



海外レポート

エンジニアリング・ コントラクターの人物像

渡 辺 英 二*

“お仕事は？”と聞かれて“エンジニアリング・コントラクターにつとめています”と答えてもまず9割以上の方には理解していただけないことでしょう。プロセスプラントの設計建設、あるいはプロジェクトのマネジメントをする会社です、と言ってもますますげんな顔をされるだけです。しかし国内は勿論、世界中で活躍しているこの業界の人々の人物像をここで描いて見るのも興味あることかも知れません。

私が勤務している日揮㈱の社内報に以前私が寄稿した文をここに再録して見ましょう。

“JGC マンの SPECIFICATION”

国際化するエンジニアリング業界にあって我が社の社員の期待される人間像とは何か、と大上段に振りかぶって見るとどうということになりましょうか。

1. 根 性

これで駄目ならこうして見てはどうか。それでも駄目ならああして見るかと、とことんまで可能性を追究して行く粘り。1日1日が新しい問題との対決にさらされる我々の仕事では社員に根性なくしては会社が脱落するのみです。

2. 健 康

健康こそはすべての活動のもとです。吉川英治の太閤記では稀代の軍師竹中半兵衛も色白くやせ細った人として描かれています。アラビアの砂漠に炎熱とたたかい、ボルネオのジャングルの中で暮すこともある JGC 社員は、やはりたくましい体力なしにはどうにもなりません。

*渡辺英二 (Eiji WATANABE), 日揮株式会社,
専務取締役/国際事業本部長

ん。常時体力作りに心がけることが望まれます。

3. この人のためならばひとつ一生懸命やろうじゃないか、と言われるような人柄

人間ひとりでする仕事などは知れたものです。殊にプロジェクト一つをこなすためには、あらゆる部門の関係者の協力が不可欠です。性格も意見も違う沢山の人が、この人のためならともかく力を合わせてやろうじゃないか、ということになればまずその仕事は成功するに違いありません。ここで私がいうのは当社のなかだけでなく、国内・海外の協力会社の人まで含めての話です。

4. 技術屋のみならず事務屋にも要求される技術上の知識と理解力

エンジニアリング会社に籍を置く以上、どのようにしてプロジェクトなるものができあがって行くかについての知識が全くなくては支援業務もおぼつかないでしょう。幸い我が社にも技術屋顔負けの深い理解力を持った事務屋があちこちにいることは嬉しいことです。

5. 事務屋のみならず技術屋にも要求される契約上の知識

海外現場でその国の法律・種々の規制を熟知していなければならないのは当然のことですが、更に技術上の問題点を客先とやりとりする時、それが契約条文として頭に浮かぶくらいの意識があって欲しいものです。国内の客先ならあとで誤解が生じても、まあなんとかお願いしてすませるところも、海外に出れば契約上きちんとしていない限りとことんまで追求されることを覚悟すべきでしょう。

6. 語学力

海外の仕事をする以上、書類を日本語に直してからとりかかるとはなりません。書類を外国語で十分に読みこなし、それをもとに相手と意をつくして外国語で話し合い、最後にそれを誤解の生じない形で外国語の記録としてのこす。ここまで出来れば文句なしです。私は外国語の会話については電話でこみ入った仕事の話ができるかどうかを1つのメドにして考えたいと思います。

現地の生活にとけこむにも言葉は重要な道具です。しかしゴルフでも道具が良ければスコアが良いとは限りません。言葉ばかり達者でも内容のともなわない人ではエンジニアリング・コントラクターは勤まらないでしょう。

7. 営業センス

一つの仕事を遂行中に次の仕事の端緒をつかんでこそ営業マンです。同じことをいうのでも客先が気持ちよく受けてくれるかどうかでチェンジ・オーダー、補償ジョブ、ギャランティー問題などは大きな金額の差になって現われてきます。社員はたとえ技術屋でも、終局的には商売をしているのだという意識を持つことが必要です。

さて、我々が扱うプロジェクトは一つ一つがまさに新しい事業です。それにたずさわるプロジェクト・マネジャーは規模の大小はあれ一つの会社の社長のようなものと見ることもできます。そのような立場で考えて見ますとプロジェクトマネジャーにとっての重要な資質というもののいろいろな面が浮かび上がってきます。たとえば人間は理解力と決断力の面から分けて見ることができるのではないのでしょうか。第一はある問題について十分な理解を持って、しかも迅速な決断を下せる人で、これは最上のタイプです。第二は問題は十分に把握しているが決断を下すことをためらい、結局時機を失してしまう人です。第三は問題を理解していないままで決断だけ早く、往々にして誤った方向に走ってしまう人です。第四は問題を理解もできず決断も下せないという最悪のケースです。勿論それ

ぞれのタイプの間がいろいろ考えられる訳ですが、この四つのタイプを自分にあてはめて反省して見ると色々参考になるのではないのでしょうか。

自分の性格ということだけでなく、個々の問題についてこの場合はどのパターンで自分が行動したかを考えて見る訳です。気をつけなければいけないのは、理解し決断するためには十分な情報があることが前提です。もっとも海外の仕事をしていますと十分現地の情報が本社側ではとれないままに決断せざるを得ない場合もありますし、逆に国内ジョブなら社内それぞれの専門家に問い合わせ得ることについても海外ではその場で決定を迫られることもあります。理解力と決断力のバランスということが海外ジョブでは殊にシャープでなければならない所以です。

さらに一歩進めてシニア・マネジャークラス以上の資質を検討しますと、専門知識とパースペクティブという考え方から人を見ることもできます。パースペクティブとは、物事を全体の中のそれぞれの関係において、ある距離をもって眺めるということです。それは例えば自分の仕事を業界の動向、国際情勢の流れなどから客観的に眺め、ひとつの自分なりの考え方を持つことを意味します。専門的な知識はあるがパースペクティブのない人は近視眼的な判断におちいり易いものです。また一方パースペクティブのみ考えて専門知識を欠いている人の発言はどうしても評論家の域に終わってしまいます。両方をバランスさせて持っている人は海外のどんな大会社の幹部と会談しても、アラビアの王様と話し合っても、根底にある自信から相手の信頼感をかち得ることができると思います。

さて、ここまで読んだところで皆さんそれぞれ自分自身に採点して見ようではありませんか。自己啓発の努力に終わりはないのですから。以上

今やエンジニアリング・コントラクターは試練の時を迎えています。しかし知的生産の場に限界はありません。一日一日を新たな創造のために頑張りたいと思っています。