

大阪府指定出資法人評価等審議会（第1回）

- | | |
|-------|--|
| ■と き | 平成30年5月8日（火曜日）13：00～16：15 |
| ■と ころ | 国民會館・住友生命ビル12階 武藤記念ホール 小ホール |
| ■出席者 | 上野 恭裕（関西大学社会学部 教授）
上林 憲雄（神戸大学経営学域長・大学院経営学研究科長・経営学部長・教授）
砂留 洋子（三菱UFJリサーチ&コンサルティング株式会社 シニアコンサルタント）
谷木 稔弘（公認会計士 谷木稔弘事務所 公認会計士）
丸岡 利嗣（株式会社マルゼン 代表取締役）
八木 正雄（かけはし総合法律事務所 弁護士）
山本 彰子（山本彰子中小企業診断士事務所 中小企業診断士） |
| ■議 題 | 平成30年度経営目標及び中期事業計画について（事務局説明）
（1）（公財）大阪府保健医療財団
（2）大阪信用保証協会
（3）（公財）千里ライフサイエンス振興財団
（4）（公財）大阪産業振興機構
（5）（公財）西成労働福祉センター
（6）（公財）大阪国際平和センター
（7）（株）大阪国際会議場
（8）（公財）大阪府国際交流財団
（9）（公財）大阪府文化財センター
（10）（公財）大阪府育英会 |

（1）（公財）大阪府保健医療財団

資料に基づき、事務局から平成30年度経営目標案の説明

委 員：「検診車によるセット検診の実施回数」について、経営目標は達成したものの、車検診全体の受診者数は減少したとの説明があったが、減少した要因は何か。

事務局：田尻町の検診を落札できなかったことが主な要因である。

委 員：休日検診についても、経営目標の実施回数は達成しているが、目指した受診者数には届いていない。PRが不足していたことなどが原因と思われるが、当法人は収支均衡を目指している法人であり、30年度も同じ指標を設定する理由は、法人から説明を受けたい。

委 員：休日検診の目標は、H29実績の3倍以上に当たる17回と設定している。受診者の利便性の向上につながるという意味ではいい取組みだが、法人にとっては、職員の休日出勤や機器のメンテナンスにどう対応するかという問題がある。本当にこれほどの回数の実施が可能なのか。

事務局：29年度は初年度のため、周知も十分ではないことから、まず5回からスタートした。中期経営計画の最終年度である33年度の目標値は24回としているが、この回数までなら人員や機器のメンテナンスの問題をクリアできるということで設定している。ただし、29年度は受診者が想定ほど伸びておらず、さらにPRに努めることは必要である。

委 員：休日検診と車検診について、目指した収支改善効果が得られなかったのであれば、30年度か

らは実施回数ではなく、受診者数を指標にすべきではないか。

事務局：事務局もそのように考えている。

委員：収支改善に取り組んでいる法人であり、回数だけをこなせばいいというものではない。受診者数など収入に連動する指標に変更することが必要と思われるため、ヒアリングで法人の考え方を確認したい。

委員：「正味財産増減額」の目標を達成するため、収益増加と経費削減に取り組むとしているが、収益を増やすためには経費も増加するはずであり、そうした点は見込んでいるのか。

事務局：中期経営計画の策定時にも同様の議論があり、経費の増加も見込んだところ。収益増加に伴い経費は増えるが、そうした中でも経費の削減にしっかり取り組んでいくこととしている。

委員：取組みの方向性としては分かるが、ヒアリングでは、もう少し具体的に数値を示して説明して欲しい。

事務局：承知した。

委員：資料2の「最重点目標達成のための組織の課題、改善点」欄に「小規模団体の検診の受託については、団体数が増加すると団体毎の受入条件が多くなり、職員では対応しきれない状況。システム変更が必要だが、多額の経費を要するためシステム改修ができないのが現状」との記載があるが、イメージしづらい。具体的にどのようなことか、説明して欲しい。

事務局：ヒアリングで法人から説明する。

(2) 大阪信用保証協会

資料に基づき、事務局から平成30年度経営目標案及び中期事業計画の説明

委員：指標に「当協会利用先に対する専門家による経営診断」と「当協会中小企業診断士による財務診断サービス」とがあるが、これはどのような違いがあるのか。

事務局：詳細は分かりかねるため、ヒアリング時に法人から説明する。

委員：国の信用補完制度の見直しを踏まえ、「創業後5年未満で原則1期以上申告を行っている先に対する専門家派遣による経営診断」の指標を「当協会中小企業診断士による財務診断サービス件数」に変更しているが、どのような考えによるものか。

事務局：経営支援業務が、信用保証協会の実施する業務として信用保証協会法に追加された。これまでの指標は、創業期の中小企業・小規模事業者に的を絞っていたが、経営支援の取組みを強化していくため、経営支援全体の成果を測定できるようにしたもの。

委員：範囲を拡大したということか。

事務局：そのとおり。

委員：信用保証協会の中期事業計画は国への提出が必要であり、設定する指標など計画のフレームは国が定めているとのことだが、国の施策の方向性と異なるものでなければ、中期事業計画に府独自の目標を掲げることは可能か。

事務局：中期事業計画については、設定する目標が国の通知で規定されているため、それを変えるのは困難だが、単年度の経営目標へ盛り込むことは検討可能である。

委員：「当協会利用先に対する専門家による経営診断」は、国の見直しを踏まえて新たに設定したものであり、大阪独自の指標として中期事業計画に追加できたらという思いはある。

委員：中期事業計画のフレームは国で決められており、そういった府の独自色は単年度の経営目標に盛り込んでいけばいいように思う。ただし、マイナス目標となる考え方はしっかりと確認

しておくことが必要。前年度の実績 389 件に対し、目標が 360 件となる根拠は出てきているのか。

事務局：提示いただけていない。

委員：ヒアリングで法人からの具体的な説明を求めたい。

事務局：承知した。

(3) (公財) 千里ライフサイエンス振興財団

資料に基づき、事務局から平成 30 年度経営目標案の説明

委員：利用者等の満足度を指標とすることについて、今年度改めて周知を図ったとのことだが、法人に対してどのような周知を行ったのか確認したい。

事務局：何をすれば満足度、不満足度に直結するのかを分析し、原則、満足度そのものを指標とするのではなく、満足度を上げたり、不満足度を引き下げるための具体的な取組みを指標とするよう周知した。CS 調査の結果を指標として設定する場合は、経営評価制度の例外的な目標となり、審議会での審議を経て決定されること、また、満足度がこれ以上あげられない場合等については、成果測定指標を見直し、分析結果をふまえた新たな指標を設定することについて徹底を図ったところ。

委員：「セミナー参加者の満足度」を指標に設定する必要性については、参加者が満足と感ずることによって研究の交流や研究人材の育成といった効果が生まれるものだからとの説明だが、そうした効果に本当につながるのかが理解しづらい。

事務局：当法人は、セミナーに満足したかどうかではなく、「大いに役立った」、「役立った」と回答する割合を指標としている。

委員：「大いに役立った」、「役立った」と感じるようなセミナーであれば、参加して触発を受け、研究の交流促進や人材育成の面で効果が上がっていくということか。

事務局：そのように考えている。

委員：セミナーは参加者を集めるだけでは不十分であり、質の確保も重要である。アンケートで評価を得られるような質の高いセミナーを目指すという意味で、指標に設定する必要性は理解できるのではないか。

委員：参加者が「大いに役立った」、「役立った」と感じるということが、研究の交流促進や研究人材の育成といった効果に本当につながるのか。効果の一面としてはあるかもしれないが、こうした大きな効果につながるものが理解しづらい。

事務局：ヒアリングで法人の考え方を説明する。

委員：他にも研究発表件数や競争的資金獲得件数といった数多くの指標がある中、積極的に設定する必要がある重要な指標なのかという点は、議論の分かれるところであり、法人の考え方を説明して欲しい。

また、実績が 87%である中、目標が 80%という控えめな設定となっているため、その妥当性についても法人の考え方を確認したい。

(4) (公財) 大阪産業振興機構

資料に基づき、事務局から平成 30 年度経営目標案の説明

委員：「設備貸与事業額」については、例えば、29 年度に 1 億円分の案件の設備の製造が間に合わ

ず、繰越しとなる場合、30年度の実績に積まれるということか。

事務局：そのとおり。

委員：予算が20億円なら、目標も20億円に設定すべきではないのか。

事務局：繰越し案件も当該年度の実績に計上するようカウント方法を変更すれば、繰越し見込み額を差し引いた目標設定とする必要はなくなる。ただし、取り下げについては、カウント方法の変更では対応できない。

委員：設備の製造の遅れという点だけなら、カウントの仕方を変えれば、こうした目標値で調整する必要はなくなるということか。

事務局：そのとおりだが、取り下げは、法人は貸与を決定したにも関わらず、先方の事業で貸付が不要になったものであり、法人の努力では如何ともしがたい。予算額を目標額とすると、1件でも取り下げがあると目標未達成となってしまい、実際、この指標については3年連続で未達成となっている。繰越しや取り下げは、先方の事情によるため、法人の努力で避けられるものではない点は考慮が必要ではないかと思う。

委員：中期経営計画の目標が20億円となっているが、これは予算額なのか。もし予算額をそのまま設定しているのなら、達成困難な目標を設定したということになる。

事務局：たとえば、26年度は予算22億円に対して目標は20億円であり、20億円は達成可能な目標であった。現在は予算と目標が同額のため、達成しがたい目標となっている。

委員：例年、年度末に繰越しが発生するのであれば、それを見越して多めに受け付けておけばいいのではないか。

事務局：予算を超えて受け付けることはできない。

委員：30年度の終盤に31年度分の案件について並行して申込みの受付を行ってれば、繰越しや取り下げが発生した場合に、31年度分として予定していた案件を30年度に繰り上げて対応することが可能なはず。そうすれば、予算額20億円を目標額に設定することができるのではないか。

事務局：31年度の案件は、当該年度に入ってから申し込みを受け付け、貸与を開始するので不可能かと思う。詳細な運用については法人への確認が必要である。

委員：運用・カウントの仕方を工夫することで予算額20億円を目標額とすることができないのか法人ヒアリングで確認したい。

事務局：承知した。

(5) (公財) 西成労働福祉センター

資料に基づき、事務局から平成30年度経営目標案の説明

委員：利用者カードの交付対象である日雇労働者の人数は8,000人～10,000人とのことだが、人数の把握は難しいのか。

事務局：正確な人数の把握は困難。動態としては、減少傾向にあると言われている。

委員：利用者カードの発行枚数は、実績860件に対して目標は600件となっている。目標が実績を大きく下回る中、ウエイトが引き続き20点というのは高すぎるのではないか。

事務局：中期経営計画の策定時、カードが普及するほど交付を拒んできた人が残るため、年々、交付枚数が増えると普及が難しくなるという点をご理解いただき、最初の3年間は年間600枚、最後の2年は年間500枚の普及を目標とした。

その点を考慮すると、29年度は発行枚数が大きく伸びたが、30年度の発行枚数をさらに増やすことは困難。中期経営計画を下回る目標設定となっているわけでもないが、ウエイトの引き下げまで必要か。

委員：あいりん地域の労働者が減少傾向にあることを踏まえると、実績を下回る目標となる点は理解できる。29年度に860件も発行できたことを考えると、600件は達成が容易な目標のように思われるため、ウエイトは下げるべきではないか。

事務局：当該指標が設定された経緯としては、当法人は行政の雇用施策を補完する役割を担っており、法人自身の経営努力の余地が少なく、目標設定が難しい側面があった中で、法人の積極的な努力を反映できる指標として利用者カードの普及を設定した。

審議会では、様々な労働者がいる中で大変な取組みである、また、将来的には電子化を目指しており、効率化につながる非常にいい事業だとのこと意見もあり、20点というウエイトを設定した経過がある。

委員：将来的には、蓄積したデータを電子化したシステムで再利用し、その活用について目標設定を行っていくようなイメージになるのか。

事務局：将来的にはそのように考えている。

委員：そのためには、より多くのカードを発行しておくことが必要。電子化の後には、労働者ニーズを蓄積する目標とそれを活用する目標の2つに分割していくようなイメージであると思う。その意味では、現時点では20点のウエイトを維持する形でいいのではないか。

委員：電子化のための前提条件であることや事業の重要性を踏まえ、ウエイト20点は妥当と考えられる。法人ヒアリングは省略でよいと考えるが、いかがか。

委員：異議なし。

(6) (公財) 大阪国際平和センター

資料に基づき、事務局から平成30年度経営目標案の説明

委員：昨年度の法人説明で、少子化の影響や学校行事に組み入れてもらえないことなどから入館者数の達成が困難であると聞いた。そうであれば、館外での利用促進に力を入れるべきだと考えるが、これについては、法人はどのように考えているのか。

事務局：法人の一番のミッションは、施設の利用促進である。法人としては、法人の人員体制が契約職員4名（うち専門職員2名）という脆弱なものであるが、その中で、施設の利用促進に注力しながら、館外での利用促進についても、最大限の実施に努めているところ。

委員：「入館者数」について、30年度目標が7万8千人ということだが、中期経営計画の目標値は9万人であり大きな乖離がある。法人はその実現可能性について、どのように考えているのか。

事務局：昨年度の法人説明において、9万人は非常に厳しい数字であるが、中期経営計画で掲げている以上達成していきたいと説明があったところ。

委員：9万人を達成するための何か秘策があるのか。

事務局：具体的活動事項に記載のとおりで、特別な策は聞いていない。

委員：法人を取り巻く環境に変化があれば、中期経営計画を変更しても良いと思うが、法人として中期経営計画の目標値を目指すのであれば、30年度目標値は9万人に近づくような目標値にする必要があるのではないか。目標値の妥当性について、法人に説明してもらいたい。

事務局：承知した。

委員：「出かける展示」の目標値について、29年度実績から大幅に下げる目標ではなく、展示場所を確保するなどして、前年度実績を超える目標の設定はできないのか。目標値の妥当性について、法人に説明してもらいたい。

事務局：承知した。

委員：当該法人は、大阪市との共同出捐法人であり、大阪市においても経営評価の対象法人とのことだが、大阪府の審議会で法人に対し修正指示した内容は、大阪市の審議会ではどのように取り扱われるのか。

事務局：意見を受けて、大阪府・大阪市・法人で調整することとなる。

(7) (株) 大阪国際会議場

資料に基づき、事務局から平成30年度経営目標案の説明

委員：「営業利益率」について、マイナス目標の考え方を説明してほしい。

事務局：29年度は、光熱水費の減少など費用の減少幅が大きかったため、目標を大きく上回った。また、30年度は、前年度以上の施設利用収入の増加を目指すこととしているが、施設の機能向上にかかる設備投資費の29年度未執行分を、30年度へ繰越すなどの理由から費用が増えるため、結果としてマイナス目標になる。

委員：「催事主催者等会議場利用者の不満足度の割合を引き下げる」について、本来CS調査そのものを指標とはせず、分析結果を踏まえた指標とするべきだが、会議施設の運営という業態を踏まえれば、必要な指標であると理解できる。また、30年度目標値も、29年度実績を踏まえ、さらに努力する数値となっているため、妥当と考える。

委員：法人からの説明は、省略で問題ないか。

各委員：異議なし。

(8) (公財) 大阪府国際交流財団

資料に基づき、事務局から平成30年度経営目標案の説明

委員：「ホームページアクセス数」について、目標設定の考え方を説明してほしい。

事務局：ホームページアクセス数の解析方法の変更によるもので、29年1月から12月までのホームページアクセス数について、従来方法と新方法により解析した結果、新方法でのアクセス数が従来方法の52%程度となった。そのため、29年度目標値である14万件に55%を乗じた7万7千件と設定したところ。

委員：従来方法と新方法のアクセス数の差は、数え方の違いなのか。法人ヒアリングにて、解析方法が違うと何故アクセス数に差が出るのかなど、技術的な部分を詳しく説明してほしい。

事務局：承知した。

委員：数値は妥当なのか。他の法人と比較して、アクセス数が多いのか、少ないのか、不明である。

事務局：他の法人が、同じ解析方法でアクセス数をカウントしているとは限らず、比較は難しい。

委員：他の法人と比較するのではなく、昨年度実績と比較して目標値を設定すればよいと思う。

委員：当該法人は、財務基盤の強化が要であり、新中期経営計画において、各年度の収入確保策の目標値を設定したところ。指標としない理由はなにか。

事務局：法人からは、30年度に収入確保の手法の具体化を進め、31年度に指標化を検討していると

聞いている。

委員：30年度から指標化すべきではないか。法人から改めて説明してもらいたい。

事務局：承知した。

(9) (公財) 大阪府文化財センター

資料に基づき、事務局から平成30年度経営目標案の説明

委員：最重点目標を変更した理由について、説明してほしい。

事務局：府内の埋蔵文化財事業が減少するなか、法人の安定的な財務基盤の確立を目的として、27年度から29年度までは「当期経常増減額」を最重点目標にしてきたところである。しかし、「当期経常増減額」の目標を達成するためには、公共事業等の発注量に左右されてしまい、法人の取組みのみによって達成できないことが課題であった。また、法人のミッションは、発掘調査の成果を広く府民に還元することであるため、法人の能動的努力によって達成すること可能である「発掘調査の現地公開・セミナー等の参加者数」を指標とした。

委員：能動的努力とはなにか。

事務局：「当期経常増減額」は、法人の取組みだけでは目標を達成できないが、今回の指標については、現地公開に参加してもらうよう、法人が積極的な取組みをすることができること。例えば、近隣小学校の見学誘致や民間企業との連携などを能動的努力としている。

委員：30年度目標について、29年度実績に比べ、大幅に増やす理由はなにか。理由によっては、容易に達成できるのではないか。

事務局：30年度は、比較的大規模な発掘調査が多いため、近隣小学校等の積極的な誘致を行うことで参加者数増加を目指せることから設定したもの。発掘調査が多くなれば、自然に増加するものではなく、誘致活動などの法人の努力が必要である。

委員：比較的大規模な発掘調査が多いということだが、前年度との発注量の差や、それぞれの取組みによる効果を具体的に示して、30年度目標値である1万人の妥当性について、法人から説明してもらいたい。

事務局：承知した。

委員：発掘調査の現地公開・セミナーは無料なのか。

事務局：確認する。

委員：「学校への営業件数」について、マイナス目標ではなく、博物館入館者数の下支えとなる重要な働きかけであれば、もう少し高い目標値にできないのか。

事務局：従来校長会のみならず、担当教諭に向けて個別訪問するなど、より時間をかけて丁寧な説明をすることからマイナス目標とするもの。

(10) (公財) 大阪府育英会

資料に基づき、事務局から平成30年度経営目標案の説明

委員：「寄附金確保」について、マイナス目標とした理由を説明してほしい。

事務局：企業等からの寄附の可否や金額等は、経営状況などによって左右されるため、不確定な要素が多く、30年度も29年度と同規模の寄附を確保することは極めて困難である。また、24年度から28年度の実績で、遺贈分を除く寄附金の平均は約3千万円である。30年度目標である4千5百万円は、容易に達成できる数値ではなく、引き続き、企業等へ働きかけ、寄

附金確保を目指すものである。

委員：「償還金回収コスト比率」について、回収コストは何を積み上げているのか。

事務局：償還金を回収するためにかかる人件費や事務費を積上げている。

委員：法人からの説明は、省略で問題ないか。

各委員：異議なし。