

令和7年度第4回 横浜市外郭団体等経営向上委員会 会議録	
日 時	令和7年10月14日（火）[13：55～15：20]
開催場所	横浜市庁舎18階 共用会議室 なみき19
出席者	寺本委員長、太田委員、橋本委員、福田委員
欠席者	三坂委員
開催形態	公開（傍聴者なし）
議 題	<p>○総合評価等の実施について</p> <p>[議題1] 株式会社横浜国際平和会議場</p> <p>[議題2] 公益財団法人横浜市消費者協会</p>
決定事項	<ul style="list-style-type: none"> <li>「株式会社横浜国際平和会議場」は暫定として、総合評価分類を「団体経営は順調に推移」または「事業進捗・環境変化等に留意」とした。</li> <li>団体経営の方向性を「引き続き経営の向上に取り組む団体」とした。</li> <li>「公益財団法人横浜市消費者協会」は暫定として、総合評価分類を「事業進捗・環境変化等に留意」とした。</li> </ul>
議 事	<p>[議題1] 株式会社横浜国際平和会議場</p> <p>1 総合評価等の実施について (所管局)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>自己評価シート等に基づく自己評価について説明</li> <li>協約等（素案）について説明</li> </ul> <p>2 委員からの意見・確認事項 (寺本委員長)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>新協約における（1）「公益的使命の達成に向けた取組」の「ウ 公益的使命達成に向けた協約期間の主要目標③」について、年間来場者数400万人の目標を掲げているが、「協約期間中のいずれかの年度」というのはどのような意味か。</li> </ul> <p>(団体)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>協約期間の最終年度である令和9年度から開始する国立大ホールの大規模改修にかかる売り止めの影響で、最終年度に来場者数が減少する可能性を鑑みてこの表現とした。</li> </ul> <p>(寺本委員長)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>可能であれば単年度ごとの目標が設定できないか検討してほしい。</li> </ul> <p>(寺本委員長)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>新協約における（2）「財務に関する取組の目標」の「ウ 公益的使命達成に向けた協約期間の主要目標③」について、民間金融機関からの借入金の返済金額は「令和7年5月末時点の返済計画に基づき設定」しているとのことだが、この金額は約定弁済として決まっている金額という認識でよいか。約定弁済は計画通り返済することが当然であり、目標として適切なのか疑問に思う。</li> <li>経営状況により新たな借り入れをするのであれば、それも含めた年度ごとの借入残高での目標設定はできないか。</li> </ul> <p>(団体)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>有利子負債比率を下げたいという思いで目標設定したが、残高による目標設定の方が</li> </ul>

	<p>適切だと思う。</p> <p><b>(寺本委員長)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・有利子負債をコントロールしようとしている意図は理解している。そのような意味でも、残高での目標設定が適切と考える。</li> <li>・ここまで稼働率の問題と単価の見直しの問題が上がっており、つまりはどれだけ多く、高く売るかがポイントになっていると理解している。</li> </ul> <p>これについて、一般的にホテル事業においては「RevPAR（レブパー）」という指標を用いて、ADR（平均客室単価）× OCC（客室稼働率）で分析・検討する。施設稼働率については内部目標があると思うが、客単価について団体内部で指標等を設定しているか。</p> <p><b>(団体)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・単価については、首都圏MICE施設の価格を考慮し、競争力のある価格設定を目指している。しかしながら、実態としては東京とかなり近接した金額となっている。そのため、対応として、時間帯・曜日ごとの金額設定を検討している。</li> <li>・現在団体において管理している指標として、稼働状況、稼働率があるが、その他の指標として、当該施設の収益ポテンシャルに対して実際にどのくらい収益を生み出したかを表す指標も管理している。</li> </ul> <p>この指標を確認すると、コロナ禍前よりも低い数値となっている。この指標を指標にして、単価の見直しなどを検討していきたい。</p> <p><b>(寺本委員長)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・新協約の目標においてもぜひそのような指標が記載できると良い。</li> </ul> <p><b>(太田委員)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・施設の稼働率の変更について、以前までは主たる会場の稼働率のみの集計で、今後は小会議室もカウントの対象とするとのことだが、前協約においては最終年度の目標値62%が未達成となっている。新協約においては今回稼働率に関する目標は記載されていないが、今後も同じ62%という目標で継続して取り組んでいくのか。</li> <li>・財務書類を確認すると、利益準備金があることから、過去に株主への配当を行っていると推察する。その際は物価等もあるが、どのくらいの売上高があったのか。</li> </ul> <p><b>(団体)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・令和6年度まで使用していた「実質日数稼働率」は、各施設の主要会場の稼働のみカウントし、それ以外の会場の稼働は全くカウントしない算定方法であった。</li> </ul> <p>当施設は小会議室の稼働も多くあり、会場使用料売上と稼働率の増減が必ずしも連動しないため、施設稼働の実態を反映する指標として課題があった。</p> <p>のことから、施設の稼働状況を実態に即したかたちで反映するため、令和7年度から小会議室の稼働もカウント対象とする「日数稼働率」の指標に変更した。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・目標稼働率としては、令和7年度から令和9年度にかけて、全施設84%～86%で段階的に引き上げる目標としている。</li> <li>・配当はコロナ禍前には2回ほど行っているが、当時の売上高は約82～85億円であった。利益については現在よりも低い金額となっていた。</li> </ul> <p>現在は物価高等の影響、国立大ホールの大規模改修を見越して見合わせている状況。</p> <p><b>(橋本委員)</b></p>
--	---

・新協約における（1）「公益的使命の達成に向けた取組」の「ウ公益的使命達成に向けた協約期間の主要目標①」で「サステナビリティに関する国際認証の取得・継続」を掲げているが、認証を取得した後については継続に向けてP D C Aを回していくといった作業が業務の中に組み込まれていくことから、目標としては適切かどうか疑問に感じる。

P D C Aでいうところの「P (Plan)」のところで、認証を利用した新たな顧客の獲得など他の挑戦的な目標が設定できれば良いと思う。

・A I導入による新たなマーケティングやターゲティング分析により戦略的なセールスやスペースコントロールに取り組んでいるとのことだが、自社でツール等を開発しているのか。すでにあるものを利用しているのか。

#### (団体)

・国際認証についてはP D C Aの中に団体の目標そのものも含んでいる。改善対象になっている部分についてはしっかりと取組を行っており、状態が改善されない場合には課題ありとするなど、認証維持に向けた確認を行っている。

具体的には、現在リサイクル率100%を目指している中で、産業廃棄物に対するリサイクル率は100%であるが、紙ごみ等を含めると91%程度にとどまっている。これに対する対応策を見出することを目標としており、P D C Aを回していく中で、結果の決まっていない取組目標を設定している。そういう意味では、ただ業務の一部として溶け込んでいくといったことはないと考えている。

・A Iについては分析等ができるプラットフォーム作りを進めており、システム上で使いやすいようにカスタマイズできる仕組みを検討している。

具体的には、施設利用の顧客としてリピーターが多い中、施設予約の台帳に反映する際に現在はすべて手作業で行っているが、記入漏れなどの発生抑制や効率性の観点からA Iを導入することで、ベースとなる案の作成ができるようにしたいと考えている。また、イベントの分類に応じて、過去の利用実績から必要な備品をレコメンドしてもらったりするなど、団体における業務の形にうまくフィットしたものになるよう、開発を進めている。

#### (橋本委員)

・そうなると認証の維持ではなく、サステナビリティに対する目標そのものを目標にしたほうが良いのではないか。

#### (福田委員)

・団体の中期経営計画においても、価値創造への挑戦としてA Iを活用した新システムによるマーケティング、ターゲット分析と戦略的なセールスの実施を掲げており、売上目標への貢献として会場使用料と催事付帯収入の二つの分類を挙げている。

これらは相手があつて成り立つものであるので、どのようにして取り組んでいくのか伺いたい。

#### (団体)

・戦略的なセールスの実施について、A I活用にあたっては正確なデータをしっかりと入れることが重要である。

相手方について、会議室利用の実態として、みなとみらい近隣の企業にあまり会議室を使用してもらえていない現状である。まずはそのような親和性の高い近隣の企業か

ら顧客として獲得することに取り組んでいく。  
また、MICE業界団体向けの視点では、会議の代理店を通して紹介いただくこともあることから、そちらへのPR活動にも取り組んでいく。

(福田委員)

- ・団体の近隣企業として、本市の外郭団体でいうと（公財）横浜市観光協会や（一社）横浜みなとみらい21などがあるが、このような団体との連携は行っているか。

(団体)

- ・（公財）横浜市観光協会とは、特に国際会議の誘致を中心に連携を行っている。
- ・（一社）横浜みなとみらい21とは、実証実験等で企業を紹介いただくなど連携をいただいている。そのほか、回遊性の向上といった面では、同2社の実証実験に協力するなどして、人流データの把握に取り組んでいる。実証の段階から、本格導入に向けて携わっている。

(福田委員)

- ・人流データの把握はどのように行っているのか。

(団体)

- ・大手キャリアの位置情報を利用した方法が多い。
- ・（一社）横浜みなとみらい21が主体で行っているスマートシティコンソーシアムにおいては人流データを可視化するプラットフォームを作成している。事業者ごとのデータが確認できようになれば、より細かく人流データを分析することができるようになるとを考えている。

(福田委員)

- ・そのようなデータを含めてうまくAIの活用が強化していくと良い。

(寺本委員長)

- ・目標に「市内の経済波及効果への貢献」とあるが、市内企業からどれだけ調達したかといった指標はあるのか。

(団体)

- ・市内発注状況は社内規則に基づいて行っている。

(寺本委員長)

- ・団体のPRとしても、調達状況については積極的に開示していくとよいと思う。
- ・新協約における（3）「人事・組織に関する取組」において、目標が推進目標となっている。どのような取組をして、そこからどのような効果を得たかを図る指標の設定はできないか。

(団体)

- ・過去には従業員満足度調査を行っていたが、現在はエンゲージメントサーベイへの移行を行っている。本来は新たな人事制度の運用開始前に調査を行うべきであったが、エンゲージメントサーベイ設計のタイミングに間に合わなかった。

今年度と来年度で調査を行い、人事制度の導入前後による変化率の確認を行う予定。

(寺本委員長)

- ・今後の取組予定として記載いただくと、次年度以降の振り返りで第三者が見てもわかりやすくなると思う。

(福田委員)

・令和7年度事業計画書において、サステナビリティ活動の主な取組として社員のエンゲージメントサーベイの実施を挙げている。数字の達成状況も重要であるが、これらの結果を通じて顧客満足度の向上やリピーターの拡充など、営業成果に結びつくことが重要であると考える。

エンゲージメントの上昇とそれに基づいた影響が目標に結び付けられるとなお良くなるだろう。

(団体)

- ・イベントごとにCSアンケートを行っているため、このような結果と結びつけながら検討していきたい。

(太田委員)

- ・ノース会議場を整備する際に、既存施設とのすみ分けはどのようにしていたのか。

(団体)

・会議センターを中心とした大規模会議を受注した際に、その他の大規模会議の日程がバッティングすると同時開催が困難であったことから、その対策として、ノースが整備された。

・コロナ禍でのオープンとなり顧客獲得のスタートダッシュがうまく切れなかつたことや、オンラインも併用したハイブリット形式での開催の浸透により当時想定していた稼働には至っていないが、コロナ禍の収束とともに巻き返しできている。

(寺本委員長)

- ・それでは暫定的な評価分類をお願いする。

(福田委員)

- ・公益的使命の達成に向けた取組が未達成となっている。
- ・経営状況・取組状況等について、民間からの借入金の返済など、経営状況にまったく不安が無いとは言い切れないが、コロナの影響により売上が激減した時期を乗り越え、令和5年度、6年度には総売上高が100億を超える等しっかりと回復をみせてきた。また、国内外含め競争が激しいMICE市場において、国内MICE施設における国際会議の開催件数などで1位を継続している。
- ・目標設定については、「公益的使命の達成に向けた取組」および、「人事・組織に関する取組」に、定量的もしくはアウトカムな目標が少ないが、全体的には団体の中期経営計画の目標に向け、取組むべき内容が定められている。
- ・以上のことから、評価分類は「団体経営は順調に推移」または「事業進捗・環境変化等に留意」、団体経営の方向性は「引き続き経営の向上に取り組む団体」として、提案する。

→全委員同意

### 3 暫定評価

<評価分類>団体経営は順調に推移 または 事業進捗・環境変化等に留意

<団体経営の方向性>引き続き経営の向上に取り組む団体

[議題 2] 公益財団法人横浜市消費者協会

**1 総合評価等の実施について**

(所管局)

- ・自己評価シート等に基づく自己評価について説明
- ・協約等（素案）について説明

**2 委員からの意見・確認事項**

(太田委員)

- ・自己評価シートにおける（1）「公益的使命の達成に向けた取組」の①「消費生活に関する相談及び苦情処理」について、未成年者契約のゲーム課金はゲームの契約をするときに、個人情報としての生年月日などはとった上で契約していないということか。

(団体)

- ・年齢確認は行われる。しかし、多くの場合は偽って報告しており、この状況については事業者側も把握していることである。

解決に向け事業者と交渉するにあたって、通常は子ども本人の反省文やお金、クレジットカードの管理の実態などを弁明する形で、未成年者契約を認めてもらうよう交渉を行う。しかしながら、昨年度から相手側の態度が硬化してしまい、解決に向けた話し合いを行うことが難しくなってしまった。

- ・未然防止にあたっては、クレジットカードの管理等保護者側のモラルが求められることになるが、保護者のカード情報を積極的に盗むといった子どもも中にはいる。

(寺本委員長)

- ・事業報告書を確認すると、相談受付の件数がジャンル別に集計されている。前年度と比較して、電話の自動音声応答というのが大きく減少しているが、何か背景はあるか。

(団体)

- ・電話での自動音声応答の仕組みとしては、相談員が直接電話相談を受ける前段階で、音声案内でよくある相談事例について、対応方法に関するガイダンスを行い、それを聞いて納得した場合は相談員に相談せずに電話を切る形で運用している。
- ・これまでインターネットの架空請求という事案を取り上げてきたが、相談員からアナウンスを聞いた後で改めて電話相談をした人の話を聞くと、ガイダンスを正しく理解されておらず、ガイダンスの内容がミスリードを引き起こしてしまっているケースが多い可能性が想定された。

これを受け、ガイダンスの内容を大きく見直したことで、相談受付件数に変化が生じた。

(寺本委員長)

- ・同じく事業報告書に記載のある上大岡にある横浜市消費生活総合センターの施設について、施設の立地は良いと考えているが、データを見ると来館者数が年間で1,277人であり、これは、1日あたり3～4人ほどである。図書、DVDの貸し出しも少なく、会議室の稼働率、これの単価も1,200～2,000円ぐらいと、非常にリーズナブルな設定となっている。

それでもあの場所で稼働率が43%というのは、利用者が気軽に集まれる場所であるということが大事なのは理解するが、非常に有効な場所、資産を活用している中で数値としては低い。会議室の利用が少ないというのは、収益的にももちろん影響が出るし、本来のニーズに応えるための資産としてうまく活用できているのかどうかというのは少し疑問に感じた。

来館者数の対応、それから会議室の稼働など、上大岡の施設の活用についてどのように考えているか伺いたい。

#### (団体)

- ・来館者数については、資料やDVDなどを貸出したり、その場でご覧いただいたりする想定で、一定の用意はしているが、図書館などと比べると資料の数も少なく、当センターにそういう資料を借りるために来館される人は比較的少ないので現状一方で、学校の先生が授業で使いたいなどで来館されるケースは一定程度あり、また団体とすればできるだけ多くの方に利用していただくためにも、新しい資料等ができるだけ購入して、PRも一定程度しているが、残念ながらいまひとつ増加につながっていない状況
- ・会議室の貸出については、料金自体は条例で使用料が設定されている。そのような中で、できるだけ市民活動団体などに継続してPRは行っている。

影響・背景として考えられるのはコロナ禍のとき地域活動などが一定程度自粛された影響や、利用者の高齢化、本来我々が想定している消費者団体の活動もあまり横浜では活発ではないという状況もある。我々もホームページをはじめ、チラシの作成や、会議室の利用についてPRはしているが、稼働率が5割弱に留まっている。

#### (寺本委員長)

- ・公益的使命に基づいて行っている活動であるということは十分理解しつつも、あれだけのターミナル店舗にあの施設を有しているため、少し有効活用するか、もしくはニーズが違うのであれば、また少し新たな展開を考えるなど、すぐにできる話ではないとは思うが、次期協約までまだ時間があるため十分検討していただきたい。

#### (橋本委員)

- ・利用者アンケートに関する資料を確認すると、「今回の相談は満足したか」というところで、「満足、やや満足」を入れて非常に高い満足度の結果であることがわかる。自己評価シートの目標では「相談解決率」というのが指標に上がっており、もちろん相談を受けるのでその解決というのが、まず一番の使命として大切なのは理解しているが、相談解決は解決できないことが少ない印象で、例えば、アドバイスや紹介というところであれば、かなりの確率で解決につながる。  
幹旋は相手がいるので、確かに交渉術など上げていかないと解決率は上がらないという意味で、指標にするのは理解するが、むしろ今、既に相談解決の満足度は高いが、更に上げていくなど、より高い目標を設定することで、相談者の満足度もより上がるといったプラスにつながると思う。
- ・自己評価シートにおける（1）「公益的使命の達成に向けた取組」の②「消費者教育・情報発信啓発」について、事業報告書を確認すると、様々な教室を開催したり、講師を派遣したり、多岐にわたる取組をされているということがわかる。  
しかしながら、指標がホームページアクセス数だともったいない。指標としてとても

ぼやけてしまって、もっとダイレクトに教室開催、講師派遣をもっと増やしていくなど、どこが一番重要なポイントなのかわからない。

ホームページアクセス数は広く抽象的に全体をカバーできる指標である印象がある一方で、せっかくの取組がほとんど評価につながっていかないのではないかという印象を受けた。これだけ様々なことを行っており、満足度もある中でもったいない感じがする。

(寺本委員長)

- ・ホームページアクセス数とページビュー数の分析は行っているか。アクセス数の多さなどからニーズやアプローチが見えてくると思う。

(団体)

- ・ホームページの中にチャットボットを設置しており、そこで選択をしたときにどういう相談、どういうものを求めているかデータを分析して、分析結果で多かったものをより見やすく配置をするといった活用は行っている。
- ・直接消費生活相談というのは、トラブルがあってから電話で相談いただくのも大事であるが、やはりその前に未然防止の観点で発生が多いトラブルや、気をつけるべきことなど、そういうものはホームページの中でもよくある相談事例として、かなり充実をさせている。

特にホームページを見ることに抵抗のない若い方などには、できるだけまずホームページを見て、今どんなトラブルが多いのか、今発生しているトラブルの内容はどういったものなのかなというのも、ホームページである程度把握できて、自主解決できるところにつなげたいなという思いもある。

(寺本委員長)

- ・データ活用として、PIO-NET（パイオネット）の導入があるが、団体における対応やスケジュールに遅れはないか。

(団体)

- ・令和8年9月から新システムへの切替えを予定しており、現在は国のスケジュールに沿って団体でも準備を進めている。

当団体職員に対しても、年度が変わって早々に事前研修が開始されるということも報告を受けているため、予定通り推進していくものと考えている。

内容的なものについては、β版を実際に触れる状況になるのが令和8年4月からと聞いているため、期待しているところである。

事前説明では、相談員の負担を軽減し、更に質を向上させるために、必要な項目を入力すると、それに類似する情報がポップアップしてきたり、判例の情報が出てきたり、そういうナレッジを見ながら相談のアドバイスができるという体制が組めるものと考えている。

(寺本委員長)

- ・専門性の高い情報にアクセスできやすくなることで、より早いキャリアアップに期待したい。

(福田委員)

- ・自己評価シートにおける（1）「公益的使命の達成に向けた取組」の①「消費生活に関する相談及び苦情処理」について、「斡旋解決率」が目標に届いていないというと

ところで、その理由として進捗状況のところに記載があるが、例えば国民生活センターへの紛争解決委員会など、そういった方向で、解決に向けて相談者に対してはこれで終わりというのではなくて、そういう次善の策というか、そういうものに取り次いでいくということは行っているか。

(団体)

- ・斡旋するにあたって相談員自身の知見に基づいたアドバイスをするのはもちろんだが、それで足りない場合は、1週につき半日ほど弁護士さんにお越しいただき、自らいろいろアドバイスを直接受けることができる体制をとっている。

そういった知見に基づいてさらに消費者にアドバイスを行い、それでも足りない場合は、例えば仲裁機関や裁判所の民事調停などをご案内するケースもある。

国民生活センターのADR(裁判外紛争解決手続き)は非常に充実してきており、専門家を70~80人抱えている。解決に向けても迅速に取り組んでいる。解決率も相当高いと聞いているため、必要に応じてそういったところもご案内している。

(福田委員)

- ・このような案件が増えていくということになると、解決率だけで効果を測っていく場合は、徐々にこれが低下していく可能性がある。

この事業については、それが望ましいことでは決してないという見方もあるが、そういうことも懸念されるので、目標設定においては総合的に解決に向けて取り組んでいるというところで、団体だけで解決できたかどうかというだけでなく、利用者側の立場に寄り添った形での解決に向けた取組がわかる指標があると良い。

(団体)

- ・民事調停などとは別に、もう少し簡易に利用できる機関として、業界団体が立ち上げているADRが、以前まではあまりなかったものの、現在は様々な業界で立ち上がってきている。

例えば自動車の相談などは、技術的なことだと相談員がほとんど対応しきれないという状況だが、そういった機関だと専門家をきちんと取り揃えて相談を受けられる体制を整えているため、これについては有用に活用させていただいている。

次期協約の指標に向けては、このようなところも視野に入れながら、目標の立て方を検討していく。

(福田委員)

- ・自己評価シートの2「団体を取り巻く環境等」において、「人材確保」に関する記載がある。有資格業務である相談員の担い手不足に対する優秀な相談員の安定確保として、人材を採用したり、育てたりというのは、困難な課題であると考える。このような目標が次期協約の(3)「人事・組織に関する取組」の中に反映されると良い。
- ・現在掲げている研修の受講率等の指標においても必要ではあるが、根幹となるのは、やはり人員の採用や育成というところ。育成については今、含まれているかもしれないが、2「団体を取り巻く環境等」に記載の課題感と比べると不足感がある。

(団体)

- ・限られた指定管理料の中で、相談員の定数を設定して、市民の方の相談に電話対応等していくということを行っている。
- ・全国的に相談員の高齢化、経験のある優秀な相談員というのは、どこに行っても同じ

仕事ができてしまうので、より処遇の良いところに人材は流れてしまう。そういう観点で人事制度を令和3年度と6年度に一定程度見直しをして、処遇改善等を進めてきた。

一方で、当団体においては東京も通勤圏という中で、どうしても処遇改善をしても、東京都や国民生活センターの同じ仕事をする相談員の方の処遇が良かつたり、また当団体は現在、土日も開設して交代で相談対応したり、夜も18時まで相談を受けるというところで、他の自治体と比べると時間的に相談員にとっては負荷がかかることもあります、なかなかそういったところで継続して確保していくことが、どんどん難しさを感じている。

- ・目標として、現在は限られた予算の中で一定の定数を確保していくというのを前提として行っていることから、雇用を増やしていくよりは、すでにいる職員のレベルアップ、定着化というところに主眼を置いて取組を進めている。

(福田委員)

- ・状況について理解した。
- ・2「団体を取り巻く環境等」において、採用安定確保に向けて情報発信等の推進と記載があるため、そういうことであれば目標のところで整合性を合わせるために、具体的にそういう採用計画なり、なんなりというのを入れ込むべきではないかと自己評価シートを見る限りでは感じた。
- ・団体の実情を鑑み、採用安定確保を目標にした場合、達成が必ずしも容易ではないというところもあるかもしれないが、検討してほしい。

(団体)

- ・相談員自体も今かなり高齢化しており、平均年齢でも59歳に近づいている状況。したがって、高齢が原因で退職するなど、毎年一定程度は今後出てくることが想定される。そういう面で新しく相談員になっていただく方の採用に向けて、こういったPRなどにも力を入れていきたい。

(寺本委員長)

- ・全国で初めて、経験などで給与が上がるスキームを入れたとのことだが、それをやってもまだ東京などと職員の処遇に差はあるのか。

(団体)

- ・時給換算すると、どうしても東京のほうが良いことから、そこで差が出てしまう。
- ・この人事制度については職員のモチベーションにはつながっている。

(寺本委員長)

- ・きちんと実績が認められてステップアップしていくことは重要である。
- ・今の財務状況等も鑑みて、必要な職員の定数というのは決まっているのか。定数を割るといったことはあるか。

(団体)

- ・定数は決まっており、年度の途中で急遽退職者が出てしまう場合など補充のために採用活動は行うが、残念ながら適任の方が見つからなかった場合には、定数を下回ることもある。

(太田委員)

- ・会議室の運営に係る売上は収益事業として計上されている。収益事業を廃止すること

	<p>で、税務手続きの負担が軽減される可能性や会議室の運営に係る経費の削減効果等が見込まれる。こうした観点から面接相談ブースを拡充するなど公益目的の事業をより効率的に進める方法について検討してはどうか。</p> <p><b>(団体)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・面接等に使われるケースもあるが、恒常的にあるかというとなかなかそこまではいたっていないというのが現状である。また、競合相手として同じビル内に市の別団体がより規模の大きい会議室を何階にもわたって運営しているため、入居企業向けに盛んにPRは行っているものの、数字を伸ばそうとするとなかなか難しいところがある。</li> </ul> <p><b>(寺本委員長)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・それでは暫定的な評価分類をお願いする。</li> </ul> <p><b>(福田委員)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・公益的使命の達成に向けた取組の一部がやや遅れとなっている。</li> <li>・経営状況、取組状況等について、団体の財源の多くを市からの指定管理料や委託料等が多くを占めている中、神奈川県の補助金の動きが不透明であるということから、今後の財務状況に留意が必要である。</li> </ul> <p>また、相談員の確保、育成を進めると共に相談業務の DX 等にも積極的に取り組んでいただきたい。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・以上のことから、評価分類は「事業進捗、環境変化等に留意」として、提案する。</li> </ul> <p>→全委員同意</p> <p><b>3 暫定評価</b></p> <p>&lt;評価分類&gt;事業進捗・環境変化等に留意</p>
資料	<p>資料 1 : 自己評価シート</p> <p>資料 2 : 協約等 (素案)</p>