

# 技術力を世界に拓く

⑤

世界景気が急減速し、輸出に頼る日本企業に逆風が続く。活路を見いだす際に重要なのは、やはり技術力だ。技術への信頼感には日本の国際的資産でもあるが、その力を十分に生かしてきたとは必ずしも言えない。製品のハードの技術に頼るだけでなく、システム全体の設計や運営、技術標準を主導する力などソフトパワーも加味して世界の市場をさらに拓(ひら)いていけるか否かが、日本の産業の将来を左右する。

## 社説 部材供給から提案・運営型ビジネスへ

**インフラの市場は拡大**  
日本の輸出の柱になってきた自動車や電機などの需要の冷え込みは急だ。しかし、世界の人口増加や新興

国の発展途上国の産業多角化などに伴って、水や電力、通信や輸送の基礎づくりなど、インフラを整備する事業は着実な拡大が見込める。水処理や環境などの関連技術は、日本の得意分野でもある。

業の市場規模は現在の年間六十兆円前後から、二〇二五年には百兆円前後に拡大する見通しという。超微細な穴が開いた樹脂製の膜を使って海水から塩分や有害物質を取り除く技術などで、日本への評価は高い。淡水化などに使う逆浸透膜では日東電工、東レ、東洋紡の三社で

世界の生産量の過半を占める。海水淡水化用のポンプでも西島製作所が世界シェアの約六割を握る。ところが、部材の競争力が強いところ、水ビジネス全体では日本の存在は薄い。膜やポンプなど素材や機器の世界市場は二五年でも一兆円規模、水関連市場全体の二〇程度とみられる。これら欧米勢である。商社など一部の日本企業は海外の造水・発電事業(IWPP)への投資を始め、ハードを売る形から事業にも参画する形へとインフラ・プロジェクトへの対応を変えつつある。とはいえ、多くの場合は、欧米勢の描いた計画に基づく入札で複数の日

本企業連合が外国勢と一緒に競り合う。プラント建設でも部材納入でも、日本企業は個別の部分の「便利な技術提供者」にとどまっている。

### 取り組み一体化の機運

プラント建設大手、日揮の重久吉弘会長は「機材の調達やプラント建設請け負いの枠を超えて、事業全体の構想を相手国に提案し、事業をマネジメントするような大きなビジネスを目指すべきだ」と語る。実績のあるアジアの水道運営会社などと組み、日本の自治体や企業の水関連のノウハウを組み合わせれば、水メジャーと勝負できるかもしれない。

経済産業省、国土交通省、厚生労働省などはそれぞれ水に関する官民の研究会を開き、海外市場開拓の可塑性も探ってきたが、相互の連携がみには至っていない。

戦略機構」が三十日に発足する。経産省や国土交通省など十を超す省庁も月に連絡会議を設け、官庁横断で機構一の提言を行政に反映させる。水事業への取り組み一体化の機運の高まりは、前進といえる。だが、より大きな事業機会の追求に向けて、競合する企業の共同作業はうまくいくのか、縦割り行政の壁は崩せるのか。重要なのは連携の中身だ。すべてを日本の技術でまかなおうとするとコストが高くなり、受注競争で不利との指摘もある。政治や官の支援は世界市場で日本企業存在感を高めるうえで有益だが、主体はあくまで企業である。技術力に加え、事業の構想力や外国人社員を活用するセンスなど、企業の総合的なソフトパワーがこれから問われる。

フランスではサルコジ大統領に水やエネルギーなどの関連企業幹部が同行し、訪問先の国に具体的な事業の構想も提案する。「インフラ整備は国家事業なのでトップ外交で大枠

十六日に有限責任事業組合「海外水循環システム協議会」の設立式を開く。三十社前後が共同で市場調査や技術開発を進め、案件ごとに共同企業体などを組んで連携する方針だ。政界でも超党派の議員や産学の関係者を集めた任意団体「水の安全保障

は国家事業なのでトップ外交で大枠