

14版

2014年(平成26年)

11 20

第22012号 木曜日

日刊工業新聞



Business & Technology

発行所◎日刊工業新聞社2014

〒100-0001 東京都中央区日本橋小塚町1-1 大塚支社 電話 06-5646-3321 大塚市中央区北法親町2-16 名古屋支社 電話 052-931-6151 名古屋市中区東区泉2-21-28 西郷支社 電話 092-2711-3711 福岡市博多区古戸町1-1 本社 電話 03-5644-7000

社説

水インフラの輸出

地球は「水の惑星」といわれる。水が固体、液体、気体と循環するのは太陽系で地球だけ。太陽から1億5000万kmの距離にあるので太陽熱がうまく作用する。ただ大半が海水で、淡水はわずか2.5%、氷河などを除き、人が自由に使える水は0.8%しかない。

その水の使用量が人口増加や経済発展によって急増。さらに地球温暖化が水不足に拍車をかけているようだ。日本でも降雪量が減少傾向にあり、コメどころでは苗代に必要な雪解け水が

確保できなくなるのではないかと懸念されているという。

限られた水を大切に使わなければならぬ。同時に地球上には、安全な水にアクセスできない

日本版メジヤの登場を期待

輸出を2020年に3倍の30兆円にする目標を掲げる。水インフラも柱の一つだ。

日本の水関連企業は、優れた技術を有しながら海外で他国企

業の後塵を拝しているケースが少なくない。国連テクニカルアドバイザーでグローバルフォード・シャパンの吉村和就代表はその理由として「相手国のニーズに合わせた提案がない、コー

た提案が重要だ。ハイスベックにならされた技術者が、海外でも同じことをやるとうるとコスト高になる。吉村代表は「途上国でビジネスをやる時はロー

テク、ローコスト、ロングタームの「3L」がポイント」と、高度な技術でなくても安くても長持ちが求められるという。

さらに、すべてを日本企業で請け負うのではなく、土木工事などは現地企業を使うとか、東南アジアならシンガポールや韓国の企業と組むといった形で日本がプロジェクトを運営すべきだろう。現場の作業はできる限り現地の人を雇用することも大事だ。それで相手国の生活水準が上がれば、何十年後にはより高度なインフラを日本が受注できる可能性が高くなる。

日本の水関連企業では、日本ガイシと富士電機の水事業会社が合併したメタウォーターが12月に東証に上場する。また在阪と日揮、三菱商事が水事業のwateringを設立、海外事業に力を入れた。海外水循環システム協議会が発足し、自治体も海外に意欲をみせ始めた。

水は命の源であり、国や地域の風土と密接に関連している。地域の実情を把握し、最適ソリューションを提案することで世界のメジヤに伍して戦える日本企業の登場を期待する。