

# 第3回NAMAC個別セミナー(2021年1月20日) 開催報告

## 「海外ビジネスに向けたスキルアップ事例と国内取引ルール」

- 全国航空機クラスター・ネットワーク(NAMAC)は、今年度3回目のオンラインセミナーを開催。
- コロナ禍以降の海外ビジネス展開を見据えた活動の実例紹介とともに、国内取引時に注意すべき「型取引」の適正化について、中小企業庁が説明。関連大企業を含む関係者110名以上が参加。

### 挨拶



新型コロナウイルス感染症の影響で、特に中小企業にとって厳しい状況が続いているが、本セミナーではこれ乗り越え実力向上につなげる手法を紹介してきた。今回は人材育成・デジタル技術の活用・垂直協力モデルというテーマを扱うとともに、大企業と中小企業間にまたがる「型取引」ルールの最新状況を説明する。これが、相互の意思疎通につながることを願う。

経済産業省 航空機部品・素材産業室 室長 宮越 朗氏

### 海外ビジネスに向けたスキルアップの事例紹介

#### 海外ビジネス人材育成について

JETROと連携し今年度初めて実施した航空機産業の国際人材育成プログラムの内容を紹介。新型コロナ禍の状況で、国際展開の可能性を考え、商談に必要な知識と能力の獲得を目指した。併せて海外販路開拓支援策も解説。

(一社)日本航空宇宙工業会 国際部 部長 羽中田 実氏



#### デジタル技術を活用したサプライヤとしての海外ビジネス展開について

##### ～OEMとの直接契約を視野に入れて～

これまでの世界のOEMとの取引経験から、国際受注を獲得するためには工程のトレーサビリティが不可欠と認識。このため、自動的に製造データを蓄積し、共有できる製造実行システム(MES)の導入が有効であることを解説。

ダッソー・システムズ株式会社 日下部 義隆氏



#### 素材・加工メーカー連携による国内部品供給モデルの構築

素材メーカーである同社と光製作所(板金加工)及び旭金属工業(表面処理)の、垂直協力への取組みと成果を解説。国内製造チタン材の高付加価値化を図る中で、航空機産業では海外素材が提供されるため材料に問題があっても調整が困難・のこぎり工程ゆえ低効率等の課題に直面し、これらの解決に本モデルが有効であることを実証。

日本製鉄株式会社 チタン営業部航空機プラント室長 鈴木 弘一氏 / チタン技術部チタン技術室主幹 有安 望氏



#### 型取引の適正化について

### 航空宇宙業界の国内取引ルールの紹介

部品製造等に必要となる「型」について、主に自動車業界(下請)の声に対応する形で明文化されたルール(適正支払や、不要な型の廃棄推進または保管費用の支払、知的財産の保護等)を説明。製造期間等の業界特性の違いはあるものの、航空宇宙業界でも、基本ルールとして受発注両方での共通認識としてほしい。

中小企業庁 事業環境部 取引課 課長補佐 駒沢 賢治氏

