

# 激変の時代

## 解は現場に

備における問題点の把握、効率的な整備のあり方の検討、継続的な運営支援に向けた枠組み検討の3段階ステップによる連鎖性を持った検討を実施。その中で、国の「水道施設台帳整備事業」「水道施設台帳電子化促進事業」についても活用できる可能性を検討する。

前職時、当時の五十川健郎社長から声をかけられ、横浜ウォータリーに縁を得た。同社の味は仕事では？との印象が拭えない。

かつて営業マンとして環境プラントのビジネスモデルを全国各地で構築した。地元的首長、行政、企業、とにかく足を運び、話を聞き、地域に根付いた案件づくりを目指して奔走。最も大切にしていたのはプラントの現場だ。真に現場を守る人に課題解決の答えがある。この頃に培った教訓

創業時3人でスタートした会社の社員は60人を超え、初年度7000万円だった売上は10倍に成長した。「学生時代にやっていたヨットを最近復活させたんですよ」と笑顔で語るも「血液の色が本当に変わるほど」とも語る20代、30代

# 広域化推進室を設置

## 北海道 プラン策定 着実に

北海道は、今年度から環境生活部環境局環境政策課内に水道広域化推進室を設置し、「水道広域化推進プラン」策定業務の着実な進捗に向けた体制を整えている。

これまで道における水道広域化推進プランの策定業務を集約している。昨年度に実施した道内事業体の現状分析・将来推計の結果等を踏まえ、今年度はソフト業務について、来年度はハード業務について広域連携のシ



横浜ウォーター社長 鈴木 慎哉さん

が、横浜にとどまらず国内外の実績を着実に増やしてきた横浜ウォーターの「らしさ」の礎になっている。現地現物現実主義。10周年を迎え、同社のモットーに掲げた。いつも答えは現場にある。昨年の東日本台風では、経営計画策定業務を受託している常陸大宮市が被災。「とにかくやれることを」と社員を現地に送り出した。現地ではわからない本場の課題にオーダーメイドで寄り添う力が横浜ウォーターの真髄だ。

横濱ウォーターの事業の柱となる、国内、海外、局受託の3事業、それぞれに転換点がある。国内事業では、東日

本大震災の被災直後に飛び込んだ宮城県山元町の上下水道支援事業を「二丁目一番地」と語る。導入と運営をサポートした包括委託は2期目を迎え、震災後に人口が4分の3にまで減りながらも料金を維持できる経営基盤を構築した。「国土交通省の支援に始まり、官民双方のサポートがあってこそ作り上げることができた。20を超える事業体の支援事業の原点は山元町」と、振り返る。海外事業では、フィン

「役職は変わっても現場には行きますよ」。就任早々、山元町に足を運び包括委託モニタリングの意見交換に参加した。「10年前、今の自分には想像できなかった。入社した時に今の当社の姿も見えなかった。とにかく思いを持って

た。20を超える事業体の支援事業の原点は山元町」と、振り返る。海外事業では、フィン

「10年前、今の自分には想像できなかった。入社した時に今の当社の姿も見えなかった。とにかく思いを持って

「10年前、今の自分には想像できなかった。入社した時に今の当社の姿も見えなかった。とにかく思いを持って

# ソフト連携効果の試算へ

## 北海道 算定業務でプロポ

北海道環境政策課水道広域化推進室は、「水道算定業務」の策

地ケースおよびモデルケースで実施していく。実地ケースシミュレーションでは、道内の各事業体における▽薬品購入(次亜塩素酸、PAC)▽施設の運転・維持管理(保守点検)▽料金関係(窓

務を共同実施した場合の費用・人工等の削減効果を算定する。

購入▽電気計装、機械設備等の保守点検▽システム関係(遠方監視、料金、固定資産台帳、法適化など)▽計画等関係(耐震・更新計画、アセットマネジメント、水安全計画など)▽水質検査

を調査し、その結果や各業務の特性(地理的条件による影響の大小など)を踏まえて最適なシミュレーション単位を業務ごとに設定の上、効果を算定する。