

大阪府立労働センター

令和 7 年度運営状況及び令和 8 年度事業計画

共同事業体 エル・プロジェクト（代表 大阪労働協会）



大阪府立労働センター

令和 7 年度センター運営状況（施設別稼働率）

- 各施設の稼働率は、**H30（コロナ前）と比較して 5～10ポイント程度下落**している（オンライン化の定着による会議室の需要減少等が要因と考えられる）
- R 6と比較し、**稼働率が0.5～9%増加**（大規模会議室を中心に回復傾向にあり営業活動の成果も見られる）（本館のみ減）

稼働率

〈上段：稼働率 下段：件数〉

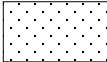
施設		部屋数	H30 (コロナ前)	通常営業年平均 (H31,R4,R5)	R5	R6	R7
会議室	本館	27部屋 →30部屋	54.4%	47.1%	47.3%	44.2%	43.9%
			15,818	13,730	13,790	13,335	13,226
	南館	6部屋	56.8%	52.4%	53.8%	50.0%	50.5%
			3,671	3,391	3,487	3,228	3,263
	南ホール	1部屋	60.1%	58.2%	58.0%	50.9%	59.9%
			647	628	626	548	645
エル・シアター (大ホール)		1部屋	49.1%	41.3%	36.6%	40.1%	41.9%
			529	409	293	417	108
プチエル (多目的ホール)		1 部屋	38.0%	43.7%	46.9%	41.3%	43.3%
			409	471	507	445	466
ギャラリー		2部屋 →本館へ	47.6%	52.6%	55.7%		
			292	324	343		
集会室		4部屋 →廃止	13.6%	-	10.1%		
			298	228	214		

※令和 6 年度から、ギャラリーは会議室に用途変更し本館へ、集会室は廃止
※令和 2 ～ 3 年度はコロナ禍での運営であるため、通常営業年平均からは除外

令和 7 年度センター運営状況（時間帯別稼働率）

- ▶ 施設別・時間帯別稼働率をみると、単価の高い大規模会議室の稼働率が昨年度より 3 % ほど増加し、利用料金収入の増加につながっている
- ▶ 夜間の稼働率は全施設において 10 ～ 30 % 台と平均よりも低く、依然として課題である

時間帯別稼働率（令和 7 年度）

 は平均以下 () は令和 6 年度

施設	定員	午前 (9:00～12:00)		午後 (13:00～17:00)		夜間 (18:00～21:00)		合計	
		件数	稼働率	件数	稼働率	件数	稼働率	件数	稼働率
大規模会議室	60-216	2,111 (1,969)	58.8% (54.8%)	2,671 (2,543)	74.4% (70.8%)	970 (928)	27.0% (25.8%)	5,752 (5,440)	53.4% (50.5%)
中会議室	27-57	1,971 (1,925)	45.8% (44.7%)	2,625 (2,654)	60.9% (61.6%)	995 (956)	23.1% (22.2%)	5,591 (5,535)	43.3% (42.8%)
小会議室	18-21	1,486 (1,561)	41.4% (43.5%)	2,114 (2,213)	58.9% (61.6%)	710 (796)	19.8% (22.2%)	4,310 (4,570)	40.0% (42.4%)
控室	4	553 (594)	38.5% (41.4%)	684 (730)	47.6% (50.8%)	244 (242)	17.0% (16.9%)	1,481 (1,566)	34.4% (36.4%)
会議室合計	—	6,121 (6,049)	48.7% (48.1%)	8,094 (8,140)	64.4% (64.8%)	2,919 (2,922)	23.2% (23.3%)	17,134 (17,111)	45.5% (45.4%)

エル・シアター ^{※1} (大ホール)	801	39 (102)	43.5% (38.2%)	40 (113)	46.5% (42.3%)	29 (78)	33.7% (29.2%)	108 (293)	41.9% (36.6%)
プチ・エル	80	135 (148)	37.6% (41.1%)	198 (198)	55.2% (55.0%)	133 (161)	37.0% (44.7%)	466 (507)	43.3% (46.9%)

※ 午前・午後・夜間の利用をそれぞれカウント（例えば、全日を通して利用した場合は、それぞれ 1 件とカウント）

※1 R7.5月～R8.1月のエル・シアター閉鎖期間除く

令和 7 年度収支実績及び令和 8 年度事業計画

【令和 7 年度収支実績】

- ▶ 収入はやや目標を下回ったが、支出において経費節減に努力した結果、
収支差は目標を上回り、単年度黒字となった（2 年連続で目標を上回る）

【令和 8 年度事業計画】

- ▶ 5 月末時点の予約状況を踏まえ、更なる収入の確保に取組みつつ、実態に即した収入の目標額を設定
- ▶ 修繕費や予約システムの入替などの支出増加に対応するため、引き続き、経費節減を行うとともに、重点取組（次頁）を展開し、公募時に提案した「指定期間 5 年間における総収支均衡」、
「単年度黒字」をめざす

単位：千円

	年度	R5(参考)	R6	R7	R8	R9	R10
収入	目標	308,869	303,405	※304,908 (314,843)	309,468 (326,713)	(339,031)	(351,815)
	実績	310,553	290,139	306,170	—	—	—
支出	目標	296,416	282,865	278,131 (288,066)	282,032 (293,373)	(298,786)	(304,397)
	実績	276,445	263,333	260,393	—	—	—
		納付金	26,530	32,260	33,456	33,456	33,456
総支出	—	302,975	295,593	293,849	315,488	332,242	337,853
収支差	目標	12,453	▲ 11,720	▲ 6,679	▲ 6,020 (▲ 116)	(6,789)	(13,962)
	実績	7,578	▲ 5,454	12,321	—	—	—

※ 大阪府施行の工事によるシアター閉鎖に伴う府の補填分含む

()は公募提案時の金額

- 1 プッシュ型営業の継続（継続）**
- 2 情報発信の更なる強化（R 8 新規）**
- 3 新・予約システムの導入（拡充）**
- 4 個人情報のセキュリティ強化（R 8 新規）**

令和8年度重点取組①

1. プッシュ型営業の継続

労働組合、業界団体、学会・教育機関等に対して
それぞれに対応した営業活動を展開

単位：千円

		令和7年度	令和8年度
利用料金収入	目 標	245,000	250,000
	実 績	246,851	
営業活動	目 標	10,000	10,000
	実 績	10,400	
目 標 計		255,000	260,000
実 績 計		257,251	

内 訳
労働組合：1,000千円
業界団体：3,400千円
学会等：4,000千円
その他：1,600千円

- ▶ 昨年度、営業目標を上回り、利用料金収入が257,251千円となった
- ▶ 今年度も営業目標を10,000千円とし、次頁のとおり展開していく

令和8年度重点取組①

1. プッシュ型営業の継続

労働組合、業界団体、学会・教育機関等に対して
それぞれに対応した営業活動を展開

労働組合

- ◆ 目的利用の中心である府内の主要な労働組合に対しては、昨年度の訪問活動時にヒアリングした内容をもとにケータリングサービスの提案を実施し、新たな利用の獲得を図る

<4・5月の活動実績>

ケータリングサービスの業者選定を行い、チラシ製作を行った

学会・教育機関等

- ◆ 学会は、数日間にわたって開催されることが多く、多額の利用収入を得られることから、既存の登録先の学会へ営業を継続
- ◆ 大阪市内の教育機関を中心に、学校の校外学習や活動、作品展示といった催事等での積極的な活用を働きかける

<4・5月の活動実績>

約10団体に、営業活動・下見対応

業界団体

- ◆ 法定講習の主催団体の誘致（大阪府内で法定講習や技能講習を主催している具体的な団体・企業）
- ◆ 大阪府等の公的機関が実施する講習会や会議等の開催場所として、これまで以上に利用を働きかける

<4・5月の活動実績>

新規リストアップ先約1700団体と、既存先約300団体に
チラシ郵送

その他

- ◆ 開催実績のある企業や業界団体等に対して、重点的にエル・シアターの営業を実施する

営業活動目標
10,000千円をめざす

令和 8 年度重点取組②

2. 情報発信の更なる強化

- SNS（LINE）の更なる活用
- 企業や団体への広報・PR強化
- ハード面の広報強化

○SNS（LINE）の更なる活用

- ▶ 昨年度は、LINEの導入遅延や登録のインセンティブがなかったことから、登録者数低調
- ▶ 今年度は、LINEでは登録時の割引クーポンの提供に加え、その他の広報媒体を活用した取り組みも引き続き行うなど、情報発信の強化に努め、利用率の向上につなげる

令和 7 年度 取組実績	令和 8 年度 取組予定
◆ LINE公式アカウントを作成し、11月よりカレンダーの配布と合わせ配信開始 ◆ 受付にてQRコード記載のフライヤーを設置 ◆ 登録者数：23人（目標：900人）	◆ 登録のインセンティブの実施 (例)友達追加にて、夜間や直前利用の割引クーポンの提供 ◆ 上記内容を様々な媒体にて発信し、登録者の増加をめざし、利用が見込みにくい部屋の利用率の向上につなげる

○企業や団体への広報・PR強化（R8新規）

- ▶ 労働協会人材開発部と連携し、合説出展企業等を中心にイベント会場など外部での広報を強化する
- ▶ インターネットでみてから問合せすることが多いため、ネット広告を強化する
- ▶ プチ・エルについては知人からの紹介が多いため、口コミを増やす働きかけをする
→SNSで情報発信してくれた利用者へ特典を進呈する、またはポイントカードのスタンプとして反映など

○ハード面の広報強化（R8新規）

- ▶ 通り沿いの広告を強化する。チラシの設置だけでなく、車で通行する場合でも会議室がある事がわかるような看板の設置などを協議の上、設置する

令和8年度重点取組事項③

3. 新・予約システムの導入

- ▶ 現行システムのバージョンアップを基本軸として進めていたが、運用面、金額面で折り合わず
- ▶ 新たなシステムの選定を行い、今年度中の運用開始をめざす

<選定中システムの特徴>



備品の在庫管理

スペースを跨いだ在庫管理が可能



お知らせ・連絡事項

システム上で情報共有が可能



画面承諾・電子契約

システム上で契約締結



タイムスケジュール

予約種別に合わせたスケジュール表示



運営企業代理予約

利用者の代わりに管理者が予約



帳票出力

見積書・請求書・申込書の作成、出力



アカウント権限管理

柔軟な分業体制の構築



割引希望

アカウントごとに利用料の自動割引

<スケジュール>

4月 ↓ 現時点

7月

10月

12月

3月

システム再選定

システム開発・テスト

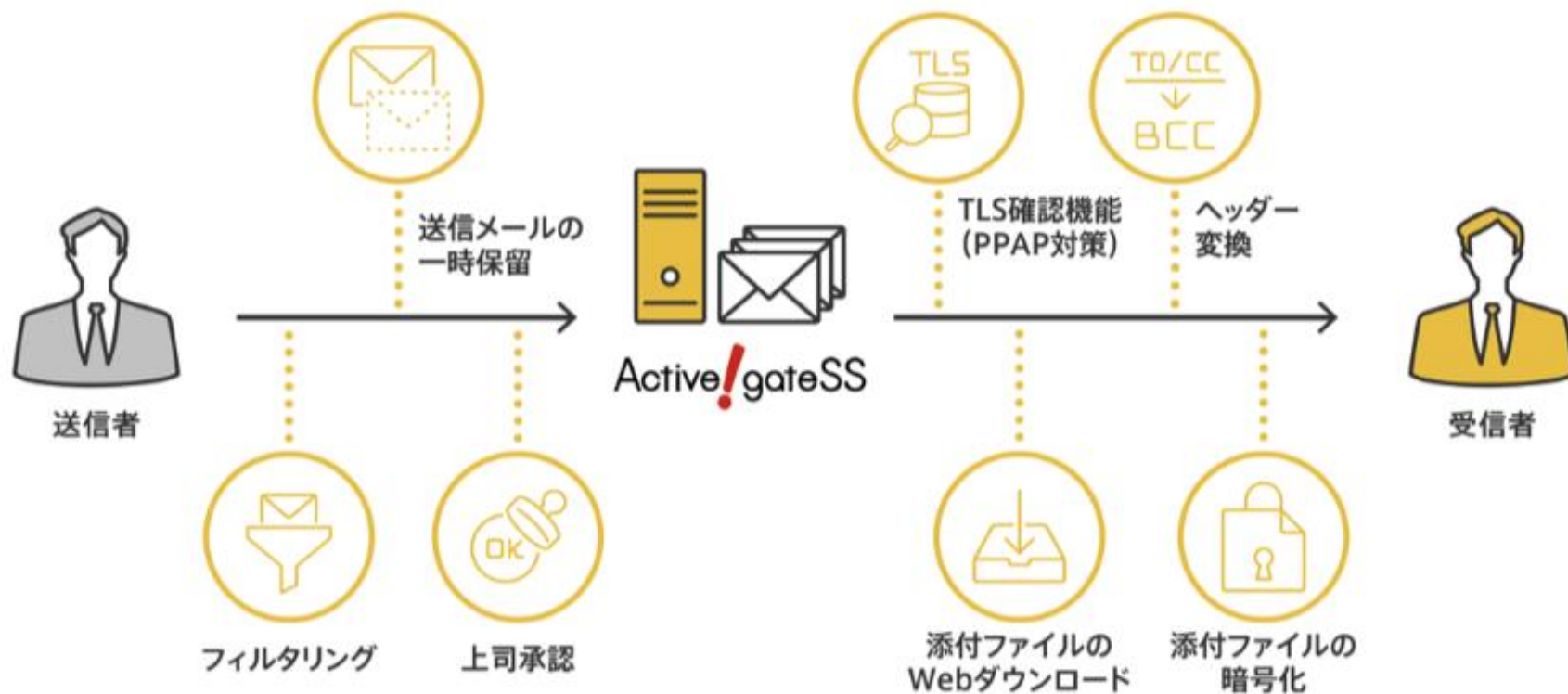
総合テスト・操作研修

運用テスト・データ移行

運用開始

4. セキュリティの強化

- ▶ クラウド型メール誤送信防止サービスの導入（個人情報の誤送信を防止）



- ▶ PPAP対策として添付ファイルをWEBダウンロードで受信者に届ける
- ▶ 受信者が開封前なら添付ファイルの削除が可能
- ▶ 送信メールは10分留め置き、間違いがあればいつでも送信中止が可能
- ▶ TO:CC:を強制的にBCC変換 など

4. セキュリティの強化

▶ 標的型メール攻撃対策ソリューションの導入（ウイルスメールによる個人情報の流出を防ぐ）

添付ファイル内の マクロ除去



Routing時にマクロを除去して再添付して配送する機能。マクロを除去することで悪意あるウイルスの芽を摘み取ります。
対象ファイル: doc, docx, xls, xlsx, ppt, pptx, pdf 等

添付ファイルの 画像化



添付ファイルを開く前にブラウザー上でイメージ表示する機能。事前に中身の確認をすることでユーザー自身が正当なファイルであるかどうかを判別し、リスクを大幅に軽減します。
対象ファイル: doc, docx, xls, xlsx, ppt, pptx, pdf, 各種画像ファイル, VISIO 等

添付ファイルの 分離／ダウンロード



添付ファイルをメールから分離し、Active! zone SS 内に格納する機能。ユーザーはワンタイム URL からファイルを表示／確認の後、「原本のまま」「マクロを除去して」「画像化して」「PDF化して」等、複数の方法でダウンロードできます。Zip パスワードも解凍してファイル確認ができるため、最大限のセキュリティを確保します。

Active! zoneSS

送信元の国名表示



ダウンロードする前に、どこから／どの国を経由して届いたメールなのかを国旗を使って表示する機能。添付ファイルをローカルにダウンロードする前の事前確認でユーザーに気づきを与えリスク回避を促します。

HTML メール のテキスト化



HTML メールをテキストに変換する機能。受信した HTML メールのタグを外し、テキスト化することにより悪意あるメールが入り込む隙をなくします。

受信メールの duplicate



受信メールを duplicate (複製) し、ネットワークを分離した異なるメールサーバーに配送する機能。セキュリティポリシーに応じてメールの通信経路を分割しても 2 つのメールボックスを確認する手間が不要になります。

その他（自主事業）

令和 7 年度

- ▶ 利用料金収入における黒字を主たる原資としていることから、限られた財源を効果的に活用するため、令和 7 年度は「選択と集中」により一部の事業を中断
- ▶ 中断に伴い生じるマンパワーを、営業活動や令和 8 年度以降の新事業展開の検討に活用

令和 8 年度

- ▶ 令和 8 年度は、7 年度よりも5,000千円高い目標としている。7 年度に特需的な利用があった事を含めると、引き続き営業活動に注力する必要がある
- ▶ 営業活動に一層注力し、単年度黒字化を着実なものとするため、自主事業は昨年度と同様、一部の事業を中断とする。一方で他部署と連携する形で新たなメニューの開発を進める

参考

<継続事業>

- ・大阪労働大学講座（令和7年6月～令和8年1月・全33回）
- ・労働保険・社会保険実務講座（入門講座）（2回/年）
- ・労働法特別講座（1回/年）
- ・なにわ美術展（1回/年・他団体と共催）
- ・特別講演会（1回/年）

<中断事業>

- ・プチエルでのアフタヌーンコンサート（1回/年）
- ・労働保険・社会保険実務講座（応用講座）（2回/年）
- ・年末調整実務講座（1回/年）
- ・資産形成セミナー（1回/年）
- ・プチエル試弾会（2回/年）
- ・歴史セミナー（全6回×2セット/年）