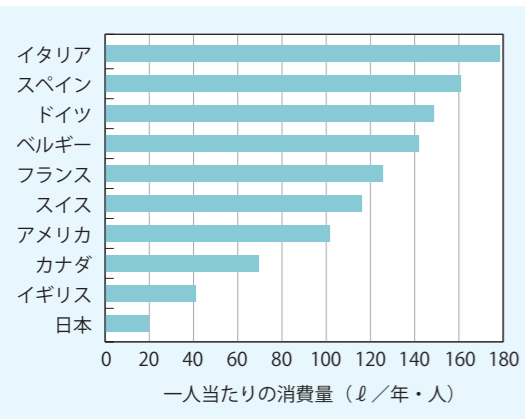


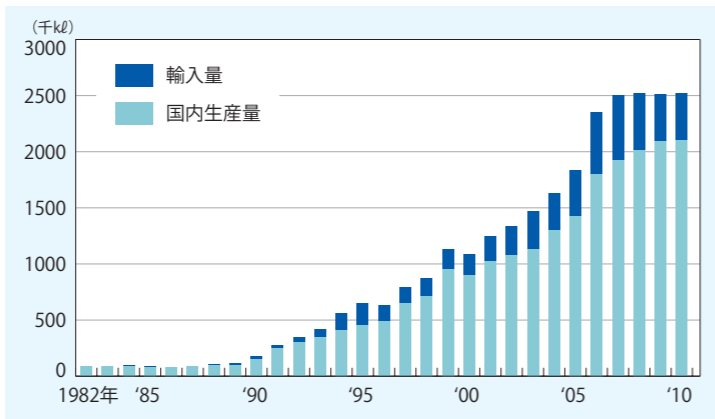
世界のミネラルウォーター消費量 (2008年)



資料：日本ミネラルウォーター協会

成長を続ける日本のミネラルウォーター市場だが、一人あたりの消費量で比べると、まだまだ少ない。やはり「水道水が飲める」ことが、これだけの差になって現われている。

日本のミネラルウォーター類の生産と輸入量の推移



資料：日本ミネラルウォーター協会

1990年頃より、右肩上がりで成長を続けてきたミネラルウォーター市場。近年の安全志向の高まりから、水道水が安全に飲める日本においても需要の伸びは著しい。

100兆円市場？ 世界の水ビジネスは 今、こんなに熱い！

はっとりとしゆき●1961年生まれ。ペンシルバニア大学経営学修士 (MBA)、横浜国立大学大学院工学研究科化学工学専攻修士課程修了。ヴェオリア・ウォーター・ジャパンなどを経て、水や環境ビジネス戦略などを提供する (株) エンビズテックを設立。講演や政策提言など幅広く活動中。

服部聡之

水ビジネスというと、ペットボトル入りのミネラルウォーターを思い浮かべる人も多いようです。確かにボトルウォーターの市場は、ここ十数年で急激に成長しました。日本で現在、その市場規模は2000億円程度と言われ、今後成長が見込まれています。世界的に見ても数兆円規模のマーケットに発展する可能性を秘めています。

感じられる方もおられるかと思いますが、生活用水における飲み水の割合を考えると、よく分かります。日本人が1日に使う水の量は、だいたい平均300リットル程度です。そのうちトイレと風呂がもっとも多く、両方合わせると半分以上を占めています。80年代に朝シャンが流行って、ちよつと増えたりしたこともあるのですが (笑)、基本的にこの数十年、使用量はあまり変わっていません。

それでも1日せいぜい20リットル程度、と見ていいでしょう。やはり1日の使用量全体からすれば1割に満たない数字です。一方、国全体での水の使用量を見てみると、年間に800億900億トン程度なんです。生活用水はわずかな割合しかないんです。圧倒的に多いのは農業用水で、全体の6〜7割を占めています。残りを工業用水と生活用水が占めていて、生活用水の占める割合は全体の2割弱にすぎません。つまり、国全体の水使用量に占めるボトルウォーターの割合となると、1%にもはるかに満たない、本当に微々たる数字なんです。もともと水道業界の方はわりと皆さん、ミネラルウォーターの動向も気になさっています。水道事業の収益は減少気味なので……。

日本ではこれまで、上下水道を地方自治体が担ってきまして。ですので、市場という言葉は方はずっとおかしいですが、日本の水道の決算規模が4兆円、下水道は6兆円。合わせて10兆円規模になりますね。日本国内を見ても、2000億円程度のボトルウォーター市場と比べれば、上下水道の規模がけた違いなのはお分かりになるかと思いますが。

もちろん、ボトルウォーターの市場自体もますます拡大傾向にありますし、将来的には日本国内だけでも1兆円規模くらいに成長する可能性は十分にあるでしょう。近年は飲み水だけでなく、料理に使う水すべてに気を遣う人も増え、ごはんを炊くのもミネラルウォーターで、という人も多いようです。でも、

100兆円市場を見据えて

とはいえません。日本の人口はもう頭打ちですし、水道の普及率も100%に近い状態です。近年は節水タイプの洗濯機やトイレも普及してきましたから、今後は生活用水の需要も減るだろうと予想されています。一方で農業用水にしても、農業自体が縮小傾向ですから、当然ながら使用量は減りつつあります。

経済成長の著しい中国やインドでも、まだまだ生活用水に川の水をそのまま使っていたり、汚水も垂れ流し、なんて地域がたくさんあります。それらの地域に今後、上下水道を整備していけば、これは相当なマーケットになりますよね。私の実感では、100兆円といわず将来的に200兆円くらいの規模に成長したとしても、何らおかしくないのではと思っています。

日本では最近、高速鉄道の海外への売り込みが大きな話題になっていますが、上下水道についても高速鉄道と同等か、またはそれ以上の成長が見込める魅力的な市場です。鉄道同様、日

ところ、世界に目を向けると、まだまだ上下水道が完備されていない国や地域はたくさんあります。日本国内では頭打ちでも、世界的には非常に成長の見込める市場なんです。冒頭で触れた「100兆円市場」と言われる水ビジネスですが、これは端的に言えば、世界市場における生活用水のこと。今後需要があるであろう、上下水道のインフラとオペレーションを合わせた市場規模が、だいたい2025年には100兆円くらいに成長しているんじゃないか、ということなんです。

数字ですし、何より蛇口をひねればそのまま飲める、というのは大きな魅力です。世界的に見て、水道水をそのまま飲める国はごくわずかしかないわけですから。

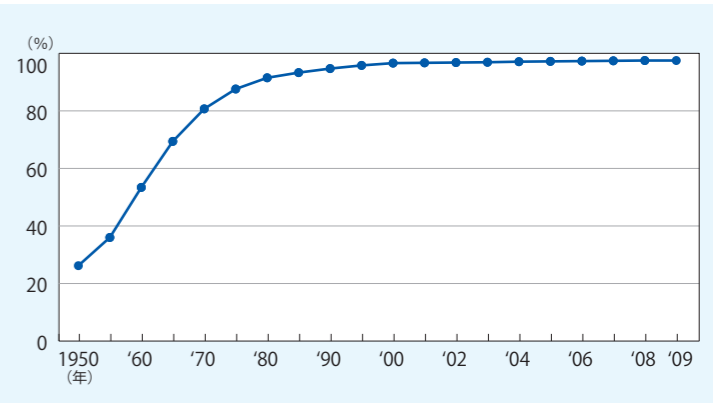
本は世界屈指の技術力を持っています。だからこそ、水ビジネスに関しても、国を挙げての取り組みが求められるわけです。水道事業は民営化すべき？

しかし、現状では日本の水道技術は、ほとんどといっていいほど海外に進出していません。すでにヨーロッパや中南米、ア

成長の見込める市場のひとつであることは間違いない、水ビジネス。しかし、その水ビジネス

成長の見込める市場のひとつであることは間違いない、水ビジネス。しかし、その水ビジネス

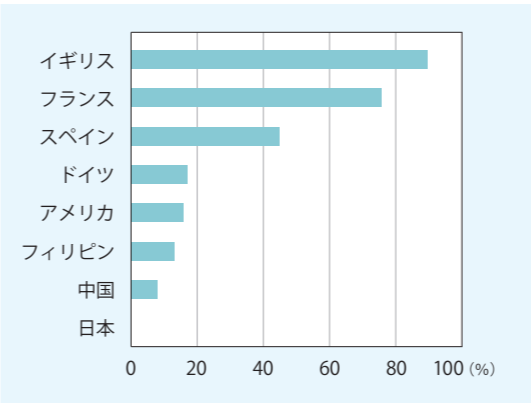
日本の水道普及率の推移



資料：厚生労働省健康局水道課調べ

高度成長期に急激に普及した上水道。日本の水道普及率は、現在すでに100%近い。ビジネスとして考えるなら、今後は新規敷設の余地はほとんどない、ということになる。

世界の主な国の水道事業の民営化率(2006年)



出典：「Pinsent Masons Water Year Book 2006-2007」

民営化の先鞭をつけ、いわゆる“水メジャー”と呼ばれる企業を生んだイギリス、フランスを筆頭に、近年は世界的に水道事業の民営化が進む。日本は立ち後れているのが現状だ。

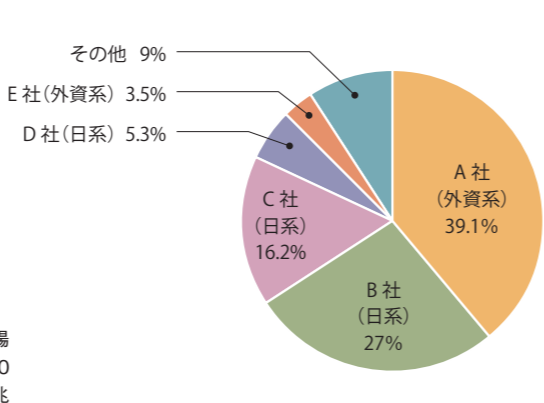
日本の水道事業は、こんなにも可能性を秘めている。

運営のノウハウと実績です。ところが日本の場合自治体が運営しているので、企業にそのノウハウがありません。また、実績がないため国際入札の資格さえ得られない、といった状況になります。

小さな事業者が無数にあるという状況が、話をさらに難しくしています。何より現時点で、「水道事業を民営化すべし」といった国民的世論が巻き起こっていません。

一方、日本でも、最近では水道メーターの検針など一部をアウトソーシングして民間が担ったり、下水処理のオペレーションを下請けに任せるなど、少しずつ民間委託の例が増えていきます。ただこれは、部分的に民間に委託するいわば「下請け」ですので、この流れで民営化が促

水処理膜の日本企業メーカーのシェア



出典：(株)富士経済報告書「2009年版水資源関連市場の現状と将来展望」
注：2008年度の金額ベース

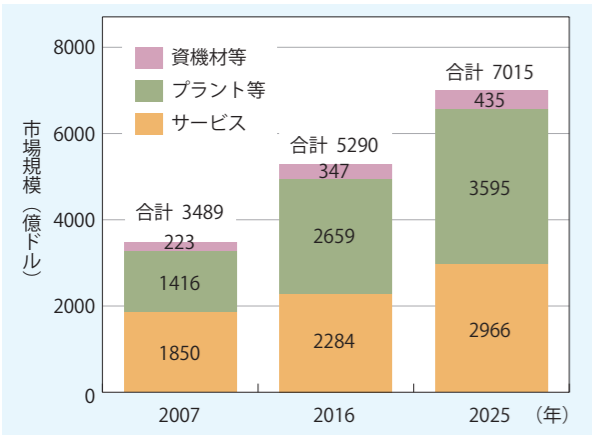
水の浄化、淡水化に欠かせない、水処理膜の技術。グラフのとおり日本企業のシェアは約5割と大きく、技術力は世界一といってもいい。今後、世界で水ビジネスを展開するうえで、大きなアドバンテージだ。

日本が参入するには

進まれるかといえば、そうもいかないように思います。公営には公営の良さがあり、民間には民間のメリットがあります。どちらが良い、とは一概には言えません。しかし、水ビジネスとして考えるならば、民間企業でなければならぬ点が多々あります。事実、現在の水ビジネスをリードする、水メジャーといわれる企業は、いずれも水道事業の民営化をリードしてきたフランス、イギリスの会社なのですから。

でも、漏水率を下げるために、かなりの人手とお金をかけているのも事実です。ビジネスとして考えるなら、あくまで費用対効果を考えないといけない。例えば、配水ブロック化により費用対効果の高い区域から補修工事を実施するなどの方策をとれば、漏水率は10%くらいに上がったとしても、補修費はぐんと下がり、結果としてコスト削減につながるかもしれません。

世界水市場規模の推移



資料：Global Water Intelligence「Global Water Market 2008」(2007)、「通商白書2008年版」
注1：サービスとは、上下水の運営費の合計値。
注2：プラント等とは、上下水の設備投資費の合計値。
注3：資機材等とは、工業用水用化学薬品、工業用水機材、工業排水機材それぞれの費用の合計値。
注4：2007年、2016年は資料に記載された値。2025年は2007年～2016年の年平均成長率を使って延長し試算した値。

今後、予想される水市場の規模は、2025年で70億ドルとも。俗に100兆円市場と目される世界の水市場だが、設備投資費とともにサービス、つまりオペレーションが大きなウェイトを占めると考えられている。

では、日本は今後、どういう道を進むべきなのでしょう。まずは規制緩和と強制罰則型規制を併用することによる、PPPの推進です。PPPとは、パブリック・プライベート・パートナーシップの略で、官民がパートナーとして事業をおこなう、いわば「民間にできることは民間で」といった考えです。

現状では、完全民営化はすぐには期待できません。また民営化にも公益性が損なわれたり、買収の危険性を伴ったりといったデメリットがあります。よって、PPPによる民間委託を進めることが、現状ではベターな選択なのではないでしょうか。そうして実績を積んでいけば、海外進出への実力も養われてきます。それを国が積極的に支援することで、方向付けができると思います。

3%で、技術は世界一」などと言われます。確かに、ロンドンでは漏水率は20%くらいと言われていますので（イギリスは漏水率という指標を廃止している）、日本の技術力が高いのは事実ですし、それがビジネス上でのアピールになっているのも間違いありません。