日本水道新聞　／　平成 25 年 1 月 31 日

鼎談・海外展開から見た日本㊤

施設管理の大切さ

わが国水道の要素技術は世界でも抜きん出ていると言われる。これを背景とした海外展開の動きは盛んだが、一方で、技術を運用するフェーズである水道施設の運転管理に関しては、「海外と考え方のギャップが大きい」「わが国の民間企業に大規模施設の運転管理の経験・実績が乏しい」等の課題を抱えているとも言われる。そこで、わが国と海外で特に違いが大きいと言われる施設の運転管理をテーマに、有識者に話し合っていただいた。

――はじめに、尾﨑専務理事に日本水道協会の国際活動についてご紹介を。

尾﨑　それでは、海外展開と、その中での施設管理をどう捉えているかを、まずお話しします。

日本の水道も、当初はある面で欧米の先進都市をモデルにしてつくられました。その後起こったいろいろな課題を、国内の技術者が工夫を重ねてクリアしてきたことで、現在の世界に誇れる水道があるのだろうと思います。これを鑑みると、次は発展途上国などのパートナーにわれわれの良いところをお伝えすることが大事だと考え、国際貢献を非常に大切なものと位置づけて取り組みを進めてきました。最近では、それをビジネスとして位置づけられればさらに進化させられるのでは、という段階に進んできていると思います。

このような国際貢献、あるいは水ビジネスは、相手国のためになるだけではありません。例えば日本の水道は、ある程度成熟し、新しく発展するフィールドが減ってきています。ですから、国際貢献や水ビジネスの取り組みは、技術の継承や向上、あるいは水道界の活性化に役立つという、非常に大きなメリットがあると感じます。

ただ、研修生を受け入れたり、職員を派遣して指導したりというピンポイントの活動だけでは、なかなか関係が持続しません。もっと多くのパートナーと連携したネットワークの形で、地に足のついた国際貢献を考えて、維持管理部門に踏み出す必要があると思います。

日本の水道には「一分一秒たりとも悪い水を出さない」という不文律がありますが、海外ではそこまでの信頼性はなく、蛇口から水が飲める国は多くはありません。だからこそ、信頼できる維持管理の手法を伝えて定着させることができれば、かなりの向上が期待できます。ですから、今後は浄水分野・管路分野ともに維持管理部門に力を入れ、国際貢献や水ビジネスを進めてはどうかと思います。

日水協としては、世界の水道関連組織や有識者などとの連携を深め、収集した情報を国内の水道事業体や企業に発信し、水道界の活性化やレベルアップにつなげていきたいと考えています。特に最近は、他国の協会との連携を深める取り組みを進めています。

――服部代表理事に、施設の運転管理に関して海外と日本の異なる点についてご紹介を。

服部　日本の水道は、これまでにODAや無償の国際貢献で相当な実績を挙げていて、数字としても素晴らしいものとなっています。しかし尾﨑専務のお話の通り、ビジネスへと次元を上げなければなかなかダイナミックなものにはならず、長続きさせるのも難しいと思います。

私は20年ほどエネルギー関係の仕事を経験していまして、そのほとんどで海外ビジネスに携わりました。そういう意味では海外は身近な存在でしたが、11年前に水道界に入って最初に受けたショックは、海外水メジャーの存在でした。そこで、自分の会社を含め、日本にはどうしてこのような企業がないのかと疑問に思いました。

翻って日本の近代水道は、明治20年にコレラ対策として始まって以来の歴史です。その中でも特に感慨深い話として、当協会の藤田賢二会長も本を出されている満洲の水道技術者の歴史があります。彼らは、当時最先端だった急速ろ過の技術を使い、満洲における300以上の都市に水道を造りました。戦争に敗れた後はその経験を基に、今度は荒れ果てた日本の都市で造っていったそうです。日本の水道にも、非常に壮大な歴史があるということがよくわかります。

水メジャーと日本国内の歴史を比べてみると、経営にタッチする、M&Aをやるといった部分は日本の企業にはなかったものです。施設を造ったり、最近では維持管理の一部を請け負ったりもしていますが、経営主体はあくまで公的機関ということでやってきました。その結果、民間企業が海外に出ていこうと思っても、経営のノウハウがほとんどないところから出発せざるを得なくなりました。

実際のところ、日本の民間企業は浄水にせよ管路にせよ、個々の機器や材料については非常にいい技術を持っているのです。しかし、それらをシステムとして管理し、マネジメントにまでつなげていくという面においてはノウハウの不足を感じます。だからこそ、これからはノウハウをどんどん磨くとともに、海外で経営に携わっていくことも考えなければいけないと思います。

そして、これからの海外水ビジネスを考える上では、水メジャーに対して、競争相手としてどう戦うのかという戦略と、同じ民間企業としてどう付き合えるのかという戦略の二つを持たないと、なかなか先は厳しいものになる気がしています。

山村　今お話に出ました藤田先生の本を私も読ませていただいて、これは水道の歴史、あるいは日本の歴史そのものを理解する上で知っておかなくてはいけないことだと感じました。

戦前の日本の水道は、いわば都市の利便施設として造られ、全国に広げていくようなものではありませんでした。一方、満洲では、水道はあって当たり前のシステムだったのです。つまり、戦後の国内水道の姿は先立って満洲で構築された方々が日本の水道を造っていったという歴史にもつながります。それを知らずにいると、なぜ戦後、急激に国内の水道が発展したのかはわからないでしょう。

私は昭和51年に国に入り、当時の厚生省と環境庁をベースに、水道に20年以上携わりました。その中でも、海外活動は一つの連続したテーマです。ちょうど入省翌年の1977年に国連水会議がアルゼンチンのマルデルプラタで開かれまして、そこでは81年からの10年間を「国際水供給と衛生の10年」とすることが決まるのですが、私は会議に向けた準備に携わったのです。そこから自分の中での仕事のテーマとして、海外のことをやっていきたいと考えるようになりました。幸い機会にも恵まれ、長期にわたるロンドンやインドネシアへの派遣や、WHOで2年半の勤務など、最終的には海外勤務の期間が合計約8年となりました。

そういったこともあり、立場は変わりましたが、自分としては水ビジネスや国際貢献にできることをやっていきたいと思っています。

（続く）

日本水道協会専務理事
尾﨑　勝氏

水道運営管理協会代表理事
服部　博光氏

水道運営管理協会顧問
山村　尊房氏

ノウハウと戦略が不足

国際貢献は水道界の活性化にも

日本水道新聞　／　平成25年2月4日

鼎談・海外展開から見た日本㊦

海外に目を向けよ

進出を連携のきっかけに

国内事業にも良い連鎖が

（1月31日号11面より）

――海外展開の課題についてお聞かせ下さい。

尾崎　維持管理部門の海外水ビジネスを進めようとすれば、複数の企業が連携して新たな組織や枠組みをつくる必要が出てきます。国内ではいろいろと難しいけれども、海外をターゲットにすると集まりやすいという部分はあります。チームを組んでもらって海外へ出れば、それをきっかけに国内でもさまざまな連携が生まれ、最終的には水道界の課題解決につながるのではないでしょうか。こうした良い連鎖を考えながら国際貢献と水ビジネスを進めようというのが、われわれの意図するところです。

山村　海外というフィールドは、皆が一緒になって仕事ができるいい機会だと私も思います。特に若い人たちは、日本では先輩から引き継いだことがベースになりますが、海外に出ればどうしても独自の取り組みを考えなくてはいけない状況に置かれるのです。私もそういう経験をしまして、30代半ばくらいの時にインドネシアに放り出され、仕事をすることになりました。政府のトップとも話さなくてはいけないし、日本を背負っているような気持ちを持たされまして、まさに海外ならではの経験ができたと思います。

最近は、ミャンマーやスリランカなどで国際貢献なり水ビジネスなりをつくっていく動きに関わっているのですが、日本の技術をそのまま持って行ってもなかなかビジネスにはならないことを実感しています。

ビジネスだからこそ長続きするというお話がありましたが、それは今、世界でも言われていることでして、先進国から発展途上国に流れる資金は7割が民間資金だそうです。日本の水道界にも、まずはODAや公的資金を組み合わせながら、長続きするマーケットづくりに公民連携で取り組んでいくことが求められているのです。

服部　元々私は外側にいた人間ですので、水道はものすごい分野だなと感じることが多いです。石油やエネルギーと比べると、水道の技術には非常に高い多様性があります。国際的なスタンダードがないばかりか、国内においても事業体、浄水場によって全部が違いますので、柔軟な思考能力がないとなかなか前進させられない技術だと思います。

それにしても、藤田先生の本を読むと、水道技術というものは本当に日本人の国民性に合った、また海外展開するのにも合ったシステムだと思います。現地に入り込んできめ細かくやってしまうために、時間はかかるし、なかなかビジネスにもならないという部分はあるのですが、最終的には国際規格的なところで高めていけるのではないのかなと思っています。

山村　「日本の水道の特徴は何か」と海外の方に聞かれると、私たちは「優れた技術と進んだ運営管理能力だ」と答えています。しかし、それだけではちょっと説明し切れていないような、もっといろいろな面を持っているような気がするのです。

その一つは、これまでの技術革新の歴史です。漏水防止にしても、今でこそずばらしいものを持っていますが、元々は漏水が非常に多く、「水源開発がなかなか進まない中、漏水などさせていいのか」という問いかけから求められた技術でもありました。そこで工夫を重ねて、システムを高度化していったのです。

そしてもう一つが、先ほど服部さんの言葉にもあった多様性への対応力です。技術を高度化する一方で、われわれはずっと、例えば緩速ろ過や自然流下のような、シンプルなものを大事にするという文化を共通して持っているのです。置かれた状況によってメインになる、ならないはありますが、共通認識として「やはりシンプルなものがいい」という価値観はあるじゃないですか。緩速ろ過方式の浄水場は、小さな事業体を中心に結構多いですし、「これからも緩速で」と宣言した大規模事業体の浄水場もあります。

尾崎　途上国は今、これまで120年の間に日本の近代水道が辿ってきた道を辿っていると言えます。彼らが抱えつつある課題を、日本はこれまでに何とか乗り越えてきました。それを丁寧に伝えたり、一緒に学んだりして解決していくことが、まさに国際貢献であり、ビジネスにもつながるのだろうなと思っています。

服部　そのようなお話からしても、海外水ビジネスはソフト面の技術を活かすべきだと思うのです。しかし、とかくビジネスというと「儲けなくてはいけない」という話になってしまいます。

山村　短期的に儲けることだけで海外ビジネスを捉えてはいけません。日本の水道界が積極的な海外事業を始めてからせいぜい5年、そんな短い期間では儲かる、儲からないというところまでいかないのです。

私はよくここまで頑張っているなと感じていますし、ここ数年、水道界はこれまでやっていなかったことを公民連携で始めてきたと思うのです。その中で人も育ってきているし、最初は翌年に向けて、そして翌年はまた次の発展を目指すという、小さくとも一つひとつの成功の積み重ねが大事なのではないでしょうか。

――最後に一言ずつ、まとめの言葉を。

尾崎　現在、海外展開に関心のある水道事業体と日水協とで、国際貢献や水ビジネスに関するプラットフォーム的な組織を立ち上げ、情報交換を図っています。国によって特性や地域性などはさまざまですので、それを共有し、より円滑な活動を行うために役立てたいということです。また、単独ではできなくても、チームワークをもって取り組めば、実現できることはたくさんあるでしょう。プラットフォームを通じて意欲があるところ同士がチームを組めば、連携して考えていくこともできます。ぜひ皆さんに活用していただきたいと思います。

もう一つ、今年は、2020年オリンピックを東京にということで、新年から話題になっていますが、水道界では2018年のIWA世界会議を日本（東京）へ招致すべく、立候補することになりました。日水協はIWA国内委員会の事務局として関わっています。まずオリンピックと同様、秋に行われる投票をクリアする必要がありますが、国際貢献や水ビジネスの展開で2018年を一つの目標とし、一致団結して、水道界が活気付き、盛り上がるきっかけになればと考えています。

服部　国内外で政権も新しくなっているところも多く、今年は新しい、それでいて落ち着いた形で世界が動き出すのではないのかなという期待があります。特に水道というものは、長期的に考えなければ良い結果は出ません。長い目で、一歩一歩進んでいくことを大事にしていきたいと考えています。

当協会は一般社団法人に移行してから3年目となります。今後はさらに活動を広げて、世間にもっと水道をアピールし、その価値をわかっていただくことに力を入れなくてはいけないだろうと思います。これは公民ともに感じているところでしょうし、今後さらに力を入れていく余地もあろうと考えています。

山村　恐らく今年度中に新水道ビジョンが策定されますが、もちろん国内水道の課題解決も非常に重要ですが、「世界に向けた水道」という方向性もぜひ継続していただきたいと思います。

また、2015年は国連のミレニアム開発目標の目標年であり、水の分野でもやはり「ミレニアムゴールがどうなったか、その先はどうなるか」という議論になっていくと思います。そのような中、同年に世界水フォーラムが韓国の大邱市および慶尚北道で開催されます。アジアに視線が注がれますので、そこでぜひ、日本の国際貢献や水ビジネスが着実に進んでいるという姿を見せたいものです。まだ2年ありますので、2013年を重要な準備の年として活かしていくよう、頑張っていきたいと思います。

――ありがとうございました。