

パリ水道になにが起きたのか

再公営化へ再び舵を切ったパリ水道から学ぶ

このところ何回かに亘って「水道民営化」を特集してきました。そのわけは世界から周回遅れになりながらも、何故か民営化（正確には、民間参入・官民連携）にこだわるこの国の水行政の危うさを恐れるからです。では、国が「民営化」にこだわる理由を挙げてみましょう。

1. 高度成長期以来拡大を続けた水道管や浄水場など膨大なインフラが一斉に更新時期を迎える。
2. 人口減少社会を迎え、水道料金収入が減少し更新費用の捻出が難しい。
3. 現在の硬直した公営企業体では自らを改革することが難しい。
4. 命の源ともいえる「水道は商売になる」と、経済界からの強い要望がある。

ここには水道の需要者にとって何がいいのか、という発想はまったくありません。確かに1と2は現実に大問題です。でも、3~4は不誠実&無責任体質の表れでしかありません。こうした中、政府は昨年春、民営化につながる「水道法改正案」を衆院に上程。しかし、秋の大義なき解散で廃案。本年もまた再上程していますが、モリカケ問題に忙殺されて未だ審議に入れない状況にあります。先回りするように心配するのは、いまの国会は審議に入りさえすれば、多数与党によってろくに審議もせず成立してしまうからです。

一方で編者は現状の公営を良しとするものではありません。されど水道事業に民営化がなじまないことは、先行した世界では幾つもの失敗例が示されています。転ばぬ先の杖として、パリの失敗と成功に学びたいと思います。

政治家とお友達の水メジャーが手を組んだ民営化

フランスには「シラクの時代」と呼ばれる時代がありました。シラク氏（写真）は相撲好きでも知られ、私たち日本人には好感度の高い人物ですが、フランスでは水メジャーと



の収賄疑惑など“汚職のデパート”とも呼ばれる人物のようです。国際的に石油ビジネスが少数の企業に牛耳られているのに倣い、上下水道事業を扱う国際的な巨大企業を水メジャーと呼んでいます。中でも、フランスのヴェオリア社、スエズ社は最有力の企業です。

シラクがパリ市長を務めたのは1977年~1995年、さらに同年~2007年まで大統領として権力の座に座り続けました。そしてパリ水道は、シラク市長時代の1985年に民営化が進みます。もともとフランスはナポレオン3世の時代から、民営で水道事業が進められ、1861年には早くも、パリ市水道は50年間の運営委託をヴェオリア社の前身・CGEが受けています。

そのフランス・パリで、シラク市長時代に・・・

- ・ 取水・導水から浄水までを担当する混合経済会社（日本でいえば、第3セクター）、SAGEPを設立。出資は、パリ市、スエズ社、ヴェオリア社。

- ・ 給水サービスは、セーヌ川右岸をヴェオリア社の子会社が、同左岸をスエズ社の子会社が受注。25年間のアフエルマージュ契約。アフエルマージュ契約とは民間企業が自治体から施設を借り、施設の運営・維持管理全般に民間企業が権限と責任を持つ方式（リース契約）。

この段階で経営の実質的な主導権は民間の手に渡り、水道事業は“シャトー・シラク”と呼ばれる資金源になります。例えば彼が市長時代に発注した約4,000億円の水道事業から103億円がキックバックされたといわれます。その彼が長く政治生命を保てたのは、大統領の現職中は刑事訴追を免れるという特権をフルに活用したからに他なりません。2009年10月、これらの疑惑によりシラクは公金横領と背任の罪でパリの司法当局に起訴されました。なお、第五共和制下のフランスで大統領経験者が刑事事件に絡んで訴追されたのは初めてと言われます。2011年12月15日、パリの軽罪裁判所はシラクに執行猶予付きの禁錮2年の有罪判決を下しました。思えば、日本の水道事業民営化のきっかけは、2012年12月に第2次安倍政権が発足してから4ヶ月後の2013年4月、政権NO.2の麻生副総理が渡米して、これを宣言しているのです。米国・戦略国際問題研究所（CSIS）という民間シンクタンクでの講演で、「世界中ほとんどの国ではプライベートの会社が水道を運営しているが(中略)、日本では全て国営もしくは市営・町営でできていて、こういったものをすべて、民営化します」と発言しているのです。“世界の大半が民営”という部分は、いつもの通りの事実誤認ですが、現在のモリカケ問題を思うにつけ、何やら日本とフランス、どす黒い水脈で繋がっている気がしてなりません。

民営化によって市場原理は働いたか？

答えはNO。水メジャー“ハゲ鷹”の餌食になってしまいました

私たちの周辺には市場原理、民営化をあたかも宗教のように信じている人たちがいます。民営化すれば競争原理が働き、硬直した公営事業に合理性という風穴をあけるという考え方（＝市場原理主義）です。確かにそうした面はあります。しかしそれは、競争原理が働いた場合のこと。

水道事業は、給水区域をある企業が独占しなければ経営は非効率です。そうした水道企業で、競争原理が働くか？ 考えられる唯一の可能性は、運営権の競争入札時です。しかし、水メジャーという言葉が示すように、世界の水市場は少数の世界的大企業に牛耳られています。そこで、本当に競争原理が働くのでしょうか。そして、一度落札されれば、独占的営業区域で長期（20～30年）の運営委託（コンセッション、アフエルマージュ）がなされます。

パリでの失敗も同様です。配水から給水までの運営権を握ったスエズ社とヴェオリア社は水メジャー中のメジャーです。巨大なグループ内には水道管の修理や配管をする会社も所有しています。水道事業で一番儲かるのは水道管の配管や修理だといわれます。これが公営だった時代には複数の会社に競争入札させることでコストが抑えられました。ところがグループ傘下の企業に発注すれば、その必要はありません。競争原理が働くどころか奪ってしまったのです。そして配管などの高コストは水道料金で回収します。その上独占事業ですから、値下げの圧力も掛かりません。人件費を削りに削って利益を上げながら、水道料金は当初に比べ174%も値上がりしてしまったのです。ただ、一応所有はパリ市ですから監査を行う仕組みを残しました。しかし相手は私企業ですから限界もあり、年次報告

によると実際は15%~20%も上がっていた利益を7%に抑えていたともいわれます。

市民誰もが参加できる「公共の水」へ

パリ水道は生まれ変わりました

2008年、パリ水道の再公営化を公約にしたドラノエ市長（社会党）が誕生します。そこからパリは、市民の認識が深まらぬまま政治家主導で行われた民営化を反省、再公営化への議論を徹底的に行いました。2010年、まず取水から浄水までを担当していたSAGEP(その後オード・パリに改称)を解体。新にパリ市による公共事業体「オード・パリ」を設立。そして・・・

パリ市とオード・パリは以下のように目標を定めました。

- 1.いかなる状況下でも質の高い水道水の供給を保証する。
- 2.水道事業の中心に利用者を据える。
- 3.厳正で透明性の高い経営を行う。
- 4.水へのアクセスを保証する。
- 5.水道管と設備の機能を保証する。
- 6.資産の維持と活用のレベルを高く維持する。
- 7.水道システムの未来を見据えたビジョンをつくる。
- 8.社会的に進んだ企業モデルを提供する。
- 9.環境保全に責任を持てる安定的なマネジメント・システムを実行する。
- 10.飲料水以外の水の事業も同時に進める。

さらに・・・

民主化を図るため次のような組織を立ち上げます。

- ・オード・パリ経営評議会…パリ市議会議員13名(多数派9名、野党4名)、社員代表2名、環境関係者と利用者3名、その他、評議票を投ずる資格を認められた者2名。
- ・パリ水道オブザーバー…オード・パリの幹部と水道需用者(研究者、借家住人、労働組合、環境団体)など。

これによりオード・パリの財政を含めたすべての情報がオープンにされました。同時に、この組織の代表者がオード・パリの理事会にも席を持ち関与することから、利用者の意思が最優先で政策に反映されるようになりました。

民営時代の株主配当も役員賞与もなく、親会社＝水メジャーに還元していた利益は、すべて水道事業のために使われるようになりました。

2011年7月、パリの水道料金は8%値下げされ、フランスで最も水道料金の安い自治体のひとつになりました。新オード・パリの功績はまだあります。断水がなくなりました。住宅困窮者のための基金 FSL に 50 万ユーロ支援しました。無料水飲み場、公衆トイレを拡充しました。などなど。

パリ水道は、旧公営時代の硬直した経営でもなく、利益収奪型の民営でもなく、住民の参加による「開かれた公営」を達成したのです。

民営化でなければ、どんな企業体がいいのか。水道事業の明日をパリは提示しています。

ハツ場ダムをストップさせる茨城の会 代表:濱田篤信 船津寛
事務局:神原禮二 〒302-0023 取手市白山1-8-5 携帯:090-4527-7768