

第 158 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 158 回入札監理小委員会
議事次第

日 時：平成 22 年 1 月 21 日（金）18:08～19:27

場 所：永田町合同庁舎 1 階 第 1 共用会議室

1. 実施要項（案）の審議

- 中小企業大学校における企業向け研修に係る業務及び施設の運営等業務
（（独）中小企業基盤整備機構）

2. 国民年金保険料収納事業について

- 事業の実施状況等の報告について（日本年金機構）

3. その他

<出席者>

（委 員）

樫谷主査、渡邊副主査、稲生専門委員

（（独）中小企業基盤整備機構）

経営基盤支援部 倉持部長、小淵審議役、大学校運営支援室 増田室長代理
総務部総務課 今野課長

（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、清川部員
厚生労働省年金局事業管理課 橋本課長

（事務局）

和田参事官、栗田参事官、後藤参事官

○樫谷主査 それでは、ただいまから第158回入札監理小委員会を開催いたします。

本日は、独立行政法人中小企業基盤整備機構の「中小企業大学校における企業向け研修に係る業務及び施設の運営等業務」の実施要項（案）の審議、及び日本年金機構の「国民年金保険料収納事業」実施結果等についてのヒアリングを行います。

はじめに、「中小企業大学校における企業向け研修に係る業務及び施設の運営等業務」の実施要項（案）の審議を行いたいと思います。

本日は、独立行政法人中小企業基盤整備機構経営基盤支援部倉持部長に御出席いただいておりますので、事業の概要や実施要項（案）の内容等について、15分程度で御説明していただきたいと思っています。よろしくお願いいたします。

○倉持部長 中小企業基盤整備機構でございます。本日は、どうぞよろしくお願いいたします。

中小企業大学校の市場化テストにつきましては、現在、9校の大学校のうち、すでに2校が市場化テストを実施しております。本日御審議いただきますのは、残りの7校のうちの4校、仙台校、瀬戸校、関西校、広島校、この4校でございます。また、昨年12月7日に閣議決定されました独立行政法人の事務事業の見直しの基本方針において、中小企業大学校の在り方について見直しを行い、具体的な結論を得て、平成23年度から実施することとされたところでございます。したがって、当機構といたしましては、受託者に対する説明責任を果たすという観点からも、市場化テストの入札に当たりましては、基本方針に基づく見直しが今後行われる予定であること、その結果、契約期間中に、その内容や契約の期間の変更の協議を求めることがあり得ますということを十分周知しまして、受託者に不利が生じないようにしていきたいと考えているところでございます。

本日は、時間も限られておりますので、早速、お手元に配付いたしました実施要項（案）に沿って御説明をさせていただきたいと思います。

○小淵審議役 それでは、今お話がございましたとおり、お手元の資料の実施要項（案）に基づきまして、はじめに、実施要項（案）のポイント、続きまして、パブコメをやっておりますので、意見募集でいただきました意見に対する機構の考え方について御説明申し上げたいと思います。

それでは、まず、実施要項（案）をご覧いただきながらお聞きいただければと思います。

まず、今回の実施要項（案）ですが、9校のうち、2校の旭川校と直方校は、平成21年度から市場テストの導入ということでやっておりますが、残った7校のうちの4校を今回の実施要項（案）の対象にしておりますが、この先行する2校の実施要項を基本的には踏襲しまして、必要な加筆修正を加えていったということでございます。

まず、旭川・直方校の平成21年度から実施している実施状況を踏まえまして、残り4校の措置に関する計画案を策定いたしました。これにつきましては、昨年8月4日の官民競争入札等監理委員会において御了解いただいております。この措置に関する計画に従って、今回の実施要項（案）も変更をしております。具体的にどこが変更になったかを申し上げたいと思います。

まず1つは、先行する2校のうち、直方校で、機構が実施していた中小企業者向けの研修の中で「経営管理者研修」という30日間の研修があったのですね、それから、「工場管理者研修」、これは、

18日間の長期の研修があったのですが、これを実施してみたところ、定員割れのおそれが高いとか、実施している事業者さんも、短期研修の方に今は専念したいとか、こういったいろいろな声がございまして、今後については、「経営管理者研修等」を、これは具体的には「経営後継者研修」、「経営管理者研修」、「工場管理者研修」についてと、それから、もう一つは「政策要請研修」と申しまして、これは経済産業省中小企業庁さんから、政策の要請に基づいて実施をなさいと言われる研修があるわけですが、これらについては、今後、委託の対象外にしていくことが1つございます。

それから、同じく実施した結果出てきた問題点として、研修の内容が、どちらかというと個人のスキルアップにつながるような、能力開発系ですね、リーダーシップとか、こういったものがどんどん増えてまいりまして、本来、大学校がやるべき研修は、経営者・経営管理者層を対象にした経営課題の解決に資するような研修だったのですが、それがその本来のミッションから少し外れてきたところがございます。それを今回の実施要項（案）において少し修正していきたいというところがございます。

具体的に申しますと、先ほどの「政策要請研修」と「経営管理者研修等」を除外するというところで、これは該当するところは、実施要項（案）の2ページですね、真ん中の少し上に、「経営管理者研修」「経営後継者研修」「工場管理者研修」「政策要請研修」については、機構自らが実施するということはここに明記しております。

今申し上げました経営課題解決型の研修にしていこうというところにつきましては、お手元の実施要項（案）の6ページにございます。下の方になりますが、「研修内容」で、「中小企業の経営者及び経営幹部等の経営管理者等を対象とした機構の中期計画及び年度計画の達成に寄与し、経営課題の解決等に資するものとする。」ということで明記をしたところがございます。

それから、実施要項（案）とはまた別の話になりますが、仕様書に、これは後ほど申し上げますが、平成23年度計画については、機構が計画をつくっておりますので、23年7月以降については、来年の3月までの分は仕様書に参考例ということで添付するようにして、民間事業者さんの理解を深めたいと思っております。

それから、もう一つ、措置に関する計画の中で特に明記したことですが、実際に2校の市場化をやってみたところ、新規企業の開拓が思うほどはかどらなかったところがございます、その原因が、商工会議所等々の公的機関の活用が必ずしも十分ではなかったというところがございますので、それについて、お手元の案の7ページになりますが、真ん中のちょっと下ですね。④に、地方公共団体等との連携ということで、本文に、国、地方公共団体、中小企業支援協力機関等と受講者の募集等についても連携して行ってくださいというようなことを明記しております。もちろん、これをやるに当たっては、機構も最大限の支援をしますということにはなりますが、そういったことを明記しております。

それから、もう一つ、措置に関する計画とはちょっと違うのですが、前回、旭川校、直方校の市場化テストを導入するときに、本入札監理小委員会で御指摘されたことで、質の設定を従来仕様書のみで行ってきたのですが、施設の運営業務について、要求水準の設定をすべきではないかという御指摘をいただきまして、今回、その御指摘に従いまして、3～4ページの要求水準の表の最後の

3つを設定いたしました。施設の関係で、「快適性の確保」、「確実性の確保」、「安全性の確保」というような指標を、前回の小委員会の御指摘に沿って改善を図ってきたというところがございます。そこが措置に関する計画に伴う修正、及び前回の小委員会における御指摘に伴う修正でございます。

それから、旭川校と直方校の実施要項と異なる点を中心に御説明申し上げたいと思います。

まず、最初に申し上げなければいけないのは、1つは、今回は、年度途中からの事業開始になります。これは8ページを見ていただきますとわかりますが、8ページの⑩です。今回は、平成23年度7月から事業開始をしていただくということで、年度途中からの開始になっております。23年度計画全体は機構が策定をし、一部カリキュラムの企画もやりますが、民間事業者は、7月1日以降、機構がやった後、それを引き継ぐ形でお願いをしたいということになっております。それでも、民間事業者さんが新たに研修を企画して、追加実施することは妨げないことにしております。途中からだということでございます。

それに伴いまして、要求水準ですね、3ページをお開けいただきますと、要求水準が23年度と、4ページに24年度、25年度、これは平年度化した年度ですね、分けて書いてございますが、3ページの23年度の要求水準は、23年7月から24年3月までの部分を要求水準ということで別掲をしたということでございます。基本的には、機構が定めた23年度計画の7月から3月までの部分をこのまま載せてきたというのがこの表です。そのところが前回とちょっと違うところがございます。

それから、もう一つ、途中から始めることについての特例で、4ページをお開けいただきたいのですが、ここに研修委託費のことが書いてございます。これは、機構で、7月以降実施の研修についても、企画は勿論ですが、受講者の募集も、これは年間を通じてやっているものですから、7月以降の研修についても、受講料までもう収受しているものがございます。これについては丸々委託費を払うことは適切ではないのではないかということで、受講料まで収受している受講者については、ここに書いてあるような数値を掛けまして、少しコスト分を減額させていただいたということがございます。

ということが、まず変更点でございます。

それから、次に、審査項目の見直しという部分がございます。これは具体的に申し上げますと、16ページをお開けいただきたいと思います。ここで、まず「事業計画の企画力・実行性」がございましたが、これは【事業の実行性】の部分ですね、このところの一番下の「・」ですが、「研修の企画及び運営に係る業務を円滑かつ効率的に実施するため、研修開始前後の内容調整や情報の共有化などを目的とした、民間事業者職員と講師との連絡・協力体制などが優れたものになっているか。」ですけれども、これは、旭川校と直方校の実施状況を見たときに、研修を実施する前と後の講師との連絡調整がなかなかうまくいってない部分があったので、この部分を特に今回評価項目の中に入れさせてもらったというところがございます。

それから、17ページ、一番上のところです。【研修企画及び要求水準計画値】です。これは、前回の2校のときは、「要求水準計画値等の具体等の提案内容が相対的に優れているか」というところだけであったのですが、そうしますと、量的に数値が高いものが何かいいのではないかと、高得点を取るのではないかとというようなことに流れてしまうものですから、そうではなくて、やはり内容

が重要ですということで、「研修体系、研修カリキュラム及び研修手法など研修企画並びに」という文言を追加して、量だけではなく、質が重要なんですということをここに明記をしたということでございます。

それから、同じく17ページの表の一番最後の「・」になりますが、「受講者及び施設利用者等からクレーム等があった場合、その内容に適切に対処するとともに再発防止策を立案するなど、的確に対応する仕組みを有しているか。」ということで、これは、先ほどの講師の前後の調整と関連するのですが、一回ちょっとまずいことがあって、受講者からクレームがあっても、それに適切に対応していないという部分がちょっとあったものですから、そういったクレームに対する対応も適切にできるかというところを、審査項目の中に今回入れさせていただいたところがございます。

以上が、2校の実施状況を踏まえて、措置に関する計画に伴って修正した部分と、措置に関する計画とは違いますが、単純に2校と異なっている点の主なところを申し上げたところでございます。

それから、次にバブコメですね。これは、昨年11月10日から19日にかけて、実施要項（案）を提示した上で、意見募集をしております。その結果、3者から20件の御意見が寄せられております。お手元にいらっしゃると思いますが、これはこういったような意見であったかですが、いろいろな意見をいただきましたが、実施要項（案）そのものを修正すべきものはなかったかなと思っております。ただ、お手元の資料のような考え方を今後示す予定にしておりますということで、まず最初に、整理番号でいきますと、1番と7番、8番、9番ですね、ここは、受講対象者や研修内容に関する意見でございます。ここでおっしゃっていることを要約しますと、大学が実施する研修の対象として、経営管理者等ということで「等」という言葉が入っているのですが、これはどういう意味なのでしょうかとか、こういったような質問でございます。これについては、従前と変わったのでしょうかということがあるのですが、これは、従前から変わったわけではなくて、経営管理者等の「等」の中には、経営管理者の候補者とか、こういったものも入っておりますということで回答しようかと思っております。

それから、受講対象者そのものが、管理者以外は受け入れてもらえないのかという、そういう懸念の声もあったのですが、そういうことよりむしろ重要なのは、研修の中身そのものが、経営管理者向けになっているということが重要なのであって、そういう研修にあえてそれ以外の方が来られることは別に拒むものではないという趣旨だということをお答えしようかと思っております。

それから、整理番号でいきますと、11番、17番、18番、20番がございまして、これは、要するに、入札に参加するに当たって、企画書の作成や積算に必要な情報を開示してほしいというような類のものです。これについては、この必要な情報については、しっかりと入札仕様書で開示をしていきたいということで回答を申し上げようかと思っております。

それから、整理番号でいきますと、6番。これは1つですが、委託費上限額が低すぎるのではないかという意見がございます。研修委託費の上限額は、過去3か年間の経費を開示しておりますが、3か年間の中で、実施に要した経費の中の最高額を基本として設定しております。ただ、旭川校、直方校と比べて、金額にすると少ないこともあって、こういう意見が出ているのですが、今回は、先ほど申し上げたように、長期の研修ですね、経営管理者研修とか、工場管理者研修、こういった

ものが委託対象外になっていることもありまして、その委託対象の業務の量が少し減っていることもあって、それに伴って研修委託上限額も少なくなっている。こういう状況なんですということでございます。予算上の制約等もございますので、これ以上の増額は基本的にできませんけれども、機構が実施したときの経費を基本としておりますので、これで実施不可能ということにはならないのではないかと考えております。

それから、最後に、整理番号の15番と16番については、入札参加資格をより厳格にするべきではないかということでございますが、入札の参加資格は、競争性の阻害とならないように、研修業務等の実施を踏まえた必要最小限のものにしたいということで、回答をしたいと思っております。

今回の実施要項（案）の前回と違ったところと、それから、意見募集に対する対応としては、こういったようなことで、甚だ簡単ではございますが、実施要項（案）の説明にかえさせていただきたいと思います。ありがとうございました。

○樫谷主査　ありがとうございました。

それでは、ただいま御説明いただきました、実施要項（案）について、御質問・御意見がございましたら、御発言いただきたいと思います。

○渡邊副主査　今の意見募集のパブコメに対する回答とも関係しますが、6番で、委託費上限額が低すぎるというコメントに対して、委託研修の業務量を減らして行う内容になっているので、上限額が低いということでも行えるのではないかという御意見だったと思います。もしかしたら、参考で御説明いただく部分かもしれないのですが、過去の実績を見たときに、要求水準の倍ぐらいの回数を一生懸命開催して、その割には、例えば受講者の数が2倍になっているかというのと、2倍ではなくて、ちょっと増えている程度であり、したがって、受講料も余り増えていない。つまり、回数を倍にした程度で受講料が増えるかというのと、そうではない。回数を倍にすることは、結局、例えば講師の手当といったコストは倍になっていると思うので、そうすると、パブコメの6に書いてあるような、この上限額では本当に厳しいという状況が生じないのかというのが、素人的ですけども、ちょっと感じられました。今の御説明の中で、業務委託量がこのぐらい減るから、そういう意味では上限額がこのぐらいでも大丈夫だというような、もしシミュレーションというのか、その業務量との比較で具体的な計算をしておられた上で大丈夫だということであれば教えていただきたいなと思った次第です。

○小渕審議役　先生がおっしゃったのは、旭川校、直方校の実績をご覧になってのお話なんですね。

○渡邊副主査　はい。

○小渕審議役　一つは、直方校が長期研修をやっていたわけですが、コースの数は確かに2倍ぐらいに増えているのですが、逆に、私どもが直営化していたときと比べますと、我々がやっていたときには、1講座当たりの定員を基本的には30人を基本にしていたのですが、受託事業者はいろいろな事情があったのだと思うのですが、定員を20人にしているのですね。ですから、研修のコースが増えても、研修委託費は、人日単価を始めに決めて、これに実績の人日を掛けるという形になりますから、コース数が増えても、人日がその割合には増えてないということなんですね。

私どもが聞いている範囲では、それでも受託事業者さんの方は赤字にはなっていないのですね。

あと、私どもの情報開示の中で示している数字も、3か年間のコストは全部公開しておりますが、これは当然のことながら、対象外のコストを除いていますので、それでこれだけということですから、この範囲内でやっていただくということしか言いようがないのかなと思っているのですが、どうでしょうか。

○渡邊副主査 そうすると、今回の試算についても、減る業務量がどのぐらいなのかというのを計算された上で、具体的にこの業務量を計算するとこの金額だという、具体的な金額まで算出された上での上限額だというふうに伺ってよろしいのですか。

○小渕審議役 はい、そういうことです。

○渡邊副主査 わかりました。

○樫谷主査 私から1点。事業仕分けの関係で、状況によっては途中で契約を解除することもあると書いていただいて、そうだと思うのですが、これは、1人当たりというか、収入に応じてその委託費を決めると、こういうやり方ですね。そうすると、これは3年間というか、3期間というのでしょうか、最初はちょっと少ないので、2年ちょっとですけれども。最初に初期投資をしたときに、1年でやめましたと言われたときとか、そういうときに、初期投資の回収がなかなか難しいというようなことがあったときには、そういう可能性が高いか低いかにによって違うのかもわかりませんが、こういう懸念を持つ可能性があると思うのですが、初期投資がほとんどないというのであれば、余り問題ないかも知れませんが、いずれにしても、準備段階で初期投資も恐らくすると思うのです。それと、途中の解約のときの支払い方の問題と、この辺はどんなようなお考えなのでしょう。

○小渕審議役 まず、12月7日の閣議決定で、見直しをすることが出まして、市場化テストとの関係がどうなのかということになるかと思うのですが、国の政策の変更によってそういう事態が想定された場合でも、機構側が一方的に受託事業者さんに解除するというような、そういう解除権は留保していないのです。しない予定です。機構と受託事業者さんの双方が誠意を持って協議をし、合意を得ましょうということになっておりますので、一方的に機構側から解除をすることはなく、合意に基づくものだということをまず申し上げておきたいと思います。

それから、先生おっしゃったように、今回の大学校の受託事業は、ハード、施設とか備品とか機材とか、これは、今、機構が持っているものを全部無償で使ってもらうことになっていきますので、基本的には、設備投資というようなものはないはずです。あるとすれば、このために雇った若干の人、そういうことになるかと思うのです。そのときにも、先ほど申し上げたとおり、この契約書の中に、双方が誠実に協議をして合意を得るとなっていますから、その解約するかどうかも含めて、あるいは、その後の損害の話も、そのときに誠実に協議をして、先ほど部長が冒頭に申し上げましたが、受託事業者さんに一方的に不利になるようなことはないように、双方で協議をしていきたいと思っております。

○樫谷主査 よくわかりました。そういう懸念があつてはいけませんので、説明会等で、もしこうなったときには、ここに書いてあるように協議をするのだということを書いていただいてあると思いますので、よろしくお願いします。

○稲生専門委員 細かい質問ですが。実施要項（案）の3ページ目に要求水準が入ってしまして、

今回から、ロで「施設の維持管理及び運営に関する要求水準」が3～4ページの表に入っていると。質問は、「研修室等の利用状況（開校日率）」と書いてあるのですが、これが、23年度が50%で、24年度が70%に上がっているのですけれども、これは、23年度が7月から3月までということで、3か月間短いので、この部分だけを意味しているのでしょうか。つまり、母数が365日なのか、あるいは7月以降の日数を考えるのか。あるいは、逆に言うと、24年度、25年度になってくれば、経験を積んできて、順調に集められるという考え方に立っているのか、そこだけ教えていただけますか。

○増田室長代理　では、お答えいたします。

まず、23年度の数値については、23年度の研修計画を既に機構が策定をしておりますので、民間事業者が新たに追加する研修がそれほど多くはないことを予想しております。先生がおっしゃるとおり、期間が短いというのもございますが、もう一つの理由としては、機構が研修計画をつくっていることがございます。24、25については、すべて民間事業者が、研修計画や施設の利用について計画を立てますので、70%程度の要求水準を設定しても妥当ではないかということで、このような数値を設定してございます。

○稲生専門委員　ただ、現実では、機構さんがやっているときには、変な話ですが、5～6割ぐらいの水準だったものが、民間さんがおやりになると70というのは、要は、10%上がると結構大変かなと思ってまして、それがフィージブルかどうか。逆に考えると、参入障壁がちょっと高くないかなということだけなんです。現実問題7割は、頑張れば達成可能という理解でいいのでしょうか。

○増田室長代理　そのように認識をしております。先行2校においても、75%程度の実績を上げてございますので、可能であると認識しております。

○稲生専門委員　わかりました。ありがとうございました。

○樫谷主査　今の3ページの下の表のロで、快適性・確実性・安全性と書いてあって、快適性はいいのですが、確実性と安全性について、「0」、「0」、「0」となっているのですが、確実性の確保を「0」にするのは、事故を起こすのは「0」だという意味だと思うのですが、表現ぶり、どうでもいいようなことかもわかりませんが、意味はわかっていますよね。もし、確実性の確保とか、安全性の確保は、もし「確保」というのであれば100%にしないでほしいのですが、そんな表現でいいのかどうかちょっとわからないのですが、趣旨はわかりますので、ここを誤解する人は恐らくいないとは思いますが、若干表現ぶりを工夫した方がいいのかなという感じがいたしました。

○増田室長代理　この指標については、回数で捕捉をしようとしておりましたので、ないことが前提ということで「0」というふうに書いてございます。

○樫谷主査　確実に回数をこなしてもらうということですね。

○増田室長代理　中断とか、事故とか、そういったものはないことを目標としていただくということで設定をしております。

○樫谷主査　事故の発生が「0」ということですね。

○増田室長代理　その指標の考え方については、48ページに提示をしておりますので、読んでいた

できれば御理解いただけるのではないかと考えております。

○樫谷主査 誤解する人はいないと思いますのでね。ここの関係だということですね。わかりました。ありがとうございました。

特にほかにございませんか。

事務局から何かありますか。

○事務局 特にございません。

○樫谷主査 それでは、ありがとうございました。

「中小企業大学校における企業向け研修に係る業務及び施設の運営等業務」の実施評価についての審議は、これまでとさせていただきますと思います。

本実施要項（案）につきましては、本日をもって、小委員会での審議はおおむね終了したものと、改めて小委員会を開催することはせず、実施要項（案）の取扱いや監理委員会への報告資料の作成につきましては、私に御一任いただきたいと思いますと思いますが、委員の先生方、よろしいでしょうか。

○渡邊副主査 はい、お願いします。

○稲生専門委員 よろしくをお願いします。

○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、よろしくお願いいたします。

なお、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ます。

また、独立行政法人中小企業基盤整備機構におかれましては、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。

（独立行政法人中小企業基盤機構退室、日本年金機構入室）

○樫谷主査 それでは、引き続きまして、「国民年金保険料収納事業」実施状況等につきまして、日本年金機構のヒアリングを行います。

本件につきましては、平成22年度開始事業の実施要項（案）の議了の際に、事業の実施状況や入札の実施結果につきまして、日本年金機構から御報告いただくことを確認させていただきましたので、本日、ヒアリングを実施することになりました。

日本年金機構から石塚理事に御出席いただいておりますので、事業の実施状況等について御報告いただき、その後、意見交換を実施したいと思います。報告は、20分程度でお願いします。

よろしくお願いいたします。

○石塚理事 本日は、ただいま主査から御発言がありましたように、平成21年度開始分のその後の実施状況と、昨年10月に行いました入札結果の概要について御報告を申し上げたいと思います。

国民年金保険料の状況ですが、昨年の21年度の結果は、全体で、納付率は60%ということで、残

念ながら、2ポイントほど前年を下回るというようなことでございました。今年度に入ってから、10月末までの状況は今数字で出ているのですが、途中経過で申し上げますと、残念ながら下げ止まりの傾向を見せずに、対前年比マイナス1.5ポイントぐらいということで、大変厳しい状況が続いておりますけれども、私ども、事業者の皆さんと連携を図りつつ、今年度は残りわずかですが、追い込みをかけて、少しでも前年並みに近づける、あるいは、それを上回るというようなことで努力をしていきたいと思っておりますので、引き続き、よろしく御指導のほどをお願いしたいと思います。

資料の中身については、担当部長の町田から御報告させていただきます。

○町田部長 国民年金部長の町田でございます。よろしく、どうぞお願いいたします。

資料B-1から、既に御案内のことでございますが、これまでの流れとして、簡単に御説明を申し上げたいと思います。

平成17年10月から、国民年金保険料収納事業ということで、モデル実施をやってまいりました。本格実施は、平成19年10月から95の事務所でやらせていただきました。その翌年には、20年10月で残りの90事務所、そして、21年10月からは残りの127の事務所、これで、すべての事務所が市場化テストに移行したということでございます。そして、昨年の10月から、19年、20年で開始いたしました185の事務所について、新たに契約の更改を行ったということでございます。

その次のページでございます。「国民年金事業の概要図」で御案内しております。今回の市場化テストの中で、どの部分が市場化になっているかというものを簡単に図解したものでございます。これは既に御案内のことでございますので、説明を省かせていただきます。

続きまして、資料B-2でございます。今、主査からお話がありました収納事業の実施状況ということで、平成21年度事業分にかかわります業務改善計画の内容から、まず御説明をしたいと思っております。

1番にございますが、平成21年度開始事業分については、第1期、第2期において、要求水準、又は最低水準の達成状況が非常に低調であったことから、法に基づきます受託事業者（4社）に対して、昨年の7月9日付で業務改善計画の提出を指示したところでございます。

2番目にありますように、実際の改善計画のポイントを要約しております。A社の改善の方向性については、電話納付督促と戸別訪問の接触件数を増加させるということでございます。それから、体制の強化としては、電話オペレーターの数を1.25倍にする。または、戸別訪問員の数を1.2倍にする。納付督促の方針については、電話については、架電数を維持しながらも、接触率を向上させるための方策を図っていくということでございます。戸別訪問については、免除申請書の未提出分の回収を重点的に行う。あわせて、職権適用者のフォローも行っていくというような改善計画を示されました。

B社においては、改善の方向性については、電話納付督促と戸別訪問の実施件数の増加により改善を図るという報告を受けております。体制については、オペレーターの数を1.8倍、戸別訪問員の数を1事務所当たり1名の体制でやっていくということでございます。それから、納付督促の方針については、当初計画の1.4倍程度の実施件数を図っていくというような報告を受けているところでございます。

次のページです。あわせて、年末年始を集中的に免除申請書の未提出分の回収とか、口座振替のDM、または、未納勧奨のDMのフォローも行っていくという計画を出していただいております。

C社の改善の方向性については、電話納付督促の実施件数の増加、また、体制の強化においては、オペレーターの数に1.6倍、そして、督促の方針においては、計画の1.5倍の実施件数をめざすということになっております。

D社の改善の方向性については、電話納付督促の実施件数の増加、オペレーターについては2.3倍にするということで、実際の督促件数を当初計画の2倍以上という報告をいただいているところでございます。そして、あわせて、文書についても、当初計画の3倍以上とするというような報告をいただいているところでございます。

今回の改善計画を指示した前提となりました第1期、第2期におきます実施状況について簡単に御説明をしたいと思います。事業の概要にありますように、平成21年10月開始分をもちまして、全国312の事務所すべてにおいて、市場化テストということで事業を展開しているところでございます。今回の平成21年10月開始分については、127か所が対象となります。対象の期間は、平成21年10月～平成24年9月の36か月でございます。それを1期から5期までに分けて契約したところでございます。1期については、社会保険庁が廃止ということがございますので、3か月分だけでございますけれども、ここで一旦切ったということでございます。1期間、2期合わせて21年度分になろうかと思っております。3期が翌年22年度分、4期が23年度分、5期が24年の5月～9月の5か月間になります。

実施の内容ですが、これはもう既に御案内ですから、後ほどご覧いただきたいと思います。

「実施結果の調査項目」は、各々平成21年12月末時点（第1期）、第2期の22年4月末の時点でどうだったかということ調査しております。調査の項目ですが、実施要項に基づき、（ア）～（オ）の調査項目について調査を行いました。（ア）については、保険料の納付月数、納付率、免除等の承認件数、（イ）については、納付督促及び免除等申請手続勧奨の実施手法別の実施件数、（ウ）については、すべての未納者への督促の実施状況、（エ）については、納付督促等、免除等に関する実施方法の効果（接触率、納付約束率等）、（オ）については、事業の運営に要した費用という、この5つの項目について調査をいたしました。

比較の方法ですが、事業開始前の委託前の年金事務所の実績と比較するという手法でございます。これは従前からそのような手法をしておりますが、これは平成20年10月から平成21年4月までの同じ事務所との比較にさせていただきます。

早速でございますが、資料では第1期分、第2期分、そして、1期と2期をまとめた合計という構成にしており、1期分としては、社会保険庁廃止に伴う3か月間だけですので、各々というよりも、1期と2期をまとめた合計で御説明をしたいと思います。13ページをお開きいただきたいと思います。

13ページの上の方に書いておりますが、要求水準の質の確保、また、最低水準の達成状況等については、第1期、2期は同じ年度であることから、実績値を累計しております第2期分の実績が、

要求水準の達成状況でございます。

9ページをお開きいただきたいと思います。9ページの第2期に書いておりますが、これは累計になりますので、これが、1期間、2期合わせた要求水準、最低水準の達成状況でございます。まず、要求水準は、現年度については62.5%、最低水準については68.2%、過年度1年目については64.6%と最低水準が76.5%、それから、2年目については、要求水準に対する達成率は69.4%、そして、最低水準が75.7%。免除等については、要求水準が62.9%と、最低水準が64.3%ということで、いずれも要求水準、最低水準を下回っているという状況でございます。

もとに戻っていただきまして、13ページでございます。調査項目のまず1点目でございますが、納付月数、納付率、免除等承認件数の関係でございます。下の方をご覧くださいと思います。委託前の状況と開始後の状況でございます。いずれも、委託前の状況の方がポイントでも高く出ております。特に現年度については、開始前の方が1.34ポイント高いというような状況でございます。免除等についても、一番右の欄ですが、委託後は約55,000件ほど少ない状況でございます。

次のページをお開きいただきたいと思います。14ページでございます。2つ目の調査項目になりますが、納付期限内の納付月数を除いたらどうだったかということでございます。先ほどの中には、当然ながら、優良納付者の方も全部入っておりますので、未納者以外の方が入っていることから、未納者だけで見たらどうかというものでございます。委託前が4.95ポイント、委託後が3ポイントということで、ここはさらに結果が開いている、1.95ポイントの開きがあるという状況でございます。

そして、実施の手法別、督促の手法別の実施件数でございます。まず、(イ)ですが、委託前が、実際に未納者1人当たりの督促回数がどれくらいだったかということですが、電話については、委託後の方が1人当たり0.94回ということで多ございました。括弧の中は、1か月当たりの回数を参考につけさせていただいております。戸別訪問については、委託前の方が1.2回ということで、この部分は、戸別訪問がもともと昨年の実施要項でも言われましたが、戸別訪問が非常に少ない状況であったということでございます。文書については、これも委託前の方が3倍近く多いということでございます。

すべての未納者への督促の実施状況ということで、今申し上げた回数を全て足し込んだものですが、委託前で2.19回、委託後で1.23回ということで、これはすべての未納者に対して行ったということではありませんが、すべての未納者を分母にしたらどのくらいになるかということでございます。そして、昨年の10月の実施要項の改正の際には、少なくとも半年に1回は、すべての未納者に対して当たるということで改善したところでございますので、そういう面からは今後の期待があるところでございます。

(エ)でございます。納付督促の実施手法別の効果で言えば、接触率、納付約束率でございます。接触率は、実際に接触できた件数の割合、効果率も付けております。効果率は、接触できた件数のうち、実際に納付に結びついた件数、そして、寄与率は、1件当たりの納付に当たりまして、何ヵ月取れたかというものです。委託前ですが、電話督促の場合、接触率、効果率ともに多ございますが、寄与率については、委託後の方が若干ですが、多かったということでございます。戸別訪問で

は、委託前の接触率が、やはり同じように多ございまして、効果率についても多ございます。ただし、これも同様に寄与率という面からしますと、委託後の方が多かったということでございます。ただし、ここの部分は、はっきりした分析をしてみなければと思いますが、ある程度の分析によりますと、委託前は、旧社会保険事務所では免除の関係を戸別訪問で相当やっていたのがありますから、収納よりも免除勧奨を実際にやっていったことから、月数は少なく出ているのだらうと分析をしているところでございます。

(オ) ですが、事業の運営に要した費用ですが、督促納付月数1ヵ月又は免除等の承認件数1件当たりにより要した費用について比較をさせていただいております。年金事務所におきます19年度になりますが、実際に納付1ヵ月、免除1件獲得に要する費用が、936.1円ということで、委託後は、その4分の1以下の208.4円となっております。この結果から見えるのは、全体の費用を抑えることもありますから、一番かかる人件費の戸別訪問等が余りされずに、電話納付督促に中心が行ったのだらうなというところからも、費用のコストがこういうふうな表れ方をしているのだと思っております。

16ページです。今回、改善計画の指示をさせていただきましたが、その経過について簡単にまとめておりますので、これは後ほどご覧いただければと思います。一番下の方に実際に改善計画を出していただいた後に、ヒアリング等も10月下旬から11月、または12月ということで、改善指示を出した後2回、ヒアリングをやっているところでございます。また、今年になっても、ヒアリングをやっていきたいと思っております。

資料28ページをご覧いただきたいと思います。実際に21年度開始分の改善指示後の状況がどうかというところの納付督促の件数でございます。手法別に色分けをしておりますが、7月9日に改善指示を出しておりますので、それ以降の8月以降をご覧いただきたいと思いますが、改善指示前で一番高かった督促の件数は、22年度6月が約617,000件でしたが、この棒グラフを見ていただければおわかりですが、9月以降、それをさらにオーバーして、11月になりますと、約1.5倍ぐらいの納付督促の件数を今確保しているところでございます。

それから、30ページ以降については、各々のA社、B社、C社、D社の状況を掲載させていただいております。

34ページをご覧いただきたいと思います。34ページには、要求水準に対する達成状況がどうかというものの折れ線グラフでございます。上の灰色が要求水準の設定ライン、そして、水色が最低水準の設定ライン、実際に獲得月数が赤で掲載をしております。11月の直近まで入れておりますが、11月は暫定値ということで、まだ正式に数字が確定したものではございませんが、これでいきますと、約59%程度でございます。次のページ以降は、事業者ごとに示してございます。

そして、39ページですが、過年度1年目についても、同様に集計をしております。トータルで見ますと、11月末の状態で71.77%という状況です。

そして、44ページですが、過年度2年目でございます。これについては、68.66%という状況でございます。今申し上げたのは、最低水準に対する割合です。

それから、同様に、免除の関係ですが、49ページにございます。免除については、要求水準、最

低水準に対する達成率はほぼ100%ぐらいで推移しております。ただし、これは、7月～6月までが免除の承認期間となっておりますので、ちょうど7月が切り替わりのところですが、継続して免除を受けている方は、既に申請もしていただいておりますので、余り労を要せずに申請する方々がいらっしゃると思います。そういう面から、ほぼ同じぐらいのところになっておりますが、年度の後半、特に年度末というところに向けて取り組みが重要になってくるということだと思います。赤い線を見ていただきますと、だんだん11月辺りから下に向きかけているのもありますので、そういう意味では、これから、まさしく年度末に向けてしっかりとした取組が必要だろうと考えているところでございます。

一番最後ですが、今、担当理事からも申し上げましたように、現年度納付率の全体の状況でございます。10月末で56.0%ということで、対前年度比で1.5ポイントほど下がっているような状況です。まだ11月末の状況はわかりませんが、グラフを見ていただきますとわかりますが、これよりも若干幅が狭まってはきておりますので、それから、先ほどの納付督促の件数が相当数やっておりますので、いい結果になればということで、今は見ているところでございます。

資料B-3でございます。昨年10月に契約更改いたしました185事務所の入札結果の関係を簡単にまとめさせていただきます。

入札の経過としては、実施要項の改善を御審議いただきまして、実施要項を策定いたしましたところですが、主な改善点は、入札方式を、総合評価落札方式の除算式から加算式に変えました。また、価格点と技術点の割合を1：3ということで、企画力が重視される計算方式に変更いたしました。あわせて、戸別訪問員の配置数を、必須配置数を定めたということでございます。そして、委託者、受託者双方に総括責任者、地域責任者を設置して、連携の強化を図っていく。そして、共同企業体（ジョイントベンチャー）による参加も認めるということで、民間事業者の参入機会の拡大を図ったということでございます。

2番目の「主要日程」ですが、昨年6月28日に入札等監理委員会に付議されて、承認を受けたところでございます。その後、7月に官報公告等を行いました。8月13日に、企画書の締切をいたしまして、8月25日にプレゼンを実施いたしました。8月26日に、企画書の評価委員会を開催いたしまして、技術点の決定を行ったところでございます。その後、入札が8月30日～9月1日にかけて行われまして、9月2日～10日にかけて、その入札後の価格が、低価格がありましたので、その調査も行いました。実際に契約は、8月31日～9月11日の間に契約をしたということでございます。そういう面から、2週間程度は契約が若干遅れたということがございます。

次のページです。企画提案書の評価委員会の設置ということで、委員の皆様からいろいろな御助言もいただきまして、委員会を設置したわけですが、技術点を決定するための委員会でございますので、委員については、大学教授、又は、公認会計士の方、社労士の資格を持つ民間企業の幹部の方という3名の外部の委員、それにあわせまして、当機構の常務理事、非常勤理事、そして、各地域に精通した者も入れるべきだという御助言もいただいておりますので、各ブロックの担当部長も内部の委員として入れて、計6名で企画提案書の評価を行ったということでございます。

Ⅱ番の「入札の結果」です。22年度をご覧いただきたいと思います。契約地区は19地区ございま

した。年金事務所の数で185。入札参加が11社です。そのうち新規参入が3社ございました。結果の落札者数は、3社で落札をしたということでございます。落札の結果ですが、3社で落札ということで、そのうちの2社は共同企業体でございました。

簡単ではございますが、その次以降は、ホームページ等に掲載しております業者ごとの事業の実施体制とか、実施方法の概要等でございますので、後ほどご覧いただければと思います。

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、御質問・御意見ありますか。

○稲生専門委員 今、既に実施している平成21年度分について質問をさせていただきたいのです。改善提案を出していただいて、その資料がB-2で御説明をまとめていただいているのですが、これをざっと見ると、要は、A社、B社、C社、D社とあって、結果的には、電話督促とか、そういった技術的な部分で乗り切れそうなところを中心に改善していくという、言ってみれば、効率性とかがA社にはありますが、結果的には、量を増やすという形での対応が多いように思うのですが、そういう理解でいいのかどうかということが1点。

それから、戸別訪問についても、B社については、実際にその接触を高めるというような実質的な改善をしようという努力が見られるのですが、A、C、Dについては、結果的には、その分母を落とすというか、免除申請についてはやるというような形になっているのですけれども、肝心の料金の徴収については余り熱心ではないような、実際には、その契約条項がなかったかもしれませんので、難しいかもしれないのですが、分母を落とすような、そういうところを熱心にやるのかなという御提案にも見受けられるのですが、こういった2点の理解でよろしいのでしょうか。まず、それをお聞きしたいと思います。印象でも結構ですが、各社さんどんなような形の御対応だったのか。恐らく実際にお会いになっていると思いますので、いかがだったでしょうか。

○町田部長 先生御質問のとおり、全体的には、納付督促の件数を相当数増やしているのが現状でございます。そういう面から、ただ、督促件数が増えたから実績が伴うかというところはあるのですが、反比例はしないとは思いますが。まだ数か月ですが、状況を見てみますと、月数も相当入ってきておりますので、そういう面からしますと、そのときにヒアリングを受けた中で、本当に量を増やせば、単純に、月数が稼げるのかなというところは半信半疑の部分もございましたが、過去の経緯から見ても、督促をしないとなかなか入ってこないのが実態としてありますから、各事業者とも督促件数を増やしたというところがございます。ただ、1社については、督促件数を増やすのではなく、中身を充実させたいということで、実際に年金事務所との連携強化などを図って、例えば機構が送付した文書のすぐ後追いのフォローをやるとか、電話オペレーターの方のスキルをアップさせるというようなことも取り組んでいらっしゃると思いますので、そういう効果も出ていて考えています。そういうことで、各社のノウハウをどんな形でやっていくかということについて、我々から、こうしなさい、ああしなさいということとは言えませんが、その計画の効果はある程度出ていると思っております。

その中で、我々が特に気になっていたのが、22年度10月からの実施要項の改善にもありましたよ

うに、戸別訪問をいかに重視していくかがございましたので、必要最低数の設置をお示ししましたが、そのような指示も、さすがに、21年開始分ではできませんので、極力そういう意味で戸別訪問の部分も重視をしてくださいというようなことも、改善指示の中にも書かせていただきましたので、その結果としては、実際に戸別訪問の訪問員の数も増やしていただいているところもございますので、それなりの効果は出ているものだろうと思っております。

○稲生専門委員 わかりました。

御努力はわかっておるのですが。ただ、実際の数値は、いろいろグラフが30ページ台の資料からありまして、結果的には、戸別訪問は余り増えてないのではないかなというグラフになっているように思うのです。つまり、改善計画では、戸別訪問等も頑張ってみるというようなことがあるにも関わらず、例えば28ページに、全地区合計の納付督促実施件数とかがあって、色分けがされているのですね。下の方にデータがあるのですが、10月、11月ということで、努力が本当はもっと見えるのかなと思ったら、実際にはあんまり変わっていないようにも思えまして。ですから、改善計画をどうフォローいただくのかというそこに尽きてしまうと思うのですね。

そういう意味で、スケジュール表が16ページに掲げてあって、先ほど、説明を省略されましたが、「改善指示等の措置の経過について」ということで、このスケジュールで言うと、10月下旬～11月上旬については、5月～8月までの実績を基に確認されている。それから、12月下旬には、同じように、10月までの実績を基に確認とあるのですが、その確認の結果、どういう努力をされて、結果的には数字に表れていないように思うのですが、そこら辺について事業者さんから、何かコメントをいただいておりますでしょうか。定性的でも結構ですが、それをお聞かせください。

○町田部長 12月の下旬に実施いたしましたヒアリングの中で、今、先生御指摘のように、戸別訪問員をこれだけ用意しますということの御報告はもともと計画としては上がっていたものですから、その確認等をさせていただいたときに、まだ充足してない部分があったので、そういう面では、改めて、充足するようにという指示をしました。あわせて、ある地区で人がなかなか集まらないということもヒアリングで聞いていましたので、例えば以前推進員だった方の紹介まではできませんが、そういう方で、今、実際に職に就いてない方がいらっしゃれば、こういうこともありますよとお知らせするようなこともしながら、今現在では、計画に出していただいた人数に充足していない状況でございますので、10月、11月という面からすると、先ほど先生がおっしゃったように、戸別訪問の数が前と余り変わってないように見えますが、12月以降変わってくると我々は思っているところでございます。

○稲生専門委員 ある意味では、御対応がちょっと遅いのではないのかなという気がしてしまうのですね。つまり、8月から対応が始まって、我々も正直言って、どうなるのかなとかなり心配しておったのですが、対応はいただいているのだけれども、どうも、実際の確認が12月になって初めてされるとかといったような、タイムラグが余りにも長過ぎる感じがしまして、この分で言うと、先ほど、54ページの図で、伸び率は多少見劣りはするけれども、去年よりは少し上がっているとはおっしゃりながら、実際にはどうかというところがまた不安が募ってしまう感じもしますので、改善計画の後のフォローは、もう少し厳密かつ厳格にやっていただかないと、この分で言うと大丈夫か

など、かえって心配が募るばかりですので、より積極的な御対応をいただきたいということで要望をさせていただきたいと思います。

私からは、とりあえず以上です。

○渡邊副主査 いきなり技術的な質問というか、初歩的な質問で恐縮ですが、稲生先生から御指摘のあった28ページからのところを拝見していて、先ほど、督励については、効果があるのではないかというお話があったのですが、オートコールは効果があると考えていいのか、余りないと考えていいのか、ここはいかがですか。

○清川部員 督励という手法でそもそも入れていいのかというのはあるのですが、使われている事業者聞いてみますと、効果は全体の2%程度でしかないのではないかという分析をしていることをヒアリングで聞いております。とはいえ、民間独自の手法となつてございますので、私もは、全くやめてほしいとか、もっと増やしてほしいということは提案しておりませんが、そこは事業者の方で、やっていきながら判断して、2%という効果は決して高いとは思えませんので、使い方をこれからもっと工夫していくというようなことだろうと思います。

○渡邊副主査 督励の数、総数が増えれば少しでも効果が上がるのであれば、結果が増えればいいという観点からすれば、戸別訪問であれ、電話であれ、恐らく文書督励であれ、総数を増やすことがすごく重要なかなと思って伺っていたのですが、一方これを拝見すると、会社によって手法が全然違うような気がするので総数が必ずしも上がっているわけではないかなと思って伺いました。確かに、9、10、11だけを見れば、8月とそこだけ比べれば増えているのかなと思いながら、その前をたどってみると、割と結構増減していて、8月以降だけ急に伸びているともなかなか言い難いような感じも受けました。他方、文書督励がほとんどない会社もあれば、オートコールが急に増え、また、しばらくなくて増えというところで、多分、ここに挙げられた4社がそれぞれアプローチが違い過ぎて、どういうことを機構として期待されているのか、そこを話された上で、各事業者の方が総数を上げると言いながら、何か全体で見るとあんまり変わらないような感じもあり、その交渉をされたときの、何をどういうふうに増やされたいのかというところが、この各社ごとのを拝見するとわからなくなってしまった感があります。勿論もともと戸別訪問が契約に入っていなかったことを考えれば、すごいコスト増になることをいきなり言ってやってもらうというのは、確かに難しい局面はあると思うのですが、ただ、例えば電話督励であれば、総数を増やすことは比較的簡単で、戸別訪問よりはやりやすいということであれば、多分、全体の総数を上げていただきたいという御要望をされたのかなと思ったものですから、何となくそのアプローチとして、機構としては、どこをどういうふうに重点的にお願いするのかなというのが、今のこの資料を拝見していて、よくわからなくなってしまったので、お伺いしたいと思います。

○町田部長 例えば32ページのC社においては、文書督励が年度の前半に多くやっけていまして、その後、もともとここは戸別訪問員をしっかりと置いていたところでございますので、そういう面では、戸別訪問重視でやってきた部分でございます。そういう面から、ただ、文書による納付督励が前半だけで終わっていますので、これについてもヒアリングの際に、戸別訪問重視をもともと打ち出しているところでございますから、文書による督励、それは年金事務所が例えばあるタイミングのと

きに、それとあわせてフォローするような形で督促をしてくださいというようなことはしておるのでございますが、それはある業者だけではなく、全体に、例えば免除のターンアラウンドを我々の方から送付したときには、その後追いのフォローをしてくださいというのは、すべて連携の中でやっているようなことを、今までなかなかできてない部分がありましたので、それをしっかりやっていただきたいということを、事業者にはタイムリーに連携をとって欲しいと指示はしております。

ただ、先生がおっしゃったように、各事業者さんによって、その得手・不得手と言ったら変でしょうけれども、やはりあるのが事実でございます。電話督促、戸別訪問、文書送付をうまく組み合わせ、我々として申し上げているのは、電話がないところ、電話番号がわからないところは、当然文書しかありませんから、それから、電話督促、文書送付、戸別訪問がうまく組み合わせっていくように、ばらばらで動かないようにというところの助言はさせていただいたところでございますので、この結果が総数というところではなかなか上がってないのではないかという御指摘がございましたが、11月以降が、28ページで、トータルで95万件ぐらいになっているわけですが、今後、12月以降も、この水準でずっと実施しようということで指示しておりますので、遅かりしという御指摘はあろうかと思いますが、10月、11月でやっと体制が整ってきて、この年度末に向けて、このぐらいの総数で督促が進んでいけば、実績としてはかなり出てくるのかなという期待も含めて思っているところでございます。

○渡邊副主査 すみません、今やっておられることは勿論すごく大事だと思うのですが、この次、今、とりあえず22年の契約がなされてしまったわけですが、こういうやり方であれば効果が上がるというのは、総数を上げることが重要なのか。この間、戸別訪問がすごく重要というお話を伺ったので、次のパターンで、戸別訪問をこのぐらいやるとこのぐらいの効果が出るのはある程度分析できるのかなと思うのですが、少なくとも21年度だけを拝見していると、皆さんがそれぞれ全く違うアプローチをされているので、比較して、こういうふうにやればすごく成果が上がる。そういう意味では次のことを考えたときに、この21年度の4種類を拝見していると、ベストミックスが何なのかとか、どこを注力すると上がるのかとか、そこが21年を拝見すると、横並びで見ることができなくて、そうすると、今度は22年を比べて見るときに、要は、効果を上げるために、事業者の方がそれぞれアイデアを出されるのはいいと思うのですが、事業者の方は、ほかの方がどうやっているかというところを横並びで見るのはなかなか難しく、それをご覧になれるのが機構だと思うのですね。21年開始と22年開始とで、同じ開始の横並びで。

そういう意味では、ベストミックスで、こういうやり方をやったら効果が上がるというのを、この21年と22年と、本当に思ったよりも揃わなかったなという感じがちょっとあるので、その辺りを何か見ていかれる御予定があるのか。できれば、こういうやり方で効果が上がったようだというのであれば、できるだけ参加する可能性のある事業者の方に、コスト見合いでベストミックスがこんなところとか、何か情報開示していただけるといいのかなという気がちょっとしたものですから、どんな感じで思っておられますか。

○町田部長 私どもが一番考えているのは、督促の手法としては、電話と文書と戸別があるわけで

すが、それぞれをうまく組み合わせるのが一番重要だろうと思っています。ですから、ばらばらに実施するのではなくて、電話がないところは仕方ありませんから文書になりますが、その後追いとして戸別訪問をやっていく。戸別訪問した上で、それでもお払いいただけない場合、又は、低所得の方には免除の勧奨をしていただくことになろうかと思っています。

21年度開始分と22年度開始分で、22年度分は、まさしく10月から始まったばかりですから、その結果は、まだ11月の督励がどのくらいあったのかということまでしか出ておりませんので、その各々のどれだけの督励をやっていったというものの実績が出てまいります。そうしますと、こういう手法で督励をやっていった場合には、これだけのパフォーマンスがあったという部分は、先生おっしゃるように、我々が一番わかる部分ですから、それをしっかりと分析をして、21年度開始の事業者さんにも、その辺は、恐らく各社のノウハウの中ではありますから、どこまで話していいかというのはあるかと思いますが、我々が言える範囲でしっかりと御助言もさしあげたいなと思っています。

○渡邊副主査 わかりました。ありがとうございます。

○樫谷主査 いろいろと分析をしていただいたので、少しずつ上げていただくことについてはわかりました。

渡邊先生のお話に関係しますが、確かに、A社、B社、C社、D社で、手法が違うというか、電話督励をベースにしながら戸別訪問をやっている。文書を絡めてやっているところ、あるいはオートコールでやっているところ、訪問を特にやってないというところが、A社、B社、C社、それぞれパターンが違いますね。例えば35ページ、36ページを見ると、最低だけ言いますと、A社は60%、B社は60%、似たような数字ですね。C社が65、これがちょっと上回っているのですね。これは戸別訪問が少し多いのですかね。D社は、オートコールと電話督励で、戸別訪問はほとんどしていないことがあって、現年度はかなり厳しい状況ですね。だから、過年度1年目は同じような傾向ですが、過年度3年目になると、どういうわけかD社が一番よくなってきているのですね。傾向が必ずしもこれで分析できるわけではありませんが、その辺の手法とこういうようなもので、本当にそういう傾向が分析できるのかはわかりませんが、こういうようなもののデータを分析していただいて、渡邊先生がおっしゃったように、こういうデータを、守秘義務もあって、A社はこうだ、B社はこうとは個々にはなかなか言えないでしょうけれども、こういう方法で効果が出たのは、変化率である程度いけるかもわかりませんので、そういうのをタイムリーに事業者に情報提供するのが極めて大事なかなと思って、これを見て考えさせられました。ただ、いろいろなデータの分析をしていただいているので、これで傾向、方向をつかまえて、アドバイスしていただくのは非常にいいことだと思いました。

よろしいですか。

それでは、時間となりましたので、ヒアリングを終了したいと思います。事務局から何かございますか。

○事務局 今、先生方からお話がございましたが、これから、改善計画のフォローとか、どうしていくのか、厳格に、積極的にというお話もありましたし、また、10月開始事業がまだ見えないとこ

ろですので、そういった状況も改めてフォローをして、また、改めて、この委員会の場で報告させていただきたいと思います。

○樫谷主査 わかりました。

それでは、日本年金機構におかれましては、事業の実施状況等を十分に分析していただきまして、円滑かつ適切な事業実施に向け、モニタリングの的確な実施、受託事業者との十分な連携、指導等に努めていただきたいと思います。また、新しい平成22年度から始めたものについても、できるだけ早めに御報告をいただけたらと思います。

本日は、どうもありがとうございました。

それでは、本日の入札監理小委員会は、これで終了したいと思います。

次回の開催につきましては、事務局から追って連絡いたします。

本日は、どうもありがとうございました。