



国際委員会だより

【第20回】

Message from International committee

実践的海外プロジェクト⑦ ～念願の海外業務への取り組み～

今回は、高校生時代に抱いた海外での活躍の目標を実現し、現在海外業務に取り組んでいる若手技術者に目標を実現するためにしてきたこと、国内業務での経験、海外業務を経験するきっかけや国内業務との違い等を、聞きました。

インタビュー対象者プロフィール

対象者：松原 康一 (MATSUBARA koichi 32歳)
所属：(株) 日水コン 海外本部 技術第一部
専門分野：上下水道
事業ステージ：計画、調査、設計、人材育成
経験年数：国内4年、海外3年
海外業務実施国：インドネシア、スリランカ、ラオス、ベトナム、カンボジア

インタビュー内容

- Q1. 海外業務に関心を持ったのはいつごろですか。
- A1. 高校3年生の時に青年海外協力隊派遣事業を知り、自分も参加したいと思い学生服で面接に出かけましたが応募は20歳からと言われ、断念しました。大学に入る段階で、理系を選択し、技術を持って途上国で仕事をする目標に切り替えました。
- Q2. 大学時代に将来に備えて心掛けたことがありますか。海外を見るとか英語の勉強や技術士補資格の勉強はしたのですか。
- A2. 大学時代には、カンボジアでの英語教育のボランティア活動を経験しました。特に、マネジメント業務として契約管理や交渉を経験したことは、今の仕事でも生きています。大学院で下水処

国際委員会

熊岸 健治 | KUMAGISHI kenji

理での水質、特に病原微生物を研究テーマとして、ベトナムとカンボジアでの水質調査等も経験し、ODA事業への関心を持ったのもこの時期でした。日本国内の状況を知る前に海外のことを知ったことも関心を高める一因になったかも知れません。大学院在学中には技術士補を取得しました。英語は、大学院の受験勉強や研究生活の中で自然に身に付いた英語力で、大学時代にTOEIC800点を取りました。

- Q3. 日水コンに入社した後、国内部門から海外部門への異動が実現するまでの間、海外業務への思いをどのように維持していたのか。国内部門から海外部門の動きはどの様に見えていたのか教えてください。
- A3. 入社してからは、海外の業務とは全く違う国内の事業体を顧客とした設計業務を担当していましたので、「海外の仕事がしたい」という気持ちを保ち続けることが、まず大変でした。国内部門からは、正直に言って、海外部門の動向は全く見えませんでした。このため、まずは英語の勉強や資格取得をしておけば、静かに社内にもアピールすることができると思って業務の傍ら勉強しました。TOEICは930点まで、技術士資格も異動直後に取得することが出来ました。また、社内外の若手の勉強会・研究会への参加などを通して、人的ネットワークを維持することを常に意識しました。結果として、勉強し続けたことや、人との関わりで自分の気持ちを話したり人の話を聞いたりすることが、モチベーションの維持に役に立ったと思います。海外部門に異動してから感じたことは、海外部門が業績を高め、経営への貢献度を上げることが

国内部門からの注目と関心を得る早道だということです。以前、10年以下の若手にアンケートをした結果、若手の国内人材の60%以上は海外業務に関心を持っている一方で海外の業務を「知っている」と回答したのはわずか30%と、興味と実際の知識にギャップがあることがわかりました。海外部門に異動した自分の役割としても、若手勉強会をサポートして海外業務についてPRし、理解を深めてもらう活動をしていきたいと思っています。

- Q4. 海外業務へ参画するきっかけはなんでしたか。その時の印象はどうでしたか。
- A4. 日水コンには、自分の人事に関する希望を出せる自己申告制度があり、自分は入社以来、毎年、将来の海外業務への従事希望を出していました。4年目に海外業務でJICAのインドネシア案件での業務調整と業務補助へのチャンスが与えられました。ODA業務やコンサルタントの業務についての雰囲気を経験する良いきっかけとなりました。
- Q5. 国内業務と海外業務の違いについて、感じたことがあれば、聞かせてください。
- A5. 一番大きな違いは、リスク管理の違いだと思います。国内の業務では、施主側に技術力があり経験する案件数も多いため、高度に専門的な技術を必要とする業務経験が期待できます。一方、海外の業務では、相手国の実施機関等に十分な技術力がある訳ではないし、コンサルタントの役割と責任に関する規定や分担が明確にされていないために、まず自分が技術的な理想を持って突き進んで行く必要があります。したがって、海外業務はまず何を我々の責任範囲とするか決めていかなければいけないという点で、リスクの高い業務であると思います。
- また、国内業務では、ひとつの案件が部分的で、次から次に案件を頂くことで仕事が成り立っていますが、海外業務では案件が大きく長期間で、技術だけでも割り切れないような多種にわたる業務内容を含んでいます。したがって、コンサルタントとしての業務への向き合い方や受注への努力な



写真1 インドネシアでの海外業務 (中央が本人)

ども大きく違うように感じています。現在、ラオスやカンボジアの無償資金協力案件の設計・積算担当をしていますが、設計内容の「技術」の部分では、国内での業務との大きな違いは感じていません。

- Q6. 最近のODAではインフラシステムの海外輸出が重要方針になっており、協力スキームの中心となる有償・無償資金事業においても、質の高さを日本の協力の特徴とすることを内外に表明しているため、コンサルタントの計画・設計能力の強化は重要だと考えます。最後に、海外業務を続ける上で心掛けていることがあれば聞かせてください。
- A6. 語学力を維持することも重要ですが、自分としては技術面で置いていかれることがないように、研究的・先進的なことにも取り組んでいくこと、社内外の若手のネットワークを維持することを心がけています。

まとめ

最も重要なことは本人の意欲、潜在能力と海外業務への適性等です。それに加えて、経営側からの、自己申告制の採用、適材適所の人事政策、資格取得支援と手当制度の整備、研究開発支援、海外部門から海外業務体験のチャンス提供の支援、等があれば国内部門から海外部門への配置転換はうまくいくと考えます。