

大阪府指定出資法人評価等審議会（第2回）

■と き 令和7年5月19日（月曜日）15：00 ～ 16：50

■と ころ Web 開催

■出席者 新井 康平（大阪公立大学大学院 経営学研究科 准教授）

新生 雅則（F&Link 株式会社 公認会計士）

小沢 貴史（大阪公立大学大学院 経営学研究科 教授）

西川 和予（株式会社 勁草パートナー 中小企業診断士）

村井 恵美（恵み法律事務所 弁護士）

山口 朋子（株式会社コングレ 監査役）

議 事 令和7年度の経営目標設定について（事務局等説明）

（1）（株）大阪鶴見フラワーセンター

（2）（株）大阪国際会議場

（3）（公財）大阪府国際交流財団

（4）堺泉北埠頭（株）

（1）（株）大阪鶴見フラワーセンター

資料に基づき、事務局から令和7年度経営目標案の説明

委 員：2 ページ、「当期経常利益」の R7 目標設定の考え方欄に「交流施設跡を市場施設として使用するための整備計画を勘案し、優先順位を決めて対応する。」との記載があるが、当該整備計画について、具体的にどの程度まで考えているのか。

法 人：当法人が収益の向上を図るには、市場内における花き類の取扱高を増加させることが必要。そのための整備として、具体的には令和7年度から令和10年度までの3ヵ年をかけて、交流施設跡の駐車場を活用した荷受場所の拡大や3階の店舗跡を活用した花き類の保管場所の拡大に加え、保管場所等の拡大により各階間の搬送機能の拡充も必要になるため、搬送機械等の設備投資も行うことを計画している。

以上の整備により、花き類の取扱高増加に向けた市場全体の機能拡充を目指すこととしている。

委 員：設備投資の予算額や調達方法はこういった想定か。

法 人：令和10年度までで計3億5,000万円程度を想定しており、現在調整中ではあるが、その内の1/3は国庫補助金の活用を考えている。

委 員：承知した。また、今後の審議会でも状況等を教えて欲しい。

委 員：同一箇所に、「市場内の基幹システムを当社が整備しなくなったことでシステム賃貸料収入が大きく減少することなどにより、売上高全体で約1億9,600万円の減少となる見込である。」との記載があるが、当該減少分は今後每期、中期経営計画の計画値からマイナスとなるという理解で良いか。また、システム賃貸料収入は、今後見込めるのか。

法 人：そのとおり。基幹システムの整備に伴う収支分は今後每期の計画値からマイナスとなる。基幹システム以外で以前より当社が整備しているシステムがあり、そのシステム分については、引き続きシステム賃貸料としての収入がある。

委 員：法人としてシステム自体で利益を上げる仕組みにはしていないという理解で合っているか。

法 人：そのとおり。システム賃貸料収入は、システム自体の整備にかかる借入返済金や当法人が支払

っているシステムにかかる固定資産税や保険料などの経費分を収入している。

当法人の主な収入源は、市場内の花きの取扱高に応じて収入する施設使用料なので、先程ご説明した市場内の花きの取扱高を増加させることが、なにより重要と考える。

委員：施設使用料は面積に応じて収入するわけではないのか。

法人：卸業者が産地から預かった花きを市場内で販売したら、その金額の 1.4% を使用料として卸業者が当法人に納める仕組み。

委員：承知した。今年度中に中期経営計画を改定予定とのことだが、ご説明いただいた交流施設跡の整備計画や基幹システムの未整備に伴う収支見通しへの影響などが主な改定要因との理解で良いか。

法人：そのとおり。

委員：「花き卸売市場に対する市場関係者の不満足度」の指標について、各業者はどこに不満を持っていると分析しているのか教えて欲しい。

法人：繁忙期と閑散期で花きの取扱量が大きく異なり、繁忙期となると現状、30 年前の市場開設時に想定していた 3 万ケースから 2 倍以上となる 6~8 万ケースの取扱量となっており、市場全体が非常に混雑することへの卸業者などからの不満や、混雑によりガードマンの設置不十分など交通整理の観点からの不満の声を聞く。

当然、市場開設者として毎年工夫はするものの、やはりハード面での大幅な改善がないと効果が見えにくいので、不満足度が現状では一定計上されるのも致し方ないと分析している。

今後、交流施設跡の整備というハード面の改善を予定しているので、満足度向上を目指して、市場開設者として引き続き努力していきたい。

(2) (株) 大阪国際会議場

資料に基づき、事務局から令和 7 年度経営目標案の説明

委員：資料 1 の 11 ページ「国際会議の成約件数と開催件数」について、成約件数が目標達成しているにも関わらず開催件数の目標が未達成となっているのは何に起因していると考えているか。

部局：国際会議の成約から開催までには、タイムラグがあり、必ずしもリンクするとは考えていない。

委員：中期経営計画からの話にはなるが、今後、成約件数の目標 55 件、開催件数の目標 70 件が続いていくとなると、成約件数の目標を達成し続けたとしても、国際会議の受注の残件数が目減りし、開催件数の目標を達成できなくなるのではないかと。建設業等であれば、受注高ではなく、翌期にどれだけ持ち送れるのかという受注残高を KPI に設定することもある。目標のバランスが悪いように感じるので、成約件数の目標を達成すれば、開催件数などの目標も一定クリアできるようなバランスの目標値としてはどうか。

委員：14 ページ「国際会議の開催件数」の未達成の要因分析について、国際会議の開催は主催団体への提案から開催まで通常 3 年から 4 年の期間が必要となり、2024 年度の開催は 2020 から 2021 年度の提案、営業活動成果が主となるが、コロナ禍で十分な営業活動ができなかったことが主な要因とされている。しかしながら、すでに営業活動の結果や、開催予定件数もわかっていて 2024 年 4 月ごろに目標を設定しているので、この理由は適切でないように思う。

部局：コロナ禍での営業活動結果が過去のことでありという指摘はその通り。当然、目標設定後、達成に向けて、昨年度内においても営業活動をしていたが、結果的に目標値に到達できなかった。

この理由について分析をすると、やはり、この 2020 から 2021 年度頃に十分な営業活動ができなかったことが主な要因だということで記載している。

委員：繰り返しになるが、過去の営業活動の結果は判明している中で目標を設定しているので、過去の営業活動は未達成の要因にならない。こういった要因分析は事実関係にアプローチすることが大事で、内容は素朴でいいと考えている。例えば、予定されていた国際会議が何件かキャンセルされた、または、目標設定時には、予定上足りない件数については、年度内に受注から開催まで行う国際会議で補う考えであったが、それがうまくいかなかったことなどの要因があるのではないか。

部 局：予定されていた国際会議のキャンセルがあったかなど、改めて法人に確認させていただく。

委員：15 ページ、主要 3 施設稼働率の未達成の要因について、現状のルールとして、仮予約後いつまでに本予約をしなければならないのか。本予約に至らなかった場合、大きな損失にもつながる話なので、もし本予約に至らなかった場合でも、次の営業をかけられる程のタイムスパンが確保できるルールとなっているか。

部 局：ルールについては、法人に確認して回答する。

(3) (公財) 大阪府国際交流財団

資料に基づき、事務局から令和 7 年度経営目標案の説明

委員：21 ページ、CS 調査について、外国人サポーターを活用して国際理解教育を実施した学校（教員）と受講した児童・生徒を対象に、それぞれ 3 つのアンケート様式でアンケートを実施しているが、92%という満足度はどのように算出しているのか。教員は 1 人に対して児童・生徒は複数となるので、比率等を用いて算出しているのか。

部 局：こちらは学校のいわゆる出前授業という形で、外国の文化・歴史の紹介や、音楽、遊びなどを通じて交流し、国際理解教育を行う事業。非常に高い満足度であることは承知しているが、詳細な集計方法は把握していないため、法人に確認のうえ回答する。

委員：令和 5 年度の満足度も令和 6 年度と同じ 92%であった。2 年連続で全く同じ数字になるのかも疑問なので確認していただきたい。また「実施結果を踏まえた取組」欄の記載が、実施にあたっての取組内容の記載となっているなど、「結果を踏まえ実施した取組」や「今後実施予定の取組」という問われている趣旨に沿った記載となっていないので、修正いただきたい。

部 局：承知した。

委員：ホームページを確認したところ、Google 翻訳を利用されている。情報流出の観点などから使用を禁止している法人もある。法人の規程上などは問題ないのか。

部 局：ご指摘のとおりホームページは、Google 翻訳を用いて、数十言語で自動翻訳をしている。フロントページなどは、より多くの方にご覧いただくという観点から、自動翻訳を利用しているが、我々が特に重視しているのが外国人相談であり、外国人相談に関連する FAQ などの情報は、言語数は 11 言語と減ってしまうが、全てネイティブ翻訳で掲載している。規程等については、法人に確認させていただく。

委員：22 ページ、様式 4 の「ホームページアクセス数」について、令和 6 年度目標値が 12 万件的ところ、実績は 4 万 7,596 件にとどまった。この要因分析をされた結果、SNS から誘導を図るなど今後の対応を記載されているが、令和 7 年度目標値 12 万件が達成できるのか疑問

が残る。これらの対応により急に実績を上げることができるのか。

部 局：令和5年度までは8万6,000件程度の実績があり、令和5年度末にホームページを刷新したが、予算の関係もあり、旧URLからの新URLへのリダイレクトを代表的なページに限定したことで、お気に入り登録をされていたようなりピーターの方は改めてお気に入り登録をしていただかなくてはならず、一時的な要因で実績が下がっているとも考えている。アクセス件数自体はある程度戻ってきているので、当初立てた目標の達成に向けて頑張りたいと考えている。また、SNSでの発信に力を入れたところ、外国人相談件数が増加するなど、SNSはイベント等の動的情報の発信に効果があることが確認できている。

委 員：22ページにおいても、ユーザーの情報獲得源がSNSに流れており、今後SNSを含めた総合的なWeb戦略を検討する旨が記載されている。多様な手段で情報発信に努めるということを考えれば、ホームページだけのアクセス数にこだわらず、SNSの閲覧数も含めた指標への変更を検討してもよいのではないかと。

部 局：ご指摘のとおりで、指標の変更については法人とも議論をしたが、一時的な要因で大きく落ち込んでいると考えていることもあるので、令和7年度の経過を見ながら検討していきたいと考えている。

委 員：Xを拝見したが、1日に何度も複数言語で投稿されるなど頑張っておられる。この頑張りを実績に反映できる指標の方が、実際の効果が出る目標値になると思うので、またご検討いただきたい。

部 局：より効果的な目標設定という視点からも、実績を見ながら今後検討していきたい。

（４）堺泉北埠頭（株）

資料に基づき、事務局から令和7年度経営目標案の説明

委 員：緑地運営事業は令和6年度開始だが、今年度も初期投資を行うのか。

法 人：利用者の声を聞きながら設備整備を継続しており、今年度も行う。

委 員：緑地運営事業は利益が出る予定なのか。

法 人：当法人は港湾管理者に使用料を支払い、イベント等緑地利用者から利用料をお支払いいただく。まだ二年目で初期投資の負担があるが、最終的に10年間で利益を出していく。

委 員：営業利益等を見ると、他の埠頭会社と比べても優秀な利益率・売上高を確保されている印象であるが、今の法人の強みは何と考えるか。またその強みは今後も継続していくものか。

部 局：青果物事業から経験を積み、中古車ストックヤードを取り扱うなど業務を拡大し、平成28年からは港湾運営を開始した。これまでの経験や地元・港運業者との繋がりを活かしながら事業を継続できることが強みと考える。

委 員：中古車輸出は今後も継続して堺泉北港が拠点となるのか。他の港湾の状況は。

部 局：名古屋港等がライバルであるが、堺泉北港は全国三位の中古車拠点として活用されている。今後の埠頭再編も見据え事業を進めて行きたい。