

関西国際航空機市場参入等支援事業 平成 21～24 年度事業報告要約

1. 事業の目的

航空機分野への新規・本格参入を目指す中小企業に対し、大手企業専門家による訪問指導、国内大手企業とのビジネスマッチングの機会の提供、海外ミッションの派遣等の支援を行い、関西から国際民間航空機市場への部材の供給拡大を図る。

目標は次の3つである。

- ① 関西の技術力のある中小企業の市場参入機会の創出
- ② 関西における航空機分野のサプライチェーンの強化
- ③ 航空機分野のバリュー創出、ボリュームゾーンへの進出

2. 活動の経緯と実績

平成 20 年度

(1) キックオフセミナー

「国際航空機関連市場参入支援セミナーin 関西」(227 社 336 名参加)

(2) 協働プログラム策定

平成 21 年度

(1) 総合ガイダンス (3 回 約 650 名参加)

(2) JAL 整備工場見学会 (2 回 延べ 55 名参加)

(3) 課題別セミナー・連携提案会 (3 回、約 450 名参加)

(4) OWO 川上川下ネットワーク事業 (フォーラム、分野別研究会 30 数社)

(5) 専門家による訪問指導 (一次指導 47 社)

(6) 関西の川下メーカー工場見学会

(7) 継続訪問指導、事業提案ブラッシュアップ (フォローアップ企業 20 数社)

(8) 個別マッチング

(9) ブラッシュアップ塾 (8 社 他地域含む)

(10) 合同提案会 (24 社)

(11) シアトルミッション (数社)

(12) 航空機産業参入事例集の作成

平成 22 年度

(1) 関西国際航空機市場参入等支援事業検討委員会 (3 回)

(2) 専門家会合の設置・運営 (2 回 訪問指導 15 回)

(3) 川下企業ニーズ調査

(4) 競争力強化セミナーの開催 (115 社 154 名参加)

- (5) コンテストの開催
- (6) 海外展開支援セミナー（89社115名参加）
F A R（米国連邦航空法）についての勉強会（11名参加）
- (7) 技術分野別フォーラムの開催（3回 延べ42名参加）
- (8) 合同提案会の開催（2回、延べ29企業）
- (9) 英国ファンボロー・エアショー、香港エアショー出展支援
- (10) 先導的モデル事業 の開始（約10社）

平成23年度

- (1) 関西国際航空機市場参入等支援事業検討委員会の設置・運営（1回）
- (2) 専門家会合、実務者会合の設置・運営（各2回）
- (3) 研究会・セミナーの実施（4回、延べ157社197名参加）
- (4) ビジネスマッチング事業
 - ・国内ビジネスマッチング
 - ・パリ・エアショー出展支援、シアトルミッションフォローアップ
- (5) 専門家による訪問指導
- (6) 先導的モデル事業（専門家派遣、海外向けPRツールの作成、地域連携会議3回）

平成24年度

- (1) 関西国際航空機市場参入等支援事業検討委員会の設置・運営（1回）
- (2) 専門家会合、実務者会合の設置・運営（各2回）
- (3) 研究会・セミナーの実施（3回、延べ87社111名参加）
- (4) ビジネスマッチング事業
 - ・国内ビジネスマッチング、中小企業総合展における特別展示
 - ・J A 2 0 1 2（国際航空宇宙展）
 - ・ファンボロー・エアショー出展支援、フォローアップ
- (5) 専門家による訪問指導（計7件）
- (6) 先導的モデル事業（専門家派遣、体制整備指導、及び品質保証マニュアル等の英訳指導等、地域連携会議2回）

3. これまでの主な成果

- (1) 中小企業における新規受注実績（累計）
新規事業創出：169件、売上高：約8億4千万円、新規雇用：41人
- (2) 川下メーカーにおける新規サプライヤーとの取引増加
新規取引 約20社程度、検討継続中 15社程度
- (3) 新規認証取得企業
JISQ9100 認証取得：17社、Nadcap 認証取得：6社
うち4社は北米装備品メーカーの認証取得
- (4) 一貫生産体制により輸入部品の国産化、将来の輸出を目指す新たなサプライチェーン（YURA Aero Network）の構築