

第 8 5 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 8 5 回入札監理小委員会 議事次第

日 時：平成 21 年 3 月 27 日（金） 18:16～19:32

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

○国民年金保険料の収納事業（社会保険庁）

2. その他

3. 閉 会

<出席者>

（委 員）

樫谷主査、渡邊副主査

（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、
加藤係長、山越主査、清川主査

（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 85 回入札監理小委員会を開催いたします。

本日は、社会保険庁の国民年金保険料の収納事業の実施要項（案）について審議を行います。

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、前回の審議を踏まえた実施要項（案）の修正点等について、15 分程度で御説明いただきたいと思います。よろしくお願いいたします。

○西田室長 社会保険庁の年金保険課国民年金事業室長の西田でございますが、委員の皆様には、国民年金事業の収納事業については、何かと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。

主査からご紹介もいただきましたように、前回の御説明の中でいろいろ御指導いただきました点につきまして、私どもの方の整理をさせていただきましたので、その点を中心に御説明させていただきます。

お手元の資料で、まず、A-2 というところで基本的な実施要項を示してありますけれども、幾つかの御指導をいただいた中で、特に戸別訪問等の記載をもう少し明確にした方がいいのではないかという御指摘、御指導をいただきまして、その点につきまして、実施要項で見てくださいと、1 ページの中段、赤書きになっているところがございますけれども、「特に戸別訪問については、各社会保険事務所に配置した国民年金推進員を活用し、滞納者との面談により年金制度の説明を行い保険料納付に理解を求めながら、収納や免除等申請、口座振替申請等の各種届書の受理や周知も含め、包括的な納付督促を実施することにより、一定の成果を上げてきたところである」という形で目的の中に整理させていただきました。

それと、もう一点が、対象業務をもう少し明確にした方がいいのではないかという御指導をいただきまして、2 ページ目でございますけれども、3 の「対象業務に関する事項」ということでございますが、(1) の「対象業務の内容」の最初の 3 行ちょっとのところを改めてこちらの方で整理させていただきましたけれども、「保険料の納付義務を負う第 1 号被保険者のうち、保険料滞納者を減少させる取組を対象業務とし、結果として保険料納付者割合を上昇させ納付率の向上を図るとともに、恒常的な納付に繋がる要素でもある納付期限内納付への移行を図る取組も含めて、保険料滞納者に対する督促に関し」ということで、目的にも類するかもしれませんが、改めて理念的に整理させていただきました。

要項としては、大きくは、以上の 2 点でございます。

続きまして、要求水準の見直しという点で何点か御議論をさせていただきましたけれども、その中で A-3 という資料がございますけれども、A-3、4、5、6 というものは一連の資料になっておりまして、A-3 の中で、4、5、6 を含めた包括的な取りまとめをさせていただいておりますので、A-3 に基づきまして御説明をさせていただきたいと思います。

A3の「要求水準見直しの論点」というところでございますが、現状における問題点ということで、19年度から本格実施をしました第1期の成果を見ますと、要求水準は現年度において達成するも納付率の向上には寄与しなかったという状況を踏まえ、その要因として3点を考えておりますけれども、1つは、納付督促となっていない「納付期限後1カ月以内納付者」を含めた優良納付者の納付月数の落ち込みが大変大きくなっているということが1点ございます。

結果といたしましては、そういうことで、督促納付者は増加はするが、というのは、優良納付者が落ちた分が督促納付者に回るという意味で増加するが、設定した要求水準に含まれていないため、事業者のインセンティブが働かず、未納者の増加につながるということで、参考までに19年1期で95の事務所を実施したわけでございますが、その優良納付月数の減少率を見ると、2.46。一方、まだ市場化未実施の217におきましては、優良納付月数の減少率は1.64ということで、0.8%ぐらいの差が生じているということでございまして、すべてが要求水準設定の問題ではないと思っておりますけれども、結果としてそういう数字の減少も起きておるということでございまして、そういうことを踏まえ、今回の改善点といたしまして、納付期限を過ぎたすべての滞納者を対象とするということで、1カ月間間があったものを1カ月のタイムラグを作らずに督促対象者とするという点が1点でございます。

それから、もう一点が、水準のとらえ方でございますけれども、「総納付月数」を要求水準として設定するという形によって、もともと収納というのは、納めている人と納めていない人しかいないわけなので、納めている人と納めていない人のすき間というのはなかなか管理が難しいということでございまして、総納付月数を要求水準として設定して考えさせていただきました。

それと、2点目でございますけれども、「現年度納付月数」が要求水準に達していない場合に、未達成分が翌年度の「過年度納付月数」として上乘せされないために、納付率向上に効果的に繋がっていかないということが要因の2つ目として考えてございまして、そのための今回の改善点といたしましては、1番でも連動しますけれども、各期の要求水準を「総納付月数」とすることにより、現年度から過年度への納付へと継続するような仕組みとしたということでございます。

それと、要因の3点目でございますけれども、口座振替や前納制度の勧奨につきましては、納付に理解を示さない滞納者から獲得するという困難性とか、獲得しても現行の要求水準では未来の納付の成果とならないために、なかなかインセンティブが働いていないという現状があるのではないかとこのように考えています。

そういう意味では、今の19年度なんかは、自主的な成果に対して1件当たり1,500円程度払うということになっているわけでございますけれども、改めてもう一回要求水準という形で設定をさせていただくことによって、そのインセンティブが働くような形にしたいということで、先般もお話しいたしましたけれども、今の国民年金推進員の実績を平均

させていただいて、おおむね年間に直せば 200 件程度になると思いますけれども、それを一つの目標水準とさせていただくということによってインセンティブを働かせたいということでございます。

あと、補足でございますけれども、枠の下の方のところでございますけれども、「総納付月数と督促対象者の整合性」ということでございますが、公共サービス改革法 33 条に基づき、納付督促者はあくまで「滞納者」であるということで、「総納付月数」を設定することにより、完納者が含まれることになるため、現在の要求水準では納期内納付者の減少に対する手当がされていないということで、優良納付者と督促者の間に若干のすき間が生じていくという状況があるものですから、本事業を効果的なものとして今後も継続させていただくために、納付率と連動した要求水準の設定が不可欠と考えておまして、「滞納者」をいかに「納期内納付者」へ転嫁させるかという事業制度のポイントになると考えております。

それと、2 点目といたしましては、「総納付月数」を求めることにより、業務範囲の拡大を図り、要求水準に適合した業務を民間事業者に課すべきとの意見もございましたが、国営と申しますか、公共福祉としての年金制度というものの事業の難しさ、位置付けというものはあるわけでございますけれども、これを安定的に運営するというためにも、国の責任をきちっと全うするという意味も含めて、リスク回避も含めて国が実施しなければいけない分野というのをきちっとしておくべきであろうと。その中で民間事業者が行う業務範囲は「滞納者に対する督促」ということで限定しているものでございまして、完納者に対する新たな業務が発生するものではないということをお理解いただきたいと思っております。

それから、3 点目といたしまして、「総納付月数」を要求水準として設定する根拠といたしまして、納付率向上に寄与する仕組みとするものでございますけれども、一方で、完納者と滞納者のラインは流動的ということでございまして、そういう意味では、そういう推計におきましてもなかなか困難なところもございまして、総枠の「指標」として設定したいというふうに考えております。

論点は以上でございます。資料 A-3 でそれをまとめていますが、4 以下は、そのことを補足するものでございますので、説明としてはこの説明で、あと議論の中で必要に応じて、4 以下の説明を加えさせていただければと思います。

以上でございます。よろしくお願いたします。

○榎谷主査 ありがとうございます。

何か御質問ございますでしょうか。

○渡邊副主査 前回、業務の内容と要求水準がマッチしていないというコメントを差し上げたのは私なので、伺います。今、そもそもそういう業務は頼まないんだというお話だったものですから、もう一度伺いたいですけれども、自分の業務じゃないことについて、なぜ結果的に責任というか、要求水準として要求されることになるのか、やはりわからな

いと申し上げるしかない。もっと申し上げると、先ほど、業務対象の内容の要項の2ページ目のところで、「保険料の納付義務を負う第1号被保険者のうち、保険料滞納者を減少させる取組を対象業務とし、結果として保険料納付者割合を上昇させ、納付率の向上を図るとともに」というふうに、「結果として」というふうには書いておられるんですけども、これがもし普通にやるものについては国の責務だとおっしゃるのであれば、そこは要求水準で民間事業者に要求するのではなくて、国として責任を全うするような、そちらの方のお話になるんじゃないかなという気がしたので、それを申し上げておきたいと思いません。

○西田室長 督励業務というのを事業の枠組みとして考えるときに非常に難しいわけですが、要は、私どもとしては、収納業務の中で優良納付者でおさまってくる以外はみんな督励者というふうになるわけですね。この督励者に対して納付督励をしていくというのがこの事業の基本なわけですが、

それで、17、18もそうですけれども、事業が右上がりのときは、これを切って、督励者だけを特定して数字の設定をしていくというのも一つのやり方として、19、20はそういう選択をさせていただいたわけですが、ただ、この場合、事業が右肩上がり場合は、逆に言えば、最初に設定した数というのが非常に重い数字になっていくわけですが、今みたいにちょっと右肩下がりのときになると、この数字が今度、ハードルが小さくなっていくところが3年間のタームの中で発生していくということも一つございますし、あとは、3年間、1年、1年事業をやる中で、その事業者の1年目の成果、2年目の成果が3年間の中で吸収した形で事業ができるようにするためには、そこの仕事を持っていくのではなくて、数字のとらえ方だけと私どもは考えているわけですが、その辺を今日御説明する資料で何とか御理解いただけないかなと思って御説明してきたところではあるんですけども、仕事は納付督励というところで、今も現実に納付督励で出している前年の実績の数があるんですけども、優良納付者が減れば、その減った者も実際は督励者として事業者さんの方へお渡ししているわけなんですけれども、そうすると、目標水準で意図しているボリューム感と、実際にお渡ししているボリューム感は、実際にお渡しするボリューム感の方が、実は優良納付者が減っていく分だけ、それが逆に言えば、納付督励者の方へ回っていくものですから、数は増えていくわけなんです。

そういう意味では、それをどういう物差しではかっていこうかというのがこの要求水準の悩みのところではあるんですけども、そういう場合、私どもとしては、どっちみち全体の収納から言えば、優良と督励しかないわけなので、この線をどういう設定にするかというのは難しいし、もともと17、18も、これはモデルケースのときでございますけれども、併せてそういうことをやっていたんですけども、このときの欠陥は、一つは、期限が来た1カ月以内のところ対象にしていなかったわけですが、これもなぜしていなかったかというのは、私どもがデータを事業者さんに渡すときに、私どものシ

システムとしても月単位でしか渡していないという事情もあったわけですが、これを今回、何年かかけて改善していきまして、1週間単位に渡せるようにできたものですから、そういう意味では、1カ月以内のデータも渡すことによって、全体を目標水準に置きながら、優良納付者と督励者というところに切れ目なくはかれるような指標の要求水準の仕方がこういう設定かなと私どもは考えているわけなんですけれども。余り両方パッと切ってしまうと、さっき申し上げましたが、本来のお願いしたい目標水準と、実際に与えるデータとのすき間というのはどうしても現実的には埋まらない状況が発生していくということなんですけれども。

確かに、そういう意味では、19、20 と比べれば、業務量としてはそのすき間を埋めるための努力が新たに発生するわけなので、そこは重くなるのかもしれませんが、そこは事業者さんの企画の中で価格の中にうまくそういう評価をしていただくふうにしていただければいいなということでございます。

○渡邊副主査 社保庁さんがこうしたいという気持ちはすごく伝わってくるんですけども、それを全くの第三者に、この業務を切り分けて、ここをお願いしたいというときの頼む業務と物差しが違うというところで、いまひとつロジカルにつながっていかない。今のお話を伺うと、母数のところが、フラクチュエートするから、それを全体で見た方がいいんだという、頼む業務の母数がフラクチュエートするから、もっと大きなところで、最後、要求水準のところでは見るのがいいんですという御説明のように伺えるんですけども、でも、それと評価の物差しは違うんじゃないかという気がしています。

例えば、母数が増えるのであれば、率で見れば、今までのものと比較できると思うんですけども、そもそも業務の対象外、これだと明らかに対象外ですよ、それが評価の物差しのところに突然出てくるというところがロジカルにつながらない。理屈で説明できないだけで、みんなはわかるんだと言われると、その先、進まないし、どうしてもつながらない。そこがつながるのかどうかというのをロジカルに教えていただけるとありがたい。

○西田室長 業務対象外を渡すという整理では全くないと私どもは思っておりまして、いずれにしましても、事業者さんにお渡しするデータは、1カ月以上もいけば、みんなそのままお渡しする業務はそういうことであって、少なくとも督励対象者以外の優良納付者を委託事業としてお渡しするということは全くないわけでございますし、仮に、19年をベースにした場合、与えていた条項と、今度、優良納付者が入ったときに、そこにすき間ができれば、それは業者さんに転嫁するのではなくて、社会保険庁自らやればいけないかということをお私、受けとめたんですけども、それでよろしいかどうかわかりませんが、そうした場合、社会保険庁の中に、事業者さんにお渡しする納付督励部分と自らがやる督励部分を作っていくということにもなりまして、私どもは督励全部をこの事業に持っていくという認識で考えているものですからこういうことになるんですけども……。

○渡邊副主査 別に私は督励部分をまた切り分けて社保庁に戻せというお話をしているわけではなくて、ロジカルにつながらないので、さっき、国の責務だとおっしゃったので、

じゃ、国の責務の部分というのは民間に渡さないのであれば渡さないで、評価の範囲から外すのがフェアじゃないかと申し上げたつもりなので、別に社保庁にたくさん仕事をしていただくのが私の発言の趣旨ではないんですね。

○西田室長 収納で言えば、優良納付者か督促者すなわち未納者かという2つしかないわけですね。どちらかしか。納めている人は納めているで、それでいいわけですから、あとは未納者というもののとらえ方だけの問題なんですけれども、未納者は、私どもにすると、どんな場合も未納者は一つなんですけれどもね。

○渡邊副主査 ですから、未納者を対象に業務をしてもらうということに別に反対をしてわけでも何でもなくて、そういう業務をしてもらって、はかるときの物差しが未納者という物差しじゃなくて違う物差しを使うのがよくわからないというだけなんです。

○西田室長 一番単純に言えば、もともと社会保険がやってきた仕事を民間にやっていたわけですが、私どもが今まで16年まで社会保険独自にやってきたわけなんですけれども、そのときの指標は単純に言えばそういう納付率、全体の中で何割納めていたかという督促納付したときの数字は納付率だけを見ていたわけでございますので、今までの社会保険が自分たちが自己評価する方式も全く同じ方式であったということではあるんですけれどもね。

○樫谷主査 問題点は、納付率の向上につながっていないということですよ。納付率の向上が社会保険庁の使命というか、目標になっていますということもいいわけですね。そうすると、納付率の向上、今、寄与していないという、現状の今のやってみた分析を納付率の向上につながっていないんだけれども、でっこみ引込みがあるわけですね、それぞれ。全く正常な人、予定どおりきている人、それから、1カ月ずれたけれども正常に納まっている人、それから、滞納者で入金した人、この辺のそれぞれの比率、納付率に占めるでっこみ引込みはどうなっているんですかね。それを分析されたことはありますか。

言っている意味はわかりますか。納付率になるということは、それぞれ納付率の計算方式があるわけですよ。その納付率の計算方式、それぞれどう変わってきているのかですね。計算がですね。

○西田室長 納付率を私どもがとらえる場合は、月数でとらえるようにしていますので、同じ人が12カ月、被保険者で言えば、12月というとらえ方をされていて、12カ月のうちの1カ月未納なり、2カ月未納であっても、それは未納か納付かの区分で12カ月を見ますので、そういう意味では、その累積で全体見ますので、今、ちょっと私のとり方が間違っていれば別ですけれども、今のところも累積方式でやることによって、一応みんな飲み込んでいるのかなとは考えているんですけれども。

○樫谷主査 なぜかという、納付率の向上が目標なので、特に口座振替にしても、前納にしても、あるいは免除にしても、結果的に、この目標が総納付月数でしたっけ、ですよ。努力しても余りつながらないといいますか、つまり、口座振替にしても、全くつながらないということはないけれども、それほどインセンティブがないですよ。それから、

免除とかというのをやっても、率じゃないので、納付月数にはつながらないですよ。ということで、それぞれ要求していることとやっていただきたいと言っていることがちょっと違うんじゃないかなと思うんですけども、それは違えますかね。

○西田室長 まず1つは、今回、新規にやります免除ですけども、今は、客観的には申請書を1枚もらって幾らということになるものですから、それををはかる場合は、結果は、免除者数の納付月数でこれも見るんです。その納付月数のときに、納付対象者の分母の中から納付月数対象者というのは、免除になった人の納付月数対象者を引くということになりますので、その引くときは納付月数でちゃんと引くんですけども、目標水準をはかる出し方としては、免除の、うちが把握している率と同じなんですけれども、何人免除者がいるのかと聞かれた場合は、500万人いますという形でやるんですけども、500万人も実際それは分母の納付月数と換算してみると、実は1.3何倍ありまして、要するに、1万人いても、納付月数に直すと、単なる12万じゃなく、14~15万まではねるのが実際なんですけれども、全部月数換算にして最後ははかるようにしていますので、求める要求水準が人であったり、月であったりと、今、御指摘のようなどころもあるんですけども、それを評価していく最後の数字的な根拠は、みんな月数に置き直して評価していくという方式にしているということをございますけれども。

○樫谷主査 済みません、私、まだ理解していないかもしれない。最終的には納付率ですよ。だから、額を達成したからといって、必ずしも率を達成するかどうかというのは別ですよ。

○西田室長 済みません。額と申しますと。

○樫谷主査 納付額、納付月数です。ごめんなさい。納付月数を達成すれば、納付率というのは必ず向上するんですかね。

○西田室長 そこは、今みたいに区分してやっていると、そこはリンクしないんですけども、私どもの今回の提案によれば、それはリンクします。

○渡邊副主査 それはどうリンクするんですか。

○樫谷主査 その辺がちょっと理解できていないので。

○渡邊副主査 そのメカニズムが理解できないので質問しているんですね。

○樫谷主査 率と額は別じゃないかと。額じゃなくて、月数ですかね。月数が、数が。

○渡邊副主査 途中から口を出して申しわけありません。社会保険庁ではわかっておられるのかもしれないんですけども、民間事業者が自分がやらなければいけないことと、それををはかる物差しのメカニズムがわからないと、自分はとりあえずこの仕事をして、何がリワードになって、何がリスクにするかというのが本当にはかれるのかという問題があると思うんですね。そこのメカニズムがわからないまま、御説明をお願いしたいと申し上げているのはまさにそこで、評価の基準に使う物差しは、こういう意味で、あなたが書いてあるこの事業をやったら、こういうふうに変動してわかるんですというメカニズムが、社会保険庁だけではなくて、第三者にわからないと、議論が堂々巡りになってしまうと思う

んです。まさに問題はそこで、頭ごなしにだめじゃないかと申し上げているつもりは全くない。私の理解力がなくて、ほかの方が全員わかっているお話なのか、それとも、受ける民間事業者にメカニズムがわからないようであれば、リスクをはかれないということになるので、そこをこのままにして、とにかく議論だけ進めてこうしたいということでもいいのかというのが私の疑問なんです。

○西田室長 納付率と申しますのは、もともとは分母と分子の関係で、分母は納付対象月数と。そのうち、分子となるものは、実際に納めた納付月数。それで何%になるかというのが大前提なんですけれども、その際に、分母の中に免除者が入ってきたときは、免除者の対象の数に見合う月数を分母から引くことになります。要は、純粹に引けない人からなんぼ取ったのかという率が納付率なわけで、取らなくてもいい人も対象にして、被保険者が何人納めたのかという納付率のとらえ方ではなくて、対象者数と取った月数。だから、その対象者数の中に、免除であれば対象者から外せます。それも月数換算して外しますというふうにしているのが実は納付率なんです。しかも、その納付率、対象者数というのは、これも概念がなかなかあれなんですけれども、ずっと毎月、毎月の未納月数を累積でずっと12カ月、しかもそれを全部月数でとらえることにしていますので、1人といっても、12カ月納付の人もおれば、11カ月とか、3カ月とか、いろいろな方がおられるので、これを全部納付月数に置き直して、12カ月間の累積でまず対象月数というのをとらえるようにしていますから。

○渡邊副主査 今、対象者数とおっしゃったのは、だれのことですか。

○西田室長 被保険者の中で、免除以外で、保険料を納めることを免除されている方を除いた人を。

○渡邊副主査 全員が対象。

○西田室長 はい。

○渡邊副主査 そういう意味では未納者対象ということではないということですよ。

○西田室長 納付義務がある方を月数換算して納付対象月数と称しているということですね。

○樫谷主査 それは1年滞納も2年滞納も、それ以上もみんな対象月数になっているわけですね。

○西田室長 はい。これは現年度も過年度も、1年目、2年目もみんな同じ。

○樫谷主査 理論的に納めなければいけない人は全部その中に入っていると。

○西田室長 はい。

○樫谷主査 そこから免除した人は引いてあるんだと。また累積で。

○西田室長 率を出すときに免除の対象者を外すと。それは納めなくていい人に、免除になって納めなくていい人になるから外しますと。

○樫谷主査 分子の納付月数というのは、今回の納付月数のことを言っているわけですか。

○西田室長 今回の総納付月数というのはそのまま分子になるということになる意味なん

ですけれども。

○渡邊副主査 物分かりが悪くて申しわけないんですが、未納者の滞納業務をやってもらうと、どういうふうに全体の納付率が上がるかという、そのメカニズムはどうなるんですか。

○西田室長 要するに、優良納付者というのは、今ここで言う、月内に納めている方ですが、その中には口座振替であったり、納付書によって納めていく。そこから、あと、納めてこなくなる人で、今までは納付期限から1カ月間をおいて出していたんですけれども、今度は1カ月、期限を過ぎた人をみんな未納者として納付督促をやりますというのが今回の事業の対象者になるわけなんです。

○渡邊副主査 それで、未納者について言えば、彼らの、民間事業者のパフォーマンスによって上がったり下がったりというのはあると思うんですけれども、総数でとったときに、義務者全員総数でとったときに、それ以外のファクターでフラクチュエートしていく部分というのがどういうふうに判断されるのか。国の機関がやる場合には、景気変動を飲み込めというの、国である以上やむを得ないというのものもあるかもしれませんが、例えば年金制度自体に対する不信感が募って減るんだったら、それは実施主体者ですから、やむを得ないから飲み込むと。そういう意味で飲み込んだ上で、納付率で判断しましょうというのは、ポリシーとしてあるお話だと思うんです。ただ、切り分けて業務を頼まれる者からすると、制度設計者でも制度運営者でもないの、ほかの要因でフラクチュエートする数字の部分を飲み込むというところを何で自分が飲み込まなければいけないんだろうというところが出てくる。今のメカニズムの中で自分のパフォーマンス以外の要因というのを引いて物差しにされるというんだたらすごくわかるんですけれども、自分のコントロールできないところの数字の変動みたいなものを飲み込んだ上で、それであなたのパフォーマンスというか、物差しをはかりますといわれたときに、私だたらすごく嫌だと思うんです。自分のやったこと責任はとるけれども、場合によったら人がやったこと責任もとらなければいけないかもしれないんですけれども、自分が何のコントロールも及ばないのに何でやるんだろうという、そのところでメカニズムというのを伺いたかった。

○西田室長 それは私どもとしては、説明が大変難しいのですが、1つは、債権と債務という1対1の関係であれば、先生がおっしゃるように、100人債務者がいるんだから、100件取るので、あなたは100件取ってくださいというのが今おっしゃる一番根底のところ整理できると思うんです。ところが、国民年金も、法律的には1対1の関係ではあるんですけれども、例えば、納付率は60何%で進んでいるということであれば、残り35%ぐらいの人が、制度に背を向けているという方がいらっしゃる。だから、福祉という事業の中で、1対1だから、完全債務者なんだから、法律的には強制徴収でもすればいいんですけれども、そこをどんな人も強制徴収でぎっちりやるんだたら、強制徴収をやるための体制を引かなければいけないんですけれども、そこは、変な話ですけれども、福祉という要素の中に、もうちょっと弾力性を持たせてやるというのが、この人たちに対して、あ

る意味では1対1で向かってというよりも、制度に対して背中を向けているわけです。その人たちの背中をたたきながら、あなたは老後のために国民年金をちゃんと納めないといけないんですよということやっていくという仕事が今回の仕事であって、そういう意味では、本来の数を1対1で考えれば、数は固定できますよね。ところが、この人たちは100件なら100件強制徴収して完了するわけじゃないものですから、この数字のとらえ方は非常に難しいというのが一つありまして、先生がおっしゃる指摘は、今回、19、20においても、その意味では、上をセットするときも同じ論議が生じてしまうと思うんです。併せてやるからそういうことが初めて生ずるのではなくて、上だけとらえても同じことが生ずる話なんです。この話は。だから、方式を変えたから新たに発生した問題というよりも、国民年金事業、ましてや公共の福祉事業というものの位置付けというものと、民営化というものをどう考えるかというところが、最大のポイントだと思います。市場化の中でも、そこのところは非常に大事な議論なのかもしれないです。単純に1対1で向き合った人を出すというのだったら楽なんですけど、ここには、今までもゼロとはしないけれども、納付率が、今、目標を80としている。80ということは、20%、あなた方はもう逃がしているんですねという世界がそこに生じているんですよ、実は。そうしたものを込み込みでしながら、今、63を80に近づけていこうというのが目標で、今、100にすると言っているわけでもないんですね。そういう事業の性格をどうやって市場化に移していくかという難しさがそこにはあると思うんです。

○樫谷主査 おっしゃっている意味はよくわかるんですけども、A-3の「現状における問題点」の中で、平成19年度実施分第1期の実施結果を踏まえると、要求水準には達成するが納付率の向上には寄与していない。そうすると、納付率の向上にはつながっていないけれども、今で言ったら、納付月数ですかね。総納付月数はどうだったんですか。

○西田室長 それはリンクするので、優良も入れると、さっき言った分子の数が足りないから率が落ちるということと連動していますから、当然月数も足りないということになります。

○樫谷主査 ただ、免除数が増えると、総納付月数は減っても、率は上がりますよね。

○西田室長 そこはセットで、全体の落ち込みが大きければ別ですけども、単純に免除が増えれば増えるほど率が上がるという仕組みにはなりません。

○樫谷主査 単純に言うともうそうですね。

○西田室長 単純な理屈はそういうことですね。あとは、実態として、結果的な数字がどうであったかは、結果論としての数字はあるんですけども、論理的にはそういうことです。

○樫谷主査 そういう意味では、ほかのやつが、免除の数が一定とするならそれでいいんですけども、率の向上に寄与していないと言えるんですけども、免除の数だとか、いろいろ率で言う以上は、今言った分子、分母の構造で変わってくるわけですね。だから、納付率の向上に寄与していないと言う以上、両方で見ないといけないと。

○西田室長 要素はですね。

○樫谷主査 要素は。だから、分子だけを言って、納付率の向上につながっていませんねと言ったら、これはちょっと違うんじゃないかなと思うんですね。今までの滞納であれば、率よりも月数の方がいいと思うんです。ところが、今回、トータルの話ですから、納付率の方がいいのかなという気はするんですが、それはどうなんでしょうかね。納付率の目標をまた持つと。

○西田室長 要求水準を。月数じゃなくて。

○樫谷主査 ええ。

○西田室長 理論的には多分求めるものは同じなんですけれども、月数でやってきたのと、これは、一つは難しいのは、社会保険庁も実はずっと昔から率だけでやってきたんですよ。だけど、結果的には率を掛けるというだけけれども、それを実際の仕事として置き換えたときには、率という概念はあるんですけれども、どうやったら届くかというときになかなか難しい話があって、月数でちゃんと個人個人が、あなたは何カ月とりなさいという月数換算をすることによって、一つの事業推進を図るという手法に今切り替えてきているものですから、ざくっと率を与えるという手もないとは全く思わないんですけれども、一つの事業目標として、一番個々にも含めてわかりやすいのは、これだけの月数をとればいいんですよ。

○樫谷主査 だから、それなら割り切って、納付率が向上するとか、しないとか言わないで、その部分だけが増えるか減るかというならいいですよ。ところが、やった結果、納付月数、総納付月数は達成したけれども、納付率につながらなかったということになってしまうと、結局、責任と範囲がはっきりしないということになってしまうので、それなら率にしたらどうですかということを言っているんですね。単純に。

○西田室長 その提案は、今まで一つも考えたことがなかったものですから、今までの延長線上で考えているので、是か非かはもう一回。すぐ即答は難しいだろう。

○加藤係長 そうですね。

○西田室長 検証もせずに……。

○樫谷主査 言っているのが正しいのかどうか十分検証しないで言っているんですが、この前に議論してしまして、納付率じゃないかなみたいな話なんですね。

○西田室長 結局、最終的な目標はそういうことなので、究極の目標までを要求してしまえばということではそういうことも言えるのかもしれないんですけれども。

○樫谷主査 結局、社会保険庁がやっているのは、やりましょうという広告宣伝とか、当然全体にはしていただけるんでしょうけれども、最終的には正常な人は正常で入ってくるわけですね。放っておいても入ってくるわけですね、ある意味では。少し延びた人に対する督促を今回しましょうという話ですよ。それから、延滞の部分もしましょう。それは総納付月数ですよ。分母の方は、今の対象者から、今までの対象であった人から免除者を引けばいいわけですよ。そうすると、そのトータルの率が目標としたら、結局、民

間の事業者としても、トータル、分子を上げる、分母を下げるという努力をすればいいわけですね。

○西田室長　そういう意味では、数的に即答はできないんですけども、今、申しわけありませんが、今、お話に出て、直感的に感じることを何点か話させていただきますと、1つは、今回は督促業務と免除業務というものがあるわけですけども、その構成によって率が決まるので、最終でいいじゃないかという議論ももちろんあるわけですけども、じゃ、納付者に対するアプローチと免除者に対するアプローチを、今の率だけで言うと、ほぼ優先順位はつかないという意味にもなるんですけども、私どもはあえて今回、免除のところにも目標を立てているということは、免除は弱者、福祉だからこそその弱者をまず先に優先的にきちっと救ってあげたいということも、免除を区別している意味も実はあるんですね。そういう意味では、単なる63.9作りのための全体パフォーマンスもあるんですけども、そこにはこの制度が持っている意味合いということも含めて目標水準というのを私どもは考えているつもりなので、最終的にはそういうことなので、ザクッとやってしまうと、なかなか評価は難しい。そこまで押し切るのもちょっと、最終的な目標は同じなんだけれども、事業成果に対する責任というのはやや……。

○樫谷主査　免除をすることが目的ではないのでね。ちゃんと納付していただくことが目的なので、おっしゃっている意味はよくわかるんですが、ただ、景気の変動というのは、悪くなれば、免除者は増えるわけですね。したがって、そこで景気の状態というのはすべてではないけれども、後で吸収ができるのではないかなど。景気がよくなれば、少し免除者は減っていくでしょうから、そこでまた景気の上昇と率というのはそれほど影響されないという形になるのではないかという議論もした上での話なんです。

○西田室長　社会保険がやっても、景気の変動は必ずあるわけなんですよね。それは、景気が悪いから納付率を下げているのかといたら、本当はそうじゃなくて、景気が悪くて財布のひもが締まる人は難しいんですけども、本当に収入がない人については免除という制度があるので、そういう免除についてきちっと手を差し伸べれば、率は下がるということでは実はないわけなんです。

○樫谷主査　それは、分母が減りますから、率は下がらないですよ。

○西田室長　下がらない。維持も可能であると。あとはそういうアプローチの仕方の成果がどういうことになるかということなんですけれども。

○樫谷主査　納付率でやると、景気の上昇、下降局面もある程度納付率で吸収できるのではないかということですよ。ということの意味しているんですね。

○西田室長　はい。ただ、そこだけ求めると、免除にきちんと手を差し伸べてもらいたいか、そういうところがいけないと、福祉事業としての位置付けとしてそれでいいのかなど。言われて瞬間的に思うことは。そうすると、トータルパフォーマンスを作ることが目的というか、パフォーマンスというよりも、率というのは、より多くの方に年金受給権を結び付けていくというのがこの仕事なんです。その中に一つは、免除でもオッケーです

よという部分なわけですね。免除にならない人はどうしても納めてくださいよという部分なわけですね。それを総合的に併せて、初めてマネジメントしたときに、例えば、70%だったら、100人に対して70人しか受給に結び付けられませんでしたと。でも、我々はもっと努力して80人にしますよ、90人にしますよというのがこの事業の目標なんですよね。

○樫谷主査 そうですね。

○西田室長 そういうときの順序なんですけれども、弱者に対してはよりきちっとした、特に年金記録問題は、制度を知らないとか、そういう方がたくさん、今いるんですね。昭和36年から営々とやってきても、結果はそういうことなので、そういう人に対して、ある程度私ども今までアプローチして、免除という数を確保してきていますので、これはそんなに、免除をとると、今1万4,000幾らなんですけれども、3分の1の人が今度2分の1になりますけれども、免除申請を出すだけで、1カ月4,000幾らを国はその人のために貯金していくのと同じことなんですよ。こんなおいしいのに何であなた方は声をかけても振り向かないんですかと思うぐらいなんですけれども、これが現実の事業なんです。この事業に対してでも、やっぱりあきらめないで手を差し伸べていくというのが福祉としての事業だと思っています。そういう事業とこの数字とをどう兼ね合いをつけてパフォーマンスを作るかという問題だろうと私どもも思っています。

○樫谷主査 だから、分母が減る話なので、民間事業者も免除の方を必至に対応するのではないかなということなんです。率でやりますから。分子が一定でも分母が下がってきますと、免除者を多くすると、率は上がりますよね。そういう意味では、免除についても手を差し伸べるんじゃないかと。ただ、そこばかりに力を入れて、入金の方がおろそかになっては本末転倒だとは思いますがね。

○西田室長 ただ、業務としては別々に持つんですけれども、免除を優先していくことによって、お互い率の相乗効果もおっしゃるように出るわけですね。そういう意味では、市町村から所得情報ももらっている。アプローチは全く免除対象者と納付督促対象者は基本的には分かれてアプローチはするんですけれども、中には非常に微妙な方もいらっしゃると思うんですけれども、そういった方にもアプローチして行って、結果的に免除というつもりが、免除を受けられなくて納付になる人もいるかもしれないし、納付の人で、実は所得が下がって免除になるかもしれないというところもあるので、この辺が福祉事業の、個々人の事情によって、同じ年度でもこちらが決めつけるわけにいかないわけですね。普通の生命保険みたいに、1カ月2万円なら2万円ずつ12カ月もらいますよという単純なところの制度じゃないところにこの難しさを、市場化の中でどう取り組んでいくか、課題だろうとは思いますが、課題を置いて、成績が下がるということは、結果として受給権のつく人が少なくなっていくという福祉事業のあり方を考えざるを得ないのかなと思いますけれども。

○樫谷主査 優良納付者の方に対して、口座振替とか前納の勧奨は、社会保険庁はするということなんです。

○西田室長 はい。

○樫谷主査 それは頑張ってもらえば、自動的に全体の納付月数は増えるわけですね。

○西田室長 そこは、少なくともそういう前納とか口座振替の業務は、今までも社会保険庁がやっていますけれども、委託に出せないけれども、今までどおりそれはやるし、もっと充実しなければいけないとも思っています。ただ、率が上がるというのは、結果論として上がることであって、言わば、優良納付者の維持をしていくみたいなのが実質的な話であって、今、口座振替というのは、実は一番いいときには 40%ぐらいとっていたんですよ。ところが、18年、19年以降で、0.5%ちょっと下がったりするんですけれども、その意味では、40 をきちっと維持し、プラスを本当は狙うんですけれども、なかなかそこはハードルの高いところでもあるんですけれども、そういう意味での優良納付者に対する 40 を維持するためのアプローチは社会保険がやる。それは督励者じゃないわけですし、それは引き続き社会保険がやっていきますと。

○樫谷主査 ただ、社会保険庁が頑張ったために、前納をすごく奨励して、たくさん成果があったと。あるいは口座振替がたくさん進んだためにリスクが少なくなったと。それも総納付月数にはカウントされるわけですね。つまり分子の向上にはなるわけですね。

○西田室長 なりますね。

○樫谷主査 それは、社会保険庁が努力することによって、民間事業者は、変な話、漁夫の利を得ることになると。また逆に、それがさぼってしまうと、結果的に影響するということが出てくるということですね。

○西田室長 そういう部分もありますね。ただ、それを、ここが社会保険、ここが事業者と切るという切り方が、実に難しいんですね。最後は、福祉事業というのは、お互いが、今までやってきた社会保険庁の役割と事業者さんの役割をいかに二人三脚できちっと歩調を合わせてやっていくかということであって、これはこっち、あれはあっちということになってしまうと、どうもトータルの成果としては非常に厳しい結果になるのではないかと思いますし、そういう意味では、私たちも今、既に 19、20 の中でも、事業者さんだから、俺たちは督励納付はやらないよというのではなくて、むしろ事業者さんを後押しをしながら、今、いいか悪いか、なかなか難しい議論もありますけれども、年末とか年度末に納付書をあえて送るようにしている。この納付書によって、事業者さんにもう一回納付書を送って、電話をかけて督励納付をしてもらうことによって、こういう効果も結構あったりするわけですね。そういう意味では、事業者さんと二人三脚であるところの社会保険が少しでもトータルのパフォーマンスを作るための努力はこれからもしていかなければいけないと考えていますけれども、いずれにしても、二足のわらじを別々に分けてしまうと、この事業はなかなか難しいというのが正直なところです。

○樫谷主査 どうぞ。

○佐久間事務局長 先ほどお話を伺っていて、重要な御発言が一つあったと思うんですけれども、御趣旨は多分、無年金者をできるだけ減らすというか、そういうところが根本的

な目標ということで、納付率というのと、無年金者を作らないという関係というのは、実はそう単純な関係になっていない。計算上ですね。要するに分母から免除者を引いちゃっているんで、どれだけその目標を達成しているかということについては、免除対象者を入れて比率を考えた方が、むしろ社保庁としての最終的なパフォーマンス、要するに、福祉政策としてのという部分も含めてトータルで考えられたら、そういうことではないのかなという気がするんですけども。ですから、納付率とともに、被保険者のうち、納付した方と免除を受けていられる方との合わせた者の比率というのも、目標というか、パフォーマンスをはかるものとしてあり得るのかなというのが思ったんですけども、それはいかがでしょうか。

○西田室長 今回お示ししているものは、一応そういう要素を含んだものと思っはいるんですけども、だから、先ほど申しましたように、究極的には率になってしまうんですけども、そのときには、事業者さんにはフリーハンドじゃなくて、私どもとしては特に弱者であれば、免除を優先してもらうために、あえて免除は区分けして、そういうふうにして目標水準を設けさせていただいていますけれども、率というのはそういう方々を全部トータルで評価すると率になってしまうということになりますね。

○後藤室長補佐 免除と納付につきましては、免除の期間であっても年金の期間には参入されますので、それが未納の状態になりますと、そこは穴が空いてしまうと。結局そこは無年金、あるいは低年金になってしまうという制度の仕組みになっておりますので、そういう意味では、先ほどから御説明させていただきましたように、分母の中でも納付と免除という両輪で制度を作っていくということになるんだろうと思っております。そういう意味では、収入が低くて免除に該当する方であっても、自分は満額納めたいから保険料を納めるという方も中に相当数おられます。ただ、そこで未納という期間をできるだけ作らないというのが一つ我々としての目標でありますので、対象者の中には、歯抜けで、先ほど来議論になっております月ベースで未納の期間もございまして、人で見ますと、そういう方も我々としては対象に拾っていかなければいけないということがございまして、そういった意味では、なかなかその区分といいますか、督促の部分と優良の部分ということでは、なかなか区別が付きにくいというところがございまして、我々としてはトータルとして指標として今回お示しさせていただいたということでございます。

○西田室長 今のところを補足させていただきます。先ほど言った免除者なんですけれども、免除対象者のうち、40%弱、30数%が実際はそういうふうに、それでは年金の計算は3分の1しかされないので、自分は納めますという人が40%弱、実はいるんですよ。

○樫谷主査 それは免除者にはならないですね。納付者になるわけですよ。

○西田室長 はい。

○樫谷主査 免除というのは、ちゃんと手続を終わって、4,000円ぐらいは国が負担する分だけがずっと掛けているというのが免除者になるわけですね。

○森山参事官 別の論点ですが、先ほど室長から、景気の変動であるとか、年金制度に対

する不信感で納付率が落ちることがあった場合、今までの要求水準設定と今回の設定の仕方のいずれも民間受託者がリスクをとるのは同じだという御趣旨の話があったと思いますが、私は若干違うのではないかと考えております。と申しますのは、今の制度の仕組みで、納付率が落ちた結果、未納者が増えると、支払い案内対象月数が増えるので、同じ比率で納付が行われた場合、納付月数を獲得しやすいということではあるのですが、他方、その分、支払い案内対象者が増えていくため、労力が増える部分があります。また、納付率が下がっているということは、恐らく景気が悪くなったり、年金制度に対する不信が高まっていたりしているため、容易に保険料を納めてくれる人が少ないような環境の中で支払い案内をせざるを得ないといった状況が想定されます。逆に、納付率が上がっているというのは、支払い案内対象者は減少しているものの、年金に対する信頼が高まったり、景気がよくなったりと、保険料を納めていただきやすい環境の中で支払い案内業務を行うといった状況が想定されます。すなわち、母数が減った人から納付していただくということで、対象は減るけれども納めていただきやすくなる。逆に、納付率が下がるような場合には、対象者は増えて、同じパーセントでの納付率であれば、納付月数は増えるんでしょうけれども、手間はかかって、かつ、取りにくい環境の中で取らざるを得ないというような制度設計になっているように思います。このように、納付率が上がった場合でも、下がった場合でも全体として要求水準の達成のリスクはバランスされていると考えられます。

一方、今回の制度設計ですと、景気が悪くなったり、年金に対する不信感が高まったりするという、民間業者ではコントロールできない部分で優良納付者が減ると、納付環境は悪くなり、また、対象者は増えることに加えて、要求水準が全体の納付月数のための優良納付者も含めた水準のため、その達成が難しくなるというリスクが高まることになると思います。そういう意味で、同じようなリスクを踏まえた中で、今の制度設計と、今回新たに御提案があった制度設計は、本質的に違った部分があると思います。

○西田室長 今の私が説明したのは、要素としては、今の対象者だけと合わせても同じ要素は持ち込まれているということではあるんですけども、おっしゃるようなウエートの差は当然あろうかとは思いますが。

ただ、先ほども申しましたように、それは単に両方に要素としてはありますということで、ウエートの差は当然あろうかと思ふのと、問題の生じるすき間を、福祉事業というものの要素の中に必ずそのすき間は伴ってくるんですけども、そのすき間をどうやって埋めるのでしょうかというところが我々のこの問題の一番の課題なわけなんです。そこを究極的に言ってしまうと、その要素を市場化で無理だというふうになってしまうと、根っこからの議論になるような気もするものですから、今までせっかく築き上げてきたベースで、何とかもう少し右肩下がりがじゃない、平行線を見た成果を成熟するまでの間、努めていくような手法に選択ができないかなという思いで今回の整理をしているわけなんですけれども、福祉事業の位置づけをどう考えるかというのは大変難しいし、その意味では、うちがやる場合もいつも景気の変動とか、年金記録問題、逆風とかというのは常につきま

とう話で、それは我々が 100% やっていたときも、事業者さんに 100% やってもらうときも同じことが起きますね。

○榎谷主査 資料 A-3 か A-4 でもいいんですが、95 カ所と 217 カ所というのがある、それぞれ 2.46 と 1.64 ですから、0.8% ぐらい違いますということなんですが、この 95 カ所それぞれ、あるいは 217 カ所、平均で書いてあると思うんですが、ばらつきがかなりあるんですかね。それとも、大体こういう傾向が出ていると考えてよろしいんでしょうか。どこが大きく落ち込んでいるところがあったのでこうなったのかですね。

○西田室長 もちろん多少ばらつきがあるんですけども、何か特別な所に事務所があって、あるとしたら、それはないとは思いますが、確認させてもらわなければいけないんですけども、数字の設定の仕方に問題があれば別ですけども、そんなに大きな要素にはならないとは思いますが、特にここ、優良納付者のところなので、今までも大体納めている人が突然集団でそうならないという要素は考えづらいんですけども。

○榎谷主査 そうすると、あとは、1日でも遅れた場合の、要するに1日でも遅れたときには、今、社保庁はすぐに対応して、督促の何かされているわけですよね。そうですね。そう考えていいわけですね。

○西田室長 はい。

○榎谷主査 だから、1.64% で済んでいるんだということですよね。

○西田室長 はい。

○榎谷主査 ところが、市場化テストを実施したのは1カ月以降の話なので、その間には何の対応も社会保険庁もできていないし、民間事業者もできていない。だからこういう形になったんだということになれば、もとに戻って、1日でも遅れた者に対するものを対象にするわけにはいかないんですか。

○西田室長 納付期限を過ぎてですね。今回は、そういうことで納期を過ぎたのはみんな督促対象となります。

○榎谷主査 対象はそうなんですけれども、それに対する納付月数ですかね。過去のデータがありますよね。過去の納付月数があると思うので、1日でも過ぎた人の納付月数があると思いますので、それだとうまくいかないんですかね。217 カ所で 0.8% が1カ月分に対するアプローチのやり方が遅かったための対応ですよね。その問題だとしたら、そうすると、1日でもというのをすべて、滞納とは言わないんでしょうけれども、定義上滞納と定義して、その入金率というんですか、月数というんですか、それを要求水準にするということは難しいんですか。

○西田室長 その数字の評価もまず前提にあるかと思いますが、もともと 19 年からの成果では、私どもはリアルタイムに動くけれども、現実に国民年金推進員という人を抱えていて、そういう人たちが日々戸別訪問で出るような仕掛けを持っている一方、今の事業者さんはどちらかといったら電話中心、文書中心のアプローチで、実質ゼロというわけではないんですけども、戸別訪問は非常に限られた数しかやっていなかったとい

う手法が今の事業者さんの手法で、私ども社会保険がやっていたときは、最初からお金を取る非常勤職員を推進員として数千人の数をセットして、リアルタイムに動けるようにしてあるということもあるので、そういう意味では、目標水準の作りもそうなんですけれども、それを動かすための事業企画というか、体制の作り方がもともと違う面もあるものから、そこができるんですけれども、そこを埋めて電話したときに、どういう反応になるかなというのはなかなか難しいし、1日遅れて、本人が行けば、制度説明をしながら本人に説明するわけなので、もうちょっとやわらかいのではないかと思うんですけれども、突然1日遅れて電話して、どんな反応をするのかなと、若干不安もないわけではないんですけれども。

○樫谷主査 そうすると、結局それは今までは訪問でやっていたということですか。1カ月遅れたのは。

○西田室長 相当そこに力を入れてやっていたということで、それもマンパワーというのは限りがありますので、全員をそうしたわけでももちろんないわけなんですけれども。

○樫谷主査 そのデータがないと、民間事業者としては、トータルの納付月数と言われても、どの程度、2,000人なのか、1,000人なのか、どういう配分をしたらいいのか、それがなかなかわかりにくいのではないかと。つまり、コストの見積りが難しいのではないかとこのことを言っているんですけれども。

○西田室長 そのデータは、もともとこれは17年からなんですけれども、今までの社会保険がやっていた方式をそのまま、リアルタイムというのを原則中の原則にしていますから、ただ、最後は事業者の選択なものですから、電話中心になったりしますけれども、社会保険の持っているデータはみんなお示ししてあるので、この事務所には推進員が何人ついていて、戸別訪問を何件やっていたということまではみんなお示しした上で、新しい入札に当たって積算できるようにはなっていると思いますけれども。

○樫谷主査 それは出ているんですけれども、それに対して幾らぐらいの納付月数になったかということもわかるんですか。戸別訪問によってどれぐらいの月数になったか。

○西田室長 はい。推進員という制度は、5段階の評価をしまして、非常によく取れた人はA、取れなかった人は5段階目ということで、その物差しは、取れた月数とか、取ってきた免除件数とか、そういったものを評価に、推進員の評価をしながらやっているものですから、推進員そのものは相当厳しい評価制度のもとでそういう活動をしてきていたということでございます。そういう月数も当然皆さんにお示しをしております。

○樫谷主査 戸別訪問によって取ってきた数字というのはあるわけですね。

○西田室長 はい。まずは戸別訪問に行った件数、会えた件数、取ってきた件数、非常に詳細に区分けしてやっています。

○樫谷主査 そんなに率に影響するほどたくさん取っているんですか。

○西田室長 数の問題もあるんですけれども、面談で制度にするというところは非常にあるので、数的には、もともと全体の督励で納めている人は、全体の納付の5%ぐらいしか

いないんですよ。まず全体が。その中で面談した人が何人ということなので、ウエート自体はそう大きいものじゃないんですけども、収納で大事なのは、被保険者さんと距離をどんどん置いてしまうと、どんどん納付はひどくなるし、いつも近しくしていると、一定の率は取れるわけです。だから、まずは、そういうアプローチの仕方として口座振替なんかをきちっとアプローチしながらやっていくことによって、被保険者と我々が距離感を余りあけないような事業推進をしていくというのが一番大事なことかなと。そのときには電話や文書よりも、推進員が直接制度の説明や年金相談もしながら収納してくるということに一定の効果があるとは考えています。

○樫谷主査 これは私の経験なんですけど、あるクレジット会社のカードを持ってまして、ダイナースというカードなんですけど、持ってまして、実は入金するのを、残高を放っておいたら減ってきますよね。余り使っていない口座だったので。それで、そのときに多分決済できなかったんでしょうね。そうしたら、その日の夜電話がかかってくるんですね。自宅に。忘れていましたということで、翌日に入金したんですけども、カード会社というのはこんなに厳しいのかなと思って。その日の夜電話がかかってくるんですね。それぐらいやるから、すぐにうまいことカバーできるのか、それともソフトに、国のやることですから、余りハードというわけにいかないかもわかりませんが、忘れていたということも結構あると思いますので、タイミングが大事なのかなと。もしくは口座振替の場合は、放っておけば預金が減ってきますから、そこで忘れていたということもあるので、すぐに言えば、すぐに入金してくれますよね。そんなのは、タイミングよくやらないといけないのかなという気がしてそういうことを申し上げているんですけどもね。

○西田室長 今、先生が御提示されましたところは、私どもの収納においても、まさに原点はそこだと思っています。ただ、1点違うのは、冒頭でも申しましたように、そういう意味では、債権者と債務者が1対1の関係で向かっているんですね。向こうも、自分は借金したり、払っていないというのをわかっているから、きちっとした対応をしてくれるわけです。ところが、国民年金の場合は、さっきのように、80%がもともと目標の中でも逃がしているという人たちですから、ある意味制度に背を向けているわけですね。そういう人たちにある程度リアルタイムに行っても、1対1で向かい合った人たちとやるよりも、督促業務の難しさはあるという部分はどうしても。これはサービサーの方も7事業者の中の何社か入っておりますけれども、そういう方々とお話をすると、今まで自分たちはアプローチしたら、当然自分に向き合って対応してくれたのに、督促なんか、国から来るのはわかるけれども、何で事業者から電話されなければいけないのか、ガチンと切られるということもままあるというぐらいに、本来の1対1で向き合う債権者の方と、私たちが管理する国民年金の被保険者との内容的な違いがその中にもあるということで、それに先生がおっしゃるようなところをどうやって近づけていこうかというのがこの事業の課題です。

○渡邊副主査 債権と債務で1対1の関係にあるのか、そうじゃないのかというのがすごく重要なように聞こえてくる。ただ、別に国民年金だけではなくて、ほかの今のクレジッ

ト会社でも、それこそ回収リスクを抱えているような、まさにそういうようなものはたくさんあって、私は年金だけが特別じゃないということまで言うつもりはないですけども、余りこれだけがスペシャルで、ほかとは全然違ったもので、そのままがいいんだというふうな御発想だと、特に、私は今の御説明の中で、そういう御発想の中で、常に一人の、例えば一人の制度に背を向けた人がいたら、どんなにコストがかかろうと一生懸命こちらを振り向いてもらうまで、どんどん注ぎ込んでいくんだと聞こえたところがあって、それは言いがかりだと思いになるかもしれないですけども、やはりものには限度というものがあって、その限度というのは、国がやるからここまでというお話なのか、民間事業者がやっても、どんな場合でも付き合えというのか、わからない。私は国がやる場合であっても、ものには限度がある、コスト意識というのが必要なんだろうとずっと今まで思ってきたんですけども、余りこれだけがスペシャルだから、論証を抜きにして、今までやってこられた方法で、それを民間事業者にそのまま当てはめてやってくださいと言うとすると、なかなかそれは入ってくる人がいなくなるんじゃないかなというのがちょっと心配になったので申し上げました。

○西田室長 そのこのところも、もちろんコストとの兼ね合いというのは私どもも同じ姿勢でございまして、その意味で、どこまでやるかというの、行政が直接やっても、どこまでやるかの難しさはあって、その意味で、今、納付率も 80%というところで、20%ぐらいは一定の幅を持ってしまっているというのも現実ではございます。それはだから、私ども国がやっても、事業者さんがやっても、国がやるべきものを担ってもらうときには、成果を求めるものは同じものを求めるんだろうと私どもも思っていますので、私どもができなかったことを、別のかからないコストでやってもらおうという発想に立っているつもりではないんですけども。

○樫谷主査 言いたいのは、0.8%の差額、減少率の。これの原因が明確になれば、それに対する対応をすればいいわけですよ。だから、明確になるようなものなのか、非常にあいまいなものなのか、その分析は今難しいですかね。つまり、訪問していなかったために0.8減ったというのであれば、それはわかりやすい話ですよ。じゃなくて、請求のタイミングがまずかったというために減ったというのであれば、それは請求のタイミングの問題ですよ。両方なのかもわかりませんがね。ただ、訪問による督促、戸別訪問で大体今までできていたのが、やっていないわけですから、そうすると、それが0.1%だとしたら、0.7%はタイミングのずれによるものなのかもわかりませんし、もちろん景気の流れによるものなのかもわかりませんがね、そういうようなことはちょっと難しいですかね。ここが問題だというなら、そこを解決すればいいわけですよ。

○西田室長 実際の差は、幾つか考えられると思いますけれども、余り数字化するところは難しいのではないかとはい思うんですけども、一番底辺として1.64というのは、多分どっちの場合にも当てはまるので、この辺のところを仮に今の社会経済情勢の厳しさとか、年金の逆風であったとすれば、あとはそのすき間は、社会保険が自らやったところと、事

業者さんがやったところの差なのかということでもあるかもしれませんが、ちょっとそこまで明快にできるかというのが、今わからないんですけども。

○樫谷主査 何でということはある程度説明していただかないと、どういう対応をしていくかというのは民間事業者は難しい。ましてや総納付月数と言われちゃうと、もっと遠くなっちゃいますよね。

○西田室長 私どももなかなか難しいお話だなとは思っておりますけれども、数字ですから、説明するか、しないかみたいな要素もあるのかもしれませんが、余り固定的に評価しても、逆に難しい面もあるので、もうちょっと将来的な課題にさせていただければありがたいとは思っていますけれども。

○樫谷主査 将来的な課題はいいんですけども、例の総納付月数で要求水準が作ることで自体がいいのかどうかということもあるので、納付率なのか、また別の指標なのか、もう一遍我々も考えますけれども、今の意見も踏まえて、もう一遍検討をしていただけますでしょうか。済みませんが。

○西田室長 はい。今、いろいろ御意見をいただいたところももう一度含んで検討させていただきます。

○樫谷主査 おっしゃっている意味も、福祉的な要因もあるというのはよくわかるんですが、ただ、そこだけに余り焦点を当て過ぎてしまうといけないということも当然あると思うので、民間事業者が頭が混乱してしまって、どう見積りしていいかわからないということになってしまいますのでね。それならそれで、別の指標でやるならいいんですけども、また別の事業者がやるというならいいんですけども、一体で今考えているわけですね。つまり、総納付月数という形でやっていますので、それはアプローチできないものがいっぱいあって、そこで全体の責任を持つとは言っていないんですけども、それが要求水準だと言われちゃうと、見積りをして提案するサイドとしては、コストの見積りですね。アクションがあるからコストがあるわけですから、どんなアクションをとったらいいいのか、そうすると、どういうコストになってくるのかということの見積りがなかなか難しいんじゃないかなと思っていまして、そういうことが少し開示、検討できればという意味なんですけれども、ちょっと難しいことを言っているかもわかりませんが、もう一度御検討いただければと思います。よろしいですか。事務局、何かありますか。

○徳山企画官 納付率の向上に寄与しないということなので、思い切って納付率を要求水準として立てることが適当かどうかについての御検討を念のためやっていただくということと、事務局としては、もう一点申し上げたいのは、モデル事業のときと比べても業務が増えていますから、実際、受ける民間事業者がどうこれを考えているものなのかを、社会保険庁さんとしても既に業者が契約されて、事業をされていますので、そういった事業者の考え、反応もお聞きいただいた上で、ここで御紹介いただければ、よろしいのではないかなど。一番心配なのは、そういった要求水準が大きく変わると、いろいろな業務が増えた中で、しかも、どうも戸別訪問をするということを重視されるというスタンスにされてい

る中で、受ける業者が本当に全国に存在し得るのかというところがちょっと心配ですので、そこら辺も念のため、業者はこういう意見、反応を持っているということをお調べいただいた上で御紹介いただければ、より理解が進むのではないかなという印象を持ちました。

○西田室長 わかりました。今のお話は、一つは、17、18のモデルとちょっと違うのは、そういうふうにして、データを月単位が週単位に変わることによって、1カ月のタイムラグを作らなくしたということを除けば、あとは加算率を今度付けていますけれども、そういう意味では、基本的には考え方は同じだというふうになるかと思います。今、お話は、そういう意味では、先ほど樫谷委員の方からも言われた分析と納付率も一方で考えてはどうかということと両軸で議論してみてもという御提案でよろしいですね。

○徳山企画官 はい。

○西田室長 さっき言った納付率のモデルにつきましては、先ほど言ったのは、免除みたいな問題をこの事業の中での位置付けとしてどう考えていくかということもございすけれども、そういうことも含めて検討をさせていただきたいと思います。

○樫谷主査 わかりました。

では、よろしいですかね。

それでは、時間を大幅に超過してしまって申しわけありませんが、本日の審議はこれまでとさせていただきたいと思います。

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数多くありますので、本日の審議を踏まえて、次回の審議に向けて御検討いただければと思います。

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、事務局までお寄せいただきたいと思います。事務局で整理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。