

第305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305回 入札監理小委員会議事次第

日 時：平成26年2月5日（水）17:23～18:54

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

- 地方入国管理局等の入国・在留手続の窓口業務（法務省）

2. 事業評価（案）の審議

- 国民年金保険料の収納事業（日本年金機構）

3. 国民年金保険料の収納事業の契約変更について【非公開】（日本年金機構）

4. 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

（法務省）

入国管理局 総務課 菊池課長、宮尾補佐官、川崎係長

（日本年金機構）

深田理事、国民年金部 町田部長、山口参事役、島村部員、兒玉部員

（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305回入札監理小委員会」を開催します。

本日は、法務省の「地方入国管理局等の入国・在留手続の窓口業務」の実施要項（変更案）、日本年金機構の「国民年金保険料の収納業務」の事業評価（案）、日本年金機構の「国民年金保険料の収納業務」の契約変更についての審議を行います。

最初に、法務省入国管理局総務課、菊池課長より「地方入国管理局等の入国・在留手続の窓口業務」の実施要項（変更案）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、10分程度でお願いいたします。

○菊池課長 法務省入国管理局総務課長の菊池と申します。どうぞよろしくお願い致します。

本日は、平成26年度「地方入国管理局等の入国・在留手続の窓口業務」につきまして、先般実施しました入札の状況を御説明申し上げるとともに、再度公告入札に向けた入札実施要項の見直しについてお諮りさせていただきます。

入国管理局では、本件、地方入国管理局等の入国・在留手続の窓口業務を市場化テストの対象事業としまして、平成23年度から実施しているところですが、御案内のとおり、平成24年度に一部実施官署におきまして、受託事業者が経営破綻したことから、当該事業者との契約を解除し、改めて民間競争入札を実施した経緯がございます。

このような状況も踏まえ、平成26年度以降の契約につきましては、委託業務の適正かつ確実な実施が図れるよう、入札実施要項の見直しを行うこととし、この委員会の御指導を仰ぎつつ、見直し案を取りまとめ、昨年10月に委員会の御了承を頂戴したところでございます。

一方、入国・在留手続の窓口業務に係る予算要求につきましては、現状を踏まえ、配置人員等の積算を見直し、増額の要求をいたしました。が、財務省による査定におきまして、所要経費の必要性について理解を得ることができず、平成26年度政府予算案では、前年度とほぼ同額という査定結果となりました。

これらの状況を踏まえ、対象の地方入国管理局、東京、名古屋、大阪の3局でございますけれども、平成26年度政府予算案に基づきまして、予定価格を作成の上、入札手続を実施し、その際、複数回の再度入札も実施いたしましたが、いずれの地方入国管理局におきましても、予定価格に達する応札がなく、入札は不調に終わっております。

地方入国管理局では、これを受けまして、入札参加者に予定価格内での随意契約の交渉の可否を確認したところですが、特に東京局及び大阪局におきましては、予算額と最低入札額との差が大きく、いずれも対応は困難であるとの回答であったことから、現状の業務内容を維持する以上、予定価格を増額しない限り、落札者を決定することは困難な状況となっております。

また、本業務に係る予算は、複数年契約、39月、4カ年度を前提とした国庫債務負担行為を活用しておりますことから、予算の不足分を単年度の歳出予算から支出することも会計法令上、困難となっております。

そこで、政府予算案の範囲で契約を整えることが可能となるよう、苦肉の策ではありま

すけれども、入札実施要項で東京局の業務としている中から、プレチェック業務を削除するという見直しを行って、所要経費の削減を図りたいと考えております。

プレチェック業務といいますのは、申請書類の記入漏れや添付書類の不備等の事前確認を行うことにより、効率的に窓口業務を実施するための方策として導入したものですけれども、プレチェック業務を削除しても市場化テストとして実施すべき事業内容に影響を及ぼすことはないと考えております。また、プレチェック業務につきましては、行政サービス向上の観点から、今後、必要に応じて国のほうで実施することも考えております。

なお、入国管理局では、本件、地方入国管理局等の入国・在留手続の窓口業務のほかに市場化テストの対象事業といたしまして、外国人在留総合インフォメーションセンター運営業務を実施しておりますが、こちらの事業につきましては、当初の予定どおり入札手続が進んでおり、4月1日には落札業者と契約を締結する予定であることを申し添えます。

では、引き続き、担当の補佐から実施要項の見直し箇所について説明をさせますので、その上で御審議をよろしく願いいたします。

○宮尾補佐官 総務課で補佐をしております宮尾でございます。よろしく願いいたします。

実施要項の見え消し版に基づいて御説明をさせていただきます。

まず、最初が実施要項（案）本文1ページ下段の2の（2）のア、窓口取扱時間の1行目「（東京入局管理局におけるプレチェック窓口は、午前8時30分）」の部分を削除させていただいております。

次に、実施要項本文4ページ、中段やや上にあります5の（1）入札に係るスケジュールで、これはさきの入札に合わせたスケジュールとなっているものを今回の入札スケジュールに合わせた日程変更をさせていただいたものでございます。

なお、今回は4月から本件事業をスタートさせるべく、入札手続に要する期間を可能な限り短縮する観点から、入札説明会を省略したいと考えております。

次に、同じページの下から3行目、ウの入札書の内容の一番最後の行でございますが、4月から消費税率が8%となることが確定したことを受け、変更させていただいております。

次に、同じくエの提案書の内容において、さきと同様の理由から実施要項（案）本文、5ページ、上から2行目の「入札説明会において」の部分を削除させていただいております。

最後に、実施要項（案）本文、6ページ、中段やや上の6、委託業務を実施する業者を決定するための評価の基準の2段落目で「ただし、本年度、本業務の入札に参加した事業者については、口頭による説明（プレゼンテーション）を省略することができる」という文言を加えております。これは、さきの入札手続に参加した事業者はいずれも口頭による説明を実施しているところ、今回、実施要項の変更をお認めいただいた場合には、東京局のプレチェック業務がなくなる以外はさきの業務と同様であることから、入札参加者の負

担を軽減するとともに、入札手続に要する期間を短縮する観点から、加えさせていただいたものでございます。

以上が今般、御審議をお願いする実施要項（案）の変更点となります。私の説明は以上でございます。どうぞ御審議をよろしくお願いいたします。

○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（変更案）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 御説明どうもありがとうございます。大変御苦労されている旨が非常によく伝わってまいります。

そもその話というか、この時期でもありますので、恐らくは大丈夫だとは思いますが、確認ですが、プレチェック業務を落とすことによって入札は順調に落ちるといふことでよろしいのでしょうか。もちろん内容をどうこう、金額をここで明示しろとかというものでは全くないですが。

○宮尾補佐官 お答えさせていただきます。

入札の手続でございますので、100%ということはなかなか申し上げられないのですが、前回の最低入札価格と予算額等を踏まえまして、このプレチェック業務を落とした業務内容であれば、予算額の範囲におさまるであろうということ、この部分を削られていただきたいということで変更をさせていただいたところでございます。

○浅羽専門委員 その場合に、実際にこれまで入札に参加して下さった5者あるいは3者、そうした入札に参加する者が同じぐらい数を得られるであるというものを前提で大丈夫だろうという目測が立たれているという理解でよろしいでしょうか。

○宮尾補佐官 こども相手のあることなので、100%とは申し上げられないのですが、予定価格などを見直せば、また同じように複数の業者さんに入札に参加していただけるだろうと考えているところでございます。

○浅羽専門委員 ということは、もちろんこれは確実な話をここでなどというつもりは全くないのですけれども、少なくとも現状の見通しであれば、1者だけが応札されるということではなく、かつ何とか4月1日のスタートにも間に合うのではないかという見通しでこのプレチェック業務を東京の部分について落とすという腹づもりだということによろしいわけですね。

○宮尾補佐官 私どももできるだけ競争していただいたほうが思っていた以上に価格が下がることも期待できますし、非常にそのほうが望ましいという考えは持っておりますので、ぜひそういう方向にいろいろなところにお声かけをしながら実施していきたいと考えているところでございます。

○川澤専門委員 2点だけ確認をさせていただければと思います。

今回、東京局のみプレチェックを削除されるということで、実際、プレチェックを実施されなかった場合にサービスの質として設定されている待ち時間が非常にふえるとか、そ

ういったサービスの質の達成水準に何か影響を及ぼすことはないであろうということを御検討されていらっしゃるのか。

あと一つは、東京局で実施される予定でしたプレチェックを廃して、恐らく職員の方が実施されるようになることで、職員の方々の負担が過度にふえることがないのかどうか。そのあたりを少し教えていただければと思います。

○宮尾補佐官 まず、後ろの御質問からお答えをさせていただくのですが、状況を見極めながらということになるのですが、職員なり、また賃金さんなりに御対応いただくということで今、検討しておりまして、そこを手当することによってサービスの質が下がることにはならないと考えているところでございます。

○川澤専門委員 ありがとうございます。

○尾花主査 先ほどの御説明の確認ですが、不落随契でも価格交渉が困難だとおっしゃったのは東京、大阪で、名古屋についてはどのように回答があったのでしょうか。

○宮尾補佐官 名古屋局については、予定価格と最低落札価格の差が余り大きくはないのですが、今回、名古屋だけを先行して契約を固めようと思うと、交渉次第によっては、もしかしたらということもあったのですが、一番大きな東京局ができないということになってくると全体の流れがおかしくなってしまうこともありましたので、まず、全体がそろって手続ができるようにということで、名古屋局については余り突っ込んでどうだということについてはやっていないというところでございます。要は3局そろってこの実施要項に基づいてセットしたいというところでございます。

○尾花主査 今の点でちょっと理解ができなかったので確認ですが、確実に4月から実施するためには、例えば名古屋を先行させて、東京の業務が減った分を大阪の予定価格に上乘せするという直接的な効果を与えたほうが確率がふえるのではないかと考えたのですが、そうではないという御判断ですね。

○宮尾補佐官 そうでございます。

○生島専門委員 大変そもそもで恐縮ですけれども、23年度は普通に落札ができて、今回落札ができなかったというのは、内容とか予定価がすごく下がったということですか。そもそもなぜ。初めてのことでなくて、過去にきちっとうまくいっていたものがなぜ今回だめになってしまったのか。そもそものところをもう一度教えていただきたい。

○宮尾補佐官 途中、一部事業者の経営破綻とかがあったのですが、大きなタームでいきますと、前回は初めての市場化テストの導入であったこともあって、業者さん皆さん、大変頑張られて、結構安い金額で入札をされてこられた。その余波で経営破綻に至った事業者もあったようです。ですから、その辺は私どもはそういう状況も見ておりましたので、やはり今の金額では多少苦しいところもあるだろうということで、26年度以降の事業についてはもう少し経費が必要だということで、増額の予算要求をさせていただいたのですが、その辺が私どもの説明も至らなかったのかもわからないのですが、なかなか御理解を得られず、ほぼ従前と同様の査定結果になってしまいましたので、その範囲で入札手続をした

ところ、やはりというか、なかなか契約が整わなかったというところだと思います。

○生島専門委員 財務省の判断としては、私が今、質問したような発想で、前回入札したのだから、本来いけるでしょうと恐らく思われたから査定をお認めにならなかったということなのでしょうね。

○宮尾補佐官 直接そのお答えを聞いているわけではないのですが、そうかもわかりません。

○生島専門委員 ありがとうございます。

○尾花主査 今期はこのような業務を減らすということで予算内でおさめるという御方針と伺ったのですが、次回に向けて業務及び予定価格の考え方については何か計画はございますでしょうか。

○宮尾補佐官 今回、委員会の御指摘も踏まえて、実施期間は39月ということで、4カ年度になります。ですから、何とか今期の契約を整えさせていただいて、そうしますと、年度でいきますと3年度先のところで評価になりますので、その間、実態を踏まえながら、よくよく勉強させていただいて、次のタームのところでは、こういう御迷惑をおかけしない形で準備をしたいと考えているところでございます。

○尾花主査 それでは、時間となりましたので、本実施要項（変更案）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（変更案）については、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しまして、改めて小委員会を開催することはせず、実施要項（変更案）の取り扱いや監理委員会への報告資料の作成については、私に一任いただきたいと思います。委員の先生方、よろしいですか。

（「異議なし」と声あり）

○尾花主査 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。

（法務省退室・日本年金機構入室）

○尾花主査 続きまして、日本年金機構の「国民年金保険料の収納事業」の事業評価（案）の審議を始めたいと思います。

日本年金機構より、御説明をお願いしたいと思います。

なお、説明は、10分程度でお願いいたします。

○深田理事 日本年金機構の事業管理部門担当の深田でございます。どうぞよろしくお願いたします。

日ごろ、国民年金収納事業につきまして、皆様方にいろいろと御指導、御助言をいただ

いておりまして、まことにありがとうございます。

おかげさまで国民年金の保険料につきましては、平成24年度が対前年度0.3%プラスで、59.0%になりました。

ことは、私どもの理事長を初め、我々の事業活動の最重要課題の1つということで、国民年金の納付率の向上を掲げて、全拠点事務所、頑張っておりまして、11月末時点の数字しかございませんが、その時点で、対前年度1.11%のプラスになりました。これは、昨年度末が59.0%ですので、60%を超えるというのを目標にしておりますが、24年度の納付率の伸びをそのまま続けていけば、何とか60%という我々が目標としたものを視野に入れて実現できる可能性が高くなってきたと思っております。残り数カ月でございますが、手を抜かないようにさらに頑張っていけるようにということで頑張っております。

昨年度10月ごろからですけれども、国のほうでも検討会なりが始まっておりまして、強制徴収を初めとした徴収体制の強化を図るべしということで御指摘をいただいております。我々もまさに収納対策にもつながります強制徴収も視野に入れた対策を現在、講じるべく今月から各事務所で取り組んできております。

また、来年度の予算も強制徴収の体制強化あるいは制度改正も予定していただいております。各班の対策を講じた中で収納率のさらなる向上を図っていきたいと思っております。

また、大変恐縮ですが、一部の事業者につきましては、不適切な事業内容になって、きょうも御説明の中に1点あるかと思いますが、御心配をおかけして大変申しわけございませんでした。

全体を通してみますと、我々としては、事務所と事業者が月1回なり、顔を合わせていろいろ協議をして、今後の進め方はちゃんと相談をしながらタイアップして事業ができるようになってきたと我々は思っております。我々も各事務所からいろいろ話も聞いておりまして、今度こういうことをやるとか、こういう人たちに特別催告状という、あなたは納めないで強制徴収に行きますよといった呼びかけなりもするというので、事務所からも行い、それを踏まえて事業者の方々が訪問なり、電話なりで対応していただくこともやっております。大変成果が徐々に連携した効果が出つつあると我々としては思っております。

きょうは、事業の実施状況について御審議をいただくということでございますが、あわせまして、昨年10月から開始しておりますモデル事業、これも徴収体制の見直しの一環としてさらに事業者の活動を活発化させるべく考え出した案のモデル事業でございますが、これにつきまして、昨年からやっておりますので、期間の延長についても契約更改を御審議いただくことにしておりますので、どうぞよろしくお願ひしたいと思います。

また、次回になりましようか、今月末には、いよいよ来年度10月からの契約について、それぞれの実施要項についての御審議もお願いしたいと思いますので、どうぞよろしくお願ひいたします。

それでは、具体的には担当部長から説明させますので、よろしく願いいたします。

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

お手元の資料2に基づきまして御説明をさせていただきますが、先ほど理事からも御説明がございましたけれども、全体背景として10ページをごらんいただきたいと思います。

先ほど申しあげました、V、その他、「1. 国民年金保険料納付率の推移」がございまして、ここに現年度、過年度1年目、過年度2年目と書いておりまして、全国的に現年度でいきますと59%ということで、対前年プラス0.4ポイントということでございます。これは平成18年度から続きました低下傾向に一定の歯止めがかかりまして、24年度にプラスになっております。また、過年度1年目につきましても、全国で対前年プラス0.4でございませけれども、もともと目標としております23年度の現年度納付率からの伸び率が3.9ポイントほどございますので、4ポイント程度の伸びということで、ここもおおむね目標を達成しているのではないかと。

過年度2年目につきましても、対前年度ではマイナス0.8になっておりますけれども、22年度から2年経過後の伸び率が5.5ポイント程度の伸び率を確保するというので、5.2ポイントほど確保できておりますので、それに近い数字が確保できてきたのではないだろうか。そういう背景、結果がございまして、そういう状況の中で市場化業者がどういう役割をしてきたのかを御説明させていただきたいと思っております。

大変恐縮ですが、1ページ目にお戻りいただきまして、事業の実施状況（平成24年度開始事業）ということで、事業概要でございまして、委託業務の内容につきましては、従来より御説明をさせていただいておりますので、省略をさせていただきます。

今回御報告をさせていただくのが、24年度開始事業ということで、委託期間、24年10月開始分の第1期、24年10月から25年4月の7カ月間、第2期、25年2月開始分の第1期、25年2月から25年4月の3カ月間につきまして、今回、実績報告をさせていただきたいと思っております。

1ページおめくりいただきまして、対象事業所、いわゆる受託事業者でございませけれども、24年10月がアイ・シー・アール バックスグループ シー・ヴィ・シー共同企業体、株式会社オリエントコーポレーション、キャリアリンク株式会社、日立トリプルウィン株式会社の4社。25年2月開始が株式会社アイヴィジット、株式会社バックスグループ、日立トリプルウィン株式会社ということで3社になっております。トータルいたしますと、事業者数では6社になっておるところでございます。

続きまして、3ページ、達成状況がどういう状況になっておるかというところでございますけれども、当然、達成目標・最低水準を設けておりまして、先ほど申しあげましたとおり、24年度はプラスに転じております。その結果、24年開始分といたしまして、達成目標を見ていただきますと、免除等承認が112.85%で、達成を大幅に超えておりますが、現年度、過年度1年目、過年度2年目につきましては、残念ながら達成目標までは至らなかった。

また、後ほど御説明をさせていただきますけれども、達成には至りませんでした。その前の期に比べまして大幅に伸びている状況でございます。

ちなみに、最低水準につきましては、過年度1年目、過年度2年目は超えておりまして、残念ながら現年度が届かなかったという状況でございます。

25年2月開始分につきましては、最低水準は全て到達しておりますが、達成目標につきましては、免除等承認が目標を達成した以外は残念ながら届かなかった。2月開始分につきましては、評価期間が短いものでございますから、若干よく出ているのか、これは実力どおりかどうかはより分析をしないとイケないと思っておりますが、そういう期間の中での状況である。

最終的には、下の合計でございますけれども、免除につきましては、達成目標も最低水準もクリアしている。現年度、過年度1年目、過年度2年目につきましては、過年度1年目、過年度2年目が最低水準はクリアしておりますが、それ以外はクリアができていない状況でございます。

3ページの下にございますように、達成状況を今、るる申し上げてきておりますけれども、24年開始事業、25年2月開始事業におきまして、現年度、過年度1年目、過年度2年目全ての達成目標を達成していない状況でございます。

1ページおめぐりいただきまして、免除は達成をしている状況でございます。

達成目標の達成状況に対する分析ということで、両矢印で挟んでおりますけれども、前回事業、23年5月から24年4月の状況でございますが、これを見ていただくとわかりますとおり、現年度は58.41%、過年度1年目が68.37%、過年度2年目が99.88%、免除が105.92%ということで、こういう数字が出ておりますけれども、24年度開始事業につきましては、現年度が86.07%、かなりのポイントを伸ばしております。過年度1年目が78.13%ということで伸ばしております。過年度2年目につきましては落ち込んでおりますけれども、これはやはり現年度、過年度が伸びることによって過年度2年目はだんだん厳しくなってくるのではないかと考えております。免除は伸びておることでございます。

では、どういう状況で改善されたのかということでございますが、先ほどの理事からの説明の中とダブるところがあるかもしれませんが、まずは、22年度開始事業の実績を踏まえまして、民間競争入札実施要項の見直しをしております。見直したものは、督励頻度の強化ということで、滞納者に対して、半年ごとであったものを3カ月ごとの頻度で督励回数をふやしたこと。もう一点大きなところでは、戸別訪問の最低必要数を2万5,000人に1名を1万5,000人に1名ということで体制を強化した。そういう見直しを行いましたところ、回数がふえますので、接触率は低下しておりますけれども、全ての納付督励手法において実施回数が増加しまして、接触機会がふえたことによりましてプラスに転じている。また、民間業者ということで、機構の勤務時間外の時間を有効活用いたしまして、休日ですとか夜間等の納付督励を受託事業者のノウハウを生かしながら取り組んできたのが主な要因と考えられております。

また、年金事務所と受託事業者の協力連携ということで、年金事務所で特別催告状を送って以降、事務所で取り組み、ある程度一定の期間が過ぎた後に、また市場化テスト受託事業者に督促ということをお願いをし、その連携がうまく結びついたということで、かなり効果的な取り組みになって、現年度を中心に納付率のアップにつながったのではないかと考えております。

なお、第2期以降におきましては、計画どおりに必要な納付督促を実施しつつ、接触率の強化等に取り組むことにより、実績の向上が期待できると考えております。

5 ページ目でございますが、参考のところをごらんいただきたいのですが、結果的に目標達成に至っておりませんので、当初、委託契約を結んだときから、ペナルティーということではございませんけれども、インセンティブを与えておりまして、参考の(2)にありますように、増額のケース、要するに目標を超えた場合は、一定程度の預託費の増額をする。また逆に、超えなかった場合は一定程度の減額をするということでインセンティブを与えておりまして、結果的にまた目標を達成しておりませんので、トータルとして24年10月分につきましては、17億1,800万円の委託費におきまして、5,450万円の減額措置になっておる。また、25年2月につきましては、10億3,800万円のところ、3,400万円の減額になっておるといふことでございます。

なお、この中には目標達成をしている事業者もございますので、プラスに転じているところもございます。トータル的に5,400万円のマイナスでございます。

続きまして、6 ページでございますが、全体として、実施状況がどういう状況にあるのかをここにありますように、(ア) から (オ) に基づきまして調査をしております。前年のところと実績と対比をしております。

7 ページをごらんいただきたいと思うのですが、まず、現年度納付月数、過年度納付月数、納付率、免除承認月数は、見ていただくとわかりますとおり、そう大幅に改善をしたということではないのですが、下の※にありますように「納期限内納付月数」を除きますと。いわゆる市場化テスト事業のターゲットであります納期限後納付月数を見ますと、ここにありますように、比較的伸びている。この辺が影響してプラスになってきているのではないだろうかと考えております。

1 ページおめぐりいただきまして、8 ページでございますが、納付の督促による接触状況等を書いてございますが、やはり対象、要するに発信する側の事業者の体制を強化したことによりまして、少しではございますけれども、督促回数等もふえてきております。

また、(エ) のところでございますが、接触率につきましては、若干ぶれはあるのですが、そう大きな変化がないというところでございます。回数でこなすことによって、接触率は変わらないのだけれども、多くの人の当たれているのではないかと考えております。

続きまして、9 ページの戸別訪問につきましても同様の結果が出ているという状況でございます。

その結果、事業の運営に要した費用ということで、24年10月開始分は約100円程度、25

年2月開始分は50円程度、1件当たりの獲得に要した費用がふえております。これは基本的に先ほどの戸別訪問員の人件費とか、そういうものがふえたことによって1件当たりの獲得した費用がふえているのではないかと考えております。

実施状況でございますけれども、24年10月開始分第1期分における実施経費につきましては、17億2,000万円でございます。前回委託は11億6,000万円でございますので、増加をしております。これは先ほど申し上げましたとおり、体制の強化が影響していると考えております。

なお書き以降でございますが、実施経費が増加している要因は、24年度開始分の業務内容について、前回委託と比較し、督励頻度の強化や戸別訪問員の必須配置、達成目標及び入札方法の見直し等が増加要因と考えておるところでございます。

1ページおめぐりいただきまして、Vのその他の1につきましては、先ほど申し上げたところでございますが、2のところ、先ほど理事からも御説明させていただきましたけれども、大変残念ですが、27条第1項に基づく指示を行った事業者がございまして。これは以前、御報告をさせていただいておりますが、株式会社アイヴィジットが雇用する中部③地区の戸別訪問員の1人が、平成25年3月2日から14日までの間、不適切な業務処理を行ったということから、法律に基づきまして、必要な措置をとるべく、平成25年7月22日に指示をしております。この指示をして以降、毎月、アイヴィジットのほうから私どものほうに定期的に報告をいただいております。この業務については改善傾向にあるということで考えておりますけれども、引き続き注視していきたいと考えております。

督励実施件数に関する報告の徴収ということで、まだこれは調査確認中でございますが、督励実施件数に疑義が生じた民間事業者がございまして、昨年11月28日付で、法第26条第1項に基づく報告徴収を実施したところでございますが、まだ詳細について私どもが分析しておるところでございます。それが確認でき次第、当委員会に御報告させていただきたいと考えております。

4番目でございますが、実施要項の見直しということで、26年10月の実施に向けて大きく5点ほど、今、私どもは考えております。市場化テスト受託事業者にしっかりやっただく、事業者インセンティブを与えていくということで、よりよい事業につながるのではないか。また、市場化テスト事業の充実につながるのではないかということで、今、大まかに5点ほどを考えております。納付督励の適正な実施ということで、モデル実施を今、やっておるところでございますけれども、そのモデル実施を踏まえつつ、体制をどのように強化していくべきか。まだまだ、結果が出るのが2カ月分ぐらいしかないので、十分に10月の時点で生かせるかどうかは定かではございませんけれども、生かしていきたいと考えております。

2つ目といたしまして、業務品質の向上ということで、先ほども御説明をさせていただきましたアイヴィジットの件がございまして。リスク管理をどうやっていくのかをしっかりと考えて反映させていきたいと考えております。

3点目といたしまして、達成目標の設定でございますが、これまでの実績を踏まえてしっかり検討していきたいと考えております。

4点目でございますけれども、初回入札で落札者が決定しなかったときの取り扱いということで、これは24年10月の調達で起きた事例でございますが、落札業者がなくて、その間、市場化テスト事業がとまってしまった。非常に事業として痛い結果になったものがございましたので、その反省を踏まえまして、落札者がいなかった場合に再度公告をして、その間、現事業者に延長していただいて、引き続き市場化事業を実施することを考えております。継続的な事業でございますので、間があいてしまいますとまた取り戻すのが非常に大変でございますし、そういう中では、市場化テスト事業の力を借りてしっかりやっていきたいと考えております。

最後、12ページでございますけれども、成績優秀な受託事業者の確保ということで、受託事業者にインセンティブを与えていくのが1つの重要な課題だと思っております。しっかりやってくれているいい事業所、ノウハウを持っていて生かせる事業所が入札によりまして変わってしまうことは、積み上げたノウハウが残念ながら失われてしまうこともございますので、ある一定の条件に合致した事業所につきましては、また当委員会とも御相談をさせていただくことになるのですけれども、優秀な事業者のノウハウが流出しないように、その後の事業に生かせるよう、一定期間、期間延長をして継続ができないかということは今、検討しておるところでございます。

以上、大変雑駁な説明でございますが、平成24年度開始事業の実施状況について御報告をさせていただきます。ありがとうございました。

○尾花主査 ありがとうございます。

続きまして、同事業の評価（案）について、内閣府より説明をお願いします。

なお、説明は、5分程度でお願いします。

○事務局 それでは、今、年金機構より御報告のありました実施状況を踏まえまして、内閣府としての評価（案）について御説明をさせていただきます。

評価の総括でございますが、今、御報告がありましたけれども、確保されるべき質につきましては、最低水準がおおむね達成しておられるほか、達成目標の達成率は前回より改善されております。しかしながら、依然、達成できていない状況も継続しておりますことから、達成目標のあり方についてさらなる検討が必要であると考えております。

また、実施経費につきましては、増加傾向にありますことから、単位当たりのコストも増加しております。さらなる効率的な事業実施のあり方についての検討が必要であると考えております。

また、受託した事業者におきまして不適切な処理が発生したといった御報告もありましたが、そういったことを踏まえまして、民間事業者におきまして不適切な処理が発生した場合に早期に発見できる体制や、不適切な処理を事前に抑制する体制を検討する必要があると考えております。

また、納付督促を強化しておりますが、納付督促の強化に当たりましては、戸別訪問員の確保のあり方について検討をする必要があるといったことがございます。

以上のようなことに留意した上で、引き続き次期事業を実施していくことが適当であると考えております。

事務局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実施状況及び事業の評価（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。

○川澤専門委員 先ほど7ページで御説明いただきました調査結果の納付月数と納付率の関係で確認をさせていただきたいのですけれども、今、20ページの「納付率の『伸び幅』比較詳細データ」も拝見しております、基本的には、例えば7ページの①の現年度納付月数は前回のほうが納付率が多くて、今回のほうが少ないといったところで、前回のほうが納付月数が多い部分もあるかと思うのですけれども、納付率については、おおむね今回のほうが状況がよいということで、これは恐らく免除の数がふえて、そもそも納付対象月数が少なくなった、母数が減ったことで納付率としては改善されているけれども、納付月数としては、前回に比べて状況がよろしくないところもあるという理解でよろしいでしょうか。

○町田部長 ありがとうございます。

まず、これは分子しか出ていないのですが、分母のところ、今、免除というものがございましたが、確かに免除も獲得をしておりますので、それによって納付月数が少なくても納付率が上がるケースがありますが、そもそもといたしまして、国民年金の第1号被保険者数がかなり減っています。世の中の景気がよくなったりして、厚生年金のある事業所等にお勤めの方もいらっしゃいますし、全体人口も少なくなっておりますので、そういう中で、例えば（ア）の①の1,846万件が1,914万件。かなり減っているということでございますけれども、ここの数字だけを見ると減ったように見えるのですが、実はもともになる分母がどう減っているのかという減りぐあいをあわせて見ていかないと、その減る要素が全体の被保険者数の減と、今、おっしゃられたように、免除の獲得によって免除率が向上することによる減という2つの大きな要素があると思っております。

○川澤専門委員 わかりました。ありがとうございます。

○浅羽専門委員 御説明どうもありがとうございました。

私が質問したいのは、やはり業者によってかなり違いがあるなという点で、個別の業者による違いもありますし、また、説明いただきました資料の2の9ページで、なぜかよくわからないのですが、平成24年10月開始分と25年2月開始分の両者だけとってみても結構なコストの違いがあったり、また、これの内訳を後ろのほうで見ましても、業者による違いと、なぜかよくわからないのですけれども、2月のほうが妙にコストが低かったりとかがあるのですが、主にどんなところが違うと機構さんでは考えていらっしゃるのでしょうか。

か。

○町田部長 個別にどこの事業者がどこの事務所を受け持っているかが今、手元にないで、全体的なイメージで申し上げますと、まず一つは、地域的な問題がございます。それは都市部の問題と、都会部と田舎部というところとあれなのですけれども、地方によりまして、お客様の納付する意欲が違う。それはどういうことになっているかというところ、きょうはございませんが、都道府県別に納付率が違います。平均して60%を目指しておりますが、非常に高い地域もあれば、低い地域。都市部は特に低いと思っております。そういう状況。特に我々は都市部対策だと思っております、都市部ですと若い人が多いということと、マンションなどですと、オートロックで中に入れなくてなかなか接触ができてこないということで、接触ができない。電話でも、携帯電話にかけると、知らない電話から電話がかかってくるということで、とらない方もいらっしゃるのです、やはりその辺が今、課題だと思っております。そういう状況を見ながら考えていきますと、たまたま2月から受け持った地域と10月から受け持った地域のバランスがどうなっているかわかりませんが、そういうものが一つ影響しているのではないだろうかと思っております。○浅羽専門委員 その上で、先走ってはいけないとは思いますが、この後で御説明いただくモデル事業などについても、そのあたりは考えが入っていらっしゃるという理解でよろしいでしょうか。

○町田部長 私どもは、モデル事業につきましても、都市部、田舎といいますが、地方、大きな事務所、小さな事務所を限られた範囲ではございますけれども、組み合わせをして、分析できるようにある程度、考えておりますので、その結果を見ながら、その辺は何か反映できるものがあるのではないかと考えております。

○生島専門委員 先ほどの納付率と免除との関係ですけれども、免除承認のほうも達成目標を設けていらっしゃるのですが、そもそも免除対象の方の母数はどれくらいと見積もっておられるのでしょうか。

○町田部長 母数というと、全体の被保険者の中で免除に該当する人がどれくらいいるかという御質問でよろしいのでしょうか。

○生島専門委員 納付率に関してはもちろん分母全体に達成するのが納付率としてわかりやすいのですけれども、免除の目標を設定されているということは何らかの対象人数の想定がおりになって、それに対して前年度比プラス1.5%ということなのでしょうけれども、それはどこかの時点で頭打ちは来るだろうなと思っております、そこはどのぐらいなのか。

○町田部長 免除を24年度、23年度でどれくらいとったかということで我々は目標を考えておりまして、そういう中で、例えば24年度ですと、第1号被保険者が1,834万人おります。その中で免除にもいろいろ種類があるので、法定免除ですとか、全額申請免除ですとか、学生の方は納付督促、若年者の方は納付猶予という制度がございます、そういうものを合わせますと、約587万人の方が対象になる。全体の32%ぐらいが全額免除者数等の割合に

なっているということでございます。そういうものを目標にしながらどれだけそこを伸ばしていくのか。最終的に、潜在的にどれくらいいるかはそこまでまだ把握はできておりませんので、いろいろな方法、手法を使いながら推計していきたいと考えております。

○生島専門委員 今、587万人というのは一定の推計ということではないのですか。

○町田部長 587万人は承認をされた方です。ですから、承認をされないでこの中に潜在的な方が、587万人プラスアルファの方がいらっしゃるかと考えておりますが、具体的にどういう推計をしていくかは、現時点では出しておりませんので、とりあえず、はっきりしている数字は587万人ということでございます。

○生島専門委員 そうすると、これから免除になる人がどれくらいいるかは全く、例えば全体の何割か。実際に今、32%なのだけれども、あと残り何割ぐらいの人がそこに相当するかは今のところ想定する方策は余りないのですか。

○町田部長 今、587万人が確定数字でございますが、それ以外にも私どもは市町村の協力をいただきまして、所得情報をいただいております。ほとんどの市町村からいただいておりますので、そういう所得情報からシステム的に免除の対象になる該当の所得がどれくらいあるかを抽出いたしまして、そういう数字を使いながら推計をしていきたいと考えております。現時点で具体的な数字を今、持ち合わせていないので、具体的にお話することはできないのですけれども、今、考えられる手法とすれば、そういうところから推計ができると考えております。

○生島専門委員 ありがとうございます。

質問させていただいた趣旨というのが、前回までに御説明のあった、一部の不適切な業者さんでどういう問題が起こったかという件で、免除の申請を強引にするとか、アンケートでも、いきなり免除しなさいと言われたということが結構出ておまして、恐らく納付をしてもらうよりも免除の手続をするほうが多分、達成しやすいので、どうしてもやりやすい方向に達成しようという、もしかしたら業者さんのほうで行動になっているのかなというようにも感じられたのです。それはそれで、免除はもちろん必要なことだと思うのですが、納付率も免除がふえれば納付率が上がるということになってしまっているのです、その辺をもう少し明確にしつつ、免除は免除でやりつつも、納付のほうも強化する形にしないと、納付率も数字の若干、トリックな感じもしてしまうと思った次第でございます。

○町田部長 御指摘ありがとうございます。

我々もまさにそう思っております、まずは、免除というよりも、これは権利でございますので、そういうものをしっかり納付ということもお知らせしなければいけませんし、納めるお金がなければ免除にも該当しますというものもしっかりお知らせをさせていただいて、お客様に選んでいただくのが重要だと一つ思っております。

その上で、やはり我々は最終的にそういう免除であり、納付の権利をお客様にしっかり理解をいただいて、納めていただいて、最終的に分子、いわゆる納付月数を伸ばしていく

ことが最重要課題だと思っております、免除が一定程度、めどが立てば、しっかり分子のほうに取り組みなければいけないと思っておりますし、今、そういう方向で各受託事業者ともお話をさせていただいているところでございます。

○生島専門委員 ありがとうございます。

○川澤専門委員 1点だけですけれども、11ページのところで実施要項の見直しとして、②で「業務品質の向上」と記載いただいているかと思うのですが、内閣府の評価でも、先ほど不適切な処理が発生した場合、早期に発見できる体制を検討する必要があるという御説明がございまして、恐らく前回、不適切な処理の対応策として事業者の方から御説明を受けたという内容を御報告いただいた際に、管理体制といいますか、どうマネジメントしているかをきちんと評価できる実施要項にしたほうがよろしいのかなと思っておりますので、そこはぜひ実施要項の見直しの際に、品質の向上をどう担保するかというときにマネジメント体制をきちんと提案書の中に記載いただいて、それを加点なりで評価していくような御検討いただければと思いました。

○町田部長 御指摘ありがとうございます。

そういうことを考えながら、ぜひ当委員会に御説明をさせていただいて、御理解を得たいと考えておりますので、よろしくお願いいたします。

○尾花主査 1点だけ、実施要項の見直しにもかかることですが、お考えをお聞かせ願いたいのですが、納付率を上げるためには、恐らく成績優秀な受託事業者のノウハウを継続して利用するということと、かつそれを共有できる状況で、何か非常に固有のノウハウでないものであれば、機構さんの財産としてそれを実施要項に反映するというか、他の事業者にも使っていただけるバランスも必要かと思うのですが、そのあたりについて何かお考えはございますでしょうか。

○町田部長 一応、市場化テスト事業でございまして、それぞれがそもそもの出発点といたしまして、民間の事業者さんのノウハウを生かすことが重要でございまして、それぞれがそもそもノウハウを生かすことを企画提案書に生かしてくると考えております。そういう中で、私どもとしても、全体にこういうことはやっていくべきではないかというのがあれば、そういうものは提案書の中で逆にそういう提案をしてくださいということを考えながらノウハウを引き出せる。またそれが機構全体、国民年金保険料の収納にかかる市場化テスト事業に生かせればと考えております。そういう方向でもいろいろ考えながら、また当委員会の御審議をいただければと考えております。

○尾花主査 ありがとうございます。

9ページで御説明いただいた「事業の運営に要した費用の比較」ということで、高くなったから悪いというつもりではございませんが、今後のお考えとして、内閣府さんの評価（案）でも、優秀な戸別訪問員の確保が大事なのではないかという御指摘があり、恐らく戸別訪問員の優秀な方を確保するには委託費を上げざるを得ないだろうというようにも考えるわけですが、今後の考え方として、政治の行方もあるとは思いますが、事業の運営に

要した費用との考え方でふえていくこととか、減っていくこととか、この金額についてどのようにお考えで、将来どうなるだろうとお考えでしょうか。

○町田部長 私どもはこの事業を通じて、常に費用対効果を考えていかなければいけないと思っております。さらに我々だけではなくて、受託事業者にも常に費用対効果を考えていただかなければいけないと思っております。そういう状況の中で、まさに今、モデル事業を実施しておるわけで、いろいろモデル事業を通じて、どういうやり方が一番、費用対効果も含めて効率的、効果的かある程度見きわめながら、新たな実施要項につくり込んでいきたい。そういう状況の中で、当然、全体の予算の問題もございますので、予算もしっかり国民の皆様が確かにこういう費用がかかっても、こういうことをやればしようがないですねという御理解をいただけるように、こういう委員会等の場を通じて広く御説明をさせていただきます、御審議をいただければと考えております。

○生島専門委員 私も同じ件に関して御質問ですけれども、経費が17.2億円、およそ5.6億円増額したということですが、その間に新たに回収した額は、実額は幾らぐらいになるのでしょうか。つまり、実際に納付の額、月数ではなくてです。

○町田部長 今、粗く計算しましたら、520億円ぐらいになります。

○生島専門委員 効果という点では、確かに5億円ふえたけれども、500億円回収できているよというところは、前向きに、あと、我々一般の人間も、月数で言われても余りぴんと来ないのですが、これだけ、500億円の新しい納付があつて、そこに5億円かかったということだと、私は説得力があるのかなと。だからといって、どんどん経費がふえたほうがいいと思っているわけではないのですが、一応、国民にかかった経費についての説明としてわかりやすい説明の仕方で、一つそういうことも考えられるかなと思いました。

○町田部長 御指摘ありがとうございます。

やはり国民の皆様に必要な経費としてお認めいただくために、しっかりこういうことをやっているということをお明らかにしていかなければいけないと思えますし、あわせてこの経費がこれだけかかるというのではなくて、有料納付者の方をふやして、経費をかけないで、いかに納付率を上げていくかが一番重要で、そのために、今、督励業務ですとか、先ほど理事からございましたけれども、強制徴収とかを組み合わせながら、やはり有料納付者をふやしていくのが重要だと思っております。そういう中での途中経過の経費として、これだけはしようがないですねというものを御理解いただける広報を我々もしていく必要があると考えております。

○深田理事 済みません、さっき520億円といたしましたけれども、考え方ですが、免除も立派な年金権確保の手段ですので、免除をとってくるのも何かの形で還元しなければ、数字に置きかえなければいけないと思うのですね。なので、多分、520億円以上になります。520億円は実際に納付になっている額。だけれども、免除は納める必要がない人ですので、なくてもちゃんと年金権につながる方ですから、それは何かのお金に換算しなければいけないと思えます。

そこは考え方が少し違うかもしれませんが、事業としては、お金を、保険料を徴収するというのはとても重要なことですが、実は、所得が低い方で払う能力がない方に強制的にとれということではないので、その方は免除してあげますという制度ですから、それも我々としては立派な事業なのです。そうでないと、国民年金の制度は成り立たなくなってしまいますので、そういう2つの相反するものが一緒になっているということです。PRするときは両方、何らかの格好で生かして話をさせていただかないといけないかなと思っています。なので、効果としては、520億円ではなくて、プラスアルファになるということではないかと思うのですが。

○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した。

最後の御説明は、免除の方も、国民年金制度という、制度に将来、納付できる一員として参画してもらおうという意味で、メンバーに入らせていただくという意味が大きいと。

○深田理事 それだけではなくて、免除を受けた期間は国庫負担が2分の1がついて年金が出るのですから。

○尾花主査 わかりました。という意味で、プラスの評価をすべきだということは理解いたしました。

それでは、「国民年金保険料の収納事業」の事業評価（案）等に関する審議は、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、事務局におかれましては、本日の審議を踏まえ、事務局から監理委員会に報告するようにお願いいたします。

ありがとうございました。

それでは、以上をもって、本日の公開審議は終了となりますので、傍聴者の方は御退席願います。

(傍聴者退席)