

○【阪口委員長】 それでは、続いての議題について事務局から説明をお願いします。

○【小松法人担当課長】 では、事務局から御説明させていただきます。

都市整備局におきまして、所管いたします外郭団体である大阪市住宅供給公社の令和2年度経営評価につきまして、大阪市外郭団体等への関与及び監理事項等に関する条例第7条第4項の規定に基づき、諮問いたします。

内容につきましては、所管所属から御説明させていただきたいと思っておりますので、よろしく願いいたします。

○【阪口委員長】 それでは、大阪市住宅供給公社の令和2年度経営評価について、所管所属から御説明をお願いします。

○【都市整備局】 都市整備局企画部長の阿部でございます。よろしく願いいたします。

それでは、大阪市住宅供給公社の令和2年度事業経営評価につきまして、最初に様式1の中期目標を御説明した後に、様式2の取組－1と取組－2を御説明し、最後に様式1に戻って総合的な評価を御説明いたしますので、よろしく願いいたします。

それでは、まず、様式1の中期目標でございます。「(1)当該外郭団体の事業経営を通じて達成しようとする本市の行政目的または施策の具体的な内容」でございますけれども、「子育て世帯をはじめとする中堅層向けの比較的規模の大きい良質な賃貸住宅を適正な賃料で供給することにより、中堅層の市内居住を促進すること」でございます。

「(2)の中期目標期間」は令和5年3月31日までとしておりまして、「(3)中期目標の期間終了時において、(1)の行政目的または施策によって実現しようとしている状態」につきましては、「公社賃貸住宅ストックが、子育て世帯をはじめとする中堅層の居住ニーズに沿って活用されている状態」でございます。

次に、1枚おめくりいただきまして、様式2の取組－1について御説明を申し上げます。

ます。中期計画に定めています、「団体が中期計画期間中に行政目的達成に向けて取り組む具体的な内容」は、「子育て世帯をはじめとする中堅層の居住ニーズに対応した住宅改修の実施」でございまして、「指標」は「中堅層の居住ニーズに対応している住戸の割合」で、「令和2年」は85.8%を目標としてございます。

「年度計画達成状況」は、空き住戸になったタイミングで住戸タイプを和室から洋室にする仕様変更ですとかリノベーションなどの住戸改修を28戸実施する予定、計画でございましたが、実績は実施済み15戸、着手済み3戸でございます。

また、計画では、入居希望者へのアンケートの実施などにより中堅層の居住ニーズの把握に努め、新しい生活様式への対応について研究を行うこととしておりまして、実績としては、アンケートにテレワークに関する項目を追加するなどの見直しを行ったとともに、テレワーク対応など、新しい生活様式も考慮した住戸仕様などについて検討を行ってございます。

「目標の達成状況」は、28戸の計画に対しまして15戸の実績であったため、目標値85.8%のところ、実績値は85.3%となっており、「中期計画に対する進捗状況」は「イ、遅れあり」となっております。

次に、「外郭団体の自己評価」の「指標の達成状況」でございますけれども、「bの(i) 目標は未達成ですが、取組は予定どおり進捗」と評価しております。

「当該事業年度の達成状況」は、改修対象の住戸の空き住戸の発生が計画時は過去の実績から35戸と想定してございましたが、実際には24戸と少なかったため改修が実施できず、目標の85.8%に対して85.3%にとどまっております。なお、改修済み住戸に入居した世帯の92.3%が中堅層世帯でございまして、改修内容は中堅層のニーズに合ったものとなっていると考えております。

「最終目標達成に向けた課題及び課題解消に向けた次年度以降の取組」につきましては、今後も着実に住戸改修を進めていくとともに、ニーズに合った新たな改修内容を検討・実施していくこととしております。

次に、「市の審査」の「指標の達成状況」でございますけども、外郭団体の自己評価と同様に、「b(i)」と評価しており、「外郭団体の自己評価に対する審査結果」は、住戸改修の数値目標は未達成ですが、計画では空き住戸の80%を改修するとしていたところ、実績でも同水準で改修されていることから、取組については計画どおり実施されており、妥当なものと考えております。

「中期目標に対する取組の有効性」は、「ア、有効であり、継続して推進」としておりまして、「中期目標達成の視点から見た審査結果」でございますけども、継続して居住される方が多く解約数が想定より少なかったため、住戸改修実績は目標に達しておりませんが、空き住戸の改修着手率は計画と同水準で実施されており、今後の解約件数次第では中期計画どおりの改修が可能であるとともに、改修済み住戸には中堅層の入居が進んでいることから、取組は順調に進められていると評価しております。

今後は引き続き住戸改修を進めるとともに、新たな改修についても検討を実施していくことにより、中堅層のニーズに合った住戸改修がより進んでいくことが期待できるため、次年度も中期計画の達成に向けて、より一層の住宅ストックの活用を努めていただきたいと思いますと考えております。

続きまして、もう1枚の様式2の取組-2について御説明申し上げます。

中期計画で定めております「団体が中期計画期間中に行政目標の達成に取り組む具体的な内容」でございますけども、「積極的な情報発信等による中堅層の入居促進策の実施」でございますして、「指標」は「公社賃貸住宅の新規入居世帯に占める中堅層の割合」で、「令和2年」は90%実施することを目標としてございます。

「年度計画達成状況」ですが、計画では、民間不動産情報サイトに情報を掲載するとともに、子育て相談などを実施している施設に募集パンフレットの配布を依頼することとしておりまして、実績は大手2社の不動産情報サイト、リクルート・スーモとライフ・ホームズに全募集住戸の情報を掲載したとともに、子育て関連施設等へパンフレットの配架部数も増やしてきたところでございます。また、計画どおり新婚世帯

や子育て世帯を対象に家賃キャッシュバックキャンペーンを実施したところです。

「目標の達成状況」は、新規入居世帯200戸のうち中堅層が184戸入居し、実績値は92.0%となっており、「中期計画に対する進捗状況」は、「ア、順調」としております。

次に、「外郭団体の自己評価」の「指標の達成状況」は、「a (i) 目標達成、取組は予定どおり実施」と評価しております、「当該年度の達成状況」につきましては、不動産情報ポータルサイトの活用、積極的な入居促進策等の実施により、新規入居世帯に占める中堅層の割合は92.0%と目標を達成しています。

「次年度以降の取組」については、引き続き効果的な情報発信に取り組むとともに、入居促進策として家賃キャッシュバックキャンペーンなどにより、中堅層の入居促進に努め、目標達成に向けて取り組んでいくこととしています。

次に、「市の審査」の「指標の達成状況」でございますが、外郭団体の自己評価と同様に、「a (i) 」と評価しており、「外郭団体の自己評価に対する審査結果」は、積極的な情報発信や家賃キャッシュバックキャンペーンなど、中堅層の入居促進に取り組んだ結果、目標達成しており、妥当なものと考えております。

「取組の有効性」は、「ア、有効であり、継続して推進」と評価しており、「中期目標達成の視点から見た審査結果」は、効果的な情報発信等による中堅層の入居促進策の実施にあり、今期の目標を上回っており、中期目標に達成に向けて引き続き努めていただきたいと考えております。

最後に、1枚目の様式1にお戻りください。「当該事業年度の評価」でございますが、「外郭団体の自己評価」は、「総合的な評価」といたしまして、住戸改修については目標に達していないものの、新規入居世帯及び改修済み住戸に入居した世帯ともに90%以上は中堅層が入居しており、中堅層に対して安定的かつ継続的に住宅供給ができていると考えて、「最終目標達成見込み」は「ア、順調」と評価しております。

「次年度以降の取組」は、引き続き対象住戸が空き住戸になったタイミングで住戸

改修を進めるとともに、インターネット情報等の効果的な活用やキャンペーンなどによりまして、中堅層の入居を働きかけていくこととしております。

「本市の総合的な評価」は、継続して居住される方が多く解約数が想定よりも少なかったため、住戸改修実績は目標に達していませんが、空き住戸になったものは順次改修が実施されており、今後の解約発生状況や新たな改修内容の実施によって中期計画どおりの改修は可能と考えており、取組は順調に進められていると評価しております。また、中堅層への入居促進策により、新規入居世帯に占める中堅層の割合は目標を上回る92%となっており、公社賃貸住宅ストックが中堅層の居住ニーズに沿って活用されている状態と評価しております。次年度も中期目標の達成に向けて引き続き取組を進め、より一層の中堅層の居住ニーズに沿った住宅ストックの活用に努めていきたいと考えております。

御説明は以上でございます。

○【阪口委員長】 ありがとうございました。

それでは、委員各位から御質問、御意見お願いできますでしょうか。

じゃあ、清水委員。

○【清水委員】 すみません。今の取組－1のところの改修の28戸が15戸実績ということなんですけども、これ、令和2年の期間が4月から12月までということであるんですけども、もともと1,935戸、令和2年目標というのは、いわゆる財務年度でいう4月－3月で見ておられるんですけど。令和3年、令和2年。それか、1月、12月で見ておられるんですか。

○【都市整備局】 もともとの中期計画でも、令和2年については4月から12月で考えておりまして28戸で、通年になりますと、来年度に関しては34戸で見ておりますので、期間短い分はその期間で考えておりました。

○【清水委員】 なるほど。だから、その未達分は来年度プラスで見て、来年度以降で見ていかないかということですかね。

○【都市整備局】 未達を足して47戸の目標になりますので、過年度の改修実績で50戸程度は改修している体力はございますので、今回はたまたま解約が、ちょっと事情は分からないんですが、公社住宅全体では例年と同じぐらいの解約数だったんですけども、ターゲットとしている改修をしたい住戸に関しては今回解約があまり出ませんでしたので、来年度以降上乘せして、解約数が出れば50戸程度の改修するだけのマンパワーは十分ございますので、中期計画に基づいた目標達成は可能であると考えております。

○【清水委員】 ちょっとあれですよ、コロナとかそういう影響でもなさそうな気はするんですけども。契約期間というのはあれなんですか、1年更新なんですか、2年更新なんですか、それかもう4月、3月で決まってるのか。

○【都市整備局】 通常の賃貸借契約でございますので、特に定めた期間というのはなくて、退去される前にお申出があれば退去するということになっております。

○【清水委員】 そうか。だから、基本がまずあれですよ、通常1年とか2年とかの縛りがあって、それまでに申入れ、3か月前に例えば退去申し込みすればペナルティーなしで出れるとか、それは一般的だと思うんですけども。そういう理解でよろしいんですか。というのは、解約がいつ見込めるかというのが、どれぐらいの精度でどういうタイミングで捕捉できるのかということをお伺いしたかったんですけど、これ分かんないんですかね、結局。

○【都市整備局】 時期別で見ますと、やっぱり1月から3月、ちょうど春の引っ越しシーズンに向けて今の時期に解約が出る件数が多くはございます。

○【阪口委員長】 ほかの委員、いかがですか。

どうぞ。

○【水上委員】 水上です。よろしく願いいたします。

取組－2についてお伺いしたいんですけども、年度計画達成状況を様式2で拝見すると、ポータルサイトへの掲載やパンフレットの配架状況など取組をされていると

ということで、実績値のほうも目標をクリアしていると思うんですが、もちろんこの取組が目標値にどれくらい貢献したかというのは、なかなか分析難しいところではあると思うんですけれども、計画のほうでは、公社賃貸住宅を知ったきっかけのところについてアンケートで把握して分析するというようなことが書かれているかと思うんですが、この辺り、分析内容等、現段階でお分かりでしたら教えていただきたいんですが。今後、パンフレット、ポータルサイトの効果がどれくらい知ってもらったきっかけになったかというようなことも分かる状況ですか。

○【都市整備局】 今ちょっと手元にありますデータで見ますと、公社のホームページが約半数で、不動産業者の広告が20%、不動産サイトのほうが10%ちょっとということなので、どちらかという公社にお住まいになりたい方は、公社のホームページをダイレクトに見られることが多いのかなということ。ただ、不動産サイトを見られて申し込まれる方もいらっしゃいますので、これを引き続き取り組んでいけば効果は上がってくるのかなと思います。

○【水上委員】 分かりました。ありがとうございます。

○【野村委員】 すみません、野村からお伺いします。

まず、1つ目の改修の進捗のほうなんですけれども、これは解約とかで空きが出たらそこに対して工事を実施するというやり方で、かつ今のところ空きが出たら工事にかかれる体力というか、それは十分ありますということでしたので。そうすると、目標達成できるかどうかというのは、基本的にどんだけ空きが出るかとかに割と左右されるという感じでよろしいですかね。

○【都市整備局】 例年そんなに、年度によって解約が倍に増えたり半分になったりということはございませんでしたので、過去5年の趨勢でいくと、大体年間、公社住宅でいうと3,000戸のうち1割ぐらい、300戸程度が解約されておりました。ですので、そのトレンドは年度でそんなにぶれないだろうという前提で考えておりましたので、今回、具体的に対象住宅で解約が思っていた以上に出なかったというのは、ある

意味、それだけ定住性が高かったということで、別に悪いことではないんですけど、当初の年度目標で定めておりました内容にはちょっとそぐわなかったという状況でございます。

○【野村委員】 ある意味、公社さんのコントロールできないところで達成率が割と左右される状況にあるということですね。いや、すみません、それは確認だけなんですけども。

それと、もう一つの中堅層の入居率といいますか、入居実績というところなんですけども、これは、すみません、計画立てた段階で伺ったかもしれませんが、過年度と比べると、どうなんですかね、9割目標というのは、過年度はもうちょっと少なかったのが徐々に増えてる状況にあるんでしたでしょうか。

○【都市整備局】 過年度も大体9割程度でございましたので、それを維持するという目標に考えております。昨年の3月のときにも御議論いただいて、目標9割というものの妥当性、もっと上方修正できないのかという御意見をいただきましたが、本筋は中堅層ではございますけども、住宅セーフティーネットとして公的住宅の役割を果たす意味で、高齢者の方のニーズもございまして、高齢者の方の入居をお断りするわけにはまいりませんので、一定割合は中堅層以外の方も実態として入居されますし、そういう御要望にお応えするために、これを95%とか100%目指すというところまではちょっと考えておらない状況です。

○【野村委員】 分かりました。リノベーションとかしながら9割維持していくと、下がらないように維持していくというような感じですかね。

○【都市整備局】 そうですね、よりお住まいいただく方の満足度を高めることと、先ほどの公社のホームページが大体5割ぐらいという話をさせていただきましたけども、公社一本釣りで御要望いただけるような公社のステータスといいますか、公社住宅ならではの魅力を高めていきたいと思っております。

○【野村委員】 ありがとうございます。

○【市口委員】 市口です。

私は別に質問とかそういうことじゃなくて、意見というところで少しお話ししたいと思いますけれども。先ほども清水委員等も言われております、取組－１のところでの改修率のところ、要は想定より解約件数が少なかったと。それに対してちょっと原因というか分析はまだちょっとできてないんだという御回答だったと思うんですけども、ちょっとその辺りがやはり、たまたま本当に原因がなかったんだということであればいいんでしょうけれど、少しやっぱり分析されたほうがいいのかなどは思います。やっぱり解約件数が少なければどうしても改修できなくなってしまうということがございますので、その辺は次年度以降の計画というか、そういうところ、目標とかにも関係してくるかと思っておりますので、お願いしたいと思っております。

非常にこれは、私の単純な今の思いつきなんですけど、となると、高齢化というところも一つのファクターじゃないのかなという気がちょっと私自体はするんですけどね。どうしても、そのまま住居に入っておられて、ずっと、年齢たっておられて、なかなか年取るとまた新しいところ行きづらいとかそういうこともあると思うんで、そういう側面があるのかなというのが、ちょっと私は今思ったんです。あくまでも御参考という、参考にもならないかもしれませんが、そう思いました。以上でございます。

○【都市整備局】 御指摘ありがとうございます。１点目におっしゃっていただいた、そもそも論で分析が必要だったのはもちろんそのとおりでございますので、住宅全体では解約率は例年どおりなんですけど、改修をしなければならない、言い換えれば、間取りが陳腐化している住宅ということですので、おっしゃるように入居期間が長い方が比較的多いということは、それだけ年も、入居から長い期間たつてるということは、住んでいる方もそれなりに年齢を重ねておられて、おっしゃるように高齢な方が多いがために、改めて引っ越しをされずにどんどん改修対象住戸から、誰も出ていかなくなるということになるのかもしれませんが。ちょっとその辺りは引き続き検討、検

証させていただきたいと思います。また来年度も同じような傾向が出てくるのであれば、そもそも中期計画の目標値、あるいは中期目標で私どもが定めた目標設定自体が機能しないことにもなりますので、本来の目的である中堅層ニーズに沿って活用される状態というのを別の指標でどう位置づけられるかというのも、来年度同じような状況が出ましたら、来年度は考える必要があるかと思っております。

○【市口委員】 よろしく申し上げます。

○【阪口委員長】 阪口です。

2つあって、1つは今の問題なんですね。解約率は一般、全体で見たら変わらない、1割ある、ただ、改修したいと思ってる住戸に関しては解約しなかった。それはもしかしたらコロナの影響受けやすい人が住んでいるのかもしれないし、また、今出たように高齢者の人が住んでるのかもしれないんで、そういう改修したい住戸の年齢構成とか、何かそういう分析というのはある程度されているんですかね。改修した住戸、例えば、やはりほかの住戸と比べたら年齢層が高くなってるとか、何かそんな分析とかもされて、その上でもう、それはそれで仕方がないですよ、だって出ていけって言えないわけだから、それはもうそうだと思うんだけど、じゃあ、それだったらどうするということの次の話になるのかなとも思ってるんで。今年度はコロナがあったから、本当、何か特殊な原因かも分からないし、あれだけど。その分積み残しになっていくとすると、先ほどもおっしゃられたとおり、計画自身のまた見直しも考えなきゃいけないかな、ここは分析されたらいいと思います。

もう一つのほうは、取組-2にむしろなるのかも分からないけど、公社のほうのホームページで来る人が半分というのが、僕は正直、若干意外だったんですね。ある意味決め打ちで来てる、要するに、公社に入る人は公社に入ろうと思って来てるという人が約半分いるわけですよ、ということは。そういう人というのは、ここでいう中堅層の率がほかのサイトから来るのと比べて高いとか低いとか、そういうのはあるんですか。つまり、来るチャンネルが公社にいきなり来る人は90%より高いのか低いの

か、つまり決め打ちしてくるという人は、もしこれが90%より高いとすると、中堅層の人は公社を当てにしていることになりますよね、ということになります。逆にそれが70%、60%と低いんだとすると、中堅層の人は実は公社をあまり当てにしてなくて、結果ほかのルートからたまたま来るということになってくるよね。だから、ちょっとそこはどうなってるのかなと思って。

○【都市整備局】　　ちょっとそこまでの詳細な分析はできてないというのが実情ですけれども、入居された方のアンケートを見ますと、どうして公社住宅を選ばれましたかというところでは、公社の住宅がやっぱり安心感があるということをおっしゃる方もたくさんおられますので、そういう意味では、公的賃貸住宅としての役割は果たしているのかなと。

あと、取組－2のところでも少し触れていますけれども、キャッシュバックとかそういった子育て世帯とか新婚世帯向けの補助を期間限定ですけれどもやったりしているというところもありますので、そういう意味ではそういうことを御存じの方がホームページを見てこられるということで、一定、公社の子育て世帯向けの住宅ということは、認知はされているのかなと思っております。ただ、ちょっとそれが、先生おっしゃるようにそれが高いのか低いのかというところまでの詳細の分析はできておりませんので、ちょっとその辺りは御意見をいただきましたので、今後検証していきたいと思っております。

○【阪口委員長】　　やっぱりキャッシュバックとかするとぐんと増えるんですか。そんなわけでもない。

○【都市整備局】　　それが魅力で公社を選んだ、公社住宅を選んだという方はやっぱり一定数おられます。

○【阪口委員長】　　もちろんアンケートはそう答えると思うんだけど、やはりキャッシュバックキャンペーンをやると、そこの締結件数というかな、入居件数がほかの月と比べてぐっと、そういう人の入居比率がぐっと増えるのかという、そこまではあ

んまりない。

○【都市整備局】 ちょっとすみません、そこまでの分析できてないです。

○【阪口委員長】 なるほどね。確かにメトロとかよく吊広告でありますよね、で、やってるんやとか思いますよね。そこで、やっぱりこれがあるからこれ入ろうと、公社というのはそういう中堅層というか子育て世帯を優遇といったら言い方悪いけど、ターゲットにしてるんだなというのが認知されたらそれが増えるし、その人たちは公社のホームページはダイレクトに見に来るはずなので、その辺ちょっと分析されて検討されたら、この目標により、どうやったら訴求できるのかということになってきますよね。そこは検討されたらいいんじゃないかと思います。

よろしいですかね。

じゃあ、質疑応答としては終わります。ありがとうございました。

○【都市整備局】 ありがとうございました。

○【阪口委員長】 答申としては、これも妥当でいいんですかね。何かちょっと注文するかですけど、特に注文するまでのことはない。

○【清水委員】 今年はまだ。

○【阪口委員長】 今年はね、まだね。達成してないパーセンテージも僅かだからね。

○【清水委員】 そうそう、パーセンテージが分母大きいんで、あまり影響なく見えるんですが。

○【阪口委員長】 しょうがないよね、それはね、分かんないよね。

○【清水委員】 切り取ってみたら半分ぐらい未達になるんですけどね。ただ、それはあくまで手段なので、それで中堅層の入居の割合がどれだけ影響受けるかというのは、もうちょっとやっぱり様子見たほうがいいと思います。

○【阪口委員長】 分かんないし。で、野村先生おっしゃるとおり、結局コントロールできない部分でもあるからね、だから、ちょっと分かんないんで。取りあえず、

じゃあ、妥当と思料するということで、あと文言はまた。

○【野村委員】 すみません、ちょっと質問なんですけど、これ指標を一部達成できてないときというのは、bの目標全部未達成でいいんですけど、cの一部じゃなくて、全部未達成を選ぶというのでいいんですかね。

○【阪口委員長】 ああ、bというのはおかしくないかということ。

○【野村委員】 これどう読むのかなというのがちょっと。

○【阪口委員長】 いや、全部は未達成、つまり100%は達してないと、一部も達成してないのがcで、bのほうがましという、こういう位置づけですかね。

○【小山法人担当課長代理】 もともと取組の中で複数目標が設定されてて1個だけ未達成なら一部になりますけど、今回でいうと、シートごとの取組ごとでいいますと取組の中での指標目標は1個しかないの、それが達成できてないの全部という意味でつけられているということかと。

○【阪口委員長】 日本語で普通に読んだら全部未達成って0点という文字に見えるけど、そういう意味じゃなくてという、項目、対象項目の全部がということだけど、1分の1なんで全部という、そういうことね。

○【野村委員】 はい、分かりました。

○【阪口委員長】 確かに変だよ、逆に見えるよね。

じゃあ、答申自身は妥当とし思料するということにさせていただいて、文言はまた委員長一任ということによろしいかね。

○【清水委員】 はい。

○【阪口委員長】 では、そういう形に。じゃ、次の案件の前にここで委員会非公開とするので、関係者以外の方は御退室願います。