

第3回 SJAC講演会を開催

—欧州・英国航空宇宙・防衛市場への効果的参加のための 戦略と方法—

(一社)日本航空宇宙工業会(SJAC)は去る9月29日(木)、当工業会会議室にて平成28年度第3回SJAC講演会を開催した。

本講演会では、英国Renaissance Strategic Advisors (RSA)社のPierre Chao氏(Founding Partner)、Michael Formosa氏(Managing Partner)及び山之内憲夫氏(Senior Advisor)を迎えて講演頂いた。

1. はじめに

昨年の第5回SJAC講演会で「米国防衛市場への参入モデルについて」という講演テーマを企画し、30社/40名の参加を得た。今回は欧州・英国に焦点を当てた講演会を計画したところ、当日は34社・団体/43名が参加し、活発な質疑も行われ、海外市場参入・協業への関心の高さがうかがえた。

講演は前半がPierre Chao氏により、「The Changing Landscape in Aerospace & Defense Markets : Strategic Opportunities for Japan (航空宇宙・防衛市場における環境変化：日本にとっての戦略的機会)」、後半はMichael Formosa氏が「Japan, Europe and the UK : Strategies and Approaches for Effective Participation (効果的参入のための戦略と方法)」との演目にて、米国、欧州を比較しながら日本の防衛産業が置かれている環境を論じた上で、欧州・英国について日本の防衛産業の協業の可能性について論じた。

以下、講演内容について概説する。

2. 「The Changing Landscape in Aerospace & Defense Markets : Strategic Opportunities for Japan (航空宇宙・防衛市場における環

境変化：日本にとっての戦略的機会)」

国家間紛争という伝統的な脅威とテロ、サイバー等の非伝統的脅威による国家安全保障環境の複雑化の中、ハイエンド脅威の増大を受け、新しい技術開発、投資が着目されるも、欧米の資金、技術だけではすべてを賄えない状況。

日本の技術力は世界から注目され、また、日本政府(防衛省)の利害は欧米国防当局とオーバーラップする部分が多く、①日本が既に持つ能力等に関し、他国とパートナーシップを結ぶことによる輸出 ②新たな技術開発 ③自らがパイプ役となり日本の民生技術を世界に普及させる といったことが可能。

3. 「Japan, Europe and the UK : Strategies and Approaches for Effective Participation (効果的参入のための戦略と方法)」

日欧は海洋・サイバーといった類似の脅威を有する上、両者とも財政不足の中で研究開発を要するという非常に似通った状況にある。また、プラットフォームレベルから重要システムまで装備品の連携できる領域も多々ある。

協力・連携はリスクを伴い、失敗例もあるが、成功を収めれば政府の研究開発予算の増

加、競争圧力減少、新たな市場へのアクセス等、得るものは大きい。

連携を成功に持っていくためには成功要件があるが、ニーズ毎のケースバイケースであり、個社毎の対応が必要。

日本では新3原則が導入され、防衛装備移転に世界中が注目している。

他方、世界の防衛市場に目を向けると各国の防衛予算が削減される中、第一線のハイレベルの防衛能力確保のためにはそれなりの予算が必要。このために国際的な協業の必要性が高まっている。こうした状況は各社が協力・連携を進めていく上で追い風となっている。



Pierre Chao氏



Michael Formosa氏



左：山之内氏



〔(一社) 日本航空宇宙工業会 国際部部长 川原 亘弘〕