

I 開催日時

平成26年 2月13日(木) 午前10時00分～12時00分

II 開催場所

奈良県営競輪場 飛天交流館2階

III 出席者

委員：糸井委員(委員長)、松岡委員、石黒委員、岡村委員

事務局：中産業・雇用振興部長、角田産業・雇用振興部次長、

地域産業課 大月課長、田中課長補佐、佐藤係長、飯田主査

奈良競輪場 米田次長、仲澤課長、小山田課長

IV 議 事

1 産業・雇用振興部長挨拶

委員の皆さま方には、公務ご多忙中にもかかわらず、また早朝よりお集まりいただいたことを、お礼申し上げます。

ご承知のように、奈良県営競輪場では去る1月31日から2月3日までの4日間、年に一度のGⅢレース春日賞が開催された。昨年の71億円には達しなかったが、64億円を売り上げて無事に終えることができたところである。これもひとえに春日賞をご支援、ご声援いただいているファンの皆さま、あるいは運営に携わっていただいた関係者のおかげと開催執務委員長として、この場をお借りしてお礼申し上げます次第である。

県では、昨年6月に本検討委員会の中間報告を受けて、様々な経営改善の取り組みを行っている。特に、来年度からは包括外部委託を導入することになっているが、その受託事業者については、県においてプロポーザル方式で選定させていただいたところである。本日は事業者の決定に至るまでの経過、あるいは春日賞を踏まえた現時点での売上状況などについて、ご報告させていただく予定としている。

今回包括外部委託の導入により、平成28年度まで3年間の存続は決まったというものの、景気回復の効果というものが、どこまで競輪業界の方に及んでいくのか、まだまだ予断を許さない状況がある。また中長期的な視点に立つと、先行きが見通せない状況にあることも事実である。本日も委員の皆さまの様々な見地からの活発なご意見を頂いて、それを踏まえて、施行者として精一杯努力をしてみたいと思っている。どうか本日も審議の方よろしくお願ひしたい。

2 議題

～事務局より資料に基づき説明

田中課長補佐

1 平成25年度奈良競輪の売上状況

(1) 平成25年度奈良競輪の売上状況1

GⅢ春日賞については、先ほど部長からの挨拶にもあったように昨年より約1割減の約6.4億円になっている。左上に表があり、平成24年度と平成25年度を比べていただくと、24年度は7.1億2千万、25年度は6.3億9千5百万ということで、マイナス10.3%となっている。

内訳を見ていただくと、本場開催がマイナス12.1%ということで、本場の売り上げる力が依然としてまだ回復していない状況といえる。その右に棒グラフがあり、最近10年ほどの春日賞の売上状況を示している。また、全国的なGⅢの状況については、真ん中の棒グラフのとおりで、左が平成24年度、右が平成25年度となっており、まず平均売上では、昨年度は平均で6.4億余り、今年度は現時点では6.2億程度であるということで、少し下落している状況である。また、1月以降について見ていただいたと、昨年度は1月からしばらくの間は7.0億前後と好調な売上が続いていたが、今年度は少しデコボコがあるというものの昨年度ほどのパワーがないという状況が見て取れるかと思う。もう一つの特徴としてゴールデンウィークや正月の売上が、24年度に比べて今年度の突出しているというのも見えるかと思う。棒グラフでは売上の少ない競輪場が見受けられるが、去年の場合は台風があったりとか、今年度の場合は、多くの失格者が出してしまった高知競輪というケースもある。

なお、奈良競輪の売上順位は、昨年度は全国で第3位であったが、今年度は今時点で15位、平均を少し超えているという状況である。

売上減少の要因としては、先ほども説明した1月以降の好調の波というのが今年度はあまり見られなかったこと。また、落車、失格による欠場ということで、出場選手99人のうち、なんと12人が欠場してしまい、3名については補充があったが、結局は9人が不足することになったため、本来は9車立てのところを6車立てという事態が起こり、特に最終日については1レースから3レース目まで6車立てレースとなり、ファンの方にとって興味が薄れたことが売上下落に繋がったと思われる。

また、出場選手であるが、昨年度はいわゆるS級の中でもS班SSというトップレベルの選手3名に出場いただき、京都の村上、茨城の武田、岩手の佐藤という3人、余談にはなるが武田選手は元スピードスケートの選手で、ソルトレイクシティオリンピックに出場しており、2007年に競輪デビューしてから300勝以上あげているという非常に強い選

手であるが、去年はそういう3人の有名選手の斡旋を受けることが出来たが、今年度は当初はSS4人が出場する予定であったのが、いろいろな事情から最終的には平原選手と長塚選手の2人に止まってしまい、そのあたりの影響もあったかもしれないと考えている。

また、場外売場での売上減ということで、春日賞は、基本的に全国の競輪場やサテライトで発売いただいたが、日程の問題から春日賞だけを発売するという訳にはいかず、例えば熊本競輪場というのは、もともと非常に売上力の強い競輪場であり、昨年度は4日間とも春日賞だけを売っていただいたおかげで1億8千万円もの売上があったが、今年度は自場開催との併売となり、後半の9、10、11レースしか売っていただけなかったということもあって、4日観で6千2百万円程度の売上に止まってしまい、それだけでも1億以上の差が出た。もちろんこれだけが原因ではなく、サテライト等で去年より売上が伸びているところもあるのだが、こういうことも少し影響があったのかもしれないと考えている。

次に春日賞での集客の取り組みということで、2つ紹介させていただく。まずファンサービス・イベント関係ということで、先着500名様におぜんざいの振る舞いをさせていただいた。これは競輪場の中に食堂があるのだが、食堂の従業員の方々に協力いただき実現したイベントである。また、多目的ホールの方でトークショー、あるいはゲストの方のサイン会やトークショー、また奈良県履物連合会のご協力をいただき、サンダルや雪駄などのプレゼントをさせてもらったり、5月に競輪学校に入学する予定の女性選手3人の方が、バンクで模擬レースをしていただいたりとか、そういうイベントをさせていただいた。

あと新規ファン開拓の取り組みとして、今回は若手職員向けの観戦ツアーを実施し、入庁10年以内の若手職員向けに募集したところ、30人の方に参加いただき、全部で18万円ほど買っていただき、単純に割返すと、平均して1人6千円ほど買っていただいたということになる。

このツアーでは、競輪ファンの県職員にもお手伝いいただき、直前予想をしたり、飛天ちゃんという奈良競輪のマスコットにも来てもらって、クイズ大会をしたりとかということで、その様子は写真に出ているとおりである。また30人のうち20人の方からアンケートを回収したが、競輪が初めての方が10人、また競輪場の印象については、レトロ、古い、またおもしろいというのがそれぞれ8人程度あった。また、女性を意識した取り組みを進めるべきとか、今後は、一般向けにも観戦ツアーをしてみてもどうかとか奈良ファミリーと連携など、いろいろなアイデアをいただいている。この観戦ツアーについては、今後も継続する方向で考えているところである。

(2) 平成25年度奈良競輪の売上状況2

F Iの売上状況であるが、平成24年度は7節開催し、1節(3日間)

の平均売上は4億1千9百万であった。これに対し平成25年度は6節であり、1節あたりの平均は6億1千3百万円と46%増となっている。

これは、4月に開催した西日本カップの影響が非常に大きく、西日本カップは、今年度は奈良を皮切りに、その後富山、防府、高知でされているが、奈良では15億近くの上場があったのに対し、例えば富山では10億程度の上場であった。少し調べてみると、奈良競輪の場合は、西日本カップとして協定している競輪場で発売してもらったのはもちろんであるが、それ以外にも、例えば奈良競輪からお願いして青森競輪とかでも売ってもらったりなど、つまり売れる場所が増えれば売上が増えるということで、奈良競輪の場合は全国72カ所で発売したのに対して、富山の場合は全国50カ所でしか発売していない。この20カ所の差というのが売上の差に出てきたのではないかと思っており、もちろん、天候や他場での開催状況などいろいろな要素はあるが、頑張れば成果が付いてくるというひとつの事例として紹介させていただいた。なお、今年度の西日本カップの現時点での平均売上は13億程度と聞いているので、奈良競輪の15億というのは頑張ったのではないかと思っている。

また、西日本カップ以外のF Iについても、いずれのレースも昨年度を上回っている。

その下の表はF Iの全国状況であるが、対前年度96%ということであり、奈良競輪はF Iに関しては西日本カップを除いたとしても4%増であったため、なかなか良い成績であったと考えている。

(3) 平成25年奈良競輪の売上状況3

次にA級選手によるF IIであるが、これは年間11節開催している。平成24年度の1節あたりの平均売上は1億百万であったのに対して、今年度は1 I節中の8節が終了しており、あと3節残っている状況であるが、これまでの1節あたりの平均は9千6百万円余りと、昨年度に比べて4%~5%程度下落している。

なお、ガールズケイリンについては、平成24年度は11月に開催して1億1千8百万円。今年度は6月、10月、及び3月にも予定しているが、現時点で1億程度と同程度の水準である。全国的でのF IIの対前年度売上は95.5%ということであるため、奈良競輪も全国並みであったといえるかと思う。

なお、売上そのものについては、奈良の場合は1億とか9千万であるに対して、全国の1節あたり平均は1億6千万と上回っているが、これは全国の競輪場の中にはナイター競輪を開催しているところがあり、それなりの売上があることが原因である。

(4) 平成25年奈良競輪の売上状況4

最後に、本場開催分の平成24年度と25年度をまとめている。

平成24年度はGⅢ春日賞が71億、FⅠ・FⅡと、チャリロト重勝式というのが若干1億ほどあり、全部で113億弱の売上があった。

今年度については、FⅡがまだ3節残っているが、これまでの平均値を確保できると仮定した場合、GⅢが64億弱、FⅠ、FⅡが10億ほどチャリロトが1億6千万であるため、合計113億前後程度を見込んでいる。このように今年度も昨年度並みには確保できるのではないかと予想しているところである。

なお、注意書きのところにチャリロト重勝式という言葉があるが、これは、一種の「競輪くじ」で、1等を当てると最大12億円が当たるといふ宝くじ的なものである。もちろん1等を当てるためには、後半7レースの1着を全部当てないといけないという難しさと、しかもキャリーオーバーの採用により、当たらなければどんどんと掛け金が貯っていく。

また、チャリロトは奈良競輪単独ではなく、奈良、玉野、高松、高知の4場でグループを組んでおり、このグループのキャリーオーバー額が5億円近くとなったが、とうとう1月中旬に玉野競輪で1等が当たってしまい、この5億円がなくなってしまった。つまりキャリーオーバーが0になったため、当面の間は売上が見込めないというので、それまでは開催のたびに1日200～300万程度、一攫千金狙いで売っていたのが、パタッと売上が止まっているような状況である。そのような事情もあって、チャリロトの売上は平成24年度1億2千万から平成25年度は1億6千万増加した。

また、奈良競輪場では年間55日間は奈良競輪場そのものでレースを行っているが、それ以外の日も、受託場外ということで、全国の競輪場でのレースの車券を発売している。この売上のことを受託場外売上というが、平成24年度と比べると今年度は6.7%ほど減少しており、今年度の現時点での売上は35億程度である。なおここ数年間の動きというのが表にあり、平成21年度を見ていただいたら63億、次の年は50億台、また50億台、24年度40億台と減ってきている。当然これは競輪界全体の売上減少と比例もしており、全国の4月から12月までの売上の状況を見ると、全国的には下げ止まりの状況が見られるなかで、奈良競輪の受託場外売上は下げ止まっていない。もちろん、平成21、22年度頃の20%もの下落率に比べると下げ止まってきてはいるが、奈良の売上力低下傾向はまだ止まっていない状況といえる。

なお、中間報告シュミレーションとの関係については、平成25年度売上は、具体的には春日賞についてはシュミレーションでは65億円程度を予想していたのに対し64億円と1億程度は下回ったということはあるが、今年度売上の合計はシュミレーションの114億に対して、予想が113億程度ということで、ほぼ確保しているといえる。

一方この受託場外については、今時点での減少率は6.7%であるのに対して、シュミレーションでの減少率は3.8%と見込んでいたもので、予想より少し悪くなっているという状況ではある。

なお、今年度決算についてであるが、売上はほぼ出揃ってはきているが、春日賞での経費面や受託場外が残っていることもあり、本日はまだ数字をお示しできるところまではいっていない。

[ガールズ競輪の状況]

先ほどからの説明のとおり、平成24年度からガールズケイリンに取り組んでおり、今年度も既には2回開催を終えている。1回目は6月の木、金、土という日程で、3日間全体の売上は1億7百万、そのうちガールズの分は2千2百万であった。2回目は10月に開催し、全体売上もガールズ分の売上も4%程度増加し、また入場者数の方も8%以上増えているという状況である。

新聞記事のコピーを資料につけているが、県庁の女性職員向けに観戦ツアーも実施し、写真のとおり6人の方に参加いただいた。競輪に詳しい職員の解説を聞きながらお菓子を食べたりと、くつろいだ雰囲気の中かでやはり通常と違う空間を用意すると、競輪が初めての女性職員でも非常にのびのびと楽しく過ごしていただいたというのが私の印象である。

また、競輪場の印象とか、ガールズケイリンの印象、アイデアなどについても資料にまとめている。なるほどなというような意見もあり、3月のガールズケイリン観戦ツアーでもまた活かしていけたらいいと思っている。来年度についてもガールズケイリンを予定しており、上半期分として8月に内定をいただいている。

なお、ガールズの選手数は、平成24年度は33人から開始し、今年度は50人余り、来年度はさらに20人ほど追加されるなど、すこしずつ増えているところである。

なお、明るい話題ということで、奈良競輪からデビューを予定している女子選手が3名いるのでご紹介させていただく。この3人は去年の12月に競輪学校の入学試験に合格し、今年5月に学校に入られて、1年間訓練をうけて、平成27年の5月以降には奈良競輪の所属選手としてデビューする予定である。なお、このうちの1名は高校総体でトップになったという強い選手である。

[包括外部委託導入に向けた動き]

前回9月に「あり方検討委員会」を開催させていただき、その後、包括外部委託事業者が決定したので、経緯について説明させていただく。

1 まず、10月7日に県議会での債務負担行為の議決により、3年間で11億円という額のご了解をいただいた。また、それまでも従事員

組合とは継続的に協議させていただいていたが、中間報告にあるとおり従事員のうち再雇用を希望される方の全員採用はもちろん、包括委託導入後の雇用条件等についても、県から誠意をもって協議させていただいた結果、10月下旬は合意をいただくことができた。

2 これら条件を踏まえて、予定より約1ヶ月遅れの11月7日に受託事業者の募集を開始し、企画提案書の提出期限を12月20日として、引継ぎ等の関係もあって、年内に事業者を決めることとした。

なお、審査委員に外部の方を入れる場合は、条例で委員会を設置する必要があること、及び、そうなるとタイトな日程になってしまったということもあり、私どもの部長、次長、課長、場長の4人で審査をさせていただいた。ただし、あり方委員会としてのご意見を反映させるということで、粕井委員長のご意見をお伺いし、それを踏まえた形で審査させていただいた。

審査の項目としては大きくはこの4つ。

- ・競輪事業 奈良競輪についての理解度
- ・運営計画 具体的に清掃やバス運行等はどうするのか
- ・集客・売上向上策
- ・経費面

なお、集客・売上向上については、中間報告を踏まえて、他の競輪場でのこれまでのプロポーザルよりも配点ウェイトを高くさせていただいた。こうして、12月20日までに日本トーターと日本写真判定の2社から応募があり、26日に審査会を開催。各事業者の方から30分の説明と質疑応答20分という形でプロポーザルを実施させていただいた。当然のことながら、採点が審査員によってぶれないように基準をきっちりと設けるとともに、厳正に審査させていただいた。また、企画提案書については、先ほども述べたとおり粕井委員長にもご意見をいただき、12月27日に再度審査委員会を開催して、日本トーターに決定させていただいた。いまから、日本トーターの企画提案書を回覧させていただく。現在は日本トーターが既存の事業者、関係者と引継作業をしている状況である。

こうして平成26年4月1日からは新体制で業務を開始することになり、県の職員体制については、現在8名で執務しているが、まだ要求中であるため具体的な人数は申し上げられないが、一定数の職員を削減する予定としている。

また、日本トーターの方で集客、売上向上に向けた取り組みは当然していただくことになるが、施行者も一緒に頑張るということで、新規事業として奈良競輪魅力発信事業ということで100万円の予算を現在財政当局に要求していることである。

3 ファン向けのサービスについては基本的にトーターに取り組んでいただくことになるが、それ以外で施行者としてできること、例えば、

広く県民が集まるようなイベントでの競輪PRなどに取り組みたいと思っている。また、新体制により県の職員数が減るということで、業務省力化への取り組みも行っており、この2月1日からは競輪場専用の知事印の使用を開始し、他の競輪場との契約に関する権限を場長に委任することで競輪場のみでの決裁を可能としている。

加えて、施行者としての経費削減の取り組みとして、例えば周辺対策費や駐車場賃借料などの努力が必要がある。また後で説明するが、中長期的な視点に立った代替策の検討とか、老朽化とか、設備更新とかそういう問題点の整理、課題整理ということで、これも新規事業として300万余りの規模で予算要求中である。こういう形で4月1日から新体制で踏み出していきたいと思っている。

鮎井委員長 ありがとうございました。議題3つ、25年度の売上状況、ガールズケイリンの状況、包括外部委託導入に向けた動きについての説明があった。

これについて、何かご意見、ご質問はないでしょうか。

松岡委員 今年の売上見込が昨年とだいたい同じくらいということだが、F Iの西日本カップが15億円もの売上があり、これの影響が大きいのかなと思うが、次年度以降こういう少し注目度の高いようなものが毎年うまく取れるのかどうか、そういう見込はあるのだろうか。

田中補佐 西日本カップについては、前回から説明しているとおり毎年開催出来るというものではなく、平均して3年に1回くらいしか回ってこないの、次は平成28年度を予定している状況である。平成26・27年度について、そういう集客アップになるようなものはまだ検討していないが、例えば考え得るものとしては、「全プロ」というものがあり、これは春日賞と併せて開催することができるため、西日本カップと同じように集客アップを目指すことも可能である。これは理論上可能と言っているだけで、誘致するかどうかは別であり、また手を上げたからといって簡単に取れるものでもない。

また、春日賞というのはGⅢというクラスであるが、その上には、GⅡやGⅠなどの特別競輪というクラスのレースもある。これらのレースについては募集が行われ、手をあげたところにプレゼンテーションを課すとともに、競輪場の設備等も勘案して、競輪最高会議というところにおいて決定される。売上については、GⅢ春日賞であれば60億円や70億円というレベルであるが、特別競輪になると100億円以上の規模となる。ただリスクも伴っており、経費面において、例えば広報を全国的に実施しなければならないとか、イベント等もそれなりに行わなければならない、また、いわゆる全国組織への負担金の率

なども通常より少し高くなったりするなどの仕組みもある。ただし、うまく行けば非常に大きな経営改善効果があるのも事実である。とはいえ、因果関係の分析は不十分ではあるが、G II 共同通信社杯を誘致した平成22年度に1億円を超える赤字を抱えることになったというのも事実である。

米田次長 奈良競輪としては、地道な努力ということで、例えば奈良で広島のリースを発売するので、広島で奈良の分を売って下さいというような取り組みを行った結果として、日程を見ていただくとお分かりのとおり、全く何もない空白の日をなるべくなくしてきている。つまり、他場との緊密な関係を築くという地道な努力は惜しまずに行っている。また特別競輪については、大きなレースを実施することで、ファンの方にも注目していただけるという意味でも前向きな考えをしていきたいとも思っているが、そのリスクとともにまた検討していきたいと思っている。

松岡委員 もし西日本カップの15億円がなかったとすると、資料の総括の部分が随分と違う数字になってきたであろうから、これから毎年、西日本カップを埋めていくような努力を続けていくということになるのか。

田中補佐 いろいろなことを考えていきたいと思っているが、当然裏腹である部分があり、いまだに累積赤字を抱えて解消できてない状態であるのも事実であるため、慎重に検討していかなければならないと思っている。そして売上という不確定要素に比べて、経費削減は確実に赤字を減らす効果があるため、そういう面から包括外部委託を3年間導入させてもらうことになった。

なお、大きなレースの誘致はなくても、中間報告でお示しさせていただいたとおり、この包括外部委託を導入することで春日賞が毎年数パーセントずつ落ち、F Iなども10%ずつ落ちていくという厳しい条件であっても、累積は減っていくというというのがシミュレーション結果である。もちろんシミュレーションどおりにはならないかもしれないが、累積赤字の解消を目指して地道な努力をしていくという状況である。

岡村委員 ガールズケイリンの選手数は、33名から51名に増えたということであるが、女性選手のだいたい年間所得はどの程度であるのか。今後も増えていく可能性があるのか。もしそうであれば、適性のある女性にとっての就職先としての魅力が増し、女子選手も増えるていくかもしれないと思うがどうだろうか。

米田次長 具体的な数字を出すのは少し難しいが、ガールズの選手賞金にしてもまだまだ男性には追いついていないのは事実である。ただ強い選手になると、出走表を見ていると獲得賞金が出てくるが、700万とかももらっている人もいる。だいたい200万から700万程度かと思う。

岡村委員 これからの女性の就職先として考えたときに、女性が選手になった場合には、友達をたくさん連れてくる可能性があり、いまの競輪場では女性の方が来にくい雰囲気もあるので、女性選手が増えれば女性客が増えるという効果もあるのではないかと思う。

米田次長 競輪の場合は、基本的に9着であっても賞金が出るのに加え、出場手当などもあるので、現在でもある一定の水準にあるとも言える。

石黒委員 拝見していて若手職員の観戦ツアーなど、いろいろな企画をがんばっていただいているんだと感じた。あと包括外部委託導入に向けた動きのところ、9月に債務負担行為が認められて、その後労使交渉をされ、プロポーザルによって業者を決定されたのが年内と、かなりタイトなスケジュールで本当によくできたと思っている。もちろんスタートの段階で手をあげられる業者さんのある程度の情報はあったんだと思うが、来年4月1日から新体制で導入していくというのは、本当にこれはたいへんなご苦労だったことと思う。細かい契約内容はわからないし、来年以降の西日本カップだとかの目玉となるレースがあるかどうかというので、ある程度それに左右されるかもしれないが、お話し伺っている限り、今の累積債務というのはある程度解消されていくことで間違いないのではないかと思った。

ただ全体的な傾向をみると、やっぱり競輪自体が斜陽産業だということとは否めないことだと思う。平成25年度の売上状況のグラフが気に入って、私は出身が福島県で、いわき平競輪場の近くで育った。だから何となく赤鉛筆持ったおやじさんが新聞片手にうろうろしていて、すごく雑然とした雰囲気が必ずしも健康的ではないんだが、妙に活気があったみたいな、ああいう雰囲気は結構なつかしくて好きなんだが、平成の若手職員の方が消費者の中心になってくると、だんだん厳しくなってきたと思う。

このため、競輪場単体でもう一回盛り返していこうと頑張っ、またそれによって雇用されている方、あるいは地域で関わっている方がいる限り、頑張っ、盛り返さなければならないと思うが、やはり中長期的な視点から、エリアとしての開発を考える必要があるかなと思った。

鮎井委員長 ありがとうございます。

資料1 ページのGⅢ春日賞、それと3 ページ、4 ページのFⅠ・FⅡの売上状況をみて、特に春日賞の場合、場外に委託して発売している売上が8割以上を占めており、本場では2パーセント少しという形で、この大きな流れというのは変わらないのだろうが、これからもっと具体的に詰めていき、いわゆる販売促進ということを考えていく場合、やはりこの大きな流れに沿った形で、どう売上を増やしていくかについて、細かな領域であってもそれを積み重ねていくということが非常に大事なのではないかと思う。

例えば本日の資料から考えた場合、ガールズケイリンに即して述べると、私自身、銀行時代から何十年と競輪場と業務で関わってきたということで、そんなに距離感はないつもりでいたが、実際に行って車券を買おうとすると、その買い方がわからない。昔みたいな単純な賭式だけなら良いが、これだけ複雑であり、さりとていちいちガイドンスに行くのも嫌になってきている。また、女性専用のエリアということであれば、どこを区切って女性用に提供するような、そういう競輪場での対応するなど、ちょっとみんなで努力をすれば、対応できる可能性はあるのだと思う。

それと、やはり今の世の中人口が減ってきて、65歳以上の団塊世代が、年金受給者がこれだけ増えてきたということと、女性がどんどん出てくるという状況の中で、こういう客層に応じた競輪場のあり方ということを考えていけば、まだまだそのあたりの可能性を実現できるのではないかと考えている。また、電投のウェイトも大きくなっているということで、電投というのは具体的にはよくわかっていないが、この電投のシステムとかいうことについて、大きな課題とか、何か次の新しいステップなどは特にないだろうか。

米田次長 貴重なご意見ありがとうございます。委員長からお話しがあったように、GⅢでは8割は場外での売上となっているが、当然場外で売っていただくとなると、委託料という費用が発生する。一方、電投は本場とあまりかわらずそれほどの委託料はかからない。

そもそも電投というのは、電話投票を省略した言葉だが、今はインターネットで買うのが主流で、この電投が増えてきているのは、奈良競輪の経費面でも明るい話題と考えている。

電投についてももう少し具体的に述べると、まず、インターネットで登録をし、また銀行も登録いただいて、そして銀行に資金を入れてインターネットの方で買うということになる。おそらくこの電投については今後も売上が増えていくと思うため、これに対するどのように効果的にPRをするのかというのは、やはり奈良競輪単独で取り組める範囲も小さいと思うので、全国の取り組みとしてこれまで以上に大が

かりなPRに取り組むなどして電投を増やしていくことになるかと思っている。

なお、ナイターについては、レースの時間が昼過ぎの3時半から夜の8時半頃までに対して、「ミッドナイト」というものがあり、これは夜の9時から11時頃までやってる。そして夜が遅いこともあり、観客席にお客さんを入れず、あくまで電投専用で開催するというような競輪場もある。奈良の場合はそもそもナイター設備もなく、またドーム式でもないため、現状での対応はできないが、こういう形でますますインターネット利用というものが増えてくるのではないかと思っている。また先ほどご紹介したチャリロトやドカントというくじの方も若者に受けている。ただいくら電投が増えると言っても、やはり競輪を生で見たいという人も確実にいるので、そのあたりも考えながら、奈良競輪としての今後との取り組み方について研究していきたいと思っている。

鮎井委員長　今はインターネットがあったら何でもできるというような、ちょっと走りすぎたところもあるが、はっきり申し上げると、私は団塊の世代のはしりですが、仕事の関係でどうにか馴染むことができたという段階の層で、それ以上の高年齢の方は、失礼ですがほとんどの方がおそらく対応できないだろう。このように対応できるところが限られた道具で、実際には登録の仕方も何にもわからないこともあるため、やはり電投をもっと啓蒙していただき、そのような層をつかんでいくということになるのかなと思う。

それと、全く私の独断であるが、委託場売上が8割を占めるということで、それに対して手数料を払うということであるが、この手数料は交渉で他の競輪場よりプラスアルファすることで、奈良競輪の売上を増やしていこうというようなことが出来るのか。やはり西日本とか全国とかでルールが決められているのか。

米田次長　プラスアルファということで手数料率を大きくすると、経費面で大変な競輪場が多いため、全国ベースで上限率の設定がなされている。具体的には、ランクによって上限率が16.3%だとか決まっている。そして、どの競輪場も経営的に厳しいため、実際の請求にあたっては上限一杯で行うというのが通常である。

鮎井委員長　わかりました。しかし、今は競争の時代であるのも事実であるから、そのような取り組みというもののひとつの方法ではないかと思う。

また、ガールズケイリンのところで、『こうすれば女性も競輪に来たくなる』というアンケート結果のひとつとして、「家族連れで来たから食事できる場所はどうか」というのがあったが、実際にはなかなか

入りにくい雰囲気があるのも事実であり、また、例えば子供連れで来られたファンの方向けには、今や量販店、スーパー、車のディーラー、どこへ行ったってみんなキッズルームがあるが、奈良競輪はそのようなものがない。そうした小さな積み重ねが大事だと考える。

それと、県の職員を対象とした見学会に31名が参加し、1人平均6,500円の車券を購入したとのことであるが、女性が18名と男性より多かったが、これは何か理由があるのか。

中部長 庁内向けに公募して、手をあげていただいた結果であり、例えば女性だけ特定のどのようなということではなかった。このため興味を持ったというようなことや、友達同士で誘い合っていたというところもあったのではないかと考えている。

粕井委員長 ということは、女性の中でもこんなに競輪に興味や感心のある方がおられ、また、資料にあるような良い意見をいただいているが、これらの意見は、これからの政策対応にとって非常に有用なものであろう。

中部長 委員長から頂戴したご意見、つまり、高齢者の方々や女性の方々をターゲットにしていくということは非常に大事なことであり、ある程度昔から競輪に馴染んでおられ、経験を持っておられる高齢の方々にさらに競輪への興味を持っていただく取り組みも非常に大切であろうとされている。そのためには、例えば高齢の方々に対して、競輪を楽しんでいただくのと併せて健康づくりのための何かをすとか、そういうものとタイアップしながら、例えば健康診断を競輪場で行って、自分の体力測定とともに競輪を楽しんでもらうとか、そういう取り組みがこれからの時代には必要ではないかと思う。

また女性の方に対しては、先ほど岡村委員もおっしゃったように、女性選手を女性のファンが応援するというか、ファンとして追っかけをされる方もいるということなので、やはり女性が入りやすい雰囲気をつくっていく努力、例えば女性が集団で来たときに、逆に男性が”おっ”となるような感じのところまで引っ張っていくとか、例えば女性が来られたら、食堂とかパウダールームとかもしっかり整備していけば、女性も行きやすい場所になっていくのかなと思っている。そのあたりについては、包括外部委託の受託事業者ともタイアップしながら、われわれ施行者としてもどんなことが出来るのか、しっかりと検討させていただきたいと思っている。

粕井委員長 なお食堂についての私の感想を述べさせていただくと、競輪場の食堂で出していただく料理は本当に美味しい。お店の女性による手作り感というか、大和の味といって宣伝してもいいくらいの料理ではないかなと思っている。

松岡委員　　これまで議論されていることは、非常に大事なことだと思う。先ほど春日賞でも2.4パーセントしか本場がないということで、計算合っているかどうか分からないが、全体で113億円があるということなので春日賞での本場売上は1億円程度ということになるだろう。そうすると、ちょっと乱暴な言い方をすると、1億円がどうのこうのというのは余りたいしたことではなく、先ほどおっしゃったように他の競輪場との提携を密にしていくことで、ある程度の売上がキープできるという考え方もあるかと思う。そのように考えたとき、以前からのコアなファンというのは、たくさん車券を買ってくださるのに対し、ファミリーとか女性とかいうのは、あまり券は買わないかもしれないが、そういう方々にたくさん来てもらう、つまり、本場の売上を期待するよりは、とにかく来てもらうというという発想が出てくるかと思う。

今の奈良競輪は閑散としており、淋しい状況であるのが事実であるが、人が少ないと更に人は来ないもので、昔はプロ野球の球団では社員を無料にして五千人くらい来てもらい、毎試合たくさん客が入るように見せて、そこから人気が出だしたとか、サッカーのJリーグでは、新潟のチームではずっと無料券を配ることで、常にお客さんが入っている様子を意識的に作っていたりとか。何かそういう方法も日本トーターと一緒に考えていかれたらどうかと思っている。

また、女性が行きにくい雰囲気があるということで、それに対してサッカースタジアムであればどうかと考えてみると、サッカーのスタジアムというのは「ゴール付近」がすごく行きにくい。私でも少し怖い雰囲気みたいなものがあるが、サッカーの場合はチケットを買う時点で、自分がどのあたりの席だったら座りやすいかということが分かるのだが、競輪場の場合は、どこへ行ったらいいのか分からないというのもあると思うので、コアなファンではないビギナーの方でも入りやすい場所とか食堂とか、そういう棲み分けのことなどを、4月から新しい体制になることに併せて検討していただくのが良いのではないかと思う。

中部長　　松岡委員からご意見をいただいたが、例えば競輪場にたくさんの方に来ていただくと、選手というのはやはり意気を感じて、これまで以上に一生懸命レースに取り組んでいただけるかと。そういった姿が例えばCS放送などで全国に放送されることで、そんな選手の頑張りに対して応援しようという、プラスのスパイラルになるような形にしていければと思っている。個人的な意見であるが、例えば奈良競輪場のメインスタンドだけでも観客で満員になったとしたら、他のスタンドは入っていなくてもやはり応援の声というのは確実に届くであろうし、ファンの必死な応援が選手に伝われば、選手がそれに応えるとい

うふうに循環していければ、奈良競輪の本場での売上は2パーセント程度かもしれないが、その副次効果というのが、いわゆる他場で売っていただく部分でも、奈良競輪のファンというのは非常に素晴らしいというようなことで、プラススパイラルに回っていけるような、そういう仕組みも考えていきたいと思う。

このため、受託事業者としっかりと連携をしながら、施行者としてできる部分と、受託事業者としてできる部分と相乗効果が出るような形で、いわゆる啓発というかPRも進めていきたいと思っている。

また、松岡委員からご教示いただいた、Jリーグの取り組みとかというのは、ファン層は違うのかもしれないが、参考となるようなことがいろいろあるかと思うので、他のスポーツでどう誘客しているのか、どういうふうな人を集めるための取り組みをしているのか、そういったものをしっかりと分析しながら、必要な取り組みをさせていただきたいと思っている。

松岡委員 思いつきであるが、奈良競輪のメインスタンドに、どこかの小学校6学年の生徒全部に来てもらい、とにかく人が埋まった状態をつくって、それを報道してもらったりすると、随分話題になるのではないかなと思う。

中部長 公営レースというかギャンブルの場に生徒を引っ張り出して来るといろいろな課題はあるとは思うが、生徒さんに携わってもらうような、参加してもらうようなイベントに来ていただくというのは、非常にいいことだと思っている。

松岡委員 私ももともと京都出身で、遠足では淀の競馬場へ行くということがあった。奈良競輪場では芝生でお弁当食べたりとか、スタンドは結構広いし、何かそういうことやっておられるのか。

米田次長 去年の10月21日、競輪の開催がない日に、地元の平城中学校校区の小学校、中学校、幼稚園の皆さんがフェスティバルで借りたいと言うことなので、どうぞということでお貸しした。多目的ホールという大きいホールを使って吹奏楽とか合唱をしてもらったり、バンクでは奈良競輪所属の選手が走っている姿を見ていただいたりした。その後バンクを解放して、危ないので4コーナーだけ線を引っ張ってそこだけにしようかと言っていたのだが、200人の子供たちはあつという間にバンクの中を走り回ったことがあった。今年もうまく日程が合えば、そんな形で地域の子どもたちに親んでもらおうと思っている。それに選手の方も、子供たちが自転車のことをいろいろと聞いてくれるということで喜んでくれて、競輪場としては、また取り組んでいきたいと思っている。

松岡委員 そんな素晴らしい取り組みは新聞発表されたのか。

米田次長 それはしなかった。

鮎井委員長 競輪に対しては、やはりそのイメージとかがあって、一般の方は少し距離をおいているという面があるが、それを払拭していくということが大切だと思う。

また、さきほども高齢者ということで話しがあったが、やはり世の中でいちばん金を持っているのは老人世帯であって、これに対してどう取り組んでいくのか。例えば、平城地区の老人会の皆さんに奈良競輪場へ来ていただき健康管理を兼ねたものをするとか、大阪の岸和田だったか堺だったかちょっと覚えていないが、お年寄りのボランティアの方が、子供に対して自転車の乗り方を教えているというのを、テレビで大々的にやっていた。そういうのはすぐに売上に繋がるわけではないが、ファンを増やすという、やはり入り口のところでの活動が大事ではないかと思う。

なお、本日は里見先生がご欠席だが、この議題について何かご意見お聞きいただけたでしょうか。

大月課長 本日欠席いただいている里見先生から事前にご意見いただけたので、ご報告させていただく。

「全般的な話になるが、競輪の事業自体はやはり売上が今後増加していくという見込みは、正直言って厳しいと思う。その中で事業の効率化等でコストダウンを図り、赤字を回避する手立てを続行していかれることと思う。そのために様々な売上確保、経費削減の施策をされているということはよく理解している。まずは包括外部委託の運用を行って、新体制での業務の推移を確認していきたいと思う。」このような意見を里見先生からいただいている。

鮎井委員長 里見先生の意見に何かないでしょうか。

よろしければ次第に従って、次に進めさせていただく。IVその他の中で、中長期的視点からのあり方検討ということで、事務局お願いします。

田中課長補佐

4 その他

中長期的視点からのあり方検討ということで、中間報告の中に記載されているが、平成29年度以降の存続と廃止の方向性について、こ

のあり方委員会で打ち出していく必要がある。

議論もこれから追々していくわけであるが、存続と廃止の場合を想定してみて、平成29年度以降も存続となる場合、すなわち累積赤字も解消して、経営的にもやっていけるという状況となったとしても、やはり設備の面で、命にかかわる部分と言っている耐震化を含めた大規模な改修というのが必要となってくる。当然競輪場会計でする必要があり、耐震だけであれば1億円余りということだが、その他いろいろなことも必要となるであろうし、競輪場会計単独で改修費用を捻出できれば良いが、奈良競輪の良好な立地条件、そして多額にかかるであろう改修費用から考えて、例えば民間活力を導入複合施設の可能性の検討を進めていかなければならないと思っている。

それに対して累積赤字解消が困難という状況になると、廃止という選択も当然出てくることになる。その場合課題になってくるのが、跡地活用代替策ということで、その実現可能性や経済効果などの検討も必要である。

代替策というのはまだまだアイデアベースの段階ではあるが、これから徐々に具体化していくためには、やはり詳細な検討を進めていかなければいけないと思っている。ということで地域活性化代替策調査事業というものを予算要求しており、これはコンサル、シンクタンクを使った調査委託を考えている。

存続を想定した場合、競輪場機能を残しつつ、既存施設も改修・活用した複合施設の可能性、それは虫のいい話だとは思っているが、競輪場敷地を何らかの民間事業者の手で使っていただき、競輪場施設も改修もしていただき、それによって安心して競輪事業も続けることができ、しかも費用面では県の負担が少なくて済む。東京などではPFIも成り立つだろうが、果たして奈良で成り立つのだろうかと思いつつも、県の中でもPFIの活用事例も出てきているということなので、そのようなことも研究・検討していかなければならないと思っている。

廃止の場合には、以前から議論しているアウトレットなどの商業施設や文化施設、あるいはスポーツ施設などいろんな面があるが、それらの実現可能性、あるいは経済効果などを調査することが必要である。アウトレットを例にとると、アウトレット事業者が奈良競輪場に立地する可能性があるかというあたりは、やはり私どもで直接調べることは困難であり、コンサル、シンクタンク等に委託して、直接事業者にも聞き取り調査等をしてもらい、可能性を見いだしていくのが良いと考えており、また、アウトレットが進出した場合の経済効果などの数字も出してもらいたいと思っている。

具体的にどのような仕様でどう進めていくか、この事業についてはまだ練れていないし、予算要求中でもあるので、またご相談させていただきながら進めていきたいと思っている。土地利用上の制約につい

ては、私の方で、県の建築課というところで聞き取りをしてきたので、少し不正確な面はあるかもしれないが、概要を簡単にまとめている。

先ほども申したとおり奈良競輪場の敷地は市街化調整区域、つまり基本的に開発はできないエリアになっている。ただし、廃止となつてこの敷地を他の用途に使うとなつたときは、市街化区域への編入してもらふことが考えられ、概ね5年から10年ごとに定期的な線引きの見直しがあるということで、いちばん直近は平成23年度であるため、次は平成30年から平成33年ぐらいに見直し時期が来るということである。それに向けて平成26年度から平成28年度あたりから見直しに向けての調査等が行われるということで、まちづくり等に関する考え方を奈良市と調整できれば、次の見直し時期に市街化区域へ編入するという可能性として考えられる。もちろん随時での編入という制度もあるが、定期的見直しで編入するほど、ハードルが低いというのが建築課での話しであった。

もうひとつは、市街化調整区域のままに開発するという方法があり、ひとつは既存建築物の用途変更ということで、開発審査会というところで審査していただき、周辺地域に影響が及ばないとか、真にやむを得ないとかについても審査会で審査いただくことで、現在の競輪場の建物を他の用途に使うということも可能性としてはあるようである。

もうひとつは、公益施設の開発行為であれば開発許可が不要ということで、公園施設、競技場であるとか、図書館、博物館、体育館、美術館などは手続が不要であるため、言い方が悪いが比較的ハードルが低いといえる。

最後は地区計画による開発行為というのがあって、例えば市街化調整区域の中で、良好な住宅地だということで、ある一定エリアを指定して、その中で、建ぺい率や道路の幅など余裕のまった住宅というようなパターンが多いようだが、地域活性化のための商業施設なり、そういう施設のための地区計画というのも現に認められているようである。例えば御所市というところで、ポートピア、舟券売場の整備が進んでいるが、これは地区計画によって進めておられると聞いている。

ただし、どのような手法を使うのであつても、あり方委員会の考え、あるいは県だけの考えではどうにもならず、地元奈良市、もちろん地元の秋篠地区との調整を慎重にかつ十分にやっていく必要があるが、そういうことを踏まえれば、市街化調整ではあつても何らかの用途に利用することは不可能ではないということになる。

鮎井委員長 ありがとうございます。

この報告の内容について、ご質問、ご意見は、なにかないでしょうか。今後の方向として、こういうことを考えているという意見はないでしょうか。

岡村委員 改修費用がどのくらいになるかがよくわからないが、それが吸収できるのであれば、最後の最後まで踏ん張った方がいいような気がするんだが。

中部長 最大限の改修というのは、例えば耐震については、基本的なところで命にかかわる部分であるが、その改修費用として1億円弱が必要である。でもそれだけでいいものか、先ほどご意見をいただいたように、誘客のために施設を整備することならば、それ相応の費用が必要になる。

その費用を生みだせるだけの収益が上がっていけば、岡村委員がおっしゃるとおり将来の存続という部分も出ていくのかなと思うが、大きな改修をしたにもかかわらず、その後赤字がずっと続いていくような状態であれば、公営レースの本来目的から逸脱してしまうということにもなる。

そういった意味で、最小限にして最大限の効果のある改修をすることで競輪場が維持できるのであれば、あとはもし右肩で上がることはないにしても、一定の利益が上がっていて、存続する意義というか、価値がずっとあるということになれば、存続という方向での判断もすることになるのではないかと思う。その判断材料としては、やはり、安定した経営ができるかどうかという、まさに包括外部委託を導入して、安定経営になるかという見極めをしていくことになるとしている。

鮎井委員長 大きくは、いずれかの方向になっていくと思うが、まず土地利用の制約の問題については、これは県が持っておられる資産の運用であるのだからトップによる指定がなされれば、問題なしにクリアできると思う。しかし、競輪場敷地の中には民有地が25%近くあり、県はまだそれに対して対応していないと聞いている。そのあたりの地権者との関係などは、そう簡単にクリアできる問題ではないと思う。

競輪場の中長期的なあり方というのは、我々委員会の大きな課題だということは認識しているが、この5人で方向性を出せと言われても、我々は専門家でも何でもないので、やはりシンクタンクとかコンサルとかいうところからアイデアをご提案いただき、それでまた委員みんな議論をして、最後は議会、県民の皆さんが答えを出していただくという方向になるだろうから、私はこの流れで結構かなと思う。

松岡委員 基本的にはそれでいいと思うし、我々の方ですべてを決められることではない。

ちなみにスタンドについてであるが、何もない芝生のスタンドであ

の方が雰囲気が良いような気がする。逆に芝生のスタンドを作るためには、それはそれでお金がかかるが、スタンドに座席があると同じ人数でも芝生よりも人数が少ないように見えるということもある。

中部長 野球場の場合でもスタンドを芝生化しているところもある。

松岡委員 いずれにしてもそれなりの経費はかかると思うが、地方の野球場へ行くと外野が全部芝生で、お客さんがあまり入ってなくてもそれほど気にはならない。

中部長 同感であり、そこにカップルが2人で座っているとかいうのを映像で見たときは、ほのぼのしてるなと思う。例えば、いわき平競輪場での改修のように、レストランからレースを見ることができるような投資、これを例えばPFI方式等で行うなど、出来るだけ民間の資本を入れて改修するという選択肢も可能ではないかと思う。

鮎井委員長 今の世の中、お金を出す方は民間のファンドであって、行政が投資するという時代ではない。ただPFIということを考えていったときに、ファンドから金が出てくるというのは、事業収益が上がるというのが絶対条件である。

それと、委員の皆様にご報告が遅れたが、包括外部委託の事業者決定については、事務局から日本トーターと日本写真判定のプレゼン用資料をいただき、審査項目に従って私なりにチェックをさせてもらった。最終的には日本トーターが審査会で選ばれたが、これについては、私も全くの同感であり、委員長として賛成させていただいたということ、この場をお借りしてご報告させていただく。

それでは次第として最後になるけど、今後のスケジュールとしてお願いする。

大月課長 施行者としては、当然、平成25年度決算が気になるところであるが、この決算が固まるのが3月で閉めて5月中旬頃になる。その頃になればほぼ決算の状況もご説明できると思っているので、次回の委員会は、5月中旬頃を目途に開催させていただきたい。その頃はもう包括外部委託も始まっているので、新体制の様子もある程度ご報告できたらと思う。

また日程調整をさせていただくので、どうかよろしくお願ひしたい。

鮎井委員長 それでは本日の議会これで終了したので、事務局の方へお返しする。

大月課長 ご熱心にご討議いただき本当にありがとうございました。それでは

最後に中部長より、挨拶の方させていただきます。

中部長　　本日は、ご熱心な議論をいただき、また多くのご意見をいただき、ありがとうございました。

今回は、今年度の売上状況などのご報告、また包括外部委託の状況などについてご説明させていただきました。

来年度から導入する包括外部委託というのは、確かに経費節減効果を見込むことができるものだし、また民間活力による新たな集客、売上向上にも期待するところである。しかし施行者としては、それに甘んじることなく、これまで以上に施行者としてできることに積極的に考え、そしてそれを実行し、競輪事業の再生に向けて努力してまいりたいと考えているので、今後とも委員の皆さまからのお知恵をいただきながら、それを我々としてもしっかりと受け止めながら、進めてまいりたいと思っている。今後ともどうぞよろしくお願ひしたい。

本日は本当にありがとうございました。