

特別寄稿

グローバルウォータ・ジャパン代表
(国連環境技術顧問、麻布大客員教授) 吉村 和就

水ビジネスにおける地方自治体の動き

水ビジネスは巨大

かつ永遠のビジネス

人口増加、経済発展で水ビジネスが世界中で急拡大している。2025年には、その市場が110兆円に拡大する試算も出ている。水ビジネスの約8割は、上下水道事業の事業経営であり、06年時点では、世界の上下水道民営化率はおよそ10%だったが、15年には16%に拡大するとの予測も出されている。

世界の民営化された上下水道事業は水メジャー(仏のスエズ、ヴェオリア、英国のテムズウォーター)が市場を寡占していたが、最近では新興国や新しい勢力が台頭し、08年末では、民営化市場での彼らの市場占有率は約4割まで低下した。しかし上下水道事業を川上(取水)から川下(料金徴収)まで、一貫してできる水メジャーの存在は依然として大きい。急拡大する世界水ビジネス市場への参入では、日本の民間企業には、国際入札に参加できる入札事前審査資格(PQ例:複数の国で5万ト・日以上の水道事

業を、5年間で事業経営をしたことのある会社)を有しているエンジニアリング会社は皆無である。

日本では上下水道事業は、地方自治体が経営しており、日本企業が、これから海外市場に出てゆくためには、経営ノウハウを持った地方自治体とスクラムを組むことが求められている。このような背景で地方自治体の海外水ビジネスへの取り組みが活発化している。

横浜市や東京都も 参入へ動き

国内の企業と 自治体が連携

業を、5年間で事業経営をしたことのある会社)を有しているエンジニアリング会社は皆無である。最近では、横浜市が全額出資する水道事業会社(民間から社長を公募)を設立し、海外水ビジネスをも視野に入れている。また東京都は10年4月8日、猪瀬直樹副知事を中心とする「海外事業調査研究会」を設立し、水ビジネスに積極的に取り組むつもりとしている。特にアジアで最大と言われる東京都水道局が水ビジネスに乗り出す意義は大きい。

国内の企業と 自治体が連携

自治体が連携

また東京都は将来の水ビジネス進出への調査として国内水関連企業を中心にヒアリングを開始、政府系金融機関(4社)、民間金融機関(5社)、コンサルティング会社(5社)、商社(4社)、水処理メーカー(11社)から積極的に意見を聴取し戦略をまとめようとしている。

公民連携の 仕組みづくり必要

仕組みづくり必要

手国の政府の崩壊、為替の変動、経済の破たん、国際紛争など、地方自治体の対応では無理なことも起こる可能性がある。国との関与(政府系金融機関の融資、貿易保険の適用、外交努力)も不可欠である。

日本の保有技術 生かし国際貢献を

生かし国際貢献を

自治体が海外に進出する上で、第一の課題に挙げられるのは、海外で活動する法的な根拠(水道法、地方公営企業法、地方公務員法、派遣法など)が想定されていないことである。新たな公民連携の仕組みが必要である。また議会との関係で「なぜ市民の水道料金で、海外ビジネスをするのか、そのメリット・デメリット・リスクをどう考えているのか」についてはっきりと説明責任を果たさなければならぬだろう。

現在のところ、政令都市が国際貢献の枠内で取り組んでいるが、海外での事業は、相