

—航空機事業の復調が続いています。

「米ボーイング向けの部品生産が復活し、カナダ・ボンバルディアも機体が売れ部品の注文が来ている。旅客需要の回復で航空機市場は長期的に成長するに違いない。減らした事業要員を呼び戻しており増産に備えたい」

—品質問題を抱えるボーイングの状況は。

「米政府の指示で不規則な製造作業を避け、部品メーカーも完全な良品で出すよう指示されている。製造ラインも修正が遅れそうだと聞く。もう少し早く増産するとみて人を

増やそうとしたが、今は様子を見ている」

—ビジネスジェット

「丸紅グループとの共同事業で、顧客を広げるのが狙いだ。ビジネス機事業で広いネットワークと多くの顧客を握る丸紅にとって、

飛翔

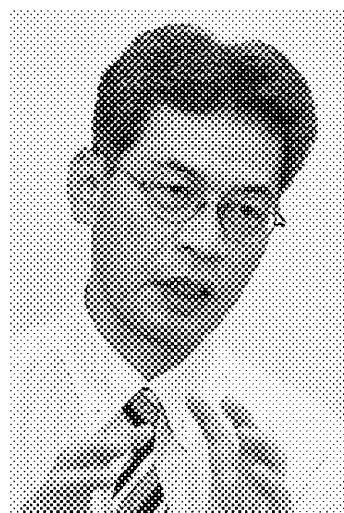
航空機産業
成長シナリオ

2

新明和工業常務執行役員
航空機事業部長

望田 秀之氏

ビジネス機整備、丸紅連携



整備だけが欠けたピース（部分）だった。当社も整備の仕事は単発的だった。発着数が増えているので、両社の得意分野を合わせ効率よく取り組みたい」

—コロナ禍の前後で事業構造はどのように変わりましたか。

「航空機事業の売上高比率は大まかに、2023年度が防衛と民間で半々。民間の半分がボーイングで、残りがボンバルディアと欧州エアバスの順。コロナ禍前の売上高が良かった頃、民間は防衛の3倍あった。今は減った

て売価低下もあり、利益を出すには仕事を増やす必要がある。成長するのは時間もかかるが民間機でしっかりと事業基盤を作り、無人の固定翼機や飛行艇にも挑戦したい」

—防衛分野の現状と課題は。

「救難飛行艇『US-12型』の9号機を4年かけて製造し、予定では25年度に防衛海上自衛隊に納める。問題は9号機からインフレや為替の円安で、数十割も製造コストが上がってしまった。受注

固有技術生かす需要創出を

記者の目

コロナ禍や航空機の品質問題などで世界の部品メーカーは多くが規模を縮小した。需要は戻りつつあるが人手は戻らず、航空機生産の支障になっている。

新明和工業はUS-12型の高騰や部品枯渇も抱え、苦難が続く。ビジネスジェットの機体整備など固有技術を生かせる需要の創出が、航空機事業の安定化につながりそうだ。（大阪・田井茂）

の間隔が長いため、協力会社が部品供給から撤退する『部品枯渇』も深刻となっている」

—事業の継続は負担となりませんか。

「売上高や利益だけみれば、民間の航空機部品の方がよい。だが事業を成立させたい」

US-12型は完成機で当社のシンボルでもあり、技術の人材が集まってくる。部品や技術サポート、定期修理など周辺事業もある。防衛省とも相談し部品調達や効率化に努め、事業を成立させたい」