

■巻頭言

飛び出せ水ビジネス



グローバルウォータ・ジャパン 代表
(国連テクニカルアドバイザー、麻布大学客員教授)

吉村 和 就

1. 世界水ビジネスの現状

OECD（経済協力開発機構）の調査によると、世界最大のインフラ投資は水インフラへの投資であり、2030年までに約22.6兆ドルと予想されている。これまでの水インフラへの投資の伸びは途上国を含め約12%であり、今後伸びる市場は、膨大な投資が必要とされる上下水道インフラ、さらに海水淡水化（市場の伸び率14~20%）や水のリサイクル市場（下水、廃水の再利用、伸び率8~12%）など高い成長が期待されている。

・世界の常識・水ビジネスは国益の確保

フランスは伝統的に世界水ビジネスに強い、これはシラク元大統領が世界銀行や途上国のトップと会い、民営化を促進した。またサルコジ大統領は、今回の福島原発の放射性廃水処理でも、わずか3時間半の滞在で約2兆円と言われる契約にサインをしている。大きなビジネスで、国家元首が動くのは当たり前の世界である。

シンガポールは、マレーシアから水需要の5割以上を輸入していたが、他国に水資源を依存することは、国家の安全保障に問題があるとして、水の自給率向上に乗り出し、水ビジネスを進展させた、国が育てた代表的な企業としてハイフラックス、ケペル、セムコープなどが挙げられ、2009年のシンガポール企業の水ビジネス売上は、約4900億円である。（同時期、日本企業は約1400億円）

韓国は、李明博大統領を中心に、水ビジネスを展開している。まず第一弾として国内の4大河川の改修や700の上下水道施設の民営化を試み、さらに日本が得意とする海水淡水化の先端技術の開発を国家プロジェクトとして展開している。このように世界各国は元首自らトップセールスを展開しているが、日本勢は個別企業がバラバラで海外水ビジネスに取り組み、大きな海外水ビジネスではほとんど玉砕している。

2. 下水道は日本の救世主になれるか

日本の下水道は公共事業増大の波に乗り独自の進化、いわばガラパゴス的な進化を遂げた。ガラパゴス化にも良いガラパゴスと悪いガラパゴス化がある。良いガラパゴス化は、与えられた環境下でわき目も振らず研

究や技術開発に没頭し独自の成果を上げることである。

例えば嫌気好気法による栄養塩類の除去、汚泥脱水法の改良、特に汚泥の資源化（肥料、建材の原料、バイオガスの先端技術の開発など）、また劣悪な下水処理場（水処理や汚泥処理など処理だけを考え維持管理者の動線を考慮していない）での維持管理技術を高めるなど、世界に誇れる技術や運転ノウハウを有している。この部分は与えられた事をしっかりやる日本人の特性が十二分に発揮されている。

一方悪いガラパゴス化は、鎖国された社会で形成されたマーケティング能力の欠如とコスト感覚の無さである。世界市場に出てゆくためには、相手のニーズや現地事情を詳しく調査し提案しなくてはならない。現地での人脈形成を含めニーズを徹底的に把握すべきである。コスト低減に就いては相手国、自治体のニーズにマッチしたアフォーダビリティ（受け入れ可能な価格構造）を長期的な視野で検討し提案するべきであろう。

・海外水ビジネスを支援する国交省・下水道部の役割は

最大の役割は、水資源から水道、汚水処理、し尿処理など水に関するすべての事業を統括する能力を持つことである。今回の省庁内再編成により下水道部は河川局や水資源部と一体になり水に関する行政の一翼を担う大きなステージを与えられた。筆者の長年の主張である水行政の一元化である。例えば厚労省の水道課を国交省に、また環境省のし尿処理、ごみ処理も引き取り、農水省の農村漁村集落排水事業も国交省がまとめてやるのが望ましい。このような仕組みができれば、本当の意味での国交省「水管理・国土保全局」の名前が生きてくる。筆者は国交省の肩を担ぐのではない、世界の先進国の中で、水行政がバラバラに分かれているのは日本位である。これでは世界に勝てないことは明白である。

海外水ビジネスをやるためには、現在のように、水道は水道、下水は下水で分かれていては全くの総合力が発揮できない。相手国は水管理全体を希望している。つまり国交省が水に関する行政を一元化することが、日本国内の水行政を円滑に進め、またスピード感を持って水循環を実証できる。このことが海外における水ビジネス展開を支援できる最大の武器になるだろう。