

### 第3回データ利活用制度・システム検討会

(開催要領)

1. 開催日時：令和7年1月24日（金）9:30～11:30
2. 場所：デジタル庁中会議室
3. 出席：

阿部 淳	株式会社日立製作所代表執行役 執行役副社長
安中 良輔	日本製薬工業協会産業政策委員会健康医療データ政策GL
生貝 直人	一橋大学大学院法学研究科教授
依田 高典	京都大学大学院経済学研究科教授
稲谷 龍彦	京都大学大学院法学研究科教授
小川 尚子	一般社団法人日本経済団体連合会産業技術本部長（岩村構成員代理）
岡田 淳	森・濱田松本法律事務所外国法共同事業パートナー弁護士
越塚 登	東京大学大学院情報学環教授
巽 智彦	東京大学大学院法学政治学研究科准教授
丹野 美絵子	公益社団法人全国消費生活相談員協会消費者情報研究所消費生活専門相談員
森田 朗	一般社団法人次世代基盤政策研究所所長・代表理事

<ゲストスピーカー>

富山 和彦 株式会社IGPIグループ会長

<事務局>

小川 康則	デジタル行財政改革会議事務局長代理
村上 敬亮	デジタル行財政改革会議事務局長補佐／デジタル庁統括官
山澄 克	デジタル行財政改革会議事務局審議官
吉田 宏平	デジタル行財政改革会議事務局審議官
松田 洋平	デジタル行財政改革会議事務局参事官
木尾 修文	デジタル行財政改革会議事務局参事官
坪井 宏徳	デジタル行財政改革会議事務局参事官
中野 芳崇	デジタル行財政改革会議事務局企画官
楠目 聖	デジタル行財政改革会議事務局企画官

<オブザーバー>

瀬戸口 文博 公正取引委員会事務総局経済取引局調整課課長補佐

吉屋	拓之	個人情報保護委員会事務局参事官
松澤	瞭	デジタル庁政策・法務ユニット法務スペシャリスト
黒藪	誠	デジタル庁統括官付参事官
八代	将成	総務省情報流通行政局地域通信振興課デジタル経済推進室長
守谷	学	経済産業省商務情報政策局情報経済課長

(議事次第)

1. 開会
2. 議事
  - (1) データ利活用の現状と課題
  - (2) 討議
3. 閉会

(資料)

- 資料1 村上敬亮デジタル庁統括官国民向けグループ長提出資料  
 資料2 富山和彦株式会社IGPIグループ会長提出資料  
 資料3 参加者名簿

(概要)

○森田座長 おはようございます。ただいまより、第3回「データ利活用制度・システム検討会」を開催いたします。

火曜日に続きまして、お集まりをいただきましてありがとうございます。

まず、事務局から本日の進行について御説明をお願いいたします。

○山澄審議官 事務局でございます。

本日は、データ利活用を支えるアーキテクチャーとシステムの観点からゲストの方にお話をいただき、討議をいたします。

資料は席のタブレットに格納しています。万一、不具合等がありましたら、いつでもおっしゃってください。

本日、稲谷構成員、越塚構成員、巽構成員にはオンラインで御参加いただいております。また、岩村構成員の代理といたしまして、経団連産業技術本部長の小川様がオンラインで参加されております。依田構成員はオンラインで15時半頃から途中参加、越塚先生は討議中に退席される御予定と伺っております。上野山構成員、落合構成員、宍戸構成員は御欠席でございます。

事務局からは以上です。

○森田座長 ありがとうございます。

早速ではございますが、アーキテクチャーとシステムについての議事に移りたいと思い

ます。

まずは、デジタル庁、村上統括官国民向けグループ長から発表をお願いしたいと思しますので、よろしくお願いたします。

○村上統括官 お時間をいただきありがとうございます。デジタル庁の立場からお話をさせていただきます。

早速、資料をめくりまして、最初のページでございます。

最近、サンフランシスコでウェイモというロボタクシーに乗られた方は、普通の運転手よりもうまいということで衝撃を受けて帰っていらっしゃいます。一部報道があるので、正式な発表ではありませんが、申し上げますと、実は27年度、ウェイモもが日本の某タクシー会社と組んで、都内で恐らく数百台ベースでロボタクシーを走らせる、そういう時代になります。恐らく2年後はロボタクシー元年で、今サンフランシスコでなければできないタクシーを日本人もする。これは一挙に、なぜほかにもこれをやらないのだと。

ちなみに、ウェイモが広げるサービスの車両に日本製車両は一切かんでおりません。自動車業界の深層部では、今、日本経済をリードしている自動車産業であります。10年後には自動車産業が極論をすればゼロになると。

現に今、EVのバスで言いますと、中国のBYDのシェアが圧倒的でございます。実は、しゃれにならないぐらい自動車産業が崖っ縁にある。10年単位で見ればです。足元は全然です。それが次の絵でございます。

物販中心でいきますと、自動車産業が隆々と、それを支えるインフラが道路局と。それから、この間、日経で車載OSの6割はグーグルだという記事が出ておりましたが、支える情報サービスと。今度は、それをBtoBで受け取ったタクシー会社が地域でサービス業を展開する中で、ルールは自動車局もしくは運輸局、それから、ほとんど取っていないのが現状ですが、一番大事な運行するためのデータというところを誰がやっているのだ。BYDを例に取れば、もう中国政府と一体となってこの戦略を縦で一気通貫で見えております。

ところが、日本の事業者がそれをやろうと思うと、インフラについてはこの省庁、自動車のハードについては自工会とハード屋さん、ソフトについてはソフトウエアさんに当たり、データについては悩むか、自治体と相談するか、どこにあるのだろうかという話になり、ルールについてはまた個別に自身が責任を持って自動車局と調整し、地域のサービス業は交通協議会と戦わなければいけない。これだけの階層化された、断絶された人たちと個別に交渉しながら新しい産業を創ろうという日本と、一気通貫で最初から縦で見ている国とで産業競争力に圧倒的な差がつくのは当然ではないでしょうか。

次のページでございます。

最初のページをこの絵で描いたのであえて同じように書きましたが、実は今後多くのサービス業がAIに駆動されて動くということを考えますと、電力インフラがあって、半導体があって、AI基盤とクラウドがあって、アプリとサービスがあって、実際にそれを基に動かすハードや、カウンターやロジスティクスがあって、小売りなんかを念頭に置けばです

けれども、それで最終的にフロントでやっているサービスがある。このままで日本の産業は大丈夫かということも含めて、実は全部同じ構図になるのです。実際、縦のバリューチェーンを動かす鍵を握っているのはデータでございます。そのデータとデータの計算処理量がどうやって確保できるのか。

長くなるので一言だけ申し上げますが、先日、ホンダとGMが提携を解消し、クルーズと言われている自動走行車両を諦めました。これは、大量の計算機リソースが今後必要となるだろうということを考えたときに、ウェイモは事実上グーグルさんがやっているのですが、グーグルさんはウェイモのために用意した計算機リソースをロボタクシー以外にも使えますが、GMはそこで用意した計算機リソースはロボタクシーにしか使えません。これでは当然、投資収益率において大きな差が出るだろうというプレッシャーを投資家から受けて、GMはロボタクシーからの撤退を決意しました。多くの日本企業はその手前におります。10年後ということを考えてかなり危機的な状況ではないかというのが、少なくともデジ庁として我々が持っている認識です。

その背景として、次の次のページで、変化要素1でございます。これは、サーキュラーエコノミーで時々使われているとか、某社さんが昔使っていた絵でございますが、人口が増えている時代は、「購買価値重視」と書かせていただきましたが、例えば1台150万の車の販売台数がどんどん増えてまいります。しかも、昔の言い方をすればカローラ、コロナ、マークII、クラウン、こういうことになってまいりますので単価も上がってまいります。したがって、物販のマーケットが嫌でも伸びるので、結果として、長いバリューチェーン、要するに確実にもうかる物販マーケットがあるので、製造プロセスに新規参入したほうが得だと。あとは、主立ったアSEMBラーが増えるパイのシェア争いでミスを起こさないために、系列で囲い込む。こうして世に誇る製造立国ジャパンができた。ある側面から説明すればそういうことだと思えます。

利用価値重視の時代になりますと、政府の人間としての発言としては不適切かもしれませんが、見通しということで申し上げますと、物販のマーケットの物量は確実に減ります。確実に売上げが下がる国内市場に対して、同じ長いバリューチェーンをぶら下げたままでは全員がジリ貧になるということで、下請対策はもちろん重要な問題ではありますが、公正な取引はぜひしてもらわなければならないのですが、全員連れていけるはずがないということでございます。

ですが、例えば、1台150万で原価が120万の車があったとすると、物販で言えば販売台数しか伸び代はございませんが、例えば15分300円のカーシェアが、結論だけじっくり申し上げますと、1日4時間くらい、月に20日ちょっと動くと大体10万円のキャッシュフローを1か月で生みますので、年間で120万、3年間で360万、車検を1回乗り越えることができれば500万の金を生みます。車両の製造原価は120万だとして、車検費用とかサービスを組むためのフィーとか人件費が1台当たり500万の内側に収まれば、人口が減っても、販売台数が減っても、利益は確実に残ります。そういう意味でのサービスシフトは論理的には

もはや必然でございます。

我が国の経済構造を見ても、サービス業が7割を超え、その比率はますます上がっていくというところも、論理的に結びつけるには無理がありますが、いずれにしてもモノからサービスへと昔から言われている話は着実に動いてございます。

ただ、自動車を例にあえて申し上げれば、やはり物販を支える販売店系列の力が物すごく強いので、あんなたちは売れなくなるでしょう、サービスにシフトしなさいと言っても、そう簡単にシフトを促せないという話も我が国の産業構造のシフトの足を引っ張ってくることに構造的にはなっております。もちろん個々の方に何ら悪気があるとは全く思っておりません。

次のページでございます。

同様に、人口増加期は、簡単に言えばアSEMBラーが今年の生産計画を何台にし、うちの販売店に何台くれるのだということで、供給側の意思が物の流れを管理する。とにかく、人口が増えているときは供給不足とか物の取りっぱぐれが心配なので、当然、マーケットアウト型の流れになりますが、これが量としては増えないということになりますと、例えばニューヨークの百貨店で赤いセーターが1個欠品すると、その瞬間、自動的に中国の製造工場で増産が始まっているという時代になっております。

あとは、物流もタグをつければ、アパレルも大分普及しましたが、同じ倉庫の中に売手と買手の在庫が交じっていても、別にタグのフラグを変えればいいだけなので、物流効率だけを考えて最適なタイミングで通関も含めて物をどんどん動かしていってしまいます。もはや、そこに人の判断が介在する余地はありません。昔から言われているデータ駆動型社会であるとか、Society5.0であるとか、言い古された概念ではございますが、データがリアルワールドを直接駆動するという社会は現実のものとなっている。

ヨーロッパが言っているデータスペースというのも、右側にイラストを描きましたが、まさにデータスペースで行われているデータのオペレーションがリアルワールドを動かしてくる、こんなイメージなのかなということでイラストにしてみました。その一番の典型がアマゾンだと思います。

もちろん生産までは手を出していませんが、お付き合いをすれば分かりますが、アマゾンの納入指示は物すごく厳しゅうございますので、アマゾンから期待する物品の納入に対して応えたいとどんどん条件が悪くなってきますし、最近で言えば、カカクコムを見るよりもアマゾンを見たほうが値段も安いという例も増えてきていると思います。この物流やサプライチェーンのデータを押さえている、それによるサプライチェーンごとの競争力の差は圧倒的でございます。

身近なところで言えば、数年前、お菓子屋さんが一斉にコンビニから自社ブランド品の撤退をするのがブームになった時期がございましたが、これは同じ会社が菓子を作って、コンビニのデータスペース的オペレーションに乗った場合と、自社の製品として流した場合とでコストが違いますので、片方が136円で、片方が109円で、裏を見てみると同じ

メーカーが作っているとなったら、もうプライベートブランド商品しか選ばないということで、コンビニの世界ではPBスイーツが圧倒的に強くなってしまいました。

スイーツだけなら、それは物の考えようですし、量が売ればいいというものでもないでしょうからいいのですけれども、同じようなことが今後随所で起きますよと。ここも実はデータでございます。特に需要サイドのデータでございます。

次のページでございます。しかるべくして、人口増加局面ではアSEMBラーや物販のフロントにいる人が系列をつくって、その系列ごとにEDI、デジタル化だとなります。ほかの系列に出そうと思うと、帳票が違ふ、発注の仕様が違ふということになってございます。

コロナのときに典型的に出ましたけれども、ボーイングさんが突然数機しか造らなかつたおかげで、せっかくボーイングのTier3、Tier4で着々と力をつけた中小企業が、ある日突然売上げを全部失いかねないという事態に陥った年がございました。そのときに、実は航空機は品質の検査が非常に厳しいので、例えばトイレなんかはユニットで納入しているのですが、あの技術は一級品の医療機器の世界でも通用する技術でございます。

ところが、今度は医療機器のサプライチェーンに乗せてみようと思つたら、EDIが違ふ、請求書の書き方が分からない、どういうふうに見積もりを取る文化があるのか知らない、さあどうやったら物が納められるのでしょうか、そこから始まることになりますので、当然取引もデータのやり取りもメッシュ状に展開してまいります。それに、独自のEDIにこだわって何とかかんとかと言っていると、それはもう我がビッグプラットフォーマーに全部お任せくださいと云って、ある日突然、これをデータスペースとして丸ごとプラットフォーマーが産業インフラも私のところにどうぞと。そういう話にもなるから、自民党本部でも澤田社長とか東原会長が早くデータ連携基盤の議論を急げということになるのだとは思いますが、基盤だけ急いでも中身の取引構造が一緒についてこない、基盤だけではどうしようもないので、その差分にあるのが我が検討会にあるデータの利活用をどうやって後ろから背中を押していくのかという話になってまいります。

次のページです。協調領域に生み出すかということ。デジタル公共財とデジタル公共インフラという議論を御紹介させていただければと思います。若干国連と同じ使い方をしている部分と違ふ使い方をしてる部分とございますが、取りあえずここでの定義でお願いを申し上げたいと思います。

デジタル公共インフラという部分は分かりやすうございます。簡単には、マイナンバーカードの基盤であるとか、ガバメントクラウドであるとか、政府自身が進めているものが該当すると思います。

それに対しまして、国連も今言っているデジタル公共財、デジタルパブリックグッズとデジタルパブリックインフラと使い分けていますが、簡単に言うとオープンデータやオープンソフトウェアツールのことでございます。

これは、国内用に翻訳をいたしまして、私は300万円クラブというふうに自治体の方に説明を申し上げます。例えば、ライドシェアというのは、オンラインで予約できること、

オンラインで支払いができることを前提に解禁されましたが、自治体によってソフトが高くて買えないので電話予約でやらせてくれという泣き込みがこの秋に入り、一部アナログライドシェアの状態でも解禁されました。78条2項でございます。

何でそうなるのかというと、必ずしもソフトウエアさんがあくつく言っているわけではなくて、やはり個人情報を扱うサービスでございますのでセキュリティーのサービスをきちんとアウトソースとして入れる、ないしは、どうしてもQAのためのコールセンター等々を入れていきますと、投入数がアッパー1万くらいでも、月100万ぐらいの純粋にアウトソースの費用は出ていきます。そんなに開発費をあくつく償還しなくても、100数十万くらいはやはり行きますので、アッパー1万で2000~3000万の請求書が来るのはそんなに変な話ではございませんが、問題は中小の自治体が3000万の請求書を突きつけられたら高くても買えません。もし300万と言ってくれれば買えるのですけれども、そのためには10自治体が同時に同じ条件での採用をコミットしていただかないといけません。

実は、使えるソフトは目の前にあるのです。もし10自治体が一緒に使うよと言ってくれれば、300万で取引は成立するのです。ですが、その10自治体同時利用は誰もコミットしない。しかも、販売力もなく資金力もないベンチャーであればあるほど、3000万の請求書を出さざるを得ず、3000万の請求書が来てしまうがゆえに自治体は使えませんと。

そして、わざわざそのために人件費を雇ってアナログで払うって、そっちのほうに埋め込まれたコストになっているから気づかないだけで、実は既に高いのではないかという気もしなくはありませんが、現にマーケットの問題としてアナログライドシェアに返ってきてしまうという現実がございます。

もうちょっと公共経済学っぽい議論に戻しますと、例えば第2東名が気軽に造れないように、非競争性が明確であればこれは公共財だという話になるのですが、ソフトやデータの場合はコピーをすればいいという議論があるものですから、要するに、ニーズがあるのだったら第2東名も、東名をコピーすると第2東名ができるみたいな、極論をすればそういう世界なので、公共財とは言い難いだろう、やればいいのではないかと。

現に、300万で資金調達があってファイナンスが耐えればそれでもできるのではないかという議論があるわけですが、現に国連は開発経済の文脈で、ガーナのためにただでかつてやった教育ソフトがあるという議論はあるのだけれども、どうしてもその運用コスト、オペレーションを考えると、それが維持できない。そうこうしているうちに、どこかのプラットフォームさんがおれが全部やってやるよという話になるのだけれども、そういうことでいいのだろうかということが国連側の根っこのようでございますので、国連で言うデジタル公共財のほうは、オープンソース、オープンデータであることをある程度前提に置いて、有償で売れるものは取りあえずデジタル公共財の中には定義として入れていないようございまして、そこが若干ずれているのですが、僕らとしては3000万の請求書の物が300万で先に広く普及するという世界ができればいいのではないかということで、今回の地方創生の交付金でも、共同利用や共同調達を宣言していただければ、コー

ディネーションをこちらでお手伝いすることも含めて補助率を3分の2に引き上げるので、ぜひ単独で調達しないで複数の自治体で共同調達してください、ないしは共同利用してくださいという運動を展開してございます。

次のページでございます。

タラレバのような話で恐縮でございますが、先ほどのライドシェアでも、正直言うと、共通の配車予約管理機能は別にそんなに難しい技術でもありませんし、社会福祉サービスが自社の送迎車両のためにその機能を持っているとか、逆に、もともとタクシー屋さんのために業務用ソリューションを提供していたのだけれども、その人たちもその機能の部分を持っているとか、広い意味でのMaaSの中での一部基本機能のところだけを共通に切り出せばよいわけでありますが、みんなが3000万で回収しなくてはいけないものですから、マーケットで何が起きるかという、まず3000万を払えそうな大きな自治体とか政令指定都市に目を見つけて、MaaSだと言って入って行って、そうすると、競争して分捕り合わなければいけないので、使うか使わないか分からない余計な機能と言っては失礼でございますが、どんどんアプリをリッチにして行って、3000万を5000万にして、それを買ってくれる自治体を探しまくる。

本当は安くして共用して、ベースとしてどんと協調領域のソフトとして入れる、そっちを優先して、結果として配車のベースができれば、それを利用した新しいデジタルのサービスのフロントは先に広げられるのではないかと。ところが、そのベースが先にできないものだから、中途半端に基盤の地域分割、取り合い合戦をやるという構図になっております。

自治体システムの標準化も基本的には似たような部分がございます、似たような機能のものを地域分割することによって、シェアでPLを争いにいくということになっているわけでございますが、一部の大手ベンダーから見ると、そこでPLを上げたところで大した差別化もできないし、BSの問題のほうが株価の評価的にも大きいので、地域の分割競争でPL争いをするのはそろそろやめようではないかという機運がぼちぼち出てきているという流れの中で、逆に落ちこぼれそうな自治体が出ないかどうかをどうやってカバーするか、これがデジタル庁で直面している現実でございます。

いずれにせよ、協調領域の切り出しを戦略的に進めたほうが、逆にサービスフロントで新しい商売を効率的につくることができるのではないかという意味で、変な絵ではありますけれども、協調領域が下から競争力を食って上に上がっていくと、押し出されるように競争領域の新しいサービスフロントが広がっていくのではないか。こういう産業構造を経産省とも話している最中でございますが、デジタル庁として、裏側ではこのロジックで動きたいと思っております。

ただ、何を協調領域にしていくかというところをどう透明に進めていくか、そこにルールが必要な場合にどうルールをつくるのか、そこは丁寧にやらないと民業圧迫になりますので進め方が大変難しゅうございまして、デジタル庁もいろいろ試行錯誤しているところ

であります。

次のページであります。例えば放っておくと粗製乱造してばらばらになりそうな典型が市民アプリでございます。恐らく住登内の第二市民も含めた市民アプリでのやり取りは今後重要になると思うのですけれども、市民アプリと防災アプリと商品券アプリと健康アプリを1つの市役所の中で4つばらばらにできるということがもう往々にしてできかねない状態になってございます。これを部局横断的に1つのアプリに統合させるというのは、今度は日本の自治体のガバナンス構造からいって大変難しい。これを一体どうするのだと。そこでうまくやれば、ポイントアプリや観光アプリで出てきたデータがマーケティングに使えるはずであるとか、先ほど300万クラブで例示をいたしましたMaaSの基本機能のところをどうするとか、スマートヘルスケアのところでも、医療機関、社会福祉施設、公民館、人と言えば医師、看護師、介護士、保健師、ケアマネ、社会福祉士などの多様な専門家が今ばらばらにばらばらのデータをばらばらに保存し始めてございますので、これを何とかしようよということや、防災・レジリエンスのところでも、いろいろなデータの横断的なやり取り、及び個人情報をどこまで誰がいじっていいのかということについて明確なガイドラインがないから、現場は特例上認められていると言っても怖くて使えないといった問題がでございます。

次のページでございます。

産業部門で言うと、ここがなかなか難しいのですが、ヨーロッパで最初に動きがあったのはバッテリーの二次利用でございましたが、EU自身の事情によりそこが延期されてしまいました。ただ、これも自動車のバッテリーの二次利用だとしても、二次利用をする先は自動車業界だけに限らないということで、このときはEUの規則が動くということも含めて、自工会の枠を超えてバッテリーの二次利用先についてEUのレギュレーションに耐えるためのデータの共有をしようということで、そのためのデータスペースが先行して立ち上がりかけたという経緯でございます。

ヨーロッパがデータスペースの議論、特にドイツの自動車業界が乗りかけているのは、CO2排出量のインベントリ管理は、どうせ数年後やってくるEUのレギュレーション上、対応しなければいけない義務的コストなので、これはもうやるのですというのがEUのデータスペース論議のバックグラウンドにあると自分は理解をしております。

国内でも幾つか試しをしております。鉄鋼業界の下流のほうからミルシート問題ということで、姉齒の余波でできた鋼材の品質管理のための帳票が今みんな人手管理になっていて、ちょっとずつばらばらなものですから、これをデジタルで統一してくれよという話に引っかけて、何か起きないかという議論を業界とやらせていただいたり、例えば百貨店が百貨店三系列がそれぞれBMIと称してばらばらな商流管理をしておりますが、もはやそのシステムで取引先を囲い込む時代ではなかろうということで、ただ、実際にやってみるとなかなかうまくいかないのですけれども、少なくとも百貨店業界の賀詞交会では、これは一緒にしていこうではないかという声が上がるところまでは来ております。

化学業界では、有機合成のAIシミュレーションについては、大手3社がばらばらにやってもしょうがないので、三社共同で計算機センターに投資をするという動きがございました。

こういった協調領域的な動きがなければ、特にAIと大量データを処理する時代になると、産業競争力がそもそももちませんということが明らかになってきてございます。

次の田園都市の絵は飛ばしまして、最後のスライドに行かせていただきたいと思います。

今後、分野ごとの議論をさせていただくに当たって、こうした必然性のバックグラウンドを持ちつつ、主要分野ごとにデータ連携・共有のためのアーキテクチャーとルールと両面から検討する。当検討会でルールを主導していただいて、ルールとサービスの方向性を明示していただいたら、デジタル庁とIPAもしくは関係省庁の間で、それを支えるデータのアーキを図るということで作業を進めてまいりたいと考えてございます。

ややもすると、技術論が先立ちますが、サービスの中身が先行しないと、技術だけ思い込みで先につくってもしょうがないので、検討会での議論を支えながら待ちたいというのがベースでございますが、データ連携基盤については、左下でございますけれども、3つ大きな指向性がございます。直接相対処理するか、仲介処理をするか。当事者同士がAPI連携をしたり、スクレイピングをどこに分類するか、これは難しいのですけれども、基本的にはデータが欲しいやつが自分でネットから勝手に集めてくるのがスクレイピングでございますので、ある種の相対かなど。逆に、データ連携基盤がn対nの取引を仲介いたしますというパターンもあります。これは厳密に線が引けない部分がございます。

あと、集中管理か分散管理かということと、おれが全部まとめて持っているぜというアプローチもあれば、我がマイナンバーカードがそうでございますが、データ自体は分散状態に置いておいた上で、必要なときに必要なデータを呼び出します。これも間がきれいにどこかで引けるかはなかなか難しいのですけれども、指向性としてはある。

それから、アクセス管理。多くの場合は管理者のアクセスでございますけれども、中には昔PtOでウィニーとかがありましたけれども、自由に泳がせるけれども、使用履歴は全部追いかける、こういう考え方もございます。

これが教育であったり、医療であったり、産業分野ごとの事情によって恐らくちよつとずつ違う形の組合せになっていくのではないかなと想定しておりますが、その辺も出てきたサービスやルールの特性を見ながら判断をしていく必要があるのかなと考えてございます。

あわせて、データでございます。これも、例えば医療で言えばHL7 FHIRという3文書、6情報のベースがございますけれども、それと同じデータ標準を教育業界は決して使えませんので、ある程度、冒頭でお示したような、自動車業界と書いたら駄目で、縦にモビリティと見る必要があるという大前提があるのですが、縦にぶち抜いたモビリティというフレームワークの中で、恐らくある種のデータの標準化を最も切実に必要とする分類や分野があるのだろう。これもこの検討会の中で議論しながらくり出していきつつ、お

およそ教育、子育てというものはこういうものが外延であって、こういう特徴のものであろう、医療であれば、こういうところが大事になるものであって、こういうデータのオープンな利用が保障される必要があるだろう、その結果、そのために標準化されなければいけないデータ項目としては恐らくこういうものがあってと、こういうふうになっていくのではないかと思います。そういうときの標準化されたデータモデルや、詳細は省きますが、オントロジーをきちっと踏まえたデータの設計が今後ますます大事になるのではないかと考えております。

さらに、その中でも特に使用頻度が高いものについては、GIFとして標準を整備したり、中にはもう突き抜けて品質のところに入りますが、本当に基礎的なデータでアップデイトなものを守る必要があるものも、国がベースレジストリとして直接整備をするといった形でデータの品質を保証していく。

データ形式のところは、今のところ、CSV、XML、JSONでそんなに困っていないので大丈夫だと思いますが、ヨーロッパの一部にAIを念頭に置いてグラフDBという技術を使ってLinked Dataに移行しようみたいな話もぼちぼち出てきていますので、こういったものについてどう考えるのか、スタディーはしておかないといけないだろうなと思っていますが、いずれにせよ、こういう要素を横串を通じて共通に勉強しておきつつ、それぞれの業の特徴に合わせてこういったデータの仲介のアーキを考えるといいのではないかとこのころにうまく半年後にたどり着いておきたいと思っているところでございます。

私からは以上でございます。

○森田座長 ありがとうございます。

続いて、富山和彦経営共創基盤グループ会長からお願いいたします。

○富山会長 今の村上さんの話と結構かぶるのですが、私はビジネスマン、経営者なので、民間の側の事業経営という視点で、デジタルでやるような時代にどういうふうにルールデザインをしますかという話をしたいと思います。ルールデザインというのは、法律ということではなくて、ビジネスの競争ルールを含めて、これは実は同じコインの表裏なので、そういう話をしたいと思います。

今日の話の概略はここに書いてあるので、もし関心がある方はベストセラーになっているので買って読んでいただければいいと思いますが、抜粋した話をする感じです。

1つは、今のお話にあったように、破壊的イノベーションによるゲームチェンジングゲームは今後も続く。だから、ゲームチェンジングのゲームなのですね。既存のテレビを作っているパナとか東芝でどうだとか、ソニーでどうだというのはどうでもいいゲームでして、最近テレビはもうからないですね。

もうからない理由は、ソニーとパナは関係ないですよ。要は、付加価値を全部ネットフリに持っていかれたのですよ。本当の敵はネットフリなのだけれども、お客さんはネットフリを見るために最近テレビを買っている。そういう構図です。これがずっと起きてきたわけです。

今出てきたようなモビリティを含めて、自動車でもゲームチェンジだねということで、みんなどきどきしているわけですがけれども、何をやるかという、古い枠組みでやるのです。GMとかホンダは車同士ですので、対抗しようと思っているわけですがけれども、これは大体失敗するのですけれども、そういうことです。

一方で、もう一つ、今社会的に大変化が起こっている。日本は今この問題になりまして、要は大人手不足の時代に入るわけです。これはゲームチェンジのチャンスなのです。技術、テクノロジーががらっと変わるのもゲームチェンジのチャンスだし、社会的な前提ががらっと変わるのもゲームチェンジのチャンスです。

例えば、今日本企業の経営の多くは、国内が典型的なだけけれども、ずっと人手余りでデフレだったので、みんなデフレモデルで頑張ってきた。要するに、値段を下げて、商売を守って、値段が少し減ってしまうから、みんな長時間労働で頑張ろうぜというブラックモデルで頑張ってきたのですけれども、これは今は成り立たなくなっています。

最近、面白いなと思ったのは、最賃を上げましょうという話をしているのだけれども、最賃を上げると、どこかの某経済団体が地方の中小企業は潰れて、バスが来なくなると言うのですね。

実際、私どもは日本で最大の地方バス会社なので、それも日本で一番過疎が進んでいる東北地方でバス会社をやっているものですから現場のことをよく知っているのですが、申し訳ないけれども、この議論は現場を知らないのではないかなと思ったのです。

今どんどんバスが廃線になっています。これはバス会社が潰れて廃線になっているわけではないのです。運転手がないのです。なぜ運転手がないか。賃金が安いからです。むしろ、賃金を上げてあげないと地方の社会インフラは維持できないのです。起きていることは逆で、頑張って最賃を抑え込んだらもっとバスはなくなりますよ。中小の駄目なバス会社は、運転手が来ないから減らすのです。最後の最後は、大体オーナー社長さんは元バスの運転手なので、70を過ぎたオーナー社長が自分で運転するのですよ。それで、疲れ果てて廃業するのです。それでなくなってしまうのです。

これが現実に起きていることなのだけれども、みんな頭の中が古いから、デフレで人手が余っている前提で物を議論するものだから、何とか最低賃金を抑え込んで会社を維持してやればバスの路線も維持できると思っている人はごまんといふのです。頭の古い人が何とか団体で霞が関、永田町に泣きを入れるのです。話が逆になるのです。これは官邸の会議でしゃべっているのです、私はやっている本人なので全部反論できますから、もし勇気があったらチャレンジしてください。要するに、こういう完全なゲームチェンジに入ったわけですね。

このゲームチェンジができた人は何をを使うか。それはデータとAIとデジタルに決まっている。ばんばん使える。この領域で結構ゲームチェンジが起きるので、こういうところにまたアマゾンがきつと目をつける。絶対に目をつけて攻めてくるのです。間違いありません。だから、既存の物流業者は結構やばいかもしれない。既存の物流業者はまだ頭が古いので、

何とか安い給料で運転手を雇って頑張ろうというところがいっぱいある。今後はゲームチェンジです。

あとは、常識のわなというのは怖くて、今、地方創生の議論がありますよね。さすがに今、総理が違う議論を始めているのですけれども、今、地方の会社をどんどん買収しているので、そうすると、東京へ人は行っていますよね、お客さんは言っていますよ、何で行っちゃうのですか、いや若い人は仕事がないから東京へ行ってしまうのですと言うのですね。では、御社はどうですかと聞くと、すごい人手不足ですと言うのです。だったら仕事はあるってことで、大丈夫かなと。だから、過去の現実に頭がアンカリングされているので、今の現実に対して整合的に頭の中が切り替わっていないのですね。

それで、さっき言った最賃の話ですね。そういうふうになると、事実と思考のギャップ。経路依存のわなにはまっていますので、そういう意味で言うとこの議論は大事です。

もう一つ、人が足りないのだけれども、一方で余っているゾーンがございまして、最近のニュースは、大手町、丸の内近辺の会社はしょっちゅうリストラをやっているのです。どこかの放送局も危ないのではないかなと思うのですが、切られるのは確実にホワイトカラーです。

ホワイトカラーは余っているのです。AIが入ってきたら、いよいよ今度は、これは日立の川村さんの受け売りですけれども、ついに産業革命が脳の代替まで来たので、ホワイトカラーが入れ替わるのです。だから、農業から人が移ってブルーカラー、今度は情報革命でブルーカラーがホワイトカラー、こういう変異が起きるので、今度はホワイトカラーがターゲットです。

では、それはどこに行くか、足りないところはどこかといったら現場人材です。エッセンシャルワーカーとか観光業です。一番上にお医者さんがいるのですけれども、これはみんな人が足りないところなので、ここにジョブシフトを起こさなければいけないのですね。

私が実感で持っているのは、ホワイトカラーは破壊されますけれども、現場人材にとってはデータ系というのはほとんど補完材です。むしろ生産性が上がるので、私はアドバンスト・エッセンシャルワーカーの創出は、今後の中産階級をつくると思っているので、これは実はチャンスです。

これができるのは先進国で日本だけです。ほかの国は人が余っているので、これが思いっきりできません。多分、気の利いているGAFとかはこれに気がついている。実は、日本で一番先に、この手の産業のまさに協調領域をどんどん増やして、そこでがんがん投資したらすごい生産性を上げるので、その一部をもらおうという感じが今出ているよね。私が知る限りそういう戦略をみんな持っています。ぼうっとしていると、せつかく生産性が上がるのだけれども、そこから半分ぐらいは持っていかれてしまうのです。よく考えようねということです。

とにかく経営上すごく大事な指標は、付加価値労働生産性が今日本国内の鍵になっていて、これは粗利を労働時間で割ったものです。これをどう上げられるかというのが勝負に

なっているので、ひたすらこれです。特にモノよりもコトなので、コトは完全にこれです。だから、ここの勝負になっている。

結局、マクロでいくと、これに労働分配率を掛けたら賃金だし、これに総労働時間を掛けたらGDPなので、我々が経営をするときに絶対に捉えるのはこの指標です。この指標が上がっているか、下がっているかが決定的で、下がっている事業は未来がないです。賃金が払えないので。

かつ、モノからコトで言うと、モノからコトにシフトするとどうしても産業基盤はローカル型の産業が中心になります。だから、自動車産業よりもサービス業が中心になるのです。サービス業の多くはリアルで実はローカルです。したがって、ローカル産業の生産性をどう上げるかというのは先進国の共通の大課題で、GDPを増やしたいのだったらローカル産業の生産性を増やさないとGDPは増えません。むしろ、これからますます3・7が2・8ぐらいになるかな。例えば、アップルはすごいと言うのだけれども、アップルはほとんど国内でGDPを生んでいないので、そうになってしまうのです。だから、日立さんもそうですけれども、世界で買ってもらって、所得収支が中心になっているので、ローカル産業は大事で、ここはとにかく今後AIデータというのはプラスに働くとおもいます。

一方で、皆さん御存じのとおり、日本の付加価値労働生産性ランキングは異常に低くて、今や30位でございまして、振り返るとスロバキア、ハンガリーになるのですね。はっきり言って、時間当たりの生産性で言ったら日本は後進国です。先進国ではありません。

トップがジャガイモ飢饉でタイタニックに乗っていたアイルランド人です。日本の3倍です。これは購買力平価なので、為替は関係ありません。今、私たちがアイルランド人と同じ年収を稼ごうと思うと24時間働かなければいけない。

これはちょっと不可能なので、やはりちゃんと付加価値労働生産性を上げましょうというのが今の課題で、まさにデジタル化、データをちゃんと使うようになります。

中でも日本の場合に残念なのは、これから中心になっていく非製造業がめちゃくちゃ低いということです。私の理解は、これはある意味、人為的にこの30年間やってきたところがなきにしもあらずだと思っていて、結局、グローバル化でデジタルシフトでグローバル産業の雇用が失われていくのですね。そのときにあふれ出た雇用をサービス産業が受け止めたのです。

そうすると、サービス産業の役割、非製造の役割は雇用をつくることだったので、生産性が低いほうがいいのです。低いほうが絶対雇用吸収力があるので。だから、ある意味では無意識のうち、多分半分無意識なのだけれども、中小企業庁も歯を食いしばって一生懸命中小企業を救って、一社たりとも潰しませんとやってきたわけです。

そうすると、結果的に労働生産性が低くなりますよね。だって、ワークシェアリングをしているのだから。それによってある意味で日本の失業率は低く抑えられたし、これだけ所得が停滞して、これだけみんな貧乏になっているけれども、町なかを歩いても、最近ちょっと怪しい事件がありますけれども、安全・安心な社会になっていくことは事実だから、

外国人が日本に観光旅行に来たらみんなほっとするわけですね。置き忘れた物も出てくるし。そういう意味で言うと、ある意味では安定した社会がくれたのだけれども、その代償として低い生産性に甘んじている。

ただ、この均衡はこれからは成り立ちません。人手が足りなくなってしまうので。この均衡が成り立ったのは、あくまでもデフレで人が余っているから成り立った均衡であって、この先、もう既にそうなっていますけれども、スタグフレーションの入り口まで来ているので、こういうことをやると絶対にスタグフレーションになります。今度はみんな本当に貧しくなってしまうので、この均衡はもう成り立たないということですね。

ですので、今さら古い日本的経営モデルで、大量生産で一生懸命テレビを作っても未来はないので、こういうことはやめましょうと。だから、ここに回帰する議論はやめて、まさに村上さんが言われたような経済観、世界観で勝負しなければ駄目です。

ただ、これは結構ハードルが高くて、よく言われるスマイルカーブですけれども、やはり真ん中にみんな行きたがるのですよ。例えば、車載電池が売れるとなったら車載電池を大量生産したくなるのです。みんな同じ物をたくさん作る。人間は手触り感があることをやりたくてしょうがないのです。だから、テニスをやっていた人にゴルフをやらせれば、ゴルフのフォームがテニスになるのと同じで、やりたくなるのです。

半導体はこういうモデルで左側にいるので大丈夫なのですがけれども、半導体と同じだと言って液晶をやってみました。液晶はばっと売れたけれども、結局全然もうからなくなりましたね。ゲームチェンジで有機ELのテレビを出した。でも全然変わりません。ゲームチェンジが起きません。

自動車の車載電池も今はいいのです。今はまだ生産技術には差がついているので。だけど、あれは恐らく全固体になると生産技術は単純になってくるので、価値が材料の側にシフトするのです。そうすると、きっと液晶と同じ運命をたどります。ゲームチェンジというか、むしろディスラプターになります。自動車メーカーにとってはいいことですがけれども、少なくとも電池を作る側からすると決していいことではないのです。そういうふうにと考えると、どちら側かに産業を寄せてかないと駄目ですね。そういう意味で言うと、観光業なんかは悪くないのですよ。真ん中にはいないので。

もう一つが、まさにさっきの議論ですがけれども、業種を縦で切って捉えても意味が全くなくなっていて、自動車業界は日本以外はほぼこのTier1、Tier2構造は崩れている。Tier1、Tier2なんてやっているのは日本だけです。

今や、半導体メーカーは、Tier2なのですけれども、Tier2のほうがOEMで偉いので、名だたる自動車メーカーのトップの皆さんは、それぞれ世界中の半導体メーカーに行って頭を下げて、売ってください、売ってくださいとやっているから、地位が逆転していて、この構造は崩れています。

電機業界なんて跡形もありません。下請、孫請という概念自体が存在しないので、一生懸命価格転嫁の議論をやっているのだけれども、しょうがないですね。今の行政のいろ

いろな視点が左側を前提にできるし、競争も左側でやっているものだから、あれ以外に言うことはないのです。

実際は右です。完全に右のレイヤー構造になっていて、例えば、アプリレイヤーとかクラウドレイヤーに、さっきのようにネットフリとかが出てきたら、真ん中にあるテレビは殺されるのですよ。そういう時代なので、事業会社がどのレイヤーに行くのですかということがすごく大事です。

さっきのMaaSの議論も同じで、MaaSの議論の主役は実際にMaaSのオペレーションをやる人なのです。これは全く自動車会社のコンピタンスではありません。何のコンピタンスもありません。だって、自動車メーカーはオペレーション自体をやったことがないのだから。むしろ、バス会社とタクシー会社の延長線上のあれなのです。あるいは、交通事業者のコンピタンスなのです。単に、自動車会社が開発したロボタクシーを買ってくればいだけの話であるということです。だから、全然違うゲームになるということをみんな分かっていないので、一生懸命、自動車メーカーがロボタクシーをいっぱい造れば、自分たちが公共交通事業者になれると思っていますが、なれません。これは断言します。なるのだったら、そういう会社を買収する以外にないです。実際に話がローカルなので。ローカルで、あれも一定の確率で事故を起こしますからね。事故を起こしたら飛んでいかなければいけないです。あるいは、労務管理が必要になるのです。そういうことはできないでしょう。やっていないから。自動車メーカーと全然ノウハウが違うので。工場の労務管理のノウハウと運転手の労務管理は全然違いますよ。工場はみんな見えるところで仕事をしているのです。タクシーは見えないところで仕事をしている。だから、全然違うのです。そういう意味で言うと、法体系もこっち側を通していかないと、業法はワークしないです。

さっきライドシェアの議論があったのですが、ライドシェアについてどうするこうするという議論をやっている段階で、私としてはアウトです。あんな議論ではない。大事なものは、地方において深刻な供給不足が起きているわけですね。運転手がいなくなったのだから。一方で、社会的ニーズとしてはむしろ公共交通ニーズは増えているのです。高齢化が進んでいるから。そのギャップをどう見ますかというのが本当の論点なのです。

東京なんて、タクシーがないというけれども、いざとなったら電車とかバスに乗ればいいのです。大したことはないです。本当に足腰が弱っている高齢者の問題はあるのだけれども、一般の議論しかないなので、むしろ大事なことはMaaSをどうするかです。

MaaSの法体系をどうするかというと、国交省の中でさえタクシー事業法とバスと鉄道で分かれています。今、オンデマンドバスをやっていますね。AIを使った、あれは今どうやっているのか。タクシーの側はどういう法解釈をしているかということ、人が集まって群れ合いになった瞬間に団体旅行が成立するという理屈でやっているのです。貸し切りタクシーなので。変でしょう。乗り合いが駄目なのがタクシーなのです。その法体系が変えられないものだから、例外が貸し切りタクシーなので、知らない者同士がいきなり団体旅行をするという話です。ツアーが成立する。

逆に、バスの側は停留所が無数に存在するという理屈でやっている。いいかげんこんなことをやっていないで、法体系をMaaS法に整備し直さないと、あの議論は本当にくだらない議論なのです。タクシー業界は反対していますという話になって。これは左側を前提にした議論をしているからね。

ちなみに、この話は、僕は実際に地方でやっているの、これは全部事実だと思ってください。いっぱいやっています。

さっきのバスの話も同じで、一番の問題は多くの中小タクシー会社があるからいけないのです。あんなにある必要はないのです。またタクシー会社がいなくなると地域が困る、これはうそです。我々はどんどん統合していくことによって生産性を上げられているので、これはコンソリが本筋です。コンソリではあの問題は解決しないです。

こういうときには救済してはいけません。潰せばいいのです。実際、ある地域でバス会社が破産したのを僕らを買収して、破産した事業と人を引き受けて、ちゃんとバスが走っています。これは絶対にそうなります。

とにかくいろいろなものがある。

もう一つすごいのは、僕らの企業規模からすると、今のデジタルツールは死ぬほど安い。2000万、3000万とおっしゃったでしょう。これは楽勝ですよ。それさえ買えない人が何でやっているのですか。ふざけんじゃない、事業のていがない。要するに、これは個人零細事業者です。もう無理なのです。だから、これは人手が余っていたから成り立ったのです。でも、人手が足りなくなったら成り立たないのです。その会社が潰れたら困るのですか。運転手は困らないですよ。すぐ僕らが雇うから。絶対給料は上がりますよ。だから、庶民を守るために会社を守りましょうというのは違う。あれは庶民ではなくて、オーナー経営者を守ろうとしただけの話であって、むしろそこで働いている人が本当の庶民ですからね。年収200~300万。庶民を守ると言うけれども、あれは本当に詐欺に近いです。

あと、規制改革会議のジレンマ。これもさっきと同じで、生産性向上は官民共通、既得権組も新規参入組も本当は共通の課題なのです。同じなのです。昔は、人が余っている時代は、新規参入すると既存の会社は困ると言うのだけれども、今はどっちもこれを乗り越えないと会社として消えなければ状況になるのです。だけど、いまだに対立が起きるので。この議論はいいかげんにやめたほうがいい。

デジタルイノベーションはほとんどが横串で起きるのです。そうすると、一つのビジネスモデルを現実化するのに多くの規制を一つずつ崩していると、やっと終わった、やっとドローンを飛ばせると思ったらビジネスモデルが変わっていて、逃げ水を追うようなことが今ずっと続いています。

この後、テクノロジーはさらに指数関数でAIが進みますから、このギャップはますます大きくなるので、規制改革会議も含めてこの領域は法体系をもう一回見直していかないと、今のモデルだと規制改革は機能しなくなっていく。10年ぶりに規制改革を見てみると、もっとひどくなっていますね。これはかなり虚しい議論です。なので、ここは何とかしな

ければいけない。

それで、イノベーションのジレンマということになるのですけれども、「両効きの経営」です。「両効きの経営」の議論でいくと、日本企業の一つの大きな問題がある。要するに、日本の企業、特に大企業は新卒一括採用、終身雇用、年功制がまだベースにあるのです。ということは、大変排他的で、連続的で、同質的な集団なのです。こういった集団は絶対に自前主義になります。それから、絶対に競争領域を過大に評価します。

例えば、さっき鉄鋼の話がありました、鉄鋼の流通があったでしょう。ラストワンマイルは絶対に共同配送にしたほうがいいのです。でも嫌がるのです。なぜ嫌がるか。くだらない理由なのです。共同配送すると、例えばA社の鋼材とB社の鋼材と一緒に運ばれます、それをやられると、どこに運んでいるか、お客さんがばれてしまいますと。あほちゃうかと。何を言っているか。全く差別化しない商品売っているのと言っている。そんな鋼材をやるのはやめたほうがいいです。今それをやめても困らないでしょう。人手が足りないのだから。それを人手が足りない、足りないと言っているから。

これははっきり言って困らない。要するに、超コモディティーなものを、とにかく細かい、どうでもいいような差別化で、付加価値が取れないゲームをやって、一生懸命叩き合いをやっているから、それで値段が安くなる。それで共同配送は嫌だと言っているわけです。こういうふうに圧倒的に過大に競争領域を評価するというくせがあります。

さっき村上さんがおっしゃった、国連のグローバル化で協調領域が公共財及び準公共財なのだけでも、実は非競争領域化した領域はすごく広大にあって、これは結果的に準公共財になっていくのですね。クラウドの世界です。これをとにかく過大に評価します。

例えば、さっきイフォテインメントはアンドロイドOSが圧倒的になっていると言いましたね。いまだに自動車メーカーは、ちょっと放っておくとすぐ自前のOSをつくらうと言いつつ出す。自前のOSでイフォテインメントをやるとなるのです。これはほとんど虚しい抵抗があります。

どうやっても、グーグルマップというのは瞬時に最新になっているわけで、それを普通の今のデスクトップのやつでやったら、2年に1回車検のときに金を払ってデータがアップになるでしょう。対抗できるわけがないのだけれども、やりたくなるのです。あれで差別化できないかという小さな希望。

もう一つは、やっている人が社内にいるわけです。この人たちが暇にできないから、やりたいのです。いろいろなアイデアを持ってくるのです。大体虚しいアイデアなのだけれども、経営はこの可能性にかけるのです。とにかく自前主義バイアスというのは何とかしなければいけないと思います。

そうすると、これは企業に対してさっきのガバナンスが威力があったという話がありましたけれども、これは引き続きガバナンスで圧力をかけていく。くだらないことをやめろと圧力をかける。だから、むしろアクティビストは今頑張ったほうがいいと思っていて、フジテレビなんかはアクティビストはいい仕事をしていますよ。そろそろ責任者は出てこ

いと言っているわけです。ああいうことはいいことです。

一方で、ソフトロー的なものをうまく使いたい。業界の中でこれをやっていくというのを、一つのソフトロー的なコードをつくって、それにサインしてもらったら、やらざるを得なくなるので、ソフトローを使われたらどうかなと思います。ガバナンスコードはそれで成功したのです。

最後のまとめに行きますけれども、まず、デジタル関連、データ関連の関連法制の課題です。これは一般法体系であるというのが基本だと思います。そのときに、一般法は2つあって、1つはエンフォーサブルな法律を持つことということですね。勧告みたいにしなくて、エンフォーサブルな法律を持つということ。

あと、何らかの形で領域を定義したら、そのときはその領域に関しては業界横断的に排他的優越性を持つということです。そこが大事です。日本の法律家は、法制局文化は真面目だから、全部既存法規との整合性を図ろうとするのです。あれをやっているとまた同じことが起きて、これは無理です。だって、既存法規が前提としないものが出てきているわけだから、整合性は取れないです。乱暴でいいのです。乱暴にやっておいて。アメリカも大統領令でばんばん矛盾した大統領令を出すのだから。そこで後で紛争が起きるわけでしょう。紛争で解決していけばいいのです。判例方式で行かないと、この世界は絶対に無理です。やっとな国会を通す頃には前提が変わっていて、その瞬間に古くなっているのだから。

これは申し訳ないけれども、私も元法学部で司法試験も通っているので、日本の法文化は百も分かっているつもりですが、あの法文化は捨てたほうがいいです。基本的にソフトローと判例法に振っていかないと、こういう時代に絶対に法律が機能しません。ですので、内閣法制局も私はどうかなと前から思っていて、あんなものはないのでもないかと内心思っているのですけれども、これは法律家の人は死んでも言えないので、私は法律家を今やっていないので言いますけれども、そう思います。

それから、さっき言った、ハードローとソフトローの連動活用は必須です。業界固有事案の対応みたいなものはできるだけソフトロー領域に持っていったほうが良いような気がします。柔軟な対応力と、ソフトローと判例法という仕組みにしていっていったほうが良い。ルールというのは、紛争が起きてからつくればいいのです。むしろ、いいルールができます。

大体、規制改革でもみんな言うのです。この場合はどうなるとか、あの場合はどうなると、グレーゾーンのことをみんな言うのです。そのためにいろいろな対応をするのだけれども、現実には必ずそこにはまらないことが起きるのです。無理です。事実は小説よりも奇だから。なので、ああいう発想はやめましょうということです。とにかく大ざっぱにつくっておいて、何か起きたらルールをつくる。トランプ大統領に学んだほうがいいですね。乱暴な大統領令をばんばん出している。あれは半分くらい違憲訴訟が起きるね。いいのです、それで社会が動いているのだから。構わないです。

もう一つは、データ利活用においては規制思考よりもマーケットデザイン思想と。やはり自由と規制のバランス。それから、利用する利益と利用される側のプライバシー権のり

バランス。日本の場合にはどうしても右側に偏り過ぎているので、このリバランスは絶対必要です。

そういう意味で言うと、DFFT法として、本来利用する利益とプライバシーのバランスは、本当は一つの法律体系に入れたほうがいいのですよね。そうでないと、違う法体系で対立することになるので、エンフォーサビリティーも重要になります。

もう一つは、さっき言ったように、サイバー空間を前提に今の法体系を全部見直したほうがいいのではないかと思うのですね。例えば、さっき国と地方の問題が出てきたでしょう。国と地方の行政組織法の仕組みもアナログ時代につくった仕組みなので、すごく大きなことを言うと、国家行政組織法も含めて全部見直したほうがいいですよ。今の前提になると、どうしても合わないのですよね。だから、そこは地方自治法も含めて、本当はそこまでデジ庁から火をつけてもらって議論を広げてもらったほうがいい。

既存の省庁はそういうことを絶対に言いませんからね。言えるのはここだけなので。ここか、内閣府、内閣官房からしか言い出せないのも、そういうことは言ってもらえないのかな。

競争法をなぜ今回みんな使いたがるか。競争法は数少ない一般法なのです。全役所で使えるので。今、官邸の会議にいつも公取の委員長がいる。なんか変でしょう。超独立委員会でしょう。なぜ官邸の会議に座っているのだと思うのだけれども、結局、競争法が最も使いやすいツールなのです。本来、デジ庁が持っている法律もそのぐらい使えるようなものになっていかなければいけないわけです。

そういった意味で言うと、今とにかくアナログとリアルだけの時代の法体系をもっとレビューして、最後の議論はナショナルトランスフォーメーションなのです。国の形をこれから改造しようという議論をしているので、ですから、デジタル時代にこの国の極めてアナログでリアル型になっている国の形を変えていかないと厳しいです。だから、国と地方の関係も、これは既に語られているとおりで、リアルサービスはどうしてもローカルだから分散型、地方分権型になるのだけれども、サイバー空間はどう考えても一本ですよ。どう考えても集権ですよ。それぞれに違うアプリを使うというのはあり得ないでしょう。ユーザーも困りますよ。違う町に行ったら違うアプリになって、またダウンロードしなければいけなくなる。ふざけんなということになるので、絶対にデジタル、サイバー、データは集権ですよ。地方も関係ないですよ。実際に困るのはユーザーと住民なので。

いろいろ暴論を吐きましたが、皆さんぜひとも頑張ってください。

○森田座長 大変刺激的話をありがとうございます。

いつものように御自由に御発言、ディスカッションしていただきたいと思います。

富山さんが11時ぐらいに退席されますので、最初に富山さんへ御質問、御発言がございましたらお願いいたします。

稲谷構成員、どうぞ。

○稲谷構成員 稲谷でございます。

皆様、なかなかご発言が難しいというか、ご発表は非常にとがったテーマでめちゃくちゃ面白かったのですが、その分だけ何をコメントすれば良いのか戸惑うところもあると思いますので、最初に私が口火を切ってくだらないことを申しあげますので、皆さんはその間に考えていただければと思います。

私が今回の2つのプレゼンをお伺いして、前回までの議論との関係で3つぐらい思ったところがございますので、少しまとまりはないですが、縷々申し上げていきます。

まず、ハードローとソフトローの関係性についてでございます。本日までの議論を伺っていて、今一番問題になっている構造的な変化のポイントは、ハードローの中でも究極のハードローの一つである憲法における自由権の位置づけ直しをどう考えるかという問題に究極的にはかかってきてくるのではないかと思います。

前回、幸福追求権の話素材にして、少し前出しをさせていただいたことでもありますが、何を申し上げたいかというと、レッセフェールみたいな状態で国家が市民に介入せずに放っておいたとしても、これは別に幸福追求権だけではなくて、今日の話でいくと経済的自由に関係する権利もそうだと思うのですが、結局のところ、本来その権利を保障して自由にいろいろやらせることで、例えば経済的な自由であれば、イノベーションがどんどん起きて新しい産業ができるだろうという方向で考えていたものが、現状に照らすと実質的には機能しなくなるリスクがあるというところをどう考えていくのかというのが一つ重要なのだらうと思います。

つまり、プライバシーデータとの関係では、ここはもう既に何回も出てきましたけれども、認知的な限界によってまともに同意条項なんか全部読めないし、しかし、何も読めない状態であったとしても、同意したことを理由に広範な目的に使われてしまうわけで、結果的に市民から見ると、プライバシーデータの保護について信用できない状況が生まれるわけです。

今日いただいたプレゼンの内容に即してこの問題を敷衍すると、経済的自由があったところで、データスペースみたいなものが全然ないと、それぞれの個社の努力では限界に直面して、もう既にデータを持っていて強いところが独占的に全部持ってってしまうので勝てないという話になっている。つまり、実質的に経済的自由を本当に保障して、イノベーションを刺激しようと思ったら、むしろデータスペースみたいなものを国家が主導して構築する義務みたいなものを考えていかないといけないことになります。こうした国家による介入が、むしろ根本的には憲法で保障している各種自由権の理念を実現するという観点からも必要になっているというところを、正面から認めていくことができるかどうかというところに、一つは関わってくるのだらうと思います。

ただ、そのときに気をつけなければいけないのは、これはいろいろな考え方があると思いますけれども、富山さんが批判されている法的な思考法の最大の弱点だと思うのですが、こういう話をする、いわゆる基本権保護義務を取り巻く議論のように、すごい分厚い基本権の物語を整合的に考えて、それを国家が実現していくのだみたいなアプロー

チにどうしてもなりやすいのですね。それをやると、今度はかえってその分厚い物語がテクノロジーの発展との関係で不適合を起こして、社会システムとしては機能不全に陥るあるいは逆機能するという問題をもっとつくってしまうかもしれません。

実際、EUにおいて生成AIとEU AI Actをめぐる混乱が起きているのはこの手のパターンの話ですので、この種の設計主義的なストラテジーを取るとまずいのだろうと思います。しかし、何とかして基本権みたいなものを保障することで狙っていた、国民一人一人へのウェルビーイングやベネフィットを実現するために、テクノロジーを使いながら、それがもたらすコストとベネフィットも踏まえてどんどん制度を変化させていくことが必要なのだろうと思います。我々はそれをアジャイルガバナンスというコンセプトでずっと主張してきたわけですが、そういうことをちゃんとやらないとどうにもならないフェイズに差し掛かっているのではないかと思います。

つまり、自由権保障の実質化に関わる話の延長に、恐らく国家がデータスペースを構築する義務みたいなものがあり、また、そのデータスペースの対象をどうやってつくっていくのかというところになると、今日まさに御指摘があったように、データの提供とか連携の義務づけみたいな規範をつくっていく、そしてそのバックには憲法規範があると、このような構造になると思うのですけれども、具体的にどこからやるのですかという話になっていくと、ユースケースごとに考えていくしかないと思います。

さらに、そのときにどこからそのような形で始めるのですかというところについても、整合的に全部議論をきちんとつくってやっていくという方法論ではまずい。むしろ、これは法学では「不完全に理論化された合意」という言い方がありますが、取りあえず、ここは間違いなく必要だよと合意できるところ、多くの関係者間で合意ができるところから進めていって、プラクティカルに進めていく中で構造を明確化していって、じゃあここはある程度決まってきたからもうちょっと固くしようかみたいな形で進めていかないと一切回らないという話になると思います。つまり、何か整合的な物語をつくっていくというよりは、とにかく回るものをどんどんつくっていきながら構造を整えていくみたいな、ある意味両利きの方法論になるわけですが、これをやらないとどうにもならないのだろうなと思います。

その意味で、どこからデータスペースをやるのですかという部分についての例えばソフトローアプローチは重要でしょうし、それから火曜日に少し申し上げたように、信頼できるデータスペースをつくるためにはデータガバナンスをちゃんとやっているよというところも必要になるわけですし、そこに意識が行けば、恐らくデータをどう使うかというところに意識が行くと期待しているので、そうしてくると、データガバナンス・コードみたいなものはデータスペースの参加資格みたいなものとして、今度それはそれでソフトローで義務づけていくみたいな、この手の固い構造と柔構造との組み合わせをうまく利用しながら全体の法体系を今求められているものに整合的に組み換えていくことをやらなければいけないよねというのは非常に強く思いますし、その点については非常に賛同します。私の

前回のプレゼンも、そういった大きな枠組みの中で議論したというところがあります。これが1つ目です。

2つ目は、ここまで出てきてなかった論点でもあり、しかし、最も重要な論点の一つとして地方公共団体をどうするのですかというものです。これは私も極めて重要な問題だと思います。私自身も、デジタル臨調の作業部会とか、その後継のデジタル関係制度改革検討会等に参加させていただいて議論する中で、非常に難しい問題でもありつつ、しかし取り組まなければならないと思いつつずっと考えてた問題でもあるのですけれども、要はここも同じ話で、なぜ地方自治というのがあるのですかという、住民のニーズに即したちゃんとしたサービスを提供するためにわざわざ分割しているという話があるわけですね。

ところが、現状起きている問題は、ユニットが小さ過ぎて、まさにデータみたいなものを活用できるような状況にそもそも出来上がっていないから、結果的にそっちの自律権を尊重することによって、本来、地方自治に期待していた機能であるところの住民のニーズに具体的に即してそのウェルビーイングを上げるみたいな機能が損なわれているという問題なのです。

これもさっきの話、つまりレッセフェールで、国が後景に退いて自由にさせていればそれでオーケーなのですよという話ではないという、基本権における構造とパラレルな構造が地方自治でも起きているというところを明確に認識した上で、同じように平仄を合わせてセットで変えていくということをやらないといけないのだろうと思います。

3つ目の話ですが、そういったことを考えていたときに、まさに富山さんがおっしゃられたように、司令塔機能をかなり強化しないと進まないと思います。今までどおり統合的な物語をみんなで作っていくのを待ちながらやっていくとなると、いつまでたっても出来上がらないし、出来上がったら遅れている。それをEUは国単位で見せ始めてくれているわけです。そういうやり方をするというより、司令塔機能を持って、まずここから始めていって、それを幾つか組み合わせる中で、うまくいけば整合するだろうし、駄目であればまさに様々な法的紛争等を繰り返して、動的に整合させてもいいと思います。

不確実性の大きいダイナミックな状況なので、紛争が起きたり、価値観の違いが表面化してぶつかり合ったりすることはむしろ当然だし、むしろないと駄目だと思うのです。民主主義は本来それを前提とした仕組みだったはずなので、そういったところを考えてもそういう方向性でやっていくということは極めて重要だなと思いました。

前回までと私も若干トーンが違うかもしれませんが、せっかく大きな話を3回かけてやるというところがあって、今回は思い切っているいろいろなことを意見として出したほうがいいという回なのかなと思いましたので、あまりまとまっていませんけれども、取りあえず今の段階で私のほうで思ったところを述べさせていただきました。どうもありがとうございました。

○森田座長 ありがとうございます。

一問一答をやっていると時間が足りなくなると思いますので、まとめてということで、

次に依田構成員、お願いいたします。

○依田構成員 ありがとうございます。京都大学の依田高典でございます。

せっかくの機会ですので、富山様に少し御意見を伺いたく、発言させていただきました。富山様の資料の30ページについてお尋ねします。

私はここ五、六年間、内閣官房のデジタル市場競争会議に民間議員として参加し、ワーキンググループではプラットフォーム規制を担当し、競争法の観点から議論を進めてまいりました。富山様のご議論にもありましたが、デジタル市場競争会議では、経産省所管の取引透明化法や、公取が現在ガイドラインを策定しているスマホ新法に関わり、プラットフォームに対する競争法の規制に携わっております。日本は「ジャパン・アズ・ナンバーワン」から「ジャパン・イズ・ナッシング」とまで言われる状況にありますが、プラットフォームに日本市場や国家としての重要性を認識させ、共同規制の枠組みのもと対話を進めることに取り組んでおります。

御存じのように、ヨーロッパではDigital Markets ActやDigital Services Actを通じて、プラットフォームに対し強硬な規制を進めています。一方、アメリカでは民主党政権下でリナ・カーン氏が対決姿勢を示していたものの、トランプ政権に変わり、イーロン・マスク氏が既存プラットフォームと対立しつつも規制緩和を推進するなど、今後複雑な展開が予想されます。

ここで1点、競争政策の観点から、プラットフォームに日本市場へ関心を持たせる法制度を整備しつつ、対話や協力を引き出すことが重要だと考えています。日本として今後、プラットフォームとどのように付き合うべきかについて伺いたいです。法律を整備すれば、プラットフォームのバイスプレジデントらが日本を訪れ、一時的にでも目を向けてくれますが、長期的にどのような関係を築くべきでしょうか。

2点目として、日本国内でプラットフォームを育成することについてお尋ねします。現在、日本のヤフーや楽天は一部の規制の枠組みに含まれますが、グローバルなプラットフォームを日本から生み出すのは非常に困難です。そのような状況の中で、日本が競争力を発揮できる分野があるとするならば、キーコンポーネントサプライヤーの領域ではないかと考えています。グローバル市場ではアメリカの巨大IT企業が主要プラットフォームを支配する中、日本はこの分野を産業政策の視点から強化すべきなのか、それとも競争政策を徹底すべきなのか、どのような戦略が望ましいかについて、ご意見を伺えますでしょうか。

○森田座長 では、こちらを先にお願います。

○富山会長 プラットフォーマーの問題に関しては、難しいのは従来の競争法の規制云々というのがあまりワークしなくなっているのですよね。むしろ、水平規制的なやつより垂直規制的なアプローチを取っているのが実態なのです。だから、まさにビジネスモデルが違っているので、世界的に競争法はある意味では再構築に近い状況ですよね。今先生がおっしゃったように。

私が思っているのは、これは日本に限らず世界共通の問題として、構造的に独占を生むような事業モデルになるので、これは昔の自然独占に近い構造を持っていますから、結果的に彼らが、かつて自由でやっていた電話に対して規制がかかったベルとかAT&Tと同じ話で、事実上独占になってしまっていることに対して、彼らの準公共財性みたいなものに引っかけてどういう規制をかけるかという軸が一つあると思います。これは競争というよりは、公共財という性格において、安全保障であるとか住民生活の安全性を担保するという意味で、その議論が一軸あると思います。今のところ、そういう意味では業法規制がない空間なので。

もう一つの問題は、今度は日本の産業競争力という脈絡でどうかということですが、このゾーンで、今さらBtoCモードでプラットフォームに近いものが出てくる可能性は僕もあまりないと思っています。ゲームなんかは結構まだソニーがプラットフォーマーなのですが、新しいバリュー・プロポジションが出てこないと難しいので、映像系は既にNetflixとかにやられているので難しいなと思っていますが、こっちがあるとなれば、まさに日立さんがやっておられるように、BtoBの領域でかなり複雑な、どうしても彼らは一般的なアプローチを取るのにはOSベースで共通のものになっているので、業種ごとに複雑なオペレーションを求められるものについて、デジタルツイン的なリアルとデジタル空間を連動するという、鉄道オペレーション、あとパワーグリッド、分散グリッドの管理はめちゃめちゃ複雑なので、日立さんがやっているアプローチがこの空間でBtoBの領域がどのプラットフォーマーなのかね、これはありだと思っています。特に複雑になればなるほど必ずハードとリアルが絡んできて大変ややこしくなるので、これは彼らは嫌います。

だから、MaaSなんかもやらないのではないかと思います。話がややこしいので。なので、ここは僕はチャンスがあると思っています。実際、MaaSのやつはうちと一緒にコラボをやっているのもあるのですが、それはありだと思っているので、むしろそっちに僕は目を向けたほうが日本企業の勝ち筋はあると思っています。

それから、左側もちょっと似ていて、結局、モジュール系とか材料系も同じで、結局、大量生産でシンプルになった瞬間にゲームではなくなってしまうのです。ですので、どこまでややこしい状況が続きますかというところがあって、半導体が思ったよりもずっとややこしい状態が続いていて、集積度が上がるわ、スピードが上がるわ、熱が出るわ、どうしましょうとか、ずっと課題があるので、割とここはみんな飯が食えているのです。だから、本当は日本はやりようによって飯が食えたのだと思います。

ただし、半導体に関して言ってしまうと、あまりにもゲームがとにかくハード過ぎて、もう一つは日本の会社のアーキテクチャーに合わないのですよ。日立さんは大分変わってきていますけれども、日本企業はコンセンサス型で、みんなで議論をして物を決めるというゲームをやっているのです。あれは三、四年おきにばんばんと何兆円と投資をするゲームですよ。1兆、2兆、3兆という世界なので、それを日本企業がばんばんできるかというと、結局、モリス・チャンみたいなああいうタイプのおじさんがいて、ずばんずば

んと物を決めるというタイプの企業は強いのですね。

アメリカの会社でさえ、これが弱くなってくるとインテルみたいになってしまいますよ。あれは、アンドリュー・グローブは強いですよ。あのとんでもなくそおやじが全部一人で決めた時代は競争力があつたのはそういうことです。

どちらかという、この領域で日本に勝ち筋があるとすると、もうちょっとグローバルニッチ的な領域で勝負をしていったほうが私はチャンスがあると思います。材料もそうですけれども、そういうふうになっているので、私の見方で言うてしまうと、左側に関してはあまり大きなメジャーなところを追うよりは、あるいは何兆円単位という決断を求められないような、大体底のときにやらなければいけない、景気が悪いときにやらなければいけないので、むしろグローバルニッチトップで勝負したほうがいいし、実際、今、日東電工とかああいう会社はみんなそういうことをやっている会社なので、むしろグローバルニッチトップを狙っていったほうが左側はチャンスがあると、私は現実論としては思っております。

○依田構成員 ありがとうございます。

○森田座長 続いて、越塚構成員、お願いします。

○越塚構成員 ありがとうございます。僕も11時に出ないといけないので、先に申し上げさせていただきますと思います。

どちらかという、前半の村上さんの話に対する自分で思ったこともお話を2点ぐらいさせていただきたいのですけれども、まず1点は、デジタル公共財ということですが、デジタルという分野は、今日はアーキテクチャーがテーマのようですので、アーキテクチャーを考えると、今日の先生方お二人のスライドを見ていると、それが全てを表していて、縦に考えれば重層的なレイヤー構造がどの分野と比べてもかなり複雑でしっかりあり、フローにしてしまうと上流から下流までかなり長いチェーンなどが、特にデータなんかはそういうのがあるというのが特徴で、そうすると、奥のほうとか先のほうはなかなか見えなくて、表ばかり見えるという特徴があるのかなと思います。

それで、これは当たり前だと思いますけれども、階層であったり、上でベネフィットがあつて、下でコストがあつて、フローでも下流にベネフィットがあつて、上流がコストを負担するというものになっている。そうすると、例えば政府の中でのこれまでの議論も、20年前からずっと関わっていると、こここのところのデジタルは利活用が重要だと言って、上の層と下流にばかり注力されて、そこばかり議論してきたという感じがあるような気がします。つまり、ベネフィットが重要だということですね。

だから、下の階層とか上流の部分がなおざりになってきて、それが20年続いてきて、そこがぐずぐずになって、それがとうとう上の階層にも下流のほうにも影響が出てきて、一番分かりやすい言葉がデジタル赤字とかデジタル小作人という状況になる。つまり、下流で稼いで上流に貢いで、上の階層で稼いで下の階層に貢ぐみたいな状況で、その大事なところを全部オールジャパンで自前でやるというわけでは、安全保障のところを除いてはそ

ういうわけではないのですけれども、どうも歴史的に見ても日本のデジタル産業というのは自前でそういったところに投資していくことが非常に消極的な構造の中で、今日お話のあったデジタル公共財という考え方は、基盤というところだけではもちろんないと思いますけれども、その部分への投資していくメカニズムとしては非常に大事なことだと思いましたので、そういった考え方を政策の中で扱っていただく方向性は大変重要だと思ったのが1点目でございます。

2点目は、データ連携基盤ですけれども、そこのお金周りというか、エコシステムの周りの問題に関してはもう村上さんのおっしゃるとおりだと思いました。そこもデジタル公共財としてのデータ連携基盤ということで考えていけば、何とかなっていくのかなと。

ただ、最近、そこも私は現場を大分やっていて、もう一つ論点がございまして、ちょっとマイクロなのですけれども、よりファンダメンタルなところとしては、データを使うと簡単に言うのですけれども、実際にやってみると、日本全体として見ると思っていたより難しいところがあって、特に日本のようなボトムアップ型社会の場合は難しく、欧米のようなトップダウン型だと、トップエリートがそういうものを使っていく体制の中でいいのでしょうかけれども、今は産業の様々なところで欲しいと言っているデータと、実際に提供できる、取れるデータは実はかなりギャップがあって、データ連携基盤で提供しようとしているものと欲しいと言っているものが大分違うような気がしています。

データが必要と世の中はよく言っていて、あちこちでデータは大事と言われているのですけれども、実はデータが欲しいと彼らは言っているのではなくて、答えが欲しいとほとんど言っているような気がしていて、誰かがそこを埋めてあげる必要がある。そうでないと利用が進まないみたいなものがある。そのギャップというのは思ったより大きくて、データのベネフィットと比べてギャップを埋めるコストも結構大きくて、そこはそこで独立して積極的に考えないと難しいかなと思っています。

そういう意味では、データスペースと言われるものは、データの共有とか基盤のインフラだけではなくて、ツールも重要だとか、ノウハウとかナレッジとか教育も非常に重要で、そういうものを含んだものとして、そちらも重視してやっていく必要があるかなと思っております。

以上でございます。

○森田座長 ありがとうございます。

それでは、経団連の小川さん、お願いします。

○小川構成員代理 村上さんと富山さんのお話は大変刺激的、かつ、産業界として耳の痛い話として伺いました。

富山さんのお話は、数年前に中西・前経団連会長と対談されたときの語り口を思い出したのですけれども、あの頃から中西前会長は、富山さんがおっしゃったとおり、縦割りの構造に全く意味はなく、横割りに産業構造は変わっていかなくてはいけない、変わることが必然だと考え、DXで日本の産業構造を変えていくことを早くから見通して提唱されてい

ました。経団連もそれを提言して、会員企業にも呼びかけてきましたが、正直、そこから非常にジレンマを感じた数年間だったと思います。

2023年の5月に、そういった状況を踏まえて、なぜ日本のDXが進んでいないのか、もう少し細かく、産業の中でデータの連携・活用が進まない理由について会員企業にアンケートも取り、提言を出しました。その結果、3つの要因が浮かび上がってまいりました。

1つは、まずデータ連携を何のためにやるのかという目的や、その連携したデータを使ってどうマネタイズするかというビジネスモデルができていないため、全く実装に至らずに終わるということ。

2つ目は、あらゆる層での理解が足りておらず、経営者のビジネスモデルが縦割りから横割りに変わっていくという認識ができていないため、データの協調領域と競争領域の切り分けに関して、相変わらず、自社が投資して得たデータは自社で囲い込んで使うべきという意識が変わらないということ。また、社会受容性の問題として、自治体のデータに関する意識が変わらないという問題もある。

3つ目が、データを連携しようと思っても、そもそも技術的に標準化されていなかったり、連携基盤が存在しないこと。

これらの要因が浮かび上がってきたところ、村上さんと富山さんがおっしゃったお話は全部これと一致していると感じました。改めて、日本がジレンマを抱えている状況は、様々な側面から見ても大体一致していることを確認した次第です。

経団連としても経営者の皆様の経営戦略に直接口を出すわけにはいきませんが、持続的な成長を目指す上で、経団連として何らか働きかけというか、ムーブメントを起こすことはしたいと思っています。今回、産業データスペースの提言を取りまとめた目的も、ただ単に連携基盤をつくりたいということではなくて、まさに、今まで起こせなかった変化を何とか起こすための一つのきっかけとしたいと思っています。3つ目の技術的な課題を解決すると同時に、何とか、マネタイズできる形でビジネスを成立させるためのデータ連携を起こしていきたいと思っています。

そのときに、何となく抽象的にそういうことをやろうと思っても始まらないので、先ほど稲谷先生がおっしゃったように、ある程度「それはやらなければいけないよね」と合意ができる分野から、場合によっては、データを連携・共有することが規制によって強制されるような形も必要かと思っています。

例えば、環境分野、カーボンニュートラルとかサーキュラーエコノミーのような、皆さんがある程度合意しやすい価値が生まれる分野で、EUのように政府の規制によって一定のデータ共有が求められることをきっかけに、データ連携の成功体験・成功事例が生まれ、それがほかの分野にも波及していくといった形を、日本の場合は取らざるを得ないのかなと思います。先ほどボトムアップのアプローチという話がありましたが、トップダウンでできない以上は、ボトムアップでやっていくしかないのかなとも思います。

ですので、今、経団連で考えている産業データスペースは、官民で連携してそういった

ムーブメントを起こせる場になるよう、今後運営をしていけたらと思っています。こうした議論もこちらでぜひ御一緒にさせていただければと思っています。

以上です。

○森田座長 ありがとうございます。

11時まであと10分ぐらいですので、最初の稲谷構成員の御発言も含めまして、富山さんのほうからお願いします。

○富山会長 稲谷さんがおっしゃったことは全く同感で、もし法体系なんかでちゃんとした構造でつくるのではなくて、芯柱だけを一旦つくっておいて、そこから枝葉が出てくる。ああいう構造で体系をつくっていくという話と、これと同じく、実際、ガバナンスコードのケースでしたら、ソフトローが先行して、その事例が結果的に会社法の改正という順番で行っているのですね。先に会社法をやると、全然動かなかったのです。

あの領域もガバナンスに関してどんどん動いていってしまうので、ここへ来て急にアクティビストが活躍し始めて、またどうしまししょうになるのですけれども、多分それが現実的なアプローチになるので、そういう意味で言うと、ある種ソフトローとそこから生じるいろいろな実際の紛争というか、状況変化に合わせて、ソフトローでできるところはソフトローで対応して、相当たまったところで法制化するというアプローチでやってかないと、現実の多くの方はついていけないというのは全く同感です。

もう一つ、これは日本の社会文化かもしれないのだけれども、事前的に紛争を回避することに執念を燃やし過ぎです。結果として、それをやっている人と救済される人が減るのですよ。というのは、事前に紛争が回避できるのだという前提でつくった法体系にはまらない人は結果的に救済されないから。

むしろ、紛争が起きることによって救済する。そのために裁判制度があるわけですから、もっと裁判所を使うべきである。裁判という仕組みをね。そこからまさに当事者主義ではないけれども、真理が現れるのです。例えば、法務省は立法事実がないと言うのだけれども、アンケートを出されているわけで、あんなものは立法事実ではない。本当の立法事実は紛争なのですよ。現行の法体系で実際いろいろな不都合が生じているから紛争になる。むしろ、そういう方向にモデルを転換していかないと駄目なのです。

そうすれば、法体系としてハードローにして、エンフォーサブルな法律になっているところは本当に骨格だけでよくて、結局、それはまずコードをつくる段階でおおむねみんなが一致できるものしかコードにならないし、その中で運用をしていて、これはもうどう考えても全員が誰も困らないよねというところで初めてハードローになるのですね。そのプロセスをつくっていったほうがいい。

だから、ある意味では、法形成、制度形成、あるいはルール形成のプロセスそのものを私はここでイノベーションするということも大事で、これはもうあらゆる分野で起きていると思います。ほとんど分野。そこはぜひとも日本の法文化のありようも含めて、デジタルがきっかけになってある種のイノベーションを起こしていったらうれしいなど。先生がお

っしゃることに100%同感です。

それから、今の経団連の話で言うと、私はある意味で経団連も頑張っていたら、業種別なのか、経団連がコードをつくっていったらいいのではないですかね。かなりちゃんとした、コンプライ・オア・エクスプレインぐらいのある種のエンフォースメントを持っているようなコードをつくっていただいて、コンプライしないのだったらエクスプレインしてもらったらいいのではないですか。これは効きます。

はっきり言って、ガバナンスコードをつくって思っただけけれども、そのときは経団連とは緊張関係があって、反対側が僕の昔の旧知のサクマさんでやりやすかったのですけれども、チャンチャンバラバラやったのです。

当時の議論としては、ガバナンスコードだときつ過ぎて、みんなコンプライできないという反論だったのです。実は内心、一旦つくったらみんなコンプライすると思っていました。これは日本の企業文化なので、ちゃんと役所が主導して、皆でああいう会議でちゃんと議論して、その上でパブコメまで取って出来上がったものに関して、皆さんは過剰にコンプライしようとするのです。命をかけてコンプライする。それで、実はあの状況でいきなり9割ぐらいコンプライしたのです。結構ちゃんとしたコードなのだけれどもね。

そこでびっくりしたのが、元祖ガバナンスのOECDとイギリスがびっくりして、イギリスは半分ぐらいしかまだコンプライしていないのです。これが日本とヨーロッパあるいは欧米の法文化の違いです。彼らからすると、コンプライ・オア・エクスプレインだろうと、同値なのです。コンプライすることも、エクスプレインすることも同値。だからこそ、彼らはすごく尊重する仕組みなのですね。

エクスプレインするということは、ちゃんと論理的に説明責任を果たさなければいけないということになるので、コンプライしないところは正々堂々とエクスプレインするのです。それもちゃんと株主にコミュニケーションを取って株を持ってもらうということになるので、ということは、会社が主体的、自律的に物を考える能力がなかったらエクスプレインできないのです。

本来、企業というのはそれを求められているのですよ。だって、競争優位に立つということは人と違うことやるということなのだから、自律性、自主性が大事なのですね。そういう意味で言ってしまうと、コンプライ・オア・エクスプレインというのは物すごくできた仕組みで、私はもし可能性があるのであれば、この領域において、せっかく中西さんがSociety5.0というものを提示してきたわけだから、今日あったような議論の中でできるものに関してはぜひとも経団連主導でコンプライ・オア・エクスプレインのちゃんとしたものをつくっていただけたらうれしいなと思っています。

○森田座長 ありがとうございます。

○生貝構成員 ちょっと伺いたいの、まさにデータを流通・活用させたい、そうしたときに、どうも我々は今まで個人情報保護法であるとか、個人の不安だとか、そういうことが障壁になっていると考えてきたのだけれども、障壁は企業がデータを出したがる、

抱え込みたがるほうにあるのではないかという発言を前回最後にされていたのは誰だったのでしたか、オンラインで発言の主が分からなかったのですけれども、非常に共感したところでございます。

そうであるとしたら、そこにより積極的にデータを出すように法的に強制づけていく方法は。

○富山会長 いきなり法律に書いていくか、コードでやるのかということです。出せないのだったら出せない理由をちゃんと説明しなさいということなので、これは段階だろうと思うので、いきなりハードローが大変だったらソフトローのアプローチがあるということになります。

○生貝構成員 まさに富山さんがやっぺらっしゃるローカルモビリティの世界ですと、タクシー会社とかバス会社さんがそれぞれ走行データとか交通データを持っていて、それをMaaSのためにどうやって共有させるかといったときに、日本ですとそれを強制させることをやっていないのですけれども、欧州のモビリティデータスペースなんかは、まさに様々な交通機関がデータをそこに載せることを法律でかなり義務づけてセットとしてやっているのですよね。

○富山会長 法体系をMaaS法にするのだったら、MaaS法の中に入れてもいい。私はもともと道路運送法はMaaS法に変えろと言っている。MaaSというのはそれを使うことが前提なので。そうでないと、例えばタクシーとバスと鉄道という違う特性を持った交通機関が合理的に連動しなければいけないけれども、そうすると、データがないと。そこはむしろエンフォースしたほうが私はいいと思います。うちは全然乗りますよ。

○生貝構成員 ありがとうございます。

まさにそういうスペースをつくりながら法律をつくるという、そこに集めるためにつくるという両方がある。

○富山会長 個人情報がかんたらかんたらでサイバー空間でデータを悪用されるという議論よりも、はるかにそれ以前の問題として、誹謗中傷でめっちゃめっちゃ個人の人権が侵害されているわけです。人が死んでいるわけだから。あれを放置しているわけでしょう。一方で、恐らく大した問題ではない情報が使われてかんたらかんたらということより、こっちのほうがはるかに傷が大きいので。今変なことが起きているのです。そっちを放置しておいて、こっちをすごく過剰に気にしているので、全く先生の感覚違いです。

○生貝構成員 ありがとうございます。

○森田座長 ありがとうございます。

阿部構成員、お願いします。

○阿部構成員 今、データを出すインセンティブの話がありました。インセンティブには例えば、これにより規制とか法律に対応しやすくなるとか、企業のコストが減らせるとか、新たな企業価値を生み出せるとか、あとは新事業を生み出すことなどがあるのでしょうか。

規制以外の3つは、先ほど富山さんからあったようなBtoBのデジタルサービスに近い領

域で、皆さん自分で事業にする可能性もありますからデータを出すことに何となく躊躇するのではないかと思います。一方で、規制や法律対応のところは自分だけではやり切れないので、そこはデータを出すインセンティブはまだあるのではないかなと思うのですよね。ですから、例えば欧州はカーボンだとかサーキュラーエコノミーの規制をいろいろやってきていますから、そこは中小企業を含めて、データを出すことで簡単に規制に対応しやくなるなら、データを出すインセンティブに繋がる気がします。

そのときに2つ考えなければいけないなと思うのですけれども、データ主権を誰が持つのかということです。欧州の規制は製品(OEM)側がものづくりに必要だから全部出せみたいな話になってしまうのだけれども、それだとわが国では自動車などの部品屋さんが多いので、日本のものづくりの大事なデータをすべて出さなくてはならなくなってしまいます。逆に部品側にデータ主権があって、そこでサーキュラーとかカーボンに対して消費者が必要なものは出すけれども、そうでないものは出さなくてもよいようにこちらでコントロールできるかどうか。何でもかんでも出してしまうと、僕らのものづくりのノウハウが全部出てしまうので、そこはデータ主権をよく考えないといけないなと思います。

もう一つは、データの秘匿性とデータを預けることに対するトラスト、この辺をどうやってうまく担保してやるのかというのはよく考えないといけないというのがインセンティブとプラットフォームに対するコメントです。

○森田座長 ありがとうございます。重要な視点だと思います。

ほかにいかがでしょうか。

安中構成員、お願いします。

○安中構成員

製薬協の安中でございます。ありがとうございます。

今日の資料あるいはプレゼンの中で、製薬産業の話はなかったような気もするのですけれども、私どもの業界も、これまでの垂直統合型からだいぶ水平分業型のビジネスモデルに移っていて、日立さんにもかなりお世話になってますし、データシェアリングについてもかなりやっています。治験のデータのシェアリングもグローバルでやり始めている企業もありますし、化合物のデータもシェアリングして創薬につなげようという動きもあります。

あとは、MaaSのお話が今日は中心だったのかなと思うのですけれども、全社ではないですが、数社はヘルスケア・アズ・ザ・サービス、HaaSと名乗って、消費者視点の考え方をビジネスに取り入れようとチャレンジしているところもありますので、今日のお話は刺激的かつ無関係ではないとの思いでお伺いしました。

今日の中で意見するのはなかなか難しいなと思いつつ、2点ほどコメントさせていただくと、村上統括官の資料になりますけれども、最後の16ページでございます。データの構造化、標準化というのは、医療の分野でも大事だという御指摘は、まさに私どももそう思っております。

特に、標準化については、国内標準であればいいということではなくて、グローバル標準ではないと正直意味がないです。病気の名前ですとICD-10あるいは11みたいなものがありますけれども、国際標準である必要があるということと、言語もバイオインフォマティクスなどはもう英語のほうがいいと言っているような状況でございます。

構造化につきましては、我々が健康・医療データを入手させていただくときには、患者さんから直接いただくのではなくて、医療機関のカルテの情報をいただくこととなりますときに、フリーのテキスト情報をそのままいただいても、これまでの時代だったら使いにくいというお話もありましたが、今はLLMで構造化というのもできるようになってきますので、そこも視野に置いて今後議論していく必要があるのではないかなと思っております。

最後に、同じ16ページの下のところですがけれども、これまで第1回、第2回の御議論と一緒に、分野ごとのアーキテクチャーを設計していくことが重要ではないかという御指摘については、私どもも全く同感でございます。

以上でございます。

○森田座長 ありがとうございます。

○富山会長 さっき、まさに今の議論のところと絡むのですけれども、データが欲しいのではなくて答えが欲しいという議論がありましたね。私は生成AIの登場は大きいと思っていて、データをあいつらが食ってくれて答えているではないですか。ここでゲームが変わるような気がしていて、今回、本を書くに当たって使いまくったのですよ。書く時間は大体4分の1です。こっちは真面目に書いているので、ファクトチェックをしなければいけない。論文と一緒にですから。そこで実は手戻りが起きるのです。時間がかかったり、思ったのと違うデータがあったりするのだけれども、今はちゃんとお金を払っていいやつをやっている、相当論文を読んでくれているので、医療なんかはマストですよ。

○安中構成員 そこは2つの議論がありまして、1つは、例えば仮説を生成するみたいな話においては、元データが必要なくて結果だけ知ればいいのかというのはあります。一方で、薬事申請をして薬の承認をもらうというときには、現状は生データをしっかり持った上で、そのデータが品質をちゃんと担保する、これは企業側が担保しなければいけないというのもあるので、そういった利用の仕方ではやはり生データが必要ということで、目的によります。

○富山会長 医療の現場は、治療行為のほうに関しては生成AIは効いてくると思うのです。

○安中構成員 そうだと思いますけれども、治療行為のAIをつくるときに元データを入手する必要があるかどうかは、私は分からないです。

○富山会長 これは、産業単位で考えたときに、薬というレイヤーがあれば、現場の医療というのがあって、利用者はこっちにいるのですよね。薬を使う手段なので、あれは結構巨大な産業になっているわけだけれども、実際にドクターショッピングという現象が起きていて、かつ、日本の場合はかかりつけ医という仕組みがないので、最初にどこに行っ

しまうかで間違えると大変なことになるのですね。でも、生成AIが解決するような気がしていると思ったものですから、あっちの会議もやっているものですからヒントをもらおうかなと思いました。すみません。

○森田座長 私はその辺に関わっていますけれども、大変変わりつつあると思います。

では、次に異構成員、お願いします。

○異構成員 富山会長の資料の13枚目、左側に縦割りの業界の三角があって、右側がレイヤー構造の図があります。MaaSに限らずデジタルプラットフォームのビジネスをどうやって捉えるかというときに、左側の縦割りから右側のレイヤー構造へという話は常にされていて、やはり横串を通さないとこの種の事業を捉えられないので、一旦、独禁法とか、個人情報保護とか、消費者法関係などの横串の法律で規制をする流れがあったと思います。その後、今度はまたプラットフォームそのものを捉える、特定DPF法、取引DPF法、情報流通プラットフォーム対処法といった、いわばプラットフォーム規制法のようなものができているという流れがあると思うのです。

御報告の中では、横串で捉えなければいけない一般法の時代ということで、競争法等のお話も出されつつ、でもMaaS法は要するという趣旨のこともおっしゃったような気がしまして、イメージされている一般的な横串の法規制とMaaS法との関係性をもう少し伺えたらありがたいなと思っておりました。

○富山会長 シンプルにお答えすると、モビリティという観点で言うと、これは一般法なのですよね。

○異構成員 MaaS法がということですね。

○富山会長 タクシーを使う場合も、電車に乗る場合も、バスを使う場合も、中間のオンデマンドタクシー使う場合も、AIオンデマンドバスも同じ法体系で、データをベースに規制していきましょうということなので、要は、利用者の利用局面がどこまで一般性を持っているかということです。

普通は一般性の単位がモビリティという単位で、モビリティという単位と、例えば家で掃除する単位を一緒にする人はいないはずなので、そこで切りましょうという意味合いです。だから、ある種こっちを一般法と置いていただければいいと思います。

○異構成員 よく分かりました。

本日はいらっしゃらないですけれども、落合構成員が専門の金融業界とか、あらゆる産業分野でその種の話がどんどん進行しているように私も見ていまして、その意味で、こういう形で大きく産業構造の変化に合わせた法規制という問題提起をしていただいたのは大変大きいかなと思っておりまして、御礼申し上げます。

ひとまず以上です。失礼いたします。

○富山会長 金融で言うと、資金決済法的なものは横串になっているのですね。銀行という単位からそっちにどんどん横串に法体系が変わっている、先生がおっしゃったような動きが今後起きてくる。そうすると、それぞれの官庁で持っている法律も、持っている中で

見直しをしていかないと機能しないということはあちこちで起きるのだろうなと私も思っています。ありがとうございます。

○異構成員 ありがとうございます。

○森田座長 ありがとうございます。

それでは、今度は村上統括官、御発言ください。

○村上統括官 議論をしやすくするために、論点をあえて1点に絞って、その上でこういう問題がそこから出てきますねというふうにまとめてみると、結局、データの利活用はメリット・デメリットの予測可能性が低い。でも、データ自体に占有性がなく、所有権が定義できないので、市場取引がその価値を決めるというアプローチも難しい。これが大前提です。したがって、司令塔か、自然独占かのいずれかになってしまうのではないかという問題の周りでいろいろな議論をしているような気がします。

日本の場合、今さら自然独占のプラットフォームは出てこないのでは、日本に即した司令塔機能というのはどういうものなのだという辺りが何となくいろいろな議論の集約点にある気がいたします。

その上で発生する論点として、まず法律的に言うと、領域が定義できない中での司令塔か自然独占かといった類いの議論になりますので、ベースは一般的な競争法規に行く。これは、ヨーロッパでデータベース保護立法をやっていたときも、結局、ドクトリンの話になりまして、要するに、投資をいかに希釈化しないかというための全体のバランスをどこで取るかということに最後は流れていましたけれども、そこを富山さんがおっしゃったとおり、いずれにせよそういうものであるがゆえに業規制の改善というアプローチは、入れれば必ずどっちを向いても足を引っ張る。新しいと思ってやってもすぐ足を引っ張るし、古いと思ってやっても結果的にさほど新しくならないという意味で、本当は業規制という枠自体を外したいという誘惑にかられるという部分と、今議論している、そうは言っても分野ごとにある程度ハードなソフトローが出てくるだろう。ここのバランスをどう取るのだろうか。これがサブ論点であります。

2点目は、そこから出てくると、富山さんがおっしゃっていたのは、最初から完璧なハードなソフトローはできないので、まずは始めてみて、蓄積する中から徐々に構造がさらにはっきりしてくるということにならざるを得ないのではないかということで、それについては大きな反論がないが、それを先回りして無理やりレギュレーションにしようとしたのがEHDSなのかもしれませんけれども、最初の一步の始め方が難しいよねと。まさにこの検討会でも、最初の一步としてどの辺から決めて出ていくということを分野ごとに少し出していくのではないかと思いますけれど、網羅的たることを目指しても解がないことも分かっている一方で、日本型司令塔機能はどういうものなのかをイメージしつつ、この辺から始めればうまくPDCAが回るのではないかという最初のコアは何なのだろうかということは今後各界で考えていく必要があるのではないか。

最後です。もう一個出てくるのが最後のほうに出てまいりました、法学的に言うと、デ

一タ主権の相対性と言っていると論理破綻になるので、おまえ何を言っているのかという感じがするのですけれども、恐らく個人情報保護も抽象化した論理のレベルでは同じようなことが起きているのではないかと思うのですが、もちろんドイツ法的に人格権的なことをおっしゃる方から見ると、おまえ何を言っているのだという話になるのですが、個人情報保護としてツールはもらいたくても、個人として見ると、世の中の役に立つし、自分の役にも立つことがはっきりすれば別にどうぞと。行為のレベルで見ると極めて相対的なものなので、どこかに絶対的に個人情報の保護をするというのは、こういう行為は守られるべきで、こういう行為は守られざるべきものであるという線を引けないので、それは抽象化すれば恐らくデータのソブリニティの議論も類似した性格を持っておりまして、道具としてデータソブリニティという概念を入れた上で均衡を図るといって、手段としてのデータ主権は当然あっていいと思いますけれども、本質的には、データを取得してデータ化した人の投資と、それを二次的に使った人の投資が両方救われるバランスポイントは一体どこにあるのでしょうかという話です。

何でもかんでも勝手に二次使用されるといったら、ばかばかしくて誰も一次投資をしなくなるし、逆に一次投資をした人がいつまでたっても抱え込んでいたら二次投資が起きないので、結果としてデータというものに対する投資が起きなくなる。どうやったら一次も二次も投資が最大化されるようなところにバランスポイントが落ちるようなデータのソブリニティが考えられるのだろうかというのが、投資とか経済の側から見たときの見方です。

当然、法学はそういう議論をしてはならなくて、データソブリニティなるものとはいうところからスタートしなくてはいけないのですが、結果的には、相対性のある種のバランスポイントのところうまく着地をしなくてはいけないというのがプラクティカルに求められていることではなかろうか。そんな感じで皆さんの話を聞いて、メリ・デメリ予測可能性が低い中でどうやってマーケットを設計するかという問題です。

一義的には自然独占に行くのか、何らかの司令塔機能があるか、いずれかが起きないとゲームが起きないのではないのでしょうかという基本命題に対して、法律で言えば競争法回帰の脱業規制、その上でソフトローの蓄積と法制化みたいなところから始めればいだろう。

それから、データ主権や個人情報保護ということを離れたところから見て見える相対性みたいな、むしろどうやったら個人情報を一番マックスに本人にとっても世の中にとっても使うことができ、データ主権という言葉による投資の保護ということについても、どうやったら両サイドがマックスになるのだろうかといった視点から、どこから始めるのがよかろうかということを検討会の取りまとめの時点である種の分野ごとに答えていく、そんなことを皆さんの御意見を聞きながら考えておりました。

一旦以上です。

○森田座長 異構成員、お願いします。

○異構成員 ありがとうございます。

村上統括官の御報告に対してもということで、もう一度発言させていただきます。

生貝先生の発言だったと思うのですけれども、前回会議の最後のところからの継続の話題で、データの利活用の障害が、データによって特定される個人の意思なのか、それともデータの流通の過程にある様々なレイヤーの意思なのか、という話が出ていると思うのですが、私もそこは本来切り分けて議論すべきだろうと思っています。

要するに、個人情報保護法とか不正競争防止法におけるデータの取扱いのルールは、あくまでこういうことをやってはいけないという禁止事項ですので、そこを改善していくことで達成できるのは、こういうことはやってもいいということまでだと思うのです。これは、どういう考え方をとつても、そういう仕組みの法律なのでそこまでのことにしかならないと思うのです。

言い方を変えると、個人情報保護法や不正競争防止法が対象としているリスクを明らかにして、ここから先はやってもいいということを明らかにしても、その先で本当に必要なデータを共有してもらうためには、データを出してくださいという別の法体系が要るのだと思います。私が前回、最後に駆け足に申し上げたのは、行政保有データに関するそういう問題意識です。村上統括官の問題意識の大部分は、今私が申し上げた後半のところに関わっているのではないかなという気がして聞いていたところでした。

第1回で生貝先生が報告されていたEUのデータ法周りの話も、むしろデータを出してくださいという点に重点があるように見受けられました。前回会議で取り扱ったような個人情報なり、前回はしませんでしたけれども、法人データなり、それらの取扱いから生ずるリスクがない局面であれば、利活用をしてもいいということになるわけですけれども、それはしてもいいというだけであって、必要なデータを出してもらうためには次のものが要る。繰り返して何回も言って恐縮なのですが、そういう目線で見ると、御報告の中から何かさらに問題だと思われる点が出てくるのではという気がしまして、もうちょっとお話を伺いたいなと思っておりました。

以上です。

○森田座長 ありがとうございます。

生貝構成員から御発言いただく方がいいでしょうか。

○異構成員 生貝構成員にお話をいただいてもいいですけれども、村上統括官へ向けての質問のつもりでした。

○村上統括官 おっしゃるとおりだと思うのですが、1つだけデジャブ感がある議論だなとずっと思っているのが、私は95～96年の著作権条約交渉をフロントでやっています、もう伝統的な問題ですけれども、行為を制限するドイツ法的ベースに立った上で権利制限をかけるのか、あんなものは最初からフェアユースなのだというアプローチでかけるのか、根っこに遡るとしたら、英米法の著作権法と大陸の著作権法と根っこの思想が違いますので、同じことを規制するのに右側と左側と別のアプローチをすると話がややこしくなるのですけれども、基本的には今日の議論のベースとか富山さんもおっしゃっている

ことは、競争法的規律の中でバランスを探し、それはもう判例法の組み上げの中でフェアなポイントを見つけていくしかないのではないかというのが法技術的に言うと指向性としてある話であるのに対して、僕も当時はそっち側で議論していたのですけれども、実際問題それをやられると、裁判をしてみるまで分からないという話になるので、それは現実的ではないよねと。だから、別に大陸法が好きなわけではないけれども、これはやってもいいよとか、まさに禁止事項の改善というのをはっきり書いてくれたほうがありがたいのだよねという、思想的対立と実用性の対立が両方ない交ぜになったものを、RAMの一次的蓄積をどうしようかという議論を当時はしていたので、デジャブ感があるのはその部分です。

先生がおっしゃっているとおり、禁止事項の改善というところを起点に入ったほうが、紛争慣れしていない日本においてはいいのではないかということに多分なるのだと思いますが、紛争慣れを今後していかないと、富山さんが途中でおっしゃっていたとおり、事前に仕切り切ろうとするほうが逆に救われない人が多いのではないかという可能性もあるだろうという部分のバランスもあるので、まさにハードなソフトローとしていますけれども、どの程度を一般的規律に委ね、少なくとも事のきっかけとしてここは禁止事項の改善として明瞭に定義しようではないかという、その辺のバランスを探していく辺りから出ていくのが現実的な解ではないかなと感じています。

巽先生の質問に100%ストレートに答えていないかもしれませんが、一旦ここで終わります。

○森田座長 稲谷構成員、阿部構成員、岡田構成員が手を挙げていらっしゃるようですので、まだ御発言がなかった岡田構成員のほうから、簡潔にお願いします。

○岡田構成員 統括官に非常によく整理をしていただいて、まさにデータを出してくださいという文脈において、ハードローなのかソフトローとの組合せなのか、分野横断なのか個別分野なのか、また順序としてどこからどう始めていくのか、議論の解像度が高まってきたと思うのです。

村上統括官に質問ですけれども、今日のプレゼン資料の最後の16ページで、データの活用をめぐるある程度ハードな共通ルールなどが必要かという問題提起がありましたが、これは先ほど富山さんからまずはソフトローでというアプローチもあるではないかという話もありましたけれども、これまでいろいろソフトロー、あるいは法以外の部分も含めて過去に様々な対応を試みられてきた中で感じられた限界というものから、ハードな共通ルールが必要だということが問題意識の背景にあるのではないかと思います。その辺りのハードロー以外の様々な選択肢におけるこれまでの試みとその限界を含めて、もう少し補足して説明いただけると、共通認識を深めるためには有用かと思いました。

○森田座長 続いて、稲谷構成員、お願いします。

○稲谷構成員 巽構成員の御質問に関して、これまで議論してきたところとの兼ね合いで私的にはこう見えているというところが1つと、村上統括官の最後の問題提起について1つです。

1つ目の異構成員の話は、端的にいうと、村上統括官のおっしゃられたある種の司令塔機能みたいなものを義務づけていって、データスペースを主導して構築していくときの法規的な根拠が、禁止されているものを解除するというよりも、むしろ積極的にそういう機能を基礎づけていくというところが何か規範的に必要なのではないかと、多分そういう御趣旨なのかなと理解しています。そうだとすると、これまでの議論の中で出てきているのはある種の憲法上の権利をどう具現化するかという話なのかなと。

私は、どちらかというと、自由権そのものが変質しているという議論をしていましたけれども、恐らく前回の会議の最後でも森田座長のほうから、例えば社会権をそもそも保障するためにはという話などもあったと思うのですが、その種の基本的な根拠づけみたいなものをどういうふうによく使っていくのかというところが一つ極めて重要なポイントになってくるのだらうなという事は思いました。

2つ目のポイントですけれども、私は法学者っぽくないところもありますので、前回の議論の中でも今回の議論の中でもしていましたけれども、権利とか何とかがというのは特定の機能目的に則して基本的には設計されているところがあると思っていまして、その機能目的に即した形でどういう形でリデザインするのかが問われているのだと思います。

例えば、データ主権とか個人情報保護の同意に関わるような主体の権利の問題について、特に話題になっていたのはデータ主権とデータスペースをつくるときの義務づけとのバランスだと思います。結局は、データ生成への投資に関するインセンティブ整合性という観点から、どういう形で権利を設計するのかという話だと思うのですが、そういう視点から見ていくことは大事なのだらうと思います。

そのときに、制度についての名前をどうするかという問題はあるかもしれませんが、前回少し申し上げたように、ある種のデータ取用に対する補償みたいなものをどういう形でやっていくのかという議論も併せてやっていくと、この点に関係する様々な論点もある程度きれいに解決できてくる可能性があるのかなと思いつつお話を伺っていたところでした。

コメントですけれども、以上です。ありがとうございました。

○森田座長 ありがとうございます。

では、阿部構成員、お願いします。

○阿部構成員 村上さんからデータ基盤という話があって、協調領域のデータスペースやデータプラットフォームというのは産業界から見ても必要だと思います。ただし、それはやはり利用者目線で考える必要があるのだらうなと思います。

プラットフォームは維持をするのが結構大変で、私どももTWX-21というサプライチェーンの電子商取引の購買のプラットフォームを20年以上、家電から始めてIT機器や多くの製品にまで拡げてやっているのですけれども、いまは社内だけでなく8万7000社ぐらいにご活用いただいているサービスになっています。たとえば、コロナ以降のサプライチェーンの問題が起きると、いろいろ拡張していかないとイケないといけないのですけれども、

プラットフォームやデータの維持コストというのはばかにならなくて、協調領域のプラットフォームやデータをどうやって将来にわたって維持していくのかということは、ビジネスモデルを含めてよく考えなければいけないなと思います。

それと、利用者目線で考えたときに、集中型とか分散とあったのですけれども、アーキテクチャーの面でいうと、緩やかにつながるようなことだと使いやすいかなと思います。さっきの規制対応にしても、できるだけコストをかけないで産業界はやりたいので、既存のシステムの容易につながるのか、接続性をよくよく考慮してやっていただけるといいなと。

それから、ルールとか作法がなくばらばらやってしまうと、これはまた大変なので、ルールとか作法をうまく協調領域の中につくっていただけると中小企業なども参加しやすいということかなと思いました。

以上です。

○森田座長 では、村上統括官、最後をお願いします。

○村上統括官 順不同になりますが、事務局としては、統一的なDFFT法をこの検討会の議論を踏まえて出したいなと思っています。そこでは、巽先生がおっしゃるような、恐らくは、ここでよく議論した上でゾーニングをした禁止事項の開放を積極的に認めるということがよいのではないかという仮説で僕らは議論を進めたいと思っています。

○巽構成員 私の発言の趣旨を若干補足したいのですけれども、私は禁止事項を明確にすることが目標だと思っているわけではなく、それは当然必要なことですが、禁止されていない領域で、でもデータを出してくれないという問題があるのも確かなので、禁止されていないのにデータを出してくれないのだったら、そこをどうするかという次の話が必要ではないかということをお願いしていたということです。補足です。

○村上統括官 失礼しました。

用語を間違っただけで、思いは同じです。むしろ、禁止事項のリストではなくて、やってほしいことをポジティブにという趣旨で積極的に書いていったらいいかなと思います。

○巽構成員 さらに補足ですが、データを出してもらおうというほうにフォーカスする場合でも、出すことでリスクが生ずるのであれば、それともきちんと考慮しないといけないので、禁止事項を明確にする方向の議論も当然必要だと思っています。車の両輪のようなものだと思っていただければいいかと思います。

○村上統括官 そういう意味でも、富山さんがおっしゃったとおり、全部十把一絡げでDFFT法が理想だということだろうと思うのですが、個人情報保護法が3年に一遍の見直しサイクルを持っていて、それに合わせて利用とやると、ディールに使われるのではないかというおそれもあるので、個人情報保護法と一体化したDFFT法みたいなことを富山さんはおっしゃっていましたが、DFFT法は、利用側の法律と個人情報保護法は分けた上で両方がインタラクションを持ちながら行くという世界がいいのかなと、明らかに今日言うには

早過ぎる発言なのですけれども、そういうようなことをイメージしていると言ったほうが、それに対する反対も含めて皆さんがこの後議論しやすいかなと思いました。

2つ目は、岡田先生からも言われていますし、共通にも言われていますが、実は大臣からも、協調領域を切り出させるのはいいのだけれども、インセンティブをはっきり設定しないと誰もやらないではないか、どうするのだ、どういうインセンティブの種類があるのか、直ちに整理せよという宿題を私はいただいております。

実はそのことと最後におっしゃられたことはリンクしてしまっていて、よくよく調べてみると、出すこと自体のインセンティブももちろんあるのですけれども、それより、出した後、そのデータ元としての責任が品質に関してどう追求されるかとか、出した以上は維持費がかかるだろう、その維持費は一体誰が出すのだとか、その要素がかなり大きいなということ現場的には感じていますので、出す瞬間のインセンティブだけでなく、出した後のデータを一体誰がどういう形でメンテナンスをして、その品質に何らかのディスピュートが起きた場合、誰がどう対応する責任を持ち得るのかというところを明確化してくれないと、出したのはいいけれども、あんたからもらったデータでトラブルが起きているのだから何とかしろという訴追がどこから来るのか分からないと言われると、とても怖くて出せないよねという類いの話もございます。

だから、僕としてはこの話は、出してもらった後の協調領域での受皿の仕組みをどうするかということと恐らくセットで考えると、あとはちょっとしたソフトローの後押しでも、まあ実験的にやってみるか。そのときに金銭的賠償があるという話があるということよりも、問題が仮にあったとしたら、引き上げるオプションもつけた上でまずは実験的に出し合ってみないかというふうに確認し合いながら出していくといったやり方があると思います。

そのときに、富山さんが微妙に、競争領域の中の協調領域部分と純粋協調領域部分とおっしゃっていたのですけれども、それが国連的にはデジタル公共インフラなのか、デジタル公共財なのかという話でございまして、本当にもうその基盤は国が全額を出さないと無理だろうという話。既存MaaSのところでもやってらっしゃる会社から、さんざんやってきたけれども、これは公共財で行ってもらったほうがいいのではないかと相談もいただいているのですが、そこをさらに逆に言うと、公共財まで落としこいてここは国が持つよねという部分と、それから、デジタル公共財と言っている部分は、一時的に国がお預かりをしたり、お手伝いしたりすることが必要でも、十分に広がれば、もうかりはしなくても民業として回せるマーケットビリティーはあるだろう、その中間的なレイヤーがあるだろうという議論になっておりまして、あまり言うと、協調領域と競争領域で協調領域にまずみんな持ってこようよという単純な議論が見えにくくなるので、今はそう申し上げていますが、解像度を上げると、何らかの中間的だけれども、協調領域という部分と、本格的に公共財まで落とし込んで、もうそういうものだと観念してくれ、例えばベースレジストリみたいな。そこをもうちょっと粒度を上げて議論していく必要があるのではないかと思います。

ます。

最後、データはもう基本は分散処理だと思っておりますが、例えば教育であるとか、分野によってはもともとデータをシェアする範囲が明確な場合とか、例えばCO2の排出インベントリやバッテリーの二次利用のように、社会的規制がデータ連携するエンティティの範囲を明確に定義できる場合がございます。そういう場合にどういう基盤をつくったほうが技術的に安いかというものと、外延が定義できないからこそメッシュ状の取引基盤でいろいろなやつが出たり入ったりするのでしょうかというときには、分散処理は分散処理でもこういう形のほうがやりやすいのではないかという、ある種の外延のくくりやすさによる適用すべき技術の適性の違いがあるのではないかと思っております、その辺も制度的に外延が明確に切れるものとそうでないものと、むしろそこが自由だからこそいろいろな取引が生まれて面白いというものと柔軟な特性を見ながら、同じ分散処理ベースといってもどういう技術を適用していくとベストフィットなのかという議論が今後できれば面白いと思います。

以上です。

○森田座長 ありがとうございます。

まだいろいろと発言がありそうですが、時間が参りましたので、今日はこれくらいにさせていただきます。前回と全く違う雰囲気でのいろいろな議論が展開されたと思います。

データの利活用という観点から言いますと、今日は大変重要な論点が出たかなと思っております、事務局とも相談をして、今度は領域ごとに少し整理して、より具体的なイメージを明確にしていきたいと思っております。

それでは、事務局から何かございましたらどうぞ。

○事務局 次回は、2月13日の午後1時から開催予定でございますので、よろしく願いいたします。開催形式は、今日はハイブリッドですけれども、形式につきましても追って御連絡させていただきます。

○森田座長 それでは、本日は以上をもちまして検討会を終了したいと思います。御出席、どうもありがとうございます。