

月刊

生産財マーケティング

2012

6

設備財を中心とするR&D情報誌

第49巻 第6号(通巻587号)  
2012年(平成24年)6月1日発行(毎月1回1日発行)  
ISSN 0911-9817

編集発行  
ニュースダイジェスト社  
<http://www.news-pub.co.jp>  
定価 1年間12,600円(購読料12,000円・消費税600円)  
1冊1,155円(購読料1,100円・消費税55円)

特集

# 常識再考のススメ

## Magnescale

SPEED X PRECISION



# 摺動力

摺動回数

3,000万回

ステム径

Ø8

最高分解能

0.1µm

DK805S Series 誕生  
DK812S Series

株式会社マグネスケール

## シニア技術者に特化した派遣会社

## 「あなたの技を、もう一度」

「シニア」と「技術者」にターゲットを絞った派遣会社、シニア東海（高江洲晋社長）。少子高齢化社会で『シニア層が蓄積してきた技術を再活用しないのはもったいない』との思いから、昨年春に会社を設立した。高江洲社長は、「シニアは、ピッタリの職場にはまれば、水を得た魚のように大活躍する」と言う。まだ働きたい、自分の技術を次世代に伝えたい、そんな希望を持つシニア層から注目を集め、順調に実績を挙げている。

## 水を得た魚のごとく

「はっきり言って、お得です」

正直、ここまでは期待していませんでした、とイイダ産業（愛知県稲沢市）の田中克典総務課長は満足気な笑みを見せる。イイダ産業は、自動車向けの防音・補強材メーカー。一般には「OROTEX」ブランドの、家電・オーディオ向け制振材メーカーとしての方が知られているかもしれない。

ここで派遣社員として働くのが、大手工

作機械メーカーでNCプログラミングや、フライス加工の技術者をしてきた平林龍彦さん（68歳）。

イイダ産業は、一昨年ごろから金型内製に取り組み始めたが、現場は若手の技術者がほとんどであったため、指導者を探していた。そこでシニア東海に相談し、平林さんと出会ったわけだ。

当初は「現場にいて、分からないところを教えてもらえればいい、くらいに考えていた。ノウハウを吸収できれば十分だと思っていたので」（田中課長）。

ところが、いざ指導が始まってみると、現場では「平林さんは教え方が上手い」と評判になった。「先生になってもらおう」と声上がるまで時間はかからなかった。

今では週一回の加工教室を開いて計12人の若手技術者に座学指導をしている。

平林さんは「従業員が明るく、本当にいい職場。若い人たちに責任感がある」とイイダ産業を絶賛する。まさにWin-Winの関係だ。シニア東海の高江洲社長が形容するように、“水を得た魚”のごとく、長年かけて培った技術を、惜しげも無く後進に伝授している。

もちろん、シニアと言っても、気のゆるんだようなイメージはまったくない。むしろ平林さんは、出社する月・水・金の三日間は“緊張する”とさえ言う。「人にもものを教えるというのは大変なこと。間違ったことを教えたら、相手はケガをする、機械を壊す。楽しさではなく責任。責任が伴うから、今でもいろいろ勉強している」と言



平林さんによる座学の風景。今回のテーマは「旋盤作業の基礎 第二回」

う。優しそうな表情の奥に時折、派遣先に  
“お得”と言わしめるだけの厳しさが覗く。

## 自分を分かってもらえる

もう一例紹介しよう。

岡村製作所（愛知県弥富市）で働くのは、  
フライス盤と平面研削盤の1級機械加工技  
能士で“愛知の名工”にも選ばれたことが  
ある小池勉さん（64歳）。金型の部品加工  
や、試作・開発品のテストカットなどを得  
意とする。

岡村製作所は、エンジンやミッション周  
りを中心に手掛ける自動車部品メーカー。  
新製品の生産準備で小池さんの技術が生き  
ているという。

生産技術部の林雅晴部長は「うちにもベ  
テランはいるし、技能レベルは小池さんに  
負けていない。しかし、社内ですっとやっ  
てきた人間と、外の人の考え方は違う。だ  
から、提案してもらった内容はいつも新鮮で  
『ほう』と感心させられる」と、外部の  
“血”を取り入れるのに積極的だ。

一方、小池さんは「元気で体が動くうち  
は働きたい。年金をもらえる年齢なので、  
何が何でも働かなければならないわけでも  
ないけれど、この職場だと、自分を分かっ

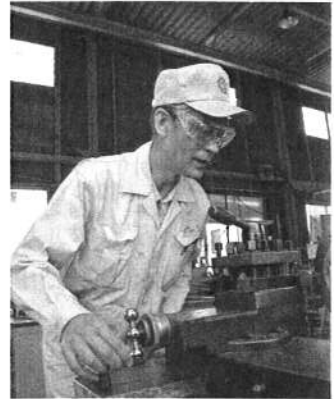


シニア東海のオフィスには、たくさんの老眼鏡が  
用意されている

てもらえて、  
小遣いも稼げ  
る」と笑う。

## 工作機械の 技術者が中心

シニア東海  
の高江洲社長  
は、大手技術  
系派遣会社の  
役員だったが



汎用機の前に立つと、たちまち  
“名工”の手つきになる小池さん

一念発起。少子高齢化社会に合致したビジ  
ネスと考え、昨年春にこの会社を立ち上げ  
た。

現在、登録者数は約250人で、うち60人  
が派遣先で働いている。登録しているのは  
工作機械の技術者が中心だ。高江洲社長は  
「シニアは良い意味でわがまま」と分析す  
る。派遣先にとって役立っているかどうか  
にこだわる人が多いというのだ。「役に立  
っていたら、生き生きとして活躍する。でも、  
何か違うと感じると、1週間もせずに  
『戦力になってないからチェンジしてくれ』  
と自分から言い出す」という。

現在、ハローワークに通う人の4～5人  
に1人が65歳以上という話もある。しかし、  
この世代向けの正社員の仕事は少ない。

高江洲社長は、「シニア世代の労使ニー  
ズに派遣事業は最適」と断言する。たしか  
に、65歳で正社員というのは、労使双方が  
望む形とは思えない。

派遣社員というシステムには、ある種の  
マイナスイメージが付随しがちだ。しかし、  
シニアの働き方という見方ならば、選択肢  
の一つとして“アリ”だ。少子高齢化の時  
代、シニアという財産をどう生かすかが問  
われている。  
(八角 秀)