

フィジー出張について

国際戦略室

10月に案件形成調査の一環として、フィジーにてセミナーとワークショップを実施しましたので、それらについてお話しします。

今回は、JSだけではなく、自治体や企業の方と一緒に渡航したため、色々と準備が大変でした。

まず、渡航時期について昨年冬時点では、11月ごろに渡航することぐらいしか決めておらず、2か月位前の日本側参加団体間の協議から具体的な日程を調整していきました。ただ、各団体・各担当者の予定や思惑が入り乱れ、日程が二転三転しました。

日程が決まらないと、フィジーで訪問する政府機関等に提出するセミナーや訪問等に関する依頼レターの作成及び送付が出来ないので、日程が決まった時はホッとしました。

日本側参加団体の協議では、セミナー構成についても協議しました。この業務は昨年度も実施しており、今回はこれまでの成果等を踏まえて、セミナーの内容を構成しました。

JICAの調査報告書や昨年度渡航時のフィジー側からの発表資料によると、フィジーの下水道事業において「処理水の水質が、放流基準をしばしば超過する。」といった問題があり、①設備保全マニュアルがない、②施設の老朽化が進んでいる、③官民ともに下水道技術者が少ない、等といった要因があることが判明していました。

そこで、自治体参加者から設備保全マニュアル整備の重要性について、企業参加者から環境条件に応じた施設・設備選定について、JSから人材育成の重要性について、それぞれセミナーで発表することとしました。

また、フィジーの下水道技術者に課題をより深く理解してもらうために「なぜなぜ分析」を使ったワークショップを実施することにしました。

「なぜなぜ分析」とは、ある問題とその問題に対する対策に関して、その問題を引き起こした要因（なぜ）を提示し、更にその要因を引き起こした要因（なぜ）を提示することを繰り返すことにより、その問題への対策の効果を検証するもので、トヨタ自動車等で用いられている手法です。

一般的には「なぜ」を5回繰り返すのですが、今回のワークショップでは時間が短いこともあり、繰り返しは4回とし、3回目までは日本側で用意し、そのあとの要因を

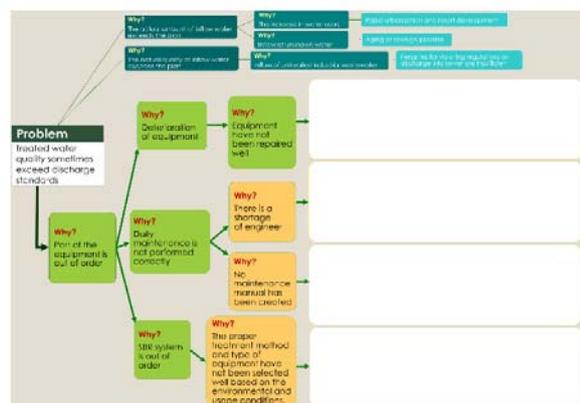


図1. なぜなぜ分析シート例

フィジー側参加者に考えてもらうことにしました(図1)。

さて、依頼レターを介してのフィジー政府機関等との調整については、予想通りというか、予想に反してというか、一筋縄ではいきませんでした。レター送付後(電子メールで送付しました。)10日ほど経っても返信がないので現地のコーディネーターを通じて送付先の担当者に連絡を取ってもらったところ、担当者が交代したのでその人に送付してほしいとのことでした。

「担当者が交代したのならその人に転送してくれればよいのに・・・。」と思いながらも、示された人に再度送付するとともにその情報を現地のコーディネーターの方と共有し、コーディネーターの方からもアポイントメントを取っていただくことにしました。

フィジー渡航後も続いた調整の結果、何とか開催出来たワークショップでは、フィジー側参加者は2班に分かれ、付箋紙にそれぞれの問題点の要因と考えられる事項を記入し、なぜなぜ分析シート中の空欄部に貼り付けてもらいました。

参加者が意見を出してくれるのか心配でしたが、一方的に講義を聞くセミナーよりは面白そうと感じてくれたのか、積極的に付箋紙に要因を記入してくれました。

参加者の中には実際に処理場の維持管理等を担当しているベテランスタッフがいることで、最終的には具体的な要因について多くの意見が集まりました。

ある程度意見が集まった段階で、どの要因が適当かつ重要なのかを班内でディスカッションし、その結果を代表者に発表してもらいました(写真1, 2)。

ワークショップ終了後、参加者からは、フィジーの下水道の課題がよくわかり、今後どうしていくべきか理解が進んだとのコメントを頂きました。



写真1. ワークショップ風景



写真2. ワークショップ発表風景

今回のフィジー出張では、アポイントメントがなかなか取れなかったり、セミナー及びワークショップの参加者が最後まで確定しなかったりとトラブルに見舞われましたが、何とか無事に終えることが出来ました。

ご協力いただきました関係者の皆様に御礼申し上げます。