

西新宿発

自治体が

猪瀬直樹 水ビジネス



大なパネルにポイントごとに水の流れ、圧力が数値で表示される。水需要は季節、天気や時間帯により違う。水が使われていないのに圧力が強ければ、水道管が破裂する。だからそれ

をコンピュータがコントロールする。

水道はいわば都市にとって血液なのだ。街中にはりめぐらされた水道管はさしずめ毛細血管。血圧を制御しながら管理する。それを料金徴収まで含めて限りなく正確にやれるこの東京水道のノウハウは、国際的な競争力がある。

とはいえ、自治体が営利目的の事業を直接展開するのは法律的に壁がある。そこで核になるのが、東京水道サービス(TSS)という会社だ。東京都が51%出資し、クボタが19%、栗本鐵工所が10%、金融機関5社で20%のいわゆる第3セクター。水道局を定年退職した現場のOBが大勢いる。若手の育成や技術の継承には欠かせない人材の宝庫だ。まずはこのTSSが商社など民間企業と提携しコンサルとして入るなど、海外の水道事業に応札していくスキームを考えている。

5月11日には、三菱商事など4社から成るグループが豪州の水道事業会社を1

都庁の副知事室にて



87億円で買収することに合意した。都水道局とTSSはここと連携し、技術面で支援を行なうことが決まっている。世界に知られる東京水道のブランド価値を加えることで、官民連携による日本初の海外水道ビジネス案件だ。

東京の水ビジネスがうまくいけば、法人税も地方法人事業税も増える。都民に還元できるし、日本の世界におけるプレゼンスも高まり安全保障に寄与する。もちろん、乗り越えるべき課題は多い。

海外における水道事業をめぐっては、総務省、外務省、厚労省、経産省、国交省などに話を通さなくてはならない。霞が関の縦割り行政に付き合わされていたのでは、なかなかことは進まない。また、民主党は「オレ割り」だから、そこで頓挫することも考えられる。水に関する省庁一元化や

永田町・霞が関との戦いから東京発の政策提言に至るまで縦横無尽に繰る

海外情報の提供、現地活動の後方支援など、既に内閣府副大臣の古川元久・国家戦略室長らにも協力要請したところだ。「都が海外ビジネスを行なう際には、政府としてできるだけの態勢を整えたい」というが口だけでは困る。

水ビジネスを含めて、東京が考える成長戦略については、6月1日発売の『東京の副知事になってみたら』(小学館101新書)にまとめた。

行政の現場で格闘して改めて感じたのは、PPP(パブリック・プライベート・パートナーシップ)の重要性だ。現在の厳しくリスクの高い国際競争を勝ち抜くためには、ロジ(兵站)ぐらいは国家としてやってもらわないといけない。逆にいえば、現在の日本経済の不振は政治の迷走と完全にリンクしている。だが、そんなことはいってられない。国がダメだからこそ、東京は、独自の成長戦略をつくって先頭で戦わなければならないのだ。

国がダメなら独自の成長戦略で戦う