

第 4 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 8 月 3 1 日 (水) 15:00～17:00

2. 場 所 中央合同庁舎 4 号館 12 階 共用 1208 特別会議室

3. 議題

(1) 開会

(2) 自治体からプレゼンテーション

シェアリングエコノミーの活用に向けて

・千葉県千葉市 総合政策局総合政策部 稲生 勝義部長

シェアリングエコノミーシステム構築による「女性の時間の創造」

・長野県川上村 西尾 友宏副村長

・株式会社パートナーエージェント 田中 淳一氏

(3) シェアリングエコノミー事業者からヒアリング

・株式会社エニタイムズ(ご近所お手伝いのシェア) 角田 千佳 代表取締役

(4) 検討の経過整理

(5) 意見交換

(6) 閉会

4. 配布資料

【資料 4 - 1】千葉県千葉市「シェアリングエコノミーの活用に向けて」

【資料 4 - 2】長野県川上村「シェアリングエコノミーシステム構築による女性の時間の創造」

【資料 4 - 3】株式会社エニタイムズ 提出資料

【資料 4 - 4】シェアリングエコノミー検討会議 検討の経過整理

【参考 4 - 1】第 3 回シェアリングエコノミー検討会議 議事要旨

【参考 4 - 2】坂下構成員 提出資料

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

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

慶應義塾大学大学院メディアデザイン研究科 中村 伊知哉構成員

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) 千葉県千葉市総合政策局総合政策部 部長 稲生 勝義氏

長野県川上村 副村長 西尾 友宏氏

株式会社パートナーエージェント 田中 淳一氏

株式会社エニタイムズ 代表取締役 角田 千佳氏

(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) 内閣官房情報通信技術 (IT) 総合戦略室 二宮 清治次長、

犬童 周作参事官、松田 昇剛企画官

○安念主査 ただいまから第4回「シェアリングエコノミー検討会議」を開催いたします。
皆様には御多用の中、お集まりをいただきありがとうございます。
本日は、生貝先生、成原先生は御欠席との御連絡をいただいております。
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 クリップをとっていただきまして、まず資料4-1、「シェアリングエコノミーの活用に向けて」、千葉市様資料。

資料4-2、「シェアリングエコノミーシステム構築による女性の時間の創造」、長野県川上村様資料。

資料4-3、エニタイムズ様提出資料。

資料4-4が事務局からですけれども、検討の経過整理。

そのほか、参考資料としまして、第3回シェアリングエコノミー検討会議の議事要旨と坂下構成員から「シェアリングエコノミーサービスの促進に向けて」という資料を御提出いただいております。

以上、過不足ございませんでしょうか。

○安念主査 どうもありがとうございました。

それでは、早速議事に入りたいと思います。

議事次第(2)「自治体からのプレゼンテーション」でございます。

千葉県千葉市総合政策局総合政策部部長の稲生様、それから、長野県川上村副村長の西尾様には、それぞれ15分で御説明をいただきたいと存じます。お忙しい中おいでをいただきまして窮屈な時間を申して恐縮でございますが、どうぞよろしくお願いいたします。

それでは、まず初めに千葉市の稲生部長から、資料4-1に基づいて御説明をいただきたいと存じます。どうぞよろしくお願いいたします。

○千葉県千葉市稲生様 こんにちは。御紹介いただきました千葉県千葉市総合政策部の稲生と申します。本日このような機会を頂戴しまして、ありがとうございます。

それではおめくりをいただきまして、まず1ページになります。

千葉市の地理的特性、御案内のとおり、千葉県内では成田からの距離、あるいは東京都からの距離、このような形で非常に利便性のある地域であります。ただ、一方、今回、いわゆる地方創生の人口ビジョン等の取り組みをする中で、東京圏、一都三県の中でも、やはり千葉県であり千葉市、例えば人口の社会動態であったり、商圈、あるいは通勤動態、こういうところを見ますと、千葉市内、あるいは千葉県内で、ある種完結をしているような、ややそういう独自性があるところも見えてきたところでございます。

首都圏の中にもありまして、やや質の違う、その意味では田舎的なところと都会的なところ、いわゆる二地域居住が、場合によっては1カ所でできるのではないかと、このような

特性を持つところがございます。

2 ページですが、本年1月29日、国家戦略特別区域の指定を頂戴してございます。この資料は、そのときに提案をさせていただきました内容であり、シェアリングエコノミー関係におきましては、民泊であったり、記述はございませんがドローン等の先端技術の活用の中に、パーソナルモビリティというもののシェアリングができたという提案となっております。特に先端技術につきましては、幕張新都心を中心に実験フィールドというような形で幅広くお使いいただければということで、各企業、事業者の皆様ともお話を進めさせていただいているところでございます。

3 ページですが、今回「シェアリングエコノミーの活用に向けて」ということでタイトルをつけさせていただいております。内容は、やや法律的な整理が必要という後ろ向きのような感じではありますが、本市におきましても、このシェアリングエコノミーの活用は遊休資産の稼働率の向上等による有効活用、ちょっと観点は違ってしまっているかもしれませんが、例えばローカルMICE、あるいはユニークベニュー、目的を持った政策展開へつなげることで、あと市民の間でのスキルのシェアリングによる「協働」、それから、仮にそのシェアリングのデータを活用することによって新たな施策も考えられるのではないかと。そういう中で行政の効率化、地域経済・住民全体の活性化、当然このようなところは踏まえる中で検討もさらに進めていきたいと考えているところです。

ただその際、一方で行政、自治体として、制度的にシェアリングエコノミーの活用をさらに図るためには、既存の法律・制度との整理が必要となる部分が存在するのではないかと。ということで、ケース1、2、3につきまして、現状と課題についてまとめさせていただいております。

ケース1につきまして、公民館等の「公の施設」、あるいは庁舎等、公有行政施設の貸し出し、ケース2につきましては、例えば翻訳であったり、ロゴデザインの作成等、クラウドソーシングを活用する中で外部調達を行う場合、ケース3につきまして、やや部分的になりますが市民による育児サービスの提供、こういう部分で整理をさせていただいております。

4 ページにまずケース1、「公の施設」や行政施設の活用についてという中で、この表は千葉市におけます主な公共施設の状況です。

下の注書きにありますように、全体とすると913の施設があり、学校、市営住宅、社会福祉施設など720施設を除きまして、シェアリングという意味合いのところを主に抜き出しております。

大分類ごとに、公園・スポーツ・レクリエーションの中には、有料公園、体育館など。施設数。それから、今現在、本市におきましての指定管理制度導入状況、△につきましては一部導入と、このような形の表になっております。

文化施設といたしまして、集会施設、文化施設、博物館など。

社会教育施設として図書館、公民館など。

あと、一番下に庁舎等の行政施設を記載してございます。

備考欄につきまして、※印でそれぞれ法律が書かれているものは後ほど触れますが、施設の設置に関しまして、それぞれの法律に基づいていることを示してございます。

また、もう一つ、コミュニティセンター、公民館は、稼働率の平均と最高、最小というもの示しております。この点についても、後ほど触れさせていただきます。

このような公共施設の状況を踏まえる中で、5ページとなりますが、現状といたしまして、1点目、地方公共団体は、住民の福祉を増進する目的をもって、住民の利用に供する、地方公共団体が設置する施設である「公の施設」において、住民が施設を利用することを拒んではならない。これは次のページに自治法の抜粋を載せてございますが、地方自治法の中で「公の施設」というものが規定をされております。

それから、4ページの表の備考欄にあります博物館法、図書館法、社会教育法での公民館、このあたりも設置目的が法律により定められております。

2点目となりますが、「公の施設」を対象とした施設使用料につきましては、各施設が有する「公的必要性」、それから「収益可能性」に基づきまして、本市におきましては行政と受益者が負担すべき受益者負担の割合を定めているところでございます。公的必要性があるものについては、当然公の負担が高くなり、使用料については安く抑えられている、このようになります。

3点目でございますが、多くの「公の施設」におきましては指定管理制度を導入しておりますが、目的外使用許可の権限は指定管理者には付与されておらず、その都度、地方自治体の判断・手続が必要であるということ。

4点目としまして、先ほどの稼働率の関係でございますが、施設の稼働率は、立地、曜日、昼夜間、及び部屋の用途でかなりのばらつきがございます。例えば、平日の夜間、鉄軌道駅沿線から離れた料理室は極端に利用率が低い状況がございます。この点につきましては、次の課題のところ、こういう特性があるところを、どういう形で開放をしたら稼働率が上げられるかというところでもございます。

6ページ、現状に対する課題の1点目、申しておりますように「公の施設」の設置（利用）目的外での使用を前提とするに当たりまして、「公の施設」の設置の意義との整合、また明確な区分の制度設計、この整理が必要ではないかという点。

2点目としまして、施設使用料は、自治法の規定によりまして条例で定めておりますので、特に収益型の施設以外の場合には、当然ながら「公の施設」の設置目的からしましても行政の負担が存在するため、一般的には市場価格よりも低料金であるということが言える中で、条例で定めた使用料の額をもって市場に存在させることが、場合によっては民業圧迫の可能性もあるのではないかという点。

3点目といたしまして、指定管理者による施設において、目的外使用許可は行政が持っている形になりますので、施設の柔軟な活用が進みにくいという状況があるという点。

4点目、稼働率について、高いところや低いところ、先ほど触れましたように、様々な

条件で違いがございます。そのような中で、稼働率の低い施設の利用形態に特徴がある場合に、稼働率向上を目指す場合、ニーズとマッチングするかということがございます。

そして、7ページですが、公共施設の予約システムが、現在、導入されております。その場合、直前まで施設利用の予約が可能であるということ。これに対する課題といたしまして、直前まで申し込みが可能な住民の方の利用を妨げることなく、その活用を可能とするということはかなり難しい面がありまして、新たなルール化が必要ではないかということ。

2つ目、使用料は条例で定めるという中で、プラットフォームへの手数料という部分は条例で定める施設使用料の上乗せ部分という形になりますので、この部分を住民利用者から求めることが難しいという点。

3点目、千葉市の場合、庁舎が築45年になりますが、行政施設が一般利用を想定していない中で、その施設への出入りを行う方に対してのセキュリティー機能を有していない、人の対応となれば当然人件費にはね返ってくるという点でございます。

8ページのケース2、クラウドソーシングの活用ですが、これは契約の関係といたしまして、地方自治法および施行令の中で、随意契約が可能な額が定められています。役務・物品等については、施行令の別表と同額で、千葉市の場合も100万円以下としておりますが、その際にも複数の方から見積書を徴取して、競争性を担保しているというところがございます。

課題としまして、外部調達を行う場合、競争入札を原則として、随意契約においても競争性を確保しているという中で、その部分をどのような形で考えていくのかというところがあるかと思っております。

9ページのケース3、市民によります保育サービスの提供の部分です。ファミリー・サポート・センターは今、子ども・子育て支援の制度の中で、地域子ども・子育て支援事業と位置づけられているところでございます。

千葉市は平成13年から、この通称ファミ・サポを、市民相互の助け合い活動として、ごらんの内容で行っております。会員数は、提供する側あるいは受ける側等、合わせて5,296人となっています。

現在、ファミ・サポは運営に公費が入っており、ちょっと見づらくて恐縮ですが、図の真ん中に示すニーズとシーズをうまくマッチングさせるアドバイザー機能などに対する公費となっています。

そういった点を踏まえますと、子育てサービスに係るシェアリングエコノミーの特性がCtoCであると考えた場合に、公的関与の有無または度合、すなわち安全性というものをどのように考えるか。それは当然コストという形になると思います。本人確認、サービスの信頼性の向上、保険加入、このようなりスクマネジメントも踏まえる中で、安全性というものをどのような形で考えるか。子育て関係の法律の中でも、やはりこの辺の安全性というのは、かなり求められている部分でございます。安全性を、公が関与しないCtoCの場合

にどのような形で担保していくことができるかというところはあるのではないかと考えております。

途中から早口になって大変恐縮でしたが、説明は以上でございます。よろしくお願いたします。ありがとうございました。

○安念主査 稲生部長、どうもありがとうございました。窮屈な時間で、本当に勝手なことを申しまして御迷惑をおかけいたしました。

それでは、後で全体のディスカッションをいたしますが、何か当座の御質問、御指摘がありましたら伺います。

どうぞ、中村先生、お願いします。

○中村構成員 自治体の取り組みとしては非常に貴重なものと存じます。ありがとうございました。

1点質問なのですが、シェアリングの取り組みの中で国家戦略特別区域の枠組みを使った部分はございますか。

○千葉県千葉市稲生様 資料の2ページの中、実はシェアリングエコノミーというものを意識してこの提案をしたものではありませんが、結果として、民泊と先ほど申しましたように、記載はございませんがドローン等の先端技術の活用の中に、パーソナルモビリティ、いわゆる自転車であればレンタサイクル、このような形をモビリティに取り入れられないかということを考えている部分がございますので、これらが提案の中で、シェアリングエコノミーに関する部分です。

○安念主査 いかがですか。よろしいですか。

○中村構成員 はい。

○安念主査 ほかにどなたか、どうぞ。

では、増島先生。

○増島構成員 自治体の取り組みとして非常におもしろい取り組みだと思います。ありがとうございます。

2つほど教えて下さい。以前、この検討会議に来ていただいてプレゼンをしていただいた某市では、シェアリングエコノミーの自治体による取組みの例として市長室をスペースシェアのマーケットに出すということをされていらっしゃいました。同じ市という枠組みの中で、他方において市内に限らない一般に向けてスペースシェアに踏み切る自治体があ

り、他方において地自法を理由としてこのようなスペースシェアには「難しい問題」があるとおっしゃる。現にできている市があって、報道もなされており、誰かが問題視しているわけでもなく、むしろ成功例として捉えられているなかで、「難しい問題」というのは果たして何なのか、我々からすると所詮は法解釈の問題であって、それは畢竟は当事者の意志・意欲の問題、リスクをとれるのかどうかという問題にすぎないのではないかというのが1点です。ちなみにその某市では市長さんがこうした取組みを先頭に立って進めておられました。

もう1つは、「公の施設」に該当することによって、通常の民間施設とは利用に供するためのプロセスが異なるということが起こりうることは私も承知しております。たいへん大げさなことを申し上げれば、マラケシュ協定によって国際的な拘束のもとにある日本国の非民間部門における取引に関する国内法上の縛りがあるわけでありまして、では逆に、こうした国内法上の縛りに対応したプロセスで施設の貸出ができるプラットフォームがあれば、そこに施設を出す意思はおありなのかということがもう1点です。できない理由を並べて「難しい問題」がある、ということなのであれば、これは何がどのように便利になってもやらない、やりたくないということでありましょうから、こうした公の施設の活用のためのプラットフォーム整備などということをご検討しても無駄ですし、ましてや民間はそうしたものの整備のために投資するなどということはないわけで、ご自由に人口減少なり高齢化の波に飲み込まれればよろしいということかと思えますから、1点目の問題よりもむしろ2点目の問題のほうが大事なかなと思いましたので、ちょっと教えていただければと思います。

○安念主査 その辺はいかがですか。

○千葉県千葉市稲生様 まず1点目、ちょっと説明不足で申しわけありません。「公の施設」は、地自法で規定されている部分に対し、庁舎については「公の施設」という位置づけではございませんので、この辺は実態論として築45年という形でセキュリティー等の対策がとられていない、当然この対策をとるがためにはコスト的なもの等が発生する課題があると考えています。

それから、仮に「公の施設」が、先ほど説明した課題がある程度整理される中で、千葉市としましても、このシェアリングエコノミーを、説明ですとかなり後ろ向きかなと思われる部分があるかと思うのですが、決してそういうことではございません。現在も部分的にできるところは進めようと思っていますので、その上でさらに活用という場合に、こういったところの整理がなされれば、進めやすいという考えでございます。

○安念主査 私流に翻訳させていただくと、やる気満々というお気持ちのようにお見受けいたしました。

あとお一方ぐらい、いかがですか。
どうぞ、森先生。

○森構成員 遅れてきて申しわけありませんでした。資料にはありませんでしたけれども、もしかしたらお話にあったかどうかということなのですが、問題になっているかどうかだけ教えていただきたいのですが、地方公務員の方が、クラウドソーシングのようなシェアリングエコノミーに参加して対価を得ることが何がしか問題視されたりとか、そういうことはございましたでしょうか。

○千葉県千葉市稲生様 申しわけございません。今はっきりわからないところでありますが、仮にこれを副業的な形で捉えられるとすると、それは触れるという形だと思いますが、現段階では明確にお答えできません。

○森構成員 ありがとうございます。

○安念主査 法律上は公務員の職務専念義務に違反しなければ、法的には可能でしょうけれども。

○森構成員 その範囲といたしますか、そういうことですね。

○安念主査 はい。結構センシティブな問題だと思います。ありがとうございます。
もう一方ぐらい、いかがですか。

ちょっと私から伺いたいのですが、最後に保育の問題を特出しされまして、よくわかる気がするのですが、今、保育所をどんどんつくれというのでとにかくつくっていますけれども、あと数年すると、お子さんの数がどこでもピークアウトしますよね。その場合に、施設だけつくってしまうということは、実は非常にリスクの高い行動ですので、今のように民間のサービスを取り入れてという柔軟なやり方は、恐らく千葉市さんなんかも非常に御関心がおありなのではないかと思って拝聴していたのですが、私の理解で間違いないでしょうか。

○千葉県千葉市稲生様 具体的にシェアリングエコノミーの検討に至っているかというのと、そうではございません。ただ、当然箱物だけをつくっていけば、おっしゃっていただいたように箱物だけ残ってしまうことは多分にあります。その中では、今、定員の弾力化であったり、定員割れしている幼稚園の活用であったり、なるべく先々へ箱物だけが残らないような形での取り組みを進めているところではございます。

○安念主査 ありがとうございます。

どうぞ。

○重松構成員 スペースマーケットの重松ですけれども、私は千葉市出身でして、実はこの辺の御提案をさせていただいて、これはちょっと意見表明みたいな感じになるのですけれども、千葉市は今、海外のイベントというか、MICEを強化する都市、グローバルMICE都市の宣言をされていて、都心からも近いし、成田空港からも近いし、非常に魅力的なエリアで、いろいろなユニークベニューも抱えているといったところで、いろいろとハードルがあるのは重々承知しているのですけれども、ぜひここは官民一体となって、新しい事例をつくって、結果的にMICEとか、そういった大きいイベントを持ってきて、ユニークベニューを活用して経済効果をもたらすということが、2020年に向けて、またそれ以降に向けて非常に大事なことだと思っていますので、柔軟な対応というか、仕掛けを一緒にできればなと思っています。

○安念主査 ありがとうございます。

それでは、また全体のディスカッションのほうでもいろいろ御意見を言っていただきましょう。

稲生部長、どうもありがとうございます。大変興味深いお話を伺いました。

それでは、とりあえず先に進ませていただいて、長野県川上村副村長の西尾様より、資料4-2に基づいて御説明をいただきたいと存じます。どうぞよろしく願いいたします。やはり15分ぐらいで、よろしく願いいたします。

○長野県川上村西尾様 皆様、こんにちは。長野県川上村副村長の西尾と申します。

本日は、このような機会をお与えいただき、ありがとうございます。

本日は、ともに事業を推進しております株式会社パートナーエージェントの田中様と共同で発表させていただければと思います。

○株式会社パートナーエージェント田中様 よろしく願いいたします。

○長野県川上村西尾様 始める前に、私の自己紹介を簡単にさせていただきたいのですけれども、私は、今、川上村の副村長を拝命しているのですけれども、もともと農林水産省の職員でございます。農林水産省から、昨年4月、内閣府の地方創生人材支援制度のもとに出向しております。

そういう意味で、ある意味、外部からのよそ者として村の課題を俯瞰して課題設定をさせていただきまして、その中で、なぜこのような田舎でシェアリングエコノミーを導入しようと思ったのか、そういった経緯や導入に当たって工夫した点などを具体的事例として

御紹介をさせていただければと思います。

早速、始めさせていただきます。

まず、川上村の御紹介なのですが、川上村は、この地図に載っていますとおり、長野県の東端、八ヶ岳山麓に広がる高原地帯の村でございます。

人口は、4,000人を切った3,890人という非常に小さな村なのですが、標高が平均で1,200メートル以上ありまして、その標高のせいで年間を通して非常に涼しい地域でございます。夏場でも30度にいくかいかないかという冷涼な気候を生かして、レタスや白菜などの高原野菜の生産が非常に盛んな地域でございます。7月、8月の全国の市場シェアは8割を超えますので、今、皆さんに召し上がっていただいているレタスも、我々の村のレタスということになります。

野菜の総取扱高は208億円ということで、この208億円を約500戸の農家で生産しております。単純に計算をしますと、1戸当たり4,000万円以上の売り上げがある、農業地帯としては非常に成功している地域であると言えるかと思えます。

このような地域で、私が取り組んでいる地方創生の根幹、人口減少の問題なのですが、もちろん他人事ではなく、我が村でも人口減少が非常に続いております。ここ5年で約700名ほど人口が減っておりますし、今後40年で人口が半減するという試算も出ております。

今回、このような成功している村で人口減少がなぜ起きているのかということなのですが、端的に申し上げます。お嫁さんが来ないからです。

次のページなのですが、こちらは、川上村の人口ビジョン、地方創生の戦略をつくるに当たって行いましたアンケートをもとにしたデータでございますが、男性の非婚率をあらわした図でございます。20代は一般的かと思うのですが、30代以降の男性の非婚率が非常に高いところが我々の村の特徴であるかと思えます。

この原因は、やはり男性的でかなり肉体労働である農業、後継者が定着はしているといえども、戻ってくるのは基本的に男性です。女性は戻ってこない。そもそもそういう状況で転出超過が続いている中で、そもそもお嫁さんも来ないとお子さんも生まれませんので、人口減少が続いているということでございます。

そういった傾向は30年以上続いているのですが、いわゆる婚活ツアーのようなところも取り組んではいるのですが、一般的な出会いの機会の提供というところではやはり不十分で、我々としては、女性が生き生きと生活をして人生を楽しむことができる、未来に希望を持って暮らせる地域づくりをすることによって、女性に選ばれる地域を目指していくことが、そもそもの婚活対策、そして、人口減少対策につながるのだと考えております。

そういった形で、女性が生き生きと生活をして、人生を楽しむこと、結婚生活を楽しむことができる環境というものを、結婚環境と定義しまして、その結婚環境の向上を推進した上で、既に村で生活をしている既婚者の結婚の幸福度を上げるということを地方創生の

大きな柱として取り組んでおります。

そういったことで、今、隣にいらっしゃるパートナーエージェントの田中さんと一緒に取り組んでいるのです。次のページは移住定住における結婚環境向上推進の必要性ということなのですが、こちらは田中さんから御説明をさせていただきたいと思っております。

○株式会社パートナーエージェント田中様 ありがとうございます。

パートナーエージェントの田中様でございます。

パートナーエージェントは、結婚支援の民間企業でございますけれども、私は全国の地方自治体における少子化対策の結婚環境に関するコンサルティングなどを担当しております。

詳しくは、皆様のお手元にお配りさせていただきましたが、ディスカバー・ジャパンという雑誌の抜き刷りをお配りしておりますけれども、そちらに川上村の事例について掲載しておりますので、ぜひごらんください。

早速ですが、4ページ目をごらんください。

移住定住における結婚環境向上推進の必要性について記載しております。

移住定住のモチベーションといたしましては、UIJターンを筆頭に、起業やセカンドライフ、そして、結婚を機に移住しようというモチベーションがございますけれども、UIJインターンですと企業誘致などによって雇用を創出したりとか、起業なら創業支援の仕組みを整えたり、セカンドライフなら高齢者のコミュニティを創出したり、それぞれの環境を用意して、どうぞ移住してきてくださいという環境を各自治体様が御用意されているわけなのですが、結婚の分野だけは、出会って好きになったら、その燃えるような恋によって移住するだろうということになっておりまして、何も環境が整備されていない状況になっております。例えば、男尊女卑であるとか、年功序列であるとか、そういった文化、プライバシーへの配慮の問題、生活をサポートするソリューションが不足している、あるいは地域で暮らす人々の結婚の幸福度が低いといった環境の地域へ移住する意思決定をする人はなかなか少ないわけがございますから、地域の実情に合わせて結婚環境を向上させることが重要であるということに記載しております。

つまり、その相手との生活、その地域での生活、その相手と結婚し、その地域で暮らすと幸せになれるかと思えるかどうかが非常に重要であるということ、こちらのデータで裏づけているとも言えると思いますが、内閣府の調査結果によりますと、結婚を決めた人だけに回答を絞りますと、実は収入や住宅などといった環境よりも、結婚後の生活が具体的にイメージできることが結婚の決め手になっていることを示しております。

○長野県川上村西尾様 私からまた説明させていただきますが、実は川上村の女性には1つ特徴がありまして、その特徴は、ほとんどが首都圏の出身だということでございます。

実は、川上村は中学校までしかございませんので、高校、大学と東京に出る方がほとん

どです。先ほど申しあげましたとおり、女性は帰ってきませんので、農家を継ぐ男性がお嫁さんを連れてくる場所は大学の交際相手しかいない状況になります。そうすると首都圏の女性がほとんどであるというのが川上村の特徴なのですけれども、この人たちは、たまたま好きになった相手が川上村の農家であっただけで、もともと東京ではいろいろな勉強をして、夢があって、流行を感じ取って、いろいろな生活をしたいという希望を持っていたのですけれども、それを捨てて川上村に来て農家の嫁をしているということで、自分の夢を諦めて、自分のやりたいことができないということが一番の不満になっていることがアンケート結果で出ました。

そのアンケート結果で、自分のやりたいことができない、自己実現ができないことが川上村の生活の不満につながり、その生活の不満が、統計上、子供の数に明確な数字の違いが出ておりました。つまり、川上村の生活に満足している世帯と満足していない世帯では、子供の数が1人明確に違ったということで、少子化対策という意味でも女性の活躍を推進することは非常に大きなことであることがわかっています。

こういったことで、結婚環境の向上や女性の活躍推進を掲げて昨年度から取り組みを進めてまいったのですけれども、まず、取り組みを行ったのは、2015年度事業で「女性の社会参画を促進するための創業支援事業」でございます。これは、今まで、そういったやる気であったり、やりがいであったり、アイデアを持っていたり、なかなかそれを発言したりそれを実現することができなかった村の女性に、それを実現できる機会を与えようというものでございます。

昨年2月に、こちらの資料に書いてあるとおり、「KAWAKAMI IDEA FOREST」ということで、地域の女性の事業アイデアをライフスタイルプロデューサーや女性起業家などのハンズオン支援を受けながら具体化するサポートシステムを構築いたしました。

それにあわせて、右側、そもそもアイデアを発表する場所がなかったので、村が主催して、イノベーションアイデアコンテストというコンテストを開催しました。2週間余りの募集期間しかなかったのですけれども、100以上の応募があるなど、非常に関心が高く、審査を経た優秀なアイデアが、今、実現に向かって動き出しているところでございます。

これらの取り組みを通して、女性の自己実現を図るとともに、新しいビジネスや産業の育成にもつなげていこうとしているものが我々の取り組みでございます。

昨年度の取り組みは、ユーチューブに載せておりますので、もしお時間があればご覧ください。

下も一応宣伝なのですけれども、こういった取り組みをしていることで、女性自身が立ち上がりまして大きな変化が生まれております。地域の仲間同士がアイデアを発表し合い、評価を受ける体験を共有したことで、村の女性たちに希望が生まれ、さらなる自己実現欲へとつながっております。そして、自分自身で、アイデア、特に発表する場を皆さん自身が主催するに至っております。

このように、昨年度は、女性がアイデアや意見を発表し、それを具体化する機会の創造

を図るということを行ってまいりました。

そして、今年度事業です。ここまでですと、結婚、婚活の発表なのですけれども、ここからがシェアリングエコノミーの発表でございます。

今年度は、「女性の自己実現のためのシェアリングエコノミー事業」（時間の創造）を目的として、「川上村スマート化推進センター」の設立を企画しております。

これはどういうことかと申し上げますと、昨年度から何度も申し上げているとおり、女性のアイデアを具現化する機会の創造を行ってまいりました。しかし、地域、田舎の女性は、それだけでは不十分であることがわかったのです。というのは、下に書いてあるとおり、家庭内労働、家事であったり子育てというものが、まさにお嫁さんに集中してしまっていることによって、自己実現を図る時間、まさに自分で自由に使える時間が地域の女性にはほとんどないことがわかったからです。

そこで、この問題を解決するため、シェアリングエコノミーのシステムを導入して、女性による自己実現のための時間を創造しようということ、我々は取り組みを始めているということでございます。

これは、そういった我々の取り組みを取り上げていただいたメディアの掲載実績です。これは後ほど資料をごらんいただければと思います。

具体的には、10月からシェアリングエコノミーシステムに「MAKETIME!」という名前をつけまして、基本的にスマートフォンのアプリを使ったサービスの提供の実証試験を行ってまいりたいと思っているところでございます。

その具体的なサービスの中身については、田中さんから説明をお願いします。

○株式会社パートナーエージェント田中様 10ページ目ごらんください。

村の女性の方々は、スキルをもっと身につけるために学びたいですとか、地域の役に立ちたいですとか、リフレッシュしたいですとか、あるいは、クラウドソーシングで在宅で仕事に取り組みたいといった、多様な自己実現の希望を持っていらっしゃいます。

11ページ目をごらんください。

MAKETIME!のサービスコンセプトは、「MAKETIME! to do more…」ということで、時間があればまだまだやれる、私ならできるといった形で設定をいたしまして、メインターゲットとして、依頼主は主に子供さんのいる女性の方々、そして、支援する側は農業に従事していない方々を想定しております。

また、ママ同士の相互扶助や役場の業務のアウトソース先として活用することも将来的に想定しておりまして、地域内の相互扶助C2Cプラットフォームの構築を目指しております。

次のページでは、MAKETIME!の目指す未来について、記載をしております。

こちらはあくまでも概念図でありますけれども、都会型のママは、行政や企業による家事や育児をサポートするソリューションによって、企業で勤めることも可能となっておりますけれども、地方型のママは、これまで地域や家族が担ってきた部分がだんだんと減っ

てきておまして、ママの負担が多くふえております。これが地方の実情かと思えます。

そこで、MAKETIME!によってママの負担をぐっと軽減させて、結果として村の女性が自己実現に費やせる時間をふやす。そのような仕組みになることを目指しております。

○長野県川上村西尾様 今回、我々は同様のサービスを行っている企業様のサービスを導入するわけではなく、独自開発の道を選びました。これは、いわゆる田舎にシェアリングエコノミーを導入するために留意しなければいけない点が3点あったからです。

1つ目は、相互扶助を第1原則とすること。つまり、これはみんな知り合いだということです。知り合いだからこそ、一般的な評価制度であったり、お金を介したものといったところに若干の弊害があるという留意点があること。

もう一つは、地域内で経済を回す必要があること。

3点目、何か新しいサービスを始めるときに、田舎であればあるほど、一番信頼があってオーソライズされている存在が行政であることでございます。

その3点を留意して、今回、我々は独自開発という道を選んでおります。

○株式会社パートナーエージェント田中様 13ページ目では、シェアの仕組みについて記載をしております。

地域の役に立ちたいメイカーさんが登録をし、時間をつくりたい依頼主がリクエストをして、その相互のニーズをマッチングする仕組みとなるよう開発を進めております。

14ページ、15ページには、実際のインセンティブの設計とか付与までの流れについて記載しておりますけれども、時間ということでございますので、一旦こちらは割愛をさせていただきます。

○長野県川上村西尾様 最後ですが、本年10月12日より約2カ月間、実際に川上村で実証試験を行ってまいりたいと思えます。この実証試験の中から、特に地方、田舎でシェアリングエコノミーを導入する際の留意点や課題等がさらに見えてくると思えます。その実証試験を踏まえて、またこういった場でそういったところも御報告をさせていただければ幸いかと思えます。

この取り組みが、シェアリングエコノミーの普及と地方創生、特に地方の活性化の一助となることを切に祈りつつ、我々も実証試験をしっかりと頑張ったいと思えます。

少し時間がオーバーしてしまって恐縮でございます。どうも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、また当座のディスカッションをしたいと思えますが、いかがでございましょうか。

どうぞ、持丸先生。

○持丸構成員 産総研の持丸です。

確認なのですけれども、これは行政が中心になって、何かアプリを使って、メイカーと依頼主のマッチングを図る仕組みを導入するという理解でよろしいですか。

○長野県川上村西尾様 さようございます。

○持丸構成員 ありがとうございます。

○安念主査 ほかにいかがでしょうか。

もしお差し支えなければ、先ほどインセンティブの仕組みについてはちょっと時間不足ということで、よろしかったら、ごく簡単に御説明いただけませんか。

○株式会社パートナーエージェント田中様 ありがとうございます。

まず、14ページ目のところでございますけれども、支援者であるメイカーさんのインセンティブの設計でございますが、村独自のポイントがたまり、③のところですが、それを村の協力店舗の商品にかえられたり、ビットコインにも交換できるようにしております。こちらは、金銭をそのまま発生させると、みんながほぼ顔見知りの中でぎすぎすしてしまう懸念があったものですから、村独自のポイントに交換する仕組みにしております。

15ページ目のところですが、実際にポイントが付与されて、商品に交換するフローについて記載をしております。こちらは、協力店舗は、特に新しいシステムを導入することなく、交換された商品の買い物や配達にもMAKETIME!を活用するといった仕組みになる予定で進めておるといふ図でございます。

○安念主査 ありがとうございます。

そういうことだそうでございます。

何か御発言のある方はどうぞ。

○上田構成員 発表をありがとうございました。

非常に素晴らしい取り組みで、こんな取り組みを独自でどんどんされていらっしゃることにすごく感動してしまいました。

ちなみに、これは余り国内でも見ない事例だと思うのですが、シェアリングエコノミーのシステムをわざわざ地方自治体でみずからつくりについて運営するなどということが余りない事例のような気がするのですが、どうすればこんな事例が出てくるのですか。済みません。大きくくりな感じの質問で恐縮なのですけれども。

○安念主査 それは、「僕がいたからです」とおっしゃりたいのだろうけれども、具体的なマンパワーとかアイデアがどうして出てきたのか、私も伺いたいと思いました。

○長野県川上村西尾様 私がいたからだと言いたいのですけれども、そうではなく、このシェアリングエコノミーはあくまでツールだと思っています。我々の目的はあくまで女性の時間を創出するといったところにございまして、むしろ遊休資産の活用であるとか、そういったところではなかったと思います。時間を創出するというところの課題がはっきりした段階で、その課題について、まさに在京のたくさんの民間企業の方であるとか、もちろん行政の方に御相談をさせていただく中で、このシェアリングエコノミーを導入するという結論に至ったということだと思います。

ですので、課題の設定をしっかりとしたことと、その課題を理解していただけるたくさんの方々につながれたということだと思います。私が、ある意味、東京からよそ者として来たことの価値はそこにあるのではないかと思います。

余り明確な答えにはなっておりませんが、よろしく願いいたします。

○安念主査 どうぞ、持丸さん。

○持丸構成員 ちょうど今、その話がありましたので、時間全体を考えると、遊休資産があったのですか。それとも、そうではなくて、自分のうちの家事をやるのではなくてよそのうちの家事をやることになると、それがやりがいにかわるからというマジックがそこにあるということですか。

○長野県川上村西尾様 これは遊休資産というものと、もう一つは、年代別の差があるかと思っています。

まず、遊休資産の部でいうと、例えば、送り迎えというところがあるのですけれども、皆さん、8人乗りとかの大きいミニバンとかに乗っているのですけれども、例えば、子供を乗っけていくときに、1人しか乗っけないわけです。それを各家庭がみんなで行っているので、6個の座席があいていますよねというところの資産の活用の考え方と、もう一つは、お子さんの年代によって、それぞれの時間軸が違うのです。保育園の人たちと小学校の人たちでは、それぞれママさんのあいている時間が違って、お願いしたい時間が違うので、そこをうまくマッチングさせようという考え方です。

○持丸構成員 ありがとうございます。

○安念主査 農村って、車はありますね。車のキャパはすごく大きいですね。

○長野県川上村西尾様 車がたくさんあって、むしろ車がないと生活できませんので、車のキャパシティを有効活用することは大きな資産だと思います。

○安念主査 上田さん、どうぞ。

○上田構成員 質問ではなくてコメントだけなのですが、やはり都会は人が余りにもたくさんい過ぎていて、ビジネスが成り立つので、企業ができて、企業がサービスを提供して、みんながハッピーになるという図柄が仕上がっているような気がします。企業が成立するための絶対規模感をキープできていると思うのですが、一方、地方になると、それがキープできていないので、企業が成り立ちづらい。結果、個人はいっぱいいて、微妙なサイズでいろいろなニーズがあるけれども、まとまっていないと考えています。

ところが、今の御時世、スマホでつながる世の中なのだから、少ない人数であっても全部の皆さんがつながって本当に一つの家族のようになってしまえば、みんなが効率的になって、時間もお金もいろいろ浮くよなという当たり前感があるのです。ですから、都会でもいけると思っているのですが、地方こそすごくパワフルなのではないかと思う一方で、非常に理解が、本当にシェアリングエコノミーと横文字の時点で結構突破しづらくて、そんな中で本当にこれはすばらしい事例なので、ぜひ成功に向けて協力させていただきたいですし、本当にもうちょっと目立ってほしいと思います。

○安念主査 どうぞ。

○松岡構成員 2週間でアイデアが100ぐらい集まったとおっしゃっていましたがけれども、例えば、このコンテストの中で優秀賞をもらったアイデアとか、それがその後生かされて何か具体化したのかどうかを教えてください。

○長野県川上村西尾様 2つの部門があったのですけれども、1つは政策的なサービスであったり、そういったライフスタイルを発表する部門と、まさに6次産業化の商品のアイデアの部門がございました。

グランプリをとったのは前者のほうのアイデアなのですがけれども、川上村は、一番近い総合病院まで車で1時間半ぐらいかかるような、陸の孤島でございます。だからこそ、何かあったときに病院にすぐ行けないので、セルフメディケーション、地域の薬草であったり、漢方であったり、ハーブであったり、そういった昔ながらの知恵を使って、もともと病院に行かなくてもいいような健康を維持する取り組みを普及させようというのがグランプリをとりまして、今、まさに政策に引き上げて検討を始めているところでございます。

ほかには、例えば、レタスの「外の葉」というのですけれども、レタスは葉っぱが巻いていると思うのですが、幾つもの外葉が実はあります。その外葉は捨てられるのですけれど

も、その外薬を使った入浴剤とか、のりではなくてレタスで巻くおにぎりの新商品の開発とか、そういったものを始めたりといったところで進めています。

そういったアイデアが具体化するという一つの先進事例が、逆に女性に対する新たなモチベーションになるということを考えて、我々もそういったことを推進しております。

○安念主査 ありがとうございます。

また引き続き全体のディスカッションとしたいと思いますが、上田さん、心配しなくても、「シェアリングエコノミー」なんて大丈夫です。多分、皆さん高学歴の女性に来ていらっしゃるのです。横文字にもそんなに抵抗はないのではないかといい気はいたしました。

どうもありがとうございました。また後ほど議論に加わっていただければと思います。

続きまして、議事次第の（３）、シェアリングエコノミー事業者さんからのヒアリングに移らせていただきます。

株式会社エニタイムズ代表取締役の角田様には、事務局よりお伺いしたい内容をあらかじめお伝えしておりますので、本日は15分程度で御説明をいただきたいと思います。

それでは、株式会社エニタイムズ代表取締役の角田様より、資料４－３に基づいて御説明いただけますでしょうか。

○株式会社エニタイムズ角田様 株式会社エニタイムズの角田でございます。よろしくお願いたします。

まず初めに、弊社については、2013年に設立をしまして、2013年の末にテスト的にプロダクトをスタートいたしまして、今、大体2年半ぐらい運営しているプラットフォームになっております。

「実現したい社会」、私たちが実現したいものは、このCtoCの地域内の互助システムの再構築による雇用創出と日本経済の活性化です。

具体的には、ここに記載させていただいているとおり、地域内での遊休資産共有文化の定着によって、介護や家庭と、仕事との両立の心配が解消されること。

2つ目が、個人の個性と多様性が尊重されて、能力を発揮できる環境にすること。

3つ目は、多様な就労の機会の確保によって、労働的参加率が向上すること。

こういったところになっております。

背景としましては、いわゆる昔からある御近所の助け合い、何か困ったことがあったら、近所のおばちゃんに子守を手伝ってもらったりとか、近所のお兄さんに自転車を教えてもらったりとか、宿題を手伝ってもらったりとか、そういった互助の仕組みを現在のテクノロジーを利用して経済活動化することで、この3つ、マクロ経済の低迷と日常の手助け需要の増加と雇用の多様化の3つの社会問題を同時に解決できる可能性があるのではないかと。そういったところに着眼しまして、このサービスを始めました。

具体的なサービスの仕組みには、今までもほかのシェアリングエコノミーの事業者さん

から説明があったと思うのですが、基本的にはこのエスクローの仕組みになっております。何か困ったことがある人、依頼者と、その人たちを助けたいと思う人たち、そして、自分の力を何かしら、例えば、自分のスキルを活用して活躍したいと思っている人をマッチングするような仕組みになっております。

無料で登録でき、特に月額費用もかからず、登録するとどちらにでもなることができます。例えば、掃除を頼みたい時は依頼者になったり、逆に、例えば、英語が得意なので英語のレッスンをしますとか、そういった形で相互扶助をしていく形になっています。

依頼の仕方は2種類ありまして、公募の依頼と指名の依頼があります。

公募の依頼は、サイト全体に対して、例えば、来週旅行に行くのでペットを預かってくれる人はいませんか、予算は5,000円ですと投稿すると、それに対して条件に合った人が手を挙げて行って、それに対して一番自分に合う方を選んでマッチングしていく。

もう一つは、リピーターの方に多いのですけれども、ユーザーさんの一覧があるので、そこからこの人が合いそうだからこの人に依頼しようだったりとか、この人がよかったのもう一度お願いしようという形で、指名で依頼する。

その2パターンがあります。

ビジネスモデルとしましては、このマッチングに対してのシステム手数料として15%をいただいているので、こちらが現在のマネタイズとなっております。

こちらが実際のウェブサイトとアプリになります。

多言語対応も今しておりまして、9月中にリリースをする予定となっております。日本在住の外国人の方だったり、日本に来られる外国人の方にも便利に使ってもらえるサービスにしていきます。

サービスの特徴としては、基本的にちょっとした困り事は何でも頼めるというところでしたりとか、依頼者、提供者側へのお互いへの相互評価というところ。決済に関しては、今はクレジットカードで、簡単に決済ができる。また、チャットでラインやフェイスブックメッセンジャーのような形で簡単にやりとりができるというようなところなんです。

カテゴリーは、先ほどもお話ししたとおり、基本的に何でも頼めるのですけれども、特に多いものはここに記載させていただいているようなものになります。夏のこの季節とかですと、花火大会の場所取りですとか、行列に並んでほしいとか、外国人観光客の方が、築地に朝早く並びたいのだけれども、小さいお子さんがいらっしゃってずっと並んでられないので、かわりに並んでいてくれる人はいませんかということも行われたりしています。

これは実際の利用者事例になります。

ここに記載しているもの以外でもいろいろ事例はあるのですけれども。これは60代の元専業主婦の方で仕事提供者の方です。お子さんがお2人いらっしゃって、高校生の男の子らしいのですけれども、なぜこのサービスを利用して仕事をしているのか聞いてみたところ、お小遣い稼ぎができるのはもちろんうれしいけれども、それよりも、家庭で同じこと

をしていても、例えば、掃除をしても、掃除をするなど子供に怒られてしまったりとか、料理がまずいと旦那さんに言われてしまったりとか、しかもなかなか感謝の言葉を言われることが少ないと。でも、こういったサービスの中で仕事をすると、お小遣いを稼げるだけでなく、感謝をされて、社会に認められる感じがするのがうれしい、だからやっているというお話もありました。

最近ですと、そういったところから実際に起業する方とかも出てきておりまして、事例として多くはないのですけれども。そして起業をした後に、今度は依頼者側としてサービスを使ったりとか、そういう循環なども起こってたりします。

市場としましては、このような形で、先ほど出したカテゴリーごとに足しあわせていくと、3兆円、4兆円ぐらいの市場にはなってきます。そして、これだけではなくて、やはりその下に眠る日常のちょっとしたお困り事の市場はあると思います。

例えば、先ほどの行列にかわりに並んでほしいという市場ですとか、そういったものをこれから顕在化させることができたらいいなと考えております。

では、今度は逆にサプライサイドでどれだけ空いた時間に働きたい人の市場があるかというところなのですけれども。現在のエニタイムズ上の平均報酬は大体1時間当たり2,000円程度で推移しています。そして、実際のアクティブユーザーの平均労働時間は、1ユーザー当たり大体96時間。それに対して、これは次のページになるのですけれども、総務省のデータより弊社が推定させていただいたのですが、潜在的な空いた時間に自分のスキルを生かして働きたい人は、少なくとも500万人程度はいるのではないかという計算となります。これらを掛け合わせていくと、大体このエニタイムズで稼げる潜在的報酬の総額は1年間で9,600億円ぐらいになるのではないかと推定しております。

こちらは、会社情報になっております。

ここから質問への回答とさせていただきたいと思います。

まず、「安心・安全を確保する措置」というところに関しまして、方針としましては、現在、依頼者と仕事提供者側の接触ステージ別にセキュリティー対策を講じております。

対策例はこちらです。この信頼度をどう担保しているかというところに関しては、主に2つなのですけれども、一つ目は本人確認証の提出を任意で実施しておりまして、それをクリアした方に関しては、認証マークをプロフィール上に掲載しております。

次が、相互評価で、相互を5段階評価とコメントで評価し、プロフィールに全て反映されていく。なので、客観的で信頼度の高い判断材料となると考えております。

次に、個人間の個人情報というところなのですが、基本的には個人の連絡先につきましては、サイト内でのメッセージ機能にてやりとりという形になっております。ですが、例えば、住所や、そのほかの細かい情報につきましては、全て本契約後にしていただく形になっており、内容によっては事務局を通してお伝えする形もっております。もちろん悪質アカウントに関しては、事務局を設置しておりますので、そちらで、日々、管理しておりますので、何か問題があるものがあれば、すぐに連絡をするような形になっております。

サービス提供クオリティーに関しましては、原則、個人間の責任とさせていただいております。評価・プロフィールを充実させて、より精度の高い判断ができるようにしていくという形になっています。

トラブルに関しましては、これは、原則、個人間とはさせていただいているのですが、日々サイト内のやりとりのチェックだったり、問い合わせは受け付けております。また、ユーザーからの通報機能も設けております。

そのほかに関しまして、キャンセル規定なども設けておまして、後ほど説明させていただきます。

サービス提供者の登録事項に関しては、必須項目は、メールアドレス、名前、性別になっています。

利用者側の登録事項も、基本的には同じで、それ以外にクレジットカード情報。このクレジットカード情報に関しては、エニタイムズ上では保管はしていません、全て暗号化している仕組みになっております。

提供者と利用者のやりとりに関しては、案件ごとの公開メッセージと1対1のメッセージになっています。これが実際のページです。

これは、「利用規約上、義務、責任及び禁止される事項」となっておりまして、いわゆる一般的なものとなっているので、ご覧いただければと思います。

決済の流れも、先ほど御説明したとおりで、クレジットカード決済で、システム手数料差し引き後の報酬が仕事提供者側に振り込まれる仕組みになっております。

誤解を減らすための取り組みに関しましては、本契約前に、公開コメントでしたり1対1のメッセージ交換の中で、内容詳細を確認できるようにお願いをしております。それ以外に、それでもわからないことは事務局側に問い合わせをしていただくような機能を用意していて、もちろんプロフィールや過去の評価もチェックできるような仕組みになっております。

次の質問の、サービスが一般の個人により提供される場合、その旨はどのように表示され、理解されているかというところですが、全体として、個人をつなぐサービスということを押し出しているのが、個人であることがわかりやすい設計となっています。

ただ、全て個人にしているわけではなくて、もちろん法人も選べるような形になっておりますので、プロフィール上で法人もしくは個人という表記も出るような仕組みになっております。

ですが、現在、90%のユーザーさんが個人になっております。

違法・契約違反の対応につきましても、削除をしたり、注意のメールを送信、内容によっては、強制退会措置を行っております。事務局で、毎日、ユーザー同士のやりとりも含めて、パトロールしております。

相互評価の仕組みはこのような形で、この右側のところが評価の内容になっております。ユーザー間評価以外にも、問い合わせ窓口より非公開の評価やコメントも受け付けており

ます。

こちらの公平性・正確性というところなのですが、こちらもお互いの評価が終了しなければ自分の評価も見られないような仕組みになっておりますので、相手の評価につられることもないような形になっています。

トラブル事例と対応も、ちょっと割愛させていただきながらお話ししますが、記載している対応をさせていただいております。

特に、第三者からの苦情はございません。

損害発生時の損害保険の活用やお見舞い金、返金などの対応ですが、状況確認後、返金が必要と事務局で判断した場合のみ、預かった代金は返金しています。原則としては、その契約によって生じた一切の不利益・損害については、個人間でという仕組みになっております。

個人情報に関しては、基本的には、データベースについては、外部のサーバーに保存されているので、弊社では持っていない形になっています。

最後になりますが、地方公共団体の取り組みということで、宮崎県日南市さんと提携をさせていただいております。

これは実際の講習会の風景です。

タイアップのページもありますので、日南市の皆様には、このページからごらんいただいております。

将来的には、シルバー人材センターさん、ファミリーサポートセンターさんだけではなくて、支援者として日南市民の皆様が総活躍していくことを目指しております。

以上となります。

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。

では、当座の議論をしたいと思いますが、いかがでございましょうか。

どうぞ、森先生。

○森構成員 ありがとうございました。大変興味深く拝聴しました。

スライドの25枚目の「15. 相互評価の仕組み」のところです。相互評価が終了しないと、仕事完了にならない、検収にならないということだと思っておりますけれども、これは完了しないものは割合的にどれぐらいありますでしょうか。

○株式会社エニタイムズ角田様 現在、途中でキャンセルされたものを除くと、100%完了しております。

○森構成員 それはユーザーと支援者の双方に特に不満がなくということですか。

○株式会社エニタイムズ角田様 もし不満などがあつた場合は、事前に事務局に連絡が来るケースが多いので、基本的にはその仲裁に入らせていただいて、それで完了なのか、そもそもキャンセルなのかという措置をとらせていただいている形になります。

○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 ありがとうございました。

ほかにいかがでしょうか。

どうぞ、中村先生。

○中村構成員 非常に大きな成長の可能性を感じたのですが、2点質問したいのですけれども、1点目は、御社のサービスを拡大させたり普及させたりする上での障害や課題は何かあるのでしょうか。それが一つ。

もう一つは、大きな資本を持つほかの会社が参入してきても、それでは難しいという御社の強みは何かありますか。それを伺いたい。

○株式会社エニタイムズ角田様 そこは弊社の中でも毎日議論しているところではあるのですけれども、先に強みというところからお話しさせていただくと。こういったオフラインでのスキルマッチングのシェアリングエコノミーの先行者としてのノウハウの蓄積やブランド力が大きいです。また、コミュニティーマーケティングに力を入れておきまして、ユーザーさん同士のオフラインでのマッチングだけではないつながりにも力を入れております。こういったサービスですと、積み重ねの信頼が大事になってくるので、そういったところを今後更に力を入れていきたいと考えています。

○安念主査 最初の成長に対する障害みたいなものがあるとすれば何か、というご質問についてはいかがですか。

○株式会社エニタイムズ角田様 まだ日本の文化として、インターネット上で出会った人と実際に会うというところに抵抗がある方が非常に多いので、この心理的ハードルをどのように変えていくかといったところが大きな課題になっています。

○安念主査 増島先生、どうぞ。

○増島構成員 ありがとうございます。

エニタイムズさんはスタートアップの業界でも大変有名でございまして、決済の部分と

仕組みの部分が非常に上手にできていると評判なのですけれども、1つ教えていただいたかったのは、中抜きリスクについてどのように考えられているかということをちょっと教えてください。

○株式会社エニタイムズ角田様 直接契約に関しましては、ゼロにはできないという考えでおります。ただ、より使いやすいものになれば、そこに関して直接契約をするメリットがなくなるので、直接契約が防げるという考え方です。従って、当たり前のことではありますが、より使いやすいサービスにすることに注力しています。

また、直接契約をされる理由の一つに、やはり15%の手数料が気になるという方がいらっしゃると思います。ここに関しては、既に検討しているのが、今、手数料の15%というモデルを、限りなくゼロに近い形で実現できるような仕組みです。そうしますと、その直接契約をするメリットはなくなってくるので、防げると考えています。

○増島構成員 ありがとうございます。

多分御案内のとおり、エニペイさんがただでやり始めたのです。

○株式会社エニタイムズ角田様 2.9%ですね。

○増島構成員 今は多分キャンペーンでただかもしれないです。いずれにしても、要するに、長期でやるものです。家事代行の労働力シェアのサービスでアメリカで潰れた会社があったと思いますけれども。

○株式会社エニタイムズ角田様 ホームジョイさんなどですね。

○増島構成員 いずれにせよ、反復的・継続的に提供するような種類のサービスについては、ある意味、反復的・継続的な当事者間のインターアクションの中で、信頼関係が醸成されていくと思うのです。こうしたものができて、気に入った人がいたという話になりますと、このプラットフォームを使うメリットがすごく減ってくるかなと思います。利用者の利便ということを訴えてサービスを提供される以上は、こうした事象に対してネガティブな態度をとることは、なんだ結局あなたの儲けのことしか考えていないんですね、ということになるわけで、なかなかそうしたスタンスは取りにくいだろうと思っています。そうしますと、残っているのはおっしゃるとおり決済の利便性ということになるのですが、それだけであれば他におそらくこの点の課題に特化したもっと便利なスタートアップがいるわけで、構造的な強みにはなり得ないだろうと思いましたので、お伺いさせていただきました。ありがとうございます。

○株式会社エニタイムズ角田様 ありがとうございます。

○安念主査 ほかにいかがですか。

上田さん、どうぞ。

○上田構成員 上田でございます。

行政に求めることで、各地域のシェアリングエコノミーサービスの導入の促進ですとか、きょうも偶然同じような形で川上でされていらっしゃる話とか、先ほど御質問の回答で、リアルに会うのがちょっと文化としてないという御発言があったのですが、こういった行政が支援することでそのサービスが普及するとかいう効果について、ちょっとお考えがあれば。

○株式会社エニタイムズ角田様 まだ実際に事例は少ないのですが、例えば、今回も日南市さんと取り組みをさせていただいて。やはり東京の小さなスタートアップのサービスが、いきなりこういう新しいサービスがあって、便利なので使ってくださいと言っても、信頼もないですし、どこの誰だかわからないという状態だったりするのですけれども。それが行政さんも後押ししてくれている、むしろ一緒に取り組もうとしているということがあると、一気に信頼度が高くなり、試しに使ってみようとか、むしろこういうことがあったらいいよねという御意見をいただく機会もできたりします。

○安念主査 それはあるでしょうね。ありがとうございます。

ほかにいかがでしょうか。

どうぞ、森先生。

○森構成員 済みません。先ほどの中抜きとの関係なのですけれども、現状、例えば、ペットホテルとか、そういう事業者さんもいると思うのですけれども、外部誘導は禁止されているのですか。

○株式会社エニタイムズ角田様 どこまでを外部誘導と定義するかということにもよるのですが、基本的には法人の方もOKにしておりますので、法人の方がいわゆる営業みたいな形で使っていただくのは問題ございません。

ただ、そこで直接契約をされたりすることは禁止しているので、基本的にその法人の方、業者さんがサービスを使っただいてマッチングした場合は、必ず弊社を通して決済していただく。そういう立場をとらせていただいています。

○森構成員 ありがとうございます。

1回目のマッチングはそうだと思うのですが、その後みたいなことがあると思うのですが、それ自体は直接は禁止されていないということですか。

○株式会社エニタイムズ角田様 そこに関しても、禁止はさせていただいております。

○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 どうもありがとうございました。

ほかにいかがでしょうか。

あとは全体の討論でまた議論していただきましょうか。

どうも本当にありがとうございました。

○株式会社エニタイムズ角田様 ありがとうございました。

○安念主査 それでは、今までいろいろな方からヒアリングをし、また、皆さんから議論をしていただいたわけですので、中間取りまとめみたいな意味もありまして、議事次第(4)、検討の経過整理を事務局にさせていただきましたので、資料4-4に基づいて御説明をお願いしたいと存じます。

○松田企画官 お手元の資料4-4をお開きください。

検討の経過整理という形でこれまでの御意見を中心に、流れをまとめてみました。

2ページ、「1. 現状と課題」。

3ページ、最初に、シェアリングエコノミーの定義的な内容を記させていただいております。シェアリングエコノミーとは、個人等が保有する活用可能な資産等（スキルや時間等の無形のものを含む。）を、インターネット上のマッチングプラットフォームを介して他の個人等も利用可能とする経済活性化活動とさせていただいております。

下にシェアリングエコノミー協会さんから御提出いただいた資料を示させていただいておりますけれども、民泊等に限らず、さまざまなサービスが登場してきている状況でございます。

4ページ、そもそもこのシェアリングエコノミーをなぜ発展させる必要があるのか。ある意味、シェアリングエコノミーの社会的意義について、今回、この検討会議でもいろいろな御意見が出たかと思えます。その御意見を中心にまとめてみましたが、シェアリングエコノミーは、超少子高齢社会における諸課題の解決に資することが期待されるため、我が国としてシェアリングエコノミーの発展に向けた環境の整備が必要としまして、5つの観点で整理しております。

1つは、一億総活躍社会の実現ということで、個人によるサービス提供が拡大し、個人

の所得も拡大し、さらには働き方の改革にもつながっていくのではないかと。

経済成長というくくりでは、隠れた需要を顕在化させて、供給が拡大する。低廉で新しいサービスが登場して、消費者の選択肢も拡大するであろう。

ITを活用したものでございますので、イノベーションの創出が期待されまして、今後は、IoTやAI、ビッグデータ関連技術等の活用によって新しいソリューションが提供されるのではないかと。

それから、今回、自治体からのヒアリングを多くさせていただきましたけれども、地域共助・地域経済活性化ということで、課題を抱えている人と支援を提供できる人が出会い頼り合える仕組みの構築だとか、行政を代替するサービスの提供ですとか、女性、高齢者、障害のある人等の新たな就業機会を創出できることが期待できるのではないかと。

さらには、公共資産の有効活用など、地域資源の活用ということで、新たな行政収入の確保ですとか、新たな観光資源の開発なども期待できるのではないかとという形で、これからの期待を整理させていただいております。

5 ページ、シェアリングエコノミーの市場規模について、情報通信白書から転記させていただいております。

6 ページ、「(2) シェアリングエコノミーの分類・現状整理」ということで、シェアリングエコノミーはいろいろな切り口があるわけでございますけれども、それを幾つかの分類軸で区切ってみまして、その分類をもとに課題を整理できないかというアプローチでございます。

7 ページ、分類①でございますけれども、シェアする対象に基づく分類ということで、シェアリングエコノミー協会さんから御提示いただいた、場所、乗り物、スキル、モノ、お金という形で整理をしております。

8 ページ、これは情報通信白書でございますけれども、民泊については、大体日本でも72%ぐらいの人が知っている、認知をされているということでして、国際比較で見て低いほうではあるのですが、ある程度は認知されている。一方で、個人の家事等の仕事・労働のシェア等、民泊以外については、日本の場合は46.7%の認知度で、ほかの国は7、8割ということですので、国際的に見て社会的認知度が低いのではないかと。

9 ページ、さらに御紹介をすると、民泊のサービスあるいは一般ドライバーの自家用車に乗って目的地まで移動できるサービスのデメリットあるいは利用したくない理由を聞いたところ、事故やトラブル時の対応に不安があるからという項目が日本の場合は高くなっているという状況が見てとれます。

7 ページに戻っていただきますと、そういった形で、いろいろな御意見がありましたけれども、課題の1つ目としまして、シェアリングエコノミーは多様な分野に広がっているけれども、認知度が低いのではないかと。社会的認知度の向上が必要ではないかと。

2つ目といたしまして、一般の人の理解、信頼度の向上、あるいは、大企業との連携を考えると、業界としてガイドラインや認定マークのような仕組みが必要ではないかと。

さらに、非常に多様な分野にわたりますので、統一的なガイドライン等をつくることは困難ではないか。

これが課題と整理させていただいております。

10ページ、分類②でございます。

この検討会議でも、業法との関係について御意見がいろいろございました。業法との関係で整理をいたしますと、まずは、業法規制により許可等が必要なもの、例えば、自宅に人を宿泊させる民泊ですとか、レンタカーですとか、禁止されている白タク行為、あるいは弁護士でなければできない法律相談とかがあるかと思えます。

また、業法規制と全く関係ないものとして、占いとか、デザインとか、恋愛相談とか、翻訳とか、そういったものもあるかと思えます。

その中間に位置する業法規制と何らかの関係があると思われるものとして、会議室等のシェアですとか、車についての共同使用ですとか、相乗りですとか、離婚相談ですとか、そういったものが今回は検討会議でいろいろと議論されてきたかと思えます。

これについて、まず、課題の1つ目でございますけれども、業法規制と関係があると思われるものについては、業法の適用が不明確なところがあり、誤解により運営に支障を来しかねない、グレーゾーンを解消すべきでないか。

業法規制により許可等が必要なものについては、政府部内に規制緩和の検討のための場を設けるべきとの意見があり、規制を緩和するのであれば、利用者の安全・安心の確保や外部不経済等の問題解決を現行の業法規制に代替する仕組みの検討も必要ではないか。

11ページ、分類③です。先ほどの分類とも関連しますけれども、既存の業界と競合のあるサービスかどうか。競合のないサービスは、例えば、企業が行うには事業採算性のないサービス、あるいは、今までなかったマーケットの新規開拓等が考えられますけれども、課題としてこういった既存事業者とのあつれきをどう考えるのか、一方で、市場活性化とか相乗効果によって消費者の利益につなげることが必要ではないか。

12ページ、分類④です。特に松岡さんからも御指摘がありましたけれども、消費者として一番気になるのはやはり安全性ではないかということで、安全性が強く求められるサービスであるか否かという分類が考えられます。課題として、この安全性をどのように担保すべきか、求められる安全性は領域によって異なるのではないか、安全性には外部不経済など総合評価あるいはユーザー評価などが機能しないものもあるのではないかといったことを挙げさせていただいております。

13ページ、分類⑤です。プラットフォームが場の提供者にすぎないのか、あるいは、一定の関与を行っているのかということで、分類が考えられます。課題としては、消費者からすると、どこかで責任を担保してほしいという気持ちが強く、プラットフォームに責任を持ってもらいたいといった消費者の声にどう応えるべきかということと、2つ目として、プラットフォームの関与の度合いに応じて、責任の限度が、判例等がありますけれども、不明確ではないかといったところを挙げさせていただいております。

14ページ、分類⑥でございますけれども、提供者と利用者の関係は、基本的にはCtoCが多いわけですが、BtoCがあったり、あるいはGtoCというものがあります。その中で、きょうの議論も先取りさせていただいておりますけれども、課題としては、自治体へのシェアリングエコノミーの導入の促進が必要ではないか。その導入に当たっては、条例、システム等の面で障害があるのではないか。さらには、シェアリングエコノミーシティーという提案もありましたけれども、その導入、地域での普及展開に当たっては、克服すべき課題を解決するため、実証事業等の支援を行うべきではないかということも挙げさせていただいております。

15ページ、以上、6つの軸で分類した結果、課題を整理しておりますが、それぞれについてどういう処方箋があるのかというところを、これまで検討会の中で少し出たようなところを中心に考えますと、1番目に、認定の仕組みを含めた自主的ルール構築ですとか、2番目に、ベストプラクティスという先行的な参照モデルをつくっていく話だとか、あるいは、3番目にグレーゾーンの解消に向けた取り組みなどが考えられるといったことで対応方策が考えられるわけですが、まだまだこれから議論が必要となるところかと思われれます。

自主的ルールについては、次の2章で説明をしております。

17ページ、まず、第1回の検討会議で、これは生具構成員あるいは持丸構成員からも御提案いただきましたけれども、一番上位にポリシーを定めることが重要ではないか。あるいは、明確な目的を設定すること。マルチステークホルダー性を担保して策定する必要があるのではないか。実施段階においては、サステナビリティのある認証ビジネスモデルですとか、いろいろと御指摘があったかと思えます。

18ページ、それらを踏まえまして、これまでに出てきた中での自主的ルールに関する論点としましては、1つ目には、これまでのお話を整理しますと、非常に多様な分野にわたるシェアリングエコノミーについて、どのようにガイドライン・認定制度を設計すべきであるか。2つ目として、ガイドライン・認定制度の上位に定めるポリシーですとか、ルール策定の目的は何か。3つ目として、持続性ある認定制度のビジネスモデルをどう組み込んでいくかということを挙げております。

安全性、プラットフォームの関与に係る論点は、先ほど出てきた課題を再掲させていただきます。

次に、具体的なガイドラインの何らかの項目なり基準なりを検討するに当たって、各社からヒアリングを行ってまいりました。19ページ以降、その関係を整理しております。

19ページ、提供者と利用者の登録事項でございます。

これについては、ざっと見ていただきますと、例えば、スペースマーケットさんが、提供者について、身分証明書を必須にしている。nottecoさんについても、提供者については運転免許証、あるいは、利用者についても本人確認書類を必須にしています。そういう意味では、安全・安心に係るようなサービスということで本人確認のレベルを上げておられ

るのかもしれませんが。また、スペースマーケットさんの場合は、業法との関係で、民泊の場合は旅館業法の許可、その場合は、利用者についてもパスポートとか免許証を必須としておられます。

それ以外の各社については、身分証明書は必ずしも必須ではなくて、例えば、本人確認済みの認証マークを掲載させる場合などにおいて、任意で身分証明書を提供でき、登録できるという形になっているところがございます。

20ページ、提供者と利用者に求められる義務、禁止事項でございます。

いずれも法令遵守を当然ながら義務にしているわけですが、例えば、nottecoさんは、実費以上の謝礼を禁止していたり、あるいは、貨物自動車運送業に供される車両でのライドシェアを禁止している。これは業法との関連で配慮した禁止事項だと思われます。AsMamaさんも、自動車での送迎については、これも道路運送法との関係かと思われます。スペイシーさんは、提供者あるいは保有者が管理していないスペースについての貸し出しについては禁止されていまして、これは違法というよりも契約違反、権限のない転貸を防ぐ趣旨かと思われます。ココナラさんは、直接会う行為、物品の送付という独自のルールをつくられております。

21ページ、誤解を防止するための取り組みということで、いずれの各社も提供者が個人であることの表示があります。また、事前の問い合わせ機能も、いずれの各社もつけているところです。AsMamaさんの場合は、面識がある者同士でやるため誤解は生じていないというお話でございました。

22ページ、評価の仕組みなのですが、AsMamaさん以外は評価の仕組みを設けておられました。AsMamaさんの場合は、友人知人間の共助のため、評価の仕組みはぎすぎすするということで設けていないということでもあります。スペイシーさんの場合は、相互評価ではなくて提供者の評価でして、相互評価については要望があれば今後検討ということでもあります。

23ページ、トラブル時の対応です。

いずれの各社も原則として当事者間で解決ということを原則としております。

一方で、AsMamaさんは、弁護士や保険会社などへの連絡とか、当事者間に入って解決をサポートするところもあります。nottecoさんは、料金に上限を設定して、システム上、利益が出ないような形にして、これも業法へ配慮してトラブルとならないようにされています。エニタイムズさんは、きょうお話がありましたけれども、仲裁などという形で取り組みをされているということで一定の関与をされておられます。

24ページ、第三者からの苦情はないというところが多いのですが、スペイシーさんからは近隣の方からの音量とか、ココナラさんからは商標権の侵害云々がありましたということでありまして、その場合には注意喚起を行っている。

25ページは、セキュリティー関係でございます。その関係で、アクセス権限の分割ですとか、さまざまにそれぞれやられているわけです。

26ページ、追加質問を事務局でさせていただいております。今回、軒先パーキングさんのクレジットカード情報を含む個人情報の漏洩が、先週金曜日ですかね、8月26日に判明しております、それを受けて必要な質問をしているところでございます。

この結果についてここで明らかにするとそれこそ情報セキュリティー上まずいということで、簡単に概略を御説明申し上げますけれども、基本的にはクレジットカード情報については保存をされていないというところがほとんどでして、まだ回答がないところかもございますけれども、セキュリティーコードについてもどこも保存はしていない。通信の暗号化も、基本的に全てしているという話でございました。

今回、軒先さんの場合は、決済代行サービスを利用しているのにクレジットカード情報が抜かれてしまったということで、ウェブのサイトが何らかの改ざんをされていた可能性もあるわけですがけれども、その場合に画面遷移型のクレジットカード情報非保持サービスというものを採用していれば、基本的にはクレジットカードの入力画面がクレジット会社なりあるいは決済代行業者が提供するものに遷移しますので、シェアリングエコノミー事業者はリスクを回避できるわけですがけれども、それについても、そういうサービスを利用されているという方もあれば、データ伝送型というものも利用しているところもあるということでもございました。

アンチウイルスプログラムの定期的更新は、基本的には全てされているということでした。

ウェブ改ざんシステムは、今回の場合も、クレジットカード会社からあるいは決済代行会社からの連絡で初めてこの事件が発覚しているわけですがけれども、なかなかウェブが改ざんされてしまっていると人手での検知が難しいということで、このシステムがあればできるわけですが、今回聞いた範囲では、まだウェブページ改ざん検知システムを導入されているところはなかったわけですがけれども、導入を検討したいということでもございました。

セキュリティー事故が発生したときの連絡体制は、あらかじめ各会社で決めているということでもございました。

27ページ、基本的には、エスクロー型決済をとっていらっしゃるのですが、AsMamaさんとnottecoさんは現金手渡しという手段です。

28ページは、税の取り扱いについての注意喚起は、AsMamaさんは年末にメール等で一斉通知していますが、それ以外は行っていないという状況です。

最後、3章、その他の振興策ということで、今のところ挙がっている先行的な参照モデルの構築ですとか、グリーゾーン解消に向けた取り組み、これも分類軸で出た課題を整理したものをそのまま論点として転記させていただいております。これをさらに具体化を図るべきではないか、ほかにどのような振興策が考えられるのかという形で、論点として挙げさせていただいております。

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。

私どもは今までこのようなことを議論してきたという振り返りでございました。

各事業者さん、同じようなことをしていらっしゃるように見えて、微妙に違っている。やはりそれぞれ試行錯誤の上での工夫をなさっているのだなということをつくづく感じました。

ただいまの整理も含めまして、全体についてのディスカッションを、25分ぐらいの時間、させていただきたいと存じます。どなたからでも結構でございます。

どうぞ、森先生。

○森構成員 ありがとうございます。

私としましては、再三申し上げたことながら、10枚目の業法規制のところなのですが、私の意見として御紹介いただいています外部不経済に対してはというところですが、これは私の意見の後半部分でございます。やはり最初に申し上げたいのは、シェアリングエコノミーが業法規制によって実現できてない部分については、業法規制を見直すべきではないか、その際に、ユーザー保護のみならず外部不経済についても代替措置を考えるべきであるということです。やはり業法の見直しということが最初にあるのではないかと。この課題のところを書いていただいていますけれども、政府部内に規制緩和の検討のための場を設けるべきと、場所の話としてはそうなのですが、まず、果たしてこの業法規制が本当に消費者の保護になっているのかというところからではないかと思えます。

○安念主査 どうなのですか。当会議として雄たけびを上げるというわけにもいかないのかな。それは内閣官房のミッションというか、所掌事務とは、抵抗があるのか。どんなものですか。

○松田企画官 十分御議論いただければ。

○安念主査 わかりました。

関さん、どうぞ。

○関構成員 今のお話にも関係するのですが、10ページに「検討のための場を設けるべきとの意見がある」と書いてあるのですが、構成員の方の意見として設けるべきとまとまるのであれば、「意見あり」としないで、「設けるべきだ」とぜひ言い切っていただきたい。別にやるというところまで言い切っているわけではなくて、検討をすべきだと言っているわけですので、検討の場を設けるべきだと言っているだけなので、それはぜひこの検討会として主張していただきたいと思えます。それが1点です。

同じページで、一番上に「ライドシェア（白タク）」という記述がありまして、ほかの

ところとの記述の平仄みたいな話なのですけれども、なぜか白タクだけ違法なサービスというものが書いてありまして、「（白タク）」というかつ書きを全く削ってしまうか、あるいは、ほかと平仄を合わせていただければ。例えば、レンタカーのところは違法とは書いていないですね。

あと、今の話もちよっと関係するのでついでに申し上げますと、次のページの11ページで、課題の1個目で、競合する既存の事業者との間のあつれきをどう考えるかとあるのですが、結局、業法規制がある場合にのみ、いろいろと問題といたしますか、解決しなければいけない状況になるわけなので、この論点については、その前のページの業法規制のところに集約してしまってもいいのではないかという気がしました。

とりあえず以上でございます。

○安念主査 ありがとうございます。確かにそういう書き方もありますね。

それでは、持丸先生。それから、増島先生。

○持丸構成員 ちょっと話題が変わるかもしれませんが、3点ありまして、18ページが私の主に発言申し上げたいところになります。1点目が安全。2点目が品質。3点目は消費者の意識改革。

安全については、私もどこに線を引いていいかわからないのですけれども、生命にかかわりそうな部分はちょっと議論を分けておいたほうがいいのかなという気が、個人的にはしています。

いろいろとお話を聞いた中でいくと、移動と宿泊と、私は子供の事故をたくさんやっていますが、やはり育児、特に低年齢の育児は、生命に関するリスクが非常に高いところで、ここはそのせいで業法がたくさん入っているのだと私は理解しているのですけれども、ちょっと特出しで考えておいたほうがいいかなという意見です。

2つ目が品質なのですが、3点ありまして、1つが、事前伝達というのですけれども、例えば、きょうのエニタイムズさん、以前に伺ったココナラさんという、無形財を出すというときに、実は品質がどんなものなのかと非常に提示しにくいのです。そのために認証は使われるのだと思うのですけれども、いずれにしても品質をどうやって事前伝達するかということと、事前伝達してしまうと、それを担保、保証しなければならないというところが2つ目で、3つ目は、できなかったときにどうやってリカバリーするか。サービス学では、これが顧客認識にとっても大きくきいてくる。サービスリカバリーは非常に大きな研究分野になっていまして、この3つのところが多分ガイドラインの中に入ってこないと難しくなってしまう。

余談ではありますが、サービスリカバリーの顧客の認識は、目の前にいる人に集中する。どういうことかということ、旅行代理店がしくじってホテルの値段が高かったということ、ホテルがちゃんと対応しないと、代理店に行かないでそのホテルのせいになってしまうので

す。これは仕組みの問題ではなくて感情の問題です。そういうところも配慮するガイドラインにしていかなないと、ぐあいが悪いだらう。

3点目なのですが、これはちょっと違う立場なのですけれども、先ほどの国際的な比較を見ていただくと、私は直前まで消費者庁で話をしておったのですが、やはり日本は何となく消費者をお蚕ぐるみにする。いいか悪いかではなくて、伝統的にそういうところがあるような気がしています。

したがって、消費者のほうで、自分で、例えば、暴漢から身を守ろうとか、強盗から身を守ろうとか、海外に行くと日本人がターゲットになってしまうというの、もしかしたらそういう側面があるかもしれないです。それがために業法がしっかりしていて、物が高くなっている。それはそれでみんな満足ならいいのですが、もしそうではないことを選択する人たちが新たに出てきたときに、ある意味では、ちょっと大きな話なのですけれども、消費者意識の変化とか改革という側面を少し持ってこの話にアタックしていかなないと、つまり、消費者は選択をするということなのだと、ちゃんとメッセージとして出していかななくてはいけないのではないかと、いうところがあるのだらうと思います。つまり、お上がいつも守っているのも選択肢にあるけれども、そうではない選択肢が用意されているのだから、それはあなたもコントリビューションしていかななくてはいけないということなのだと、思います。

ちょっと別の視点ですけれども、以上、3点です。

○安念主査 ありがとうございます。

増島先生。

○増島構成員 18ページを主にお話させてください。こういうものを見ると、枠組みをつくりたくてしまう習性があるのですが、恐らくポリシーとして掲げるものは2つの異なる価値観の調整という話なのだと思います。結局、それは「安全・安心をいかに担保するか」という話と、シェアリングエコノミーの核である「資産をいかに効率的に活用するのか」という2つが、ぶつかってくる可能性があるということなのではないか、そして我々が考えなければならないのは、この2つの価値をどのように調和させるルール作りをしていくか、そのようなことがまず理念のレベルで必要なのではないかと、これまでの議論を拝聴していて思いました。

おそらく今までは、サービス提供者側には、一定の事前の投資を前提とする事業者が立っていたので、その事業者に義務付をして安全性というものを担保していたわけですが、シェアリングエコノミーの枠組みでは、こうした事前の投資とその回収ということを考えることを宿命付けられている事業者というものを前提とせずに、安全を担保しなければいけないということになります。この時に、社会が要求する「安全の量」みたいなものをもし定量的に見ることができるとすれば、そこの総量を減らすというのは法制的には

なかなか難しいのではないかという感じがいたします。つまり、社会があるサービスの利用にまつわり求める「安全性の総量」というものがあるとすれば、この安全性の総量を維持しながら、これを確保するための責任を「利用者」と「サービスの提供者」と「プラットフォーム」の3者で分担する、そのような責任のシェアリングという考え方が必要なのではないかと思います。ここでのポイントは、消費者がサービス提供サイドに対して一方的に要求する「安全の量」ではなくて、社会がそのサービスに対して求める安全の総量を確保するために、利用者も協力しなければならないという点にあります。

具体的なやり方としては、自主規制、自主ルールみたいなものを設けることと、エンフォースメント、これは現状ある詐欺やら何やらという規制体系に加えて、恐らく前回の議論でもちょっと出ていた消費者の声によってとまるような仕組みみたいなものもそこにあると、ソフトローとしては非常に効果があるということでしょうし、さらにその上にはプラットフォームの自主努力、安全確保のためのエクストラの努力のようなものが、ベストプラクティスという形で、自主ガイドラインのさらに上のレイヤーで存在するというイメージなのではないかと思います。消費者によるクレクレ的な一方的なものではないという点は、単にポジションのためになんでも反対するというのではない成熟した消費者の団体がサービスをモニタリングしていて、問題が小さなものにとどまっている限りは声を上げない、声を上げないということによって規制が発動されない領域を作るという仕組みによって、消費者というセクターが安全性の総量確保に対して責任をシェアしているということになるという発想です。もちろん、消費者のセクターとしては、サービスの提供者とのオープンな対話を通じて、スペースシェアならスペースシェア、民泊なら民泊というサービスごとにサービス提供者側が負担すべき責任の実務水準についてコミュニケーションを取っていくというイメージを持っています。

安全性の話というのが先ほど申し上げた目的・理念という一番根っこの部分に出てくるというのは非常に重要な点だと思っています。なぜなら、この安全性というのは、社会によってどこまでのものを求めるのかというのは異なるわけですが、これは公共財ですので、結局この社会が求める水準が確保されていないサービスというのは、これは個社が淘汰されるとかそういったレベルではなくて、サービスセクターとして持続可能ではないということにおそくなるんだろうと思います。例えば、長距離バスの安いものみたいなものがあつたわけですが、「あれは安いから、たまに事故るよね、しょうがないじゃん。」というのは、おそらくそのような価値観は支持されないわけです。この国は少なくともそうであろうし、ほかの国も、安いから安全ではなくてもいいじゃんというのは、生命、身体なり、そういうものに関する限りは、やはり通用しないということだと思います。生命、身体の安全を護るとというのが、国家の第一義的な存在意義であり責務である以上、これは明らかであろうということです。こうした認識のもとに、安全というものを、コンピュータセキュリティーなのか、生命、身体なのか、財産なのか、シェアリングエコノミーサービスごとに確保すべきいろいろな種類の「安全」があるわけですが、そうした確保

すべき安全の項目に分けて基準を立てること、安全基準を作るということが一つの枠組みなのではないかと思います。

それがまさにこの次のところにつながるのだと思うのですが、プラットフォームにどういう責任分担をしてもらうかという文脈の中で、プラットフォームに適用されるガイドラインのようなもの、大きく言いますと、(1) 生命、身体等の安全確保のために最低限満たさなければいけない基準があって、その次に、(2) 普通、このぐらいは満たしてほしいよねという基準があって、更には(3) これを満たしてもらうのが望ましいというベストプラクティスみたいな基準がある。そのうち(1)を満たさない人というのは、サービスをやってはいけないという水準、(3)を満たす人は三ツ星ということで太鼓判を押す水準、こんな感じに3つぐらいに分けていただく。安全性というのは、その最低限を満たす(1)の基準という位置付けです。

こうしますと、先ほども少し出ました認定、ないしア Krediyteeshon の話とつながるわけですが、(1) 最低限の要求は満たしています、(2) スタンドアードは満たしています、(3) ベストですみたいなものがわかるような形を出していただいて、最低限を満たしていない無格付けのサービスは基本的に誰も使わないだろうという話になれば、あとは先ほどおっしゃっていただいた選択の問題と整理をするとか、そういう枠組みはあり得るのかもしれないと思いました。

以上でございます。

○安念主査 ありがとうございます。

非常に広範なオーバァビューをしていただきました。

どうぞ。

○上田構成員 先ほどの持丸構成員からの国際的利用の視点が、まさに私もそうだなと思ったのですが、本当にこの資料の中で衝撃度がすごく高くて、個人所有の物のシェアサービスの利用率に至っては、日本は5.4で、例えば、中国とかは47.2という、シェアリングエコノミーというのは新しい概念であり、今後普及していきだらうサービスなのですが、まだ現実としてここまでしか普及していないというのがすごく問題だなと思います。

世の中にははやり廃りのあるものもあるので、物によってはシェアリングエコノミーというもの自体が、間違っていてここ3年のブームで消えてなくなるみたいなものもあれば、インターネットみたいにどんどん普及率が挙がっていくみたいなものがあると思っているのですが、私としては、後者ではないか、かつ、各国を見てもそういうパワフルさがあるのではないか。ひいて言うと、本来、きょう時点でもっとよいサービス、よい世の中にもなっているにもかかわらず、こういったところで劣後をしているということは、このサービスを多くの人が受益できていないのではないかとすごく危惧します。

確かに、私どもも自主ルールであるとか、そういったところで頑張っていきたいですし、

安全性を確保していききたいと思うものの、このビハインドの中で、そのルールをしっかりとつくったものの、ふたをあけてみたら海外の日本としての国の力が行き届きにくいようなサービスが普及してしまっていたとか、外資企業のサービスが日本に普及して日本がハッピーになることは全然いいのですが、仮にそうであっても、日本がリーダーシップを出していかないと、海外のルールにプロットをつけられただけで、日本としてこういうものいいのという声を上げられない状態になってしまうのが、すごく危惧する次第です。

安全性ですとか、固めていくことを活動していく一方で、やはり普及のための支援的なところがあれば、もちろんあるのを期待してやっているわけではないのですが、あればあるほど、そういうことはこのビハインドの中で、よりスムーズに、世の中をよくできるのではないかと考えておまして、先般から出ておりますシェアリングシティですとか、はたまた地方自治体のほうで後援的に入っていただくですとか、もしくは、例えば、我々の業界の周辺ですと、クールジャパンファンドみたいな、日本の文化を世界の中でいいポジションにしていくことは、めぐりめぐってすごく日本人にとって大切だと思うのですが、そういった観点で、ファンド的なものをつくっていただくですとか、本当に1段、2段の支援策がないと、本当に厳しいなという気はした次第でございます。その点でも議論できればうれしいです。

○安念主査 どうもありがとうございます。

ほかにいかがでしょうか。

○関構成員 17ページ、18ページあたりの自主的ルールの策定方法の基本的な考え方についてなのですが、以前も申し上げたのですけれども、今までいろいろとプレゼンも聞いてきて、サービスの種類といいますか、構造も含めていろいろな形があって、それらに共通したルールはなかなか考えづらいのではないかと考えておまして、そういう意味で、普遍的に提供するような自主的ルールをつくる方向がいいのかというのは、慎重に考えたほうがいいかなと考えております。

先ほどお話に出ていましたけれども、例えば、ポリシーとして、生命、身体に重篤な影響があり得るようなサービスについてルールを作るとかというのは、ひょっとしたらあるのかもしれないのですが、それを書いても、ごく限定された話になると思いますので、関係しないようなサービスはたくさんあると思うので、自主的ルールというものをつくるという方法がいいのかどうか、よく考えたほうがいいかなと思います。

さらに、18ページ一番下のプラットフォームの関与につきましても、業法規制がある分野について、業法の規律のかわりに、プラットフォームに一定の責任を与えることで規律を担保する仕組みは検討し得ると思うのですけれども、業法がない分野についても、幅広くプラットフォームの責任を課すというのは、やはり考え方がおかしいかなと思って

おります。

いずれにしても、自主的ルールというよりは、ベストプラクティスを共有できるような何らかの情報なり仕組みをつくるという方向のほうがいいのではないかと思います。以上でございます。

○安念主査 ありがとうございます。それは一つの選択肢でしょう。

どうもありがとうございました。いろいろな御意見をいただきましたのですが、そろそろ当会議もそれなりの成果を出さなければなりませんので、事務局や皆さんにお願いといましようか、お諮りをしたいと存じます。全体の方向性としては、シェアリングエコノミーとは、日本経済ではそんなに多くはなくなったフロンティアの一つとして、産業政策的に伸ばすなどというアウトデートなことをしてもしようがないと思いますが、支援できるものは支援していくという共通の理解があったように思います。

その中で、例えばの話、地方公共団体がシェアリングエコノミーにコミットすることによって信頼性を増していくという方法もあることも伺いましたし、既に実践例もある。そういう大きな方向性は大体共有しているのではないかという気がいたしました。

いいものだねというのはそれでよろしいのですが、当会議としてどのような方向性をだしていくかということでございます。1つは、先ほどから話題に出ているように、業法の規制は本当に要るのだろうかということについて、どういう場かとはともかくとして、大いに議論すべしというのも一応共通の理解であったように思います。

その上でですが、最初から出ておりました自主的ルールというものはあってよい選択肢である。もちろん自主的ルールの中身は、ベストプラクティスの紹介・共有といったものである可能性ももちろんあるわけですが、そういうふんわりとしたものとして、自主的ルールはあってよろしかろう。それは当会議として、一定の方向性が出せたほうがよろしいのではないかと思われるわけですが、やはり余りにも抽象的に「頑張りましょう」みたいなことでは、書いてもしようがないので、自主的ルールがどんなものになりそうかということのイメージぐらいはそろそろつくりたいなという気がいたします。

そこで、事務局にいろいろとやっていただいて恐縮なのだけれども、議論のたたき台というか、イメージづくりのために、標準的な自主的ルール、ガイドライン、そういったものをつくれるものかどうか。誰もつくったことはないので、つくれるものかどうか自体がわからないのですけれども、つくれるものかどうかについて、ちょっと検討していただけないかというのが一つのお願いでございます。

これは官というか、事務局でやっていただくとして、次に、認定とか認証の制度というのもあり得る話だというのは、何回も出てきた話でございます。

この点については、持丸先生がずっと前からおっしゃっている、そもそも認定の制度を一つのビジネスモデルとして考えないとサステナブルではないわけですが、その点も含めまして、どのような業種について、どのような手続で認証、認定というものがあり得るの

かということについて、シェアリングエコノミー協会さんに、本当にあらあらのイメージで結構ですので、こんなものがあり得るのではないかと、御提示いただくと、先行き大変有益ではないかと思っておりますが、どうでしょうか。

○上田構成員 もちろん大丈夫でございます。案として。

○安念主査 もちろん、今、事務局にお願いしたのも、シェアエコ協会さんにお願いしたのも、本当にラフドラフトのもう一つ前のたたき台みたいな、そういうものでつくっていただいて、我々のイメージづくりをしていけたらいいなと思っております。そういうお願いをしたいところでございます。

それでは、大体時間になりましたね。きょうのところはまたこれぐらいにさせていただいて、本当に活発に御議論いただいて、ありがとうございました。もしまた何かお気づきことがあったら、事務局にメールなどをしていただくというのもよろしいかと存じます。

次回の日程などについて、事務局から御連絡いただけますでしょうか。

○松田企画官 次回日程につきましては、別途、御連絡申し上げます。

○安念主査 どうもありがとうございました。

それでは、本日はこれにて閉会とさせていただきます。

本日は、活発に御議論いただきまして、本当にどうもありがとうございました。