

신흥국 수처리 시장 진출을 노리는 오사카시의 노력

오사카시 건설국 하수도하천부 수환경과장 이노우에 마사오



인터뷰 대상자 약력

- 이름 : 이노우에 마사오
- 소속 : 오사카시건설국 하수도하천부 수환경과장
- 경력사항 : 오사카시 건설국 수도부 약 12년간 근무

**Q. 새로운 시장취임으로 바쁘신 가운데 인터뷰에 응해주셔서 감사합니다.
먼저 오사카시의 수도사업에 대해 간단히 설명 부탁드립니다.**

A. 오사카는 80년대까지만해도 환경오염이 심각한 도시 중 하나였습니다. 오사카의 지형적 특징이 지대가 낮아 자연재해에 의한 피해도 많이 입고 또 도시에 물이 많다보니 곳곳에 폐수를 무단으로 배출하는 경우가 있었습니다. 또한 각종 공장으로부터 유해가스 및 쓰레기까지 오사카의 이미지는 지저분하고 범 죄도 많은, 어두운 이미지가 많았습니다. 하지만 수십년전부터 이러한 오사카를 바꾸기 위해 시민들이 합심한 결과 지금은 어느덧 공기 좋고 물 좋은 도시로 인식이 많이 바뀌었습니다. 그 가운데에서는 수처리 시설의 역할이 매우 중요했음은 물론입니다. 특히 오랜시간 폐수를 정화시키는 수처리에 공을 들인 결과 지금은 많은 노하우가 축적되어 있습니다. 또한 오사카시에서는 수도 사업을 보다 전문적으로 수행하기 위해 상수도 사업은 수도국, 하수도 사업은 건설국으로 이원하여 담당하고 있습니다.

Q. 작년부터 오사카시를 비롯해 몇몇 지자체에서 수처리 사업의 해외 진출에 직접 나섰다라는 기사를 종종 볼 수 있었습니다. 구체적으로 오사카시의 경우 어떻게 해외 진출을 도모하는 것인지요?

A. 오사카시에서는 이를 ‘오사카시의 새로운 국제공헌’이라 부릅니다. 오사카시에서는 세계의 물과 환경문제의 공헌을 목표로 오사카 및 관서기업의 해외 진출을 지원하기로 하였습니다. 이를 위해 2011년 4월 “물·환경 솔루션기구”를 설치하였습니다. 이 기구는 오사카시의 도시기술센터가 사무국이 되며 관

서경제연합회 및 오사카상공회의소로 구성이 됩니다. 이 기구는 경제성장에 수반되는 물, 환경에 관한 여러 가지 과제를 갖고 있는 국가의 도시 단위로 협력을 수행합니다. 즉 도시간의 외교관계를 구축하고 이 솔루션 기구에서 파트너 도시들에게 프로모션을 하거나 새로운 프로젝트를 발굴해 사업화를 지원합니다. 구체적으로는 오사카 및 관서기업에 대한 정보를 해외 파트너 도시들에게 전달하고 이들의 해외 사업을 지원하고 있습니다. 또한 파트너 도시와의 행정 대화를 통해 신규 프로젝트의 니즈를 파악하거나 오사카시의 과제 극복 실적, 도시 경영 노하우 및 기업의 높은 기술력을 알리며 사업화 노력을 기울이고 있습니다. 프로모션 활동 사례를 소개해드리자면 2011년 7월 싱가포르에서 개최된 국제 물 주간 엑스포(Singapore International Water Week)에 기업들과 연합하여 참가하였습니다. 이 엑스포는 매년 개최되는데 오사카시는 2009년부터 3번째의 출전이었습니다. 2011년은 특히 솔루션 기구가 구성된 이 후 첫 프로모션 활동으로서 참가하였다는 의미가 있었습니다. 따라서 오사카시와 기업연합 외에도 물, 인프라 국제전개연구회 및 긴키경제산업성 등과 함께 활동을 하였으며 오사카 시장이 ASEAN 리더들에게 설명회를 통해 프로모션 하는 기회도 만들었습니다.

Q. 오사카시가 직접 참여함으로써 얻게 되는 이득은 무엇인가요?

A. 가장 좋은 점은 ‘패키지화’가 가능하다는 점입니다. 기본적으로 일본 기업들은 수처리분야에서 기술력을 인정받고 있습니다. 또한 실제로 기업단위에서 해외 진출이 먼저 이루어지고 있던 상황이었습니다. 그러나 기업단위로 진출을 하다 보니 분야가 한정되어 사업 참여기회를 확대하기가 쉽지 않았습니다. 이를 오사카시가 구심점이 되어주면 기업들을 연합한 패키지 진출이 가능합니다. 참여기회가 더욱 확대가 될 수 있는 것이지요. 또한 오사카시는 과거 환경오염도시에서 청정 도시로 변모한 노하우를 가지고 있습니다. 도시 경영 노하우 전수를 희망하는 도시들과 파트너십을 맺음으로서 기업이 진출하기 쉬운 환경을 만들어줄 수 있습니다.

Q. 실제 진행 중인 해외 프로젝트에 대해 소개 부탁드립니다.

A. 현재 가장 구체화된 프로젝트는 호치민 수처리 개선 프로젝트입니다. 오사카시와 호치민시는 1997년에 비즈니스 파트너 도시로 업무협약을 맺었습니다. 경제, 관광 등 폭넓은 분야의 협약을 도모하기 위해 시작되었고 일본 기업들의 베트남 진출이 활발해 지던 시기였습니다. 베트남에 진출한 일본 기업들은 다양한 사업기회를 찾았고 최근 몇 년 전부터 베트남 수도사업에 대한 진출 필요성에 대한 이야기가 기업들에 의해 시작이 되었습니다. 그리하여 오사카시에서는 베트남 수도사업 진출을 위해 2009년 10월부터 사전조사를 시작하였습니다. 또한 같은 해 호치민 수도공사(SAWACO)와 호치민 수도개선에 대해 양해각서를 체결하였고 2011년 3월에는 기술교환을 실시하였습니다. 현재 2번에 걸친

interview

사전 조사를 진행하였고 2011년 7월에는 사업화를 위한 보다 구체적인 조사작업을 시작하여 2012년 3월에 완료될 예정입니다.

Q. 오사카시만이 가진 수질관리 노하우 및 하수처리의 특징은 무엇입니까? 세계시장에서 경쟁력을 인정받는 근거는 무엇이라고 생각하십니까?

A. 먼저 오사카시가 진출하고자 하는 분야는 개발속도가 빠른 신흥도시들의 하수처리 분야입니다. 특히 그중에서도 호치민시 진출 프로젝트를 우선하게 된 것은 오사카시가 그동안 수도 사업을 하면서 보유한 노하우를 가장 잘 활용할 수 있는 도시였기 때문이었습니다. 호치민시의 하수도 현상을 살펴보면 몇 가지 특징이 있습니다. 먼저 급속한 도시화로 인구가 급증, 산업이 발전하였고 프랑스 통치시대에 정비된 합류식 하수도를 가지고 있습니다. 그러다보니 처리되지 못하고 방류된 하수에 의한 환경오염이 악화되었고 시내 대부분이 조위에 영향을 받는 저지대로 큰비가 올 경우 침수 피해가 빈발합니다. 이러한 문제들은 모두 오사카시가 과거 경험했던 문제들과 공통점이 많아 그것을 극복하는 노하우를 오사카시는 알고 있습니다. 이러한 운영 노하우야말로 가장 큰 강점이라고 생각합니다.

하수처리 분야 외에 오사카의 수질에 대해서도 이야기를 드리겠습니다. 흔히 오사카는 물의 도시이고 그에 걸맞게 수질도 좋다는 평을 듣고 있습니다. 이를 공식적으로 증명한 일이 있었는데 2009년 1월 오사카 수도국이 공영 수도사업 조직에서는 세계에서 처음으로 식품 안전 관리의 국제 규격인 “ISO22000”을 취득한 것입니다. 수원지로부터 수도꼭지에 물이 나오기까지의 전 과정에 걸쳐 안전성을 확보하고 리스크에 대한 효과적인 안전관리가 조직 전체로 인증되었습니다.

이러한 수질을 확보하기 위해 오사카시는 1992년부터 1999년에 걸쳐 약 753억엔을 들여 “고도정수시설”을 정비하였습니다. 고도정수처리란 좋지 않은 맛이나 곰팡이 냄새를 제거하고 더불어 정수장에서 염소를 사용에 의한 것으로 볼 수 있는 “트리할로메탄” 물질을 없애 보다 안전하고 양질의 물을 만드는 것입니다. 즉 기존의 정수처리방법에 오존과 입상 활성탄에 의한 처리 공정을 추가하였습니다.

한국에도 서울시에서 수돗물을 페트병으로 팔고 있다고 들은 바 있습니다만 오사카수도국에서도 마시는 물로서 ‘혼마야’를 발매 해 수질의 높이를 소비자들에게 직접 어필하였습니다. 실제 반응도 뜨거워 2006년 판매 시작 이 후 2011년 5월에는 누계 판매수량 1000만개를 돌파하였습니다. 또한 2011년에

는 몽드셀렉션에서 금상을 수상하는 등 제 3자 기관으로부터 세계 톱 수준의 정수기술과 품질관리를 인정받게 되었습니다.



**Q. 오사카시가 추진하는 수도사업에 해외 기업이 참여한 사례가 있었는지요?
또한 오사카시의 해외진출 사업에 제 3국 기업의 참여 가능성은 어떻습니까? 저희입장에서는 한국기업의 참여 가능성이 궁금합니다.**

A. 현재까지 일본에서 해외 기업이 수도 사업을 담당한 사례는 많지 않습니다. 최근 프랑스의 한 기업이 처음으로 다른 지자체의 수처리 사업에 참여하게 되었다고 들었습니다. 그러나 그 기업도 일본에 자체 법인을 두고 있어 사후 관리 문제에 대해서 확신을 주었기 때문에 참여가 가능했던 것으로 보입니다. 수처리분야는 사후 관리 문제가 매우 중요하기 때문에 해외 기업이 현지 법인 없이 진출하는 것이 매우 어려울 것이라 생각합니다.

현재 진행 중인 해외 진출 프로젝트는 사실 오사카시와 관서지역 기업에 한정하여 추진되는 것이기 때문에 특별히 제 3국 기업의 참여를 고려한 적은 없습니다. 그러나 이러한 경우는 생각해 볼 수 있습니다. 예를 들어 베트남 등 현지에 일본 기업과 한국기업이 합작법인을 세워서 프로젝트에 참가를 한다던지 한국기업의 일본 법인이 참여한다던지 하는 경우라면 제한할 이유는 전혀 없을 것 같습니다. 오히려 기술 협력이 가능할 수 있다는 점에서 기대도 할 수 있을 것입니다. 