

大阪府指定出資法人評価等審議会（第4回）

- と き 令和7年5月29日（木曜日）10：00～12：00
 - と ころ Web 開催
 - 出席者 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）
米村 紀美（三菱 UFJ リサーチ&コンサルティング株式会社 マネージャー）
- 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）（公財）大阪国際平和センター
 - （2）（公財）大阪産業局
 - （3）（公財）西成労働福祉センター
 - （4）大阪信用保証協会

（1）（公財）大阪国際平和センター

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：資料1、3ページ「入館者数」「入館料収入」等に関連して、令和7年度目標値が中期経営計画上の目標値を下回って設定されているが、こういった理由からか。
- 法 人：中期経営計画は、2月に審議いただくことから、令和6年度の実績見込値に基づいて目標設定を行った。具体的には、12月までは実績値を、1月から3月までは見込値として、前年度実績値を横置きする形で見込んでいた。しかし、実績値としては見込値より3,000人ほど下回った。そのため、入館者数を増加させていくという中期経営計画の考え方は維持しつつ、発射台を下げた形で目標値を設定している。
- 委 員：令和6年度の見込値と実績値で大きく差がでてしまったのはなぜか。
- 法 人：月ごとの入館者数は年によってばらつきがあり、どのように見込むかは非常に難しく、結果的に、令和6年度実績が思ったほど伸びなかったというのが実情。
- 委 員：中期経営計画を作成するにあたっての前提と実態が異なっているのであれば、それはもう中期経営計画として機能を果たしていない。前提条件が変わったのであれば、中期経営計画を策定し直した方がよいのではないか。
- 法 人：令和6年度の1月から3月の実績が、なぜ前年度実績に及ばなかったのか、いろいろと分析をしたが、結局のところ原因が明確にならなかった。そのため、現状としては令和6年度実績値をベースに令和7年度目標値を設定したが、令和7年度実績を見て、中期経営計画の最終年度目標値に近づけるように努力していきたいと考えている。
- 委 員：前提が変わっているのであれば、今後、令和11年度まで中期経営計画が続くことを踏まえると、計画を見直して、きちんと努力をした上で達成をめざせる目標値を設定するのが、法人、業績を管理する意味でも有用ではないか。
- 法 人：検討の上、改めて回答する。
- 委 員：8ページ、様式6〔3〕の「入館者数」のマイナス目標の考え方について、令和6年度実績値が73,681人に対して、令和7年度目標値は72,300人となっている。また、臨時休館によ

る減少分 1,600 人を見込んだとの記載があるが、こういった計算式となるのか。

法人：本来、臨時休館がなければ、令和 7 年度目標値は令和 6 年実績値を上回る 73,900 人と目標設定とすると、臨時休館の影響により、1,600 人の減少を見込み、 $73,900 - 1,600 = 72,300$ 人と設定した。

委員：今後の計画の策定にあたっては、見込値の精度を上げるようお願いしたい。

(2) (公財) 大阪産業局

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：「創業件数」は創業を支援した件数か。「経営力強化件数」には含まれないとの理解でよいか。

法人：創業を目指す方々に対して経営相談、セミナー等の支援を行い創業に至った件数で、「経営力強化件数」には含まれない。

委員：「創業件数」について、業種や属性などの創業企業の傾向を把握している範囲で教えていただきたい。そのあたりの傾向がわかれば、この「創業件数」の目標達成に向けた取組みの検討にも生かせると思う。

法人：現状ではサービス業が多いと感じる。また、経営相談の傾向になるが、資金繰り、法律、IT、マーケティングなどの相談が多い。

委員：「事業承継相談件数」は、令和 7 年度から単年度指標としては廃止されるとのことだが、この件数は、「経営力強化件数」の実績には含まれているのか。

法人：「経営力強化件数」には、「事業承継相談件数」の実績は含まれていないが、この事業承継の相談の結果、課題解決となる成果が上がった場合は、「経営力強化件数」の実績にこれまでも含めている。

委員：「国際ビジネス支援（海外取引相談、商談等）件数」の目標未達成の要因分析欄に記載されている、言語の問題や経験の少なさといった課題は、「有望市場販路開拓促進事業」を実施するにあたって事前にわかっていたことではないのかと感じるが、いかがか。

法人：海外取引に慣れていない方の一般的な課題などはもちろん認識しており、相談事業などでこれまでも対応しているところであるが、本事業の実施にあたり、優れた商品を有する企業であっても、これまで全く海外市場の経験がなければ、バイヤー対応ができない、取り扱える担当者もいないといった課題が、改めて浮き彫りになったという視点で記載している。こうした課題への対応は相談事業に加えて、令和 7 年度の本事業の実施において新たに海外取引担当者を育成する研修事業を実施し、一層のサポート・フォローアップを行っていく。

委員：「創業件数」について、様式 6 のマイナス目標の考え方欄に「創業件数については、景気後退局面では低下する傾向がある」と記載されているが、同僚の研究者の調査で、東大阪市では逆に景気が悪くなれば創業件数は増加するという分析結果を聞いたことがある。東大阪市に特化した傾向かもしれないが、そのあたりどうか。

法人：国の経済センサスの調査結果を踏まえ大阪府全体の傾向として記載している。令和 7 年度の目標値は令和 6 年度の実績値を若干下回ってはいるが、毎年、前年度目標値は上回るよう設定しており、実績向上に向けた取組みを継続していく。

(3) (公財) 西成労働福祉センター

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：求職者自体も年々減少している中で、「雇用条件の向上を図った求人の紹介件数」のR7目標値の達成は過去実績からみても難しいのではないかと思うがいかがか。
- 法人：紹介実績のない事業者などへ積極的な働きかけを行い、雇用条件の向上を図った求人数を増やし、紹介へつなげ、目標達成するよう取り組みたい。
- 委員：今回、中期経営計画の最終年度でもあるので、法人としての現在の状況や将来の展望も踏まえ、次期中期経営計画を検討いただきたい。
- 委員：同指標のR7目標設定の考え方欄に「契約求人より当日に給料がもらえる現金求人を求める者が増えている。」との記載があるが、こういった方々が増えることにより、この指標の紹介件数の増加にはつながっていかないのか。
- 法人：本指標は、住み込みによる求人であり、現金求人は住み込みではないため、なかなか、本指標の紹介件数の増加にはつながりにくい。
- 委員：求人の紹介については、若年層の割合は増えているのか。
- 法人：現状、そのような傾向はない。人口分析を行っており、それによると中高年層については、西成区への流入が全国的には珍しく増えており、その影響で今後求職者が増えていくのではないかと推測している。生活支援などの対応が手厚く、また物価が安いことも影響しているのではないかと推測している。
- 委員：LINEなども活用されているが、対象者には高齢者も多い中、LINEの利用者は若年者等がメインで使われているのか。
- 法人：当センターを利用された方には「利用者カード」を所持いただいております、その所持者を対象にみると、携帯電話所持率は2008年は約4割であったが、直近では7割まで増えており、若年者だけでなく全体的に、LINEなども活用されていると思われる。昨今、事業者と紹介を受けた労働者は、電話でのやりとりで調整をすることが多くなってきているため、携帯電話の所持率も向上している。また、法人としても、雇用条件の向上要件として、事業者にはWi-Fi設置などをお願いしている。
- 委員：「雇用条件の向上を図った求人の紹介件数」について、今後、保護観察所と連携し、出所前の求職相談を行い、受入れ協力事業所に依頼し、実績を伸ばすと記載されているが、これまではこういった取組みは行っていなかったのか。
- 法人：これまでも刑余者の受入れに関して取り組んでいたが、新たな取組みとして、出所前に保護観察所に出向きZoomを活用して事前に面談するなど、長期的な視点での求職対応を行ってきたいと考えている。
- 委員：保護観察所は仮釈放が認められた方が対象なので、刑期満了後すぐに社会に復帰される方などに対する求職相談などにも支援をしていただきたいと思います。とても意義のある活動をされていると感じるので引き続き頑張ってください。

(4) 大阪信用保証協会

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：「平残代位弁済率」のマイナス目標の考え方欄に、「倒産に至る企業も増加している」という記

載があり、私も、全国的にその傾向であり大阪は特に全国と比較しても倒産率は高いと感じているが、大阪の倒産が増加している特定の理由などがあれば教えていただきたい。

部 局：地方と比べると、創業先を含め業歴の浅い企業が多く、こうした企業は、業歴を有する企業よりも事故率が高い傾向にある。また、中小企業、特に小規模な企業が多いため、経営基盤という面からも、倒産件数は多くなっているのではないかと感じる。

委 員：国へ報告する各種指標については、大阪固有の特徴・傾向なども踏まえて作成されているという認識でよろしいか。

部 局：ご認識のとおりである。年度経営計画策定後に、国からヒアリングを受けている。

委 員：ヒアリングの場で、大阪固有の特徴・傾向などを説明されていたら、参考までに教えていただきたい。

部 局：大阪固有の内容というわけではないが、国には指標算出の根拠を説明している。例えば、代位弁済額については、既存の保証債務残高から 1 年間でどの程度代位弁済に至っているかを示す率を用いて算出している点等を説明している。