

—6の「ツイン・オッター」型取扱輸送機、そしてDNC-7の「ダッシュ7型」四発中型輸送機とSTOLの新機種開発が相ついだのである。前述のカナディア社のチャレンジャー機がエンジンをはじめとする資材の大半を米国にあおぎ、米国式販売方式を採用、米国ビジネス・ジェット機市場に切り込むという従来のカナダ航空機産業になかった思い切った行き方で商業的成功をおさめたのと対照的に、デハビランド社はツイン・オッター機やダッシュ7機の売り込みにあたり、政府、在外公館、輸出振興公社などの強力な後押しで少しづつ販路をひろげるという方針をとっている。もちろん、機種の相違はあるが、同じ国営企業でありながら企業のカラー、経営姿勢もかなり違うという印象を私はうけた。

W・サンドフォード社長は「うちの企業は他社の機種と競合しない独自のものだ。STOL機の分野で米国のボーイング社のような企業に育てあげたい」と、  
「ダッシュ7」である。本年三月十五日から六月末まで、世界六十か国をデモンストレーション飛行してきたが、二人のパイロットと数人の整備員が塔乗、一日のトラブルもなく信頼性の高さとコミュニケーションプレー（五十七人乗り）としての便利さが、とくに米国あたりでうけたようだ。このようにダッシュ7の特色は①重力

と出力のバランスがきわめてよいこと②そしてDNC-7の「ダッシュ7型」四発中型輸送機とSTOLの新機種開発が

相ついだのである。前述のカナディア社のチャレンジャー機がエンジンをはじめとする資材の大半を米国にあおぎ、米国式販売方式を採用、米国ビジネス・ジェット機市場に切り込むという従来のカナダ航空機産業になかった思い切った行き方で商業的成功をおさめたのと対照的に、デハビランド社はツイン・オッター機やダッシュ7機の売り込みにあたり、政府、在外公館、輸出振興公社などの強力な後押しで少しづつ販路をひろげるという方針をとっている。もちろん、機種の相違はあるが、同じ国営企業でありながら企業のカラー、経営姿勢もかなり違うとい

う印象を私はうけた。

価格は来年渡し一機五百万ドル、製造ナンバー三十一～三十八番は付属仕様にもよるが五百二十万～五百五十万ドルの見込みという。

さきにのべた「ツイン・オッター」は、発売されて十三年、すでに七百機がつくられている。デハビランド社の極東販売支配人をつとめるA・バード氏は「十三年たつても特徴のあるものは充分売れる。日本でも日本近距離航空会社が買つてくれた」と前置きしながら次のように語っていた。

「わが社は現在、トランスポーター、ツイン・オッター、ダッシュ7のSTOL三機種を手がけているが、最新のダッシュ7に大きな期待をかけている。日本ではほとんど確定している商談が二つある。一つはツイン・オッター機を運航中の日本近距離航空、もう一つは南西航空だ。

デハビランド社が現在、売り込みの主力においているのは、四発中型輸送機の「ダッシュ7」である。本年三月十五日から六月末まで、世界六十か国をデモンストレーション飛行してきたが、二人のパイロットと数人の整備員が塔乗、一日の滑走路を使わなくとも、八〇〇メートルの滑走路でまかなえる、しかも五十六人乗車（五十七人乗り）としての便利さが、とくに米国あたりでうけたようだ。

このようにダッシュ7の特色は①重力

と出力のバランスがきわめてよいこと②そしてDNC-7の「ダッシュ7型」四発中型輸送機とSTOLの新機種開発が相ついだのである。前述のカナディア社のチャレンジャー機がエンジンをはじめとする資材の大半を米国にあおぎ、米国式販売方式を採用、米国ビジネス・ジェット機市場に切り込むという従来のカナダ航空機産業になかった思い切った行き方で商業的成功をおさめたのと対照的に、デハビランド社はツイン・オッター機やダッシュ7機の売り込みにあたり、政府、在外公館、輸出振興公社などの強力な後押しで少しづつ販路をひろげるという方針をとっている。もちろん、機種の相違はあるが、同じ国営企業でありながら企業のカラー、経営姿勢もかなり違うとい

う印象を私はうけた。

価格は来年渡し一機五百万ドル、製造ナンバー三十一～三十八番は付属仕様にもよるが五百二十万～五百五十万ドルの見込みという。

さきにのべた「ツイン・オッター」は、発売されて十三年、すでに七百機がつくられている。デハビランド社の極東販売支配人をつとめるA・バード氏は「十三年たつても特徴のあるものは充分売れる。日本でも日本近距離航空会社が買つてくれた」と前置きしながら次のように語つていた。

「わが社は現在、トランスポーター、ツイン・オッター、ダッシュ7のSTOL三機種を手がけているが、最新のダッシュ7に大きな期待をかけている。日本ではほとんど確定している商談が二つある。一つはツイン・オッター機を運航中の日本近距離航空、もう一つは南西航空だ。

デハビランド社が現在、売り込みの主力においているのは、四発中型輸送機の「ダッシュ7」である。本年三月十五日から六月末まで、世界六十か国をデモンストレーション飛行してきたが、二人のパイロットと数人の整備員が塔乗、一日の滑走路を使わなくとも、八〇〇メートルの滑走路でまかなえる、しかも五十六人乗車（五十七人乗り）としての便利さが、とくに米国あたりでうけたようだ。

このようにダッシュ7の特色は①重力

ました。でも、しなものは日本のものがすきてきたがくようひんを見ると、「ブリーズキヤンナイハイブリット。」としつこ言います。そして、おりがみをおしえるところをやくしゃに作ります。

私は、日本人はきょうであたまがよくヤンナイハイブリット。」としつこ言います。そして、おりがみをおしえるところをやくしゃに作ります。

日本人と、日本のいいものが、カナダみたいにひろいくにあつたら、それはすごくいいになります。

（日本貿易会商社委員会が、海外で生

活している日本の子供たちから「小さな国際人」をテーマに募集した作文の入選

作より）

（すでに四機）で実績のある中国へ「ダッシュ7」を積極的に売り込むことに期待をかけているようであった。

カナダの航空宇宙産業は、近年とくに内需から輸出へ傾斜を強めており、統計が少し古いため、輸出は七六年で全売り上げの八〇パーセントに達している。同年に自由世界では三百六十三億ドルの航空宇宙産業の売上げを記録したが、一位米国二百四十五億ドル、二位フランス四十億ドル、三位英國三十四億ドル、四位西独十五億ドル、五位カナダ八億ドルで