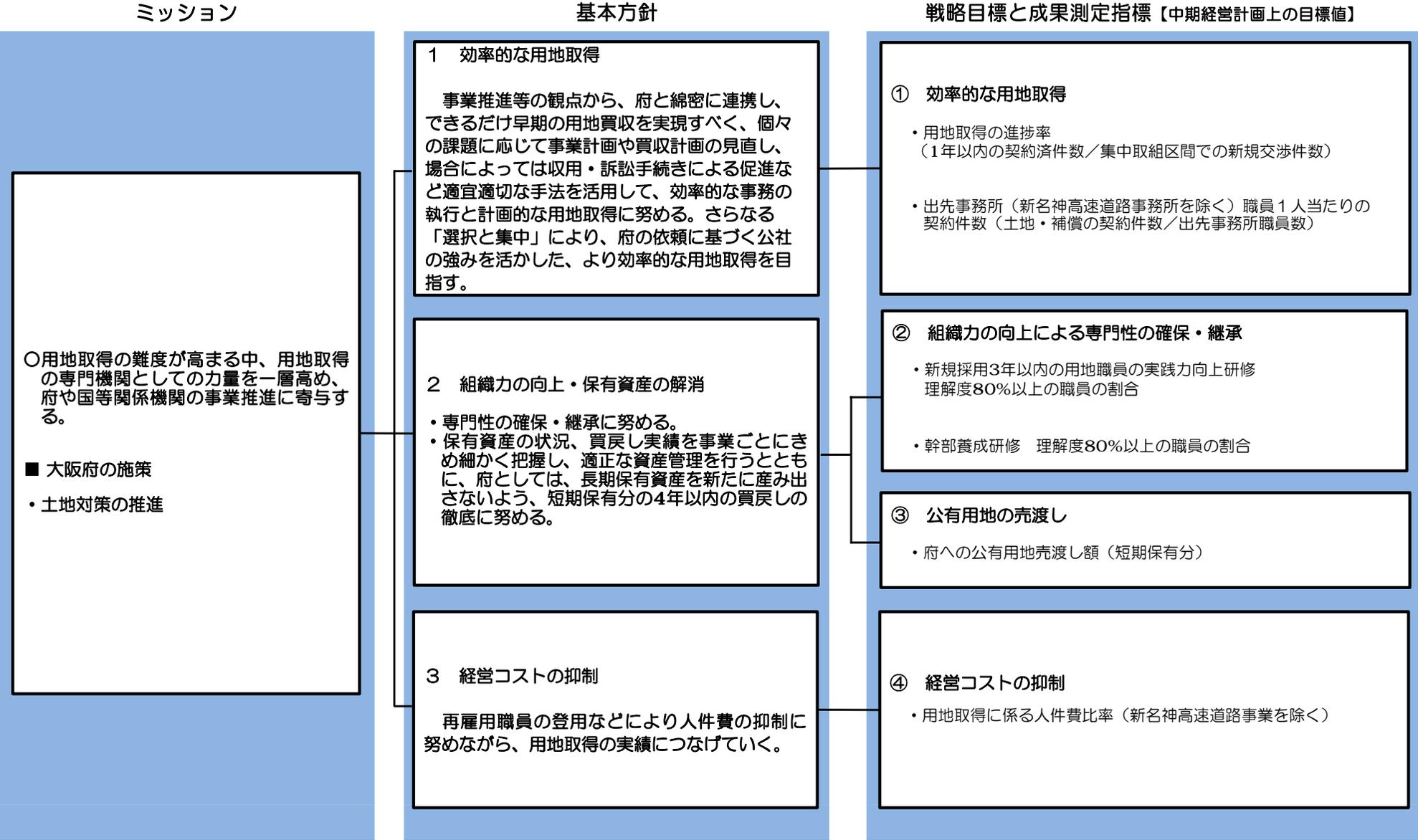


法人名	大阪府土地開発公社
作成（所管課）	用地課

○ 経営目標設定の考え方



○ 令和5年度の経営目標達成状況及び令和6年度経営目標設定表

I. 最重要点目標(成果測定指標)

戦略目標	成果測定指標	新規	単位	R5 ウエイト	R4 実績値	R5 目標値	R5 実績値 〔見込値〕	R6 目標値	R6 ウエイト	中期経営計画 (未策定)		R6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
										R6 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/集中取組区間での新規交渉件数)		%	35	94.7	91.9	97.0	↓93.0	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93.0%以上となるよう努める。 (R3実績:87.3%、R4実績:94.7%、R5実績:97.0%)
	出先事務所(新名神高速道路事務所を除く)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	7.35	6.29	8.53	↓7.10	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。 (R3実績:5.42件、R4実績:7.35件、R5実績:8.53件)
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
最重要点とする理由、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要点目標とした。</p>											<p>○道路及び街路の整備のための用地買収 広域連携の強化や物流の効率化に資する道路ネットワークの充実・強化を図るため、大阪羽曳野線(都計道路八尾富田林線)、豊中岸部線、茨木摂津線(都計道路茨木箕面丘陵線)、大阪河内長野線などの用地買収</p> <p>○交通安全対策の用地買収 通学路や事故危険箇所等、緊急性の高い道路における歩道の設置や交差点改良等の用地買収や、過去に整備したにもかかわらず追加工事が必要となり狭隘箇所を抱えるなど難易度の高い、柏原駒ヶ谷谷早赤阪線、郡戸大堀線、などの用地買収</p> <p>○府の依頼に基づく集中取組区間において、交渉をスタートさせた案件は、1年で約80%以上の用地取得をめざすことを最低ラインとし、1年以内に用地取得した過去3年間の平均値93.0%を上回るできるよう、精力的に取り組む。</p> <p>○河川改修等の用地買収 「真に水害に強いまち」の実現に向け、一級河川大川や天見川、二級河川牛滝川等の改修にかかる用地買収</p>
最重要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すます高まる状況にある。</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>○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。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>○買収交渉を迅速に進めるには、交渉の初期段階から権利者との信頼関係を構築することが肝要である。そのため、大阪府が行う事業説明や土地測量なども府と連携して対応し、買収範囲確定後、速やかに交渉を進められるよう取り組んでいく。</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。</p>											
活動方針	<p>○令和6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6年度予算として打ち出した、「道路及び街路の整備」「交通安全対策の推進」など総合的な交通政策に取り組む事業を重点として、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経営コストについては、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	R5 ウエイト	R4 実績値	R5 目標値	R5 実績値 〔見込値〕	R6 目標値	R6 ウエイト	中期経営計画 (未策定)		R6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
										R6 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		%	15	100	100	100	100	15	-	-	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、人材を確保し、確保した人材の早期育成が不可欠である。このため、経験の少ないプロパー職員等を対象に実践力向上に重点を置いたベテラン職員による研修を複数回行うことにより、実践力向上、専門性・ノウハウの継承につなげていく。
	幹部養成研修理解度80%以上の職員の割合		%	10	100	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。
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	5	45.4	6.0	37.7	↓ 4.0	5	-	-	大阪府との合意である取得後4年以内に買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。

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(新名神高速道路事業を除く) (人件費/用地取得額)		%	20	(7.81)	10.67	6.27	↓ 8.98	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。 R3:12.85%(人件費341,209千円/用地取得額2,655,669千円) R4:7.81%(人件費367,206千円/用地取得額4,699,460千円) R5:6.27%(人件費399,199千円/用地取得額6,367,196千円)	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。
------------	---	--	---	----	--------	-------	------	--------	----	---	---	--	--

【凡例】

- ・☆はR6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

■ 令和5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	R5年度の実績値(見込値)	R6年度の目標値
用地取得の進捗率 (1年以内の契約済件数/集中取組区間での新規交渉件数)	%	97.0	93.0

〔2〕

成果測定指標	単位	R5年度の実績値(見込値)	R6年度の目標値
出先事務所（新名神高速道路事務所を除く）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	8.53	7.10

<p>マイナス (現状維持) 目標の考え方</p>	<p>○当該目標値については、過去3か年の進捗率の平均値を目標に設定。 (過去3か年実績) R3年度・・・87.3%、R4年度・・・94.7%、R5年度・・・97.0% 3か年平均 93.0% ⇒R6年度目標93.0%</p> <p>○集中取組区間において新規に交渉する相手ごとに交渉の難易度が異なり、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、目標値以上の進捗率の達成を図っていく。</p>
--	---

<p>マイナス (現状維持) 目標の考え方</p>	<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) R3年度・・・5.42件、R4年度・・・7.35件、R5年度・・・8.53件 3か年平均 7.10件 ⇒R6年度目標7.10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>
--	--

法人名	大阪府土地開発公社
-----	-----------

■ 令和5年度実績比 マイナス（現状維持）目標の考え方について

〔3〕

成果測定指標	単位	R5年度の実績値〔見込値〕	R6年度の目標値
府への公有用地売渡し額 （短期保有分）	億円	37.7	4.0

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、令和6年度買戻し予定額として府が計画している4.0億円を目指していく。</p>
-----------------------------------	---

〔4〕

成果測定指標	単位	R5年度の実績値〔見込値〕	R6年度の目標値
用地取得に係る人件費比率 （新名神高速道路事業を除く） （人件費/用地取得額）	%	6.27	8.98

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年間の人件費率の平均値を目標に設定。 （過去3か年実績） R3年度・・・12.85%、R4年度・・・7.81%、R5年度・・・6.27% 3か年平均 8.98% R6年度目標 8.98%</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る一方、人件費は用地取得額の変動に即応して増減できないため、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。 なお、R5年度は例年に比して、会社ビル・マンションや倉庫といった大型案件の買収が伸び、買収実績が大きく進んだことにより、比率がさがったもの。</p> <p>○用地経験のある府再雇用職員が減少し、人員確保のためプロパー職員の採用が必要になるなど人件費抑制に一定の限界がある。職員のスキルや専門性を高め、効率的な用地取得を実施して目標値達成を図る。</p>
-----------------------------------	--