

続 水ビジネスの新潮流

4

関西連ビジョンの中心役担う

関西経済連合会は08年に発表した「関西ビジョン2020」において、関西地区の技術やノウハウ、都市開発手法をパッケージで海外に展開する「関西まるごと輸出」を提唱し、その中心に「水のトータルソリューション」を挙げている。

大阪市は具体例として新エネルギー・産業技術総合開発機構(NEDO)プロジェクトでベトナム・ホーチミン市の水道事業調査、また中国山東省青島市との環境問題解決に取り組んでいる。09年9月には「水・インフラ国際展開研究会」を

新潮流

関西地区には、水に関する企業が100以上あり、これらの企業が水ビジネスを模索して、このようなグループに参加し活動しているが、問題はまとめ役企業の不在である。大阪に限らず多数の企業がグループ行動する場合、自社の技術ノウハウが漏れることへの警戒や、己の企業の利益のみを主張するあまり、グループとしての役目を果たさないケースが多いのが現実である。

関西グループの取り組み

ナガオカ力の中国展開に注目

逆張りで市場獲得



IWAシンガポール会議の参加者 (11年7月)

不得意とする中国で大きな成功を収めている。その秘訣は4点ある。一つは、三村社長が直接、現地の責任者と交渉しスピード感を持ってプロジェクトをまとめていくことである。二つ目は、大手水メジャーと直接対決をしない農村部に絞っている点。ちなみに中国水利部の発表によると、約2千の県で8千から1万カ所の浄水場の建設計画がある。三つ目は、中国の地方水道事業体との連携で、相手方とWin-Winの関係をつくり事業展開を図っていること。最近では相手方から案件が持ち込まれるという。そして、最後の4点目

信頼できる相手と組み、マネされる前にどんどん新技術を提供し、デファクトスタンダード(市場の実勢による事実上の標準)化を狙っている。いかなれば逆張りの発想である。

IWA活用し 技術力アピール

またナガオカの世界戦略も面白い。国際水協会(IWA、本部英国ロンドン)の活用である。IWAの世界ネットワークを活用し、同社の技術をPRし世界的に知名度を挙げている。もちろん世界各地で開催されるIWA主催の国際会議にも積極的に参加し、常に新しい情報収集や人脈形成に邁進している。

筆者もモントリオールでのIWA総会やシンガポール・国際水週間でのIWA会合で同席しているが、同社の海外水ビジネスにおける戦略や展開例は今後の日本企業を牽引する原動力となるだろう。

(隔週掲載)

グローバルウォータージャパン代表

よしむら かずなり
吉村 和就

長のアレゼンテーション。大阪の水道水「ほんまや」の提供を含め、関西企業の持つ技術を強力にPRしている。

農村部に対象絞る 大手と対決避ける

このような関西グループ

水・土壌環境