

水ビジネスの新潮流

10

80兆円から120兆円に上るとも予測されている。世界水ビジネス市場において、日本企業はどんな戦略で、どこを狙うのか。具体的に明らかにしていく必要がある。

1、伝統的な水処理システムで途上国向け水ビジネスへ

これから水インフラを構築する途上国は、日本が最も得意とする膜処理技術ではなく、(伝統的(コンベンショナル)な水処理技術を、安全・安心、そして安価な条件で取り入れることを第一義としていく。つまり「3安戦略」である。

これは相手国のニーズ(要求水準、資金負担能力、維持管理が容易な施設等)に合わせた戦略をとらなければならない。

わが国には昭和の初期に活躍した多くの水技術がある。水道では緩速濾過技術、下水では酸化池ばっ気処理(ラグーン方式)、合併処理浄化槽など、昔活用した優れた技術がたくさんある。それに付加価値としてITパッケージ化(情報収集、管理、予測制御)するこ

とにより、相手国に受け入れられる提案をするのである。特に納入した後の人材育成や点検保守、維持管理の事業領域の拡大が必須であろう。もちろん将来の国際入札に心えるために、大型案件での維持管理・運営実績を積むことが求められる。

ここで最も大事なことは、ガラパゴス化した日本の公共事業のモデルを途上国に持ち込んではいけないことである。

日本の水戦略 その2 民間企業の取り組み

荒波に漕ぎ出す覚悟はあるのか

2、日本企業の取り組み

日本企業が海外水ビジネスに挑むために多くの取り組みを進めている。

(1)国内企業同士がアライアンスや統合し、その資産や営業能力を高める民間企業が集まり「オールジャパン体制」を構築しているのは「有限責任事業組合・海外水循環システム協議会」であり、参加メンバーは、日立プラントテクノロジ

社、日東電工、メタウォーター、三菱商事など45社(4月時点)で今後もメンバーが増える予定である。

企業アライアンス関係では荏原製作所、日揮、三菱商事による水ビジネス新会社の設立が挙げられる(4月)。荏原製作所(荏原インフィルコ社、荏原エンジニアリングサービス社)の長年にわたる水処理技術、日揮の海外プラント工事の実績と実施能力、三菱商事の情報収集能力と営業能

力、資金調達力がうまく調和すれば、この新会社はアジア最大の水事業会社になれる可能性が出てくる。

(2)国内企業と海外企業で、アライアンスや共同事業会社を設立日揮とハイフラックス(シンガポール)が水事業で提携し(昨年12月)、手始めに中国・天津の海水淡化事業(中国で最大級)を実施している、また三井物産はハイフラックスの中国向け22カ所の水事業に資本参加(約110億円投資)している。JBIC(国際協力銀行)はハイフラックスとMOU(覚書)を交わしている。これは日本企業がハイフラックスと協調して海外で水事

業を行う際は、JBICが資金調達に協力・支援する仕組みである。このような取り組みも海外水ビジネスでは初めての試みである。筆者はシンガポール国際水週間ではハイフラックスのオリビア・ラムCEOと対談したが、オリビアCEOは「世界の水ビジネス展開のために、日本企業を含む海外企業と積極的に手を組みたい」と述べている。

(3)海外企業(運営・管理実績のある企業)を買収、共同出資三井物産と東洋エンジニアリング・グループはアトラテック(メキシコ)を買収し、メキシコ取得し、下水処理の経営に乗り出している。住友商事もスエズ傘下のデグレモンと共同出資し、メキシコで3つの下水処理場を経営している。

3、海外水ビジネス進出の課題とリスクヘッジ国内でのビジネスと異なり、想定外の出来事に遭遇するのが海外ビジネスである。これは水事業に限らず、海外における他のビジネスと同様であり、国やその業界以外の民間企業(特に金融や商社)の知恵を借りることも視野に入れるべきである。相手国の政府の崩壊、為替の変動、経済の破綻、国際紛争など、一

民間企業や地方自治体の対応では無理なことも起る可能性がある。国との関与による外交

最大の下水処理場の建設や管理運営(20年間BOT)を自指している。また日立プラントテクノロジは、アクアテック(シンガポール)を買収し、さらにマレ上下水道会社の経営に参画し、シブの上下水道事業を実施している。同社は個別分散しているモルジブの海水淡化装置(約200カ所)にIT技術を付加し効率的な事業運営を目指している。

商社の動きも活発である。丸紅は、従来から発電造水分野(IWPP)が強く、アブダビなどで大型の造水案件に投資している。中国向けでは、四川省成都市の上水道経営や安徽省の国産環境節能科技(合肥市)の株式を

グローバルウォータージャパン 代表

吉村 和就

日本企業がハイフラックスと協調して海外で水事業を行う際は、JBICが資金調達に協力・支援する仕組みである。このような取り組みも海外水ビジネスでは初めての試みである。筆者はシンガポール国際水週間ではハイフラックスのオリビア・ラムCEOと対談したが、オリビアCEOは「世界の水ビジネス展開のために、日本企業を含む海外企業と積極的に手を組みたい」と述べている。