

青年技術士のキャリアを考える研鑽企画の試み

Training Projects for Young Professional Engineers' Career

1 技術士が歩むキャリアとは

他の専門資格では、知的財産諸権利に関する出願や審判申請業務を有する弁理士など、その職域と歩むキャリアが明確である（固定されている）ケースが多い。対して技術士は、技術士法2条に科学技術に関する高等の専門的応用能力を必要とする業務が列記されるものの、その範囲はあまりにも広く、明確な定義付けを行うことに難しさを感じる。

青年技術士交流委員会（青年委員会）の活動においても、修習技術者から同様の質問を受けることが多い。そのため、技術士登録を中軸に据えたキャリアプランを考えるイベントにおいて、技術士とは何か、それに足り得る業務内容について、毎年熱い議論が繰り広げられている。

本稿では青年委員会でのイベント企画実施を通じて、技術士の「独立」と「営業力」をキーワードとした、青年技術士のキャリア構築について共同研鑽を行った事例を紹介したい。

2 技術士としての独立を考える

技術士の大半は、所属企業を技術士事務所として登録しているといわれ、青年層の技術士ではほぼ全員である。そのため、所謂土業の一般的な活動形態とされる、企業活動から独立したニュートラルポジションにて専門性を発揮した業務については、上述の事情により青年技術士は特に見聞きが難しい状況となっている。

2014年2月に行われた青年委員会の講演会「技術士のあるべき姿、活躍する技術士像」では、将来の独立を検討する技術士を対象として、独立後の技術士業務の具体的な構築例、現段階で行うことができる準備等について、化学部門の独立技術士である平野輝美先生をお招きし、講演をベースとした研鑽の機会とした（写真1）。



写真1 講演会「技術士のあるべき姿、活躍する技術士像」

独立技術士の業務内容について、いくつかの事例紹介をいただいた。1つはベンチャー企業への参画であり、内部にある有望な技術について産業展開可能な設備を持つ中小企業へ売り込みを行い、当該技術をベースとした事業を創出した事例紹介があった。技術の目利きと営業力、そして製品化を実現するための調整および推進能力が独立技術士の能力として問われると理解した。

次は、独立技術士の代表的業務としてイメージされるコンサルテーションである。しかしながら、日本においてはコンサルテーションという無体成果物に対して金銭を払いたがらない現状が、講師により説明された。自身がコンサルテーション業務を行う前に、コンサルテーションという価値に対して、まずは金銭を払うことができる人間になることが肝要との話は非常に印象的であった。

そして最も大切なことは、ブルーオーシャン（事実上独占）業務を構築することとした。講師は人間に対する科学捜査体系である法医学に対して、対象を設備・製品とした「法工学」の体系化を進め、製品事故などの技術調査業務をブルーオーシャンとした自身の成功事例を紹介した。

独立技術士として成功を目指すのであれば、ブルーオーシャン業務を構築することが鍵となることは明白だが、企業在籍時の技術と経験だけで当該ビジネスプランを描くことは非常に難しいことと講師は指摘した。ただし、企業在籍中であって

もビジネスアイデアを多数作っておくことは、独立後のリスクヘッジとして重要であるとして講演を結んだ。

将来の独立を考える上で、企業在籍中に涵養しておくべき能力や、蓄えておくべきアイデアについて示唆深い内容であった。本講演会開催から3年が経過しているが、三十代にて独立を果たした技術士が参加者から出ていることを書き添えておきたい。

3 技術士の営業力を考える

技術士は技術のみを深く理解していれば良いのか？ 否、総合力が必要であることに異論はないはずである。この構成要件に営業力が論じられることは少ないが、独立の項においても論じられたとおり、営業および調整力の開発はキャリア展開の上で重要と考える。

企業でのキャリア途上で技術営業に転じフィールドに出る例は少なくない。技術系管理職に進んだとしても、営業的視野を持つことは営業・マーケティング部門等との協働・折衝等を行う上で必須である。よって、技術士が営業について考える共同研鑽機会は重要とし、2017年1月に青年委員会のワークショップ「技術士の営業力を考える」の開催に至った。

ワークショップでは、青年委員会内の技術営業経験者3名を講師として自身の成功・失敗談を交えた話題提供を行った。技術営業で必要とされる能力として、顧客の真の要望を聞き出す力と素早い技術提案力、知識と経験から技術的な可否判断を正確に行った上で現実的な納品イメージを顧客と共有する力、トラブル対応でこそ技術力と誠意を示してビジネスを発展させる力などが各々から提起された。

講演者でパネル討論を行うことで論点をさらに明確化した上で、ワークショップ参加者によるグループワーク（課題：技術者に求められる営業スキルと、技術現場の時代に研鑽しておくべき事項）を行った。今回のワークショップでの成果は、通常の講演発表に加えて、寸劇によるアウト



写真2 ワークショップ「技術士の営業力を考える」での寸劇プレゼンテーション

プットもお願いし、議論および発表内容が机上の空論とならないように配慮した（写真2）。

参加者によってアウトプットされた技術者に必要な営業スキルは、顧客の需要を正確に聞き取る傾聴力、質問力、コミュニケーション力、技術的な実現可否を判断する能力、諸要件を踏まえて的確な提案力などが共通した見解であった。

グループワークでアウトプットされた一連の能力は、日本の技術者一般的に見てやや脆弱な部分でもあり、地位向上のためにも青年層の技術士が今後強化すべき点であるとも考えられる。青年委員会の今後の研鑽イベント企画においても、これらの能力開発のきっかけとなる仕掛けを盛り込んでいければと思う。

4 今後の展開

確固たる技術力をベースとして、アントレプレナーシップ、営業力の涵養といった総合力向上により技術士のキャリア展開の可能性は高まり、社会への寄与も大きくなることは間違いない。今後も青年委員会として、斯様な研鑽課題への取り組みを継続的に進めてゆきたい。

小野寺 純（おのでら じゅん）
技術士（生物工学部門）

青年技術士交流委員会委員、生物工学部会幹事
ベックマン・コールター（株）
ライフサイエンス事業部マーケティング本部
博士（理学）、技術経営修士（専門職）
e-mail：jonodera@beckman.com

