

当該事業年度の事業経営に関する計画（年度計画）

1 団体名

株式会社大阪水道総合サービス

2 年度計画の期間

令和3年4月1日から令和3年12月31日

**3 大阪市水道局の行政目的又は施策の達成のために求められる役割を果たすために
行う事業経営の実施に関する事項**

（1）大阪市水道局の行政目的又は施策の具体的な内容

大阪市水道局が、近畿圏における高い技術力等を有する数少ない水道事業者として、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締結した協定及び技術支援契約に基づき、対価を受けて他の水道事業者に対する技術的な援助や人材の確保及び育成等の支援を行うこと

（2）中期目標の期間終了時において上記（1）の行政目的又は施策によって実現しようとする状態

他の水道事業者から大阪市水道局に対して支援の要請があった場合に、当社との連携を通じてその要請にこたえることができる状態

（3）（2）の状態にするために当社が担うべき役割

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。

4 3を果たすために当社が令和3年度に行う事業経営の実施計画及び目標

（1）対象事業活動の実績に関する指標・目標

ア 国内の水道事業者に対する技術支援事業

大阪市水道局が予定している他の水道事業者への技術支援業務において、幅広い技術分野に即応できる体制を整えるため、当社ホームページ等の媒体での募集及び水道事業者へのリクルート活動を実施するとともに、社内研修や資格取得制度の活用などによる人材育成を行うことで、令和3年度においては、113名の有資格者を確保し、周辺事業者の多様な支援ニーズに応えるものとする。

（年度計画における指標・目標）

指標：水道技術分野の支援業務に重要として当社が指定する資格を有する社員の数
目標：113名

(ア) 求人募集の取組み

当社のホームページをはじめ求人媒体を利用し、求人募集を掲載する。

(イ) リクルート活動の取組み

当社が業務を受託している大阪市をはじめとする事業体、及び当社の事業体出身者の在籍していた堺市等の事業体に対しリクルート活動を実施する。

(ウ) 人材育成の取組み

社員の業務執行能力を可視化するためのスキルマップを作成し、習得しているスキル（知識）や業務実績（経験）を把握したうえで、資格取得の促進及び技術力の向上に向け、施工現場等を撮影した動画の視聴による研修や現場において経験豊かな指導員のもとでのOJTを実施する。

また、資格取得試験に向け、過去の資格試験の傾向や問題などから勉強会を開催するとともに、令和3年度は給水工事検査関係業務の受注拡大に向け「給水装置工事主任技術者資格」の取得に注力する。

(行動計画)

令和3年度の取組み		4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月
求人募集	当社ホームページ等での求人募集									
リクルート活動	業務受託先事業体を対象としたリクルート活動の実施									
	当社の事業体出身者の在籍していた事業体を対象としたリクルート活動の実施									
人材育成	業務執行能力を可視化することを目的としたスキルマップの作成									
	動画視聴による研修及び現場でのOJTの実施									
	資格取得に向けた勉強会の開催									

イ 国内の水道事業体の職員等に対する研修事業

令和3年度に大阪市水道局が主催する水道事業体向け研修事業において、当社は18講座（水道基礎技術関係、配水管工事関係、浄水場施設関係、浄水技術関係、水質管理関係等の各分野）を担当することとしており、当社主催のオーダーメイド研修事業の実施とともに、これらに対応するため、水道事業体退職者及び退職予定者に対して積極的な講師登録への勧誘活動を実施する。また、社内研修などにより、当社社員の人材育成も行うことで、令和3年度においては、13名の認定登録講師を確保する。

（年度計画における指標・目標）

指標：水道事業体において、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、又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当社が認定する登録講師数 目標：13名
--

（ア）勧誘活動の取組み

講師を担うための力量評価を作成し、大阪市をはじめ大阪府下の水道事業体退職者及び退職予定者に対し、積極的な講師登録への勧誘を行う。

（イ）人材育成の取組み

講師を担うために必要となるスキルを明文化した力量評価を作成したうえで、講師としての育成対象者を認定し、社内の研修講師育成に向け、講義の進め方などの習得を目的とした、講義内容を録画した動画を活用した研修を実施するとともに、研修受講生とのコミュニケーションスキルや、具体的な講義上のスキルの習得を目的に、補助として研修へ携わらせる等、研修講師の育成を行う。

（行動計画）

令和3年度の取組み		4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月
勧誘活動	研修講師として必要な力量評価基準の作成									
	大阪府内の水道事業体退職者及び退職予定者に対し、講師登録への勧誘を実施									
人材育成	研修講師として必要な力量評価基準の作成									
	講義内容を録画した動画を活用した研修の実施									

	研修講師の補助									

(2) 財務運営の実績に関する指標・目標

ア 収入の確保

令和3年度は、既存事業領域の拡大と新規事業への挑戦を2つの柱として収入を確保していく。

既存事業領域の拡大については、当社の技術・ノウハウを確実に継承するだけでなく、時に機動的な業務提携により、品質の高いサービスを維持するとともに、水道事業体に対し、業務改善への積極的な提案により業務の付加価値向上に努める。

また、新たな事業を創造するために、水道事業体に対し、外部委託化の提案を行うとともに、大阪市水道局のノウハウを保有する企業としてシンクタンク機能を強化し、他企業・他団体とのパートナーシップを積極的に推進するなどして、新規案件形成に挑戦していく。

(年度計画における指標・目標)

指標：売上高

目標：売上高 15 億円以上

イ 利益の確保

業務獲得の手段として、競争入札だけでなくプロポーザルへの積極的な挑戦をすることで適正な利益を見込んだ受注をおこなっていく。

また、ICT技術を活用した業務効率化をおこなうことで経費を削減し、かつ財務・コスト管理を徹底することにより目標とする営業利益率を達成していく。

(年度計画における指標・目標)

指標：営業利益率

目標：5%以上