

性化していくことが期待できる。

(文責 高橋祐一郎)

【危機管理プロジェクト研究】

特別研究会報告要旨(2004年3月2日)

安心と安全のための政策づくりに向けて

(東京電機大学) 若松 征男

(南山大学) 小林 傳司

わが国では、科学技術の開発というトピックは、戦後から1960年代までの順調な経済成長期においては、基本的に生活の向上につながるものとして社会に受け入れられやすい傾向があったと考えられる。ところが、飢えることのない食生活が保証され、進学率が増加し、多様な意見やライフスタイルが社会に認知されていく一方で、深刻な公害やオイルショックなどの事件が立て続けに発生していった1970年代に入ると、市民、企業、政治、行政、科学者、マスコミといった社会におけるステークホルダー(利害関係者)の間に、意識の相違が見出されるようになった。例えば、環境の急激な悪化を目の当たりにし、科学が自然を支配することへの懐疑心を抱き、社会問題について自ら意見したいというように変容しつつある市民の意識と、科学を発展させた者を高く評価する従前のシステムの中で、自らの研究成果の導入が社会の発展につながると信じて研究に励む科学者の意識といった如くである。

こうした意識の相違を払拭するためには、ステークホルダー間の知識のギャップを埋めることが有効とされ、その手段として、これまでPublic Acceptance(PA)が広く行われてきた。PAとは、新しく開発された技術や制度の社会的受容を高めることを目的として行う啓蒙的活動のことをいい、講演会の開催、体験研修の実施、パンフレットの作成・配布などがこれにあたる。

しかし、個々人の願望や要求が多様化し、

さまざまな分野の専門家が存在する現代社会が生み出す問題の中には、最先端の知識を有する専門家の間ですら見解が異なる問題が発生している。このような問題に対しては、PAは有効な手段にはならないと考える。最大の理由として、啓蒙しようとしている趣旨について異議を唱える者が現れた場合、PAでは「説得」を試みることでしか対処できないことがあげられる。つまり、この「説得」に応じない(と見なされる)者と、PAを行っている者が、対立構造を形成してしまう事態に陥りかねないのである。

こうした状況を打開するためには、何が必要なのか。それはステークホルダー同士が「合意」を目的として「対話」することのできる「場」ではないか。このような「場」を求めているのは、市民だけではない。最近、白書や法律といった公的文書に「リスクコミュニケーション」「合意形成」といった言葉が増え始めた。政府も、こうした「場」の必要性を感じているのではなかろうか。

このような情勢の中、「市民参加型テクノロジー・アセスメント」(以下「参加型TA」という。)への関心が高まっている。参加型TAとは、新技術や制度の社会導入に伴って発生が見込まれる様々な影響の評価の場に、専門家だけでなく一般の市民を直接参加させる考え方、又はその手段をいうものである。コンセンサス会議、シナリオ・ワークショップ、円卓会議などの手法が開発されており、いずれも、一般の市民と専門家がともに議論し、その結果を社会に提言していくプロセスが含まれている。この特徴から、参加型TAは、市民と他のステークホルダーとの相互理解を促進するためのコミュニケーションの手段としても注目されている。また、社会問題に対する議論に市民自身が加わるチャンスを与えられることによる政治への関心の増加や、専門家の社会への説明責任(アカウンタビリティ)が重要視されるなどの効果が示されている。欧米では1980年代から様々なテーマで活発に実施され、わが国でも農林水産省のGMOをテーマとしたコンセンサス会議のほか、数回の実施例がある。また、河川整備構想といった地域の問題について参加型TAを

実施した自治体（静岡県）も現れた。当初、この種の議論を伴う手法は、議論下手であるといわれる日本人には向かないと考えられたが、実際に体験すれば、全くそのようなことはないと感じる。今後のさらなる普及に期待したい。

新しい科学技術の開発によって、恩恵を受けるのは一般の市民である。一方、科学技術がもたらす弊害を受けるのも一般の市民である。ところが、一般の市民が科学技術に対して発言したくとも、それを聞き取り活用する場が存在しないのだとしたら、いったい「科学技術は何のためにあるのだろうか？」そして「誰が科学技術について考えるのか？」

注：本レジメにおいては、両講師の講演内容を勘案して一文に仕上げている。実際の講演では、若松は「参加型テクノロジー・アセスメントの現状と将来」、小林は「誰が科学技術について考えるのか」との副題でそれぞれ講演が行われている。

（文責 高橋祐一郎）

【ライフスタイルプロジェクト研究】
特別研究会報告要旨（2004年3月4日）

無茶々園における農村・都市交流の実態と展望

（株式会社地域法人無茶々園）宇都宮 広

無茶々園は発足当時より、個人の消費者との付き合いを行ってきた。これは個人消費者向けの販売活動を展開しようという思惑があったわけではないと思う。当時、「有機栽培」とは何か、言葉の意味もわからないまま無農薬でみかんの栽培を行こなっていた。

幸いにも面白い取り組みをしているということで、NHK おはようジャーナルで全国放送され、個人のお客さんから問い合わせが来るようになった。販売の方法も何もわからないまま、とりあえずお客さんの住所を控えることから始まった。この時、問い合わせをいただいたお客さんが今でも注文を下さっている。食べていただいたお客さんが知り合いに

紹介してくれることで、少しずつ広がってきました。少しずつ取引先の理解は得てきたが、販売が確立されていない当時、無茶々園を支えてくれた人たちだった。すぐに量販ができなかったことも事実だが、個人の消費者と付き合いをすることに手間がかかるとか、採算が合うかどうかという特別な意識をもたないまま始まった。

無茶々園にはいろんな人たちがやってくる。商談で来る人、ふらっと立ち寄る人、農業体験、新規就農希望者、もちろん無茶々園のみかんをたべてくださっている消費者の方々。町内に観光名所もないため、案内も畑の案内ぐらいです。それも作業の合間に、作業を手伝わせることがあったりとか。お客さんが来ることにに対して特別構えることをしません。畑で採れたきぬさやを研修生と一緒にバケツ一杯分の筋取りをする。そしてそれを料理して一杯会が始まる。はじめはもてなしの会であるが、1時間もするとお客さんの感覚ではなく自分たちの話に引きずり込んでいく。そうこうしてるうちに深夜まで酒の相手をさせることになってしまう。無茶々園のもてなしは人ではないかと考えます。人が集うこと、素顔を見せることが一番のもてなしのようにも思えます。

無茶々園は毎年「東京研修、無茶々園集会」なるものを行っています。これは生産者に都市の現状に触れさせることと、都市消費者との交流が目的です。東京へ生産者が出かけていくよりも明浜に人を呼んでこようと考えています。現在は販売と引っ掛けて「みかんを食べて無茶々の里へ行こう」という企画で年間5組10名程度の消費者、また生協との合同企画でも5組10名程度の消費者を招待しています。東京に出かけていって無茶々園の紹介をするよりも明浜に連れてきて、一緒に酒を飲みながら話をすればワシ等の想いがもっと伝わるんじゃないか、こんな思いから始まった企画です。

無茶々園のみかんは人のつながりで持っているのだと思います。器量（外観）が悪く特別うまいというわけでもありません。病害虫の異常発生が日常化している中で、無農薬へのこだわり、その姿勢を評価していただいて