

令和 2 年度事業計画

(令和 2 年 4 月 1 日から令和 3 年 3 月 3 1 日)

1. 基本姿勢

我が国航空機産業全体の国内生産額は、2019 年度の実績見込みが約 1 兆 7 9 0 0 億円と、2018 年度実績の 1 兆 7 5 3 3 億円を約 2 % 上回る見通しとなっている。とりわけ民間航空機市場の成長が期待されており、年率約 5 % の成長により 2030 年には 3 兆円を超えることが期待されている。これまでの機体製造やエンジン加工の成長に加え、完成機事業の成功、装備品事業の伸長などの展望が開けている。とりわけ国産初のジェット旅客機、スペースジェット（旧 MRJ）が型式証明を取得して商業運航をスタートすることにより、我が国航空機産業を一段高いレベルへとステップアップすることが待望されている。

こうした中、中部地域の航空機産業は、航空機・部品では全国シェアは 50 %、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、さらなる飛躍を目指している。

民間航空機の需要が広胴機（中・大型機）から狭胴機（小型機）に変わりつつある中、中部地域の航空機生産額は、2015 年をピークに減速傾向となり、ウェートの大きい 3 重工の機体部品がボーイング 777 X への切り替えの遅れや 787 の生産レートの減少、スペースジェットの開発の遅れなどから、好調なエンジン部品に比して機体部品はやや停滞傾向となっている。

中部地域の航空機産業を一層発展させるためには、完成機、エンジン、装備品等様々な分野で大手重工各社にとどまらず、多様な企業による国内外からの受注獲得が必要であり、国際競争力を高め、世界的なサプライヤー企業群を輩出してゆくことが重要となっている。そのためには、中核企業を中心とする一貫生産体制構築（サプライチェーンの強化）や国際認証取得さらには人材力の強化など様々な取り組みが必要であり、地域の産学官金が連携し関係機関が枠を越えて諸課題に取り組んでいくことが重要である。特に、大学、試験研究機関の相互協力の活発化している。

宇宙分野につきましては、H-II A/B の後継機として 2020 年度に試作 1 号機が打上げ予定の H3 ロケットや各種機器の自動運転に欠かせない「衛星測位サービス」や「災害情報サービス」等民生用の衛星データビジネスに多様なプレイヤーの参入が始まるなど著しい成長が見込まれる分野として注目されており、ロケット開発を含め宇宙機器産業の発展に向け積極的な取り組みが必要となっている。

2. 具体的活動

本年度、次の 4 項目を重点的に取り組むとともに、各種事業活動を実施する。

(1) サプライチェーンの強化

- ・中核企業を中心とした一貫生産体制構築をより強固なものとするため、個社が抱える課題解決に向け「地域経済牽引事業の促進による地域の成長発展の基盤強化に関する法律（地域未来投資促進法）」による連携支援計画に基づき、産学官金の 15 支援機関によりシームレスな支援を行うとともに、グローバルネットワーク協議会との連携や職員・コーディネーター・外部専門家による中小・中堅企業の体質強化、中部地域内

外企業等とのB2Bマッチング支援を実施し、真に国際競争力のあるサプライヤー企業群を育成する。

- ・スペースジェット量産体制の構築に向けサプライヤー・パートナー企業の生産管理体制の強化を推進する。

(2) 国内外からの受注拡大

- ・航空機産業の発展には受注の拡大が必要であり、昨年9月に開催された「エアロマート名古屋」や本年2月開催の「シンガポール・エアショー」等での商談・面談結果を発展させ、本年10月開催予定の「エンジンフォーラム・神戸」、12月フランスで開催予定の「エアロマート・ツールズ」での成果につなげてゆく。また、その他国内外の展示会・商談会の機会を捉え当地企業をPRしてゆく。なお、参加企業に対しては、商談事前トレーニングやコーディネーターによるハンズオン支援を実施し、より確度の高い商談成立を目指す。
- ・海外販路拡大には、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3大クラスター（エアスペースパルク、アステックパリレジオン、セフクラスター）に対し、B2Bマッチング等MOUを最大限に活用した支援を実施する。
- ・航空機製造産業周辺のアメニティー、サービス関連のアビエーション全般の展示会の開催・出展を支援する。

(3) 人材力の強化

- ・「航空機製造技能者育成講座（構造組立初級）」も5年目を迎え、MRJの量産対応に向けて引き続き国及び自治体等と連携し、各種施策を活用して継続的に実施する。（愛知県は「ポリテクセンター中部」、岐阜県は「VRテクノセンター」において実施。）
- ・名古屋大学の「航空機開発グローバルプロジェクトリーダー養成講座」、岐阜大学航空宇宙生産技術開発センターや中部大学宇宙航空理工学科のリカレント教育と連携し、生産技術、生産管理に関する技能を習得した人材の育成を行う。
- ・中日本航空専門学校や国立高等専門学校、さらには工業高校で学ぶ学生向けの技能習得及び人材育成の取組みを実施する。
- ・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。
- ・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実施する。

(4) 産学官連携の強化 及び新技術・新分野への挑戦

- ・戦略特区域内の産学官金、関係機関の連携を促進し、大学間（名古屋大、岐阜大、三重大、名工大、中部大、信州大）、試験研究機関の包括的・総合的協力でさまざまな課題に取り組む体制を構築する。
- ・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」の集積メリットを生かすため、行政枠・県境を越えた新たな施策の要望・展開、企業支援を行う。
- ・新技術・新分野（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）への挑戦を後押しし、エアモビリティの開発を促進するための拠点（テストフィールド）整備促進、衛星利用サービス等の育成など、次の世代の航空宇宙産業の強化に向けた取組みを実施する。

(5) その他

上記重点項目と共に、“存在感のある”、“頼りにされる”C-A-S-T-E-Cを目指し、運営基盤を安定させる事業活動を展開する。

- ①関係機関との連携・協力のもと、セミナー、講演会を開催し、情報交換・相互交流等会員の期待に応えた事業活動を展開する。
- ②地域未来投資促進法に基づく地域未来牽引企業として、承認された連携支援計画に基

づき産学官金が有する機能やリソースをフル活用させ、国内外からの受注拡大、サプライチェーン強化、人材力の強化を実施する。

- ③技術動向等の情報提供及び機体・装備品メーカー等のニーズ提供など宇宙分野を含め幅広く情報の収集及び提供に努め、普及啓発を実施する。
- ④「中部航空宇宙産業支援プラットフォーム」(地銀9行が構成機関で弊所が代表機関)を活用して、「中小企業・小規模事業者ビジネス創造等支援事業(ミラサポ)」により中小企業に専門家を派遣し、技術相談及び新規参入支援等を行う。
- ⑤ものづくりの集積の高い中部地域の長を生かし、中部以外のエリアの企業群・経済団体等と連携し、航空宇宙産業及びその周辺産業との融合化のための協働体制の構築に努める。
- ⑥大学等教育機関や各種団体など関係機関が実施するセミナー、商談会・展示会等への参加に向けた相談や講演会等への講師派遣などに積極的に対応する。
- ⑦認証取得支援については、2015年度からソフトウェア開発のDO-178C始めDO-254等研究会が開催され技術解説書を取りまとめており、今後もNadcapを含め引き続き認証取得支援活動を実施する。
- ⑧連携する関係機関からの航空宇宙関係の有益な情報をホームページの掲載やメールマガジンの配信によりタイムリーかつ積極的に発信する。
- ⑨損害保険の代理店業務を通じて、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。

3. 定量的な指標を定め目標達成を目指す

(1) 重点項目については、項目ごとに定量的な数値目標を定め目標達成を目指す。

① サプライチェーンの強化

- ・ 連携支援計画に基づく支援(目標年次まで) (支援目標10件)
- ・ B2Bマッチング支援 (支援目標10件)

② 内外からの受注拡大

- ・ エンジンフォーラム・神戸: コーディネーター6名派遣 (商談等支援30件)
- ・ エアロマート・ツールズ: 職員・コーディネーター2名派遣 (商談等支援10件)
- ・ その他(商談能力向上、知財保全等トレーニング) (商談等支援10件)
- ・ 海外クラスターとの会合・交流 (ミーティング3件)

③ 人材力の強化、産学官の連携

- ・ 構造組立初級講座(定員20名×6回) (受講目標120名)
- ・ 大学等との連携講座 (受講目標50名)
- ・ 高校・専門学校等への教育支援 (支援目標5件)
- ・ 設計・試験評価講座 (受講目標10名)

(2) 会員サービス、拡大

- ・ 企業訪問(技術支援、課題解決支援等) (支援目標50件)
- ・ 新規加入 (獲得目標10件)

(3) その他

- ・ セミナー、講演会の主催・共催 (開催目標10件)
- ・ ミラサポによる企業支援 (支援目標20件)
- ・ 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)
- ・ 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5件)