



MRJローンチカスタマー として

千 字 万 感

全日本空輸株式会社名古屋支店
執行役員名古屋支店長 中部地区担当 今西 一之

昨年の11月11日、澄み切った青空に美しい機体が優雅に離陸しました。53年ぶりに国産旅客機MRJが初飛行に成功した瞬間！歓声と拍手があがり、日本の航空機産業にとって歴史的な一日となりました。

その後、初号機の納入が1年程先延ばしとの発表があり、非常に残念ですが、安全を第一に万全なる準備の上、完成度の高い機体が納入されることを期待するところです。

改めてになりますが、他の航空会社に先駆け、MRJ25機の購入を決めたのは、2008年3月でした。当社はB787と同様、ローンチカスタマー（最初の購入者）として航空機メーカーと共に開発に携わる喜びと同時に、ANAだけでなく世界のエアラインにとってユーザーフレンドリーな飛行機とすることに使命を感じています。

MRJの開発においても、当初から技術者やパイロットが開発に携わり、当社の航空機の運航経験に基づく提案・助言を行い、これまで400以上の改善提案が採用されました。例えば、ローラーバックの収納が可能なストウェージの装備、コックピット内の操縦桿や機器の配置などが変更されています。

加えて、このMRJを世界のベストセラー機に育てるためには、機体の受注が伸びなかったYS11の教訓として航空機メーカーのサポート、アフターケアが不可欠です。航空機のメーカーは、就航開始前には運航乗務員や整備などの訓練、訓練機材の供給、マニュアルの提供などが必要です。就航後には航空会社からの問い合わせに対する技術支援、予備部品のタイムリーな提供など、ハードウェア以外のサポートも日々必要になります。当社はこれらの業務に関しても情報やノウハウを提供して、三菱航空機と共に課題を解決するべく、現在も駐在や技術スタッフを三菱航空機に派遣し、総勢20名程が常時MRJの開発を支援しています。今後も三菱航空機とは二人三脚で、MRJの開発をローンチカスタマーとしてサポートしていく考えです。

そして、来る2018年には、セントレアから是非とも一号機を飛ばし、MRJによるネットワークを形成することで、この航空産業の中核である中部エリアを元気にして地域の発展に貢献していきたいと思えます。