

環境・新エネルギー

ECCOの焦点
インタビュー

国内の商社などが海外の水道プロジェクトに相次ぎ投資し、政府もインフラ輸出の柱として水道事業の支援に乗り出している。官民連携で水事業の拡大に挑むが、欧州の「水メジャー」だけでなく、シンガポールなどの企業の背は遠い。日本勢が存在感を高めるための条件は何か。国連の水アドバイザーを務めるグローバルウォータ・ジャパンの吉村和就代表に聞いた。

水道事業輸出、官民連携で

ネスの売り上げは年間千数億円の売り上げは年間千数百億円程度と世界市場の1%未満。一方、シンガポールの水関連企業は5000億円を海外で稼ぐ。ウェオリア・ウォーターなどフランスの水メジャーも売り上げは1兆円を超える。日本勢で目立つのはキャピタルゲインの獲得を目指した商社の投資で、まだ日本の優れた水道インフラを輸出する形になっていない。

まず国内で民営化を

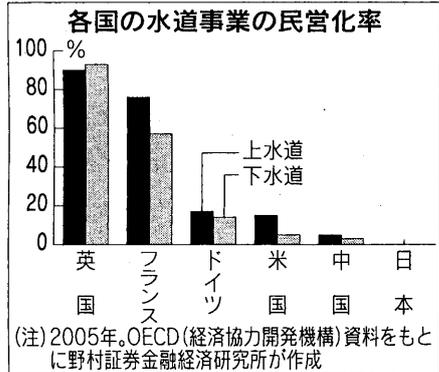
国内で水道の民営化が進展しないのはなぜか。「民間の参入へのハードルがまだまだ高い。他の公共工事では一般的な、JV（共同企業体）による受注が認められていない。原則は1社受注の形にならざるをえず、リスクが大きい。た企業の技術を結集し「和

を伴っている。韓国も大統領がトップセールスで水道を売り込んでいる。日本は「最大の問題は、国に統一的なビジョンがないことだ。水に関する行政機能は経済産業省や国土交通省、厚生労働省、農林水産省などに細分化されている。これは全体戦略が描けない。省庁横断的に水道輸出を後押しできる体制づくりを急ぐ必要がある」



グローバルウォータ・ジャパン代表 吉村和就氏

「2001年の水道法改正で水道の民間委託が可能になったのにもかかわらず」



製水メジャー」をつくるべきとの主張もある。「単に企業の技術を結集してもコストが高く、自治体が地元企業などを組織化して『横浜コンソーシアム』や『大阪コンソ

鉄道や電力など 一体提案も必要 新興国では都市インフラ整備が急ピッチで進んでいる。水道はインフラを構成する重要な要素だが、主に求められるのは鉄道や電力などといった形での市場能力だ。中国・天津やインドのデリー・ムンバイ間

(松井基二)