

# 関西の新たな可能性を拓く

2010年。21世紀最初の10年の終わりでもあり、新しいディケイドへの期待が膨らむ年でもある。2009年は世界・日本ともに大きく政治・経済が変化した。

この時代の大転換期において関西では、世界をリードする環境分野など新たな産業が集積、中堅企業では新たな展開が生まれ、官民連携による海外での水ビジネス参入に向けた取り組みが動き出すなど、新たなビジネスの可能性が高まっている。2020年の関西のありたき姿を提案した「関西ビジョン2020」の実現に向けた関経連の取り組みを紹介する。



## 今こそ、関西にとってチャンス — 関西の「突破力」で世界に貢献

景気の二番底への懸念など2010年の景気は楽観を許さない状況にはあるが、世界経済の潮流をとらえると「環境」「アジア」など、次の成長へのキーワードが鮮明になってきている。

環境分野では、世界中でクリーン・エネルギーや電気自動車などの開発・普及に向けた競争が激化している。また新たな発展と環境問題の解決を同時に達成する交通・エネルギー・通信などの大規模なインフラ整備が先進国・新興国を問わず進められており、いわゆる「インフラビジネス」が活況を呈している。例えば中国の天津で進められている「天津生態城(天津エコシティ)」、アラブ首長国連邦における環境都市「マスダールシティ」建設、米国におけるエネルギーや鉄道建設などを柱とするグリーン・ニューディール、アジアにおける水

関連事業などに世界の企業が競って参入している。

世界の成長地図を見ると、やはり目を引くのはアジア。先進国がリーマンショックの後遺症から抜け出せず、世界経済の先行きが不透明な中にあっても、2009年の中国経済は8%成長の達成が確実視されており、インドも6%の成長が見込まれている。わが国においてもアジアを「輸出先」ではなく「内需」ととらえ、国内と一体となった成長戦略が検討されているところである。

このような状況を、関西はどのようにとらえるべきであろうか。当会では、一昨年10月に取りまとめた「関西ビジョン2020 関西、おもしろい!」において、今後10年間の関西の発展戦略を考える上で重要なキーワードを「環境」「アジア・グローバル」と指摘。その背景には、“アジアとの良好な関係”、“環境分野を中心とする優れた技術”を有する関西に、これらをベースとした新たな産業創造への芽が出てきていることがある。

## 新たな関西の産業創造～世界をリードする環境技術や運営管理手法

まず、大阪湾ベイエリアを中心に、太陽光や電池関連工場の集積が進んでいる。太陽電池は、日本の生産量の7割、世界シェアにして2割強を関西で製造している。リチウムイオン電池についても国内シェアの8割、世界シェア5割が関西に集積。また、関西文化学術研究都市では、各戸にソーラーパネルが装備された300戸の環境配慮型住宅整備や循環型社会実現に向けた実証実験が進められており、「エコシティ」化の動きも出てきている。

環境分野の中でも特に注目されているのが「水」分野。中国やASEAN諸国では、急速な経済成長の一方で質・量の両面から水事情の改善が急務となっている。関西には、水に関するさまざまな分野で優れた技術を持つ多数の企業、そして公営水道事業者として初めて食の安全国際規格ISO 22000を取得した大阪市水道局をはじめ、優れた管理・運営ノウハウを持つ自治体がそろっている。今後、官民が連携して新興国の水問題に取り組み、その解決に貢献できれば、海外における水ビジネスという新たな活路を開くことができるであろう。

そのほか、住宅、鉄道を中心とする都市交通、さらにはこれらを組み合わせた「まちづくり」など、関西には環境に配慮したさまざまな技術やノウハウの蓄積がある。これらを海外へ展開すれば、新たな産業を開いていくことも可能なのである。

## 関西・アジアの産業創造を支える強い中堅企業群

近年、中国はじめアジアの新興国が「世界の工場」としての地位を確立しつつある。しかし当会でこれらの国々を訪問すると先方から決まってくるのが、「当地でのサポーター・インダストリーは十分に育っていない。関西に期待する」という発言。大阪湾ベイエリア地域を中心に薄型ディスプレイや太陽電池関連の大型投資が進み、「パネルベイ」と呼ばれるに至ったが、その基盤となっているのも中堅企業のさまざまな技術である。

つまり、関西の新たな発展を考える上で重要なのは、高度な技術を持ち、時代のニーズをいち早く取り込みながら大手メーカーに部品、素材、装置などを供給し、高度なものづくりを支えてきた独立系「中堅企業」なのである。当会では、関西ビジョンにおいてこれらの企業をKISP (Kansai Independent Supply Partner) として紹介。このようなKISP企業のグローバル展開をさらに進めることで、関西をアジア・世界のものづくり拠点にすることも夢ではないと考えている。

時代の大転換期においては、世界に大きく視野を広げ、自らの強みを再認識して、新たな活路を見出していくことが重要である。2010年、「環境」「アジア」「中堅企業」などを関西の新たな成長戦略の軸にすえ、2020年に向けさまざまな取り組みを加速させていく一年にしたい。

### 先端的な環境技術を持つ企業や研究機関が集積する関西



出典：「環境・エネルギー技術・製品事例集」(関経連、2009年)

# 関西の優れた技術で世界に貢献— 水ビジネスの国際展開をめざして

## 水ビジネスの大きな可能性

中国、インド等アジアの新興国が急速に経済発展を遂げるなか、水需要の高まりを背景に各国で水ビジネスが注目を集めている。経済産業省によると、上下水道の整備や海水淡水化技術等、世界における水ビジネスの市場規模は、2007年では約35兆円、2025年には100兆円に達するといわれている。

日本の世界における水処理膜供給のシェアは約6割、また、浄水場から家庭などの蛇口に至るまでに漏れる水の割合を示す漏水率の低さは世界トップ水準であるなど、水ビジネスにおいてわが国には技術的な優位性がある。しかしながら、2001年に水道法が改正されるまでの間、水道事業は自治体により運営管理されていたため、民間企業に水ビジネスのノウハウが蓄積できていないという課題を抱えている。

その結果、世界では欧州の3大水メジャーと呼ばれるスエズ社、ヴェオリア社、テムズ・ウォーター社が市場の8割を占めているといわれており、日本は存在感を示せていないのが現状である。

## 水ビジネスに対する関経連の取り組み

最先端の水処理技術を持つわが国。特に関西では、水処理膜、水質測定、配管等、取水から排水まで優れた技術や運営管理手法を有する企業が多数集積し、すでに海外に進出している企業も多い。一方、大阪市水道局はISO22000を公営の水道事業者として世界で初めて取得するなど、自治体の運営管理能力も高い。今後は官民あげての水事業の国際展開が必須である。

そこで当会では、2009年3月に「戦略的な経済協力のあり方に関する提言」を取りまとめ、PPP(官民連携)による水・インフラビジネスの国際展開について検討を進めている。現在取り組んでいる事業の一

部を以下に紹介する。

### ■中国・関西 水環境フォーラム

関西財界訪中代表団を中国・北京に派遣した時期に合わせ、中国・関西 水環境フォーラムを昨年4月13日に開催した。

フォーラムは、中国において深刻化する水問題の解決に貢献するため、関西の持つ技術のPRと中国のビジネス機会の拡大を目的に開催。文一波・中華工商連合会環境服務業商会会長による基調講演と関西企業8社による技術紹介のプレゼンテーションを行った。このフォーラムを契機に、水ビジネスにおける中国と日本企業のビジネス交流強化に弾みがついた。



中国・関西 水環境フォーラム

### ■水・インフラ国際展開研究会

「環境先進地域・関西」の実現をめざして昨年立ち上げた環境ビジネス専門委員会のもと、9月に「水・インフラ国際展開研究会」を設置。研究会は、30社以上の企業や大阪市水道局をはじめとする行政機関で構成しており、海外のインフラビジネスの動向把握と、水を中心としたビジネスマッチングの推進に取り組んでいる。

研究会では、PPPと水ビジネス、中国における水ビジネスの現状と課題等について具体的に検討。参画企業間でも活発な意見交換が行われるなど、各社の水ビジネスに対する関心の高さがうかがえる。

## NEDOのプロジェクトに事業採択!

水事業の国際展開をめざす活動の一環として、当会は大阪市水道局および関係企業と共同で、ベトナム・ホーチミン市の水道事業を対象に、水資源管理における省エネ、産業競争力の強化に資することを目的として公募されたNEDO（(独)新エネルギー・産業技術総合開発機構）の「省水型・環境調和型水循環プロジェクト」に応募。2009年11月、事業採択された。官民連携による海外での水プロジェクトに経済団体が本格的に参加する事例は少なく、当会としても初の取り組みである。

ホーチミン市は年平均7～8%の経済成長を遂げ、2025年には人口1,000万人を超えるといわれているが、現状ではインフラ整備が成長に追いついていない問題がある。特に水分野では、浄水場から家庭に届く水が漏水や不払いにより収益とまらない率を表す、無収水率が4割にもものぼり、施設や水事業の運営改善が必要な状況となっている。今回はこれらの課題に対し、ホーチミン市の地域性や経済システムを考慮した上で、大阪市水道局が有する運営管理ノウハウと民間技術を取水から蛇口に至る一貫したシステムとして導入することにより、ホーチミン市の水を安定的に供給し、さらに諸施設のエネルギー利用の効率化や

再生可能エネルギーの導入で30%以上のエネルギーを削減する方策を検討する。

事業は中期的視点で3つのフェーズに分けられている。今回はホーチミン市の水道事業の現状を把握し、改善提案を行うフェーズ1にあたる取り組みである。事業期間は2009年11月から2010年3月までとなっており、今後は改善提案の詳細設計を行うフェーズ2、さらに、現地での実証を行うフェーズ3へと展開していく予定である。

当会では、こうした取り組みを通じ、アジアに対して水に関するトータルソリューションを提案し、アジアの持続的発展に貢献するとともに、新たな産業展開につなげていくことをめざす。

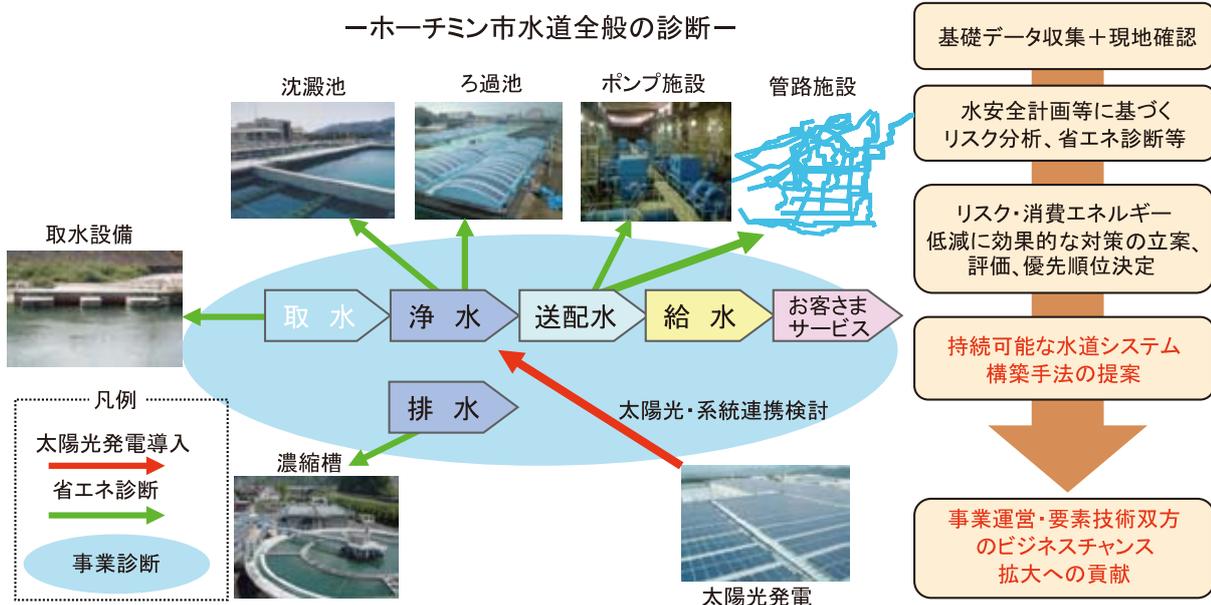


プロジェクトの対象の浄水場



協力するベトナムの水道公社

## NEDO事業 研究開発のイメージ



出典：大阪市水道局資料

# KISP企業の強化で 関西を世界のものづくり拠点に！

## 注目されるKISP企業の活躍

関西には、複数の大手企業を取引先に持ち、国内トップクラスのシェアを有し、中核的製品に部品・技術・素材等を提供するなど、優れた技術を持つ独立系の中堅・中小企業が多数存在している。

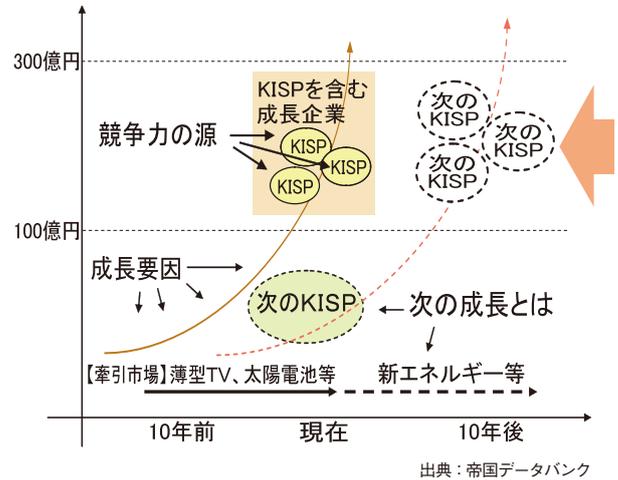
関経連では、これら近畿2府5県(大阪・京都・兵庫・滋賀・奈良・和歌山・福井)に本社を有し、直近10年間成長を続けていて、優れた技術と一定のシェア・競争力を持つ、年間売上額100~300億円程度の独立系の製造業企業群をKansai Independent Supply Partnerの頭文字をとって“KISP”と定義。このKISP企業群を支援・強化することが関西経済の活性化につながると考え、昨年度策定した「関西ビジョン2020」においてKISPの強化・集積を重点事業として位置づけた。

## KISPの現状と課題

この10年程度をみても、KISP層の企業は他の層の企業に比べて高い成長率を示している。これら強い中堅企業をさらに強化・充実させることができれば、関西経済再生の起爆剤となり得る。また、KISP企業が環境など、新たな成長分野への展開をはかることで、関西経済のさらなる成長促進も期待できるのである。

しかしながら、これまで中小企業\*に対する税制優遇などの支援施策が中小企業基本法に基づいて一定行われてきた一方で、KISP層にあたる中堅規模の

成長プロセスからみるKISP



製造業に対する支援施策は十分行われてこなかった。

\*製造業の場合は資本金3億円以下、従業員数300人以下の企業をいう。

## 関西を世界のものづくり拠点に

そこで当会では、KISP企業を中心メンバーとして、産業委員会のもとKISP専門委員会を今年度より設置し、KISP層にスポットライトをあてた施策を検討することとした。

今後、専門委員会を中心に、KISP企業群および次のKISPとして成長していく企業に対するグローバル展開等の支援・強化策の検討を行い、KISPの拡充・強化による、関西の「世界のものづくり拠点化」をめざして提言・要望活動を行っていく。

(産業部 平井克彦・鍵田智也)

### KISP専門委員会

- 専門委員長 オムロン(株)執行役員常務技術本部長 今仲 行一
- 委員 近江鍛工(株)、オプテックス(株)、コーデンシ(株)、第一稀元素化学工業(株)、大成機工(株)、(株)中央電機計器製作所、日本フッソ工業(株)、(株)丸島アクアシステム、三星ダイヤモンド工業(株)、明和グラビア(株)、(株)吉銘、淀川ヒューテック(株)、(株)帝国データバンク
- オブザーバー 近畿経済産業局、大阪府、大阪市、中小企業基盤整備機構

## KISP企業や中小企業の発展の後押しとなる活動を

今仲 行一 氏

KISP専門委員長(オムロン執行役員常務技術本部長)

関西には圧倒的に中小企業が多く、地域の元気の源となっています。なかでも「この企業しか作れない」というオンリーワンの製品を作り、自社の強みを生かして中堅企業としてぐんぐん伸びているのが、われわれがKISPと呼んでいる企業群です。特に注目すべきは従業員数の伸び。KISP企業群の採用数は増えていて、雇用に与える効果も大きい。この点からもKISP企業がさらに伸びる、あるいは中小企業が次のKISPに育つことは重要です。

KISP専門委員会のメンバー13社は、旧関西経営者協会の会員企業など、今まであまり関経連の活動に参加されていなかった企業の方がほとんどです。でおもしろいですね。委員の皆さんは、税制・融資などさまざまな保護政策が用意されている中小企業の枠を超え、たとえ世界経済の荒波にもまれることになっても企業を成長させようという意欲や気概に満ち、「自分たちの事業や企業が大きくなることでもっと日本の成長に貢献できる」という高い志を持たれた方ばかり。委員長を務めさせていただいたことで、KISP企業の経営者の方々のこういったお考えをお聞きする機会に恵まれ、私自身も新鮮な発見がいろいろとありました。



私と事務局で各社に足を運び、個別に意見をおうかがいしたのが功を奏したのか、委員会では回を追うごとに「本音の意見」が出るようになってきました。これからますます議論は活発になっていくでしょう。委員同士が異業種交流する動きも出てきました。業種は違っても企業経営や海外との取引という点では共通の悩みや苦しみがありますから、その点は情報交換をされているようです。これも委員会活動の成果の一つといえるでしょうね。

委員会の議論では、「頑張って産業を大きくしたいと思っても中小企業の枠から出た途端に支援策が極端になくなりすぎる」という意見が多いです。法人税は18%から一気に実質40%になりますし、工場を拡大したくても関西圏では適当な土地も移転に対する助成も少ないのが現状です。優秀な人材の確保を課題にあげられる企業も多いですね。そのほか、海外との取引にあたって法律的な問題などの情報が入りにくい、大企業の情報やノウハウを取り入れられないかとの声も聞かれます。

こういった中小企業からKISP企業にステップアップする際の課題を集めて、関経連として提言を作成したいと考えています。本年度中にたたき台を作り、それを委員会メンバー以外のKISP企業にも提案させていただき、ご意見をおうかがいしてブラッシュアップすれば、「KISP企業群の総意」という形でもう一步進んだ提言がまとめられると思いますので、そういった手法も検討したいですね。また、海外展開や人材確保に関するKISP企業の悩みに直接こたえられるよう、大手企業が持つ多くのノウハウをうまく情報提供する方策も模索していきます。

関西にはKISPとして成功する可能性のある企業がまだまだあります。KISP企業や中小企業の成長の妨げになっている課題を取り払い、発展の後押しができるような活動を進めていきたいですね。(談)