

## 金型人列伝 第1回



## 腕も大事だが環境整備はもっと重要

## 〈治具ボーラーの精度加工時代へ〉

朝日製型(株) 雪野 實氏

大正11年(1922年)生まれの雪野實さんは、卒(卒)寿で今は完全に仕事を離れているが、まれに会社を訪れる。90歳になるが顔色はつやつやとして10歳も若く見える。

## ゴム金型に出会う

14歳の時に、東京・葛飾にある叔母の家がゴム金型とゴム成形機械製作の会社を経営していたので丁稚奉公に入る。4人ほどいた兄弟子からは仕事より油さしや掃除、タバコを買いに行かされたり、雑用を言いつかるという毎日が続き、修行だからと我慢していたが、喧嘩して「辞める」と叔母に訴えると「一晩考えろ!」と、しょっちゅう叱られていた。

面白くないので、実の兄の家で物置のようなものを拵えて、金型作りに必要な旋盤・ボール盤・グラインダを買って独立した。

たまたま姉の婚家が裕福だったので、もっと良い機械を買おうと、兄が姉に交渉して金を借りてくれた。しかしその金は雪野さんを通り越して兄が好きな「ばくち」で消えてしまったので、大喧嘩して追いだした。

そのため、当時は闇屋をやりながら糊口を凌ぎ悶々としていたが、いずれ自分の金型工場を持ちたいと思っていたので、昭和27年に自分の会社「朝日製型所」を設立した。

その時も頭を下げて姉に金を借りに行った。ちょうど姉の子供が仕事をしないで遊んでいたの、姉からその会社に雇ってくれと煩く言って来た。姉はどれくらい資金が必要か聞くので「そうだな、200坪くらいの工場と機械も少々必要だ」と、鯖を

読んでいうと、まず先に近所の空き工場を探して自分で買ってきてくれた。

ただし姉からは「家のせがれを使ってくれ」という条件がついた。

機械も買ってくれた。今もってその当時幾らで購入したか分らないが、立派な工場になった。それが現在のこの本社の所在地である。姉の主人は漬物屋をやりながら家作を増やして経済的な余裕があったため、雪野さんにとっては幸運の女神的存在の姉という。

当時の顧客はすでに窓枠・マット・ホース等の自動車部品にゴムを使っており、一杯仕事があったという。いすゞ自動車もお客さんだった。

雪野さんは、高等小学校を出ると見習い職人からゴム金型一筋でやってきたが、ヤスリとタガネ職人ではない。時代の変化をいつもの確につかんでいた。

## NC工作機械に着目

金型業界でも余り興味を示されなかったNC工作機械に、「この機械はものになりそうだ!」と感じた雪野さんは、牧野フライス製作所が製造する機械を見学に行った。「なんだが分らないが、そのNC機を見て“これはものになりそうだ”と予感がした。「ゴムは量産物が多いので、これは使ってみたい」と思った。ただし非常に高いものだった。当時200万円もした。

金型業界ではNC機は、部品加工には向いているが型屋には適切ではないという評判の工作機械だった。しかし、雪野さんはこれを購入してこなしたらものすごいものになると感じた。早速高額



のフライス盤を導入する。

当時の社長だった清水さんが、雪野さんに「NCマシンを製造していて型屋に向くのかどうか分からないが、どうなんだ」と聞かれた。

「始めてそういうことを聞いた」、「型屋さんでこれが大したものだというのは雪野さんが初めてだ」と。

その後、雪野さんは牧野フライス製作所、静岡鉄工、三井精機、ワシノ機械等のNC工作機械を次々と導入した。

その時、投資資金は富士銀行が貸してくれたばかりか、支店の職員を出向までさせて支援してくれた。銀行員の給料の方が高いので、朝日製型の給料の不足分を銀行がその出向者に補填していた。いかに同社の発展に期待していたか、支店長の雪野さんに対する信用が大きかったかである。

また、コンピュータビジョン社のCAD/CAMも導入した。2億円もするシステムだった。設計部長はブルって「私には責任が負えません!」と尻込みをする。雪野さんは「時代が来たからやろう」と踏み切る。

同社の先進的なNC化への噂は拡大する。すると大学の先生、金型業界、顧客、マスコミばかりか、韓国等々から見学者が恒温・恒湿・防音・耐熱の完全無人工場を見学に来た。

とくに、金型はユーザーの新製品を開発するツールであるため、工場の見学は断られる。しかし雪野さんは基本的にオープンを通した。

## 自慢のFMSライン考案、稼ぎまくる

これまで金型屋さんは頭の中に「図面」が仕込まれているため、製品図やポンチ絵によって金型が製作されていたが、雪野さんは職人が一人で作る時代は去ったと考え、金型の「分業」を行うことにした。加工を機械で行うためにはまず「型図」が必要になるが、さらにNC化時代に入ると、プログラムを組みNC装置に読み込む「テープ」作成が要る。

牧野フライ製作所に雪野さんのアイデアを具現してもらった構想は、「放電加工機4台+搬送ロボット」による“全自動加工ライン”。これは7年間稼働をして、当時、キートップの生産では7000万円/年を稼ぎ出し、掛けた費用を4年以内で償却するというFMSラインであったが、時代はゴムからエラストマーという新しい材料の登場で寿命が尽きた。

それはキートップが次第に無くなり始めてしまったからである。そのFMSも韓国に二束三文で引き取られてゆく。

雪野さんは「現在の加工はミクロン精度の時代である。環境が整ったルームで治具ボラーによる加工時代になっている」と指摘する。

## 生き残りではなく、勝ち残りだ

「私は現役をしりぞいたが、はたして今の若い人たちがどのような戦略を持って戦ってゆくか。これは“今までこうして来たんだから”ではすまない。また、生き残りではなく、勝ち残りだ」。

どういう風に勝ちに行くか、雪野さんは常にどうやって勝ちにいつてやるかという。

「時代は変わっている。戦いだ。「俺は背中につねに“勝ちに行く姿勢”を背負っている。変化する方向性を見抜く姿勢が大切である」という。

老兵は今も若者へのやさしい眼差しを向けるが、モノの見方は厳しい。

ゴム型屋人生70年一筋に歩んできた雪野さんは、子供の時に先輩職人に頭を小突かれながら考えたという。

いつも「時代の変化」を読める感覚が重要だという。金型企業で「NC工作機械」に出合い、そのトータルシステムで経営の安定どころか、技術力の先端を突っ走ってきた。

【1】