

令和5年度 航空宇宙産業の経営状況と支援要望 に関するヒアリング調査結果

2023年7月

一般社団法人中部航空宇宙産業技術センター

【調査概要】

* 調査期間

令和5年3月20日 ~ 4月25日

* 調査方法

訪問面談

C-ASTEC会員企業を中心とした航空宇宙関連企業
特に機体製造比率の高いと思われる企業を中心に

* 回答数

15社

* 回答企業内訳

・ 中小企業 15社

・ 所在地 愛知県 7社

岐阜県 8社

I. 現在の経営状況

- 民間機の機体関連の比率の高い企業においては、未だ厳しい経営状況が続いているが、今後、民間機の需要が回復するものとみており、これに期待する声が多い。ただし取引価格面での不安あり。
- 防衛関連については、安定的な需要により、関連企業の経営を下支えし、今後も期待している。

【主な声】

- 機体の生産は依然として立ち上がりず、苦しい状況が続いているが、今秋頃より上向くとみている。
- 6月決算で、今回黒字に転換しないと銀行の管理を受けることになる。
- 防民比は3：7、民はピークの60%、防もまとめ買いが終わって下がった。
- ピークは部品点数で7万個これがボトムの2020年1月には1.8万個に落ち、現在は2.5万個になっており若干回復。
- 航空は全体の7～80%を占め、民需はコロナ以前の40%くらいで、今年いっぱい50%、来年度で70%くらいへの戻りを予想。2020年度は防需（ヘリ）も30%くらい減少し、影響が大きかった。
- 従来は民>防、8月決算、今期は初めて防>民となる。
- 民需も以前以上の増大はなく、MAX80%と予想。
- 全社売り上げは昨年以上、但し航空機部門は昨年の3割。
- 価格競争が厳しく、間接費4割は確保できない。このためショップオーダー外注しかできない。
- 今期9億でやっとプラスに。今は防>民だが、ピーク時は民60%。B787は利益充分だが、B767など旧機種は価格を据え置かれて利益が出ない。
- 航空機の受注はH28年度をピークに減少し、R3年度には約45%まで落ち込んだ。R4年度は前年比18%増に戻っているが、今後も民需機で徐々に回復していくと予想。
- 防衛省機では派生型機は治具等が多いので、大いに歓迎。
- 電気代について値上げ要求したがもらえるかは様々。自動車ではトヨタは電気代上昇分は別見積り、ホンダも月から同様。
- 売上は一昨年度の150%程度となったが、民間機の生産量はコロナ前の50%程度。防民限らず撤退する企業から受注を引き継いでいるので、人材的には営業の人を増やし窓口を広げている。

II. 現在の雇用状況

- 機体関連企業においては、余剰人員対策として他産業に向けた派遣業を始めた企業もある。
- コロナ禍で、給与等の待遇面を理由として大量の退職者が発生し、人員不足となっている企業が多い。
- このため採用活動をしているが、自動車や半導体産業等との待遇面での格差とともに、航空機業界に関する負のイメージが蔓延しており、苦戦している企業が多い。

【主な声】

- 機体組立が立ち上がらず、人員がまだ余っている。雇調金がなくなったので、派遣業として他産業へ出している。
- コロナ禍の状況で、航空機部門の人材を約70名他部門に出している。好況になれば、その人材を戻すことで、対応できる。
- 人員はコロナで30～40人減少。最初は人員過剰であったが、残業がなく生活できないとの理由で辞めていった。航空機は作業レベルが高いのに低賃金であることが、出向者の情報で気づかれた。
- コロナ禍で主に給与面を理由に2～30人が退職した。転職先は最初は自動車へ、このところは建築系へ転職、機械加工や熟練工が不足してしまっている。採用活動しているが、新卒は進学も多く、重工業社トヨタにとられ、中途採用が主体。
- コロナ禍で多くの従業員が退職し、設計や生産管理ができる者が不足している。このためMHIでこうした分野での経験が豊富な退職前の者を出向受け入れしている。
- 人員は220人から170人に減少しており、5年くらいかけて回復を目指す。産業雇用安定助成金による出向者(20名)は、他の業界を見てほとんどが自主退社した。現場やオペレータが不足し、新規・中途採用で埋めている。
- 親や先生が、エアラインやMSJのニュースで「やめておけ」と言う。
- 航空機部門では現場労働者（ブルーワーカー）が減少したが、その理由は航空機に将来がないと思われた。給料減、ボーナスカット残業減⇒給与、福利厚生面等で待遇の良い職場へ転職等。一方、設計、管理職は、殆ど退職しない。昨年、一昨年は、採用数は0、今年4月は航空機部門には、専門学校からの1名しか採用できなかった。工業高校は売り手市場で、一人当たり10～15社程求人がある。工業高校からの採用は0。大阪での採用活動では、トヨタがライバル。九州では、半導体産業がライバル。航空機の部品を製作している当社への採用は厳しく、振り向いてもらえない。現場では、やはり自動車や半導体関連が人気。現場作業者は、給料が高く、福利厚生の良い会社を選択する。航空機産業は、自動車産業には劣っているとの認識。航空機のイメージが悪い。特に親が反対する。
- 民需は仕事がなく、モチベーション向上につながらない。このため、最近、外部講師やMHI職場巡回等でモチベーション向上につながる人材教育を実施している。
- コロナ期に3人やめたが、親が航空機業界を心配している。電気が人気。
- 募集するもなかなか来ない。特に治工具や旋盤工などの技能職が足りない。従業員紹介キャンペーンもやっている。
- 中堅社員の自主退職もあり、現在10名の不足。派遣もなかなか来ず、定着もしない
- 求人サイトでタイトルから「航空機」をとるよう、運営者から勧められ、結果クリック数が増えた。

Ⅲ. 支援要望

1. 資金面

①収益力改善支援事業の一環としての特定リスケジュール支援の延長

【主な声】

- 航空機生産が本格化するのに、あと2年位程度必要であり、そうなれば元本返済もできるようになるので、その間、引き続き特定リスケジュール制度を活用したい。
- 航空機産業、特に機体製造は、まだコロナ禍のダメージから回復できていないが、金融機関等からは「コロナを理由にすることは通用しない」という。航空機産業の実情をわかってほしい。

Ⅲ. 支援要望

2. 人材の確保

- ①採用活動に関する補助・助成制度の拡充
- ②大学生との接触機会の創出・増大(就職展)
- ③外国人技能実習生の活用拡大
- ④航空関連産業のイメージ回復

【主な声】

【採用活動に関する補助・助成制度の拡充】

- 航空宇宙に特化して、採用活動に対する補助金、助成金が使えるように国に要望して欲しい。製造業は好況で、特に自動車産業は独り勝ち。半導体も同様で、航空機産業は、採用できずに負けている
- 年にはB787が月産6～8機になると思われるが、もそうになると従業員が20～30人不足する。求人難ということで、シルバー人材や主婦等のパートタイマーを活用しようと考えているが、こうした者を雇用するための助成金が欲しい。

【大学生とし接触機会の創出・増大】

- 高校生は毎年同じ高校から採用しているのでとれているが、大学生が取れない。大学生は航空機等の新規分野の開発のために必要と考えている。学生に接触できる就職展などを期待する。

【外国人技能実習生の活用拡大】

- 外国人技能実習制度は職種の要件があり、職種に「機械加工」「金属プレス」はあるため、機械加工業者やプレス業者は技能実習生を入れることは可能ですが、組立は「電子機器組立て」のみで、航空機の組立で技能実習生を入れることは現時点ではできないので、これを可能として欲しい。

【航空関連産業のイメージ回復】

- MSJの開発が進展していた時期には、飛行機関係の部品を作っている当社の求人にも多くの応募があった。今は逆になっている。夢がある産業には人が集まる。再び航空機産業が夢のある産業であることを示して欲しい。
- マスコミを利用してでも、明るい話題を広めてほしい。
- 業界の将来性のイメージダウンがある。銀行にもダメと思われる。イメージアップを図ってほしい。
- 地域に若い人が来るように、岐阜大学に工業高校制への門戸を開いてほしい。(推薦制度など)

Ⅲ. 支援要望

3. 取引関係 その1

- ①収益の確保できる取引価格
- ②原材料・エネルギー価格の転嫁

【主な声】

[収益の確保できる取引価格の実現]

- 取引価格を上げて欲しい。(低価格で大変)
- 量産品については、一定の期間を経過しないと価格交渉がしにくい。この辺を容易にできるように大企業を指導して欲しい。
- 価格への人件費等の反映
- 給与基準を見直せるように価格交渉
- 30年以上も変らぬB767やB777の加工賃、防衛省向けの弊社1時間レートが見積額の60%しか査定されない件などその改善を川下企業にお願いしておりますが、即時に対応は難しい状況です。行政からも大手重工へのご指導などお願い。
- エネルギー価格の上昇は、当社も3年前の倍になっているが、これに対する支援は、企業規模や収益状況に関係なく一律実施すべき。
- 合い見積もりで競争させるのは仕方ないかもしれないが、利益が削られ賃金改善ができる状況にならない。国が賃金を上げさせたいのならこの辺にも手を付けるべき。
- 従来の航空業界の量産単価の低減率の考え方は、長期になると利益が上がらず問題。

[原材料・エネルギー価格の変動への対応について]

- 最終的には価格の見直しをしてくれるが、直ぐには応じず時間がかかり、その期間の負担が大きい。
- 電気代等を考慮できる民の価格調整を可能に
逡減しきったところで変わらない事情が、他の業界に比して厳しい大きな理由。これが間違っていることは防も認めており、持続的に責任を持った仕事をするには適切な価格が必要。(収益性の確保)
- 原材料費、特に電気代の法人割引が中断されたため、値上分も含め、利益は電気代で相殺されてしまい、価格転嫁も不十分なため今後は厳しくなりそうです。

Ⅲ. 支援要望

3. 取引関係 その2

- ③防衛関係(価格決定制度の見直し、新規参入の容易化)
- ④その他

【主な声】

[防衛関係]

- 防需については価格交渉しているが、場合によっては撤退も視野に入れなければならない。
- 防需の逡減カーブが問題。
- 防衛関連の事業に参入できない。なんとかしたい。(参入要件等を明確にして公表してほしい)。
- 防衛の事業(組立作業)には、重工会社が実質行い、重工会社のグループ会社までは仕事はまわるが、パートナー会社までは仕事がこない治具の製作や設備などの仕事は受注できることはある。
- 一般企業は防需にははいれない。

[その他]

- 発注量を多くして欲しい。
- 宇宙はスケジュールを前広に流してほしい。

Ⅲ. 支援要望

4. 展示会

①出展支援の拡充、運用改善

【主な声】

- 出展補助が欲しい。
- 助成金の使い勝手の悪さです。まず単年度事業が殆どであり、4月以降の新年度分募集ではファンボローやパリのエアショウのタイミングには間に合わず、夏以降が対象となってしまいます（昨年は仕方なくエアロマートトゥールーズを対象に申請しましたが、急激な円安と燃料費高騰に伴う航空券の燃油サーチャージ分値上がりで断念しました。）

5. 認証・特許

①認証制度の整備

②特許取得支援

【主な声】

【認証】

- 日本の航空機関係の認証制度は整っておらず、MSJの開発が失敗した原因の一つ。日本の認証は世界に受け入れられていない。このため、当社は、機体開発の場合、米国でFAAの認証を取ったうえで、逆輸入する方針。

【特許】

- 固定翼無人機分野は、まだ特許がとられていない隙間領域があり、マーケティングの観点から積極的に特許をとる予定としており、その数は80～100件(通常1件100万円(弁理士50万円、コンサル50万円))が必要であり、取得費の補助が欲しい。

Ⅲ. 支援要望

6. DX (デジタル・トランスフォーメーション) の推進

- ① 専門家支援の充実
- ② 共通化の促進

【主な声】

[専門家支援の充実]

○導入を促進するためには専門家の支援が必要であり、そうした人材が容易に活用できる支援策を期待。

[共通化の促進]

○DXについては、共通EDIはあるが、カスタマイズにしないと使えない。

○EDIは重工会社間で扱いが異なり「共通」ではない。

7. GX (グリーン・トランスフォーメーション) の推進

- ① 専門家支援の充実
- ② 必要性の周知

【主な声】

[専門家支援の充実]

○導入を促進するためには専門家の支援が必要であり、そうした人材が容易に活用できる支援策を期待。

[必要性の周知]

○GX、人員不足の折やめてほしい。

Ⅲ. 支援要望

8. 航空機産業の振興について

- ①国が航空機産業の見通しを示して欲しい
- ②国による航空機開発継続の支援
- ③無人機開発推進のための環境整備

【主な声】

[国が航空機産業の見通しを示して欲しい]

- 国が航空機産業のビジョンを作成し、支援すべき。
- 現状の人材を守るため、航空機の今後の見通しを立てられるようにしてほしい。

[国による航空機開発継続の支援]

- MSJは失敗に終わったが、その開発による知見、経験値は、エアモビリティの開発に役立っている。こうした循環を継続させるためにも、今後も航空機開発は継続して行うべきであり、国の支援が必要。
- 航空機産業を自立化するためには、設計・開発の人材を育成する上で、少なくとも20～30年毎に新規機種を開発することが必要。次期戦闘機については、イギリス、イタリアとの共同開発で十分仕事ができるかわからない。MSJがとん挫したが、これに懲りず、人材基盤を維持する観点からも次の開発が必要。

[国の主導による航空機産業の再編]

- 日本には機体メーカーが5社あるが、欧州、米国は一本化しており、非効率であり、国際競争に生き残るには国が主導して一本化することが必要。

[無人機開発の飛行拠点整備]

- 無人機の飛行を行うための空港がほとんどない。農地や耕作放棄地を活用した飛行拠点を作って欲しい。大きさは500～800mの滑走路が欲しい。
- 航空宇宙特区はあるが、エアモビリティは対象となっていない。エアモビリティも対象として、税制だけでなく航空法や電波法の特例を取れるようにして欲しい。

Ⅲ. 支援要望

9. その他の事業環境整備について

【主な声】

- 社会保険料、最低賃金、電力料金が上がるが、中小企業にとってこれを吸収するも非常に困難。
- 最近大企業の大幅賃上げがニュースになっているが、中小企業にとっては非常に困難。大企業は従業員に賃上するだけでなく、中小企業との取引のマージンについても配慮して欲しい。