

【エアロマート名古屋2025に向けて】

ANACアドバイザー 上野義裕

令和7年2月26日

【自己紹介】

総合商社【大倉商事株式会社】及び専門商社【丸紅エアロスペース株式会社】にて

40年以上に亘り、一貫して航空機関連ビジネスに携わってきました。

【主な経歴】

1970年～1985年：大倉商事(株) 航空機グループ勤務

1985年～1992年：米国大倉商事(株) New York支店 (航空機ビジネス管掌GM)

1992年～1998年：大倉エアロスペース(株) 名古屋支店長

1998年～2006年：丸紅エアロスペース(株) 営業本部長 兼 執行役員

2006年～2010年：米国丸紅エアロスペース(株) 代表取締役社長

2010年～2013年：国際物流業者 米国KSAインターナショナル(株) 代表取締役社長

2013年～2019年：国際物流業者 株式会社KSAインターナショナル 特別顧問

2020年～現在：(株)ティーピーエス・アビエーション・ジャパン 特別顧問

【活動経験】

- ▶ 防衛省各種プログラムへの取組
- ▶ 欧米メーカーとの販売代理権交渉
- ▶ 海外メーカーへの開発投資
- ▶ ビジネスジェット機の売り込みと運行支援
- ▶ 国内航空機製品の米国への輸出

【ANACアドバイザー活動】

- ▶ ハンズオン支援 2023年—2025年
- ▶ エアロマート名古屋2023
- ▶ シンガポールエアショー2024
- ▶ エンジンフォーラム神戸2024
- ▶ 防衛装備庁主催Industry Day2024
- ▶ 国際航空宇宙展JA2024

【エアロマート名古屋とは】

- ▶ 各年で行われる航空分野の世界的 “B to B” イベント
= 国内外の企業(ポテンシャルカスタマー)と意見交換できる絶好の機会 =
- ▶ エアロマートは世界の航空宇宙産業中心地4か所で開催
France(Toulouse)、Canada(Monreal) 、India(Hyderabad)
= エアロマート名古屋が世界の中でその一翼を担っている =
- ▶ 開催される毎に出展社・ビジター参加社が増加
= 参加した会社に於いてビジネスが確立されている事の証拠
- ▶ 世界市場へ技術を発信する貴重な機会
= サプライチェーンに参入する(食い込む)大きなチャンス
- ▶ 宇宙航空機産業の世界情勢を把握出来、意見交換出来る場
= 様々な取り組みを検討出来る礎になる =
- ▶ 日本の航空宇宙産業集積地 “あいち” で開催
= ANACの手厚い支援を受けられるのは愛知県企業だけ =

【準備と行動】

- ▶ プレゼン資料は出来るだけ簡潔に
- ▶ 受動態にならず能動態での積極的なコミュニケーションが必須
- ▶ 訪問者の興味・要望を的確に捉える
フォローアップを常に頭において対応

会社を印象付けられるWordを検討

**世界の宇宙航空機業界への進出
を目指しましょう**

ご清聴

ありがとうございました