

上下水道市場の現状と課題

課題となる維持・更新

水道機工とメタウォーターは、国内上下水道・環境分野で業務提携を行った。浄水プロセスのトータルソリューション力を有する水道機工と、セラミック膜などのコア技術に加え、上下水道施設向けの電気設備に多くの納入実績を有するメタウォーターが連携することで、シナジー効果を創出。水道機工の有するソリューション力に、メタウォーターが持つ豊富なDBO案件のノウハウやICT技術が融合することで、上下水道全体のトータルソリューションの提供を実現可能な企業連合が誕生する。両社の動向に注目が集まっている。そこで、水道機工の佐藤社長、メタウォーターの木田社長、業務提携の狙い・効果、提携を機に描く成長戦略などについて語り合ってもらった。

佐藤 日本は上下水道市場は、私が水道機工の社長に就任した平成21年では空前の好況に達していたが、近年はその後100年間で日本の人口が半減するという予測がある環境下で、特に財政状況の厳しい中小規模の事業者は技術者継続的に採用できず、適正な施設の維持・更新が難しくなっている。

この状況を打破するための有効な手段の一つとして、民間の関与を拡大することがあります。具体的には、今後BTOやDPOなど、設計から建設・運転管理までを包括的に発注するニーズが増大していくと予測されています。また、水質改善や省エネなど、幅広い分野での需要が増えることが期待されています。

木田 実際には少子高齢化は進んでいないか。

佐藤 当社は本年10月、荒尾市のありあけ浄水場でセラミック膜に微粉炭を組み合わせて臭気等を除去していますが、急速な過剰微粉炭を組み合わせることで、微粉炭の使用量を大幅に削減することができると考えています。

水道機工さんは製品注入関係でも多様な技術をお持ちですが、当社ではセンサー技術を保有しています。これらを組み合わせると、水質に合わせた最適な制御を行う技術なども開発できるのではないかと考えています。

佐藤 O&M分野については、現在は過剰な製品注入の制御をオペレーターが経験的に行っていますが、指標を決めて自動化することは、O&Mに携わる人員を削減できます。さらに職員を教育する必要もなくなりますので、相対的にコスト削減効果が見込めると思います。われわれも研究開発を進めたいと考えています。

変革する上下水道市場

メタウォーター／水道機工

提携による新たな挑戦

提携を機に描く成長戦略

足元固い運営事業へ

木田 提携により、技術開発や案件獲得にチャレンジする機会がこれまで以上に増えます。今までは単独ではあきらめていた案件も、連携して取り組むことで受注を目標に掲げています。現状、メタウォーターと水道機工の連携により、多くの浄水場は集約化が進んで事業の幅を拡大し、共同で技術開発を行う他社にはない強みを発揮する機会が生まれると考えています。この連携や、ライフサイクルコストを考慮して、更新を含めた中期計画にはコンセンサスの計画を提案できる能力が求められます。また、単独ではあきらめていた案件も、連携して取り組むことで受注を目標に掲げています。現状、メタウォーターと水道機工の連携により、多くの浄水場は集約化が進んで事業の幅を拡大し、共同で技術開発を行う他社にはない強みを発揮する機会が生まれると考えています。この連携や、ライフサイクルコストを考慮して、更新を含めた中期計画にはコンセンサスの計画を提案できる能力が求められます。

PF1/DBO案件の獲得へ

佐藤 国内市場が縮小し競争が激化する中で、当社はPF1やDBO案件を手掛けていくのが重要だと考えています。PF1やDBO案件は、資金調子が重要で、かつ長期的に建設した施設が老朽化するリスクがあるため、競争相手が少ないと見られています。また、PF1やDBO案件は、資金調子が重要で、かつ長期的に建設した施設が老朽化するリスクがあるため、競争相手が少ないと見られています。また、PF1やDBO案件は、資金調子が重要で、かつ長期的に建設した施設が老朽化するリスクがあるため、競争相手が少ないと見られています。



水道機工株式会社 代表取締役社長 佐藤 眞理氏



メタウォーター株式会社 代表取締役社長 木田 友康氏

対談 業務提携の狙い・効果、今後の展開

他社にない技術開発を 外部の技術 手を携えて海外へ

木田 当社は平成11年にPF1法が制定されて以来、PF1やDBO案件に取り組んでおり、上下水道分野ではかなりのシェアを占めています。発注方式が多様化から包括発注へ移行することを狙って、平成20年に第10電機の電機部門と日本ガイシの機械部門を水平統合してメタウォーターを立ち上げました。メタウォーターさんは下水道分野および電気制御技術に強みをお持ちで、一方、当社は上下水道分野に強みを持っています。両社がそれぞれの強みを活かして、海外市場での競争力を高めることを目指しています。

佐藤 お話を聞いていて、メタウォーターさんは大きなビジョンをお持ちで、われわれも水質改善や省エネなど、幅広い分野での需要が増えることが期待されています。また、PF1やDBO案件は、資金調子が重要で、かつ長期的に建設した施設が老朽化するリスクがあるため、競争相手が少ないと見られています。また、PF1やDBO案件は、資金調子が重要で、かつ長期的に建設した施設が老朽化するリスクがあるため、競争相手が少ないと見られています。

業務提携の背景と意義

PF1/DBO案件の獲得へ

木田 当社は平成11年にPF1法が制定されて以来、PF1やDBO案件に取り組んでおり、上下水道分野ではかなりのシェアを占めています。発注方式が多様化から包括発注へ移行することを狙って、平成20年に第10電機の電機部門と日本ガイシの機械部門を水平統合してメタウォーターを立ち上げました。メタウォーターさんは下水道分野および電気制御技術に強みをお持ちで、一方、当社は上下水道分野に強みを持っています。両社がそれぞれの強みを活かして、海外市場での競争力を高めることを目指しています。

佐藤 お話を聞いていて、メタウォーターさんは大きなビジョンをお持ちで、われわれも水質改善や省エネなど、幅広い分野での需要が増えることが期待されています。また、PF1やDBO案件は、資金調子が重要で、かつ長期的に建設した施設が老朽化するリスクがあるため、競争相手が少ないと見られています。また、PF1やDBO案件は、資金調子が重要で、かつ長期的に建設した施設が老朽化するリスクがあるため、競争相手が少ないと見られています。

衛生センター エコランドとめ 宮城県登米市発注のDBO+O案件。水道機工が設計・施工を受注。現在、運転管理も受託中



包括案件の実績



ありあけ浄水場 福岡県大牟田市企業局／熊本県荒尾市 水道局共同発注のDBO案件。メタウォーターが代表企業として受注

事業運営の受注へ

民間計画の 提携を軸に力蓄え

木田 当社は平成11年にPF1法が制定されて以来、PF1やDBO案件に取り組んでおり、上下水道分野ではかなりのシェアを占めています。発注方式が多様化から包括発注へ移行することを狙って、平成20年に第10電機の電機部門と日本ガイシの機械部門を水平統合してメタウォーターを立ち上げました。メタウォーターさんは下水道分野および電気制御技術に強みをお持ちで、一方、当社は上下水道分野に強みを持っています。両社がそれぞれの強みを活かして、海外市場での競争力を高めることを目指しています。

佐藤 お話を聞いていて、メタウォーターさんは大きなビジョンをお持ちで、われわれも水質改善や省エネなど、幅広い分野での需要が増えることが期待されています。また、PF1やDBO案件は、資金調子が重要で、かつ長期的に建設した施設が老朽化するリスクがあるため、競争相手が少ないと見られています。また、PF1やDBO案件は、資金調子が重要で、かつ長期的に建設した施設が老朽化するリスクがあるため、競争相手が少ないと見られています。