

第 118 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 118 回入札監理小委員会 議事次第

日 時：平成 22 年 2 月 19 日（金）18:17～19:30

場 所：永田町合同庁舎 1 階 第 1 共用会議室

1. 開 会

2. 実施要項（案）の審議

○キャリア交流プラザ事業（厚生労働省）

3. 実績評価（案）等について

○国民年金保険料収納事業【19、20 年度事業開始分】（日本年金機構）

4. その他

5. 閉 会

<出席者>

（委 員）

樫谷主査、稲生専門委員

（厚生労働省）

職業安定局 宮川総務課長、佐藤中央職業指導官

（日本年金機構）

事業管理部門 国民年金部 町田部長、草場企画業務役、清川部員

厚生労働省年金局事業管理課 大田課長補佐

（内閣府）

公共サービス改革推進室 佐久間室長

（事務局）

佐久間事務局長、上野参事官、山西参事官

○樫谷主査 それでは、ただいまから「第 118 回入札監理小委員会」を開催したいと思います。本日は、厚生労働省の「キャリア交流プラザ事業の実施要項（案）」についてと、日本年金機構の「国民年金保険料収納事業 19 年 10 月及び 20 年 10 月の事業開始分の実施状況及び実績評価（案）」についての審議を行います。

初めに「キャリア交流プラザ事業の実施要項（案）」について審議を行います。本日は、厚生労働省職業安定局の宮川総務課長に御出席いただいておりますので、前回の審議等を踏まえた実施要項（案）の修正点等について 5 分程度で御説明いただきたいと思います。お願いいたします。

○宮川総務課長 それでは、資料に基づきまして御説明申し上げます。この「キャリア交流プラザ事業 民間競争入札実施要項（案）」につきましては 1 月 18 日から 28 日までの 11 日間、パブリックコメントを実施しましたところ、質問とか、あるいは受託させてほしいとの申し出などがございましたが、実施要項の内容に係る意見はございませんでした。

そこで、本日、お配りいたしました資料 1－2 の「キャリア交流プラザ事業 民間競争入札実施要項（案）」でございますが、基本的に内容は全く変えておりませんが、1 か所だけ。7 ページをお開けいただきたいと思います。

7 ページの 4 の（1）の①の「入札公告」でございますが、当初案でございますと「平成 22 年 2 月下旬」としておりましたところ、諸般の事情によりまして「3 月上旬」と変えさせていただいているこの 1 点だけが修正点でございます。

説明は以上でございます。

○樫谷主査 ありがとうございます。特に何か御質問はございますか。事務局もありませんか。特にないようなので、それでは、本実施要項（案）につきましてはこれまで 3 回の審議を行いましたが、本日をもって小委員会の審議はおおむね終了したものとして、改めて小委員会を開催することはせず、実施要項（案）の取扱いや監理委員会への報告資料の作成については私に一任いただきたいと思います。よろしいでしょうか。

（「はい」と声あり）

ありがとうございます。今後、実施要項（案）の内容等に何か疑義が生じた場合には事務局から各委員にお知らせし、適宜、意見交換をさせていただきますのでよろしく願いいたします。

なお、委員の先生方におかれましては、本日、質問できなかった事項や確認したい事項がございましたら、事務局にお寄せいただきたいと思います。事務局において整理をしていただいた上で各委員にその結果を送付していただきたいと思います。

なお、厚生労働省におかれましては、本実施要項（案）に沿って適切に事業を実施していただきますようお願いしたいと思います。

本日はどうもありがとうございました。

（厚生労働省職業安定局関係者退室）

（日本年金機構関係者入室）

○樫谷主査 それでは、続きまして、「国民年金保険料収納事業の実施状況及び実績評価（案）」について審議を行います。国民年金保険料収納事業につきましては、平成 19 年 10 月から事業を開始している 95 か所の年金事務所と、平成 20 年 10 月から事業を開始しております 90 か所の年金事務所において、現在も受託事業者が事業を実施しているところでありまして、平成 21 年 4 月末時点での実施状況を調査していただいておりますので、まずは 19 年度及び 20 年度開始事業年度分の実施状況につきまして、日本年金機構事業管理部門、国民年金部、町田部長より御説明をお願いしたいと思います。済みませんが、10 分程度でお願いします。

○町田部長 日本年金機構国民年金部の町田でございます。委員の皆様におかれましては国民年金事業の保険料収納業務につきまして御指導、御助言をいただいておりますことをこの場をお借りして改めて御礼を申し上げます。

委員の皆様にも御案内のとおり、私ども日本年金機構は本年 1 月に公的年金業務の運営を担う民間法人として設立されたところでございます。設立間もないということもありまして、委員の皆様方におかれましては御不便をおかけすることもあるかと思いますが、何とぞ御理解を賜りますようお願いいたします。

私、本日は国民年金の部長ということで御出席をさせていただいておりますが、本来でしたら担当の理事がこの場に御出席させていただいて御挨拶なり申し上げるところでございますが、ちょっと出席がかないませんことをお許しいただきたいと思っております。

それでは、早速でございますが、平成 19 年度の事業開始分の実施状況の方からまず御説明を差し上げたいと思っております。

平成 19 年度事業開始分としましては 95 か所でございます。

事業の概要でございますけれども、国民年金の保険料の収納業務のうち強制徴収または免除等の申請勧奨を除く納付督促の業務につきまして包括的に委託をしているところでございます。民間事業者の創意工夫やノウハウの活用ということで、保険料収納率の向上を図っていくということでございます。

対象の社会保険事務所でございますが、現在、312 か所の社会保険事務所のうち 95 か所が対象ということでございます。

契約期間でございますが、平成 19 年 10 月から平成 22 年 9 月までの 36 月でございます。それを 1 期、2 期、3 期と分けまして、今回は第 1 期の平成 19 年 10 月から 20 年 4 月の 7 か月、それから第 2 期につきましては平成 20 年 5 月から平成 21 年 4 月までの 12 か月ということとしております。

事業の実施の内容でございますけれども、国民年金保険料の収納業務のうち、保険料滞納者の中から納付期限から 1 か月以内に納付しない者で強制徴収や免除等の申請勧奨の方を除きまして、保険料の納付督促業務を行っていただいております。

事業の実施に関しまして確保されるべき事業の質の確保ということでございますが、民間事業者に対しましては事業の達成目標といたしまして納付期限内に納付される月数を除

いた督促納付月数を各期ごとに要求水準として設定しているところでございます。

実施結果の調査項目でございますけれども、この実施の時期、平成 20 年 4 月末時点及び平成 21 年 4 月末時点、言わば 19 年度末と 20 年度末ということでございます。

調査の実施方法でございますけれども、入札の実施要項に規定する調査ということで、次の（ア）から（オ）まで。（ア）につきましては国民年金保険料の納付月数、納付率。（イ）につきましては納付勧奨の実施手法別の実施件数。（ウ）につきましては全未納者への督促の実施状況。（エ）につきましては納付勧奨の実施手法別の効果、接触率、納付約束率等でございます。（オ）につきましては実際の事業の運営に要した費用ということでの評価を今回してみました。

比較でございますけれども、上記の（2）の方法によりまして評価した民間事業者と他の社会保険事務所との比較を行うということでございます。

調査の結果を具体的に申し上げます。

第 1 期分でございます。平成 19 年 10 月から平成 20 年 4 月に係る調査結果ということでございます。

要求水準の達成状況でございますが、第 1 期分につきましてはこの表にございますように、納付月数（現年度）、言わば平成 19 年度分になるわけですが、達成率が 120.03%。そして平成 18 年度以前分になります。過年度分でございますけれども、79.29%ということで、トータルでいきますと 94.20%ということでございます。

調査項目の比較の仕方でございますけれども、地域性や経済情勢を伴う時代背景を考慮するために、ここにありますように①、②ということで「市場化テスト」の実施事務所と、そして「市場化テスト」の非実施事務所との比較、または市場化実施事務所について同事務所における委託前の状態の比較ということの 2 通りで比較をしたところでございます。

具体的な内容でございます。

保険料の納付月数、納付率は御案内のとおり、伸び率ということで比較をしようとしております。例えばこの表にありますように、9 月末の段階から年度末の 3 月末の段階で何ポイント伸びたかという形で伸び率を考えております。

具体的に①でございますが「市場化テスト」実施事務所 95 か所と「市場化テスト」非実施事務所の 217 か所について比較をしてみました。

表にありますように「市場化テスト」実施事務所におきましては現年度分につきましては 1.86 ポイントということで「市場化テスト」非実施事務所に比べますと若干劣っているというところでございます。

過年度分につきましては逆に 1 年目、2 年目ともに「市場化テスト」実施事務所の方が伸びているということでございます。

2 点目につきまして。「市場化テスト」実施事務所 95 か所につきまして委託前の状態との伸び率を比較したところでございますが、表にございますように「市場化テスト」実施事務所の関係、上にありますように 1.86 ポイント、0.76 ポイント、0.58 ポイントという

ことで市場化前の状態の方が実際の伸び率は高かったということでございます。

参考で「市場化テスト」非実施事務所における前年同期比との比較ということでございます。これも先ほどの伸び率と同じように平成 18 年 10 月から平成 19 年 4 月までの間の方が伸び率が高かったということでございます。

次に納付期限内納付月数を除いた比較でございます。現年度納付率につきましては「市場化テスト」事業の督励の範囲ではない、実際に納付期限内に納付された方が含まれているものですから、実際に「市場化テスト」実施の対象の事業でございます督励納付対象者の累計ということで比較をしてみたところでございます。

まず、①としまして「市場化テスト」実施事務所と非実施事務所との比較でございますが、民間事業者による 95 か所につきましては 3.45 ポイント、非実施事務所、217 か所ですが、4.71 ポイントということで非実施事務所の方が伸び率が高かったというところでございます。

続きまして②でございます。「市場化テスト」の実施事務所 95 か所について委託前の状態で比較をしてみたというのが次の表でございます。民間事業者に「市場化テスト」を行っていただいたのが 3.45 ポイント、委託前の状態で 4.75 ポイントということで、これも委託前の状態の方が伸び率が高かったというところでございます。

そして、参考の「市場化テスト」非実施事務所におきます前年同期比との比較ですが、これは 18 年 10 月から 19 年 4 月の方が伸び率は高かったというところでございます。

納付督励の手法別の実施件数の比較・評価でございます。未納者一人当たりの納付実施回数について比較したものでございます。

①といたしまして、民間事業者と「市場化テスト」の非実施事務所との比較ですが、この表の括弧の中にありますのが 1 か月当たりの回数ということでございますので、民間事業者に委託をしたところの 1 か月当たりの督励実施回数でございますが、0.75 回ということでございます。非実施事務所よりも数段、その方が高かったというところでございます。回数が多かったということでございます。

電話納付督励が 0.75 回ということでございます。戸別訪問につきましては非実施事務所の方が 0.15 回というところで高く出ました文書の関係につきましては民間事業者の方が 0.15 回ということで、非実施事務所よりも高かったというところでございます。

②としまして、民間事業者が督励している事務所とその督励前の状態で比較をしたものがその表でございます。民間事業者の電話納付督励につきましては先ほどと同様に 1 か月当たりが 0.75 回ということで、委託前よりも高く出ております。

戸別訪問につきましては委託前の方が高かったというところでございます。文書の関係につきましては、これも委託前の方が回数は多かったというところでございます。

参考としまして前年同期比との比較でございますけれども、電話納付督励につきましては平成 18 年 10 月から 19 年 4 月の方が高く出ております。戸別訪問につきましてはその逆に 19 年 10 月から 20 年 4 月の方が 0.15 回ということで高く出ております。文書につき

ましては前年の方が高かったというところがございます。

全未納者への督促の実施状況でございますが、今申し上げたものを足し込んだものでございます。民間事業者への委託の部分と非実施事務所のトータルで見ますと、民間事業者の方が1か月当たりの回数でいきますと0.92回ということで、非実施事務所に比べると倍、3倍ぐらいの回数になっているところがございます。

そして、民間事業者が督促している事務所について委託前の状態で比較をしたのが、その次の表でございます。民間事業者に委託した部分が1か月当たり0.92回、委託前の状態では0.34回ということで民間事業者に委託した方が回数が増えているということでございます。

参考としまして非実施事務所におきます前年同期比との比較でございますが、平成18年10月から19年4月の方が0.37回ということで多うございました。

(エ)でございますが、納付督促の実施手法別の効果。これは接触率と納付約束率というふうに評価を分けておりますが、接触率はここに書いておりますように督促実施によって接触できた件数の割合でございます。その効果率は接触できた件数のうち実際に納付に結びついた件数でございます。寄与率は納付1件当たりの納付月数という整理をしております。

内容につきましては電話納付督促と戸別訪問という督促でございます。

まず、電話納付督促でございますけれども、民間事業者と市場化非実施事務所の比較でございます。民間事業者におきましてはまず接触率において25.50%、効果が26.97%、寄与率が2.49月でございます。

非実施事務所におきましては接触率が67.52%、そして効果率が27.66%、寄与率は2.42月ということで、民間事業者の方が寄与率、実際の納付に結びついた月数においてはこちらの方が上回っているということでございます。

続きまして、民間事業者が督促している事務所とそれが委託前の状態との比較がその次の表でございます。民間事業者の委託したものが接触率で25.50%、効果率で26.97%ということで、寄与率では2.49月ということで、以前と比べますと効果率の部分が民間事業者に委託した方が高かったということでございます。

参考としまして非実施事務所における前年同期比との比較は、この表のとおりでございます。

次に戸別訪問でございますけれども、民間事業者と非実施事務所の関係ですが、この表のとおり、非実施事務所の方が接触率、効果率ともに高うございましたが、寄与率は先ほどと同じように3.21月ということで寄与率、月数は高かったというところがございます。

民間事業者が督促している事務所につきまして、その委託前との比較が次の表でございます。民間事業者の方が寄与率としては先ほどと同じように3.21月ということで高うございましたが、接触率、効果率につきましては委託前の状態の方がパーセントが高かったというところがございます。

非実施事務所における前年同期比との比較はこの表のとおりでございます。

そして、(オ)としまして事業の運営に要した費用でございますけれども、納付督促の月数1か月当たりに要した費用でございますが、平成19年10月から20年4月におきましては実際に民間事業者にやっていただいたわけですが、ここにはございますように1か月当たりの費用が300.3円ということでございます。

そして18年10月から同期比でございますけれども、言わば社会保険庁でやった部分でございますが、716円ということで民間に委託した方が費用は相当安くなったというところでございます。

第2期でございます。評価の方法とか水準の方法は隣でございますが、実際の達成状況でございますけれども、現年度におきましては81.17%、そして過年度分におきましては106.80%。合計で97.07%でございます。

(ア)ー1でございます。納付月数、納付率の関係でございますが、実際に実施した事務所と非実施事務所の比較はこの表のとおり、実施した事務所の方が過年度分につきましては効果が上がったということでございます。

そして、委託前との状態で比較したのがこの表でございます。委託前の状態の方が現年度、過年度ともに上回ったというところでございます。

参考のところは、これも非実施事務所の前年同期比でございますけれども、1年前の状態の方がおのおのポイントが上がっているというところでございます。

そして、納付期限内納付月数を除いた比較でございます。実施事務所と非実施事務所との比較ですが、非実施事務所の方が9.05ポイントということで高うございました。

それから、実施事務所とその実施前の状態の比較ですが、これも実施前の状態の方がポイントが高かったというところでございます。

非実施事務所の前年同期比との比較におきましても、同様に前年の方が高く出ているというところでございます。

続きまして、(イ)としまして納付督促の実施手法別の実施件数でございます。まず、実施事務所と非実施事務所との比較でございますが、電話納付督促におきましては民間事業者の方に委託した方が高く出ております。そして戸別訪問につきましては非実施事務所の方が高く出ていると。そして文書の送付につきましては実施事務所の方が高く出ているというところでございます。

そして、民間事業者が督促している事務所とその以前の委託前の状態との比較でございますけれども、民間事業者の方に電話納付督促を委託した部分の方が「市場化テスト」委託前よりも高く出ております。

戸別訪問につきましてはその逆に委託前の方が高く出ている。文書につきましても同様でございます。

電話納付督促につきましては、非実施事務所における前年同期比では対前年の同期比の18年5月から19年4月の方が回数的には多うございました。戸別訪問につきましては平

成 20 年 5 月から 21 年 4 月の方が例えば高く出ております。文書におきましては 19 年 4 月末の方が、4 月の時点までの方が高く出ております。

全未納者への督促の実施状況でございます。今申し上げました電話納付督促、戸別訪問、文書を足したものでございますけれども、まず民間事業者と非実施事務所との比較でございますが、民間事業者への回数の方が高く出ているところでございます。

民間事業者が督促している事務所 95 か所とその前の委託前の状態との比較でございますが、民間事業者の方に委託した方がこれも高く出ているところでございます。

非実施事務所における前年同期比との比較は表のとおり、18 年 5 月から 19 年 4 月の方が高く出ているところでございます。

(エ) としまして、納付督促の実施手法別の効果、接触率、納付約束等の率でございますが、まず電話納付督促でございます。民間事業者における電話納付督促の実施状況、これは市場化と市場化非実施事務所の関係でございますけれども、寄与率は民間事業者の方が 2.51 月ということで高く出ているところでございます。

そして、委託前との状況でございますけれども、民間事業者に委託した部分で効果率、寄与率ともに高く出ているところでございます。

参考でございますが、18 年 5 月から 19 年 4 月までの非実施事務所の方が高く出ているところでございます。

そして、戸別訪問の関係につきましては非実施事務所の比較におきましては非実施事務所の方が接触率、効果率ともに高く、逆に民間事業者の方は寄与率は高かったというところでございます。

委託前との状況でございますけれども、これも同様でございますが、委託前の状態の方が接触率、効果率ともに高うございましたが、寄与率は民間事業者の方に委託した方が高かったという結果でございます。

参考の非実施事務所におきます前年同期比の比較につきましては、20 年 5 月から 21 年 4 月の方が接触率は高く、逆にその前年同期比の方が効果率、寄与率ともに高かったという状況でございます。

事業の運営に要した費用でございます。これも第 1 期と同様でございますけれども、20 年 5 月から 21 年 4 月、95 か所でやった部分ですが、323 円ということでその前年と比べますと 716 円ということですので、半分以下ということになっております。

そして、20 年度の事業開始分、90 か所でございます。対象社会保険事務所におきましては 90 か所、契約期間は 20 年 10 月から 22 年 9 月までの 24 か月となっております。そのうちの第 1 期、平成 20 年 10 月から平成 21 年 4 月までの 7 か月間が対象となります。

実施内容、または評価におきましては同様の 19 年度実施分と同じでございます。

早速、評価結果、調査の結果につきまして御説明を申し上げます。

第 1 期、20 年 10 月から 21 年 4 月までの調査結果ということで、要求水準の達成状況でございます。現年度におきましては 86.9%、過年度分におきましては 76.4%。トータル

で 81.38%でございます。

調査項目の比較の仕方、納付率の考え方は同様でございます。

①の「市場化テスト」実施事務所と非実施事務所の比較でございますけれども、納付月数、納付率におきましては「市場化テスト」の実施事務所が過年度分の2年目の部分が高くございまして、そのほかは非実施事務所の方が高く出ているというところでございます。

そして、委託前との状況の比較でございますけれども、委託前におきましては委託前の状況の方が現年度、過年度ともにポイントが高かったというところでございます。

参考としまして、非実施事務所における前年同期比との比較、これは19年10月から20年4月の方が高いポイントが出ております。

そして、納付期限内納付月数を除いた比較ということで、実際に委託をする部分の納付督促の対象者の部分で比較してみますと、実施事務所と非実施事務所との比較は非実施事務所の方が4.71ポイントということで高く出ているところでございます。

委託前との状況で見ますと、委託前の方が同様に4.17ポイントということで高く出ているところでございます。非実施事務所の前年同期比も前年の方が高く出ているところでございます。

納付督促の実施手法別の実施件数、電話納付督促、戸別訪問、文書による勧奨でございますが、まず民間事業者への委託をした部分と非実施事務所との比較でございますが、民間事業者への委託部分が電話納付督促におきましては1か月当たり0.78回ということで高く出ているところでございます。戸別訪問、文書送付につきましては非実施事務所の方が高く出ているところでございます。

委託前との状況の比較でございますけれども、これは民間事業者の方が電話納付督促及び文書送付につきましては回数が多く出ております。委託前の状態で戸別訪問の方は高く出ているところでございます。

非実施事務所におきます前年同期比との比較においては、19年10月から20年4月までの間が電話納付督促、戸別訪問ともに回数が多く出ているところでございます。運書におきましては20年10月から21年4月の方が高く出ているというところでございます。

全未納者への督促の実施状況。今申し上げましたものを足し込んだものでございますけれども「市場化テスト」実施事務所と非実施事務所で比較しますと、実施事務所、民間事業者への委託をした部分の方が0.94回ということで高く出ているところでございます。

実施事務所におきます委託前の状況の比較でございますが、これも同様に民間事業者における督促の方が高く出ているところでございます。前年同期比との比較におきましては平成20年10月から21年4月までの方がたくさんの回数が実施できているというところでございます。

そして、手法別の効果、接触率、納付約束等でございます。まず電話納付督促ですが、市場化実施事務所と非実施事務所の比較でございます。民間事業者への委託をしている部分におきまして、寄与率は先ほどと同様でございますが、2.53ポイントということで高く

ございますが、実際の接触率、効果率におきましては非実施事務所の方が高く出ているところでございます。

そして、委託前との状況の比較をいたしますと、接触率、効果率ともに委託前の方が高うございますが、寄与率は委託と同様の月数でございます。

非実施事務所におきます前年同期比との比較ですが、平成 20 年 10 月から 21 年 4 月の方が効果率としては高く出ておりますが、19 年 10 月から 20 年 4 月の方が接触率、寄与率ともに高く出ているところでございます。

戸別訪問におきましては、非実施事務所との比較は民間事業者への委託の部分で、寄与率の方は同様に 4.49 月ということで効果が高く出ているところでございます。接触率、効果率は非実施事務所の方が高く出ているところでございます。

そして、民間事業者が督励をしております委託前との比較でございますけれども、民間事業者に委託した部分で寄与率は同様に 4.49 月ということで効果が高く出ているところでございます。

参考でございますが、前年同期比との比較は平成 20 年 10 月から 21 年 4 月の方が接触率は高く、19 年 10 月から 20 年 4 月の方が効果率、寄与率ともに高く出ているところでございます。

そして、事業の運営に要した費用でございますが、月数 1 か月当たりの費用でございます。20 年 10 月から 21 年 4 月が 273.7 円、19 年 10 月から 20 年 4 月が 928.5 円という状況でございます。

ちょっと長くなりましたが、以上でございます。

○樫谷主査 ありがとうございます。ただいまの御説明につきまして御意見、御質問はございますでしょうか。

○稲生専門委員 よろしいでしょうか。

○樫谷主査 はい、どうぞ。

○稲生専門委員 詳細な説明をいただきましてありがとうございます。それで、悩ましいというか、お願いした民間さんにやっていた部分とそのパフォーマンス的に余りよくないのかなという印象があります。

お聞きしたところをまとめて考えてみますと、民間さんの場合には、恐らくコストの面からだと思っておりますが、電話での対応を、件数的にもかなり増やしているのが全体の傾向である反面、一方、戸別訪問であるとか、あるいは文書による勧奨というのか、督励の方を大分削っているのかなということで、民間さんからすれば恐らくコストをできるだけ絞りながらパフォーマンスを出していきたいということで、こうなったのだと思います。

通常、こういった「市場化テスト」を進める場合に、偽装請負とか、なかなか難しい問題もあろうかとは思いますが、ただ、一方でこういう関係のものの場合には、例えば業務日報であるとか、あるいは月次の状況であるとか、あるいは民間さんにいろいろと、要するに今困っている部分がないかとか、そういう形であるときは書面を通じてとか、ある

ときには実際に会いながら、その発注者側と受け手の方でその状況を確認し合って、場合によっては月次の推移などを見ながら、その必要なノウハウをある程度は提供するというのがいわゆるこの手の公共サービスというのか、改革には必要かなと私自身は認識しているのです。

ちょっと長くなりましたが、そういった今までのやり方、年金機構さんになる前のやり方ですが、そこら辺のノウハウ的なこと、つまり戸別訪問でないとその督促がなかなか成功しないとか、あるいはそういったような形での情報交換というのか、そういう場は何か設定されておられたのでしょうか。

まず、その点から御質問をさせていただきたいと思います。

○町田部長 今、委員がおっしゃったように、日々、または月次等で御報告いただいて、その結果を踏まえて委託事業者の方と連携なりをする、打ち合わせをすることになっているのですが、なかなか、御存じのとおり記録問題と、または免除問題等がありまして、それがなかなかうまく連携等が図れていなかったのではないかというのが、今の19年、20年の実施状況を見ましたところの総括的な評価として我々はとらまえております。

○稲生専門委員 なかなか、それも団体が替わっているものですから、今の段階で言うていただくこと自体が変なのかもしれませんが、そうすると2回にわたってというか、2期にわたって評価をされていますが、余りその接触は、いわゆるモニタリングと言っていますが、モニタリング的なことはきちんとなされていなかったという総括でよろしいのでしょうか。

○町田部長 委員がおっしゃったように、まず民間事業者におきます納付督促の実績、これはまさしく今申し上げたとおりですが、コストパフォーマンスの観点からやはり電話納付督促と、それが中心であろうと。実際に中心になっているところでございます。

そして、戸別訪問というものはその未実施、一部実施ということで若干はやっていただいたわけでございますけれども、ほとんどされていないということがありますので、実際に今までの我々の蓄積からしますとやはり戸別訪問が一番納付に結びつくというのがございますので、その辺につきまして民間事業者の方と打ち合わせをしながら、できる限り戸別訪問の方にも手を広げていただきたいということもお話はしているのですが、やはりコストの関係からいきましてなかなかそこまで行かなかったというのが現状としてであろうかと思っております。

そういう面で実際に連携が図れなかったかということ、全部がそうではないのですが、ただ、現状としては結果としてなかなか図られていなかったのかなという評価をしているところでございます。

○稲生専門委員 是非、そのところは、正しい評価をするためにはどういった事情があったのか、別におたく様の責任とかそういうことは全くございませんで、そういうことが言いたいわけではなくて、やはり事実をきちんと把握していただくことが恐らく一番重要かなと思っております、むしろ我々は22年度をどういうふうにも成功に結びつけていくか

という観点で考えているわけでございますし、前の要項は我々も関与していると思いますので、そういう意味では我々自身も今後改善すべきところは改善したいと思っておりますので、是非、そこら辺は業者さんにも情報を、我々の方でも事務局にお願いをしまして、場合によってはどういうことがあったのかという事実確認はさせていただきたいと思っております。是非、おたく様の方でもその点をお願いをしたいと思います。

それで特にやはり月次でどういう結果だったのか。いただいた情報だけではちょっと丸まっている部分があって、半年間でどっと結果的にこうだったというよりも、もうちょっと月次でどうであったかとか、もし記録が残っているのであれば、そこら辺、もうちょっといただいた方がより詳細な分析ができるのではないかと考えています。

というのが、普通であれば、最初、うまく督促が効いていなければ、電話でうまくいかなければ、数字が増えていかなければ、普通であれば、では戸別訪問を増やすかということで、なるべく右肩上がりのグラフになるようにするのが恐らく民間さんの発想だと思うのです。

そういうのが全くなかったのか、そこら辺の検証もいただいたデータだけではなかなか難しい部分がありまして、そこら辺、もう少しブレークダウンしたような、ですから、業者さんごとにまた恐らく違う数字もあったのかもしれませんし、そういう意味でもうちょっと月次ごとにブレークダウンするということと、それから業者ごとに、あるいは地域ごとにといいますか、そこら辺をもう少し細かい検討が必要ではないかと思っております。

それから、恐らく都市部というのか、都市圏の部分と、それからよりその人口が薄いというか、まばらにしか住んでおられないような地域、山間部、離島部分は、民間さんからすれば当然、数字を上げようと思えば都市部分が中心になってくると思うのですが、そこら辺はどう考えていけばいいのかとか、恐らくいろいろ問題があると思うのです。

ですから、そこら辺のことはまた別の問題かもしれませんが、いろんなファクターを考えないと、この実際の数字を見てもなかなか評価が難しいかなと思っております。

これは感想でございますけれども、とりあえず、今、私からは以上でございます。
○樫谷主査 私の方からちょっと。今、御説明いただいた資料2の7ページぐらいで、総論からいって民間は電話が多かったということを行っているわけですね。その7ページは電話の督促の中でも民間事業者、①のところは接触率が25.5%だけれども、非実施事務所は67.52%だったと。効果率は若干違いますが、そんなに変わってはいませんね。②の方はやはり委託前と比べても接触率がかなり少ないですね。効果率はちょっとよかったということですね。

その次の8ページに行きまして、非実施事務所の前年同期の比較は接触率が若干落ちています。効果率も若干落ちているということですね。

戸別訪問につきましても、iiの①のところではやはり接触率が悪いし、効果率も悪い。②のところについては、接触率は委託前と余り変わりませんね。ただ、効果率は非常に悪い。非実施事務所については、接触率は非常に高い。去年、前年よりは高かったけれども、効

果率は若干低くなっている。こういうところを見たときに、この電話だけを見ても接触率がこんなに、67.52%が非実施事務所にもかかわらず接触率が何でこんなに悪かったのかと。

よくわかりませんが、同じように電話をしていて接触率が非常に悪いというのは、結局、効果率はそんなには変わりませんね。ということは接触率がもし60%ぐらいいってればこんなにひどいことにはならなかつただろうと、これは推定ですけど。

この7ページの②の方も同じですね。だから、戸別訪問につきましては、非実施事務所は61%も接触しているのに、接触率は民間は相当悪い。だから、その接触の仕方がどこかが、何か間違えているのかなと。

あるいは効果率についても、この半分以下になっている。何か説得の仕方が悪かったのか。ただ、寄与率は結構いっています。

こういう例を見たときに、これは何を意味しているのか、なぜこういうことになっているのか。電話をいっぱいかけたために結果的に接触率が低くなつたのか。かけ方の何か間違っていたのか。これはどういうことなのか。これはまだ民間事業者の方にはヒアリングはしていらっしゃらないでしょう。

○町田部長 今、まさしくおっしゃったように、特に電話が顕著なものだろうと思っておりますが、受託事業者側の電話の納付督促の仕方はオートコール等を使ってやるものですから、相当な件数がいくわけでございます。

そういう面で、実際に接触する方の率は非常に低くなってくるということであると我々は分析しているところでございます。

それと寄与率につきましては確かにこういうふうには高くなつてはいますが、そういう面では実際に相当な数の督促をやっているものですから、それに関していけば寄与率という面では上がっているのかなと考えております。

そして、戸別訪問は実際にはほとんどといいますか、やられていないのがその状況でございますので、この数字が、その接触率なりというのがこのまま評価できるかどうかというところ、ちょっと疑問かなとは思っているところでございます。

○榎谷主査 少ないと。

○町田部長 はい。もう一つ、我々、反省がちょっとありますが、先ほど申し上げなかつたので併せて申し上げたいのですが、被保険者との接触において電話納付督促と、その民間事業者の方がそのときにやはりどうしても民間だということで、個人情報という面から何で民間の方がそういうことを知っているのだというところの、言わば信頼性に対する抵抗感がどうしてもあって、そういう面からも接触率といいますか、納付に結びついていないということもあろうかと思うのです。

それにつきましては、我々は課題と思つていまして、あらゆる機会を通じて広報等こういうところに個別の民間事業者の業者名を出して、こういうところに委託をしてやっておりますというところを、例えば納付書とかそういうものに印刷をして、または市町村の

広報誌等に掲載していただくとか、今もあらゆる手段をやっているところでございますけれども、それも更に今後、やっていかなければいけないのかなと実は思っているところでございます。

○樫谷主査 それから、もう一つ重要なポイントは、民間は最初は接触していなかったけれども、だんだん接触するようになったと。これはいいと思うのですが、民間事業者からコストが安い、要するに受注金額が安いから、だからこれ以上はできませんというのは、私はちょっと間違っているのではないかと、向こうの方が間違っているのではないかと、思うのです。

少なくとも、情報が正しく開示されているかどうか、これはちょっとチェックしなければいけないのですが、正しく開示されている中で民間事業者は電話による接触の方がより効率的だと思って、といたしますのは要求水準を達成するための手法として、それは民間事業者が勝手にとっては語弊がありますけれども、電話を優先したわけですね。

それは、そこで結果的に達成できなかつたら、これは手法が間違っていたわけですね。少なくとも、前の年では社会保険庁としては要求水準を達成してもらうことが前提ですので、コストが安い受注をしたから、だからできませんと言われるのは、ちょっと私は民間事業者の考え方が間違っているのではないかと。

つまり、安いから粗悪品ですと。それが通るかどうかわですね。やはりそれはもう少し民間事業者の方にも、今後もありますので、それは以前より半分以上のコストだからしょうがありませんと言ってしまうのも、やはりそれは、これもちょっと問題なのかなとは思っています。

ただ、要求水準を達成してくれと言っているだけであって、やり方をこうだと言った上で電話でやってくれと、かつ要求水準と言ってしまうえば、それはこちらの責任ですが、要求水準を言っているだけで、やり方については言っていない。ただ、やり方について参考情報がやはり余りにも少なかつたということになれば、またあるいはこの事前のノウハウの伝授の方が悪かつたというのであれば、それはちょっと見積もるときに、この見積もりがなかつたわけですから、それは社会保険庁も問題といえば問題かもしれませんが、ただ、それは民間にも、我々、消費者の立場から、民間から安いから悪いのですと言われてたら、それはその我慢の程度にもよりますけれども、そんなことはないですよということになりますね。

それと同じだと思いますので、そういう民間事業者のことをはいはいと言って聞いていただくのも、やはりそこは問題かなと思います。そういうことはしっかり言っていただかないといけないと。今後もありますので。

○町田部長 承知いたしました。

○樫谷主査 むしろ、民間事業者の方にもう少ししっかりヒアリングをしていただいた上で、ここに要するに偽装請負になる可能性はないとは言えない。私も偽装請負がどこまでが偽装で、どこまでが偽装でないのか知らないで言っているのを申し訳ないのですが、で

も、少なくともこの事業は、以前は社会保険庁の事業であったことは事実ですね。それで民間に頼んだと。ちゃんとできてないとなったら、やはりこれは必死になってその指導をしないとイケないわけですね。

私は、自分が電話をかけさせていけばそれは偽装請負になるかもしれませんが、その指導をしていって達成していないことを指導していくとか、厳しく追及していくというのは、私は偽装請負でも何でもないのであるかと思うので、やはりそれは偽装請負になってはイケないのでやりませんという消極的な対応ではなくて、目標を達成する、つまり社会保険庁の目標であるわけですね。だから、そういう観点から見ていただいた方がやはりいいのかなと思います。

○町田部長 よろしいでしょうか。

○樫谷主査 はい。

○町田部長 今、委員から御指摘がありました、そのとおりだと思っております、実は平成 21 年度から、実際にその事業の成果が納付率に現れるのが当たり前だというのが当然ございますので、そういう仕様にしようということでまた新たに免除等の勸奨も実際に始めたわけでございますので、そういう面から包括的な納付督促ということも可能にということを考えておまして、例えば電話納付督促をやった後に戸別訪問に流れていくというような一つの流れの中で納付督促ができて、結果としてそれが納付に結びつけられるようにということを考えておりますので、そういう面では 21 年度の部分においてはちょっとその辺の改善を図っていったという部分がございます。

そして、事業に関するインセンティブといいますか、そういう面で例えば口座振替を獲得した場合には 1 件ごとに支給される成功報酬ということも入れたわけでございますので、そういう面ではまだまだ委託事業者さんとの連携という面では課題があるかと思えますけれども、中で年金事務所と直接、現場の声も反映させながら委託事業者さんと連絡を密にして、情報の伝達、実際に情報をお渡しするとき、またはこれまでのノウハウを教えて、民間事業者さんの方に少しでも、結果として我々は事業者さんが成功して、実際の達成率が上がっていただきたいというのはありますが、その最終目的はやはり納付率の向上ということがございますので、そこは意思を共有して今後ともやっていきたいと考えておるところでございます。

○樫谷主査 あと、何かございますか。もう一度、課題を整理して、できなかった理由ですね。もう一遍、整理をよくしていただいた上でこの調査をしていただいた結果の今後の対応です。それはまだあと 1 年ちょっと残っているわけですね。残っていますね。

だから、それは確かに前の実施要項でやってしまったのだから、契約上はもうなかなか修正できないということもあるかもしれませんが、しかし、これはやはり目的を達成しないといけませんので、これについてももう一度、事業者の方とよく話をさせていただいて、最終的には目標を達成していただくと。

それがまたノウハウとなって次の入札に参加していただいたら、より高い成果が上がる

のではないかと思いますので、その辺は、是非、よろしくお願ひしたいと思っております。

それぐらいですかね。あと、何かありますか。

特に日本年金機構になってからやり方を変えたとかいうのは、特にはありませんね。今のところはまだ、できたばかりということ。

○町田部長 はい。まだ社会保険庁のやり方をそのまま踏襲しているような状況でございます。実は委員がおっしゃったように、1年といいますか、一応、今年の9月までの契約になっておりますので、その段階で22年の10月以降の契約がまた出てくるわけでございますけれども、その部分におきましては、言い方をちょっと間違えましたが、最初にやったあの部分、19年度事業開始分と20年度開始分につきましては9月で一たん切れるものですから、その部分で新たに22年度の契約を結ぶことになるわけでございますが、今、おっしゃったようなその問題点、課題があらうかと思ひます。

そういう面で先ほど来、話として出ております、例えば戸別訪問をいかに取り入れていただけるかということをと要項の中にどういう形でもいから記載をさせていただきたいと思ひておまして、それについて何かいいお知恵がございましたら、またお聞きしたいということも逆にちょっと思ひているところでございます。

○稲生専門委員 44ページを見ると、会社ごとに結構ばらつきがありますね。これは具体名を挙げてもいいと思ひますけれども、もしもホットラインさんについては納付月数、現年度、過年度を見るとほぼトップクラスというか、よくて、かつ口座振替もトップですね。

これに対して下から2つ目のトライアイさんを見ると、相対的に見て何となくもうちょっと頑張つてほしいというところもありまして、ですから、そこら辺はやはり各社さん、いろいろ思惑もあると思ひますし、場合によっては次はもう御遠慮したいというところもあるかもしれませんので、むしろこれから気をつけないとそういう撤退含みのところはもしかすると更に頑張つていただけないことであらうかと思ひますので、是非、何とかノウハウを適切に伝授していただいて、頑張つていただくといいと思ひます。

○樫谷主査 むしろ民間事業者にそういうところ、悪いところはやはりしっかり言っていただいて、手を抜いて本当に、手を抜くというところちょっと語弊がありますけれども、結果的に採算を合わせてしまう、ペナルティーが余り少なければ、むしろペナルティーとコストと考へて、ペナルティーの方が少なければコストセーブをしますね。

これは最悪ですので、是非、強く申入れをしていただかないといけないのではないかと。要するに彼らが、事業者さんが受けたのは目標達成というものを受けたのであって、コストを受けたわけではありませんね。まだやり方を受けたわけではないので、その辺については確かにそれで審査をしてやったというあれもあるかもしれませんが、やはり事業者についても相当の責任があるのだということは強く主張していただけないかと思ひます。

事務局から何かありますか。

○公共サービス改革推進室 済みません。内閣府側の評価を御説明させていただきたいと思えます。これは資料Aになります。こちら、冒頭、概要につきましては今、御説明いただきましたとおりです。

3 ページ以降のところですが、実際としまして先ほどの比較等、いろいろありましたけれども、達成、未達成を整理しますと各期間で未達成である事務所がかなりある状況です。

そこから下ですが、こちらは比較としまして、先ほどの比較資料は1人当たり何件やっているかということでしたが、こちらにつきましてはどちらも具体的な数値を入れながら、市場化を実施している拠点と市場化を実施していない拠点を比較している表を載せております。

こちら、現年度の督促納付の率の伸びの違いを比較しております。結果としましては先ほど御説明いただいたとおりで、非実施事務所の方が総じて高い数値となっております。

4 ページ以降につきましては、こちらは今、議論をいただいているところでありましてけれども、電話の件数、戸別訪問の件数が非常に変わっていますと。そちらの具体的な数字を載せております。

ロの下にあります表でいきますと、95事務所、市場化実施前は200万件の電話でしたが、それが500万件近くかけられているということで、電話の件数が非常に増えておりますけれども、戸別訪問の件数が減っているということでありましたが、具体的な件数でいきますと19年10月から20年4月の7か月間でいきますと230万件訪問していたものが17万件に下がっているという状況です。

それ以降の期間につきましても総じて電話が非常に多く、訪問が減っているということにはなっております。

5 ページの②のところでは、先ほど1件当たりのコストの比較がありましたけれども、トータルの年間における従来経費との比較をしております、19年度実施、20年度実施、おのおの64%と73%と非常にコストが下がっている状況にはなっております。

6 ページにまいりまして、まとめとしまして(4)の①からになりますけれども、コストが非常に大きく削減されておりますが、要求水準が未達成の拠点が非常に多いということと、比較で「市場化テスト」実施拠点と非実施拠点を比較した場合につきましては非実施拠点の方が伸びが高く、市場化の拠点の方が低い状況となっている。

理由の一つとしましては、今、お話にありましたとおり、戸別訪問が納付に非常に大きな影響を及ぼしているというところからしても、戸別訪問の件数が実際に減ってしまっているということによる面が大きいと考えている。

3番目といたしまして、ノウハウ等です。今、お話がありましたけれども、こちらを受託事業者との打ち合わせ等の開催及び指導・助言、こういったものを更に強化していく必要があるのではないかと。それを実施するに当たりまして、④のところでは日本年金機構側で明確に考え方を明らかにしておくことが必要と考えている項目を以下に載せております。

イとしまして、先ほどもありましたけれども、コスト削減が目的ではありません。督促

納付率の向上があくまで最重要視するポイントであるというところで、口につきましては免除勧奨が今後加わる形にはなりませんけれども、この観点でも戸別訪問は重視すべきではないか。

ハのところ、こちらもありましたけれども、月次報告がありますが、こちらのモニタリングの方法と問題点があった場合の指摘の仕方、そういったところを明確にしておく必要があるのではないかと。

ニとしまして、その連携をする上で偽装請負とみなされてしまう可能性のある部分があるかとは思いますが、そこを明確化することで、こういうやりとりをすることで偽装請負ではないという形にするためにどうするかというところを明確にしておく必要があるのではないかと。

ホにつきましては、こちら離島・山間地、社会保険事務所時代は直接行っていたというところではありますが、民間事業者としては真っ先に行かないエリアと選定する部分がありますので、この部分を日本年金機構としてどのように考えるのかということは明確にされておく必要があるのではないかと考えております。

ヘといたしまして、先ほどもありましたけれども、戸別訪問をより実施してもらうためにまずは調達、入札・落札のところで総合評価基準における戸別訪問のウェートを重くすること、それから入札方式を除算方式ではなくて加算方式の総合評価にすることで、より戸別訪問を重視する業者が落札しやすくなる環境を整えることが必要ではないかと考えております。

同様に先ほどのお話でインセンティブ、ディスインセンティブが設定されている中で、結局、ディスインセンティブを踏まえて金額が下がれば目的を達成しなくてもいいということではなく、受託事業者が本当に動くだけのインセンティブ、ディスインセンティブが必要なのではないかと考えております。

チ。最後のところは 21 年度の実施要項からインセンティブの対象として単年度ではなくて、丸 3 年度分のインセンティブとして考えられるような形にはなっているとは思いますが、とはいえ、結局、その 3 年目、最終的なところを見据えて達成できる、できないというところが見えてきた場合に、例えば達成できないことが見えたところでより民間側のコストを下げる観点でもう実施しないというような手段をとらせないための手段をどう考えていくか。こういったところを次期実施要項で十分検討して盛り込んでいく必要があるのではないかと考えております。

○樫谷主査 大分、先ほどの議論で相当議論をしたところがありますので、ですが、特にこの山間地とか離島の話とか、コンプライアンスといいたまいますか、その問題ですね。そういう観点ですね。あるいはピーアールとかアピールとか、その観点については確かにコストとパフォーマンス、それもコストパフォーマンスなのかもしれませんが、少し直接の成果につながらないようなところがありますね。それについてどういうふうに機構として考えるのだということは、ちょっと整理をしていただく必要があるかもしれません

ん。

あと、その電話をオートコールでやっているということですが、この資力の状況等ということですが、今まで機構がおやりになっているところは、ある程度、その相手先の資力の状況はわかるようにはなっているのですか。

○清川部員 今はもう市町村に所得情報の方をいただけるようになっておりまして、それをもとにですけれども、各個々人がお幾らの収入があるかということではなくて、その免除に該当するか否かという観点でのフラグといたしましょうか、判別ができるようになっております。

去年の10月から実施している127か所の部分につきましては既に免除も入っておりますので、それはそういった判別がつくような形で情報提供をしておりますので、受ける業者の方はこの方は免除により近い方なのか、あるいは払っていただかなくてはいけない方なのかというのはわかるような仕掛けにはしてございます。

○樫谷主査 そういうことですね。戸別訪問を重視するための何か施策というのは、何か。結果で追及するしかないですね。それはちゃんとしたパフォーマンスの、例えば電話でのパフォーマンスと戸別訪問によるパフォーマンスと、そのコストとパフォーマンスですね。あと文書によるコストとパフォーマンスと、その辺が整理されていれば、ある程度、見積もりができるのかもしれませんが、どうしても事業者としては電話で行った方が確かに効率は効率なので、そういうアプローチになりがちですが、戸別訪問を重視しろといってもコストがかかる話であるとしたらなかなか踏み切れないのではないかと、ちょっと一見、考えてしまうのですが、何かいい方法はありますか。

○清川部員 戸別訪問に関しては、今日、ちょっと資料をお渡ししようかと。お時間があればということで、今、ちょっとよろしいでしょうか。

○樫谷主査 はい。

(資料配付)

○清川部員 こちらの資料が何かといいますと、私ども、前、社会保険庁において戸別訪問員としておりました国民年金推進員というものがございます。これは17年、18年、19年と参考に3か年、お示ししてございますが、どれくらいの効果があるものなのかということ、昨年、21年10月の実施要項の策定の際に戸別訪問をさせていただきたいという議論をさせていただいたかと思いますが、そのときにはちょっとここまで詳しい資料がお出しできておりませんでした。

今回、これが何をお示しするかというと、戸別訪問員がやっていたそのものがどういう効果が出ているのか、より具体的に納付率としてどれくらい持っていたのかということをお示した資料でございます。

これを見て民間事業者の方が戸別訪問にはどれぐらい入れるべきであろうかという判断の材料になろうかと思いますが、一番顕著に出ているところだと、薄い緑の部分が免除の勧奨になるところですが、やはり現金の収納はそれほど大きな効果率はございませんが、

免除の申請書はやはり出していただかないことには始まりませんので、制度の説明から出していただくところまでやって、大体、全体の3割、4割近い承認件数に対してのものをとってきていただいているという状況がございます。

ですから、去年の10月から免除勸奨業務も「市場化テスト」の方でやらせていただいておりますけれども、免除の申請書は黙っていてもなかなか出てきにくいものだということがわかれば、実際に伺ってお話すれば出していただけるのだということがわかれば、より戸別訪問を取り入れる材料になるのかなと考えてございます。

○樫谷主査 その辺、ちょっと知恵を使っただいて、戸別訪問になると陣容を整えなければいけないと思うのです。これは、推進員の方は契約、社会保険庁の時代では契約でおやりになっていたわけですね。

○清川部員 そうです。非常勤ということで。

○町田部長 非常勤の国家公務員という形になっております。

○樫谷主査 今でも、年金機構でも同じですか。

○清川部員 これが結局、収納対策として雇い入れていたものですから「市場化テスト」の開始、拡大と同時に対象となる社会保険事務所からこの国民年金推進員はもう撤収といいましょうか、廃止といいましょうか、そういうことで、20年以降、お示ししていないのはそういった理由です。もう、今や残り数十名、数百名ということになっております。

○樫谷主査 非実施事務所というか「市場化テスト」の非実施もやはり成果が上がっていますね。

○清川部員 はい。そういうことになります。

○樫谷主査 それはどういうことでしょうか。この推進員がいらっしゃらなくても、それは上がっているわけですね。聞き方がおかしいでしょうか。20年度は推進員はいらっしゃっていないわけですね。

○清川部員 20年度については既に実施している事務所は免除勸奨業務だけは、結局、残っておりますので、19年度と20年度の業務は収納業務はお願いしておりますけれども、免除はまだこちらでやる、行政の方でやるということですので、その免除勸奨業務に当たる推進員だけは配置を残しておいてというやり方をしておりました。

○町田部長 そういう面からは、今年の10月以降は推進員がいなくなるということになります。

○樫谷主査 よろしいですか。事務局は。

○公共サービス改革推進室 次回、また審議をする際ですが、お越しいただく方、日本年金機構では理事の方ですね。あと厚生労働省におかれては課長クラスの方にお越しいただきたいと考えております。

今回は3月19日を予定しておりますので、内容の規模の大きさからいっても、ちょっとそこの方をお願いしたいと考えております。

○山西参事官 済みません。よろしいですか。

○榎谷主査 はい、どうぞ。

○山西参事官 ちょっと理由として説明させていただきますけれども、内閣府のこの推進室の方でも、これは取り扱う事業としてはかなり金額の大きいものでございまして、しかもその実績の評価が当初の想定よりも悪いという結果のものなのだと思います。

それに当たって、当然、今の政務三役への報告も政権が替わってから大事になっておりますから、きちんとした形で善後策を考えたいということでございますので、御理解を賜りたいと思います。

あと、済みませんが、2点ほど、その議論を聞いていて質問とお願いがあります。1点目ですが、私どももこれはまだ実績の評価が始まったばかりでして、制度ができて3年目なものですから、やっと結果のものが出てくると。

そういう意味で言うと、このタイミングを、いつ、この評価をしたらよかったのかというのが、かなり今回は次の実施要項が出てくる今のタイミングになってしまって、本当に時期がよかったのかなと思っております。というのはここで出しているデータを見ていまして、去年の4月までのデータでの評価、資料を出しているのと。

そういう意味でいくと、またそちらの公表のタイミングの問題はあると思いますけれども、次回までに例えばの話ですけれども、本年度の状況についてもある程度、どういう状況になっているのかということは、当然、現場を指揮されているわけですから、データなり、あるいは今の方針なり、何が問題になっているのかということはある程度、お考えをお持ちだと思いますので、直近、どこまでなのかはわかりませんが、作業をどこまでやるのかという問題はありますが、実際、今年というか、21年度の状況を見てまたどう思っているとか、あるいはそれを次、例えば21年度から新しい実施要項でやっている部分もあるわけですね。

それについて新たにインセンティブを入れた関係で、これ以上、例えば更にインセンティブを入れる必要があるのかどうかとか、そういうことも含めてどう分析されているのかということについては、もう一度、教えていただきたい。それがあった方が内閣府としても実績の評価書を、今のタイミングは少し遅いような気がしますけれども、つくりやすいということがありますので、御協力をお願いしたいということでございます。

あと、2点目ですが、逆にかなり、要するにこの21年の4月までのデータを見てみると、今までと抜本的に実施要項も、去年変えたわけですけれども、また変えなければいけないという心配がちょっとあります。

その場合に例えば今の段階でも、主査の榎谷先生と稲生先生が別の委員会とかでも出ている関係で私も聞いたのですが、業者が安値に入ったばかりに逆にもうこれ以上、役所から要求されるとやっていけないので、契約をもうやめてしまいたいと言ってくるような事態になっている分野があるという話ですが、そういうことを言ってきたときにも対応ができるような状況に、ここまでコストを下げているということでやっているわけですから、対応ができているのかどうかということもちょっとお聞きしたいと思っております。

あと、これにも関連しますが、逆に1年目、2年目でこれだけコストの削減での実績をつくってしまった場合、来年、今度の実施要項をつくるときの、これは会計課の、機構ですからちょっと変わるのかもしれませんが、予定価格の問題になると思いますけれども、戸別訪問を更に重視した形でやっていくとか、そういう形でも予算の対応が十分できる形なのかとか、私どもも内閣府としてどこまで意見を持つべきなのか、それは場合によれば、要するに除算方式、加算方式、どちらがいいのかということについても内閣府として意見を言わなければいけない可能性が出てくると思っているのですが、そこら辺、本当に除算方式で対応できると思われるのかとか、そこら辺の財政当局との交渉はあると思いますけれども、考え方についてもできれば、これは実績のこの評価でやるべき話なのか、あと実施要項の審議のときにやるべき話なのかということはあると思いますけれども、できれば今の段階でもちょっとお話を伺えたらと思いますので、よろしくお願ひします。

○樫谷主査 特に情報をもう少し正確にきちっとやろうと思うと、時間がかかるかもしれませんが、速報値でもいいと思うので、できるだけ速いタイミングで情報を掴んだ上で、余り不正確なものでは困りますけれども、ある程度、傾向がわかれば対応ができると思いますので、去年の4月というよりももっとできるだけ直近に近いような情報をいただいた上で議論をした方が、その成果がより上がるのではないかと。また修正も早くできるのではないかと。今、山西参事官からのお言葉がありましたけれども、ひとつ、よろしくお願ひしたいと思います。

それでは、本日はどうもありがとうございました。

○町田部長 ありがとうございます。

(日本年金機構関係者退室)