

## 国際委員会だより

【第7回】

Message from International committee

# 特化技術で海外進出

～水資源開発の人材育成というビジネスモデル～

国際委員会

渡邊 眞道 | WATANABE Masamichi

### 日本テクノ株式会社

#### ◆会社概要◆

設立：1976年6月1日

資本金：86百万円

売上高：1250百万円(2009-2010年)

本社：東京都渋谷区幡ヶ谷2-19-7 フロスビル4階

役員数：39名(2010年3月)

(環境工学19、水理地質8、社会開発・経済7など)

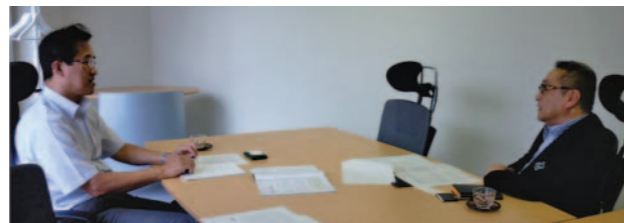


写真1 日本テクノ(株)代表取締役 高松章二氏(右)

### ビジネスモデルの構築

日本テクノ(株)は、1979年から開始したセネガルでの村落給水をその後30年以上継続し、成功させたことで、その評価を確立した。

このビジネスモデルは、村落型給水事業という当時としてはニッチな分野に着目し、特定地域でのニーズを掘り起こしながら、継続性の中でハード面の支援からソフト面にまで発展させられた点に特徴がある。

無償に続いて技



写真2 日本テクノ(株) 高松章二 代表

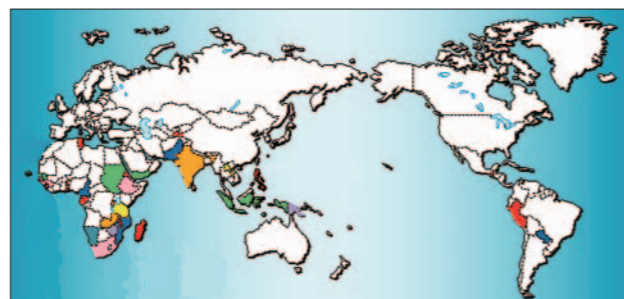


図1 日本テクノが事業を実施して来た地域

### 海外への取り組みの現状

日本テクノ(株)は、途上国における水・環境分野の課題解決を目的として1976年に創業し、35年の海外経験を持つ。

地下水を水源とする村落部の飲料水供給に関して、水源の開発から施設建設までのエンジニアリングのハード面、ならびに施設の運営・維持管理のソフト面の両面にわたるコンサルティングを得意としている。

これまでに業務で関わった国は、数十カ国に及び、水源開発、水供給、廃棄物などに関わる案件を実施してきた。

現在は17カ国22プロジェクトに携わっており、そのほとんどが我が国ODAによる水供給と衛生に関わるものである。そのうちの13カ国はアフリカ地域である。

### 会社全体での売上(海外業務比率)

創業から海外事業専業を目指してきたため、現在も100%が海外業務の売上である。

術協力を継続させ、水資源の利用と運営を住民の手によって成し遂げるまでに育てあげた。近年は、この実績を活かして各国にその成果を展開している。

アフリカ地域の地下水開発と水供給に的を絞り、無償支援を利用して現地でのトレーニングという地味な準備調査を通じて、住民参加による給水施設の維持管理の仕組みを育て上げたことは特筆される成果であった。

具体的には、給水施設の維持管理に必要な燃料や修理費用、技術者の給与を住民の支払いによって賄う仕組みづくりがポイントとなっている。

この実績は、JICAが2002年から技術協力プロジェクトを通じて進めた人材育成の目標に合致した。その結果、アフリカにおける水セクターの人材育成といえば、日本テクノ(株)の名が必ず挙げられるまでに至った。

かつては、大手コンサルタント会社の補強としてスタートした日本テクノ(株)は現在、自らが中心となり、また多くのパートナーの協力を得ながら案件を実施するまでに成長した。

施設整備に力点が置かれてきた水資源開発と水供給において、人材育成という地味なソフト面にも注力したビジネスモデルは、これから海外を目指そうとする企業にとって注目すべき事例を提供している。

### 人材育成

青年海外協力隊(JOCV)出身者など開発仕事への熱意のある人を積極的に採用し、生活環境の厳しいアフリカなどの調査作業に堪えられる人材を技術者として育成してきた。この中には、現在活躍する女性たちも含まれている。JOCVでの海外経験をもとに、その後の留学を経て専門職となった人材も育った。

意欲の高い人材の志気を萎えさせないためには、報酬条件に加えて、その経験と能力に応じてより上流側で幅広い視点に立った業務に携わるポジションと役割を設けることに配慮している。

生活に欠かせない水が圧倒的に不足する地域において、給水事情の改善という社会的使命を持ち続けることが何よりも重要と考えているからだ。



写真3 足踏式ポンプを用いた給水施設(ギニア) 写真4 現地行政と共に進める住民教育(ラオス)

### 問題とその克服

高松代表によれば、中長期的な問題としては、開発コンサルタントという仕事が十分に社会に認識されていない点である。また、その重要性が認識されていても魅力的と思われていない可能性もある。途上国に関心を持つ若い人は多く、同社への応募もあるものの、そのような人たちが入社後に定着するかという不安がある。

また、現在活躍している人たちと、これからこの仕事に携わろうとしている人たちに対して、持続可能なビジネスとしての姿を示すことが出来るか、現在はその岐路にさしかかっているとの認識を抱いている。この克服に向けては、新市場と新たなビジネスモデルづくりが不可欠と考えている。

### 今後の展望

今後、途上国の水需要はさらに増大する一方、汚染による問題も深刻となるため、需給関係は逼迫する。途上国の問題は、深刻であり、経済力、技術力の不足から自力での解決は容易ではなく、国際社会からの協力なくして、その克服は難しい。

このような状況において、開発コンサルタントが貢献する機会が多い。しかし、日本を含む先進国の資金による援助(ODA)規模は小さくなる傾向にあり、開発ニーズに応じた資金をODAだけで賄うことは難しい。

アフリカなどの途上国の開発においても、民間投資が大いに期待されており、この流れはすでに始まっている。そこでも特化技術に長けた日本のコンサルタントの活躍する機会が多いと考えている。

ODAを中心としたビジネスを続けながら、新しいニーズを掘り起こして、次のビジネスモデルを構築しようと模索している。