

世界市場は年率8~15%の成長に

2013年海外水ビジネスの展望



グローバルウォータージャパン代表
(国連環境アドバイザー)
吉村 和就 氏に聞く

水ビジネスは日本国内だけを見ると縮小傾向が続き、将来性が危ぶまれている。しかし世界の状況を見ると人口の増加、経済の発展、生活様式の向上などによる経済成長率よりも水ビジネスの伸長率が高くなり、今後の傾向が引き続き好ましいとある。このような背景の下、日本の水関連会社は、将来に向かってどのような戦略を持って立ち向かえばよいのか、まずは昨年の水ビジネスの動向を振り返り、その上で今後の海外への水戦略について述べてみた。

1、海外水ビジネスの動向

(1)水に関する国際会議
昨年は水に関する大きな国際会議が多く開かれた。以下に示す国際会議は、筆者が参加した会議で、世界的な水ビジネスの拡大に呼応するように過去最大の開催規模となった。

①第6回世界水フォーラム(3月、フランス・マルセイユ)
このフォーラムには世界170カ国から3万5千人の参加があり、過去最大の盛り上がりを見せた。ハイレベル会議では「水へのガバナンス」が主題となり、また水問題の解決には「水とエネルギー」と「食料」問題を三位一体で考える重要性が示された。

②シンガポール国際水管理の研習開発「E.O. STAR」プロジェクト
シンガポール国際水週会(SIWW)が「持続可能な水ソリューション」を主要テーマとして、今回5回目を迎え、今年最大のSIWW国際会議では、世界各地の政策関係者や水問題の専門家、水に関する各国の関係機関のトップが一堂に会し、各国の基調報告、スウェーデンや欧州水メジャーであるスエーデンの「E.O. STAR」プロジェクトが取り上げられていた。また韓国最大の企業であるサムスンが水ビジネスに乗り出すなど、本年は水メジャーや水関連大企業を中心に大きな変化が予想される。



写真1 SIWW東京プレスにて。中央は森喜朗元総理



写真2 サムソンのブースで展示されたMBR膜



写真3 日立PT上田副社長(左)と筆者(シンガポールにて)



写真4 横浜水ビジネス協議会でありさつする林文字子市長(提供・横浜市)



写真5 マレーシアで都の考え方を述べる猪瀬東京都副知事(当時)

日本企業の取るべき戦略

相手国ニーズに沿った提案を

メジャーと対決しない分野へ

市が「海外水ビジネス展開のプラットフォーム」をつくり、単なる情報交換だけでなく水ビジネスへの政策提言までしている。

①北九州市の水ビジネスへの取り組み
11年4月には、NEED Oの支援のもと「ウォータープラザ北九州」を稼働させ、実規模での実証実験を行い、国内外から多くの使節団を受け入れ、「水ビジネスの推進拠点」としてモメンタムの設置や企業が機器やシステムを持ち込み、実証が行えるテストベッドとして活用している。また、将来の海外水ビジネスの対象国として、中国の大連市や昆明市、またベトナム(ハノイ市)、さらにはサウジアラビアにも焦点を合わせている。

②広島県の水ビジネスへの取り組み
広島県が民間企業「水ing」と共同出資会社を設立し、水ビジネスに

最終的には国際的に通用する経営や運営ノウハウを蓄積する予定である。

③横浜市の水ビジネスへの取り組み
国際貢献の始まりは1973年のアフリカニスタンの職員派遣から始まった。第一回目の訪問先はマレーシアで猪瀬副知事を団長に同国の高官と意見交換し水道インフラ整備への協力支援を申し入れた。その後、都

のミッションはインド、インドネシア、ベトナム、モルジア共和国、訪問し水ビジネスの可能性を探っている(写真5)。

④東京の水ビジネスへの取り組み
4月、海外戦略を加速するために「東京水道インタナショナル」を設

立(資本金5億円、TS S全額出資)し、海外向け水ビジネスへの積極的な姿勢を示している。

3、2013年の海外水ビジネス展望
新興国の経済発展や人口増加により、13年の水ビジネスは堅調に伸びるものとみられている。英国の調査会社GWIレポートによると、11~16年までの世界水ビジネス市場は、163カ国のうち50カ国は、各国の政府の方針により異なるが、民間企業の関与する水ビジネスは年率8~15%に進展すると予想している。表に各国のニーズ例を示す。

4、2013年の水ビジネス戦略
世界各国の水ビジネス戦略から学ぶことは、1つ目はトップセールスやスレッド感であり、フランス、シンガポール、韓国の動きが顕著である。また2つ目としては投資を伴う水ビジネスに積極的に乗り出していることだ(シンガポール、韓国、中国)。

日本企業の場合は、事前の調査や事業化検討は十分にしているが、一歩踏み出す姿勢に欠けていることが、途上国からも指摘されている(石橋をたいて壊す日本企業)。

今後、日本が強化していく部分はたくさんあるが、1つ目は相手国のニーズにあったシステム提案が必要である。例えば途上国の要求で多いのは断水しない水道がほしい、水質は下痢しない程度でもいい。現地通貨で払える安価な水道料金体系、また配管は塩ビ管、PE管で十分などである。

2つ目は、水メジャーと直接対決をしない分野を狙うことである。東南アジアの工業団地(給水、排水、再生水利用、汚泥処理)がメジャーである。例えばベトナムでは、中国からの製造拠点移転で10以上の工業団地建設の申請がある。

3つ目としては、これらの水処理装置をIT技術で結び、O&Mビジネスにつなげる戦略も必須であろう。本年は水関係者が勇気を持って、新市場に踏み出すことを期待している。

再生水処理 随伴水処理 獲得などをターゲットとしている。

④日立・三菱・日立の海外売上目標 兆円、海外売上比率33% (いずれも15年度)

の方針を基に、海外展開を加速している。昨年アジア最大級の海水淡水化事業(インド・タヘジ)会社を設立している。さらにサウジアラビアに合弁会社を設立し、海水淡水化、再生水処理、随伴水処理をターゲットにする。またベトナム・マレー

シア、インドネシア向け提案営業も強化している。由新次郎副社長(当時)のトップセールスが実を結んできている。

⑤明電舎
シンガポールの公営事業「DUB」と、セラミック膜共同研究を開始した(写真3)。

⑥自治体の海外水ビジネスへの取り組み
多くの地方自治体が水関連大手や地元の企業と組んで、海外水ビジネスに乗り出す仕組みを作った。さらに政令都市などを目指し、最

進出した。公民共同企業体(水みらい)は、広島県が有する県営水道(西広島市内)の市町村の水道事業の管理運営に乗り出す計画である。この公民共同企業は「広島県の信用力をテコにした事業の推進」と長期事業運営の能力向上と美質づくり(⑥)アセットマネジメント能力向上などを目標とし、最

り1年度まで31カ国の国と地域から延べ2,000人を起用し研修員を受け入れ、水道技術やノウハウを伝えている。最近の国際貢献の実施例では10年度からのベトナム中部地区のフェビを中心とした水道事業体への能力開発支援が知られている。

1つ目は「横浜水ビジネス協議会」を立ち上げ、活動している(写真4)。

⑦東京の水ビジネスへの取り組み
4月、海外戦略を加速するために「東京水道インタナショナル」を設

立(資本金5億円、TS S全額出資)し、海外向け水ビジネスへの積極的な姿勢を示している。

3、2013年の海外水ビジネス展望
新興国の経済発展や人口増加により、13年の水ビジネスは堅調に伸びるものとみられている。英国の調査会社GWIレポートによると、11~16年までの世界水ビジネス市場は、163カ国のうち50カ国は、各国の政府の方針により異なるが、民間企業の関与する水ビジネスは年率8~15%に進展すると予想している。表に各国のニーズ例を示す。

4、2013年の水ビジネス戦略
世界各国の水ビジネス戦略から学ぶことは、1つ目はトップセールスやスレッド感であり、フランス、シンガポール、韓国の動きが顕著である。また2つ目としては投資を伴う水ビジネスに積極的に乗り出していることだ(シンガポール、韓国、中国)。

日本企業の場合は、事前の調査や事業化検討は十分にしているが、一歩踏み出す姿勢に欠けていることが、途上国からも指摘されている(石橋をたいて壊す日本企業)。

今後、日本が強化していく部分はたくさんあるが、1つ目は相手国のニーズにあったシステム提案が必要である。例えば途上国の要求で多いのは断水しない水道がほしい、水質は下痢しない程度でもいい。現地通貨で払える安価な水道料金体系、また配管は塩ビ管、PE管で十分などである。

2つ目は、水メジャーと直接対決をしない分野を狙うことである。東南アジアの工業団地(給水、排水、再生水利用、汚泥処理)がメジャーである。例えばベトナムでは、中国からの製造拠点移転で10以上の工業団地建設の申請がある。

3つ目としては、これらの水処理装置をIT技術で結び、O&Mビジネスにつなげる戦略も必須であろう。本年は水関係者が勇気を持って、新市場に踏み出すことを期待している。

再生水処理 随伴水処理 獲得などをターゲットとしている。

世界各国・地区による水に関するニーズ例

国名・地域	水に関するニーズ例
中国	水源の浄化、上下水道整備、飲料水の高度処理、地下水浄化農村地区におけるし尿処理、工業団地の取水、浄化、排水処理湖沼の浄化、水質分析機関・能力向上、水処理薬剤の開発、リンの回収方法、地下水のペットボトル化、汚泥処理高速メタン発酵、汚泥処理、安価な水処理装置の開発
韓国	飲料水源の浄化、難分解性物質の除去方法飲料水の高度処理、パラスト水処理、放射能廃液処理
ベトナム	飲料水源の浄化、上下水道整備、小型分散型飲料水装置小型分散型下水処理装置、ボイラ用水処理、工業団地向け取水・浄化・廃液処理装置、水質改良薬剤、環境分析技術安価な可搬型飲料水装置、既設工業団地の高度処理
インド	簡易水道、工業団地向け取水・浄化・給水・排水処理安価な水処理装置、水処理薬剤・消耗品、環境分析
中東地区	海水淡水化、石油随伴水処理、下水再生水による緑化事業砂漠地区の農業用水、都市の節水・省水技術、植物工場各種資材によりGWJ作成

立(資本金5億円、TS S全額出資)し、海外向け水ビジネスへの積極的な姿勢を示している。

3、2013年の海外水ビジネス展望
新興国の経済発展や人口増加により、13年の水ビジネスは堅調に伸びるものとみられている。英国の調査会社GWIレポートによると、11~16年までの世界水ビジネス市場は、163カ国のうち50カ国は、各国の政府の方針により異なるが、民間企業の関与する水ビジネスは年率8~15%に進展すると予想している。表に各国のニーズ例を示す。

4、2013年の水ビジネス戦略
世界各国の水ビジネス戦略から学ぶことは、1つ目はトップセールスやスレッド感であり、フランス、シンガポール、韓国の動きが顕著である。また2つ目としては投資を伴う水ビジネスに積極的に乗り出していることだ(シンガポール、韓国、中国)。

日本企業の場合は、事前の調査や事業化検討は十分にしているが、一歩踏み出す姿勢に欠けていることが、途上国からも指摘されている(石橋をたいて壊す日本企業)。

今後、日本が強化していく部分はたくさんあるが、1つ目は相手国のニーズにあったシステム提案が必要である。例えば途上国の要求で多いのは断水しない水道がほしい、水質は下痢しない程度でもいい。現地通貨で払える安価な水道料金体系、また配管は塩ビ管、PE管で十分などである。

2つ目は、水メジャーと直接対決をしない分野を狙うことである。東南アジアの工業団地(給水、排水、再生水利用、汚泥処理)がメジャーである。例えばベトナムでは、中国からの製造拠点移転で10以上の工業団地建設の申請がある。

3つ目としては、これらの水処理装置をIT技術で結び、O&Mビジネスにつなげる戦略も必須であろう。本年は水関係者が勇気を持って、新市場に踏み出すことを期待している。

再生水処理 随伴水処理 獲得などをターゲットとしている。