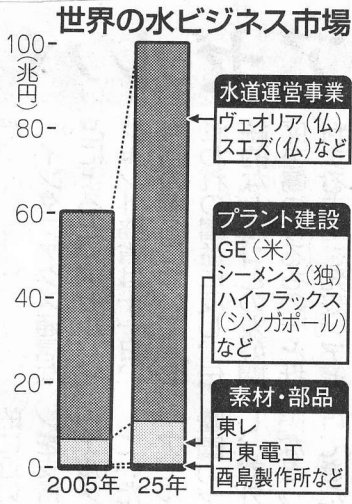


水ビジネス 脚光

上下水道の運営や水質浄化など「水ビジネス」が注目を集めている。世界的な人口増や経済発展で水需要が高まり、関連の市場規模は2025年には100兆円と、05年の1.5倍以上に成長すると見込まれているためだ。しかし、世界市場では長い歴史を持つフランスなどの水メジャーが先頭を走り、日本企業は後発組。関連企業の本格的な海外進出に向け、官民挙げての取り組みが始まっている。

(経済部・金森篤史)

市場 25年に100兆円



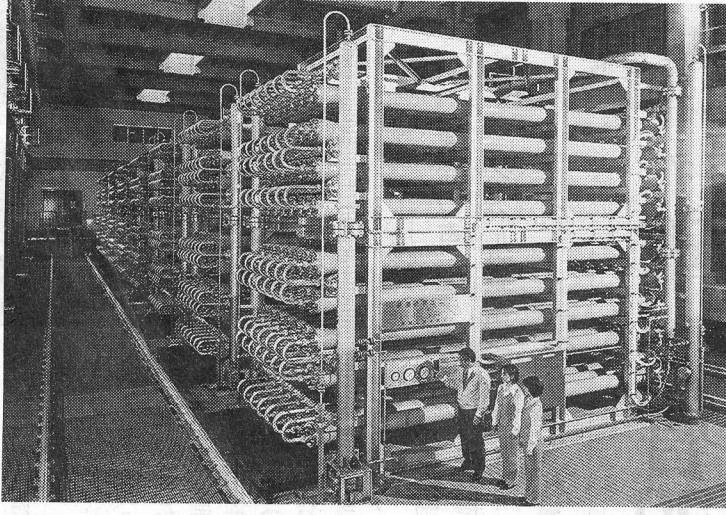
水の時代

プラント建設会社JFEエンジニアリングは、七月下旬、オーストラリアで水ビジネスの実証実験を行うと発表した。膜ろ過によって雨水の浄化や生活排水を再生させるプラントを一〇年度末までに建設し、水を供給する計画だ。

会見にはJFEグループの前身、日本鋼管などの「地元」川崎市の阿部孝夫市長も同席。「川崎市の水道事業のノウハウを国際貢献に生かしたい」と協力を約束した。日本では水道事業は公営が続いてきたため、水質管理や課金など運営ノウハウは自治体がほぼ独占してきたためだ。官民連携による本格的な海外進出が実現。同社はアジアなど

後発の日本 本格進出

他国にも広く展開する考えだ。世界有数の水処理膜メーカー、東レの水処理事業部門、房岡良成部長は、「二十世紀が石油の時代なら二十一世紀は水の時代だ」と言い切る。建設は十兆円市場となり、百兆円市場の残りをすべては上下水道の運



日本メーカーが得意な水処理膜を備えた海水淡水化プラント―沖縄県北谷町で(東レ提供)

メジャー

日本企業の水処理技術は極めて高い。例えば海水を淡水化する逆浸透膜では、日本メーカーが世界市場の70%を押さえる。だが、こうした素材市場は水ビジネス市場全体の1%にすぎず、二五年でも一兆円止まりだ。その一方、プラント建設は十兆円市場となり、百兆円市場の残りすべては上下水道の運

官民連携 事業者育成へ

営事業。このうまみのある市場で圧倒的な存在感を不示のが、水メジャーと呼ばれるフランスのヴェオリア、スエズなど。十九世紀半ばに水道事業の民営化が始まった同国ならではの強みを持つ。最近では米ゼネラルエレクトリック(GE)や独シーメンスなども参入。これに対し、日本企業の大半は、水メジャーらに膜などの部品だけ納める「下請け」に甘んじているのが実情だ。コンサルティング会社グローバルウォーター・ジャパンの吉村和代表は、「競争激化で部品の値引きが激しく、水メジャーだけが大きうけている」と指摘する。

「フランスやスペインがしてきたように、まず国内で官民連携を促進し、水道事業者を育てなければいけない」と提言する。

しかし、協議会は「イバル企業で構成され、一呉越同舟。右手で握手して左手で殴り合っている」(関係者)との見方もある。経済産業省は近く、関連企業や自治体などをメンバーに、「水ビジネス国際展開研究会」を発足させる。必ずしも足並みがそろっていない現状をどう打破するか、国の役割も問われそうだ。

決心

呉越同舟

こうした劣勢を打破しようと、オールジャパンで取り組む動き

「水ビジネス国際展開研究会」を発足させる。必ずしも足並みがそろっていない現状をどう打破するか、国の役割も問われそうだ。