

2016年度 第5回 プラント建設業界(通算75回)(平成28年11月17日)

月見 三敏様 元・日立プラント建設(現・日立製作所)営業本部長



講義風景

テーマ:プラント建設&プラント輸出について

◆プラントの概念

- 1)プラント(PLANT)とは、植物・草木を意味する英語であるが、ラテン語で植物を育てると云う意味のPLANTAから派生し、工場・装置・施設を表わす言葉となった。
- 2)プラントの全体イメージは、単体機器から始まり、機器の集合体であるユニット→ライン→プロセスと順次到大掛かりな装置になって行き最後にプラントとなる。
- 3)代表的なプラントの種類としては、石油プラント、製鉄プラント、製紙プラント、セメントプラント、食品プラント、医薬品プラント、電力プラントなどがある。近年は環境分野のプラントが注目されている。エネルギーや水の確保に必要なバイオ発電プラント、高度な下水処理プラント、海水淡水化プラントなどである。
- 4)プラントの設計業務をプラントエンジニアリングという。自社でこのエンジニアリングをこなす主な日本企業の紹介をする。各社それぞれにその業務内容には特色がある。日揮、千代田化工建設、東洋エンジニアリング、日立、クラレエンジニアリングなどである。

◆様々な職種の人々が携わる

機械・電気・土木・建築や材料・化学・衛生工学系の技術者である。同様に文科系も重要な役割を担う。法務、財務、調達、広報、営業の部門スタッフである。特に営業部門は会社の窓口として、顧客との接点が一番多い主要部門である。

◆営業職の仕事内容と必要知識&スキル

- 1)営業業務の流れを時系列的にたどると次のようになる。
始まりから顧客の信用を得るまで息の長い仕事である。
新規顧客開拓のためのPR活動→プレゼンテーションによる引合の入手→見積書・提案書の作成・提出→価格交渉→成約→契約書の作成交換→契約管理(着工、竣工、保証完了まで)→代金回収→既納顧客への継続営業→継続受注の獲得→固定顧客化活動
- 2)プラント建設業界の営業職に必要な特別な能力・知識・スキルはない。どんな職種にも共通の事ばかりである。
大事なことは、誠意と約束を守る信義である。そして一般常識をわきまえた発言と行動が大切である。表現力としての文章力や英語力は必須である。
- 3)プラント建設業界における営業力とは、個人の力ではなく、組織力・製品力・技術力・ブランド力の総和である。これを営業スタッフがいかに顧客にアピールするかが大切である。
- 4)講師の経験から以下をアドバイスします。全職種に共通です。
 - ①日本経済新聞を読むこと。この新聞はビジネス情報の宝庫です。
 - ②英語力を付け磨くこと。これからはどんな職種にも英語は必須です。この学習には毎日の小さな積み重ねが大事です。教材はNHKのラジオ英会話で十分です。継続が大事です。
 - ③読書習慣を着けること。読書は知識の源です。読書からの知識は経験により身に着き本物の知恵(実力)になります。
 - ④プラント業界の営業職が一人前になるには10年近くの年季が要ります。先輩とコンビを組んで経験を積むことが大切です。
 - ⑤目標・目的を持って、「元氣」で「明るく」心身ともに「清潔」に。

◆さいごに

今年のこれまでのビックニュースはトランプ大統領の誕生や、イギリスのEU離脱など衝撃的な事が色々ありますが、COP21(パリ協定)とモロッコで開催されたCOP22は、全世界的にまた全人類的に未来の地球環境を守る最重要の国際会議だと考えます。地球温暖化の影響で世界の水不足が顕在化しています。水無しでは食糧生産も出来ません。このことに関心を持って頂きたいと思います。皆さんが将来に就く仕事を通じて、この問題に少しでも貢献が出来たら幸いです。浄水プラントや、下水プラント、海水淡水

化プラントなどの環境プラント関連の仕事
にチャレンジするのも面白いと考えます。