

【小山法人担当課長】       ご説明させていただきます。

水道局が所管する外郭団体でございます株式会社大阪水道総合サービスの令和２年度経営評価（財務運営の実績）につきまして、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第７条第４項の規定に基づき、諮問いたします。

内容につきましては、所管所属からご説明させていただきますので、よろしくお願いいたします。

【野村委員長】       それでは、所管所属からご説明をよろしくお願いいたします。

【水道局】       水道局企画課長をしております西原と申します。それでは、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の令和２年度事業経営評価についてでございます。

まず、資料の表の上段、中期目標期間でございますが、令和２年４月１日から令和６年３月３１日までの４年間としております。

次に、その下段の年度計画達成状況でございます。

指標につきましては、まず、指標Ⅰの売上高についてご説明します。目標値につきましては、団体が策定した中期計画において、令和２年度と令和３年度が１５億円以上、令和４年度が１７億円以上、最終年度の令和５年度が１８億円以上と設定しております。その実績値でございますが、令和２年度でちょうど１５億円となっております、令和２年度の目標を達成しております。このことから、中期計画に対する進捗状況につきましては、アの「順調」としております。

次に、指標Ⅱの営業利益率についてご説明させていただきます。目標値につきましては、令和２年度から令和５年度の期間を通じて５％以上と団体が設定しております。その実績値でございますが、令和元年度が５.２％でございましたが、令和２年度につきましては８.８％となりまして、目標を達成しております。よって、売上高と同様、中期計画に対する進捗状況はアの「順調」としております。

続きまして、外郭団体の自己評価について説明させていただきます。

当該事業年度の達成状況の欄でございますが、昨年度まで受注しておりました本市発注の水道工事関係業務、ここには断通水作業業務と書いておりますけれども、これにつきましては、利益率が低かったなどの理由から、Ｒ２年度の入札に参加しなかった結果、本市からの受託額は大きく減少いたしました。しかし、それ以外で新規業務の獲得や、既存業務について契約更新時に増額して契約できたなどの結果、売上高、営業利益率とも目標を

達成したと自己評価がされております。

次に、最終目標（中期計画）達成に向けた課題と課題解消に向けた次年度以降の取組についてでございます。売上高の増加には既存業務を確実に確保しつつ、新規業務を獲得していくことが必要と考えており、それらの達成には人材の育成と確保が課題としております。そのため、団体においては、水道事業体の退職者に対するリクルート活動や、水道経験者ではないが関連資格を保有する人の採用などにより人材を確保するとともに、OJTなどによる社内研修、社内の資格取得制度の活用などにより計画的に人材育成を行うことで目標の達成に努めるものとしております。また、営業利益率につきましては、R2年度同様に、各業務の利益率を考慮しながらの継続受注や効率的な業務運営により目標の達成に努めるものとしております。

続きまして、専門家の評価について説明させていただきます。今回、団体が聴いた専門家でございますが、団体の監査役を務めております公認会計士から意見を聴取しております。専門家からは、売上高は高いものの利益率が低い業務から撤退したことについては経営判断として評価されており、また、営業活動や社内取組の実態も踏まえて、安定的な黒字経営ができているとのご意見を頂いております。

続きまして、市の審査の欄について説明させていただきます。指標の達成状況については、売上高及び営業利益率それぞれの指標における目標値を達成したこと、aの指標全部達成としております。また、審査結果の欄でございますが、売上高は、令和元年度の売上高の30%を占めていた業務から、入札に参加しなかったことによって、本市からの受託額が11億円から5億円の半減する中、他事業体からの受託額を約1億円増加させ、令和2年度の売上高目標である15億円が達成されていること、また、営業利益率につきましては、先ほどの市からの受託業務などの営業利益率の低い業務からの撤退や、既存業務のうち水道施設の運転業務や維持管理業務など営業利益率の高い業務の受注増により、令和元年度の5.2%から大きく上昇し8.8%となり、令和2年度の目標を上回る結果となっていることなどから、団体の自己評価は妥当と判断しております。

最後に、当該事業年度の評価について説明させていただきます。市の評価といたしましては、売上高及び営業利益率の目標を達成しており、団体の自立的な事業運営が堅実なものになってきているものと評価しております。また、中期計画達成に向けた課題認識についても、妥当なものと評価しております。以上のことから、令和2年度の団体の財務運営は、本市の行政目的の達成に向けた事業運営を進める上での財政基盤の確保に資するもの

であったと評価しております。なお、次年度以降も継続した取組を行うとともに、団体が課題としている人材の確保と育成を行い、より効率的な業務運営に努めることで目標の達成に努めてほしいと考えております。

私からの説明は以上になります。

【野村委員長】       ありがとうございました。それでは、委員の皆様からご意見、ご質問などありましたらお願いいたします。

【堀野委員】       委員の堀野からご質問させていただきます。

従前の経緯を存じ上げなくて恐縮なんですけれども、令和2年の目標値の売上高15億円というのは、断通水作業業務というものの受注を撤退していくということを前提とした数値であるということによろしいんですか。約6億円ぐらいが減るということが前提になっているのかなと思ったんですけれども、それをもってしても予定どおりにその売上高というのは行っているというのがまず1点と、もう1点は営業利益率なんですけれども、こちらは平成30年と令和元年の実績が5%前後というか、超えている数字の中で、利益率が悪い事業からの撤退を前提としながら目標値は5%と据え置いているように見られるんですけれども、これはそこも含めても堅い5%という目標なのかという、その2点についてお願いいたします。

【水道局】       担当係長をさせていただいている大輪と申します。

令和3年度の目標設定の際、15億円と設定させていただいたんですけれども、この時点で断通水につきましては撤退ということを考えてはおりました。ここに書かせていただいております6億円減というのが、前年度と比較して6億円ぐらい低くなったということで書かせていただいております。

【水道局】       2点目の営業利益率なんですけれども、そういった利益率の低い業務の撤退というのは見据えていたものの、じゃ、ほかの業務でカバーできるのかということは見えていなかったというところで、何とかそこが利益率のある程度ある業務を取れたということで、結果として8.8%になったということでございますので、結局、ここの総合サービスはほとんど一般競争入札で取っているものですから、というのと、総合サービスという名前のとおり、水道に関するいろんな業務をやれますよというところが売りになっておりますので、単に営業利益率が低いから撤退するというものでもなくて、その辺りは、全体もできながら、その中で、より経営判断としてこれはやめた方が良くだろうというものについては今回撤退したということでございますので、そういった中ではなかなか、じゃ、

簡単に利益率の高いものだけでもっと利益率を設定したら良いのではというふうにはならないということで、全体のバランスを見ると、やはりそういう競争入札で競争する中では5%というところが確実に達成してくれれば良いということで団体も設定しているということでございます。

【市口委員】 委員の市口です。私も堀野委員と関連するような質問なんですけれども、要するに利益率の悪い断通水作業業務から撤退ということでしたけれども、ただ、これが6億ぐらい前年度はあったということですよね。そうすると、それなりにボリュームのある、特にこれは大阪水道総合サービスからではなく、大阪市から見た場合、それなりの大きな業務なのかなと思うんですけれども、その辺り、大阪市として、ちょっと今日の話とはそれてしまうのかもしれませんが、大阪市として大阪水道総合サービスがこの業務を撤退することで何か大きな不利益はないという、そういうご判断で良いんですかね。

【水道局】 そのとおりでございます。この業務につきましては、実際作業している部分というのは再委託先が担っている部分が多くて、その価格変動がすごく、そこが要はノウハウを握っているというか、部分もあって、結構そこが占めている割合が大きかったんですね。ただ、そこも入札参加資格がこれまでなかったものですから、やっぱり入札参加資格のある総合サービスが一応取りながら、再委託先も使いながら何とかやってきたんですが、再委託先の方で、きっちり自分の方で入札参加資格も取って、もう取れるようになったので、局からしましても、そこに委託することで特に支障というのはないというふうに聞いております。

【市口委員】 分かりました。

【佐藤委員】 委員の佐藤です。

15億円の内訳なんですけど、安定的に取られている業務というのはあるんですか。毎回入札で変わるようなイメージなのか。

あと、予定された5%より、8.8というたら、かなり成果が出ていると思うんですけれども、これは新規に取られた藤井寺とか、かなり高いという形なんですか。そんなにボリュームはないと思うんですけど、その辺の5%から8.8になったところをもう少し教えていただけたらと思います。

【水道局】 じゃ、2点で、まず、業務が入れ替わるのかというお話ですね。令和2年度でおきましたら50件以上の業務をやっているんですね、トータルで。そのうち、やはり単年度契約が多いです。プラス少し複数年契約というのもありますので、基本的には毎年

度入札で取っていくという業務が多くなっております。というのが1点です。

【水道局】 営業利益率なんですけれども、今年度につきましては、更新業務というんですかね、もともと総合サービスが取っておって、どうしても総合サービスしかできないという業務もやっぱりあるんですね。それを総合サービスに頼む際に相手先の自治体から、どうしてもやっていただきたいということで、これまでの金額よりお金を積むからやってくれないとか、そういうお願いがありまして、そうすると、もともとその業務をできるバッファというか、人間というのは総合サービスにはいてますよね。お金だけ上がってくるので、やっぱり利益としては多くなってくるというふうなところが令和2年度の8.8%になった一番大きな要因なのかなとは思っております。

【水道局】 お金だけ積むんじゃなくて業務もちょっと広げていただいたんですね。ただ、それは今までやっていた人間で対応できる業務だったので、人件費は変わらないけれども、売上げが増えるという。

【佐藤委員】 固定費でカバーできたと。

【水道局】 そうです。そういうことが一番大きかったと聞いております。

【佐藤委員】 この8.8は特別、今年だけのことなのか、割と続いていく、言うたら、今期だけ特別の更新の何かあったという。

【水道局】 そうですね。正直なところ、来年度以降この8.8%のような数字が出るというふうには感じてはおりませんし、多分そこまでは行かないというふうに思っております。

【佐藤委員】 やはり5%が適正利潤というふうに考えられているという。

【水道局】 そうですね。過去何か年かの総合サービスの利益率を見ていっても、やはり5%台で推移していますので、なかなかここまで行くというのではないと思います。

【佐藤委員】 分かりました。ありがとうございます。

【野村委員長】 ありがとうございました。

それでは、質疑応答につきましては以上で終了させていただきます。

【水道局】 ありがとうございます。

【野村委員長】 それでは、答申の取りまとめですけれども、いかがでしょうか。非常に良い成績で終われましたということで、監査役からも絶賛されているみたいな感じですが、何か意見としてつけることは特によろしいですか。

(「はい」と呼ぶ者あり)

【野村委員長】 では、特に意見なしでお願いいたします。

【小山法人担当課長】      またこの方向で文言の方は、最終、委員長一任という形で調整させていただきます。