

水

ビジネスが注目されている。そこで、荏原製作所を経て国連ニューヨーク本部の環境審議官などを歴任し、世界の水事情に精通するグローバルウォーター・ジャパン代表の吉村和就氏に話を聞いた。

* * *

現在の日本の状態は、政党、行政、民間の三位一体での取り組みが開始されましたが、肝心のリーダーが不在です。そもそも日本の水事業は、故・中川昭一元財務大臣が力を注ぎ、今日があります。2008年には、中川氏の声掛けで、国内外の水問題解決に向けて「水の安全保障戦略機構」が立ち上がり、次いで13省庁連絡会が設けられ、今の三位一体の基礎ができました。

前原誠司国土交通大臣や直嶋正行経済産業大臣がベトナムやインドに行き、インフラ事業のトップセールスをしてきました。が、帰りに「注文書」をもらってきた人はいません。外貨の獲得は国益となるといって考えを総理

大臣が持ち、国家戦略室が中心でやるべき事業なのです。まだまだ日本は、国家を挙げて水やインフラビジネスを展開している諸外国に比べ、体制が目劣りしています。

現在、最も海外で戦えるのは商社です。住友商事はメキシコの上下水道事業に出資し、伊藤忠商事は豪州の海水淡水化事業

「世界で勝てる日本の水事業」

吉村和就 グローバルウォーター・ジャパン代表



に出資するなど、相次いで水ビジネスへ参入しています。

中でも、最も注目されるのが三菱商事の動きです。同社は、日揮や荏原と共同で新たな水事業会社をつくりました。今年中には資本を倍増させ強化を図る予定です。三菱商事が他の会社と違うのは、単に投資するだけでなく、荏原が持っている国内

の水道事業の維持管理業務に実際に携わる点です。海外で成功している水メジャーに共通するのは、国内で十分な実績を積んでから海外へ進出していることです。三菱連合の新会社は、国内6割海外4割という戦略を持っています。これにアジア最大の水道局である東京都がアドバイザーとして加わりました。海外

で成功するためには、信頼を得ることが大事なのです。水メジャーは、中南米などで水道料金を値上げし、軋轢を生み、結局は撤退しました。

民間企業は業績が悪化するのと、簡単に撤退してしまいます。公共サービスである水事業では、安定的な供給が不可欠なのです。その点、公営企業である東

京都の参入は、信頼を得るのに最適と言えます。これに民間ノウハウが加わることで、効率的な経営ができるというわけです。

注目すべき動きは他にもあります。日立プラントテクノロジーは、シンガポールの水運営会社を買収し、その際に手に入れたモルジブの上下水道経営に着手します。そこでは、日立のIT技術を導入した新たな水道経営を確立させようとしています。

さらに、日揮もシンガポールの水事業会社ハイラックスとアライアンスを組み、中国で海水淡水化事業に乗り出しました。そこに、JIBC(国際協力銀行)が金融支援をするという新たなコンソーシアムが生まれています。これらは、日本独自の手法です。今後は、こうした日本型ビジネスモデルを構築し、経験を積みむことで、150年以上の歴史を持つ水メジャーに対抗できる手段に成長させていけばいいのです。

(談)