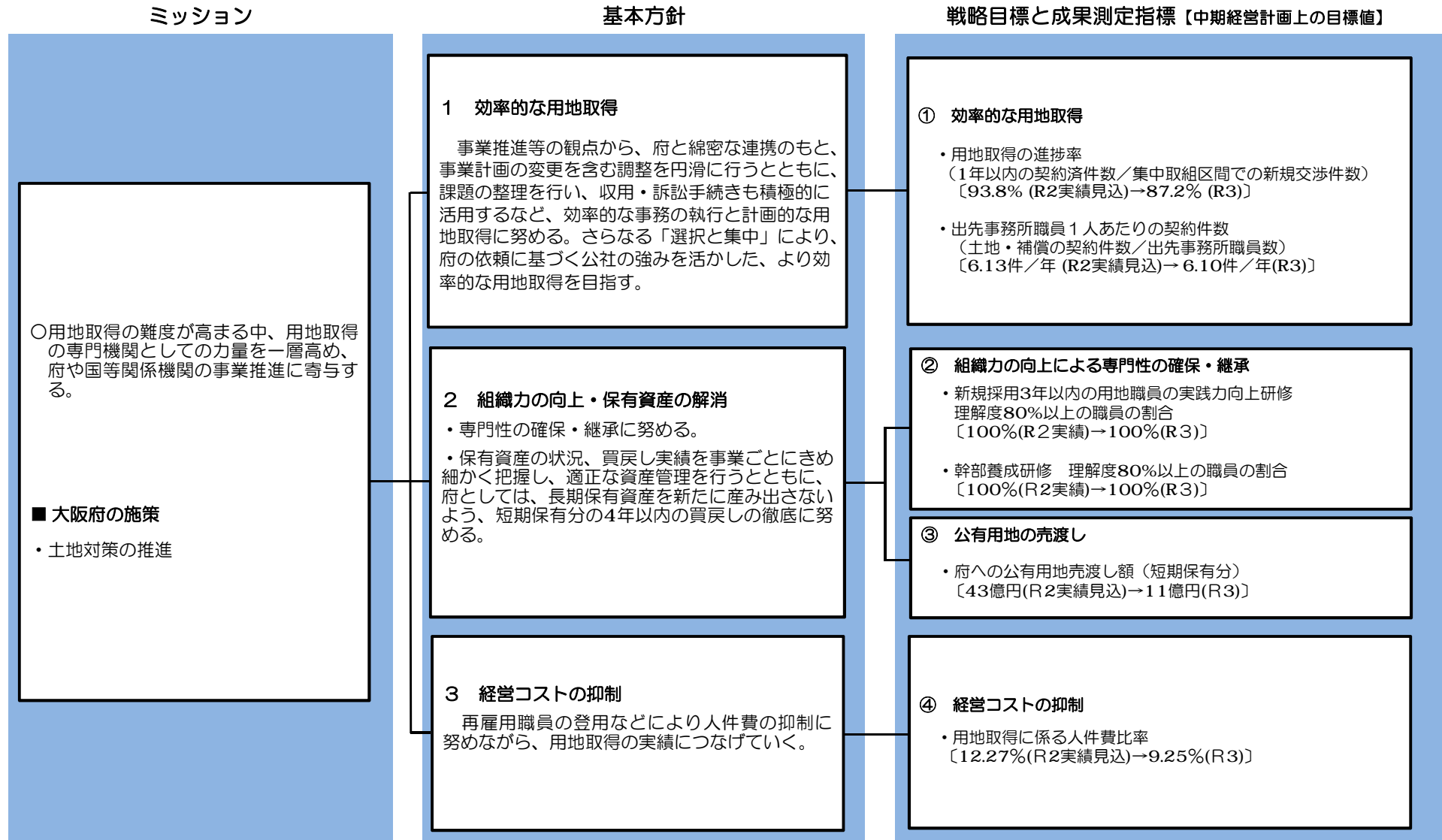


法人名	大阪府土地開発公社
作成(所管課)	用地課

○ 経営目標設定の考え方



○ 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	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
						R2	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、会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1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幅員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ど 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>											

法人名	大阪府土地開発公社
-----	-----------

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		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
						目標値	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。	現場での用地交渉の即戦力を早期に身に着けさせるため、特に実践力に重点を置いた研修を行うことにより、組織としてのノウハウ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]													

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

法人名

大阪府土地開発公社

■ 目標値未達成の要因について

〔1〕

R2年度の 成果測定指標	単位	R2年度の 目標値	R2年度の 実績値〔見込値〕
契約件数の進捗率 (土地・補償の契約件数/出 先事務所職員数)	%	6.52	6.13

未達成の 要因と分析	○供用時期までの用地取得が命題となっている新名神事業の買収率が92%となり、数をこなす段階から収用申請に入る最終段階に至ったことや、多数の借家人を抱える賃貸マンションとの移転交渉に時間を要して年度を越えたことなどから、契約件数が伸びなかった。
---------------	---

今後の 改善方策	○本年度予定の歩道整備事業や道路改良事業では、数棟の賃貸マンションが対象となっていることから、所有者及び借家人一人一人、物件調査への協力や交渉の日程調整などに努め、早期に理解を得て契約につながるよう取り組んでいく。
-------------	---

〔2〕

R2年度の 成果測定指標	単位	R2年度の 目標値	R2年度の 実績値〔見込値〕

未達成の 要因と分析	
---------------	--

今後の 改善方策	
-------------	--

法人名

大阪府土地開発公社

■ 令和 2 年度実績比 マイナス（現状維持）目標の考え方について

〔1〕

成果測定指標	単位	R2年度の実績値(見込値)	R3年度の目標値
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	[6.13]	6.10

マイナス (現状維持) 目標の考え方	<p>○当該目標値については、過去3か年の契約件数の平均値を目標に設定。 (過去3か年実績) H30年度・・・6.51、R元年度・・・5.65、R2年度・・・6.13 3か年平均 6.096 ⇒R3年度目標6.1件</p> <p>○用地取得については各年度において対象路線ごとに交渉の難易度に変動があり、前年度実績のみを基準に目標設定することが必ずしも妥当でないことから、過去実績平均を目標値としている。</p> <p>○用地取得の専門機関として、効率的な用地取得をすすめ、目標値以上の件数の達成を図っていく。</p>
--------------------------	---

〔2〕

成果測定指標	単位	R2年度の実績値(見込値)	R3年度の目標値
府への公有用地売渡し額(短期保有分)	億円	43	11

マイナス (現状維持) 目標の考え方	<p>○売渡し額については、各年度の府の財政状況に左右されるため、公社としては、保有財産の状況や借入金の償還に必要な資金の状況などを府につぶさに訴えることにより、目標額を上回る実績を目指しているところである。</p> <p>○今後、短期保有資産が長期保有資産とならないよう、4年以内の買戻しを徹底するようこれまで以上に府に強く要請していく。</p> <p>○目標値としては、今年度末に4年の買戻し期限を迎えるもの(11億円)は必須とし、平準化を図るべくさらに繰り上げて買戻しを行うよう要請し、11億円以上を目指す。</p>
--------------------------	---