

所有する喜び、シェアする利点〜その2〜

昨年8月、本欄に「所有する喜び、シェアする利点」と題して「カーシェアの効率性と、25年間乗っているアメ車への愛着」を書いた。その愛車がついに力尽き、断腸の思いで廃車にした。愛車を手放した後はカーシェアと思っていたが、新型コロナウイルスの感染拡大が収束するまでは専用の車を持つと考えると考え直した。

コロナ禍は、シェアリングエコノミー（以下SE）の課題をあぶり出した面がある。第1に、ハードのシェアリングにおける接触リスク。カーシェアなど利用頻度の高い「BtoC」モデルでは、事業者側に新たなコスト（頻繁な消毒や滅菌装置等の設備対応）が生じるかもしれない。第2に、デジタル化の加速特に、DVD等ソフト・コンテンツのシェアリングは、「在宅」「非接触」で同じサービスを受受できるデジタル事業へのシフトが進むだろう。第3に、労働力シェアリングモデルの脆弱性。米国Uber社はライドシェアのドライバーと雇用契約を結ばず、個人事業主扱いとしている。

安価で柔軟な労働力でタクシー業界を駆逐してきたが、コロナ禍により労働提供者の立場の弱さが社会問題化した。

今は、同業内で縮小した需要を奪い合うよりも、業種を超えたダイナミックなシェアリングに取り組み時期ではないか。内閣官房シェアリングエコノミー促進室によれば、SEとは「個人等が保有する活用可能な資産等を、インターネット上のマッチングプラットフォームを介して他の個人等も利用可能とする経済活性化活動」とされる。

コロナ禍で需要が激減した業種が多い一方、テークアウトやeコマース、テレワークなど需要増加も生じている。SEのマッチング機能を活用して、異業種間での経営資源の柔軟なシェアリングを促進すべきだ。実際①タクシー業界の優秀な労働力と整備された車両を物流に活用する②外国人留学生らに依存してきた農業分野において、観光・宿泊業の労働力を活用する③不足する衛生用品の生産に他業種の機械設備を活用す

る」といった事例が見られている。こうしたシェアリングに関するノウハウの蓄積と共有は、類似の危機に対する経済・社会の耐性を強めるだろう。

そのためには、需要者と供給者を効率的に結び付ける仲介者が必要だが、仲介者は全国規模のデジタル・プラットフォームである必要はない。コロナ禍においては、労働力や設備の移動範囲に制約があるため、地域内の情報生産が鍵となるから。筆者は、金融機関が強力なネットワーク力を生かして、顧客の資金繰り支援のみならず、地域での労働力や設備の異業種マッチングを主導してくれることを期待したい。

ところで、車を専用するには購入以外の選択肢もある。筆者は、ワクチン普及までの時間を考慮し、3年間のサブスクリプション（定額課金で車を利用）も考えた。しかし、新たに選んだ車はシロナガスクジラのような顔がかわいい。結局「所有する喜び」が勝り、購入を決めたのであった。