

大阪府指定出資法人評価等審議会（第3回）

- と き 令和6年5月21日（月曜日）15：00～17：00
 - 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）
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 監査役）
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6年度の経営目標について（事務局説明）
- （1）（公財）大阪産業局
 - （2）（公財）西成労働福祉センター
 - （3）（公財）千里ライフサイエンス振興財団
 - （4）（株）大阪鶴見フラワーセンター

（1）（公財）大阪産業局

資料に基づき、事務局から令和6年度経営目標案の説明

- 委 員：令和6年の目標値設定について、直近3ヶ年の実績もしくは直近2ヶ年の実績の平均としているものがあるが、その違いの合理的な理由はあるのか。
- 部 局：平均するときに年数が少なければ、その年の特殊な状況の影響を受けやすいという面もある中で、基本的には3ヶ年というのをベースに考えている。ただ、マッチング仲介件数については、令和3年度はイベント制限の影響をかなり受けており、コロナ禍からまだ回復していない状況だったため、直近2ヶ年の実績の平均としている。
- 委 員：状況が刻々と変わっている中で、3年前の数字を基礎として、令和6年度の目標値を設定するのは、市場に照らしてずれているのではないか。一般企業も含め、目標値を定めるにあたって、まず大事なのは直近期、その年度がイレギュラーであると認識された場合に、その前年度という形で設定することが多い。令和5年度及び令和4年度の実績値はイレギュラーであったと考えているのか。
- 法 人：事業の中で、タイミングによりとても多くの企業に利用いただく機会があり、それが異常値かどうかは単年度では判断しにくいところがある。また、1,2年の実績では、異常値がなくとも、増減があるので、3ヶ年の実績の平均とすることで、それをならすことができると考えている。令和3年度については、他の指標もコロナ禍の影響を受けているが、マッチング仲介件数は、特にイベント開催によって成果に繋がるので、実績が低くなっており、目標値が低くなってしまふ。そのため、目標値が昨年度目標より低くならないよう、令和3年度の実績を外して高めの目標値としている。
- 委 員：3ヶ年の実績と2ヶ年の実績の平均が入り交じっており、それらの説明や基準が分かりづらい。それらの基準を明確化していただきたい。
- 委 員：「一般正味財産増減額」について、今年度の財団全体のネットワーク構築やシステム開発費用などによる支出増は、どの程度を見込んでいるのか。
- 部 局：確定値ではないが、現時点では前年度より約1,870万円多く、約9,000万円を見込んでいる。

- 委員：昨年度は「一般正味財産増減額」の目標値が0円のところ、結果的には実績値見込みが7,000万円程度である。マイナスが出ている年もあるので、正味財産を維持するためには、稼げるときは稼ぐというのが普通だと思う。中期経営計画でも目標値を0円としていて、「法人の正味財産の維持」という戦略目標のためには、0円を継続すればマイナスにならないという理屈は理解できるが、今後もマイナスが出る可能性があり、令和5年度が7,000万円程度成長できている中、今年度の目標値も0円とするのはあまりにも消極的ではないかと感じる。
- 部 局：もちろん、0円で終わらせていいということではなく、目標値としては0円としながら、少しでもマイナスになった分の回復ができるように努めていく。
- 委員：それでは、基本的に必ず達成できる目標設定となるので消極的だと感じる。
- 委員：ただ一方で、産業局は公益事業がメインで、収益を稼ぐより、サービス等を提供することが大事で、常に社会の器として存続しておかないといけないという公益性の観点も踏まえ、中期経営計画上の目標値をおいているという点は一定理解できる。
- 委員：様々な意見が出たが、これらの意見もふまえ、法人において、目標値やその考え方について教えてほしい。

(2) (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6年度経営目標案の説明

- 委員：「雇用条件の向上を図った求人の紹介件数」、「窓口求人の紹介総数」について、目標値を大きく下回った実績だが、実際に令和6年度目標値は達成できるのか。契約紹介のニーズが低くなっている中で、必ずしも常に目標値を上げていく必要はなく、市場の状況を鑑みた上での判断をすればいいと思うが、労働者が宿舎での拘束を嫌うことに対して、記載の対応で足るのか気になる。
- 法 人：あいりん地域の労働者は減少しており、目標を達成するのは厳しい状況である。現金求人希望する方からは、宿舎では自由が利かない上に、家賃が住宅と宿舎の二重払いとなるので勿体ないというような声も聞かれている。現在の指標は、令和2年度に策定した中期運営方針に基づいて、日雇労働よりも、可能な限り数日間継続して働ける安定就労にという意図で、目標を定めているため、計画の最終年度である令和7年度までやり切って、次期中期運営方針の中で、現在の労働者の高齢化や減少という状況を踏まえ、指標も含めて検討したいと考えている。また、「窓口求人の紹介総数」については、前年度実績に基づいて、目標値を定めており、実績と連動した形になっている。
- 委員：令和6年度目標値3,146件は、2,300件を73.1%で割り戻しているが、令和4年度の53.7%から比べると、約20ポイント上がっている。その理由等を分析しなければ、73.1%が適正な数値なのか、達成するのが大変な数値なのかどうかを判断しづらい。
- 法 人：雇用条件の向上を図った求人を獲得するのはかなりの労力を要している。登録事業所において、求人の雇用条件の向上を図っていただくという事業者からの協力と、職業紹介やマッチングの際の労働者への丁寧な説明により、「雇用条件の向上を図った求人」の割合を20ポイント向上させたことについては、昨年度の大きな改善であり、良かった点だと思っている。引き続き、今年度も同等の目標を掲げ、73.1%以上を目指していきたい。
- 委員：「雇用条件の向上を図った求人の紹介件数」、「窓口求人の紹介総数」について、それぞれ、ウエイトが30と5であるが、73.1%を目指す中で同じ目標になっているのではないか。

- 法人：目指すところとしては、最重点目標の「雇用条件の向上を図った求人の紹介件数」をしっかりと高めていきたい。事業所では、宿舍で安定的に人手を確保したいというニーズが大変高いが、労働者はそれぞれの事情があり、現金紹介の仕事を好む傾向がある。その中で雇用条件が向上した求人を積極的に紹介し、雇用主にお応えして頑張っていきたい。
- 委員：73.1%を維持できるようにいろんな努力をされると思うので、期待している。
- 委員：紹介件数というのは、契約成立の件数ではなく、紹介しても雇用されなかった件数も含まれているという理解でいいのか。また、これが法人の業務の成果を表すのに適しているため、紹介件数を採用しているという理解でいいのか。
- 法人：その通り。
- 委員：紹介件数のうち、どのくらいの割合が雇用に至っているのか。
- 法人：窓口で事業所の方と電話面談を行い、そこで双方の疑問点や不安な点を出し合った上で、紹介状を発行しているので、感覚ではあるが9割近くは雇用となる。
- 委員：実際の雇用者数を報告させる等をしているわけではないのか。
- 法人：数字は出していないが、紹介状を発行した方が勤務しているかどうかはデータとして残して追跡している。
- 委員：労働者の現金紹介を優先する傾向、また、コロナ以降の生活保護を受給しながら働くという傾向が続くか分からないが、今後も法人として契約紹介に力を入れていく方針を維持するのか。現金紹介の方を好む人が増えていくのであれば、そちらにも重心を移していくことを考える必要があるのか、どうお考えか。
- 法人：現在の中期運営方針の期間はこの方針を維持していきたいと考えている。職員が事業者に働きかけをして信頼関係を育てていき、今度はその求人を労働者の方々に紹介する中で、職員が頑張る明確な目標となっている。その意味で、目標達成に向けて、事業者と労働者の双方の役に立つような職業紹介所を目指すという良い効果も出ているので、引き続き頑張りたい。
- 委員：労働者の傾向やニーズも大事だと思うので、変わっていく必要があるのかなと思う。
- 委員：「補助金比率の削減」について、補助金比率は経常収益と補助金の両方の要素に影響されるが、補助金の金額はどのように決まるのか。補助金が計画から実績で約2,300万円減っているが、経常収益見込みが少ないと補助金も減額されるのか。
- 法人：年度当初に補助金の交付決定をして、年度末に実績に応じて精算をするという形で、最終的に減額される。
- 委員：利益を上げることがメインの目標ではないと思うが、分母と分子に比例的な傾向があるとしたら、成果測定指標として意味があるのかという印象を持った。

(3) (公財) 千里ライフサイエンス振興財団

資料に基づき、事務局から令和6年度経営目標案の説明

- 委員：「岸本基金研究助成 広域からの応募（近畿圏以外）」について、大阪大学、大阪公立大学の応募数の増加により目標未達成となっているが、この指標を採用するならば、割合ではなく件数を目標値とした方がいいのではないか。
- 部局：割合を目標とするのが適切なのかというのは、昨年の審議会においても議論していただいたところ。その際は、北大阪を中心とした知の交流拠点として研究者を育成するため、近畿圏の応募割合を一定程度確保したいということで、60～70%という目標値を設定した。令和4年度

は、広域参加率が70%を超えたため、令和5年度は大阪大学や大阪公立大学に対して積極的なPRを行ったところ、60%を下回った。このような結果を受け、指標については法人・所管部局としても検討の余地があると考えている。

委員：岸本基金に係る2つの指標については、近畿圏からの応募件数、近畿圏以外からの応募件数という設定でも足りるのではないかと思うので、目標値を再検討いただきたい。

委員：「効率的・効果的な資金運用」について、今後も高金利が継続するとは言えないとあるが、そうは言えないと個人的に思う。どうお考えか。

法人：金利の動向について、将来的なことはわからないが、当法人は為替連動の仕組債で運用しているため、このまま円安が続くと利息収入が多くなるが、今後は金利差が縮まり、円高に向かうことが十分に考えられる。また、仕組債には早期償還条項があり、利息の金額が多くなると発行体側から早期償還される可能性が高まる。当法人の仕組債の一つについても、先日早期償還となり、6月に再運用するが、同じような条件で運用できるとは限らない。金利の動向もあるが、早期償還も大きなリスクと考えている。

委員：「千里ライフサイエンスフォーラム会員参加者比率」の指標について、今年度から廃止だが、会員については、今後どのようにするのか。会費は収益に大した影響はないものか。また、会員になるには何か資格が必要なのか。

法人：会費は年間2,000円で、会員数130名程度なので、金額的に大きなものではない。会員の経緯としては、元々、アカデミアの教授クラスの方や製薬会社の部長以上の方が集まって交流を図るようなサロンがあり、様々な事情でつぶれてしまったが、それを当財団が引き継いだという形である。そのため、フォーラムを会場開催しても、年齢が70歳以上の方の参加がほとんどで、オンデマンド配信も接続方法がわからないということもある。会員数はコロナ禍で100名まで減っていたが、現在130名程度まで増えている。会員を少しずつでも増やすとともに、昨年度からは会員以外の方もオンデマンド配信に参加できるようにして、ライフサイエンスの推進のため、フォーラムを多くの方に聞いていただけるようにしたいと考えている。また、会員になるために必要な資格は特にない。会員のメリットとしては、案内や冊子の送付や、オンデマンドの視聴時間が1ヶ月あること、有料で懇親会（講師を囲む会）に参加できるということがある。

委員：今回、指標が「市民公開講座」に変更になることについて、問題だとは思わないが、会員数の増加が分からなくなるのが残念だと思う。

(4) (株) 大阪鶴見フラワーセンター

資料に基づき、事務局から令和6年度経営目標案の説明

委員：「新規買受人の獲得」の指標を今年度から廃止しているが、買受人の数は市場運営の根幹であると思う。今後新規も含む買受人が減少していった場合、どの指標にも織り込まれないこととなるのか。考え方として、買受人の増減は最終的には売上に影響してくるため、その点からみると指標の「当期経常利益」がウエイト45でR6目標値を30,000千円と設定されているので、そこでカバーしているとの理解か。

法人：昨今の単価高の影響による新規出店者の減少などの影響も踏まえ指標としては廃止しているが、当市場の買受人を増やしていくことは引き続き重要であり法人としても増につながる取組みは行っていきたいと考えている。加えて、当市場だけでなく、西日本全体の花き流通を増やし、

それにより一定の収益をあげていくことにつなげていきたい。

委員：「最重点とする理由、経営上の位置づけ」欄に「民営化を進めるため、株式の売却時期について、企業価値を見極めた上で判断する。」とあるが、株式の売却時期等は決まっているのか。

法人：現時点では決まっていない。民営化を行うため、当社株式の売却が必要であるが、そのためには、魅力ある市場をつくっていくことが最優先であり現在取り組んでいるところ。

委員：最終的には法人は民営化する方向であるとの理解でよいか。

法人：そのとおり。

委員：最重点目標の指標として「当期経常利益」をおいているが、R4実績値は約60,000千円（経常利益率9.0%）、R5実績見込値は約50,000千円（経常利益率7.6%）であるのに対して、中期経営計画の最終年度であるR10は目標値を36,000千円（経常利益率4.4%）と減少した目標としているが、一方で、戦略目標を「収益力の向上」としている点に違和感がある。

3月の中期経営計画の審議の際には、「効率的な経営を進めることにより、単年度黒字を維持する。」として経常利益を目標として設定されていたのでそれは一定理解できる。

委員：戦略目標である「収益力の向上」とそれに対する成果測定指標の「当期経常利益」の内容、考え方に整合性がとれていないと感じる。株式会社でもあり「収益力の向上」を戦略目標とするならば、それが目標となる指標を検討すべきであるし、黒字の維持もしつつ設備投資などを行い効率的な経営を目指していくならば戦略目標を再度検討すべきである。

法人：法人としても一定の投資もしつつ単年度黒字を維持していくことが最も重要であると考えており、そのため「当期経常利益」を指標として設定している。このことも踏まえ、再度見直しを行う。

委員：CS調査について、対象をこれまでの全買受人から、卸、仕分け業者、仲卸、買受人の代表者に変更しているが、この代表者は、買受人だけでなく卸等すべてに係っているのか。また、代表者とは具体的にどういう方々か。

法人：代表者は全てに係っており、買受人以外の卸等はその組織や組合、会社等の窓口となる担当者等を対象としている。また、買受人は個々にまとまったグループ等を作られておりそのリーダーの方々を対象としている。