

# 研磨屋稼業はつらいよ♪

精密研磨稼業を展開中♪材料との「格闘」や日々、感じたことを紹介します。

研磨屋店主：カノン (canon)

## 第4回 「敷居の高い仕事を受けるコト」の巻

春になりましたね。新入生、新社員が不安と期待を持って門をくぐる季節になっているはず。実はこの記事、印刷物発行の手続き上、書いたのは2月上旬であります。桜のイメージもまだ遠い状況にありながら4月をイメージするのって無理があるよね～。受験勉強を経て希望する学校に入学された学生諸君、御入学おめでとうございます。そして就職活動、入社試験、面接を経て就職された社会人の皆さん、理想と現実のギャップに大いに悩んでいただきたいと思います。そう言えばここ数年、新入社員って見てないような気がする・・・

ウチは製造業だから基本的にデスクワークはありません。前の会社でもデスクワークは必要なかったの特に問題ありませんでした。だって製造業ですもの、加工できてナンボの世界だと疑わなかったんだよね、こっちに来るまでは・・・。研磨加工を外部に宣伝せよと上から命令が下って社内で研磨した金型数点を展示会に出品したところ、初回にしてはそれなりに手応えがありました。そうしたら後日、名刺交換した出版社の人から連絡が来て「貴社の研磨について記事を書いて欲しい」と依頼が来たことが慌てるきっかけに。上司に相談したら「忙しから断ろう」と判断してくれるのをかなり期待していたのに「やってみたら？宣伝になるし」と思惑と逆の展開になっちゃいました。工業雑誌をパラパラとめくってみると記事を書いている人って「教授」とか「博士」とか少なくとも「大卒・院卒級」の勉強してきた人ばかりで学校を出ていない小生には敷居が高過ぎる！これは無理だと再度、上司に相談。そうしたら「こんな論文は学校出てりゃ誰でも書けるんだよ。だけど実際に製造現場でやってる技術の詳細を書ける人はそうそういないし、読む人はどちらかというと理論より”実際”を知りたいがってる。だから君が適任だ」と”激励”されてしまいました。読者は理論より実際を知りたいがっているなんて本当だろうかと半信半疑で勝手に分からないまま引き受ける事になりました・・・(#`o`#) はあ～。

拙い文章に読者から笑いにされるのを甘んじて受け止めようと思いを決し、言葉をひとつひとつ選びながら書き続けること2週間。指定された文字数にまとめて提出することができました。そして記念すべき1作目が2001年の年頭に掲載。製造現場で実際にやってる仕事を作業者自身が説明するというスタイルは他社がやらない事で極めて「異例」ですがノウハウを知っているのは作業者であり、明かしてよい事と明かさないう方がよい事の区別ができるのも作業者だからという勝手な解釈で自分を納得させたりなんかして・・・。

あれから8年経ちます。世界は急激な変化と環境対策に対応を迫られ、また労働者自身とその家族にまで変化を強要するようになってきていると思います。技術が海外に移管されて国内の仕事が無くなる空洞化現象に対するは大規模リストラであつたりと現場に対する風当たりは益々厳しい状況になっていくことでしょう。難しいとされる技術課題やテーマに積極的に取り組む事で「空洞化現象」の犠牲にならなくて済むよう備えたいと感じています。論文執筆を受けるか断るかに迷ったあの時に理論も大切だが現場での実践技術を重んじることを教えてくれた上司の一言が肩の荷を軽くしてくれました。8年経った今、その意味を自分なりに深く考えてチャレンジングな日々を送りつつ、若い世代にも現場仕事に誇りと自信を持つよう促すことにしています。営業と一緒に顧客を訪問して難しい加工課題を提示されると毎度、頭の中に「本当にやれるのか？」と疑問が浮かんで消えるものですが何年か要したとしても最終的には顧客が納得する「結果」を出せているように思います。正直なところ大学の専門的な学識を持っていない事で人前に出るのに「資格が無い」と負い目を感じていたので講演会やシンポジウムで様々な企業人、エンジニア、大学の先生に会うことで実際の製造現場での仕事に大きな関心を持ってもらえることも理解できるようになりました。皆さんから良くしていただいて本当に感謝しています。「敷居の高い仕事」はどのような経緯であれ、やってみる価値があるものなんですね。課題を顧客や会社から与えられて自分にできそうにない気分(敷居を高く感じたら)になったら、結果よりも過程を楽しむつもりで「できる事」をやれば宜しい。どちらかを選択する機会があればなるべく難しい方、苦勞しそうな方を選びます。幾つもの敷居を乗り越えればそのスキルは血となり肉となって、より面白い仕事に導いてくれるものと信じています。

現場で成し遂げられるあらゆる成功は人の手と創意工夫、単純構造の加工機を使いこなすことで成り立っています。課題をクリアしてしまえばそれまでの苦勞は笑い飛ばせるものでしょう。けれどもその過程を経験した作業者こそが生きた技術であつて企業の財産なのではないでしょうか。相変わらず敷居は高いけれど、現場に軸足を置いて顧客と良い関係を作りたいと思うのです。(つづく)