

続 水ビジネスの新潮流

12

OT事業を獲得している(同日量360万ト、25年間で総事業費約800億円)。

中国市場へ参入

三井物産は昨年12月、シンガポールのハイフラックスと共同出資したギヤラクシーを通じ、中国において2件の水事業に参入した。重慶市における下水処理事業(同日量2万ト、30年契約)と山東省での上水供給事業(供給能力日量5万ト、

三井物産が本格的に水ビジネスに乗り出したのは06年3月、タイの上水事業会社タイタップウォーターサプライ(TTW)の株式の35%を取得し、合併事業に参画してからである。バンコク西部の2県を対象に、30年間にわたり上水を供給する契約であり、TTWは上場を果たし業績も順調に伸ばしている。

BOTに注力

08年7月、三井物産は同社の関連会社である東洋エンジニアリングと共同でメキシコのアトラテックを買収した。このアトラテックは水処理を専

門に50年の歴史を有する地元の有力企業で、工業廃水処理設備や下水処理設備の設計・建設・操業を主に手掛けることもしている。三井物産はアトラテックの買収により、2つの

商社の取り組み(その4)三井物産

EPCC能力やO&M強化

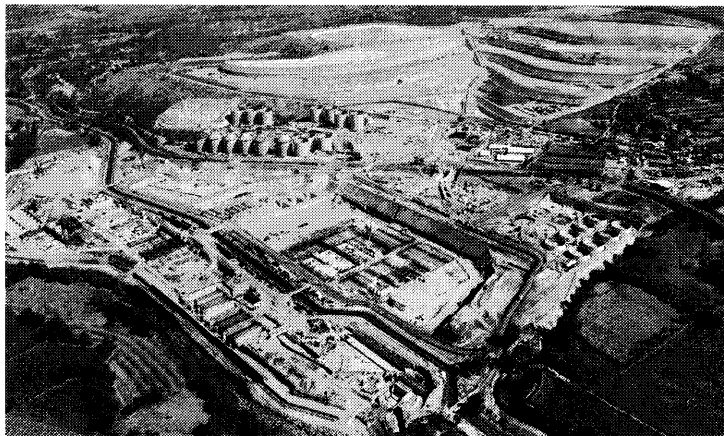
上下水の民営化など展開

ハイフラックスと日系企業

ハイフラックスは日系企業との合併事業に積極的である。筆者は06年から毎年、シンガポール国際水週間(SIW)のビジネスフォーラムで同社のオリビア・ラムCEOと会合しているが、オリビアCEOは「信頼できる日系企業とは、積極的にアライアンスを組みたい」と述べている。ハイフラックスの戦略を見ると、まず同社独自の市場参入し、その後大きな案件では「日系企業とアライアンスを組み、信頼の確保と財務リスクの分散を図る」という、巧妙な戦略が見て取れる。具体的には、同社は中国

今後の水戦略

三井物産の強みは、インフラ事業で長年にわたって培ってきたプロジェクト開発力や資金調達力、そしてグローバルネットワーク機能による総合力である。具体的には、メキシコのアトラテックや東洋エンジニアリングのEPCC能力やO&M(維持管理事業)を強化し、進捗するグローバル市場における上下水道事業の民営化案件、海水淡水化事業、さらには工業団地向け産業廃水処理、リサイクル水事業などの分野を積極的に開拓する目標を掲げている。(隔週掲載)



建設中のメキシコ・アトトニルコ下水処理場 (提供・三井物産)

よしむら かずなり
吉村和就

グローバルウオータ・ジャパン代表

水・土壌環境

イダルゴ州から単一の規模では世界最大級のアトトニルコ下水処理場のB

32年契約)である。このギヤラクシーは中国8省および重慶市、天

津市など24カ所で上下水道事業を展開し、その投資総額は350億円。三

井物産はギヤラクシーを市場に04年に参入、09年に日揮と天津向け海水淡水化事業(約120億円