

官民競争入札等監理委員会  
入札監理小委員会  
第 30 回議事録

内閣府 官民競争入札等監理委員会事務局

第 30 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 20 年 2 月 12 日（火）17:50～19:20

会 場：永田町合同庁舎 1 階 第 1 共用会議室

1. 実施要項（案）の審議

- ・国民年金保険料の収納事業（社保庁）
- ・社会福祉施設等調査及び介護サービス施設・事業所調査（厚生労働省）

2. その他

< 出席者 >

（委員）

檜谷主査、小林副主査、逢見委員、前原委員、渡邊委員、佐藤専門委員、椿専門委員、廣松専門委員

（社保庁運営部年金保険課国民年金事業室）

西田室長、杉山室長補佐、矢口室長補佐、加藤係長、山越係員

（厚生労働省大臣官房統計情報部社会統計課）

宮田課長、林課長補佐、越路課長補佐、村上課長補佐

（事務局）

中藤局長、熊埜御堂参事官、森山参事官、徳山企画官、堀内企画官

○樫谷主査 ただいまから第30回「入札監理小委員会」を開催します。

本日は、社会保険庁の国民年金保険料の収納事業、厚生労働省の社会福祉施設等調査及び介護サービス施設・事業所調査の2点の実施要項（案）の審議を行いたいと思います。

はじめに、国民年金保険料の収納事業の実施要項（案）の審議を行います。本事業につきましては、昨年審議を行いました実施要項に基づき昨年の10月より事業を実施しております。今回は、本年10月より実施が予定されています民間競争入札につきまして実施要項（案）の審議を行います。また、昨年10月から実施している事業について第2期の要求水準の見直しが必要とこのことですので、併せてこの見直し案についても審議を行います。

本日は、社会保険庁国民年金保険室西田室長に出席いただいておりますので、現在実施している事業の実施状況や要求水準の見直し案、また今回の実施要項（案）の内容、特に前回の実施要項から修正・変更している点を中心に説明していただくこととします。

○西田室長 ただいま御紹介いただきました社会保険庁年金保険課国民年金事業室の西田でございます。宜しくお願いたします。この国民年金保険料収納事業の市場化テストは17年から始めさせていただきまして、20年10月で4年次目ということで、委員の皆様方にも色々と御指導いただいております、ありがとうございます。

それでは、私の方から20年10月からの要項案に入ります前に、18年度のモデル事業35か所の実施状況及び19年10月からの95か所の実施状況を最初に御説明した上で、20年10月からの要項という手順で御説明をさせていただきたいと思っております。宜しくお願いたします。

まず、お手元に「18年度事業分（35事務所）に係る要求水準に対する収納実績」ということで資料A-⑥でございますけれども、これに基づき御説明をさせていただきたいと思っております。

まず、18年度事業分につきましては、昨年9月で一応終了しているところでございますが、なお、まだ分析中でございます。現段階での状況ということで御了解をいただきたいのですが、資料につきましては、まず見ていただきますと、全体で、上の枠で30事務所、下の枠で5事務所、下のところが17年から継続的にやってきた5事務所でございます。19年10月から1年間やらせていただきました。それと、上の30事務所が新たに18年7月からスタートしたものでして、1年3月分という形でやらせていただきました。

この資料の真ん中辺に35事務所の要求水準というものを示してありますけれども、この要求水準に対しまして、どういう実施結果であったかというものを示している資料でございます。その要求水準の右側のところが納付月数ということで、これが実際に成果でございます。右隣を見ますと、要求に対して、どの程度の実績であったかというものをパーセンテージで示してございます。

もう一つ、同じ市場化をやった事務局の市場化でない事務所の成果として、同じ考え方で実績を出したものが一番右側の段でございます。その真ん中に星印があるのですが、市場化の方が上回っていたというものに対して星印をつけたという資料の記載の仕方しております。

それで、中身的には、まず単独で35事務所の要求水準に対して見ていただきますと、神奈

川の横須賀というピンクのところは103%ということで、要求水準を唯一超えたところで、残りのところについては、中には水戸南みたいな、上から二つ目でございますけれども、99.7というぎりぎりのところもございますけれども、その他は要求水準を下回っているということです。

これから実際もう少しいろんな数字を取って実績分析をしなければいけないのですが、今の段階で私どもがこの水準を見た上での私どもの感触と申しますか、考えておりますのは、35か所で実施したのですが、もともとは5か所しか実施していなかったものですから、30か所は新規にやっているということもございまして、委託を受ける業者にとっても1年目ということがあって、こういう数字になっているのではないのかなというのが私どもの現段階での受け止め方で、一番右側のところに、それ以外の社会保険事務所の成績とございますけれども、似たような数字が並んでいるようで、実はちょっと意味が違うのかなと私どもは思っております。

一つは、皆様方御案内だと思うのですが、18年の後半から免除の不適正問題があって、職員がそちらの方にかかり切りになった。

また、19年の5月以降、年金記録問題という形で、職員がそちらの方に、現在もそうでございますけれども、かかり切りになっている。

そういう意味では、職員が本来関与しなければいけないところの関与ができていないところが、この一番右側の数字の結果であって、市場化の方は、そういう状況には多分なかったのだらうと思うのですが、今までのノウハウの蓄積みたいなものも含めて、なかなか、1年目ということで、こういう厳しい数字になったのかなということで、数字はちょっと似通った部分があるのかもしれませんが、私どもとしては、今、御説明申し上げましたような受け止め方で考えております。

なお、これを更に詳細に分析いたしまして、改めてもう一度御報告させていただきたいというふうに思います。

もともとコスト面につきましては、入札段階で約6割に落ちていきますので、コストのパフォーマンスは明らかにあることはあるのですが、あとは実際の成績をもうちょっと評価しなければいけないというふうに思っております。

続きまして、資料A-⑦で、19年度の95事務所の進捗状況でございます。現段階ではまだ11月末の実績で、実際は10月、11月の2か月間の実績でございますので、これも一概に評価はしにくいかなと思いますけれども、この資料のつくりといたしましては、二つに分けて、19年10月の実績、19年11月の実績と2か月分を示してありまして、この載っている数字は、単純に、第1期というのは7か月間の契約期間でございますので、その7分の1が14.29%、2か月分が28.57%という数字を仮に置いてみますと、この数字よりも上回っているのが、現年度、過年度、それぞれ色がついているところ、色がついていないところが上回っていないところという資料の表示にしております。

そういう意味では、地区によっても色分けがあるのかもしれませんが、なかなかこの

評価は難しいところでございますが、特に大都市部については、東京とか愛知、大阪、福岡などがちょっと低調なのかなというふうには、地区的には思えるのですけれども、まだ2か月でございますので、何とも評価できないのと、もうちょっと大きな流れで申しますと、私どもの国民年金の収納は例年、年度で見ますと、年末対策で12月は非常に数字が伸びる、または年度末対策で3月は数字が伸びる。そういった要素がございますので、そういう意味では、10、11月はまだそういった期間を経過しない数字という意味なので、今、ここで御説明した限りの評価にしかならないので、滑り出しが順調かどうかということを見る程度になるのかなというふうに考えております。

今のものは過去の実施させていただきました状況でございますが、続きまして、本題の20年10月からの実施要項でございます。お配りしている要項の資料のA-②が基本的な要項でございます。従来分に対して、赤字で訂正してありますけれども、時間の関係もございまして、これをポイントで御説明を申し上げます。資料A-③という資料を用意させていただいてありますけれども、この③の資料を見ていただきまして、これにより御説明を申し上げたいと思っております。

基本的には、大きなフレームは、私ども、4年次目ということで変わりませんけれども、状況の変化をとらえた見直しが必要というふうに考えていまして、全体で5点ほど挙げさせていただいておりますけれども、御説明申し上げます。

まず一つ目が、対象業務の内容でございますが、この2月からクレジットカードによる納付を実施いたしましたものですから、従来、口座振替というのをもともとやっているわけがございますけれども、これに準ずる扱いということで、新規に入ったクレジットカード納付も対象業務に加えたい。基本的な考え方は、口座振替の取扱いと同じに考えたいというふうに考えております。それが1点目でございます。

あと、2点目の契約期間でございますけれども、昨年10月から始めたものは一応3年ということになっておりますけれども、今回の20年10月からの実施の分は一応2年ということで、20年の10月1日から22年9月30日、基本的には前回の3年分、2年分と終点を合わせてあるということございまして、段階に進めたものを更に見直して、効率的な割振りをする意味も含めまして、一応、終点を合わせてやるという考え方でございます。

3番目といたしまして、35地区95社会保険事務所でございますけれども、これを今度、プラス90事務所上乘せしたいということでございまして、地区数につきましては具体的な社会保険事務所の場所を精査している途中でございますが、それに基づいて地区の数も変わってくると思います。現在90事務所につきましてはなお選定中でございますが、基本的な考え方としては20年10月から90事務所を市場化テストに乗せ、あと127事務所残るのですけれども、この127事務所を21年の10月から市場化テストに乗せると一応予定していまして、そこで全312事務所が市場化テストに乗るという考え方がございます。順序としては、現在各社会保険事務所の収納率が厳しいところを中心に先に市場化という形で考えておりますが、もう一つは残るグループが次に21年の10月から実施する関係もございまして、そういう契約単位という

グループも念頭に置きながら、この90箇所の選定をしたいというふうに考えております。

続きまして、4番目でございますけれども、確保されるべき事業の質ということで、ここでは大きくは目標水準との関係もございますけれども、とりあえず、毎期の水準の設定を考えるかということで、前回の19年度実施分で申しますと18年実績を使ったわけでございますけれども、今回、20年の分は、19年度実績というのは、今の前倒ししたスケジュールの中ではまだ出ていませんので、基本的にはこれは、19年度実施事業は18年度実績をそのまま使って19年度を推計しましたという形になんですけども、20年におきましては、19年の12月まで一応、実績が出ております。12月の実績に対しまして、あと、1、2、3月というのを推計いたしまして、それを19年度末見込みといたしまして、それから20年度以降の2年間の推計をしようという考え方で整理をしたいというふうに考えております。この数字の詳しい内容はまた後で御説明させていただきます。

それから、委託費の関係でございますけれども、ここが今までと大きく変わるところでございます。口座振替に関する成功報酬というのを、新規件数1件に対して単価を掛けていたわけでございますが、この単価というのは、入札で落札した価格を取れた月数で割って成功報酬というのを計算しているわけでございますけれども、この成功報酬が、ちょっと口座振替の進捗が思わしくなくて、もうちょっとインセンティブの働くようなことに考えなければいけないのかなということで、その見直し案というのを右側の方にお示ししてあります。

先に、本文の下の方に書いてありますけれども、具体的な口座振替獲得1件当たりの費用を算出するときに、現在で申し上げますと、全国平均で約308円となっていて、落札価格において差はございますけれども、最大720円から最少200円という形でございますけれども、総体的にインセンティブが働かなくて低いのかなということもありまして、1件当たり、18年までのモデル実施なら600円ぐらいあったものですから、その辺を一つのメルクマールとして、もっとインセンティブを働かせるような倍率を考えていきたい。

簡単に申しますと、600円を物差しにししながら、どう考えるかということなのですが、まだ中で議論中ではございますけれども、6か月相当ぐらいの分がどうなのかなというふうに考えております。というのは、最初の4月に入ったら12か月の効果がありますけれども、3月に入ったら1か月分の効果しかないものですから、それを平均すると6か月分ぐらいの効果として見てあげることができないのかなというふうに考えております。まだ内部で整理中でございますので、次回までにそのところを整理したいというふうに考えております。

次のページが、先ほど申しました要求水準の算出根拠というものなのですが、書いてありますことは先ほど申しましたことと同じなのですが、19年の場合は18年度の実績が既に出ていましたものですから、この実績に対して19年度推計したということでございますが、20年度事業につきましては、19年12月の実績プラス20年1、2、3月を推計することによって19年度末の見込みを出して、それを20年度以降の推計に使うという考え方をしております。

あと一つ、枠でくくった3の一番下のところに、強制徴収対象者が60万件と書いてあるの

ですけれども、ここではまだできていませんけれども、見直しする件数だと思っておりまして、私どもの整理はこういう計画で19年度進めてきているわけですが、今、年金記録問題もありまして、ここがなかなか消化できていないというのが実態でございますので、この年度末までの状況を踏まえながら、この60万件をもう少し見直す、低く見直さなければいけないのかなというふうに考えております。

20年の10月からの御説明ポイントは以上でございます。

次に、19年10月からスタートしたもので、第2期のものに対する考え方でございますけれども、資料A-⑤という資料になるわけですが、先ほど20年10月からスタートするものの御説明をさせていただきまして、その上でおおむね了解いただけるならば、20年度にスタートするものと同じ考えで、基本的には要求水準を見直したいというふうに考えております。

具体的には、水戸北と三島という事務所の数字で例を示してありますけれども、この説明資料の水戸北というベースを見ていただきますと、上が見直し後で、下が見直し前でございます。一番大きな要素は、まず、被保険者数の変動がありますということでございますので、この被保険者数の変動要素を取り組んだ見直しをしたいということでございまして、その下のところで被保険者数に基づくものの数字を見ていただきますと、例えば、現年度要求水準等の19年度という欄のずっと右側を見ていただきまして、右から2番目のところに6,151という数字がございますけれども、先ほど説明申し上げましたような被保険者数の推計によって19年度末の見込みで見直しますと、19年度末が6,100という数字になるわけで、ちょっと見直した後の数字が減るのですけれども、こういった19年度のベースでお示ししたものを、今、20年度で説明したベースに置き換えて数字を見直して、19年にスタートしたものの2回目の基本的な考えにしたい。要は20年10月からスタートするものと同じような考え方でこの水準を見直したいということでございます。

簡単でございますが、資料につきましては以上でございます。今日の御協議させていただいた御意見等を踏まえながら、改めて私どもで検討させていただいた上で最終決定をしたいと思っておりますが、御審議のほど宜しくお願いいたします。

○樫谷主査 御意見、御質問がございましたら、宜しく願いいたします。

○逢見委員 まず、国民年金の被保険者の推計というのは資料A-④で出てはございますけれども、被保険者数は減っていくわけですね。

○西田室長 ただいまの傾向は減っている、主には被用者保険と国民年金の出入りというふうに考えていただければよろしいと思うのですけれども、今、経済動向が少しよくて、国民年金の1号被保険者が被用者保険の方にシフトしていると考えています。だから、大体、国民年金で減っている数が被用者保険の被保険者の方に移動しているというふうに考えております。

○逢見委員 移動する人たちは比較的優良と考えていいわけでしょう。

○西田室長 一概には言えないかもしれないが、感覚的にはそう言えるかもしれません。

○逢見委員 そういう意味では収納するという点で言うと、厳しい人たちが残っていくと。

○杉山室長補佐 どういう人たちが動いたかの細かい分析はありませんが、両方ございまして、

例えば、パートとかアルバイトの方々が正社員になって、いわゆる正式な2号の被保険者になっていくということになりますと、むしろ国民年金では未納だった方々が被用者保険で源泉徴収されるという仕掛けになっていくし、一定程度の所得もあって1号に入っていた方が、事業を大きくして法人化をすとか、そういうことで2号に移っていくことを考えると、優良納付者が抜けていくということになります。両面あるので数字自体の分析はできておりませんので何とも言えませんが、全体の傾向としては、パートとかアルバイトが抜けていくという傾向の方が高いというふうに、2号が増えているところが、その部分が増えてございますので、そちらの方がむしろ割合としては大きいのではないかと。収納対策全体の中の分析では、そのように考えております。したがって、ある意味で言うと、若年者の納付の状況がなかなか厳しい方々が、どちらかというに移っていくという傾向の方が、全体の割合としては高いのではないかとこのように思います。

○逢見委員 あと、要求水準がなかなか説明聞いて分からないのは、18年度、19年度と民間に委託する比率が高くなってきている。それが実績になってはね返ってきて、平成19年度の実績をベースに次の要求水準を決めるということは、民間が頑張った部分が要求水準に反映されるわけですね。そうすると、努力した結果が要求水準を上げてしまうということになるのではないかとこの印象があって、何となくゴールが遠くなっていくという感じがする。

○樫谷主査 いかがか。

○杉山室長補佐 要求水準の要素は何点かございまして、今、先生おっしゃいましたように、頑張った部分が要求水準をはね上げる部分というのは、督励納付率という、督励対象の人たちに対して、頑張ったら勿論率が上がりますから、高い率を新しい対象に対して掛けるので、要求水準が上がるということになります。

もう一方で、そのベースにあるのが、被保険者全体の9割ぐらいが優良納付者といわれる口座振替とか前納とか、あまり督励をしなくても納める方々がいますが、この優良納付の割合というのは、実は全体としては今下がってきておりまして、下がってきている部分をそのまま反映させると、未納者の数が増えて、更に督励で頑張った率が高くなったら、掛けると要求水準が高くなると、そういう構造になるのですが、優良納付者のところは、年金記録問題等々で十分に社会保険事務所もできていないようなこともあって下がっている要素もありますので、18年までの実績の優良納付率をそのまま用いるというふうにしています。そうしますと、未納者の数自体が実際上よりもちょっと小さく出てくるので、督励納付率が上がった分がそのまま要求水準にはね上がるという仕組みにはしないように、そこは工夫をしているつもりでございます。

○逢見委員 まだ十分理解したわけではないのですけれども、まあいい。

○杉山室長補佐 構造が複数になっていますのでね。

○樫谷主査 何かありますでしょうか。何となく理解できそうでできない。結果的には目標が、要求水準が上がっているわけですね。下がっているところもあるかも分かりませんが。これは、官の方の実績というのは出ていないのですか。対象以外のものの。11月、12月のものはあ



るか。

○杉山室長補佐 先ほどの室長が御説明した資料A-⑥の35箇所分の一番右側がそうでございます。先生おっしゃいました95箇所の方は事務所分は出ておりません。これは指示いただければ提出させていただきます。

○樫谷主査 そうですか。できるだけ官と民とがイコールフットィングにするのがいいと思うので、もし民を上げたり下げたりと調整するのであれば、官の方も同じような論理でいかないとおかしい。

○小林副主査 先ほどの逢見先生のご指摘については私もよく分からない。

例えば今説明があって、A-⑥の資料を拝見すると、これは平成18年ですよ。要求水準に対する達成率、要求水準を達成したものは1か所しかない。だけれども、同一社会保険事務局内の他の社会保険事務所の達成率を勘案すると、達成している、それを上回っているところがこれぐらいあるということなのですね。そうすると、要求水準というものの位置づけがよく分からなくて、要求水準というものはこれぐらい達成してほしいですよというようなベースラインだと思う。しかしこれだと、官の実績とか、ほかのところとかを見ると、それよりも上回っているといったところの評価というのは、この星印がついているところの評価というのはどうなるのか。そうすると、要求水準の設定の仕方が、やはり先ほどの逢見先生が御指摘になったようなところで、少し厳し目になっているというか、頑張っただけ、自分がまたハードルを上げなければいけないということになっているのではないかと。その考え方は、要求水準という考え方からすると、少し何か工夫が必要ではないかというふうに思われるが、いかがですか。

○杉山室長補佐 先生、資料を見ておっしゃっていただきましたA-⑥の35か所、その前の17年度の5か所、これは昨年御審議いただいて10月からスタートした要求水準とは立て方が全然違っておりまして、実は、先ほど申し上げました優良納付者も含めた全体の高さを要求水準という設定をしました。しかも、それは過去の当該社会保険事務所の実績を伸ばした高さという設定をしております。

昨年の10月から始めました今の仕組みは、優良納付者部分は外した上で、督励の対象、民間事業者にやっていただくところで、どれだけ取っていただくかということ、過去の実績に、まさにこれだけ上乘せしていただきたいという部分を上乘せしたものを要求水準にしているものですから、35箇所ですべて実際に社会保険事務所がやったものと、民間事業者がやったものの、超えている・超えていないの評価のところは、これの評価と今やっている評価と全然違いました。まだ完全に分析できておりませんが、先ほど室長が申し上げましたように、右側の社会保険事務所は平成18年春から夏にかけて不適正免除という問題がございまして、10月ぐらいまで国民年金の担当課はいわゆる納付の督励業務をほとんど実施できなくて、その部分納付率が下がるという事象が発生いたしました。また、今年の4月以降、年金記録問題で、これもまた担当部局が一緒なものですから、収納対策できなくて年金記録問題に取られて、これも

督励自体が一昨年と比べて2割、3割しかできない。そのために80%とか、そういう数字にな

っている。

一方、事業者は、人手がそちらに取られてできないということではないので、一つは、先ほど室長が申し上げたように、実際にやっていただくのが初めてであった。どれだけやれば、どれだけ上げられるのかというのを十分に把握できないうちに、これは1年間の事業でございましたので、十分な成果が上げられないまま終わってしまった。

そういう意味では、社会保険事務所側が十分にできなかったという原因と、業者さん側が思うようにできなかったという原因はどうも違うのではないだろうか。いずれにしても、本来は最低限達成すべき過去の実績も達成していないので、事業としては残念ながら評価できないということにならざるを得ない。ただ、その原因はもうちょっと分析した上で、一方的に業者さんがどうこうというふうには申し上げられないと考えております。

一方、新しい仕組みのところは、例えば、1万人の未納者から幾つ取ってくださいと、極めて直接的な要求水準にさせていただいておりますので、そこは業者さんが頑張った分、どうだったのかという評価は非常にしやすい仕組みに変えさせていただいております。そこはまだ2か月間なので、十分に評価できるところまではいっておりません。ということで、35箇所の評価のところ、数字のところはそのように見ていただければと思います。

○前原委員 この資料A-⑥の一番右側の数字ですけれども、今の御説明で、一体通常年ほどの程度のレベルだったのかということが疑問に思える。過去10年間の経年別の全体の数字を教えてください。

○杉山室長補佐 それは、全国的な数字ということですか。

○前原委員 全国で、一番右側の数字は何%ぐらいから何%に落ちてきたのか。10年ぐらい見れば、今の説明が分かると言っている。

○杉山室長補佐 ああなるほど、すみません。この要求水準の一番右側というのは、要求水準を設定して、その何%達成したかという数字なので、全く同じ数字はございませんが、それに似た数字として納付率という数字がございます。それでいきますと、平成14年以前は実施主体が社会保険事務所ではなくて市町村なものですから、ちょっと比較はできませんが、平成15年度が63.4%、16年度が63.6%、17年度が67.1%、18年度が66.3%というふうに下がりました。今、手持ちは5年分ぐらいしかございませんけれども、その前の市町村時代というのはもうちょっと高い、70%台中ぐらいから前後と、そういう状態で行きました。

○前原委員 いずれにしてもあまり高い数字ではない。

○杉山室長補佐 はい。

○樫谷主査 いかがですか。これは確かに市場化テストモデル事業の、19年度が終わった資料A-⑥ですが、民間もハンデがあったし社保庁もハンデがあったということなのですが、しかし民間も人手もかけているけれども逆風であったことは事実だ。社保庁とは違って民間だから人手はかけられたけれども、やはりあの問題の逆風の中でやっていたことも事実だ。色々な分析の手法があるのでしょうけれども、社保庁は人手不足だったのでというのは、それは理屈はそうでしょうけれども必ずしもそれだけではない。この差がその差なのかどうなのか、その差

の部分もあるでしょうし、その差でない部分もあるのかなと思う。

あと一番下の五つはそんなに差がないですよ。この上と下の差というのは、経験の差だというふうに、上と下と見て、上が少ないのは経験が少ない、下の方の弘前以下は経験があるので90%を超えているところが多いと、こういう御説明だと思うのですが、官の方の同一社会保険事務所内の他の云々というのは、ここも高いですよ。96%。足立は84なのですが、それ以外は90%の後半になっていますね。この前の、上の部分と下の部分の違いというのは何を表しているのか。

○杉山室長補佐 これも一概には言えませんけれども、市場化で、民側は前からやっているというようなノウハウの蓄積なり、そういう手法がある程度確立されてきているということがあろうと思いますし、それを横目に見ながら、事務所も、ある意味で言うと競い合いながらやるという側面も、その1年目だけではなくて、2年目、3年目に入っておりますので、そういう面もあろうかと思えます。

○樫谷主査 そういう意味で、実質的に官民競争になったということで、良い方向が出てきたということですかね。

○杉山室長補佐 それと、もう一つは、最初の5地区の選定というのは、地域のばらつきとか、大きい小さいという選定の仕方を中心にいたしました。後半の30というのは、これは成績が厳しいところを中心に選んでおりますので、もともと何か支障が出たときに思うように伸びないという傾向はやはり、体力的なものと言ったらいいのでしょうか、そういうものはあろうかと思えます。都市部が中心になっているのを見ていただければ分かると思いますが、そういう影響もかなりあるのではないかと思います。

○西田室長 それにつけ加えさせていただきますと、私の説明に誤解があったらいいけませんので、今、この5つにつきましては、上の4つは17年度の業者さんと18年度の業者さんが変わっているのです。一番下の宮崎につきましては同じ業者さんです。これは別の入札をして、別の業者が結果、取っているということなので、数字的には、事務所の方も、そういう経験を踏まえて、連携という意味で、連携はあるかもしれませんが、業者が変わっているということもちょっと念頭に置いて御理解をということで、今、お断りさせていただいたのです。そういう意味では、業者さんの蓄積というのは一概に言えないのかもしれませんが。

○渡邊委員 先ほど伺っていたときに私が誤解して聞いてしまったのかもしれないのですが、要求水準の達成率を、一番右側の同一社保事務局内の他の社保事務所と民間に実際に出したところを比べてみると、数字は同じだけれども、コストが6掛けぐらいになったという御説明があったのですが、それは30か所の話と下の5か所と同じなのか、それとも、全体的にざっくりとしたお話であって、個別に右と左のコストを比べているわけではないのか、その辺りの御説明を補足していただけたらと思う。

○西田室長 コスト面では、個々に比較していませんけれども、市場化の方は、委託前に社会保険事務所にかけている金額が大体、入札予定価格みたいなことだろうと思うのですがけれども、そこに対して落札価格が6割ぐらいになっているという意味で申し上げたわけでございまし

て、実は、平均すればそういうことですがけれども、6割を超えるところもあれば当然6割を切るところもあり、この30幾つの箇所ではみんな違いますので、全体で見れば、落札額が6割ぐらいで、それが社会保険事務所のコストから比較して4割程度落ちているかなという意味合いで御説明申し上げたつもりでございます。

○渡邊委員 6掛けぐらいというのは、上の30も下の5か所もほとんど同じような形か。

○西田室長 これは入札も同じサイクル、時期は3か月ずれますけれども、同じ考え方でやっております。

○樫谷主査 コストパフォーマンスは良くなったけれども、絶対額として少し少なくなっているということですかね。

○西田室長 そうですね。だから、もう少しコストパフォーマンスを、成績というものに対する相関関係も十分に検討しなければいけないとは思っております。どちらかというとなら民間事業ではなくて、もともとは国の事業で、福祉的な要素も多分にこの事業の中には含まれているものを、この市場化の中でどう反映させていくかということも一つの課題だろうと思っておりますので、そういう相関関係も十分に検討しなければいけないとは思っているのです。数字で出るのか出ないのか、なかなか難しいなとは思っているのですけれども、十分に検討したいと思っております。

○樫谷主査 あと、モデル事業の35の部分ですけれども、横須賀が103.26%ということなのでクリアしている。それ以外のところは、90%台とか、あるいは80%台、かなり下の部分、81%というのもあるわけですが、これはどういうことか。どういう理由でクリアできたのかできなかったのかということについては事業者の方々からヒアリングをしたことはあるのか。もしもホットラインでも同じようなやり方をしていると思うのだが、鶴見と横須賀、あるいは厚木、相模原、ほとんど似たようなところだと思うが、この差が出てきたというのはどのような事情なのか、ヒアリングをしたことはありますか。

○西田室長 今、数字を整理している段階で、業者とはまだ直接ヒアリングしていません。私どもの方で数字を踏まえた上で、もう一度業者の方とお互いの立場での別々の評価をしなければいけないというふうには考えておりますが、現段階ではまだ数字を全部まとめ切っていないものですから、業者との評価の確認というところはまだ進んでおりません。今、私どもが一方的に、現段階で、感触としては、5か所が35か所になって、30か所が新規の事務所でございますので、人の調達から、みんな含めて新規になっているものですから、1年目という、ノウハウがまだ十分に蓄積されていない初年度の問題も多分にあるのかなというふうに思っております。今後、もうちょっと数字を精査した上で、我々と業者とお互いの立場は違うかもしれませんが、キッチリとした評価を確認したいというふうに思っております。

○樫谷主査 だから、それぞれあるので、過去の1年間の実績が本当に目標と見ていいのかどうか。かなり差が出ているので、これはもしもホットラインで横須賀は相当頑張ったから103%だと、それ以外のところはちょっとやり方が違ったので84%とか85%とか81%しかいかなかったというのであればまだ分かるのですが、過去の1年間の実績をもって次の目標にする

というのが、平均的に見ればそういった話なのかも知れませんが、もう少し分析をして要求水準を決めないと、過去のものだけを見て計算して、これを要求水準にするというのは、これを見た範囲内ではばらつきがかなりあるので、無理なのかなという感触は持ったのです。

○西田室長 私どもは、最初のスタートは何もベースがなかったものですから、そういうふうな実績でということなのですけれども、5箇所は5箇所、今度、35箇所なので、実績が出た以上は、その実績をキッチリと評価して、次の契約に反映させるべきものは反映させなければいけないというような検討を引き続きしていきたいというふうに思っております。

○樫谷主査 今、進行中のものも相当ばらつきがありますよね。50%ぐらい行っているものも、51.64%、高津というのは神奈川県の川崎ですよ。もしもホットライン。20%台前半のところもあります。これはどう読むのか。単純にこの計算値で1年間を読んでみるという、それはそういうことしか仕方がないのかも分かりませんが、もう少し分析をしていただく。

○西田室長 私どもの立場と、業者さんも、どういう戦略を持って、事務所と事務所の間で変わったところがあって、それが結果的な数字に変化として出ているかどうか等も含めて、相互の評価を確認し合いたいと思います。

○前原委員 国民年金保険料1万円あたり収納のコストというのはいくらぐらいかかっているのか。この際、20年ぐらいさかのぼって、経費がどういうふうに変化しているのかというのを、今でなく後でいいですから教えて欲しい。

○杉山室長補佐 ここ2年間ぐらい、1月あたり1万4,100円ほどですけれども、1月あたり収納するのにどのぐらいのコストがかかっているのかという大枠の数字は出しておりますが、先ほど申し上げたように、市町村でやっていた時代はその数字が全くないものですから、例えば、トータルで、市町村交付金という形で市町村にお出しをしておりますけれども、その高さがどうであったかというのは出せるかと思えます。

○前原委員 だから、全体の収納した保険料と、社保庁及び市町村に払った分でしょう。

○杉山室長補佐 ただ市町村に交付をしたものも、保険料の収納のための経費だけではなくて。

○前原委員 どんぶり勘定ということですね。

○杉山室長補佐 例えば、届出を受理していただくとか、裁定請求書とか、そういう業務もあるものですから、そういう意味では、収納に幾ら、適用に幾らというような区分けができていないので、1月取るのに幾らだったかというのをスパッと出すことはちょっとできないのです。感覚的にどうだったのかというのは、トータルの金額とトータルの月数というので経年的な動きは見えるかと思えます。それは御準備できると思います。

○前原委員 大ざっぱな数字で結構です。

○佐藤専門委員 去年の19年の落札者の契約の立てつけがどうなっていたか、ちょっとよく分からないのですけれども、要求水準を実績に基づいて見直すという仕組みは公告されていたことであって、頑張ったほどハードルが高くなってしまふということについても、それが委託費に連動している話だったら、落札者にしてみれば新しい案件とは見えないのかなと思います。いただいた実施要項(案)が見え消しになっているので、3ページのところを見てみると、こ

れは19年から22年までの3年間で当初出していただいたということによろしいか。落札金額というのは、その3年間に対して総額幾らという形で入っていたという理解によろしいか。

○杉山室長補佐 はい。昨年の入札分は19年から22年までの3年分、その3年分の総価で落札額になっております。

○佐藤専門委員 今度は19年の実績に基づいて要求水準を見直して、委託費は、そうすると、要求水準が上がったことに対して、5ページの要項(案)の見直しを行った場合には、委託費を含む契約内容の変更を相手方に対して求める、協議を行うというふうになっているのですけれども、今回、20年開始の業務委託費というのはどういうふうな出し方ですか。つまり、去年、既に3年間で落札金額が幾らという形でやったときに、それが例えば、単価方式だったら、単価掛ける月数というのですか、要求水準に達成した月数が掛算して出てくるというのであれば分かるのですけれども、去年は契約金額をどういうふうに置いていたのか。つまり、私のポイントは、要求水準を上げるのだったら、それにつれて委託費も上がるようになっているのですかということだけの確認です。

○杉山室長補佐 これは要項上も協議の結果としておりますので、数式ですぼんと入るようにはなっておりませんが、基本的に要求水準を達成するために幾らでやりますか、総価でというふうになっていきますので、これを1月当たりで割り戻して、単価にすれば、例えば、要求水準が上がったときには、当然、委託費自体も当初の落札額よりも、例えば、1万月分支給をしますから、要求水準を高くしますよという協議をさせていただく、そういう意味合いで設けさせていただいている規定です。

○佐藤専門委員 分かりました。

○徳山企画官 それは要求水準が下がるときも同じ考えで、つまり、返金を求めるということでしょうか。

○杉山室長補佐 基本的には、下げるときは、下げたいという調整はさせていただきますが、要項の規定上、協議の結果となっていますので、整わなければ、そのままということも当然あるべしだと思っています。

○前原委員 今回受託した会社の収支はいかがだったのでしょうか。

○杉山室長補佐 35箇所の社保事務所の分についてのお話ですか。

○前原委員 はい。

○杉山室長補佐 まだ完全に精算は終わっていませんが、収支というのは、実際上はですね。

○前原委員 受託した範囲内の金額で収まったのか、あるいは足が出たのかを聞いている。

○杉山室長補佐 まだその数字はいただいておりません。

○前原委員 そうですか。分かりましたらお教えいただく。というのは、6割ぐらいで済んだ、コストダウンになったとおっしゃっていますけれども、そんなに安く本当にできるのであれば、みんな投げてしまえばいいわけですが、どうも違うのではないかという気がするのです。

○杉山室長補佐 5か所のときは、要求水準を1か所以外は4か所達成されて、4か所は全部黒字、幅はそれぞれ。1か所はやはり赤、持ち出しになったという結果でした。

○渡邊委員 私、今の御説明の中の、単価を計算すれば決して不利益が及ばないという点が本当にそうなのかというのが今の説明だけだとよく分からない。

私が事業者の立場だとすると、3年間こういうことをやればいいと思って受けた内容が、計算方法が変わるといふ。計算方法が同じで数字の微調整というのであれば、正直言ってあまりサプライズはないかなと思っていて、通常は契約の見直し条項というのはいふことなのかなと思ってはいたけれども、納付督促対象者累計という月数を見て、本当におっしゃるような単価だけの問題なのか。それとも3年間こういうことをやればいいと思って受けた事業者にとってサプライズにならないのかどうか、非常に心配な点なのです。

一つは、これは確かに契約を変更することができる、協議の結果次第だなどというとは思いますが、受けてしまった事業者にとっては「お断りします」というのが実際上、正直申し上げてすごく困難なことだろうと思う。別に官が優越的地位にあるとは思いませんし、厳密な意味での優越的地位にあるとは言えないと思うのですけれども、ただ一回札を受けてしまって、事実上同じ土俵で始める時と同じような交渉が民間事業者にできるのかという観点からすると、私が民間事業者の立場で言われたら一回コミットしてしまったことなのでどんなに苦しくてもやらざるを得ないのではないのかという事実上の強制みたいなものが働くのではないのかという気がする。3年一括という言い方でやっておいて、期中で「いや実は去年1年を見たらこうだから来年から変えることとする」等ということ自体が、本当に受けた民間事業者にとってフェアなのかという点が、今の説明だけで大丈夫なのかという気が正直しているが、いかがか。

○杉山室長補佐 この条項をもって、まさに要求水準を見直して、今回初めてなものですから、実際上はこれからでございますが、今、個々の95か所について積算をしておりますけれども、ほとんどのところが被保険者の減等で要求水準が下がるという傾向にほぼなっております。

この例で出ささせていただいた三島地区は、要求水準が上がる設定になっておりますけれども、ここの中身を今、分析をしております、これは95か所の中で特異な例だと思いますが、実は、前年より督促納付率が上がっているのです。軒並み皆さん落ちているのですが、ここは上がっております、そこの中身を分析したら、事務所も頑張ったのですけれども、業者さんが伸ばしているという結果が出ております。なので、先ほどもちょっとございましたが、頑張っただけで伸ばしたら要求水準が上がるのはおかしいというのがありますので、ここは要求水準を上げない整理でいきたいというふうに考えています。勿論これは業者さんが頑張ったことで上がったということを確認した上でということでございます。

95か所のうち、全部数字を出してみますけれども、今回は、全体としてはほとんどの要求水準が下がって、そこに我々がお金を返してください、下げてくださいというかどうかは私どもの判断で、要求水準を上げますけれども、お金を高くしませんよというケースはほとんど出ないと考えております。

ただものの考え方として、今後、非常に成績がよくなって上がっていったときに、要求水準を高くして、果たして契約を高くしてやるということにするかどうかというのは、もうちょっと検討しなければならないと思っております。現実問題としては、今回の見直しの中では、契

約金額そのものを見直して、不利になるような形にはならないで済むかと思っておりますが、先々の課題としては残るかと思っております。

○樫谷主査 いずれにしても、ハードルを上げる場合、キッチリとした立証をして、色々な分析をして、今おっしゃったようなことであるならばいいけれども、2か月か3か月の実績を単純に割振りしてとなると、データの取り方とか分析の仕方が足りないのではないかと。それで要求するのは、ハードルを下げる場合は皆さん文句言わないでしょうけれども、上げる場合は、それは違うのではないかと言う人がいるのではないかなと思います。

○西田室長 それはおっしゃるとおりで、先ほど申し上げたのは3年間の契約でやっているわけで、その大枠を変えるというのは私たちもいけないと思うのですが、被保険者の増減とかあるものですから、理解できる場所を変えるということに勿論なろうと思うので、スタートのときの契約の基本的なフレームを変えるということにはならないと思いますので、そこは十分に留意したいと思っております。

○樫谷主査 前回の議論も多分、そういうようなところで見直しをするということだったと思いますので、上げるという理論は余りなかったような気がする。確かに前提が、対象者が増えるとか、被保険者数が増えるとかいう場合は別でしょうけれども、基本的にはほとんど減っていると考えてよろしいわけですね。最初に御説明いただいたような事情でね。そういう場合は対象者が減っているのだから、通常は減る。あとは、努力した者は報われるというふうにしていただいた方がいいのかなという感じはします。

○徳山企画官 6ページのところに口座振替獲得の成功報酬の金額の表現の仕方として、基本額を総要求水準で割った金額の何倍という書き方を想定されているのですが、モデル事業並みに支給されたいという意味合いであるならば、それをこういうような割算やって掛算やってという表現方法をすることがメッセージとして極めて分かりにくくて、つまり、どういう思想でもってこういう割算、掛算をやるのかというのがよく分からないので、表現の仕方としては、端的に1件当たり何円という書き方をしてしまって、その数字の根拠はこうですという御説明ではだめなのですかというのが御質問です。

○西田室長 モデルのときは、一定目標水準があって、それを超えたものに対してというもので、今回、19年10月からやったものとはちょっと整理の考え方が違うというのがありますものですから、ここでは19年10月にスタートしたもので申し上げますと、1件契約を取れば、その業者が取った1か月相当に見合う金額を今は払っているのですが、20年10月からは、1か月相当では金額が小さいので、インセンティブも働かないという声もあるものですから、先ほどちょっと申しましたように、簡単に言うと、それを6か月相当ぐらいまでに考えられないか。それは、4月から取ったら12か月効果があるし、3月だと1か月しか効果がないので、この1年間を平均すると、その業者と契約した、1か月納付したときの金額に6倍といいますか、6か月相当の金額で考えてはどうかというのがこの表現の仕方なのです。

○樫谷主査 恐らく今のものも、前原委員がおっしゃっているように、どれだけコストをかけるかということにかかわってくると思うのです。例えば、クレジットカードなり、あるいは口



座振替にすれば、どれだけ徴収コストが減る、だから、半年分渡しても、あるいは2か月分渡しても、1年分かも分かりませんしね、だから6か月というような考え方で整理していただくと非常にいいのかなという感じはいたします。多い方が民間はいいに決まっていますけれども、多過ぎてコスト高になってもいけませんしね。

○渡邊委員　すごく人が悪い発言かもしれないのですが、今言われたのは多分、民間事業者から言うと、セールスの人のインセンティブの払い方の問題と共通すると思うのです。私もそんなに経験が豊富なわけではないのですが、1点のときだけ見ると、そのときだけ加入してというのが結構出るとというのが、多分、こういう制度設計をするときの一番のポイントで、そうすると継続して何か月ぐらい入っているかとか、民間が制度設計をするときにはそういうところをすごくセンシティブの一つひとつチェックしていくのだと思うのですが、今のお話を伺っていると何となく6倍とか、頑張らせようというところはすごくよく理解できるのですが、わきが甘くならないでしょうかというのが素朴な疑問としてあって、そのあたりはどう整理されるのですか。

○西田室長　民間的な年金と国の年金とは、もともと規格が決まっていますので、そこには任意性はないのですが、1人に対して何月、結果的に納付があるかという期間の問題については非常に長い人もいれば短い人もいるということなのですが、全体的に国民年金の人は国民年金のころの定着率が長いものですから、そこをベースに1年間の半分程度、6か月程度というふうに一応考えております。ここは、被用者保険へ行く人と、国民年金でずっと行く人の、被保険者の層によっても先生がおっしゃったような意味合いはあると思いますけれども、口座振替をする人は一般的に国民年金でずっと定着する可能性が多いという方で、あまり出入りされましたら、その都度また口座振替を取り直さなければいけないものですから。

○杉山室長補佐　もともと口座振替にした後の、どのぐらいの割合が継続して保険料を払われているかという数字も持っておりますので、先ほどのコストのことも含めて、どのように、佐藤先生おっしゃったように、定額でいくのがいいのか、こうしている理由は、地域的にかなり実績に差があるということもあって、こういう方式も取っておりますので、今、御指摘いただいたことも踏まえて、どのラインにするのが一番適当なのか、整理をしてお諮りをしたいと思っております。

○逢見委員　今回まだ対象地区と対象事務所が明らかになっていませんが、これは次回までに明らかになるのですね。

○西田室長　はい。そのように考えております。

○逢見委員　分かりました。

○徳山企画官　社会保険庁にお願いですが、対象地区の話を早く決めていただくということと、成功報酬の話と、それから第2期の見直しは個別のケースもかなり緩和されるというお話ですので、そうすると、個別に今お話を伺っているデータも資料もいただく必要がございますので、その辺は速やかに御提出いただきたいということをお願いしたいと思います。宜しくお願いたします。

○西田室長 分かりました。

○樫谷主査 よろしいですか。それではまた委員から色々質問があるかも分かりませんが、事務局を通じて、宜しく対応をお願いします。

○西田室長 ありがとうございます。

(社保庁退場、厚労省入場)

○樫谷主査 続きまして、社会福祉施設等調査及び介護サービス施設・事業所調査の実施要項(案)の審議を行います。これからは、統計調査分科会の廣松専門委員、椿専門委員にも審議に参加いただきます。宜しくお願いいたします。

本日は、厚生労働省社会統計課、宮田課長に出席いただいておりますので、本事業の概要や実施要項(案)の内容につきまして御説明いただきます。

○宮田課長 厚生労働省統計情報部社会統計課長の宮田でございます。宜しくお願いいたします。それでは、座らせていただいて説明させていただきます。

お手元の資料B-③「社会福祉施設等調査及び介護サービス施設・事業所調査における民間競争入札実施要項(案)」に沿って説明させていただきたいと思っております。

このタイトルにありますように、私どもは今回、民間競争、民間委託に付そうというふうにご考えておりますのは二つございます。社会福祉施設等調査というものと、介護サービス施設・事業所調査という二つでございます。

まず、要項の頭のところからでございますが、1の(1)の①で社会福祉施設等調査の概要について書いてございます。この調査は、アの調査の対象のところにありますけれども、生活保護法による保護施設、老人福祉法による老人福祉施設、障害者自立支援法による障害者支援施設等、下の方になります。身体障害者福祉法による身体障害者社会参加支援施設、1枚おめくりいただきまして、売春防止法による婦人保護施設、児童福祉法による児童福祉施設、母子及び寡婦福祉法による母子福祉施設、その他の社会福祉施設、更に障害者自立支援法による障害福祉サービス事業所と、今、タイトルだけ申し上げましたけれども、多種多様な施設の調査を行っているものでございます。社会福祉関係の各種施設・事業所についての調査ということでございます。

調査の方法でございますが、2ページのイの調査の方法のところでございますように、大きく二つの経路、チャンネルでもってやっております。収容するタイプの施設、例えば、生活保護法による救護施設であるとか、養護老人ホームとか、そういったものを中心としては、都道府県、指定都市、中核市を通して、福祉事務所を通して、社会福祉施設等に調査をする。このルートは逆にとどるような形で、福祉事務所、都道府県、市を通して私どもの方に送り返していただくというルートと、もう一つは、障害者福祉サービス、事業所などについては郵送で行っております。

そういった大きく二つのルートでもって行ってございまして、調査の客体数は、2ページの一番下のところにあります。自治体と福祉事務所を通してやるのが社会福祉施設等で6万9,100施設。それから、障害福祉サービス事業所については2万9,100事業所。国直轄調査分につ

いては2万5,600事業所と、大体それぐらいの数で行っております。

調査の時期につきましては、毎年10月1日ということになっておりまして、提出期限はそれぞれ経路ごとに違っておりまして、そこにありますような2通りの提出期限で行っております。

調査事項ですが、各種施設ともおおむね同じでございます。オの調査事項のところから（ア）まで書いてございますが、法人の名前であるとか、施設の名称、所在地、郵便番号、電話番号、活動状況、経営主体、定員、在所者数などなど、そういった基本的事項について調査を行っておると、そういった調査でございます。

もう一つの介護サービス施設・事業所調査、3ページの下②のところでございますが、これは今、御説明申し上げました社会福祉施設等調査の介護保険版というふうに考えていただければ、おおむねよろしいかと思えます。介護保険法の対象になっております施設・事業所を対象として行うもので、4ページのアの調査の対象のところにありますように、介護保険施設、指定介護老人福祉施設などなど、これはいわゆる特養ということになりますが、そういったようなもの。それから、居宅サービス事業所、居宅介護支援事業所、介護予防居宅サービス事業所、介護予防支援事業所、地域密着型サービス事業所、介護予防地域密着型サービス事業所、これも種類はかなり多いわけですが、そういったものについて調査を行っております。

調査の方法は、5ページの上のところにありますように、同じく二つの経路、チャンネルを持っておりまして、都道府県、指定都市、中核市、福祉事務所、保健所を介して施設などについて調査を行う、それから、郵送で行うという二つになっておりまして、それぞれ2万9,000と9万4,100といったような形になっております。

調査時期は、毎年10月1日ということになっております。この二つの調査は、対象施設としても、内容としても近いということでございまして、調査事項も先ほど申し上げましたものと似ておりまして、法人名、施設名、所在地、郵便番号、電話番号、活動状況、開設主体などなどといったような基本的な項目について調査を行っております。それが6ページの（キ）までずっと書いてありますが、そういったものでございます。そういったことで、非常によく似たところのある調査ということがありますので、今回の対象調査として、これを二つ一緒に、いわゆる民間競争の対象とするにふさわしいのかなというふうに考えております。

6ページの（2）から、どういったものを業務内容に出すのだということを書いておりまして、業務の期間は今年の7月1日から来年の3月31日までということになっております。

厚生労働省からの対応物件、あるいは提供物件はそこに書いてあるとおりでございますが、前年の施設事業所名簿であるとか、調査票とか、そういったもの。また後で御説明することになりますけれども、照会対応事例集であるとか、そういったものでございます。

業務内容と件数について、7ページの真ん中のウのところを書いてありますが、内容としては、実査準備、実査、審査、データ入力ということになりますけれども、これは28ページの別紙3をごらんいただければよろしいかと思えます。先ほど対象施設数等を申し上げましたけれども、これはこの二つの調査の業務内容と件数の関係を示したものとなっております。

最初に、実査準備のところを書いております、特に調査対象名簿の作成等ということで書いておりますが、そこのところは、先ほど二つのチャンネルがあるというふうに申し上げましたけれども、その両方を、国直轄、郵送でやる分についても、自治体を通してやる分についても、全部についての名簿を作成していただくということになっております。それが調査対象名簿作成というカラムでございまして、水色で塗ってあるような形になっております。それが件数としては42万5,200という数になっています。それを調査票の形でしますと、幾つかの調査票についてまとまるというような形になりますので、それが22万1,300という形になります。

実際の実査をお願いするのは、赤い丸で囲ってあります障害福祉サービス事業所票と、下の方の居宅サービス事業所票、地域密着型サービス事業所票の3つということになります。例えば、挨拶あいさつ状の送付でありますと6万6,700ということになりますし、調査票等の封入・発送となると5万9,700というふうな数になっております。その辺のところを名寄せするという形で数字が絞り込んでおるわけですが、そんな形になっております。上にございます各名簿の作成から調査票の発送、調査票の照会対応、受付状況の確認、督促業務、最後に内容確認、データ入力と、一連の業務を今回の対象業務として考えておるという形になります。それを実際の数字で、19年度実績から推測して見込みの数をここで書いてございます。

7ページに戻っていただきまして、今、表の形で見ていただいたのが①から④までの業務内容ということになっております。その詳しい内容が7ページの下の方から順次書いてございますけれども、例えば、8ページの一番上に書いてありますが、先ほどちょっと申し上げましたが、法人名と所在地によって名寄せをする。これは、そこに注という形で書いてありますが、先ほど御紹介したように、いろんな異なるサービスがございまして、それが別々の法人であるとか、別々の事業所で行っているわけではなくて、一つの事業所が複数のサービスを行っている場合というのが実際上多い。

そういったものについて、ばらばらに調査票を送ったりすると、受ける方も非常に困ってしまうわけで、かつて非常に不評でもございました。そういうのでできる限り調査票を組み合わせ、セットの形にして送る。現在もやっておるのですが、そういったことをやっていただく必要があります。セットにするようなイメージでございまして、正確にやっていただく、あるいは丁寧にやっていただくということが、後々の回収状況にそのまま反映するというようになりますので、その辺のところはキッチリとやっていただく必要がある一つのポイントかなというふうに考えております。

それから、実際の調査ということになりますと、国直轄調査分ということで、(イ) (ウ) (エ) (オ)とありますが、特に(オ)、8ページの真ん中からちょっと下ですが、調査対象事業所からの照会対応がやはり大事なのだろう。問い合わせ、苦情に対して、私どもの方で作成いたします照会対応事例集に即して対応していただくということになろうかと思えます。実際のところ、事例集だけですべてがカバーできるわけではありませんし、事例集を基に、どういった話法で説明をするか、理解を求めるか、そういったことが大事なのかなというふうにも考えてございまして、そういったところをどういった形でやっていただけるかなということが一

つポイントだろう。これまた当然、回収率にはね返ってくるものであろう。

その後、受付提出状況の確認であるとか、内容チェックとかがあって、督促ということも実際上重要なポイントになってくるかなということをございまして、9ページの(9)ということで、10月中旬から12月末ということをやっていただこうと、そんなことを考えております。

10ページには、情報セキュリティー管理ということで、個人の方の情報というわけではないのですが、法人施設、事業所にとっての重要な情報でもありますし、色々な事業を運営する上での貴重な情報でもありますので、その辺のところ、キッチリとした責任者を置いて、ガイドラインを参考にセキュリティーマニュアルを作成してやっていただくというふうなことを考えております。

その辺のところ、色々なことを書いておりますが、11ページの(3)の下の方、業務受託に関する留意事項として幾つか書いております。今回、国から郵送しているものを民間事業者の方から郵送するということですので、何か怪しいところから来たのではないかなというふうな懸念を持たれるところもあるだろうということで、私どもとしては、社会福祉施設等調査、介護サービス施設・事業所調査事務局という名称を使っていただいて、督促であるとか、照会対応とか、そういうことをやっていただくのがいいのかなというふうに考えております。

12ページの上の(オ)というところですが、民間事業者の方に統計調査における基本的事項とか、あるいは守秘義務、社会福祉施設等調査、介護サービス施設・事業所調査の内容について、十分理解できるような研修を行っていただく必要がある。先ほど来、御説明しましたように、非常に施設、サービスの種類が多いです。その関係もいろんなパターンがございます。介護保険などについて言うと、介護何とかというのと、介護予防何とかというので、全く同じような名称のものがいっぱいあります。それは制度の関係でどうしてもしょうがないのですけれども、そういった点についてもよく理解していただく必要があるだろうなというふうに考えておまして、社会福祉の専門家になっていただく必要はないのかもしれませんが、ある程度、こういった形でできているのだということについては知っておいていただく方が調査は当然スムーズではないかなというふうに考えております。

12ページの下の方には、先ほど御説明しました(5)のエのところですが、調査対象名簿の作成において調査客体を確定することが調査の根幹であるということを我々としてはわざわざ書いております。先ほど説明を飛ばしましたが、この調査は悉皆調査、いわゆる全数調査でございまして、すべての法律上位置づけられた施設・事業所を対象とするという調査の性格上、その客体を確定するということが非常に重要な点になっております。そのところをキッチリと名簿をつくっていただく。その辺は自治体との連絡とかコミュニケーションというのも大事になってくるのかなと思います。そういった点をキッチリとやってもらう。

12ページから13ページにかけて、一連の業務を通して、回収率の関係について書いております。提出された調査票の数を、調査客体、今、申し上げた名簿作成によって確定した客体数で除した値ということになっております。全数調査ということをございしますので、回収率に関して、目標とする水準としては、私どもとしては100%と一応言わなければならないので

すが、我々自身が行ってきた19年調査における実績と申しますか、実際の数値ということで申し上げますと、そこにありますように、社会福祉施設等の調査の障害福祉サービス事業所票について申し上げますと78.3%、介護サービス施設・事業所調査についていきますと、居宅サービス事業所（福祉関係）票については75.6%、地域密着型サービス事業所については84.1%というふうな数字になっておりまして、これについては上回っていただかなければならないのだろうというふうに考えております。

あと、13ページの契約期間は先ほど申し上げたような感じです。それから、民間競争入札に参加する者に必要な資格については、特段ほかと違うようなことは書いておりませんが、(5)ではAからCの等級格付けというふうな、特に狭くする必要もないのかなと思って、AからCということで書いております。あと、募集とか、その辺のところは一般的なことを書いておるつもりです。

評価項目、実際の評価のやり方が15、16、17、18とずっと書いておりますけれども、ポイントとしては、18ページのところを見ていただければよろしいかと思えます。18ページの(2)のこの総合評価点の計算のところですが、総合評価方式ということで、技術点と価格点というのを150満点ずつで足しますということで考えておりまして、42ページの評価項目一覧で見ていただく方が本文より分かりやすいかなと思えます。

事業実施計画、事業実施体制、個別業務の実施方法、その他ということで大きく分けて書いております。それぞれ、その中で、必須の項目と加点の項目というふうな形で分かれております。全部重要なので書いてあるわけですが、実際のところ、我々としては、回収率が一番重要、勿論セキュリティであるとか、そういったものも重要なわけですが、申し上げますと、3番の個別業務の実施方法のところ、特に3.4の問い合わせ苦情対応であるとか、3.5の督促であるとか、その辺のところは重要なのかなと思えます。逆に言えば、民間の事業者の創意工夫みたいなものがどういった形で寄せていただけるかということ、我々としても期待をしておると、そんなところがございます。

○樫谷主査 時間がおしておりますので。

○宮田課長 はい。18ページに戻っていただいて、従来の実施状況に関する情報の開示につきましては、今の続きのページの43ページでございます。これはほかも同様ののだろうと思えますけれども、経費でありますとか、人員、施設・設備、目的の達成の程度について記してございます。その辺のところ、中身について紹介は省かせていただきます。

ポイントだけピックアップして申し上げていきますと、19ページについては、下の方の7の(2)のところですが、調査について、モニタリングを行いますよ、といったようなことがあります。

それから、20ページの公正な取扱いとか、金品等の授受の禁止とか、宣伝行為の禁止、この辺は当然一緒かなと、再委託、21ページについても同じような記載はほかにもあるのかなというふうに思えますので、省かせていただきます。

23ページでございますが、実績評価のところ、業務終了時点における状況を調査するとい

うふうになっておりますが、なお書きで、サイクルの関係ということもあって、21年度には地方自治体を使っている分についても民間競争の対象にしようということで、50ページの青の部分になっておりますので、その点もあって、20年11月時点の回収率、照会件数等についても、委員会の方に報告をさせていただこうというふうな、途中経過ですけれども、報告しようと、そんなことを考えております。

説明が濃淡ついてしまいましたけれども、短くということなので、ここまでにさせていただきます。どうもありがとうございました。

○樫谷主査 今までの御説明につきまして、御意見、御質問ございましたら、宜しく申し上げます。いかがですか。小林委員、どうぞ。

○小林副主査 47ページと48ページの回収状況を見ると、調査票提出期限と督促状を兼ねたお礼状の発送のところで回収が改善していて、督促をした後というのはそれほど改善していないと言ったら変ですけれども、それほどあるわけではないということだと思います。両方ともそういうような傾向が出ていると思うのです。達成されるべき質としては100%を目標とするということで、実績をベースにするというお考えだと思うのですけれども、そのときに実績ベースというのがいいのかどうかと言ったら変なのですけれども、この調査の目的からすると、全数調査というか、全部回収して役立てるということだと思いますけれども、回収できなかった部分、例えば、78.3%回収できたけれども、残りの21.7%は回収できていないわけなのですけれども、そこの辺のこれまでの分析というのはあるのでしょうか。

○宮田課長 今まではどちらかという、国から調査を行えば、少し期限が遅れても割と自主的に出していただいた。そこにややもするとあぐらかいていた面というのが結構多くて、正直申し上げて、もっと熱心に督促すれば、例えば、国から電話をかけるとか、2回3回と督促状を出すとかすれば、本当はもっと上がっていたのかもしれないです。ですので、我々としては、もっとアクティブに督促をするということと、先ほどちょっと申し上げたように、国ではない民間が、事務局というような名乗りをするとしても、調査を行うということが、いわばトレードオフみたいなところがあって、それでこの率を維持することができる、あるいはもうちょっと上がればいいなというふうに考えているのが正直なところなのです。

○小林副主査 今質問した趣旨としては、結局コストを下げたいのか、それとも質を高めたいのかといったときに、コストを下げた実績レベルを維持するというのは、民間事業者としては色々創意工夫の余地はあるのだと思うのですけれども、調査の目的としては、100%に近づきたいというときには、やはり質を高めなければいけないということだと思います。そうすると、これは評価の加点の項目のところとも関係するのだと思うのですけれども、制度設計として、コストを下げるということを重視させるのか、それとも回収率を上げるということに創意工夫してもらって、回収率を90%とかに上げるから、これだけのコストはかかるのだということで評価していくのかという、そこの部分だと思うのです。つまり、インセンティブとかディスインセンティブとかということを段階設定しないとすれば、いかに回収率を上げる事業者を選んでいくかということが重要なのではないかというふうに思うのです。だから、そのとこ

ろが評価のところはどういうふうに組み込まれているのかということをお聞きしたいのです。

○宮田課長 私どもとしては、42 ページの評価項目一覧の中に、特に3番の個別業務の実施方法のところですが、先生が今おっしゃったような質を上げるような工夫があるところを有利に働くようにしたいなということで、こういう項目をつくっております。コストの面については確かにそのとおりなのだろうと思うのですが、安くてもいいところの方がいいということになるわけですが、では、どっちなのだというふうに言われますと、我々としては、21年度について、都道府県経由の分も、直接民間事業者にやっていただくというように考えている。正直申し上げて、そっちの方は、ここでは数字とかはお示しませんが、100%に近いようになっております。それはいわば監督官庁が、自治体が調査するということもございまして、受ける側も、自治体の方もかなり熱心に督促とか、中身の確認とか、割合としても質としても非常にいい調査になっていると思います。そこを移すときに、郵送の方についてはこのような実績ですが、それにつないでいくときの話として、いわば準備段階、第1ステップとして考えれば、やはり質を高める、高い質でできる場所を選ぶような方法を我々は編み出す必要があるのかなと考えておまして、両方セットでということを考えているところです。

○樫谷主査 いかがでしょうか。どうぞ。

○佐藤専門委員 13 ページのところですが、回収率の記述の仕方なのですが、19年調査における以下の回収率を上回らなければならないと、こう書いていただくと、落札者との契約上は、ここにお書きいただいた数字を達成することが受託者側の義務になるのですが、この数字を達成しなかったときは契約上何が起こるのかをこの中で探してみたのですが、22 ページの契約解除にもない。つまり、契約的に表現すると、しなければならないと言われたことをしなかったときは、それは契約の不履行なので、委託費がその分だけ発生しないか、損害賠償請求するか、契約を解除するかというのが通常契約上の当然の帰結なのですが、ここに上回らなければならないという義務にしていたことが達成できなかった場合は何が起こるのでしょうか。

○宮田課長 大変そこは難しいことになってしまう。お答えするのも難しいし、私どもとしても悩んでおるわけです。つまり、ここに書いてあるパーセントをちょっとでも下回ったら即アウトということにするのかどうなのかという問題もあるだろうと思います。考えておりますのは、おっしゃるように、これを下回ったら、すぐに何らかのサンクションであるとかペナルティーを科すということではございません。この枠組み自体、私どもの理解としては、ある種の試験といいますか、テストといいますか、そういった面があるのかなというふうに思っていますし、それを先ほど来申し上げた21年度調査にどうフィードバックするかということもございまして、今後、更に対象とする調査を広げていくというところでどうフィードバックするかということもあるだろうと思っています。

例えば、実績評価のところを書いておられますが、報告書を作成するとか、評価書なども作成することになっておられますが、その点で、何がだめだったのか。単にサボっていたとか、い



い加減なことをやっていたとか、そういうのと、これだけ努力してやることもやっていたし、我々もよくやったけれども、こういう事情があったからしょうがなかったのかなとか、今後にどうつなげていく、そういった話の方が大事なのかな。勿論、非常にひどければ、確かに民法的な対応ということもあり得ないことはないのかもしれませんが、それは読めないわけでもないのだろうというふうに思っております。

○佐藤専門委員 ちょっと拡散してしまったので、契約の解除と損害賠償請求の話は取り下げます。ここに書いた数字に基づいて応募者はコストをはじいてくるわけだから、その金額が落札金額になっているわけだから、この数字を達成しなかったときに、委託費を全額お支払いになるというのは説明が立たないのではないのですかという点だけ伺います。頑張ったことに対してお金を払うのではなくて、結果に対してお金を払うという考え方が徹底されていないのではないかということです。

○樫谷主査 例えば、12ページの(4)のところですかね。「適正な実施がなされたことを確認して」の「適正な実施」とは一体何なのということになるのでしょうかね。佐藤先生、そういうことではないのですか。そこの絡み。

○佐藤専門委員 頑張ったのだけれども、回収率がここに書かれたことを達成できませんでしたというのであれば、この業務の発注というのは何をやるのが受託者にとっての義務なのか。要するに、発注側として何をさせたかったのかというメッセージが分からないと申し上げている。つまりこの回収率を達成しなくても委託費の減額も何も起こらないのだったら、この回収率を達成するよう努めるものとするという程度に書くのが筋だろうと思いますし、そうでないのであれば、委託費を減額するのが筋だろうと思いますが、いかがですか。

○宮田課長 おっしゃるとおり、先生御指摘の点は、我々としてもどういうふうに表現するかというのは一番悩ましいところだったわけで、mustなのか、それが望ましい、had betterみたいなレベルなのか、どっちで書くのか。どっちに書いても反対の状況はあると思うのです。努めなければならぬという表現であれば、努力したのだからいいではないですかということではルーズに流れやすいというふうなことも我々としても考えたわけですし、はっきりしないとおっしゃられると確かにそのとおりではあるのですが、24ページの実績評価の中の調査項目としては、回収率と照会件数、実施経費、そこに質の維持の向上だけでなく経費削減が達成されたか、そういったことで調査しますよ、評価しますよということを書いておるわけですので、そこはコンマ1%欠けたら何らかの経費のカットを発動しなければいけない、この表現であればそういうことになってしまうということであれば、我々としても検討しなければいけない話なのかもしれないと思います。

○佐藤専門委員 落札者の人からしたら、この数字を達成しなかったときに委託費の減額が起こるのか、起こらないのかだけが事前にはっきりしていることが重要だと思いますので、それだけ明確にさせていただければいいのではないかなと思います。

○樫谷主査 これはむしろ統計の観点からお聞きしたいのですが、調査する目的があるわけです。最低限こうでなければいけないというのがあると思うのです。それが上の方がいいという

観点があると思うのですが、この数字というのはどういう意味を持っているのか。つまり、最低 50 はないと統計の意味がない、あるいは 80 ないと意味がないなら、それは最低何としても確保してもらわないといけない。しかしできれば上の方がより精度が増すと、こういう話ですね。最高という必要はないけれども、一定の要求レベルと最低がより分かれば、最低は必ずクリアしてください、その場合はペナルティーですよ、要求水準があれば統計の質としてはそんなにレベルの低い統計ではないということであればいいのです。80 を 90、95 を 100 にすれば、恐らくすごいコストがかかると思う。最後の数字というのはすごくかかると思うので、その辺は民間として、どのような判断をしたらいいのか。ただ、最低限絶対にクリアしてもらわなければいけないという要求は逆に国としてはあると思うのです。統計としてですね。

○宮田課長　そういうことで申し上げれば、目標水準はまさに今、先生がおっしゃった 100% ということが我々の建前といえば建前ですし、建前こそが大事といえば大事なので、そこしかありません。少なくとも民間委託に出すのだから、今まで国がやっていたものよりも安くて質がいいものというのが一応の目標であるとすれば、こういう数字ということになるのかなと思います。78.3 とか、そういった数字を下回ったら減額とか、上回ったらどうということでは、とりあえずはないのかなというふうには思っているのです。まさにおっしゃっていただいたように、これより甚だひどく、それを何%か言えと言われても困ってしまうところがありますが、下がってしまうと、従来やってきた調査自体が相当意味を失ってしまうところがあります。

○廣松専門委員　今の御質問に関して、統計の立場から補足をしますと、最初説明がありましたとおり、これは全数調査です。したがって、私は、勿論この調査の結果というのも重要なのですが、名簿整備というのも大変大きな意味を持つと思います。この名簿を基に、いろいろな標本調査を行う。標本調査を行う場合には、調査設計の段階で、これだけの標本を取れば、これだけの誤差の範囲で結果の数値が意味を持つと言えるのですが、全数調査の場合には、そこは、いわば名簿を整備して、その整備をしたものの中から、回答があったものを集計して統計として出すということになります。

したがって、先ほどの答えとして 100% であることは理想なのですが、少なくとも現在の、これは必ずしも民間に開放するという意味だけではなくて、官でやったときでもそのリソースの制約を考えると、今の段階で過去の実績としての 78% 等というのが、私個人は妥当だというふうに思います。ただ、そのときに、先ほどのお話があったとおり、契約としてそれをどういうふうに表示するか、書くかということについて、私はその専門家ではありませんので、よく分かりません。その意味で、逆に質問というか、危惧する点は、先ほど申しました名簿整備というのも民間の方に任せるという点に関して、そこをキッチリと民間にやってもらえるというか、やってくれるという保証はあるのか、あるいはそれがモニタリングにもつながることかもしれないけれども、そこをどういうふうにお考えか、その点、質問という形で伺いたいと思います。

○樫谷主査　宜しく申し上げます。

○宮田課長　名簿につきましては、まさに実際上の許認可権限を持っている都道府県、中核市

等々とのコミュニケーションが多分、一番大事だと思うのです。そこをよく取ってもらわないと、台帳にあるのをそのまま移せばいいとかいったものではなくて、事業所とか施設の開設・廃止改廃とか異移動とかが割と多いです。1年前からかなり変わっているところがあります。實際上、今の調査でも、追いかけて、こういう施設ができていたとか、こういう施設がなくなっていたというふうな異移動情報が入りますから、その辺の名簿作成というのは、確かに先生の御懸念のとおり、かなり丁寧にやらないとうまくいかないですし、實際上、自治体との連携、コミュニケーションが非常に重要になってくるのだらうと思います。それがあつての調査というふうにも考えておりますし、そこがまさに分母でもあり、今後、この調査を全面的に民間委託していく上でも大事なポイントかなというふうには思っております。

○宮田課長 名簿につきましては、まさに実際上の許認可権限を持っている都道府県、中核市等々とのコミュニケーションが多分、一番大事だと思うのです。そこをよく取ってもらわないと、台帳にあるのをそのまま移せばいいとかいったものではなくて、事業所とか施設の改廃とか移動とかが割と多いです。1年前からかなり変わっているところがあります。實際上、今の調査でも、追いかけて、こういう施設ができていたとか、こういう施設がなくなっていたというふうな移動情報が入りますから、その辺の名簿作成というのは、確かに先生の御懸念のとおり、かなり丁寧にやらないとうまくいかないですし、實際上、自治体との連携、コミュニケーションが非常に重要になってくるのだらうと思います。それがあつての調査というふうにも考えておりますし、そこがまさに分母でもあり、今後、この調査を全面的に民間委託していく上でも大事なポイントかなというふうには思っております。

○樫谷主査 小林委員、どうぞ。

○小林副主査 関連して質問すると、名簿作成の能力といいますか正確性というか、その部分については評価項目の中でどこにそれが見る項目になっているのかというのが一つ。

それと、もう一つは、実績というのがどのベンチマークになるのかということなのですけれども、結局、できるだけ名簿を丁寧に作成して、それに基づいて、できる限り回収率を上げていくということが、この入札に参加する企業の目的というか、ミッションだとすれば、入札に参加する企業が、これだけ上げて、このコストでやりますというふうに提案する、そのときのこれだけ上げますといったところの目標値というか、ターゲットになるようなものが100%か実績かということになると、すごくあいまいではないですか。こういう目標を設定しますから、そこまでこのコストで頑張りますというような提案ができにくいというか、そういうことを導き出しそうな実施要項になっているかというのと、そうっていないのではないかという気がして、その辺がちょっと悩ましいのではないかと思うのです。

○宮田課長 どちらも確かにおっしゃっていることについて十分な答えができないのかもしれませんが、一つ目の名簿作成について、どこで評価していることになるのだという点については、42ページの評価項目一覧の関係で申し上げますと、2.1の調査対象施設事業所について広く情報収集する能力を有しているかといったところが中心になるかなというふうに思いますが、後の実査の方ほど、あの手この手で書いているほどではないだらうというふう

な御指摘だとすると、おっしゃるとおりかなというふうには思います。

それから、回収率について、企画する側に立って、どういうふうに行けばいいかというのがちょっと見えてこないという点についても、私どもはそういうプレゼンテーションに慣れておりませんので申し訳ございませんという感じもいたしますし、確かに100%と、78.5%とか、そういった数字との間と言われても、イメージとして、例えば、80%ならOKだとか、9割行けるなら行ってほしいというのはございますけれども、その根拠はとか言われると、なかなか出せない。この二つになってしまった、いわば通りのいい数字を上げてしまっているというのは、そこは我々としても説明責任が果たせるものとして上げてしまっているところがございます。そこは確かに提案する側としては少しやりにくいところは、コストもある程度抑えつつ、十分満足いく提案をしたいというふうに考えた場合に、ちょっと難しいかもしれません。理想ばかり言って100%という描写なら簡単かもしれませんが、御指摘はそういうことかなというふうに思いました。

○林課長補佐 名簿の件ですけれども、地方公共団体からの情報収集は我々の方でします。それについての名寄せとかという機械的には業者の方をお願いするというので、情報はこちらの方でしっかり集められると思っております。

○逢見委員 関連して、23ページから24ページにかけて実績評価があって、24ページの頭に調査項目で回収率、照会件数と実施経費ですよね、調査するのはね。今の話で言うと、名寄せが正確に行われているとか、そういうものもやはり実績として評価しないといけないのではないかというふうに思うのですけれども、どうでしょうか。

○樫谷主査 例えば、名寄せが適正に行われたかどうかというのは何を見れば分かるのか。

○宮田課長 名簿がどうキッチリとできたとか、どれだけいいような形で調査票が組合せができて送れたかというのと、それとしてはやはりなかなか難しいと思います。名寄せの方については、最終的にはキッチリと回収できたというところに反映されるのかなと、間接的にせよ、されるのかなと思いますが、名簿の点については、實際上、我々としても、自分たちの方で確認をするというのがなかなか難しいところもあって、分母の問題ですから、分母分子の回収率はちょっと別な話なので、先ほどから、入れるとしても難しいなというふうには思っておったのです。そこについては、我々が途中でモニタリングとかをしながら、疎漏なことがないかどうかを見ていくしかないのかなというふうに思っています。

○樫専門委員 先ほどからの回収率の件なのですけれども、回収率を上げる、目標値に持っていくということに関して、民間の方ができることは何であるかというとき、基本的に督促であって、督促に関しては、そこに係るコストは民間の方が負担するという考え方ですね。従来、先ほどから見ていくと、郵送による、ある意味でお礼状とか督促状というものに代わる何か手段を工夫していただければ、そこで効率が上がってくるというお考え方になっているかと思うのです。今まで5万通ぐらいのものに対して、お礼状は出すというタイミングを一つの段階で実現した。ここの工夫によって回収率を上げるかもしれないというような、その部分に工夫があるということを考えていらっしゃるということですか。

○宮田課長 ポイントはそこになるだろうと考えています。

○椿専門委員 あともう一つ、この回収率がある意味で昨年並みということで、何か合理的な根拠の下で出るというよりは、少なくとも現状は維持してほしいという要望であることは理解しているつもりなのですけれども、そこに至るまでの民間の方々との間の関係性で、民間の方々は、こういうシナリオでもって、回収率をあるレベルに、目標値に上げていくというような計画を出して、更にその計画値に対してもしそれが下回るようなことがあったら、積極的なアクションを起こしていくというようなことを事前に宣言させる、あるいはそこに関して、官の方がある程度マネジメントしていくといえますか、管理していくというような計画があるかどうか。民間とのコミュニケーションを取るといふ形があるかどうかということなのです。

○宮田課長 我々としては、これは別に試験問題でも何でもなくて、我々がやらなければならない、責任を負わなければならない調査そのものですから、途中、そういう必要があれば介入していかなければいけない。積極的に手助けもしなければいけない。場合によってはある程度肩代わりをしなければいけない。いざとなったら役所の人間が電話もかけますとかいうふうには書けませんけれども、それはしなければいけないし、そういうことも十分あるかなという一種の覚悟みたいなものはございます。

○椿専門委員 民間の方に管理限界というのですか、このシナリオでここまで上げていくという管理限界と納期に関する管理基準というものを示して、そこのある程度数値的な基準、先ほどの最後の目標はともかくとして、プロセスの中で、そこを下回ったら、そこで何もしないことは怠惰なことであって、場合によっては責任問題になる。あるいは本来のコスト以上のコストが民の方にかかってくる可能性もあるということですね。質の目標を達成できなかったら。その部分に関して、ある程度、十分なコミュニケーションをしていただければと思います。勿論、今、おっしゃられたように、官の方がそれなりの覚悟を決めているということはありませんけれども、最終的にコストがどうなるかという問題があります。

○宮田課長 そうですね。だから、コストを度外視しても頑張ってくれる民間の方々もいるでしょうし、途中でこんなのは無理だということで放り投げてしまうようなところもありますし、他の部署ですが、私が今まで携わった数少ないところでも両方ありました。

○廣松専門委員 全般的な話ですが、先ほど申しましたとおり、この調査は全数調査です。特にこの分野は大変動きが激しいところで、その全体像をとらえようというのが目的で、それを統計の言葉で言えば名簿整備というふうに言っています。ですから、委託をする官の方も、それを受けた民の方も、やはり世の中の動きというか、事業所の改廃に関してアンテナを張って、現状をうまくとらえるようないろんな努力というか、工夫が必要だろうと思います。その意味で、先ほどおっしゃったとおり、民間に開放したとしても、官側で民になかなか判断しにくいような情報が入った場合には、やはりある程度情報提供した上で、調査が円滑に進むような努力も是非お願いをしたい。

もう一つは、統計調査の在り方としてというか、法的な位置付けとしてこれは承認統計ということになっております。したがって法的には申告義務はありません。その意味ではまさに調

査対象者の方々の協力によって成り立っているという側面が強い。ですから調査対象者の方からすると、今回は事務局という名前を使うようですけれども、なるべく協力をさせていただけるような努力、それをプロセスという言葉で表すと、今椿委員の方からありましたけれども、必要ではないかと思っています。

以上、補足です。

○宮田課長 一つだけ、御指摘の中で、協力を得られるような工夫という点では、まさに20年の調査に向かって、今まで以上に調査票を書き込みやすい様式に改めよう、見てぱっと書けるようなものにしようという努力は我々の方でしております、それを提供しようというふうに考えております。

○越路課長補佐 補足ですけれども、先ほど椿先生のおっしゃられたところですが、19ページのところに、報告についてということで、週1回なり報告を求めていますし、20ページの(3)で、指示についてということで、民間事業者と改善策を一緒になって考えていく、そういうことは我々としても考えております。

それと、協力の方につきましては、引き続き都道府県さんの方から、県の関係団体には協力要請してもらおう予定でありますので、そこら辺は引き続き我々がやるのと同じようなイメージで回収が進むのではないかと考えております。

○樫谷主査 19ページの(1)の報告と、47、48ページの回収状況とありますね。これは受付簿を週1回提出してもらえれば、この回収状況がある程度、週1回分かってくるということですか。

○越路課長補佐 そうです。

○樫谷主査 そういうふうに理解してよろしいね。そこで進捗状況が分かるので。

○越路課長補佐 遅れていれば、なぜ遅れているのかということ。

○樫谷主査 ここで連携というか対話ができるということですね。

○越路課長補佐 そうです。

○樫谷主査 あとはいかがか。今回はディスインセンティブ、インセンティブはないということですね。今小林委員がおっしゃったようなことも含め難しいということですね。やはり1週間ごとにやってやらないと、モニタリングがなかなか難しいということですか。報告の方です。

○宮田課長 そこは、いわば我々がコーチングと言うとちょっと口はばったいかもしれませんが、やっていく上では、かえってその方がいいのかなというふうに思っております。

○樫谷主査 これはどうなのですか、手間暇という意味では、どの程度の負担ですか。

○宮田課長 書類自体は、後ろの方に様式も載せておりますが、そんなに面倒なものではないだろう、エクセルなどで処理すればできるのかなというふうには思っております。

○樫谷主査 いつのものをいつ閉めていつということですね。週末を閉めて、来たものを閉めて、翌週のいついつまでにとということですか。

○宮田課長 何か、その辺は、細かいところのルールは決めていかないといけないだろう。

○樫谷主査 ルールを決めるということですね。分かりました。

あとは、次回のときに思い切って地方公共団体を通してのものも全部やると、こういう話なのですが、来年からですよ。このときの評価のタイミングと、新しい実施のタイミングについては、今回予定する評価を十分に取り入れて、できれば次の実施要項をつくっていただきたいと思うのですが、そのタイミングというのはどうなのですか。早目に前倒しで評価をして、途中段階で評価するとか、何か工夫というのはできるものなのですか。

○宮田課長 実査日が10月1日と決まっておりますし、今、伺っている、この委員会であるとかのタイミングから言うと、非常に厳しいかなというふうには思っています。正直言って、年末までの状況で、それを直ちに21年度どうこうという議論に生かすのは無理ではないかなという気もしないではないですが、その辺それこそ今後、我々自身のやり方なり、方法を工夫するなり、ご相談なりしたいというふうに思っております。

○樫谷主査 回収状況については12月でかなりリアルタイムに分かってくるわけですね。

○宮田課長 年末時点までということであれば、そこはかなりのことは分かっていますし、大ざっぱにせよ、こういう問題点があるとか、こういうところが民間としての工夫が見られた、よかったというふうなことを言うことは簡単なのですが、今、事務局から伺っている感じでは、11月ぐらいという感じで、その辺を受けて、23ページに11月時点での回収率、照会件数というふうに書いていますが、これはちょっと早いかなという、その辺、かなり微妙なところですよ。

○樫谷主査 できるだけ早目に評価をできるような仕組みをとっていただきたい。

○宮田課長 そこはそう心がけたいと思っております。

○椿専門委員 非常に単純な話なのですが、今回かなり大きな郵送調査の事務作業ということで、20万件の調査の加点要素はあったかと思うのですが、20万件ということはないにしても、ある程度の規模の調査の経験を要求しなくて大丈夫ですか。加点要素以外に、今まで全くこういう業務をやっていないところに任せられるかどうかということだけです。

○宮田課長 御指摘は多分、必須の中にある程度、5万でも10万でも入れた方がいいではないかというような感じだろうと思うのですが、そのところも検討いたしましたけれども、紙を扱うとしての保管処理のところでは加点として見ればいいのかというふうには思っております。データとしては、たくさんでも、そんなには変わらないのかなと思います。ただ、実際の票を、紙をどれだけ扱うかというのは非常に大きいところがあるということで、加点と、そういう形で振り分けをしたわけです。

○樫谷主査 あと、できるだけたくさんの方に参加していただきたいということの中で、この要求、実施体制などの、落札者決定に当たっての評価項目は、必須項目、加点項目も含めてなんですけど、この要求、必須項目である程度想定できる入札予定の事業者の方というのは結構たくさんあると考えてよろしいのでしょうか。つまり、この必須項目ではある程度絞られてしまうのか、それともかなり幅広く入札に参加していただけると見ればいいのか、どういうふうに見ればよろしいか。

○宮田課長 必須項目は、今、椿先生の御指摘もありましたけれども、割とハードルは低いのではないかと。必須ではじくということはそんなにしていないように、我々としては思っており

ます。ただ、實際上、この要項、仕様書を読むと、なかなか厳しいというふうに、かえって心ある事業者は思うような気はしているのです。加点項目はどうかということ以前に、これをこなさなければいけないというのは、先ほど来、申し上げているようにかなり複雑ですから、私は量よりも調査票の複雑さの方が、やる方としては、イメージするとあるのではないかなというふうに思っております。一応、そんなふうに考えております。

○樫谷主査 この評価項目一覧を見ると、3年以内に郵送調査業務だとか、官公庁における統計調査業務の受託だとか、20万件というのはどの程度か、椿委員がおっしゃったこととか、あるいは2、3の設備・環境のところで、電話の回数、平均応答時間の測定等の機能を有するかとか、また、それらを報告できるかということ、かなり細かいような気がするのですが、これは通常の話なのですか。

○宮田課長 いわゆるDM業者とか、コールセンター業者であれば、この程度はすぐに分かる話で、問題ないだろうと思っております。

○樫谷主査 よろしいですか。事務局、何かありますか。

○事務局 それでは本日の審議を踏まえまして、実施要項（案）の方に若干修正がありましたら、また先生方にもお送りいたしますけれども、基本的にはこちらの方で案の公表とパブリックコメントの方までさせていただければと思っております。修正がありましたら、また先生方にお送りしたいと思います。

○樫谷主査 今の意見、若干変更があるかも分からないけれども、それは早目に詰めていただいて、皆さんに御了解いただいて、パブリックコメントを求めるということで、よほど重要な修正でなければそのままやってしまうとか、ちょっと工夫していただけたらと思います。

○事務局 分かりました。

○熊埜御堂参事官 1点だけ、佐藤専門委員の御指摘でありました、回収率を上回らなければいけないという話については、回収率が上回らなかった場合に委託費の減額が起こるのか起こらないかが明確でないとな案の公表のときにもめると思いますので、そのところは整理をした上で、仮に回収率を上回らなかった場合に、どういうことをやっていただくのかというところは早急に整備をして御相談させていただいた上で、事務局で整理をして案の公表に結び付けたいと考えております。

○樫谷主査 ありがとうございます。それでは本実施要項（案）につきましては、次回の審議で議了したいと思っておりますので、それを目指して調整を進めていただきたいと思います。厚生労働省におかれましては、本日の審議や、今後実施していただく予定の実施要項（案）に対する意見募集の結果を十分に踏まえて調整していただくように宜しくお願いいたします。また本日質問できなかった事項や確認したい事項がありましたら事務局にお寄せください。事務局において整理をしていただいた上で各委員に送付していただくように宜しくお願いします。

それでは、本日はこれで終了したいと思います。次回の開催につきましては事務局から追って連絡したいと思います。本日はどうもありがとうございました。

（終 了）