

# 水と共生に



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**

1972年荏原インフィルコ入社。荏原製作所本社経営企画部長、国連ニューヨーク本部の環境審議官などを経て、2005年グローバルウォーター・ジャパン設立。現在、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、自民党「水戦略特命委員会」顧問などを務める。著書に『水ビジネス 110兆円水市場の攻防』（角川書店）、『日本人が知らない巨大市場 水ビジネスに挑む』（技術評論社）、『水に流せない水の話』（角川文庫）など。

## 海外での水ビジネス展開に発想の転換を 民間主導の「海外水ビジネス研究会」が提言

2009年10月、政府主導で「水ビジネス国際展開研究会」が開催され、商社や水関連企業のトップ、筆者も含めた16人の委員が、わが国の強みを生かして世界の水問題解決に貢献すべく検討を行った。しかし海外水ビジネスへの機運が継続されず、大きな成果を上げられないまま今日に至っている。そんな中、民間主導の「海外水ビジネス研究会」が目玉されている。その取り組みを紹介したい。

### 海外水ビジネス研究会とは

「海外水ビジネス研究会」（共同代表・山村尊房氏、工藤克典氏）は、日本の海外水ビジネスを活性化するため、私的な勉強会として2017年4月に活動を始めた。筆者も幹事として参画している。

この研究会の特徴は、国際金融ビジネスを牽引してきたメンバーが多いことである。官民の水道関係者とそのOBのほか、国際協力銀行（JBIC）のOBを含めて国際金融関係の有志20人で組織されている。定例会を月1回開催して成果を蓄積しているほか、活動成果を月刊誌「水道公論」（日本水道新聞社）に「海外水ビジネスの推進に向けた提言」として連載で公表している。今年7月27日に

は都内で提言報告会を開催した（写真）。

### 海外水ビジネスの推進に向けた提言

提言は、日本の水ビジネス関連企業の取り組みを活性化することを目的にしている。提言の主な内容は次の通り。

#### (1) 基本的発想の転換

提言では、水ビジネスでの発想の転換を訴えている。海外で水ビジネスを成功させるための重要な要素は「経済性」「事業性」「収益性」で、投下した資本が回収でき、利潤を得ることが重要である。

また、海外での水ビジネスを海外交流や国際貢献、援助（政府開発援助の資金）による技術支援と分けて考えるなど、従来の発想からの転換（意識改革）を求めている。さらに、途上国などでは「水とエネルギーと食料の問題解決を三位一体で考える」ことも有益と指摘している。

#### (2) 資金調達の見直し改革

資金調達では、国際協力機構（JICA）以外のインフラ支援の仕組みを活用したり、企業の投資戦略を見直したりすることの必要性を指摘している。国際金融機関（世界銀行、アジア開発銀行、アジアインフラ投資銀行、米州開発銀行など）からファ

イナンスを引き出す能力を持つ人材の活用も視野に入れている。

#### (3) 公民連携の推進

世界各地で長年、水ビジネスの実績を積み重ねてきた「商社」と自治体・第三セクターとの連携を提言では打ち出している。連携にあたっては、双方の特色を活かす工夫が課題になる。地方自治体の水道公社の海外水PPP（官民連携）ビジネス参画のアイデアを図1に示した。

#### (4) 貿易・海外投資・金融情報理解の体系化

提言では、現地情報の整理活用や、アジア・アフリカなど新興国の法制度、文化・風習に対する理解、水需要の実態把握に努めることの重要性を強調している。

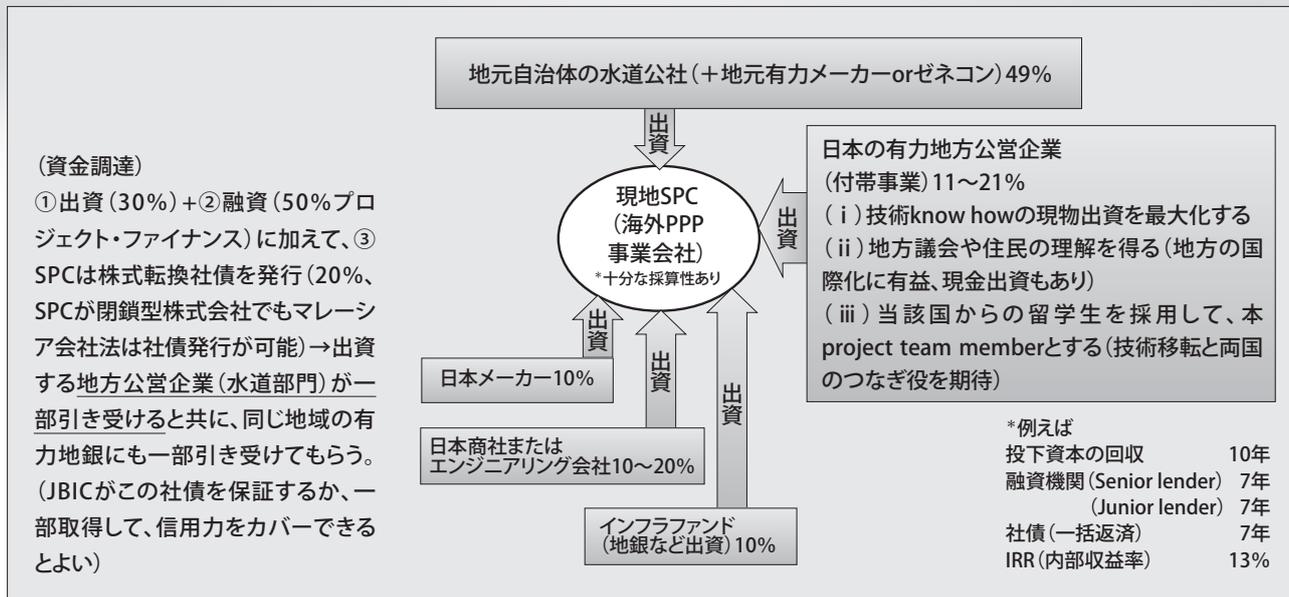
さらに「質の高い日本の技術」を海外展開するには、日本が勝てる技術分野や市場を選択する必要性を指摘している。

#### (5) 評価判断基準の違いを認識

関係者ごとに異なった評価・判断基準があり、それが連携や協業の妨げになっているケースが多い。お互いの立場の違いを正確に認識した上で、ビジネスの評価判断を下す必要がある。海外水ビジネスの全体像を図2に示した。

提言の詳細はサイト（<http://weri2013.jp/profile1001001.html>）で

図1 水道地方公営企業の海外水PPP（官民連携）ビジネス参画アイデア



作成者：「海外水ビジネス研究会」共同代表の工藤克典氏

図2 海外水ビジネスの全体像

公開している。

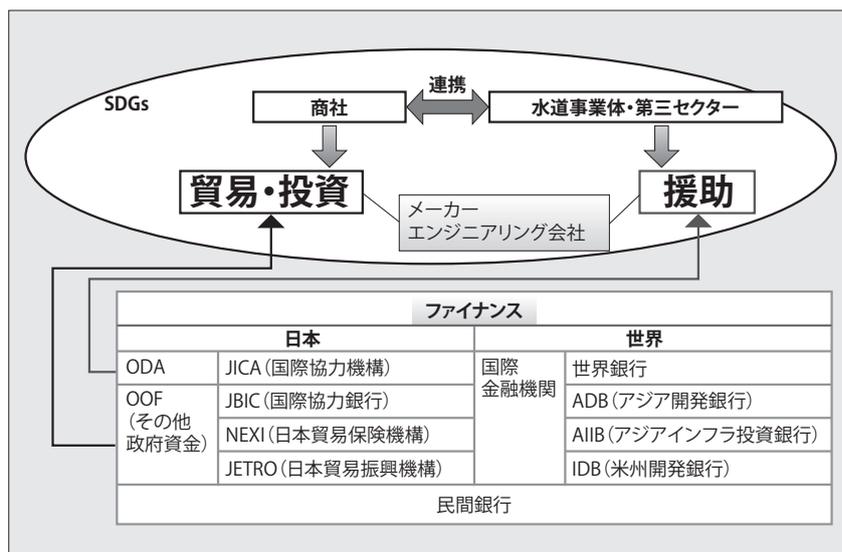
### 今後の取り組みと課題

提言で、商社と水道事業体・第三セクターの連携を打ち出すにあたり同研究会が目指したのは、海外でのIPPプロジェクト（電力卸事業）である。同プロジェクトは、商社から始まり、電力会社も商社とともに手掛けるようになった。これを参考に、商社が水道事業体・第三セクターと協力して、水道水の卸売事業に進出する。商社にとっても、水道事業体を持つ水道経営に関する豊富な経験はメリットになるはず。お互いの経験を持ち寄ることにより、政府が目指す「質の高い水インフラ輸出」が実現できるだろう。

同研究会は、2020年10月に開催される第4回アジア・太平洋水サミット（熊本市）のサイドイベントへの参加も検討している。

### あとがき

海外水ビジネスには当然リスクが



存在するが、賢い方策をることにより、リスクを最小化することができる。例えば、水道事業体・第三セクターが海外水ビジネスに参加する際、国際金融専門家に相談し、契約内容に工夫をすれば、金銭上の負担を軽減することは可能で、リスクを最小化できる。

一方、水道事業体は、人材養成の機会拡大などプラス面も考慮し、海外投資に商社や企業とともに可能

な範囲で参画することを考えるべき時に来ているのではないだろうか。

同研究会の山村尊房共同代表は「10年後、20年後、さらに30年後も日本の水道界が元気であり続けるには、今から海外を視野に入れて取り組んでいくべきである。将来の水道の発展のため、発想の転換をしよう」と述べている。

提言の具現化に向けた、今後の取り組みが注目される。E