

航空機産業における海外販路開拓勉強会

航空機産業は、コロナ禍を乗り越えた後、ジェット旅客機の需要が2041年までに約1.7倍に増加するという市場拡大が予測されており、長期的には世界でも稀な安定成長産業であることが見込まれています。この需要回復を見据え、航空機分野で海外販路開拓を目指す企業に向け、講座を開催します。エアロマート・ツールズ2022等の海外展示会・商談会に臨むにあたり、各分野の専門的な知見をもつ講師から御講演いただきます。

	日時	内容
第1回	2022年 9月15日(木) 午後1時から 午後4時まで	「海外マーケットの概略」 一般社団法人日本航空宇宙工業会 国際部 部長 羽中田 実 氏 海外マーケットの動向からマーケット調査の必要性・手法、ターゲット市場・企業の選定までを解説します。
第2回	10月7日(金) 午後1時から 午後4時まで	「海外販路開拓に向けた戦略立案及びプレゼン資料の作成」 一般社団法人日本航空宇宙工業会 国際部 部長 羽中田 実 氏 自社の事業分析及びそれを踏まえた海外展開戦略立案のワークを行います。また、展示会・商談会でのプレゼン資料のポイントを解説し、実際に作成いただきます。
第3回	10月17日(月) 午後1時から 午後4時まで	「海外展示会・商談会に向けて（１）」 エアロコーチ 代表 宮 修一 氏 海外展示会・商談会に向けた事前準備として、PR方法や出展後の商談先へのフォローアップ等について解説するとともに、各社で作成したプレゼン資料のブラッシュアップのための解説を行います。
第4回	11月2日(水) 午後1時から 午後4時まで	「海外展示会・商談会に向けて（２）」 エアロコーチ 代表 宮 修一 氏 海外展示会・商談会の場でのプレゼンを想定し、各企業から発表をしていただきます。発表内容について、講師から改善提案や解説を行います。
第5回	2023年 1月18日(水) 午後1時から 午後4時まで	「海外取引までのステップと留意点」 三菱重工業株式会社 民間機セグメント 営業推進部 営業企画グループ 課長代理 安藤 かおり 氏 海外との取引をするにあたって、輸出管理、契約、保険、知財リスク等の注意すべきポイント、商談交渉・契約までのステップ等について解説します。
第6回	2月15日(水) 午後1時から 午後4時まで	「海外販路開拓成功事例と今後サプライヤーに求められる要素」 ・全日空商事株式会社 航空機部品事業部 営業チーム プロジェクトディレクター 渡辺 進 氏 ・経済産業省 製造産業局 航空機武器宇宙産業課 航空機部品・素材産業室 海外販路開拓の成功事例の紹介や、サプライチェーン参入への取組、海外展示会・商談会情報を紹介するとともに、今後サプライヤーに求められる要素を紹介します。

会 場 ウィンクあいち 18階 セミナールーム (名古屋市中村区名駅4-4-38 電話:052-571-6131)

対 象 愛知県内に本社機能又は、航空機産業に関する製造、設計、開発、営業等の拠点を有し、航空機業界において、海外との取引を希望する企業の経営者及び従業員
※特に、エアロマート・ツールズ2022へ出展する企業の方には、受講をおすすめします！

定 員 20名程度 (申込者多数の場合は、あいち・なごやエアロスペースコンソーシアム事務局が申込記載事項等から総合的に判断して選考します。)

参加費用 無料

申込方法 「あいち電子申請・届出システム」にてお申し込みください。同システムには、以下のURL又は二次元コードの本イベント周知ページからアクセスしてください。
※システムを使用できる環境にない場合は、問合せ先へ御相談ください。
<https://www.pref.aichi.jp/press-release/aerospace-business2022.html>

申込期間 2022年8月31日(水) 午後5時まで

備 考 ・原則として、全6回すべて御参加ください。
・新型コロナウイルスの感染拡大状況により、開催形式を変更する場合があります
・その他内容等が一部変更になる場合があります。

問合せ先 あいち・なごやエアロスペースコンソーシアム事務局
(愛知県次世代産業室航空宇宙産業グループ) (担当 長谷川、木村)
メール jisedai@pref.aichi.lg.jp 電話 052-954-6349

