

第10回シェアリングエコノミー検討会議 議事次第

1. 日 時 平成30年 9月26日（水） 10：00～12：00
2. 場 所 中央合同庁舎 4号館 全省庁共用 1 2 0 8 特別会議室
3. 議 事
 - (1) 開会
 - (2) 各府省庁の取組について
 - (3) シェアリングエコノミーの現状について
 - (4) 構成員からの情報提供
 - (5) 意見交換
 - (6) その他
 - (7) 閉会
4. 配布資料
 - 【資料 1 0 - 1】 内閣官房シェアリングエコノミー促進室の取組について
 - 【資料 1 0 - 2】 内閣官房まち・ひと・しごと創生本部事務局 提出資料
 - 【資料 1 0 - 3】 内閣府経済社会総合研究所 提出資料
 - 【資料 1 0 - 4】 総務省 提出資料
 - 【資料 1 0 - 5】 経済産業省 提出資料
 - 【資料 1 0 - 6】 環境省 提出資料
 - 【資料 1 0 - 7】 一般社団法人シェアリングエコノミー協会 提出資料
 - 【資料 1 0 - 8】 株式会社AsMama 提出資料
 - 【資料 1 0 - 9】 株式会社タスカジ 提出資料
 - 【資料 1 0 - 1 0】 岐阜県関市 提出資料
 - 【資料 1 0 - 1 1】 株式会社メルカリ 提出資料
 - 【資料 1 0 - 1 2】 関構成員 提出資料
 - 【資料 1 0 - 1 3】 重松構成員 提出資料
 - 【資料 1 0 - 1 4】 増島構成員 提出資料
 - 【資料 1 0 - 1 5】 今後のスケジュールについて
5. 参考資料
 - 【参考 1 0 - 1】 消費者庁 提出資料

6. 出席者

(構成員) 中央大学大学院法務研究科 安念 潤司 主査
東洋大学経済学部総合政策学科 生貝 直人 構成員
一般財団法人日本情報経済社会推進協会 坂下 哲也 構成員
一般社団法人シェアリングエコノミー協会 重松 大輔 構成員
一般社団法人新経済連盟 関 聡司 構成員
九州大学法学研究院 成原 慧 構成員
一般財団法人日本消費者協会 松岡 萬里野 構成員
弁護士法人英知法律事務所 森 亮二 構成員

(関係省庁)内閣官房まち・ひと・しごと創生本部事務局 佐合 達也 参事官
内閣府経済社会総合研究所 吉岡 真史 上席主任研究官
消費者庁消費者政策課 片山 貴順 課長補佐
総務省地域力創造グループ地域政策課 藤井 雅文 課長
総務省情報流通行政局情報流通振興課 金坂 哲哉 課長補佐
厚生労働省政策統括官付情報化担当参事官室 坂本 久美夫 情報化政策分析官
経済産業省商務情報政策局情報経済課 松田 洋平 課長
国土交通省総合政策局情報政策課 蔭山 良幸 課長
環境省地球環境局地球温暖化対策課国民生活対策室 横山 春香 主査

(ゲスト) 一般社団法人シェアリングエコノミー協会 石原 遥平 様
株式会社AsMama 井上 まき 様
株式会社タスカジ 加藤 朋子 様
岐阜県関市産業経済部観光課 篠田 賢人 様
株式会社メルカリ 伊藤 亮太 様

(事務局) 三輪 昭尚 政府C I O
内閣官房情報通信技術 (IT) 総合戦略室 玉田 康人 次長、矢作 友良 次長、
吉田 宏平 参事官、奥田 直彦 参事官、座間 敏如 上席政府 C I O 補佐官、
高田 裕介 企画官

○安念主査 皆さん、おはようございます。ただいまから第10回「シェアリングエコノミー検討会議」を開催いたします。

皆様には御多忙の中、またお足元の悪い中、また電車遅延の中、お集まりいただきまして、まことにありがとうございます。

本日の御出席ですが、手元の座席表の記載のとおりでございます。

なお、成原構成員はスカイプで御参加いただくことになっております。

まだお見えになっていらっしゃらない方もいらっしゃいますけれども、出席いただくとの御連絡をいただいておりますので、議事を進めさせていただきたいと思っております。

初めに、三輪政府CIOから御挨拶をいただきます。

○三輪政府CIO 三輪でございます。

シェアリングエコノミー検討会議は本日で10回目を迎えることとなります。安念主査を初め、構成員の皆様のこれまでの御尽力に心から感謝申し上げます。

私は7月に政府CIOに就任しまして、同時にシェアリングエコノミー促進室長となりました。まずはしっかりと現状を把握して推進していけるように取り組んでいく所存でございます。

IT新戦略は6月に出ておりますが、私が重視しておりますのは、国民の利便性、行政の効率化はもちろんですが、企業の活性化という点も意識してやろうと思っております。シェアリングエコノミーの分野では、我が国経済の起爆剤となるような可能性を秘めた企業が多く生まれてきていると聞いております。これも現状把握をさせてもらいたいと思うのですが、もしそうであれば、こうした企業のビジネスを後押ししていくことも政府の重要な役割の一つであると考えております。

他方、企業の活性化を図っていく上では、政府の役割、それから企業にも頑張ってもらわなければならないということをよく整理しなくてはいけないと思っております。その前提となるのが、事実に基づき現状の把握と分析をしっかり行うことであります。この検討会でも本日新たなスタートとしてさまざまな角度から事実をインプットしていただき、充実した議論が行われることを期待したいと思います。今、何が問題になっているのか、それを乗り越えていくために誰が何をするのが適当か、ここに参加している皆さんの知見をおかりしたいと思います。

最後になりますが、シェアリングエコノミーのますますの発展を願い、挨拶にかえさせていただきます。どうぞよろしく申し上げます。

○安念主査 CIO、どうもありがとうございました。

きょうは頑張っている企業さんの話も数社から伺うことになっておりますので、大変楽しみでございます。

さて、本日もタブレット端末によるペーパーレス会議でございます。議事に入る前に端末の使用方法について、事務局から御説明をお願いいたします。

○高田企画官 簡単に御説明します。発表者の方は、説明を開始する際に、画面上部右側の「発表者」のボタンを押してください。そうしますことで、ほかのタブレットを持っている皆様も発表者と同じ画面を見ることができます。この際、自分で好きな画面を見たいという方は、画面中央上部の「個人」というボタンを押していただければと思います。発表者と同じページに戻りたい、発表者が今どこを発表しているか知りたい場合は、「個人」のボタンの右横にある「共有」のボタンを押していただければと思います。発表者と同じページに飛んで自動操作が再開いたします。

いずれにせよ、操作でお尋ねになりたいことがありましたら、手を挙げてお知らせいただければ、係の者が駆けつけさせていただきます。

最後、いつも申し上げるのですが、画面左側のドアに矢印のあるボタンは、くれぐれも押さないようお願いいたします。このシステム自体がダウンするというようになってございます。振りではないので、絶対押さないでいただければと思っております。

以上でございます。

○安念主査 いつものご事情でございますが、どうぞよろしくをお願いいたします。いつも思うのは、どうしてそんなボタンをわざわざ表示してあるのだろうか。

それでは、早速でございますが、議事（２）「各府省庁の取組について」に入らせていただきます。各省庁におけるシェアリングエコノミーの取り組みについて、大体５分程度で説明をお願いしております。なお、消費者庁さんからも参考資料の御提供をいただきましたので、適宜御参照ください。なお、質疑応答については、議事（４）の後、まとめてお受けしたいと思います。

それでは、まず事務局より資料10-1に基づいて御説明をお願いいたします。

○高田企画官 それでは、私のほうから説明させていただきます。まず、シェアリングエコノミー促進室の活動実績についてお話しいたします。シェアリングエコノミー促進室は、平成29年1月に立ち上げをいたしまして、既に1年8カ月経過してございます。この間、相談の受付の件数が累計で275件ということでございまして、1週間のうち4日、1日で終わる案件もありませんので、日々何らかの相談にあずかっているという状態でございます。

続いて、シェアリングエコノミー推進プログラム。これも2年前の11月に本検討会で策定いただきました以来、これを政策の羅針盤として各種取り組みを進めているところでございます。自主的ルールによる安全性・信頼性の確保、グリーゾーン解消に向けた取組、シェアリングシティの構想など進めさせていただいているところでございます。この検討会でもこういった施策についてフォローアップいただくとともに、新しい施策の方向性についても御頂戴をいただければと思っております。

次に、今年の6月に各種政府戦略を決定させていただきました。未来投資戦略、骨太の方針、IT戦略等々で書き込みがなされてございますが、時間がありませんので、未来投資戦略について御紹介させていただきます。

未来投資戦略の1ポツ目をごらんください。総論といたしまして、シェアリングエコノミーについては、消費者等の安全を守りつつ、イノベーションと新ビジネスを創出する観点から、普及促進を図るという大方針を打ち出しております。

その具体的方策といたしまして、下のポツでございますが、グリーゾーン解消に向けた取り組みの強化でございますとか、あるいはCtoCサービスが適切に消費者に評価されるように、ユーザー向けのガイドラインを策定すること。あるいは引き続き地域での活用事例を創出して、成功事例の見える化を図ること。こういったことを掲げさせていただいているところでございます。

最後に1点、トピックだけ御紹介させていただきます。これまでもシェアリングエコノミー伝道師という形で、各地域でのシェアリングエコノミーの普及促進を伝道師の方をお願いをさせていただいたところですが、このたび試行的な取り組みといたしまして、企業さんへの派遣を8月に募集させていただきました。ちょうどきのう締め切りをさせていただきました。最初の派遣ということで、4件の申請がございました。この中から企業向けにシェアリングエコノミーの波及を進めていくような、そういった種を見出していきたいと思っておりますので、皆さんの御協力も引き続きお願いできればと思っております。

最後に、私たちも予算要求のところを決して大きい額ではございませんが、調査費を要求させていただいておりますので、小さく産んで大きく育てていきたいと思っております。

以上でございます。

○安念主査 どうもありがとうございました。

先ほども申しましたように、質疑応答については、後ほどまとめて行いたいと思います。

続いて、内閣官房まち・ひと・しごと創生本部事務局、佐合参事官より資料10-2に基づいて御説明をお願いいたします。

○佐合参事官 御紹介いただきました内閣官房まち・ひと・しごと創生本部事務局の佐合でございます。

資料10-2ということで、クレジットを振ってなくて恐縮でございますが、私どもの資料でございます。地方創生、皆様、お聞きになっておられるところではありますが、もう既に平成26年の秋から組織を設置してこの取り組みを進めてきておるところであります。我々の施策の一番の柱でございます地方創生推進交付金というのは、自治体に対する補助制度でございます。これは地方創生に資する取り組みとしてすごく幅が広いものを対象としておりますけれども、まちづくりから産業振興、福祉、観光振興、自治体が主体的、自主的に地域の課題を解決するために必要な事業として提案をいただいたものに対して、我々のほうから2分の1の補助をさせていただいているという事業でございます。

次のページでございます。来年度も1,150億ほどの要求をさせていただいております。この推進交付金を使って幾つかの自治体が既にシェアリングエコノミーという形で事業を申請しており

まして、採択をされてきております。

3 ページになります。事例として御紹介させていただきますと、秋田県湯沢市のほうで湯沢発の新しい働き方を推進するということでもあります。地域の課題としては、都会からのアクセスが悪いとか、特定の産業集積が不足しているとか、冬場は豪雪地域でございますので、特に農業従事者の方は外に出て働くことができないといった地域の課題があって、通年で安定的に所得を得られる機会がなかなかなかった。一方で、地域住民の方はいろんなスキルとか経験を持っておられて、その能力、スキルをどのように有効活用していくかということで、在宅ワーカーの方を育成し、スキルアップの研修をするとともに、実際そういった方たちに自分たちの業務をうまく切り出して、アウトソーシングして効率化するというクラウドソーシングを活用する企業を開拓して、その両者をマッチングするという事業を進めておられます。

シェア内容のところに書いてございますが、スキルをシェアするということで、在宅ワーク推進センターという拠点で在宅ワーカーの育成とか、在宅ワーカーとクラウドソーシングを活用する企業とのマッチングを行うということをこの補助事業で進めておられるところです。

もう一つが、既にこの会議にも出席されてプレゼンをされたと伺っておりますが、北海道の天塩町でございます。ここも人口がすごく減っていく中で、公共交通機関の非効率さが目立っていたり、空き家問題とか耕作放棄地、人口が流出するというところで、地域全体の大きな課題をシェアリングエコノミーという技術、概念を使って解決するということです。事業概要の2つ目のポツにございますが、Uberと連携してデマンド型の交通網を整備する。ランサーズと連携することによってフリーランサーの方が仕事を受けられるようにしつつ、その方たちの移住も促進する。テレワークマネジメントと連携した形で在宅ワークの掘り起こしを行うといった形で、シェアリングエコノミーのスキーム、概念を使って地方創生に取り組んでいるという事例でございます。

そのほか、推進交付金を活用して同じように自治体のほうで特色のある取り組みをされているものを次のページに5つほど事例を記載させていただいております。このほかにも幾つか申請中の事例がございますけれども、我々は、地方創生の観点からこのシェアリングエコノミーの考え方は非常に重要なものと思っております。知識とかスキルとか、あるいは経験といった資源、あるいは遊休資産、特に地方にはたくさん存在しているわけですので、これをうまく活用して地方創生を進めていただくというのが非常に大事だと思っております。

自治体をしっかりサポートしたいということと、実は自治体の方とお話をしていると、頭ではわかるのだけれども、具体的にどういうことをやったらいいのかわからないということも結構あったりしますので、この地方創生推進交付金をこんな形で使ったらいいのではないかとこのことを企業の方から自治体のほうにプロポーザルいただいて、ともに申請をしていただくという連携をしていただくと非常にありがたいなと思っております。

私からは以上でございます。

○安念主査 ありがとうございます。

では、続いて内閣府経済社会総合研究所、吉岡上席主任研究官より資料10-3に基づいて御説

明をお願いいたします。

○吉岡上席主任研究官 内閣府の吉岡でございます。本日はよろしくお願ひ申し上げます。

私どもは業所管ではございませんので、調査研究ということで、最初の御挨拶にありましてと
おり、事実に基づく把握と適切な検討ということでございましたので、とりあえずGDP統計を所掌
いたします内閣府経済社会総合研究所の視点からシェアリングエコノミーがどの程度GDPに反映
されているか、反映されていないかというあたりを少し検討いたしました。

御案内のとおり、7月下旬に記者発表いたしまして、幾つかのメディアで取り上げていただい
たのですが、そのときの発表の40ページからはかなり減らしたのですが、それでも二十数ページ
ございますので、まことに申しわけございませんが、ささっといきます。

もとは三菱総合研究所に委託してやったものでございまして、スライド5ページ目の研究会を
組織しております。新分野につきましては、大きな分野として2つ考えたのですが、一つは7ペ
ージ目の左側のシェアリングエコノミーの分野で、右側はインターネット上の無償サービスと呼
ばれるものがございます。グーグルの検索エンジンとか、あるいはユーチューブの動画配信、フ
ェイスブックといったSNSというものがございまして、無料のものは幾つか測定方法はあるので
すけれども、伝統的にはSNA上は広告という形で入っておりますので、これはとりあえず置いてお
くというか、無償で提供されているサービスをSNAに計上するのは無理でございます。

シェアリングエコノミーも仲介業者、UberとかAirbnbとかの企業がサービスの提供者と需要者
をマッチングさせるということで、左側の図で言いますと、手数料の支払いという黒い矢印は、
恐らくSNA上は企業のサイトから把握されておる一方で、下の赤い矢印はサービスの提供に対す
る対価の支払い、このCtoCがシェアリングエコノミーの大きな特徴の一つでございまして、ここ
の対価の支払いの部分がひょっとしたら抜けておるのではないかということで、現状把握のため
に統計的な観点からいろいろと研究をしました。その結果というか、そのための一つの見方なの
ですが、国際機関等における議論とか、あるいは諸外国の例を見ておりますと、経済活動、シェ
アリングエコノミーを幾つかの観点で切り分けて、一つはスライド9ページの上下の観点で、SNA
における境界の外なのか、内なのかという観点です。

SNAで本来カウントしないとマニュアルで決めているものは、典型的にはアンペイドワーク、家
事労働などがあつたりしますけれども、メルカリさんなどで中古品売買をされておられるときに、
メルカリさんが徴収される手数料などは当然付加価値なのですが、売買される中古品本体などは
SNAの境界外になります。

それから、左右で分かれておりますのが統計に捕捉されているか、捕捉されていないかです。
左上の境界外で捕捉しているものは、必要のないものを捕捉しているわけでもないので、なかろ
うということで、順番は前後いたしますが、左下の③のところは、SNAの境界内で本来捕捉すべき
ものであつて、現状確かに捕捉されているものということです。先ほど申し上げましたとおり、
プラットフォームの手数料収入とかが捕捉されている。他方、②のところCtoCで取引されてい
る財貨・サービスの本体などは、現状SNAで把握し切れしていない可能性があるというあたりで、い

ろいろとヒアリングとか、あるいは世の中に出ています基礎的な文献とかを考えました結果、大きく飛んで20ページですけれども、生産額の試算を得ております。「生産額」というのは、SNA上の言葉でございますが、一般的に言えば「市場規模」とか、メルカリさんなどは「取引総額」という言葉を使っていると思います、そういったものとして考えていただければよろしいかと思っております。

青い枠で囲んである「SNAの境界内ではあるが、捕捉できていないもの」というのは950億～1,350億。一番右下の総額というところで、大ざっぱに5,000億程度のシェアリングエコノミーの市場規模があるのではないかという結果を得ております。

今後のロードマップでございますが、これをごらんいただきましてわかるとおり、いわゆる名目額でございますが、先ほど申し上げた市場規模ということで、SNAは付加価値というものを記録するシステムでございますので、中間投入とかがもしあれば、それを差引く必要がございますので、昨年度は市場規模全体を捉えましたが、今年度につきましては、可能な範囲で中間投入構造とかを明確にさせつつ、GDPの概念に近い付加価値額の推計をいたしたいと存じております。

さらに来年度以降も事業が可能でございましたらば、皆様、SNAの統計で御興味があるのは名目額でなくて実質額でございますから、デフレーターも含めた実質額の推計も進めていきたいと考えております。

以上でございます。

○安念主査 どうもありがとうございました。

続いて、総務省地域力創造グループ地域政策課、藤井課長、情報流通行政局情報流通振興課、金坂補佐より資料10-4に基づいて御説明をお願いいたします。

○藤井課長 総務省でございます。

総務省の資料10-4がございまして、めくっていただきまして資料の1ページをごらんいただきたいと思っております。最初にシェアリングエコノミー活用推進事業について御説明いたしたいと思っております。活用可能な遊休資産ということで、空間、モノ、カネ、能力のスキル、知識を他の個人も利用可能とする経済活動と書いているわけですので、シェアリングエコノミーを活用して地域課題の解決につなげていきたいという形になっております。4つ書いてございまして、子育て支援、空きスペース対策、地域の足の確保、地域人材の活用などということになります。実際地域で活用されていない資源と地域住民のニーズをマッチングするというのがこの事業の目的でございます。

次のページは31年度の概算要求で、今、要求を出しているところでございます。30年度はモデル事業ですけれども、31年度もモデル事業としていろんな実証、検証しながら、生活産業の実装による地域経済の活性化を図るためということで、地方公共団体の取り組みを支援してまいりたいと思っております。

3ページが30年度のモデル事業、キックオフを始めて、今、14の自治体で採択をし、キックオ

フ後にそれぞれ取り組んでいるところがございます。

主なところを御紹介いたしますと、岩手県釜石市で空き家・空きスペース、車・自動車の知識を有する地域住民の活用。また、神奈川県真鶴町で空き家をワークシェアオフィスとして活用している例。下から2番目、奈良県吉野町で子どもの教育等のスキルを持つ地域住民と子どもの学習の支援ニーズとのマッチング。また、車・運転スキルを持つ地域住民の活用がございます。右側の一番上、佐賀県さんは、地域住民の活用によるベビーシッター、家事支援等のサービスの提供などとなります。

5ページ以降が具体的に釜石市、吉野町、佐賀県の事業を順に載せているところがございますので、ごらんいただければと思います。

○金坂課長補佐 それでは、2番、IoTサービス創出支援事業以降を金坂のほうから説明させていただきます。

IoTサービス創出支援事業につきましては、以前こちらで説明させていただきましたが、平成27年度補正よりやってきた事業でございますが、右側の赤いところがございますが、対象分野にシェアリングエコノミーを入れて、中身としては地域の課題解決に資するIoTサービスの実証ということをやってきたところがございます。こちらは30年度限りということがございますが、次のページ以降にありますように、例えばシェアリング農業モデルということで、女性、高齢者、障害者の方などでもワークシェアをすることで、こういった形でその人に適した業務ができるということを実証してまいったところがございます。

平成31年度の要求につきましては、改めて地域AI活用ということで、これまでやってきたIoTといったところだけではなくて、IoTをビッグデータ化し、さらにAIにつなげていく。また、複数分野で連携させていくということで、こういったAI活用技術の確立に向けた実証ということを行っていきたいと考えております。

また、電波利用料のほうを使いまして、電波法に基づく周波数の使用に関するリテラシーの向上ということを目的としまして、IoTに関する実証も改めてやってまいりたいと考えております。

続きまして、IoTの実装事業は、平成30年度までもやってきたものでございますが、引き続き平成31年度、実装という形で、地域でのIoTを実装していく事業をシェアリングエコノミーを対象にしながら行っていくということを予定しております。

こちらは事業の例でございます。

それから、地域情報化アドバイザーということで、シェアリングエコノミー伝道師を当省のこちらの予算のほうで派遣させていただくということを引き続きやっていくということをしております。

こちらは派遣事例でございます。

ICT地域活性化大賞。こちらは本日いらっしゃるAsMamaさんが昨年受賞されていますけれども、こういった形でICTのすぐれた事例ということを改めて表彰してまいりたいと考えております。

最後に、我々総務省では文科省さんや経産省さんと連携させていただきまして、プログラミン

グ教育等を地域で進めるということをやっているわけですが、こういったところでプログラミング等の知識をつけて、子どもたちが例えばシェアリングエコノミーを活用してビジネス体験ができないかということを考えておりまして、そうしたことについて来年度の予算の中で調査研究をしてみたいと思っております。

以上でございます。

○安念主査 どうもありがとうございました。

続いて、経済産業省商務情報政策局情報経済課、松田課長より資料10-5に基づいて御説明をお願いいたします。

○松田課長 資料10-5「シェアリングエコノミー促進に向けた経済産業省の取組」をご覧ください。経産省ですので、企業の方にどうやって頑張ってもらえるかというところの仕組みづくり、環境整備が大事だと考えております。

1ページをご覧ください。大きく2つ動きがございます。1つは、J-Startupプログラムを今年の6月から開始しております。今までもベンチャーに対する政策として色々なものがあつたわけですが、今回は民間の外部のアクセラレーターとかVCの方々に、これからユニコーンベンチャーになるような会社をJ-Startup企業という形で92社選んでいただいて、これらについて徹底して支援を集中していくものです。

支援内容ですが、政府としては、各種補助金等の支援策や、この後でご説明する規制のサンドボックスの積極活用などを予定しております。民間からの支援としては、大企業でも自社だけではどうしようもないという課題が多く出てきている中で、シェアリングを含めたベンチャーの方々に対して何らかの支援をしながら自らも成長したいという大企業100社以上に、J-Startup Supportersという形での支援プログラムに入らせていただいております。

右側を見ていただくと、J-Startup92社のうちシェアリング事業者としては、メルカリ、クラウドワークス、ラクスル、ビザスクの4社が選定されています。これは経産省の中に閉じる話でもないと思いますので、できれば各省連携しながらいろんな施策をつなぎ合わせて集中的な支援をしていきたいと思っております。

92社を選定した以上、これらの企業の方々の悩みを邪魔にならない範囲で聞きながら、それにきちんと答えていくという地道な作業をやっておりまして、そうした中で、今までの施策でこれが効くのではないかと思っていたことが意外とニーズがないとか、すごく悩んでいる規制があるとか、金は集まり出しているが、むしろつなぎの融資が困っているとか、意外な問題が結構ございました。

加えて、例えば経済産業大臣がフランスに行くに際して、J-Startup企業もお連れして、例えば医療ベンチャーを向こうの医療機関とつなぐということも考えられます。こうした海外のマーケットとのつなぎということについても、取組みを開始したところでございます。

2ページをご覧ください。これは経産省に閉じる話ではなく、政府全体の取組みですが、生産

性向上特別措置法が今年5月に成立して、6月6日に施行され、規制のサンドボックスが制度が設けられております。これは、AI、IoT、ブロックチェーン等の革新的な技術やビジネスモデルを、事業化はこれからだが、まずしっかり試してみたいという場合に、チャレンジをしていただける枠組みです。8月31日に第1回革新的事業活動評価委員会が開催され、安念先生が委員長に互選されております。そういう意味ではこの枠組みが整ったということをごさいますとということでありまして、シェアリングエコノミーも含めて規制のサンドボックスの活用が進んでいけばと思っております。

国会の審議でも色々な御意見がありましたけれども、丁寧なプロセスを踏むことで、少なくとも分野を選ばず、あらゆる分野のシェアリング、あらゆる分野の新しい技術開発が対象になっておりますので、これをしっかり運用していくということが大事かなと思っております。

経産省が所管している事業や規制は全体の一部ですが、サンドボックスを目指して何ができるのかという御相談はたくさん来ておりますので、それが蓄積されていくことに伴い具体的にワークしていくのかなと思っております。

3ページのグレーゾーン解消制度は、サンドボックスまでは行かないけれども、そもそも自分がやっていることが法令違反なのか、そうでないのかということをはっきりさせたいというニーズに対し、所管省庁が回答する義務を制度として用意しているものです。今年5月には、相乗りマッチングサービスについて、国交省と経産省とが回答を出しております。こういった制度をしっかり回していくことが大事だと思っております。

以上でございます。

○安念主査 どうもありがとうございました。

続いて、環境省地球環境局地球温暖化対策課国民生活対策室、横山主査より資料10-6に基づいて御説明をお願いいたします。

○横山主査 御紹介ありがとうございます。環境省地球温暖化対策課国民生活対策室の横山と申します。資料はこの1枚のみですので、簡単に御説明させていただこうと思っております。

環境省がシェアリングエコノミーということで、疑問に思われる方もいらっしゃるかと思うのですが、環境省ではシェアリングエコノミーを上手に活用すれば地球温暖化対策になるのではないかとということで、幾つかの施策をしております。

簡単に全体をお話しさせていただきますと、環境省の中では家庭部門の地球温暖化対策ということで、COOL CHOICE推進チームという会議がございまして、その中に5つの作業グループを置いております。その中の一つにライフスタイルグループというものがございまして。そのライフスタイルグループの中で、低炭素なライフスタイルを推進していくということで、「シェアリングエコノミーをシェアリングエコロジーへ」というキャッチフレーズで、移動手段のシェア（ムーブシェア）と、空間のシェア（クールシェア・ウォームシェア）といった施策を実施してございます。

下に具体例を記載しておりますけれども、資料の左側のムーブシェアというところは、自家用車を使うのではなくて、環境負荷の小さい公共交通機関や自転車を使っただくということの促進でございます。1点目としては公共交通機関の利用促進として、国土交通省の鉄道局さんと協力しながら、全国の駅の施設にポスターを掲示させていただいております。

2点目は自転車シェアリングの推進ということで、昨年度からドコモのバイクシェアさんと協力しております、地球温暖化対策で我々が掲げているキャッチフレーズを自転車に添付させていただくということをしていたのですが、都内だけではなくて、岡山市さんとか鹿児島市さんとか、地域でやっているバイクシェアにも展開しております、これは順次拡大しているところでございます。

資料の右側に参りまして、空間のシェアですけれども、空間のシェアと申しますと、ちょっとわかりにくいのですが、端的に言いますと、冷暖房の各自の使用を控えていただいて、暖かい空間、冷たい空間を一人ではなくみんなで使ってシェアしていこうと。そういったことでCO₂の排出量を減らしていこうといった施策でございます。

こちらは本年やったモデル事業について記載しておりますけれども、日本橋で郵便局さんとか高島屋さんとか、デパートさんに御協力いただきまして、一部の空間を自由に涼める場所として提供いただきまして、一般の方に御自由にお涼みくださいということで空間を開放いたしました。こちらはNHKでも取り上げていただきまして、こういった取り組みについては順次進めてまいりたいと思っております。

環境省からは以上でございます。

○安念主査 どうもありがとうございました。

駆け足で恐縮でございますが、次に議事(3)「シェアリングエコノミーの現状について」に移らせていただきます。

初めに、一般社団法人シェアリングエコノミー協会の石原様より資料10-7に基づいて、10分程度で御説明いただきたいと思います。よろしく願いいたします。

○一般社団法人シェアリングエコノミー協会石原様 それでは、石原のほうから資料に基づいて発表させていただきます。ちょっと時間がありませんので駆け足になりますけれども、よろしく願いいたします。

シェアリングエコノミーの現状ということで、先ほど吉岡様から御紹介いただいたものを掲載していますが、市場規模として非常に伸びているところを御紹介させていただいております。いろんな調査会社さんとかがいろいろ研究していただいているのですけれども、皆さん右肩上がり非常に大きな規模になっているということ、さらに大きくなる見込みだということで御紹介いただいております。

これはPwCさんが直近でやられたサービスの認知度の調査ですが、右側が2017年で、左側が2018年になっています。認知度としては10%がいずれかのサービスを知っているということで、徐々

に認知度が拡大してきているということで、これをどんどん上げていくというのが我々事業者もしくは業界団体としての使命かなと思っています。

これもPwCさんの資料ですが、利用してみたいと思いますかというところで、こちらの利用動向というのも徐々に毎年上がってきているというところで、より安全・安心の仕組みを整えていきたいと考えています。

認証制度、私が主にやらせていただいているものの運用状況について御報告させていただきます。若干文字が崩れてしまって恐縮です。スケジュールとしては、一昨年、2016年11月にこの検討会議で中間報告書をまとめられたものを受けて、我々協会のほうが半年ほど準備をしまして、3月にシェアリングエコノミーの認証委員会というものを立ち上げました。そこから3カ月ほどローンチまで持っていまして、実際には7月末に第1号グループ、6社6サービスを認証しました。11月、3月、8月ということで、今のところ20サービスが認証されているという状況になっています。

こちらは実際に認証されているサービスの一覧になっています。まとめというか、分野別で見ると、もともと日本のシェアリングサービスの分類の中では、業法規制とかが余りかかりづらいというところもあって、スキルシェアの業態が多いのですけれども、それを反映してというところもあって、スキルシェアが55%、空間に関するシェアが20%ということで、分野別ではこういう形になっています。

検討会議に御参加されていた方には振り返りということで恐縮なのですが、もともとこの検討会議と認証制度を創設した背景というところで言いますと、アメリカとか英国、欧州の諸外国と比較してシェアリングエコノミーの認知度、利用率が低かったということが現状でした。これは2016年当時です。背景としては、事故やトラブルのときの対応に不安があるということが調査結果でわかっていたという状況です。これを安全・安心の担保という形で何とか課題を解決しなければいけないということで、この検討会議が開始されたものと認識しています。

28年の情報通信白書とかPwCさんの資料を見ても、何かしらの規制、事故やトラブルのときの対応に何かしらの捕捉が必要なのではないかとということで、この認証制度が始まったということでございます。

こちらは、「政府による規制枠組みと民間の自主規制を組み合わせたハイブリッドなルール」ということで書かせていただいていますけれども、実際にこちらで策定されたモデルガイドラインを受けて、我々が細かい認証基準をさらにつくって行って、個別のサービスについてそれぞれ審査をさせていただいて、現時点で20サービスについて認証しているというのが現状です。

認証マーク取得のメリットというところに書かせていただいています。差別化というのはもちろんのこと、保険会社さんに御協力いただいて、この認証制度をとった企業のサービスについては保険料を割り引きますとか、シェアリングシティーという協会の別のプロジェクトがありますけれども、そこの自治体と連携してそのシェアサービスをどんどん導入してもらおうとか、あと、後ほど御説明しますが、海外展開、国際標準化に向けていろいろ準備しているところですので、海外展開にも寄与するということもメリットとして打ち出させていただいています。

申請フロー等については割愛させていただきますが、大枠で申請いただいてから半年ほどで認証が取得できるような形で今、進めています。

モデルガイドラインから協会の自主規制ということですので、さらに上乘せで我々が設定したハードルというところで言いますと、納税の促進です。先ほど捕捉できていないところがあるのではないかというお話もありましたけれども、そこら辺のことも踏まえて我々としては納税促進の取り組みをしっかりとしていこうというところ。

売上金の分別管理です。こちらはエスクロー決済という形で、お金のやりとりを直接本人同士でやらなくてもいいというところがシェアリングエコノミーのビジネスのみそなのですが、そういうところで倒産リスクがあるのではないかという指摘もありますので、そこら辺の分別管理とかをしっかりと要請していくというところ。

あとはマネジメントシステム。坂下先生や専門家の方々がたくさんいらっしゃいますので、その方々の御協力を得ながら、PDCAの仕組みをしっかりと取り入れて、毎年サーベイランスという形で審査もさせていただきます、1年間の検討結果を報告してもらって、我々のノウハウとしてもためていっているという状況です。

ISOの対応状況ですけれども、昨年3月に国際的な会議が開かれまして検討が始まったという状況です。現時点ではイギリスの規格協会と連携してモデルガイドラインをつくっているところでして、これをもとにISOに向けて進んでいる。ISOのTC、テクニカルコミッティーの設置の提案まで実際に進んでいるという状況であります。

国際的な議論の流れとしては、海外のサプライヤー、シェアリングエコノミーの中で、提供者側であるCの急激な増加もあって、中国のシェアサイクルなどではいろんな問題も出てきているところではあるのですけれども、こういう流れもあって、日本の取り組みが非常に注目を浴びていまして、現在海外のいろんな国と話をしている中では皆さん、非常に興味を持っていただいて、国際標準化は進んでいるという状況であります。

認証制度を運用してみてもというまとめですが、メルカリさんとか、いろんな大きいプラットフォームさんになってしまえば、リソースも割いて消費者保護とかできるところもあると思うのですけれども、スタートアップ、リソースに限界がありますので、我々もバックアップしながら、他社のヒヤリハット事例も共有しながら、業界全体として底上げをしていきたいというところもあって、認証制度をうまく活用していきたいと考えています。

なかなか認知度が低いというのが問題でして、これをどんどん広げていきたいと考えていますが、昨日発表されましたが、ANAさんがシェアリングエコノミーを使ってうまく旅を活用していきたいということで、この認証制度をとった企業を中心に企業連携をして、この認証制度をとっているところであればしっかりとした企業だろうということで、ビジネス側でうまくつながり始めたというところもありますので、これから認知度はどんどん高まっていくのではないかと考えています。

一方で、プラットフォームだけでなく、市場に参加しているユーザー側、提供者、利用者両方の意識改革、啓蒙活動が必要だなと感じています。

検討会議に期待することということで書かせていただきましたが、認証取得サービスに対するメリットをさらにもう少し拡充していく必要があるかなと考えています。あとは認知度の向上というところも含めてです。

さらに、ユーザーガイドラインということで、提供者側、利用者側のガイドラインみたいなものもつくれたら非常にいいのではないかと考えています。

さらに、現時点でモデルガイドラインがつくられていますけれども、これはかなり広範な、一般的なシェアリングエコノミー全体のモデルガイドラインですので、業界別のガイドラインというのもつくれたら非常にいいのではないかと考えています。

こちらに記載されていないのですが、我々は認証委員会をやらせていただいて課題として感じているのは、このサービスが適法なのかどうかというところをどこまで認証委員会で判断するのかというところは、やってみて非常に悩ましいところです。実際モデルガイドラインでは、白黒をつけるのではなくて、実際に自分たちで判断して、弁護士とかの意見書をつけていけば、そこでよいというふうにするという形で、ビジネスを加速する方向で進めていただいたのですが、実際に認証マークをつけるとなると、どこまでそこを踏み込んでいいのかというのは、認証委員会の委員の皆様からも挙がっているところでして、ここら辺については継続的にこの検討会議で議論させていただければなと考えています。

以上です。ありがとうございました。

○安念主査 どうもありがとうございました。

次に、子育てシェアサービスについて。株式会社AsMama、井上様より資料10-8に基づいて、7分程度で御説明をお願いしたいと存じます。

○株式会社AsMama井上様 私、株式会社AsMamaから参りました井上と申します。本日はよろしくお願いたします。

弊社からは子育てシェアというICTアプリをベースに、多企業、多自治体、多団体と共同しながら、多世代共助による地域プラットフォームを全国に提供しております。本日は、子育てシェアをベースとした弊社のサービス展開に関して皆様にお話をさせていただきたいと思えます。

まず、子育てシェアというサービスは、基本的には顔見知り同士でお子様の託児の送迎支援サービスを提供するというプラットフォームになります。こちらは、現在子育て中のお母様、お父様ですとか、そういった利用者の方々の声をもとに、弊社の活動をポジショニングしたマップになりますが、基本的には安心感が高い低いという縦軸に関しては、お子さんの日常を知っているという実際の利用者視点でポジショニングをしております。横軸に関しては、突発的な支援に対しての対応について、融通がきく、きかないということではなくて、突然の利用に関してのサービスがどのように提供できるかという意味合いでのポジショニングをしております。

オレンジの認可保育園、ファミリーサポート、公的の病児保育等に関しては、公的なサービスとして社会的な認知度も安心感も高いということは周知の上ではありますけれども、家庭でお母

様が突然病気になられたり、あと、認可保育園に預けているけれども、お迎えが電車遅延等で急に間に合わなくなったという対応に関しては、少し事前の手续が必要なファミリーサポート等に関しては、その手続が事前に必要ということで、左のほうにポジショニングをしております。

右軸のほうにございます住み込みナニーとか、大手のシッターサービス、民間の一時保育等に関しては、全体的に民間のサービスということであり、住み込みナニーに関しては家族に近いような立場でおおよそ日常は知っているけれども、事前手続も融通がきくけれども、費用面に関して一般的な家庭では経済的なハードルが高いということも含めて、こちらのほうにポジショニングをしております。

弊社AsMamaに関しては、そのハードルを、実際知人間でお子様の日常を知っているという視点で頼り合うというところで、ある程度家族やナニーに近い形でそういう子育て支援が提供できているという部分と、あと、現在、ありがたいことに自治体様の連携も進んでおりまして、公的な支援サービスに少し付随する、そのすき間を担うサービスとして展開できているということで、こちらのポジショニングをしております。

次に関しては弊社の事業概要の説明ということで、こちらのスライドを説明させていただきます。先ほどからお話ししている子育てシェアに関しては、基本的には御利用者、一般会員様に対して、最初の登録の手数料とか利用料。この後詳細を説明しますが、そのときに発生するクレジットカード等でそのときの謝礼をお支払いできるようなサービスですけれども、その辺に関しては一切無償で提供させていただいております。

その背景としまして、基本的に私どもは、ICTのアプリということで、インターネット上のサービスではあるのですが、リアルにつながりを非常に大切に考えておりまして、実際の各地域で利用者とその支援の提供者の顔が見えるような交流会の場づくりを企業様、団体様と共同して、現在年間で約2,500回実施させていただいております。そこからの事業収益をもとに、子供の送迎託児を知人間で共助するネットで頼り合えるという「子育てシェア」を無償で提供できております。

リアルという部分に関してですが、先ほどのポジションマップでも説明させていただいたとおり、親が社会的な信頼性があるって安心と思ったとしても、実際に預けられる子供の視点からしてみれば、突然知らないおばさんが来ましたとか、知らない方に託児をお願いされるということは、お子様の不安感ということがどうしても払拭できないというのが私たちの考えであります。そのハードルについて、お子さんの気持ちも精神的に下げながら、家庭により近い形で託児支援ができるというところに対して、リアルの場合というのを非常に大切に考えておりまして、この交流会をもとに例えばつながりがふえた御家庭で新たな支援関係が生まれるといった部分で、ここのリアルの場合を非常に大切にしております。

それに対して、突然誰かにお願いをしよう、支援を依頼するという方というのは、日本人の性格上、誰かに助けてという声を上げられないママが多いということもございまして、そういった部分で支援を依頼する側の精神的なハードルを下げるということと、即時的な利便性、気兼ねなく誰かにお願いしてすぐにマッチングできるという部分を担うという意味でこのネットとの両軸で私たちは事業を展開しております。

その次に、活動の特徴の一つとして、先ほどリアルな場の交流会というお話をさせていただきましたが、こちらに関しては、それぞれの地域で実際に弊社の活動に共感をしつつ、そういった支援を積極的に担ってくださっているママサポーターという方々が、今、全国で700名近く活躍をしてくださっております。この方々は地域のコミュニティーリーダーとして、自分の地域の活性化、社会課題の解決に何かしら参画をしたいという思い、もしくはまだ御自身のお子様が小さい、まだフルタイムでお仕事はできないけれども、社会復帰をする前時点のお仕事を希望されている方々が多く登録をしてくださっています。

ママサポという認定で私たちのほうで全て研修を無償で提供しております。私が着ているオレンジのTシャツを着ながら全国で活動しているのですが、こちらに関しては「ママサポ」という名称ではありませんが、子育て中のママだけではなくて、もちろんお父様とか、子育てとしては終わっていらっしゃるようなミドルシニアの方々、大学生とかボランティア活動に熱心なの方々、そういった方々を全て含めて、弊社のほうでその人材の発掘をして育成をさせていただいております。

この役割としては、基本的には託児支援だけではなくて、子育てを支援したいと考えていらっしゃる自治体、企業様、団体様と私たちはたくさんお仕事をさせていただいておりますので、そういう企業様、団体様、自治体様がお持ちの子育てに役立つ情報とかコミュニティーの情報などをその地域で広報活動する、伝える活動をする伝えるママサポというのがまず一つ認定制度としてございます。

あとは、地域で例えばお引っ越ししてきて、実際に支援をお願いしたいといっても、なかなか支援を頼るようなお友達がいなくて非常に多くいらっしゃると思います。例えば都心から地方にお仕事の転勤等で移住したり、逆もしかりだと思うのですが、そういった場合には、まずその交流イベントを運営して、そういう支援をしてほしい人をつなぐという活動をしているママサポ。これをつなぐ活動として認定をしております。

もう一つは、ベースでもございます子育てシェアの中で、積極的に託児・送迎のニーズに応えたいというような預かる活動をするママサポ。今、この3つの制度でそれぞれ御希望に合わせて研修を無償で提供し、弊社のほうで認定をさせていただいております。

そういった活動機会の紹介とか場所の支給などに関しましても、各地域で団体様等が広く開かれた場を提供させていただいている部分と協力させていただいて、実際ママサポの活動に関しては、そういった意味での支援も含めて弊社のほうで全て負担をさせていただいております。

その特徴として、先ほどのママサポの存在ということですが、つなぐ活動もしくは伝える活動のママサポがメインになってくると思うのですが、先ほどの認定支援者に関しましては、今、おおよそ800名程度いらっしゃいますが、大体4割がもともと保育士や幼稚園の先生の資格をお持ちの有資格者の方でございます。その方々は基本的に各地域で活動されているので、ママサポを中心に交流会もしくは弊社AsMamaの公式なイベントで集客のお手伝いをしてくださっておりますが、月平均1,000人の子育て世帯に対面でアプローチをしているところから、企業の広報活動に協力してくださったり、弊社のこういった取り組みをさらに広げること

で地域のコミュニティー活性につなげるという活動をしてくださっています。この活動に関しては無償ではなくて、その活動量に応じて有給でインセンティブも支給をさせていただいています。

そういった部分を全て子育てシェアが担っていますが、子育てシェアに関しては、5万7904人というのは8月現在の登録会員数でございます。顔見知り同士でのコミュニティーをつくって子育て支援をし合うだけではなくて、先ほど申し上げたイベントとかの集客にもこちらを適用させていただいています。

この中には、「日本初の頼り合い保険」と書かせていただいているのですけれども、万が一の事故に備えて全支援者に最大5,000万円までの損害賠償保険も適用させていただいています。加えて、顔見知り同士、リアルでのつながりを大切にしているということで、単純なシステムマッチングではなくて、知らないとはつながらないように認証機能を付加したり、こういった成り済ましの危険を回避するような取り組みもしております。

その後、「1時間500円からのお礼ルール」とありますが、基本的に会員さんに関して、弊社は特にインセンティブはいただいているわけではありませんけれども、支援同士のやりとりで1時間500円からというお礼ルールで、直接当事者同士でのやりとりをしていただいています。

こちらが先ほどの附属というか、仕組みの流れになります。こういったことで発信すると、支援する人、支援してほしい人がマッチングされて、その共助が完成すると、実際に支援する人から支援してほしい人に謝礼金が支払われるというフローになります。

事業に関しては、収益モデルとして先ほど説明をさせていただいたとおり、地域交流事業、コミュニティー創生事業として、対面のアプローチ力をいかした企業の広報、集客を支援したり、あとはリアルとオンラインで子育てシェアの利用を促進したコミュニティーの課題解決や、価値向上ということで事業を展開しております。

こちらの図式に関しては、私ども子育てシェアの先ほどのマップの展開になりますが、行政、ファミリーサポートサービスとか、企業様、地域社会・住民等の共助システムのすき間を埋める、担うということでサービスを展開していて、それぞれのサービスと全て共存するという一方で、利用者ニーズに応じた利用活用の促進を進めています。

こちらは中間支援の組織としての実績になります。先ほど少し御紹介にあずかりましたが、今、自治体による子育てプラットフォームの普及事例として、幾つかの自治体様と共同でお仕事をさせていただいています。また、2017年度のICT地域活性化大賞を受賞させていただいたということも含めて、現在、2013年までには30自治体での実装目標がロードマップとして提示されているという中で、今後もこちらの活動に関しては自治体との共同も含めまして推進していきたいと考えております。

こちらは7月に日本サービス大賞も受賞させていただきましたというこの御報告になります。

今後はこちらの仕組みをリアルとネットの強みを生かして、子育てというところだけではなくて、物の譲渡、介護、障碍者の支援とか、それ以外の生活支援ということで、支援される人、それを実際に受ける人も含めて自己実現できる多世代にわたる地域間共助のインフラを世界にも

広げたいということで、今後事業を展開したいと考えております。

ちょっと時間が長くなってしまいましたが、以上になります。

○安念主査 どうもありがとうございました。

続いて、家事スキルのシェアサービスについて。株式会社タスカジ、加藤様より資料10-9に基づいて、7分程度で御説明をお願いしたいと存じます。

○株式会社タスカジ加藤様 株式会社タスカジの加藤です。発表の機会をいただき、ありがとうございます。

私たちのサービスの紹介をさせていただきたいと思います。タスカジというサービスは、代表の和田が本人の当事者による課題感より生まれたサービスになります。本人が長男を出産し、その当時富士通のSEとして活動していたのですけれども、復帰して、その後充実した社会人生活を送っていたのですが、その中で一つの大きな課題を抱えたということがありました。それは家の中に家事の担い手がないということでした。和田自身は仕事で活躍することのために家事をしないという選択をしたのですけれども、多くの女性はその罪悪感からそういった選択をすることがなかなかできない状態があります。それを次のスライドに書かせていただいております。

アンケート調査で、「あなたは仕事で活躍できていますか？」というアンケート結果によるものです。子供がいる女性の中で約7割が活躍できていないと感じているという結果が出ております。その中の42%が家事や育児で大変という回答をしているという結果がございます。

で家事代行を依頼することで両立の切り札となることがあるのですけれども、その中で和田自身も課題感として強く感じたところに価格という問題があります。家事代行の利用率というのは約3%にとどまっています。利用しない理由の最大のものが「価格が高い」ということで、これが6割を占める理由になっております。従来型を中心とした家事代行業さんの価格設定が大体1時間当たり3,500~6,000円ぐらい。大体これぐらいだったら払えると皆さんがお考えの価格帯が1時間当たり1,500円と、ここはかなり幅があるということになっております。

この中で、望む人、誰もが家事代行業を利用できるという世界をつくりたいということを私たちは目標としておりまして、シェアリングエコノミーというビジネスモデルを活用して、1時間1,500円から家事代行を依頼することができるというサービスをローンチしております。それをする事で誰もが頼みたいときに家事代行を利用して、その人の望む自由な人生というものを送れる世界、社会を実現してまいりたいと考えております。

タスカジは、お送りした資料では1年間違ってしまって、基礎的などころを間違ってしまうと申しわけないのですが、今から4年前の7月にサービスインをしております。関東地方と関西地方。今は秋田県湯沢市と、関西地方にもともと入っておりましたが、大津市のほうでローンチをしております。CtoCのマーケットプレイスとなりまして、家事を仕事としたい方と家事をお願いしたい方が出会い、取引を直接行える場所というビジネスモデルになっております。

特徴の一つ、まずは価格が安いということになっております。これはシェアリングエコノミー

というビジネスモデルを活用して個人間契約をすることによって実現しているものになります。我々はプラットフォーム利用料として約20%の手数料をいただいていることになります。

ここからタスカジの利用方法を早くお伝えさせていただきたいと思います。まず、駅の名前を入れますと、私は行けますよというタスカジさん、我々はハウスキーパーさんを「タスカジさん」という愛称で呼んでおりますが、その方たちが表示されるようになっております。

それぞれのタスカジさんのページを見ますと、我々は全件レビューを実施しておりますが、レビューと価格をすぐに確認することができます。同じページの下でその方があいているスケジュールと一緒に見ることも可能になっております。この中で頼みたい時間帯ですとか、頼みたい取引形態というものもアイコンで分けて表示するようになっております。

もう一つ、先ほど協会さんからのお話にもあった安心・安全というところの仕組みづくりにも力を入れておまして、この4つの特徴があります。一つは、独自の損害賠償保険を東京海上日動さんと一緒につくらせていただきまして、こちらを導入しております。

ハウスキーパーさんは登録していただくのですが、3段階の事務局確認というものを行っております。これは依頼者さんも同様ですが、身分証の登録を全ユーザーさんをお願いして実施しております。タスカジさんに関しては全員の方に面接をさせていただいております。その後家事スキル見える化を図るために、全国に約40カ所あるテストセンターで家事の実地テストを1回の依頼と同じ時間帯で実施しております。レビューの仕組みを取り入れておまして、全件レビューを実施しております。サポートセンターを設けておまして、どちらのユーザーさんからも24時間365日体制でお問い合わせを受け付けられる体制をとっております。

もう一つは、多様性ということになっておまして、依頼者さんの多様性も当然ながら、家事代行を実施されるサービス提供者の方々の特性や個性、スキルというものを存分に発揮していただく場を提供しております。

利用状況を申し上げますと、おかげさまで順調に成長させていただいております、直近では依頼者数4万1000人。ハウスキーパー登録数1,300人となっております。

メディアさんにも近年多く取り上げていただいております、いろいろなワーママさんから支持をいただいている媒体さんですとか、昨年は日経ウーマン・オブ・ザ・イヤー2018に代表の和田が働き方改革サポート賞を受賞させていただきました。

ターゲットのセグメントですが、共働き世帯をメインターゲットとしておまして、その中でも今まで家事代行をなかなか頼むことができなかった、この図で言いますと中間層に当たるところをメインで考えております。従来型の家事代行サービスと言いますと、価格帯が高いという設定がございましたので、そこに課題感を感じて、この仕組みを取り入れることで価格帯を実現し、新しい市場をつくっていくことを目指してやっております。

依頼数は、1年半で大体4倍程度に伸びております。

依頼者さんは、共働き、女性、既婚、子供がいる。共働き家族がメインになっております。

その中でタスカジさんの数も伸びているのですが、その方々のプロフィールは、資格を持っていらっしゃる方、主婦の方がメインになっておまして、現在日本出身の方が7割程度、

フィリピン人中心の海外籍をお持ちの方が3割程度となっております。40代、50代の子育てが少し落ちつかれている方々の御登録が多いようになっております。

その方たちのキャリアというものも、個人事業主としてタスカジで御活躍いただきますので、その方たちの今後のキャリアの形成というものに我々は注目しております。こういったタスカジさんがお出しになっている本も多数一緒にやらせていただいております。

もう一つ、我々の中でオウンドメディアというものを立ち上げているのですが、その中でライターとして活躍いただいたり、そのスキルを発揮していただく場というものをつくっていております。

済みません。お時間が押しているのですが、もう一点、従来の家事代行業さんとマッチングの違いというものを図にしております。価格の面とか、個人間と企業との契約の違い。特徴としては、個人事業主のハウスキーパーさんが御自分のやりたいこと、自分の特徴を生かして自己責任の範囲で活動されるということ。企業さんが主体となりますと、一つの枠組みと型組みの中で、「狭い」と書かせていただいておりますが、この形、枠組みの中で活躍されるということになってきますので、我々のプラットフォームで活躍いただく方のほうが個性をより発揮していただける形になっております。

我々が提供していこうと思っている価値としましては、依頼者さん側も働く方もそれぞれが活躍される。一億総活躍社会の両輪としてその両方が活躍される世界を実現していきたいと思っております。

トラブル防止については、先ほどもお話ししましたけれども、それに加えて、トラブル時の解決支援として仲裁センターというものを設けておまして、こちらは場合によっては弁護士も含めて相談をしながら、それぞれのユーザーさんの中立に立った形で調整を図るという機能も設けております。

ここから書いてありますのは、SNS等でユーザーさんが書いていただいているタスカジへの評価とか喜びの声といったものでございます。

済みません。時間が押してしましまして申しわけございません。ありがとうございました。

○安念主査 どうもありがとうございました。

それでは、次に自治体での取り組みを伺いたいと思います。岐阜県関市産業経済部観光課、篠田様よりお願いいたします。7分程度でお願いいたします。

○岐阜県関市産業経済部観光課篠田様 岐阜県関市から参りました篠田と申します。きょうは取り組みを紹介させていただきます。ありがとうございます。

私ども岐阜県関市の紹介から始めさせていただきます。スライド2ページ目です。日本の真ん中辺に位置する町でございますけれども、市町村合併を経まして、V字の変な地形をしております。大変行政効率が悪いような地域でございます。

左の薄い緑のところは、県境が福井県というところで、豪雪地帯と言われるところにもなっ

います。右側のオレンジ、ピンク色のところが下呂温泉で有名な下呂市さんと隣接している。そういったV字の地形で、右側はことしの7月の豪雨のときに150戸ぐらいの家屋が水に浸かったという、そういった地形のところでございます。

岐阜県と言いますと、飛騨高山とか下呂市さんとか、観光では有名なところがあるのですが、そういった有名な町ではなくて、全く無名な町からきょうはお邪魔しております。

3ページ目のスライド、私ども関市の概要というところでございますが、人口は8万9000人ということで、大変中途半端な人口を擁しています。主な産業といたしましては刃物製造。絵にもございますが、特に包丁で有名、刃物製品で賄っている。ほとんどの中小企業の方が刃物製品にかかわって事業を展開している町でございます。なぜ刃物製品かといいますと、もともとは刀鍛冶から由来がございまして、刀匠も今、12人を抱え、そういったところから刃物製品が有名な町でございます。

鶺鴒もお隣の岐阜市さんとともにやっておるのですけれども、キャパが非常に小さくて、派手な観光鶺鴒としてやっているような町ではなくて、本当に厳かにかがり火だけのものでやっているような鶺鴒を展開してございます。主な観光として道の駅とか温泉とかキャンプ場とか出ていますが、これはどこにでもあるもので、温泉も有名な温泉ではなく日帰り温泉。言ってみれば何もない町というところでございますが、そういった町でシェアリングエコノミーをやりたいというところでき取り組みを始めました。

4ページ目のスライドです。シェアリングエコノミーの導入のきっかけといたしましても、特に何ということとはなかったのですが、きょうお邪魔しています私と後ろにいる加藤は、とにかく何でもやりたいというところございまして、加藤のほうにシェアエコの研修会に参加させていただきまして、これは何ぞやというところから始まりました。今年の8月でございますけれども、そこからちょっと研究してみようということで、ただ、研修会に参加したのですが、シェアエコ全体のことは何もわからなくて、これはどういうふうに自治体として生かしていったらいいかということが全然見当もつかなかったもので、ちょっとゲリラ的に、大変申しわけなかったのですけれども、内閣官房の促進室の高田さんとか岩坪さんにも大変お世話になりまして、とにかく電話して、会ってくれということで、御対応いただいて、自治体としてはこういう生かし方があるのではないかというところをお二人から参考にさせていただいて、去年協会さんがやられましたサミットに行ったり、自治体で先進的に取り組まれている多久市さんのほうへお邪魔したり、そこから駆け足で進みまして、サミットときにはプラットフォームの方々30名ぐらいと名刺交換をさせていただいて、何か使えるものがないかというところでき取り組み始めたところです。

このスライドに一部間違いがございまして、予算200万円をことし計上という普及啓発でございますが、行いが悪くて残念ながら100万円という状態でございます。

5ページ目のスライド、関市における社会課題ということで記載してございますが、これは中小の自治体だと全部に当てはまるかなというところでございます。こういったことは全ての自治体が持っているものなのですけれども、何とかこれらを解決していきたいと考えていたのですが、特に私どもの町は零細企業、中小企業、刃物製品というところございまして、大企業と言われ

る企業はほとんどございませんので、中小企業に人材のマッチングとか、働きたい人、高卒大卒問わず、そういったところがなかなかマッチングできないという現状は私どもの耳にも届いておりますし、観光の分野も、刀鍛冶とか鵜飼とか、これは抽出するものがあるのですけれども、大きなバスでエージェントさんが連れてきてくれたり、そういったことは全然できなくて、日本の個人のところに私どもの地域というのは届いていない。こういう現状があったので、何か違うツールで展開をしていかなければいけないのではないかとこのことを常々思っておりまして、こういったところをやってみたいなというところがきっかけでございます。

続きまして、これまでの取り組みとして、シェアエコに関するところとしまして今回やっているところがございますが、まず最初、マチマチさんと提携させていただきました。私どもは小学校区単位にまちづくり委員会となるものを立ち上げてございまして、そこで子育てやらいろんな相談とかをやっておるのですけれども、高齢者の方が多いというところで、相談に来るお母さん方も高齢者の方と話が合わないというところがございまして、何か違うツールで情報を提供していくものが要るのではないかとこのことで、マチマチさんを展開してございます。ただ、展開するものの、なかなか普及はしなくて、まだいろんな情報がここでやりとりされていないというのが現状でございます。

スライドをめぐっていただきますと、SPACEMARKETさん、Airbnbさんというところで、空間のシェア。空き公共施設もそうなのですが、寺社仏閣等多いような状況でございまして、これらを有効的に活用できないかというところを始めまして、SPACEMARKETさんとも提携をいたしております。今、SPACEMARKETさんの中では空間の提供として2件ほど掲載はされておりますけれども、まだまだこれからという状況でございます。SPACEMARKET様とAirbnb様両方でございますが、ここにごございます関市の一大イベント、刃物まつりという日本一危険な祭りをやっております。このときは本当に包丁をむき出しで売ってございまして、警察さんから毎年やめろと。そういう祭りを展開しているのですけれども、これは1日12~13万人、2日で延べ25万人ぐらいの来場者が包丁を持って歩くという祭りです。このときはバイヤーさんからさまざまな方々によってホテルが全ていっぱいございまして、関市内になかなか泊まっただけないという現状でございます。実際には名古屋のほうに泊まってみえるような方もいらっしゃるということで、近隣的美濃市さん、お隣の町も含めて全部いっぱいということで、一度イベント民泊なるものを挑戦してみようということで、急ピッチに挑戦を始めました。

8月、お盆過ぎに宣言しまして、現在ホストさんは10件ぐらいの申し込みがあるということで、あと残り2週間のところでマッチングできればいいなということで展開をしていっております。外国人へのおもてなしグループなどがございまして、国際交流目当てでAirbnbさんを介してそういったことを展開していきたいという団体の方も見えていまして、そういった方々と一緒になって展開していきたいなと思っております。

もう一つ、TABICAというプラットフォームを活用させていただきまして、大きなエージェントさんはなかなか私どもに目をつけていただけないので、我々の田舎暮らし、いいところを体験していただくということで、別のツールで展開したいなということで、地域おこし協力隊の方々

に研修を受けていただいて、地域体験を観光していただくような、醸成するようなメニューを幾つかつくっていただいて、今、3件ほど掲載をしております。これらもさらに内容を充実してやっていきたいと思っております。ちょっと時間が押して済みません。

続きまして、仕事の関係でございます。これもなかなか中小の事業者さんとマッチングしないということと、働きたいけれども油仕事は嫌だわとか、そういった方々との連携で何か新しい仕事もつくりたいなということで、当初はこちらの地方創生の推進交付金を活用させていただいて、関市ローカルシェアリングセンターという格好で、自治体主導でやりたいという思いを持ってまして、空きスペースも探して、制度設計もかなり作り込んだのですが、これまた私の行いが悪くて、最終的に予算がつかず、仕方がなくこちらは民間と一緒にやろうということで、民間の理解者を口説きまして、現在は関ローカルシェアリングセンターということで、市を取っ払いまして、民間主導でやっていただいております。これはテレワークの業務ということで、今、ワーカーが2期目の研修が終わりまして、20人育ててきております。2年間で何とか100人のワーカーを目指してということで、我々も後方支援をしております。

最後はお金に関するところでございます。「FAAVO美濃國」というのを興しまして、日本刀をつくるプランをやりました。これは非常に話題になりましたけれども、目標550万に対して4,500万円集まったというものでございました。現在、関で有名なお寺さんの茶屋をみんなで改造して人が集まる場所にしようということで、資金募集をしておるような取り組みをしております。こういったことを今、取り組んでおるところでございますが、これからもこういった展開をさらにふやしていきたいなと思っております。

14ページでございます。私どもは中小の中ではなかなかマーケティングがうまくいきませんので、現在企業の三代目の方とか二代目の方とお話ししていると、中小ではコンサルティングにお金をかけることができないとか、マーケティングにはお金をかけられないという現状がございますので、スキル×シェアのような仕組みを使って、週末関に来ていただいて支援をいただくといった取り組みを今後展開していきたいということを考えております。

過疎部でございますので、当然交通は大変苦しい状況でございます。バスも撤退とか、赤字補填は多額という状態は相当なことで、交通にかかる費用、2億3000万ぐらいバスにかけています。そういう状況でございましたので、こちらはアナログではございますが、ライド×シェアということで、既存のバス会社には御撤退いただきまして、私どものほうで運転手を探し、バスを提供し、ガソリン代を提供し、アナログでライド×シェアをしております。地域の皆様方、御地域で自主運行バスを運行しているという形でやっております。これらも将来的にはUberさんなどのものが取り込めたらいいなという考えでおりますけれども、現状そういった形で行っております。

ことしの予算の中では、関市全体でシェアエコのことを考えていきたいということで、11月にシェアエコサミットなるものを検討しております。また高田様等に御協力いただきまして、こちらで講演をいただくという格好で周知を図っていきたいと思っております。

いろいろ弊害になるのは、民間の方との共通理解ばかりではなくて、「シェアリングエコノミ

一」という言葉自体が我々の幹部のほうにも広がりませんので、ことしについては、幹部職員向けのシェアリングエコノミーの勉強会というのも同じ日に開催をさせていただく予定でございます。

そういったことを展開しております、今後さらに研究をさせていただいて、関市の課題解決に向けて進んでいければと思っております。

時間を超過しまして済みません。ありがとうございました。

○安念主査 ありがとうございました。

それでは、次にCtoCプラットフォームの先行的取り組みについて、株式会社メルカリの伊藤様より資料10-11に基づいて、7分程度で御説明いただきたいと思っております。ちょっと時間が押しぎみでございますので、できましたら簡潔にさせていただけると大変ありがたく存じます。

○株式会社メルカリ伊藤様 かしこまりました。

私、株式会社メルカリの伊藤と申します。本日はお招きいただきありがとうございます。よろしく願いいたします。

我々メルカリはどういったサービスをやっているかというところで、簡単に話させてくださいというところがございます。我々メルカリは、フリーマーケットのアプリをサービスとして展開しております。どういったものかといいますと、従来公園などで行われていたようなフリーマーケットをそのまま今、皆様お持ちのスマートフォン上で誰もが簡単にやりとりができるようなサービスを展開しております。今、おかげさまでフリーマーケットの中では国内最大の利用数というところまで来ておまして、商品も何から何まであるといいますか、我々が目指していたところというのが、もともと資源枯渇、例えばたんすの中に眠っているようないいもの、桐のたんすとかもそうなのですけれども、そういったものが有効に活用されることで、人々の生活、暮らしが、経済に余り左右されない中で幸福、幸せな生活ができるのではないかとかそういった思いがあって、メルカリをつくろうということから始まりました。今は先行的にやっていたヤフオクさん、CtoCでやっていたところとフリマのメルカリというすみ分けみたいな感じになっているのですが、もともと始めたときのポリシーが全然違うところから始まっていたというところがございます。

なので、最近ですと、主婦の方が子供服とか、子供の成長に伴って必要なくなったようなもの、今までたんすの中に置いていてかびてしまって捨てるしかない。捨てるにもお金がかかるみたいなものが、翌年、半年後、その年でもいいのですが、そういった年にすぐに出品して、お金ができて、そのお金で新しいものを買う、例えば家族の食事代を少しぜいたくなものにする。そういった幸せな絵ができていうところも聞いている限りではあるので、いいサービスを提供し続けていきたいなと思っております。

本日は、安心・安全なプラットフォームづくりというところにフォーカスして話をさせていただこうかなと思っております。ビジネススキルを先ほど少し話させていただいたのですけれども、

ビジネス規模のところで、ようやく月間で300億円超という流通額を超えました。1日に何と100万品以上が出ているという状況がありまして、世界的にUS、JP、UKでサービスを展開しているのですが、1億のダウンロードを超えました。日本でも7,000万を超えているというところでデータが上がっております。

次は目次ですが、本日は2ポツと3ポツのところを主に話させていただこうかなと思ってまいりました。

メルカリの「安心安全の取組み 年表」というところですが、我々は何を一番大事にしたかということ、CtoCサービス、しかもフリーマーケットということで、簡単に物がやりとりできるということを目指しましたので、とにかくサポートを手厚くする。リテラシーがさほど高くないようなお客様が簡単にできる反面、リスクもそのサービスに潜んでいるということを伝えること、防ぐことといったことに尽力した。最初のころはスタートアップだったので、先ほどスタートアップの支援だったり、制度をどう活用するかというのがあったのですが、我々、わらにもすがりたいぐらいだったのですが、どこに相談すればいいかわからない中で、こういった取り組みを行ったということが列記されております。

その中で何を行っているかということで、安心・安全を提供して、お客様たちの意思でお客様たちのリテラシーを徐々に上げていながら、安心・安全のマーケットを我々サービスを提供する側とサービスを受ける消費者の方と一体になってつくっていくということが大事であって、これは日本においてしっかりと倫理観を持っている日本人の方たちがそのユーザーとしているということを前提でやっているということと、あとは、サービスの中でエスクローという方式でお金を直接ユーザー間でやりとりをしない。我々が一旦担保して、それを預かって、消費者様と消費者様の間でお互いが納得した時点でそのお金を渡すというような安心感を与えるとともに、その間にリスクを阻むということができるといことでつくっております。

「何を行っているか」のところで大切なことは「ガイド」以降だと思っていまして、いろんな機関、民間企業、何よりも消費者、そういったところとどう連携していくかということが非常に重要ではないかと思っております。

真ん中のところで「ガイド」とあるのですが、ガイドのところでは少し太字でブルーにしておりますが、官民が一体となることが大事で、啓発や啓蒙といったものをどういうふうに消費者に伝えていくか。消費者のリテラシーを上げることによって消費者同士のトラブル、消費者が何か被害に遭う。シェアリングエコノミーの中で一番不安なのは、恐らく何か事故に巻き込まれたり、先ほど家事代行の話をお聞きしまして、よくできているなという話に聞こえたのですけれども、これは家事代行の会社が真ん中に入ってCtoCを行わなければ怖いと思うのですね。知らない人が家に来てとられるかもしれない。息子、娘がいるときにベビーシッターに来て、日本においては余り聞かないのですけれども、海外だとよく聞くような、暴力を受けたとか、日常的にあったとか、そういったリスクを抑止するみたいなのところもプラットフォーマーには求められるのかなと思いますが、何よりもユーザーの方のリテラシーの向上と自己防衛、意識を高めることが必要なかなと思っております。

2ポツのほうですが、そういったところで何よりもサービス側があえて自分たちが提供しているサービスのリスクを伝えるということ。民間の企業で競争するとき、ここはタブーとされている領域なのかなとは思っているのですが、我々はCtoCでメルカリを始めようというときに、必ずトラブルが起きるだろうと想定して始めて、それに対して何ができるか。100用意しても、多分それは100潰せないというふう考えたときに、消費者と一体になってやっていく必要があるというところで、サービスのリスクをとにかく伝える。我々だと、ガイドだったり、別紙のほうにも書いているのですけれども、ガイドのほうでこういったリスクがあるので気をつけてくださいということだったり、こういったことが起きたときには、例えばユーザー間で解決するのではなくて、我々メルカリが10%という手数料をいただいているので、その中からあらゆるサポートができますから、お客様同士で解決しないときはぜひ言ってくださいということをどんどん伝えていくということを行いました。

最後に3ポツですけれども、きょう我々がお招きいただいた中で、ひとえにシェアリングと言いましても、例えば物だけではなくて、人の役務とかいろんなものがあるかなと思っていて、こちらをスケールさせるといって、少し偉そうな感じで話してしまうのですが、我々が苦悩しながらやってきた中で、官民でこうしよう、ああしよう、こうしたら安心だ、安全だと言っている、恐らくユーザー様が無防備であれば事故は絶対起きると思うというところがあります。

IT戦略室のほうとそういったことを話させていただいているときに、例えばメルカリは何をやったかという話をさせていただいたことが以前あったのですけれども、私はメルカリの中でユーザーの方に安心・安全を与えるという健全化業務みたいなところを全て統括しておりまして、今は渉外系に出てこういったところで話させていただいているのですが、私が1年目、2年目、3年目にどこに着目したかという、以前からあったSNSや、最近騒がれているツイッターとか、いろんな問題が山積するようなところをリスクマネジメントするときには何が一番有効かという、悪いものが出てくるというのは、いろいろリスクが出てくる、悪い物が出てくるとかいろんなことというのはイタチごっこになって、なかなか防げないけれども、それを買うリスク。例えば薬物だったら、所持が違法に当たるとか、そういったことをユーザーにアプローチをしていく。そのときに官だけでCMを打とうが、何かを書こうが、特に若い方は見ないのですね。自分たちが使っているサービスの中でそういった啓蒙や啓発みたいなことが行われる。それが官民一体となって行われていないと意味がないと思っていて、サービスだけが言うと、例えば官から言われたからやっているのだろうみたいな話になるかと思うのですけれども、いかに協力してやっているかということで、ユーザー側、消費者様が受け入れやすくなるのだと思うのです。

というところを思いまして、シェアエコの認証制度とかガイドラインの話も軽くプレスト程度に話させていただいたりしたのですが、その中心になってガイドラインを策定したり、それ以上のこととか、ユーザーにどういったことを伝えるかというときにその後押しをしていくような、そういった取り組みを持って、消費者側、例えばアプリでも何でもいいのですが、使う側の人たちが自衛をすることで我々がかけるコスト、力をもっと有益なところ、シェアエコの業界をスケールさせるというところに持っていけるのではなかろうかと存じております。

済みません。ちょっと長くなりましたけれども、ありがとうございます。

○安念主査 どうもありがとうございました。窮屈なことを申しまして大変失礼いたしました。さらに構成員の中からお三方にプレゼンをしていただくことになっております。まずは関さんから5分程度で資料10-12に基づいてお願いいたします。

○関構成員 ありがとうございます。新経済連盟の関です。

私のほうからは「『ライドシェア新法』の提案」という資料に基づきまして御説明したいと思います。資料そのものは70ページ以上あって、非常に大部なのですが、簡潔にポイントを押さえて説明したいと思います。

今まで政府の会議等でライドシェアについて前向きな議論がされてこなかったと思うのですが、本日御説明させていただいて、これはあくまで提案でございますので、それに基づいて、たてつけや、安全・安心の担保の方法などについて議論をさせていただければというのが私どもの願いでございます。

まず、提案資料の5ページは、世界観といいますか、ライドシェアについて周辺で起こっていることの認識といたしましては、このスライドにありますように、ビッグデータやAIの活用というもの、それからモビリティのサービス化といった、さまざまな大きな動きがある中で、世界ではライドシェアの企業、プラットフォーム企業がデータを集めるという形でビジネスのノウハウをため込んでいて、デジタルビジネスの将来に向かって力を蓄えているという状況です。一方で、日本は規制があって、そういったことが企業としてはできないという状況になっているということです。

6ページはUberの時価総額ですけれども、非常に速いスピードで大きくなっているといったことです。

7ページは、総理の言葉にもありますが、革新的なビジネスを踏まえて、社会システムがそれに対応していく必要があるということです。

先ほども申し上げましたが、安全・安心を担保しつつ、建設的な議論を行っていきたいと考えております。「課題があるから対応不可」といった考え方は思考停止だと思いますので、ぜひよろしくお願ひしたいと思います。

それからもう一点。新経連は白タクを認めろと言っているというふうに批判されることが結構あるのですが、そういったことは全くございません。我々はライドシェアに対応した新しいルールを法律で整備してほしいということで、むしろ白タクについては徹底的に取り締まっていたきたいと思います。

ライドシェアの必要性について幾つか申し上げます。まず需給構造ですが、タクシーは余っているという話をよく言われるのですが、2016年ぐらいまでは供給過剰かなという状況だったのですが、現在ではだんだんとドライバー不足が顕在化して行って、我々の試算でいくと、2025年ぐらいには10万人ぐらい減少するのではないかと試算しております。16ページはタクシー関連の団

体が出した資料ですけれども、上のグラフはタクシードライバーの減少。下のグラフは実車率が2010年ぐらいから上昇傾向にあるということが見てとれます。

17ページも同様です。全国ハイヤータクシー連合会の川鍋会長も人手不足について発言されています。

18ページは、規制改革推進会議においてもタクシーの人手不足について議論がされているということです。

国交省のほうでもさまざまな対策をとっているようですが、タクシーという業態だけでは十分な対策がとれないのではないかと考えております。

必要性の2番目ですけれども、訪日外国人数の増加に対応する必要があるということでございます。

23ページの右のグラフでいうと、中国、米国からの訪日外国人は非常に多いのですが、それぞれの国で使えるライドシェアは日本に来ると使えないということで、日本においても快適な移動オプションを提供する必要があると考えております。これもタクシー業界でもいろいろ努力されて改善されていると思うのですが、それでは不十分だというのが我々の考え方でございます。

3番目の必要性については経済効果でございますが、我々は3.8兆円の経済効果があると試算しているのですが、特に海外でいろんなライドシェア企業が伸びていて、一方、日本ではプラットフォームが育つ余地がないということで、ビッグデータの蓄積ができていないということが国際競争上大きなハンディキャップになってきているという認識をしていただきたいと思っております。

この辺は後で見ていただければと思います。

4番目の必要性については、生産性向上・一億総活躍ということで、座席ベースで考えると、自家用車の稼働率は非常に低いです。それが有効活用できるということと、一般の方がドライバーになりますので、働き方の多様化という意味でも非常に意味があると思っております。

消費者側から見ると、需給ギャップへの対応と移動オプションの追加ということで、タクシーではなかなか競争原理が働かないというところで、競争によるサービスの向上も含めて、消費者側の利便性の向上にも役に立つのではないかと考えております。

42ページ以降がライドシェア新法の提案内容です。42ページの左上が従来型の業法の発想で、サービス提供者である事業者を規制して安全・安心を担保するというところでしたが、我々の提案は、その部分の業法を緩和するかわりに、プラットフォームと個人のドライバーの両方に責任を課すことによって、両者の責任が合わさって安全・安心が担保できるような仕組みをつくっていただきたいということです。

民泊新法のアナロジーになるのですが、プラットフォームは登録制、ドライバーは届出制。例えば無登録プラットフォームに掲載したドライバーには罰則をかける、その他、プラットフォームとドライバーに対する各種義務を規定するというところで、47ページがプラットフォームとドライバーのそれぞれの責任をリストアップしたものです。ドライバーの資格に関するもの、運行管

理に関するもの、車両整備に関するもの、事故時の責任に関するものなど、プラットフォームとドライバーそれぞれで責任を負うことで安全と安心を担保できる。そういう仕組みが法律でできるのではないかと考えております。

これは一つの提案ですので、これをもとに、これで十分かどうかとか、あるいはどういう形で安全・安心が担保できるかとか、ぜひイノベーションの視点も含めて議論していただきたいと思います。

説明は以上でございます。

○安念主査 ありがとうございます。

もう書き始めてしまったほうが良いような気がしています。

次は重松さん、また5分程度でお願いいたします。

○重松構成員 シェアリングエコノミー協会代表理事の重松でございます。

シェアリングエコノミー協会の直近の活動について御紹介させていただきたいと思います。2016年1月につくりまして、2年半ぐらいたちました。組織はこういった形になっております。主にシェアリングエコノミー系の起業家を中心とした組織になっております。

ビジョンのほうですが、「個人主役の経済へ」というところで、日本経済は、皆さんもお気づきのとおり、もともと大企業中心の設計だったのですけれども、ここ最近、個人中心の経済になってきていて、テクノロジーとプラットフォームの進化で時間とか場所とか地位とか年齢問わず、チャレンジする人がチャレンジできるような環境になってきて、まさに一人一人が主役の社会になっているかなと考えております。

会員企業は現在260社。空間、モノ、移動、スキル、お金のシェアというところで、こちらのほうはどんどんふえております。最近プラットフォームだけでなく、大企業とかそういった方々の参画もふえております。

直近のところではいきますと、シェアワーカーをサポートする個人会員制度を新設しております。シェアワーカーというのは、シェアプラットフォームサービスを介してみずからのスキルとか労働力をシェアして、これで対価を得て、稼いでおられる方というところなんです。この方々をサポートする保険とか福利厚生 of 仕組みとか、あとは意見や要望を社会に発信するために個人会員制度を新設しております。

災害時における支援活動というところで、積極的にライフラインの一部を担って被災者支援に貢献しております。今まで災害があったときは公助、国とか自治体でやっていたと思うのですが、それだけでは限界があるので、シェアリングエコノミーをより推進することで共助の仕組みを提供していきたいと考えております。

自治体ともいろんなイベント。シェアリングエコノミー協会はいろんなイベントを主催、共催しております。9月にSHARE SUMMITを渋谷区と一緒にやっております。SHARE SUMMIT 2018はこういったコンテンツで、プラットフォーマーやシェアワーカー、行政、自治体、大企業の方も含

めて250名の方が集結していただいて、大盛況でありました。

SHARING CITY MATCHINGというところで自治体の方々も参加していただいて、事業者とのマッチング・商談タイムというのを行いました。

SHARING DAY SHIBUYAというところで1日、渋谷区とイベントを一緒に行っております。リアルな体験を行っていただくようなイベントを仕掛けております。

こちらには載せられなかったのですけれども、協会で7月に中国視察に行きまして、滴滴の幹部の方とお会いしたり、ミールシェア、ofoとかライドシェアのプレーヤー、いろんなプレーヤーに会って直接意見交換をしております。あと、北京市の方とお会いしまして意見交換をしたのですが、滴滴は2012年6月に12人で始めたとおっしゃっていらして、今は1万人で、6億人のユーザーがいて、ドライバー数も2,000万人いる。北京市との交渉は半年ぐらいで済んだとおっしゃってました。テクノロジーで市民にとってよいことをちゃんと進めていくというところを、しかも走りながら考えるというのを非常に大事にしているというところを受けて、2023年までにユニコーン20社。たったの5年で出していかなければいけないというところで、ここはシェアリングエコノミーを10社ぐらい出していきたいと考えておりますので、政官民一体となって出すために何ができるかというのをここでまた考えていければなと思っております。

以上となります。

○安念主査 どうもありがとうございました。

もうお一方、増島先生からも資料を出していただいているのですが、これを事務局から御説明いただきましょう。

○高田企画官 もう時間も限られていまして、しかも重厚かつ濃厚な内容になっております。これまでの報告書の今日的な意義について御説明いただいた上で、再開した後の検討会への期待感が込められておりますので、これは次回以降しっかりとこなさせていただければと思います。私でさかしく解説するのは御容赦いただければと思います。

以上でございます。

○安念主査 済みません。私の取りさばきが大変まずくて、ほとんど時間を使い尽くしてしまいました。残りはございませんけれども、ディスカッションの時間がとれなくて本当に申しわけないですが、お一人か、せいぜいお二方、ぜひこれだけはという方。では、森先生から。

○森構成員 まことに申しわけありません。しかし、これはぜひ申し上げておきたかったのです。シェアエコについては法制度回りにおいてやっていただくことが非常に多いと思っております、本当に回してみてもという話なのですが、先ほど石原先生からお話がありましたが、シェアエコ認証は問題に直面しております、それは適法性の認証をどうするかということなのです。事務局資料10-1の2ページ目をごらんいただきますと、右方のところに「2. グレーゾーン解消に向

けた取組等」とあるのですが、「(1) 弁護士等の活用による法令調査・法令違反ではない根拠の明確化の推奨」となっています、モデル基準もこんな感じなのです。つまり、適法だとはっきり言い切らなくていいということになっているのです。

その趣旨からしたら全くそのとおりで思っています、制度的にはそれでいいのですけれども、ただ、第三者認証は、消費者に対してこのサービスは安全性ですよというのを示すものなので、適法ですと言わないというのはあり得ないのです。そういう相克がありまして、逆に言うと、シェアエコ認証自体がリスクをとっている形になっているわけです。適法ではないのではないかと。

だからといって保守的にやっていたら、そもそもの趣旨が果たせませんので、なので、弁護士等の活用によって、違法とは言いきれない程度にとどめるのですが、そもそも実体的に何を認証するかという問題がありますから、そこは適法性までは認証しないというふうにまずは確認しないといけなと思いますし、その上で、一旦グレーなものについては、シェアエコ認証だけでやるのではなくて、できれば促進室側にも。今、検討中なのですけれども、場合によってはそういうグレーなものについては、法令上の適法性があることは確実ではないかもしれないけれども、安全性については専門家に確認してもらおうとか、二重のチェックをしてもらって、それで促進室側に、これは微妙な話なのですが、認証としては認証を出そうと思うみたいなことを御報告して、規制緩和のアジェンダとしてピンどめをしていただくという形で何とかできないかと思っております。それは私が個人的に思っているだけなのですけれども、何となく認証がグレーゾーンリスクをとっているの、そこを何とかしていただきたいと思うのが1点でございます。法制度のことなので、先ほどの関さんのライドシェア新法にももちろん大賛成です。

以上です。

○安念主査 ありがとうございます。

ここは前からの問題だけれども、シェアリングエコノミー、適法性の確認ということだけにそんなに時間、コストをかけているわけにはいかないのですね。膨大なコストをかけて、それでようやく始めましょうと。そんなことをできない性質のものでありますから、どこかでリソースを動員できる何かがないといけません。前からわかっていた。どうもありがとうございました。

ほかにもうお一方ぐらいなら何とか。いいですか。何かいかにもおまえがしゃべるなど言いたげだからしゃべらないだけだというお叱りがあるかもしれませんが。

では、きょうはどうもありがとうございました。

きょうは基本にお勉強ということに終始したのですが、やはり相当に速く日本でも進化が進んでいる状況なものですから、ここで中間的な総復習をしませんと次になかなか進めないだろうということで、事務局に盛りだくさんなプログラムを組んでいただいた次第でございます。きょうのゲストの方々、本当にありがとうございました。特にAsMamaさんにはいつもいろんなところに出ずっぱりみたいにしていただいて、本当にありがとうございます。また新顔の皆さんにも出ていただきましたので、やはり進んでいるのだなと大変心強く思った次第でございます。

それから、関市の篠田さん、私は北海道の深川市という本当に何も無い、刃物もない、そうい

う町に生まれ育ちましたので、深く共感するところがございました。本当にありがとうございました。

それでは、事務局からスケジュール等について御説明いただきます。

○高田企画官 きょうは、事務局がちょっと欲張り過ぎまして、十分な議論の時間をとれず、申しわけございませんでした。ということもございますので、年内にできれば2回、最低でも1回は会合を重ねさせていただきまして、きょうのインプットを含めまして、また新たなインプットも重ねて、引き続き復習プラスこれからのあり方について御議論をいただければと思っております。詳細はまた調整させていただきます。

○安念主査 どうもありがとうございました。

本日は長時間にわたって本当にありがとうございました。特にゲストスピーカーの皆様、貴重な知見を与えていただきまして、本当にありがとうございます。今後とも御教示を賜りたいと存じます。皆さん、本当にありがとうございました。