



# 下水道官民連携のすすめ ～持続可能な下水道経営のために～

近畿大学 浦上拓也





# 下水道事業の直面している課題



- ◆ 将来的な人口減少 ⇒ 減少スピードが今後さらに加速
- ◆ 職員数の減少 ⇒ 将来的な更新事業が困難に
- ◆ 財政危機 ⇒ 一般会計からの繰り入れに依存した経営
- ◆ 経営状況の地域格差 ⇒ 整備率、水洗化率、料金回収率など
- ◆ 自然災害
- ◆ 水道広域化 ⇒ 上下水道統合から分離へ
- ◆ 法適用化 ⇒ 企業会計導入とアセットマネジメント  
などなど。。。





# GAIAプロジェクトから得られた知見



- ◆下水道技術研究開発(GAIAプロジェクト)による受託研究(H30~R02) => イギリスの大学との国際共同研究
- ◆ADBIにて研究報告(Industry Fragmentation and Wastewater Efficiency: A Case Study of Hyogo Prefecture in Japan)
- ◆汚水処理の規模の経済性(流域接続、大規模汚水処理場)  
=> 複数の小規模汚水処理場は非効率
- ◆地理的・地形的な要因が経営の効率性に大きく影響 => 特環、集落排水施設を同時に実施しているケースが多い
- ◆日本の下水道事業は **そもそもアウトソーシング産業**





# 国の政策



- ◆総務省の「経営戦略」= > 経営の道筋をつける
- ◆国土交通省の「新下水道ビジョン&加速戦略」= > 下水道の役割の強化
- ◆内閣府の「成長戦略フォローアップ」= > ベンチマーキング？  
=> 各事業体の目指すべきは「持続可能性」であり、広域化や官民連携はそれを達成するための「手段」に過ぎない。国の政策は  
いわば「目標」と「手段」を明確化することを求めているのであり、  
経営のありのままの現状を分析し理解する（ベンチマーキング）  
とともに、将来のあるべき姿を住民にも分かりやすく示す（経営戦略）  
ことが必要である。





# 持続可能な下水道経営に向けて



- ◆適正な使用料水準は、過去に行った投資と将来必要な投資によって決まる。持ってしまった施設をいかにうまく使い尽くすか、将来の需要を見越していかにうまく投資の最適化を図るか、そこには高度なマネジメント能力が必要。
- ◆高度なマネジメント能力＝経験、ノウハウ、技術力、組織力
- ◆自治体内に高度なマネジメント能力が無ければ、官民連携等により獲得を目指すべき。(一度投資すれば、およそ50年間住民はその費用負担を強いられることになる)





## 望ましい官民連携とは？



- ◆繰り返しになるが、目標は「持続可能性」であり、官民連携はそれを達成するための一つの「手段」である。
- ◆「官民連携によるコスト削減」は「目標」ではない。
- ◆認識すべきは、官民連携のマーケットはもはや大手民間企業の「買い手市場」になりつつある、ということ。
- ◆大事なのは**民間との良好なパートナーシップ**を構築すること。
- ◆地元中小企業と官民連携を行う場合は、その**民間企業を行政が育成する**という考え方も重要。
- ◆大手民間企業と官民連携を行う場合は、その**民間企業にとって魅力ある案件**となるような工夫が必要。





Kindai University  
Faculty of Business Administration



ご清聴ありがとうございました。

Thank you!

