

## 公益社団法人日本技術士会 CPD行事 報告書

開始日時	2026年1月10日（土）	14時00分
終了日時	2026年1月10日（土）	16時30分
名称	第156回CPD新春講演会（ハイブリッド形式）	
主催者	公益社団法人日本技術士会 千葉県支部	
開催場所	千葉市文化センター9階会議室II～IV	
行事内容	講演題目：「定年を待たずに独立した技術士の奮闘と学び」 講演者：八角 克夫 様 技術士（化学部門）八角コンサルティンググループ代表 国立法人東京農工大学非常勤講師	
参加人数	参加者総数 54名（会場参加 19名、ZOOM参加 35名）	

ご講演の概要は以下のとおりです。

### 1. 「自己紹介」

- 八角先生は、50歳を過ぎてから定年を待たずに、技術士として独立され8年目を迎えることで、その独立の道は、平坦でなく、不安な毎日で、数々の失敗を経験されたとのこと。そんな中で、先輩技術士からの助言や仕事の斡旋にも支えられ、技術コンサルタントとしての姿勢や人とのつながりの大切さを学ばれたとのことです。
  - （1）「自己紹介」八角先生ご自身が作成されたホームページをご紹介
  - （2）「経歴」2001年技術士（化学部門）登録、2019年退社して八角コンサルティンググループ開設されたとのこと。
  - （3）「事務所」バーチャルオフィス（幕張テクノガーデンCB棟3FMBP内）及び、ロゴをご紹介。
  - （5）「事業内容」最初、自身の専門分野に絞ることを話され、知的財産・化学技術・情報調査／解析に対する技術コンサルタントを事業内容とされたとのこと。現在は、経験に基づく自身の専門分野以外の内容も含まれてきたとのことです。

### 2. 「独立前のキャリアと気づき」

- （1）「『定年を待たずに独立すること』という選択の背景」  
 八角先生は、会社入社前から、自らの技術をベースに自分で会社を立ち上げたいとの思いで、技術士資格を取得され、成功されている先輩技術士から学ぶことで、リスクはあるが独立へのチャレンジを考えられていた。

### 3. 「技術士事務所に弟子入り」

八角先生は、技術士補資格を取得し、師事する技術士の技術士補として登録。その事務所は、毎月、勉強会を行っており、積極的に発言、資料を作成されたとのこと。

### 4. 「キャリアの転換点」

八角先生は、以下の点を話されました。

「通っていた技術士事務所から学んだこと」⇒人の出入りが多い／情報の発信が頻繁／強力なネットワーク／「コト作り」が重要／笑顔。「いざ独立しようとした場合の不安」⇒笑顔がない／人付き合いが拙い／お客様をどうやって獲得するか。

八角先生は、30代半ばに知財部に移動、もう一つの柱を持つことができたとのこと。

### 5. 「独立への一歩」

八角先生は、50歳に達した際、「いつか」は独立したいとの思いから、独立して事務所を起こし、株式会社するまで大きくしていった先輩技術士の話を聞き、会社の早期退職制度を使って退職されたとのこと。

- ・ (5) 独立された先輩技術士・弁理士先生からのご意見

(肯定派) チャレンジすべき／なんとかなる／できるだけ早いうちに独立すべき

(慎重派) 安定収入でない／子供が小さい／成功は一部／商才がない

### 3. 「独立のための準備」

- ・ (1) 独立前の準備

八角先生は、独立前に準備すべきものとして、以下のものを挙げられ、話されました。

「自己業務の棚卸し」「ホームページの作成と活用」「事務所（バーチャル）」「事務所のロゴ」「契約書」「預貯金」。

- ・ (2) 手持ちの専門性だけで10年持たない時代

技術の移り変わりは早い時代⇒「新たなキーワード」に関するセミナーすることが必要⇒3時間のセミナーは、300時間の勉強で対応できる⇒経験無しで、コンサルタントはできない。

- ・ (3) 技術経験が独立後の武器になる

机上の知識のみではコンサルタントできない⇒少しの経験でも、応用能力を働かせれば対応できる。

⇒常に種々のものに触れておくことが大事

### 4. 「『事務所運営・宣伝』について」

- ・ (1) 事務所運営について（心がけ）

八角先生は、以下のことを挙げられました。

①客商売である／②他の専門分野の仲間との交流／③単価の高い仕事に変える／④顧客リピータ・長期顧問契約／⑤強い発信力／⑥健康

- ・ (2) 「営業上の留意点」

八角先生は、先輩技術士の教えとして、「顧客と会うときは、笑顔できちんとした格好で」を話されました。

- ・ (3) 士業の宣伝

八角先生は、技術士補時代から先輩技術士に言われていたこととして、「活字として発信すること」を話されました。

「セミナーでの実績作り」／その他講演実績／論文投稿／ホームページ⇒セミナー会社や出版社から出版の話が来る

- ・ (4) 東京ビッグサイトでの展示

- ・ (5) 会社生活を退いた後の技術の勉強

八角先生は、「一番効果的なのは、物を実際に見て触る、しかもそれを取り扱っている専門家から詳しい説明を聞くことが良い」と話されました。⇒展示会（東京・横浜・幕張）によるイベントが良い情報源になる。

- ・ (6) 開業後の業務実績

八角先生は、以下の業務実績を挙げられました。

①技術コンサルタント（周辺技術の依頼が多い）／②知財コンサルタント（最も得意とする分野と自負）／③セミナー・講演（宣伝としては最高の手段／設けは無視）

- ・ (7) セミナーの工夫点

八角先生は、「セミナーから顧問契約に至るには、『決済者』が聞くセミナーにしていくこと」「必ずしも経営者向けの必要はなく、企業の部署で予算が自由に使える立場向けの情報を入れておくこと」が重要と話されました。

- ・ (8) 現状の仕事状況

八角先生は、現在の仕事状況を話されました。⇒信用のある先輩独立技術士からの紹介とともにセミナー、本さらにホームページによる集客が大きいとのこと。

- ・ (9) 料金の設定

「料金は、最終的に『ブランド化』して単価を上げていくことが大切／仲介業者からの下請けではなく、直接顧客を獲得することが肝要」

- ・ (10) 成功報酬方式に関して

八角先生は、以下のことを話されました。

「成功報酬のコンサル契約は原則しない」⇒「時間（工数）での報酬とする」

「成果物作成（調査結果レポート等）は、成功報酬とする」

- ・ (11) 依頼業務をこなすための生活

八角先生は、1日を3つ（午前（慎重に頭を使う仕事）／午後（頭をそれほど使わない仕事）／夜（ゆっくり考える仕事））に分けて生活することを話されました。

- ・ (12) 長期契約を取り付けたケース

顧客はホームページ等を見て、良く調べ、他者と比較してから、依頼してくる⇒長く続いているものは、全て直接、顧客からの依頼案件⇒依頼者である会社社長、技術担当責任者との人間関係構築が重要

## 5. 「苦い経験談」

- ・ (1) 独立初期の現実（営業の壁、仕事獲得の苦戦）

八角先生は、以下の話をされました。

「開業1年目はほとんど収入なし」⇒「開業2年目はコロナ禍にもかかわらず、売上が伸びた」

（知り合いの技術士からの業務紹介が大きく影響）⇒「開業3、4年目でさらに伸び、サラリーマン時代の年収を超える」

- ・ (2) 失敗談

八角先生は、以下の話をされました。

①自身のないものに手を出した結果、墓穴を掘る結果となる。

専門領域外依頼事前調査や勉強して臨むが、顧客の本質的な課題に対し、まともに回答を打ち出せなかつた⇒専門性の合致する技術士と一緒に仕事することで、経験と知識を得る。⇒どのような専門性を持つ技術士が居るかを知っておく。そして、声のかけやすい関係を築いておく

②依頼が来たものは断らず全て受けた結果、パンクした。

開業3、4年目にかけて仕事を断らずに何もかも受けた結果、寝食もできないほどスケジュールに追い詰められた⇒一人でできる仕事の分量と協力を仰いで仕事を見極める。⇒業務の質も当然だが、納期は極めて重要（納期の渡河は厳禁）

- ・ (3) 仕事を断ったケース

八角先生は、以下の話をされました。

①自信のある業務に対する依頼があったが、顧客側による情報のただ取り

顧客が契約することを条件に、事前に詳細な資料の提示を強要⇒先輩技術士に相談し、破談とした。

②契約直前まで進めていたセミナー会社との契約を締結せずに断った。

セミナーに参加した顧客との接触を一切禁じる条件⇒コンサルタント依頼が来た際、その会社を通じてのビジネスを強要⇒完全な下請け業務になる（利益が出ない）⇒契約を締結せずに断った

③八角先生のセミナーを聞いてくれた外国商社からコンサルタントの依頼がきた。

国内企業のノウハウ開示が前提⇒秘密保持義務の観点から断った。

## 6. 「協業が生む価値」

- ・①他の資格取得者たちとの協業／②他の技術士たちとの協業⇒異分野の技術士がチームを組んで大きな仕事を実施

## 7. 「独立技術士としての哲学」

- ・（1）独立した技術士として大切に思っていること

八角先生は、以下のことを挙げられました。

①幅広い知識と好奇心／②専門性／③独自ツール／④新しさの追求、提供／⑤技術者倫理の遵守／

⑥顧客満足度の向上／⑦仲間を大切にし、恩を決して忘れない／⑧現状に満足しない／⑨チャンスは貯金できない／⑩時間を金に変える意識

- ・（2）プロフェッショナルとは、

八角先生は、以下の話をされました。

「『プロフェッショナルエンジニア（PE）』とは、自分のやることをわかって、本当に責任を持って仕事をする人。」⇒「『プロのコンサルタント』は、常に経営者の目線で取り組み、答えを出すときに自分の得意分野に引きずり込まない、分野を選ばず、柔軟な視点で仕事する人」⇒後者が『コンサルタントエンジニア（CE）』⇒PEではなく CE になることが重要

- ・（3）今後の課題

八角先生は、以下のことを挙げられました。

①長期顧問契約を増やす／②リピートされる業務への進化／③新規テーマの先取り／④情報の発信力を上げる／⑤コトづくりの継続／⑥一緒に働く仲間を増やす

## 8. 「技術士会という『コミュニティの力』」

- ・（1）技術士会の活動

八角先生は、以下の話をされました。

技術士会の各種委員会活動は「ボランティア」⇒時間を金に換えていくことを考えると、活動を程々にせざるをえない⇒技術士会の利点・欠点が見える⇒「コトづくり」として、INPIT から仕事を取れるようにする。⇒専門性の高い仲間が集うコミュニティで人脈形成⇒独立して苦労している者同士の理解と助け合い

- ・（2）技術士会で得た気づき

八角先生は、以下のことを挙げられました。

①技術士会の人脈は「信頼の蓄積／②技術士同士「専門性の違い」を保管することで、相乗効果を生む／③一人でできない仕事も、仲間とならできる／④技術士のネットワークは、「営業より強い営業力」になる

## 9. 独立を考えられている方へのメッセージ

- ・（1）様々なメッセージ

八角先生は、以下のメッセージを挙げられました。

①先輩技術士：独立（技術士）1年目が死の谷。3年間は苦しいかも知れないが諦めずに必死に頑張れ／②八角先生の奥様：やりたかったのにチャレンジしないで後悔しないで／③ネット情報：米国の老人70%が「チャレンジしなかったこと」を後悔

- ・（2）おわりに

八角先生は、以下の話をされました。

「私は、『独立すべきだ』と安易に進めるつもりはありません。しかし、よく考え抜いた上で、自分の人生に悔いを残さない選択をしていただきたい。そして、もし、『今がその時だ』と感じたら、怯懦を退ける勇猛心を持って一歩を踏み出してもらいたい」

ご講演いただきました八角先生に感謝申し上げます。

## 講演会場全景



## 八角先生御講演風景

