

## 10-3 郷に入っては・・・交流人事で畑違いの事業へ

### 1. 立場と仕事

政府系法人に入社以来ダム系事業に配属され22年従事していたが、アセス対応等の経験から用水総合事業所の副所長に抜擢された。従来、組織内においてダム系事業に従事する職員と水路系事業に従事する職員は概ね分かれていたが、副所長クラスでは初めての交流人事であった。

本事業は、既存水路のA S R（アルカリシリカ反応）対策や300万m<sup>3</sup>の水道専用調整池の築造及び導水路の新設を目的とした改築事業であった。

### 2. 遭遇した事態

用水事業の利害者は土地改良区と県水道局であり、事業に関する丁寧な説明が求められた。また、本事業は改築事業であるが地元対策も含め予算内での対応が必要となった。

この水路系事業で過ごした2年間で、ダム系事業と異なる事業の進め方を経験できた。ダム系事業ではほぼ確定している事業計画を外部説明するのに対し、水路系事業では事業計画の内容についてユーザーの意向を確認した上で内部説明を行うことに重点が置かれている。また地元交渉においても、ダム系事業では地元要求に対し公共的な施設等により対応するのにに対し、水路系事業では個別的な対応となることが多く、相手の要求を聞きながら実施可能な対応を模索する手法を取っていた。

プロセスの違いに戸惑いを感じるが多々ある中で、続々と寄せられる地元からの要求への適切な対応に迫られた。

### 3. 対応内容とその結果

ダム系事業出身ということもあり、初めは水路系事業の進め方が理解出来ずに異論を唱えることもあったが、水路系事業ではユーザーや地元からの多様な要求に応えることが重要であることに気付いた。

これは、実際にユーザー説明や地元交渉を行う課長達に同行し、利害関係者とのやり取りを肌で感じたためである。ダム系事業の場合、地元交渉は主に用地課の事務系職員が用地買収を中心に行うが、水路系事業の場合は必ず技術系職員も同行し、導水路の位置や施工方法等も含め説明することが分かった。さらにその中で相手の要望を聞きだし、それを踏まえて計画変更を提案するなど臨機応変に対応しており、水路系職員はダム系事業の職員よりも実際に地権者と交渉し計画を立案している分、交渉能力が優れていると思われた。また、ダム系事業のように膨大な予算があるわけではなく、限られた予算の中で知恵を絞って交渉を行う術を学ぶことができた。

この経験において、目的を達成するために必要な“幅広い視野”を得ることができた。従来と異なる環境や条件の中で業務を行う際に、自分のやり方にこだわるのではなく、周囲の動きに目を配り順応していくことが重要であると感じた。また、地元交渉において多くの利害関係者と接する中で、コミュニケーション力も向上させることができたと考えている。