

水ビジネスの新潮流

9

今まで世界で成功した邦)の原子力発電事業で、国際的な納入実績のない韓国にさらわれ(09年12月)、またベトナム向け原子力発電二期工事の李明博大統領が最前線に指揮をとり、皇太子と直に交渉した結果である。

鉄道事業についても、これから新興国や旧共産圏、中南米、米国等大きな市場が開けると予想されているが、これまたドイツやフランスに負けようとしている。

現地での建設や調達を含むプラントもで成功しているのは、独立系の発電事業(丸紅は世界第3位の発電事業者)や石油化学のリファイナリー(石油精製プラント)のみで、この分野では日揮、千代田化工、東洋エ

ンジンアリングなどが中近東やアジアで活躍している。水インフラのような公共インフラシステム受注では、すべて苦戦している。

(石油精製プラント)のみで、この分野では日揮、千代田化工、東洋エ

グローバルウォーター・ジャパン
代表

吉村 和就

ベトナムにおける原発建設とパートナーすることが要請されていた。水インフラビジネスについては、世界の上下水道民営化市場は水メジャーと呼ばれるフランス勢が強い。これは伝統的にフランスのシラク前大統領が中心的な役割を果たし、最近ではサルコジ大統領が中近東諸国を精力的に回っている。今後中近東では、10兆円規模の電力・水公社の入札が目白押しであり、各国ともトップレベルのセールスを展開している。

日本の戦略はあるのか

またベトナム向け原子力発電所では、米国、フランス、日本勢を蹴散らしロシアが獲得したが、これは昨年12月にベトナムのズン首相がモスクワ入りしロシア製兵器(潜水艦や戦闘機)の購入交渉の際にメドベージェフ大統領、プーチン首相が

日本には、このトップセールスの姿勢が見られない。さすがに相次ぐ原

発ビジネス敗退で、今度、企業体力の限界に挑むサバイバルゲーム化している。これではグローバルな戦いには勝利できない。今後成長する水ビジネス市場で海外勢と戦うためには、再編による規模の拡大が必須で、また資金確保についても国の支援が不可欠だ。

日本企業は、企業統合、合従連衡を進め、チーム水・日本としてナショナルフラッグ会社を作り、国と連携し、国益確保として行動するべきであらう。

韓国の戦略

8月に筆者は、韓国政府の招聘による世界都市水フォーラムで講演およびパネリストを務めたが、韓国の水政策についての取り組みに圧倒された。フォーラムでは環境大臣が国として水ビジネスに力を入れることを宣言し、また水フォーラムの会長チョージン・ヒョン氏は水ビジネスをブルーゴールドインダストリーと命名し、シンガポールに続く世界水ビジネスへの進出を呼び掛けた。

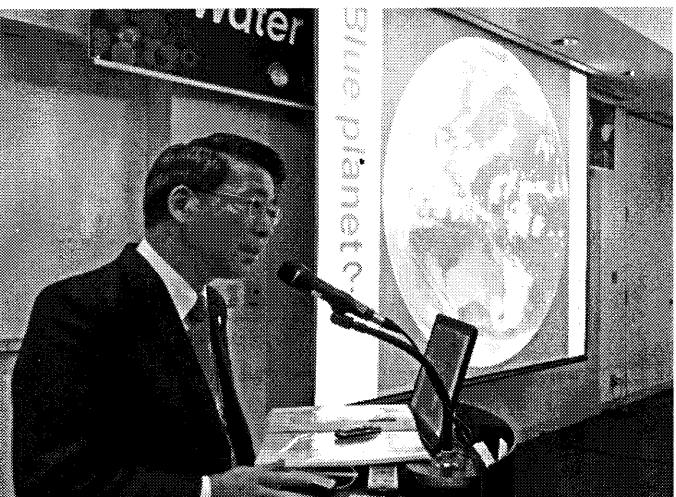
日本の水戦略 その1

日本は、なぜ公共インフラビジネスで負けるのか

から海外水ビジネスに進出し、09年には国内企業70社が約5千億円の外貨を稼いでいる。ちなみに日本は約1200億円である(経産省資料)。

公共インフラビジネスはトップセールスで決まる

これらの背景には、各国は国益確保として公共



8月10~12日に韓国・仁川市で開催された世界都市水フォーラムで講演する筆者

サムスンやドゥン(ン)が存在しないことである。企業合併、企業統合が、ほとんど進んでいないのも日本の水業界の特徴である。海外でエンジニアリングのできる日本国内の水処理会社は54社、大手で11社であり、また海外水ビジネスでは維持管理技術が重視されるが、日本国内で活動している下水道施設維持管理会社は139社、また下水道管路管理会社は540社あるが海外実績はゼロに等しい。さらに公共事業投資の半減した国内市場で同じ業界の企業同士が、日々消耗戦を繰り返す(次回は9月8日掲載予定)

07年から国家プロジェクトとして推進している①ECO-STAR(環境部・先進的水処理、130億円投資)②SEA-HERO(国土海洋部・省エネ型海水淡水化、160億円投資)③先端水資源プロジェクト(膜素材、高圧ポンプ開発、基幹部品開発、用水技術開発)も着々と進行している。そのスローガンは、日本に追いつき追い越せである。