

第123回大阪市外郭団体評価委員会

平成30年5月14日

【事務局（門井法人担当課長）】 ただいまから、第123回大阪市外郭団体評価委員会を始めさせていただきます。

私は、本委員会の事務局を務めております、総務局行政部法人担当課長の門井と申します。よろしくお願いいたします。

本日は、平成30年度経営評価につきまして、委員各位からご意見をいただきたいと思っております。なお、本日の議題は全て公開で行いますので、よろしくお願いいたします。

それでは、早速議題に入りたいと思っておりますので、以後の議事進行につきましては阿多委員長にお願いしたいと存じます。委員長、よろしくお願いいたします。

【阿多委員長】 阿多でございます。

それでは、最初の議題、平成30年度経営評価についてということで、まず事務局から説明をお願いいたします。

【事務局（門井法人担当課長）】 ご説明いたします。

本日は、経営評価を実施するに当たり、平成30年度に各団体で取り組む経営目標について、委員各位からご意見をいただきたいと思っておりますので、よろしくお願いいたします。

【阿多委員長】 では、初めに、一般財団法人都市技術センターからお願いしたいと思います。

事務局、説明をよろしくお願いいたします。

【事務局（門井法人担当課長）】 ご説明いたします。

まず、お手元の「法人の経営状況を説明する書類」9ページをごらんください。

当団体は建設局が所管する団体で、本市の出捐比率は100%、周辺自治体や民間企業等への道路、河川、下水道などの都市インフラに関する技術支援業務を行っております。本市といたしましては、団体の方向性を自立化に取り組む団体に位置づけております。

次に、本日の委員会資料4ページをごらんください。

当団体は、今年度中期経営計画を新たに策定しております。昨年度との変更箇所につきましては下線を引いてございますので、その妥当性につきましてご意見をいただきたいと思っております。

では、団体よりご説明させていただきます。よろしくお願いいたします。

【一般財団法人都市技術センター】

本日ご説明させていただきます平成30年度の経営目標につきましては、前回ご説明しご指導を賜りました今後5カ年の中期経営計画案と整合を図った内容となっております。ご審議のほど、どうぞよろしくお願い申し上げます。

それでは、30年度の経営目標の設定につきましてご説明させていただきます。

お手元の経営目標設定の考え方、平成30年度の方ですが、市が法人に求める役割ということで、これについて29年度から30年度で下線の部分が変わっております。下水、道路、河川、まちづくり全般に対して取組を行うべきということで変更を行っております。平成29年度と比べますと、平成29年度自体が、どちらかといえば下水道技術協会時代からの設定の目標の中で、生活環境の改善、環境保全の推進と書いておりましたが、今は下水、道路、河川、まちづくり全般に対してということになっておりますので、その点について変更を行っております。

対応方針につきましては、中期経営計画の3つの経営方針にということで変更いたしております。中期経営計画の2ページの下の経営方針とほぼ同じような形で、1. 都市技術の普及・継承、2. 都市インフラ・まちづくりに関する支援につきましての表題は一緒で、3. 安定した経営基盤を構築する。これについては、29年度は自立化を目指すという表題でしたけれども、表現については変えさせていただいております。

戦略目標につきましては、項目としては、今年の3月31日をもって下水道科学館の受託がなくなりましたので、平成30年度からは①市民満足度の向上の2番目の項目を変更しております。昨年度までは府内小学校等への活動件数というところでしたけれども、この点について、太閤下水の見学用施設案内者人数に変更させていただいております。それ以外では、収益の増加と経費の削減については、経費の削減と収益の増加から、前後入れ替えをさせていただいております。受注額及び駐車場収入の後ろに、昨年度は市包括委託分を除くといった表記がありましたけれども、今年度は平成29年度と30年度の比較で言えば一緒なので、省略をさせていただきました。市民満足度の向上のところでは太閤下水の見学用施設案内者人数を今年度は指標にさせていただいております。

次に、ページをめくりまして様式2の中期ビジョンでございます。ここにつきましては、周辺自治体、それから民間企業等への都市インフラに関する技術支援業務を実施し、道路、河川、下水道、まちづくり事業への支援事業を充実させるということで、下線部分を変えております。

それから、中期経営計画名称を新たに表記しているのと、公表先URLについてはホームページにはまだアップはしておりませんが、ここで最終的にはこのURLでアップをする予定になっております。近々にはアップをさせていただきます。

最終年度の到達目標につきましては、受注額及び駐車場収入については中期経営計画の中にありますので、それを入れさせてもらいますが、他の項目につきましては、中期計画で具体的にこういった内容はありませので、入れておりません。そのため、傍線を引かせていただいております。

次に、様式2の続きですが、平成30年度の経営目標ということで、駐車場利用率の向上につきましては、平成30年度については目標を85.7%にさせております。後で説明させていただく29年度の実績で言いますと、見込では85.4%ですので、それを0.3%上乗せする形になっております。新規契約を獲得した上で前年度実績数以上の利用率を目標とするということで、数値の根拠としては、供用枠数が3,097台のうち、利用数が2,654台を目指したいというふうに思っております。

太閤下水の見学用施設案内人数につきましては、平成29年度での実績で言いますと379人で、それを平成30年度は400人という形をとろうと思っております。

受注額及び駐車場収入ですが、4億2,100万ということで、昨年度よりは若干増やしております。人件費比率につきましては39.3%。支援件数については1件増ということで54件とさせていただきます。

次に、様式3の平成30年度経営目標の設定の「団体経営者の考え」ということで、下線部分を変えております。ここにつきましては、まちづくり事業を入れた形にさせていただきます。基本的には昨年とは変わっておりません。

平成30年度の経営目標の「1. CS、事業効果」の駐車場利用率の向上につきましては、先ほども言いましたように、実績の見込が85.4%ですが、85.7%を目標としております。もともと28年度の実績が83.8%でしたので、これから大幅に増えるということになります。

太閤下水の見学用施設案内人数でございますが、29年度実績が379人ですので、400人としております。ここで28年度の実績を見ますと612人という実績がございますけれども、この年につきましてはNHKの番組の影響で、非常にブームが起こったような形でたくさん来ていただいたんですけども、なかなかそこまではすぐには回復しないので、申しわけございませんが、400人を目標にしたいと思っております。

「2. 財務、効率性」の受注額及び駐車場収入につきましては、29年度の実績が3億9,200万円、それを4億2,100万円と、目標を高くはしております。ウェイトにつきましては「3. その他」の支援件数からこちらのほうに10多く積んでおります。昨年は受注額及び駐車場収入が20で、支援件数が30でしたが、それについては、支援件数よりも若干ウェイトをこちらのほうに高めております。

人件費比率につきましても、平成29年度は40.3%ですが、1%を何とか落としていきたいというふうに思っております。

あと、支援件数につきましても、1件ですけれども、新たにやっていきたいと考えております。今後はこれを下水・道路で1件以上、何とか増やしたいなということになっております。とりあえず30年度については54件と思っております。

平成30年度の経営目標の設定の考え方の説明については以上でございます。よろしくご審議のほどをお願いいたします。

【阿多委員長】 どうもありがとうございます。

それじゃ、委員のほうからご質問、ご意見があればよろしくお願ひします。

確認なんですけど、CSのところを太閤下水の見学者、4ページで、これは前年度の379人より多い数字ということで入れていただいているんですが、これは、29年度までは成果指標としては下水道科学館になっていた。それをわかりやすくするためにこの項目で記載していただいているという趣旨ですよ。

【一般財団法人都市技術センター】 はい、そうです。

【阿多委員長】 最初にご説明がありましたように、下水道科学館は業務受託でしたっけ。

【一般財団法人都市技術センター】 プロポーザルで3年間。運営管理ですね。

【阿多委員長】 プロポーザルで。運営管理。業務受託だったと。

【一般財団法人都市技術センター】 はい。

【阿多委員長】 ここだけ外れたんですか。受けないことにしたんですか。

【一般財団法人都市技術センター】 今年の4月1日から休館をしてリニューアルオープンする。

【阿多委員長】 休館になったんですか。

【一般財団法人都市技術センター】 はい。少なくとも廃館したわけではありません。当方としては一応休館ということで。かなり古いです。

【阿多委員長】 従前も都市技術センターのほうで下水道科学館の管理を受託されていたので、今回、何で変わったのかなと思ひまして。

【一般財団法人都市技術センター】 それは結局、下水道科学館が休館になって、当方がもうしないので。ただ、今回の太閤下水の見学者用の施設案内が元々大阪市のほうから下水道科学館の委託の中に入っておったんです。そこについては当方が公益目的支出計画の中でやらせてもらっていますので、大阪市のほうとお話をさせていただいて、当方が引き続き案内の業務についてはさせていただきますということなので、これはそのままここにさせていただきます。

【阿多委員長】 下水道科学館のときに比べて何か小さくなったなというのと、下水道科学館のときはむしろこのCSという形で、いろいろな小学校などにどれだけ働きかけをしていますかというような形で、汗のかきぐあいというか、それを評価指標にしてたと思うんですが、今回、入場者数という形になって、もちろん入場者が増えるためのいろいろなご尽力はされると思うんですけども、何となく、人数を指標にとられているものから、どうしてなのかなという。これは一応活動事項としてはホームページの紹介内容充実、このホームページというのは背割りのところに独自にあるんでしたっけ。

【一般財団法人都市技術センター】 当センターのところでホームページを載せてという。背割り下水を見学するので、うちに申し込みが必要ですよということでやっていますので。

その辺のところの充実をして。ただ、先生がおっしゃるように、どういう汗のかきぐあいかということなんですけども、太閤下水自体が一遍に例えば多人数がたくさん訪れるようなものではないので、多くてもやっぱり10人、20人までが限度なんです。その都度うちが案内をさせていただくということになりますので、その辺につきまして、例えば区役所なり、あるいはその辺を通じて地域の団体、歩こう会的な人が来られて一緒に寄っていただいて下水に対する知識を深めてもらおうとかいうことはあります。その辺のところも含めて、当方としては人数を増やしていきたいなというふうには考えるところです。

【阿多委員長】 いや、中期計画の経営計画1の公益目的支出の実施のことをうたわれていて、もちろんこの太閤下水のくだりも入っているんですが、他も講習会とかいろいろなさってるので、他の指標もあり得たんじゃないかなとは思いますが、選択はあれですが、趣旨は、背景は理解しましたので。

どうぞ、ほかの項目でご質問等があれば、どうぞ。

【清水委員】 自立化の方向という位置づけの団体とお伺いしていますので、経常収支のほうをこちらの中期計画で見ますと、3,000万の役務の公益目的支出を除くと、30年度から利益は出ているようですが、ただ、通常の事業体に比べると利益率的にかなり低いので、初年度でしたら1%という数字ですので、こういったところを将来的に支援件数、他都市のものを増やしていくということもありますけど、もう少し大きな枠組みで何か自立化の方向性がもしあれば、教えていただけたらと。

【一般財団法人都市技術センター】 今回の中期経営計画の収支の中で、収入についてはかなり確かなものを入れさせてもらいました。ただ、それ以外にもいろんなところから引き合いは来ております。民間企業から、大阪市ではないですけども、大阪府下の区画整理なんかをやる場合に、ある企業がとって、その企業さんと当方で、どういう形で、自治体に対してどういうふうな動き方をすればいいかというのは、当方の職員は大阪市なり大阪府、あるいは京都市からOBの方が来てる、あるいは今まで持ってきたうちの知識・経験がありますので、その辺からやっついこうかなと。おっしゃるように、まだ少ない利益しか上がってないという、そこについては今後少しでも増やす努力はしていきたいというふうに思っています。

ただ、まだ最終的に自立化もしておりませんし、ですけども、ただ、今後、阿多委員長からも言われたように、セグメントで、どういう形で利益を出していくのか、一つ一つのところの分析をもう少しきちんとして、どういうふうに仕事をすれば収入が増えるのかというところにつきましてもしっかりと、自立化までには検討していきたい。ただ、どうしても相手がありますので、そこをうちの思い込みだけではなかなか難しい。その辺のところは、例えば経営コンサル、あるいは経営の企業体、あるいは自治体なんかとのヒアリングを通じながら、どういうふうなところにうちのセンターがビジネスモデルとして立ち行けるかというところを考えていきたいなと考えております。

【清水委員】 設立経緯等からすると、クリアウォーターOSAKA株式会社の技術部門という位置づけではないのでしょうか。

【一般財団法人都市技術センター】 クリアウォーターOSAKA株式会社が平成28年度から立ち上がりまして、今のところはほぼ大阪市の受託だけを、下水道部門の受託部分を担っている。これは私どもの財団、今まで非常に他都市さんとのお付き合いが長く、財団としての公益的な事業も実施している中で契約をいただいています。新しい組織ができて、下水道部門で言えば、2つの組織が担っているわけですが、お客様の今までのお付き合い、

それから事情、それからクリアウォーターOSAKAの株式会社としての立場があって、今すぐ全部を移すというわけには、なかなかありません。その間に、特に水質の規制業務等は半行政的な部分がありますので、私ども、手は引いて、クリアウォーターOSAKA株式会社が競争としてやったときに、受注しなければたちまち各自治体さんがお困りになるような状況があるので、今ご理解をいただいて、方向を決めてお話をさせていただいているところではございます。

【清水委員】 わかりました。

【三原委員】 目標の最後のところ、都市インフラに関する支援活動なんですけれども、こちらも力を入れていくような方向だと思うんですけど、平成28年の実績が45で、平成29年の実績が53で、8件増えているんですけど、今回の平成30年の目標が1件だけの増加となっているんですけど、こちらのほうはもう少しアグレッシブな計画というか、それはできないのかなというふうに思うんですけど、その辺はいかがなんでしょう。

【一般財団法人都市技術センター】 まず、下水と道路・河川部門とに分けて考えております。下水につきましては、今で言うと、大阪府下の自治体が主な相手。それから、新しく総務省が推進しております下水道事業会計をつくりなさいというのを積極的にやっていますので、民間企業を含めて、お話をさせていただいております。そこら辺のところは、1つの自治体以外もあるので、そこと話していればほとんどビジネス的には、営業としては何とかありますので、新たに増やすということをする、それのところの手がどっちかにとられるので、できれば効率的に今のところはやっていきたい。かなりこの二、三年の間に支援件数自体がどんどん増えてきておりまして、28年度が45件、29年度が53件というふうに、先生がおっしゃるように8件増えた形になっております。ですから、そのところを、今はまだ、30年についてはとりあえず記入しておりますけれども、できれば道路と下水道を含めて1件ずつぐらいはいきたいなと思っております。1件も2件もそう変われへんのかもしれませんが、うちとしてはその辺のところ、道路についてもかなり去年いろんなところに足を運んでおりますので、それ以外のところというのはなかなかすぐにはできませんけれども、積極的にはやっていきたい。ですから、あくまでも計画と実際のところというのは多分また変わってくる可能性があるなというふうには考えてございます。

【三原委員】 増える可能性もあるという意味なんですかね。

【一般財団法人都市技術センター】 だいぶ営業をかけておりますので、増える可能性はあるんじゃないかなとは見ていますけども。数的には1件だけですけども。

【阿多委員長】 達成可能性が高いものですから。

【一般財団法人都市技術センター】 これからも鋭意また営業をかけていきたいと思えます。

【阿多委員長】 CSの1番目の駐車場利用率で、これは月極駐車場の利用率向上ということをやっている、法人の事業内容のところの主要事業のところでは駐車場管理業務と、いわゆる他都市等からの支援業務がうたっていて、多分この経営目標の2の上の受注額及び駐車場収入というところがそれになっていると思うんですが、この駐車場利用率の向上というのは、受託の内容で、利用率が上がれば団体の売上げなり収益は上がる関係にはあるわけですか。

【一般財団法人都市技術センター】 はい、そうでございます。

【阿多委員長】 これ、受託というのは固定じゃなくて、例えば月極の利用者が増えれば、それだけ団体としても増える、売上げが上がるという。

【一般財団法人都市技術センター】 収益は上がります。今のところは約3,000台の駐車場の運営管理をしております、その枠数の中で今85%とかの利用率があるわけですけど、それが向上すれば当然収益にもつながっていくということでございます。

【阿多委員長】 その実際の利用率向上について、そうすることによって、公共的な意味では不法駐車がだんだん減るとか、そういうメリットはあると思うんですが、利用率向上のためにどんな働きかけなりを今なさっているんですかね。

【一般財団法人都市技術センター】 1つは、中には空き枠もございますので、その空き枠につきましては、月極の申し込みを待つのではなくて、空き枠を例えばインターネットで検索できるようなところと提携しまして枠貸しをしているというようなことをやっております。または料金の見直しなどもやりまして、台数の多いところは割引をするとかそういうことが利用率の向上につながっているかなと思っております。

【阿多委員長】 近時、マイカーというか、自動車を所有される率が下がってきていて、例えばこの月極のところでも、もちろん事務所が多い地域と住宅地域では相当違うと思うんですが、住宅入居者のわりには車の保有台数が少なく、月極利用台数も少ないとか、そんな傾向というのはあるんですかね、今はどうなんですかね。月極の利用率が85%というのが高いのか低いのか分からないんですけどね。

【一般財団法人都市技術センター】 まず、85%というのは、一般的には特に絶対的な指標というのはございませんので、大手の駐車場事業の目標率といいますと70%とかというようなところがございます。それに比べますと、27年から29年、85%台ぐらいずっと来ていますので、かなり高い利用率かなというのは思っております。ただ、地域によりまして、やはり利用率の低いところ、高いところがございます。

一方で、大手、できるだけまとまった台数で借りていただくような、例えば建設工事のあるような場合ですね。そういったところの現場へ行きまして、建設工事に伴います駐車を利用していただくというようなこともお声がけさせていただいたりというようなことで、できるだけまとまった大口的なところのPRとか営業をしながら利用率の向上を図ってっております。

【阿多委員長】 そうしますと、ここで月極駐車場の利用率向上というのは、月極の契約者数のもちろん増加もあると思うんですが、空きスペースについて一定確保して時間貸しするとか、そういうふうなことは入ってないんですかね。さっきの事業者との期間契約というのはあるのかもしれないんですけども。利用率が85%というのは、さっきもわからないので伺っているんですが、月極の契約者の台数が85%とか、そういう形になっているんですかね。

【一般財団法人都市技術センター】 月極と、先ほど申し上げました枠貸しを含めた合計の台数、枠数でございます。

【阿多委員長】 一時貸しは入ってないんですか。

【一般財団法人都市技術センター】 一時は別です。

【阿多委員長】 一時貸しも一定数はあるわけですか。

【一般財団法人都市技術センター】 あります。

【阿多委員長】 それの一時貸し収入との合算分がこの2の駐車場収入になっているんですかね。

【一般財団法人都市技術センター】 そうです。

【阿多委員長】 そういうことですね。わかりました。

【一般財団法人都市技術センター】 収入はそうですね。

【阿多委員長】 いや、85台というのが月極の率で、逆に15%の有効利用というのが何か考えられるのかなと、そういう利用ですか。

【一般財団法人都市技術センター】 一時利用も高架下であるんですけども、一時利用をしようと思えば、当然機械も入れると、初期投資がどうしても必要になってきます。そのところの適正な投資とのあれをどちらが一番得なのかということもありますし、当然、大阪市なりの認可も必要ですので、何でもかんでも一時ということにはなかなかならないと。当然利用のあるところを見ながら一時になったりとか月極があるのかということも含めてやらせてもらいます。

【阿多委員長】 わかりました。どうもありがとうございました。

ほか、何かございますか。

じゃ、意見交換はこれで終わりたいと思います。どうもありがとうございました。

【阿多委員長】 続きまして、株式会社大阪市開発公社をお願いしたいと思います。

じゃ、事務局、よろしくお願いします。

【事務局（門井法人担当課長）】 ご説明いたします。

お手元の「法人の経営状況を説明する書類」89ページをごらんください。

当団体は経済戦略局が所管する団体で、本市の出資比率は33.8%、船場センタービルにおける所有物件の賃貸事業及び管理者事業等を行っております。本市といたしましては、団体の方向性を外郭団体として活用する団体に位置づけております。

次に、お手元の委員会資料9ページをごらんください。

当団体は、今年度中期経営計画を改定しております。昨年度との変更箇所につきましては下線を引いてございますので、その妥当性につきましてご意見をいただきたいと思っております。

また、前年度実績値より高い目標を設定できていない指標について補足説明資料が提出されておりますので、その理由の妥当性につきましてもあわせてご意見をいただきますようよろしくお願いいたします。

では、団体より説明いたします。よろしくお願いいたします。

【阿多委員長】 お願いします。

【株式会社大阪市開発公社】 それでは、大阪市開発公社の平成30年度の経営目標につきましてご説明をさせていただきます。

当社はこのほど新たに、平成30年度から34年度の5カ年の中期経営計画を策定いたしましたことから、経営目標につきましても昨年度から大きく変更が生じております。し

たがいまして、ご説明は変更箇所の内容を中心に行いたいと存じますので、どうぞよろしくお願いいたします。

それでは、お手元資料の5ページ、様式1でございます。経営目標設定の考え方を喜んでいただきたいと思います。

今年度から、市が法人に求める役割として営業収支の改善が求められておりまして、「会社経営の基盤である賃貸事業・船場パーキング事業における収益向上と経営の安定を図りますとともに、営業収支の改善に向けた方策を検討する」とされております。

その対応方針、真ん中の部分でございますが、対応方針といたしましては、特に空室が増えております物販店舗の事務所・倉庫への転用、業態別ゾーン化、駐車場につきましてはその収益向上と経費節減に向けた一部委託日の設定などの管理体制の見直しや、効率的な経費削減に取り組みますとともに新規事業の取り組みなどによる収益構造の抜本的な改革を図ることとしております。

また、船場センタービルへの集客対策として、集客事業の一層の充実に向けた効果測定の実施などPDCAを意識した取り組みを行うこととしております。

対応方針に基づく4つの戦略目標でございます。一番下の欄でございますが、昨年度は、収入の確保で賃料等回収率を目標にしておりましたが、回収率が99%を超え、一定の成果を上げており、今後も実績が維持できる見込みであることから、今年度は戦略目標から外しております。一方、会社経営の基盤であります賃貸事業に係る賃料が家賃算定に係る基準単価の下落などにより厳しさが増す中、収入の確保に積極的に取り組むため、新たに賃貸料を戦略目標としたところでございます。また、共益費を含めましたのは、入居率の上昇が当社の空室の共益費の負担減となり、賃料収入を補うものであることから、入居率の向上と一体的に取り組むためでございます。

なお、記載の戦略目標の数値につきましては、様式3の目標設定のところでご説明をさせていただきます。

続きまして、様式2に移ります。様式2の中期経営計画に基づく基本方針についてご説明をさせていただきます。

概要の中期ビジョンにつきましては、新規事業の取り組みによる収益構造の抜本的な改革を図ることを新たに追加いたしております。

最終年度の到達目標につきましては、記載しております目標達成のための活動事項を積極的に取り組むことにより、全ての項目で29年度実績を上回る目標としております。

なお、目標達成のための活動事項につきましては、様式3の目標設定表と同じ内容となっておりますので、様式3のほうでご説明をさせていただきます。

また、平成30年度経営目標につきましても、様式3の平成30年度経営目標設定表でご説明をさせていただきたいと存じますので、よろしくお願いいたします。

それでは、様式3をごらんいただきたいと存じます。9ページでございます。

経営目標の中期経営計画の概要の平成30年度の課題と重点項目につきましては、これまでの内容に加えまして、船場パーキング事業におきまして経営の効率化に向けた管理体制の見直しの取り組みを追加いたしております。

平成30年度の経営目標でございますが、記載のとおり、全ての項目につきまして前年度から低いか同じ目標設定となっております。高い目標を設定できない理由につきましては、改めて補足説明資料1でご説明をさせていただきます。

入居率の向上及び賃貸料につきましては、新たな取り組みとして、空室が増加しております物販店舗の事務所・倉庫への転用及び業態別ゾーン化を推進することといたしておりますが、入居率については87.7%、賃貸料につきましては8億2,500万円と、前年度実績より低い目標設定となっております。

駐車場収入につきましては、周辺ビル・法人等に対して定期客の新規獲得や周辺ホテルへの訪問、リーフレットの配布など、現金利用者の集客促進を図りますとともに、個人客の取り込みのため24時間営業の検討なども行うことといたしますが、2億4,900万円と、前年度実績より低い目標設定となっております。

経費削減につきましては、営業活動の強化のための人件費の増などにより2億6,600万円と、前年度実績より低い目標設定となっております。

集客対策につきましては、平成30年度イベントの実施回数は前年度の29回と同じ回数目標設定となっております。先ほど中期経営計画の最終年度には全ての項目において平成29年度を上回る見込みとご説明を申し上げましたが、経営計画の取り組みの初年度となる30年度におきましては、当社を取り巻く厳しい状況の影響を反映した目標設定とならざるを得ない状況となっているところでございます。

11ページの補足説明資料1をごらんいただきたいと思っております。前年度実績より高い目標を設定できない理由につきましてご説明をさせていただきます。

まず、入居率の向上につきましては、保証金や賃貸料の減額などの賃貸条件の緩和により、平成29年度は前年度を上回りましたが、長引く不況による消費低迷を受けた退去の

増加や賃料滞納などで、9コマと大規模の契約をされているテナントへの訴訟提起に基づく退去措置などにより、30年度はその分で前年度を下回る見込みとなっております。なお、31年度以降は、リーシング活動の強化や解約防止に取り組み、中期経営計画の最終年度では29年度を超える見込みでおります。

賃貸料につきましては、入居率の低下による退去の増加や賃料の高い解約が多く、30年度は前年度を下回る見込みとなりますが、これもリーシング活動の強化や解約防止に取り組み、31年度以降は増収を見込んでおります。なお、当社保有の空室の共益費及びテナントの共益費の一部を当社が負担しており、入居率の向上は収入の確保と経費の軽減につながるものと考えております。

駐車場収入につきましては、近隣の大型店舗の顧客減により回数券の売り上げや利用台数の減少が見込まれ、平成30年度は前年度を下回ることとなりますが、定期客の新規獲得や現金利用客の集客促進などにより31年度以降は増収となり、中期経営計画の最終年度には過去最高の収入になる見込みでございます。

経費の削減につきましては、営業活動の強化による人件費の増により、平成29年度より低い目標設定となっております。なお、29年度の実績のうち700万円は前払い年金費用の資産計上のため、30年度目標との乖離が大きくなっているところでございます。また、30年度から中期経営計画に基づき、再雇用職員の活用により人件費の総額の抑制を図るとともに、費用対効果などを考慮した効率的な経費節減に努めることとしており、販売費及び一般管理費は、31年度は29年度を下回り、以降、中期経営計画の最終年度まで減少する見込みでございます。また、30年度の公社における総人件費は29年度を下回っており、人件費の総額の抑制の範囲内で営業活動の強化を図ったものでございます。

集客対策につきましては、29年度は前年度の5回増の29回を実施するなど積極的に取り組みましたが、30年度につきましては内容の充実を図りますとともに、費用対効果など実施事業の効果測定に重点的に取り組むこととしており、目標設定につきましては29年度と同じ29回としておりますが、31年度以降は実施回数の増も目指しているところでございます。

以上が30年度の経営目標の説明でございます。どうぞよろしくお願いいたします。

【阿多委員長】 ありがとうございました。

それでは、意見交換を進めたいと思いますが、すいません、ちょっと中身を教えていただきたいんですけども、入居率については元々29年度の目標が83.8だったのが、実

績が非常に高い入居率になってよかったなと思っていると、そこがかなりキャップのところかもしれないと思って伺っていたんですが、2の収入の確保のところ、説明の中に公社保有の空室の共益費、これについては当社が負担するというのは、自己保有物件のところの共益費だからわかるんですが、テナントの共益費の一部を当社が負担しているというところのご説明の意味なんですけれども、これはいわゆる共益費についての負担が貸し主、当社保有物件のテナントの分ですか。

【株式会社大阪市開発公社】 そうです。

【阿多委員長】 そうすると、結局、契約締結の際の賃料設定の仕方の問題でこういう形に、逆ざやになっているというか。

【株式会社大阪市開発公社】 そうです。一部は負担軽減ということで共益費の一部を当社が見るといって、契約時にそういうふうな契約をしている。なかなか、他の物件に比べまして船場センタービルはどうしても共用部分が多い部分がございますので、他の、船場センタービル以外のビルとの競争性といいますか、そういう意味ではなかなか、共益費がよそよりも高いものですから、一部、当社が負担することが入居への道というふうなことも含めて、これまでそういうふうな措置をとってきているということがございます。

【阿多委員長】 そうしますと、いわゆるこの共益費という言葉が多義的というか、いろんな意味で使われていて、区分所有建物としての専有部分、共用部分の、共用部分の維持管理の共益費という言葉で使うときと、賃貸借契約を結ぶときに賃料とは別に共益費をいただくという、賃貸の場合も共益費という言葉があるんですけど、ここで言っている共益費というのは所有関係ではなくて、賃貸契約に際しての共益費のことですよね。

【株式会社大阪市開発公社】 そうです。賃貸契約に対する共益費です。

【阿多委員長】 そうすると、逆にこれが収入・支出の問題として、支出のところの話で、いわば所有者としては、所有部分について当然、共用部分についての維持管理としての、所有者としての共益費としては出すという。何が言いたいかという、このつながりが何を意味するのかなということの疑問なんですけれども。契約上、テナントの共益費を、賃貸借契約に基づく共益費を当社が負担しているというのは、単にコストがかかっていますというだけの話ですよね。

【株式会社大阪市開発公社】 そうですね。契約単価を下げているので、その分のさやが、うちのコストの負担ということになりますね。

【阿多委員長】 ですから、ここで、収入の確保ができないんだというのとはちょっと話が違うのかなと思って伺っていたんですけどね。会社としての支出が、所有者である以上、当然多いですよという、それを言っているだけの様な気がする。

【株式会社大阪市開発公社】 過去からずっと調べてみたんですけども、当初は確かにビルから来る管理費ですね、これは全額共益費としてお店に持ってもらっていた。ところが、2015年ぐらい、リーマンあたりぐらいから、それでは周辺の相場、管理費ですね、これと大体倍違うんですね、現状。我々が6,000円、ビルに払っている、だけど、周辺の同じビルだと3,000円で済むと。ほぼ倍違う。これが大きい。入居者から見たらやっぱり賃料と共益費の足し算ですから、あくまで、合算で来ますので、どうしても割高になるという状況の中で、十数年前から徐々に公社が負担を始めた。今、この約2割弱、公社が負担しています。年間で言うと、ほぼ8,000万ぐらいになります。これを本当は全部店に持たせればもっと楽になるんですけども、それをやってしまうと、おそらく退店が続出するという厄介な問題になりますので、根本的な管理費が高いものですから。さっきおっしゃったように、共用部分が大きいのですので、そういう状態ですかね。

【阿多委員長】 だから、先ほど最初に分けて、共益費という言葉がいろんな意味で使われるので、分けてお伺いしたように、つまり、区分所有者としての問題じゃなくて、賃貸人として、自社物件についての賃貸に際しての賃料と共益費の仕分けのところで、共益費を本来もらうべきものよりも低くしていますよという形で逆ざやになっていると。そういう意味ですよ。

【株式会社大阪市開発公社】 はい、そうです。参考までに、1部屋空室があると年間100万、経費を持ち出すんですね。これが大きいので、これはやっぱり埋めなあかん。なら、当然入居率を高くしていかないと、持ち出しがでかくなると。ちなみに、先期末は63部屋、64部屋があきなので、ようやく7,000万を切ったところですね。5年前はこれは1億を超えていましたので、この3,000万、4,000万は非常に大きいとお思います。

【阿多委員長】 どうぞ、ほか、ご質問があれば。

【阪口委員】 船場センタービルの場合、書かれているけども、ゾーニングなどをどうやっていくのかというのが多分、中期的には絶対。短期的にはとにかく入居させればいいかもしれないが、中期的には多分ゾーニングなどをきちんとしていかなければならない。それは書かれているとおり、特に空室が増加している物販店舗1号館の事務所・倉庫への

転用及び業態別ゾーン化を進めると。ここは、目標としてはあるけれども、ここの数値には直接反映しないわけですね。ここの数値自身は単に入っているか入っていないかの問題なので。

【株式会社大阪市開発公社】 そうです。

【阪口委員】 それは数値には反映させにくいということですかね。ゾーニングなどを進めていくというのは数値化できないのかな。

【株式会社大阪市開発公社】 数値化そのものは直ちにはできないですけども、ゾーン化を進めることによって結果としてそういった数値に反映してくるであろうというふうには思っております。やはり物販の部分でも、特に今、卸が厳しいものですから、卸のゾーンと、それからまた卸と小売が混在しているような部分もありますので、とにかく卸は卸で固めて、そういったところはその部分だけにしてしまう。卸の状態というのはかなり低くなってきていますので、そういったところで余っているところを、今度は例えば事務所に転用できないかと。そういうふうなことで、具体的に卸の部分で、今おそらくB2の部分ですね、1号館から3号館のB2の部分に卸売りのゾーンなんですけれども、やはりかなり空きも出てきておりますので、できるだけ堺筋本町の駅に近いほうに寄っていただいて、あと残ったところを、例えば事務所であるとか、何かそういったものに転用できないかなど。それを具体的には進めることは可能かなというふうに思っておりますので、そういうふうな動きを今年度以降引き続き進めていきたいというふうに思っています。

【阪口委員】 もちろんその方向性は全く間違いない、必要なことだと思っているけど、指標として何か反映しないのかなど。今のお話だったら、結局それがうまくいったら結果的には率が全体として高まるかなという間接的な形での反映になりますよね。そのゾーンを1つに固めたら何点とか、そこは数値化は難しいんですかね。

【株式会社大阪市開発公社】 今のご質問なんですけど、実は1年ちょっと前から1号館の端っこは非常に退店が多くて、元々5年前から全て空室状態だったんですけど、これを事務所と倉庫に初めて着手しました。現段階では十数戸、そういったところが入るようになりましたので。実は1号館のB1というのは全部で約40部屋ですね。39コマですから。これをとにかく全部埋めるというのを直近の目標にしていますので、それは営業の中ではそういうことで周知させてます。

【阿多委員長】 ちょっと確認です。1号館は、これは自社物件、管理物件なんですか。どっち。

【株式会社大阪市開発公社】 うちの自社物件になります。

【阿多委員長】 じゃ、開発公社のほうでコントロール、空いたらできるんですね。

【株式会社大阪市開発公社】 はい、そうです。

【阿多委員長】 だから、ゾーニングの話も区分所有者がいたり、開発公社で管理している、ないしは区分所有者から管理委託を受けていたりすると、多分どういうふうに動いてもらえるかという、全部こちらの管理物件で、テナントであれば、ゾーニングというか、位置変更の話がしやすいんですけど、区分所有者が自分で店をされてるのを動けとはなかなか。

【株式会社大阪市開発公社】 言えませんので。

【滋野委員】 今のところなんですけれども、入居率が平成29年度の実績に比べて目標が低いというのは先ほど、確認ですけれども、既に9コマ退去が。

【株式会社大阪市開発公社】 退去はまだしておりませんのですけども、今、退去をするための訴訟を起こしておりますので、そういった部分も含めまして、いずれ退去する可能性が高いという。9コマはやっぱり占める割合が大きいですので、そういった部分で。

【株式会社大阪市開発公社】 契約そのものはもう解約の通知をしておりますので、結局、賃料滞納がずっと続いていますから。いわゆる契約を解除した上で、訴訟でそのお金を取り戻すという、そういうふうな時期にありますので、30年度内に確実に退去という、確実にどうか、裁判の、訴訟の行方がありますから。

【阿多委員長】 裁判になったらわかりませんからね。

【清水委員】 1点だけ。目標設定というのを、中期計画との関連で思ったところなんですけども、新規事業の取組のところが中期計画に書かれているんですけども、文章だけですとちょっとやはり抽象的で、意図されているところが中期計画の中でどう位置づけられるのかとか、読みにくいところもありますので、今年度の目標としてはこれでいいかなと思うんですけど、例えば中期計画、30年から34年の間の流れの中で、例えば新規事業に対する考えのところを、例えばあるべき姿について、いろんな形で社内、社外の意見を踏まえて検討されて、何らかの、中間報告でもいいと思うんですけど、成果物としてそれをつくるというのも、1つの目標といいますか、成果測定指標の中に入れられてもいいのかなと思うんですけど。

【株式会社大阪市開発公社】 以前、3月のときにも私どもの中期経営計画につきまして、そこで収益構造の抜本的な改革を図るという視点から収益ビルの購入とか、そういう

ことも考えていなければならないということですが、一応まだそういう意味では言葉での反映しか中期経営計画にはいたしておりません。損益計算書等の今後の見込みなんかにつきましては、まだそういった趣旨は全く反映してない状況でございますので、もしそういったことが実際に可能であれば私ども、この中期経営計画について中間見直しなどとして、それを目標値に反映させていきたいと思っておりますので、よろしくお願ひしたいと思ひます。

【清水委員】 他団体のほうでもあったと思うので、研究報告的なものをある種の目標といいますかね、海路の羅針盤みたいな形で使うというのも一つだと思いますが、必ずしも数値にはこだわってはいないので、具体的な方策をもう少し精緻につくっていくという計画でいいのかなと思ひます。

【阿多委員長】 実は、中期計画を作られて、最終的には達成するというご説明があったんですが、初年度はなかなか厳しい数字を選択されているので、中期計画の実現をしていただきたいと思ひますので、その実現ができるか。さっきの話もありましたけど、具体的に何で収益構造を変えていくのかなとかいうところが、今後作られるんだとは思ひますけど、それが経営計画の変更なのか、むしろ単なる具体化でこういう形でやっていきますという話なのかというのは、お話を聞いていて、今後のご報告を受けたいと思ひます。

経営目標5のところ、イベントの回数は同じにしながら、効果測定を、数をするだけじゃなくて中身をちゃんと見ていきますということで書かれているんですが、目標自体は数でござらんになってるんですけども、書かれている効果測定は具体的にどういふ方法で、例えばイベントの実効性なり、費用対効果を検証されようとしているのか、具体のイメージがあればご説明いただけますか。

【株式会社大阪市開発公社】 基本的には人海戦術のアンケート調査なんかもその1つでございまして、今、聞いておられますと、スマホなんかで人の動線というのが見られるような、そういった調査もあるようでございまして、そういった部分なんかについても今後検討して導入を図っていく必要があるのかなと会社内部では検討しているところでございまして。

【三原委員】 船場センターのところは自社物件と管理物件とがあつたりとか、あるいは小売と卸とが混在しているとか、所有関係がややこしいとかで、なかなか前に進まないところもあると思うんですけども、でも、卸にしても、小売にしましても、やっぱりだんだん厳しくなつてきて、今はほんとうにeコマースの時代で、小売自体がほんとうにしん

どくなってきていると思いますので、そういう中で船場センターの近くにホテルができたりとか、あるいはすごい高層マンションができたりとか、船場センターだけが取り残されているようなところがあると思うので、ぜひ近隣のニーズをお考えいただいて、それを中期計画に落とし込んでいただいて、具体的な戦略目標を今後立てていっていただけたらいいかなと思ってます。1つ意見ですが、お願いしたいと思います。

【阿多委員長】 それでは、大阪市開発公社との意見交換をこれで終えたいと思います。どうもありがとうございました。

【阿多委員長】 それでは、公益財団法人大阪科学振興協会について進めたいと思います。じゃ、事務局、お願いします。

【事務局（門井法人担当課長）】 ご説明いたします。

お手元の「法人の経営状況を説明する書類」143ページをごらんください。

当団体は経済戦略局が所管する団体で、本市の出捐比率は50%、科学並びに科学技術の普及振興活動を目的に大阪市立科学館の運営等を行っております。本市といたしましては、団体の方向性を地方独立行政法人への業務移管後解散する団体に位置づけております。

次に、委員会資料18ページをごらんください。

成果測定指標については昨年度と変更はございません。

前年度実績値より高い目標を設定できていない指標につきましては補足説明資料が提出されておりますので、その理由の妥当性につきましてご意見をいただきますようよろしくお願いいたします。

では、団体より説明いたします。

【公益財団法人大阪科学振興協会】 では、17ページの補足説明資料、前年度実績より高い目標を設定できない理由に基づいて、より詳しく説明をさせていただきます。

平成30年度は、法律の定めにより、大阪市が科学館の建物について耐震補強のための吊天井改修工事を行うことになりました。この工事により、地下から4階までの吹き抜け部分が立ち入り禁止となり、シャッターなどで遮蔽されるとともに、エレベーターも使用禁止となるなど、館の使用が大きく制限されるような状況となっております。こうした状況に合わせまして、工事の進捗状況に合わせて休館せざるを得ないというふうな状況となっております。工事による規制や入館者の安全確保を考慮して、工事を実施する大阪市とどこまで開館が可能か協議を行った結果、具体的には、9月から展示場を休止して部分休

館をし、また、機器やホールの改修に伴い、12月からプラネタリウムも休止して、その結果、12月から翌年3月末までは全館休館することになりました。したがって、平常どおりに開館するのは4月から8月末までとなります。これら工事による休館によって入館者数の落ち込みを予測して目標を設定せざるを得なくなったため、前年度より低い目標となったところです。

入館者数の目標設定につきましては、通常の開館を行う4月から8月末までは前年度実績を用いています。プラネタリウムのみ営業する9月から11月末までについては、工事により建物の使用状況が大きく制限されるため、それら現場の状況に関することなのですが、別途入場者の待機場所の確保と、そこからの一方通行などの動線の変更を余儀なくされ、それを踏まえると、プラネタリウムの上映ごとの入館者数の入れかえ時間を長くとらざるを得ないというような状態が発生するため、プラネタリウムの上映回数を減らさざるを得なくなりますので、その回数減を見込んで目標入館者数を前年同月実績の7割としております。

自主事業等の収入額についてでございますが、これも入館者数に準じまして、自主事業等による収入額の目標設定についても前年度実績に同じ手法を用いて算定をいたしております。

次に、連携型事業件数については、科学館を実施場所とする連携事業については工事により実施できなくなりますので、その分を減らしております。ただし、独法への試金石となる海外との連携はオーストラリア国立科学技術センター・クエスタコンとの連携事業を2件に増やし、特に10月から約1カ月にわたり大阪、奈良、名古屋、高知などの西日本をクエスタコンと巡回する、そういう、サイエンスキャラバンというんですけども、それについてはオーストラリア政府が支援する、これまでにない大型の国際パートナーシップ事業ということになります。本年度は当協会最後の年でもありまして、独法へ事業を引き渡していく大事な年にもなりますので、残念ながら科学館の工事による休館は発生いたしますものの、その間、むしろ外へ出向く事業を積極的に行い、その成果を独法へ引き継いでまいりたいと考えております。

以上でございます。よろしくお願ひいたします。

【阿多委員長】 ありがとうございます。

それでは、委員各位のほうからご質問等があればと思いますけども、本来、今日はそのお話じゃないですけど、最後お話に出ていました独法化とのスケジュールというか、どういう予定。今年度が最後というお話だったんですけども、大体いつ。年度末ですかね。

【公益財団法人大阪科学振興協会】 31年の4月ですね、来年の4月に独立行政法人の大阪市博物館機構という、もう名称も決まっておりますけども、それが立ち上がるということでございますので、その時点から科学館の事業は独法に引き継ぐということになります。当協会はそれをもちまして解散するというので、今のところ、そういう予定にしております。

【阿多委員長】 ありがとうございます。以上を前提にご質問等をしていただいたらと思いますが、工事が入るので仕方がないお話なのかなと思って伺ったんですけども。元々が入館者数とか自主事業とかいう、事業が展開されてることを前提に立てていただいているので、シーズンごとで違うのかもしれませんが、当然期間が短くなっているという影響がある。

閉館中は、実際、実施事業でもキャンパスメンバーズとかいろいろあると思うんですが、そういう事業はどうなるんですか。

【公益財団法人大阪科学振興協会】 キャンパスメンバーズは、キャンパスメンバーズに入っているような大学と高校に関して割引をするという事業ですから、これは入館者を対象に行うものなんですけども、閉館中につきましては、先ほど言いましたように、まず積極的にうちの館から外へ打ち出すような事業を中心に行っていこうと思ってまして、先ほどの海外の事業もそうなんですけども、それから、アウトリーチ事業といいまして、いろんな学校に出向いてサイエンスショーを行ったり、それから、モバイルプラネタリウムといって、風船のように膨らませて、例えば商業施設なんかの大きな空間のあるところでプラネタリウムを行うことも可能なんです。そういった事業を中心に積極的に外へ出向くような事業を中心にやっていきたいということと、当然、工事に伴ってプラネタリウムとかホールの改修だけでなくいろんな改修工事もあわせてやりますので、学芸員はその調整とか指導とか監督とかいうのにも当たらなきゃいけないという状況がございます。

それから、独法化が近づいてきましたら、独法にうちの職員がまた引き継がれる部分もありますので、独法の新しい仕組みになれていただくとか、そういったことの研修とか、そんなことにも費やしていかなければいけませんので、結構やることは多いと思います。

【阿多委員長】 公益財団法人のこの時点で多分もう定款という言葉になっていたと思うんですけども、定款では協会解散時の財産の帰属というのはどうなっていたんですか。

【公益財団法人大阪科学振興協会】 うちの定款では、定款第54条というのがありますけども、法人が解散するときに有する残余財産は、評議員会の決議を経て、類似の事業を目的とする他の公益法人等に贈与することというふうに定めております。

【阿多委員長】 そうすると、今般、その定款に基づきますと、公益法人への寄附ですよ。

【公益財団法人大阪科学振興協会】 はい。

【阿多委員長】 独法のところへ承継するとかいうふうな形は実現できるんですか。

【公益財団法人大阪科学振興協会】 うちの法人としては独法へ承継するという形で予定しておりまして、それで手続も進めたいと思っているんですけども、そのところは、今、大阪市が独法の制度設計をしていますので、それを受けられるような形にしていかなくちやしようがないなと思っています。

【清水委員】 参考にとということでちょっとお聞きしたいんですけど、閉館されるということになりますので、上期ですかね、既にほぼ2カ月経過しようとしているので、8月までが、ざっくり言うと、4月から8月が開館で、その制限の中での目標なので、当然少なくなってくる、低い目標になるのは、去年より低いのは当然そうなると思うんですけど、昨年対比の例えば平成29年度実績の4月から8月、あるいは、全てが4月と8月じゃないと思うんですけど、行われている事業の内容によって目標数値が、例えば入館者数でしたら400,000人で、多かったのか少なかったのか。そういったものが参考のためにあればわかりやすかったのかなと思います。

【公益財団法人大阪科学振興協会】 確かにそういった参考資料をつけたほうがよりわかりやすかったと思うんですけども、計算の仕方につきましては、4月から8月の昨年度実績をそのまま用いまして、9月から11月末までについてはプラネタリウムのみ開館していますので、そこについてはプラネタリウムの回数を制限しなきゃいけないという、先ほど説明したような現場の状況がありますので、その回数が約7割になりますので、それを掛け合わせた今日の実績数字にしております。

ただ、それ以上に実は落ち込む要素がありますのは、団体、特に学校団体の場合は現場で昼食をとる場所が必要になるんですね。遠足という形で大体来ますので。それとか、プラネタリウムと展示と両方見ることを目的に来られているお客さんも大変多いということ

で、一方が展示場が閉まっていますと、プラネタリウムだけ見るんだったらいいんですけども、両方見たいという方は、じゃ、次、新しくリニューアルしてオープンするときまで待っておこうかという待機状況が生じてしまうということで、その辺についての減少部分はあると思うんですけども、ここは目標ですので、そこまで細かく見なくて、大きく、昨年実績のその落ち込み部分だけを見て数値を出してるところです。

【公益財団法人大阪科学振興協会】 すいません、ちょっと補足しますが、先ほど申し上げたプラネタリウムだけ見に来る人の割合なんですけど、一応個人の方で言うと、館に来て、プラネタリウムと展示と両方あるんですけど、プラネタリウムだけを見て帰る人というのが約31%で、団体になると、これが、プラネタリウムだけ見るのが1.4%ということなので、団体客は基本的に展示場とセットで来るような前提がそもそもありますので、今この目標は回数でやっていますが、かなりチャレンジングな目標にしているということになっています。

【阪口委員】 休館のキャンペーンで集客するとかはないんですか。

【公益財団法人大阪科学振興協会】 休館キャンペーンじゃないですけども、休館していろいろ館を新しくしまして、リニューアルキャンペーンというのをぜひ打ちたいと思っています。それは4月にリニューアルされてオープンしますので、その直前ぐらいがどうかと思っているんですけども。それと、大体秋にまた遠足のシーズンに入って小学校がたくさん来るんですけども、その人たちを4月から8月に持つてくるために大分いろんなことで告知しているんです。そういうふうな部分を随分加味していければなと思っています。だから、なるべく被害を最小限に抑えたいと思っています。

【阿多委員長】 じゃ、これで公益財団法人大阪科学振興協会との意見交換を終えたいと思います。どうもありがとうございました。

【公益財団法人大阪科学振興協会】 ありがとうございました。

【阿多委員長】 それでは、公益財団法人大阪国際平和センターからお話をお伺いしたいと思います。事務局、お願いします。

【事務局（門井法人担当課長）】 ご説明いたします。

お手元の「法人の経営状況を説明する書類」159ページをごらんください。

当団体は教育委員会事務局が所管する団体で、本市の出捐比率は50%、平和ミュージアム「ピースおおさか」での展示や平和祈念事業等を行っております。本市といたしましては、団体の方向性を外郭団体として活用する団体に位置づけております。

続きまして、本日お配りの委員会資料22ページをごらんください。

昨年度との変更箇所につきましては下線を引いてございますので、その妥当性についてご意見をいただきたいと思っております。

また、前年度実績値より高い目標を設定できていない指標につきましては補足説明資料が提出されておりますので、その理由の妥当性につきましてもあわせてご意見いただきますようよろしくお願いいたします。

では、団体より説明いたします。

【教育委員会事務局（三木生涯学習部長兼市立中央図書館長）】では最初に、私、教育委員会事務局生涯学習部長兼中央図書館長の三木でございますが、私のほうからガイダンス的に説明をさせていただきます。

公益財団法人大阪国際平和センターの経営目標設定の考え方についてご説明いたします。

まず、本団体につきましては、大阪市50%、大阪府50%の出捐を受けた団体であり、施設の運営補助金につきましても府・市が2分の1ずつ支出し運営している団体でございます。本団体の運営するピースおおさかにつきましては、平成27年4月30日に「大阪中心」に「子ども目線」で「平和を自分自身の課題として考えることができる展示」へと、開館以来初めてとなる常設展示のリニューアルを行いました。

なお、本日もご説明いたします本財団の経営目標につきましては、大阪府におきましても同様に外部委員により経営評価が行われることになっておりますので、本日も示しております目標数値と同じ数値で議論いただく予定としております。

それでは、資料に沿って、昨年度からの変更点を中心にご説明いたします。

まず、19ページの様式1、経営目標設定の考え方をごらんください。

最初に、3つ枠囲いのある一番上段でございますが、市が法人に求める役割といたしましては、既に戦後70年が経過し、戦争体験者が減少する中、戦争の記憶を風化させることなく、次代を担う子供たちに戦争の悲惨さ・平和の尊さを伝えるというピースおおさかの役割はますます重要になっております。市といたしましても、そのようなピースおおさか本来の役割を求めるとともに、今年度より対応方針の2に関連した内容を明確化するため、そこにアンダーラインがございますが、施設の性質上、当年度予算の大部分である約

95%を大阪府・大阪市の補助金で事業を行っているものの、安定的な財団運営に向けてより一層の経営努力を求めることを追記しております。

次に、中段にございます対応方針についてですが、これにつきましては昨年度と同様に、まず1. 質／量両面での情報発信機能の充実強化といたしまして、国内外を問わず一人でも多くの人に戦争の悲惨さ・平和の尊さを実感してもらえるよう、効果的な展示、魅力的な事業を実施するというにしております。また、2といたしまして、自立性の向上と効率的な事業実施ということで、自主財源の確保による事業実施と、より効率的な事業運営に努めるの2項目を上げております。

最後に一番下段でございますが、戦略目標につきましては、大阪府で設定している内容を参考に、今年度から項目数を4から5へ変更いたしました。

初めに対応方針の1. 質／量両面での情報発信機能の充実強化に関連する戦略目標を3つ掲げております。1つは、戦略目標の①施設（ピースおおさか）の利用促進を上げておりまして、本団体の最も重要な目標であります入館者数と、入館者数を確実に増やすために今年度から市町村教育委員会・校長会等・企業へのPRを戦略目標に追加いたしました。次に、②効果的な情報発信を上げまして、CS（施設入館者総合満足度）を設定しております。次に、新規戦略目標として③アウトリーチ（館外での利用促進）を上げまして、貸出資料利用人数と出かける展示を設定いたしました。

次に、対応方針の2の自立性の向上と効率的な事業実施の対応方針に関する戦略目標として2つ挙げております。まず、戦略目標の④（特別展等の原資となる）自主財源の確保を上げておりまして、平和寄附金収入を設定しております。なお、この戦略目標につきましては、対応方針の1と2の両方に関連する項目となっております。最後に、⑤運営コストの抑制を上げておりまして、入館者1人当たりの事業費を設定しております。

戦略目標等の詳細につきましては、この後、財団のほうから説明させていただきます。

様式1の経営目標の設定の考え方の説明は以上でございます。

【公益財団法人大阪国際平和センター】 それでは、様式3と、それから補足説明資料1の前年度実績より高い目標を設定できない理由ということを中心に説明させていただきます。

まず、22ページの平成30年度経営目標設定表というのをごらんいただきたいと思っております。

初めに、一番上のところですが、中期経営計画の概要の団体経営者の考えですが、今年度は展示リニューアルの4年目として、ピースおおさかの認知度を高めるとともに、常設展示を核とした事業活動の基盤をつくるとしてございます。

続きまして、その下の平成30年度経営目標でございます。まず1番、CS、事業効果につきましては、戦略目標を施設の利用促進、効果的な情報発信、それからアウトリーチの3項目とし、成果測定指標は、入館者数、市町村教育委員会・校長会・企業へのPR、CS（満足度）、それから貸出資料利用人数、出かける展示を上げております。なお、市町村教育委員会等へのPRの成果測定指標につきましては、今年度新たに追加した指標でございます。

それでは、内容について、今年度変更した箇所を中心にご説明させていただきたいと存じます。

まず、入館者数でございます。戦後70年、かつ展示リニューアルを行った平成27年度から丸3年経過しております、なかなかもはやリニューアル効果というものはないようになってきたというふうに考えております。平成29年度につきましては、昨年度でございますが、入館者増に向けて従来の取り組み、例えば府・市の校長会等でのいろんな、来館の依頼であるとか、それから出前展示の充実ということに加えて、新たにイベントを実施いたしております。具体的には、平和コンサートというのを毎年8月15日にやっているんですけども、それに加えて、平和寄席というものに取り組みました。それから、3月には平和講演会を実施しております。これはラジオでもPRいただきました。また、近隣企業等と共同しまして子供向けのイベントを実施したりもしております。イベント以外では、ピース主催の教員向けの平和学習講座というものを開設いたしました。それと、新たな視点として土・日の集客を視野に置きまして、当館が立地する地元地域自治会のほうに施設として参画し、当該施設の利用促進を、会議室等有効利用ということで働きかけております。

入館者数につきましては、これらの一定の効果もあって、年度後半は前年度を上回る勢いに実はなったんですが、冬、年度後期にインフルエンザによる学級閉鎖がここ数年来で最大となったことや、細かい話ですけど、開館日が前年度より1日少なかったこともありまして、結果として昨年度よりは347名減少して6万8,586名となっております。

目標につきましては引き続き、平成27年度の展示リニューアルから、約1年間の入館者数7万7,821人を超える7万8,000人を目指したいと考えております。

ウェイトにつきましては、昨年度は30%でございましたが、今年度から10%減らしまして20%としております。これは新たな目標のほうに振り向けております。

戦略目標達成のための活動につきましては、校外学習での来館誘導といった学校等に向けた情報提供を働きかけるほか、大手旅行会社との連携強化など外国人等の観光客に向けた情報提供・誘導、それから教員を対象とした平和学習講座などの平和に関するワークショップの展開を上げております。

次に、今年度から新たに設定いたしました成果指標の市町村教育委員会・校長会等・企業へのPRということを行います。この指標は、リニューアルの主な対象であり、それから入館者の約6割を占める小・中学校の団体の利用をさらに拡大するために新たに設定しております。実は15年ほど前から、当館の誘致対象である小・中学校の来館が継続的に減ってきております。子供の数の減少というのももちろん大きな要素なんですけれども、それ以外に、完全週休2日制の導入であるとか、それから行革によるコスト削減などで校外学習のあり方が大きく変わってきておるといったいろんな要素が考えられるんですけれども、私も去年、各市の教育委員会、それから教育センター等を回らせていただいて、そこでリサーチしたんですけれども、要因の1つに教員研修があるという認識に至りました。具体的には、15年ほど前から初任者研修でのピースの訪問が取りやめになっておりまして、ピースを訪問したことの無い教員が増えているのではないかというふうに実は危惧しております。校外学習でピースに訪れていただくためには、まずは教員に知っていただくということが大事だということでございます。このことから、ピースを利用した校外学習に加えまして、府・市主催の教員の研修を実施してもらえるよう、府・市協力のもと、府、市、さらには中核市のほうにも働きかけていきたいというふうに考えてございます。あわせて、ピースとしても教員を対象とした平和学習講座の充実に取り組むとともに、それから、直近で言うと、新任教員が全員参加する法定研修というのもございます。そういったところでのPRにも実は取り組むように思っております。

目標は31回で、ウェイトは同じ戦略目標内の成果指標である入館者数から減らした分の10%を充てたいと思っております。

CSにつきましては後ほどご説明申し上げます。

次、貸出資料利用人数でございます。中期経営計画に掲げる目標値の14万人、ウェイトは15%としております。

目標達成のための活動は、新たに府内学校園以外の情報提供先の開拓を上げております。府内でもピースまで時間がかかるところについてはなかなか来館いただくということが現実的に難しいところもございますので、そういったところを中心にこれからも働きかけていくつもりですが、過去に他府県でも修学旅行に来てもらったところであるとか、それから他府県で平和資料館などとも連携して、そういったところへの資料提供のことについての働きかけをしていきたいというふうに考えてございます。

それから、出かける展示につきましては、中期経営計画に掲げている6回から12回に増やしております。

続きまして、24ページの補足資料をごらんください。

経営目標の成果測定指標、市町村教育委員会・校長会・企業へのPRにつきましては、従前より効果的な取り組みを重視していたところ、入館者のさらなる増加を目指すために設置した新規の項目でございます。外部へのPRは、当財団の職員は、職員4名という非常に厳しい状況でございますので、こういった外向けのPRは私が中心になって、局長もセットになりながらなんですけれども、私が中心になって昨年度からやっておったんですけど、今年度も取り組みたいと思っております。31回という目標は昨年度内部で設定した目標と同数であります。小・中学校の団体を中心に、来館の可能性が高い教育委員会を中心にPR先を選定して、新たにわかりやすいPR資料を作成するなど、最大限の効果上げるよう取り組んでまいりたいというふうに思っております。

次に、CSでございます。これは昨年度も本委員会で厳しいご意見をいただいております。当財団、府と市とも議論を重ねてまいりました。ただ、やはりピースおおさかという、戦争と平和についての展示をする施設において、さまざまな意見もある中で90%という目標自体は相当に高いということで認識しております。今後とも、展示リニューアルによる一過性のものにならないように、中期経営計画の目標値を維持できるように努めたいというふうに思っております。またあわせて、その展示リニューアルについては当財団、大阪府、大阪市がそれぞれ係争中でございますので、その状況も注視してまいりたいというふうに思っております。

次に、25ページの経営目標の貸出資料利用人数についてでございます。これは、戦後70周年であった平成27年度の24万人を除き、ここ数年の利用は12万前後で推移しております。そのため、中期経営計画の目標値である14万人自体が十分に高い目標であ

るというふうに考えてございまして、昨年度で実績も14万人を少し超えた程度ですので、2年連続の目標値達成に向けて取り組んでまいりたいと思っております。

それから、経営目標の4でございまして。出かける展示につきましては、昨年度は、大阪市立図書館での展示には市職員さんの応援も得て集中的に実施することができました。その結果、回数は非常に増えております。しかしながら、当財団職員4名、うち担当専門職員2名という体制でございまして、今年度も府・市職員の支援を受けながら館外の利用促進に最大限務めるということで、中期経営計画の目標値である6回を上回る12回に設定させていただきたいというふうに思っております。

最後に、26ページの経営目標の平和寄附金の収入につきましては、昨年度は複数の高額寄附がございまして、達成することができております。しかしながら、今年度以後も同様の申し出があるとは限りませんので、これまでの取組の強化、新たな寄附を促すための取組の工夫を図ってまいりたいと考えてございます。

以上でございます。

【阿多委員長】 どうもありがとうございました。

それでは、各委員のほうからご質問等があれば。

では、私のほうから。中期経営計画の数字との比較を、お話をお伺いしながら拝見していただんですけども、それぞれの項目、計画に上がっているものもあれば、ないものもあるんですけど、31年が最終ですけれども、これは実現は、項目によるんでしょうけれども。特に気になりましたのは、運営コストのところ、中期では最終1人800円ですね。こちらは1,100円とかになっていたと思いますけども、これは受託費、この分というのは単純割ですよ。拝見すると、一般会計支出を入場者数で割ってしていますから、これが計画では800円ぐらいまで下がるというのが下がらないのはどうして。入場者数がやっぱり増えないのが問題ということですか。

【公益財団法人大阪国際平和センター】 おっしゃるとおり、要は入館者数で出して、9万人という設定で割っていますので、入館者数がやっぱり問題になるかと思っております。

【阿多委員長】 そうすると、元々の総コスト自体はかなり計画的に設定しているけれども、分母のほうが増えないのでというわけですね。

【公益財団法人大阪国際平和センター】 はい。

【阿多委員長】 出かける展示なども、計画では6回なのが12回とかいう形で非常に逆に増えて。今年度で16回とか多かったものですからあれですけども、特に途中のお話の4人と2人とか聞いていると、それはなかなかご負担だろうなというのはよくわかるんですけども。去年の16回というのはかなりやっぱり無理があるんですかね、数字としては。元々の中期計画が6回というのがこれだけの数字になっていると。お話をお伺いして思っていたのは、この計画作成段階とウェイトの置き方とか、対外的な活動のあり方というのが大分イメージが変わったのかなと思ってお話をお伺いしてしまして、そうすると、去年16回できたということであれば、確かに目標の倍ではありますけれども、むしろこちらのほう、出かけるとかそういうふうな形での活動にシフトされているのかなと、そういう感じでお伺いしていたんですが、そこは違うんですかね。

【公益財団法人大阪国際平和センター】 いや、おっしゃるとおりなんですけど、シフトということではないんですけども、入館者の増というのがあって、やはり入館してくれる数というのがベースにあるということは認識しておりまして、そちらのほうのためには各学校を実は回ったりとか、教育センターでもかなり回ったんです。ただ、それは効果の発現がやっぱり時間がちょっとかかります。直接的な効果としてはやはり出前展示を直接増やすとか、例えば貸出資料を増やしていくとかいうことが直接数字になって出てきますので、それもおろそかにせずに頑張りたいと。

実は、出前展示については大阪市さんがかなり図書館のほうで今回設定していただきまして、それは市職員の方の協力も得てですね。とても我々のマンパワーだけではできませんので、市の職員の方に我々の館の仕事をかなりカバーしていただいて何とかクリアできているという状況でございます。

貸出利用人数については、委員がおっしゃるように、実は入館者の増がかなりトレンド的に言うと非常に厳しい状況がございます。それぞれで頑張るんですけども、ただ、府内の中、市外ですね、大阪府下の中でも市外のところはやっぱり物理的に遠いところが、電車の時間もかかるというのがございます。それから、バスを借り上げたりしたらコストもかかりますので、どうしても来にくいところから増えてきているのは間違いないので、そういったところについては実は貸出しを一生懸命促していきたいというふうに思っています。その方向で一応頑張りたいというふうに思っております。

【阪口委員】 中期経営計画だと9万人が目標で、計画自身はずっと9万人で推移することを想定したけど、現実には6万8,000とか7万弱ぐらいで続いて、ただ、30年度

の目標値の7万8,000もほんとうはしんどいんだろうけど、ただ最終が9万という数字である以上、いきなり最終年度が急に9万というのも無理があるから、ある意味真ん中辺の数値を1つの目標にしようという設定の仕方ですよ、そもそもね。そうすると、この下の運営コストの1人1,000円というのは、これは7万8,000の場合には1,000円になるイメージですか。それとも、7万8,000人来てくれてたら、割り算で。

【公益財団法人大阪国際平和センター】 そうです。おっしゃるとおりです。

【阪口委員】 そうすると、7万8,000人が現実には、仮に29年度と同程度の6万8,000とかなんかだったら、割り算上、多分1,000円にはならず千何百円になっちゃうと、こういう計算。

【公益財団法人大阪国際平和センター】 はい、おっしゃるとおりです。

【阪口委員】 言うたら、ある意味、この指標の、ウェイトが20ついている一番上のところと、2番の財務の10は、ほとんど、片一方達成できるなら片一方も達成できるし、できないなら両方できない。

【公益財団法人大阪国際平和センター】 そのとおりです。

【阿多委員長】 それがいいかどうかは、指標としてリンクし過ぎると。

【公益財団法人大阪国際平和センター】 コスト削減はかなり続けておまして、もともと、私が実は去年6月に来たばかりなんですけど、その段階でかなり乾いた雑巾を絞るような状態になっておるんですけども、それプラス例えば電気料金の見積もりをとって、ちょっと安いところに変えることの交渉もしたりとか、そういう値引きとか、細かいことをしながらコスト抑制をとにかくできる限りやっております。そういった中で、あんまり変わらない中で言うと、やっぱりあとは入館者数が非常に大きな要素ですね。

【清水委員】 入館者増の、目標設定等の内容については特に質問はないんですけども、それに関連して、例えば入館者増のためにミュージアムグッズを充実させるという項目が1つあります。インバウンド対応も考えておられるということなんですけど、例えばミュージアムグッズ自体は呼び水といいますか、来ていただいた方がさらに来てよかったなという記念品みたいなものになっているんでしょうか、その内容は。

【公益財団法人大阪国際平和センター】 サービスということで、基本的にはメモ帳であるとか、それから、今新たなもの、幾つか種類があるんですけど、新たなのは缶バッジとか、いろんなものがございますので。うちのキャラクターを入れたピースバッグというものもあります。新たなものもちょっと考えました。

【清水委員】 大人の入館料は今1人幾ら。

【公益財団法人大阪国際平和センター】 250円です。

【清水委員】 インバウンドの方に関しては、ほかの業界の絡みで聞いたのは、例えば広島あたりは、東南アジアの方、アジアの方を含めて、特にインドの方は必ずコースに入れてくれというニーズが強いらしいですね。原爆保有国ですから、そういったところにも非常に関心があるのもあって。そういう、テレビだと思いますけど、ピースおおさかのところの場面がテレビに映っていたと思うんですが、やはり海外の方がそういう、日本での戦争被害のものが展示されているというのは、見られた感想は非常に、わりといい評価だったと思います。そういったところを特に、アジアでも東南アジア、インドとか、新興国、かなり経済的にも伸びてきているところは、もう少し、ランドオペレーターの方々と協力されてというのも訴え方として考えられてもいいのかなと思いました。

それと、250円と寄附金の関係もあるんですけど、入館されたときに寄附を、もし払うとしたらやっぱり大人の方が基本で、それをもう少し自主財源として考えるのであれば、取り方といいますか、何か例えば赤い羽根募金でしたら赤い羽根ですけど、多分、私は何回かやったんですが、1,000円出すとバッジをくれるんです。そういったもので募金の記念品みたいな何かあれば、それがプラスになるかはちょっとわからないですけども、研究されたらどうかと思います。

【公益財団法人大阪国際平和センター】 関連してちょっとだけよろしいですか。

【阿多委員長】 どうぞ。

【公益財団法人大阪国際平和センター】 先ほどおっしゃっていたインバウンドの話ですけれども、確かにすごく伸びておるので、こちらのほうに誘導はしたいんですけども。大阪城自体非常に伸びておるんですけど、パークセンターさんと話をしても、やっぱり滞在時間が短く、45分しかないというのが課題で、観光客は走ってバスに帰っていると聞いている。そこら辺で非常に、どう引っ張るのかなという課題がありましてですね。ただ、いろんな旅行会社、大手旅行会社も実はいろいろ行っておりまして、当館の場合、実はクーポン契約というのが旅行会社さんとの間にあるんですけど、それを結んでなかったの、それを新たに結ばせていただいて、今おっしゃっていたアジアとかインドとかについてPRしていければなというふうに思っています。

それと、寄附金については、おっしゃるように、うちのほうの普通の例えば物とセットというのはまた検討したいと思いますが、寄附金自体はイベントの後にお願いして、結構

そのときに寄附金自体は多いんですけども、当館は実はコストの抑制ということで、補助金では常設だけ運営して、特別展とかいろいろなイベントは実は寄附金で賄うということになっておりまして、今おっしゃったように、寄附金は非常に重要な財源でございますので、そこはほんとうに工夫していきたいと思っております。

【阿多委員長】 お話を実はお伺いしようと思ったのは、大阪城との関係で、団体バスの駐車場がこちらの団体とロケーションとしては近いのかなとは思っていたんですが、なかなかこちらのほうに向いてくれないという雰囲気なんですかね。

【公益財団法人大阪国際平和センター】 基本的に高校とかの修学旅行、これは国内ですけども、国内修学旅行もやっぱり減っておるんですね。そこを、国内の修学旅行はやっぱり大きな要素ですので、そこを引っ張るために、旅行会社さんとのクーポン契約等を考えていくように思っております。

【阿多委員長】 あと、寄附のお話で、これは自主財源の確保のところの活動事項を拝見すると、むしろ税優遇措置があって、そちらのほう。グッズのほうの売り上げもあれですか、これは平和寄附金収入というのが成果指標になっているので、戦略目標の見出しは自主財源なんですけど、さっきのメモ帳とか缶バッジとか、それも入っているという意味なんですか。

【公益財団法人大阪国際平和センター】 いや、それは別なんです。

【阿多委員長】 これは別なんです。

【公益財団法人大阪国際平和センター】 それは別会計で管理しておりまして、在庫管理等もあわせてやっております。

【阿多委員長】 そうすると、ここは単純にいろいろな形の寄附の。

【公益財団法人大阪国際平和センター】 そうです。要は平和基金とかのいろいろなイベントをやるための事業ですね。補助金以外でいろいろなイベントをやるための。

【阿多委員長】 そうしますと、項目には入っていないんですけども、自主財源の確保というか、増加というか、それはどういうものが項目として。さっきのグッズの売り上げなどもあるんでしょうけど、ほか、どんなものが自主財源になるんですか。

【公益財団法人大阪国際平和センター】 いや、自主財源としては寄附ぐらいのものです。

【阿多委員長】 寄附だけ。

【公益財団法人大阪国際平和センター】 はい。平和寄附金。

【阿多委員長】 先ほど紹介がありましたように、ミュージアムグッズの充実とかいうのがあがっているものですから、グッズの売上げ等も自主財源になるのかなと思って伺っていたんですが。

【公益財団法人大阪国際平和センター】 それは新たなグッズの展開のほうに投資していくということで、別会計になっております。

【阿多委員長】 支出は別にして、ミュージアムでのグッズというのは売り上げ計上して自主財源になるんじゃないんですか。

【公益財団法人大阪国際平和センター】 そうです。それはおっしゃるとおりです。あとは何に支出するかだけの話です。

【阿多委員長】 どこまでひもつきにするかということですよ。

【公益財団法人大阪国際平和センター】 はい。

【阿多委員長】 府・市の受託費で95%で、そうすると、それ以外の5%は、少なくとも収入は自主財源か何かを増やしていかないといけないという形で。指標はもちろん平和寄附金を成果指標にされているんですが、自主財源の増加ということに関して言うと、繰り返しになりますけれども、さっきのグッズの充実だとか、個々のイベントの際の寄附は寄附になっちゃうんですよ。

【公益財団法人大阪国際平和センター】 はい、そうですね。

【阿多委員長】 だから、寄附以外の自主財源の拡張とかいうのは、具体的には何かあるんですかね。寄附以外の。

【公益財団法人大阪国際平和センター】 いや、それはないですね。例えば入館料というのが一応ベースにあるんですけども、それは補助金とリンクしておりますので。

【阿多委員長】 なるんですよ。これは委託費との関係で、自主財源にはならないですよ。

【公益財団法人大阪国際平和センター】 はい。

【阿多委員長】 わかりました。

ほかに何かご質問等。お願いします。

【滋野委員】 寄附金のところですけども、寄附金というのは1回限りのものばかりなんですか。それとも、継続性のあるような何か寄附の募り方とかもされているんでしょうか。

【公益財団法人大阪国際平和センター】 寄附そのものについては1回限りがベースになっています。あと、会費というのがございまして、会員になるかどうかというのがありまして、それも毎年更新で、それは継続的に入ってくると思います。

【滋野委員】 そちらの会員のほうは、増加傾向とか減少とか。

【公益財団法人大阪国際平和センター】 非常に厳しい状況です。

【滋野委員】 そちらへの働きかけ、会員を増やすということも行っていくという感じなんですか。

【公益財団法人大阪国際平和センター】 はい、もちろんです。

【阪口委員】 すいません、全く思いつきで。今それこそ、ふるさと納税で特定の目的に出すという、そんなんでよく集めているところもあるじゃないですか。だから、そういうことで例えば市と何か話し合っ、そんなところに使うとか、そんなんはできないんですか。全国から、言うたら、こういうことに関心がある。大阪だけをターゲットにしてたらどうしても少ないじゃないですか、寄附は。日本全国でやっぱり平和に関心があるんだという人はもしかしたらいるかもしれないので、そういうのはできないんですか。

【公益財団法人大阪国際平和センター】 それは市からもコメントを。まず、私のほうからは、実は税額控除じゃなくて、ほんとうはこれは所得控除なんですね。税額控除になればもうちょっと影響が非常に大きいですけど、それは、聞いておりますのは、件数がある一定の段階まで達しないと税額控除まで行かへんという。

【公益財団法人大阪国際平和センター】 こういうパンフも、寄附のお願いということであつて働きかけはしておるんですけども、なかなか、大口を本来してほしいわけですけど、そういうのが現状では少ないということになっていまして。

【教育委員会事務局（三木生涯学習部長兼市立中央図書館長）】 ふるさと納税につきましては、一応教育関係ということで、市では幾つかのメニューとかを用意しまして、図書館でしたら児童書の購入とか、いろんな目的を指定して寄附できるというところはあるんですけども、基本的には大阪市のそういった、そういう図書を購入するとか、教育のほうに教材を使うとかいうふうなことになっていまして、出資団体ではありますけど、外郭団体のほうに使うという目的でのものが若干ハードルがあるようでして、当然そういったのができないか検討はしておりますけど、またそれのところは今後も考えてはいきたいと思っております。

【阿多委員長】 それでは、公益財団法人大阪国際平和センターとの意見交換は終わりたいと思います。どうもありがとうございました。

【公益財団法人大阪国際平和センター】 どうもありがとうございました。

【阿多委員長】 それでは、本日予定しておりました議題は以上です。これをもちまして本日の外郭団体評価委員会を終了します。今日はどうもありがとうございました。