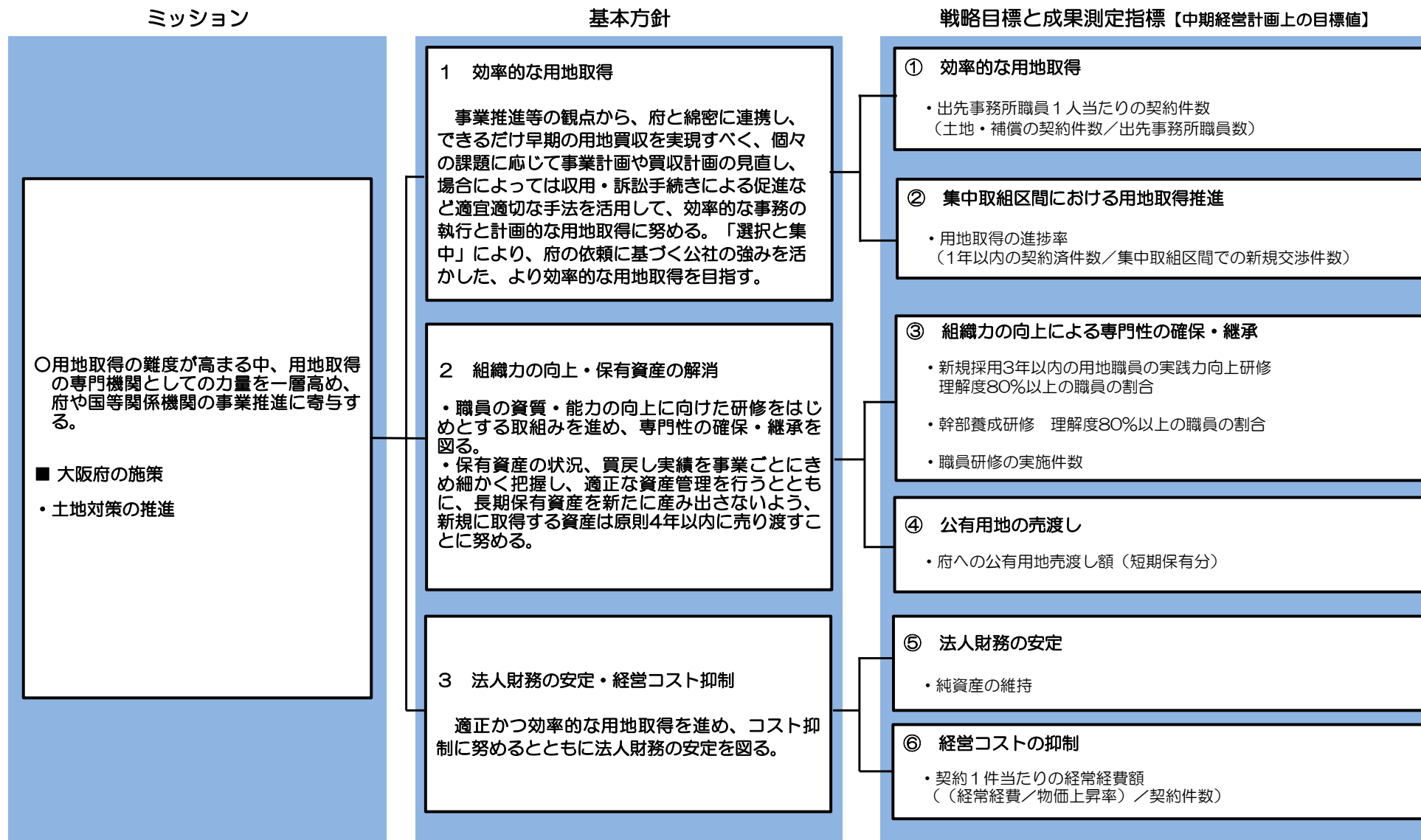


法人名	大阪府土地開発公社
作成(所管課)	都市整備部用地課

○ 経営目標設定の考え方



法人名	大阪府土地開発公社
-----	-----------

○ 令和7年度の経営目標達成状況及び令和8年度経営目標設定表

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	R6実績値	R7目標値	R7実績値 〔見込値〕	R7ウエイト	R7得点	R8目標値	R8ウエイト	中期経営計画 (未策定)		R8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
											R8目標値	最終年度目標値	
① 効率的な用地取得	出先事務所職員1人当たりの契約件数 (土地・補償の契約件数/出先事務所職員数)		件	9.34	8.41	[10.97]	15	15	↓9.61	30	-	-	土地、建物の所有者、借家人、借地人等の権利者への補償の内容や額の説明、契約手続などは、契約額の高寡にかかわらず、対象者ごとに同様の手順・手続(時間と労力)が伴う。このため、土地及び建物等の物件補償などの契約件数を指標とする。目標指標は出先事務所職員1人当たりの件数であり、過去3か年の平均値として設定した。 (R5実績:8.53件、R6実績:9.34件、R7実績:10.97件)
法人経営者の考え方(取組姿勢・決意)												戦略目標達成のための活動事項	
最重点とする理由、 経営上の位置付け	<p>○土地開発公社は、地域の秩序ある整備を図るために必要な公有地となるべき土地の取得、造成その他の管理及び処分等を行うため、「公有地の拡大の推進に関する法律(昭和47年6月15日法律第66号)」に基づき、大阪府の全額出資により、昭和49年に設立された特別法人である。</p> <p>○以来、用地取得のノウハウを蓄積した専門機関として、土地を計画的に確実に取得することができ、また、金融機関から機動的に資金借入ができる特性を活かし、国、府、市、西日本高速道路株式会社等関係機関からの要請を受け、公共事業用地の取得を着実に実行し、業績を上げてきた。</p> <p>○大阪府域の地価上昇により、公社が先行取得することで大阪府の買戻し時の地価対比において、取得原価が軽減されるなど効果が高いことから、積極的に用地買収を進めている。</p> <p>○一方で近年の用地買収は、住宅や店舗の軒先の買収であったり、ひとつの土地で複数権利者(賃貸マンションの借家人など)との交渉が必要なケースや移転先がみつかりにくい状況での支援など、用地交渉の難度が高い案件が増加している。このような状況からも、用地取得の専門機関としての力量を一層発揮することが当公社により強く求められていることから、公社の最大のミッションである、効率的な用地取得に努め、府をはじめ関係機関の事業推進に寄与していくことを最重点目標とした。</p>												
最重点目標達成のための 組織の課題、改善点	<p>○近年の地価上昇や不動産取引金額の上昇を受けて、権利者の意識が高まる中で、用地取得交渉が年々困難な状況になっている。</p> <p>○一方、府や国等関係機関からは、事業効果の早期発現のために、スムーズな用地買収の進捗が求められており、公社は用地取得の専門機関として、より効率的な用地取得に取組むことが一層求められている。</p> <p>○用地取得に当たっては、「選択と集中」の観点から、集中取組区間を中心にこれまで取り組んできた一方で、今後の府事業の着実な達成に向けては、集中取組区間以外の路線も含めた全体事業の一層の推進を図ることが必要となっている。このため、今年度からは、全体事業を対象として効率的な用地取得の成果を測定できる出先事務所職員1人当たりの契約件数を最重点目標の成果測定指標とする。</p> <p>○買収交渉を進めるためには、権利者との初期の接触段階から信頼関係を構築することが大切であることから、大阪府が行う事業説明や土地測量なども府と協働して対応し、境界確定に引き続いて、物件調査や用地交渉に速やかに着手できるよう取り組んでいく。</p> <p>○また、用地取得の専門機関として、人材の育成、組織力の向上に努め、職員に対し、専門知識の習得、実践的な用地研修、将来の人材養成に資する研修など、職員のスキルアップと用地経験者からのノウハウの伝承に取り組む。</p>												
活動方針	<p>○大阪府都市整備部の令和8年度の事業目標は、府民の安全・安心な暮らしを支え、大阪・関西の成長につながる戦略的なインフラマネジメントの推進であり、「副首都」化を見据えたまちづくり・都市基盤整備の重点分野として「骨格道路(7放射軸・3環状軸)の整備」「茨木箕面丘陵線の整備」「なにわ筋線の整備」「淀川左岸線延伸部の整備」「大阪モノレールの延伸」が予定されている。</p> <p>○また、総合的な交通政策として「道路及び街路の整備」「交通安全対策等の推進」などが掲げられており、各種事業が円滑に推進されるよう当社としても効率的な用地取得に努める。</p>												

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	R6 実績値	R7 目標値	R7 実績値 〔見込値〕	R7 ウエイト	R7 得点	R8 目標値	R8 ウエイト	中期経営計画 (未策定)		R8目標設定の考え方 (数値の概拠) ※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
											R8 目標値	最終年度 目標値		
② 集中取組区間における用地取得推進	用地取得の進捗率 (1年以内の契約済件数/集中取組区間での新規交渉件数)		%	82.8	91.5	〔91.6〕	35	35	↓90.5	10	-	-	府の依頼に基づき、公社の強みを活かした用地取得を目指す集中取組区間において、新規に交渉した件数のうち1年以内に契約済となった件数の割合について、3か年の平均値として設定した。 (R5実績:97.0%、R6実績:82.8%、R7実績:91.6%)	府の依頼に基づく集中取組区間において、交渉をスタートさせた案件は、1年で約80%以上の用地取得をめざすことを最低ラインとし、1年以内に用地取得した過去3年間の平均値を上回ることができるよう、精力的に取り組む。
③ 組織力の向上による専門性の確保・継承	新規採用3年以内の用地職員の実践力向上研修理解度80%以上の職員の割合		%	100	100	100	15	15	100	15	-	-	目標値の設定は、一般的合格ラインは60点であるが、より高い目標値として優の基準である80点を全員が獲得することを目標とした。	用地取得の専門機関として公社が役割を果たしていくには、人材を確保し、確保した人材の早期育成が不可欠である。このため、経験の少ないプロパー職員等を対象に実践力向上に重点を置いたベテラン職員による研修を複数回行うことにより、実践力向上、専門性・ノウハウの継承につなげていく。
	幹部養成研修理解度80%以上の職員の割合		%	100	100	100	10	10	100	10	-	-	目標値の設定は、一般的合格ラインは60点であるが、より高い目標値として優の基準である80点を全員が獲得することを目標とした。	組織の基幹職員となるプロパー職員を対象に、現場の支所長、本局課長・G長候補としての養成研修を実施。その成績は昇格の判断材料にも資する。
	職員研修の実施件数	☆	件	(19)	-	(24)	-	-	25	10	-	-	令和7年12月策定の大阪府土地開発公社人材育成ビジョンを踏まえ、人材育成の強化を図るため職員研修の実施回数を目標とした。R8年度は前年度実績を上回る25件実施を目標に取り組んでいく。	職員の専門性や能力向上を図るため、職階等の階層別、部門別の研修を設定し、体系的な研修を実施するとともに、公社を取り巻く課題に対応した実践的な研修を適時実施する。
④ 公有用地の売渡し	府への公有用地売渡し額(短期保有分)		億円	25.8	0.7	〔61.4〕	5	5	↓3.3	5	-	-	大阪府との合意に基づき、新規に取得する資産は原則4年以内に再取得するルール化により、買戻し確実な実行を目標に設定した。	大阪府に対し、新たな長期資産保有を産み出さないよう、取得する資産は原則4年以内に再取得することの徹底を要請。残存最終年度資産を必須とし、これを上回る買戻しを求めていく。

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)

⑤ 法人財務の安定	純資産の維持	☆	千円	(902,512)	-	(〔902,512〕)	-	-	902,512	10	-	-	法人の安定的な運営のためには、財務基盤の安定が不可欠であることから、純資産(基本財産、前期繰越準備金及び当期純損益の合計額)の維持を目標に設定した。	大阪府職員の派遣に頼らない法人の自立的な運営を図るとともに、コンプライアンスを重視した適正で、かつ効率的な法人運営を進めることにより、財務の安定を図る。
経営コストの抑制	用地取得に係る人件費比率(人件費/用地取得額)		%	9.86	9.86	〔8.98〕	20	20	-	-	-	-	-	-
⑥ 経営コストの抑制	契約1件当たりの経常経費額 (〔経常経費(*1)/物価上昇率(*2)〕/契約件数) (*1)用地費、補償費及び支払利息を除く全経費 (*2)消費者物価指数(総合)上昇率(暦年平均・前年比)	☆	千円	(2,626)	-	(〔2,660〕)	-	-	2,660	10	-	-	用地取得の専門機関として、効率的な用地取得に努め、費用対効果の高い事業実施を行うため、契約1件当たりの経常経費額を目標に設定した。 R8年度はR8年の物価上昇率を用いて補正した実質ベースの契約1件当たり経常経費額について、R7年度実績以下を目標に取り組んでいく。 ※左記、R6・R7年度実績値は(経常経費/契約件数)により算出した名目額	用地取得の専門機関として、効果的な交渉等を通じて契約件数を伸ばすとともに、コストパフォーマンスの高い効率的な法人運営を行っていく。

R7得点合計 〔見込得点合計〕	〔100〕
--------------------	-------

【凡例】

- ・☆はR8年度からの新規項目
- ・×は目標値未達成
- ・↓は前年度実績比マイナスの目標値
- ・〔 〕内の数値は、参考として記入した実績見込値
- ・()内の数値は、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	大阪府土地開発公社
-----	-----------

■ 成果測定指標変更(廃止)希望の理由について

[1]

●変更前

R7年度の 成果測定指標	単位	R7年度の 目標値
用地取得に係る人件費 比率(人件費/用地取得 額)	%	9.86

●変更後

R8年度の 成果測定指標	単位	R8年度の 目標値
契約1件当たりの経常 経費額((経常経費/物 価上昇率)/契約件数)	千円	2,660

成果測定指標を 新たに設置希望 する理由	<p>○「用地取得に係る人件費比率」の廃止</p> <ul style="list-style-type: none"> ・公社における事業実施は、マンパワーに大きく依存しており、事業量に見合った適正な人員配置が必要である。 ・一方で少子高齢化等を背景とする人材獲得競争が激化する中、給与抑制など人件費の増嵩を抑えていくことは不可能な状況となっている。 ・こうした状況の下、人件費の抑制を前提とした「用地取得に係る人件費比率」を経営目標にすることは、用地取得の専門機関として公社に期待される機能の発揮にとって障害となる恐れが高いことから廃止するものである。 <p>○「契約1件当たりの経常経費額」の設定</p> <ul style="list-style-type: none"> ・今後もコストパフォーマンスの高い事業実施に努めるため、「契約1件当たりの経常経費額」を指標に設定し、前年度水準を上回らないように取り組む。 ・ただし、物価上昇が常態化する近況を踏まえ、前年度水準との比較においては、公社の努力の及ばない物価上昇の影響相当分を除外して行うこととする。
----------------------------	---

[2]

●変更前

R7年度の 成果測定指標	単位	R7年度の 目標値

●変更後

R8年度の 成果測定指標	単位	R8年度の 目標値

成果測定指標を 新たに設置希望 する理由	
----------------------------	--

■ 令和7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	R7年度の実績値〔見込値〕	R8年度の目標値
出先事務所職員1人当たりの契約件数 (土地・補償の契約件数/出先事務所職員数)	件	[10.97]	9.61

<p style="text-align: center;">マイナス (現状維持) 目標の考え方</p>	<p>○当該目標値については、過去3カ年の契約件数の平均値を目標に設定。 (過去3カ年実績) R5年度・・・8.53件、R6年度・・・9.34件、R7年度・・・10.97件 3カ年平均 9.61件 ⇒R8年度目標9.61件</p> <p>○用地取得については各年度において対象路線ごとに交渉の難易度に変動があり、前年度実績のみを基準に目標設定することが必ずしも妥当でないことから、過去実績平均を目標値としている。</p> <p>○用地取得の専門機関として、効率的な用地取得をすすめ、目標値以上の件数の達成を図っていく。</p>
--	---

〔2〕

成果測定指標	単位	R7年度の実績値〔見込値〕	R8年度の目標値
用地取得の進捗率 (1年以内の契約済件数/集中取組区間での新規交渉件数)	%	[91.6]	90.5

<p style="text-align: center;">マイナス (現状維持) 目標の考え方</p>	<p>○当該目標値については、過去3カ年の進捗率の平均値を目標に設定。 (過去3カ年実績) R5年度・・・97.0%、R6年度・・・82.8%、R7年度・・・91.6% 3カ年平均 90.5% ⇒R8年度目標90.5%</p> <p>○集中取組区間において新規に交渉する相手ごとに交渉の難易度が異なり、前年度実績のみを基準に目標設定することが必ずしも妥当でないことから、過去実績平均を目標値としている。</p> <p>○用地取得の専門機関として、効率的な用地取得をすすめ、目標値以上の進捗率の達成を図っていく。</p>
--	---

■ 令和7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	R7年度の実績値〔見込値〕	R8年度の目標値
府への公有用地売渡し額 (短期保有分)	億円	[61.4]	3.3

[4]

成果測定指標	単位	R7年度の実績値〔見込値〕	R8年度の目標値
純資産の維持	千円	[902,512]	902,512

マイナス
(現状維持)
目標の考え方

○府への売渡は、新規に取得した資産を原則4年以内に再取得することがルール化されており、年度別の公社残存資産に対し、工事進捗や府の財政事情を勘案のうえ、府により実行されている。

○公社資産における長期保有資産は、健全な運営に支障が生じるため、新規取得資産を4年以内に再取得されることを強く要請し、残存最終年度(4年目)については、売り渡しを必須とすることから、これを目標値として設定している。

○目標値としては、R8年度買戻し予定額として府が計画している3.3億円を目指していく。

マイナス
(現状維持)
目標の考え方

○当公社は、土地の造成及び分譲などの収益事業を行っておらず、取得した公有地はすべて原価により起業者に買い受けてもらうことから、純資産の増加を図ることはできない。

このため、適正な業務執行の観点から損害賠償金などの上記原価に組み入れられない経費支出ゼロを徹底することで、純資産の維持を目指していく。

■ 令和7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	R7年度の実績値[見込値]	R8年度の目標値
契約1件当たりの経常経費額((経常経費/物価上昇率)/契約件数)	千円	[2,660]	2,660

[6]

成果測定指標	単位	R7年度の実績値[見込値]	R8年度の目標値

<p>マイナス (現状維持) 目標の考え方</p>	<p>○過去実績や物価上昇が常態化する近況を踏まえ、今後も適切かつ効率的な経費水準を維持する観点から、R8年度の契約1件当たりの経常経費額については、R8年の物価上昇率を用いて補正した実質ベースで、前年度実績以下の水準を目標値として設定するもの。</p> <p>(過去実績)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・R6年度: 711,677,426円 / 271件 = 2,626千円 ・R7年度: 845,838,000円 / 318件 = 2,660千円
-----------------------------------	--

<p>マイナス (現状維持) 目標の考え方</p>	
-----------------------------------	--