

# 技術士 独立開業 研究会

技術士独立開業研究会 会報 第2号

発行日 2018年12月29日

## はじめに

技術士独立開業研究会 代表 高橋 政治

技術士独立開業研究会は、「1,000万円/年以上稼げる技術コンサルタントをできるだけ多く輩出し、ひいては独立系技術コンサルタント業界の活性化に少しでも貢献すること」を目的とし、技術士として独立開業している方／独立開業する予定の方へ、技術士の独立開業成功法に特化した情報を提供し、また、それらの方々が情報交換やコミュニケーションを行う場を提供してきました。

現在、前者の「技術士の独立開業成功法に特化した情報」として、具体的には以下の①および②を提供しており、また、後者の「技術士として独立開業している

方／独立開業する予定の方が情報交換やコミュニケーションを行う場の提供」として、以下の③を提供しています。

- ① 書籍「技術コンサルタントとして独立開業して年間1000万円稼ぐ方法」、2017年12月、秀和システム社から出版。



大型書店、Amazon 等で購入できます。

- ② 【無料セミナー】:「技術コンサルタント独立開業成功法ミニ講座」の公開  
詳しくはこちらのページを参照して下さい。

<https://gijyutsusha-kenkyusha.com/seminar/>

無料セミナーを視聴  
できます。

- ③ 会員制グループの提供

詳しくはこちらのページを参照して下さい。

<https://gijyutsusha-kenkyusha.com/members/>

現在、約30名が情報交換、  
交流しています。

上記③の会員は、ネット上で検索してもヒットせず存在自体が確認できない状態にある、完全非公開の Facebook グループに参加して頂けます。会員はその Facebook グループ内で情報交換・交流し、さまざまな質問・相談を行うことができます。また、会員のみが見ることができる動画セミナーや、テレビ会議システムを使ったリアルタイムでのオンライン交流会に参加できます。そのうえ、3か月に1度のペースで実際に集まり、セミナーを開催したり、懇親会を開催して交流を深め、

実際に会って情報交換をしています。



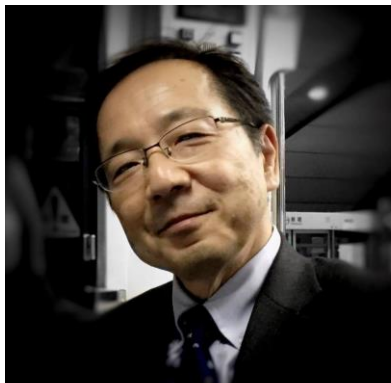
写真は2018年12月15日(土)に池袋で開催されたセミナーの様子。満員御礼。セミナー後はもちろん、懇親会を開催。

今回、この会報では会員グループ内で交換されている情報の一部を公開させていただきます。

ここに公開する情報は、会員グループ内で交換されている情報の中のほんの一部だけではありますが、いずれも技術士として独立開業している方／独立開業する予定の方にとって、極めて有益な情報であろうと思います。

この会報が、多くの独立系技術士のお手元に届き、そして、多くの独立系技術士の方々にお役に立てば幸いです。

## 4泊5日で中国のメーカーを訪問しました



永野技術士事務所 代表  
技術士(経営工学、総合技術監理)  
会員 永野 眞

10月15日の月曜日から4泊5日で中国のメーカーを訪問しました。これから1年間毎月訪問する計画です。

今回は現状調査で、マーケティング、営業、製造、開発、アフターサービスなど全部門の担当者の仕事をヒアリングして、業務プロセスや抱えている問題を調べて、個別事項にはアドバイスもしました。

到着直後から出発直前まで、現場や会議室で次から次へと連続で作業する、とても密度の高い出張でした。朝から晩まで、聞いて、喋って、書いて、いささか疲れましたがとても充実した1週間になりました。

通訳の若手女史も大変でした。

中国は2年ぶりでしたが、おかげで私の中国語のサビ落としも結構できました。

会社のリーダーたちは非常に聡明ながら、これまでこういう指導を受けて来なかったのも、とても食いつきが良く非常に充実しました。

現状プロセスの調査と並行して、需要予測、顧客評価、CRM、部品表・PDM、永野流 PDCA、新人技術者の育成、プロジェクト管理と組織、人材定着率等々、彼らの相談事項に対して基本理論を伝え、納得性のある方向性と実施課題を示す事ができました。

マンツーマンのハンズオンによって、テキストや教科書を使うのに比べ、より効

率的にかつ無理なく知識の注入と理解を達成できたと思います。顧客の反応でそれを実感できると、こちらも自信が湧いてきます。

これから整理して、重点的に取り組む項目を絞りプロジェクトを編成して実行します。彼らが自分達で工夫して、技術や仕組みを生み出せるにすることが最終目的です。

方法論の習得と良い行動特性の獲得だけでなく、市場調査、戦略立案、製造現場の運営改善、コストダウンなど、内容そのものにも取り組むことになります。

色々な顧客があり、請け負う業務や課題は異なっても、最終的には「その人たちが役に立つことをできるようにする」というのが私達の仕事のアウトプットですので、結局は全て「人づくり」にほかなりません。

手を抜かずに真剣に人と対峙して行けば、密度の濃い関係、高い信頼と顧客満足、そしてロイヤリティを得ることが可能です。あらためてそれを実感した 5 日間でした。

#### <永野氏の紹介>

キヤノン株式会社など 3 社にて 35 年間勤務。うち 18 年間は海外(タイ 2 回、中国 2 回)で工場の新規設立や運営、経営に従事。

2017 年 1 月に 59 歳で技術士事務所開業。現在は製造業に限らず多様な業種の顧客に対して、国内外で経営・技術コンサルティングサービスを提供中。2019 年初に法人設立予定。

## ついに、私の 2 冊目の書籍が出版されます。



会員 坂東 大輔

ついに、私の 2 冊目の書籍が出版されます。Amazon に公開されております。11 月 18 日の発売予定です。<https://www.amazon.co.jp/dp/4799107488/>

「システム外注」というキーワードで検索すると、何と！拙著が第 2 位に検索ヒットします。SEO 対策はバッチリ！ しかも、Kindle(電子書籍)版も同時リリースです。私の電子書籍デビュー作でもあります。

更に、このコミュニティだからこそ、こっそりと明かしますが、先週、3 冊目の出版も正式決定しました。3 冊目は「技術英語」本となる予定です。エンジニアが英語を勉強するための書籍となります。独学で英語を習得した私だからこそ書ける、英語学習に挫折しないコツが惜しげもなく満載です。

1 冊目の「UX 虎の巻」と同じく、日刊工業新聞社さまからの出版予定です。来年 3 月頃に発刊予定なので、来年 1 月までには原稿を書き上げる必要があります、現在、2 冊目執筆の疲れを癒やす間もなく、殺人的な忙しさです。

さて、この私が商業出版(しかも、単著で！)を連発できるのは何故か??? その経験談とノウハウを惜しみなく公開するセミナーを、本コミュニティのイベントにて開催予定です。技術士としてのセルフブランディングには、最終兵器となりう

る「商業出版」を目指しましょう。

私と同じく、技術士である貴方も商業出版を実現して、己の魂のメッセージを社会にぶつけてみませんか。 Don't miss it!!

### <坂東氏の紹介>

技術士独立開業研究会 会員。2015年4月、坂東技術士事務所を開設。ITや海外業務(英語を含む)に精通している。技術士(情報工学部門)、中小企業診断士の他、多数(計22種)の資格を保有。「UX(ユーザー・エクスペリエンス)虎の巻-ユーザー満足度を向上する設計開発テクニック-(2017/9/26、日刊工業新聞社)」及び「中小企業の「システム外注」はじめて読む本(2018/11/23、すばる舎)」の著者。



## 専門分野を何にするか？

会員 A 氏（匿名希望）

専門分野を何にするか？

技術コンサルの専門分野を何にするかは、色んな考え方があると思います。私は一人親方としてやっていくつもりですので、一人でも競争力のあるテーマを専門にしたいと考えています。

一つの考え方は、10年間変わらず使えるテーマを専門にするということです。

最先端のテーマは、非常に大きなニーズがありますが、それを追いかけるのは大変です。企業にいるときと違って、最新の情報を入手するのは大変です。また、自分が公開している web やセミナー資料も情報が更新されるたびに修正する必要があります。長く使えるテーマはストックビジネス化しますので、参入が早いほど有利になります。

もう一つの考え方は、実務経験がものをいうテーマを選ぶことです。

実務経験がなくてもできるようなテーマ（受験関連、工学理論など）は参入障壁が低く、レッドオーシャンになりがちです。そのようなテーマは避けたいと思っています。

具体的には以下のような内容が私の専門です。

.....

これらは10年前とほとんど変わっていませんし、10年後もほとんど変わらないと思います。また、上記のようなテーマは豊富な実務経験が必要で、理論だけでは太刀打ちできません。

このような考え方がうまくいくかどうかは、まだわかりませんが、とりあえず頑張ってみようと思っています。



## 執筆依頼が来ました

会員 B 氏（匿名希望）

B 社というセミナー会社から、図書(共著)の執筆依頼が来ました。

「……………」という仮タイトルで、……技術についての 8 ページほどの寄稿です。

1 冊 5 万円くらいで、発行は数百部、とのことでした。

このような書籍を国会図書館でよく複写していますが、業界で有名な大学教授や専門家が名を連ねています。

書店に並ぶことはほぼありませんし分量もわずかですが、専門分野での執筆経験がない→ある に変わることは、自分にとっては意味がありそうです。

(雑誌の論文掲載はありましたが、図書は初めてです)

なぜ依頼が来たかということ、この分野のセミナーを各社で計 10 回以上やっていて、B 社でもリピートしているため、認知されたのだと思われます。

セミナーと出版は部署が違うので、講師をすればすぐに出版 とはいかないようですが、出版の方で自分の専門に近い企画が出た時には、よく活動している講師に声がかかるのでは・・と思いました。

来年には、書店に自分の単行本が並ぶよう頑張っていきたいと思います。

## このセミナー会社には注意！



会員 春山 周夏

先日ある人の投稿をキッカケに A 社 (具体的なセミナー会社名は会員外には非公開とさせていただきます)さん主催でセミナーやると講師名がでないという話題がコメント欄にありました。

意外と講師名を出さないセミナー会社さんはありますよね。

実は今週の金曜日に A 社でセミナーやります。

A 社に限らず講師名がでない理由を含めて今週末に実際に講師をやってから投稿をしようと思っていたのですが、本日あまりにも腹立たしいことがあったので投稿します。

今週末の講演にむけて先週末に講演資料を送付しました。

ほかのセミナー会社でもおよそ一週間前に資料送付を求められます。

で資料を確認して今日メールがきました。

曰く、下記につきましては弊社セミナーでは省いておりますのでよろしくお願ひします。

○章の○項

✕章の✕項

...

テキスト資料の再送は不要です。講義のときに、省いて進めていただき具体的な話の部分のふやしていただければ大丈夫です。

一生懸命に全体の流れを考えて作ったプログラム。

この章を重点的に話して欲しいという要望ならいいのですが、いくつかのコンテンツを問答無用で削除されるとは思いませんでした。

あまりに腹立たしかったので、省いた分時間は短くなるとだけ返しておきました。きていただくお客様には全く責任がないということがまた悩ましいです。

ジュリーの気持ちがわかります。

A社で講師名がでない理由含めてまた週末に報告します。

追伸: 本会誌発行日の12月29日に誕生日を迎えて39歳になります。

#### <春山氏の紹介>

技術士独立開業研究会 会員。技術士(機械)。2018年3月に、38歳にして春山技術士CE事務所を開設。独立開業の半年後には初仕事を受注し、翌月には一気に月収90万円にまで到達した実績がある。

## セミナー開催のご報告(2018年12月15日@都内)



「38才技術士がいきなり独立開業し、ゼロから始めて7か月後には月収90万円にまで到達した軌跡と、その具体的手法を全て公開! ~ コネや知名度や経験がなくても、やり方を間違えなければうまく行きます~ 」

と題するセミナーを 12/15(土)の午後に開催しました。

講師は春山周夏さんでした。開場は満席！席は1つも余っていません。



(写真の画像は少しぼやかしてあります。)

セミナーの録画(動画)の一部を公開していますので、以下の URL をクリックして開く「ブログ」をご参照ください。

<https://gijyutsusha-kenkyusha.com/2018/12/18/2300-2/>

5時前までセミナーを開催し、5時から、セミナー会場のすぐ近くの飲み屋で懇親会がスタート。セミナーを受講された方のほとんどに懇親会にも参加して頂きました。

懇親会もかなり盛り上がり、あっという間に2hが経過してしまいました。(盛り上がりすぎて、写真を撮るのを忘れました。)

懇親会の後は、飲み足りない7名の方々と共に二次会へ。

忘年会のピークの日でしたので、飲み屋を確保できないのではないかと不安を覚えたものの、運よく、すぐに KirinCity で席を確保でき、二次会を開始。みんなで、やたらとデカイ Mega ジョッキを注文しました。



これはうまい！（値段はけっこうお高めですが・・・）



（写真は少しだけぼやかしてあります。）

坂東さんの書籍を手に、みんなで記念撮影。

12/15 は本当に楽しかったです。有難うございました！

## セミナー開催のお知らせ(2019年2月9日(土)@都内)

以下の内容でセミナーを開催いたします。上記の坂東さんが講師として登壇します。

参加をご希望の方は、お早めにお申し込みください。

お申込み方法などの詳細は、以下の URL をクリックして開く「ブログ」をご参照ください。

<https://gijyutsusha-kenkyusha.com/2018/12/20/900/>

### < 内容 >

第1部(13:30~15:20の予定)

#### ◆題名◆

技術者・研究者が商業出版を実現する方法

#### ◆講師◆ 坂東大輔 氏

#### ◆概要◆

仕事を獲得するためには信用が最重要といえます。そして、書籍出版は、その信用を獲得するための最高のツールと言えます。ここで書籍出版なんて非常に難しい、コネや費用が必要になる、自分にできるわけがない等と考えている方が多いかもしれません。しかし、それは間違いです。ポイントを押さえて努力すれば商業出版(印税をもらって出版する理想的な出版)を行うことは可能です。そのポイントを解説いたします。

#### ◆プログラム(詳細)◆

(1). 講師自身の経験談 (ココでしか話さない裏話)

(1)-1. 講師のキャリアの紹介

(1)-2. 講師が商業出版(計3冊)を実現した経緯

(1)-3. 自費出版と商業出版との決定的な違い

(1)-4. 出版業界にうごめく甘い罠

(1)-5. 商業出版を成功させるための秘訣

(2). 商業出版に至るまでのプロセス

(2)-1. キャリアの棚卸

(2)-2. 出版社へのコンタクト方法

(2)-3. 最大の関門「書籍企画会議」を突破できる企画書の作成テクニック

(2)-4. 出版社が筆者候補を”値踏み”するチェック観点

(3). 商業出版をラクに進めるための執筆の進め方

(3)-1. コツは「わらしべ長者」戦法

(3)-2. 出版社をフル活用すべし

(3)-3. 書店をフル活用すべし

(3)-4. IT をフル活用すべし

(3)-5. 己の仕事をフル活用すべし

(4). 商業出版した書籍の活用方法

(4)-1. 「セルフブランディング」が全て

(4)-2. セミナー

(4)-3. ゴージャスな名刺

(4)-4. 気の利いた手土産

(4)-5. 錦の御旗

(4)-6. 大々的な宣伝

(4)-7. コネクションの確立

(4)-8. 思い出(人生の記録)

(4)-9. 己の備忘(復習)用

(4)-10. 不労(!?)所得の印税

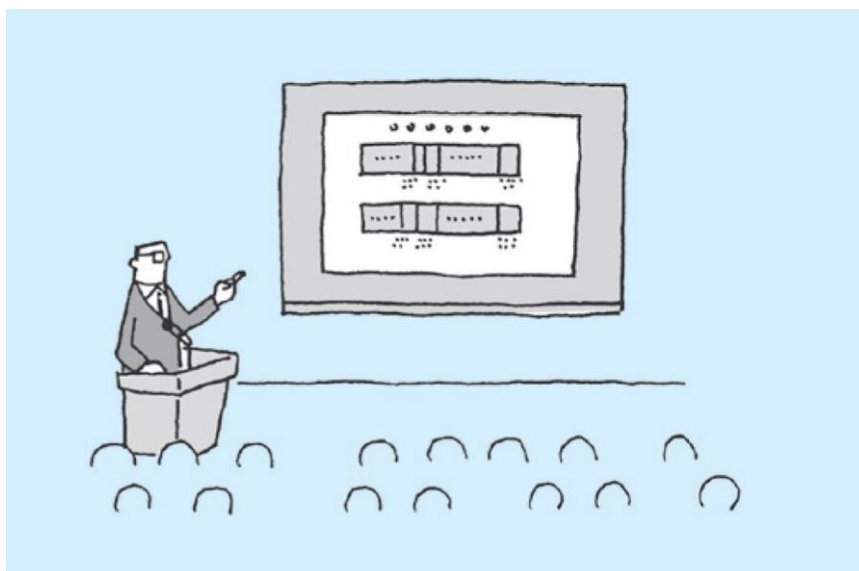
※多少の変更の可能性はございます。

第2部(15:30～16:30の予定)

公開相談会(Web相談会のリアル版)／担当:高橋

お申込み方法などの詳細は、以下の URL をクリックして開く「ブログ」をご参照ください。

<https://gijyutsusha-kenkyusha.com/2018/12/20/900/>





## 編集後記

今回は第2号の会報となります。今後も3か月に1回の頻度で会報を発行していきたいと考えております。

技術士独立開業研究会では、「技術士の独立開業成功法に特化した、ここしか得られない情報」を提供していく所存です。

この会報が、多くの独立系技術士のお手元に届き、そして、多くの独立系技術士の方々にお役に立てば幸いです。

この会報についてご意見等がある方は、こちらのページ (<https://gijyutsusha-kenkyusha.com/>) の下方にある「お問い合わせフォーム」からご連絡ください。

技術士独立開業研究会 会報 Vol.2 (2018)

編集人/発行人 技術士独立開業研究会 代表 高橋 政治

発行日 2018 年 12 月 29 日

発行所 技術士独立開業研究会

〒102-0074 東京都千代田区九段南 3-7-14 VORT 九段 10F

技術士独立開業研究会の Web サイト

<https://gijyutsusha-kenkyusha.com/>