

# 第 122 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 122 回入札監理小委員会 議事次第

日 時：平成 22 年 4 月 21 日（水）18:30～19:41  
場 所：永田町合同庁舎 1 階 第 1 共用会議室

### 1. 実績評価（案）等について

○国民年金保険料収納事業【平成 19、20 年度事業開始分】（日本年金機構）

### 2. その他

<出席者>

（委 員）

樫谷主査、渡邊副主査

（日本年金機構）

石塚理事、事業管理部門 国民年金部 町田部長、草野企画業務役、清川部員  
厚生労働省年金局事業管理課 大田課長補佐

（内閣府）

公共サービス改革推進室 佐久間室長

（事務局）

佐久間事務局長、山西参事官

○樫谷主査 それでは、ただいまから「第 122 回入札監理小委員会」を開催したいと思います。本日は日本年金機構の「国民年金保険料収納事業の平成 19 年度、20 年度事業開始分の実施状況及び実績評価（案）」についての審議を行いたいと思います。

本日は日本年金機構、石塚理事に御出席いただいておりますので、前回の審議等を踏まえた実施状況の分析等につきまして 15 分程度で御説明いただけたらと思います。よろしく願いいたします。

○大田課長補佐 済みません。年金局の大田と申します。橋本課長ですが、急遽、国会の業務で呼ばれて、済みません、私が代理で座らせていただいております。

○石塚理事 資料を用意させていただきましたので、中身については担当部長の方から簡単に御説明申し上げます。

○町田部長 国民年金部長の町田でございます。それでは、資料に沿いまして資料 1 でございます。御説明を申し上げたいと思います。

今回、今まで御説明した中でペーパー等もなく大変失礼いたしました。これまでの機構としての総括的な資料として作成したものでございます。資料 1 の「実施状況と問題点」というペーパーでございます。

まず、1 つ目。「要求水準の達成状況」でございますけれども、19 年度開始分と 20 年度開始分がございまして、まず 19 年度開始分の第 1 期につきまして申し上げます。これも今まで御説明した経緯でございますけれども、現年度分につきましては 120%、そして過年度分につきましては 79.3%。そして同じく 19 年度開始の第 2 期分でございますが、現年度が 81.2%、過年度が 106.8%。そして 20 年度開始分の第 1 期としまして、現年度で 86.9%、過年度分が 76.4%となっております。

「要求水準の進捗状況」でございます。

現在、19 年度開始分につきましても 21 年の、昨年 5 月から 11 月までの状況がわかっておりますので、その状況を申し上げます。

現年度の納付率につきましては 32.9%、過年度分につきましては 55.4%。そして 20 年度開始分の第 2 期としまして現年度が 23.6%、そして過年度分が 62.8%ということになっております。

※印で書いてありますが、19 年度開始分第 3 期の進捗状況につきましては第 2 期と同様の状況となっているということでございまして、20 年度開始分第 2 期の進捗状況につきましては第 1 期と同様の推移となるように見込まれるという状況でございます。

そして、その資料の中で資料 2 でございますけれども、資料 2 にこれまで御提出させていただきましたが、21 年 12 月 11 日、社会保険庁のクレジットがついている部分でございますが、これにつきましては前回、対象の事務所をどう選んだのかということをお口頭で申し上げたところでございますけれども、そのことにつきましても考え方を冒頭の方につけ加えさせていただきまして、全体がわかるような資料に組み換えさせていただきました。

そして、同じくその資料 2 の 32 ページのところでございますけれども、これは 19 年度

事業開始分の 95 か所分の関係でございますけれども、その（エ）、「実施手法別の効果（接触率等）」というふうに表を作らせていただいております。

電話納付督促、それから戸別訪問ということで例えば電話納付督促の一番上の欄の一番右端に納付率に換算した場合にどのくらいになったのだろうかというところを新たに資料として訂正させていただきました。

同じように、戸別訪問等につきましても同様に納付率に換算した形で、実際に委託前の状況と市場化で委託した後の状況とがどういう状況になっているかというところを加えさせていただきます。

特にこの中で申し上げたいのは、戸別訪問の関係で、下の表でございます。民間事業者の部分でいきますと戸別訪問が 0.03%、それに対しまして同じ事務所の中で委託前の状況でいきますと 0.6%ということで、戸別訪問の実施状況を率に換算しますと相当大きな違いが出ていると思っております。

20 年度につきましても同様に記載しておりますので、後ほど御覧いただきたいと思っております。

それでは、資料 1 の方に戻らせていただきます。

3 番目としまして「実績向上のために 21 年度において講じた措置」ということで、これらの状況を踏まえまして、昨年 10 月からの開始分につきまして大きく 4 つの改善を図ったところでございます。

1 つ目が「対象範囲の拡大」ということで、納付期限を過ぎた滞納者に即座に督促を実施していくことに改善いたしました。そして免除等の勸奨業務を追加したところでございます。

「要求水準の強化」というところで、従前が要求水準の割合につきまして 3.6%相当になっていましたが、それを 9.9%相当に拡大したということでございます。契約期間中の各年度の要求水準を毎年 1.0 から 1.5 ポイント累積加算していくということでございます。そして 4 年後には 6 ポイントの向上を目指すという設定にしているところでございます。

そして、「口座振替獲得のインセンティブの強化」ということで、それまで 1 件獲得につき 1,500 円の成功報酬ということにしていたわけでございますけれども、それに加えて 1 件当たり 12 か月に換算した月数を現年度の獲得月数に加算するというインセンティブの強化も図っております。

そして、「入札の強化」というところで企画提案書を評価する総合評価基準表の配点の見直しということで、12 項目 800 点を 15 項目 1200 点に変更したところでございます。併せまして、提案書につきまして入札参加者からのプレゼンの実施、そしてプライバシーマークの取得を追加ということで入札の強化を図ったところでございます。

大きな 4 番目でございます。「平成 21 年度開始分の達成状況（速報値）」でございます。

この契約期間は 24 年 9 月まで、3 年間でございます。昨年 10 月に新たな契約をした 127

か所分の第1期分につきまして12月までの状況でございます。現年度の督促関係ですが、65.6%。過年度につきましては78%。過年度の2年目につきましては72.1%。免除等でございますと82.3%ということでございます。

この状況を見ましても、要求水準の達成はなかなか厳しいのではないかとというような状況でございます。

大きな5番目でございます。「要求水準が達成されない原因分析及び今後の対応方針」ということでまとめさせていただきました。

「要求水準達成の難易度」ということで、難易度はこれまでに比べて21年度開始分は上がっていますが、過去の実績から見て我々としましては必ずしも過度な目標設定とはなっていないと認識をしております。

したがって、次期実施要項、今年の実施要項の策定に当たりましては納付率の向上を目指す上では、21年度開始分と同様の設定が必要と考えております。

納付率につきまして参考に、ちょっと字が細かくて恐縮でございますが、平成14年度で62.8%だったものが平成17年度で67.1%ということで、約4%強の納付率のアップをしたところでございます。

それらから見ても、決して難しい数字ではないのではないかと考えているところでございます。

そして2つ目。「事業者別の督促実施状況と要求水準達成状況の相関性」というところでございますけれども、大きく2つに分類されるかと考えております。

督促件数を増やしている、もしくは同程度ということであっても、達成ができていないケース、そして督促件数を減らしており、かつ達成できていないものと、2つに分類されます。そのうち前者のケースの方が、多く見られているという状況でございます。

それらを踏まえまして、次期実施要項においてはここにありますように、まず一点が機構本部をはじめ、ブロック本部、年金事務所との定例的な打合せを設けるということ。そして2点目としましては、受託業者は機構本部、その他、ブロック本部、年金事務所からの要請なり提案等を督促の手段・手法の中に生かしていただくということを随時できるような形にしたいということをお記する必要があるかと考えております。

「なお」書きでございますが、機構本部においては受託業者に対して進捗管理や指導・助言を適切に行えるように、前回もちょっと申し上げたかもしれませんが、各ブロック本部、年金事務所向けに共通して連携ができるように「協力・連携マニュアル」を策定したいと考えております。

このマニュアルの策定に当たりましては、事務局の方とも相談をした上で策定していきたいと思っております。

3つ目でございます。「戸別訪問の活用」ということでございますが、これまで国民年金推進員の活動によりまして、約1.5%程度の納付率の底上げが図られているという状況でございます。また、免除等の申請につきましても全体の免除承認の件数の3割を獲得し

ているという状況もございます。

ということで、国民年金推進員が納付率の向上に寄与したというのは明らかでございますので、次期実施要項においては戸別訪問を他の督励手法と適切に組み合わせて実施するという事を明記する必要があると思っております。

ただ、戸別訪問を全国一律にやるというのではなくて、電話督励、あるいは他の納付督励との連携ということで考えますと実績が上がらない地域等において重点的・効率的に実施するのが適当であろうと考えているところでございます。

4つ目でございます。「落札率と要求水準達成率」ということで分析してみたところでございます。

この下の数字にありますように、落札率が低下傾向にあります。それに伴って要求水準の達成率も低下傾向にあるということから、次期実施要項におきましては何らかの形で質の高い企画提案を選定できる方法を検討する必要があるかと、入札方式につきまして検討する必要があるかと思っております。

簡単でございますが、私どもの機構として実施状況と問題点につきまして総括したペーパーを作成させていただいたところでございます。

この間、前回のときも資料の要求等もございましたので、今、御説明した関係資料を付けさせていただいておりますので、後ほどデータとして御覧いただければと思っております。

併せまして、今、申し上げた資料1でございますけれども、入札に関する入札率等の、落札率等の数値も載っているところでございますので、大変恐縮ではございますが、この資料につきましては委員の皆様限りにしていただければと思っております。

以上でございます。

○樫谷主査 ありがとうございます。ただいまの御説明につきまして何か御意見、御質問がございましたら。

○渡邊副主査 済みません。

○樫谷主査 はい。

○渡邊副主査 意見というのか、質問というのか、どう整理していいのか、私自身もまだ迷っているのですが、今、御説明いただいた中で実施要項にこういうものは入れたいというのを幾つか挙げておられました。例えば戸別訪問については戸別訪問をやることをその業務の内容として入れられるのか、どうなのでしょう。業務の内容として柱になる部分は、民間事業者に丸投げではなくて、むしろ実施要項にきちんと記載して、これだけはやってもらわなければいけない、これについての創意工夫を求めるところが必要な気がするのですが、その辺りについてはどうお考えなのでしょう。

○町田部長 現在の実施要項の中においては、当然、戸別訪問もできるように書いてございますけれども、今、委員がおっしゃったように具体的に戸別訪問を実施する際に、申し上げたように全国一律でやるということではなくて、ある地域を選定して、その条件と

しましては実績が上がっていないところ、要するにその納付督促とほかの納付督促、電話納付督促と文書等による全体との組合せでできるようにということで、具体的にその数値までどう書けるかというところがあるかと思うのですが、具体的に戸別訪問を実施していただくということを明記したいと書きたいとは思っているところでございます。

ただ、その記述方法につきましてはちょっとまだ具体的に考えておりませんので、また御相談をしていきたいと思っているところでございます。

○樫谷主査 ちょっとよろしいですか。済みません。内閣府からの説明もしていただかなければいけないので、済みません、実績評価（案）につきましては修正点などについて内閣府からの御説明をお願いしたいと思います。

○公共サービス改革推進室 資料Aを御覧いただけますでしょうか。前回の評価（案）からの変更点につきまして申し上げます。

4ページ、5ページのところですが、赤く表示されているところです。先ほど、部長からも御説明がありました督促の手法による納付月数の違いを市場化実施前と実施後と比較しております。

電話による納付月数につきましては同じ程度、もしくは市場化実施の方がより多くの納付月数がありますが、戸別訪問による納付月数につきましては1割未満という値になっております。

続きまして、資料Bを御覧いただけますでしょうか。

今、渡邊委員からもお話があった内容も踏まえてですけれども、状況を踏まえて、今後、特に調達に当たっての具体的な改善策がはっきり明確にはなっていないなど考えております。それを踏まえまして、内閣府側からお伺いしたい内容につきまして資料Bでまとめさせていただいた次第です。

(2)のところの内閣府側の実績評価（案）につきましては、機構さん側の具体的な改善策が固まる段階で最終案として取りまとめることとしたいと考えております。

とはいえ、(3)で10月から事業を開始するに当たっては6月中には入札公告をしなければいけない。つまり、本委員会での付議が必要になります。予定としましては、今、5月26日、6月24日に本委員会を予定しておりますので、いずれかでの付議が必要になってまいります。

(4)として、事業の規模が非常に大きいこと及び実績の評価が今低い状況にあるということから、こちらの内容につきましては政務三役にも上げて説明をする必要があると考えております。

2番で論点として13点挙げておりますけれども、こちらで改善をする上での策として明確化しておく必要があるのではないかと挙げております。

ポイントのみ拾いますけれども、1番でいきますと取りやすいところだけから取るということでのいいのか。3番でいきますと、先ほどのお話になりますけれども、丸投げでいいのか。4番につきましては機構側の体制として2年後に312か所一斉の調達を実施するこ

と、及び今年度につきましても3分の2、185事務所分を今まで社会保険事務所・局が提案書を評価していたところにつきまして、機構側で評価をするに当たって体制をきっちり組まないことには進まないと考えておりまして、この辺りをどう想定しているのか。

5番につきましては、加算方式にするべきだと内閣府は考えておりますけれども、もし加算方式になった場合に、その加算方式となったところについて具体的に何を要求していくのか。6番につきましては、訪問するに当たっての目的として収納だけを目的とするのか、それとも被保険者に対する啓発も目的にするのか。そうであれば、そういった内容も要項等には謳っていく必要があると考えております。

2ページ。9番に行きますが、加算方式にした場合にコストが上がりますが、予算、予定価格の担保ができていますかどうか。11番としましては、インセンティブ・ディスインセンティブを見直しとしてどう考えるか。13番としましては、21年度事業についても低い状態になっておりますけれども、今後、どうするかということと、22年度開始事業について19、20、21と同様に低い状況になってしまった場合のそこから戻すための手法の担保、こういったものも謳っておくべきなのではないかと考えております。

資料の御説明は以上です。

○樫谷主査 ありがとうございます。済みません、それを踏まえて御質問をよろしくお願いたします。今の資料1で御説明いただいたのですが、これでは何か本当の意味での原因が分析をされていて、それに対する、今、まず現状の実行しているものをどうやって上げていくかということがまず大きな課題ですよ。

それをほうっておいたままというところとちょっと語弊が、ほうっておいてはいないと思っておりますけれども、したまま、次の要項をつくらなければいけないわけですが、それでいいのかどうか。

むしろ今のやっているもので何かいろんな対策を打ってもらって、それで実績が出てきたと。それをむしろちゃんと管理した方が、時間の問題はありますけれども、理屈上はいいと思うのですが、まずこの現状、5に「要求水準が達成されない原因分析及び今後の対応方針」と書いてありますが、これで果たして現状の原因分析になっているのか、なっていないのではないかとというのが、私などは素直に読んでいて感じる。

むしろ内閣府の方がいろいろよく議論をされたのかもしれませんが、いろんな、これはまだ疑問ですが、課題というか、論点という形でここを書いていただいておりますが、この論点は機構の方には伝わっているのですか。

○公共サービス改革推進室 先ほど。

○樫谷主査 これを見られてどう思われますか。機構でつくられた現状分析と内閣府でつくられた、推進室でつくられたその論点と見て、何かここをさらっと書いていらっしゃいますが、これで果たして次の、今回の評価ですけれども、次の入札に本当にこの程度で生かされると思いますか。

また同じことが行われてしまうのではないかと、結果が出てしまうのではないかと、これ

は本当にもう官の方が勝ったから官に軍配を上げまして、むしろ競争入札はやめますというわけにはいかないわけです。

とにかく、もう手足がなくなってしまって、これを何としてでも成功させるしか道はないのです。性格的にはそういうものですよ。だから、これはそういうものにしてはちょっと分析が何か甘いというか、分析になっていないのではないかと私は思うのです。

例えば4ページの「戸別訪問の活用」がありますよね。これは確かに言っていることはわかります。免除が3割だということで、この「したがって」のところですよ。「したがって、次期実施要項には戸別訪問を他の奨励・督励手法と適切に組み合わせることを明記する必要がある」と。これはそうだと思います。

「なお、戸別訪問の対象地域については全国一律ということではなく、電話督励での対応だけでは実績が上がらない地域でやるのが効率的」と書いてある。そのとおりですが、これは実績が上がらないことがわかってからやるというのでは、実は民間が見積もるときに結果的にできなければ戸別訪問をやろうという話だと思いますけれども、そうすると、やってみないと戸別訪問の量が確定できないことになりますよね。

そうすると、どうやってその見積もりを、コストの計算をすればいいのだと私などはつい思ってしまうのですが、これはどういう意味を持って、旧社会保険庁がやるような場合はやりながら、これはちょっと手薄だからこういうふうには戸別訪問を重点的にしようということができると思うのです。

ところが、民間だと最初にお金がありきになるわけです。そして、それは見積もりをしないといけないわけです。そうすると、やってみてというのは、それはよほど余分に抱えていて、可能性はいろいろ含みを持っていて、その予算の中でうまくいけば使わなくてもいいし、うまくいかなければ使ってしまうかもしれないというのがないというような、相当、含みを持ったような入札でない限り、これは私はこういうことにはならないのではないかと思うのですが、これはどう思われますか。言っていることはわかりますか。

そのとおりだと思いますよ。旧社会保険庁がやるのであれば、様子を見ながら、そこで重点的にやろうということは可能だと思います。

ただ、民間だとこれは地域割りの中でやるわけですよ。ここの地域でやるわけですよ。そうすると、それは初めから決めておかないと、ある程度やるということで決めておかないと、それでできなければもっとお金をかけてやりましょうと。これは引き受けた以上は自己責任でやってくださいという話だと、それはいいと思うのです。

けれども、こういうことはちょっと私は、入札にするときにこういうことだと言われても民間事業者としては考えてしまいますよね。どういう見積もりをしたらいいかですね。○町田部長 見積もりの仕方はまさしく主査がおっしゃるようなことだと思います。ここに書いてあることは我々が今までやってきた中で、実際に納付督励をやっていくその対策の中で一体的に戸別訪問をやっているわけでございます。

というのは、今、まさしく申し上げた、また主査がおっしゃったように、電話と、また

は文書等でなかなか納付していただけない方には、直接、戸別訪問に回るというその一体の中でやっている事業だったわけでございます。

そういう面で全国くまなくどこでも戸別訪問をするということではなくて、当然、電話でお支払いいただく方もいらっしゃるわけですから、その辺を効率的に回すと。

当然、社会保険庁の時代におきましても職員の数にも限りがありますから、そういう面では電話納付督促と合わせて、また文書と合わせて戸別訪問をやっているというのが実態でございました。

それをいかに要項の中に、または契約の中に落とし込むかというところは確かに今おっしゃったようなことで、民間事業者さんがそれを見たときに、ではどれだけそれをやればいいのかというところが、先ほどちょっと申し上げました数値的なものをどう書けるのかというところがちょっと我々も検討しなければいけないのですが、早急に検討したいと思っていますけれども、ただ、そういった一体的にやるのが効果があるというのは、実際、そうでございます。

いきなり戸別訪問に行っても、当然ながら電話等でお話しをした上でいつ行くか、例えばお伺いしますということもお約束をいただいた上で、それで戸別訪問をさせていただいているということもございますので、なかなか、いきなり行ってもいられないというのが結構ございますので、そういった面では一体化してやっていくというのが実際の効果があるやり方というのが実態ということで、ちょっとこういう書き方をさせていただいたところがございます。

○樫谷主査 そうだと思うのですが、例えばここで今までの経験の中で電話督促での対応だけでは実績が上がらない地域が特定できれば、今までの実績からいうとこの地域はそうですと。今後はどうかは別として、少なくとも過去はこうでしたと。

そう特定できれば、この地域ですよという特性、地域特性を書いた上でこういうところはやはり戸別訪問が必要ですよと書いてくれれば、それは見積もりは書きやすいですよ。ところが、それがわからなくて、いきなり言われても、多分、民間としては。今まで社会保険庁という時代が長いこと歴史があるので、それはこの地域は何となくそうだなということが、多分、頭に入っていると思うのです。

したがって、多分、今、おっしゃったようなことが可能だと思うのですが、いきなり入ってくる民間としてはそれがなかなかわからない段階で入ってくる。そうなると、そういう過去のある程度の情報を地域特性も含めて書いていただければ、それはそういうことを前提に民間は見積もりをしたいと思います。

だから、これはもしやるとしたら、そういう地域ですよという地域特性を、どこまで、変なことを書いてはいけないというのものもあるかもしれませんが、この地域と余り変なことを書いてはいけないかもしれませんが、やはりどういう形で開示するのかは別として、それはそういう情報がある程度入れてあげないと、見積もりのしようがないのかなとは思っています。

○石塚理事 戸別訪問のところ、ちょっと文章的にやや舌足らずだったかなというので反省していますが、「戸別訪問の対象地域」と書かせていただいたのは、この内閣府の論点メモにありますように、僻地、離島も全国あまねく平等に訪問するべきではないかという議論がありましたものですから、そういう考え方もあると思いますけれども、やはり訪問はある程度、コストがかかりますので、コストに見合うようなことで訪問をやりと納付実績が上がるというような、主として都市部が想定されるわけですが、そういうところを重点的にやっていただきたいという趣旨で書いたつもりでございます。

逆に一般論ですけれども、離島とかそういう地域については一般的に納付率が高い地域が多うございますので、そういうところに大きなコストをかけて一律に出かけていくということではなくて、どうしても戸別訪問を相当投入しなければ実績が上がらないような地域ですとか、あるいは先ほど町田の方からも説明しましたけれども、手順としては電話とか文書をやって、それでもなかなか納付に結びつかない方をそういう手順を踏んで、そういう人に行っていただくとか、そういう意味で書いたつもりなので。

○樫谷主査 多分、そうだと思います。ならばそれを実施要項に落とすときにそういうことをちゃんと書いていただかないと、民間がなかなか、恐らくまだ経験が。これも相当、何回も何回もやって、民間も経験を持ってくればすぐわかるのかもしれませんが、今のところは一般の債権の回収の経験はあったりしても、なかなかわからないところがあるので、是非、その辺はもう少し具体的に書いていただかなければいけないと思います。

○石塚理事 大きな方向として、戸別訪問の活用は次回、実施要項の中の一つの柱として位置づけるという方向ということで進めさせていただけるのであれば、例えば国民年金推進員という制度をどういうふうに活動しようとか、推進員の活動要項のようなものもございまして、あるいは国民年金推進員をどういう比率で各事務所単位でどのくらい置いていたかという実績もありますので、戸別訪問を一つの柱に据えるという方向を御了承いただけるのであれば、そこら辺、具体的に要項に落とす際はもっと具体的な話を書き込むことは十分可能だと思いますので、そこら辺のことは検討させていただきたいと思っています。

あと、先程、主査の方からも全体の実態分析が甘いのではないかという厳しい御意見をいただきましたが、正直申し上げまして、ここ数年来の社会保険庁を取り巻く状況の中で本部というか、本庁もそうですが、あるいは現場も市場化を受託していただいた業者さんとの濃密な連携とか情報交換等も、やはりなかなか十分にできていないというのがいわば最大のこれまでの我々の反省点だと思っています。

そういうことで、なかなかきめの細かな分析もできていないのではないかということでも反省している次第でございます。ですから、とりあえずそこを意識を変えて常日ごろから委託者側と受託者側と連携を濃密にとりながら業績を上げるようにということで、両者一体になって取り組んでいくのだということから、今年度からは先ほど申し上げましたように、マニュアルなどもつくりながら取組みをやっていくということから開始したいとい

う状況でございます。

○樫谷主査 おっしゃるのはよくわかりますが、ただ、余りにも分析が少な過ぎるので驚いたというか、残念ながら社会保険庁はああいう形になってしまって、我々も残念だと思いますが、それはもうそうなる要因はここを何の分析もしていなかったと。こういうことをやっているとする意識がなかった、ちゃんと徴収して国民のためにやるという意識がなかったのではないかと思われてしまうわけですよ。

内閣府ですら、当事者でない者ですらこれだけの論点を挙げて、これをどうやって実施要項に落とししていくか、ここで考えているわけですよ。むしろ現場を持っている一番のところだから、何が問題かというのは、普通、現場が一番よく知っているはずなのです。何が問題で取れないかということは一番よく知っているはずですから、それは現場に聞けばかなりの部分が解決できるはずですよ。

これは民間企業でも同じでして、やはり上の方の考えと現場の考え方というけれど、やはり現場がほとんど知っているんですよ。ただ、なかなか現場で工夫させられないとか、してもなかなか評価されないとか、その情報がちゃんと交換できないとか、そういうことで結果的にうまくいかない。これは民間でもそうです。

社会保険庁でも結局、そういうことになっていたので、結局、その問題点が捕らわれないから、だから改善ができない。下の本当のノウハウが上に上がっていないために上も気がつかなくて、結果的にこういうひどいことになってしまったのではないかと。

つまり、上が現場のことに無関心だったと。現場も上に上げない。私はこれを見てそういうことになってしまったのではないかと本当に痛切に思いました。もっと現場で聞くわけにはいかないのですか。過去の人でもいいから、何が問題だったのか、どうやればどうだったのか。それは全部知っているかどうかはわかりませんが、それぞれ聞けばかなりの蓄積があるはずですよ。だって、何十年もやってきたのだから。

素晴らしい人もいたでしょうし、だめな人もいたかもしれませんが、素晴らしい人、一生懸命やっている人がいたはずですよ。上とか真ん中はちょっとぼうっとしていたかもしれませんが、下の人やはり必死になってやっていた部分もあると思います。だから、そういうのを聞けば、もう少し突っ込んだ分析ができるのではないかという気がします。

○石塚理事 国民年金の収納に関して決して十分ではなかったと思いますけれども、社会保険庁自ら実施していた当時は当時として、いろんな分析、あるいはこういう対策ということで分析結果を踏まえて対策は打ってきたつもりでございますけれども、おっしゃるとおり、それが十分でなかった面はあると思います。

むしろ、私が先ほど言いわけめいたお話をしたのは、市場化テストが入った後で受託業者さんとの関係の間合いというか、どこまでどうするというノウハウがなかったために、受託業者さんに任せた結果、余り業績が上がっていないというその部分の要因分析が十分に、委託という形をとった中でどうしていったらいいのかという分析がなかなか濃密な関係をつくれないう中で、十分できていなかったというのが最大の反省点だということ

申し上げたつもりです。

○樫谷主査 わかりますが、例えば我々に戸別訪問を実施したいのですがいいですかと言われても、何となくそれはそのような感じがするけど、本当にそうなのかどうかというのは実はこれだけではわからないのです。

このデータでは、言われて我々がそれはそうだとなかなか言い切れませんよね。まだ内閣府がつくった評価書、資料Aではこういう実施前と後でこういう数字を出して、これが当たっているかどうか、結果ですから、これによってこうなっているのかどうかはちょっとわかりませんが、それでもこういうデータが出てきて、そうすると確かに相当違うということはわかりますよね。

○清川部員 樫谷主査、済みません、もし比較のデータをお示ししなければいけないのであれば、それはもう前回、前々回とお出ししている資料の2になるわけです。今回、それを踏まえた上で機構としてどのような評価をするか、どのような分析をしているかというところで資料をお出ししているわけです。

私どもがしている分析は去年の反省も踏まえて感覚的なことでの分析ではなくて、数字で表せるものをお示しするというのと、この要求水準がなぜ達成されないのかという5つをまとめたということでございます。

ですから、達成されない理由を各担当者なりがそれぞれ思うことはいろいろあると思いますけれども、明らかに数字なりで出てきているものがこの5つあったと。

私どもは最初は町田の方からお話しさせていただきましたけれども、資料2の32ページでございますが、戸別訪問について、私どもは今回はここを少し実施させるような方向で考えたいということでもございましたけれども、明らかに委託事業者と我々といいますか、社会保険庁でやっていたときと数字がはっきり違うところがこの戸別訪問のところ、一番右側の数字が納付率で獲得件数を表しておりますけれども、電話であれば結果的には国がやっても民がやっても大体同じぐらいだったのかなというところで、数字がここではっきり出てきたのではないかと思っております。

○渡邊副主査 済みません。5つとおっしゃっていますが、4つではなくて5つあるんですか。

○清川部員 済みません。5番目の項目で要因は4つです。あと、その見積もりができないのではないかというお話がございましたけれども、こういう数字が出ておりますので、これは各事務所レベルにブレークダウンすることも勿論できます。

あと、資料1の別添の資料集になりますけれども、こちらにもサンプルとして別添6の②-1、②-2というところに、数字が細かくて恐縮ですが、これは各都道府県別にしたものになります。

別添6の②-1はサンプルとして平成19年の4月の1か月分だけを示しておりますけれども、事務所の数が各県で幾つあるのか。その当時、それに対して推進員が何人配置されていたのか。そうすれば、1事務所当たりの人数は必然的にわかってくると思います。

横に行けばそのときの滞納者が何人いたのか、訪問件数が何件やったのかというところで、最後、接触までできたものがどれくらいかと。獲得できたものはどれくらいかと。

こういったものをきっちり情報開示として示せれば、積算もある程度、可能になるのではないかと。

別添6の②の下の2の表、下に折れ線グラフがついておりますけれども、これはそれぞれ1年間の中でどういう推移で我々が仕事をしていたのだろうかというもので、最初のページであれば人数の配置ですとか、次のページであれば収納件数の推移が一応わかるようになっておりますので、こういったものも併せて情報開示をする必要があるのかなと考えております。

○渡邊副主査 済みません。よろしいですか。

○樫谷主査 はい。

○渡邊副主査 決して言葉じりをとらえて揚げ足取りをするつもりではないのですが、先ほどからお話をお伺いしていると、民間事業者に、受託業者に任せているからというお話が幾つか出てきていて、それが今日、私が申し上げようと思ったことと関連するので、申し上げます。決して揚げ足を取るために申し上げるわけではないので、そこは失礼な言い方だったら御容赦いただきたいのですが、発注者としてやはり受託事業者にお任せしていたからというのは何のエクスキューズにもならないのではないかと思います。

例えば、そもそも、何か受託事業者を選ぶところから始まって、それからその指導・監督。指導というのが偽装請負に当たらないようにと気をつける必要はありますけれども、それは何か偽装請負になることをエクスキューズにして丸投げすることとはやはり違うと思っておりますし、特に監督、業務がきちんと遂行されるように、発注者が支払う金額とちゃんと均衡のとれた業務を提供しているかどうか、その監督はやはり発注者が見る以外にだれも見ることが普通はないはずで、何かそういう観点で余りコミュニケーションが、何か任せていたからというのは、それを言ってしまうと、多分、話が進まないと思うので、それはこちらにおいて、それは発注者の責任分野だという前提でお話し申し上げたいと思っております。

それで、今、樫谷主査の方からお話があった5番ですが、やはり一つひとつ、今御説明のあった具体的な資料を見てこうだからという御説明があればもしかすると理解できるのかもしれませんが、ここに書いていただいている御説明だけだと、素人である私には、正直を申し上げてロジックがついていけない。

例えば1番、(1)でいうと「過去の実績等から」と言われて平成14年のを挙げられると、私自身も国民年金の加入者として持っていた年金に対する感じと随分違うものですから、もし、これをベースに「過去の実績等に鑑みると」と言われると、何となく違和感があり、ロジックについていけない。

それから、2番目で申し上げますと定例打合せを設けることというのは手段としては大事だと思いますが、そういう手段を設けて何をしたいのか、どういうことを話し合うのか、

正直を申し上げてよくわからない。

3番目は、以前に私が戸別訪問が必要な理由がわからないと申し上げた点については、今、御説明いただいたマテリアルから、やはりある程度、効果がありますという御説明なのかなとは思いますが、具体的に適切に組み合わせると言われると何がベストプラクティスで、そのセカンドベストとしてどこまで必要なのかとか、やはりそこがわからない。要するに具体的なところが何かわからない。

4番目についていうと、何らかの形で質の高い企画提案を選定できる方法を検討する必要があると言われると、今まさに要項をつくるときの、私が考えているのはベストプラクティスとして機構なり、前で言えば社会保険庁ですけど、こういう業務が必要ですよというように行うべき業務特定をしていただいて、それを達成する具体的手段として、何を期待するのか明確にする必要があると思います。最終目標は多分、徴収率を上げるとか、大目標があって、そのためにやる業務を特定して、その業務をやるための手段として定例会をやってこういう情報を交換しましょうということが見えてこない。

情報開示をして、安かろう悪かろうという言葉が悪いのですが、取りたい事業者はやはり低い価格で入れると考えると、ベストプラクティスよりはもしかしたらサードベストというのか、そのぐらいで安いのをねらってくるかもしれないときに、でも、これだけはやってもらうから、これとのバランスで見積もりというところでどのような情報を開示すべきかという論点が出てくる。

それから、選定するときはそのベストプラクティスに近いところで出しても、お金が高いからと言って外れてしまう、漏れてしまうというところを、こういう事業者が選定から漏れないように、同じようなベストプラクティスかセカンドプラクティスで価格がコンペイトしている人から選ぶというようなイメージを私は持っていたのですが、多分、実施要項を具体的に書こうと思うと、今、申し上げたようなその大目標があって、そのための業務を特定して、その業務をやっていくためのプロセスというか、定例会なのか、あるいは抜き打ち検査なのか、わかりませんが、そういう具体的手段があって、選定時の評価で適切に評価基準が合っているのかとか、多分、そういうのがないと次の実施要項がうまく書けないのではないかという危機感を持っているのです。

そういう前提からいうと、実施要項で書くときの業務の内容はやはりまず機構の方でお考えのベストプラクティスは何なのか。例えば、それが戸別訪問と電話による督励のベストミックスで、もしかしたら、それをやる上でベストミックスについて創意工夫を求めているのか、もしかしたら戸別訪問と電話を超える第三のウルトラCのようなものがあるのか明確にしないと誰もわからないと思います。

例えば、転入者には必ずこのチラシを渡すとか、そういうところで創意工夫を求めているのか。この御説明を聞いていまして、何かそこがないと案件を取りたいがために安かろう悪かろうという事業者と本気で取り組もうというところの差別化が図れないのかなと考えます。

多分、内閣府の方で御準備いただいた13というのは、結構、そういう視点があるので、個別には見えるかもしれませんが、いろいろ具体的に書いておられるのだという気がしたのです。

そういう意味では、この5番に書いておられることを全面否定をするつもりはありませんが、実施要項（案）に落とすための分析とその改善策という観点からすると、さっき申し上げたベストプラクティスは何とか、評価基準は何とか、お互いのアイテムを関連づけて御説明いただけると、実施要項を考える上で何か違う道が、少し違うアプローチができるのかなと、今まで御説明を受けて思います。ちょっと感想めいたことで恐縮ですが、やはりベストプラクティスがまず聞きたいというのが、今、お話をお伺いした感想です。

そこは多分、旧社保庁というのか、機構というか、一番御存じの方からしかベストプラクティスとは何ぞやというアイデアは出てこないのではないかと思いますので、教えていただきたいなと思うのですが。

○石塚理事 最初の点、私の説明が舌足らずだったのかもしれませんが、お任せしていたので業績が上がらなかったことについて責任はありませんと申し上げているつもりは毛頭ありませんので、逆にお任せ切りになっていたことを十分反省しなくてははいけないと。これからはお任せ切りにならないようにということで、連携を密にしてやっていく中で実績を上げていかななくてははいけない。

そこが現時点での一番の反省点ですというつもりで申し上げたつもりですので、そこはちょっと舌足らずであったかもしれませんが、そういうことということで御理解をいただきたいと思います。

あと、今回、書かせていただいた1から4の点について、実は実施要項を見直す中で、最低限、ここは直さなくてははいけないのではないかとことを拾い上げた項目でございますので、それ以外にもこういう点があるのではないかと具体的な御指摘を賜れば、そういう項目についても深掘りというか、詰めさせていただきたいと思っております。

昨年、割と大きな改正をしたものですから、正直を申し上げて、今年、それを全面的に改正するというのは余りそういう用意のもとに検討をしてきたということでもないものですから、委員の皆様から見れば非常に不十分ではないかと思われる状況だと思っておりますけれども、現場の声、あるいは数字上明らかにここはエビデンスとして、訪問などがそうですけれども、明らかに効果があるというようなことを踏まえて、これだけは是非とも来年度、お願いしたいという項目を挙げさせていただいたというものでございます。

あと、打合せを設けることについても何のためという御指摘もありましたけれども、実は現場からの声として打合せとかいろんな意見交換について、すべての業者さんがそうかどうかということではないと思っておりますが、一部の業者さんは現場のブロック本部とか事務所が何か意見を言うと、我々は昔でいうと社会保険庁、本庁と契約していて、今でいうと本部と契約しているので、地方の組織にあれこれ言われるのは何か心外だという趣旨のことをおっしゃるという事例も、すべてではないと思っておりますけれども、そんな声も届いております。

すので、そういうことをなくすために少し要項上も明確にさせていただきたいという趣旨で御提案をさせていただいているという背景があるということでございます。

○樫谷主査 今のお話で、では、その民間事業者が所期の目標をちゃんと上げているのであればつべこべ言われるあれはないわけですけど、上げていないのに、つべこべの言い方はあるかもしれませんが、やはりこれは民間に厳しく言っていただかないと、安く入札してしまったのでこれ以上やったら損をするから、だからコストをかけられませんという論理は我々も民間の感覚からいっても、それはおかしいですからね。

例えば、安く受注してしまったので中途半端な商品を出しました。これはもうとんでもないことになりますよね。例えば間違っ入札をしてしまって、商品を契約をしてしまっても、それは必定の品質は確保しないと、少なくとも次に切られてしまうわけです。

やはり、そういうものだというのを機構の方もよく持っていただく必要があるし、民間もやはりそういう意識を持ってもらわないと、やはり甘えになってしまったら、お互いに甘えになってしまったら言いにくい雰囲気だし、また民間も何かとなってしまうとこれは困ります。

やはり契約をしっかりとしたわけですよ。これを達成するという出していたいたわけですよ。それが情報開示が不十分だったので確かにそうってしまったという側面があるならば、これは少し対応しないと、考えなければいけませんけれども、やはり情報開示はほぼちゃんとやっていたというのであれば、これはもう民間の見積もり誤りですから、見積もり誤りでやったからこのコストの範囲内で収めますと言われてたら、これは間違いですからね。

それもやはり、是非、頭の中に入れておいてもらいたい。そういう接し方をしていただかないと、安く受注したから当たり前です、これしかできません、電話でしかできませんと。これは間違いですからね。

ただ、今のところは戸別訪問の重要性を実施要項の中で十分謳っていなかったと。それが原因なのか、私もよくわかりませんが、多分、今のこういうデータから見ればそうなのかもしれませんから、やはりこれをちゃんと開示してあれば、それはあなたたちの見積もり誤りであって、そんなものは関係ありません、コストを十分かけてくださいと。もしそれに対応できないなら、我々はお断りですと。次はお断りです、契約を切りますぐらいに言わないとだめです。

それは発注者なのでありますから。それでむしろその品質を保つ最終的な責任は機構にありますよね。それは業者の責任ではなくて機構の責任になってしまうわけです。

だから、あくまでも機構の責任なのだから、やはり契約をするときには言うべきことはちゃんとしっかりしてあげて、文句を言えるようにしておかないと、こちらもちよっと不十分だったのでお互いに言えませんねというのが、国民としては一番不幸な話になりますよね。

だから、そういう観点から次の要項も。つまり、十分、言えるのだと。何を言っている

のだと。できないのはあなたが悪いのだと。これだけ十分な開示をしているのだから、あなたたちが悪いのだと言えるように、この要項をつくっていただきたいと思うのです。

だから、そういう意味でこの推進室がつくった論点の方も頭に入れていただいているとは思いますが、もう一度、次の要項（案）に向けた、実施要項作成に向けたものを考え、分析していただくというわけにはいきませんか。

もうこれ以上、できませんか。何か改善案がないと、具体的なところでこれもこういう課題、論点もあるわけですから、これを踏まえて次につなげていかないと、また同じことが起こったら何か市場化テストがおかしいとか、機構がおかしいとまた言われてしまいますよね。

それは不幸な話なので、これはもう結果的に機構が出した市場化テストが非難されるならともかく、これは国民が不幸になる話ですからね。それだけ重要なこの年金だと私は思っていますので、そこはもう一遍、こういうものを踏まえた上で分析できませんか。難しいですか。対応策は間に合わないですか。

つまり、実施要項（案）を意識して、そこから逆算をして分析をしていかないと解決にならないのではないかと思います。あと、それに向けた情報開示もしていかないと行えないのではないかと思います。

○渡邊副主査 いいですか。

○樫谷主査 はい、どうぞ。

○渡邊副主査 済みません。今の点に関係しますが、分析のブロックごとの定例打合せが、それ自体、開くこと自体が目的だとするとすごく対症的な、とりあえず火傷したのでその場所に氷をばっと当てるといっただけのお話のような気もしています。ただ、もし本当にこれがベストプラクティスと照らして助言をする場であったりするならば、きっとすごく意味があって、だから何かその比較というか、プライオリティーというか、重要性というか、具体性というか、やはりそこを検討していただかないと、それができるのはやはりまず機構で、本当にそのノウハウというか、知見を持っておられるはずなので、だからそこをやはりやっていただかないことには、なかなか議論が詰まらないような気がします。

あと、その地方の問題はこの内閣府の御意見の中で、この（7）のところですが、現年度納付率に重点を置いているため、年金機構の現場の幹部の方がその現年度分の徴収に特に重点を置いた徴収を指示しているという指摘もあり、単にブロックや現場とミーティングを開けば単純に解決する問題ではなくて、逆に問題をひどくしてしまう可能性も秘めていると思うのです。

その辺りは私がこれを読んだだけで申し上げているので、正しいことなのかどうかはわかりませんが、やはりこの制度の目的が何でということから、この現場と受託事業者をどううまくコーディネートするのかとか、その上でやはりやった方がいいのであればやるしとか、あるいは発注者の代理として、一部として現場にいるのであれば話を聞かないというのはむしろ何でかなと思うぐらいのことなので、やはり、一体、ベストプラクティス

として受託事業者に何をしてもらう必要があると思います。ここまで戸別にあそこに行け、ここに行けと言ってしまったら偽装請負に当たるけれども、そうではないところはこれをやるという前提で対価の金額を決めという何かその仕切りをしないと、結局、同じことの繰り返しの様な気がするので、私はやはりそこは、今回、内閣府も随分いろいろやっていただいていると思いますが、最も知見のある機構にベストプラクティスを示していただいて、これは過不足があるのかとか、そういう形でやるのが本筋ではないかと思うのですが、いかがでしょうか。

○石塚理事 正直を申し上げまして、新しいデータに基づいて新しい分析をするというのはすでにいろんなデータをひっくり返してやらせていただいたつもりですので、もっと新しい分析手法で何かやってみなさいというのは、ちょっと時間的な制約もあって、正直、難しいのかなと思っております。

また、意見交換の場について委員からもありましたように、お互いのノウハウを交換する場として積極的に位置づけてやっていきたいという趣旨で、今回、お願いをしているという位置づけでございます。

あと、たまたま（7）の現年度、過年度という話がありましたが、この点についてお答えをするとすれば、今回の年金機構の場合、独立行政法人と同じように中期目標なり年度目標をつくるわけですが、その中の国民年金収納率も当然、目標の一つとして入っているわけです。

その中では現年度については当面は前年度を下回らないようにということで、少しずつでも上向きにやっていくという目標と、過年度についても過年度の保険料は2年間追いかけていきますので、2年間の間に5ポイント程度、その当時から過年度として取組みで上げるという目標、機構全体として両立てで目標設定をさせていただきまして、決して現年度だけではなくて過年度も大事なテーマなので取り組みということで、機構の中での位置づけはきちんとさせていただいて、現場にもそういう前提のもとで対策に取り組むという指示は出させていただいていますので、例えば（7）についてはそのようなことで既に対応をさせていただいている面もあるということでございます。

あと、ベストプラクティスといっても、ずばり、これとこれの組合せ、例えば電話と訪問の組合せが何対何が一番効果的なのかというのは、なかなか地域特性等々もあって、こういう比率でこうやれということまでお示しするのは、率直に申し上げて、なかなか難しいのかなと思っております。

○渡邊副主査 済みません。私はそこまで、何対何でやれということのを要項に書くと申し上げているつもりは全くなくて、今の御説明と、例えば5の（1）、（2）に書いてあること具体性からいうと、今のお話はいきなり物すごく、最も具体的な指標まで示せというようなお話になっていて、（1）とか（2）に書いてあるすごく定性的な御説明とまるっきり方向が違うところで御回答をいただいたので、逆に戸惑っています。

別にそういうことを申し上げているわけではなくて、ただ、やはり戸別訪問と電話と、

それからもっとほかのところでもこういうことをやってほしいという業務をアイデンティファイされるのが最初ではないかと、今でも、今の御説明を伺った上でも思っております。

○樫谷主査 これはいずれにしてもこの論点、この事務局が、推進室が出した論点がありますよね。これはこういう観点から一遍、今の現状のものを見ていただきたいと。それをもって、次の改善策を講じなければいけないわけです。

これは現状の改善策も講じなければいけないでしょうし、それから次の入札の改善策も講じなければいけない。こういう観点でもう一遍、整理をして、これに対してどう考えているのか、回答をもらえませんか。

どうですか。余りゆっくりもしてられませんよね。6月中には固める必要があるわけですよね。そうすると、5月の連休明けとか中ごろぐらいに回答を求められませんか。この論点について、今、機構はどういう認識を持っていて、どういう解決策を考えているのだと。それをしないと次の実施要項をつくれませんか。

実施要項になっていなくてもいいですから、少なくとも、この論点についてどう整理をするのだと。そういうことは回答をあらかじめ求めておいて、それでそこで議論をしないと、実施要項（案）もつけれないはずですよ。

○公共サービス改革推進室 そうですね。言葉のあれかもしれませんが、分析というと新たにデータを拾っていただかないとということで行くと、今から新しいデータを拾っていただくとするのは難しいと思っていて、逆に多数の資料はもう集められていてデータはあるのだと思っています。

今、お話にありましたように、実施要項上は明確にしていかなければならないことを13項目として挙げているつもりですので、新たに何か調べてくださいということではなく、この13も我々が拾っただけのあれですから、ほかにも必要なものがあるかもしれませんが、少なくとも、この内容についてはどう考えて、実施要項上は具体的にどうされるのかという回答は必要なのではないかと思います。

これは物すごく個人的な意見ですけれども、結局、先ほどの4項目、挙げられている内容についてのみ変えたとしても、結局、民間事業者としてやってくれる内容が同じだとすると、また同じことの繰り返しになってしまうのではないかと思います。少なくとも、19、20、かつ21を含めて、21で大きく変えはしたものの、成果として大きく変わってはいないという状況が、今、拾っている中では実施要項を具体化していく上でより明確な指針が必要になってくるのではないかと思います。

先ほどの時間が非常に少ないというところもありますが、逆にそこがきっちり見えていればそれを実施要項に落とすだけで次は話がずっと進むと思いますので、ですから、次は恐らくこの論点に対する回答イコール、実施要項で謳うべき具体的な内容の確定を、次回は5月14日を予定していますが、そのタイミングでいただくことができればぎりぎり10月の開始が可能である可能性がまだ残るのではないかと思います。それを外してしまうと、本当に10月1日が不可になってしまうと考えております。

○石塚理事 ここにいただいた 13 項目、それぞれ、どういうふうを考えるかとか、あるいは先ほど申し上げたような現年度、過年度のようなものは既に措置済みとか、対応しているものもあると思いますので。

○樫谷主査 これは具体的に書いているものですね。

○石塚理事 あと、それぞれ、これがすべて実施要項に反映させる項目ということではなくて、日常の取組みとしてこういう改善をしますという項目も大分入っていると思いますので、そういう前提でこの項目については既存の体制の中でこういう取組みをしたいとか、ここは例えばデータ提供の御要望などもありますから、こういうものも実施要項レベルの話ではないと思いますので、これはできるとか、できないとか、そういう考え方の整理はさせていただいて、事務局の方と御相談申し上げたいと思います。

あと、できますれば、例えば(11) 辺りで支払方法のインセンティブとかディスインセンティブを何か見直すことができないかとか、何かつけ加えられないかという事項がありますけれども、我々も考えさせてはいただきますが、内閣府の方からでも具体的にこんなことが考えられるのではないかというサジェスションをいただければより検討しやすいと思いますので、そんなことも含めて少し事務局の方と意見交換をさせていただきながら、この 13 項目についてどう考えていくかという点については、取りまとめさせていただきたいと思います。

○樫谷主査 我々も協力できるところは全面的にやりますけれども、これは基本的には機構の責任で折り合う話なので、やはり、まず機構は現場を一番知っていらっしゃる方ですから、機構にまず知恵を絞っていただくしかありません。

我々も、事務局も含めてですが、ない知恵を絞ります。ただ、余り事務局に、あるいは我々の委員会に投げられても、正直言って、我々もわからないなりに言っているわけです。必ずしも本当に知っていて言っているわけでもないわけです。

何となくこれを見て自分が見積もりをすることになると、とてもできないと思って言っているだけの話ですから、是非、これはまずは投げないで、とりあえず機構の方から案を出していただきたいと思っております。

勿論、事務局でもよく相談をして、乗ってあげることが必要だと思いますし、必要であれば我々委員も知恵を出すことは出しますけれども、余り当てにしないでください。ないかもしれませんので。ある知恵は出します。

それでは、一応、時間となりましたので、本日の審議はこれまでとさせていただきますが、内閣府から何かありますか。来月 14 日にやるということによろしいですか。

○公共サービス改革推進室 はい。

○樫谷主査 よろしいですか。そのほかに何かありますか。よろしいですか。お互いにできるだけ知恵を出し合いながらやらなければいけないというのはそうなので、ですが、余り事務局なり我々に頼っていただいても、大して知恵がないので、ただ、今までの経験、ほかのところでの経験、これらのことは十分お話しできますので、御相談いただくのは結

構でございます。

それでは、内閣府におかれましては本日の審議を踏まえ、本評価（案）につきまして年金機構と更に協議を行っていただきまして、その結果を当小委員会まで御報告いただくようお願いをしたいと思います。

また、日本年金機構におかれましては、本日の議論を踏まえて第 22 年度開始分の事業要項（案）の作成を早急をお願いしたい。

その前に論点の整理。これに限らないかもしれませんが、もっとあるかもしれませんので、何も 13 項目に限らずに、もしあれば出していただきたいと思います。

それでは、本日はどうもありがとうございました。