

# ○ 経営目標設定の考え方

## ミッション

## 対応方針

## 戦略目標【参考：中期経営計画の目標値】

○ 府の中小企業支援事業の実施主体として、これまでに培った経験やノウハウを活かし、府内中小企業に対する販路開拓支援事業を中心に、府の施策と密接に連動したきめ細かな支援サービスを効率的・効果的に提供

- ・民間では代替性が十分でないもの（公益、中立、安定）
- ・行政では対応が難しいもの（専門、柔軟、営利）

1 社会経済情勢や利用者ニーズに適應した支援サービスの提供

- ・中小企業の販路開拓・拡大支援の充実
- ・PRの強化
- ・法人自主事業の充実

2 成果に直結する取組みの推進

- ・創意工夫を凝らした事業実施
- ・専門性の向上（任期付き職員の活用等）

3 自律かつ安定的に事業を行える財政基盤の確立

- ・マイドーム事業の収益力アップ
- ・常にコストを意識した取組み

① 利用しやすいサービスの提供（利用機会の拡大）

- ・引合・商談件数  
【2,433件(H21)→4,250件(H26)】
- ・海外取引斡旋支援件数  
【2,070件(H21)→2,700件(H26)】
- ・設備貸与申込件数  
【124件(H24見込み)→140件(H25)】

CS調査

- ・展示場利用者満足度
  - ・施設利用に係る問題有無  
【96%(H24)→95%(H25)】
  - ・展示場利用満足度  
【98%(H24)→95%(H25)】
- ・商談会参加者満足度  
【81%(H24)→80%(H25)】

② 取組成果の着実な発現（実際のビジネスにつながる支援）

- ・取引あっせん（B2B）成立比率  
【15.1%(H21)→16.0%(H26)】
- ・大阪ミュージアムショップ新規顧客数  
【1,900件(H24)→2,000件(H25)】

③ 法人運営の自立性向上

- ・中核公益目的事業への繰出し額  
【112百万円(H21)→162百万円(H26)】

④ 財務効率性の向上

- ・引合・商談件数1件あたりコスト  
【10,732円(H24)→15,300円(H25)】
- ・長期未収金回収額  
【143百万円(H24)→118百万円(H25)】

## 中期経営計画に基づく基本方針(目標設定の考え方)

## 中期経営計画の概要

<p>中期ビジョン (法人が目指す中期の到達点)</p>	<p>○ 府の中小企業支援事業の実施主体として、これまで培ってきた経験とノウハウを活かして、専門性や迅速性を要するなど、行政では対応が難しい業務をより一層効率的、効果的に実施。 ○ 公益財団法人として、公益目的事業を主体的に推進する。特に、ビジネスマッチング(商談会等)を中心とした販路開拓支援を国内外一元的に実施するとともに、施設運営事業のさらなる収益力強化による法人自主事業を積極的に展開。</p>	<p>中期経営計画名称 (計画期間) 公表先URL</p>	<p>大阪産業振興機構 中期経営計画 改定版 (平成22年度～平成26年度)</p>
----------------------------------	---	---------------------------------------	--

## (参考)H25経営目標

## I. OS(利用者満足度)、事業効果(設立目的と事業内容の適合性)

戦略	成果測定指標	単位	H25 目標値	中期計画H25 目標値	H25目標設定の考え方 (数値の根拠)
①利用しやすいサービスの提供(利用機会の拡大)	引合・商談件数	件	4,000	4,000	中期経営計画案(平成25年度～平成26年度)における平成25年度の目標数値に基づき経営目標を設定した。
	海外取引斡旋支援件数	件	2,650	2,650	中期経営計画案(平成25年度～平成26年度)における平成25年度の目標数値に基づき経営目標を設定した。
	設備貸与申込件数	件	140	—	中期経営計画案(平成25年度～平成26年度)における設備貸与事業額20億から設定した。
②取組成果の着実な発現(実際のビジネスにつながる支援)	取引あっせん(B2B)成立比率 (成立件数/取引あっせん件数)	%	16.0	16.0	中期経営計画案(平成25年度～平成26年度)における平成25年度の目標数値に基づき経営目標を設定した。
	大阪ミュージアムショップ (ネットショップ)の新規顧客数	人	2,000	—	大阪ミュージアムショップの周知活動を推進するとともに、ネット販売・アンテナショップ販売を通じて新規顧客(購入者数)の増加促進を図る。
CS調査	展示場利用者満足度 ①施設利用に係る問題の有無 ②展示場利用満足度	%	①95 ②95	—	①アンケート項目の3・4・5について、ウエイトを設定(3(5点)・4(3点)・5(2点))し、「とくに問題なかった」という回答率について平成24年度目標値以上とする。 ②平成21年8月から新たに項目を設定した「マイドーム利用の満足度」について平成24年度目標値以上とする。
	商談会参加者満足度	%	80.0	—	当財団主催でマイドームおおさかにて開催する展示商談会の出展企業に対し、満足度調査を行う。専門家会議での指摘を踏まえ80%以上を経営目標とする。

## II. 財務(健全性・採算性)・効率性(コスト抑制と経営資源の有効活用、自立性の向上)

戦略	成果測定指標	単位	H25 目標値	中期計画H25 目標値	H25目標設定の考え方 (数値の根拠)
③法人運営の自立性向上	公益目的事業への繰出し額	千円	162,000	162,000	公益目的事業への繰出し計画額を目標とする。
④財務効率性の向上	引合・商談件数1件あたりコスト (引合・商談に要するコスト/引合・商談件数)	円	15,300	15,300	引合・商談件数に係る平成25年度収支予算と引合・商談件数経営目標数値から算出した。
	長期未収金回収額 (求償債権を除く。)	千円	118,000	—	1年以上の未収金の回収額について、求償債権を除いた長期未収金残高と回収実績などから目標を設定した。

戦略	成果測定指標	単位	最終年度の 到達目標	目標達成のための活動事項
利用しやすいサービスの提供(利用機会の拡大)	引合・商談件数	件	4,250	・各種商談会の開催などで、マイドームおおさか事業、カフェインコア、大阪産業創造館等における各種事業との連携を強化 ・業発注登録企業への訪問数を拡大するとともに、多様な媒体を活用した情報提供の充実により、ものづくり企業とのネットワークを強化
	海外取引斡旋支援件数	件	2,700	・各種関係機関と連携協力し、2～3カ国からのミッションを受け入れ、「マイドームおおさか」において国際商談会を開催 ・アジア新興国を中心にミッションを派遣し、現地の展示会で商談を実施するほか、現地・日系企業との個別商談会を拡充
	設備貸与事業額	億円	22.0	・利用促進の拡充・強化 ・利便性の向上 ・担当者のスキルアップ
	施設運営事業収益額	億円	7.5	・東京商工振興会の増員と各種試験などの潜在ニーズを掘り起こす重点的・効率的なセールス活動を強化 ・国・大阪府や商工会連所・商工会等の公的機関が実施する催事に対する促進措置などの拡充
取組成果の着実な発現(実際のビジネスにつながる支援)	取引あっせん(B2B)成立比率 (成立件数/取引あっせん件数)	%	16.0	・よりきめ細かな精度を高めた取引あっせんの推進 ・登録企業のネットワークを拡充することにより、幅広い企業間での取引あっせんの推進
法人運営の自立性向上	公益目的事業への繰出し額	千円	162,000	繰り出しを受ける公益事業の計画的な実施

**法人経営者の考え方**  
(平成25年度の課題と重点目標)

○中期経営計画に基づき、公益目的事業の中核に位置づける販路開拓支援事業における成果アップを重点目標とする。  
 ○販路開拓では、国内外を一元的に支援する体制について、より有機的なものとし、府内中小企業のニーズにこたえるため、次の商談会を中心にビジネスマッチングを推進する。  
 ・マイドームおおさかを活用した出展者と一般来場者による展示商談会、受発注企業による広域個別商談会  
 ・海外からのミッションを受け入れによる、マイドームおおさかにおいて開催する国際商談会  
 ・アジア新興国を中心にアジア各国にミッションを派遣し、現地の展示会にブースを確保して出展企業との商談のほか、現地・日系企業との個別商談会  
 また、設備貸与では成長性のある業種に対する優遇利率を設定するなど、「変革と挑戦」に取り組む府内中小企業を支援する。  
 (すなわち、受注機会やサービス利用者・件数の増加が取組の成果となる。)  
 ○公益財団法人として、公益目的事業を効果的に実施するとともに、収益事業等の収益性を高め公益目的事業の財源額を確保する。

**I. CS(利用者満足度)、事業効果(設立目的と事業内容の適合性)**

戦略目標	成果測定指標	新規	単位	ウェイト(H24)	H23実績	H24目標		ウェイト(H25)	H25目標	戦略目標達成のための活動事項
						実績(見込)				
①利用しやすいサービスの提供(利用機会の拡大)	引合・商談件数		件	10	2,872	3,000		10	↓ 4,000	企業訪問等による発注案件の発掘、中小企業のニーズに合致した企業との商談会開催により、数多くの商談ができる場を提供する。
	海外取引斡旋支援件数		件	10	2,539	2,600		10	2,650	海外での商談会の新たな実施等により、斡旋支援件数の増加を図る。
	設備貸与申込件数		件	10	131	140	×	10	140	低利での事業資金調達等による利率の維持、信用金庫・信用組合との協調支援等による優遇利率の設定による利用促進を図る。
②取組成果の着実な発現(実際のビジネスにつながる支援)	取引あっせん(B2B)成立比率 (成立件数/取引あっせん件数)		%	10	15.8	16.0		10	↓ 16.0	より精度を高めた取引あっせんの推進により、成立比率の向上を図る。
	大阪ミュージアムショップ(ネットショップ)の新規顧客数		人	10	973	1,300		10	2,000	大阪ミュージアムショップの周知活動を推進するとともに、ネット販売・アンテナショップ販売を通じて、新規顧客数(購入者数)の増加促進を図る。
CS調査	展示場利用者満足度 ①施設利用に係る問題有無 ②展示場利用満足度		%	10	①95 ②95	①94 ②94		10	↓ ①95 ②95	事前の打ち合わせから当日の開催までの一貫したより良いサービスを提供する。
	商談会参加者満足度		%	10	58	80		10	↓ 80	中小企業のニーズに合致した企業との商談会開催により、数多くの商談ができる場を提供する。

**II. 財務(健全性・採算性)・効率性(コスト抑制と経営資源の有効活用、自立性の向上)**

③法人運営の自立性向上	公益目的事業への繰出し額		千円	10	129,000	129,000		10	162,000	繰り出しを受ける中核公益目的事業の計画的な実施
						129,000				
④財務効率性の向上	引合・商談件数1件あたりコスト (引合・商談に要するコスト/引合・商談件数)		円	10	20,300	20,300		10	↓ 15,300	コストを意識した取引あっせんの推進
	長期未収金回収額 (求償債権を除く。)		千円	10	117,000	117,000		10	↓ 118,000	債務者の情報収集の徹底及び回収行動の迅速化を進めて回収金の増額を図る。一方、未収金発生未然防止活動に努める。

【凡例】  
 ・☆はH25からの新規項目  
 ・×は目標値未達成  
 ・↓は前年度実績比マイナスの目標値  
 ・( )はH25から目標とするため、参考として記入した実績値

法人名	公益財団法人大阪産業振興機構
-----	----------------

## CS調査の実施概要

### ○平成24年度の実施結果

調査内容	実施方法	アンケート等対象者	対象者数	実施時期
マイドームビジネスフェスタの出展企業に満足度を調査	マイドームビジネスフェスタ出展企業アンケート	マイドームビジネスフェスタ出展企業	マイドームビジネスフェスタ出展企業61社	マイドームビジネスフェスタ開催時

CS調査実施後の改善事例
今回、出展者及び来場者のアンケートで指摘のあった『同時開催の関西三都ビジネスフェアとの総合受付一体化』や『会場内通路が狭小なための混雑の解消』等の要望を改善することにより、出展者・来場者双方からの評価を高めるように努める。

### ○平成25年度の実施方針

調査内容	実施方法	アンケート等対象者	対象者数	実施時期
マイドームフェスタと同様の展示商談会の出展企業に満足度を調査	マイドームフェスタと同様の展示商談会出展企業アンケート	マイドームフェスタと同様の展示商談会出展企業	マイドームフェスタと同様の展示商談会出展企業数	平成25年度のマイドームフェスタと同様の展示商談会開催時

### ・CS調査 平成25年度目標(再掲)

戦略目標	成果測定指標	単位	H23実績	H24目標	H25目標値	H25目標値設定の考え方 (数値の根拠)
				実績(見込)		
CS調査	商談会参加者満足度	%	58.0	80.0	80.0	当財団主催でマイドームおおさかにて開催する展示商談会の出展企業に対し、満足度調査を行う。専門家会議での指摘を踏まえ80%以上を経営目標とする。
				81.0		

## マイドームビジネスフェスタ 出展者アンケート

[29日(木)午後3時30分以降、事務局が各小間を訪問し、回収いたします]

今回は、「マイドームビジネスフェスタ」に出展いただき、ありがとうございました。今後の事業運営の参考にさせていただきますので、お手数ですが、以下のアンケートにご協力お願いいたします。

小間No	出展社名	記入者
1	株式会社	[Redacted]

**1. 「マイドームビジネスフェスタ」に関することについてお伺いします。**

- |                           |     |
|---------------------------|-----|
| (1) 出展の成果について             | 回答欄 |
| ①満足 ②やや満足 ③やや不満 ④不満       | 1   |
| (2) 入場者数はいかがでしたか?         | 回答欄 |
| ①多かった ②予想通り ③少なかった        | 2   |
| (3) ブースの基本設営について          | 回答欄 |
| ①満足 ②やや満足 ③やや不満 ④不満       | 1   |
| (4) 次回開催する場合に出展をご検討されますか? | 回答欄 |
| ①出展したい ②出展しない ③わからない      | 1   |

**2. 展示場施設に関することについてお伺いします。**

- |  |     |
|--|-----|
| (1) マイドームおおさかのご利用は何回目ですか?                      | 回答欄 |
| ①初めて ②2回目 ③3回目以上                               | 3   |
| (2) マイドームおおさかをご利用されていたかがでしたか?                  | 回答欄 |
| ①特に問題なし ②問題があった                                | 1   |
| 問題点: [   | ]   |
| (3) 無料 Wifi (無線 LAN) の利用状況はいかがでしたか? (利用された方のみ) | 回答欄 |
| ①特に問題なし ②問題があった                                | 1   |
| 問題点: [   | ]   |

**3. その他、ご意見、ご感想がございましたらお聞かせください。**

良い場所です。多くのお客様と名刺交換ができておりました。

ありがとうございました。アンケートの回答内容は、統計的に集計・分析し、広報資料等に使用いたします。

法人名	公益財団法人大阪産業振興機構
-----	----------------

### CS調査の実施概要

○平成24年度の実施結果

調査内容	実施方法	アンケート等対象者	対象者数	実施時期
①主催者に施設利用に問題有無を調査 ②主催者に満足度を調査	展示場「ご利用者アンケート」	展示場利用者	展示場利用者数	平成24年4月～平成25年3月

CS調査実施後の改善事例
<p>展示場施設については担当を決め毎日館内の巡回を徹底し、設備の維持改善を図るとともに、高級ホテル並みの顧客サービスに努めているところである。その中で、展示場利用満足度①展示場施設についてのアンケートの内備品類についての項目で、地下1階の荷捌場において無料貸出して利用いただいている大型台車の内の1台について「滑車不良により問題あり」との回答があった。この台車は、2階・3階の展示場を利用される方が展示場に荷物・設備機器等を搬入するために貸出しているものである。このアンケートを受け、緊急に現在17台ある台車を総点検し、不良もしくは円滑に使用できないと思われる台車について専門業者に修理を依頼した。今後、このようなことが発生しないよう、更なる顧客サービス及び設備の維持改善の徹底を図っていく。</p>

○平成25年度の実施方針

調査内容	実施方法	アンケート等対象者	対象者数	実施時期
①主催者に施設利用に問題有無を調査 ②主催者に満足度を調査	展示場「ご利用者アンケート」	展示場利用者	展示場利用者数	平成25年4月～平成26年3月

・CS調査 平成25年度目標(再掲)

戦略目標	成果測定指標	単位	H23実績	H24目標	H25目標値	H25目標値設定の考え方 (数値の根拠)
				実績(見込)		
CS調査	展示場利用者満足度 ①施設利用に係る問題有無 ②展示場利用満足度	%	①95 ②95	①94 ②94	①95 ②95	①アンケート項目の3・4・5について、ウエイトを設定(3(5点)・4(3点)・5(2点))し、「とくに問題なかった」という回答率について平成23年度実績を基準に目標を設定するものとする。 ②平成21年8月から新たに項目を設定した「マイドーム利用の満足度」について平成23年度実績を基準に目標を設定するものとする。
				①96 ②98		

**FAX 送信**

Fax : 06-6947-4388

**展示場「ご利用者アンケート」ご協力のお願い**

(公財)大阪産業振興機構  
(マイドームおおさか)

この度は「マイドームおおさか」の展示場をご利用いただき、誠にありがとうございました。

「マイドームおおさか」では皆様のお役に立つ魅力ある施設でありますよう、今後とも設備・サービスの充実に努めてまいります。そこで、今回ご利用くださいました皆様の率直なご意見・ご要望等を是非お聞かせ頂きたいと思っておりますので、お忙しいところ誠にお手数ながら、下記設問に○印等をご記入の上、FAXにてご返送賜りますようお願い申し上げます。

貴社・団体名： \_\_\_\_\_ ご担当者名： \_\_\_\_\_  
ご連絡先電話番号： \_\_\_\_\_

- 1. 今回の催事の成果はいかがでしたか ( 良かった ・ 予想通り ・ 悪かった )
- 2. 入場者の数は、予想に比べてどうでしたか ( 多かった ・ 予想通り ・ 少なかった )
- 3. 利用いただいた展示場施設はどうでしたか ( とくに問題なかった ・ 問題があった )  
(問題点： \_\_\_\_\_)
- 4. 各種備品類はどうでしたか ( とくに問題なかった ・ 問題があった )  
(問題点： \_\_\_\_\_)
- 5. 搬入・搬出の状況はどうでしたか ( とくに問題なかった ・ 問題があった )  
(問題点： \_\_\_\_\_)
- 6. マイドームおおさかの展示場を利用されていたいかがでしたか  
( 満足 ・ やや満足 ・ やや不満 ・ 不満 )  
※満足・不満の具体的な内容は、意見・要望の欄にご記入ください。
- 7. 「マイドームレストラン」をご利用の方で、お気付きの点がございましたら下記にご記入下さい。  
( 良かった ・ 普通 ・ 問題があった )

◎設備・備品、スタッフなどへの意見・要望、あるいは隣接のホテル「シティプラザ大阪」への要望などお気づきの点がございましたら、ご記入下さい。( 施設、備品、サービス等の要望など)

ご協力ありがとうございました。

お問い合わせ : マイドーム事業課 (電話) 06-6947-4322

## 【目標値未達成の要因について】

法人名	公益財団法人 大阪産業振興機構
24年度の 成果測定指標	設備貸与申込件数
24年度の目標値	140 件
24年度目標の達成状況 (見込)	124 件
未達成の要因	<p>小規模企業者等を巡る経済状況はなお厳しい状況であるが、国内景気が持ち直し状況にあることから、目標を 140 件に設定した。</p> <p>しかし、24 年後半には、国内景気が停滞局面に入り、欧州の債務危機など世界経済の不確実さが続き、電力供給不安、中国との関係などから、小規模企業者等の設備投資は弱く、貸与申込件数が 124 件にとどまった。</p>
今後の改善方策	<p>商工会、商工会議所、関係団体と連携した広報や広報媒体の多様化など、より積極的な広報活動を推進するとともに、事業資金の低利調達や自己資金によって低利率（1.7%）を継続し、信用金庫・信用組合との協調支援、機構事業との連携支援をはじめ新エネルギー利用設備の導入などに対する優遇利率を適用するなど多面的な取組を進め、制度利用を促進し、目標の達成を図る。</p>



## 【H24年度実績比 マイナス（現状維持）目標の考え方について】

法人名	公益財団法人 大阪産業振興機構
成果測定指標	引合・商談件数
24年度実績値（見込）	4,975件
25年度目標	4,000件
目標達成のための活動事項	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 展示商談会及び広域個別商談会などで、各種団体等の事業との連携を強化し、開催まで十分な期間を持って、きめ細かに事業運営を行う</li> <li>・ 受発注登録企業への訪問数を拡大などにより、取引振興事業の認知度を向上させ、ものづくり企業とのネットワークを強化</li> </ul>
法人の活動事項を全く行わない場合、想定される数値（水準）	
考え方 （中長期のトレンド等）	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 24年度は、マイドームおおさか開館25周年事業として「マイドームビジネスフェスタ」を開催した。開催にあたっては、「関西三都ビジネスフェア」と同時開催し、集客の相乗効果などを図った結果、4,975件の実績値（見込み）である。</li> <li>・ 一方で、過去の実績を見ると、21年度が2,433件、22年度が3,730件、23年度が2,872件であり、商談会が実績値（見込み）に大きく寄与している。</li> <li>・ したがって、平成24年度の実績は周年事業が大きく寄与したものであることやこれまでの実績の推移を踏まえ、24年度実績値（見込み）は下回るものの、24年度目標値3,000件から1,000件増加、また、これまでの最高値である3,730件から270件増加の4,000件を25年度目標値として設定した。</li> </ul>

## 【H24年度実績比 マイナス（現状維持）目標の考え方について】

法人名	公益財団法人 大阪産業振興機構
成果測定指標	取引あっせん（B2B）成立比率 （成立件数／取引あっせん件数）
24年度実績値（見込）	16.5%
25年度目標	16.0%
目標達成のための活動事項	<ul style="list-style-type: none"> <li>発注内容の精査及び受注企業情報の熟知など、よりきめ細かな精度を高めた取引あっせんを推進し、成立件数の増加に努める。</li> <li>受発注企業への訪問の増加等により、登録企業のネットワークを拡充することにより、幅広い企業間での取引あっせんを推進して取引あっせん件数の増加に努める。</li> </ul>
法人の活動事項を全く行わない場合、想定される数値（水準）	
考え方 （中長期のトレンド等）	<ul style="list-style-type: none"> <li>取引あっせんについては、景気が低迷する中、発注企業からの発注案件が単価の切り下げや見直し等による低価格の内容が多く、取引あっせんにおける不成立の原因として、「単価が折り合わない」、「発注計画の変更・中止」等が多く見られる。</li> <li>そのような状況下で、成立件数は22年度87件、23年度76件、平成24年度74件で推移、また取引あっせん件数については22年度573件、23年度481件、24年度448件で推移している。</li> <li>今後も、このような状況が続くものと見込まれるが、発注企業との了解のもと、発注案件1件に対して、より多くの受注企業を紹介することにより、受注企業の商談チャンスの増加を図るとともに、発注内容の精査及び受注企業情報の熟知により、成約件数の増加も図る。</li> <li>それにより25年度は成立件数を93件、取引あっせん件数は580件を目標として設定した。取引あっせん成立比率については、1件の発注案件に対して複数の受注企業をあっせんすることとなるので、従来より低下する懸念があるが、きめ細やかなあっせん業務により、16.0%の維持を目指す。</li> </ul>

## 【H24年度実績比 マイナス（現状維持）目標の考え方について】

法人名	公益財団法人大阪産業振興機構
成果測定指標	展示場利用者満足度 ① 施設利用に係る問題有無 ② 展示場利用満足度
24年度実績値（見込）	① 96 ②98
25年度目標	① 95 ②95
目標達成のための活動事項	①展示場施設については担当者を決め毎日館内の巡回を実施し、破損・汚れ・ゴミ等がないか確認する。 また、備品等についても、貸し出しの際に現物を確認するなど、お客様が円滑に使用できるよう努める。 ②利用者の予約当初から綿密な調整を行うことにより、ニーズを正確に把握し、催事終了まで適切に業務を運営する。
法人の活動事項を全く行わない場合、想定される数値（水準）	
考え方 （中長期のトレンド等）	目標の設定については、①・②とも100が理想であり、職員一同の意識向上及び施設・備品の点検徹底などを図っているところであるが、施設利用に係る問題有無及び展示場利用の満足度については、外部要因による予期せぬ事態などの発生があるため、過去3年間の実績値を勘案し、目標値を95とする。

## 【H24年度実績比 マイナス（現状維持）目標の考え方について】

法人名	公益財団法人 大阪産業振興機構
成果測定指標	商談会参加者満足度
24年度実績値（見込）	81%
25年度目標	80%
目標達成のための活動事項	<ul style="list-style-type: none"> <li>・商談会の開催まで十分な期間を持って、きめ細かに事業運営を行うこととし、協力企業や同時開催団体との間でスケジュール、役割を明確にしたうえで作業を進める。</li> <li>・出展（参加）企業の情報を十分に周知、それに合わせてターゲットとなる来場者層を選定するとともに、来場者層へ来場を促すPRを十分に行う。</li> </ul>
法人の活動事項を全く行わない場合、想定される数値（水準）	
考え方 （中長期のトレンド等）	<ul style="list-style-type: none"> <li>・24年度は、マイドームおおさか開館25周年事業として「マイドームビジネスフェスタ」を開催した。開催にあたっては、「関西三都ビジネスフェア」と同時開催し、集客の相乗効果などを図ったことなどにより、満足度81%の高い実績を残すことができた。</li> <li>・過去の実績を見ると、20年度が62%、21年度が67%、22年度が86%、23年度が58%となっているが、今回の周年事業の成果を活かし、引き続き高い出展者満足度の達成を目指すこととしている。</li> <li>・したがって、審議会での指摘を踏まえた80%以上を目標値として、今後継続して維持していくこととする。</li> </ul>

## 【H24年度実績比 マイナス（現状維持）目標の考え方について】

法人名	公益財団法人大阪産業振興機構																																				
成果測定指標	引合・商談件数1件あたりコスト (引合・商談に要するコスト/引合・商談件数)																																				
24年度実績値（見込）	10,732円																																				
25年度目標	15,300円																																				
目標達成のための活動事項	<ul style="list-style-type: none"> <li>今後とも、より一層の経費削減に努めるとともに、引合・商談件数の増加を図り、効率の高い事業展開を推進する。</li> </ul>																																				
法人の活動事項を全く行わない場合、想定される数値（水準）																																					
考え方 (中長期のトレンド等)	<ul style="list-style-type: none"> <li>平成24年度は、マイドームおおさか開館25周年事業である『マイドームビジネスフェスタ』開催の成果により、引合・商談件数実績値（見込）が4,791件と前年度の2,872件から大幅に増加した。</li> <li>これにより、引合・商談件数1件あたりコストについても、目標値の20,300円に対し、実績値（見込）が10,732円と大きな成果を上げたところである。</li> <li>今後も、より一層の費用対効果を高めることに努めるところであるが、平成25年度の引合・商談件数については、平成24年度の実績は周年事業が大きく寄与したものであることやこれまでの実績の推移を踏まえ、4,000件を目標値としている。</li> <li>その結果、平成25年度のコスト計画は平成24年度とほぼ同額程度であるものの、平成24年度の実績値（見込）を下回る15,300円を平成25年度目標値として設定した。</li> </ul> <p>■ 引合・商談コストの経営目標数値積算根拠</p> <p style="text-align: right;">(単位:円)</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th></th> <th>平成24年度見込み</th> <th>平成25年度 当初計画・予算</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>引合・商談コスト(A)</td> <td>53,391,065</td> <td>61,501,000</td> </tr> <tr> <td>人件費</td> <td>36,377,262</td> <td>39,814,000</td> </tr> <tr> <td>取引あっせん</td> <td>10,287,276</td> <td>10,916,000</td> </tr> <tr> <td>広域個別商談会</td> <td>1,150,415</td> <td>1,667,000</td> </tr> <tr> <td>経営基盤講習会</td> <td>549,021</td> <td>524,000</td> </tr> <tr> <td>大規模展示商談会</td> <td>3,100</td> <td>428,000</td> </tr> <tr> <td>マイドームビジネスフェスタ</td> <td>4,163,962</td> <td>7,000,000</td> </tr> <tr> <td>事業化交流マッチング</td> <td>495,000</td> <td>495,000</td> </tr> <tr> <td>広報冊子</td> <td>365,029</td> <td>657,000</td> </tr> <tr> <td>引合・商談件数(B)</td> <td>4,975</td> <td>4,000</td> </tr> <tr> <td>1件あたりコスト(A/B)</td> <td>10,732</td> <td>15,375</td> </tr> </tbody> </table>		平成24年度見込み	平成25年度 当初計画・予算	引合・商談コスト(A)	53,391,065	61,501,000	人件費	36,377,262	39,814,000	取引あっせん	10,287,276	10,916,000	広域個別商談会	1,150,415	1,667,000	経営基盤講習会	549,021	524,000	大規模展示商談会	3,100	428,000	マイドームビジネスフェスタ	4,163,962	7,000,000	事業化交流マッチング	495,000	495,000	広報冊子	365,029	657,000	引合・商談件数(B)	4,975	4,000	1件あたりコスト(A/B)	10,732	15,375
	平成24年度見込み	平成25年度 当初計画・予算																																			
引合・商談コスト(A)	53,391,065	61,501,000																																			
人件費	36,377,262	39,814,000																																			
取引あっせん	10,287,276	10,916,000																																			
広域個別商談会	1,150,415	1,667,000																																			
経営基盤講習会	549,021	524,000																																			
大規模展示商談会	3,100	428,000																																			
マイドームビジネスフェスタ	4,163,962	7,000,000																																			
事業化交流マッチング	495,000	495,000																																			
広報冊子	365,029	657,000																																			
引合・商談件数(B)	4,975	4,000																																			
1件あたりコスト(A/B)	10,732	15,375																																			

## 【H24年度実績比 マイナス（現状維持）目標の考え方について】

法人名	公益財団法人 大阪産業振興機構												
成果測定指標	長期未収金の回収額 (求償債権を除く)												
24年度実績値(見込)	143,811千円												
25年度目標	118,000千円												
目標達成のための活動事項	景気の低迷により長期未収金残高が微増するとともに、回収効率も厳しい状況下にあるが、債務者の情報収集の徹底及び回収行動の迅速化を進めて回収金の増額を図る。一方、未収金発生 of 未然防止活動に努める。												
法人の活動事項を全く行わない場合、想定される数値(水準)													
考え方 (中長期のトレンド等)	<p>・長期未収金とは、小規模企業者等設備貸与事業(割賦・リース方式)において、一年度超にわたり回収不能となったもの、並びに債権区分が破綻懸念先、実質破綻先及び破綻先の未収金をいう。</p> <p>・小規模企業者等設備貸与事業における長期未収金の回収方法は次の2つがある。</p> <p>① 債務者からの返済</p> <p>② 破産等、回収不能になった場合の貸与設備売却金による回収</p> <p>※返済終了まで設備の所有者は(公財)大阪産業振興機構となる。</p> <p>・目標値算出方法は、下記計算式のとおり。</p> <p>※直近の回収実績より算出</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>科目</th> <th>金額</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>平成23年度長期未収金回収額</td> <td>140,731千円</td> </tr> <tr> <td>平成23年度末長期未収金回収対象の未収金残高①</td> <td>414,275千円</td> </tr> <tr> <td>平成24年度長期未収金回収額②</td> <td>143,811千円</td> </tr> <tr> <td>平成24年度末長期未収金回収対象の未収金残高③</td> <td>417,484千円</td> </tr> <tr> <td>平成25年度長期未収金回収目標額</td> <td>145,000千円</td> </tr> </tbody> </table> <p>※平成25年度目標値=②×③÷①</p> <p>上表のとおり、平成24年度の回収実績を元に目標値を算出した場合、145,000千円となるが、平成24年度においては、中古市場のニーズが高く、設備売却による回収が想定以上の高額で売却(6件 40,863千円)できたことなどから、当初目標</p>	科目	金額	平成23年度長期未収金回収額	140,731千円	平成23年度末長期未収金回収対象の未収金残高①	414,275千円	平成24年度長期未収金回収額②	143,811千円	平成24年度末長期未収金回収対象の未収金残高③	417,484千円	平成25年度長期未収金回収目標額	145,000千円
科目	金額												
平成23年度長期未収金回収額	140,731千円												
平成23年度末長期未収金回収対象の未収金残高①	414,275千円												
平成24年度長期未収金回収額②	143,811千円												
平成24年度末長期未収金回収対象の未収金残高③	417,484千円												
平成25年度長期未収金回収目標額	145,000千円												

を上回る回収実績となった。

従って、平成25年度目標を算出するにあたり、標準を上回る設備売却収入を控除することとした。

具体的な算出方法は、平成24年度の設備売却代金(40,863千円)から過去5年間の設備売却代金平均値(14,097千円)を控除すると、26,766千円が偏差(平成24年度と過去5年平均との差額)となる。上表②の平成24年度回収額143,811千円から偏差(過去5年平均との差額)26,766千円を控除して算出した数値が下表のとおりとなり、118,000千円を25年度目標値とした。

科目	金額
平成23年度長期未収金回収額	140,731千円
平成23年度末長期未収金回収対象の未収金残高①	414,275千円
平成24年度長期未収金回収額②	117,045千円
平成24年度末長期未収金回収対象の未収金残高③	417,484千円
平成25年度長期未収金回収目標額	118,000千円

・引き続き、未収債権のある企業等と定期的に面談し経営状態を見極め、適切な回収に努めていく。