社移転

地域交流 防災拠点 機能も

↘と貸したい人をマッチングすることもやっていきたいです」と話している。

■HEMSセット販売

同社は家庭で手軽に導入できるコンパクトHEMS（ホーム・エネルギー・マネジメント・システム）セットの販売、施工を始めた。

独製の太陽光高出力モジュール（3・1キロワット時）、蓄電池、パワーコンディショナー、見える化ユニットの4点セットで175万円（工事費込み）。

4人の家庭なら、生活する上で必要になる電力のほとんどがまかなえるという。また、見える化ユニットにより、発電や蓄電、消費電力などをタブレット端末で随時モニタリングできる。

優秀な留学生 企業に紹介

「人材マッチング事業」着手

サーティーフォー

不動産業のサーティーフォー（相模原市緑区橋本、☎042・779・7766）は、今年度から人材マッチング事業に乗り出す。外国人留学生で、スキルや語学力を持っている人材を、地域のモノづくり系中堅・中小企業とマッチング。就職につなげることで、企業の海外展開を後押しし、人手不足解消にも役立てる。

同社の人材マッチング事業部の唐橋宗三部長によると、日本に留学している専門知識を持った外国人は、希望しても45％程度しか就職できていないのが実情という。

7月をめどに始める人材マッチング事業「SPeak（スピーク）」は、大学・大学院、専門学校での専門知識があり、日本語もビジネスレベルでの会話ができる留学生を地域企業に紹介していく。

「優秀な人材だったら国籍は関係ないという企業と、規模は問わず良い会社で働きたいという留学生とをつないでいきます」と唐橋部長。

同事業の肝はアフターフォローで「メンター制度」がウリ。「外国人は文化など目に見えない部分での違いに戸惑うことがあります。だからこそ紹介して終わりではなく、定着するマッチングを目指しアフターフォローします」と言う。

■自身の経験から事業化

同事業を進める唐橋部長は、高校から大学まで米国留学した経験がある。「トヨタやホンダは米国人の誰もが知っていますが、それを支える中小モノづくり企業のことは知りません」（唐橋部長）。

だったら、自分が中小企業の国際化をサポートする存在になり、「技術力の高い中小企業を海外に知らしめたい」との思いもあった。

中小企業の多くは、人材不足に悩んでいる。製造業の市場縮小により海外市場への展開も求められる。こうしたニーズに応えるべく、事業開始に向け奔走している。

がい者の製品 正価格で

販路開拓を支援

ROX

東京都町田市中町、☎0
6・6060）は、障が
られた商品の販路開拓
している。
った良い商品にもかか
は適正な価格で取引
このことに疑問を感
が、元百貨店バイヤ
生かし、東急ハンズで
企画したり、地域の生
携し
をす
に動
から
急ハ
販売
がい

カタログ販売する製品も150アイテムに上る。「どれも高いクオリティーです」と白岩社長。決して安価ではない、適正価格で販売されている。

「障がい者施設で製造された商品の利益は、障がい者の賃金になりますが、販路が乏しいため、賃金の向上に至っていないのが実情です」と白岩社長は指摘する。施設側も“販売のプロ”ではないため売り方が分からないという。

さらに、障がい者施設は全国に数多く存在するものの、商品を専門的に扱っている業者や販売代理店もほとんどない。バイヤーやメーカーでの勤務経験があ

認知症検査に新指標を

「認知症情動療法協会」

認知症検査に新指標を―。「認知症情動療法協会」（本部・山形県、☎090・8485・4105）は、同協会で開発した「認知症情動検査®」の神奈川県内での普及を進めている。一般的なIQ検査による診断ではなく「EQ」と呼ばれる“こころの知能指数”を測るものだ。

写真やイラストを見ながら、その反応から五感や喜怒哀楽・本能・感情を検査する。

IQでなく「EQ」で診断

例えば、3種類の表情のイラストを見比べ、笑顔のイラストはどれかを選んでもらって表情が判断できるかを探る。また、鬼の面を着けた大人に抱かれて泣いている子供の写真を見せて、幸福への反応を測ったりする。

認知症患者と介護者の人口は増えている。厚生労働省の推計によると、認知症高齢者数は2017年度末には、12年度比で約70万人増加する見込み。対処方法として「早期発見・早期対応が大切」とされ、診断方法は一般的にIQ（知能指数）検査が用いられる。

ただ、同協会の金田江里子専務理事は「たとえIQが低くても、EQ（情動機能）が高い場合には家庭生活を支障なく送ることができます」