

入札監理小委員会 第 7 3 1 回議事録

総務省官民競争入札等監理委員会事務局

第 7 3 1 回入札監理小委員会議事次第

日 時：令和 6 年11月 6 日（水）14：56～15：59

場 所：永田町合同庁舎 1 階 第 1 共用会議室

1. 開会

2. 事業評価（案）の審議

○労災補償業務に関する各種債権の納入督促及び債権回収等業務（厚生労働省）

3. 閉会

<出席者>

中川主査、石田副主査、大見副主査、岡本副主査、奥副主査、稲生専門委員、
尾花専門委員、和田専門委員

（労災補償業務に関する各種債権の納入督促及び債権回収等業務）

厚生労働省 労働基準局 補償課

児屋野課長

松田通勤災害係長

嶋村中央職業病認定調査官

菅原通勤災害係員

（事務局）

後藤事務局長、大上参事官、平井企画官

○中川主査 それでは、ただいまから第731回入札監理小委員会を開催いたします。

初めに、労災補償業務に関する各種債権の納入督促及び債権回収等業務の実施状況について、厚生労働省労働基準局補償課、児屋野課長から御説明をお願いしたいと思います。御説明は10分程度でお願いいたします。

○児屋野課長 労働基準局補償課長の児屋野でございます。本日は、よろしくお願いいたします。

早速でございますが、資料1として資料をつけさせていただいております。

我々、労災保険業務については、事業主様から集めた保険料を基に、業務上の事由もしくは通勤災害によっておけがをされたり、疾病になられた方について保険給付をするというのがメインの業務でございまして、金銭を取扱う関係上、債権というものが発生して、国が債権を持つようなことがあります。

例えば、災害の中でも特殊な形として第三者、保険とは関係のない方が加害者になるような災害がございます。そういうものについては、被災者の方が取得する、いわゆる損害賠償請求権そのものを国が代理取得して債権として持つというようなのがございます。このほかにも、各種債権というものが発生して、我々職員が、その債権について整理をして国庫に戻すというような業務がございます。

本事業におきましては、その債権についての納入の督促だとか、債権の回収だとか、そういうものを委託するものでございます。どうしても国の職員としては、あまり得意でない部門と言っているのかどうかあれなんですけども、そういう部門でありますので、専門家であります弁護士さん、あるいは弁護士法人、こちらに委託することによって業務を効率的に回そうというのが、本事業の主旨でございます。

資料1の1ページ目、事業の概要といたしまして、内容を載せさせていただいております。今、私が申し上げたようなことがここに書かれてあるわけですが、実施の主体は我々の出先機関、支分局であります都道府県労働局、あるいはその下にある監督署というところが保険給付をして、債権そのものは、都道府県労働局というところで立てて持つということでございます。

このうち、真ん中のあたりに1の(1)の①とありますが、納入の督促業務、②として債権の回収業務、③といたしまして、第三者行為災害事務に係る法律の相談業務、このようなものを委託しているというものであります。

(2) (3) (4)として、委託実施機関だとか、現在の受託者、あるいはそういった

ものが載っておりまして、1ページめくっていただくと（5）といたしまして、受託決定の経緯というところがございます、本年度におきましては、3年間の実施業務でございます、日本全国を西と東に分けて、2ブロックごとに応札をかけたというところがございます。

その結果でございますけども、弁護士法人のブレインハート法律事務所というところが、東も西も落札したというところでもあります。

真ん中のあたりに進みまして、2、確保すべき質の達成状況についてでございますが、まず、納入督促業務においては、過去の実績を踏まえて、西ブロック、東ブロックとも接触する債権数の割合を35%、これは実績でございますが、それから持ってきてございます。

今回、御説明差し上げるのは、3年間のうち、既に事業が終わっている令和5年分について、途中でありますけれども評価して、1年分として評価するものでありまして、結果として東ブロック、令和5年におきましては43.4%、西ブロックは59.9%ということで、過去の数字から見まして要求水準というものは、達成できているのかなと考えてございます。

それから、ページを進めますが、2ページから3ページにかけまして、債権の回収に関する回収率というものを載せてございます。これも要求水準はどのくらいかというのは、過去の実績を踏まえまして、西・東ブロックとも10%というような要求水準にあります、同様に債権数、もしくは債権額というものを見えますと、西の債権額10.7%、これは要求水準を超えていますが、その他については、少し足りていないのかなというような状況でございます。

それからページを進めますが、3ページの中ほど、民間業者からの改善提案というのがございまして、事業を実施する中で、我々が提出する債務者リストで不明なところ、あるいは不備が出てくるというようなものがございまして、それに対して、それを都道府県労働局全体に知らしめて、同じようなことが起きないようにということで、民間業者は、全体にフィードバックするというようなことで、やらせていただいております。

それから進めまして、4として、実施経費というのがございます。ちょっとページを進めますが、裏ページの4ページに行きますと表がでございます。先ほど申し上げましたように今期の実施におきましては、令和5年度の1年間評価であります、比較として、その前の年である令和4年度と比較した表でございます。

表1として、実施経費の削減効果というのが出ておりますが、令和4年度と令和5年度を縦に見ていただいたら分かるように、若干、経費の数字が増えてございます。これについては、令和4年度は、単年度の委託でございました。令和5年度は、3年度のうちの1年目でございます。

実は、委託をお願いする債権の実施数については、単年度のときは、期間を年度のうちの12月までというふうにしてございました。ところが複数年度にすると、最初の年度は12か月全部について委託のお願いをしても大丈夫だろうということでございます。単年度のときは、残りの月については事業の整理だとか、新たに委託をせずに既に委託しているものについての整理だとか、そういう期間に充ててございましたので、事実上、お願いする期間が4分の3であったというふうに評価できますので、そのことを考慮すると、事務費がちょっと上がっているのかなという数字でございます。

進めまして、表2として債権回収に係る弁護士の業務量の比較ということが出ております。今、申し上げたように、実は令和4年度、令和5年度の比較ではございますけれども、欄の上から3つ目、③というところがございます。こちらの業務量比較においても、1年間、令和5年度の数字に4分の3を掛けまして、令和4年度と同じ時期というような平仄にさせていただいてございます。

少し進めます。5ページの数字の5番、競争性改善のための取組として、ここ3か年においてどういったことを実施したかというのを書かせていただいております。競争性確保のため、5つばかり書かせていただいておりますが、やはり主には、(2)契約期間を複数年化する。それから(3)の仕様書の手順の柔軟化、つまり応札しやすいような、受託者が工夫をする余地をいっぱい残すとか、そういったようなもので対応させていただいたところであります。

そのような結果ではございますけれども、ここまでの評価をしてみますと、6ページ、評価の取りまとめとありますけれども、評価の取りまとめにおいては、まず、一者応札であったのですが、入札の説明書そのものを取りに来た業者が2者ございました。結果的にはその業者が応札されなかったわけで、その業者に理由を尋ねたところで、非常に我々が課している基準というか、入札の資格がちょっと厳しかったというような声が聞かれております。

具体的に申し上げますと、ISOや、あるいはJISにおきますセキュリティーマネジメントシステムの認証を取らなきゃいけないというようなのを資格としてかけております

が、先ほど申し上げた２者さんについてはその資格がないというようなことを言ってございました。

それから併せまして、若干、なぜ弁護士法人か、あるいは弁護士さんかという要件を課してあるかと申しますと、取り扱う業務が債権なので、やはり弁護士法に基づきまして特例を除いて債権の回収云々は、弁護士もしくは弁護士法人でなければならないというのもございますので、弁護士法人、または弁護士に限って入札資格にさせていただいているところであります。

今後の話にもなるのでしょうけど、今申し上げたようなＩＳＯの規格だとか、ＪＩＳの規格については、少し外せるかどうかも含めた検討をするべきなのかなとは思ってございます。

若干時間もあれなので、早口に説明を差し上げましたけども、詳細を申し上げるべきところもあったかと思えますけども、以上が事業の概要の御説明でございます。

以上です。

○中川主査 ありがとうございます。

続きまして、当事業の評価案について、総務省より御説明をお願いいたします。御説明は、５分程度をお願いいたします。

○事務局 それでは御説明させていただきます。事業の概要につきましては、ただいま、厚生労働省からの説明がありましたので、省略させていただきます。

、対象公共サービスの実施内容に関する評価の確保される質の達成状況、評価について御説明させていただきます。

確保されるべき質の達成状況についてですが、確保されるべき水準として設定した①納入督促業務における接触率については、適当と評価してございます。一方、②債権回収業務の回収率については未達成の項目が多数あり、不適としております。そのため、一部の項目は適切に実施されていないと評価しているところでございます。

続きまして、実施経費についてですが、実施経費について、従来経費と比較しまして、東日本ブロックは６．６％、西日本ブロックが９．０％増加となっております。ただ今御説明がありましたように、実施経費が増加している理由としまして、契約期間の複数年化による影響が考えられます。令和４年度までは単年度契約のため、１月から３月に委託された事案を年度内に完結することが困難であることから、１２月が事案を委託する最終月となっていたところですが、一方、令和５年度は契約期間の複数年化により、１月から３

月においても事案を委託することができることとなったため、この対応に係る経費として、主に人件費が増加していると考えられます。

なお、令和5年度の12月までの委託債権件数が対前年度比318.5%増加、東日本ブロック。また、西日本ブロックにおきましては130.8%増加しているにもかかわらず、実施経費の増加は対前年度比、東日本ブロックで6.1%の増加、西日本ブロックでは9.0%の増加にとどまっているのは、市場化テストによる業務の効率化の効果があったと考えられます。

評価のまとめとして、民間事業者の改善提案について債務者リストの記載方法や、委託業務の内容等について、都道府県労働局から質問の多い事項等をまとめた質疑応答集を都道府県労働局に展開するなど、民間事業者のノウハウと創意工夫の発揮が、業務の質の向上、事業目的や政策目標の達成に貢献したものと評価できます。

しかしながら、業務の実施に当たり確保されるべき達成目標として設定された質については、一部未達成の項目もあり課題が認められました。

そのため今後の方針としましては、以上のとおり、競争性の確保について、より確保されるべき質において課題が認められ、本事業において良好な実施結果を得られたと評価することは困難でございます。

そのため、次期事業におきましては課題について検討を加えた上で、引き続き民間競争入札を実施することにより、民間事業者の創意工夫を活用した公共サービスの質の維持向上及び経費の削減を図っていく必要があると考えてございます。

説明は以上となります。御審議のほど、どうぞよろしくお願いいたします。

○中川主査 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当事業の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いたします。

石田委員、お願いいたします。

○石田副主査 すみません。制度自体についてちょっと教えていただきたいのですが、資料1の3ページのところに、回収の債権数と債権額の率を書いてありますが、金額自体を教えてください。債権額は、回収した債権1%というのは幾らなのか。10.7%というのは幾らだったのか教えてください。

○児屋野課長 お尋ねのところで、金額で申し上げます。

まず、回収業務の1.0%のところ、東ブロックでございますが、688万円でございま

す。1%のところですよ。それから、西ブロックの10.7%については、5,805万1,000円、おおよその金額ですが、そうになってございます。

○石田副主査 分かりました。大変残念な金額であるということが分かりました。両方とも、それぞれ1億円をかけて回収業務を行っているけれども、回収できたのは、東日本ブロックは688万円、西日本は5,805万円。やらないほうがいいぐらいの、公平性の観点からはやらなければいけないでしょうけれども、これだけお金をかけてこれしか回収できないのであれば、逆に税金の無駄遣いのような気が大変いたします。

1つ、そこでまた質問なのですが、債権回収業者、弁護士法人さんにインセンティブとか、ディスインセンティブの条項というのは、来年度は、おつけになるというのはいかがでしょうか。回収をすればするほど、何かキックバックというところとちょっと言葉は悪いですが、ある。あるいは、なければいけない。これだと、確保すべき質、担保すべき質といっても、結局、要求水準を満たさなくても何もないんですよ。何かあるんですか。

○児屋野課長 お答えいたします。

後段のほうでおっしゃっていただきました、いわゆる成果というか、やったことに対するインセンティブをつけるというところではございますけれども、はっきり申し上げると、少し見極めが必要かなというか、いわゆる成功報酬の導入としました場合、どうしても受託者が取りやすいものと言ったら失礼ですけど、そういうような処理を行うようなおそれもありまして、少し慎重に導入しなきゃいけないのかなとは思ってございます。

ただ、そうは言ってられませんので、次期の資格、入札をかけるに当たっては、やはりおっしゃっていただいたような、少しインセンティブが働くようなイメージは持ちつつ、改善に取り組む必要があるのかなとは考えてございます。

それと、前段部分の効果のところについて御指摘をいただきました。少し労災保険全体の事業の話にはなりますけれども、最初に申し上げたとおり、我々は被災労働者を保護する、被災労働者に早く給付するというところが、やはり一番の主眼点でございまして、それを実現するためには、はっきり申し上げると、債権の回収を含めたこういった事業だとか、そういったものについては、なるべく国の職員が当たらずに、つまり、力そのものを迅速適正な保険給付のほうに向けられるようなことも必要かなと思っておりますので、そういった意味では、多少そこ自体の効果だけではなくて、労災保険全体を捉えた上で委託することによって、1つの意義があるのかなとは考えてございます。

以上です。

○石田副主査 ありがとうございます。ただ、全体で見るにしても、1億円をかけて688万円しか回収できていない。1億円かけて5,805万円というのは、あまりにも無駄が多過ぎるので、それにしたら、要求水準は委託費にしたほうがいいと思います。要求水準は、委託費まではちゃんと回収してほしい。そうすると、とんとんですよ。損益としてはとんとんなので、10%というのも、ちょっと少ないかなと。

これは例えば、10%だとしても東日本ブロックは、今は1%で688万円ですから、6,800万円にしかありませんということと、あとは制度自体ということなので、ぜひ教えていただきたいというか、債務者は、払うことにインセンティブって働くんですか。払っても払わなくても、関係ないなら払いたくないですよ。

なので、逆に質問は、個人の信用情報機関に滞納状況を情報共有というのをされているのですか。もしもすれば、ブラックリストに載ってしまうので、例えば住宅ローンを借るときとか、それとかクレジットカードを作るときに滞納していると作れないので、それはまずい、早く返さなければという債務者としてのインセンティブが働くと思うのですが、そういう信用情報機関への個人情報共有というのはされていらっしゃるのですか。

○児屋野課長 お尋ねのうち第三者行為災害に限定しますが、実は圧倒的に多いのは、交通事故でございます。お仕事で車を使っている方、あるいはそうじゃなくても交通事故に巻き込まれるというような状況がまずあります。そうすると、自賠責保険だとか、任意保険だとか、そういうところが、今回、私どもが申し上げた第三者というところに該当しまして、そうすると、圧倒的な数として保険会社さんとしては、保険金として払わなければいけない。そこを労災保険が払うことによって、我々が代理取得して、保険会社さんに求償をするというようなのもございます。

それから、おっしゃっていただいたとおり、個人の方はいないかというところでもなくて、やはり個人の方も数は少ないとは思いますが、います。その方々について、今おっしゃっていただいたような、個人としての支払うことに対するインセンティブは、事業全体としてつけているようなところはございません。

ただ、おっしゃっていただいたとおり費用対効果について、我々は全く見ないというつもりは全くなくて、次期に向けて何ができるかというのは検討したいと思っていますし、あるいは必要であれば、いろんな有識者へも聞きたいとは考えてございます。

以上です。

○石田副主査 すみません、そうすると、債務者の圧倒的多数は保険会社さんということ

でしょうか。

保険会社さんだとすると、何で接触率がこんなに低いのかとか、なぜこんなに回収率が低いのかという疑問が湧いてくるのですが、逆にこの業務を委託するに当たって、どういう方たちに対して、どうしてこれだけ回収率が低いのかという調査・分析とか、どうすべきなのかということは、分析していらっしゃるのでしょうか。

○児屋野課長 すみません。私が圧倒的に多いと申し上げたのは事故そのものの対応であって、個々の中が圧倒的に多いかどうかということではなくて、すみません、ちょっと言葉が足りませんでしたけど、担当のほうから、そのあたりの内訳とかを含めてお話をさせていただきます。

○松田通勤災害係長 失礼します。私、松田のほうから、御回答させていただきます。

まず、委託される債務者の性質として考えたときに、納入督促業務と債権回収業務では、相手方の割合といいますかは、ちょっと違うのかなと思っております。厳密に細かいデータを持ち合わせているわけではないので、全体の事案に占める、例えば、保険会社の割合ですとか、そうではない個人の方の割合といったところを正確に把握しているわけではないですが、業務内容も踏まえたところで申し上げますと、納入督促業務につきましては、資料のほうでも書かせていただいておりますとおり、債務者の方の所在が分からないような場合には、我々のほうで把握をしている住所に出向いて現地調査を行うとか、あとは場合によっては住民票の請求も行って、転居をしていないのかどうなのかといったようなところも、委託業務の中で行う形になっております。

ですので、当然ながら保険会社さんは、行方が分からなくなるというのは、基本的に普通に考えてあり得ませんので、納入督促業務で委託される事案については、どちらかというと、便宜的に督促状をまずは送りたいというようなところの趣旨であれば、保険会社さんが相手になっているものについても委託されるということはありますけれども、所在をやはり、まず目標値として掲げているような、いわゆる接触をしたいというようなところの目的に鑑みると、いわゆる個人の方についての督促を委託されているケースのほうが多いのかなと思っております。

それに対して債権回収業務のほうは、中身の折衝ということになりますので、ここは必ずしも個人ですとか保険会社さんとの、業務の性質による違いというのは特にはないかと思っておりますので、あとは労働局の判断の下で、労働局のほうでは、ちょっと手に負えないようなものについて委託をされていると。それは結果的に、個人のものもあるかもしれ

ませんし、保険会社を相手にしているものもあろうかと思います。

保険会社を相手にしているものであっても、債権回収業務においては、やはり私どもが必要と考える保険給付の考え方と、保険会社さんのほうで考える必要な、例えば治療の範囲ですとか、療養の範囲といったようなところが、やはり必ずしも見解の一致を見ないという部分が現実的にはございまして、主に債権回収業務の折衝の中では、そういったところの認識の違いを埋めていくための交渉をしていくというようなところになろうかと思っています。

そうしたところの中で、やはり当然、意見の一致が見られるものもあれば、なかなか結果的に折り合えないものも現実には出てきてしまっていて、そうしたところが、最終的にはこの実績としてのこうしたお話もいただきましたように、低調ともいえるような結果になってしまっているということなのだろうと思っています。

私のほうからは、以上となります。

○石田副主査 御説明ありがとうございました。

○中川主査 和田委員、お願いいたします。

○和田専門委員 ちょっと1点、教えていただきたいのですが、資料1のほうにあるようにブロックで回収するのを東日本ブロックと、それから西日本ブロックというふうに分けているのですが、これはどういう理由で分けていらっしゃるのかということと、それによって何をそちらのほうは期待なさっているのか。これはどういう形で、固定されるものなのかどうなのか、最初にお伺いしたいと思ったのですが、いかがでしょうか。

○松田通勤災害係長 では、私、松田のほうから御回答させていただきます。

まず、2ブロックという形で区割りをしている趣旨、理由になりますが、以前、ずっとこの事業につきましては、長らくずっと一者応札が続いていたというところになりますが、過去に入札説明書を受領した業者さんにヒアリングをする機会の中において、業者さんのほうから、やはりスケールメリットが働くような形で事業をやりたいという意見がございました。

この事業は、今は2ブロックの形でやっておりますが、従前は2ブロックよりも多い区割りでやっていた時期がございまして、そのときにスケールメリットを生かして、やはり規模を大きくしたほうが、受託業者としてはメリットが働きやすいといったようなところの御意見がありまして、それを受けて、2ブロックにしているという趣旨がございます。

ですので、私どもとしては、スケールメリットを生かしたいというようなところの中で、そういった他の業者さんの御意見も踏まえて、2ブロックにさせていただいているという経緯がございます。

この区割りにつきましては、必ずしも固定的に考えているというところではございませんので、前回のときには、複数年契約にしたり、仕様の柔軟化というようなところを改善しましたので、そうしたところの中で、引き続きスケールメリットを生かして入札の改善が図れればというところで、2ブロックにつきましては、従前から同じで維持をさせていただいた形で実施をさせていただきましたが、今回は結果的に、再度一者応札というような結果になってしまいましたので、次期の仕様の検討に当たっては、この区割りにについてもどういった形が適当なのかというようなところは、検討していく必要があるのだろうと思っております。

私のほうからの御説明は、以上となります。

○和田専門委員　それで、スケールメリットは働いたのでしょうか。スケールメリットのほうは、厚生労働省としては、把握した形になったのでしょうか。どうなのでしょう。

○松田通勤災害係長　正確にスケールメリットが働いたというような評価は、必ずしもできていないというのが正直なところでございます。

細かく区切ったほうがいいのか、やはり大きくくりにしたほうがいいのかというところで考えたときに、あくまで概念上になってしまうかもしれませんが、やはり細かい区割りのほうが、いわゆる管理者に係る管理経費といったようなところですか、いわゆる事務所の運営に係るような経費といったようなところというのは、やはりスケールメリットが働いたほうが、コストとしては下げられるんじゃないのかなと。どうしてもブロックを細分化してしまうと、経費として重複してしまうような部分というのが、どうしても出てきてしまうとは思われますので、全体のコストで見ると、やはりブロックが細かいほうが、経費としては増加のほうに働きやすくて、経費は増加しやすくなると。

一方で、担える業者さんの規模感といいますか、というようなところで考えると、やはり細かいところのほうが、小さい事業者さんも入れるというようなところのメリットがあるかと思しますので、究極的には、その経費の面と、参入業者さんの面というところのバランスを考慮した上で、ブロックの区割り方は、どの程度が適当なのかというところを考えることになるんじゃないのかなと思っております。

またその一方で、資料中にも書かせていただいておりますが、私どもは、ISOですと

か、J I Sといったような情報セキュリティーマネジメントシステムの要件を取っていたことが必要になってくると。かつ、弁護士ないしは弁護士法人さんというところの要件を限定させていただいている中で、その要件を満たしている法人さんというのが、現実的にはかなり少ないというところが、私どもが確認した中では明らかになっておりますので、最終的にはブロックの区割りというのも、そこの兼ね合いを踏まえて検討していくというところになっていくのかなとは思っております。

以上となります。

○和田専門委員 ありがとうございます。私が気になったのは、この法律事務所のほうの場所を確認したら、やはり東、東京とかそっちの方向に集中する形。大阪にももちろんありますけれど、そういう形だと回収とかそういうことへの手間が、確かに管理費はかかるかもしれないけれど、回収の労力にかけるインセンティブとか、回収努力をしようとするほど経費がかかるという、何かそういう構造になっているように思えたので、もうちょっと身近なところで何とかできないのかなということを考えてお話しさせていただきました。ありがとうございます。

○中川主査 岡本委員、御意見、御質問でしょうか。

○岡本副主査 ありがとうございます。よろしいでしょうか。資料1の評価の結論は、引き続き市場化テストというのは異論ないんですけれども、2点ばかり、それに関連して質問がございます。

まず、最初の石田委員の御指摘に関連することなのですが、1億円をかけていくら回収できたかというお話なのですが、ぜひ、次期市場化テストを検討される時には、実際の回収をどのように向上させるのかというプランニングについて、そこはぜひ改善がなされるような工夫をお願いしたいと思います。これは、よろしく願いいたします。

それからもう一点、資料1の5ページの表のところなんですけれども、まず、従来の一者入札から、ずっと受けていらっしゃる弁護士事務所は変わっていないですね。

○松田通勤災害係長 はい、おっしゃるとおりです。

○岡本副主査 同じ弁護士事務所がやっておられて、令和5年度と令和4年度を比べたら、なぜこれほど受託債権数が増えているのかということに関して、先ほどは複数年化の影響だという御説明が一部ございましたけど、厚労省として、何かほかに理由があると考えていらっしゃる、あるいは聞いたことがあるとか、そういうことはございませんでしょうか。

○児屋野課長 確たる理由という形で御説明するのも非常に難しいのですが、やはり内情というか、現実問題として全数を委託しているわけではございません。どうしても、やはり先ほど申し上げたような形で、給付のほうに力を入れたいという気持ちが働いて、少し回収の難しそうなものだとか、手間がかかりそうだなというのを、やはり優先的に委託するという方向になります。そうした結果、年度ごとにこの差がそんなにあるかというと、ちょっとそこまでは分析できていませんが、やはり担当になった者が、これはこれはっていうようなことでいくと件数が増えるとか、そういうことには働いていくのかなとは思いますが。

○岡本副主査 特にこの表の3段目なんですけど、12月までの委託債権数について、これは単純に令和5年に4分の3を掛けていらっしゃるということなんですけれども、実際の数というのは把握していらっしゃるのですか。令和5年度、12月までの委託債権数について。

○松田通勤災害係長 私のほうから御回答させていただきます。

○岡本副主査 よろしくをお願いします。

○松田通勤災害係長 正確な数字というところで申しますと、把握できてはいないところでして、そのために機械的な形で4分の3にするという形で、便宜的に算出をさせていただいているというところではございます。

○岡本副主査 大体の数でも結構なんですけど、395というのは、あまり意味がない数字ですよ。

○児屋野課長 いえ、今、395の欄の2つ上を御覧いただければ、526という数字が出てきます。これが令和5年度の1年の実績なので、9か月に直したというだけの395、その意味合いは、先ほど申し上げたように令和4年度と同じ時期というような平仄にさせていただいたということでございます。

○岡本副主査 そのような意味で比較できるようにしたということですよ。

○児屋野課長 はい、おっしゃるとおりです。

○岡本副主査 これはちょっと教えてほしいのですけれど、令和4年度というのは、令和5年の1月から3月というのは、実際にはもう受託は終わっていて、残務整理的な期間という理解でよろしいのですか。

○児屋野課長 いえ、そうではなくて、令和5年の1から3月でいいのですよね。令和4年度の最後の。

○岡本副主査 令和4年度の最後です。

○児屋野課長 令和4年度の最後については、その年度中にお願いしていた債権、これはやっぱり回収までに時間がかかるので、その整理もごさいます。ですから、新しいものをお願いしないということでごさいます。

○岡本副主査 令和5年の3月までに回収見込みのあるものを、令和4年の12月までに締め切っていると、大体そのようなイメージなのですね。

○児屋野課長 イメージはそうです。回収見込みが立っているかどうかというのはちょっと抜きにいたしまして、その年度には回収したいとは思っています。

○岡本副主査 なるほど。分かりました。ありがとうございます。

最後に1点、繰り返しになりますが、やはり実際にお金を出す、国庫から税金でお金を出して委託しているわけですから、やはりそれで金額的に回収されるというところが、やはり重要なかなと思いますので、ぜひ以降、その工夫がなされたようなものがあればありがたいなと思っています。

以上です。

○児屋野課長 ありがとうございます。

○中川主査 奥委員、お願いいたします。

○奥副主査 2点お尋ねしたいんですけども、先ほど、和田委員からも御質問のありました、ブロック分けについてなのですが、以前はもう少し多いブロック数だったところを、スケールメリットを発揮したいという要望があつて、2ブロックにされたということですが、以前のブロック数を教えていただきたいというのが、1つ目です。それと関連してなんですけれども、過去、同じこの法律事務所がずっと受託してきているということなので、スケールメリットを生かしたいので、もう少しブロック数を少なくするという要望は、この現行のこの受託事業者が出してきた要望を、そのまま反映したということですか。そこも併せてお伺いしたいというのが、1点目です。

あと、もう一点は、プライバシーマークを取得している法律事務所は、非常に少ないということでしたけれども、大体幾つぐらいあるというふうに把握していらっしゃるのか、本当に少ないのか、そこを確認したいと思います。ネットで法律事務所とか、弁護士事務所でプライバシーマークというふうを検索すると、それなりに幾つか出てくるようなので。しかも通常は例えば、地方公共団体の指定管理者の審査等においても、もう提案を出して来る事業者は、普通にプライバシーマークを取っているのですよ。それが弁護士事務所だ

と、取っていないほうが通常なのかどうか。それもおかしい話だなとも思いまして、そこを確認させてください。2点、お願いいたします。

○松田通勤災害係長 すみません。私のほうから御回答をさせていただきます。

最初に、従前の2ブロックの前のブロックが何ブロックだったかというところの御質問なのかと思います。その前は8ブロックで行っておりました。

もう一つが、その声自体が、スケールメリットを生かしたいというところの声が、今の現受託者の声なのかどうなのかというところですが、別の業者からの御意見になっております。ですので、今の受託者の声を反映したということではなく、別の事業者の声を反映した結果として2ブロックにして、結果的には変わっていないというようなところになっております。

○児屋野課長 次に、プライバシーマークを取っているところなのですが、併せて国の入札参加資格のAからCを持っていて、かつ、いわゆるプライバシーマークも持っているというところ限定しますと、我々が把握しているのは4事業所でございます。よろしいでしょうか。

○奥副主査 ありがとうございます。4事業所ですね。そんなに少ないのですね。ありがとうございます。

○中川主査 尾花委員、お願いいたします。

○尾花専門委員 3点ほど教えてください。

本件は、対象債権を見ると最初から紛争含みなので、これは回収がすごく難しいだろうなという印象を受けています。なので、他の事例を参考にしてくださいとは、なかなか言いにくいのですが、納付督促をやっている事業としては国民年金基金があり、そこでは達成したときにインセンティブをあげたり、うまくいかなかったときにディスインセンティブみたいなものを多少は考慮していたりするので、次回、実施要項を作られるときには、例えば、そういうのを見ていただくのも、この事業の効果的な実施に役立つのではないかと考えています。

その他としては、地方公共団体の公金回収も今は弁護士事務所に委託もしているので、もしかしたらそこでの何か実施要項のノウハウが、これに生きるのかもしれないと思うので、もし時間があれば見ていただくのがいいのかなと考えました。とはいえ総論なのですが、対象債権を見るとこれは難しいなと思うのと、委託している債権が、接触して一生懸命説得してというようなことになるので、回収率を上げるのは難しいなと思うのですが、

何かちょっと他の例を見て、工夫していただければなというのが1点です。

2点目なのですが、これだけ同じ事業者が一者入札の場合の総合評価の場合に、実績と
いうのを結構多めに評価基準に点数をあげると、新しい人が入ってきにくいと思うので、
例えば、総合評価のところの実績のところについての点数配分を検討されてはいかがでし
ょうか。もし、御省にとって重要であれば仕方がないのですが、ちょっと下げられる
ようなことがあれば、下げることによって新しい応札者を呼び込め、こうした方法の手続
から外れる方向で応札業者が望めるかもしれないと思うので、御検討いただきたいのと、
あとは2022年の実施要項を拝見しますと、資格のところは本事業と同種の事業をやっ
ていることというのが、資格に入っているんですね。それは多分、入札の資格のところは、
本事業と同種の事業をやっている、同規模の類似事業をやっているというのが資格に入っ
ているので、ここを、評価基準のところでは加点項目にはなっているものの、入札資格と
してそれを入れてしまうと、ほかの方はそれを見た途端に応札する意欲がなくなると思
うので、何か工夫をいただく必要があるのかなと思っているので、競争性を高める試みのと
きに、次回はちょっと検討していただくのがいいのかなという点を思っています。

それから3番目なのですが、ちなみに今回の人件費の単価について、弁護士とその他の
従業員で幾らという形で入札しているのかというのは、教えていただいてもいいですか。

○松田通勤災害係長 すみません。私のほうから御回答をさせていただきます。

最初の御質問で、インセンティブについての御質問がございました。次期の仕様の在り
方については、今後検討させていただければと思っております。あくまで現時点での見解
というところになってしまいますが、この業務の事業を実施している趣旨として、先ほど、
児屋野のほうからも申し上げましたが、迅速適正な労災保険給付のほうに、職員としての
業務配分のウエートをしっかりと持っていきたいというようなところがございます。

平たく申し上げれば、やはり職員の事務負担を債権回収、こういったところの納入督促、
債権回収に係る業務ウエートというのを、できるだけ低く抑えたいといったようなところ
の趣旨が、まず事業の目的としての中に入っているという部分がございます。なので、単
純に効率的な回収というところの趣旨だけではなくて、我々の意図としては、労働局の事
務負担の軽減というようなところの意図の中で、この事業もやらせていただいているとい
うところがございます。

その上で、インセンティブというようなところを考えたときに、一般的な思考として考
えると、仮に担った金額に対して、やはり金額に上乘せをするというような形になってく

ると、金額の高い債権を優先的に回収したくなるというのが、やはり受託者の基本的な、合理的な考え方になろうかと思います。そうすると、単純に件数みたいところで考えたときに、中には当然、我々も債権額については、特に金額の制限をしておりませんので、そうすると金額の高いものに業務のウェイトとしてシフトしやすくなってしまって、場合によっては、それに対してすごく時間を割いてしまうということになってくると、可能性としては、数をさばくというところの考え方が、ちょっと薄くなってしまうということもあるかもしれない。そうすると、我々としては、やはり数もさばいてほしい。労働局の負担軽減のためには、数もさばいてほしいというようなところの思いがある中で、そこがおざなりになってしまうという場合があるんじゃないのかなとは思っております。そういったところも考えながら、インセンティブの在り方については、考えていく必要性があるのだろうなと思っております。

もう一つの御質問で、総合評価における業務実績の配分点の見直しといったようなところにつきましては、こちらも御指摘いただいたところの中でどういった点数配分ができるのかといったところは、次期に向けて検討させていただければと思っております。

3つ目でございますが、競争参加資格の中で、同種の事業とかを要件にしているというものがございまして、こちらのほうも資料の中で御案内をしております、プライバシーマーク等の情報セキュリティーマネジメントの資格を取得しているということとセットといえますか、で要件として設定をさせていただいているという事情がございまして。こうした資格要件を設けている経緯としまして、過去、厚生労働省の別の個人情報を取り扱う委託事業の案件で、契約に即した履行がなされていなくて、個人情報の扱いといったようなところの不適切な事案というのが、過去にそういった事案がございまして、会計検査院のほうから、改善措置要求を受けております。同種の規模といったようなところですか、プライバシーマークを持っていることといったようなところにつきましては、会計検査院からの改善措置要求を踏まえた省全体の改善対応策として、個人情報を取り扱う業務に対して一律に設けさせていただいているという趣旨になっておりまして、資料のほうでもプライバシーマーク等については、見直しができるのかどうかを検討するということでさせていただいておりますので、こちらの部分についても同じような形で、何かしら見直しができるのかどうかというのは、次期の仕様に向けて検討させていただくことにはなろうかと思います。そうしたような背景事情もございまして、それも踏まえた上で、何か別の形で担保するようなことができるのかどうかといったようなところも踏まえ

ながら、検討させていただくというところになろうかなと思っております。

最後にあともう一点、人件費の単価でございますが、こちらにつきましては、申し訳ありません、事務局を通じまして、後ほど別途、書面で委員の皆様には御回答させていただければと考えております。

私のほうからは、以上となります。

○中川主査 尾花委員お願いします。

○尾花専門委員 御説明いただきありがとうございました。

インセンティブが、本件の事業に沿わないという御説明については、よく分かりました。そのとおりかなと思います。

なぜこの議論をしたくなったのかというと、私は弁護士であり同業で、タイムチャージで請求しても、お客さんから怒られて、こんな高い金額を請求すると言われて、厳しい目で見られるのが通常であるところ、この事業は単価に時間をかければお金がもらえる、随分いい事業だなと思ったことが、意見を申し上げた理由です。なので、何かディスインセンティブ的な何か歯止めがないと、弁護士って民間の人なので、何か歯止めの仕組みってつくったほうがいいんじゃないかなという意味で申し上げたので、何かどっちかという、ディスインセンティブのほうについて関心がありました。とはいえこの事業は前回も審議されている事業なので、私の理解の足りないところもあるかと思いますので、ちょっと検討してくださいという意味でした。

そういう意味で、地方公共団体の公金回収のときに弁護士に委託しているのもあると思うので、その実施要項とかを見ていただくといいことがあるのではないかなと思っています。

それから、2番目のさっきの資格のところなんですけど、私は過去のものを見まして、国の調達に限らず、過去に本事業と同等規模以上の類似事業の実績を有していることというのが資格になっているのですね。そうすると、今は東西に分けて大きな事業にしているので、これをそのまま残しておくと、資格のところで除外されてしまうと思う事業者がいらっしゃるような気がするので、先ほど、ほかの委員からもブロック分けについての合理性みたいなことの御指摘があったかと思うのですが、それと関係する形で、東西ブロック、日本を2個に分けて半分の事業の実績があることというのを資格に書いてしまうと、なかなかそこも難しいのかなという気もするので、その観点から同規模の実績というところが、かえって競争性を阻害しているかもしれないので、御検討の1つのポイントにして

いただければなと思いました。

その他については、御説明いただきありがとうございます。

○児屋野課長 ありがとうございます。いただきました御意見等を踏まえて、次期の入札に向かいたいと思います。

○中川主査 石田委員、お願いします。

○石田副主査 先ほどの資料1の3ページの回収の債権額なのですが、今回は、東と西を合わせて2億円以上をかけて、回収できたのは約6,500万円ということですが、これは今回が特に低いのか、大体このような傾向がずっと続いているのか、それについて教えてください。

○松田通勤災害係長 すみません。私のほうから御回答させていただきます。

まず、私どものほうで把握をしておりますのが、令和3年度の債権回収業務に係る実績については、把握しております。一方で大変恐縮なのですが、令和4年度ですとか、それ以前の部分については、把握できていないというところが率直なところでございます。

令和3年度の実績なのですが、申し訳ありませんが、今すぐ手元で出てこないの、こちらはまた後ほど、事務局を通じまして、委員の皆様へ御回答させていただければと思っております。大変申し訳ございません。

○石田副主査 いえいえ、とんでもないです。では、よろしくお願いします。

それで、皆さんのこの業務は、まずは給付を優先するためというのはよく分かりましたが、しつこいですが、2億円をかけて6,500万円しか回収できていないということは、国のお金が1億3,500万円無駄金になってしまったということですので、だったらやらなければいいことになりませんか。

なので、やはり制度自体、この業務について立てつけのところから根本を見直す。素人なので、すごくざっくりですけど、債権譲渡してしまったほうがいいのではないかと思います。5億円の債権を1億円で売ってしまったほうが、まだお金が入りますよね。ただし、公平性の担保ということでしたら、全ての債権者に接触するという業務だけは、ものすごく安いお金でやるとか。何かしないと、これをずっとやり続けると、ずっと国のお金は無駄が出っ放しになって、幾らこれを競争性の確保とか、担保すべき質とかいっても、ずっと赤字ですよね。ということ、非常に懸念しています。根本のところから何らかの業務がうまく、委託したお金以上に債権が回収できるものなのか。できないのであれば、根本を見直すというようなことでお考えいただければと思いますので、御検討のほどお願い

します。

以上です。

○児屋野課長 ありがとうございます。いただいた効率と言っていいのかあれですけども、そこを十分に考えて、なるべく回収率が上がるような方向が見いだせるかどうかも含めて、検討させていただければと思います。

○中川主査 ほかにございますでしょうか。よろしいですか。ありがとうございます。

それでは、審議はここまでとさせていただきます。

事務局から、何か確認すべきことがあればお願いいたします。

○事務局 御審議ありがとうございます。

事務局からの確認事項でございますが、まず、複数の委員から御指摘等を受けておりますけれども、今回の債権回収等に関しまして、何らかインセンティブが働くような形での、今後の実施要項等を検討いただけないかということの御指摘が、まず1点あったかと思えます。それにつきましては、厚生労働省としても検討するということで御回答いただいておりますかと思えます。

また、個別の内容としまして1点、今回の委託業務に関する人件費と職員の人件費の単価について幾らかということにつきましては、また後ほど、事務局を通じて回答したいということで、厚生労働省から回答があったかと思えます。

また、令和3年度の回収金額について、どのぐらいの金額になるのか、把握しているかということに関しまして、また後ほど、事務局を通じて回答したいということがあったかと思えます。

大きくはその内容となりますが、次期実施要項に向けまして、例えば、先ほどお話がありました資格要件のところに関して、見直し等がどこまでできるのかということについても、また、検討したいという回答があったかと思えます。

私からは、以上でございます。

○中川主査 それでは、本日の審議を踏まえ、事業を継続する方向で監理委員会に報告することといたします。

事業評価案の審議は以上となります。本日はありがとうございました。

○事務局 ありがとうございます。

それでは、厚生労働省様、本日はありがとうございました。退出ボタンを押して御退出してください。

○児屋野課長 ありがとうございました。失礼します。

○事務局 ありがとうございました。

(厚生労働省 退室)

—— 了 ——