

第164回 大阪市外郭団体評価委員会

日時：令和2年9月18日（金）

開会 午後1時30分

○【小山法人担当課長代理】 定刻になりましたので、第164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法人担当課長代理の小山でございます。

それでは、議題に入りたいと思いますので、以後の議事進行について、阪口委員長をお願いいたします。

委員長、よろしくお願いいたします。

○【阪口委員長】 よろしくお願ひします。本日は市口委員、ちょっと所用のため欠席ですけれども、定数の半数以上の委員、出席しておりますので、規定6条2項により会議は有効に成立するということになります。

本日の議題は、各団体の中期計画の報告についてという4つの議題と、それから、外郭団体の役員公募選考に係る留意事項の見直しについてというのがありますけれども、前半のほうの中期計画のほうは公開で、それから、後半のほうは審議・検討事項ですので非公開で行うということを予定しています。

それでは、最初の議題について、事務局から説明をお願いします。

○【小山法人担当課長代理】 御説明いたします。クリアウオーターOSAKA株式会社において中期計画が作成され、所管所属であります建設局からその内容について報告がありましたので、大阪市外郭団体等への関与及び監理事項等に関する条例施行要綱に基づき報告いたします。なお、同要綱に基づく総務局長の意見はございますので、よろしくお願いいたします。また、本中期計画におきまして、事業経営評価に当たっての指標及び目標が定められておりますので、大阪市外郭団体の事業経営の評価等に関する指針を定める規程に基づく指標及び目標の設定につきましても、併せて御報告いたします。

内容につきましては所管所属より御説明させていただきたいと思いますので、よろしく願いいたします。

○【阪口委員長】 それでは、クリアウオーターＯＳＡＫＡ株式会社の中期計画について、所管所属から御説明をお願いします。

○【建設局】 建設局下水道部下水道管理担当課長の坂口と申します。よろしくお願いいたします。

まず、御説明に入らせていただく前になんですけども、おわびがございまして、当局、建設局の出席者なんですけども、調整課長の江原が急遽、他任務との兼ね合いで欠席させていただくことになっております。そのため、配席図なんですけども、これに変更がございます。変更箇所なんですけども、先ほど申しました江原の席に同調整課の課長代理の谷口が座ります。谷口の席には同調整課の担当係長の山本が着席しております。申し訳ございません。

それでは、クリアウオーターＯＳＡＫＡ株式会社の中期計画につきまして、資料の中期計画の概要、これによりまして御説明をさせていただきます。

建設局の中期目標におきまして、当該団体の事業経営を通じまして達成しようとする本市の行政目的または施策の具体的な内容につきましては、下水処理場、ポンプ場、下水管路その他の本市の下水道施設全体につきまして、これを総合的かつ一体的に維持管理をし運営することとしておりまして、そのために人材育成に取り組むなど、技術力を確保するための取組を中期計画としております。

次に、２の期間についてでございますけども、中期目標と同じく令和２年８月１日から令和４年３月３１日までの１年８か月としております。

続きまして、３の事業計画の具体的な内容についてでございますけども、中期目標におきまして団体における技術力を確保し、将来にわたって安定的かつ効率的に維持管理をし運営されている状況を目指すための取組内容を含めた人材育成計画の立案とこれの実施としておりまして、中期計画では人材育成計画の立案に向けた検討会議を

行い、そのうちのひとつといたしまして、これまでの資格取得に係ります評価等の検討チームを設置し、課題整理を令和２年度中に行います。人材育成計画については令和３年度に立案して、これを実施してまいります。また、次の項目と重複をいたしますけれども、有資格者やベテラン技術者の監修によります研修につきまして、令和２年度と令和３年度の各年４回実施しまして、合格者をそれぞれ５名以上、合計１０名以上を目指してまいります。

次の中期目標・計画（期間）におきます外郭団体の各事業年度の事業経営についての目標でございますけれども、中期目標に人材育成計画に基づいた有資格者による研修や当該資格取得に係るものを想定しておりまして、中期計画では、指標のⅠといたしまして、有資格者やベテラン技術者の監修によります研修を各年４回実施いたします。指標Ⅱといたしまして、資格取得を各年５名以上としております。

次に、裏面になりますけれども、５の事業経営評価等に関する指針において中期計画に定めることといたしました各事業年度におきます財務運営についての目標なんですけれども、包括受託事業の確実な実施と市域外業務の獲得によります経営の安定化を図るためには、毎年純利益を確保することが経営基盤の強化につながるということから、指標を当期純利益の確保としておりまして、団体の中期経営計画において定めております令和２年度につきましては１,８００万円、次年度の令和３年度におきましては２,２００万円を目標値とさせていただいております。

続きまして、６の所管所属の見解なんですけれども、事業運営の指標につきましては、本市下水道施設を総合的かつ一体的に維持管理し運営するため、中期計画の期間中に人材育成計画の策定のための検討会の開催、検討チームによります課題整理を踏まえて立案をし、これの実施に取り組むとともに、研修の実施や資格取得について目標が設定されていることから、妥当であると考えております。財務運営の指標についてでございますけれども、当該団体につきましては、本市下水道施設の包括的維持管理業務委託の受注当初より当期純利益を確保しておりまして、本計画期間におきましても、

当期純利益の確保を目標とすることは妥当であると考えてございます。

資料の説明、概要の説明につきましては以上でございます。よろしくお願いいたします。

○【阪口委員長】 ありがとうございました。

それでは、委員各位から御意見、御質問お願いできますでしょうか。

○【野村委員】 すみません、野村です。ちょっと数字についてお伺いしたいんですけれども、私がちょっと見るとこ間違ってるのかもしれないんですけど、この財務運営についての目標の当期純利益の目標値に関連してなんですけれども、団体全体での2020年3月期も損益で当期純利益が約3億かと思うんですけど、この数字との関係は、どっかこの目標値というのは、とある数字に絞った数字ということなんですか。決算書によると、2020年3月期の当期純利益は約3億円になってるかと思うんですけども、平成29年度で約2億円ですよ。

○【阪口委員長】 多分そうです。

要するに、単位が何かえらい、1桁違うので、何でなのと、過去のこの法人の財務内容というか経営状況を説明する書類の過去数年間見てみると、もちろん赤の年もあるものであれだけでも、1,800とか2,200とかいう、何でそんなちっちゃいのかなという質問なんだと思うんです。

○【建設局】 これまではクリアウオーターO S A K A、包括の利益のものと市域外業務のものとございまして、それを見て、今書かせていただいているのは中期経営計画の数字なんですけれども、中期経営計画で、その市域外の業務がどれぐらい競争なので取れるか分からないというところもございましたので、当初の状況から中期経営計画の数字のとおり書かせていただいているんですけども、昨年度でいきますと、国の大きな業務等取れたというところから大きな収入等がございまして、3億ほどの経常利益が出ているような状況ではございます。ただ、令和2年度、令和3年度というところ、どこまで業務が取れるかというところもございましたので、今の中期経営計画

に定めてる市域外業務が取れるという前提の下で、今のこの目標値というのを書かせていただいているところでございます。

○【野村委員】 配付いただいているこの中期計画についてという資料があるんですけども、その3ページに財務運営についてとして2016年以降の損益の推移を記載いただいているかと思うんですけども、それを見れば、ここの当期純利益はここ2019年の1,500万円となってるんですが、これとこの法人の経営状況を説明する書類の財務状況の数字の違いは何なんですか。

○【建設局】 2019年の実績として法人経営状況を説明する資料で上がってきてる数字というのは、市の包括業務委託の実績に関して、最終的に精算が生じたことによって利益の額が増加したり、単発的な要素といいますか、イレギュラーな内容があった部分での利益というのが結果として出ているという形です。もともと市の業務を一括して包括委託することで、市の下水処理に関する業務の事業費を軽減させるというところも目的になってますので、包括委託によって大きく利益を出すということをそもそも求めていないというか、想定していないという部分もございますので、計画としては包括業務委託部分での利益というのは大きく見込んでいないという中で想定していくような条件になっております。

○【野村委員】 計画といいますか、この実績が載っている資料の数字と違いをお聞きしてるんですけども、中期計画についてで載ってる過去の実績数値と、この法人の経営状況を説明する書類に載ってる数字、全然数値の単位が違うぐらいの利益の違いになってるので。

○【阪口委員長】 だから、これは計画だということで、あくまで実績じゃなくて、こっちは計画だと。こっちの経営状況のほうは実績だと。

○【野村委員】 これ、でも、2019とかも計画なんですか。

○【阪口委員長】 これ、中期経営計画より抜粋。

○【建設局】 すみません、この中期計画から表をそのまま抜粋していますので、

2017年から21年までの中期計画上の純利益を書いていますので、実績に置き換えるというのを、この間まだしてきてません。すみません。

○【野村委員】 ああ、なるほど。そうすると、目標としては1,800万、2,200万とかですけども、結果、実績見ると、大きくまた何億とかになる可能性もあるっていうことなんですか。

○【建設局】 はい。

○【野村委員】 ああ、何となく分かりました。

○【清水委員】 ちょっと、でも、乖離が大き過ぎる。

中期計画は、先ほどのあれが設定されたんですが、たぶんクリアウオーターさん、設立する前の段階で、長期の計画、5年で組まれてたんで。この中期計画ではその数値でっていうことなんでしょうけど2021年度で、もうこれ終わるんで、多分その実績も見ながら、やはり保守的に見るっていう考えもあるんですけど、実際のところ、平成30年度でいいますと、178億の営業収入に対して、営業利益で4億8,000万、税前の利益で4億3,000万で、税金等が2億8,000万等々、法人税の税効果の調整とで3億の当期純利益になってますから、中期経営計画の数値と実績のギャップがやっぱり大きい場合、通常はその中期計画の見直しは本来通常の会社、一般の事業会社でしたらされますんで、1年ごとにローリングして見直していくという考えもありますし、ちょっとそこはまた今後の検討課題とされたらどうかと思うんですけども。

○【水上委員】 水上です。お願いします。中期計画の概要の4番目の事業経営についての目標と、あと、財務運営についての目標との関係について少しお伺いしたいんですけども、先ほどから話に出ております中期計画についての財務運営の目標の推移見ていくと、市の包括委託の額というのは大分下がってきていて、一方、他都市の収入というのは少しずつ上がってきているという状況だと思うんですが、そうしたこの傾向とその10人以上という数、目標の数というのが、もうこれぐらいが限界なんだと、そういう数値なのか、その辺りについて御説明いただければなと思いますけども。

○【建設局】 すみません、まず、資格者の人数の設定なんですけれども、これ、今クリアウオーターの会社自体が、もともと直営時代の職員を引き継いだものになってるんですけれども、正直、技術系の正社員の方で、50代の方で大体会社の半分ぐらい占めてまして、40代以上になりますと、もうほとんど9割ぐらいになってるといいうびつな構成になってしまってますので、まずちょっと10人設定させていただいたのは、今、クリアウオーターが有している技術とかノウハウを着実に継承していくために、今、有資格者という視点で見えますけれども、有資格者の方が退職をされる分、その分維持していくための人数として設定させていただいてます。これを取っていけば一定技術力は継承ができていくんじゃないかなというふうに考えているようなところですよ。

それと財務運営の状況が直接リンクするのかなという御指摘につきましては、直接的にはリンクしないものなのなんですけれども、御指摘にございましたとおり、市の包括業務というのは年々下がっていくようなところになっているんですけれども、一方で、施設の老朽化が進んでいくような中、他都市の業務を取っていかないといけないというふうなところから、技術者をしっかり育てていくというところは間接的につながるのではないかなというふうに考えております。

○【阪口委員長】 よろしいですか。

じゃあ、阪口のほうから。先ほど出てた、その財務内容のところ、つまり、市の包括業務自身はそんなにもう利益を出すつもりはないんだと。一定程度の数字で抑えるんだと。それを前提にすると、1,800だ2,200だという、こういう数字になって、市外の部分は当たるか当たらないか分からず、もうこの計画上は見込まないと、こういう理解でいいんですかね。

○【建設局】 すみません、先ほどちょっと御指摘ございましたとおり、市の包括に関しましては適正な利潤といいますか、過大な利益を出していかないというのが基本スタンスだというふうに考えております。一方で、他都市の収入に関しましては、

クリアウオーター設立の意義というのが、ほかの都市もカバーしていくよというのが設立の意義になっていますので、ただし、一方で、取れるか取れないか分からないというところもございますので、一定、この他都市の収入、中期経営計画でこれからちょっと伸びていくような想定で予定はしてるんですけども、そこも踏まえた上でこの営業利益というところを上げていく旨のことをちょっと今考えていきたいと思っております。ただ、他都市のほうで業務出ていくんですけども、クリアウオーターO S A K A 自体が大阪市内の仕事をこれまでずっとやってきた経過から、他都市に展開していけば他都市で大きくもうけが出るかと言われると、正直なところ、大阪市のやり方と異なるようなところもございますので、正直分からないというところはあるんですけども、外に打って出ていく、売上げを上げていくんですけども、一定、営業収入に関してはこの程度になるのではないかなというふうに思っております。ただ、御指摘いただきましたとおり、これまでの経過がかなり大きくこの計画の実態と違うというところがございますので、先ほど今後の検討課題とする必要があるのではないかと御指摘も踏まえて、当該団体との確認をさせていただきたいというふうに思っております。

○【阪口委員長】 あと、少し前の新聞で、下水道事業なんかも広域化っていうのかな、上水道に関しても広域化って話があって、中核都市が周りがある程度サポートしていくっていう話が、これはもう水道ビジョンであったけども、下水道のほうも何かそういう広域化、ある程度中核都市が周りを、面倒見ていくわけじゃないんだけど、そういうことを少し視野に入ってるということを見たんだけど、そこは一応法人の団体の目的の中に、メインは市、そのサブとして前へ出ていくと、こういう感じだけど、あくまでどうなんですか、今まだ現時点ではサブという位置づけなんですかね。

○【建設局】 そうですね。どちらかといいますと、クリアウオーターはまずは大阪市の仕事をしっかりやらせてもらって、その上で、今後効率化していった際には外に出ていくんですけども、どちらかといえば、メインはやはり大阪市の仕事をしてもら

おうというふうに考えております。

○【阪口委員長】 了解しました。ありがとうございます。

それでは、どうもありがとうございました。

そしたら、意見で今の部分、何か述べるか述べへんかなんですけど、どうしますか。
随時見直すぐらいですか。

○【清水委員】 多分29、30は、この市の部分の粗利といいますか、営業利益、売上げ総利益的なやつ、事業利益自体、大体トータルでマッチしてる、多分このトレンドが続くんやったら、そんな大きな利益は出ないと思う。

○【阪口委員長】 ここって結局、状況を見ながら、生かさず殺さずじゃないけど、先ほど出たように、極端な利益は出ないように。

○【清水委員】 逆に、平成29、30が、利益が出過ぎてたという言い方をされてた。

○【阪口委員長】 要するに読み間違えたというかね。だから、出過ぎちゃったんですけど、しかし、それはそうするにしても何にしても、見直すべきだっていうことをつけるか、でも、結局、大阪市との仕事ってそんなにもうからんように金額設定するんだからっていう、そういう話で、儲かったらそれはそれでまた批判ありますからね、当然ながら。他都市の部分なんて、取れるか取れんか分からんのやから、まあそれはそれでしゃあないわなっていうふうに、これはこれでいいというふうに考えるか、実績はちょっと乖離してるから、もうちょっと分析して考えてよと言うか、そこぐらいだと思いますけど。人材育成のほうは、もうこれはこれでいいんですけども。

どうしますか、何か意見をあれするか、特に意見なしというふうにするか。

○【清水委員】 この年度に限って言ったら、もう見直しもすることもないですけどね。

○【阪口委員長】 この年度というのは、令和2年、3年度に関して。

○【清水委員】 そうそう。この中期計画期間に関してはね。次の話になっちゃうんで。

○【阪口委員長】 2、3に関してはそうかもしれませんね、確かにね。じゃあ、特によろしいですか。意見、特になしということで、それでもう進めたいと思います。