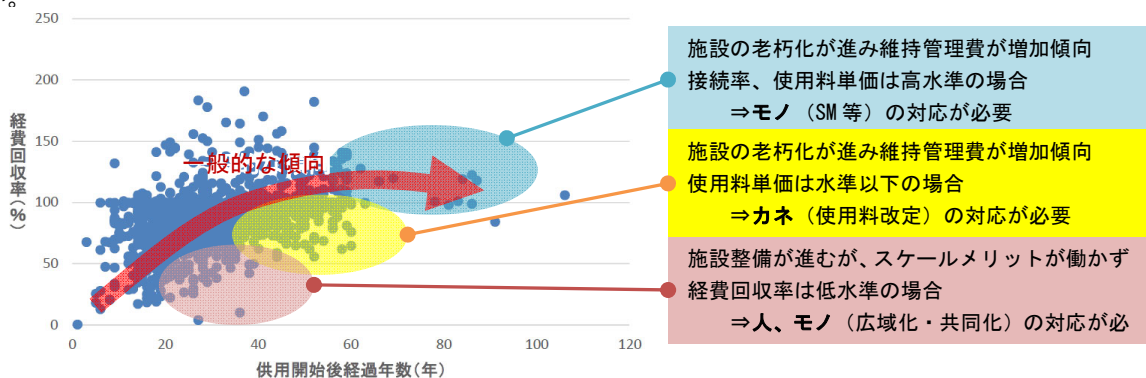


# 戦略的な下水道事業経営への転換

## 健全な下水道事業経営に向けて

現在、下水道事業が『建設の時代』から『維持管理の時代』『経営の時代』を迎えている事業者が増えています。そして、将来にわたって下水道サービスを提供し続けるために、人・モノ・カネを関連付けた健全な事業経営が求められています。一方、各事業者における下水道事業の経営状況は、人口、普及率、供用開始後経過年数、接続率、地理条件等、取り巻く環境により様々です。

そこで、各事業者に適したオーダーメイド型の持続性向上施策を一緒に考え、「戦略的な下水道事業経営」へ転換していきませんか。



## 戦略的な下水道経営への転換に向けた検討

### 【マネジメントツールの活用】

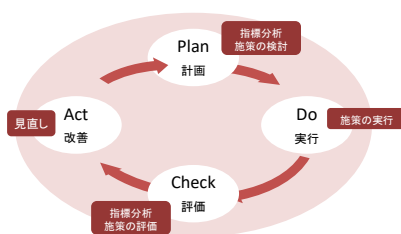
総務省は、人口3万人未満の事業者にも「地方公営企業法」の適用を要請しており、今後は、ほぼ全ての事業者で同基準の財務会計を実施していくことになっています。この財務会計で作成される財務諸表から各種経営指標を抽出し、マネジメントツールとして活用します。

### 【経営状況の把握・分析】

自らの経営状況を把握し、他団体との比較（比率分析）や経年変化の傾向（時系列分析）を踏まえ、「経営課題の見える化」を図ります（右図）。

### 【オーダーメイド型の持続性向上方策の検討】

経営分析をもとに、事業者の長所・短所を把握し、重点的に取り組むべき施策とその内容を検討します。また、本方はPDCAサイクルを回していくことで、下水道事業の持続性向上に寄与します。



経営指標	単位	区分	実績値	◆全道平均 ◆類似平均 ◆本市	指標値	評価
(1)普及率	(%)	低	99.8	99.8	99.8	◎
(2)進捗率	(%)	低	99.8	99.8	99.8	◎
(3)進捗率(圏域ベース)	(%)	低	99.8	99.8	99.8	◎
(4)一般家庭使用料	(円)	高	1,200	1,200	1,200	◎
(5)処理区域内人口密度	(人/km <sup>2</sup> )	低	1,200	1,200	1,200	◎
(6)晴天時施設利用率	(%)	低	99.8	99.8	99.8	◎
(7)有収率	(%)	低	99.8	99.8	99.8	◎
(8)水洗化率	(%)	低	99.8	99.8	99.8	◎
(9)使用料単価	(円/kL)	高	1,200	1,200	1,200	◎
(10)汚水処理原価	(円/kL)	高	1,200	1,200	1,200	◎
(11)汚水処理原価(分	(円/kL)	高	1,200	1,200	1,200	◎
(12)汚水処理原価(維持	(円/kL)	高	1,200	1,200	1,200	◎
(13)汚水処理原価(資本	(円/kL)	高	1,200	1,200	1,200	◎
(14)汚水処理原価(資本	(円/kL)	高	1,200	1,200	1,200	◎
(15)経費回収率	(%)	低	99.8	99.8	99.8	◎
(16)経費回収率(分	(%)	低	99.8	99.8	99.8	◎

公営企業年鑑データより作成

限立法的な制度の中で適用した会計制度を活用することも、戦略的な事業経営への転換への第一歩になります



株式会社 日水コン

〒163-1122 東京都新宿区西新宿 6-22-1 新宿スクエアタワー  
 TEL. 03-5323-6200 (代表) FAX. 03-5323-6480  
 URL. <http://www.nissuicon.co.jp>

お問合せ先 下水道事業部 TEL. 03-5323-6300 FAX. 03-5323-6485