

水ビジネスの今後の海外展開の方向性

従来の方向性(2010年報告書)

成長ゾーンへの展開 (造水・工業用水・再生水)

- 市場全体に占めるシェアは小さいが、日本が優位な水循環技術の活用が必要な分野
- 将来的な水処理ニーズに対応したコア技術を握る

ポリウムゾーンへの展開 (上下水分野)

- 市場の太宗を占める上下水道分野で事業権を確保することが市場を制する鍵
- プライムコントラクターとして事業権を確保した上で、「運営・管理」を含む事業の一元管理を行う企業の創出が求められる
- このため、入札事前資格審査を以下の3類型により取得するとともに、コスト競争力を強化
 - ①海外企業とのジョイントベンチャー設立
 - ②海外企業を買収
 - ③企業と自治体との連携や自治体(第3セクター)の直接の事業参画

優先して取り組むべき地域・国

- 市場規模や市場成長率、資源確保戦略、これまでの経済関係等を勘案し、中国、ASEAN、インド、中東、アフリカに焦点を絞る

我が国の状況・現状認識

技術優位分野での展開

- 技術優位分野における、相手国ニーズの丁寧なセグメント化・見極めが不足
 - 部材・機器、EPC、O&M共に、欧米企業と互角に戦える程度の技術優位な分野を維持しているものの、限定的
- 機器売りのみで稼ぐことは限界あり。
- IoTを活用した漏水管理等の新たな技術・サービスが出現。ポリウムゾーンに関しても、競争条件の変更が可能に

高い技術が求められない上下水道分野での展開

- 新興国の大規模水ビジネス企業が台頭。
- 日本では、大規模プレーヤーが育っておらず、上下水分野の獲得はわずか。特にODA案件は汎用技術分野中心のため日本企業は参入せず

(参考1) 海外市場の日本企業占有率 (2013年度)

上水	下水	海水淡水化	産業用水・排水
0.1%	0.0%	4.6%	0.6%

(参考2) 過去5年間の10億円以上の円借款供与案件92件中、日本企業の受注は8件(9%)

- ジョイントベンチャー設立や海外企業買収等による入札事前資格の取得により、新たなEPC、O&M案件獲得につながるケースはまだ少ない
- ただし、事業運営として、商社が投資ビジネスで参入するほか、日本企業(メーカー)が海外事業運営に参画する新たな動きが見られ始めた。
- 自治体(第3セクター)が、リスクを取って海外での事業運営に参画することは困難

優先目標の地域・国

- 分野別の絞り込みが不足、占有率は低いまま

(参考3) 地域別市場の日本企業占有率 (2013年度)

中国	東南アジア	中東	欧州	北米
0.6%	1.2%	1.0%	0.2%	0.1%

- 水分野は、国ごとの違いが大

今後の展開の方向性

- 優れた技術を握るのみならず、相手国ニーズに応えた技術開発、ビジネス展開の取組を積極的に進めるべき。良い技術でも売れなくては意味なし
- 機器売りのみならず、ニーズに合わせた計画策定やO&Mも含めたパッケージでの展開により、付加価値獲得を追求すべき
- 必要に応じ、ローテク市場を獲得した上でハイテク市場へ拡大する中長期戦略的アプローチも重要
 - 将来的に自社技術導入につながる可能性もある事業運営に、ローカル企業と組んで積極参入すべき
 - ローカル市場への参入と、規模及び範囲の拡大の観点からも、M&Aや連携等の企業戦略が不可欠
- 海外での事業参画・運営までできる自治体は限られる。直接の事業参画・運営でなくとも、自治体間の協力を通じた案件形成支援や、設計等のノウハウ提供によりパッケージ化の支援が重要
- 分野・市場や国をより明確化した需要開拓・案件形成が必要

(参考4) 分野・市場の明確化の例

上水	漏水管理	先進国
	汚泥焼却(長距離)推進工法	エネルギー不足国
下水	再生水	都市部 水源の乏しい国
産業用水	超純水造水	ハイテク工業団地
産業用排水	再生水	水源の乏しい地域の工業団地
海水淡水化	大規模省エネ・省コストプラント	水不足・高所得国

環境整備・国の支援

- 市場の拡大/O&M付案件組成のための「質の高いインフラ」の評価手法の普及・案件形成
- O&M案件や漏水管理等の新たな技術・サービスにおける現地人材育成支援
- パッケージ化を促進するODA案件の組成
- M&AやPPP案件のためのファイナンス支援の強化
- 水ビジネスの現状を把握するための継続的なデータ整備/市場実態把握