

GIC Discussion Paper

Center for Global Innovation Studies, Toyo University

No. **26**
2025年7月

[ワーキングペーパー]

アメリカにおける上下水道事業の概要と官民連携の現状

福田 隆之 東洋大学グローバルイノベーション学研究センター客員研究員
加藤 守 合同会社加藤守



TOYO UNIVERSITY

GIC Discussion Paper は、グローバル・イノベーション学研究センター所属の研究員、客員研究員および外部研究者による研究成果をとりまとめたもので、学界、研究機関等、関連する方々から幅広くコメントを頂き、今後の研究に役立てることを意図しています。本稿はグローバル・イノベーション学研究センターが実施する「パブリックイノベーションの研究」に関して「アメリカの上下水道市場」に着目し本センター研究員と外部研究者で実施した調査研究成果をとりまとめたものです。

グローバル・イノベーション学研究センター
センター長 ブルエタ ジョハンナ

アメリカにおける上下水道事業の概要と官民連携の現状

東洋大学グローバルイノベーション学研究センター客員研究員 福田隆之
合同会社加藤守 加藤 守

アメリカにおいては、上下水道設備及び管路の老朽化が深刻な問題となりつつあり、一部の市や郡等の地方政府では財政的な困難に直面している。さらに、近年は公共水道における水質基準が厳格化する傾向が見られ、上下水道設備の環境は厳しさを増している。

本ディスカッションペーパーでは、アメリカの上下水道事業の全体像と、官民連携の枠組みについて触れるとともに、民間事業者による"上下水道の実質的な広域化"について概観する。

1. 上下水道事業の概要

アメリカの上下水道の法的枠組み

アメリカでは、1970年に設立された環境保護庁（Environmental Protection Agency；EPA）が水道行政における強い権限を保持している。法的枠組みとしては、1972年に制定された水質浄化法 Clean Water Act（CWA）によって、水質汚染等に関する規制や排水の水質基準の設定、下水施設整備の基金等が定められており、1974年に制定された安全飲料水法（SDWA：Safe Drinking Water Act）によって、上水道に関する規定が定められている。現在 SDWA は、上水処理の規定に限らず、水源の保護、上水施設管理者の育成、上水システムの更新に係る基金、安全な水の提供に関する情報発信など、上水に関する多様な規定を設けている。

図表：アメリカの上下水道に関する法的枠組み

水質浄化法 Clean Water Act； CWA	✓ 汚染物質の排出を規制するとともに、表流水の水質基準を規制する為の基本的な枠組み ✓ 下水施設整備の基金を整備 等
安全飲料水法 Safe Drinking Water Act；SDWA	✓ 公共水道のすべての所有者または運営者に対し、健康に関する基準の遵守を求める内容 ✓ 上水システムの更新に係る基金を整備 等

出所）EPA 資料を元に筆者作成

近年 EPA の政策は、環境保護や人権保護の観点を重視している。EPA が発表している 2022 年～2026 年の戦略計画の中では「国内の全てのコミュニティに、清潔で安全な水を提供すること」が掲げられており、安全な飲料水及び信頼出来る水インフラの確立が目指

されている。長期的な達成指標として人々の健康基準に準拠していない水道施設を減らすこと、その他、水域及び流域の保護や復元も目標にしている。

アメリカ上下水道事業の概要

アメリカ土木学会の調査によれば、アメリカの上水道普及率は 99%に達しており、管路の総延長は約 220 万マイル（約 354 万キロ）に及ぶ。一日の総水使用量は約 3,200 億ガロンで、各家庭での水使用量は一日あたり約 82 ガロンと推定される。下水道の普及率は約 75%で、その総延長は約 130 万マイル（約 209 万キロ）に及ぶ。

EPA の統計調査によると、2023 年末現在、アメリカには上水道システムが約 14.3 万施設、下水道システムが約 1.6 万施設存在する。上水道は、地域ごとに整備された公共水道に加えて、小規模コミュニティや商業施設等の水道システムごとに管理者が設けられている。下水道については、各家庭で排水処理を行う腐敗槽の普及率が高く、アメリカ全土で約 2,100 万世帯に腐敗槽が設置されている。公共財・公共サービスとしての性格が強く、集中型排水システムが運用されるなど、下水システムは公共が運営するケースが多い。

アメリカの上水道システムは、給水の頻度と給水人口の規模によって水道種別が区分されている。定住人口に対して通年で給水を行っている水道事業者は、共同給水システム（CWS：Community Water Systems）と呼ばれる。給水期間が半年以上であり、25 人以上の利用者に対して給水を行う事業者は、非一過性・非共同給水システム（Non-Transient Non-Community Water Systems）とされ、給水期間が半年未満の水道事業者は一過性・非共同給水システムとされている。

共同給水システムに該当する事業者は、市・郡等の地方政府の他、病院・公園等の公共施設、民間の水道事業者、飲食・宿泊等の商業施設等が含まれる。

以下に、給水人口別共同給水システムの事業者数及び給水人口を分類した。

図表：給水人口別共同給水システムの事業者数及び給水人口

給水人口規模	施設数		合計給水人口	
1,000,000 人～	26	0.1%	約 4,900 万人	15%
10,000～100,000 人未満	約 4,500	9%	約 2.2 億人	68%
1,000～10,000 人未満	約 1.3 万	26%	約 4,500 万人	14%
1,000 人未満	約 3.2 万	65%	約 840 万人	3%
合計	約 4.9 万	100%	約 3.2 億人	100%

出所) EPA Safe Drinking Information System データベース (2023 年時点) を元に
筆者作成

アメリカにおける近年の水道に関する主な課題

アメリカでは上下水道インフラの老朽化が深刻な状況にある。上水道の管路は 20 世紀初頭から半ばにかけて耐用年数 75 年～100 年として整備され、現在多くの水道施設や管路が老朽化し、更新時期を迎えている。一方、管路更新率は年間平均 0.5%に留まり、全上水道システムを更新するのに 200 年以上を要するとの指摘もある。この老朽化により、1 日あたり約 60 億ガロンの上水が漏水し、年間あたり約 76 億ドル規模の損失が発生している。下水道の耐用年数は 50～100 年とされているが、上水道と同様に、老朽化が深刻な状態となり、破損や亀裂などの問題が発生している。上下水道の更新ニーズは極めて高く、EPA の試算によれば、上下水道システムの整備や維持・更新に関して、次の 20 年間に必要とされる費用総額は約 6,250 億ドルで、その費用総額は年々増加しているとされる。

一方で、上下水道の老朽化に対処するための財政的支援は慢性的に不足しており、アメリカ土木学会の調査結果によれば、運営・管理費を水道料金の徴収により賄える水道施設は、全体の約 2 割に過ぎないとされている。2012 年から 2023 年にかけてアメリカの水道料金は 5 割以上増加しているが、水道料金には地域差が生じており、低所得者が多く居住する地域では、水道料金の引き上げ自体が困難であるという問題も指摘されている。

アメリカの上下水道に関する主な政策

近年、連邦政府は水道事業における公共調達手法の見直しや制度の拡充を進め、上下水道の整備・更新に向けた資金的支援を強化している。上下水道の整備や運営・管理に必要な資金調達スキームとして、主に連邦政府から州政府へ供給される州回転基金が利用されている。

1970 年代までは EPA による上下水道の建設助成金制度が存在し、大量の融資が行われていたが、連邦政府の財政難によりその規模は縮小した。1987 年には EPA の建設助成金制度が下水処理施設整備のための基金に置き換えられ、下水道の整備や更新に向けた浄水州回転基金 (CWSRF : Clean Water State Revolving Fund) が設置された。浄水州回転基金を通じて、各州への整備・更新費の支援が行われている。1996 年には飲料水回転基金 (Drinking Water State Revolving Fund) が設立され、これを基に飲料水施設の整備支援が行われている。

アメリカの上下水道施設の老朽化対策や更新にかかる費用が、既存の州回転基金等で賄いきれていないことを受け、2014 年には、水インフラ財政イノベーション法 (Water

Infrastructure Finance and Innovation Act ; WIFIA) が制定され、連邦政府による上下水道インフラへの財政的支援が拡充されている。WIFIA の融資スキームでは、既存の州回転基金の併用が可能であり、EPA が直接官民事業に対して、その規模に関わらず長期・低利で融資できるようになるなど、上下水道事業者にとって利便性が高まっている。

また、2021 年にはインフラ投資・雇用法 (Infrastructure Investment and Jobs Act) が成立し、今後 10 年間で各インフラに対して合計 5,500 億ドル規模の予算が充当される予定となっている。特に、上下水道に対しては、鉛管の交換、排水管理の強化、浄水処理や貯水、リサイクル、海水淡水化等の技術向上に向け、州回転基金に上乗せとなる形で予算が作成されている。

浄水州回転基金 (Clean Water State Revolving Fund) は、主に下水道施設の設置・更新に使用されてきた。近年は 11 億ドル規模の予算が組まれているが、インフラ投資・雇用法 (IIJA) による予算の追加がなされたことで、2022 年以降予算が大きく拡充した。上水道施設の整備・更新等に向けては、1996 年に改正された安全飲料水法の下、より厳格な飲料水質基準への改善遵守に向けた投資を促進するため、飲料水施設整備のための州 政府飲料水回転基金 (DWSRF : Drinking Water State Revolving Fund) が設立されている。DWSRF は、上水道の更新ニーズに係る調査結果に応じて資金が割賦される仕組みとなっており、年間総額約 11 億ドルの予算が計上されてきたが、2022 年からインフラ投資・雇用法 (IIJA) の追加分によって、予算は大きく拡充した。

2. P3 の活用動向

アメリカにおける官民連携の枠組み

アメリカ国内では、水道をはじめとする道路、橋梁、トンネル、鉄道、空港等の多岐にわたるインフラ分野において、老朽化や更新の必要性が顕在化している。施設の整備、運営・管理、資金調達に際しては、官民連携 (Public Private Partnership ; P3) の枠組みが重視されている。

連邦政府が P3 を規定する法律を設けているわけではなく、その役割は地方政府に対する P3 の枠組みやガイドライン、指針の提示に留まっている。EPA は「公共インフラ整備のための資金調達、施設整備、長期運営・管理を実施するために公共セクターと民間セクターとの間で締結される性能発注契約」を P3 と捉えている。

アメリカの P3 は、インフラ整備に関する P3 の規定が各州の州法によって定められており、その内容が州によって異なっている。P3 を導入している州では、多くの場合運輸局が P3 の法整備を司る。アメリカにおいては、P3 の実施に関して、公共セクターの契約者は市・郡等の地方政府から連邦政府まで、どの階層でも可能とされている。民間セクターの契約者は、通常、複数の民間企業によるコンソーシアムとなることが多い。P3

は、大規模公共インフラの整備に用いられることが多く、仕様発注による公共調達とは異なり、建設から運営・管理まで一括発注されるため、効率化とコスト削減の余地が大きいとされている。

上下水道事業における P3 の枠組み

EPA は、上下水道分野における P3 が、コスト削減、品質管理の改善、サービス提供の迅速化といった観点から大きな可能性を秘めていると評価しており、特に地方政府にとってその利益が大きいと見ている。具体的には、地方政府が上下水道分野における P3 を活用することで、以下のような利点があると指摘している。

- 事業の管理に最も適した立場にある当事者に責任を割り当てることで、より良い成果が得られる可能性が高まる。
- 民間セクターの参入により、事業における創意工夫が生まれ、民間の活力が引き出され、効率性が向上する。その結果、経済的価値が生まれ、インフラへの投資が増え、地方政府の投資が促進される。
- 水源や排水源における重要かつ複雑でコストの掛かる問題を、従来の調達手法よりも効率的かつ合理的に解決することが可能となる。
- 制約のある公的資源を、民間の資源や人材に置き換えることが可能となる。

上下水道事業における民間参入の現状

アメリカでは、他のインフラ産業と比較し上下水道事業に対する民間参入が進展していないとの指摘が存在する。アメリカの上水道事業における民間参入率を、全給水人口に占める民間事業者運営水道の給水人口と置き換えたとき、その比率は 11%（約 3,600 万人）となっている。主な都市における上下水道は、地方政府が所有しており、民間参入の事例としては包括的業務委託による運営・管理の場合が多い。後段で示す通りコンセッション等の活用事例は存在するものの、実施件数は極めて限定的というのが実態だ。

2020 年に発表された議会調査局の資料によれば、1991 年から 2016 年までのアメリカ上下水道分野における DB プロジェクトの件数は 81 件となっている。このうち、民間資金調達を伴う事業は 19 件、民間資金調達を伴わない事業は 62 件となっている。陸上交通分野の高速道路や鉄道と比べると、契約額の規模が比較的小さいという特徴がある。

図表：交通及び上下水道プロジェクトの件数及び事業価値（1991 年～2016 年）

	民間資本を伴う事業			民間資本を伴わない事業		
	高速道路	鉄道	上下水道	高速道路	鉄道	上下水道

事業数	41 件	4 件	19 件	84 件	50 件	62 件
合計金額	367 億ドル	94 億ドル	33 億ドル	458 億ドル	333 億ドル	95 億ドル
平均額	9 億ドル	23.5 億ドル	1.7 億ドル	5.5 億ドル	6.7 億ドル	1.5 億ドル

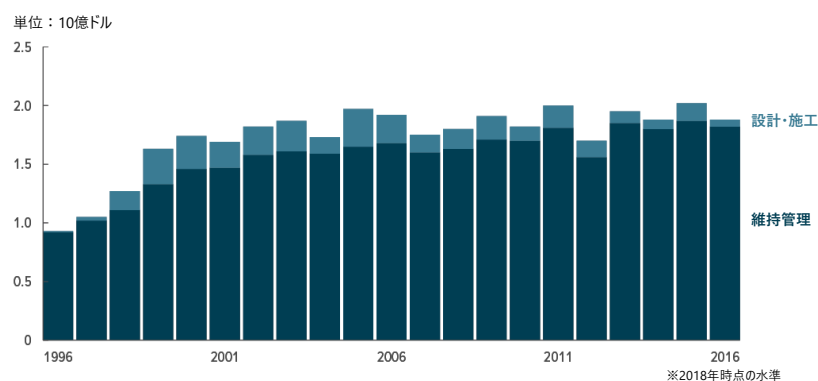
出所 Congress of the United States Congressional Budget Office (2020) "Public-Private Partnerships for Transportation and Water Infrastructure"

民間資金調達を含む事業は 2016 年に 1 件の実施が確認されたものの、民間資金調達を含まない事業は 2015 年、2016 年には実施されていない。上下水道の DB プロジェクト契約の事業規模は、1991 年から 2016 年までの間に合計 128 億ドルに達しており、そのうち民間資金調達を含む事業は 33 億ドル（全体の約 26%）、民間資金を含まない事業は 95 億ドル（全体の 74%）となっている。民間資金調達を含む事業は、2016 年度には約 9 億ドルに達している。

上下水道事業における P3 の内容を観察すると、高速道路整備のようにプロジェクトの設計・施工段階で民間事業者の参画を促すケースとは異なり、既存施設の運営と維持管理の改善を民間事業者に委託するケースが多いことが特徴的である。アメリカ議会予算局の報告によると、2016 年には連邦政府（主にアメリカ軍の上下水道施設）や地方政府の水道事業の設計、建設、運営、管理に参画した民間事業者の売上高は 19 億ドル規模に達しており、その料金構成の費目として、水道事業の運営と管理に対するものが大部分を占めている（設計・施工は 1 億ドル未満）。多くのプロジェクトの契約期間は 8 年以上とされ、民間事業者にリスクを移転するのに十分な期間と評価されている。

しかしながら、過去 20 年間の推移を見ると、上下水道分野で P3 の活用による民間事業者の売上高は、インフレ調整後でもほぼ横ばいの状況が報告されている。P3 の種類は変化しており、運営・維持管理による収入は増加傾向にある一方で、設計・施工による売上は 1998 年の年平均 2.2 億ドルから 2008 年の 1.3 億ドルへと大幅に減少している。また、契約期間が短期化し、民間事業者に移転するリスクの量も減少していることが特徴として挙げられている。

図表：上下水道 P3 による民間事業者の売上高推移（単位：十億ドル）



出所) アメリカ議会予算局、<https://www.cbo.gov/publication/56044>

EPA の報告書によれば、アメリカの上下水道事業における運営・管理委託業務の特徴として、自治体が施設の運営・管理に関する改善策やコスト削減策を委託先の民間事業者を求める事例が多いとされている。民間提案が受け入れられた場合、委託契約の終了時、施設更新に民間事業者が参入し、初めて設計・施工を担うというケースが見られる。

一例として、カリフォルニア州リアルト市では、2003 年から 10 年間、Veolia North America 社が業務委託契約により下水処理施設の運営・管理を担当していたが、契約更新時、2013 年から 30 年間のコンセッション契約へ移行したという事例が存在する。リアルト市では、コンセッション方式の採用により、建設事業等による雇用創出効果が発現したほか、契約開始 5 年間で約 250 万ドル規模の歳出削減に成功し、空港整備等の予算確保に充てているという実績も公表されている。

3. 民間企業による実質的な広域化

近頃、上下水道施設の運営・管理に強みを持つ事業者が、地方部の中小規模自治体の上下水道施設を買収し、自社で上下水道施設を所有・運営・管理する（民営化する）事例が増えてきている。特に、自社が民営化している上下水道施設と地理的に近い施設や、同一の州法が適用される地域等の近接した自治体の施設を買収するという点が特徴的だ。

上下水道施設の民営化を手掛ける大手水道事業者の例として、American Water 社や Essential Utilities 社（旧 Aqua America 社）が挙げられる。これらの企業は、上下水道施設を買収を成長戦略に掲げ、事業規模の拡大を図っている。民営化を手掛ける大手水道事業者は、自社の保有する経営資源やノウハウを活用し、買収した上下水道施設の運営効率化や設備投資の合理化を行う。これにより、安全・安心・安価な水道サービスを顧客に提供しながら、投資対効果の最大化を図っている。アメリカでは、民営化を通じ、上下水道システムの広域化が成立していると言える事例である。

American Water 社

American Water 社は、成長戦略として、自社の既存施設に近接した上下水道システムの買収を掲げている。特に人口規模が3,000人～30,000人の自治体を主なターゲットに据え、既に上水道施設を所有している地域において、下水道施設の買収を進める方針だ。理由は、自社が保有する経営資源を活用し、買収した上下水道システムの統合及び管理が可能となるためである。また、買収した上下水道システムを効率的に運営・管理し、設備投資のニーズが高い施設に資源を割り当てることが可能となるためである。American Water 社は、自社で上下水道施設を所有・運営・管理することの利点として、他社の新規参入が難しい、料金徴収等の業務による長期計画の策定が容易となる、住民サービスの実施によって安定的な収益性を確保可能といった要素を挙げており、それにより、財務的安定性を享受できるとしている。

American Water 社が、地方政府所有の水道施設の運営・管理を担当した事例として、2002年にケンタッキー州パインヴィル市と締結した業務委託契約を検討する。

委託期間は5年間で、業務範囲は上下水道施設の運営・管理を全面的に受け持つものであることが確認できる。顧客対応業務、例えば検診や料金収受などは、委託業務には含まれていない。

契約形態としては、性能発注方式が採用されているが、インセンティブが限定的であることが見受けられる。具体的には、施設の修理・保守に関する費用は事前に地方政府によって設定され、年間報酬に含まれている。費用が設定額を超えた場合は、地方政府が American Water 社に支払い、逆に設定額を下回った場合は American Water 社が地方政府に返還する内容である。また、労務管理費・人件費により収益を確保する必要があるため、年間報酬は初年度の報酬を基準に毎年調整される。さらに、American Water 社が効率的な運営・管理を行い、費用削減を達成した場合、その半分の翌年の年間報酬から減額されるという規定がある。

さらに、American Water 社は、業務委託ビジネスの領域には競合が多く存在し、競争環境が激化していると認識している。新規の業務委託や契約の継続を図るためには、以下4つの要素に対して総合的かつ持続的な取り組みが必要であるとしている。

- ①顧客（発注者）との関係の確立
- ②運営管理のサービス品質の向上
- ③価格の適正化
- ④技術的専門性等に関する発注者からの評価

既存の契約を維持するためには、発注者である自治体との再交渉が必要となり、新規案件については公開入札方式が採用されるなど、収益性の低下やビジネスが実現しないリスクを伴う要素が存在する。さらに、発注自治体が資金調達できない可能性も存在し、これらが事業運営上のリスクとして懸念されている。これらの背景から、American Water 社は、業務委託事業の規模を縮小する方針を決定している。

Essential Utilities 社

Essential Utilities 社は、既存の展開地域に隣接した地域または未展開地域における上下水道事業の積極的買収による事業拡大を成長戦略として位置付けている。重点地域に経営資源を集中させ、規模の経済によって効率的な事業運営を図り、余剰分の資金を元に設備投資を行うことを戦略の柱としている。また、個別の水道システムの成果を定期的に評価し、成長機会が限られている場合や、業績が限定的である場合、または株主資本利益率（Return on Equity；ROE）を達成できない場合、水道システムを買収する方針としている。

2016 年まで Essential Utilities 社が重視していた財務指標及び事業成果指標は、一株当たり利益、営業収入、継続事業による収入、普通株主に帰属する当期純利益、普通株式配当率、顧客数、営業収益に対する運営・維持費の比率、売上高営業利益率、株主資本利益率、減価償却費に対する資本支出の比率であった。上下水道システムを所有・運営・管理することで、自社の経営資源を最適に配分し、上記の指標においてより高い成果を生み出すことが可能となる。2016 年以降、Essential Utilities 社は、運営・維持費、EBITD（金利・税金・減価償却前利益）、税引前利益、基本料金の成長率を、新たな成果指標に加えている。これにより、運営・管理の効率化がより重視されるとともに、基本料金を上げる為の各種取組みがより重視されるようになった。隣接地域に立地する水道システムの買収、すなわち広域化を図ることにより、売上増加と運営効率化を達成している。

Essential Utilities 社は、自社が展開先地域を選出する条件として、規制環境が整備されている点と、魅力的な人口動態を有している点を挙げている。ペンシルバニア州は、1972 年制定の州法により、州内の地方政府が独自に政策的意思決定を下せるようになった。ペンシルバニア州は、歴史的に公共インフラ事業における民間事業者の参入に対する許容度が高く、交通セクターにおける P3 も認可されている。また、ペンシルバニア州の人口規模は約 1,300 万人（アメリカ 50 州のうち人口規模は第 5 位）であり、潜在的な人口成長率も高い。

州の公益事業委員会（Public Utility Commissions；PUC）は、州内のインフラ分野において事業を展開する約 7,000 社を監督し、各種規制や取り決めに決定している。

実質的広域化の利点と課題

民間事業者が実質的広域化を図る主な利点は、高い収益性の確保と言える。地方政府の水道を業務委託によって運営・管理する場合と比較し、自社で水道を所有・運営・管理する場合は、自社の経営資源を効率的に配分し、収益の最大化を図れる。設備投資を自社で決定出来ることから、効率的な維持管理も達成可能になる。また、業務委託契約の更新の都度入札が行われる場合、競合他社との競争が行われる。一方、自社所有・運営・管理の場合は、競合他社との競争はなくなるため、安定的な事業運営が可能となるといった利点も挙げられる。

地方政府が実質的広域化を推進する利点として、上下水道システムに係る費用の合理化

を図れる点が挙げられる。また、近年厳格化する水道システムの基準遵守に向け、潤沢な資金を有する民間事業者が上下水道システムを所有・運営・管理することで、効率的な維持・管理がなされ、市民の健康や安全、環境も守られる。

一方、民間事業者にとって実質的広域化の主な課題は、州の PUC 等の承認によって自社の事業が制限される点や、政治的理由によって事業の継続リスクが発生しかねないという点が挙げられる。上下水道施設の買収に際し、州の PUC の定める買収金額や水道料金の採算性が合わない場合、事業の継続性が危ぶまれる。競合他社が近接する地域で上下水道施設の買収を図った場合は、自社の成長が妨げられる可能性がある。また、民営化への反対運動や住民投票等が発生した場合、事業に支障を来すという恐れも存在する。

地方政府にとって実質的広域化の主な課題として、民間事業者による継続が難しくなった場合の地域の水道インフラの維持が厳しくなる点や、水道料金が引き上げられることによる住民への負担増が挙げられる。

以下に、実質的広域化を推進する上での利点と課題を、民間事業者及び地方政府別に整理する。

図表：実質的広域化の主な利点と課題

	民間事業者	地方政府
利点	・業務委託よりも、民営化することによって自社の経営資源を活用することが出来る為、事業の効率化が図られやすい ・民営化した場合は、地域に競合が少ない為、競争入札の手間が省ける ・収益性が高く、売上予測が立てやすくなる ・更新の方針を民間事業者が決められる為、効率的な設備投資が可能となる ・更新に必要な資金を自治体が調達できないリスクを回避し、自社で資金調達が可能となる	・施設の運営・管理、設備投資に加え、利用者満足度の向上に向けて、民間事業者の運営ノウハウを生かした方が効率的である ・厳格化する環境・安全基準等を遵守する為には、施設の運営管理を民間事業者が実施した方が効率的である ・維持・管理費用に加え、更新等の地方政府予算の合理化により財政を健全化出来る（他の政策等に振り分けられる）
課題	・上下水道施設の買収や水道料金の設定に際し、州のPUCとの交渉が必要となり、認可されない場合は低収益となる ・競合他社や金融事業者等の新規事業者との買収競争が熾烈化しており、上下水道施設の買収価格が本来の価値を上回る可能性がある ・競合他社が既存事業に近接する水道施設を買収することで、自社の成長が妨げられる可能性がある ・市民や団体からの抗議や反対活動、民営化反対の住民投票等があった場合、事業の継続を妨げられる可能性がある	・事業の採算性に応じて民間事業者が撤退することで、地域の上下水道インフラの維持が困難になる可能性がある ・気候変動や自然災害、サイバー攻撃等緊急事態が発生した場合、行政としての介入が限定的となる可能性がある ・民間事業者からの要請に応じて水道料金を値上げした場合、水道利用者の負担が増す

出所) 筆者作成

アメリカの大手水道事業者を取り巻く環境

前述の通りアメリカでは多くの上下水道施設において老朽化が進んでおり、抜本的な更新が求められている。また、EPA から鉛管の迅速な更新が要請される中で、膨大な労働力の確保が必要となっている。すなわち、アメリカでは水道インフラの老朽化等に伴う更新ニ

ーズは高い状態にある。

アメリカの郊外地域を中心に、自治体の財政悪化が顕著となっており、技術面・資金面での問題を背景として、環境基準や安全基準の厳格化に対応しきれない自治体も存在する。政策的な変化により、アメリカの上下水道施設を市・郡等の地方政府が所有・運営・管理するよりも、専門性の高い民間事業者が上下水道事業を担った方が効率的に事業を運営出来、かつ厳格化する基準にも対応可能となる。

また、アメリカにおいて、大手水道事業者が証券取引所に上場している点も特徴的である。American Water 社や Essential Utilities 社は、運営効率化を図ることで株主価値の最大化を図る必要性に迫られている。業務委託で市・郡等地方政府の水道事業を運営・管理するよりも、民間企業が所有・運営・管理する水道に近接した水道を買収することで規模の経済を活用し、自社の経営資源を効率的に配分可能となる。

以 上

GIC Discussion Paper

No.26

発行日

2025年7月10日

発行人

ズルエタ ジョハンナ

発行所

東洋大学グローバル・イノベーション学研究センター

Center for Global Innovation Studies

〒112-8606 東京都文京区白山5-28-20

Tel: 03-3945-7769 / fax: 03-3945-7906