

○【阪口委員長】 それでは、続いての議題について、事務局から説明をお願いします。

○【小松法人担当課長】 それでは、御説明させていただきます。

株式会社大阪水道総合サービスにおきまして中期計画が作成され、所管所属である水道局から、その内容につきまし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ありませんので、よろしく願いいたします。

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、大阪市外郭団体等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、所管所属から御説明させていただきたいと思っておりますので、よろしく願いいたします。

○【阪口委員長】 それでは、株式会社大阪水道総合サービスの中期計画について、所管所属から説明をお願いします。

○【水道局】 水道局の企画課長、福井でございます。よろしく願いいたします。

では、大阪水道総合サービスの令和3年度からの中期計画につきまして説明をさせていただきます。エクセルの表を御覧いただきたいと思います。

まず、表の上段です。1番の当該団体の事業経営を通じ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でございます。かいつまんで言いますと、大阪府内をはじめ、広く近畿一円の水道事業者である他の市町村からの要請を受けて、技術的な援助や人材確保育成の支援を行うということになってございます。

次に、表の下段、中期目標、中期計画の内容でございます。

まず、2の期間でございますけども、左側の中期目標の期間終了でございます令和6年3月31日と期間を統一するということで、今回策定いたしました中期計画は、右

側にありますとおり、令和3年4月から令和6年3月31日までの3年間という形で設定しております。

次に、3の外郭団体の事業経営の具体的な内容でございます。左側の中期目標では、支援業務を担う人員の確保・養成など、他の水道事業者からの支援を安定的かつ継続的に提供することができる体制を強化することとしておりまして、その達成に向けまして中期計画では、右側でございますように、2つの事業を行うという形にしております。1点目が国内の水道事業者に対する技術支援事業、2点目が研修事業となっております。

まず、1つ目の技術支援事業でございますが、当局に対する支援要請が多岐にわたっているということで、これらの要請に速やかに対応するためには水道総合サービスが水道技術分野に係る有資格者を確保しておくことが必要であるということから、水道事業者に対するリクルート活動や人材育成の取組を行うということとしてございます。

2つ目の研修事業でございますが、質の高い研修を提供できる講師の確保が必要であるということで、水道事業者での実務経験を有し、研修講師としてのスキルが高いかを認められる者、または水道総合サービス内において、それと同等、認められる人材を育成し、認定講師として登録することで講師の確保に努めることとしてございます。

次に4、中期目標・計画における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。左側、指標の例といたしまして、人員養成・ノウハウの蓄積に関する具体的な実施計画の策定と進行管理、それと、支援をした水道事業者数を示したところでございます。これに対しまして右側の総合サービスの中期計画では、まず、技術支援事業の指標といたしましては、水道技術分野の支援業務に重要として団体が指定する資格を有する社員数としまして、目標値を各年度記載のとおり設定させていただいております。

なお、この資料には記載ございませんけども、各年度の目標値を達成するために総

合サービスでは行動計画を定めておりまして、受託先事業体や水道総合サービスが主催しますセミナーへの参加事業体に対するリクルート活動、あるいは社内研修、勉強会などの開催に努めまして目標値の達成を目指すという形にさせていただいております。

次に、研修事業の指標でございますけれども、水道事業体におきまして実務経験を有し、一定の事務、技術ノウハウを有すると認められる者、またはそれと同等と認められる者で、水道事業体向け研修を実施することができる講師として総合サービスが認定する登録講師数としておりまして、これも目標値を各年度記載のとおりという形で設定しております。

なお、この研修事業につきましても、各年度の行動計画を定めておりまして、講師の力量評価基準の設定のほか、リクルート範囲の拡大でありますとか講師育成策の充実を順次行っていくという形にしてございます。

それでは、次ページをめくっていただきまして、表の左、5、事業評価等に関する指針において中期計画に定めることとした各事業年度の財務運営についての目標でございます。指標を2つ掲げておりまして、一つは売上高、もう一つは営業利益率としてございます。

最下段の指標1、2の説明欄にございますとおり、健全な経営を将来にわたって安定的かつ継続的に行うため、収入及び利益を確保する必要がありますことから本指標を設定してございます。また、目標値につきましては、売上高、営業利益率ともに水道総合サービスが策定予定としております、令和3年度から5年度までの次期中期経営計画の目標値と合わせておるということになってございます。

次に、表の右側でございます、所管所属の見解を説明させていただきます。

まず1つ目の、(1)中期目標の4の(2)の目指す状態を実現するために、団体が設定した目標値が妥当であるかという観点からの所管所属の見解でございます。表の中段右端の括弧にちょっと記載をさせていただいております、中期目標4(2)、

つまり、中期目標の期間終了時において外郭団体を活用し、本市の行政目的等によって実現しようとする状態でございます。水道局では他の水道事業者から本市に対しまして支援の要請があった場合に、水道総合サービスを活用してその要請に応えることができる状態、これを目指しております。

こうしたことから、上に戻っていただきまして、（１）の下です。１つ目の技術支援事業に係る団体が設定した有資格者の目標値、これについては水道局としては妥当であるというふうに考えております。理由としましては、その下にございますように、多くの水道事業者が抱える技術継承、人材不足等の課題解消に向け、多岐にわたる支援要請を受けている状況から、この要請に応えるための水道技術に関する知識、経験を有する人材、体制を計画的に整備していこうとする水道総合サービスの目標値は妥当であると判断したところでございます。

次に、２つ目の研修事業につきましても、団体が設定した目標値につきましても妥当であるというふうに考えてございます。理由としましては、中期目標では、当局におきまして水道事業者向け研修等の受講枠の目標値を設定してございまして、そのうち水道総合サービスを活用して実施する予定を設けてございます。こうした当局の予定に対しまして、研修講師を計画的に整備していくとしております水道総合サービスの目標値につきましても妥当であると判断をしたところでございます。

続きまして、下の（２）番、事業経営評価等に関する指針第３条第３号、各号に定める視点、水道総合サービスにおきましては、この右下の括弧書きにございますが、第１号が適用されることになりまして、内容が、対象事業活動を将来にわたって安定的かつ継続的に行うことができる財政基盤が確保されているかという視点での水道局での見解ということでございます。

水道総合サービスの収益コストといたしましては安定した収入源を持っておらず、売上高のほとんどを水道事業者側の入札による受注ということになっておりますことから、常に失注リスクを抱えておるというふうに考えてございます。このため、受託

業務の継続を図りつつ、新規業務の獲得にも積極的に取り組むことで、収入の確保に努め、安定した利益を確保していく必要があると考えております。そのため、水道総合サービスが設定しました売上高、営業利益率という指標、目標を達成することによりまして、将来にわたり安定的かつ継続的に事業活動を行う財政基盤が確保できるものと判断したところでございます。

すみません、ちょっと説明が雑ぱくになりましたが、以上でございます。

○【阪口委員長】      ありがとうございます。

それでは、委員各位から御質問、御意見を申し上げます。

○【清水委員】      清水です。

中期計画の売上高のところなんですけども、結構、年度によって、それは入札の関係だとは思いますが、令和3年度が大分、令和元年度ですか、19億からすると結構減ってるんですけど、今期は大体どれぐらいの見通しになるんですか。

○【水道局】      ありがとうございます。今期はおおむね15億という形で評価してまして、14億7,000万円ぐらいになってございまして、清水先生おっしゃっていただいたように、その前の年が19億、その1個前の18億ということで前年延ばしておりましたんですけども、売上高が大きかった大阪市の断・通水業務といたしまして、管路を修繕するときには水を止めないといけませんんですけど、バルブ操作をするこの業務を水道総合サービスが受注しておったんですけども、体制をちょっと絞るといふか筋肉質にするために、売上高としては6億ほどあったこれにつきましては経営判断として受けないという形にしまして、売上高は大きく落ち込んだところでございます。

ただし、実は利益率があんまりよくございませんでしたので、今年度につきましては減収でありますけども、増益になるかなというふうに見込んでおります。今年度の14億7,000万円、15億ほどの売上高をしっかりと確保していきつつ事業展開を図ってきたいというふうなことで、向こう3年については発射台を15億からという形で伸ばしていこうというふうな目標にしてございます。

○【清水委員】 大阪市以外の事業者があるのか、ちょっとそれも分かんないんですけど、営業利益率の5%というのは、一般からするとちょっと低いなと思うんですけども、かなり。やっぱり水道事業をされてるところの同じような事業者はこんなもんなんですか。

○【水道局】 すみません、相手が役所ですのであんまりもうけさせてもらえないのかなと、すみません。あるのかなと、ふだんも。一般的な営業利益率が役務提供でどれぐらいが標準かというのは私ちょっと持っておりませんでして、例えば10%とか20%とか、もしかしたら普通なのかも分かんないんですけど。

○【清水委員】 まあ、業種にはよりますけど。

○【水道局】 役所ですし、相手が役所というところもちょっと特異な性質になるかなと、これはもう推測でしかございませんけども。

○【清水委員】 結局、入札方式なんで、原価にある程度一定の利益確保してとなるとそういう形なんですね。

○【水道局】 ちょっと答えになるか分かりません。一例としましては、かなりたかかまして、原価割れしてるような、そういう市町村もございまして、29年度の定期監査では、事業ごとにしっかりと利益を確保しなければその事業の撤退についても判断しろという、そういう指摘もございまして、その都市と協議をさせまして、入札価格を引き上げてもらうような、そういう協議もしてきてございます。市町村もかなり財政状況も厳しいということで、なかなか上げてもらえないというふうな都市もあるやに聞いておりますけども、何とか先ほどの指摘については、各事業、黒字には転換できておりまして、今どこの事業についても黒字は確保できております。そういう厳しい状況から察すると、なかなか利益が上がるような役務提供事業では多分ないのかなという、厳しい状況かなというふうに思ってます。

○【清水委員】 結構です。

○【野村委員】 野村からお伺いします。

入札において、この水道総合サービスと競合になるような団体ってどういうところになるんですか。ほかの自治体で同じようなのがあったりとかですか。

○【水道局】 外郭団体が競合するというのはあんまりございませんで、例えば営業というか、我々営業言うてますけど、メーターの検針であるとか水道料金の徴収関係につきましては、今、ジェネッツさんという。ヴェオリアの傘下になって、もともと日系やったと思うんですけども、ジェネッツさんだとか第一環境さんとかいう、こういう民間の会社さんがかなりエリアを伸ばしてる、シェア伸ばしてるというふうなことで、その辺りと競合であったりとか、あと、工事の施工監督なんかで言いますと、かなり競合しないところも多うございますので、やっぱり技術系については総合サービスの強みを生かしながら取れてるのかなというふうに思っております。

○【野村委員】 先ほどの何かバルブを閉めたりとか、そういうふうなものもまさにあんまり競合しない感じですか。

○【水道局】 それも実は同じ、ヴェオリア、V社なんですけども、ヴェオリアさんが取られてという形と、今回は先ほど言いましたように、我々の経営判断で撤退をさせた。ちょっと体制の筋肉質化と、いろいろ課題も多うございましたので、今回は負けたというわけではないんですけども。

○【野村委員】 そういうふうに総合サービスのほうで事業を選んでいくと、結構自治体が困ったりするケースもあったりするのかなと思うんですけど、その辺りはどうなんですかね。

○【水道局】 おっしゃるとおりで、私が3年前に来ましたときに、総合サービスの本業じゃない、マンションというか公舎の管理みたいなことをやってまして、それ、何でこんなことやってんねんという話をしてたんですけども、やはり自治体さんが困ってて、何とかなれへんかという。ほんで、当時の営業担当が、じゃあ、やりましょかということで、もともと水道局も水道の公舎を持ってましたんで、その管理人してた人が管理業務やってたという経過があったんですけども、それについてはちよっ

ともう撤退、24時間365日、もうどこも行けませんねんみたいな、そんな労働環境というのもありましたので、撤退で協議をしていったんですけどなかなか引けないというふうなこともございますので、そこは我々の利益確保っていうことと相手自治体さんの代替案、代替というか、それを見つつやっていかないといけない状況に陥っちゃってるというか、そういう状況も確かにございます。だから、赤字やから何でも切れという、そこまではないんですけども、そこは協議をしながら円満にというか、撤退をさせていただくようにはちょっとしていってございます。

○【野村委員】      ありがとうございます。

○【水上委員】      水上です。

中期目標の指標Ⅰについてお伺いしたいんですけども、令和3年度113、4年118、5年125ということで増えていっているのですが、これは年間どれくらいの数の資格取得者を増やしていくようなイメージ、もちろん退職される方もいらっしゃると思うので、その辺りの、どれくらいずつ増やしていくという。

○【水道局】      退職者は大きくいないということで聞いてますので、大体この数ぐらい、この数よりも若干多いぐらいのイメージではいてます。10名未満での増加を見込んでおるんですけども、10名未満ぐらいです。

○【水上委員】      分かりました。中期計画の詳細な資料を見させていただくと、資格にしてもかなり種類があるかと思うんですが、重点的に増やしていこうとされている資格というのがあるのか、それかそれはなく、単純にこれぐらいの人数を確保しとけば回るような話なのか。

○【水道局】      一番重要なというか、プレミアがあるのは、以前にもお話しさせていただいた技術士というのはすごく難しい試験で、この資格を持ってましたらかなりプレミアがつく資格ではあるんですけども、それだけになかなか取れないということで、勉強も、社長自ら勉強してるというような状況でございますけども、これからちょっと力を入れていきたいというのは、ワードの資料見ていただきましたら、上か

ら3つ目の給水装置工事主任技術者、これについては経験してる社員の人も多くおるといふようなことを聞いておりました、この給水装置については力を入れたいなということで総合サービスからは聞いております。

○【水上委員】 その辺りも先ほど御説明あった行動計画の中に書かれているような。

○【水道局】 行動計画は、そのワードの見ていただいた資格の下にちょっと表を書いております、そこまでの具体的な資格というのは書いてございませんけども、今見ていただきますと、人材育成の3つ目の資格取得試験に向けというふうな内容で勉強会とか、これは職員のニーズとか取らせたい資格に応じて、ちょっとカスタマイズして開催するのを考えていきたいなというふうに聞いてございます。

○【水上委員】 ありがとうございます。

○【市口委員】 市口です。

財務運営についての目標のところの指標のⅡの営業利益率ですけれども、健全な経営を将来にわたって安定的に継続的に行うために、収入であるとか利益を確保するというところでこの指標が出てきたと思うんですけど、営業利益率を取ったというのは、こちらの会社が抜けましたら借入れがないというところで、あまり営業外費用収益のところ特に売上げがないからというところで営業利益率を指標として取ったというふうに解釈してよろしいんですかね。

○【水道局】 おっしゃるとおりです。営業外ではもうほとんどございませぬので、資金もしっかりありますので、これから借入れの予定もまあないだろうというふうなことも思ってますので、経常でもほぼ変わらないんですけども、より本業の成績が分かりやすいということで営業利益率を採用させていただいたということです。

○【市口委員】 分かりました。ありがとうございます。

○【阪口委員長】 よろしいですかね。

私からは特にないので。はい、ありがとうございます。

じゃあ、質疑応答としては一旦終わります。ありがとうございます。

○【水道局】　　ちなみに、水道事業体、以前、政令市とか実務経験10年っていうことで水上委員からおっしゃっていただいて、もう早速団体と協議しまして、そうおっしゃっていただいたら範囲が広がるということで、監理委員会でも議論いたしまして、もう範囲を広げるという形でさせていただきました。ありがとうございました。

○【阪口委員長】　　よろしいですかね、特にね。これは形式に言うとあれですかね、報告に関する部分と、それから指標及び目標に関する部分と両方あって、それぞれっていうかな、これ。

○【小松法人担当課長】　　もう一体で。

○【阪口委員長】　　一体でいいんですか。

○【小松法人担当課長】　　はい、一体で。

○【阪口委員長】　　じゃあ、特に問題はないという、表現は一任させてもらいますけど、問題ないということで。

○【小松法人担当課長】　　特に問題なしということで、はい。

○【阪口委員長】　　それですすめましょう。次の案件に移る前に非公開にします。