

社会人1～2年目を振り返って

株式会社日水コン／九州支所／営業部／営業課 久保宜映



■1. はじめに

私は大学時代、教育学部で地理学を専攻し、卒業後の平成28年4月に株式会社日水コンに入社しました。九州地方には学生時代に旅行で訪れたことがある程度で、縁もゆかりもありませんでしたが、九州支所の温かい方々（上司・先輩とも）に支えられ、社会人生活を満喫することができており、本当に感謝しています。

■2. 技術部署への出向研修（前半戦：10月～12月）

当社では営業職員の能力開発の一環として、若手職員を対象とした技術部署への出向研修プログラムが設定されており、私を含めた事務系の同期3名が第1回目の対象者となりました。出向先は九州水道部技術課であり、期間は平成28年10月から3月の半年間でした。

出向前は不安で一杯でした。入社後半年間の営業部での日々の中で、協議に同行した際や成果品等に触れるたびに唯々圧倒されるばかりで、出向の日が近づくにつれて不安感がいっそう増大するようになりました。

出向した私には、主として2つのプロジェクトが担当として与えられ、先輩社員のご指導のもと、取り組むこととなりました。1つ目はアセットマネジメント検討の業務であり、2つ目は変更認可申請書作成に伴う水需要予測の業務でした。実際にプロジェクトに参画してみると、業務内容がよく分かるはずもなく、計算ミスや理解不足に伴う検討内容の修正を繰り返す日々を送りました。

11月には、初めて客先で水需要予測の検討結果

を説明する機会を得ました。福岡空港から客先へ向かう道中、協議場所が近づくにつれて、緊張感が高まっていきました。打ち合わせ中は何を話したのか記憶がないほど緊張していましたが、汗が止まらなかったことと、宿の近くの居酒屋で先輩と乾杯したビールの旨味は脳裏に深く刻み込まれています。指導する先輩とのやり取りの中で、日時が経つにつれ、自身の考えを踏まえて発言することが出来るようになり、少しずつ内容の理解度が深まっていることが実感できるようになっていきました。

■3. 技術部署への出向研修（後半戦：1月～3月）

年度末に近づくにつれ、部署内の忙しさは一層増していきました。自身も客先とのやり取りの頻度が高くなるとともに、他の業務の補助に入ることも多くなり、業務量が増大しましたが、先輩社員を含めた周囲の忙しさは噂に聞いていた通りであり、繁忙期であることを実感しました。3月には初めての納品検査を体験しました。説明は支離滅裂で発注者からも多くの指摘を受けましたが、同席していた上司・先輩の手厚いフォローで無事検査をクリアして納品することが出来ました。

出向期間が終了した4月のある日、水道部で教育係であった先輩に誘っていただき、2人で細やかな慰労会を開催しました。半年間を通じて自身の無力さを痛感し続ける日々でしたが、先輩からも労いの言葉をかけていただき、安堵するとともに、少しではありますが入社後の1年間を経て成長したことを実感しました。

■ 4. 営業部への復帰と出向の意義

入社2年目の4月から営業部に復帰しました。初めて担当エリアを持ち、上司のご指導のもと業務に当たっています。出向前に比べて、内容的な理解度が深化したことは勿論ですが、年間を通じた業務スケジュールを把握できたことで、より本格的な営業活動が実施出来ていることを実感しています。

結論から申し上げますと、当社の新規取り組みである「技術部署への出向研修」は大変意義深いものでした。私はその理由は以下の通り大きく2つ挙げられると考えています。

1つ目は案件内容に対する理解度が向上することです。これは個々のプロジェクトの内容的な理解に留まらず、プロジェクト同士の連続性や、発注者の内部での成果品の使われ方、予算化の仕組みなど、受注前だけでなく受注後も発注者と綿密にやり取りを行うことにより、発注者が運営する事業の全体像を把握する一助となるためです。また、個別の案件に関しては、内容の把握や社内の作業部隊への情報伝達の精度が向上するため、発注者側との仕様内容の認識のズレや、それに伴う作業手戻りを防止することに繋がり、受注後の作業の円滑化に寄与することが出来ると考えます。実際に、出向中に担当したアセットマネジメント検討の業務においても、発注者が保有している資産台帳のレベル（細かさ）と、要求される検討に必要な資産台帳のレベルに隔たりがあり、更新需要を再度算定し直さなければならないケースが生



写真-1 懇親会の席で

じました。こうした事態を防ぐためには営業段階で、受注後に作業遅滞や手戻りとなるリスクを洗い出し、担当技術者が作業を進めやすい環境を整えることが、営業職としてすべきことであると感じました。

2つ目は、社内の人脈、特に技術部署との人脈が一層強化されることです。私見ですが、当社の場合、各案件の営業段階に携わる技術職員は中堅以上に限定されることが多いため、特に若手の営業職員との間で意思疎通が上手く図れないケースが生じがちであると感じました。しかし、出向研修においてより近い距離感で仕事をしたことによって、相談しやすい雰囲気を構築することができ、営業段階での意見交換の活発化や内容の深化に寄与しています。社内の人脈形成については、各個人に積極性が求められることは言うまでもありませんが、私は出向研修の機会によって、自らの積極性がうまく引き出されたと感じています。

■ 5. 趣味の話

これまで仕事の話ばかりですので、趣味の話に移りたいと思います。私は旅行が好きで、その中でも特に離島を訪れることを好んでいます。その中でも特に印象深かった島が、鹿児島県の口永良部島です。屋久島の西方約12キロメートルに位置する火山島であり、平成27年には島内の新岳が噴火した影響で、全島民が避難を経験しました。島内には4つの温泉が存在しており、その中でも寝待温泉は写真の通り、特に自然と一体化した温泉として知られています。室内に入ると硫黄の強い香りが広がる強酸性のお湯が我々を待ち受け、50



写真-2 新岳を島内より望む

℃近い水温も相まって、筋肉痛等に大変効果がありました。その他3ヶ所の温泉も、水面に湯の華が浮かぶ程の強い泉質であり、自宅に帰ってからも数日間、私の体は硫黄臭を纏ったままでした。また、訪問時は丁度島の夏祭りが開催されており、



写真－3 寝待温泉

現地の方々やゼミ合宿中の大学生らと交流し、大変思い出深い旅となりました。

このように、九州地方には様々な特徴を持つ離島が存在しているため、今後も精力的に旅を継続したいと考えています。

■ 6. おわりに

昨年度、私は入社後初めて営業部で1年間を通じて過ごしました。入札制度や発注者の予算要望の仕組みなど、大まかにではありますが本業界の1年を通じた流れを把握することが出来ました。今後は、発注者への事業のサポートを行うために、どのように振舞えばよいのかを深く思考し、顧客と社内の双方から信頼される営業職員となるべく努力する所存です。