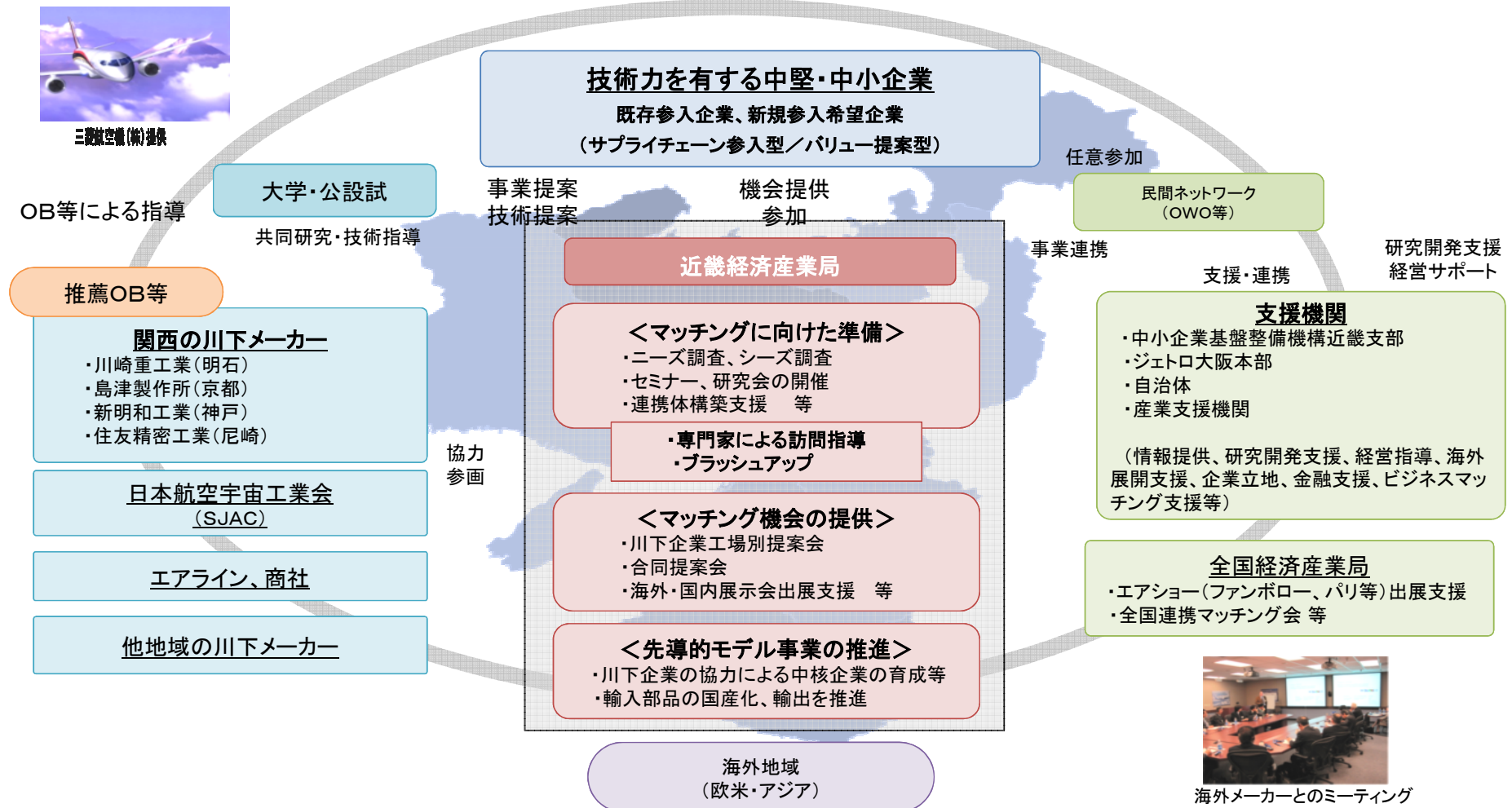


I.世界に開く関西＜中小企業海外展開支援事業＞プロジェクトの目標と全体構想

2. 関西国際航空機市場参入等支援事業の展開

目標：関西の技術力ある中小企業の市場参入機会の創出、関西における航空機分野のサプライチェーンの強化等により国際競争力を高め、関西から国際民間航空機市場への供給拡大を図る。特に輸入部品の国産化、輸出を目指す取り組みを重点的に支援。



2. 関西国際航空機市場参入等支援事業の展開

「関西国際航空機市場参入等支援事業検討委員会」を設置し、「関西国際航空機市場参入等支援事業」(協働プログラム)を策定。各種情報提供、専門家のサポートによる訪問指導、有望案件抽出、企業間の連携促進等に努めるとともに、合同提案会、米国(シアトル)等へのミッション派遣などビジネスマッチングを実施
また、中核企業の育成による輸入部品の国産化、海外展開を目指す「先導的モデル事業」を推進

(1) テキスト「航空機産業参入事例集」の作成・頒布

- ・平成22年3月、新規参入・本格参入を目指す中小企業や支援機関向けの参考書として「航空機産業参入事例集」を作成し、関西のみならず全国に向けて啓発活動を推進



(2) 専門家による実践的なアドバイスと事業提案ブラッシュアップ

- ・大手企業の推薦による専門家を複数名アドバイザーとして登録し、新規参入・本格参入を目指す中小企業を訪問し、ビジネスマッチングに向けた評価、事業提案ブラッシュアップ等を実施(指導企業数:累計70社)

(3) 様々なスタイルで国内大手企業とのビジネスマッチングを実施

- ・個別面談、工場別提案会、合同提案会など、大手メーカーのニーズにもとづき、様々な形式でビジネスマッチングを展開
- ・合同提案会を計3回実施、延べ52社が発表。20社以上が次のステップ(見積、試作、受注等)へ移行



東大阪で開催した合同提案会

(4) 海外ミッションの派遣とエアショー出展支援

- ・平成22年3月、米国(シアトル)へミッションを派遣。関西からはオンリーワン技術を有する4社が参加し、ボーイング社担当部門の技術者と個別面談等を実施
- ・平成22年7月、中部経済産業局等と連携し、英国ファンボローエアショーへの出展を支援。関西からは3社が参加し、延べ21件の交流商談を実施
- ・平成23年3月、香港エアショー(Asian Aerospace2011)への出展を支援。関西から1チームが参加。



ボーイング社とのミーティング

(5) 輸入部品の国産化、将来の輸出を目指す「先導的モデル事業」を推進

- ・平成22年10月、中核企業の育成による輸入部品の国産化、海外展開を目指す「先導的モデル事業」を開始。
- ・第一弾として、住友精密工業の協力を得て、中核企業1社と機械加工会社10社が新規・本格参入を実現。輸入部品の国産化を推進中。

I.世界に開く関西＜中小企業海外展開支援事業＞プロジェクトの評価と今後の方向性

2. 関西国際航空機市場参入等支援事業の展開

■プロジェクトの評価・課題

(1) ビジネスマッチングの進展

- ・10数社が新規・本格受注を実現し、さらに20社以上が受注に向けた準備段階に移行

(2) 先導的モデル事業の推進(全国初の取り組み)

- ・企業連携による輸入部品の国産化を推進中。近い将来の海外展開を視野に入れたロードマップを策定

(3) 課題(より一層の成果を目指して)

- ・オンリーワン技術の発掘拡大と採用に向けたサポート
- ・全国レベルでのサプライチェーンの強化、特殊工程を含めた一貫生産体制の構築支援
- ・海外展開に向けた実践的ノウハウの提供と航空ショーへの出展等を通じた交流商談支援の強化

■今後の方向性

(1) 今後2年間を次期需要拡大期(ボーイング787やMRJ等の生産拡大)を見越した体制整備支援期間と位置付け。

(2) 「システムティックな取組」(ニーズ調査・情報提供→専門家の指導→マッチング機会の提供)を核に支援事業を継続・発展

(3) 「国内川下企業とのマッチング・参入支援」と「先導的モデル事業を中核とした輸入部品の国産化、海外展開支援」に注力

(4) 中長期的な視点で成功事例の創出とサプライチェーンの強化等を目指す。

★今年度の主な事業

(1) 国内ビジネスマッチング

大手企業のニーズ調査をベースにしたビジネスマッチングを全国連携で実施。なお、震災対応として東北地区でニーズ説明会を開催。

(2) 先導的モデル事業の推進

パリ・エアショー(6月)への出展支援を含め海外展開に向けた準備を行うとともに国内供給体制整備を強化

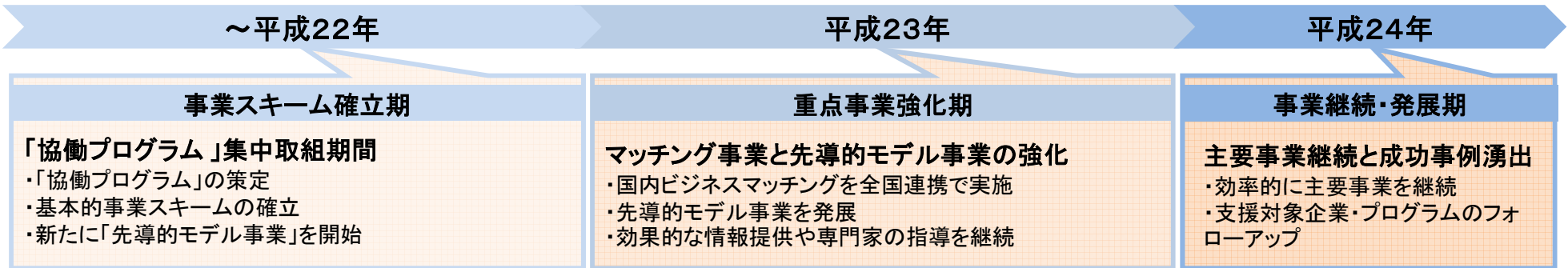
(3) 効果的な情報提供の実施

海外展開、品質保証、難削材加工といった具体的テーマでセミナー、フォーラムを開催

(4) 専門家による指導の実施

過去の指導企業も含め、ビジネスマッチングや体制整備に向けた実践的指導を継続

2. 関西国際航空機市場参入等支援事業の展開



(1)「協働プログラム」の策定による協働体制の構築

大手メーカー、商社、エアライン、関係団体、支援機関等で構成する「関西国際航空機市場参入等支援事業検討委員会」を設置、「協働プログラム」を策定

(2)基本的事業スキームの確立

「協働プログラム」に基づき各種支援事業を展開。特に、大手企業のニーズ調査→ニーズ情報の開示→専門家による訪問指導→事業提案ブラッシュアップ→ビジネスマッチングという基本事業スキームを確立

(3)多面的に支援事業を展開

セミナー・フォーラム等の開催、テキスト(航空機産業事例集)の作成・頒布、専門家による訪問指導と事業提案ブラッシュアップ、多様なスタイルでのビジネスマッチング、海外ミッションの派遣、海外エアショーへの出展支援など、様々な事業で中小企業等を支援

(4)先導的モデル事業の開始

輸入部品の国産化、将来の輸出を目指す「先導的モデル事業」を新たに開始

第一弾として、住友精密工業の協力を得て、中核企業1社と機械加工会社10社が新規・本格参入を実現。輸入部品の国産化を推進中

(1)国内ビジネスマッチングの強化

大手企業のニーズ調査をベースにしたビジネスマッチングを全国連携で実施(なお、震災対応として東北地区でニーズ説明会を開催)

(2)先導的モデル事業の発展

パリ・エアショー(6月)への出展支援を含め海外展開に向けた準備を行うとともに国内供給体制整備を強化

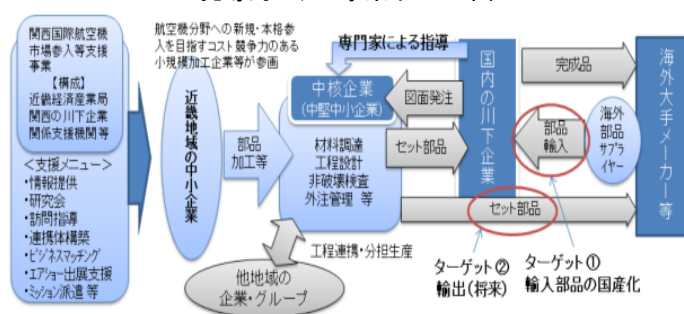
(3)効果的な情報提供の実施

海外展開、品質保証、難削材加工といった具体的テーマでセミナー、フォーラムを開催

(4)専門家による指導の継続

過去の指導企業も含め、ビジネスマッチングや体制整備に向けた実践的指導を継続

先導的モデル事業イメージ図



(1)主要事業の効率的推進

これまでに構築した「システムティックな取組」を継続し成功事例の湧出を目指す

(2)支援対象企業・プログラムのフォローアップ

先導的モデル事業の支援、過去の指導企業のフォローアップ支援などを継続
特に、海外展開に向けた取組支援を発展



QCDトータルでの国際競争力を高め、イノベーション創出を図り、関西から国際民間航空機市場への供給を拡大し、関西経済の活性化と我が国航空機産業の競争力強化に貢献

5年後の支援中小企業の売上増額20億円以上を期待