



国際委員会だより

【第17回】

Message from International committee

実践的海外プロジェクト④

～やりがい、そしてコミュニケーションカ～

国際委員会

浦元啓 | URA Motohiro

建設コンサルタンツ協会の「海外市場対応能力の支援」の一環として、国際委員会から海外業務を紹介する記事を継続して掲載しています。今回は、「国内技術者が海外事業に携わり感じたこと」をテーマに、国内業務と海外業務の違いや海外業務の魅力について、現場で活躍しているコンサルタントの声をお届けするシリーズの第4回です。

インタビュー対象者プロフィール

対象者：市川 真吾 (Shingo ICHIKAWA) (34歳)
所属：日本工営(株) コンサルタント海外事業本部
専門分野：海岸保全計画
事業ステージ：計画・調査
経験年数：国内6年、海外2年
海外業務実施国：バリ、ツバル、モーリシャス

インタビュー内容

市川さんは、アメリカの大学院を修了し、社会人になってからは、当初、札幌でコンサルタント業務に従事し、その後東京に異動して国内業務だけではなく海外業務にも携わるようになりました。約2年前より本格的に海外業務に携わることとなり、これまでツバルやバリ島などの島しょ国にて、主に調査業務に従事しています。

海岸に関する仕事に携わりたいと語る市川さんにお話をお伺いしました。

- Q1. 海外業務をやりたいと思ったきっかけは何ですか？
- A1. 海外というよりは、まず大学時代に学んだ海岸工学に関する仕事をやりたいと思っていました。海岸浸食に対する考え方について日本と欧米の違い

を知り、また、海岸浸食で困っている海外諸国に養浜等を通じた自然浜の再生方法を提案したいと思ったことが、海外業務への関心を持つきっかけでした。

- Q2. ツバルといえば地球温暖化の影響で水没が懸念される国ですが、どのようなプロジェクトだったのでしょうか。
- A2. ツバルはサンゴ礁からなる島で、最高標高がわずか5m程度という低地の国です。サイクロンだけでなくサンゴ礁内の内海の波浪浸食による砂浜の減少は、そのまま居住地の減少に直結する非常に重要な問題です。私が参加したのは、自国で処理・解決できるようにするための技術移転のパイロットプロジェクトです。インフラ整備が目的ではなく、現地の人に「できる能力」を身につけてもらう「能力向上」を目的としたもので、日本などの援助国がただ施設などを作るだけではなく、将来的にツバル国内で計画・施工し、維持管理していけるように、延長数kmある海岸線のうち約200mの区間を対象に調査し、試験施工計画を策定しました。
- Q3. 実際にツバルに行って苦労した点や感想などをお聞かせください。
- A3. 現地の人たちの理解を得るのに苦労しました。これまで海外援助による事業がいくつかなされたのですが、あまりうまくいかなかったようで、不信感を持っていました。また、能力向上プロジェクト

<プロジェクト概要>

ツバル国フォンガファレ島の高潮・海岸浸食(気候変動によるリスクも含む)に対し、島本来の姿である礫と砂から構成されている海岸を養浜により復元する対策工法を立案。砂の形成・堆積メカニズムの研究に対する支援や礫養浜による沿岸災害対応のためのパイロットプロジェクトと研修等の実施により、海岸浸食対策・災害対応能力強化等に資する支援を行う。



写真1 住民合意形成の様子(右側説明者が市川氏)



写真2 サンゴ礁起源の砂浜



写真3 結婚式での伝統舞踊(手前中央が市川氏)

ですから、今後は自分たちの力で実施する、ということもなかなか伝わりませんでした。本来は調査から施工まで、極力自国で調達すべきですが、限られた自然条件、人材能力では難しいものがありました。そして、ツバルでは、行政を担当する政府関係者とは別に、日常生活を司る長老グループや、漁師グループ、母親グループなどのコミュニティがあり、さらに上下関係や地元のしきたりがあり、これらを踏まえた上での地元の合意形成が必要で、その調整などでいろいろ苦労しました。島自体は観光客も少なく、海の自然豊かな景色が満喫できます。未開発で、美しい海の景色は今まで見た中では群を抜いた美しさでした。

- Q4. 海外業務だとやはり語学力が気になりますが、
- A4. そうですね。基礎的な英語力はもちろん大事だと思いますが、それよりもっと大事なのはコミュニケーション力だと実感しています。特にツバルの案件では政府関係者だけではなく、地元住民との合意形成を得ることが大事でしたから、何度も話し合いの場を設けました。そこでは専門的なことをいかに易く伝えるか、何を伝えるかではなく何が伝わるか、ということが重要になります。プロジェクトの進捗状況に応じて、今何を伝えなければいけないのかを明確にし、より平易に伝えることを心掛けました。話し合いの場では、時間はかかりましたが、1センテンスずつ、英語から現地語、現地語から英語へと通訳してもらい、一方的に話すのではなく、意思疎通を確認しながら話し合いを進めました。

例えば、母親グループは長老グループと一緒に発言力が弱くなるため、別々に話し合わなければならず、さらに時間を要することとなりましたが、このような国の文化、慣習なども理解した上でのコミュニケーション能力が何よりも重要です。

- Q5. 海外業務と国内業務との違いや魅力は何でしょうか。
- A5. 私の専門分野は海岸、港湾関連になりますが、日本では改良や維持管理が主な業務内容になると思います。対して海外では、どの場所から整備するのか、といったゼロからスタートする新規案件が多くなります。調査から始まって、解析、計画、設計、施工監理まで一貫して見ることができます。日本では技術の細分化、分業化が進み、プロジェクトもパーツごとに携わることが多いですが、海外案件は業務期間が長く、腰を据えて業務全体に取り組めるのが魅力だと思います。私は、数年国内業務に従事し、ある程度の基礎知識や業務の進め方を学んだあと、海外業務に従事しました。国内業務で得た知識や経験が今の業務にも非常に役立っていると感じています。

まとめ

「海岸を守りたい」「海外で仕事をしたい」という自分の思いを明確に持ち、それを実現し仕事に取り組んでいるお話からは、仕事のやりがいと満足感を感じることができました。地元との話し合いでの苦労話の他に、食材が限定的であったり、水不足の問題があったりと生活面でも苦労が多かったようですが、それに勝るやりがいを得ているのだな、と聞いている側がワクワクするようなお話でした。

今、国内でいろいろな仕事をしている皆さんも、建設コンサルタントの海外業務にちょっとでも興味があるのなら、その興味を一步前に進め、これまで培った知識と経験を海外の人に伝えて、現地の人たちの技術力アップに一役買ってみたいかがででしょうか。きっとこれまではない、得難い何かに触れることができるのではないのでしょうか。