

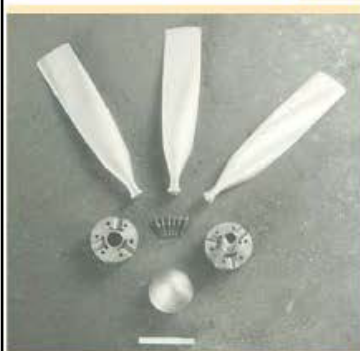
プロペラの受注

金型製作は軌道に乗ってきたため、拡販の必要性が出てきたので、知人の紹介などで新規の顧客訪問を進めた。名古屋港区大江にある三菱航空機名古屋製作所には月に3回の訪問を自分へのノルマと課した。取引口座を取得してない身分であり、担当者に会うために提供できる情報を仕入れるのに苦労した。

2年余りの押しかけ営業で、やっと取引口座の内示をいただいた。会社に戻り、「おやじ！口座をもらったよ」と叫んだ。私の長い営業人生の中で最もうれしい出来事だった。簡単な治具や部品を受注してから2年後、開発部門の研究工務課から主力製品の受注に成功した。それは風洞実験用のプロペ

伊藤製作所社長

伊藤 澄夫 13



風洞実験用のプロペラ

ラ(MU-2型)とロケット(カップ)

ゲージに合わせて、仕上げ加工は全てヤスリで行った。寸法公差は0.02mmと高精度だが、そのような匠の技は現在、残念ながら日本からなくなりつつある。NC工作機により無人で加工出来るようになったからだ。

金型か飛行機か

アルミ製のプロペラの価格は、給与が2万円代の時代に108万円だった。現在の貨幣価値なら高級車が購入できるのだ。フライス盤で荒削りをして、

に導入した精密フライス盤が使えない。金型の納期が大幅に遅れることになった。しかし200万円程度のフライス盤をもう一台購入する資金がどうしてもつけれなかったのだ。

しかし、大いに自慢できるこれらの受注で、当社がピンチになるとは予想も出来なかった。

金型を作りたいと言いつつ父は私と工場長に、「金型か飛行機かどちらを取る」と問い詰めた。われわれは「金型です」と答えたが、その時、父の目には光るものがあつた。「小さなフライス盤さえ買えないばかりに、お前たちに苦労をかけるな」と、父は経営者としてわびたかつたのだろう。

直径60mmのプロペラの材料(アルミの丸棒)の荒削りをするため、牧野フライスの機械を使用した。複雑な加工のためハンドルを何度も回し、エンドミルで3本のプロペラを荒削りするの

に200時間以上かかった。機械を半良かつたのか悪かつたのか。ただ歴史以上に独占されては、金型製作のために「if」はない。