

Column4. 民間航空機産業の成長戦略

—対内直接投資を活用した基幹産業創出と地方創生—

1. 求められる新たな基幹産業創出

自動車産業国内
生産の中長期的
減少可能性

日本の輸出型基幹産業として中核を占める自動車産業の国内生産は、みずほ銀行産業調査部の試算では、海外現地生産の進行により、中長期的にはピーク時の2008年の1,157万台との比較において最大450万台程度減少し、我が国のGDPを約1.9%押し下げる可能性がある。

成長余地の大き
い航空機産業に
着目

航空機産業が自動車に続く新たな基幹産業として期待される理由は三つある。第一に、世界的な成長産業であり、今後20年間で必要とされるジェット旅客機数が倍増すると予測されていること。第二に、日本の高水準の素材・加工技術を活かし得る高度な製造業であること。第三に、我が国の航空機産業の基盤が欧米主要国対比未だ小さく、十分な成長余地が存在することである。

下請け構造が日
本の航空機産業
の成長限界に

しかしながら、日本の航空機産業には構造的な成長限界が存在する。航空機産業は、米ボーイング社や欧エアバス社等の完成機メーカーをピラミッドの頂点とする、多段階下請けの産業構造を持つ。航空機事業を手掛ける日系重工業メーカーは、米ボーイング社のパートナー、すなわち優良な下請けの立場にある。下請けの立場にある限り、優れた技術開発やコストダウンの成果を全て自社の収益とすることは容易ではない。また、航空機の設計製造能力を持ち合わせていても、他の下請け企業の領域を奪うことも難しい。これが我が国航空機産業の成長限界となっている。

2. 航空機産業の成長に向けた方策

成長のための方
策は二つ

下請けの立場を脱する方策は二つある。第一に、自社ブランドの完成機を上市すること、第二に、完成機メーカーのRRSP(Risk and Revenue Sharing Partner: 航空機の設計・開発を、資金面を含めて分担し、航空機の売れ行きに応じた収益分配を受ける立場)となることである。

(1)MRJを通じた完成機市場の取り込み

MRJの意義は高
いが、そのみ
では基幹産業に
至らない

第一の例が、三菱重工業と三菱航空機が上市するMRJ(三菱リージョナルジェット、座席数70~90席)である。日本の技術力を世界に示す意味で、極めて重要なプロジェクトである。しかしながら、MRJだけでは我が国の航空機産業を自動車に続く基幹産業に育てることは難しい。

MRJが超え難い
「リージョナルジ
ェットの枠」

完成機市場の大部分は座席数100席以上の航空機が占めており、この市場は米ボーイング社と欧エアバス社の寡占市場となっている。航空機販売において、機体性能と同等以上に重視されるのが納入実績とアフターサービス体制である。MRJのアフターサービス体制も、米ボーイング社に依存している。世界に強固なネットワークを持つ両社と正面から争うことは現実的ではなく、このため三菱重工業及び三菱航空機がリージョナルジェットの枠を超えてジェット機の市場に参入できる可能性は低いと言えよう。

三菱重工業と三菱航空機は、MRJの月産10機を目指すとしている。カタログ価格(定価)43億円のMRJを仮に年間120機販売できた場合、販売金額は約5,000億円となる。しかしながら、航空機販売ではディスカウントが慣行化しているため、実際にはそこまでの経済効果は期待できないであろう。仮にMRJが創出する付加価値が年間3,000億円あったとしても、我が国のGDP押し上げ効果は0.1%に満たない。

(2) 米ボーイング社との新型機共同開発と生産機能の誘致

基幹産業への育成のため、日本は米ボーイング社のRRSPに

本稿の提言は、第二の策である。例えば米ボーイング社の新たな航空機開発に当たって、日本がRRSPとなり、新型機の開発設計に加え、生産機能を日本に誘致することである。

仮に、米ボーイング社の既存のラインナップにさらなる競争力を付加するイノベーティブな新型航空機を開発する場合、その費用は1兆円を下らないと見られる。この高額な開発費用を分担するかわりに、日系重工業メーカーはこれまで下請けとして分担してきた箇所の設計製造以外に、新型機開発に本格的に参与し、我が国に開発設計拠点と完成機の生産拠点を誘致するのである。

経済効果は20年間で100兆円に達し、年間1.1%程度のGDP押し上げ効果も

新型航空機を共同開発し、さらに月間10機から15機程度を生産する拠点を誘致した場合の経済効果は、みずほ銀行産業調査部の試算では、少なくとも20年間で約100兆円に達する。これは我が国のGDPを年間1.1%程度押し上げる効果に相当する。航空機産業には、空港を中心として、大規模な工場と産業集積が必要となる。米ボーイング社の開発設計拠点と生産拠点の誘致により、地方空港の整備や工業団地開発を通じて、地方創生にも多大な効果がある巨大な輸出型基幹産業の創出が期待できる。

誘致には製造業以外の要素も必要

かかる開発設計・生産拠点の誘致は、日系重工業メーカーの企業努力だけでは不可能である。とりわけ航空機の開発には、長年のパートナーとして信頼関係のある日系エアラインが関与することが米ボーイング社にとっての魅力となるだろう。

米ボーイング社のアジア戦略の橋頭保に

さらに、開発した航空機の売れ行きが見通せることも必要だ。現在、成長著しいアジア新興国は、航空ネットワークの形成に課題を抱えている。イノベーティブな新型機に、日本・アジア・オセアニア一円をカバーできる航続距離を持たせれば、アジア新興国の国際線航空ネットワーク拡充に大いに寄与し得る。加えて金融機関がファイナンスを提供することで、日本は米ボーイング社のアジア戦略の橋頭保として魅力的な条件を提示できるのではないかと。

このような条件が整えば、航空機産業に応用可能な技術の宝庫と言われる日本の産業基盤を最大限に活用し、米ボーイング社とともにイノベーティブな新型機を共同開発することも可能となろう。

3. 産業横断での振興策の必要性

誘致の関係者は幅広い

米ボーイング社誘致の主な関係者は、民間では重工メーカーを中心とする製造業、エアライン、金融機関、公的機関では経済産業省や国土交通省、文部科学省といった航空機産業の所管官庁に加え、開発拠点や工場を誘致する都道府県である。特に航空機産業の集積を図る強い意思を持ち、長期的な視点で産業振興や人材育成に取り組む覚悟を持った地方自治体の存在は不可欠である。

関係者を糾合し
全体最適を実現
する政策が必須

中国は購買力を
背景に米ボーイ
ング社の塗装・最
終艀装工場誘致
を公表

拠点数は少なく
誘致難度は高い

中国がRRSPとし
て誘致を進めた
場合、日本は下
請けの地位が固
定される

航空機産業の育
成のため、政府
や関係者には決
断と実行力が求
められる

その上で、意思ある地方自治体と民間・公的機関を強く糾合し、各者の利害を超えて全体最適を実現するための拠り所となる、国家的な航空機産業振興政策が必要である。

日本において、このような産業横断での振興策の前例を探すのは難しい。しかし隣国に目を転じれば、航空機の大需要国である中国は、購買力を梃子に欧エアバス社の工場を既に誘致した。2015年8月には、米ボーイング社の737シリーズの塗装及び最終艀装工場誘致も公表されている。

米ボーイング社の開発設計拠点と生産(航空機の最終組立)機能は、現在米国内の3拠点のみである。欧エアバス社も、欧州2拠点と中国、米国各1拠点の4拠点のみであり、このような数少ない完成機メーカーの開発設計・生産拠点の誘致は容易ではない。

一方、中国が、本稿に挙げたような魅力的な条件を提示し、RRSPとして誘致を進めた場合、米ボーイング社が中国に完成機の生産拠点を設置する可能性を完全には排除できないと筆者は考える。その場合、日本が米ボーイング社を誘致できる可能性は無くなり、兆円規模の輸出産業が中国に興り、日本は中国への部品供給者として下請けの地位が固定されてしまうであろう。

残された時間は少ない。航空機産業は、戦力の逐次・分散投入では振興できず、投資効果も限られる。米ボーイング社との長年の関係で培い、またMRJの開発製造で築いてきた航空機産業の知見と技術競争力の成果を日本の成長に活かすタイミングは、まさに今である。航空機産業の成長を享受するため、政府や関係者には大きな決断と実行力が求められる。

みずほ銀行産業調査部

自動車・機械チーム 米澤 武史(現 FG 財務企画部)

藤田 公子

kimiko.fujita@mizuho-bk.co.jp

©2016 株式会社みずほフィナンシャルグループ

本資料は情報提供のみを目的として作成されたものであり、取引の勧誘を目的としたものではありません。本資料は、弊社が信頼に足り且つ正確であると判断した情報に基づき作成されておりますが、弊社はその正確性・確実性を保証するものではありません。本資料のご利用に際しては、貴社ご自身の判断にてなされますよう、また必要な場合は、弁護士、会計士、税理士等にご相談のうえお取扱い下さいますようお願い申し上げます。

本資料の一部または全部を、①複写、写真複写、あるいはその他如何なる手段において複製すること、②弊社の書面による許可なくして再配布することを禁じます。