

令和５年度事業計画

(令和５年４月１日から令和６年３月３１日)

1. 基本姿勢

令和元(2019)年よりの新型コロナウイルス感染症により、落ち込んでいた航空旅客需要も、昨年春頃より徐々に水際対策が緩和され訪日外国人が増加したことに加え、全国旅行支援で観光需要も活発化し、国内線、国際線ともに旅客が増加しており、航空機生産にも明るい兆しが見えきています。しかしながら、その動きは、緩やかなものであり、機体生産についてはピーク時に比べると５割の水準にも達しておらず、航空機産業は、依然として厳しい経営を強いられているところです。

一方で、航空機産業はアジア等の新興国の経済成長を背景として、今後も持続的な成長が見込まれており、世界的には２０年後には現在の２倍の市場となることが期待されている製造業として数少ない成長産業です。

我が国、とりわけ製造業が経済の主柱となっている中部地域が今後も経済活力を維持・成長させていくためには、この成長市場を確実に確保していくことが極めて重要であり、コロナ禍からの航空機産業の回復期の立ち上がり時期に、需要に即応して生産体制を整えていくことが喫緊の課題となっています。

既に中国は技術、コスト面で我が国を凌駕しており、韓国、東南アジア諸国においても、国を挙げて航空機産業の育成を図ることで、価格だけでなく技術面でも急速に追いついてきているため、この対応に遅れると、それらの国に仕事が奪われ、成長の果実を十分得ることができなくなります。また、政府の方針により防衛関係についても、今後、大きく需要が拡大することが見込まれていますが、それを支える生産基盤が喪失する恐れがあります。

現在、航空機産業においては、今後の生産拡大に向けた生産体制の整備の動きが胎動しておりますが、その最大の障害は、人材の確保にあります。コロナ禍による受注量の大幅低下による余剰人員を一時休業や他企業への出向等により対応してきましたが、その期間が長期化する中、航空業界の将来を悲観して、自らの意思で離職する者が続出し、大きく人員を減らし、増産しようとしても人員が足りない企業が少なくない状況です。

しかしながら、我が国の労働市場は少子高齢化により、売り手市場となっており、とりわけ航空機産業においては、今回のコロナ禍により業界イメージが極端に低下したことにより、就職を忌避する者が多く、特に中小サプライヤーは苦戦しているところです。

また、資金面でもコロナ禍により借入金の返済に苦慮する企業が少なからずあり、そうではない企業においても資金的余裕がないことから、生産拡大のために十分な投資を実施することが困難です。

このため、航空宇宙産業の一大集積地である中部地域の航空宇宙産業の振興のために設立された当センターは、地域の産学官との連携の下で①サプライチェーンを構成している事業者の経営状況と声を的確に把握し、国等に適宜伝えることで、地域経済の活性化や企業支援施策の充実・改善に努めるとともに、②自らも中小サプライヤーの支援を行います。また、③アフターコロナのサプライチェーン再構築のため国内外からの受注拡大を支援します。さらに、④喫緊の課題である人材の確保・育成のため、航空宇宙産業に対するイメージアップを意識しつつ、小・中・高・大学生など将来の航空宇宙産業に関わる人材確保から、今を担っている経営者・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します。一方で、⑤産学官の関係機関との連携により、中部地域の航空宇宙産業の将来の発展に向けた方策の検討を行います。最後に⑥これらの活動を支えて頂いている会員の増加と会員へのサービスの充実に努めます。

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) 航空宇宙産業の経営実態の把握を通じて国等への要望

①国等の施策に関する要望書の取りまとめ、提出

会員企業の経営実態や要望・意見を取りまとめ、地域経済の活性化や企業支援施策の充実・改善に係る「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

企業の経営改善のための国等の支援策をホームページやメールマガジン等で周知を図るとともに、地域の支援機関と連携して説明会等を実施する。また支援に係る相談にも対応する。

[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(1回)、メールマガジンによる施策関連情報提供(6回)

②施策説明会の実施(2回)

(※)定量指標として示す数値は、いずれも令和5年度1年間で取り組む、最低限の目標値を示したもの。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)

③B2B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「エアロマート名古屋2023」(9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2023(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。

③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欧州クラスター主導で結成されたGACP(Global Aerospace Cluster Partnership)の定例会議(EAST/WESTに分かれて隔月開催)を通じて、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、欧州での展示商談会でのB2Bマッチング等の支援を目指す。

[定量指標]

- ①エアロマート名古屋2023における商談支援 (商談等支援20件)
- ②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)
- ②ロボット・航空宇宙フェスタふくしま2023の受託 (受託 1件)
- ③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。その際、航空宇宙産業へのイメージアップを意識して実施する。

① 将来を担う人材の育成

1) 小学生高学年向けの航空教室

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げる、モノづくりと教育を融合させた取り組みを名古屋市科学館と連携して実施する。具体的には、高性能ペーパーグライダーの製作と飛行原理・飛行力学の学習をテーマとした航空教室を実施する。特に本年度は、実機B787フライトシミュレータを利用して模擬飛行ができる教室を加える。また、「水ロケット全国大会(各務原)」を支援する。

2) 中学生・高校生に向けた航空機産業に関する出前授業・講演会

将来の航空宇宙産業を担う人材を円滑に確保するため、中学生・高校生及びそれらの進路指導者等を対象として、航空宇宙産業の重要性及び将来性に関する出前講座や航空機・ロケット組立工場等の見学会を開催することで、航空宇宙産業に対するイメージアップを図る。

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。また、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。昨年度の講座で好評だった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模擬飛行試験/体験搭乗の講座は引き続き組み込むこととする。

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

金属及び複合材の3プリンターの利活用に造詣の深い専門家、防衛航空機/民間航空機を数多く開発してきた専門家、及び航空機、装備品等の認証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

期的に実施する。

⑥構造組立初級講座

航空機製造・組立現場における人材不足に対応して、航空機製造人材の確保・育成を図る目的で、中堅・中小企業の航空機製造現場技能職（初任者、経験者）を対象とした実技研修について、ポリテクセンター、VRテクノセンターと連携して実施に向けて検討する。

⑦先端研究施設等見学会【会員限定】

会員の中小サプライヤーの経営者、管理者を対象として、中部地域において、材料や加工、生産技術に関して最先端の研究開発を行っている研究機関等に依頼して、研究現場の見学と研究開発の内容を説明してもらうことで、参加企業の新事業展開等等を促す。

⑧会員交流会（切磋琢磨の会）【会員限定】

会員の中小企業経営者を対象として、中小企業者が経営課題を解決するためには、コンサルタントの活用等も有効ですが、様々な経営課題を抱える経営者の方々が集まり、それぞれの課題を持ち寄り披露するとともに、他の経営者の課題に対して、自らの体験を踏まえた助言を行うことは非常に有効であるので、会員の中堅・中小企業の経営者の方を対象として、本交流勉強会を実施。

[定量指標]

- ① 将来を担う人材の育成（小学生高学年向け航空教室）（受講目標 15名）
- ① 将来を担う人材の育成（中・高校生向け出前授業・講演会）（開催目標 2回・延べ30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）
- ⑥ 構造組立初級講座（連絡会議 ポリテクセンター、VRテクノセンター 各1回）
- ⑦ 先端研究施設等見学会（開催目標 3回）
- ⑧ 会員交流会（切磋琢磨の会）（開催目標 3回）

（５）産学官連携の強化及び新技術・新分野への挑戦

①次の世代の航空宇宙産業の強化に向けた取り組み

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、各種セミナーを聴講して情報収集を図ると共に、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。

②航空宇宙産業の発展に向けた産学官連携方策の模索

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5年度は、令和4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。

③各県・市の航空宇宙産業振興に係る委員会等への参画

愛知県、岐阜県、名古屋市の航空宇宙産業関連の振興に係る既設の委員会等について、例年とお参画する。

[定量的指標]

- ①次の世代の航空宇宙産業の強化に向けた取り組み（企業等ヒアリング 50社）

- ②航空宇宙産業の発展に向けた産学官連携方策の模索 (企業等ヒアリング 5社)
③各県・市の航空宇宙産業振興に係る委員会等への参画 (委員会等参画 4回)

(6) 会員の確保及び会員へのサービス充実

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・商談会に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。(情報提供及び会員のメリットと会員企業間の連携できる機会の提供により非会員企業へアピールする。)

②会員であるメリットを実感できる事業の実施

当センターは、中部地域の航空宇宙産業の振興のために設立された産学官連携の団体であるため会員に限定せず広く事業を実施してきたが、会費を支払い、当センターを支えて頂いている会員に対して、会員としてのメリットを実感いただけるよう会員限定の事業や事業実施において非会員との差別化も図る。具体的には、会員限定事業として前述(4)⑥、⑦などを実施。また、セミナー、講演会の一部について、参加費等について非会員との差別化を図る。

③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。

④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会員であるメリットを実感できる事業の実施 | (会員限定事業 2事業)
(非会員との差別化 2事業) |
| ③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) |
| ④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) |