

計画性を重視した活動が成果に！！

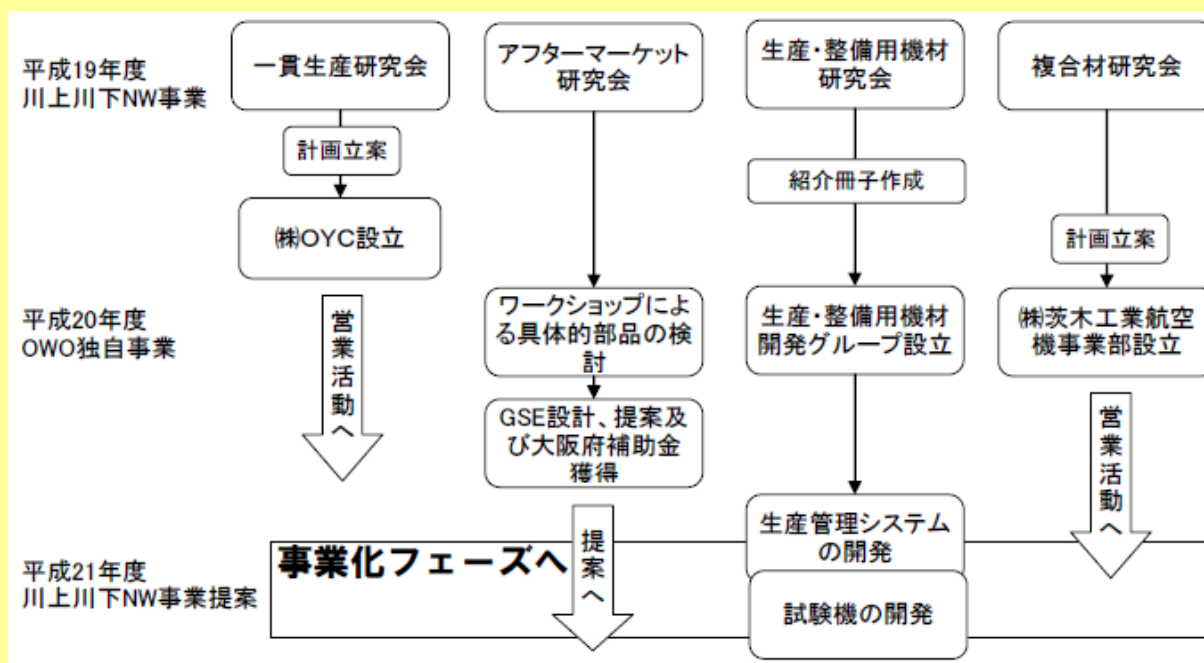
委託法人名 (代表者名)	株式会社 帝国データバンク 代表者 後藤 信夫	所在地	東京都港区南青山2丁目5番地 20号
契約名	平成19年度	次世代航空機部品開発・供給における連携促進ネットワーク構築 事業	

本成果事例については、貴重な成功事例として本事業を取り上げるに当たり、(株)帝国データバンクよりご提供頂いた資料に基づいてレイアウト編集のみ行って掲載しており、ヒアリング等は行っていません。

1. 事業内容と完了後の取組内容

◆事業内容

平成19年度以降の取組について



平成17年4月の設立以来、航空機産業関連情報の収集と自社へのフィードバック、会員同士のネットワーク強化、そして川下企業との接点強化をコンスタントに行ってきた。

平成18年度から経済産業省産業クラスター計画「関西フロントランナープロジェクト」においてOWO（次世代型航空機部品供給ネットワーク）が同じテーマに賛同した企業等が連携した自立的な研究会である「特定コミュニティ」として認定・支援を受け、次世代産業の牽引が期待される次世代型航空機部品の供給に向けた活動を展開しているところである。

設立以来、関係の強い日本航空とは、平成17年よりほぼ毎年工場見学会を実施し、その広大かつ広範にわたる整備関連部署まで細かく訪問し、ヒアリングを繰り返すことで、OPPといわれるエアラインオリジナルの部品等を中心に実績を上げている。また、エアラインが主催する海外航空機メーカー等を視察する産業ツアーにも平成20年エアバス（仏）、ロールスロイス（英）、平成21年ボーイング（米）、ボンバルディア（加）に参加し、現地で直接ニーズや製造現場を見ることで、航空機産業の理解を深めている。また、同ツアーに参加するJALの取引先企業との接点強化もできており、これをきっかけに取引が発生している。

海外視察、海外展示会も平成18年、19年、20年、21年と毎年実施しており、また国内の展示会も平成16年のジャパンエアロスペース2004から毎年実施しており、特に昨年のジャパンエアロスペース2008出展では、多くの川下企業との接点が形成でき、その後の関係構築が進んでいる。

これらの事業でも、特に平成19年に受託した川上川下ネットワーク構築事業による効果は大きく、一貫生産を目指す共同新設会社である株式会社オー・ワイ・コープ（OYC）が設立、また複合材（CFRP）で航空機事業部を立ち上げた（株）茨木工業などの組織作りが進み、スポット下請けから一歩前に出た口座獲得への地盤を築いた。

事業終了後の20年度は、4研究会中、2研究会が継続し、2研究会は企業活動としてビジネス化されている。

事業コンセプトは、「参入からビジネスへ」であり、個別またはグループでの受注（口座獲得による長期契約）である。

2. ジョイントコーディネータの活動・成果

◆活動と成果

ージョイントコーディネータの活動ー

- 川上企業の現場視察と指導
- 川下企業のニーズヒアリング
- 事業計画作成指導
- 研究会指導

ジョイントコーディネータは、必ず川下企業からの推薦をもらわなければならない。

航空機産業は非常にクローズドな産業だけに、外部からの視点では参入ポイントを明らかにすることはできない。本取組では、出身企業への出入りが可能なジョイントコーディネータを選任しており、その点ではニーズ把握に優れているという特徴があった。

常に、特定の川下企業のニーズに基づいて指導するというスタイルが望ましい。

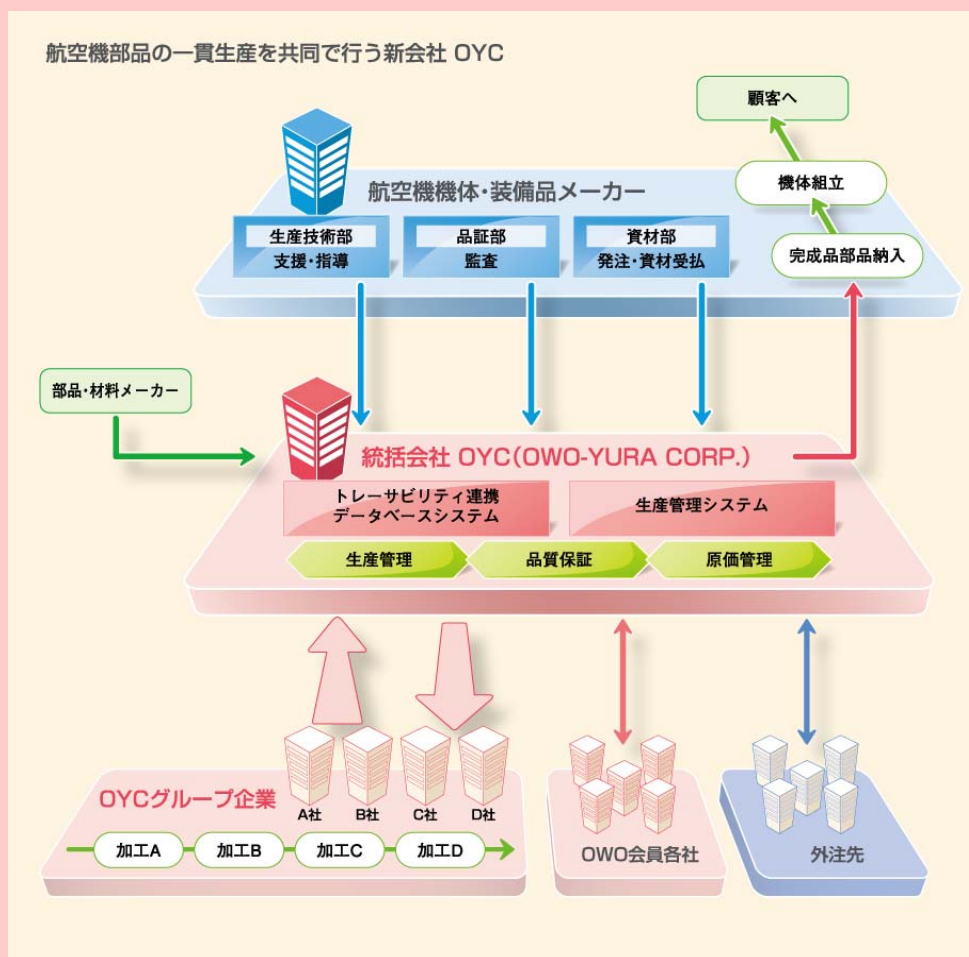
3. 具体的な成果や波及効果

◆具体的な成果

成果

- 一貫生産を目指す新会社の設立
- 航空機事業部の設立
- JISQ9100 の取得に向けてのキックオフ
- ワークショップによる可動式油圧供給カートの調査・設計及び Contamination 自動計測実験
- スポット受注

※件数及び内容等は非公開



◆波及効果

- 間接業務の重要性に関する認識の深まり
- ネットワーク強化（特に書面に基づいた契約）
- 近畿経済産業局との協働事業スタート
- 広報効果



平成 20 年 12 月パネルディスカッション



平成 20 年 12 月フォーラム (TV 大阪取材)

4. 成果普及の取組、成功にむけた工夫・ポイント等

平成 19 年度までは中小企業が持つといわれる「優秀な技術」をマッチングのキーに設定していたが、航空機産業への提案において、残念ながらそのまま採用される技術を見つけ出すことはできなかった。

特に、機械加工に優れる企業の技術はほぼ全滅で、既存参入企業に歯が立たない状態であった。その後、川下企業へのヒアリング、コーディネータによる川上企業への視察等から、計画的に投資を行うことによって、「優秀なサプライヤーになる」という方向での参入が有効であるという結論を導き出し、「事業計画書作成」にポイントを絞った活動をメインに行うこととした。

専門の研究会も、セミナーも、最終的なアウトプットは事業計画であるというコンセンサスから、合同で行う事業を計画するというスタイルを作り出した。

－ ワンポイントアドバイス －

なによりも「計画性」が重要である。

航空機産業に限った話ではないかと思われるが、大企業のサプライチェーンに入ろうという取組の場合、単に技術力というだけではなく、技術を第 3 者からの認証をもって証明できる体制や、安定した品質保証のできる体制（航空機の場合 JISQ9100 の取得）の証明など、自己満足ではない評価を行っておく必要がある。

そのためにも、ある程度の投資が発生することが見込まれており、マッチングにおいては、技術のみならず、経営計画をもその対象として作成支援する必要があると考えており、そのための取組を実施している。

中小企業には、中期経営計画がないまま単年度の売上計画程度の数字で経営しているケースが非常に多い。そのため、不況時には人材教育や設備投資などは控え、好況時に設備を購入するというケースが多い。中長期的な取組が必要とされる航空機産業の場合、中小企業とはいえ、短期的な「営業」的視点での参入は不可能で、中長期的な体制整備、設備投資、人材教育など、計画的に取り組むことがなによりも重要という視点から参入活動をしなければならない。