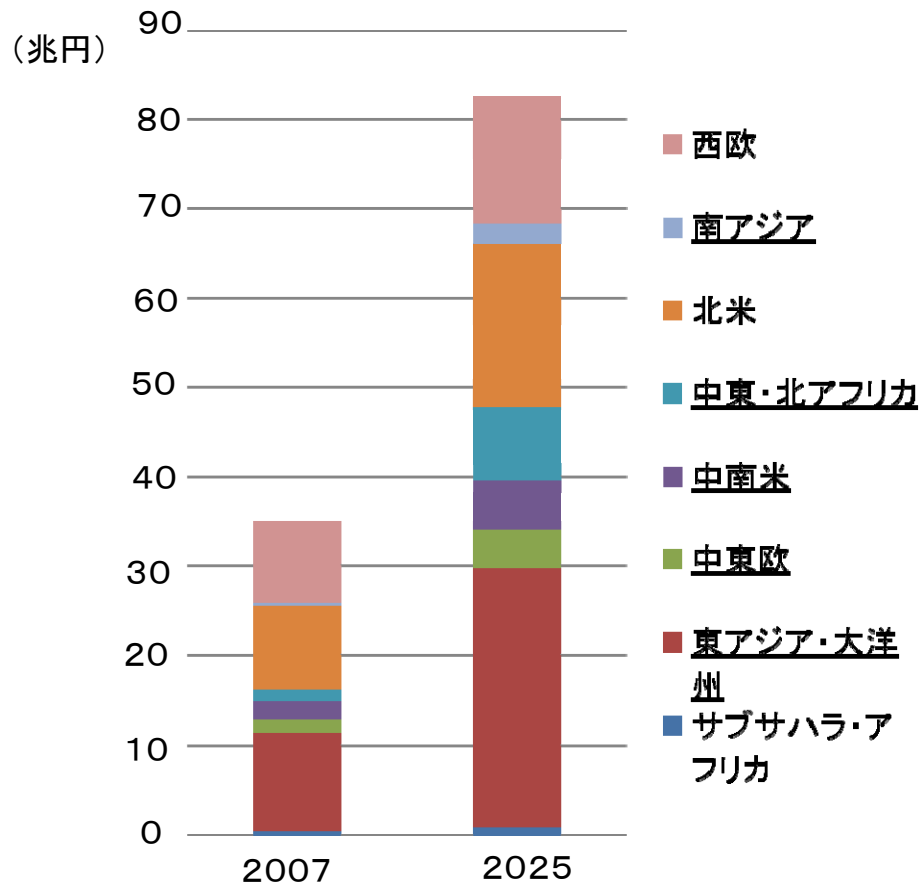


1. 世界の水ビジネス市場の見通し

➤ 世界の人口増加・都市化・工業化の進展とともに、水ビジネス市場は今後とも爆発的に拡大することが見込まれており、Veolia Environment (仏)、Suez Environment (仏)を中心とした水メジャーがしのぎを削って本市場に進出している。

世界水ビジネス市場の地域別成長見通し



(出典) Global Water Market2008 及び 経済産業省試算 (注)1ドル=100円換算

世界水ビジネス市場の分野別成長見通し

■ :成長ゾーン、 ■ :ボリュームゾーン、 ■ :成長・ボリュームゾーン
(市場成長率2倍以上) (市場規模10兆円以上)

(上段:2025年…合計87兆円、下段:2007年…合計36兆円)

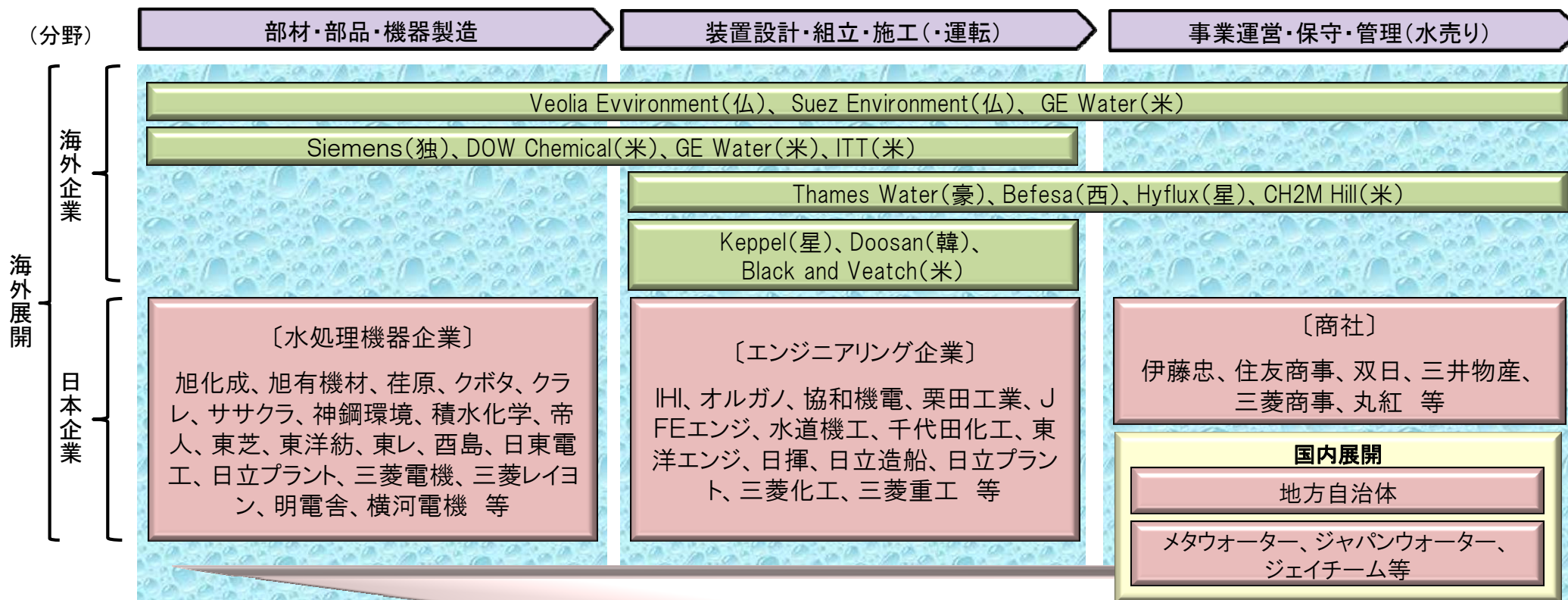
	素材・部材供給 コンサル・建設・ 設計	管理・運営サービス	合計
上水	19.0兆円 (6.6兆円)	19.8兆円 (10.6兆円)	38.8兆円 (17.2兆円)
海水淡水化	1.0兆円 (0.5兆円)	3.4兆円 (0.7兆円)	4.4兆円 (1.2兆円)
工業用水・ 工業下水	5.3兆円 (2.2兆円)	0.4兆円 (0.2兆円)	5.7兆円 (2.4兆円)
再利用水	2.1兆円 (0.1兆円)	-	2.1兆円 (0.1兆円)
下水(処理)	21.1兆円 (7.5兆円)	14.4兆円 (7.8兆円)	35.5兆円 (15.3兆円)
合計	48.5兆円 (16.9兆円)	38.0兆円 (19.3兆円)	86.5兆円 (36.2兆円)

(出典) Global Water Market2008 及び 経済産業省試算、(注)1ドル=100円換算

2. 水ビジネス市場における国内外の産業構造

- ▶ 我が国は、部材・部品・機器製造分野、装置設計・組立・施工分野において、多数の企業が参画し、運営・保守・管理分野にも商社が参画している。
- ▶ Veolia Environment (仏)、Suez Environment (仏)を中心とした水メジャーは、装置設計・建設から運営・管理までを中核事業として位置づけ、その事業範囲を部材・部品・機器製造分野にまで拡大し、一貫したサービスを提供している。

水ビジネス市場における主なプレーヤー



水ビジネスの国際展開には、リスクを取って進出するプレーヤー、インテグレーターの育成が不可欠ではないか。

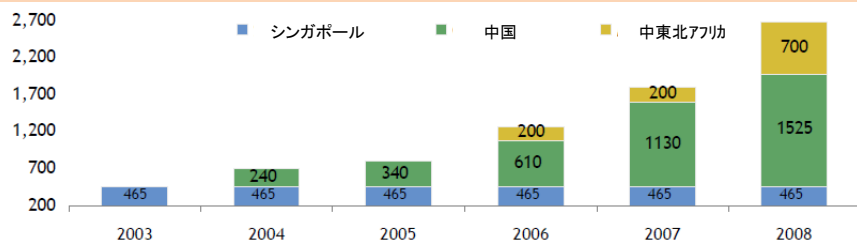
3. 水ビジネス新興国の取組事例(シンガポール及び韓国)

- ▶ シンガポールは、保水能力が低く、河川もないため、水の自国確保のための取組を実施し、年々水の自給率引き上げに成功しており、Hyfluxは、近年第3国における大規模水道事業の受注に成功し、シェアを拡大している。
- ▶ 韓国政府は、2000年代に入り、水分野の長期的な研究開発プロジェクトを実施し、国内水関連産業を積極的に育成しており、主要水関連企業である斗山(Doosan)は、中東やアフリカへ積極的に事業展開している。

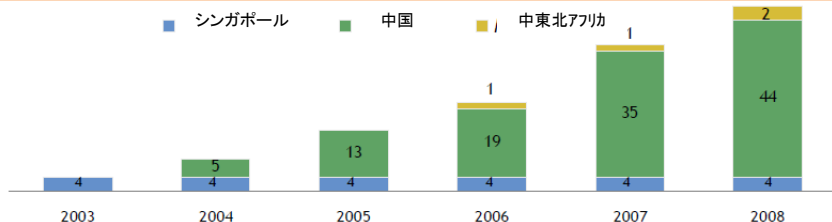
Hyfluxの取組み

- ・シンガポール最大の水処理会社であるHyflux社は、近年中国や中東・北アフリカ地域でのビジネスを急速に拡大。
- ・2008年、アルジェリアで世界規模の脱塩処理施設の受注に成功。
- ・2008年の売上高は、5億5422万シンガポールドル(約360億円)、純利益は5903万シンガポールドル(約38億円)。

水関連インフラプラントの累積処理能力(単位千m³/日)



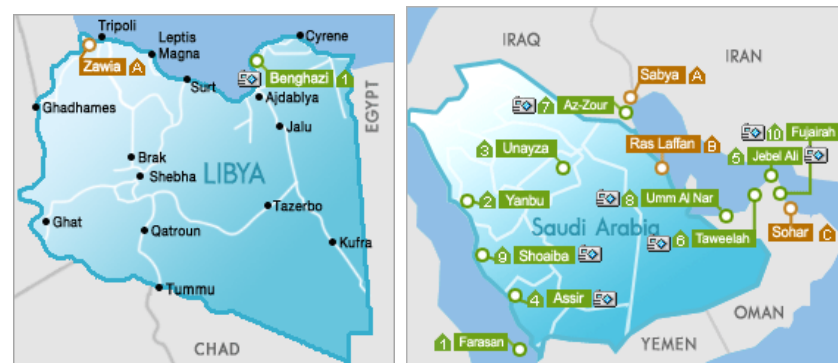
地域別水関連インフラプラント数



出所: Hyfluxホームページ

Doosanの取組み

- ・1962年に設立。これまで300以上の各種プラントを、国内外で建設。水事業には、1989年より海水淡水化プラントの建設に参入。
- ・海水淡水化プラント建設に強みがあり、多段フラッシュ法(MSF)、多重効用型蒸発法(MED)、逆浸透膜法(RO)を扱い、MSFの世界シェアは40%。
- ・上水・廃水処理施設については、韓国内・米国で展開。
- ・2007年の売上高は665億ウォン(約51億円)、08年は358億ウォン(約27億円)。



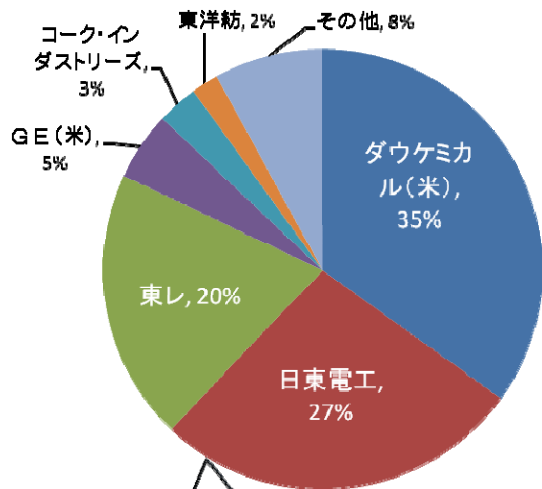
※茶色は建設中、緑色は稼働中のプラント。

4. 我が国の水ビジネスでの取組と課題

- 我が国は、海水淡水化等に用いる水処理膜の分野をはじめ、特殊な産業用途向けの超純水製造、ポンプ等の分野においても競争力のある技術を有する。さらに、耐震技術、漏水防止に関連する技術、下水再生利用等の「省水」の分野においても高度な技術を有している。
- 水関連事業のバリューチェーンの中では、運営・管理部分が最も大きなウエイトを占めている。今後、水関連事業分野への参加を拡大し、より高い収益を得ていく観点で、プライムコントラクターとして事業権を確保していくことが、1つのポイントとなる。
- その際は、相手国・地域の水処理に対するニーズにソリューションを与える提案を行い、事業権を得てプロジェクトを実施していくことで、将来のメンテナンス、更新、部材の供給等の需要に際してもより有利な条件で対応が可能となる。

※ 経済産業省では、2009年7月に「水ビジネス・国際インフラシステム推進室」を設置したところであり、「水ビジネス国際展開研究会」において水ビジネスの現状分析、具体的な方策等について本年4月を目処にとりまとめを行う予定。

日本の逆浸透(RO)膜メーカーのシェア



出典: 2007年市場売上高シェア (日本経済新聞推計)

水処理膜の世界市場は、日本企業が約5割を占める。

世界主要都市別の水道の漏水率

都市	漏水率 (%)
東京	3.6%
ロサンゼルス	9%
モスクワ	10%
カイロ	20%
ロンドン	26.5%
バンコク	33%
メキシコ	35%

日本(東京)の水道の漏水率の実績は世界トップ水準

水関連事業のバリューチェーンと事業費の割合

