

# 寄稿 海外市場の獲得に向けて

コスモ工機は、国内で需要が増加している不排水工法に最適な「ロータリーバルブ」を開発、販売を開始した。本製品は従来に比べ、①20%の小型軽量化②掘削土量40%削減による施工時間の短縮③高い耐震性能―など多くの特長を有している。

動向と日本メーカー 世界の工業用バルブの伸びは2017年まで27%の伸びで、市場規模は65億ドル(約6兆5000億円)、特にアジア市場の伸びは36%で市場規模は27億ドル(約2兆7000億円)と予想されている(米国内サーチ社の報告)。

この製品は、長年独自の開発を続けてきた水研との技術提携で開発されたもので、日本国内のみならず海外市場でも勝てる「メイドイン・ジャパン製品」になるものと確信している。

■世界のバルブ市場の



グローバルウォーター・ジャパン代表  
グロートニカルアドバイザー  
(国連テクニカルアドバイザー)

吉村 和就

## 日本から不断水を発信

### 世界に羽ばたける競争力を

つまり、バルブメーカーは日本国内にとどまっていれば、大きな発展もなく、生き残れないことを示している。では、闇雲に海外市場に出て行けばいいのかわからない。技術的な優位性とコスト競争力を持たなければ自殺行為である。

型ロータリーバルブは注目できる製品であろう。

■不断水工法の国内市場

不断水工法の国内市場は明らかでない。その理由には自治体の考え方や、不断水工法を採用するかどうかの判断基準

32億円で前年比1.1%のダウン、国内の市場規模も横ばいから下降気味であり、大きな進展は望めないとしている。

その意味でも、今回、コスモ工機のグローバルな生産・販売能力と水研の独自技術によるコラボで生み出された新世代・耐震

が明確になっておらず、また、管路の破断事故による突発需要も予測できないからである。

しかしながら、不断水工法を積極的に採用している大都市も多く、その傾向は増加している。

その理由は、①水を絶

対に止めないポリシー・安定供給の二期の短縮③トータルコストの削減―である。

だが今まで水道技術管理者が不断水工法に積極的になかった理由の一つに、穿孔によるパイプの強度低下が挙げられる。この点についてもコスモロータリーバルブは、本体の強度アップと、軽量化による加重モーメントの減量とヌタルタッチ化で課題をクリアしている。

国内では、小さい市場をめぐり、体力(資本力)が続く限りの企業同士の消耗戦が繰り返されていく。だが、前述のように世界には、特にアジア

州)に請われ、1983年に技術供与ライセンス契約を締結。エバ社は北米の西海岸での老朽管対策などに水研の技術を活用し、現在では年商120億円を超えている。またエバ社以外にも、海外で多くのライセンス輸出を行っている。

国内では、小さい市場をめぐり、体力(資本力)が続く限りの企業同士の消耗戦が繰り返されていく。だが、前述のように世界には、特にアジア

国内では知名度の低い水研(滋賀県蒲生郡)であるが、海外での技術的な知名度は高い。その高い技術力は米国のエバ・アイロン社(EBA Iron, 本社テキサス州)に請われ、1983年に技術供与ライセンス契約を締結。エバ社は北米の西海岸での老朽管対策などに水研の技術を活用し、現在では年商120億円を超えている。またエバ社以外にも、海外で多くのライセンス輸出を行っている。

国内では、小さい市場をめぐり、体力(資本力)が続く限りの企業同士の消耗戦が繰り返されていく。だが、前述のように世界には、特にアジア