

# 令和 8 年度事業計画

(令和 8 年 4 月 1 日から令和 9 年 3 月 3 1 日)

## 1. 基本姿勢

我が国航空宇宙産業の生産動向は、エンジン・防衛・宇宙関連についていずれも新型コロナ禍以前を超える水準に達し、特に防衛関連については予算の増大に伴い、大幅に拡大している。一方、民間航空機生産については、ボーイング社の品質問題から回復が遅れつつも、国際航空運送協会の 2026 年の業界の見通しでは世界の旅客数は 50 億人の大台を超え、売上高も前年比 5% 増の 1 兆 530 億ドルに達するとしており、世界経済が不透明ななかでもアジア・南米などの成長が航空重要を牽引すると見られている。

航空宇宙産業の発展のためには、こうした需要拡大の動きに即応して、これを的確に受け止めることができる生産体制を整備することが、最重要の課題となっている。

しかし、かつての新型コロナ禍により大幅減産をせざるを得なかった航空宇宙関連産業では、多くの従業員が退職や他産業への転職を余儀なくされたことや、防衛関連の増産もあって、民間航空機生産を担う人員の確保に窮しているのが現状。

我が国の生産年齢人口が減少する中、とりわけ中部地域においては自動車産業の人気の高いことなどから、人材確保が極めて厳しい状況にある。前述のとおり、航空宇宙関連産業の最重要課題は人材確保にあり、各社は求人活動に注力していますが中小サプライヤーの多くは新卒者をほとんど採用できず、中途採用も含めても希望求人数を満たせない状況が続いている。

こうした人材面の課題に加え、韓国や東南アジア諸国の追い上げや、経済社会構造の変革を促している DX (デジタル・トランスフォーメーション) や GX (グリーン・トランスフォーメーション) への対応も喫緊の課題となっているところ。

このような背景から、当センターは、①航空宇宙関連産業に属す企業の経営状況とこれらの課題への対応状況等を調査・把握し、国等へ要望につなげること。また調査結果を踏まえ、国、自治体や関係機関の協力をいただきながら、会員の経営支援と地域発展を目指す。②航空宇宙サプライチェーンの強化、③国内外からの受注拡大、並びに④人材育成などの事業を通じて、会員と業界に共通する課題にも積極的に対応していく。

## 2. 具体的活動

本年度、次の5つを重点項目として、各種事業活動を展開する。

### (1) 業界の現状調査と関係機関への要望

防衛装備品の大幅な生産拡大要請に加え、今後、急速な生産の立ち上りが見込まれる航空宇宙関連業界の対応状況を、会員だけでなく中部地域を中心に広くアンケートにより把握し、ヒアリングでの聴取内容を補足して「要望書」にまとめる。

この結果を関係省庁に提出し、要望実現に向けた取り組みを推進する。

#### [定量指標]

① -1 アンケートの対象数	回収目標	50件
① -2 ヒアリングの対象数	目 標	20件
① -3 要望書提出先	提 出 先	5機関

### (2) 会員の経営活動支援

当センターを支えている会員の経営活動を支援するために、会員のニーズを的確に把握して各種事業を展開し、サプライチェーンの強化を果たす。事業実施に当たっては、会員としてのメリットを実感してもらえよう、会員限定あるいは会員優遇の条件を設定する。

#### ① 会員等訪問活動

航空宇宙分野で積極的に活動す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小会員企業の状況とニーズを把握する。

#### ② ホームページ・メールマガジンによる情報提供

企業の経営改善のための国等の支援策やセミナーに関する情報を、ホームページやメールマガジン等で周知する

#### ③ 航空機業界情報・知見共有等セミナー

JAXA等と協力して、業界情報や知見を共有できるセミナーを開催し、会員相互の交流機会とする。

#### ④ 先端研究施設等見学会

会員企業の経営者、管理者を対象として、中部地域で材料や加工、生産技術に関する最先端の研究を行う現場の見学と研究開発内容を聴取する機会を設け、新事業展開等のきっかけとする。

#### ⑤ 会員交流会（切磋琢磨の会）

会員中小企業経営者を対象として、それぞれの経営課題を持ち寄り披露し、他企業の課題に対して自らの体験を踏まえた助言を与えあうことにより、課題解決の糸口をつかむ交流勉強会を開催する。本年度も参加者から

の高い経営課題を抽出し、当該課題に即した講師を関係機関の協力の下、選定することで、参加者間の意見交換の場を設ける。

[定量指標]

- ① 会員等訪問活動 (訪問目標 50社)
- ② ホームページやメールマガジンによる情報提供 (提供件数 100件)
- ③ 航空機業界情報・知見共有等セミナー (開催回数 3回)
- ④ 先端研究施設等見学会 (開催回数 3回)
- ⑤ 会員交流会 (切磋琢磨の会) (開催回数 3回)

(3) 国内外からの受注拡大支援

民間・防衛航空機の需要増を背景に、中小サプライヤーが生産を受注する可能性は高まっているが、商談機会は限られているのが実情である。よって、本年度開催予定の以下の展示会等へ参加する企業に対して、コーディネーターによるハンズオン支援等を実施し、商談成立可能性を高めることを目指す。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継続実施する。

① エンジンフォーラム神戸 2026 における商談支援

当センターとして出展するとともに、会員企業の出展・商談とその前後の活動も支援する。

② ロボット・航空宇宙フェスタふくしま 2026 受託

福島県からの委託を獲得して訪問企業の募集から現地活動までを行い、会員企業等と福島県企業の交流・商談を支援する。

③ MOU 締結先海外クラスターとの交流 (GACP 会議)

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、欧州等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 エンジンフォーラム神戸 2026 における商談支援 (商談等支援 10件)
- ② ロボット・航空宇宙フェスタふくしま 2026 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 4件)

(4) 産学官連携による人材育成・地域振興

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・若手技術者・経営者・管理者の能力を高める各種取り組みを展開する。将来人材やその周

辺に向けては、特に航空宇宙産業の認知度向上を意識する。

また、地域の産学官関係機関との連携を図ることとし、小中高生向け出前授業と、フライトシミュレータ体験を含む小学生向け航空教室と中学生向け航空技術スクールについては、あいち・なごやエアロスペースコンソーシアム（以下「ANAC」と言う。）からの受託により実施し、岐阜県等と連携した活動にも積極的に取り組む。

①小中高生向け出前授業（ANAC）

航空宇宙産業を担う人材確保に向け、小学生・中学生・高校生を対象として、出前授業を実施する。

②小学生向け航空教室（ANAC）

航空宇宙産業を将来の選択肢としてもらえるよう、モノづくりと教育を融合させた取組みを開催する。名古屋市科学館と協力したペーパーグライダー製作と競技会、787フライトシミュレータを体験するイベントを予定。

③中学生向け航空技術スクール（ANAC）

中学生の航空宇宙産業へのイメージ向上のため、JAXAと協力して、航空機の研究開発に必要な技術体験スクールを開催する。また、787フライトシミュレータを体験するイベントでも業界の認知度向上を図る。

④大学生のキャリアデザイン支援

要望に応じ、就職を意識する大学生に対し、航空業界に興味を持ってもらうための講演やワークショップを展開する。

⑤大学と連携したりカレント教育

ANACの一員として「航空宇宙製造人材育成講座」を中部大学へ委託・実施する。

⑥技術者養成講座

企業の若手技術者を対象に、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

⑦自治体等イベント開催への協力

情報交換の枠組を拡大するため、自治体開催イベントへの講演等依頼に対応する。

⑧自治体等委員会への参加

ANAC 運営委員会、同企画提案委員会、岐阜県の航空宇宙生産技術人材育成・研究開発プロジェクト推進会議、名古屋市の補助金意見聴取会などの委員会に参加し、地域と連携した航空宇宙産業のイメージアップに貢献する。

[定量指標]

①小中高校生向け出前授業	(開催回数 4回)
②小学生向け航空教室	(開催回数 3回)
③中学生向け航空技術スクール	(開催回数 2回)
④大学生のキャリアデザイン支援	(開催回数 1回)
⑤大学と連携したリカレント教育	(開催回数 2回)
⑥技術者養成講座	(受講者数 10名)
⑦自治体等イベント開催への協力	(開催回数 3回)
⑧自治体等委員会への参加	(参加回数 5回)

(5) その他

以上の活動を通じて、当センターを支える会員にメリットを享受してもらうとともに、新規会員の確保や再入会に努める。

① 新規会員確保

会員以外も参加できるセミナー・講演会への出席者や展示会・商談会で当センターをPRし、関心を示した企業等に対して、訪問等を通じてアプローチすることで新規会員を確保する。新型コロナ禍での活動不振で退会された企業についても、会員向けイベントの魅力をもメルマガ等を通じて発信し、再入会を促す。

[定量的指標]

① 新規会員の確保 (再入会含む)	(獲得目標 5件)
-------------------	-----------

以上