

平成27年1月10日  
パリ産業情報センター  
舩田 崇

## 一般調査報告書

### 県内企業が航空宇宙産業関連商談会「Aeromart Toulouse」に出展

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45カ国から1300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」については、パリ産業情報センターは2年前にも参加報告をしたところですが、今回は「JAPAN AICHI Aerospace Industries」という形による本県ブースを設置したほか、県内出展企業3社に対する出展支援事業を展開しました。

今回は、「Aeromart Toulouse 2014」における出展県内企業の状況や、本県ブースの状況について報告します。



「Aeromart Toulouse 2014」会場入口

#### 〈ビジネスマッチングに特化した展示・商談会〉

今年9月に名古屋において「エアロマート名古屋」が開催されたことから、この商談会については御存知の方も多いと思います。

この見本市は通常のエアショーのような実機・飛行展示は行わず、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。

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。

## <県内企業の出展・商談状況>

今回の商談会において、愛知県は県内企業に対して出展支援事業を展開したところ、航空機部品メーカーの東明工業株式会社と一宮市に本社のある菱輝金型工業株式会社、中川区の株式会社三光刃物製作所の3社が参加されました。いずれの会社も2014年9月に開催された「エアロマート名古屋」での出展参加を経た上で、本家ともいべきツールズでの商談会へ参加された形です。



愛知県ブースとJETROの日本ブース

この商談会開催前に、出展社は事前に商談希望をリクエストしなければなりません。このリクエストは出展以上に重要な作業と言えますが、(社)中部航空宇宙産業技術センターの専門家のアドバイスにより、結果的に多くの商談がセッティングされることとなりました。

また、前述したとおりこの見本市は商談に特化したものなので、商談用の机と椅子、小さなショーケース程度が設置されるだけです。写真を見ていただくと分かりますが、少量のパネルやポスターを設置する程度で準備ができてしまいます。後は商談の際の個々のプレゼン能力が問われることとなるのです。

そして商談会は各社毎のブースにおいて、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す。前回も報告したとおり、このイベントは商談に特化したものであり、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、無人になるブースも出てきます。企業の皆さんがいないブースは一見すると寂しいですが、実は他のブースを訪問して商談をしているということなので、それはそれで良いことだと理解できます。

出展する企業の方にお話を伺ったところ、「エアロマート名古屋と同じ方か、それより高位の方に会うことができるので、商談が進みやすくて良かった」との話がありました。また、名古屋からの連続した商談もあり、「また会おう」という感じでアポイントメントも比較的に取りやすいとの話もあり、連続参加の効果もあった模様です。

また、今回の主催者のセットしたミーティングには、ミスマッチの商談や商談のキャンセルもあったとのことですが、反面「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。

いずれにせよ、今回の欧州の航空宇宙産業の集積するツールズにおける商談会において、出展された県内企業は数多くの商談の機会に恵まれていました。一部の面談企業からは見積書の依頼もあったとのことであり、相当の効果があったと言えるでしょう。

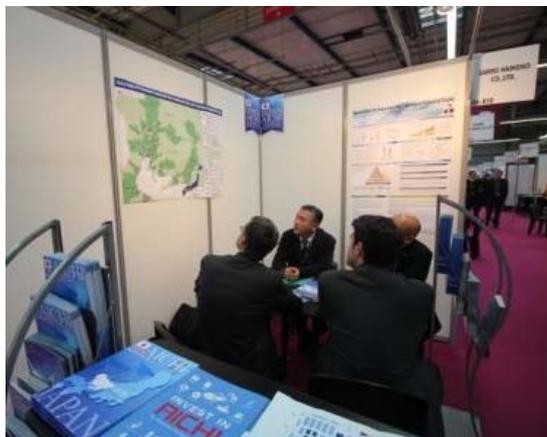
## <愛知県ブースの状況>

今回の商談会では、2年前と同様に日本貿易振興機構（ジェトロ）がジャパンプースを設置して国内中小企業に対する出展支援事業を実施しましたが、その隣に愛知県も「JAPAN AICHI Aerospace Industries」というブースを設置しました。ブースには、航

空宇宙産業に関する本県の取組や、「アジア No.1 航空宇宙産業クラスター形成特区」を説明するポスターを掲示し、本県紹介資料及び、出展企業の紹介資料を用意したところです。

また、出展した県内企業と同様に、主催者の商談システムにエントリーをしましたが、面談相手としては欧州の航空宇宙産業クラスターを選択し、そのうちフランスやイタリア等のいくつかのクラスターと面談を実施したところです。また、会期中はフランス・ミディ・ピレネー州の主催するレセプションにも参加して、フランス・イタリア・ドイツの航空宇宙産業クラスターの関係者との情報交換や企業の投資に関する相互連携のネットワークを構築することができました。

また、今回は本県のブースを設置したことによるメリットもありました。訪問者の中には日本の航空宇宙産業の状況について御存知ない方もあり、飛び込みによる訪問も多くありました。当方からは、ポスターや資料を使用しながら、日本や当地域の航空宇宙産業の状況について説明することもありましたし、出展する県内企業にも紹介してビジネスマッチングを実施することもできたところです。



愛知県ブースの様子

さらには、訪問者の中には既に日本企業との取引を実施しているところも多いことから、そのうち数社に対して本県の投資環境について PR を実施することができました。本県における航空宇宙産業の高い集積を説明したことにより、本県への投資についても考えていただくよう効果的な PR ができたと思っています。

パリ産業情報センターは2年前に、この「商談に特化した展示会」が欧州の航空機メーカーに対する売り込みをかける手段として、費用対効果も考慮しても非常に有効なものの一つと報告しており、2年後の今回、県内企業や中部航空宇宙産業技術センターに参加いただき、大変喜ばしく思いました。今年9月のエアロマート名古屋に続く連続出展は、バイヤーにとっても効果的なものであり、こうした度重なる商談により、徐々に欧州の航空宇宙関連企業との取引が増加していくのではと考えています。このような継続した取組が商談にはとても重要であり、今後もこうした取り組みを続けていかなければならないものと考えます。

また、本県自体の出展についても、本県の航空宇宙産業について PR することができたほか、県内企業への支援並びに本県への投資環境の PR ができるメリットがあり、出展自体も相当のメリットがあったのではないかと思います。こうした世界有数の航空宇宙産業の集積地における出展は、日欧間の企業の結び付きを更に促進させることができるものと感じました。

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。