

廃棄物処理・リサイクルや水処理関連など、いわゆる静脈産業による海外展開が着々と進行している。日系の業者が中国などに事業展開したのは2000年代以降だが、最近の海外展開はその時期とやや様相が異なり、さらにグローバル化が進んでいるのが特徴だ。

成長国＝事業化 成功ではない

00年代の当初、日系の業者が海外展開の対象にしていたのは、成長著しい中国などだった。いくつかの案件は処理・リサイクル施設設置にまでこぎ着けた。ただし、現段階で

事業が軌道に乗っていないのは数例だろう。静脈産業の海外事業展開支援で多くの案件

を手掛けるカーボンフがあるのはインドネシア、リーコンサルディング（横浜市）の中西武志社長は、「現在、人気での競争が厳しい。よ

市）＝ブラジルでの医療系廃棄物の適正処理（山形市）＝ジョージアでの混合廃棄物処理（本社・沖縄）＝ウエテムス（本社・横浜市）＝フィリピンでの廃棄物燃料製造など、非常に多岐にわたる。

ブルーオーシャンを目標せ

複数の事業が着々と進行

廃棄物関連事業の海外展開



海外展開には綿密な市場調査が不可欠（写真はイメージ）

世界中で 計画進行中

カーボンフリーコンサルディングが現在までに支援した一例をあげると、▽白井エコセンター（本社・東京）＝ケニアでの医療系廃棄物処理▽ネオナイト（本社・島根県松江市）＝ベルーでの下水処理▽エムタイヤ（本社・富山県滑川市）＝インドネシアでの分離破碎機販売▽アース・コーポレーション（本社・富山市）＝ベルーでの汚泥燃料製造▽明星金属（本社・大阪府枚方

スコットウエスト（本社・東京）＝サモアでのパイオログフィルタによる濁水処理▽加山興業（本社・愛知県豊川市）＝ラオスでの医療系廃棄物処理▽ク

現地の生の 状況確認が重要

これらの例をみると、必ずしも成長アジアなどばかりではないことがわかる。「徹底したFSは不可欠だが、進出先国や地域の選定などが非常に重要だ。現地のリサイクルなどの競争が

激しい、あるいは欧米の静脈メジャーが市場をおさえているなどのいわゆる「レッドオーシャン（競争が激しい既存市場）」は避けたい。ブルーオーシャン（競合相手が少ない市場）や、日系人が多い国を薦めたい」（中西社長）