

官民競争入札等監理委員会  
入札監理小委員会  
第 31 回議事録

内閣府 官民競争入札等監理委員会事務局

第31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26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

- ・医業未収金の支払案内等業務委託（（独）国立病院機構）

2. 国民年金保険料の収納事業（平成19年度実施分）における第2期要求水準の見直しについて（社保庁）

3. その他

<出席者>

（委員）

樫谷主査、小林副主査、逢見委員、前原委員、渡邊委員、佐藤専門委員

（社会保険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

（独立行政法人国立病院機構企画経営部）

吉田部長、古山業務改善指導職、佐生業務指導係長

（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 31 回入札監理小委員会を開催します。

本日は、国立病院機構の医業未収金の支払案内等業務委託の実施要項（案）、それから、国民年金保険料収納事業の平成 19 年度事業開始分における第 2 期要求水準の見直しについて審議を行います。

はじめに、医業未収金の支払案内等業務の実施要項（案）の審議を行います。

本日は、独立行政法人国立病院機構企画経営部吉田部長に出席いただいておりますので、これまでの審議や実施要項（案）に対する意見募集の結果を踏まえての実施要項（案）の修正点につきまして説明いただきます。

○吉田部長 国立病院機構企画経営部の吉田でございます。宜しくお願いします。

今、主査の方からお話がありましたように、お手元に資料 2 として、見え消しになっております、私どもの医業未収金の支払案内等業務委託（案）についてご覧いただくという形と、資料 3 の方に、先日のこの会において幾つか御指摘をいただいたことも踏まえて行いましたパブリック・コメントに対する反応について整理をさせていただいておりますので、主に資料 3 を御説明させていただきながら、適宜資料 2 の方を確認させていただく手法で話を進めさせていただきたいと思っております。

資料 3 の 1 ページ目、大きく項目ごとに整理をさせていただきましたが、私ども、2 月 1 日から 2 週間にわたってホームページ等によるパブリック・コメントを行いましたが、結果、9 件のパブリック・コメントをちょうだいいたしました。9 件ありました中、7 件の方がいわゆるサービスといわれるような方々でございまして、そういう意味では、この場で前に、こういう形でやって大丈夫だろうか、関係者の方々にいわば振り向いていただけるだろうかという御指摘がございましたけれども、私どもとしては関心を持っていただけたと思っております。

1 つの大きな話は、1 ページ目、2 ページ目にわたりまして、弁護士法第 72 条の関係について、この場でも何度か議論になりました点について御指摘をいただいております。ただ、これにつきましても、1 ページは弁護士法第 72 条に抵触する可能性があるのではないかという御意見があり、1 ページ目の下の 2 つ目のご意見につきましては、制度論として、将来的に医業未収金を特定金銭債権に位置づけるべきではないかという政策的な御提言があり、2 ページ目にまいりまして、「支払案内業務の内容については」と書いてございますところには、下から 2 つ目のパラグラフになりますけれども、弁護士法第 72 条に抵触することはないのではないかと、私どもの実施要領を見て御意見をいただいているところであります。

そういう意味では、それぞれこの場でも御議論いただいたところであり、我々も法務省ともいろいろと詰めさせていただいたところがございますので、私どもとして、いただいた御意見に対する考え方として書かせていただいておりますように、また、この場でも御説明をさせていただいたように、幾つかの仕組みを今回、この場での御指摘も入れて作らせていただきましたので、全体としてこのような形で、弁護士法 72 条には抵触しない形

で事業をしていただけるのではないかと整理をしております。

また、特定金銭債権という話につきましては、私どもの範囲を越えますので、説明を省かせていただきます。

3 ページ目から大きな話として、対象業務、いわゆる内容についての幾つかの御意見をちょうだいしております。1 つ目は、3 ページ目の「ご意見」と書かせていただいているところでありすけれども、未払者が機構に直接返済する形にしてほしいというお話です。この場でも少し御議論ございました。資料2で申しますと、3 ページ目辺りにその辺りのことを書いてございます。集金業務につきましては、民間事業者が一旦集金をさせていただいて病院に納付していただくという仕組みを取っておりますけれども、これに対して、直に病院へという御意見でございます。これにつきましては、この場でも一度御議論ございましたけれども、基本的には、私どもとしては、入金後のトラブルというタイムラグの問題もでございますので、一義的には民間事業者の方がその進捗を管理していただけるように、民間事業者の方に入金をしていただくという原案によりやらせていただきたいと思っております。

3 ページ目から、民間事業者に提供する情報という形で幾つか、居所等の不明者の住所確認をするには、自治体への住民票の提出ですとか、疎明資料が要るが、どこまで便宜を図ってくれるのかという御質問については、私どもの要項の中にも書いてございます情報提供を行うという形で考えているところでございます。

4 ページ目の、情報の提供方法につきましては、実務的な御質問をいただいて、それに対して整理をしております。

要求水準につきましては、一律でやってみたらどうかという御提案でございますけれども、これにつきましては、前回のこの場において、私どもが行いました調査結果を御紹介させていただきましたように、現状において各病院の取組みにばらつきがあるということ为前提に、私どもとしては、全体として、この未収金を民間事業者の方々のお取組みをいただきながら上げようということでありすので、一律という仕組みではなく、原案のような形にさせていただきたいと思っております。

4 ページ目の下につきましては、いわゆる委託費の関係でございまして、成功報酬問題について、幾つか御指摘をいただいております。これもこの場で御議論ありましたように、私どもも全体としては既存のサービサーの方々の先行事例などなど見まして、成功報酬という形でやらせていただいた上で効果的な仕組みは何だろうかということ今回臨ませていただきたいと思っておりますが、やはりこの場でも御指摘いただきましたように、今回、市場化テストの試行をする中で、我々としてもよくよくこの辺りの動きを見てまいりたい。まさにテストをさせていただきたいと思っております。そういう意味では、考え方としては、成功報酬体系という、従来の先行事例に沿った仕組みで今回はやらせていただきたいと思っております。

5 ページ目、委託費の期間の考え方につきましては、技術的な御質問をいただいております。

ますけれども、それに対しての整理をしております。

6 ページ目、入札単位について、これも御議論がございました。3 点ほどお話をいただいております、82 病院すべてを1 単位にするということについて、1 つ目の方は、都道府県単位では煩雑なので、ブロック単位ではいかがか。2 つ目の方につきましては、県単位でどうか。3 つ目の方は、対象病院を地区ごと分割という形でいかがかという形で御意見をいただいているところでございます。

いろんな御意見をいただきましたけれども、それぞれ効率的な事業をするためにということでお話をいただいているというふうに前向きに受け止めておまして、これではできないという話では幸いなことになかったものでありますし、これまで、ここでも議論させていただいたように、基本的には、小さくすればするほど毎年の発生頻度が各病院によって違う影響を受ける。大数の法則を働かせやすいという意味では、やはり大きい方がいいだろうということで、私ども、今回、1 単位と考えていることとございまして、これについては、今回の取組みを入れることによって、どういうふうに各病院の未収金の集金業務というものが進むかということもフォローをさせていただきたいと思っております。

また、いただいた御意見の中には、どうしても先行しております社会保険庁の年金の徴収事業というものを念頭に置かれてのお話から御意見をいただいているところも、文言の中からうかがえるところですが、私どもが承知している限りでは、年金保険料の場合、電話とか文書というよりもそれぞれ足で稼ぐみたいなどころがあるようではございますけれども、私どもそこまでのことは一住所の確認などはしていただくにしても一求めておるわけではございません。電話、文書というものが主たるものではないかと思っておりますので、このような御懸念というものは払拭できるのかなと思っております。

6 ページ目から7 ページ目にかけては、参加資格としてプライバシーマークの問題、あるいは兼業承認の話についての実務的な御質問をいただいております、それに対して対応をしているところ、基本的には、若干誤解のあるような御質問でもありますので、そこについては丁寧に説明をさせていただいております。

7 ページ目の 11. 参加資格について探偵業のお話もございましたけれども、これは、現地調査をするに当たっての探偵業の必要性という御指摘のようでありまして、これまでの私どもが念頭においております居所等の調査業務を前提にする限り、このようなものは不要ではないかと考えておりますし、法務省ともこれまでの調整の中で、ここについて御指摘はいただいております。

7 ページ目の 12 につきましては、競争参加資格について、8 ページに臨みまして、契約事務取扱細則における扱いについて御説明をさせていただいているところでございます。

8 ページ目、引き続き参加資格ということでございまして、これについては、テレマーケティング業者でも業務の実施は可能ではないかという観点からの御指摘をいただいております。8 ページ目の下のところから、この場でも御説明させていただいたように、私どもとして今回の委託事業が、債権回収業者の方に限定されなければならないという法的な

仕掛けではないという認識においては、この意見をいただいた方とは一致しておりますけれども、その上で、先ほど申し上げた弁護士法第 72 条というぎりぎりのところがある中、一番初めにやらせていただくときには、そこはここまで広げることなく、法務大臣のある程度目の届くといえましょうか、監督下にあるサービサーの方に限定をさせていただきたいというのが今回、このパブリック・コメントを踏まえた上での私どもの思いであります。

9 ページ目の落札者の決定につきましては、従来の事務取扱細則に絡めた御質問であり、15 番の落札者の決定につきましては、最終的には総合評価除算方式、いわゆる割り戻して幾らというやり方に対して、加算方式にしてみたらという評価の技術的な御質問をいただいているところでございます。

私どもとしては、10 ページにかけて御説明をさせていただいておりますけれども、基本的な質の担保については、幾つか仕掛けとして中に入れさせていただいた上で、最終的にはやはり安価な業者の方に応札をして落札をしていただけるということからすると、このような形、今のような割り戻し、除算方式の方が望ましいし、正直、私ども機構としていろんな契約を結ばせていただくときに、こちらの方がポピュラーでもあって、大きな問題をこれまでのところは生じていないのかなというふうに思っております。

10 ページの 16. 契約方法につきましては、最終的には一本で契約をしてくれないかという御質問、これも、さっきの入札単位の話に絡めて御指摘をいただいたかと思えますし、10 ページの 2 つ目のご意見につきましては、同じように契約単位を機構本部と一括契約にしてほしいという一本化の御要望をいただいているところであります。私どもの技術的な問題にすぎないのかもしれませんが、私どもとしての成り立ちは、この場でも申し上げましたように、各病院単位で財務諸表をつくり、契約単位も基本的には、先行しております—これは市場化テストでございませぬが一医療機器の共同入札でありますとか、医薬品の共同入札とか、ある程度契約をまとめながらも、契約者は各病院長という形で最終的な契約をしているという仕組みを取っておるものですから、本件につきましても、そのような形にさせていただく。ただ、それについては、基本的な入札事務については、本部における今回の共同入札という形の一本化によって、参入していただく事業者の方々の事務的な便宜というものはある程度軽減させていただいているのかなと思っております。

10 ページ目は価格交渉に関してということでございまして、これは従来の仕組みについて説明をさせていただいております。

11 ページでございしますが、ここでちょっと大きな変更を御説明、あるいは御紹介させていただきたいと思えます。資料 2 の方で申し上げますと、13 ページでございします。実は、1 回目、2 回目、本日の 3 回目の御議論の中で、私どもとして揺れてしまいまして、誠に申し訳なく思っておりますが、1 回目に再委託の業者について規定を設け、2 回目、法務省とのやりとりの中で、サービサー業務として今回私どもが求めるものについては、再委託という形で外に出すことなく、ある程度それぞれの事業者の方々にやり切れるのではないかというお話もございましたので、再委託についての規定を消しましたけれども、

今回、資料3の11ページにございますパブリック・コメントにおいて、やはり一部業務について再委託というのにはあり得るのではないかと、それもサービサーというものの仕組みに抵触することなくあるのではないかとのお話や、前回のこの場においても幾つか例示をして、それがどうなるのかという御懸念もいただきました。私どもとしては、ここで何か新しいことを起こそうというつもりはございませんので、そこについては御指摘もいただいた上での再委託という規定を起こして、それについては、契約した後、ある程度再委託のような話があれば、一方、当事者としての我々との間できちっとお話ができるような仕組みを復活させていただきたいというのがこの資料でございます。

今、お聞きいただいております資料2の委託要項(案)について、あと2点だけ御報告をさせていただきたいと思っております。手戻りしていただいて恐縮ですが、資料2の8ページ辺りからですが、ここには入札実施手順ということで、入札単位、提出書類の話がございました。「成功報酬」という言葉をこれまで使っておりましたけれども、この場でも「成功報酬」という言葉に対する違和感を御指摘いただきました。私ども、法務省との間で相談をさせていただきまして、基本的には「実績報酬」という言い方をさせていただきました。先ほどのパブリック・コメントはこの前の案を前提にしておりましたので、「成功報酬」という言葉を使わせていただきましたけれども、私どもの最終的な要領においては、「実績報酬」という考え方を今回の委託費の考え方として採用させていただきたいと思っております。

最後に、手元の資料の要領で言えば15ページでございますが、7に第三者損害を与えた場合の求償といひましようか、賠償責任の関係の規定がございました。これも前回のこの委員会において、直近の最高裁判例を踏まえた表現にすべしという御指摘をいただきまして、私ども、勉強が足りませんでした。改めて内閣府の方とも相談させていただきまして、15ページに書いてございますような①を整理した上で、少し全体の整理をさせていただいたということでございます。

以上、早口でございましたけれども、前回までこの場で御指摘をいただいたこと、あるいは今回のパブリック・コメントをいただいたことをもってして、このような形で私どもとしては実施要項(案)をまとめさせていただきましたので、今日、御議論をいただきまして、私どもとして願うは、3月中にという形で全体の入札公告に進めさせていただき、当初の予定どおり本年の10月から3年間の計画という形で、この業務委託を走らせていただきたいということでございます。

○榎谷主査 それでは、御意見、御質問がある方は宜しくお願ひいたします。

○渡邊委員 前回お休みになりましたして申し訳ございません。今日が極めて重要なタイミングと伺ったものですから、この際確認をさせていただきたい事項がございます。その意味では、議論が逆戻りすることがあったら、あらかじめおわび申し上げたいと思ひます。

もう一つ御理解をいただきたいのは、反対のために反対をするとか、質問のために質問をしているわけではなくて、私はやはり弁護士法72条の問題というのは、監理委員会と

してこれで結構ですのお進めくださいと申し上げる上ですごく重要だと思うので、委員の立場から確認をさせていただこうと思っています。今まで問題というか、議論されてきた中で、多分、「支払案内業務」が何か、通知するのみであるというところは、それなりに、こういうことをやりますというのが割と文言上明確になってきたと思う。

他方、「相談業務」といったときに、私が懸念というか、この記載で大丈夫だろうか、本当に大丈夫だろうかと懸念しています。1つは、「自ら判断を行わず」といいますが、誰がやっても自ら判断しているわけではない。例えば、弁護士がやろうがサービサーがやろうが、自ら判断してやっているわけではないので、ある意味これがメルクマールになってうまく仕分けができるわけではないと思います。

単に「取次ぎ」というのでしょうか、例えば、病院がこのタイムテーブルで、分割払いにはABCという方法があります、それをお伝えするといっていますが、向こうから、Aだったら可能だと思います、それをお伝えする。多分、そういうことを念頭に置かれているのであれば、表現だけの問題になるかもしれませんが、それは相談というよりは、単なる「取次ぎ」というのか、相談というのかよくわからないのですけれども、多分、もう少し、適切な書き方というのがあるかと思っています。

そうではなく、あなた何回だったら払えますかとか、何か月お待ちしたら払えますかみたいな話になっていくと、それはどんどん和解のための交渉ということに近づいてくる。それを考えると、今申し上げた中で、ここで「相談業務」についてお考えの行為と、この表現ぶり、書きぶりが合っているのかどうか、そこを是非教えていただく必要がある。○吉田部長 まさにこれまでの議論も踏まえた上での御質問ということで、冒頭おっしゃったとおりに思います。私どももそこについては、取次ぎ相談という行為の中に、弁護士法との関係で言えば、やはり法律行為性というものがどこまで入り得るかということ、事実行為と法律行為の間の線引きの問題を、片一方は、取次ぎならば完全事実行為であり、相談という言葉が事実行為と法律行為にオンラインか、すごく近接するところまで一般用語としてあるのではないかという御懸念については、私としてもそこを否定するものではありません。

ただ、私どもとしては「取次ぎ」という言葉よりも、やはり払っていただく方々からしたときに、相談という形で—ここでは一般用語で使っておりますけれども—働きかけがあったときに、それをキッチリと、ここにありますように伝達をしていただくという行為は、新しく委託を受けていただく事業者の方に行っていただきたいということから、あえて「相談」という言葉を使わせていただいた上で、ただ、そのような御懸念があり得ることからして、法律事務に該当する行為は行わないことという形で、ここにおいて、少なくとも要領では明確に整理をさせていただいている。

ただ、個々の業務において、これまで幾つか御指摘いただきましたように、一つひとつのときに一線を超えているのではないかというような御指摘があった場合にどうするかという話につきましては、入り口において明確にした上で、適時報告をはじめとする事後手



チェックの中で、私どもとしては適正を図っていくという仕掛けをもってして一全部入り口において整理をするという仕組みもあるのかもしれませんが一私どもとしては、逆にトータルの民間事業者の方の創意工夫として、まず仕掛けの上で明らかに、法律行為については触れていただけないのですよということをお願いしながら、全体としての、前のページ、2ページから、案内から始まる業務について一括して委託をさせていただきたいということを経営者の方々にメッセージを出したというのが今回の整理であって、今、渡邊委員の御懸念のようなことを我々もいわば懸念として共通認識をしながら、それだからこそその点をも踏まえて、こういう表現を取らせていただいて、私どもとしては、この相談ということを一括弧を入れてということで、ある程度内容は明らかになりますし、事後的なチェックも今回は入れさせていただいたというふうに思っております。

○渡邊委員 そうすると、今の説明ですと、事実上単にマニュアルでこういう支払方法があり何回分割払いですということではなくて、やはり実態として、これに応じた方がやるということの内容、事実としては、何回だったら払えますかとかこの期限だったら払えますかとかいうやりとりをするという前提ということか。

○吉田部長 はい。今、例示として挙げられたことですべてを言い尽くしているかどうか、あるいは前段の文脈の中で、そこの言葉だけを取り出してどのような位置づけを持つかというのは、正直、私も慎重であるべきかとは思いますが、今、御質問の趣旨全体から受け止めさせていただくと、今おっしゃったように、事実行為としての部分はOK、いわゆる法律行為のところは基本的にはだめだという整理をもってして、今回ここで整理をさせていただいているということかと思えます。

○渡邊委員 その際の基準というのは、ここにある「自ら判断を行わず」という、これがキーワードだということか。

○吉田部長 という部分と、病院からの回答を未払者等へ伝達すること、あるいは法律事務に該当する行為は行わないことという、この全体の文章をもってして、今のような御懸念に対しては、なるべく懸念のないように、この事業者の方々にこの事業の内容を理解いただけるような要領にさせていただいたつもりではあります。

○渡邊委員 質問としては終わらせていただこうと思えます。

○榎谷主査 他によろしいでしょうか。今の相談業務のところ、法律業務に該当する行為は行わないことと書いてあるのですが、今回の場合は、参加資格でサービサーというふうに限定されている。このことをサービサーの方というのはよく理解されていると、考えてよろしいか。

○吉田部長 私が申し上げるのが適切かどうかとは思いますが、今回のパブリック・コメント、あるいはそれ以前からのやりとり、法務省から教えていただくこの業界の方々の感覚ということからすれば、逆にこの弁護士法第72条の問題というのは、サービサーの方々にしてみると、いろんな意味で意識をしなければならぬ問題ということだというふうに漏れ聞いておりますし、その辺りについての御認識は十分おありだというふうに思い

ます。問題は、認識をしていただいた上で、個々の行為がどういう形になるかということかと思しますので、それについての私どもとしての姿勢は、この要領の中で幾つか、あちらこちらに書かせていただいたと理解をしていただければ助かります。

○樫谷主査 事後チェックも含めてその体制は取れているということか。

○吉田部長 はい。

○佐藤専門委員 細かな点の質問です。このパブリック・コメントの回答の 17 番のところで、価格交渉とは何をしますのかと聞かれて、会計規程により行うことになっていまして書いてあるのは、実際に落札者を選定する過程での価格交渉というのは何をやりになるのですか。

○吉田部長 基本的には、落札の結果最も優先順位を得た方との間で、さてさて、もう一段、どういう形で経費というもの、あるいは全体の契約価格というものが下げられないかどうか、あるいはどういう構成でお考えなのかということを確認させていただく中で交渉を行う。もう一段、私どもから、ありていに言えば、お安くなりませんかねという話はさせていただくことがあり得るし、今まで私どもの契約としては、そのようなことをやらせていただいているということでもあります。

○佐藤専門委員 落札金額というか、価格の交渉をした結果、落札者の選定結果が変わるということは起こらない前提でいいですか。除算方式でしたか。

○吉田部長 除算方式です。

○佐藤専門委員 落札者の提示した金額をもっと下げさせるということですか。

○吉田部長 勿論それは交渉ですので、相手方との間で合意ができる範囲においてということなろうと思います。

○佐藤専門委員 機構側から落札金額をもっと下げてくださいと言うと、事業者側は、ほかの業務の要求水準を下げてくださいと返しますよね、普通は。

○吉田部長 私どものこれまでの経験から申し上げれば、その中において、いわば契約内容とか行為についてはもう決まっておりますので、そこからもう一声、いわば値引きができないかどうかということを示し、向こうが受け入れられるときもあるだろうし、いえ、もうこれがいっぱいですよということもあるということだと思います。

○佐藤専門委員 例えば、各病院の業務要求水準、平均値とか、最低水準とか、その数値というのも交渉対象になるのですか。

○吉田部長 いえ、なりません。あくまでも価格交渉です。

○佐藤専門委員 そうすると、機構側はどういう根拠を持って、落札者に落札金額を下げるという要求をするのか。

○吉田部長 根拠というか、私どもとしては、最終的に契約を結ぶ前に、物を買うときにもう少し安くなりませんかということをきちっとお伝えし、全体として国立病院機構が求められている経営改善、費用削減に取り組むということから行っているというふうに御理解いただければと思います。物を買うときに、もう少しお安くなりませんかということ

必ず言うということです。

○佐藤専門委員 分かりました。適正な利益水準も見込んで落札者も金額を入れてきているのでしょから、削る部分が利益だけであるとしても、3年間の業務の継続に対するディスインセンティブになってしまいかねないのかなということと、多分、これはあくまでも合意でやっていただくことであろうから、基本的にはこの価格交渉というのは、そういう儀式といったらちょっと失礼ですけれども、買い物をするときはできるだけ安く値切るという意味に了解すればいいのですね。

○吉田部長 はい。私どもとしては、独立行政法人国立病院機構として、評価委員会をはじめ、色々なところから経営努力を求められる一環として、会計規程においてもそのような姿勢を明確にし、これまでもそのような行為で臨んでいる。ただ、結果的にどうなるかというのは、専門委員おっしゃるように、それは相手方のある話になります。

○佐藤専門委員 分かりました。それから、パブリック・コメントの第18項の再委託のところなのですけれども、実施要項(案)に書き足していただいたところを拝見して、13ページの赤色の字で書いていただいた部分ですけれども、実際に再委託先を明らかにするのは提案書においてではなくて、落札後にその再委託先の固有名詞を機構の方にお知らせして承諾をいただくという立てつけと理解したのですけれども、この再委託先として、コンピュータの稼働管理、メーリング業務バックアップとか、こういうのは、この業務にとってみれば外部ベンダー的な位置づけの業務であって、そもそも再委託という位置づけをする必要があるのかどうかもちっとわからないのですけれども、逆に、意見の中に出てきている、サービサーごとに得意分野があるという形で、サービサーの資格を持っている人に対して、業務の一部を再委託するという意見に応じて、こういう修正をされたということであるとすると、落札者の地位について、一部譲渡、承諾というプロセスが入るのですけれども、こういったサービサーを使いたいというふうに落札者から業務開始後になって言われて、機構としてそれを認めるということであれば、その業務に関する限りは、分割して見るのがいいのかどうか分かりませんが、特命随契を認めたにほぼ等しいではないか。

○吉田部長 落札者であるAがBに入れたとすると、Bとの関係は結果的に発生するから、Bとの。

○佐藤専門委員 つまり、落札者が連れてきた1社でいいとか悪いとかを機構側が言う際に、いいと言え、逆にこういう聞き方をしましょうか。では、落札後になって初めて一部委託先のサービサーを連れてくるのだったら、何で提案書の段階でそのサービサーを特定できないのですか。

○吉田部長 まさにそういうことも含めて、正直、私どもとしては、今回の18の御意見でいただいたように、どういう再委託を最終的に落札された方が持ってこられるかを見て、要項で先ほど専門委員、御指摘いただいたような機構の承認というものをかませるといふ仕組みにしておりまして、あらかじめ大きなものについては、あるいは共同、ジョイント

という言い方がいいのか、組んでくるのも、我々としては、それは再委託という形ではなく、全体としての話があり得るということを門戸として開けているのであって、正直、私どもは、これがどれぐらいの数出てくるか、今のところ分かりません。先行しているところでは、再委託という形はほとんど使っておりませんので、我々としては、前回、一遍引っ込めたことから明らかなように、ないとは思っておりますけれども、せっかくこういう御指摘をいただいたことも踏まえて、私どもが判断するという仕掛けを残した上で、門戸は開けたという以上のものではありませんで、委員のおっしゃるようなことがあったとして、そもそも何でそれだったら入り口のところから言ってこないのということは、私ども、もしそうなれば、その場で申し上げるかと思いますが、だから入り口において再委託という規定をつくらないということではないのかなと思っております。

○佐藤専門委員 このパブリック・コメントとか、御説明の書類を読んでいると、法務省がサービサーの兼業を許可するに当たって、要するに、再委託先に対して、サービサーの資格を持っていないと、そもそも兼業の許可を出さないよというやりとりがあったのですけれども、この実施要項（案）の2ページの3の（2）以下に書かれている対象業務、これがまさに今回、機構として発注されている業務ですね。この中で例えばコンピュータのバックアップ業務というのは、別に機構として直接に発注している業務ではなくて本体業務をやる上での必要な付随業務ですね。付随業務の部分について、どこのコンピュータのバックアップを頼むかなどということについては、恐らく事業者を選定する上では、機構側としても、資格としても、加点自由としても、金額としても見なかった部分でしょう。

それに対して、一部サービサーに対して、まさに今回機構が直接発注している業務の一部を再委託するということになるのであれば、それは結局、落札者の一部の地位譲渡を認めているように私には見えるので、だったらサービサーがこいつが得意だからと言って、後から連れてきて機構に承認を求めらるぐらいだったら、提案書を提出する段階でチームを組んで出てこいという整理になぜならなかったのかなというのが疑問です。

○吉田部長 率直に言うと、私ども、今おっしゃるように、11 ページの再委託についての御意見には、幾つかある例示の中にそのようなこともあろうかと思っておりますけれども、どういう形で出てくるかについて、今のところ、正直、確たるものを持っているわけではございません。何度も申しますように、先行事例ではこのような形が発生していないし、我々としては、今おっしゃったように、確信的なという言い方がいいのかどうかについての再委託については、基本的に慎重であります。

ただ幾つか、周辺業務という言い方がいいのか、関連業務のところについて疑義があるのではないかという御指摘もいただいたということ、あるいは我々としても、それを完結させるべきかについては、今のサービサーという法務省が持つておられる、法務大臣の許認可という枠の中でのある程度の自由度というものが少なくともある。前回、これを法務省と御相談させていただいたときには、ここに書いてある範囲は再委託しなくてもできるのではないのという、いわば心証を教えてくださいましたので、我々は一遍引っ込めたの

ですが、それ以外のところも、この場でもありましたように、あるのではないのということをおっしゃったので、私どもとしては復活したという以上のものではございません。

○佐藤専門委員 多分、将来、実際にこの再委託の承諾の申請が来たときに御検討いただければいいのだと思うのですけれども、つまり、私が申し上げている部分を分かりやすく申し上げるために、具体例として、こういうことを申し上げます。サービサーのAとBがこの入札に応募してきました。結果的にサービサーAが落札しました。ところが、サービサーAが落札後に、落選したBを業務の一部委託先として連れてきたときに、機構として承諾されるかどうかというのが多分、究極の選択になるのかなという気がしているものですから、特に今回、1単位で出てしまうものですから、サービサー間で、だれか、どこかだけで取るという話になってしまいます。そのときに、落選したところがそういった形で再委託先に入ってくるということを実際に申請された場合に、それを機構として承認されるのかという難問を抱えてしまうのかなと思って、だったら、あらかじめそれは取り除いておいた方がいいのかなと思って申し上げたのです。

○前原委員 今の佐藤専門委員の御質問の最初の価格交渉のところで何となく違和感があったのですけれども。

入札をさせて一番安いところに決めます。それからまた価格交渉するというのはあまりフェアな取引でないような気がする。なぜかという、発注する方が強いですから、公正取引にならないと思う。だからそういう交渉を認めるというのはよくないのではないかな。より安くするというのはわかるのだけれども、それは不公正な競争になるのです。強い者が弱い者に強制するようなことを役所がやっているのか。入札をさせて、もしそういうことができってしまうというのは、入札のさせ方が悪い。入札というのは公開ですよ。一番安いところに決めた後で値切るというのは、あまりフェアな取引でないと思うがいかがか。普通の我々の商取引の時は、そんなことはあり得ないことですね。

○吉田部長 フェアという問題設定を受けますと、私どもとしてどういうふうにお答えするのかと思うのですが、最終的には、繰り返し申しておりますように、これに限らず、私ども、会計規程を基に動いております者としては、このような形をさせていただき、かつ、その上で、今、委員おっしゃったように、強者によるところで公正ではないのではないかなということになれば、それは最終的にそこで価格が折り合わなくて、折り合わない場合、一応、第1優先順位としては決まっているわけですから、事業を進めなければいけない我々としては、その方にその価格において事業をしていただくというところに戻る。かつ公正という意味で言えば、公開の入札に対しては、11 ページのところに書かせていただいていますように、最終的な契約金額につきましては、落札者の指名とともに契約金額が明らかになりますので、いわゆる不公正なことが事後的に生じないような透明性は担保した上でこのような行為を現に行っております。それをもってして、一般論としてフェアでないのではないかなという御指摘かとも思うのですが、私どもとしては、それ以上の問題意識を持っていないというか、私どもとしては、この形の上で最終的に相手方とどのような

契約を結ばせていただけるかということフェアに、真摯にやらせていただいているということかと思うのです。

○小林副主査 今のところというのは、パブリック・コメントで出てきている御意見の中の6番の委託費についてというところでも、これはすごく正当だと思うのですよ。つまり、「実績報酬」という言葉に変わりましたが、実績報酬というのを、固定報酬プラス成功報酬の形態にしてほしいという要望でありますとか、それはすごく正当だと思うのですね。というのは、つまり、入札に参加する事業者としては、実績報酬だけで委託費が決まるということになってくると、やはりリスク抵抗をしなければいけない、リスクヘッジをしなければいけないということになります。

そのときに、どのぐらいの運営をして、どのぐらいの委託費が得られるということはシミュレーションするのだと思うのです。だけれども、その中で委託費というのは非常に重要な要素になるので、なるべく下げようというふうに努力はする。取ろうと思えば努力はしなければいけない。だから、その辺の幅をどう見積もるのかということ非常に重要だと思うのですが、その上になおかつ価格交渉があるということになってくると、その設定をどういうふうに設定すればいいか、もっとリスクを取らなければいけないのではないかと、だから、二重にリスクを取らなければいけないということになるのではないかと、そうすると高くなるということですね。入札に参加するインセンティブというのはものすごく下がると思われます。だからそれが逆に入札に参加するディスインセンティブになると考えると、これは、成功する入札、競争にはならないのではないかと、思われますけれども、どうか。

○吉田部長 リスクを取っていただくということがあるという要素はそのとおりだと思いますから、それは結局、応札価格の中にそのリスク分が乗ってくるのだらうというふうに我々としては思っております。その上で、最終的に第1優先権者というのが決まっていくということではないかと思うので、おっしゃるように、そういう要素があるということによって事業者にリスクが発生しているのではないかと、そのリスクは多分、応札価格の中で反映をされるのではないかと、いうふうに私は思っています。

○樫谷主査 まず、第1順位の方を決めるわけですね。そこで交渉するわけですね。そこで不調に終わったときには第2順位になるわけですか。改めてもう一度入札し直すわけですか。

○吉田部長 基本的には入札における価格交渉として、先ほど入札の趣旨を無にすることがないようにというお話がありましたけれども、私どもとしては基本的に入札権者との間で—そもそも成り立たないのは不落でありますから—入札において決定した相手方を、我々としては、せつかくそこまで手続を踏んで、価格も含めての第1優先順位を決めさせていただいたわけですから、それに基づいて契約行為に入るというのが基本です。

○前原委員 仮に入札してきた業者が何社かあって、大きな差がなかった場合、これは非常に微妙なことになると思うのです。ですから、第1順位で入れた業者だって、第2順位

との差が余りないとなると、これだけまけろと言われたら、ノーと言えないですよ、通常は。取りたいから。

○吉田部長 でも、第2順位とは価格交渉しません。

○前原委員 第1順位とだけ価格交渉するのですか。

○吉田部長 はい。

○前原委員 第2順位の方は、交渉はないということか。

○吉田部長 それはしません。

○前原委員 だけれども、そこでその業者がノーと言った場合は。

○吉田部長 それは落札価格で契約します。

○前原委員 それで決まるのですね。だから、この会計規程は妙な規定だと思います。

○吉田部長 だから、今おっしゃるように、2位の方ともやり始めると、2位の方が1位の方を超えようと思って新たな価格を出すみたいな話が出てくると思うのですけれども、基本的には1位の方を決めた上で、1位の方に更にディスカウントができないかという価格交渉をさせていただいて。

○前原委員 だから、入札させておいて更にまけろというのはどうなのか。民間から見ると理解できないというか、フェアでなくなるのではないか。我々がそんなにしたら、公取に怒られてしまうのではないか。

○渡邊委員 逆に言うと、この価格交渉を申し出るというのは儀式ですか。

○吉田部長 儀式というか、私どもとしてみれば、会計規程においては、価格をもう一回交渉して、その上で最終的に契約価格を決めるという手順を踏むということになっています。儀式と言われてしまうと困るのですが、手順という意味で御理解いただけるかと。

○樫谷主査 契約をした後で交渉する場合に、同じ条件というのではなくて、むしろ、こうすれば手間が省けるからもう少し安くなるのではないですかと問うのはいいと思います。

○前原委員 我々もそういうことはあり得ます。

○樫谷主査 あり得ますね。ただ同じ条件でまけると、それはまけるところもあるかも分かりませんが、何となくすっきりしないですね。

○吉田部長 今、主査がおっしゃったようなことが現実に起こる場合には起こると、私は率直に担当者として理解をしています。だからこそ、逆に言うと、先ほど御質問が別にあったように、前提がぐるぐる変わってしまうと、何のために落札したかわからないではないかということになりかねないので、結果プロセスにおいては、最終的な落札価格についても公表することによって、第2順位以下の方々に対する説明責任を果たすという仕組みを取らせていただいているということです。

○樫谷主査 圧力と感じられないように。ただし、決まったことをもう少し工夫すれば安くなるのではないかという議論は大事だと思うので、その結果、納得していただければいいと思うのです。ただ同じ条件で、決まったものをこれから値切るというのも、フェアではないような気はします。

○小林副主査 でもその場合、予定価格の意味が何なのですかね。だから予定価格を適正に設定してあれば、その範囲内であって落札した人が取るというので、最も有利な者が取るというので、それでもう説明はできるのではないですか。

○吉田部長 予定価格を上げることはないわけで、予定価格内だから、そもそも第1順位が入ってきます。

○小林副主査 だから予定価格の設計ラインが適正であれば、評価委員会からそれはもっと安くないのかと言われても、それ自体が合理的な基準であればそれより更に引き下げる必要はないということを行っているのです。

○吉田部長 私の先ほどの発言が誤解を生むとすればいけません。評価委員会の方々の名譽のために申し上げれば、評価委員会からこういう形をしろと言われていたわけではございません。私どもとして、国時代から一般論として契約価格についてももう少し費用削減の努力をすべしと言われていた中で、契約について入札をした後に、こういう手続を踏むことを会計規程上取っていて、それに基づく行為を従来も行っており、今回についても行わせていただくことを考えているということをお願いしているのです。

○樫谷主査 それは要するに、この件だけではなくて、一般的にそう言うやり方をしているから、この件だけやめるわけにいかないということですよ、簡単に言うと。

○渡邊委員 先ほどの点なのですが、これは議事録に留めていただきたいのですが、監理委員会なり入札監理小委員会なりでお認めになるとすると、私は先ほどの相談業務のところは、率直に申し上げれば重大な懸念を持っているということをお願いしておきたいと思えます。

その理由というのは、まず、先ほど申し上げた「自ら判断を行わず」ということは、正直申し上げてまったくメルクマールにはなっていないということです。取次ぎまでは大丈夫、その先、法律事務に該当する行為は行わないことという抽象的な規範で本当に現実に仮に暴走があったときにどうするのか。後で事後的に受けたサービスナリを処罰すれば済むことなのか。処罰というよりは、彼らの業務の関係で免許の取消しとか、そういう関係でのペナルティーで十分なのだろうか、制度としてストッパーがないという点に根本的な疑念を持っていますし、例えば弁護士法 72 条というのは、サービスに限らずどの行為まで許されるかというところでも重要な規定であることには変わりない。

そのときに、メルクマールにならない、「自ら判断を行わず」という文言で、ある意味、サービスの判断に任せます、ものによっては十分違反になり得る行為も含む文言を使い、そのストッパーが法律事務に該当する行為を行わないことに期待するという抽象的な規範の定立だけに依存する仕組みになっている。加えて、実績と呼ぶのか、報酬と呼ぶのか、人のならい性として、やはり成績を上げようと思えば、そういうことに踏み込むリスクというのもあらかじめ折り込んで判断すべきだろうという点がありますので、私は個人的に申し上げれば重大な懸念を持っています。このような認識を持っていながらそれについて私が、懸念も持たずに、これでどうぞというふうに責任を持って言えるかという点、



多分それは建前と言ったら変な言い方ですけども、抽象的な規範だけを信じて大丈夫だと言いましたと言ったときに、普通の民事の案件であれば、本当に責任を取らないで私には何の過失もありませんと言えるほどの話ではないだろうなという気持ちが強いものですから、そういう意味で、今のこの相談業務で、「自ら判断を行わず、法律事務に該当する行為は行わないこと」という文言と、成功実績報酬という組合せを見たときに、やはり重大な懸念を有している。また、反対ですと言わざるを得ない。これらのことは議事録に残しておいていただきたいと思っています。

○榎谷主査 よろしいですか。

それでは、時間となったのですが、本実施要項（案）につきましては、これまで3回にわたって審議を行ってまいりました。重要な論点については漏れなく取り上げて審議してまいりましたので、私としては、小委員会の審議は今回で自主的に終了することと考えております。

そこで、議了にあたりまして機構に要請しておきたい事項がありますので、申し上げます。

まず、先ほども意見が出ましたけれども、事業モニタリングをしっかりといただきたいということで、特に今回の事業は、弁護士法第72条に抵触しないよう実施される必要があります。民間事業者における業務の実施をしっかりとモニタリングするとともに、不適切な業務の実施が見られた場合には、厳正に機構としては対処していただきたいと、ということで、まず第1番でございます。

第2番目としては、入札単位でございますけれども、今回、82病院を1つの入札単位として設定して、契約はそれぞれであるということです。今回の入札状況を踏まえつつ、今後の同様な事業において競争性を確保するという観点から、適切な入札単位の検討、これが1つがいいのか、幾つか分けるのがいいのか、今後についてはもう一度御検討をお願いしたいというのが2つ目であります。

第3番目が、入札参加資格でございますが、今回の入札参加資格につきましては、弁護士法第72条との関係からサービサーに限定したということでございまして、ただし、今後の同様な事業の入札参加資格については、できるだけ広く入札参加者を募る観点から、サービサーに限定するのがいいのかどうなのか。今回はやむを得ないというふうに考えておりますけれども、それについても御検討いただきたいということでもあります。

それから、サービスの質についてでございますが、今回のサービスの質について、委託した債権からの入金率のみとしたんですけれども、民間事業者の創意工夫を評価する観点からも、民間事業者による事業遂行の実態把握に努めた上で、サービスの質の在り方、入金率でなくて、ほかのサービスの質の在り方もあると思いますので、今回やっていただいたんですけれども、次回の入札に向けて御検討いただけたらということでございます。

以上でございます。これらの要請を機構として受けていただけるということでよろしゅうございますでしょうか。

○吉田部長 幾つかいただきました御指摘につきましては、これまでの議論でも受け止めさせていただいておりますし、実施にあたりましてはよく心したいと思います。また、その実施を通じた評価の際にも、私どもとして慎重に取り扱ってまいりたいと思います。

○樫谷主査 それでは、本実施要項（案）につきましては、小委員会での審議はおおむね終了したものとしまして、改めて小委員会を開催することはせず、実施要項（案）の取扱いや、監理委員会への報告資料の作成については、主査である私に一任いただきたいと思います。よろしゅうございましょうか。

（「はい」と呼ぶ者あり）

○樫谷主査 ありがとうございます。今後、実施要項（案）の内容等に何か疑義が生じた場合には、事務局から各委員にお知らせし、適宜意見交換をさせていただきたいと思しますので、宜しくお願いいたします。

○吉田部長 ありがとうございます。引き続き宜しくお願いいたします。

（国立病院機構 退場）

（社 保 庁 入場）

○樫谷主査 それでは、続きまして、国民年金保険料収納事業の平成 19 年度開始分におきます第 2 期要求水準の見直しにつきまして、前回に引き続きまして、第 2 回目の審議を行いたいと思います。

本日は、社会保険庁国民年金事業室西田室長に出席をいただいておりますので、前回の審議を踏まえての修正点等につきまして説明いただきます。

○西田室長 宜しくお願いいたします。

それでは、今回、2 回目ということでございますが、前回は 20 年 10 月からの 90 か所の拡大ということで御審議をいただきましたけれども、ありがとうございます。御意見をいただいて、議論を踏まえさせていただきまして、口座振替に係る成功報酬の考え方というのを整理させていただきまして、委員の皆様にご確認をいただいた上で、現在、社会保険庁のホームページ上で要項（案）に係る意見募集を行っているところでございます。意見募集の結果を整理の上、次回の小委員会において改めて御審議をいただき、要項（案）の確定ができればと考えておりますが、宜しくお願いいたします。

本日は、19 年 10 月から事業開始分の 95 か所の第 2 期要求水準等の見直しについて御審議ということで、宜しくお願いいたします。お手元に資料を用意させていただきましたが、ページがございませんけれども、めくっていただきますと、前回、2 事務所のサンプルという形で資料を提出させていただきましたけれども、全体の 95 か所すべての事務所の数値を 2 ページにわたってお示ししてございます。

中身といたしましては、大きく分けますと、左側が要求水準で、右側が最低水準という形で、現年度と過年度というのがございますけれども、現年度、過年度の下のところにそ

それぞれの要求水準をお示ししております、その右隣がそれぞれ増減ということで、1期との比較をさせていただいております。

この中身の増減のところだけ申し上げますと、青いところがプラスゼロ、赤いところが対前年比マイナスという資料になっておりますけれども、2ページ、3ページ先に進めさせていただきますと、同じ要求水準の似たような資料があるのでございますけれども、これが一応、参考資料という形で、実際に赤字のところの数字が変わっているわけではございませんが、青字のプラスというところの数字を一応ここでお示ししております。考え方といたしましては、前回というよりも、昨年までの御審議の中で、被保険者等の増減があった場合の見直しというのをいろいろ御意見をいただいておりますものですから、その辺を踏まえて、こういう整理をさせていただきましたけれども、被保険者数の増に伴って目標のハードルを高くするというのは、業務量増ということになるので、そこは目標水準を変えないということで、被保険者数が減って目標数が減るところを、今までの審議経緯を踏まえて減らすという考え方でこの資料を整理させていただきました。この辺は、プラスの場合、触らないで、マイナスの場合、減するというところの問題もあるのかもしれませんが、御審議のほど、宜しくお願ひしたいと思っております。

元に戻りまして、その次のページが参考資料という形で入っております。別紙2-2の「要求水準等算出根拠」という資料でございますけれども、この考え方も、被保険者数は前回は御説明いたしました、19年度は12月までの実績しかございませんので、19年の実績を踏まえて、20年1、2、3月を推計いたしまして、それをベースに見直しをかけております。その数字の変化に基づいて今回の増減が出ているということで、大部分のところでは被保険者数の減が生じていることから、このような赤字のところが多いということでございます。

それと、一番下の過年度のところでございますけれども、過年度のところも同様な考え方で19年度見込みを出してやりますと、1. ①のところの赤字でお示ししているのは、全国平均で89.2%という数字がございますけれども、これは当初、92%ぐらいの減を見込んでおりましたけれども、被保険者数や、その他の要素の実績を踏まえて見直しをしますと89.2という形で、更に下がるということになります。それと、2. ⑤のところの過年度要求水準のところでございますが、この赤字のところ、当初、努力値をプラスの0.4%としているところを、実績を踏まえると0.3%になるということが、今回の算出に当たって変わっているところでございます。

最後のページなのですが、ここで一応、例といたしまして、札幌東と弘前の被保険者が増減したことに伴う算出の変化の例という形でお示しをしておりますけれども、札幌東で申しますと、上が見直し前で、下が見直し後ということになりますけれども、例えば、一番左側の19年度の被保険者数が120万267と見込んでいたものが、下の表を見ますと、19年度、126万7,891と、北海道はちょっとこれが増えているということでございますが、適用の関係の充実をしたということもございまして、現実には被保険者が増えたと

いう例でございます、その数字の変化に伴って、以下、右の欄が変わってき、要求水準等の数字になってきているということでございます。

次のページでございますが、全国の場合、ほとんど減っているのですけれども、弘前の場合は、19年度で見れば、124万7,913という被保険者が、下の方では120万7,790ということで減っているわけでございますが、この被保険者減等に伴って右の数字を展開していくと、要求水準が減ることになるわけでございます。

資料の説明としては以上でございますけれども、考え方として、被保険者増の場合にゼロとしておりまして、減の場合にはその要求水準を赤で見直すということにしているのをごさいますけれども、この辺のところの御審議をいただければありがたいというふうに思っております。宜しく願いいたします。

○樫谷主査 それでは、御意見、御質問がある委員は御発言いただけたらと思います。

増えたものは増やしていないけれども、減らしたものについては、減らした分を要求水準にしたという御説明ですよね。それから、委託費は増減させないということですね。

○西田室長 はい。3年契約の当初に結んだ契約は、原則としてそれは守るということで、これを超えるような大きな変化があつて、お互い了解すれば別ですけども、今のところはそういう要素はないというふうに考えております。

○樫谷主査 以上ということで、いかがでしょうか。

ちょっとよろしいでしょうか。過年度分は結構下がっているのですね。いわゆる現年度分というのは2.5%なのですが、過年度分は平均9.3%というふうに聞いておるのですけれども、コストの面ですね、民間事業者として手間暇かける困難度だと思うのですが、これだけ量は変わったけれども、困難度が変わらないから、委託費は下げないのだと、こういうふうな御説明なのも分かりませんが、実際どうなのですか。それだけ量が下がれば、1割ぐらい下がれば、業務量も減るような気もするのですが、いかがでしょうか。

○杉山室長補佐 足元の実績が19年度、かなり下がっているのをそのまま反映しているわけですが、まだ十分には分析をできておりませんが、1つは、社会保険事務所側の実績が下がっているのは、年金記録問題を優先的に対応しているのに、督促そのものが十分にできていないということがございます。そのほかにも、全国的に全部下がっておりますので、従来に比べて1月取るための困難性が、やはり増してきている。年金記録問題もあろうかと思ひますし、さまざまな要因があろうかと思ひますけれども、困難性が増してきているのではないかというのは、ある程度想定をされている。それがどのぐらいなのかということまではありませんけれども、そういう意味で言うと、当初予定をしていた、1月を取るために必要なコストというものは、やはり若干高くなるのではないかとこのことがありますので、正直申し上げて、当初想定をしたよりも下がり方が大きいので、本音で言えば、本当は下がった分、委託費も下げたいというのはあるのですけれども、それは当初予定していた額の高さを下げるという問題が1つある。

今、申し上げたような、単に下がるだけではなくて、1月を取るための困難性が増して

いる可能性が一方であるので、単純に下げたものだけを下げるということにもいかないだろうということと、もう一つは、今、動いています実施要項では、基礎的要素が変わった場合は要求水準を見直すというふうに、見直すことが前提の書きぶりになっておりますが、委託費については、必要があれば、民間事業者と私どもで話し合いをした上で変えることができるという、できる規定になっております。

そうしますと、このように軒並み全部数字が下がっていると、全事業所さんと全地区について委託費を下げることの協議をしなければいけないということになります。そうすると、下げ幅の大きさも含めると、中には、こんなことで困難だから、委託費を下げることは了承できないというようなケースが出てくる。そうすると、元の実施要項上は、要求水準は下げるという前提の書きぶりになっていて、金の方は協議の上ということのできる規定になっているので、ある事業所さんの地区は了承いただいて下げる、ある地区は下げないというようなことになりまして、均衡が取れないということもあるので、私どもは反省とっておりますけれども、委託費を増減させるのであれば、もっと明確に書く、もしくは、要求水準そのものもできる規定にして、両方がリンクをして上げる下げるという整理ができるというふうにすべきではないかと考えております。ですから、今の仕掛けの中では、最初に申し上げたように、本当はこの下がり幅からすると、気持ち的には下げたいですけれども、何点かの問題、それから、最後に申し上げた実施要項の決まり上、今回、下げるべきではないというふうな整理をしたところでございます。

○樫谷主査 よろしいですか。やむを得ないということなのでしょうかね。社保庁そのものの責任なのでやむを得ないということですかね。それ以外の契約上の問題もあるということですね。

北海道の方が増加しているわけですがけれども、これは要するに、職権で登録をしたと、職権で登録ができるわけですね。

○杉山室長補佐 はい。平成 17 年から厚生年金に加入の方が資格を喪失された場合、再びお勤めになって厚生年金になるか、国民年金か、どちらかしかないわけです。一定の期間、どちらでも届出がなければ、勧奨いたします。本来、1号に入っていただくべきではないですかという勧奨をする。それでも届出が出ない場合に、2回目に勧奨すると同時に、職権で国民年金の1号の届出 процедуруしてしまいます。それで払ってくださいというふうに申し上げますので、これは17年から実施しております。

これは市町村にも協力いただいて、住居地の確認とか、そういうことをやった上でやることになるわけですが、北海道は18、19年の実績を見ますと、他の地区に比べて断トツに職権で加入手続をしたケースが多いということになります。これは、人の異動も激しいということもあろうかと思えますし、17、18年にやるべきものが十分にできなくて、18年の後半から19年にシフトしてきてしまっているという傾向もあろうかと思えますが、それが非常に多いので、件数が増えている。しかも、職権というのは御本人が自主的に出しているわけではないので、そこで被保険者になった方々から納付をいただくというのは、

普通の届出をいただいた方の未納に比べて相当厳しくなります。そういう意味でも、件数が増えたのだけれども、そういう事情で増えたことなので、要求水準を変えるというのは適当ではないのではないかと、そのように考えたところでございます。

○逢見委員 それが北海道特有の問題なのか。今聞くと、地域によって地域の疲弊というのがあって雇用機会がない。そのために本来だったら厚生年金でやっていた人たちが資格喪失したまま、まだ次の仕事を探せないでいる人たちもいるでしょう。確かに有効求人倍率から見て北海道は低いのですが、しかし同じように、例えば沖縄とか高知とか南九州もやはり低いのですね。なぜ北海道がそうなのか今の説明だとまだよくわからない。

○杉山室長補佐 2号から1号に移るべき人で、勧奨していく、最終的に職権に行く対象者の人数という意味では、当然地域差はあると思いますけれども、そんなに大きな差はないと思いますが、ここで申し上げているのは、実際に職権で適用した人数が他の地域に比べて10倍ぐらい違う、極端な状態になっている。それは事務処理の仕方の偏りがあったというようなこともあろうと思います。逆にほかの地域が思うように進んでいない、逆に北海道が非常に進んでいるので急激に増えている。幾つかの要素があって、それが看過できないくらい差があるので、そういう考え方で整理をしたと、そういうことでございます。

○樫谷主査 したがって、理屈から言うと、困難者がかなり混じっている可能性があるのですが、要求水準をそのまま上げるということについては、問題というか、課題があるので、現状維持と、こういう仕組みになっているということですね。職権でというのは、職権でやるルールは勿論そうでしょうけれども、地域によって、御担当とか、地域のトップの姿勢によって違うのでしょうけれども、やはりそういうことなのですかね。

○杉山室長補佐 法的な整理とか、取扱い自体は別に何も変わりませんので、事務処理の進め方の問題ですので、最終的に、ある程度の期間で見たときには、その地域の中における人の異動の動きの数の高さに大体比例をしていきますので、そんなに極端な差は出ないと思います。ですので、事務処理の仕方のところで、重点的にやったと、もしくは逆に遅れていたか、どちらかだと思います。

○佐藤専門委員 記憶喚起のために、この事業の委託費の支払い方はどうなっているのか。単価が決まっていて達成した月数を掛けるとか、そういうものでしたか。

○矢口室長補佐 委託費の関係でございますが、19年10月からのものにつきましては、まず、基本額につきましては、今回委託期間は3年間ございますので、落札した価格を36で割って、毎月1月分ずつ払っていくということと、あと、要求水準の達成、あるいは不達成の場合については、その度合いに応じて、成功報酬としてプラスの場合は、0.1%の刻みに対して0.1%の加算をする、逆にマイナスの場合は0.5%の刻みに対して、同じように0.5%のマイナスをするというような仕掛けになってございます。

○佐藤専門委員 そうすると、今日いただいた、この資料のB-②の要求水準と最低水準のところ、それぞれ過年度分について、これは増減のところはマイナスになっているということは、事後的に水準を下げたあげて、減額が起らないようにしてあげたという話に

なるわけですね。だから、今から振り返って考えてみると、過年度分について発注したときの要求水準が結果的に高過ぎてしまった。

事後の議論をしてもしょうがないのですけれども、何が言いたいかという、つまり、これだけ年金記録問題で事業の実施環境として相当シビアだと、払ってくださいと言って、徴収するのにコストがかかるということは十分に予想されたと思いますし、私の記憶では、たしか事業の実施環境もかんがみて事後的に調整するというような、最初に実施要項を出したときには、そういうクッションのマジックワードを入れていただいたと思うのですね。結果的に何が起きているかという、多分、事業の実施環境がものすごく逆風が吹いているというのが、まさに全業者さんを襲ってしまったのだらうと思います。

今、御説明いただいたように、個別交渉をやって、全国1単位で発注しているのだったらともかく、事業者ごとに発注しているという中で個別交渉をやるコストというのも大変でしょう。そうすると、結果的に過年度分について何が起こったかという、発注者として、年金記録問題という事業実施環境の悪化にもかかわらず、業務要求水準に関しては、従来の実績どおりのものはやってほしいという中でした発注が、結果的にハイボールだった。振り返ってみると、それが達成できなかったのは無理もないよねという形で、うんと平たく言うと、発注側として、これだけの固定費もかけてくれ、うんと細かく言えば、この要求水準に対して、現年度の要求水準がまた1年後に振り返ってみたら高過ぎてしまって、結果的に委託費は払い過ぎてしまったという部分がないのかという中で、なかなか要求水準をこれ以上に下げていくというロジックというのもないのだらうと思うのですが、事業者側では、入札の時点と今の時点とで固定費を見直すということは、今の時点であれば可能だらうと思うのですね。今後、逆風がいつまで続くのか、入札を出した当時と今とで事業の実施環境が、事業者側にとって逆風が吹いているということについては、それほど変わっていないか、あるいはむしろ悪化してしまっているかというふうに考えてみると、ここで現年度の要求水準の下げ幅が、逆にこれで足りているのですかというところについてはいかがなのでしょう。

○西田室長 最初に認識の問題があるのですけれども、私どもも去年から始めて、業者の実績というのはまだ数か月しかございませんので、一概に評価できないので、20年10月のものは、その次の作業の中で、そういった実績をもうちょっと踏まえて考えなければいけないとは思っております。実績がまだ非常に浅い中での私どもの受け止め方といたしましては、まず、逆風が吹いているのは間違いないというふうには思っておりますけれども、これが事業にどう反映しているかという評価は非常に難しいと考えております。特に私ども、今、年金記録問題の対応で職員がそこに手をみんな取られていることは事実なのですが、もう一方で、今、国民年金推進員とか、いろんな形で、職員以外の手でやっている部分がございます。このところでは実際は被害が出ていないのです。国民年金推進員の人も、今、取りに行っている月数が減っているかといったら、減っているのではなくて、むしろ逆風にして、国民の意識も年金問題に、改めて認識を新たにすることによっ

て、地域によっては増えているところもありまして、逆風ではあるのですけれども、これがイコール国民年金の事業成績に直結しているかということになりますと、これも実績を踏まえて評価しなければいけないというふうにも思っております。

まず、前提はそういうことですが、その中で今回、0.4%を0.3%に落としているというところがございますが、これも19年度の実績を考えますと、年金記録問題がスタートして、職員の手がつかないところがこの部分なのです。だから、職員が本来、戸別訪問とか、電話督促とか、いろいろやっていたことができていないのは事実なので、そこが少なくとも今回の過年度にはねているという認識は私どももあるのですけれども、その他の、手がかけられて、逆風がゆえに成績が落ちたという状況までは、明確に今のところはないというふうにも考えております。だから、その認識によって、このものを議論していくときの考え方が違うのかなというふうにも思いますけれども、それも今度、21年の10月から始まるときには、もう一回、1年間の結果も出ますし、出た結果をもってきちっと判断しなければいけないと思います。

それと、前回、2か月しかまだ経過していないときですけれども、19年10月から11月という実績をお示しさせていただいたのですけれども、あの数字を見ても、一応、順調に推移しているかなというふうには思っております。7分の1、2という分だけ見たときに、東京の方でちょっと響いたところがありましたけれども、それ以外はみんな上回っているなり、それなりの結果を出しているところがあるので、もう少し実績を踏まえてこれらの判断をしていきたいと考えております。

○榎谷主査 他に何かございますか。

それでは、本日の審議はこれで終了したいと思います。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お願いいたします。

(社保庁 退場)

○事務局 先月の第30回の入札監理小委員会におきまして、厚生労働省の社会福祉施設事業所調査等につきまして、実施要項を御審議いただいたのですけれども、昨日、実施要項(案)の公表をしております。意見募集に入っております。その際に、先日の審議を踏まえまして、実施要項(案)を2か所修正しております。求める質のところですが、回収率のところ、「平成19年の実績を上回らなければならない」というふうに書いていたところですが、先日、御指摘をいただきまして、その書きぶりを、「一連の業務を通じて平成19年の実績を上回らなければならない」というふうに書いております。これは、モニタリング等を通じて、官の方からも情報提供などを行うということでサポートするというので、そういう書きぶりにしております。

それから、もう一点、実績評価に当たりましての調査項目ですけれども、調査対象名簿



の作成というのが非常に重要な業務であるということで、その調査対象名簿の作成状況も評価のための調査項目に追加するという、その2つを修正しまして実施要項（案）の公表ということにしております。以上御報告でございました。

○樫谷主査 ありがとうございました。今の件で御質問ございませんでしょうか。

それでは、本日の入札監理小委員会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、事務局から追って御連絡したいと思います。

（終 了）