

第 83 回入札監理小委員会 議事録

内閣府官民競争入札等監理委員会事務局

第 83 回入札監理小委員会議事次第

日 時：平成 21 年 3 月 13 日（金） 19:08～21:28

場 所：永田町合同庁舎 1 階 第 1 共用会議室

1. 開 会

2. 議 事

(1) 実施要項（案）の審議

- 自動車検査用機械器具の保守管理業務（自動車検査（独））
- 医業未収金の支払案内等業務（（独）労働者健康福祉機構）
- 大学入試センター試験の出願受付業務・成績開示業務（（独）大学入試センター）
- 国民年金保険料の収納事業（社会保険庁）
- 企業・消費者向け教育・研修事業（（独）国民生活センター）

(2) その他

3. 閉 会

<出席者>

（委 員）

樫谷主査、渡邊副主査、逢見副主査

（自動車検査(独)）

企画部 三上部長、小磯課長

業務部 大谷課長補佐

総務部 荷見課長補佐

（(独)労働者健康福祉機構）

経理部 小池部長、金森課長、阿部班長

((独)大学入試センター)

総務企画部 松ヶ迫部長、神宮課長、千葉課長
事業部 山口部長、岡松課長

(社会保険庁)

運営部年金保険課国民年金事業室 西田室長、後藤室長補佐、中村国民年金指導官、
矢口室長補佐、加藤係長、山越主査

((独)国民生活センター)

研修部 井口部長、千塚課長、吉澤主査
経理部 西課長

(事務局)

佐久間事務局長、関参事官、森山参事官、徳山企画官

○樫谷主査 それでは、ただいまから第 83 回入札監理小委員会を開催します。

本日は、自動車検査独立行政法人の「自動車検査用機械器具の保守管理業務」、独立行政法人労働者健康福祉機構の「医業未収金の支払案内等業務」、独立行政法人大学入試センターの「大学入試センター試験の出願受付業務・成績開示業務」、社会保険庁の「国民年金保険料の収納事業」、独立行政法人国民生活センターの「企業・消費者向け教育・研修事業」の 5 件の実施要項（案）について審議を行います。

はじめに、「自動車検査用機械器具の保守管理業務」の実施要項（案）の審議を行います。

「自動車検査用機械器具の保守管理業務」の実施要項については、昨年 9 月の第 56 回入札監理小委員会で、既に議了しておりますが、このたび、実施要項を変更する必要性が生じたため、あらためて審議することとしたいと思います。

本日は、自動車検査独立行政法人企画部三上部長に御出席いただいておりますので、実施要項を変更する必要性が生じた経緯や変更点について、簡単に 5 分くらいで説明をお願いいたします。

○三上部長 自動車検査独立行政法人の三上でございます。

それでは、資料に沿いまして御説明させていただきます。

まず、資料 1 - 2 でございます。今回落札者が決定しなかった経緯、及び理由につきまして簡単に御説明いたします。

昨年いただきました実施要項に従いまして入札を 2 回実施しております。初回の入札につきましては、10 月 8 日に入札公告をいたしました。ただ、11 月 26 日の時点で、入札参加資格を満たすものがないという形で、一旦不落札に終わっております。

再度の入札公告を 12 月 17 日に行いまして、これを受けて 2 月 23 日に開札をいたしましたけれども、3 回入札をした結果、予定価格を上回りまして、不落札という形になってございます。

今回不落札になった理由につきまして、開札後に、応札した者から考え方を聴取したところ、次に書いてあるような内容でございました。

まず、定期点検及び校正の業務につきましては、時間当たりの単価を、従前の実績については当方の実施要項の中でも開示をしていたところでございますけれども、それよりも高い単価を設定したということが 1 つ。それから、当法人から説明としては、基本的には平日に業務をやっていたかどうかというようなことの御説明は申し上げていたのですけれども、コース閉鎖時間の数値目標を達成できないような場合には、土日によっていただくことも可能であることを申し上げていたところ、すべて土日に対応するという最悪のケースを想定して、土日対応分の人件費を算定したという大きな価格上昇の原因であることが 1 つわかりました。

それから、2 点目です。修繕業務と消耗品の供給業務につきまして、これは当法人としては、過去の実績を開示した上で、メンテナンスパックのような形でどれぐらい修繕あるいは消耗品が発生するかによらず、一定の価格で契約をしたいということで考えていたところでございますけれども、応札した社は、従前の値は開示されているものの、今後どの程度の修繕の発生、あるいは消耗品の供給が要求されるかについて予測が難しいということで、リスクを大きく算定したということでございました。

その2つが大きな理由でございました。

それから、今回、説明会等、情報提供を当方からしていたところで、最終的に応札されなかった方にも理由を聴取しました。主な理由としては、今回、すべての保守管理業務を一括でということで入札にかけたわけですが、それぞれの会社の体制、技術力等からして、特に臨時に発生する修繕業務を一定の期間内で行うというところのハードルが高かったというようなことを伺っております。

これが不落札に終わった理由でございますけれども、この理由を受けまして、今後の対応として、本日お諮り申し上げているところでございますけれども、実施要項の中で、理由の中で大きなリスクがあるというところでありました検査機器の修繕と消耗品の供給という部分を除きまして、検査機器の定期点検及び校正、及び重量計の定期検査に絞った形で再度入札を行いたいと考えております。

それから、もう一点、時間当たりの単価が大きく上昇してしまう原因となりました土日にも業務があり得るという懸念を除くために、本日お示ししているものでは、原則として、平日に実施することを明記するという改正をしております。

それから、本日お諮りしているところでございますけれども、これからの入札の日程等を考えますと、4月1日からの実施はちょっと間に合わないということで、本年6月から23年の3月までの期間に変更するというようなところを主な変更といたしているところでございます。

以上でございます。

○樫谷主査 ありがとうございます。

それでは、ただいまの御説明につきまして、御意見・御質問がありましたら。いかがでしょうか。

○稲生専門委員 今回、残念ながら不落札に終わったということで、特にその1グループさんに聴取された内容が「・」に整理してございます。各社さんが適正と考える工賃なんですけど、なかなか聴取は難しいとは思いますが、どれぐらいを彼らは考えていて不落札に。つまり、実際の予定価格的なものと、そこら辺の数量的な分析みたいなものはなされたんでしょうか。大分違うのかどうかということがもし公にできるのであればですけども、それはいかがでしょうか。

○三上部長 具体的な数字は、当法人の契約実施細則によりまして公表できないことになってございますけれども、当方が実績として考えていたものに比べますと、土日に全て、いわゆる休日のレバーレートでやることによりまして、これは通常のルールに則りまして、1.5倍以上のレバーレートになりますので、そういうレベルのかなり大幅に高い水準の数字が出たということでございます。

○稲生専門委員 そこは逆に言うと、自動車検査法人さんの方ではそういう見積りは余り考えずに、平日と余り変わらないような価格で算定をされてきたのかなということになるのでしょうかね。逆に考えると、何を申し上げているかというと、随分範囲を狭めてしまったなど。つまり、当初は1億2,000万円ぐらいの経費ベースで考えていたのが、結局今は5,000万円ぐらいに大分絞って次回はおやりになろうということで、勿論広ければいいというものでもありませんし、一方で応札しなかった会社さんによれば、逆に広過ぎるというふうな御意見もあるものですから、広ければいいと

ということはないのですけれども、一般的には効率性を発揮するためには、ある程度曜日も含めてですが、そういった幅があった方がいいのではないかと考えられるのですけれども、そこら辺がいろいろ積算をむしろ変えるような形で範囲を余り狭め過ぎない方が、もう少し効率的にコストの圧縮には結果的にはつながるのではないかなとも思うんですが、そこら辺はいかがでしょうか。

○三上部長 お手元に検査法人のパンフレットを配らせていただきましたが、これを開いていただきますと、検査コースに設置されている機器が真ん中に載っております。今回、この民間競争入札の実施に当たりまして、当法人が所有している検査コースにある検査機器を、これを包括的に保守管理を委ねることを最大の主眼にしております。今回、臨時の修繕と、確かにそういう意味では当初よりも業務を一部狭めてございますけれども、当法人が管理しております検査機器について、定期的に発生する定期点検とか校正、それから、重量計の定期検査という確実にやらなければいけない業務、これにつきまして、従来は個別に契約してバラバラの事業者者に依頼していたことによって、実は、実施要項の 62～65 ページに過去の実際実施した日程を書いてございますけれども、従前は、こういった定期点検等を別々に契約をしていたものですから、同じ場所に何回も分けて別の事業者が入ってやるというようなことで、当方及び事業者とも、余り効率的なことができていなかったというようなことがございます。今回はこういった機器を一括してやるという、その大方針は何ら変更はございませんので、そういった意味の包括性は確保されると考えているところでございます。

○樫谷主査 今の御説明の中で、2回とも、結果的には1グループしかなかったということですよ。そうすると、今の1-2の資料の2.の「また、」のところで、応札しなかった理由を聞かれたところ、特に修繕について対応することが困難だということでした。この「修繕」を外すと、1グループではなくて、もう少し入札参加者が増えるであろうと、こういう見通しを持たれていると理解してよろしいのでしょうか。

○三上部長 修繕につきましては、当法人の立場からしますと、臨時的にいつ発生するかわからない修繕についても直ちに対応してもらえというような契約が、我々当法人の立場からすると大変便利な契約なんですけれども、契約を受ける側としては、いつでも修繕をできるように技術者なり、その部品なりを確保して置くというようなことで、確かに実際にお話を伺ってみますと、そのハードルが高かったというようなことがわかって参りました。これは、不落札という結果になってから聴取したところでございますけれども。

現在、その後、感触としては、臨時の修繕、それから、消耗品の供給1週間以内というような、ある意味かなりしっかりした体制がないと新規参入しにくい部分が無くなりますと、その他の業務は、年間の計画を立てて計画的に実施できる業務でございますので、かなり多くの社から前向きな感触を得ているというところでございます。

○樫谷主査 ここで入札公告で、10社に情報提供して、説明会に6社が参加されたということなんですけど、これは1グループと言ったら、この6社のうちの何社かですか。

○三上部長 はい、この6社のうちの複数の社でございます。

○樫谷主査 この6社が競争するという形になるわけですね。その1グループを除いた方が参加さ

れるということになるわけですね。とは限らないんですか。また別のグループもということがあり得るわけですね。

○三上部長 はい。今申し上げましたように、修繕等が除かれますと、さらに多くの社が関心を示していただけて参加いただけることを我々としても感触としては持っておりますし、この入札公告後に、従前よりさらに幅広く情報提供をしていきたいと考えているところでございます。

○樫谷主査 この1グループというのは、部品の機械のメーカーの方が1つのグループでされたということなんですか。

○三上部長 はい、そういうことです。

○樫谷主査 予定価格をかなり上回っていたんですか。それが1.5倍みたいな話をされていましたがけれども。

○三上部長 先ほどの1.5倍というのは、土日のレーバークレイトでございますけれども、これも公表できないのですけれども、特に修繕費が、過去の実績はお示ししていたのですけれども、修繕を要する部品の中で、一番高いものと、3,000万円ぐらいの単価の部品も検査機器の中に、一番高いものですが存在するというので、48ページに出ておりますが、過去の実績で修繕費が5,000～6,000万円ぐらいの修繕費の実績ですけれども、仮に3,000万円の単価の部品が故障したとすると、メンテナンスパックのような契約であれば、その3,000万円の修理もやらざるを得ないことになると、3,000万の部品が年間に何件か故障したというようなことを想定して算定したというお話を後で聞いたのですけれども、修繕費が非常に大幅に割高な結果になっていたというようなことがございました。

○樫谷主査 これは確かに増えていますよね。

○三上部長 ただ、3,000万円の部品は、過去に1回ほどそういう修繕が発生しているという程度のものでございますけれども、リスクとしては確かにあり得るんだというようなことで考えたとおっしゃっております。

○樫谷主査 わかりました。

今回はやむを得ないような気がしますので、できれば、もう一度次のときには、修繕の方もできるようにするには、そういう非常に例外的なものについての扱いを別途考えるようにできればもう少し。ただ、ノウハウがないとこれだけでは難しいんですけれども、そうでなければ、そういう資金的な見積りの問題であれば、もう少し情報を正しく提供すれば、あるいは例外的なものを除くというふうになれば、従来のやつでも参加できるのかなという感触は持ちましたけれども、とりあえず現在では、このようなことでやむを得ないということでしょうね。

事務局から、何か確認はありますか。

○事務局 特にございません。

○樫谷主査 わかりました。

それでは、本実施要項（案）につきましては、入札監理小委員会としては、これで了承したものとしまして、実施要項（案）の取り扱いや監理委員会への報告資料の作成については、私に一任いただきたいと思いますが、よろしいでしょうか。

(「異議なし」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ますので、よろしくお願いします。

また、自動車検査独立行政法人におかれましては、本実施要項(案)に沿って、適切に事業を実施していただきますようお願いしたいと思います。本日は、どうもありがとうございました。

○三上部長 どうもありがとうございました。

(自動車検査(独)関係者退室、(独)労働者健康福祉機構関係者入室)

○樫谷主査 それでは、大変お待たせいたしました。続いて、「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、独立行政法人労働者健康福祉機構経理部小池部長に御出席いただいておりますので、意見募集の結果やそれらを踏まえた実施要項(案)の修正点等について、5分ぐらいで御説明をお願いしたいと思います。よろしくお願いいたします。

○小池部長 それでは、当機構の「医業未収金の支払案内業務」の実施要項(案)につきまして、去る2月6日と2月20日に本委員会が行われましたけれども、その委員会で先生方から御指摘された事項について、若干御説明しながら進めたいと思います。4点ほど申し上げます。

まず1点目は、要項(案)の中のページをめくりまして、2ページ目の3.(1)の(ア)の上から5行目です。消滅時効の関係でございます。医業未収金の消滅時効の起算日につきましては、入院と外来を問わず診療行為が行われた最終日であります請求日をもって消滅時効の起算日となるように修正しております。

それから、2点目が委託管理の関係で、同じページの下から4行目の(ウ)です。委託後に、委託除外債権と判断した債権は、民間事業者と協議して定めた報告すべき具体的な類型に必ずしも該当しない場合があることから、これはページをめくりまして、4ページ目の(オ)の②の(i)に「具体的な類型」という言葉が書いてありますけれども、その言葉のものを今ページを戻しまして、2ページ目のところで具体的に括弧書きの中で、「(下記(2)の(オ)に②に定める「具体的な類型」と必ずしも一致しない場合がある。)」ということで言葉を追加しております。

ページをめくりまして、14ページまで行きます。この中の(キ)の(i)の(a)のところですが、契約の解除の関係でございます。契約の解除の規程におきましては、最低水準を下回ったときとか、業務改善指示に従わなかったときについては、事業全体の状況を考慮した上で契約を解除することができる旨のことを括弧書きで追記しております。

それから、下の方の下から4つ目ぐらいの公共サービスの関係につきましても、22条第1項1号に列挙されている事項と①の(i)(ii)(iii)について、それぞれ規程を追加しております。

それから、ページをめくりまして、26ページです。「提案書評価基準」の関係でございます。この中で、重要なものと普通のものとの分類をやめまして、ここに書いてありますように、提案書の記

述されている各項目の内容について評価委員会の委員が以下のような観点から総合的に評価を実施し、項目ごとに配点の付与を行って、集計するものとする。そのように修正しております。

それから、ページをめくりまして、27 ページです。これは前回先生から御指摘がありました提案書のところでbですけれども、個人情報保護のところの加点欄について、横線が1本多いということで、これについては本当にケアレスミスでございますけれども、その線は削除しております。

そういったことから、前回の委員会での修正のものについて御了解を得た段階で、2月24日～3月9日の2週間にわたりまして、内閣府の公共サービス改革推進室と当機構のホームページに載せました。その中では、パブリックコメントの関係については、意見はございませんでした。

以上、簡単でございますけれども、審議結果とパブリックコメントの結果について報告します。よろしく申し上げます。

○樫谷主査 ありがとうございます。

何か御質問はございますか。

それでは、私の方から確認の意味も含めてコメントをしたいと思います。

事業のモニタリングについてですが、今回の事業は、弁護士法72条に抵触しないよう実施される必要がありますので、民間の事業者によ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対処していただきたいと思います。

2番目は、入札参加資格ですけれども、今回の入札参加資格については、弁護士法第72条との関係からサービサーに限定したのですけれども、次回の入札での入札参加資格について、できるだけ広く参加者を募るという観点から御検討いただければということが2点目でございます。

3番目は、サービスの質でありますけれども、今回のサービスの質については、委託した債権からの「入金率」のみとしましたけれども、民間事業者の創意工夫を評価する観点からも、民間事業者による業務遂行の実態把握に努めた上で、サービスの質のあり方について今回の実施もありますので、両方踏まえた上で、次回の入札に向けて御検討をいただきたいということでございます。

○小池部長 それでは、今、先生から御指摘された事項を踏まえまして、今後のスケジュールについてやっていきたいと思います。どうもありがとうございます。

○樫谷主査 ありがとうございます。

それでは、受け入れていただくということで。それでは、実施要項（案）につきましては、これまで3回の審議を行いました。本日をもって、小委員会での審議は概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）の取り扱いや監理委員会への報告資料の作成については、私にご一任いただきたいと思いますが、よろしいでしょうか。

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ますので、よろしくお願いいたしますと思います。

本日はどうもありがとうございました。

○小池部長 ありがとうございます。

((独)労働者健康福祉機構関係者退室、(独)大学入試センター関係者入室)

○樫谷主査 長い間お待たせいたしました。続きまして、「大学入試センター試験の出願受付業務・成績開示業務」の実施要項(案)の審議を行いたいと思います。

本日は、独立行政法人大学入試センター総務企画部松ヶ迫部長に御出席いただいておりますので、意見募集の結果やそれらを踏まえた実施要項(案)の修正点等について、5分ぐらいでご説明をいただきたいと思います。よろしく申し上げます。

○松ヶ迫部長 それでは、御説明させていただきます。前回の委員会での意見、それから、いただきましたパブリックコメント、これをもとに要項を修正いたしましたので、その点を中心に御説明させていただきます。

1つ目は、要項の14ページでございます。③のロ)でございます。「セキュリティ対策」。これについては、落札者を決定するための評価基準でございますけれども、ここの記述は、プライバシーマークを取得しているかと、こういう記述でございましたけれども、プライバシーマークが必須項目、それから、ISMSが加点項目と、こうなっているけれども、ISMS認証でプライバシーマークの取得を代替できるのではないかと、こういう御意見をいただきまして、御意見を踏まえて、意見どおりに修正しております。

それから、18ページでございます。2.の「機器・設備の持ち込み」でございます。2行目のただし書きの分でございますが、前回委員会の御指摘を踏まえまして、「セキュリティ対策上パソコンの持ち込みはできないものとする」と、追加させていただきました。

それから、20ページでございます。「契約に基づき民間事業者が講ずべき措置」の「(6) 宣伝行為の禁止」でございます。これについては、センター名、センターのロゴなどを自ら行う事業の宣伝に用いてはならない。括弧書きでございますが、一般的な会社案内資料等に事実のみを簡潔に記載する場合であっても同様とすると、「記載してはいけない」と、こうしておりましたけれども、事業の落札者については、官報等で公開されると、このようなことを考えれば何か問題はあるのかと御意見をいただきまして、意見を踏まえて、「簡潔に記載する場合は除く」と、修正させていただきました。

それから、一番最後の(別紙3)でございます。真ん中の欄で、2つ目の欄でございますけれども、現在の「外部資源活用状況」。ここで記述しております各作業と実施要項に示す作業、この対応を明確にしてほしいという御意見がございましたので、意見を踏まえまして、下段に要項の作業名を追加してわかりやすくいたしました。

このほか、御意見をいただいたわけですが、このほかの意見については、要項を読んでもいただければ御理解いただけるのではないかとということで、以上、主な修正点でございます。

それから、仕様書関係については、同趣旨のものについては修正したものがございます。さらに、意味がわかりづらい文言についてはわかりやすく、また、語句の修正、整合性を図り、加えて若干業務の漏れがございましたけれども、それを追加させていただいております。

以上でございます。

○樫谷主査 ありがとうございます。

それでは、今の御説明について、御質問・御意見があればお願いします。

○渡邊副主査 いろいろ修正していただいた要項自体についての御質問ではないのですが、意見募集の結果について、意見に対する回答をされていると思うんですが、それとの関係で少し確認をさせていただきたいと思って御質問をします。

意見の中の番号の4で、「作業の効率化を目的として、実施要項に記載されている施設以外で作業を行うことは可能なのか。実施要項内に明記してもらいたい」という意見があって、それに対する御回答として、第2パラグラフのところで「民間事業者の事業所で実施することが可能或いは民間事業者の保有する設備等によらなければ実施できない作業については場所指定をしております。」と書いておられて、そういう意味では、ここの下のⅡ. に書いてあるものは、限定列挙をしているように読めます。私どもが今まで伺っていた御説明としては、データベースにアクセスは極めて限られていて、まさに施設内にあるときしかアクセスできないとか、秘密の重要性についていろいろ御説明を伺っていたので、主要な業務については、基本的には施設内でやられるのかなと私は理解しておったのですが、ここに限定列挙されているのを見ると、データの入力作業とか、挙がっていないものもあって、その関係を確認させていただきたいと思った次第です。

その質問の裏側にある懸念としては、「どこでやっても自由ですよ」と言ってしまうと、多分民間事業者は、では、作業に必要な書類とかデータとか持って帰ってやっていいんだろうなというふうに誤解してしまわないかというところがありまして。ある意味もし回答が事業者をミスリードしてしまっただけではないかなという懸念をちょっと持ったものですから、本当に施設内でやらなくてはならないことを限定列挙すると、それとこれで足りているのかどうか。もしそうでなければ、これは表でやってもらっては困るというのか、やることは禁止はされてはいないものの、やるのに必要な書類の持ち出しは困るとか、データにはアクセスできませんよとか、まさに打ち消しの部分がセットになって初めて民間事業者が外部でやれるのかやれないのかというところの確認が必要になるのではないかと考えて伺う次第です。

○岡松課長 まず、データの入力に関してでございますが、これは業者が入力装置を持っておられるところで入れていただくという形になるということを考えております。センターには、そういう大量のデータを一気に入力する装置はございませんので、それは業者の方に。したがって、この場合は志願票ですが、志願票は輸送して、その業者さんのところで打ち込んでやっていただくことになるかと考えております。

それから、各種リスト関係の打ち出しになるかと思いますが、これについても、センター内で印刷する直前までの形式のデータをつくります。そのデータについては暗号を勿論かけて、輸送の間に何か事故があっても大丈夫なように暗号をかけて、その業者さんのセキュリティエリア、プライバシーマークを認定されている施設でやられるわけですから、そういう向こうのセキュリティエリアの中に持ち込んで、そこで開いて、そこで作業をしていただく、プリントアウトしていただくというような形を考えております。

○渡邊副主査 そうすると、向こうに渡されたデータは消去してくれるだろうという前提でその一

連のプロセスを進められるということですか。

○岡松課長 そういふことです。

○松ヶ迫部長 御心配はごもっともでございますけれども、現時点でもそういうものを外注に出して、中にも書いておりますけれども、プライバシーマーク、I S M S を加点で加えているんですけれども、そういう中で当然業者が責任を持ってやっていただいておりますという流れの延長といえますか、継続でございます。

実は、つい最近までは、出力作業などもセンターの中でやっております。いわゆる外部への委託という観点で検討をいたしまして、それを外へ出したと、そういう経緯がございます。

○榎谷主査 出せと言われたから出したと。

○松ヶ迫部長 セキュリティをちゃんとするというところで。

○榎谷主査 プライバシーマークがあれば、それは全部カバーできると見ていいですかね。

○松ヶ迫部長 そこは当然業者も死活問題でございまして、そこを信用しないと業務自体がすべてセンター内でやらざるを得ない、また、そういう人を重ねてやらなければならないと、こういうことで最低限出せるものという検討をした結果でございます。

○渡邊副主査 私も全部だめなどと言うつもりは全くないのですが、要は、民間事業者が持ち出すものが特定されていて、それがちゃんと破棄されている、あるいはその返却を求めているという形で、例えば民間事業者同士であれば、秘密保持契約で、例えば秘密指定したものとか、しないものとか、そういうところまできちんと対応を、現状は今やっておられるということなので、きっと対応しておられるのかなとは思いますが、要は、何を持ち出されたかわからない状態とか、そういうことは生じないんですねということを確認させていただきたい。

○松ヶ迫部長 こちらから渡したものをきちんと返していただく。ただ、データを向こうで複製して幾つか持っているのはあり得ますけれども、そこはきちんと確認はしたいと思います。何を持って出るか出ないかというのは、こちらで確認して、限定されると思います。

○榎谷主査 向こうの事業者の方のファイルにはそういう情報は残るんですか。残らないんですか。

○岡松課長 一時期は残ると思うんですが、それは必ず向こうのプライバシーポリシーで削除することになっているはずですから、それは大丈夫かと思えます。

○榎谷主査 よろしいでしょうか。

特に削除するとか書かなくても大丈夫ですね。

もう一点、パブリックコメントの番号7のところ、引継簿で、民間事業者同士がやっているから、特に人件費とか、人員を計上しておりませんと書いてありますが、これはそうなんだろうと。これは引継簿というのは何かあるんですね、ということで理解してよろしいんですね。この中に、引継簿等で引き継がなければいけないとは書いてあるんですが、引継簿というのはどんなものか記載されてなかったの、日常の業務日報を書かなければいけないというのがありますけれども、それが引継簿なのか。その辺余り重要な問題なのかどうか分かりませんが、

○岡松課長 仕様書の62ページに、こういう形で「授受簿」というのを付けております。

○榎谷主査 志願票授受簿ですね。

○岡松課長 はい。これは何を何件業者に渡ったかということですね。それから、今の現状を言いますと、A社からB社にパンチ業務を渡すときに、この志願票も渡すわけなんですけれども、そのときにA社からB社への渡った数は、この授受簿を使って数の確認をしているというような仕組みです。

○樫谷主査 そういう意味でフローチャートの中にそれぞれ授受簿があるので、それをちゃんとわかりました。

事務局からは特に何かありませんか。

それでは、本実施要項（案）につきましては、これまで3回の審議を行いました。本日をもって、小委員会での審議は概ね終了したものと、改めて小委員会を開催することはせず、実施要項（案）の取り扱いや監理委員会への報告資料の作成については、私に一任いただきたいと思います。よろしいでしょうか。

（「異議なし」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ますので、よろしくお願いします。

また、独立行政法人大学入試センターにおかれましては、本実施要項（案）に沿って、適切に事業を実施していただきたいと思います。本日は、どうもありがとうございました。

（（独）大学入試センター関係者退室、社会保険庁関係者入室）

○樫谷主査 大変お待たせいたしました。続きまして、「国民年金保険料の収納事業」の実施要項（案）の審議を行いたいと思います。本日は、社会保険庁運営部年金保険課国民年金事業室西田室長に御出席いただいておりますので、これまでの事業の実施状況や、それらを踏まえた今回の対象事業の範囲、実施要項（案）の内容等について、15分ぐらいで御説明をいただきたいと思います。

○西田室長 社会保険庁国民年金事業室の西田でございます。委員の皆様には常日頃国民年金事業にいろいろお世話をいただいておりますけれども、よろしくお願いいたします。

それでは、21年10月からの新しい市場化に向けまして、まず先に、19年実施分で実績結果が出たものがございますので、それを最初に説明しながら、21年10月からの御説明をさせていただきますと思います。よろしくお願いいたします。

お手元の資料でD-1、2とございますけれども、2までは、実施要項そのものになっていますけれども、その考え方を、基本的にD-3以降の資料で整理してございますので、D-3以降の資料をもちまして内容を御説明させていただきたいと思いますけれども、よろしくお願いいたします。

まず、国民年金保険料の19年の第1期に係る評価ということで、19年10月から翌年4月までの7か月分ということで非常に短いものですから、これをすべてというふうにまだ実績としてはないわけですが、今の状況を御説明させていただきます。

まず、1ページ目ですが、もともとは19年から本格実施ということで、ここでまず実施拡大し

たものが60事務所ございまして、ここで全部で60事務所。次のページの2ページの上のところ、18年までの間で既にモデル的に実施してきたものが35ありまして。この35事務所と合わせた95の事務所を本格実施ということで、19年10月から7か月間実施いたしました。

その結果ですが、2ページ中段に「実施結果」と書いてありますが、まず、現年度督励納付月数で申し上げますと、95のうち84事務所が要求水準に達したわけですが、残りの11事務所については要求水準に達しませんでした。具体的な数字と申しますと、95を平均して見てみますと、大体目標に対して120%の成果であったということでございまして、過年度の督励納付月数については、すべての事務所が要求水準に達しないで、95の平均を見ますと79.3ということで、大きなマイナスになったということで、この部分についてちょっと補足説明をさせていただきます。目標と実施に少し波がありまして。目標の場合は12か月をフラットに毎月書いてあるのですが、実際に納付月は、年度の前半より後半の方に集まりやすいという事情があるものですから、スタートが19年10月の年度後半からスタートしたこともあって、目標の高さよりも実績の方が上回りやすかったと。反対に、過年度については、次の2月、3月、4月の分が翌年度の4、5、6の中に入ってきてやすい数字があるものですから、そういう意味で現年度、過年度が、120、80みたいな裏腹な数字になっておりますけれども、これは年間12か月で見ると、ちょうどいい数字に実はなるのですけれども、7か月のとらえ方ということもございまして、こういう数字になってございしますが、御理解のほどをよろしくお願い申し上げたいと思います。

それと、次のページで3ページでございますけれども、事業経費という意味では、2つのグループで比較をさせていただきますが、拡大した60事務所については、社会保険事務所がやっていた当時のコストを考えますと、1か月当たり平均747.8円、これが市場化によりまして、平均300.2円ということで、ここは社会保険事務所のコストよりも市場化のコストの方が大きく減じているということでございます。次の18年度から実施している、これはもともと市場化業者間の比較でございます。18年度からの市場化業者さんのコストが、1か月当たり314.7円で、新たに引き継いだところが297.5円ということで、若干低くなっておりますけれども、これは業者さんが市場化後連続して入ってきたところに、入札のあやみみたいなところもあろうかと思いますが、コストも多少減っているのではないかと考えております。

そういうことで、その下の評価でございます。そういう意味では現年度が120%のプラス、過年度もマイナスの80%程度ではありましたけれども、結果的に納付率でこれを見ますと、1事務所を除いては、納付率としては低下してしまったという結果で、まだ7か月で一概に計りはできないのですけれども、全体としてはまだまだ芳しい数字にはなっていないという状況でございました。ただ、コストだけでは、社会保険事務所から市場化に変わって、一定程度の削減が見込まれたということでございます。

続きまして、4ページでございます。そういう状況を踏まえて、我々なりに課題を考えてみますと、4点にまとめております。納付督励は行ってきたわけですが、それはそのものとして評価はするのですけれども、未納者が自主的に納付する、いわゆる優良納付者への移行が進まなかったということで、優良納付者の割合を見てみますと、市場化になってない217事務所におきまし

ては、全体的に少し下がっているのですが、△1.64%だったのですが、市場化の 95 を見ますと△2.46%ということで、倍近くの差があって、ちょっと厳しい数字になったのかなと考えております。

それと、2点目としては、要求も、督促納付月数が全体の納付月数の約5%ぐらいの程度になるものですから、その納付督促月数だけで全体の納付率のウェイトをはかるのはちょっと難しい面もあったのかなと考えます。

それと、3点目として、督促の数をはっきりする意味でも、納期から1か月置いたものを対象にしたということもございましたが、この1か月遅れの納付月数が前年よりも低下したという状況がございました。

それと、4点目として、督促内容が、社会保険事務所のときは、一定程度集合徴収なども含めながら、職員が直接動くような戸別徴収等を中心にやっていたわけですが、市場化業者さんはそういうところが小さくて、電話中心になったということで、そういう意味では一概に評価は難しいですけれども、社会保険事務所時代と比べると、もう少し督促する手段があるのではないかと。今のままでは督促が不十分ではないのかなと考えております。

それと、既に19年4月から3期構成で走っています。それ以降は、19年を踏まえた反省も含めて2期目以降の取り組みでございまして、1つは、我々も業者さんとの接点の中で、まだ純粹には民間の意識でやっているのですけれども、公益事業というものの認識を一つ持ってもらわないといけないという認識があるものですから、こういった市場化テストの目的等について、事業者さんとよく意見を交わしながらこの意義を理解いただくようにしていただいております。それから、進捗管理も、今まで以上に適正な進捗管理をしながら、お互い、何がよくないかということ認識しながら進めていきたいということ。3点目では、この要項の中では、現実の業者さん等への指導・助言などは、事務局・事務所が中心にやることになっているのですけれども、このままの状況を見ますとどうかということで、我々本庁自身も一定サイクルの中で業者さんとの意見交換をしながら、事務局・事務所では見切れないところも、本庁も少しベースをつくってやっていこうということで、事業者さんからも四半期に1回程度はそういう打合せを持ってもらった方がいいという意見もありまして、そういう強化を進めてまいりました。

これが今の7か月ですけれども、19年から進めているものの評価でございまして。

続きまして、そういう状況を踏まえながら、21年10月から、今127の事務所が残っているわけですが、この127の事務所が督促をやるということでございまして、その内容について、資料D-4の資料で御説明申し上げたいと思います。

1ページ目でございます。

業務内容としては、①として、今までの督促に加え、同じ督促ですが、免除勧奨も併せてやるという内容にしたいということでございまして。期間としては、21年10月1日から3年間24年9月30日までにしたということでございまして。ただ、この間においては、いろいろな社会保険庁の機構改革もございまして、来年22年1月から年金機構に変わるものですから、国の契約から機構の契約ということで、3年間のタームは同じですけれども、契約方式は、そこに分割した契約方式を選択せざるを得ないという面がございまして。3点目として、契約地区ですが、後でまた、地区の区

割りについては御説明させていただきますけれども、11 地区で 127 事務所で実施をしたいということでございます。それと、要求水準というか、期の設定ですが、一応ここで 5 期と。結果的に、今まで 3 期だったのが 5 期になっているわけですが、1 期、2 期はそういうことで、もともと 7 か月だったのが、国の期間と機構の期間に分かれるがゆえの分かれ方で、これも国の契約の事務上しよがないのかなということをおもっておりますのと、最後の 5 期目のところも、今は 17 か月でやっているのを年度単位に分析をしながら図っていくという意味では、年度単位概念もここに持ち込んでこういう構成にさせていただきたいと考えております。

それから、委託費の増減。これについては、また、後ほど詳しく御説明をさせていただきたいと思っております。

6. の入札関係についても、企画提案書の点数の変更をしたいということで、今、総合評価の中で、企画 400、金額 400 で 800 点にしているのですけれども、もう少し企画のウェイトを高くして、企画 800、金額 400 で合わせて 1200 にしたいということで、どうしても今は、本ちゃん実施で 19、20 と繰り返しているのですけれども、変な言葉かもしれませんが、安かろう悪かろうみたいな様相へちょっと流れているものですから、企画のウェイトをもう少し高めていきたいと考えています。

それと、2 点目として、「プライバシーマーク」を取得していることを追加ということで、これは今回初めてなのですが、これも 19 年からこの事業をやってきました、特に今年金記録問題もあることもありますが、まずはこういう督励をなぜ民間の業者にやらせるのかという一般国民からの声が非常に多ございまして、いろいろな説明をするのですけれども、なかなか御納得いただけないということで、私どももこの事業をやるに当たっては、納付書とか、いろいろな機会を通じて、ホームページも含めてですけれども、広報しているのですけれども、なかなかご理解いただけない。そういう中で、ましてや、我々の個人情報などを何でそういう業者に渡すのかというような御批判も随分ありまして。そういう意味では一応今までも適正にやっているつもりではございますけれども、いろいろなそういう国民に対する説明責任も含めて、今回こういうふうな形で追加させていただきたいと考えております。

具体的に 1 ページからになりますが、まずは、対象期間として、今まで、納付期限から 1 か月経過のものを対象にしていたのですけれども、ここにもいろいろな課題が多ございまして、この 1 か月を置かないで、すぐに納期を過ぎたものから納付督励の対象にしたいというのが①でございます。

②が、第 2 回までは入れてなかったのですが、今回から、納付免除の督励業務を加えたいということでございます。

次のページの 2. の期間は、今、口頭で御説明した内容のそのままでございます。

3 番目の契約地区でございます。ここの【改善】に 3 点書いてありますが、今までの契約単位はあるのですけれども、多少その単位は大きくはしているのですけれども、一定程度の事業単位にして、リスク分散を考えながらやっていきたいというのは基本的には考えています。2 目として、22 年 1 月から、今、社会保険事務所の管理を各事務局 47 が管理しているわけですが、これを全国 9 ブロックに分けて管理していこうということになるものですから、この契約の単位を、そのブロックをまたがないように一応考えた単位にしたいことと、業者さんも今までの事業の参画を見ます

と、今までの単位の倍程度の規模にしても十分にやっていけるのではないかと考えているものですから、3番目は、規模を倍程度にしたいという3点を念頭に置きながら、地区割を考えてみました。

その地区割の考え方はD-5という次の資料でございます。同じ内容をお示ししているわけですが、6ページの左側の表ですが、基本的には、ここに色分けしてございます全部で17グループに分かれていますのですけれども、この17のうち、7番の南関東の東京と12番の近畿の大阪については、これをもう一つずつ分けないとまずいのかなということで、全体的には、今段階的に進んでいるものを一括して見直すときには、19のグループみたいなものを意識しながら契約単位として考えたいなど。そういう前提の中において、今127をどんなグループにしようかと考えておきまして、そのグループが赤い枠でくくったのが11ございますけれども、基本的には契約の単位はこのブロックの中に置かせていただいて、規模も50万件以内に収めるようなことをしながら、規模と単位、管理のしやすさを総合的に勘案して、こういうブロックにしたいということでございます。

それと、先ほどの資料に戻っていただきますと、4ページでございます。要求水準を別紙によって御説明をさせていただきたいと思っております。D-6という資料でございます。1ページ目はまだモデル段階ですが、17~18年度のとときにやってきた現年度の要求水準の出し方、これは赤い枠の中でございますけれども、こういう枠でやってきましたが、2ページ目は、まだまだ右肩上がり数字が伸びていく状況だったものですから、よりその効果を出そうということで、赤枠で督促月数だけを絞ってやったわけでございます。それは先ほどの19年度7か月だけの評価ではございますが、いろいろな課題が出てきたものですから、そういった課題を勘案しながら3ページでございます。見た目には17~18年度みたいな目標水準の枠組みでものを考えていく必要があるのかなと考えております。そういうことは改善点に書いてございますが、もう少し後で細かく説明しますが、一応17~18年は前年の実績をそのまま載せたのですけれども、19年からは前年の実績+加算率というので努力値を載せているわけですが、そういう考え方はこれからも同じように考えたいと思っております。そのときに、今、社会保険の中で納付率80%を実際は持っているのですけれども、この80%はなかなかハードルが高うございまして。今一番現実的に社会保険の中で実現できている67.1は、17年度の数字です。この17年度の数字はとりあえずこの3年間の中で元に戻すと考えたいと思っております。今、4.32のすき間があるんですが、この4.32のすき間を各期に分けて、目標水準に上乘せするという形にしていきたいと考えています。1点目はそういうことです。

2点目としては、月数のとらえ方を督促納付だけの件数というので区分するのはなかなか難しゅうございまして、これを総納付月数にしたいということでございまして。これも今までの19・20年度の要求水準では、督促納付月数だけ見ていると、当該1年目で達成しない部分はそのままみんなこぼれ出てしまうことになるものですから、総納付月数によって2年目3年目にもそのところをその事業者さんに併せてトライしていただけるような仕組みも必要ではないのかなということで、結果的には17や18みたいなイメージになるかもしれませんが、総納付月数を改めてもう一回納付月数にしたいということでございます。当然そうすることによって対象月数が1か月以内のものも入ってきますということと。

4番目として、口座振替ですが、口座振替も17、18から19、20といろいろ紆余曲折がありますが、結果的に19、20の要項でやってみましても、なかなかインセンティブが働いてないのが現実でございます。最近、優良納付もちょっと落ちているんですね。優良納付が落ちている原因は何かということ挙げますと、確かに1つは、今の社会経済情勢で、保険料を納める人の財政の厳しさもあるかもしれませんが、ここ2、3年の年金記録への逆風もあるかもしれませんが、そういうのを数字で見えていくと、口座振替率の落ち方もやはり同じぐらいのウェイトで落ちているわけです。口座振替をしっかりと確保していかないと、優良納付者という基礎的なところの納付の向上にはつながらないということで、もう一回口座振替に要求水準を設定して、努力していただけるような設定をしたいと考えています。

それと、同じような中身ですが、それをもう少し具体的にしたのが4ページです。この枠の中には非常に細かくて見にくくなって申しわけございませんが、オレンジの部分が過年度の考え方で、その上が現年度の整理ですが、ピンクの部分がかつともは納付督励をする対象者数があります。その上に、その対象者をどんなふうに見ていこうかというのは、その上のブルーなり、薄い緑のところ示しているものでございますが、1つはそういうものに相対的に現年度の総数で要求水準を1つ作ろうということに加えて、2つ目として、優良納付要求水準が真ん中にあるんですが、これは負のハードルではなくて、プラスのハードルで、要求水準を設定し、優良要求水準の上を超えればお金を払う。だけど、下回ったときにはマイナスのペナルティは取りませんという概念ですが、こういうハードルもつくることによって、事業者さんの方がインセンティブが働かないかなということで、そういうハードルを付けさせていただきました。その横にある口座振替も新たに目標にさせていただきますということと。そのちょっと右隣に、免除の勧奨がありますが、もともとこれは納付督励対象者数と免除は、所得を見て大体区分けができていますので、その所得を見て免除対象者は別途免除の勧奨をしていくというふうになっています。そういう意味では、今までにちょっとプラスアルファが付いています。それと、一番下のオレンジの部分も、過年度というのを、今まで、1年度目の過年度も2年度目の過年度も同じような枠で管理をしておったのですけれども、これを今回1年目と2年目を分けました。1年目2年目のところの水準の考え方は10ページに書いてあります。今回初めて設けましたが、最低水準と要求水準のものの考え方ですが、要求水準そのものは、17年度のベースに一回持っていきたいということであって、17年度の実績を申しますと、現年度で+2.7、過年度で+1.8を要求水準にして、もう一つ最低水準が、最も低いものは16年度のことですが、16年度の実績を見ると、最低水準として一番低かった例が2.2と1.6なので、今までの過去の中で一番低かったところを最低にして、17年度を基準にしようというところを一応要求水準にして、過年度1年目2年目の区分をして、目標水準・最低水準を設けたいと考えております。大きく言えば、こういうことでございます。

次に、7ページの免除でございますが、ここは初めてのことになるわけですが、免除については、今まで督励は月数で要求水準をつくらせていただいたのですが、7ページの3.の要求水準ですが、免除は、全額免除、学生の納付特例とか、若年者猶予とございますが、この数字の実際は年間の承認件数がございまして、この承認件数をベースに要求水準をつくっていかうと考えています。ここ

の要求水準のところに書いてありますが、実際はこの数字の押さえ方というので非常にテクニカルな面でお示ししてございますけれども、今、20年度末に、これから3月末で出ますと、この免除の見込率が出ますので、この見込率に×135.69ですが、免除は毎月見ていきますと、遡及してそういう人はいろいろな動きが1年間の中にあるということですが、これを実際の承認件数のものさしで見ると、大体135.7%ぐらいの実際は承認件数になるというのが、今私どもが実際に管理している件数のあらし方でございますけれども、それを基本的な要求件数のベースにしたいということでございまして。それに加えて、これも努力値ということで、加算率ですが、これも過去3年の実績として、0.47が、これも10ページ一番下のところに過去の実績で、平均伸び率0.47がありますが、これを丸めて0.5という形で、単年度当たり0.5ずつ上乗せした加算率にしていきたいというのが免除でございます。最低水準はそういう意味では20年度のベースの免除率のままで、上乗せをしないでずっと3年期間見ようということで、8ページでお示ししてございますが、免除率は同率をずっと使っていくということで、0.5の上乗せはしていかない。これをずっと3年間ベースに置いておくと思っております。

9ページが口座振替でございます。口座振替も新たに要求水準を設けたいということでございますが、具体的な考え方としては、私どもで国民年金推進員は現実にこういう数字を今現在取ってきております。その127事務所で実績として数字がございまして、その実績数を平均して、その件数を要求水準としたいということでございまして、これが今までの16年から18年までの実績を平均数字にすると、17とか18のところ、事務所の前年の実績ということになると、事務所間の実績のばらつきが非常にございました。これは業者さんにばらつきをそのまま持つていくのかはどうかということで、これは127の全部押し並べて平均にした水準にしたいと考えています。ここが今までとちょっと変えたところでございます。

時間の関係で簡単にご紹介しましたが、ざくつとはこういう考え方であって、正直なところ、テストも含めれば4年次重ねてきたわけですが、なかなかうまく結果を出せてないことと、この結果が出せてないのは、市場化だけではなく、今の社会経済状態、または年金を取り巻く逆風みたいなものも当然あるかと思っておりますけれども、いずれにしても、結果としてはそういうことを飲み込んだ成果を我々としては出していかなければいけないと考えていますし、今、国会等でも、19年実績で言えば63.9というパーセンテージについても、これではほとんど社会保険の体を成していないのではないかという御指摘もあって、何とかこれは国民に信頼をいただけるような制度にするためにも、納付率の向上は絶対使命でございますので、そういう使命を果たすためにどうしたらいいかと、我々も半年間随分悩んできて、こういう目標水準の設定を今日御相談させていただきたいということでございますが、よろしくお願ひしたいと思います。

○樫谷主査 ありがとうございます。

○渡邊副主査 納付率の向上が必要であることとその重要性は十分に理解しているつもりではあるのですが、この要求水準のとらえ方を拝見すると、それを受注する民間事業者のリスクで納付率を上げることにならないかという懸念を、御説明を伺っているとちょっと思ったので、御質問したいと思います。

○西田室長 1つは、今までは要求水準の分だけ、督励の分だけで数をとらえますと、現実に成果に達してないところがぼれていくわけですね。だから、そのぼれていくものを、今までは単年度でやるのではなく、3年間ずっとこぼれ放しで行ってしまうという今までの結果があったものですから、そのぼれは3年間の中で合わせてフォローしていただくというのが基本かなというのが一つの考え方でもありますし。事業者さんが納付率のための事業企画のときの一つのアプローチとしても、ここだけに絞るというのではなくて、全体戦略を考えていただくためにもそういうアプローチの方がいいのかなということで、こういう今回の設定をさせていただいているのですけれども。言葉はちょっと難しいのですけれども、事業者さんにつけ回しという、こういう設定方法の中で事業者さんとしては幾らの値段をつけますかということにも一面なるのではないかと思いますので、コストありきでこうやってくださいというよりも、こういう仕掛けだったら事業者さんだったらお幾らでできますかという提案ではないかと思っているのですけれども。

もう一つは、先ほど安かろう悪かろうというところも、ここまでお話し申し上げていいのかわかりませんが、最初の1年目が予定価格の70%ぐらい、次の20年が予定価格の60%を切るような数字になってきています。結果的に事業者の方はその金額以上のことはなかなか実際は仕事ではね返してやるというのは多分難しいのではないかと思うんですね。そういう意味では我々はコストアップがありきではないのですけれども、仕事とのリンクを考えたときに、もう少しコストは上がっても、仕事の成果を出していくという仕掛けにしていかなければいけないのではないかと。あとは、この設計に対して事業者さんがどういう値をつけるのかなということではないのかなと私もは考えております。

○渡邊副主査 別に私は先にリスクがあるからだめだと申し上げているつもりではないのですけれども、御質問申し上げたい趣旨は、要するに、受託業務の内容と納付率の向上というその目標がミスマッチになっていませんかということです。要するに、発注する側と受注する民間の関係は、目標はそれぞれあるでしょうけれども、基本はこういう内容の業務を発注し、受託し、それに対して対価を支払うのが基本的な関係だと思うんですね。それがどんなに大きな目標であろうと、契約の基本はそこになると思うんですね。

そのときに、今のこの仕組みを拝見したときに、依然として発注する業務の内容は督励業務ということになっていて、督励業務の内容は、未払い、それが1か月内のものを含めるかどうかは別として、あくまで支払が生じていないものについて、納付が遅れているものについて督促しましょうというのが今の業務の柱になっていて、多分、今度免除の奨励部分が入るので、若干そこは変わってくると思うのですけれども、そういう発注する業務の内容と、それに対して対価を支払いますと言っていることと、納付率の向上を大目標としてはわかるのですけれども、結果の評価という場面になって突然納付率の向上ということが出てきています。民間事業者としたら、自分が頼まれていて、その頼まれる業務に対して値付けをして応札するという形の基本に、何かその大目標が突然加わって、一体その大目標のための値付けの問題だとおっしゃるのですが、では、発注・受注しない業務に対して値付けするのかというのが1つあります。

もう一点申し上げますと、このままの経済状況でいけば、放置すれば、今まで優良未納者だったも

のもそうではなくなる、未納者に転化してしまうリスクはそれなりに大きいと思うんですね。そのときに受託業務の範囲としては、相変わらず未納の人に「支払ってください」という督促にしておいて、今まで優良だった人を放置しておけば転化してそうでなくなる部分については何も発注も受託もしないけれども、でも、その結果については評価して、要求水準に達した、達しないということとをされるのかなというふうに読めるものですから。そうではなくて、今の納付率の向上をもし目標として具体化して、それに対して値付けするんですという御説明だとすると、何を発注されて、どの部分について値付けをされて、納付率の向上になるという説明になるのか、すみません、ちょっとそこがよく理解できなくて質問をしたかったですね。

○西田室長 そのこのところは、優良納付者については、私どもももともと納付督促は発生していませんので、あくまでも未納者にしかこの仕事は。大きく分けて、免除と納付督促を別にすれば、今の納付督促というところに絞って御説明させていただきますと、もともとは納付督促は未納者にしか対応しないので、あとはものさしのつくり方の問題であって、転化という意味で私たちは考えたわけではなくて、優良納付者については当然そういうアプローチは私どもも今までしていませんし、事業者さんもする必要は全くないわけなので、そういう意味では問題は、1か月過ぎたり、遅れて放置しておく、変な話ですが、納付をお願いする人とその関係で距離が離れていけばどうしてもこの率が下がっていく。だから、そういう意味では常にこの距離感を離さないような事業管理をしていくための概念かなというふうに私ども受けとめているのです。

○渡邊副主査 それは、1か月未納の人を督促対象業務に入れるかどうかの話だと思うんですね。別にそこで質問しているわけでは全くなくて、要するに、今まで優良の人は業務の対象に入っていないのに、今のお話だと、何かそれも含めて対価を設定して値付けするという御説明のように聞こえてきます。要求水準に入れて評価するのは、確かにそういうことになるのかなと思うんですね。そのこの部分の理屈がわからないので伺いたいという質問なんです。

要するに、今の説明ですと、頼んでない業務について応札するときに値付けをして応札して、それをまた払われるわけですね。そのこの理屈がよくわからないので伺っているんですけど。

○西田室長 もうひとつ御説明ができるかどうかかわからないんですけど。頼んでない業務というか、納付督促全体は、今回位置づけは、納付督促という業務は同じなので、そこにどういう概念で納付督促をするかということだけだと思っていますので、頼んでない業務とかということはないのではないかとまずは思うんですけれども。

○稲生専門委員 実施要項の2ページから3ページ目のところに、「対象業務の内容」ときちんと書いてあるわけですね。この中に、納付率の向上に結びつくような、納付期限内の納付も含めたような何らかの納付率の向上の業務も入っていれば、恐らく渡邊副主査も納得できると思うんですが。これを読んでみると、(1)の(ア)は、保険料滞納者に対する云々ですね。(イ)で赤で書かれているところも、保険料滞納者に対するところがあるわけですね。3ページの(ウ)がどうかというと、「被保険者の委託に基づく国民年金保険料の納付受託業務」ですから、また、これも別の話ですね。そうすると、全体の納付率を上げることについて、もっと言うと、今回広げて主眼にされたいと言っておられた納付期限内の納付の部分については実は書いてないのではないかとい

うことで、そこを明確にしたらいいのではないかということをおそらく渡邊副主査の方はおっしゃっているのではないかと。

確かにそのことはおかしくなくて、1ページ目の一番下に「本事業の基本的な考え方」とあって、(1)を読んでいって、2ページ目に行くと、「滞納保険料の納付のみならず将来にわたる自主的な保険料納付に結びつけ」とあるわけですから、おやりになりたいこと自体は問題ないとは思いますが、ただ、そこは対象業務の中にきっちりと書き込んだ方がいいのではないかということをおしやうを我々は申し上げたいということですので。

○西田室長 わかりやすいような表現が必要ではないかと。その点は私どもの不行き届きかもしれません。

○樫谷主査 全体の納付率を上げるための発注をしたということですよ、ある意味では、広く言えば。

○西田室長 まあ、そうですね。

○樫谷主査 それの知恵を貸してくださいと。それについて、知恵と値段と両方勘案して決めますと。だから、ものすごくすばらしい提案があれば、必ずしも値段ばかりではありませんと、こういうことを言っているわけですね。

○西田室長 はい。今の御指摘は、もう一回文書としても十分に考えさせていただきたいと思いません。

○樫谷主査 渡邊副主査がおっしゃったようなことが、ここから言うとそういうふうには読めないけれども、全体を責任を持たされるみたいなイメージに聞こえてしまいましたので、そういう意味ではいろいろお話を聞いている範囲内では何となくわかるような気がするんですが、それを明確に書いていただいた方がいい。つまり、優良のところについても落ち込まないようにちゃんとサポートするんですよ、その知恵も含めて貸してくださいということですよ。

○西田室長 はい。わかりました。

それと、先ほどの説明の中で、委託費の増減のところをもう一つ追加して御説明しなければいけなかったのですが、そういう意味では分母と分子の関係がちょっと大きくなったものから、分母が15~16倍ぐらいにふくれ上がることもありまして、基準の説明の4ページの委託費の増減のところでございますけれども、増減0.1%に対して0.3%、3倍付けの増額・減額の整理をさせていただきたいというところでございます。この考え方は、今の納付対象月数だけの増減があるんですけど、それを原則基準にして分母が広がったものから、それ見合いの率に変えたいというのが基本的な考え方でございます。

免除承認については、これは0.1%で倍づけではなくて、そのままの率で当該割合をそのまま上限に使いたいということでございますということと。口座振替については、1件の増減で、先ほど承認件数で見ると言ったものですから、今、大体1件1,500円程度ですが、これもマイナスだったらマイナス1,500円、プラスだったらプラス1,500円という増減で考えたいと考えております。よろしくお願いたします。

○稲生専門委員 それから、全体の納付率を上げること、これ自体が今回業務対象に多くとらえら

れている。それを前提に話をさせていただくと、例のD-6の要求水準の設定というペーパーの1ページ目に平成17年度と18年度実施分の状況が書いてございまして。その(実績を踏まえた課題)の①に「優良納付を含むため、業者の督励によって得た成果がわかりにくい。」という書き方がされているにもかかわらず、今回、そういう意味では納付率全体を向上させるために、あえて優良納付者も対象にするということであると思うんですが、結果的に、その成果を上手に測れるのかなという、そこについてはどういうふうを考えれば。今まで説明があったかもしれないんですが、もう少しかみくだいて御説明いただければと思います。

○西田室長　そこは、そういう要素があって、本格実施する19、20には、督励対象だけに絞った。これは変な言い方ですが、当時、16、17と納付率も右肩上がりの時代だから、より右肩のインセンティブをつけるために、プラスの要素というところだけに絞って要求水準をやった方が、より業者のインセンティブが働くのかなという要素も裏腹としてあって、こういうセットにしたわけなんですけれども。今の時代になりますと、今度は、プラスの要素ではなくて、右肩下がりの要素になってしまったものですから、そういう意味では下がりリスクをどうやって抱え込んでいくかというふうな考え方が変わったものですから。実態の市場がプラスの右肩上がりからマイナスの右肩下がりになった状況が、今回21年の中で変化として反映させていただきたいという意味でございまして。

○稲生専門委員　それから、具体的に優良な方も含めて納付率全体を上げることについて、どんなような業務を民間さんに期待しているのかということなんです。つまり、それは結構出来そうに見えて、民間さんからすると、期限が過ぎているのであれば、ある意味ではターゲットに対する手は打ちやすいと思うんですね。要は、戸別訪問が一番いいんでしょうけれども、「お願いします」と言えるんですが。まさに、通常納付している方の状況を把握しながら、それで危なそうとか、そういうのはなかなか判断は難しいと思うんですね。そうすると、恐らくできることは、民間さんはPR業務をして、チラシを配布するとか、ネット上にいろいろ出すとかということになると思うんですが、つまり、それほど費用対効果を望めるようなことなのかなという気もしてしまっています。目標と実際に出来そうなことがなかなかギャップも大きいのかなという気もしまして、要求水準に入れば入るほど、期待すればするほど、逆に言えば、要求水準を達成できないという事態が生じないのかなという懸念もあるんですが、そこはどうでしょうか。

○西田室長　そこは、ものさしの取り方だけの話でございまして。優良納付者に対して何かのアプローチをすることは実質的にはないだろうと思っているんですね。ただ、大事なことは、1か月過ぎたり、そのままにしたときに、未納者に対して余り長く放置するようなアプローチの仕方が続くと、結果は優良納付者の減につながると。ただ、具体的には、1か月内の人も丁寧にやってくださいね、それから、今、口座振替をあんまりアプローチしてないのですけれども、未納者に対しても、1か月なりにしても、口座振替をしっかりとアプローチしてくださいねとか、あとは前納という制度もあるわけですね。未納者に対しても、前納という制度を大いにアピールして、1年前とか6か月前とかいろいろございまして、こういう人たちにそういう制度の知らしめと、そっちに移行するような、そういうアプローチをしてくださいということで、既に優良納付者として納めている方に

対しての直接アプローチはないんだろうとは思っています。

○稲生専門委員 恐らく、そのことがこのペーパーの3ページの【成功報酬の算出方法】の3つ目の要求水準には達しなかった場合には減額措置は行わないということで、ペナルティまでは科さないということになるわけですね。

○西田室長 はい。インセンティブを課すという要素の方を強く考えております。

○稲生専門委員 そこは理解できました。

○佐久間事務局長 今の関係なんですけれども、優良納付者であっても、口座引落にされてない方はいるわけですね。そういうの方が未納者に落ちる率が高いのではないかと思うんですが、何らかの事情があって、忘れるとか、いろいろなことが起こりやすいわけですね。引落にしておけば、忘れていても、とにかく引き落とされてしまうわけで。その辺のアプローチは、今、何らかやっておられるんですか。

○西田室長 大きく分けたいしますと、まずは、優良納付者は、今回の事業でも対象になってないように、今おっしゃる方でも、ちょっとでも未納になったら、すぐ1か月以内から今度はこちらの督促対象でアプローチしましょうねということでございますね。口座振替は、もともと優良納付者の中でも口座振替のアプローチが必要なんですけれども、このところは今回の委託対象ではないものですから、社会保険が自らダイレクトメールとかそういうことを使いながら、口座振替でない優良納付者に対しては、引き続き口座振替の勧奨はやっていこうと。今の優良納付者の中で、お金で直接納付よりも口座振替にしてくださいというアプローチは、今回の市場化の対象ではないものだから、それは今までどおり社会保険がダイレクトメールやいろいろな手法を使っていきましょうという部分で、口座振替はそうやっていますと。その口座振替ではない人が、納付忘れとかそういうのが発生したら、今度は1か月目からの未納者としてこの納付督促の対象に入ってきますから、なるべく速やかな督促対象にしていこうという、優良納付者と督促者の切り分けはそこでできているということなんです。

○榎谷主査 今の中で、全体の率を上げるには、優良納付者に対する口座振替の勧奨をした方がいいという提案が出た場合は、どう対応されますか。

総トータルを上げるには、まず口座振替をどんどん実施した方がいい。これは未納者だけではなくというようなご提案が出てきたときには、つまり、総合的にいろいろな提案が出る可能性がありますよね。そうすると、もっと根っこから言ってくる可能性がありますよね。そんな場合はどういうふうに考えられるのか。

○西田室長 実は市場化のルールがあって、これは督促対象者だけとなっていますから、今の部分では、ちょっとだめですということなんですけれども、そういう話もあれば我々も検討材料だと思いますし、次のサイクル等にはそれを一つの検討材料にしていかなければいけないのかもしれないけれども。

もう一つ、今までの事業者と話していますと、結果的に口座振替は、ダイレクトメールとか何かよりも、私どもで推進員とか職員が直接本人の自宅へ訪問して、それで取ってくるのがほとんどなんです。電話なり、ダイレクトメールで「口座振替をお願いします」と言って、「はい、わかり

ました」と言ってくれる人は実際はほとんどいないのです。だから、そこには手間がかかるわけですね。だから、事業者さんも17年からやってきたけれども、そこは手間がかかって、かつ、なかなか難しいものですから、今、電話中心の勧奨になっているのを、事業者さんが戸別訪問中心にやっていると、なかなか口座振替みたいなものを取るのには実際難しいのではないかと考えられますので、事業者さんがそういう基盤を整えてくるまでの意識があるのだったら、こちらは大いにありがたい話なんですけれども、今のところの実施状況だけから見ると、そのところに手を出してくるのは、少なくとも4年間やってきて、向こうはなかなか手を出してきてない。そこは、もう一つは市場化の大きな区分けとして、督促対象と対象ではないこともあって、社会保険が自ら今までどおりやっていきます。そういう意味では、ダイレクトメールと、職員を使って、引き続きやっていくということではないかと思っております。

○樫谷主査 要するに、口座振替をする方のインセンティブですよ。それの方が掛け金が若干返金になるとかというのは、今少しあるんですよ。

○西田室長 これは今広報もいろいろ随分やっています、口座振替すると、国民年金だけなんですけれども、普通は、例えば3月分は4月末までに納めてもらえばいいのですけれども、これを3月中に納めると50円割引になるわけです。それとか、前納とかいろいろなほかの割引もございまして、一番新しいのは、今回の16年改正の中などで、納めやすい環境づくりの中に、口座振替を促進するという意味で初めて国の制度の中で50円割引を導入しています。

○樫谷主査 50円はどんな金額なんですか。

○西田室長 そこは、多分スタートのときは、利率見合いだというふうには思うのですけれども、制度のスタートのときには、一定の割引で、ほかにもものさしがあまりないものから。

○樫谷主査 回収コストは、集金に行ったり、またいろいろかかりますよね。だから、金利だけの要素じゃなくて、もっといろいろな、リスクがより減るとか、回収の優良がよりできやすいとかいうことも含めてコストを弾いて、勿論そのコスト以内で割引率をおさめないといけないわけなんですけれども、そんなようなご提案が出ればいいかなと思うんですけれども、今回すぐ出るかどうかは別としてね。

○西田室長 事業者側からいけば、先生がおっしゃるようなところはまさにあると思いますけれども、その事業費をそのまま個々人のメリットにはね返していかどうかは私も判断がつかないのですけれども。

○樫谷主査 その中の半分をやるとか、そうすると半分はメリットがあるわけですよ。そんなようなことも提案をしてもらったらおもしろくなる。それは今回はあれだと思いますけれども。わかりました。

それから、提案の企画の勝負とコストですよ。今までは、こういう要望があって、これをしてくださいということですよ。これで幾らですよと競争をしたわけですが、実はこれなのか、これなのかかわからないですよ。要するに、企画は、こういう提案をする人もいるし、こういう提案をする人もいる。そうすると、一般的に言うと、最低価格とか、予定価格はどうやって出すんですか。つまり、こういう提案をしたら10億円かかります、そのかわりものすごい効果が出ましたと。

こういう提案だと1億円ぐらいです、ただ、それなりの効果しか出ませんといったときには、ものすごい効果が出た方が10億円かけてもいいわけですよ。そのときにどういうふうにそういうのを整理するのですか。

○西田室長 今までは、基本的には、社会保険庁がかけてきたコストを中心に計算をしてきたわけですけれども、それで、19年実施の本格実施のときには、予定価格の70%ぐらいが全体平均的な落札価格であったということで、基本的には、今まで事務所でやっていたのを切り換えてきたところなものですから、今度はそういう市場化の実現は新たにできてきますから、そういった実績をも加味した予定価格ということになろうと思いますけれども、今、この段階までは前年の実績があるものですから。できれば、そこまでに事業者さんにはそういう企画をやってほしい。要するに、電話督促中心ではなくて、もう少し戸別訪問も含めた企画をしてほしいというのがあるものですから、そういう意味では今回までは一定の高さはある程度確保しないといけないのかなということで、ましてや、この3年間の中で、多少はコストが上がっても、いい企画の中で提案してもらえるところへ落とせるような、そういう結果をつくっていかないと将来に結びつかないなど。安かろう悪かろうで、1億円の仕事を5,000万円に落としてしまったら、絶対5,000万円以上の仕事をしませんものですから。これはあくまでも公益事業なわけだし、あなた方が幾ら落としたかは別にしても、1億円の仕事を5,000万でやるとあなた方が言ったんですから、一応そういう意識はしっかり持ってやってくださいねとは言うのですけど。「はい、わかりました」と言うけれども、実際はそれ以上は使わないと思うんですよ。そういう意味では事業者さんといろいろ話をするのですけれども、一旦落とした価格以上の戻りたときはなかなか難しいのが現実なので、私どもは事業者さんの企画をまずレベルアップして、その企画に見合うコストをもう少し上げていかないと、いい事業企画にはならないのかなというふうには思いますけれども。

○樫谷主査 あんまり大きなことは今回は難しいということですね。

○西田室長 そうですね。ただ、次回以降になると、今までの実績があるものですから、その実績がもとなると、ちょっと予定価格を多分落とさざるを得なくなるわけですね。現実に7割とか6割になっているわけですから。そうなってしまうと、今度はいい仕事をしようとしたときに、役所なものですから、今度はもうちょっといい仕事をしたときに見合うコストの底上げが難しくなるかもしれないので。

○樫谷主査 悪循環になるわけですね。

○西田室長 はい。何とか今回ぐらいまでの中で事業者さんがいい企画をして、いい落札をしてほしいなと思うのですけれども、変な言い方をすれば、事業者さんから言うと、一旦落札してから、金額によって仕事を見つめ直すという部分も多分に現実の話としてはあると思うので、その辺、なるべくいい落札を描いてイメージしなければいけないなとは思っているのですけれども。

○樫谷主査 これで見ますと、今年19年分1期の7か月分の評価は、まだ7か月分なので、現年度の分と過年度の分が入って、それぞれちょっと逆目が出ているけれども、12か月たってみないとわからないという御説明もあったと思うのですけれども、例えばこれはとりあえずスタートとしてはまあまあだったのか、ちょっと厳しいなという話なのか。それはどのような感触をお持ちなんで

しょうか。

○西田室長 基本的には、現年度上で、過年度下ということなんですけど。今の実績水準をあれしますと、一概には言えませんが、現年度の数を足したら、九十数%という水準イメージなものですから、100には届いてないのは事実ですけども、まあまあうちちょっとプラスアルファの努力余地を持って考えていただくのかなということをごさいます。

○樫谷主査 ここに書いてあるのは、94.18ということですね。

○西田室長 はい。低いところもございしますが、大体100前後で、ちょっと100を下回るところの分布が多いのかなとは思っております、全体的にはプラス加算率が私どもの目標なものですから、これでは平行線ないしだんだん下がっていくことになりますので、100を超える数字をたくさんつくっていかねばいけないのかなというふうには思っております。

○樫谷主査 それはまだ結果が出ないということなんですけど、これは発注期間はいつまででしたか。

○西田室長 3年でございますので、今2期目が20年の5月から12か月間で2期目を見ています。残りの21年の5月から17か月で3期目を見ております。

○樫谷主査 この結果は、まだ7か月しかないから、余りばたばたしてはいけないうちもわかりませんが、あと2年幾つかあるわけですね。そうすると、あと2年幾つかも非常に大事なわけですね。この制度としては、もう変えられないんですか。例えば、ここをちょっと変えたいというときが。これは新しく変えたわけですね。

○西田室長 契約途上においてですか。

○樫谷主査 ええ。これは、問題があるのかどうかはわかりませんよ。問題がわかっているにもかかわらず、あと2年間やらなければいけないというのが、何となく我々民間人から言うと、感覚として納得できないので。

○西田室長 そこは、私どももそうできると望ましいとは思いますが、現実に契約という問題と、入札で落とした落札価格がありますので、その内容を考えたときに、落札価格をどう見直すのかというようなことを考えますと、その契約の内容は、原則的に3年間踏襲しなければいけないなどは思っています。

ただ、これは契約とかそういうものを変えるということではないのですけれども、事業者さんには、結果的に成績を上げれば上乗せ評価としてちゃんとお金を払うことにもなるわけなので、そういう意味での先ほど19年度2期目以降に対する指導もやっていたということはあるわけなんです。全くこの19年度7か月のいいよと言っているわけではなくて、こういうことを踏まえながら、着実に業者さんも民間ノウハウを底上げしていきますし、そういう意味ではこの中で2期目、3期目の方がそのノウハウの成熟に伴って一定程度成果は上がらなければうそだというふうにも思っております。

○樫谷主査 あわてて変える必要はないかも知れませんが。それは制度としては難しいということですね。

○徳山企画官 契約ですからね。

○樫谷主査 契約だから難しいということですね。問題があるにもかかわらず、みすみす指くわえ

て見ていなければいけないという、そういう制度もおかしいなど。これは制度の問題だから、契約ですからね。そういう意味では、その選定の基準といえますか、評価基準が間違ってしまうのかもできませんしね。

○西田室長 ただ、事業者さんがそういうアプローチをする戦略づくりのときには、19年、20年をターゲットにしてやるのかというのは違ってくると思いますが、手法としては、結果的には最後は同じなんですね。対象者のアプローチのどういうグループをやるかとか、いろいろなところではちょっと差は出てくると思いますけれども、多分同じことになろうと思います。あとは、私どもの初期の提案の中でいろいろな課題があっても、それは我々と事業者さんとの相談の中で、事業者さんもこういう公的な事業の位置づけを理解していただきながら、内容としては、実質的に契約書プラスアルファの要素で努力していただき、その結果が100を超えるような成績として出れば、それを成果として上積みしていくということで、お互いにそういう協力連携をしていきたいなというふうには考えています。

○樫谷主査 それから、この市場化されていないところの結果はどんな感じだったんですか。つまり、全体の事務所の中で、60か所と35か所ですよ。それ以外のところはどんな感じだったんですか。

○西田室長 この落ち率は、ほぼ同じだと思います。そっちの方は、社会保険庁はほとんど年金の方まで手をかけてなかったものですから。

○樫谷主査 忙しかったんですね。

○西田室長 そういう意味では、手をかけたこちらの市場化の方がちょっとよくてもいいのかなという思いもないわけではないのですけれども、そこは7か月の評価だけでもできませんし、事業者さんも民間ノウハウと言いながら、やっぱり1年締めなんですね。そういう意味では2年締め、3年締めへの期待もしたいなと思っています。

○樫谷主査 民間事業者は何社でしたか。

○西田室長 今現在は、185で7社が参加していただいております。

○樫谷主査 7社には習熟したのをつけていただいて、また次も参加していただきたいということですよ。

○西田室長 そうですね。せっかくノウハウをつくったところは、企画でも積極的にバージョンアップして参加していただきたいという思いです。

○稲生専門委員 あと細かい話ですが、せっかくいただいた資料で見たら、口座振替の件数が非常に少ないですよ。この結果を恐らく踏まえてだと思んですが、D-6の2ページを見ると、19年度は、口座振替は、獲得件数×基本額とやっていたのを、1,500円ということにして、これはインセンティブが増えたという理解でいいんですか。

○西田室長 インセンティブもそうですが、17、18のときは、目標水準はあったんですけれども、19、20のときには目標水準ではなくて、プラスアルファ的要素で置いたんです。だから、この位置づけは、目標水準でなくて、プラスアルファで取ったら1,500円ですよみたいな感じだったものですから、今度は、今、推進員が取った実績程度は取ってくださいねと。

○稲生専門委員 要求水準を超えた額ということですね。

○西田室長 はい。だから、1事務所百数十件ぐらいは何とか目標に取ってくださいねというのが多分数字になると思うんですけども。1事務所1事務所ちょっと数字は持ってきていませんが。

○稲生専門委員 何が言いたいかと言うと、逆に言えば、厳しいなという感じもしましてね。要は、1,500円でもそんなにインセンティブが働いてないのに、むしろ要求水準を厳しく設定されて、しかも、超えたとしても1,500円という形でしかないのが、要は、単純に考えると、納付されない方は割と遠いところに住んでいるとか。そうすると、1,500円は多分コスト割れぐらいではないかなという感じもするので、そこら辺はどうなのでしょう。ちょっと厳し過ぎないのかなと。

○西田室長 もともとコストは、基本的な督促ケースで、入札する金額の中でこの部分を幾らで事業者さんが積むかということにはなるわけです。自分たちが積んだところに対して入札をかけて、これはここまですすよと、うちが示す150件なら150件があるわけですね。ここまでは彼らは自分で、もともと入札価格は織り込んでありますと。入札価格を1件超えれば1,500円、1件下がればマイナス1,500円という整理にはなるわけですね。

○稲生専門委員 コスト割れはしないことになるわけですね。

○西田室長 コストは、入札価格に彼らがどう見込んでくるかということではないかと思えます。

○稲生専門委員 恐らく業者さんとしては、最低水準を多分目指すんですね。要するに、1,500円はインセンティブ的にはどうかという感じもしないのもないのですね。

○西田室長 今まではプラスアルファ的な要素で置くとちょっとまずいので、最低目標水準として定めることが必要なのかなということですね。

○稲生専門委員 それがネックにならないかがちょっと心配ではありますけどね。

○西田室長 今度は免除も併せてやるものですから、そういう意味では免除というの、電話で「免除を出してください」というのも実はなかなか難しいんです。そういう意味では、この中で期待することは、事業者さんが一定程度戸別訪問という要素をどうやって織り込んでくれるかという企画が非常に大事ではないかと自分たちは思っています。その戸別訪問のウェイトを少し持ってくれば、その戸別訪問は、免除も戸別訪問、口座振替も戸別訪問ということで、今まで持っていなかったツールの基盤整備を企画の中に入れてくれれば、この事業に対する成果も期待はできると考えています。

○稲生専門委員 とすれば、逆に言えば、戸別訪問はかなり負担になる可能性があるわけですね。大体電話であれば、コールセンターからが一つとやっしまえばですね。

○西田室長 それは今まで社会保険庁がやってきたときも、電話だけで「金払え」みたいなことは、一つ返事で「はい、わかりました」と言うのは、現実にはなかなか難しい。

○稲生専門委員 つまり、何が言いたいかと言うと、そこら辺戸別訪問をかなり重視しているということは、この中に匂わせるか、あるいは説明会できちんとおかないと、多分ギャップがかなりね。業者さんは、電話をすればいいんだろうとか、安いメールサービスか何かでがんがん送ればいいと、多分そんな感じだと思うので、そこら辺は誤解がないようにされた方が求める成果に近づけるような提案が出るのではないかなとは思っています。

○西田室長 はい、そうですね。今まで業者については、そういうことを十分に日ごろのコミュニケーションの中で理解はさせていただいていると思いますが、新規参入する人についても、そういうことをきちっと企画できるような意味では、今の文言の工夫とかということとは。

○稲生専門委員 そうですね。ちょっと工夫をされた方が。そこら辺があまりにも淡々とし過ぎているのではないかなと。2ページ、3ページ辺りで、先ほどの指摘させていただいた事項にいろいろ加えて、その件も是非考えていただければと思います。よろしくお願いします。

○西田室長 はい、わかりました。

○樫谷主査 事務局から何かありますか。

○徳山企画官 提案を期待するということは、今の業務範囲が狭いというのが先生方の御意見だと思うのですが、室長の方はちょっと字面を工夫すればいいぐらいの意識でおられると思いますが、このギャップがあるのではないかと。例えば要求水準は、滞納者だけではなくて優良納付者も入ってきますけれども、優良納付者についての住所特定の番号が入ってないですね。あるいは、納付書を送るのは依然として社会保険庁さんがやる。それも業者がやるというようなことは、そういった業務を加えることも構わないと思います。あるいは広報は、社会保険庁さんがやるという制度があって、意欲的な広報をいろいろな形でやれば、それは底上げのそういう提案が出るかもしれないけれども、今の制度ではそういう提案は受け入れられないことになっている。業務を実際に少し調整してみたらどうでしょうか。

○樫谷主査 そうですね。まだ、渡邊副主査の疑問が、要求水準では全体的に発注をするという形に結果的になるわけですね。ただ、必ずしもそうではない部分もあるわけで。何となくまだすっきりしない部分もあるので、もう少し業務の範囲も含めて見直しができて、目的は全体の徴収を上げることですから、それに向けて何か。私も今すぐ知恵が出るわけではありませんけれども、少し議論をしてみたらいと思いますので、よろしくお願いしますと思います。

○徳山企画官 民間からの提案が出やすいように。

○樫谷主査 そうですね。できるだけ幅広く出やすいようにということですね。そういうような要項にさせていただくといいのかなと思います。かといって、やたらに金をかけられないのもよくわかるんですが。むしろ、予定したぐらいは十分消化できるぐらいでの提案ですよね。そんなものを高く評価するような要項になれば、安かろう悪かろうと言うとちょっと御幣がありますが、そういうことにならないような提案ができるような要項ですね。

それでは、本実施要項（案）につきましては、まだまだ整理すべき論点が多数あると思いますので、本日の審議を踏まえ、次回の審議に向けて、鋭意御検討いただくようお願いいたします。

また、本日質問できなかった事項や確認したい事項がございましたら、事務局にお寄せいただきたいと思います。事務局において整理をさせていただいた上で各委員にこの結果を送付していただきたいと思います。

本日は、どうもありがとうございました。

○西田室長 どうもありがとうございました。よろしくお願いします。

(社会保険庁関係者退室、(独)国民生活センター関係者入室)

○樫谷主査 1時間以上もお待たせしてすみません。

続きまして、「企業・消費者向け教育・研修事業」の実施要項(案)の審議を行います。

本日は、独立行政法人国民生活センター研修部井口部長に御出席いただいておりますので、前回の審議を踏まえた実施要項(案)の修正点等について、10分程度で御説明いただきたいと思っております。よろしく申し上げます。

○井口部長 よろしくお願いたします。

これまで2回の小委員会で御指摘いただいた点について、全体的に当方で見直しまして、修正可能なできるだけ範囲で全体を修正いたしました。具体的なことは千塚から説明いたします。

○千塚課長 それでは、ポイントだけ簡単に説明をさせていただきます。

まず、「実施企画案に関するセンターとの協議について」でございます。初年度については、契約後、提案内容に変更があった場合協議を行うことに、変更があった場合に限るというふうにさせていただきました。それから、2年目以降については、内容等についてあくまで意見交換をすることにとどめまして、研修内容の適切性をサービスの質として設定して、受講者アンケートで事後的に研修するようにさせていただきました。

それから、2点目。「適切な評価のためのアンケートの回収について」です。私どもが通常やっている研修、例えば相談員研修とか、行政研修については、アンケートの回収率はパーフェクトに近いぐらい高いのですが、特にフォーラムのようにNPO法人とか、学生とか、一般消費者、不特定多数の方は余り高くない。それから、トップセミナーとはいっても、ある程度の役職に就いている方ばかりですから、なかなかお出しただけがないことがありまして、一応これらのことから、最低限行うべき努力目標として、過半数の回収を設定するようにさせていただきました。

それから、審査項目の設定については、様式等を見直して、関連団体との連携等の有無にかかわらず、研修別途開催実績を広く記載できる内容に変更しまして、消費者関連団体との連携の実績がなかったりする場合でも、今後の方策として、連携方針を示させて、それを評価することにさせていただきました。

続きまして、4番目。「トップセミナーとフォーラムの性質の違いを踏まえた評価について」でございます。これは実質的な評価については、セミナーとイベントの開催の実績の観点、それから、消費者関連団体との連携実績という2つに分けて評価することといたしました。また、併せて、実施企画案について、フォーラムとトップセミナーそれぞれの企画案を別々に評価するようにさせていただきました。

それから、5番目。「消費者フォーラムにおける消費者団体等との連携について」でございます。連携実績がない場合は、今後の連携方針を示していただくことで評価することにさせていただきました。それから、実施に当たっての連携については、受講者や発表者の募集の際に、私どもセンターから関係団体へ協力の要請の文書を作成するといったような形の対応をとりました。

それから、6番目でございます。「重複した審査項目の整理について」でございます。御指摘を踏まえて、必須項目については、提出書類で満たすべき要件のみに整理し、加算項目については、提案内容の優劣を評価するというような表現に修正をさせていただきました。

それから、7番目。「入札者の評価にあたっての体制について」です。具体的には、研修担当理事の役割についてでございますが、御指摘を踏まえて、研修担当理事については、入札実施部門に位置づけ、研修に関する知見を有する者として、評価委員会に加えるとしまして、併せて、入札参加部門との情報遮断を行うことにさせていただきました。

簡単でございますが、以上でございます。

○樫谷主査 ありがとうございます。

それでは、今の御説明について何かありますか。

○稲生専門委員 私は今のところはありません。

○樫谷主査 意見交換は、要するに2年目ですよ。意見交換をして決めようということになって、これが民間への余り圧力になってはいかんとということが懸念されるのですけれども、それはどうですかね。

○千塚課長 全く民間事業者を拘束するものではなくて、私どもの過去の経験に基づいてちょっとアドバイスとかそういうことで考えております。

○樫谷主査 わかりました。その辺の何かコメントを用意していただくのがいいと思いますね、将来の話ですけれども。

消費者団体との連携、消費者フォーラムですけれども、これは連携がなくても、今後の方策を示せることで評価するとか、あるいは文書で協力要請するとか、これでどうですかね。特に支障がないと考えてよろしゅうございますかね。

○千塚課長 例えば民間のA事業者が行うことになりましたので、引き続き御発表をお願いしますとか、参加をお願いしますといった文書を私どもから出させていただくことで、まず問題はないかなと考えております。

○樫谷主査 こういうのはうまく連携をとりながら、事業者の方の連携づくりをサポートしてやるということになるわけですかね。

○千塚課長 はい。

○稲生専門委員 私は1回目は出たのですが、2回目はちょっと出席してないので、確認だけなんです。「入札者の評価にあたっての体制について」ということで、研修の御担当の理事の方は入札参加部門の方ということでございますけれども、要は、情報遮断というか、官民競争入札ですので、情報遮断がどういうふうになっているのかということ、例えば部署の中での席の配置関係とか、あるいはその資料、ファイル等の閲覧等とか、要は民間さんが不利にならないような御配慮がどうなっているのかという、その考え方を今どういうふうにされているのか、それだけちょっと確認をさせていただけますか。例えば席の配置とか、資料の閲覧等のそこら辺の制限があるかないかとかです。極端に言えば、鍵をどうしているかとかです。実は、内閣府さんの方の官民競争でも、そこら辺はかなり綿密な議論をされたのですけれども、前回もしされたのであればあれなんで

すが、そこは前回議論がありましたか。

○樫谷主査 場所についてはどうでしたか。何か話したような気がするんですが。

○事務局 前は、理事を実施部門、参加部門のどちらのチームに入ってもらおうのかという議論をしていましたので、書類の保管をどうするとか、具体的な検討には至ってないのですが、実施要項の規定ぶりに関しては、内閣府の永田町合同庁舎のものと同じようになっています。それから、理事は個室で執務されているということでもよろしかったでしょうか。

○千塚課長 さようでございます。

○事務局 ですから、日常、他の業務で説明に行かれることはあるのですが、実施部門と参加部門は基本的に執務場所としては分かれる形になっていると聞いております。

○井口部長 そうです。実質的には、研修担当理事は、東京事務所の役員室という形で執務をしていることが大半でございますので、我々相模原の事務所とは物理的に離れております。相模原の役員室にいらっしゃるときも、個室でございますので、その辺りは大丈夫かと思えます。

○稲生専門委員 わかりました。

○樫谷主査 研修担当理事は実施部門に位置づけるのですよね。37ページはそうになってないですね。

○佐久間事務局長 これは直ってないですね。

○井口部長 そうですね。

○樫谷主査 研修担当理事を上の方に持っていかないと、素人ばかりが評価することになってしまうのではないかという議論が前回あったんですね。だから、研修担当理事は、全体の責任を持つわけだから、実施部門の方がいいのではないかという議論があって、御検討をいただいた上で、実施部門に位置づけることにしたわけですね。

○事務局 これらの方はそういうふうに直してしまして、こちらの直し漏れです。

○樫谷主査 こちらの直し漏れですか。すみません。申しわけないです。

そういう意味では、担当理事がいらっしゃらなくても、研修部長もいらっしゃるし、参加部門について体制としては必要ないと考えていいということですよ。

○井口部長 はい、そうですね。

○樫谷主査 事務局は何かありますか。

○事務局 特にございません。

○樫谷主査 それでは、本実施要項（案）につきましては、次回の審議で議了する方向で調整を進めたいと思いますので、独立行政法人国民生活センターにおかれましては、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踏まえて、引き続き検討いただくようお願いしたいと思います。

また、委員の先生方におかれましては、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、事務局にお寄せいただきたいと思います。

事務局において整理をしていただいた上で各委員にその結果を送付していただきたいと思います。

本日は、どうもありがとうございました。

本日の入札管理小委員会は、これにて終了したいと思います。

次回の開催については、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。