

クラスター事業戦略素案

1 クラスターの目的と概要

1.1 名称:水道事業体成長支援

1.2 目的:

本クラスター「水道事業体成長支援(案)」は、クラスター「持続可能な水資源の確保と水供給」に属し、「都市部における安全な水への全ての人々の公平なアクセス」というビジョンの実現のために設置する。本クラスターの目的・ビジョンの実現は、ひいては SDGs ターゲット 6.1:「安全で入手可能な価格の飲料水に対する全ての人々の公平なアクセス」の達成にも貢献するものである。

1.3 概要

2 開発課題の現状と開発協力のアプローチ

(1) 開発協力のニーズ

<都市人口の増加と足踏みする水へのアクセス率>

開発途上国の都市人口が地方人口を上回り、増加の一途を辿る一方、都市部における安全な水へのアクセス率が伸びていない。都市人口の増加に対する水道の整備が急務となっている。国連によると、1950 年に世界人口の 30%であった都市人口は、2050 年には 68%に達すると見込まれている。2017 年時点で「安全な水」¹にアクセスできない人々は 22 億人、都市部では 6.2 億人(WHO/UNICEF)と言われている中、地方部では安全な水へのアクセス率が 2000 年の 39%から 2017 年の 63%へと増加した一方、都市部では 86%から 85%へと足踏みしており、人口増加に対応した施設投資ができていない。(特にサブサハラアフリカ、オセアニア、中央アジア・南アジアでは、都市部の水道普及率が低下傾向にある)

<日本政策における位置づけ>

水へのアクセスは SDGs ゴール 6 のターゲット 6.1 において掲げられており、日本政府の推進する「人間の安全保障」に不可欠なものである。インフラ輸出戦略の一環として水ビジネスへの期待が高い一方、基本的な技術や土木工事が多く、本邦企業の世界シェアは 0.4%(2016 年

¹ 改善された水源(水道、深井戸、保護された浅井戸、湧水、雨水)で、敷地内にあり、必要な時に入手可能で(1 日 12 時間以上利用可能)、糞便性指標や優先度の高い化学物質指標(砒素、フッ素)の汚染がない飲料水供給サービス。また、「基本的な給水サービス」と定義されている、改善された水源で 30 分以内の水汲み時間の給水サービスにアクセスできない人々は 7.85 億人。

度、経産省)と低迷している。日本政府は現地ニーズの把握を強化し、上流の計画段階からパッケージでの提案力を高めるとともに、「質の高いインフラ」に関する啓発や海外・現地パートナーとの連携を進めることで実績を増やすことを目指している。国内の水道事業は地方自治体が担っているため、地方自治体の海外展開も本邦企業の海外展開を促進するものとして期待されている。

(2) 経営資源

日本は水・衛生分野の国際協力において、2007 年以来トップドナーである。インフラと運営・経営能力の両輪が必要である「水道事業体支援」において、資金協力と技術協力を一体的に活用し、施設整備とサービス改善、無収水対策等の経営改善に多数の実績を有する。また、日本は98%以上の水道普及率を誇り、全ての国民が安全な水を 24 時間蛇口から得られる高品質の水道を実現しており、その過程において地方自治体や民間企業を含む多様な国内アクターがノウハウを蓄積している。

3. クラスターのシナリオを根拠

3.1 クラスタ・シナリオ

本クラスターの下で実施される各二国間協力を通じて、各国で「都市部における安全な水への全ての人々の公平なアクセス」(目的・ビジョン)が実現されるまでの標準的な社会的変化のプロセスと変化を触発・促進するための活動・アウトプット(ソリューション)は以下のとおり。

【社会変化のプロセス】

都市部の水へのアクセス率が低いまたは伸び悩んでいる国では、水道事業体が都市の人口増加に対応した水道サービスの拡張と改善を行えない状態にあることが多い。これは、水道事業体が「サービス水準の低さ、市民の不満と水道事業体に対する信頼の欠如、市民の支払い意思の低さ、低い水道料金水準、非効率な事業運営、資金不足、不十分な投資」が悪循環のように連鎖している状況に陥っていることが大きな要因と考えられる。

対象国によって状況は異なるが、主に次のような課題を抱えている：①紛争等により給水施設が破壊されており、水道サービスが無いあるいは著しく不足している、②基礎的な水道サービスデリバリーは存在するが、サービス水準が極めて低く経営が非効率であり、住民の満足度及び支払い意思が低い、③一定のサービス水準に到達しているが、純利益が小さく、資金調達及び都市の拡大に応じた拡張が困難である、④モデルとなる水道事業体が国内にできているが、セクターのガバナンスや地方都市の状況等に課題があり全国普及に至らない。

上記の課題認識より、本クラスターでは次のような社会変化のプロセスを想定する：基礎的な水道サービスデリバリーが復興する、一定のサービス水準に到達する水道事業体によって水道サービスが実施される、全国に普及すべきモデルとなる水道事業体によって水道サービスの拡張及び整備が実施される、モデルとなる「成長する水道事業体」の全国展開及び水セクターガ

バナンスの強化がなされる、全国で「成長する水道事業体」による水道サービスの拡張及び整備が実施される。

【ソリューションに関するアプローチ】

本クラスターでは後述する中核的仮説に基づき、水道事業体の発展段階に応じた4つの協力アプローチを実施する。

- ①**人間の安全保障重視型**:紛争や難民流入等による施設の破壊や著しい不足、極めて低い事業体の能力が課題となる。「機動的にニーズに対応すること」を重視し、サービスデリバリー回復の支援や復興計画策定等を実施。基礎的サービスデリバリーの回復を目指す。協力実施後、復旧した給水施設が維持管理されれば、次の社会状態に移行する。
- ②**基本的サービス向上支援型**:基礎的サービスデリバリーは存在するが、極めて低いサービス水準(限定的な給水普及率、短い給水時間、無処理に近い水質等)、非効率な経営(50%超の無収水率、大きな純損失)が課題となる。「施設整備」を重視し、基本的な水道サービスの向上のための施設整備、水道事業体の基礎的運営維持管理能力の強化等を実施。一定のサービス水準の到達を目指す。協力実施後、サービス水準及び住民の満足度が向上し、顧客数及び水道収入が増加すれば、次の社会状態に移行する。
- ③**水道事業体成長支援型**:一定のサービス水準に到達しているが、純利益が小さく、資金調達及び都市の拡大に応じた拡張が困難であることが課題。「経営改善」を重視し、経営改善につながる能力強化と施設整備(無収水対策、送配水管網整備、顧客拡大等)を実施する。モデルとなる自立した水道事業体を目指す。協力実施後、水道事業体の事業運営が効率化し、増加した純利益によって水道サービスの拡張・整備に係る投資のための借入れが可能になれば(モデルとなる自立的に成長する水道事業体)、次の社会状態に移行する。
- ④**セクターガバナンス支援型**:モデルとなる水道事業体が国内にできているが、セクターのガバナンスや地方都市の状況等に課題。モデル事例のスケールアップ、セクターガバナンスの支援、民間資金動員支援を実施する。モデルの全国展開及び水セクターガバナンスの強化を目指す。協力実施後、モデル事例が全国に展開され、水道事業体のモニタリング・指導の継続及び法制度・資金調達メカニズムの整備がなされれば、全国で「成長する水道事業体」による水道サービスの拡張及び整備が実施される状態に移行する。



図1 クラスタ・シナリオの概念図

2.2 クラスタ・シナリオの根拠

本クラスタを構成する各二国間協力は、水道事業体の「成長スパイラル」に基づき実施する。同モデルは、上記の標準シナリオにおいてソリューションの有効性を根拠づける中核的仮説を成す。

(1) 水道事業体の成長スパイラル

自立的な成長が困難な水道事業体は、サービス水準の低さ、それに対する市民の不満と水道事業体に対する信頼の欠如、非効率な事業運営、資金不足が悪循環のように連鎖している状況に陥っている。自立的に「成長する水道事業体」へと移行するためには、このような悪循環を「①サービスの改善による顧客数の増加、②料金収入の拡大、③運営効率化による経営・財務改善、④投資活動による水道施設の拡張⇒①⇒②⇒③⇒④…」という好循環に転換し、成長スパイラルに乗せる協力が必要である(図1: 水道事業体を成長スパイラルに乗せるための支援)。

(2) 水道事業体を成長スパイラルに乗せるターゲット別アプローチ

水道事業体を成長スパイラルに乗せるために有効な協力アプローチは、施設整備による料金収入基盤の拡大とサービス向上を起点とするアプローチと、無収水削減による収支改善とサービス向上を起点とするアプローチに大別される。水道サービスのレベルが低い水道事業においては、サービスの改善にまず力点を置くべきであり、一定のレベルのサービス水準が確保できている水道事業体においては、経営の効率化や資金調達能力の向上に力点を置く必要がある。

本クラスターでは、水道事業体の発展段階を「運営維持管理及び経営に係る課題」の状況に基づき、4つの類型に分類し、それぞれに有効な協力アプローチを提案する。なお、経済レベルや水道事業体の課題などは国により様々なため、必ずしも明確に上記の4類型に分類できるわけではなく、複数の類型にまたがる状態も想定される。水道事業体の発展段階は、図3のように運営維持及び経営に係る状況を判断基準とする。

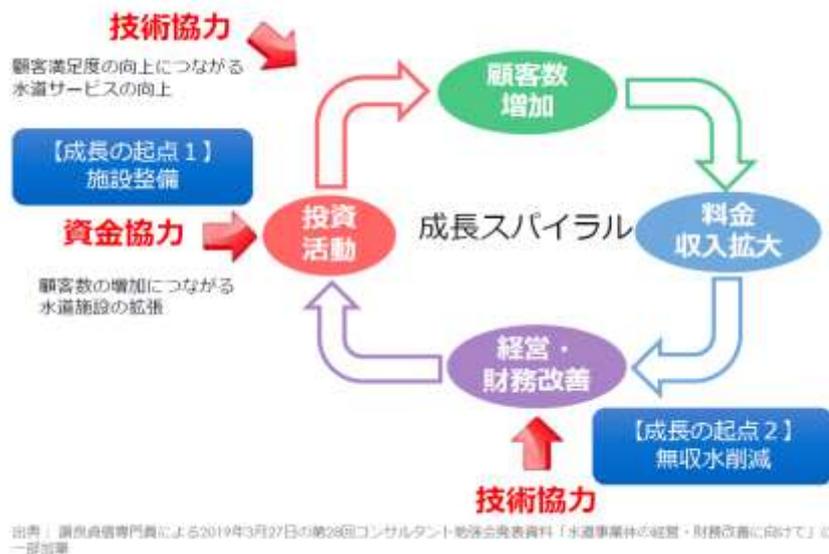


図1：水道事業体を成長スパイラルに乗せるための支援

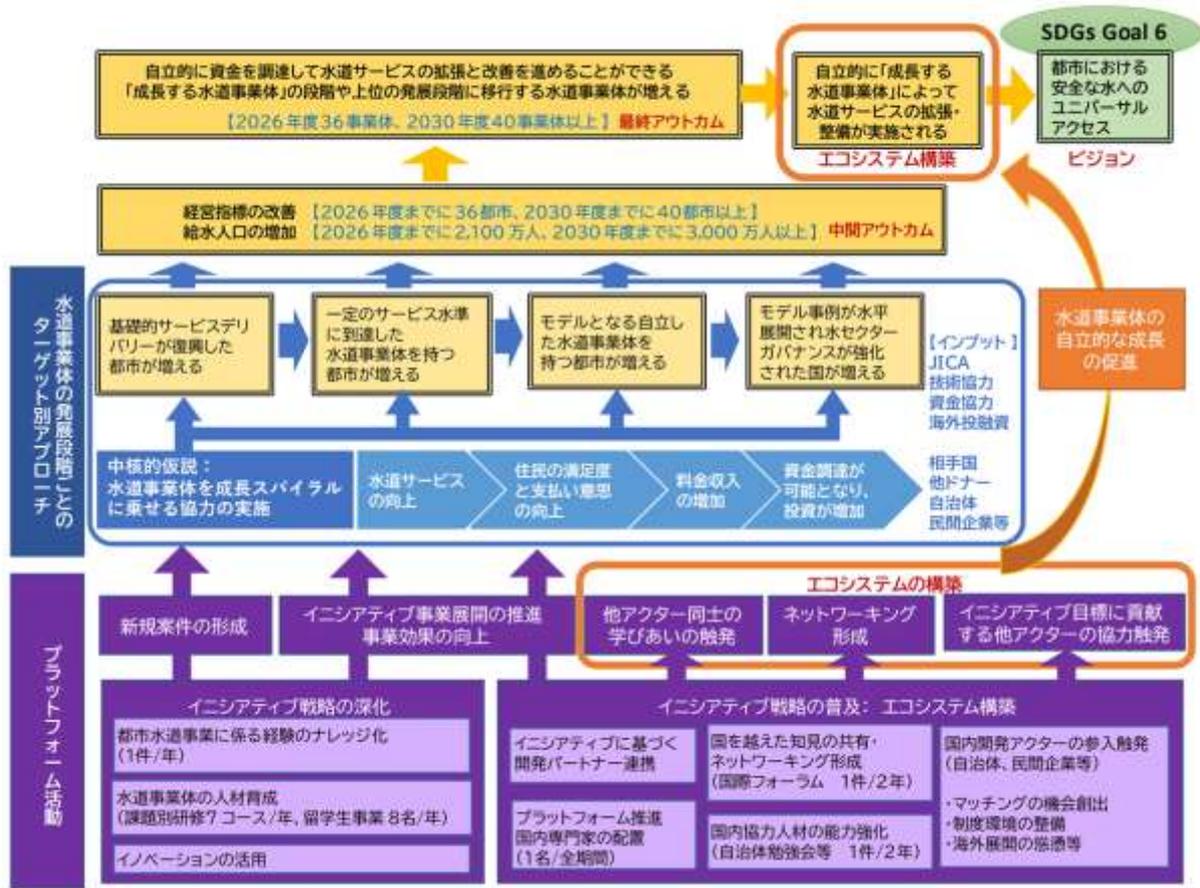


図4 クラスタ戦略の概念図

4.1 開発途上各国との協力に関する基本方針

協力アプローチごとの展開に係る方針と想定されるリソースの投入規模は、以下のとおり。

(1) 水道事業体の発展 4 段階に応じたターゲット別アプローチ

2030 年までに 40 都市以上への展開を目指す。下記方針に沿って対象国を選択し、資源配分に留意する。中長期的に支援を継続し大きな投入を行う国と、研修事業やナレッジの共有等の小規模な投入を行う国のメリハリをつける。

表1:ターゲット別アプローチの主要対象国・都市

類型	主要対象国・都市	資源配分
①人間の安全保障重視型	<ul style="list-style-type: none"> ・スーダン、南スーダン、イラク(紛争からの復興) ・パレスチナ、ヨルダン(難民の発生・流入) 	10%

②基本的サービス向上支援型	・ヤンゴン(ミャンマー)・カトマンズ、ポカラ(ネパール)、 ファイサラバード(パキスタン) ・キガリ(ルワンダ)、ザンジバル(タンザニア)	30%
③水道事業体成長支援型	・アピア(サモア) ・マナグア(ニカラグア)、パラグアイ ・リロングウェ(マラウイ)、アブジャ(ナイジェリア)、 アディスアベバ(エチオピア)	40%
④セクターガバナンス支援型	・カンボジア(プノンペンをモデルとする全国展開、水道法整備、民間事業者の監理・育成) ・ラオス(先行3都市をモデルとする全国展開、基準類の整備、資金調達メカニズム整備)	20%

- **人間の安全保障重視型：** ファスト・トラック等を活用してニーズに機動的に対応する。国際機関との連携や現地リソースの活用も推進する。
- **②基本的サービス向上支援型」及び「③水道事業体成長支援型」：** 重点的な協力対象(ポリウムゾーン)。安全な水へのアクセス率が低い国やアクセスできない人口が多い国において、裨益人口が多く横展開の拠点となる首都や主要都市を重視し、かつ一定のガバナンスを有することを条件とする。②の段階では水道サービスの向上と拡張により、公衆衛生の確保等の開発目標を達成しつつ、住民の満足度と支払い意思を高める。③の段階では、コストリカバリーが可能なレベルの料金設定、経営の効率化、収益基盤の拡大等により、自立的にサービスの拡張ができる「成長する事業体」を生み出す。②と③の段階では水道事業体の成長の起点として施設整備と無収水削減を重視し、運営維持管理能力、経営能力の強化が重要であることから地方自治体のノウハウを活用する。自治体にとっては、自らの職員の育成や地場企業の海外展開支援が国際協力に関わる大きな理由となっており、自治体向けの研修や勉強会を継続しつつ、特に積極的な自治体とのパートナーシップを強化する。自治体にはキャパシティの制約もあるため、開発コンサルタント、自治体が出資・設立している民間企業、国内の水道運営会社、その他海外展開に積極的な民間企業等、国内リソースの拡充にも取り組む。
- **④セクターガバナンス支援型：** 既往の協力アセットを活用した先進的な支援が可能な国を対象とする。政策制度に関しては厚労省や日本水道協会等の団体と連携し、民間資金動員支援については開発パートナー、商社等の民間企業、金融機関、投資家資等との新たなパートナーシップの拡大を目指す。

(2)ターゲット別アプローチの展開に係るファイナンス

施設整備による水道サービス改善・料金収入の拡大と、水道事業体の経営能力の強化を一体的に推進。施設整備に対するファイナンスは、①円借款対象国か否か、②水道事業体の経営状態(Creditworthiness)、③政府から水道事業体への転貸の有無によって、円借款か無償資金協力かを選択。

PPPやブレンデッドファイナンスは、①水道事業体の経営状態(Creditworthiness)及び②

民間資金動員に係る官側の能力(法制度、調達・契約監理能力)の 2 つのクライテリアを満たす事業体を対象に積極的に支援(あるいはこれらの能力強化と並行して支援)。

技術協力においても、無収水対策等の経営改善、ブレンデッドファイナンスや水道整備基金設立などのファイナンスメカニズム整備に積極的に取り組む。

(ア)円借款

承諾実績が 2011~13 年の 5.7 件/年から 2014~18 年の 2.4 件/年へと半分以下に減少している。資源配分戦略【2019 年度版】においてインフラ・システム輸出戦略が重視する案件だけでなく基礎的インフラ案件にも積極的に取り組む方針を定めていることを考慮し、案件形成を強化する。そのため、クラスターを踏まえた対象国・対象都市の選定や、技術協力との連携を行う。

(イ)ブレンデッドファイナンス

先行している開発パートナーと連携。具体的には、ケニア、インドネシア等で債券発行を計画している Water Finance Facility との連携可能性を追求。ケニアでは技術協力による経営改善、案件形成、セクターコーディネーションの推進等によりブレンデッドファイナンスの活用を促進。インドネシアはこれらに加えて、資金調達への関与(本邦投資家の動員を含む)の可能性も検討。

(ウ)PPP

SDGs 達成に向けた資金動員や水道サービスの改善に不可欠と認識。一方で、公益事業としての 固定投資の特性やサービス要請から来る採算性確保の難しさ、PPP 案件形成、調達、契約監理等に係る官側の能力不足や、水道料金を巡る政治リスクが主たる原因で問題が生じている事例が少なくない。こうした背景から、先進国も含めて水道事業は公営が依然として多く、民間活用を推進した後に再公営化されている事例も存在するなど、必ずしも民間による水道事業運営が伸びている状況にはない²。まずは 公益事業という水道事業の基本に則り、①安全性の確保(Safety)、②平等なアクセスの保障(Equitability)、③支払い可能な料金水準の設定(Affordability)、④サービスの継続性の確保(Sustainability)、⑤透明性の確保(Transparency)を基本原則とし、官側の能力強化と民側への支援(海外投融資等の民間連携事業)を推進し、民間も動員した開発効果の最大化を図る。採算性を確保するためには VGF 等の官側による補助金を必要とする事例も多いことに留意し、リスク抑制のための 制度の構築や運用に対する支援にも取り組む。水道分野は国内での PPP の事例がまだ少なく、JICA の協力事例も限られていることから、職員の育成や IFC 等の開発パートナーとの連携を推進し、トランザクションアドバイザーにも挑戦。海外での PPP に積極的なプレーヤーであり、海外の水道事業運営会社の M&A を通じて水道事業運営に参画している商社との連携を推進。

(エ)海外投融資の活用

①投資環境改善のための法制度整備や政策提言、②水道事業体の経営改善の支援、③それら

² 水道事業における民間活用の先進国と言われ、スエズ、ヴェオリア等の水道事業運営の大企業を擁するフランスでも、民間企業によって水道事業の運営が行われている事業体数は 3 割である(厚労省第 1 回水道施設運営等事業の実施に関する検討会資料、2019 年)。

の成果の企業に対する積極的な発信、④バルク給水の BOT 案件など比較的风险が小さい案件の組成等に取り組む。

表2: ファイナンスのクライテリア

円借款と 無償資金協力	クライテリア① 円借款対象国が	クライテリア② 水道事業者は 融資適格か	クライテリア③ 政府から水道 事業者へは転貸か	ファイナンス
	No	二	二	無償
	Yes	Yes	二	円借款
		No	Yes	無償
		No	円借款（無償可）	

民間資金動員

以下の2つのクライテリアを満たす水道事業者において、民間資金動員を積極的に支援。あるいは、これらの能力強化と並行して支援。

クライテリア① 水道事業者の経営状態 (Creditworthiness)	クライテリア② 民間資金動員に係る 官制の能力	ファイナンス
<ul style="list-style-type: none"> Bankableなプロジェクトを組成できるレベルの料金水準 安定した純利益の計上 政治リスク、財務リスクの見極めが可能なガバナンス 	<ul style="list-style-type: none"> 政策、法制度、ガイドライン等の環境整備 適切なリスク分担を可能にする信頼できる基礎データの整備 透明性のある調達制度 民間資金動員の知見、経験を有する人材と、案件形成、調達、契約監理の能力 	PPP ブレンデッドファイナンス

上記のファイナンスのクライテリアを水道事業者の発展段階ごとに当てはめると、次のように整理される。

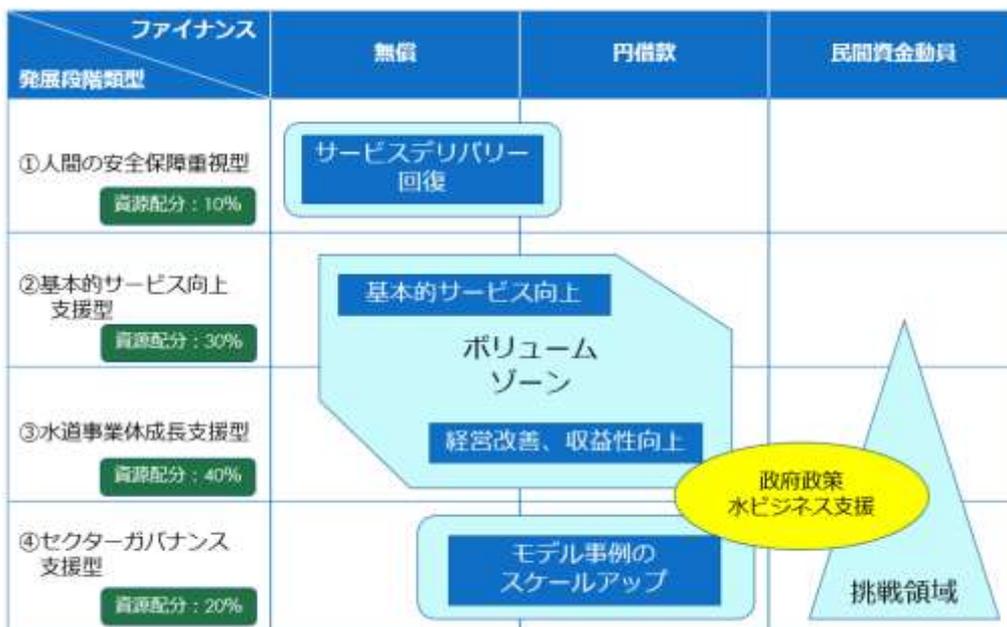


図5: 発展段階とファイナンスに応じた戦略と資源配分

4.2 コレクティブ・インパクトに関する基本方針

(1) クラスタ戦略の深化

(ア) 都市水道事業に係る経験のナレッジ化

- ナレッジマネジメントの推進：日本の水道事業者や JICA の協力における好事例や教訓のナレッジ化を図り、都市水道に係る人材の育成及び事業に活かす。これまでにテキスト「日本の水道事業の経験」を作成・公開し、幅広く活用されている。同テキストは、大学、自治体、日本水道協会等とのネットワークを総動員して作成した。また、「水道事業の民間活用に関するプロジェクト研究」で PPP の動向を分析して協力方針を検討した。経営改善において大きな役割を果たす無収水対策については、プロジェクト研究「無収水対策プロジェクトの案件発掘・形成／実施監理上の留意事項」を実施して、留意点や協力アプローチを整理した。水資源ナレッジマネジメントネットワークの中に「資金調達・外部資金活用サブタスク」を設置し、水道事業者の経営状態の分析手法、4 つの類型への分類方法、資金調達の手段やその促進方法、スケールアップに利用可能な外部資金とその活用方法などについて調査、分析を実施中。
- 「防災の主流化」の促進：取水施設や浄水場の洪水・浸水対策等に配慮。

(イ) 水道事業者の人材育成

- 日本の経験を活用した課題別研修や長期研修を実施。水道事業者の幹部候補者、技術者、実務担当者の育成を図り、また新規案件形成につなげる。また、JICA 開発大学院連携「水道分野中核人材育成コース」では 8 名／年を、東京大学等で受入れ。我が国トップクラスの学識経験者と、その他の事業でも連携を強化。

(ウ) イノベーションの活用

- オープンソースソフトウェア、GIS、ICT を用いた漏水探知、プリペイドメータ、スマートメータ、電子マネーを用いた料金徴収等のイノベーションを積極的に活用。

(2) クラスタ戦略の普及

(ア) 開発パートナーとの協働の促進

- ①水道事業者の経営状態(Creditworthiness)及び②民間資金動員に係る官側の能力(法制度、調達・契約監理能力)の 2 つのクライテリアを満たす事業者を対象に、ブレンデッドファイナンスや PPP を積極的に支援(あるいはこれらの能力強化と並行して支援)する。スケールアップ(拠点都市から全国へ、事業者強化から制度整備へ、公的資金から公的資金＋民間資金へ)のための協働を重視し、相互補完となる開発パートナーとの連携、他機関の資源の活用を推進。人間の安全保障型では、人道支援機関との連携を図る。想定される開

発パートナーは、次表の通り。

表3 開発パートナーとの連携

		主な開発パートナー (括弧内は強み)	JICAの強み
民間資金動員 (PPP、 ブレンデッドファイナンス)		<ul style="list-style-type: none"> OECD (ナレッジハブ) Water Finance Facility (オランダ。先行事例) Water.org (先行事例) IFC (トランザクションアドバイザー) 	<ul style="list-style-type: none"> 技術協力を通じた政策制度環境整備、案件形成支援、経営改善支援 資金動員 (特にアジア)
スケールアップ	施設投資	<ul style="list-style-type: none"> 世銀、ADB、IDB、AfDB、AFD、DBSA (協調融資等) 	<ul style="list-style-type: none"> 拠点都市におけるモデル形成 M/P策定 無償資金協力による成長プロセスの起動 円借款によるスケールアップ
	能力強化	<ul style="list-style-type: none"> GIZ、USAID (セクター改革に強み) 	<ul style="list-style-type: none"> 水道事業体支援に強み
人間の安全保障重視 (脆弱国、紛争影響国、難民流入国等)		<ul style="list-style-type: none"> UNICEF、赤十字国際委員会 (人道支援、緊急的サービスデリバリー) 	<ul style="list-style-type: none"> 人道支援から開発協力へのシフト、官側の能力強化、復興計画策定

(イ)国を越えた知見・経験の共有、ネットワーキング形成

- 知見・経験の共有、ネットワーキング：「アジア地域上水道事業幹部フォーラム」、「サブサハラアフリカ水道事業体幹部フォーラム」、東南アジア 12 カ国における「プロジェクト間知見共有会議」(通称「P to P 会議」)、アフリカ 3 国(ケニア、ルワンダ、マラウイ)による「無収水対策ベンチマーキングワークショップ」の定期開催。国を越えた経験共有、意識啓発、モチベーションの向上を図り、日本の自治体・コンサルタントなどの担い手とともにクラスターのシナリオ・事例・知見共有を行う。また、国を越えたネットワークを形成することにより、JICA 協力外での学びあいや協力を触発することを狙う。
- 育成された水道事業体による研修実施： JICA の協力によって育成された水道事業体における第三国研修の実施を推進する。先行事例として、他国で実施中の技術協力プロジェクトや個別専門家が、第三国研修でプノンペン水道公社を活用。他国の水道事業体が、独自予算でプノンペンを訪問する例もあった。JICA の協力で育成されたプノンペン水道公社の人材が講師として活躍し、相手国の実情にあった内容の研修をカスタマイズした。

(ウ)国内協力人材の能力強化

- 自治体の専門家候補者等を対象とした能力強化研修や、自治体勉強会、コンサルタント勉強会の定期開催。自治体勉強会では、25 程度の自治体、第 3 セクターや日本水道協会等と JICA 職員合わせて 100 人程度で 1 泊 2 日の勉強会を開催。クラスター戦略の理解の促進を図り、クラスターの目標に貢献する協力の触発を狙う。また、都市水道事業に関心のある自治体のネットワークを形成し、自治体同士の学びあいを触発する。

(工)国内の開発アクター(自治体、民間企業等)の参入触発

- 事業権無償等を通じた運営・維持管理業務への本邦企業参画の促進、「質の高いインフラ」の概念の普及、制度環境の整備、研修等を活用したマッチングの機会創出、有望技術の技協での活用、自治体の海外展開支援、自治体出資の第 3 セクターに対する海外展開の慫慂、国内で水道の運営・維持管理に参入している民間企業に対する海外展開の慫慂、途上国のニーズに関する情報発信等。

(オ)プラットフォーム推進体制

- クラスタ全期間中、国内専門家を配置し、プラットフォーム活動監理を行う。

4.3 プラットフォーム活動

- 課題別研修：7 コース/年
- 長期研修：8 名/年
- 第三国研修・知見共有会議：2 件/年×10 年
- 招聘・国際フォーラム：1 件/年×10 年
- プロジェクト研究・ナレッジマネジメント活動：1 件/年×10 年
- 国内向け能力強化研修：1 件/年×10 年
- 国内専門家：1 名(期中継続配置)

4.4 クラスタの目標

本クラスタの目的・ビジョンが実現するための論理的道筋(ロジック)として、以下を想定する。本クラスタの協力の実施によって、浄水生産能力(水源・浄水場)の強化、パイロット地区における無収水率の削減、水道事業体の職員の能力開発及び組織の能力強化がなされる(直接アウトカム)。対象国の給水人口が増加するとともに、水道事業体の経営が改善する(中間アウトカム)。給水人口の増加及び水道事業体の経営改善により、水道事業体の成長スパイラルが繰り返され、自立的に資金を調達して水道サービスの拡張と改善を進めることができる「成長する水道事業体」の段階や上位の発展段階に移行する水道事業体が増える(最終アウトカム)。もって、都市部における安全な水への全ての人々の公平なアクセスの向上が実現される(ビジョン)。

具体的なビジョン、最終アウトカム、中間アウトカム、直接アウトカムは以下のとおり。

<ビジョン>

- 「都市部における安全な水への全ての人々の公平なアクセス」
(SDGs ターゲット 6.1「安全で入手可能な価格の飲料水に対する全ての人々の公平なアクセス」に含まれる)

<最終アウトカム>

- 2030年までに40以上の水道事業体が、自立的に資金を調達して水道サービスの拡張と改善を進めることができる「成長する水道事業体」の段階又は、発展4段階のうちの上位段階に移行する(注:2026年度末までの目標事業体数は36事業体)
指標:発展4段階に応じた指標を検討中。

<中間アウトカム>

- 2030年までに40都市以上で水道事業体の経営指標が改善される
(注:2026年度末までの目標都市数は36都市)
指標:発展4段階に応じた指標を検討中
- 2030年までに給水人口が3,000万人以上増加する
(注:2026年度末までの目標給水人口は2,100万人)
指標:JICA事業対象都市の給水人口

<直接アウトカム>

- 2030年までに40事業体の組織能力が強化される
(注:2026年度末までの目標事業体数は36事業体)
【水道事業体の組織能力(総合)の状態/指標:組織能力指標が向上した事業体の数】
- 2030年までに事業体職員10万人の能力が開発される
(注:2026年度末までの目標人数は5万人)
【水道事業体の組織能力(職員の行動)の状態/指標:能力が向上した職員の数】
- 2030年までに40事業体のパイロット地区における無収水率が削減される
(注:2026年度末までの目標事業体数は36事業体)
【水道事業体の組織能力(機能)の状態/指標:無収水率が低下した事業体の数】
- 2030年までに40事業体の浄水生産能力(水源・浄水場)が強化される
(注:2026年度末までの目標事業体数は36事業体)
【水道事業体の組織能力(設備)の状態/指標:浄水生産能力が向上した事業体の数】

以上