

大総務第 27 号
令和 5 年 7 月 20 日

大阪市外郭団体評価委員会
委員長 堀野 桂子 様

大阪市長 横山 英幸
(担当：総務局行政部総務課法人グループ)

諮問書

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（平成 25 年大阪市条例第 10 号）第 7 条第 1 項に規定する外郭団体である株式会社大阪水道総合サービスによる令和 4 年度及び中期目標の期間を通じた経営評価（財務運営の実績）の結果並びに同条第 4 項に規定する当該経営評価の審査の結果について、同項の規定に基づき、別紙により諮問します。

令和4年度 事業経営評価

団体名	(株) 大阪水道総合サービス	所管所属名	水道局
-----	----------------	-------	-----

中期目標	中期目標期間
	令和2年4月1日から令和6年3月31日までの4年間

財務運営の実績に関する評価(財務運営に関する事項)

年度計画達成状況	指標Ⅰ	売上高					
		R2	R3	R4	R5【最終】		
	目標値	15.0億円以上	15.0億円以上	17.0億円以上	18.0億円以上		
	実績値	14.98億円	14.98億円	17.5億円			
	指標Ⅱ	営業利益率					
		R2	R3	R4	R5【最終】		
	目標値	5.0%以上	5.0%以上	5.0%以上	5.0%以上		
	実績値	8.8%	8.6%	6.3%			

外郭団体の自己評価	指標の達成状況	A	A：指標全部達成 B：指標全部未達成 C：指標一部未達成	中期計画に対する進捗状況 【当該事業年度】	ア	ア：「順調」 イ：「遅れあり」 ウ：「計画の見直し必要」
	当該事業年度の指標及び目標に基づく評価並びに当該評価を踏まえた団体の総合的な評価					
	<売上高>更新を予定していた業務（藤井寺市水道工事監理業務及び向日市上下水道事業受付及び検針業務）の失注の影響はあるものの、新規業務の獲得（水道メータ検針・計量審査及び料金徴収等業務ほか5件）の他、これまでの業務実績が認められ受託事業体から信頼を得られた結果、業務量の増加などに伴い増額での更新に繋がった既存業務もあり、前年度と比較して売上高が大きく増加し、令和4年度の目標は達成できている。 <営業利益率>前年度と比べると企画営業部門の体制強化による一般管理費の件費増及び新たに受注した水道メータ検針・計量審査業務の影響により利益率は低下したものの、既存業務の増額更新などにより令和4年度の目標は達成できている。 なお、企画営業部門の体制強化は、将来の売上拡大及び利益の確保を目的とした必要な投資であり、人材の確保が困難な状況下でその実現は当社としても評価できる。					
	最終目標(中期計画)達成に向けた課題及び課題解消に向けた次年度以降の取組について					
	<売上高>売上高の目標達成には既存業務を確実に確保しつつ、新規業務の獲得が必要と考えるが、それらの達成に向けては引き続き人材の確保と育成が課題と考える。そのため、次年度以降も水道事業経験者に対するリクルート活動を行うとともに、新卒採用や社内研修、資格取得のための支援などによる中期経営計画に基づく人材の確保と育成に取り組むことで目標の達成に努める。 <営業利益率>既存の更新業務の継続受注に努めるとともに、効率的な業務運営に取り組むことにより目標の達成に努める。					

専門家の評価	公認会計士、税理士その他の財務に関する専門的な知識及び経験を有する者の意見
	売上高についてはいくつかの失注はあるものの、日頃の丁寧な仕事ぶりが評価されて契約更新や業務量の増加につながっている。また、営業努力により新規業務も獲得できたことから目標が達成できた。利益については、引き続き人材育成に力を注いでおり、特に当期は企画営業部門の体制強化による費用増加が利益を下げた。一方で、契約の増額更新もあり、効率的な運営ができたことから目標が達成できた。今後も人材育成は継続するが、将来につながる投資であり、効果的・効率的な事業運営を行うことで中長期的な目標達成が期待できる。

市の審査	中期計画に対する進捗状況 【当該事業年度】	ア	ア：「順調」 イ：「遅れあり」 ウ：「計画の見直し必要」
	「外郭団体の自己評価」に対する審査結果		
	売上高、営業利益率ともに目標値を達成している。 また、営業利益率が令和3年度より低下したことについての、今後の売上拡大及び利益の確保のための企画営業部門の体制強化に伴う人件費増と利益率の低い業務の受注といった分析評価の内容も妥当なものであった。		

市の評価	当該事業年度の指標及び目標に基づく評価並びに当該評価を踏まえた本市の総合的な評価					
	売上高については、令和3年度の目標値から2億円増の17億円という、より高い目標を掲げ、新規業務の獲得や既存業務の増額更新により目標値を0.5億円上回る実績となったことは十分に評価できる。また、営業利益率についても、目標より1%以上高い実績を確保したことは評価できる。 営業利益率の実績が令和3年度と比較すると2.3%低下する結果となったことについては、今後の売上の拡大や利益の確保のための企画営業部門の体制強化という先行投資と、新たな受注先の開拓に向けて高レベルの業務内容をアピールするために敢えて利益率が低い業務を新規に受注したことによるものと認められ、経営戦略上妥当なものと評価できる。 以上のことから、令和4年度の団体の財務運営は、本市の行政目的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できる。					
	助言等及び講ずるよう求めた措置の内容【大阪市外郭団体等への関与及び監理に関する条例第7条第5項】（※必要な場合のみ）					

●最終年度の前年度【中期目標の期間を通じた評価】													
中期計画達成状況	指標Ⅰ	売上高											
		R2	中期計画 進捗率	R3	中期計画 進捗率	R4	中期計画 進捗率	R5【最終】	中期計画 進捗率				
	目標値	15.0億円以上	83.3%	15.0億円以上	83.3%	17.0億円以上	94.4%	18.0億円以上	100.0%				
	実績値	14.98億円	83.2%	14.98億円	83.2%	17.5億円	97.2%		%				
	指標Ⅱ	営業利益率											
		R2	中期計画 進捗率	R3	中期計画 進捗率	R4	中期計画 進捗率	R5【最終】	中期計画 進捗率				
	目標値	5.0%以上	-	5.0%以上	-	5.0%以上	-	5.0%以上	-				
実績値	8.8%	-	8.6%	-	6.3%	-		-					

外郭団体の自己評価	指標の達成状況	A	A：指標全部達成 B：指標全部未達成 C：指標一部未達成	中期計画に対する進捗状況 【中期計画期間】	ア	ア：「順調」 イ：「遅れあり」 ウ：「計画の見直し必要」
	中期計画に定めた指標及び目標に基づく評価並びに当該評価を踏まえた団体の総合的な評価					
指標Ⅰ（売上高）、指標Ⅱ（営業利益率）について、中期計画作成時に計画していた業務で一部失注や未発注などがあったが、それらに代わる業務の新規獲得を達成できたことにより、令和4年度までの目標は概ね達成することができた。特に、令和2年度に利益率の低い業務から撤退したことで売上高は減少したものの営業利益率を上げることができたことや、令和4年度においては営業利益率の目標値を達成しながら将来の売上高、利益の確保に繋げるための投資として企画営業部門の体制強化を行うことができた点は当社としても評価している。また、令和5年度についても概ね計画どおり進捗しておりそれぞれの目標について達成する見込みである。 一方、管理系以外の人材採用の観点から見ると令和3年以降、予定人員不足を効率的な配置により対応しており、業務執行の一層の安定性確保や技術継承、事業拡大等を踏まえ人員採用を強化する必要がある。これら人材の確保と育成は今後も続く課題であるが、事業持続と成長のために必要な先行投資を行うなど戦略的に取り組んでいきたい。						

専門家の評価	公認会計士、税理士その他の財務に関する専門的な知識及び経験を有する者の意見					
	利益率の低い提案を極力避けることで、金額面で他社に負けて失注することはあるが、業務内容の丁寧さは高く評価されており、新規獲得にもつながった。この結果、売上高も営業利益率も年度ごとの目標は概ね達成できている。ここ数年は管理系の体制強化による採用が目立ったが、売上拡大には管理以外の人員の採用と育成も必要である。これらの人員は現在でも不足傾向にあるため、将来につながる採用と育成を行うことで、計画期間を通じて目標値の達成が期待できる。					

市の審査	中期計画に対する進捗状況 【中期計画期間】	ア	ア：「順調」 イ：「遅れあり」 ウ：「計画の見直し必要」
	「外郭団体の自己評価」に対する審査結果		
売上高については、令和4年度までに中期計画の目標の97.2%を達成しており、このままであれば中期計画の期間内の目標達成が可能となる見込みである。 営業利益率についても、令和4年度は、今後の売上の拡大や利益の確保のための企画営業部門の体制強化という先行投資と、新たな受注先への高レベルの業務内容のアピールのための利益率の低い業務の新規受注により、その実績が前年度よりも低下したものの、目標値を維持し続けており、このままであれば中期計画の期間内の目標達成が可能となる見込みである。			

市の評価	中期計画に定めた指標及び目標に基づく評価並びに当該評価を踏まえた本市の総合的な評価	
	売上高、営業利益率ともに、中期計画に定めた目標を達成できる見通しが立っているものと評価できる。 今後は、先行投資した企画営業部門の体制強化の成果を十分に発揮し、本市の行政目的達成のためのもの以外のものについては、業務内容の丁寧さなどその強みを積極的にPRして利益率の高い業務の受注増につなげていくなど、財政基盤の更なる強化に向けて売上拡大及び利益の確保に努めてもらいたい。	
	助言等及び講ずるよう求めた措置の内容【大阪市外郭団体等への関与及び監理に関する条例第7条第5項】（※必要な場合のみ）	