

1. 事業概要

(1) 給水及び施設

供給開始年月日	平成4年11月1日	水源	地下水
給水先事業者数	4箇所	契約水量	755 m ³ /日

(単位：m ³ /日)	サトックス	昭和産業	千代田ケルビア	三愛理研
H30年度末契約水量	539	50	106	60

配水能力	820 m ³ /日	一日平均配水量	538 m ³
施設数	浄水場設置数	0	管路延長
	配水池設置数	1	

(2) 料金

責任水量制（契約水量の全部又は、一部を使用しなかった場合でも契約水量まで使用したものとみなして料金を負担する制度）を採用しています。

- 基本料金 45円/m³（税抜）・・・基本使用水量（契約水量）の料金
- 特定料金 45円/m³（税抜）・・・基本使用水量を超える給水の申込みを受けた場合において、給水能力に余裕がある時に、期間を区切って市長が認めた特定使用水量の料金
- 超過料金 90円/m³（税抜）・・・基本使用水量または、特定使用水量を超えて使用した水量の料金

(3) 経営分析

	H30	H29	H28
料金収入	12,428千円	13,098千円	12,422千円
純損益	△224千円	1,287千円	932千円
経常収支比率	98.55%	108.79%	106.50%
料金回収率	98.22%	110.86%	107.90%
配水能力に対する契約率	92.07%	92.07%	92.07%
配水能力に対する施設利用率	65.61%	55.73%	34.51%

責任水量制の採用及び現在配水能力に対する契約率が92.07%と高い水準にあるため、安定した収益を確保でき経営は安定しています。

H30年度は、減価償却費が増加するとともに、水需要の増加により、動力費等の経費も増加し、突発的な修繕費が発生したことにより純損失224千円を計上しましたが、今後はさらなる施設の点検及び整備を実施し、施設の長寿命化並びに修繕費の縮減を図ることにより、純利益を確保することができる見込みです。

2. 将来の事業環境

(1) 水需要の予測

H29年度に供給先企業の工場の生産能力の増強が完了したことから現在配水能力に対する契約率が、92.07%と高い水準にあるため、将来的な水需要は、H30年度と同水準が続くものと予測しています。
【H30年度配水量 196,331m³】

(2) 料金収入の見通し

今後も責任水量制のため、現状の料金収入を見込んでいます。【H30料金収入 12,428千円】

3. 経営の基本方針

- 工業用水を安定して供給するため、施設及び設備の適切な維持修繕を図りながら、将来の更新に向けてアセットマネジメントの手法を用いて施設の長寿命化、更新需要費の平準化及び耐震化を考慮した更新計画を策定します。
- 将来の更新事業費に対応するため、更なる経費削減を図るとともに、資金残高の確保に努めながら財政基盤の強化に取り組みます。
- 工業用水道を安定し安心して利用していただくために、契約企業との情報共有を図り信頼関係の維持、継続に努めます。

4. 投資・財政計画

(単位：千円)

	R2	R3	R4	R5	R6	R7	R8	R9	R10	R11
収入	15,458	15,234	15,234	15,234	15,234	15,234	15,234	15,234	15,234	15,234
支出	14,305	13,967	13,961	13,956	13,882	13,804	13,799	13,793	13,788	13,782
純利益	1,153	1,267	1,273	1,278	1,352	1,430	1,435	1,441	1,446	1,452

- 計画期間内での投資は実施しないが、法定耐用年数を経過している機械・電気設備及び計画期間内で法定耐用年数を迎える通信設備について適正な維持管理により、施設の長寿命化を図るとともに、更新需要に対し投資の平準化を図ります。

- 将来の更新事業費に対応するため、資金残高の確保に努めます。

【目標値】計画最終年度資金残高 124,109千円以上

(単位：億円)

	R2	R3	R4	R5	R6	R7	R8	R9	R10	R11
資金残高A	1.03	1.05	1.08	1.10	1.12	1.15	1.17	1.19	1.22	1.24 目標値
企業債残高B	0.31	0.30	0.28	0.27	0.26	0.25	0.24	0.23	0.22	0.21
A-B	0.72	0.75	0.80	0.83	0.86	0.90	0.93	0.96	1.00	1.03

1億円以上確保

5. 今後の検討予定等

- 将来の更新に向けて、アセットマネジメントの手法を用いて、施設の長寿命化・更新需要費の平準化・耐震化を考慮した更新計画を策定するとともに、料金水準の妥当性を検証します。

- 将来的に契約率が100.0%に達した場合、供給先企業間の水需要の調整等を考慮し、
 - 不要な配水管の廃止【ダウンサイジング】
 - 配水管口径の適正化(減径)【スペックダウン】
 を織り込み、更新需要の縮減を検討します。

6. 経営戦略の事後検証等

- 毎年度、経営戦略と実績の比較を行い、5年を目途に適切な事後検証を行うほか、計画と実績に大幅な乖離が生じた場合には随時、見直しを行います。