

入社案内

建設コンサル
タント
のその先へ。

社会インフラ整備を支えた 建設コンサルタントの、 次なるステージとは。

1960年代の主要高速道路の開通や、1964年の東京オリンピック開催。

こうした戦後の高度経済成長の裏で、大きな役割を果たしたのが

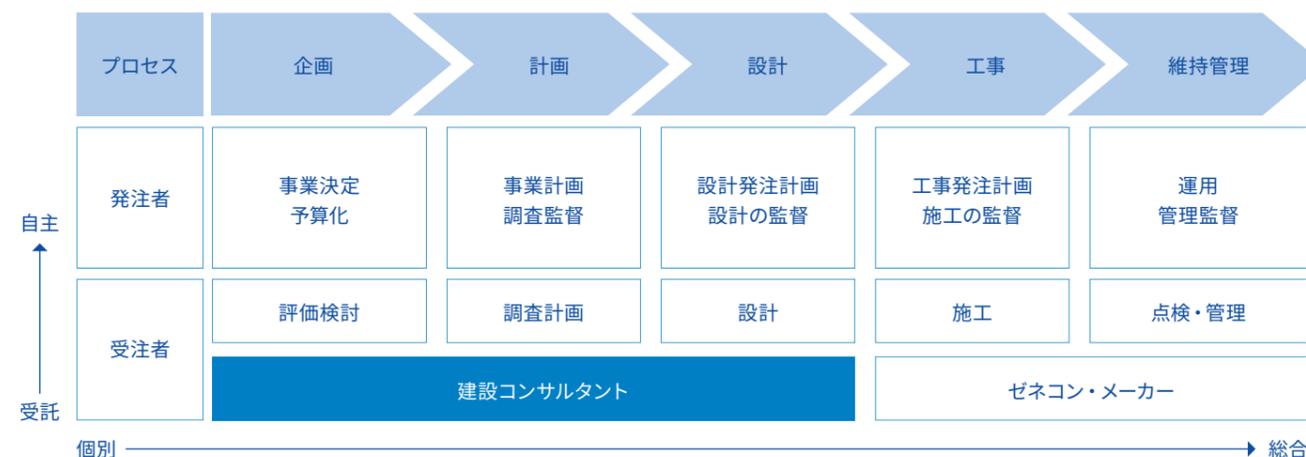
社会インフラの基盤構築・維持のために発注者を支援する、建設コンサルタントでした。

現在は「新たなインフラ構築」から「既存構造物の効率的な活用方法」へ顧客ニーズが変化していますが、

どの時代も、私たちの軸にあるのは「発注者のパートナーとして、人々のくらしや社会発展を支える」ことです。

そんな建設コンサルタントの世界を、あなたものぞいてみませんか。

建設コンサルタントの主要業務領域



※建設コンサルタントは、工事、維持管理プロセスの段階においても、施工管理、点検診断等の役割を果たしています。



何事にも積極果敢に挑戦できる 「情熱人材」をお待ちしています。

当社の創立は1957年、約半世紀を超える歴史を有する総合コンサルタント企業です。その仕事内容は、インフラ整備に関する調査・計画から設計・維持管理・運営の各段階で技術やサービスを提供することです。また、公園指定管理事業や観光事業、農業6次産業化、エリアマネジメントなど、自らが資金調達し、事業者としてインフラビジネスを展開しています。

当社では、創立60周年を機に、経営の考え方として、OCウェイ（経営理念・経営姿勢・行動指針）を策定しました。ここでは、真に魅力ある企業の実現に向けて、『社員満足・顧客満足・社会貢献』の3つの満足を追求することを掲げています。そして、その原動力は社員の皆さん一人ひとりの“情熱とやりがい”だとしています。

当社では、何事にも積極果敢に挑戦できる「情熱人材」として、次の3つを持つ方をお待ちしています。1つ目は、リーダーシップを持っている人。受け身になることなく、主体的にもの考え、行動できる人です。2つ目は、協働ができる人。コミュニケーションをしっかりと、協働して仕事ができる人です。3つ目は、粘り強い人。果敢に挑戦して、成功するまで諦めない、粘り強い人です。是非、みなさまの参画をお待ちしております。

株式会社オリエンタルコンサルタンツ
代表取締役社長

野崎 秀則

経営理念 (MISSION)

～私たちの使命～

私たちは、
社員満足、顧客満足、社会貢献を
追求することで、
真に魅力ある企業を実現します。

全社員の物心両面の豊かさを追求する
(社員満足)

お客様に最高の総合的・知的サービスを提供する
(顧客満足)

世界の人々の豊かなくらしと夢の創造の実現に貢献する
(社会貢献)

会社と社員がともに成長する。それが、2030年ビジョン達成への布石となる。

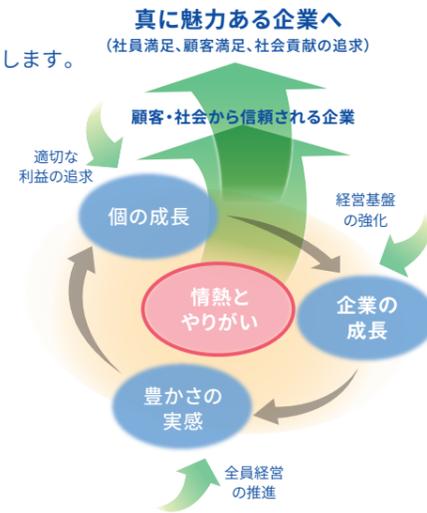
私たちが2030年ビジョンに掲げているのは、与えられた業務を受動的に行うだけでなく、自らが社会を創造する「社会価値創造企業」です。目標達成へのエネルギー源となるのは、社員一人ひとりの情熱とやりがい。全社を挙げて経営基盤の強化や組織の改善に取り組んでいます。

経営姿勢 (VALUE)

～私たちの経営の考え方～

私たちは、真に魅力ある企業の実現のために、経営にあたって以下の4つの考え方を大切にします。

- 顧客や社会から信頼される企業になる
- 個の成長、企業の成長、豊かさの実感の好循環を生み出し、情熱とやりがいを醸成する
- 好循環を生むために、適切な利益を追求する
- 役職員一人ひとりが主役となる全員経営の推進、経営基盤の強化を行う



ビジョン (VISION)

～私たちの将来のありたい姿～

日本トップブランドの技術により、社会価値創造企業になる

これは、2030年ビジョン全体のスローガンです。

オリエンタルコンサルタンツでは、このスローガンを「2030年におけるあるべき姿」と設定し、さまざまなことに取り組んでいます。

また、経営理念で掲げた柱である「社員満足・顧客満足・社会貢献」に合わせて、さらに3つの“あるべき姿”を定めました。

日本一のやりがいを感じる会社

社員満足

特性に応じた活躍、活力ある組織づくり、価値ある時間の創出、業界トップクラスの報酬に着目し、社員一人ひとりが情熱とやりがい、誇りをもって働くことができる会社を目指します。

日本一の信頼を得る会社

顧客満足

プロフェッショナルとしての成長に資する人材育成、活力ある組織づくり、品質確保・向上に資する仕組み・体制の整備等を行い、最高品質の技術サービスを提供できる会社を目指します。

日本一の社会価値を創造する会社

社会貢献

研究開発投資・人材開発投資を拡大し、社会課題解決に向けた新たな社会価値を創造し、日本トップブランドの技術を確立し、スピーディかつ総合的に事業展開できる会社を目指します。

戦略 (STRATEGY)

～私たちの将来のありたい姿～

2030年ビジョンの実現に向けた3つの戦略です。

革新 (イノベーション)

事業の上流(企画・計画・設計)から下流(施工管理・維持管理・運営管理等)までを一貫通貫で実施する総合事業の展開や、先進技術導入に向けた研究開発の推進により、新たな社会価値を創造する。



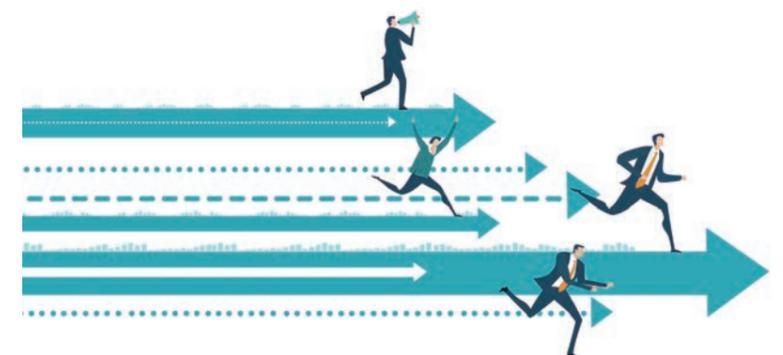
変革 (チェンジ)

受動型ビジネスから主導型ビジネスへ転換を促進するとともに、DXの推進により事業モデルと業務プロセスを変革する。



挑戦 (チャレンジ)

自らが投資し、事業者としてビジネスを行う“事業経営”を推進するとともに、官と民が持てるリソースを最大限に有効活用する“官民連携”に積極的に取り組む。

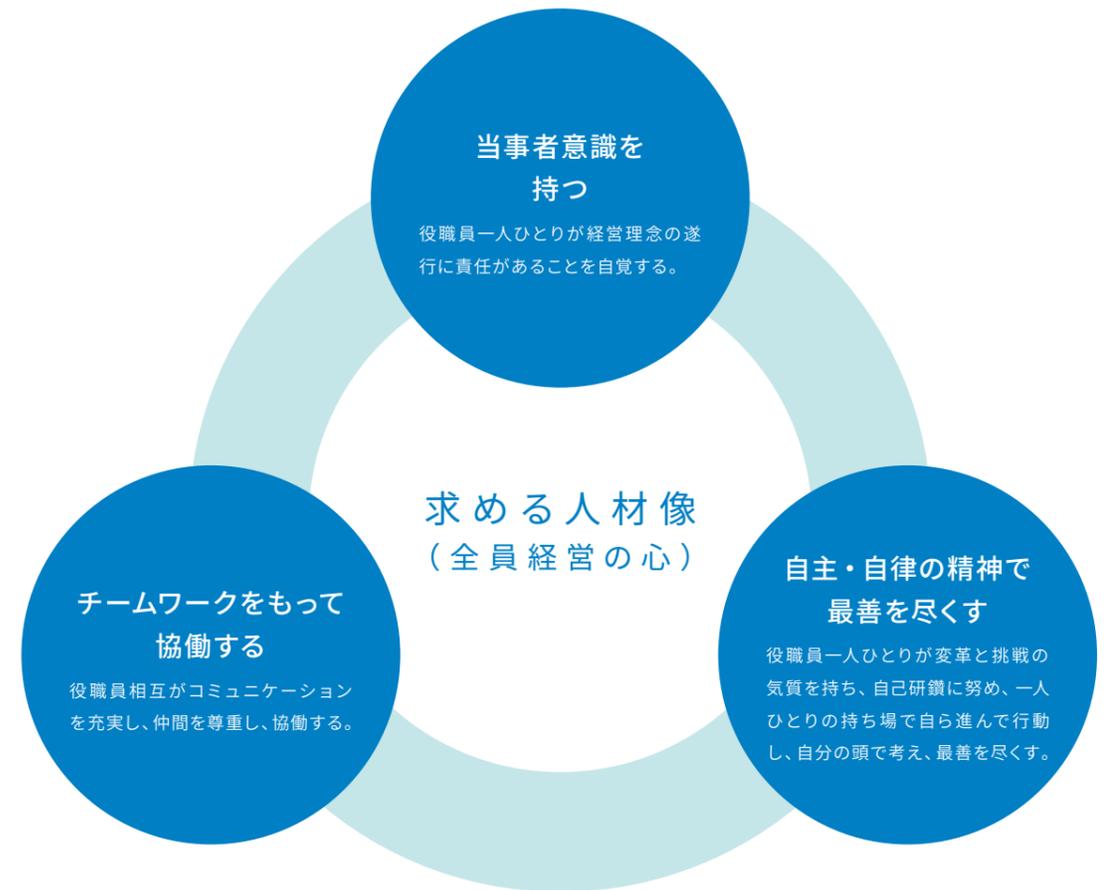


オリエンタルコンサルタッツの主役は、挑戦を恐れない「情熱人材」。

経営にあたり、大切にしているもののひとつが「全員経営の推進」です。

主役の社員が受け身では、組織も停滞してしまう。そのため、私たちは自分自身で考え、主体的に行動できる人材を求めています。

自らが成長するとともに、
仲間のため、顧客のため、社会のために
貢献する「情熱人材」を求めています。



仕事もプライベートも、自分らしくあるためのサポート体制を構築。

一人ひとりが自分らしく経験を積むために、さまざまな人材育成制度や働き方支援制度を用意しています。

こうして成長した社員が“変革”と“挑戦”を実現していくことで、当社も真に魅力ある企業へ発展すると考えています。

人材育成制度の概要

社員の早期成長・早期活躍を支援するために、入社後も個人のステップに合わせた研修や人材育成制度を整備しています。

内定者研修も含む階層別研修や分野別研修を通して、業界や業務に関する知識・スキルも仲間とともに習得できます。



働く環境

仕事に対する考え方は人それぞれ。そこでオリエンタルコンサルタンツは、働く社員を支援するさまざまな制度を用意しています。

一人ひとりの価値観やワークライフスタイル、結婚や介護など、ライフステージの変化に合わせた働き方が選択できます。



※この他にも制度がございます。詳細は採用サイトをご覧ください。



吉川 聡平

2024年入社
関東支社 特殊構造部
東京都立大学大学院

内定したときから、一人ひとりの「やる気」をサポート

内定者研修では、建設コンサルタント業界、そしてOCを選んだ理由を振り返り、これらの特徴や強みについて意見交換をします。専攻の異なる内定者と交流することで、業界や会社に対する理解が深まり、入社へのモチベーションもアップしました。また、当社が特に手厚くサポートしているのが、「技術士取得支援」です。希望者には参考書が支給されるので、私も入社前から一次試験に向けた学習を進めていました。二次試験についても、会社負担で民間の対策講座を受講できたり、社内でも論文対策を行ったり、合格する日まで背中を押し続けてくれます。OCの魅力は、他社と比べて人材育成に向けた制度が整っていることです。これらを活用するのは非常に有益だと感じています。みなさんも、制度を使いながら技術者として成長し、ともに活躍しましょう！



松井 由希

2017年入社
中部支社 構造部
椋山女学園大学卒

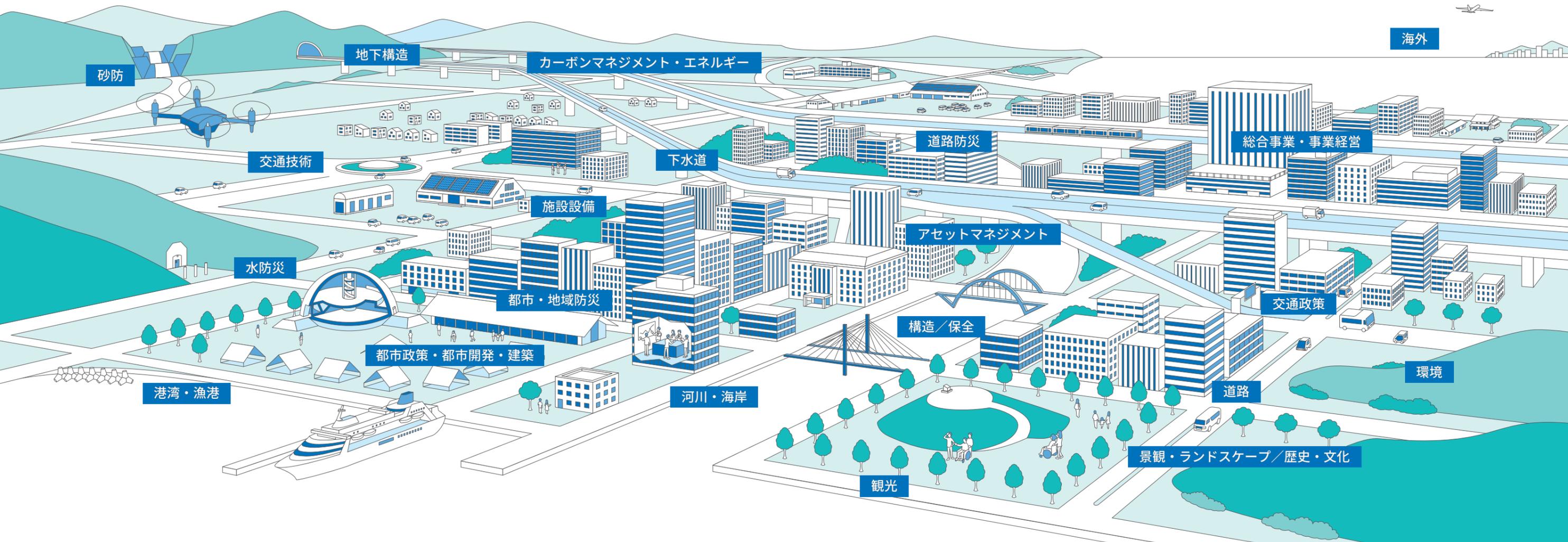
「子どもに寄り添いながら、仕事ができる」環境を整備

これまでに2度、産前産後休暇と育児休業を取得し、現在は短時間勤務制度を利用しながら働いています。終業後は保育園や学童に子を迎えに行き、宿題確認、夕飯作りとお風呂、寝かしつけまでが毎日のルーティン。短時間勤務でないと子の寝る時間も遅くなってしまうので、育児には必須の制度だと感じています。また、業務に対しても作業時間をより確保できるよう、2人目からはテレワークや時間年休制度も活用しています。急な呼び出しに対応できたり、ちょっとした家事を昼休憩に行ったりと、ありがたい制度です。会社が働きやすい環境を整えてくれたおかげで、かけがえのない時間を子供と一緒に過ごすことができ、本当によかったと感じています。ずっと一緒にいるので、もちろん疲れてしまう場面もありますが、ちょっとした時間もたくさんの思い出になっています。

インフラ構築に留まらない、人々の暮らしを支える事業を横断的に展開。

1957年(昭和32年)に橋梁分野、道路分野からスタートした私たちの仕事は、現在7事業21分野まで拡大しています。

ハード・ソフトの垣根を超えて、常に新たな領域に挑戦し、総合力を活かした社会課題の解決に取り組んでいます。



事業と分野

道路整備・保全事業	流域管理・保全事業	防災事業	交通運輸事業	地方創生事業	地域経営推進事業	海外事業
道路 構造/保全 地下構造 施設設備 アセットマネジメント	河川・海岸 港湾・漁港 砂防 下水道	道路防災 水防災 都市・地域防災	交通技術 交通政策	都市政策・都市開発・建築 観光 環境 景観・ランドスケープ/歴史・文化 カarbonマネジメント・エネルギー	総合事業・事業経営	海外

CASE 01

OCは自身の目標に近づける場所
地道な努力の積み重ねが、
まちにも付加価値をつけていく

塚越 さと実

2023年入社
関東支社 都市政策・デザイン部
京都大学大学院了



1週間のスケジュール

月	社内でのユニット・ラインミーティング後、打合せ資料を作成
火	社内会議に参加。その後、前日の続きで打合せ資料を作成
水	顧客とのWebミーティングでは議事録を作成。午後、外部セミナーへ参加
木	新規案件で使用する打合せ資料を作成
金	1日外出し、顧客と打合せ。大阪や新潟、沖縄など遠方に行く日も

学生時代はどのようなことを学んでいましたか？
またOCへの入社を決めた理由を教えてください。

学士課程で土木工学を学び、修士課程では都市工学を専攻していました。修士1年目には、ASEAN諸国の大学生とグループを組み、まちづくりや防災について考えるワークショップに参加。国内だけでなく、海外のまちづくりに対しても興味の幅が広がりました。その後の就職活動では、「都市・地域計画分野を主軸に、防災分野にも関わりたい」「国内外を問わず、業務に携われる技術者になりたい」という想いをもち続けていました。ゼネコンや行政など他業界の説明会にも参加しましたが、プロジェクトの上流から加わられること、そしてさまざまな地域を担当できることに魅力を感じ、建設コンサルタントを選択。そのなかでも、特に海外業務に強みをもつのはOCだと思い、当社への入社を決めました。就職においては業務内容を重視していましたが、入社後に良い意味でのギャップを感じたのは社風です。お互いを尊重する空気をいつも感じますし、コーチャー制度では、入社直後から頼りになる先輩が身近にいてくれたので、非常に心強かったです。

大学院時代

災害リスクマネジメント研究室に所属。分析の面白さに目覚め、修士論文は数理社会学の研究をまとめた。

入社1年目（前半）

研修後、現部署に配属。打合せに同席した際、専門用語や、業務の参考となる事例の知識が足りないと感じる。

入社1年目（後半）

実務者として必要な知識を得るため、宅地建物取引士の資格を取得。秋ごろから多くの社会実験の運営に携わる。

入社2年目～現在

1年目とは異なるメンバーで新しい業務を担当。初めての作業も多いなか、類似事例などを調べながらなんとか形に。

CASE 02

営業と技師の“二刀流”
プロジェクト全体を見つめ、
信頼を新たな都市構想に活かす

真田 陽平

2022年入社
事業推進本部 社会・地域イノベーション推進室
東京大学大学院了



1週間のスケジュール

月	三重県へ出張。翌日も別の自治体との協議会が控えているため一泊
火	協議会を終えてから、脱炭素系の業務の現場を確認
水	出社し、出張先で使用した資料を整理。チームメンバーでオンライン会議
木	事業参画に向けた、役員との社内協議資料作成に集中
金	都内の企業に訪問。打合せでは、主体的な提案や説明が求められる

OCに入社した理由は？
また現在の仕事について教えてください。

就職活動では、生活に彩りを与えられるサービスや基盤を実装できるような企業に入りたいと考えていました。商社やIT系などさまざまな業界を検討しましたが、選考に進むなかで、学生時代に学んだ土木工学を活かせるのは建設コンサルタントだと確信。営業職を希望する私の考えを理解していただき、「企画提案をしながら、自治体と一緒に事業を進めていく仕事はどう？」と現在のポジションを提案してくれたのがOCでした。同じ業界のなかでも、当社は技術と営業のバランスが取れていて、お互いの意見を尊重し合う土壌があるように思います。私の所属する社会・地域イノベーション推進室では、プロジェクトの上流から下流までを担う、自治体に寄り添った伴走型のコンサルティングを展開しています。2年目からは、三重県にある6つの町が連携した「三重広域連携スーパーシティ推進協議会」の活動に従事。今は、連携した6町による脱炭素に関するプロジェクトの計画や、実行支援を中心に動いています。

大学時代

研究対象は景観。土木構造物を含む周りの環境に対して、人が何を感じるのか、求めているのかを学ぶ。

大学院時代

研究対象はコンクリート。修士2年目は和歌山市の地域ラボに拠点を置き、環境負荷の低いコンクリートや環境学習を研究。

成長を実感したエピソードと
就活生の方へのメッセージをお願いします。

3年目からは、1人で客先に出張し、複数の関係団体と打合せを重ねながら、合意形成を図る機会が増えました。しかし、プロジェクトを進めるためには、1人ではなくチームメンバー全員の力が必要です。もともと人見知りな性格ですが、こちらから積極的に歩み寄ることで、社内外の方々との信頼関係を築くよう努めています。なかでも、「あなたたちがいるから信頼して進められる」という言葉をいただいたときは、顧客に貢献できた喜びと、自分自身の成長を実感しました。もちろん、思うようにいかず失敗するときもあります。ですが、その分、自分を頼りにしてくれる方の存在を感じますし、仕事のやりがいも年々大きくなっています。私自身、期待と不安が交わり合いながら、OCという新しい環境に足を踏み入れました。みなさんも、まずは説明会やOB訪問など可能な限り取り組んでみてください。当社の社員は、キャリアも私生活も多様です。目の前のことを一つひとつ確かめながら進んでいき、自身が納得できる答えを導き出してくださいね。

入社2年目

複数の企業や自治体が連携する「三重広域連携スーパーシティ推進協議会」に参加。まずは目の前の業務をこなす。

入社3年目～現在

三重県度会町の脱炭素PJを中心に、スマートシティ事業の推進や、OCの新規事業参画に向けた企画検討に従事。

CASE 03

業務で活きたこれまでの努力
資格取得や社外活動で知見を深め、
自身の成長を顧客の成果に還元する

坂東 駿哉

2021年入社
関東支社 特殊構造部
九州工業大学卒



1日のスケジュール

9:00	メールを確認し、タスクを整理
10:00	作業内容を上司に確認
11:00	午前の作業
12:00	昼食
13:00	社内ミーティング
14:00	午後の作業
17:00	上司に作業内容を確認
18:00	明日以降の作業を整理

※出張のない日

就職活動の軸は何でしたか。

また社外での活動や資格取得について教えてください。

私が就職活動で軸としていたのは、「橋梁設計をしたい」ということです。当然、橋梁が専門の会社へ就職することも考えていました。ですが、そもそも橋梁というのは道路や土質、耐震など、さまざまな要素が絡む分野です。構造分野に強く、さらに他部署との連携で幅広い知識が身につくと思い、総合建設コンサルタントであるOCへの入社を決意しました。

1年目は日々の業務で手いっぱいでしたが、2年目からは積極的に資格を取得したり、社外活動に参加したりしています。VEリーダー*や構造物の補修・補強技士の資格は、実務経験が少ないうちから取得できました。3年目に取得した建設ICTの資格は、今後の建設分野を考える上ではもちろん、技術士の試験勉強にも役立っています。社外活動では、炭素繊維を用いたコンクリート橋補強の一般化をめざすWGへの参加や、土木学会への論文投稿に力を入れています。WGは上司の勧めで参加しましたが、補強方法の再検討や研究など、多くのことを専門家の方々から学んでいます。

※VEリーダー：製品価値を高めるために必要なスキル（バリュー・エンジニアリング）を身につけた人材へ認定される資格

入社1年目

コロナ禍により業務の大半がテレワーク。とにかく日々の仕事に没頭することで、知識が少しずつ身につくことを実感。

入社2年目

沈埋トンネル立坑について、2次元モデルと3次元解析モデルを初めて作成。耐震補強検討に取り組んだ。

入社3年目

初めての計画業務に従事。自分で構造計画・施設設備などの条件を調査し、顧客に提案することの楽しさを知る。

入社4年目～現在

主担当として業務に携わることが多くなり、部下の指導も含めたマネジメントにも意識が向くように。

CASE 04

入社の決め手は風通しと人の良さ
出向や資格取得で得た知識を活かし、
次世代のコンサルタントを育成する

錦織 勇人

2014年入社
関東支社 河川砂防・港湾部
横浜国立大学卒



1日のスケジュール

9:00	前日のメールを確認
10:00	社内の業務ミーティング（朝）
11:00	新規業務の見積・入札対応
12:00	休憩
13:00	外出・社外のミーティング
15:00	テレワークに移行し、業務成果を確認
17:00	社内の業務ミーティング（夕）
18:00	退社

OCに入社した理由は？

自身のターニングポイントについても教えてください。

正直、大学時代は働くことのイメージが全くできていませんでした。いくつかの説明会に行きましたが、どの会社も固い雰囲気だったんです。そんななか、友人に誘われて参加したのがOCの説明会でした。特に印象的だったのは、プログラムに社員とディスカッションする時間が設けられていたこと。「この会社なら風通しも良く、楽しく働けそうだ」と思い、選考に進みました。この予想通り、入社後の忙しい時期も上司や先輩が親身になってくれたので、どんなときも楽しみながら業務に打ち込めたと思います。

私のキャリアの転換点は、5年目の国土技術政策総合研究所（国総研）への出向です。最初は後ろ向きでしたが、職員や外部機関とのつながりができ、知見も大きく広がったことから、今ではかけがえのない経験だったと感じます。特に、技術基準を執筆する方に話をうかがえたことで、あいまいな印象だった港湾基準への理解も各段に向上しました。今でも意見交換をしたり、困った際に連絡したり、良好な関係を築いています。

入社5年目

国土技術政策総合研究所へ出向し、国総研資料を執筆。研究所の方々や協働することで、港湾基準の理解が深まる。

入社7年目

コロナ禍によりテレワークに移行。主担当技術者、そして管理技術者として業務のマネジメントに従事。

各分野における技術士の取得と

若手社員への想いについてお聞かせください。

6年目に技術士（港湾及び空港）を、9年目には、技術士（水産土木）と技術士総合技術監理部門（港湾及び空港）を取得しました。複数の技術士取得者は社内でもまだ多くないのですが、技術の革新と多様化が進む昨今、知識の幅広さと顧客からの信頼度は比例することを痛感しています。また、管理技術者として業務に携わるには、将来を見据えた組織マネジメントの知見も必要不可欠。部署内でもベテランの立場になり、後輩の意見や疑問はすぐ解決してあげたいという一心で、学習を進めていきました。組織マネジメントの基礎からモチベーションの高め方まで、ここで得た知識を活かせるように日々試行錯誤しています。

後輩に対しては、「自分で考えて、自分で決められる人になってほしい」というのを一番考えています。すると業務をコントロールしやすくなりますし、時間の融通が効くのでプライベートも充実しますし、全部が良い方向に循環すると思うんです。私自身もその働き方を体現しながら、みなさんをサポートしていきたいです。

入社9年目

外出規制の緩和で出勤率は7割に。技術士（総監：港湾及び空港）と技術士（水産土木）を併願し、どちらも合格。

入社10年目～現在

妻の妊娠を機に、週の半分程度はテレワークに。リモートでの作業指示に苦しみ、コミュニケーションの大切さを痛感。

OCなら叶えられる、若手からの成長 一人ひとりが「理想のコンサルタント」をめざして

先輩社員は入社後、どのようなキャリアを築き、どう成長していったのでしょうか。

この座談会では、部署の異なる入社2年目から6年目の社員が集まり、研修内容や先輩から受けたフォロー、技術士の資格取得への道のりなど、みなさんが気になる“OC社員のリアル”について語りました。



伊藤 拓海

2022年入社
関東支社 道路部
東京都市大学卒

勇崎 大翔

2022年入社
関東支社 都市政策・デザイン部
日本大学大学院了

森田 なつみ

2019年入社
関東支社 地域活性化推進部
筑波大学大学院了

かこい
梶 笑璃

2023年入社
関東支社 交通政策部
長岡技術科学大学大学院了

学生時代はどのような勉強をしていましたか？ その内容は就活や業務とどうつながっていますか？

梶 高専で土木を専攻し、大学院では道の駅が好きだったことから、交通系の研究室を選択しました。研究室では、道の駅自体の評価や、関連する公共交通政策を検討していましたが、これが楽しくて。就職活動でも、「交通を通じたまちづくりをしたい」という軸を掲げていました。

勇崎 私もまちづくりに興味があり、学生時代から「沿岸地域の津波防災まちづくり」や「みなとまちにおける立地適正化計画」など、地域計画や都市政策に関する研究をしていました。配属も都市政策・デザイン部であったため、今の業務と直接関わることを勉強できたと思っています。



伊藤 学科は土木でしたが、私も大学でまちづくりについて学んでいました。卒論のテーマは、「PPPを導入した国内の道路事業に対するリスクマネジメント」です。現在は部署内でも稀

有な案件ではあるものの、タイの道路PPP事業における案件形成業務に携わっています。

森田 この会社では異色だと思うのですが、大学では考古学、大学院では文化財の保存活用について学んでいました。大学時代はエジプトへ発掘に行くこともあり、そのなかで少しずつ、「文化財を活用した地域活性化」に興味を持ち始めたんです。つまり、学生時代は完全に、自分の趣味の道を歩んできたということです(笑)。就活も多くの会社を見ていたわけではありませんが、OCの“観光・地域活性化”が部署として独立している点は、「興味のある分野を専門にできる!」と魅力に感じましたね。

勇崎 私は就職するならシンクタンクかコンサルタントだと考えていました。その上で業界研究をしていくと、「広く現場を見ながら、分析もやりたい」という気持ちが芽生えたんです。建設コンサルタントの経験をもつ大学教員の方からいくつか会社を紹介してもらい、インターンで出会ったのがOCでした。

伊藤 私の場合は、ひとつの地域や業務にとらわれない形で道路設計をしたかったので、全国の高速道路や街路の設計ができる建設コンサルタントを志望しました。なので、採用試験もこの業界しか受けていません。なかでも、OCは会社の雰囲気がとても良かったんですね。説明会では道路部の先輩方6名からお話を伺える場があり、この空気ななかで仕事をしたいと感じました。

梶 私は大学の助教授の紹介で建設コンサルタントという職業を知り、カリキュラムの1つとして他社の長期インターンに参加しました。そこで働き方のイメージはつかめたので、就活で

は雰囲気自分が合っていたOCを選びました。みなさんは入社後、何かギャップを感じたことはありますか？

勇崎 私もインターンで業務内容を把握できたので、おおむね予想通りというのが正直な感想です。ただ、コンサルタントは裏方に徹する職業だと思っていたので、地域の方たちとコミュニケーションを取る場面では、「意外とオープンな仕事なんだ」と感じるがありますね。

森田 特にOCの事業は幅広く、コンサルの仕事が足がかりに自らも事業を展開するなど、地域に入り込んでいるイメージです。そこが良い意味でギャップに感じましたし、他のコンサル会社とは一線を画している部分なのかなと思います。

豊富な知見が求められる職業ですが、 入社後、どのようにして知識を深めましたか？

伊藤 日々、目の前の仕事に取り組みながら学ぶことが多い



です。自分で調べることもありますが、仕事は一人で言うわけではないので、発注者から聞かれてわからないことがあれば、上司に助けを求めます(笑)。特にOCはコーチャー制度があるので、入社直後は私がパンクしないよう、コーチャーが業務量にも配慮しながら仕事を割り振ってくれました。また年齢が比較的近かったので、プライベートなことも相談しやすかったですね。みなさんの担当はどんな方でしたか？

梶 私のコーチャーは9年目の方で、今も一緒に業務に携わっています。その方はとても優しく、私にとって“仏さま”みたいな存在です(笑)。困ったときはいつでもサポートしてくださるので、自由にのびのびと仕事ができていると感じます。

森田 私は10年目の方がコーチャーでした。安心感がありましたし、経験豊富な方から基礎的なスキルをしっかり教えていただけたのでありがたかったです。反対に、近い世代が担当するケースもあります。やはり年齢が近いので相談しやすいですし、新入社員の悩みは、必要であればコーチャーから上司へも共有されます。メンバー間のコミュニケーションが深まるのもコーチャー制度の良いところだと感じます。

梶 教育の面で言うと、内定者研修や新入社員研修もかなり勉強になりました。内定者研修では2つ課題が出されるんです。ひとつは課題図書として渡された本を読み、「建設コンサルタントとして、どのような姿勢で働いていくか」をレポートにまとめるというもの。もうひとつは、PCスキルの向上を目的としたMOS資格の取得です。さらに、新入社員研修では、名刺の渡し方から電話のかけ方まで、社会人になる上で欠かせないスキルを習得できます。日々の業務を通じて、この期間での学び

がそのまま活きていることを実感します。

勇崎 私と伊藤さんは先日、3年目研修を受講しました。ここでは、研修を通じてこれまでの日々を振り返る機会になったと思います。失敗することもあります、同期と話すなかで「みんな同じところをつまずくんだ」と安心できましたし、気持ちのリフレッシュにもなりました。

伊藤 配属が決まると他の支社の同期とはなかなか会えなくなってしまいますので、特に2年目研修、3年目研修では久しぶりに会って話すことができ、励みになりました。講義は業務マネジメントに関する内容が中心。外部講師による指導ということで、新たな学びがたくさんありました。

森田 確かに、同期全員が集まる場合は3年目研修が最後ですよ。私は最近4級職※研修を受けたのですが、こちらも外部コンサルタントの方を講師に、4級職の役割について全員で認識を合わせました。ようやく昇格したと思ったら、次の5級職はもう幹部職なんです。求められるものも、「自身の成果」から「組織としての成果」に移行していくので、業務では生産面だけではなく受注面も意識する必要性を感じました。

勇崎 ほかに、4級職になって変わったことはありますか。

森田 管理技術者として携わる場面が増えるので、目の前のすべての案件に対して「これは自分の仕事だ」と気を引き締めながら業務に向き合うようになりました。発注者からの質問にも、自身の力だけで答えられるようにしたいですね。

ご自身の成長を実感したのはいつですか。

また、今後の業務に対する展望を教えてください。

梶 まさに今、2年目で成長を感じています。たとえば、実験でも1年目は計画の一部分を考えるケースが多かったのですが、今年は一部分だけでなく、その前段階の整理から任されています。また、昨年は見ていただけの業務も、最近では先輩と一緒に作業できるようになりました。3年目の次年度は、一人ですべてをこなせるように、毎日基礎をくり返し復習しています。

伊藤 私もだいたい2年目から、広い視野を持って仕事ができるようになりました。所属する道路部だけでなく、若手に任せられる先輩が全社的に多いので、打合せで出そうな質問を事前に予測し、その場で即回答するなど、以前より主体性も高まったと感じています。

勇崎 特に責任を持って業務に携われたのは、3年目の今年です。梶さんのお話にもありましたが、1年目はひとつの業務に対して部分的な作業しかできず、業務の全体像もあまり見えていなかったんです。その反面、今年は自分の責任で進める場

面も多かったので、「どのポイントを抑えないといけないのか」、「そのためには何をどこまで調べるべきか」ということを意識するようになりました。自分のなかでは、かなりの成長ですね。森田さんはいかがですか？

森田 私は2年目の後半から山梨県の仕事をしているのですが、地域のことを深く知ったことで、より具体的な提案ができるようになりました。地域の方との関係性が深くなれば、新しい仕事につながることもあります。最近も、参画した当初からお付き合いのある役場の方が、私たちを隣の役場の方へ紹介してくれたんです。この輪をだんだんと広げていき、各地域の課題解決に貢献できればと思います。

勇崎 今後については、さまざまな企業とタッグを組み、新たな仕事に挑戦することで、これまでのOCとは違う風を吹かせたいと考えています。当社のような建設コンサルタントは、行政発注の仕事には強いですが、プロダクトの開発となると、どうしても他社に劣る部分があると思うんです。重点化事業など、当社のびしろとなる部分は、他の民間企業と手を組みながら、公共にどう反映すべきかを検討したいですね。

森田 同感です。私の部署はコンサルと事業経営の両輪で動いていますが、行政の仕事だけでは実現できないものを生み出していると感じます。この相乗効果をさらに高められるよう、行政と「この地域がどうあるべきか」という計画や目標を策定した上で、私たちが事業者としても目標に近づけるように取り組んでいきたいです。



梶 交通分野では、自動運転などの技術革新に伴い、事故対応の件数も年々減っています。現在は事故渋滞や防災系の交通運用にも携わっているのですが、新たな事業に向けた知識を身につけるのはとても楽しいですね。業界全体を見ても、ドライビングシミュレーターの導入など、これまでになかった実験が出てきています。

伊藤 国内では各所の道路整備が完了しつつありますが、海外の道路は整備がまだ行き届いていません。特に東南アジアやアフリカのニーズが高まっており、今後は海外でも活躍でき

る人材が求められていきます。私自身も英会話の学習やTOEICを受けつつ、OCの海外研修制度や長期語学研修制度を活用し、海外業務にも積極的に挑戦していきたいです。

技術士の資格取得をどのように捉えていますか？ また、取得に向けて学んでいることはありますか？

勇崎 技術士については、「コンサルタントとしてのキャリアを築くなら、早期に取得すべき」というのが共通認識だと感じています。というのも、社員なら誰もが「自分の力で売上を上げたい」という想いを抱えているはずなんです。これを実現する第一関門として、技術士の資格取得があると考えています。

梶 勇崎さんのおっしゃる通り、早期の取得がキャリアプランの実現にもつながりますし、コンサルタントとしてもより早く成長できると言われていますよね。

伊藤 私は来年から受験資格が得られるのですが、受験者へのサポート体制や制度は、どのようなものがあるのでしょうか。

森田 OCでは重点受験者と強化受験者、そして一般受験者という3つの区分けがあります。重点受験者と強化受験者は希望制で、支社長との面談などを踏まえて判断されます。重点受験者となれば、外部機関による講義・指導を会社負担（一部個人負担あり）で参加できますし、受験者の区別に応じて業務時間のうちの一定時間を勉強に充てることができます。手厚いサポートですよ。

梶 私は今まさに、重点受験者の制度を活用しながら勉強を進めています。中堅層の社員が少ないという現状もあるので、早く技術士を取得して、現場やミーティングの場で上司をサポートしていきたいです。

勇崎 私も取得に向けて勉強を進めています。そのなかで気づいたことがあります。それは、「技術士には『正しい課題を見つけ、それに対して的確な解決策を提示し、この解決策にどう色づけてリスク管理をしていくか』という視点が求められている」ということです。最近、普段の業務でもこの視点を持つように意識しています。

森田 すてきな心がけだと思います。そういえば、私が技術士を取得したとき、上司に「技術士を取得すると、仕事の幅が圧倒的に広がる」と言われました。基本的に、管理技術者になれるのは技術士の資格保有者ですし、管理技術者になれば仕事を選べるようになります。自分のやりたい仕事、なりたいた姿に近づくと意味では、技術士の資格取得は目標への大きな一歩になると考えています。

梶 確かに。実は私のコーチャーも技術士で、その方が管理技術者として携わる業務に一部参加しましたが、「管理技術者



は業務の進め方から自分で決めるので、より成長できる」とおっしゃっていました。

森田 余談ですが、技術士を取得すると名刺に記載されるんです。私が取得した当初、社外の方には「若いのにすごいね」と驚かれましたし、社外からの信頼度も高まったと思います。

最後に、OCへの入社を検討している方に向けて メッセージをお願いします。

伊藤 OCは、自分が成長できる環境が整っている会社だと思います。先輩方は経験豊富で、分からないことや悩みがあったときには親身になってくれます。また、若手の意見にも耳を傾けてくれる風土があり、自分の考えやアイデアを発信しやすい環境です。各社、それぞれ独自の考え方や社風がありますので、いろいろな会社を見比べてみればよいと思います。

梶 よく上司とも話すのですが、OCは真面目で実直な方が多い印象です。発注者の方にも「真摯に対応していただけて助かる」というお言葉をいただくことが多いので、ひとつのことに集中して取り組めたり、自分できちんと考えたりできる方が当社に合っていると思います。このような働き方に魅力を感じたなら、ぜひ選択肢の一つとして検討してみてください。

森田 OCが求めている人材は、「自分の考えをしっかりと持てる人」だと感じています。業務に関する知識は入社後に必ず身につくので、まずは自分で思考し、意見を相手に適切に伝える力を磨いてください。自分なりの意見やアイデアを持っている方に、ぜひ入社してほしいですね。

勇崎 やりたいことや目標を持つと、その後の行動や周囲の対応も変わってくるので、入社前にどんなことをしたいか考えておくと良いと思います。また、これはアドバイスとしてインターンの学生にも伝えていることですが、就活では相手との会話をかみ合わせるのが重要です。みなさんも、面接では質問に対して的確に答えることを意識してください。

—本日はありがとうございました。

※4級職：管理職候補となる、業務の担当者

私たちが提供するものは、 建設コンサルタントの 枠を超えた、新たな価値。

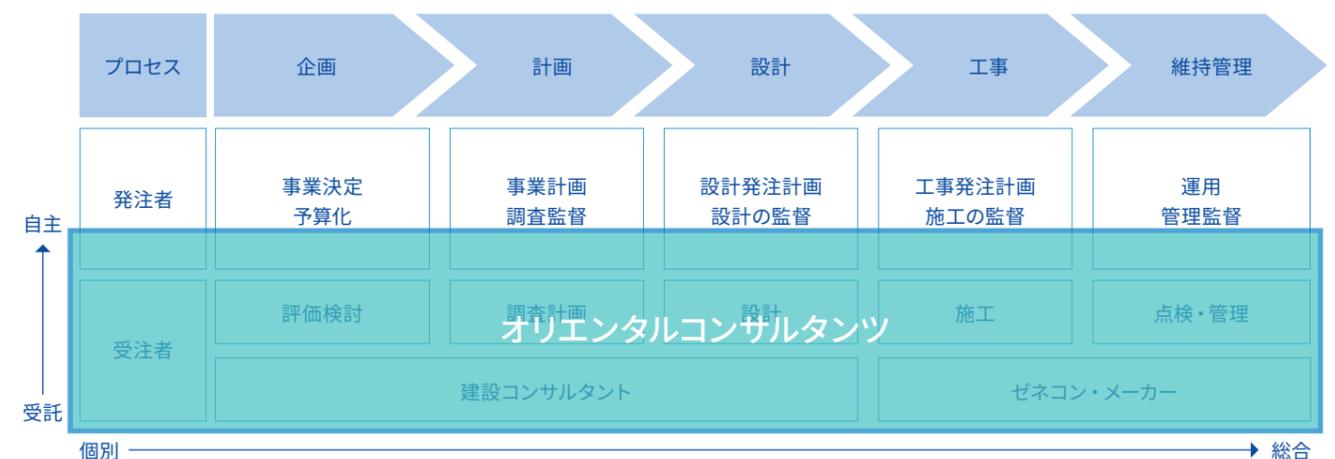
オリエンタルコンサルタンツでは、「社会価値創造企業」というビジョンのもと、建設コンサルタントの“枠”にとらわれない事業を展開しています。

橋梁や道路などのハード面はもちろん、まちづくりや防災などのソフト面、そして自社が主体となる事業経営まで。

数々のインフラに60年以上携わってきた経験と、そのなかで得た知見を活かし、これからも社会にとって、持続可能で魅力ある価値を生み出していきます。

さあ、あなたも“社会価値創造企業”の一員として、ともに未来を創りませんか。

建設コンサルタントを超えた価値提供



本社

〒151-0071 東京都渋谷区本町3-12-1 住友不動産西新宿ビル6号館
TEL:03-6311-7551(代表) FAX:03-6311-8011

北海道支社

〒001-0019 北海道札幌市北区北19条西3-2-16
TEL:011-776-6120(代表) FAX:011-776-6121

東北支社

〒980-0811 宮城県仙台市青葉区一番町4-6-1 仙台第一生命タワービルディング
TEL:022-215-5522(代表) FAX:022-215-5622

関東支社

〒151-0071 東京都渋谷区本町3-12-1 住友不動産西新宿ビル6号館
TEL:03-6311-7851(代表) FAX:03-6311-8021

北陸支社

〒950-0087 新潟県新潟市中央区東大通2-3-26 プレイス新潟
TEL:025-244-7881(代表) FAX:025-244-7387

中部支社

〒450-0003 愛知県名古屋市中村区名駅南2-14-19 住友生命名古屋ビル
TEL:052-564-7711(代表) FAX:052-564-7721

関西支社

〒530-0005 大阪府大阪市北区中之島3-2-18 住友中之島ビル
TEL:06-6479-2551(代表) FAX:06-6479-2320

中国支社

〒730-0013 広島県広島市中区八丁堀5-7 広島KSビル
TEL:082-223-0030(代表) FAX:082-223-0005

四国支社

〒760-0023 香川県高松市寿町1-3-2 日進高松ビル
TEL:087-821-4012(代表) FAX:087-826-5251

九州支社

〒812-0011 福岡県福岡市博多区博多駅前3-2-8 住友生命博多ビル
TEL:092-411-6209(代表) FAX:092-411-3086

沖縄支社

〒900-0015 沖縄県那覇市久茂地2-22-10 那覇第一生命ビルディング
TEL:098-860-8403 FAX:098-860-8406

Instagram 公式アカウント



(アカウント名:oriconsul_official)

X 公式アカウント



(アカウント名:oricon_official)



株式会社 **オリエンタルコンサルタンツ**



お問い合わせ(採用担当)

TEL:03-6311-7551(代表) FAX:03-6311-8011

E-Mail:saiyo@oriconsul.com