

## 第2回地域生活維持政策小委員会 議事録

○日時：令和7年11月18日（火）10時00分～12時30分

○場所：経済産業省本館17階 国際会議室（ハイブリッド開催）

○出席者

<委員>

浜口委員長、伊藤委員、菰田委員、永沼委員、水上委員 ※委員は50音順

<オブザーバー>

内閣官房 地域未来戦略本部事務局、総務省 自治行政局地域力創造グループ地域政策課、農林水産省 大臣官房新事業・食品産業部食品流通課、国土交通省 総合政策局政策課、物流・自動車局貨物流通事業課、物流・自動車局旅客課、物流・自動車局自動車整備課、厚生労働省 政策統括官付政策統括室、金融庁 監督局銀行第二課、全国知事会、全国市長会、全国町村会、日本商工会議所、全国商工会連合会、第二地方銀行協会、全国信用金庫協会

○立石企画官

定刻となりましたので、ただ今から、産業構造審議会第2回地域生活維持政策小委員会を開催させていただきます。本日は、皆様御多忙の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。小委員会の事務局を担当しております、政策企画官の立石と申します。どうぞよろしくお願いいたします。また、冒頭大変恐縮ではございますけれども、昼から別の公務対応がございまして、後半途中退席をさせていただきますして、課長補佐の佐野に引き継がせていただきたいと思います。御容赦頂ければと思います。

はじめに、委員の出欠状況を報告いたします。本日は対面及びオンラインによるハイブリッドの開催方法をとってございます。会場で4名の委員が御出席、オンラインで菰田委員に御出席いただいております。残念ながら小野委員は御欠席となります。そのため、定足数である過半数を満たしていることを報告いたします。

続きまして、本会議の運営について説明いたします。議事・配布資料・議事録等は公開となります。また、小委員会の様子はYouTubeで中継させていただきますので、こちらも御了承いただきたいと思います。

それでは、本日の資料構成について御説明いたします。お手元 iPad 内の会議資料を御覧ください。会議資料1つ目が、「議事次第、配付資料一覧」、「委員名簿」、資料1「事務局説明資料」、資料2「ローソンの取り組み」、資料3「持続可能な社会の実現を目指した全国の生協の社会的取り組み」、資料4「コープさっぽろの取組について」、資料5「地域に密着したタクシー事業の取組」、資料6「人口減少時代における地域のエッセンシャルサービス維持に向けたガス会社の役割」、また、参考資料としまして、「地域のエッセンシャルサービスの担い手：労働者協同組合の可能性」となっております。ファイルが開かないなどの問題が発生しましたら、事務局までお申し付けください。

それでは、ここからは浜口小委員長に議事を進行していただきます。浜口委員長よろしくお願いいたします。

○浜口委員長

おはようございます。産業構造審議会地域経済産業分科会地域生活維持政策小委員会の委員長を務めます浜口でございます。委員の皆様、本日午前中から御出席いただきまして、ありがとうございます。また、本日予定されております、ヒアリングにご出席いただきました皆様、大変お忙しい中、御協力いただきまして、ありがとうございます。本日もよろしくお願いいたします。

では、議事に先立ちまして、経済産業政策局の佐々木総括審議官兼首席地方創生担当政策統括調整官から御挨拶をお願いします。

○佐々木総括審議官

おはようございます。本日もお忙しいところ、御足労を賜りまして大変ありがとうございます。第1回目の議論では、人口減少という我が国が直面する事象を直視していただきまして、エッセンシャルサービスのスコープ、その供給不足という課題が、マクロ経済運営の観点から対応が必要であるということ、それから経済産業政策として措置を講ずることに意義があるということについて、委員や有識者の皆様方から多角的な意見をいただきました。政府でも今月10日に開催された第1回日本成長戦略会議で提示されました、総合経済対策に盛り込むべき重点政策においても、生活の維持に必要な不可欠なサービス、所謂、エッセンシャルサービスの事業継続性の重要性が提示されたところでございます。

地域におけるエッセンシャルサービスの供給不足は、当該地域の住民の方々が、その地から離れざるを得なくなる状況を生じさせかねません。地域の経済活動の担い手の創出は、国内投資、立地促進の制約要因にもなり得ることでございます。エッセンシャルサービスの維持は、我が国の成長戦略にとって非常に重要な課題だと認識しております。本日は事務局説明に続きまして、小売、交通、エネルギーの各分野の事業者様の皆様から先駆的な取組を御紹介頂く予定でございます。それらを踏まえて、その後の討議では委員の皆様方から忌憚のない御意見・御知見を賜ればと存じます。どうぞよろしくお願い申し上げます。

○浜口委員長

ありがとうございました。

それでは、早速議事に入ります。まず資料1について事務局からの説明をお願いします。

○中野統括調整官

資料1に基づきまして説明申し上げます。時間が押してしまって恐縮でございますので、急ぎ気味で説明させていただきます。

2ページ目ですが、エッセンシャルサービスの供給不足が国内経済に及ぼす影響として、前回も資料でお示したように、エッセンシャルサービスが消失すると、エッセンシャルサービス以外の産業にも影響を及ぼすということでございます。これを踏まえて試算をしたいということです。

ベースとなるのは3ページ目ですが、産業構造審議会新機軸部会第4次中間整理の6月において提示されました2040年の経済成長の将来見通しです。この前提やモデルですけれども、2021年の実質GDP547兆円が、新機軸ケースということで実質750兆円となっています。前提となっているのは人口動態や総人口、生産年齢人口が減るところで、何もしなければ成長しないわけでございますけれども、政策を講じて生産性を上げることで、実質750兆円に2040年になり得るというモデルでございます。このモデルをベースに今回試算をいたしました。

4ページ目でございます。この4ページの試算の考え方という右側ですが、このモデルの内、エッセンシャルサービスにあたる産業は、下の※印の注にありますけれども、小売業や道路運送業、医療・保健衛生なり、こういった産業分類でエッセンシャルサービスと言えるものを抜き出して足し合わせたところ、2021年時点で約104兆円ですが、これが新機軸ケースだと120兆円になります。ただ、何もしなければ2021年との比較で約16兆円が不足するといったこととなります。この16兆円という数字は、エッセンシャルサービス産業全体の中で約14%となります。このエッセンシャルサービスに支えられている産業も同じく14%成長が得られないということを考えますと、最大約60兆円、他の産業にマイナスを及ぼすということです。したがって、エッセンシャルサービスそれ自体が失われることによる16兆円の影響と、他産業の影響の最大60兆円を足し合わせたら、76兆円でございます。とりあえずの試算では実質GDP750兆円に対して、エッセンシャルサービスに対して何ら施策を講じなかった場合は、約16兆円から76兆円が2040年時点で達成できなくなると試算を出しました。以上が試算の案の考え方でございます。

続きまして、対応の整理案を議論のたたき台としてまとめておりますので、簡単に御紹介いたします。対応の整理案5ページ目ですが、政策の背景、問題の所在は御説明しているとおりですが、3の対応の方向性として、対応策は全国大で講ずる必要があり、過疎関係市町村だけの問題ではなく、あらゆる地域で起こりうる問題ということです。それから、この後、プレゼンテーションも行われますけれども、エッセンシャルサービスの供給主体は、株式会社以外にも協同組合、公益法人やNPOなど様々な主体が考えられます。このエッセンシャルサービスの需要を満たすために、供給事業者の事業継続性の確保が必要です。採算性の向上、損益分岐点を超えるための創意工夫が必要であり、これを後押しする必要があります。

6ページ目ですが、4の採算性向上のための取組ということで、前回の流通経済研究所の折笠さんの議論を踏まえて書いてございます。事業運営の効率化として、省力化・業務効率化、設備投資やDXツールの導入等による省力化または、その事業の広域化として他社との協業、スケラビリティを活かしたサプライチェーンの合理化、また事業の多角化、多種のエッセンシャルサービスを事業展開することによる共通化といったものです。さらに、その次ですが、上記の取組は事業承継、会社設立、合併等の組織改編、組織共同化により、実現される場合もございます。5で支援の在り方として、採算性の向上となりますと、金融支援などになろうかと思えます。また、こうした事業者の取組について、民間主体でやるとしても、その公益性が高いということで、認知度を高める、あるいは官民連携の取組が必要ではないかということで取り纏めております。

以上です。

○浜口委員長

ありがとうございました。続いて、次の議題、事業者ヒアリングに移ります。本日は4人の事業者の方から御説明をいただきます。

それでは、まず資料2について、株式会社ローソン開発本部長高橋忠男様から、御説明をお願いいたします。

○高橋本部長（株式会社ローソン）

おはようございます。ローソンの高橋でございます、よろしくお願いいたします。それでは資料を説明させていただきます。

コンビニエンスストアで地方共生店舗を増やし始めたきっかけですが、コンビニエンスストアは最近、店舗数が頭打ちではないか飽和状態ではないかとよく取り上げられますけれども、実際コロナ禍を通じまして中小企業の撤退がとうとう進んでいく中で、大手企業はリロケート、リプレイスするようなケース、また既存の店舗を大型化するような、店舗数ではなく中身を変えてきている状況です。47都道府県に出っていますが、右側のイメージ図のとおりですが、今後人口減少がある中で世帯数は微減し、単身、二人世帯が増えていきます。また、ローソンはコンビニを50年日本で営業している中で、20歳で初めて大学生のときにコンビニを利用されている方は70歳を超えています。サラリーマンでコンビニを使い始めた方も70歳を超えています。ですから、コンビニエンスといっても違和感のないプラットフォームになってきていると自負しております。

次のページをお願いします。地域共生コンビニという名前で47都道府県の中山間地域に出店を加速しています。私は本年2月まで中四国カンパニーというところで中四国にいましたが、地元から会話がなくなった、コミュニケーションの場がないという中、買い物が不便なお客様がすごく増えているということで、私どもとして、皆と暮らす街を幸せにするということをテーマに20年間取り進めてまいりました。

次のページ。中山間地域の方から、会話ができる場がないと言われた際に、ローソンとしては行くことができる、と言えます。どんどん物流も発達していき、商品の販売許容も冷凍品も含めて長くなってきていますので、ローソンとしてはギリギリ行ける地域が増えてきました。また、自治体からの直接の要望もどんどん増えてきています。また、お客様からも直接、家の周りにスーパーがなくなった、小売店がなくなったという意見を頂くことにより、その場を見に行き、私どもも自治体に直接御相談を申し上げ、何かできないだろうかという御相談をしている中で生まれたのが、この地域共生コンビニという形になります。

首都圏を中心に大都市圏のコンビニは目立ちますが、実際に活躍しているのは左上の自治体サービス代替として、マルチコピー機と申しまして、マイナンバーカードを使って住民票をはじめとする公的書類を交付することができます。また、九州、大阪でやっておりますオンデマンドバスの発着ポイントに駐車場を提供しています。ローソンでは全店舗で店内に郵便ポストがあります。ポストがあり、切手を売っており、またATMの収納代行等の代行もできます。今までは薬が、右上のように医薬部外品を中心としておりましたが、3類、2類、1類と、Web服

薬指導という Web ブースを使った服薬指導、それから処方箋の取扱いということで、地方であってもフラットにできるようになりつつあり、緩和されつつあるということで、薬の取扱いもしている店舗が増えています。

次のページをお願いいたします。具体的な事例で和歌山県の山で近隣のコンビニエンスやドラッグストア、スーパーマーケットが 20 キロ以上離れている奈良に向かう龍神村という村です。ここにあった唯一のスーパーマーケットがなくなったということで、そのままの建物を利用させてつくらせていただきました。コンビニエンスストアとして、先ほどの公共代替、それから地域の特産品、これは廃校を利用したシイタケを栽培しており、それを使ったシイタケの販売や、地元のスイーツの取扱い、情報発信をしています。バイクやツーリングのお客さんが週末に多く、地域の方には右側にある地域で嗜好されている調味料などもございます。特筆すべきなのは、この小上がりイートインです。よく都市部だと止まり木のようなカウンター式のイートインコーナーが多いのですが、高齢の方が多いので畳式のイートインをつくりました。そうすると毎日、ここにコミュニケーションをとりに、お茶を飲んで、コーヒーを飲み、和菓子を食べるなどコミュニケーションの場の提供ということができました

次のページでは、私が中四国にいた際、鳥取県の八頭町ですが、1 回目の菰田先生の発表資料にありましたが、A コープが全撤退して、その跡地をスーパーマーケットさんが引き継ぎましたが、ここはローソンとして出させていただきました。一部補助金や町のサポートをいただきながら、通常のコンビニプラス地元のスーパーマーケットの協力を得て、生鮮、鮮魚そして精肉、左側がスーパーマーケットで右側がローソンというお店をつくりました。これも地域の方に大変喜ばれました。スーパーとコンビニの合体みたいな形です。ただし、規模感としては、コンビニ+αなので十分に営業ができます。

次のページですが、8 ページで立山町の事例でございます。立山町の事例では、立山町に本屋さんがなくなったということで、本屋さん併設ローソンという店舗をつくっております。その中で、コンビニを左半分に 60 坪、それから本屋さんを右半分に 40 坪ということで通常の本屋さんをコンビニの中に取り込んでしまっていて、本屋さん併設というようなお店を運営しています。ここは、町の役場の駐車場に出店させていただき、少し変わっていて後ろに役場が映っております。フランチャイズオーナーが第三セクターに、町の第三セクターの形式で、極端に生鮮食品を買うのが不便という立地ではないのですが、コンビニ+大型書店を複合して、横には街のコミュニティスペースを設けて集える場をつくっております。

次のページをお願いします。地方に行くと人手不足ではないかという話を聞きますが、今、コンビニエンスストアも冷蔵庫の補充をロボットで補充しています。左側はお掃除ロボットが店内を回っています。左側にはセルフレジです。都市部以外でもセルフレジで買い物できる方は増えています。また、そういうことにちょっと自信がないという方は、右側のアバターと申しまして、テレビカメラでお客様の困りごとをコミュニケーションとりながら左側の画面の中から、次は右側のボタンを押してください、ここにお金を入れてくださいというようなサポートを行っております。これは Web で繋がっていますので、全国どこで勤務していても、海外で勤務していてもローソンのアルバイトができるという仕組みを進めています。

次のページをお願いします。存続しないと意味がないので、いかにコストを抑えていくか、オペレーションの負荷を下げていくかを進めています。10 ページにありますけれども、ローソンのプラットフォームに何か本屋さんを載せたり、スーパーマーケットとコラボしたり、公共サービスを付加するという事で、できるだけ長く継続して地域の方に御支持いただくような形を願って進めています。

11 ページになりますが、これにプラスして、今年からは災害支援ができるコンビニになりたいということで、特にローソンのお店が多い地域の約7割近くが店内に厨房施設があり、店内の中でお弁当やサンドイッチを作る設備があり、フライドポテトやからあげクンを作る設備を持っていますので、備蓄しているお米により災害で物流が止まってもおにぎりを提供したい。左側にありますソーラーが店舗に載っておりますので、災害時にはお客様の携帯に使っていただけるように開放するというような設備もあります。実際に徳島県でやっています、すだちくんコンセントというのですが、ローソンに来ると携帯を充電できる。これにも増して、今後は衛星通信、ドローンの発着みたいなことを能登で始めております。防災支援、災害支援ができる、地域のお客様の支援ができるコンビニであろうという形で深化させております。

最後のページとなりますが、ローソントウンという形でローソンが町の支援のプラットフォームになりたいということで、この店舗を出しておりますが、売れるテクノロジーを通じて店舗一律のサービスを提供できること。また、リアルでお客様をサービスできる、リアルのところとテクノロジーで解決するところを両方並列して、新しいコンビニエンスストアの形になっていきたいと思っております。自治体が手を挙げやすいようなアイデア、御支援をどうぞよろしくお願いいたします。

以上となります。

#### ○浜口委員長

高橋様、ありがとうございました。大変示唆に富んだお話でございました。

続きまして、資料3、資料4について、それぞれ、日本生活協同組合連合会常務執行役員多村孝子様、生活協同組合コープさっぽろ地域政策室室長成田智哉様から御説明お願いいたします。

#### ○多村常務執行役員（日本生活協同組合連合会）

本日はこのような場を設けていただきありがとうございます。日本生協連の多村と申します。私の方からは全国の生協についての状況、そして、コープさっぽろの成田さんの方からは、コープさっぽろの具体的な取組の御説明をさせていただきます。

それではスライドの2の方からお願いいたします。まずは生協とは、ということでございますので、こちらは皆様お知りおきかと思いますが、消費生活協同組合法に基づいて設置されております。組合員と共に、組合員が出資し、事業や活動を利用・運営するという組織体でございます。

次のページとなりますが、2030年のビジョンとなります。こちらご確認ください。

そして4ページになります。生協と地域社会との関わりは、このような形で推移をしてきておりますが、2030年ビジョンの中では地域のネットワークの一翼を担う、これをもとに全国の会員生協と共に取り組みを進めております。

スライドの5ページになります。こちらは全国の組合数が3,088万人ということで、その次が組織率となります。

6ページのスライドとなります。今、全国の世帯加入率が39.5%ということになります。後でお話します北海道は既に50%以上という世帯率の高いエリアということでございます。

7ページのスライドは事業の概況となります。宅配、店舗、共済、福祉を主な事業としています。

8ページのスライドの方は、購買事業についてということになりまして、こちらは、店舗や宅配とさまざまな事業をしておりますが、その中でも生活課題に寄り添う高齢者対応事業というものにも力を入れております。その一つが夕食宅配といういわゆるお弁当ですね、高齢者の方にお弁当を毎日お届けする事業や、そして地域配送担当が毎週お邪魔いたしますので、配達時の見守りや、そして買い物送迎といった取組をしております。また、店舗の方でも「ゆっくりレジ」という形で、ゆっくりお会計をしていただくことで、時間は掛かりますが、ゆっくりお話ししながらレジを通過いただくという取組みも始まっております。

9ページのスライドでは、宅配店舗それぞれの取組になりますが、宅配事業では全国で約2万5千台の配送トラックが地域を回らせていただいております。山間部の山の方ではトラックが入っていきませんので、背負子（しょいこ）というもので背負って商品を届けていたり、離島の方ではフェリーで商品を載せて運び、港では地域の皆様、組合の皆様が商品を分けていただいたりといった、取組みもしております。

店舗事業のところも先ほど申し上げたとおり、買い物に不便な方には、組合員自らが買い物のサポート隊ということで、高い所の商品が取れなかったり、商品の表示が見えなかったり、こういったところを組合員同士が支え合うという取組をしております。また移動店舗では、お店から商品を積んでお伺いする移動販売車36生協で251台、お宅の前まで向かいましてお宅からお店まで組合員をお連れするというのが買い物送迎車となります。このような取組みが増えてきております。

その下は福祉事業となります。こちらはこの度、介護保険報酬改定に基づいて、アピール、提言も出させていただいたところでございます。

その次が、ジャンボリーinひろしまということで、地域共創を全国生協の皆で学ぶ取組がこの後、2ページ続けて書かせていただいております。

13ページのところでは、宅配のインフラを活用した見守り活動の詳細、そして14ページでは先ほどもございましたが、やはり地域ではいろいろな地元の商店やスーパーが撤退していく中で、どのような形で地元での取り組みを一緒に考え支援をしていくかといった取組を行っております。

15ページもその事例になります。行政とも連携しながら子育て世帯のところにはおむつなどのベビー用品のお届けなど、地域配送担当が各地のお宅を回るということを活かした取組をして

おりますので御確認ください。以下のスライドは、は御参考として、またご覧いただけたらと思います。

それでは、ここからはコープさっぽろの成田さんに引き継がせていただきます。よろしくお願いいたします。

#### ○成田室長（生活協同組合コープさっぽろ 地域政策室）

おはようございます。コープさっぽろの取組として画面共有をさせていただきます。北海道からよろしくお願いいたします、コープさっぽろの成田でございます。

現在、コープさっぽろグループは、先ほどもお話がありまけれども、北海道 247 万世帯ある内の 206 万世帯ぐらまでコープさっぽろの出資を頂いていまして、世帯カバー率でいうと 83%ぐらまできているような状況です。ですので、そういった方々から出資をいただきながら、宅配事業や店舗事業の方を行いながら、そのみならず北海道全体を支えていくといったことで取り組んでいる事業でございます。

北海道は 179 市町村あります。1741 に日本にある内の 179 なので、10%ありまして、半分ぐらいが 5,000 人以下や、85%が過疎市町村に指定されているという状況になりますので、そういうどの地域にいても暮らし続けられる世界を北海道でつukらないといけない、といったところで、コープさっぽろは取り組んでいます。先ほど話がありましたが、まさに生活協同組合というのが、地元の人が出資して地元の人で運営して地元の人で利用するということで、北海道の人たちが今 8 割とお伝えしましたが、8 割の方々が出資を頂いているところで、ほぼ 5 分の 4 のパーセンテージでやっているということで、ある意味、民間事業であれば商売がままならず撤退という判断があったとしても、我々北海道の方々に御支持頂いている組織でありますので、ある意味セミパブリック領域、公的セクターと私的セクターの中間組織に位置するという風に自負しておりまして、我々だからこそ少子化高齢化の中で、北海道でどう持続的に暮らし続けられるか、暮らしを守るという矜持を持ちながら、北海道に貢献する問題解決型組織になっていかなくてはいけないと考えて取組を進めております。

そうしたことから、地域政策室という部門を、当時の専務理事が立ち上げた部署になりますけれども、現在私の方で担当させていただいておりますけれども、自治体様と連携しながら地域の持続可能性について取組を続けてきております。その中で、現在、コープさっぽろでは、様々なゆりかごから墓場までという表現がありますけれども、そういった事業の方を進めておりまして、その中でいろいろなテーマの中で自治体様とコミュニケーションしながら課題解決をしてきているというような状況でございます。

先ほど御案内がありましたけれども、宅配事業ですと 48 万世帯の方々がご利用しておりまして、1,360 台の車両が毎日運航しており、2 万 5 千アイテムを使えるように調整していますので、そういった意味ではどの地域にいても利尻島、礼文島様のぼつんと一軒家であってもお届けをするということで取組を進めていますので、どの地域にいても、少なくとも宅配トドックは届くということで取組を進めています。あわせて、高齢者の見守り協定の方では、179 市町村の内 176 市町村様まで協定を締結させていただいておりますので、まさに福祉レイヤーの部分も見守り機能として取組を進めているというような状況でございます。



移動販売車です。店舗を110店舗構えておりますので、そちらから半径50キロ圏内に関しましては、移動販売車の方が運行しながら、こちらは収納代行に関してもお支払いができるということで進めておりますので、どの地域にいても暮らし続けられる状況ということでかなり大きなトラックを運行しております。先ほど持続可能性みたいなお話もありましたけども、我々としまして、しっかりと収益の方を確保するといったところも取組をさせていただきながら、この大きなトラックを97台運行し続けております。冷蔵庫・冷凍庫も構えておりながら、どの地域でも例えば、アイスが食べたいと言ってもちゃんと届けられるような状況も含めて、地域の方々に宅配だけではなく選ぶ喜びというものもありますので、そういったところも含めて移動販売車の方で提供させていただいております。

自治体様との連携で申し上げますと、ATMも信金様が撤退されたエリアに関しましては、地元の信金さんと連携してATMを移動販売車に載せさせていただいて、お届けをするという事例もできておりますし、高速代料金だけ、50キロ圏内を超える例に関しては、一部だけ自治体様から御負担いただく形で収益可能性を追求しつつ、商工会様とも地域の商売の応援になるような形での仕組みを作っていくということで、協議をしながら進めているような事例も増えてきているような状況です。

地元のスーパーさんが無くなったエリアに関しては第三セクターで店を作るという、買い物環境の整えに関しても、あくまで役務の提供と仕入れの部分だけの御支援ということもできる形を取らせていただきながら、マージン等は頂かず、提供するだけということになりますが、買い物環境の維持を実現するような形を続けている状況でございます。食に関しても配食サービスや幼稚園給食、アレルギー対応に関しての事業を進めており、児童会館ランチは、お父さんお母さんが忙しいことになった際もその状況をつくっていくということも進めています。

一つ大きなテーマとしては、給食事業です。子ども達の食をどう守るかというときに、できる形を考え抜きながら、スクールランチという名称を変えたような事業でお手伝いをさせていただいていることもございますし、地産地消での食育活動ということについてもこだわり抜いて、日本一の給食という佐々木十美様からのアドバイスもいただきながら月一で進めているということもございます。学校給食センター自体は、子ども達が少子化だけれど施設は老朽化という中での事例としまして、何とかできないかと自治体と協議をしながら地域の食のインフラを守るということで何とかできる形を広域も含めて視野に入れながら進めているような状況でございます。

私自身が元々、4,000人の町で起業してコープさっぽろに入っている身でございますけれども、そちらの厚真町で震災後の胆振東部地震があった発災地で起業しましたけれども、そちらの地域で皆が助け合えるような仕組みを作ろうということで、共助型の困りごと解決プラットフォームもつくっております。こちらの裏側としましては、地域の人たちが皆で参画しながら地域の課題を解決していくといったことで、国土交通省様からも地域づくり大臣賞をいただきました。それもあわせて、裏側としては自治体と連携して、社会福祉協議会様、地域包括支援センター様含めて皆でどうやって持続的に地域共生社会をつくれるのか、交通のテーマ、地域づくりのテーマ、福祉のテーマ、全て繋がっていますので、しかもデジタルでどう繋げるかは、我々のグループで取組を進めている状況でございます。

健康診断事業も取り組みさせていただきまして、こちらも地域の中で北海道は健康診断受診率が最低ランクである状況でございますので、いかに未病管理を進めていくか、我々は食のインフラも持っておりますし、物流のインフラを持っていますので、地域の医療環境をつくっていく取組を今自治体様とも連携しながら進めております。

スライドの印刷が間に合いませんでしたが、生産・製造・物流・販売・データ・ポイント還元ということで、川上から川下まで今取り組みを進めておりますし、子育て・学生支援・社会人・高齢者の方々、葬式事業も手掛けさせていただいておりますので、生活に関わることは、ゆりかごから墓場までしっかりやっていくということで、コープさっぽろ全体で取り組んでいる状況でございます。

あわせて、協同組合ネット北海道ということで、農協様、漁協様含めまして、協同組合皆で北海道がどう持続できるか考えようよという協働組合ネット北海道という取組も進めさせていただいており、そちらで自治体様とも連携して、どう北海道を持続させていくかといったことを取り組んでいる状況でございます。

先日、カナダからヘンリーミッツバーク先生という経営学では知らない人がいらっしゃるような先生も来ていただきながら、第三セクターというか多元セクター、プルーラルセクターみたいな民間と行政とは違う新たなポジションとして、しっかりと住民参画も踏まえながら、地域のコミュニティを育ていながら、取り組んでいくということが大事だというメッセージをいただきながら、我々の理事長もそういったことに参画して推進されていますので、生協グループでできることをしっかりとやっていきたいと思っております。

時間もありますので、以上で終わりたいと思います。ありがとうございました。

#### ○浜口委員長

多村様、成田様、ありがとうございました。地域に住み続けられる持続可能性ということで大変示唆に富んだお話をいただきました。

続きまして、資料5について、第一交通産業株式会社社長田中亮一郎様から、御説明をお願いいたします。

#### ○田中社長（第一交通産業株式会社）

皆さんおはようございます。今、コープさん、ローソンさんのお話を聞いて、かなり親和性の高い話だと改めて実感しました。今回の会議に呼んでいただきまして、本当にありがとうございます。

今まで国交省さんと一緒にいろいろな話をしてきましたが、公共交通と言われながら僕らはエッセンシャルワーカーなのかなというような感じを何となく思っていたのですが、あらためて小委員会にエッセンシャルワーカーとして呼んでいただいたことは、我々の業界にとってはとても大きな話であり、変わってくるような気がします。公共交通と言われたからいろいろなことができるようになりました。次は、エッセンシャルワーカーとしてなったときに、いろいろなことがまたいろいろな方面からできるということに我々にとっては、そして私自身も喜びを

感じています。そんな中で、まずこの業界のお話です。私は社長もやっていますが、全国のタクシー協会の副会長と地域交通委員長を15年ぐらいさせていただいています。

左側が業界の話です。今、日本の営業区域は630か所あり、法人数は5,500社、車両台数は20万台、そして輸送人員は9億9,400万人ということです。ただし、5,500社の中身を見てみると30台以下の会社が85%と、かなり家業に近い、その地域の中でしか営業ができないような仕事も多いです。そんな中、2007年にタクシー特別措置法ができました。そこで初めて公共交通であると、その時点で国交省の方から言われたことが、約4,500か所の交通空白地域があり、これをタクシーが埋めてください、ということで約10数年かけて去年まで、その間には震災もコロナもありましたが埋めてきました。結局どれだけ埋めたかということ、5,500か所です。既に増えてきています。そんな地域の中でまた今回、今年の春ぐらいに交通空白地域ではないかという所に手を挙げてもらったところ、基礎自治体とは別に、それぞれの自治体やそうした所にアンケートをとったところ、約2,000か所が自分の所は交通空白ではないか、これから今後交通空白になる可能性があるという所が2,000か所出てきました。これらを合わせたところ7,000か所以上が交通空白となり、それをどう埋めるかというのが我々の課題となります。そんな中で当社は34の都道府県に220の営業所を持っており、グループ全従業員数は13,000名、台数で言うと8,893台、バスを含めて営業をしているわけですが、売上はタクシーとバスだけではありませんが、トータルで約1,000億円ということになります。大体、1日約70万キロを走っております。

次お願いします。34の都道府県で220の営業所で営業しているわけですが、今、27府県で79市町村含めて、375のおでかけ交通を展開しています。これは去年の輸送人数ですが、25万人のお年寄りを中心に展開しております。そんな中で本社が北九州にございますので、北九州市は高齢化がどんどん進んでいて、94万人いるとしても高齢化が進んでおり、多分日本の5年先をいくような高齢化率の所です。そこでバスとモノレールと鉄道とタクシーがあったのですが、やっぱり大規模な輸送機関は少しずつ乗る人が減ってきて、住んでいる方々の移動範囲が狭まってきているので大規模の輸送機関というものに関して少し厳しさが出てきています。だったらその4つが一緒に何かできないかということで、まずは人集めをやりましようとした。その次の段階では、例えば路線バスが忙しい路線があるとして、1日30回運行している時ですが、30回の内、本当にお客さんがいっぱい乗っているのは数回だとします。だったら、バス会社には数回の大量のお客さんのところだけをやってくださいと、その間、空いたところはバス停をタクシー会社に貸していただいて共同でできないか、それから市営バスもありますけれども、いろんなモードを使っていきながら横の連携を交通網が無くなる前につくってしましましょう、というようなことを北九州でやろうとしています。これが最終的には、九州Maasのように繋がっていくと思います。

次のページでは、生活の足としてやっていることとしては、訪問診療としてお医者さんに乗せて運ぶ、運転免許返納割引をすること、これは実は助成金はありません。市町村からは出ていますが、ほんのちょっとで10%割り引いたとしてもそれは全てタクシー会社持ちとなっています。地方はどんどん高齢化が進んでいるので、町全体が変動した際にいくら運賃改定をしていただいたとしても、10%割引がずっと続いてしまうという状態になっています。ちなみ

に言いますと、日本のタクシーの平均1台あたりの売上は38,800円です。この38,800円の中身を見てみますと、47都道府県でその38,800円を超えているのは、47のうち8です。残りは、台数も少なく売上げも2万円の中盤か前半で、一番高いのは東京の6万数千円から、一番低いのは、場所は言いませんが、1万6千円です。その中で同じようなサービスを展開するのはなかなか厳しい所もあるので、今いろいろ試行錯誤をしながらやっております。

次のページをお願いします。次は、緊急時ということですが、例えばコロナウイルスの感染が拡大した時には、市町村のお手伝いを物凄く支援しました。患者の送迎、ワクチンの送迎、お医者さん達の送迎など全部やっていました。そういうことをやっていますし、こどもの見守り110番というようなものもやっておりました。

それから、災害協定といいます、次のページをお願いします。例えば北九州なんかでよくありますが、田舎にいと大雨が降ると、高齢者緊急避難情報というのが先に出来ます。その段階で、避難情報が出た時に豪雨なので、どうやって避難所まで避難したらよいかということがあります。予めそれは僕らが設定できないので、市町村にお願いして、その市町村の中で出た時に予め逃げたい人たちに手を挙げておいてもらい、その方をタクシーがピックアップして避難所までお送りする。それが解除されたらまたお家までお送りするという仕事を北九州市とやっており、これを広げていきます。また、北九州空港へダイバードといいます、福岡空港が夜10時でおしまいになってしまうので、それ以降ちょっとでも遅れると福岡空港に着陸できません。そうした時に北九州空港は24時間やっておりますが、そこからの足がなかなかないということで、これに関してはタクシー業界が一本化して請け負って、福岡まで連れていくということを航空会社と一緒にやり始めています。

その次ですが、No.1タクシーネットワークと書いてありますが、先ほど言いました通り、5,500社でその85%が30台以下というところです。ということは、売上も6万円から1万数千円まであり、その車の値段もどんどん上がっている中で、LPガススタンドもどんどんなくなっているということで、電気自動車とかそういうものにすると、地方のタクシー会社はなかなかそこに対応できない。そうしたところで、私の所で考えたのは、当社でさえ34の都道府県で220しか営業所がないので、全国区をおでかけ交通をするための仲間を増やしていかなければいけないということで、今回8年ぐらい約830社のタクシー会社と提携して、今4万3千台ほどになっています。4万3千台のタクシー会社に対して何をするかというと、互助会みたいなものです。共同仕入れ、共同購入、それから共同営業を行っています。

営業についても、当社がどうせ24時間やっておりますので、あとは災害があるところ、選挙の出口調査など、そういうものをひっくるめて、全国展開している企業に対してうちが窓口になり、830社のところにお仕事を旅行代理店として出す仕組みを展開しています。

この次の展開としては、今この830社がどんどん増え続けていますが、ここでIT化やDX化を進めないといけません。地方にいきますと高齢者が多いので、例えば防災無線などいろいろなものに関して、それらを一括したタブレットみたいな物を置いておくことができれば、この左側のように「おすだけくん」という当社が開発したのですが、まだ携帯電話がそこまで普及していない地域に対して、固定電話にプラグインパワーでボタンを付けて、一番上を押して受話器を取るとタクシーに繋がり、二番目は病院、三番目は御家族に繋がるなど外出しの短縮

電話をつくりました。今はそれがタブレットやスマホに変わってきていて、当社独自でも「モタク」というものをやっていますし、また、Uber や DiDi とか全部の配車アプリとも提携しています。先ほど言いましたとおり、一部のコンビニエンスストアには、例えば夜コンビニエンスストアが不用心になる時にはタクシーが待機させていただいて見守りをしています。先ほど言いましたとおり、そこを起点として停留所をつくっています。もう一つ、JR 九州とですが、JR 九州の無人駅に対しても当社は取組をしております。タクシーの営業所があり社員がいるのであれば、JR 九州のその駅も毎日忙しいわけではないですが、土日のゴルフの忙しい時や、フェニックスという宮崎にあります、そこは土日だとかなりお客さんが電車で来られるので、その時に、JR 九州と組んで、営業車の中に入れさせていただいて、そこから、配車をするというようなことをしています。

その中で、次の共創のところです。4万3千台の枠ができましたので、そこに対して他業種の方がとっても今、興味を持たれています。例えば住友商事さんや三菱商事さんは電気自動車系や自動運転系です。今度、経済産業省から補助をいただきまして、沖縄県の路線バスの75%ぐらいを当社がやっています。その中で、豊見城市という町で3か月間、自動運転の実証をNEDOさんから補助をいただきながら取り組んでいます。それからもう一つ、三菱商事と北九州市と組んで、営業所を全部建て替えて太陽光発電で電気自動車を動かすということもやっています。いろいろな会社と組んで4万3千台のところに、スケールメリットとしてこれを提供できるような仕組みをつくっていききたい。その中で、やはりこの人たちが残っていかなくてはいけないわけで、家業として一番厳しいのは売上が低いのに、買う値段が一緒ということです。コストはあまり変わらなくて、固定資産税と時給が少し違うだけというだけというのはとても厳しい状況なので、だとしたら、まずはコストダウンからお手伝いをしていながら、プラスアルファに当たるものを実験や、いろいろなところで、こうした産業会議なども利用させていただきながら、生き残っていききたいという仕組みをつくっています。

最後、書いていませんが自動運転の話です。地方はとても助かるのですが、私どものお客様の20~30%は車椅子や、肩を貸さなくてはいけない、荷物を持たないという方々です。今の段階でその人たちにアンケートをとると、自動運転はどうなのかな、私たちに合うのかなと言います。だったら、介助とかお手伝いをするために、ドライバーはいらないけど、そういうところは必要だよねと言います。そこは誰が担うのかを解決できれば、自動運転はあっという間に地方に広がると思います。問題はそこだけではなくて、例えば JR さんも無人駅があり、そこにお客さんが必要となると、電話をして友人の駅から駅員さんが3人乗っていき、無人駅で降りて、その車椅子を持って階段を上がり、電車に乗せます。そして、その電車に乗ったことが分かれば、今度は降りる駅でまた JR さんが人を頼んで、待っています。なので、一人のそうした方に5人から6人かかっています。こうしたものをどう解決していくかということができれば、そこにはマンパワーが必要なのか、ある人が言うには、そこはヒューマノイドみたいな人たちに手伝ってもらうような方法があるのか。だったら自動運転の車ではなくて、普通の車を運転できるロボットかなという話なども考えています。こういうことをしていかないといけないのかなということでございます。

まだいろいろやっておりますが、とりあえずタクシー業界としては、今まで5,500か所埋めてまいりました。これから国交省からも交通空白解消のプロジェクトを立てて、27年度末までにあと2,000か所プラス、インバウンド等の人を合わせると1,000か所ぐらいなので、3,000か所を埋めようとしています。ただ、これはタクシー会社だけでは無理なので、東京のライドシェアや日本版ライドシェアを使いながらやっているのが今の実情でございます。ここに参加したきっかけにローソンさんやコープさんと一緒にできればと思っております。

ありがとうございました。

#### ○浜口委員長

田中様、ありがとうございました。基本的人権としての移動の自由もありますけれども、それを守るエッセンシャルサービスとしてのタクシーという話でありました。高齢化社会の日常を支えるし、緊急事態も支えるというような話でありました。大変ありがとうございました。

最後に、資料6について、上野ガス株式会社 社長 中井茂平様から御説明お願いいたします。

#### ○中井様（上野ガス株式会社代表取締役社長）

皆様おはようございます。上野ガス、上野都市ガスの中井と申します。本日は大変よい機会をいただきましてありがとうございます。どうかよろしくをお願いいたします。

それでは始めさせていただきますが、この表紙のページですが、弊社は昭和3年創業時の上野ガスという名前どおり都市ガス事業ですが、田んぼの中で町の外れでガス事業を始めたというところでございます。そして右の方は、7、8年前に業界で書かせていただいた本でございます。

次お願いします。本日、目次を掲載していますが、伊賀市と上野ガスグループ。3番、各社と具体的なサービス内容です。あとは基本的な事業展開など、ここからが非常に今日の話題に沿う項目でございます。あとは、ガス会社が地域でできること、まとめという形です。こちらは天然ガスのサテライト基地ということで、ローリーで名古屋から毎日天然ガスを走らせて輸送しているというのが都市ガス事業でございます。あとLPガス事業もございます。

次お願いします、伊賀市はですね、忍者、また松尾芭蕉と有名なところでございます。忍者祭り関係と地元の祭り、それと松本零士さんの忍者電車、伊賀肉、伊賀焼き、焼き物です。人口は82,612名、2025年9月でございます。世帯数は4万と少し。高齢化比率は33.8%とちょっと高い所です。工業出荷額は8,671億円というところでございます。

次お願いします。そして、私たちのグループでございます、中核6社、または5社と言われていますが、売上構成はあまり毎年変わりません。上野ガスが全て親会社となっております。ホールディングスのような形になっております。上野ガスでLPガス、ICTはケーブルテレビです。伊賀上野ケーブルテレビという会社、情報インフラを所持しているというところでございます。それとビルダーの上野ハウス、サービス店のガソリンスタンド、LPガスを扱っているアポロ興産、それと上野都市ガスです。こちらが創業の事業で約1万軒のお客様、LPガスは2万軒ですので合計3万軒です。業界ではローカルで小さなガス事業者ですが、お客様の信頼を下

に今年 98 周年になりますので、来年は 99 周年ですね。100 周年に向けて信頼を上げる努力をして、あと、増改築もさせていただいております。

次お願いします。今回、私どもが行っている事業をまとめてみました。上の横軸ですが、分野と会社名、通常時と非常時として、私たちはどうしてもライフラインでございますので、災害時も並行して考えておかなければなりません。エネルギー分野と生活産業分野に分けてみました。上野ガスは LP ガス、電気、宅配水、消火器、斎苑運営これは火葬場でございます。あとは駆けつけサービスです。そして上野都市ガスは天然ガスの供給や電気、宅配水、駆けつけサービスです。ソフト事業的には、上野ハウスは建築業、訪問看護という他社ではあまりしていない事業です。不動産販売、伊賀上野ケーブルテレビはインターネットプロバイダーでございますので、全国のケーブルテレビと同じような形でテレビ放映とケーブル電話です。あと防犯機器を扱っていて、GIGA スクール管理では小学校と中学校のタブレットです。文科省の関係も携わっております。あとは、リフォーム部門があり、保険があり、レンタカーなどがあります。

非常時を考えますと、この赤字でございます。私たちの会社はライフラインとして、非常時もフルにいろいろなことをしなくてははいけません。水については、伊賀市、名張市と非難所への宅配水の供給協定を結んでおります。そういうのを欠かしてはいけないというところがございます。それと、ガスのそれぞれの安定供給は災害時も対応しなくてははいけません。LP ガスについては、経産省認定の全国 340 か所ぐらいの中核充填所の申請をしております。そして、アポロ興産については、LP ガスと中核給油所、LP ガスの中核充填所とガソリン等の中核給油所の認定を受けています。地元では、私どもだけがこういった災害時対応の中核充填所あるいは中核給油所の認定を受けていますので、災害時については、エッセンシャルサービスの皆様がサービスを行うに当たってのエネルギーをライフラインとして欠かしてはいけないという立場と、情報インフラの中で災害時、通信インターネット、あるいはテレビ、あるいはケーブルテレビ等が災害時にも対応できなくてははいけません。

青文字がいわゆるエッセンシャルサービスの部分で、顧客の被災調査、建築解体事業、訪問看護もでございますので、医者の方の指示に従って契約先へ訪問して安否確認並びに状況を先生に話さなくてははいけません。ドリームリフォームについても自分の所の顧客について管理しなくてはなりません。そして、保険関係も調べないといけません。こうやってよく考えると、ライフラインは災害時に厳しいなということがございます。

次お願いします。弊社が事業を拡張する際、事業案件としてどういう条件かということ、市民の方々に広く影響する事業案件、学校給食事業等ですね。こちら給食配食をしております。2,200 食です。そして、市民の各層の方々に関係する又は必要な事業として、火葬場、斎苑事業をしております。そして、もう少し新たな事業はどうかということ、現在のガスのお客様と利益相反する事業は原則的にしません、できません。ですから、うどん屋さんやコインランドリーはどうかということ、既存のお客様がお見えだから止めましょうと、しかし日用品の取扱いには後に出てきますが、トイレトペーパーやティッシュなどは皆さんが運ぶのにもお困りのものは取り扱いを検討しています。そして 4 番目が伊賀市の発展に利する事業として、伊賀上野ケーブルテレビ事業、エネルギー、インフラ関係事業となります。

次をお願いします。そして地域での事業事例として、コロナの時に社会事業協会さんが食料配布を1週間分とか箱に入れてそれぞれ配達されていましたが、私の方から手が足りなかったら弊社でお手伝いしますと伝えていました。第7波か8波の時、令和3年の8、9月はオーバーフローしたので、お手伝いしてくださいということで、弊社上野ガス配送センターにて無償で112件を2か月かけてお届けしました。訪問看護事業は、先ほど申した通りです。学校給食配送事業と斎苑は、次のページにもありますが、2,200食、平日は毎日で、次のページで補足1として、給食センターPFI事業は20年4月からです。コロナで全員揃えて車も揃えたのですが学校が休みということで大変苦慮しました。SPCで調理会社と組んで、私どもは配送を毎日お手伝いしています。斎苑事業も最初悩みましたが、それはやりましょうと、他所が乗り込んでくるよりも地元でしっかりとやりましょう、伊賀の方をしっかりと見送りしようということで、SPCを作り、価格は負けたのですが、実はプレゼン、特に危機管理の面で高い評価を受けて私どもが落札したということでございます。

次をお願いします。ガス会社ができることとして、これは特別養護老人ホームとの連携や協力、また見守り、今は詐欺防止のチラシをいっぱい入れております。また、介護事業、トイレトーパー、紙オムツ、ティッシュペーパー、洗剤等の取扱いです。これは他の事業さんとは競合しますので検討ですが、やっぱり依頼があれば対応したいです。それと、少子化に向けた事業で、学童保育、教育機能、出前、塾事業です。出前事業は、3,000人以上の弊社の社員が小学生を対象にしております。弊社はお子様の数に応じて、ガス料金が3%、4%、5%の値引きがございます。3人いると3%引いております。LPガスも都市ガスも、4人いると4%引く、それが弊社の少子化対応メニューでございます。

そして、これからですが、物流輸送関係では、現物を動かしているのは郵便配達、牛乳配達、新聞配達物、LPガスの配送ですので、これを同一のプラットフォームで地域がやっていけばいいのではないかと、地域内の引越し事業とか地域内のお届け便、これは通信法との関係がありますけれども、こういう何でも屋が求められています。顧客、空き家等の防犯セキュリティ事業も、これは他のガス会社さんでもされていますが、弊社でも取り組んでいます。後は、町おこしやまちづくりの協力、地域貢献室設置ということで、15年ぐらい前から弊社社内で入社5年以内の方が全部兼務で地域貢献室というところで、お祭りのだんじりを引いたりしています。それと団体役員引受け、あるいはロータリークラブ、ライオンズクラブなど、ロータリークラブも5人ほど入れていますし、小さい会社ですが、ライオンズクラブも2人入っていただいています。

次をお願いします。そして、まとめでございます。地域の縮小に対して、地域の構成員だけでなく、企業も地域を守ることに、所謂寄付以外の協力が必要です。人的な資源の協力です。例えば、弊社は防災士が今27名グループでおります。この社員たちが地域の防災力の向上に協力しています。地域の会議でしっかりとリードしてくださいねと、私の方からお願いしています。あと、地域の知識の消失に対して、これは大事なことで、大店舗の進出は結果として価格が安いだけで商品知識が伴いません。個店や病院の廃業回避は、地域での知識の消失、損失を防ぎます。これは本当にインテリジェンスの喪失が地域で皆さん気が付いていませんけど、非常に私は復興できないと危惧しています。



そして起業に対して、私は現実に創業塾などといろいろ関係してしまっていて、インキュベーション事業もずっと15年程行っていますが、お手伝いを三重大と共に行っています。既存事業者の廃業を防ぐためには、インターシップ形式でよいから業界の寿司屋なら寿司屋の承継塾ネットが必要です。そして少子化対策は、この委員会の本筋とは外れますが、私としては、人口減少を置いておいて、たしかにエッセンシャルサービスは大きな問題ですけれども、結局人が減ると、最後第一次産業、第二次産業、第三次産業ともに人がいなくなります。AIやロボットにいくら変わっても所得税は払いません。ですから、人口増加の為の案と実行があつて、これで並立していかなければだめだと思います。例えばですが、市町の子どもの出生数増加数に応じて100万円／1人ぐらいを市に払って、町に国が払って教育資金にしたらどうでしょうか。10人で1,000万、100人で1億円です。そういう形で市町の競争があつて、人口増があるのではないかという案でございます。

次お願いします。どうも御清聴ありがとうございました。以上です。

#### ○浜口委員長

中井様、ありがとうございました。地域のライフライン企業としての矜持というのが大変良く分かるお話で、何度かお話になりましたが、ガス会社ができることを繰り返し仰っていたと思いますが、他の事業者との競合を避けて、補完的な役割ということですが、大量の例が示すように地域の企業が担えなくなったときには、御社が担うというような方針の示しだったと思います。こういった常にガス会社ができることを見直していることもよく分かりました。以上で、事業者ヒアリングに関する議題を終わります。

それでは、事務局説明及び事業者ヒアリングを踏まえた討議に移ります。各委員におかれては、これまでの御説明を踏まえて、御意見等の御発言をいただきたいと思います。伊藤委員から、お名前の50音順で指名させていただきます。

それでは、最初に伊藤委員、よろしくお願いいたします。

#### ○伊藤委員

はい、よろしくお願いいたします。国際大学の伊藤です。よろしくお願いいたします。

本当、非常に濃厚かつ膨大な情報を1時間でインプットしたというところでございます。我々委員から質問が尽きないというところでございますが、時間も限られていますので、いくつか絞ってお話できればと思います。まずは事業者の皆様ありがとうございました。今委員会に限らず、プラットフォームというのが一つのキーワードとして初めからずっと出てきていて、その重要性を改めて認識しました。それは、ミクロな意味でもマクロな意味でもと言いますか、そういったことを認識しました。これはどういったことかと言いますと、複合インフラ事業者としてのエッセンシャルサービス事業者のポテンシャルとして、プラットフォームを担う中核機能の重要性を非常に感じる話題提供だったと思っています。これはやはり、事業の広域化や多様化に留まらないことがポイントだと思っています。複数のエッセンシャルサービス機能を束ねるプラットフォームとして皆さん進化されています。それを社会的価値と経済的価値の循環の中で回しているというところが、非常に学びが多く、またこれらをどう制度化

していくのか仕組み化していくのかというところに非常に示唆に富んだ話だったと考えております。

途中に、コープさっぽろさんが多元セクター、プルーラルセクターという話もありましたが、そういった表現は的を射ていると感じますし、同時にそれがある意味コミュニティ性と言いますか、サードプレイス性というのですかね、前回も話がありましたが、そこに人が集って楽しいとか、人と人を繋ぐという観点も皆さんのどの事例にも入っていて、ここがポイントなのではないかと非常に感じたところが一つでございます。

もう一つ、併せてというところでは、モビリティとの一体的な設計というのは皆さんお話ししていたかと思います。移動はエッセンシャルサービスの土台であります。ポイントとしては、人の移動に閉じないということは、実は皆さん結構共通しているポイントかと思っています。従来の移動政策、交通政策は、どうしても人口減少や少子高齢化の考えも相まって人の移動をどうするかという話が中心になります。ただ、今回の民間領域では、人以外の移動として、モノや情報に関して移動政策やモビリティ政策という視点を持って論じていくことが重要であります。ここはポイントの一つとして捉える必要があります。実は、私が専門としているような、モビリティ政策というような分野ではかなり強調されています。人口減少時代で人の移動がクローズアップされやすい中でも、貨客混載、混載便という事例の話もありましたが、その辺をエッセンシャルサービスのプラットフォーム化の議論に接続していくことが重要だと思いました。とりあえず時間もありますので、この2点について思ったということでございます。

一旦、私の方からは以上となります。

#### ○浜口委員長

伊藤委員、ありがとうございました。続きましてオンライン参加の菰田委員からお願いいたします。

#### ○菰田委員

皆さんこんにちは、鳥取大学の菰田と申します。まずはいろいろな事業者様の御説明を聞いて、大変勉強になりました。本来であれば、お一人お一人にコメントや感想をすべきところではございますが、時間がないという関係で、まずは冒頭の事務局説明からここまでのお話を受けて、いくつか感じたことをコメントとしてお話させていただきます。

まず、やはり事務局の冒頭の資料で、エッセンシャルサービスが崩れていくと他の産業にもいろいろな影響があるという話です。改めて第1回目で私の方で報告させていただきました報告では、鳥取でいろいろなエッセンシャルサービスの事業者さんが撤退するという話がございましたが、その後も私は継続調査をしておりますが、スーパーへの卸をしていた牛肉がその単品ではそれなりのブランド牛なので黒字が出ていましたが、一部施設の閉鎖を伴ってしまうことや、テナントに入っていた家電屋さんが従業員の解雇に踏み切らざるを得なかったとか、やはり基盤になっていたものが失われると他産業への影響が出ていくということで、このスパイ

ラルをどうすれば変えられるのかというところを、ひしひしと感じながらリアリティを持って聞いておりました。

そしてそれを何とかするための事務局説明の資料ということで、投資をしながらどうやって循環をまた変えていくのかという話であったと思います。そして、エッセンシャルサービスの担い手ということに関して、いろいろな地域の現場の方々が、必ずしも自らをエッセンシャルサービスのプレーヤーとしてどこまで認識しているか分からない中で、こうした資料や会議での情報を発信していくことで、自分たちが基盤になればいろいろな産業を支えられない。逆に言うと、いろいろな産業を基盤として支えているという意識を伝えることができると感じました。

また、事務局説明資料のところで、所謂単なるパイの拡大だけではなく、どう分配されていくのかとか、各地域の経済を、ぐるぐるお金を回していくイメージでございますが、循環させていくようなイメージやメッセージも伝えていくことも同時に大事ではないかと思いました。そして、今日ございました様々な報告の事例の中に、そうしたメッセージがいろいろなところで散りばめられていた、示唆されていたと考えております。これが第一のコメントになります。

少し長くなってしまいますが、第二のコメントになります。事務局説明資料の最後の供給者の支援に関わる論点がございましたが、大きく2つだけ指摘しますが、一つはエッセンシャルサービスの担い手の話をするときに、議論の前提としては、数か月後に地域の唯一のお店がなくなってしまうという危機感があるところから、今日お話しされていたようなローソンさんなどいろいろな事業者に来てもらい、事業者さんがある程度、少しずつ集積しているところなど、地域の中でグラデーションがあります。実際にそうなるかは分からないけれども、現場の関係者の具体的なお話はできませんが、オンライン注文の事業者が来てくれた、拠点配置として店舗を建ててくれる事業者も来てくれた。とても嬉しいけれどもそれが一つのエリアや重なるエリアの中で実施すると共倒れにならないかと、これは必ずしも共倒れになるという確証があって言うわけではありませんが、そうやって思い込んでしまっている場合や不安を抱えているという意味で話しております。そうした不安を抱えている現場の方々もあろうかと思われま。そうした時のために、経済産業省側としてはその不安を解消できるデータとか、必ずしも競合して共倒れになるだけではないような話も含めて、情報やデータを出していただくと地域でいろいろ頑張られている方々の不安を解消できる部分もあるかと思いました。

最後になります。参考資料で労働者協同組合の資料もございました。そちらの報告を今日されなかったのがとても残念だったのですが、労働者協同組合も厚生労働省の管轄になります。いろいろな話が進んでおります。こちら例えば島根県の労働者協同組合のうんなんさんの事例などは元々地域自主組織としてある、地域の地場の方々の組織の中に所謂、継業で事業を一部継がせて頂く形で労働者協同組合を外から入れていくパターンもありますし、その地域の人々が労働者協同組合として起業していくこともある。例えばですけれども、歴史的には生協の班の組合員が地域の本当に小さな活動の中から起業が生まれてきたというケースもあります。今日も生協さんのお話がありましたが、現実には起業の基盤になる。もちろんここでの起業という意味は単純な起業ではなく、社会や地域に貢献するための起業という意味でございま

す。そうした基盤になっているようなものもありますので、起業や継業といった議論も必要だと考えております。

少し長くなってしまいましたが、これでコメントは以上となります。

#### ○浜口委員長

菰田委員ありがとうございました。今、菰田委員からご説明がございました、労働者協同組合の取組に関しましては、本日御欠席の小野委員からのコメントということで、この後、事務局から御説明がございました。続いて永沼委員お願いいたします。

#### ○永沼委員

皆様、本当に貴重なお話をいただきましてありがとうございました。私からは、事務局説明のマクロ経済の試算についてと、事業者の皆様から伺いましたヒアリング内容についてそれぞれコメントをさせていただきます。

事務局資料の4ページです。エッセンシャルサービスの供給不足がマクロ経済に及ぼす影響ということですが、こちらは経済産業政策の新機軸部会で多くの議論が積み重ねられたシナリオとして、新機軸ケースを想定されて試算がなされています。新機軸ケースというのは、産業構造の転換や高付加価値化を盛り込んだ上で、エッセンシャルサービスの付加価値が2021年の104兆円から2040年の120兆円、その差分が16兆円ということがございます。この中身は、省力化やデジタル化という先進的な取組を勘案された上で出された数字だと思います。裏を返しますと、こうした省力化やデジタル化などの取組が無ければ、需要を満たす供給が発揮できないということで経済成長を止めてしまうということになります。試算値は16兆円から76兆円という規模で幅はございますが、例えば最大時の76兆円という規模は、2040年での新機軸のケースの実質GDP750兆円の約10%に相当するということで、私としては非常にエッセンシャルサービスを起点とした経済的な影響が大きい部分だと感じたところでございます。

また、事業者ヒアリングでは具体的な取組を様々教えていただきましたが、特に事業者様がこれまでの小売や運輸、ガスなどのインフラ等で、これまでの主軸となる事業を軸に様々なエッセンシャルサービスに関わる事業に、これまでの業種という枠を超えて取り組み始めているということがよく理解できました。特にそれぞれの地域で連携をしながら役割を多面化していくということで、地域の様々なニーズに応じて事業の方が変わりつつあるということだと思います。この点、私が問題意識として持ちますのは、労働者に関して、これまでの事業から新たな事業に拡大する際に、一人の人がどのような役割を拡大してスキルを獲得できるのか、こういった論点が追いつかなければ、いくら事業者様が素晴らしいエッセンシャルサービスを提供したいと思っても、なかなかそれができないということになってしまいます。事業を行う上で、どのように人を育成・確保していくのか、様々なスキルを持つ人を新たに雇用するのはこれから難しい時代になってきています。これまでの役割に加えて、これから他のサービスを提供するという議論がありましたけれども、労働者の方もどのような役割を果たしていけるか、この点が非常に重要なキーになるのではないかと感じました。

以上となります。

○浜口委員長

永沼委員ありがとうございました。最後に水上委員からお願いいたします。

○水上委員

読売新聞の水上です。本日は非常に最前線でエッセンシャルサービスに取り組んでいられる皆様からお話を伺えまして大変勉強になりました。

私の方からは3点ぐらい大事な観点があつたと思います。他の委員の意見と被る点もありますが、まず一点目はエッセンシャルサービスの担い手の核になる一つの要素として物流ネットワークとか、そういったインフラをお持ちになっているということが、今後の中核を担う上では大事な要素だと感じました。

もう一点は、収益を安定させていく上での事業の多角化です。人口がどんどん減っていく中で売上もどんどん減っていくという形で縮小均衡になっているというところで、先ほどのローソンの例では書店のコラボなど、こちらは経産省の書店振興にも別の軸で繋がる話かと思いますが、地域ニーズも活かしつつ、いろいろとコラボをつくっていく、あとはもともと持っている経営資源を活かして周辺事業を広げていくという視点も重要だと思います。

もう一点、最後になりますが、人手不足はどの業界であっても変わらない課題であります。それを克服するための、DX化がポイントになってくるのかと思います。経済産業省さんの方でどのような政策支援メニューをつくるかによるとと思いますが、このような視点を注視して取組を進めていただけたらと思いました。民間企業の前向きな取組を支援するという視点では、赤字になるから補ってあげるという取組ではなく、コラボや事業の多角化を踏まえた前向きな取組を支援できるような政策を是非つくっていただけたらと思っております。

○浜口委員長

皆様ありがとうございました。本日御欠席の小野委員から書面にて御意見をいただいておりますので、事務局から代読をお願いいたします。

○中野統括調整官

それでは、小野委員から頂いている資料につきまして、代読させていただきます。ご覧ください。「地域のエッセンシャルサービスの担い手：労働者協同組合の可能性」という資料でございます。

2ページ目で、労働者協同組合というのは協同労働の理念に基づき、経営者いわゆる出資者が労働者、組合員でもあるということです。労働者間の話し合いによる合意形成により経営方針が決定される、フラットな民主主義的な組織ということです。歴史は古く、19世紀末の欧州からあるということでございます。日本におきましては、労働者協同組合法が令和2年に議員立法により全会一致で成立し、令和4年10月に施行したということで、現在約170団体あります。

次のページでございますが、生協さんの資料でもありましたが、ソーシャルエコノミーというような領域に位置づけられるということでございます。

その次の4ページですけれども、研究から見えた5つの可能性があるとのことでございます。第一に兼業・副業、パラレルキャリアで働くということで、新規に設立された労働者協同組合の方々は、兼業・副業というような形で本業を持ちながら働いておられます。二番目に地域の社会問題を事業化し運営されています。三番目に、現代的な働き方であるフリーランスが集まって、集団的な新しい働き方をするプラットフォームになっています。四番目に高齢者の生きがい就労の場になる。また、地域包括センターを通じて地域と繋がっているということです。最後に事業を継承するという可能性があります。ワーカーズバイアウトとありますが、企業倒産等の経営危機の際に労働者が労協を作って事業を継承します。ただし、日本ではまだ事例がないということでございました。

5ページ目では、地域活動を事業化するというところで、立上げに関しては、共通の可能性としては、高齢化過疎化が進む地域の荒廃に直面しているというところで、共助の担い手が不足しているようなところで若年中間層が中心となっています。あるいはIターン移住者と地元のキーマンが仲間となって立ち上げるということです。また、自営業、フリーランス、兼業・副業で行うといったいろいろなパターンがあるということです。事業の特徴としては、地域の課題解決として、過疎地輸送や子ども・高齢者への配食サービス、草刈り等の作業、あるいは、未利用産品、未利用施設あるいは荒廃山林でのキャンプ場こういった事例がございます。また、地域に溶け込む組織として合意形成が重要とあります。地域の人を巻き込む形で結成される合意形成が基本とされる組織なので、組織と地元のハレーションが少ない、それからフラットな組織形態が平等な活動に繋がるということで、組合員が変わっても地域での合意形成が成り立っていれば、事業や理念が次世代に引き継がれて存続していく可能性は高いということです。

6ページ目では、事業を継承するというところで、ワーカーズバイアウトといったことの説明がございます。先ほど申し上げましたように、企業の労働者が経営危機に直面した企業を買取り、労働者協同組合等の組織で再構築することで、日本では例はありませんが、イタリアのワーカーズバイアウトとして、1979年制定2001年改正のマルコーラ法により、ワーカーズバイアウトを法的に支援しているということです。アメリカも2018年に連邦法「メインストリート従業員所有法」というような法律があり、ワーカーズバイアウトを支援しており、その他アルゼンチンにも例があるということです。

最後に7ページのまとめと課題ということで、労働者地域における労働者の可能性としては、社会的課題の解決をボランティアではなく、採算事業化するという新しい視点があるということです。それから、労働者協同組合の理念として、フラットな組織ということで、これは会社組織とは違う新しいガバナンスの方法であるということです。それから、副業・兼業、パラレルキャリアということで、補完的に働くということです。それから、高齢者の生きがい就労ということで、地域や社会、人と繋がるということです。それから、地域で必要な事業を継承していく、このような5つの可能性があるとのことです。ただし、課題として小野委員が4つ挙げられていまして、第一にまず資金調達問題として、特に立上げ時に資金がショートする

という問題がありますので、低金利融資等の資金サポート、市町村助成金、補助金、連合会での貸付けや社会的金融機関、そういったものによる資金調達の支援が必要であります。第二に地域で身近な連携できるサポート、あるいは立上げの運営ノウハウの伝授といったものが必要でして、特に市町村との連携が必要だということでございます。三番目に地域協同プラットフォームを地域内の信頼できるネットワークとしていくということでして、この労働者協同組合というのは、地域の事業を担うに当たって非常に理想的な組織であるということです。最後に、まず周知広報ということでして、労働者協同組合がまず知られていないということなので、まず広く知ってもらい必要がある、というようなことが課題として挙げられるということでした。

以上です。

#### ○浜口委員長

ありがとうございます。まだ多少、時間に余裕がございますので、その他追加の御発言がある委員からのご発言をお願いしたいと思います。いらっしゃいますか。

伊藤委員にお聞きしたいのですが、エッセンシャルサービスの提供とモビリティの一体形成という発言がございました。人の移動だけではなく、モノや情報、そして本日のガスのテーマでエネルギーということもありますが、水上委員からのお話にもありましたように、元々持っているインフラや経営資源の最大限の活用にも繋がることかと思えます。このエッセンシャルサービスの提供とモビリティの一体形成という点をもう少し追加の説明がございましたら、お願いします。

#### ○伊藤委員

ありがとうございます。今、御説明させていただいた点として、今日の話では第一交通産業さんがお話いただいたところは具体的な事例としてイメージしやすいのではないのでしょうか。一つは人の移動ということで高齢者の話など、資料でいうと、第一交通産業さんの資料9ページはとても面白かったです。交通系の事業者が核になりつつも、そこに来れば協業先の企業という形で連携していき、ある種例えば脱炭素の文脈しかり、地域のタクシーの文脈しかり、それ以外にも回っているところが様々あるかと思えます。そういったところで、より具体的にはコンビニエンスストアとの連携などもあるかと思えます。

また、今日も具体的な話として、本当は事例を持って来られたらと思えますので、次回以降と思っておりますが、やはり説明がぱっと出てこないところもありますが、簡単に言うと、従来のモビリティは利用する人がいましたが、エッセンシャルサービスとエッセンシャルサービスを繋ぐ部分として機能することが重要なため、それがハブになるという形でプラットフォームになるということだと思います。こういう構造として理解しています。しかし、なかなか第一交通産業さんのようにネットワークを持っている事業者はまだ少ないと思えますし、なによりもエッセンシャルサービスをどうやってやるのか、先ほどの小野委員の話ではありませんが、組織と地元のハレーションが起これそうだということで、どのような方式で連携してい

くか、協賛していくかは、そのあたりはもっと仕組みとして作って、ノウハウとして共有していくことが重要なのではないかと思います。

○浜口委員長

ありがとうございました。

菰田委員にお伺いいたします。コメントの中でいろいろな産業を支えているということで、民間の事業者が実際エッセンシャルサービスという分野でいろいろな産業を支えているということで、広く情報発信し、社会の認識を共有する必要性について御発言があったかと認識しています。この点について政策ないしは政府ができることの提案はありますでしょうか。

○菰田委員

特に準備をしていなかったのですが、あまり適切な回答ができる自信はないのですが、まずはこうした資料やYouTubeの動画が流れているということは、一つ大事なかなと思います。やはりまずは各自自治体。自治体毎に経済産業省さんの中でこういう議論、まさに今この場でしている議論があるということを知っていただくためには、各自自治体さんが、より地域の現場に方々に近いところで、エッセンシャルサービスとマクロ経済に関わる議論があるという議論や情報、そして今日報告されてきたような具体的な事例も含めて、より周知していただくような流れをつくっていくことも大事だと思います。

また、必ずしもこの分科会にふさわしい話ではないかもしれませんが、総合探究の授業などいろいろな幅広い教育場面から考えることもできます。お金の流れ方や経済をどう皆でつくっていけばよいのかなどをいろいろな世代にわたって意識を涵養していくことも大事だと思います。どのような商品を買おうとか、倫理的な消費という議論などもありますけれども、幅広いところで皆さんの協力がなければ成り立たない議論かなと思います。なので、例えば、サードセクターというセクター主義に陥らずに、いろいろな行政の方々や地域や社会密着型の民間事業者の協力を引き出しながら、全員で学んでいく姿勢、そうしたものが大事なのかなと思います。

○浜口委員長

ありがとうございます。

永沼委員にもお伺いしたいと思います。このように都市部の経済では、集中と選択みたいな議論が教育の中で見られる中で、地方においてはより、中核事業からどんどん多角化して、いろいろなものを取り入れるという動きは非常に面白いと思いました。しかし、その中で企業が多角化、拡張していく中で労働者の個人スキルも広がっていかなくてはいけないという、そういう必要が出てくるのではないかという、このコメントは非常に興味深く思いました。何か実例みたいなものがございましたら、御紹介いただけたらと思いますが、いかがでしょうか。

○永沼委員



ありがとうございます。とても先進的な取組を本日事業者様から御紹介いただいたと思います。日本では、産業構造が変化する中でも、労働移動が進まない、あるいは企業のOJTや個人の学び直しを含めて、過去10年のデータを見るとあまり大きな前進は見られないという実情がございます。そうした中で、事業者の取組の変化とともに、いかに雇用者としても対応していくのかということになりますが、必ずしも労働移動ということに限らず、実際に事業に従事されている方が、今後こういうエッセンシャルサービスを展開していくために新たなスキルを獲得する、例えば防災士の資格をとられて、社内や地域で活躍されているというお話もありましたが、こういった取組を少しずつ広げていくということだと思います。産業間での労働移動を進める上ではミスマッチという課題も生じますし、急速には進みにくいという側面があると思います。事業を進める中で、学びも進めるという企業内での取組も重要だと思います。

#### ○浜口委員長

ありがとうございます。

最後に水上委員にもお尋ねします。今後このような分野においてDXの導入の話もございましたが、民間企業が前向きな取組を支援する、様々な施策を考えるべきだという御提言がございました。それはともすると、支援というと赤字補填という考え方もあるかと思いますが、そうではなく、もっと前向きな取組を支援するというお話でしたが、この点何か具体的なイメージをお持ちでしたら、少し広げてお話いただければと思います。

#### ○水上委員

これまでもいろいろな設備投資に対する減税やDX投資に関する補助金はやっていると思いますが、そこは政策効果を見極めて、今回の件に関しては社会課題を解決するということで、前向きに取り組む必要があるのではないかと思います。いろいろと補助金や税制面に関しては両面の見方がありますが、そういった社会的意義は重要だと感じます。

私からも質問よろしいでしょうか。ローソンの高橋さんの話で、地域の中山間地域から要望があればローソンとして支援を行うという話があったので、非常に心強い取組だと感じています。その中で、商圈人口はどれぐらいだとか、売上などの基準は設けているのかを一つお伺いしたい。また、鳥取でスーパーと一緒にやっている取組では自治体からの支援があったという話がありましたが、具体的にはどのような支援だったのでしょうか。また、今後、持続的に運営するに当たり、前向きな取組としてロボットなどの話もありましたが、事業運営で課題はあったでしょうか。

#### ○高橋本部長（株式会社ローソン）

ありがとうございます。お話いただきました件ですが、中山間が多い中四国担当していたということで場所毎に課題や要望が全く異なります。その中で、私どもコンビニエンスストアに何をコラボレーションしていくか、取り込んでいくかという意味のプラットフォームで、スーパーマーケット機能が足りないということならば、その事業者さんの提携先を探すということを個別で行っています。

その出店の基準が何かあるかというと、画一的なものはありません。地域システムや動態空間データ等の DX の取組で公共データから取れるもの、それから地域に行ってヒアリングをいたします。人口比で言うとコンビニエンスストアは 1 店当たり 2,000 人強で成り立っています。都市部では 354 メートルと言われている徒歩 5 分以上のお客様は来ないという前提で出店がされています。ただし、地方に行くと、先ほどの龍神村や鳥取の八頭町もそうですが、もっと遠いところでは隣のコンビニエンスストアまで 20 キロ離れているというケースもございます。そうすると、ドラッグストアさん、GMS さんも出られない商圈になります。町にあったマーケットサイズに合わせた大きさに出店しますが、全てをコンビニエンスストアだけで成り立たせることは難しいので、安価な出店用地を御紹介いただくことや、先ほどありましたが、役所の駐車場を一部使わせていただくなどのサポートを受けてなんとか採算を下げて、成り立たせているという状況です。民間の力だけで十分に採算が出るという例は割と少ないです。

○浜口委員長

ありがとうございました。

それでは、今日いただきました事業者様から今のコメント等も受けて、また時間中に言い足りなかったこともありますので、時間が短くて大変恐縮ですが、3 分程度で追加のコメントを頂けたらと思います。高橋様からお願いいたします。

○高橋本部長（株式会社ローソン）

本日はありがとうございました。いろいろな業種の話聞いて今後の私どもの参考になる例や、委員の皆様のお話を踏まえて、これから私たちはどのような方向性に持っていこうかという風に思いました。

その中で前段にお話したように、各地方自治体の悩みは違っています。声を上げやすい、また各部門からのサポートをいただけるような形ですと、さらに今のスマートシュリンクと言われているような状況から、更にもっと先にいった DX、テクノロジーを通じて、地方も元気になっていくだろうと私たちも思っております。今後とも御指導よろしくお願い致します。ありがとうございました。

○浜口委員長

多村様、よろしく願いいたします。

○多村常務執行役員（日本生活協同組合連合会）

本日はどうもありがとうございました。

まずは今日、ローソンさん、第一交通さん、上野ガスさんの事例を聞いて、非常に親和感を感じており、生協として一緒に何かできるのではないかと強く感じております。中山間地域のローソンさんの事例もありましたが、生協もそういったところをどのようにサポートしていくかということも課題となっており、一つの事例としては、地域の方々が自ら法人を立ち上げ、店舗の経営をしていこうとされているところ、生協が商品の調達などを支援するという取組も

既に始まっています。今後はローソンさんの事例も参考にしながら進めたいと思っております。

生協は生協法において県域規制がございますので、各事業の主体になるところと連携するようなどころがあると思っています。ただ、人手不足が非常に大きな課題となっております。DXはもちろんでありますが、人でなければできないところを大切にしていくことを中心に、できるだけ協同組合、生協の価値をお伝えすることで職員の確保にも努めております。またいろいろな幅広い支援を頂ければ幸いです。本日はどうもありがとうございました。

○浜口委員長

成田様、お願いいたします。

○成田室長（生活協同組合コープさっぽろ 地域政策室）

本日はどうもありがとうございました。大変勉強させていただきました。

私自身の個人的な話になりますが、2年前からコープさっぽろグループに関わらせていただきまして、生協の持つパワーはこんなにすごかったのかというのを改めて理解をしたというポジションでしたので、今回、経済産業省様が地域協同プラットフォームのような取組も構想として発信されていることは、すごくエポックメイキングなことだと思っておりますし、そういった課題が多くなっていく中で、我々コープさっぽろグループとしては縮充、縮みゆくけども充実している縮充の可能性、参画という参加するだけではなくて、より深く参画していくというところをテーマにして、縮充と参画をテーマに推進しています。やはりまちづくりも人に任せるのではなくて、小売業も様々な前後の部分も含めて地域の集いの場になるといった取組をしているという事例も増えてきていると思いますので、オールジャパン、オール北海道でやるしかないなと腹を括った上で進めております。

そういった中で、どんどん進んでいけるようにやっていければと思いますし、経済産業省様のこの地域協同プラットフォームないし、国交省様でも地域生活圏など、様々似通ったところもあるかと思ひまして、より深く繋がっていくような世界が、縦割りから横ぐしで刺さっていくことが、すごく良い時期なのではないかと思っていますので、そういったことに少しでも北海道の事例でお手伝いできればと思いますし、現場でのもっとこうしてもらえると助かるという話も発信できればと思っていますので、引き続き御指導を頂ければと思っています。本日はどうもありがとうございました。

○浜口委員長

ありがとうございます。田中様、お願いいたします。

○田中社長（第一交通産業株式会社）

一つは、自治体が小さくなるほど担当者がいません。それに関わっているいろいろなことを考える人がいないというのは大きな問題です。では、どうするのかといったときに、実証実験といって試運転で終わってしまうようなケースも多く、継続できるような仕組みをつくっていかな

くてはいけません。学識経験者含めて、いろいろなところでそうしたことを研究されている方に賛同してもらいながら、地域プロデューサーみたいなものも必要かと思います。

もう一つは、当社の場合は自治体から言われたら断らないということを決めています。自治体だけではなく、お年寄りのお墓参りの代行も行っています。もともと、コロナのときに帰省できなかったため、そうしたニーズがあると思っていたら、実際に今とても多くなっているのは月命日でお墓参りをしたいということとして、年間1万円で12回のサブスクで行っています。掃除をしたい時はプラス5,000円で写真を撮るなどしています。通常の生活以外にも、そこにいる人たちがやらなければならないことのお手伝いもどんどんできるかと思います。家の電球を替える、お昼にお弁当を買っていくなど、大きな黒字にはなりませんが、赤字にならないように、例えば地域の肉屋さんや写真屋さんに小さな広告を出していただき、車に貼るなどを行い、循環させていくしかないかと思います。そういうことをあちこちで行っていますが、今後は小さな地域だけでも、地域同士の結び付きをしなくてははいけません。次の段階はそこにあります。

それに合わせて、No.1 タクシーネットワークとして営業エリアでいえば630まで、離島までカバーしたので、次は其中で当社のノウハウなどを伝えながら自治体や自治会と一緒にやっていきます。また、大都会も御多分に漏れず、例えば福岡市はかなりの大都市ですが、駅まで350メートル、バス停まで350メートル、傾斜道が20°以上の坂が300メートルあるところではお年寄りは動けなくなってきました。こうしたところに対して、バス停や地下鉄まで送るというのは福岡市で始まりました。デマンドで自治体から200,300円でやっています。自治体から、それを日当のような形で頂いていますけども、そのようなことをしていかなないとその地域は死んでしまいます。死なないようにどういう形でやっていこうかというのが、自治体もしくは地域によって全然内容が違います。

また、働き方改革の問題で、いろいろな賛否両論あると思いますが、人が急に消えたわけではありません。要は労働時間の問題がありまして、昔はタクシー会社も朝3時間ぐらい出て、その後はお客さんが動かなかったのが夕方まで5～6時間休み、夕方から夜までの時間に出ている方もいたが、今はそれがやりづらくなっています。訪問介護の仕事もこれと同じことが言えます。連続勤務で見られるので、1日の総労働時間で見るといろんな問題もあると思いますけれども、夜の訪問介護の人が圧倒的に足りなくなっています。朝昼も出ると連続勤務になります。バスもそうですが、バスも朝6時から夜10時までやると、1路線で大体3人の人が必要です。それを1か月維持しようとするとも1路線で8～9人必要となります。そこのところを無理矢理に働くというわけではないですが、いろいろな形で補う仕組みがなければ、エッセンシャルワークもしくは公共といわれる事業がどんどん大きく儲かっていなくなる時期になっています。こういうところも考えていかなくてはいけないと思います。

○浜口委員長

ありがとうございます。中井様、お願いいたします。

○中井様（上野ガス株式会社代表取締役社長）

本日は大変勉強させていただきました。ありがとうございます。

少し補足させていただくと私の資料の4-2を開けてもらえますでしょうか。右の円グラフでございます。先ほど地方で人手不足をどうするかという委員の方の御発言がありました。私どもは駆けつけサービスというものを受け付けておりまして、N値が98でどの程度、お困りごとがあるのかというデータでございます。たしか、今年の上期ですが、除草作業の依頼が48%、エアコンが23%。水回りが16%です。地域によりますが、このような実態です。本当に困っていますけれども、人手も困っているの、この対応の時間はすぐに来てほしいのですが、2週間、3週間となっていくわけです。地域に各市町にシルバー人材センターがあると思いますが、定年が65歳になり70歳近くなると、シルバー人材センターが人手不足です。登録者数がいなくなります。なおかつ、地域の神社、寺あるいは地域の自治会も定年で65あるいは70になると会長や組合長、総代を引き受けてくださる方がいなくなります。こういった面で地域では組織的な崩壊が起こっています。辛うじて15年、10年やっている人たちでそういう組織が何とか成り立っているというのが現状でございます。それを補足させていただきたいのが一点です。

最後のページ、右の伊賀の森林と書いてありますが、弊社の13ヘクタールの森林でございます。後継者がいないので引き受けさせていただいているということでございます。私ども自身は自然環境保護の意味でも、意味がありますけれども、こういうところも本当に山を守るエッセンシャルサービスそのものが、もう崩壊しているというのが見えていますので、やっぱり、農業も最先端のエッセンシャルサービスの業界ですけれども、各省庁併せて、こういった取組を経済産業省だけではなくて、地域に対して、していただけたらというお願いでございます。今日は本当にありがとうございました。

以上です。

#### ○浜口委員長

議論のまとめも兼ねて、私からも意見を述べたいと思います。

本日、事務局説明資料にありましたように、エッセンシャルサービスの供給不足が国内経済に及ぼす影響ということで、16～76兆円という予測の数字も示されたところでございます。この数字だけ見ますと日本のGDPが約600兆円であるということと比較すると、かなり大きな規模の損失だという風にも言えると思います。ただし、この数字の解釈には若干注意が必要だと私は思います。

まず、エッセンシャルサービスの供給不足が現在の600兆円のGDPの規模を16～76兆円縮小するということではないということです。この数字が示すところは、産業構造審議会新機軸部会で提言する積極的な産業政策の強化策が実行されて、国内投資と賃上げの好循環が2040年まで続くという、比較的楽観的なシナリオのもとでGDPが750兆円に増加するとき、すなわち150兆円あまりのGDP増加が期待されるところであります。エッセンシャルサービスの供給不足はこの効果を16兆円～76兆円、すなわち10%～50%押し下げるのではないかという視点でございします。

今後の経済産業政策がどのようなものであれ、エッセンシャルサービスがなくなったとき、今と同じレベルで提供されていかなければ、政策効果が相当程度削減されてしまうということをお話していると思われます。産業政策は設備投資の増加を期待する政策ですけれども、設備投資が行われる場所の多くは、その適した土地が豊富にある地方経済であります。

しかし、地方で適切にエッセンシャルサービスが提供されなければ、人口が流出して労働力不足が更に進行いたしますので、こういった期待される設備投資が行われない可能性がある、ということではないかと思えます。従来の政策効果予測は、需要が不足するとエッセンシャルサービスが供給されなくなって、人口が流出してしまうという効果を考慮しておらず、想定が楽観的だということもいえるかと思えます。

経済産業政策が期待される効果を上げるためには、人口減少が進む地方において、少ない人員で小さくなった市場にも生活を維持するのに必要なエッセンシャルサービスが供給され続けるという工夫が必要だという、この課題につきまして、本日とても示唆に富んだ話を事業者説明の方でいただきました。そこから共通して窺われますことは、非常に高い公共性、そして自治体及び地域の住民との連携です。一方では、収益性を確保しながら、地域の需要に、消費者に寄り添った質の高いサービスが提供されている、こういったところも特筆すべき点だと思います。そういった活動を通じて持続可能性を確保し、地域に住み続ける状況を提供し続けると、こういったことが非常に熱心に取り組まれているということをお話することができました。

これに関して、今後の政府の取組としても、従来からある金融の仕組みを活用していくことはもちろんのこと、事務局説明資料にございましたとおり、政府としても非常に公共性の高いエッセンシャルサービス事業に関して、認知度を高める支援というものを積極的に提供していく必要があろうかと思えます。今後、その具体的な方法について、更に検討を進めていただければと思います。

私からは以上で、討議を終わらせていただきます。最後に、閉会に当たって、佐々木総括審議官兼首席地方創生担当政策統括調整官から御挨拶をお願いします。

#### ○佐々木総括審議官

ありがとうございます、本日も非常に貴重なプレゼンテーション、それから委員の皆様方からの御意見賜りまして、本当にありがとうございます。

本日の小委員会では、エッセンシャルサービスの維持が我が国の経済成長を支える礎として、まさに必要不可欠であり、成長シナリオの実現として非常に大きく寄与することを定量的に明らかにするとともに、様々な事業者の皆様方の取組を御紹介いただきまして、経済産業政策において、どのような対応が可能かについて活発な御議論をいただきました。

次回、第3回では、本日の事業者様、委員の皆様から頂いた御意見、御示唆も踏まえながら、エッセンシャルサービスの持続化を図るための対応について、制度的な枠組みを視野に中間報告のとりまとめを進めてまいりたいと存じます。併せまして、引き続き本政策課題に関わる官民のステークホルダーとも連携しながら、政策の検討を進めていきたいと存じます。引き続き御指導・御鞭撻のほど、よろしくお願い申し上げます。

○浜口委員長

議事は以上になります。最後に、議事進行を事務局にお返しいたします。

○佐野課長補佐

皆様、長時間にわたり、活発な御議論、御審議、ありがとうございました。いただいた御意見を、地域生活維持政策の検討に活かしてまいります。今後とも御指導のほど、よろしくお願いいたします。なお、次回開催時期については、12月中旬を予定しております。

それでは、本日は、以上をもちまして終了とさせていただきます。ありがとうございました。

——了——