

### 1. 事業の概要

2025年には水ビジネス市場は110兆円の成長が見込まれる一方、その大半を占める管理運営や施設建設部門において日本企業のシェアは低い。また、日本企業は管理運営に関する経験が少ないため、国際入札に必要な参加資格要件を満たすことができず、競争の土俵にすら上れない状況にある。

本事業では、汚水処理事業単独ではなく水道事業と一体となって整備することにより資金回収リスクを低減するとともに、システム全体としての水環境の改善・水循環の健全化を図る「日本型ビジネスモデル」の構築を図る。パイロットケースとして、相手国政府との政府間合意に基づき、企画計画から維持管理まで、浄水から汚泥処理までを一体化したモデル事業をアジアの地方中小都市において実施する。実施に当たっては、厚生労働省や国土交通省による上下水道事業の国際展開と適宜連携を図る。

### 2. 事業計画

調査項目	H23	H24	H25	H26
・対象国におけるフィージビリティスタディの実施	→			
・モデル事業の計画・設計	→			
・モデル事業の建設		→		
・モデル事業の維持管理・モニタリング		→	→	
・日本国内企業を対象としたセミナーの実施			→	
・キャパシティビルディング実施				→

### 3. 施策の効果

- ・ M D G s (安全な飲料水、衛生施設の継続的な利用) 達成への貢献
- ・ 日本の水関連企業の海外における受注機会拡大

# アジア水環境改善モデル事業

## 背景

- 水ビジネス市場は2025年には**110兆円**へ成長見込み(うち約4割がアジア)
- 世界人口 67億人のうち、9億人(うちアジア 5億人)が安全な水を、26億人(うちアジア 19億人)は衛生設備を利用できない状況

水ビジネス市場の今後の伸びとその内訳



市場規模 (2025)	分野
100兆円	水インフラ管理運営
10兆円	施設建設
1兆円	機器、素材、膜

グローバルウォータージャパン吉村氏の資料を環境省にて一部加工

要素技術(機器・素材)は高い技術力を有しているが、当該分野は1兆円市場

## 「110兆円」市場への参入に向けた課題と戦略

### 課題

- 日本では管理運営は公共部門が実施、民間部門に管理運営のノウハウ蓄積が少ない
- 諸外国が提示する入札参加資格がない

### 戦略

- 水道事業と汚水処理事業の組み合わせにより、システム全体として水循環の改善と効率的な料金回収を図る

→ 「日本型ビジネスモデル」の構築

## 実施スケジュール

H22

- アジア水環境ネットワーク(WEPA)の場で対象国を検討

H23

- 対象国における**フィージビリティスタディー**の実施

H24

- モデル施設の計画・設計

H25

- モデル施設の建設

H25

- モデル施設の維持管理モニタリング

- キャパシティビルディング
- 国内企業を対象としたセミナーの実施

## 具体的施策

- 原水の浄水から汚泥処理までの各段階で、企画・計画から運営・維持管理を一体化したビジネス展開を目指し、アジアの地方中小都市で政府間合意に基づくモデル事業を実施



※各段階で、企画・計画から**要素技術の導入**・施設の設計・施工、**運営・維持管理**までを一体化

- 現地適応型技術の開発、維持管理を行うコンサルタント及び現地技術者の育成を併せて実施