

情報通信審議会 情報通信政策部会
総合政策委員会 主査ヒアリング（第3回）議事録

第1 開催日時及び場所

令和4年1月18日(火) 13:00～15:00

於、ウェブ開催

第2 出席した構成員（敬称略）

森川 博之（主査）、桑津 浩太郎、増田 悦子、山中 しのぶ、
岩浪 剛太、大谷 和子、鈴木 一人、手塚 悟、森 亮二

第3 出席した関係職員

（1）総務省

（国際戦略局）

大森 一顕（国際戦略課長）

新田 隆夫（技術政策課長）

（情報流通行政局）

高田 義久（郵政行政部企画課長）

（総合通信基盤局）

木村 公彦（電気通信事業部事業政策課長）

荻原 直彦（電波部電波政策課長）

（サイバーセキュリティ統括官室）

梅村 研（参事官（総括担当））

（情報通信政策研究所）

高地 圭輔（所長）

（2）事務局

竹村 晃一（官房総括審議官）

辺見 聡（官房審議官）

大村 真一（情報通信政策課長）

西潟 暢央（情報通信政策課企画官）

西村 邦太（情報通信政策課統括補佐）

第4 議題

- (1) 「2030年頃を見据えた情報通信政策の在り方」について【令和3年9月30日付け 諮問第26号】
- (2) その他

開会

○植田主査 本日は、お忙しい中御出席いただきまして誠にありがとうございます。委員会開催に先立ちまして、事務局から御案内をさせていただきます。

本日はオンライン会議となりますので、進行を円滑に行うため、御発言を希望される方はチャット機能により、その旨お知らせください。主査から御指名がございましたら、マイクとカメラをオンにいただきましてお話しください。その際、参加されている皆様が発言者を把握できるようにするため、御発言いただく冒頭にお名前をおっしゃっていただければというふうに思います。事業者の皆様におかれましても、御発表や質疑対応につきましてはマイクやカメラをオンにいただきますようお願いいたします。

あわせて、ハウリングの防止のため、発言時以外はマイクとカメラをオフにさせていただきますよう併せてお願いいたします。音声がつながらなくなった場合には、チャットでお知らせいただければと思います。

それでは、以後の議事進行につきましては、森川主査からお願いいたします。

○森川主査 承知しました。

それでは、皆様、こんにちは。森川です。本日もお忙しい中お集まりいただきましてありがとうございます。時間になりましたので、総合政策委員会の主査ヒアリングの第3回を開催させていただきます。

本日は、13名中9名の先生方に御出席いただいております。

議事

(1) 「2030年頃を見据えた情報通信政策の在り方」について

○森川主査 それでは、議題に移りたいと思います。資料につきましては、委員の皆様方におかれましては、事務局から送付いただいたメールの添付資料を御覧ください。また、傍聴の皆様は、事務局からのメールに記載された総務省ホームページのURLから御覧いただければと思います。よろしいですか。

本日の議題は、令和3年9月30日付け諮問第26号「2030年頃を見据えた情報通信政策の在り方について」となります。本日は、IDC Japanの村西様、Zホールディングスの中谷様、セールスフォース・ドットコム of 伊藤様のお三方からそれぞれ20分ずつ御発表いただき、その後まとめて質疑応答、あるいは自由討議とさせていただきます。IDC Japanの村西様、Zホールディングスの中谷様、セールスフォース・ドットコム of 伊藤様、お忙しい中いらしていただきまして本当にありがとうございます。

それでは、IDC Japanの村西様、御説明をお願いできますでしょうか。

○IDC村西氏 IDC Japanの村西と申します。今日は貴重な機会をいただきましてありがとうございます。

IDCは、データや情報提供をなりわいとしている会社でございます。世界で1,200人のアナリストが、地域別やグローバルのフレームワークをつくり、調査しております。事務局にもお断りしていますが、データは基本的に有償であり、色々な会社様に御加入いただいて、そこを弊社のビジネスにしているため、オープンな情報を用いてできる限りお役に立てるようなお話をさせていただきたいと思っています。

早速、DXの市場動向について今日はお話をさせていただきます。

昨年11月に発表した内容ですが、IDCは向こう5年間の予測をやっておりまして、モデリングや取材をベースに数字を御提供しています。今のところ2025年に向けて2.8兆米ドルのDXの市場があるとされており、アメリカの市場規模が大きく、日本はこの10%を切るようなところになり、このCAGRについても世界に比べて若干低いという状況にはありますが、着実に伸びるという予測になっております。

内訳を見ますと、イノベーション関係の新しい取組に加えて、いわゆるバックオフィスである既存のインフラ周りをDXで整備していく話があります。COVID-19でかなり伸びたとされており、今年から、長期的な視点で、着実にインフ

ラ周りのDXが進むと言われております。

国内では、IDCは「Digital Transformation Maturity Scape」というフレームワークを作り、導入段階から最適化されたデジタルディスラプターまでの段階をモデリングして示していますが、国内と海外を比較しまして、日本が目立って遅れているという印象はないです。DXの調査については大企業に特化している部分がありますが、そういったところを比べる限り、日本企業はそんなに遅れている状況にはなっていないと評価しております。

「Top 10 Prediction」は、それぞれの年のIT業界において、主に何が旬なテーマになるかを予想して御提供しています。昨年末発行した2022年の予想の1番目にありますデジタルファーストについては、とにかくデジタルを第一に見て、色々なところを変革していく動きがさらに加速するだろうという見立てになっております。ほかにも色々な取組がありますけれども、いずれにしても今日は「デジタルファースト」を気にしていただければと思います。

デジタルファーストとは何か。P. 7は去年の10月のレポートの抜粋ですが、ソフトウェアファーストやワイヤレスファースト、デジタルツインファーストといったテーマについては、国内のほうが世界よりも注目している部分であり、特に製造業を中心にデジタルの見える化が進んでいることもあって、世界と比べてもデジタルファーストの意識は非常に高いという調査結果になっています。

国内と海外のDX推進の課題認識についても、毎年、世界と国内で比較調査をしています。グラフの薄い青が国内ですが、スキル不足を課題に挙げる企業の割合が国内では非常に高いです。また、リーダーシップについても不足していることが見えております。世界では予算の不足や社内の抵抗等の現実的な問題についての意識が高いけれども、日本はその手前、人材やリーダーシップの不足が課題として浮き上がっています。世界の企業は実行段階での課題に直面していると推察され、課題意識の違いが出ています。

先月、デジタル庁がデジタル化を進めているということもあって、国内の約3,000社に、DXに対しての意識を調査してみました。細かい数字は御提供できないですが、企業のDX推進の前提として、国家基盤のデジタル化が重要だという回答が非常に多いです。一方で、国の基盤が海外から遅れていることについては、国連やスイスのIMDのランキング調査でも見えますが、企業の6割が実感として国のデジタル化が遅れているという回答をしています。

その6割の回答の中で、原因を見てみますと、縦割りやシステム連携不足を挙げています。今デジタル庁でクラウドの共通基盤を進めています。それ以前に、省庁の縦割り組織を直していかないと、民間のDXが難しいといわれています。しかし、SIベンダーの方はなかなか国に言いづらいという状況もありまして、今日は、中立的な立場として、この辺の話を中心にお話をさせていただきたいと思っています。

DXをさらに加速させるために、日本の国家基盤にもっと手をつけていく必要があるのではないかというのが今日の趣旨になります。

では、それをどうしたらいいのかということです。P. 10に記載のとおり、森川主査が以前御講演されたとき、縦割りの中でICTはこういう共通基盤であるべきだと仰っていたのが非常に強く記憶にあります。今まさにデジタル庁もできたところで、あらためて全体を見ていくことが非常に重要なのではないかと思います。今は過渡期であり、進化の過程ですが、社会基盤を一層変えていくために改めてICTをベースにすることが今重要なのではないかと考えております。

では、そこをどのような思考で変えていけばいいのかというところで、IDCが幾つかのフレームワークを御提示しております。

1つは、「Future Enterprise Practice」です。コロナの影響で事業が落ちているエリアがあるかと思います。これを、適応し、早く回復をし、落ち込みをフラットにしておくため、レジリエンシーという言葉がありますが、今はそれをFuture Enterpriseに向けてやっていかなければいけないステージにあると思います。

デジタルを使ってレジリエンシーをどうするのかといえば、デジタル技術を使って、この逆境を糧にしていくことがデジタルレジリエンシーの本質だと思います。民間の企業が外部環境に柔軟に対応していく企業に変化するために、9つのプラクティスを御提示しております。

IDCは、これを自分で考えているだけではなく、世界中でアワードをやっています。資料にオセアニアの例を載せておりますが、政府系や民間企業などの色々な団体から申請をいただいて、最新の取組をフィードバックして表彰しています。この取組から我々が調査も含めてアップデートしている項目の1つにエコシステムがあり、以下、エコシステムというものについてどのようなフレームワークで考えたらいいのかを3つ御提示しております。

まず、データ/インサイトを共有してエコシステムを活性化させ、新しいビジネスをつ

くっていくこと。それから、アプリケーションでも、オープンな基盤を使って開発し、皆様に共有していくことです。もちろん、民間だけではなく、政府の基盤も出てきております。さらに、オペレーション/専門知識を共有して、いろんな産業のために尽くしていくことです。例えばトヨタでも、SCMのノウハウを使って、運輸関係のトランスフォーメーションに貢献しているというような事例が出てきています。

色々な事例を見ながら、DXのフレームワークとして、ユースケースを20程度の産業について提供しています。約900のユースケースがあり、オープンに公開されておりますので、サイトを見ていただきたいと思います。この中の幾つかを予測の数字として我々も御提供していますが、ユースケースを起点としてアウトカムを指向し、まず結果から引っ張ってくるやり方で社会を変えていくべきです。企業がユースケースをリードしているけれども、国家基盤も、このような思考に頭を展開していく必要があると考えております。

ガバメント関係でもユースケースがあるので見ていただきたいと思います。最近話題になっている遠隔医療やデータ駆動型の社会サービスも挙げられています。これは、バックエンドをきちんとつなげていくことで新しいサービスが生まれてくるといったユースケースになります。このようなところを、デジタルファーストを軸にして、社会をつくっていくことが重要なのではないかと考えております。

そのような事例として、有名なエストニアのX-Roadも調査しておりますが、ブロックチェーンの基盤の上に個人情報も含めて色々な情報を集約し、それぞれがセキュリティを確保して使っている事例になっております。このためにはベースレジストリの整備が非常に重要であり、日本でも今その議論が盛んに行われておりますが、エストニアの場合はベースレジストリの構築に10年かけてこの官民連携の新しいサービスをつくっていくという取組になっています。

これで色々なサービスが生まれておりますけれども、面白いのはReporting 3.0、ゼロ官僚主義イニシアチブということで、国家のおおよその共通的なところは最小限であるべきで、とにかく小さい政府にすることを実践として進め、それぞれの土業が行ってきた仕事を代替していく動きがあります。これは、日本の国家をどのようにして、民間をどのように活性化させていくのかということへの1つの考え方の参考になると思います。

P. 20の図は、私がSIの方等とお話をして作り、納得いただいている図の1つに

なります。エコシステム等を考えたときによくあるのが、自分の会社や自部門を真ん中に置いて色々な人と組むようなエコシステムです。それでは、結果的に自分の部門の考えから広がらないけれども、アウトカムやユースケースを真ん中に置くと、おのずと自部門とがその中の1つになります。ユースケースを起点とした考え方で社会の基盤を考える方法があると思っております。

シングルサインオンも今色々と言われておりますが、本当の意味でのシングルサインオンとは何かということも、ぜひ皆様で考えていきたいと思っております。スタートアップの会社が今苦労しているのは、色々なところに何度同じ膳本や定款を出すのかという点だと言われております。ヘルスケアにおいても、パーソナルヘルスレコードや診療データ等を、色々な病院で検査するために出し直さなければいけないなど、同じようなことが日本の社会の中で当たり前のようにあるため、今、色々な手続をデジタル化しています。しかし、我々から見るとそれぞれのワークフローをデジタル化しているだけであり、目指す姿として、例えば会社の設立をユースケースとしたときに、一気通貫で、1つ登録したら全ての手続きが終わる取組が本来あるべき姿なのではないかと考えております。

引っ越しについても、20年前の引っ越しよりも今の引っ越しが、大変になっていると言われております。幾つか公共のサービスで、シングルサインオンの考え方が出てきておりますが、民間のサービスも含めた引っ越しのサービスのシングルサインオンはまだ遠いと考えております。

Reporting 3.0の実現を考えたときに、それぞれのワークフローをデジタル化するだけではできないため、デジタルファーストで社会の仕組みを考えることが1つあると思います。そうすると、税務申告や確定申告などが将来から見たときに変わっていく1つの考え方になると思います。

デジタル庁による今のワークフローのデジタル化は、今まで進んできた道と同じ道をたどっているけれども、ここから一歩進んで、デジタル基盤を変えれば、エストニアのように新しい産業も生まれてくるかと思っております。

最後に、IDCの御提言になりますけれども、国内のDXは、海外に比べて、民間はそこまで遅れていない印象です。ただ、ここを一層ジャンプさせるためには、基盤をぜひ変革していきたいと思っております。既存のワークフローのデジタル化は、民間もほかの国の政府も進んできた道で、ここを変えていくために縦割りが問題だと民間の方が思っ

いらっしゃるのですけれども、ここを地動説的な考えに変え、デジタルファーストで考えていくことを、思考の変換という意味で、参考にさせていただければと思います。

御清聴どうもありがとうございました。

○森川主査 ありがとうございました。

それでは続きまして、Zホールディングスの中谷様、お願いできますか。

○Zホールディングス中谷氏 承知いたしました。中谷でございます。どうぞよろしくお願いたします。中長期的な件も含めて、あるいは政府への要望も含めた観点で、Zホールディングスグループとしてお話をさせていただきたいというふうに思います。どうぞよろしくお願いたします。

Zホールディングスグループは、日本を代表するデジタルプラットフォーム企業の一つであります。その上で、グローバルなテックジャイアントと日本で競争をしているのですけれども、昨年4月に電気通信事業法を総務省の方で改正していただいて、外国法人と同等に、イコルフットイングという形で行政命令が課せられるようになったので、公平な競争環境に向けて非常に大きな前進だったと、大変感謝しております。そういう意味で、競争環境が整ってきた中で、日本国内のインターネット利用者の利便性のため、あるいは社会課題を解決するためにデジタルで何ができるのかが我々の長期的な経営の柱になっております。

現状、昨年の3月1日にLINEと経営統合して、会社数で言うとグループ会社が137社あります。企業ミッションは「UPDATE THE WORLD」、情報技術の力でどこまで社会を便利に、安全できるかということを中心にやってきているのが今のZホールディングスグループです。

ここがポイントではありますけれども、P. 4の左の赤い部分はヤフーで、情報発信に関するサービスを磨き込んでいます。一番右の緑の部分はコミュニケーションのLINE、通信アプリで8,000万人程度の利用者がございます。真ん中が決済です。この、情報を発信するサービスと、決済をするサービス、コマースの部分がメインとなります。この3つの起点を相互に連携させて、人と人をつなげる色々な手段について、関係会社である一休やLINE NEWS等の会社で中長期的にどういう付加価値を提供し、日本全体の経済活動、DXにどのように力になっていくのかを課題にしております。

より具体的に中長期的な展望についてお話をします。メディアの部分でいいますと、広告や大きい販促も入っています。コマースの部分についてはアマゾンや楽天の背中を

追う形にはなっていますが、決済をつなぐ等の色々な形で、他国に比べると低い日本のEコマース市場をどのように伸ばしていくのが、まさにコロナ禍やウイズコロナにおいて非常に大きなポイントだと思っています。

そういった点で言うと、ラストワンマイル等の規制改革も重要になるのですが、もう一つの戦略事業として、デジタルの力で金融や医療を民主化するというような、よりスマホから金融に、スマホからヘルスケアに、安全性を担保した形でどうやって提供していくかを進めなくてはなりません。グローバルで見れば既にこうしたサービスを提供している国があり、日本は若干遅れていて、これから爆速でそこが進んでくると思います。こういった部分に、先ほどの3つの起点、情報のナンバーワン、コミュニケーションのナンバーワン、決済のナンバーワンを総合力で持ってきて、大胆な戦略投資を今後3年やることによって、GAF Aをはじめとしたグローバルな企業と競争していく、その中で新たなイノベーションやサービスができて、ユーザーにとって便利になり、社会課題も解決していきます。また、デジタルプラットフォーム事業者は国の安全保障に関係する部分もありますので、そういった部分も含めて検討しているところでございます。

直近の業績、これは詳しく申し上げます。あえて、参考で、グーグルの親会社のAlphabet社の数字を持ってきています。ここでハイライトしたいのは、この差です。グローバル企業は桁が違います。当然Alphabet社はグローバルな数値での売上げですが、Zホールディングスはメインは日本です。LINEの関係で台湾やタイが入っていますが、それは大きくはないため、21年にLINEが入ってきているけれども、数値に対しての反映は少ないです。21年の数値は、特にAlphabetの20年を見ていただくと分かるのではないかと思います。このような経営環境にあるというところでございます。

そうした中で、中長期的に、Zホールディングスのサービスブランドとして重要なのは、信頼を通じた安心安全だと思っています。この部分について、他国のほうが先に進んでいる部分もあります。プライバシーやセキュリティ、AI倫理について、我々も有識者会議において、自主的にルール形成の一角を担いたいと思っていますけれども、政府でも、ぜひこの辺りについて、共同規制等の日本的に腹落ち感のある体制作りが重要だと思っています。

そういう意味で、今、中長期的にどういう流れで、今年の3月1日に行った統合について、我々考えているのかというと、この下には多くのビジネスプランや研究開発プラ

ンがあります。それらを進めていく上で、政府への要望というのを大きく3つ、資料に書かせていただいております。

日本に本社を置くデジタルプラットフォーム事業者として、日本社会のデジタル化・ウイズ・サイバーセキュリティーに貢献しつつ、外資の巨大なG A F A等と戦っていきます。日本全体のデジタル化を進めていくという観点から、まず①は、イコールフッティングの話です。特に内閣官房や公正取引委員会、他省庁と常日頃から話しているのですが、日本におけるビジネスの条件がシリコンバレーの中での交渉で決められないようにしていただきたいということです。

この①の部分については、具体的に、3点程度あります。まず、スマートフォンのプラットフォーム事業者は2つしかないのですが、アプリが事実上ビジネスを支えていく大きなツールでございますので、自社アプリのプリインストール等についての対応です。プリインストールなどの部分は、他国では政府が率先して動いているところもありますので、公正な競争環境について見ていただきたいと思います。

また、スマートフォンのOSを提供するプラットフォーマーの2つがお互いにビジネスでディールをしてしまうと、他のアプリ事業者は入れないという状況にもなっておりまして、プリインストールしているブラウザの中の検索や特定のアプリを使用しなくてはならない部分についても問題があります。

また、通信の秘密というより個人情報保護の部分ではありますが、広告ビジネスが高度化、複雑化していく中において、個人情報の利用に係るビジネスモデルについて、ビジネスの条件がシリコンバレーで決まり、それがデフォルトになり、国内においてのルール形成が独自になされないと、先ほどのイノベーションはなかなかできていかない形になるとに思っています。

②は、特にG A F Aについて、アメリカのユーラシア・グループのイアン・ブレマーが、国家も超えるパワーを持ち、世界の地政学的にも影響を及ぼしているということを日経ビジネスに書いていましたが、まさにそのデジタル分野の経済安全保障の確保につながる施策をぜひ実施していただきたい。より分かりやすく言うと、国内企業としては政府の経済安保の方針に従うので、従うことによって世界から競争劣後とにならないようにしていただきたいです。

具体的に挙げると、国内のデータセンターの利用です。他国、海外と比べると不利な面が色々あるので、その面についてどう対応するのが重要です。また、国内のサーバ

一の調達が結構難しいです。半導体の影響もあると思うのですが、例えば、Zホールディングス社の一社であるヤフー社では、年間約2万台のサーバーを入れ替えます。しかし、現状では国内製のサーバーを2万台、安定して調達するのはすごく難しいというのが大きなポイントです。

そして、例えばBCP的に言うと、日本でデータセンターを持っていて、停電の際にデータセンターを動かすために自家発電用の燃料を優先支給してもらえないのであると、海外でなければビジネスにとって常時オンにできません。こうした経済安全保障の観点からの要請にお応えすると、情報通信事業として円滑に運営をする意味でのチャレンジがある部分があります。その目配りもぜひお願いしたいと思っています。

最後に、③行政のDXの部分でございますけれども、例えば、マイナンバーカードを使ったサービスが徐々に出てきていて、G to B to C化しています。ユーザーインターフェースを使いやすくしようというところで、デジタル原則の方向性の5番目で、G to B to Cモデルが入ってきて、具体的にはマイナポイントやG o T o キャンペーン、ワクチンパスポート等、多々あるのですが、インセンティブが湧かないシステムになってしまっています。

マイナポイントの例ですが、APIを開放することでどんなに便利になるのかという1つの例です。今、ポイントをもらおうと思うと、保険証を登録して対応するマイナポータルアプリを入れなければいけないです。その上で預金口座登録をして、マイナポイント申し込もうとすると、マイナポイントのアプリを入れなければいけません。さらに、実際ポイントが入ってくる事業者のアプリも入れなければいけません。最終的に3つのアプリが必要になってしまいます。ユーザーとしては、ここまでやらなければいけないため大変です。

このため、1つのアプリに集約できるように、保険証登録部分のAPIを開放し、お金が入る預金口座のAPIも開放して、最後に、マイナポイントがもらえる部分のAPIも開放します。そうすると、それぞれ3つを組み込んだアプリができて、ワンストップでできるようになるため、DXによるインセンティブ向上、プロセスが1個になり便利になることを考えていただけると非常にありがたいと思います。

当然これをやる際にはプロセスの透明性の確保が重要だと思っていまして、デジタル利権化しないようにするのは非常に重要です。ロックイン化を防がなければいけないという点でいいますと、その部分の透明性を確保した段階で、積極的に民間企業のインセ

ンティブが働く要件をぜひ設定していただきたいと思います。そして、そういうシステムができる際には、システムインパクトがあるため、十分なリードタイムがあると、インパクトのある形のデジタル化が進み、それをもって民間事業者の、デジタル産業としても、より革新的で、便利なサービスが生まれてくると思っております。

以上、簡単ではございましたけれども、Zホールディングスグループから、将来的な会社としての方向性と、それを実現するための政府への要望ということをお話しさせていただきました。御清聴ありがとうございました。

以上でございます。

○森川主査 ありがとうございます、中谷様。

それでは続きまして、セールスフォース・ドットコムの伊藤様から御説明をお願いしますか。

○セールスフォース伊藤氏 セールスフォースの伊藤でございます。

本日は貴重なお時間をいただきありがとうございます。これからセールスフォースの取組について御紹介させていただきます。

最初に、会社の紹介をさせていただきます。セールスフォースは1999年にサンフランシスコで創業し、今年で23年目を迎える企業でございます。おかげさまで順調にビジネスを伸ばすことができしており、前年度の世界の売上高が約212億ドル、2兆円強ということになります。社員数も現在では7万人を超えております。また後ほど詳しく説明させていただきますけれども、ビジネスだけではなく、社員のエンゲージメント向上や社会貢献にも力を入れており、働きがいのある企業、思いやりのある企業といった評価をいただいております。

日本法人は、2000年に設立され、小出が日本のトップとしてビジネスをリードしております。社員数も、1年前では2,700人でしたが、現在では3,000人を超えており、ビジネスの拠点としては、東京を中心に、名古屋、大阪、福岡、広島に加えて、サテライトオフィスとして和歌山県の南紀白浜にオフィスを構えております。白浜につきましては、総務省様のふるさとテレワークの実証実験に参加したことがきっかけとなっておりますので、後ほどその成果等について説明をさせていただきます。

それではここで、Salesforce Customer 360という考え方について説明させていただきます。資料の円の真ん中が、人の絵になっていますけれども、これは企業であればお客様、国や自治体であれば、企業、国民もしくは住民になります。

円の周りにあるセールス、サービス、マーケティングといったアイコンは、セールスフォースが提供しているデジタルソリューションになります。王道の顧客管理に始まり、コールセンターの支援、デジタルマーケティング、オンライントレーニングのツールを自社開発、もしくはM&Aを通して獲得し、22年をかけてここまでポートフォリオを増やしてきました。

必要なサービスを、顧客視点で、クラウドの強みを生かして迅速に提供することが可能となっております。また、現在のお客様はこれまでにない大量のデータを保有しています。これらのデータを有効に利活用するために、信頼できる安全な方法で統合、分析、理解しなければなりません。そこで私たちは、データ分析には「Tableau」、統合には「Mule Soft」という製品を提供しています。これらはM&Aによって得た製品です。最近では、お客様の会社を動かすデジタル中枢としてヘッドクォーターとなるSlackを買収いたしました。Slackは、従業員、顧客、パートナー、システムをつなげるツールとして脚光を浴びているところでございます。

それでは、これから日本法人としての取組について御紹介させていただきます。

少子高齢化、グローバル化への対応、産業・就労の変化、地域・格差社会の問題といった日本の現状、課題をしっかりと認識して、セールスフォースとして、これらの課題を解決するための取組を推進しております。様々な重要施策項目から、特に資料の5項目について注目し、取組を進めております。デジタルを活用した成長、グリーン分野の投資と成長、ワークスタイル、人材・教育の変革、国際競争力ある経済安全保障、地方創生の5つになります。

それでは、我々の取組の具体的な事例について、これから説明させていただきます。

セールスフォースは、「ビジネスは社会を変えるための最良のプラットフォームである」という信念を持ち続けております。これは、企業は社会と共に成長していくものであり、よりよい社会を実現するための原動力となることができるという考え方でございます。新型コロナウイルスの感染拡大によって、様々な課題が浮き彫りになりましたが、セールスフォースの日本法人では、この信念に基づき、一昨年、保健所に新型コロナ保健所業務支援クラウドパッケージを無償で提供したり、9つのNPOに助成金を提供したりしました。Work.comというツールを開発し、社員が安全に出勤できるように、事前に健康チェックを行って、グリーンライトをもらった社員だけがオフィスに入館できるといった仕組みもつくっています。

そのほかにも、ビジネスを通じて持続可能なよりよい社会をつくっていくために、平等を推進する「イクオリティオフィス」を日本法人にも設置いたしました。また、2022年までにゼロカーボン、いわゆる温暖化ガス排出量の実質ゼロ化を目指しています。再生可能エネルギーの100%利用は、日本では難易度が高いのですが、弊社では昨年末から新社屋への移転を開始し、そのオフィスで再生エネルギーを調達する活動を進めております。

そして、創業以来、社会貢献の活動を行っておりますが、社員の就業時間、株式、製品のそれぞれ1%を社会に還元する「1-1-1モデル」を推進しております。一例として、セールスフォースの社員は、有給休暇以外に年間7日間、計56時間相当の、ボランティア活動のための休暇を取得することができるようになっています。コロナの環境下においては、対面でのボランティア活動は非常に難しく、一昨年、最初の緊急事態宣言が発出されてオフィスクローズになったときなども、一時的にボランティアの機会が激減したのですが、次の月からは社員が自発的に、オンラインでできるボランティアの活動を探し、すぐに月2,000時間ほどの活動が実現しました。一部の社員だけではなく、8割以上の社員がボランティア活動を行っています。

社会貢献活動は当たり前のように社員の活動の一部となっています。資料のチャートの数字は少し古く、最新では、ボランティア時間は累計25万時間を超えています。助成金も、150万ドルに加えて、コロナの環境下では、COVID-19の緊急支援として75万ドル程度の助成を行うことができました。

続いて、インダストリークラウドの説明をさせていただきます。クラウドやSaaSの特徴として、初期投資が少なく、開発期間も短くアプリケーションを導入できるという強みがございますけれども、セールスフォースでは様々な業種に特化したクラウドサービスを提供しております。ここに記載されているものは、一部まだ日本では提供していないものも含まれておりますけれども、ほぼ全業種に対応したラインナップをそろえております。現在日本で一番御利用いただいている銀行や保険等の金融業界向けのフィナンシャルサービスクラウドをはじめ、ニーズも非常に高まっております。お客様の業種に対応したサービスをすぐにお使いいただける製品になります。

続きまして、日本のSaaS市場発展への貢献として、セールスフォース・ベンチャーズの活動を御紹介します。セールスフォース・ベンチャーズは、セールスフォース・ドットコムのコーポレートベンチャーキャピタル部門として、お客様企業の成功に貢献

するB to Bクラウドエコシステムの発展を目指しています。2009年より、26か国で400社以上のスタートアップに対して、30億ドル以上の出資を実施しております。日本では2011年より、50社以上のスタートアップに投資を実行し、日本のSaaS市場の拡大に貢献しております。2018年には、ジャパン・トレイルブレイザー・ファンドとして100億円を超える投資を日本市場にコミットしております。

続きまして、和歌山県の南紀白浜のサテライトオフィスについて御紹介いたします。2015年に総務省のふるさとテレワーク実証実験に参加させていただき、数社のパートナーとともにITビジネスオフィスに入居いたしました。セールスフォース・ビレッジという呼び方をしていました。現在4名の社員が白浜に住民票を移して生活しておりますが、それ以外にも、平均して6名から7名の電話セールスの社員が、平均3か月サイクルで、交代制で現地に赴任して業務を行っています。開所当時は、東京の生産性を白浜でも維持できないかと考えていたのですが、現地に派遣された社員は平均で20%の生産性向上を実現することができました。我々は白浜マジックと呼んでいますが、色々な要素が原因としては考えられます。

まず、通勤時間が圧倒的に短くなり、また、非常に恵まれた環境で仕事をするにより、集中力が高まり、残業が減り、1人月間60時間の余剰時間をつくることができ、社会貢献や自己研さんに時間を有効に活用することができるようになったのが1つの要因だと考えています。もともとセールスフォースでは、ネットワークとITデバイスがあればどこでも仕事ができる環境を整えているため、新しい働き方を実践する場として、皆様に興味を持っていただいております。代々の総務大臣や地方創生大臣等、その他数多くの視察の受入れもさせていただいております。

次の資料は新型コロナの環境下においての我々の取組になります。まずはコロナが始まった当初、保健所への問合せが殺到し、大変な状況になっているときに、千葉県船橋市の問合せ対応の仕組みを1週間で構築し、無償で提供させていただきました。これを皮切りに全国保健所支援のパッケージを発表させていただきました。また厚生労働省に対しては、PCR検査状況等の情報収集をクラウドでの迅速化の支援をさせていただきました。

Work.comは、コロナが始まって、ビジネス回復のためにグローバルで開発された製品になります。オフィスクローズしていたところから出社を始める過程で、オフィスに出社するために健康面で安全を確保したり、コンタクトトレーシングができたりと、

幾つかの機能がありますが、日本では、数限りあるオフィスの確保や入社当日のヘルスチェック等を行って、安全に社員が仕事できるためのツールとして利用しております。数限りあると申し上げたのは、コロナの環境下でソーシャルディスタンスをキープするために席の間引きを行っていて、現在のレイアウトでは通常時の3分の1から4分の1程度の収容人員となっているからです。一時期は社員のほぼ3%程度の出社率で、ここに来て増加傾向にあるものの、ほぼ1割程度の社員が出社している現状になります。

また、DX人材育成の要請が高まる中、コロナ禍においてもオンラインでのトレーニングを充実させるような支援をさせていただいております。

続いて、地域経済活性化の御支援として、山口県萩市と協定を結ばせていただき、人材育成を行っております。実際の運用はパートナー企業にお願いしていますが、萩市の明倫館という歴史的な建物を活用させていただき、地元の学生にデジタル人材の育成教育を行っております。また、JT Bや三井住友グループとも、地域中小企業のデジタル化推進の協業を進めさせていただいております。

それでは最後に、これからの世界に対して何で貢献できるかについてお話ししたいと思います。コロナによって、あらゆる分野におけるデジタルシフトが加速され、デジタルとリアルが融合する世界に移行していきます。ビジネスだけでなく、行政、ヘルスケア、ライフスタイル、教育など様々な分野において、それぞれのステークホルダーとの接点がデジタル化され始めています。これまでは物理的なつながりを前提として企業活動を考えておりましたけれども、これからはリアルなつながりに加えてデジタルな世界でのつながりも考えていく必要があります、この2つの世界がシームレスに融合していくということを前提に企業活動を考えなければならない時代が来ていると考えております。私たちはテクノロジー企業として、企業がその先のお客様やステークホルダーとデジタルを活用してよりよくつながれるように、より信頼関係を深められるようなデジタルトランスフォーメーションのお手伝いをさせていただきます。

世界的に大きな課題となっている脱炭素社会の実現に向けて、セールスフォースも積極的に取り組んでおります。「Net Zero Cloud」の日本国内でのローンチに向けて準備を進めています。これは、企業や団体が自社の事業及びサプライチェーンから排出される温室効果ガス排出量を追跡・分析することで、削減のための戦略的アクションを行うことを支援するためのツールとなっております。既に海外では5年ほどの実績がございますが、日本の企業・団体の皆様にも御利用いただけるよう準備を進めています。国内で

御提供できる時期については改めて御案内差し上げますが、近日発表ということになります。

私たちがお客様に提供するクラウドはカーボンニュートラルです。データセンターの電力を100%再生可能エネルギーで賄うと決め、2017年に温室効果ガスの排出量を実質ゼロにして、全てのお客様にカーボンニュートラルなクラウドを提供しております。2015年には、企業が自らの事業の使用電力を100%再エネで賄うことを目指す国際的なイニシアチブである、「RE100」に参加しております。また、2022年までに全世界の事業を100%再生可能エネルギーで賄うことを宣言しております。

最後に、今年2月に本社を移転する予定で、昨年11月から徐々にオフィスの移転を行っているのですが、新オフィスである「Salesforce Tower Tokyo」について御紹介させていただきます。もともと環境に配慮されていることが認証されてある建物を意図的に選んで入居しております。契約に際しては、本社から環境の専門家が来日し、数多くのチェック項目を確認した上で契約させていただきました。グレーウォーターシステムが導入されているため、ビル内で使用した水が建物内で処理され、トイレなどに再利用されています。平均に比べて水の利用率が50%削減できています。各フロアのインテリアに関しても、環境負荷の少ない資材やオフィス家具を採用させていただいております。これらはほんの一部の活動の紹介ですが、サステナビリティに関する活動は、企業のネーチャーの1つとして継続しております。

私の説明は以上となります。御清聴ありがとうございました。

○森川主査 伊藤様、ありがとうございました。

今までお三方から御発表いただきました。IDC Japanの村西様、Zホールディングスの中谷様、セールスフォース・ドットCOMの伊藤様から御説明をいただきました。ありがとうございます。

それでは、ここからは質疑応答と自由討議としたいと思います。ただいまの御説明に対する御質問も含め、御発言のある方はチャット欄に御記入をお願いできますでしょうか。私から指名いたしますので、マイクとカメラをオンにして御発言のほうをお願いできればと思います。

それでは、岩浪専門委員、お願いします。

○岩浪専門委員 インフォシティの岩浪です。皆様が考えている間ということもありますけれども、冒頭のIDC様の資料9ページ目、2のDX市場状況、国内デジタルガバ

メント施策について、質問させていただきます。

1、2、3、4、5と、課題が書いてありますけれども、とりわけ3番の国や自治体がつくるITシステムの使い勝手が民間のシステムに比べて悪いことはよく指摘されていますが、何か思い当たる原因がありましたら、教えていただければと思います。

○IDC村西氏 ありがとうございます。これは本当によく言われていることだと思います。どうしても既存のワークフローのデジタル化から抜け出せていません。デジタルファーストになっていないことが一番の起点だと思います。先ほど中谷様の御提言にもありましたが、縦割りの、自分の組織のシステムの発想から全く抜け出せていないということです。IDCの調査でも、民間のシステムはカスタマーエクスペリエンスがとても重要だと言われておりますけれども、そこを起点とした考えに国や自治体がない一方で、顧客が民間のカスタマーエクスペリエンス起点のシステムに慣れてきているため、大きな違いができています。

先ほども申し上げましたが、それを請け負っている業者が仕様書ありきでつくっているのが、エストニアがそうですが、基盤を提供して、つくりは民間につくらせるという発想の転換が非常に重要なのではないかと今回のこの調査でも明らかになっています。それをバックアップするのが課題の1番や2番、5番であり、国民のフラストレーションがたまっているということの現れではないかと思います。

○岩浪専門委員 ありがとうございます。今のお話ですと、従来のフローの単純なデジタル化で終わっているということでしょうか。

○IDC村西氏 そうですね。それを否定しているわけではなく、皆様が通る道だと思います。

○岩浪専門委員 その先にデジタルファーストが来るということでしょうか。

○IDC村西氏 そうです。そこまでの発想にまだ至っていないということだと思います。資料のスライド5でも成熟度の段階の、階段の絵をお示しさせていただいておりますけど、民間はもう5段目まで行っているところがたくさんあります。ただ、今の基盤のシステムがアドホックの段階に留まっていることが足かせになっていると思います。

○岩浪専門委員 分かりました。ありがとうございます。

○森川主査 ありがとうございます。

では、大谷専門委員、お願いできますか。

○大谷専門委員 ありがとうございます。日本総研の大谷でございます。大変興味深いブ

レゼンテーションを皆様からいただきまして、ありがとうございました。

IDC Japanの村西様からのお話では、天動説から地動説へという資料が非常に分かりやすく、感銘を受けました。シングルサインオンの問題について熱く語っていらっしゃいましたが、デジタル化3原則という中で、デジタルファーストやワンストップ、ワンズオンリーの原則も理念的には今共有されています。ワンズオンリー原則がシングルサインオンの考え方に極めて近いと思いますが、そういった理念が国全体としても、行政庁としても共有されている今、実装に向けて発想の転換が必要だというのは確かにおっしゃるとおりだと思うのですが、そこを乗り越えるために何が求められるのかを教えていただければと思っております。

それから続けて、Zホールディングスの中谷様から御提言があったAPI連携ですが、マイナンバーカードの活用に関するAPI連携の構想があることについて、非常によいことだと思いますし、民間企業が担える部分を担っていただくことは重要だと思っております。API連携は利用者にとって誰が何を提供している機能なのかが分かりにくくなるので、信頼性を維持するためのルールが必要だと私は常々思っておりました。中谷様からも、デジタル利権やロックイン、リードタイムなど、様々なポイントでの御指摘がありましたが、API連携を現実に進めるためには、そういった民間事業者の選定やアプリケーションの作成能力を審査する基準が必要なのではないかと思うのですが、お考えについて確認できればと思います。

それから、セールスフォースの伊藤様からの御説明で、白浜のオフィス等の取組は素晴らしいと思っております。そのようなセールスフォースでの取組をモデルにし、ほかの企業が同じようにしようと思ったときに、成功するための秘訣が何かあるのでしょうか。特に、セールスフォースほどの規模がない企業が御社をモデルにして進めるにはどうしたらいいのでしょうか。現在、ボランティア活動を従業員の方がなさった分等はユーザーへのコストに転嫁されているけれども、そういうコストが高くなってもセールスフォースを選びたいという企業があり、御社のサービスを続けて利用しているのは、サービスの魅力や企業を通じた社会貢献の魅力があるということだと思いますが、それと同じ経験をほかの企業がするためには何を心がけなければならないのか。つまり、コスト競争の結果、生き残れないところもきっとあると思います。そこを乗り越えるためのヒントなどをいただければと思いました。

感想とも質問ともつかないものですが、よろしく願いいたします。

○森川主査 それでは、村西様、中谷様、伊藤様から、それぞれ何かあればお願いします。

まず、村西様をお願いします。

○I D C村西氏 ありがとうございます。今、資料のスライド21を共有させていただいております。これはS Iベンダーの皆様ともお話をされていて、まず、政府の手続きもユースケースの軌道の1つだと考えることが、ワークフローを大きく転換するための発想の転換であるという御意見を民間の方からたくさんいただいております。なので、ぜひとも政府の基盤もこういう考え方をさせていただきたい。デジタルが全ての基盤であるという考え方に基づいて、今の仕事のやり方をどう変えていくのか、組織をどう変えていくのかに行き着く話なので、横に並べた縦割りの組織だと考えていては駄目だと思います。

公証人役場や年金事務所、労働保険、厚生保険、労災保険など、それぞれのワークフローの中のデジタル化は、e-GovやGビズでいろんなIDが輻輳してやっけて進んでいますけれども、起業等をユースケースとしたときに、どれだけ同じものを提出するのかという点は、起業家の皆様は大変苦勞されています。それを肩代わりしてくれる社労士や税理士、会計士の方の仕事や色々な会計ソフトなどのソフトウェアの仕事をつくっているという見方ももちろんあるかもしれませんが、そういう意味では、今のこの縦割りの中での色々な社会の仕組みが回っているということではあるのかもしれないですけれども、シングルサインオンの考え方をこれから進めていただくという方向がいいのではないかとということで、御提言させていただきました。ありがとうございます。

○森川主査 中谷様、伊藤様から何かございますか。

○Zホールディングス中谷氏 中谷でございます。今資料のスライドを投影させていただきましたけれども、まさに御意見のとおりだと私は思っています。APIを使う際に、開発者からすると、効率的に開発できる、データを2次利用できる、という2つのメリットがあって、ユーザーの方のメリットは利便性がアップすることとセキュリティーの向上があるわけですが、どこをどう公開して、どこが使うのかという、その透明性の部分については、APIを開放する立場のほうからしっかりと高めていく必要があると思えます。

以上、簡単ではございますけれども、コメントさせていただきました。どうもありがとうございます。

○森川主査 ありがとうございます。

伊藤様、何かございますか。

○セールスフォース伊藤氏 まず、白浜の成功の秘訣というのは、たいしたものではございません。クラウドの環境でどこでも仕事ができる環境が整っていたという点については、別にセールスフォースの製品を使っていたかなくても、世の中にいろんなクラウドツールが出ていますので、高いものを使う必要はないと思います。ですから、世の中にある色々な選択肢の中から、必要に応じた製品を選んでいただく。セールスフォースでも、非常に最小限の機能に特化した安価なものから、高機能なものまでいろんなラインナップもございますので、数多くの選択肢が世の中にはあると考えています。

また、社員の生産性向上につながるモチベーションについては、セールスフォースではカルチャーとデータとテクノロジーを掛け合わせるとエンゲージメントの向上につながるという考えを持っております。データをうまく活用して、入社からいろんなステップを踏む社員の履歴をみられたり、自動的に色々なサインやメッセージを送るような、エンゲージメントを高める仕組みもクラウドで出来上がっていることも含めて、総合的に社員の満足度が上がり、生産性の向上につながるということです。マルチクラウドは色々なベンダーが参画できる余地があっていいと思っていますし、製品はセールスフォースの製品でなくても、フリーのソフトを使っただけで十分に実現できるものだと思います。

○森川主査 ありがとうございます。

では、まず森専門委員、お願いします。

○森専門委員 ありがとうございます。大変示唆に富む御発表いただきましてありがとうございました。大変勉強になりました。今日のお話は、行政のDXに対する示唆に大変富んでいたのではないかと思います。

まず、Zホールディングスの中谷様の資料の8枚目ですが、政府への要望ということで3つをお書きいただいております。そのうちの最初の、外資プラットフォーマーに対する規律の公平な適用と執行は従来から指摘をされているところで、改善されてきた部分もありますけれども、競争との関係での執行は低調ではないかと感じますし、それも色々なところから指摘されていることだと思います。

2番目はデジタル分野の経済安全保障の確保ということで、総務省でも電気通信事業ガバナンス検討会での議論が行われているわけですが、事業者側からも、経済安全保障の確保につながる施策をやりましょうと言っているから、そこはし

っかり進めていく必要があるのではないか、踏み込んだ施策をしっかりとっていくべきではないかと思います。

直接的な御要望としてはここが重要だったと思いますけれども、全体についてのこととしては、IDCの、天動説やシングルサインオンのお話は、伺って、納得いたしました。スタートアップが何を必要としているのかということもしっかり見て、本当に起業しやすい環境をつくっていくということをお示しいただいたと思います。

他方で、Zホールディングやセールスフォースは、いずれも御説明の中で企業結合の話が出ていたと思います。Zホールディングスにおいては、ヤフーとLINEの統合のお話、そしてセールスフォースにおいては、Slackの買収のお話というのがありましたけれども、やはりデータ企業はこのように大きくなって、戦っていくわけです。つまり企業結合を使って戦っていくわけですが、結合している企業がいずれもB to Cの、直接ユーザーデータを取れる企業であるということに注目していただきたいと思います。

私が、以前委員会でお話をさせていただきましたときに、サードパーティーデータがどんどん減るというお話をいたしました。つまり、事業者間でのデータの融通ややり取りが少なくなっていったら、直接ユーザーからデータを預けてもらうパターンがどんどん増えていくということです。これはもう不可避的な現象なので、それを前提に政策を考えていく必要があると思います。本日の御説明は、全体としての政府に対する示唆として、重要であったと思っております。

また、Zホールディングスの中谷様の資料の7枚目で、安心安全への取組ということで、分かりやすい説明、国内法に基づく運用、有識者による助言・評価、プライバシー・アンド・セキュリティーファーストという4つの指針を示していただきましたけれども、これもまた政府にとって示唆に富んでいると思います。政府がこれからデータプラットフォームや国民のデータ、あるいは自治体が住民のデータをどう使っていくかという問題に直面するわけですが、そこでZホールディングスのような原則、指針がしっかり示されていれば、国民も安心してデータをお任せすることができるのではないかと思います。

先般、教育データの利活用で炎上しつつあったと思いますけれども、そういうことも、このような指針や原則を示して、それに則ってやることを政府が国民に対して言っていれば起こらないのではないかと思います。今回の御説明は行政のDXにとって非常に

示唆に富むものであったと思います。以上です。

○森川主査 ありがとうございます。

それでは、増田委員、お願いいたします。

○増田委員 増田でございます。今日は本当に勉強させていただきましたし、それから3人の御発表の中で、皆様の地域課題に対する、あるいは消費者に対する安全安心な制度、環境を整えていただくということで、感謝申し上げたいと思います。

その中でも、IDCの村西様から御指摘いただきました国や自治体の連携不足や縦割り組織の問題は、住民から見ても、不公平や不利益があります。コロナ禍における混乱に関しての情報発信や給付金等の申込みの混乱もありまして、デジタル化が遅れている、また、各自治体によって差があることが、私たちの立場からも見てとれる状況でした。

それから、Zホールディングスの中谷様から、安全安心の取組に関して、明確に示していただきました。これがしっかり消費者の目に留まるように、ほかと差別化ができるようにしていただいて、消費者に選択できる力がつくようにする必要があると思っています。中でもスマホのOS提供の2社に関しては、決済サービスを握っていますので、何かトラブルが発生したときに、そこを避けて通れず、個別の解決が難しくなっているケースもありますので、そのようなところについては国がしっかり伝えていっていただく必要があると思っています。

それから、各自治体のデジタル人材の活用が重要だと思いますが、自治体は自治事務に基づく業務ですので、千差万別になっていて、国から命令はできないと思いますが、その基盤となるようなモデルケースを提供していただかないと、自治体によって差が出てしまって、事業者を選択するに当たっても入札の問題が出てきて、価格競争に走ってしまうことも現状ございますので、そこを踏まえた情報提供を国からしていただく必要があると思いました。

以上です。

○森川主査 増田委員、ありがとうございます。

それでは、桑津委員、お願いいたします。

○桑津委員 桑津です。全体に関するコメントですが、今回、民間は比較的DXができてきていて、自治体や国が遅れているというお話があったと思います。確かに大手の企業の一部やベンチャーを見ますと、過去二、三年においてかなり進んだ認識は私も共有しています。その一方で、中小企業や中堅企業を見ると、差は埋まっていないという感触

を私は持っていて、民間は解決しているという問題設定はまだ無理があるのではないかと思います。

また、官公庁や自治体、国という観点に関しては、APIの開放等でうまくやり方があるという点にも賛成ですが、一方で、基盤の基盤であるマイナンバーカードの普及の低さがある限り、厳しいだろうと思います。

以前にもお話ししましたが、ワクチンパスポートが出ておまして、マイナンバーカードを持っている人から見ると簡単にできたということで、私も30分程度できまして、非常によかったと思っています。その際、マイナンバーカードを持たない方向けの丁寧な対応を求めることは、筋が違うと思っています。パスポートと連携したり、海外に出る際にも活用するため、ワクチンパスポートを作るのであれば、マイナンバーカードを前提にするのは当然で、マイナンバーカードの保有率が低いことを、正式に認めるべきだと思います。

これは政府のせいではなく、どちらかという国民のせいだろうと思っています。その面で、官公庁や自治体向けのDXをやるに当たって、厳しいという考えを持っておりますので、官公庁や自治体の取組で改善しなければいけないところもあるのですけれども、それは国民の側にも課題があつて、うまく進みにくい構造が残っているのではないかとこのところを改めて、知っておく必要があると思います。

その後、ITのリテラシーの話が残るのではないかと思います。中堅・中小企業はまさにその話になっておまして、例えば、BASEやShopifyに代表されるネット販売が世界中で急速に進んでいて、小さいプラットフォームを使っていく話になっているわけですが、諸外国の調査評価をしますと、絶望的に日本のリテラシーが低いという感触は否定できないと我々は見えています。その意味で、国民にも課題があるということで、その部分も視点として、留意する必要があると思いました。

3名の方のプレゼンのほうに関しては大変感銘を受けましたし、非常にポイントをつけていると思った次第でございます。

以上でございます。

○森川主査 桑津委員、ありがとうございます。

それでは、手塚専門委員、お願いいたします。

○手塚専門委員 手塚でございます。3人の方の発表を聞きまして、民間側の立場からどのように我が国の中のDXの環境が見えているのかがよくまとまって説明を伺えたと

思います。

その中で思ったのは、国と民の役割をどのように今後するのかという点です。民はしっかりやってきている一方で、国が遅れている中で、単にそれが対抗軸であるわけではなく、国がプラットフォームをしっかりやれば民はもっとよくなるということや、今、民で頑張っているものが、官と連携すればもっとよくなるということなど、日本の中の官と民の役割分担をどのように今後していくのが最も良いのかを考えなくてはなりません。

これは国際的に勉強するのもいいのですが、最後は日本自身の問題で、官と民の間でどうしていくのかというところだと思います。ぜひその点で3社の方に、どのようにお考えになっているのかをお聞きしたいと思っています。

もう1個の視点は経済安全保障的な側面を、エコノミーの世界でどう考えていくのか。そのときに、一方では国際連携があり、経済安全保障的な側面と国際連携をどのようにやっていくのか我が国として考えていく必要があるのかと思っていまして、民間の方たちからどのように見えているのかを、3社の方にお聞きしたいです。

以上です。

○森川主査 ありがとうございます。それでは、村西様からお願いいたします。

○I D C村西氏 ありがとうございます。

まず1つ目の、国と民の在り方の話ですが、日本という特性では、どうしてもつくり過ぎてしまうところがあると思います。例えばプラットフォームやクラウド基盤、CPU、ハードウェアにしても、作れるとしてもどこかで線引きをして、作らないという考え方ができないというのが、1つの特性としてあると思っていまして、徹底的につくり込んでしまっています。それはそれで良いところでもありますが、デジタルの世界では逆に裏目に出ているという見方もあり、アプリまでつくってしまい、結局うまく使えていないという形が今出て来ています。デジタルを起点にしたアーキテクチャーをどのように育成するのか、連れてくるのが今の1つの在り方としてあると思います。また、先ほどエストニアの話を上げましたが、今のデジタルガバメントの世界を見ると、小国の方が進んでいると見られています。それは自治体と国が一体となって1つのプラットフォームをつくっていて、その上にアプリケーションが乗っているからです。

デジタルの本質を考えたときに、距離や時間を短縮するという考え方をすると、当然

地域ごとの色々な特性があるので、デジタルも含めて地方自治体に任せるというやり方はすぐわなくなってきた部分があります。今、デジタル庁はそこでガバナンスを利かせようとしています。予算自体が地方自治体に任せられてきているので、デジタルの地方自治とは何かを1つ考えて、プラットフォームの線引きやアーキテクトから考え直さないといけないというのが1つ見えているところだと思います。

また、経済安全保障の側面では、輸入超過等の側面があり、問題になると思います。アーキテクチャーやアプリケーションをもう一度しっかり考えなくてはなりません。また、日本人の特性を活かした、現場に根差したつくり込みの人材やアプリケーション開発のスタートアップをどう育成していくのか、大手のS Iとしてどう生きていくのかなどの色々な課題があると思います。

また、中小企業のDXが進んでいないという御指摘も、確かにおっしゃるとおりだと思いますが、そこを支援するためのDXの基盤とは何かというと、アーキテクトの世界も重要だと思っております。

○森川主査 ありがとうございます。

中谷様、お願いいたします。

○Zホールディングス中谷氏 中谷です。手塚専門委員、ご質問ありがとうございます。

私の観点から国と民との役割分担ということに関して、法の支配を前提にしていると、今の憲法以下の法律が、データ社会や経済に追いついていないのではないかと感じます。そもそも法体系がデジタル化しておらず、経済活動に追いついていない部分がかかなりあると思います。その意味で、よりよい統治システムへの不断の調整が必要だと思っております。

国の役割としては、新しいデジタルの世界に合った形で枠組みを決めていただいて、その枠組みの中で企業がしっかりと活動して、イノベーションを盛り上げて付加価値をつくっていく。その際、企業としても責任あるイノベーションを実現していかなければいけないので、その点で言うと、説明責任とビジネス主体として責任ある行動を取る必要があると思います。科学技術が1つの大きな権力になっているので、環境変化に合わせて新たなよりよい統治システムをつくっていくため、無責任な企業に関しては制裁を科し、責任ある企業が正当に報われる仕組みにするために国家がどう取り組んでいくのか、大きなフレームワークが必要だと思います。その検証には、ぜひ、より一般の人たちが関与できる形でやっていくという、官と民の役割分担が必要だと思います。

経済安全保障に関しては、G A F Aをはじめとしたテック大手が地政学上重要なプレイヤーになっているとイアン・ブレマーが言っていました。これはまさにそのとおりで思っています。経済安全保障といっても、基本は安全保障で、経済合理性を無視して判断されるところに、経済がついている分、国際連携による経済活動に関してのルールメイキングが今後できていくと思っております。T P Pや経済安全保障の観点から考えられると思っておりますので、経済安全保障を考える際には、ウイズトラストがキーだと思いますけれども、ここがルール形成につながっていく国際連携のポイントだと思っています。

企業からすると、当然、経済圏は明確であった方がいいわけです。その観点からすると、アメリカ経済圏と中国経済圏の2つ分かれてポーライズされる形になっていくので、その部分についてどのように国としてハンドリングをしていくのかを、なるべく早い段階で出させていただくことが、特に情報通信産業については大きいと思います。

以上です。

○森川主査 ありがとうございます。

伊藤様、何かございますか。

○セールスフォース伊藤氏 官民の話については、もともと公共の領域にデジタルのエキスパートが少ないという根本的な課題について、デジタル人材を育てるのは時間がかかります。ですからまずは、例えばある領域に関して、官民入り乱れたコンソーシアムのようなものをつくって、あるテーマやある領域について、複数ベンダー、民間、国、自治体が入って、一緒にディスカッションして何か答えを導くようなオープンソースがあってもいいと思っています。

それから国際連携については、例えば、海外で、どういう環境の中でどんなことができているかをしっかり把握するということは、我々外資系企業ですら難しいです。ですから、まずほかの国が、それぞれ違った環境の中で何ができているかを知るということを官民が共にやり、諸外国で先進的な事例をもっと取り入れるようなスタンスが必要だと思います。

その中で大きな課題となるのは、データ取引市場で国境を越えてビジネスが行われる中で、データの取引の制約がハードルになっているので、セキュリティを担保することが大前提ですけれども、データレジデンシーの問題は、今までの発想を取り払って前に進む考えで何かをやると、答えが出ると思います。

○森川主査 ありがとうございます。

それでは、鈴木専門委員、お願いいたします。

○鈴木専門委員 ありがとうございます。私は大学の人間ですので、民間企業から見た今のデジタル社会の現状に、ふだん触れることがなく、非常に勉強させていただきました。

その中で、興味を引いたのが、IDCから御説明のあった、縦割りによるDXの遅れです。もちろん縦割りは、日本の行政の中にビルトインされた仕組みにも見えるのですが、恐らくデジ庁をつくってやろうとしていることは、ICTが基盤になったデジタル基盤の行政をつくらうとするところです。けれども、デジタルファーストにはなっていないので、今のシステムをただ置き換えるということが起きています。

こういう点を、非常に興味を持って聞いていたのですが、その背景には、いまだによく分かっていないこととして、なぜ役所がデジタル化、効率化をしていくことに対して、本能的な反発を持つのか、それとも、今あるシステムが実は最適な状態であって、今あるシステムを変えること自体が、より付加的なコストになるという発想なのか、という問題があります。よくPath Dependence（経路依存性）という言葉がありますけれども、ある種新しいことをやろうとするコストが大きいことが原因であるならば、DXを進めていくことによってそのコストを乗り越えていく、つまり、変わるコストよりも変わらないコストのほうが大きいということを示していくことが重要だと考えさせられたところです。

この点、役所とお付き合いをしていく中でどのようにお感じなのかをお聞かせいただければありがたいと思っています。

もう一つ、これからの問題は自治体に関するものだと思います。自治体がそれぞればらばらにシステムを組み立てて、しかも、自治体を全国的に統一する仕組みに誘導できないもどかしさは、コロナ対応でも保健所の問題等であったと思います。セールスフォースがおっしゃっていた保健所支援をやるとなると、システムを導入するときに今までにないものを導入するときのコストや抵抗感はより少なかったのではないのかと思います。自治体が今あるシステムをそのまま生かそうとするとどうしても横串を通すのは難しいと思われそうですが、何か新しい仕組みを導入することによって、より抵抗なく、統一的な民間主導型の自治体サービス統合の方法はあり得るのでしょうか。もしかしたら、民間の優れたサービスを提供することによって、コストをかけずに自治体が今まであるシステムから移り替えることができれば、この先DX社会をつくっていく上で

も、1つの壁を超える原動力になるのではないかと感じました。

最後に、現代の世界では、公的なデータをいかにして国境を越えて共有していくかが重要になっていて、その流れに乗る意味でも日本はDXを進めていかなければならない。そうでないと、例えば、テレビはデジタル化しているけれども、他国がデジタルテレビでテレビを見ているのに、日本だけアナログテレビで、ブラウン管のテレビでテレビを見ようとしているような状況になりかねません。各国のグッドプラクティスを日本が学んでいくことも大事ですが、このままDXが進まないと、むしろ日本は国際社会のグローバルガバナンスに置いていかれるリスクも抱えていくのではないかと感じています。このままDXしない理由を並べていくと、結果的には日本だけがアナログテレビで見ているような状態になるのではないかという危険があると感じています。

以上です。

○森川主査 ありがとうございます。村西様、中谷様、伊藤様からそれぞれ御発言いただきたいと思いますが、もう時間も限られてきていますので、僕の質問も入れさせていただいて、合わせてそれぞれお三方から御返答いただければと思います。

まず、村西様の天動説から地動説へということで、このように考えられるようになった背景として、天動説的な考え方ではうまくいかなかった具体的な事例があったのかどうかを村西様にお聞きしたいと思います。

中谷様は、イコールフットィングと経済安全保障と行政DXの3点を、御指摘いただきましてありがとうございます。それぞれ、内閣官房デジタル市場競争本部、ある経産省、あるいは自治体のマターかと思いますが、総務省が彼らにどんどんインプットしていくということももちろん必要です。総務省ならではというところかというと、お話いただいたところでは通信の秘密が大きいと思ったのですが、それ以外に、総務省に対して何かあればお知らせいただきたいというのが中谷様への質問です。

3点目、伊藤様への質問ですけど、日本として対内直接投資も考えていかないといけないと思っていて、伊藤様から見て日本市場はどのように見えているのか。あるいは非関税障壁のようなものがあるのかどうかといったあたり、何かお考えあればお知らせいただきたいということになります。

それでは、村西様から、先ほどの鈴木専門委員からの質問等も含めて、お願いいたします。

○IDC村西氏 ありがとうございます。

森川主査の御質問ですけれども、特に具体的に今思い出せないのですが、たしか幾つかあったような気がします。今は出てこないもので、申し訳ないです（村西氏補足：ユースケース起点の考え方について様々な方と意見交換を通じてこの考えに至っております）。

鈴木専門委員のお話で、コストを乗り越えるという意味ですと、例えば先ほどのエストニアの話で言えば、自治体や官公庁の工数が減ったという実例があります。計算できるかと思しますので、ぜひともそのコストを乗り越えて、サービスをつくっていくことについて一緒に議論していきたいと思っております。

以上です。

○森川主査 ありがとうございます。

それでは、中谷様、お願いいたします。

○Zホールディングス中谷氏 森川主査、どうもありがとうございます。マイナポータルはもうデジタル庁なのかもしれませんが、両方絡んでいる部分だと思います。総務省にお願いしたいのは、情報通信に関しては総務省が経済安全保障の所管省庁になると思っておりますが、その部分について方針を決める際には、ぜひ、壁打ちをしていただきたいです。公平に透明性を持ってという話は当然ですが、ぜひ前広に言っていただければと思います。我々事業者としてしっかりやっていくという方針は変わらず、具体論になりましたら、我々としても申し上げたいことがありますので、そういったコミュニケーションをしっかりとさせていただきたいと思っておりますので、ぜひよろしく申し上げます。

以上です。

○森川主査 ありがとうございます。

伊藤様、お願いいたします。

○セールスフォース伊藤氏 国内の投資の話ですが、似たようなアプリケーションをそれぞれの自治体がそれぞれのベンダーに発注して無駄が起きていることについて、デジタル庁が標準化して巻き取って、同じもののできればすばらしいと感じます。非常に「言うは易し」の領域だと思いますが、そういう発想で無駄な投資を極力抑え、本当に必要なところに投資をしていくことが必要だと思っております。

先ほどの鈴木専門委員の質問にも非常に近いのですが、自治体だけではなく、国も、今までのプロセスを置き換えることはハードルが高いと思うのですが、できていなかった領域やITを使ってどんどんよくなる領域、新しい領域に投資をすることができれば、

色々な道が開ける領域が自治体、国ともに、たくさんあると思っていますので、そういう領域に1つでも2つでも我々IT企業が貢献できればと思っています。ありがとうございます。

○森川主査 ありがとうございます。

先生方からまだ御質問等おありかと思いますが、もう時間ですので、ここで締めさせていただきます。改めまして、村西様、中谷様、伊藤様、お忙しいところいらしていただきまして本当にありがとうございます。本日御説明いただいた内容につきましては、この委員会での今後の審議に参考とさせていただきたいというふうに思っております。また、本日御出席いただけなかった委員の方々もおられますので、もしかしたら追加で質問等をさせていただくこともあるかもしれません。その際は、お忙しいことと思いますが、ぜひ御対応いただけるととてもうれしく感じております。

(2) その他

○森川主査 それでは、最後に事務局から、次回の日程等について御説明お願いできますか。

○植田主査 事務局でございます。本日はありがとうございました。

ただいま森川主査からもございましたとおり、本日のヒアリングで事業者の皆様方から御説明いただいた内容につきまして、追加の質問等ございましたら、今週中めで事務局宛て御連絡いただければというふうに思います。

また、次回の総合政策委員会の日程などにつきましては、別途お知らせさせていただきます。

以上でございます。

○森川主査 ありがとうございます。

それでは、以上をもちまして総合政策委員会の主査ヒアリング第3回目を終了とさせていただきます。お忙しいところ、皆様、本当にお集まりいただきましてありがとうございます。これにて閉会とさせていただきます。

(以上)