

## 大阪府指定出資法人評価等審議会（第 13 回）

- と き 令和 3 年 3 月 5 日（金曜日）9：30 ～12：00
- と ころ Web 開催
- 出 席 者 吉村 典久（大阪市立大学大学院経営研究科・商学部 教授）  
飯島 奈絵（堂島法律事務所 弁護士）  
上野山 達哉（大阪府立大学大学院経済学研究科・現代システム科学域マネジメント学類 教授）  
川崎 ますみ（オフィス・リオ 中小企業診断士）  
久保 明代（株式会社プロスパー・コーポレーション 代表取締役会長）  
坂本 守孝（坂本会計事務所 公認会計士）  
山田 美智子（三菱 UFJ リサーチ&コンサルティング株式会社 主任研究員）
- 議 事 1. 堺泉北埠頭（株）の中期経営計画（案）について  
2. （公財）大阪産業局の中期経営計画の改定（案）について  
3. 令和 3 年度の経営評価制度について

### （1）堺泉北埠頭（株）の中期経営計画（案）について

#### 資料 1、2 に基づき、法人から中期経営計画（案）について説明

- 委 員：上屋賃貸事業の数値目標について、令和 2 年度の実績見込みが 93.6%で、令和 5 年度には 93.9%を目指すとのことだが、上昇幅は 0.3%と小さく、有意差がないように思われないか。また、賃貸稼働率というのは相手がある話であり、景気や物流の状況など、外的要因に左右されるところもあると思う。3 年間で 0.3%上げるということを、法人の努力の結果として評価するのが適切なのかどうかについて、どう考えているか。
- 法 人：0.3%という数字を強調する意図はない。色々な要因で稼働率が変動することはあるが、稼働率が低下するような状況下でも、サービスの向上や施設の積極的な補修に常に注力することで、稼働率を低下させないことを目指している。実際、93%という稼働率は高水準と言える。また、稼働率の変動については様々な要因がある。取扱品の主要なものとして東南アジアやニュージーランドから輸入される合板があるが、国内の住宅需要によってかなり変動する。合板の取扱量は、名古屋港に次ぎ全国 2 位。入ってきたものをすぐに荷役でき、荷物を濡らさない施設を整備する等、使いやすい港湾を目指し、稼働率を維持していきたいと考えている。
- 委 員：一般的に、数値目標を掲げる場合、法人の努力によって上がったことがわかるような指標が適切だと思う。今回はこれで良いが、例えば、取引先にアンケートを実施して満足度を調査する等、努力による上昇を実感できるような指標を今後検討してほしい。
- 委 員：積極的な投資を 3 年で 22 億円行うとのことだが、原資は何か。
- 法 人：法人は創業以来黒字基調を維持しており、純資産額については、令和 5 年度に 45 億円とすることを目指している。22 億円投資するにあたっては、現状、借り入れることなく自己資金で賄えるくらいの体力がある。ただし、将来的なリスクも考慮し、一部借入金も利用して投資を行っていく予定。
- 委 員：中古車ストックヤードを拡大予定とのことだが、資料 2 の 4 ページのグラフを見ると、取扱量は減少傾向にある。それでも拡大していく意図を教えてください。また、周辺の港における中古車の取扱量が増えると、堺泉北港の取扱量が減る可能性もあると思うが、いかがか。

法人：1点目については、指摘のとおり、中古車の輸出量・取扱量は減少している。しかし、中古車輸出拠点機能としては、中古車ストックヤードの面積が非常に重要である。新型コロナウイルスの影響により、通常堺泉北港から輸出しているニュージーランド、南米、中東アフリカ、スリランカ等への輸出が停滞し、台数は減少したが、全国から中古車が集まってくるので、ストックヤードの稼働率はそれほど低下していない。今後の先行きは不透明だが、堺泉北港の特徴として、ストックヤードの整備を続けていく。2点目の、他港の状況については、1位が名古屋港で2位が横浜港である。関西では、神戸港及び大阪港でも中古車輸出を取り扱っている。堺泉北港の主力は中古車輸出であり、神戸港との競争に打ち勝つためにも、ストックヤードのほか、輸出のための検査を行う設備や、臨港道路、防風壁等の整備を進めていきたい。

委員：これからストックヤードを整備していくにあたって、利用率やシェア率の指標もあると分かりやすいと感じた。

委員：青果事業について数値目標は設定していないとのことだが、それはなぜか。

法人：法人設立当初は、西日本全般の青果事業を受け持つことを目的としており、特に、グレープフルーツ、オレンジ、レモン等の柑橘類を主力としていた。青果事業における一番の収益源は燻蒸だが、当初は、輸入された柑橘類について全量検査を行っており、虫が発見された場合には全て燻蒸していたため、燻蒸率が非常に高かった。しかし、植物防疫法の規制緩和により、近年は、全量検査ではなく抜き取り検査となっており、燻蒸率が8%程にまで低下している。燻蒸率は、今後さらに低下することが見込まれる。また、国内での柑橘類の需要も低下している。さらに、グレープフルーツ等はアメリカのカリフォルニアから輸入しているが、カリフォルニアのグレープフルーツ畑等が住宅地に変わってきており、輸入量も減少していく見込みである。代わりに、白菜や大根等中国の野菜を輸入することで稼働率を保っているが、国内需要の変動の影響を受けて、輸入量・取扱量も変動しやすい。以上の理由により、青果事業については数値目標の設定を行っていない。

委員：資料1にある青果物取扱推計値のグラフを見ると、令和4年度からレモンの取扱量が増加しているが、どのような背景によるものか。また、中古車市場について、現在全国3位とのことだが、輸出先によって車種等のニーズに違いがあるのであれば、他港と棲み分ける等、他港より優位に立てることもあるのではないか。

法人：1点目について、レモンの取扱量は令和2年に一気に落ち込んだ。レモンは、喫茶店の紅茶やケーキに乗せる等、主に外食産業で消費されているため、新型コロナウイルスによる外食需要の減少が、取扱量にダイレクトに影響した。長期的には、カリフォルニアでの耕作面積が減少してきていることもあって減少傾向である。グレープフルーツも、かつてと比べると、今はあまり国内で消費されておらず、柑橘類全体の取扱量は漸減していく見込みである。2点目の中古車市場の棲み分けに関して、堺泉北港の主要な輸出先はニュージーランドである。ニュージーランドは国内に自動車産業が無いので、日本からの中古車に頼っている。他に、スリランカ、ミャンマー、ドバイ、タンザニア等にも輸出している。神戸港からもよく似た地域に輸出しているが、神戸港のもう1つの主力として、パワーショベル等の建設機械がある。堺泉北港では、建設機械の比率は低く、何とか比率を上げられないかと、営業に注力しているところ。その他、横浜港・名古屋港とは、車種や輸出先等に大きな違いはない。富山港や新潟港は、ロシアを主要なターゲットにしている点で、堺泉北港とは異なっている。

委員：名古屋港や横浜港と大きな違いがないのであれば、価格やストックヤードの広さで差別化を図るしかなく、厳しいのではないかと思う。例えば、アフリカ等で需要のある車種を集める等、戦略的な対応が必要だと感じた。

法人：3年前から、府と共に、オーストラリアへの営業活動に力を入れている。オーストラリアは、現在は中古車の輸入を基本的に禁止しているが、日本から中古車を入れることによってオーストラリア経済にもメリットが生じると考え、オーストラリアの政府や自動車販売業界に対して、営業しているところ。このような取組みは、横浜港・名古屋港はやっていない。オーストラリアは人口も多い。何とか、オーストラリアの門戸を開けるよう頑張っていく。

## (2) (公財) 大阪産業局の中期経営計画の改定(案)について

### 資料3、4に基づき、法人から中期経営計画の改定(案)について説明

委員：資料3の38ページに、最重点目標の成果指標として、府内DI値に上乗せするDI値とあるが、府内DI値がどれくらいで、目標DI値が結局どれくらいになるのか、教えてほしい。

法人：以前の副首都推進本部会議において、吉村知事・松井市長の意向として、大阪産業局は、支援事業の実施にとどまらず、売上、利益、雇用に繋がる取組みを実施し、成果を出していかなければならないという話があった。そこで、支援の成果に着目し、当法人のサービスを利用した企業のうち、売上、利益、雇用が改善した企業の割合から悪化した企業の割合を差し引いたDI値について、府内の一般企業を一定程度上回らせることを目標としている。このように幅を目標としているので、経済状況が多少変動しても影響を受けにくい。令和2年度は、令和元年度の実績を基に目標設定している。以前に審議会で、DI値の指標を中期経営計画にも記載するべきと指摘があったことも受け、中期経営計画内には、令和2年度の目標値をベースに記載している。令和3年夏頃に、令和2年度の実績値が出るので、その実績値を踏まえ、中期経営計画上の目標値をどうするかは改めて検討したいと考えている。

委員：37や32といった数値はかなり大きいと思うが、これらは過去の実績から算出したものということか。

法人：数値は、当法人のサービスを使用している企業に実施しているアンケートによる。また、府のDI値については、府のリサーチセンターのアンケートによる。当法人では4,000程度、リサーチセンターでは6,500程度を対象に調査している。売上については、当法人ユーザーは、令和元年度実績は前年度比較で+6.1、府域では▲31.3であり、差は約37であった。営業利益については、当法人ユーザーは▲1.5、府域では▲33であり、差は約32。従業員の雇用については、当法人ユーザーは+9.9、府域で▲7.5であり、差は約17ということで、これらの実績を超えることを目指して目標を設定している。

委員：府・市財団を統合してきているが、人員統合の計画はあるのか。

法人：例えば、総務部について、1部・2部に分かれていたものを1つの総務部に統合する等、色々なところで人事は動かしている。また、新事業を始めるにあたって、組織を増やしたり、令和3年度には大阪府・市から人を派遣する等、これまでとは違った形で事業に取り組んでいく。

委員：中期経営計画を立てる際、その前段階として、資金計画、人員計画、設備計画等を先行して策定しているかと思う。中期経営計画全体を通して、非常に前向きな取組みが多いが、一方

で経費の中身や人員計画が記載されていないので、そのあたりの計画も、別途示してもらえると有難い。

法 人：また改めて提示する。

委 員：経常収益が約 36 億とのことだが、この内訳は、大阪府・市からの補助金や委託料等の収入だという理解で良いか。また、その経常収益と、資料 3 の 36 頁に記載されている交付金事業がどのように関係するのか、教えてほしい。

法 人：公益目的事業の収益については、国や大阪府・市等からの受託や、市からの交付金、来年度からは府の交付金も含めたもの。交付金化によって、府・市からの交付金が 10 億円程となり、その他にも国から積極的に受託していく。経常収益の内訳はまた改めて提示する。

### (3) 令和 3 年度の経営評価制度について

資料 4～7 に基づき、事務局から説明

※委員からの質疑等は特になし。