

統計調査の民間開放・市場化テストに関する研究会（第13回）議事録

1 日 時 平成19年3月8日（木）13時00分から15時30分

2 場 所 総務省第2庁舎 第1会議室（3階）

3 出席者

構 成 員：竹内啓座長、大橋豊彦委員、土屋隆裕委員、新村保子委員、舟岡史雄委員

民間事業者：株式会社 サーベイリサーチセンター、株式会社 帝国データバンク、株式
会社 北海道二十一世紀総合研究所、株式会社 NTT西日本 - 中国

総 務 省：川崎茂統計局長、高橋正樹統計調査部長、田口和也総務課長、飯島信也調
査企画課長、清水誠経済統計課長

4 議 題

(1) 個人企業に関する経済調査 受託事業者からのヒアリング

- ・株式会社 サーベイリサーチセンター
- ・株式会社 帝国データバンク
- ・株式会社 北海道二十一世紀総合研究所
- ・株式会社 NTT西日本 - 中国

(2) 報告書について

(3) その他

5 配布資料

(1) 個人企業に関する経済調査の受託事業者からのヒアリング（ポイント）

(2) 試験調査結果データ

(3) 研究会報告書について

6 議事録

竹内座長 それでは、開会させていただきます。今日はヒアリングが主なので、こういう配席になっております。

本日は4社で、京都府を担当した日経リサーチ社が欠席ということです。別の機会にヒアリングがあるそうなので、そのときもしご都合がつく方はおいでになっていただきたいと思います。

各業者30分ずつの説明ですが、時間が十分あるかどうかは少し不安ですけれども、いろいろと皆さんから活発なご質問をお願いしたいと思います。

2番目は報告書のまとめ方ということで、これはヒアリングが済んだ後でお話します。

飯島課長 ではまず、本日資料として簡単なペーパーを用意させていただいています。資料1として、ヒアリングのポイントということで、幾つかポイントを並べたペーパーを準備しております。

それから、委員限りの資料ということで、委員の先生方には各受託事業者から事前に事務局あるいは一部土屋先生にも行っていただきましてヒアリングをした結果、あるいは各受託事業者から報告書ということで出していただいたので、そういったものを一覧表の形に簡単にまとめまして、参考としてお配りさせていただきます。

こういったものもご覧いただきながら、本日は時間も限られておりますので、主に資料1にありますようなポイントにつきましてお聞きいただいたらよいのではないかとということで、簡単なポイント紙を用意いたしました。

調査実施状況ということで、調査全般について、実際に終わった後でどういう感想を持たれたか、あるいは調査スタッフの選定について、具体的にどのような形で行って、どのような雇用形態で調査を行ったかということ、それから集まってきた調査票の検査の体制、検証結果は各社それぞれまちまちな部分もございますけれども、そういうのもご覧いただきながら検査体制についてお聞きいただいております。それから、この費用の観点で、実際にかかった費用と当初想定していたものといったことも含めて、どうであったか。

2番目としては、意見・要望ということで、今後の統計調査の受託可能性について、事業者対象の調査と世帯対象の調査で考え方が違うというケースがあるのかどうかということも含めまして、あるいは周期、規模、地域といった観点で今後の可能性についてのご意見、それから一般的な統計調査の民間開放に向けての意見・要望といったことについてお聞きいただければよろしいのではないかと考えております。ここでヒアリングによって得られた内容につきまして、

また報告書の方にも反映させていけたらと考えております。

それから、本日のヒアリングでございますが、議事次第にありますように、4社、各社30分ずつ入れ替わりでここにおいでいただきましてヒアリングをする形になります。実は試験調査の受託事業者はもう1社、京都府を担当した日経リサーチがありますが、ここにつきましては都合で出席できないということで、来週月曜日3月12日の午後2時半から統計局で別途、この日経リサーチだけを呼びましてヒアリングを行う予定であります。もしご都合がよろしい先生がいらっしゃいましたらご参加をいただいて、また直接ご質問などもいただければ幸いです。日経リサーチのヒアリング結果につきましては、また改めて次回の研究会でご報告をさせていただくということで考えております。

また、今日お配りした資料でもう1つ、資料2というのがございます。試験調査の結果をまとめたペーパーで、前回の研究会でもお配りしましたがけれども、実は前回お配りした資料から、細かい点ですが、変更がございます。データの2枚目3ページの代替率のところの表題が前回の資料では「10～12月期」となっておりましてけれども、これは7～9月期からずっと累積した結果ということでございますので、「7～12月期」と表題を変更させていただきました。調査Bの方の9ページの資料も同様でございます。この点だけ訂正させていただきたいと思っております。

事務局からの最初の説明は以上とさせていただきたいと思っております。

竹内座長 最初は、全国を調査対象とした調査Aを実施したサーベイリサーチセンターです。どうも本日はありがとうございました。それでは、早速ですが、今回お願いしました調査について、最初に10分ぐらい今回のことについての感想、反省、あるいは注文とかありましたら、簡単にお願いいいたします。その後、こちらから質問させていただきます。

黒崎主任研究員 サーベイリサーチセンターの黒崎と申します。

半年間この業務に携わってきたわけなんですけれども、感想を一言でというと、予想以上に大変だったという感想を持っております。調査対象企業の設定というか協力を得るところに想定以上の労力がかかってしまった。この要因は何かというと、私なりに調査票を見たり、対象事業所とお話をしたりしているのですが、対象となっている事業所が極めて中小・零細というような個人企業ですから当然そうなんですけれども、すべての面で消極的という感じ。 「うちなどに来ても仕方がないだろう」という事業所の方が多いんです。うちを調べて何の役に立つのかと。確かに調査票を拝見しますと、これで本当に事業がやっていけるのか、

あるいはどうやって食っていけるんだといった、調査内容そのものが、この記述は正しいのかということすら疑うような非常に零細な企業が大半でした。国がうちのような会社を調べたってほとんど意味がないだろうという感想が対象事業所の中には多かったような気がしております。それが全般的な感想の一つです。

それから、業務の中で一番苦しんだというか苦労したのは、回収率を100%に限りなく近づけなさいということが、運用していく側にとってはかなりプレッシャーになった。実際、結果的には100%、全企業から回収はできませんでしたけれども、97~98%のところでおさまりましたけれども、これが仮に95%ぐらいでいい、つまり20事業所に対して19ぐらいの回収で可能だということであるとすれば、運用はかなり楽だったという気がしております。100%に近づけるためには、協力依頼は済んでいるんですけども、実際に回収に行ったところ、1件ができていなかった、あるいは2件だめだったということになると、この1件のためにもう一度依頼設定をしていくということですが、地点から遠い調査員にとっては非常に辛いものであったと認識しております。もちろん、統計の精度の問題からいって100%と95%のところはどういった有意な差があるかどうかということはあるかもしれませんが、運用のレベルの中では結構それがきつかったという感じがしております。

それから、極めて原則的な協力依頼の設定のルールがあって、現地踏査をやって事業所の存在の確認をして、それからこちらに連絡を受けて、そこにはがきを出して、そして調査依頼に行って、すぐ調査依頼可であればいいんですけども、否の場合にはもう一度確認をしてはがきを出して……。というのは、20票あるいは15票持っているときの初期活動のときにはその活動というのはそんなに苦にはならないんですけども、17、18まで依頼が完了して、あと1件、2件のときになると、あと1件のためにまたこの手続を踏んで遠方へ行かなければならない。これは多分後の方でご質問があるかもしれませんが、なかなか調査員の居住地と対象地域というのが隣接していないものですから、この1件あるいは2件のために設定に行くということがかなり苦痛であったと聞いております。

あとは、私どもがやったAの方の調査なんですけれども、研究会などの資料にも発表されているように、記入率が非常に不備であったということについては、これは重大なことだと認識しております。ひとえに私どもコントロールする側が強く調査員をコントロールできなかったこと、調査員もまた対象事業所に対してきつくそのことを言い切れなかったということ、大まかに言えばそれが要因だと思います。その背景には、我々も調査員に対して、当初説明したよりも現実にやっている活動量が多く、話が違うじゃないのという部分が引け目としてあったも

のですから、調査内容そのものに対してもきちんと重要なんですということを強く言い切れなかった。調査員も対象事業所に対してそう厳しく指導をしきれなかった。それは冒頭言ったように、対象事業所そのものがなかなか内容を開示したくない、あるいは積極的ではない、消極的だという表現をしましたけれども、そんなことがいろいろと複雑に絡み合って強く言い切れなかったところは、私どもにもあるし、調査員にもあったと思います。

私の方から今回の調査を行いましてのとりあえずご報告することは以上でございます。

竹内座長 どうもありがとうございました。かなり率直に実情をお話しいただきまして、どうもありがとうございます。

今のお話で大体の印象はよくわかったのですが、総括的に、まあまあ満足すべきことではできたとお思いになりますか。それとも、そこまでいかないとお考えか、どうでしょうか。

黒崎主任研究員 回収率という、期待された回収のレベルということ言えば、本調査と言われるものに比べてそう遜色はない。若干地域によって大分見劣りのするところはありますけれども、つまり関西の方というか西側が主にそうなんですけれども、地域の特殊性の方が調査員の努力を上回ってしまうというように、非協力的なところというのはずっと非協力的なんです。どこをどう回っても、追加名簿をどれだけ足してもできないという状態が続くところはありました。

それともう一つは、記入内容については満足度があるかということ、これはとても満足度があるとはお答えできないと思います。ホームページ等に掲載している資料等で比べましても、本調査等に比べると大きく劣っています。むしろ、本調査の方の0.何%の不備率に比べると、私どもで10何%あるいは20%近い地域もあるわけでけれども、むしろどうやったらその限りなくゼロに近くなるのかということをお聞きしたいと思っています。

竹内座長 正直なところを言っていただいてありがたいのですが、そうすると、最初から計画が少しこれでは無理だとか、あるいは予算がこれではとても無理だとか、そういう印象がありますか。

黒崎主任研究員 予算的なことでいうと、最初に受けた金額の中におさまり切れるかどうかというのは最初から不安でした。それについては、社の方も、最初の業務ですから、必ずしも予算を完璧に見ながらしなさいということではなく、もちろん利益を求めるわけですがけれども、私どもとしては、基本的には仕事を進める中で、まず与えられた予算の中で最大限の努力をし、結果的にそこを上回ったとしても、これは社の上層部に対して幾らでも説明のできることだと理解しておりました。大きな目的は、「市場化」ということが主題なものですから、予算につ

いてどうこうということには余り縛られなかったんです。ただ、運用しているメンバーにとってみれば、それは野放図に使っていいというものではありません。結果的に、まだ最終的な予算は締まっていないのですが、各地方の事務所の経費を今日明日ぐらいで締める話で、1月末時点話で私がつかみでとらえた費用によりますと、言っているのかわかりませんが、出たお金が大まかに1,200万円、それから人件費が800万円を多分超えているという形ですから、2,000万円というのが1月末ぐらいで大まかに締めたところの感触だと思います。受注価格は一千七百数十万円だと理解しておりますけれども。

竹内座長 そうすると、二百数十万円ぐらい赤字ということですね。

どうぞ何かご質問がありましたら、どうぞ。

新村委員 2つ教えてください。

1つは、御社は確か地方別に登録制度みたいなものがあると伺っておりますが、携わられた調査員の方はそういう方でしょうか。そして、そういう方の中に、国の統計調査で地方の調査員制度というのがございますね。その経験者がいらっしゃるのかどうか、調査員がどういう方であるかということをお教えてください。それが第1点です。

第2点は、記入の不備が大分あったというのは今お話にもあったとおりで、結果、そこが私どもの一番憂えているところだと思うのですが、7～9月の調査の後に記入の不備がかなり出たということを多分皆さんも思われたと思うんです。それを修正するような何か調査員への働きかけとか指導といったことをなされたのかどうか。それも先ほどおっしゃったように、最初と話が違うから余り強く言えなかったということなのかもしれませんが、どういうことをなさせて、例えば10～12月の方がかなりよくなったのか。それから、不備があったことは、調査員が調査票をきちんと理解していなかったことによるものはなかったのか。むしろ、「書きません」と向こうに言われてしまったのが多かったのか。例えば、非常に零細とおっしゃったので、向こうも十分理解していなかったのをきちんと指導できたかどうかと、その辺のところをお教えいただけますでしょうか。

黒崎主任研究員 調査員は、私たちが担当した地域に対して各1名ずつ配しております。調査員の経歴等あるいはこういった資質の者かといえますと、私どもに登録されている調査員であることは間違いありません。選定の基準というのは、半年にわたる調査ですから、示された調査地域に近い人、要するに足しげく通える人を優先して、それからこういった調査の種類の実験、つまり事業所等調査の実験を有する者を基準に選ぶという気持ちはあったのですが、現実的には調査員が住んでいるところと調査地点は余り近くなかったということがあ

て、行ける人を選ぶしかしようがないというのが、半分の地点ぐらいではそれが現実だったと思います。そういった面では、その地域に非常に密接に、いろいろな意味で地域にもあるいはその住民にもかかわりを持っているか、という期待されているものがあったのですけれども、そこまではとても配することはできなかった。

それから、統計調査員としての経験を持っているかどうかについては、調査員のうちの半分ぐらいは、国勢調査の世帯や、あるいは事業所を対象に調査をやった経験がある者が20数名含まれておりました。

新村委員 国の調査ですか。

黒崎主任研究員 国の調査です。ただし、20数名のうちの事業所に関する調査というのが5～6名だったと記憶しております。

それから、記入不備に対するその後の指導なんですけれども、7月の回収が終わって点検をして、7月からの調査の納品を10月に行ったんですけれども、その時点でも私ども自身に記入不備率の悪さというものの認識は多分少なかったと思っています。もちろん、調査員もそれより少なかったのではないかと思います。つまり、こういうものでいいのかなという感覚が正直言って私どもにはあったということで、それはもう本当に今は何とも言いようがないんですけれども、多くの責任は私と東京本社の方でコントロールをしたこの2人の方にあつたと思っております。

新村委員 特段の指導はなさらなかったんですね、認識をしていなかったということは。

黒崎主任研究員 私が特別やった覚えはないです。道端の方でどうだったのかは、本人から。

道端研究員 サーベイリサーチセンターの道端です。7～9月期に不備が多かったという点なんですが、各事務所の担当社員に、「裏面の記入率を向上させるように調査員に指示していきましょう」とは言ったのですが、そこから調査員に戻っていくと、「現場ではそこまでできない」と言われてしまいます。実際本社管轄の調査員は私が連絡をとったのですが、「忙しくてそれどころじゃない」と対象企業から言われてしまうそうです。実際には、忙しいという理由よりも、不備について再依頼するとどんどん拒否がふえてしまうことを、調査員の方が怖がっているという部分があり、なかなか強く言い出せないという点が一番の原因かなと思います。

竹内座長 はい、どうぞ。

新村委員 調査員の方は項目をきちんと裏面の方も理解しておられたという理解でよろしゅうございますか。

黒崎主任研究員 そうですね。担当社員は、全国から東京本社に集まってジョイントミーティングを最初に行いまして、そこで水平的に理解を同じレベルにしまして各事務所に持ち帰っていただいた後、各事務所でもかなり長い指示集会を開いて調査員の方に伝えていたので、理解が足りなかったということはないと思います。

新村委員 ありがとうございます。

舟岡委員 関連した質問で、最初に記入不備率が高かった点を自覚されているようですが、これをさらに低くするためには何が必要なのか。コストをさらにかける必要があるのか、それとも調査の仕組みそのものについて全面的に見直す必要があるとお考えなのか、その点が第1です。

それから、調査員の方が調査を終えられた後の率直な感想が伝わってきたと思いますが、御社でおやりになっているのは意識調査が多くて、計数調査は比較的少ないと思うのですが、客体にとってかなり答えづらいような係数面の調査項目を調査することについて、調査員がなれていなくて戸惑いを感じておられたかどうかということ。それから、率直に、「もうこういう調査を引き続きやりたくない」と答えられた方はどれぐらいいらっしゃるのか、それとも、逆に「いい経験になったからもっと続けたい」という方はどれぐらいいらっしゃるのか、それが第2点です。

3点目に調査員の質についてですが、先ほど、国の調査に、50名のうち4割程度がかかわっておられて、事業所関係だと5～6名の経験者がおられるということでしたが、そういう経験をされた方とされていない方で、回収した調査票等をごらんになって、両者の間で違いがあったのかどうか、そこについて、わかる範囲で教えていただけたらと思います。

とりあえず以上3点。

黒崎主任研究員 最後のことから先にいきますけれども、総務省の事務局の方と私どもの調査員を5～6名を1回単位にして3回、ある期間ごとにヒアリングを行いました。長時間をかけて、3時間あるいはそれを超えるような時間で、調査員の方も活発に意見を言って進めてきました。そこへ参加した調査員は、考えてみれば、やっぱりいい調査員だったんですね。記入率、不備率も、地域別のものがちょうど出ていたので、見てみると、ほとんど100%に近い、ほとんど不備率がないという状態で、その方々はやっぱり統計調査の経験を有している方でした。メンバーの設定を間違えたのかもしれません。それが一般的に全国の50人がそのまま同じだといった認識を私が持ってしまったのかもしれませんけれども、このところはちょっと勘違いした要因だったのかもしれないと今ふと覚えてしまいました。確かに、統計調査経験の

ある方の調査票はよかったです。それが結果として資料の中にも出ており、地域を見ても、確かに来たメンバーの人たちのところの不備率は非常に少ないというか、ないという形で、その方の属性、過去の経験を見ると、やっぱり統計調査員だったという感じです。

調査員の方が未熟だったのかどうかというと、わからないんです。例をいいますと、棚卸という項目があるのですけれども、「うちは棚卸なんかやらないよ」と言われると、それで帰ってきてしまう。要するに喫茶店とか美容院とかラーメン屋さんとかというと、いわゆる棚卸という概念は持っていないんです。そこで「うちには棚卸なんかないんだ」と言われると、「いや、未使用の在庫で、それですから」ということがなかなか言っても伝わらないというか、「本当に棚卸はない」と言われると、やっぱりないんだなということで帰ってきてしまう。ほかの数字の項目も、空白なのかゼロなのかの区別がつかないというのはあったと思います。要するに、ここは不明で空白なのか、なくてゼロなのかという、ゼロと空白の区別が、調査員の中にできていない。私ども自身にもその棚卸という概念がきちんと、手引のレベルの中では説明はしているんですけども、現実には訪問したときに、「うちはそんなのないよ」と言われると、そのままになってしまうというのが実態だったと思います。

それから、舟岡先生の最初質問をもう一度。

舟岡委員 記入不備率について、それを低くするには、コスト面で配慮しなければいけないのか、仕組みなのかという問です。今のお話から、調査員の専門性を高めるために、じっくりと教育、研修する機会を設けることが適当だと理解しました。2番目の質問で、集まった調査員の方々は国の調査も経験されているということですが、これまでの国の調査に比べて今回の調査では、例えば背負っている看板が違うとか、それとか報酬その他も違うのかどうかわかりませんが、調査した後の感想として、「もうこれから続けたいとは思わない」とか、「ぜひ続けたい」とか、その辺の率直な感想はいかがでしたでしょうか。

黒崎主任研究員 重なるようですけども、不備率アップの方策という意味では、先ほど先生がおっしゃったように、専門性を高めることが一番重要なことで、もう一つは費用的・経費的な面で保障してあげる。つまり、我々も強く調査員を指導できる、この程度のお金でここまで要求するんですかということと言われたいようなバックが必要なんだと思います。

それから、調査員の感想ですけども、ヒアリングに参加した調査員たちは別にこの調査をもう二度と嫌だとは思っていないと思います。ただ、全国50人のうち、「もう嫌だ」という調査員の方は多分いるんだと思います。それは道端の方が詳しいかもしれませんが。

道端研究員 実際に回収集会を行いまして、私が調査員と話しながらチェックしたのですが、

感想はきれいに両極に分かれました。「もう半年やったのだから、あと半年ぐらい続けたって全く苦じゃない」という調査員の方と、「これで本当に終わりだよねと事業所と確認してきた」というような状態で、調査員もほっとして、事業所の方も「やっと終わった」とほっとして、「もう絶対やりたくない」と言っている調査員も確かにいました。ただ、どちらが多いかというと、「半年続けたことで、ある程度の信頼関係が持てたので、同じところであれば続けられる」という調査員が多かったのですが、「また一から設定し直しだと言われると、結構大変だ」という意見も多かったです。

以上です。

新村委員 報酬体系について、秘密にわたらない部分で教えていただきたいんですけども、例えば回収した1件について幾らという報酬の支払い方なのか、それとも何回いらっしゃったとか、そういう実働ベースの報酬体系なのかといったことをお教えいただけますでしょうか。

黒崎主任研究員 具体的な単価の話は別にしまして、活動スケジュールというものがありますので、これをいただいて、6月中下旬から現地調査、それから確認をしてはがきを出してそこにセッティングに行く、7月までの活動の標準日数を定めます。それから毎月のニュースの配布というのがあります、次が10月の収集と二期目の依頼活動が一つ、それから1月の収集活動。6～7月のところでは、20件の担当でしたら何人日、つまり5日で終わる仕事か、6日で終わる仕事かを決め、これに単価7,000円なり8,000円を掛けて、それを一つの単位とします。それからニュースの配布というのは、15～20件の配布であれば、多分これは1日で終わるでしょう。ですから掛ける単価で回数分を、それから10月の活動も何日分として、その単価をかけてというように、何日分だという設定をつくりまして、それに単価を掛けたんです。ところが、実際には、どうしても依頼が1～2件残ってしまって、そこに行く分の保障をし切れなかったというのが、調査員にとっては多分不満だったのだらうと思います。

新村委員 今回、大体御社はいつもそういう報酬体系でおやりになるのかなと思ったんですが。

黒崎主任研究員 それは必ずしもそうではありません。個人を対象にするいわゆる世論調査系の場合には、20票持ったら、1票当たり幾らですよということもやります。ただ今回の場合は、そういうことではなくて、20件であれば、私の想定で言うとならば、これは何人日でこの対象事業所の設定は終わるはずで、ニュースの配布は3日もかかる話ではありません、1日で終わらせてくださいというものが大きな活動の間に入って、それから10月の収集と次回の依頼については6～7日の仕事ですという設定をして、それに1日単価を掛けたものが半年間の

金額ですということで、始まる前にそういった面ではもう半年分の報酬が決まっている。ただし、実際には1～2件はどうしても残ってしまう。うまくできた人はそれで終わっていると思うんですけども、どうしても地域性が悪くて1件だけ残ってしまって、そのために遠方に行かなければならないという人は、もうこの仕事はやりたくないと感じているかもしれないですね。

新村委員 それに何も保障しなかったということですか。

黒崎主任研究員 一概にそれはそうでもないとは思いますが、地方の事務所ではどう対応したかというのは私はちょっと把握していません。

土屋委員 大きく2点あるのですが、まず1点目は、代替率ですか、廃業と調査に協力しないという部分が本調査に比べると高いんですけども、これの理由として考えられるものはどういったものがあるのか。一つ考えられるのは、民間委託したという、国が直接やっているのではないというところがあるのかと思うんですけども、先ほど舟岡先生もおっしゃいましたが、そういったところの影響が何か見られたのかどうか、それが1点。

もう1つは、今回経験されて、今後受託していったときに、どういったところで創意工夫を、民間の知恵を生かす部分というのがあるのか。どういったところを民間に委託すると、よりメリットがあるとお考えになったかというところを教えていただければと思います。

黒崎主任研究員 廃業率と拒否率の高さが本調査に比べると高い。その要因は何か。一つは民間委託の影響かということなんですけれども、民間委託の影響が直接的なそれなのかということについては、私はちょっと把握がし切れません。調査員からも対象者からも、基本的には民間だからという話は余りないと思います。私どもの経験の浅さと、それから調査員の経験のなさ、専門性の少なさが、その拒否率の高さにつながったと思います。廃業率の高さというのは調査員の経験には余り影響してこないと思うんですけど。廃業が高いのかどうなのかということについては、これはもう経済的な要因の話であって、ただし、本調査と比べて廃業が高いという認識はしておりませんでしたので、ちょっとお答えができません。

竹内座長 それについては勝手な想像をしたんですが、店が閉まっていて、実はまだやっているのに、何となく外だけ見て、これでもうやめているのかなというので帰ってきてしまった調査員も不慣れな人の中にはいるのかなといったことをちょっと想像したんですが。

黒崎主任研究員 それは、始まってすぐのときに、廃業とか転居とか何とかと連絡が入ってくるわけですけども、「どうやってそれを確認していますか。基本的には2つの方法、例えば張り紙、あるいは電話をかけてみるとか聞き込みなど、2つの方法で確認しなさい」という

指示を送ったんですけれども、必ずしもそれが守られたかどうかというのはよくわかりません。私どもも近くの墨田区の地点については、廃業とか休業とかかかってくるので、「それはどうやって確認していますか」と。調査員の反応が余りよくなかったものですから、うちのメンバーもそこへ行きまして回ってみました。どういう状態だろうということで見ただけですけれども、廃業なのか、あるいはやっていて今はたまたまやっていないのかという区別がなかなかつきにくい。そこは零細な町工場が多い墨田区八広という地点ですが、「なかなかわからないな」などという感じで帰ってきました。おっしゃられる意味で言うと、廃業の確認というのはしたつもりではいます。本当に廃業なのか、電話をかけてみたりなどもしました。調査員から廃業だとするのに対して電話をかけてみて、出ない場合もあるし、出て「やめたよ」と言うところもありますけれども、現実に廃業だと思ったところがやっていたというのがあったかどうかというのは、私どもが調査して結論を出した結果の中には、1件もないとは言い切れないんですけれども、ないと信じてはいます。

それから、今回調査を経験したことによって次回どうなのかという話なんですけれども、私は、今回の経験は次回に十分有効に寄与できると思っております。何がポイントなのかということも十分に理解しつもりです。民間が行うメリットはあるのかというのは、ちょっと私は答え切れないというか、わかりませんね。

竹内座長 まだお聞きになりたいことがあったら、後で文書で事務局の方へ回していただいて、場合によったら御社の方へもまたお問い合わせが行くかもしれません。本当にいろいろ率直なお答えをいただいて、どうもありがとうございました。

竹内座長 次は、福井県と静岡県を担当していただいた帝国データバンクの方々です。今日は遠いところからどうもありがとうございました。最初に10分程度ご報告いただきまして、それから各委員からご質問をいただきます。

それでは最初に、全般的な感想とか、反省とか、問題点とか、そのようなことにつきまして10分程度でご報告をお願いします。

机課長 帝国データバンクから参りました机と申します。よろしくお願いします。

今回、静岡県と福井県を担当させていただきまして、最終的には静岡の方は1期目から100%の回収、福井については、1期目は97%でしたが、2回目の回収で100%回収できました。今日は安堵している状態であります。

多分、このように回収率が100%を最終的にとれたのは、もともと調査の手引あるいは調査

要領がしっかりしておりまして、いろいろな私どもの心配事を小澤さんたちに相談しましたら、試行錯誤というのではなくて的確な指示があったということなので、いろいろな現場に指示ができたということだと思っております。

ただ、その一方で幾つか反省点がありまして、一つは代替率、これは全体的には低かったのですけれども、どうしても今回の調査に協力いただけないという企業がありましたので、幾つか代替をしたところがあります。福井県につきましては11%、静岡県については12%ということで10%程度ではありますけれども、なるべくこういった企業にも協力が得られるようにすることが今後の課題として残っております。

もう1点、調査票については私どもで十分チェックしたつもりですけれども、第1回調査で給与賃金あるいは営業経費というところで多少整合性が合わないところがありましたので、この点については2回目にはそういったことが起こらないように厳密にチェックをさせていただきました。

それから調査スタッフでありますけれども、帝国データバンクは全国に83カ所、支店がありまして、大規模都市につきましては調査部、中小都市につきましては調査課というのがあります。各調査員が全国では1,400名おります。その体系ですけれども、2種類ありまして、1つは月給制の正社員の調査員、もう1つが完全出来高制の嘱託調査員です。こういった2種類の調査員で日ごろの信用調査業務をやっております。今回の調査につきましては、静岡県は担当する支店が3つございました。静岡支店、沼津支店、浜松支店、この3つの地域でそれぞれ1名、2名、2名の5名で今回の調査を担当させていただきました。各1名が20カ所あるいは19カ所。それから、福井県では、福井支店の中に嘱託調査員が5名おりますので、この方を使って、1人20カ所ということで今回の調査を実施いたしました。

嘱託調査員の選定基準ですけれども、これは日ごろから私どもは企業に行き、信用調査ということで経理面から人物面まで通常やっていることでありますけれども、改めて5名、トータル10名の方に確認しまして、普段からちゃんと業務ができているかどうか、あるいはその地理についてちゃんと精通しているか、あるいは企業会計についてちゃんとチェックができるか、そういった面を再度チェックしまして、今回の10名を採用しております。

ただ、調査の中で1名が自宅の中でちょっとけがをしまして、その間、支店長あるいは調査スタッフが代行しまして、そのときは違う方が実際にフォローしております。最終的には全部が回収できております。

それから、今回の調査に当たっての検査体制でありますけれども、実際の調査は先ほど申し

た囑託調査員計10名が行いますけれども、その調査員自体も回収した調査票をチェックして、なおかつ各支店に事務スタッフがおります。事前に事務スタッフにも同じような調査内容の説明をしまして、調査スタッフがチェックする。さらに支店長と私ども東京におります産業調査部のスタッフがチェックして、大体1調査票に対して3分ぐらいのチェックを、委託調査員、事務員、支店長、産業調査部のスタッフと、4回繰り返しております。その中で、各調査員が調査に行く行動記録票というのをつくりまして、それぞれ行く回ごとに、どういう経路で行ってどのような反応があったというのをチェックさせておまして、1件1件の調査工程が後で追跡できるような感じにしております。

最後に全体の費用でありますけれども、入札時点ではいろいろなことを想像しまして、会社側としてもこういった調査については積極的に参加しなさいということもありまして、250万円と280万円でやらせていただきましたけれども、実際はこの調査の重要性をかんがみて、回収率あるいは品質を確保するために相当な人材を確保して投入いたしました。結果としましては、静岡県につきましては報償金を除きましてトータル80数万円の赤というか、プラスになっております。それから福井につきましては報償金を含めましてトータル160万円弱の赤になっております。これについては、静岡県と福井県の違いは、出張してそちらに指導したとか、調査エリアが広がったとか、そういった点で多少誤差が出ております。

全体的には無事回収ができてほっとしているのですけれども、今後次年度以降こういった調査案件をどのようにやればもっと効率的にもっといいものができるかというのは検討しておりますけれども、またそういったお話があれば、ぜひとも検討させていただきたいと思っております。

以上です。

竹内座長 どうもありがとうございました。

率直に言って、帝国データバンクさんの担当されたところの成績はほかと比べてかなりよろしいので、今伺っても、大分しっかりとおやりになったことはよくわかりました。それで、さっき4回チェックされたとおっしゃいましたが、チェックした中で不備が見つかった調査票などはまたフィードバックしたわけですか。

机課長 はい、そうです。

竹内座長 それはどういう形でフィードバックされたんですか。

杉本研究員 事務スタッフの方でチェックを行いまして、例えば文字が汚いとか、空欄があるとといったものにつきましては、調査スタッフに電話で、この重要性について再度確認を行っ

てくださいという指示をその都度出しました。ただ、机の方から説明がありましたように、1期目においては営業経費と給料賃料のところで矛盾があったのは確かです。原因としては、弊社のチェックの方で、記入がちゃんとなされているかどうか、きれいにOCRが読み取れるように書かれているかどうかというところに重点をちょっと置き過ぎて、1期目には矛盾が多少生じてしまったという形です。ただ、2期目については、記入されているか、きれいに書かれているかも含めて、数字の矛盾というものを調査員に我々が出張してその場で指示を行いまして問題解決を図ったと。

竹内座長 その場合は、調査員がまた改めて調査対象のところへ行って聞くということをしたわけですか。電話で問い合わせとか、いろいろあると思うのですが。

杉本研究員 研究員が2人だけ静岡と福井に出張して出向きまして、数字の矛盾について、こういった検査の要点を明示しながらチェックを行ってくださいということで、調査員に向かって行いました。

竹内座長 そのようにきちんとやられたわけですがけれども、例えば、調査対象からいろいろ調査拒否とか、何か大変非協力的な態度とか、そういうことはいろいろあったのではないかと思いますけれども、その辺はどういうご感想ですか。

杉本研究員 確かに調査拒否等は最初はかなりありました。こういった調査が非常に多いということもありまして、調査自体に拒否感を持たれている個人事業主様が非常に多かったです。ただ、そういった事業主様に対しましても、弊社の調査員が重要性というものを説明いたしまして、最終的には、先ほど申し上げましたように、全体で10%の代替率におさめることができましたと考えております。ただ、中には、どういう説明を行っても聞く耳を持たない事業主さんもいらっしゃることは事実でございます。

竹内座長 帝国データバンクさんは、こういう経済調査をやられているわけですね。

杉本研究員 はい。こういった市場調査はもちろん、いわゆる調査員調査は当然ですがけれども、弊社の基幹業務が信用調査と申しまして、企業の信用度をチェックするという調査を行っております。そういったノウハウは今回も生かせたと考えております。

竹内座長 そういう経験のある方が調査員をやっておられるので、例えば企業の経理のことなどは割合よくご存じだということですか。

杉本研究員 さようでございます。

舟岡委員 先ほど、調査スタッフとしては正社員と嘱託の2つのタイプがいらっしゃるということで、今回の調査についてはコスト面の制約から正社員は余り振り向けることができな

ったというお話でしたが、コスト面だけなのか、それとも日常の信用調査業務に忙しくて正社員を張りつけることができなかつたのか、実際のところをお伺いしたいのが1点です。

それから、代替率が非常に少なくて済んだことは、本当に大変すばらしいことだと思うのですが、国から示されたマニュアルのほかに、御社が独自に信用調査業務を継続しておやりになっている中で、説得術というのでしょうか、何かそういうノウハウの類で国になくて帝国データバンクさんがお持ちのものがあるのかどうかについてお聞きしたい。とりあえずその2点、お願いします。

机課長 ただいまの嘱託調査員をどうして使ったかということの一つは、コスト面もありますけれども、今回の調査の内容を吟味した結果、これは嘱託調査員でも十分できるというのを確認した後、できれば、社員もそんなに数多く抱えておりませんので、嘱託調査員は毎日出勤ということではなくて、1週間に4日とか3日ですので、その間を使ってうまく全体が運用できないかということをお考えまして、嘱託調査員を使いました。

それから、代替率はもうちょっと低くできるかなと思ったんですけれども、いろいろな言い方がありまして、例えば、「私たちはこの調査でご飯を食べているんです。これを回収できなければそれなりの評価に落ちてしまうので、よろしくお願いします」ということを実際に言葉にして、調査自体は、「皆様のご意見を国に伝えることによっていろいろな施策とか支援策があるはずなので、正直に答えてください。それを伝える役目を私どもが代行しておりますので、どうぞご協力をお願いします」といったことでお願いしているそうです。

舟岡委員 関連してよろしいですか。嘱託調査員を具体的にどういう形で集めておられるのか。そして、それに対する報酬は、完全出来高払いということですが、人によって異なっているのかどうか。そこについて、少し踏み込んだ質問かもしれませんが、教えていただけたらと思います。

机課長 嘱託調査員には幾つかのパターンがありまして、1つは、もともと帝国データバンクの社員で調査員を定年で退職された方、それから金融機関、証券会社あるいは銀行・信用金庫等に勤めていた金融関係の方を採用しまして、教育を経て実際に調査していただくということで、教育はその都度やっております、報酬については調査1件幾らということで、人にかかわらず一定であります。ただ、調査の内容は、初めて行く調査なのか、2回目なのかによって料金は変えております。

竹内座長 それに関連してお聞きします。そうすると、例えば1件担当された方は、なかなかいないとか、不在とか、あるいはなかなかオーケーしていただけないとか、何回も通わなけ

ればならないようなことが起こったときに対して、その1件の上で何か考慮するということがされていないのですか。

机課長 この辺は大変厳しく対応しまして、通常でも信用調査が終わらないと件数にカウントしない。今回の場合でも、ちゃんと1回から十何回までありまして、1回の行為が終わらないと終わったとはカウントしないということにいたしました。

竹内座長 そうすると、手間が余計かかっても、別にそれは余計には払わないということですか。

机課長 そうです。ちゃんと一つの工程が終わってから1件カウントなので、その点を考えて行動してくれと。ただ行って留守だったということでは全体の効率が悪いので、その辺は実際の成果を上げたら1件ということで基本的には行いました。

舟岡委員 遠距離の場合はどうされるのですか。例えば支店から離れているとか、囑託調査員等が居住地から離れているような事業所に対する調査においては何らかの配慮はされているのですか。

机課長 幸い、今回静岡では浜松と沼津と静岡ということで近隣に支店がありますので、それほど遠くのところはございませんでした。1点、遠い小浜市というのがありまして、これについては多少考慮して、件数とか、配慮はしております。

竹内座長 福井の場合は、福井の調査員の方は大体福井市の辺にはいらっしゃるわけですが、小浜はずっと若狭の方だから遠いですね。

新村委員 結果を見ると、大変優秀な成績を上げられたと思うんですけども、ふだん信用調査をなさっている方だと思うので、そういう調査と比べてこの調査の難易度といいですか、非常にてこずるという印象は多分ないのではないかと思うんですけども、その辺の実際の調査した方の難しさですか、そういうのをどのように評価しておられますか。

杉本研究員 調査スタッフの方から意見として上がったのが、いわゆる一般の企業よりも個人企業の方が拒否される可能性が非常に高いというのが1点ありまして、やりやすさという面から申し上げますと、個人企業相手の今回の調査の方が非常に難しかったという意見は多々ありました。

新村委員 通常の個人企業の信用調査などは余り手がけられないんですか。

杉本研究員 個人企業もありますが、いわゆる一般企業全体を包括しています。

新村委員 なるほど。わかりました。

大橋委員 非常にいろいろ工夫されていい成績を上げていることについて敬意を申し上げます。

だと思います。1点だけ、お話のあった中で、例えば静岡では80万円ぐらい足が出た、それから福井では160万円ぐらいという、その足の出たのはどういう費目なのか、その辺の主な費目がわかれば教えていただきたい。

机課長 静岡県で申し上げますと、直接人件費が284万8,000円、それから事業費としまして、用品あるいは経済ニュースの印刷が49万7,000円、これ以外に一般管理費として30万円、プラス報償金が40万円、この場合は398万8,000円ですが、ということで全体の入札金額に合うような金額ではなかったと。

大橋委員 当初の見込みと比べて一番見込みが違った部分というのは何ですか、今おっしゃった中では、人件費、事業費、それから一般管理費、それから報償費40万円と、この4つの費目の中で、当初の見込みから大幅に違ったというものは何ですか。

机課長 この中では人件費でありまして、説明会などに行ったり、あるいは半日使って調査員あるいは事務員の方に説明して、また半日復習とか、そういったチェックとか指導とか、ここは当初思ったよりもコストがかかっております。

大橋委員 それは福井でも同じですか。

机課長 一緒です。

新村委員 当初入札金額を出されたときから、かなり厳しいという見込みでおやりになったのか、当然と言うとおかしいですけれども、実験的な今回のプログラムなので、ある程度それが出てきたと理解してよろしいのでしょうか。それとも、完全に見込み違いなのかどうかということですか。

机課長 正直申し上げますと、見込みはもう少し費用がかかるかと思っていたのですが、中身を詰めました結果、入札金額にはかなわなかったんですけれども、大分コストダウンできたと思います。会社としましては、こういった企業調査というものにつきましては必ず私どもが参加しなければいけないような雰囲気がありまして、積極的に参加させていただいたのであります。

竹内座長 今、会社として積極的に参加したいとおっしゃってくださったのは非常にありがたいんですけれども、会社としてはどういう理由で積極的に参加した方がいいとお考えになったのでしょうか。

机課長 もともとこういった調査につきましては、民間企業中心に一部自治体から受注しておりまして、今後もこういった調査はだんだんふえていくだろうということで、積極的にいろいろ調査して、問題点とか、コストダウンの方法とか、そういったものを訓練しなさいといっ

た意味も含めまして、今回は2つの県ですので、そういった経営に余り影響があるような規模ではなかったの、実験的な意味も含めてやりなさいと。一部営業的な面もありますけれども、総合的に判断してやらせていただきました。

竹内座長 そうすると、今度は逆に、今回かなり細かくいろいろな指示が出ていたと思うんですけども、そういうことも含めまして、むしろ国の方といたしますか、発注側のやり方については何かご注文はありますか。こういうところは少し変えてほしいとか、自由にさせてほしいとか。

机課長 方法については、今回は毎月経済ニュースというものをお届けして、いい面もあったんですけども、この辺の回数を減らすことによってトータルのコストダウンに結びつく可能性がありますので、そういったやり方についてはご相談させていただいて、何かもっといい方法があれば採用させていただきたいと思っております。

舟岡委員 直接は関係ないのですが、帝国データバンクといたしますと、詳細な企業情報については有名ですし、倒産情報などについても高く評価されています。そうしますと、帝国データバンクさんが調査に来たという、そのことで何か勧誘されるということはありませんでしたか。

杉本研究員 調査スタッフの方から結構上がった声としては、かなりかたいイメージを持たれている会社だということがありますので、逆に非常に信頼はしていただけたという声が非常に多かったです。かなりマスコミ等にも名前が出てきますので、知名度という点は今回の調査ではかなり役に立ったのかなと、プラスになったと考えております。

舟岡委員 御社のような企業事業所を対象とする調査会社は、ほかに有力なところを余り私は耳にしていませんが、ライバル他社はあるのですか。

中沢支店長 私どもの業界というのはそんなに大きな業界ではありません。シェアでいきますと、私どもが大半を持っているのですが、第2位のところで東京商工リサーチという会社がございます。この信用調査の業界ですと、私どもと東京商工リサーチで多分8～9割ぐらいのシェアを企業信用調査という面では持っているかと思えます。

土屋委員 先ほどお答えいただいたと思うんですが、つまり帝国データバンクさんがやられたことによるデメリットといたしますか、対象者からのよくない反応といったものは特になかったという理解でよろしいのでしょうか。

中沢支店長 若干ございました。というのは、私らは通常企業信用調査をやっておりまして、各企業から財務の状況とかというのを取材しております。今回の調査も、売り上げとか利益と

か経費とかというところを調査しなければならないという項目があったと思います。この総務省さんの方でやられた調査の内容がそのまま帝国データバンクのデータとして利用されてしまうのではないかといったお話を被調査先さんの方からいただいたケースは何件かございました。

竹内座長 それは、結局説得して何とかデータを出してもらえたのですか。

中沢支店長 ええ、私どもがこういう形で委託を受けていまして、完全にこれは分離しているものですからということでご説明をさせていただいて、私の知っている範囲の中だと、それでも出さないといったところはございませんで、ご理解の方は被調査先さんの方からはいただいております。

竹内座長 それでは、どうもありがとうございました。大変立派にやっていただいて、どうもありがとうございました。この次にお引き受けいただくときには赤字はない方がいいと思いますが。

竹内座長 それでは続きまして、北海道を担当していただきました北海道二十一世紀総合研究所の佐藤さん、どうぞよろしくお願います。初めに10分程度、全体的な感想とか反省とか、あるいはその中に出てきた問題点とかといったことについてお話しさせていただいて、その後質問させていただきます。よろしくお願います。

佐藤主任研究員 それでは、北海道の状況ということで、株式会社北海道二十一世紀総合研究所の佐藤より報告させていただきます。

まず10分程度、全体の状況等を踏まえた感想ということで、ペーパーをいただいておりますので、それに従うような形で報告させていただきたいと思います。

まず、調査全般の感想等についてということなんですけれども、これはひょっとしたら他社さんもほぼ同様のことを言われているかもしれないのですが、正直ちょっと我々はこういった形の公的な統計情報を把握する調査といったものに不慣れなところもあったものですから、かなり面食らったところが実はありまして、1個1個取り上げると切りがなくなるんですけれども、例えば今回ご協力いただきました事業者の皆様にご協力を速やかに得るといったところがとりわけ一番大変だったポイントかなと考えているところです。これは恐らく、後でも触れようかと思ったのですけれども、このご時世、公的組織を名乗る詐欺行為といったものが蔓延している中で、総務省さんの調査で、弊社の方もそれに協力しているのだと言っても、なかなか理解してもらえない事業者の方がいたりするものですから、これは恐らく北海道に限った現象ではないのではないかと考えているところです。

続きまして、調査スタッフ選定の部分になるんですけども、今回エリアで指定いただいた5地域は、我々はそれぞれすべての地域に対してコネクションを持っているわけでは決まらずに、そのあたりを確保する方法としては、いわゆる公募のような形で採用する方法も選択肢としてはあったんですけども、それだとなかなか時間的に難しいといったところがあるものですから、今回は弊社の方がかねてからつき合いがありました、全道の商工会議所を束ねている(社)北海道商工会議所連合会という組織がございまして、そちらの方に率直にご相談を申し上げまして、今回指定いただいた5地域の人選をお願いしました。どういう手順かと申しますと、商工会議所連合会から各5地域の商工会議所に連絡・指示が行きまして、例えばそのOBとか、そのネットワークの中で調査員を確保してくれないかといった2段階の連絡でございます。その結果選定したのが5名で、そのうち2名は、商工会議所のOBの方、もしくは関係者が調査スタッフということで働いていただいております。それ以外の3名の方も、何らかの形で商工会議所に縁があった方と理解していただいて結構でございます。雇用形態は、あくまでこれは当社の位置づけとしては臨時雇用者という形になりますので、時間給での管理、働いた分だけお支払いするといった形でございます。

それから、調査票の検査体制の部分ですが、これについては、冒頭申し上げましたとおり、なかなか弊社の方としても不慣れだった部分、それから今回たまたま採用いたしました調査スタッフの方々もこのようなお仕事では全く初心者だったということもございまして、正直、このあたりも非常に手間取った部分でございます。後でまた出てきますけれども、今回3段階で本来調査票の方もチェックしなければいけないところが、かなりの部分を弊社の中で最終チェックしなければいけないところが多かった。これはひとえに弊社の方からの指示・連絡といったところが徹底できていなかったところもあるかと思うんですが、調査員の方々も不慣れな部分で、全体の趣旨を理解いただくのになかなか苦労されたのかなと考えているところです。

それと、本調査に要した全費用の予定と実績の比較についてという部分なんですが、これは金額を申し上げてもよろしいでしょうか。弊社の方でご提示さしあげた金額が260数万ということなんですけれども、これは正直言って、ほとんど何もトラブルがない前提で提示した金額がこの金額です。この中から弊社の利益はほとんど出ないようなぎりぎりの価格でございました。それが、ふたをあけてみると、実際に積み上げてみて、正直330万円ぐらいの価格は欲しかったというのが結論です。すなわち、260から330ですので、プラスアルファの部分が70万円ぐらい、我々が想定していなかったコストがかかったということです。この想定していなかった70万円のコストの中身なんですけれども、今回調査スタッフの方々には皆さん本当によくや

ってくれたんですけれども、調査の入り口段階、いわゆる個人事業所の調査協力依頼を取り付けるのに非常に日数がかかったという部分、それから弊社の方での検票のチェックの部分等が想定以上にかかっております。このあたりを単純に金額の置きかえるとプラスアルファで70万円分ぐらいに相当するとご理解いただければと思います。

続いて意見、それから要望の部分になるのですが、弊社の方では不慣れな部分で、余り偉そうなことは言えない立場かなと思っているところなんです、正直言って、全く同じようなスタイルで同じような調査をやらないかと言われたら、なかなか「うん」とは言えないというのが率直な感想でございます。というのも、この公的統計情報の把握のための調査、今回は強制力がなかったということで、お断りされる理由の一つとして、「これは回答する義務があるのかい」と言われて、「実はない」と言ったところ、「それならやる必要はない」といった回答が多かったりとか、それから時世柄ということもあるんでしょうけれども、全くはなから聞く耳を持たないとか、結構そういう事業所さんが、北海道に限らずほかもそうだと思うんですが、かなり多くて、この部分のコスト、それからこの部分の労力といったところが我々は事前に把握できない。これは何度やっても恐らくなかなか見えてこない部分かな、やってみなければわからない部分かなと思っていたりするものですから、恐らくこの仕事を入札という形で実施されるのであれば、その辺はぎりぎりの価格で業者が出さざるを得ない中で、そのプラスアルファで生じる部分というのが恐らく労力的に絶対出てくるかと思しますので、その部分がある程度担保されるようなものがあればやってもいいかなと思ったりするんですけれども、ないとなかなか恐ろしくてできないかなといった感じでございます。特にそれ以外の部分、周期とか規模、それから地域などに関しては、今回同様でよろしいのではないかなと思っております。

最後に 今後の統計調査の民間開放に向けての意見・要望等についてという部分でございますが、繰り返しになりますが、今回のこの調査は、協力の義務がなかったというところでもかなり苦勞をした部分もありまして、できればぜひこれは義務化するような形でやることと、それから冒頭申し上げました、事前になかなか見えない部分のプラスアルファのコストを最終的に正当な理由があるのであればその部分を上乘せしていただけるようになること、それから調査対象の事業者の協力を取り付けるのが非常に大変だったということで、実は我々は商工会議所のネットワークを使って調査員の確保を行ったのですが、そのうちのお2方がたまたまその関係者がOBであった。この方は非常に地域の個人企業に顔が通じる方でしたので、この商工会のOBの方が実施した地区に関しては非常に速やかに調査が進んだという事実がございます。

そういったことで、できれば調査員の確保についてもこの商工会ないし商工会議所との連携が
させてもらえるような条件であれば、非常に進みやすいのかなと考えているところです。

竹内座長 どうもありがとうございました。

先ほど時間給でというお話でしたけれども、それは実際にかかった時間という意味ですか。
つまり、調査票1つ当たりといったことではなくて。

佐藤主任研究員 これのカウントの仕方は、単位の部分で非常に悩んだのですけれども、一
番わかりやすいところで、事前に我々の見積もりというか、入札の価格を組み立てる段階で、
事前の作業の部分は大体我々は仕様を見れば理解できる部分でしたので、それを見ながら、恐
らく調査員は今回2期分を通じてこれだけの時間を要するだろうなということで時間をはじき
出しまして、それに掛けることの単価、今回我々は時間給1,000円という掛け方をしましたの
で、一応そのとおりやっていた形です。

竹内座長 そうすると、実際にやった方が割合スムーズに早く済んでしまう場合もあるし、
大変手間がかかって時間が余計にかかる場合もあるわけで、その差は考慮されたのですか。

佐藤主任研究員 結果的に、これは最初に商工会議所連合会の方から各地方の商工会議所に
連絡が行った中で、もうこの金額、この時間給でやりますという前提でリクルートをお願いし
ましたので、中には想定以上に作業の時間が要して泣いた方もいらっしゃれば、意外に速やか
に進んだ方もいらっしゃいますので、そこはもう皆さんの中にはご不満のある方もかなりいら
っしゃいますが。

竹内座長 つまり、時間給というのは、計算のベースとして時間給ということ。

佐藤主任研究員 そうです、おっしゃるとおりです。

竹内座長 実績は、固定給なわけですね。

佐藤主任研究員 そうです。そういうことです。

舟岡委員 商工会議所連合会を通じて調査スタッフを選ばれたということですが、先ほど商
工会議所に加盟されている企業さんだと協力を得やすいけれども、そうでないところは得にく
いということになりますと、調査非協力の相手に対して代替標本を選ぶときに、どうしても商
工会議所加入の方だけが結果として上がってくるということになりませんか。

佐藤主任研究員 そこについてはそういうおそれがあったので、例えば区分を見ていきます
と、一つの区域に4事業所ある中で、ここは顔がわかるしお願いしやすいという意見が出たの
は確かに事実なんですけれども、それは我々の方でそういう協力の取りつけはやめてくれとい
う言い方をしましたので、そこは結果的には問題は全くなかったところです。

舟岡委員 そうしますと、結果として回収されたものの中に商工会議所加入の個人企業がたくさん含まれたことになるということだけですね。

佐藤主任研究員 結果的にはそれだけです。

舟岡委員 代替標本を選ぶときには協力度について加味されなかったということですね。

佐藤主任研究員 そうです。いつもどおりにその辺は作業を進めました。

ただ、ちょっと補足させていただくと、今回5地域のうちの一つに伊達市というところがあるんですけども、そこについては商工会議所を通じてスタッフを確保したわけなんですけど、その方自身は職員でも何でもない方なんですけども、これは反則かなとも思ったんですけど、後で聞いてみたら、その方は商工会議所の職員と一緒に調査協力の依頼に回ったそうです。そうすると、向こうも、商工会議所という名刺を出されると、この調査自身がいわゆるうさん臭いものではないということです。弊社は、まだ北海道内でも名前が浸透していないので、このようなタイプの仕事については、信頼性の面でまだハンデがあると考えております。

大橋委員 調査スタッフの選定に当たって、商工会議所連合会に協力というか連携を求めたというのは、どういう経緯でそのようになったんですか。

佐藤主任研究員 実は、今回のこの調査に限らずですが、地方では弊社の方でも、例えば観光客を対象にするとか、あるいは地方の事業所に訪問調査をしなければいけない事業というのがたまに発生することがありまして、そのときから同じような採用の仕方を時たまやることがあったんです。その地方の人脈ということでは案外商工会議所は地方では持っていたりするものですから、そういった意味では、地方の実地調査をやらなければいけない場合は、商工会議所連合会さんを通じるといった手法はこれまでもとることがあったんです。

大橋委員 今回お願いした5人の方というのは、商工会議所あるいは商工会議所連合会の職員あるいは元職員だったという経歴の方なんですか。

佐藤主任研究員 そうです。もしくは商工会議所の職員の奥様とか、女性の方も何名かいますので。全然関係のない方が出てきたところもありますけれども。

大橋委員 例えば、調査スタッフの選定に当たって、これまでの国の統計調査員みたいな方は結構いると思うんですが、そういう人たちの中から選んでみようといった発想というのはなかったのですか。

佐藤主任研究員 それについても、正直なところ、後からそうすればよかったなと思ったところなんですけど、いろいろその辺の条件を重ねていくと、採用するまでに時間がかかりかかる可能性があるかなと考えたものですから、今回に関してはその要件は外してしまいました。

竹内座長 北海道でおやりになった部分で、代替率というのもある程度あるのですが、そのことは別にして、実は記入不備とか未記入とかというところがほとんどないんです。これは、調査票をチェックされて、その不備を発見されると、もう一度全部フィードバックしているいるやられたのですか。

佐藤主任研究員 実は、期限内に提出する回収率でいくと、弊社は多分ほかの地区と比べて非常に成績が悪いところなんですけれども、その理由として、例えば1個でも空欄があるとか、論理矛盾があるところは、すぐに調査員、もしくは時間がない場合には弊社の方から直接個人事業者の方に問い合わせしたりして、しらみつぶしにやったので……。

竹内座長 それは対象としないで、そのまますぐフィードバックしてやられたと。

佐藤主任研究員 そうです。そういう形です。もしくは本当にぎりぎり提出されたところに関しましては、もう時間がないので弊社の方で一個一個個人事業者の方に確認のお電話を入れたりしました。

竹内座長 そうすると、つまり回収率の成績のある程度悪いのは、そっちを非常によくやられた部分の反動で、やむを得ない面もあるということですか。

佐藤主任研究員 そのように理解していただくと助かります。

竹内座長 わかりました。

新村委員 今回の検査の件ですけれども、調査員のレベルでほとんどそういう検査はしなかったという理解でいいのでしょうか。先ほどのお話で、それがうまくいかなかったと最初にお話があったかと思うんですが。

佐藤主任研究員 今回2回、1期、2期と分けてありましたので、2期目は非常に成績は上がりました。しかしながら、1期目は、こちらの方は何とか連絡は入れたりしたところだったんですけれども、なかなかそのとおりにやっていただけないケースがあったので、これは恐らく、調査員の方にも要因があるのかもしれないんですが、我々の要因もかなり大きいのではないかなと、そのあたりの指示・連絡の部分が不徹底だったというところはあったなと反省しているところです。

新村委員 そうしますと、2期目は、調査員の方が見て不備だったら、その場で対象事業者にするといったチェックシステムも一応働いたということですか。

佐藤主任研究員 それはかなりの部分働いたと思います。

新村委員 そうですか。そうすると、先ほどおっしゃったのは1期目のお話ですか。

佐藤主任研究員 主に1期目が中心で、2期目もちろんあったんですけれども、1期目は

とりわけ数が多かったところです。

新村委員 わかりました。

大橋委員 この調査に入札された理由というのは何なんでしょうか。

佐藤主任研究員 2つ理由がありまして、1つはご案内が来たということなんですけれども、もう1つは、この市場化テストの話もそうですし、弊社の方でもいろいろ公共サービスのアウトソーシングに関する、例えば指定管理者制度も含めて、そういった道内の事業を幾つかその直前の年などにやったりしていて、恐らくこの動きというのは今後拡大するだろうとは見ていましたので、大変失礼な言い方になるかもしれませんが、弊社としてもこの分野で実績を積みいっしょにきかけにもさせていただけないかなということで社内で話し合っ、今回手を挙げさせていただくことにしました。

竹内座長 ということは、こういうことがあれば、今後も積極的に参加していきたいということですか。それとも、これはいい経験にして、もう少し割のいいところに移ろうということか。

佐藤主任研究員 そこはちょっと、そのお話もあるんですけども、全く今回と同じようなスタイルでやるとなると、なかなか、私はちょっと外れようかなとかと思うんですが、ただ申し上げたとおり、例えば義務化するとか、今回恐らく、この調査はやらなければいけないんですというのがもう決まっているのであれば、かなりの部分解決するところもあったのかなと実は理解しているところですので、この調査が義務化される、それから想定していなかった発生費用の部分を最終的に何か補てんしていただく、正当な理由づけがなされるというのが前提にはなるのですが、それと調査員の方も、当然その協力依頼を取りつけるに当たって時間は短い方が彼らの精神的にもいいものですから、そのあたりは例えば商工会や商工会議所と組むことも構わないとか、今申し上げた3つの条件をつけていただければ、何ら問題ないと思います。

竹内座長 それは、調査員が商工会議所を通じて、商工会議所のメンバーの方とは必ずしも限らないでしょうけれども、おやりになるということですけども、それとは別に独自の調査員というものを組織するというお考えはないですか。

佐藤主任研究員 このためだけに組織するというのはちょっと難しい。

竹内座長 ほかの問題ももちろん含めての話ですけども。

佐藤主任研究員 先ほどの商工会議所ないしは商工会との連携というお話なんですけれども、今言ったような形でのやり方が可能であれば、一般の公募で調査員の方を雇っても、例えばそ

の方が商工会の方と一緒に回っていただくとか、そういったスタイルがとれるのであれば、公募で、場合によっては未経験の方でも、それほど大きな問題は起きにくいのかなと理解しています。

竹内座長 私が考えていたのは、必ずしも公募でそのたびごとにいわば臨時のということではなくて、正社員というわけにはいかないと思いますけれども、何らかの形で常に連絡をしていて何か問題があればお願いするような調査員の組織を御社としてはおつくりになるつもりはないんですか。

佐藤主任研究員 それはちょっと難しいのかなという気がしています。というのは、同じ地方で毎回同様の仕事が発生するのであれば、そういった調査員を確保することも当然やぶさかではない話になるんですけども、例えばこの調査一つとっても、次はどここの地域でやるかわからないとなった場合には、その都度確保するというのは非常に難しいのかなと。

竹内座長 札幌ぐらいならいいけれども、北海道は広いですからね。

佐藤主任研究員 ええ、広いので。

舟岡委員 商工会議所に対して謝金とか謝礼は支払ったのですか、特に同伴などをされた場合に。

佐藤主任研究員 弊社の方からは特にお出ししていませんが、一緒に回られた方は、特に金銭のやりとりもなかったとは聞いています。

舟岡委員 そうすると、全くの好意ですか。

佐藤主任研究員 全くのボランティアだそうです。ただ、もともと顔なじみの方だったという言い方をされていたので。

新村委員 御社はこれまで統計調査といったものを、道内にしろ、もう少し小さい地域にしろ、かなりご経験がおありでございますか。

佐藤主任研究員 それについては、実は私の記憶の範囲ではこれが初めてだったと思います。

新村委員 そうすると、むしろ銀行系ということで、企業の経営状況調査みたいなものは多分おやりになっていますね。

佐藤主任研究員 それはやっています。

新村委員 そちらの方はノウハウがたくさんありなわけですね。

佐藤主任研究員 それはもうほぼ毎年、大体事業所に対するアンケート調査を、いろいろなジャンルがあるんですけども、年間10から15ぐらいはプロジェクトでやっていますので、もうそのあたりは大体。

新村委員 そちらの方はノウハウをお持ちなわけですね。

佐藤主任研究員 あります。

新村委員 それで多分チェックなどは完璧にできているということでしょうか。

佐藤主任研究員 そうです。

新村委員 わかりました。ありがとうございました。

竹内座長 何かご質問はありませんか。はい。

新村委員 代替率のお話で、本調査よりもかなり代替率が今回の調査の方がどの地域も高いんですけども、それについてはやはり先ほどおっしゃったような強制でないから拒否といったことが多かったという感じでございますか。

佐藤主任研究員 そうですね。それと、これはちょっと私の個人的な印象なんですけれども、比較的業績がよろしい事業所の方は、心も豊かなのかわかりませんが、協力していただきやすい。例えば、札幌ではなくて、今回伊達もそうですし、砂川市というところもあるんですけども、そういう地方を見渡してみると、大体住んでいる方は、ここは業績がいいか悪いかというのは何となくわかっているのだそうで、実際に断られたところを見てみると、「いや、あそこはもうかってないからね」とか、割とそういう言い方をされるところもありました。

新村委員 なるほど。そうすると地域別の好不況などにこれは影響されていると。

佐藤主任研究員 その部分もあるのではないかと思います。蛇足なんですけれども、結構断られ方なども、こちらの方としても2段構え、3段構えで、あっちがこう出てきたらこのように対処するという言い方を考えていて、例えば「この調査に協力して何かいいことがあるのか」と言われたときに、「皆様のこの状況をお調べして、統計的にまとめて、次の何か施策支援の材料のする」とかという言い方をしても、「いや、もう何度もやってきたんだけど、おれたちの会社は全然よくなりません」と言われると、もう次に返す言葉がなくなってしまうんです。

新村委員 わかりました。

竹内座長 では、どうもありがとうございました、率直なところを。

佐藤主任研究員 すみません、大した話ができなくて。

竹内座長 いえいえ、どうもありがとうございました。

竹内座長 最後に、広島県を担当していただいたNTT西日本 - 中国の方、どうも本日はありがとうございました。では最初に、今回の調査のご経験について、全般的なことで、質問項

目が幾つか行っていると思いますが、10分程度お話をいただきたいと思います。それからこちらからいろいろ質問させていただきます。

岩野マネージャー こんにちは、NTT西日本 - 中国の岩野と申します。よろしくお願いいたします。

今回、広島県を担当させていただきまして、まず全体的な感想でございますが、今回の業務は、今自治体でされている、広島県主宰で行われている調査と同様に、地元の調査員を設定して調査を行うことがベストであったのではないかなと考えております。というのは、私どもの方は、今回集中管理をいたしまして、広島市の方が各尾道市や竹原市の方へ派遣させるという形をとってしまいましたというか、とりました。そういったことが全体での率直な感想でございます。

それから、調査スタッフの選定についてなんですが、選定基準については、私どもの会社はコールセンター事業を主にやっております、その中で、今回の統計の訪問調査というのは初めてやらせていただいたのですが、電話でのマーケティング調査であったりとか、それから今までの経験としては郵送での広島県の県政の世論調査であったりとか、そういったものはやらせていただきました。コールセンターで働いてもらう人たち、調査に携わる人たちなんですが、そういった方については、そういった経験をされた方を今回選定しております。それとマーケティングの企画をされた方を今回選定しております。あとは、訪問をいたしますので、対応マナーの基準とか、それから外見等、外見と言っても身だしなみや態度・姿勢などですが、そういったところで私どもの面接基準というのがあるのですが、その面接基準をクリアした者を選定いたしております。大体年齢は30代から50代前半までで、女性を起用いたしました。当初は人的つながりにおいて調査地域に精通した方を確保しようと予定はしたのですが、ちょっと実査までに間に合わない状況になりまして、あと内容をこちらの方でお聞きしたときに、統計調査の訪問調査は初めてでしたので、集中管理、つまりうちの会社から派遣するという形をとった方が進捗状況をつかむのにいいのではないかということから、急遽変えてそういう方法をとらせていただきました。

次に、調査票の検査体制なんですが、第1期目の調査検証結果を見まして、私どものエラーが多いというご指摘をいただいております、本当に申しわけないところではございましたが、メイキング等は絶対に行わないように調査員の方には申し伝えておまして、不正防止をするよう、何度も伝えました。被験者の方から「わからない」という回答があった場合、再度質問するよう指示はしておりましたが、「これ以上はもう無理だ」という返事があった場合には、

そこについては素直にそのまま出してくれという指示は出しました。ただし、記入していない項目が多く発生しているところに記入漏れ等の事項を書くというところが、非常に私どもの検査体制に不十分さがあったなと反省しているところでございます。

それから、本調査に要した全費用の予定と実績の比較についてですが、調査員の招集であったりとか、進行管理、それから調査員に対する手当、それから印刷費、報償金等も含めて、当初約150万円程度の予算ということでこちらの方には提出させていただきましたが、かかった形でいきますと、集中管理があって交通費と、それから思った以上に回収が困難であったというか、不在であったり、調査対象者にやる気がなかったりといったところがあって、ちょっと予想外の展開になりましたので、何度もお伺いしたというところがあって、今一応概算では223万円ぐらい、総額でかかったのかなと思います。ですから、収支差でいくと73万円ぐらいマイナスが出てしまったかなというところでございます。

今後の統計調査の受託可能性の有無についてなんですが、先ほども言いましたように、やはり地元の調査員というのを使った方がベストだろうということがございます。今後受けるのであれば、調査員確保の観点から、単年度で実施となると、今までの自治体さんがやられている調査は1年でしょうという話になりましたら、その長い期間やっている方にどうしても人が行ってしまいますので、3年程度の長期契約というのには必要ではないかなと考えます。それと、今回スタッフというか、会社側の方のスタッフにしても、正直な話、業務的にはかけ持ちという体制をとっております。ただ、やってみると、これは専用スタッフが必要になるなと思えました。ただ、専用スタッフだと、今回の事業だけでは非常に間があいてしまうという状況になりますので、調査を3本か4本ぐらい同時期に走らせるという方法がいいのではないかと考えます。

竹内座長 率直に申しまして、実は御社でやられた分は、回収率とか未記入ということについて、ほかと比べて余り成績がよろしくないと思うんです。ああすればよかったのではないかといった反省点というのは、さっき調査員は地元でとった方がいいといったお話もありましたけれども、何かまとめてございますか。

岩野マネージャー やっていろいろな方にお聞きすると、地元でなおかつ経験者という、その一言に尽きるなと思います。

竹内座長 それは調査員の方ですね。チェック体制の方についてはいかがですか。

岩野マネージャー チェック体制については、専用スタッフというのを設けていなかった、これが非常に反省点なんですが、回収と提出期限との間、ちょっと進捗状況が悪い地域もありまし

て、検査する担当者も現地へ回収に行ったりして非常に訪問を繰り返したと。調査員が契約期間でなくなったりして、あとはこちら側の管理者が回収に行くといった状況になってしまったりとか、スケジュールがちょっと押してきてというところがありました。検査体制もちょっと不十分であったのではないかなと。仕様書の方をよく見て、記入事項がないときに記事欄に記入するというのをちょっと漏らしていたということがあります。

竹内座長 それで、やはり最初の見込みの予算が少な過ぎたとか、そういうお考えですか。

岩野マネージャー それはあります。

竹内座長 初めからもう少し多ければ、体制の作り方ももう少し変わったかもしれないとお考えですか。

岩野マネージャー はい、それは思っております。

舟岡委員 担当者は2名とのことですが、どんな方が担当されて、日常業務との仕事の配分はどのようにされたのか。何か問題等があったら調査スタッフに同行されたということですが、そういうケースは何回ぐらいあって、どういう知見を得られたのか、そのことについて教えてください。

岩野マネージャー スタッフ2名のこの業務に対する配分ですが、この期間が長いものですが、この期間中にどんどんほかの業務が入ってくるという状態の中では行っておりましたので、割合で言ったらかなり少ない状態になってくるかと思えます。ただし、進捗状況もございますので、広島で言えば大竹市という地域でかなり進捗が悪うございましたので、それは遠隔ですから見えないという状況でしたので、調査員が現地に行ったというのがありますが、1期目で1つの都市にトータルで3～5日ぐらいは行っております。例えば大竹市には、ちょっと時間がかかりましたので、トータルで5日ぐらい行っています。竹原市とか尾道市には2日ずつぐらい行って、各地域ごとに10件程度同行しております。

2期目についてもやはり大竹市がちょっと問題でしたので、どうも対応を見ると、調査員の対応自体には問題はなかったのですが、協力しにくい地域だったのかなというところなんですよけれども、その原因がまだいまいわからないんですけども、そこは何度も足を運んでおります。そこにも5日ぐらい行っております。あと、今は回収のことだけ言いましたけれども、選定するときも行っております。

新村委員 1つ伺います。調査票が未記入のものが結構多かったという結果が出ておりますけれども、先ほど検査体制のことを承ったとき、その理由が、「わからなければ書かなくていいよ」と無理押しはしないという話は伺ったのですけれども、調査員さんが特に経理項目

についてきちんと理解されていたのかしら。それから、本社というか、そのお2人の担当された方が果たして理解されて、例えば検票がなされたわけですね。そして、さらに調査員にこれを聞けというような未記入分、不備の部分を修正するような作業をどの程度なされたのかをお教えいただけますか。

岩野マネージャー スタッフについては、経理的な知識はある者もいたし、ない者もいたというのが現状ですが、最初の説明会の中で、あるものがわからないという質問が上がったときに、説明をし、勉強会をしたということはありません。

新村委員 調査員さんの勉強会をなされたということですね。

岩野マネージャー はい。

新村委員 それでなおかつ実際に上がってきて不備だったものが多いわけですね。これは、例えば調査員さんのレベルではなくて、スタッフのところに戻ってきたときに、再度これを調査してくださいといった手順を踏まれたのかどうかということです。

岩野マネージャー ここについては、どうしてここを書いてないのかという確認はしていますが、もう店の人が「わからない」という答えを返してくるということであったので、今回はこのまま出してみようかという……。

新村委員 なるほど。例えば、そのスタッフの方が直接その対象事業者の方に、「これはこういう項目だけれども、書いてください」といったことはなされていないということですね。

岩野マネージャー 再度行ってということはさせていないんです。

新村委員 例えば電話でとか、そういうこともしていない。

岩野マネージャー それもさせていないです。

新村委員 でも、先ほどスタッフの方がいらしゃったこともあるので、対象事業所とスタッフの方は会うことも困難事業所についてはあったわけですね。

岩野マネージャー はい。

新村委員 ただ、この未記入については、一応調査員任せということでしょうか。

岩野マネージャー こちらの方も確認はしているのですが、再訪問については指示していませんから、調査員任せということになってしまいますね。

新村委員 わかりました。

竹内座長 調査員の方ですが、コールセンターと何か連携、関わりがある人がやった。

岩野マネージャー はい。

竹内座長 そうすると、ふだんはそのコールセンターの仕事をしている人ですか。

岩野マネージャー そうですね、センターの仕事をしたり、マーケティング調査の企画をしたりとか、そういったことはしております。

竹内座長 マーケティング調査も、大体は電話調査の方ですか。

岩野マネージャー そうです。

竹内座長 訪問調査でなくて。

岩野マネージャー 訪問調査は、多少はありますけれども、数は非常に少ないということです。

竹内座長 訪問調査の経験の方もおられたわけですか。

岩野マネージャー はい。

大橋委員 竹内先生がおっしゃったように、ほかの地域で同じような調査をやっているわけですが、広島については非常に際立って成績が芳しくないんです。その中でも、広島地区内は多分5カ所でやっていると思いますけれども、お話のあった大竹については、10月期の回収率が当初75%で、2次の回収率も75%という状況で報告が上がってきているわけですが、調査スタッフから上がってきたものについて、担当の方が「もう少し頑張って回収率を高めてください」といった努力はどのようにされたのか、全くしなかったのか、その辺をもう少し詳しくご説明いただきたいと思います。

岩野マネージャー 大竹市については、ほかの地域に比べ相当進捗が悪いという状況でしたので、これは私の方で現地へ訪問をいたしました。1件回収できていないところについて、同行もしました。

大橋委員 そうしたけれども、結局は余り芳しくなかったということですか。

岩野マネージャー 提出期限内はあれでしたけれども、2次提出期限には全部出したという状況になりました。

舟岡委員 郵送調査や電話調査は数多く手がけておられるとのことですが、本格的な調査員調査をおやりになって、事前にお持ちになっていた明らかに見通しと違った点をお伺いしたい。2点目がなぜこの調査に入札されようと考えられたのか。3点目が、NTT西日本 - 中国という、知名度が非常に高く、客体から信頼されて協力度が得やすいと思うのですが、そこについて何かアドバンテージを調査員の方がお感じになられていたのかどうか。以上、教えてくださいいただけますか。

岩野マネージャー すみません、1点目をもう一回お願いします。

舟岡委員 郵送調査や電話調査は数多く手がけてこられたと思いますが、本格的な調査員調査は今回初めてに近いと思います。実際におやりになって、当初持たれていた実行に対するイ

メージ、見通しと、大きな違いがあったのではないかと思いますので、そこについて教えていただけたらと思います。

岩野マネジャー 1点目の実態と予測が違ったかという質問については、リストをいただいて訪問してみると、ちょっと元気のない事業者がすごく多かったと。ですから、最初に休業・廃業を確かめた後に訪問した際、かなり反動的に積極的に協力するところが余りにも少なかったと。公的な調査ですので、反動的にはもっとよいのかと踏んでいましたが、これは違うなというのが今回すごく違っていたというところでございます。ですから、総務省という名前がいけば、もっとスムーズに協力してもらえないか。ポスターで国勢調査とかとございますから、そのような印象を持っていましたというのが正直な話です。

入札をした理由というのは、マーケティング調査なり訪問調査については、経験があるというか、経験はないんだけど、これからいろいろな事業の拡大というか、経験もしてみる必要があるというので、これは民間の調査ではなくて公的な調査ですので、先ほど言ったように、回収というのは非常にスムーズに行えるのではないかという判断から入札いたしました。

N T T西日本 - 中国の名前での回収は、もっと楽ではなかったのかということですが、これは楽ではなかったというのが結果です。うちの会社が民間になっていろいろな販売をしたりとしましてありますので、しつこいぐらいに販売したり電話しているのもありますので、もうこの名刺にマークが入っていてもなかなか通用しないというのが現状です。これはほかのことも言えます。電話調査をしてもそんな感じでございます。「なぜ総務省がN T Tに頼むの」という質問はかなり受けました。

以上でございます。

土屋委員 今回経験されて、もし調査をする前にこちらの総務省の方から何か情報みたいなものがあらかじめもらえていれば、もっといい結果が出せたと思われるかどうかということと、もし思われるとしたら、どういった情報とかノウハウみたいなものがあればよかったと思われるかということをお教えください。

岩野マネジャー 情報については、最初に入札時には手引・事務処理要領等を見せていただいていたと思うんですけども、調査員からもそれがわかりにくいという意見があったりして、もっと図解にしたものがあってよかったのではないかとはいえます。今経験させてもらったので、次回からは、こんなものかというのがわかってきていますので、受けても十分対応していけるだろうとは思いますが、費用の問題がそういうことで通るかどうかという問題はございますが、業務の内容的には、これからはやっていけるなど。情報として何が欲しいかと

というのは、今のこの情報で出すしかないんだろうなとは思われますけれども。

大橋委員 これは私の推測を申し上げるのですが、今回のこの調査は5道府県で行っていますけれども、その中でもNTTさんの当初の入札価格というのは極めて安いんです。その安い原因は何かというのを少し自分なりに考えてみますと、今の話を聞いてわかったことは、要するに余りこういう調査になれていないから、そしてかつ今回は公的調査だから、調査対象者も非常に積極的に協力して、それほど金がかからないだろうといった前提に立って、非常に安い価格で応札したのか、そのように私は思いましたが、間違っているでしょうか。

岩野マネージャー おっしゃるとおりです。

竹内座長 それから、経費の件に関してお伺いしますけれども、調査員の方に対する報酬はどのような基準でおやりになったんですか。

岩野マネージャー 時間給です。

竹内座長 実際にかかった時間ですか。

岩野マネージャー 何日で計算して。

竹内座長 何人日かかるはずだという。

岩野マネージャー はい。

竹内座長 実際にかかった時間はそれとは違っているということはあるんでしょうけれども、それは考慮されたんですか。

岩野マネージャー それはもちろん考慮しております。最初の予測は何日ぐらいということで見積もっていますが、調査員が動いた費用については時間外でお支払いするというようにしてしました。

竹内座長 実際はどのぐらい違ったんですか。

岩野マネージャー 実際は……。ちょっと待ってください。額で言うと約30万円ぐらいオーバーしているという、調査員の動いたところの費用についてですが。

竹内座長 それから、管理費の方というか、さっきかけ持ちで行っておられたということも伺って、そういう方の人件費などはどう計算されているんですか。

岩野マネージャー それももちろん……。

竹内座長 時間割。

岩野マネージャー 時間割は、例えば同行調査をしたり、それは最初は想定していなかった部分ですので、同行調査をしたものについてオーバーしているという状況です。あと、いろいろな報告をまとめたりするのが予想外であったので、それもちょっとあります。

舟岡委員 こういう調査を担当される方は、その職務にずっと継続してつかれるのですか。それとも、人事ローテーションの一環で、たまたま調査を担当するセクションに配置換えになることが多々あるのでしょうか。

岩野マネージャー ケース・バイ・ケースなんですけど、大きなプロジェクトが入ってきた場合はその専任でやっていきますけれども、調査というのが短期で年間10本、20本入ってきますと、その都度人事ローテーションになってしまいます。

土屋委員 もう一回さっきの質問を、言い方をかえますと、別の全く未経験の会社が調査をするとなったら、その未経験の会社にどういうアドバイスをされますか。

岩野マネージャー 調査スタッフは経験者を確保するべきですということをまず言いますね。

竹内座長 それは思ったより難しいから、よほど注意しなさいと。

岩野マネージャー まあそうなりますね。

竹内座長 難しいというのをもうちょっと具体的に。

岩野マネージャー 難しいを具体的に。対象者にもよるのでしょうかけれども、こういった経済調査の場合に、公的な調査だから100%協力してくれるということはないと。まず拒否されるのがベースですよということから入らないといけません。ですから、広島県さんに後からちょっとお話を聞いたときには、ずっとなじみの方というか、そういった調査員を使われているようなので、そういった方が行けば、それはすぐに100%回収となるんでしょうけれども、うちは全く新しい人でやってみたのですが、同行してみたところで、その対応品質もそんなに悪くない、丁寧にあいさつもし、笑顔も出しているというところであれば、やはり見知らぬ人がやってくるというのは非常に警戒心を持たれるんだなというのがよくわかりました。

竹内座長 どうもありがとうございました。

竹内座長 それで、一通りヒアリングを終えたわけですが、次の議題に行く前に、結構インフォーマティブだったと思うんですけども、何かご感想とかご意見とかありましたら。

舟岡委員 最後のケースのように、公的なものだからちょっとやってみようかという軽い気持ちで調査を担当してもらって困りますね。だから、資格要件をどう設定するかが大変重要だろうと思います。調査結果について責任感を余り感じておられず、検査時間も2時間で、ほかの業者が20時間かけておられるのに比べると10分の1です。自覚というか、意識そのものが全然違う。こういう業者をどのように排除し得るかと言うと怒られるかもしれませんが、その仕組みが非常に重要だと感じました。

新村委員 私は最初にどういう仕様書をお出しになったのか、よく見ていないのですけれども、要するにどういう調査か、例えば対象を設定するのにどのくらい難度があるとか、そういう情報は全くないわけですね。ただ国の調査だからいいかなと思われたという話は、その情報の出し方にも問題があるのではないかと思います。NTTさんがそう言ったので本当はおかしいと思うのですが、完全な民間事業者だったら、国の調査だったら協力は得られるだろうと思うものでしょう。そこは無理ならぬところなので、要するにこの調査の問題点というか、難しいところはどこかということまで情報提供しないと、100万円のできるかな、ひょっとしたら全部何もしないで1回で終わってしまって儲かるかもしれないと思った、といった感じでしたね。だから、何かその辺の情報の提供、後で広島県の方に聞かれたとおっしゃっていましたが、現状でこういう課題を持った調査であるといったことの提供がある程度ないと、価格がかなり大きな要因で落札者が決まると問題かなという感じがいたします。

土屋委員 経験がかなり大きな要因だと思います。会社としての経験もそうですし、調査員の経験も、どういう形で経験を積んでもらうかという、その仕組みを何か考えていかなければいけないのではないかと思います。

大橋委員 今日4社の方を聞いて、私は、4社のうちの3社は、それなりに民間の創意工夫を凝らして、受託した業務についてそれなりの水準のものをアウトプットとして出し得る力を持っていると感じましたが、1社については極めて問題で、こういうものについては、むしろ入札に当たって、なぜ選んだのかということが問われなければならないと思います。事務局に聞きますけれども、広島は何社が応札してきたのですか。

田口課長 3社が応札して、1回の入札で当該の会社に決定しています。

大橋委員 これは非常に安かったんですね、150万円ですから。

田口課長 そうです、150万円。

大橋委員 ほかは大体250万円レベルなんですね。

田口課長 広島県の場合は2位が300万円より少し低い金額でありました。

大橋委員 だから、少なくとも広島の場合の教訓として我々が受けとめなければならないのは、余り安いものは眉に唾をつけて考えないとだめだという教訓ですね。

舟岡委員 もう1点感じたのは、帝国データバンクのケースです。ここは非常に優秀な調査員を抱えて調査をやっていると思うのですが、コストを度外視して、是が非でも取るという意欲がありましたね。この分野は我が社の主戦場であって、ぜひそこに名乗りを上げて獲得しなければいけない。こういうケースがやはり出てくるのだろうと予想していた通りです。国の調

査を受託して実施しましたという、看板が欲しいから、1回目は何としてでも取りたいというところが数多く出てくる。でも、1度看板ができてしまったら、継続して受託するにはこのコストでは馬鹿馬鹿しくてやれないという事態は大いに予想され、なかなか悩ましいかなと思います。最初は、看板料、のれん代として営業赤字の100万円ぐらいどうということはない、全国規模になってもせいぜい1,000万円でしょうとか、そのような話になっては困るなと思いました。

竹内座長 私の印象でも、とにかくかなり質の差があって、3つは一応合格だと思いますけれども、帝国データバンクが一番しっかりやっている。そこはそれでいいのですが、ただもう少し、今帝国データバンクがどうというわけではないんですけども、実は帝国データバンクのようなところが小規模企業の個別の情報を持った場合に、それをデータベースとしてほかに使われたら非常に困るので、そここのところのチェックをどのようにするかという問題は1つ残ると思います。商売の種になりますからね、帝国データバンクにとっては、ですから、それに使われては困るので、今回は別にそのようなことをしたか、などと言うつもりは全くありませんけれども、例えば、特にこのような調査会社が全国調査をやって、全国の企業のいわば個票データを全部持ってしまって、それは全部出すことは出すでしょうけれども、出しましたと言っても、実は会社内に持っていられては困るので、そこを何か厳しくチェックするシステムはつくっておかないといけないのではないかと思います。

大橋委員 実際に流用しなくても、帝国データバンクは、例えば会社企業ですと、数十万社出していますね。その調査に流用されているのではないかと疑われること自体が、国の統計調査を危うくするでしょうね。

竹内座長 疑われるだけでも信用を落としますからね。

大橋委員 だから、そここのところのファイアウォールというか、何か業者の選別条件というのをやはり別の視点からチェックすることも必要かなという気もしますね。

新村委員 ただ、それは裏腹の話ですね。そういうのをやっているからこそ、それだけのノウハウがあると思います。先ほどの北海道の業者は、拓銀の研究所だったということを私は今日初めて知ったので、そうかなと思ったのですが、本当にチェックが完璧なんです。それはやはり銀行が企業情報の扱いに慣れているからと。

竹内座長 経験があるからでしょう。

新村委員 経験もあるし、また恐らく情報として使わないとは思いますが、関心があるわけです。そうすると、関心があって能力があるところはひょっとすると一番流用可能性の高いと

ころになるわけで、ファイアウォールという話をどのようにつくるかというのは極めて難しい問題ですね。データ自体はそのまま流用などということはありませんけれども、少なくとも頭の中にそのときの記憶は残るわけですね。

竹内座長 いわゆるプライバシーの意味で個別情報を漏らすという意味ではなくて、何かの形で利用できますからね。

舟岡委員 1点よろしいですか。今の新村さんの話で、余りに未回答部分が少な過ぎるといっても少し心配な点です。個人企業に関する経済調査は数社の担当でしたが、特に在庫などは答えようがない、といった話がありました。北海道二十一世紀総合研究所は、そこがきちんと回答してもらえないので回収率が悪かったとか、あるいは商工会議所の方に同伴していただいたとかということでしたが、何らかの補訂をやっている危険がないのだろうかとは少し心配しました。

竹内座長 ゼロというのはかえって疑わしいということであるのですが。

舟岡委員 ある種の専門性に基づいて、こういう複数の項目を組み合わせると大体これぐらいと推定されるという係数を代入していないかなという危惧を多少持ちました。

竹内座長 特にその専門知識があれば、大体つじつまの合う数字はつくれます。だから、成績がいいだけではのみ込めないというのは、こちらがつむじ曲がりみたいでよくないんですけども、やはりそういった難しい面がいろいろあると思います。

舟岡委員 正当に行われているなら良いのですが、大体人間というのは慣れてくれば甘くなって、安易に流れていくものです。いわゆる本当のメイキングにつながっていく危険もあります。

竹内座長 いわゆる補訂というのは、最後にやることもあるし、実際にやらなければならない場合もあるわけです。しかし、それはそういうルールとしてはっきりやるならいいけれども、その場でやったりすると、だんだんいいかげんなことになる可能性がありますね。だから、非常に難しいと思いますが、ちゃんとした企業はそれなりにノウハウもあるし、管理の仕方も知っているということもありますから、それは入札のときに相手がそういうまともな企業であるかどうかということがわかるような形にしないと、ただ安いところが落札してしまうようでは困りますね。そここのところは注意していくということになるのでしょうか。

川崎局長 今先生方のおっしゃったことは全くそうだと思います。やはり印象に残ったのは、まさに今の帝国データバンクのようなところ、これはノウハウも経験も持っているからよくやっているという反面、先生方がおっしゃったように、そういうプラスとマイナスの両面が

あるなと思いました。ただ、我々の情報の提供やら、あるいはこういう業者への管理をどうやるかという問題はあるのですが、少なくとも帝国データバンクみたいなできるところから見ると、私どもが提供した例えばマニュアル類はそれなりに使えるようなものになっていたのかなと思うんです。そうすると、新村先生がおっしゃったような、もう少し情報を提供すればよかったのではないかというご意見を聞くと、迷ってしまいます。帝国データバンクのようなところはこれだけの情報があれば足りると思った反面、ほかの会社は足りないと思いました。だから、我々も提供しているつもりでもかゆいところまで提供し切れないのは、何が足りないのかというのは、我々なりに提供して、何といいますが、相場観というのでしょうか、ここら辺の調査の難しさとか、調査に必要な情報の相場観というのが、官側から見ても、我々はこれがあれば足りると思っているけれども、向こう側から見たら足りないみたいな、そのすれ違いが起こっているのかなという気がしました。これはいろいろなキャッチボールを繰り返してみないと、答えが出ないのではないかなという気がしました。

竹内座長 つまり、情報というのは幾ら提供しても、向こうがそれをわからない場合もあります。それなりの経験とか予備知識がないと、わからないものです。この程度難しいですよと言っても、そもそも統計自身が難しいというのはどういうことかということについての見解がなければ、何のことだかわからないということになりますから、そういう意味でもある程度の経験を積んだ企業に依頼しないと危険だというのは一般的に言えそうな気がします。

それでは、最後に報告書につきまして、事務局からご説明いただけますか。

事務局 事務局から資料3についてご説明申し上げます。

報告書に盛り込むべき事項に係る各委員の主な意見としておりますのは、これまでの研究会等で先生方からいただいたものを事務局の責任でご参考にとということで再整理したものでございます。後でお読みいただければおわかりになるかと思えます。今日もいろいろいただいたものですから、そういったことも踏まえて修正させていただければと思えます。

今後の進め方でございますが、今日のヒアリングの結果あるいは試験調査等についてデータを今分析中でございますので、そうしたデータの面的な面も含めて、少し参考になるようなものを整理いたしまして、今週中に先生方のところにお送りできればと思っております。そういったものを踏まえていただきまして、恐縮ですが、来週の火曜日までに事務局に、報告書に盛り込むべき事項その他ご意見を、メールでも結構ですので、お寄せいただければと考えております。それを踏まえて事務局で作業を1週間程度進めまして、3月20日の会で最初の審議、それから30日に第2回目の審議ということで進めていきたいと考えております。よろしくお願

いたします。

竹内座長 ありがとうございます。

それでは、今ご紹介がありましたように、資料3というのがありまして、その次に委員限りという報告書案がありますが、これは前にお見せしたものと変わっていないと思いますが、特にその中の「はじめに」のところ、つまり一般的な考え方、そもそも統計調査の民間開放・市場化テストというものについてどのように基本的に考えるかといった点と、それから最後に、今後に向けて注意すべき点あるいはいろいろな要望とか、そういうことについて、ほかの部分についてのご意見でももちろん結構ですけれども、簡単でいいですから、ぜひ皆さん方のご意見を事務局にお寄せいただきたいと思います。それに基づいて、またその部分は素案をつくっていただいて、この次に審議することにしたいと思いますので、それはぜひ皆さんにお願いしたいと思います。何かご質問はございますか。

もしご質問がございませんようでしたら、事務局からの連絡です。

事務局 次回の会議でございますが、先ほども申し上げましたが、3月20日の火曜日14時から予定しております。場所等は追ってご連絡いたしたいと思います。よろしく願いいたします。

竹内座長 それまでに事務局に「はじめに」の部分と最後の部分についての原稿をつくっていただかなければならないので、そのための参考意見といえますか、そのための資料として、ぜひ、先ほど言いました来週の13日、ちょうど1週間前までにご意見をお寄せください。

それでは、今日はもうこれでよろしいでしょうか。何かありますか。

大橋委員 1つだけ確認だけけれども、この報告書は統計局長あてということになるわけですか。

川崎局長 あてと申しますか、基本的にはそういう形だと思います。むしろこの研究会から統計局に出していただくというご理解でよろしいと思います。

竹内座長 公的用語を使うと、統計局長の私的諮問委員会というんでしょう。

川崎局長 そうです。整理としてはそういうことです。私的懇談会、私的研究会ということでございますので、もちろんここでいただいたものは世にも広く公表させていただこうと思っておりますので、非常に貴重なご意見や情報が入るものと期待しています。ぜひ広く活用させていただけたらと思っております。

竹内座長 では、どうもありがとうございました。これで終わります。

【別途 日経リサーチからのヒアリング】

竹内座長 前回の研究会に続きまして民間事業者のヒアリングということで、本日は試験調査を実施された日経リサーチに来ていただきました。

福田部長 よろしくお願ひします。

竹内座長 それでは最初に、15分くらいで、いろいろ御経験されたことについて、主として後から振り返ってポイントや反省点、問題点を中心にご報告していただいた後、委員からご質問をさせていただきたいと思ひます。よろしくお願ひいたします。

福田部長 まず調査全般の感想というところから始めさせていただきます。今回、初めて個人企業に関する経済調査を経験させていただきました。従来官がやってこられたやり方を踏襲するというところで、非常に全般的に丁寧な調査のやり方というところはあると思ひますが、ただ我々の方式から考えますと、無駄とか非効率が多い調査ではなかったんだらうか、という見方をしております。後で「費用・実績」というところで触れさせていただきますが、業務として考えたとき、会社の収益には貢献できなかったということもありまして、今後そういった点も含めて考えていきたいと思ひております。

具体的にどういふところが丁寧だけれど無駄、非効率が多いかというところでいくつか指摘させていただきます。

最初に調査対象者に対して協力依頼ハガキを出すために、事前に現地調査を行うというところなんです。その段階で対象の方には直接話をしないという指示でしたが、やはり現地に行く限り、調査対象者をきちんと確定し、可能ならば対象の方とも話をして依頼等をその場で行ってもいいのではと考えております。あるいはそういう現地調査をしないのであれば、依頼状という形でハガキだけをだして、後日、調査を行うとか、もし協力いただけない場合は、そのハガキに対するご返答をいただくという形式もとれるのではないかと思ひます。

それから実際の調査が始まるまでに、いわゆるコミュニケーションという目的で3回経済ニュースを配布するというのがございました。前期後期で計6回。これについてもコミュニケーション効果は確かに認めることはできたと思ひます。回を重ねるごとに、調査員と対象企業との関係は好意になって、顔を見たら、「あの方ね、ご苦労さん」という声をいただいたりという報告も得ております。しかし、実際に調査に協力いただくことに関して、この3回のニュース配布のコミュニケーションというのがどれだけ直接的効果があったかというのはやや疑わしいと思ひます。なくてもできたのではないかと思ひます。それ以上にそのための人件費、交通費も相当かかっておりますので、その辺の効果を考えますと、このやり方・プロセスは疑問

と考えております。

それから、調査に使用したツール類の仕様についての統一ですが、そもそも、ガイドブックとか、パンフレットとか、筆記用具とかについて、コストには最初の段階から入れてなかったため、コスト増要因になったということもあります。仕様とか、カラーについてもそうですが、指定がありましたので、それを調達するために相当お金がかかってしまいました。もう少し、例えば社内のコピーで済ませるとか、そういったことも出来なくはないと思いますが、印刷でコストがかかってしまいました。それから筆記用具も指定のもので、実際鉛筆で記入してくださいと調査事業所に申し上げたのですが、ボールペン等で書かれたケースも多々ありました。こちらでそのあと書き直しもやりまして、いったい何のための鉛筆、筆記用具だったのか。事前に渡していますので、その筆記用具そのものを使って記入された対象の方が果たしてどれだけいたのかということもよく分からないという意味合いで、筆記用具についても無駄ではなかったのだろうかと思います。

4番目に謝礼の支払方法です。今回振込み口座を教えていただいて、そこに振込みをするという形ですが、今回は国の調査だから何とかできたように思いますが、通常民間企業がやる場合はとてもできないやり方だと思います。さらに個人情報の取得等が難しい状況になっておりますので、そういうことから考えましても、やや時代錯誤的なやり方ではないかと思います。謝礼についても最初から申し伝えて引き換的な形でやらないようにとの指示でしたが、謝礼があるのでしたら最初に申し上げて、それと同時に調査をお願いするという方が我々としては自然なやり方だと思っております。なぜこの調査のみ謝礼があるんだ、ということについても何件か問い合わせを受けました。全数調査でなくて特定のサンプリング調査であるということでご了解をいただきました。

5番目に調査時期の問題です。特にまず1期目、前期の調査が、事業所・企業統計調査と重なったため、なぜ同じような調査に2回も回答しないといけないのかというクレーム的なことを言う事業所も一部ございました。

それから2回目の調査につきましても年末年始という非常に繁忙期になぜこんなことをやるのかということも、調査対象からでており、もう少し時期をずらすことができないかという話でした。

最後に、本当に総務省が主体になってやっているのかという意見もいただいたので、調査としての信憑性を高めるために、総務省の問い合わせ先を依頼状等に明記いただければよりよかったですと思います。

以上は調査全般についての感想でございます。

調査スタッフ（調査員）の選定等についてですが、調査スタッフについては、当社の場合、調査票の留め置き調査というのを通常業務でやっておりますので、通常業務の中で弊社に登録している調査スタッフがあります。その調査スタッフの中から、今回の調査対象エリアにできるだけ近い担当者及び留め置き調査、それから国の調査ということで、国の調査の経験を持っている調査スタッフを優先的に選定いたしました。

選定基準は特にございませんが、エリアの問題とある程度経験の問題というところから選定しておりまして、雇用形態についてはその業務ごとでの支払い、請負契約という形態でございます。

調査票の検査体制ですが、調査スタッフが集めたものについて、会社で、受け取り後のチェックをする仕組みになっておりますが、我々の方で担当しておりますアシスタントがまずチェックして、それから社員も一通り内容をチェックするという形の検査体制としました。

本調査に要した全費用の予定と実績の比較ですが、費用につきましては、240万円の落札ということですが、一回目の見積もりでは420万円という見積もりで提出させていただきましたが、市場化テストということもあり、是非我々の経験としても実験的な意味合いも含めまして、420万円を240万円という形で落札させていただきました。その段階から、そもそも利益というものはある程度度外視した形で受け入れさせていただきましたので、結果的には300万円近い実際の受注金額を超える外払いとしての費用がかかっておりまして、やはり最低の社員の人件費的なことを入れますと、400万円弱くらいの費用の業務ではなかったかと考えております。特に費用を圧迫した内容としましては、3回の経済ニュース配布に伴う調査員の人件費、交通費が非常に大きく、ツール類の印刷費、調達費用が予定外の費用となり、全体の費用の中での多くのウエイトを占めたということだと思います。

それから意見・要望について、今後の統計調査の受託可能性の有無についてですが、基本的には今回規模レベルの業務であれば十分受託は可能だと思います。一番の問題はコスト、会社の事業として引き受ける際には、コストの問題が一番大きなポイントになると思います。調査については、事業所調査や一般世帯調査を受託しておりますので、全く問題はございません。

規模・地域について、大阪支社で受託する際には、大阪府それから京都府。京都府も市内でしたら十分通常の調査スタッフで出張も伴わない対応が可能です。それから兵庫県の南の方の神戸市周辺や奈良県であれば、弊社の通常の登録調査員で十分対応させていただくことができると思います。それ以外のもう少し広い西日本エリアになりましたら、パイザーという調査ス

スタッフを束ねる調査を請け負う担当の人がいまして、そういう方々のネットワークを使った形で調査の実施ということになると思います。

最後に今後の統計調査民間開放における意見・要望等ですが、今回は金額のみの入札でしたが、やはり調査の品質といったことについて、基本的にはそのテーマに対する企画書的なものを提出して、どういうふうにアプローチをしていくのか、それに伴う調査の実施体制、過去の国の調査としての留め置き調査等及び類似した調査の実績、経験なども盛り込んだ具体的な提案により選定をしていただけたらと思います。

それから、基本的に、調査業務の成果に応じたインセンティブというのは、あまりいい方法とは思っておりません。いわゆる調査票の依頼回収活動というのは、営業活動ではないということで、調査のマニュアルとかやり方を設定した中で、その通り調査をやっていただければ、ある程度の回収率は見込めると、調査ができるということを前提に調査の選定をしております。もしインセンティブというものを与えれば、たくさん回収できた人には多く支払をすとか、出来なかった方には少なく支払うとかになり、そういうことをしていきますと、調査自体の質的などところでの粗さ、とにかく回収すればいいみたいな調査員も出てくる可能性がありますので、インセンティブ方式というのはあまり肯定的に積極的にとるべき方法とは考えてはおりません。確かに調査員の中には能力差というのがございまして、非常に回収が予定通りきっちりできてくる者もおれば、回収率が悪い者とか、時間がかかる者もございしますが、我々としてはその一人の調査員が非常にできるからといって数多くの地点を受け持たせることはやっておりません。ある一定のレベルの能力があれば、どんな方にも環境要因に左右されずにできるというところで調査の設計をしておりますので、インセンティブ方式というのはよくない、と考えております。以上です。

竹内座長 どうもありがとうございます。金額的には大変ご無理をお願いしたと思いますが、予算の問題もありまして、どちらの事業者の方からもだいたい同じような報告をいただきました。それから今おっしゃった中で、入札に関しては、要するにその金額だけの競争入札だけでなく、十分内容を見て欲しいということですが、我々も全くその通りで、下手な競争入札をやるのはまずいだらうということは痛感しております。ただ、いろいろと無駄があるのでということですが、単にそれはツール、道具の問題は確かにいろいろあるかもしれませんが、その他の点では、無駄というように思われても、調査の場合には、とにかく始めに決めた標本からなるべくずれないようにすることが非常に重要なので、最後の回収率上げるために、ある程度無駄と思われるようなことも、しなければいけないということもあると思います。その辺は無

駄なように見えてもやむを得ない面もあるのではないかと思います。いろいろご覧になって明らかに無駄じゃないかということは、これから改善の余地があると思います。無駄は無駄でいいのですが、事前にお考えになったことと、事後に振り返ってずれたこと、予想外だったことはなかったでしょうか。例えば、調査対象が非常になかなか回答してくれない、逆に意外に協力的だったということでもいいですが。

貫名主任リサーチ 全般的には協力的で、調査員からも思ったよりやりやすかったと聞いております。

竹内座長 京都は場合によっては難しいところもあると聞いておりましたけれど、そうでもないですか。

貫名主任リサーチ 非常に最初の受けはよかったのですが、最終的に回収の段階で、少し落ちていきましたので、当初予定どおり100%にいきませんでした。そういう意味では思ったよりも苦労した部分はあるのですが、それでも全般的には協力的で国の調査としてやりやすかったという意見は、5人の調査員全員から聞いております。ただ、相当現場では調査員が苦労して頼み込んでいるなどと、調査員自身はあまりそういうことは口にしません。相当あったような気がします。何回か足を運んだということもありますし、説明に時間を要しているところもあります。しかし結果的には当社にとって、まあ特に問題なしに終わられた。調査員によっては回収ほぼ100%に近いところもあります。

竹内座長 調査員に対する報酬は始めから決まっていたんですか。

貫名主任リサーチ 一票あたりいくらという出来高で支払っています。

竹内座長 それは何回足を運んでも同じですか。

貫名主任リサーチ そこは回数によりまして、若干のプラスアルファはしておりますけれども、基本的には一票回収していくらという計算です。交通費は全部支払っています。

新村委員 訪問回数は、報酬には反映しないのですか。

福田部長 基本的には、交通費は支払いますが、訪問回数に対する支払はないです。

新村委員 最初から受け取る額を調査員は分かっているのですか。

福田部長 予め分かっております。経済ニュースの配布、調査票の依頼及び回収、回収できた部分ですが、その部分の手当てしか明示しておりません。

竹内座長 そのときの手当ての基準は、御社が通常調査を行うときと大体同じですか。

貫名主任リサーチ 当社のノーマルなところと、プラスアルファについては地域性や難易度で若干調整しますが、調査自体の予算から勘案してどうかということも入れて、いくらという計

算でお支払いしています。

竹内座長 それはだいたい通常のとおりですか。

福田部長 そうです。それで先ほどの結果です。

新村委員 調査によって報酬は異なるのですか。

福田部長 調査の手法によって全く違います。留め置きですと比較的簡単な部類、面接になれば少し高くなります。

貫名主任サチャ 名簿があるかないかということでも違います。

竹内座長 国の調査は、調査員が直接質問して答えを書くというのはほとんどありません。ある意味では、調査員の技量によって何を聞き出せるかということが違ってきたりするので、それだと逆に困ります。

調査費用として、今回の場合は400万円くらい欲しい。200万円では無理だということですね。

土屋委員 最初にいくつか無駄な部分があるという話でしたけれども、そういった無駄な部分を削減していくとどれくらいまでに減らせるのか。

福田部長 最初申し上げた、いわゆる最初の依頼の段階で現地調査とか、経済ニュースの配布、ツールその辺の自由度があれば240万円でも何とかできるのではないかと思います。

新村委員 無駄だとの指摘は重要だと思います。こういうことをしないことが逆に、結果に影響があるかどうかということ、今回は全部統一して同じ方式をとっていただきましたが、民間の方がより効率的に工夫できる余地というのを探していきたいと思っておりますが、無駄ということは、なくても同じ成果が得られるという意味で理解してもよろしいですか。

福田部長 そうです。

竹内座長 ただ、それにつきましては異議がありまして、経済ニュースを配るとするのは他の調査ではあまりやらないことで、これは特に個人企業の方とコミュニケーションをとらないと続かないという特殊事情があります。それからいろんな道具の問題は理解する余地はあると思いますが、事前調査の件につきましては、国の調査の名簿をきちんと確定して、特に始めに出てきた名簿が違っていたということもありますので、調査対象を確認するということはやらないといけません。例えば、行ってみて数が合えばいいというわけにはいかないもので、無駄手間だと思えるようなことでも、一軒一軒存在するかどうかというのをまず確かめるというステップを踏むということは重要です。もちろんそのステップに合理化の余地はあるとは思いますが。

福田部長 できるだけその一回行った中で解決したいということです。

新村委員 その処理方法さえ考えておけば、調査対象の確認ができたときにお願いするとい

うことは考えられたのですか。

竹内座長 手順はしっかり決めないといけないでしょう。

新村委員 もちろん。歪まないような手順は決めた上です。

竹内座長 統一的にやらないといけないということもありますから、少し無駄だと思われるようなことがあっても、やむを得ない面もあるのではないですか。よく詳しいことは分かりませんが、そんな気がします。経済ニュース配布は特殊なケースだと思います。それによってコミュニケーションが良くなるというのはあると思いますが、それだけ手間をかけてやらなければいけないかどうかというのは、少し考えていただいて。

それから謝礼は、始めには言わないで後から言うというのはむしろ逆ではないかという、ということですか。

福田部長 そうです。不自然です。後で謝礼が実はありましてというのは、何で最初に言わなかったのかと。謝礼と引換えに調査を行うものではないという国の考え方があるそうですが。

竹内座長 買う形になってはいけないということです。それから振込先については抵抗があるということですが、ただ国として現金で渡すということで、つまり現金を誰かに持ってもらうというのは、非常に問題になると思います。それから領収書を書いていただくという話になりますので、そのとき調査客体がどういう反応をするかと。

新村委員 個人情報ですからね。民間会社に口座を知らせるのは嫌がるのではないですか。

飯島課長 現金を直接扱いづらいというのが国にはあります。

竹内座長 途中でのプロセスで余計な神経を使う。

新村委員 国からの出費は受託業者に差し上げればいいわけで、その後受託業者がそれを現金で渡すのかというのは勝手にいいわけですよ。

飯島課長 そこは自由度がでてくると思います。

新村委員 その代わりリスクもおっていただくと、現金でもありますから。

竹内座長 もちろん場合によっては謝礼でなくて物にするということも考えられる。

福田部長 申し上げませんでした。ほとんど金券、図書券やギフト券です。

竹内座長 最近カード式の金券がありますね。そういうことはある程度判断してもらったほうがいいと思います。

新村委員 いくつか伺っていいですか。御社の登録調査員はどういう方なのかということと、今回業務に携わった方5人のうち何人が経験者なのか全員だったのかということと、それからかなりたくさんのお仕事を常時やっている方なのかということ。

もう一つは結果を拝見しますと、若干ですが、経理項目等のチェック、矛盾があったり、経理項目に書いてないものがあったりしたのですが、これが先ほどの3段階の実施体制のどこに問題があったとお考えでしょうか。

福田部長 登録調査員は、リクルートとしての集め方が2つありまして、一つは、定期的ではありませんが、エリアに応じて新聞広告、チラシ広告をかけて募集をかけます。

新村委員 それは登録調査員になりませんかという募集ですか。

福田部長 そうです。

新村委員 「この調査をやりませんか」という募集ではないと。

福田部長 それはあまりないです。それで集めて履歴書で簡単に面談をして、それで登録していただくという形と、あとは紹介、別の会社で調査をやったことがあるとか、あるいはある人から聞いて仕事やってみたいという売り込みといいますが、そういうケースも時々あります。そういった形で登録をしていただきます。どういう方がいるかというと様々ですが、主に婦人調査員、結婚されている方です。

新村委員 家庭の主婦ですか。

貫名主任リサーチャー 主婦の方が多いです。

新村委員 学生はどうですか。

福田部長 学生は今は募集しておりません。

貫名主任リサーチャー 昔はありましたが、質の問題がありまして、主婦の方が多いです。

新村委員 そうするとだんだんと稼ぎが増えてきて難しいと思いますが、そんなことはないんですか。調査員集めに苦労されていることはないですか。

福田部長 昔に比べて調査員をやりたいという方は少なくなってきているのではないかと思います。昔は、結構若い方でもやってみたいという方は多かったのですが、最近高齢化しておりまして、若い世代との入れ替わりが上手くいっていないという部分があります。

竹内座長 高齢化というと何歳くらいですか。

貫名主任リサーチャー 結構高いです。60代がボリュームゾーンとして多いです。私が入ったときは30代、40代の方が結構多くいましたが、その方が15年くらい上積みされていますから、ベテランという意味ではいいのですが、今後どうなっていくのかが気になります。

竹内座長 国の調査でもいえることですね。

福田部長 やはり留め置き調査が業務のウエイトとして減っている傾向にありますので、インターネットや郵送調査が増えておりまして、留め置き調査が減っている中で、新しい調査員

を定期的に増やしていく必要性が減っているという現状があります。というわけで、30代で調査員になった方がそのままずっときているというケースが多いということになります。

新村委員 新規で採らないということですね。国のこういう調査員調査が、今回のような形でどんどん民間開放されてくると状況は変わってきますか。

福田部長 そうですね。大阪支社ではできていませんが本社で受けさせていただいた全国調査がありまして、近隣エリアは直接管理している調査員がおります。それ以外のエリアはパイザーという方々のネットワークはありますけれど、協力依頼をお願いする形になるので、どうしてもコストもかかってしまいますし、無理も利かないというところがございます。ですから、そのあたりを会社の投資としまして、国の調査、全国調査があるならば、そういうパイザーとか地方での全国ネットワークを継続的に作っていく形でのコストをとった上での体制をきっちり作っていくという考え方もあります。でもなかなか先の見通しは分からない。全体的には留め置き調査は国の調査以外はほとんど企業調査でも少ないです。

竹内座長 現在の体制ですと、調査員調査ですと大都会に限られますか。東京近辺。北九州あたりはどうですか。

福田部長 東京、大阪について福岡もありますが、名古屋はさらに少ないです。

竹内座長 東京、大阪、神奈川とか千葉も入るんでしょうね。

新村委員 今回の方の経験はどうですか。

福田部長 経験は、皆さんほとんど15年から20年くらい。

新村委員 国の調査を経験している方はいますか。

福田部長 ほぼ全員。

新村委員 それは国の調査員としてではなくて、御社の登録調査員ですか。

貫名主任サチャー 多分両方登録されているのではないのでしょうか。

新村委員 国の調査員の方も御社の登録調査員の中にいらっしゃると。そういうことだと、かなり慣れているでしょうね。

土屋委員 そういう方というのは、他の調査会社にも登録されているのですか。

福田部長 可能性はあると思います。

土屋委員 把握はされていないのですか。

貫名主任サチャー そうですね。ある程度並行的に動かないと調査員も効率的に動けない。複数社に登録しているのではないかと思います。

新村委員 御社一社でかなりの額になるというわけではないのですか。

貫名主任サチャー 昔は結構ありましたが、最近は人にもよりますが、1万とか2万とか、それで終わりとなると調査員もつらいでしょうね。

新村委員 検査の方はいかがですか。

福田部長 検査についてはアシスタントと社員。

新村委員 3段階で。調査員は最初にチェック。

福田部長 現場あるいは持ち帰って、その場でチェックして、それをもう一回拝見しておりますが、ちょっと見落としていたところがありました。

貫名主任サチャー 数字をみてみますと営業経費と給与水準の矛盾関係があげられていますが、我々の知識不足だったのか、あるいは簡単にみられたことなのか、その辺が分からないところがありました。数%ですがグラフにでてますね。

竹内座長 内容的にはどうということですか。

小澤専門官 要は、給与賃金の基準が3か月間、雇用者が今期末の状態なので、時点が違ってきます。片方あって片方ないということが存在するわけです。雇用者がいるということは絶対に給与賃金なければいけない。ところが逆は問題ない。この単純なチェック。そこだけは見えて欲しかったわけで、検査の要点にも入っています。

新村委員 アシスタントや社員でチェックされたところでおかしいと思ったところはどうされたのですか。

福田部長 おかしいものについては調査員を通じて対象企業に問い合わせを行いました。

新村委員 調査員に戻して聞いて欲しいと御社から指示をするということですか。それで大体修正がされたのですか。

福田部長 通常はその場でおかしなところがあれば電話をしていただき確認してもらうやり方です。

土屋委員 一回目より二回目の方が低いのですが、一旦終わったところでこういう矛盾がありますというフィードバックはなかったのですか。

福田部長 単純なミスは説明していますが、正確なフィードバックはしてないです。

新村委員 今回の出血受注ということなのですが、総務省からもらったデータ、情報で、この完璧な調査をするというのに、十分であったかという点はどうだったでしょうか。例えば経済ニュース配布を毎回するということが書いてあったことで、普通でしたら積算に反映されますよね。今回はちょっと240万にはおそらく入らなかったと思いますが、そういう面では、今回、情報は十分だったと理解してよろしいでしょうか。もちろんその情報を十分使わない見積

もりになったということは理解していますが。

福田部長 ツールの費用は入ってなかったと思います。

新村委員 仕様書の方にですか。

福田部長 そうです。

貫名主任リサーチャー 例えば、コピーでよかったのではないかと。場合によってはコピーが安い。そこは近いものを作成すればよいという意識だけでしたので、想定以上に費用がかかってしまいました。経済ニュースであれば6回、手引きとそれ以外のものカラーのものがございますので、数から言いますとかなり刷ります。

新村委員 それは当初420万を積算されたときに、そういうことで積算されましたか。

福田部長 印刷物に近いものという認識にズレがあったかもしれないと思います。

新村委員 そこは多分もう少し効率化、無駄といわれた部分かなと思うので、情報を出しても仕方がないと思うのですが、総務省から少しこういう点を最初に聞いておけばやりやすかったというのはなかったですか。個人の事業所調査の経験はありますか。

貫名主任リサーチャー 個人企業は少なく、上場企業や有名どころを中心にやっていることが多いです。もちろん調査をやったたまたま商店ということもありますが、これだけ大量に個人企業、個人商店を対象にしたケースは少ないです。そういう意味では厳しいところがあったと思います。

新村委員 それは最初にこういう意味で難しいです、という情報をもらっても意味ないでしょうか。

竹内座長 先ほど伺った印象では、最初はだいが難しそうだなと思っていたけれど、調査員の方は一生懸命やって、思ったほどでもなかったということだったかと思います。

貫名主任リサーチャー 苦労されているというのは実感としてありました。

土屋委員 民間委託をしたことによる影響がどれくらいあったのかということと、御社の名前で委託したことのメリットはありましたか。

福田部長 あまり関係なかったかも分からないです。個人商店というところもあるので。本当に総務省がやっていることをはっきり示せば、日経リサーチであろうと、その違いはなかったと思います。信用度は日経ということであったかもしれませんが、そのことのメリットはあまり無かった気がします。

新村委員 今回は調査員の方が、本当に総務省の調査だということはどうやって説得しましたか。

福田部長 基本的には依頼状、あるいはお願い状。

新村委員 身分証明書のようなものは持っていないのですか。

貫名主任リサーチ 本当は総務省の身分証明書も欲しいという希望もあります。依頼状で委託を受けているという話をしておりますが、あった方がいいという意見がありました。

新村委員 何か、証拠というのは、証明できるものが何らかの形であれば大丈夫ということですね。

土屋委員 民間委託による拒否はなかったということですか。

福田部長 あまりなかったような気がします。

高橋部長 調査員の方々は、他のところと掛け持ちしているかは分からないでしょうけれども、同時並行で2つの調査を持つことはありえますか。それは効率的運用ということで皆さんの方でスケジュールリングを組んで実施することは当然ありうるのでしょうか。

福田部長 もちろんあります。調査員の意思も尊重しながらお願いしています。

竹内座長 本日はどうもありがとうございました。

福田部長 ありがとうございました。