

令和7年度 「水道場」

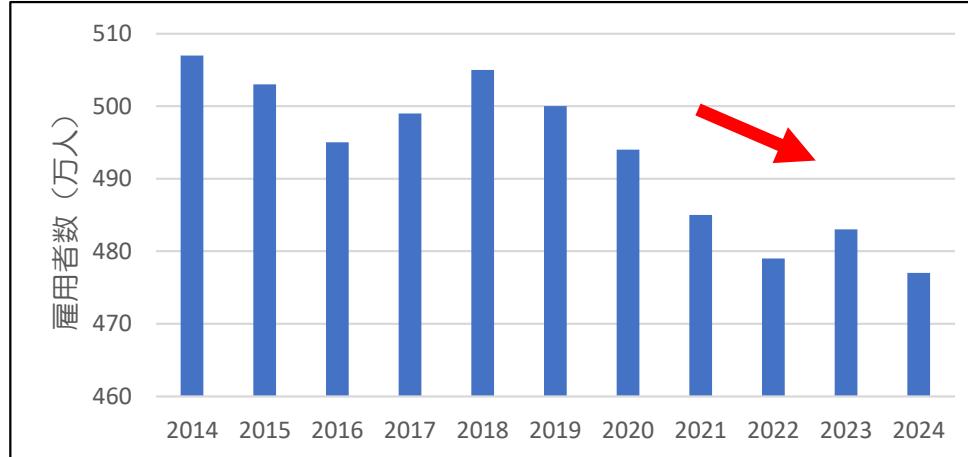
テーマ：持続性向上に向けた人材確保・育成、産業活性化について

持続可能な人材確保サイクルのコミュニティ作成プロジェクト



民間企業

●上下水道業界（建設業）の雇用者数



※総務省統計局（労働力調査（2025年10月31日公表分））をもとに作成

有効求人倍率
= 求職者1人に対して
何件の求人があるか

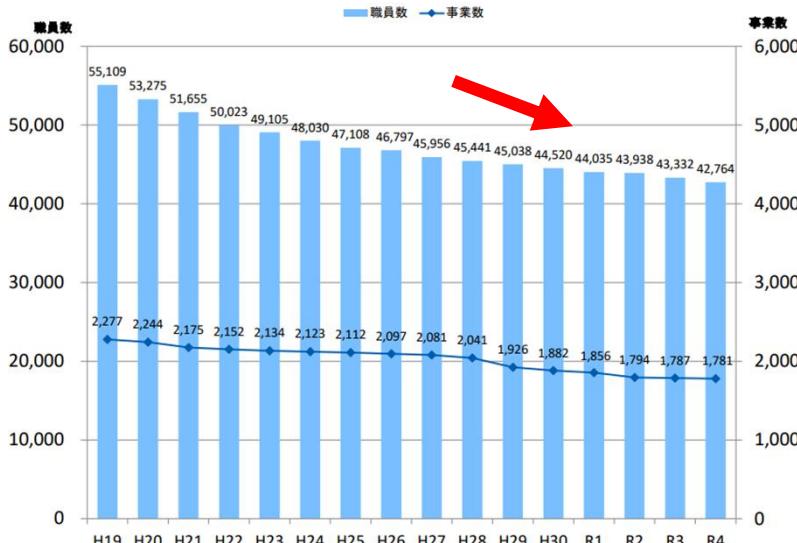
●【有効求人倍率が高い職業ランキングTOP 5】

	職業	主な業界	有効求人倍率（倍）
1位	建設躯体工事従事者 (例: とび・土工など)	建設業界	8.76
2位	保安職業従事者 (例: 警備業など)	サービス業界	6.53
3位	土木作業従事者	建設業界	6.09
4位	建築・土木・測量技術者	建設業界	5.6
5位	建設従事者 (建設躯体工事従事者を除く)	建設業界	4.64

※厚生労働省「一般職業紹介状況（職業安定業務統計）～令和7年2月（第21表-7 有効求人倍率（パート含む常用））をもとに作成

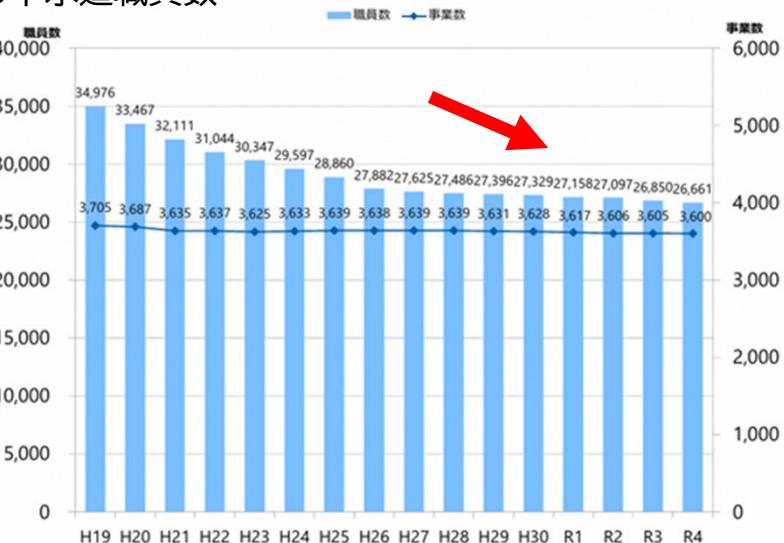
行政機関

●上水道職員数



出所：総務省自治財政局公営企業経営室「水事業及び下水道事業の現状と課題」（令和6年9月）

●下水道職員数



02 上下水道業界における人材不足の背景

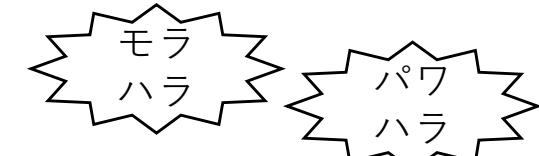
●建設業の現状

3K



長時間労働・重責任

- ・天候不順による工程の遅延対応
- ・トラブル発生時の緊急対応
- ・多くの協力会社や職人とのスケジュール調整
- ・発注者や地元住人への説明責任



屋外、粉じん、油汚れ

- ・暑い日、寒い日も屋外作業
- ・建設物は土、ほこり、油、汚泥のある場所での作業が多い



高所、重量物、災害リスク

- ・高所での作業指示
- ・クレーンで重量物を吊り上げ作業等、常に危険と隣合わせ

●上下水道の現状



人口減少

- ・給水人口減少に伴う収入減少
- ・人口減少に伴う上下水道職員の担い手不足



老朽化対策

- ・施設の老朽化により、更新需要が増大し、経費が増加
- ・老朽化が原因の事故が多発
- ・更新工事発注件数が増加



インフレの影響

- ・経費増加による経営圧迫
- ・予算不足による工事発注の減少

03 人材確保に向けて ~上下水道業界の就職希望者を増やす~

●建設業の働き方改革

新3K



魅力的で安定した収入

- ・適正な賃金水準の確保（公共工事設計労務単価の引き上げ等）
- ・安定した収入の見直し（社会保険加入徹底、月給制の普及等）
- ・キャリアアップに応じた昇級（建設キャリアアップ（CCUC）の活用）

しっかりと休める労働環境

- ・週休2日制の完全普及
- ・長時間労働の是正（時間外労働の上限規制）
- ・有給休暇の取得促進（計画的な人員配置、業務の標準化等）

しっかり働き、しっかり休む

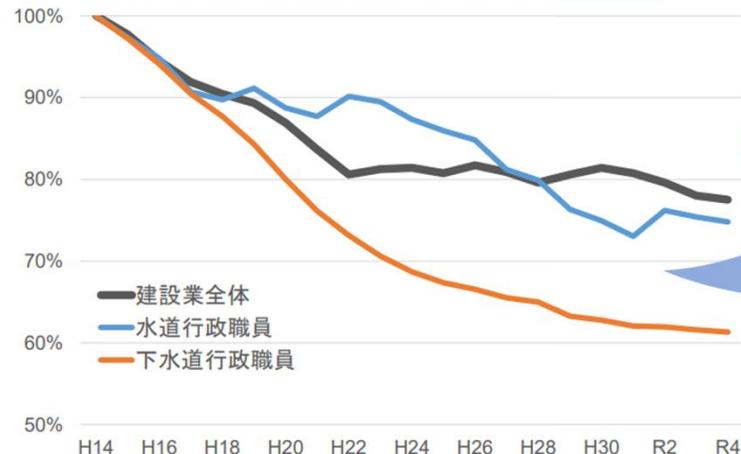
将来性がありキャリアを築ける仕事

- ・明確なキャリアパス（CCUSの活用で、レベルに応じた待遇を受ける仕組み構築）
- ・最新技術に触れるやりがい
- ・社会貢献と誇り

上下水道職員数の推移

▼建設業全体の従業員数と上下水道行政職員の減少率

平成14年度を「100%」とした場合の各職員数の割合



将来



水道インフラは人々の
生活を支える重要な生命線
それらを担う人材確保が
重要課題となる

03 人材確保に向けて ~上下水道業界の就職希望者を増やす~

考えられる原因

業界周知不足

- ・就職活動で上下水道業界という選択肢はそもそもあるのか
- ・就活生が抱いている業界イメージは本当か

魅力的で安定した収入

- ・他の業界と比較して初任給、昇給制度、休日数などの差は大きくないか
- ・入社前後で勤務体系・労働条件にギャップはないか

新3Kへの解決の方針

業界の明確なイメージ周知

- ・就職活動で上下水道業界を選択肢として考えてもらえる戦略的公報
- ・旧3Kの負のイメージのプラスイメージ転換し自身ある一歩を後押し
- ・有給休暇の取得促進（計画的な人員配置、業務の標準化等）

給与・待遇面の改善

- ・労働環境が整っていて安定していることをアピール
- ・民間企業、官公庁ともに業界は安定需要があり、専門性が高いためスキルアップに繋がることをアピール

03 人材確保に向けて ~上下水道業界の就職希望者を増やす~



建設業における人材不足の現状

民間企業における建設業の担い手は減少傾向…

ターゲット

提供価値

これからの未来を創る
子どもたち

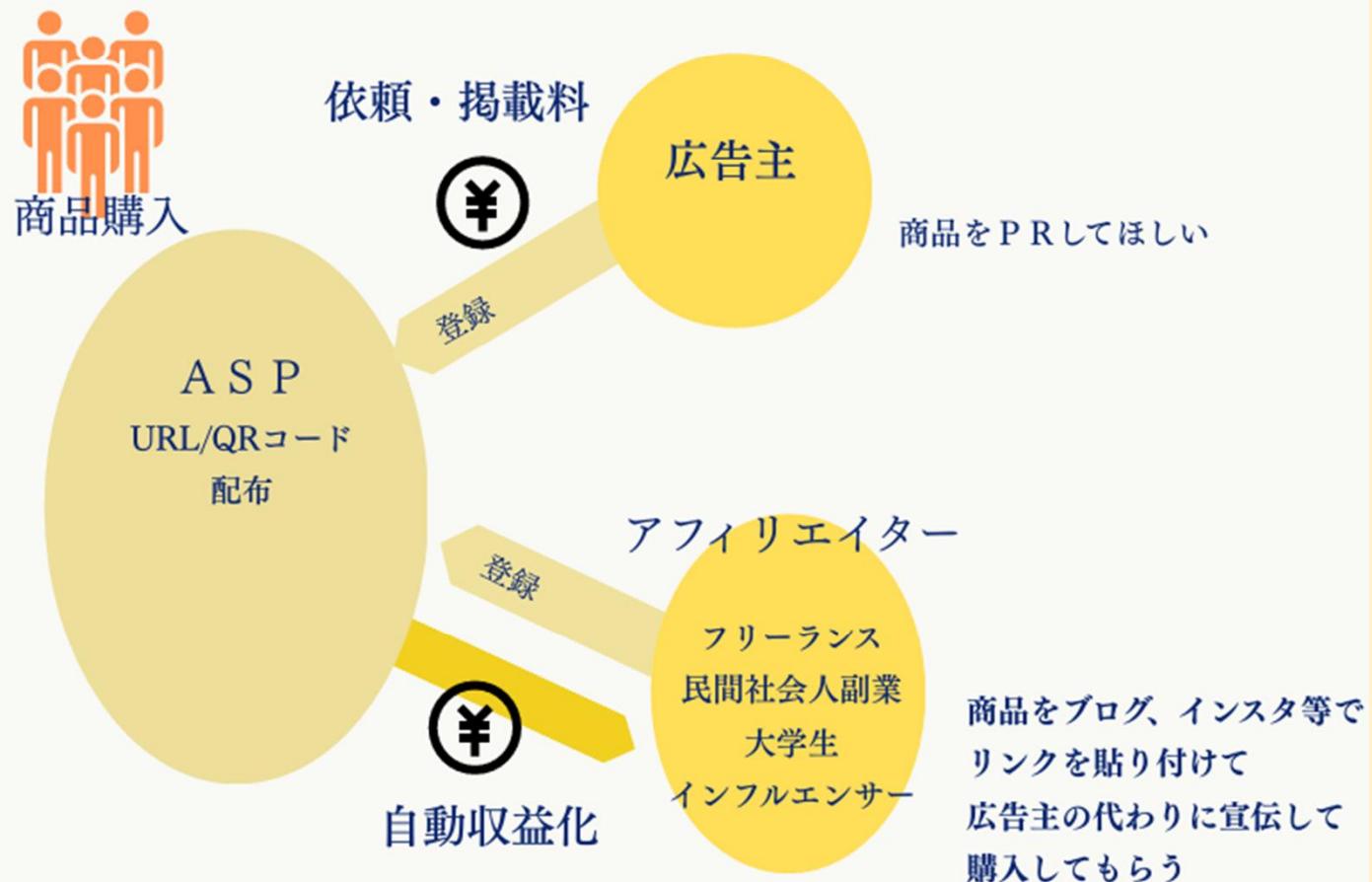
キャリアや生き方に悩む
20~40代

負のイメージを払拭できる
プラスイメージを持たせ
自信ある一歩を後押し

価値を共有し、収益に変える仕組み
アフィリエイトビジネスモデル

03 人材確保に向けて ~上下水道業界の就職希望者を増やす~

価値を共有し、収益に変える仕組み アフィリエイトビジネスモデル



03 人材確保に向けて ~上下水道業界の就職希望者を増やす~

価値を共有し、収益に変える仕組み アフィリエイトビジネスモデル

プラットフォームに登録するメリット

- ・宿泊研修、出張の優先順位up
- ・福利厚生ポイント付与
- ・講座助成
- ・教育機関への協力業務で
人事考課ポイントup

行政職員



自治体自動登録

教育機関

- 小学校
- 中学校
- 高校生
- 大学生

認知効果

プラットフォームに登録するメリット

- ・共同研究
- ・委託調査の提供
- ・学生インターンの優先配分
- ・ES添削



GET!

依頼・掲載料



企業

プラットフォームに
人材募集掲載依頼

一般民間業者への宣伝より
低価格かつ安心して利用できる

登録

業界人口
UP!

自動収益化



一般市民

- フリーランス
- 民間社会人副業
- 大学生
- インフルエンサー

ブロンズ→シルバー→ゴールドと
紹介者ランクを付与し報酬金額
に反映する。

やり続けなければコインを失
う。(行動経済学)

03 人材確保に向けて ~上下水道業界の就職希望者を増やす~

ロードマップ

事業目標：アフィリエイトプラットフォーム登録者数の拡大
実際に動いてくれる“アクティブ層”的アフィリエイターは

1,000～3,000人程度と見るのが現実的

【仮説】

前提

- ASP (A8.net、もしも、バリューコマースなど) の登録者数は 1社あたり数十万～100万人規模と言われる。
- 主要ASPは 5～7社。
- 重複登録が多い (1人が複数ASPに登録)。

推計

- ASP延べ登録者数：50万～100万×6社=300万～600万 (延べ)
- 重複率を 70～80% と仮定すると、実人数は $300万～600万 \times (1 - 0.75) \approx 75万～150万人$



03 人材確保に向けて ~上下水道業界の就職希望者を増やす~

ロードマップ

事業目標：アフィリエイトプラットフォーム登録者数の拡大
実際に動いてくれる“アクティブ層”のアフィリエイターは

1,000～3,000人程度と見るのが現実的

【仮説】

ざっくり計算してみると…

- 国内の全アフィリエイター：約50万～150万人
- そのうち「求人系」を扱うのは5～10%とすると…
- さらに「公共系・専門職系」を扱うのはその10～20%程度

$$50万～150万 \times 0.1 \times 0.1 = 5,000～15,000人$$

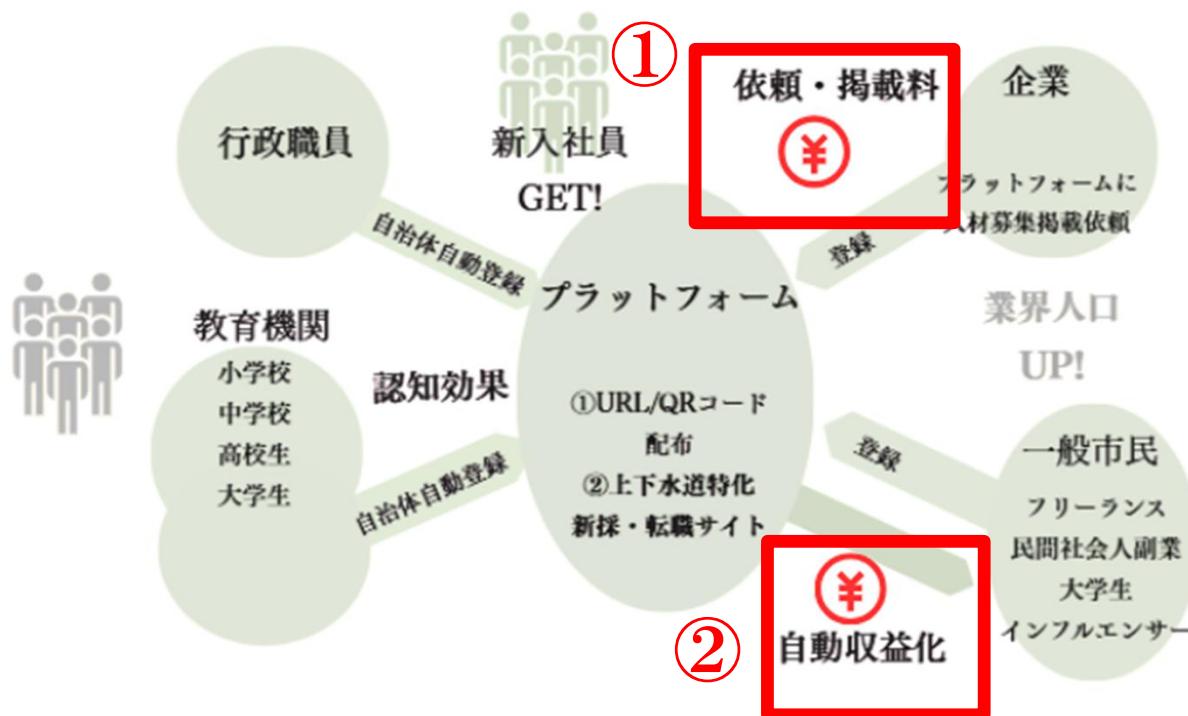
全員がアクティブに運用してくれるかは不確実なため
1,000～3,000人程度が目標として見込めるという推定



03 人材確保に向けて ~上下水道業界の就職希望者を増やす~

【マネタイズ計画】

価値を共有し、収益に変える仕組み
アフィリエイトビジネスモデル



水道関連企業:約300～400社

下水道関連企業:約300～400社

→ 重複を除くと、民間で約600～700社規模

日本水道新聞社「水の企業ガイド」掲載企業数（民間）

①企業
プラットフォーム利用料

年間約60億円の収益 (推定:参考)

②アフィリエイター

一般市民
フリーランス
インフルエンサー等の
アフィリエイター

年間約200万円の収入/人

プラットフォーム構築・保守料 1～2億円
成果報酬費用: 1成果あたり1.5万(相場)
成果条件:採用試験を受験し、入社すること

04 まとめ

価値を共有し、収益に変える仕組み アフィリエイトビジネスモデル



スケジュール

成功への道のりは明確なビジョンに

～成功に導く 具体的なアクションプラン～

Quarter1

プラットフォーム
公開
SNS始動

Quarter2

企業誘致
教育機関
共同事業展開

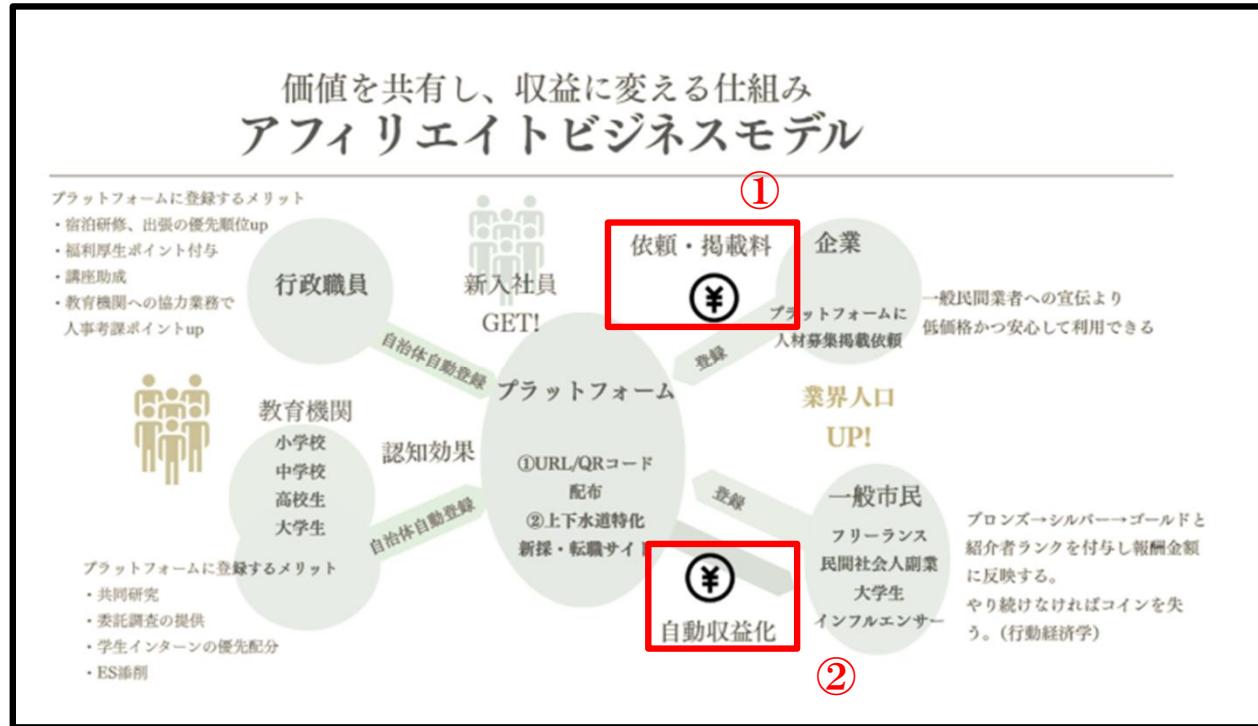
Quarter3

アフィリエイト
転職サービス
強化

Quarter4

サービス改善

～参考～【マネタイズ フェルミ推定】



水道関連企業：約300～400社

下水道関連企業：約300～400社

→ 重複を除くと、民間で約600～700社規模

すべての企業が参入してくれるとは限らないため、今回は
200～300社で試算する

①企業

プラットフォーム利用料

初期費用：5万（相場）

月額費用：5万（相場）

成果報酬費用：約2万

（1.5万（報酬）+4.5千（ASP手数料））（相場）

目標

200～300社×5万×12ヶ月×5万
×紹介人数（29.4万人）

×成果報酬費用2万円

（仮に建設業の年間転職・転入者数約29.4万人）

≒約60億以上

②アフィリエイター

成果報酬費用：1成果あたり1.5万（相場）

成果条件：採用試験を受験し、入社する

約60億円からシステム構築量を除き
利益を1000～3000人で割る

年間約200万円の収入/人