

団塊 インパクト

2

岐阜県中津川市にある中小企業が、全国から注目されている。見学者が引きも切らず、年間百数十人にのぼる。

金属製品加工の「加藤製作所」。社員約90人、売上高が年約15億円の同社が注目されるのは、従業員の4割が60歳以上の「シルバー社員」だからだ。

「意欲のある人求めます。男女問わず。ただし年齢制限あり。60歳以上の方」

新聞の折り込みで風変わりな求人広告が打たれたのは5年前だった。「土曜・日曜は、むしろのウイークデイ」の赤い大きな文字が目を引いた。朝から電話が鳴り続け、1日で50人もの応募があった。結局、予定を超える15人を採用した。

「家で遊んでいても、つまらない。働ける場所があって幸せ」と

元気なシニア層



週3〜4日働く松井さん。生き生きと働くシニアの姿に、他の企業などの視線が集まる(岐阜県中津川市の加藤製作所で)

長年の経験 企業が活用

話す松井八重子さん(67)。毎月の収入は10万円近い。
「4月に小学校に入学する孫に、学習机とベッドを買ってあげたら喜んで……」と目を細める。
同社の加藤景司社長(44)は、工場が休みとなる土日も設備を稼働させて有効活用しようと、高齢者に着目した。「働くことのベテラ

ンだから、基本ができて、応用力もある。手間のかかる面倒な仕事では特に活躍できる」と話す。
正社員より給料は低いが、年金をもらいながら、少しだけ働く場が休みとなる土日も設備を稼働させて有効活用しようと、高齢者に着目した。「働くことのベテラ

工場稼働率が上がり、地域にもなる。二石三鳥の仕組みだ。清家篤・慶大教授は「労働コストが割安で、経験もあるシニアの活用は、日本の将来を先取りしている」と高く評価する。
「それでは、明日の午後、ご自宅に伺わせていただきます」

東京・千代田区の第一生命保険本社の16階。電話で面会の約束をする植草正信さん(56)の落ち着いた声が響く。

植草さんが所属するFP営業部は、2003年に発足したベテラン社員ぞろいの部隊だ。主に退職者や富裕層を訪問し、年金保険や投資信託を販売する。

この日訪ねた70歳のビルオーナーの男性は、「お金の相談をするのは、孫のような若い営業マンより、経験豊富で信用できるベテランがいい」と話す。

世代の近さが信頼感を高める力ギとなる。掘りごたつで1時間半ほど話し込んだが、金融商品の話をしたのはたった10分程度。
「一方的に売りたい商品の話をするのは逆効果。聞き役に徹し、まず、相談相手として信頼されるのが重要」と、植草さん。

全国の支社の法人営業などで培った会話のセンスが匠の技だ。税や年金から経済、健康法まで豊富な話題を誇る。
同社は今春、FP営業部を5拠点で総勢140人に強化する。三十数年、働いてきた経験を社外に流出させてしまうのは大きな損失(同社)として、4月以降、法律で義務付けられる60歳以降の再雇用の受け皿にもする。

かつての60歳は、定年退職する節目の年齢だったが、2007年から60歳に到達する団塊の世代は、まだまだ元気だ。

シニア層を、逆に貴重な戦力として活用しようとする企業が増えてきた。その高度な「仕事力」を最大限に生かした企業が、勝ち組になるかもしれない。