水を仕事にする

品質へのこだわりに自信

日本原料
本社営業部課長
名倉　悟さん

■水道事業者の課題に寄り添う

日本原料は、水道水をつくる浄水処理の過程で不可欠な、ろ過材や水処理装置のメーカーとして、全国の自治体をはじめとする水道事業者に製品を納入しており、特にろ過材は全国の浄水場の約80%で採用いただいています。

私は水道局で働く祖父や父の姿を小さい頃から見てきましたが、就職活動に際して進路を考える中で、人々の暮らしや経済活動を支える水道業界に自分も身を置きたいという思いが強くなりました。

当社に入社し今年度で7年目になります。現在は本社営業部に在籍し、水道事業者を訪問して当社製品の技術提案を行っています。水道事業が直面している課題は多種多様なため、まずは対話を通してお客さまのニーズをしっかりと把握し、その上で課題解決に資する製品や技術を紹介するよう常に意識しています。

■社会貢献への実感がやりがい

日々の業務が水道水の安定供給に直結するため、携わる案件の一つひとつが社会貢献につながっている実感があり、それが大きなやりがいになっています。

中でも、西日本豪雨時の給水支援に携わった経験は特に印象深いものでした。当社では、浄水場が土砂災害を受けて長期断水を余儀なくされた愛媛県宇和島市に可搬型浄水装置「モバイルシフォンタンク」を提供しましたが、私は後方支援として社内で機材輸送の手配に携わりました。災害時のため、車両の確保が困難だったり、現場で必要部材が不足することのないよう綿密な確認が求められたりといった苦労も多くありましたが、施工完了前に現地入りし、通水開始を知らせる市内放送と同時に周辺の家々から歓声と水道水の流れる音が聞こえてきた時には、苦労も吹き飛び達成感でいっぱいになりました。

また、このたびのコロナ禍では水道水による手洗い・うがいが国内の感染率抑制につながったとされており、改めて水道水が安定給水されることの重要さと、それを支える当社の仕事の意義を感じています。

■コミュニケーションが豊かな社風

社内コミュニケーションが盛んな点が当社の社風です。部長級など経験豊富な上司に助言をもらうことが日常的ですし、社長との距離も近く、労いの言葉をかけてもらっています。技術開発部門や工事部門など他部署との連携も密にし、製品や技術の理解を深めることで、提案営業を行う際には当社の品質に対するこだわりを自分の言葉で自信をもってお客さまに伝えることができています。

主力製品であるろ過材は天然資源であり、水道水の供給を支えると同時に、資源に支えられている企業とも言え、地球環境に配慮しながら各種事業を展開しています。水道水を安定供給できる環境と資源を次世代に残し、地球規模で社会に貢献したいという思いの方とともに働けることを楽しみにしています。

多様な分野が集まる業界

三水コンサルタント 西日本事業本部
西日本事業部大阪技術第一部
渡辺　太郎さん

主に下水道設計業務の中でも、計画設計業務に携わっています。

計画設計とは、将来の下水量を予測し、それに合わせた施設の規模や場所を考える仕事がメインとなります。近年では、下水道事業の財政に関する業務や、人口減少化社会に沿った施設の統合化等の検討業務も増加しつつあります。

設計業務というとデスクワークのイメージを持たれるかもしれませんが、顧客である地方公共団体との協議および現地調査、また関係機関との調整も必要です。

設計工期は1年程度の長期業務となるため、詳細な設計工程表を作成し業務遂行する必要があります。工期終了は年度末に集中するため、その時期は業務がハードとなります。しかし、成果品を納め、お客さまに「ありがとう」という言葉をかけていただいた時は、自分の仕事を認めていただいた達成感とともに報われた思いがします。

学生の皆さんにお伝えしたいのは、自分の今勉強している分野にとらわれず、さまざまな分野に興味を持ってほしいということです。私は水質分野の専攻だったので、計画設計という土木メインのこの仕事は、言わば「畑違い」です。私自身、入社当初はわからないことが多く苦労しましたが、自学での努力はもちろん、先輩社員や上司の丁寧なアドバイスも借りながら、この2年間仕事を続けることができています。

現在は日常業務の傍ら、技術士（上下水道部門）の資格取得に向けても勉強しています。資格を取得している先輩社員が講師となってくれる社内勉強会などを活用しながら、取得に向けて励んでいます。こういった社内のサポート体制があることはありがたいです。

特に理系の学生の皆さんは、自分の専門分野と結びつく業界や業種を中心に就活をされる傾向が強いと思います。しかし、専門分野の違いは入社後の自分自身の努力でいくらでも挽回できると私は思いますし、入社後に一から勉強したとしても一流の技術者になることは可能だと考えています。企業も自社の得意とする業務を異分野から見ることのできる人材を求めており、周りの人もしっかり手を差し伸べてくれるはずです。それは私自身の経験から言えることでもあります。

どんな専攻であっても活躍のチャンスがある間口の広い業界ですので、一緒に上下水道というインフラを支えていく、多様な人材を待っています。

現場で活躍する社員の声

挑戦の意欲で道を開拓

極東技工コンサルタント
大阪本社営業部
黒田　章子さん

最近、スマホの写真アルバムを見返していると、1年前の初出勤日の前日に兄に送ったスーツと靴の写真が出てきました。今年で2年目になりますが、この時の「やってやる」という気持ちを忘れずにいたいです。

私は極東技工コンサルタントで、営業部員として働いています。当社としては女性初の営業職採用で、不安もありましたが、上司の「一人前にしてやる」との言葉のもと、他の社員と変わらない扱いで日々教育を受けています。コンサルタントとしての営業は、顧客である地方公共団体の上下水道担当部署などに伺い、見積書の作成を行うほか、担当者へのヒアリング等を通じて顧客の抱える課題を整理し、設計部と連携しながら新しい業務提案につなげることが仕事です。

コンサルタントの商品には形がありません。そのため、顧客との関係を築きながら、相手が何を必要としているか、それに対しどういったテーマで当社が提案できるかといったことを、探し出していくことが求められます。

大学は土木系の学科を卒業し、都市計画やまちづくりに興味を持っていたので、当初は設計部を志望していました。会社説明会で営業部の社員と話をした際、テンポのよい会話の中で次々と私から話を引き出していく話術に驚き、強い憧れを抱きました。学生時代の接客業のアルバイト経験から、相手への気遣いの大切さや、求めていることを推察する難しさは知っているつもりでしたが、それを仕事とすることと改めて向き合い、営業部を志望しました。

大学では上下水道施設の設計図の書き方や水道・下水道管内のカメラ画像の3D化など、上下水道を「点」では学んでいたものの、仕事では上下水道を含めた社会インフラ整備全体の「面」での理解が大切であると、この1年間を通じて学びました。設計部ではなく営業部を選んだことに後悔はありません。女性の営業マンを開拓し、やり遂げたい気持ちです。

就職活動をされている皆さんも、今はコロナ禍で先行きが見通せない不安があるかもしれませんが、就活でやることは変わらないと思います。自らの意欲を高める会社を研究し、自分から行動を起こし、勇気を持って飛び込んできてください。

株式会社 極東技工コンサルタント http://www.kgc21.co.jp

大阪本社　大阪府吹田市南金田2-3-26 ファー・イースト21　／　東京本社　東京都台東区上野1-10-12 商工中金・第一生命上野ビル

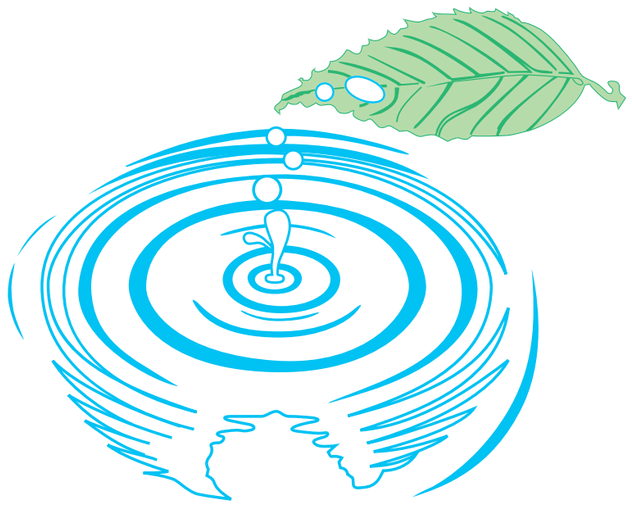
水&環境の総合コンサルタント
Integrated consultant of water and environment

社員は、会社の「財（たから）」です。
建設コンサルタント業界においては、他社に先駆け、年間を通じた週1回以上の定時退社および6月～10月には全社ノー残業マンスを実施し、残業時間の低減を実現するとともに、社員のワークライフバランスを大切にしています。

心身ともに健康で充実した社員が一丸となって、昭和49年（1974年）の創業以来、蓄積してきた技術力をさらに向上させ、地域に密着したサービスで水を育み、環境を守り、暮らしを豊かにする真のコンサルタントを目指しています。

大阪本社社屋

生命の水を守ります。



（公社）全国上下水道コンサルタント協会 会員
（一社）管路診断コンサルタント協会 会員
●調査●事業計画●実施設計●施工監理●診断●コンピューター解析

株式会社 三水コンサルタント　代表取締役社長　山 﨑 義 広

本社/大阪支社　〒530-0005 大阪市北区中之島6丁目2番40号　TEL.(06)6447-8181(代)　FAX.(06)6447-8196
東京本社/東京支社　〒112-0002 東京都文京区小石川5丁目5番5号　TEL.(03)5976-9060(代)　FAX.(03)5976-9077
中部支社　〒460-0002 名古屋市中区丸の内3丁目13番1号　TEL.(052)684-9300(代)　FAX.(052)684-9301
西部支社　〒810-0801 福岡市博多区中洲5丁目6番28号　TEL.(092)282-7050(代)　FAX.(092)282-7055
東北支社　〒981-0912 仙台市青葉区堤町1丁目1番2号　TEL.(022)728-7205(代)　FAX.(022)728-7207