

10-12(통권 제 12호)

2010. 06. 03



# 동북아 REVIEW

세계 물 비즈니스 전망과 일본의 대응 전략



□ 세계 물 비즈니스 전망과 일본의 대응 전략)

○ 세계 물 비즈니스의 현황과 전망

- 신흥국의 인구 증가 및 도시화와 공업화의 진전과 더불어 수자원 부족과 수질 오염 문제가 세계적인 이슈로 대두되고 있음
  - 중국, 인도, 중동 등 아시아 지역의 물 수요 급증이 예상되면서 2025년에는 전 세계 수요의 60%를 차지할 것으로 예상됨
- 세계의 물 비즈니스 관련 시장은 2007년 약 36조엔 규모에서 2025년에는 약 87조엔 규모로 급성장할 것으로 전망됨
  - 시장의 대부분을 차지하는 상수 및 하수 시장은 2007년 전체 시장의 약 90% 정도에서 2025년에는 약 85% 정도로 비중이 다소 감소할 전망이다
  - 반면 현재 시장 규모는 작으나 해수담수화, 공업용수·공업하수, 재이용수 등은 향후 성장이 유망한 분야로 주목받고 있음

< 세계 물 비즈니스 시장의 사업 분야별·업무 분야별 성장 전망 >

(상단 : 2025년, 하단(괄호안) : 2007년)

업무 분야 사업 분야	소재·부품 공급, 컨설팅, 건설, 설계	관리·운영 서비스	합계
상수	19.0조엔 (6.6조엔)	19.8 조엔 (10.6조엔)	38.8조엔 (17.2조엔)
해수 담수화	1.0조엔 (0.5조엔)	3.4 조엔 (0.7조엔)	4.4조엔 (1.2조엔)
공업용수· 공업하수	5.3조엔 (2.2조엔)	0.4조엔 (0.2 조엔)	5.7조엔 (2.4조엔)
재이용수	2.1조엔 (0.1조엔)	-	2.1조엔 (0.1조엔)
하수	21.1조엔 (7.5조엔)	14.4조엔 (7.8조엔)	35.5조엔 (15.3조엔)
합계	48.5조엔 (16.9조엔)	38.0조엔 (19.3조엔)	86.5조엔 (36.2조엔)

자료 : Global Water Market 2008 및 경제산업성 (1달러=100엔 환산)

▨ 볼륨 존 (시장 성장률 2배 이상, 시장 규모 10조엔 이상)

▨ 성장 존 (시장 성장률 3배 이상)

- 1) 경제산업성은 물 비즈니스의 글로벌 전개를 위한 과제를 살펴보고 구체적인 대응 방안을 모색하기 위해 민관 합동으로 연구회를 조직하여 연구한 성과를 최근 보고서로 발표함.

- 일반적으로 상하수도 사업은 정부를 비롯한 공적 영역이 주로 담당하고 있으나, 민간의 시장 진입이 확대되면서 물 비즈니스의 경쟁이 심화되고 있음
  - 민영화된 물 시장의 참여 기업들은 지금까지 유럽계 기업들이 강세였으나 최근에는 시장점유율이 감소하고 있음 (2001년 73% → 2009년 34%)
  - 상하수도 부문에서는 기술력 격차가 줄어들면서 최근에는 싱가포르, 한국 등의 신흥국 기업들의 사업 수주가 점차 늘어나고 있는 실정임

### ○ 일본의 물 비즈니스 전략 방향성

- (시장 특성 고려) 전통적인 상하수 분야의 볼륨 존 시장과 향후 성장이 유망한 해수담수화 등 성장 존 시장의 특성에 따라 차별적 접근이 필요함
  - 볼륨 존 시장과 성장 존 시장 공통적으로는 사업 리스크를 적절히 판단하고 사업권 확보 역량이 있는 선도 기업을 지속적으로 육성해야 함
  - 성장 존 시장에 있어서는 일본이 기술 우위에 있는 물 순환 기술을 활용하여 진출 국가 수요에 대응할 수 있는 핵심 역량을 유지해야 함
  - 볼륨 존 시장에 있어서는 기술력 격차 감소와 가격 경쟁이 가속화될 것이므로 리스크 경감 및 해외로의 생산거점 이전 방안 등을 검토해야 함
- (중점 공략 지역 선정) 향후의 시장 성장률 전망을 볼 때, 남아시아, 중동, 북아프리카 지역 등 성장이 유망한 시장을 적극 공략할 필요가 있음
  - 중국, 사우디아라비아, 인도는 시장 규모와 성장률 측면에서 중요한 시장으로 부각될 것이므로 전략적인 접근이 요구됨
  - 특히 중동 지역에 대한 일본의 석유 수입 의존도가 높은 실정을 감안하여 중장기적 자원 확보 전략과의 연계가 필요함
- (민관 연계 추진) 공공 단체의 상하수도 사업의 운영 및 위기관리 노하우와 민간 기업의 경영 효율화 노하우를 연계하여 시너지를 창출해야 함
  - 국내의 공공 부문에서 축적된 노하우를 해외 진출하는 기업 등에 활용함으로써 해외 사업 추진 시 고객 니즈에 대응한 경쟁력을 높여야 함
  - 인프라 부문의 민관 파트너십(PPP, Public Private Partnership), 민간 자금을 활용한 공공사업(PFI, Private Finance Initiative) 등의 적극적 활용이 필요함

○ 일본의 물 비즈니스 국제적 전개를 위한 정책 지원

- (권소사업 형성 지원) 수자원 순환시스템 구축 등 포괄적인 솔루션을 제공하는 사업을 전개할 때 정보 공유 등의 권소사업 체제 구축을 지원함
  - 권소사업 형성을 통해 수자원 처리 기술과 노하우를 인프라와 패키지화 하여 진출국의 수요에 대응하도록 물 비즈니스의 부가가치를 높여야 함
- (인재 육성 지원) 해외에서의 물 비즈니스 전개에 필요한 운영 및 관리 비용의 절감을 위해서 현지 인력의 지속적인 확보 및 육성을 추진함
  - 해외에서의 물 비즈니스 확보와 지속적 추진을 위해서는 민관이 연계하여 산업기술자 육성 지원 연수, 전문가 파견 등의 제도 활용이 요구됨
- (정책 금융 지원) 해외 진출 기업에 대해서는 리스크 경감을 통한 경쟁력 제고 측면에서 출자 및 용자 등의 정책적인 금융 지원을 강화함
  - 개발도상국에 대한 물 비즈니스 추진 기업에 대해서도 선진국에 대한 투자에 준하는 장기적인 투자 금융의 실시를 적극 검토할 필요가 있음
- (기술개발 지원) 미래의 물 순환 시스템에 있어서 경쟁력의 핵심이 되는 기술을 선점하고 지속적으로 강화하기 위한 지원을 체계적으로 추진함
  - NEDO<sup>2)</sup>를 통해 일본이 강점을 가지고 있는 해수담수화 기술, 특수 산업용 초순수(超純水) 제조 등의 기술개발과 모델 사업의 지원 강화가 필요함

○ 시사점

- 미래 성장 산업인 물산업의 글로벌 경쟁력 확보 및 시장 선점을 위한 세계 각국의 행보가 가속화되고 있어 국내 기업들도 적극적인 대응이 요구됨
  - 특히 새롭게 급성장할 것으로 예상되는 미래 성장 시장에서의 기술력 배양 및 기존 시장에서의 고부가가치화를 통한 경쟁력 확보가 시급함

허만을 연구위원(myhur112@hri.co.kr, 02-2072-6236)

2) NEDO(New Energy and Industrial Technology Development Organization)는 경제산업성 산하의 독립 법인으로 환경보호 기술개발 및 보급과 산업 기술 개발을 담당하는 기관임.