

水リスクと企業



グローバルウォーター・ジャパン代表
(国連テクニカルアドバイザー)

吉村 和就

▶20(最終回)

今年11月、東京ビッグサイトで開催された「水リスクを喚起、その概要をインベシジョン」展示会「世界の水市場」で、英国グローバル・ウォーター・インテリジェンス社による特別講演(GWI)は、英国オックスフォードに本拠地を



左からGWI社のヤブランカ・ウゼラック氏、筆者、笠間寛子氏(東京ビッグサイトにて)

世界水ビジネス市場のトレンド

置く、世界の水ビジネスに関する調査で高い評価を受けている出版社である

しい市場機会とビジネスモデル(笠間寛子氏)
世界の上下水道市場は世界の上下水道市場は5330億米ドル(約66兆円、2014年)規模であり、CAPEX(設備投資)に関する資本的支出は全体の約4割で、OPEX(運用コスト)を

大きな変化は見られない。しかし、人が住む限り継続する事業なので、いったん参入するとローリスクで長期的な配当を期待することが出来るメリットがある。

もう一つは、民間企業への部分・包括的委託。フランスではスエズとウエオリアが160年前から関与するPPP(公民連携)の手法として大規模なコンセッションが注

の努力によりコスト削減や省エネなどを実施し、野別のシェアは食品・飲料が22・1%、石油・ガスが13・4%、電力が12・2%、鉱山が8・4%である。食品・飲料や電力は水ビジネス最大の市場であるが、すでに飽和状態である。

今後伸びる市場は石油・ガスや鉱山向けの水処理である。14年の石油・ガスの水市場は34・2億米ドルで、伝統的な市場は中近東であり、国別ではクウェート、サウジアラビア、オマーンが注目されている。

民間企業の参入機会

る。筆者は同社のクリストファー・ガットン編集長と国際会議等で常に意見交換している。今回は英国よりの2名の上級調査専門員が来日し講演した。

が6割である。この市場に民間企業が参入する方策は大きく分けて2種類である。

一つは、民間企業が施設を所有し運営する方法。すでに英国やチリ、米国の一部の州で実施されているが、05年以降は

ら実施している。さまざまな契約方法があり、コンセッション、O&M方式、リース方式などで実施されている。

今後進展するのは、コスト削減・配当金契約方式のビジネスモデル。所

また鉱山用・水処理機器市場は18年には約14億米ドルに達すると予測され、チリ、オーストラリア、ペルー、カナダ、ブラジルが有望視されている。

1、世界の水市場・新

2000年以降、民間

2、世界の産業用水に

おける成功モデルの提言(ヤブランカ・ウゼラック氏)

14年の産業用水の市場規模は184億米ドルであったが、18年には241億米ドルに伸びると予

る。