

Jan. 2012  
Vol.267

11

# 自治体国際化 CLAIR FORUM フォーラム



井戸水で洗濯をする女性たち（インド共和国バーウナガル州パリタナ自治都市）

特集

## 地方自治体と国際水ビジネス

Local Government and the International Water Infrastructure Business



財団法人自治体国際化協会

CLAIRとは、Council of Local Authorities for International Relations の略称です。

世界人口の増加や地球温暖化、新興国の経済発展などを背景に、近い将来の世界的な水不足の懸念が広がっており、水の確保は巨大なビジネスチャンスとして捉えられている。

既に水メジャーと呼ばれる欧州企業は、世界の民営化された上下水道の約3割のシェアを握っており、シンガポールや韓国などは国を挙げて水産業の育成と海外進出に取り組んでいる。

近年日本においても、地方自治体が培ってきた世界トップレベルといわれる上下水道事業の管理・運営のノウハウと、水関連産業が有する高度な技術を活かした水ビジネスの国際展開が本格的な動きを見せている。とりわけ一部の自治体において、地域の企業や関連団体等と連携して、総合力で世界に繰り出す動きが活発化してきている。

本特集では、注目を集める水ビジネスを取り巻く世界の動向と、日本の現状と課題、そして自治体における上下水道事業の海外展開の動きを紹介する。

## 1 世界と日本の水ビジネスの概況

### 世界における水ビジネスの概要 ～世界の潮流と日本の課題～

グローバルウォータ・ジャパン代表 吉村 和就  
(国連テクニカルアドバイザー、麻布大学客員教授)

#### 海外水ビジネスの現状

OECD（経済協力開発機構）の調査によると、世界最大の公共インフラ投資は水インフラへの投資であり、2030年までに約22.6兆ドルの投資が発生すると予想されている。

これまでの水インフラへの投資の伸び率は途上国を含め、年間約9%（注）であり、今後伸びる市場は、上下水道インフラ、さらに海水淡水化（市場の伸び率14～20%）や水のリサイクル市場（伸び率8～12%）が期待されている。筆者も委員として参加した経済産業省の「水ビジネス国際展開研究会」の最終報告書では、2025年の世界水ビジネス総額は約87兆円であり、上下水道分野の市場規模は約74兆円規模（全体の85%）と予測している。上下水道は本来、公的セクターが責任を持って公共インフラとして構築すべき事業である。しかし先進国では老朽化対策のための公的資金が不足し、また発展途上国では、資金はもちろんのこと、技術的な経験・ノウハウが不足し、上下水道事業そのものが困難になっている。このような背景下で頭角を現した企業が、水メジャーと呼ばれ

るフランス系のスエズ、ヴェオリア、英国のテムズウォーターである。2000年当時、この水メジャーが、民営化された世界市場の約7割を占有していたが、最近では約3割に低下している。これは彼らの実力が無くなったのではなく、水ビジネス市場全体が3倍に伸び、それに連れ新興国やその国の財閥系企業が市場参入したからである。この大きな市場を巡って各国は世界水ビジネス展開に国を挙げて取り組んでいる。

#### 世界の常識…水ビジネスは国益の確保

フランスは伝統的に世界水ビジネスに強い。これはシラク元大統領が世界銀行や途上国のトップと会い、欧州各国や中南米の上下水道民営化を促進したからだ。またフランスは国際金融機関、例えば国際通貨基金、世界銀行やアジア開発銀行などから資金を引き出し、プロジェクトを推進するのが得意である。サルコジ大統領は、今回の福島原発の放射性排水処理の案件でも、わずか3時間半の日本滞在で約2兆円と言われている基本契約にサインをしている。大きな国際ビジネスで、国家元首が積極的に動くのは、世界では当たり前のことである。

シンガポールは、国内水需要の5割以上をマレ

ーシアから輸入していたが、他国に水資源を依存することは、国家の安全保障に問題があるとして、水の自給率向上に乗り出し水ビジネスを進展させた。そのやり方も巧妙であった。国内の下水処理場を市場開放し、世界中の水処理会社に呼びかけ、シンガポールの水再生事業（ニューウォーター計画）に参加させ、さらに地元シンガポール企業を主契約者として組ませることにより、短期間で水処理技術のノウハウと海外水ビジネス能力を獲得した。国が育てた代表的な企業としてハイフラックス、ケベル、セムコープなどが挙げられる。2009年のシンガポール企業の水ビジネス売上は、約4,900億円である。（同時期、日本企業は約1,400億円）

韓国は、李明博大統領を中心に、水ビジネスを展開している。まず第一弾として国内の4大河川の改修や700の上下水道施設の民営化を試み、さらに日本が得意とする海水淡水化の先端技術の開発を国家プロジェクトとして展開している。

このように世界各国は元首自らトップセールスを展開しているが、日本勢は国の明確な方針が無きまま個別企業がバラバラで海外水ビジネスに取り組んでいる為、大きな海外水ビジネスではほとんど玉砕している。

### 日本の海外水ビジネスへの取組み

国を挙げて海外水ビジネスに取り組む姿勢を強く打ち出したのは、故中川昭一財務・金融大臣であった。筆者は2007年から中川先生と一緒に「自民党・水の安全保障研究会」や超党派で作る「水の安全保障戦略機構」設立に関わってきた。中川先生の凄さは、明確な方針を官僚に伝え、時間を区切ってその政策を出させることであった。その結果、各省庁は海外水ビジネス国際展開における様々な施策を提案してきた。

#### 各省庁の海外水ビジネスへの取組み

経済産業省は、「水ビジネス国際展開研究会」を立ち上げ日本の水戦略をまとめた。環境省は、「水のタスクフォースチーム」を立ち上げ、国土交通省は、「サニテーションハブ」や「下水道グローバルセンター」を設け、海外との下水道ビジネスを推進している。厚生労働省は、「国際貢献・水ビジネスに関する水道事業体情報連絡会」を設

け、自治体間の情報交換を促進。外務省は、在外公館に121人の「インフラ担当専門官」を設け民間企業をサポートしている。このように徐々にではあるが、国の支援も充実しつつある。

#### 自治体の海外水ビジネスへの取組み

多くの自治体が、地元の企業や、大手企業と組んで水ビジネスに乗り出す仕組みを作っている。大阪府は東洋エンジニアリングやパナソニック環境エンジニアリングと組み、北九州市はNEDOの支援でウォータープラザを設け、実証試験と視察の場を与えている。横浜市は地元の日揮（JGC）と組み、川崎市はやはり地元のJFEエンジニアリング、広島県は水ingと協定を締結。埼玉県は、地元の前澤工業と「海外水ビジネス展開に関する協定」を結んでいる。最近では国内の18政令都市が「海外水ビジネス展開のプラットフォーム」を作り、単なる情報交換だけではなく、政策提言まで目指している。

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った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法人税等税収収入の増加などを期待しての動きである。

しかし水ビジネスは簡単ではない。確かに自治体は上下水道事業において、長年の運営経験と多くの技術的ノウハウを有している。しかし、ビジネスの面からみると、スピード感が無く、さらにコスト意識が薄い。

一方で、強力な指導者が出てくると急に動き始めるのも、日本の特徴である。東京都の水ビジネスへの取組みは遅かったが、2009年から猪瀬直樹東京都副知事が主導し、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。2010年は水ビジネスの可能性のある五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。

（注）ドイツのコンサルタント会社調べ

Helmut Kaiser : [www.hkc22.com/watermarketsworldwide.html](http://www.hkc22.com/watermarketsworldwide.html)

### 自治体の海外進出の課題と展望

第一に挙げられるのは、地方自治体が海外で活

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。あら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。さらに地方議会との関係で、「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」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ない。中小規模の自治体において、急な水ビジネスの展開は無理である。まずは長年培われた信頼できる姉妹友好都市と「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。従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。

日本には世界に誇れる良い技術が有りながら、それを世界展開しようとする意思が無かったが、最近になり海外勢に刺激され、大きな水ビジネスへの機運が高まってきており、民間企業や地方自治体で多くの試みがなされている。日本は世界に誇れる水技術で世界の水問題を解決し、世界から感謝される国を目指すべきであろう。

## 日本における水ビジネスに関する国・地方自治体の最近の動向

(財)自治体国際化協会交流支援部経済交流課

### はじめに

日本人が海外旅行に行くと、日本の水道の素晴らしさに気づくことが多い。海外では、ホテルの水道を飲まないほうが良いと言われることもあり、飲めるにしても日本人にとって気になるにおいがすることもままある。

一方、日本の水道の漏水率の低さは、世界の中でも注目を集めるものとなっており、高い技術と運営のノウハウは世界に誇れるものであるといえる。

こうした中で海外、特に新興国において、上水はもちろんのこと、下水、工業用水、排水処理などのニーズが高まり、こうしたニーズをビジネスチャンスとしてとらえる「水ビジネス」が注目を集めるようになってきている。

日本では、こうした事業の主体が地方自治体であり、また、事業を所管する国の省庁も経済産業省、厚生労働省、国土交通省、総務省など多岐にわたっており、水ビジネスを促進する取組も様々な主体で行われている。本稿ではこうした最近の動向を紹介する。

### 国を中心とした主な取組

政府は2010年6月に「新成長戦略（基本方針）」

～「元気な日本」復活のシナリオ～」を閣議決定し、7つの成長分野を掲げている。

この成長分野の1つである「アジア経済戦略」では、「環境技術において、日本が強みをもつインフラ整備をパッケージでアジア地域に展開・浸透させ日本の技術・経験をアジアの持続可能な成長のエンジンとして活用」することが掲げられ、具体策として水のインフラ整備支援に官民あわせて取り組むことが盛り込まれた。

#### 《経済産業省》

2009年7月、経済産業省は我が国の水関連産業の国際展開を支援するための専属部署として、製造産業局に「水ビジネス・国際インフラシステム推進室」を設置した。また、同年10月には「水ビジネス国際展開研究会」を開催し、我が国の水関連産業が国際展開していく上での課題や具体的な方策等を掲げた報告書をまとめた。その中で、「我が国水関連産業の成長の道筋と行動計画」を取りまとめた。

今後、報告書に記載した行動計画について、官民一体となって取り組むことにより、2025年の海外の水ビジネス市場のうち、我が国の水関連産業が1.8兆円（民営化された海外水ビジネス市場の約6%）を獲得することを目標として掲げた。