

令和2年度大阪市住まい公社経営監理会議 会議録

1 日時

令和2年9月16日（水曜日）14時～16時

2 会場

大阪市役所地下1階 第3共通会議室

3 出席者

○委員（web会議による出席）

高田委員長、大竹委員、西委員、渡部委員

□大阪市

篠原都市整備局長、上村都市整備局理事、
小西都市整備局総務部長、阿部都市整備局企画部長、
柳内都市整備局総務部事業管理担当課長、小原都市整備局企画部住宅政策課長、
眞井都市整備局企画部住宅政策課企画調査担当課長代理

■大阪市住宅供給公社（大阪市住まい公社）（web会議による出席）

國松理事長、黒川専務理事、小田総務部長、
山本総務部経営企画室長兼経理課長、中野企画部長、長川住宅管理部長、
金川企画部企画事業課長、神波住宅管理部管理課長

4 議題

- ・大阪市住まい公社の経営改善について

5 会議録

- (1) 開会
- (2) 配付資料の確認
- (3) 出席者紹介
- (4) 都市整備局長挨拶
- (5) 議事
- (6) 大阪市住まい公社理事長挨拶
- (7) 閉会

6 議事録

○高田委員長

それでは、よろしくお願いいたします。さっそく議事に入りたいと思います。
本日の議題ですが、「大阪市住まい公社の経営改善について」でございます。
まず、その取り組みについてご報告をいただいた上で、これを受けて議論をしたいと思います。
それでは資料の説明をお願いいたします。

■大阪市住まい公社より資料説明

○高田委員長

それでは、ただいまのご説明に関しましてご質問ご意見等をお願いしたいと思います。
いかがでしょうか。

○大竹委員

まずは法円坂の用地売却がうまくいったということで、懸案事項でしたので、良かったなと思います。

説明を聞いていて、資料を少し直してもらったほうがいいかなと思うところが二つあります。

まず4ページの損益計算書、事業収益と事業原価の説明のところですが、民間すまいりんぐの終了によって収入が減少したという効果と、費用が減少したという効果があるわけですよね。若干複雑だと思いますが、もともと赤字だった部分が減ったから赤字が減るという効果と、最終年度に近かったために空室が増えていって赤字が増えていったという効果があって、後者の空室が急激に増えた効果のほうが上回ったから損失が膨らんだということだと思いますが、この資料の説明だと、それがうまく整理されていないように思いました。空室が増えずに管理戸数が減ってくれば、おそらく赤字が減っていくはずですが、資料ではその部分が混乱しているので、わかりやすく書いた方がいいと思います。令和2年度になったら、そういうこともすべて解消されるのだということを明らかにしておいた方がいいと思います。費用の増加が、これからもこのまま続くのではないかと、この資料だけを読むとってしまうので気になりました。これが今回限りの経常損失の増加なのかどうかというところを、今回限りだとわかっているのであればそのように書いたらどうかと思いました。

それからもうひとつは、4ページに住まい情報センター関連施設入館料収入等が減少という記載があって、これは今昔館の入館者数が減少したということだと思いますが、いつまで続くのかという見込みをどう考えて、令和2年度・令和3年度の将来収益の計画にどう反映されているのかということ、それから、金額が大体いくらだったのかということも4ページにも書いていただければと思います。入館者数が減ったと漠然と書いてあるので、それがどんな打撃を与えたのかというのを数字としてわかった方がいいと思いました。

同じことですが、28ページの損益収支の見通しについて、どういうふうに反映してこの数字を

出しているのかということも教えていただければと思います。以上です。

○高田委員長

はい、どうもありがとうございました。

それでは、今のご質問に対して説明をお願いします。

■中野企画部長

企画部長の中野でございます。

住まい情報センター関連で、特に今昔館の現状についてご説明をさせていただきます。

先ほどの説明にもありましたように、新型コロナの影響を今昔館も大きく受けております。昨年度全体では41万人という入館者数で、一昨年が62万人でしたので、三分の二くらいになり、かなり落ち込んでいるという状況です。6月3日に再オープンしましたが、6月、7月、8月の3ヶ月間を見ましても、昨年の同じ3ヶ月間と比べて大体10分の1ぐらいになっています。最も大きな要因としましては、もともと今昔館の入館者がインバウンドにより全体の三分の二が海外からの入館者で、現状、渡航制限があるため海外からの入館者がほとんど期待できない状況にあることです。国内の入館者頼みというところですが、それも例年に比べて半数以下となっています。このため、今年度についてもこのまま推移しますと、例年と比べてかなり厳しい入館者数になると考えています。今後は感染状況や、渡航制限がどのタイミングでどのような形で解除されていくのかによって、入館者につきましては大きく変わっていくと思います。このような中、来年度以降の収支予測は極めて難しいため、収支上は来年度以降プラスマイナスゼロということで、赤字を想定した上で計上するというようなことはしておりません。

今後どうしていくかということにつきましては、現状、今昔館を安全に運営していく必要がございますので、まずは3密とならないようにきちんとソーシャルディスタンスを確保した運営をするということ、手指の消毒を徹底するという、体温測定をきっちりするということなどで、感染の拡大防止に努めていきたいと思っています。

それから少し話はそれますが、実際に来ていただけない中でも、今昔館としての役割は果たしていく必要があると考えておりますので、これまでに作った動画や新たに常設展・特別展の内容をわかりやすく勉強していただくための動画を作成しまして、ウェブを通じて「おうちで今昔館」という形態で、オンライン配信にも取り組んでいるところでございます。また、今昔館の大きな役割であった体験学習ですが、こちらについても今年度は受け入れが難しいと思っており、その代替となる教材用の動画を現在作成しているところです。作成した動画はDVDにして、各小学校へ配布していきたいと考えております。

収支の方の話になりますが、昨年度は2月末から3月にかけては大阪市の指示により館を閉鎖しましたので、閉館中の経費につきましては、過去3年間の収支実績をもとに業務代行料を算定していただき、補てんしていただいております。また、今年度の6月2日まで閉館していた期間の経費につきましても、同じ考え方で、今、大阪市の方で協議を進めていただいていると聞いています。

再オープン後の収支を今後どう改善していくかということにつきましては、今昔館の事業だけではなく、例えばセミナーやシンポジウムについても、従来のやり方ではなくオンラインでの実施等が変わっております。また、貸館事業につきましても収容人員を見直さざるを得なくなって貸館収入が減少しており、住まい情報センターの事業全体がコロナによって大きな影響を受けておりますので、そうしたことも含めて、今後の収益の改善をどうしていくのかということについて、大阪市と協議をしていきたいと思っています。それを受けて、来年度以降の収益というのがある程度固まっていくと考えております。

■山本経営企画室長兼経理課長

山本でございます。

借上げ特優賃（民間すまいりんぐ）の状況でございますが、収入の方は空き家数が多くなったことにより減少したこともあり、昨年度の収入に比べて4億 2000 万円ほどの減少となっております。一方で借上料は、（物件所有者から）100%借上げのため空き家の影響がなく、（支出が）4億 9600 万円減少しました。赤字額について、平成 30 年度の赤字が1億 5400 万円に対し令和元年度は8300 万円の赤字に収まりまして、7100 万円ほど解消したということになっています。ただ本来、空き家数がもう少し少なければ、収入が上がっていたと思いますので、そういった意味では、赤字が解消したとはいえ、空き家が増えた分、効果は薄かったかなと考えています。以上です。

○大竹委員

ありがとうございます。

今の話だと、4ページのところで事業損失は拡大してないということになりませんか。

損失増加になる理屈が、民間すまいりんぐではなく別のところにあるというのが、この資料を見ても、何が原因だったのかわからないのですが。

■山本経営企画室長兼経理課長

収入と原価のそれぞれに対しての傾向を書きましたので、両者の結びつきがわかりづらい表現になっているかなと思っております。

○大竹委員

了解しました。

○高田委員長

最初の今昔館の関連の話は、大竹先生のコメントとしては、今、説明されたようなことをもう少し書いたらどうかというサジェスションだったと思います。

あと、もうひとつのほうは、説明がネガティブに受け取られている可能性があるので、詳細に記して、誤解を招かない書き方にしたほうが良いというご指摘だと思います。

書き方について、参考にさせていただいたらと思います。
他にいかがでしょうか。

○渡部委員

まず2ページの市営住宅管理等受託事業に関してですが、ご努力の結果、指定管理者の予定者になったと聞いて、非常に喜ばしいことだと思っております。ただ、複数者と競争の結果、選ばれていると思うので、収益の面で従前と変わらずに事業運営していけるのかどうかというところが心配です。具体的な数字までは上げられないかもしれませんが、将来の収益に影響がない程度だったのかどうかを確認したいと思います。

それから2点目ですが、先ほどからコロナの影響について個別のことはお聞きしましたが、令和元年度の決算でも少なくとも3月については一部コロナの影響はあると思います。そういう実績から、今後の令和2年度、3年度に向かっての全般的な影響はどのくらい及びそうかという予測と、どう対応される予定なのかということをお聞きしたいと考えております。

それから3点目は、18ページに大阪市の令和2年度予算で公社保有用地の取得費用が計上されたというような記載がありますが、それは今後の収益予測のところで計上されているのかどうかを教えてください。

○高田委員長

いかがでしょうか。

■小田総務部長

総務部長の小田でございます。

指定管理の関係でございますが、3地区すべてにつきまして指定管理者予定者となりました。

基本的には現状どおりの管理を継続するということになりますので、そういったところ言えば大きく変わらないですが、ただ現在行っていない業務が指定管理業務として追加されたということもございます。サービス向上等のため様々な提案を行ってまいりましたので、その分の業務量は増加するため、一層の業務効率化が必要であると考えています。

指定管理の経費につきましては、申し上げましたように全体的に効率的かつ効果的な業務管理に努めるということが必要と考えておりますが、基本的には必要な経費は提案価格として計上しています。ただ、その提案価格の多くを補修費等の維持管理経費が占めていますので、新たな取り組みとして、事業者との契約を長期契約に見直すとか、同種の業務をまとめて発注するとか、そういったことで維持管理経費につきましてはスケールメリットを生かしてさらなる経費縮減を図り、全体として必要な経費を指定管理の提案価格の中で確保してまいりたいと考えております。

■山本経営企画室長兼経理課長

経理の山本でございます。

コロナの影響でございますが、公社の独自事業と受託事業に分けてご説明いたします。

独自事業では、今のところ大きな影響は出ていないと考えております。部分的には家賃滞納者が増えたりとか、また督促によって滞納が解消されたりとかいう状況はございますが、今のところ賃貸事業を中心とした事業の中で大きな影響は認められず、現状、コロナの影響については見込んでおりません。

ただ、受託事業につきましては、住まい情報センター等で令和元年度に赤字が実際に出たわけですが、これは現在のところ剰余金でもって対応しているという状況でございます。剰余金も限りがございますので、何年間かずっと赤字が続くということになりましたら、現在組んでおります収支計画に影響が出てくることも考えられますが、現在のところ、計画には見込んでおりません。

あと法円坂用地でございますが、こちらは令和2年度には売れるということで、昨年度大阪市の売却した平米単価をもとに今年度の収入に計上しており、この売却収入を一番利率の高い借入金の返済に充てるという形で収支計画を組んでいます。借入金の返済に充てると一時的には資金がなくなるわけですが、金利の方が浮いてきます。法円坂の売却代金をすべて繰上償還に充てますと、もともとの繰上償還しなかった場合と比べまして、単年度で約3億8千万円の返済負担が軽くなります。結果として、一時的には40億円減りますが、約30億円が8～9年で戻ってくるという計算になっております。現在の計画では、繰上償還をするということで予定資金収支を組んでいます。以上です。

○高田委員長

ありがとうございます。よろしいですか。他にありますか。

○西委員

私の方から、いくつか申し上げたいことがございます。

まず、法円坂の北側余剰地の売却が見込まれるということがわかって、安心しております。

それと、指定管理につきましても3地区とも指名を受けられたということで、今後、各地区の管理体制の構築も含めて、十分に準備していくことが望まれると考えております。

ご説明いただいた中から、細かい点になりますが教えていただきたいことが2点ございます。

まず、9ページの入居助成制度について、これを推進するというところで実績が書かれていますが、この数字は前年度の実績と比べますと利用件数がどの項目も少しずつ減少しております。民間すまいりんぐの方は、そもそも終息の予定ですので減っていくことは当然なのかなと思いますが、コーシャハイツの方につきましては、こういった制度が実績として減ってきている理由をどのように分析されているのか、教えていただきたいと思っております。

もう一つ、10ページの営業活動の強化のところ、宅建業者への営業活動であるとか、公共施設においてパンフレットの設置部数を増加させるとかといった方法で周知を図られていくということに記載されていますが、令和元年度のパンフレットの設置部数が前年度と比べて1100部増加していると書かれています。去年の同じ資料を見直しますと、去年も前年度に比べて1500部増加させたということが書かれていました。そういったパンフレットであったり、地下鉄の中吊り

であったり、インターネットであったり、いろいろなツールを使って周知に努められた結果、空戸率がかなり下がってきたのだらうと思われませんが、一方で、これらに使っている費用と照らして、費用対効果の面から分析をされているものがあれば、ご紹介いただければと思います。以上です。

○高田委員長

はい。どうもありがとうございました。いかがでしょうか。

■神波管理課長

会社の神波でございます。よろしく申し上げます。

ご質問を二ついただきましたが、まず一つ目、9ページに記載しております助成制度について、こういった助成制度につきましては、もともと空き家の多い団地等の入居促進を図るために、空き家の数に応じて強弱をつけて実施していたところでございますが、現状、空戸数が減少したことで、令和元年度につきましてはキャンペーンの対象となるような団地が減少したということが一つ原因と考えております。キャンペーンは空戸の削減に一定の効果を得ることができますが、一方でキャッシュバック等の費用支出を伴うものでございますので、規模が縮小するということは、支出削減で収益の向上が狙えるというふうと考えております。今の空戸数を見ていきますと、今後大幅に空戸数を削減するという事は難しい状況になってきますので、そういった費用支出の削減等も視野に入れながら、収益向上を図っていきたいと考えております。

二つ目の質問でございますが、広報活動について、私どもの入居促進活動の戦略的なところを申し上げます。お客様のアンケート結果を見ますと、ホームページを除くと情報伝達経路で最も多いのが地下鉄の吊り広告になっております。そこで、紙媒体の広報の中心に位置付けまして、知名度の向上を狙うような活動に用いています。

紙媒体で、もう一つにはチラシがありまして、チラシにつきましては空き家が多い団地の存在するエリアに対して、特に入居促進に注力したいという戦略のもと、地域限定で重点的にチラシをポスティングするという活動もしています。

その他、ご指摘のありましたパンフレットにつきましては、これまで区役所を中心とした公共施設に配架してまいりましたが、我々の担っている役割である「中堅層に向けて良好な賃貸住宅を提供する」という点も踏まえ、昨年度からは子育て世帯を対象としたイベントなどを行っている施設、具体的にはクレオ大阪ですが、そういったところを中心に配架部数を増加しました。先ほど申し上げた中堅層への賃貸住宅の情報提供・情報発信、需要層に的確に情報を届けることが狙いとなっております。

最近では、お客様が会社の窓口に来られたり電話をかけて来られたりする前に、ご自身でインターネットを使って情報収集してからいらっしゃるというのが常となっております。そういった行動経路から、現在、私どもが注力しているのが、インターネットで最もメジャーな住宅情報サイトである suumo（スーモ）と HOME'S（ホームズ）の二つに情報発信（物件掲載）することです。この結果、安定した反応を得るなどの効果を上げています。

宅建業者への営業につきましては、チラシのポスティングと同様の位置付けになっており、特に入居促進を図りたい団地の存在するエリアを中心に、公社職員が新規の宅建業者登録を獲得するために重点的に営業活動しているものであります。新規の宅建業者の登録につきましては、毎年、資料には数字しか載せておりませんが、我々が入居促進を図りたい地域で重点的に営業しております。

費用対効果につきましては、各予算と実行している費用の集計はしていますが、今後の課題として、こういったインターネットにかかる広告費用と紙媒体にかかる広告費用と、どちらの方が契約に結びつく効果が高いのかということは、今は十分に分析できておりませんので、今後分析して、より効率化を図ってまいりたいと考えております。以上でございます。

○高田委員長

西委員いかがでしょうか。よろしゅうございますか。

○西委員

はい。ありがとうございます。

○高田委員長

はい。最後に言われた費用対効果の分析というのは、可能ですか。

■神波管理課長

はい。実際にどこから情報を得て来られたお客様が成約に結びついているかという経路は把握できておりますので、今後その辺をしっかりと分析していければと思っております。

○高田委員長

はい。ありがとうございます。よろしいでしょうか。

私の方からは、ほとんど皆様のご指摘のとおりになるので、あまり付け加えることはないですが、1点だけコロナ問題の対応で、先ほどの今昔館の議論のときに少し具体的な取り組み、新たな試みについてご紹介いただいたので、そういうことも含めて、公社全体として何らかの整理をもう少ししていただければと思っております。

三つぐらいの観点がありますが、一つは衛生上・感染症対策の問題です。住宅のあり方も含めていろいろな議論がされていますが、換気についてどう考えたらいいかというのは、今、建築士会の連合会でも議論がされています。現在、ビル管理法の中には二酸化炭素濃度に関する換気の基準というのがありますが、二酸化炭素濃度について言うと、換気をして二酸化炭素濃度を薄めるということが目的になっているので、空気をかき混ぜてしまうということになるわけです。ところが今回のコロナウイルスのような場合は、かき混ぜるのはかえってまずくて、そういう換気の仕方をしてはいけないということになります。コロナウイルスの場合は、入口と出口を明確にして、出口の近くに人があまり溜まらないような配慮が必要ということになりますが、これも不

特定多数の人が集まるオフィスや飲食店といった建物が対象であって、住宅についてもそういう方法で意味があるのかと考えると、なかなか難しいところがあります。それから、CO₂濃度の観点も含めて、空気の入替えはある意味では必要だし、特に自然換気はいろいろな意味であった方がいいのですが、感染症との関係では、どういうものが良くてどういうものが悪いのかと言われると、なかなか評価ができないということがございます。換気方法だけではなく、今までそういう公衆衛生的な視点から住まいを考えるということがあまりできていなかったという反省があります。今後はそういう観点で、短期的な方策も含めて何か考えないといけないと思います。

二つ目は住まい方の変化についてです。特にテレワークの話ですが、いろいろな問題が建築関係の団体や学会等で調査が行われていて、いろんな試みが行われています。賃貸住宅の中でテレワークのしやすい環境を作るための改修とか、実際にさまざまところで取り組まれています。基本的に日本の家は遮音性が低いので、共働きの家庭とか、あるいは大学生がいる家庭とか、複数の人が（同一住宅内で）テレワークをすると、家の中にスペースはあっても、音の問題が干渉したりあるいはハウリングを起こしたりとか、そういう問題も出てきているようです。それで逆に団地等の共用空間があるところでは、テレワークのためのスペースをシェアリングするというようなことが実際に試みられています。空き家や共用空間を利用してテレワークができる場所を確保するといったことが実際に行われていますが、そういう傾向はコロナの感染拡大が収まっても進んでいくだろうと一般的には言われています。「働く場所と生活する場所がある家」ということをもう一度考え直さないといけないし、しかも、それが近ければ近いほど良いというわけでもないといった議論もあります。それから今回の感染症では、感染者を一時的に隔離しないといけない、家族の一部を隔離しなければいけないということが起こります。そういうニーズに対しても、共用空間が整備されていれば応用可能だとか、いろいろなことを考えなければいけないということです。住まい方と建築計画との中で公社としてやるべきことがあるし、今の住宅の改修とか、それもそんなに大規模な話だけではなく、もっともっと小さいところでも、そういうことに対応していくということが必要だと思います。すでに実施されていることもあると思いますが、公社の団地の中でそういった事例を把握するというのもやっていただければと思います。

それから三つ目ですが、コロナを契機としてデジタル化の流れが進んでいくということは、確実な動きだと思います。公社事業全体のデジタル化の方向についても、ぜひ今回のコロナの経験を踏まえて、次に繋いでいただきたいと思っています。コロナの経験というものを、単に需要が減ったとか戻ったとか、そういう視点だけではなく、公社事業そのもののあり方について、何らかの示唆を受けたとか、次に繋ぐというようなことについて、ぜひ検討を深めていただければと思います。

これはコメントですので、回答していただくというよりも、今すでに実施されていることもあるようですし、居住者の方自身が工夫して公社の団地の中で実践されていることもあると思いますので、そういうことも把握した上で前に進めていただきたいと思っています。

私からは以上です。

それでは、ひととおり各委員からコメントをいただきましたので、議論としてはこれで終了するというところでよろしいでしょうか。では、進行を事務局にお返しします。