

## Interview

溶接ロボット導入の道筋ができたのは  
フラットな視点でのアドバイスのおかげ



常務取締役工場長 高田 茂氏

副業・兼業人材活用の  
背景、きっかけについて教えてください

当社は、お客様の多様なニーズに応える対応力の高さが強み。それを支えるのは、板金・溶接・加工・組み立てという一連の工程をワンストップで行う一貫製造体制と技術力の高さです。

しかしながら、若手の人材不足は慢性的な課題で、とりわけ溶接部門は在籍社員の約40%が50代とあって、技術力の維持、人材の育成は「待ったなし」となっていました。

2020年ごろから検討課題に上がったのが「溶接ロボット」の導入でした。会社的には、「自動化は不可欠」という考えでしたが、現場からは「プログラミングに時間がかかる」、「多品種の需要に対応できるのか」と否定的な声が多く、ロボット導入は宙に浮いた状態になっていました。

風向きが変わったのは、2024年。求人の件でILACの担当者と打ち合わせをした際に、ロボット導入の話題になりました。実情を相談したときに、「専門家に入ってもらえば?」と、持ちかけられたのが「副業人材の活用」でした。

どのような人材をもとめていましたか

専門的な知識を持った第三者的立場の方なら、現場の想いを汲みながら、溶接ロボット導入に向けたコーディネートをしてくれると感じました。報酬もリーズナブルで、費用対効果が

高いのも魅力でしたね。

製造工程の自動化に知識があり、経営・現場の両サイドの経験が十分あることが、求める人材の条件でしたが、1週間で15名の応募がありました。驚きました。

最終的に2名に絞り込み、オンラインで面談して、大手航空会社に勤務しながら副業としてコンサルタント業務をしているTさん(千葉県在住)と契約しました。

どのようにプロジェクトを  
進めていきましたか

ミッションは、溶接ロボット導入に向けた事業計画書の策定です。

まず行ったのが、プロジェクトチームの結成。担当課長と溶接担当の若手社員、私、Tさんの4人でチームを組み、週1度オンラインで溶接ロボット導入に向けた課題を話し合いました。

途中からは、社長にもミーティングに参加してもらいました。社内のプロジェクトの位置付けが明確になり、よかったです。

副業・兼業人材活用にあたり工夫したことや  
心掛けたことがあれば教えてください

Tさんには本業があるので、ミーティングは日程調整しながら臨機応変に行い、時間も1時間までと決めました。グループチャットを活用して、リアルタイムの情報交換も密にしたの

## 副業・兼業人材活用の背景

- 溶接ロボットを導入したいが、導入までの道筋がわからない
- 溶接ロボット導入に向け、現場社員とのコンセンサスが得られない

## 副業・兼業人材の業務内容

依頼内容	溶接ロボット導入事業計画策定
■ 契約形態	業務委託契約
■ 契約期間	1ヶ月更新(継続中)
■ 報酬	4万円/月

※2024年12月現在

## Results

人材活用の  
成果

- 溶接ロボット導入に向けた事業計画の策定
- 溶接ロボット導入に対して現場の社員が前向きになってくれた
- 溶接ロボット導入から定着までのプロセス・課題が明確になった

## Voice

## 副業・兼業人材の声



Tさん  
大手航空会社  
在職中

国内の航空会社で、組織改革、人材育成の業務を担当しています。整備や生産・購買・予算管理等の部署での経験をいかして、副業としてコンサルタント的な仕事を行っています。ご縁をいただいた企業様の課題に取り組ませていただけることが光栄で、自己成長、働きがいにもなっています。

## 経歴

大学院を卒業後、大手航空会社に就職。整備・生産・購買・予算管理等の部署を経て、現在、組織改革、人材育成を担当。副業として各種コンサルタントを行っている。



## 会社概要

## タケダ精機株式会社

所在地／石川県能美市吉光町ト72-1

代表者／代表取締役 竹田雄一

電話番号／0761-58-8311

従業員数／42名(2024年12月現在)