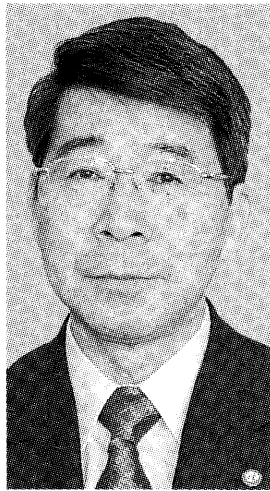


展望 2010年の水ビジネス

昨年は水ビジネスが注目を集める年だった。1月の「水の安全保障戦略構」の設立を皮切りに、産学官民連携による分野横断的な取り組みが動き出した。総合商社をはじめとする日本企業の海外での水ビジネスも活発化し、自治体と企業の協働事業も相次いでスタートした。また国においても、経済産業省が「水ビジネス国際展開研究会」で日本企業が国際展開するための方

策を、国土交通省が「下水処理水のバラスト水活用検討会」で高度処理した下水処理水を海外で活用する方策の検討に乗り出すなど、海外でのビジネス展開を探る取り組みが始まった。そうした中、2010年は水ビジネスにとって、どのような年になるのか、グローバルウォーター・ジャパン代表の吉村和就氏に語って頂いた。

(野田宣踐)



グローバルウォーター・ジャパン代表

吉村和就氏

債権を発行させ、その資金でアウトバーン(高速道路)や水インフラの整備を行ったのだ。ここでポイントとなるのは、債権を政府が保証した点である。

この仕組みは、現在の日本でも活用できるのではないだろうか。上下水道事業は自治体が相手だからリスクが比較的低い。そうした事業については国が保証する。米國でも民間がウォーター・ボンドを発行し、それを州政府が保証、それを原資に水インフラの整備を進める動きがある。日本でも、早急な制度づくりが必要だ。

新政権の水政策

「コンクリートから人へ」というスローガンに象徴されるように、民主党を中心とする新政権では、自民党政権と比べお金の回り方が大きく変わった。子ども手当の拡充や農家への個別保障など直接個人に支給される予算が増え、公共事業予算は大幅削減を余儀なくされた。それが端的に現れたのが、事業仕分けだ。水道事業については

10〜20%の補助金削減、下水道事業は地方移管とすることが決まった。下水道事業の予算については、道路や橋など他の公共事業と併せて一括交付金という形で地方に配分される。これまでのように「下水道用」というタグが付いていない。首長の判断で自由に使える予算だ。したがって地元経済に直結した事業や元見える箱物が優先され、整備がある程度進んだ上下水道には予算が回

されない可能性が十分に考えられる。選挙が絡めば、票になる事業ばかりに予算が集中することになりかねない。この点については、地域住民の冷静な判断が求められる。上下水道ともに、国民の安全・安心な生活を保障するためには不可欠な社会資本だ。今、その社会資本が老朽化等によって政策・更新が必要な時期を迎えており、そのために必要な予算は合せて120兆円とも言われて

水ビジネス元年として 「チャレンジ」の年に

いる。また都市部では、ゲリラ豪雨に備えた浸水対策や震災対策も急務となっている。

ラの整備を進めるにはどうすれば良いのか。その鍵を握るのが民間資金の活用だ。

民間資金活用を

国の公共予算が大幅に削減される中、水インフラの中にヒントがある。ド

現在ヒットしている『ヒトラーの経済政策』(祥伝社新書)という本が、企業に投資組合を作らせ

上下水道の整備に関する債権ならば、対象となる自治体の市民の中にも関心を持つ人は少なくないと思う。国債と同程度の利回りにし、贈与税の免除などの特典が付けば購入する人はかなりいる

だろう。

今後の上下水道事業に
関しては、こうした民間
が関与したファイナンス
マネジメントの役割がま
ずまず重要になってく
る。

水ビジネス の海外展開

日本メーカーは、海水
淡水化に欠かせない膜に
ついて世界で約7割のシ
ェアを持っている。だ
が、世界の水ビジネスで
主導権を握っているわけ
ではない。単に部材を供
給しているだけ、水ビジ
ネスの大きな部分を占め
る施設管理や運営などは
欧州の水メジャー（仏ス
エズ・エンバイロメン
ト、仏ヴェオリア・ウォ
ーター、英テムズ・ウォ
ーター）に握られている。

こうした中、日本企業
が海外の水ビジネスで利
益を得ていくにはどんな
方策があるのか。一つ
は、水メジャーやシンガ
ポールのハイフラックス
など組んで、部品やシ
ステムの供給に徹するこ
と。

外資系と組まない場
合、日本の水処理メーカ
ー単独での海外展開は厳

しい。現段階で、海外で
設計から、施工、引き渡
しまで行える日本企業は
日揮と千代田化工建設、
東洋エンジニアリングの
3つの石油系エンジニア
リング会社だけで、この
3社と組んだ展開が考え
られる。

総合商社も海外で水ビ
ジネスを積極的に展開し
ているが、投資効率を考
えると、コストが割高な
日本企業とは組まないだ
ろう。

海外展開について言え
ば、アジアがターゲット
になるだろう。アジア各
国は、水分野で多くの課
題を抱えている。地球温
暖化対策での協力も必要
だが、水分野で貢献する
方が相手国には喜ばれ
る。こうした国際貢献が
ビジネスにもつながって
いく。

中国も日本企業の協力
を求めている。中国での
ビジネスはコストが壁と
なるが、現地企業との分
業で解決できる可能性は
ある。まずは、いくつか
の成功例を作ることが必
要だ。ただし、それほど
悠長に構えてはならぬな
い。水ビジネスを国策と
して積極展開している韓

国が中国との自由貿易協
定（FTA）の締結に動
いている。サムスンや現
代が中国での水事業に今
後、乗り出していく可能
性は十分にある。

トップセー ルスに期待

内需拡大も必要だが、
日本経済は外貨を稼がな
ければ回復できないだろ
う。日本は世界の水イン
フラの整備に貢献できる
技術を多く所有してい
る。そうした技術を、鳩
山首相をはじめ経済産業
省や外務省が先頭に立っ
て世界に売り込まなけれ
ばならない。フランス企
業が水ビジネスでメジャ
ーと呼ばれるようになって
きた一因は、シラク大統領
が世界中でトップセール
スを展開したからだ。

私は、今年を水ビジネ
スの元年と位置付けてい
る。日本は、ためな理由
ばかり挙げて、なかなか
前へ進めない状況にあ
る。そうした状況を打破
し、まずは行動する。多
少失敗しても、何かを得
てくる、チャレンジ精神
が今求められている。

（よむむら・かずなり）
（談）