

# 今を 読み解く

北海道大学教授  
杉山 滋郎



「2番ではどうしてダメなんですか」と、「素人」が科学技術予算に公然と切り込んだ1年前の「事業仕分け」。科学技術の専門家たちは反発したもの、一般市民の受け止め方は概して好意的だったようと思われる。

それだけに、専門家たちは態勢の立て直しを急いだ。「日本は資源のない国だから、科学技術の研究こそが命線だ」と国民に理解を求めた。けれど、私はどこか冷めている。

なぜだろう。科学技術の研究を盛んにすることで何をめざすのか、どのような社会を目指すのか、国民自身も将来像を描けないでいるからではないのか。私はどう思えてならない。

## ● 国民にモヤモヤ感

『科学技術は日本を救うのか』(北澤宏一著、ディスクヴァー・トゥエンティワン、2010年)

「科学技術は日本を救うのか」は、資源のない国だから、科学技術の研究こそが命線だ」と国民に理解を求めた。けれど、私はどこか冷めている。

なぜだろう。科学技術の研究を盛んにすることで何をめざすのか、どのような社会を目指すのか、国民自身も将来像を描けないでいるからではないのか。私はどう思えてならない。

『科学は誰のものか』(平川秀幸著、NHK出版生活人新書、同)は、科学技術に対する国民のモヤモヤ感を源にまで分け入って分析している。そして「科學なしでは解けないが、科学だ

# 科学技術、信頼どう得るか

## 市民の協働継続的に



「では解けない問題」が増えたことに原因があると指摘する。

一つは、「科学の不確実性」がもたらす影響が増大したこ

と。現代社会では、政策決定の根拠に何かといえば科学が持ち出される。その結果、予知の失敗などで、期待をひとたび裏切

ることがあれば、科学全体が一挙に信頼を失う。

もう一つは、科学や技術が社会の中の利害関係や価値観の対立深く関わるようになったこと

。自治体だけでなく、企業やNGO

と。たとえば介護ロボット一つ取っても、人間の介護者にこそ安心感・信頼感を感じるというお年寄りには、「苦労して開発したエンジニアの思いが通じない。そして、どちらが『正しい』

という問題でもない。

## ● 変わる問題意識

こうした状況の中で科学技術を使いこなしていくには、「公共的ガバナンス」が必要だと平川氏はいう。すなわち政府や地方自治体だけでなく、企業やNGO

など少人数で得られた市民の声

を重ねたから

といって、得ら

れた結論が正当だという保証はない。熟議にまつわるこれら本質的な問題には、常に目配りする必要がある。

この点で、「語る」(田村哲樹編、風行社、同)に収められた政治学者ら8人の議論が示唆に富む。たとえば尾内隆之は「市民が専門知に向き合ったとき」、市民参加による決定の「暫定性」を重視すべきだとい。科学技術は日々進歩し、社会環境も変化する、市民の問題意識も変わることで、熟議・対話は一回限りではなく、継続的に行なわれるべきというのだ。

インフォームド・コンセントが医療を患者に近づけたように、また裁判員制度が裁判への国民の理解を高めつつあるように、科学技術についても参加の途が開けてこそ、国民の理解や信頼・期待が高まるのだろう。

市民らの議論の積み上げによる合意形成が求められて

いる イラスト・よしおか じゅんいち

Q、ボランティアの個人など幅広いアクターが、対等な関係でつながり、協働し、社会の中で科学技術をどう運用するか意思決定し利害調整を行なうのだ。

こうした協働的な意思決定を行なうための仕組みは、いろいろ開発されている。「科学技術政策に市民の声をどう届けるか」(若松征男著、東京電機大学出版局、同)が紹介するコ

ンセンサス会議や、シナリオ・

ワークショップ、ディープ・ダ

イアローグがその代表的なものである。いずれも、日本でも実

施され、成果をあげている。

しかし、いずれの手法も、熟議の質を確保するために、参加者の人数を少なくしている。そん

な少人数で得られた市民の声

に、代表性があるのか。また熟

議を重ねたから

## SUNDAY NIKKEI

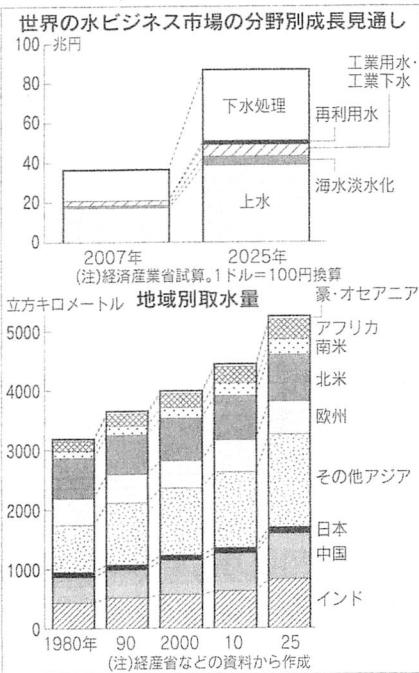
電気自動車や液晶などハイテク製品に欠かせない元素のレアアース(希土類)が注目を集めている。モーターに利用する磁石や照明で色を出す蛍光体として使われ、レアアースだけが持つ特殊な働きがこうした性能を引き出している。さらに今後の研究で隠れた能力が明らかになる可能性もあり、産業技術をけん引する素材として資源確保が急務になりそうだ。

# ハイテク支える「調味料」

## レアアースの科学

レアアースはハイテクの調味料といわれる。材料に少し混ぜると、材料が持つ本来の性質を一変させるからだ。モーター向けの磁石ではレアアースのネオジムなどが主成分のため大量に使うが、照明や磁気記録に使う材料では全体の数%しかレアアースを含んでいない。しかし、レアアースを入れないと性能が向上できず商品化できない。

レアアースが最初に発見されたのは1794年。スウェーデンの小さな村で見つかった。その後、性質が似ている元素が複数見つかって、地球上の埋蔵量は少ないとみられたことから、レアアースと呼ばれるようになった。1960年代から応用研究が始まつた。レザーの発光材料として利用され、64年にはカラーテレビ用の赤色螢光体が開発された。明るさを示す



水ビジネスの主なプレーヤー	
(経産省資料から作成)	
海外企業	部材・機器製造 / 装置設計・施工 / 事業運営・管理
	ヴェオリア(仏)、スエス(仏)、ハイラックス(シンガポール)
日本企業	シーメンス(独)、ダウ・ケミカル(米)
	日立製作所など
	東レ、日東電工、東洋エンジニアリングなど
	三菱商事、丸紅など
	東京都、大阪市、横浜市など

日本企業が世界の水インフラビジネスに挑む。総合商社が海外の水道事業に相次ぎ出資。日立製作所などのメーカーも海外で水道整備に乗り出している。日本の企業、自治体がそれを持つ技術ノウハウは世界のトップレベルにあり、潜在的な競争力は高い。ただ、世界市場では欧州の「水メジャー」などが先行する。競争力を発揮するには企業と国内自治体が連携できる体制整備が求められる。買収や投資相次ぐ

11月1日、丸紅はチリで第3位の水道会社、アグアス・ヌエバ(サンティアゴ市)を年内にも買収すると表明した。買収額は約400億円。

昨年1月には中国のト水処理を進める。住友商事は年内にも中国の水道事業最大手、北京首创と合弁会社を設立。三菱商事も10月に才

日立製作所は6月に海外水道事業の専門部署を新設。ボンプなどの装置が中心だった水事業を世界の水道インフラ整備にシフトする。2011年5年度に水事業の連結売上高を09年度比7割増の2000億円にする目標を掲げる。日本企業は年内にも中国の水道事業最大手、北京首创と合弁会社を設立。三菱商事も10月に才

## 水道

# 世界に売り込み

# 世界に売り込み

# 世界に売り込み

億円にする目標を掲げる。日本がイシと富士電機グループも共同出資の水道事業会社を通じ、東南アジアで水道インフラ整備の受注を始めた。これまで日本勢が取り組んできた水関連事業は東レの水処理膜や荏原のポンプなど機器・部材提供が中心だった。水道そのものの整備・運営はリスクも大きく、実績はほとんどなかった。水ビジネスが活発になっている背景には世界的な水資源の不足がある。国連によれば新興国の人口増加や工業化、中間層の拡大で1人当たり水

使用量が増加。25年の世界の水需要は00年比で3割増え、世界人口の3分の2が水不足に直面するという。

市場規模86兆円に

これ補うため上下水道に加え、海水淡化化や排水リサイクルなど先端施設のニーズも高まる。これらを含めた水ビジネスの世界市場は25年に07年比4倍の約86兆円に達するとの試算もある。

政府は6月に閣議決定した新成長戦略で水道を鉄道や原発と並ぶ輸出インフラに位置付けた。日本企業の海外水道

ビジネスの世界市場は25年に07年比4倍の約86兆円に達するとの試算もある。

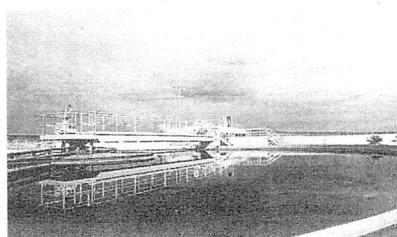
日本企業はこのノウハウを握る。いすれも本国で実績を積み海外展開している。日本企業の海外水道の世界市場は25年に07年比4倍の約86兆円に達するとの試算もある。

日本企業はこのノウハウを握る。いすれも本国で実績を積み海外展開している。日本企業の海外水道の世界市場は25年に07年比4倍の約86兆円に達するとの試算もある。

日本企業はこのノウハウを握る。いすれも本国で実績を積み海外展開している。日本企業の海外水道の世界市場は25年に07年比4倍の約86兆円に達するとの試算もある。

# 技術力強み、欧州勢に対抗

# 自治体との連携力ギ



丸紅が買収するチリの水道大手の施設

事業投資に国際協力銀行などから水道整備を担い、60カ国以上で水道建設から運営管理まで一貫して手掛けける両社とも水道事業の売上高は1兆円超。シンガポールのハイラックスなど新興勢力もある。いずれも本国で実績を積み海外展開している。日本企業はこのノウハウを握る。いすれも本国で実績を積み海外展開している。日本企業の海外水道の世界市場は25年に07年比4倍の約86兆円に達するとの試算もある。

日本企業はこのノウハウを握る。いすれも本国で実績を積み海外展開している。日本企業の海外水道の世界市場は25年に07年比4倍の約86兆円に達するとの試算もある。

国内の自治体が海外水道ビジネスを積極化できないのは、いくつか理由がある。まずは水道局職員の身分だ。地方公務員が自治体の業務に関係しないビジネスに抵触する。三菱商事など海外水道事業をコンサルティング支援する東京都も、職員を出資先の公益企業に派出せざつて派遣する手法をとる。それでも海外への事業投

# 民営化加速も課題

資金にはリスクも伴う。損失が発生する可能性や対応策を議会を通じて市民、納税者に説明する義務もある。海外勢の動きは速い。シ

高はこの3年で3倍に増加。うち9割を中国・中東など海外で稼ぐ。水道の民営化率が7割を超えるフランスを地元とする水メジャーも、水道を一

から水道整備を担い、60カ国以上で水道建設から運営管理まで一貫して手掛けける両社とも水道事業の売上高は1兆円超。シンガポールのハイラックスなど新興勢力もある。いすれも本国で実績を積み海外展開している。日本企業の海外水道の世界市場は25年に07年比4倍の約86兆円に達するとの試算もある。

日本企業はこのノウハウを握る。いすれも本国で実績を積み海外展開している。日本企業の海外水道の世界市場は25年に07年比4倍の約86兆円に達するとの試算もある。