大阪府指定出資法人評価等審議会（第４回）

■と　　き　令和８年６月４日（木曜日）10：00 ～ 12：10
■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　教授）
　　新生　雅則（F&Link 株式会社　公認会計士）
　　小沢　貴史（神戸大学大学院　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８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８年度経営目標案の説明

委　員：成果測定指標が、来館率や入館者数など、どちらかと言えば利用頻度に関するものが中心となっているが、CS 調査によると現代の世界情勢に関する展示への要望がある。例えば展示内容のリニューアル等コンテンツに関する指標も取り入れてはいかがか。

部　局：平成２７年に展示内容のリニューアルをしてから大きな変更は行っていないが、海外の出来事に関しては他の戦争・平和博物館と連携するなどし、特別展として実施している。

委　員：「入館者数」の令和８年度目標値について、音響設備工事の影響を踏まえ中期経営計画より下げているが、この工事は中期経営計画策定時には想定していなかったのか。

部　局：中期経営計画策定時には想定していなかった工事である。

委　員：中期経営計画の数値は重いものであり、安易に中期経営計画を下回る目標値の設定をすべきではない。突発的な事象が発生したとしても、本来の目標値の達成を目指すという気持ちを持ってほしい。

部　局：承知した。

委　員：「貸出資料利用件数（デジタルコンテンツ利用件数含む）」のデジタルコンテンツとはどのようなものか。

部　局：ピースおおさかが所有する資料・映像をデジタル化したものである。

委　員：それは DVD や Blu-ray なのか。

部　局：DVD や Blu-ray ではなく、WEB 上で閲覧するものである。

委　員：WEB 配信ができるのであれば、デジタルコンテンツはもっと活用できると思うので、積極的な PR により更なる利用を促進すべきと感じた。

部　局：デジタルコンテンツの利用 PR・更なる活用に努めていきたい。

（２）（公財）大阪産業局

資料に基づき、事務局から令和８年度経営目標案の説明

委　員：「マッチング仲介件数」について、目標値が令和７年度実績値を下回っている理由について教えていただきたい。マッチング仲介件数のうち、一部の事業のカウント方法が従来から変わったということか。

法　人：マッチング仲介件数のカウント方法については、従来から基本的に実際に面談した件数を１件としてカウントしている。その上で、大阪府の交付金による一部の事業については、従来、連絡先の紹介をもって１件としてカウントしていたが、連絡先の紹介にとどまらず、実際の面談につなげた件数をカウントする方針へ変更したことから、目標値を見直した。これに伴い、本指標は、すべて実際に面談した件数をカウントする方式に統一された。

委　員：最重点目標の「経営力強化件数」について、具体的にどういった場合に経営力を向上することができたとカウントするのか。判断基準やカウント方法を教えていただきたい。

法　人：事業者が抱える課題について、我々の支援により実際に解決に至ったものを、数か月後のヒアリングや一定期間後のアンケート、事業者からの自主的な報告等を通じて、成果として把握する。その上で、法人内で内容の確認を行い、適当と判断したものを１件としてカウントしている。

委　員：「支援事業利用者満足度」について、令和７年度実績値が 95.7%と高いが、アンケートの回答者がイベントやセミナーの参加者などの母数が大きいものに偏っているということはないか。

法　人：計算方法としては、対象者の総数から単純に算出しているのではなく、支援プログラム単位で満足度を算出した上で、それらを平均化し、全体値を算出している。

委　員：それであれば、記載方法を工夫したほうが誤解を避けられるのではないか。また、アンケートの例について、講演会分だけでなく、他の支援事業分についても添付していただければよいかと思う。

（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８年度経営目標案の説明

委　員：「雇用条件の向上を図った求人の紹介件数」について、窓口（契約）求人の紹介数自体が大幅に減少したため目標達成に至らなかったとのことだが、紹介数自体が減少した理由は何か。

法　人：求職者そのものが減少していることもあるが、現金求人のニーズが高まり、窓口での契約求人への関心が低下したことが要因であると考えている。

委　員：契約求人が減少することは、法人にとって望ましいのか、望ましくないのか、どちらか。

法　人：契約求人が減少したこと自体については、さほど問題とは考えておらず、ニーズが高まっている現金求人のほうに目標をシフトしていく方針である。

委　員：様式４の、「窓口（契約）求人の紹介総数」の「要因分析を踏まえた今後の対応」欄に記載されている、相対方式の現金求人と通常窓口の現金求人はそれぞれどのようなものか。

法　人：相対方式の現金求人は、早朝５時から事業者と求職者が直接話して紹介が成立するもので、その求人についてセンターが受理し、労働条件等を確認している。通常窓口の現金求人は、センターの窓口にお越しいただき、求職相談を行った上で、事前に求人を紹介するものである。

委　員：「Ⅲ．健全性・採算性（財務）」の指標については、利用者の利便性向上のための取組も大切で

あることは理解するが、自動販売機の設置により売上を伸ばすことなどは、法人の主目的ではなく、業務の合理化や省力化など、本業の方に注力したほうがよいのではないかと思う。

法　人：収益の向上については、職員が可能な範囲で対応していく。また、業務の合理化としては、AI 活用等の検討を進めているところである。

委　員：「センターナビ利用者のリピート人数」について、中期経営計画の最終年度目標値 10,250 人は、延べ人数ではなく、単年の人数か。また、かなり高い目標値であると感じるが、これは実現可能な人数なのか。

法　人：単年の人数である。過年度の実績から目標値を設定しており、実現可能な人数であると考えている。

委　員：本来はこのような支援が不要になることが社会にとって理想的な環境であるが、現実には難しく、センターには意義や役割があると思う。その中で、センターナビ利用者が増加することは、社会にとってどのようなプラスの働きがあるのか。

法　人：センターナビは求人情報サイトとしての役割に加え、深夜・早朝の非効率的な求職活動を抑制する役割がある。

委　員：センターナビ利用者は定職に就かれていない方が対象になるかと思うが、そのような方は今後増える前提か。

法　人：西成区においては中高年層の流入者が増えてきており、増加傾向と考えている。

（4）大阪信用保証協会

資料に基づき、事務局から令和８年度経営目標案の説明

委　員：「回収額」の令和８年度目標値 100 億円について、令和７年度実績値を下回っているが、具体的な算出根拠や計算方法を教えていただきたい。

法　人：「回収額」とは、代位弁済したものからどれだけ回収できたかを示すものであり、過年度の代位弁済分からの回収も含めたものである。令和７年度実績値は 116 億円で目標値を上回ったが、代位弁済した顧客は事業を継続していないことも多く、昨今の物価高による債務者の生活困窮、高齢化、担保や保証に依存しない融資の拡大などにより、債権回収を取り巻く環境は悪化している。このため、努力目標も含め、目標値は 100 億円としている。

委　員：「人件費率」のように、数式を示していただけると 100 億円の妥当性が判断できるかと思うが、そのようなものはあるか。

法　人：代位弁済後にどの程度の期間で回収に至るのかなど、過年度の蓄積データをベースにしているが、単純に計算式のみで決定するものではなく、経済情勢などを踏まえ、総合的に判断し、目標設定している。

委　員：たとえば、無担保の保証の割合がこの水準なら、回収にどう影響するといったある程度の分析がないと、100 億円という目標値の妥当性に少し不安がある。今後はこのような目標値について、どのような数理モデルや統計的な分析、変数を用いたのかを説明いただけると理解しやすいので、定性的な説明のみではなく、きちんと数理モデルを踏まえた上で説明いただきたい。

委　員：「保証債務残高」や「収支差額」の令和８年度目標値については、金融庁や全国の信用保証協会にも報告している数値か。

法　人：年度経営計画について、大阪府を経由して近畿財務局及び近畿経済産業局に報告しており、そ

の後、それぞれの局から主務大臣・主務省に報告いただいている。目標値については、各局に報告しているものと同じ数値である。

委　員：今後、長期金利が上昇していく中で、金融機関の収益が増加する局面にあるが、「収支差額」は令和８年度目標値を含めると３期連続で減少することになる。金融機関の業績と逆行するのか。

法　人：信用保証料の料率は、市場金利や政策金利と連動している訳ではなく、一定の料率を設定している。長期金利が上がることによって、信用保証料率が上がるというような連動性はない。

委　員：貸倒れの可能性が高まる中で、保証料率が変わらないのであれば、収支は今後も減少する見込みになるかと思うが、そのような理解でよいか。

法　人：収支が下がる要因としては、保証債務残高が減少することにより保証料収入そのものが減ることに加え、代位弁済が増加していくことによる償却に伴う費用が発生するためである。

委　員：今後、保証料率を上げることはないのか。

法　人：保証料率は、顧客の決算状況に応じて９つの区分をつけており、リスクに応じた設定をしている。金利の情勢に伴って料率が上がるというような連動性はない。

委　員：「顧客に対する専門家による経営診断件数」について、実績値が年々増加しているが、この件数を増やすことにより、代位弁済率の低減につなげるなど、何か考えはあるか。

法　人：代位弁済の抑制を目的として経営改善支援に取り組んでいるが、中小企業は外部環境の影響を強く受けるため、必ずしも成果に直結するものではない。