

第12回シェアリングエコノミー検討会議 議事次第

1. 日 時 平成30年12月7日（金） 10:00～12:00
2. 場 所 中央合同庁舎 4号館 共用第1特別会議室
3. 議 事
 - （1）開会
 - （2）事業者・団体からのヒアリング
 - （3）各府省庁の取組
 - （4）構成員からの情報提供
 - （5）意見交換
 - （6）閉会
4. 配布資料
 - 【資料12-1】 一般社団法人フリーランス協会 提出資料
 - 【資料12-2】 ヤフー株式会社 提出資料
 - 【資料12-3】 株式会社クラウドワークス 提出資料
 - 【資料12-4】 損害保険ジャパン日本興亜株式会社 提出資料
 - 【資料12-5】 スポーツ庁 提出資料
 - 【資料12-6】 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
九州大学法学研究院 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 万里野 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
(※重松構成員代理出席 シェアリングエコノミー協会 佐別当 隆志 様)

(関係省庁)内閣官房まち・ひと・しごと創生本部事務局 佐合 達也 参事官
総務省地域力創造グループ地域政策課 田中 佑典 係長
総務省情報流通行政局情報流通振興課 寺本 邦仁子 統括補佐
スポーツ庁 参事官(民間スポーツ担当) 付 俣田 康征 参事官補佐
厚生労働省政策統括官付情報化担当参事官室 坂本 久美夫 情報化政策分析官
経済産業省商務情報政策局情報経済課 安平 武彦 課長補佐
国土交通省総合政策局情報政策課 小川 拓也 課長補佐

(ゲスト) 一般社団法人プロフェッショナル&パラレルキャリア・フリーランス協会 平田 麻莉 様
ヤフー株式会社 橋本 祐一郎 様
ヤフー株式会社 小柳 輝 様
株式会社クラウドワークス 吉田 浩一郎 様
損害保険ジャパン日本興亜株式会社 町田 陽子 様

(事務局) 三輪 昭尚 政府C I O
時澤 忠 副政府C I O
内閣官房情報通信技術(IT)総合戦略室 玉田 康人 次長、
吉田 宏平 参事官、高田 裕介 企画官

○安念主査 おはようございます。ただいまから第12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、お集まりいただきまして、ありがとうございます。

本日の出席者につきましては、お手元の座席表の記載のとおりですので、御確認ください。

成原先生は途中からスカイプでの御出席と伺っております。

まだお見えになっていない方もいらっしゃると思いますが、出席との御連絡をいただいておりますので、議事を進めたいと存じます。

それでは、初めに三輪政府CIOより御挨拶をいただきたいと存じます。

○三輪政府CIO 三輪でございます。

構成員の皆様におかれましては、先週に引き続き当検討会に御参加いただきまして、心よりお礼申し上げます。また、御多忙の中、プレゼンテーションをお引き受けいただいた皆様方にも厚く御礼申し上げます。

前回の会議では平井大臣も御出席され、大変活発な議論が行われました。本日も事業者の方から先行的な取り組みについて発表が行われると聞いております。個人が安心してシェアリングエコノミーを利用できる環境をどう整備していくか、ぜひとも皆様のお知恵をおかりしたく存じます。

本日が年内最後の検討会議となります。年明けから議論の取りまとめに向け論点整理に入っていきたいと考えております。より実りのある成果が生まれるよう、つまり、シェアリングエコノミーのための次のアクションにつながるように、本日もどうぞよろしくお願いいたします。

以上です。

○安念主査 CIO、どうもありがとうございました。

それでは、早速議事（2）「事業者・団体からのヒアリング」に入らせていただきます。初めに、シェアワーカーにも数多くいらっしゃるフリーランスの方々に向けた取り組みについて、一般社団法人プロフェッショナル&パラレルキャリア・フリーランス協会、平田様より資料12-1に基づいて、10分程度で御説明をお願いしたいと存じます。

平田様、どうぞよろしくお願いいたします。

○一般社団法人プロフェッショナル&パラレルキャリア・フリーランス協会平田様 よろしく願いいたします。フリーランス協会、平田です。

最初にフリーランス協会の御紹介を少しさせていただいた後、現在取り組んでいるパーソナルスコアリングプロジェクトについて、お話しさせていただきます。

まず、我々の協会を設立した背景として、今、フリーランス、つまり、雇用関係によら

ない人材がどんどんふえておりまして、2030年までに780万人になると言われています。これは一つのデータで、いろいろな推計があるのですけれども、一番多いものだと、直近で1120万人ぐらいいるというデータもあります。

これは国際的なトレンドでもありまして、皆さん御承知のとおり、シェアリングエコノミーとかクラウドソーシングといったものがどんどん台頭していることによって、アメリカでは2027年までに過半数がフリーランスになるという数値もあつたりします。

我々が定義しているフリーランスは、特定の企業や団体に専従しない、独立した形態で自分自身の専門知識とかスキルを提供して、対価を得ている方です。つまり、会社の看板ではなく、自分の名前で、自分自身を商品として商売をされている方というふうに定義しております。

大きく分けて独立系と副業系に二分されますが、法人化して経営者になっている方もいらっしゃるれば、開業届を出して個人事業主になっている方、それから開業届を出さずに、すきまワーカーとしてお仕事をされている方も、特にシェアリングエコノミーの分野だとたくさんいらっしゃいます。副業に関しても、どこかと雇用関係がありながら、同じように起業したり、開業届を出したり、もしくは何も出さない形であっても個人の名前で収入を得ている方がどんどんふえています。

職種に関しても非常に多様化しておりまして、一昔前ですと、フリーランスというと、黄色い部分、クリエイターとかカメラマンとかライターとか、いわゆるメディア業界や広告業界を中心に、ノマドとかそういった言葉でも想起される方が多かったと思うのですが、今はピンクの部分、toBで広報だったり、人事だったり、エンジニアだったり、コンサルだったり、いろいろなビジネススキルを生かしてスペシャリストとして活躍するインディペンデントコントラクターもふえておりますし、右上、「職人フリーランス」と便宜的に言っていますが、いわゆるtoCで個人間取引もシェアリングエコノミーのおかげでさまざま広がっています。

こういったフリーランスがふえていて、かつ柔軟な働き方を選びたいという人もふえているのですけれども、いろいろ課題もあるということで、我々は去年の1月に設立しました。今現在、無料の会員、フォロワーが1万人、それから後ほど説明しますが、有料でベネフィットプランを提供している会員が1,300人を超えたところです。賛助起業が100社余りという形で運営をしています。

我々のビジョンは、フリーランスをふやしたいということでは決してないのですが、会社員も含めて、誰もが自立的にキャリアを築ける世の中にしたい。そのための選択肢を整備していきたいということで、活動の柱の1つ目は互助の場づくり。いろいろなイベントをやっています。2つ目は共助の仕組みづくりで、ベネフィットプラン、そしてパーソナルスコアリングといった仕組みをつくっていく。3つ目が公助への働きかけで、政策提言や実態調査を通じて政府や自治体とも連携して活動しているという状況です。

今、プロジェクトが9つぐらい動いているのですが、そのうち一番新しく立ち上がった

ものがパーソナルスコアリングです。我々フリーランス協会の運営は、基本的にプロボノ、フリーランスの当事者で運営されているのですが、法人の会員様といろいろ連携してプロジェクトを運営しております。パーソナルスコアリングにもたくさんの賛助企業の方が参画してくださっています。

このパーソナルスコアリングプロジェクトで、パーソナルスコアリングプラットフォームをつくりたいと思っています。何を目指そうとしているかということ、個人の信用力を総合的かつ多面的に可視化すると書いているのですが、我々フリーランスは、すごく所得があったり、社会的信用があったりする方であっても、金融機関においては信用力がほぼゼロなのです。どういうことかということ、今、日本は金融機関で与信をするときに勤め先とか勤続年数で評価されますので、どこかの企業の一担当者としてすごく収入があって、社会的地位があっても、独立した瞬間に信用力がゼロになって、銀行口座もつけれない、クレジットカードもつけれない、もちろん資金調達もできないという状況にあります。それは金融機関さんにとっても、優良顧客候補がいるのに取りこぼしがあるというところもありますので、誰もがそういった勤め先の有無にかかわらず、会社員と同等の金利で資金調達ができる。かつ可視化された信用力に基づいてジョブマッチングとか報酬設定というものも調整されて、人材の適材適所な配置がスムーズになる。そういうことを目指していきたいと思っています。

イメージですが、真ん中に「信用プラットフォーム」と書いています。上の「データ保有企業」と書いてあるグリーンのところにあるフィンテックのクラウド会計サービスとか、ジョブマッチングをしている会社さんのレビューとか、実際取引実績、クラウドファンディングサイトでの調達実績や寄附実績、そしてソーシャルメディアのソーシャルグラフなど、いろいろなデータをプラットフォームの中に取り込んで、それをスコアリングして、右の金融機関さんとかジョブマッチングの企業さん、シェアリングエコノミープラットフォームさんも含めて御提供するということを考えています。

個人の方にとっては、左にありますけれども、適正な仕事・報酬の獲得とか、資金調達機関への拡大というところは非常にニーズがありますので、自分のデータ提供の許諾をして、それをもとにジョブマッチングが行われたり、資金調達ができるようになったり、さらには自分自身にも信用力診断のような形、信用力がないからだめということではなく、より信用力を上げていくためにどうすればいいのか、そういうフィードバックも出せるようなものを構想として描いています。

データ連携の考え方ですけれども、これは私が勝手に3分類定義しているのですが、3種類あるのかなと思っています。1つ目は公的公開情報ということで、API連携で取得可能なものです。2つ目が私的な公開情報ということで、一般には公開されていないのだけれども、パスワードを預ければスクレイピングでとってこられる、いわゆるマイページの中で見られる情報です。3つ目がシェアリングエコノミーの事業者さんの中でも、恐らくホスト本人にも見せていない情報があると思います。例えばクレーム率だったり、これまで

の平均の報酬だったり、本人も見えていないけれども、中にデータとしてあるものが実は信用力の評価に大事だったりするので、そういったところもいろいろ御相談しながら御提供いただいて、基本的にデータは個人に帰属しているという考えのもと、個人の許諾をとっていただく。そういうイメージで考えています。

データ保有企業さんからすると、データは資産ということがありますので、どうインセンティブ設計していくかというのが鍵になってくるのですが、大きな社会的な意義に賛同してくださっている企業さんたちでいろいろ進めていけたらなと思っているところです。

これは、6月28日に初めてのキックオフを行いまして、報道もされたのですが、最初28社が参加してくださいまして、Fintech協会とかでもお話をさせていただいたりして、これまで2回検討会を行った中で、こういった企業さんたちが御参画くださいました。

金融機関さんとかフィンテック関連の企業さん、そしてジョブマッチングをされているプラットフォームさんです。シェアリングエコノミーの会社さんはまだそんなに御参加いただけていないのですが、今後どんどん御参加いただきたいと思います。

これも御参考で、データ取得の範囲の量のアイデアというのはいろいろあるのですが、基本的に個人が自分で見られる情報に関しては、パスワードを預かることでとってこられると考えているのですが、それ以外の非公開の情報をどれだけ集められるかというのが大事になってくるかなと思っています。

一応、タイムラインは仮で入れています。POC設計、実証実験を小さく行おうと思っておりますが、正直申し上げまして、要件定義に思った以上に時間がかかっておりまして、このスケジュールどおりに進むかはまだわからないのですが、でも、来年のどこかのタイミングでは実証実験を開始したいと考えております。

添付で、少し御参考ですが、我々はフリーランス白書という実態調査をことし4月に出したのですが、その中で会社員1,000名とフリーランス1,100名の年収の比較を行っています。月140時間以上フルタイムで働いていると考えられるフリーランスに関しては、右のグラフですが、会社員とフリーランスはほとんど年収の分布は変わりませんでした。100万円以下と1000万円以上は、多少フリーランスのほうが多いので、ばらつきはフリーランスのほうがあるのかなと思うのですが、フリーランスというと、余り稼げないというイメージをお持ちの方もいらっしゃるかもしれませんが、きちんと時間を投じている方は、会社員と遜色なく対価を得ていると考えられます。

パーソナルスコアリングを進めるに際して、まずは与信の実証実験からということを考えておりましたので、資金調達に関するニーズ調査も行いましたので、後ほどお時間があるときにごらんいただければと思います。

お時間もあれなので、さっと飛ばします。

「会社員以外でも会社員と同等の権利、審査時間で利用できる融資の仕組みがあったら受けたいと思いますか」というアンケートも、「非常にそう思う」「そう思う」という回答が70%近くあったり、いろいろなデータが得られました。

少し時間を超過してしまいましたが、以上になります。ありがとうございました。

○安念主査 平田様、どうもありがとうございました。

ディスカッションの時間は後ほどまとめてとりたいと思います。

次に、ヤフーIDを活用したスコアリングの取り組みについて、ヤフー株式会社、橋本様より資料12-2に基づいて、10分程度で御説明をいただきたいと存じます。

○ヤフー株式会社橋本様 ヤフー株式会社の橋本と申します。本日は、当社のスコアリング事業を説明させていただく機会をいただきまして、まことにありがとうございます。本日はどうぞよろしく願いいたします。

まず初めに、当社がスコアリング事業に参入した背景的なところから申し上げます。ここ数カ月でいわゆる信用スコア事業に参入する企業さんが相次いでいるかと思えます。当社もことしの10月に参入を表明いたしまして、それに続いてドコモさん、LINEさんも参入されたと思えます。

この背景ですが、米国等のクレジットスコアにヒントを受けた中国の芝麻信用の爆発的な普及があると言われております。特徴としては、そのスコアを金融にとどまらず、広く社会的なサービス全般に適用したというところかなと考えております。

これまで信用と言えば、金銭の返済能力、金融的な意味での与信枠のことを指していたかと思うのですけれども、それををはかるための根拠としては、その人の支払い実績ですとか、勤め先ですとか、勤続年数とか、そういったデータが使われてきたと思えます。しかしながら、ネットサービスがこれだけ広く普及した現在、IoTとかによってリアルなデータもデジタル化されていった結果、より多くの人々の行動実績というデータがビッグデータとして蓄積されてきている現状があります。

我々としては、これらのデータを活用することで、より広い意味での信用、つまり、お金を貸せるかどうかだけではなくて、その人に何かお願いできるか、もしくは約束を守ってもらえるとか、例えばドタキャンしないとか、そういう信用度合いをはかることが可能になってきたと考えております。

こういった広い意味での信用の可視化というのは、ネットに限らず、リアルにおいても取引とか経済活動を円滑にするようなことに役立つかなと考えておりまして、その分野で日本初のプラットフォーム的な立場となるべくスコアリング事業を始めたというのが背景になっております。

それを踏まえまして、まず初めに少し手前みそ的なところになってしまうかと思うのですけれども、当社の事業の概要を説明させていただきますと、我々はニュースとか検索とか動画を初めとしたメディア事業と、オークションとかショッピングというコマース事業を初めとして、合計すると100以上の多様なサービスを提供してきております。

また、おかげさまで国内のネット利用者のリーチ率は最も高いと言われておりまして、

月間のログインユーザーID数も4500万人を超えてきております。それらの多様なサービスと膨大なユーザーの行動履歴、アクションから生まれるマルチビッグデータというところが我々の会社の強みであり、価値の源泉であると考えております。

続いて、ミッション・ビジョンのところですが、ミッションとしては人や社会の課題解決エンジンであるというところ、ビジョンとしてはUPDATE JAPANというところを掲げさせていただいております。

その中で、今後我々がどのように日本をアップデートしていくかという話ですが、ヤフーは、これまでニュースや天気、株価情報といった形で、ネット上での情報消費といった観点で人々に利便性を提供してきました。続いて何をやったかというところ、ネット経由の予約とかeコマースといった形で、ネットの力でリアルをより便利にするような取り組みをしてまいりました。そうなってくると、次はリアルとの融合ということで、リアルで何かするときにネットを使うのが当たり前になってくるというところで、例えばカフェでコーヒーを買うのに、事前にスマホで注文して支払いを済ませておくとか、そういったシチュエーションが考えられると思うのですが、ヤフーというのは、今までネット上で完結するイメージだったかもしれませんが、リアルの場面で役に立つこともあるのだという地位をこれから築いていきたいと考えております。

そのはしりが、まさにモバイル決済のPayPayでございますし、このスコアリング事業もリアルとネットの融合という文脈に当てはまる事業として進めさせていただいております。

続いて、当社が提供するスコアに関してですが、これまでのメディア等の記事を拝見していると、スコアリングイコール個人の格付みたいな感じで解釈されていることが多いかなと感じているのですが、これに関しては少しネガティブな印象を与える側面があるなと私自身考えております。例えば格差ですとか、差別ですとか、管理社会といったある種の抵抗感とか嫌悪感みたいなところが生まれかねないと思っています。

我々が提供するスコアというのは、そのような意図は全くなくて、逆にスコアを利用することでユーザーが得をするような世界をつくっていきたくて考えています。例えばスコアを使うと損をしてしまうとか差別を受けてしまうということであれば、当たり前なのですが、誰もそんなスコアは使いませんし、そのスコアを生み出しているヤフーからも人々は離れていってしまうということです。

反対に、スコアがポジティブな形で浸透していけば、スコアを上げようという動機もどんどん生まれていきますし、例えば無断キャンセルをしまおうといった無責任な行動も抑制される可能性が期待できるかなと思っています。それによってサービス提供者は無駄なコストを削減することができますし、利用者もそのスコアをどんどん上げるために利用実績をためるといった形で、サービス利用促進にもつながっていきます。こうなってくると、一種のエコシステムというか、スコアリング経済圏のようなものができ上がると考えておまして、このスコアが経済活動とか取引においていわゆる潤滑油的な役割を果たしていければと考えております。

ヤフーのスコアはそんな姿を目指して、まずはユーザーの便益というところとサービスの利用促進、この両軸、弾み車みたいなところをいかに回していくかというところが重要と考えております。

続いて、当社が提供するスコアの強みなのですけれども、ここは冒頭説明させていただいたように、4500万人以上のユーザーがいて、100以上のサービスで生み出されるデータというところが一番強みだと思っております、こういったビッグデータから計算されるスコアというのが強みだと思っております。

続いて、当社のスコアの活用領域の話です。対象と考えている領域は、広い意味での信用が必要となる場面全てだと考えておりますが、特にシェアリングサービスの領域こそ、スコアがその取引の潤滑油として機能する代表的な領域かなと考えております。

ユースケース的なところで申し上げますと、シェアリングサービスと言っても、大きくBtoC型とCtoC型の2つがあるかなと考えておまして、BtoCというのは、例えば個別サービス名で申し上げますと、タイムズカーシェアリングのような、広く言ってしまえばレンタル事業にもものも含まれるかなと思っております。具体的なスコアのニーズとかユースケースというのは、現段階では仮説ベースでしかないのですけれども、例えばBtoCの取引においては、新規利用者に対して、スコアに応じて補償金を免除したり、デポジットを免除したりという使い方が考えられますし、継続利用者に対しては、いわゆるロイヤルティプログラムとして機能していくことが考えられます。

一方のCtoCのシェアリングサービスにおいては、例えばそのサービスで信頼の実績がないような新規利用者に対して、信頼性の担保機能としてスコアが利用できるかなと考えております。そのサービスで実績がないユーザーでもヤフーのスコアで証明をすることができれば、新規ユーザーが直面するある種のハードルみたいなところを下げることを期待できるかなと思っております。

これが浸透していくと、特にシェアリングサービスにおけるリソースの提供側、何かをしてあげる側というのは、サービスの乗りかえハードルが下がっていくことになって、結果的にシェアエコ事業者間の競争原理がより働きやすくなる可能性もあるのかなと思っております。ここに関しては、ちょうど先週の検討会で話題にもなったかと思うのですけれども、ネットワークの外部性みたいなところを緩和する効果ももしかしたら期待できるかなと思っております。もう一つ大きなユースケースとして考えているのは、CtoCの取引におけるトラブルに備えるための保険料みたいなところも、このスコアによって上げ下げということができないのではないかと考えています。

続きまして、現在の当社のスコアの提供状況です。ここは10月に発表させていただいたとおり、現在12社1団体とスコアの有用性の実証実験をしている最中でありまして、個別の進捗状況については差し控えさせていただければと思います。

最後になりますが、冒頭でも申し上げたとおり、スコアリング自体、もしかしたらネガティブなイメージが付きやすい可能性がありますので、それを極力回避するために、我々

としても結構配慮している部分があります。例えば自分のスコアが勝手にいろんな会社で使われるようなことはもちろん防ぎたいですので、対象となるパートナー企業ごとにスコアを提供するかしらないかというのは、ユーザーがきちんと判断して、提供する場合は必要な同意を得た上で提供するようになっています。

あとは、スコアというのはユーザーの便益のために使うというのが大前提になっていますので、そのことをきちんとユーザーとの契約、弊社のプライバシーポリシーにも記載させていただいています。

望まないユーザーには、スコアの作成自体をいつでも停止できるようにすることでプライバシーにも配慮しております。

続いて、ユーザーに配慮するために、パートナー企業様に対しても利用規約という形で同意いただいています。スコアというのは常に更新されるものですので、最新のスコアを利用するようにするということであったり、スコアの二次利用、第三者提供的なことはしないこととか、意図しない使われ方。これはユーザーにとって不利益になるような使われ方はしないというところをきちんと同意いただいた上で、より安心・安全で健全なスコアリングエコノミーを構築していきたいと考えております。

説明としては以上になるのですがけれども、我々としては、スコアリングを世の中に広く浸透させて、経済活動とか取引活動の摩擦をなくすような潤滑的なプラットフォームを育てていきたいと考えておりました、特にその中でもこのシェアリングサービスというのはすごい親和性が高いかなどと考えておりました、この普及に貢献して一緒に育てていければと考えております。

私からは以上になります。ご清聴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。

続いて、シェア事業者のビジネスモデルや安心・安全の確保に関する先行的な取り組みといたしまして、株式会社クラウドワークスの吉田様より資料12-3に基づいて、10分程度で御説明をお願いしたいと存じます。

○株式会社クラウドワークス吉田様 クラウドワークスの吉田と申します。本日はよろしく申し上げます。

社名のとおり、クラウドで働けるというお仕事のマッチングプラットフォームをやっています、正社員以外が自由自在に、例えば退職したシニアの方や、子育てママや、障がい者の方でも働けるようなプラットフォームを展開しております。本日は前半でサービスやこの業界の紹介、後半でモデルガイドラインの改定に向けた論点ということをお話しさせていただきます。

クラウドワークスは、第1回日本ベンチャー大賞でワークスタイル革新賞をいただいています。私は新経済連盟の理事もしておりますが、そういった意味では、政府と二人三脚

というか、伴走した形で新しい働き方を日々提案させていただいております。

改めて、シェアリングエコノミーのトレンドについてです。紙で情報を管理していた時代というのは、紙を集約する、上に行けば行くほど情報が集まっていたということですが、インターネットによって情報へのアクセスの差がなくなったということが言えると思っております、国家の地位が相対的に下がってきて、個人の地位が相対的に上がっているという現象が各地で起きています。

チュニジアのジャスミン革命は有名な事例ですが、チュニジア自体が外出禁止、デモ禁止と言ったにもかかわらず、インターネットは遮断できないので、FacebookやWikiLeaksで情報をシェアして革命が成功した。従前ですと、外出禁止と言えれば固定電話しかなかったと思いますので、なかなか情報のシェア、やりとりができなかったのですが、今は押さえつけても個人と個人がつながるといった事例が起きています。

情報の流通というのはビザも要りませんし、パスポートも要らないということで、世界的に税制を最適化する企業があらわれて、国家と対等なイタチごっこを繰り返しているという状況があります。

そういう中で出てきたのがシェアリングエコノミーです。国家や企業が束ねるのではなく、個人と個人が自分の空き枠、部屋、車というものをシェアするというトレンドが生まれてきて、そういう中でグローバルのトレンドでは、いわゆるUber、Airbnbといったシェアリングエコノミー企業は、こういった時価総額の上位を独占し、軒並み1兆円を超えています。1兆円というと、ANAやイオンなど、そういったレベルのものだと思うのですが、そういった社会インフラがここ5年ぐらいで急速に立ち上がってきているという現状がございます。

そういう中で、我々は世界中の個人のスキルをシェアするサービスということで、日本最大のプラットフォームを展開しております、クラウドワーカー、働き手は230万人を超え、発注者は28万社を超え、これが日々マッチングをして、今、仕事のマッチング総額で100億円ぐらい個人に対しお仕事を提供しているといった形になります。

このトレンドはとまらないと思っております、不動産で言うとうわかりやすいかなと。昔は買っていて、買うのが重たいので賃貸になり、最近では時間貸しです。駐車場も時間貸し、カラオケも時間貸し。ルノアール等もある種の時間貸しだと思うのですが、皆さん、ああいった不動産やスペースの時間貸しというのは頻繁に利用されているかと思っております。そういった中で、人材、アイデア、技術が正社員だったものが、30年前に派遣法が制定され、それが今、いよいよシェアリングということで、従量課金型の人材といったトレンドであり、止まらない流れと考えています。

我々は経団連の理事、幹事のような会社さんとも情報交換をさせていただいております、大企業におかれても第三の矢というものを含めて経営をしていく時代になってきたのかなと思っております。我々のクラウドワークスも、トヨタ、ドコモ、三菱UFJ、ソフトバンク、KDDI、こういった企業が軒並み御利用いただいております。また、恐らくベンチャーでは10

年ぶりぐらいですが、ことし三菱UFJ銀行が銀行としてクラウドワークスに出資をしまして、個人の銀行、個人版の金融サービスに本格的に協力いただいています。

今、内閣府を初めとして、政府9省で御利用いただいています。

また、環境省との共同プロジェクト、萌えキャラクターを国民と一緒につくろうというのは、民放キー局全てでニュースになるぐらい話題になっています。国民と一緒につくることが共感を生むわけです。40以上の都道府県、地域の行政がお使いいただいているといった形で、今、いろんな業界で個人の力を活用するということがメジャーになっていて、企業が企業に発注するという以外の人材調達手段が今、非常にメジャーになってきている。

クラウドワークスだけで今、2000万円を稼ぐ。つまり、パソコン一つ、インターネットがあれば、日本中どこにいても、企業に所属しなくても2000万円、あるいは1000万円稼げる。

真ん中のところはシニアワーカー。これも経団連系の大きな会社さんで興味を持っていただくのですが、60歳、70歳になっても自分のライフスタイル、ワークスタイルに合わせて200万円、300万円、あるいは600万円といった稼ぐ事例が出てきています。

約8割は東京以外で受注しています。これは厚労省さんとディスカッションしたときに結構興味深かったのですが、国民の人口分布と我々の分布はほぼ変わらない。つまり、インターネット上における仕事の偏差がないということです。日本中どこにいても同じ仕事ができるということです。

地域の行政が助成金を出して人材育成を行い、我々が仕事を提供するという取り組みを各地で行っております。

実際にこのトレンドというのは、テレビ番組「ガイアの夜明け」でも個人が活躍するというので特集されています。最高年齢85歳。パソコンが使えるれば何歳まででも働ける。今、雇用延長で70歳が議論されていますが、我々のサービスは70歳以降もばりばり働けるといった形になっていて、ユーザーの91%の方に働く機会がふえたと回答いただいています。ですから企業のあらゆるステップにおいて、オンラインの人材や知恵というのは非常に活用でき、まだまだ日本企業を活性化することができるのではないかと考えております。

ガイドラインは、資料として後でゆっくりごらんいただければと思うのですが、納税喚起ということで、今、シェアリングプラットフォームの税務のところも議論されていると思います。我々は、あくまで当事者間で徴収してくださいというものはあるのですが、「源泉徴収あり」と設定すると、そういった計算ができるようになっていて、その金額を控除することに便利な形になっています。

また、悪質な案件についてです。最近流行っているマルチのネットワーク、そういったものからの勧誘をいかに防ぐかということに関しては、業界一丸となって、ランサーズさんやメルカリさんと連携をし情報交換をしながら、その傾向や特徴とかをつかみAIに反映させたりしています。

「お仕事評価機能」というのは、ワーカーさんに発注者の案件評価頂く仕組みです。従前は企業が発注して、個人は下請の脆弱な存在というイメージだったのですが、今世界観としてはイコールパートナーですので、ワーカーさん側もこのお仕事はいい仕事、悪い仕事と評価するようになっていきます。単価のコントロールなども今、始めています。

適切な評価ということで、プロクラウドワーカーの認証制度、ガイドラインを持っていきまして、レファレンスをする、月の平均報酬がプラス62%ということで、個人の人たちがレファレンスあるいは免許証のような認められた証拠があれば、62%報酬が伸びるというデータが既にございます。

下のほうはそういった地域の行政との取り組みでございます。

また、CtoC取引です。個人の方々は、個人で100%責任を負って仕事をするということの認知がまだまだ進んでいません。どうしても大企業、正社員という20世紀型の働き方が当たり前なので、何かあったら企業が責任をとってくれるだろうと思ってしまうので、独立、自律型の判断を促すような取り組みを日々行っています。あるいは紛争解決。当社のプラットフォームサービスも魔法のツールではございませぬので、普通の外注で起きる問題というのはほぼ全て起きます。納品が思ったものと違うとか、著作権がどうだとか、そういったものは、大体3%ぐらい、100件あると3件ぐらいは発生するので、そういったところをサポートする。

また、フィンテックと呼ばれるクイック出金、給与の先払いのような仕組みも提供しています。あくまで納品、検収後ですけれども、業務委託のお金の納品後の先払いというのは、法的に全く問題ございませぬので、そういったファクタリングを個人向けに提供したり、あるいはクラウドワーカーの安心保険といった形で個人に向けた保険というのも、今まで個人だと正社員でなければ入れなかったものも整備させていただいています。

事業推進について、最後の2分ぐらいで触れさせていただきます。安心・安全、情報の厚み、混雑の解消、マーケットプレイスの効率化ということです。安心・安全というのは、インターネット黎明期のころは、匿名性、いわゆる2ちゃんねる等が主流だったのですけれども、今はインターネット上でいかに安心できるかというトレンドに変わってきています。だから、匿名性よりも実名性です。匿名性の情報には質が低いものが多いという認知が進んできていて、我々としても本人確認の強化やユーザーのレーティングというものにも取り組んでいます。また、情報の別の観点で申し上げますと、我々のサービス上には仕事がまだまだたくさんあって、個人で働く人が足りないという状況です。我々に限らず、在宅ワークとか個人でも収入が得られるということを政府のほうから認知していただくと、まだまだ個人の方が得られる仕事があるかなと思っています。

また、混雑の解消ということですが、まだまだマッチングのロスがあると思っていて、ワーカーさんが来たときに、この個人に対していかに最適な仕事を提供するかということをやっていたり、オススメの仕事を紹介するというのもやっています。

フリーランス協会さんもヤフーさんも同じことをおっしゃっていましたが、「正社員で

なければ信用がない」「企業は信用ができる」、というのは与信、与えられた信用があるというのが企業のインフラだったと思うのです。現状個人は、免許証と社会保険証が唯一与信、与えられた信用だと思うのですが、

それが今後はどうなっていくかということ、食べログのような形になるのではないかと考えています。個人から口コミが集まって信用が得られる。知らないお店に行くのも簡単になったというのは食べログのおかげだと思うのです。同じように、仕事の受注件数が87件で、取引評価が5段階のが4.9となっていれば、「この人、安心できるね」ということになり、この方には毎日勝手に企業等からスカウトが来て、営業しなくても個人で生きられるといった形になっています。

ですから、企業は信用できるけれども、個人は信用できないという考え方は、ぜひ変えていただいて、企業は信用できるけれども、個人も信用できる方法があるとお考えいただくのがいいのではないかと考えています。

これはおもしろいのですけれども、米国でESTAの中にFacebookとTwitterのアカウントの登録が始まっています。昔からアメリカの入国のときに、Facebookを見られているよと冗談で言われていたのですが、実際にそうなり、パスポート情報よりもFacebookのほうが信用できるという状態になっている。それぐらい政府においてソーシャルメディアの活用が進んでいて、紙で情報を管理していた時代からいろんなプラットフォームに個人の情報が集まるという時代が来ているんです。ですから、今後シェアリングエコノミーのプラットフォームに対して積極的に規制をかけるのだったら、全てのサービス、中国やアメリカのサービスにイコールフットィングで規制をかけていただく。もしくは規制をかけないのであれば、日本企業に門戸を開いていただき、オープンな時代に、国と企業が連携して世界に向けて戦っていけるといった体制を進めていただければと思っています。

この写真はクラウドワーカーのオフ会なのですから、みんなめっちゃめっちゃ感謝して、障がい者の方や子育てママが働けるよということで、皆さん喜んでいただいています。

我々のミッションは、「“働く”を通して人々の笑顔を」ということで、個人の時代、ぜひ政府と連携していければと思います。

ありがとうございました。

○安念主査 吉田さん、どうもありがとうございました。

続いて、シェアリングエコノミーに関する保険サービスについて、損害保険ジャパン日本興亜株式会社、町田様より資料12-4に基づいて、10分程度で御説明をお願いしたいと存じます。

○損害保険ジャパン日本興亜株式会社町田様 ただいま御紹介にあずかりました損害保険ジャパン日本興亜企画開発部シェアリングエコノミー普及促進ユニットの町田でございま

す。本日は貴重な機会をいただき、ありがとうございます。

弊社は、シェアリングエコノミーを成長分野と捉え、組織内にシェアリングエコノミー普及促進ユニットを立ち上げて、日々安心・安全なシェアリングエコノミーの普及促進に取り組んでおります。

まずは具体的な取り組み紹介の前に、「なぜ保険会社がシェアリングエコノミーに取り組むのか」についてお伝えします。日本では事故やトラブル時の対応について不安を感じている割合がとて高く、また、シェアリングエコノミーを信頼して利用するための条件として、トラブル発生時に備えたサービス事業者による補償の仕組みを求める声が大きくなっており、まさに安心・安全の提供を使命とする保険会社への期待であると認識しております。

シェアリングエコノミーは新しい経済の仕組みですので、新しいからこそ、「わからないから不安」という漠然とした不安感を感じる方も多いのではないかと思います。保険会社としては、新しい経済には新しいリスクが存在すると仮定し、そのリスクの正体を明らかにし、対応できる補償やサービスを開発していきたいと考えております。

そして、「確かにリスクはあるけれども、きちんと保険で対策できている」という状態を提供することで、多くの人を感じる不安を軽減し、シェアリングエコノミーを取り巻く皆様に安心・安全を提供することこそ、保険会社の果たす社会的責任と考えております。もちろん、保険のマーケットとしても大変魅力的で、ビジネスチャンスとしても捉えております。

続きまして、プラットフォーム事業者への安心の提供について御紹介します。当社は、シェアリングエコノミー協会様と連携したプラットフォーム事業者向けの保険、『オールインワンパッケージ』を提供しています。シェアリングエコノミー協会の会員企業を対象とし、マッチングサービス中、もしくは終了後に生じた「身体の障害」や「財物の損壊」といった対人・対物の賠償リスクを補償します。特徴として主に3点ございます。

1点目が「サービス利用者を補償対象に加えた」点です。左下がイメージになります。企業が消費者にサービスを提供するBtoCの商習慣は、提供する企業側が備えを厚くする傾向がございました。しかし、シェアエコはCtoCのサービスです。「利用者側も備えが必要なのではないか」、「利用者に賠償資力がないと、提供する側も安心してサービス提供できないのではないか」ということで、新たにサービス利用者を加えたシェアリングサービスにかかわる三者オールインワンでの補償を実現しました。このサービス利用者を補償対象に加えたことは、まさにシェアエコならではの新しいリスクの発見によるものです。今では当たり前となったこの三者補償の考え方は、オールインワンパッケージの名前の由来であり、当社が業界初で取り入れました。

2点目は、「認証を受けたプラットフォーム事業者への保険料割引制度」です。プラットフォーム事業者の安全性、信頼性確保への動機づけとなればと考え、認証制度の取得事業者には最大60%の保険料割引をこちらでも業界初で提供することといたしました。

3つ目は、「オプションで補償をカスタマイズできる」点になります。右下の図をごらんください。プラットフォーム事業者にはセキュリティインシデントに対応できる「サイバー保険」、訪日外国人のサービス利用者には、日本で要した治療費用を補償する「訪日旅行保険」などを提供し、サービス内容に応じた補償をカスタマイズできる仕組みを提供しております。

続きまして、サービス提供者への安心の提供について御紹介します。当社は、フリーランス協会様と連携した福利厚生制度『ベネフィットプラン』を提供しています。対象者は、プロフェッショナルなフリーランスのみならず、シェアリングエコノミーのプラットフォームを利用するサービス提供者や副業・兼業も対象としていることから、本日御紹介することといたしました。年間費1万円の一般会員への加入でフリーランスを支援する補償と多様なサービスを提供しております。

スライドの表は、会社員とフリーランスの社会保障を比較したものになります。フリーランスは、会社員に比べてセーフティネットの整備が追いついていないことがわかります。そこで不足している補償やサービスを提供し、サポートすべく構築したのがベネフィットプランです。会社員であっても副業中のトラブルは会社を守ってもらえませんが、賠償リスクへの備えは必要となります。

続いて、ベネフィットプランの内容と特長です。まず、左上の賠償責任補償です。一般会員への加入で自動付帯となっております。最大の特徴は、対人・対物の賠償リスクに加えて、業務過誤と言われる情報漏えいや著作権侵害、納品物の瑕疵、納期遅延などの賠償リスクに対応している点です。具体的には「パソコンがウイルス感染し、企業情報が漏えいして発注者に営業損害が出てしまった」など、特にシェアリングサービスではクラウドソーシングのプラットフォームを利用するITスキルワーカーなどに多いトラブルに対応しております。

業務過誤の補償は、従来個人向けには提供していなかったものを、「フリーランスの皆様を応援する」ということで、当社として踏み込んだ設計を行い、実現に至りました。

また、賠償資力を備えることが企業のバックグラウンドを持たない個人の信用力向上にもつながり、「受注数が増えた」「仕事の単価が上がった」などの声が多く届いております。まさに個人の活躍を支援する補償となっております。

次に、右の図、所得補償制度を任意加入で提供しております。社会保障が手薄なフリーランスは、働けなくなることが即収入ストップに直結いたします。そこで、病気やけがで働けなくなったときに備えた所得補償制度を最大40%の保険料割引で提供しています。多様なワークスタイルに対応できるよう、日常生活を含む365日24時間補償します。

下段はオンとオフを支援する優待サービスになります。イーウェル社が提供する福利厚生サービスの『WELBOX』の利用が自動付帯となっており、多様なメニューを優待価格で利用することができます。その他、確定申告支援などの会計サービス、税務相談などの業務をサポートする優待も提供しており、サービス提供者となり得るフリーランス個人の活躍

をオン、オフ両面から支援する福利厚生制度となっております。

続いて、当社の今後の取り組みについてです。当社は、シェアリングエコノミーを取り巻く関係者との連携を強化し、安心・安全なシェアリングエコノミーの普及に貢献したいと考えております。まずはシェアリングサービスにかかわる全ての皆様との連携です。当社の保険に御加入いただいているプラットフォーム事業者様とは定期的に事故やトラブルの共有を図り、内容の分析や対策を検討するなど、安心・安全な運営に向けて連携させていただきたいと考えております。サービス提供者など個人の皆様とは、フリーランス協会様、シェアリングエコノミー協会様にお力添えをいただきながら、御要望やお困り事などの声を吸い上げ、個人の活躍や多様な働き方を支援する取り組みを検討できればと考えております。

また、既存のプラットフォーム事業者はもちろん、新しくサービスを立ち上げようとしている方、シェアエコへ新規参入を検討している企業の方など、できるだけ多くのさまざまなお立場の皆様と情報交換させていただくことで、保険ニーズの収集、新たなリスクの発掘、補償やサービスの開発などにつなげていきたいと思っております。

次に、地方自治体との連携についてです。当社は全国140以上の自治体と地域課題の解決を目的とした連携協定を締結しております。少子高齢化に伴う人口減少により税収の減少が想定される中、地域課題の解決手段としてシェアリングエコノミーへの期待は大きいと認識し、積極的に地域での実証事業に参画したいと考えております。

当社の役割としては、補償の提供と安心ブランドの提供です。安心・安全を使命とする保険会社が参画することで、住民参加の後押しにつながるのお声をいただき、保険会社としての意義を感じております。そして、より多くの皆様に安心・安全を提供し、シェアリングエコノミーの普及促進に微力ながら貢献していきたいと考えております。

以下の資料に自治体様との連携の状況や、浜松市様との駐車場シェアの実証の事業の様子、プラットフォーム事業者との連携ということで、Airbnb様との包括連携協定の内容なども御紹介しておりますので、御参照いただければと思います。

また、机上に紙の資料を2点ほど置かせていただいております。オールインワンパッケージとベネフィットプランの保険開発の思いなども掲載させていただいておりますので、ぜひこちらもお目通しいただければ幸いです。

今後も本検討会議及びIT総合戦略室を初めとする各省庁の皆様から御指導を賜りながら、シェアリングエコノミー協会様及びフリーランス協会様とも連携を図り、シェアリングエコノミーに参加する全ての皆様への安心・安全の提供者として保険会社の役割を果たしていきたいと存じます。

本日は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、ここまでのところで一度切らせていただきまして、ディスカッションの時間

をとりたいと存じます。何か御質問等ございましたら、どなたからでも御発言ください。いかがですか。では、持丸先生からどうぞ。

○持丸構成員 生貝先生がいらっしゃらないので、どなたかわかる方。いろいろな話をありがとうございました。

生貝先生から前回報告いただいたような、国際的にはISO/TC290、オンラインレピュテーションのところで、今はどちらかというところという意味ではなくて、レビューやコメントに関するレピュテーションなのですが、考えていらっしゃるようなことの国際標準化が進んでいくのではないかと思っているのですが、済みません。私、全然把握していないのですけれども、把握していらっしゃる方はいらっしゃいますか。

○安念主査 スコアリングのことですか。

○持丸構成員 ええ。その動きですね。

○安念主査 どなたでも結構です。御知見がおありの方。増島先生、お願いします。

○増島構成員 このレーティングサービスは、欧州ではGDPRとの関係で言われていまして、レーティングをやっている人たちもプラットフォームなわけです。結局、どうやってやっているのだという話が不透明だという話になってまいりまして、とっていき情報が適切にとられている、目的というのがちゃんと出ているのですか、もしくはレーティングは一体どういうメカニズムでやっているのですかということを書いていく。また、Fair Processing Noticeみたいなのをやって、言っていることとやっていることがなければ即訴えられて潰れるという話があって、まともなサービスだねと。こういう流れになってきているはずだと思っております。

かつては、こういう形で言うと、まあ、いいねという感じになったのですけれども、規制のほうの人たちも追いついてきているので、だまされませんよというトーンになってきているので、ここは多分踏まえる必要がありますし、例えばヤフーさんはいろいろ御知見があって、おつくりになられていらっしゃいますけれども、御自身のサービスがGDPRコンプライアントの形で作っているとおっしゃることができるのかという観点があるかもしれない。日本がそこまで追いついていないから、そこまでなくていいのですという話も十分あるかもしれないのですけれども、若干そういう観点から動いている領域だと思っております。

○安念主査 持丸先生、引き続き何かありますか。

○持丸構成員 済みません。私も余り情報を把握していませんが、経産省に言うべきことかもしれませんけれども、今、290で動いているのは、皆さんがやっていることよりもちょっと手前のことで、今、先生がお話しいただいたことなのですが、TCのスコープはもうちょっと広くて、皆さんがやっていたらしゃるようなところの競争ルールをつくるというのが欧州の標準化のやり方なので、ウオッチをしっかりとっておいて、いろいろ影響が。日本は関係ないではないかということもなくて、ITの世界ですから、いきなり国際化してしまうので、ウオッチをしていただくといいかなというコメントです。

○安念主査 平田さん、どうぞ。

○一般社団法人プロフェッショナル&パラレルキャリア・フリーランス協会平田様 私は国際標準について詳しいわけではないのですが、先ほど申し上げ損ねたことに関連で言うと、私たちがやろうと思っていることは、信用力をポータブルにしたいということです。今、各プラットフォームさんとかいろんな企業が御自身のレーティングをされているのですけれども、個社のレーティングだけだと万全ではないのではないかとというのが私たちの問題意識です。なので、そういったプラットフォーム向けのガイドラインみたいなものを、国際的にもそうですし、日本の中でもつくっていただくことで、よりいろいろな企業さんからデータも出していただきやすくなると思っています。

なぜレビューや個社のレーティングが万全でないかという理由ですが、3つあります。1つ目は、登録したばかりのときはどうしても信用力はゼロになってしまうのです。それはホストにとってもそうですし、プラットフォームにとっても機会損失なのです。マッチングの総数を上げていくことが収益拡大になりますから、なるべく多くの方がデビューしてすぐに仕事をどんどん得られるようにしていくというのが一つの方向性かなと思っています。

2つ目が、本人確認しないサービスというのもたくさんあります。これは私自身もシェアリングエコノミーの企業の中で働いていたこともあるので、認識があるのですが、ユーザー登録の都度、身分証をアップさせるのは物理的にも心理的にもハードルが高いようです。それで登録者数が減るのではないかとということで、本人確認しないサービスもたくさんあります。ただ、スコア提供することで、より高額案件が得られるというインセンティブを示すことができれば、そのポータブルなスコア、信用力を登録していただくのは、身分証をアップしていただくよりも容易になるのではないかと思います。

3つとして、我々の中でも総合的かつ多面的にというお話をしたのですが、一人の人間が一つのサービスだけを使うということは考えにくいのです。あるクラウドソーシングのサービスを使っている方は、もちろんほかのサービスも併用して使っているケースが多いので、個人側のニーズとしては、いろいろなサービスを使っている総合的な自分の実績を見てほしいというニーズがあるのではないかと。ということで、中立的な立

場でのスコアリングのプラットフォームがつくられて、スコアがポータブルになるということが大事なのではないかと思っています。

○安念主査 ありがとうございます。

ほかに何か。町田さんに伺いたいのですが、保険会社のお立場として、そういうパーソナルなスコアリングというものを例えば保険料の設定といった形で利用していくというのは、もう視野に入っている話ですか。

○損害保険ジャパン日本興亜株式会社町田様 御質問ありがとうございます。

視野には入れていくべきことだとは思われますが、具体的な取り組みとしては、例えばフリーランス協会様のパーソナルスコアリングプロジェクトに参加させていただいた情報収集からスタートしている状況になっております。

○安念主査 わかりました。国際的なレギュレーターの動向というのは、今、一連のお話を伺えましたが、ちょっとウオッチしていかなければならないですね。少なくとも意識していなければならない話ですね。

どうぞ。

○株式会社クラウドワークス吉田様 別の観点からなのですけれども、個人的にGDPRの肝だと思っているのは、欧州が対アメリカ、対GAFAdですね。Google、Amazon、Apple、Facebookというのに対して、情報の権利を自国に還元するというのは非常に当然の流れで、GDPRに対応するという目線ではなくて、日本独自の情報を日本国に還元する仕組みが求められているのかなと思っています。

現に、過去の事例でいくと、2010年だか2011年に国税がAmazonを訴えて負けています。Amazonは米国にあり、皆さん、サービスはアメリカのものを使っているにすぎないと。その後、個人情報に関してAmazonを提訴して、Amazonは負けていて、情報を出しているのですけれども、そもそもなぜ日本人の情報を提訴しなければ出さないのか。これは完全に間違っていますね。そういった意味では、GDPRに倣って、我々日本国が主導して、日本国にある情報を日本に還元する。いわゆる個人情報しかり、税務しかりです。今、コンビニで買うと日本に納税されますけれども、Amazonでぽちっと押すと、全部アメリカに納税されて、アメリカの国力に我々は寄与しているわけです。そのところは、イコールフットィングが求められている。どちらでもいいと思うのですけれども、オープンだったら、我々もオープンにさせていただくべきですし、クローズにするのだったら、日本で買ったものは日本に納税してくれということをも明確に言うべきかなと考えています。

○安念主査 それは納税の問題はありますね。ありがとうございます。

ほかにかがででしょうか。中村先生、どうぞ。

○中村構成員 フリーランス協会の平田さんに伺いたいのですが、御説明いただいたPSPというのは非常に壮大な提案で、期待するのですけれども、そのハードルとか課題というのはあるでしょうか。それに対して政策的に後押しすることが必要かどうか、それを教えていただければと思います。

○一般社団法人プロフェッショナル&パラレルキャリア・フリーランス協会平田様 ありがとうございます。

課題としては、先ほども少し申し上げたことと重複してしまうかもしれないのですが、データをいかにプラットフォーマーさんから御提供いただくか。プラットフォーマーさんにとって資産だと考えられているものを公共の資産として提供いただくというところが一番鍵になってくるのかなと思っています。そこに際して政府のほうにもぜひお願いしたいことは、そういう機運醸成というか、個社でのレーティングがだめということではもちろんなくて、それもありつつ、それとは別に、より社会性の高い公正中立な形のプラットフォームをつくっていかうという機運醸成と、同時に、プラットフォーマーさんもそのデータがどのように使われるのかとか、誰の利益になるのかが不透明だったりすると出しにくいと思いますので、そういったレーティングをする企業のガイドライン設計。それは国際標準もにらみつつ、日本にきちんと資する形でつくっていただくというのはぜひお願いしたいと思っております。

○安念主査 なるほどね。

中村先生、よろしいですか。

○中村構成員 はい。

○安念主査 どうもありがとうございました。

ほかにかがででしょうか。増島先生、どうぞ。

○増島構成員 情報が同じ状態になっているということが大事だと思うのですが、レーティングのモデルというのは、隣り合っているモデルとして、これも内閣府さんが推進をされているのではないかと思います。情報銀行のモデルがあります。やっていることは似てそうで違うのですけれども、レーティングは、結局、レーティングだけで信用をやる。そのかわり中身がよくわからない。これを使ってやりなさいよという話です。情報銀行のほうは情報銀行で、今回認定モデルを一定つくって、こういうモデルについては情報銀行としての認定がされて、安心ですよ。こういう話を今、していますねということ

で、もちろん、情報銀行のモデルというのは、余り世界では聞いたことがないので、本当にこれ、行くのかいというところも若干ありつつではあるのですが、今、ガイドラインというお話がありましたけれども、結局、レーティングのところも、レーティングのベストプラクティスは何なのかというのがはっきりして、それに準拠しているというふうな形をつくっていくということ。情報銀行で認定というモデルをもしやるのであれば、多分同じようなアプローチになっていくというのがフェアというか、普通の話なのかなという感じはいたしました。というのを一応つけ加えます。

○安念主査 ありがとうございます。

ほかにいかがですか。

ヤフーの橋本さんに伺いたいのですが、御社の場合は既に個人情報の膨大なベースがありますね。こういう個人のレーティングというのは、そうした既存のビジネスによって既存の巨大なデータベースがあって初めて成り立つものなののでしょうか。僕が言いたいの、こういう事業について、将来的に競争はあり得るのだろうかという懸念が多少あるのですけれども、どうお考えになりますか。世の中にはデータベースがいろいろあるから、連携すればいいだろうという言い方はあるとは思いますが、自社保有でないものを利用するというのはいろんな困難が伴うと思うのですが、例えばヤフーさんのような企業であって初めてできるようなものなのだろうか。まことに素人的な疑問なのですが、どうお考えになりますか。

既存の巨大データベースがあって初めて成り立つものなのか、それともほとんどスタートアップ的にやって成り立つものか。前者であるならば、競争という状態が実現するのはなかなか難しいのではないかなという気もするものですから、ちょっと伺って見たのです。

○ヤフー株式会社橋本様 我々は前者なのではないかと思っていて、そこが強みで今回始めたというところがあります。既存の利用者の利用実績データが膨大積み重なっていますので、それをいろんなところで展開できるようにしていきたいと思っています。

ただ、それだけではなくて、ヤフー内でこれまで積み上げた実績だけではなく、ヤフーIDにひもづいてほかのサービスでも積み上げた実績を取り込んでいくことで、さらに有用なものになっていくかなと考えております。

○安念主査 そうでしょうね。ありがとうございます。

どうぞ。

○成原構成員 九州大学の成原です。

クラウドワークスの吉田さんにお伺いしたいのですけれども、御報告、大変興味深いもので、ありがとうございました。クラウドワークスさんでは、多くのクラウドワーカーさ

んが活躍されていて、中には2000万円以上稼がれている方もいらっしゃるということで、とても素晴らしいことだと思うのですが、他方で、御報告の中のスライドにもあったように、企業の人雇いが、従来の正社員から派遣社員、さらにいわゆる従量課金に近いような形でクラウドソーシングに変わってきているということで、これは個人が柔軟に働くことを可能にしている一方で、企業が使いたいときに人を使えるようになるという面もあるかもしれません。

私が気になったのが、従来正社員をはじめ労働者には労働法による手厚い保護があって、最低賃金等の規制がありました。一方、クラウドワーカーの方は基本的に労働者に当たらないとされているところ、クラウドワークスさんでもクラウドワーカーさんを支援するさまざまな取り組みが行われていると思うのですが、クラウドワーカーさんへの支援とか保護のあり方は現状で十分だと考えていらっしゃるのか、それとも労働法による保護か、あるいは従来の労働法による保護とは違って、何らかの保護のための規制・自主規制が必要だとお考えになっているのか。そのあたりをどのようにお考えなのか、御教示いただけないでしょうか。

ちなみに、欧米ですと、Uberのドライバーの労働者性を認める裁判例なども出ているようなのですが、その点、海外の動向なども踏まえてお考えを御教示いただけると幸いです。

○安念主査 いかがでしょうか。

○株式会社クラウドワークス吉田様 ありがとうございます。

幾つかの論点があると思いますが、まずアメリカと比較して議論するには、社会保障制度の違いがあるかなと思っています。アメリカでは、皆さん御存じのとおり、社会保障制度を国が提供していませんので、正社員になろうが、フリーランスになろうが、ドライバーになろうが、自分で社会保障制度を選び、民間の保険に入らないといけないという意味では、Uberの話はありますが、保護、ソーシャルインフラという意味においては、正社員もクラウドワーカーも余り変わらないというのがあると思います。

それに対して、日本は、日本国が社会保障制度を提供し、大学生から大企業に新卒で入ると、気づかぬうちに社会保障制度がついてくる。一切教育を受けない。戦後のGHQが中国的なモデルを試したかったという議論も聞いたことがあります。そういった護送船団みたいな形でやっていたという意味においては、いきなり個人になったときに、社会保障制度を自分で考えて、自分で国民年金とか国民健康保険を払うとか、自分で保険を選ぶということの文化がそもそもないですね。

先ほどのインフラとして十分かという話では、個人のリテラシーの面からいっても不十分ですし、そもそも国の制度として、大企業と正社員というものを、20世紀、高度経済成長を背景につくってきた社会インフラだと思っています。正社員比率が今、全体の就業者の

中で50%を切るというデータがリクルートさんから出ていますけれども、では、残り50%がいるということを前提にした社会インフラになっていないので、そういう意味では、それを国が主導して改善をするのか、あるいは民間でやるのかというところが一つの議論としてあって、非常に脆弱だなと思っています。

MFGさんがうちに出資したのはまさにそれで、今まで正社員になれば、メガバンクに口座を開き、収入データというのは必ず3メガさんが捕捉できたのです。でも、残り50%の人たちの収入データをメガバンクさんは手に入れられないという現状があり、それを改善するために、我々は収入データを全部持っていますので、うちにアクセスしたいという背景があります。だから、そういった中で民間の側からもそういったデータを使ってやってくと。

今、フリーランス協会さんとかヤフーさんとかでスコアレンディングみたいな話がありましたけれども、実はデータのほうも重要なのですが、金融のほうに課題があると思っています。我々はもう既に個人に対して融資を始めています。ファクタリングもやっています。ただ、金融側の与信の仕組みが変わらないと、個人のデータを集めても、いや、これ、貸せませんと。単にそういう話になるのです。

なので、金融の側が変わらないといけなくて、全く別の金融の仕組みというものを持たないといけなくて、そこに対してはファンドなり何なり、投資という概念も含めて、短期的には回収リスクがないということも含めて、データをためにいくという取り組みを率先してできれば、世界に向けて個人のスコアレンディングの新しいやり方ができる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 ありがとうございます。

では、とりあえずこちら辺で一度区切りをつけて、まだプレゼンをしていただかなければなりませんので、また後ほどといたしましょう。どうもありがとうございました。

それでは、議事の(3)「各府省庁の取組」に移ります。スポーツ人材の活用等にシェアリングエコノミーを活用する取り組みについて、スポーツ庁、俣田参事官補佐より12-5に基づいて、10分程度で御説明をお願いいたします。

○俣田スポーツ庁参事官(民間スポーツ担当)付参事官補佐 御紹介ありがとうございます。スポーツ庁の俣田と申します。参事官の民間スポーツ担当というところで、スポーツ庁の中ではスポーツビジネスを担当する部署にあります。本日は本当に貴重な機会をいただきまして、ありがとうございます。我々のほうでやっているシェアリングエコノミーでも、最初の信用力をどう確保するのかというところが非常に問題になっていて、きょうの議論も非常に参考になりました。個人的な思いとしては、いつもバックシートのほうにい

て、きょうはこの席に座っているということで、こんなにも緊張感が違うのかということで、もう少し上司を敬わないといけないなど。プレゼンをさせていただければと思います。

今、スポーツ庁で進めているスポーツ指導スキルと施設のシェアリングエコノミーについてということで、背景と現状について報告をさせていただきます。これによって好きなスポーツを好きな場所、時間で好きな指導者から学べる社会というものを実現していきたいと考えております。

その大きな背景ですが、スポーツ庁は3年前にできまして、これまでは教育とか競技力強化という観点でスポーツ行政を進めておりましたが、スポーツをビジネスとしても捉えて進めております。具体的にはこの10年間で5.5兆円の市場を3倍の15兆円に実現するという目標を掲げておまして、その中でスポーツ指導者と施設というのは、そのコアになるものということで、活用をシェアリングエコノミーを使って引き上げていきたいと思っております。

こちらについては政府の成長戦略でも載せられておまして、こちらは御参考までに載せております。もう少し細かい背景について。こちらがスポーツ指導者と施設に関する内部、外部の環境をSWOT分析でまとめたものになるのですが、簡単に大きく申し上げますと、日本の中には学校体育施設とか公的スポーツ施設、あと民間スポーツ施設ということで、非常に多くのスポーツ施設がある。また、指導者についても、現役のアスリートとか引退したアスリート、それを支える指導者ということで、非常に多くの指導者がいるという状況にもかかわらず、なかなかその部分の収益ができていないという課題がありまして、この課題をマッチングビジネス、トレンドになっているようなシェアリングエコノミーを活用して引き上げていけないかということで、今、検討を進めております。

それぞれの背景につきまして、指導者という観点と、施設、利用者という観点でもう少し詳しく説明をさせていただきます。まず、指導者という観点ですが、こちらはスポーツ庁のほうで出している調査でございますが、中高の部活動の指導者の4割以上がそのスポーツをやったことがないとか、あとは、そもそも体育の担当ではないということで、生徒からしてみますと、適切な指導者から専門的な指導が受けられる環境が十分ではないということが今、問題として挙げられております。

指導者の雇用体系につきましても、シェアリングの会議の場で兼業とか不定期というのを、不安定と言えるか疑問はあるのですが、我々が一番問題視しているのは収入という部分です。ヒアリングをしてよく聞くのは、子供が生まれたとか結婚をしたということを機にスポーツ指導をやめてしまう。その後、現業があるので、スポーツ指導にかかわれなくなってしまふところをお聞きしますので、指導者が活躍できる場をつくることでスポーツ指導者が職として成り立っていくという環境をつくれなかなと考えている次第です。

続いて、施設についてでございますが、日本国内、多くのスポーツ施設がありまして、

その大部分を占めるのが学校体育施設、公共スポーツ施設であります。現状問題となっているのは、いろんな社会インフラも同様だと思いますが、老朽化が進んでおりまして、既に6割以上のスポーツ施設、公的スポーツ施設は築年数が30年を超えているということで、今後維持管理のお金とかメンテナンスの費用をどう捻出していくのかということと、あとは少子高齢化で人口も減少していく中にありますので、特に地方においてどの施設を残していくのか、どの施設を改善していくのかということと、やはりデータをしっかりとっていかなければいけないということなのですが、そのデータもしっかり蓄積していないという現状がございます。

データについて説明しているのがこちらの資料で、赤の色を少し濃くしているところが現状の統計の範囲でございます。現状ですと、公共スポーツ施設のところはしっかりと追えているのですが、民間スポーツ施設は回収率が低いということで、十分に追えていない。あとは、公共スポーツ施設の調査の深さに関しても、老朽化の状態ですとか、稼働率の状態がまだ全然追えていないということで、これらの情報をしっかりと蓄積していく必要があるのかなと考えております。

続いて、利用者の観点からのスポーツ施設の現状でございます。こちらは「グラナビ」というもので、東京都にある野球場の空き状況が数字でわかるものになります。こちらは、クリックすると各区役所とかの予約システムで予約をするという形になるのですが、非常におもしろいのが、6月時点で8月の土日の空き野球場数というのが平均して14枠ぐらいしかないのですが、直近を見て見ますと203余っているということです。どうしてこういうことが起こってしまうのかということ、結局、2カ月前に使用する場合には申請を例えばファクスだったり、実際野球場とかそういった施設に赴いて申請をして、1カ月前ぐらいに申請で抽選が決まるということで、1つのチームの人が9の施設に一斉に予約を入れたりして、1カ月前ぐらいに徐々にリリースしていくという形になっています。よく自治体の方とお話すると、東京都は野球場が少なく、みんな埼玉で野球をやっていますよという話をするのですが、実は東京の施設もまだまだ稼働できる状態であるということがわかっております。

国民の声といたしましても、昨年「もしあなたがスポーツ庁長官だったら」ということで、一般の方からアイデアを募ったのですが、そこで優勝したのが「他のレジャーを参考にしたポータルサイトの開設」ということで、施設情報がわからないとか、スポーツプログラム、どこであるかわからないという声があって、それをポータルサイトにしてくれということがありまして、利用者の利便性の向上が求められるということで、施設の面、指導者の面、利用者の面で課題を解決する一つの策としてスポーツエコシステム。こちらでもシェアリングエコノミーの導入を今、進めているところです。

基本的な考え方につきましては、本検討会議でもされている中間報告書を参考に、まずガイドラインの骨子を作成しておりまして、もう一つは、ガイドラインをつくってもなかなか普及しないということで、先進モデル形成というのを今年度は2事業行っておりま

す。

先進モデル事業を行う中で非常におもしろい観点もありましたので、まずは先進事業から紹介をさせていただきます。2つあるうちの1つがNow Doさん。本田圭佑さんが社長を務めている会社で、東京都清瀬市で、公的スポーツ施設を主に対象としてやっております。この中で見えてきたのは、使用まで1週間で切った13の施設が、1週間前からなかなか予約が埋まらないという状態でありまして、あいている施設のその後の予約率というのは平均で10%以下というところがわかってきています。自治体の施設さんですと、住民サービスの一環でございますので、営利目的での指導とかがなかなか認められないというところもありますが、今、東京都の清瀬市さんに理解をいただきながら、1週間で切った施設で自主事業として指導者が指導するというのはうまく活用できるのではないかとということで、調整を進めているところです。

Now Doさんは民間スポーツ施設も持っておりまして、空き時間をどう稼働させるかというところで、試しにパーソナルトレーニングをやってみたところ、1時間3,000円とか9,000円払うものでもかなり需要が多くて、すぐに埋まってしまったということなので、やはり利用者のニーズもあるのかなということで、今、進めております。

こちらは神戸市で今、実証している、NTTデータさんとスポーツデータバンクさんが一緒にやっているものですが、こちらは、公的スポーツ施設は非常に稼働率が高いということで、健康経営の一環で企業の会議室を使えるのではないかとということで、検討を進めております。アンケートをとったところ、平日の業務終了後に肩凝りとか腰痛に効く、体調改善に関する指導を受けたいというニーズが非常に多くて、私もぜひ受けたいなと思っておりますが、そういったところにニーズがあるということ。

指導を行うに当たっては、健康運動指導士さんとか、どうしても競技力強化に目が行きがちなのですが、実は人に合わせた健康のための運動を指導してくれる指導者もおりまして、四畳半のスペースがあればスポーツ指導は可能であるというお話もいただいておりますので、これらの結果を踏まえて、我々のほうでは、今までどちらかというスポーツ施設と言うと、ザ・スポーツ施設みたいなところを対象にしていたのですが、もう少しスペースという観点で対象を広げていけないかということと、指導についてもより消費者のニーズに合った指導を取り込んでいけないかということで、その対象範囲を広げて検討を進めているところです。

今後の検討の方向性ですけれども、こちらまさに中間報告書を参考に進めております。ポイントとなるのは2つだと思っております、1つが二次利用を前提とした施設と指導者等のデータ整備ということで、半角文字なのか、全角なのかというだけでも、わざわざ変換しないといけないという作業が生じてしまいますので、我々のほうでは、スポーツの施設のIT化が十分に進んでいない状況もありますので、その部分についてこういう方向性をやるべきだという指針みたいなものを出せばいいのかなと思っております。

もう一つは、公共スポーツ施設における制度等の整備ということで、条例ですとか、そ

もそも施設の目的が住民サービスのためとなっていることで営利目的の指導が認められないというところもありますので、それをどういうふうに乗り越えていけるのか、それとも乗り越えられないのかということも含めて、自治体の方とも一緒にやっていければなど考えております。

スポーツ指導者と施設のシェアリングエコノミーが社会に貢献できることということで、こちらも中間報告の取りまとめを参考にしたものでありますが、スポーツ庁の役割といたしましては、イノベーション創出に向けた基盤整備とイノベーションの創出、この2つを支援していきたいと思っております。それによって右に掲げられているような5つの効果というものを実現していきたいと考えております。

最後に、参考までですけれども、実はスポーツ指導者と施設情報のオープン化というのはさらなる可能性があるのではないかとということで、おもしろい事例を1つ入れております。こちらは中国の日本への留学生が最近立ち上げた株式会社GACOというところですが、こちらはことしの8月に静岡県西伊豆で実証したのになります。今、中国では子供の肥満が非常に問題になっているのですが、指導者がいないという問題と、施設がないという問題があります。あと、日本の観光地は三大都市圏に集中している中で、中国の方が言うには、京都のイメージは、人が余り少なくてきれいなイメージなのですが、実際に来てみたら、人が混雑していて、なかなか思ったような体験ができなかったと。一方で、日本の地方には非常によいスポーツ施設があるので、それをビジネス化できないかということで、実証を行いました。

これは非常に面白いモデルで、子供は日本の指導者から野球を1週間ぐらい学んで、親はその間好きなのところに観光に行くということで、双方にとってメリットがあることなのかなということで、実際に実証したところ、子供5人、大人4名と人数は少ないですけども、非常に高い評価を得たということで、今後これを広げていきたいという話をしております。

オリンピック・パラリンピックの関連でも、日本の施設、どこが使えるのかとか、合宿をする上で、どこが使えるのかとか、どこがいているのかという問い合わせが非常に多いらしくて、それぞれの施設がそれぞれ管理している状態なので、それぞれファクスとかで申請をしなければいけないということで、2020年にオリンピックがあつて、2021年にマスターズということで、関西に国際大会がどんどん出てきますので、こういう機を逸しないようにするためにも、スポーツ施設とか指導者の情報をオープンにしていくことが大切なのかなと考えております。

済みません。少し時間を超過してしまいましたが、これで紹介を終わりにしたいと思います。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。

それでは、次に議題（4）「構成員からの情報提供」でございます。坂下さんからシェ

アリングエコノミーの持つ意義について、循環経済という観点から、ヨーロッパ等の事例を含めて論点提起をしていただきたいと存じます。資料12-6に基づいて、10分間程度でお願いいたします。

○坂下構成員 どうもありがとうございます。きょうは個人名をアピールしなければいけないので、JIPDECの坂下でございます。

本日は、IT室のほうからシェアエコというものが未来どうなるのかというお題をいただいております。私はシェアリングエコノミーの認証委員もやっておりますが、いつもワクワクしながら話を聞いています。シェアエコについて、20年後、30年後どうなっているかということをもとめてみたというものでございます。

「はじめに」というのは飛ばさせていただいて、2ページ、SDGsです。誰一人取り残さないということで、2030年までに17の国際目標を立てて、169のターゲットをつくり、230の指標で今、評価をしている。日本というものは、今、11番目になっています。SDGsというのは、地球の資源が有限だということでやっているものです。

次のページです。従来のビジネスとシェアエコを比較してみますと、従来のビジネスというのは利益優先なのですが、シェアエコというのは、認証委員会で話を聞いていて思うのは、価値の影響力を物すごくアピールするわけです。自分たちの価値はこれぐらいあるのだと。提供モデルも、従来のものは標準化というものを意識するのですが、シェアリングエコノミーは独自色が強くて、利用モデルについても共有ですし、占有するというものは、マーケットの占有でなくて、お客さんの心を占有していくというのがすごく多いのです。

そうすると、顧客のアプローチも、買ってもらうとか消費してもらうということではなくて、好きになってもらう、一緒につくるという形になっていて、組織のあり方も、カヤックさんなどはそうですが、ホラクラシーとあって、社長が1人で、あとはみんな水平という企業がたくさん出てきている。世界的にもこのようになっていて、今の日本でも同じような潮流はあるのだなということを考えております。

そこで、シェアエコというのが未来に何に寄与するかということを考えてみますと、こういうところで余り話題にならないのですけれども、EUで2005年にエコデザイン指令というものが出ていまして、エコデザイン指令というのは、私たちが作るものについて、回収まで全部つくり手で責任を負えというものです。これを2009年から具体化していまして、2015年に循環経済の政策パッケージをEUが発表しておりまして、オリンピックがある2020年までにやり遂げるということを推進しています。

これは言っているだけだったらよかったですけれども、ことしフランスの規格協会がISOに国際提案をしまして、TC323というものができました。これは、物をつくる製造業のほうで、どこで壊れそうかとか、この辺になったら回収するぞということをプロセス上でちゃんと設計して、フランスは認証すると言っていましたから、認証制度をつくっていかうとしているわけでございます。

なぜこれができるようになったのかということ、実際フランスの方にヒアリングをしますと、市場価値を優先するようになっていて、また、技術が進歩しているのだから、こういうことができるだろうということを彼らは言っております。

この行動計画の特徴ですが、具体的数値目標もちゃんと設定をされていて、例えば2030年までに再資源化率を65%にするということを決めているわけでございます。

サービスで利用する製品の使用をちゃんと管理するということも明示していて、具体的に利用率を飛躍的に高めるだけではなくて、雇用もつくって競争力もつくるということをEUは目指しているわけでございます。

資源につきまして、2016年にある省庁から頼まれましたので、当協会でも調査をしております。自動車のタイヤ、ライドシェアなどで使うタイヤが、今、天然ゴムの60%が車のタイヤに使われているわけです。約9割の生産地がAPECに集中しています。2030年になると、これでもう賄えなくなるわけでございます。タイヤというものも稼働状況に合わせて回収してリサイクルをしていかなければいけない。鉄とかセメントとかガラスみたいなものはどうかといいますと、今、中国とインドで1年間に建てている建物の床面積というのは、シカゴの3.5倍から4倍あります。なので、資源価格も上がっているわけでございます。亜鉛とかすずも大体20年から30年で枯渇するというのが委員会でも出ておりました。

衣服は、今、非常に速くて、古着を持っていくと500円の割引券をくれる会社がありますけれども、あの会社にヒアリングをしますと、リセール企業と提携していて、回収した服は、売れるものは売る。売れないものは全部崩して糸にして、車の緩衝材とかに使っていらっしゃるのです。1%から2%ぐらいは使い物にならなくて燃料にしている。これは100%リサイクルしているということをおっしゃっています。

では、シェアリングエコノミーがこういう形の中でどういう役割を担うのかということをお考えますと、今のビジネスというのは、遊休資産を発見して価値をつかって、プラットフォームが仲介をして収益を得るというモデルになっています。

循環経済をしなくてはならないという世界になってくると、リユース型のライフサイクルに配慮した物づくりをしていきますが、実際リユースに配慮した物づくりというのは難しいですから、プラットフォームのほうでシェアリングしているデータというものを集めて、それを生産工程に引き戻しをかけて、そこから物を設計していくということに変わっていくのではないかと私たちのほうでは考えているところでございます。シェアリングエコノミーをやっていらっしゃるプラットフォームの方たちの担う役割がかなり重くなってくるのではないかとことを思っております。

例えば京三製作所という会社、なかなか知られていないのですが、JRなどと信号などで戦っている会社です。ここが今、考えているものが、信号とか踏み切りがない町をつくりたいということを言っています。どうしてできるかという、日本政府のほうで準天頂衛星を上げてくれましたので、あれは天頂角72度に必ず1基いますから。宇宙の原子時計は、ネットワークのノードのミリ秒でなくて、ナノ秒が落ちるのです。ナノで全部モビリティ

ーが把握できるようになるわけです。シェアリングエコノミーをやっている方々がこういうプラットフォームを使ってライドシェアをやったり、物の予防・保全をできるような世界が近づいているのだらうと思っております。

私のほうとしては、これまで検討会議に参加させていただいて、シェアリングエコノミーは社会に埋め込んでいくべきものだらうと思っております。その中で課題として2つあります。

1つが、私は認定保護団体もやっているのですが、シェアエコの会社さんから情報漏えいなどの相談もあるので、小さい会社がとても多くて、本人確認をして、身分証をアップロードする。本来はそれは要らないのだけれども、そういう個人情報を保管しなければいけなかったり、セキュリティーがとても手に負えていなかったりというのを見ております。

こういうスタートアップの企業というのは、本人確認とかセキュリティーなどをやるようなプラットフォームをしっかりとつくって、そこに乗っけてあげてサービスに投資をさせるという仕組みをつくったらどうかということの一つ思っていることとございます。

もう一つは経済学の話になりますが、経済指標です。経済指標でシェアリングエコノミーというのは、さまざまところで生産額規模とか出てくるのですけれども、なかなかちゃんとした計算式がなくて、経済効果をどうはかるのかということが課題だらうと思っております。

CtoCのサービスというのは、推計する手法が今ありません。どうやってやるかということ、日本標準産業分類の中にインターネット付随サービスというのがありますので、皆さん、ネットを使っていますから、ここに入れて出すのです。でも、実際は生産物分類というのがありまして、経済活動が算出する生産物が対象になっているのですが、シェアリングエコノミーが生産物をつくっているかということ、そうでなくて、計算式を考えなくてはいけないということの一つ思っています。

これ以外にも、国民総幸福量みたいな指標を使ってシェアリングエコノミーを盛り上げていくということも考えたいと思っております。

あと、供給側の信頼性確保手段というものを総合表現指標で使うということもあるのだらうと思います。

Uberでは39時間の顧客評価をやっているんですけど、タクシーの運転手さんは39時間の講習などを受けてやっていらっしゃるんですが、安全性について評価の指標がばらけているというのちょっと課題があるのかなと思っております。こういうものも評価指標としては考えていくべきではないかということをお提案したいと思います。

私からは以上でございます。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。

それでは、残りの時間、50分過ぎぐらいまで意見交換をさせていただきたいと思っております。

どなたからでも結構でございます。どうぞ。

○坂下構成員 きょう話を聞いていまして、私は実例でしか話ができないのであれですけども、最近あった話の中で、大手の通信会社さんが銀行に通信料金の支払いデータを匿名化して上げたいという話があったのです。何で上げたいのかというのがわからなくて、金融機関を紹介してもらって、実際話を聞きに行きました。そうしたところ、おっしゃっていたのが、リテールというマーケットの中で、金融機関が持っている与信データだけではお金を貸せる人が見出せない。その場合、携帯電話の料金を毎月しっかり払っているということがわかれば、例えば10万とか15万とか貸せるのではないかということを考えていて、それで他社のデータをお預かりして分析をしたいという話がありました。きょうはレーティングの話がありましたが、大手の企業さんもそのようにしていろんなデータを使ってレーティングをしていくという時代になったのかなということをきょう実感しました。以上でございます。

○安念主査 しかし、それは例えばペイパルなどだと、中小企業の金の出入りを全部把握しているから、審査も何もなしに貸せるところには貸せる。ほとんどオートマチックにやっていたね。きょう伺ったお話では、金融だけではないのだけれども、それが少しずつ日本でも広がりつつある。いい意味での途上国になっているのかなという感じがしたのですが、坂下さんも認識としてはそんなものですか。

○坂下構成員 同じです。途上国という言い方が正しいかどうかは別ですけども、そういうものの流れが本当にでき上がってきている。そうすると、先ほどお話があったように、公共財として事業者がデータを出して行って、各社のデータの精度を上げていくという仕組みを何かしら考えていかなければいけないのだろうなということを思いました。

○安念主査 商売道具だから隠したい。だけど、精度を上げる、品質を上げるためには自分だけではやり切れない。非常に微妙な話ですね。

松岡さん、どうぞ。

○松岡構成員 私は、スポーツ庁の出番があるとは夢にも思いませんで、どんなお話が出るのだろうとびっくりしておりました。なるほど、なるほどと随分感心しておりまして、スポーツ庁は分野が限られているからできるのだろうという感じがあるかもしれませんが、各省庁、局とか部の単位までおろして、こういう考え方が自分たちの管理している事業の中にないかということ洗って、提案して、官が最初の段階は指導しなければなりませんけれども、民間の力を引き出す提案をもっとできるのだなと思いました。スペースとか人とかサービスとか社会的なインフラとか、そういうものを利用しながら各省庁がアイデア

を出せば随分発展するし、その傘下にある民間の人たちが動きやすくなるのではないかと思いますので、ぜひ広げていただきたい。国を挙げてIT戦略室は頑張っていたいただきたいと思います。

○安念主査 ありがとうございます。本当にそのとおりですね。国は使い道を知らないだけで、データは持っているのですよ。それはまさに公共財としてのデータだから、大いに利用すればいいですね。

増島先生、どうぞ。

○増島構成員 ありがとうございます。

スポーツ庁さんの取り組みは非常によろしくて、Now Doさんとか、あと、投げ銭をやったり、スポーツのプロの人は30代とかで引退してしまうわけでありまして、この人たちはすごいんですね。若いときからずっとスポーツをやって、一流なのですがけれども、三十幾つでやめてしまって、トラックを運転していたり、小料理屋さんとかをやっていて、いや、それではないのではないかといいところがある。その中で、この人たちをどういうふうに活用していくかという観点は非常に大事だと思っていますし、また、彼らの生活の安定という観点からも非常に大事だと思っています。

場所の話も先ほどおっしゃっていただいたとおり、公共のほうにあるのですけれども、これがAPIで接続できて、常時でとれてということがもっとできれば。要するに、レストランみたいなところでは「ぐるなび」というのがあって、今、すごく高度化されていて、リアルタイムで今、あいている席が何席かというのがわかって、予約がとれる。いろんなところで予約がとれたらば、その席が減っていく。こういうものをやっているわけですが、こういうのはほかの分野でできていますね。それをこちらに応用すればいいのではないかといい話になるわけです。

スポーツ庁さんは非常にすばらしいと思ったのは、目のつけどころが正しくて、こういうことはほかにもできるという話です。いいのが、若い方はこういう発想に非常になるのです。50代とか60代の方はこういう発想にならないのですけれども、我々とか30代、この世代だとこういう発想に役人の方でもなりまして、前回消費者庁の若い方と話したらば、消費者のモデルを変えようという話もされていました。なので、政府取り組みみたいな話で、先ほど松岡さんにおっしゃっていただいたところとの関係で、30代のような若い世代の人たちが、自分たちのやっていることをシェアして一緒にやっという話で、彼らにどんどん前にも出てもらうという枠組みをつくってもらう。

今は縦になっているわけですが、若いというところで個人のネットワークをつくってもらって、そこからどんどん発案をしてもらうという話をすると、これが伝播するはずだと。ネットワークのロジックからすると、そうなるはずでありまして、そういうことを少し考えていただく。スポーツ庁さんは、スタートアップをやっている人たちからすると、すご

くセンスがよく見えて、スタートアップの人はもっとビジネスができるなという感じがあるので、そういう活動を政府を通してやっていただくと非常にいいのではないかとというのが1点であります。

もう一点は、坂下先生にまとめていただいたものですけれども、実はこういうモデルになるというのは、金融の世界からは既にわかっておりまして、金融ビジネスはネットワークのビジネスなわけですが、金融の世界のモデルでは、本人確認とセキュリティーというのが産業のインフラですという言われ方をしています。

本人確認というのは、犯収法というのがやっています、サイバーセキュリティーの部分は金融並みのサイバーセキュリティーとあって、FISCとかそういう団体があって、標準化をやっているというものです。今やろうとしているのは、それが金融か金融でないかにかかわらず、結局、インターネットのレイヤー構造、ネットワークの構造からすればそうなるという構造論の問題なので、それを横に展開したらどういふふうになるのかということでしょう。

テーマ、キーワードとの関係で言えば、本人確認のほうは、いわゆるデジタルアイデンティティーと呼ばれているもので、リアルとネットを融合させるときに、リアルは名前と顔で認証しているわけですが、ネットに行くと顔と名前がよくわからないので成り済まされるという話になったときに、デジタルのほうでのアイデンティティーというのがあれば、そのアイデンティティーがリアルのアイデンティティーにひもづけば、これで初めてリアルとネットが融合する産業構造ができるという話なので、デジタルアイデンティティーの日本の中の仕組みの確立が不可欠だと思います。サイバーセキュリティーは、今、政府全体でやっていますから、それをきちんとやっていただければモデルがつかれるということになるので、インフラをつくるのが政府の仕事であるとするならば、サイバーセキュリティーと並んで、デジタルアイデンティティーのフレームワークを産業横断でつくっていただくというのが不可欠であろうと考える次第であります。

○安念主査 若い世代を代表して何か一言あってもいいのではないですか。

○高田企画官 ありがとうございます。

そういう意味で、きょうスポーツ庁さんにもプレゼンをお願いしたのは、シェアリングというものを、ビジネスの中でも生活の中でもそうだと思うのですけれども、生活の中でふだん使いしていく。特別なグレーだとか、ディスラプティブとか、構えるのではなくて、思考の転換のネタとして使ってもらえるという意味でも私自身、すごく刺激になったので、御紹介をさせていただきました。

きょう各省庁の俊英たちがこの場にそろっておりますので、きっと各省庁さんに持ち帰って、新元号最初の予算要求にはアップデートが行われるのではないかと強く期待しておりますので、皆さん、どうぞよろしく願いいたします。

○安念主査 本当ですね。どうもありがとうございます。

ほかには。佐別当さん、どうぞ。

○佐別当構成員 シェアリングエコノミー協会の佐別当です。きょうは、代表理事の重松の代形で参加させていただいています。

スポーツ庁さんのプレゼンを本当に興味深く聞いておりました、協会から働きかけて提案していただいたわけではなくて、協会も構成員として委員会にメンバーを派遣させていただいているのですけれども、スポーツという分野自体、オリパラを契機に普及啓発という意味でも本当に大事だと思っていますし、元プロスポーツ選手のセカンドキャリアの問題は非常に大きくて、供給元としては余っている状態。その人たちをどうマッチングするかというところに対しても、例えば子供のサッカー教室を元プロ選手が企画すると、すぐ埋まってしまうわけです。だから、ニーズがあることもわかっている、供給者もあって、施設も地方部においては非常に立派な施設が余っているという状況なので、いかにマッチングするかというだけで本当に大きなビジネスになる可能性は秘めている。タイミングに関してオリパラというところがあるので、まさに来年、再来年というところにもっともっと注力するべきではないかと感じています。

都心部に関しては、3カ月前に予約が埋まってしまって、1カ月前にすごくあいている。これこそまさに信用評価のところ、そういう直前で辞退するような方々の信用は本来下げるべきですし、そういうデータを共有したほうが本当は流通するような施設の共有というところが都心部においてもできると感じました。

地方の施設は立派なものがあるにもかかわらず、利用率やICT化されているかどうかということについて、調査すらまともにされていないという状況ですので、ぜひそこはやっていただきたいなと思っていますし、地方の移住促進とかをするのであれば、元プロスポーツ選手たちに移住してもらって、施設もあって、そこで教室を開いてもらう。地方でスポーツ振興するような活躍の仕方というところも可能性があるのではないかと感じています。

先ほどの若手の官僚の方がみずからという話も、まさにおっしゃるとおりだなと思っています。各省庁でも若手完了が経産省だったり、総務省だったり、国交省だったり、企画をまとめて昨年発信とかもされていたと思うのですが、ああいう若手官僚プロジェクトの中でもCtoCシェアリングエコノミーというのはほとんど要素として入っていて、官僚の中でも若手の方々はシェアリングエコノミーの重要性ということをよく理解いただいているので、スポーツ庁さんのような実際の具体的なプロジェクトという形になるようなサポートを、ぜひお偉い方々が率先してつくっていただくとありがたいなと思っています。

以上です。

○安念主査 ありがとうございます。

では、平田さん。

○一般社団法人プロフェッショナル&パラレルキャリア・フリーランス協会平田様 先ほど安念先生からも御指摘いただいた一つのデータプラットフォームに集約することの難しさのジレンマについて少し補足で、今、解決策はないのですが、悩ましいなと思っていることを共有できればと思います。結局、これは誰が儲かるのかということが、すごく難しい問題になってきます。

「データ取得の範囲と量のアイデア」というスライドを出しますけれども、取れそうなデータのアイデアはたくさんあるのですが、これを出していただいたときに、利益を提供企業にどう還元するかということなのです。ベンダーに名乗りを上げてくださっている企業もあるのですが、私たちの協会として、そのベンダーさんが手数料を取るというモデルにすると、皆さんの賛同が得られないのではないかとこのところがすごく悩んでいるポイントです。

似たような例として、銀行の決済、トランザクションのたびに発生する手数料というのが、実は大半はNTTデータさんが得られているということに対して、独禁法的にどうなのだという議論が今あるというのをちょっと聞いています。先ほど先生からも競争が本当に生じるのかどうかというお話があったのですが、それはデータ保有者という観点だけでなく、ベンダーはどこになるのか、どういう立ち位置になるのかということでも結構難しいなと思っています。

我々の協会は、先ほど御説明いただいた保険に関しても、損保ジャパンさんに御尽力いただきながら、大手4社の共同保険でお願いしますと無茶を言わせていただくぐらい、結構公正中立というところにこだわりがあるものですから、そのあたりは、解決策はないのですが、すごく悩ましいなと思っている点です。共有までに。

○安念主査 そうなのでしょうね。ありがとうございました。

関さん、どうぞ。

○関構成員 いろいろ御説明ありがとうございました。

御質問ということでコメントします。どの御説明にも関係すると思うのですが、主にフリーランス協会様、ヤフー様に対しての御質問になります。スコアリングの具体的な考え方を補足的に説明していただければと思います。例えば金融についての信用力のような話であれば割と考えやすいのですが、それ以外のものについて、スコアリングをどうするのか。ISOの話も出ましたけれども、今までの単なるレビューではない、公平性、透明性を担保されたスコアリングだということを、どのような形で担保しているのか、あるいは担保しているということを対外的に認識してもらうための工夫があれば教えていただきたいと

思います。

加えて、ヤフー様の御説明のなかで、ユーザーの不利益になるようなことには使わないということをおっしゃられたと思います。フリーランス協会様もそういった面で同じような感じかと認識したのですが、ユーザーの不利益にならないということと透明性・公平性の担保ということが、若干矛盾する場面も出てくるのではないかと思います。そのあたりの考え方がもしあれば教えていただきたいと思います。よろしくお願いします。

○安念主査 では、橋本さん、平田さんというふうに御発言いただけますでしょうか。

○ヤフー株式会社橋本様 金融以外での信用スコアの活用のイメージですけれども、これは先ほど冒頭でも説明しましたが、広い意味での信用というのは、いろんな経済活動の中であるかなと思っておりまして、例えば何かを予約をするという行為も、予約したけれども、いつキャンセルされるかわからないというところもあると思うのです。そういうところにこれまで実際に予約をしたという実績を積み上げたいいわゆる正解データみたいなのがありますので、そういったデータからどういう人が信用できるのかというのを計算してスコアリングしていくと、この人はきっと今までの行動実績から予約をドタキャンする人ではないだろうというようなことがわかりますので、一つの例ですが、使い道があるのかなとは思っております。

ユーザーの利益になるためというところと公平性のところに関しては、小柳のほうから。ちょっと難しいところである。悩ましいところなので、済みません。

○ヤフー株式会社小柳様 ヤフー株式会社の小柳でございます。

基本的に我々のスタンスとして、スコアというものが世の中に受け入れていただく必要がある。そのためには当然ユーザーの皆様が便利だねとか、お得だねという実感を持っていただかなければいけないというところで、基本的にはパートナー企業様にはベースラインのサービスの提供があって、我々のスコアを使ってこの人は信頼できるということであれば、それをアドオンのもので、そのメリットとして提供していただくということを考えております。ユーザーの不利益にならないということが、何らかの支障を来すということには基本的にならないのかなと思っております。

○ヤフー株式会社橋本様 少し補足させていただきますと、不利益というのは、何かスコアが低いから使えないとか足切りされてしまうということだと思っておりますが、我々が考えているのはそういったことではなくて、例えばスコアが低い人であっても標準的なサービスは受けられます。高い人であれば、さらに特典として何かができますといった概念で広めていきたいなと考えております。

○安念主査 まさにそこがアドオンになっているわけです。

○ヤフー株式会社橋本様 はい。

○安念主査 おもしろい問題ですね。

平田さん、いかがですか。

○一般社団法人プロフェッショナル&パラレルキャリア・フリーランス協会平田様 まず、スコアリングの方法は、どういう変数が信用力と関連するのかというところを見ながらこれからやっていくのですが、スコアリングのプラットフォームといっても、利用目的によって全然モデルが違うはずなのです。ジョブマッチングなのか、お金を貸すにしても、長期の住宅ローンなのか、短期の事業性融資なのかによって見る指標が違うので、参考値としてのスコア提供だけではなく、クリーニング済みの尺度を合わせたローデータという形でも御提供することを考えています。

ローデータの形で利用企業さんのほうに解釈余地を残すことが、評価が一元的になってしまわない、ユーザーを救う可能性につながるのではないかというのが一つ。

あと、ユーザーの利便性というところで2つ加えて申し上げますと、一つは、我々の考え方の根底に加点主義があるのです。なので、デフォルトリスクですとか、プラットフォーム、ジョブマッチングにおけるブラックリストみたいなことだと、皆さん、もう既に指標をお持ちですので、そこを助けるというより、今、グレーゾーンになっていたり、せっかくシェアエコのサービスに登録したけれども、まだ信用力が見えていないから押し上げられていない、そういう人たちに加点するための材料になればいいなど。そういうポリシーが根底にあるというのが1つ目。

2つ目として、先ほど仕組みのところでお話ししましたが、再チャレンジ可能というか、あなたは何点の人ですということではなく、よりスコアを上げていくために、例えば経費を積み過ぎているから、もうちょっと利益を残しましょうとか、もう少し収入源を分散しましょうとか、そういったフィードバックも出せるような、そういう考え方でやっていきたいということを考えています。

○安念主査 というお考えだそうです。

○関構成員 ありがとうございます。

○安念主査 中村先生、どうぞ。

○中村構成員 先ほど坂下さんが9ページ目で指摘をされた指標の必要性というのは、非

常に重要な指摘だと思います。シェアリングエコノミーを経済としてどう捉えるかというのが重要な局面に来ていると思うのです。シェアリングエコノミーは経済成長の文脈で期待されていて、1兆円市場とも2兆円市場とも言われていますが、その分、産業全体が効率化したり、市場が代替したりして経済が縮小する効果もあるだろう。また、それがGDPにも反映されていない状況の中で、これをどう捉えるのか。

野村総研がことし出した『デジタル資本主義』という本の中に、2010年ごろから日本の生活者は生活レベルが上がっている、向上したと感じているという調査結果があります。つまり、GDPは停滞しているのだけれども、生活の質はとても豊かになった。これは明らかにIT化あるいはシェアエコの効果だったと思うのですが、つまり、シェアリングエコノミーでGDPに与える影響、生産者余剰が下がる可能性もあるわけですが、消費者余剰、お得感とか満足という主観がとても上がっているということです。これが測られていないといえますか、シェアリングエコノミーは、どちらかというそれを増大させるための手段だと思うのですが、そういう正当な評価が得られていないということにあるのではないかなと感じております。

総務省の情報通信白書が2年前に、シェアリングエコノミーを含むITによる消費者余剰を計測するという努力をしてみたのですが、それは研究としては不足しています。何らかの指標をつくるとしても、恐らく日本だけでは無理で、国際的な知見を集結する必要があるのではないかと思いますので、日本から国際社会に提案してもいいテーマなのではないかと思います。

以上です。

○安念主査 それは吉田さんも先ほどおっしゃっていました。ありがとうございます。それはそうですね。

大体よろしいですか。

きょうも大変活発に御議論いただきまして、ありがとうございました。大体時間になりました。前回も申し上げたのですが、日本人は赤の他人に対しては非常に信頼性がない社会ですが、これがシェアリングエコノミーやギグエコノミーにとっては非常に大きな障壁になります。きょう各社さんからいただいたプレゼンは、各社各様、いろいろな工夫でございますが、そのような信用を注入する、補完するという試みであったのだと理解しました。大変心強い試みであったと思います。

ただ、一方、これもきょうのプレゼンを伺って、そうはいつでもまだまだデータ集めから始めなければいけない領域が莫大に残っているのだなというのも痛感したところでございます。きょうはお忙しい中、貴重な御教示をいただきまして、本当にありがとうございました。

それでは、事務局のほうで何か補足していただくことがありましたら、どうぞ。

○高田企画官 特に。
よろしいですか。

○安念主査 よろしいですか。
では、きょうはありがとうございました。