

2013/3/22 日本の海洋学における人材育成とポストク問題について
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



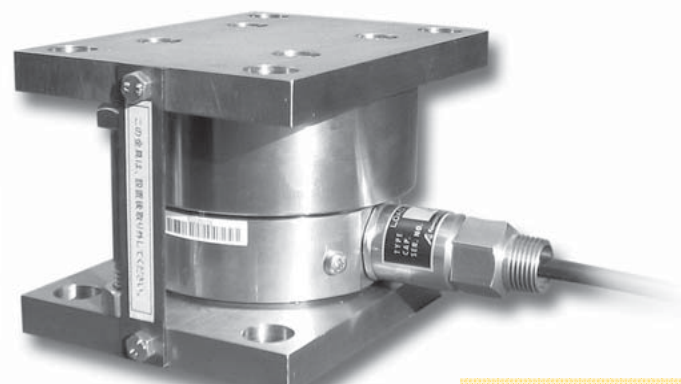
圧力式水位計

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

他の3事業部に比べて
まだ過渡期。

品質・環境管理部

商品技術開発部

製造部

総務部 etc.

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／セミナー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、民間企業においても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。