

今後の下水道事業における コンサルタントの立ち位置



石井 宏幸

国土交通省
都市・地域整備局
下水道部下水道事業課
企画専門官



小口 雄平

長野県環境部
参事兼生活排水課長



工藤 巧

岩手県紫波町
建設部長



桂 正治

大津市企業局
管理監
(下水道整備課長事務取扱)



藤木 修

(財)下水道新技術推進機構
下水道新技術研究所長



佐久間 宏

水コン協会員
(株)日水コン
下水道本部 副本部長



新井山 幹樹

水コン協会員
日本上下水道設計(株)
東部支社 仙台事務所
プロジェクト・エンジニア



田口 英明

水コン協会員
(株)東京設計事務所
東北支社 技術グループ
技術第2チーム
チームリーダー



中吉 和範

水コン協会員
オリジナル設計(株)
大阪事務所 技術二課
担当課長



池田 信己

水コン協技術委員会
委員長



山崎 義広

水コン協技術委員会
委員



山元 裕美

水コン協技術委員会
委員

(順不同、敬称略。2011年2月21日開催)

コンサルは今どこに立っている？

山崎 今回は座談会のテーマが「今後の下水道事業におけるコンサルタントの立ち位置」などあって、仰々しいという評価もあるかと思います。ただ、我々コンサルタントを取り巻く昨今の状況を見ていると、低額入札とか下水道事業の建設の縮小、それからさらに、財政的な問題での建設中止や先送り、また補助金制度が一括交付金とか社会資本整備総合交付金という制度に変わろうとしている中で事業者が少し腰を引いているのではという感じがします。

低額入札ということは、我々が原因ということもあるのですが、ただ、我々、現場のコンサルの本音は、“利益なき繁忙”に疲弊しているというのが正直なところ。それとコンサルの将来を考えたときに、経営的にもこれだけ疲弊していて、若い技術者がなかなか入ってこないという課題もあり、こういった状況が長く続くと、この先、下水道インフラのサポートの手助けを誰がしていくのだろうかという正直な思いがします。

一つのデータとして、我々(社)全国上下水道コンサルタント協会会員における過去20年間の受注額の推移を見ると、下水道部門委託業務のピークは1997年前後で、およそ1,600億円でした。それが2009年度には570億円あまりとなりました。ピーク時の35%ぐらいです。これが実態です。このことには会員が脱会していることも影響していますが、おおむね下水道部門の推移はこのような状況です。

一方、ほとんどが企業会計で推移してきている水コン協のもう一つの大きな受託業務の柱である水道部門では、協会会員の受託業務は20年前が230億円ぐらいでした。

ピークが1998～1999年の470億円で、それが2009年度では300億円弱です。つまり、ピーク時の6割強ぐらいに水道部門では下がっているわけです。現状の下水道部門の委託業務は、質・量に関して、大きな転換期にあると感じます。

我々水コンは、下水道施設計画、設計、施工管理それに水質管理といった専門的業務に関しては他の誰にもまけない自負があります。水コンが受託する業務の大半は、中小市町村の下水道事業管理者からです。今後の中小市町村においては、下水道事業のアセットマネジメントやストックマネジメントが必須になってくると思います。その際に、是非とも水コンの実績や技術力を評価していただきたいと思います。

今回の座談会では、まず我々水コンの技術的なアピールをさせていただき、その後いろいろとご注文や苦言、ご提言をいただいて、ぜひとも水コンの立ち位置をご理解いただきご活用いただきたいと思っています。

池田 コンサルタントも社員700人規模の会社から数人規模の会社まで140社以上ありますので、それぞれの企業において立ち位置は違うということはあると思います。それでも水コンで座談会を主催する立場としては、やはり水コン全体を



考えながらお話しさせていただく、今のような本音の話も言わせていただくということで、よろしくをお願いします。山元委員のお考えをお願いします。

山元 下水道の役割やニーズが多様多様になっている今日、「私たちコンサルタントの立ち位置はここですよ」と、一点に明確に決められる時代ではもうないのだろうと考えています。

まず、下水道の役割を見ると、暮らしを守るのが第一にありつつ、浸水や地震などに対する安全対策、水質保全や下水道資源循環利用などの環境対策など、さまざまな役割を持っています。そしてそれらを継続するために、下水道事業の安定経営・継続という課題をどの自治体も必ず持っているものと思います。先ほど（編注：2011年7月号「下水道技術座談会（上）」参照）、「下水道はあって当たり前で、ありがたみが少し減ってきていて、首長さんからも少し忘れられている」というようなお話がありましたが、そのような時だからこそ、ビジョンを持ち、下水道事業の効果や必要性というものをもっとアピールしながら、下水道サービスのさらなる向上のために成すべきことを選択していく必要があるのかと思っています。

下水道サービス向上のために何を行うべきか？

というのは各自治体で違うものであり、例えば、まだ整備が行き届いていないところでは、依然としてハード整備が大きな課題であろうと思います。

これに対し私どもコンサルタントは、蓄積されてきた整備技術を提供するのみならず、ソフト面を含め、より安価に、より高度な下水道サービスを提供するための技術支援を行っていく必要があります。例えば、農業集落排水等を平行整備し、早期普及という点で大きな効果を出してきた自治体においては、次はそれらを統合しながら、より安価に下水道サービスを提供できるよう、事業をコーディネートしていくことなども考えられます。その他、ハード整備だけに頼らずソフト対策、自助、公助を組み入れ、たとえば内水ハザードマッ

プなど、ある程度リスクは許容しながらの市民と連携した事業運営など、各自治体の状況に応じ、さまざまな視点で技術を提供できるのが、私どもコンサルタントの強みだと考えます。また、どこ自治体においても課題となる安定経営という点では、短絡的に使用料を上げましょうということではなく、民間企業と同じように、サービス提供者である自治体側の経営努力が第一にあるべきとも思います。

これに対し、コスト縮減策や、収入確保のための民間活用、企業会計移行支援、長寿命化やアセットマネジメントなど、整備から管理・マネジメントまで幅広いの技術を提供し、コーディネートするのがコンサルタントの役割と思います。

立ち位置としましては、整備の時代には、国などが作成した指針やマニュアル等を基に自治体がこういう整備をしたいと指揮を振ってくれるので、コンサルタントは指針を読み解き指揮に従いながら設計を行ってきたのが主だったように思います。しかし、これからのコンサルタントは、少しずうずうしいようですが、自治体の下にいるのではなく横に並ばせていただき、「こういう事業はいかがですか」「こういうやり方はどうですか」ということで、マニュアルや指針を作りあげたりアレンジしたりする、また、事業実施に際して法律や制度が邪魔をしているのであれば、それらの改定を関係機関に促していくというところも、コンサルタントの役割と感じます。このように、自治体の下にいたり、横にいたり、ときには上に行つて引っ張っていくというようなものが、コンサルタントの立ち位置なのかと考えております。

今日、コンサルタントからご出席いただいた4名の方々からいろいろな立ち位置からの提案をお聞かせいただけるのかと思います。

民間、行政に働きかける第三の存在

池田 今の“立ち位置”でちょっと言っておかなければいけないことがあります。

国際建設契約約款の基本理念というものが国際コンサルティング・エンジニア連盟（FIDIC）か

ら出ています。そこでは、コンサルタントは専門技術者集団ということで、第三者の執行構造にしようということが提案されています。しかし、日本の場合はどうしても役所のお手伝いということで始まったようなところもあって、建設業者への発注のところでは専門的な技術者集団という立場ではないような気がします。その辺りも含めて、今後、議論になるのではないかと思います。

コンサルタント的な、役所と民間の間のお立場である藤木さんはいかがお考えですか。

藤木 先ほど山崎さんがおっしゃったことは非常に正直なお話だと思います。コンサルタントが置かれている状況は非常に厳しいものがあるということはよくわかります。けれども一方で、自治体のほうから見ると、別にコンサルタントのために事業をやっているわけではありませんから、コンサルタントは自分たちが関与することによってどのようないいことができるのかということ伝えていくしかないかなと思います。

私は、2006年に1年間、(財)下水道新技術推進機構の研究第一部という部署に所属しており、コンサルタントの営業部門と同じように自治体回りを行っていました。いくつか回ると、これはコンサルタントの皆さんのほうがよくおわかりなので“釈迦に説法”なのですが、何を困っておられるかわからない自治体さんが結構おられるのです。そうした場合、「もしかしてあなたはこんな課題にお困りなのではないですか」と、さらにお聞きしていくうちに、「この課題についてお任せいただければ、我々はこういう効果的で新しい技術を提供できますよ」とアピールしてお仕事をさせていただきました。

もちろん意識の高い自治体では、職員も首長も、下水道あるいは浄化槽なども含めて「下水の管理はこうあるべし」という考えをお持ちになっていて、情熱を傾けてやっておられるのですが、そのような自治体は、今後増えます少なくなっていくと思います。

ただ一方で忘れてならないのは、自治体の視点だけでは下水道事業の力を100%発揮することに

はならないということです。例えば県だと県民、市だと市民、町だと町民が行政ニーズのベースになりますから、当事者である自治体の範囲を越えて便益が及ぶような取組みについて、自治体は必ずしも熱意を持つとは限りません。

そこでどうしても国が、ある程度自覚を持って、下水道による便益が最大限に発揮されるように行政を行うことが必要となります。具体的には、自治体に対する規制や誘導になりますが、コンサルタントは、このような国の政策にも、たとえば「このような具体的な技術的・制度的措置を取れば非常にリーズナブルなコストで目的が達成できますよ」といった提案をすることが求められていると言っただけでしょう。

それぞれコンサルタントがどのように行動すべきかについては、さっき山元さんがおっしゃった以上のことを私はとても思い浮かべないのですが、ただ、コンサルタントとして下水道事業や下水道行政はこうあるべしという主張があれば、まさに水コン協のような組織でとりまとめて、自治体はもちろんですが、国なり日本下水道事業団なり私ども下水道機構のほうにご提案をいただくとか、プレッシャーをかけていただくことが、コンサルタントとしての使命ではないかと思います。

水環境のホームドクターとして

池田 いま私は『下水道事業におけるストックマネジメントに関する手引き(案)』の作成に関わっているのですが、これから自治体はストックとかアセットマネジメントを考えないわけにはいかないということもあって、データベースの整備とか点検、調査をどうしていくかということを引きちんと考えておく必要があると思います。この場合、データ構築などで地方の地場コンサルタントの存在は重要だと思います。

では、コンサルタントの立ち位置ということで、水コン協の会員からアピールさせてください。佐久間さん、よろしくお願いします。

佐久間 先ほどの山元委員の総括で、コンサルタントが下水道事業の健全性、継続性を担保し



維持管理、運営支援ということで、コンサルタントの仕事の幅は少し広がっていくのではないかとご指摘もありました。これに関しては、公共調達が多様化ということが現在かなり進んできておりますので、その中で、たとえば維持管理の包括委託に関しては、実施される場合の支援業務（アドバイザー業務）や委託されたあとの市町村側の監視業務（モニタリング業務）も実際に担わせていただいておりますので、ご活用いただければと思います。

ていくうえで何ができるのかという点はだいぶ具体的になってきたと思います。管理や運営の面ではストックの活用ということで、通常言われているストックマネジメントの手法を確立して、事業管理、運営を支援していきたいと考えています。

財政の健全性という面では、企業会計に移行されているところはまだ事業体の1割弱ぐらいですから、まず企業会計へ移行していただくためのご支援ご協力をさせていただきたいと考えています。

それから、少子化や団塊世代の退職で、どうしても事業に関わる人が減ってくるわけですから、各事業執行段階におけるコンサルタントの支援を、従来の部分委託みたいなところから、ある程度一まとめにしてこの段階をまとめて委託する場合の発注者支援的なことでのご協力ができるのではないかと思います。

またこれからは住民の方の納得をいただいたうえで事業執行になりますので、合意形成支援、ファシリテータ的な役割、コンサルタントはそのあたりが得意ですので、十分に任せていただけるのではないかと考えています。それから民間活力の導入支援も、お手伝いできると考えております。

先ほども少しお話に出ましたが、建設支援から

それから私の所属しております㈱日水コンでは指定管理者にもなっております。滋賀県の水環境科学館で、維持管理会社と一緒に指定管理者業務を行っています。日常的な維持管理というのは維持管理会社をお願いして、私どもは水環境学習に関わるイベント開催とか総合学習、あるいは広報を担当させていただき、運営に携わっています。

また先ほども少しお話が出ましたが、最近インフラ整備に民間資金を活用しようと、PFIを積極的にインフラ整備に導入していこうという気運が出てきています。これに関する導入の可能性調査等の検討もさせていただきます。

PFI (Private Finance Initiative) を具体的に実施する際のアドバイザー業務、この業務内容は金融、法務、技術と三つの分野に分かれますが、私どもは技術分野を中心にし、金融関係や法律事務所と協力体制を組んでうえで業務を遂行していくかたちを取らせていただくことが多くなるかと思っています。

また、民間企業のパートナーとしての仕事も始めています。これは、私どもがこれまで水関連で技術を蓄積してきていますので、それらを活用してやらせていただいています。具体的には、商社



やメーカーで新たに水ビジネスに参入したい、あるいは拡大したいというご希望がございますが、そういうところにいるとアドバイス等を行っています。

それから、エネルギー関係企業へのアドバイス等も行っています。具体的には、省エネ事業や事業活動から出てくる廃棄物を何とか資源として活用したいという要望が出ていますので、それに対するさまざまなアドバイス等のお手伝いをさせていただきます。

さらに、技術開発を行う場合には他の民間企業と組ませていただいたりしています。当社の事例で言えば、「安心マンホール」や「担体型有機廃水処理法」については研究会を組織し、民間企業と一緒に開発をさせていただいています。

先ほどもお話が出ましたが、PPP (Public Private Partnership) の中でDBO (Design Build Operate) やPFIの受け皿になる事業者側の仕事もあります。SPC (Special Purpose Company) にもコンサルタントとしての関わりがどうしても必要になります。このように私どもがこれまで培ってきた技術力をより活かせるかたちで、仕事の領域を今後とも広げていきたいと思っています。

私どもの活動の基本は、やはりお客様のニーズをきちんと把握してそれに対応していく、あるいはご提案していくこととなりますので、お客様の財政状況、施策の進捗状況や、地域ごとのいろいろなNPOの活動の状況等から地域のニーズを掘り起こさせていただいて、それに対して何か改善提案をしていくことを常々考えているところです。いわば“水環境のホームドクター”的な役割を果たしていけたら。これを果たすのは、やはりコンサルタントしかいないのかなと思っています。そういう活動を基盤に、今後とも地方の中小都市のご要望に、ぜひ応えていきたいと考えています。

経営支援にも期待してほしい

新井山 同じ地方でも、財政状況ひとつをとっても問題のレベルや質がまったく異なり、さらには人的資源というか職員の不足といった問題も、市町村ごとで異なっています。

特に小規模の市町村を見て思うのは、一人の職員が浄化槽、下水道、農集を担当していることも多く、少しでも事務的なサービス面での支援ができる場所はないかと感じます。たとえば使用料徴収や維持管理の現場対応といった人材支援というか、体制作りを含め、コンサルタントとしてもう少し支援できないかなと感じています。

あと、やはり財政難という言葉はどこにいっても出てきます。特に、下水道事業は目をつけられているような状況ですので、先進的なものを取り入れたり、ソフト面での積極的な投資というのは、「やりたいけれどできない」といった団体が多いと感じます。

そのような中で、個人的に言えば、いろいろな業務をさせていただいて、広く浅い知識を生かし、さまざまなニーズに対してうまくコーディネートして差し上げることが重要だと感じています。

また、地方に行くと、横文字が登場する営業資料を広げても話があまり進まないのが現状です。

こちらに振り向いていただくために、まずは経営的な診断・評価から話を進めていくことにしています。ホームドクターという言葉もありましたが、事業の経営指標を分かりやすく示し、「こういうところに負荷がかかっていますよ」、「だから、こういうメニューが必要です」という切口で入る。私は個人的に、コンサルティングの切口として、先ずは経営的な問題の共通認識を持つことから始めています。

地方を歩いていて感じるのですが、つくことは目に見えて分かるので一所懸命頑張るのですが、できてからのことというのは、言葉は悪いですが、あとの世代に任せるといような雰囲気を感じます。ただ、そうは言っても継続的な運営を行っていくうえで適正な維持管理は大事ですから、まずそういった危機感を持っていただくため、経営的かつ長期的な視点でもってコンサルティングするということが非常に大事だと思っています。

一方、経営的な視点ということを軽々しく申し上げていますが、自分たちが所有している資産というものを把握していないうえで経営的な話をしても真実味に欠けています。企業会計に移行されている大津市さん、紫波町さんもそうですが、そういった資産の把握というものがまず前提にあって、自らの所有資産を明らかにし、会計方式を変えることにより、現場の職員の方の経営意識の向上といった付加価値も得られていると思います。ですので、我々コンサルタントは経営的にも専門的な技術を有しておりますから、そういったところでも支援できればと思っています。

また、昨今の環境問題の面から環境負荷の削減という指標も取り入れた事業の評価・判断といったものを行う必要があると思っています。下水道事業として、これだけ環境に貢献できるという材料として、「維持管理費と建設費では同程度だけれど環境負荷削減で大幅に効果がある」といった指標を加え、より良い方向に導いて行けたらと思います。また、そういった技術も我々コンサルタントは得意ですから、どんどん活用していただ

ればと思っています。

“Win-Win” の関係を築き上げる

田口 下水道施設を持続していくには、計画的な維持、修繕、改築更新を図る必要があります。これらに要する費用は下水道使用料と地方公共団体の一般会計からの繰入金で賄われています。しかし、地方公共団体の財政状況は、年々厳しさを増しており、高齢化、人口減少が進み、下水道使用料の収入が減少し、その費用が捻出できなくなる恐れもあります。地方の都市ではこれが現実になりつつあり、財政状況がとても厳しくなっていると感じています。

持続的な下水道サービスを住民に提供していくには、下水道経営の安定化に向け、①経営の健全度の向上、②経営の計画性・透明性の向上——など、経営基盤の強化が必要です。①については、事業の計画性や透明性の向上、使用料水準の適正化、建設・管理コストの縮減に努めるなど、収入、支出両面にわたる経営改革が挙げられます。②については、長期的経営計画の策定や企業会計方式の導入による財務諸表の作成が挙げられます。このうち、まずは、建設・管理コストの縮減など、収入、支出両面にわたる経営改革について述べたいと思います。

建設・管理コストの縮減手法として、まず収入面では既存の下水道施設を有効活用した集約化や他事業との連携が挙げられます。既存施設では下水道計画人口の減少や使用水量の節水に伴い、当初の計画に比べて必要施設能力が小さくて済み、余裕が生じていることがあります。この余裕を上手に活用し、下水道事業の収益の向上を図ることを視点とした手法です。これは同時に他事業でも大幅なコスト縮減が期待されます。ただし、関連法制度との調整に留意しなければなりません。

この手法としては次の四つが挙げられます。一つ目は、農業集落排水施設等の公共下水道への統合です。二つ目は、施設の余裕状況により受け入れの場所は変わりますが、し尿や浄化槽汚泥の受け入れを下水道でも行う。三つ目は、このように

他事業のバイオマスを集約することで汚泥等が増えますので、このメリットを活用したバイオマスガス発電が挙げられます。最近では小規模ガス発電装置も出てきています。四つ目は、維持管理の一元化、効率化です。これらの実施にあたっては、長野県さんのように汚水処理事業の関連部署が一つにまとまっているところでは、連携を図りやすいと思います。

次に支出面では、長寿命化支援制度の先にあるストックマネジメント、アセットマネジメント、あとは露出配管や側溝配管、ベントサイフォンなど、下水道クイックプロジェクト評価結果を考慮したコスト削減などが挙げられます。このような手法の導入を積極的に提案していき、地域の自然的、社会的特性を生かした独自性のある下水道事業の推進をサポートして、地方公共団体のホームドクターとして貢献していきたいと考えています。

続いて②の経営の計画性・透明性の向上に関する企業会計方式の導入についてですが、これまでの現金主義会計から発生主義会計への移行は、見えにくいコストの明示、正確なストックの把握、将来の住民負担に対する意識、コスト分析の意義が挙げられます。これ以外に天津市さんのように、水道やガスと下水道が一緒になることによって窓口が一つで済むとか、設計の中でも色いろと調整を図りやすいというメリットもあると思います。

しかし、企業会計方式導入の準備期間には数年を要します。このため、導入計画を立てて段階的に進める必要があります。特に、最も作業時間を要するのが固定資産調査・評価ですので、早めに着手して、今どれくらいの資産や負債があるのか把握する必要があると思います。固定資産調査・評価、地方公営企業法の適用に伴う事務手続き支



援、下水道料金改定検討などの業務も積極的に提案していきたいと考えています。

そして、もし財源が確保できずに下水道が使えない事態を招いた場合には、日常生活、社会経済活動に深刻な影響を与える恐れがあります。このような事態を住民にもっと認識してもらえるように積極的な広報、社会教育活動、“見える化”についても地方公共団体のサポートを行い、住民参加による合意形成にも寄与していきたいと思っています。これにより、下水道の持続へ住民の意識が高揚し、適正な下水道使用料金の徴収につながればと期待しております。

これからの事業執行にあたっては、地方公共団体の裁量がより大きくなり、独自性が求められるようになります。我々コンサルタントは、地域の独自性のある下水道事業の推進を手助けし、それぞれの地方公共団体とコンサルタントの両者にメリットを生む“Win-Win”の関係を築き上げていきたいと思っています。

下水道事業の魅力引き出したい

中吉 現場で実際に作業をする中で、私たちコンサルタントが課題として考えていること、その解決策などについてご提案させていただきたい

と思います。

最近、近畿各府県の下水道事業の動向を伺う機会がありました。この中で各府県は共通して増大する改築需要の対策、省エネルギー対策、創エネルギーの推進、それから効率的事業執行体制の構築、こういった話題が取り上げられておりました。このうち改築需要対策についてですが、現在多くの都市で個別施設を対象とするマイクロマネジメントとした長寿命計画が策定、実行されています。しかし長寿命化計画は全施設を対象としたマクロマネジメントの視点に基づく優先度の評価がなければ、全施設の中にひそむ、その他の劣化が進む潜在的リスクが増大するといったことが問題になります。例えば汚泥消化タンクは、ひとたび設備劣化などの問題が顕在化すれば、タンク内浚渫などに多額の資金が必要になるケースがあります。こういったリスクを踏まえた優先度の評価がないと、非常に難しい問題が出てくるのではないかと、まさしくストックマネジメントが重要になっていると感じています。

次に、下水道事業における公営企業会計では、将来の改築需要を踏まえた経営計画の策定が急がれます。企業会計、長寿命化、それぞれが持つ課題は、まさしくストックマネジメント、アセットマネジメントといった方向に確実に向かっているというように肌で感じています。

そういった業務を実際に行っている中で、下水道事業において複雑化してくる各種課題は、これを別々に解決策を考えるのではなく、これらを総合的にとらえて効率的に解決するという視点がまさしく我々コンサルタントにとって重要ではないかと思っています。例えば公営企業会計を目指した下水道資産台帳のシステム化を図っていくうえで、資産状況の把握と併せて下水道施設の老朽化の状況もその時点で把握していけば、公営企業会計とストックマネジメントを効率的に実施できるのではないのでしょうか。実際、我々も現場調査する中で、資産台帳のシステム化の段階である程度の資産の劣化状況をつかまえていくことによ

て、効率的にストックマネジメントへ移行する一つの手段になるのではないかと考えています。

これからのコンサルタントは、自治体の経営の視点に立った事業執行支援などの自治体の政策を経営面からアシストする役割、それから下水道事業の官民連携に向けた運営管理を目指す民間企業の一員といった役割など、より広い立場から下水道事業に携わっていただけるものと考えております。また、その一方でコンサルタントには下水道事業が抱えるさまざまな課題を総合的にとらえて、これらを最も効率的に解決する手段を模索して、それに基づいて各事業を実施していく——こういった視点が非常に重要であると、現場は強く感じています。このため、コンサルタント業務は、まさしくそういった視点を持って業務に携わっていくためにも、プロポーザル方式などの技術提案型の調達をご検討いただき、その中で我々もそういった視点をしっかり現場としてアピールしていきたい。そういった一つひとつの業務の中から下水道事業全般を効率化する一つのキーワードが出てくるのではないかと思います。

2011年度から、私の後輩に機械の担当者が配置されることになりました。実際、若手を育成していくと考えたときに、自分たち自身が下水道事業に対する魅力、この仕事に対する魅力をつくっていかずに辟易しているだけでは、とても難しい場面にくるのではないかと考えています。そのためいま、下水道事業の魅力をしっかり引き出せるような役割をぜひ担っていただきたいですね。

あと、若手、中堅の育成ということに関して言えば、我々コンサルタントにも若手、中堅社員がおりますが、自治体にも若手の技術者もいらっしゃろうかと思います。コンプライアンスなどの問題はあるかもしれないのですが、そういった方々ともぜひ学習会等の場を持って、いろいろ技術交流も図りたい。これからの下水道事業に必要な一つの活力になってくるのではないかと思います。

(次号に続く)