

大規模自治体における水ビジネスの課題に関する研究

ー先進的自治体の事業推方法と考え方の相違ー

R10046 酒井 昌大

指導教員 池田 将明

1 研究の背景と目的

我が国では水道施設の老朽化によって水道インフラの大きな更新需要が生ずるが、その投資費となる水道料金収入が減少している。また、団塊世代の一斉退職によって技術の継承が問題となっている。そこで、大規模自治体は水道事業の収益範囲拡大と技術の継承をするため、市場の成長が見込まれる国外水ビジネスに参入している。また、国内でも水道事業収入を拡大することが難しい中小規模自治体で水道事業の外注比率が高まっており、大規模自治体の水ビジネスの対象となる。ただ、国外と国内どちらの水ビジネスもまだあまり進んでいないため、現在は大規模、中小規模のどちらの自治体も事業に向けて動いている。

そこで、本研究では各自治体の水ビジネスに関する取組と戦略を確認して、課題の明確化と整理をする。それにより、今後の我が国における水道事業がどう運営されるべきか、どうすれば継続して運営できるかを検討する。

2 我が国の水道事業の現状

2.1 我が国の水道事業の問題点

日本で水道の整備が急速に進んだのは、1950年代後半。50年を超える古い施設もあり、一斉に更新期を迎える。当時の水道インフラの耐用年数はおよそ40年と言われており、丈夫な水道管でも高度成長期に敷設された設備は老朽化が指摘されている。

また、そのインフラの更新に必要な財源も問題の1つである。日本では節水意識の高まりから、配水量は年々減少し、それに伴い自治体が得る料金収入が先細りしている。2011年度の全国合計の料金収入は2.7兆円と、5年前より5%減った。この傾向は地方の過疎地に限らず、給水人口が増加している横浜市のような大規模自治体でも問題となっている。

それに加え、メンテナンスの担い手も高齢化が著しい。全国の水道局の職員の42%は50歳以上だ。一斉退職によって属人化した自治体の技術が失われる。

2.2 本研究における水ビジネスの定義

そもそも自治体は、行政担当区域住民の生活を支えることが第一の業務であるため、「ビジネス」とは無縁である。また、様々な種類があるため「水ビジネス」というだけではイメージが伝わりにくいだろう。そこで本研究では、「水ビジネス」を「外部で行われる水道事業」として話を進める。例えば、東京都の水ビジネスは都外で行われる水道事業を指すことになる。

3 先進的自治体の水ビジネス参入の現状

ここでは、東京都、横浜市、広島県の3つの大規模自治体の水ビジネス参入の現状と今後の戦略を扱う。それぞれが、担当区域での水道事業運営の合理化と財政基盤の強化、水道技術の継承を行うための会社を設立している(表1)。

表1 大規模自治体の水道事業会社一覧

自治体名	会社名	資本割合	主導権	設立年
東京都	東京水道サービス	51%	自治体	1987年
横浜市	横浜ウォーター	100%	自治体	2010年
広島県	水みらい広島	35%	企業	2012年

3.1 東京都水道局と東京水道サービス

東京都が2010年に国外での水ビジネスに本格的に参入することを発表し、東京水道サービス(以降は「TSS」と表記する)を利用して単独で春日部市と高崎市で漏水調査業務を、バンコク(タイ)では現地企業と合弁会社を設立して無収水対策事業を受注した実績がある。職員の派遣も盛んに行われており、猪瀬元知事も同行して海外で現地視察をすることがあるほど都全体で熱心な姿勢を見せている。しかし、TSSは都の監理団体でありリスクの高い事業には参入が難しいため、子会社の東京水道インターナショナル(TWI)を設立した。今後は、企業とコンソーシアムを形成して、国内外での大規模な水道事業の受注を目指す(図1)。

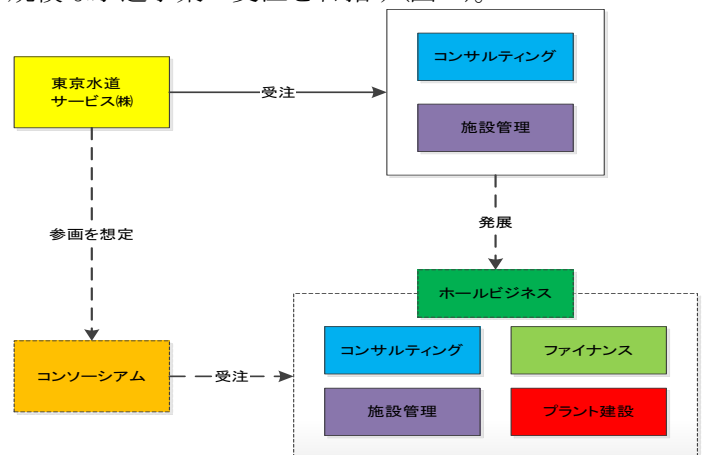


図1 東京都の水ビジネス想定スキーム図

3.2 横浜市水道局と横浜ウォーター

横浜ウォーターは2010年に設立されて以来、JICAから数件の国外業務を受注している。単独で受注したこともあれば、企業とコンサルティング契約を結んで受注したこともある(図2)。また、他の自治体や企業を相手に行われる研修業務も盛んで横浜ウォーターの収入源の1つとなっている。

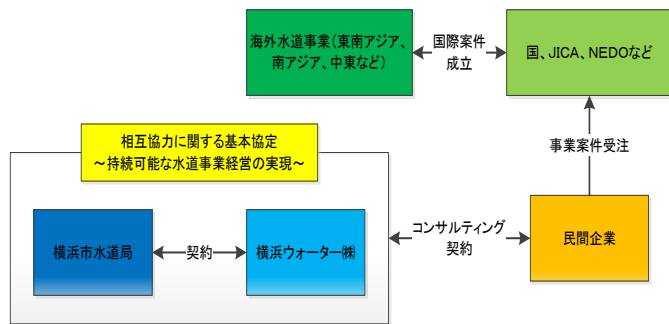


図2 横浜市の水ビジネス想定スキーム図

横浜市は現在、給水人口の増加は続いているが、水道料金収入の減少がすでに始まっている。水道局の収支は黒字が続いているが、市としての危機感は強い。今後、研修事業も含めた水ビジネスによる収益拡大と水道局の事業費削減のための浄水場などの施設へのPFI導入はさらに進んでいくと見られる。

3.3 広島県企業局と水みらい広島¹⁾

広島県企業局と水 i n g は共同出資で水みらい広島を設立した。水道料金収入の減少などの問題を解決するため、まずは県内水道事業の合理化を目標としている。そのため、2013年から県内西部の水道施設運営から着手するが、その中で世界でも通用する水道技術・ノウハウを確立して、国内外での水ビジネス参入を目指している。企業が主導権を握っているため、他の自治体からの注目度が高い。

4 ヒアリング調査

4.1 東京水道サービス

- ・日時と場所：1/21, 池田研究室
- ・対応：東京水道サービス 岡田明大氏

国外については、様々な要因でバンコクでの事業は思い通りに進まない部分もあるが、根気強く取り組むつもりだ。ただ、副知事の時から国外水ビジネスを推し進めてきた猪瀬元知事が退任したため、海外水ビジネスに積極的ではなくなる可能性がある。

4.2 横浜市水道局

- ・日時と場所：1/20, 横浜市中区山下町 23 番地日土地山下町ビル 11 階
- ・対応：横浜市水道局 山下朋美氏

今まで市は JICA の案件の数々を受注してきたが、それには3つの目的がある。1つ目は市内企業の海外進出を促し、市内企業の活性化につなげるためである。2つ目は市のイメージアップなど広告効果を狙い、Y-PORT 戦略を知ってもらい他のインフラ輸出をしやすくするためだ。また、後者の目的については市長や議会でもアピールしており市全体として取り組んでいる。3つ目は、大きな収入が期待できる事業規模の事業の受注につなげるためである。これであれば、財政基盤の強化と事業を通して民間側へ水道技術の継承をすることができるからだ。

4.3 太田市(群馬県)水道局

- ・日時と場所：1/21, 太田市役所

- ・対応：太田市水道局 篠木達哉氏

太田市で行われている水道事業の包括的業務委託は、今後の国内水ビジネスの情勢を理解するために必要だと判断したため、ヒアリング調査を行うことにした。水道事業の包括的業務委託とは、水道局には事業の根幹となる管理的業務のみを残し、企業に事業費を支払うことでそれ以外の実務的業務の管理を代行してもらう取組を実施している。現在までに2回の公募を行い、1回目の公募には明電舎とヴェオリアが入札して明電舎が受託することとなった。しかし、2回目の公募には、前回の受注者となった明電舎しか入札がなく、明電舎が引き続き業務を受託した。

また、太田市は管理業務のみを残したが、これをこなせるようになるには約10年間、実務的業務に就く必要があるという。実務的業務は全て明電舎に委託しており、そのような業務に就くには明電舎に異動をすることができない。しかし、地方公務員の派遣は、その自治体が出資をしている会社でなければならないようで、現在は明電舎に出資ができないか呼びかけている。

5 考察

国内水ビジネスの活性化は、水道事業運営を維持する上で非重要な問題になると考えられる。ただ、この課題を解決するためには、2つの課題がある。

1つ目は、国内水ビジネスの発展を考慮して、事業を受託する側(三セクや民間企業)の競争性を確保することが必要な点である。そのためには、まず民間企業の育成が必要だ。現在は先進的自治体が企業に対して、水ビジネス参入のために評議会を設けるなど様々な手段でアプローチをしている。しかし、技術の継承や水道インフラ更新費の確保など水道事業の問題から水道事業運営の維持を考えると、水ビジネスは民間企業が主体で行われるべきと考えられる。例えば、水みらい広島のように民間企業の出資比率を50%以上にして、自治体はあくまでそれをサポートする体制で行われるものが好ましい。

2つ目は、事業を委託する側(小規模自治体)の水道事業の統廃合である。大手商社から、「水道事業を受託するにあたって3万人以上の給水規模でないと、採算性の面で参入が難しい」という意見があがっている。

また、国外水ビジネスでは、給水事業の規模や実績で決まることが多い。日本はまだ実績が少ないため、国外での実績を作ることが急務であると言える。

6 今後の課題

以上の内容を踏まえて、今後の水道事業運営を維持する上での課題は、「競争性確保のための民間企業の育成」、「小規模水道事業の統廃合」、「国外水ビジネスでの実績の蓄積」の3点と考えられる。

参考文献

- 1)吉村和就著「水ビジネスの動向とカラクリがよ〜くわかる本」 秀和システム 2012