

令和5年度 北海道住宅供給公社 事業計画

※ 下線部分は、前年度計画からの変更箇所（表に係る記載を除く）

I 公社経営について

1 基本的事項

公社経営に当たっては、平成16年に策定し、平成29年に見直した「長期事業計画」に基づき、安定した経営と健全な財務運営に努めるとともに、公社が保有する負債については計画的な返済による早期解消に努め、財務基盤の安定・強化を図る。

2 事業毎の実施方針

(1) 分譲事業

北海道や関係市町と連携しながら販売促進に努めることとし、特に、子育て世代の購入意欲が旺盛であることに着目した分譲施策を関係者と協調して継続する。

南幌町の未造成地については、南幌町からまちづくりに活用するための借地について相談を受けており、南幌町のまちづくりに協力する観点や遊休資産を活用した収入確保策について検討を進める観点から、南幌町と賃貸借に係る協議を進めるとともに、南幌町と連携・協力して必要となる手続を進める。

(2) 賃貸事業

賃貸住宅の維持管理を適切な時期と方法により計画的に実施し、引き続き、高い入居率と収納率を確保・維持するとともに、賃貸宅地などでの安定した収入の確保に努める。

(3) 割賦事業

新規割賦を行っていないことから残債権が漸減しており、収入額が減少傾向にあるが、適時適切な督促によりその債権回収に努める。

(4) その他事業

過年度未収金の回収については、滞納期間の長期化により不良債権化しているものがあり、債務者の状況把握に努めるほか、債権回収業者や弁護士法人への回収委託、法的措置の実施により、適切な債権管理に努める。

3 負債の解消

公社が保有する負債については、その計画的な返済を行うほか、公社経営の安定に支障がない範囲でその早期の解消に努めることとし、「財政収支中期計画」を策定して繰上償還額を検討する。

II 販売・管理計画

1 分譲資産販売計画

(1) 販売促進への主な取組

① 南幌町みどり野団地の戦略的な販売促進

ア 北海道や南幌町との連携による販売促進（きた住まいるヴィレッジ事業の継続、ゼロカーボンモデル団地事業（ZEH）の推進、南幌町の「子ども室内遊戯施設」の開設や移住・定住施策との連携、SNS等を活用した情報発信等）

イ 南幌町の子育て支援施策に連動した購入割引キャンペーンの継続実施

ウ 複数区画購入割引など、販売促進制度の継続実施

エ フリーペーパーを活用した広告記事の掲載や、イベント会場などでのパンフレットの配付

オ 未造成地を活用した収入確保に向け、地上権の設定に基づく地上権設定者（公社）及び地上権者（南幌町）のそれぞれの役割や負担などについて南幌町と協議・各種手続を進展

- ② 函館市旭岡団地の販売促進
周辺地域でのリーフレットのポスティングや媒介契約による民間活力の活用
- ③ 共通事項
ホームページを活用したタイムリーな分譲情報の提供などによる宣伝活動

(2) 販売計画の内訳

(単位：千円)

区分	団地	用途	令和5年度				備考
			期首区画数 (見込)	販売計画		長期事業計画	
				区画数	分譲金額		
分譲宅地	旭岡	戸建住宅	4	0	0	0(0円)	過去の販売実績等を踏まえて計画
		集合業務	4	0	0	0	
		計	8	0	0	0	
	みどり野	戸建住宅	446	63	153,251	12,654(5円)	
		集合業務	13	0	0	0	
		未造成・公共	50筆	0	0	0	
		計	509	63	153,251	12,654	
	合計		517	63	153,251	12,654	

※ 「未造成・公共」の用地は、令和4年度に一部を合筆・分筆登記（21筆→16筆）したことにより、総区画数は55筆から50筆に変更

2 賃貸資産管理計画

(1) 入居促進への主な取組

- ① ホームページ等を活用した空き室情報の迅速な提供
- ② 団地毎の入居状況を踏まえ、入居者へのフリーレントなどを実施
- ③ 仲介業者の活用による入居の促進・強化

(2) 収入確保に向けた主な取組

賃貸住宅や社有資産の空きスペースの有効活用による賃貸料の増収

(3) 収納率向上への主な取組

- ① 新規滞納や長期化防止対策として、電話・文書等による督促
- ② 長期滞納者対策として、支払い計画の作成や退去の働き掛けを行い、支払いや退去に応じない場合には明渡し請求等の法的措置を実施
- ③ 退去後、未収金の支払いに応じない場合には、債権回収業者や弁護士法人に回収を委託

(4) 良好な住環境の維持保全への主な取組

日常点検を励行し、不具合箇所の適時適切な修繕のほか、設備機器の更新により良好な住環境を維持保全

(5) 賃貸料収納計画の内訳

(単位：千円)

区 分	団 地	令和5年度	長期事業計画	備 考
一般賃貸住宅	ファインズ学園通跡 計9棟5団地	410,344	411,756	入居率 97.3% 収納率 98.7%
中高層賃貸施設	琴似24軒	6,346	8,333	収納率 100.0%
社有資産	緑苑ビル	29,321	32,633	収納率 99.6%
賃貸宅地	季実の里団地跡	288,008	286,114	収納率 97.4%
賃貸宅地処分	定期借地権の売却	0	10,124	売却・賃貸継続の確認3件
合 計		734,019	748,960	

3 割賦債権管理計画

(1) 収納率向上に向けた主な取組

収納率の向上を図るため、次の督促活動を徹底するほか、債権区分に応じて必要な対策を適時適切に行い、債権の早期回収に努める。

- ① 継続的に滞納者の状況把握を行うとともに、長期化を防止するための迅速な電話・文書等により督促
- ② 長期滞納者に対しては、資産・物件調査を定期的に行い、回収が見込めるものから順次法的に措置
- ③ 競売等により担保物件が無く、回収が困難な債権については、債権回収業者や弁護士法人に回収を委託

(2) 割賦収入計画の内訳

(単位：千円)

区 分	令和5年度	長期事業計画	備 考
自 治 体	17,795	17,793	計画収納率 100.0%
民 間	10,615	19,942	計画収納率 65.5%
合 計	28,410	37,735	

4 その他の計画

(1) 未収金回収に向けた主な取組

賃貸資産管理計画や割賦債権管理計画と同様の取組を行い、債務者の状況に応じて適時適切に対応し、未収金の早期回収に努める。

(2) 回収計画の内訳

(単位：千円)

区 分	令和5年度	長期事業計画	備 考
未収金回収	14,666	30,129	計画回収率 4.95%

III 経費計画

1 経費執行の方針

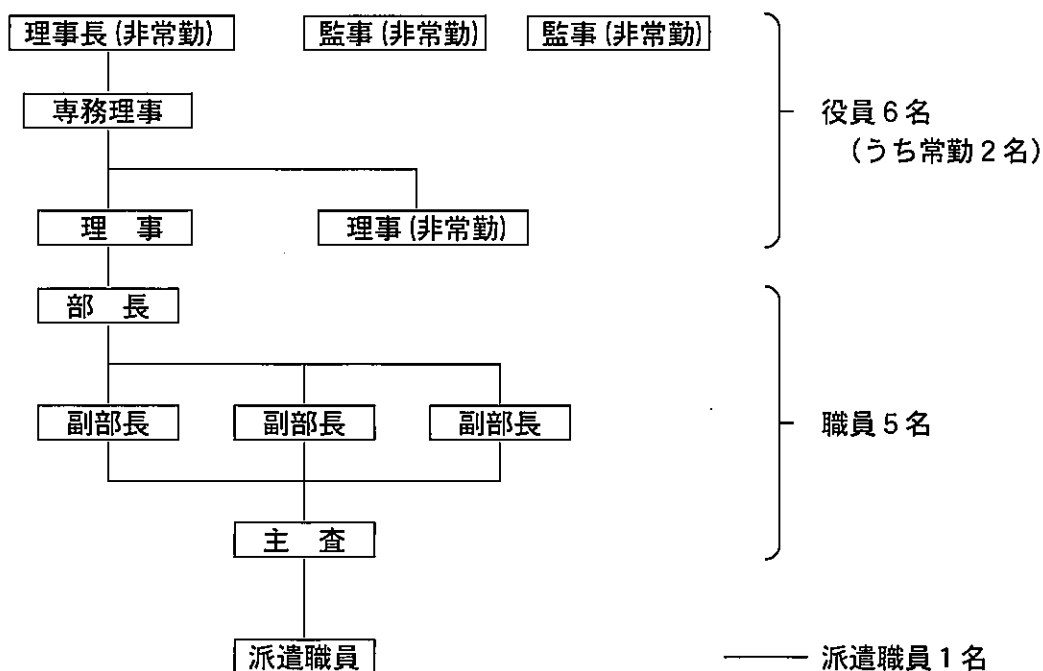
経費は、これまでの支出状況を踏まえた必要経費を計上するが、その執行においては経済的・効率的に行い、節約に努める。

2 経費執行計画

(単位：千円)

区 分	令和5年度	長期事業計画	備 考
人件費	45,499	48,686	職員数 ▲1人
事務費	315,822	284,121	
需用費	28,663	30,289	光熱水費 +1,451 賃貸仲介手数料 ▲2,339
修繕・共益業務費	103,611	78,629	緑苑ビル大規模修繕 +10,104 賃貸住宅修繕 + 8,248 雑草刈取り(みどり野) + 3,962 賃貸住宅共益費 + 3,265
リース・委託業務費	56,972	53,902	賃貸住宅管理委託 +3,637
公課費等負担金	114,339	108,616	賃貸宅地 +5,019
支払利息	12,237	12,685	
合 計	361,321	332,807	

IV 組織体制



令和5年度 北海道住宅供給公社 資金計画

【資金計画の方針】

「令和5年度 事業計画」に基づき、健全な財政運営に努め、借入金の縮減を図る。

【事業収支計画】

(単位：千円)

区 分		令和5年度(X)	長期事業計画(Y)	差引(X-Y)
前年度繰越預金見込額 (A)		961,227	551,000	410,227
収 入	分譲収入	153,251	13,000	140,251
	賃貸収入	734,019	749,000	▲14,981
	割賦収入	28,410	38,000	▲9,590
	その他収入	14,666	30,000	▲15,334
	計 (B)	930,346	830,000	100,346
経 費	人件費	45,499	49,000	▲3,501
	事務費	315,822	284,000	31,822
	計 (C)	361,321	333,000	28,321
事業収支 (B-C) (D)	569,025	497,000	72,025	
差引返済財源 (A+D) (E)	1,530,252	1,048,000	482,252	

【返済計画】

(単位：千円)

区 分	期首残高	返済額 (X)	期末残高	長期事業計画 (Y)	差引 (X-Y)
住宅金融支援機構	4,668,527	562,434	4,106,093	670,000	▲107,566
北海道	27,661,000	16,000	27,645,000	16,000	0
計 (F)	32,329,527	578,434	31,751,093	686,000	▲107,566

【繰越金】

(単位：千円)

区 分	令和5年度期末(X)	長期事業計画(Y)	差引(X-Y)
次期繰越預金 (E - F)	951,818	362,000	589,818

※ 「長期事業計画」の計画値は、百万円未満を四捨五入している。