

航空機部品の営業拡大

大阪の共同 受注組織 補充・整備用に照準

8/26 NKT

納めても代金が支払われ
るのはその航空機がエア
ライン会社に納められて
からのことが多く、中小

にどってはその間をどう
つなぐかが課題になる。
周辺市場への納入ならそ
の弱点をカバーできるう
え、営業でも航空機メー
カー向けで培ったルート
が生かせる。このため航
空機メーカーへの営業と
並行して、周辺市場への
営業を強化する。

機材も膨大な量に上る。
航空機部品ならばホルト
1本をとっても認定の取
得など高度の準備が必要
だが、関連資材ならそこ
までの必要はないうえ、
燃油高などで各社ともコ
ストダウンの必要に迫ら
れている。中小の立場を
生かした低コストと高品
質を武器に、これら企業
に売り込みをかける。

大阪府内の中小企業で
構成する「次世代型航空
機部品供給ネットワーク
(OWO、事務局・大阪
市西区、田中弘一会長、
06・6443・385
5)」は、主目標である
米ボーイングや三菱重工
業など航空機メーカーか
らの受注に加え、エアラ
イン会社や装備品メーカ
ーなど周辺市場からも受
注を目指す。航空機メー
カー向けの部品は受注し

ても代金が入るまでに時
間がかかり、中小ではそ
の間の資金繰りが苦しい
ことに加え、周辺市場で
も相応の売り上げが期待
できるのが理由。航空機
メーカーへの営業で培っ
た人脈などを頼りに拡販
を図る。

で、一貫生産システムで
工程や品質管理を統一す
ることにより航空機部品
受注を目指す。2
月に統括会社のオー・ワ
イ・コープを共同出資で
設立。ただ、統括会社の
資本金は600万円しか
なく、展開次第で多額の
設備投資費用を必要とす
る場合など活動のネック
となっている。

航空機メーカーへの納
入は、指定部品や機材を

OWOの会員企業は現
在、34社。チタンホルト
やプラスチック浸炭処理加
工、超精密機械加工、金
属製品などの会社が主