

2007年(平成19年)2月8日(木曜日)



「規模を拡大すれば水ビジネスは永続的に儲かる」

英国と米国の例

オーストラリアのマクガリー投資銀行グループは、昨年10月英国最大の民間上下水道運営会社・テムズウォーター社(給水人口2046万人)をRWE社から1兆6千億円で買収、今まで保有していた英国の民間上下水道会社サウス・イーストウォーター社(給水人口144万人)を、逆に英国の投資グループに売却(約1300億円)した。つまり規模の拡大が大きな利益を生み出す源泉と位置づけている。マクガリー投資銀行グループは永続的な水インフラへの投資を積極的に展開しており、昨年は「世界でトップクラスのリターン(5年間平均で150%配当)」を実現している。

同じく英国のアングリアンウォーター(AWG)社(給水人口829万人)は規模の拡大を目指すカナダ、オーストラリア、英国のインフラ投資グループ(オスプレイ)に4400億円で買収されてい

る。英国国内、既に2005年にはノーザンプリアン社はカナダの投資グループに約570億円、またイーストスレイ社はドイツの投資グループに380億円で買収されているので、今後英国の上下水道はどこに行くのか世界中が注目している。

一方、米国でも民間の上下水道経営会社がM&Aの嵐に巻き込まれている。テムズウォーター社を買収したマクガリー銀行グループは、米国のアクアリオンを約1100億円で買収、ここでも「グローバルニッチ、水インフラ投資」ポリシーで世界制覇を目指している。

今米国で、水ビジネスに最も力を入れているのがアクア・アメリカ社で、昨年は米国内の上下水道会社28社を買収、ノースカロライナ、ニューヨーク、テキサス、フロリダ、バージニア、オハイオ州などで上下水道会社を積極的に経営している。アクア・アメリカ社は90年代から160社以上の水道会社を買収し、その給水人口は310万を超えている。CEOのニコラス氏は「上下水道は、従来のユーティリティビジネスより成長率が高く、2007年も積極的に投資する」と言明している。ここでも規模の拡大が利益の源泉であることが窺える。

(Y)