

## 大阪府指定出資法人評価等審議会（第1回）

- と き 令和5年5月17日（水曜日）10：00～12：15
- と ころ Web開催
- 出席者 新生 雅則（F&Link株式会社 公認会計士）  
上野山 達哉（大阪公立大学大学院経営学研究科・商学部 教授）  
小沢 貴史（大阪公立大学大学院経営学研究科 グローバルビジネス専攻 准教授）  
川崎 ますみ（オフィス・リオ 中小企業診断士）  
村井 恵美（恵み法律事務所 弁護士）  
山口 朋子（株式会社コングレ 取締役相談役）  
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 令和5年度経営目標について（事務局説明）
  - （1）（公財）西成労働福祉センター
  - （2）（公財）千里ライフサイエンス振興財団
  - （3）大阪信用保証協会
  - （4）（公財）大阪産業局

### （1）（公財）西成労働福祉センター

#### 資料に基づき、事務局から令和5年度経営目標案の説明

- 委員：様式2「雇用条件の向上を図った求人の紹介件数」について、母集団となるあいりん地区の労働者は減っているのか。また、あいりん地区について長期的にどのような方針を持っているのか。
- 部局：あいりん地区の労働者は高齢化が進んでおり、減少傾向にある。長期的な方針としては、若者などの新たな流入者や地域のニーズを踏まえた就労支援等を行っていきたいと考えている。
- 委員：今後は母集団の減少を考慮した上での目標値設定が必要となるのではないかと。また若者への対応も必要なのであれば、そういった点も次回の中期経営計画策定で反映させてほしい。
- 委員：様式2「窓口（契約）求人の紹介総数」が令和4年度目標値未達成で、目標達成のための活動事項としてミスマッチの軽減とあるが、どのようなミスマッチがみられるのか。
- 法人：宿舍の状況が想像と異なるというミスマッチが発生している。今後はホームページ等を活用しながら、仕事の内容や宿舍の状況を求職者に理解していただいた上での職業紹介を目指していく。
- 委員：宿舍のイメージが把握できるようになると、ミスマッチは軽減できるのか。
- 法人：宿舍は生活の場となるので、本人が納得した上で仕事をしていただくことは重要。
- 委員：様式2「窓口（契約）求人の紹介総数」の令和4年度目標値未達成の要因分析で、コロナの影響により日雇い労働者が生活福祉資金で生活を維持したことや、生活保護に移行したことで、住み込み以外の求人に移ったとあるが、住み込みの求人を指標とする理由は、住み込みか否かは重要なことなのか。
- 部局：窓口（契約）求人は、1日単位ではなく、数日や数週間にわたり宿舍に住み込みで働く契約となる。安定的就労のため、できるだけ長期間での契約をとということで指標としている。
- 委員：生活保護を受給している方や若者、女性は住み込み求人を希望しないのではないかと。今後紹

介件数をどのように増やしていくのか。

法人：体力がある若者には、まず住み込みの建設業に従事して生活基盤を整えてもらい、就労支援を行っている。また、生活保護を受給しながら就労を希望する方、女性、高齢者といった様々なニーズに対応した職業紹介を目指して取り組んでいる。

委員：建設業・日雇いのイメージが強すぎるので、女性等が相談しづらいのではないかと。そういった対応も含め、打ち出し方を考えてほしい。また、建設業以外の業種も増やしてほしい。

委員：センターとハローワークの違いは。またハローワークとの情報共有は行っているのか。

法人：センターは30日以内の日雇いの紹介が中心だが、ハローワークは長期雇用となる。またセンターでは、賃金の日払いに対応いただけるなど、求職者の状況を理解いただける事業者の求人を扱っている。同じ地域のあいりん労働公共職業安定所とは、月1回定期的に職業紹介に関する課題等について意見交換を行っている。

部局：センターはハローワークより労働者に寄り添った形での就労支援を実施している。例えば、技能講習の案内や、日常生活に困難を抱える方に伴走型支援を行っている。

委員：様式4「補助金比率の削減」の未達成理由として技能講習受講者数の減少に伴う委託収入の減少とあるが、技能講習の受講者数が増えることが重要と思うので、今後、受講者数を指標に加えることも検討していただきたい。

## (2) (公財) 千里ライフサイエンス振興財団

### 資料に基づき、事務局から令和5年度経営目標案の説明

委員：千里ライフサイエンスセミナーについて、財団として特に重視しているテーマはあるのか。

法人：ライフサイエンス全般の最新研究やテーマを取り上げており、特定のテーマを重視しているわけではない。

委員：岸本基金研究助成とAMED（国立研究開発法人日本医療研究開発機構）等他機関の助成の違いは。

法人：助成の目的が異なっている。岸本基金は40歳以下の若手研究者の育成を目的としているのが特徴。

委員：「千里ライフサイエンスセミナー広域参加者率」と「岸本基金研究助成広域からの応募」について、それぞれ35%と60%を目標値としているが、どのような考えで設定しているのか。岸本基金の広域からの応募率は60%が適正とのことだが、60%の根拠は。広域からの応募は多ければ多いほうが、より優秀な方から応募いただけるのではないかと。思う。

法人：千里ライフサイエンスセミナーは、コロナ禍以降WEB配信を行い、全国から参加いただいている。今年度からは、現地とWEB配信のハイブリッド開催となるため、目標値が設定しづらく、WEB配信の参加実績の40%と中期経営計画の目標値30%の中間値である35%を目標値とした。岸本基金については、近畿地区が中心であったが、広報活動に力を入れ、全国から応募をいただけるようになってきている。60%は中期経営計画と同値である。

委員：「岸本基金研究助成広域からの応募」は、ここ数年は常に60%を超えている。広域からの応募を妨げるものではないと思うので、R5年度目標設定でマイナス目標とする理由は見当たらない。目標値を再検討してほしい。

法人：目標値については、再検討する。

委員：全体的に目標値の設定が保守的であると感じる。例えば、「千里ライフサイエンスセミナー 広域参加者率」や「千里ライフサイエンスフォーラム会員参加者比率」はもう少し目標値を上げてほしいと思う。コロナ禍を経て日常が戻ってきているので、今年度の数字をしっかりと分析し、来期以降の目標設定につなげてほしい。

法人：アフターコロナの今年度の動向を分析し、来期以降の目標設定を検討する。

委員：「千里ライフサイエンスセミナー 広域参加者率」、「岸本基金研究助成 広域からの応募」という指標は、目標値を超えすぎても未達成となるのか。逆に、目標値未達でも、目標値に近い数字であれば評価されるのか。指標の仕組みとして問題があるのではないか。また、広域参加者率について、今年度より参加者数から率に変えるのであれば、目標値設定にあたって単純に中期経営計画と過去実績の中間値とするのではなく、実態を反映した数値としてほしい。広域参加者率・広域からの応募率は、目標値を超えること、目標値の±何ポイント以内であること、前年度より目標値に近づけること等、何を以て目標達成とするのか、取るべきアクションが分かりやすいように説明を加えてほしい。

委員：様式6「技術講習会参加者数」の目標値について、定員を超えると質が低下するのであれば、定員管理を徹底する必要があると思う。

法人：開催方法も含めて検討していく。

### (3) 大阪信用保証協会

#### 資料に基づき、事務局から令和5年度経営目標案の説明

委員：保証債務残高を協会でもコントロールする必要性を感じないが、コントロールできるものなのか。また、債権の回収額を指標としているが、回収率のほうが良いのではないか。

部局：市場の原理のため保証債務残高のコントロールは不可能。破産等個別の事情もあり、数字が読みづらいため、回収率を指標とすることは困難である。

委員：保証承諾計画はどのように見込んでいるのか。

部局：今後はコロナ融資の需要が一定落ち着くこと等を踏まえ、推計している。

委員：創業支援の推進は指標としないのか。

部局：指標とはしていないが、セミナー等様々な取組みにより創業支援を行っていく。

委員：基本方針に創業支援の推進を掲げるのなら、今後創業支援にどう向き合って、どう結果を出していくかについて、考えていく必要があると思う。

### (4) (公財) 大阪産業局

#### 資料に基づき、事務局から令和5年度経営目標案の説明

委員：目標設定にあたり過去3カ年平均としている項目が多数あるが、「経営力強化件数」は、令和2年度がコロナによって展示会等のイベントが開催されず、非常に低い数字となっている。これをイレギュラーな数字と整理するなら、過去3カ年平均ではなく、2カ年平均とする方が合理的ではないか。

部局：令和2年度の実績の大幅減は、コロナによりイベントが減少したことによるが、このような

社会情勢の変化は今後も起こりえるので、3カ年平均とした。

委員：令和5年度はイベントを開催する予定なのであれば、それを前提とした目標設定とすべき。今後中小企業はゼロゼロ融資の返済が始まり、かつ物価高でもあり、より経営力の強化が求められるフェーズとなる。マッチング仲介件数も重要な指標である。

経営力強化件数の令和4年度実績値が2,681件で、令和5年度目標値が2,100件となっているが、令和5年度の目標値を仮に2,600件とした場合、イベントが開催できないような事象が発生したのであれば、目標値と実績値に乖離が生じても合理的に説明できると思う。一方で、令和5年度目標値2,100件に対し仮に実績値2,700件となった場合、この600件の差を合理的に説明できるのか。目標値を設定するにあたっては、実績値との乖離が生じた際に合理的に説明できるかどうかという観点でも検討が必要である。

部局：様々な社会情勢の変化により過去実績があるので、直近の実績が高いからといってその数値を目標値にはしていない。

委員：目標値を設定するにあたっては、単純に3カ年平均を取るのではなく、前提をどのように設定するかが重要である。経営力強化件数の目標値については再検討いただきたい。

部局：承知した。

委員：令和5年度の目標設定が、令和4年度や過去の実績値と比べ小さくまとまっている感が否めない。創業やベンチャー支援、国際ビジネスの支援を“推進する”という前向きな基本方針を掲げるのであれば、令和5年度の目標設定は小さくまとめるのではなく、数値を伸ばしていくべきである。

「創業件数」をみても、昨年度目標値190件に対し実績値222件という結果を出している。創業を支援していくとしながら、令和5年度の目標値200件というのは小さくまとまっているように見えてしまう。目標を達成することを目的とした数字になっているのではないか。

部局：あくまで目標なので、前年度実績からマイナスの数値を設定したからといって、小さくまとまるという考えはない。

委員：様式4「一般正味財産増減額」の目標未達成要因において、令和3年度に半年間ワクチン接種会場として使用されたことで、その間に利用予定であった主催者が他会場に移り戻らなかったからとあるが、それは事実なのか。そもそも令和4年度の目標値が高すぎたのではないか。ワクチン接種会場としての収益のあった令和3年度こそプラスとなったが、コロナの影響がない令和元年度であってもマイナスとなっている。令和5年度の目標値を中期経営計画に基づき0としているが、達成できるのか。

部局：大きな展示会場は一年前から仮予約を受け付けており、開催後は次年度の案内もしている。しかし、ワクチン接種会場として使用されることとなり、その期間に予約いただいていた主催者には他会場に移っていただいた。その結果、移った先の会場で令和4年度分の仮予約をされ、マイドームおおさかには想定していたより戻っていただけなかったという事情がある。また令和4年度はこれに加え、コロナの影響で大規模催事がなかなか実施できなかったことも影響している。

令和元年度のマイナスは、収益の減ではなく、財団が統合したばかりの時期であり、基金を取り崩して事業を実施したことによる。

委員：CS調査としてマイドームおおさか利用者向けのアンケートをされているが、他施設との比

較の項目を入れてもよいと思う。

法 人：今後のアンケートに反映させていただく。