

# 続 水ビジネスの新潮流

1

## 海外展開の理由

このように自治体が急に動き出した背景は、①

将来の上下水道料金収入減に対する収入の多角化  
②技術とノウハウを持つ人材の活用による国際貢献③城下町企業の雇用の促進④法人税など税収の増加などを期待しているからだ。

しかし水ビジネスは簡単ではない。確かに自治

まで目指している。

昨年4月から本紙上で14回連載した「水ビジネスの新潮流」は好評裏に終了した。それから1年余りが過ぎ、各種メディアでますます水ビジネスの話題が大きく取り上げられるようになった。そこで今回は、劇的に変化しつつある最先端の水ビジネス界の動きを捉え、具体的な事例を紹介し今後の水ビジネス戦略を述べてみたい。まずは、自治体の海外水ビジネスへの取り組みから始める。

# 地元・大手企業と連携

## 自治体の海外水ビジネスへの取り組み(その1)

### 企業との共同展開

多くの自治体が、地元企業との共同展開を与えている。横浜市は

グローバルウォーター・ジャパン代表

よしむら かずなり  
吉村 和就

# 収入増加へ展開加速

展開のプラットフォームは上下水道事業において、単なる情報交換だけでなく政策提言の技術的ノウハウを有しているが、ビジネスの面識が薄い。だが、強力な指導者から見ると、スピード感がなく、さらにコスト意

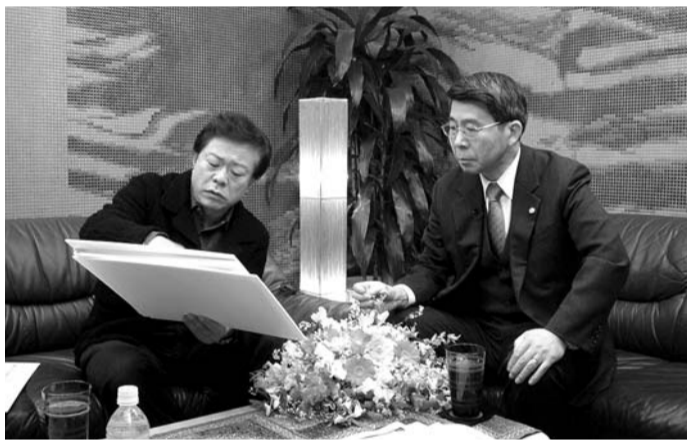
出ていると急に動き始める。新たな法律や法令改正が必要となり、現在内閣府を中心に検討が始まっている。

さらに議会との関係がある。「なぜ市民の水道料金で、海外ビジネスをするのか、そのメリット、デメリット、リスクをどう考えているのか」。これについて自治体は、はっきりと説明責任を果たさなければならぬ。

中小規模の自治体においては、いきなり海外水ビジネスは無理であろう。まずは長年自治体トップ同士で培われた信頼できる友好姉妹都市を活用し、「水に関する情報交換」から始めるべきであろう。

海外ビジネスにはリスクが多い。したがって経験豊富な民間企業(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ろう。

(隔週水曜日掲載)



東京都では、猪瀬副知事(左)の主導で水ビジネスを積極展開している

るのも、日本の特徴である。東京都の水ビジネスへの取り組みは遅かったが、09年から猪瀬直樹副知事が主導し積極的に取り組んでいる。筆者も定期的に副知事にアドバイスしているが、その動きは速い。昨年は水ビジネスの可能性のある5カ国への調査団派遣や大手商社との支援協定、50社以上の国内企業との連携を打ち出し、最近ではオーストラリア、ベトナムにおける水道事業の支援も行っている。

## 海外進出の課題と展望

第一に挙げられるのは、自治体が海外で活動する法的な根拠(地方公

営企業法、地方公務員法、派遣法など)が想定されていないことである。