

第124回大阪市外郭団体評価委員会

平成30年5月31日

【事務局（門井法人担当課長）】 ただいまから、第124回大阪市外郭団体評価委員会を始めさせていただきます。

私は、本委員会の事務局を務めております、総務局法人担当課長の門井と申します。よろしく願いいたします。

本日の委員会でございますけれども、議題の1つ目、平成30年度経営評価につきましては、公開で行います。そして、議題の2つ目、平成29年度経営評価結果につきましては、事前に決定いただきましたとおり非公開で行います。

それでは、早速議題に入りたいと思います。以後の議事進行につきまして、阿多委員長をお願いしたいと存じます。委員長、よろしくお願いいたします。

【阿多委員長】

先ほど事務局からご説明がありましたように、本日1つ目の議題については公開で行います。2つ目につきましては非公開という形で取り扱います。

それでは、最初の議題、平成30年度経営評価についてということで、事務局からまず説明をお願いします。

【事務局（門井法人担当課長）】 本日は、経営評価を実施するに当たり、平成30年度に各団体で取り組む経営目標について、委員各位からご意見をいただきたいと思っておりますので、よろしくお願いいたします。

【阿多委員長】 最初に、株式会社大阪水道総合サービスから意見交換を始めたいと思います。事務局、お願いします。

【事務局（門井法人担当課長）】 ご説明いたします。

まず、お手元の「法人の経営状況を説明する書類」105ページをごらんください。

当団体は水道局が所管する団体で、本市の出資比率は100%、大阪市や他都市の水道事業を受託しております。本市といたしましては、団体の方向性を水道事業の経営形態見直しに伴い活用する団体に位置づけております。

次に、お手元の委員会資料といたしましては、1ページから5ページまでとなっております。

今年度、中期経営計画を改定しておりまして、昨年度との変更箇所につきましては下線

を引いてございます。その妥当性につきましてご意見をいただきたいと存じます。

また、前年度実績値より高い目標を設定できていない指標について、補足説明資料が提出されておりますので、その資料の妥当性につきましてもあわせてご意見をいただきますようよろしくお願いいたします。

では、団体より説明させていただきます。

【阿多委員長】 では、団体のほう、ご説明をお願いします。

【株式会社大阪水道総合サービス】 それでは、資料、様式１、２、３についてご説明させていただきます。

まず、様式１のほう、経営目標設定の考え方でございますが、これは３段に分かれておりまして、上から２段、市が法人に求める役割、それと対応方針は、全て昨年度と同じです。説明を省略させていただきます。

そして、一番最下段の戦略目標でございますが、この中に記載しております数値自身は変更しておりますが、後ほど様式２並びに様式３でも出てまいりますので、ここでは説明を省略させていただきます。

それでは、様式２のほうに移らせていただきます。様式２は中期経営計画に基づく基本方針（目標設定の考え方）でございますが、まず、一番上段の中期経営計画の概要でございます。中期ビジョンとしましては「常にお客様のニーズを意識した業務改善に努め、満足いただける品質の高い水道サービスをお届けするため、継続的に経験豊かな人材の確保と育成に努め、水道技術の継承を図り、公共性や公益性の高い事業に積極的に参画し、時代の要請に見合った合理的な水道事業の一翼を担う」ということで、中期経営計画の名称としましては、大阪水道総合サービス中期経営計画、計画期間は２０１８年から２０２０年度という形で策定させていただきました。これは、右側にＵＲＬを入れていきますように、弊社のホームページに載せておりまして、一般に公開しております。

次に、２段目の最終年度の到達目標でございますが、まず、戦略は３つございまして、１つ目の総売上高の確保は、成果測定指標を売上高にしております。そして、最終年度の到達目標は１５億円以上ということで、活動事項としましては、現行受託事業の継続を確保しながら、新規事業の獲得に向けた戦略的売上高の拡大に取り組むという形で、１５億円は最低、それ以上を目標にしましょうということで掲げております。

２番目の戦略目標は利益の確保でございますが、成果測定指標は営業利益を掲げておりまして、最終年度の到達目標は売上高の５％以上という形にさせていただいております。

すなわち、我々はほとんど入札でやっておりますので、山谷があると売り上げも変化するということで、一応、率でここはさせていただいております。活動事項としましては、業務提携や技術継承により品質の高いサービスを維持しながら、業務の付加価値向上に努め、事業環境に応じた体制を構築することにより、安定的な収益を確保するという事で活動していきたいと考えております。

3つ目が人材力の強化で、成果指標としましては有資格者数というのを掲げております。そして、最終年度の到達目標としては108人で、活動事項は、技術研修や資格取得制度の活用により、社員の資格取得を促すとともに、有資格者の採用を強化するという事で進めたいと考えております。

次に、平成30年度経営目標でございますが、1つ目、CS（市民満足）と事業効果（設立目的と事業内容の適合性）という項目では、戦略目標を広域的な受注の確保という形で掲げています。成果測定指標としては当年度獲得事業体数、単位としましては事業体で、平成30年度目標は15という形。これの設定の考え方としましては、過去実績（平成29年）が、14でしたので、それより1つアップさせまして15に設定しております。

2つ目の財務（健全性、採算性）、効率性という項目のところでは、戦略目標を利益の確保ということで、成果測定指標を営業利益といたしまして、平成30年度の目標を7,700万円にしております。この値は、中期計画の平成30年度の目標にも掲げております。目標設定の考え方としましては、人材の確保・育成、賃金等処遇面の見直し及び事務処理のIT化による経費計上の結果、前年度実績を下回りますが、このような形で目標を設定しましたということで、これは一番最後に補足説明でこの内容を説明させていただきます。

3番目、その他の項目では、戦略目標を人材力の強化といたしました。そして、成果測定指標としましては有資格者数ということで、平成30年度の目標を99にしております。この数字は中期経営計画の目標にも入れ込んでおります。この考え方でございますが、過去実績（平成29年）を上回る値ということで設定いたしました。

次に、様式3のほうを説明させていただきます。様式3は平成30年度経営目標設定表という形ですが、まず、一番上段の中期経営計画の概要ということで、団体経営者の考え、これを次のように考えております。「企業価値の向上と経営収支の健全化への取り組みを継続しながら、売上高に応じた持続可能な経営体質の確立に向け、現行受託事業の継続を確保し、新規事業の獲得に向けた戦略的構造の構築に取り組む。そのためには、高品質で競争力のある業務体質を維持するために、人材確保と育成に努め、技術の継承を積極的に進

めながら、安定的に事業継続を維持できる経営体質を確立する」という形で設定させていただきました。

次の段の平成30年度経営目標としましては、一番上のCS、事業効果ですが、戦略目標は広域的な受注の確保ということで、成果測定指標としましては当年度の獲得事業体数ということで、平成28年度の実績は8でございました。平成29年実績は14でございました。そういうことで、平成30年の目標は15ということで、ウェイトを30にさせていただきます。活動事項としましては、広域的な受注の確保ができる体制づくりを推進し、市場動向の分析及び他の水道事業体への営業活動に努めるということで設定いたしました。

2番目の財務、効率性でございますが、戦略目標としましては利益の確保ということで、成果測定指標は営業利益にいたしました。実績としましては、平成28年度は1億1,300万円、平成29年実績が1億400万円で、これは斜体の字でしておりますが、この策定した時期ではまだ決算できておりませんでしたので、この数字は平成30年3月末の我々株主総会並びに水道局との監理委員会に出した数字を一応公式な数字という形で、ここではそれでは置かせていただいております。決算後、この数字を見直させていただきます。平成30年度目標は7,700万円ということで、ウェイトを30に置いております。活動事項としましては、技術継承のための人材確保と育成に努めながら、営業収支の健全化に努めることにより、営業利益を確保するということで設定したいと思っております。

3番目のその他でございますが、戦略目標を人材力の強化ということで、成果測定指標は有資格者数。これも、実績は平成28年が85、平成29年が95でございました。それで、平成30年を99としたいと考えております。ウェイトとしては40ということで、この活動事項ですが、技術研修や資格取得制度の活用により、社員に対し、水道施設管理技士や土木施工管理技士等の資格取得を促すとともに、これら有資格者の採用を強化するというように考えております。

最後のページに、先ほどの補足資料で、若干昨年度よりも下がっているというところの理由をご説明させていただきたいと思っております。

経営目標①の視点が2の財務、効率性で、戦略目標としては利益の確保という項目でございます。成果測定指標は営業利益という形で出しておりますが、平成28年の実績1億1,300万円、平成29年の実績、これが1億400万円、これはまだ確定ではござい

せんが、この数字の前後ということでございます。平成30年目標を7,700万円にいたしました。

これの理由でございますが、我々大阪水道総合サービスは、実は平成24年、25年と、随意契約が全てなくなったというところから、2億円とか1億数千万円の大幅な赤字をやりました。平成26年はそこからの挽回ということですがむしやりにやってきましたが、当然ながら人も切り、そして、できるだけ賃金も安くして、かつ採用者もできるだけ非正規の人とか短期雇用を主体に構成して何とかやってきました。それが平成26年、27年、28年と順次黒字に導いた1つの源泉であったのかなと考えております。

ただ、そういうように安い賃金体系、我々はほとんど労働力で稼ぐ会社ですので、人でも成り立っているんですけども、その賃金をずっと抑えてきた関係上、だんだんと世の中の環境とのギャップが非常に大きく出てきました。そのために、採用はできない。やはりみんな社員がやめていく人が出てくる。安いということで。そういうことで、これは根本的に、将来に向けての展望を考えたときに、非常にここは根本的にこれを見直さないといかんということで、今回大きく見直しました。それを以下、書いております。

大阪市の水道事業を補完する監理団体として、水道トータルシステムにかかわる総合的な技術やノウハウを蓄積し水道関連業務のエキスパート企業としても、将来にわたって持続発展を実現していくために、体制の強化及び生産性の向上を図ることが重要である。平成30年度の事業計画では、売上高が9,800万円の増加で、一般管理費が300万円の縮小となるものの、次の経費を計上したことにより、1億2,800万円売上原価が増加することとなった結果、営業利益は前年度実績より高い目標を設定できなかった。

具体的には、①事業物件費の増加。これは、主な増加理由としては売上高増加、先ほども述べています9,800万円増加、売り上げも伸ばすという前提ですので、そのためにも事業所新設とか、その必要経費、バイクを買ったり等もろもろ、事務所を借りたりとありますので、その必要経費の物件費ですが、そういう関係の増加が7,700万円。

そして2番目が、これが人件費のほうなんです、事業人件費の増加として5,100万円を見込みました。主な増加理由としましては、将来の事業拡大に向けた水道事業に必要な技術を有する人材の採用・育成のための経費の増加。2つ目としては、有能な社員の獲得及び社員の勤労意欲向上を図るための賃金等、処遇面の改善に係る経費の増加ということで、いろいろ改善を図りました。その結果、今年度30年度は営業利益としては下げた形で目標を設定し、それを目標として頑張りたいと考えております。

以上でございます。

【阿多委員長】 ありがとうございます。

それでは、意見交換というふうにしたいと思います。どなたからでも、何かご質問があれば。

じゃ、私からでよろしゅうございますか。前年度の決算がまだ確定していないという形で実績を載せていただいているんですが、その1のCSはかなり目標よりも高いところで、目標が9だったのが14と、かなり大きく超えているところなんですが、財務のところの利益確保については、これは1億2,500万円が目標で、1億400万円の一応概数の実績ですが、先ほどいわゆる販管費のほうの増加で、営業利益の目標設定をかなり低目に設定されているんだという話なんですけれども、1億400万円自体、29年度の目標よりかなり下回っていますね。そうすると、売上高自体は、29年度はほぼ目標は達成したけれども、やっぱり原価とかそういうものがかなり大きくなったので、利益自体は目標達成が難しかったということになるんですかね。

【株式会社大阪水道総合サービス】 はい。我々も努力はしてきたんですが、現実、今、賃金体系が上がってきているんです。そのために、我々サイドとしては賃金、またガソリン代等、それは支出はどうしようもないところはあるんですが、それに比べてやはり実際の収益のほうは、それに匹敵するほど上げていただけないところもあるというところから、逆に利益率は下がっていく。今の、我々もずっと監理してきているんですが、やはり平成26年とか27年はまだまだ、一定あれですが、例えば賃金の安い方が案外来てくれたんです。けれども、今の例えば資格を持った方は全然違って、正直言って、1.5倍ぐらい払わないと来てくれないとか。それが当たり前に、我々土木のほうの関係が主体です。で、ほとんど採れない。そういう形でも、採らないと次の仕事ができないということでやっていたものですから、やっぱり利益率は下がってきております。したがって、29年度の利益も実際には、多分これは1割くらいは上がるとは見てるんです。まだ大体最終確定とは言っていないんですが、多分1億1,000万円とかそれくらいは来るだろうと思っているんですが、ただ、1億2,500万円の昨年度設定したその目標には及ばないなと考えております。

【阿多委員長】 そうしますと、今のご説明を聞いていると、その前のご説明では、平成26年、27年が無理をしたので、いわば反動的な形で数的に厳しい状況なんだというご説明があったと思うんですが、むしろ昨今の経済状況の人件費の増加とか、そういう

ふうなのが大きく影響してるんですかね。

【株式会社大阪水道総合サービス】 実は、平成26年、27年は、これは評価委員会でも了解いただきましたが、例えば65歳以上の方も、一応常勤じゃなくて非常勤ではないよということで弊社は了解いただいていたんですね。その当時は、例えばそういう方、何にするかというたら、間何回、何人にも分けて1日を賄う。例えば2人でやるとか。それとか、短期雇用で、要するにそういう常勤じゃない人で賄ったというところなんです。当時でいったら、例えば65歳の人は45人ぐらいおりました。その方たちも今、4年たったら、とてもやないけど、皆やめますということで、今はみんなほとんど常勤の方とか若い人にかえていってるんです。そういう意味合いで、26年から、今の時点ではそういう構造も変わっているということを言いたかったわけでございます。

【阿多委員長】 そうしますと、今日の直接のテーマじゃないですけども、中期計画についての見直しのお話があったと思うんですが、これは新規に3年の中期経営計画を作られているんですか。それとも、前の年度はいつまでの中期経営計画だったんですかね。

【株式会社大阪水道総合サービス】 前は平成29年度で終わってます。

【阿多委員長】 だから、これは中期経営計画の新規。

【株式会社大阪水道総合サービス】 新規です。

【阿多委員長】 新規ですね。変更じゃないんですね。どうぞ、ほかの方、ご質問があれば。

【阪口委員】 コストアップの原因の1つが売上高増加に伴う事務所新設等のためということで、これは、中期経営計画の中では事務所の増までは想定してなかったけど、どういう事情で必要になったということなんですか。

【株式会社大阪水道総合サービス】 中期計画とか年度計画では一応事業のこういう物件費はある程度想定いたしております。ただ、相殺するために、これはトータルで幾らアップするけれども、そのうちかかった費用をこれだけですよというために全て上げてきているだけです。したがって、この7,700万円の事業物件費は増加と言いました、必要な費用という面ではご理解いただきたいんです。上の例えば売上高が9,800万円を上げるためには7,700万円物件費をかけますという意味合いなんです。

【阪口委員】 僕が聞いたのは、事業所新設と書いてあるから、事業所新設までは想定してたということなのかという質問だったんですけど。

【株式会社大阪水道総合サービス】 一応想定しております。

想定というか、仮定ですけどね。とれるという前提。というのは、先の話ですので、とれるか、とれないかはまだ今からなんです。したがって、もしとったときにはこれぐらいだけでも盛り込むとか、そういう観点で考えているということなんです。

【阿多委員長】 過去の長期計画には入っていないものなんですね。

【株式会社大阪水道総合サービス】 中期計画にも入っております。

【阿多委員長】 過去のね。だから、今回新規でしょう、中期計画って。従前の、2017年完了ですか、その5年の計画にはこの事業所新設とは入っていたんでしょうか。

【株式会社大阪水道総合サービス】 前の中期計画には一切出ておりません。

新規の受託をするためには新たに経費が発生するということで、昨年度と比べますと売上高も上げておりますし、必要経費もこれだけ増加したということになっております。ですから、以前の計画にはこれは入っていない経費になります。ただし、この3年間の新しい中期計画には当然盛り込んでいる経費ということでございます。

【清水委員】 2点ほど。人員のところなんですけども、中期計画という、2018年度が固有社員の方、嘱託、契約職員の方合わせて174名の予定をされていまして、その中で有資格者の目標値が99名。あとは、想定されているのは契約社員の方、区分にかかわらず資格を取っていくという、そういうことですか。

【株式会社大阪水道総合サービス】 はい。一応基本的には、常勤の人は我々送り出して、そこで仕事できますので、基本的に、非常勤も別にいいんですけども、一応みんなにある程度、我々の社員になっていただいた方には資格奨励をしております、資格を取っていただくという形にしております。

【清水委員】 今の人件費にかかってくると思うんですけど、そういった資格と講習といますかね、賃金・給与の体系というのは結構難しいかなとは思うんですけども、定着していただくということになると、そういったところの考えというのはどういった考えですか。

【株式会社大阪水道総合サービス】 やはり我々、資格とか、例えばこういうような業務を3年以上やっているとか、自治体さんはほとんどそういう入札の条件をつけてこれるところが多いんです。我々はそのために立つ資格はまず取ってもらいましょうということで、資格を取った人には資格手当を出すとか、資格を取りに行く受験料を例えば払うとか、そういうようないろいろ手をしながら、本人へのモチベーションを上げるという形と、あともう1つは、3年間辛抱しないといかんところもありますので、そこら辺も1つは我々

としては人への投資という観点ではそこら辺を見込みながら経営上カウントして3年間で若干、あまりプラスにならなくてもやっぱり3年間はそれでいくというような考え方でやっております。

【清水委員】 わかりました。

【滋野委員】 1つ目の当年度獲得事業体数ですが、こちらは単年度のものが多いんでしょうか。それとも、既に複数年とられているものが多いんでしょうか。

【株式会社大阪水道総合サービス】 この目標でカウントされるのは、別に単年度でも複数年でも同じカウントをしております。例えば今年度でしたら30年度に新たに入札があって、とれたらそれをカウント1にしております。したがって、3年契約のやつも単年度も同じです。

【滋野委員】 30年度にとれたもの。

【株式会社大阪水道総合サービス】 たまたま3年目がめぐってきたら、今回これとれたらカウントしております。

【滋野委員】 29年度から、29年度、30年度、31年度というようなものは入らないと。

【株式会社大阪水道総合サービス】 入らない。継続しているものはここには入れておりません。

【滋野委員】 わかりました。ありがとうございます。

【阿多委員長】 環境が厳しいでしょうね。

ほか、何かご質問等、よろしゅうございますか。

そういう意味では、カウントの仕方が、ぱっと見ると1つ増えるだけのように見えるけれども、中身がだいぶ違うわけですね。

【株式会社大阪水道総合サービス】 変わってます。

【阿多委員長】 そうすると、先ほどの、1つ増えるだけなのに、なぜ事業所新設でこんなに要るのかなと思ったけど、中身が変わってしまうから、それとしてのものというイメージで受け取ればよろしいんですね。

【株式会社大阪水道総合サービス】 そうですね。

既存の市町村がとれましたら既存の事業所が使えますけれども、新たな市町村をとりに行きましたら、そこに事業所を構えるという。

【阿多委員長】 人を張りつけようと。

【株式会社大阪水道総合サービス】 はい。部屋を借りなありませんので、そういった経費もちょっと見込んでおかないけないという形になります。

【阿多委員長】 それでは、大阪水道総合サービスとの意見交換はこれで終わりたいと思います。どうもありがとうございました。

【株式会社水道総合サービス】 どうもありがとうございました。

【阿多委員長】 続きまして、大阪港埠頭株式会社との意見交換を進めたいと思います。では、事務局、よろしくお願いします。

【事務局（門井法人担当課長）】 ご説明いたします。

まず、お手元の「法人の経営状況を説明する書類」１７ページをごらんください。

当団体は港湾局が所管する団体で、本市の出資比率は１００％、大阪港における外貿埠頭及びフェリー埠頭の建設、賃貸、管理運営等を行っております。本市といたしましては、団体の方向性を外郭団体として活用する団体に位置づけております。

続きまして、委員会資料の７ページをごらんください。当団体の委員会資料といたしましては、７ページから１１ページまでに記載しております。

平成３０年度中期経営計画を改定しておりまして、平成２９年度との変更箇所につきましては下線を引いてございますので、その妥当性につきましてご意見をいただきたいと思っています。

また、前年度実績値より高い目標を設定できていない指標について、補足説明資料が提出されておりますので、その理由の妥当性につきましてもあわせてご意見をいただきますようよろしくお願いいたします。

では、団体より説明いたします。

【阿多委員長】 よろしくお願いします。

【大阪港埠頭株式会社】 それでは、ご説明させていただきます。

資料の７ページを、恐れ入りますが、ごらんいただきたいと思います。まず、様式の１、経営目標設定の考え方でございますけれども、当社が大阪市から求められる役割といたしましては、代表的には大阪港におけます外貿及びフェリー埠頭の建設、賃貸を通じまして、阪神国際港湾株式会社と一体となって、大阪港の発展に寄与するということでございますけれども、平成３０年度は先ほどご説明がございましたように、新たな中期経営計画策定をいたしましたことを受けて、下線部のとおり変更しております。

この下線部の主な変更内容といたしましては、大阪市といたしまして、万博ですとか I R ですとか、この誘致も念頭に置きながら、大阪港の国際競争力の強化ですとか、あるいは臨海地域の魅力向上に向けまして、クルーズ船の誘致などの取り組みを進めていくことというふうに大阪市として目標を掲げておられますが、当社といたしましても、大阪市の 100% 出資の団体といたしまして、大阪市とともにその補完をしていくということが求められているというふうに認識しているところでございます。このため、当社といたしましても、従来は施設の保有ですとか維持管理を主体といたしました会社運営ということでございましたが、そこから一步進みまして、株式会社としての特色を生かしながら、機動的かつ継続的に大阪港の活性化ですとか魅力向上に寄与していきたいというふうに考えておるところでございます。

そのために、中段の対応方針のところでございますけれども、これは、平成 30 年度は 1、2、3 と分かれておりますが、平成 29 年度は、1 番としまして所有施設の延命化と機能強化、それから 2 つ目に大阪市からの資金的自立という形で 2 本柱を立てておったわけでございますけれども、平成 30 年度につきましては所有施設の延命化と機能強化を、ヒアリ対策等も含めましてこの 1 番にまとめまして、国際コンテナ戦略港湾施策への積極的関与というふうに表現を改めたところでございます。

その次に、新たな柱といたしまして 2 番目に、大阪港の振興を目指した戦略的取り組みを加えまして、大阪港振興のためのきめ細やかなポートセールス活動を大阪市と一体となって取り組んでいくということにしたところでございます。

最後に、平成 29 年度の大阪市からの資金的自立を、3 番目に財務基盤の強化と組織力の強化という形に改めまして、従来からの健全な経営基盤の確立、それから大阪市からの資金的自立に加えまして、市中銀行から資金調達をするための信用力の向上を目指すこととあわせまして、株式会社の特性を生かした戦略的な活動を継続して行うための活力ある組織運営を目指していくことといたしておるところでございます。

下段の戦略目標におきましても、平成 29 年度の所有施設の計画的な延命化と所有施設の大規模化の推進をまとめまして、①番といたしまして、予防保全型維持管理の継続実施といたしまして、コンテナの岸壁の延命化完了比率の進捗を図っていくということとともに、フェリー船舶の大規模化のスケジュールがちょっとおくれてまして、平成 29 年度に完成予定であったフェリー埠頭の大型化追加工事の工期を延長いたしまして、平成 30 年度に完成させることといたしまして、ここに書かせていただいております。

また、新たな項目でございますけれども、②番、ヒアリ対策の実施につきましては、平成29年6月に、大阪港のC3岸壁というところなんですけれども、ヒアリの死骸が発見されましたことから、定期的な調査を行いますとともに、計画的にアスファルト補修等の対策工事を実施していくということを掲げております。

それから、新たな項目といたしまして③番目、大阪市港湾局の取り組みを補完するきめ細やかなポートセールスでは、平成30年度は船会社さんですとか代理店さん等に対して、10回程度を目標といたしておりますが、営業活動を行うことといたしております。

それから、財務に関してでございますけれども、平成29年度は経常利益の確保と大阪市からの資金的自立に取り組むの2項目を上げておったところでございますが、平成30年度は4番といたしまして、財務基盤の強化・健全な財務状況の維持として項目をまとめまして、平成29年度は経常利益の確保と大阪市からの新規貸付金をゼロとするというようなことを目標といたしておったんですけれども、平成30年度は自己資本比率の向上という指標を新たな目標といたしております。

恐れ入ります、8ページに行っていただきたいと存じます。8ページの様式2、中期経営計画に基づく基本方針でございますけれども、中期ビジョンにつきましては先ほどの説明と同様でございますけれども、阪神港の国際競争力強化の一翼を担うことに加えまして、新たに臨海地域の核としての大阪港の活性化に貢献をしていくということにいたしております。

下段の最終年度の到達目標でございますけれども、ここに成果測定指標というところがございまして、このうちコンテナ岸壁延命化完了比率につきましては、C1からC4岸壁の栈橋の上部工の改修工事を計画期間内に完了させていこうというふうに計画いたしておるところでございます。

それから、フェリー埠頭大型化追加工事の進捗率でございますけれども、先ほどちょっと触れましたが、当初は、平成29年度末の完成を予定していたため、新中期計画開始時点では完了済みと考えていたところでございますが、30年度に完成時期が延びましたために、ここで項目として掲げさせていただいております。

それから、新たな項目でございますヒアリ対策業務の大阪港独自調査及び対策工事の進捗率につきましては、この中期計画の計画年度内に完了させることを目標といたしております。

また、新たな項目でございますが、大阪港の振興を目指した戦略的取り組みであるコン

テナ貨物等誘致営業活動の実施回数といたしましては、最終的には年間20回程度の営業活動の実施を目標といたしておるところでございます。

それから、財務基盤の強化と組織力の強化につきましては、従来は大阪市から新規貸付金をゼロとするということを目指して掲げておりましたが、今計画では自己資本比率の向上といたしまして、計画年度の終了時点で74%まで向上させようということを目指してまいります。

恐れ入ります。9ページに移っていただきたく存じます。9ページの平成30年度の経営目標でございますけれども、上段のCS、事業効果でございますが、これにおきます平成30年度の目標値は、成果測定指標で申しますコンテナ岸壁延命化完了比率が平成29年度末の75%から9%増やして84%といたしております。

それから、フェリー埠頭の大型化追加工事の進捗率は、100%を30年度目標といたしております。

それから、ヒアリ対策事業に係ります大阪港独自調査及び対策工事の進捗率は、本格的な対策実施の初年度といたしまして52%を目指しておるところでございます。

それから、コンテナ貨物等誘致営業活動の実施回数でございますが、平成30年度は初年度でございますので、10回程度を目指しておるところでございます。

それから、中段の2の財務、効率性でございますけれども、戦略目標でございます財務基盤の強化と組織力の強化におけます平成30年度の目標値は、自己資本比率を70%に上げることを目標といたしておるところでございます。

下段の3. その他の戦略目標でございます大阪市からの資金的自立に取り組むにおける平成30年度目標でございますけれども、昨年度、一昨年度に引き続きまして、大阪市からの新規の貸付金をゼロというふうに目標として上げさせていただいておるところでございます。

恐れ入ります。10ページに移っていただきたく存じます。10ページの様式3、平成30年度経営目標の設定表についてでございますが、中期経営計画の概要につきましては先ほどの説明と同じでございます。

平成30年度経営目標の1. CS、事業効果で、コンテナ岸壁延命化完了比率につきましては、関係先との事前調整を十分に行いながら、着実に進捗率を上げてまいりたいと考えております。

それから、フェリー埠頭大型化追加工事の進捗率につきましては、先ほども触れました

けれども、当初は平成２９年度に完成予定でしたが、四国開発フェリー株式会社のフェリー船舶の大型化のスケジュールがおくれたということでございまして、南港フェリー埠頭の第２栈橋というところの大型化工事の工程をおくらせたところでございまして、平成３０年度に工事を完成させたいというふうに考えております。

また、平成２９年６月に大阪港でヒアリの死骸が発見されたということから、新たにヒアリ対策業務として、独自調査及び対策工事の進捗率を目標として上げさせていただいております。平成２９年度は本当に緊急的な対策にとどまりましたが、平成３０年度からは本格的な対策工事を行うことといたしております。

また、これも繰り返しのようになりますが、大阪港の振興を目指した戦略的取り組みとして、イベント・セミナーの実施でございますとか、訪問営業等のコンテナ貨物等誘致営業活動に取り組みますが、初年度である３０年度は、誘致営業活動の実施が１０回を目標ということで上げさせていただきました。

財務、効率性で、従来は経常利益の確保を目標として上げておりましたが、より健全な経営基盤の確立を目指すという考えから、平成３０年度からは新たに自己資本比率の向上を目標として上げておりまして、平成３０年度は、昨年度が６８％でございましたので、２％上げることを目標として、７０％にいたしておるところでございます。

その他につきましては、大阪市からの資金的自立に取り組むため、平成２９年度に引き続き大阪市からの新規貸付金ゼロを目標といたしております。

ここで、ウェイトでございますけれども、例えばフェリー埠頭大型化の追加工事ですとか、２の財務、効率性の自己資本比率の向上、３番目の大阪市の新規貸付金など、それぞれウェイトが平成２９年度よりは下がっておるところでございますが、それらの目標の重要性が低下したからということではなく、平成３０年度から新たにヒアリ対策のための独自調査及び対策工事の進捗率でございますとか、大阪港の振興を目指した戦略的取り組みとしてのコンテナ貨物等誘致営業活動の実施回数を目標として掲げて取り組んでおりますため、目標数が増えたということでございますから、相対的にウェイトが低下したというふうにご理解をいただけたらと思っております。

なお、１１ページでございます。補足説明資料の前年度実績より高い目標を設定できない理由についてでございますが、経営目標①の３．その他の大阪市からの資金的自立に取り組むにつきましては、大阪市からの新規貸付金を平成２９年度に引き続きましてゼロといたしておりますので、目標としてこれがアッパーというか、これ以上増やしようがござ

いけませんので、これ以上の目標設定はできないというふうに考えたところでございます。

非常に雑駁でございますが、説明は以上のとおりでございます。どうぞよろしくお願いいたします。

【阿多委員長】 どうもありがとうございます。

それでは、ご質問等があればですが。何かございますでしょうか。どうぞ。

【阪口委員】 大阪市からの新規貸付金は、ゼロはゼロで、以上のものはないので。まず、既存借入金というのはどのぐらいあって、それは減少傾向でずっと減らしている、それとも、ほぼべたっとこういう感じですか。ちょっと数字の推移を。

【大阪港埠頭株式会社】 既存借入金は、新たに借り入れておりませんので、当然返している分だけ徐々に減っていくんですが。

【阿多委員長】 実は私もそこがひっかかったところなんですけど、先ほどのご質問と同じで、まさに大阪市からの既存借入金は増えてないのはわかるんですけども、貸借対照表上、29年度は、少なくとも有利子負債が増えていますよね。これがどういう状況でこういう形になっているのかということをご説明いただけたらと思うんですが。

【大阪港埠頭株式会社】 大きくは、平成29年度に私どもはC9ヤードの取得を実施いたしまして、その結果、市中銀行から有利子の融資を受けましたので、その分が増えたということでございます。既存の分については、これまでずっと新規の借り入れというのはございません。平成29年度に融資が増えたという理由につきましては、大きくはその点でございます。大阪市からの借入金という意味でございますと、平成30年3月31日現在BS上で52億5,000万円が残っております。

【阿多委員長】 無利子と有利子合わせてということですよ。

【大阪港埠頭株式会社】 そうですね。

【阿多委員長】 無利子負債は全部、大阪市ですよ、これ。

【阪口委員】 例えば無利子の分を、本来、大阪市からの資金的自立というのは、無利子で貸してもらっているというのは実は自立してない状態なので、それはもちろん減らすという。例えば52億は年間どのぐらい減らせるというところなんです。年間返済金額。

【阿多委員長】 6億円ぐらい。

【阪口委員】 無利子が毎年6億円ぐらい減らしてるわけですか。

【大阪港埠頭株式会社】 大体5億6,500万円ぐらいですね。

【阿多委員長】 そうですね、6億円弱ですよ。

【大阪港埠頭株式会社】 そうですね。

【阪口委員】 毎年無利子は5億6,000万円くらいは減らしていると。有利子のほうはそんなに減らしていないか。

【阿多委員長】 今回増えたけど、あとは減らしてる。

【阪口委員】 一応その調子で中期経営計画、大阪市から少しずつ資金的にまさに自立せよと。

【阿多委員長】 無利子で借りるほうが有利なのを、自立するというので、大阪市から借りないのもあるし。だから、先ほど市中銀行からの借入れを、今回、用地取得という形のために借入れられてる。ですから、平成29年度だけ拝見すると、いわゆる総資産は増えてるんですが、現預金が減ってますよね。そして借入れが増えてる。それは不動産、固定資産のほうに転換したというか、かわったというふうに見ればいいんですかね、この貸借対照表。

【大阪港埠頭株式会社】 おっしゃるとおりでございます。

【阿多委員長】 そうしますと、何を数字にとるのかというのは別にあれなんです、いわゆる自己資本比率を取り入れられると。自己資本比率というのは、総資産が減れば比率は上がりますし、それほど説得力のある数字かどうかというのはあれなんですけども、指標にされてる。そこは別にして、CSとかの関係で拝見しますと、ヒアリ対策を項目に入れられて、これは重要な事項だとは思いますが、成果測定の指標が事業費で、単位パーセントということになりますと、これは中期計画等での総事業費の消化率をイメージしてという。

【大阪港埠頭株式会社】 今ご指摘いただいた分についてはそのとおりでございます。ヒアリ対策、平成29年度につきましては調査、それから平成30年、平成31年でヒアリが発見されましたC3バース、先ほどご説明させていただいた場所の部分での改修工事をやっております。あと、その後は調査を続けて、見つかり次第またその工事を行う必要はありますけれども、今のところ、継続して調査をしておりますが、ヒアリについては発見されておられません。その関係で、今回平成30年度については中期経営計画に沿った事業費に基づく比率で計上させていただきました。

【阿多委員長】 その上のフェリー埠頭の追加工事等であれば、まさに事業計画どおりの達成率、進捗状況に応じてパーセントでとるとかいうのはわかるんですけども、こういう緊急対策実施であるものについて、予算の消化率というのが、その目標として、いいの

かということですよね。緊急に何か発生すれば、むしろ臨時で費用を計上しなきゃいけないとかですね。この間のニュース等でやってた、特に最初は神戸で発見されて、神戸のほうでいろいろされていて、ニュースを見る限りにおいては、コンテナの中の殺虫剤を多用するとか、そういうようなことも出てたんですけど、ここでの対策実施は、今お話を聞いてると、工事か何かの実施が対策実施になるのですか。

【大阪港埠頭株式会社】 最初、ヒアリ対策の緊急対策工事といいますのは、荷をさばくコンテナの四隅に角がございまして、そこが重たいものですから、下の舗装されたところを突き破って穴になります。穴ができると、そこにヒアリが定着するおそれがあるというのが一番の問題になっていました。その部分についてアスファルトの乳剤、熱いものですけど、それを入れて蓋をするという形で、一応ヒアリの対策工事ということが、平成29年度、国の主導で行われました。平成30年度、今回上げさせていただいた対策というのは、穴の空かないように、コンテナを置く部分、角の四隅に鉄板を敷きまして、上に乗せても、ひび割れ等ができないような対策を実は考えてございます。それによって、ヒアリの定着を防ぐような形をまず作りまして、あわせて、継続的に調査して確認をする。確かに、対策の工事の消化のように見られるところはあるんですけど、まずはその原因をつくらないような、そういった対策を考えました。

【阿多委員長】 わかりました。

ほかの方、どうぞ。何かございますでしょうか。

【清水委員】 目標、CSのところの最後ですけども、誘致営業活動の実施回数10回のところの、初めての目標設定だと思うんですけども、こういったところをターゲットに10回という回数を想定されているのか、お聞かせ願えれば。

【大阪港埠頭株式会社】 営業活動でございますので、当社の目標は大阪港にコンテナ船、またクルーズ船、そういった船に入港していただくというのが目標でございます。ターゲットにつきましては、基本的には、中期経営計画の中でも初めて取り組みますということで申し上げましたように、今回、大阪市の補完ということで、協力してやるということを考えてございます。船社さんのほう、コンテナ船のほうは一般的には、MOL、それから日本郵船株式会社、それから川崎汽船株式会社、その3社が平成29年度合併してONEという会社を設立しました。そういったところにも訪問しないといけないと思っております。また、海外のいろんなコンテナ船を補充している会社の代理店、そういったところにも訪問したいなというふうにも考えてございます。まず顔を知っていただく、大阪港

を知っていただくということにまず取り組みたいと考えております。

あわせて、クルーズ船につきましても、世界のクルーズ船、インバウンドのことで、我々としても大阪の取り組みの1つとして位置づけておりますし、空から来るもの、海から来るものというものの海の部分を担っていきたいというふうにも考えてございます。そういったところで、クルーズ船の代理店、それから旅行会社など、あわせていろいろ、多くは東京のほうに集中しているとは思いますが、そこに、できる限りセミナーへの参加や、またはそういうところで顔を知っていただいた上で営業活動の方に取り組んでいきたいと考えています。

【阿多委員長】 従前からのそういう活動をなさりたいというのも伺って、よくわかるんですけども、この実施回数のカウントの方法が、何をもって10回というふうになって、何をしたら1回なのかね。変な話、ダイレクトメールを1通送れば1回なのか。場所借りしてイベントをすれば1回なのか。この回数は何をもって数えるという。つまり、我々のほうがそれを後で確認できるようなものでないとあれなんです、カウントの前提はどういう基準で考えてらっしゃるんですか。

【大阪港埠頭株式会社】 今回、どういう評価を基準にしようかというところは非常に悩んだところでございますが、いろいろお聞きしますと、やはりフェイス・トゥ・フェイスで、お顔を見てという狭いジャンルの世界だというふうにお聞きしています。この方なら信用を置けるというのが、世界のクルーズ船が寄港するときでも、結構ドライな考え方があるのかなと思いながら、そういった、人のつながりというのが大事だということでお聞きしていますので、まずは行ってセールスして、その反応を聞いて、そういった議事録というのは1つ成果として確認しながら、回数を重ねるというのは意外と重要なところになっているというのが、我々この間いろいろお聞きする中では確認しましたので、メールとかそういうことじゃなくて、お会いしてセールスするということを1回というふうに考えて今回立てさせていただきました。

【阿多委員長】 何か、ニュースを見ていると、客船に関しては新潟なんかが複数の客船が来航することになってというのも見えて、そういう営業活動を新潟がされてるというのも見えてましてあれですけど。ただ、戻りますけど、これだと、今誰かと面談したというので1回だったら、じゃ、同じ人と会ったら2回なのか、それは1回なのか。つまり、違う団体と会って2回なのかというのがわからないんですよ。さっきも言いましたように、こちらのほうとしては、まず自己評価で回数報告をいただくわけですけども、それが1

0 回だというのを後から確認できるような形にさせていただかないと、自己申告で 10 ですよと言われても、それはわかりませんよね。だから、細かくこの活動事項のあれに入れていただく必要はないんですけど、どういうふうなことをすれば 1 回とカウントするんだというところを実施前にわかるようにしておいていただきたいと思いますよね。先ほどの訪問、こういうところが何か大きなイベントをするよりも、むしろそういう重要な人物と面会するのが意味があるんだというのであれば、こちらはわかる。だから、そういうのを基準にカウントしますというのであれば、そういうルールをちゃんと決めていただいて、後で事務局のほうを確認したら、ああ、確かに 10 回以上ありますとか、いや、これは 10 とは数えられませんとか言えるように、物差しをちゃんと決めておいていただきたいと思います。

【清水委員】 それと、直接経営目標設定表とは関係ないと思うんですけども、けさの日経新聞で、港湾の IT システムを全国的に統一するという政府の発表があったという記事を見たんですが、それは直接大阪港埠頭さんには関係してくるんでしょうか。倉庫の空き状況とか、そういう荷おろしの出荷情報を一元化するというふうな。

【大阪港埠頭株式会社】 わかりました。コンテナの部分で非常に集中するということで、周辺への悪影響で、コンテナ車が周辺道路にあふれ出て、非常に渋滞で皆さんの交通の問題に発展している。これはこれまでも大阪港でも同じようなことが起こっておる。一方、政府としてということでおっしゃっているのも、実験的に AI を導入して、交通をできるだけスムーズに流すようなことができないかという実験を行うと聞いてございます。大阪港においても、大阪市、それから阪神国際港湾株式会社、そういったところと連携していろんな対策を組みたいなということで、現在、渋滞が起こらないような形で別のルートを引っ張るための取り組みであるとか、それから、並行して、AI で緩和できるような、事実、名古屋港さんであるとか博多港さんで一部既に IT システムを導入していろんな形でやってございますので、大阪港でどれが一番適するかという取り組みは、並行して平成 30 年度から研究をしながら、実際導入してやっていくということを考えてございます。

【清水委員】 直接の大きな費用負担といいますかね、設備投資とか。それは、IT 投資とかはこの計画とは直接影響しないという理解でよろしいでしょうか。

【大阪港埠頭株式会社】 お聞きしますと、数十億かかるとかいうお話もございまして、非常に大きな計画だと思います、投資としては。そういうところにつきましては、もうちょっと研究をして、できるだけ効率的に、費用についてもこういったことが一番安価

で効果があつてというところはやっぱりその研究の中で、できるだけ私たちも費用対効果のいい対応策を求めていきたいとは思っております。当社としても、それは別のものかどうかではなくて、同じような形で岸壁、コンテナ埠頭を所有している大阪港埠頭としても当然、応分の負担が必要になってくると思いますので、その取り組みについては並行して、協力してやっていきたいと思っております。

【阿多委員長】 よろしゅうございますか。

それでは、大阪港埠頭株式会社との意見交換は終わりたいと思います。ありがとうございました。

【大阪港埠頭株式会社】 ありがとうございました。

【阿多委員長】 それでは、続きまして、クリアウォーターOSAKA株式会社との意見交換を進めたいと思います。

では、事務局、よろしくお願いいたします。

【事務局（門井法人担当課長）】 では、ご説明させていただきます。

お手元の「法人の経営状況を説明する書類」129ページをごらんください。

当団体は建設局が所管する団体で、本市の出資比率は100%、下水道施設等の運営・維持管理等の包括業務を行っております。団体の方向性としましては外郭団体として活用する団体に位置づけております。

次に、お手元の委員会資料13ページをごらんください。当団体の委員会資料としましては、13ページから19ページまでとなっております。

昨年度との変更箇所につきましては下線を引いてございますので、その妥当性につきましてご意見をいただきたいと思っております。

また、前年度実績値より高い目標を設定できていない指標につきまして、補足説明資料が提出されておりますので、その理由の妥当性につきましてもあわせてご意見いただきますようよろしくお願いいたします。

では、団体よりご説明いたします。

【阿多委員長】 じゃ、お願いします。

【クリアウォーターOSAKA株式会社】 どうぞよろしくお願いいたします。

主に様式3、ページで言いますと16ページ、並びにその補足資料17から19ページを用いましてご説明したいと思います。

では、16ページ、様式3をごらんください。経営目標については大きく3つあります。

1番目のCS、市民満足度、それから事業効果等につきましてですが、大きな戦略としましては、大阪市からの下水道施設の適正な運転・維持管理ということで、指標といたしましては、ポンプの運転の不良に起因する浸水回数をゼロにする、それから、同じく運転不良によります放流水質基準の超過をゼロにするということを掲げております。もちろん、ゼロでございますので、補足説明資料1に書いておりますとおり、これ以上高い目標がないので、前年度並みではございますけれども、最大値を設定しているためとしております。

それから、水質管理につきましては、若干指標の文言を変えております。これは補足説明資料2、19ページをごらんください。上段、下段となっております。上段が昨年度の指標でございます。括弧の中に、放流水質で、総量規制で定められた汚濁負荷量という書き方をしております。今回それを除かせていただいております。前回設定いたしましたときには、やはりいろいろなメリハリをつけるべきかなと思ひまして、総量規制というのは東京湾、伊勢湾、大阪湾と、3カ所で設定されておりました、指標といたしましては、有機物の汚濁、それと富栄養化物質でありますところの窒素とリンが総量規制されておりますので、大阪の特徴的な指標であると思ひまして、それを括弧書きで書きましたところなんですけれども、やはり水質汚濁防止法、あるいは下水道法、あるいはダイオキシン類対策特別措置法などさまざまな法律で規制されておりました、項目でいきますと、全て合わせますと48項目の規制がかかっておりますので、さすがに3項目だけというのはちょっと少な過ぎるんじゃないかなと思ひまして、全体に対して我々は水質を守っていこうという立場で、指標を若干変更させていただいております。

もう一度16ページにお戻りいただきます。それが1番の説明でございます。

2番、財務、それから効率性のところで、中期経営計画の実施ということで、当期純利益を指標として掲げております。これにつきましては、目標値を3,500万円としまして、前年度、1億9,000万円上がっておりましたので、低い目標となっております。

これにつきましては、18ページに補足説明資料を掲げております。文言で書いてわかりにくいので、一つ一つご説明したいと思います。当社は平成29年度が実質的に会社の設立の初年度でございまして、大阪市との契約の初年度でございまして、いろいろ上下することがございまして、その経験も踏まえてということでございます。

まず1点目、市に準じた給与体系変更による支出増と書いてございます。当社の社員は7割方、大阪市から転籍いただいた方、あるいは大阪市から派遣された方でございまして、

大阪市のほうで給与カットを前提にした給与体系でもって働いていただいているんですけども、大阪市のほうでは課長級以下の給与カットをもとに戻すという方針が立てられていますので、当社も受け入れたときの条件が市の給与体系に準ずるということでございましたので、すみませんが、それをもとに戻した形に30年度はしたいと思っています。これが実質的な支出増になっております。

それから、2番目、平成29年概算払い電力費精算による収入減というのは、これは大阪市との契約上、電力費は40億円ぐらいかかっておるんですけども、2月分、3月分が、実際、電力会社からの確定値が参りますのが年度を越す形になります。我々にとって収入、大阪市のほうの支出につきましては、2月、3月分を見込みでもって精算する形になってございます。ところが、当社の場合は電力会社へ2月、3月分の確定数値でお支払いした形で決算を打つという形になって、そこで誤差が生じます。実際問題、幾つかの使用料が減ったり、あるいは単価が落ちたりしまして、2月、3月分で大体5,000万円ぐらいの収入増になってございますが、それを平成30年度でお返しする形になってございますので、平成30年度はもとからその5,000万円減の予算を組まざるを得ないというところでございます。

それから、3点目、変動要因の大きな経費は中期経営計画での値としていると申しますが、これもわかりにくい表現なんですけれども、先ほど申しました電気代の減はただ減するだけじゃなくて、大阪市との協議によりまして修繕費に振りかえる形をとっております。老朽施設が多くございますので、修繕をなるべく前倒しにしようという形で大阪市と協議しております。当然、契約事項でございますので、中身につきましてはいわゆる間接費も含めた形で我々頂戴いたしておりますけれども、それが現体制でもってやり上げることができていますので、その分の間接費が実質的に当社の利益になっているということなんですけれども、一応平成30年度はもとの計画どおりに戻します。したがって、電気代の減はない、修繕費の増もないという形でもって計画を組んでおるところでございします。それでプラス・マイナスが生じまして3,500万円の目標値とさせていただいているところでございます。

またもとへ戻りまして16ページでございます。3番目、その他の項目としまして、当社は99%大阪市からの受託事業なんですけども、当社の独自事業としまして、市域外業務も受託しようとして取り組んでおるところでございします。これにつきまして、それに対する自治体やメーカーへの業務提案件数を指標といたしておりまして、平成29年度13件、平成

30年度目標につきましては約倍の25件を掲げておるところでございます。

これにつきまして、当社の中期経営計画に収支計画が載せてございます。西暦で書いてございますけれども、2017年、2018年と、他都市収入はゼロが入ってございます。2019年から数字が入ってございます。これは、自治体向けでございますので、初年度の平成29年度、2017年度は提案、2018年度に自治体には予算組みしていただく。我々としては入札参加等の下準備をする。そして、来年平成31年度以降に実現していくという、そういう計画を立ててございます。

平成31年度に5,200万円を獲得するには、おおむね1件当たり3,000万円と見込んでおりますので、せめて2件の成案を得なければならないというわけで、大体10件当たりで2件の成案という形で我々は計画を立ててございます。同様に、平成32年度は2億800万円の目標を立ててございます。3,000万円としますと、大体7件の成案を得る必要がございます。複数年契約を前提にしておりますので、2件プラス5件、純粋に5件の成案を得なければならないということで、5件の成案を得るには何件を提案すべきかということで、約2割が成案になるとしますと、0.2で割り戻した額25件が必要であるということで、かなりアグレッシブな目標にはなっておりますけれども、中期目標を達成するための必要な提案件数として25件を掲げているところでございます。

それとあと、全体のお話でございます。ウェイトも変更させていただきます。昨年度はどの項目も当社にとっては必要だろうということで、全部25%ということでこの4項目を立てておりましたけれども、やはり当社としましては、経営の一番の目標は大阪市の施設の適正な運転管理であると考えております。収入の99%も大阪市からいただいておりますので、ここのウェイトを若干高めまして30、30にしております。大阪市さんで大体60%を占めるようなウェイトにさせていただいて、あとの配分は20ずつに変更させていただきました。一応1年間やってきました経験を踏まえてこのような形で変更させてもらいたいというところでございます。

ご説明は以上でございます。

【阿多委員長】 ありがとうございます。

それでは、質疑を始めたいと。私からお伺いします。

これは時期が違うせいなのかあれなのか、中期経営計画の収支計画の平成29年度では純利益は800万円ですね。それが1億9,000万円。

【クリアウォーターOSAKA株式会社】 はい。

【阿多委員長】 これは、繰越利益じゃなく当期利益だから、中期経営計画の平成29年度が800万円、平成30年度は中期経営計画上1,100万円というものが、平成30年度の目標が3,500万円にしているんですね。そうすると、中期経営計画自体が実情とかなり乖離しているんじゃないかという気がする。

【クリアウォーターOSAKA株式会社】 初年度のいろいろな増減があったところでございますけれども、他都市の受託収入も、本格的ないわゆる維持管理は受託してないんですけれども、個々の、例えば他都市さんの中期計画を立てるに当たりましての支援業務だとかいうのを細かくとってございまして、実はそれだけで既に3,400万円から3,500万円の売り上げを上げております。その他、先ほど申しました修繕の事務費の増加でありますとか、あるいは臨時雇用、これはこの場でもご議論いただいたことになりますけれども、65歳以上の方でも雇用させていただいて、その分、人件費単価を落としたとかいう、もろもろの積み上げでもって平成29年度は1億9,000万円の利益を出させていたところなんです。

【阿多委員長】 そうしますと、もちろん計画の執行状況で達成率というのは非常に重要なんですけれども、この財務のところの見出しが中期経営計画の実施で、当期純利益を成果測定指標にしている、平成29年度で、この見出しがそもそも実情を反映してるのかね。むしろ、こちらを見ると、だから、2018年度でもう1,100万円が3,500万円ですよ。これが、だから、中期経営計画の実施という目標に合っているのかなというのがあったんですけれども。

【クリアウォーターOSAKA株式会社】 まず、大阪市さんとは5カ年契約をいただいております、一応収入ベースは大阪市との契約ベースになってございます。逆に、支出がかなりぶれてる形になってございます。大阪市とも、5カ年を待って精算というんじゃない、中間年である程度見直しを図るべく、今、協議しているところでございますので、またその辺がもし調いましたら、そういう形で中期計画をご相談差し上げるべきかなと思います。

【阿多委員長】 どうぞ、ほかの方も。

【阪口委員】 数字の確認ですけど、先ほど2月、3月の電力費にずれがあると。それが約5,000万円。そうすると、平成29年度実績の1億9,000万円というのは、実力ベースで言うと1億4,000万円ぐらいのものが1億9,000万円になったという、こういう理解をすればいいんですか。そういうわけではないんですか。

【クリアウォーターOSAKA株式会社】 それで結構です。

【阪口委員】 そうすると、平成30年度目標3,500万円というのは、実力ベースで考えたら8,500万円ぐらいのものだけれども、返さなきゃいけないから3,500万円になったと。これもこうなるんですか。

【クリアウォーターOSAKA株式会社】 実力ベースは今の平成30年度は電力とそれに対する収入でありましたら、収支イコールで置いた形になってございます。

【阪口委員】 返すというふうに、先ほど精算するという。

【クリアウォーターOSAKA株式会社】 ええ。だから、それが前年度のやつをお返しする形になっているので。

そういう意味で言うと、確かに8,500万円の利益が出ます。

【阿多委員長】 キャッシュフローベースで説明をされているのか、まさに純利益で説明されているのか。電力費の精算というのがどっちの話なのかなと。

【阪口委員】 今の話だったら、経費性としても今年度に、本来なら昨年度に発生しているはずのものを今年度に充てている。だから、その分、昨年度は経費が実力よりも少なくなつて、逆に今年度は高くなる。こうなんだけど、今年度また来年の2月、3月もまた同じような問題が起きるんですか。

【クリアウォーターOSAKA株式会社】 起きる可能性はあります。

【阪口委員】 それは、有利に働くか、不利に働くかは、やってみないとわからないんですよね。

【クリアウォーターOSAKA株式会社】 はい。重油単価が上がりますと、逆に私たちにとっては不利になると。

【阪口委員】 そういう意味で言うと、常に2月、3月のぶれによって、単年度の経費は予想よりも上に上がったり、下に下がったり。これ必然的に発生してしまうと。

【クリアウォーターOSAKA株式会社】 今の契約形態ではそうなります。逆にまた、決算のことをご説明するときにはその辺を分析した結果で、当社の実力とそれ以外の形に分けてまたご説明したいと思います。

【阿多委員長】 どうぞ、ほかの方。

【清水委員】 ちょっとかぶるかもしれないんですけども、そういう意味で、中期計画の数値と平成30年度の数値からいうと、中期計画では、10、最終利益が2,000万円のところを3,500万円ということ。これは会社の予算ベースで3,500万円という数

字が出ているという理解でよろしいでしょうか。

【クリアウォーターOSAKA株式会社】 はい、そのとおりでございます。

【清水委員】 結構です。

【阿多委員長】 つまり、これだけ利益が出ていたら、見直しで大きく利益が減らされて、大阪市の発注額が下がるだけのような気がするけど。

【クリアウォーターOSAKA株式会社】 それは大阪市とまた協議させていただきます。

【阿多委員長】 先ほど人件費はいろいろ取り決めがあってあれですけど、もともと大阪市とは切り離した形で給与体系というのを、切り出しのときはもちろんあれでしょうけれども、考えてられるのかなというふうに。

【クリアウォーターOSAKA株式会社】 そうなっておりますが、一応ベースは大阪市さんをベースにして、それを当社に似合うようにカスタマイズしたという形になります。

【阿多委員長】 ほか、何かご質問。どうぞ。

【滋野委員】 1番のCSのところですけども、これというのはどれぐらい大変なものなのかという、感覚的に教えていただけたらと思うんですが。例えば過去にこれが満たされなかったようなケースがあったのでしょうか。

【クリアウォーターOSAKA株式会社】 それはかなり原因分析しないとだめでして、確かに浸水も大阪市時代から何件か生じています。それが、例えば最近でしたらゲリラ豪雨みたいな形で、ポンプの能力が追いついていないケースがありまして、それはどちらかというと、会社なり、当時の大阪市の責めではない。長い目でいくと責めなのかもしれませんけども、当面の単年度の、その時々 of 運転管理からすると、そうじゃない可能性は大でございます。それは長期的にきっと能力を増やしていきなさいというお話になろうかなと思います。水質的にも同様でございます、重大な違反というのは多分あまりなろうかなと思います。水質の場合は、どちらかというと流入側に原因があることが多々ございますので、いかに流入側の原因を追及していくかということが多分メインになろうかなと思います。

【阿多委員長】 ほかはよろしゅうございますか。

【阿多委員長】 それでは、クリアウォーターOSAKAとの意見交換はこれで終わりたいと思います。どうもありがとうございました。

【クリアウォーターOSAKA株式会社】 ありがとうございました。