

相互補完で海外展開

荏原・三菱商事・日揮

荏原エンジニアリング 水メジャーへ脱皮 を共同経営

荏原製作所(矢後夏之助社長)、三菱商事(小島順彦社長)、日揮(竹内敬介会長兼CEO)の3社は23日、合併で総合水処理事業会社を立ち上げることを明らかにした。荏原製作所の100%出資子会社で、荏原グループの水事業を集約した荏原エンジニアリングサービス(廣瀬政義社長)の株式を3分の1ずつ等分で取得し、4月から3者が共同経営する。3社のノウハウを融合し、今後成長が見込まれるPFIやDBO、PPPなどの事業型案件を取り組み国内の事業基盤を強化する一方、世界水市場へ進出するなど日本を代表する総合水事業会社を構築していく。膜などのパーツ売りに徹していた日本企業が、海外の水インフラ市場に参入できるのか、国内のインフラ市場にどのようなアプローチをするのか、今後の動向に注目が集まる。

荏原エンジニアリングサービスは、荏原グループの上下水道のO&M、薬品、上下水道・民需・海外向けのEPCを集約して昨年4月に発足。EPCとO&Mを一体化し、国内のPFIなどの発注方式に対応しながら、上海、ハノイ、ジャカルタ、クアラルンプールの拠点を活用し、海外市場へ展開する方針を打ち出していた。

一方、三菱商事は、フィリピンのマニラウォーターの経営に参画した運営面で実績を持つ。これ以外にも豊富な海外市場での経験に裏打ちされた、世界的なネットワークや資金調達力を誇る。国内では、日本ヘルスと共同で水道の維持管理会社「ジャパンウォーター」を立ち上げ、秋田県工業用水道の指定管理者、石狩市の第三者委託などの実績を持つものの、国内におけるEPCのノウハウを保有していなかった。

日揮は、海外における石油・ガス・石油化学などのプロジェクトに参画、この経験を通してグローバルなエンジニアリング力やプロジェクト遂行力を保有しているが、上下水道のエンジニアリング力やO&Mのノウハウは僅かに止まっていた。

ハイフラックスと共同で海水淡水化事業に参画するほか、中東での造水・発電事業に投資するなどの実績がある。

上下水道のEPCとO&Mのノウハウ実績はあるが、海外での経験が不足している荏原エンジニアリング、海外での経験は豊富だが国内におけるEPCのノウハウがない三菱商事、上下水道のノウハウが不足している日揮。3者がそれぞれの弱みを補完しあうことで、国内外の水市場の成長分野を取り込んでいく。

今後、3社による「和製水メジャーグループ」が、国内市場にどのようなアプローチをするのか、東京都や横浜市など、自治体初の海外貢献の動きとどうリンクするのか。価格競争で疲弊し苦境が続く国内の水処理、O&M業界が再編する起爆剤となるか。今後の動向に関心と注目が集まる。

幅広い水処理施設の建設の実績に加え、O&M事業では全国約300カ所の拠点に2000人を超える運転員を配置。国内におけるO&Mの実績は、最大手の日本ヘルス工業に次いで第2位。

しかし、「海外案件では、契約の不備や仕様書の読み間違いで多くの損失を余儀なくされてきた」(吉村和就グローバルウォーター・ジャパン代表)ため、本格的な海外展開のためには、海外市場での経験が不足していたという。

最近では、収益の安定化を図る目的から、新規事業として水インフラ・環境分野にも注力。中国・天津で

吉村代表が講演

日水協神奈川

日本水道協会神奈川県支部は1月12日、横浜市で講師にグローバルウォーター・ジャパンの吉村和就代表を迎え講習会を行った。約100人の会員が聴講した。吉村代表は、水道事業体の生き残り策や国内外の水



吉村代表

ビジネスの動向について語った。国内の水道事業体は現在、設備更新費の確保という大きな課題を抱えている。しかし、「8割以上の自治体は(財源の)蓄えがない」と懸念を示した。その上で、昨年度96自治体が水道料金を改定しているが、そのうち31事業体が値下げをしたことに対して「自殺行為だ」とも指摘した。

人口減少による給水収益の落ち込みで各事業体も突破口を探っている。吉村代表は生き残るためには「水道料金の値上げが必要」と迫り、さらに「現行の2倍

が理想」と続けた。

また、横浜市水道局が新たなビジネスを展開するため4月に設立予定の「維持管理会社」を評価し、事業体が国内外で水ビジネスに挑戦することを促した。

政府の水政策については、韓国の李明博大統領が「最大のセーフティマン」としてUAEから原子力発電所140万kW×4基を受注したことを取り上げ、「日本も国策で水技術を海外へ売り込むべき」と持論を強調。ただ、「今の民主党には水政策の責任者が誰もいないのが現状」と肩をすくめた。