



慶應義塾大学ビジネス・スクール

ホンダジェット (B)

5

—さらなる発展のための課題—

2006年に藤野氏は、ホンダ本社に対してホンダジェットの事業化の提案を行い、正式に新しい事業として認められた。2006年8月にホンダは、ホンダジェットの製造販売のためホンダの100%出資の子会社として、アメリカのノースカロライナ州グリーンズボロ (Greensboro) 市にホンダ エアクラフト カンパニー (Honda Aircraft Company、以下、ホンダエアクラフト) を設立した。

10

ホンダジェットは、アメリカ連邦航空局 (Federal Aviation Administration, FAA) によって2015年12月に型式認証され、2015年12月23日に、量産1号機が顧客へ引き渡された。

15

販売開始後に待ち構える課題

販売を開始しても、航空機事業単体で黒字を確保するには、さらに多くの課題が待ち構える (2016年時点で、ホンダは5年後の単年度黒字化をめざしていると報道されている^[1])。

20

市場規模と競合 ベリーライト (Very Light) クラスの市場規模は、2016年に約3億ドル (生産ベース) と推定され、今後10年間で3～4億ドルで推移すると予測されている^[2]。

同クラスの主なライバル機種としては、Phenom 100 (エンブラエル社)、Mustang (セスナ社)、またライトジェットのサイテーション M2 (セスナ社) が挙げられる (図表1参照)。ホンダジェットは、高い機

25

^[1] ロイター 2016年1月21日 (<http://jp.reuters.com/article/hondajet-fujino-idJPKCN0UX192>) 参照【2017年3月アクセス確認】。

^[2] Forecast International, Inc., “The Market for Business Jet Aircraft 2016-2025,” Analysis 3 p.6, December 2016.

このケースは、慶應義塾大学大学院経営管理研究科 研究員 近江和明 (M37) ならびに教授 中村 洋が、公表資料ならびに藤野道格氏をはじめとするホンダジェット関係者、田上勝俊氏 (本田技研工業株式会社、基礎研究所初代所長) へのインタビューに基づいて作成した。また、網野俊賢氏 (元ホンダ・オブ・アメリカ執行副社長) からの多大な協力をいただいた。なおこのケースは経営の巧拙を例示するものではない。

本ケースは慶應義塾大学ビジネス・スクールが出版するものであり、複製等についての問い合わせ先は慶應義塾大学ビジネス・スクール (〒223-8526 神奈川県横浜市港北区日吉4丁目1番1号、電話 045-564-2444、e-mail: case@kbs.keio.ac.jp)。また、注文は <http://www.kbs.keio.ac.jp/> へ。慶應義塾大学ビジネス・スクールの許可を得ずに、いかなる部分の複製、検索システムへの取り込み、スプレッドシートでの利用、またいかなる方法 (電子的、機械的、写真複写、録音・録画、その他種類を問わない) による伝送も、これを禁ずる。

30

Copyright © 近江和明、中村 洋 (2017年5月作成)