

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。

成長国に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るのを数例だろう。リーコンサルディング（横浜市）の中西武志社長は、「現在、人気があ

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。

を手に掛けるカーボンフがあるのはインドネシア、インドなどが、現地なればならない」と指摘する。

市にブラジルでの医療系廃棄物の適正処理（炉納入）▽南西環境▽万世リサイクルシステム（本社・横浜市）

ブルーオーシャンを目標せ

世界中で計画進行中

カーボンフリーコンサルテ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）

現地の生の状況確認が重要

ペルーでの下水処理▽エムダイヤ（本社・富山県滑川市）

これら例をみると、必ずしも成長アジアなどばかりではないことがわかる。

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）は避けた方がいい。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）

ポレーション（本社・富山市）

「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

スウェットウエスト（本社・東京）

（中西社長）

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）