

第309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309回 入札監理小委員会議事次第

日 時：平成26年2月26日（水）16:50～17:47

場 所：永田町合同庁舎1階 第3共用会議室

1. 実施要項（案）の審議

- 国民年金保険料の収納事業（日本年金機構）

2. その他

<出席者>

（委員）

尾花主査、浅羽専門委員、生島専門委員、川澤専門委員

（日本年金機構）

深田理事、国民年金部 町田部長、草刈グループ長、山口参事役、島村部員

（厚生労働省）

年金局 尾山課長補佐

（事務局）

後藤参事官、金子参事官

○尾花主査 それでは、ただいまから第309回入札監理小委員会を開催します。

本日は、日本年金機構の「国民年金保険料の収納事業」の実施要項（案）の審議を行います。

最初に、日本年金機構より、「国民年金保険料の収納事業」の実施要項の内容等について、御説明をお願いしたいと思います。

なお、説明は20分程度でお願いいたします。

○町田部長 日本年金機構国民年金部の町田でございます。よろしくお願いいたします。

お手元に資料をお配りさせていただいておりますが、私どもで説明をさせていただくのは、A-2、A-3、A-4、A-5という資料がございますが、特にA-4を中心に説明をさせていただければと思っております。

では、まずA-2で、今回の実施要項の改訂について、どういうものがあるのかというのを簡単に紹介させていただいて、詳しく説明をさせていただければと思っております。

A-2の資料ですが、今回ここがございますように、事業の充実、品質の確保、事業継続性の確保、その他という4つのカテゴリーに分けて整理をしております。コンセプトとしては、昨年8月8日に「年金保険料の徴収体制強化等に関する論点整理」において、納付督促の頻度や納付督促の中でも効果の高い戸別訪問の件数を増加させるなど、他の類似事業における民間委託の仕様書も参考にしつつ、契約の内容の見直しを検討すべきという御意見をいただいたこと。それから、先般の当小委員会で御審議をいただきましたけれども、実施要項の評価で、改善指示の状況、それに加えて、評価をいただいた内容等も踏まえまして、今回、私どもで改訂を検討させていただいたところでございます。

1. の「事業の充実」からですが、具体的な説明については、A-4の資料をご覧くださいと思います。こちらの資料A-4に沿って説明をさせていただきますが、これはサマリーでございまして、主な改訂ポイントと前回事業の変更点ということで案を示しております。

1. の「事業の充実」というカテゴリーでございまして。戸別訪問員の重点配置ということで、先ほど申し上げました論点整理の中でも若干触れておりますけれども、戸別訪問員の数を考えたらどうかというような御意見もいただきまして、私ども少し検討をさせていただきました。併せて、先般、報告をさせていただきましたけれども、モデル事業はまだ十分な調査結果を得ていませんけれども、幾つか効果も出ておりますので、そういうものも踏まえて、このところは検討をしております。

改訂案として、前回は、年金事務所ごとに配置数（滞納者1.5万人当たり1名）の設置を必須と書いてございましたけれども、今回については、1.5万人当たり1名の必須に加え、24年度の現年度納付率が全国平均以下、かつ滞納者数が30万人以上の県に対し、滞納者1万人に1名の割合になるよう戸別訪問員を重点配置するというように考えております。これについては、先般の実施しているモデル事業においても、大都市部が重点的にやるべきではないか。また、大都市部を重点的にやることにより、全体的な底上げにつながるのでは

はないかということ考えておるところでございます。

ここにある提案理由としては、大都市圏における戸別訪問員を増やして、納付督促、免除等勧奨を強化する。それから、場所としては、東京都（立川、武蔵野、八王子、府中、青梅の各年金事務所）で8名、大阪府14名、兵庫8名、福岡7名の計37名を予定しているところでございます。この訪問エリアについては、民間事業者の企画提案に委ねたいと考えておりますが、予算の関係等もございいますので、まずは、ここのできるところから進めていきたいと考えております。

それから、2つ目ですが、「夜間、休日の督促時間の確保」で、前回は規定をしておりますけれども、今回、モデル事業を実施しております、中でも平日の夜間帯、土曜日、日曜日、祝祭日においても訪問をいただいております、そういう効果が出ておるという観点から、ここを必須にしていきたいと考えております。

提案理由としては、平日の時間帯、土曜、日曜、祝祭日に実施する督促は、他の時間帯や曜日に比べ接触率がよいということで、上記時間帯を増やしていきたい。上記時間帯における督促件数や督促方法等については、受託事業者の企画提案に委ねるものとしたしまして、評価対象としたいと考えております。

1 ページおめくりいただきたいと思っております。

「年金事務所との個別打合せの実施」でございます。ここについては、従来、年金事務所と市場化テスト受託事業者の間で打合せ会をやって、今非常にいい関係で推移しているわけですが、ここはもう少し具体的に書き込むということを考えております。1つは、各年金事務所が都道府県ごとに毎月開催している打合せ会がございいますが、そのときに、都道府県全体の進捗状況、それから、各年金事務所の進捗状況について、受託業者から報告をいただいて、意見交換を行うということを考えております。

なお、これについても、既に実行をしております、それを明確に位置づけていくというようにございいます。なお、非常に事務所数が多くなりますと、1日で終わらないようなケースも出てきますので、それは別途に、年金事務所におきまして、個別に各事務所の進捗状況の打合せは実施しても差し支えないということで、受託事業者が参加しやすい体制を考えておるところでございます。

それから、「督促実施結果の早期把握」でございます。現在は、実績等の分析は、年金事務所に翌10日までに御報告をいただいておりますが、これから、我々としても、これをよく分析をいたしまして、受託事業者と協力連携を図っていくという観点から、早めに情報をいただきたくこととします。現に、今契約をしている受託事業者と若干意見交換をしていく中で、月初の第3営業日であれば情報はいただけるというお話もございましたので、負担にならない範囲で情報をいただくということで変えておるところでございます。

それから、3 ページ目でございます。

「市場化テスト事業の対象とする業務内容のさらなる明確化」でございます。ここは、

市場化テスト事業については、未納者の納付督促という業務があるわけですが、その中で、日本年金機構が納付書の発送とか、学生納付督促のターンアラウンドの送付とか、そういうものをやってきております。そういう中で、前回の契約のときにはなかったもので、実際、実行上、契約者との間で調整をいたしまして整理をしているものを明確化をしていくということでございます。

それは何かといいますと、下のほうの改訂案でございますけれども、「特別催告状の発送」です。これは、特別催告状という、「強制徴収」の予告文言を入れた文書をお送りしております。それについては、「強制徴収」という言葉が入っておりますので、機構で対応をしておるわけですが、その指定期限を一定の期間を設けておりますので、その期限までの特別催告状の発送と納付督促については日本年金機構で行う。

それから、催告状は年数回発送しておるのですけれども、これについても従来から機構でやっておったのですが、明示をしていくということで、さらに、催告状の中には、民間事業者の周知を兼ねていることもございますので、そういうような業務を機構でやって、その後、受託事業者にしっかりフォロー、督促をしていただくということを整理していきたいということで明示をしていくこととします。

併せて、昨年、特別催告状という新たな業務を加えましたので、そういうことが追加できるように、今この段階では、新たな業務は発生しておりませんが、契約の相手方と協議ができるように、「その他、日本年金機構が必要と認める業務」ということで追加をすることを検討しておるところでございます。

こういうことをやっていくことによりまして、受託事業者の対象範囲を明確にし、仕事しやすい環境をつくっていきたいと考えております。

2つ目、「品質の確保」ですが、「総括責任者及び地域責任者の役割の明確化」で、今までも、地域責任者・総括責任者はおりましたが、先般の事故等の関係もございまして、管理体制、品質の確保をしっかりしていく必要があるということで、業務の内容を明確化しております。地域責任者については、担当地区の督促計画の作成、業務進捗管理、業務従事者の管理・監査及び育成、適切な業務推進、担当する年金事務所との連携を図り、月例打合せ会議に出席し、事業実績を報告するというところで、地域責任者の業務の内容を明確にしたところでございます。

1ページおめくりいただきまして、「訪問リーダー及び品質管理責任者の配置」で、これも先般の事故等の関係で、我々は品質管理を図っていくという観点から、これは新しいものですが、他の契約の例等も参考にさせていただきながら、戸別訪問員の育成・指導を担当する訪問リーダーを新たに設けまして、事故防止と品質管理・向上を図る。そういう中で、品質管理責任者も配置していくことを考えております。品質管理責任者については、直接受託業務をしている部門ではなく、客観的に業務そのものを品質管理をしていただくという観点から、他部門の者が担当することを考えておるところでございます。

それから、「専用ホームページの開設」ですが、これについては、前回の要項に規定は

ございませんけれども、今回、本事業に関する専用のホームページを開設いたしまして、企業概要、受託業務の説明、送付文書の補足説明等を受託事業者にもやっていただくことが、よりお客様の信頼につながるのではないかと考えております。ホームページの開設については、既に受託している受託事業者でもやっておりますけれども、新たに開設することになりましても、私どもは情報提供をしっかりとやらせていただきたいと思いますし、それから、機構とのホームページのリンク等も考えておりますので、そう負担にはならないかなと考えております。特に、最近、いわゆる訪問事業者あるいは年金事務所の職員を装って詐欺まがいの行為が発生しておりますので、こういうホームページでお知らせをすることによって、企業の信頼性も高まると思いますし、例えばA社の訪問員が来た、A社から電話があったということで、ホームページを見ていただければ、こういう仕事をしていることがすぐわかりますので、そういうことでお客様の安心にもつながる。また、受託事業者の信頼も向上することを考えておるところでございます。

次、5ページでございます。

これも新たな規定ですけれども、品質管理の観点から、管理者ばかりしっかりさせてもしょうがない。実際に働いている方のレベルアップが必要ということで、業務に関する必要な事項とかコンプライアンス事項等を内容とする「業務ガイドライン」を作成して、これに基づきまして、「業務マニュアル」及び「Q&A」を作成して、従事者に教育していくことを考えております。「業務マニュアル」「Q&A」の使用に当たっては、機構が内容をしっかりと見させていただいて、品質管理を図っていきたいと考えております。

それから、5番目として「業務の自主点検」です。これも前回の要項に規定がなかったのですが、今回いろいろ事故等がある中で、受託事業者とお話をさせていただきながら、受託事業者がいろいろ取り組んでおり、これを好取組事例として、いい結果が出ているように我々は思っております。そういう中で、従事者の督励活動をサンプル的にモニタリングするなどして、活動状態を把握しながら、改善策を検討・実施し、我々に報告をしていただくということで、品質向上と事故の未然防止に努めていきたいと考えております。業務をPDCAサイクルで回していくことが重要ではないかと考えております。

次の6ページ目でございます。

「達成目標および委託費の増減措置」でございます。15ページの参考資料4-2をごらんいただきたいと思います。

従前の平成24年度の例と平成26年度の改善案が出ております。24年度については、平成21年度の前年度の目標納付率にいかにか結びつけていくかということ为前提にして目標を設定したところでございます。若干高くなっていたというようなことも反省をしております。そういう状況の中でなかなか伸び悩んだというのでもあるのですけれども、そういう反省を踏まえまして、今年度については、26年度の改善案ですけれども、現年度納付率、下のほうのグラフでもよいのですが、24年度は0.85%伸びを確保しておったのですが、26年度の改善案では0.5ということで、基準を若干緩やかに下げております。そういう中で、過

年度1年目、過年度2年目は大体同じ程度伸びていくだろうと考えております。

12月末現在の納付率の状況で、もう既に、対前年同月比に比べて1.5ポイント伸びておりますので、目標達成がしやすい、より確実性のある目標になっているのではないかと考えております。ですから、前回の検証を踏まえまして、目標達成のハードルは相当下げたと理解をしております。過年度2年目については同等ですけれども、過年度1年目がぐっと上がりますと、過年度1年目、過年度2年目についても伸びていきますので、それなりに行けるかなと思っておりますのと。

それと、15ページの下の表の最低水準のところをごらんいただきたいのですが、逆に、最低水準は、過年度1年目、過年度2年目実績に合わせて若干下げております。ということでハードルを下げておりますので、受託事業者にとりましては、このところでしっかり事業に取り組んでいただければ、対応可能な目標ではないかと考えておるところでございます。

また、元のほうに戻っていただきまして、7ページの「免除等」でございます。

「免除等」については、実績に基づいて、これも1.2%上乘せして算出するというところで、ハードルを若干下げておるところでございます。

それから、④の「委託費の増額、減額措置」ですが、同じ資料の17ページの参考資料5をごらんいただきたいと思います。

24年度については、委託費の増額は達成率100%からプラスへ伸びておりまして、減額は達成率を若干下がって、最低水準までは緩やかに下がり、その後、1対1の割合で下がっていくというような表になっておりまして、こういう対応をしてきたわけです。26年度については、先ほど、目標を割と緩やかにした関係もございまして、減額措置において、ディスインセンティブにならないように、インセンティブを与えたほうがいいのではないかと考えまして、少し頑張れば上がるように階段方式を考えております。ここにございますように、達成目標から最低水準までは刻みは2%刻みになっております。それから、最低水準をクリアできなかった場合は、刻みが4%ずつになっておりますけれども、これによりまして、ちょっと伸びれば階段が1段上がって、かなり減額が少なくなります。非常に見にくいのでございますけれども、これは24年度と26年度の実績で見ていった場合、右側の10地区の内訳と書いておりまして、一番右下の「H26-H24」があると思いますが、これが置き換えたときにどうなるかということで考えますと、26年度のほうがプラスのポイントが出ておりますので、結局、階段方式にしたといたしましても、受託事業者にとっては、減額率はマイナスといいますか、大きく減額はされない。階段で若干その差は出て来るのですけれども、全体的な平均とすれば、階段方式にしたとしても、今年度よりも緩やかであるというようなことで考えております。この目的は、目標達成できない場合についてもインセンティブを与えることで、ちょっと頑張ればもう一つ上にすぐ上がれるということで、受託事業者のやる気を出していければなというふうに考えておるところでございます。

また、元に戻っていただきまして、8ページをごらんいただきたいと思います。

「契約（事業対象）期間」ですけれども、これも新しい試みでございます。私ども、契約期間を3年と考えておりまして、さらに、非常にできのいい受託事業者については、オプション契約として、プラス1年を追加して契約するというようなことを考えております。このメリットはどこにあるかといいますと、受託事業者にとりましては、できる限り長い期間事業を実施できることから、投資効率が上がるということで、大きなインセンティブになります。また、機構にとりましても、再入札等に係るコストを圧縮できるというふうなメリットがございまして。一定の要件は、（提案理由）の3つ目の「・」の（1）の「目標の達成状況」ということで、目標をしっかりとクリアしているということ。それから、2つ目に、当然、「総合評価基準の必須項目」を引き続き満たしている。3つ目として「競争入札参加資格も満たしている」という、そういう大きな条件を満たしているということで、併せて、ただ漫然とそのまま契約をしていくのではなく、私どものほうで自主的に評価をいたしまして、さらに、この提案理由にございますように、こちらの委員会に御報告をさせていただいて、しっかり評価をしていただいた上で、期間延長をしていきたいと考えております。これは新しい制度というふうに考えております。

それから、9ページ目ですが、「事業継続性の確保」でございます。これは、前々回になるのですけれども、24年6月の入札において、23地区のうち13地区が不落になりまして、再度公告入札ということになりました。その結果、その再度公告の間、市場化テスト事業ができなくて、いわゆる納付案内勸奨事業ということで行わざるを得なかったという状況でございます。そのために、事業が停滞したというふうに考えておりまして。特に、公サ法33条によりまして、弁護士法の特例が認められていることから、保険料の請求行為が可能ですが、納付案内等についてはこの行為が行えないので、ただ電話をかけて、納付書が送られてますよねというお話ししかできない。そこは大きなデメリットではないかと考えております。そういうことをなくすためにも、まして、今非常に右肩上がりな納付率が伸び、受託事業者さんともいい関係で進んでいることから、間断なく事業を進めたいということで、もし不落になった場合には、つなぎ随契ということ認めていこうということを考えております。なお、これもただ漫然と認めるということではなくて、そういう協議をしながら、こちらの委員会の御意見等も伺いながら対応していきたいことと、これは26年10月以降の実施要項ですけれども、26年10月の入札においても、同様なことが発生する可能性がございますので、この3.の（提案理由）の*のところですが、10月の入札においても、何らかの対応をしておく必要があるのではないかということで、今、私どもが検討をしておるところでございます。

最後に「その他」ですけれども、今、国民年金法に関する制度改正の法案が国会に提出されております。その中に、市場化テストの受託事業者を意識した事業が1つございます。今、市場化テスト受託事業で免除の勸奨をしております。免除の勸奨をしている中で、代理投函ということで、戸別訪問員が書類を預かり代理投函をしているわけですが、

全額免除の方については、その場で受理をできる仕組みを考えております。これについては、市場化テスト事業法ということではなくて、国民年金法の改正で国民年金法の指定を受ける業者、その条件に市場化テスト受託事業者ということを考えております。市場化テスト受託事業は既に実施している事業でございますので、これを同時にやっていくことで、市場化テスト事業としても伸びると思いますし、さらに、被保険者や受託事業者のプラスにもなりますので、非常にインセンティブがあるかなと考えております。

そういう中で、現段階においては、まだ制度が固まっておりませんし、これから法案の審議でございますので、今日の段階で御審議にかけるとはままならないという観点から、実施要項の中で「委託業務の変更」という条文がございますので、その条文を活用いたしまして、見直しをしていきたい。また、その状況については、こちらの委員会へお諮りをしていくことを考えております。ここについては、受託事業者にとりましても、それから、被保険者の方にとりましても、プラスの要素になりますので、ぜひ実現をしていきたいと考えております。

大変雑駁な説明でございますが、私のほうから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本実施要項（案）について、御質問・御意見がある委員は、御発言をお願いいたします。

○浅羽専門委員 御説明いただき、ありがとうございます。

私からは、最初の戸別訪問員の重点配置に関連することで教えていただきたいのですが、町田部長さんからも、予算の関係があるという話があって、確かに、そこが非常に頭が痛いところだと思います。この重点配置をすることによって、必要とする戸別訪問員の総数は、この人数分だけ純増するという理解でよろしいのでしょうか。

○町田部長 はい。

○浅羽専門委員 そうしますと、本当に予算の関係があるということですが、入れてくる業者さんが値段を高く設定する可能性が当然あるだろうと。プラス、先ほどの減額率のところ、プラス3ポイントから4ポイント上がることを前提に減額率を設定されていて、もしも、それを従前よりも厳しいと考えたならば、人はふやさないといけない、もしかしたらペナルティも大きくなるかもしれないということで、不落等の可能性が高くなるかなと思っているのですが、そのあたりはどういうふうに機構さんでは考えていらっしゃるのでしょうか。

○町田部長 まず、最低落札価格等の設定については、私どもは一切タッチをしておりません。違う部門が対応します。今この場で、どういう状況になっているかというのを私も知らないでお知らせすることはできないのですが、予算の関係でいきますと、先ほど私が予算の関係と申し上げたのは、ぎりぎりいろいろシミュレーションをしてみて、私どもが、今26年度予算を国会で御審議をいただいておりますけれども、そういう中で、

ある程度というか、私ども事業部門として考える予算の範囲内では、何とかやりくりができるのではないだろうか。市場化事業全体での予算を考え、そういう中でのやりくりをしながら、何とかここまで行けるかなと思っております。

もう一つは、まだモデル事業が途中でございますので、結果が出ていないので、まさに、その予算をセットする段階では、モデル事業の結果は、対財政当局ともお話ができてないので、その辺は具体的には、次の予算要求のときにもっとモデル事業を前面に押し立てた財政当局への説明ができるのかなと考えております。

○浅羽専門委員 私の頭の中で、御説明を伺っている中で、幾つかつなげる必要のないところがつながってしまいまして。それは、最後に、不落の場合のつなぎ随契とかいう話があるので、どうも、そういうようなことを用意せざるを得ないような中身に実はなってしまうのかなとか、そういうふうを考えて、今の質問も実はつながってきています。別にそこは関係ないのですね。

○町田部長 全く関係なくて、実は、前回のときに、私当時はいなかったのですけれども、前任者から、非常に苦勞をしたという話を聞いているものですから、転ばぬ先のつえではないのですが、そういうことで、それを発動しないのが一番いいのですが、万が一というリスク管理の観点から、そういうものを入れておくほうがいいのではないかと考えております。

○深田理事 御心配いただいて、とても感謝しておりますが、不落、随契の話は、現実起きてしまって、彼がさっき言ったように、とても苦勞して、実は、新しい勸奨事業をやる業者を入札するだけで数か月かかってしまうわけですね。その間に何が起きるかというところ、事務所で、自分たちで少ない人数でやらなくてはいけなくて、その該当した事務所はとても苦勞をしていたのです。人もいない中、それをやらなければいけないので、役員会でも議論になりまして、そういうことをすると、とても穴が空いてしまうので、当然、入札をしなければいけないけれども、だめなケースが出てくる可能性はないわけではないので、その場合の措置を必ず用意するべきというふうに役員会でもやはり議論がありました。

そういうのもあって、それを踏まえてこれをやらなければいけないことと、それから、今は、事業をやっておられる方と事務所の間では、個別に打合せをすることでかそういうことを熱心にやっただいている受託事業者がいらっしゃいまして、そこは実はとても伸びているのです。それはどういうことかというところ、事務所でやる、今回やります特別催告状をこういうふうに出しますとかいう予定を、あらかじめ、年金事務所の予定、受託事業者の予定、どういう事業をそれぞれやるかというのと、あとは、どういう組み合わせでいくかというのを相談をしてやっています。そうすると、とても効果的になるので、そういったのが年金事務所と受託事業者の間の新しいビジネスモデルみたいになってきつつあります。我々はこれを定着させたいと思っています。なので、役割分担を明らかにすること、それから、それに沿ってちゃんと協力してやることをメインに据えたいと思っています。現に、今年は60%を目標にしてやってきましたが、12月の水準を見ると、ほぼ1.5%対

前年で伸びています。前年が59%でしたので、今年は恐らく超えると思います。いつも年度末はぐっと伸びてきていまして。それは物すごく勢いよくて、多分、その勢いは、こういう受託事業者の方とのコミュニケーションもちゃんととれて、そのやり方もきちんと安定してきつつあるという状態なので、その状態は多分来年度以降も続くと思います。

併せて、恐らくぐっと伸びていくだろうと我々は考えていまして。23年度まで右肩下がりで厳しい状況が続いていましたけれども、やっと24年度以降少しづつよくなって、25年度はぐっとよくなってきていますので、多分、ディスインセンティブという物の見方で、下がれば大きく下がるというのではなくて、ちょっとやれば大きく上がるというふうに僕らには見えるのです。むしろ、そっちのほうのインセンティブを与えたような減額率を設定したほうがいいのではないかというふうにそこは考えています。だから、御心配いただいたのはありがたいのですが、そういうことではなくて、それぞれ必要があって、不落になると、本当に困ってしまいますので、そういったものを全部防ぎながら、穴を全部埋めながら、新しいインセンティブを与えるというやり方を考えたいというふうに考えて、こういう案を用意させていただいております。

○生島専門委員 資料A-4の17ページの右下の10地区内訳の辺りを見ながら教えていただきたいのですが、これは、地域によって結構ばらつきがあると思うのですが、これは地域の特性なのか、受託している業者さんの努力の度合によってどのくらい変わり得るのかというところが、過去のものがあるような資料があるともっといいかなと思っております。というのが、私も特性がどこまでかわからないですけれども、ずっと同じ業者さんが受託しているのであれば、理事がおっしゃったように、年々達成率がよくなっているというのはわかるのですが、業者さんの入れ替わりもあった場合に、全国津々浦々そんなに達成率が変わらないということであると、業者さんの質がよくなってとか、業者さんが努力をすれば、大体同じように成果があがるのか、そうではなくて特殊な県があるのだとか、大都市はこうだとかいった地域側の要因が大きいのかがよく分かりません。何で九州は達成率が低いのか、九州の業者さんに問題があるのか、地域特性なのか。その辺のところがあるので、単純に達成目標というときに、もし地域自体に問題がある、このエリアの人は納付に応じない特性がすごく強いとか、そういうエリアだと仮にした場合に、達成目標が全国同じだと、業者さんもなかなか厳しいなと思えますし、もし、そうでないならば、業者さんを能力の高いところを選べばいいと思うのですが、その点について教えていただきたいと思えます。

○町田部長 まず目標設定は、今、全体を示しておりますけれども、事務所単位でそれぞれ数字を出します。積み上げた結果、今、プラスマイナスというこの整理の仕方をさせていただきます。

○深田理事 だから、地域特性は加味されているということと。

それから、業者さんが替わった地域を見ると、やはり業者さんによって違う結果が出る時はあります。だから、両方の要素があるのではないかと考えています。ただ、どれぐ

らの割合なのかというのは、なかなか出しようがないのですけれども、やはり地域特性はあります。それから、結果を見ていると、業者さんのノウハウがどうもあるように見えます。入札は結果ですので、そこはもういかんともしがたいのですが、それはある。だからこそ、優良なところはノウハウをいっぱい生かしてもらいたいと思いますので、延長にしたいと思います。

○生島専門委員 重ねて、そこに関連してですけれども、その優良な方が1年延長できるという部分に関して、今挙げていらっしゃる条件があるかと思うのですけれども、(1)から(3)までを、これを全て満たすことができる業者さんは、例えば現状ですと、全体のうちの何業者さんがその対象になるのでしょうか。

○町田部長 今の段階で、これを全てクリアしている業者さんは、現時点はいません。

ただ、先ほど御説明させていただきましたけれども、今、1.5伸びています。

○深田理事 今年出るかもしれません。

○町田部長 目標達成する勢いで受託業者は頑張ってくださいていますので、そうすると、今、右肩上がりの状態になっていますから、当然、頑張ればこういう目標があるんだということをやって、我々が示すことで、受託業者もさらに頑張ってください、相乗効果が出てくるのではないかというふうに考えております。

○生島専門委員 その業者さんは、やはり継続して受注している方のほうが出やすいとかということはあるのでしょうか。

○深田理事 訪問の場合もそうですが、被保険者の方は、聞いたことのある名前の会社かどうか、オレオレ詐欺ではないとか最初言われていましたので、そうではないというのは、見ていると、ある程度期間が必要なのですね。なので、事務所からもお知らせもしますし、我々のほうからも「お宅の地域はこの会社がやっていますよ」というお知らせも全部するのですけれども、覚えている方が少ないものですから、結局、最初は「何だ、こいつ」というのが実はあるようです。なので、やはり長くやっていただくのは、それだけでも大きなメリットだと思うのですね。住んでいる人がその受託事業者に慣れてもらうことが必要なのです。

それと、今年は、ちょっと違うかもしれませんが、資料の14ページに過去のトレンドを書いています。23年度と24年度が、受託事業者がやっていただいた納付期限後の納付率が0.5%伸びていまして、今年は、さらに、今のところの時点ではもっと伸びています。0.5以上伸びていますので、最近は皆さん頑張ってください、その辺の数字は伸びてきているということなのですね。それは、事務所とどうやってタイアップして、それぞれがやろうとしているねらいをどういうふうに組み合わせてやっていくとか、事務所にお問い合わせされることもあるようです。こんなデータはないですかとか、こういうのはだめでしょうかとか、いろいろ相談してやっている事務所は、とても成績がいい事務所になっています。

○生島専門委員 わかりました。

さらに、1点だけ、地域特性ですけれども、九州はなぜ低いのですか。

○町田部長 具体的に申し上げます、沖縄がちょっと特別だと思います。沖縄の納付率は低くなっています。

○深田理事 沖縄はとても低いです。沖縄の分を抜いたら普通だと思います。

○町田部長 沖縄はもともと過去の歴史もありますけれども、沖縄の皆さんは、「結制度」というのがあって、相互扶助の世界があるので、こういう公的なものに頼らなくてもというのがあのではないかというふうに考えております。具体的に分析はしていないのですけれども、沖縄でも、受託事業者にも頑張ってくださいながら、大分伸びてはきております。

○深田理事 九州ブロック本部は、沖縄特別対策というのをいろいろ考えてやっているようでして、それで少しずつ改善はしてきております。

○生島専門委員 ありがとうございます。

○川澤専門委員 資料A-4の4ページの②で、今回、「訪問リーダー及び品質管理責任者」の配置を考えられているということで、「品質管理責任者は、受託業務を遂行する部門とは異なる部門の者が担当すること」という記載があるのですけれども、「異なる部門」とはどのような部門ですか。例えば、これは1つの企業の中で複数の地域を受託される場合とかもあるかと思しますので、その異なる部門が何を意味するか、どういう定義のもとで「異なる部門」と考えられたかということを確認をさせていただきたい。もし、必要であれば、そこは少し明確に実施要項に書いたほうがよろしいのではないかと思います。

○町田部長 私どもが、ここで「異なる部門」と書かせていただいたのは、客観的に外から見られるという部門がいいと思っておりまして。ちょっと言葉が違うのかもしれないのですけれども、例えば受託事業者によっては、品質管理を専門に持つ部門、例えば日本年金機構でも品質管理部がございまして、これは業務から離れて、我々は事業部門の国民年金部というところですが、その部署とは違って、客観的にいろいろなものを評価していくという部署はございますし、民間的に言えば、リスク管理部門とかそういうような部門が当たってくるのではないかと考えております。

○川澤専門委員 受託している部門ではない部門というのは、そこが異なるというのは、どういう異なり方なのかということを少し書いていただいたほうがわかりやすいのかなと思います。

あと、3ページ目の専用ホームページですけれども、これは各受託した事業者の方が、自社のホームページにニュースとして、例えば、受託しましたということを掲載するという、単にワーディングの問題だと思いますが、専用ホームページというふうに拝見しますと、新しくサーバーを借りて、ホームページを立ち上げるといったような。

○深田理事 そうですね。誤解されますね。コンテンツを置いていただくということだと思います。

○川澤専門委員 そういう形で書いていただいたほうが、お互いの理解が進むと思います。

8ページの契約期間で、今回、成績優秀な民間事業者の方は、1年間延長可能とするオプション契約を検討されているということで、この契約の形態は、変更契約をされるという理解でよろしいのですか。それとも、新しく随意契約をしていくということですか。

○町田部長 契約期間の延長ということを考えております。ですから、現契約の変更ということになると考えております。

○川澤専門委員 わかりました。

それは実施要項の中で、オプション契約を含むということを明記しますか。

○深田理事 契約書の中でも書きます。

○川澤専門委員 わかりました。

もう一つ、先ほど、不落随契のお話があったかと思うのですが、今回、実施要項の中で、最初6か月間は同様な条件でできるものとするという形で書かれているかと思うのですが、もちろん、同様の体制で継続でき得る事業者さんが受託された場合だと思うのですが、恐らく受託事業者さんも、例えば派遣の方とかで、契約期間の問題とかある場合に、簡単に延長できるのかなというのも少し心配したのですが、例えば、これは契約変更で延長する場合は、何か月前までにするとか、そのほかにも、契約を延長する場合の準備期間とかも含まれますか。

○山口参事役 説明させていただきます。

19ページに参考資料7がございます。図が上から3段に分かれておりますけれども、今、市場化の事業が、この図でいきますと一番上です。a+2というところを見ていただきたいのですが、仮にこれが9月末だとしますと、今の事業は、a+2まで事業期間があります。その前に入札を行いますので、一番下の段の図を見ていただきまして、もし不落が起こった場合、再度公告入札をして、準備があって、そして、新しい事業者が事業を開始するというふうになりますけれども、不落が起きた段階から、事業が終わりまでの間にはまだ3か月ぐらいの余裕があり、そこから延長期間があるわけです。前回、不落になったときの例を言うと、不落から4か月間で次の事業者さんを決めたわけなので、実際に不落が起こって延長をお願いすることになりますと、3か月ぐらいの余裕はがあると我々は見ております。

○川澤専門委員 そこは一定の準備期間ということですか。

○山口参事役 そうですね。御心配いただいた人繰りの問題とか、あるいはレンタルとかリースとかという問題もございますので、そういったこともこの3か月間の間で調整をつけていただけないかと考えております。

○町田部長 ちょっと補足をさせていただければ、入札ですから、開札をすればすぐにオープンになりますので、不落が発生した時点で、すぐに、当委員会等にも御相談させていただきながら対応し、このつなぎの手続きを発動する、そうすると、ある程度リードタイムがとれますので、今、担当から申し上げましたとおり、受託事業者も準備ができるのではないかと考えております。

○川澤専門委員 ありがとうございます。

○尾花主査 何点か教えてください。

今、御説明いただいたところに関連して、直接ではないのですが、資料A-3の総合評価の表の部分です。51ページからのところですが。得点の幅が0～100とか0～150とか、非常に幅が大きいように感じまして。例えば、51ページの最初の青の部分ですが、「本事業を実施するため、事業者としてどのような組織体制で取り組むのか」と書いてある必須の部分に書かれていることと、加点で書かれていることが、大体同じような印象を受けまして。何が違うかという点、「有効であると評価できること」というポイントが大きく違うように思われます。

こういったような場合で、また、実施要項に戻りますと、(3)の(ア)で、「機構役員と学識経験者などの外部委員で構成する評価委員会を設置し、決定する」ということで、客観性を持たせていただいているとは思いますが、この加点の幅がこれだけ大きいのと、どうやったら加点するかについて、外部委員の方の裁量にかなり委ねられているような印象を受けるのですが、これは実際はどんな形で評価がされていますか。

○町田部長 まず、評価基準でございますけれども、これは前回使った評価基準をベースにして、赤字のところを変えております。実際問題として、私どもはヒアリングをさせていただきながら、実際、提案書だけでは見切れませんので、入札業者の考えていることをしっかり聞いた上で、そういう中で客観的に加点を、例えば51ページでいけば0～100で、聞いた内容を、実際に提案書に書いてあるフィージビリティが非常に高いというようなことを、それぞれの委員がその場で判断をしながらの最終判断をしていけると考えております。

○尾花主査 そういたしますと、不落があるのは、恐らく価格での問題かとは思いますが、このような記載があったとしても、実際は、入札業者さんにはもう少し詳しく御説明できる機会があって、それを実際に外部委員の方が聞いて判断できるという意味で、情報のやりとりがもう少しあるので、そのプロセスで一定の客観性を保てるというふうにお考えになっているということですか。

○町田部長 文章で書いてあるだけでは、我々も十分読み取ることができないところもございますので、いただいた資料を我々が分析をさせていただいて、対面でお話を聞いて、我々のこの委員会の中で評価をしていくことになろうかと思えます。

済みません。ちょっと言い忘れたところがありまして。資料A-3の69ページをご覧ください。69ページの下から3つ目の箱があって、これは全部赤字になっているのですが、今回、より具体的な数値を示そうということで、当然、納付期限後納付の月数がベースになるのですが、納付期限後納付月数があって、その中で、実際に民間事業者さんが、これは一定の仮定を置いていますが、納付記録があって、その直前に、受託事業者が電話督励をやっているならば受託事業者の電話督励による獲得月数、また、訪問督励をやっているところでは、訪問督励による獲得月数と考えて、受託事業者が獲得した月数をより具体

的に示すようにしております。この辺を見ますと、今回、市場化テスト受託事業者がどれだけのパフォーマンスをすればいいのかというのがよりわかりやすくなると思ひまして、今回、新たにこういう資料を出させていただきます。

○尾花主査 評価については、了解いたしました。

それから、契約期間の延長のことで、要項を見ますと、2年目が終わった時点で、3年目に入る段階で、延長するかどうか機構さんが気持ちを固め、交渉を始めて、恐らくそこで予算を考えられるので、業者さんが受託すれば、4年目に延長ができるというお考えだと思ひますが、その場合に、この入札の公告をされるときの契約期間というところでは、例えば、2年までの業績次第で4年以降の延長合意の可能性ありみたいな、そういうのは書かれる予定ですか。

○町田部長 まだ、具体的な文言までは整理しておりませんが、また、こちらの委員会とも御相談だと思ひますが、まず基本は3年を明確にします。その上で、こういう要件を満たせば、協議の上ですけれども、プラス1年延長できるというようなことを明記をしていく必要があるというふうには理解しております。

○尾花主査 契約期間というのは、この事業に参入を考えておられる他事業の方にとっても大事なので、こういった延長の合意の可能性のある場合には、広くお知らせいただくのがよいかと思ひます。

○町田部長 はい。

○尾花主査 それから、反対をするという意味で伺うわけではないのですが、今回の増減額措置の場合の増減の仕方を階段状にすると、頑張ればぼんと上がるという発想と、もう上がるのは無理そうだから、現状維持でもあんまり減らないからいいかなと思われるという発想もあるのかなとは思ひますが、その辺りはどういう検証をされて、今回、導入されるに至ったのでしょうか。

○町田部長 今回、言ってみれば、なだらかな坂、45度の坂だったわけですがけれども、いろいろ私どもで整理をしていくと、ちょっと言葉は適切ではないかもしれないですがけれども、坂を転げ落ちていく、若干落ちてても、受託業者さんにとっては、下がるほうから考えるとディスインセンティブが働かないし、上がるほうに対してもインセンティブは余り働かないので、下げ始まってしまうと、なかなか歯止めがきかないのではないかというような議論が内部でございました。いろいろ侃々諤々やっていく中で、階段状にすることで、頑張れば上がる事業者さんが出てくる。そういうところを大切にしていこうということで、あとは階段の幅の問題ですけれども、中には、もっと厳しい階段幅を設けるほうがいいのではないかという意見もございましたけれども、全体的に、まず今回は、階段状にすることを優先させて、全体のバランスを見たときに、前回の例を当てはめるとマイナスにはならないというところを捉えて、一応今回はこういう階段をつくりました。

○尾花主査 よくわかりました。ありがとうございます。

ほかにございませんか。

よろしいでしょうか。

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 特にございません。

○尾花主査 それでは、本実施要項（案）については、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。

日本年金機構におかれましては、本日の審議や意見募集の結果を踏まえて、引き続き御検討を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、どうもありがとうございました。