

第2回 シェアリングエコノミー検討会議 議事要旨

1. 日 時 平成 28 年 7 月 25 日 (月) 13:30～15:30

2. 場 所 中央合同庁舎 4 号館 11 階 第 1 特別会議室

3. 議題

(1) 開会

(2) 日南市からプレゼンテーション

地域課題解決の切り札 ～日南型シェアリングエコノミー～

・宮崎県日南市 崎田 恭平 市長

(3) シェアリングエコノミー事業者からヒアリング

・株式会社スペースマーケット 重松 大輔 代表取締役

・株式会社AsMama 甲田 恵子 代表取締役CEO

(4) 意見交換

(5) 閉会

4. 配布資料

【資料 2-1】 宮崎県日南市 「地域課題解決の切り札 ～日南型シェアリングエコノミー～」

【資料 2-2】 株式会社スペースマーケット 提出資料

【資料 2-3】 株式会社AsMama 提出資料

【参考 2-1】 第 1 回シェアリングエコノミー検討会議 議事要旨

【参考 2-2】 増島構成員 「「仲介」の概念について」

5. 出席者

(構成員) 中央大学大学院法務研究科 安念 潤司主査
東京大学大学院情報学環 生貝 直人構成員
一般社団法人シェアリングエコノミー協会 上田 祐司構成員
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
東京大学大学院情報学環 成原 慧構成員
森・濱田松本法律事務所 増島 雅和構成員

一般財団法人日本消費者協会 松岡 萬里野構成員

国立研究開発法人産業技術総合研究所人間情報研究部門 持丸 正明構成員

弁護士法人英知法律事務所 森 亮二構成員

(関係者) 宮崎県日南市 市長 崎田 恭平氏

株式会社スペースマーケット 社長室 弁護士 石原 遥平氏

株式会社 AsMama 代表取締役CEO 甲田 恵子氏

(関係省庁) 総務省情報通信国際戦略局情報通信政策課 小笠原 陽一課長

経済産業省商務情報政策局情報経済課 佐野 究一郎課長

厚生労働省政策統括官付情報化担当参事官室 山口 孝係長

国土交通省総合政策局情報政策課 岩城 宏幸課長

環境省地球環境局地球温暖化対策課国民生活対策室 井上 満室長補佐

(事務局) 遠藤 紘一政府CIO、向井 治紀副政府CIO、

内閣官房情報通信技術(IT)総合戦略室 二宮 清治次長、吾郷 進平次長、

犬童 周作参事官、松田 昇剛企画官

(5) 閉会

○安念主査 ただいまから第2回「シェアリングエコノミー検討会議」を開催いたします。
本検討会議の主査を務めております安念と申します。どうぞよろしくお願いいたします。
皆様には、御多忙の中お集まりをいただきまして、ありがとうございます。
本日、中村構成員、持丸構成員は御欠席との御連絡をいただいております。
プレスの方々、テレビカメラでの撮影はここまでとさせていただきます。なお、テレビカメラ以外での撮影は特に制限しておりませんので、適宜、議事進行の妨げとならない範囲でお願いいたします。

(報道関係者退室)

○安念主査 それでは、まず本日の資料の確認を松田企画官からお願いいたします。

○松田企画官 お手元の資料、座席表と議事次第。

資料2-1といたしまして、日南市長様からの資料です。

資料2-2がスペースマーケット様からの提出資料。

資料2-3が株式会社AsMama様からの提出資料。

参考2-1としまして、第1回シェアリングエコノミー検討会議の議事要旨。

参考2-2といたしまして、増島構成員の提出資料でございます。

なお、資料2-2のスペースマーケット様の資料につきましては、一部個人情報等が含まれているページを削除して傍聴席等に配らせていただいております。メイン席以外の方については、そういった取り扱いにさせていただきますことを御了承ください。

以上です。

○安念主査 ありがとうございます。

それでは、議事に入ります。

議事の「(2)日南市からのプレゼンテーション」です。宮崎県日南市の崎田市長より、15分程度で御説明をいただきたいと存じます。

それでは、市長、資料2-1に基づいて御説明をいただけますでしょうか。

○崎田日南市長 宮崎県日南市長の崎田と申します。本日は、貴重な時間を本当にありがとうございます。

きょうは、地方自治体の立場でシェアリングエコノミーの活用している状況についてお話をしたいと思っております。特に、シェアリングエコノミーという言葉は、正直申し上げて2カ月、3カ月ほど前にはっきり認識をしたところでもあります。ただ、私はちょうど就任して3年と3カ月なのですが、この3年間の間にたくさんの結果的にシェアリングの取り組みを多くやってまいりました。なぜ結果としてシェアエコをやってこられたのかと

いうことの前提としての市役所の仕組み、戦略、そして、問題意識の置き方ということを中心いきょうはお話をしたいと思っておりますので、ぜひよろしくお願ひしたいと思っております。

まず簡単に、宮崎日南市の場所です。九州の南下ということで、高速道路もまだ届いておらず非常に陸の孤島であります、プロ野球のキャンプ地等でもあるところでもあります。

それでは、市の仕組みなのですが、日南市では民間人の登用を今3人行っております。きょうは真ん中のマーケティング専門官、彼がここにおるということが非常に大きなキーでありました。この政策をやった問題意識としましては、田舎にはたくさんいいものがあります。食べ物、観光地、そういったものを効果的にしっかり売っていく、つまり、マーケティングの手法を使ってしっかり売っていくことによって外貨を稼ぐ、外需をとってくるということの問題意識で、就任早々でヘッドハンティングして置いたところでもあります。

左側は商店街の再生ということで内需の拡大、右側は最初の2人がうまくいったので最近始めたのですが、飢肥の城下町にある古民家等の再生を民間の資金、民間の手法で再生をしていく、維持をしていくということで今やってきております。

このマーケティング戦略であります、日南市の戦略としましては「『日本一組みやすい自治体』への挑戦」というものであります。まず、このマーケティング戦略なのですが、1～2年目につきましては、組む相手は基本的に企業さんです。企業さんと一緒に組みながら、企業さんは顧客を持っていますので、その企業さんのルートで日南市よりいいものを届けていくとか、もしくは企業誘致をしていくとかそういったことなのですが、ただ、1～2年目やったことは、全国に1,800自治体はありますので、日南市と組みたいと思ってもらわなければまず声もかからないということで、柔軟な日南市、日南市は非常に新しいことに挑戦をするのだというイメージづくりに注力をしました。非常にふわっとしたこともやっています。boketeという大喜利の写真のサイトがあるのですが、そういうお笑いのサイトと行政として初めて組んだりとかやっています。

2年、3年目は、具体的にいろいろな企業さんと取り組みをしていく。ここら辺から結果的にシェアエコの取り組みが2、3年目、起きています。これは後ほど事例を説明していきます。

3、4年目は、企業とのいい関係を仕組み化して行って、そういった仕組みを本当に地域に根づかせる。加えて、地方創生、地方にどう働く場所をつくるのかという観点があります。ことしに入って1月以降、IT企業が日南市はゼロだったのですが、今7社連続でこの半年ちょっとの間に誘致が決まって、この3年間で150人の若者の雇用が生まれます。実は昨夜8社目が決まりそうだということで担当職員から報告があったのですが、最近は最初に決まったところからのいい話を聞いて、いろいろな企業さんのほうから日南市に関心を持ってもらうようになってきつつあります。今、ここの段階だということでもあります。

2、3年目にやったというシェアエコの前提なのですが、日南市の考え方は、左上に地

域資源と書いてありますけれども、地域の強みとか弱みと企業のリソースをうまく組み合わせをして事業をつくっていく、課題解決をしていくという手法をやっております。

具体的に今までシェアエコに限らずで言えば、こういった企業さんたちと組ませていただきました。ここから9社の事例を紹介したいと思います。

まず、クラウドファンディングです。2つの取り組みをやりました。1つは、飢肥杉という日南市の特産品を外に売っていく。もう一つは、日南市の歴史偉人であります小村寿太郎侯を子供たちに伝える。

飢肥杉のほうから説明したいと思います。日南市は、もともと杉、林業で栄えた土地でありまして、ただ衰退していつている。

杉を使った杉製品もあるので、こういったものをどんどん日本中、世界に売って行って飢肥杉のブランディングをしていきたいという地元の民間のグループがありました。行政にも相談があったのですが、具体的にはニューヨークで行われる世界最大のギフトショーに出品したい。ただ、その旅費とか出すことはできなくはないかもしれないですが、議会の中では賛否あるわけです。ニューヨークなどに持っていても無駄ではないかという意見もあるわけです。なので、ちょうどクラウドファンディング、これは3年前なのですが、出始めたばかりのころで、これを使ってみようということでやりました。250万の目標だったのですが325万円集まりました。

実際、2年前の夏にニューヨークに行きました。この過程で得た経験として、非常に飢肥杉がすごく歴史があって大事なのだという地域の思いを発信したことによってファンがふえたということが大きかったです。

当時、まだ自治体でクラウドファンディングをやっていた自治体は少なかったので「ガアの夜明け」に取り上げてもらいました。

2つ目ですが、これは小村寿太郎侯という偉人、明治の外交官がありまして、地元テレビ局からテレビ番組、学校に配る紙芝居と紙芝居をテレビで流すプロのナレーション付きの番組をつくりませんかという話があったのですが、なかなか金がないということでクラウドファンディングをやって、これも達成したところでありまして。

これはまだ発表前なのですが、来月発表しようと思っておりますが、サイバーエージェントさんとMakuakeプロジェクトということで、今、日南市では小学校1年生に飢肥杉の直方体の積み木を全員に配っています。これは花まる学習会という関東で非常に多くなっている学習塾の先生のところから私が勉強しに教育長と一緒に行きまして、そこで使っている積み木にヒントを得て、花まる学習会は非常に複雑な積み木なのですが、うちは公教育なのでシンプルな積み木でやっています。これで図形の把握を子供のうちから素養をつけていこうということで非常に好評です。学校現場でもかなり手応えを得ています。Makuakeさんを使って、テストマーケティング的な販売型クラウドファンディングという形ですが、こういった杉製品を売っていくこと、プラス日南市の教育モデルも発信をしていきたいということで来月発表します。

続いて、クラウドワークスさんとやりましたクラウドソーシングです。

地元で説明するときには一個一個説明しないと高齢者の方が多いので非常に片仮名が多いといつも批判を受けるのですけれども、きょうはもうプロの方ばかりなのでとても安心をしております。

日南市としては、先ほど地域資源と言いました。この場合の地域資源というのは、子育て中のお母さんたちが子供を寝かしつけた後のすき間時間。あともう一個は農家さんのすき間時間です。実際、シイタケ農家の奥さんがやっているのですが、シイタケ植えつけから収穫まで8カ月間忙しいのですが、4カ月間は時間がある。この4カ月間をどうしようかというのが地域として我々行政としても悩んでおりました。パートに毎年4カ月間だけというのはなかなか難しいわけです。受け入れるほうはずっと働いてほしいのです。なので、クラウドソーシングをやろう。当時、まだまだクラウドソーシング、クラウドワークスさんが自治体と組んだのは日南市が最初です。全然認知度がなかった中で、行政と一緒に募集をすることによって、この仕組みは変な仕組みではないという権威づけではないですけれども、安心して応募してくださいねというところでやっております。

これも「ガイアの夜明け」に取り上げてもらって、非常に発信があったところであります

続いて、きょう、重松さんがいらっしゃいますけれども、スペースマーケットさんです。空間とのシェアということで、これは日南市の私の部屋、市長室を一般にお貸しをすることでやりました。これは結構話題を狙ったところもあります。先ほど1、2年目のときに日南市は柔軟な自治体ということを発信するのだという目的があると言いましたけれども、実際TBSの「あさチャン！」にも取り上げてもらって全国発信もできたところであります。

空間ではあと2つなのですが、コワーキングスペースとインキュベーション施設というものも市の遊休建物を使ってやりました。

これは赤レンガ館という重要文化財に指定されている建物なのですが、市に寄附をもらって、どうしても使い方に持て余していました。時々コンサートをやる程度の使い方かどうかというところでコワーキングスペースにしました。公設としては日本初でやっています。

これも毎日新聞の夕刊一面に載せてもらいました。最初は私も渋谷のコワーキングスペースとか勉強しに行ったのですが、実際やってみたら日南は田舎なのでどこにもITワーカーさんはいないということで、最初全然大空振りをしたのです。だけれども、これが発信力となって、先ほどのクラウドソーシングをやったクラウドワークスさんのお母さんたちへの講習会の会場、もしくはクラウドワークスさんが期間限定でここに常駐をしまして説明をするというようなこともやりました。説明会をやるという使い方をしました。

インキュベーション施設もやまして、ここに入った企業さんが今度実際に地域の中にオフィスを借りて本進出もしてもらったのもあります。

あと我々としてはこれもシェアエコではないかと思っているのですが、行政が持っているAEDを市内いろいろなところに置いてあります。公共施設に置いてあったりしますが、市民の方からすると、何とか福祉センターとか何とか文化センターに置いてあっても実際はどこにあるのだろうか、入り口はどこなのだろう。もう一個は、夜あいていないので、夜取り出せないという問題があります。なので、日南市ではコンビニエンスストアに行政のAEDを置いてもらっています。管理をしてもらっている。これもまさにシェアエコの一つではないかなと思っています。

もう一個はヤマト運輸さんとのコラボ事業なのですが、リコールを出した会社が回収に苦労されているそうです。広告記事とか出すのですけれども、なかなか回収できない。特にひとり暮らしの高齢者にリーチができない。なので、これは例えばストーブのリコール商品が出ました。高齢者の方に対してヤマト運輸さんが日ごろの配達の中で、日南市の封筒に入った形でリコール商品を持っていませんかと回ります。そのときに高齢者の安否確認もしてもらっています。

ということで、地域でぐるぐる配達車が回っているという状況の中で違うものもシェアをして地域の見守りもしてもらっているということで、これは西日本発の取り組みとしてやりました。

日南市の取り組みは、あくまで地域の課題を解決していこうという中で、田舎は何にしても構成員が少ないです。やはり田舎では1人が何役もしなければならないというのが現状としてあります。働きながら消防団員をやったりとか地域のボランティアをやったりとか、そういう発想の中でいろいろな人のすき間時間であるとかすき間の場所をうまく地域の課題に載せていこう。

これが今週末発表するのですが、エニタイムズさんとの事業です。

エニタイムズの仕組みは皆さん御存じかと思うので省略しますが、背景として日南市の問題意識は高齢者、時間があって、まだまだ元気な高齢者の積極活用という課題がありました。結構私にも地域を歩いていると、私たち何かしたいのだけれども、何かいい場所はないかとおばあちゃんたちから言われていました。

もう一個は、シルバー人材センターさんの問題がありまして、仕事がなかなかふえていかないという中で、草刈りとか庭木の剪定の仕事はいっぱい来ます。となると、女性の高齢者とホワイトカラーでやってきた男性高齢者は仕事が余りないわけです。では、何とかこのエニタイムズでできないかなと。

現状としては、シルバー人材センターに仕事を出す人は、草刈りとかなので高齢者が多いのが現状です。ただ、ネットに強いのは若い世代、特に子育て中のお母さんであれば常にスマホを持っていますし、加えてお困り事もあるだろう。それを高齢者に結びつけたいのですが、高齢者はスマホが使えない、ネットが使えない。なので、シルバー人材センターの事務局がパソコンを見て仕事をとる。それでうちのAさんは得意だから仕事を派遣するというので、これは3ついいところがありまして、シルバー人材センターだけではな

くてファミリー・サポートセンターもあります。子供の預かりです。もう少ししたら社協も入ってもらおうと思っているのですが、社協もエプロンサービスといって家事手伝いサービスがあります。そういう行政系のサービスは市役所のホームページとか回覧板を読み込んだ行政マニアでないと全部を把握するのは現実に無理です。なので、エニタイムズさんにいろいろな行政系のサービスが載ることによって一元化ができるのが1つ。そして、子育て中のお母さんの支援ができる。

3つ目は、高齢者の積極活用。認知症予防、介護予防まで目指してやっていこうと思っています。先週、これの事前説明会をやりまして、PTA協議会の役員さんたちとシルバー人材センターの社協（社会福祉協議会）に集ってもらってグループワークをやりました。シルバー人材センターさんに何ができますかといったら、犬、ペットの散歩ぐらいとか買い物に行きますとか、あと詩吟が詠めますとかあるのです。でも、そんな仕事は誰も来ないだろうというのがあるので、ニーズとできることがマッチングするように、今いろいろな取り組みを話し合いしてもらいながら、いい仕組みになるように行政も深くかかわりながら取り組みをやろうという段階であります。

ということで、最後なのですが、日南市としましては限られた資源、ヒト、モノ、カネをどのようにまちづくりに生かしていくのかというのがあります。消滅可能性都市に日南市もなっていますのでならないようにしたいと思っています。その方策としてシェアエコというのは非常に有効だということをこの3年間の取り組みの中で手応えを感じてきております。

日南市としましては、今度のエニタイムズさんの発表する段階でシェアリングエコノミー推進都市宣言をやって、今後もいろいろな企業さんともコラボ事業をやっていきたいと思えますし、市民の方にもこういったいろいろな能力をシェアすることによって町が非常に助け合えますよということを市民に強く発信をし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。

それでは、後で一番最後の30分が全体の討議ということにしたいと思いますが、とりあえず10分ほど時間を頂戴して、ただいまいただきましたプレゼンについての質疑応答をしたいと思いますが、いかがでございましょうか。

森先生、どうぞ。

○森構成員 ありがとうございます。

非常にいろいろな課題をシェアリングエコノミーで解決できるのではないかと。大変この検討会の趣旨に合ったすばらしい御発表だったと思います。ありがとうございました。

私、事実関係でお聞きしたいのですけれども、23枚目のコワーキングスペースのところですが、赤レンガとテクノセンターインキュベーション施設。

○崎田日南市長 はい。

○森構成員 済みません、スライド的にはその1つ前です。こちらはプラットフォームであるスペースマーケットに出されているわけではないのですか。

○崎田日南市長 出しているわけではありません。

○森構成員 わかりました。それは何か性質が違うからとかなのですか。

○崎田日南市長 まだスペースマーケットさんの存在を知らない初期のころにやっているので、今だったらあるかもしれないのです。

○森構成員 わかりました。ありがとうございました。

○安念主査 よろしいですか。

ほかにいかがでしょうか。

どうぞ。

○上田構成員 済みません、ざっくりした質問なのですが、地域のほうでシェアリングエコノミー企業と連携していくに当たって、どういう支援があるとよりスムーズにいくだろうとか、あと、ほかの地域はもっとやればいいのか、そうではないのか、例えば可能性が100ぐらい見えているとして今は30ぐらいだとか、そのあたりをお伺いさせてもらっていいですか。

○崎田日南市長 結構これの事業費としては、市としてはほとんど予算化していません。クラウドワークスさんの研修会の社員さんの旅費くらいで、ほかの事業で予算がかかっているものは現状としてはほとんどないところです。

うちが得意としているといいますか、結構ベンチャー企業さんとのシェアエコ分野と違ってベンチャー企業さんと組むことが多くて、ベンチャーさんとしては実績を積みたいというパターンが多かったりするので、行政と組むということが非常にプラスになったりします。エニタイムズさんもほかの行政と話をしたそうなのですが、なかなか進めてもらえなかったという現実があって、日南市としてはリスクを負ってでも「『日本一組みやすい自治体』への挑戦」ということで、日本の地方のモデルをつくっていきいたいなと思っているので、一緒に組むということだけでも行政としての支援になっているのではなかろうか。だから、頭を柔軟にして一緒に組むということが非常に大きいのかなと思っています。

あと、正直、シェアエコをやろうと思ってこの取り組みをやっているわけではないので、目の前にあらわれた地域課題を解決するためにこういった手法をとっているだけなので、シェアエコがどの程度進んだみたいない感じはないです。課題を解決するためにそのときそのときでやっていっているということでもあります。いいでしょうか。

○安念主査 上田さんがおっしゃった支援というのは、日南市さんあるいは自治体がシェアエコ系あるいはIT系の企業に対してする支援ということもあるだろうし、一方、例えば国とか県から、あるいは業界団体とかから自治体に対して支援をするということもあるでしょうが、どちらのほうをお聞きになりたかったのですか。

○上田構成員 まさに前者も興味がありますが、より後者のほうを聞きたいと思っておりました。

○安念主査 国とか県とか、あるいは他の主体でもいいのですが、もう少しこういうサポートをしてもらえるともう少しいいのだがとお感じになることはありませんか。

○崎田日南市長 基本的には法律の壁のところを結果的にやっていないので、正直困ったところはないといえますか。議会の議員の皆さんにも予算化せずにやっているのも全然怒られないというか。

○安念主査 はっきり言って、こういうものは怒られないのは珍しいですね。何を申したいかという、そうすると、しかし、誰かは費用を払わなければいけないわけですが、クラウドファンディングで賄われた部分以外は、基本的にはパートナーである企業さんのほうに負担していただくことが今まではできたというように理解してよろしいですか。

○崎田日南市長 基本的にはそうですけれども、企業さんも大きな負担を強いてやっているわけでは全然ないので、お互いほとんど小さな負担といえますか。

あと、小さな成功を積み重ねたのが大きかったなど。例えば飢肥杉、最初のころは先ほどの片仮名ばかりでわからないと議員さんから怒られていたのですが、飢肥杉のものなどは民間からお金が集まった。予算がつかなかったのですよというところあたりから非常にそういうやり方もあるのだということで理解が進んでいった。スモールステップを踏んでいったから非常にここまで来たのかなと思います。

○安念主査 ほかにいかがですか。

どうぞ。

○生貝構成員 東京大学の生貝でございます。

1つ、短い質問なのですがすけれども、こういったシェアリングエコノミーの場合、人材やスペースの貸し借りというところを含めて、地理的な規模の経済性が結構あるかと思うのですが、今、例えば近隣の自治体さんたちと協業を進めるような見込みというのは多少なりとも出てきたりはしているのかなというところをお聞きできましたら。

○崎田日南市長 日南市は530平方キロメートルで、横浜市とかよりも一回り以上大きい市です。南北に行くのに1時間半ぐらい車でかかりますので、余り隣の市との連携というのは地理的なところでも現実としてないところはあります。ただ、クラウドソーシングのクラウドワークスさんの取り組みは、隣の三股町さんが興味を持っていて、日南市と一緒にやらせてほしい、ノウハウも教えてほしいということだったので、今度一緒にやっっていこうという動きは出つつあります。

○安念主査 増島さん、どうぞ。

○増島構成員 ありがとうございます。

多分この検討会議の趣旨をそんたくしてなのかどうか分からないのですがすけれども、一応プラットフォームに対する自主規制等を含めて検討する会だということなので、それに関連した部分として教えていただきたいと思ったのです。事業者の選定ということなのです。我々の言葉でデューデリジェンスと呼んだりもしますけれども、要するに、このプラットフォームさん、こうやっていくといろいろなプラットフォームさんがうちでもやらせてくれみたいな話で来られるように思うのですが、この中からどのプラットフォームさんとやっていくのか、この辺の選定、審査のプロセス。特にシェアリングエコノミーとの関係ではそれが適法なのかどうかという観点というのは一定程度あるように思われて、もしそれが適法でないものについて自治体が提携をしてやったということになると、これはこれで自治体さんが怒られたりとかいろいろなことが起こり得るとい議論が恐らく議会でも出るのではないかと思ったのですが、この辺の防御面の対応みたいなものについてのお考えを教えてください。

○崎田日南市長 会社の選定というのは、3社同業他社があったときにどこを選ぶかという理解でよろしいですか。

○増島構成員 いろいろな事業者が提携の話を持ち込んで来るのでアドホックにやられているのだと思うのですがすけれども、例えばやっているものが何かの業法に抵触するようなことを助長しているようなサービス、民泊がどうかというのは置いておいて、そういうものがないのかとか、そういう観点でのチェックをする仕組みは何か設けていますか。

○崎田日南市長 もちろん法律的に大丈夫なのかというのは意識してはやっています。うちがやっているのは多分全然問題がないものだろうと思っています。実際、Airbnbも検討していました。日南市としては、広島カープとか西武ライオンズとのキャンプの時期にあふれ返るぐらいお客さんが来てホテルがとれない、宮崎市に泊まる。だから、ぜひその時期限定の民泊をしたいという問題意識でAirbnbも検討したのですが、まだ法的なことがクリアされていない。構造改革特区の申請もやったのですけれども、あれも落ちたので弾としては小さかったのです。1泊以上の日本人も宿泊オーケーということで出そうとしたのですが、そこはだめだったので、そういったところの取り組みはとめたというところがあります。

○安念主査 ありがとうございます。

ほかにいかがでしょう。

成原さん、どうぞ。

○成原構成員 大変刺激的な御発表、ありがとうございます。

先ほど市長の御発表の中で、行政がお墨つきを与えてシェアリングエコノミーを利用者が安心して使ってもらおうというお話があったかと思いますが、行政がお墨つきを与えるということは、利用者にシェアリングエコノミーに対して安心感や信頼感を持ってもらうという意味でプラスの意味も大きいと思うのですけれども、反面で何かトラブルがあったときにお墨つきを与えた行政の責任が問われてしまうようなケースもあり得ると思うのです。

先ほどの増島先生の御質問というのは、事業者の選定の事前の段階での対応だと思えますが、何か不幸にもトラブルが起きてしまった。起きていないのであればそれに越したことはないと思うのですけれども、もし起きていた場合にどういように対応なさっているか、対応のあり方について教えていただけると幸いです。

○崎田日南市長 今のところ、結果から申しますと何も問題が起きていません。行政がかなりコミットしてやっていますので、クラウドワークスさんとの取り組みも、もう行政の担当者も一緒に研修会で場所の管理であるとか、かなりコミットしたパターンだけです。エニタイムズさんのものが今後少し広がるかもしれないなと思っていますが、日南市としては、あくまでシルバー人材とか行政系の団体さんのサービスさんの分だけを推奨しますので、個人でやるというのは出てくるのはあると思いますけれども、それは推奨といいですか、関与はしていないというスタンスをとろうかなと思っています。

○成原構成員 ありがとうございます。

○安念主査 私からも1つ伺いたいことがありますて、シェアエコでもクラウドファンディングでも何でもいいのですが、「こういう新しい取り組みに御関心がおありですか、取り組んでおられますか」というような伺い方をすると、どの自治体さんも大変関心がありますというようにお答えになるのですが、横から拝見する限り、それほど取り組んでおられないのかなと思うのです。もちろん、自治体の場合は首長さんの個性が非常に大きく作用しますので、そこが違うのだと言われてしまえばそれまでの話なのですが、例えば過疎化であるとか少子高齢化であるとかといったのは普遍的な課題ですので、どこでも同じような問題意識で同じような取り組みをしてもおかしくはないように思うのですが、私の見る限りでは相当に温度差というか、ありていに言えばごく一部の自治体さんだけが熱心に取り組んでおられるように思うのですけれども、その違いはどこから出てくるのでしょうか。市長の口からはおっしゃりにくいかもしれない。

○崎田日南市長 うち結構首長、私もやる気なのですけれども、職員も非常にやる気です。うちは民間人がいるので、彼は市役所のマーケティング、上と下で挟み込んでいるので、職員も動かざるを得ないというか。先ほど言ったスモールステップといいますか、小さな成功体験が大きくて、行政は前例がないとやりたがらないのですが、前例がないことをやると物すごくメディアに取り上げてもらうというのをうちの職員も成功体験として感じていて、新聞に載る、地元のテレビ局に載る。職員がもっとやろう。先ほどのヤマト運輸さんの取り組みも、伏せていますけれども、ほかの自治体と話をしていたみたいで、そこが半年ぐらい進まなかった。日南市さんは柔軟だといううわさを聞きましたということで来られて、それでとんとんとんと決まったのですけれども、それも職員が早くやると非常に発信力もあるし地域のブランディングもできるからということで非常にやる気となってやってくれている環境が今、役所の中にあるかなと思います。

○安念主査 ありがとうございます。

関さん、どうぞ。

○関構成員 大変興味深い御説明、ありがとうございました。新経済連盟の会員企業がたくさん関与して活躍しているので心を強くした次第でございます。

1点だけ御質問させてください。幾つもの種類のシェアリングエコノミーのサービスに取り組んでいらっしゃるようですが、ガイドライン的なものを考えるに当たって、これらに共通してこういうガイドラインの内容は必要かとか、そういうようなイメージがもしあれば教えて下さい。

○崎田日南市長 正直申し上げて困っていないので、ガイドラインの必要性ということも

全く検討したことがないところです。

○安念主査 そうなのでしょうね。ありがとうございます。
成原さん、どうぞ。

○成原構成員 何も困ったこと、トラブルが生じていないということで非常に素晴らしいことだと思うのですが、社会科学的な観点から申し上げますと、一般にローカルなコミュニティ、特に規模の小さいコミュニティというのはお互い顔見知りで、日南市さんは人口もそれなりにたくさんいらっしゃるので全員が顔見知りということはもちろんないと思いますけれども、東京のような大都会に比べるとまだ比較的顔見知りで、相互にお互い誰かわかる可能性が高い。そのようなコミュニティでは、顔見知りの人間関係により相互評価の仕組みが機能しているので、コミュニティによる自己規律みたいなものが働きやすい。それに対して人口であるとかコミュニティの規模が増大していくと、そういうコミュニティによる自己規律のようなことというのは困難になる。そこでルールやガイドラインのようなものが必要になってくるのではないかと、いったことが言われることもあるのですけれども、そのようなローカルなコミュニティがあるがゆえに、明確なルールやガイドラインがなくても特にトラブルが生じていないのではないかと、という見方についてどういうようにお考えか、市長のお考えをお聞かせいただけると幸いです。

○崎田日南市長 利用する側と助ける側といますか、貸す側といますか、うちの取り組みはそこが直接やりとりする場面がほとんどないのです。行政がしっかりかかっているパターンがあるので、だから、ほとんどその必要性がないというのと、あとうちは何も誰もやっていないところを手探りで、本当に実験的にやっているのです、大きな視点でどうしようかではなくて、目の前の課題を解決するためにどういう仕組みをつくろうかという下から上がっている感覚で、そこにまだ思いが及んでいないというか、困っていないから及ばないのですということですね。今、先生がおっしゃるような問題意識は十分理解するのですが、これがふえてくれば今後検討する必要があるのだろうとは思っています。

○安念主査 恐らくシェアエコのいいところがもしあるとすれば、その1つは、そういうフェイス・ツー・フェイスのパーソナルなコミュニティの中での触れ合いというのは、言葉は美しいのだけれども、実は非常にコストの高いものでも一面ありますね。そのコストを行政とプロバイダーが中に入ることによって実は相当程度軽減しているのではないかと考えられるのです。例えば非常にわかりやすいところと言うと気兼ねとか、何とも言えない近所づき合いに伴うさまざまな精神的な負担といったようなもの、そういうものを軽減しておられる。私は市町村のお取り組みが初めからそういう構造を実現しようと思っ

てなされたのではなくて、しようがないと、もう尻に火がついたからやるしかないのですとやってみたら、なぜそれが幾つかうまくいったかという、例えばの要因としてそういういろいろな意味でのコストを実は下げているのではないか。それはシェアリングエコノミー一般にも通ずるようなところがありはせぬかということを感じました。だから、小さい試みと大きな展開というのは、成功するのは実は同じ要因で成功しているはずなのであって、そういう意味でも大変に興味深いお話を伺ったのではないかと思います。

何度も申しますが、市長御自身は本当にもうやるしかないからなされたのである。しかし、成功事例というのは大体そういうものではないですか。絵を描いたから成功しましたというのは余り聞いたことがない。ありがとうございました。

それでは、また全体の討議はさせていただきます。市長、どうもありがとうございました。

続いて「(3) シェアリングエコノミー事業者からのヒアリング」を伺いたいと思います。株式会社スペースマーケット、もう既に我々にとっておなじみでございますが、代表取締役の重松様、株式会社AsMama代表取締役CEOの甲田様には事務局よりお伺いした内容をお伝えしておりますので、本日はお二方からそれぞれ20分程度で御説明をいただきたいと存じます。

それでは、始めに、株式会社スペースマーケット代表取締役の重松様より、資料2-2に基づいて御説明いただきます。

○重松構成員 株式会社スペースマーケット、重松でございます。本日はよろしくお願いたします。

それでは、お手元、資料2-2と、あと別紙でスペースマーケット利用規約、ホスト利用規約、ゲスト利用規約というものを添付させていただいておりますので、御確認をよろしくお願いたします。

資料2-2の本紙に基づいてプレゼンテーションをさせていただきたいと思っております。

まず、事業概要なのですが、スペースマーケットとは、スペースを何かイベントをやりたいとかミーティングをやりたいとか、社員総会をやりたいとか、何かできる場所を借りたいという借りたい人と、一方で、日南市さんみたいにこういった物件を持っているけれども、なかなか稼働していないとか、遊休スペースをお金にしたいという貸し手と借手手をマッチングさせるオンラインのプラットフォームでございます。

遊休資産や利用時間外のスペースを収益化したい貸し手とスペースを探している借手をつなぐだけではなくて、その新たな不動産の価値創造を実現する不動産シェアリングエコノミーカンパニーとうたっておるのですが、ただマッチングさせるだけではなくて、例えばスペースの管理の管理画面の提供のところだったり、あとは予約台帳の管理です。予約台帳はいろいろな例えば紙で管理されている方がいたりとか、あと最近、グーグ

ルカレンダーで管理されている方とかいろいろな管理のされている方がいるのですけれども、うちのところで御登録いただくと、それをグーグルカレンダーに吐き出せたりとか、当然プリントアウトできたりとか、そういったところで予約台帳を管理する仕組み。

あとは当然、課金代行の仕組みです。いわゆるAmazonとか楽天みたいなサービスECです。同じようにスペースを簡単に1時間単位から予約、そして決済までできるというところが、今まで当然会議室の検索サイトみたいなものが物すごい数あったのですけれども、そこでブッキング、決済までできるプラットフォームは余りなかったのです。ですので、その課金の代行をしたり、あとは写真撮影のところも我々のほうからカメラマンをお出しして、皆さん不動産の物件を持たれている方が自分たちのスマホとかで撮ってもなかなか物件の魅力が伝わりにくいというところがありますので、プロカメラマンがきちんと撮る。Airbnbが実は急激に伸びたのは写真なのです。写真をプロが撮ったというところで急激に成功したという裏話があるのですけれども、ECなので写真は非常に重要ですので、その写真の撮影のところでしたり、あとは空間のプロデュースのアドバイスとかもしております。何気ない会議室とかそういったスペースでも、例えば壁紙の色を変えるとか、この下に芝生のカーペットみたいなものを敷いてみるとか、それだけでがらっと雰囲気が変わって収益を生むスペースになったりとかするのです。

あとはマーケティング支援。あと最近、商品サンプリングも結構やっております、今、ネスレさんと提携をして、スペースマーケットでスペースを借りるとペリエのキャンペーンをやっています。ペリエが1人1本無料で飲めるとか、今、同じような形で飲料メーカー、お酒のメーカーとか、いろいろな引き合いをいただいております。

いずれ先々考えると、スポンサーがついてしまえばスペースもただで借りられるというようなところも今、目指しています。あと上のノウハウとかやっています。

借り手は、少しかぶるところもあるのですけれども、今までスペースの検索・予約・手配というのは物すごく面倒くさかったというところもございますし、あと流通しているスペースというものが今まで貸し会議室というのはよく一般的にあったのですけれども、同じところでずっとやり続けるとマンネリ化とかが出てきますし、一方で、最近リーズナブルで、かつデザイン性の高いスペースというのは非常にふえています。今、マーケットとしてかなり伸びておまして、そういったスペースというのは非常に需要がありました。

貸し手は不動産を持たれている方の永遠の課題というか、非稼働な物件、空き家も1,000万戸になってしまうとか、どんどん人口減で空き家問題等顕在化しておりますけれども、そういったところで収益化したいというニーズでしたりとか、あとは一方で、物件を持っているけれども、どうやって管理していいか、どうやって集客をしてやっていけばいいかというところのノウハウというのが今まで持たれていなかった。我々、プラットフォームとしてこういった問題を解決するというところでやっております。

我々のKPIとしてスペースの在庫の確保というのが非常に重要でして、在庫数をとにかく今、獲得しておる状況でございます。

かなり限定的なのですけれども、収益化が可能な遊休スペースはたくさんございまして、飲食店とか空き家とか、当然ホテルとか旅館とかイベントスペースとかいろいろあるのですけれども、例えばこういったスペースも、今あるこのスペースもあいている時間帯は普通に1時間2〜3万ぐらい借りてくれる会社とかあるわけです。そういったレベルで遊休スペースは日本中、世界中にたくさんあると考えております。

あとは我々、ミーティング、インセンティブ、コンベンション、イベントという、いわゆる地方自治体で今、力を入れているMICE、イベント市場です。そこに我々も注力しております、イベントをやるときは必ず場所探しが発生しますし、そのマーケットは3兆円ぐらいあると言われております。

本日現在で今8,000スペース以上の取り扱いをしております、実はその7割ぐらいがもうオーナーさんが自分でスペースマーケットを探して、自分で写真を掲載したりキャプションを書いたり自分で登録されている方が実はほとんどでございます。

では、こういったスペースを取り扱っているかといいますと、いわゆるこういうミーティングスペースというか会議室からホールからイベントスペース、あとカフェなど、カフェのあいている時間帯ですとか、結婚式場、映画館。

そして、変わったところになりますと、取り壊し前のビルとか今、非常にニーズがありまして、結構撮影とか企業がここを貸し切って、全部スクラッチでデザインまでして秘密のパーティーをやるとか、秘密の商品の発表会をやるとか、そんなものでも結構使われています。

あと古民家、お寺、明治座さんみたいなところでしたり、あとは取り壊し前の銭湯だったりとか、後ほど御紹介しますけれども、島も横須賀市の猿島も取り扱っております。

我々はスペースオーナーに対しての新しい遊休スペース活用を提案しております、そのユーザーを結びつけることで遊休不動産の収益化を続々と実現しております。お寺のあいている時間帯に企業の創立記念パーティーを持ってきたりとか、あと映画館は平日の午前中とか特に大きな箱は映画を見せるより企業の社員会とか誘致したほうが映画館としてもうかるのです。なので実は結構映画館は人気だったりとか、あとは一般の御家庭の庭とか、私の実家も登録していますけれども、映画のロケの引き合いが来て、1日10万ぐらい取れるのです。そういったニーズも来たりとか、あとはキッチンつきスペースというのが非常に人気でありまして、バーベキューとかですと、外でやると雨が降ったり汚れたり、車で行かなければいけないので雨でお酒が飲めない人が出てきたりするのですけれども、キッチンつきスペースですと平日の夜できますし、バーベキューは基本的にやることは同じなので非常に人気があって、雨にも濡れないですし、平日の夜もできるというので、今、キッチンつきスペースが非常に稼働していたりしています。

いろいろな事例が本当にありまして、2年間借り手がつかなかったスペースがイベントスペースとして非常に稼働するようになったりとか、あとは平日の結婚式場で企業のカンファレンスをやったりですとか、古民家は非常に稼働しております、企業のオフサイト

ミーティング、合宿、コスプレイヤーの撮影会で大変人気を博しています。

取り壊し前のビルはこういう高級ブランドとかが1週間ぐらい借りて、幻想的な空間につくり込んで、都内某所でやるシークレットパーティーみたいな感じでやって非常に人気を博しています。

スペースの活用事例なのですけれども、2世帯住宅の1階を貸されている主婦の方でしたりとか、ここは結構横浜の外れたところにあるのですが、地元の方が公民館の共用スペースみたいな感じで気軽に土日、子連れのパーティーとかよく借りていただいています。

あとカフェの夜の時間帯を貸し出ししたりとか、営業時間外で店を貸すというのが結構今ふえていまして、これははまると月60万円ぐらいレンタル売り上げがあるカフェのオーナーさんもこの前「ワールドビジネスサイライト」で紹介いただいたのですけれども、そんな場所もございます。

実現したい社会は、チャレンジする人を生み出すというビジョン、そして世の中をおもしろくするというところを掲げています。

解決したい社会課題といたしましては、マイクロアントレプレナーをどんどん創出していききたいところです。主婦の方でも2世帯住宅の1階があいていれば、そこをうまく貸せば普通にパートに出るより全然もうかるとか、あと地方創生、地方での共助のインフラをつくっていききたいと考えております。日南市さんみたいな取り組みをどんどんふやしていきたいと思っています。

あとは少子高齢化の進展による空き家問題解消、遊休資産活用による地域活性化、そういったところをやっていききたいと思っています。

あと安心・安全を確保する措置といたしまして、お互いすぐに予約して決済したら貸し出すのではなくて、ちゃんとコミュニケーションをとって、信頼できるゲストにのみ貸し出しを許可します。前回もそういったお話をしましたけれども、やりとりをしている間に、大体怪しい人というのはわかるわけです。なので、コミュニケーションをなるべく多くとって、信頼が担保できる方に貸し出しをするといった仕組み、仕掛けをつくっております。

あとサービス提供者の登録事項としておりまして、こういったところを御登録いただいております。

あとサービス利用者のほうは、個人の方はクレジットカードをマストにしておりますので、クレジットカードが登録されていない場合は御利用いただけないという形になっております。法人の場合は振り込みでも対応可能にしております。民泊のサービスも始めているのですけれども、こちらのほうはパスポート、免許証を必須にしております。

あと提供者と利用者のやりとりはこういうプラットフォーム内の専用チャットでやりとりをいまして、これがかなりやりやすく、免許証とかいろいろ企画書を添付したりとか、あとは利用される方の何名かの名刺を添付してくれとか、そういうやりとりが結構行われております。

では、こちらのところに関しては。

○スペースマーケット石原弁護士 スペースマーケットの弁護士の石原と申します。

利用規約の点についてだけ、簡単に私のほうから説明させていただきます。お手元の資料2-2の別紙1、2、3というところです。基本的に増島先生が今回「『仲介』の概念について」という参考資料をお配りいただいていますけれども、ここに書いてあるような概念にのっかって、我々としても、あくまでもプラットフォームであるということで、オーナーさんとゲストの方々の条件交渉等には特に一切介在せずに、情報を載せることで皆さんの使っていただく機会をできる限りふやすというたてつけのもとに、利用規約のところでは我々の責任を制限するとともに、皆さんにどうやって安心して使っていただくかという視点のもとで、長い規約にはなっているのですが、スペースマーケットの利用規約、これがゲスト、ホスト、両方とも適用される規約になります。

今、席上にいらっしゃる方々にはお配りされているホスト利用規約とゲスト利用規約、ゲスト利用規約はゲストの方に特に御注意いただきたいこと。かなりの部分がスペースマーケットの利用規約にかぶっているところはあるのですが、特に御利用に当たって注意いただくべきことをまとめたものがゲスト利用規約になっています。予約するたびにこちらを読んでいただいて御同意いただいてから予約をいただくという形にしています。

ホスト利用規約、こちらでもスペースマーケット利用規約には随分重複している部分はあるのですが、ホストの方特有の条件であったりとか、あとは守っていただかなければいけないことをまとめたものになります。時間もないので簡単にはなりますけれども、御説明させていただきます。

スペースマーケット利用規約のほうの3枚めくっていただいて第7条のところでは我々の理念というか、考え方が書かれています。その4枚目の裏側、第4項、第5項のあたりなのですが、第4項のところでは当社のあくまでもプラットフォームサービスですというところをうたっておりまして、ここにも書いてあるとおり、全てゲストとホストの間で直接契約等々が行われます。我々は委託を受けるものではありませんということで、責任も一切負いませんということで、ただ、一定の手数料はいただくこととなりますし、あとは先ほど重松からもありましたけれども、決済を我々のほうで代行することがありますので、これは非常に便利だということで使われる要因にもなっているのですが、その部分だけ我々がお手伝いすることがありますということをやっています。

禁止される事項等々は、スペースマーケット利用規約の14条なので、さらに2枚ほどめくっていただいたところ。あとは先ほどのページの9条というところにずらずらと並んでいるのですが、恐らく一般的なネット関係のサービスで禁止されている事項がほかに何か特徴的なものがあるかということ、基本的には変わらないものが並べられていると思います。

ゲスト利用規約のほうをもう少し御紹介させていただきますが、これが毎回利用するたびに御参照いただくものになりますけれども、先ほどの同じようなこちらの基本的な理念

のようなものは1ページ目の5番目、一番下の黒ポツのところに直接やりとりをしていただきますということで、また再度理念をうたっているところであります。

禁止事項については、後ろから3枚目のところで書かれているとおり、またここで再度禁止事項については守っていただきたいことを書いておきまして、これに違反した場合には、登録の取り消しも含めて利用の停止。注意から厳重注意、利用の一時停止、さらに登録取り消しという形で段階を追って、ホスト、ゲストともに悪質なゲスト、ホストについては利用を順次禁止していくという形で皆様の安心した利用を担保しています。

以上です。

○重松構成員 済みません、時間がないので駆け足でいきます。

決済の流れについては、事前にスペースマーケットに入金するといった手法をとっております。

あと提供者と利用者の中で誤解を減らすための仕組みといたしまして、レビューのところでやりとりをきちっとやっていただくところ、あとはスペースごとに管理者情報を表記されて、個人の場合は個人名が表記されていくというところをやっております。

あと違法契約違反等の対応といたしましては、こちらのとおりでして、社内に弁護士もおりますので、すぐに対処を実行しております。

相互評価の仕組みというのかなり機能しております、レビューが100以上たまっているオーナーさんもいらっしゃいます。

相互評価の公平性、正確性のところというのを保つというか、ここをどんどん今、技術としても磨いております、悪口の言い合いにならない仕組みをつくっております。

トラブル事例と対応といたしましては、延べ1万件以上やっておりますけれども、極端にクリティカルなトラブルというのは今までございません。トラブルはあくまで当事者間で解決していただいておりますが、我々も当然間に入って穏便に落ちつくようなサポートをしております。

第三者からの苦情等は特に今まで大きなものはございません。

あと一応、とはいえ三井住友海上の損害保険に入っております、本当に何か大変なトラブルがあった場合は我々がカバーするという保険を一応入っております。これまでの支払い実績はございません。

個人情報保護、情報セキュリティの確保の取り組みというのは、きちんと対応させていただいております。

あと提供者に対しての所得税、税の納付に関する注意喚起はまだ行っておりませんが、今後取り組んでいきたいと思っております。

後は地方公共団体との取り組みということで、さまざまな自治体との取り組みを進めておきまして、日南市さんも市長室をやらせていただいたり、横須賀市の猿島を貸し出して、実際にコスプレイヤーが120人、平日の午前中に借り切ったりとか、あとは桐生市、

佐賀県、いろいろな自治体との取り組みをしております。廃校活用プロジェクトとかです。

事業が理解されず困ったことというのは、まだまだ認知が低いというところがありますので、これからどんどん高めていきたいと考えております。

行政に求めることといたしましては、もろもろのサポートをいただければと思っております。

済みません、少し押ししました。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。

それでは、当面10分ほどまたディスカッションしたいと思いますが、いかがでございますか。

先ほど伺おうと思ったのが、市長室は誰がどういう目的でお借りになりますか。

○重松構成員 1回地元のメディアか何かが普通に借りて対談風景を撮りたいとか、そういうものが来たり。でも、我々としては一番大きかったのは、どの自治体に行っても、ほかの自治体で実績がありますかと聞かれるわけです。0が1になったというのが一番大きいです。本当に日本で一番アライアンスが組みやすいと言われている日南市。

○安念主査 市長室を貸すというのはどこから出た話ですか。

○崎田日南市長 うちの職員たちがおもしろい貸す場所がないかということで、市長室が一番話題になるだろうということで、うちの目的はいろいろな企業さんと柔軟に組む自治体の発信が一番の目的だったので、成功したと思います。

○安念主査 ありがとうございます。

少しよろしいですか。私、全然別の人からなのですけれども、最近スペースとしてお寺が結構クールなのだという話をお寺系の人から聞いたのだけれども、お寺は何がいいのですか。

○重松構成員 やはりお寺は実際に行ってみるとわかるのですけれども、そういうオフサイトミーティングをしたりですとか、あと最近ヨガのあれで畳の間みたいなのを使われる方が多くて、実際にやられている方に聞くと、何か落ちつくのですみたいな。お寺も外資系のPR会社が、最初は1回ネタで借りてくれたのかなと思ったら定期的に借りるようになってくれて、その社長に聞いたら、海外の方とかの評判がすごくいいという感じなのです。お寺もだんだんファシリティを整え出してきたプロジェクトがあつたりとか音響もよくなってきたりとか、どんどん整備して行って。

○安念主査 考えてみると、今まで気づかなかっただけなのですね。

○重松構成員 そうですね。お寺はコンビニより数がありますからね。

○安念主査 コンビニは全国に5万店ぐらいですね。

○重松構成員 寺社というところにくくると、コンビニより数が多いらしいのです。

○安念主査 考えてみると、確かに今は畳の広いスペースはもうないですね。どうも済みません。いろいろありがとうございました。

どうぞどなたか。

森先生、どうぞ。

○森構成員 すごい興味深くてお話も尽きないのですけれども、せっかくスペースマーケットさん、インハウスの先生もいらっしゃっているので、同病相哀れむということで、適法性の確保に結構ポイントがあると思うのです。本当にシェアリングエコノミーを促進するには法的な情報収集をどうしていくかというところがあるわけですし、まず利用規約は大変行き届いたものをおつくりいただいているなと思いました。

1つお聞きしたいのは、参考資料2-2の増島先生の資料の中で、例の3ページ、名古屋のオークションのケースが紹介されているわけなのですが、これについて一般論としては確かにここに書かれているとおりののですが、一定の条件下ではプラットフォームが責任を負うことがあるという判示がされていると思うのですが、それについてどのように評価されていますかということが1点。

もう一つ、2番目にこちらのほうがよりお聞きしたいのですけれども、私も全然不動産のことを知らないのですが、やはりマッチングプラットフォームをされるに当たって、一般の不動産会社に適用されるような宅地建物取引業法とかマンション管理適正化推進法とか、あと広告表示の業界の公正競争規約とかそういうものがいろいろあると思うのですけれども、そういうものが普通の不動産仲介業者には適用されると思うのですが、御自分たちのようなアプリを使ったマッチングプラットフォームに果たして適用されるのかどうなのか。ほかに何か適用されるものはないのか。先ほどの利用規約とかオークションの話が私法の話であれば、こちらは公法規制の話だと思うのですけれども、自分たちに適用される公法規制をどう洗い出すのかというのは結構な負担だなと私はお手伝いしながら思っているのですが、それについてお聞きできればと思います。よろしくお願いします。

○スペースマーケット石原弁護士 私も実は7月に就任したばかりなのでなかなかそこまで詳しくはないところが正直なところなのですけれども、おっしゃるとおり、まず名古屋

の裁判例の点なのですけれども、まさにどこまで深く入り込んだときに事業者、プラットフォーム側に責任が出てくるのかというのは非常に私としても悩ましいなと思っていました、かつ、我々が今、事業を進めていく上で、先ほど説明したウェブ上でのお客さん同士のマッチングだけならまだいいのですけれども、事例にも出てきましたが、イベントのような形に入り込んでいく、我々はかなりコミットしていくような形になっていくと、どんどんプラットフォーム側にも責任というのは出て来得る状況にはなっているなど。なので、社内の社員の営業の人たちには随分口を酸っぱく、そこら辺が余り行き過ぎるところにも責任は出てくるのだろうという啓蒙活動をしながら、ただ、どこまで行くとどうなるかというのがまだ事例がないものなので、我々としても手探りながら、ただ、しっかりとほかから刺されないようにちゃんと理論武装はしていこうねということで私も今、勉強中というところで申しわけないです。

もう一点のところ、同じような話にはなってしまうと思うのですけれども、これからプラットフォーム、民泊とかも進めている中ではあるのですが、我々としても適法な簡易宿所の営業許可を取ったところをしっかりと載せるということで進めている中で、民泊新法の動きも注視しながら進められるところは進めていく。これから利用規約も1回私が少しかわらせてもらって改定をしているのですけれども、何度も何度も改定が必要になってくると思うので、そこら辺の我々側の利用しやすい仕組みづくりをつくるための努力と、あとはこういった会議を通じて発信していったって、日本の皆さんがしっかりとシェアリングエコノミーというものを理解された上でトラブルのない利用がどんどん進めばいいなと思っています。余りお答えになっていなくて申しわけないです。

○森構成員 ありがとうございます。

○安念主査 今回の点は私も前から、例えば当検討会で検討しなければならないことだと思っていたのです。まず第一に、後者の側からいくと、どういう公法的な規制があるのかということ全体を全てもとという人は多分いないので、とにかく考えられる業種について考えられる限りのレギュレーションがこうだということは役所でないとわからない。役所だっただけでわからないのだけれども、これが第1点。これは役所ができる大きなサービスです。

もう一つは、私法上です。ロイヤーの方がいっぱいいらっしゃるから間違っていたら訂正していただきたいけれども、日本の判例は事実としてコミットが深くなればなるほど、それがいわば法的な責任転化するような構成をとることが多くて、最近の典型例で言えば民法714条の関係で、認知症の方が鉄道の駅で転落されて列車の時間が遅れてしまって遺族に対して損害賠償がなされました。これはプラットフォームの人にとっては非常に辛いところで、深くコミットしないとある意味で差別化ができないでしょう。けれども、コミットするとそれは法的責任の原因だと言われてしまう。この難問をどうやって解けばいいのかというのは私も非常に難しい問題だと思うのです。

AsMamaさんというのは恐らく観念的には同じ問題があつて、親切にすればするほど、何かアクシデントが起きたときにはあなたの責任でと、しかし、これはたまらないですね。その責任のデマケーションというのはあらかじめある程度はやっておかないと、ある意味で怖くてやれないというところが出てくるのではないかなと漠然に思っていたのを今いろいろな方から非常に冥界にさせていただいたという気がいたしました。だから、私は心配事が心配だということがわかりましたと言っているだけで、何も解決策はないのだけれども、やはり問題はあるなと思ったのです。

○森構成員 私が申し上げようと思っていたことを大分安念先生に言われてしまったのですけれども、本当に後者の公法規制のほうから言いますと、「ほかにないのか」という調査はなかなか法律事務所でも難しいものがありまして、そういう意味ではシェアリングエコノミーを育てると思っていたら、そこは難しいとは思いますが、政府でシェアリングエコノミーに寄り添うような法規制を若干教えていただけるような、「大体こんなところではないの」ぐらいで結構ですので、仕組みを作ってください。ただ、余り完璧にやられますと法律事務所の仕事がなくなりますので、それは冗談ですが、どちらにしろ、そんなインターフェースは必ず必要だと思うのですが、作っていただきたいです。何かマッチングするに当たって、いろいろな業法が関係してくるわけですね。私もITの専門家だということでもいろいろ御依頼をいただいても、いざ調べるものは全然違う。それこそ食品だったり不動産だったり運送だったり、全く明るくないところなのです。ですので、そのリソースはひとつやっていただきたいと思います。

私法のほうについてなのですが、それは実は難しい問題ではありますが、シェアリングエコノミーということで考えれば新しいのですが、少し引いた目線でCtoCのマッチングプラットフォームであると考えればこれまでもあったわけです。CtoCオークションなどはまさにそうですね。掲示板だってそうです。そういうところで管理者、オークション事業者がどのようにこれまでいろいろな取り組みをして、かつては消費者問題だって随分あったのです。だけれども、今は相談センターに来る相談も多くない。そういうかつてのCtoCプラットフォームのやってきたことというのをここで生かすということ是可以する。

○安念主査 どうぞ。

○遠藤政府CIO 今回の話の一部になると思うのですが、私、前から心配しているのは、貸し手が悪意を持って赤字を計上する。それでほかの事業と合算して税を減らすということは簡単にできる可能性があるわけですね。要するに、部屋を貸すということにすると、当然それにかかる経費があつたりするわけです。それをどんどん計上しておいて、お客がほとんどいなかった。赤字になりますね。それを事業としてみなすと、こちらの事業をやっているのと合算してやると、収益が要するにマイナスになつたり赤字になつたりする。

税金を払わないでいいわけです。これは簡単な節税方法になってしまうのです。

○安念主査 CI0、それはそもそも違法ですか。

○遠藤政府CI0 いやいや違法ではないと思うのだけれども、すれすれですね。

○安念主査 どうなのかしら。

○森構成員 済みません、私も税法のことは全然知らないですけれども、そういう自分でも使うかもしれない物件を事業としての出費で赤字だというように認定していいのかというのは何かあるような気がしますし、税法は税法でシェアリングエコノミーに対する適合というか工夫は必要だと思います。

○遠藤政府CI0 そうすると、要するに登録してある物件なり何なりをよほど正確にプラットフォームはつかまえておいて、そして何かそういうやりとりが税務当局と確定申告した人の間に起こったときに、第三者的な立場で情報をきちっとマイナンバーを添えて提供できるようになっていないとまずいのではないかなと。

○安念主査 ここはどこでも大問題になっていることですね。あれは個人がやろうが宿泊税は払ってもらいますというスキームだから、そこは重大な問題であることは確かなのでしょうね。

増島先生、どうぞ。

○増島構成員 一言だけ申し上げますと、このシェアエコの世界、一応CtoCをイメージしていますということですが、貸し手サイドも個人です。なので、税金は所得税です。所得税については、一般の個人事業主であっても事業所得と雑所得もあるわけですね。給与所得者であれ個人事業主であれ、本業がある人がシェアエコで稼げばこちらは雑所得・雑損になるのではないのでしょうかという感じがするので、他の所得とはぶつけられないのではないかという感じがしますというのが1つ。

これは会社の形でやると、それはビジネスでやっているのだから、CtoCを前提とするシェアエコの議論とは少し違うのではないかという感じがしましたので、何となく論点がずれたのがここで話されたという感じになってしまってもまずいかなと思ったので、一応コメント申し上げます。

○安念主査 わかりました。

○遠藤政府CIO 別にCtoCだけがシェアリングエコノミーだと決めているわけではないと私は理解しているのです。

○安念主査 それは会議室など、まさにそうです。

○遠藤政府CIO 先ほどの日南市の赤レンガ館だって、あれは市のプロパティーになっているわけでしょう。

○安念主査 もちろんです。

両方視野に入れての議論ですね。どうも御指摘ありがとうございます。

それでは、また全体の討議をしていただくことにして、どうもありがとうございました。税金のことも最後は結局出てくるのだ。あれは一種の全てのビジネスの裏街道と言ったら何だけれども、必ず出てきますね。

それでは、あちこちに引っ張り出されて、甲田さん、本当に申しわけないのですが、どうぞよろしく願いいたします。

○AsMama甲田CEO とんでもないです。皆さん、こんにちは。株式会社AsMamaの甲田です。

本日は、事業概要と実際にどういうようにして子育てシェアを使っているかということ、限られた時間ではございますが、いただいている質問に答えられればと思っております。

AsMama自体、創業して間もなく8年になるのですけれども、そもそも私自身、先ほど日南市長が言われたとおり、シェアリング事業をやろうと思ってやり始めたわけではなく、超少子高齢化のこれからの時代に次世代労働力をどう確保していくか、それを考えたときに、何か課題がある人に対して支援を提供できる人と支援を提供してもらえれば自分のライフステージを超えられる人と、その人たちが会うきっかけと頼り合える仕組みがあれば、世の中が今以上に豊かになるのではないかと考えたのがそもそもでした。

最初はペットの散歩から起業したい人たちへのスキルニーズのマッチング、いろいろ考えたのですけれども、子育てを頼れないことで女性が仕事をやめていく。それによって世帯収入が減り、経済的なことが理由で第2子、第3子を産み控えてしまう。女性の専業主婦のほうが虐待ですとかといった課題も多く、専業主婦を抱える男性は長時間労働を強いられる。そもそもの社会課題の原点というのが子育てを頼れない、頼り合える仕組みがない、そういったところにあるのではないかと考えたところからAsMamaの事業を始めました。

実際、共働きのほうが出生率も高いので、行政のほうでも今、女性が産み育て、働き続けられる社会をというところ。そして、中高齢者の方々が60歳を超えても9割が働きたいと言っている中でどう活用していくかというところ。これはもう本当、日本全体の喫緊の課題であります。

世の中にどんな子育て支援サービスがあるのかというのを考えてみると、今、認可保育園、保育園の数が足りない足りないみたいなことを言われていますけれども、実際、待機児童が問題になっているのはもはや首都圏で、それ以上に実際子育てを頼りたいと思ったときには専門知識以上に求められているものというのは、親の気持ちを理解してくれる子育て支援者だったり、子育ての経験があるというところがより上位に挙げられております。ところが、周り近所にそういう人たちがいない。85%が核家族の日本で、自分の手で子育てをするしかないというところが理由で女性が離職をしていく。だからこそ、大企業の施策や行政の施策が幾ら進んでも、この問題が解決されない限り少子高齢化という問題は解決されないわけです。

世の中の子供を預けたい、働きたいといったときにどんなサービスがあるのかというと、先ほど申し上げた、いわゆる子育て支援に対する安心感、自分の子育てスタイルを知っている、子供のことを知っているということを縦軸、安心軸にとり、そして、土日に働かなければいけない人たちが50%を超える中で、預けたいときに預けられるフレキシビリティというものを考えたら、非常に行政の方々を目の前に言いにくいところではあります、フレキシビリティがなかなか効かない、行政のサービスだからこそ安心だけでもというところが左側、そして、フレキシビリティは効くけれども、ピンからキリまで質のサービスがあって、なおかつ青色のところは1時間2,000円を超えてくるようなサービスで、オレンジ色のところは1時間1,000円を切ってくれるようなサービスなので、経済的にも民間のいわゆる託児サービスみたいなものが使えるというような状況ではなかなかないというところ。そこでAsMamaは、御近所で自分のことも子供のこともよく知っている複数人の人たちと頼り合えないかというところのポジションをとってきました。

具体的に何をしているかということ、レギュレーションとかガイドラインとか、そういったところも必要なのですけれども、実際に大事な大事な子供を預けたり預かったりするわけですから、幾ら何をガイドラインに書いたとしても、目の前にいる人を信用できるか信用できないかというところが一番です。

ところが、周り近所に頼れる人がいないので、今、私たちは、上は北海道から下は沖縄まで、実際に会って目の前の人の安心・安全性、感性、そういったものを確かめるというリアルな地域交流の機会を全国で1,000回以上つくっています。1,000回以上交流会を開催するよという告知やイベントの現場を通じて子育てシェアという独自で開発をした、顔見知り同士が子供の送迎や託児を頼り合えるネットの仕組みを普及させています。

その普及の仕方も、私自身、ネット業界に10年いたのですけれども、SEOとか純広告とかそういったところで広げるわけではなくて、この共助というものが広がることによって世の中はきっと豊かになる。そういう人たちに託児やコミュニケーションの研修を無償で私たちのほうから提供し、その人たちの口コミ力で子育てシェアというものを広げています。今、全国で600人近くおまして、幼稚園、保育園、子育て支援センターやいろいろなママサークル、親子団体といったところに出て行って、子育てシェアの活用方法や全国で開催

している交流会のことを告知していく。そのアプローチ力というものが今、年間で500万世帯を超えてきました。

この子育てシェアという仕組みは、グーグルが利用者からは1円のお金も取らないのと同じように、私たちは世の中の人たちが豊かになるというところに事業コミットをしているので、登録料も手数料も一切利用者からは取っていません。日本で初めて全支援者にそれでも保険を適用させて最高5,000万円までの保険が万が一の事故のときにはおりますよという仕組みにしております。

ただし、この仕組みはベビーシッターサービスでもなければ、支援者を派遣するサービスでもないの、あくまでも顔見知り同士で利用するものです。送迎や託児に関しては、昔はチョコレートを持っていったりタオルを持っていたり家からリンゴを持って行ったりしたのですけれども、それ自体が格差になるので、お礼は1時間500~700円というルールにしましょうというルール設定だけしております。今現在は登録者も4万人を超え、解決案件数は1万件を超えてきておりまして、さすが頼り合い日本という感じで、一度発信すれば解決率というのは85%を超えてきていますから、非常にフレキシブルな仕様になっているのではないかなと思います。

パソコンか携帯からで登録をしていただくと、基本的には知人、友人を招待するか、既に登録している人たちをバイネームで探します。Facebookのように友達申請承認というところで簡単にはつながってしまいませんで、相手の携帯電話の下4桁を入れなければつながらない仕組みになっているので、成り済みましたとか悪意を持って登録した人と不意につながってしまうようなことはありません。

周りに本当に頼れる人がいないよというときには、AsMamaでトレーニングを受けたママサポーターと呼ばれる公認の支援者とお友達になる。そこに関してだけは弊社のほうでこの仕組みを使って、周りに頼れる人たちがいない人たちに紹介サービスを行っているというところなんです。

こういったサービスを支えているいわゆる社員自体も遠くは沖縄ですとか北海道にもいて、全員がリモートワークで働いています。なので、現地の地域性だとか環境だとかというのはよく理解しているスタッフが全国に点在していて、自宅やカフェから仕事をしている、イベント現場に直接行くこともあります。

実際、子育てシェアの活用事例というのを1つ紹介したいなと思っています。

小学校5年生に今はなった娘も小学校2年生のときに、私は横浜在住なのですが、鹿児島に出張に行っているときに電話がありまして、鍵を持っていくのを忘れた。こういうことが起こるとサラリーマンのときだと選択肢としては3つぐらいしかありませんで、高いお金を払って、誰が来るかわからないベビーシッターサービスをお願いするか、マンションのロビーで待っていなさいと言って待っておかせるか、主人と夫婦げんかになることは間違いないものの主人に迎えに来てもらうかという選択肢しかない中で、こういうときに子育てシェアというのは非常に便利です。

間もなくアプリになって出てきますが、今はウェブサービスなのでお気に入り登録をこんな形でスマートフォンの上に置いておきます。

友達つながりをたくさんつくっておきさえすれば、後は困ったときにはHELPというボタンを押し、何時から何時まで子供を見てください。御飯は1回300円。納豆御飯だろうがステーキだろうが300円と決まっています。おやつも手づくりだろうが、かっぱえびせんだろうが150円。お風呂に入れてもらったら300円、習字や習い事の月謝代を立てかえておいてみたいなことも友達だからこそ頼むことができるようになっています。

見にくいのですが、娘が鍵を持っていき忘れて自宅前。どなたか救済可能な方はいますかと上に記載してあるのです。助けてほしい内容を入れたら、助けてほしい拠点から半径2キロ、5キロ、10キロ、20キロというのを選びます。急いできてほしいときには半径を狭めますが、土曜日、日曜日、丸一日見ておいてほしいみたいなきには半径を広げると、括弧の中に出てくる候補人数がふえてくるような感じになります。このときには、私は鍵を忘れてと言っているので半径5キロを選んでママサポーターと同じマンションの人たちを選びました。

ここがポイントで、このグループを選んでも誰が入っているかというのがわからないので書いている人たちがずらっと出てきます。実際には仲のいい人でも長谷川さんのところの子育て方針は好きではないとか、隣の鈴木さんだったらいいけれども、その隣の山田さんは嫌だとか、パパは嫌だとかいろいろあるので、その人たちはこっそり外すことができる機能がついています。なので、1回預けようと思ったけれども、連絡が来なかったとか、1回預けたけれども、気兼ねしたとかかという人はこっそり外すことができるのです。

このクリックされている人たちには私が困っているというSOSが行くのですけれども、この人たちも自分にだけ来ているのではなくて10分の1であなたに支援依頼が来ています。状況を早く教えてあげてください程度のものがシステムから来るので、絶対何とかしてあげようみたいな義務感に追われるということはありません。

私自身は、主人は当てにならないのでいつも外すのですけれども、投稿すると大体皆さんスマートフォンを手に持っているので、すぐに返事が来ます。このときも、行けます、うちのお姉ちゃんと一緒に宿題をやりましょうねという返事が近くの人から来ました。

何人も何人も、ごめん30分ぐらいおくれるわとか、8時までは難しいけれども、7時に来られるのだったらいいよとかいろいろな人から連絡が来るのですが、私が正式に依頼するのは1人に押せば、もうこの問題は解決しました、ありがとうございましたという形でシステムがお知らせしてくれます。依頼した時間が終わったら、私のところには今回のお礼は例えば2,740円ですよ、現金で払ってもいいし、クレジットカードでも払ってもいいですよという連絡が来ますし、支援してくれた人には、今回のお礼は2,740円ですよ、受け取ってあげたほうが2回目、3回目、お願いしやすいのでぜひ受け取ってあげてくださいねという連絡が行くような形になっています。

なので、私としては安価な金額で、なおかつ、友達と遊ばせるような感覚で娘を過ごせ

ることができてありがとう。逆に私の子供を見てくれていたお母さんにしてみると、いやいや自分の子供と一緒に見ていただけで、お金をもらってありがとうとお礼まで言われてありがとうと言われるような、ありがとうの等価交換になっている、これが子育てシェアの大きな特徴です。

また、これからの次世代を生きていく子供たちにとっても、今、出生率は1.4というところですから、いろいろな多様性や社会性、地域性を学べない子供たちが多く中で、地域で子育てをするというのは子供たちの次の時代を生きる力、多様性を育む力にもつながっているというように考えています。

AsMama自体はどこで収益を得ているかということ、全国600人のスタッフたちが共助を広めたい。その共助を広めたい、地域共助と広めたいと思っているのは何人だけではなくて、商業施設ですとか商品、商材を持っている企業も同様なわけで、そういう企業のPR、広報、マーケティング集客というところをお手伝いさせていただくことで、1イベント当たり50万円ほどいただいているというところ。住まいだとか分譲だとか、そういったところの子育てシェアを定着させていくことで、住んでいる人たちのクオリティ・オブ・ライフを上げたり、企業の就労支援に導入していくことで企業の優秀な人材の確保というところをお手伝いさせていただきながら、年間コンサルフィーをいただいているというところではあります。

私たちのKPIというのは、まず世の中をよくしたい。別に子育てシェアだけを上げたいだけではなくて、ファミリー・サポートでも何でも構わない。とにかく子育てを頼り頼られる、そういった社会をつくろうと発信し続ける人たちを日本中にふやしていきたいというように考えています。

この地域共助というところで100万人がたった1カ月20時間、1日4時間子供を預かるとしたら週に1回子供を預け、預かるということができれば、直接経済効果だけでも500億を超えるというようにシンクタンクのほうから試算されています。なので、共助が広がることによって経済力の活性化というところにもつなげていきたいと考えています。

行政との連携も後ほど紹介しますが、最近では奈良県生駒市さんですとか秋田県湯沢市さんとどんどん協働を進めているのですけれども、例えば私たちはこれが広がるからといって1円も自分たちの会社の利益になるものではないので、地域の防災インフラとして、子育てのインフラとして、そして、経験や時間を生かして活躍したいと思う人たちの活躍機会の提供として、母子手帳や出生届を出しに行ったときの行政の窓口でこういった仕組みがあるということをお知らせしてくださいねというところ。

そして、予防接種会場とか健診会場に行ったら民生委員や保健委員さんがいるだけではなくて、翌日からの日常の子育て生活を助けてくれるママサポーターがそこにいるという状況をつくっていきましょうというところ。

そして、幼稚園、保育園、小学校には、このシステムをぜひ周知させてください。なぜならば、保育園、幼稚園、小学校の親同士が自動的にグルーピングされやすい機能がつい

ているので、大きな災害が起こったときの防災インフラにもなります。なので、行政主導で周知してくださいというところ。

そして、地域ボランティアでもママサポーターでも市民ボランティアでも構わないので、地域にかかわっていく地域支援者を一緒に発掘、育成していきましょうというところ。

こういったところを行政連携と一緒に進めさせていただいております。

生駒市さんとの協定、湯沢市さんとの協定、1月、7月と進んできているのですが、具体的にやっていることとしては、地域支援者発掘の協働と地域支援者による交流会開催支援、空き家とか商店街の活性化というところ。地域支援団体や企業、人と市民が出会う大型のイベントなども開催していきましょうというところなんです。

最近では科学技術振興機構さんから、中高齢者をどんどん支援者に、支援する側に巻き込んでいくことによって、そういう人たちの生活支援ニーズにも応えていくようなフィージビリティをAsMamaのほうでやってほしいというところでお声がけをいただいているので、別に子育てのところだけではなくて、地域共助によって多世代共生、まさにそこに半歩足を突っ込みかけているところなんです。

官民連携として一番8年間やってきて厳しかったのは株式会社という壁です。

私たちは、今、御説明したように地域支援者の発掘、育成、子育てシェアの開発、自主開催地域の交流イベント、全てここは自営でやっています。どこかからお金をもらっているわけではなく、むしろ非営利部門でやっていて、こうしたマスをつくれたことによって企業タイアップでお金を得てそちらに投資しているのですけれども、行政の側からすると、いやいや株式会社でしょうと。これを広げると1社利益を応援することになるのでなかなか一緒にできないねみたいな時間が非常に長く続きました。

もう一つは、厚生労働省が各自治体におろされているファミリー・サポートと何が違うのということとはよく聞かれますが、ファミリー・サポートはあくまでも利用会員、提供会員、事前に登録した人たちを仲介者がつなぐので、むしろアナログ的なマッチングであって、そこに相性だとか安心・安全だとかというのは何も担保されているわけではないのです。行政がやっているから何となく安心だろう。ところが、子育てシェアに関しては、同じ塾、習い事のお母さん同士で送迎を頼り合うこともあれば、同じマンションの中の人と頼り合うこともあれば、シチュエーションに応じて子供目線で一番安心な知っている人に見てもらえるというところが大きな違いで、何人とながっていても大丈夫といった大きな特徴があります。

自治体と違って全国一律のサービスになるので、夜だろうと夜中だろうと自分がぎりぎり境界線のところに住んでいようと使っていただけるサービスです。

今は子育てだけの分野ではなく、介護、障害者、生活支援というところに広げていきたいと思っていますし、むしろ諸外国からのほうがこういったリアルとネットの両輪で財政をそんなに頼ることなく自立したものをやっているというところに関しては非常に興味関心を持たれているところなんです。

まずは登録をしてもらって、このサービスの特徴としては何度も何度も申し上げていますが、ガイドライン云々というよりは、まずは友人ママサポーターを探す、友達を招待するというところが非常に大事です。

自分のリアルなつながりがあってこそ、シェアリングというのは物に関しては知らない人とシェアする、それも一つですけれども、内容によっては知っている人とというのが絶対条件になると思っているので、私たちは知っている人とということにこだわっています。

時間も限られているので、いただいている質問、全部テキストで書いてあるので幾つかだけ御紹介しようと思っています。

やはりガイドライン、登録事項だとかというのは先ほどスペースマーケットさんが御紹介されたのとそんなに変わらない、そんなに大したことがないと言ったらあれですが、利用規約上の義務とか責任とか禁止される事項、レギュレーションとか会員規約、利用規約というものも適宜見直しを行っています。8年前とは全く状況が違うので、本当に安心・安全なガイドラインは何だろう、利用規約は何だろうというのはいつもいつも見直しをしていますし、ガイドラインをつくっているから私たちは刺されないはずではなく、システムを運営している以上、いかに知らない人とつながらないようにするかとか、いかに安心・安全に運営されるかだとか、そういったものはシステムサイドからできないかということで、このシステムもつくって手放しではなくて1週間単位でつくり直す、利用ニーズに対して安心・安全をひたすら追いかけていくようなリーン・スタートアップ方式というところでやっています。

決済とかそういったものに関しては、外部のパートナーシップを組んだ企業を入れたりももちろんするのですけれども、そこに関しては安心・安全に関しては1週間に1回確認をして、実態に合っているものなのか、個人情報の管理も含めて見させていただいているということです。

実際、事故対応みたいなことは前回ありませんと言っていたのですけれども、実はその後、1件、子供が階段から落ちるという事故がありました。そのときには子供が階段から落ちましたという連絡が支援した側のほうから連絡があって、実際大事には至らなかったのですけれども、顔見知りだからこそ後々何が出てきたら怖いというので、頭の前から足の先までとりあえず検査を受けさせたいという連絡があって、私たちのほうからすぐに弁護士と先生と保険会社に連絡をしたところ、保険会社の方がすぐに現地に飛んで行ってもらって菓子折りを持っていき、預かった側のメンタルケアと預けた側のお子さんの本当に頭の前から足の先まで文字通りの検査を全てやって、その報告も1週間単位でAsMamaのほうに上がってくるという状況がありました。

それがあって実際預けたほうからも預かったほうからも非常にお礼の言葉があって、これが電話とかメールとか、個々人でやっていたものであれば人間関係が壊れたかもしれない。けれども、こういうAsMamaという仕組みを使って間に入ってもらったからこそ、検

査を受けるにしてもタクシーに乗るにしても、何一つちゅうちょなくやることができましたということで、預ける側も預かる側も引き続きこのサービスを御利用いただいているところですよ。

先ほどの税金云々みたいな話とかも、こうやって顔を見てやっている、では実際、支援者になってその部分を個人事業主の赤字として計上するかみたいなところというのが、顔見知り、なおかつママ、パパは恐ろしいほどに情報が右往左往動くのだなという感じですよ。すぐに会社のほうに上がってきます。少しでもおかしなネットワークサービスに近いのではないかみたいな交流会の中で何か物を販売しようとしているとか、ある意味、業務的に保育サービスをしようとしているみたいな人がいたら、すぐに会社のほうにこれはおかしくないですかみたいな連絡が来るような仕組みになっています。

評価の仕組みに関しては、AsMamaに関してはあえて入れていません。終了した後の終了レポートは書いてもらうような形にしていますけれども、知人、友人を評価するということが自体に非常に違和感があるので、そこは入れていないということです。

第三者からの苦情というの一切ありません。

という感じです。あとは質問で受けたいと思っています。

○安念主査 どうもありがとうございました。

それでは、AsMamaさんにいかがですか。横浜で最初なさいましたね。過疎地での展開可能性はどうお考えになりますか。

○AsMama甲田CEO AsMamaに関しては、本社が横浜なので横浜の会社ですよねとよく言われるのですが、今は北海道でも沖縄でもやっていますし、本当に過疎地だと思えるようなところはあえて避けますけれども、とはいえ、この間の秋田県の湯沢市さんも飛行機をおりてから行政担当の方が迎えに来ていただいても1時間半かかり、年間に子供が200人しか生まれないというようなところだったので、全く過疎地だろうが都会だろうが関係ないサービスだと思っています。

むしろ、このサービスは、自分がこの自治体の中の全市民とつながっている必要はなく、自分が信頼できる3人、5人とつながっていればいいので、利尻島だろうが、本当に屋久島だろうが、私1人なのですよという環境でなければ使えるサービスになっています。

○安念主査 なるほどね。どうですか。

森先生、どうぞ。

○森構成員 すごいサービスだなと思いました。天才だと思いました。

○AsMama甲田CEO ありがとうございます。

○森構成員 友達、知人ということで、そこがすごい特徴でもあり、売りでもあると思うのですけれども、したがって、フィードバックも要らない。それは本当に整合的だなと思いますが、逆にそうであったらばスケールしないというのがシェアリングエコノミーの基本的な考え方だと思います。

今、登録ユーザー数3万9,700人、解決案件数1万件とありますけれども、これは御説明の中であったかもしれませんが、登録を募集し出してからどれぐらいでこの数字になったのかということと、あと、もし指標としてアクティブユーザー数みたいなものをお持ちであれば教えていただきたいということが1点です。

もう一つは、これはユーザーからお金を取っても全然いいような気がするのですけれども、何で取られないのかなと思いました。もし何か理由があれば教えていただければと思います。

○AsMama甲田CEO AsMama自体は2009年から始めているのですけれども、この子育てシェアは2013年から始めました。13年の間は経産省さんのJump Start Nipponの支援案件に選んでいただいたこともあって、1年間はひたすら開発に努めましたので、約2年で4万人ぐらいの登録になっていると思っています。とはいえ、まだまだ少ないと思っています。年間500万世帯にアプローチができているにもかかわらず、そのうちの1%の登録にしかつながないというのは、やはり子育てというプライベートなことを頼る、頼られるという文化がまだ浸透していないというところが一番大きいと思っていますので、ここはもう官民連携して、保育園の数をどんどんつくっていくとか、病児保育だとか働き方の多様性に合わせた託児サービスをつくっていくということが難しい以上、子育てを地域に頼るということは、むしろ親のためでもなく、子供のためや地域のためなのだというような文化をどうつくっていくかということが今後非常に重要になってくると思っています。

アクティブユーザー数自体は、約20%です。ただ、いわゆる解約率というものが4万人いて月に10人いるかないかなので、山ほどメールマガジンを送ったりサイトの利用改善を送ったりしているので、本当にうっとうしいなと思う人はきょうにでもやめて、登録した瞬間やめたくなると思うのです。だけれども、やめないというのは、このサービスで誰かにつながっているということはひょっとして安心なのではないか。いわゆるお守りに近いようなところで登録されている方というのも非常に多いのではないかなと考えています。

○森構成員 ありがとうございます。

私、ユーザーだったらお金を払ってもいいようなサービスだと思うのですけれども、何でユーザーから。

○AsMama甲田CEO 事業計画を立てたときに、子育てを頼り頼られるという文化がないので、

ここから仲介料を取られるのだったらこのサービスを使うのはやめておこうと。逆に、いつも仲がいいのだからこんなものは使わなくていいじゃん、面倒くさいではないかとなってしまったら、むしろ何か事故が起こったときに、先ほどの話ではないですけども、人間関係を壊してしまったり、それこそ目の前にいらっしゃって申し上げにくいですけども、変なと言ったらあれですが、規制やガイドラインができて資格のない人や保育経験のない人に子供を預けるのはだめだみたいなガイドラインができてしまったりとすることのほうが世の中の負のインパクトは大きいなと思ったのです。

だから、本当に小さな小さなしがないベンチャー企業ですけども、人が人を頼るところに対して、できる限り守れるところは守っていこう。仲介手数料などは一切取らない、だからこそ、みんなにこのサービスを使ってほしい。本当に地域共助が成り立つことによって、子供が産みやすい、子供が安心して育つ、そういう地盤をつくっていかねばいけないよねという時代だと思っているのです。なので、10%、30%、500円のうちの30%でも150円です。それが1,000件、月に起こっても15万円の粗利にしかならない。そこを狙っていくよりも、必要なお金は世の中をよくしようと思っている企業からもらえばいいではないか。私はもともと広報とかIRが専門だったので、企業としても自分たちの商品、商材、施設を地域の人たちに活用してほしい、知ってほしいと思っている人たちはたくさんいて、その人たちのPR支援をすることで、一般利用者が使っていただけるサービスに関しては全て無償で提供するという事業ポリシーでやっています。

○森構成員 ありがとうございます。納得しました。

○安念主査 どうぞ。

○松岡構成員 甲田さんの勢いに圧倒されてしまう。私、昔でよかったかなと思ったりします。お聞きしたいのは、知り合いがいないような人をどういうマッチングを最初提案されるのか、聞き漏らしたのかもしれませんが。

○AsMama甲田CEO まず、年間1,000回イベントをやっているのですが、登録をしてからしばらくつながりがない人に対しては、近くのイベントに来ませんかというお誘いをしたり、AsMamaで託児やコミュニケーションの研修を受けたママサポーターと呼ばれる人たちが、ある意味、昔で言うおせっかいおばさんのように、子育て困っていないですか、よかったら私とお友達になりませんかといったようなお声がけをしてリアルな交流会に引っ張り出すような動きをしています。

○松岡構成員 そうすると、一気にということは余り多くなくて、ある程度の時間をかけてということも多いということになりますか。

○AsMama甲田CEO　そうです。本当にインターネットのゲームサービスのように、知った人がとにかく登録してだっと会員数を10万人にしました、100万人にしましたということが重要なサービスではないので、子育ての頼りどころがない人が登録をしたときにちゃんと声をかけてくれる身近な人がいるということ。自分が誰かの役に立ちたいと思って登録をしたら、身近な人たちと出会うという時間を育むというところ、そういうアナログ的なところを非常に大事にしています。

○松岡構成員　わかりました。ありがとうございます。

○安念主査　どうぞ。

○崎田日南市長　済みません、大変興味深く聞かせていただきました。日南市は先ほどのファミリー・サポートセンター、エニタイムズを媒介してやろうかなと思っていて、ファミサポが最初大反対したのです。ネットを通じて子供を預かるなどは絶対嫌だと。説得して、申し込みだけはネットという入り口もつくってもいいのではないかとということで納得して今回スタートします。

ファミサポの現状としても、実際は知り合い同士がヘビーユーザー同士になるのです。預かる側も実際顔見知りになって、違いはよくわかったのですけれども、現実結構一緒だなと。となると、ファミサポのよさとAsMamaさんのよさがうまく融合する事業は今後考えられないのかなと。もしされるのだったら、ぜひうちはやりたいなと思います。

○AsMama甲田CEO　ありがとうございます。私たち自身、別にファミリー・サポートを使っていたとしても全然構わないと思っていて、なので、一般市民の方にはファミリー・サポートとか自治体の中にある病児保育とかさまざまなサービスを紹介しています。ファミリー・サポートの場合はヘビーユーザーになられると確かにそうなのですが、逆にヘビーユーザーになられない方がなぜなられないかという、事前の説明会には行ったものの、その後、なかなか第1回目を使う機会がないうちに時間が過ぎてしまって、今さらながらお願いしにくいとか、自治体の中に提供会員が十分にいないとか、ヘビーユーザーになればなるほど1人に依存するようなサービスになってしまうので、その人の都合がつかなくなったら途端に四面楚歌になってしまったり、その人が引っ越しされてしまったりもう頼れない状態になってしまったりという感じなので、結構ファミリー・サポートのいいところというのはすごく安心感もあるのですけれども、綱渡り状態でファミリー・サポートを使っていますという方は非常に多いと思うのです。なので、いろいろな選択肢を持ってもらえればいいなと思っています。

○崎田日南市長 1点だけ。ファミサポの現状としては、母子家庭の方とか生活が厳しくて非常に生活基盤が安定していない方が結構使っていて、預かる側もお母さんの特性、子供も障害を持っていたりして大変だったりするので、プロという感じがあって非常にいい制度だなと思って聞かせてもらいました。

○AsMama甲田CEO ありがとうございます。

○安念主査 私も甲田さん最初にお話を伺ったのは大分前のことなのですが、やはり仲介そのものからは利益を得ないという非常に確固たる信念でおやりになっている。別に私はお金をもうけることが悪いなどはちっとも思わないのだけれども、パブリックなサービスとの親和性というか連続性が非常に高いものがありますね。自治体だけではもうとてもサービスを十分に提供することはできませんので、こういう官なのだか民なのだか、友達なのだか、ネットワークなのかわからないのがすごくいいなと思ったのです。だから、自治体の側から非常に歩み寄っていきやすいモデルになっているという気がいたしました。

ただ、先ほど市長がおっしゃったネットで仲介というものに心理的なバリアが最初あるのもよくわかるのですが、こういうものは一度やってみると別にどうってことないということがすぐわかるようなバリアではないかなと思いました。

では、ここからはもう全体のディスカッションに入りたいと思います。どうぞどなたからでもどんな論題でも結構です。どうもありがとうございました。

生貝さん、どうぞ。

○生貝構成員 では、今のAsMamaの話が大変勉強になったので、1つだけ追加でお聞きさせていただきたいのですが、このママサポーター全国数百人という方々は、あくまで社員等ではなくてピアのサービス提供者だと思うのですが、多分純粋にピアの人たちだけのコミュニケーションだと成り立たないところに分散的なハブを置くことで、全体のピアネットワークをうまく回してらっしゃるのだらうかと理解しました。それでお聞きしたかったのは、ママサポーターさんたちの平均的な稼働というのはおよそ週どのくらいになるのでしょうか。というのも、このような形が1つの働き方の収入の提供手段としてどのくらい機能しているのかなという側面を追加で知りたくて、教えていただけますか。

○AsMama甲田CEO ありがとうございます。ママサポーターというのは民間資格になりますので、託児やコミュニケーションの研修、ファミリー・サポートの提供会員になるためのものを受けていただくのと、ベビーシッター協会さんが出されているものを受けていただくのと、現役の保育士さんが自分のブラッシュアップのために勉強されるもの、全部で40時間ぐらいeラーニングで受けていただいて、その後、自治体、消防本部のほうで救命講

習を受けいただきます。そこまではサーティフィケーションを付与するだけなので雇用関係はありません。ママサポーターの資格を取ってAsMamaで働きたいとおっしゃった方には雇用契約を結んで、イベントの運営等々に関しては、AsMamaは神奈川に本社がありますので910円以上の時給で雇用もしています。なので、AsMamaのイベント運営等々を行っている人であれば5万、6万と普通のアルバイト代ぐらいをAsMamaで稼ぎながら、AsMamaでかかわればかかわるほど地域に友達ができて、500円、600円の謝金をもらいながらトータル7～8万円稼いでいるようなママサポーターもいます。今のような夏休みの時期だと、小学校のお子さんを御自宅でたくさん見てあげて、月に10万円を超えるようなお金を持っている人もいます。

一方で、ママサポーターが今567人いて稼働がほとんどないというような、ただ資格は取って、近所の人困っているときに時々助けてあげるみたいな人もいるので、割と個人差はばらばらです。目指しているのは、567人、平均したら1万人以上稼いでいるような状態をつくりましょうねみたいなところでならしているところを1つは目指しています。

○生貝構成員 大変勉強になりました。ありがとうございます。

○安念主査 後から聞くとなるほどなと思うのだけれどもね。

ほかにいかがですか。

森先生、どうぞ。

○森構成員 私、1回目、申しわけありません、欠席しましたので、1回目の議事録とか資料とかは拝見させていただいてのことなのですが、だから、一般的なことになってしまうのですけれども、シェアリングエコノミーの業界としての自主規制といますか、そういうルールづくりみたいなことが課題になっているわけなのですけれども、やはりほかの委員の先生の御意見にもあったと思いますが、初めに自主規制ありきみたいな話ではないのかなと思っています。

自主規制が1つ大きく取り沙汰される理由は、IT利活用利用環境整備のときもそうだったと思うのですけれども、今、シェアリングエコノミーをやろうとするときに、民泊に象徴されるようにベンダー側に業法の規制がかかっているから、みんながみんな登録することができなくてスケールしない。そのときに代替措置として何かできないかという話であったかなと思います。ですので、そのところは別に必ずしも自主規制ということではなくて法規制でもいいと思いますけれども、業法の規制を代替するものとしてある。あくまでも規制緩和と一体として考えられるべきものではないかということです。これが1点目です。

2つ目に申し上げたいのは、政府でやっていただくべきことがあるのではないかということ、先ほどの情報提供、レギュレーションに関する情報提供というのはその最たるもの

ですけれども、政府でやっていただけることもあるのではないかと。

3点目に、業界で何かやっていただけることがあるとすれば、それは自主ルールをつかって、あるいは行動準則みたいなものをつかって消費者に対する信頼性を高めるということは、それはそれでいいことなのかもしれませんが、それに限られた話ではなくて、消費者の信頼性を高めるという観点からは、ほかのこともいろいろあるのではないかなと思います。

よく私もまだアイデアがまとまっていないので、そのうちもう少し御意見を伺ってから発表などをできればと思っていますけれども、シェアリングエコノミーはスモールスタートというものが結構ありますね。プラットフォームという大きなものをイメージしますが、先ほど来出ているオークションとかそういうものは、日本では大きなベンダーがプラットフォームをやっている。なので、プラットフォームに乗ってくるベンダー側、ユーザー側、どちらに対してもいろいろなサービスを提供できているわけなのですが、そのプラットフォーム自体がスモールスタートである場合には、それを助けてあげる人がいなければいけないと思いますし、そういう機能を業界団体が果たせるのではないかなと思います。

例えば先ほどから登録情報の問題が出ていますけれども、そんなどこの誰ともわからないような人に個人情報を全部提供したくないという人はいるかもしれないです。だから、そういう人たちについては、それはどこか団体でお預かりしてフィードバックだけ個々のプラットフォーム、小さなプラットフォームに出すという仕組みも考えられるかもしれませんが、場合によっては資金移動の場合は登録が必要だったりするわけですが、決済の手伝いもできるかもしれませんが、そういうルールとか準則とかだけではなくて、業界団体がやっていただけることというのはあるのかなと思いました。

以上です。

○安念主査 そうですね。ありがとうございました。

先ほどの個人情報の預かりみたいなのは、個人情報バンクとか、我々も少しやった代理機関とかというのがやや発想として似ているところがありますね。

○森構成員 そうですね。

○安念主査 ほかにいかがでしょうか。

どうぞ。

○上田構成員 AsMamaさんの発表を改めてお伺いして、やはりすごいなという感想です。多分、このテーブルというのは、現状の世の中での仕組みがあって、一方で、海外を中心に、欧州の事例もありましたけれども、シェアリングエコノミーという新しい成功している、

恐らくみんなにとってすごくハッピーだ、そして投資余力がすごく、企業としてもってらっしゃるAirbnbさんとかUberさんとか、そういう強烈な企業が出てくる中、それこそ鎖国していれば何も問題ないのしょうけれども、この今の枠組みとは違うわけのわからないもの、しかし、すごくパワーがあって、これをおくると本当に国益に反するのではないか、についてはフィットさせねばならないというような謎のものに対して、今、整理されているものとの闘いかなと思ったのですけれども、AsMamaさんの話を聞いて、正直我々のこのテーブルにいる一般論よりもより行ってしまっているような、友達に限るとか、取引で手数料を取らないとか。取引で手数料を取らないとなると、本当に経済の。

○安念主査 どうやっているのかと最初思う。私も不思議でたまらなかった。

○上田構成員 経済の活性化につながるか。それは本当は主題でもないかもしれないけれども、そういう意味では、ただ、話としてはすごく正しい世の中の姿なのだろうなみたいなどころがあって、こちらはこちらで本当にすごくわからないことが出てきて、そんな中、とはいえスピーディーに進めていかないと、業界としては日々海外で例えばライドシェアに関してこういうマッチングの精度をアップするようなAIのシステム投資がされたとか、例えばAirbnbの登録者が世界で何ぼにふえたとか、こうなる中でもっともっとスピードアップしなければという中で、この両方がややこし過ぎて、自主ルールなり何なりかで走らないと、これを本当整理整頓して法律に落として云々というのはハードルが高そうだなというのが、ただでさえAsMamaさんの話を聞いて余計そう思ったという感想ではあります。

○安念主査 これは私の個人的な感想ですが、役所側がどう考えているか知らないが、それは上田さんの言ったとおりで、初めから法律をつくろうなどと志はない。いつかはあってもいいけれども、要するに一番の課題は邪魔しないということに尽きるのだと私は思います。自主ルールにせよ法律にせよ、がっちり作り込んでしまうとにっちもさっちもいなくなってしまうのが今までの例です。消費者の安心・安全というものを最低限担保するために必要ならつくるというだけの話で、例えばAsMamaさんのモデルで、少なくとも深刻な問題が起きていないならそれはそれでいい。何も問題が起きていないところに法律はもとより自主ルールだっつくる必要はない。むしろ問題が起きていないのはなぜかということを探求して、それを一種のベストプラクティスとして横展開すればいいだけの話で、フォーマリティーにこだわるなどというのはもってのほか。

ついでに言えば、私、あるイベントでこの前参加させてもらったのだけれども、上田さんのおっしゃるとおりで、中国とでもそうだけれども、欧米との比較で言えば、ある人が言っていたのですが、取り残され感が半端ないと言っていたのですが、それはそのとおりだと私も思いました。

どうぞ。

○向井副政府CIO 森先生、また上田構成員からも話がありましたけれども、この会議というのは別に全然法律をつくることを全く思っていない会議。シェアリングエコノミーは法令に違反しない部分もあるし、違反する、しないをはっきりさせるためにも森先生のおっしゃったこともできるだけ努力しないと思うのですが、それで関係なければそれこそ法律などは全然何もつくる必要はなくて、ただ、一方で、自主ルールのなものがあるほうがかえって信用をつけるとか、そういうビジネスでプラスになるものであれば、そういうものがあればいいのではないかなと思ってこういう会議をやっているという趣旨でございます。

その上で、きょうのAsMamaさんの発表は非常に私にとっては極めて痛快でありまして、IT総合戦略室での別の検討の場では、マイナポータルというポータルサイトを使って子育てワンストップの実現を検討している。役所はとにかく対面を求める傾向があるので、子育てワンストップについても苦労している。

一方で、今の若い世代というのは、友達同士で横にいてもLINEでしゃべっている人たちなので、生で対面でしゃべるよりLINEしたほうがよほどいいのではないかと。AsMamaさんの事業は、対面を原則として求めるこれまでの行政の欠点を極めてうまくフォローされているなという感じがいたします。

そういう意味で、AsMamaさんの話というのは、いわゆる典型的なシェアリングエコノミーではないとは思いますが、一方で、行政のはっきり欠点と言いますが、欠点を埋める民間の取り組みとして、極めて融通の効く仕組みだと思いましたが、要するに保育所とか何とかというところと必ず何時から何時までとか、資格、社会保障の典型的なものであれども、サービスの量を人の資格ではかるといえるか、資格の数ではかるといえるか、そういうところというのを改善していく1つのきっかけになればいいなということで、また別の場面でもお話をお聞きするかもしれませんが、よろしく申し上げます。

○安念主査 どうぞ。

○松岡構成員 感想なのですが、事前に資料をお送りいただいて、増島先生の「『仲介』の概念について」というのを読ませていただいて、すごく参考になりました。というのは、やはり消費者側はどうしてもどこかに責任を担保してほしいという気持ちが強いわけですね。一番考えるのはプラットフォームにある責任を持ってもらいたい。それはガイドラインであっても自主規制でもいいのですが、そういうことを希望してしまうと思って、それは反省しておかないといけないかなと。

特にAsMamaさんの話を聞くと余計そう思うのですが、だけれども、AsMamaさんのところがうまく進行するというのは経営者の人たち、日南市もそうですけれども、リーダーがすごくきっちりとした考えを持っている、それで進行していくから問題が起こらないし、解

決していくのだと思うのです。でも、世の中は必ずしもそういう人たちが進行役をするとは限らないので、そここのところが課題かなと思っているのです。感想です。

○安念主査 それは少しもおかしいことではないです。つまり、アクシデントというのはゼロにすることはできないわけです。誰かは責任を負わなければいけないのだが、その場合、責任を実現していく上でのコストを最小にしなければならない。その場合は1つの知恵として、責任集中ということは必ず出てくるわけです。だから、責任を集中させるということが効率的であることは十分あり得る。常にそうだとは言いませんけれども、十分あり得ることなのだから、1つの選択肢として、これはとっておかなければいけないことだと思います。それは消費者の利便性にもつながることですので、そのとおりだと思います。ちっともおかしくないと思います。

成原先生、どうぞ。

○成原構成員 今回の責任の帰属に関して1点補足的にコメントさせていただきます。

先ほど安念先生から、日本の判例には、事実上のコミットの大きさに比例して法的責任が負わされる可能性が高くなる、そういう構造があるのではないかという御指摘がありました。この構造はプラットフォーマーの責任を考える上でも非常に大きな問題かと考えております。

先ほど森先生のほうから、広い意味でのCtoC事業者という意味では、オークション事業者であるとか掲示板の管理者の責任というのもプラットフォーマーの責任を考える上でヒントになるところがあるのではないかという御指摘もありましたが、その点もおっしゃるとおりだと思ひまして、インターネットの発展の初期、90年代のアメリカで似たような議論がございまして、当時はインターネットの掲示板等のプラットフォームが成長している時期でございしますが、そこでいろいろなコミュニケーションが行われるのですが、中には他人の名誉を毀損したりだとか、著作権を侵害したりとか、そういう投稿もあったわけですが、アメリカの90年代の前半の裁判例では、例えば家庭向けのサービスを謳い、違法有害情報をスクリーニングしているプロバイダーについて、利用者が名誉棄損的な投稿をした事件において、プロバイダーが情報のスクリーニングをしていた、つまり編集に関与していたので利用者による名誉棄損についても責任を負うという判決が出たりしております。

仮に裁判所がそのような判断をしていくと、掲示板の管理者をはじめとする媒介者はスクリーニングをすると、かえって責任を負わされるリスクが高くなるので、何もしないほうがいい、放っておこうというインセンティブが生まれてしまう。そうすると、かえって責任を負わずことで逆に違法有害情報のスクリーニングをさせないインセンティブを与えてしまう。そういう逆効果が生じる問題意識を背景に、1996年、通信品位法230条、いわゆるよきサマリア人条項という規定が導入されまして、掲示板の管理者であるとかプロバイダのような媒介者は第三者が発信した情報について原則として責任を負わないと定められ

ました。

もちろん、通信品位法230条に関しては、被害者の救済を困難にするのではないか、余りにも媒介者を広く免責し過ぎなのではないかという批判もアメリカでもあるところですので、それをそのまま日本におけるプラットフォームの責任の議論に持っていくことはできないと思うのですが、1つの選択肢として、よきサマリア人条項的な、問題のある行為を抑制するためにプラットフォームが善意でとった誠実な行為について、プラットフォームの責任を免責するような仕組みというのを考えることが1つの選択肢としてありうるのではないかと考えました。

○安念主査 ありがとうございます。これは先生の御専門のところですね。まさにアーキテクチャーによる表現の自由でして、ありがとうございます。

関さん、どうぞ。

○関構成員 御説明ありがとうございました。

実に多種多様なシェアリングエコノミーのサービスがあり得るのだということで、大変勉強になりました。先ほどから、プラットフォームの責任論と申しますか、義務づけ的な話もありますけれども、あくまで我々が考えるべきはシェアリングエコノミーの普及促進ということですので、業法の規制がある領域については業法規制を緩和して、そのかわりの仕組みをつくる。おそらく法的な仕組みになると思います。その過程で、例えばプラットフォームの義務づけというのも議論はあり得ると思うのですが、一方で、業法規制がない領域については、プラットフォーム規制というのを安易に考えるべきではないだろうと思います。

また、ガイドラインという話につきましても、今回御説明がありましたAsMamaさんのケースも踏まえると、なかなかシェアリングエコノミーに共通してガイドラインあるいはルールを定めるということはかなり難しいのかなという感触を持っておりますので、そのあたりは十分な議論が必要かなと思います。

○安念主査 ありがとうございます。

増島さん、どうぞ。

○増島構成員 ありがとうございます。

この参考資料を出させていただいたのをお読みいただいて、どうもありがとうございます。法制度的には基本的にはこういうしつらえになっているということで、別にそれは規制をするなどかという話でも必ずしもないですし、先ほど申し上げているとおり、また名古屋の裁判例もそうですけれども、現行法だけで言う限り、少なくとも個別に案件に入り込んでいるものについては一定の責任を負うというのが日本の今までの制度のたてつけに

なっているというのは事実であります。それをどう評価するのかというのはまた別途あるとは思いますが、多分今日的なテーマで少し申し上げると、恐らく仲介をやっている人たちというのは、これをシェアリングと称してはいるのですけれども、この人たちがシェアを人々に推奨しているのはさまざまな不稼働な資産ですとか時間ですとかであるわけです。他方で、そうしたシェアを推奨しているなかで、彼らがシェアをしたくないと思い、また囲い込みをしたいと思っているのはデータでございます。

プラットフォームのうえで生じる様々な取引から出てくるデータのフローの間に入ることによって、プラットフォームを行わなければ通常得られない、そこで流れてくる様々なデータを獲得、蓄積し、これを分析・活用することで、何らかの独占的、独占的というのが言い過ぎであれば優越的な地位をつくりあげ、またマネタイズをはかっていくということを視野に入れて活動するというのが、プラットフォームとしての長期的な戦略であるわけでございます。シェアリングエコノミーを積極的に捉えて、これを支援するといえますか、前向きに支えていくという総論のもとで議論をする際、インターネット上のプラットフォームビジネスがある意味宿命的に持つ、こうしたデータ囲い込みという事実をどのようにとらえるか、ということがあるように思います。こうしたデータのマネタイズということを含めて、今のビジネスモデル、つまり安くマッチングができていくということがあるかもしれませんので、それ自体を悪いことと申し上げるつもりはないわけですが、企業が蓄積したデータ、このデータはもともとは利用者自身の行動から出てくるという意味で利用者のデータともいえるわけでして、利用者がこのデータに何らかの形でアクセスし、利用者自身のために活用していくという、こうした枠組みの是非ということが、金融データですとかヘルスデータとか、一定の分野では議論される必要はありそうであるということ、仲介やプラットフォームという議論に寄せてご指摘申し上げたいと思います。

以上です。

○安念主査 ありがとうございます。

どうぞ。

○生貝構成員 最後に少しだけ、やはり自主的にルールをつくるといったときに業法的な白黒というような側面はすごく重要であって、一方で、それとはまた別個に並行して、ベストプラクティス的な自主ルールのあり方というのも考える必要があると思っています。きょうお話頂いた優良な事業者の方々の施策が、なぜトラブルなしでうまくいっているかというと、本人確認をしっかりやっている、相互評価を入れるところは入れて、そして保険にも入るようなことをしているからこそ、ちゃんとそれが回っている部分があるように思います。特に後半のお話ですと、完全に集中と分散だけに任せておくわけではなくて、間のまさにママサポーターのような方々がちゃんと分散的に責任を持ってやっているという構造もベストプラクティスの一つなのかと思いました。

今回お話頂いた事業者の方々の取組は大変重要だと言ったときに、例えば自治体等が公式なサービスとして連携をしたりするときの評価軸としてそういうベストプラクティスを考慮して、緩やかに広めていくというタイプの自主規制がありえます。きょう前半の日南市様からのお話で、協業する企業さんのデューデリジェンスや評価方法というのはまだ定まっていないというように私は認識しましたがけれども、これからさまざまな企業さんと自治体さんが一緒にやっていくときに、例えばこういうベストプラクティスを実施していれば信頼できるというような基準を日本全体で共有できれば、その基準というのは広がっていく部分があると思います。ルールのあり方というのは適切でない事業者さんが出てきたときに大きく問題になるものですが、適切な事業者さんたちが広がっていくためのベストプラクティスルールというもののあり方を検討していくという視座を持ち続けられるといいのではないかなと思う次第です。

時間を過ぎまして済みません。

○安念主査 きょうおいでいただいた方はベスト・オブ・ベストで、世の中みんなこんな人たちだと思ったら、それは大間違い。だから、必ず世の中にはろくでもないやつは出てくるのです。それはそういうものです。みんなこんなに素晴らしい人たちばかりなのだと思ったらとんでもないことになります。それはどんな場合でもそう。

増島先生、どうもありがとうございました。やはり一口でシェアリングとか何とかと言ってもいろいろ考えなければいけないことはあるのだなとつくづく啓蒙されまして、ついでに言うと、これだけ法律の問題はたくさんあるのに何で食えない弁護士が出てくると騒いでいるのかなと不思議な感じがします。

ただ、いずれにせよ、先ほど副CIOからもお話があったように、ここでの場としては、とにかく新しい産業をエンパワーしよう、そのためには第一にはとにかく邪魔しないようにしよう。伸びるものを伸びていただくというのが共通の認識である。そのための1つの道具として自主ルールあるいはベストプラクティスというのもあり得るだろうというところは前回から共通の認識としてできているのではないかという気がいたします。

きょうは日南市さん、AsMamaさん、重松さん、上田さんにもいろいろ貴重な情報をいただきました。本当にありがとうございました。それから、皆さん、前回から引き続き非常に活発に御議論いただきまして、本当にありがとうございました。

それでは、きょうのさばきが悪くて申しわけありません。時間を超過してしまいました。大変失礼をいたしました。

それでは、事務的な御連絡をいただきましょう。

○松田企画官 次回につきましては、8月3日水曜日、3時より開催を予定しております。詳細につきましては、別途御連絡を申し上げます。

○安念主査 では、きょうはこれにて終わりにします。どうもありがとうございました。