

# 学問へススメ

## ～技術系営業マンの学位取得奮闘記～

第2回

佐藤 隆

### 学位は世界共通の資格

企業のグローバル化が進むにつれて、ドクターを採用する企業が増えている。20年前でも私が売り込みで訪問した欧米の化学企業の技術担当者はほとんどがドクターであった。ドクターの肩書きは世界中で通用することから便利であり、グローバルに技術分野でビジネスを行いたい人にはPh.D.の肩書きは持っていて損はない。むしろ、Ph.D.を持っていた方がその道の専門家であるということが相手にも伝わるので、アポイントを取る際にも役に立つことがある。こちらがドクターだと相手側の訪問先でも化学の専門家が対応してくれるので技術上の話をする上でキーマンと話ができる確率が高まるのである。

技術営業とは全く関係ないところでも、Ph.D.という肩書きが役に立つことがある。アメリカでは少ないが、ヨーロッパ、特にイギリス、ドイツ、フランスなどではホテルや劇場の予約などの際にMr. or Mrs.とは別にDr.にチェックする欄があり、名前の最初にDr.〇〇と敬意を込めて呼ばれることがある。受付が混んでいる場合などは特別に空いている会員用の受付に案内してくれたことも何回かある。身分制度の厳格であった欧州文化の名残りなのであろうか。Dr.割引というサービス料金制度があればいいのだが、残念ながらそんなものはない。

元々大学の学位制度は、欧州で13世紀頃に大学の教員資格制度として体系化され始め、学士=Bachelor→修士=Master→博士=Doctor=Ph.D.という学位は、商工業における徒弟→職人→親方、騎士社会における小姓→従者→騎士という階梯構造に倣い体系化されたという。日本では、西洋の大学教育制度が導入される明治まで大学制度が無かったこ

ともあり、学位はなかったが、「指南役」「師範台」や「親方」という称号はあったのでこれらが学位と同じような意味を持っていたのであろう。明治以後は、大学卒業資格がなければ高級公務員試験の受験資格が取れないようになったため、公務員試験に合格してしまえば大学に残らない限り「博士」の称号などどうでも良いということになった。会社であれば、大学卒業後入社試験に合格してしまえば終わりであり、企業において「修士」や「博士」の取得者は「上司に意見する変わり者」のイメージとなり、縦社会の厳しい日本ではかえって敬遠されてきた。20年以上前の話であるが以前勤めていた企業の会議でも何か意見すると、「彼はドクターだからわかってない」などと一蹴されてしまう場面に時々出くわした。

しかし、経済のグローバル化により、技術開発部門だけでなく商品のプレゼンなどや営業分野に置いても Ph.D.取得者が活躍できる場が急速に拡大してきていると思う。アジアや中国等でも中堅以上の企業の幹部は留学経験者が多いため Ph.D.取得者が優遇されている。韓国の首都のソウルは、世界で最も Ph.D.取得者の人口密度が高い町としても知られている。そんな韓国や中国の技術者に、グローバルビジネスの最前線において海外進出しようとする日本の中小企業が苦戦を強いられている現状がマスコミなどで伝えられている。中小企業のビジネスのグローバル戦略においては学位取得者の知識や思考形態は大いに役に立つと思う。

## オーバードクターの質的变化

しかし、中小企業の経営者が博士をいざ雇用するとなると給与面や性格の点で相当壁が高いのではないかという錯覚を持ってしまう。統計があるわけではないが、学位取得者ほど就職難であるため、自分の専門分野を生かせるのであれば会社の規模が小さくとも就職したいと思っている人は少なくないと思う。過去10年大学の国からの援助資金が削減され、大学内に産学連携ベンチャー企業が雨後の竹の子のごとく創設された。そして、それから10年余りが経過し、解散や倒産する企業が続出し、企業経営の難しさを大学担当者は理解し始めた。つまり、そこから学んだドクターがいま全国の大学に増加しているのである。彼等は以前のドクターとは異なり、企業経営についてもかなりの知識と経験を持ち、会社員としての自覚と覚悟と現実を経験している。つまり、20年前の就職できないで大学に残っているオーバードクター（博士でありながら定職に就けない者、博士課程の期限が過ぎても学位を取得できない者）とは質的に全く異なる人達なのである。ハローワーク等の就職斡旋機関は中小企業経営者の固定観念を打ち破り学位取得者の就職斡旋をより積極的に行うべきであると痛感する。現在の大学のドクター

は、過去 10 年の荒波を乗り越え、かなりの低賃金や過酷な労働環境を経験している人が多く、苦勞を重ねてきた人が多いので性格面でも忍耐強い人が多いと思う。給与面でも、初任給は決して高いとはいえず、むしろ成功報酬制度を大胆に導入することにより博士の能力を十分に発揮してもらえると考える。多くの日本の優秀な学位取得者に中小企業に入ってもらい、中小企業の技術の向上とビジネスのグローバル化に寄与してもらいたいものである。

一方、学位取得者に欠けている点もある。特に重要なのはマーケティングの基礎である。これは、学位取得者だけでなく一般の理工系の大学卒者にも言える事だが、専門知識だけでは商品は売れないということである。日本の大学における一般教養のビジネスマーケティングの科目数が少なすぎることから発生した点であると思うが、売るための技術を身につける必要がある。理工系卒業者が企業で即戦力にならない理由にこの種のビジネス部門の一般教養課程を大学で十分に履修できない点がある。MBA（ビジネスマネジメント修士）まで行かなくてもその触りぐらいは理工系でも必須科目にすべきであると感じる。

## 学位取得の大学選び

さて、サラリーマンが学位を取得するための実際の大学選びを始めるためには、どうしたら良いか。学位を取得する為に、大学に在籍する方法として大別して 2 つの方法がある。一つは、「大学院（前記博士課程または後期博士課程）」に入学すること、他の一つは「研究生」として登録する方法の 2 つである。修士課程を出ていない学部卒の人の場合は、「前期博士課程」への入学か「研究生」としての登録という 2 つの方法がある。「前期博士課程（いわゆる修士、マスター）」と「後期博士課程」への入学については、現在殆どの大学においてホームページなどに詳細に紹介されているが「入学試験」を受験し合格しなければならない。入学試験の内容については慶応大学など過去問が入手できるところもあるので大学のホームページを参照すると良い。大学院生として数年在籍して必要な単位を履修しながら研究を行い論文を書かなくてはならない。一方、「研究生」は、教授の許可を得て、配属を望む研究室に「研究生入学申込書」を提出し「教授会」で認めてもらって入学する。「研究生」となった場合は、大学で規定された年数の研究を行い、学位論文を提出し教授会で承認されれば「学位」を授与される。学位論文の質と量は大学により異なるが、一般的には英文の国際雑誌に 1～3 報以上の論文を書かなければならない。大学により語学試験が義務づけられるところもある。いずれの場合も学生なので学費を払わなければならない。「研究生」の場合は、大学によっては一年以下の

単位で受け付けているので、会社の仕事に合わせて研究生として登録し実験を行うことができる。研究生として在籍する期間が連続していなくても、一定期間在籍し最後に研究論文としてその成果をまとめることができればいいので忙しい社会人にとっては便利な制度である。自分が在籍する研究室の選定方法を以下紹介する。

## 卒業大学を頼ってみよう

在籍する大学を選ぶためにまず簡単にできることは、自分の出身研究室の先生を訪問し相談することである。菓子折りをもって出身研究室の教授に卒業後のご挨拶に行くのである。卒業してからそれほど年数が経過していなければ、アポイントを取るのも問題ないと思われるが、年数が経過し知っている先生が既にもいない場合や、いてもアポイントを取りにくいケースもあるだろう。しかし、そこで諦めてはいけない。「この大学の同学部を卒業した者ですが社会人の研究生の制度についてお聞きしたい」といえば普通は大歓迎である。なぜなら、大学は原則として年齢に関係ない教育機関であり、研究生であれば学費を納めてくれるので一般の学生を入学させることと同じことなのだ。少子化で学生数が減少している大学にとり社会人の研究生が来てくれることは喜ばしいことなのである。まったく、研究室の心当たりがない場合はどうするか。思い切って学部長にアポイントを取ると良い。学部長は偉そうな肩書きであるが学部の中では最も学生の獲得に熱心な存在であるからだ。あらかじめ「経歴書」を作成しておき「所属したい研究室とやりたい研究内容」が明確になっていれば相談にのってくれる。学務部のようなところに問い合わせをしても良いが、研究内容になると対応できないので、料金体系や入学資格や卒業時に必要な単位、試験や論文数などはこちらで教えてもらう。

卒業した大学の研究室が自分の興味のある分野の研究を行っていなかったり、既に自分と関連する研究を止めてしまっていたり、地理的に通学できない環境により在籍が不可能なときは、卒業した研究室の先生に他の研究室で先生の知り合いがないか聞いて見ることもできる。実際の研究室選びには通学可能な地理的要因が大きいので、自分が通学可能な範囲の大学とその研究室をあらかじめ調べておく必要がある。

## 学会を調べよう

自分の卒業した大学の研究室への通学が困難な場合は、自分の専門分野の学会から大学や研究室の研究内容を調べることができる。学会経由で自分の専門にあった先生を探すのだ。そもそも学会とはそのような専門家の交流の場を提供する場所なのだ。自分の専門分野のキーワードによりインターネットで学会を検索してみる。例えば、「学会」「遺

伝子」「癌」「タンパク質」「…」などの自分の専門分野のキーワードで検索する。具体的な学会発表例が多数ヒットするので、それを辿ってソースの学会のデータベースを閲覧する。特に重要なのは大学名、学部名（研究室名が分かればさらに良い）と研究発表責任者名（通常は発表者の最後に記載された名前）である。この3つがわかれば、今度はその3つの名前で大学と研究室の所在を突き止める。さらに、教授のフルネームと大学名で大学の研究室の概要や新聞記事、関連研究発表などを検索する。殆どの大学の研究室が紹介のホームページを作っているなのでそのホームページを読めば内容の概略がつかめる。さらに推薦したいのは実際の論文を読んでみることだ。国会図書館を利用すれば殆どの学術雑誌のコピーを取得できる。特許庁の特許公開広報は無料なのでこちらのデータベースで特許を検索しても良い。医学系論文の英文の要旨だけで良ければPubMedが便利である。PubMedで検索するとき日本語で全文が読める論文だけに絞って検索すれば、数は少ないが日本語で無料で全文が読める論文を検索することができる。

## 学会に参加しよう

臨床医学系など特殊な学会でなければ、殆どの学会は一般社会人に門戸を広げている。学会事務局のホームページにアクセスして学術集会を調べてみよう。殆どの学会が学会参加費さえ払えば学会当日、会場受付での申し込みで参加できる。学会に参加した後でこの学会に会員として登録したいと思えばその場で年会費を払えば良いのである。しかし多くの学会が学会参加費の会員割引があるので学会前に事前登録すると学会参加費の割引が受けられる事がある。さらに、学会会員になるのに、同学会員の推薦が必要な場合がある。この場合は、学会当日に事務局に行くか、事務局に電話して「会員の知り合いがおらず推薦人がいないがどうすれば良いか」と聞けば相談にのってくれる。殆どの学会は一人でも入会者を募りたいと思っているので快く引受けてくれるはずである。

## 学会では情報だけでなく先生をつかまえろ

前述のような事前の検索や下調べでターゲットの先生が決まったら、今度は直接アタックである。ほとんどの学会では、基調講演以外で教授自身がしゃべることは比較的少ないので、同じ研究室の研究者の発表の後にその先生を捕まえるのである。発表者が若い学生であることも多い。特に口頭発表よりポスター発表会場の方が捕まえやすい。ポスター発表の場に教授も同席している場合が多いからである。

学会で第三者から専門の質問をされた場合や意見を言われた場合は、教授にも印象が残りやすく、後で電話をする場合に「昨年の〇〇学会の先生のご発表で〇〇の質問をさ

せていただいた者です」というだけで「あの時の人ですね」と覚えてくれている場合が多い。

実は、私もある先生ときっかけをつかむのに学会の発表後に先生を捕まえて質問をしたことがあった。その先生には、その後長い間お世話になったのだが、その先生の退官記念講演の中でそのときの私のエピソードが紹介され驚いたことがある。何十年も覚えていてくださったのである。

発表者が学生の場合で、近くに教授がいない場合は「この発表にすごく興味あるので、一度教授にご挨拶させて欲しい」と頼めば良い。教授が忙しくて捕まらない場合は、学生に名刺を渡して電子メールで連絡を取らせてもらえないかと頼み込む。自分の発表に興味を持ってくれた人の言うことは比較的無条件に聞いてくれるはずである。「運悪く今回は所用で来ておられません」と言われたら、そのまま引き下らず「研究室にご挨拶に伺いたいのので、教授のアポイントを取りたいが電子メールアドレスをお聞かせいただけないでしょうか」と切り出す。医学部の場合は直接教授ではなく秘書の方の連絡先を聞いた方が良い。運良く学会で先生と面会することができたら、「会社の名刺」「履歴書」「やりたい研究内容」の書面を持参し、まず学会発表でどのような点に興味を持ったか話し、その研究に関連した研究を行いたいのだが先生のところで研究生としておいていただけないかと切れ出す。当然のことながら、これらの自分の興味を語るには事前の下調べが重要であり、十分に入りたい研究室の研究内容を調査しておく必要がある。大学の地位や教授の肩書きに臆してはならない。要は自分の研究に対する熱意が伝わるかどうかである。当然学生を選ぶ権利は大学側にあるので断られたら潔くあきらめて次にチャレンジしよう。有名な先生ほど多くの学生や企業関係者と面会しており「人を見る目」があるので、熱意と能力が理解されれば入室は許される。

## 修士課程へ試験を受けて入学

このような作業が面倒で、自由な時間があり学力に自信がある場合は、「修士課程」に試験を受けて入学してしまう手もある。入学試験があるのでそれが最初の難関となるが、以外に「人を見る」割合が大きい研究室が多いのでまずは当たって砕けろの気持ちを持つことである。しかし、この場合も、試験前にできる限り「お見知り置き頂くこと」がとても重要である。つまり、学会などで面識を作り、事前に研究室を訪ねて自分が研究したい内容などを教授と話し合う機会をもつことである。

研究生であれ大学院生であれ入学が許されるとどんな高齢の社会人でも学生証が発行される。どうでもいいことだが、この学生証により、色々な割引を受けられる事になる。

例えば、いろいろなパソコンソフトのアカデミックバージョンの購入が可能となり、全てではないが博物館や美術館での入館料の割引がある。  
思い立ったら吉日です。(続く)