

○ 令和2年度の経営目標達成状況及び令和3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	ウエイト (R2)	R1実績値	R2		R3目標値	ウエイト (R3)	中期経営計画 (未策定)		R3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
						目標値	実績値 [見込値]			R3目標値	最終年度 目標値	
① 効率的な用地取得	用地取得の進捗率 (1年以内の契約済件数/集中取組区 間の新規交渉件数)		%	35	(88.3)	83.2		87.2	35	-	-	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、過去3年間の平均値87.2%以上となるよう努める。
	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	15	5.65	6.52		↓6.10	15	-	-	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、契約額の多寡にかかわらず、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。目標指標の件数は過去3年間の平均 値で、出先事務所職員一人当たりの件数。
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>○近年、大阪府においては、住宅や各種店舗が連担する道路の拡幅などの事業に代表されるように、住宅や店舗の軒先の買収が必要であったり、ひとつの買収 地に複数の権利者(賃貸マンションの借家人など)との交渉が必要なケースが多くなるなど、難度の高い案件が増加している。このような事業環境の中で、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>○上記のような事業環境の変化に加え、権利者の公共事業に対する意識の変化や資産に対する権利意識の高まりなどが相俟って、用地買収自体の困難度はま ず高まる状況にある。</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事業期間に占めるウエイトの高い用地買収期間の厳守が求められており、効率的な用地取得の 推進を図ることが従来にも増して重要となっている。</p> <p>○今後の用地取得に当たっては、「選択と集中」の観点をより一層採り入れていくことが重要であるため、とりわけ府の依頼に基づく集中取組区間において、新規 に交渉をスタートさせた案件は、可能な限り短期間で買収できるよう、組織一丸となって、効率的な用地取得を進めていく。</p> <p>○また、用地取得の専門機関としての実質を常態として備えることがとりわけ重要であり、中長期的な視野で人材の確保等組織体制の維持充実に意を用いると ともに、新規採用職員の実務研修、管理職養成研修などを通じて、職員の資質の向上やノウハウの蓄積等に不断に取り組むこととしている。</p>											
活動方針	<p>○令和3年度は、「大阪府都市整備中期計画」(令和3年1月)の重点施策の体系「大阪・関西のさらなる成長に必要なインフラ強化」「防災・減災、安全・安心の強 化」「都市魅力の向上と住みよい環境づくり」に沿いつつ、以下のとおり事業の推進に努める。</p> <p>①府が令和3年度予算として打ち出した「道路ネットワークの充実・強化」にかかる事業を重点として、各種事業が円滑に推進されるよう、当公社としても効率的な 用地取得に努める。</p> <p>②また、西日本高速道路株式会社が実施する新名神高速道路(Ⅱ期区間)及びその関連道路の令和5年度供用開始を目指し早期用地取得に努める。</p> <p>③経営コストについては、再雇用職員の登用による人件費抑制に努めながら、費用対効果の面からの目標達成をめざす。</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	ウエイト (R2)	R1実績値	R2	目標値	R3目標値	ウエイト (R3)	中期経営計画 (未策定)		R3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	戦略目標達成のための活動事項
							実績値 [見込値]			R3目標値	最終年度 目標値		
② 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		%	10	-	100	100	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。	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、人材の確保のみならず、現場での用地交渉力を早期に身に付けさせるなど人材の育成が不可欠である。実践力に重点を置いた研修を充実に行うことにより、組織力の向上を図り、専門性・ノウハウの伝承につなげていく。
							100						
	幹部養成研修 理解度80%以上の職員の割合		%	10	-	100	100	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。
							100						
③ 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	10	59	8		↓ 11	10	-	-	大阪府との合意である取得後4年以内に買い戻すルールに基づき目標設定している	大阪府に対し、新たな長期資産保有を産み出さないよう、取得後4年以内の計画的な買戻しの徹底を要請。 ※目標値については、府の計画値で、これを確実に上回るよう強く要請する。
						[43]			⇒5				

## 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)

④ 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)		%	20	8.22	7.57	9.25	20	-	-	プロパー職員の採用による人件費の増、用地取得物件の小口化に伴う取得額減の傾向により、比率が年々上昇している中で、3年間の平均値を目標とする。 H30:7.26%(人件費418,860千円/用地取得額5,770,617千円) R1:8.22%(人件費436,865千円/用地取得額5,312,862千円) R2:12.27%(人件費426,768千円/用地取得額3,478,821千円)	限られた人員の中で用地取得の専門機関として効率的な用地取得を実施していくことにより、目標値達成を図っていく。
						[ × 12.27 ]						

### 【凡例】

- ・☆はR3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