

# 日本証券アナリスト協会講演

2012年6月21日開催 東証会館

## ～世界水ビジネスの現状と日本の戦略～

グローバルウォータ・ジャパン代表  
国連テクニカルアドバイザー

吉村 和就

### 目次

1. はじめに
2. 第六回世界水フォーラム
3. 国策としての水ビジネス
4. 巨大企業が狙う水ビジネス
5. 日本の水戦略
6. 日本の水に対する外国資本の攻勢

#### 1. はじめに

「地球は青かった」というガガーリンの有名な言葉に象徴されるように、「地球は水の惑星」であるという印象が強い。しかしながら、地球の水資源の97.5%が海水であり、淡水はほんの2.5%でしかない。しかも、そのほとんどが、地下水や氷山、氷河により固定され、人類が利用できる河川、湖沼等の淡水源はわずか0.01%にすぎない。その0.01%の水資源を、70億人もの人間で分かち合っている。「仕事とビジネスは理解と誤解の間で動く」ものと思っているが、水資源の大切さをできる限り固有名詞と具体的な数字を示すことで、誤解ではなく理解を深めていただきたいと思っている。「人類がこのまま水を使い続けていくと、世界中の3分の2の人口が水のストレスを感じるようになる」と、国連が警鐘を鳴らしている。この水問題は、今年度のG20会議でも協議されている。現在、世界の水資源の約半分を使用しているのはアジア地域である。今後も、中国、インド、インドネシア等が発展していくと、世界の約6～7割の水資源を、アジア太平洋地域で使用することになるといわれている。

#### 2. 第六回世界水フォーラム

3年毎に開催される世界水フォーラムが、今年3月にフランスのマルセイユで開催された。フランスは、歴史上においても水ビジネスのメッカであるが、世界水フォーラムには、170カ国が参加、約3万5千人の専門家が集結して討議を行っている。日本からは、日本水フォーラムの会長として森喜朗元首相が出席され、「アジア太平洋地域のコミットメント会合」において、日本の災害復興の報告やバンコク等で起きた水災害、今後の洪水や津波対策などについて様々な提案を行った。「ハイレベル会合の最終提案」としてあげられたのは、①世界的な水ガバナンスの強化と協調、②水資源を守る世界的な枠組み作り、③水と食糧の安全保障、④安全な飲み水と衛生改善の促進、⑤水災害への対応策、⑥水とエネルギー、食料の将来のあり方で、これらの項目は今年6月に開催される「Rio+20の地球環境サミット」への提案事

項とされた。今後は、水だけでなく、食糧とエネルギーの三位一体で考えることの必要性が強調された内容であった。さらに水のガバナンスの重要性も討議された。実は、世界 148 カ国は他国の水源に頼っており、自国のみが使う水源を持っている国は 21 カ国に過ぎず、水争いは、国家の安全保障にもかかわる問題であるとされている。他にも、「ランドラッシュ」問題が指摘されている。これは、自国の食糧やバイオ燃料を確保するために、急に経済力をつけた中東諸国や韓国、中国、インドなどが、アフリカや中南米の農地取得を加速、その結果、現地の水資源を大量に浪費しているという問題で、今後、相手国の国家安全保障の脅威になる可能性もあるとしている。

### 3. 国策としての水ビジネス

人間に必ず必要なものが無くなる過程で起きることは、「争いとビジネス」である。平和的な解決策の一つは水ビジネスである。世界の水関連機器市場は 4,840 億ドル（2010 年）で、年 6%の成長を遂げている。今後も、中国や新興国を含めると 12%の成長が期待されている。また、世界の海水淡水化ビジネスも 20%成長が期待できる。下水の再生など水のリサイクル市場の成長も約 10%程度が期待され、ハイテク関連では、海水の淡水化や排水のリサイクルに使用される膜やポンプなど、これらの技術革新市場も注目される場所である。現在、インフラ関連で投資額が一番大きいのは、水である。OECD 予測によると、2010～2030 年の世界水インフラへの投資は、アジア・オセアニア地域が 9 兆ドル、ラテンアメリカ 5 兆ドル、欧州 4.8 兆ドル、北米 3.6 兆ドルとなっている。今後の人口動態や経済発展のダイナミズムに沿った水ビジネスの発展が期待されるといえる。

#### 1) フランスの水戦略

これまで、水ビジネスで利益を上げてきた企業には、世界 1 位のスエズ社（仏）、続いてヴェオリア社（仏）、テムズウォーター社（英）などがある。例えば、ヴェオリアの給水人口は 139 百万人であり、日本とほぼ同じ人口を賄っている。2008 年のヴェオリアの水部門の売上は 1.6 兆円、スエズは 1.9 兆円、テムズウォーターは 0.6 兆円であった。日本の 1 年間の水道料金収入は、約 3 兆円であり今後、水道事業の民営化が進めば、かなり大きなマーケットになると考えられる。前述の世界水フォーラムにおいて、イタリア代表団が、世界の上下水道民営化率（2007 年）は 13%で、2025 年には 21%に増加すると発表している。例えば、2007 年の民営化率は、英国（アイルランドを除く）が 100%、スペイン 62%、フランス 55%、イタリア 41%、ハンガリー 20%、ドイツ 8%となっている。ちなみに、日本では、日量 1 万トン以上の水道事業を扱う民間の水道会社は 1 社も無く、今後の民営化の展開が期待される国でもある。水ビジネスに強いのは歴史的にフランスであるが、その理由は、歴代の大統領が水ビジネスを国策として推し進めてきたためである。世界水フォーラムの主催などを通じ、水に対する啓蒙を行ってきたことや、大統領自身がトップセールスを行ってきた功績も大きい。もちろん国際的なロビー活動も行われており、IMF や ADB といった国際金融機関の事務局に積極的に関与しているフランス人は多い。また、フランスの会社が海外で見積もりを出す時に 4,000 万円までは無償という資金援助も行っている。つまり外貨を稼いでくる企業のために国をあげて企業を応援しているのがフランスの国策なのである。昨年 3 月 11 日、日本では、東日本大震災により放射線汚染が大問題となった。3 月 30 日には、原発汚染水処理ビジネスを行う仏アレバ社のロベルジョン CEO が来日して記者会見を行った。「除染はフランスにお任せください。」と。そして翌 4 月 1 日にはサルコジ大統領が来日して日仏首脳会談が行われ、放射能処理の包括委託に関する約 2 兆円規模の基本契約が締結された。震災直後も、フランスは国をあげて日本を支援する声明を出し、さらに救援物資の送付、日本大使館での追悼式などを行っている。来日したサルコジ大統領の日本滞在時間は、わずか 3 時間半だけであった。世界 2 位のヴェオリア・エンバイロンメント社は、交通事業や廃棄物処理も行っている。日本では清掃局が行うようなごみ収集の事業を、ギリシ

ヤとイタリアで行っていたが、各国の財政破綻の危機により撤退させられて、業績不振に陥っている。現在、事業展開地域を 77 カ国から 40 カ国以下に集中化する一方で、中国や韓国、日本に関してはさらに事業強化する方針をとっている。

## 2) シンガポールの水戦略

アジア地域で、水ビジネスに非常に力を注いでいるのは、シンガポールである。シンガポールは、国内で使用する水の約 6 割をマレーシアから輸入しており、50 年と 100 年の長期契約を締結している、2000 年に、その 50 年契約の改定に関する予備交渉が行われた。その時に、マレーシアより水道料金 100 倍の値上げを宣言されたことで、「シンガポールの安全保障と守る」という国をあげての水産業育成の戦略をとったのである。シンガポールには産業がないために、世界に通用する産業として、世界の水研究や水ビジネスの中心となるという「ウォーターハブ」を国家目標として掲げている。これにより、国内の水問題を解決すると共に、水ビジネスで地元企業を世界的企業に成長させようと政府は 250 億円を支援、産官学の取り組みでの水企業の育成を図ったのである。まずは、国内の下水処理場をテストベッドとして民間に開放し、下水処理から飲料水に変えるようなニューウォーター計画を進めている。これは世界の 140 の企業にインビテーションを送り、各国のノウハウ企業が集結したのであった。日本の水行政は 8 省に分かれているが、シンガポールでは、公益事業庁に水行政を一元化している。

## 3) 韓国の水戦略

韓国の水ビジネス政策もまた、李明博・大統領が最大のセールスマンであり、昨年、18 カ国を訪問、外貨を約 6 兆円獲得している。その内 4 兆円が UAE (アラブ首長国連邦) からの原子力発電所 (4 基) の受注であった。一方、日本の首相は 6 年間で 5 人代わったものの、誰一人として外資獲得の結果を残していない。韓国は、また国内のマーケットも外資に開放しており、約 700 ヶ所の上下水道施設の改築・改修を進めている。日本からは膜処理の会社が参加、その他の海外企業としては GE やシーメンスが参加している。情報収集にも力を入れている。今年 2 月、韓国の「第 35 回全国最高経営者会議」がソウルで行われたが、筆者は主催者からの依頼を受けて、「世界水戦争が始まった」というタイトルで講演を行った。講演後、大企業の経営者より、直接英語で水ビジネスに関する多くの質問を受けたが、企業トップの感度の高さとニュービジネスへの関心の高さに驚かされた。日本でも、筆者は経団連や各地の商工会議所で講演を行うことがあるが、このような積極的な質問を受けたことは無い。韓国経営トップの CEO が、あらゆるビジネスチャンス求めて最先端情報の場にコンタクトしている姿勢がすばらしく、改めて日本の産業の行方を憂慮してしまった次第である。日本は海水淡水化の膜のマーケットにおいて世界 1 位といわれているが、韓国でも海水淡水化の新しい膜の開発や先進的水処理にも力を入れており、国家的プロジェクトとして推し進めている。これらのアドバイザーに、日本で開発に携わっていた研究所のトップがヘッドハンティングされ多数参加している。韓国が液晶テレビの世界マーケットを席卷したように、日本のノウハウで、技術開発と生産が世界的規模で行われるようになることが懸念される。水道事業は公共インフラであるため、誰がその維持管理を行うかが重要となる。韓国は、水ビジネス支援策として K-Water という 4,000 人規模の公共企業体を設立し、水の維持管理まで行う仕組みを作って海外へ進出している。これから 3 年以内には、日本よりも優れた水処理装置が安価で提供され、維持管理も K-Water が行うという様に、韓国企業がアジアの水ビジネスを席卷するようになっていくかもしれない。話は変わるが現在、韓国の ODA タイド率 (ひも付き率) は 90% であり、日本は 3% にしか過ぎない。ODA は日本国民の税金で賄われているが、その 3% しか日本に還元されていないのが現状である。先進国でも、「ODA は国益を確保するツール」として行われているのが普通だが、日本政府や外務省にそういった戦略が希薄なことは残念なことである。

## 4. 巨大企業が狙う水ビジネス

拡大する水ビジネスの成長を狙って、巨大企業も積極的な事業展開を行っている。

### 1) GE（ゼネラル・エレクトリック）やシーメンスの水戦略

製造業として世界1位の米GEは、膜技術で世界制覇（海水淡水化事業）を狙っており、豊富な資金源（GEファイナンス）を背景に、2002年にベッツ・ディアボーン社を買収、2003年にはオスモニクス社、2004年にアイオニクス社、2006年にゼノン社と、相次いで膜専門メーカーを買収、自ら事業運営に乗り出している。また、ドイツのシーメンス社は、買収した米国のUSフィルター社を核に、民営化上下水道事業の経営に乗り出し、米国やドイツ周辺国、旧共産圏の市場開拓に注力している。その他、紫外線の殺菌装置やオゾン事業にも取り組んでいる。この6月に、GEのイメルト会長が来日、会見の場では、「水は世界の問題であり、GEは水ビジネスに注力している」と発言していた。筆者は個別の打ち合わせの際、イメルト会長の質問に答え「GEは、これまで、多くの膜メーカーを買収してきたが、膜を使えるエンジニアリング会社が無いことが弱みであり、アジア進出にはエンジニアリング会社の買収も必要である」と提言してみた。

### 2) IBMの水戦略

異質な存在としては、IBMが水ビジネスに乗り出したことである。IBMのシャロン・ヌーンズ副社長が、「これからは水ビジネスである」として世界的なキャンペーンをはっており、その一環として2010年7月に来日して水セミナーを行った。IBMが狙っているのは、世界中の水資源のある河川や地表にデジタルセンサーをつけて、その水情報をリアルタイムに収集しクラウドコンピュータにのせて解析を行うことである。IBMは、これを3年前からビジネス化しており、すでにアイルランド、マルタ島、ニューヨークのハドソン川、日本の国土交通省、北九州市の水資源管理などにおいて事業を展開している。技術的にいえば、IBMが世界で実施していることは日本企業でも可能であるが、漠然としたビックデータを収集して解析し、ユーザーにわかりやすく情報を提供するところに、コングロマリット企業であるIBMの強みがある。実は、東日本大震災の復興対策会議においてメインで働いているのは、日本IBMの従業員である。彼らは無償で約60人の人材を投入して、宮城や福島、岩手で活躍している。日本の企業には、抽象的な概念から具体的な都市計画を形成する能力に欠けており、彼らがそれを担っている。IBM本社が目指すところは、全世界にデジタルセンサーをつけてあらゆる水の情報を収集、それらのデータを統合・分析して、水位、水量、水質などのモデリングを行い将来予測や管理可能な状態にすることである。IBMのクラウド戦略は、堤防の監視や洪水管理など水インフラの管理運営に役立ち、水供給者の業務の効率化を図り投資効果の最大化をもたらすことができるようになる。また、様々な利害関係者からの情報を統合し、水の需要と供給の提案が可能になるとしている。例えば、カーギル社やAMD社などの穀物商社が、これらの水の情報を把握できれば、将来の穀物相場が読め、大きな利益を得ることができるといえよう。現在、IBMは、地表の水分を全て計ることができ、世界の降雨量も予測することができるとしており、穀物商社のみならず、これらの情報を利用する価値は非常に大きいといえる。水の元である気象は刻々と変化するものであり、それだけデータ量が膨大になる。膨大なデータ量を分析するのは、コンピュータビジネスの主役であり、故に、IBMは「究極の水管理は情報の管理である」として、水ビジネスに取り組んでいる。

## 5. 日本の水戦略

世界では今、水に関する技術が求められている。したがって、日本もまた国を挙げて水戦略に取り組む必要がある。これまで、日本の水道事業は国や自治体が行ってきたため、海外への戦略はほとんど行

われてきていない。であるならば、国内企業と実績のある海外企業が組んで共同事業会社を設立し、海外進出することも方法のひとつである。また、円高の環境が続くのであれば、海外の実績のある会社を買収する方法もある。これまで上下水道の維持管理を行ってきた自治体の管理能力や経験を活かすためにも、自治体と国内企業が組んで共同会社を設立し、海外進出を行うことも可能である。ただし、インフラに関しては、国と国との約束で動くことが多いため、まずは、政府や JETRO、JICA などが情報を収集し、相手国へ働きかけることも重要である。さらに、外交努力や特使派遣など、国による案件形成への支援が必要であるといえよう。現在、外務省では、全世界の在外公館に 121 名のインフラ担当官を配置して、その対応を行っている。案件や事業権を獲得できた後も、引き続き、政府や NEXI、JBIC、JICA などによる出資や融資、貿易保険等の支援体制が必要である。貿易保険制度の役割を担っている NEXI では、これまで、ユーロとドルだけを補償してきたが、現在は、22 カ国の現地通貨を補償するようになっている。

では今後、日本勢の進出が可能な地域はどこになるのか考えてみる。中国は、既にフランス系企業の進出が目覚しく、大きな進出は困難である。

### 1) インドへの水戦略

日本の水戦略として、国をあげて売込みを始めているのが、インドである。昨年 9 月、東京で「日印グローバル・パートナーシップ・サミット」が開催された。歴代の総理も出席されるなど、日本国としてもインドとの関係を重視していることが伺えるものであった。インドは、広大な土地と多くの人口を抱えている。現在の人口は 11 億人といわれているが、戸籍が無い人も 1 億人程度存在しているといわれている。また、言語は 800 種類あるといわれており、紙幣も 17 種の言語で額面が表示されなど、地域性が非常に強く、どの州で事業を始めるかによって環境が大きく異なってくる。大半の都市において、水道普及率が 40~80% (デリー70%)、給水時間は 2~10 時間 (デリー3 時間) というのが、インドの現実である。このような地域でビジネスを行うためには、相手国のニーズや生活力に合わせた提案を行うことが重要となってくる。現在、日本は、デリー・ムンバイ間産業大動脈構想 (DMIC) を提案しており、インドのインフラ金融公社と事業融資で調印を行っている。これは 1600km にわたる街道沿いに新産業を育成する構想で、各地域を、東芝、三菱重工、日揮、日立製作所を中心とする企業グループ等に割り振ったものの、肝心の都市計画のマスタープランは、欧米とシンガポールが受託し、日本は敗退してしまった。やはり、抽象的なプランから具体的なプランに纏め上げる日本力の弱さを露呈する結果となっている。その後、日本はそれぞれの州において、スマートコミュニティ計画を提案している。この 3 月、日立製作所を中心とするグループ企業が、西部グジャラート州で 460 億円程度の海水の淡水化事業を受託したことが報道された。注目されるインド市場だが、一方インド水市場開拓の難しさがある。たとえば、ムンバイの人口は 1,800 万人であるが、約 5 割がスラム街に居住しており、水にお金を支払う習慣がない人が暮らしている。また、ガンジス川の水を聖なるものとし、「水は天の恵みであり、水を扱う人は卑しい人」であるというカースト概念から、水道料金は極端に安く抑えられている。一方、富裕層は水には全く困っていない。インドの水ビジネスで成長しているのは、ボトルウォーター産業であり、年率 25% の伸びを見せている。コカコーラとペプシでボトルマーケットの約 4 割を占めているが、その他は小さな企業が 1000 以上乱立しており、衛生面に不安があるような状況でもある。

### 2) 国内自治体の水ビジネスへの取り組み

水ビジネスに対する自治体の取り組みも進められている。民間企業の仕事の進め方に馴染まない自治

体が、水ビジネスに取り組む難しさはあるものの、それでも水ビジネスに乗り出したのには理由がある。今後は、人口減少により水道料金収入の減少が予想される一方で、水道施設の老朽化が進んでおり、改修・新設の資金が必要であること、そして、上下水道局の職員の50%以上が50歳以上であり、これまでの、プランニングや建設、維持管理に関するノウハウを持っている人材が、あと10年ほどで全て退職し技術の継承が不可能になる恐れがある。収入の維持とノウハウや技術を有効に利用して雇用を促進するためにも、自治体が水ビジネスに取り組むことは、最良の手段であるといえよう。また、地元企業にビジネスチャンスを与えることで法人税の増収も期待することができる。ただし、自治体自ら投資することは不可能であるため、別の組織を設立したり、民間企業との共同で研究会を行うことで、取り組みを始めている。事例としては、大阪市が関西経済連合会と東洋エンジニアリング、パナソニック環境エンジニアリングと組んで、ベトナム（ホーチミン）で上下水道事業に参入、北九州市と山口県周南市が、NEDOの支援で日立プラントや東レと組んで「ウォータープラザ」を設立し実証研究を進めている。その他にも、横浜市や川崎市、東京都なども積極的に水ビジネスに取り組んでいる。東京都では、今年4月、東京水道インターナショナル（株）を設立し海外への投資も可能な体制を整えている。県レベルでの取り組みも行われており、福岡県が、千代田化工建設と組んで中国とベトナムの環境ビジネスを開拓、滋賀県が下水道の国際拠点を目指しており、それには70社が参加、埼玉県は前澤工業と海外水ビジネス協定を締結し、広島県も公民連携パートナーを公募するなど積極的な取り組みを行っている。水ビジネスには、自治体のノウハウが必要なことは間違いなく、自治体自身が海外進出できないのであれば、民間企業と組む動きが加速していくのは当然のことといえよう。

### 3) 日本の水企業の実態

日本の弱点は、ナショナルフラッグ企業が無いことである。米国の電力業界であればGEやウエスティングハウスがそうであるし、ドイツであればシーメンスがナショナルフラッグ企業である。日本では、東芝、日立、三菱などが分散しており、ひとつの会社に任せることができない状況にある。一方、海外で水ビジネスを行える日本企業は、大手の11社を含む54社程度といわれている。しかしながら、これまでは、販売をメインとする事業形態がとられてきたため、事業運営への参入はこれからである。特筆できる動きは新しく水事業を行う会社として、日揮、三菱商事、荏原製作所の3社が共同で、2011年4月に水事業新会社の「水ing」を設立している。これは、アジアで最大の水事業会社となる可能性を秘めており、その技術的な支援を東京都が行っている。昨年、豪州のUnited Utilities Australia社を買収するなど、積極的な事業展開を進めている。一方、海外の企業を買収することで水事業を展開する戦略をとっている企業もある。例えば、日立プラントテクノロジーはシンガポールのアクアテック社を買収した、アクアテック社はモルジブに海水淡水化装置を納入している。また、モルジブのマレ上下水道会社（人口の40%をカバー）にも出資し、日立のIT技術を投入して上下水道の経営に乗り出している。その他にも、日揮がシンガポールのハイフラックス社と組んで合弁会社を設立して、中国・天津の海水淡水化事業に取り組んでいる。これはJBICが、初めて金融支援を行ったケースでもある。国の支援体制も徐々に変わってきたといえよう。

## 6. 日本に対する外国資本の攻勢

日本が海外への水戦略を考えているのと同じく、海外からの日本の水に対する攻勢も目覚ましいものがある。現在、密かに外国資本による水源林の買収が進んでおり、日本の水源が危ないといわれている。その対策として、各自治体による水源林の保護や、国による森林法の一部改正などが行われた。林野庁の発表によると、外国資本による森林買収面積は620ha（2006～2010年間）に及ぶことがわかった。買

収面積が最大だったのがニセコ町であったため、北海道庁が水源を保護する条例を出している。外資による森林取得は、2002年以降に急増しているが、これは、登記簿において外国人とわかるものだけのデータであり、実際は、エージェントや代理人を通して名前を隠して購入するケースも多く、実状はこの3~5倍の面積が外資により買収されているといわれている。首都圏の水源である利根川を有する埼玉県も、水源を保護するために水源地域保全条例を可決している。この条例では、水源地域の土地所有者は、土地の売買契約を締結する30日前までに利用目的等を県に届け出ることが課せられている。ただし、罰則規定もなく、届けを出しても売却を止めることは不可能である。無届や虚偽の届出の場合、30日の猶予があるため、その間に、県が土地の所有者に必要な措置を講ずるように勧告できるだけである。

埼玉県を流れる利根川・荒川は、首都圏1,300万人の飲料水の水源でもあり、非常に重要な資源である。埼玉県の使用水量は1日約240万 $\text{m}^3$ であるが、その内の約8割を利根川水系から取水している。また、東京都も1日630万 $\text{m}^3$ の使用水量の約8割を利根川水系から取水しているのである。利根川水系から取水する一番の理由は、その水量の豊富さである。各地の自治体も水源保護への取り組みを行っており、現在、8の県や市町村が水源条例を可決、15の県や市町村が国に意見書を提出している。

### 1) だれでも買える日本の山林

日本の水に関する管轄省庁はバラバラである。例えば、水道は厚生労働省であり、下水道と河川は国土交通省、工業用水は経済産業省、農業用水は農林水産省などである。一番の問題は、地下水の管轄省庁が無く、関連する法律も無いことである。これらの懸念から、水循環基本法を制定する動きがあるものの、荒れる国会の中で今回も見送りになりそうである。現状、日本では地下水の権利は、すべて土地の所有者に帰属するものとなっている。例えば、海外での外資(外国人)による土地所有の形態を見てみると、中国、ベトナム、フィリピン等では、外資に対して土地使用権を認めてはいるものの所有を認めてはいない。韓国、シンガポール、豪州、マレーシア、スイス、デンマークなどは、制限付きの所有権を認めている。米、独、仏、英国などは、土地使用が国益に反しない様に厳しく規制がかけられている。一方、日本では、農地・市街地以外は、外国人が自由にも買えるようになっている。日本の面積の約7割は山林であり、これらを外国人が自由にも買えるという、世界でも稀な国なのが日本である。

米国では、日本がロックフェラーセンター等を買収していた時代に、「エクソフロリオ条項」が制定されている。これは、米国の安全保障を脅かすような外国企業による米企業支配や土地取得に対して制限を行い、大統領が阻止する権限を持つとした包括的な法律であり、これによって国家を守ってきた。日本にはそのような法律が無いことは非常に残念である。日本の将来を考えると日本国土と水資源を守ることは必須であり、国はもちろんのこと自治体や住民がそれぞれの責務で取り組んでいく必要があるといえよう。最後に言いたいことは、日本では水に関する教育はほとんどなされていないのが現状である。水の重要さと水が安全に使用できるまでの仕組みなどについても、広く国民に啓蒙する必要があると感じている。

以上

本稿は平成24年6月21日に行われた日本証券アナリスト協会主催講演会の要旨を講師の了解を得て掲載するものです。講師の吉村和就氏は1972年 荏原インフィルコ(株) 入社、新規事業開発推進室 部長、(株)荏原製作所本社 経営企画部長を歴任し、1998年 国連ニューヨーク本部・経済社会局・環境審議官を経て、2001年 同時多発テロ後帰国、荏原製作所に復職。2005年 グローバルウオータ・ジャパンを設立し現職。国連テクニカルアドバイザー、水の安全保障戦略機構・技術普及委員長、経済産業省「水ビジネス国際展開研究会」委員、文部科学省・科学技術動向研究センター専門委員、外務省国際協力局「水に関する有識者会議」委員、主な著書に「水ビジネス 110兆円水市場の攻防」(角川書店)、「水ビジネスの新潮流」(環境新聞社)他多数。テレビ出演も多数。