

官民競争入札等監理委員会
入札監理小委員会
第 12 回議事録

内閣府官民競争入札等監理委員会事務局

第 12 回 官民競争入札等監理委員会
入札監理小委員会 議事次第

日 時：平成 19 年 5 月 22 日（火） 17:00～19:00

場 所：永田町合同庁舎 1 階 第 1 共用会議室

1．開 会

2．実施要項素案の審議

・国民年金保険料収納事業（社保庁）

3．その他

4．閉 会

< 出席者 >

（委員）

樫谷主査、小林副主査、逢見委員、渡邊委員、佐藤専門委員、秋池専門委員

（社会保険庁）

那須国民年金事業室長、杉山国民年金事業室長補佐、矢口国民年金事業室長補佐、中澤国民年金事業室係長

（事務局）

中藤官民競争入札等監理委員会事務局長、櫻井参事官、熊埜御堂参事官、徳山企画官

榎谷主査 ただいまから第12回入札監理小委員会を行いたいと思います。本日は社会保険庁の国民年金保険料収納事業の実施要項案、特に情報開示部分を中心に審議を行いたいと思います。

まず社会保険庁から、実施要項案の情報開示部分を中心に説明をいただいて、その後意見交換を行いたいと思います。

それでは説明をお願いいたします。時間は30分程度でよろしくをお願いいたします。

杉山室長補佐 それでは私の方から、実施要項案の情報開示部分につきまして概略的なことをご説明させていただきます。

資料3も抜粋ですが、全部入っておりませんが、情報開示すべき事項について、今つかんでいる範囲をお出ししているところでございます。

どんな考えでやっているかというところがメインになるかと思いますが、5ページを開いていただきますと、従来の実施に要した経費について、こういった考えで積算なりをしているかということを書き事項として書いてございます。

各項目の内容としまして、人件費、物件費、委託費等という区分けをさせていただいております。人件費は職員の人件費部分、基本給とか職員の通勤手当とか扶養手当とか、職員の諸手当のことでございます。それから超過勤務手当なり、非常勤職員、国民年金推進員という非常勤職員の手当、さらに社会保険料ということで、ここには書いてございます。

委託費等の中に諸謝金というのが入っているかと思いますが、諸謝金も人件費で入ってきますので、これは作成のミスですのでご訂正いただければと思います。

物件費関係につきましては、収納事務にかかるものとして、印刷製本費とか通信運搬費、借料、光熱水料、雑役務費、こういったものを見込んでいます。

委託費につきましては、電話納付督促ということで、委託をしております。私どもテレマと言っておりますが、そういう委託をしている経費、旅費、こういったものを項目として加えさせていただいています。

人件費は、ここに書いてありますように、収納業務に従事した常勤職員、非常勤職員、これらの人件費のうち、今回の対象業務となる納付督促の業務に限定をする形で、これに付随する管理業務の分野、これらの従事割合を算出しながら、その人件費を見込んで記載しているところでございます。

物件費は、同じく入札対象業務のうち納付督促業務、どんなことがあるかということですが、未納者に対する催告状とか電話による督促、戸別訪問をしております。集合徴収ということで、未納者の方を一堂に呼び出しての集合徴収をやる経費につきまして、案内状の印刷代、それらの郵送料、通信料、集合徴収等の場所を借りたりもしますので、その賃借料、こういったものの計上をしているところでございます。

委託費のうち、定額部分における電話督促の委託費、旅費など、戸別訪問とかに限る旅費を計上する形でやっているところでございます。

既に先行していた事務所につきましては、17年10月から、弘前と足立、熱田、平野、

宮崎は先行してやっておりましたので、前半は私どものかかっていた経費、後半は市場化で要した事業の委託費を計上するというところで、定額部分として計上しているところがございます。

そのほか減価償却費とか退職給付の費用、間接部門費、これらについても推計をしながら参考として載せるということで、減価償却費、退職給付費につきましては、ここでは数字がまだ入っておりません。大変申しわけございません。ここに書いてあるような形でそれらを算出して計上したいと思っています。

間接部門費ですが、事務所、さらにそれを管理する事務局、これらにおいて管理監督なり、間接業務に従事する者の経費につきましては、その従事割合に応じて比例配分するというところで考えております。

3番のところですが、先行していた事務所の分につきましては、17年9月までの6カ月間は事務所で要した費用、17年10月からの6カ月間は民間事業者を支払った委託費を計上しているところです。

民間事業者を支払った委託費は、実際に民間事業者がかかった費用、実施費用とは若干違うところがあります。うちの方としましては、委託費で決められた額をお支払いするというので、支払った額を計上することにしております。

16年度、17年度で数字が増えたり減ったりというところがあるかと思いますが、これは職員数の増減、常勤職員だけではなく非常勤も含めての増減、そういうものがありますので、こういった関係で増減しているところがございます。

ここが1点目の、従来 of 事業に要した経費という考えのところでございます。

6ページ以降には、従来の実施に要した人員、一体何人でこれをやっているのかということで、ここは人件費等を算出するときに、業務割りで算出した人員に置きかえておりますが、後ろの方の、10ページに札幌東の例が出ておりますが、納付督励体制のところでは人員が、職員なり国民年金推進員、収納指導員という形で人員が出ていたと思いますが、これらはすべて国民年金の収納事務に関与している人員であります。収納だけでなく、適用からすべて、いろいろな業務を含めておりますので、このうちの、まさしく今回、民間事業者へ出す分野にかかる分を、どのぐらいの人員になるかを、ここから業務割りを求めて算出するというところでございます。6ページに戻ると、職員数で17年度でいえば、例えば24人職員がいるところですが、この業務に限定をすれば6.5人であるという積算の業務割をもって人員をはじいている。同じように非常勤につきましては、ここに出ている人数を合わせてありまして、非常勤にはこれ以外に、納付督励のところでは推進員と収納指導員しか書いてありませんが、賃金職員を雇った場合、その分野も非常勤職員のところに換算して入れているところがございます。繁忙なときにだけ賃金職員を雇って作業をすることもございますので、そういう分野も加味して入れているところがございます。年間を通してのわけじゃないので、何人というのはここには書けないので、その分野は書いていないということもございますが、そういうものを見込んだ形になっております。

8 ページの注記事項のところ、今言ったようなことを書いてございますが、収納業務に従事した職員について、入札対象業務の従事割合により換算した人数で計上しているところでございます。

非常勤職員の中には、国民年金推進員、特別国民年金推進員、国民年金収納指導員及び賃金職員が含まれているということでございます。種類を補足説明で書いてありますが、国民年金推進員と言いますのは、まさしく戸別訪問で未納者のお宅を回っていただいて保険料を収納していただく、収納をメインでやっていただく方でございます。これが国民年金推進員でございます。

給与形態を17年の中途から変えまして、17年の9月までは皆さん一律の額だったのですが、成績を加味した給与の格付けをしなければならんということで、17年10月からは、活動成績の良い方たちのランク付けをした給与体系に変えているところでございます。

の特別国民年金推進員は、国民年金推進員が対応しきれない町村部が主であります。そういうところに、国民年金推進員さんほどの時間数を働かなくてもやっていただける方ということで、一日6時間以内で月10日以内という短期間の方を配置することも行っております。

国民年金収納指導員は、どちらかといいますと事務所の中で国民年金推進員さんの補助の業務といいますか、収納の指導にあたってもらう形で勤めていただいております。この方たちは謝金職員、先ほど給与の中で出てきました諸謝金の対象になる職員ということで置いております。

賃金職員は、業務繁忙のときに集中して業務をやるときに、人手が足りないという中で賃金職員を募集して、その期間だけお願いをする賃金職員の雇い方をしているところでございます。

3番は、先行事務所5カ所をやっていたところにつきましては、9月までは事務所の考え、10月からは収納課になっておりますので、従来の4月から9月までの6カ月にやっていた人員をもとに、国別でやっていた場合にはどれぐらいかということで計上させてもらっている。

4番目に書いてある青梅社会保険事務所は、社会保険事務所を10月に新設予定の対象でございます。現在の立川の社会保険事務所の中から分割して、新たに青梅地区に、青梅市の方に社会保険事務所を設ける。どうしても被保険者の増大によって、一つの事務所だけではやりきれないということもありまして、事務所の設置数を見直しまして、私どもで3増3減と言っているのですが、三つ事務所を増やして全体としては増やさない。スクラップアンドビルドで作るということで、19年10月からということになっておりますので、ここは人員の算出につきましては、立川の中から、青梅部分についても含めるようなことで計上したいと考えております。今は計上していないということでございます。

9ページで、従来の実施した施設及び設備の関係で、庁舎とか設備のいろいろなことが書いてございます。従来、私どもでは自前の私どもの庁舎でやっている、設備は当然、事

務機器関係はすべてこう使っていますと。

注記事項で書いてありますが、国民年金推進員さんという、外回りをしてもらっている方たちにつきましては、事務所には来ていないのです。外回りをしてもらって、週1回報告に事務所に来てもらうという形をとっておりますので、こういう形については、事務所の施設とか設備は全然使用していないものでございます。

10ページ以降は、各事務所のそれぞれの基本情報、まさしく被保険者の情報でございます。この中に、被保険者の対象者がどれだけいて、既に実績としてなっている免除者がどれだけいますよと。被保険者のうち、その後納期限に納付されている人たちもどれぐらいいて、未納者と言われる人たちはこのぐらいいますということ、未納者の、この部分が対象になるということでございますが、こういう状況であるということをお示ししております。

事業実績は、これからの要求水準にも絡みますが、まさしく納付月数をどれだけ、収納率、納付率がどれだけになるということにつきまして、いままでの実績はこうです、月別の納付率で計上をさせていただくということで考えております。これが現年度、その下に過年度の納付月数を同じように書いてありまして、過年度は2年度分が対象になりますので、例えば16年度のと看であれば、14、15の2カ年の分が対象になります。17年度分であれば、15年度、16年度分の2カ年が対象になる。これだけ過年度についても収納しておりますということをお示ししたい。

口座振替につきましても、口座振替の利用率、口座振替者数が今これだけあります。被保険者に比すと、どれぐらいの振替率になっているかということをお示するというところでございます。納付督励体制は、職員なり推進員、収納指導員がこの人数でやっておりますということでございます。

一番下に、電話番号の収録率、ここが事業者の方では気にされる分野であろうかと思いますが、この事務所については、例えば札幌東であれば電話番号収録率としては65.4%、約7割弱の収録率の情報ということをお示するというところでございます。

右側に、いままで私どもが行っていた納付督励の状況としまして、催告状の発行数とか電話督励、外部委託という、業者をお願いしてやっている分野でどれだけ、職員でどれだけ、収納指導員という謝金の職員でどれぐらいかけていただいているかをお出しする。

戸別訪問が、私ども外回りで現金収納に歩く分野でございますが、戸別訪問の実績がこういった件数をこなしているということでございます。

集合徴収は一度に地域限定でやったりするわけですが、未納者の方たちに、年金相談を兼ね合わせた集合徴収という機会を設けまして、そこでご説明をして保険料を納めていただくという方法をとるといった集合徴収の案内をこれぐらいやっておりますということでございます。

一番下は事業者さんには直接やっていただくわけじゃないですが、私どもが今後さらに力を入れていかなければいけない強制徴収の実施状況ということでございます。最終催告状を発行し、さらに、そこで反応のない方について督促状を発行し、それでもない方につ

いて、財産がある方は、十分納められる方については差し押さえを執行するという、これの16年度、17年度に実施した件数、これらについてお出しをするということでございます。

これを全事務所対象の95事務所分を作成して、情報として出す。目標の達成の程度ということで、目安として見ていただくということで開示をしたいということでございます。

資料としましては、25ページ以降は、私どものやっております事業の取り組みの概要図、事務局があって、事務所があって、その下に被保険者の方たちがいて、当然、事務所では収納だけではございませんので、適用し、保険料が納められない方たちには免除という手続をし、未納の方に対しては納付督促を行っていく。さらに未納であれば強制徴収へ移行していく。この分野のうちの納付督促の分野についてお願いをする形になる、これが一つの概要図でございます。

26ページは事務の業務フロー、標準的な流れを細かに書いてありまして、今こういった流れでやっておりますということで書いてあります。新規に未納が出ますと電話で納付督促をして、ここで接触できて納付に結びつけばいいわけですが、納付拒否ということになりますと、職員がかわって戸別訪問に行くなり、態度保留という者については、例えば推進員さんに行ってもらおうとか、ここは職員、推進員で戸別訪問にあたるということでございます。

電話番号が分からないような者については、収納指導員さんに電話番号の調査などしてもらいますが、どちらかといいますと推進員さんに回ってもらう以外になくなってくる。こういった中で納付に結びつけばいいんですが、結果的に納付に結びつかないと短期未納に、未納期間がたまっていきますので、こういった間も電話の督促やいろいろな戸別もやっていますが、結果的に最後まで未納で行った場合に、一定所得以上ということになっていくと滞納処分というところまで流れていくということでございます。

これが現行の業務、標準的な例でございます。

27ページには、標準的な社会保険事務所の組織と所掌事務ということでございまして、標準的な事務所の組織がどういう具合になっているかということで書いてございます。

社会保険事務所、ご案内のように、健康保険、厚生年金、国民年金すべてをやっておりますが、今回の国民年金については、事務所の中の国民年金業務課なり国民年金保険料課、組織の形によりましては、事務所の規模によっては国民年金課という1課のところもありますし、国民年金第1課、第2課という組織にしているところもございまして、2課制であれば、業務課なり保険料課になっているところでございます。

業務課なり保険料課ということであれば、収納関係については保険料課の方が担当することになってございます。一応これが標準的なところでございます。

28ページは市場化テスト対象事務所の納付督促のフローチャート(流れ図)でございますが、納付対象者のうち未納になっている者について、受託事業者の中ですべての納付督促を行っていただきまして、ここの中で納付拒否なり、保険料の負担ができませんと、例

えば失業中とか収入がないのでとか、そういう報告があれば、拒否者については、そういう拒否をしている、全然だめだということであれば、そういう報告をいただいて、所得を見ながら、私どもで強制徴収の対象に持っていく。保険料の負担ができないということであれば、そういう報告をいただいて、免除を私どもの方でおすすめをして、免除申請の指導をするという流れに持っていきたい。これが流れでございます。

本当に簡単でございますが、説明とさせていただきます。

榎谷主査 ありがとうございます。ご質問、ご意見なりご自由にご発言いただきたいと思えます。いかがでしょうか。

小林副主査 人件費のところでは従事割合を算定なさっているということで、業務内容としてはいろいろなプロセスがあって、いろいろな業務があると思えますが、納付督励業務ということで、全体としてこの人員を割り出しているらしい。

納付を督励する効果的な方法を行うために、付随する管理業務も識別なさっているじゃないですか。管理業務と納付督励業務の割合というか、そういう数字は出てこないでしょうか。

杉山室長補佐 基本的に、職員として納付だけやっていけばはっきり分かるのですけれども、全てを皆でやっている中で、どれぐらいの納付ということを出しておりますから、管理部門の分野も含めた算出を。

中澤係長 従事割合といたしましては、管理業務と、実際に督励の実業務をしている部分をまとめて従事割合として算出をさせていただいております。その中で、管理部門と実業務部分がさらに内訳としてどのくらいかということまでは把握はできておりません。

小林副主査 気になるのが、これを受け取った人は、いろいろな数字をどうやって読んだらいいのかというのが非常に悩ましいところだと思うわけですね。

人件費のところでは、常勤職員と非常勤職員に分かれていて人件費が算定されています。もちろん従事割合に応じて算定されていることだと思いますが、常勤職員の部分も、16年度と17年度を比べて増えている部分と、非常勤職員も増えている部分、というのは、増加している部分は何を反映したものなのかというのが見えません。だから、そこはどう読めばいいのかということなんです。

杉山室長補佐 増の要因の方は、どちらかといいますと人員を、国民年金が今私どもの最大の事業なので、事務所の中で国民年金にできるだけ職員をシフトしてくれということをお願いして、人員は実際、国民年金に従事している人員が増えておりますので、どちらかという、増の要因は、従事割合を高くしたよりも、実際のはりつきの人員の方がふえているということになるかと思えます。

小林副主査 10ページ以降の、目的の達成の程度というところでの作業量といいますか、業務量に関連した情報のところとの結びつきといいますか、どのようにつなげて読んだらいいのか。

つまり人員をシフトして増加させたところで、それが業務の達成にどのぐらい効果があ

ったのかというところはどうやって読めばよろしいですか。

杉山室長補佐 本来であれば、それを増やして納付月数が伸びたとなればいいのですが、もともと国民年金の被保険者が減っている中での最後の納付月数になってくるものですから、納付月数自体が伸びていないのですね。何人増やしたから、本来何人増えた分だけ前年より収納がふえたとか成績が良くなったと表れれば一番良いのですが、そこはこれだけ増やしたからこれだけ良くなったとか、そういうところはないところですよ。

小林副主査 そうすると、要求水準というのはどのように決まるのですか。

杉山室長補佐 要求水準は、人員は何人でやるかとか、それは事業者さんの工夫ということになります。収納月数を、今回は督励をする対象の月数のうちどれぐらいは取れるでしょう、それは、今やっている事務所も同じ考えで、全て同じようにしてもらおうと。その要求を求めるだけになりますので、何人増やせば確実に取れるというものでもないということです。

榎谷主査 確実に取れるかどうか分からないけど、増やせば取れるということで増やしていらっしゃるわけですよ。無駄に増やしても意味がないので。

杉山室長補佐 確かにそうですが、一つは強制徴収の拡大に伴う分野がありまして、強制徴収を、いままで差し押さえということについてはほとんどされていなかった分野でありますので、私どもも国民年金事業をやっていく上では、負担の公平性ということから、負担できる人にきっちり負担していただかなくてはいけないということで、そちらに力を入れていくということもやっております。

榎谷主査 強制徴収の部分はこの中には入っていないのですか。

杉山室長補佐 はい。

榎谷主査 見た範囲内では軒並み、減っているところも中にはありますが、基本的には増えているのですよね。

杉山室長補佐 適用関係の業務をできるだけ外注をして、例えばいままで職員が適用した書類の、いわゆる機械への入力とか、業者に委託をしてそこで増えた人員を収納の方に振り向けます、さらにそこから強制徴収の人員も生みなさいということをやっている結果でございます。

榎谷主査 いずれにしても、これを見て見積もりをしないといけないわけですよ。これを見て、私が十分中身が分かっていないのかもしれませんが、どういう見積もりをしたら良いのかよく見えないのですね。

例えば札幌東、西、北がありますが、これは一つの区域でやられると思いますが、札幌東を見たときに、全体の業務量がどの程度なのか、対象者というのはどれになるのですか。

杉山室長補佐 10ページの被保険者情報の中の納付対象者の未納者、5万6,000、5万から6万人が対象になりますよ。したがって、5万から6万に、今回につきましては全員に何がしかやっていただくということですから、6万人なら6万人に催告状を送付する経費、印刷代とか、それを1回やっていただくことをしていただければ全員にやったという

形になれば、そういう経費、あとは、それをいかにして電話などで納付で月数をとるかということを考えるわけですから、電話を何回ぐらいかけられるかとか、そういうことになろうかと思います。

榎谷主査 5万幾らあるというのはわかるのですが、これは19年度やるわけですよ。18年度のデータはまだ出ていないわけですね。

杉山室長補佐 はい。

榎谷主査 この推移というのはどういうふうに読めばよろしいのですかね。ほとんど減っている傾向が多いのですが。

杉山室長補佐 大体が被保険者が減っている傾向、札幌東は16、17、第一号被保険者が2,000人ほどふえています。地域的には減っていく傾向が、景気の関係もあるのかもわかりませんが、国民年金の被保険者が減っている傾向にあります。ですから、5万6,000が若干減るぐらいの数が、6万から5万6,000と減っておりますので、同じような形ぐらいの減りぐあいになるのかなと。

榎谷主査 札幌東を見る限り、16、17を比べると、被保険者はちょっとふえているのですよ。免除者がふえているのです。未納者が減っているわけですね。全体が若干ふえているのだけど、基本的には免除者が増えてその分未納者が減っている。西も同じ傾向ですよ。それ以外もずっとそうですが、免除者は去年、おとしいろいろあったんですが、免除者はこの割合でふえていくと読めばよろしいのですか。

杉山室長補佐 実際は対象者はいるのですけれども、なかなか出していただけない方が多くて、数的にはこのぐらいの数でいくのかなと。

榎谷主査 対象者はそれほど増減しないと。5万6,550より若干減るかもわからない。6万が5万6,000になるということは。

杉山室長補佐 5万2,000まではいかないだろうと思います。

榎谷主査 これだとなかなか読みきれないので、入札するときどういう読み方をされるのか。

渡邊委員 私も自分が入札に参加する立場になると、例えば人員の数と、業務量と書いていいのか、単純に対象者が何人いるかだけではなくて、26ページの業務フローに書いてあるような、最低限このぐらいは必要、標準と書いておられるので、クライテリアとしては、どこをねらって、平均なのか最低なのか、効率的な事業者だったらどのぐらいできるのか、あるいは従前慣れた職員だったらこのぐらいできるけれども、この業務に入札する人だったらこのぐらいかかるのかとか、そのあたりが読めないと、どうやって積算して、自分がかかるコストと読んでいけばいいのか、そういう読み方の問題と、これだけ数字がフラクチュエートしているときに、2年分だけ出されて、あとは自分でオウンリスクで検討しなさいと言われると、事業者側としてはすごくきつい積算を要求されて、リスクをとらざるを得ないのではないのかという点が一つ疑問で、もう一つの疑問は、事後のレポートという変な言い方ですが、今回のときに、こういう積算をしたことと評価をどう結びつけ

て、この事業者は効率的にやったという評価をするのかというのが、例えば 26 ページのフローのところを、こういうようなやり方でやって対象者がこのぐらいという、その評価を、次の入札に結びつけないと積算も困るでしょうし、もう一回、どこを選ぶかというときに、この事業者は効率的な良い事業者だったと思うのか、丁寧にやったがために時間がかかって数字はあまり伸びなかったと見るべきなのかというところをどのように読んだらいいでしょうという疑問、素人の疑問で恐縮ですが、そういうふうに思いました。

杉山室長補佐 おっしゃるような話はあるかと思いますが、基本的には、事業者がどういう方法でやるかというのは事業者のこなものですから、私どもが取り組んでいるのはこうですよ、こういうことをやって、これだけの収納月数をとっておりますということでもありますので、極端に言えば、事業者の方は電話と、少ない人数でも、例えば効率性のいい土日と夜間だけに集中して、平日はあまりしないでやりますよとか、だから、コストはこういうことで下がるということは事業者のお考えということになるのかなと。

私どもは確かに、対象はこれぐらいあります、それに対して今までやってきた催告状の送付もこれぐらいの件数を出したり、いろいろな戸別訪問もやってこうなっているので、それらを加味して考えて提案していただくことになるのかなと思っていますが。

小林副主査 すごく読めないところが多くて、人員のところは出ているのだけど、10 ページ以降のところに出ている納付督促状況では分類されて書いてあるじゃないですか。これと、人員の常勤職員、非常勤職員というところとどうやって読んだらいいのかわからないじゃないでしょうか。わかるのですか。

杉山室長補佐 これらの件数なりをこうやった人員がこうだということですね。ここで言っている電話委託が外部ですから、電話督促してもらっている業者さんの話ですが、それ以外の職員で電話をかけた収納指導員でかけているという分野は、今、按分で出した人数ぐらいの話でやっている。

例えば札幌東で言えば、17 年度で所要の業務関与で 24 人の職員がいますよと言っても、24 人全員でやったけれども、それを業務量的に見ると、前の方に出てくる何・何人分の形ですと。

小林副主査 人員のところの従事割合がどんぶりが出ているのに、どんぶりをどういう業務プロセスに割っていったらいいのかというところは、これを見た人はわからないのではないのでしょうか。だから、その部分を明確にしないとコストを出していけないのではないのでしょうかということです。

杉山室長補佐 例えば電話督促で、職員で 2 万 2,000 件をかけているのが、それだけではないですが、戸別訪問の 9,000 件をやっているのを含めてですが、合わせたのがこの人数だと。これを分けろということですかね。

小林副主査 実施に要した情報というので、いろいろな情報が出ているけれども、2 番のところとか、こっちの情報が利用可能なのか、利用可能性が高いのか、それともこっちで見た方がいいのかわからなくないですか。

だから、納付督促状況を見ながら業務をどうやってやるかと。

杉山室長補佐 達成具合のこちらになると思います。細かな、どれくらいやっているよというようなことと、かかった経費が基本になってくるのかなと。かかった経費の中で、人件費なり何なりを見込んでいる人員はこれくらいですよという内訳になってくると思います。

小林副主査 モデル事業の情報の読み方を教えていただきたいのですが、モデル事業のところは、半年間の部分は民間事業者に支払った委託費を計上しているということですよ。

杉山室長補佐 経費を。

小林副主査 経費をですね。例えば弘前を見ると、常勤職員はその分減少したのでしょうか。よくわかりませんが。委託費のところは、委託費定額部分が16年度と17年度で、17年度の中に、半年分の委託費がどのくらい含まれているのか、それはどうやって見たらいいのですか。

杉山室長補佐 2ページで、弘前の事務所で17年度で委託費定額部分というところですが、16年度350万から2,300万に増えている、これに市場化分が入ったので、こちらが上乘せになって、反対に常勤職員なんかの人件費が減っているということの現れです。

中澤係長 弘前の場合ですと、2,300万がそのまま委託費です。

小林副主査 前年かかっている352万というのは。

中澤係長 電話納付督促を委託していた部分になります。

小林副主査 なるので、これがそのままということですか。

中澤係長 はい。

小林副主査 そうすると、委託して効率化したのですか。

樫谷主査 トータルのコストがふえているのですよね。

杉山室長補佐 人件費関係は確かに効率化して、その分が委託費に回っているので、物件費で相当増えている分野は。

中澤係長 物件費が増えているところは確認をする必要がありますので、相対的に市場化をやった事務所については16年度と17年度の経費を比べますと、明らかに17年度の経費は格段に落ちています。そういう意味では弘前、今お示ししている数字につきましては、物件費が増えている状況はちょっと考えられませんので、ここは再度精査させていただいて、正しく直させていただくことになるかと思えます。

樫谷主査 10ページの札幌東に戻って、どの部分が質になるんですか。実績として月数ですよ。どれなのですか。

杉山室長補佐 上の方で納付月数、合計が出ておりませんが、毎月の収納月数の。

樫谷主査 月の合計ということですか。4月から3月までの累計ということですか。

杉山室長補佐 そういうことになります。

樫谷主査 15年度が二つあるというのはどういうことですか。

杉山室長補佐 過年度の方は該当年度分で分けているだけの話であります。

榎谷主査 平成 16 年度のものだから、14 年度分と 15 年度分になる。17 年だから 15 年、16 年。

杉山室長補佐 はい。

榎谷主査 これを合計したものが実績になるわけですね。

杉山室長補佐 そうです。ただ、従来は納付月数全体を見て、市場化テストのころはやっていたのですが、今回の要求水準、今、数字を起こしておりますが、その分野はそうじゃなくて、先ほど言いました納付対象者の持っている納付対象月数に対して、どれだけかということです。

榎谷主査 対象者じゃないわけですね、この数字は。

杉山室長補佐 はい。ここは全体の方です。

榎谷主査 全体の方ですね。通常働いていただいている方も含めてということですね。

杉山室長補佐 はい、そうです。

秋池専門委員 技術的な話になるのですが、情報を 1 番、2 番、4 番と分けて提示する必要はあるのですか。

例えば札幌東なら札幌東で一まとめにして、1、2、4 が一覧的に見られる、その方が入札する事業者としては、全国をいきなり考えるということではなくて、きっと自分にふさわしい地域を選んで取り上げることになると思いますが、分かれているがゆえに、こっちの 6.5 人と、こっちで言っている 24 人はどういうことだろうと思ってしまったりします。

中澤係長 私どもとしましては、今回の入札に当たっての情報公開の指針が出ておりますので、それに従って作成した形でございますので。

秋池専門委員 そうすると、ここでご指摘するのは的外れということなのかもしれないですけども、結果としては事業者側はやりやすい入札をするということであれば、一工夫あってもいいのかもしれないですね。

榎谷主査 事務局とも相談して。確かに量がこれだけ多いですから一つにまとまった方が。

杉山室長補佐 今合わせて検討しております入札の単位、地区割りを考えておりますので、一個一個の事務所でするのではなくて、この事務所は少なくともこっちの事務所があって、両方合わせて一つの規模にできるなと事業者も思えば、そういう形の見てもらい方が必要だろうと思います。

榎谷主査 事務所の規模からお聞きしたのは、達成度合いは事務所ごとに判断するのですね。地区ごとじゃなくてね。

杉山室長補佐 はい。最後はそうです。

逢見委員 弘前がモデル事業をやったのですよね。16 ページで見ると、平成 17 年 10 月からということで半年でしようけれども、納付督促状況を見ると、催告状の発行数も 16 年と比べると減っている、電話督促も減っている、戸別訪問も減っている、けれど、納付

率を見ると、平成 16 年も 17 年も変わっていない。コストは下がっている。モデル事業の効果はどういうところで、落札したところは効果を上げたのだろうかというのが分からないのですが、どのように見ればいいのですかね。

杉山室長補佐 電話の件数とか減っているのは、半年分だけですので、10 月以降は事業者がやっていますから、何件何をしているというのはここにはないですね。我々が 17 年度の半年分だけで、催告状をこれだけ出しました、電話の委託を職員でもこれだけしましたという半年分だけしか載っておりません。

逢見委員 それはどこかで注か何かで書いた方が。

杉山室長補佐 そうですね、すみません。市場化テストのときも 10 月から実施して、9 月までの 1 年間でやったものですから、3 月末での評価とかがなくて、1 年間やった結果で表したというところがございます。

樫谷主査 ずれているわけですね。

杉山室長補佐 我々の事業年度とまたぐものですから、そこはいろいろ評価をするときに。

樫谷主査 今度もそうなるわけですね。

杉山室長補佐 ええ。そういう意味で今回、長期 3 年になるときにサイクルを、変則的なサイクルですが、事業年度に合わせた切り方をして評価をさせてもらわないといけないかなということを提案させていただいているということです。

小林副主査 弘前にこだわって申しわけないのですが、弘前の委託費分は、これがそのままですと、2,336 万がモデル事業分ですというご説明を受けたのですが。

杉山室長補佐 この中には電話の委託費が、前半やっていたので、その分が入っています。ですから、全てが民間事業者分だけではないということになります。

小林副主査 ということは、16 ページでパフォーマンスを上げている 10 月から 3 月まで、10 月の分は、前の月のパフォーマンスが入っているかもしれませんが、それを上げるのに、委託費の上半期分のテレマ分を引いた部分というので上げたという理解でいいのですか。

後のコストは 9 月までの、モデル事業をやっていないときのコストですと考えていいということですか。

杉山室長補佐 そうですね。

小林副主査 これでやっているということですか。

杉山室長補佐 年度分といえば、弘前の事業者は、10 月から 3 月までの経費はその分ですね。その後、4 月から 9 月までの半年分がありますから、事業者としては倍の経費、ザクツと言えば、その倍の経費ぐらいかかったということになると思います。

那須室長 弘前は落札価格が 4,300 万強ぐらいで落としておりますので、半年分と言えば 2,100 数十万ぐらいです。

小林副主査 それは出るのですか。それは情報として出ないのですか。

中澤係長 出すことはできますので、注記事項の方にでも参考として、弘前の落札額ということで記載することはできると思います。

杉山室長補佐 ただ、そのころと今回と違いますのは、そのころ私どもで、文書の催告はすべて社会保険事務所の方で、国の方ですべてやっていたが、今後、それをすべて事業者になりますから、そういった経費は従来の落札額に入っていないので、そういうのは経費の方で見込んでいただかなきゃいけない。

榎谷主査 若干範囲が違うというのがあるでしょうね。

人数のところ、例えば札幌東だと5.15から6.5ぐらい、常勤職員の方が増えている。非常勤の方が17から22.80、これは非常勤の方でもいろいろいらっしゃる、あるいは常勤の方でも、レベルの差といったらおかしいでしょうけれども、いろいろいらっしゃると思いますが、組織図が27ページにあります、国民年金保険料課と国民年金業務課の職員の数、納付督促体制というところの人員とイコールになっているのですか。

杉山室長補佐 結論的にはイコールになります。

榎谷主査 業務課と保険料課の合計がこれになっていて、これをベースに、平均で6.50とか22.80という数字が出ていると理解してよろしいわけですか。

杉山室長補佐 はい。

榎谷主査 この中に課長も係長もいらっしゃいますね。

杉山室長補佐 います。課長以下ですね。

榎谷主査 この辺はどんぶりになっているわけですね。

杉山室長補佐 課長以下も入ったの20何人になっております。

榎谷主査 参考値というところで、間接費というのがありますよね。間接費の分は、事務所の上、事務局というのはどういうところでしたっけ。社会保険事務所の上にあるところですよ。ここの所長とか次長とか業務次長とか秘書課とか庶務課とかありますが、これの間接費はどうなっているのですか。

この間の間接費の中で年金業務課、国民年金保険料課を管理するためのコストが、補助部門としてのサービスをしますし、所長がいろいろな業務を見ていらっしゃるわけですね。その部分がどの程度の量になるかわかりませんが、かかっているのではないかと思います、全体で何名ぐらいですか。

杉山室長補佐 職員で40名ぐらいかなと思いますね。

榎谷主査 そのうちの約半分以上が年金業務課と保険料課にいらっしゃるわけですね。

杉山室長補佐 20人ぐらいのところは、50人規模になっているような事務所かも分からないですね。

榎谷主査 その事務所の半分ぐらいですかね。それぞれの諸経費の半分ぐらいが間接費として、理屈の世界の中では、上の組織ももちろんそうでしょうけど、社会保険庁もとなるのですけれど、そこまで言うのであれば、社会保険事務所の中の間接費の負担も必要ではないかという気がするのですけどね。

中澤係長 間接経費という形ではなくて、実際の人件費の中に、所長、次長の経費が含まれています。

榎谷主査 今のご説明では、推進体制、納付督励体制の職員の方は年金業務課と保険料課の職員の方だと聞いたので、これをベースに計算されていると聞いたので、そうではないのかなと思ったのですが、違うということですね。

杉山室長補佐 そうです。

榎谷主査 量的に40名、50名いらっしゃって、これだと5~6名ぐらいしか督励業務をされていないということになるわけですね。大体1割ぐらいが督励業務と理解してよろしいのですかね。職員の数半分ぐらいになるには、理屈がよく理解できない。いろいろな業務をやっていらっしゃるでしょうから。

いい加減な計算をしているとは思えないので、単純な疑問ですね。

杉山室長補佐 ご指摘のところ、人員のところも多分同じ考えかと思いますが、うちの方からは、所長や次長の管理関係についても、業務割合、かかわっている割合をもって人件費の中に計上してくれということを含めて指示はしてあります。

榎谷主査 物件費も全体に割り振りしているのですか。

中澤係長 物件費は直接です。

小林副主査 16年に比べて17年は人員を手厚くしたということで増えているということは何ったのですが、民間の創意工夫を生かすという観点からすると、人員をそれだけ増やした分についてどれだけのパフォーマンスが上がっているのかという点について、民間だったら、そのぐらい人員を増やせばどのぐらいできる、そういう観点はあると思います。

そのあたりは何のご説明もないので、そういう情報といいますか、そういう見方といいますか、そういうことができるという情報の作り方はできないのでしょうか。

杉山室長補佐 一概に、パフォーマンスが何月ふえたということが言えれば一番良いのですが、相関がないものですから、督励の状況で、どれぐらいの件数に増加をしたか、それが収納の件数で増えれば明らかに良いのですけれども、なかなか収納には実際には結びつかない。ただ、実際にやっている件数としては凄く増えている。そういう見方ぐらいかなと思います。

小林副主査 情報としてリンケージができないところがあるわけですが。人員が増えた部分、最適ミックスといいますか、どういうやり方をすれば増加に結びつくというところは、収納対策の企画、活動というのが識別されていますから、多分あると思うのです。人員が増えた部分を、どういうことに割り振れば良いかということですよ。結果として、納付率がこうなっているというリンケージの部分が断片的に出ていると分からなくて、そこを読んでいけば良いのかもしれないけど、見たときに非常に不親切ですよ。そういう情報の作りこみはできないのでしょうか。

杉山室長補佐 できないですね。確実に一人で何件取れるとなっていれば、5人増やしたから何件だ、これだけ増えているのだということがあるのですけれども。

小林副主査 そういうことを言っているわけではなくて、増えた部分、例えば納付督促状況がどういう変化を見せていって、最終的にはどうなっているか、その部分だけですよ。客観的な事実で構わないと思うのですが。

榎谷主査 そうですね。事実だけでいいと思うのですけどね。

杉山室長補佐 それは結果の増加件数だけですよね。戸別訪問が何件ふえている、それは何人増えたから何件増えているというだけの話しかないですが。

榎谷主査 戸別訪問して成果が上がったという件数は分かるのですか。それは分からないのですか。ピンポンと押して、ごめんなさいで帰ってくるだけじゃ意味がないわけですよ。

中澤係長 実際のところは、何を契機にその方が納める気持ちになったのかというのが分からない。

榎谷主査 戸別訪問するということは、集金に行くのではなくてということですね。

中澤係長 直接その場でお預かりした保険料であれば分かるのですが、例えば電話を受けてとか、あとはテレビで年金番組を見られて。

榎谷主査 差し押さえをされるのではないかという恐怖心ですよ。NHKも同じですよ。

小林副主査 そういう情報というのは得られるのですか。

杉山室長補佐 ないのです。

小林副主査 そうじゃなくて、アウトプットベースですが、未納者単位で企業だったら顧客別という分析をしますけれども、そういう情報はないのですか。この人には何回アクセスしているという情報はないのですか。

杉山室長補佐 それは納付督促の実績というものでは持っていますけれども、すごい数ですから、何回やったのが何人いるとか、そういう集計は何もないです。

榎谷主査 ということは、何もしなくてもある程度入ってくる可能性があるわけですね。

杉山室長補佐 ここで言っている納期限内納入というのは、何もしなくてもちゃんと納めていただいている方たち、口座振替できっちり納めていただいている方、月遅れでも現金で毎月納めてくれている方がいらっしゃるわけですね。

榎谷主査 未納月数で、1カ月ぐらいの方は、忘れていたというようなところがあると思うので、すぐ払っていただけたらと思いますが、月数ごとの納付状況は分かるのですか。

杉山室長補佐 毎月出して、事業者さんにお渡しすることもできますけれども、Aさんが本当に入ったのかどうか、個人別には出ないものですから、塊の人数だけの話ですね。それは出してきます。

渡邊委員 要項の案の13ページにある評価項目の(3)の納付月数、納付率とか、手法別の実施件数とか、督促の実施状況というのは、右の納付督促状況とか、いただいた資料から読めるのですけれども、ウに書いてある納付督促の実施手法別の効果は、これを読んだので、さっき申し上げたのは、こういうことをやったらこのぐらいというのがあると思っ

て、そういう前提でお話を聞き始めてしまったので混乱したところがあるわけですが、ウは、これから初めてやることになりますか。

杉山室長補佐 督励実施の接触率とかは全部あります。ただ個人のはなくて、電話督励で、今、テレマの業者さんは何件かけて、どれぐらいの接触率で、どれぐらいの納付約束率をとっているかというのは全てあります。職員がやった場合はどうかというのはある。

小林副主査 そういうことを申し上げました。個人別じゃなくて。

榎谷主査 約束はしたけど、フォローしてないので、約束に従って本当に入金したかどうかまでは。

杉山室長補佐 そこまではないです。

渡邊委員 本当に認知するかどうかは別として、接触率の増加がどうかとか、そういう数字は出てくるというご説明でしたね。そこだけでもないよりは良いということですよ。

中澤係長 行動計画で定めておりました、毎月、進捗管理もしてございますので、そこは業者さんにもお示しすることができると思います。

榎谷主査 情報はこれしか出て来ないということですか。例えば納付率は出てくるけれども、対象となっている督励の納付率は出て来ないのですか。

市場化テストの対象になっている滞納者に対する督励をして幾ら納付してもらったというのは出て来ないのですか。

杉山室長補佐 それは出て来ないですね。

榎谷主査 そうすると、どうやって質を見るのですかね。それが質になっているのではなかったでしたか。

杉山室長補佐 そこは督励の対象の中の納付月数ということで見ていきたいということです。督励対象となっている方の全体の積み上げた月数のうち、どれだけが督励によって入ったかという考えは、個人を全部追っていかないといけないのですが、そこはできないだろう。

そうすると一つの割り切りとしては、督励をするのは1カ月未納みたいな人たちは督励の対象としないで、2カ月以上の人たちを対象としていくと、納付も、納期限よりさらに後に入ってくるもの、入ってきたものを、督励によって入ったものということの考えをもってやっていくかと。

榎谷主査 その数字ですよ。督励によって、未納者分の対象、それはデータとしては。

杉山室長補佐 ここには書いていませんが。

榎谷主査 それが必須ですからね。

杉山室長補佐 水準の方ではお示しをして。

榎谷主査 例えば平成16、17年は出てくるのですかね。これを出さないとそれが合理的かどうかもわからないですね。最低のときは減らされるわけですよ。

中澤係長 実際は、それが今まで把握できなかったがために、モデル事業は収納月数全体を、入った月数として評価をしていたということになります。それが今回から、督励を

する対象者から何月取れたかという評価の方法を新たに見出すことができたので、それで評価をしましょうということなので今回、水準の見直しをかけたという形になります。

榎谷主査 それはいいと思いますが、そのときに、最低を何をもって決めるのか。

中澤係長 過去は算出ができなかったなので、それをお示しすることはできません。

榎谷主査 できないと言われる。どういう考え方で、最低あるいは要求を決めるのかということだと思っております。

中澤係長 要求は、私どもが目標として定める納付率です。

榎谷主査 納付率は全体ですよ。要求を全体でやるのですか。

中澤係長 私どもが目標と定める納付率を達成するために、未納者からどれだけ月数を取らなければいけないかというのを水準にして。

榎谷主査 そうですよ。過去はその辺のデータがないわけでしょう。過去のデータがないのに、要求をどの程度にすればいいかということが。エイヤッと決めるしかないですよ。

杉山室長補佐 検討させてください。

榎谷主査 変な決め方をされているとは思えないのですが、最低と要求とあるので。

杉山室長補佐 過去の、これぐらい取れているだろうというのがなくて、これだけやれるだろうという示し方はないだろうと。

榎谷主査 たぶん直感で、当たらずといえども遠からずだと思うのですよ。最低以下の場合にはキャンセルされる可能性があるわけですよ。力のないところはキャンセルしなきゃいけないのですが、そういうこともあるので、そのデータは何かで作らないといけないのかなと思うわけですね。

佐藤専門委員 以前にモデル事業をやっていたいただいた事業者さん2社、ヒアリングで聞いていてものすごく印象的だったのは、納付督促の方法として、電話と文書と戸別訪問、1社さんは戸別訪問をほとんどやらなかった。モデル事業のときはたしか納付率という数字だけしかなかったと思うのですが、訪問先はほとんど同じで、コストを見たら、戸別訪問をやらなかった業者さんはほぼ半額ですよ。

今回実施要項案の2ページに、対象業務の内容に関して、効率的、効果的な実施の手段、方法については民間事業者の提案にゆだねると書かれているので、民間にゆだねて、彼らが効率的だと考えるのは、戸別訪問をやらなかった業者さんの言い分を聞いてみたらものすごくもっともで、電話番号も分からないから戸別訪問に行かなきゃいけないのだけど、戸別訪問に行ってみたら、昼行っていませんでした、夜行っていませんでした、これは仕事じゃなく作業だと思ったので、やめましたという形で、後は全部文書と電話にしましたとおっしゃるのですね。

もう1社の業者さんは、実際に戸別訪問をしてみても会いしてみると、そこで納付督促に役立つ情報が手に入ることがありましたということをおっしゃって、考え方がどっちかということですが、私がお聞きしたいのは、実施要項案の中の業務の実施体制に関して、

実際に応募者に、応札者がどういう方法で、自社は納付督促をやりますということを多分書いてきますよね。書いた内容に対して総合評価として、この体制だったら良いだろうということで、基礎点を上げるとか加点をすることをやって、社保庁として事業者を選ぶのだけれども、実際に走り始めてみたらこの方法じゃだめだ、コスト割れするという事になって、提案した内容とは違う督促方法をやることはそもそも許されているのかということで、どういう契約を結ばれて落札者とお仕事を進めていかれるのか、要求水準としてあるのは、督促納付月数が要求水準を超えることということだけですから、その方法は、提案した方法がまずいということが、やり始めてみて分かった時に、変える自由を認めないという発注の仕方はないと思うのですけれども、それが事業者を選ぶ時の点数とリンクしているところが悩ましいのかなと思って眺めていたのです。

資料3の8ページの中ほどに、業務の繁閑の状況とその対応ということで、景気とか被保険者の異動によって未納者が大幅に増減する可能性があります。事業者から見て、リスクをどういうふうに振っているのかなと思ったら、要項案では3ページで、3期に区切ってそれぞれ要求水準を見直しますと書いてあって、増減のリスクは民間に単純に振りませんということを書いていたのですが、これと同じことは、督促の方法を見直すことが許されるような契約のたてつけになっているのかというのが気になりました。

中澤係長 委託内容の変更に関しては、実施要項上に既に盛り込みをさせていただいております。11ページに、委託内容の変更という記載をさせていただいております。内容的には、本事業のさらなる質の向上を図る必要があることから、やむを得ない理由等により契約内容を変更しようとする場合は承認を得てできるということを書かせていただいております。

榎谷主査 ほかに質問はありますか。見ていると少し不安になってくるのですが、もう一度ありますので、大変お忙しいと思いますが、今のようなところを詰めていただいて、すっきりOKですと言えるようにしていただけたらと思います。今日はありがとうございました。事務局もその都度連絡して、皆さんにメール等で送っていただけますか。

事務局 はい。

榎谷主査 本日はこれで終わりたいと思います。