

# 経営比較分析表（令和5年度決算）

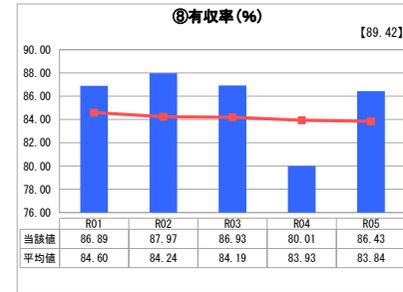
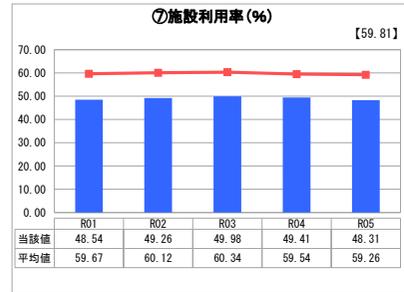
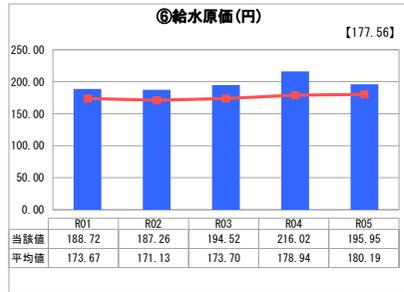
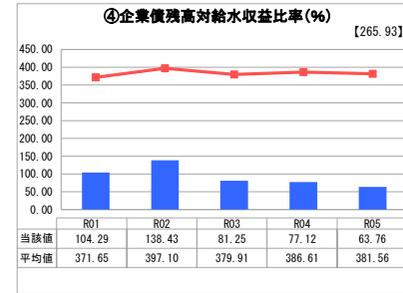
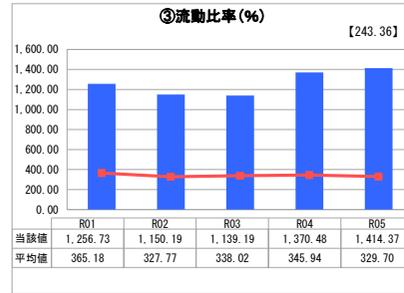
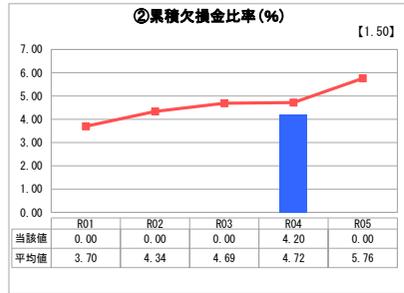
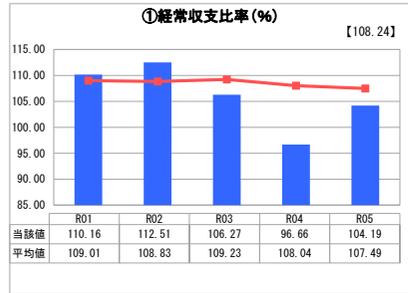
岡山県 赤磐市

業務名	業種名	事業名	類似団体区分	管理者の情報
法適用	水道事業	末端給水事業	A5	非設置
資金不足比率(%)	自己資本構成比率(%)	普及率(%)	1か月20m <sup>3</sup> 当たり家庭料金(円)	
-	91.06	99.31	3,734	

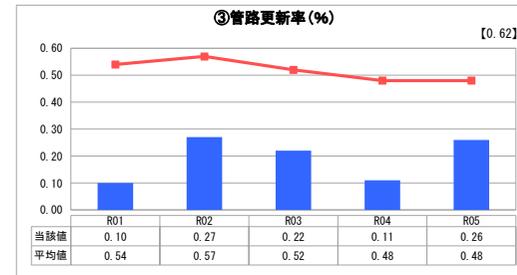
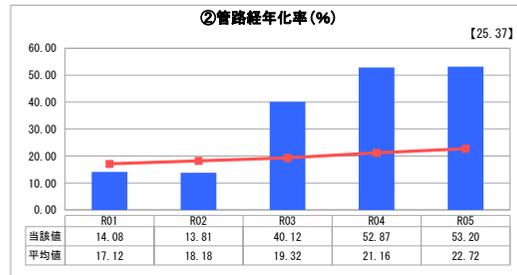
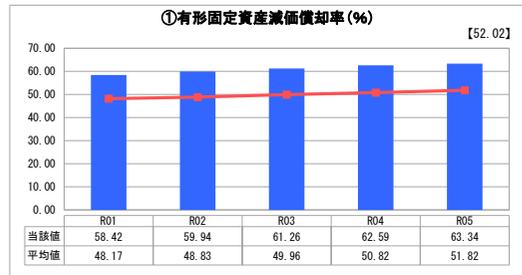
人口(人)	面積(km <sup>2</sup> )	人口密度(人/km <sup>2</sup> )
42,973	209.36	205.26
現在給水人口(人)	給水区域面積(km <sup>2</sup> )	給水人口密度(人/km <sup>2</sup> )
42,547	209.43	203.16

グラフ凡例
■ 当該団体値(当該値)
— 類似団体平均値(平均値)
【】 令和5年度全国平均

## 1. 経営の健全性・効率性



## 2. 老朽化の状況



## 分析欄

### 1. 経営の健全性・効率性について

経常収支比率は、令和2年度をピークに比率が下降していたが、令和5年度は上昇した。これは、令和4年度は水道料金の調定時期の変更により請求が11ヶ月になり給水収益が減少したもので、令和5年度は12ヶ月調定・請求に戻ったことによるもので、前年度比7.53ポイントの増となり100%を上回った。令和4年度においては、累積欠損金も同様の理由により発生した。流動比率は継続して1,000%を上回っているため、短期的な資金繰りについて大きな問題は無いと考えられる。今後も、一層の収入の安定確保、維持管理費用の削減に努めていく必要がある。

企業債残高対給水収益比率は、借入金に頼らず、企業債の償還を進めていることから比率は徐々に減少傾向である。類似団体と比較しても借入金への依存度は低いことから、比較的健全な経営状況であると考えられる。

料金回収率は100%を下回り、事業に係る経費が給水収益により賅われていないことが表されているが、令和2年度の急落はコロナ減免による給水収益の減によるものである。令和3年度には類似団体平均に近づいたが、令和4年度においては、水道料金の調定・請求が11ヶ月となったことから、給水収益及び有収水量が減少したため一時的に下降した。令和5年度は改善されたものの、給水原価は、以前から類似団体平均値より高くなっており、経営努力により徐々に下げるよう努めていきたい。施設利用率は類似団体平均値より低く、効率的な施設利用ができていない可能性があるため、今後の管路更新にはダウンサイジングも視野に入れて検討する必要がある。令和4年度における有収率の下降は前述と同様の理由によるものであり、これも一時的なものと考えられるが、今後も管路の維持管理や更新により有収率向上に努めていく必要がある。

### 2. 老朽化の状況について

有形固定資産減価償却率は過去5年間の水準に大きな変化は無いが、類似団体平均を上回っており、固定資産の老朽化が比較的進んでいることが読み取れる。管路経年化率の令和3年度以降の急伸は、水道ビジョン策定により精査した結果であるが、類似団体平均値を上回っており、ここでも老朽化が進んでいることが読み取れる。管路更新率は令和5年度では上昇したものの、類似団体平均は大きく下回っている。令和2年度以降管路更新を進めているが、今後の更新投資も計画的かつ積極的に検討する必要がある。

これらの指標から、今後はより一層の計画的な更新が必要であり、それに伴う更新投資等に関する支出は増加せざるを得ないと考えている。

### 全体総括

平成29年度に簡易水道事業を統合して以降、経営努力により経常収支比率、料金回収率等の改善に努めてきた。令和2年度のコロナ減免による給水収益の減少や、令和4年度は水道料金の調定・請求が、12ヶ月から11ヶ月になり、給水収益が減少したため、各比率が悪化しているが、短期的には安定的な水準が継続していくと予想される。ただ、老朽化の状況からは、計画的な管路更新を進める必要があり、それに伴う更新投資の増加が今後の経営に影響することは明らかである。投資額を極力抑えるために、管路や施設等の長寿命化、ダウンサイジングを視野に入れ計画立案することが重要であると考えられる。

財源面においては、長期的な視点から、料金水準や経費の見直しを含め、投資財源の確保について時期を見誤らないよう検討することが重要であると考えられる。