
2012年度第1回幹事会資料

2012年9月27日

かわさき水ビジネスネットワーク 事務局

水ビジネス実現に向けた課題の認識と基本的な考え方の整理

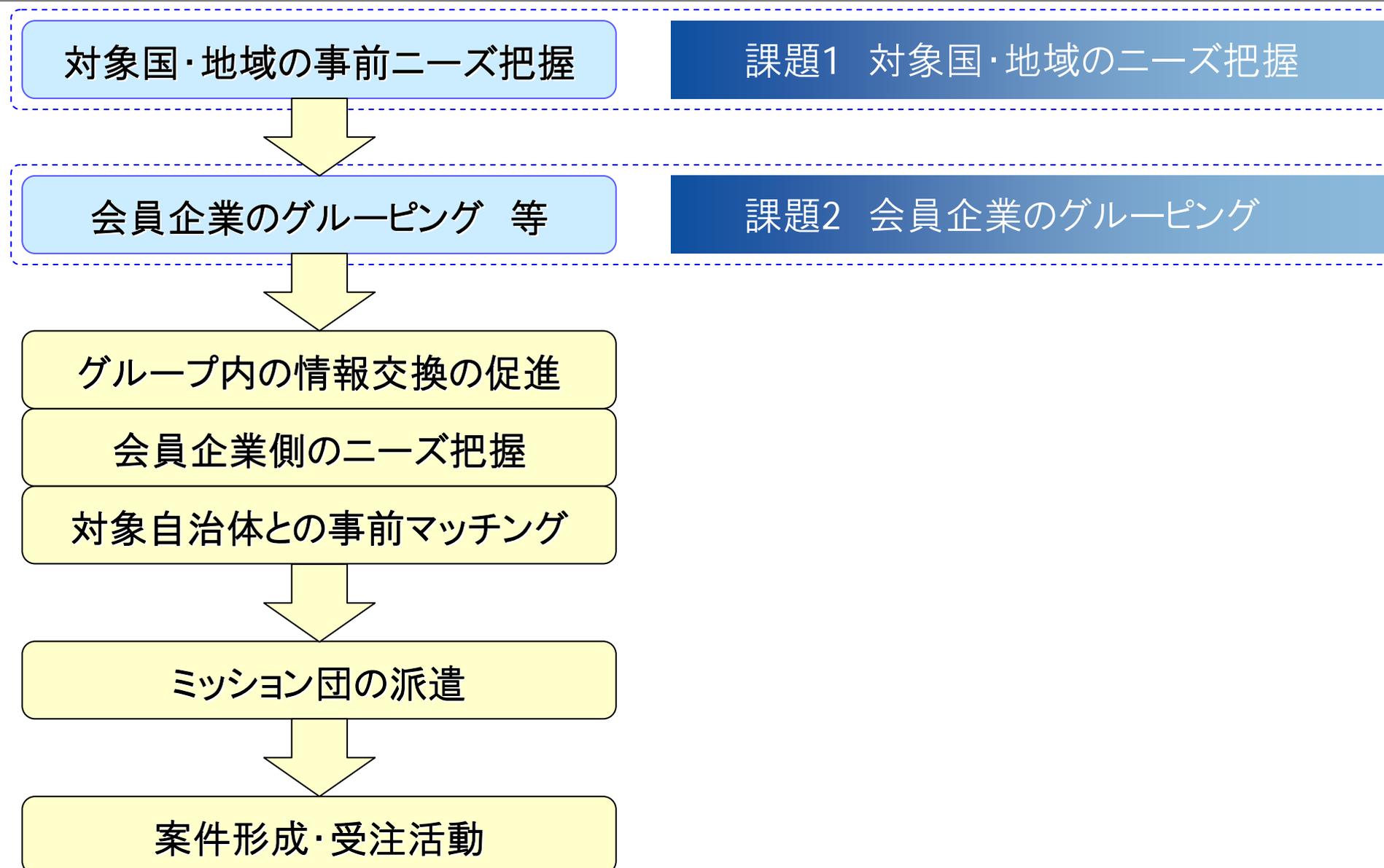
課題1 対象国・地域のニーズ把握

課題2 会員企業のグルーピング

課題3 新規会員の参加

参考 対象国・地域の今後の予定

今後の活動フロー(例)と課題の関係



課題1 対象国・地域のニーズ把握

現状及び課題認識、基本的な考え方

- かわbizネットを通じた案件形成は、①対象国・地域のニーズの把握、②把握したニーズに対して何ができそうなのかの絞り込み、の流れで進めていくことを想定
- ①をより具体的に行うには、現地へのミッション団の派遣等も有用な手段
- ただし、ミッション団の派遣に際しては、正しいニーズを把握することが重要。これが不明確なまま実施すると、その後の方向性も打ち出しにくくなる。

*ミッション団の派遣に際し事前に明確にすべきこと(例)

	想定		想定
何を把握？ (what)	<ul style="list-style-type: none"> ● 事業計画の有無・内容 <ul style="list-style-type: none"> ・水道/工業用水道/下水道 ・事業規模 ・実施スケジュール ・予算措置(計画の裏付けなど) ● 事業環境(料金体系、補助金活用など) ● 地元企業との連携可能性・方法 など 	いつまでに？ (when)	<ul style="list-style-type: none"> ● 案件形成を見据えた逆算(いつ頃のFS調査に応募するのか) ● 【参考】今後の予定(p7)
		だれが？ (who)	<ul style="list-style-type: none"> ● 川崎市 ● 会員企業 など

課題1 対象国・地域のニーズ把握

論点 ニーズ把握に向け想定される課題(例)

- グルーピングやミッション団派遣に必要な課題・ニーズ把握のレベル
 - ▽ 会員企業がアクションを起こすにはどの程度のレベルの課題・ニーズの把握・情報提供が必要か
- 川崎市の役割
 - ▽ ニーズ調査をするのか(どの程度まで?)、それともニーズ調査の場を設定するのか
- 会員企業間の情報共有
 - ▽ 会員企業が従前より独自に入手していた情報の提供可否
- ニーズの把握・確認を行う者を会員企業とした場合の実施手法
 - ▽ グルーピングの必要性、グルーピングに関する課題(次項)
- 会員企業による保有情報の管理方法 など

各種課題をクリアにした上で、海外へのミッション団を派遣

課題2 会員企業のグルーピング

現状及び課題認識、基本的な考え方

- 事業化に際し、対象国・地域のニーズ把握のほか、『かわbizネット会員企業で何ができるか』を把握し関係者で共有し、相互認識を深めていくことが必要
- 会員企業は多業種で、各企業のシーズも多岐にわたり、興味・関心のある国・地域(事業内容)も異なる。強みを発揮できる国・地域・事業分野についても同様
- 水ビジネスは、原則民間企業間の取引となる。具体的な事業化段階になれば、チームを形成し迅速な意思決定や関係者の調整などが必要となるため、チーム形成を促進する体制を整えることも有用な手段
- 一例としては、対象国・地域別に会員企業をグルーピングすること等があげられる。
- グルーピングにより会員企業の興味関心が絞られ、案件形成に向けた情報交換が促進される可能性あり

論点 グルーピング実施における課題(例)

- 「対象国・地域」への関心が同じでも、海外展開の経験や案件形成力の違いにより事業化に向けたベクトルが異なる可能性あり
 - ▽ グルーピングの際、「対象国・地域」以外の基準を作るか。それとも一度グループ化後に再度絞り込むか。
 - ▽ 海外展開の経験が少ない企業向けに対象国・地域を越えてグループ化するのも一案
- 選定基準を作成する場合、誰が基準を作成するか。
- グルーピングの際、案件形成を重視して個別企業の選定まで行うか。その場合の選定方法
- 案件をリードするグループリーダー的な存在の必要性、選定する場合のリーダー選定方法
- グループ内での情報共有と、全体への情報公開の境界線の考え方・ガイドライン

課題3 新規会員の参加

現状及び課題認識、基本的な考え方

- 総会開催後、次の企業から会員として参加したいとの意向あり
 - ・ 積水化学工業株式会社
 - ・ 富士電機株式会社
 - ・ テスコ株式会社
 - ・ 安川電機株式会社
 - ・ サンユレック株式会社
 - ・ 東西化学産業株式会社
 - ・ 近畿日本ツーリスト株式会社
- 案件が進捗した場合、会員企業の子会社を会員としたいとの意向あり

論点 新規会員の参加に関する課題(例)

- 随時参加を認めるか、一定期間を決めて参加募集するか、当面新規参加は見合わせるか。
 - ▽ 新規会員の参加はプラットフォームとして多種多様な企業の参画につながる。
 - ▼ 会員の増加は目的としていた少数会員による効率性の発揮につながらない可能性あり
- 対象国・地域のニーズを満たすために会員外の日本企業の協力が必要な場合、随時会員として参加していただくか。

参考 対象国・地域の今後の予定

	瀋陽市	ダナン市	クィーンズランド州
2012年度	<ul style="list-style-type: none"> 友好協力協定締結による相互訪問(予定) ※ 日中関係の状況を見て時期を決定	<ul style="list-style-type: none"> 環境インフラ整備事業調査への協力時にダナン市でニーズ調査(予定) JICAと川崎市との共同ニーズ調査(案) 川崎国際環境技術展でのダナン市幹部招へい(2013年2月予定) 	<ul style="list-style-type: none"> 経済労働局ミッション団派遣に同行し、クィーンズランド州訪問(2013年2月予定)
2013年度	<ul style="list-style-type: none"> 友好協力協定締結による職員派遣(予定:川崎市→瀋陽市) 案件の進捗に応じ、瀋陽市へミッション団派遣(案) 	<ul style="list-style-type: none"> 案件の進捗に応じ、ダナン市へミッション団派遣(案) 	<ul style="list-style-type: none"> 案件の進捗に応じ、クィーンズランド州へミッション団派遣(案)
2013年度下期の関係省庁(国交省、厚労省、経産省、JICAなど)による実現可能性調査への応募			
2014年度	2014年度上期の関係省庁(国交省、厚労省、経産省、JICAなど)による実現可能性調査への応募		

今後の進め方・方向性

今後の進め方・方向性

- 各種課題の整理・方向性
- 今後のかわbizネット全体の運営方法・方向性
- 次回に向けて