

——大都市の自治体等が「水ビジネス」に参入する事例が増えています。

「七月中旬、横浜市は全額出資で『横浜ウォーター』を設立しました。また、アジア最大の水道局である東京都も、猪瀬直樹副知事を先頭に、水ビジネス参入の取り組みを本格化させています。

北九州市や川崎市、大阪市等の自治体も参入準備を進めているほか、国土交通省は今秋から、下水処理水の輸出について実証実験を行う予定です。狙いは海外進出。水不足に悩む新興国等に、上下水道インフラを売り込むことが目的です」

——どれほど儲かりそうなのですか？

「経済産業省は水ビジネスの市場規模を、二〇〇七年の三十六兆円から、二五年には八十六・五兆円に拡大すると試算しています。五〇年には百兆円を超えるとの予測もあります。二〇五〇年には世界人口の半数に当たる約四十億人が水ストレス(水を安心して使えない)に陥ると国連は警告しており、今後、水需要が世界規模で高まるのは間違いないりません。その点、漏水がほとんどなく、料金徴収率がほぼ一〇〇%に達している日本の水道技術・運営ノウハウには、格段の国際競争力がある。日本にとって、絶好のビジネスチャンスなのです」

「しかし、『三大水メジャー』(フラン

スのスエズ、ヴェオリア、イギリスのテムズ)等と比べて、日本は周回以上の遅れをとっているのが現状。すでにアメリカのGEやドイツのシーメンス等の国際企業が参入を果たしたほか、韓国は国策として水ビジネスを育成中

第32回【水ビジネス】

# 100兆円「水ビジネス」で日本が勝つ条件

吉村 和就

グローバルウォーター・ジャパン代表  
国連テクニカルアドバイザー

よしむら・かずなり。1948年、秋田県生まれ。72年秋田大学卒業後、荏原インフィルコ入社、94年荏原製作所経営企画部長、98年国連ニューヨーク本部経済社会局環境審議官等を経て、2005年グローバルウォーター・ジャパン設立。01年から国連テクニカルアドバイザー。ほかに、水の安全保障戦略機構技術普及委員長、麻布大学客員教授。



す。安閑としておられません」

——なぜ、日本の取り組みが遅れてしまった？

「水道法により、水道事業は自治体の独占事業とされ、民間が育たなかったことが大きい。制度上、自治体が海外で営利事業に乗り出すことも困難です。そのため、自治体は私企業をつくり、独占してきた技術や運営ノウハウを民間に提供。ビジネス展開は民間が行う、というスキームで動いています」

——そうしたスキーム自体は、以前から実行可能だったのでは？

「日本は水量が豊富なため、人々の水に対する危機意識が希薄。これまで真剣さがなかったのは、日本人の国民性ゆえ、といわざるを得ません。水の惑星といわれる地球ですが、人類がいますぐ利用可能な水量は、全体の〇・〇〇%ほど。日本の地勢が奇跡的だけでなく、元来、水は稀少な資源なのです」

## 「オールジャパン」にこだわらな

——第三セクター方式で成功した試しはありますか。民間にまかせられないのですか？

「海水淡水化技術、下水再処理に用いられる膜等、日本企業の水処理技術は最先端を行っている。しかし、新興国等が欲しているのはローテクの部分。

取水から料金徴収まで、維持管理しやすく、安上がりな上下水道システムこそ、世界的な需要があるのです。ハイトクだけでは、水浄化技術の部分と、そのプラントの一部にしか関われない。こうした部品供給に止まっている限り、わずかな果実しか得られません」

「水メジャーは都市づくりの時点から、相手国政府や自治体と組んで事業体をつくり、その大株主になり利潤を得る、という方法で展開しています。また新興国は、水道事業の運営管理まで一括して発注するケースが多く、その際に重視されるのが『数十万人に数年間給水した』という実績です。日本勢が活躍するためには、自治体と民間の連携・協力が欠かせません」

——どのような課題がありますか？

「日本企業だけの『オールジャパン体制』では、お互いの自己主張が渦巻く国内調整に手間取るのが目に見えている。海外企業とも積極的に組み、スピード感を持って参入すべきです」

「太古から、人類の水争いが絶えたこととはなく、現在の国際紛争の大きな背景にも、水資源を巡る争いがある。世界的な水不足の解決は、国際社会の安定につながるのです。日本が国際貢献を果たす意味でも、水ビジネスを推進する積極的な政策支援が必要です」