

令和4年度事業計画

(令和4年4月1日から令和5年3月31日)

1. 基本姿勢

令和元(2019)年より世界的に流行している新型コロナウイルス感染症は未だ収束せず、その影響により、航空旅客需要はかつてない水準まで落ち込んでいる。これにより航空機生産が大幅に減少した状況が長引いており、中小サプライヤーを含めた航空機産業のサプライチェーン全体に多大な影響を及ぼしている。令和4(2022)年についても、国際航空運送協会(IATA)の航空需要予測では、令和3(2021)年に比べ回復するものの、令和元年比で約2割の減少と引き続き厳しい状況が続く、令和元年の水準に戻るのには、令和5(2023)年と予測している。航空機産業は、受注から製造までに要する期間が長いことから、他の産業に比べて回復までに時間を要するため、令和4年に止まらず、今後、数年間は非常に厳しい事業環境が続くことが見込まれている。

一方で航空機産業は、中小企業を含めた幅広い裾野産業に支えられており、また様々な先端技術が要求され、開発・実用化された技術の他産業への波及効果も高く、我が国の成長の基盤となる産業である。また、防衛用途の航空機の製造や修理を通じ、我が国安全保障の一翼を担う重要な産業である。さらに、中長期的には、アジア等の新興国の経済成長を背景として、持続的な成長が期待されており、航空機産業は足下の数年を耐えることが求められている。

中部地域の航空機産業は、航空機・部品では全国シェアは5割、機体部品に限れば7割を超えるシェア(2018年統計)を占める我が国最大の集積地となっており、中部5県にまたがる国際戦略総合特区、「アジアNO.1航空宇宙産業クラスター形成特区」として集積のメリットを生かし、アメリカのシアトル、フランスのツールーズと肩を並べる世界に冠たる航空宇宙産業の一大拠点としての飛躍を目指してきた。ものづくりをコアコンピタンスとして発展してきた中部地域にとって、航空宇宙産業は、自動車産業に続く第2の経済の柱とすべく、今後も地域を挙げて育成・支援していくことが必要不可欠である。

このため、当センターとして、第一にはこの難局を乗り切るため、サプライチェーンを構成している事業者の声を的確に把握し、国等に適宜伝えることで、支援施策の充実・改善に努め、必要に応じて中小サプライヤーの支援を行う。第二には、来るべき回復期に向けて、将来の航空宇宙分野を担う人材の育成、確保及び会員企業等における生産性の向上等の促進に向けて、関係機関と連携して支援を行う。また、経営の安定性を高めるため、航空宇宙分野以外の分野に対して、新分野展開を図る会員企業等も同様に支援する。さらに、航空機分野でのカーボンニュートラルの動向、宇宙分野での民生用の衛星データビジネス等の取り組みなどを適宜把握し、関係機関と連携して会員企業等に対して、情報提供を行う。

2. 具体的活動

本年度、次の6項目を重点的として、各種事業活動を実施する。

(1) 新型コロナウイルス感染症対策

① 国等の施策に関する要望書の取りまとめ、提出

会員企業からの要望・意見を取りまとめ、引き続き「要望書」を関係機関に提出

し、その実現に努める。

②支援施策の周知

新型コロナウイルス感染症対策としての支援策をホームページに掲載し、メールマガジン等で周知を図るとともに、相談窓口を設ける。相談があった場合、地域の支援機関と連携し支援する。

[定量指標※]

- ①アンケート、ヒアリングの対象数 (回収数:アンケート50件、ヒアリング30件)
- ①要望書提出先数 (提出先 2機関)
- ②施策関連ホームページ更新(2回)、施策関連メールマガジンによる情報提供(6回)

(※)定量指標として示す数値は、いずれも令和4年度1年間で取り組む、最低限の目標値を示したものである。以下同様。

(2) サプライヤーの支援

①会員等訪問活動

新型コロナ禍で厳しい経営を強いられている中小サプライヤーを支援するため、企業訪問や上記(1)の取り組み等により中堅・中小サプライヤー企業の状況とニーズを把握する。

②経営支援活動

前述の会員等訪問活動や展示会出展支援等により把握した個々の企業のニーズについて、職員・コーディネーター・外部専門家により調査・分析し、経営体質強化、IT・IoTを活用した生産性の向上のための支援を関係機関と連携して実施する。その結果、必要に応じてB2Bマッチング支援等を実施する。

[定量指標]

- ①会員等訪問活動 (訪問目標 50社)
- ②連携支援計画に基づく支援(個社支援) (支援目標 150社・件)
- ②B2Bマッチング支援 (支援目標 50件・件)

(3) 国内外からの受注拡大

アフターコロナのサプライチェーン再構築に向け、受注の拡大が必要であり、本年開催予定の以下の展示会等への参加予定企業に対して、コーディネーターによる商談事前トレーニングやハンズオン支援等を実施し、より確度の高い商談成立を目指す。また会員等の海外販路拡大を円滑に支援するためMOU締結先との定期的な情報交換を実施する。

①「エンジンフォーラム神戸2022」(10月予定)における商談支援

当センターとして出展するとともに、出展企業の商談支援を出展前後も実施する。

②「エアロマート・ツールズ」(11月予定)に係る商談支援

出展予定企業に対する事前の商談支援と商談のフォローを実施する。

③その他国内外の展示会・商談会に係る商談支援

その他内外の展示会においても、適宜、中部地域の企業の商談等を支援する。

特に、一昨年度から福島県から受託している「ロボット・航空宇宙フェスタふくしま2022(仮)」を本年度も受託し、会員企業等と福島県の企業の交流・商談等を支援する。

④海外クラスターとの交流

MOUを締結しているドイツのハンブルク・アビエーション、フランスのエアロ

スペース・バレーとの定期的な情報交換を行い、上記②の「エアロマート・ツールズ」等でのB2Bマッチング等の支援を目指す。

[定量指標]

- | | |
|-----------------------------|---------------|
| ①エンジンフォーラム神戸 2022 における商談支援 | (商談等支援 20 件) |
| ②エアロマート・ツールズに係る商談支援 | (商談等支援 5 件) |
| ③その他国内外の展示会・商談会に係る商談支援 | (商談等支援 10 件) |
| ③ロボット・航空宇宙フェスタふくしま 2022 の受託 | (受託 1 件) |
| ④海外クラスターとの交流 | (ミーティング 10 件) |

(4) 人財力の強化

産学官の関係機関と連携して、将来の航空宇宙産業に関わる人材の育成・確保から大学生、社会人さらには経営者・管理者・若手技術者の人財力を高めるための各種取り組みを実施する。

①将来を担う人材の育成

空へのあこがれや夢をもつ子供たちが、安心して航空宇宙産業に飛び込み羽ばたけるよう次の世代につながる、モノづくりと教育を融合させた取組みを名古屋市科学館と連携して実施する。令和4年度は、紙飛行機の製作と飛行原理・飛行力学の学習をテーマとした航空教室を実施する。また、「水ロケット全国大会(各務原)」を支援する。

②大学と連携したリカレント教育

あいち・なごやエアロスペースコンソーシアムの一員として「航空宇宙製造人材育成講座」を中部大学に委託、実施する。

③大学等との連携セミナー

- ・生産技術の高度化・生産性向上のための生産技術セミナーを岐阜大学航空宇宙生産技術開発センターと連携して実施する。
- ・愛知県、JAXA と連携して、水素等新技術分野に係るセミナーを実施する。

④若手技術者を対象とした試験評価講座

航空機開発に携わる若手技術者を対象とした、航空機の設計・試験評価に関する人材養成講座を開催する。令和3年度の講座内容にフライトエンジニアとしての心得の講座とフライトシミュレータによる体験搭乗の講座を付加する。

⑤経営者・管理者を対象とした知見(戦訓)共有に向けた講演会

航空機の装備品や内装品等の開発経験を有する専門家による開発時の経験や課題等について講演をして頂き、航空宇宙産業に関わる経営者及び今後を担う若手技術者等を対象者として、人材育成、技術伝承に寄与する活動を定期的実施する。

[定量指標]

- | | |
|-------------------------------|-----------------------|
| ①将来を担う人材の育成(名古屋市科学館との連携) | (受講目標 16 名) |
| ②大学と連携したリカレント教育 | (受講目標(リモート) 1, 500 名) |
| ③大学等との連携セミナー | (支援目標 2 回・延べ 100 名) |
| ④若手技術者を対象とした試験評価講座 | (受講目標 10 名) |
| ⑤経営者・管理者を対象とした知見(戦訓)共有に向けた講演会 | (受講目標 2 回・延べ 100 名) |

(5) 産学官連携の強化及び新技術・新分野への挑戦

①航空機産業中核企業高度化委員会の協働開催

中部経済産業局と協働した航空機産業中核企業高度化委員会の事務局として、ア

フターコロナを見据えた我が国の航空機産業が目指すべき方向性と、それを支えるサプライヤーに求める能力や課題等について意見交換を実施する。方向性や課題については関係機関等へのヒアリングを通じて纏める。

②次の世代の航空宇宙産業の強化に向けた取組み

新技術・新分野（水素、電動航空機、空飛ぶクルマ、ドローン応用ビジネス、宇宙ビジネス）について、会員企業や関係機関への訪問時にそのニーズや動向を把握し、当地域で振興する上での課題を整理する。

③その他

会員企業や関係機関への訪問時に、航空宇宙産業の発展のために、産学官が連携して中部地域として整備すべき制度や施設等の把握に努める。令和4年度は、令和3年度に名古屋港管理組合・中部地方整備局が今後の名古屋港、ポートアイランドの利活用を模索していたのを踏まえ、中部地域の航空機産業としての利活用の可能性について会員企業等へのヒアリングを通じて取り纏める。

[定量的指標]

- | | |
|------------------------|----------------|
| ①航空機産業中核企業高度化委員会の協働開催 | (開催目標 3回) |
| ②次の世代の航空宇宙産業の強化に向けた取組み | (企業等ヒアリング 50社) |
| ③その他 | (企業等ヒアリング 5社) |

(6) その他

①新規会員の確保

セミナー・講演会への出席者及び展示会・商談会で関心を示した企業等に対して、訪問を通じて、アプローチすることで、新規会員を確保する。

②ホームページ、メールマガジンによる有用な情報提供

当センターとして支援施策等会員企業にとって有用な情報を整理しホームページ、メールマガジンにより適宜提供する。また、連携する関係機関からの有益な情報についてもタイムリーかつ積極的に発信する。

③損害保険の代理店業務

航空機製造物賠償責任の重要性を説明するとともに中堅・中小サプライヤーのリスク軽減を図るため、航空PL保険や航空サプライチェーン保険等損害保険の普及に努める。

[定量的指標]

- | | |
|-------------------------|-------------|
| ①新規会員の確保 | (獲得目標 5件) |
| ②ホームページ及びメールマガジンによる情報発信 | (提供件数 100件) |
| ③航空PL保険や航空サプライチェーン保険の普及 | (契約目標 3件) |