

# 水ビジネスの 新潮流

4

相手国の公共インフラに関するビジネスでは、国と国との結び付きが大きな意味を持つ。特に国のトップの関与が不可欠である。ロビー活動から始まり、タイミングを見てトップ同士の話し合いや、国のあらゆる機関を挙げての自国企業の支援が不可欠である。それでは各国の水戦略を見よう。

**フランス**  
ヴェオリアとスエズGDFの2つのフランス系企業は世界市場で大きなビジネスを展開している。この成功の裏にあるのはフランス政府トップの外交努力だ。2社がビッグビジネスを締結する前には、常にシラク元大統領が各国のトップと会談し、「露払い」を行っているのだ。もともとシラク氏は「世界水ビジネスのトップセールスマン」と呼ばれるほど水ビジネスに造詣が深く、パリ市長時代にはヴェオリア、スエズGDF両社から多額の政治献金を受けてフランス国内の水道の民営化を進めていた。その結果大統領にもなったと言われているほど、水ビジネスに精通している。

国益である」と言い切体的な案件には、F5費り、ワインや電力(原発で発電した約2割)、水の援助や政府保険を用意している。さらに国際金融機関のファイナンスを最も有効利用している。国際機関の事務局をフランス人が抑え、有利に事を運んでいるからだ。だが、国際金融機関(世界銀行、アジア開発銀行など)に拠出している上位国は米国と日本。特に日本は資金提供だけのオメダタイ国になっている。またトレーニングセンターを積極的に主催し、各国の水政策立案に影響力を与えている。また同政府はフランス製品やサービスを購入する国に低利でファイナンス支援(AFD)やローンプログラム(100件、22万回)を提供している。特にアフリカ諸国には、旧宗主国として2国間ODAや、2国間技術支援のプログラムを多数用意し実施している。具

## 先進国の戦略 政府トップの 関与が不可欠

フォーラムを積極的に主催し、各国の水政策立案に影響力を与えている。また同政府はフランス製品やサービスを購入する国に低利でファイナンス支援(AFD)やローンプログラム(100件、22万回)を提供している。特にアフリカ諸国には、旧宗主国として2国間ODAや、2国間技術支援のプログラムを多数用意し実施している。具

館を案内、夜はワイン、これで決まり」と、いわば洗脳プログラムである。フランスは一過性の水ビジネスではなく、相手国トップを巻き込んだ持続可能な水ビジネス創出を目指している。このような考え方は、長年の植民地政策で得られたノウハウとも言えよう。

**ドイツ**  
ドイツ政府は、各国のドイツ大使館や領事館を通じ、水プロジェクト入札情報の早期入手を図っている。08年には環境省を中心に教育研究省、経済援助省、経済技術省、外務省が支援し、NGO組織「ジャーマン・ウォーター・パートナーシップ」(GWPT)を設立している。その活動資金の50%は国の提供であり、いわば国策として水ビジネスの推進を図っている。現在240社が参加している。最初は会員企業の情報共有から始まったが、最近では戦略地域を限定しピンポイント攻勢を強めている。旧共産圏ではブルガリア、クロアチア、ルーマニア、ロシア、ウクライナ。湾岸地区ではイラン、ヨルダン、インド、マダガスカル、その他はメキシコ、トルコであり、アジアでは中国やベトナムに傾注している。さらに国際会議や国際展示会ではGWPTの看板で参加し、ドイツ政府と企業が一体となって水ビジネスを推進・PRしている。

またドイツは、欧州内の活動ではMBR(膜式活性汚泥法)の欧州規格の推進、欧州製の水処理機器ISO化に幹事国として活躍している。

このように世界各国は国益をかけて水ビジネスを展開している。日本も国としての水戦略構築を急がなければ世界から見放されるだろう。

グローバルウォータージャパン  
代表

吉村 和就

このように世界各国は国益をかけて水ビジネスを展開している。日本も国としての水戦略構築を急がなければ世界から見放されるだろう。

(株)グローバルウォータージャパン