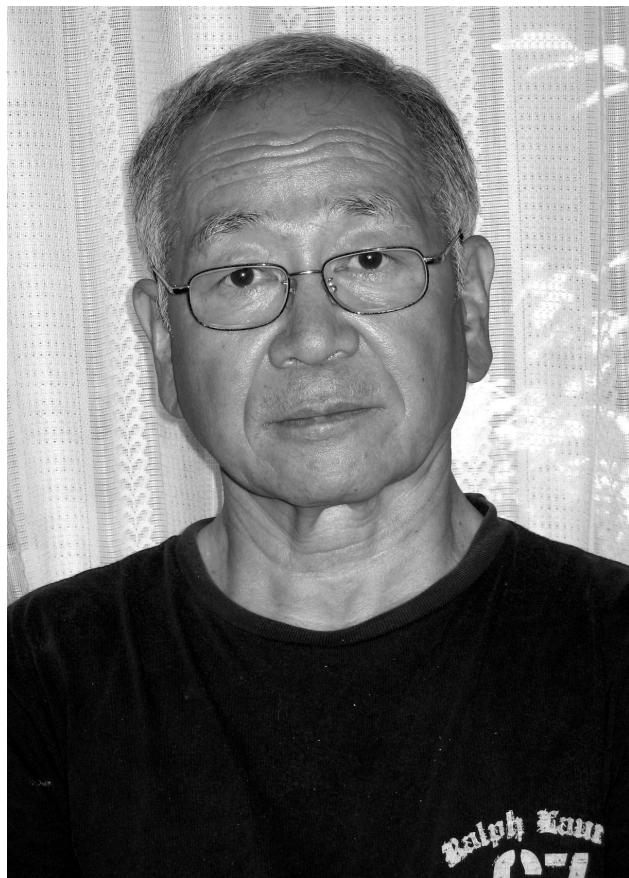


自分の技術を信じ、 地道に歩むことが大切

高橋健司さんは中学卒業以来、金型職人としての道を歩んできました。金型製作の会社を経営したこともあります。結局、職人としての仕事に専念するようになります。それがこれまでなかった「スワンタッチ」や「うす削り」の開発に結びつき、60歳を過ぎてから高い評価を受けるようになりました。

INTERVIEW



● 金型職人 高橋健司さん

PROFILE

たかはし・けんじ ●昭和16年、神奈川県生まれ。少年時代を疎開先である宮城県で過ごす。中学校卒業後、東京の金型製作会社に就職。後に先輩社員が設立した会社に移り、30歳前後で独立し金型製作の会社を経営。その後、個人事業者として金型鏡面磨きを中心に仕事を請け負う。挟み変え不要のしおり「スワンタッチ」を開発し、昭和61年「婦人発明家協会なるほど賞」を受賞。「スワンタッチ」で平成15年度「板橋製品技術大賞」優秀賞受賞。安全に爪を削ることができる「うす削り」で平成17年度にも同賞を受賞している。屋号はタカハシ金型サービス。

50年以上にわたり、

金型職人として歩み続ける

——金型作りの道に進まれたのには何かきっかけがあったのですか。

高橋 卒業した中学の先生に勧められるまま、金型作りの会社に就職したというのが正直なところです。当時は終戦から10年余り経っているとはいえ、まだまだ世の中は不安定な状態でしたし、今と違い就職に関する情報もほとんどありませんでした。就職すること、厳しい時代だったと言えるでしょう。だから、自分がどんな方面に進め

ばよいかなど考える余裕はありませんでした。

幸いなことに就職した会社はとてもよい環境で、先輩たちが何も知らない私に丁寧に仕事を教えてくれました。また社会人としての心構えも教わりました。だから、苦労や厳しさはほとんど感じませんでしたね。

——その後の歩みを教えていただけませんか。

高橋 その会社には20代の半ばまでお世話になりました。私をかわいがってくれた先輩が独立するというのでともに退職し、彼が設立した金型作りの会社で働くようになりました。しばらく

して自分の力でやってみようと私も30歳前後で独立し、会社を設立し経営者となりました。会社を経営していたころは無我夢中で、家内には苦労をかけたね。業績も比較的好調だったのですが、ときおり資金繰りにあぐさく

することもありました。中小企業の宿命かもしれません。そうしたこと疲れ、結局会社をたたきました。今から思うと私は経営者には向いていなかったのではないかと思います。やはり金型作りに専念する職人のほうが自分に合っているようです。

その後は個人事業主として金型の仕上げの工程、特に金型を鏡の面のよう

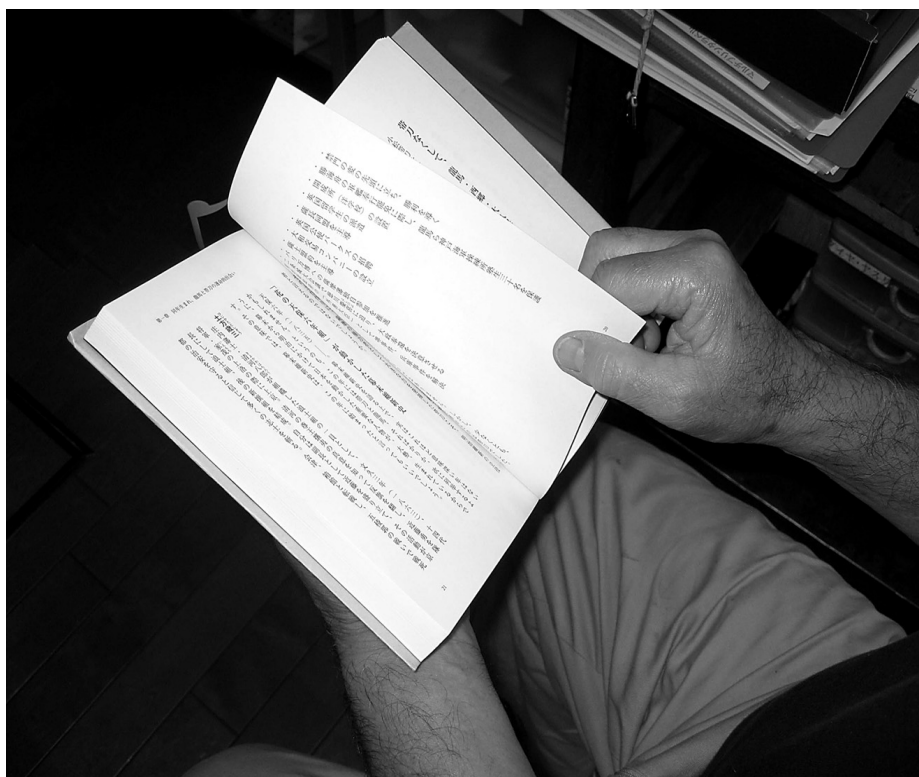


に磨き上げて仕上げる「鏡面磨き」を中心にした仕事をしてきました。生活が落ち着き、家内と旅行できるようになったのは60歳を過ぎてからです。もう60代の後半になりますが、今は好きな仕事ができとても幸せです。

試行錯誤を重ね、納得できる製品を作る

——そうした仕事の合間に、挟み変える必要のないしおりである「スワンタッチ」を開発されたんですね。

高橋 私は本を読むのが好きで、会社



特許を取得している「スワンタッチ」。裏には両面テープが貼ってあり、それを本の最後の見返しの上部に貼りつけ、くちばし部分を所定のページに挟む。するとページをめくるたびに、自動的にくちばし部分が移動する。両面テープは何度でも付け替えができる。

勤めをしていたころは通勤電車の中は読書の時間でした。ところがときどき眠ってしまい、どこまで読んだのかわからなくなってしまうということが少なからずありました。そのころから、この問題を解決する何かうまい方法はないかと考え続けていました。実際に形になり、発明展に出展して賞をいただいたのは昭和61年のことです。会社

をたたんだ直後くらいだったでしょうか。

当時はまだ形も不細工で、使い勝手もいいとは言えませんでした。だから発明展で賞をいただいても販売はしませんでした。たとえ他の人が「これで十分だ」と言っても、私は自分が納得するまでは販売できないと考えています。自分が納得できない物でお金を頂

戴することはできませんから……。その後、改良を重ねて自分で「これなら」と思えるようになったのは、ずっと後のことです。スワンタッチは自分の子どもや孫のように愛情を注ぎ、育てきたといっても過言ではありません。

——スワンタッチを開発する過程で、どんな苦労をされましたか。

高橋 スワンタッチを見た方は、プラスチックを型抜きしていると思われるかもしれませんが、実は射出成形という方法で作っているのです。射出成形とは、プラスチックの原料を金型に流し込み、冷却させて製品を作ることです。型抜きでは切断の跡が残る滑らかにならないので、ページをめくるときに支障があります。通常の射出成形では一カ所からプラスチックの原料を金型に流し込みますが、スワンタッチの場合は2カ所から流し込んでいます。こうすることでほどよい弾力が生まれ、ページをスムーズにめくることができるのです。

しかし開発を始めてからしばらくの間は適した樹脂がなく、金型にうまく流れませんでした。流れたとしても周囲にバリができてしまう。またページをスムーズにめくるのには、厚さは0・5ミリ以下にする必要がありました。そうした問題をなかなか解決できず、納得できる形にするまでには10年

以上かかりました。私に金型作りの技術があったからこそ、できたのではないかと思っています。

——スワンタッチは大変な人気で、今では大手の生活用品チェーンや有名文房具店などのほか、ネットショップなど方々の店舗で取り扱われています。高橋 とてもありがたいことです。

発売当初はそれほどではなかったのですが、ある新聞がスワンタッチを取り上げてくださったことをきっかけに人気が出て、やがていろいろなメディアが注目してくださるようになりました。大手の生活用品チェーンや有名文房具店で扱っていただけるようになったのも、様々な方の後押しがあったからです。私一人だけの力ではとても難しかったでしょう。

コツコツと自分の仕事に取り組んだからこそ幸せ

——スワンタッチを開発したことで、どんな喜びを感じましたか。

高橋 スワンタッチをお店に置いていただけるというお話があったときは、とてもうれしかったですね。置いていただけるだけでも幸せでした。それでも世間に受け入れられるかどうかとても不安で、店を訪れ、物陰からスワンタッチが置いてある棚を見つめ、お客様がその棚に近づくと「買ってく

ださい」と心の中で叫んでいました。しばらくして他のお店から「うちにも納入してほしい」というお話があったときは、「やったあ!!」という思いがこみ上げてきました。そして使われた方から「とても便利で使い勝手が良い」というようなお手紙もいただきました。また、最近では、スワンタッチを実際に使われた方たちがブログなどで感想を書いていらつしやり、さらに評判が広まりました。孫たちが学校から帰ってきて「じいちゃんが作ったものを先生が使っていた」と誇らしげに話してくれたこともあります。スワン



ポケットに入っていた5円玉の穴に指が当たったことから発想したという「うす削り」。上部にある穴の内側にはやすりがつけられている。穴に爪先を当て、うす削りを軽く移動すると爪を削ることができる。刃は鈍角になっているために皮膚を傷めにくい。刃が磨耗して削れなくなったら、逆さにしてサンドペーパーで磨けば半永久的に使える。

タッチは、私だけでなく周りの人間も幸せにしているのだと感じましたね。スワンタッチを開発するまで人様にお褒めいただくなんてことは全くありませんでした。しかし、今はスワンタッチを開発したおかげでとても幸せです。そんな今の私があるのも、お金儲けに走らず、様々な人々の協力をいただきながら自分の技術を信じてコツコツと地道に歩んできたからではないか

と思うのです。

——福祉施設にスワンタッチの販売用セットを作ってもらい、販売権も無償で付与されているらしい、そうですね。

高橋 近くの福祉施設に通う障害がある子どもたちに、スワンタッチを台紙に貼ってもらっているほか、シールや両面テープの貼付、さらに袋詰めもお願いしています。とてもきれいに仕上

げてくれるので、そのままお客様へお送りすることができ、大変助かっています。障害を持つ子どもたちをさらにサポートできればという思いから、昨年4月には施設が販路を開拓して独自に販売できるように「特許権等許諾契約」を結びました。施設は実際に販路を開拓し、売り上げも得ています。またスワンタッチ製作に関わるようになって、それまで休みがちだった子どもも積極的に施設に通うようになったとうかがいました。お役に立てて私もうれしいですね。

——深爪せずに爪を研ぐ「うす削り」も開発されましたね。

高橋 視覚障害者が自分で爪を切ると深爪することが多く、危険であるという話を聞いて何とかできないかと考え、開発に取り組みました。うす削りに爪先を当てて、軽く動かしていただければ爪が削れます。うす削りも試行錯誤を重ねて、現在のような形になりました。納得できる形になったので、今年から本格的に売り出そうかと考えています。すでに点字図書館などでは使っていただいています。

職人魂が培われる 中小企業に未来がある

——近年、若い人たちはなかなか仕事に就けなかったり、就職しても短期間

で会社を辞めてしまったりという傾向があるようです。どのようにお考えでしょうか。

高橋 私を含め、年配者に大きな責任があるのではないのでしょうか。かつては先輩たちが若い後輩を居酒屋に誘い、酒を飲み交わしながら悩みを聞くなどコミュニケーションを図っていました。近頃は年配者がそうした若者を避けるようになっていっているのではないかと思います。若い人にとって大切なのは自分に投資することです。安易な金儲けなどに走ったりせず、見聞を広め人間として成長することを心がけてほしいですね。そうすれば、きっと自分に返ってきてかけがえのない財産となるのではないかと思っています。

——大不況の中で中小企業は大変厳しい状況にあります。ご経験から中小企業主はどのような心構えをすればよいと思われますか。

高橋 多くの中小企業の経営者は、仕事を獲得するために自社の技術を安売りして、発注主の言い値で注文を受けてしまつ傾向にあります。私も中小企業の経営者だったから、彼らがそうせざるを得ない状況は痛いほどわかります。しかし、それは結局自分たちの首を絞めることにつながりかねません。発注主の言い値で仕事を引き受けてしまうと、それが相場となり、自分も同業の



うす削りの仕上げを確認する。一つひとつを丁寧に仕上げるのが、高橋さんのモットーだ。

仲間も苦しめることになるからです。苦しくとも仲間と手を携え、自社の技術を安売りしないように歯を食いしばってがんばってほしいと願ってやみません。

中小企業はいざというときに臨機応変に対応できるし、機械以上に見事な製品を仕上げる「腕」を持つ職人たちも大勢います。絶えず改良を加えつつ、ノウハウを蓄えれば中小・零細

企業でも大企業に十分に対抗できる。むしろ中小・零細企業のほうが、効率よく仕事ができ、生産性を上げることのできるのではないのでしょうか。それには経営者と従業員との信頼関係を築き、会社の経営が苦しいときでもがんばってくれる人材を育てる努力が必要だと思います。腕がよい職人の心に宿る「職人魂」はそうした環境で培われると思うのです。