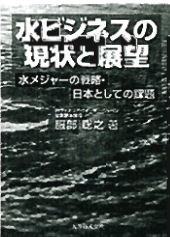


SUNDAY NIKKEI

今を
読み解く

東京大学教授
沖 大幹



いった概文を寄せている。ただし、水ビジネスの海外展開に技術的優位性がどの程度必要かに関し、中村氏の論切れは悪い。

水は天下の回りものだ。雨が降って川となり、海や地面から蒸発していずれ再び雨となる。水は地球表面を循環し続けている。お金と同じで、有り余っているところにはたくさんあるが、恵まれない人には充分には行き渡らない。それは、恵まれない人が乾いた大地に住んでいるからではなく、インフラ整備が貧弱だと、安定して利用できない安全な水の量は極めて限られるからである。

飲み水であれば、1人1日2〜3リットルあれば十分であるが、健康で文化的に暮らすために先進国ではその100倍もの水を使っている。目覚ましい成長を遂げている新興国では、1人当たり使用量の増加に加えて人口爆発と増えた人口の都市への集中によって水の需要が加速的に増大しており、水インフラ整備市場の拡大は確実である。

これに対し経済産業省は今年4月に「水ビジネス国際展開研究会報告書」をまとめた。その中で2025年には30兆円あまりに成長すると見込まれる民間による世界の上下水道事業のうち6%、1.8兆円市場を日本企業が獲得することを目指すとしている。こうした動きは首相直轄の国家戦略プロジェクト委員会におけるインフラ輸出の枠組みに取り込まれ、官民一体となって推進される見込みである。

●官民一体で推進

洋経済新報社・10年)がよくまとまっている。橋本淳司著『67億人の水』(日本経済新聞出版社・同)ではより平易に国内外の水問題と絡めて水ビジネスが紹介されている。吉村和就著『水ビジネス』(角川oneテーマ

拡大する水ビジネス

21・09年)にも国内外の水問題とその解決へ向けた取り組みがトピック的に網羅されている。服部聡之氏はこうした水ビジネスをめぐる日本の状況を「水ビジネスの現状と展望」(丸善・10年)の冒頭で「モノづくりにかけては精通しているが、本格的なプレーをしたことがない一流のバット職人達が、ワールドベイスホール・クラシックへの出場をかけて結果したような状況」と表現している。服部氏は民営化された世界の上下水道

事業の約8割を寡占していた3社(のほろ、ウェオリア・ウォーター)の日本子会社での勤務経験を持ち、この表現は重い。そういう意味では前出の中村氏も「バット職人」に対しては厳しく、「業界の共存共栄を図るため競争原理が働きの悪い環境下で醸成されたコスト意識のなさ」を「改善しない限りは海外受注は見込めない」、あるいは「自らリスクを冒して海外の水ビジネスに参入するような『気骨』を持つことである」と

安定供給の構築、課題

トベンチャー
に、海外水ビジネス展開の勝機

はあのである。百戦錬磨の商社には、水アームの前からそれなりの実績をすでに積んでいるところもある。



新興国では人口爆発や都市への人口集中などで水の需要が増えている。イラスト・よしおか じゅんいち

水問題は人権問題から環境問題を経てビジネス問題としてメディアに登場する機会が増えている。『ミネラルウォーター・ショック』(矢野野薫訳、河出書房新社・同)の著者エリザベス・ロイト氏は「石油がなくては生きていけないが、水がなければ生きられない」と言い切る。我々は、安全な水の恵みを安定して享受できる社会を世界中に構築していくかねばならない。そのためには、官による独占だけでも民間による利潤追求のみでもなく、両者をバランスよく組み合わせ、限られた資源で実現していく、広い意味での「マネジメント技術」が求められている。