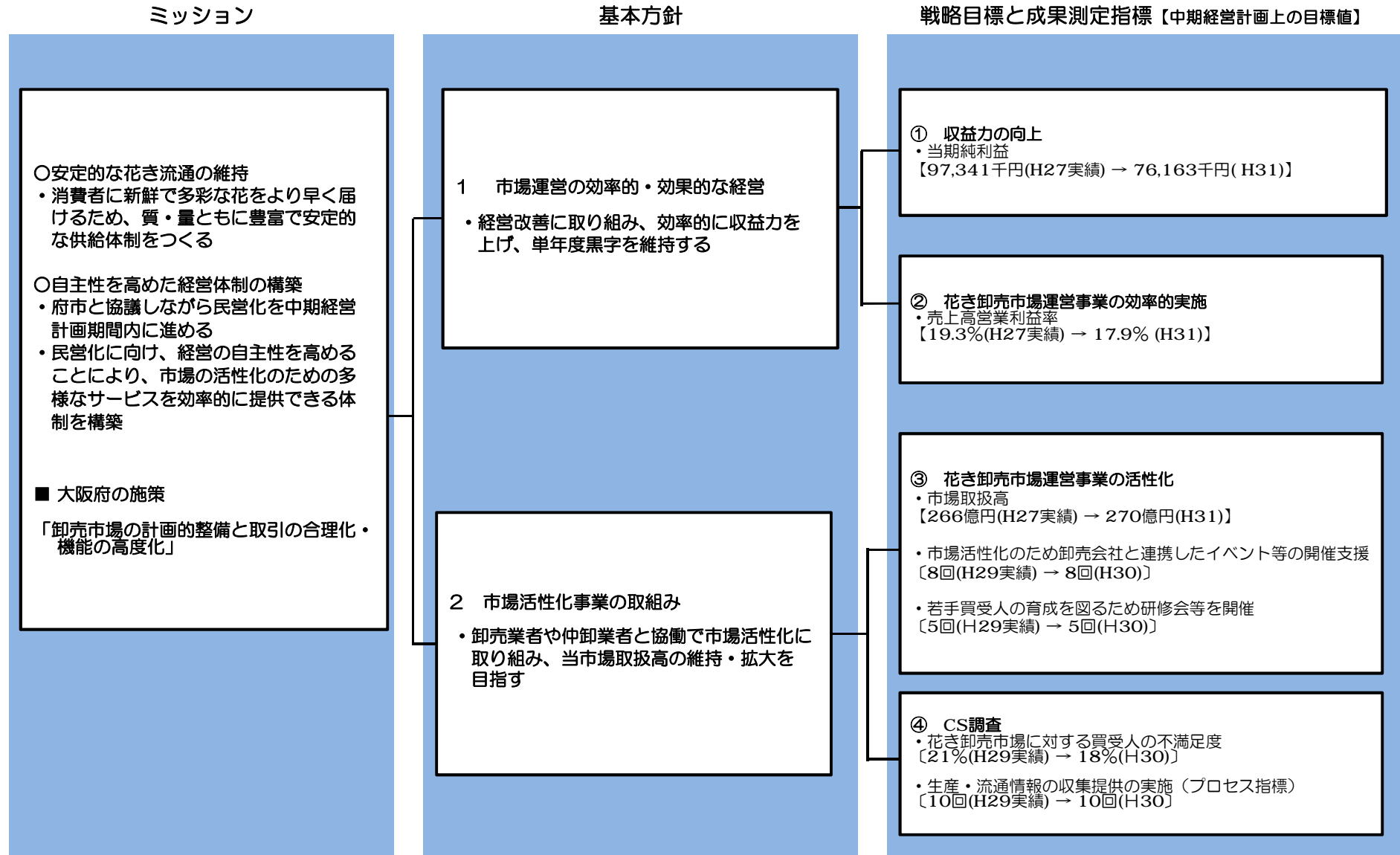


法人名	株式会社大阪鶴見フラワーセンター
作成（所管課）	環境農林水産部 流通対策室

○ 経営目標設定の考え方



法人名

株式会社大阪鶴見フラワーセンター

○ H29年度の経営目標達成状況及びH30年度目標設定表

I. 最重点目標(成果測定指標)

戦略目標	成果測定指標	新規	単位	ウエイト (H29)	H28実績	H29目標	H30目標	ウエイト (H30)	中期経営計画 (H27～H31)		H30目標設定の考え方 (数値の根拠) ※累積数値による目標設定の場合は、その理由も記載
						実績(見込)			H30目標	最終年度目標	
① 収益力の向上	当期純利益		千円	30	51,910	43,569	↓ 34,873	30	72,435	76,163	<p>・29年度は4,10月を中心とした天候不順による入荷時期のズレと価格低迷の影響もあり、取扱量は前年並みに関わらず取扱高が約4%減となった。30年度は28年度並みの天候で推移することを予測して取扱量は前年並みで、花き単価回復により対前年4%の取扱高増を前提とする。</p> <p>・開場後23年が経過し、施設の老朽化対応及び市場競争力強化のための改修を進めており、設備投資に伴う減価償却費が増加してくる。</p>
法人経営者の考え方(取組姿勢・決意)											具体的活動事項
最重点とする理由、 経営上の位置付け	<p>・当市場が我が国の中核的二次市場の一翼として安定的な花き流通に寄与するとともに、魅力ある市場としての機能拡充を図り、より競争力のある市場をめざす。</p> <p>・府市と協議しながら民営化を進める。ただし、株式の売却については、今後必要となる大規模修繕等を踏まえ、企業価値を見極めた上で判断する。</p>										<p>市場施設の整備と機能向上を図り、優先順位をつけた投資判断を行う。取扱高の増加につながる企画立案を行い、収益の確保を行う。</p>
最重点目標達成のための 組織の課題、改善点	<p>・開場23年を超えており、長期修繕計画等を踏まえ、優先度・緊急度・財務状況等を勘案し計画的に施設改修や設備更新を図り、より一層、市場機能の向上に向けた投資にも取り組み、市場価値を向上していく。</p> <p>・収支バランスの取れた投資判断を行うとともに、収益力の向上をめざす。</p> <p>・人件費の節減、ごみの分別排出を徹底し処理量を減らすこと等による市場内の維持管理経費の削減などにより、支出の削減を図る。</p>										<p>【経費節減】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・人件費の節減 ・ごみの分別を徹底し、廃棄物処理費を削減 <p>・産業廃棄物や一般廃棄物の収集運搬及び処分業務、段ボール箱売却等について入札を実施済み</p> <p>【施設整備と機能向上】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・せりシステム等更改の検討 ・効率的な物流体系の構築に向けて関係者との調整 ・市場内施設の修繕・更新の優先順位をつけて実施
活動方針	<p>・市場を取り巻く厳しい環境を踏まえて、一層の経費節減を図る。</p>										<ul style="list-style-type: none"> ・場内環境の整備

Ⅱ. 設立目的と事業内容の適合性(事業効果、業績、CS)

戦略目標	成果測定指標	新規	単位	ウエイト (H29)	H28実績	H29目標	H30目標	ウエイト (H30)	中期経営計画 (H27~H31)		H30目標設定の考え方 (数値の根拠) ※累積数値による目標設定 の場合は、その理由も記載	戦略目標達成のための活動事項
						実績(見込)			H30目標	最終年度目標		
③ 花き卸売市場運営事業の活性化	市場取扱高		億円	15	261	270 × 250	260	15	270	270	取扱量は前年度並を確保できたが、天候不順等のため取扱金額が減少した。取扱量・金額とも28年度並みの実績を目指す。	・市場関係者が開催する商談につながる展示会等を共同実施するなど支援し、取扱高の増加に取り組む ・全国展開のキャンペーンや他社集客イベントとの共催など花の消費拡大を一層進め、市場の活性化を図る。 ・研究者等の活用を通じて、一般消費者への花の関心の掘り起こし、買受人の花き勉強会の支援、啓発活動を行う
	市場活性化のための卸売業者等と連携したイベント等の開催支援		回	10	8	8 8	8	10	-	-	前年度実績を確保するために8回に設定	関西花消費拡大委員会など市場関係者と一体となって花き業界全体の売上高改善に向けた取り組みを行う。
	若手買受人の育成を図るため研修会等を開催		回	5	5	5 5	5	5	-	-	前年度実績を確保するために5回に設定	・若手買受人の育成を図るため、IT、経営改善、市場動向等について研修会を開催する。 ・若手買受人独自開催の勉強会について講師紹介やテーマ相談等の支援を行う。 ・若手買受人等と消費者の購買力に働きかけるようなストーリーを作り、市場取扱高の向上を目指す。
④ CS調査	花き小売業者を対象とした不満足度		%	20	18	15 × 21	18	20	-	-	CS調査の不満足度が高く、かつ法人が早急に取り組める項目から優先的に対策を実施することにより、28年度並みの実績を目指す。	・館内放送の改善 ・車の入場規制・誘導方法、市場内物流の改善 ・掲示機能の充実 ・トイレ改修 ・防火・防災対策(見学者通路の整備) 等に取り組む。
	生産・流通情報の収集提供の実施(プロセス)		件	5	10	10 10	10	5	-	-	前年度実績を確保するために10回に設定	卸売業者と一体となって産地と消費者ニーズをつなぐため、生産・流通情報の収集、提供を行う。(卸売業者からは産地の生育、被害状況や出荷(量・時期)状況を、買受人からは、小売業者から得られる消費者ニーズについて情報収集と提供を行う)

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

② 花き卸売市場運営事業の効率の実施	売上高営業利益率 (花き卸売市場運営事業 営業利益 /花き卸売市場運営事業 売上高)		%	15	11.6	11.0 15.8	↓ 8.5	15	-	-	29年度実績対比では売上高の増加と減価償却費の増加が見込まれるため。	市場活性化事業などにより、市場取扱高の維持・拡大を目指す。優先順位を付けた修繕、更新の設備投資を行い、売上高、営業利益率の向上に努める。
--------------------	--	--	---	----	------	--------------	-------	----	---	---	------------------------------------	--

【凡例】

- ・☆はH30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
- ・()は当該年度の経営目標として設定していないため、参考として記入した実績値

法人名

株式会社大阪鶴見フラワーセンター

CS調査の実施概要

○ 平成29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
卸売市場の利用に関する満足度調査	「大阪鶴見花き地方卸売市場」利用者アンケート	買受人	625名	平成30年2月～3月

実施結果の主な内容	実施結果を踏まえた取組	平成30年度にめざす状態
不満足度の高い項目（「やや不満」＋「不満」の合計） ・荷物の積み込みをスムーズにできる（51.2%） ・毎日の「セリ予定量」はわかりやすい（33.7%） ・館内放送は聞き取りやすい。（28.8%） ・セリ室の空調は快適である（27.6%） ・職員のあいさつや態度はよい（24.0%） ・お知らせ等の表示はわかりやすい（23.1%） ・セリ室やトイレは清潔である（23.0%）	左記の項目の中から、不満足度が高く、かつ法人が早急に取り組めるものから優先的に対策を実施。 ・館内放送の改善 ・車の入場規制・誘導方法、市場内物流の改善 ・掲示機能の充実 ・トイレ改修 ・防火・防災対策（見学者通路の整備）等	アンケートの内容を踏まえた場内環境を整備することで、入場する買受人が快適に利用してもらえる市場を目指す。

○ 平成30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
卸売市場の利用に関する満足度調査	「大阪鶴見花き地方卸売市場」利用者アンケート	買受人	600名	平成31年2月

・CSに関する平成30年度目標（再掲）【※ 戦略目標の場合】

戦略目標	成果測定指標	単位	H28実績	H29目標	H30目標値	CS調査の数値を戦略目標に設定した理由及び目標値の根拠
				実績（見込）		
CS調査	花き小売業者を対象にした不満足度	%	18	15	18	（設定した理由） 魅力ある市場にするため、買受人の実態を把握する必要がある。 （何をめざすのか） 来場者にとって魅力ある市場にする。 （目標値の根拠） 利用者の不満足度が高く、かつ法人が早急に取り組める項目から優先的に対策を実施することにより、28年度並みの実績を目指す。
				21		

■ 目標値未達成の要因について

〔1〕

29年度の 成果測定指標	単位	29年度の目標値	29年度の実績値 (見込)
市場取扱高	億円	270	250

未達成の要因と分析	花きについては、個人消費が伸び悩み、法人需要も低迷が続いている中で、 29年度は4、10月 を中心とした天候不順による入荷時期のズレと価格低迷の影響もあり、取扱量は前年並みに関わらず取扱高が対前年で約4%減となった。
-----------	---

今後の改善方策	産地に対しては、大阪府・大阪市の協力も得ながら卸売業者と共同で出荷量の拡大を働き掛け取扱量の増加に努めるとともに、花きの消費拡大を図るため、卸売業者、仲卸売業者、買受人など市場関係者が一体となって、消費者に花き購買意欲を促進するための啓発活動に取り組む。
---------	---

〔2〕

29年度の 成果測定指標	単位	29年度の目標値	29年度の実績値 (見込)
花き小売業者を対象とした不満足度	%	16	21

未達成の要因と分析	<ul style="list-style-type: none"> ・昨年度と比較して不満足度が10%以上上昇している項目 荷物の積み込み 40.5%→51.2% 館内放送 16.0%→28.8% ・今年度改めた繁忙期の場内規制強化に伴う誘導や案内が不十分であったため、場内が混乱して不満足度が大きくなった。
-----------	--

今後の改善方策	<ul style="list-style-type: none"> ・繁忙期対応について、卸売業者等の市場関係者等と協議し、規制・誘導方法や案内方法、及び場内物流について改善を図る。 ・その他施設環境の改善にも引き続き取り組む。
---------	---

法人名

株式会社大阪鶴見フラワーセンター

■ H29年度実績比 マイナス（現状維持）目標の考え方について

〔1〕

成果測定指標	単位	29年度の実績値 (見込)	30年度の目標値
当期純利益	千円	59,608	34,873

マイナス（現状維持）目標の考え方	<ul style="list-style-type: none"> ・事業運営にあたっては、花きの消費拡大など市場全体の活性化を図るとともに、人件費や施設管理費等の経費節減に努め、経営を効率的・効果的に進め、単年度黒字の継続を目指す。 ・開場後23年を経過しており、建物・設備の老朽化が進んでいる。設備の修繕・更新が見込まれ、これに伴い減価償却・修繕費の増加が見込まれるため。
------------------	---

〔2〕

成果測定指標	単位	29年度の実績値 (見込)	30年度の目標値
市場取扱高	億円	250	260

マイナス（現状維持）目標の考え方	<p>29年度は4,10月を中心とした天候不順による入荷時期のズレと価格低迷の影響もあり、取扱量は28年度並みに関わらず取扱高が対前年約4%減となった。</p> <p>30年度は28年度並みの天候で推移することを予測して取扱量は前年並みで、花き単価回復により対前年4%の取扱高増を目標とする。</p>
------------------	--

法人名

株式会社大阪鶴見フラワーセンター

■ H29年度実績比 マイナス（現状維持）目標の考え方について

〔3〕

成果測定指標	単位	29年度の実績値 (見込)	30年度の目標値
市場活性化の為に卸売業者と連携したイベント等の開催支援	回	8	8

マイナス（現状維持）目標の考え方	<ul style="list-style-type: none"> 花きの消費量は毎年減少しており、この傾向は今後も続くものと予想されることから、花き卸売市場運営事業の活性化の一環として、花き消費拡大に向けたPRを継続して行う必要がある。 新たなイベントを開催するためには、関係機関等調整に相当な労力、時間が必要となるため、現状維持とした。
------------------	---

〔4〕

成果測定指標	単位	29年度の実績値 (見込)	30年度の目標値
若手買受人の育成を図るための研修会を開催	回	5	5

マイナス（現状維持）目標の考え方	<ul style="list-style-type: none"> 花き卸売市場運営事業の活性化の一環として、将来の花き販売業界を担う、若手買受人の育成は継続して必要。 消費者との信頼関係を作るためにも、より品質の高い花きを継続して販売していくことが重要であり、花きに関連する産地や業界動向、また、花きの品質保持の勉強は、常に求められている。 現状において、自主的に勉強会を開催している若手買受人メンバーは組織化されておらず、「世話人」の交代や参加メンバーの店舗経営状況により、従前に比べて定期、継続した活動が困難になっているため、30年度目標値は現状維持とした。
------------------	--

法人名

株式会社大阪鶴見フラワーセンター

■ H29年度実績比 マイナス（現状維持）目標の考え方について

〔5〕

成果測定指標	単位	29年度の実績値 (見込)	30年度の目標値
生産・流通情報の収集提供の実施	回	10	10

マイナス（現状維持）目標の考え方	<ul style="list-style-type: none"> ・生産者（川上）と買受人（川下）相互の情報交換を行うことで、生産と消費のバランスが保たれ、効率的な市場運営を行うことができる。 ・卸売業者等との調整が必要であるため、現状維持とした。
------------------	--

〔6〕

成果測定指標	単位	29年度の実績値 (見込)	30年度の目標値
売上高営業利益率	%	15.8	8.5

マイナス（現状維持）目標の考え方	<ul style="list-style-type: none"> ・事業運営にあたっては、花きの消費拡大など市場全体の活性化を図るとともに、人件費や施設管理費等の経費節減に努め、経営を効率的・効果的に進め、単年度黒字の継続を目指す。 ・開場後23年経過しており、建築・設備の経年劣化が進んでいる状況であり、今後大規模修繕の必要も生じ、これに伴い減価償却費等が増加の見込み。
------------------	--