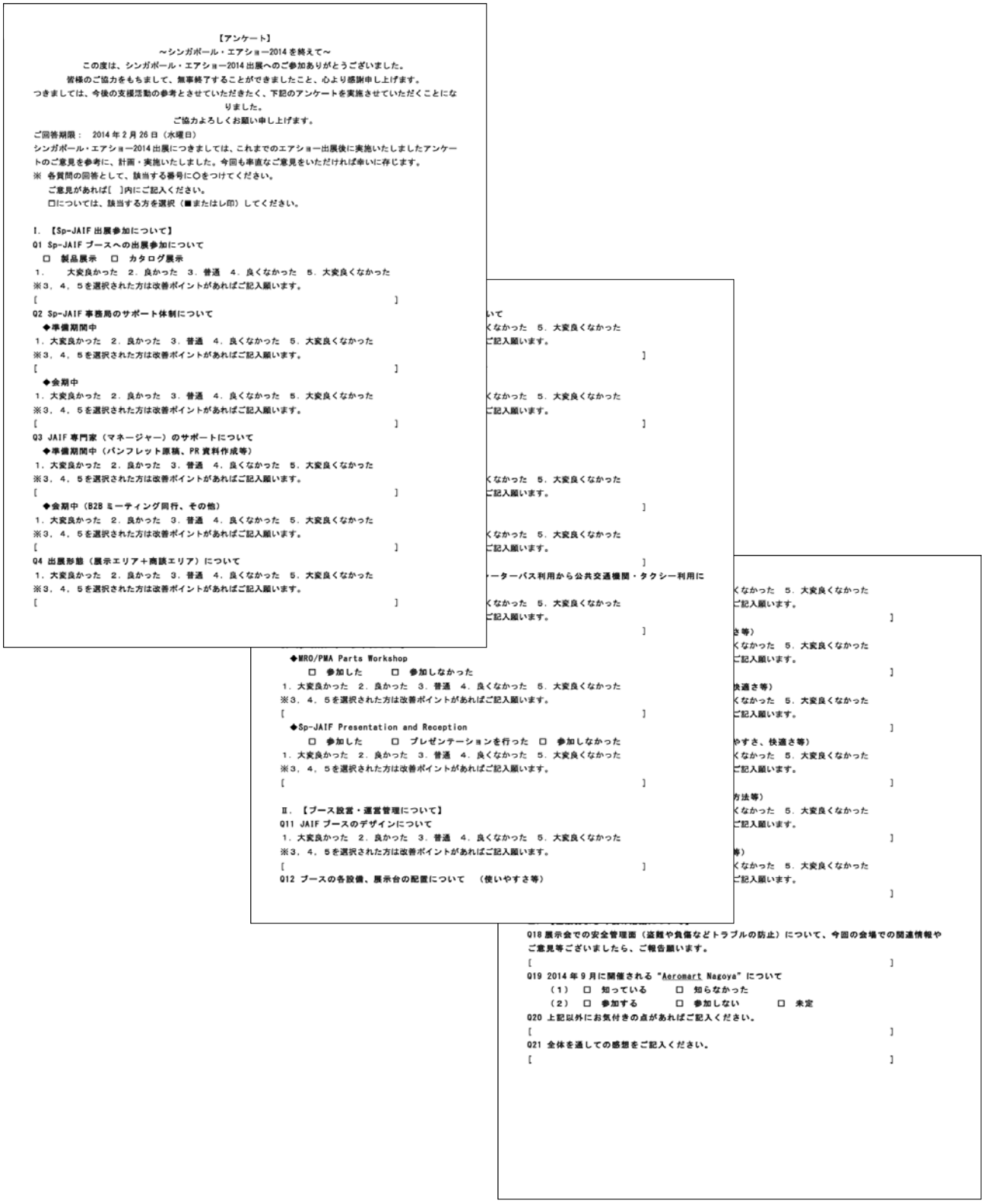
このアンケートは、海外エアショーの成果を調査することを目的に、Sp-JAIFの支援により出展された企業の皆様にご回答をお願いするものです。ご協力をお願い致します。

ご回答期限： 2014年2月26日（水曜日）

報告者	
企業名	
所属	
報告者名	
TEL	
Email	

			1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
		シンガポールエアショー 2014 で接触した企業										
		面談した日時										
		面談場所										
		面談のきっかけ B= B2B(BC)/ J= JAIF 紹介 / O= その他										
		企業名										
		国										
		業種										
シンガポールエアショー2014 期間中		目的 枠内に番号を記入して ご回答ください。 （一部具体的に記入頂く部分もあります）	1、ビジネスマッチング 2、情報収集 3、商談 4、その他（具体的に）									
		交渉の度合い	1、名刺交換 2、パンフレット交換 3、プレゼン実施 4、意見交換 5、その他（具体的に）									
		エアショー終了時における交渉の可能性（どのように予想されるか）	1、無 有（以下から選択） 2、ネットワーク構築 3、情報交換 4、試作品送付 5、見積提出 6、その他具体的に									
		秘密保持契約の締結はありましたか？	1、あった 2、なかった									
エアショー出展を契機とした海外販路拡大の取組		上記以外の海外企業に対する販路開拓についてご記入ください。 ※エアショーで直接接触した企業以外	企業名 国 業種	接触のきっかけ 例）自社で開拓、取引企業からの紹介、エアショー以外の展示会等での接触　等				現在の進行状況				
ご意見欄		海外販路開拓支援の参考にさせて頂きます。 展示会出展において力を入れたポイントや、出展後の反省点、要望等をご記入ください。										

出展支援アンケート



【アンケート】
～シンガポール・エアショー2014 を終えて～
この度は、シンガポール・エアショー2014 出展へのご参加ありがとうございました。
皆様のご協力をもちまして、無事終了することができましたこと、心より感謝申し上げます。
つきましては、今後の支援活動の参考とさせていただきたく、下記のアンケートを実施させていただくことになりました。
ご協力よろしくお願い申し上げます。

ご回答期限： 2014 年 2 月 26 日（水曜日）
シンガポール・エアショー2014 出展につきましては、これまでのエアショー出展後に実施いたしましたアンケートのご意見を参考に、計画・実施いたしました。今回も率直なご意見をいただければ幸いに存じます。
※ 各質問の回答として、該当する番号に○をつけてください。
ご意見があれば[ ]内にご記入ください。
□については、該当する方を選択（■またはレ印）してください。

Ⅰ. 【Sp-JAIF 出展参加について】
Q1 Sp-JAIF ブースへの出展参加について
□ 製品展示 □ カタログ展示
1． 大変良かった 2．良かった 3．普通 4．良くなかった 5．大変良くなかった
※3，4，5を選択された方は改善ポイントがあればご記入願います。
[ ]
Q2 Sp-JAIF 事務局のサポート体制について
◆準備期間中
1．大変良かった 2．良かった 3．普通 4．良くなかった 5．大変良くなかった
※3，4，5を選択された方は改善ポイントがあればご記入願います。
[ ]
◆会期中
1．大変良かった 2．良かった 3．普通 4．良くなかった 5．大変良くなかった
※3，4，5を選択された方は改善ポイントがあればご記入願います。
[ ]
Q3 JAIF 専門家（マネージャー）のサポートについて
◆準備期間中（パンフレット原稿、PR 資料作成等）
1．大変良かった 2．良かった 3．普通 4．良くなかった 5．大変良くなかった
※3，4，5を選択された方は改善ポイントがあればご記入願います。
[ ]
◆会期中（B2B ミーティング同行、その他）
1．大変良かった 2．良かった 3．普通 4．良くなかった 5．大変良くなかった
※3，4，5を選択された方は改善ポイントがあればご記入願います。
[ ]
Q4 出展形態（展示エリア＋商談エリア）について
1．大変良かった 2．良かった 3．普通 4．良くなかった 5．大変良くなかった
※3，4，5を選択された方は改善ポイントがあればご記入願います。
[ ]

◆MRO/PMA Parts Workshop
□ 参加した □ 参加しなかった
1．大変良かった 2．良かった 3．普通 4．良くなかった 5．大変良くなかった
※3，4，5を選択された方は改善ポイントがあればご記入願います。
[ ]
◆Sp-JAIF Presentation and Reception
□ 参加した □ プレゼンテーションを行った □ 参加しなかった
1．大変良かった 2．良かった 3．普通 4．良くなかった 5．大変良くなかった
※3，4，5を選択された方は改善ポイントがあればご記入願います。
[ ]

Ⅱ. 【ブース設営・運営管理について】
Q11 JAIF ブースのデザインについて
1．大変良かった 2．良かった 3．普通 4．良くなかった 5．大変良くなかった
※3，4，5を選択された方は改善ポイントがあればご記入願います。
[ ]
Q12 ブースの各設備、展示台の配置について （使いやすさ等）

Q18 展示会での安全管理面（盗難や負傷などトラブルの防止）について、今回の会場での関連情報やご意見等ございましたら、ご報告願います。
[ ]
Q19 2014 年 9 月に開催される "Aeromart Nagoya" について
（1） □ 知っている □ 知らなかった
（2） □ 参加する □ 参加しない □ 未定
Q20 上記以外にお気付きの点があればご記入ください。
[ ]
Q21 全体を通しての感想をご記入ください。
[ ]

現地工業団地 及び 日系工場訪問

セレター・エアロスペース・パーク視察

(2/14　13:30 ～17:00 @セレター空港、JETRO 主催)
・JETRO 主催の視察に、C-ASTEC 中沢部長が参加 (全体30 名)。
・同パークは市街地の北約 20km (車で約 20 分) に位置しているセレター空港 (5,600ft、1971 年に英空軍退去) を中心に作られており、300ha の内、140ha が工場用地。MRO 関連企業 (ST エアロスペース等)、エンジンの組立及び部品製造 (R/R、P&W 等)、
ビジネスジェット機及びアビエーション機の受入、訓練センター、研究開発施設。
1 期及び 2 期計画が終了し、現在 3 期計画が進展中。

今井航空機器工業(株)　マレーシア工場訪問

シンガポールエアーショーは2 月14 日にTrade Day が終了するため、帰国日 (2 月15 日) を利用して、隣国マレーシアに進出している今井航空機器工業(株) マレーシアを訪問し、海外進出及び海外取引に関わる情報収集を行った。
会社正式名称: IAC MANUFACTURING (MALAYSIA) SDN.BHD.
工場所在地 :No.1 Jalan T.U.50, Taman Perindustrian Tasik Ultama, 75450 Ayer Keroh, Melaka, Malaysia

会社概要:

事業内容 :航空機構造部品の材料調達から機械加工、表面処理・塗装 (一貫生産)
従業員数: 100 人
敷地面積: 約21000 ㎡(2 工場)
主要設備: 5 軸マシニングセンター (約20 台)、Boeing 認可表面処理工場、他
会社側応対者 :今井哲夫社長、今井洋一郎副社長、宇都宮工場長、河本品質保証部リーダー、他
訪問者: Sp-JAIF 出展企業、C-ASTEC (中部経済産業局)、他 計22 名
事業活動 :2006 年 川崎重工業からの下請け部品の製造を中心に、一貫生産をめざしてニライ市に工場を設立。
2007 年 Embraer との直接取引を開始
2009 年 工場をマラッカに拡大移転し、表面処理工場稼動開始、翌年Nadcap 取得、一貫生産体制確立
2012 年 Goodrich SG との取引開始
2013 年 BOEING 部品製造認可取得
2014 年 Spirit Malaysia との取引開始

日本の中小企業としては、今年度導入されるShot Peening 装置を加えることで、初の海外一貫生産体制製造会社となる。一貫生産を支える生産技術の面では、ヴェトナムに生産技術者を雇用するための会社を設立し、日本で教育を行い、その成果をマレーシア工場に生かす工夫がなされている。
またタイ子会社で蓄積した海外での工場管理体制とこれまでの経験を生かし、更なる受注・材料調達・生産に向けて、日本HQ と現地がコミュニケーションをうまく行っていくため、現地の文化を理解し、日本との差異を埋めるためのさまざまな方法がとられている。さらに事業拡大に伴うリスクのバックアップのため、日本での工場拡大、設備拡充が進められている。
次の目標はAIRBUS/BOEING との直接取引と推察される。