

10-5 社業拡大に伴う「未経験分野」へのチャレンジ

1. 立場と仕事

設計コンサルタント会社に入社し、以来、道路情報システムの計画検討業務に携わり、システムの基本検討や道路情報板、CCTV カメラ等の設備配置検討の仕事に携わっていた。入社後4年が経過したところで、会社は社業拡大を目的として新規分野となる「設備詳細設計」の開拓に乗り出した。社内には新たに「設備詳細設計」チームが設立され、その担当者として着任した。

2. 遭遇した事態

会社にとっても自分にとっても全くの新規分野であったため、いざ業務を開始すると一体何から手を付ければよいのか、サッパリわからなかった。例えば、設備詳細設計にあたり検討が必要な内容やステップが分からない。また、大学で土木工学を学んだ自分には、電気ケーブルや通信ケーブルといった設備の詳細検討で必要になる「電気や機械に関する深い専門知識」がなく、発注者のほうが詳しいことが多々ある有様であった。

新チーム設立直後のこのような混乱の中で、誰に相談すればよいのかも分からず、また、どのレベルの成果が必要なのかという基本的な事柄すら判断できないままに悶々と悩んだ。

3. 対応内容とその結果

状況をなんとか好転するべく、未知の分野であっても物おじせず積極的に「先ずは自分が取り組もう」という気構えで臨むことを決意し、自ら打開策を考案して実行に移した。

具体的には、第一に、公開されている他社の「設備詳細設計」業務の成果品を大量に参照して、検討に必要なアウトプットを確認した。第二に、業務上の疑問点については、設備メーカーへ頻繁にヒアリングを実施して、一般論ではない個別具体の現場対応の中でしか身に付かない「本物の知識」を貪欲に吸収していった。メーカーへのヒアリングを実施した理由は、現場環境が異なると計画・設計が変化する設備詳細設計においては、図書を読むことによって得られる知識や情報だけでは、甚だ不十分だという事に気が付いたからである。

会社と自身に対して発注者から早期に信頼を獲得したかったので、発注者との打合せでは構成や内容を非常に熟慮した資料を作成し、また、多様なケースの工期・コストの比較検討などの「発注者ニーズ」に迅速かつ緻密に対応することを日々心掛けた。発注者との打合せにおいて学び取ったことや気付かされたことが非常に多く、この「未経験分野」で経験を積むのに大変有益であった。

発注者との打合せを重ねる日々を過ごし、「設備詳細設計」業務に徐々に習熟するようになり、発注者の信頼を勝ち取って業務を受注できるようになって行った。