

入札監理小委員会 第210回議事録

内閣府官民競争入札等監理委員会事務局

第 210 回入札監理小委員会
議事次第

日 時：平成 24 年 3 月 13 日（火）16:50～19:30

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

- 国民年金保険料収納事業（日本年金機構）

2. その他

<出席者>

（委 員）

樫谷主査、石村専門委員

（日本年金機構）

事業管理部門国民年金部 阿蘇部長、田中強制徴収企画指導グループ長、清川部員
厚生労働省年金局事業管理課 尾山課長補佐

（事務局）

栗田参事官

○樫谷主査 それでは、ただいまから第210回入札監理小委員会を開催いたしたいと思います。

本日は、「国民年金保険料収納事業」の実施要項（案）の審議を行います。

日本年金機構事業管理部門国民年金部阿蘇部長に御出席いただいておりますので、実施要項（案）の内容につきまして、20分程度で御説明をお願いしたいと思います。よろしくお願いします。

○阿蘇部長 日本年金機構事業管理部門国民年金部長の阿蘇でございます。

本日は、事業管理部門を担当する理事は松田でございますが、出張しておりまして、欠席させていただきます。申し訳ございません。

それでは、私から要項（案）について御説明申し上げたいと思います。

本来であれば、年金局中村事業管理課長から、現在の政府の動きとかその部分の説明があるのですが、本日は急用で欠席となっておりますので、私の方から事前に、その辺を若干触れさせていただきたいと思います。

現在、政府の中に「税と社会保険料を徴収する体制の構築についての作業チーム」ができております。それから、民主党の「社会保障と税の一体改革調査会」では、「歳入庁ワーキングチーム」ができております。また、民主党の「厚生労働部門会議」の中で、年金ワーキングチームにおいて、国民年金の収納対策について議論されております。その中で、市場化テスト事業を含めた収納対策について説明している中で、日本年金機構全体の収納対策の取組が少し手ぬるいのではないかという御指摘を受けており、非常に高い数値目標を民主党から求められておりまして、現在、厚生労働省、民主党と私どもの中で、どの辺をセットベースにして、どこまでの数字を求めていくかということを、民主党のワーキングチームの座長さんと調整しているという状況の中でございます。後ほど御説明いたします達成目標の部分は、この辺の政治等の動きと若干連動する部分がございますので、その部分を差し引いた形で今日は御説明させていただきたいと思います。

まず、先般2月1日に前回に評価いただいて、いろいろ御指摘いただいた部分、それから、23年度に会計検査院においても、意見表示された部分がございますので、そういう形のものを踏まえながら、今回の実施要項に反映させた形のものだということで、御説明をさしあげたいと思います。

お手元の資料のA-2、A-3、A-4でございますが、A-2は実際の実施要項案について、修正部分を見え消しにしたものでございます。A-3については、変更点の要点をまとめたものでございます。A-4については、前回の実施要項と今回の変更点の比較した比較表でございます。時間の関係もございまして、A-3の資料に沿って御説明させていただきます。

次回の平成24年10月の契約更改に当たりましての変更点ですが、「1. 対象事業の内容」でございますが、納付督促の手法についてでございます。前回までは、民間の創意工夫を最大限に活用するというところで、民間の事業者に提案を委ねていたところでございますが、

現在までの状況で、電話督促、戸別訪問、文書送付の督促の手法は必ずすべて実施していただくということで提案しています。提案理由といたしましては、この3つの手法については、これまで実施してきた民間事業者の取組や旧社会保険庁の取組における基本的な手法であり、これを実施することを必須とする。これが効果的であるということで、こういう形での変更をしたいということでございます。

2点目です。前回までは、滞納者に半年に1度以上の頻度で督促をするということでございますが、この督促頻度を高めることによって滞納期間の長期化を防止するという観点から、少なくとも3か月に1回は督促を実施するということで変更したいと考えてございます。

3点目、月次報告ですが、督促実施を行うに当たりまして、督促手法別に接触状況、それから、具体的な効果分析を行うことが重要であると考えてございまして。納付督促の実施状況や接触状況等について、督促効果の報告を求めるということでございます。

次に契約期間です。日本年金機構では中期計画を定めておりまして、平成25年度末（平成26年3月）を第1期中期計画、期間として5年間ですが、これが26年3月に終わりますので、今回の契約期間も、その中期計画によって国民年金の納付率等をいろいろ目標を定めてございますので、その間に、次回の契約期間を入れて、また、この結果に基づいて第2期中期計画の策定がありますので、そういう形で今回の契約はすべての事業者に対して2年の契約としたいということで考えてございます。

1ページおめくりいただきまして、入札の地区単位でございます。現在は19地区単位でございますが、1地区当たりの滞納者数に基づいて入札地区を設定するというので、23地区、1地区当たりの滞納者は約50万人の規模にして、ブロック本部内での複数の地区とするということで考えてございます。

冒頭申し上げました「4. 達成目標等の設定」ですが、現在、平成17年度の納付率を目標にするということで、達成目標を非常に高い位置に置いてございましたが、日本年金機構の中期計画に沿った形での達成目標にするということでございまして、中期目標には、平成21年度の納付実績を上回り、その後、更なる改善ということで、21年度の納付率は60%だったわけですがけれども、60%を中期目標期間の25年度末までに更に上回る、改善することをうたってございますので、21年度の60%に若干の上乗せ、1%を上乗せして61%を今回の契約の中では目指そうということで定めまして、毎年0.35～0.85ポイントの上乗せをして算出するというでございまして。

同様に、過年度保険料についても、現在は17年度における実績で算出してございましたが、同じく中期計画に基づきまして、目標納付の4～5ポイントの伸びを確保するというでございまして、改善案としては、過年度1年度目は現年度納付率から3ポイント、過年度2年目については、過年度1年目から2ポイントの向上を目指すということでございます。

続きまして、免除等でございますが、過去の実績を踏まえて達成目標を設定するという

ことで、免除等率の直近の平均の伸び率について、毎年0.5～0.79ポイントを上乗せして算出するというところでございます。

続きまして、達成目標の見直しですが、従前は、達成目標については見直しをできるものとするという任意規程でございましたが、これを第2期以降の達成目標と最低水準について、被保険者数の減少に基づきまして、見直すものとするということを規定させていただくというところでございます。

次に、委託費の増減額ですが、現在、達成、未達成ともに達成割合の0.1%ごとに0.1%を増減するというところでございますが、ここはちょっと複雑になってございまして、9ページの参考資料4をごらんいただきたいと思います。

現在は、従前の仕様ということで青の点線でございまして、要求水準、最低水準ごとに-0.1ポイントごとに0.1%の割合で減額するというところで、下限なしで同率で経過させていたところですが、増減については、現在の考え方と同じような形ですが、要求水準達成しなかった場合、まず最低水準までの間を減額①として、未達成0.1%ごとに0.05%を減額する。現在は、0.1に対し0.1でございましたが、それを2分の1にして、0.1に対して0.05ということです。更に、最低水準を下回った場合については、現在と同様の達成割合で、0.1%について0.1%を減額する。しかし、このままですと下限がないので、今回は、50%の達成につきまして、減額ラインのキャップを設けるという形で考えてございます。

参考までに、10ページですが、現在の21年度開始分、22年度開始分の増減割合ですが、21年度分については、増減割合の措置は、左の表ですが、大体平均しますと29.9%（約3割）の減額措置です。22年度分については、平均しますと11.7ポイントで、50%のキャップを設けたとしても、現在の状況では、このキャップまで行くことはないだろうということと考えてございます。

資料3ページにお戻りいただきまして、「5. ②口座振替・クレジットカード納付獲得」です。口座振替やクレジットカード納付を拡大し、納付率の向上を図ることを目的として、現在、1件当たり1,500円の成功報酬と、12か月に換算した納付月数を現年度の実績に加算することとしてございましたが、このうち成功報酬を2,000円に引き上げるということで考えてございます。

実施体制ですが、4ページでございます。前回の評価の中で、私ども実績報告でもさせていただきましたが、戸別訪問は非常に有効な手段であるということでございまして、前回22年度契約におきましては、滞納者2.5万人当たりに1名の必須配置としてございましたが、今回は1.5万人当たりに1名の必須配置とするということでございます。

次に入札関係ですが、独占落札の禁止でございまして、現在はそういう規定は設けてございませんが、同一ブロック内の対象地区について、すべての地区を1社が落札できないようにすることにより、競争及び参画機会の拡大を図りたいと考えております。

次に、企画提案の技術評価の配分です。前回は、1,200点のうち基礎点を400点、加算点を800点にしてございましたが、より質の高い企画提案を評価できるようにということで、

基礎点を200点、加算点を1,000点といたします。

受託事業者への指示でございますが、現在は、契約者である私、国民年金部長が行うものと規定してございましたが、改善案としましては、現場に最も近いブロック本部において、管内に限って、各ブロックの国民年金業務を担当している適用・収納（業務）支援部長がおりますので、これらからも指示ができるようにしたいと考えております。なお、これは直接何でも指示ができるということではなく、本部への協議を踏まえた上で一定の指示を行う権限を与えるということでございます。

最後に、督励実施計画の変更ですが、現在は特に規定はございませんが、民間事業者が当初作成した督励実施計画について、事業の実施状況を踏まえて、より効果的・効率的な手法や実施件数について提案等がある場合には、機構本部の私の承認を得て変更できるものとして、柔軟な変更ができるような形の規定を設けたところでございます。

以上が変更点でございます。

6 ページ以下が、今御説明した変更点の右上に参考資料ナンバーがついていますが、この形での資料になっています。資料登録時点がずれておりまして、1 ページ目の2 番が参考資料1 で始まりまして、以下、資料1 が資料2 に変わりまして、資料2 が資料3、資料3、4 が資料4、5 と、順次繰り下がるような格好になってございます。訂正の方をよろしくをお願いします。

以上が、御説明です。よろしくお願いします。

○樫谷主査 ありがとうございます。

では、私から何点か。

大分見直していただきまして、ありがとうございました。

若干気になっているところの確認という意味で御質問したいと思います。4 ページの6 . で、25,000人当たり1 名だったのを15,000人当たり1 名とすると、これはそういうことでより充実すると、こういう御説明なので、そうだと思いますが、要項（案）の27ページ以降を見ますと、人口が比較的密集したところと、北海道などはかなり広い地域ではないかと思うのですね。そうすると、同じ1 人でも、隣をずっと回るのと電車でぐるぐる回ると、あるいは車で地域を回るとでは、負荷がちょっと違うかなと思っておりまして、地域別の特色といいますか、政府の方ではないのですけれども、別の似たような集金業務がありまして、そこは地域別に応じた提案を重視しているというのがあるのです。ただ、これだと、地域が広くても、狭い地域で15,000人でも、同じ人数になってしまうので、特にそれについて、これは広い地域であっても、狭い地域であっても、それは人数は人数だから、割り切ってやっていますというのは一つの考え方で、だめだと言っているわけではないのですが、それについて何かお考えがあればですね。恐らく事業者の方が地域別に配慮をして、ここは広いので、15,000人だけでも2 名にしますというような御提案があったときに、当然コスト高になるわけですね。点数は若干高くなるかも知れませんが、コスト高になりますと。点数の方は、今の配点基準を見ると、そんなに上がるわけではないの

ですね。地域別のことを考慮したからと言って点数が上がるわけではない。ただ、コストは上がるので、競争に不利となるので、その辺はどう考えればいいのか。それはそれで、いろいろあるけれども、とりあえずこれにしましたというのか、その辺はどうなのでしょう。何か御検討されていれば、教えていただければと思います。

○阿蘇部長 当然、北海道とか、山間へき地等につきましては、非常に広いエリア、また、都会につきましては、狭いエリアで滞納者がいらっしゃるということでございますので、戸別訪問を1日10件回れるところと50件回れるところとありますので、そういう意味では我々も検討したところではございますが、広域については、訪問員を多く配置していくと非常にコスト高になるということがございます。今回は検討段階にとどめまして、今回は全国一律で1.5万人に1人で、次回以降、更に検討をしてまいりたいと考えてございます。

○樫谷主査 今回は割り切ったと、こういうことですね。

○阿蘇部長 はい。

○樫谷主査 ありがとうございます。

それから、資料A-3の4ページの7.に関係するのですけれども、すべての地区を1社が落札することはできない。これは参入機会の拡大と参入者を増やすということで、これはそうだと思いますが、今回は、23地区ですね。

○阿蘇部長 23地区の同一ブロックでのということでございますので、資料A-3の11ページです。

○樫谷主査 これを見ますと、23地区に、まだ落札できるかどうかわからないから、例えばAという事業者さんが全部に入札をしましたときに、これは全部ということはありませんので、少なくとも複数のところは一つになるわけですが、今の評価のやり方が1地区ごとに判断するわけですね。ある意味では、北海道ブロックから九州ブロックまで、この基準以外のものをほとんど取ったとしますと、一つひとつはほかのものにしても、全体となると日本全体になりますから、マネジメントという意味で本当にできるのかどうかという、よけいな心配かも知れませんが、しておりますね。そういうときに、別のあるところですが、そこでも、だからだめだということではなく、複数の場合は、つまり、複数でもやり切れるかどうかという会社の体制を一応ヒアリングして確認するみたいなことになっているのですけれども、つまり、一個一個は正しくても、全体にするとかなり大きな規模になって、マネジメントし切れるかどうかという課題がないわけではないと思いますので、その辺については、何か御検討をされたことがありますか。一個一個やっていれば、それはいいのだというのであれば、それはそれで。

○田中強制徴収企画指導グループ長 民間事業者によって良い手法を使われている部分、色々なうまく取組をされているところがございます。1つのブロックの中に地区が2つ以上ある場合には、そのブロックの担当が、片方の民間事業者の良いところをもう一方へ提案をさせていただく、そういうことで全体のレベルを引き上げようという趣旨もございまして、1社が独占してしまうと周りが見えてこないということで、いかに納付率に反映

させていくかを考えたときに、業者の良い提案をしていただく部分、良い取組を業務に反映させたいという趣旨でございます。

○樫谷主査 それはそのとおりで正しいと私は思っているのですが、ただ、いい提案をするということは、基本的には、地区の特色は余り比較考量されないということになりますと、全部一番になる可能性があるわけですね。同じ考え方ですからね。そうすると、制限があるところは取れないのですけれども、かなりな量を取ってしまう可能性がある。それはそれで別にいいのですよ。ただ、余り量が多くなると、これは全部取るつもりではなかった、どこか取ればいいかなと思ったところが、結果的に全部取ってしまった、可能なところは全部取ってしまったとなったときに、本当にマネジメントできるのかという逆の疑問もあるのかなと思っておりまして。個々が正しいからといって、全体をやる力があるのかどうか、これを何か確認が必要な気がするのですね。その確認をする必要がないのかどうなのかということをお聞きしているのです。

○阿蘇部長 当然、地区ごとに企画提案書を出していただきますので、その企画提案書の中に、督励をするための拠点、責任者、地域責任者、それから、どれだけの人員を配置して、どれだけの督励を行って、それに対してどれだけの結果が出ると、そういうものをきちんと出していただいて、それで判断するということです。例えば、10本入札に参加して、1つの拠点で例えば5,000人、6,000人、1万人集めてやる、そこでマネジメントするというと、なかなか実現が難しいものではないかと思います。ですから、北海道地区であれば、北海道に拠点を置いて、北海道から人員を集めている、東京であれば東京、九州であれば九州ということであれば実現可能でしょうけれども、同一地区ですべてをコントロールして、マネジメントして、23地区を全部入札するというのであれば、そこは若干難しいのではないかなという判断がその企画提案書上にあらわれてきて、そこから判断できるようにしたいと考えてございます。

○樫谷主査 事業者はリスクがありますから、やる気のある方は、すべての入札される可能性があって、結果的に全部取ってしまう可能性がありますので、そこはちょっと頭に入れていただいて、今回入れろという話ではないのですが、状況を見ながら、次のときに、個々と全体。つまり、入札して開けてみないと、どれだけ取ったかわからないので、その全体が偏っているならまだいいのですけれども、全部取ってしまったといったときに、本当にこの企業の規模としてできるのかどうかとか、そういう観点も若干ヒアリングは必要のような気がしますので、今回入れなくても、そういう目でもう一度今回見ていただいて、次のときに、何か弊害がありそうだったら、そういうようなものを入れていただくということをお願いしたいと思います。

それから、もう一つ、A-3の10ページの増減額措置の直近の状況ですが、21年度分と22年度分と書いていただいている、わかりやすい資料にはなっているのですが、21年度の増減額割合を見ますと、平均29.9%です。個別的に見ましても、30%切るかプラスかです。ところが22年度は、平均は11.7%ですけれども、一番いいところは近畿の1.9%とか4.0%、

5.7%とある一方、四国とか九州は25%、22%あるいは19%とか16%とか、平均で見るといいところに落ち着いているような気もするのですが、余りにも格差があるのはどういうことだと理解されていますか。分析されていることがあればお教えいただきたいと思います。

○田中強制徴収企画指導グループ長 この達成目標は、一定の時期から納付率が幾ら落ちたかを、今度は逆にこの市場化テストで戻していくという設定でつくっております。ですから、何年か前からの数字を並べたときに、落ち幅の大きい地区は、どうしても達成目標との乖離が出てまいりますので、同じ督促をしても、目標を達成するのがなかなか難しいということではなかろうかと分析をしております。

○樫谷主査 要求水準の設定をそういう考え方でやったけれども、決め方は間違っていないと思うのですが、民間事業者のマネジメントなり、やり方によってこの差が出たのか、それはどういうふうに理解したらよろしいのでしょうか。

○田中強制徴収企画指導グループ長 例えば1年前の数字に戻すというときに、ある地区は2%落ちてきており、ある地区は1%しか落ちていないというとき、達成目標の設定は、その地区に合わせておりますので、2%上げる地区と1%上げる地区があります。落ち幅の大きいところは、どちらかというと都市部ではなく、郡部といいますか、そういう地区が多くなってございます。都市部は、もともと納付率が低いものですから、余り落ちておりません。ですから、都市部の方が達成目標の達成率が、同じ督促をしても達成しやすいということです。今、主査が言われたように、地区によって訪問員の配置の数とか、督促の方法とか、こういうことも我々も提案をさしあげなければいけませんけれども、民間事業者の方でも考えていただかないと、同じように督促をしていたのでは、なかなか達成できないだろうと思います。

○樫谷主査 特色があるわけですね。

○田中強制徴収企画指導グループ長 そうです。

○樫谷主査 人数はとにかく1.5万人に1人だけでも、やり方はいろいろあるねと、そういう提案は是非していただいて、それに対して評価点を与えたいと、こういう話ですね。

○田中強制徴収企画指導グループ長 はい。

○樫谷主査 わかりました。

13ページ以降の納付率などを拝見いたしますと、納付率の現年度は、平成22年度とほぼニアリーイコールになっていて、何となく下げ止まった感があるのですね。14ページの過年度1年目は、これも若干下がってはいるのですが、21年度に大分近づいてきている。これも下げ止まった感が何となくあるかなと。2年度目も近づきつつあるような傾向にはなっているようですね。ただ、まだ下げ止まってない感があるのですが、この辺はどのようにお考えになっているのでしょうか。2年度目が下げ止まった感がないのは、どうことが課題でこうなっているのか、機構として、何か分析されたことがありますか。

○清川部員 続いての16ページの資料をごらんになっていただきたいのですが、過年度2年目となりますと、恐らく長期未納者というようなことになってまいります。こち

らは、平成19年～22年の棒グラフを横で示したものがあるのですが、一番右側のブルーの範囲帯が24か月滞納者のライン、ここが年々増えている状況になっているというところからすると、過年度2年目の方がなかなか伸びてこないというところが1つ要因としてあるのではないかとということ。逆に、一番左側の同じブルーになるのですが、ここは超短期未納者で、1～3か月というカテゴリーで括くっておりますけれども、ここは徐々に減少傾向にあるということでございますので、今年の10月以降の仕様に当たっては、こういったところの長期未納者あるいは短期未納者に対してどういうアプローチを行っていただけるかというところも民間事業者には期待したいと考えてございます。

○樫谷主査 長期の方は訪問をしないとなかなか難しいとか、超短期の方は、電話でも、忘れている方もいらっしゃるでしょうから反応がいいとか、何かそういう傾向はあるのですか。そういうことを余り考えられたことはないですか。

○清川部員 まさにそういったこともあると思います。

また、長期未納者の場合、接触自体がなかなか難しいというようなところもございしますので、どのようにアプローチしていくのかということです。電話でお話が済めばそれでいいのでしょうけれども、未納が長期になる場合は、制度をよく御理解していただけないというところもございしますので、こういったところは文書をお送りしたり、あるいは訪問して説明していくという地道な作業が当然必要になってくると思います。

○樫谷主査 そういう体制をしっかりとしないと、この問題はなかなか解決しにくいかもわからないということで、体制をより整備したと、こういうふうに理解してよろしいわけですね。

○清川部員 はい。

○樫谷主査 わかりました。

A-3の5ページの「9. 督励実施計画の変更」は、当然、より効果的なことを書いていただいているので、より効果的なものだけ認めると、こういう話で、特別な事情以外は、厳しいから減額を認めるというわけではないということです。

○清川部員 はい。

○樫谷主査 わかりました。

○清川部員 この部分につきましては、もともと企画提案書をベースに2年間取り組んでいただくわけですが、勿論、達成目標の達成状況がよろしければ、必要数の督励をしていただいて、要は達成目標を達成してさえすればいいのかなというところで、より効率的な手法があれば御相談には応じるという意味で規定させていただいております。

○樫谷主査 次回でいいですが、できれば、地域別の評価について、もう少し研究を重ねていただくといいのかなと思いますので、是非、よろしくお願ひします。結果的にこれでもいいということになるかもわかりませんし、例えば加点でも、地域的な配慮が多いところはより加点するとか、そんなようなことも含めて御検討いただけたらいいのかなという趣旨です。

事務局から、確認したいことが何かありますか。

○事務局 実施要項（案）につきましては、本日の審議の後、パブコメを実施していただきますが、本日の審議の中で地域別の評価という話もありましたので、それらの検討結果も踏まえていただいた上で、次回、実施要項（案）を審議していただきたいと思います。

○樫谷主査 できるだけレベルの高い事業者の方が競争していただくという環境が一番いいと思いますので、是非、今後とも御検討いただいて、実験を重ねながらだと思いたいますので、よろしくお願いいたしますと思います。

○石村専門委員 1点だけですが、参考までにお聞かせいただきたいと思います。

資料A-3の13ページに、月別の納付率の推移がございすけれども、5月から徐々に4月まで上がっていつているのは、予算が出るのが5月から開始してということなのでしょうか。一般的な傾向としてこういうのがあるのか、それとも、複数年度契約にすれば。例えば税務調査などで具体的に申しますと、7月とかは絶対来ないのです。なぜかという、人事異動の月だそうでして。税務調査などで、決算に間に合わないの、その調査を受け入れてもらいたいみたいなことをよく言われるのですね。これは、5月から徐々に4月まで伸びているのは、そういうような背景はあるのでしょうか。

○田中強制徴収企画指導グループ長 これは保険料の納付率でございすので、保険料の納付期限は、4月分が5月末、5月分が6月末というように、翌月末となつてございす。ただ、納付期限の月末に納められる人もいれば、納められずに3か月後や半年後といった後に納める方がいらつしゃるので、月を経るごとに納めた保険料月数が増えてまいりますので、右肩上がりて伸びていくということてございす。ですから、これは単月で見ますと、ほぼ同じ数字が横にずっと並んでくるという形になります。

○樫谷主査 単月の分と積み上げの分ということてすね。

○田中強制徴収企画指導グループ長 そうです。

○石村専門委員 わかりました。

○樫谷主査 それは1年度目も2年度目もみんな同じだということてすね。

よろしいですか。

○石村専門委員 はい。

○栗田参事官 党のワーキングチームでいろいろ検討をされているという話を伺いましたので、必要にんじ、また、御報告をお願いいたします。

○樫谷主査 目標が少し変わつてくる可能性があるということてすね。

○阿蘇部長 そうです。我々に求められる数字が高くなることもあると思いたいます。

○樫谷主査 そのときには、どう考えるのですか。人員配置をもつと多くするとかということ。例えば15,000人に1人ではなく、10,000人に1人とかと、そんな話になつてくるということてすか。それとも、今の条件のまま上げるということてすか。難しいかもわかりませんが。

○阿蘇部長 私ども機構と民間事業者と連携して、全体の未納者に対する督促を更に深堀

りしていくというような形でのやり方になると思いますので、当然、連携が深まっていきますと、それだけ納付率が上がりますので、達成目標としている、納付月数等がどんどん獲得できていくということを求められておりますので、そのために我々も動きますので、当然、獲得月数は増えますので、達成目標も上げておかないと、恐らく今のままですと、民主党から求められている行動を起こした場合には、相当の獲得月数が得られると思いますので、このまま行きますと、達成目標を超えるような形にはなるので、それに合わせたような目標値を若干変更しないといけないかなと考えてございます。

○樫谷主査 どういう達成目標が与えられるかわかりませんが、どういう施策を打つのかわかりませんが、別のところでは、直接市場化テストのものではない部分について、悪質な方も何人かはいらっしやると思うのです。それらに対しては、法的に厳しく対応するか、そういうことをすれば、この方も少し伸びたりすることもありますので、そういうことをやることによってここもやりやすいと、コストのかかる話ですから、やたらにやっただけというわけではないと思いますけれども、そういうことも援助しながら、個々を打ちながら全体を上げていくみたいな努力もしていただくと、非常にいいのかなと思ったりしますので、市場化テストの部分だけでなく、全体の話だと思いますので、是非、バランスよくやっていただけたらいいと思いますので、よろしくお願ひしたいと思います。

それでは、本実施要項（案）につきましては、次回の審議で議了する方向で調整を進めたいと思いますので、日本年金機構におかれましては、本日の審議や今後実施していただく予定の実施要項（案）に対する意見募集の結果を踏まえて、引き続き御検討いただきますようお願いいたします。

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。

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。

なお、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、ありがとうございました。