

私の仕事（若手社員レポート）

株式会社ニュージェック／国内技術本部／
都市・上下水道グループ

今井佑香



1. はじめに

私は、小学生のころから構造物に興味があり、大学卒業後、総合建設コンサルタントである株式会社ニュージェックに入社しました。

大学では、構造力学が面白いと感じ、授業を担当して下さっていた教授のもとで橋梁について研究していました。何社かインターンシップに参加したうえで、多岐にわたって仕事をしている総合建設コンサルタントを志望しました。

配属先は、“都市・上下水道グループ”で、もともと興味があった分野でもなく、水理学が苦手だった私は不安でいっぱいだったのを覚えています。今年で入社4年目になり、主に下水処理施設の設計を行っています。

入社してからの私の仕事を紹介します。

2. 私の仕事

(1) 入社1年目

入社1年目は、“人財育成センター”という部署で1年間設計に係る基礎知識習得のための勉強の期間をいただきました。初めの半年間は用意された課題を解き、実務はありません。課題は、ボックスカルバートの構造計算や、擁壁の計算・配筋図作成、数量計算、土留め計算など実務のように報告書作成まで行います。学生の時に学んだことの復習・応用のようでしたが、実際に使うとなると各地域・施設等で条件が変わり一筋縄ではいかない仕事であると実感しました。経験を積むことが楽しみでもあり、責任のある仕事であることに不安も生まれました。

残りの半年間はOJTを交えながら基礎を習得しました。現地調査にも初めて連れて行ってもらい、社会人だという自覚がやっとでてきたころだったと思います。

人財育成センターで学んだことは、2年目ですぐに活かす機会がありました。

(2) 入社2年目

初めての担当業務は、下水処理場施設の詳細設計でした。1年間かけて基礎を習得したとはいえ、実務にすぐに活かすことはできず、上司に負担をかけてしまったと



写真-1 水面スカム

思います。

業務内容は、既存合流系導水施設の老朽化に伴う合流系導水渠及び流量計室等の改築実施設計です。老朽化が進行し代替え施設もないため早期対策が困難な状況であり、耐震補強対策は行わず別ルートで新設することになっていました。

現地調査では、既存施設のスカムが多量で腐食環境であることを確認し、それを考慮した設計といたしました。

また、施工計画でも既設から新設に切り替える方法や維持管理に係る止水作業等、様々な工夫を検討しました。

検討しないといけないことがたくさんあり、計算で求める部分や技術者の判断が必要な部分等、設計の大変さを感じながらも今では面白さにも気づきつつあります。

設計業務の進め方や詳細設計の一連を把握することができ、日々学びがありました。周りの方々に助けをもらいながらも良い経験ができた業務であり、客先表彰をいただくことができました。業務遂行の一員として、非常にうれしく励みになっています。

(3) 入社3年目

入社3年目は、下水処理場の施設やポンプ場などの耐震診断を行いました。

近年地震発生回数が増加しているとも言われており、耐震診断は人命・生活を守る重要な業務であると思います。今後も耐震診断業務はあるかと思うので、まず身につけたい業務の一つです。

既存施設の診断条件整理から補強案算定まで、私は資料収集整理・検討・報告書作成を行い、発注者の方々と



写真－2 現地までの道中で見えた桜島（鹿児島県）



写真－3 福岡旅行

協議を重ね、どの業務もより良い成果をあげることができました。また、設備機器について知らないことばかりでしたが、診断条件の中の積載荷重で、既存機器の整理をする際にフロー図等をみながら機器の役割等も把握することができたと思います。

2年目は1件のみ担当していましたが、3年目は数件業務に携わせていただき、工程を把握しながら優先順位をつけて作業する力も身につけました。数件業務に携わせていただくことになってから、出張に行けることが仕事の楽しみでもあります。

仕事でもプライベートでもいろいろな場所に足を運び、これから経県値をあげていきたいところです。

（4）入社4年目

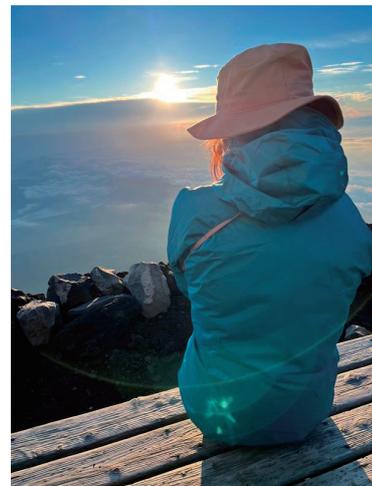
入社4年目の現在は、耐震診断のほか、高度処理化に伴う改築設計業務をしています。水処理施設の仕組みを学ぶ機会になり、高度処理化についても学びながら業務を遂行しています。

初めて容量計算を行い、水処理の仕組みを理解することができました。まだまだ勉強中ではありますが、下水道の仕事をする技術者として習得すべきことだと思っています。初めてする検討や作業は、時間もかかり理解できるまで苦勞することもあります。私の上司・先輩は技術力が高く、私が理解できるまで時間をかけて教えてください。チーム直属の後輩がまだいないですが、メンバーが増えた際には教わったことを継承していきたいです。

また、今年度は上水道施設（配水池）の耐震診断に携わせていただいております。動的解析について習得したいと思っています。下水道施設と共通するところや違いに気づきながら、施設設計に携わる者として、精進していきたいです。

3. 私の趣味

私の仕事を頑張るための趣味について少しご紹介します。



写真－4 富士山頂

趣味はたくさんあるのですが、旅行を楽しみに頑張っています。国内旅行をすることが多く、温泉のある宿に泊まりリフレッシュすることが大好きです。

日頃のリフレッシュとしては、月一岩盤浴にいたり、春秋には登山に行きます。2年ほど前に富士山に登り御来光を拝むことができたのが、行ってよかったことの一つです。富士山頂は極寒で息もはずらなかったので、リフレッシュには近場の山がおすすめです。

4. おわりに

入社してからじっくり勉強する時間をいただき、4年目まで様々な経験をさせていただいていることに感謝しています。学生の時に面白いと感じた構造力学は、実務の構造計算になるとそんなに甘くなく非常に奥深いものであり、大きな声で構造計算が好きですとは言えません。ですが、場面ごとでどの指針を見ればいいのかかわかるようになってきて、技術向上と業務効率化に向けて成長中です。

今後は、類似業務があれば自分でできることを増やし、たくさん壁を乗り越えながら、さらに理解を深めていきたいです。

私の仕事（若手社員レポート）



株式会社エイト日本技術開発／盛岡支店／主任 及川孝久

1. はじめに

私は1992年に宮城県仙台市で生まれ、大学卒業までの22年を仙台で過ごしました。

そんな私は、昔から工事現場を見ると「何が出来るんだろう？」と疑問を抱き、それをすぐにネットで調べる癖（趣味？）がありました。

この興味は仙台を離れた今でも続いており、帰省時などにまちが発展していく様子を目の当たりにすると興奮を覚えると同時に、地元の成長に誇りを感じます。

その思いから、大学では「まちづくりに関わりたい！」と考え土木工学を専攻し、卒業後は愛知県名古屋市の建設コンサルタント会社に就職しました。

就職後は約4年間、道路設計や下水道設計など大都市ならではのスケールの大きな事業に関ることができ、とても貴重な経験を積むことができました。

その後、4年目を終える直前に、私の強みであるコミュニケーション力を活かしたいとの思いから、多くの人と関わりながら、幅広い分野でまちづくりに携わることができる営業職への転職を決意しました。

そして縁あって、現在の株式会社エイト日本技術開発に入社し、営業職として6年目を迎えております。

本稿は技術職から営業職へ転職した私が感じる「建設コンサルタント業界の営業職のやりがい」についてご紹介いたします。

2. 私の仕事

（1）建設コンサルタント業界の営業職とは

まず初めに建設コンサルタント業界の営業職は何をしているかわかるでしょうか？私は正直この職に就くまでわかりませんでした。

私が考える建設コンサルタントの営業職の役割は大きく4つのステップに分かれています。

<ステップ①：発注提案・支援>

刻々と変化する世の中のニーズを読み取り、地域ごとに抱えているインフラ整備等の課題に対して、建設コンサルタントの立場から最適な改善策の提案を行っていきます。ここでは、営業職として多岐に渡る分野に対して

幅広い知識を有し、全国にいる技術者と密に連携を取りながら顧客のニーズに寄り添った提案を行っていきます。

<ステップ②：入札・契約手続き>

業務が発注となれば、次は入札・契約手続きとなります。このステップでは公告資料をもとに配置技術者の調整や、業務価格の積算、応札額の決定を行い、その結果、落札となれば契約書や必要書類の作成を行うこととなります。

<ステップ③：契約業務の進捗管理>

我々営業職の最大の目的は「業務を受注すること」となりますが、営業職の仕事は「取ったらおしまい」ではなく、技術職と連携しながら業務の進捗管理を行わなければなりません。このステップを疎かにすることで、これまで積上げてきた顧客との信頼関係が崩れてしまう可能性もありますので重要な活動となります。

<ステップ④：業務完了後のフォロー>

無事業務が完了すれば一区切りとなりますが、事業が引き続き行われることも多々あるため、継続業務等の発注提案・支援を行います。

以上が大まかな営業職の役割となりますが、意外とやることが多く驚かれる方もいるかと思います。

しかし、近年は業界でもデジタル化の流れが加速しており、当社でもDX推進の一環として新しい営業システム「Salesforce」を導入したことで、更なる営業活動の高度化と効率化が期待されます。

（2）私の実体験を踏まえた営業職のやりがいについて

私がエイト日本技術開発へ転職した3年目のときです。当時私は前職での経験を活かした下水道分野に特化した営業活動を行いたいと考えていました。

まずターゲットとしては、ここ近年激甚化している豪雨により頻繁に浸水被害を受けている自治体に対して、総合コンサルタントとして何か支援ができないかと考え、戦略的な営業活動を実践するために、ネットやニュース・各市町村のHP等で被害状況を調べた上で、いくつかの自治体へターゲットを絞り、アクションを起こしました。

具体的なアクションとしては、会社のPRを含めたパンフレットや上下水道実績一覧等の営業ツールを使った地道な訪問営業から、経験豊富な技術者に同行を依頼し、より具体的な改善策の提案を行うなど、様々な方法で顧客との信頼関係を築いていきました。

その結果、とある自治体より「無理な願いかもしれないが、やる気のあるエイトさんに相談がある」と話をもらうことができました。

相談内容としては「近年の想定以上の大雨により既設管の流下能力が不足しているエリアがあり、定期的な浸水被害が発生している。地元からも早急に改善してほしいと要望が強いため、今年度急遽雨水管渠の布設替設計を発注することとなったが、繁忙期でありかつ業務期間も3ヶ月と短く、業務内容も多岐に渡る（設計・測量・調査）ため、やり手がない可能性も予想される。そこでこれまでの営業経緯も含めて、エイトさんへ相談したいが体制を整えることは可能だろうか…」というものでした。

もちろん営業マンとしてはこれまでの行動が身を結ぶ最大のチャンスのため「もちろんです」と即答したい思いでいっぱいでしたが、顧客の心配する通り、工期が3ヶ月しかない中で、測量・地質調査の現場作業とその後の詳細設計を実施することは非常に困難と感じ、私が技術者であれば確実に断る案件だと思いました。

しかし、これまでの活動内容を認めてくれた顧客の期待を裏切ることにはできないと考え、大急ぎで社内調整を行いました。

その結果、当初は難航した社内調整でしたが、有難いことにこれまでの営業努力や私の熱意を技術職の方も理解いただき、何とか体制を整えることができました。

その後、すぐに案件が公告となり、当社としてできる最善の調整を行い、その結果が実を結んだのか、当社が落札することができました。

受注後は、技術者のご尽力もあり、何とか工期内で業務を終わらせることができ、顧客からも感謝の言葉をいただくことができました。また、技術者の方からも「大変だったけど取ってくれてありがとう」と最後に言われたことは今でも忘れませんし、現在でも私の営業活動をする上でのモチベーションの一つとなっております。

(3) 今後の目標

そんな私は現在31歳となり、会社の中でも若手から中堅と呼ばれるくらい順調に年老いてきておりますが、これまでの経験を地元東北のために活かし、発展していく



写真-1 北上川に架かる開運橋と岩手山の様子

地元の姿を近くで見届けたい、そんな思いで転職希望を出し、今年の6月より岩手県盛岡市で勤務しております。

実は、恥ずかしながら、人生で一度も盛岡に行ったことがなかった私は不安を感じておりましたが、行ってみれば自然豊かで住みやすく、岩手県民を魅了する「岩手山」と「開運橋（通称 二度泣き橋）」がとても美しくあり、今ではすっかり私の心のオアシスとなっております。

営業マンとしてはまだまだ道半ばではありますが、地元出身である長所を活かした、地域や顧客の思いに寄り添った提案ができる、そんな営業マンを目指して活動していきたいと思っております。

3. おわりに

営業職は技術職と違い設計図を描くことはできませんし、1人でできることには限りがあります。

しかし、多くの人と人を結び付ける重要な架け橋となりながら1つのことを成し遂げることができる、非常にやりがいを感じる職業となります。

特に上下水道分野は、我々が生きるうえで必要不可欠な飲み水や清潔な生活環境を提供するなど非常に重要な分野であり、多くの人の生活を支えている、誇り高い仕事だと思います。

私はそんな誇り高い仕事に営業職として事業の一端を担えていることを嬉しく思います。

これを機に営業職に興味を示す人が増えれば嬉しいですし。

最後までお読みいただきありがとうございました。