

2013/3/22 日本の海洋学における人材育成とポスドク問題について  
東京海洋大学品川キャンパス白鷹館1階講義室

# 民間企業で必要な人材、 民間企業での博士号取得者の役割

JFEアドバンテック株式会社 海洋・河川事業部  
神戸営業部／海洋研究室 森 康輔



JFE アドバンテック 株式会社

# Contents

1. 弊社事業概要とドクター配置
2. 海洋系ドクターの職務内容
3. 求められる付加技能
4. まとめ

# JFEアドバンテック(株) 事業概要とドクター配置

水環境事業部



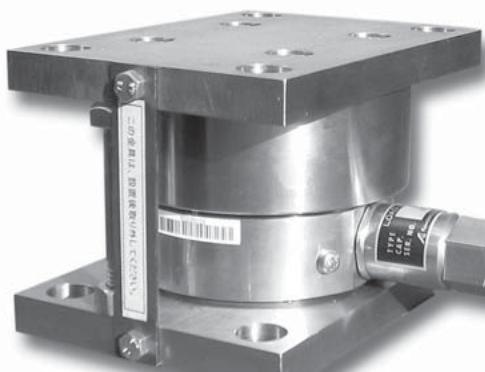
圧力式水位計

計測診断事業部



振動データ  
管理システム

計量事業部



電気計測系2名、化学系1名

海洋・河川事業部



クロロフィル濁度計

海洋系2名

品質・環境管理部

商品技術開発部

製造部

総務部 etc.

他の3事業部に比べて  
まだ過渡期。

アレック電子株式会社の吸収合併（2010/4～）

# 海洋測器メーカーにおける 即戦力としての海洋系ドクターの職務内容

前提：海洋系ドクターの価値として、専門基礎知識に基づいた客観的洞察力、研究プロセスで培った応用力や新たな分野の開拓／習得能力などが挙げられる。

## ➤ 情報収集

- ・国内外の学会参加／研究所訪問等、研究者ネットワークの活用。
- ・加えて、論文等から海洋研究の動向を把握。
- ・得られた情報の吟味／取捨選択。  
(→潜在的ユーザの発掘／創出。マーケティング。)

## ➤ 製品紹介

- ・ユーザの要望を実現するアプリケーションの提示。
- ・論文執筆や学会／セミナ等でのプレゼンテーション。
- ・取得データに関する相談。

## ➤ 製品開発

- ・海洋測器として意味のある製品づくり。データ評価。
- ・既製品の場合、改良点の提案。  
(・新製品の場合、企画立案から製品完成までのスキーム構築。)

# 海洋系ドクターに求められる付加技能

それぞれのエキスパートは既にいるので、  
“付加”というよりは“混ぜる”イメージ。

## ➤ 英語

- ・Listening/Speaking：日常会話力以上。
- ・Reading/Writing：読み書き必須（correspondence等）。
- ・ビジネス用語、貿易用語（海洋系専門用語は既得のハズ）。

## ➤ マネジメント

- ・企業の仕組みを理解。  
→ 経済的な成果をあげること。企業の存在理由。
- ・研究 ⇒ 利益を第一義にした発想  
→ 発想の転換というよりは、両方の発想を持ち合わせる。  
→ 顧客の創出。マーケティング。
- ・製品開発。  
→ 人材管理、工程管理。

## ➤ 電気電子、機械系

- ・基板図面。
- ・機械図面、構造解析。
- ・組み込み系／非組み込み系プログラミング。
- ・センサ原理。

# まとめ

- 海洋測器メーカーにおける海洋系ドクターの役割
  - ・精度の高い情報収集。マーケティング。  
→ 顧客の創出。
  - ・ユーザに応じた(画一的でない)製品紹介、アプリケーションの提案。  
→ 顧客の要望に応える。
  - ・新製品の企画立案、ステアリング。
- 雇用側、被雇用側お互いの変革努力
  - ・需給ギャップを埋めるための歩み寄り。
  - ・雇用側 → 海洋系ドクターの利用価値を認識し、  
ドクター向け業務を創出、活躍できる環境を提供。
  - ・被雇用側 → 研究職以外の選択肢。
  - ・研究から離れてもなお魅力のある業務内容であったり、不自然さ  
がなければ飛び込みやすい。そのような環境づくり。
- 技術立国として
  - ・資源の乏しい日本が成長するには人材や科学技術が生命線。  
→ 大学／研究所のみではなく、民間企業において多くのドク  
ターが活躍することで、技術力の底上げに繋がる。