

第5回 スタートアップ・イノベーションワーキング・グループ 議事概要

1. 日 時：令和4年12月1日（木）13時00分～15時02分

2. 場 所：オンライン会議

3. 出席者：

（委員）武井一浩（座長）、御手洗瑞子（座長代理）

（専門委員）井上岳一、落合孝文、後藤元、竹内純子、堀天子、瀧俊雄、村上文洋

（事務局）辻次長、岡本次長、松本参事官

（ヒアリング対象者）

石井芳明 経済産業省 新規事業創造推進室長

芦立勝博 経済産業省 中小企業庁 事業環境部取引課 統括官公需対策官

渡邊昇治 内閣府 科学技術・イノベーション推進事務局長補

門馬 圭一 デジタル庁 統括官付参事官

照井康夫 財務省 主計局法規課法規調査官

奈木野竜也 財務省 主計局法規課課長補佐

田原泰雅 金融庁 企画市場局審議官

古角壽雄 金融庁 企画市場局市場課市場機能強化室長

4. 議題

（開 会）

議題1. 新技術・製品開発を促進するための政府調達手法の整備

議題2. 金融商品取引における情報提供の在り方

議題3. 規制改革ホットライン処理方針

（閉 会）

5. 議事概要

○松本参事官 定刻となりましたので、ただいまから、規制改革推進会議、第5回「スタートアップ・イノベーションワーキング・グループ」を開催いたします。

委員の皆様におかれましては、御多用中、御出席いただきまして誠にありがとうございます。

初めに、事務局から会議に関する連絡事項を申し上げます。

本日はオンライン会議となりますので、画面共有はいたしますが、あらかじめ送付しました資料を御準備いただきますようお願いいたします。

会議中は発言者の声がクリアに聞き取れるよう、通常皆様には、画面左下のマイクアイコンでミュートにさせていただき、発言される際にミュートを解除して御発言ください。発言後はまたミュートに戻していただくよう御協力をお願いいたします。

また、本ワーキング・グループでは、後日議事録を公開するとともに、会議終了後、事

事務局から記者ブリーフィングを行うこととしておりますので、御承知おきください。

続きまして、本日のワーキング・グループの出欠状況について御報告いたします。

構成員の委員・専門委員につきましては、大槻委員が御欠席との連絡をいただいております。

本日は、構成員の皆様に加え、瀧専門委員、村上専門委員が御参加でございます。

なお、瀧専門委員は、議題1について、J-Startup企業である株式会社マネーフォワードの執行役員でいらっしゃる、また、議題2について、同案件の審議をしている金融庁金融審議会顧客本位タスクフォースにオブザーバーである電子決済等代行事業者協会として参加されていますが、本日は両議題ともにあくまで規制改革推進会議の専門委員として御参加いただきます。

以後の議事進行につきましては、武井座長にお願いしたいと思います。

武井座長、よろしくお願ひいたします。

○武井座長 よろしくお願ひします。

それでは、議題「1. 新技術・製品開発を促進するための政府調達方法の整備」について御議論いただきたいと思います。

本件につきましては、まず、今年6月に閣議決定されました規制改革実施計画に係る対応状況に関しまして、経済産業省様からヒアリングを行いたいと思います。

本日は、御説明者として、経済産業省新規事業創造推進室長、石井芳明様にお越しただいております。

また、中小企業庁様より、事業環境部取引課統括官公需対策官、芦立勝博様にもお越しただいております。

皆様、お忙しいところ、御出席いただきまして誠にありがとうございます。

それでは、まず御説明をお願いできればと思います。よろしくお願ひいたします。

○経済産業省（石井室長） 経済産業省の石井でございます。

スタートアップの公共調達拡大ということで取組状況を御報告させていただきます。

資料を共有させていただければと思います。大丈夫ですね。ありがとうございます。

それでは、スタートアップ企業の公共調達促進ということで、経済産業省の取組、お話しさせていただきます。

1枚お願ひします。

まず、スタートアップの公共調達の意義ですけれども、スタートアップが成長する。それによって社会課題を解決する。そして、経済が活性化する。そういうことを目指してスタートアップの推進を政府としても今、非常に力を入れているということです。今週の月曜日にはスタートアップ5か年計画ということで、これからスタートアップを支援する上でどういう政策を進めていくか、こういったことが新資本の会議において決定されております。その中で公共調達も一つの柱ということで我々としてもしっかり進めていきたいと考えております。

スタートアップにおける調達の意味ですけれども、スタートアップ向けに、いろいろな補助金や融資などを実施しているのですが、調達することによってスタートアップに売上げが立つということが非常に大きな意義があると思っています。そして、併せて政府の調達あるいは自治体の調達が進むことによって、信用力がアップする、その他、大企業との取引においても政府調達を受けていると比較的有利になってくるというようなどころがありまして、そういうレピュテーション、信用力の面でも非常に重要ということで、我々、調達を進めるようにしているというところでありまして。

一方で、調達の現場に行きますと、やはりスタートアップ、新しい企業が新しい技術をやっているということで、なかなかリスクを負って調達を進めるといった動きがまだまだ進んでいないというのが現状であります。特に調達担当官からすると、失敗してしまうと非常に大きな痛手を被るといえることがあるので慎重になりがちというところでありまして、そこをいかに緩和していくかというところが大きな課題かと認識しております。

現状、入札参加資格の特例、入札資格でAからDランクまであって、スタートアップは、通常、Dランクなものですから大きな入札に入れられないというのがあるのですけれども、J-StartupとかSBIRについてはその特例をつくって入札に入りやすくするというような取組をしておりますが、まだまだ進んでいないというような状況ではあるというところでありまして。

下に少しチャートを書いておりまして、SBIRの状況、研究開発をして、それを調達に進めるといったような動きがアメリカでかなり進んでおりまして、実はその中から本当にテスラとかスペースXのような成長企業が政府調達のバックアップを受けて成長しているという事例があるということでもあります。

日本ではまだまだそのSBIRの関係では弱いところがあるし、あと官公需、これはアメリカのアップル・ツー・アップルで比較できないのですけれども、官公需の関係で調査をしている中でも、新規中小企業による調達はまだまだ少ないというような状況になっているというところでもあります。

次、お願いします。

こういう状況を少しでも前に進めるために、スタートアップとの随意契約を拡充してはどうかというような御指示をいただいております。調達については基本的に入札が、特例なのですけれども、唯一無二の技術であるとか新しい、ここしかできないというような観点の下に随意契約を進めていくというようなどころで、規制改革の実施計画、それから、グランドデザイン、あと国の中小企業に関する契約の基本方針、この中で中小企業技術革新制度（SBIR）における研究開発成果の調達手法と同様の仕組みにて随意契約を高度な技術を持ったJ-Startupの選定企業等との間でも締結可能にすることについて検討を開始し、結論を得るということをお示しいただいております。これに基づいて現状、検討を進めているというところでもあります。

1枚お願いします。

J-Startupのところで随意契約をもっと進めていこうというところなのですけれども、そもそもJ-Startupは何かといいますと、技術力、それから、サービスのモデルで優位性を持って世界に対して貢献していけるようなスタートアップを国のほうで選定し、そして、それに対する支援策を講じていくという政策であります。国のほうでとは言うのですけれども、行政官自体はスタートアップの目利きができませんので、ベンチャーキャピタリストあるいはアクセラレーター、大企業のイノベーション担当等の目利きによって推薦いただいて、それを集計し、第三者委員会の審査を経て選ぶというのがJ-Startupであります。現状188社選ばれておりまして、時価総額の総計で言うと5兆円ぐらいの総計の企業群になっているというところがあります。

このたび、そのJ-Startupに対して、さらに技術を中心とする外部審査委員の審査を経た上で、これは随契に適するというようなことになれば、一応随意契約できる高度な技術を持ったJ-Startupであるとして選定をし、それを国の省庁と随意契約していただくことを考えているというところがあります。

先ほど申しあげましたように、入札の特例として随意契約をする場合というのは、SBIRでやっている場合というのは入札可能性調査の代替としてSBIRの審査結果を公表しながらやっていくという形なのですけれども、今回においても外部審査委員による審査をもって入札可能性調査の代替として唯一無二の技術である、そういったことを確認した上で調達を随契で進めていくというような形で考えているというところがございます。

次、お願いします。

具体的な企業の例を申し上げると、医療系の企業があったりとか、ワクチンを作っている企業や、宇宙の関係の企業もあったりということで、なかなかほかではない技術を開発しているというところがございます。

次、お願いします。

最後、これ以外においても中小企業庁と一緒に連携して、官公需でスタートアップの調達を増やしていくという動きをやっておりまして、ここに書いてある4項目を現状、推進中であります。関係省庁の調達の実際を調査して見込まれる分野について検証する。

それから、スタートアップの新しい技術、サービスについて調査を行って情報提供を行う。これは調達担当官用にカタログを作るというのを今年度末に向けてやっているというところがあります。

それから、入札資格自体を見直していくというところ。

それから、先ほど申し上げたような公共調達のJ-Startupにおける随契の推進、こういったことをやっているというところでありまして、スタートアップの調達推進、しっかりやっていくというところがあります。

中小企業庁の担当のほうから、少し各省の調達の調査を実施しているという状況についても御報告させていただきます。

○経済産業省（芦立統括官公需対策官） 中小企業庁の芦立と申します。よろしくお願

いたします。

それでは、中企庁のほうから8ページの主に①、②につきまして御説明をさせていただきます。

中企庁では、官公需法に基づきまして毎年、中小企業者に関する契約の基本方針というものを閣議決定しているわけでございますけれども、こちら、国や独立行政法人が行う調達のうち、事務用品などの物品購入、庁舎清掃とか警備などの役務提供、庁舎建設や修繕、あと道路修繕といった工事、この3つを対象とした、いわゆる官公需というものにおける中小企業の受注機会の増大のための具体的な取組ということを推進しております。

官公需法におきましては、創業10年未満の中小企業を新規中小企業者と定義しております。スタートアップと呼ばれる企業様のうち、創業10年未満の中小企業ということであればこの新規中小企業に該当するということもございまして、今般のスタートアップ育成支援の政府方針を受けまして、官公需におきましても何らかの取組ができるのではないかと、今年度の基本方針において、この資料にありますような4項目について検討を行うということに記載させていただいております。

この官公需におけるスタートアップからの調達ということにつきましては、SBIR制度から派生するような調達のような必ずしも政府のニーズとかそのようなものに基づいて開発されたものではないということもございまして、スタートアップが提供可能な商品・サービスと発注側のニーズ、これをどのようにマッチングさせるかということが非常に重要というように考えております。

しかしながら、現状として、どのような分野にスタートアップの皆様を受注の可能性があるのかといったことや、そのスタートアップが提供できる商品やサービスに対して発注側においてどのような具体的なニーズがあるのかということが把握できていないということでございます。

そのような現状を踏まえまして、中企庁のほうでは①にありますような、まずはどのような分野にスタートアップを含む新規中小企業を受注の可能性があるのかという実態の確認を開始しております。

具体的には各省の協力をいただきまして、令和3年度の新規中小企業との契約情報を収集することとともに、新規中小企業との契約比率の高い独立行政法人等に対するヒアリング調査を実施しております。こういったものを通して、新規中小企業との契約内容を分析することでどのようなニーズがあるのか、また、どのような内容の契約案件がスタートアップの皆様の新規中小企業にとって参入しやすいのかという傾向を探ることというように考えております。

また、発注側においては、現状、スタートアップが提供できる官公需に適した商品やサービスというのはどのようなものがあるのかというものをなかなか把握できていないということもございまして、この8ページに書いてあります②の検討結果を国等の各機関に共有いたしまして、まずは発注側のニーズというものの発掘につなげていければというよ

うに考えております。

中企庁から以上でございます。

○経済産業省（石井室長） 以上、経産省の報告でした。ありがとうございました。

○武井座長 御丁寧な御説明、誠にありがとうございました。

続きまして、内閣府科学技術・イノベーション推進事務局様からヒアリングを行いたいと思います。

本日は、御説明者として、内閣府科学技術・イノベーション推進事務局長補、渡邊昇治様にお越しいただいております。お忙しいところ、お時間をいただきまして誠にありがとうございます。

それでは、渡邊様、御説明をよろしくお願いいたします。

○CSTI（渡邊局長補） よろしくお願いいたします。渡邊でございます。

資料2を御覧ください。

今年の8月に閣議決定をされております中小企業者に関する国等の契約基本方針というものがございます。この令和4年度の基本方針におきまして、スタートアップの支援策の対象となる、中小企業者の受注機会の増大に向けた方策が定められております。この①、②の下線部分を御覧ください。①については、経済産業省でスタートアップからの調達が見込まれる分野についての検証を行うということが定められております。

②といたしまして、分野のみならず、スタートアップが提供可能な新技術及び新サービスに関する調査を行い、各府省への情報提供を行うことを検討するということになっております。

この調査結果等に基づきまして、内閣府としては下に黄色い枠で囲ってあります2つの施策を実施したいと考えております。この2つの施策についてこの後、御説明いたしますけれども、一つは、左側でスタートアップを入札対象者とした調達の手法を促進していきたいという話でございます。もう一つは右側でございますけれども、これは発注者と受注者をつなげるピッチを開催したいという話でございます。

まず1つ目のスタートアップを入札対象とした調達手法でございます。

概要といたしましては、スタートアップからの公共調達を活用、促進するということで、例えば1,000万以下の一般競争入札で特定の役務・物資に関する一般競争入札を行う場合に、スタートアップを対象として調達することを考えたいということでございます。

具体的にはCランクあるいはDランクの取得企業のうち、技術力のある中小企業を対象として各省庁に入札をしていただくということでございます。

期待される効果としましては、従来であれば、どうしてもスタートアップとしてはより低い価格で入札しないと大企業には勝てない、そうなるとなかなかスタートアップが政府調達に参入できず、スタートアップが育たないということになります。そういった問題を何とか解消していくべく、この制度を導入することによりまして、スタートアップの育成、それから、我々政府側としてはスタートアップが持っている新しいアイデアや新しい技術

をより使いやすくなるのではないかと考えております。

2つ目のマッチングピッチについてでございます。3ページをご覧ください。これはスタートアップから見ると政府がどのような技術やサービスを欲しがっているのかという情報が必要であり、また、政府や自治体から見ると、スタートアップからどのような技術が提供されてくるのか、提供できるのか、またそれによりどの程度行政効率の向上が見込めるのかという情報を知りたい。この点、マッチングが非常に重要なのではないかとということで、このマッチングピッチというのを実施してみたいというように考えております。

7ページにイメージがあります。ピッチイベント自体は各地でいろいろ行われており、最近、盛況だというように思いますので、官庁のみならず自治体の方々も幅広く参加いただく形で実施をできればというように思っています。もちろん、オンラインなども活用しながらやっていければというように考えております。

以上でございます。

○武井座長 渡邊さん、誠にありがとうございました。

続きまして、政府システム調達改革を開始しましたデジタル庁様から、政府調達の参入障壁解消に向けた検討についてヒアリングを行います。

本日は、御説明者として、デジタル庁統括官付参事官、門馬圭一様にお越しいただいております。本日はお忙しいところ、お越しいただきまして誠にありがとうございます。

それでは、御説明をよろしく願いいたします。

○デジタル庁（門馬参事官） ありがとうございます。御紹介いただきましたデジタル庁の門馬と申します。どうぞよろしく願いいたします。

いただいた時間、5分でございますので、要点をかいつまんで御説明をさせていただければと思います。よろしくどうぞお願いいたします。

資料のほう、お願いいたします。

今、表題に出ておりますとおり、デジタル庁が発足してから約1年余り経過しているわけですが、発足と同時にシステム調達を中心とした調達方法の改革、検討ということで、有識者から成る検討会を今年の6月から立ち上げまして、様々な調達に係る改善の取組、検討というものをさせていただいているということでございます。

おめくりいただいてよろしいでしょうか。

今、申し上げました6月からの検討会というのが情報システム調達改革検討会というものでございまして、現在、5回まで検討を重ねてまいりまして来年の2月まで計7回、検討を進めて取りまとめという予定で今、まさに検討中の段階でございます。

何をやっているかといいますと、そもそもは調達全般に係る課題を全部拾い出してみようということで、幅広く調達の課題について検討しているということでございます。下のほうにA、B、Cと書かせていただいておりますけれども、大きく分けて3点、調達の際のプロセスの見直しと体制強化、多種多様なベンダーの参加、適切なベンダーの選定、それから、プロセスの明確化・透明性の向上といった3テーマに沿ってアジャイル開発の話で

すとか今回のスタートアップ企業の参入機会の拡大といった話、それから、デジタルマーケットプレイスの導入の検討、ベンダーロックインの排除といったことを中心に取り組ませていただいているところでございます。

おめくりいただいてよろしいでしょうか。

その中で、早速、民間企業様のほうからアンケートを取って見たということでございます。こういった調達に係る課題があるのかということを受注者側の皆様の意見も把握したいという趣旨でやらせていただいたものでございますが、こちらに今、御覧いただいておりますのは、我々、ターゲットとして民間企業、約1,900社を大手から中小企業、スタートアップ、もろもろを含んでおりますけれども、対象にアンケートを実施させていただきました。その結果、民間企業約206社から回答、約1割の回答率ということで、この回答率、低めなのですけれども、ここから、政府調達に係る企業様の関心の薄さといったようなことが読み取れるのではないかなというように我々のほうでは考えているところでございます。

次の資料、お願いします。

具体のアンケートの中身の一部でございますが、まず事務手続についてのアンケート結果ということになってございまして、青い四角で囲ってあるところを御覧いただきますと、まずは政府調達システムの調達の改善点としてどのようなことが望まれるかといったことにつきまして、1位が事務の手続の煩雑さだといったような御指摘をいただいているというのが上のほうでございます。

それから、下の入札を結果的に見送ってしまったという企業様からの御回答で、こういった理由で見送ったのかということについても、入札参加のための事務手続が煩雑、高コストであるといったようなことが2番目の大きな理由になっているといったことが読み取れる資料でございます。

次の資料、お願いいたします。

こちらでも事務手続の続きでございますが、一番左側は入札の順番ということで入札参加資格の取得から提案書の提出までという流れになっておりますけれども、こういった中で具体的なアンケート結果で原文のまま紹介させていただいているのですが、具体的には様式の統一とか紙の提出ではなくてウェブ上での提出が入札参加資格などについても完了できるようにしてほしいですとか、あと資料の閲覧についてもオンラインで資料を閲覧できるようにしていただきたいといったような話。それから、調達仕様書の入手についてもウェブ配信で済ませてほしいといったようなもろもろのこうした具体的な要望も今回いただいているところでございます。

すみません、次のページをお願いいたします。ありがとうございます。

今の入札手続の負担軽減の取組ということで、これは一例でございますけれども、一番左側、提出を求めている資料というのがざっと書き出しただけでもこれだけ多岐にわたる資料を今、提出をお願いしているという状況だということでございます。それに対しまして、デジタル庁のほうでも電子化に取り組んでいるところでございまして、ここに一々は

申し上げますが、個々に電子化できるところについては徐々に取り組んで今、実施中だということではございます。

ただ、一番右側にありますとおり、さらなる取組の拡大が必要だと考えているところもまだ多々残っておりまして、クラウドの必要資料のアップロードでの提出をするですとか、それから、提案書の一式資料の紙媒体の提出を省略してペーパーレス化にするですとか、そういったもろもろのまだ課題というのも残っているというように我々としては認識しているところではございます。

次のページ、お願いいたします。

こちらはアンケートの中で今度、調達形式についての御要望ということで承ったものではございますが、一番上に書いてありますとおり、単なる一般競争入札、価格競争ということではなくて、情報システムについてはということだと思っておりますけれども、総合評価方式ですとか企画競争をもっと多用してほしいといった要望が大変多かったということが読み取れるかというように思っています。単なる価格の競争ではなく、価格以外の技術面等で競いたいといった要望が強いということが読み取れるのかなというように考えております。

次のページ、お願いいたします。

こちらは同じくアンケートで、今度、契約条項の見直しという点でのいただいた指摘でございます。一番上のところ、御覧いただきますと書いてございますとおり、中小ですとかスタートアップ企業に限らず、全般として損害賠償金額の上限の明示が強く望まれている。これはどういうことかと申しますと、大体官庁側の契約書のひな形が事前にそろえてありまして、その損害賠償規定というのはおおむね限度がない。要するに上限の明示がないというのが一般的になっているというのが現状だと思っております。それについて、特に中小・スタートアップ企業さんが政府調達に参加をいただく際には、ここは非常にリスクが高いということで、この条項の見直しを求められているということだというように理解しております。

それから、下のほうはSaaSサービスを提供している中小・スタートアップ企業様からの御要望ということで、大体薄利多売的な例えばソフトみたいなものは、規約といいますか約款みたいなものがついていて、それに従って購入していただきますというのが通常だと思っておりますけれども、国の場合は先ほど申し上げましたとおり、国のほうで用意した契約書等にのっかって調達いただくという形を今まで取っていたということから、そこら辺の条件が合わないでなかなか参入が難しいといった御指摘だというように理解しております。

次、おめくりいただいてよろしいでしょうか。

こちら、御参考でございますが、やはり情報システムは非常に再委託の率が高いと言われておりまして、こちらのデータを見ていただいてもお分かりのとおり、おおむね金額比率にしまして30%から70%、外部委託金額を占めている案件が非常に多いということで、再委託が比較的多い業界、要素であるということが言えるかと思っております。

次、おめぐりいただいでよろしいでしょうか。

最後になりましたけれども、結果として中小・スタートアップ企業の参入機会を拡大するために我々が何をできるかということで、1ポツで短期的な当面の施策として2つ、考えてございます。

一つは、今、御紹介させていただいたとおり、事務手続の簡素化・情報公開ということで、GEPSといったような機会あるいは調達ポータルを活用して、広告から契約締結までの事務手続のデジタル化ですとかペーパーレス化、こういったものを推進してまいりたいということが一つ。

それから、2つ目のポツでございしますが、年間の調達計画、今でも一定程度は公表することになっているのですが、その対象を広げるとともに、なるべく可能な限り詳細なデータを年の初めに、年間、今年の調達計画はこんな感じになっているということをお示しするというのも調達参入に資するのではないかと考えておるということでございます。

それから、その下のポツでございしますが、事務手続の簡素化とか入札参加資格の等級制、今、ランク制というのがA、B、C、Dとありますが、その緩和。これはデジタル庁についてはかなりもう相当程度、緩和を図っているところでございしますが、こうしたものの各層への展開といったものもガイドライン等を通じてやってまいりたいということでございます。

それから、右側の2ポツでございしますが、多様な企業の参入促進ということで、2つ目のポツに書かせていただいたとおり、先ほど申し上げた損害賠償金額の上限設定、この合理的な判断がどうやったらできるのかといったようなメルクマールみたいなものを検討して整備していくべきではないかといったような話。

それから、3つ目のポツでございしますが、スタートアップ企業さんが特にそうなのですが、やはり参入障壁になっている損害賠償、それから、もろもろのいろいろな調達にまつわる手続が煩雑だということ、行く行くはそこを簡略化することを目指していくのですが、直ちにすぐに簡略化して、あるいは損害賠償についてすぐリスクを避けるといったことはなかなか難しい、検討が必要だろうと思っておりますので、当面の対策としては、そういう努力をするとともに、再委託という形でスタートアップさんが多く入っていただくということによって、今のような障壁を元請さんが取りあえず対応していただくということで参入しやすくするといったことも一つの一案かなといったようなことで今、検討しているところでございます。

すみません、長くなりましたけれども、デジタル庁からの御説明は以上になります。ありがとうございました。

○武井座長 門馬さん、誠にありがとうございました。

それでは、質疑応答のほうに入りたいと思います。

御意見、御質問がある方はZoomの手を挙げる機能により挙手をお願いいたします。それ

を受けましてこちらから御指名いたします。

なお、本日は質疑対応のため、会計制度を所管されています財務省様から主計局法規課法規調査官の照井康夫様にお越しいただいております。よろしくお願いいたします。

照井さん、もしこのタイミングで何かございますでしょうか。

○財務省（照井調査官） 財務省主計局の照井と申します。

今の段階では特に私どものほうからお話しさせていただくべき事柄というのはございませんので、また必要に応じてお答えをさせていただきます。

○武井座長 分かりました。では、よろしくお願いいたします。

では、早速、村上委員、お願いいたします。

○村上専門委員 村上です。御説明ありがとうございました。

私からは3つ提案をしたいので、それに対して、今、御説明いただいた三者の方から、御意見をいただければと思います。

まず1つ目は、今の御説明、三者とも請負契約を想定したものばかりでしたが、もっとサービス利用契約を増やしていくべきではないでしょうか。請負の場合は、入札関係の事務手続が必ず生じますが、サービス利用であれば、各社がホームページに出しているサービス内容、料金、利用規約などの条件を比較検討して、調達側が選定すればいいだけなので、スタートアップ側のコストは大きく下がりますし、調達の自由度も高まると思います。サービス利用契約をもっと増やすという取組について、皆さんどうお考えかお聞きしたいというのが1点目です。

2点目、3点目はもう少し簡単で、2つ目は支払い方法です。今、行政の支払いは大体業務完了後に一括払いが普通ですが、スタートアップの場合は運転資金の問題がありますので、着手金とか中間払いをもっと当たり前に取り入れるべきではないか、これが2点目です。

3つ目、最後は知財の問題です。国の契約書のひな形の多くは、業務完了後、成果物などの知財、特に著作権などを一括して発注者に譲渡することが多いです。経産省などでは日本版バイ・ドール条項を設けて、知財を受託者側に残すことも行っていますが、これをもっと一般化して、ほかの省庁や自治体にも広げていくべきだと思います。

以上、3点について、ぜひ御意見をいただければと思います。よろしくお願いいたします。

○武井座長 では、経産省さんからまずお願いできますでしょうか。

○経済産業省（石井室長） ありがとうございます。

請負等サービスの利用との関係なのですけれども、サブスクの事業とかも増えているので少し検討したいと思います。ありがとうございます。

それから、支払い方法については、本当に補助金なんかも同じなのですが、先に払うというのがすごい大事なのですが、いろいろな手続の問題で引っかかっている面もあるので、そこはちょっと精査したいと思います。バイ・ドールはしっかりやっているところ

ろなので、この先もしっかり委託先がきちんと知財を持つという形で進めたいと思います。ありがとうございます。

○武井座長 続いて内閣府さん、お願いします。ミュートですね。聞こえました。どうぞ。

○CSTI（渡邊局長補） 1つ目の請負かサービス利用かということにつきまして、役務契約についても役務の調達についても今回対象にしようとしていますので、請負だけではなくてサービス利用のほうも対象にできるように検討できるのではないかとこのように思っておりますが、関係者と議論してみないと正確な答えはできないところであります。

中間払いについては、私ども、今回1,000万円以下の調達についてスタートアップを対象とした調達のようなことを考えておりますので、1,000万以下の契約で中間払いみたいなことが必要かどうかというのは若干手続との関係でも疑問があるところでありまして、これも現時点のこの場では正確なお答えができない感じがします。

知財については、これも1,000万以下の調達で知財が発生するような調査研究というのがあるかどうかということなのですが、もし調査研究で1,000万以下ということであれば、内閣府は当然バイ・ドール法の適用はいたしますので他省庁も恐らくそういうことだと思います。以上、3つのご質問に対するお答えとなります。

○武井座長 では、デジタル庁さん、お願いします。

○デジタル庁（門馬参事官） すみません、ありがとうございます。

デジタル庁としましては、1点目の点につきましては、現在でもデジタル庁の中でもサービス利用みたいなことができるものについては、それなりにやっているというように聞いているところでございます。ただ、基本的に情報システムが多いということで、内容はもともとあまり確定してないといったようなものも非常に多うございますので、そういったものについては請負契約のみならず、例えば準委任契約ですとか、そういったほかの最も適切だと思われるような方法というのも考えてまいりたいというように考えているところでございます。

それから、2点目の中間払的なものについては、我々も今回の検討会のテーマでもそういう前払いですとか中間払いとかそういったものの可能性というものも議論させていただいたところでございますが、諸外国の例なんかをいろいろと調べたところ、実際にやはり実物といいますか物が納入されてから支払うということが一般的だということで、途中で払うというのはあまりないといったようなことが分かりました。

そういう意味では、我々としては、途中で払うということについては部分払い。部分払いというのはできたところまでを物を確認して支払うという方法ですので、そういった形で、適宜に途中で小出しにお出しをするという方法は実現してまいりたいというように考えているところでございます。

それから、3点目の知財についてでございますけれども、こちらでも検討会の中でも議論になりまして、先ほどお話に出ましたバイ・ドール法の関係ですとか様々な議論がなされたところでございますが、国側のほうでも持っている必要があるものについてはしっかり

と国のほうでも確保する必要がありますし、そうでない場合は受注者側に持たせるということもしっかりルール化を図っていくべきだねといったような議論になってございます。ただ、注意しなければいけないと思っていますのは、ベンダーロックインが生じないようにするというのも我々の使命としてあると思っていますので、そこら辺の兼ね合いも踏まえながら検討を続けてまいりたいというように思っております。

以上です。

○村上専門委員 ありがとうございます。

すみません、1点だけ。今、役務提供や準委任の話が出ましたが、サービス利用契約は、人工費を払うのではなくて、サービスを月額幾ら購入する契約なので、役務提供や準委任とは違います。電話代や水道代と同じと考えていただければいいと思いますので、ぜひ検討の中に入れていただけるといいと思います。どうもありがとうございます。

○デジタル庁（門馬参事官） ありがとうございます。

○武井座長 それでは、瀧委員、お願いします。

○瀧専門委員 ありがとうございます。

複数質問がありまして、それぞれお伝え申し上げます。自社もJ-Startupでこの資格をどう生かそうかとずっと考えている中で、問題意識が高く今日は参りました。

まず、内閣府様向けに2つございます。

一つは、今般、何らか有益そうな領域を絞り込んでいくというアプローチ、大変よいものと思っております。応募するところのコストを下げるといふ努力はすごくありがたいと思っております。当社みたいな会社は納品後の報告書とか終わった後にやらなければいけないことがすごく多いのではないかとこのことを危惧してこういう取組は社内で推進しづらいケースがあります。入り口ではなく、終わった後の出口の議論についてもぜひ見ていただければと思っています。特にお答えがなければ、これはただの要望でございます。

あともう一つが、ピッチイベント関連で予算2,500万円という数字ですけれども、これだけですとイベントをしっかり開催して事務局の方々を確保して終わってしまう感覚です。いずれ通常予算に持っていけるといいなというところ。また、当社の初期の頃を思い出しますと、例えば自治体や様々な大企業にサービスを売り込むときは結局、大塚商会さんとかキヤノンマーケティングさんといった、ベンチャー企業の商品に向けて商社のような役割をされる方々がいて、先ほど申し上げた納品とか申込みの苦しいところは彼らが代理店として請け負ってくれる、というモデルがあるのですね。

この機能を政府がある意味、今回は肩代わりするようなどころがあるのだと思っております。今、挙げた2社だけでは全然ないのですけれども、そういう会社さんがどういう働きをされているかをぜひ参考にされればというようにも思っております。これはすみません、両方とも意見といいますか、コメントになりました。

内閣府さんとデジタル庁さん向けにそれぞれ質問があります。LGWANについてです。自治

体にSaaSサービスを届けようと思ったときに、もうこれが一番最初に出てくるネックとなるポイントです。我々がインターネット上でサービスを提供しているところ、それを使う環境に自治体制がないというようになっていることがございますので、ここに向けた課題意識や、進めていくめどに関して教えていただければと思っております。

次の質問、門馬様宛てでございます。最近、別のところでSaaSサービスとかのデジタルマーケットプレイスのヒアリングを受けているという話を聞いています。本件の話と同じかもしれないですし、別かもしれないのですが、スタートアップの立場から見ますと、デジタル系とか技術系とか大体似たようなセンチメントで皆さん、向かっているものだと思いますので、あまり縦割りではなく一括でこういったものは進めていただけるほうが私たちも業界団体をやっている中で進めやすいかなと思っておりますので、ぜひ一括で推進していただきたいと思っております。

また、ピッチを進めたりとか導入のいろいろな問題を見る中で、デジ臨なのか、いろいろなところ、ひょっとすると、この規制室なのかかもしれないですけども、そこで対応すべき課題というのももっと見えてくる部分があると思っておりますので、この会議体とかがもう少しサポートしていくような仕組みも要るのではないかなというように思っていますので、その点についてももし御紹介がありましたらというところではあります。

最後、すみません、長くなりまして、財務省様に一つ質問がございます。弊社、いわゆるSaaSの会社で、先ほど村上さんがおっしゃっていたようにサービス利用契約的にできれば納品したいと思っているタイプの会社なのですが、こういう事業者が今、応募するに当たって、例えば当然ですけども、納品とか知的財産の受渡しとかはそんなにないのですよね。あとSaaSサービスは原則複数年契約をベースに利用料を頂くみたいな形で提供することがかなり多かったです。なので、その辺が何らか課題感が既に発生していて私どもの業界でまとめたほうがいいこととか、議論上、何か課題の現在地が私も分からないものですので、その辺で今後 이슈になり得るかもなど思っていることがございましたら教えていただければと思います。

長くなりまして申し訳ありません。以上でございます。

○武井座長 それでは、まず内閣府さんから、幾つかございましたが、お願いできますでしょうか。

○CSTI（渡邊局長補） 内閣府でございます。

1つ目の応募コストの問題や出口のコストにつきましては、我々も当然、契約手続はできるだけ簡素化し、できるだけ御負担のないような形にしたいと思っておりますので、実際、確かに報告書の作成など終わった後のいろいろな事務手続というのものもあるわけでございます。できる限りそういった業務、事務も簡素化できるように各省と議論していきたいというように思っています。

2つ目ですけども、イベントについては、確かに今回、初めてのケースということもあってシングルショットのイベントという感じになってはいるのですが、これは1回で、

一過性のもので終わってはもったいないということもありますので、ぜひ何らかの形でこれを継続できないかということは検討してみたいと思います。

それともう一つ、やはり民間のノウハウを入れるというのが非常に重要だと思っていて、政府が自分でやるというよりは、そういった民間の専門の事業者とやり方を相談させていただいて、場合によっては、それこそそういうところから調達するとか、これ自身も調達してやってみるというのはあるのではないかというように思っているところであります。

LGWANにつきましては、私の専門分野から離れるのですがけれども、自治体のほうでも書類の統一化とか、あるいは手続のオンライン化というのをやっていたらこうということで、今日来られていませんが総務省さんのほうで御検討されているというように聞いております。

以上です。

○武井座長 ありがとうございます。では、デジタル庁さん、お願いできますでしょうか。

○デジタル庁（門馬参事官） デジタル庁としては2点、お答えさせていただきたいと思っております。

まず、LGWANの御指摘でございますけれども、申し訳ございません。LGWANの話は私、直接担当してないのであまり詳しくはここで申し上げられないのですがけれども、デジタル庁内においてもLGWANの問題というのは度々議題に出て、いろいろな課題を解決するのにまたLGWANの問題かみたいなことで頻繁に課題に挙がって、これを何とかしなければいけないということでいろいろ議論がなされていることは確かでございます。ちょっと申し訳ないのですがけれども、ここは担当のほうにまた伝えさせていただいて何らかの形でお答えできればと思っておりますけれども、問題意識を持ってデジタル庁として取り組んでいることは確かでございます。

それから、2番目のSaaSサービスの件でございますけれども、確かに原則単年度主義ということでございますので、ぽつぽつと短い単位での調達ということになって、将来的に欧米等のデジタルマーケットプレイスなんかを参考にしますならば、例えば4年間とか一定程度の期間の調達とサービスの提供といったものもあるというのは承知しているところでございます。一方、国の中においては財政法、会計法がございますので、制度官庁さんと相談しながら、その課題についてどういう方法があるのかを我々としても相談してまいりたいというように思っているところでございます。

すみません、以上になります。

○武井座長 ありがとうございます。

続きまして、財務省さん、お願いできますでしょうか。

○財務省（照井調査官） 財務省からお答えさせていただきます。

先ほど御提案のありました問題点の抽出につきましては、各省庁との調達の実績をどの

ように積み上げていくのかということが最たる問題かと思われましても、その点につきましては、それぞれのスタートアップの企業の方あるいはその周辺にいらっしゃると思われる新規創業者ですとか中小企業の方々が国の調達、必要としている需要にどれだけマッチするような財やサービスを御提供していただくことができるのかということ掘り出す、発掘するというのがポイントになろうかと思えます。

我々、財務省は制度の担当部局としまして、個々の省庁の実際の調達を進めていく上で制度上の課題等が生じたときには、それぞれの省庁との協議、調整等をさせていただくということになるものですから、まずは各省の調達とのマッチングということで、先ほど経産省の御説明の中にもありましたけれども、そのような御提供していただける財・サービスの内容と国が欲しているものとのマッチングの中でさらにその課題等を抽出していただく、その上で財務省としても他の省庁、経産省さんですとかデジタル庁さんと連携しながら課題の解決に向けて御協力させていただきたいというように考えております。

以上です。

○武井座長 瀧委員、よろしいでしょうか。

○瀧専門委員 承知しました。ありがとうございます。

複数年の話とか、恐らく前もって見てもいいトピックだろうなというように感じておりますので、ぜひ今後ともよろしく願いいたします。

私から以上です。

○武井座長 では、続きまして、井上委員、お願いできますでしょうか。

○井上専門委員 ありがとうございます。井上でございます。

本件、大変に重要なテーマだと思っております、というのもフィンランドとかスウェーデンとか北欧諸国のイノベーション戦略を見ていると、やはり調達のところがとても重要だと。特に公共調達ですね。政府がまだサービスになっていないもの、新しい技術を積極的に調達することによってマーケットを育てていくのだという、そういう明確な方針。ですから、政府がまさに新しい分野をつくるために調達という手法を使うのだということ明記しているということで、すごく大事だなというように思っています。

ただ、そのときには先ほどの複数年の話とか新しいサービスとか新しいものが出てきたときになかなか今までの政府の調達のスキームに乗ってこないということが出てくるとい、ここが一つ問題になっているのだろうなというように思っています。

もう一つ言うと、一昔前であれば政府の役人のほうが物を知っていて、仕様書を政府が書けたわけですね。でも、今、何が起きているかというと、民間のほうが知っているのに仕様書を書けないということが実は起きています。なので、結局どういうことになるかというと、仕様書を書く段階でそういう大手のベンダーの方とかにいろいろ話を聞いて仕様書のすり合わせをしていく。そのときに結局大手のベンダーの人たちは、自分たちに有利な形で仕様書を書いていきますので、結果として新しい方たちが入りにくいという参入障壁が生まれている。これは何も法律に反していることはしてないのではないので

すけれども、こういうことが起きている。

なので、デジタル庁さんの調査結果の中で入札見送り理由上位5件とありますけれども、別案件で既にリソースが枯渇しているというのはいいのですが、事務手続の下に入札公告の日から入札書提出までの期間が短いとか、既に参入している企業が明らかに有利な評価基準、評価方法になっているとか、仕様書の記載が曖昧であり、そのリスクを許容できないとか、こういう理由で入札を見送っている。だから、これは結局、仕様書を書けないとか、あるいはどこかが入って仕様書をお手盛りで書いているという、こういうことですよ。なので、ここに対して、これは契約の方法の問題というよりも、今、仕様書を書けない分野のことで政府が調達をしていかなければいけないときにどうするかという問題だと思っています。

PFIの法律なんかでは民間提案制度というのを設けましたよね。なので、ああいう形で例えば民間の企業の側からいろいろ提案をしてもらって、その方針に従って調達していくみたいなスキームを取り入れていかないと、新しいプレーヤーの人たちがなかなかちょっと契約方法を変えとか、ちょっと調達方法を変えというだけでは入ってこられるようにはならないのだろうなというように思っています。なので、そこをどうように変えていくかというようなことがすごく重要になってくるのだろうなというように思っているのが一点です。これは内閣府さん辺りにでも感想を聞かせていただければというように思っています。

もう一つは、企画と執行の分離といいますか、政府のお役人の方々も調達までの内容を話しているときとかすごく優秀というか柔軟な方が出てくるのですけれども、執行の段階になると係が替わるわけですね。それで先ほど報告書の話がありましたけれども、報告書のチェックとかはもう本当に事務的な人たちが事務的に仕様書どおりのことが書かれているかどうかみたいなことをものすごく細かく事務的にチェックしていきます。それはもう内容云々ではないのですね。

だから、何か執行と企画の分離みたいなことの役所の中での体制の問題があって、執行の段階になると途端に最初の熱量がなくなっていくみたいな、こういうことがすごくやはり政府の仕事では起きていて、結果としてスタートアップの人たちはいろいろな財務的な理由もあって、政府の仕事はやればやるだけ損するよねとか、あまりいいことがないよねという感じになって嫌われているという、こういう現状もすごくあるので、そこもやはり役所の側が変わっていかなければいけないのだろうなというように思っています。こちら辺は経産省でもちょっと御意見を伺わせていただければというように思っています。

以上です。

○武井座長 では、内閣府さん、経産省さんからそれぞれお願いします。また音が入っていないみたい、入りました。

○CSTI（渡邊局長補）

今日、私のほうから御説明したのは1,000万以下の調達の話でしたので、これのみで大き

なイノベーションが起こせるとは考えておりませんが、本日、御説明にはなかったのですが、資料2の前の経産省の資料の一番最後に参考でSBIRの抜本拡充というのが入っております。イノベーションを起こしていくためにスタートアップが重要で、スタートアップが育っていくために政府調達が必要だというのは我々も認識をしております、私、調達だけではなくてイノベーション政策も担当しておりますので、その観点から申し上げますと、これはいわゆる研究開発型のスタートアップを中心とする政策ではあるのですが、フェーズ1、フェーズ2と育ってきたものをさらに大きく育てていくという話でございます。

これまでの政府の考え方ですと、フェーズ1、フェーズ2のところはリスクも高いのでスタートアップに対する支援というものが結構メニューとしては手厚いのですが、フェーズ3ぐらいになると市場投入の見通しが見えてくるので、何となく国としては資金的な支援がしにくくなるということになりがちだったり、あるいは実証試験とかパイロットプラントが必要となるので大きなお金が必要になるということで、このフェーズ3のところは手薄だったという問題がございます。そのため、研究開発型のスタートアップの最後の高いハードルであるフェーズ3を抜本的に拡充しようということで、今般の補正予算で2,000億円超の予算を頂いて、ここを充実させていきたいということでもあります。

また、これは単に予算的支援をするだけではなくて、やはりここで出てきた成果を実際に政府がファーストカスタマーとして調達をすることが非常に重要だと思っております、また、必ずしも政府だけではなくて例えば自治体や大学、病院など、そういうところの方々の調達も増やしていくということを考えておまして、かつ、これは各省にも御協力いただいて、各省でも同様の取組に努めていただくということも行っております。

いずれにしても、確かに民間の方々の御意見を聞いて、新しいことを受け入れないとか指摘のように現場での仕様書を書く能力は確かに技術の進歩に伴って相対的に低下しているということもありますし、これからむしろAIとかもどんどん取り入れてやっていかなければいけないと思っておりますが、そういうノウハウ、アドバイスをいただきながら進めていきたいと考えています。

○経済産業省（石井室長） 経産省でございます。

先ほど御指摘いただきました執行と企画の分離、私もスタートアップからよくその苦情を聞きます。ですので、我が省としてもそれを十分考えていくとともに、内閣府とも御相談しながら各省庁でそういったところを改善できるよう検討したいと思います。

それから、もう一点、追加で仕様のお話したいのですが、仕様書を書けないというところにつきましては、今日、御説明しましたJ-Startupの特例、これは入札可能性調査では仕様書を書かなければいけないのですが、こういう随契特例になると仕様なしで随契ができるという形になっていきますので、こういったところもしっかり使いながらやっていければと思います。

以上でございます。

○武井座長 よろしいでしょうか。

○井上専門委員 ありがとうございます。

○武井座長 続きまして、では、竹内委員、お願いいたします。

○竹内専門委員 御説明いただきましてありがとうございます。声、届いておりますでしょうか。

○武井座長 大丈夫です。

○竹内専門委員 ありがとうございます。

皆さん、本当にスタートアップの調達の話、積極的に取り組んでいただいて、石井さんともCIC等でも御一緒させていただいて、具体的にスタートアップの皆さんの生の声といえますか、何に困っているのかというような辺りもヒアリングさせていただいてそこを反映させていただいているというように思いますので、非常にありがたく御説明を拝聴いたしました。その上で、今までもほかの委員からも御質問も御意見もあったのですけれども、幾つか御質問あるいは意見として申し上げたいというように思います。

1点が、これは今日の議論の範疇を超えるのかもしれませんが、先ほど井上委員からもありました支払いですとか様式の統一、そこら辺について、私自身もスタートアップを起業してやっている立場からすると、公共入札というのは非常に信用力にもプラスに働くということでやりたいのですが、人手の少ないスタートアップからすると一番近づいてはいけないというようにも言われるぐらい、やはりどうしても業務の後の手続の煩雑さ等に若干スタートアップが耐え切れないというところも出てきているというように思っております。

これはやはり公金といいますか税金を使う国の買物という点においてはどうしてもしようがないところは確実にある。なので、どこでバランスをするかという問題だというように理解はしているのですけれども、せめて様式の統一でできるだけ簡素化、オンライン化ということを進める。

省庁によって違うですとか、この公共入札、私は地方自治体等に広げていくということが非常に重要だと思っております、この県ではこの様式で大丈夫だったのだけれども、この県に行ってやろうとすると全然駄目だというようなことにならないように、やはり地方自治体、今、地方から多くのスタートアップが生まれていますので、そういったところへの国がある意味働きかけて様式を統一していくことをぜひお願いできればというように思っております、この点はどなたにお伺いするのがいいのかがちょっとあれですが、例えばデジタル庁さん等にそういった地方自治体に様式の統一ということでの働きかけをするというような御予定あるいはアクションしていただいているのかといったようなところ、ここをお伺いできればというように思います。

もう一点が、先ほどデジタル庁さんからの御説明で損害賠償の限度額だったと思うのですけれども、損害賠償の限度額について、やはりスタートアップの方たちが懸念を持つというような入札をためらう理由の一つになっているというように御説明があつて、これは

本当にそのとおりだなというように思います。原子力の損害賠償制度を研究した人間からすると、ここをちゃんとケアするというのはスタートアップの姿勢として非常に正しいなと思うのですが、ここもやはり何らか国が手当てをできるところではないかというように思うところでございます。

何か限度額を一件一件の入札で発注側が悩む。これはもし損害が生じて逆に取りはぐれた場合には国民の負担になるわけですから、発注者が一々悩むということにしないように、例えばある上限金額以上は国がサポートできる制度をNEDOにつくっていただくなり何なりとか、何らかそういった制度というようなもので、今、入札参加をためらわせてしまっている、その一つの理由である損害賠償というところに手当てをしていくということができないか、こういったところについて御意見あるいはもう既に検討しているといったようなところがございましたら、御教示いただければありがたいというように思います。

私からは以上でございます。

○武井座長 2点目もデジタル庁さん宛でよろしいでしょうか。

○竹内専門委員 ごめんなさい、ほかの方で何かありましたら補足いただければありがたいです。

○武井座長 ではまずデジタル庁さんから、お願いします。

○デジタル庁（門馬参事官） デジタル庁でございます。

竹内先生、御指摘ありがとうございます。

まず1点目でございますけれども、確かに様式の統一、これは現在、我々でも、先ほどもちょっと御紹介申し上げたつもりでございますが、なるべく様式の統一を図っていくというのも簡略化の一環として今、進めていこうとしているところでございます。そういったものを自治体にも広げていく。これは事務の簡略化だけではなくて、例えば今、政府の場合であれば物品・役務については各省統一したルールということで、1つ登録すればどこにでも参加資格というものが得られるというような統一化を図ってまいりましたけれども、これは自治体も含めてやるべきではないかといったような意見なんかも出ていたりします。

至るところで自治体も含めた一体とした手続ができるようにできないかというようなことは、議論としては所々のところから出ているということでございます。ただ、もちろん検討してまいるのですけれども、もともとの制度が国と自治体とでは法令からして異なっているものですから、なかなかハードルが高い課題だなという意識も持っておりまして、そこら辺は総務省さんを通じていろいろ話合いの場を持たせていただいて解決に向かって努力はしたいというように思っているところでございます。

それから、2点目でございますけれども、損害賠償、こちら先生が御指摘のとおりかと思っております、何らかのルール化を図ることによって個別個別にどんな規定にしましようかなんて考えている余裕は多分ないと思いますので、そのルール化をどうしようかなということをもさに今、検討しているところでございます。

例えばスタートアップ企業だから賠償は低くしましょうねというのは恐らく大手の企業さんは納得しないと思いますので、そういう切り方ではなくて、調達の対象物の重要性と言ったら語弊がありますが、そういったことでどこまで賠償を求めるルールにするかといったようなメルクマールをつくっていくということはあるのではないかとといったようなことは議論としてさせていただいているところでございます。

あとサポートする、何らかの保険に入ってくださいとか何か保証するみたいな制度というのも公共調達の世界では履行ボンドとかそういった事前に保証に入ってもらうことによって保証金を取らないといったような制度もあるというのは承知しておりますので、そういったものの応用といいますか工夫がこちらの情報システムの世界でもできないかみたいなことも議論の一つとして挙がっているところでございます。いずれにしても、今、検討中ではございますけれども、そういったことについて中で議論しているところでございます。

以上でございます。

○竹内専門委員 ありがとうございます。

ぜひ今、おっしゃっていただいた問題点は認識させていただいて議論は始まっているというところですので、スケジュール感、お示しいただいた上で進めていただければありがたいなというように思います。ごめんなさい、私が口を挟んでしまいましたけれども、ほかの方、どなたかコメントがおありでしたら。

○武井座長 内閣府さんか経産省さん、何かございますでしょうか。よろしいでしょうか。では、ありがとうございました。

続きまして、御手洗委員、お願いします。

○御手洗座長代理 ありがとうございます。御手洗です。

御説明をいただきましてどうもありがとうございます。経産省さんのほうでも随分本件について進めていただいていることが分かりまして、大変うれしく思っております。

私のほうからは1点、既出のものに近いのですが、質問がございます。それは村上委員がおっしゃられていたサービス利用契約をもっと増やしていくべきではないかというところに関連したものでございます。

といいますのも、やはり顧客としてクライアントを想定するような事業、クライアントサービスの事業と一般的なユーザーや消費者を相手にする事業ではビジネスプロセスが全く異なります。また、それぞれを遂行するのに必要な人材ですとか勘どころといったものも変わってまいります。ユーザーや消費者を想定する事業を育てたいと思っているスタートアップにとっては、政府の発注を取ってくることになると、それが請負契約になると全く別口での対応をしなくてはいけないことになりまして、そうすると、政府調達を受けても本来スタートアップとして育てたかったであろう事業オペレーションは育てないということにもなってしまうかと思えます。

その点について、やはりスタートアップの側の用意している、育てようとしているサー

ビスをそのまま使っていくということが、スタートアップを育てる、相手を育てていくという観点からは重要であろうかと思っておりますので、政府の様式に従った請負契約だけではなくて、政府の側からも自分たちのほうで使えるサービスはないか見ていく、積極的に使っていくということが重要ではなかろうかと思っております。よろしく願いいたします。

あと、これはなかなか難しいことかもしれないのですが、どうお考えかということを経産省の石井様にお伺いできればと思っております。ところなのですが、中小企業の定義というのは、サービス業や製造業、小売業などの業態によって変わっていると思うのですよね。何が中小企業かという基準は、資本金の規模ですとか従業員数ですとか、業態によって違う。一方で、新規中小企業の新規の部分になると、一律で、事業開始から10年と基準が設定されているかと思っております。これも本来であれば、軽く始めてぱっと育てていくような事業と、より重厚長大な業態では、事業が育つスピードも、成長していくのに妥当な年数というのも変わってくると思っております。新規の定義が、業態横断的に一律10年というのは適切なのか、その点についてどうお考えかをお伺いできますでしょうか。

○武井座長 では、経産省さん、お願いします。

○経済産業省（石井室長） ありがとうございます。

御手洗先生がおっしゃるとおりだと思っていて、スタートアップの定義自体が割とふわっとしているのです。新規性、成長性、それから、新しいということなので、とりあえず、定義自体が中小企業基本法みたいな形で明確にない中で官公需においてどういうようにやっていくかという意味で10年という形でまずは切っています。

ただ、おっしゃるとおりで、例えばディープテック系の企業であれば、もう15年とか20年とかかかってしまうということもあるので、少し検討課題として考えたいと思っております。例えばストックオプションなんかも10年で一律、切っているのをちょっと延ばしてみるといものを検討しておりますし、こういったところの少し検討を進めたいと思っております。ありがとうございます。

○御手洗座長代理 ありがとうございます。よろしく願いいたします。

前半についてのサービス利用契約を増やすという点については村上委員の質問への御回答だと思っておりますけれども、御検討、よろしく願いいたします。

○経済産業省（石井室長） もしよろしかったら、少し私どもも考えていまして、例えばコールセンター業務をコロナ対応で使っていただくという形で、そのまま東京都さんに御紹介してうまく成功した例もあったりするので、そういったところを横展開するように、政府としてもできるかどうか検討してまいりたいと思っております。

○御手洗座長代理 よろしく願いいたします。

○武井座長 続きまして、では、落合委員、お願いします。

○落合専門委員 それぞれ御説明いただきましてありがとうございます。着実に改善のための取組が進んでいると感じました。一方で、もともとの制度自体がやはりかなり前につくられていたこともありますし、これまで進んでいなかった領域ですので、まだまだ続け

て整備すべきことも多いかと思っております。

その意味で、まず最初に経産省さんにですが、こういったマッチングの仕組みは非常に大事だと思っております。公取で過去に検討を行っていたときも、そういう機会をつくっていくこと自体も非常に重要ということで議論しておりましたので、ぜひ継続して行っていただくことは大事であると思っております。

一方で、参加企業の中でJ-Startup企業が中心になっていくと思いますが、こういったJ-Startup企業の今後の増加だったり、当然、ベンチャーなので毎年どんどん出てくるわけですが、こういう取組をどうしていかれるかなど、スタートアップピッチなどの継続性についてお伺いしたいというのは、まず経産省さんに対してです。

続きまして、デジタル庁さんにですが、まず第1点が、瀧委員が先ほどおっしゃられたLGWANの点は非常に重要ではないかと思っております。公取検討会の報告書の中でも情報システムだけではなくてネットワークに関する部分も考慮するということは入っていたかと思っております。去年のデジタル重点計画の中で42ページ辺りだったとは思いますが、三層の対策に関する抜本的な見直しを含めて新たなセキュリティー対策の在り方を考えるということでもありましたので、ここら辺はなかなか時間がかかる取組だと思えますし、今日、この時点でいきなりこれをしますとおっしゃることは難しいとは思いますが、意見として、ぜひその点も引き続きどういう対応ができるか、整理を推進していただきたいということです。

2点目が、これはデジタル庁さんに聞けばいいのか、それとも、もしかすると財務省さんのほうに伺うのがいいのかもかもしれませんが、自民党でデジタル庁ができる前に公共調達に関する検討委員会が開催されていたことがあって、その中でやはり硬直的な予算、会計制度と契約慣行の存在ということで指摘されている部分があったと思えます。契約慣行については今まで御報告いただいていたように損害賠償の問題など課題はまだありますが進んできていると思っております。

この点、予算や会計制度自体が全般的に単年度主義のウォーターフォール型の開発を前提とする請負契約を基本にしている形になっていたと思えます。これは政府だけではなくて自治体もそうだと思いますが、こういった慣行の見直しですが、どちらかという会計や契約そのものだけではない部分も見直していくことが重要ではないかと思えます。こういった点についてどうお考えになられるかということが2点目でございます。

第3点としまして、やはりこういった取組を行っていくに当たって公取で検討していた際も、ベンダーロックインを防止しつつも、とはいえ、合理的に調達が参加できるような仕組みをしっかりと整備していくことが大事となっております。そのためには、組織側の能力向上も非常に重要となっております。こういった点は競争政策上、進めるのが望ましいということで、前回の規制改革実施計画の中でもそういう議論は少しされていた部分もあったと思えます。こういった地方自治体なども含めた能力の向上のための取組であったり、場合によっては発注自体を、例えばデジタル庁さんや都道府県などが肩代わりした

り協力するということがいい場合もあると思います。こういった組織、体制面の強化についての取組ということで、どういうことを進めていただいているかを教えていただければと思います。

以上でございます。

○武井座長 3つ目はどなた宛になりますでしょうか。

○落合専門委員 デジタル庁さんです。

○武井座長 ということは経産省さんとデジタル庁さんと財務省さんでよろしいですか。

○落合専門委員 そうですね。

○武井座長 では、まず経産省さんからお願いできますでしょうか。

○経済産業省（石井室長） まずJ-Startupについてでございます。調達の促進ということで一定のスクリーニングを経たJ-Startupを軸の一つにしているというところなのですが、落合先生がおっしゃったように年々日々、新しいスタートアップは出てきますので、これはJ-Startupについて、随時数を増やしていきたいというように思っております。

また、J-Startupの地域版というのも今、やっております、北海道、東北はじめ各地域でやっているのです、これも一定のスクリーニングの方法等、検討した上で入れていくということを検討していきたいと思っております。調達促進の体制については引き続き整備していきたいというように思っております。

○落合専門委員 ありがとうございます。

○武井座長 では、デジタル庁さん、お願いします。

○デジタル庁（門馬参事官） デジタル庁でございます。

まず、1点目のLGWANの関係については、先ほど瀧先生の時にも申し上げましたとおり、別途担当がございますので、そちらにしっかり伝えた上、検討を進めるようにしっかりとお伝えさせていただきます。

それから、2点目でございますけれども、確かに自民党のほうでデジタル庁発足直前に検討会がなされて提言という形でデジタル庁が承ったということは私も自民党の検討会にも参加させていただいたのでもちろんよく覚えておりますし、それに基づいて現在の検討会というのも検討テーマを進めさせていただいているという理解でございます。

御指摘いただいた慣行の見直しにつきましては、基本的には会計法令では禁止されていない事項を各省が任意に行える部分だというように理解しておりますので、当然、問題がないかは主計局さんと相談しながらはなりますけれども、一義的には各省、執行する側でどういう見直しをしたいのかといったことについて、今も検討しておるところでございますけれども、慣行の見直しということは当然できるものだという認識の下に、今、進めさせていただいているところでございます。

それから、3点目でございますが、公取様のほうから今年の2月に御指摘いただいたベンダーロックイン対策ということでございますけれども、こちらにつきましても特にデジタル庁が中心になって検討すべしと御指摘いただいた点につきましては、庁内全域に各部

署が分かれておりますので、それぞれ担当部署に認識を持っていただいた上で対応策を検討してもらっているという状況でございます。

自治体も含めて能力向上といったようなことについては、我々の視座にももちろん入っているのですけれども、実はいろいろな問題はやはり最終的に行き着くところは、調達を担当する側の能力の問題というのはどこに行っても行き着くような気がしていて、ここは非常に重要だという認識を持っている一方で、なかなか今、先生が御案内のとおり、公務員は2、3年でくるくる回るような体制は調達担当者といえども変わってないわけでございますので、そこはどのようにキャリアアップを組んでとか、研修体制をどのように強化していくとか、そういった話は議論をさせていただいているところでございます。

なかなか即効薬みたいな対応というのは我々の中でも出てきてないのですけれども、まずは研修の在り方ですとか、人の配置をなるべく経験のある者を長く配置してもらおうとか、そういったことからの取組というものは今やろうとしているところでございます。

取りあえず私のほうから以上です。ありがとうございます。

○武井座長 では、財務省さん、お願いできますでしょうか。

○財務省（照井調査官） 財務省です。

落合委員からお話のありました契約慣行、特に制度の旧弊についての排除の取組ということで申し上げますと、まさしく単年度主義の弊害是正ということで、従来は当該年度の収入を当該年度の政策にどのように振り分けるのかということで、ともすれば当該年度の一箇年度限りの施策に無理やりはめ込もうというようなこともあったのかもしれませんが、もともとの制度といたしまして国庫債務負担行為という複数年度にわたって契約の相手方の方と債務の負担を行うことができるという予算制度がございますので、各省各庁におかれては、そのような制度の活用も念頭に置いて適正な予算の執行に努めていただければというように考えています。

以上です。

○落合専門委員 それぞれありがとうございます。

1点だけ、デジタル庁の門馬様のほうにですが、全体的に取り組んでいただいている方針はよく分かりました。やはり能力向上が最大の課題ということは、どこで検討していた内容でも最終的にそういう話になっていたと思います。構造的には行革をどうしても伴っていかないと実効性を保つような形にならないと思いますし、そういう意味ではデジタル庁さん自体が例えば外部人材を集めていたり、比較的能力が高い方を集めていただいていることもあると思います。ぜひデジタル庁内で、そういう行政の特に調達に関する部分の行革的な取組をしっかりと進めていただきながら、よい事例をほかの省庁、自治体等に横展開していただけるように取り組んでいただくことで、構造的に取組を進めていただければと思っておりますので、よろしくお願いたします。

○武井座長 内閣府の渡邊さんからもお手が挙がっておりますのでお願いします。

○CSTI（渡邊局長補） マッチングピッチを担当しておりますので、私からも二つほど。ぜひマッチングピッチのイベントの中で発注者側の情報を集めるときに、先ほどのサービス利用契約のようなものも情報として入れてもらおうと考えていることが一つ。

もう一つは、本日、色々と貴重な御意見をいただいたので、こういうのもそういうマッチングピッチのイベントで御紹介したり、あるいはこういうことについての意見もマッチングピッチに参加する人が言えるような、そういうピッチにしてみたいなと思います。単に受発注情報を突き合わせるだけではなくて、そういう課題や問題点も議論できる場にしたらいなと思います。本日は非常によいアイデアをいただきましたので、ぜひ使わせていただきたいと思います。ありがとうございます。

○武井座長 とても前向きな発言、ありがとうございました。

それでは、お時間となりましたので、ここで議題1の議論は終了したいと思います。

経済産業省の石井様、芦立様、内閣府の渡邊様、デジタル庁の門馬様、財務省の照井様におかれましては、御説明及び質疑応答に懇切丁寧に御対応いただきまして誠にありがとうございました。

まさにスタートアップの育成、イノベーション推進ということで、スタートアップが活用できる選択肢の増大という話なわけですがけれども、公共調達に公平性を担保する上で、実績の少ないスタートアップも参加できるような機会、仕組みの見直しということがまさに論点になっておまして、CSTIが政策立案するスタートアップ調達促進入札の活用に加えまして、デジタル庁による官公需入札手続のデジタル化・簡素化、契約の小口化・再委託の活用、その他の取組の成果につきまして、あとそれを同時に発注者側の工夫として横展開という論点も出てきたかと思います。

あと高度な新技術を随意契約により調達可能にすることで、スタートアップ企業の持つ技術力や革新性が行政に取り込まれ、社会に広くその技術が知られるきっかけにもなります。スタートアップを活用した行政の高度化、スタートアップ育成の両立が可能な施策として、できるだけ速やかに皆さん、知恵を出し合いながら議論、施策を進めていただきたらと思います。

本日、皆様からいただきました御意見につきましては、後日、経済産業省さん、内閣府さん、あとデジタル庁、財務省さんにおける検討状況を必要によりまた御確認等ができましたらと思いますので、具体的かつ実効性のある制度改革に向けて、皆さん、本当に知恵を出し合いながら頑張っていっていただければと思いますので、速やかにどんどん前に進めていただければと思います。何とぞよろしく願いいたします。

それでは、議題1につきましてはここで終了といたします。本当に今日はお忙しい中、活発な御議論に御参加いただきまして、誠にありがとうございました。

議題1はここで終了といたします。ありがとうございました。

それでは、議題2「金融商品取引における情報提供の在り方」についての議論を開始したいと思います。

本件につきましては、まず今年5月の規制改革推進に関する答申に係る対応状況に関しまして、金融庁様からヒアリングを行いたいと思います。

本日は、御説明者として、金融庁企画市場局審議官の田原泰雅様にお越しいただいております。今日はお忙しい中お越しいただきまして、誠にありがとうございます。

それでは、まず御説明をお願いできればと思います。よろしく申し上げます。

○金融庁（田原審議官） 本日は御説明の機会をいただきましてありがとうございます。金融庁の取組について御説明をさせていただきます。

1ページをおめくりいただきてよろしいでしょうか。

昨年の当会議のヒアリングでこういった点について事業者さんの要望があるということで御指摘を頂戴いたしまして、このデジタルの活用について検討してほしいということでございました。

その後、金融審議会の市場制度ワーキング・グループと顧客本位タスクフォースにおいていろいろと検討をさせていただきまして、もう一ページおめくりいただけますでしょうか。

基本的には今、このような形で議論しておりますというのは、今、紙でまず渡すというように法律上規定されているわけですがけれども、それは紙でもデジタルでもいいのではないかと。ただ、そのときにしっかりとお客様のニーズに合った、顧客属性を踏まえてそういうものを使うということを事業者さんに考えていただくということと、やはり説明の一環ということでございますので、お客様の状況に応じたきちっと説明をする中でデジタルがいいのか、書面がいいのか、それは事業者さんのほうでまず一義的に考えた上で、ただ、そうはいつでも紙が必要な方もいらっしゃるであろうということで、その点についてはお客様に紙で渡すことも選択肢としてはありますということを説明するというようなことがいいのではないかと議論になっておりまして、あと1ページおめくりいただきますと、こういった形で前回、中間報告書の案について議論が行われているということでございます。

少し具体的にどんな御意見をいただいたかということについて簡単に幾つか御紹介をさせていただきますと、やはりデジタルによる情報提供のときに単に書面を電子化するのではなくて、充実した情報を分かりやすく提供する工夫が要るのではないかとというようなことで、例えばダウンロード可能性とか分析環境とかそういうのが大事ではないかという御指摘がありました。

また、その際に、データの出し方などによってはかえってお客様が混乱してしまうのではないかとというようなことも欧州などでは言われているということで、そういうことも検討すべきではないかという御指摘をいただきましたし、先ほど申し上げたように紙の情報に慣れている方がまだ多いので、そういう機会を確保するということが重要だというような御意見もありました。

それから、デジタルで情報を提供するときに、やはり問合せ窓口、そういうものが要る

のではないかという御指摘ですとか、それから、金融機関の業務運営のコストダウンというところに主眼が置かれているように見えるのだけれども、お客様にメリットのある改善となるような議論をすべきではないか。それから、先ほどの紙の話なのですが、投資信託は大体保有者の半分弱が60歳以上ということでございますので、そういったことにも配慮が必要なのではないかというようなこともございました。

それから、デジタルで情報提供するときの保存可能性。例えばサーバーなんかにある程度の期間、情報を残しておくとか、そういうことも重要ではないかというような御指摘もいただいております。

あとやはり先ほども申し上げたようなことなのですが、ただ紙を電子ドキュメント化するのではなくて、やはりスマホとかパソコンとか媒体に合わせた表示の仕方みたいなことも大事なのではないかとか、それから、受け取る側が本当にそれを受け取って確認しているのかというようなこともデジタル技術でできるようになるはずだから、そういうのをきちっとモニタリングするべきではないかというようなこと。

それから、データのタギングみたいな話ですね。先ほどのお話、分析可能性とか比較可能性というのとも関連するのですが、実際、渡す情報のほかのものともいろいろリンクさせるような工夫みたいなこともしっかり対応していくべきではないかとか、そういったようないろいろな御意見を頂戴いたしまして、このうち法律で実際に手当てをすることはデジタルと紙の選択可能性を一義的には金融事業者さんのほうの判断でできるようにすることとさせていただきますけれども、その際に、今、自主的にお客様にきちっと説明をすることが大事になるということになりますので、そういった点をきちっと確保することになってまいります。

今、申し上げたようないろいろな点については、やはりお客様利便の観点からデジタル化というものをしっかり活用していくということが重要でございますので、今後、日本証券業協会さんともよくお話をし、どういった形でこれを進めるのが顧客利便に資するのか、あと事業者さんのコストを削減することと資することとをよく考えて進めていくということになろうかと思っておりますが、御指摘いただいたデジタルとの選択可能性を業者さんの選択肢として法律上も手当てしていくべきであるということについて、そういう方向で今、議論がまとまりつつあるということでございまして、来週、議論の取りまとめをした上で、今、タスクフォースのほうで議論しておりますが、市場制度WGのほうにさらに報告をして、それを踏まえて法制化について検討を行っていくという段取りになっているところでございます。

私の説明は以上でございます。

○武井座長 田原さん、誠にありがとうございます。大変分かりやすい御説明をありがとうございます。まさにデジタル化に関する本質的な議論を深く充実して短時間でやっていただいて、誠にありがとうございます。

では、ここから御質問等ございます方はZoomの挙手でお願いできればと思いますが、い

かがでしょうか。

では、私から先に1点。すみません、法人の顧客に関してはどんな感じの議論なのかを教えてくださいましたらと思います。

○金融庁（田原審議官） これはもう武井先生は十分御承知の上でおっしゃっていると思うのですが、金融商品取引法上は法人だから、個人だからということはございませんので、今の取扱いとしては、基本的には同じ扱いになるということでございますけれども、法人のお客様にはデジタルで渡して、どうしても紙でというケースは個人の方よりは少なくなっていくのではないかと。これは私の思うところです。

法人を中心に特定投資家という選択肢、自分はプロであるという登録をされれば、そもそも書面交付義務などは免除されるということでございますので、そこは規制としてはバランスが取れたものになっているのではないかと考えているところでございます。

○武井座長 ありがとうございます。

では、堀委員、お願いできますでしょうか。

○堀専門委員 御説明ありがとうございます。

とても前向きに御検討いただいているというように理解いたしましたけれども、前回のたしかワーキングのときにも御質問させていただいたとおり、デジタルが原則ということに今後なっていくのか、例えばデジタルが原則なのだけでも、一定のカテゴリーされる顧客については書面ということになっていくのか。それとも、なおまだ書面は原則であり、一定のカテゴリーに対してはデジタルということが許容されているというような形になっていくのか。金融庁様として原則、例外、どういようにお進めしていくのかも含めまして方向性、議論について、スタンスみたいなものがあればぜひ教えていただければと思います。

○金融庁（田原審議官） ありがとうございます。

今、議論中ですのでどちらという結論にはなっていないわけですが、前回提示した案の考え方というものは基本的には要するに説明をするということが大事でありまして、その際に使う媒体は紙でも電子でもどちらでもいいと言えるのではないかと。それは事業者さんがお客さんを考えて選ぶということですので、一義的には事業者さんが選択して、これがいいのではないかとということでやられるということではありますが、先ほど来御説明したように、やはり一定の方には紙が必要だということですので、告知をしていただくとか情報提供していただいて、紙でも渡せますということを業者さんのほうからお客様には言っていただく機会というのを設けて、紙が欲しいと言った方にはやはり紙で渡していただくことが必要ではないかという御議論をいただいたと思っております、そういう形で今、提案のほうには記載をさせていただいて、それで議論をしているという状況でございます。

○堀専門委員 分かりました。法律でどちらが原則で、例外で手を挙げないといけないと

かそういうことではなくて、事業者が選択できるような制度で御検討いただいているということに理解しました。

○金融庁（田原審議官） そうですね。一義的にはまずそこで事業者さん。ただ、繰り返しになりますけれども、紙は選べることになっているということでございます。

○堀専門委員 承知いたしました。

○武井座長 では、村上委員、お願いします。

○村上専門委員 村上です。どうも御説明ありがとうございます。

ほかの分野、例えば保険証券やクレジットカードの支払い履歴などは、どんどん紙から電子化されていますが、今回のこのテーマについて、電子化が進まない理由は会社側にあるのか、あるいはそれを受け取る側にあるのか、どちらに紙にこだわる理由があるのか、もし把握されていたら教えていただけますでしょうか。よろしく願いいたします。

○金融庁（田原審議官） ありがとうございます。

これは私どもとして調査をしたものではありませんので、あくまで事業者さんとお話をする中であったり、今回の委員の方々とお話しする中でこういうことではないかなと思うのは、やはり説明の一環ということでありまして紙でどうしても見たいというニーズはそれなりにお客さんのほうにあるのではないかなということでありまして、特に証券会社の対面のお客様として、オンラインで取引をされる方は、基本的には皆さん同意して全部電子でやられています。そのためほぼ紙で請求されるという話は私もあまり聞いたことがないわけです。

一方、そういう環境の中で、対面で証券会社さんと取引をするということは、基本的にはあまりそういうことに自信がなく、できれば、対面でやりたいという人たちですので、そういう方々にデジタルで情報を渡すことのメリットというものを証券会社さんのほうがまだ訴求し切れてないということがあるのではないかなというのは私どもがいろいろな方からお話を聞いている中で状況でございますので、そこを努力する機会を今回の検討を踏まえて証券会社さんのほうにもやっていただく。それはやはり今までの書面ををただ電子ドキュメントにして渡す、送るということではなくて、タブレットで何か上手に見せるとか比較して見せるとか、そういういろいろな工夫をしていく中でだんだん広がっていくのではないかなと思うところであります。

○村上専門委員 どうもありがとうございます。

電子データのニーズが過半数を超えたら、原則は電子データとするといったように、どこかで目安をつけたほうがいいのかと、今、お話を伺っていて思いました。どうもありがとうございました。

○金融庁（田原審議官） ありがとうございます。

○武井座長 では、続きまして、落合委員、お願いいたします。

○落合専門委員 ありがとうございます。

全体として金融庁の進められている方向として、前向きに整理をしていただいているか

と思いますし、様々なタイプの方を考えて、特定投資家の御説明の点であったりも整理を進められているように感じました。その中で3つほどお伺いしたいことがございます。

一つが、やはり情報提供の在り方ということで見直していく部分があるかと思っております。法令で全て書かない点は、そうなると思います。

一方で、この説明の仕方については、実際に金融機関の方々などはどのようなやり方で対応するとよいかを思い悩まれることも多いと思います。その辺りは例えば監督指針や、そのほかの文書を作成することも含め、どういう形で整理されていくのでしょうかという点が1つ目です。

2つ目としてはコストの部分です。整理頂いている資料の中で、中間報告案の最後の部分ですが、書面交付の費用については顧客による情報収集のハードルになりかねないという意見もあり、当面、書面交付に関して当該顧客に追加的な手数料は求めない形にされると伺っております。この部分について、現実には証券分野はかなりデジタルサービスを利用されている方が既が多いかと思っております。今後、比率が上がっていく中で、この辺りも将来的にさらに見直しをしていく可能性があるかどうかです。銀行のほうでも最近、紙の通帳を発行すると追加手数料ということで対応されている事例もあって、次第に上発行の手数料の方向には流れてきていると思いますので、その点についてお伺いしたいというのが2点目です。

第3点は、答申の中で令和4年目途に結論で、その後、可能なものから措置ということになっております。これとの関係でのスケジュールを教えてくださいと思います。

以上でございます。

○金融庁（田原審議官） ありがとうございます。

まず1点目の情報提供の在り方についてどこまで定めていくのかということでございますけれども、これも以下の点も全てまだタスクフォースで議論中でございますので、あくまで事務局としての進め方というか、このように捉えているということにとどまりますが、まずもって法律上、実質的にきちっと説明しましょうということを書いた上で、それをどのように実務に落とししていくかということについては、やはり日証協さんですとか業界の方々とはよく御相談をしながら、必要であればそれ以下の府令ですとかガイドラインで示していくということもあろうかと思っておりますし、物によっては日証協さんなどのほうで業界としてこういうように、例えばデータのタギングの仕方とか比較可能性みたいな話というのは恐らくそちらで御検討いただくようなことも考えられるのではないかというようなことをタスクフォースの議論を聞いていて思っているところでございます。

それから、2点目のコストの話でございますけれども、このコストについては、多数意見は業者さんに引き続き同様に負担していただく。一方で、電子化した部分は、印刷費用などは減るのではないかということだと思いますが、御指摘のように、デジタルが標準化していけば、それはお客様のほうに持っていただくのがあるべき姿ではないかという意見の方と、それから、やはり法律上、求められている書面ということもございまして、クレ

ジットカードなどですと基本的にはあくまで顧客サービスということで、契約関係で渡されている書面ということになっておりますけれども、議論の中で、やはりデジタル化の進め方というのは社会全体の経済社会活動のデジタル化の推進の中で考えていかれる、そういうものをしっかり推進していく上で考えるべきものであるとか、あるいはデジタルリテラシーの状況に応じて配慮していくというようなこともありますので、デジタルリテラシーへの配慮というものがあまり考えなくてもいいようになってくる5年後なのか、10年後なのか、20年後なのか分かりませんが、そういう中でまたコスト負担の在り方というのは議論されるべき問題であると思われている委員の方は多いのではないかなというように思っております。

それから、3点目、スケジュールですが、結論が出ればできるだけ速やかに必要な制度整備は図っていきたいと考えておりますが、これは最終的には国会で御議論いただく形になりますので、現時点で日程は申し上げられないですが、できるだけ早くやりたいという気持ちで、早くというのは次期通常国会に出して、通すことができればそれは一番望ましいわけですが、あくまでそれは国会の御議論ということになるということかと存じます。

以上でございます。

○落合専門委員 いずれもありがとうございます。よく分かりました。

○武井座長 では、後藤委員、お願いいたします。

○後藤専門委員 後藤です。

御説明、どうもありがとうございます。いろいろと前向きに検討方法を進めていただいているようで感謝しております。

細かいことを2つほどお伺いしたいのですが、先ほど御紹介いただいた金融庁さんの資料の3ページで見直しのイメージはこんな感じというのをお示しいただいたかと思うのですが、この中に、現在は契約締結時書面と締結前書面を渡さなければいけないことになっているのを、どちらでも選んでいいですよという形にするという形で御紹介していただいているのですが、目論見書と運用報告書が入っていないのは、例に挙げられているのが上場株式、現物株を買うということを想定されているからで、例えば投資信託を買うときとかはその他、ほかのものも含めて全部同じような扱いになるということでしょうかという確認が1点。

あと、このデジタル交付をするというときに、いろいろな形が多分あり得ると思うのですが、各種の書類をなかなかデジタルで送れない理由の一つに、お客さんのメールアドレスがあればPDFないしリンクを貼り付けて送るというやり方もあるのだけれども、お客さんがアドレスを持っていなかったり、また事業者側で把握していないということもあるかと思えます。特に対面のお客さんとかそういう方もいるのかもしれないのですが、そういうときに、例えば今であればQRコードが入った紙を渡して、ここからダウンロードしてくださいという形とか、いろいろな形が多分あり得て、事業者さんの工夫の余地が大きいところかと思えますが、そこは割と柔軟に許容できるというような理解でよろしいでしょう

か。以上の2点、御確認させていただければと思います。よろしく申し上げます。

○金融庁（田原審議官） ありがとうございます。

1点目は御指摘のとおりでございます。これは①上場株式の例と書いてございますけれども、②のほうは投資信託で、そちらは目論見書になっているということでございますので、御指摘のとおりということでございます。

それから、データの交付の仕方については、今後、どういう形が望ましいかというのを今までの議論も踏まえて最終的に考えていくということになるかと思っておりますけれども、御指摘のような方法でお客様のニーズが満たされるような状況であれば、それを交付とするという考え方はあるのではないかと思います。その点も含めて引き続きタスクフォースや実務的な議論を進めていくということではないかと考えております。

○後藤専門委員 分かりました。どうもありがとうございます。

特に交付方法の点については、きっと業者さんの方がいろいろなお考えを持っておられるかと思っております。これまでなかなか方法がないので電子的に渡せてこなかったというところが多いかと思っておりますので、そこをブレークスルーできるような方法がもしあり得るのであれば、それは積極的に認めていただけるといいのかなと感じました。どうぞよろしくお願いいたします。

○武井座長 最後の点は、デジタル化のメリットの訴求にも関わる点だと思います。

では、瀧委員、よろしく申し上げます。

○瀧専門委員 御説明ありがとうございます。

大変前向きにいろいろと進めていただいて、私もすみません、オブザーバーとして参加している会議ですので何か微妙な立ち位置のコメントではございますけれども、感謝申し上げます。

もう結構な進展を見ている中で今後に向けて、もしアイデアといいますか、お考えがあればというので2点、お聞きしたいです。

一つは、これは特商法とかほかの法律とかですと、書面のものを家に残しておくことで家族が訪れたときに訪問販売に遭ったことが分かるとか、要は本人ではない人が取引を行ったことが確認できるみたいな、ある種のメリットというのが特商法の世界とかではよく議論されているわけなのですけれども、こちらの話では本人による納得とかそういうところは議論されたと思うのですが、家族とか第三者が取引を確認できるみたいなことは論点としてあったのでしたっけ、というのが議論を全部追えてない中での質問です。もしくは認知力がそこまで低下しているのであれば、日証協さんの75歳ルールみたいなそもそもそれは違う問題なのではないかというように捉えることもできるかと思っております、それが一つ質問でございます。

あと2つ目が、不動産の世界とかですと重要事項の説明みたいな感じだと思うのですけれども、今、存在している目論見書とかいろいろなものは簡易なものや詳細なものがあるみたいな重軽はあると思うのですが、正直、これがそのまま電子化されているものをいか

に配付するかというのが今今の議論の温度感といいますか進展だと思っています。みんながパソコンを持っていないとかスマホに対応したという表現が今般はありますが、もっと将来にもっと文字を読まなくなっていく投資家像を考えたときに、これはもっと要約した情報みたいなものの提供を考えなければいけないのではないかという議論もあるのかと思っていて、その辺りに向けた見通しみたいなのがある上で今の制度で考えられることがあればというので、御質問させてください。

以上です。

○金融庁（田原審議官） ありがとうございます。

議論の中では、例えば今、御指摘のあった特商法についてちょうど今年、消費者庁さんのほうでかなり議論をされていて、そちらのほうはもともと販売、そもそものビジネスの在り方が似たところもかなりあるわけですけれども、違う面もありますので相当慎重に議論が行われているので、そういうのを参照すべきではないかとか、高齢消費者への配慮が必要なのではないかという議論もございましたし、個別の意見交換の場で今、瀧委員から御質問のあったようなことについての懸念はありましたが、会議そのものの場で第三者のチェック可能性というものが指摘されたことはないと思っております。

ただ一方で、これは2つ目の質問とも関連するのですが、そもそも金商業者さんには府令上、実質的説明義務ということでお客様の状況に即してしっかりと御説明をするということがございますので、そういう観点からすると、今、電子ドキュメントにしてそのまま渡せばいいということで議論されているという御指摘もあったのですが、そういうことではないのかもしれないかと。そういうパターンもあるとは思うのですが、恐らく委員の気持ちとしては、それにとどまらず、やはりお客様により分かりやすくきちっとニーズに応じた説明をされることを確保すべきではないのかということをおっしゃっているように思います。

ただ、それをどういうように確保していくかというのは、それが法律レベルの話なのか、もう少し違うレベルの話なのかというのは引き続き御議論をいただかなければいけないということでございますし、家族としてのチェックの在り方みたいなものも、場合によってはこれも法律レベルの話なのか分かりませんが、顧客利益を守るという観点から自主規制団体などにおいてよく考えてもらわないといけない話なのかもしれないというようにお話を聞いていて思ったところでございます。

○瀧専門委員 ありがとうございます。私からは以上です。

○武井座長 では、よろしいでしょうか。

本当に田原様、お忙しいところ、御出席いただき、誠にありがとうございました。まさにデジタル化について本質に迫るいろいろな論点を深く取り上げたすばらしい議論をしていらっやっやっ、しかも、それを本質に迫りつつもスピーディーにされていて、本当にありがとうございます。

今日もまさにいろいろなキーワードが出ているかと思いますが、情報受領の迅速化もあ

りますし、広い意味での情報アクセスの利便性の向上、デジタル化に伴ういろいろな利便性をいかに事業者が皆さんに訴求するかにも関わるかと思えますけれども、それらをまさに顧客本位の業務運営、あと国民の金融リテラシーの向上、そういう大きな切り口から取り上げて議論されていच्छゃると思えますので、今後ともこの方向性でぜひとも進めていただければと思います。

その上で、具体的かつ実効性のある制度に向けまして、令和4年度内に何らかのものが出て、それを早期に結論づけてということかなと思えますけれども、何とぞこの感じでもよろしく願いいたします。

では、本日、御説明にお越しいただきまして誠にありがとうございました。議題2は以上とさせていただきます。ありがとうございます。

○金融庁（田原審議官） どうもありがとうございました。引き続きよろしく願いいたします。失礼いたします。

○武井座長 では、もう時間もございせんが、最後に議題3「規制改革ホットライン処理方針」について議論したいと思います。

こちらにつきまして事務局のほうから御説明をお願いいたします。

○松本参事官 それでは、御説明いたします。

今回、規制改革ホットラインに提出されました提案のうち、令和4年3月1日から令和4年9月15日までに各府省から回答が得られたスタートアップ・イノベーションワーキング・グループに関する提案につきまして、資料5のとおり、処理方針案を作成しております。

こちらの方針案につきまして、本ワーキング・グループにおいて御決定いただきたいと考えております。

なお、本処理方針案につきましては、各委員・専門委員において議決等に参加されないと事務局に御連絡をいただいたものについては、それを前提に決議を行うこととなります。今回、処理方針を決定する事項はこの資料の7件となっております。

以上です。

○武井座長 ありがとうございます。

では、ただいまの事務局から御説明いただきました資料5の規制改革ホットライン処理方針につきまして、皆様、こちらでよろしいでしょうか。

それでは、規制改革ホットライン処理方針につきまして、資料5のとおり決定といたしたいと思います。ありがとうございました。

それでは、本日の議事はこちらで終了いたします。

次回のワーキングの日程等につきましては事務局より改めて御連絡いたします。

本日は御出席いただきましてありがとうございました。これで会議を終了いたします。