

# 第337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337回 入札監理小委員会議事次第

日 時：平成26年10月1日（水）17:29～19:48

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

- 日雇労働者等技能講習事業（厚生労働省）
- 要介護認定適正化事業（厚生労働省）
- 養育費相談支援センター事業（厚生労働省）

2. その他

<出席者>

（委員）

尾花主査、樫谷副主査、浅羽専門委員、生島専門委員

（厚生労働省）

職業安定局 派遣・有期労働対策部 企画課 就労支援室 内田室長、日原係長  
老健局 老人保健課 迫井課長、石井係長

雇用均等・児童家庭局 家庭福祉課 大隈課長、山本母子家庭等自立支援推進官、度会  
室長補佐、保積係長

（事務局）

新田参事官、金子参事官

○尾花主査 それでは、ただいまから第337回「入札監理小委員会」を開催します。

本日は、厚生労働省の「日雇労働者等技能講習事業」の実施要項（案）、「要介護認定適正化事業」の実施要項（案）、「養育費相談支援センター事業」の実施要項（案）についての審議を行います。

最初に、厚生労働省の「日雇労働者等技能講習事業」の実施要項（案）についての審議を始めたいと思います。

厚生労働省職業安定局派遣・有期労働対策部企画課・就労支援室、内田室長より、実施要項（案）について御説明をお願いしたいと思います。

なお、説明は15分程度でお願いいたします。

○内田室長 職業安定局の内田と申します。よろしくお願いいたします。

まず、事業の目的から御説明させていただきます。

この実施要項のページで申し上げますと、3ページになります。

本事業は、日雇労働者、ホームレス、それから、深夜営業の店などで寝泊まりする方々、いわゆる「住居喪失不安定就労者」という言い方をしますけれども、その方々に対して、民間の訓練機関を活用して、そういう方々の特性を踏まえて技能労働者として必要な知識・技能を習得または向上させるという講習を実施することによって、就業のチャンスを増やそうということが目的になっています。

事業の概要につきましては、22ページ以降、仕様書がございますが、概要について簡単に申し上げますと、本事業は、厚生労働省から、日雇労働者等の支援に関する専門的なノウハウを有して地域の労働市場に精通した民間団体に委託して実施をするということにしております。

本事業は、対象者の特性から地域を限定してございまして、ホームレスなどは大都市、日雇労働者は山谷とかあいりんというような地域に集積していますので、東京、大阪はホームレス・住居喪失不安定就労者を対象とする団体と日雇労働者を対象とする団体を分けており、東京で2区分、神奈川、愛知、大阪で2区分、福岡、この5地域7区分で行うということであります。

受託団体の仕事としましては、安定した雇用への移行の促進を図ることに資する技能を身につけさせるための必要な講習を行うことです。具体的には、講習の企画とか対象者の募集・人選、個々の技能講習実施機関との調整や対象者の送り込み、その他付随する業務一切ということでございます。

講習は、熟練技能や十分な職業能力を有さない日雇労働者の方々などが、ホームレスの方を含めて、短期間に就業可能となるようなものを地域の実情に合わせて実施しているということであります。このため、講習期間は6カ月以内とはしているのですが、実際の講習は概ね1週間以内で行われているものが多いでございます。

どのような講習内容かと申しますと、例えば、建設工事に必要なショベルカーとか、荷積み作業に必要なフォークリフトの免許、清掃業務に必要なハウスクリーニングの知識と

か技能、介護関係の講習、そういった業務の講習が多うございます。

なお、事業の適正な運営を確保するために、受講者に満足度に関するアンケートを実施したり、就労者の就職状況の調査を行ったりということをしております。

簡単な事業概要でございます。

具体的な入札実施要項について御説明させていただきます。

本事業の実施受託者の選定に当たりましては、本年度までは企画競争として実施してきました。過去5年度において、24年度を除き1者応札ということになってございまして、これらを踏まえ、競争性を高め、事業の質の向上、経費の削減を図るために、27年度の事業実施については総合評価落札方式による入札を実施することとしています。

入札の実施に当たりましては、競争性を高め、より多くの団体に応札してもらうための必要な見直しを図ってございます。

実施要項につきましては、4ページをお開きいただければと思います。

ここに「サービスの質の設定」ということで記載してございます。

事業のサービスの質を確保するために、受講者の満足度について目標を設定してございます。具体的には、受講修了者全員にアンケートを実施して、今後、仕事につく場合や就職活動を行う上で必要となる能力・技能の向上に役に立ったかという項目に対して「役に立った」という回答が90%を超えるということを目指しております。

技能講習の受講は、就業機会の増加を図るためのものでありますので、その目的に資するものでなければならず、いたずらに講習の受講のみが目的となるようなことのないようにする必要がありますことから、こういった目標としております。

続きまして、ちょっと飛びまして5ページですけれども「2. 本事業の実施期間に関する事項」でございます。実施期間は、平成27年4月1日～平成28年3月31日までの1年間ということです。

5ページの「3. 入札参加資格に関する事項」でございます。ずっと従来の参加資格を書いてございますが、入札参加資格の最後、6ページの(7)というところですが、これまでいわゆるグループでの参加を認めていなかったのですけれども、27年度の入札におきましては、6ページの(7)にございますように、入札参加グループでの参加を認めることにしました。これによって、これまで事業規模に対して団体の組織体制の規模が小さかったり、単独では参加できなかった事業者がグループを形成することによって参加できるようになります。新たに入札に参加する事業者が出てくるのではないかと期待しております。

6ページの最後から7ページの「4. 入札に参加する者の募集に関する事項」の(1)はスケジュールでございます。入札公示を1月上旬としてございます。予算の関係もございまして1月上旬ということで、昨年度は2月上旬でしたけれども、1カ月スケジュールを前倒しして実施するというようにしております。新規の事業者が受託することも想定して、事業の引き継ぎなどの準備期間に余裕を持たせるために、とにかく最大限早目にする

ということにしております。

また、円滑な引き継ぎを行わせるために、後ろのほうにも書いてあるのですが、事業の引き継ぎの規定を明記しております。こうしたことで新規の事業者が受託した場合も円滑に準備ができると考えてございます。

「(2) 入札の単位」が7ページの真ん中あたりにございますが、先ほど申し上げましたように、東京2区分、神奈川、愛知、大阪2区分、福岡ということで、5地域7区分で実施いたします。

(3) は具体的な入札の手続でございます。入札説明会を1月中旬に実施しまして、説明後は原則として電子メールで質問を受け付けます。質問内容と厚生労働省からの回答はホームページに掲載します。

入札説明書につきましては、これまでどうも厚労省の担当者のところまでわざわざ取りに来ていただいていたけれども、福岡や大阪など遠方の地域で事業を実施している方も想定されますので、この方々の負担を軽減するために、入札公告を掲載するホームページ上に実施要項を掲載するというにしました。これによって事業内容が把握でき、あるいは新たな入札に参加する事業者が出てくると期待してございます。

提出書類は、入札書、本事業を実施するために必要な委託費で措置する経費の全ての額を記載した内訳書、総合評価のための事業実施の具体的な方法等に関する企画書になります。

なお、これらの書類につきましては、8ページに表2がございますけれども、講習受講者目標数、人件費の上限額を踏まえて作成することとなります。

企画書は、隣の9ページですが、表3で企画書記載事項というのがずっとございますけれども、これに沿って作成します。

11ページの5. に企画書の評価方法についての記載がございます。これは後ろのほうを見てもらわないとわかりづらいので、56ページに別紙3というのがありまして、これは評価基準と採点表でございます。この企画書全体は300点満点となっております、必須項目審査は上の1番の実施体制の(1)(2)(3)になりますけれども、これが必須で90点、残りが加点で210点となります。必須項目は、事業実施の基本方針の適格性、組織としての業務遂行能力、講習の実施体制、これらを1つでも満たさない場合は失格ということになります。全て満たしている場合に基礎点として90点をつけます。加点項目は項目ごとに0～5点を付与して、重要性に応じて設定されたウェートを乗じた点数で合計します。

ここでその他の(1)(2)のところなのですが、従来、現在または過去における実績を評価する項目という採点が3分の1を占めていたのですが、今回、ここにございますように、(1)と(2)を足して60点で300分の60ということですから、5分の1に減少させています。過去の実績を過度に評価することで、新規に参入する事業者に不利にならないように配慮をしています。また、相対的に企画内容の比重が大きくなるため、効果的な事業実施に資することが期待されております。

もとに戻って、13ページに「6. 本事業に関する従来の実施状況に関する情報の開示に関する事項」を記載しています。これは何かと申しますと、58ページの別紙4というところからですが、過去3年間、実施に要した経費、人件費とか事業費、人員体制とか、ずっと開示をしております。ちょっと細かいのですけれども、例えば、62ページには全ての講習科目の受講者数とか、そういったものを開示しております、新規事業者が参加しやすいように極力詳細な情報を開示することとしています。

それから、13ページに戻りまして下のほうです。7. には「受託者が当省に対して報告すべき事項、秘密を適正に取り扱うために必要な措置その他適正かつ確実な実施のために受託者が講ずべき事項」というのが、ここからずっと書いています。これが18ページぐらいいまで行きまして、18ページの真ん中あたりですけれども、8. からは「受託者が本事業を実施するに当たり第三者又は国に損害を加えた場合において、その損害の賠償に関し契約により当該受託者が負うべき責任に関する事項」を記載してございます。

9. は「本事業に係る評価に関する事項」に関して記載してございます。

19ページの10. は「その他本事業の実施に関し必要な事項」を記載しています。報告、公表、監督体制について記載してございまして、20ページまで会計検査の話が書いてあります。

22ページからは、先ほど申しました別紙1の仕様書です。これは非常に細かくなってございまして、重要な点につきましては、先ほど申し上げてございますので、ここでは時間の関係もあり、割愛させていただきます。

実施要項に関しては以上でございます。

新規の事業者の参入を促進するため、可能な限り改善を図ったと考えております。

また、これまでよりも多くの事業者に知っていただき、入札に参加していただくため、昨年度までの本事業の入札説明会に参加した事業者や企画競争に参加した事業者に対して、公示後、声かけをしていきたいと思っております。これらの見直しによってより競争性が高まり、事業の質の向上、経費の削減につながることを期待しております。

こちらからの説明は以上でございます。

○尾花主査 ありがとうございます。

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、御意見のある委員は御発言をお願いいたします。

○樫谷副主査 今まで1者応札が続いてきたということなのですが、1者応札が続いてきた理由と、それから、入札参加者をふやすための努力もいろいろされてきたと思うのですが、そこでやってみてなかなか難しかったとか、応札に参加しない理由、それに対する解決策などを検討されたのかどうか、そこをお聞きしたいと思います。

○日原係長 これまで、平成24年度を除きまして1者応札という状況になっているのですが、説明会に参加して企画競争に参加してこなかった事業者などに聞き取りをしたところ、やはりこの事業は、先ほど説明の中でも申し上げましたが、ホームレスですとか日雇い労

働者という特殊な属性の方たちに関する支援に関してノウハウのある団体に委託をしまして、そういった方たちが仕事につきやすい職種ですとか、あとは、地域の労働市場の状況を踏まえて効果的な講習を企画して実施していただくということなのではございますけれども、そういった面でホームレスですとか、そういった方たちに関する専門的なノウハウを持っている団体が少ないということが一つあると思います。

実際、聞き取りした会社さんに聞かしても、日ごろからホームレスの方たちに対して接触しているわけでもなく、そういうノウハウを持っていないので、入札には参加しなかったという御意見が聞かれたところです。

○樫谷副主査 ここに書いてある中で、対象者の募集とか人選とか、機関の選定とか、そういうものは、誰でもできるとは言いませんが、できる場所は多いとは思いますが、一番難しいのは、講習の企画のノウハウを持った人が少ないのではということなのですか。

○日原係長 それもありますし、対象者を募集するに当たっても、日常的にそういった方たちと接触して支援をやっている団体でないと、そういった対象者を集めて講習に送り込むということがなかなかうまくいかないというところがあると思います。

○樫谷副主査 ちょっとイメージがつかないので教えてもらいたいのではございますけれども、そうすると、落札をされた事業者の方は、例えば、ホームレスの方は新宿とかあちこちにいらっしゃいますよね、公園とか通路とかに。ああいう人に一々声をかけて、講習に参加しませんかみたいな活動をしていくということなのですか。

○日原係長 具体的には、ホームレスの方に関しては、現に路上とか公園で暮らしている方に声をかけるわけではなくて、各大都市の自治体が自立支援センターという施設を運営しておりますので、そこで半年とか一定の期間、寝泊りさせて、生活習慣とかを改善して、それとあわせてハローワークが就職支援をしているという施設があるのですけれども、その施設に入って一定程度生活習慣や健康状態が改善された方に技能講習の案内をして、その方の希望している就職先と技能講習の内容がマッチすれば講習を受けさせるというような形です。ですので、ホームレスに関しては、自立支援センターに入っている人で、ある程度就労に対して準備ができた人を対象にしているということです。

○樫谷副主査 そうすると、この事業の実施をする主体というのは、そういうところに常に出入りしている人でないといけないということなのですか。募集する者はそこから決めて派遣してもらえばいいわけですね。そうすると、常にそういうところに接触していないといけないということですか。

○日原係長 事業の実施に当たっては、常にそういう施設と接触していなければいけないというのは当然なのですが、新規に受ける事業者も、事業を受けてからそういったところと関係をつくっていけば、できないことはないと思いますけれども、既にそういう関係が築けているところであれば、より円滑に事業が進められるのかなと思っています。

○樫谷副主査 非常に大事な事業だと思いますが、確かに一般的な就職のあっせんとは違うので難しいとは思いますが、この事業は、少なくとも募集はそんなに苦労しないとい

うことですか。

あと、講師の先生とか、それも苦勞するのかなのか。関係機関との調整は相当また苦勞するとか、その辺のイメージが湧かないので、相当ノウハウを持っていないといけないのか、ホームレスの方について全く理解がない人は別ですけども、相当理解していないといけないのかとか、その辺はどう見たらいいのか。また、そんなにホームレスを理解している人というのは、もちろん厚勞省だけではなくて、いろいろなところでやっているかもわかりませんが、そんなにはないのか、たくさんあるのか、その辺はどうなのですか。

○日原係長 ホームレスとか日雇労働者の支援をやっているNPOや公益法人は、大都市には幾つかはあるとは思いますが。そういったところであれば日常的にそういう対象者と接触していますので、募集する際にも接触しやすいというのがありますし、そういった方たちがどういうところに就職しやすいとか、そういった状況も熟知していますので、そういうところにやっていただいたほうが効果的であろうとは思っています。

ただ、一方で、そういった専門的なノウハウがなければ全然手がつけられない事業かという、そうではなくて、募集に当たっては、自立支援センターなどとの関係性をうまく築いていければ募集もできますし、講習を実施する施設との関係も、そこは受託してからうまく築いていければ事業を実施していけるとおもいますので、必ずしもそういったホームレス専門の支援をやっている団体でなければ全く受託し得ないという事業ではないと思います。

○樫谷副主査 ある程度の理解は必要だけどということですね。

○日原係長 はい。

○樫谷副主査 もう一点、5ページの一番上の(3)のところなのですが、これを見る限りは、基本的には実費か契約額のいずれか低いほうを払いますということになっていると思うのですが、あるいはその次は、アンケートが80%を下回る場合は契約額の10%を減額ということになっている。これを見ると、我々から言うと、何となくリスクはあるけれども、メリットは余りないというようなビジネスモデルになっているような気がするのですが、そうすると、リスクがあってメリットがないという、ビジネスといえばビジネス、事業モデルについて、参加する人というのは、どういう人が一体参加するのか。株式会社は、結果的には損が出るかもわかりませんが、一応、利益を目指して活動するわけですね。そうすると、株式会社はほとんど参加できないだろう。参加する人もいるかもわかりませんが、難しいだろう。

もう一つは、委託業務に要した経費というのはどう定義されているのか。例えば、株式会社にしてもどこにしても、いろいろな業務があって、社長の業務、ある種、担当役員の業務、担当部長とか担当課長とか、係長さんとかありますよね。委託業務に要した経費というのは、例えば契約をする、これは4月1日からですけども、その前の準備行為もありますよね。それに要した経費というのはどう定義されているのか。それはどう考えたら



いいのでしょうか。

○日原係長 この事業は、事業実施後に実費で精算をするということで、利益が出る仕組みにはなっておりません。これを仮に余った分は事業者の利益としてしまうと、講習を実施する件数が少なければ少ないほど事業者の利益が大きくなる。そうすると、まだニーズがあるにもかかわらず、実施を抑制するというようなことも懸念される。

この事業は実施要項に目標件数を目安として示しているのですけれども、それを目安に可能な限りたくさんやってもらいたい。たくさんやってもらって多くの方の就業機会の増大に役立ててもらいたいということがありますので、実施すればするほど利益がどんどん圧縮されてしまうというような仕組みにすべきではないのかなと思っています。

委託に要した経費の定義というところですが、これは細かく基準を定めているわけではないのですけれども、契約の段階で経費の積算を出させて、それに基づいて契約するわけなのですが、その段階で適正であればそれを認めるし、人件費が過大だったりとか、おかしいところがあれば是正した上で契約をする。事業実施後にも詳細な実施結果報告書を出させまして、その中で無駄な経費とか、委託費として支出するのに不適切な経費がないかとか、そういった観点でチェックをした上で精算しておりますので、個別に見ているというところで一律の基準は設けてはいないところです。

○樫谷副主査 ただ、よく経験のある人だったら別ですけれども、今回、初めて参加する人については、適正な労務費とは何だと言われたときに、それぞれ適正だと思って給料を出していると思うのですよね。ところが、公務員のものが適正と考えるのか、公務員以上はだめだというのか、その辺はどう考えたらいいのか。結果的にこれは適正ではないと言われたときに、これもまたリスクになるわけですね。

そうすると、ガイドラインという言い方をするとまた厄介な話かも知れませんが、何か目安がないと、例えば、社長が一番高い給料をもらっているとしたら、社長がずっとやったほうが実費としては高いわけです。そんなことはあり得ないと思いますけれども、極論を言えば、コストダウンをするインセンティブというのはなくなる可能性もあるわけです。逆にデメリットもあって、手を抜いたほうがいいということもあるかも知れませんが、逆に言えば、高い給料の人がやったほうが、コストを使ったほうがいい。使って成果が上がればそれで一つのメリットなのですけれども、国としての事業としてはそうなのかも知れませんが。

そこは一定のバランスが必要だと思うのですが、何かないと、結果的にノーと言われてしまうとか、利益があつたらそれはしょうがないのですけれども、利益がないにもかかわらずリスクだけだというようなことになると、みんな腰が引けてしまうのではないかなと思うのです。

だから、非営利団体でNPOあたりだったら余り高い給料をどんどん払っているようなところは恐らくないとは思いますが、民間企業の場合は状況によっては給料が高いところもあるし、実費も高いところもあるし、あと、間接費的なものですね。当然、直接や

る以外ではなくて、間接的に全体をマネジメントするための経費をどう見るとか、その辺はどう考えたらいいのかは、ないならないと明確に言ってあげないと、参加する人も後から言われても困るので、もしやるとしたら、入札説明会でもいいのかもわかりませんが、そこは決めておいてあげないといけないかなと思います。

○日原係長 例えば、人件費に関して言えば61ページに情報を開示させてもらっていて、過去の人件費にどれぐらいかかったとか、そういったことを過去の実績として目安としては示しているところまで、あとは、人件費に関しては、人件費が過大になってしまわないように上限を設けておりますので、それが一定の基準といえれば基準なのですけれども、それ以上に細かい基準、ガイドラインのようなものを定めているわけではありませんので、そこはそういうものがないのであれば、ないと説明会などの場で説明する必要があるかなとは思っています。

○樫谷副主査 そうすると、絶対額でイエスかノーかを言おうとしているのですか。人件費が、例えば、神奈川だったら1,500何万とあるので、これが限度額だと。だから、あとは単価が高くても安くても、それは関係ないということなのですか。

○日原係長 単価については、例えば、東京だと813万円ということなのですが、一応、考え方としては、管理的な人が1名と一般的な職員が1名という形で積算しているのですけれども、例えば、もしこの団体が一人の職員に813万円を払って、その方一人でできるのであればそれでも構いません。今のはちょっと極端な例ですけれども、何名でやろうとそこは問うものではありません。

○樫谷副主査 厳密に言うと、実費というわけではない、理論値的なようなものですかね。例えば、実費だからAさんの給料を示しなさいという話なのか、一応、理論値的なところがあって、理論値でやればいいのであって、それ以下でやっても別にそれは構わないと理解したらいいのか。そこは、要した経費といっても、実費といっても、実費相当額みたいな話なのか、実費そのものなのか。実費そのものとしたら、本当に実費か検証しなければいけませんよね。人件費で1日当たり幾らという計算をしないといけないのですよね。賞与を含めるとか何だかんだとか、済みません、ややこしいことを言って申しわけないのですけれども、何を言いたいかという、入札をするときに、恐らく疑問になると思うのです。グリーンと言っていいかわかりませんが、恐らく実費になるのか、ならないのか、これはどうするのかなというのがあると思うので、後からノーとなっても困るので、そこをある程度整理しておいてあげないといけない。

この金額は、人件費の枠はあるけれども、枠以外はもう自由にやってもいいですよというならまた別です。また、実費と言ったときに、働いていた人のそれぞれの給料を本当に見せるのか。そこはどのようなことを要求しているのかというのは、ちょっとこれを見ただけでは、済みません、私、公認会計士をやっていますので細かなことを言って申しわけないのですが、私も中小企業の会社を経営していますけれども、入札をしようとしたときに多分そういう計算をすると思うのです。そういうイメージでちょっと申し上げているの

です。

今までやってきたところはどうかやっているのかでもいいと思いますけれどもね。今までやっていたところがどういう判断でやっているのかを示して、それを変えるなら変えたでいいと思うのですが、実費と言ったときにどこまで認められるのか。それは余り細かくは、実際はそれこそやはりやってみないとわからないというところがあるのですけれども、大きな判断基準みたいなものは、利益がないだけに、一応、言っておいたほうがいいかなという気はしないでもないです。また、ディスインセンティブ、つまり、だめなときには10%切られるというところもあるので、余計に何か言っておいてあげないと誰も手を挙げない。重要な事業ですから、もしこれが誰も手を挙げないと困りますし。

○日原係長 今までの精算の仕方としては、給料であれば本当にその年度に払った金額を報告してもらって、それをもって金額を確定するという形でやっています。

○樫谷副主査 一応、実費的なものと判断できればいいということですか。

○日原係長 実際に本当に払ったものを精算しますというスタンスです。それがこの記載ぶりでわかりにくいという御指摘をいただいたので、入札説明会でもそういう考え方ですということを説明する必要があるかなと思います。

○生島専門委員 同じ項目のところなのですからけれども、こちらの人件費については、逆に言えば、今までの過去の実績値が適正であるとか、高いとかといったような評価というのは、内部、外部で何か御指摘があったりすることはあるのでしょうか。

○日原係長 今年度、財務省のほうで予算執行調査というのをやっています、その対象としてこの事業が取り上げられていろいろ調査を受けたところなのですが、その調査の中で受講者1人当たりにかかった人件費を割り算して各団体の単価を調べられたりしたのですけれども、そういった中で、団体によって1人当たりにかかる単価に乖離が見られたので、そういったことが起こらないようにそれを是正しなさいというような財務省からの指摘もありましたので、それを踏まえて今回の入札でこの人件費の上限額を設定して、過大にならないように上限を設定したところです。

○生島専門委員 具体的には、高いところと低いところで1人当たりどのぐらいの乖離があったのですか。

○日原係長 1人当たりで、人件費だけですと一番高いところと低いところで5万円ぐらいの乖離がありました。

○生島専門委員 幾らと幾らと言っていたほうが。

○日原係長 今、具体的な数字は持っていないのですが。

○生島専門委員 母数がちょっとよくわからなくて、年収ベースなのか日当ベースなのかによっても全然5万円の意味が違うのかなと思ひまして。

○日原係長 かかった人件費を受講した人の数で割った金額です。

○生島専門委員 年間でということですね。

○樫谷副主査 1人当たりの受講者数。

○日原係長 1名受講させるに当たって、人件費がこれぐらいかかりましたという数字に乖離が見られたということです。

○樫谷副主査 同じぐらいの規模のところと比較しないと、本当に小規模のところもある程度かかりますからね。

○日原係長 多ければ多いほど、スケールメリットも当然あると思うので、単純に比較はできないですけれども、単純に比較はできないという前提のもとで、それでも乖離が大き過ぎるのではないですかというような指摘があったということです。

○浅羽専門委員 済みません、2点教えてください。

1つは、一事業者が2つの地域もしくは2つの区分に入札することが可能かどうかという点。

もう一つが、先ほど来、ちょっと話題に出ています委託費の確定額、これと契約額との間の差が実績としてあるのか、ないのか。あるいはあるとしたら、どれぐらいあるのか。この2点を教えていただけますか。

○日原係長 まず、1つ目の1つの事業者が2区分以上で受託が可能かということなのですが、これは可能だと思います。組織の体制的に実施し得るのであれば、2カ所でやっちはいけないとか、そういうことは全くありませんので、それは可能性としてはあると思います。ただ、実際には今まで2地域以上でやったという事業者さんはないですけれども、可能性としてはあり得ると思います。

あとは、実費と契約額の差額ですが、今、細かいデータはないのですが、25年度の精算をした結果、丸めた数字しかないのですが、7区分で全部で3,000万円ぐらいは返還をする形になっています。今、細かい数字は持っていないのですが、大体そのぐらいの規模です。

○浅羽専門委員 ありがとうございます。

だとすると、まず、第1点目の点に関しては、例えば、東京都内でホームレス及び住居喪失不安定就労者向けのサービスをやっている一番大きいところですよ。母数の大きいところをやっている「東京しごと応援団」が、例えばですけれども、同じ都内の日雇労働者、恐らく山谷地区のことだと思うのですが、山谷地区での業務を受けることも可能だし、あるいは神奈川県内の業務を受けることも可能だし、もちろん逆も可能であると。とすると、ノウハウとかやる内容等に関しては、真っ先に思い浮かぶのは、それが手っ取り早いというか、そういうやり方もあるのかなと。そういうところに積極的に複数申し込んでもらうというのもあるのかなと。何となくこれだけきれいに1者で近隣地区でも分かれていると、何かお互いに不可侵でやっているのではないのかなと見えなくもない。

というか、あまりに専門性というか、難しい側面があるなと思いますので、そうした難しいものに完全なニューカマーにどんどんやってくださいと言っても、非常に大変なような気がするのですが、何か縄張りみたいなものは、多少、実際に応札できるかどうかは別として、入札に参加していただくという点でそういう声かけの仕方もあるのかなと。これ

は単純に思っただけです。

あと、2点目の確定額と契約額のギャップで3,000万円という話なのですが、総額で3,000万円ということですよ。

○日原係長 はい。

○浅羽専門委員 そうすると、合計でこちらを見て3億5,000万円と書いてあるうちの3,000万円ですので、1割弱ぐらいそれがあったということですよ。

○日原係長 そうです。そうなります。

○浅羽専門委員 これは確定額だから、契約の段階では3億8,000万円ぐらいあったというように、ざっくりとした数字でいいわけですよ。

札を入れた、イコール、落札者ですので、それが3億8,000万円ぐらいあって、最終的な確定がここで言う3億5,000万円ぐらいだと。

○日原係長 そのとおりです。○浅羽専門委員 としたら、過去の実績からすると結構リスクがありますよね。リスクとは言わないのですけれども、縮小する可能性は結構あったわけなのですね。何か私、実はこの契約の内容を見て、実際にはほとんど返していないのではないかなど。ほぼお金を使い切って終わっているのではないのかなと思っていたのですが、必ずしもそうではない。

○日原係長 そうですね。目標数を定めてそれに基づいて企画をするわけなのですが、その時々で、例えば、景気が良いときはホームレスの人たちは減ったり、そういう外的な要因でこなせる数が上下したりしますので、そういう意味では、契約額いっぱいまできっちり使い切れるときもありますし、対象者が十分に集まらなければ当初の契約よりも使い切れないというようなことも起こり得ると思うのですけれども、ただ、減ったときに返還はするのですが、返還するといっても実費を精算した上での返還なので、そこはリスクというか、その会社にとってマイナスが生まれているわけではないと思います。

○浅羽専門委員 ただ、通常の民間事業者ですと、この仕事のためだけに雇うというケースは余りないですよ。いわゆる正規の人として雇っている人が仕事をするので、早い話が、売上げが落ちれば人件費も落とせるのかといたら、残業とか手当等は減るでしょうけれども、でも、その事業体としては、全体としては売上げが減るとかなり厳しくなりますよね。同じ人を同じような給料で雇っているわけですからね。そういう点では、なかなか厳しい面もあるのかな。もしそれをやらないようにしようとすると、人件費をできるだけ上限まで膨らめて、ほかの管理費も乗せられるものはそこにどんどん集約して行って、応札額ぎりぎりまで行くのかなとは思ったのです。

私は、そんなことをするよりも、契約で件数何件までは必ずやってくださいと。それ以上はいろいろな契約のインセンティブでもいいのですけれども、コストが低くできるのであれば、その分は利益としてやってくださって構いませんというやり方のほうが何となく手が挙げやすいのかなとは思ったのです。係長のおっしゃったことは、それはそれでわかるのですけれども、安かろう悪かろうになっては事業そのものが破たんするだろうという

御懸念があるのかなと思いますので。

○日原係長 そうですね。先ほども申し上げたことの繰り返しになってしまうのですが、やればやるほど利益が減るような仕組みにすると、やはりニーズがあってやるべき講習を実施したほうがいいのだけれども、利益を増やしたいのでやらないとか、そういった考え方になることが懸念されますので、そういう意味では、やはり実費できっちり精算したほうがいいのかなと思っています。

○尾花主査 済みません、何点か。

1点目は、4ページの「サービスの質の設定」のところですが、8ページの講習受講者の目標数がございますよね。これをサービスの質のところに入れて、でも、ディスインセンティブにしないというような記載方法もあるかと思うのですが、重要な事業なので、できる限り質としてたくさんの方にやっていただくというのを求めた上で、とはいえ、リスクがあるからディスインセンティブにはしない。でも、厚労省さんが、目標数だから、達成するのは難しいではないですか、頑張ってくださいと、なぜならば、これはサービスの質の要求基準なのですよ、だから頑張ってくださいというベースになるという発想から、目標数も上げるとするのは一つ考慮の対象なのではないかと思っています。

あと、2点目なのですが、どうも経費のところがなかなか入札するのに判断に悩むのではないかという御指摘からして、説明会にそういう説明をするかもしれないと。そのとき、説明会を東京でしかしないと、ほかのところはなかなかどういう説明がされたのかわからない。それをほかの方が共有できるような仕組みみたいなものが何かあるといいなと考えました。

3点目は56ページの実績のところなのですが、今、浅羽専門委員がおっしゃったように、ほかの地域の業者に落札をしてもらうためには、57ページの(2)の「地域における対象者の特性やニーズに対する深い知見」といったときの「地域」というのが、東京だけなのかとか、神奈川の方は東京の知識がないと見るのかとか、ここが限定的になると既存業者さんがほかの地域に入っていくという阻害にならないような表現があるといいのかなと感じております。

○日原係長 まず、1つ目の目標数を「サービスの質の設定」のところに入れてはというところなのですが、先ほども申し上げたように、実施件数をこなせるかどうかというところは外的な要因にも左右されるということ为先ほど申し上げたのですが、一方で、これぐらいは最低限やってほしいという数でもありますので、これを下回った場合に、例えば、委託費を10%削りますとかいうことにすると、それは新規参入の方に対してすごくハードルになってしまうのかなという感じがするのですが、それがなければ、この「サービスの質の設定」の項目に目標件数を入れてもいいのではないかなと思いますので、そこは修正する方向で検討というか、修正したいと思います。

あと、先ほど説明会でわかりづらいところは補足しますという説明をさせてもらったのですが、そこに来られない事業者さんもいると思いますので、極力、この実施要項の中で

補足できることは補足をして、あとは、メールで質問を受け付けて回答をホームページのほうに掲載するのですけれども、その中で、入札説明会での説明のポイントとか、そういったものも併せて公表することができれば、よりわかりやすくなるのかなと思いますので、そういったやり方についても検討してまいりたいと思います。

もう一点、採点表の中で地域における対象者の特性を評価する項目があるのですけれども、山谷地域ですとかあいりん地域ですとか、その地域ごとに本当にすごく特殊な地域でして、その地域独特の労働市場があったりとか、労働者の方たちの行動の特性とかがあったりするので、そういった意味では、そういう地域に固有のニーズを把握していて、そういった方たちと日常的に接触しているような事業所のほうが効果的に事業が実施できるのではないかとこのところで評価したいポイントではありますので、ここは加点項目の一つとして、地域の対象者の特性ですとかニーズを把握しているというところは、そこはこのままの形で評価をしたいと思っています。

○樫谷副主査 1点だけよろしいですか。

ここの情報開示のところで、53ページとか、あるいは59ページとかでコストの情報とか実施受講修了者数の情報があるのですが、例えば、59ページの23～25年度の受講修了者数というのが3,000数百人から2,500人ぐらいとあるのですが、この数字というのは多いと見るのか、少ないと見るのですかね。3億数千万円使っていて、単純に計算すると1人の受講修了者について12～13万円から14～15万円かけているのですが、かけることが悪いというわけではないのですけれども、この人数としては、ほとんどの方がこうなっているのか、極めてホームレスの中のごく一部の方がされているのか、これはどう見たらいいのですかね。

というのは、マーケットという言い方が悪いかどうかはわかりませんが、マーケットがどれぐらいあって、その中でどの程度やっているのかという話なのです。お金をどれだけかけても、これしかなければもうこれで全部なのですよね。

○日原係長 潜在的な対象者がどれほどいるのかということでもよろしいでしょうか。

○樫谷副主査 マーケットという言葉ではないのですけれども、対象者ということです。

○日原係長 マーケットとしましては、ホームレスの方につきましては、例えば、直近の調査結果を見ますと全国で7,508人の方がいます。

○尾花主査 7,000。

○日原係長 7,508人です。

○尾花主査 人ですか。

○日原係長 人です。7,500人です。日雇労働者の方は約1万7,000人、これは全国の数字ですが、あとは、住居喪失不安定就労者、ネットカフェなどで寝泊まりをしているような方たちなのですけれども、この方たちの数は実は正確なデータはないのですが、推計で大体5,000人ぐらいいるのではないかと推計で大ざっぱな数字ですけれども、今、申し上げた7,500と1万7,000と5,000を足した数が潜在的な対象者の母数だと思います。

○尾花主査 それでは、時間となりましたので、本実施要項（案）の審議については、これまでとさせていただきます。

事務局から何か確認すべき事項はありますか。

○事務局 今、委員の皆様方から御指摘いただいた点につきまして、厚生労働省さんと協議をいたしまして、また委員の皆様にご報告をさせていただいた中で、了承を得られた後、パブリックコメントに移らせていただければと思っております。

○尾花主査 それでは、本実施要項（案）につきましては、今後実施される予定の意見募集の結果を、後日、入札監理小委員会で確認した上で議了とする方向で調整を進めたいと思います。

厚生労働省におかれましては、本日の審議や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。

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、事務局にお寄せください。事務局から各委員にその結果を送付させていただきます。

本日はありがとうございました。

○樫谷副主査 ちょっと1点だけ。要するに、難しい業務なので、今、やっぴらっしゃる方と、新しいところがいらっぴらっしゃったら、引き継ぎの話とか、その次の引き継ぎもありますよね。その引き継ぎの義務と、あと、厚労省の役割はどこかに書いていただいているのでしたか。

○日原係長 はい。それに関しては書かせていただいています。

○尾花主査 ありがとうございました。

（厚生労働省労働安定局退室 厚生労働省老健局入室）

○尾花主査 お待たせして申し訳ございません。

続いて、厚生労働省の「要介護認定適正化事業」の実施要項（案）についての審議を始めたいと思います。

厚生労働省老健局老人保健課、迫井課長より、実施要項（案）について御説明をお願いしたいと思います。

なお、説明は15分程度でお願いいたします。

○迫井課長 それでは、厚生労働省老健局老人保健課長、迫井でございます。どうぞよろしくお願いたします。

最初に、簡単に認定事業そのものにつきまして御説明させていただきますと、お手元にB-3という資料がございますけれども、まず、この認定の概要を御説明しますが、今回、御審議をいただきます適正化事業というのは27年度から3年間の事業実施を予定しております。その前提となる制度ですが、B-3の1枚目を見ていただきまして、要介護認定制度は全国一律の基準に基づいて運用することを基本原則としています。

要介護認定制度は、このフロー図で見ていただきますと、申請者が申請されますと、ま



ず一次判定ということで訪問による74項目の基本調査、プラス特記事項を含めましてこの調査の結果をまず作成いたします。それから、主治医が意見書を記載しまして、それらをもとに一次判定としてのコンピュータの判定が行われます。その結果を踏まえて、保健、医療、福祉の分野の有識者による認定審査会において判定が行われる。これが基本的な仕組みです。

各自治体において要介護認定の実態を見ますと、全国一律の基準ですから、当然、ばらつきはあってほしくないということなのですが、認定調査員によっては、調査の項目の選択において、例えば、座位保持の場合に、選択肢として「できる」とか「自分の手で支えればできる」「支えてもらえばできる」みたいな選択肢があるのですが、背もたれやクッションに寄りかかっていたら座位が保持できるという場合に、「できる」を選択すべきですが、背もたれがあるからできるのだから、逆に「できない」という選択肢を選ぶケースがあります。これは明らかに大きく判定が変わりますので、そういったことを留意してもらわなければいけない。

このような実態上、様々なノウハウみたいなものがありまして、そこをうまく伝えませんと自治体によってフェアな判定ができません。ですので、そういったことを防ぐために、一定の研修がございますとか、それから、自治体によって調査員の皆さんが誤解されますと大きく判定がぶれますので、そういったことを自治体ごとに適切に運用を行っていただきたいということで、ばらつきに対する助言を行うことにしています。それは、ある程度データを見ますと傾向がわかりますので、そのデータを見て、この自治体さんはこれが多いとか、明らかにどうも誤解されているのではないかとか、そういった助言をすることを目的としています。

B-3をめぐっていただきまして、事業の大体の構成ですが、今、お話ししたようなことを含めて技術的な助言が必要だということで、5つのコンポーネントでこの事業はできています。

①～⑤まで書いてございますけれども、まず、それぞれの自治体で運用されています調査員さんとか審査会に具体的に御提言をさせていただく必要がありますので、昨年度でありますと、50の自治体の審査会を訪問していますが、大体全都道府県プラスアルファぐらいのめどで行っています。これが①の事業です。

②の事業は、今お話ししましたとおり、データを全部分析しますとある程度傾向はわかりますので、全国標準と比べてどうなのだとすることを参考にさせていただくために、おおむね年2回ほど自治体にそれぞれのデータを供与しています。

3つ目は、どうしても自治体職員さんは人事異動もありますので、定期的に研修会を行うのが非常に有効だと考えていまして、全国14カ所で開催しておりますが、技術的な指導を果たすために、昨年度実績ですと認定調査員600名弱が受講していますけれども、そういったことを行っています。

もちろん受講できる方は限られているので、④の「eラーニング」ということでうまく

ICTを使いまして、自ら学習していただくということも重視しています。昨年度実績で3万人少々が受講していただいている。

5つ目ですが、どうしても疑義が生じます。わからないことがある。それについては、しっかり対応していただくことも大事なので、受付窓口はインターネット上に設置していますけれども、自治体からの問い合わせに対応しており、昨年度実績では大体100件少々に回答しているという状況でございます。

一応、以上のような大まかな内容を頭に置いていただいた上で、時間もございませんので、B-2の要綱について簡単に御説明させていただきたいと思っております。

まず、めくっていただきまして、2ページ目の2.の(2)でございますが、この事業は、来年度、27年4月1日から3カ年の契約で行わせていただきたいと考えておりまして、これは従来は単年の事業でございましたけれども、やはり今お話ししたような制度の運用の関係なので、ある程度専門性のある指導員、「認定適正化専門員」と位置づけておりますが、正直申し上げまして、単年でやりますとリクルートがなかなか難しいということと、全国に出張していただくことが必要です。そうすると、単年度だとなかなか事業者さんも計画を立てにくいということもあろうと思っておりますので、以上の観点から3年間にさせていただきたいということでございます。

続きまして、2ページの(3)ですが、どんな業務なのかということにつきまして、ポイントだけ絞って御説明させていただこうと思っております。

先ほどの5の事業のうちの1つ目の「イ 自治体に対する技術的助言」でございますけれども、要項の2~3ページですが、まず「①概要」の訪問の事業でございますけれども、訪問に当たりましては2名で、うち1名が認定適正化専門員が担当するというようにしております。

「②対象」でございますが、今お話ししましたとおり、概ね都道府県当たり1自治体で、プラスアルファで50というのを大体目安として考えています。

「③認定適正化専門員」につきましては、3ページの③でございますが、実質的に業務の質を担保するために、我々としては非常に重視をしていますけれども、この専門員は、認定制度設計や調査項目について、ある程度わかった人間でないと当然できませんので、各事業実施に必要な人数を事業者が提案していただいて、配置することを求めています。

今回、こういった形でなるべく広く応募していただけるようにということで、認定適正化専門員の要件を明確にするために、研修会の講師を実際に担当した経験がある者ということをも明記させていただいています。実際に研修会を担当している経験のある者というのは全国におりますし、あるいは国レベルでももちろんやっているのもありますが、必要があればこちらとしては御相談に乗って、可能な限りこういった人たちですという情報は開示したいと思っております。

4ページでございます。先ほどのコンポーネントで言う②の事業で「ロ 業務分析データの提供」です。これは先ほど申し上げましたとおり、全国平均値と比べてどんな感じか

ということを分析していただくことを想定して、年2回自治体への提供を行っていただきますけれども、元データは、当然、厚労省から受託業者に提供させていただきます。

めくっていただきまして、5ページでございますが「ハ 認定調査員向け研修システム」、これはシステムとしましては新規にももちろん開発していただいても結構です。ただ、教材自体は既に開発されているものもありますので、そういったものを適宜使っていただくということも可能だとさせていただいております。

6ページでございますが「ニ 認定調査員能力向上研修会」につきましては、先ほど申し上げましたように、ばらつきを防ぐ目的ということなので、過去の開催状況につきましては、別添3、別添4という形でお示しをしています。後ろにございます。

研修の内容につきましては、めくっていただきまして要項の7ページでございますけれども、(ア)～(エ)の内容につきまして企画・提案をしていただきたいということでございまして、講師につきましても、(ア)～(エ)については認定適正化専門員が担当するとさせていただいております。

次に、7ページのホの質問の関係で「①『認定受付窓口』業務の遂行」ですが、先ほどもちょっと触れましたが、インターネット上に質問窓口を設置していますが、新規に御自身の事業で新たに作成いただきますが、既存のものを使いたいということであれば、お渡しするような形で対応させていただきたいと考えております。

8ページ、(4)の契約の形態の関係でございますが、契約金額の支払いについては、契約締結後に協議の上で決定させていただきたい。当然、金額はもう決まっておりますので、支払いの方法につきましては、回数等も含めて協議の上で決定させていただきたいと思っております。

要項の9ページ目でございますけれども、(5)です。下の3分の1あたりですが、事業の実施に当たりまして確保されるべき質の部分、これはホとへの項にありますけれども、アンケートの調査は質の評価の基準とすることを設定しております。当然、受講生にとってメリットのある形でないと我々としても困りますので、アンケート形式で非常に有意義だったというような肯定的回答を75%以上クリアしてくださいよということをお願いしております。

ちなみに、過去受託をしている業者の関係でいいますと、9割以上が肯定的な回答をしておりますので、それほど難しい基準だとは考えておりません。

イ～ニにございまして、確保されるべき質としまして、大体数字の目安ですが、各都道府県当たり1自治体程度、能力向上研修参加者数600人程度、これは実績見合いです。それから「eラーニング」も3～4万人、先ほどちょっと言及させていただきましたが、実績見合いということですが。

駆け足で恐縮ですが、10ページをごらんいただきたく思います。「4. 入札参加資格に関する事項」の(1)～(7)に、そのとおり定めさせていただいております。

5. の「(1) 入札に係るスケジュール」、これは12月下旬を目途に入札公示を行わせていただいて1月に説明会、2月上旬に締め切って、4月1日に契約締結を行う予定を想定させていただいております。

2枚めくっていただきまして12ページでございますが、6. の「(1) 落札方式及び得点配分」、これは従来は企画競争で決定しておりましたが、今回から総合評価方式ということで、技術点200点、価格点100点、これは標準的な設定方法、案分方式だと私どもは理解しておりますけれども、そういう形でやらせていただきたいと考えております。

技術点につきましては、加点要素といたしまして20ページの別紙1に記載をさせていただいております。字が小さくて申し訳ないのですが、業務の質の向上を重視するという一方で、そういった項目を加点項目に設定させていただいて、かつ、基本的には応札者の創意工夫を重視したいと考えております。また、価格点の設定をすることでコストの意識も、当然、コスト削減にも寄与するという狙いをおもっていることとさせていただきます。

ちょっと戻っていただきまして要綱の16ページでございますが、業務の引き継ぎに関しましては、当然、事業者が変わるという場合の想定がありますので、その場合にも十分に引き継ぎが行えるような形でやっていただきたいということを想定しています。

ちょっと飛ばせてもらって恐縮でございますが、22ページの別紙2でございますが、過去3年間の概算経費、実施に要した実績関係の実数については、応札者が応札しやすいよう明記をさせていただきたいと考えております。

駆け足でございますけれども、概略は以上でございます。

○尾花主査 ありがとうございます。

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、御意見のある委員は御発言をお願いします。

○浅羽専門委員 御説明ありがとうございます。

この事業の重要性というか、必ずやらなければいけないという、その意義について、もう間違いなくあるものだと判断できます。その上で、内容もきちんとやらないといけないというのが非常ににじみ出ているということも理解できました。

そうした中で、やはり新たに入札に参加する人ということになりますと、鍵を握るのは、1つは、認定適正化専門員をいかにしてコーディネートする、もしくは内側に抱えるか。いろいろとあるのでしょうけれども、ここが最大のポイントかなと。恐らく厚生労働省さんでも、ここの人材にきちんとした人を確保していただかないとお話にならないだろうと勝手に私も想像したのですが、そのときに、先ほどの課長の御説明の中で、情報を提供したりとか、相談に応じるといったようなことがあったのですけれども、相談に応じるとか、情報がある程度提供できるといったようなことは、この仕様書の中でどこかに触れられていることなのではないでしょうか。

○迫井課長 要項ですね。

○石井係長 実施要項3ページのちょうど真ん中あたりでございます。

読ませていただきますと、研修会の講師を担当した経験を有するものについて、提案書提出前に候補者が不明の場合には、事前に厚労省に相談していただくことができる。この場合、厚労省は関係機関等の窓口を紹介する。研修の講師を担当した者というのは、例えば、都道府県とか指定都市の研修において講師をやられた方がいますので、都道府県の窓口を紹介するなり、そういう方法があると考えております。それ以降の具体的な講師選任の調整等の必要な処理は、受託者に実施していただきたいと考えております。

○浅羽専門委員 そうなりますと、従来ずっとやっていらっしゃる業者さん、三菱UFJの方、これは恐らく内部で抱えているというか、もう内部でやれる体制だと理解しているのですが、それにも十分対抗できるような紹介がある程度は可能であるということによろしいのでしょうか。

○迫井課長 御指摘のとおり、ここの専門性は非常に大事だと思っています。ただ、逆に言いますと、今、選考して、確かに1者入札ですと来ているのですが、そういった意味での技術の蓄積や、当該事業者が内部化してやっているのは事実だと思います。しかしながら、我々はこれは努力すればできるものだと理解していきまして、目安としては講師の方々が基本的には一番リクルートしやすいと思っていますけれども、当然、プラスアルファの情報が必要ですので、そこは事業者さんの努力で可能だと私は思っています。

というのは、介護の事業というのは非常に全国市町村に広まっていますし、いろいろな介護の事業者さんもおられます。自治体の経験者もいろいろな事業を展開されている形で、地域の有識者とか、提供されるお医者さんとか、介護の専門家というのはそれなりにおられますので、やる気をもって情報をとられれば、かなりの専門性を持った方はそれなりにおられますので、あとは、もちろん条件次第だろうと思いますけれども、決して私どもは不可能とかハードルが高いとは思っておりません。そういう意味でも、3年間ということを広げますので、そういったチャレンジをしていただければ、育成することも含めて、内部化していただくこともいいでしょうし、もちろん契約もそういうことも含めて可能だと思っています。

○浅羽専門委員 ありがとうございます。

あと、これもかなり枝葉の部分になると思うのですが、最後の別添4に「研修会の会場借上場所・費用一覧」とあるのですが、会場を借りるのはそんなにハードルは高いものではないと理解しているのですが、先ほどの専門員の方をどう確保するとか、そういうことに比べればよほど軽いものだと思うのですが、ただ、ちょっと気になったのは、この会場の多くのところが頭に「TKP」とついているところで、これは2つのことを実は考えたのですけれども、1つは、厚生労働省さんで一定程度紹介をしていただけるのか。結果的にこれが比較的安くやれると理解できるのか、それとも自分たちでこういう安いところをきちんと見つけてきた結果で三菱UFJさんがやってこうなったのか、どちらなのかなど。もしくは全く違う答えなのかと思ったのですが。

○石井係長 後者でございます。業者が探してきて、会場を選んで決めております。

○浅羽専門委員 では、これは民間事業者さんが、もしかしたら、どこか一括でやって、これだけいっぱい借りるから安くしてよとか、そういう交渉をなされた結果としてこうなった可能性もあるとか、そういうようなことなのですね。

○石井係長 そうですね。その結果、TKPというところで借りると、全体として費用が抑えられるということで、ここで選んでいると聞いております。

○迫井課長 私ども、実際、これ以外に審議会とか会議を開催します。ですから、実際に会場を当たって費用を抑えることはうちの省もやっているのですが、少なからぬこの会場が、実際問題、廉価だと聞いています。ですから、結果的にそうなっているということの裏打ちなのかなと思います。

○浅羽専門委員 ということは、何か特別なつながりでこれが実現できているというわけではなくて、新しい事業者さんでも、例えば、この別添4を見れば、自分たちもここでこれぐらいの値段でそのままやれるのだなと判断できるものだとして理解していいわけですね。

○迫井課長 はい。

○浅羽専門委員 ありがとうございます。

○生島専門委員 認定適正化専門員に関して少しだけ補足で教えていただきたいのですが、3ページにございますように「研修会の講師を担当した経験を有するものとする」ということだと、これはもう必須の条項なのかなと読んだのですが、先ほど課長がおっしゃっていたように、今からでも熱意があって一生懸命勉強すれば、それなりの知見は得られるということだったのですが、この研修会の講師を担当できる資格というか、例えば、私がこの分野に精通したいと思ってちゃんと勉強をして、それなりに知見がありますということで、では、研修会の講師に立候補して選んでいただけるのか。要は、必須条件ではあるのですが、実際、これをクリアするには、この講師にはどうやらなれるのかというところをもう少し補足していただかないと、ここがハードルな気がしてしまいます。

○迫井課長 私の先ほどの御説明で、育てていくとか専門性を蓄積するという趣旨は、この講師になってもらうというレベルではなくて、講師のレベル、プラスアルファが明らかに必要とされると理解しています。ミニマムリクワイアメントと理解して構わないと私は思います。

実際問題、講師になっている方々が、事業を実際に経験している方もおられるでしょうけれども、実はさまざまなバックグラウンドがあると理解していますので、むしろ新規に事業に応札しようとした事業者にとって、一体どこから探したらいいのかという一つの目安としてという意味です。講師経験者として候補に挙がる方が10人とか20人であればかなり狭い門だと思えますけれども、恐らく数百人規模になる。全都道府県も含めてなので、むしろそれは最低基準的な話だろうと思います。ある程度有識者であれば、こういった場で講演をしてもらったり、いろいろな解説をしてもらったり、コンサル的なことをしてもらおうというのはニーズが非常に高いと私たちは感じています。

ですから、繰り返しになりますが、どちらかというと、専門性を蓄積するために経験を積んでもらう、育ててもらおうという意味は、この講師のレベルではなく、認定審査会に実際に行って具体的に相談できるレベルだと思っていますので、その部分でございます。

○生島専門委員 実際に講師になるのはやはりかなりハードルが高いので、もう既にいらっしゃる方にアクセスをするしかないということなのですね。でも、そのアクセスは比較的容易であるということですか。

○迫井課長 私どもの認識はそういう認識です。

○生島専門委員 大体OBの方などがやっていたらっしゃるのかなと思うのですが、どちらかに所属しているのでしょうか。それともフリーというか、どういう形でこういう方々がいるのかちょっと教えていただけますか。

○迫井課長 これは自治体も含めて、その選任については、それ自体に資格があるわけでも何でもないのですが、例えば、都道府県、政令市が毎年実施をされる研修では、1年間で、重複ももちろんあり得るとは思いますが、講師経験者は100人を超えていますし、1年間1回ですけれども、それが毎年違う方がやっているとすれば、過去何年もやっていますので、人数としては相当数になると私どもは理解をしています。

例えば、認定審査会の委員も講師の有力な候補になり得る。各自治体が認定審査会を相当数の合議体で運用されていますが、そういった方々を含めると相当数になりますので、それはかなりの数がおられますから、講師情報の提供はやらせていただきますし、全くこの世界はわかりませんと、どこから手をつけたらいいのですかということとは少なくともないですよという趣旨で条件設定をさせていただいたということですよ。

○生島専門委員 ありがとうございます。

○尾花主査 ありがとうございます。

教えていただきたいのですが、今、5つの事業のうち、①は4月1日の契約と同時にやらなくてもまだ大丈夫。②もデータ分析なので大丈夫。研修会も過去の例を見ると7月から始まっているので大丈夫なのですが、eラーニング事業と質問受付窓口というのは、4月1日に契約した途端に実施することをこの実施計画に書くことが大事なのでしょうか。

と申しますのは、既存事業者さんはもうこれを全部持っているわけなので、評価項目で実施計画についての加点が10点でそんなに高くはないのですが、契約と同時にどんと始めてしまわなければいけないeラーニング事業、質問受付窓口を4月1日からできますという新しい方はかなり少ないのではないかと。

○迫井課長 それはそうですね。

○尾花主査 そうなったときに、どうしても既存事業者が有利になってしまう。とはいえ事業の継続性は大事なので、4月1日から何かをやっていたかなければいけないというのもあり、こういう御質問をしても具体的な解決がどうなるのかがちょっとわからないのですが、そこが1点、スケジュールをつくる上での懸念というのがございました。

そうすると、2点目として、それとも絡むのですが、データ提供について、4ページで

は「データを分析するツールを設計・開発し」と書いてあるのですが、これはそんなに難しいものではないのですか。それとも難しいのですか。

○迫井課長 まず、前者の話ですけれども、それ自体は、もちろん事業者さんから御提案いただくことだろうと思います。もちろん業務の性質上、行政の関連をやっておられるので、4月1日から基本的には対応いただくのが筋だと思います。ですが、当然、継続してやっておられる方以外の方が参入された場合には、そういったことがあり得るという想定で、どういう工夫をしていただくのかという目で我々は見ますので、例えば、何カ月か何日かわかりませんが、このタイムラグについてはこれこれしかじかということが意識して書かれていれば、それなりの評価になり得るものと私は考えています。

それから、システムといいますか、データの分析なのですが、これはさっきお話ししたことと若干矛盾して聞こえるかもしれませんが、我々の認識では、ものすごく複雑な分析をするというよりは、分析項目を決定したり、分析においておおよそ標準的な分布はこうで、個々の自治体の状況が全国標準からどのくらい外れているということを明らかにしていただく。データ処理のスキルがあれば、これは要介護認定だけの話ではないと思われまますので、その点については、もちろん経験を積んでブラッシュアップはされるとは思いますが、一定程度のスキルがあればやっていただくべき内容なのかなと考えています。

○尾花主査 わかりました。

そういたしますと、現状、どうしても1者応札が続いている中で、既存の事業者により不合理に有利ではない評価基準をつくるという意味で、実施計画のところについて、例えば、説明会等で新規参入者の方が、実施についての合理的な説明があれば低く評価するつもりではない等の何か説明をしていただくのはよい点かと思えます。

さらに、これを見ますと、10ページで開札が2月中旬で、契約締結が4月1日だといいますと、1カ月半ぐらいしかない中、どうしても専門的な内容の業務の準備をするのは非常に難しいかと思うのですが、読み込んでいないので申し訳ないのですが、例えば、専門的なノウハウを前事業者から承継する仕組みというのはどういう形で実施要項の中では書かれているのでしょうか。

○迫井課長 16ページに「業務の引継」ということで、今お話が出ていたようなことも含めて、かなり総論的ではありますが「開始するまでの間に業務内容を明らかにした」云々ということで、十分な引き継ぎを行うと、総論的にはこう書かせていただいております。あと、実務としてどこまでどう工夫するのかという話は、実際、やはりやっていきたいという方の御提案の内容と符合させていく必要があるとは思いますが、我々としては、当然、今おっしゃったように、当然、新規に入っていただくことを想定しての今回の対応でございますので、一応、記載ぶりとしてはここに記載させていただいているところでございます。

○尾花主査 そういたしますと、既存のeラーニング事業の講義内容等を次の業者さんが使えるということですか。



○迫井課長 教材については、既存のものを使っていただくということは一定程度もう前提とさせていただきたいと思っております、6ページに書いております。

○尾花主査 主に過去の質問受付窓口でのQ&Aの回答事例集みたいなものもあって、それも引き継げるとか、そういうことでしょうか。

○迫井課長 当然でありまして、Q&Aは積み重なっていくものですから、それは過去の事業者さんの資産ではなくて国の資産ですから、当然、活用していただくというのが前提です。

○尾花主査 そうすると、研修会の過去の内容も何か資料としてあって、それを新規事業者さんは使える状態になっているということですか。

○迫井課長 そのとおりです。

○尾花主査 そういたしますと、4月1日ですぐ動かなければいけないのは、質問受付窓口で専門家がちゃんと答えるように準備しておくことは恐らく必要であり、その後の事業についても、3カ月後というわけではないけれども、1カ月、2カ月後、動き出すような形で可能ではないかと考えておられるということですか。

○迫井課長 はい。

○尾花主査 わかりました。それであれば、既存の業者さんに非常に有利にならないような、懸念を払拭するために、実施計画について、何か御説明をいただけるとよろしいのではないかなという感想を持ちました。

○浅羽専門委員 済みません、確認をさせてください。

先ほど主査から質問のあったツールの設計・開発についてで、そんなに難しいことは要求していませんとおっしゃられたのですが、統計学上の当たり前のようなこととおっしゃられたのですが、例えば、イメージとしてはどうなのでしょうね。例えば、ある認定項目の認定割合が標準偏差の2倍とか、2倍を超えているようなばらつきのあるところには何か出るとか、そんなようなものを出すとか、その程度のレベルのものでも構わないという意味合いですか。つまり、標準偏差の2倍なんていうものは、データさえあればもうすぐに組めるもので、今、適当に考えたのですけれども、そのレベルでいいのか、それとも何かもっと全然違うものなのか。

○迫井課長 さすがに2倍を超えるというのは、どちらかというと、私どもで別に業者のお力を得なくてもできるわけです。ですから、プラス、適正化専門員の方々が見て、同じばらつきでもこれはむしろ影響が少ないとか、これがクリティカルなのだとか、そういう優先順位をつけていただいたり、データの見方そのものは工夫をしてくださいという話です。

ですから、データの中身の話と分析をする統計の処理の話とが、当然、両方組み合わせると思いますので、統計の処理の部分は、基本的なアプローチは、もちろん誰でもできるレベルというのは、御質問の趣旨とかみ合わないかもしれませんが、おおよそいろいろなデータ分析をされたり、データ処理をされている、言ってみればシンクタンクさんとか、

あるいはデータラボの方々とかから見て、高度な技術を要求するような世界のものではないと私は考えています。そういう趣旨です。

○浅羽専門委員 ありがとうございます。いや、どうも私がひっかかるのは「ツールを設計・開発」というところで、恐らく主査もそうではないかと思うのですが、ツールの設計・開発というと、いかにして組むかの話であって、でも、お話を伺っていると、いかにして組むかと同時にその読み方ですよね。何を外れ値とするのかという読み方のところのほうがより大事なのではないのかなという気がして、それこそ先ほどの本当にシンプルな例でいうと、標準偏差の2倍ぐらいのものであっても、それに意味があると見るのか、ないと見るのか。この項目は意味がある、この項目だと意味がないとか、そちらが重要なのかなという気がしたのですが、それを「ツールの設計・開発」と言うとは私は思っていなかったもので、ツールと言ったときに、どうもプログラムを組むとかシステムを組むとか、こっちのほうに重きがあるようなイメージをこの文章で持ったので、その割にはエクセルで出していいと書いてあったりとかするので、そんな大したものでも組まなくてもいいのかなと思ったりとかですね。あっち行ったりこっち行ったりして申し訳ないのですけれども、私の頭の中の状況がそんな状況で、どちらなのでしょう。意味合いのところが結構あるのですか。

○迫井課長 もしかしたらかみ合っていないのかもしれませんが、要介護認定の制度とか、審査会の運用の固有のノウハウは私どもは当然必要だと思っていまして、それは要介護認定適正化専門員ですか、こういった専門性を持った方をちゃんと雇用なのか、内部化なのか、そういった方々が、当然、分析というか、それはツールという呼び名がどうかという話はあるのですけれども、そこに専門性を反映してくださいよというのはもちろん要求事項です。

ただ、御質問いただいたのが、データの分析とか処理とか、エクセルなのかほかのデータ処理なのか。そういった部分については、少なくともそんな高度なものではないよという趣旨ですので、そこは組み合わせであって、ただ、全く専門性のない方が、2SDで、はいという世界ではないし、逆にそんなことでいいのだったら、こんな事業はやらないということだと思しますので、その両方の組み合わせだけでも、あくまでも重視をしたいのは、この認定適正化専門員に代表されるように一定のノウハウは必要だということなのですが、済みません、ちょっとお答えになっていないですか。

○尾花主査 もしかしたら「データの分析結果を配布する」と書くだけでも済むことなのでしょう。

○迫井課長 そうですね。分析結果をまずはお示しして、御参考にさせていただくということです。

○尾花主査 恐らく受ける印象が、技術系の何かをしなくてはならないのかという印象をちょっと受けてしまったので、前準備が非常に大変なのではないかと思い、もし、そうでないのであれば、これは過去のサンプルみたいなものは出せるのでしょうか。

○迫井課長 過去こういう資料を使って指導しましたというのは、当然、私どもの資産ですから、それを参考にさせていただいて、こんなふうにやっていただきたいのですよというのはイメージを持ってもらえらると思います。

○尾花主査 とすると、きっとそれを出していただくことで、このツールの設計・開発というものの正しいイメージを入札する方に持っていただけるような気がいたします。

最後に1点、既存業者さんが9人の認定適正化専門員を常勤として持っておられて、1カ月半ぐらしか落札から開始まで準備期間がないときに、ほかの業者さんが9人抱えられるのだろうかというところはかなりハードルが高いのではないかと。しかも常勤でと思うのですが、これは別段。

○石井係長 今の事業者さんが9名だということであって、9名配置しなければいけないということではないです。

○尾花主査 なるほど。

○石井係長 一応、人数は最低1名は必要だと思いますけれども、必要な数は事業者さんが御提案していただくことを考えております。

○尾花主査 とはいえ、9名で全国走り回ってくださる提案と、3名でできますと言われても、きっと評価基準も違ってきてしまうように思うのですが、そこは工夫をしていただければいいとお考えだということですか。

○石井係長 はい。

○尾花主査 わかりました。

ありがとうございました。

それでは、時間となりましたので、本実施要項（案）については、これまでとさせていただきます。

事務局から何か確認すべき事項はありますか。

○事務局 それでは、本日の審議結果を踏まえまして、厚生労働省に内容の修正等を検討いただき、メールで委員に御報告させていただいた上でパブコメを行い、パブコメの結果をまた委員会に報告させていただきたいと思っております。

○尾花主査 それでは、本実施要項（案）につきましては、今後実施される予定の意見募集の結果を、後日、入札監理小委員会で確認した上で議了とする方向で調整を進めたいと思っております。

厚生労働省におかれましては、本日の審議や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。

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、事務局にお寄せください。事務局から各委員にその結果を送付させていただきます。

本日はありがとうございました。

（厚生労働省老健局退室 厚生労働省雇用均等・児童家庭局入室）

○尾花主査 お待たせいたしましたして申し訳ございませんでした。

続いて、厚生労働省の「養育費相談支援センター事業」の実施要項（案）についての審議を始めたいと思います。

厚生労働省雇用均等・児童家庭局家庭福祉課、大隈課長より、実施要項（案）について御説明をお願いしたいと思います。

なお、説明は15分程度でお願いいたします。

○大隈課長 厚生労働省の家庭福祉課長の太田と申します。よろしくお願いいたします。

最初に、養育費相談支援センター事業について、資料C-3でございますけれども、横長の参考資料を1枚配付させていただいておりますので、そちらで簡単に事業概要を御説明させていただきたいと思います。

この事業は、離婚したひとり親家庭の子供の養育についてですが、親権のあるなしにかかわらず子供の養育は両親の責任でございます。子供を監護していない親も養育費を負担して扶養義務を果たさなければなりませんけれども、実際には養育費の確保が進んでいないという状況でございます。

この資料の左の上のほうにございますけれども、養育費を取り決めているかどうかの取り決め率、実際に受給しているかどうかの受給率、これを向上していくということが子供の健やかな成長につながるということで、厚生労働省としては平成19年度からこの事業を実施しているところです。

この事業は、毎年度、企画競争入札を実施することによって委託事業者を決定しておりまして、その結果、これまで公益社団法人家庭問題情報センターが受託しているというところでございます。

この資料のそのまま下の半分のところでございますが、事業の内容です。

養育費相談支援センター事業は、主に4つの業務を実施しております。

1つ目が、母子家庭等からの電話・メールなどによる相談を受け付けて支援する事業。

2つ目ですけれども、地方公共団体が設置しております母子家庭等就業・自立支援センターというのがございまして、それが右半分に書いてございます。こちらでそれぞれの自治体で養育費等に関する相談を受けておりますが、その中での困難事例等について、このセンターが支援を行うという、それが2つ目です。

3つ目ですが、同じく地方公共団体において、養育の相談に当たる母子・父子自立支援員、養育費相談専門員といった相談員がいらっしゃいますが、そういう方に研修を行う業務。

4つ目ですけれども、養育費に係る情報提供ということで、ホームページとかパンフレットで養育費の取り決め方法などを周知するという事業をやってございます。

事業の概要は以上でございますので、続きまして、実施要項の案の内容の説明に移らせていただきます。

まず、資料C-2の2ページをごらんください。（3）から業務の内容が書いてござい

ます。順番に御説明させていただきます。

まず、(3)の①で職員の配置についてですが、養育費相談支援センターにはセンター長を配置していただくこととしております。このセンター長につきましては、センターを総括する立場にありまして、自治体とかひとり親家庭から寄せられた相談のうち、特に難しいケースへの個別相談も行うということで、離婚に係る法制度、家事調停、強制執行などの専門的な知見を有していることを要件としております。

3ページのイのところで「相談員等の配置」について記載しております。相談員につきましては、常勤または非常勤の方を2名以上配置いただくということ。そのうちの1名以上の方につきましては、家事調停や家事審判に関する業務に従事した経験を要件としております。

その下の②の「養育費相談支援事業」につきましてですが、(ア)のところで、母子家庭等からのさまざまな養育費に関する相談を受け付けて対応する業務がございます。

(イ)ですけれども、先ほど御説明した自治体が設置する母子家庭等就業・自立支援センターで受け付けられた相談の困難事例に対して支援する業務がここに記載してございます。

4ページの(ウ)ですけれども、これは同じく就業・自立支援センターで実施しております面会交流の支援事業に対して助言、民間の面会交流支援団体等の情報提供を行う業務を記載しているところです。

この相談支援の業務につきましては、その下「イ 実施要件」のところの2つ目の「●」にございますけれども、電話相談には1件当たり概ね30分以内に対応する。それから、メールやFAXによる相談には、1件当たり概ね2日以内に対応するということを要件としております。

その2つ下の「●」ですけれども、これはひとり親家庭の就業時間、経済的負担の軽減に配慮するために、相談の受付日時について、平日のうち1日以上は終了時間をずらしたり、5ページの最初の「●」のところにありますが、フリーダイヤルを導入するというのを要件としております。

その次の「●」ですが、実際に対応した相談につきましては、いつどのような状況に置かれた方が何を相談して、どのように対応したかという記録をしていただいて、その記録を集計・分析して厚生労働省に報告いただくということとしております。

その下「③研修等事業」でございます。研修は3種類設定してございます。

まず、(ア)の母子・父子自立支援員を対象とした研修会と合同で実施する研修が1つ目。

(イ)の養育費専門相談員の方を対象とした全国研修会、これが2つ目です。

6ページの(ウ)ですけれども、これは地方を6ブロックに分けて開催する地域研修会。

この3種類を設けておりまして、それぞれについて開催回数、研修期間、カリキュラムの概要をそこに記載しているところです。

カリキュラムの例につきましては、22ページの次から別紙1がついておりますが、それぞれの研修について、カリキュラムの例という形で例示をさせていただいているところです。

戻っていただきまして、今の研修につきましては、この養育費相談支援センターが開催する研修会でございますけれども、それに加えて、6ページの(ウ)の下の「●」で書いてございますが、自治体からの求めに応じて自治体を実施する研修会、無料相談会へセンターから講師を派遣する業務、これについても実施することとしております。

「イ 研修事業の実施要件」ですが、6ページ一番下のイに記載のとおりです。

内容は次の7ページにかけて書いてございますが、研修のテキストを作成すること、研修への参加を促すために周知をすること、参加者が参加しやすい場所を選定していただくことや研修会終了後のアンケート調査を実施していただく。その結果を集計・分析していただくということとしております。このテキストにつきましては、既存のテキストを使用することもできることとしております。

続きまして、7ページの「④情報提供事業」です。この業務内容は、1つはホームページの作成、パンフレットやポスターを作成して関係機関へ配布すること、ひとり親家庭を対象としたセミナーを開催することという形になっておりまして、養育費の取り決め方法などについて、幅広く情報提供を行う業務としております。

8ページでございます。⑤のところですが「養育費相談支援センター事業運営委員会の設置」です。この事業運営委員会は、このセンターの事業内容というのが、実際、母子家庭、ひとり親の当事者にとってよりよい事業となるように、外部の有識者の意見を求めて事業の改善を図っていくために設置するものでございます。したがって、この事業運営委員会の構成員は、母子家庭などの当事者の団体あるいは学識経験者から選んでいただくということとしております。

最後に「⑥養育費確保に関する制度問題研究の実施」です。これも学識経験者等から構成される研究会を設置いただいて、養育費の確保を推進するための制度的な課題などについて調査・研究を実施していただきます。研究課題につきましては、毎年度異なる課題を設定していただいても構いませんし、今回の契約期間の3年間を通じて1つの課題を設定していただいても構わないということとしております。

業務の内容は以上でございますけれども、続きまして、9ページ「2 入札対象事業の実施に当たり確保されるべきサービスの質」について御説明いたします。

サービスの質の確保のために要求する水準を2点設定させていただいております。

1つは、先ほど研修事業において触れましたけれども、研修終了後のアンケートにつきまして、80%以上が肯定的な評価となることを求めています。

2つ目は、相談員の対応や誤回答に起因する苦情件数の総相談件数に占める割合ですが、これは年1%以下であることを求めています。

その下の「3 業務の改善策の作成・提出等」でございますけれども、ここに(1)(2)

という形で、業務の改善が必要と民間事業者みずから判断する場合、あるいは厚生労働省が判断する場合には、速やかに業務の改善策を作成して厚生労働省に提出をいただくということとしております。

「4 契約の形態及び支払」です。ここにいろいろ書いてございますけれども、契約の形態は委託契約といたしまして、契約金額の支払いにつきましては、④のところに書いてございますが、四半期ごとの概算払いも可能としております。

10ページの下「第4 契約期間」でございますが、今回、平成27年4月～平成30年3月までの3年間と設定をさせていただいております。

「第5 入札参加資格」ですけれども、ここでは、今回、新規参入を促すという意味で、11ページになりますが、8番のところ「共同体による入札」というのを認めるということとしております。

11ページの第6の「1 入札に係るスケジュール」につきまして、入札公告は来年の1月を予定しております。

なお、今後の市場化テストの手続の進捗状況を見ながら、できる限り入札公告は前倒しにできればと考えております。

13ページ、第7の「1 落札者を決定するための評価の基準」でございます。評価の方法につきましては総合評価落札方式を考えておりました、落札者は技術点と価格点の合計の最も高い者といたしまして、技術点と価格点の比率は2対1と考えてございます。

技術点の評価につきまして、必須項目と加点項目を設定して評価するということとしておりました、評価項目については、別紙3という形でおつけしているとおりでございます。

なお、総合評価落札方式で実施するというところで考えてございますが、今、財政当局とはそのことについて調整中であるので、申し添えておきます。

あと、最後になりますけれども、別紙4という形で、これまでの落札者が事業を実施している状況についての情報の開示ということで、従来の実施に要した経費であるとか、各事業の実際の相談の件数、実績について、詳細な資料をつけるという形にしております。

非常に駆け足でございますけれども、私からの説明は以上でございます。よろしく願います。

○尾花主査 ありがとうございます。

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、御意見のある委員は御発言をお願いします。

○生島専門委員 どうもありがとうございます。

お伺いしたいのですけれども、こちらは、今後、新規の方が入る場合は、株式会社のような純粋な民間企業さんでも可能とお考えですか。

○大隈課長 それは可能だと考えております。

○生島専門委員 こちらの事業に関しては、実費精算ということで、実際にかかった額を払うということですか。

- 度会室長補佐 概算での支払いもできることになっております。最終的には精算という形になります。
- 生島専門委員 利益は出してはいけない形になるのでしょうか。
- 度会室長補佐 入札していただいた価格で契約を行いますので、利益というのは。
- 生島専門委員 契約をして。
- 度会室長補佐 委託の中の手数料というのは、あらかじめ入れられるとは思いますが、利益というのがちょっとよくわからないのですが。
- 生島専門委員 実際にかかった経費が。
- 度会室長補佐 相談に要する費用とか、相談者から徴収するという事は考えておりませんので。
- 生島専門委員 契約額よりも実際にかかった経費が低かった場合は。
- 度会室長補佐 当然、返させていただきます。
- 生島専門委員 ということになりますよね。そうすると、民間企業さんの場合はなかなかやりづらいのかなと思ったのですが。
- 度会室長補佐 ただ、総合評価といっても、入札で企業さんがお示しされた金額で契約が結ばれますので、その中で、契約金額の中で使われなかった部分というのは、当然、返していただくというのが考え方になると思います。
- 生島専門委員 例えば、経営努力で同じクオリティーのものに対して経費を削減しようというインセンティブがなかなか働きにくくなるのかなと思ったりするのですが、そこは別のほうでもそういうのがあったのですが。
- 大隈課長 最初の提案のときは価格の部分も見ますので、そういう工夫をして低い金額の提案で出てくれば、それは実際に採択されるかどうかというときにはプラスになるのだと思います。
- 生島専門委員 そうなのですけれども、契約をした後、さらに努力をしようという余地を残すほうが一般的には民間企業さんにはなじむのかなと。そうでないと、余りなじまない形で、公益法人さんにはなじむと思うのですけれども、そのあたりをどのようにお考えなのかなと思ったのです。
- 度会室長補佐 事務費はある程度積んでいらっしゃるの、その部分は、いわゆる委託手数料みたいな形ですね。そこで利益を得ていただくというぐらいしかないと思います。これまで平成19年度からこの事業をやっている、単年度契約なのですが、契約した金額に満たない金額しか支出していなかったといった場合は、当然、それは国費として返していただくという形になっております。
- 生島専門委員 逆に、そうすると、公益事業の発想としてはそれはわかるのですけれども、実際にはいろいろな公益事業でなかなか経費を下げるインセンティブが働かないねというところはあると思うのですけれども、その辺は。
- 度会室長補佐 入札されるときに、この金額に対してどれだけの手数料を乗せてくるか



というのは各企業さんの考え方になりますので、それによって価格が上がったり下がったりするとは思っています。

○生島専門委員 では、手数料の数字を皆さんがそれぞれ自分たちで考えてくるという。

○度会室長補佐 そういう形になります。

○浅羽専門委員 今のことに関連してよろしいですか。

多分同じことを考えていたのではないかなと思うのですが、ということは、御省でおっしゃられている、あるいはここで書かれている経費というものの中に、企業にとって最終的に利益になるものが含まれていても構わないというようなイメージになるのでしょうか。例えば、家賃で100万円かかりました。給料でやはり100万円かかりました。光熱費などで50万円かかりました。250万円ですと。もし経費というのがこの250万円だけしか認められないのであれば、企業はどこにも利益が出ないですね。ところが、そういうふうに積算したけれども、そのうちの一部は経営努力によって10万円分抑えることが実はできていた。あるいはそれを最初から見込んでおいて札を入れた。結果的にこの民間企業は250万円の経費という名前で請求して250万円もらったけれども、実際に自分たちのところでは240万円の支出をして、10万円が最終利益として出て、それこそ法人税を払ったりとか、配当に回したりとかいう部分が出るということも可能な中身になっているのでしょうか。ということでもよろしいでしょうかね。私は最初の疑問がそこだったので。

○生島専門委員 はい。そうですね。

○浅羽専門委員 それとも純粋に、先ほど言った家賃100万円、給料の支払い明細書を持ってきなさいと言って、100万円支払いのものを出してこなくてはいけません。光熱費等で50万円で実際に出たものを持ってこないといけない。それが仮に光熱費が40万円で済んだ。残業のときに電気を落としたとか、そういうのでもいいかもしれないです。40万円となったところだとしたら、それはあなた40万円までしか支払いませんよとするのか、どういうものなのでしょうかとというのが、経費とかの概念がちょっとわからなくて。

○大隈課長 今、直ちにわからないので、ちょっと整理させていただければと思います。

○度会室長補佐 要は、企業が努力をした額よりも少ない額だった場合に、その分は利益になるかということですかね。

○浅羽専門委員 しかも、それがこの事業でサボったとか、目標件数に達しなかったとかいう話ではなくて、それこそもう本当に細かい話で言うならば、先ほど言った光熱費を、冷房の温度をもともと27度設定で電気代を踏んでいたけれども、それを30度で我慢してやったとか、そこで浮かせた経費分はどっちに行くのかとか、要は、そういうことですよ、経営で積み上げていく、最後に利益を生んでいくというのは。いろいろな工夫とか努力の部分もいろいろとあると思うので、それがどちらに行くのか。持っていかれてしまうのか、それとも残るのか。これによって純粋な利益を目的としたような企業が参加しやすいかどうかが決定的に違うのかなと思いましたので。

○保積係長 それは実際にかかった経費が契約よりも下回れば、当然、余った部分は。

○山本支援推進官 そこが食い違っているのはわかります。おっしゃるのはわかります。でも、それをやっていいものかというのは、考え方が全く違っているんで、それは我々が、いや、それは返してよとやはりなるのですが。

○尾花主査 御方針だと思うので、確認させていただきたかったのは、恐らく1者応札がずっと続いているときに、もしこういった公益社団法人しか応札しない状況で、専門的であって、それでよろしいのであれば、とても大事な事業なので、あえて民間を入れてとか、そういうことを強く全員押しているとかいうことでは全然ないのですが、万が一、門戸を広げるといふことであれば、恐らく民間企業は、その部分はちょっとネックに感じるのではないのでしょうかという意見を申し上げたということで、必ずしも精算が悪いと申し上げているわけでは全然ないのです。

恐らく総合評価方式にすることによって当初の入札額は減ってくるでしょうから、そういった意味で、予算の使い方としてすばらしくなるというのはわかっていて、そこも全然私たちは異論もなく、かつ、なので、1者応札をもし改善するのであれば、民間事業者にとってはそういうところは一つネックなのですよというところをお知らせしたかったというところなんです。なので、必ず精算方式をやめてくださいと申し上げているわけではないです。なので、なかなか1者応札を覆すのは大変な事業かと思ったので、これを読ませていただいたとき、民間人としてはそこが結構ハードルが高いなと思う点ではございます。

○浅羽専門委員 よろしいですか。

ちょっと別の点で、もし新たな業者が出る場合、いろいろと引き継ぎ等で工夫をされているようなのですけれども、例えば、ホームページを作成するというような項目があったのですが、ホームページを作成するというようなものは、従来のホームページを引き継いだりするようなことは可能なのでしょうか。

○度会室長補佐 それは可能です。

○浅羽専門委員 恐らく可能だということが書いてあると、それだけでも事業者としてはすごく楽なのではないのかなと思うのですが、そんなことはないですかね。つまり「作成する」という文言になっていると、新たに作成しなければいけない。そうすると、この枠組みの中での専門家では余りいないのではないのかなという気がするのです。ホームページをつくるなんていうのはまたちょっと違う才能が必要というか、人材が必要で、ここで言う法的な知見とか、あるいは研究をコーディネートする力とまた何か違うものを組まないといけないのではないかと思いがちなのですけれども、ただ、連続してできて、それをきちんと管理するのであれば、すごく負担は軽いだらうなと思います。

と言っても、なかなか新たな事業者が出てくれるかどうか、この内容では大変だろうかと、正直、すごく思うのですけれども、できるだけハードルを低くするというのであれば、そういうようなこともあるといいのかなと思ったのですが、可能だと伺って。

○大隈課長 ちょうどこれだと7ページ一番上ですけれども、研修テキストについては、既存のものを、そちらは確かに明記してありますので、7ページから8ページにかけてホ

ームページについて書いていますので、ここで、現在あるものを引き継ぐことができるみたいなことを、そういう趣旨のことを明記すると明確になるかなと思います。

○浅羽専門委員 ごめんなさい。いろいろと伺って申しわけないのですが、本当にいろいろなものが入っていて、本当にこれを請け負えるところが、幾ら共同方式でいいと、共同方式はやはりいけるのかなと思わないではないのですが、正直、大変だろうなと思います。

そんな中で、例えば、調査・研究の業務などは、これは絶対この委託の中になければいけないものなのではないでしょうか。仕事としてこういう調査・研究とか、制度研究が必要だということについては全く異論はないのですが、この委託の中にこれを入れなければいけないということなのではないでしょうか。最終的に報告書を求めていらっしゃるって、従来の家庭問題情報センターさんでしたら可能だということはもちろんわかるのですが、あるいはこういうものも必要だということもわかるのですが、この中のパッケージとしてどうしても入れないといけないのかなという疑問を持ったので。

○大隈課長 こちらの考えとしては、養育費確保関係の事業の実践の場での生の情報とかもあって、それを実際に委託してやっているところで、そういう情報も使いながら外部の有識者を入れて研究していただくのが一番有効なのではないかと考えてやっております。だから、この事業のデータとかを1回行政が受け取って、それをもとに別途行政で研究をするというのものもあるかもしれないですけども、できるだけいい、現場に即した内容の報告書をまとめようと思ったら、こういう形が一番いいのではないかと考えております。

○尾花主査 今回やってみまして、もしまた応札者が出なかった場合には、今の浅羽委員の意見というのは、今の業務の6つのうち5つまでは研修会をすることか、相談をすることか、割と似たようなものであるけれども、報告書をまとめるというのがちょっと異質な感じがするので、そこを外すことによって応札者がふえるのではないかという視点の指摘だと思うのです。今回、確かに予算を有効に使うという発想からは、生の情報を持っている業者が研究もすると、よりよい結果が生まれるという発想なのはよく理解できたのですが、もし次回の検討課題として、どうしても応札者がいないようであれば、そこは考えるポイントということなのではないかと思えます。

済みません、では、最後にちょっと2点ほど。

準備期間の点なのですが、スケジュールを見ますと、落札者が決定するのが3月上旬で、契約が3月下旬で、4月1日から始めなければいけないということを考えたときに、恐らく賃貸借契約で相談センターを借りなくてはならないのと、あとは、常勤のセンター長と常時2名配置しなければいけないというので、20日間でそれができるのかどうか。抱えておられる方は簡単ですが、なかなか難しいのではないかと思うのですが、これは何かできるような可能性を考えておられるということでもよろしいでしょうか。

○度会室長補佐 今、行っている相談支援センターの中で、相談の手引とか、そういったものを作成しておりますので、そういったものを引き継ぎの中で活用しながら対応させて

いただければと思っております。

○尾花主査 人員として1人は家事調停と家事審判の経験を有する方ということなのですが、これは調査官か裁判官の引退された方か、かなり限られてくる方かと思うのですが、そういう方に対するアクセスが可能な団体というのは御省として何か具体的にイメージされていますでしょうか。

○大隈課長 法曹関係の方でないということ、新規参入が想定されるとすると、今回、共同体の入札も認めていますので、例えば、複数の弁護士事務所が共同して法曹界の方を集めて参加するという事は可能ではないか。可能性としてはそういうことがあると考えております。

○尾花主査 済みません。では、最後の1点、評価基準の点ですが、別紙3の4.1の実施方法ですが、研修カリキュラムとか研修テキストとか、講師の人選、ホームページの内容、パンフレット・ポスターの内容等が評価の対象となっていますが、今、スケジュールを拝見いたしますと、こういったものを具体的に準備するのは公告から提出期限まで約1カ月ぐらいしかないかと思うのですが、これは今おっしゃった既存のテキストを使った場合には、一定の点は与えるとし、さらに改善をした場合には恐らく7点や10点を与えるような形になるかと思うのですが、やはり時間的に家庭問題情報センターさんが非常に有利なのではないかと考えます。ですので、今、御説明があったとおり、できる限り準備の期間を長くとっていただくように御尽力いただくほうがより応札者がふえるのではないかと感じましたので、御検討のほうをよろしくお願いいたします。

それでは、時間となりましたので、本実施要項（案）については、これまでとさせていただきます。

事務局から何か確認すべき事項はありますか。

○事務局 本日の審議結果を踏まえまして、御指摘いただきました事項につきまして、厚生労働省さんと適宜協議しまして、修正等を行いまして、パブコメ前にまた再度御報告申し上げられるようにしたいと思います。

○尾花主査 それでは、本実施要項（案）につきましては、今後実施される予定の意見募集の結果を、後日、入札監理小委員会で確認した上で議了とする方向で調整を進めたいと思います。

厚生労働省におかれましては、本日の審議や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。

なお、委員の先生におかれましては、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、事務局にお寄せください。事務局から各委員にその結果を送付していただきます。

本日は遅くまでありがとうございました。