

平成25年1月10日  
パリ産業情報センター  
舛田 崇

## 一般調査報告書

### 世界最大の「航空宇宙産業関連商談会」Aeromart Toulouse

フランスのトゥールーズ市を中心とするミディ・ピレネー州には、航空機メーカーとそのサプライチェーンのほか、デザインからメンテナンス、アフターマーケットまでの広範囲にわたる航空宇宙産業関連事業者が集積し、世界有数のクラスターを形成しています。

その集積地であるトゥールーズにおいて、2年に一度の航空宇宙産業関連の展示・商談会「Aeromart Toulouse」が開催され、世界42カ国から1200社が参加するとともに、1万5千件もの商談を実施しました。

この展示・商談会に対し、日本貿易振興機構（ジェトロ）は中小企業を対象とした出展支援事業を実施しており、国内からは7社が参加しましたが、パリ産業情報センターはこの事業をサポートするとともに、参加した県内企業に対し、商談の支援を実施したところです。

今回は、参加した県内企業の状況も併せ、この航空宇宙産業関連の「ビジネスマッチングに特化した展示・商談会」について報告します。



#### <トゥールーズ…航空宇宙産業の一大集積地>

最初に、トゥールーズを中心とするミディ・ピレネー地域の航空宇宙産業クラスターについて簡単に紹介したいと思います。

ミディ・ピレネーは、パリから約600km離れたスペインに近い人口290万人（トゥールーズ市はそのうちの43万人）の地域であり、家屋や樹木を見ると典型的な南フランスの地域の一つです。ここに、1600社もの航空産業関連の会社が集積しているほか、この地域の雇用の3分の1を占める12万人が航空産業関連の業務に従事しています。

主要メーカーであるエアバス、ATR（50～70人程度のプロペラ機）、Daher-Socata（小型プロペラ機その他、航空機機体など）の本社を始め、中小のサプライチェーンの製造分野のほか、エンジン以外の設計、組立、メンテナンス、解体を行う会社が集積しています。

また、研究開発部門についても同様であり、CNRS（国立科学研究センター）ONERA（国立航空宇宙調査研究所）CNES（国立宇宙研究センター）DGA（装備総局航空技術センター）DSNA/DTI（航空航法局/技術イノベーション局）のほか、エアバスアカデミー等の民間研究機関を合わせると、国内の航空宇宙の研究機関の殆どはこの地域に集積しています。

また、教育機関については、エンジニア系のグランゼコール（フランス独自の高等専門教育機関）3校のうちの2校が所在しているのを始め、アルビ国立工科大学校、カトリック高等工芸大学校、トゥールーズ国立応用科学大学校、トゥールーズ第3大学などのほか、民間の職業訓練施設も数多く所在しています。実際に街を歩いてみると、若者がとても多く、「学生の街」というのを実感したところです。

更に、航空機産業と密接に関連する宇宙関係機関もこの地域に集中しており、宇宙関連企業は60社が集積しているほか、1万2千人が宇宙産業に従事しています。

なお、この地域は、フランスでリヨンに次いで2番目に魅力のある地域と言われており、毎年3万2千人が増加しているところです。現在も新しい道路やトラム路線を建設中であり、住宅も増えていますが、反面、急激な人口増加に社会インフラが対応しきれていないところもあり、慢性的な渋滞等の課題もある比較的「若い地域」と言えます。

### 〈ビジネスマッチングに特化した展示・商談会〉

航空宇宙産業の展示・商談会というと、パリやファンボローのエアショーを思い浮かべると思いますが、このイベントにおいては通常のエアショーにある実機・飛行展示は行われず、出展者の2m×3mの商談用のブース（机と椅子、製品用ケース）が設置されるだけです。2日間の期間中、約600社のサプライヤーが、航空機メーカー等の購買・調達部門に対し、1万5千件もの商談を実施するものであり、航空宇宙産業関連における世界最大の商談会となっています。



商談ブースの様子

このイベントの特色としては、①主催者が事前にバイヤーを選んで招聘しており、サプライヤーが商談しやすいこと、②バイヤーは事前にサプライヤー情報を調査しており、商談したい相手が選べることや、サプライヤーも商品の実力により商談の機会が得られること、③主催者が事前に商談スケジュールを作成し、効率的なことが挙げられます。

また、会期中においても主催者から新たな商談のセッティングがあったり、いわゆる「飛び込み」による商談も可能であることから、効率的な「B to B meeting」が実施されていると思います。

主催者であるBCIエアロスペース社は、10月に開催されたJA2012のB to B meetingを主催した会社でもありますが、BCI社の話では、昨今の経済情勢により、展示会への出展費用が削減されている会社が多く、とりわけ出展費用に経費のかかる航空宇宙産業界において、このように安価で効率的な商談会は各社からの評価も高いとのことでした。

### 〈JETROの出展支援事業及び県内企業の参加〉

このイベントに対し、ジェトロは出展支援事業を実施しており、国内中小企業に対して出展参加の募集を行いました。パリ産業情報センターとしても、(財)中部航空宇宙技術センターのニューズレター等を通じて、本県を中心とする地域の企業に対し、広く出展参加募集のPRを実施したところです。

結局、全国から7社が参加することとなりましたが、そのうち県内からは、株式会社三光刃物製作所（以下、「三光刃物」と記載。）が参加されました。

三光刃物は、名古屋市中川区に所在する従業員18名の中小企業であり、工作機械用のカッターやドリル等の刃物を製造する会社です。今回のJA2012においても出展されていましたが、この会社の製品の特色は、設計・試作・検査を通じてユーザーのリクエストに応じた「オーダーメイドによる刃物の製造」です。特に、炭素繊維素材の切削に優れており、三光刃物の製作したドリル刃で穴を開けた場合、コンポジット製品の切削の「かえし」が残らず、非常に綺麗な仕上がりとなります。



三光刃物の炭素繊維素材用ドリル

三光刃物は「航空宇宙関係部品製造業」ではないのですが、その製品は航空宇宙産業関連企業にとってニーズの高いものであったことから、後述するように、三光刃物からの商談申し込みに対する他社からの了承が多数あったところでした。

### 〈ビジネスマッチングの状況〉

商談会は、JETROがセッティングしたジャパンブース内での各社ブースにおいて、主催者のスケジュールに従った、比較的淡々とした雰囲気で開催されました。

前出したとおり、このイベントは商談に特化したものであり、展示会場が多数の人でごった返すということはありません。また、ずっと自社のブースで商談が実施されるわけではなく、そのうち半数近くは相手先のブースで商談が行われますので、ところどころに無人になるブースも出てきます。通常の展示会とは異なる雰囲気に、開始当初は違和感を感じましたが、主催者ブースによるセミナーが開催されることもあり、それなりの人出にはなっていました。

当初、三光刃物からは多めに40社程度の商談希望をリクエストしていましたが、商談会の前日に商談のスケジュールが主催者から送付され、今回のJETROのプログラムに参加する企業で最多の22社の商談をすることとなりました。実際に商談会が始まってみると、商談先の



(上) JETRO 設置の JAPAN ブース

(下) ㈱三光刃物製作所ブース

会社がコンポジット製品を取り扱っていない等々の理由により、数社からの商談のキャンセルもあったところでした。ただ、「当社は取り扱わないが、取り扱っているところを知っている」と言われ、他の会社を紹介していただいたこともあったとのことでした。

三光刃物の商談においては、商談した各社の反応は上々とのことであり、そのうち10



社程度から見積書の依頼を受けたり、「御社の製品を販売したい」という販売代理店契約の申し出があったとのことでした。また、商談を通じて、ブラジルの航空機メーカーエンブレラエル社を紹介していただき、チタン製品やコンポジット製品を加工するためのドリルの開発についての商談もありました。このように、まさに「商品の実力」により、商談に結び付く事例にまで発展することは素晴らしいことだと思いました。

### 〈礼遇国としての待遇〉

このイベントは1996年から開催されており、中国の天津、カナダのモントリオールと開催地が広がっています。隔年開催であり、トゥールーズでは今回で9回目の開催ですが、今回の礼遇国（Honor country）としてカナダと日本が選ばれていました。

そのことから主催者はジャパンプースの各社に対し、航空機メーカーやティア1サプライヤーとのネットワークミーティングの企画や、期間中に発行されるニューズペーパーに記事を掲載していただいたり（三光刃物や、岐阜県に工場を有する旭金属工業等が記事に掲載）と、それなりのサービスを実施してくれました。また、地元のトゥールーズ商工会議所なども、日本企業とのネットワークミーティングを開催していただいたところです。

もちろん、礼遇国であるからといって、実際の商談が優先的にまとまるというわけではありませんが、ビジネスにおけるネットワーク形成は必要不可欠であることから、この礼遇国のタイミングで参加して良かったとの声もあったところです。

今回のイベントにおいて、パリ産業情報センターは県内企業である三光刃物に対し、出展・商談支援を行いました。三光刃物の森島代表取締役にお話を伺ったところでは、現在標準的な製品としての価格表を作成したり、見積書を作成する作業を実施しているところであり、今後の商談のやり取りの際には、パリ産業情報センターからの支援もお願いしたいとのことでした。当方としても、県内企業の取引が円滑に進むよう、今後支援させていただくこととしています。

そのほか、パリ産業情報センターはフランス、ドイツ、イタリア等の航空宇宙産業クラスターや商工会議所を訪問し、航空宇宙産業に関する情報交換や、本県の航空宇宙産業の集積に関するPR、企業の投資に関する相互連携についてのネットワークを構築することができました。

前述したとおり、航空宇宙産業に関する展示会は展示費用が高額となり、世界中の会社がその費用対効果を検討する必要性に迫られている状況において、今回のような「商談に特化した展示会」の費用対効果は高く、今後、日本の航空宇宙産業が欧州の航空機メーカーに対し、より一層売り込みをかける手段として、非常に有効なものの一つと言えます。

このイベントは2年後にまた開催されます。次回の開催には県内企業のより多くの出展参加を期待しており、その際には当方としても、是非御支援させていただきたいと思っています。

パリ産業情報センターとしては、県の重点産業である航空宇宙産業を集中的に着目して、これからもこのマーケットの動向を、迅速かつタイムリーに調査してまいります。