

第5回ハローワーク等分科会

議 事 録

官民競争入札等監理委員会事務局

第5回ハローワーク等分科会

日 時：平成20年12月8日（月）10：04～11：02

場 所：永田町合同庁舎1階 第3共用会議室

議事次第

議題：平成19年度求人開拓事業の実績評価について
労災診療費審査体制等充実強化対策事業の概要について

<出席者>

（委員等）

落合主査、逢見副主査、渡邊副主査、原専門委員、樫谷入札小委主査

（厚生労働省）

職業安定局 首席職業指導官室 上市首席職業指導官、松浦次席職業指導官
公共職業安定所運営企画室 山田室長

労働基準局 労災補償部補償課 新宅課長、丸山課長補佐
労災管理課 古舘課長補佐

（事務局）

佐久間官民競争入札等監理委員会事務局長、関参事官

○落合主査 それでは、本日は平成 19 年度に市場化テストの枠組みによって実施をいたしました求人開拓事業の実施状況及び実績評価について厚生労働省から御報告をいただくということになっております。厚生労働省の職業安定局の上市首席職業指導官にお越しいただいておりますので、まず厚生労働省から、求人開拓事業に係る実績評価について、20 分程度で御説明をお願いします。

○上市首席職業指導官 皆さんおはようございます。ただいま御紹介いただきました首席職業指導官の上市でございます。本日はどうぞよろしくお願いいいたします。

それでは、平成 19 年度の求人開拓事業に係る実績評価について御説明申し上げます。お手元に資料 1-1 といたしまして概要をつけてございますので、まずこれに沿って簡単に御説明申し上げます。

まず事業概要でございますけれども、この事業は、雇用情勢が厳しい全国の 39 地域で実施をしております。うち 5 地域で市場化テストの対象にしたわけでございますけれども、2 にございますように、結果的には、2 事業者が受託をしております。青森東青におきましては、(株) 東海道シグマ、福岡筑豊地域におきましては、(株) アソウ・ヒューマニーセンターが受託をしております。そのほかの 3 地域につきましては、いずれも入札不調に終わっているところでございます。

3 にその実績をつけてございますけれども、これにつきましては、後ろにグラフがついておりますので、そちらのほうをごらんいただきたいと思います。3 ページでございますが、実績を 3 つの観点、すなわち開拓求人数と充足数と充足数 1 人当たりの経費で見えておりますけれども、それぞれ民間と国、それから 3 つの入札不調地域についてそれぞれグラフでお示しをしておりますけれども、国に対しまして、民間の実績がかなり低調に終わっているということがおわかりかと思えます。また、経費につきましても民間のほうはかなり経費がかかっているということでございます。

それから、その次のページに、国実施地域における前年度比較をつけておりますが、このグラフでも 18 年度から 19 年度にかけまして、開拓求人数 1 人当たりの経費と充足数 1 人当たりの経費それぞれにつきまして経費が、すなわちコストが削減されているということがおわかりかと思えます。

それではもとに戻りまして、2 ページ、「まとめ」のところでございますが、(1) この 19 年度の事業の特徴ですが、民間実施地域と国実施地域には実績に大きな差が見られた。

民間実施地域では、事業開始当初からの機動性・即効性が十分でなかったこと。

受託事業者は、事業の直接訪問を重視し、徐々に事業主からの信頼感を醸成した。

入札事業者数が少なく、入札不調地域では事業に空白期間が生じた。

国実施地域でもサービスの質の向上、事業の効率化が進展した。

(2) また、求人開拓事業を取り巻く状況でございますが、雇用失業情勢が厳しい地域で行いますこの事業は、現下の雇用失業情勢の悪化に伴い、雇用対策としての機動的かつ効果的な実施の重要性が一層高まりつつあること。ちなみに本年 10 月に取りまとめられま

した生活対策におきましても、求人開拓事業の充実も盛り込んでいるところでございます。

(3) 今後の対応でございますけれども、2点でございます。

1点目は、当面の措置として、平成21年度、国が引き続き積極的に民間の人材を登用しつつ求人開拓事業を直接実施することが適当。

その際、より良質かつ低廉な公共サービスの提供に最大限の努力が求められること。

2つ目、平成22年度以降のあり方は、現在実施している平成20年度の市場化テストの実施結果、これについての民間と国の実績の差異の原因分析等を踏まえて検討する必要ということでございます。

それでは、資料1-2、実績評価の本体について御説明申し上げます。

まず1ページ、事業の概要でございますが、先ほど申し上げたとおりでございますが、2ページ目に(5)として実施要項上の目標といたしまして、確保されるべき求人開拓事業の質として開拓求人充足数900人以上。これを超える場合は、受託事業者いわゆるインセンティブとして開拓促進費が支払われるということになっております。

2 受託事業者等の概要でございますけれども、先ほど御説明したとおりの事業者でございますが、それぞれ入札に当たりましては、そこに総合評価点なども書いてございます。また、企画書に掲げた目標、それぞれ事業者が自ら掲げている目標がそこに書いてございます。

3 ページ目でございますけれども、(2) 入札不調地域ということで、北海道旭川地域、高知中央地域、長崎県北地域の入札不調地域につきましては、国が事業を肩代わり実施することといたしまして、平成19年5月までに開始をしております。

3 実施結果の評価方法等につきましては、そこに掲げている指標に基づいて評価をしております。

(2) 比較対象地域を書いてございますけれども、この地域につきましては(別添1)をごらんいただきたいと思います。10 ページでございますけれども、この求人開拓事業は、雇用情勢が厳しい地域ということで、具体的には、平成17年度の有効求人倍率が0.6倍未満の地域において実施するものでございます。

これが39地域あったわけでございますが、そのうち、労働市場が一定規模の11地域のうち5地域で市場化テストの対象として民間競争入札を実施しております。

さらにその下に表がありますが、今回、民間の事業者は青森東青とそれから、福岡の筑豊でございますけれども、その比較対象地域につきましては、福岡筑豊につきましては、北海道帯広地域ということで、このグラフでいうと、直近上位に書いてございますけれども、この指標で見た限りでは一番近いところを選んでおります。また、青森東青につきましては、少し離れておりますけれども、青森三八地域を選んでおりますけれども、この中では比較的近い、かつ青森地域という同じ同一県内の地域ということで労働市場的にも近いところを選んでいると、そういう基準で選定したものが比較対象地域でございます。

それから戻りまして3ページの4の実績についてでございますが、19年度の実績は、詳

しくは（別添2）についておりますけれども、そのポイントを御説明いたします。

まず、①実施要項上の目標との比較でございます。要項上目標として開拓求人充足数（900人以上）に対する実績比は、青森東青地域は75.9%、福岡筑豊地域は45.5%ということで、いずれも目標に達していなかったということでございます。

また、②受託事業者自らが設定した目標との達成状況でございますが、（表1）にありますように、いずれも目標に達していないという結果でございます。

4ページ目でございますが、③民間実施地域と比較対象地域の実績の比較でございます。（表2）でございますが、国と民間を比較いたしますと、いずれも4倍前後の開きが見られるところでございます。

（表3）は、これを地域ごとの雇用失業情勢の変化を補正して見てみましても、傾向としては大きくは変わっていないということでございます。

④ 事業実施期間中における前半と後半の実績でございます。民間では、後半に実績が向上して官民の差が縮小しているということが見られます。それでも3倍前後の開きがあるという結果になっております。

⑤ 民間実施地域について前年度（国実施）実績との比較でございます。それぞれ民間地域では、前年度（平成18年度）においては、国が求人開拓事業を実施しておりまして、前年度の国実施時に対する実績は、青森東青地域につきましては、50%前後ぐらい。福岡筑豊地域についてはあまり大きな差がないということになっております。

（表6）は、それを地域ごとの雇用失業情勢の変化で補正したのですが、傾向的にはあまり大きな違いは見られないということでございます。

（2）開拓求人件数に占める正社員求人の割合でございます。少し差がありますのは、福岡筑豊地域と北海道帯広地域でございまして、筑豊地域の正社員求人の割合が高くなっております。ただ、下にございますように、絶対数では依然として大きな差が出ているということでございます。

（3）事業の運営に要した経費でございますが、これは（別添5）と（別添6）をごらんいただければわかるわけでございますが、少し別添のほうをごらんいただきたいと思いますが、経費につきましては、事業の実施経費ベースで見たものと、（別添6）でございますけれども、委託費ベースで見たものがございます。

これを見てみますと、委託費ベースよりも、事業実施経費ベースのほうが額的には上回っております。すなわちこれは委託を受けた額よりも実際多くの経費が事業実施にかかっているということで、いわゆる赤字が発生しているということでございます。

5ページに戻りまして、それを①では、それぞれ国と民間を割合で示したものでございます。

それから、②開拓求人数1人当たりの経費、また求人充足数1人当たりの経費の比較をしたものが、次の（表10）でございます。これを見ますと、国のほうが民間に比べて20%前後の経費で済んでいるということがおわかりになると思います。

(4) 一方、入札不調地域における実績でございます。3地域が不調地域でございますけれども、事業開始が遅れたにもかかわらず、目標としております開拓求人充足数の900人に対する比較で見ますと、1.3倍から1.9倍の実績を上げているということでございます。

それから、(5) 国実施地域における前年度の事業実績と経費の比較でございますが、ここは概要でグラフを使って御説明したものでございます。

7ページの5 総評でございます。

(1) 実績の評価につきましては、先ほど御説明をしたものと重なりますので省略をさせていただきます。

(2) 民間実施地域と比較対象地域の実績の差が生じた要因でございますが、受託事業者、労働局からの報告等をもとに整理すると、民間実施地域においては、次のような要因等があると考えております。4点あります。

ア 地域における求人・求職のバランス、事業所の特徴等の労働市場の状況について理解をした上での開拓が十分でなかったこと。具体的には、ハローワーク利用求人事業所、その求人条件等の把握に必要な地域内の毎月初日現在の全有効求人及び日々の新規求人に係る全事業所名等の情報、ハローワークインターネットサービスの全求人情報等の提供・助言をハローワーク・労働局から受けていたにもかかわらず、開拓対象事業所の選定等に当たりこれらが有効に活用されなかったこと。

イ 長年にわたり事業主と接する機会の多いハローワークと比べると、特に事業実施期間の前半において、受託事業者の知名度が低く、信頼関係の構築に時間を要するため、求人を出そうとする事業主に利用してもらいにくかったこと。

なお、受託事業者は、事業所の直接訪問を重視し、事業実施期間が進むにつれて徐々に事業主の信頼感も醸成されつつあったと見られる。

ウ 求職者の再就職に資する求人を多数確保し、雇用対策としての効果である充足数を上げるために必要な労働市場の状況等を踏まえた求人条件の緩和の指導等が、求人を出そうとする事業主に対し十分に行われなかったこと。

エ 求人開拓やこれに類似する業務のノウハウ、経験を有する従事者が少なかったこと。

以上のようなことが考えられるところでございます。

これを踏まえまして、6 まとめでございますが、(1) 平成19年度求人開拓事業の特徴といたしまして、ここも4点でございます。

ア 民間実施地域と国実施地域の実績に大きな差がありますが、これは17年度、18年度の市場化テストモデル事業として実施された求人開拓事業においても同様の傾向でございます。

イ 民間実施地域においては、民間事業者の創意と工夫が十分に発揮されず、また、当該地域で事業を新規に開拓した民間事業者が短期間で信頼を確保することの難しさ等を背景に、事業開始当初からの機動性・即効性が十分でなかったこと。

なお、雇用失業情勢が厳しい地域に限定して行う本事業では、特定の地域で年度を越えた継続的实施を予定できないため、機動性・即効性が重要でございます。

ウ 国実施地域においてはサービスの質の向上、事業の効率化が進展したこと。なお、国においてはPDCAサイクルの確立が図られたことがその背景にあると考えられる。

エ 入札事業者数が多くなく、入札不調の3地域では1月余の事業の空白期間が生じたこと。

(2) 求人開拓事業を取り巻く状況でございますが、ここは概要で述べたとおりでございます。

(3) 今後の対応でございますが、ここも概要で御説明しましたけれども、

ア 当面の措置として、平成21年度においては、地域における機動的な雇用対策として、国が引き続き積極的に民間の人材を登用しつつ求人開拓事業を直接実施することが適当である。その際、国は、継続的にPDCAサイクルの徹底を図り、より良質かつ低廉な公共サービスが提供されるよう最大限の努力が求められた。

イ 平成22年度以降の求人開拓事業における市場化テストのあり方については、現在実施している平成20年度の事業の実施結果、これについての民間と国の実績の差異の原因分析等を踏まえて検討する必要がある。

以上でございます。

○落合主査 ありがとうございます。それでは、ただいまの御説明につきまして、御自由に御意見等をお願いしたいと思います。いかがでしょうか。

○逢見副主査 資料1-2で、7ページのところで民間実施と実績が生じた国との間で、要因分析をしていますね。それで「受託事業者、労働局からの報告等をもとに整理すると」とありますが、これは受託事業者、労働局からそれぞれ何かヒアリングとかということをやってその情報を集めたということでしょうか。

○上市首席職業指導官 これは受託事業者につきましては、厚生労働本省が直接やるのではなくて、それぞれ労働局が受託事業者から報告を受けまして、それをそのまま本省のほうに報告をさせているものでございます。また、同じく労働局からは、労働局としての原因分析というものをそれぞれ上げさせているものでございます。

○逢見副主査 それで、ア、イ、ウ、エと4点ほど分析結果が出ておりますけれども、例えばアでいうと、労働市場の状況について理解した上の開拓が十分でなかったこと。ということは、参入した民間事業者が当該地域の労働市場の状況をあまり理解せずにやったということだとすれば、どうも入口から認識のずれた中で始まったのではないかという感じがあります。本来は受託をするまでの間に十分な当該のハローワークとの連携とか状況把握ということをやって当然スタートすべきなんです。どうしてこういう労働市場の状況が理解されずにスタートしたのかというのが疑問です。

それから、その次の項も、求人情報の提供、助言を受けていたけれども、有効に活用されていないとあります。これもどうして求人情報の提供、助言がうまく活用されなかった

のか、そこもちょっと疑問なんですけれども、その辺のところを。

○上市首席職業指導官 まず、この受託事業者はそれぞれ入札に参加するに当たりまして、企画書というのを提出するのですけれども、それを見ますと、その受託事業者は地域の労働市場のこと、あるいは企業のことなどについてはかなりの知識があると。情報も持っているデータベースも備えているので、それを活用して十分求人開拓事業ができるというようにも言っております。かつ、それだけではなくて、ハローワークからもここにありますように、いろいろ必要な求人事業所の情報、あるいは求人条件に係る情報なども提供して、それも活用してやってくださいということでお願いしているわけですが、ヒアリングなどを踏まえますと、なかなかそういう情報を十分整理して、この求人開拓事業に使いこなしてないというところが見受けられます。

そのあたりはハローワークのほうから必要な助言なども行っておりますけれども、かなりの大量な情報になりますので、これを短期間のうちに十分整理をして事業に有効に活用するというまではなかなか時間かかるといって、年度の後半になりますと、そういうものが少しずつ効果を出してきているということは言えるのかなというように思います。

○渡邊副主査 今回の年度の後半になって効果を上げているという御説明があつて、この全体の御報告では1年間やらせてみましたけれども、だめでしたというような御報告かと聞いていたもので理解を今したものですから、ただ、今の後半になって効果が上がってきているというのは、それは民間がだめだったからというよりは、何か期間の設定が短期間すぎて、あるいは情報を出す期間が遅すぎて、あるいは出した情報が整理されていなくて、そのまま活用できなかったというような、何か御説明にある要因と、今の御回答にあった要因とちょっとずれているような気がしたので、済みません、途中で、今の御説明と最初の御説明の整合性というか、そこを教えてくださいたいと思います。

○上市首席職業指導官 この事業は、雇用失業情勢が厳しい地域に限定して行う事業でございますので、事業の開始から実績を出していただかなければいけない事業なんです。したがって、国の直接やれる事業におきましては、そこは事業の当初からそういう実績を上げているわけでございます。

それに比べまして、民間のほうはなかなかそういうようになってなくて、私どもはそういう意味ではできるだけ民間の事業者が事業がやりやすいように、ハローワークが持っている大量の情報も提供しておりますし、また逐次提供もしているわけでございます。したがって、そういうものと民間がそれぞれ自分たちが持っている企業のデータベースも活用してやれば、それは事業の当初から実績も出るのではないかと私どもも期待をしていたわけですが、ヒアリングをいたしますとなかなかそういうものを有効に使ってないということが見られるわけでございます。

○渡邊副主査 定性的な有効に使ってないという御説明だけだと、時期の問題と、やっぱり私は理解が及ばないところがあつて、今のお話ですと、もともと民間が持っていたデータだけで、最初から効果を上げることを期待されている。それができなかったかどうか

問題だということですか。

○上市首席職業指導官 民間事業者が企画書を提出する中で、そういうものを既に持っている、そういうのを有効に活用すれば、もともと目標と掲げている900人の求人の充足ということも達成できるということで、企画書を提出しているわけでございます。だから、これを私どもは評価いたしまして、落札されているわけですね。特にアソウ・ヒューマニーセンターにおきましては、筑豊地域ではもともと知名度のあるアソウグループの企業でございますから、そういうところは地域の事業所の情報というのは相当持っているということも私どもは期待をしておりましたので、そういう意味ではもともと持っておられる情報というものでも相当求人の開拓ができるのではないかとこのように思っていたということでございます。

○松浦次席職業指導官 すみません、少し加えますと、今回の市場化テストの仕組みとしまして、こちらの監理委員会などでもいろいろと御意見等もいただいてきた経緯などを踏まえて情報提供すべき事項についても、私どもとしても最大限の努力してきましたし、それから、必要なものは出してまいりましたし、それから、あといろんな質問とかという機会も十分に設けて提供もさせていただいたと。

それに加えて各事業者様から、先ほど御説明のありましたように、私たちはさらにこんないいものをたくさん持っているの、これをフルに使ってこういった成果を上げたいということで御提案をいただき、それを外部の専門家の方の評価委員会で御評価をいただいた上で、あとは価格と見合いで落札をしたという手続でございまして、そういう意味では、結果的には期待したところには至らなかったのだと。ただ、その中には事業者さんのほうにもいろいろヒアリングすると反省みたいなことがあって、やっている途中で、いろいろとこうすればうまくいくのだということもいろいろと身についてきたというようなことも御報告にあったということでございます。

○渡邊副主査 私は理解のために確認したいのですが、済みません、私のほうから。

○落合主査 どうぞ。

○渡邊副主査 出した情報の、今のお話を伺っていると、監理委員会が問題にしていた、入札の段階で適切なコスト計算ができ、自分が何をできるかというための情報は、それは出されて、その上で、今言われたような企画書とか、そういうものをごらんになられて選定された。選定した後に、うまくやるためのもっとより具体的な情報は出されたのか、出されてないのか。出したタイミングはいつなのか、それはどうなんですか。

○松浦次席職業指導官 それは要項にも書いておりますけれども、これは古い話なのですが、平成17年のモデル事業を開始した当初からハローワークというのはそもそもどんな事業所が利用しているのかよくわからないので、それをわかる資料をまず欲しいというのがあります。それはモデル事業からずっとつながっているやり方で、今回もちろんやっているやり方の中では、毎月期初の実際に使っているすべての事業所のデータと新たに入ってきた事業所、こんなところがありますというのを極めて短期間に、1週間とか、そう

いう細かい刻みで随時電子データで提供させていただいておりますので、通常のエクセル等を使えば容易に作業ができるような、そういった例えば事業所のデータとか、それから、各ハローワークの実際の求人・求職のバランスがどうなっていて、どういう求職者の方がハローワークには、今、現に職を探しておられて、最終結果は充足で見ますので、どういう分野が充足しやすいかというようなデータとか、そういうようなものは、私どもの業務資料で毎月作っていますので、それを我々は業務資料で使う同じものを事業者さんにも提供して見ていただくとか、そんなようなことで随時やっております。

それから、あとは当然事業開始の最初の際には、そういったハローワークの見るべき、そういった点についてはちゃんと見て御説明などしながら、あるいは求人票はこういうふうに書いたらいいですよとか、というようなことですね。特に現場なんかの話を聞きますと、それでもなかなか最初はうまくいかないこともあるかもしれないので、求人票を持って来られたときに、ここはこういう書き方をすると、求職者の方はここをよく見ているから、ここはよくなるよとか、そういったことで、非常にきめ細かくいろいろと御相談をさせていただきながらやらせていただいているつもりですし、基本的には若干の行き違いはところどころにはあったかもしれませんが、基本的には安定所とそういう事業者さん、それから、安定所と事業者さんがうまく調整できないときには労働局が積極的に関与して、比較的良好にそういったコミュニケーションを相互に図らせていただいたというふうに見ております。

○樫谷入札小委主査 非常に雇用が厳しい状況になっているときに、ハローワークの事業というのは非常に重要だと思うんですね。今後とも同じだと思うんですが、今の要因のＡ、イ、ウ、エ、冷静に分析しておられたのですけれども、本来この市場化テストというのはパブリックサービスで民間が中心になるということですよ。最終的にこの成果というのは、民間の成果であり、民間の課題だということもありますけれども、基本的にはハローワークの業務なんですよ。

ハローワークの業務が、特にモデル事業で結果はもう一つうまくいかなかったということがまずあったはずですよ。それを踏まえて、結局同じことが２回繰り返されていると、こういうふうな気が私はしているんですね。Ａについてはいろいろ御説明いただいているんですけども、結局モデル事業の結果を踏まえれば、説明を単に情報提供をするだけではなくて、相当密接に使い方も含めて有効活用も含めて引き継ぎをしないとイケなかったのだろう。イについては、全くPR不足です。それから、ウについては、これも説明不足ですよ。エについては、ノウハウとか経験を有する従事者、これはOBの活用だと思う。OBを活用するのは、これは民間であろうとハローワークであろうと、私、いいことだと思いますが、そのOBの方というのが、OBの方を採用して、経験をお持ちの方を採用するというのはいいことだと思うんですが、この情報が民間には上がっていなかったのかどうか。民間がそのためにこういう差が出たのか。こんなに決定的な差がモデル事業をやった、また２回目もやって、こんなに差が出る理由が、Ａ、イ、ウ、エの説明だけではどう

も納得ができないというんですか、何かもっと根本的な理由があるのではないかと私は考えているんですけど。

それから、もう一つは、結果的に国が素晴らしい成果を上げているんだと。これは成果上げたこと自体については評価をしないといけないと思っているんですけども、そのほかの全体の求人、地域、例えば民間がやっている地域と比較の対象となるような国がやっている、例えば東青地域と、どこでしたか、ありましたよね。2カ所ありますよね。その全体の成果というのはどうなったんですか。全体の雇用の確保というのは、全体がどういう状況だったのか、それも教えていただきたいと思います。

民間の分析をしているんですけども、官のほうの分析、官が何でそんなにすばしかなかったのかという分析を本当にしているんですか。民間の問題の分析だけではなくて、官がうまくいったと、こういうことについて、なぜうまくいったのか。その分析もある程度して、そして今後の対応に活かさないといけないのではないかと、こういうように思います。

それから、トータルとして、雇用の厳しい状況の中で、雇用がさらにアップができたのかどうか、この辺についてもどうなんでしょうか。

○上市首席職業指導官 質問が多岐にわたっておりましたので、整理をちょっとして御説明したいと思いますけれども、まず比較対象地域であります帯広地域でありますとか、三八地域について。

○落合主査 今の御質問は、19年度の国全体の求人開拓事業というもののパフォーマンスはどうだったのだろうか。国全体、その全体のパフォーマンスの中で、当該地域が例外的に非常に悪いのだというのか、全体的なパフォーマンスとしては国全体が低下しておる中で、それなりの評価ができるものを判定するためには、国全体のこの事業のパフォーマンスというものが把握できないといかんだらう。したがって、その部分はどうかというのが、まず樫谷委員の質問にあったと思うのですが、その点はいかがですか。

○上市首席職業指導官 それは報告の(別添5)に、19年度の実績を載せておりますけれども、経費のほうで見たものでございますが、経費で見ておりますのは、それぞれこの求人開拓事業というのは、地域ごとに求人開拓事業の規模が違っておまして、単純に比較ができませんので、開拓求人件数1件当たりの経費とか、あるいは1人当たりの経費で見るということで見ますと、一番下に【参考】といたしまして、国実施地域の合計が載っております。

19年度は、国実施地域は37地域であったわけですが、開拓求人件数1件当たりが6.4千円、開拓求人数1人当たりが3.9千円と求人充足数1人当たりが8.3千円というようになっておりますけれども、これを民間地域、青森東青地域、一番上にありますけれども、これと比較をしていただきたいと思います。また、福岡筑豊地域と比較をしていただいても、国実施地域というのは37地域あるわけでございますけれども、これと比較したものが、先ほど御質問の1つの答えになるのではないかと思います。

○樫谷入札小委主査 質問の聞き方がまずかったのだと思うんですが、要するに求人開拓

するといっても、非常に雇用の厳しいときですから、民間がやったから、あるいは国がやったからといって求人数が急に増えるとは思えないんですね。恐らくそのぎりぎりの中で勝負をしていくわけですね。そのときになぜ民間がやったらこんなに少なく、国がやったら求人数が急に増えたのか。つまりそういうことは、それはそれだけビジネスが活性化したということと同じですよ。4倍も5倍も、なぜ同じ環境の中で国がやったのと民間がやったのではどうも求人数、全体の絶対数がそれほど増えたと思えないんですね。求人数絶対数が。

ということになると、国がやったのは何かの内訳が少しこの右のほうに寄ったか、左のほうに寄ったか。民間がやった場合には何かやり方がまずかったので、結局左のほうに寄ってしまったというだけの話で、トータルとして、雇用状況が三八地域と東青地域では改善したのかどうなのか。つまり開拓したということは、それだけプラスアルファでやっているわけですね。本当にプラスアルファになっているのかどうなのかということをお聞きしたいんですね。

○松浦次席職業指導官 そこは確かに、いろいろと事業が成功するということが、1つには市場の状況がよくなるということがあったり、あるいは自らの技術革新があつてうまくいくということもありますし、それから管理手法で解決していくというようなこともいろいろあるのだらうと思うんですね。

それで、なぜ市場化テストしたら国がよくなるのかとか、そういう話なんだろうと思うんですけども、技術的にはハローワークも長年にわたって求人開拓推進員を使って、推進員というのは民間の方を非常勤で雇い入れて1年とかで短期に成果出させていただくということ、これはビジネスモデルとしては昔からやっている話ですので、技術的に何か変わるところがあったわけではないだろうと思うんですね。私ども一番成果があつたのは、恐らくこういった求人開拓事業をやったことによって、私どもとしても地方の中でいろいろ数字をよく拾って報告しなさいとか、民間もあわせてモニタリングしなければいけないですから、報告しなさいとか、説明しなさいとか、分析しなさいというようなことはこれまで以上にきめ細かく、結果的にしなければいけないというようなこともある中で、先ほど首席からも説明しましたPDCAサイクルというのは、私どもこれまで努めてもいたわけですが、そういう中でよりそれがきめ細かく実施される中で、それが日々の業務に反映されていったのかなというふうに思うわけですね。

それから、民間さんとの比較、格差の比較で言えば、そこら辺で技術的なものといえますか、それは私どもも現場でないとわからない、最後に現場の知恵というものになるのだと思うんですけども、私ども確かにバランスシートをつくってしっかり見てやりなさいということでやって指導していけば、求人開拓事業の成果が上がるとかというのは経験則として私どもよく知っているわけです。ただ、そういうものというのは最終的にはそれが現場で使いこなしていくという話になると、現場の技能とか、そこら辺の話にもなっていく話ですので、それをなかなか分析してとかいうのにはなじむのかどうかというところは

ちょっとある程度難しいなという感じはします。ただ、そこら辺のところ、確かにはっきりわかっているのは、過去にハローワークを使ってくださっている事業者さんを開拓したほうが、それは今まで使ったことのない事業者さんよりも出てきやすいのは当たり前だし、それから、過去利用しているということは、実際ハローワークで採用しているということですから、そういうところの事業者さんのほうが、全くの新規のところをたくさん当たるよりもそういうところをしっかりと混せていったほうが成績も上がりやすいだろう。これは経験則としてもよくわかっているはずなので、これは17年度からそういうことを把握できるデータを継続的に提供して、それからいろんな、我々が業務資料で普段作っているもの、目に見えるものについては、目に見えるそういった資料とかについては余すところなく御提供させていただく。それは私ども事業をやっていただく限りでは、できるだけ求職者のために充足できる求人を持ってきていただきたいというのが、私ども雇用対策の務めですから、そういうことで努力をしていくということでございます。

○山田企画室長 他の論点から言うとすれば、多分官民の事業モデルが実はかなり違う。これは民間事業者、市場化テストに参加してないような事業所の方からよく言われる話で、同じ求人の営業をするといっても官と民では全然やり方が違うということなので、単純に民間のやり方をそのまま官に適用すればうまくいくかといえばそうではない。ですので、我々が、17年度の事業だとか18年度の事業で、求人情報の提供をするということについても、ハローワークからの情報提供について要らないと言っている事業者があったのですが、ハローワークの営業の一番効果的な仕方からすれば、そんな情報を拒否するということはちょっと我々にとっては考えられないのですけれども、多分それは恐らく民間が御自身でやられていた営業の手法としてはそういうやり方をされてなかった、つまり事業モデルの違いというのがあるのかなという気はしています。

これはほかの事業も、キャリア交流プラザだとか人材銀行だとかというのも同じような、実際やってみられた事業者の方から聞いても、同じ職業紹介ということで手を挙げてみたものの、官と民とでは対象者も全然違いますし、恐らく顧客の数もハローワークのほうが民間よりも圧倒的にスタッフ一人の人が抱える顧客の数も多いといったことで官民で事業モデルがかなり違うということも根本的な理由の中にあるのかなと。ただ、それは定量的にお示しすることはできないので、あくまでも私の印象という程度の話なのですが。

○榎谷入札小委主査 恐らく多分ビジネスモデルが相当違っていたんだろうというように思うんですね。それだけに、民間はできないかという、それは理解すればできるようになるわけですね。永久に理解できないというのではなくて、理解できるように、短期決戦ですね、1年とはいえ、短期決戦だけに相当密接にやっていかないと、いかなかったから双方の理解不足があったから、モデル事業をやっておきながら理解不足があったので、だからこういうことになってしまったのではないかと思うんですね。つまりもうちょっと理解すれば、民間だって損するためにやっているわけではなくて、成果上げるためにやっているわけですから、もっと途中段階でのコミュニケーション、最終段階だけじゃな

く途中段階のコミュニケーションがあればこんな結果になってなかったのではないかと、こういうふうに思えてならないんですね。そういうところで、こういうことを申し上げている。

○上市首席職業指導官 コミュニケーションのことに言いますと、例えば、福岡筑豊地域では、週に1回は必ず打ち合わせとしてハローワークと受託事業者が会って、そこでコミュニケーションを図っているんですね。したがって、その中で受託事業者から不満みたいなものはそう出てきているということは私ども聞いておりませんので、そういう機会を通じてお互いにやりとりする中で、必要な情報とか、あるいは助言とかというものは相当提供しているのではないかとこのように思っております。

○樫谷入札小委主査 何となくこんなに差が出てしまったので、少しコミュニケーションが悪かったのではないかなと、こういうふうに。ただ、民のほうも官に対する遠慮というのがあるわけです。入札して事業者になっていますので遠慮があって、本当のことを聞いたかどうかですね。結果的にハローワークの成果になるわけです。民が上げようと官が上げようと。そういう観点からもっと積極的に、だめだと思ったら、もっといろいろ定期的なだけでなく、いろんな情報を提供したり、いろんなことをアドバイスしないと、結果的に非常に重要である開拓事業の成果が上がらないという結果になってしまうわけですね。ぜひその辺は今後とも気をつけていただかなければいけない。これはもちろんハローワークだけではなくて、あらゆる市場化テストはそうなんですけれども。

○松浦次席職業指導官 国の対応はだめだというふうにおっしゃられるので申し上げますが、ハローワークの窓口においては、特に担当者の方との間では本当に緊密にコミュニケーションをとってやってきているという事実がありますし、本当に求人票の書き方1つに至るまで、それから法令的に問題がないかのチェックも含めて時間と手間暇かけて求人の受理をさせていただいております。ただ、そこについては、求人の受理時の内容については、通常の求人開拓推進員であっても当然そういうことをしますし、それから、時間とかなかなかそこまではかたりできないので、あえてそのところまでは今回コストに入れておりません。ハローワークの職員の相談の時間とかですね。

○樫谷入札小委主査 ただ、説明のアを見ると、そういうのは書いてないですね。

○松浦次席職業指導官 今、だからおっしゃられるから御説明申し上げます。

○樫谷入札小委主査 おっしゃられるからではなくて、説明しなければいけないわけです。これだと「有効に活用されなかった」と書いてあるから、活用されるようにちゃんとやらなければいけないでしょう。

○松浦次席職業指導官 文章ですべてのことを書き切ることにはできないが、それは非常に私どもは気をつけてきた。

○樫谷入札小委主査 私は、だから基本的に言っているのは、ハローワークがしっかり業者のマネジメントをして指導しなければいけないわけですよ。これをやったかどうかということですよ。

○松浦次席職業指導官 委託のマネジメントは限界があるわけです。

○上市首席職業指導官 ちょっといいですか。この事業は、いわゆる委託の契約でやっておりますので、ハローワークが日常的に委託先に指揮命令をいたしますと、これは偽装請負ということになりますので、そこは具体的な注文は契約を結んでいる労働局の総務部から具体的には注文をしなければいけないということになりますので、私どもは先ほどコミュニケーションはきちんととるようにしていると言いましたですけれども、あくまでもハローワークとして、その時々指揮命令をするというわけにはいかないんですね。ですからそのところは直接事業をやるのと比べてなかなか機動的に運用しにくいところがあるのは事実なんですね。

○樫谷入札小委主査 それはすべての市場化テストがそうなんですね。

○松浦次席職業指導官 なじむものとなじまないものかというのは、最終的には色分けが最終的に結果を見ながら出てくるのではないのでしょうか。

○山田企画室長 ハローワークが民間事業者にかなり協力したということについて、十分私ども報告に書き切らなかったというのはこれは反省点としてあって、ただ、我々としてはあまりそれを書きすぎると、民間のほうノウハウがないということをどんどん強調するような感じになってしまうので、この程度にとどめて、実際は先ほど次席のほうから話があったように、いろいろな形で協力をさせていただいたと。

協力させていただいたのがどこまで有効だったかという反省も含めて書くべきだという御指摘だと思うんですけども。

○樫谷入札小委主査 本当の原因を探らないと、もっとこれを進めなければいけないわけですよ。できるだけ低い予算の中で、できるだけたくさん決まった地域に広げなければいけないんですよ。人も活用しながらね。ということはノウハウをためておかなければいけないんです、民間に。民間はできなかったということではなくて、民間を育てていかなければならないですね。そういう本当の原因をつかむことが大事なんですよ。本当の原因をつかまないと次やったら同じことが起こります。

○山田企画室長 この市場化テスト始めた頃の内閣府の民間事業者からの要望を見ると、民間事業者が御自身のノウハウもかなり自信を持たれていた。そのことがハローワークがせっかく協力して支援していこうとしていることに対して、民間事業者が必ずしもそれを積極的に受け入れないというようなところがあったと思いますが、これもハローワークが全省庁の中で一番早くから市場化テストに取り組んで、既にこの事業も4年目に入っていますので、そのところは逆に民間事業者も以前より謙虚に受け入れる姿勢が出てきていると思いますし、ハローワーク側もどういう形でマネジメントをすることが有効なのかという、逆にハローワーク側のノウハウも一定蓄積されていると思いますので、そこはいい方向に進んでいるのではないかと思います。ので、今後もそういうふうに進めていく必要があろうと思います。

○落合主査 つまり8ページのアの点が、情報提供と助言という点が的確に行われていた

だろうかという点が今議論になったわけですが、この事業の委託は、構造的にある意味で利益相反の関係にあるんですね。つまり民間の実績と国の実績とを比較してどちらが優れているかという、そういう評価を行うという前提のもとでこの事業をやっているために、そういう意味では国としては非常に業績が上がるという結果が出たほうが好ましいわけだし、言いかえれば民間のほうが非常に成績悪いですという結果が好ましいとの地位にあるために、自己の利害が先に立って、ひょっとしたら、その辺を考えて指導・助言をしていたのではないかという、そういう推定が生じる関係にあります。そのような構造の中で、この市場化テストが実施されているという問題がそもそもありますから、そうすると利害相反の関係にあることは十分踏まえた上で本当に的確な比較が可能な状態で行われているかどうかをチェックする仕組みを明確に確立したうえでやる必要があると思います。したがって、このアについては、いわば国が優位な結果が出るような、そういう指導はしていませんというふうにおっしゃりたいのだと思いますけれども、そういうことがないというのであれば、どういう仕組みで、どういう形でそれを担保されていたのだろうかというあたりについて、このアの部分については、さらに御説明をしていただけるとありがたいと思います。今日は時間も迫っていますので、その辺はまた次回等でも御説明いただきたい。

それともう一つは、国と民間等の実績を比較するためにはイコールフットィングの状態 でなされるというのが好ましいわけですが、8 ページのアからイ、ウ、エというふうに挙がっている指摘、原因分析を見ると、本当にイコールフットィングの状態だったのだろうかということについて、つまり民間は非常にハンディがある状態でビジネスをやったという推定が働くような感じがこの8 ページのアからエを見るとあるような感じがするんですね。

そうすると、どこまでイコールフットィングの状態での比較の前提が確保されていたのだろうかというあたりがもう少し我々にわかるような形で、その辺の事実をお出しただけると、我々としても評価がしやすくなるということがあって、だから、例えばウとかエとかというような要素ということになると、これはある意味でイコールフットィングじゃないという事実を示していると思うので、それは評価の際にはこの点をカウントして評価するということをしなればいけないと思うんですね。一体どちらの実績が優れているかということの評価するに当たって。

ですから、その辺のところを含めて、イコールフットィングでこの事業が国との間で行われたのだということについての資料、御説明を次回はお願したいなということで、今日はこのイニシアルの御説明の中でいろんな意見が出たわけですが、全体を総括してみると、私はどうも申し上げましたその2点、第1点は、利益相反の点について、いや、そういうことはないんだというのであれば、その防止のシステムを確立されているかどうかの資料です。

それから、第2点は、8 ページのアからエの部分に挙がっているところについてのイコ

ールフッティングではないということを示しているように思われるのですが、それはそういうふうに認識していいのかなど。もしイコールフッティングじゃないとすると、この評価においても、イコールフッティングじゃないという点を評価でカウントしなければいけないだろう。ある意味ではハンディをつけて評価しなければいかんというようなことになるのかもしれないということで、その辺のところを次回あたりにまた御説明いただいて、監理委員会としても考えていきたいなというふうに思っております。

○原専門委員 ちょっといいですか。

○落合主査 はい。

○原専門委員 実際にお聞きしたいのですが、1つが、今までの話聞いていて、確かに現在やられているスキームにおいてはノウハウと企業に対する信頼度、印象度の差というのは、この最終的な結果を見ると相当あるのだろうなというふうには思っていますが、その上で、1つはさっき、特にアソウ・ヒューマニーは地域での信頼性もあるのではないかと期待もあるということでしたが、4ページの⑤の下のところを見ると、求人数と開拓求人数においては、18年度に国がやったものよりも高い結果を一応出している。さっき言った、相当違う中でこういうことが起っているということはすごくある意味、可能性があるんじゃないかということも感じています。この辺について、まずどのようにお考えになるかというのが1つ目。

それから、2つ目として、17ページを見ますと、今回、比較対象にした地域が帯広と三八地域ですか、この実績が国全体の18年度から19年度の、全体ももちろん効果上昇しているのですが、充足数なんかを見ると、それ以上に高い伸び率で高まっているという、本来の官民競争入札における競争効果というのがもしかしたらこういうところに出ているのではないかと2つの、さっき言った今後の可能性とこういった付加価値的な効果、この辺についてどうお考えになるか。

○上市首席職業指導官 まず1点目の福岡筑豊地域における18年度との比較について、この表についてありますように、民間事業者は18年度との比較において、開拓求人数や開拓求人数については、前年度の国の実績を上回っているということでございます。一言で言いますと、筑豊というところの地域性みたいなものがここに反映されているのかなというふうには思っております。こういうことになっていることについて、私どももいろいろと原因を考えてみたのですが、1つはこの筑豊地域では、開拓の手法といたしまして、直接訪問による開拓を中心にやっております。ほかの国の地域といたしましては、電話による開拓なども対応しているんですけども、ここの筑豊の地域は国においても直接訪問の割合が非常に高いということがあります。

一般的に民間の事業者の開拓手法というのは直接訪問が多いんですね。それは相当時間もかかりますので、なかなか実績が上がりにくいところがあるんですけども、ここの筑豊におきましては、なぜ直接訪問を国においても実施しているのかと申しますと、そこは電話で開拓をするのはなかなか効果が上がりにくいということなどから国において

も直接訪問ということをとっていたのではないかなということが1つはあるのかなと思っており、民間事業者におきまして、そういう意味では直接訪問を結構御利用になっているということであまり差がついてないのかなというように思っております。

もう一つの、比較対象地域になっている地域がほかの国の実施地域に比べまして結構実績が上がっているというご指摘ですが、確かに比較対象地域になりますと、それは競争効果、そういうものがおのずと出てくるのではないかなということはあるまして、ここは18年度、19年度からの比較の中でも全体的にコストが下がっているというのはお話いたしました、さらにその中でも対象地域のところについては、そういう効果が見られるのではないかなというように、私どもも見ておるところでございます。

○落合主査 時間が、次の議題がありますので、恐縮ですけど、今日はこの程度にいたしまして、それで結局、さっき榎谷委員が言われたとおり、求人開拓事業のメリット、これを効果的にやることのメリットは国民にあるということで、したがって、目標は国民の利便、それから効率性というものを確保しようという目標ですが、そういう意味では監理委員会と厚労省は共通の目標を目指しているわけなんですね。したがって、今日出ましたような点につきまして、民間と国とが、本当にどちらが効率的で質の高いサービスを提供しているのだろう、ここを検証しないと、結局目標が達成できませんので、その検証のためにぜひ積極的な御協力を今後ともお願いしたいというふうに思います。

それでは、また次回は今日出ました点も含めまして、また、我々として、厚労省としても目標達成のための検証作業をまた次回も行いたいと思いますので、よろしく御協力のほどお願いしたいと思います。

今日はどうもお忙しいところありがとうございました。

(厚生労働省 職業安定局退出)

(厚生労働省 労働基準局 入室)

○落合主査 それでは、引き続き次の議題に入りたいと思います。次の議題は、「労災診療費審査体制等充実強化対策事業」の概要ということでございまして、厚労省の労働基準局労災補償部補償課の新宅課長にお越しいただいて御説明をお願いするということであります。ちょっと時間が短くて恐縮なのですが、20分程度で御説明をよろしく願います。

○新宅補償課長 補償課長の新宅でございます。どうぞよろしくお願いいたします。

それでは、提出しました資料に基づいて順次説明させていただきます。

今回の診療費の事前審査点検各事業につきましては、労災保険給付の一環として行っておりますので、そもそも労災保険制度について少し御説明申し上げたいと思います。

労働基準法におきまして、事業主についての災害補償責任を定めておりまして、ここにございますように、基準法の75条におきまして、「労働者が業務上負傷し、又は疾病にかかった場合においては、使用者は、その費用で必要な療養を行い、又は必要な療養の費用を負担しなければならない」というふうに記載されているところでございます。

また、その次の項目でございますように、労働者が業務上負傷し、又は疾病にかかり療養のために休業する期間等につきましては、解雇制限の規定が設けられてございます。これらについてはいずれも罰則つきで担保されていると。労災補償責任というのは非常に重たいものとして位置づけられているところでございます。

それを実際に実施するに当たりまして、労災保険制度というのが設けられてございまして、事業主の災害補償責任は、労災保険給付等により災害補償給付が行われた場合には、事業主はその責めを免れるということで、労災保険制度については、そのような事業主の責任を担保するものとして位置づけられているところでございます。

2. として、具体的に労災保険給付の種類について整理してございます。

療養補償給付、休業補償給付、二次健康診断等給付、それ以外に年金等の制度もございます。この療養補償給付と申しますのが、労働者が被災した場合に、療養に要した給付を支給するものでございまして、原則としては現物支給ということで、労災指定医療機関等におきまして治療を国の負担で行う。逆に言えば被災者については全く費用負担なしで行うといった制度でございます。

また、労災保険につきましては、通常の業務災害以外にも通勤災害についてもその保険の対象としているところでございます。

それから、ここには本体給付とは別に、社会復帰促進等事業といたしまして、労働者の労働能力を維持し、円滑な社会生活を営むことができるよう、例えばせき髄損傷者の傷病が治った方に対するアフタケア、例えば褥創（じょくそう）の問題ですとか、そういった生活を維持するために必要な疾病の予防その他の措置を講じているところでございます。

なお、これらの労災保険給付に要する費用につきましては、全額事業主の負担で賄えるといった仕組みになってございまして、労働災害の発生状況と申しますのは、それぞれ業種によって違いますので、例えば一般的に建設業は高いですし、事務的な仕事は低いといったことでそれぞれの業種ごとに災害率に応じた形で決められてございます。

また、その場合に1つのポイントになりますけれども、個々の事業主の災害防止努力を促進すると。かつ、それを保険料率にも反映して公平性を担保するといった観点から、個々の事業主についても、収支比率を計算しまして、40%の範囲内で保険料率が増減される仕組みがございまして、例えば労働災害未然防止の取り組みに一生懸命力入れて発生が少ないといった場合には、ここにあります最大で保険料率が40%減額されるといった形で運用されているところでございます。

続きまして、今回、御指摘のありました委託事業の概要について御説明申し上げます。2ページ目をごらんいただきたいと思っております。

労災診療費審査体制等充実強化対策事業でございまして、これらは大きく5つの事業に構成されてございます。

1つは1番にございまして、レセプト等の審査点検業務、これは労災指定医療機関

から労働局に提出されました労災診療に係るレセプト等の事前審査点検でございます。詳細はまた後ほど御説明申し上げますが、19年度で取扱い件数が458万件、査定として35億円の査定実績になってございます。

それから、2つ目として、長期療養者に係る療養経過の整理・報告ということで、20年度、従来の事業を拡充したものでございますが、長期療養者についてレセプトを基に、療養経過を整理した上で、専門医の所見を徴し、その結果を行政のほうに報告するような仕組みをやってございます。

3点目が、相談・情報提供でございますが、労災診療費の事前審査点検を行ってございますので、医療機関等からの相談に応じたり、あるいはインターネットによる情報提供を行ったりということで相談・情報提供業務を行ってございます。19年度におきましては、相談件数は約3万9,000件、ホームページのアクセス件数は119万件という形になってございます。

それから、4 労災診療費の実態調査でございます。これにつきましては、2年に1回、労災診療費の見直し等を行ってございますが、そういったものの基礎資料を得るという観点から、レセプト等を基に、労災診療に係る、例えば診療行為別構成比率等の実態調査を実施しているところでございます。

なお、5番目にあります医学文献の収集等につきましては、今年度限りで終了する事業としてございます。

この中では、一番上の審査点検業務が中心になってございまして、それについてもう少し具体的に御説明申し上げたいと思います。次のページをごらんいただきたいと思います。

労災診療費の支払い等の関係の流れでございますが、労働者が被災された場合には、労災指定医療機関において診察していただくというのが原則でございまして、これにつきましては、先ほど申し上げましたとおり、現物給付ということで、被災者の負担ゼロで労災指定医療機関から国が請求を受けて、それに対して審査をして支払うといった業務でございます。

ここにございますように、医療機関は労働局のほうに診療費の請求を行い、労働局がそれを審査をし、決定し診療費の支給を行うものでございますが、先ほど申し上げましたとおり、レセプト関係、四百数十万件ということで、非常に膨大な件数になってございます。

一方で、労働基準行政、特に労災補償行政をめぐる動きとしましては、個々の事案についても非常に難しいものが増えてきている。例えば最近で言いますと、いわゆる過労死事案、精神疾患事案、さらにアスベストなども大きな問題になってきてございまして、そういったような状況に的確に対応するという観点からは労災診療費の審査につきましても、事前点検業務についてはできる限り外部機関を活用して迅速・効率化を図って被災者全体の早期救済を図っていくという観点から、事前の審査点検業務を民間機関に委託して実施しているところでございます。

民間機関におきましては、「受託者」と書いてございますが、レセプトについて事前の審

査点検を行ってございます。具体的な中身としては、左下に書いてございますけれども、漏れがないか等々の形式化のチェック。あるいは算定基準に基づいてきちんと計算されているか、算定の誤りがないか。あるいは解釈について間違いがないかどうか。そういったところのチェック。これについてはまた後ほど少し御説明申し上げますが、行政的判断に係る問題、すなわち傷病が労災保険の対象となるかどうか、あるいは診療行為が適切なものかどうか、そういった行政判断、医学的判断に係るチェックなども行ってございます。特にこの行政判断、医学的判断に係るものにつきましては、きちんと行政側の解釈について確認した上でその後の作業を進めるのが適当であろうという考え方のもとに、労働局のほうに具体的な中身等の照会を行いまして、その判断を聞いた上で、必要に応じて受託者から医療機関のほうに病状の実態等について確認を行った後、レセプトとして疑義があるものを付箋をつけてチェックし、労働局に提出しているものでございます。

労働局におきましては、その内容を確認した上で、必要に応じて医師等から構成する診療費審査委員会にかけるなどして診療費の決定を行うものでございます。

ここで診療費の決定、すなわち療養の給付が固まりますので、その上で療養のために休業した期間等につきましては、休業補償給付の支給などの手続が行われるといった流れでございます。

次のページごらんいただきたいのですが、今申し上げました行政判断に係るチェック、あるいは医学的判断に係るチェックについて詳細に整理してございます。

まず行政判断に係るチェックといたしましては、審査点検の観点として、ここの4点ほど書いてございます。例えばレセプトに記載された傷病が労働災害の発生状況から妥当性のあるものであるかどうか、別なものが混じっていないかどうかということがあります。

それから、療養中に追加された新たな傷病、例えば合併症とか併発症などと言われるものでありますが、それらがもともとの傷病や労働災害の発生状況から妥当性のあるものかどうか。すなわち労災保険として給付すべきものかどうかといったような判断が必要であるということでもあります。

また、長期に療養を続けている方についていえば、そもそも療養が必要かどうか、症状が固定されたかどうかという判断をすべき時期に来ているかどうか。あるいは治癒したとしても、その後、再発した場合にその妥当性などについてのチェック。

それから、先ほど治癒した方に対するアフターケアと申し上げましたけれども、レセプトとしてアフターケアとして上がってきたものが、アフターケアで見るべきものかどうか。あるいは逆に再発として処理すべきものかどうか、そういったものについてもチェックが必要だろうということでもあります。

これらの観点については、先ほど申し上げました労災保険が労働災害についての事業主の補償責任ということで、通常の医療保険と違ったところで判断すべき、チェックすべき観点ということで特記したものでございます。

これらの判断を行うに当たりましては、右側に書いてございますように、例えば労災発

生状況としてもいろんな場面がございますが、それぞれについてどのような傷病が生ずるかといったことについて、まずチェックする側として熟知していることが必要だろう。

あるいは労災保険給付の中身、アフターケア制度の中身、特殊性、例えば治癒の認定等についてであります。それらについても熟知していることが必要であろう。

振動障害等の労災特有の疾病についても、その病態なりその後の進行経緯、さらには治癒や再発過程についても知っているといったことが必要であると考えてございます。

また、医学的判断についてであります。これらについても、先ほど行政判断のところでも申し上げましたことと同様、労災保険については、事業主が全額負担でございますので、その範囲についてもきちんと確認する必要があるということでもいくつかの視点が必要になってございます。

まず1番目の項目ですが、傷病名、傷病の程度が書かれてございますので、それに基づいて行われた治療行為が医学的に妥当であるかどうか。過剰な診療等が行われてないかどうかということについてのチェックも必要であろうと。

それから、振動障害等の労災特有の疾病については、診療行為、検査等を含めまして診療行為が行われるわけでございますが、それが適当かどうか。

あるいはじん肺などについても、併発症としていくつかのものが認められてございますが、対象となる疾病かどうか。私病が混在してないかどうか。

化学物質のばく露につきましても、発症時期との関係で医学的に妥当性があるか。例えばばく露直後に発症するものもあれば、何年もかかるもの。特にアスベストが一番代表でございますが、何年もかかるものがありますので、そういったものについてのチェックも当然必要になってございます。

そういったものについて、審査する側としては、右側に書いてございますように、傷病名、傷病の程度から必要となる診療行為の妥当性を判断、指摘できること。

特に労災特有の疾病については、よりの確な知識が必要だろうと考えてございます。

また、職業性疾病の発生機序等についても熟知しており、どのような流れで、どのような治療が必要で、治癒についてもどういった状況で考えるべきものか、そういったものについての知識が必要であろうかというふうに考えてございます。

それらの審査点検業務についての主な流れ、あるいは審査点検する観点あるいは必要な知識等について、概略説明申し上げましたが、このような委託事業について、現在国におきましては、契約業務全般の見直しが強く進められておりますので、この当該委託契約についても見直しを現在行ってきているところでございます。その内容について、次のページで御説明申し上げたいと思っております。

基本的には競争性のある契約方式に切りかえ、さらにIT化の推進等により事務の効率化を図っていきたくと考えてございます。この委託事業につきましては、従来、平成18年度までは随意契約で行ってきたところでございます。これにつきまして、随意契約についても公平性、透明性を高めるべしの指摘を受けまして、この事業につきましても、平成

19年度から公募方式を導入し、19、20と公募を実施したところでございます。

さらに透明性を高めるという観点から、21年度からは企画競争を実施するというところで考えてございます。

さらに一番左下に書いてございますが、現在健康保険においては、レセプトのオンライン化が進んでおりますが、労災保険につきましても、23年度中にはオンライン化をする予定でございまして、そこで事務の流れが新しいものとしてでき上がりますので、それを受けた形で、24年度以降、一般競争入札を導入するといった形で公平性、透明性の強化に努めてまいりたいと考えております。また、効率化という観点からも、今申し上げましたように、IT化の活用といったことでシステム的な計算誤り等の自動チェックなども行い、事前審査・点検業務の範囲も縮小し、効率化してまいりたいと考えているところでございます。

そういった流れの中で、この事前審査・点検業務についても一度御説明申し上げたいと思っておりますが、次のページをごらんいただきたいと思っております。

先ほど申し上げましたとおり、この事前審査・点検業務は、国が行います診療費の決定に先立つ事前のものでございまして、それ自体、独立した業務でございませぬ。すなわち行政が定める具体的な実施手順、あるいは個々の基準等に基づいて厳格に行われることが必要だということで事業を実施しているものでございまして、そのように行われた事前審査・点検に基づいて行政が最終的に審査・決定を行っているところでございます。

先ほど申し上げましたような仕事の流れによりまして、受託者とも密接な連携のもとに業務を実施してございまして、診療費の査定率は約8%という水準にございまして、公平な審査が実現できているというふうに考えているところでございます。

先ほど来、申し上げていますように、例えば給付の対象となる傷病ですとか診療行為が妥当かどうかを的確に判断することも大事ですし、また、厳正な審査という観点からは、単に減額査定というだけでなく、補正等による適正な給付を確保するといったことも必要であろうかと考えております。例えばレセプトについての計上方法が一部誤りがあったといった場合、それは単に誤りだということで減額査定するだけではなくて、適正なやり方で補正して、適正な給付を行う。あるいは実際に治療行為の内容を見たときに、そこに書かれております傷病名からしてその範囲を出ているといったような治療行為があったとしても、その基となる傷病が、例えば併発症等々で想定されるといったものであれば、傷病名を追加して、きちんと診療費として査定する。そういったことなども行って厳正な審査を確保しているといったところでございます。

そういったことによりまして、事業主あるいは被災労働者、さらには医療機関との信頼関係を確立し、制度の安定的な実施に役立っているというふうに考えているところでございます。

以上、簡単でございまして、提出した資料について説明させていただきました。

○落合主査 ありがとうございます。それでは、ただいまの御説明につきまして、御質

間、御意見をお願いしたいと思っておりますけれども、いかがでしょうか。

○逢見副主査 医療保険のレセプト審査ですと民間でもやっているところがあります。労災保険におけるレセプト審査とどこが違うのかということで、今の説明を伺っていると、形式的なチェックは多分そんなに違わないように思います。問題は行政判断とか医学的判断に係るチェックという部分が労災では加わっていて、そこは今でも労災保険情報センター、ここに一括して受託してもらっているわけですが、そこがそういう行政解釈、あるいは医学的判断にかかわって非常にノウハウがあって、そこしか今のところできないということなのか、あるいはそこは今後一般競争入札に順次持っていくときに、そういう部分は定型化して、民間でもできる。当然行政との連携というのは必要なんですけれども、そこも民間が受託する中でできるというふうに考えていいのかどうか。専門性、難しさを強調されている一方で、一般競争入札という、そういうプロセスの中で、そこをどう克服するのか伺いたい。

○新宅補償課長 これまで現在の委託先で20年ほどやってきておりますので、そういうのは当然その団体においていろんなノウハウが蓄積されておまして、これまでの経過ではそこが一番能力があるのではないかと私どもは考えているところでございます。

ただ、今、委員から御指摘がありましたとおり、このような国が行う契約について、どのようなあり方がいいのかといったことを考えた場合には、現時点では私は恐らく最も適任だろうと思っておりますが、これから先もそれを固定するような考えは全くございません。先ほど申しましたとおり、現時点でも企画競争を来年から導入する予定でございますし、将来的には一般競争入札を実施するというので、要件を満たした事業者においては、できるだけ広く認めていくということは当然考えております。

その場合に、今お話にありましたように、これまでの労災診療費の支給について、具体的にどのような基準で行われているのかどうかとか、そういったものについてもオープンにすることも一方においては大事だと考えています。ただ、逆に言えば、正直言って、ざっくりばらんに申し上げまして、審査する側の手の内を100%示すわけにいかないということもございますので、そういったことのバランスをとりながらどういうふうにやっていくかということについてはできる限りオープンにすることは当然求められていることだと思っております。

その場合、1つのポイントといたしましては、事前点検をどういうふうにやっていくかということがありますが、先ほど申しましたように非常に微妙な問題ですとか、行政として見るべきかどうか。あるいは平たく言えば、事業主の負担として見るべきものかどうかといったところで厳格に審査しなければいけませんので、それが確実に応えるかどうかということについて言えば、事前の審査点検といっても、丸ごと任せというのでなくて、やはり行政が一定程度きちんと関与していく、あるいは途中で確認していくといったことが事業の確実性、効率的な観点ということから大変重要になってこようかと思っております。

そういう意味で、これからの契約のあり方については、今のような御指摘踏まえながら

いろいろ勉強して適切なものを努力していきたいというふうに考えております。

○逢見副主査 そうすると事前審査の段階でもいろんな指示を仰ぐとか、行政に対して、そういうことがあるということなんですか。

○新宅補償課長 指示というよりも、例えばじん肺についても、そこでいわゆる合併症というのは規則で決まっておるのですけれども、それで 100%カバーされているわけではなくて、例えば感染症などについても生じるものもあるわけです。そういった場合、規則どおり解釈するとすると、これはじん肺の合併症の範囲に含まれてませんということで、そこで査定されて減額ということになるわけですが、それについても、こういったケースについては含まれることもあるのではないかとということで行政に確認をして、含まれる可能性があるということがあるとなれば、それについては、病状等について医療機関に確認をした上で、これについては該当する可能性が高い。あるいは該当する可能性が低いということで付箋をつけるといった作業をしていただくわけです。

そういう意味で、個々に具体的にどうこうしてくださいという指示ではなくて、これが傷病の経過として生じる範囲内ものかどうかといったところ、考え方を行政のほうに確認して、それで必要に応じて委託者が行動すると、そんな流れで今やっています。それによって行政としてはきちんと精査されても出てきますので、それを先ほど申しましたお医者さんなどに入っていたいただいた審査委員会等にかけて迅速な決定ができると、そういった仕組みでございます。

○落合主査 よろしいですか。ほかにいかがでしょうか。

○樫谷入札小委主査 行政解釈とか医学的判断に要するものは、行政に内容確認というのは最後のページにも書いてありますが、確かにおっしゃっている行政判断とか医学的判断があると思いますが、全体で何件ぐらいあって、普通見ると単純なものがほとんどで、非常に難しい判断に迷うものはそんなにたくさんないと思うんですが、それは全体がどれくらいで、行政判断に迷うようなものがどのぐらいあるのか、その辺のデータはお持ちなんですか。本当に複雑に点検、頭を、知恵を絞らないとできないようなものなのか、大半はそんなに難しい判断をしなくてもいいものなのか、その辺は実態はどうなんですか。

○新宅補償課長 この冒頭に書いていますように、いわゆる査定率、査定件数ですが、これは大体 8%程度でございますので、診療費については三百数十万件でございますので、大体 8%ですと、30 万件前後ぐらいの数字になりますでしょうか、それがいわゆる査定したものでして、その値段で付箋として疑義があるということで出てくるのはさらに多い数字になってございます。さらにそれは行政に途中で相談を確認したことによって絞られてきますので、恐らく 40~50 万件程度が査定の対象になってくるのだと思っています。

これは以前はサンプル的にチェックをただけなんですけど、査定した、例えば 8%の中身で見ますと、大体 6割から 7割くらいですか、それが医学的判断、行政判断にかかわるものでございますので、それからすると件数的には相当大きなウエートを占めているのではないかとこのように考えております。

実際にそういったものについて、例えば行政のほうで、労働局で事後的に確認すると。例えば上がってきた、付箋がついているのを仮に見るとしますと、それが疑義があるとしたときに、それから、また医療機関のほうに確認をして、さらに審査しなければいかんとなると、また、時間がさらにかかってくるわけです。先ほど申しましたとおり、そういった療養が確定しないと休業補償給付の支給ができないものですから、そこが遅れていくと、休業補償給付、すなわち被災労働者の日々の生活を支える休業補償給付の支給の遅延にもつながってきますので、そのあたりはできるだけ早くやるということですので、今のようなやり方がベストかなというふうに考えております。

○樫谷入札小委主査 ある程度、簡単なものと難しいものというふうに仕分けして、要するにシールを貼るか貼らないかという区分をして、それを分けて、また、それは貼ったものだけは別途にまたやるというわけにいかないんですか。そのほうが何か効率的な気がするんですけども。

○新宅補償課長 現在、審査につきましては、先ほど申しましたように、途中段階で少しでも、行政に相談しているとか、疑問があるといったものについては全部上がってきますので、逆に言えば、計算面等も含めまして、委託先で疑義があるとしたものについて、付箋がついて労働局に上がってくるわけです。労働局はその部分だけを審査するわけです。付箋がついてないものについては一切見ないと。それはそれまでの信頼関係にある、あるいは現在の審査のやり方について十分信頼できるといった形が担保できていますので、付箋がついたものだけ、ですから今で言えば大体30万件ぐらいのみしかチェックしてないわけです。そういう意味では相当効率的な仕組みで現在実施しているというふうに認識しております。

○樫谷入札小委主査 こういうチェックが必要だというのはよくわかるのですが、そうするともっと大半、大半1割とか、8割から9割ぐらいは形式的というとおかしいですけども、そんなに難しい判断をしなくてもいいというのであれば、行政判断に係るチェックといっても非常に重みが違うわけですね。重みの違うところ、つまり一旦窓口の部分、そこだけを市場化だとか、そういうことはできないんですか。全部となると確かに難しいし、また、もちろんそういう方だって習熟されれば、今の財団でも習熟されているのでレベルが高いというだけであって、経験があればできることもあると思うんですね。

そういう意味では、まず入口のほうを少し絞ってでも、そういう市場化テストをして、レベルが上がってくれば、だんだん改良していくというんですか、そういうステップみたいなものはとれないんですか。0か100かといったときに、確かに。

○新宅補償課長 その部分でいいますと、例えば計算面とか、そういったのがあるわけですが、そういったものについては、今度はレセプトのオンライン化できますので、それで相当程度機械化できるのではないかとといったところで、簡単な部分のチェックはこれからも軽減していくと。逆に言えば、現在の委託事業につきましても、そういったものは軽減して、機械のチェックを行うということで、今の幅をぐっとしばめてやると。です

から委託費についても、現在三十数億でございますが、これについても大幅に減額して、いわゆる予定価格みたいなものになります。そういったものについては相当抑えた形で考えております。

○渡邊副主査 逢見委員からのお話にちょっと関連するのですけれども、労災の分野というのは、比較的事例が集積しておられて、比較的ほかの分野に比べたら、厚労省なんかでも情報を表に出しておられる具体的な事案の分析、分析というのか、事例というのか、ほかの分野に比べたら比較的出しておられる分野なのかなというふうに理解してまして、そういう意味では、社会保険労務士の方とか、具体的に民間側にも、その方がレセプトを自分で見るかどうかは別として、そういうノウハウを持った人がそれぞれのところにおいて、そのレセプトを見ることができる。そういう形式的なところである程度人海戦術的なところをやる人たちと組めば、ある程度受け皿的なものはあるのかなというふうに思っていたのですが、今、樫谷主査のほうからお話のあったような、物すごく、例えば厚労省自らがやられると同じぐらいのレベルの行政判断のチェックが必要なのか、それともそうではなくて、選り分けるといいでしょうか、ことであれば先例なんかにかんがみて、ある程度、これはレビュー必要、最後の判断はしなくていいと。選別のために必要なところを厚労省と密にコミュニケーションをとってやるということであれば、何か一般競争入札、いきなり一般でいいのかどうかというところがあるかもしれませんが、必ずしも企画の競争だけに最初限る必要があるのかというところが、何かお話を伺っていてちょっとよくわからなくなってきたところなんですけど、そのあたりについてのお考えはどうなんでしょうか。

○新宅補償課長 先ほど逢見委員からの御質問にもありましたけれども、これらの事業は実施できるのは今の団体しかないというふうには思っておりません。今、渡邊委員御指摘のように、いろんな形で事業実施主体、手を挙げるといった方もいらっしゃると思いますので、それについては当然手を挙げていただいた上で判断していきたいと思っております。ただ、その場合に、先ほど申しましたように、これは労災特有の判断等々いろいろありますので、それについて、きちんと事業を実施できるかどうか。ですから、その場合に例えば個々の候補者の主観的な能力ももちろんでございますが、実施体制としてきちんと行政と関与ができるかどうか。

そういったのを考えたときに、いわゆる市場化テストの一番の眼目は受託者の創意工夫だろうと思っております。そういうときに、創意工夫の余地があまりないのではないかとというのが正直なところでございます。先ほど申しましたように、労災保険というのは、基準法に基づく事業主の無過失の災害補償責任を担保するものでありますので、厳格性が非常に高いと。なおかつ通常の民間保険でありますと、いわゆる医療費総額と保険料収入の全体の比なのですが、冒頭で申し上げましたように、労災保険の場合には個々の事業主について払った保険料とそれに対する給付がどうなっているかということで、具体的な調整をしているわけですね。そうすると、レセプトを見る場合に、これは例えば費用が100万円だからよく見なければいかん、これは5,000円だから簡単でいいんだというふうにか

ないんですね。すべて1枚1枚が事業主の責任、あるいは保険料に結びついておりますので、100%きちんとした審査を経ないと事業主からの信頼も得られないといったところは非常に大きな問題だと思っていますので、それをどういうふうに仕組みとして担保していくのかというのを考えたときに、相手方がどこかというのは別として、基本的な枠組みとしては今のような枠組みで実施していくのがどうしても行政としては不可欠だというふうに考えております。

○原専門委員 公募方式に踏み切られて、今度企画競争をやられるということで、ここで期待される効果とか、もしくはどういうところが手を挙げる。企画競争されるからには当然新たな競争相手が出てきて、そこが競争をしやすい環境を整えてということ想定されていると思うのですが、どういうところが手挙げてきて、そこに公平に従来のところと競争してもらうために、どのような今までのやり方の変更とか、公平さを保っていくようなところの導入を考えていらっしゃるのかといったところはいかがでしょうか。

○新宅補償課長 例えば、今の公募のときの仕様書などは割とあっさりしたものでございまして、実際には手を挙げたところがいらっしゃれば、どういうふうにやっていくかというのは細かく説明する予定にしておったのですが、結果としては従前の事業者だけだったということでやってないんですが、今回、企画競争ということで、そういった仕様書などにつきましても、もちろん説明会においてきちんと説明をするつもりですが、できる限り、仕事の流れ等についても細かく書いて、どこがポイントなのかといったところがわかるような形でお示しをしていきたいと考えています。

それから、あと事業の中身についても、先ほど5項目ほどあると申し上げましたが、そのうち1項目については既に今年度限りで廃止を決めておりますし、ほかの項目についても、できるだけ絞り込んで、負担感を軽くするような形で、実施についても、これから検討していきたいと考えております。

あと、どこが手を挙げるかということでございますが、恐らく現在の委託先はもちろん手を挙げるだろうと思っておりますが、それ以外については特段の心当たりはございません。特に今のところ具体的な照会等も私どもに対しては特にございませんので、実際にこれからホームページ等に載せてきちんと広くPRしていきますので、その時点でいろんな情報を集めて、こちらからアプローチすべきところがあるかどうか等を含めて、その時点でできるだけ広く手が挙がるような形で努力していきたいと考えております。

○原専門委員 今回、期待されるのはコスト的なところですか。それともむしろ創意工夫を集めたいと。

○新宅補償課長 創意工夫というよりも、今一番問題になっておりますのは、透明性なり公平性が担保されているかどうかということでございますので、これについては、きちんと目に見える形で、例えば受託者としてどういうふうに仕事していくのかということを中心に表に示していただいて、それが適正かどうかということ、これは第三者も入っていた審査委員会の中で決定していくと。ですからこれまでは、公募式というのは、手

を挙げてくだされば、複数あれば競争ですが、1社であればそこをお願いしますということです。そこは具体的にどのくらいの能力を持っているか、あるいはどういった仕事をするかというのは外から見えないという問題ありましたので、今回はそこを透明にしたいと考えています。

その上で、価格については、正直言って、安かろう悪かろうでは絶対困りますし、かつ失敗が許されない事業でありますので、とりあえず企画競争の段階では価格については、私どもから一定の額をお示しして、その範囲内で、適正な事業を行っていただきたいということで考えているところでございます。

○落合主査 これは、結局、今、三十数億、そして平成21年からは二十数億という額の国家の費用が使われていると。その費用が効率的に、しかも国民のサービスの質の向上という目的から見て的確に使われているかどうかという点は、これは非常に重要なポイントであり、そういう点を考えて、従来の方式から企画競争、あるいは将来的には一般競争とか、そういうものも視野に含めて考えていこうというお考えであるというわけですね、現時点で。

○新宅補償課長 はい。

○落合主査 そうすると、結局検証、つまり効率性と質の向上という点と、これだけ予算使っているということの的確性についての検証作業が必要になってくると思うのですが、今のお話ですと、いわば第三者委員会というのが、これは厚労省に置かれる第三者委員会というわけですね。

○新宅補償課長 今、おっしゃられたのは、契約に当たっての審査の機関でございます。

○落合主査 そうですね。それはいわば入札者の適格性を判断するための機関としての第三者委員会ということですね。しかし、ここでのポイントは、投入した国家予算が本当に的確に目標を達成しているかどうかという点もチェックしなければいかんということになると、その部分は結局どうなんだろうかと問題がやはり残ります。そうするとその部分について、我々としては一番透明性、公平性が確保された手続というのが公共サービス改革法に基づく市場化テストという方法なので、したがって、みんなが、みんなというか、国民が納得できるような検証作業を行うという観点から見ると、監理委員会の市場化テストというのは現在のシステムの中では最も客観性、透明性のあるシステムです。したがって、それに乗っけて、今の予算の使い方、あるいは質の確保が的確なのだということの立証をされるのが一番みんなにわかりやすい手段ではないかなと思うのですが、その辺についてはいかがなんでしょうか。

それとの関連で、御説明いただいた最後のページの「事前審査・点検業務の実施のポイント」というところで、受託事業者の創意工夫の余地は少ないというような結論であり市場化テストというのに適さないのではないかと御主張をされているわけですが、しかし今の国が出しているお金が、今、受託しているものがどういう人員配置で、一体どのぐらいのコストをかけて受託している公共サービスというものをやっているのだら

うかというあたりのところで、単に基準に合致しているかどうかという問題のみならず、いかにこの業務を行うに当たって職員を配置するか。あるいはどういうシステムで全体をやっていくかとかという点についてはどうも創意工夫の余地も入る点も十分ありそうにも思われるわけなので、そういうのを考えてみると、やはり市場化テストにかけるという、つまり最後のページにあるのは、ある意味ではこれは御主張であって、事実によって裏づけられているというわけでも必ずしもないとも思われます。むしろこれが正しいのだというのであれば、そこを立証していく作業は今後必要になりますが、それらも含めて、この監理委員会にお任せしたらどうだろうかというようなことはいかがでしょうか。

○新宅補償課長 定性的な問題として、先ほど申しましたように、今、主査が言われたことになるのですが、いわゆる国のほうの、最終的には国が真の決定するわけですので、いろんな枠組みがありますので、それにきちんと基づいて事業を実施していただくことが一番大事だということで、当然一定の枠組みが示されないといけないということで、先ほど申しましたとおり、創意工夫の余地が少ないのではないかとこのように基本的には思っているところでございます。

果たしてそれが適正に行われているのかどうか、額としてどうなのかということになりますと、これは労災保険の事業の1つとして行われているものでございまして、仕組みからすると、先ほどちょっとアフターケア制度など触れましたけれども、社会復帰促進事業というのがございまして、その中の一環として、この審査・点検事業も委託しているところでございます。冒頭申し上げましたとおり、労災保険については、すべて事業主負担でございまして、この間、これも特会（特別会計）の1つでございまして、特別会計についてはきちんと見直しをする必要あるということで、今の事業のあり方等についてもいろいろ見直しが進められてきてございます。

そういった中で、労災につきましては、社会復帰促進事業についてもきちんとチェックをかけるべきだということで、使用者団体から集まっていたいただいて、検討の場を設けて、個々の事業についてチェックをしていただいているところでございます。当然この委託費につきましても、そこにおいて適正かどうかということでチェックをかけていただいております。そういう意味では費用負担をしている者がきちんとチェックする場もあると。それ以外にももちろん政策評価等の会議もございまして、労働政策審議会でも労災保険部会で議論していただいておりますので、そういう枠組みと今申し上げました費用負担者がきちんと個別に見ているといったことからして、そういうような適正かどうかという判断は十分適切に行われているのではないかとこのように私どもの考えでございまして。

○落合主査 その辺は、今の御主張で、それが事実によつて的確に裏づけられるかどうかというのは今後の議論の中で、また、いろいろ御説明いただきたいと思っております。

今日はお忙しいところ、御出席いただいて御説明いただきまして本当にありがとうございました。ただ、我々としても、もうちょっとこの問題につきまして検討させていただきたいと思っておりますので、今後ともどうかよろしく御協力のほどお願いします。

それでは、本日予定しておりました議題はすべて終了ということですので、事務局のほうから何かありますか。

○事務局 委員の方から御指摘いただいた点について、厚労省と協力して引き続き調査していきたいと思います。

○落合主査 本日は、お忙しいところどうもありがとうございました。