

大阪府指定出資法人評価等審議会（第5回）

■と き 令和7年6月2日（月曜日）15：00 ～ 16：45

■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）

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）大阪府文化財センター

（2）（公財）大阪府育英会

（3）大阪府土地開発公社

（4）大阪府住宅供給公社

（1）（公財）大阪府文化財センター

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：入館者数の減少に対応するために、コンサート等趣向の異なる企画で利用者増を図るのは理解できたが、博物館の理念や方向性とのすり合わせはどう考えているのか。

法 人：博物館には貴重な指定文化財もあるため、まずこういった古民家があるのだということを知ってもらいたい。文化財はただ単に保存保管するだけでなく、活用することも大事なので、今まで来たことのない人に来ていただくこと、またより広く発信していくことを心がけている。

委 員：そうすると、ターゲットはという層なのか。年齢、性別、属性など、この層に来てほしいからこういうイベントをやるということが、もう少しあるとわかりやすいが、いかがか。

法 人：オールラウンドに来ていただきたい。小学生には遠足で来て、昔の暮らしを知ってもらい、体験していただくということが大事であると考えている。高年齢の方は歴史好きの方を中心にたくさん来ていただけるようになったが、20代30代の方がどうしても少ない。今回実施したコスプレイベントで中心的な年代は20代30代の方であり、アンケートでもこんな素晴らしいところがあるんだという意見が多くあった。そういった取組みはどんどんと広報していきたい。

委 員：生まれてからずっと関西にいるが、この日本民家集落博物館を知らなかった。「学校等への営業件数（プロセス）」については、もう少し積極的に実施できる可能性が大きいのではないか。大阪府以外の学校などにも営業をしているのか。

法 人：今、小学校はなかなか貸切バスを用意する予算がなく、バスでの来館は非常に厳しい状態であると聞いており、バスが必要ない近隣の豊中市や吹田市の小学生を中心に来館している。営業については、近隣の小学校にも実施しているが、大阪市内のホテルのコンシェルジュに対して、こういった施設があることを紹介している。また、古民家が元々あった都道府県の大阪事務所に対してや県人会等にも広報のお願いに回っている。

委 員：もちろん小学生だったらバスでの移動となるが、もう少し大きくなれば公共交通機関を利用で

きるし、広報の範囲を広げられる可能性があるのではないかと感じる。

今年万博が開催されているが、4月、5月に万博の影響で来館者が減少しているか。

法人：日本人は少し影響があるかもしれないが、どちらかといえば地元密着に近いところなので、それほど影響は出ていない。

委員：今年度から成果測定指標を「埋蔵文化財調査担当者一人あたりの調査面積」から「埋蔵文化財調査担当者一人当たりの事業収益」に変更したとのことだが、昨年の審議会でも指標の変更を提案させていただいており、変更理由は納得できるものである。今年度目標値 2287 万 3 千円をどのように設定したのか教えてほしい。

法人：令和 7 年度の事業計画に則った事業収益を、発掘調査の担当者職員数で割った数字である。

委員：令和 7 年度の事業計画が、経営目標設定以前に確定しているということか。

部局：当該年度に実施する発掘調査の事業は、発掘調査原因をつくる開発事業者との事前調整で時期や予算面、契約面も含めて調整した上で実施するもので、その調整というのは、前年度、今年度事業でいうと令和 6 年度中に調整の上で決定して行う。

委員：発掘の事業者は具体的にどういうところか、各市町村や大阪府か。

部局：開発事業を行う国、大阪府、市町村などの公共団体が主たる事業者となる。

委員：そうすると、中期経営計画ではこの数字が掲げられておらず、毎前年度末に数値が大体決まり每期その数値をもとに目標値を設定するということは、年度ごとの比較はあまり意味がないということか。

部局：おっしゃる通り。

委員：CS調査の令和 6 年度の発掘調査遺跡現地公開参加者アンケートは、現地公開実施市町村の判断により未実施となっているが、何か特別な理由があったのか。

法人：市町村と共同で調査を行っているが、以前現地公開の際に非常に多くの参加があり、混乱したことから、今回アンケートは実施しないこととなった。

委員：公開はしているが、そこでアンケートをすると混乱を招くから実施しなかったということか。

法人：その通り。

委員：令和 7 年度の計画ではまたアンケートを実施する予定としているが、何か特別な理由があったのか。

法人：基本的にアンケートは実施する方針である。

委員：目標値未達成の要因分析を踏まえた今後の対応として、趣向の異なる企画で入館者数を増やすとあるが、民家集落博物館でのコスプレイベントには若干違和感がある。それなりに来館効果があったり、民家集落博物館の趣旨に合った形のコスプレイベントだったりするのか。

法人：何でもウェルカムという訳ではなく、近々では和風をコンセプトにしたコスプレを実施した。帰り際に募金をされる方が多く、そういった意味では、古民家というものの大事さがきちんと伝わったというふうに感じている。

委員：寄附結果にも結び付いているのはわかった。実際にそういった趣旨のコスプレのイベントには結構たくさんの方が参加されるのか。

法人：今回の場合はスタッフあわせて 350 人の方が 1 日で来られた。収入的なところでも我々としては非常にありがたかった。

(2) (公財) 大阪府育英会

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：「滞納者における返還者率」について、令和6年度は71.8%で目標値を下回ったにもかかわらず、「滞納額」は目標値を達成している。この二つの指標は相関していないことが読み取れるが、この点についてご意見いただきたい。
- 法人：件数は未達、金額は達成ということで、リンクしてないということだが、「滞納額」の達成については法的措置を講じた一括返還や回収業者からの督促による大口の入金が一因だと考えられる。「滞納者における返還者率」については、少額でも1件の滞納となるため、単純に件数と回収金額は相関しないと考えている。
- 委員：完全に相関するようなものなら片方の指標だけで十分かと思ったが、そうではないため、各々のKPIとして設定する合理的な理由があることは理解した。
- 委員：昨年も質問したが、戦略目標達成のための活動事項に奨学金代理返還制度の促進があるが、制度を導入している企業が令和4年度は17社、令和5年度は59社、令和6年度はさらに増えていると思うが、どのくらいだったのか。
- 法人：今日現在で84社となっており、順調に増えている。
- 委員：CS調査について、奨学金なのでカスタマーは借りている人になると思うが現在のCS調査は申し込み時に申込書内でこの制度を知っていたかを聞くもの。これをCS調査とするのはどうなのか。借りた方が質問や相談をしたときの対応だとか、返済に課題が無いかなど、そういうものがCS調査かと思う。今後は本来のCS調査に近いものを検討されてはどうか。
- 法人：まずは奨学金制度を知っていただくことが重要であり、制度を知らずに借りられなかった生徒さんを少しでも減らしたいということで、こういったCS調査で、周知度を計っている。今おっしゃられたご意見については、今後検討させていただきたい。
- 委員：申込書の記入に至った人に調査しており、奨学金を利用しない人のことはわからないので、調査対象としても不十分かと思う。
- 委員：民間の回収会社を活用するとあったが、コストがかからないのか。
- 法人：民間の回収会社の場合、成功報酬として回収額に対して何%という形で支払っている。コスト面はある程度はかかるが、法的措置を講じても動かなかった層に民間回収会社を委託したことで入金になったとか、逆もしかりで、状況に応じてその各々の債権によって、何が効率的なのかは人、タイミングによって違うので、できる限りの措置を講じて滞納額を減らしていくことを一番の目標としている。そこに向けて日々努力していこうという風に考えている。
- 委員：様々な手段で返還を促していくということだが、民間の会社を活用することによって、成果は実際上がっているのか。
- 法人：ある程度上がっている。一番大きなメリットは自前の職員では訪問する地域が大阪府下にほぼ限られてしまうが、民間の回収会社に委託した場合、会社によって沖縄や九州、北海道にも行ってもらえるのが一番のメリットと考えている。
- 委員：資力がありながら返還に応じない滞納者に対しては強制執行もやむを得ないと思うが、資力の有無はこちらで判断をしているのか、それとも委託をして判断してもらっているのか。
- 法人：強制執行は事実上給与差し押さえであるため、勤務先が判明し、そこに間違いなく勤めている人で、返還に応じない方に対して強制執行という形をとっている。よって、資力の有無は就労

状況と実際に訪問した時の住居の状況等で判断するという形でやっている。

委員：長期の滞納者と 1 年少々返せなかった人たちは全然違う人たちだという理解でよいのか。長期滞納者に 10 年以上という区切りをつけたのはなぜか。この違いは大きいということか。

法人：10 年はあくまでも目安でどこからが長期という決まりはなく、わかりやすく 10 年で区切ったところ。現状、10 年以上の未入金のおける割合がどんどん増え、底溜まりというような状態になっている。

（３）大阪府土地開発公社

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 19 ページ「府への公有用地売却額」について、令和 7 年度目標値である 0.7 億円を下回ることはあるのか。

法人：下回ることは想定していない。

委員：令和 6 年度に限ると、目標値 4.0 億円に対して実績値 25.8 億円となっているが、なぜここまで金額が変わるのか。

法人：「府への公有用地売却額」の目標値については、大阪府の予算措置に伴った計画だが、法人として長期保有資産を持たないよう、大阪府へ公有用地の買戻しを強く要請した結果、実績値が目標値を大きく上回った。

委員：令和 7 年度目標値の 0.7 億円は大阪府の買戻しの予算額とのことだが、令和 6 年度実績値を見ると法人が買戻しを強く要請することで 20 億円以上増額できていることから、令和 7 年度はそのことを考慮した金額を目標値とする方が適切ではないか。

法人：大阪府の予算額を超える金額を目標値とするのは難しいため、従来通り大阪府の買戻し予算額を目標値としたい。

委員：18 ページ「用地取得の進捗率」について、ないとは思いますが目標達成のために新規交渉を次年度に回す等、実績値を調整できてしまうように思うがいかがか。

法人：大阪府から示された事業計画に基づき、できるだけ早く用地取得を進めるべく取り組んでおり、意図的に新規交渉件数を少なくすることは全く考えていない。

委員：単位は面積でもいいかと思うが、なぜ件数なのか。また、「1 年以内の契約済件数」で交渉した土地によって難易度に違いがあるとのことだが、法人内で難易度に応じたマネジメント上の区分はあるのか。

法人：単位を面積とした場合、例えば面積の大きな工業地帯を買収すれば、高い実績となると思う。ただ、大阪府の公共用地取得委員会の中で決められた重点路線には、住宅街の路線も存在し、工場地帯の買収だけに取り組むといったことは難しいため、単位を件数にしている。また、難易度に応じた区分そのものは作っていないが、昨年度でいうと、工場地帯等の単に補償金を支払って移転してもらうだけではなく、移転した後も事業を継続される案件が多く、移転先の確保の問題があった。住宅街の場合であれば、補償金を支払って立ち退いてもらうだけの場合もある。そういった案件ごとに違いがあり、結果として目標値未達成となった。

委員：実績を評価する上で、例えば、補償が簡単にできる案件が多かった、移転先確保が困難な案件の割合が多かった等が数値化されていないと判断が難しい。多い、少ないだけではなく、契約が成立するかしないかに直結する難易度の部分は少し深掘りをして、例えば、要因分析として

移転先確保が困難である等の難易度ランクを付けた上で、難易度が高い件数がどの程度増えた等の説明を今後はお願いしたい。

委員：20 ページ、「用地取得の進捗率」の「目標値未達成の要因について」にて、2 つの要因が記載されており、今後の対応として、①については「行政の協力依頼」を行っていく、②については「粘り強く交渉を続けていく」とあり、どちらも精神論的に見えてしまう。今年度の目標設定でいうと、「新規採用 3 年以内の用地取得職員の実践力向上研修」や「幹部養成研修」などに反映すべき内容だと思うが、いかがお考えか。

法人：用地買収をする物件は多岐に渡っていることから、専門性を磨くために、研修は非常に大事だと考えている。昨年度からは外部講師を招いてより一層強化して取り組んでいるところで、今後も引き続き実施していきたいと考えている。

委員：指定出資法人の中で、貴法人だけが中期経営計画未策定ということで、昨年度、法人にて用地取得の事業量等を決定できない等の理由を説明いただいたが、やはり何らかの中期的な計画を策定すべきではないか。昨年の回答からみて、他の法人と同様な中期経営計画を策定するのは、難しいと思うが、現在の法人の課題やその解消のためにこのような部分を伸ばすといった課題への対応等、何らかの中期的な計画を策定すべきであると考えている。

法人：大阪府から委託を受けて用地買収を進めている団体であることから、中期的な計画を策定するためには、大阪府から中期的な用地の事業量を示される必要がある。また、路線ごとの境界の状況等、不確定要素が非常に大きいと考えているため、毎年度の事業計画により法人運営を行っている。

委員：法人ではどうしてもない府の予算や事業計画の部分を排除した上で、中期的な計画を策定することは、法人職員にとっても自法人の課題や将来について考えるきっかけになり、研修以上に意味がある。敷居は高いかもしれないが何かしら考えられた方が良いと感じる。例えば、研修の一環として、計画を作ってみることも幹部養成のためには有用ではないか。中期的な計画を策定することは組織として役に立つのではないか。

（４）大阪府住宅供給公社

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 24 ページのミッションにて、「セーフティネットとしての役割」があるということだが、この「セーフティネット」とはどのように理解したらよいのか。

部局：住宅セーフティネットとして、具体的には、民間ではオーナーの都合により高齢者や外国人の入居を拒否されたり、子育て世帯にニーズのある広い住宅が少なかったりする等の実情があるため、法人では高齢者や子育て世帯等、誰もが居住できるような住宅の賃貸経営を行っており、セーフティネットとしての機能を維持している。

委員：26 ページの「①誰もが暮らしやすい環境整備」という大枠の中で、「子育て・高齢者世帯入居件数」を 10 年間で 6,000 件を目指すことも大事だと思うが、現状、金銭的に余裕のある世帯を受け入れたのか、それとも入居を断られ続けて困っている世帯を受け入れたのかという区別がしばらく成果測定指標となっているかと思う。合計件数の内訳的な項目として、最終的なセーフティネットとして受け入れた世帯の件数を示されると我々としても非常に評価しやすい。

- 部 局：委員が言われた内容の詳細については持ち合わせていないが、法人としては、子育て世帯と高齢者世帯で中期経営計画期間の 10 年間で 6,000 件を目標としており、令和 7 年度も年間で 600 件を確保していくという趣旨で目標設定している。
- 委 員：同じく、「①誰もが暮らしやすい環境整備」について、より多様性のことを考えると、LGBTQ フレンドリーな形での取組みや方向性はあるのか。
- 部 局：公社賃貸住宅では、基本的には誰もが入居できることになっており、LGBTQ だから拒否をするというようなことはない。また、パートナーシップ制度によっても入居ができるという PR を法人 HP でも積極的に行っている。