



昨年11月に角川書店から「水ビジネス・110兆円の攻防」(740円)を出版、今月に入り角川書店からうれしい知らせが来た。「全国の書店で売れ切れ続出、増刷が決まりました」と。「そんな馬鹿な」と思い、早速アマゾン・ドットコムで見えてみたら、なんと在庫切れで新品同様の中古本が1328円で売られている。角川書店から発刊時に「吉村さん、著者割引がありますので、購入し

ませんか」と言われたときに「断った」ことが悔やまれる。あの時買って、今ネットで売れば…。やはり水ビジネスは難しい(笑)。さて昨年11月に、新政権による事業仕分けが行われた。下水道は国から自治体への一括交付金とな

った。これで「日本の下水道は減るのでは」、このような見方が多いなか、筆者は逆に「事業仕分けは、水ビジネスのチャンス到来」と確信している。

一括交付金は、社会資本整備として「水の安全・安心」で使うことが求められている。そうなる

とまで、個別分散、バラバラな水運営、さらにはコストダウンがはじまれば、日本の下水道の将来や業界の存続も危ういだろう。各企業グループで切磋琢磨し、自治体への提案能力、建設、管理

## 「水ビジネス元年」

— 吉村 和就 —

から、水メジャーと同じような能力が身に就けば、今後大きな進展が予想さ

れる。下水道は水道、下水道は下水道、し尿はし尿など)ではなく、流域ごとの水循環を考え、しかも効率的で低コストな総合的水循環を考えなければならない。その計画立案、達成のためには、コンサルタント、エンジニアリング協会、(グローバルウォーター・ジャパン維持管理業協会などが力を合わ

代表)