

第92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92回入札監理小委員会 議事次第

日時:平成21年6月5日(金) 19:45～21:02

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) 自動車検査用機械器具の保守管理業務について

(2) 実施要項(案)の審議

○国民年金保険料収納事業(社会保険庁)

○「高齢期雇用就業支援コーナー」事業((独)高齢・障害者雇用支援機構)

3. その他

<出席者>

(委 員)

樫谷主査、渡邊副主査、稲生専門委員

(自動車検査(独))

企画部 三上部長、小磯課長 業務部 林課長

(社会保険庁)

運営部年金保険課国民年金事業室 後藤室長、山越主査、清川主査

((独)高齢・障害者雇用支援機構)

高齢期雇用就業支援業務担当 野村部長、業務部 國分室長、黒木係長

(事務局)

佐久間事務局長、関参事官、森山参事官

○樫谷主査 それでは、ただいまから「第92回入札監理小委員会」を開催したいと思います。

本日は、「自動車検査用機械器具の保守管理業務」についての審議と、社会保険庁の国民年金保険料収納事業、独立行政法人高齢・障害者雇用支援機構「高齢期雇用就業支援コーナー」事業の実施要項（案）について審議を行いたいと思います。

初めに、「自動車検査用機械器具の保守管理業務」についての審議を行いたいと思います。

自動車検査用機械器具の保守管理業務については、本年4月に実施要項を変更し、その実施要項に基づき民間競争入札を実施した結果、落札者が決定しなかったということですので、自動車検査独立行政法人より、その経緯等について御報告いただくことになりました。

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、今回の民間競争入札の経緯と今後の対応について、5分程度で御説明いただきたいと思います。よろしくをお願いします。

○三上部長 自動車検査法人の三上でございます。よろしくお願いいたします。

それでは、資料1に基づきまして、今回の経緯及び今後の対応について御説明させていただきます。

最初に経緯を書いてございますけれども、ただいま樫谷主査からお話がありましたように、2日に実施要項の変更を御承認いただきました後、3日に入札公告をいたしました。当法人から約20者に直接情報提供したところでありまして。そして、8日に入札説明会を実施しましたところ、15者が参加いたしました。その後、22日に入札の意思表示期限がございましたけれども、この時点で3の方が意思表示をしていただきました。そして、最終的に5月11日に入札書の提出期限ということであったわけですけれども、その時点では1者が提出したという形になっております。この企画書の審査等を経まして、15日に開札いたしましたところ、予定価格を上回っていたため落札しなかったということでございます。

そして、落札者が決定しなかった理由につきまして、今回の入札が終わった後に当法人が聴取した結果を2.にまとめてございます。

これはグループでございましたけれども、今回、入札に参加した事業者に聴いたところ、定期点検ですとか校正等について、工賃について必要な費用を算定して、実際のところ、第2回目の入札に比べますと、我が方から見ても非常に適正なレベルになってきたんですが、当方の積算も非常に厳しい積算をして予定価格を見積もっていたこともありまして、我が方からしますと、大変惜しいといえますか、わずかなところで上回ってしまったということございました。

(2)でございましてけれども、入札の意思表示をしながら最終的に辞退された事業者2者からも事情を聴取いたしました。そうしたところ、今回、定期点検に絞り込んで、定期点検と校正、そして重量計の検査ということで、前回までの修繕ですとか消耗品の供給という若干リスクの伴うような業務を外して実施したところであったわけですけれども、定期点検について、従来行われていたものと同じような形で実施しようとする意思表示した者は考えておられたわけですが、そのときに、較正器と呼ばれる専用の治具を自ら調達する、特に、4月に入札を公告して、6月からすぐ業務を始めなければいけないということで、非常に短期間でそれらの機器を調達するこ

とが、物によっては注文生産しなければいけないようなものもあるということがあって、なかなか難しいということがあったというような話がありました。これは2者とも話しておりました。

そして、検査法人としては、較正器を使用したやり方というのは、実施要項の参考資料、今日の資料の後ろの方についております参考資料の15ページ、16、17ページあたりに点検要領というものがありまして、これは、今回の入札において参考資料として添付したわけですが、ここにある図面どおりのものを必ず使わなければいけないわけではありませんということを説明会及びその後の問い合わせの際にも御説明したんですが、較正器を使わないようなやり方を検討するための時間が、6月から実施ということで、時間的になかなか期間がなかったということを2者とも話しておりました。

それから、もう一点は、さまざま技術的な経験ですとか技術者は多数抱えておられる会社ではあったんですけども、定期点検そのものを実施した経験がなかったのも、業務マニュアルですとか技術情報の精査を行うための時間が十分でなかったということを1者の方がおっしゃっていました。

(3)に入札の参加意思表明書を出すには至らなかったんですけども、説明会の後、かなり問い合わせ等に来られていたところがありました。そちらの方に参加しなかった理由を聴いてみました。そのうちの1者は、日本を代表する重工メーカーの子会社でありまして、検査機器等についても、一部の検査機器を実際につくっているような大変有力なところであったんですけども、親会社が日本を代表する重工メーカーであるということで、取締役の数が40人もあるということでありまして、子会社から、今回の入札の期限までに住民票をすべてそろえるのが間に合わなかったというようなことを話しておりました。

もう一者は、これは自動車メーカーの子会社で、自動車メーカーが所有している検査機器を実際に自らメンテナンスをやっているところで、今回の事案について、我々相談を受ける立場からしても大変ノウハウを持っておられるところであったわけですけども、自動車メーカーも、工場が多少フル稼働でなくなっちはいるんですが、メンテナンス作業そのものはそれほど減っていないので、ノウハウがある会社ではあったんですが、関東の23カ所すべての定期点検を行うには、今の体制ではちょっと難しいということで参加しなかったというお話がありました。

そのようなところであったわけですが、5月15日には不落札であったわけですが、先ほど申し上げたように大変惜しいところでありましたので、その後、入札に参加した者と交渉いたしまして、今回の実施要項と全く同一の条件で本業務を実施していただくということで、かつ、これは、予定価格については当法人の契約細則に基づきまして申し上げられないんですが、予定価格を下回る価格を先方から提示いただきましたので、先方から提示いただいた価格で、全く実施要項と同じものでやっていただくことに決めた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。

今の御説明につきまして、御意見、御質問ございますでしょうか。

○渡邊副主査 まず、最終的に契約された1社というのはどういう企業だったのか、あるいは組

み合わせでのジョイントベンチャーだったのか。あと、3社あるいは、全部で言うと15者ぐらい来たということですが、おおむねどういった分類で考えればいいのか。大きく言った業種なんかを教えてください。

○三上部長 まず、最終的に当法人と契約をした本業務を実施する者でございますけれども、この検査機器を製作しているメーカー4社が結成したグループでございます。

先ほど申し上げた他の参加者でございますが、説明会に参加した15者の内訳としましては、そういった検査機器関係のノウハウを持っているところが数者ございまして、あと自動車メーカーも今回、自動車メーカーの工場メンテナンスを実施している経験を有しているということで数者が参加されておりました。

そして、参加意思表示をしながら参加しなかったところは、1者は、これも日本を代表する商社の子会社でありまして、技術者を多数抱えている子会社でございます。それと、もう一者は、これも日本を代表する電機メーカーの子会社でございますけれども、自動車の検査機器そのもののメンテナンスの経験はないんですが、自動車関連の部品等を自ら製作したりメンテナンスをした経験を有しているということで、その両者とも、全国的にもネットワークを持っている大変しっかりした会社でございます。

あと、(3)で御紹介したのは、先ほど申し上げたように、日本を代表する重工メーカーの子会社と、あとは自動車メーカーのメンテナンス担当の子会社でございます。

○渡邊副主査 今お話を伺うと、おおむね検査機器メーカー、自動車メーカー、商社子会社、電機メーカーでそれぞれ分類されるように伺えるのですが、今回発注の対象になる定期点検という意味では、全業種とも遜色のない競争者と考えるとよろしいのでしょうか。それとも、検査機器メーカーであれば、やはり部品の調達やほかの点検業務そのものではないところも含めて、やはり優位にあると考えるとよろしいのでしょうか。

○三上部長 まず、今回、定期点検に関しては、定期点検の結果、修繕が必要になった場合には、それについては別途、検査法人が発注して修繕するという仕組みを今回の実施要項からとっておりまして、そういう意味では、部品の調達のようなものは業務として必要ございませんので、その部分について、検査機器メーカーと検査機器メーカー以外との差は特になく考えております。

もう一点、定期点検のノウハウという意味では、技術者の技術レベルという意味であれば、今回説明会に参加いただいたようなところはいずれも、機械的な面、電氣的な面、あるいはコンピューター的な面、それぞれの技術者を自ら抱えておられるという意味では、全く遜色ないレベルであると考えております。

○渡邊副主査 今の御説明を前提とすると、必ずしも検査機器メーカー4社が組んだから優位になるという事態ではないという御認識だとうかがえるのですが、それはそういう理解でよろしいですか。

○三上部長 私どもは、前回、実施要項の変更について御審議いただくときにも申し上げましたけれども、定期点検自体は、つくったメーカーでなければできないような内容ではないと考えておりますし、必要な情報も、できるだけ我が方が持っているものについては開示してきたところ

であるんですが、そういう意味では、終わった後に聴いたところでは、そういった技術力のある者ですから、もう少し時間さえあればできたのではないかと。

それと、これは今回の入札、昨年の秋に最初のころやったときと大きく違いましたのは、説明会の参加者も大変増えたんですけれども、これは、後で聴いてみますと、やはり日本全体が不景気になった影響で、もともとの会社の業務が少し減ってきているので、こういった新規分野にも、日本を代表するような企業の本体あるいは子会社の方も、新たな業務分野として、自ら抱えている正社員の技術者の能力を生かすという意味で関心を持たれたと聞いております。

○渡邊副主査 矢継ぎ早に伺って恐縮なんですけど、そうすると、検査機器メーカーが4社で組み合わせるといふか、ジョイントベンチャーのような形で今回参加されたのは、どういう理由なのでしょう。もう少し端的に申し上げますと、私は、検査機器メーカー4社が一つの単位になって入札したというお話になると、ほかに実質的な意味での競争者が本当にいたんだろうかというのが懸念事項なんです。

今のお話ですと、ほかにもいたんだということなんだろうと思うんですけれども、多分、限られた期間の中でやろうとしたら、やはりこの1者以外いなかったということも、これまた事実のようにうかがえるものですから、そうすると、入札とはいいいながら、実質的に最初から1者しかいないのであれば、入札の前提を欠くという批判を受けるおそれがあるのではないかという点をちょっと懸念しまして、なぜ検査機器メーカーの大手4社なのか、そのあたりは機構の方で御確認いただいているのであれば教えていただきたいと思った次第です。

○三上部長 お話のとおり、そこは我々、検査法人としても、前回、この実施要項の変更を御審議いただくときにも、我々自身一番考えていたところをごさしまして、今回の実施要項の内容に関して言えば、結果的に確かに4社のグループと契約を結ぶという形にはなりましたけれども、当方はいろいろとその4社以外の者とも相談を受けたりした中で、非常に熱意を持ってやっていたりとか、あるいは現場も何度も見に来ていただいたり、非常に熱心に取り組んでいただいて、実際、機械を見ていただいたときの感想としては、実際に自社で今まで経験していた工場の設備などに比べるとそれほど難しいものではないという御感想をいただいたりして、最終的にも応札していただけるものと非常に大きな期待をしていたところであります。

我々としては今回、結果的には確かに1者になってしまいましたけれども、入札の過程においては、まさに複数者の競争の条件というものは満たされていたのではないかと。確かに、終わった後に聴いたところでは、時間が足りなかったというところがやはり大きかったということをごさしますが、当方としては、2回入札が流れてしましまして、今回、21年度の4月から業務を委託したかったところを、2カ月遅らせて、ぎりぎりまで遅らせて市場化テストにかけたというようなこともあって、これ以上入札の実施を遅らせることが現場の実務をマネジしていく上ではできなかったというところのちょうど板挟みではあったわけですが、この過程においては、十分競争ができるという感触を我々としては持ったところをごさします。

○渡邊副主査 すみません、決して揚げ足をとるつもりでもなく、また、検査法人の方で、この状況の中でよりよい選択をしようとしたことは十分理解しているつもりであり、後付けで批判

するつもりではないのですが、例えば、私は自分が独禁法関係の仕事をしているものですから、意図的であるかそうでないかは別として、そもそも競争が起きるような組み合わせでないという問題を生じ得るということがあるので、大手が組み合わさってしまって、そこだけが非常に強い、実質的にみてほかが競争できないような組み合わせであれば、それはやはり大変懸念すべき事項であると思っています。例えば、これが来年になっても再来年になっても、要するに繰り返しても、やはり同じ組み合わせしか受注できないということであるとすると、何のための競争入札なのかという根本論が出てくると思うので、決して一生懸命、熱心に研究してくれて、いろいろなアイデアを出してくれたということを非難しているわけではありませんが、なぜこの大手4社だったのか、そのあたりを確認されたのかどうか、経緯と言うと変ですが、あるいはもともと最初のときはばらばらだったのが、今回4社組み合わさっていったのか、そのあたりの経緯を確認されたかどうかというのを伺いたいと思います。

○三上部長 4社に関しては、第2回目の入札の際にもグループを組んでおられました。実施要項の資料にも載っておりますように、当法人には非常に多くの検査機器があるんですけども、その4社がそれぞればらばらにといいますか、多様な機器が入っておりまして、4社の自身のノウハウというものも、自社の機器のメンテナンスには長けているものの他社に関しては余りノウハウを蓄積していないというようなことが背景にあって、グループを組まれたのではないかと推測しております。

4社のグループを組んだ理由というのはそのように推測しているところではありますが、1点、今後に向けての話ということで、これは今回、入札を辞退した者から相談を受けたことなんですけれども、先ほどちょっと御説明したように、非常に技術力がある、あるいは技術力があって、技術者は多数いるんだけれども、最近の不況で人がちょっと余っているので新しい分野に行きたいという会社があるんですね。他方、自動車メーカーの子会社で、実際に検査機器のメンテナンスを自らやっていて、かつ、自動車メーカーもちょっと調子が悪いので、若干新しい分野をやろうという意思はあるんだけれども、自動車メーカーの工場というのは特定の地域にあるので、広い地域に一遍に出ていくのはちょっと難しいというところがあったんです。

今回、これも入札が終わってからですけれども、そういったところ、今まで余り接点がなかった会社、全く接点がなかった会社なんですけど、一方は、技術者はいるけれども直接のメンテナンス経験がない、もう一方は、メンテナンス経験はあるけれども技術者に余裕がないという会社があって、そういうところを紹介してもらえないかということも実は頼まれております。ですから、確かに4社のグループというものはあるわけですけども、それ以外のところも、今回、実際に関心を寄せられたところは、1者では確かにいろいろ課題がある程度わかってきて、1者においても、これから1年ぐらいかけて課題を解決するような方策を自らのグループ企業の中で探すという手もありますけど、今申し上げたようなノウハウを持っている者と技術者を抱えている者がグループを組むことによって、これから全国への展開というものを、我々はこの制度を広げていきたいと思っておりますので、その全国的なネットワークを持っていて、かつ数百人の単位で技術者を抱えている企業と、実際に検査機器のメンテナンスをやっている自動車メーカーの

子会社あたりが組み合わさると、非常に有力な候補になるだろうと我々としては期待しております。そういう相談を受けておりますので、そういう御紹介といたしますか、そういうノウハウを持っているところがあるということをお紹介することを予定しております。

○渡邊副主査 今、最後に言われたような例をグループとかジョイントベンチャーの形で行うことを想定して要項の中に書いてあるのは、まさに本当に後者の場合を想定して書いてある部分です。同業者の方がより強くなるために、より有利になるためのグループの規定ではないものですから、今の御説明を伺って安心したところはありませんが、是非そのあたりを留意して今後につなげていただけたらと思います。

○樫谷主査 渡邊先生からおっしゃったとおりですので、外見的にちょっと見ると、納入業者が、談合ではなくて、見方によっては正々堂々と談合したようなものですから、そういう言われ方をしないのかなという心配をちょっといたしました。これを全国展開してもまた同じことで、正々堂々とまた談合ができるというような、言葉は悪いですけども、そういうようなことになってはいけないので、そういう意味では、今の御説明を聴いて少し安心したんですが、そういう競争、コンペティターをうまく育てていただければ、結果的にまたいい形になるのかなという気がいたします。

ということは、グループで参加したのは1者だけで、それ以外は、他の2者はグループではなかったということですね。

○三上部長 今回は、それ以外の入札説明会参加者は、時間的にも、もともと接点のない会社であったというようなこともあって、グループを組むという動きはなかったということでもあります。

○樫谷主査 わかりました。では、そういう形で誘導していただく、誘導と言うと語弊がありますが、そういうようなことも、この1者は、それが一つの勝因だったわけですね。だから、ある意味では、また別のそういうグループを組んでいただくというようなことなんでしょうか。全国をやるときに同じことが行われたらいけないかなという心配をしたところです。

よろしいですか。それでは、次のときにはまたよろしく願いたいと思います。

どうもありがとうございました。

(自動車検査独立行政法人退室、社会保険庁入室)

○樫谷主査 お待たせいたしました。

それでは、続きまして、「国民年金保険料収納事業」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、後藤室長に御出席いただいておりますので、前回の審議及び意見募集を踏まえた実施要項(案)の修正点等について、5分程度で御説明いただきたいと思います。よろしく願います。

○後藤室長 それでは、よろしく願います。

前回の議事の中で御指摘なり御検討の指示があったものにつきまして、2点整理をさせていた

できます。

まず、口座振替の獲得に関しましてでありますけれども、1件当たり1,500円の成功報酬というのはなかなかインセンティブが働かないのではないかと御指摘がありました。

それから、2点目は、総合評価基準表で採点の様式でございますけれども、非常に大きっぱなぐくりの配点になっている。したがって、事業者及び評価委員の方も困難な点が予想されるのではないかと御指摘でありまして、もう少し細分化してはどうかという御指摘でありました。

まず、1点目の口座振替に関しましては、前回も口頭で申し上げましたけれども、1件1,500円の成功報酬に合わせまして、やはり非常に貴重な手法であるということの評価いたしまして、1件獲得ごとに、更に12カ月相当に換算した月数を現年度の納付月数に換算し評価をすることとさせていただきます。

それから、2点目でございますけれども、総合評価基準表でございますが、非常に大きかったところは業務事項のところでありまして、これを3つに細分化いたしました。納付督促、それから免除の勧奨、口座振替の勧奨という3点に分けて、それぞれ配点をするということにさせていただきました。

それから、今回の1点修正いたしておる部分を御報告申し上げます。

事業者の方あるいは採点を担当する評価委員の方々から、やはり事業者からのプレゼンを是非実現してもらってはどうかということで、これまでプレゼンテーションに関しては一切どこにも表現が出てこなかったという点を、1点だけでございますけれども、「プレゼンテーション」という字句を要項の中に、具体的には資料2-2の見え消し版の11ページになりますか、入札などに係るスケジュールのところ、項番の⑤でございますが、8月中旬ごろに実施することとしております評価委員会に合わせまして、参加者によるプレゼンテーションも行うという旨をここに記載させていただいております。

以上、御報告であります。1点、パブリックコメントを募集いたしました。状況につきましては、お手元でございますように、2団体・1個人の方々から御意見をいただきまして、18項目ほどございました。内容を拝見しましたところ、実施要項に書かれてある内容を確認することが大半でございました。それから、一部には要望もありましたけれども、今回お示しした実施要項の基本的趣旨を変更するところまでの意見はなかったと承知しております。

以上でございます。

○樫谷主査 ありがとうございます。

何か御意見、御質問ございますでしょうか。

よろしいですか。一応いろいろ織り込んでいただいたということですね。

事務局から何かございますか。

○事務局 特にございません。

○樫谷主査 よろしゅうございますか。

それでは、ちょっと私の方からコメントさせていただきたいと思っております。

議了に当たりましての私のコメントでございますが、まず、その1番目は、質の向上への期待

についてでございますが、今回の実施要項（案）につきましては、平成19年度、20年度事業の開始分と比較して、免除勸奨業務が新しく追加されたこと、また、これまで成果の上がっていなかった口座振替についても、事業者に対してよりインセンティブが働くようにするなど、内容が大幅に変更されております。更に、民間の創意工夫が生かせるよう、企画書の評価基準も見直したところであり、質の部分をより重視した実施要項の内容を受け、民間事業者の自由な発想、提案によって、より成果が上がることを期待しております。

2番目でございますが、民間事業者への引き継ぎについてであります。

本件は、事業開始までの今後の日程が非常に短期間となっておりますが、事業者への引き継ぎ期間を少しでも多くとれるよう、入札手続を迅速に進めていただくようお願いしたいと思います。また、落札した事業者が事業を円滑に行えるよう、確実かつ適切な引き継ぎ対応をお願いしたいと思います。

3番目でございますが、日本年金機構設立に伴う引き継ぎについてであります。

平成22年1月に日本年金機構が設立された以降も、民間事業者への情報提供等が確実に行われるようにするなど、民間事業者と連携して事業が効率的かつ効果的に実施できるよう、業務の確実な引き継ぎをお願いしたいと思います。

なお、既に実施済みの19年度、20年度分について、本年4月末までの事業の実施状況を社会保険庁にて調査することになっておりますので、適切な調査ができるよう、引き続き適切な対応をしていただくようお願いしたいと思います。

また、実施事業期間が社会保険庁と日本年金機構にまたがっている期等につきましては、日本年金機構にて適正な調査ができるよう、適切な対応をしていただくようお願いしたいと思います。

以上でございます。よろしく申し上げます。

○後藤室長 今、幾つかいただきました御意見は大切にいたしまして、来年1月、組織が変わりますけれども、この精神を引き継いでやってまいりたいと思います。どうぞよろしく申し上げます。

○樫谷主査 よろしく申し上げます。

では、どうもありがとうございました。

(社会保険庁退室、独立行政法人高齢・障害者雇用支援機構入室)

○樫谷主査 大変お待たせいたしました。

続きまして、独立行政法人高齢・障害者雇用支援機構の「高齢期雇用就業支援コーナー」事業の実施要項（案）の審議を行います。

本日は、独立行政法人高齢・障害者雇用支援機構高齢期雇用就業支援業務部、野村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御説明いただきたいと思っております。10分程度で、すみませんがよろしくお願いたします。

○野村部長 野村でございます。

前回、種々御指摘をいただきました。それから、その後、事務局からもいろいろ御指導いただきまして、それを踏まえまして実施要項（案）の修正をいたしました。具体的には、修正点につきまして、担当の國分室長から御説明させていただきますので、よろしくお願いいたします。

○國分室長 國分でございます。失礼ですが、座って御説明させていただきます。

お手元の資料D-2に実施要項（案）を御用意いただいております。

1 ページは変わってございませんので、2 ページ目でございます。まず、業務内容の相談につきましてですが、頭の3行目のところで、外部専門家の活用、それから相談記録票の作成・管理について明記いたしました。併せて、i)、ii)、iii) ということで、相談内容の例を具体的に追加させていただいたところでございます。

また、真ん中辺のイのところでございますけれども、ポイントの設定のところにつきまして、先般の御指摘を踏まえまして、キャリア設計、再就職に関する内容を重視する旨を追加したところでございます。

それから、3 ページ目でございます。サービス指標（相談）とあります表でございますけれども、前回、2月までの実績に基づき数字を入れてございましたが、20年度3月までの実績が出まして、数字を修正させていただいております。前回より若干下がった数字で入れてございます。

それから、ロでございますけれども、ポイントの算定につきましては、事業者からの報告に基づき機構が行う旨、それから、また書きのところで、報告と相談記録の照合を行う、それから実施状況、報告内容の確認といったモニタリングを機構が行う旨を追加してございます。

以上が相談のところ、3 ページの下の方の②セミナーについてでございます。外部専門家の講師としての招聘ですとか、受講者名簿や配布資料の保管について明記いたしました。

それから、4 ページ目でございますけれども、ロでございますが、こちらにつきましても、相談と同様に、キャリア設計・再就職に関する内容をより重視する旨を記載させていただきました。

また、一番下のサービス指標（セミナー等）の表でございますけれども、こちらにつきましても、相談と同様に、3月までの実績に基づき数字を修正してございます。こちらにつきましても、若干前回より少ない数字になってございます。

それから、5 ページ目、一番上のホの部分でございますけれども、ポイントの算定は、事業者からの報告に基づき機構が行う旨、それから、こちらモニタリングについて機構が行う旨を追加してございます。

それから、③情報提供でございますが、こちらは前回より記載の内容を追加してございます。

それから、④周知といたしまして、前回の御指摘を踏まえまして、業務の一つとして明確に位置付け、記載を追加してございます。具体的には、民間事業者が行う内容と関係機関に協力依頼を行うことができる旨、記載してございます。

また、機構におきましても周知を行う旨、それから機構から厚生労働省に対しても協力依頼を行う旨を記載してございます。

更にといたしまして、従来の支援コーナーの利用経路に関しましても、情報提供する旨を記載

してございます。

⑤といたしまして、行動変化状況の確認についてでございます。こちらは、調査票の様式をあらかじめ作成し、今回の実施要項（案）に添付させていただきました。また、調査対象の抽出方法をあらかじめ指定させていただきまして、恣意的な報告が行われないよう、調査対象についてはすべて報告をいただくことに変更いたしました。回収率が3割から5割程度であれば、前回お示しした報告数と同じぐらいの数字を確保できるようにさせていただきました。

また、6ページ目でございます。こちらにつきましても、モニタリングについて、一番上のところで記載を追加してございます。

それから、7ページでございます。（3）確保されるべき事業の質、①のところでございますが、多少構成を入れ替えまして、ハの行動変化率のところ、20年度の調査結果を踏まえまして、愛知につきまして、前回お示しした「60%」から「50%以上」ということで変更してございます。また、行動変化率について、年度ごとに算定する旨を追加してございます。

7ページの下から8ページにかけまして、インセンティブのところでございますけれども、実績アップ率が40%以上の場合は、インセンティブとして大き過ぎるのではないかという事務局からの御指摘を踏まえまして、その部分を削除いたしました。それで、30%以上の場合につきまして、多少手厚くするというので4%に設定いたしました。

④ディスインセンティブにつきましても、基本的にインセンティブと同様に均衡を合わせて設定いたしておりますけれども、20年度実績の2割アップをベースとするのは厳しいのではないかということで事務局から御指摘いただきましたので、20年度実績を基準にすることに変更いたしました。実績ダウン率が0～10%、10～20%、20%以上という3段階で設定いたしております。

ロといたしまして、実績が従来の50%を下回る場合に契約解除できる旨を追加してございます。

9ページでございます。入札参加資格の（7）のところ、過去の実績につきまして、職業紹介事業を含む旨、それから3年間のうち1年以上であるといった追加をしてございます。

9ページ、10ページにかけまして、スケジュールにつきましても、若干、前回から遅らせた内容予定ということで修正してございます。

ちょっと飛びまして、12ページから13ページでございます。実施者を決定するための評価の基準につきまして、①の必須項目、それから13ページ②の加点項目というところにつきまして関係を整理させていただきました。必須項目につきましては、実施体制が確保されているかですとか、業務内容が明確になっているかという観点から審査をいただくことにしております。また、加点項目につきましては、事業者の創意工夫が反映され、実施体制ですとか業務の内容がより効果的と認められるかどうかと、事業の全体像についてバランスがよく相乗効果が期待できるかという観点から評価をいただくということで修正してございます。

それから、前回御指摘いただきました利用者に対するフォローアップにつきましては、主な業務に位置付ける、あるいは事業者に義務付けるということは負担が大きくなる懸念がございますので、評価項目から削除させていただきました。

それから、飛びまして、18ページの⑬契約の解除のロの部分につきまして、先ほどのディスイ

ンセンティブの部分に対応したところを再掲してございます。

それから、19ページのところで、評価に関するところにつきましても、若干、前回と修正した部分がございます。

本文の修正については、以上でございます。

それから、別紙、別添の関係についても簡単に御説明させていただきます。

まず、22ページ、別紙1-2でございますけれども、経費の内訳ですとか従来の情報提供、周知の内容ですとか人件費等、経費の主な変動要因について、こちらで記載を追加させていただきました。

24ページ、別紙2でございますが、担当業務の内容につきまして、より詳細に記載してございます。

飛びまして、28ページから30ページにかけまして、従来の実施状況ということで、別紙4-3でございますが、入札の対象を東京、愛知、広島ごとに、相談時間の分布ですとか相談件数の内訳、セミナーの開催回数、受講者の内訳といった情報を詳細に開示させていただきました。

それから、31ページに、これらの注記事項といたしまして、相談件数の増加要因ですとか、相談セミナーの実施時間帯による繁忙ですとか、外部専門家の活用について記載させていただきました。

32ページが別紙4-4ということで、こちらが入札対象ごとに20年度のセミナーの状況について開示させていただきました。

35、36ページで様式を追加したということと、飛びまして、46ページでございますが、行動変化状況の確認の調査票の例ということで追加させていただきました。事務局の御指導もいただきながら、現在の報告様式をもとに、支援コーナー利用と行動変化の因果関係が明確になるように整理させていただいたところがございます。

52ページのところ、行動変化率の設定の考え方をこちらに追加させていただきました。

それから、53、54ページということで、前回の御指摘を踏まえまして「〇〇重視」という表現を「〇〇の割合が高い場合」というように修正させていただきました。右上の注記欄につきましても、実施要項本文の評価部分を引用する形に修正させていただきました。53ページの相談の表につきましては、20年度の人員で対応した場合の1日1人当たりの相談件数、相談時間の参考値を追加させていただきまして、業務量がわかりやすくなるように整理させていただきました。

56ページ以降は、参考様式ということで、現在の報告様式を追加させていただきました。

雑駁な説明となりましたけれども、前回からの修正点は以上でございます。何とぞよろしくお願いたします。

○樫谷主査 ありがとうございます。

何か御意見、御質問がございましたら。いかがでしょうか。

○稲生専門委員 1つだけ質問がありまして、書き加えていただいたところでしょうか、31ページの別紙4-3というところで、相談件数の増加要因で20年度の要因を書いていたかについて、中身が、相談及びセミナー等の一体的運営を図るための業務の見直しというのは、何かわか

っているようなわかっていないような感じがありまして、もう少し具体的に書いてあげた方がと。というのは、やはりデータが随分違いますので、多分20年度が発射台になると思いますと、やはりそこら辺かなり質問が出ると思うし気にされると思うんですね。ですから、そこは書きにくいところかもしれないんですが、もうちょっと具体的に書いてあげた方がいいのではないかと思います。

あともう一点、これはいかななものかなと思っているのが、戻りまして5ページのところで、例の④の「支援コーナー事業の周知」ということの記載をしていただいて、これは大変わかりやすくなっていいと思っているんですが、そのこの項目の2行目のところに、要は、支援コーナーの周知のための一つとして事業所訪問というものが入ってしまっていて、これは民間さんにとって重たいかなと。要は営業しろということになりますので。リーフレットをつくって配布するかホームページをつくるというのは、比較的、何となく予想もつく金額で、コストでおさまると思うんですが、事業所訪問というのは、たしか今までの体制ではやっていなかったんですか、やっているんですか。そこがちょっとわかってなくて。やっていないとすれば、ちょっと重いものが加わったような印象を受けているので、そこだけ内容を御確認できればと思っています。

○國分室長 ありがとうございます。一体的運営につきましては、セミナー受講者を相談窓口に誘導するですとか、あるいは相談とセミナーを一体的に組み合わせた事業をやるというような内容でやってございますので、そのあたりは、具体的に、よりわかりやすくなるよう整理させていただきたいと思います。

それから、周知の関係につきまして、事業所訪問につきましては、今、実際にやってございます。ただ、こちらにつきましては、目標とか、1年当たり何回やってくださいというような義務付けというわけではございませんけれども、やはり個別によく利用していただいている事業所もございますので、そういったところに働きかけをするということで、事業所訪問という手法で周知をしている部分がございます。

○稲生専門委員 わかりました。

○樫谷主査 お願いします。

○渡邊副主査 私、前回お休みをいただいた関係で、もしかしたらもう既に御説明いただいている点かもしれないのですが、2ページ目の業務の内容のところ、キャリア設計に関する事、再就職に関する事、退職準備に関する事で相談例として上げておられて、勿論ここでは全部を列挙されるのは難しいと思うのですが、ここに書いてあるものものが、今までこのコーナーで受けていた相談のおおむねほとんどをカバーするという理解でよろしいでしょうか。

○國分室長 これですべてという、そうではございませんで、あくまで代表的なものとして掲げさせていただいておりますし、また、実際の相談では、いろいろな分野にまたがって相談してくるというケースもございますので、必ず一つだけ専門にやるということではございませんので、あくまで代表的な例ということで掲げさせていただいております。

○渡邊副主査 すみません、お伺いした趣旨を最初から申し上げた方がよかったのかもしれないのですが、別添5-1で行動変化状況の確認に関する調査票の中で、確かに具体的に上げていた

だいているので、こういうものを行動変化と呼ぶのかというのは大体イメージもできましたし、先ほどの別添6-1でしたでしょうか、どういう行動変化率が過去にあったのかというのは何となくわかったような気はしているのですが、行動変化率というものが割と重要なファクターの一つであるものの、何か業務の内容によっては、これを拝見すると、そもそも余りその後の行動を予定していないような健康管理とか、もしかすると医療機関に行くこととかがあるのかもしれないんですが、何となくその対比が、要求する業務の内容と、それによってどういう行動変化を想定しているのかというところが、一義的にわからない感じがあったので伺った次第です。

もう一つ、今の質問の背景にあるのは、行動変化につながらない相談だとすると、極端な話、数字アップのためには、もう切り上げてしまおうとか、そういう話につながらないのか。そういう意味では、やっている業務の内容と成績の評価と、こちら側で、そうやって行動変化が重要ですよということであれば、ある程度割り切りだとは思いますが、6-1でいただいた数字よりはちょっと高目のところで設定するとすると、余り行動変化に結びつかない業務は、言葉は悪いんですが、手を抜くというか、時間を早目に切り上げられてももう仕方がないという御判断があるのか、そのあたりがよくわからなかったので伺った次第です。

○國分室長 この事業の範囲というものが非常に幅広くて、働くことを中心にキャリア設計ですとか再就職の関係をより重視しますということでも事業を進めておるんですけども、ただ、高齢期において、働く上では、健康ですとか、年金ですとか、そういう一般的な情報についても働くことと関連付けて必要な方が多いということもございまして、そういう今の状況でも、退職準備関係で整理させていただいているような健康管理ですとか年金の内容ですと、なかなか行動変化につながらないということもございまして。そういった意味で、行動変化率についても、80%とかという高い水準を求めるのではなくて、今、気になっていることを情報としてもらいたいという方も当然いらっしゃると思いますので、行動変化率については50%、60%という水準で設定しておりますので、そこは、そういう内容だから早目に切り上げるとかということではなくて、やはり必要な方には必要な情報を提供していただこうという趣旨で考えてございまして。そこは、行動変化率を無理に上げなくてはいけないということでは決してなくて、50%、60%という水準であれば十分達成していただけるのではないかと期待してございまして、そういう内容と行動変化率の設定をさせていただいてございまして。

○渡邊副主査 例えば、全国平均が58、54%台で、東京ではもっと高い60%というのは、ああ、そうなのかと思って見て、また、広島についても、ああ、そうなのか、余裕があるという目でちょっと見たのですが、愛知では、42、40%というところを50%に設定だったので、何か無理な設定をしてしまうと、さっき申し上げたような弊害が出てこないのかなと思ったり、何となく東京と愛知についての、あるいは愛知は低過ぎるから頑張れという御趣旨なのか、ちょっとそのあたりがよく見えなかったので伺った次第です。

○國分室長 愛知につきましては、やはりこちらとしてももう少し上げてほしいという気持ちは当然でございます。ただ、愛知の場合ですと、これまで非常に雇用情勢がよかったものですから、再就職とかそういう関係よりは、どちらかという時間をかけて退職準備、年金ですとかライフ

プランとか、そういう比較的短期的な行動変化につながらないような内容の相談ですとかセミナーが多うございましたので、そういったことで行動変化率も上がらなかったというか、数字がちょっと低いということもあるのかなと思ってございます。

愛知も雇用情勢が非常に急激に悪化してございますし、そういったことで、キャリア設計、再就職関係をより重視していただくということで取り組んでいただければ、行動変化率についても、おのずと伴って上がっていくのではないかと、そういう期待も込めて設定させていただいているところでございます。

○樫谷主査 よろしいですか。稲生先生、何かありますか。

○稲生専門委員 さっきのところ、もう一度質問で、5ページの支援コーナー事業の周知の話でありまして、読み方なんですけど、従来要した経費のところ、5ページとの関係で22ページに委託費の内訳があるわけですね。それで、22ページの(5)に従来の情報提供・周知ということで中身が書いてありまして、要するに「ホームページの周知広報、ハローワークをはじめとする関係機関や事業所への利用勧奨」とありますね。それで、事業所への利用勧奨というのが、5ページに書いてあった事業所訪問になるわけですか。そういう読み方でよろしいでしょうか。

○國分室長 はい。

○稲生専門委員 わかりました。では、逆にどっちかにそろえた方がいいかなと思っていました。

あとは、22ページのコストの計算なんですけれども、東京、愛知、広島とコストが、いろいろ内訳が書いてございまして、情報提供・周知経費というのがそれぞれのコーナーごとに書いてあるんですけど、この部分の中身というのは、結局、印刷物とホームページに係るコストと読めばいいのでしょうか。つまり、さっきの利用勧奨みたいに、営業パーソンのお伺いするのは、そこは人件費で恐らく出てくると思うんですけど、一応そういうふうに分けておけばいいのでしょうか。

○國分室長 情報提供・周知の経費につきましては、23ページの参考2というところに、更に細かく内訳を整理させていただいておりますが、今の人件費につきましては、情報提供ではなくて人件費の方に含まれておりますが、印刷物ですとかホームページの運営、それから、移動する場合には旅費ということで、その他の広告・活動旅費というところに、交通費が発生する場合の旅費が含まれるということで御理解いただければと思います。

○稲生専門委員 活動旅費ですね。21万円か。わかりました。

○樫谷主査 私の方からちょっと。

まずインセンティブとディスインセンティブがあって、これは変化率、アップ率というんですか、アップ率とダウン率で決めているんですけど、これがアップ率、ダウン率と言う以上、基本になる金額、これの妥当性というんでしょうか、その辺が当然問題になると思うんですけど、特にこれ、今の行動変化率でしたか、これをこういう形で今アンケート用紙をお配りになったら、もうちょっと正確にわかるのではないかなと思うんですけど、ただ、その前の段階で、この数字が妥当なのかどうか、その辺はどういうふうにと考えたらよろしいのでしょうか。

○國分室長 確かに、実施方法を統一していないということもございまして、基本的に、今回整理させていただいた行動変化の内容は、先ほどの調査票の次のページ、47ページの報告様

式で項目を列挙させていただいて報告をとったということでございますし、また、報告につきましても、20年度に報告をいただいた7月から3月までの9カ月分の数字で、各3カ所とも相談とセミナーで100前後のサンプルをとった数字でございますので、数字の妥当性という意味ではある程度信頼性もあるのではないかと考えてございます。

また、そのやり方を更に徹底いたしまして、行動変化の内容につきましても、よりわかりやすい形で整理させていただきましたので、数字につきましても決して無理な水準ではないと思っておりますので、インセンティブ、ディスインセンティブの対象としても行動変化率は非常に重要な数字と考えてございますので、インセンティブ、ディスインセンティブの条件とさせていただきたいと考えてございます。

○樫谷主査 一応、合理的であるということですね。

それから、5ページの支援コーナー事業の周知の今のところに関係するんですが、民間事業者の役割と、機構にも一定の役割を下の方に書いてあるわけですね。これは、いわゆる機構も努力しないと目標達成できないという意味には私は取ったんですが、この辺は、変化率なりいろいろな実績と機構の役割をどのように考えれば、つまり機構がある程度頑張っていたかかないと達成できないというところについての評価の仕方、成果が上がったのは、実はこれは機構が頑張ったから上がったのであって民間事業者の成果ではない、また逆のことも言えるわけですね。民間事業者が頑張ったんだけど、機構が余り支援しなかったのというように逆に読めないこともないので、この辺はどのように考えたらよろしいのでしょうか。何かこういう機構が頑張った部分と、何か民間の部分と、仕分けするのはなかなか難しいと思うけれども、何か分けるようなところが、分け方というのはあるのかなのか。もし御検討いただけたらと思います。

それから、今のコストの話で、21、22ページ、特に22ページに委託費の内訳が書いてあるんですが、これは18、19、20年度とずっと眺めてみますと、もう一つ何かこういう傾向があるというのはなかなか読みづらいんですが、これは業務量との関連と見てよろしいんですか。業務量が増えたから金額が増えた、あるいは減ったから減ったということで、業務量と委託費、コストというのはスライドするんだと考えてよろしいんですか。

○國分室長 そこは、変動要因につきましては、23ページの(6)の下のところでは主な要因を掲げさせていただいておりますけれども、業務量というか、経費の主な変動要因として大きいのは人件費の部分でございますし、当然、愛知のようにセミナーの開催が非常に増えて自主経費がそれに伴って増えるということもございますので、人件費の部分と、それから人が増えて、その分、対応できる業務も合わせて増えていく、そういう相関といいますか、いろいろな要素が複合的に絡み合って、業務に伴って経費が増えていくというようなこととお考えいただければよろしいかと思っております。

○樫谷主査 例えば、22ページですけれども、愛知高齢期雇用就業支援コーナーは、合計額が、18年度は2,000万円、2,200万円、2,700万円と2,800万円近い数字になっている。一方、広島の方は、2,500万円、2,400万円、2,200万円と下がっているんですね。あと、東京の方は3,800万円、3,500万円、3,800万円となっている。傾向が、上がる傾向であったり、下がる傾向であったり、

上がったたり下がったりする傾向だったりするというのがあるので、業務量との関係なのかどうか、その辺がわからなかったのを御質問しているし、また、多分見積もる方も、業務量のことをいろいろと書いていただいたりするんですが、見積もりコストの関係とどう関係するのか、何か説明できますか。難しいですか。

相談件数、セミナー実施回数とスライドしていれば、別にそうなんだということがわかるんですが、一見した感じでは必ずしもそうでもないような気がしますので、これはどう理解したらいいのかということで、後日になると思いますが、説明できれば、情報公開していただくということですね。

○稲生専門委員 あと、ややそもそも論的なところがあるんですが、今、金融危機を迎えていて、世の中非常に厳しいと。高齢者の方も、今までコツコツとためてきた、例えば株とかそういったものの逆資産効果というか、資産価値が下落して行って、恐らくおたく様の今回の活動というのは注目が集まっていると思うんですが、最近、相談件数が激増しているとか、そこら辺はいかがでしょうか。

○國分室長 まだ今年度4月分の状況しかございませんけれども、東京は確かに増えてございます。相談、それからセミナーについても前年度よりかなり増えている。ただ、愛知と広島については、それほど増えていない状況。4月というのは年度初めで、契約したばかりで、コーナーの人員についても異動があったりとか、立ち上がりが遅いというケースもございまして、なかなか4月に従来と同じようにすぐに事業をスタートできるということでは必ずしもないようで、愛知なんか話を聴くと、ちょっとスタートが出遅れて、セミナーなんかなかなか開催できませんでしたという話でございまして、前年度と同じぐらいの数字でございまして、今の段階ではっきりとそういう影響が出ているのは東京ですね。

○稲生専門委員 何が言いたいかということ、そこら辺が今回、インフルエンザではありませんけれども、そういった緊急事態というものがあって、要するに前年度比で見るのが本当に大丈夫かなというのが、ちょっとそれがあるので。数字を入れ替えるとかそういうことではないんですけども、ちょっとそこら辺を念頭に置いて、場合によっては、今後、実際に入札とかをするときに、一部また数字を入れ替えなくてはいけないとかが出てくる可能性があることは、恐らく念頭に置かれた方がいいのではないかと、ちょっと今、済みません、思いつきではあるんですけども感じておりますので、是非4月、体制が固まっていないのであれば、なおさら5月以降の動向をよく注視していただくことが大事かなと。それを踏まえてまた、ここら辺のポイントの評価にしても、逆に言うと、相談件数なんかは黙っていても増えるのかなと思いましたがよ。経済情勢が厳しいわけだから。だから、むしろインセンティブでぼんぼん点数がプラスの方向についてしまう可能性の方が高いような気がしないでもないものですから、そこら辺は注意していただければいいなと思います。

○樫谷主査 あと何かございますか。

事務局で何かございますか。

○事務局 1点確認をさせていただきたい点がございます。先ほど、樫谷先生から御指摘のあり

ました業務量とコストの関係なんですけれども、これは、本来であれば、相談件数やセミナーの実施回数が増えれば、ある一定の分だけ増えれば、それなりに人も増やさなければいけないということでコストも上がってくるというのが基本的だとは思いますが、ちょっとこの事業に関しては、18年度から20年度にかけて、かなりやり方自体も効率化している面もあって、なかなか業務量との関係で明確に記載するのが難しいかなというところはあるんですが、機構さんとして、20年度の数値が、妥当というのはおかしいですけれども、適正なところというような注記はできますか。

○國分室長 20年度に業務を従来47都道府県にあったものを14カ所に重点化したということ合わせて、従来、相談とセミナーが切り離されて実施されて、なかなか効果的に実施できなかったのではないかという反省もございまして、一体的な運営ということで、特に人員配置の部分で、統括管理をする室長という名目の人間を配置したりとか、そういうやり方を工夫して、20年度から再度仕切り直しというのか、やり方を変えてやってきておりますので、これからやっていただく内容については、やはり20年度の状況というのが一番近いというのか今の見直した後のやり方ですので、ちょっと18と19の数字については、あくまでも参考ということで考えていただきたいと思います。

○樫谷主査 その辺の記載ですね。

○事務局 記載していただくことと、あと、説明会で詳しく説明していただくということで。

○樫谷主査 ここでは、各部門の問題だとなかなか言いづらいと思うので、口頭でも結構ですので必ずやっていただくと。

あとは何かありますか。

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数多くありますので、本日の審議を踏まえまして、次回の審議に向けて鋭意御検討いただきたいと思います。

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。

それでは、次回の開催につきましては、事務局から追って連絡いたします。

どうもありがとうございました。