

平成26年度 第8回奈良県営競輪あり方検討委員会 議事録

I 開催日時

平成27年 2月20日(月) 午前9時30分～11時45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：粕井委員(委員長)、石黒委員、里見委員 (岡村委員、松岡委員は欠席)

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、桂主幹、佐藤係長、吉岡主査

奈良競輪場 加藤場長、米田次長、小西主査

調査事業

説明者：三菱UFJリサーチ&コンサルティング株式会社 調査担当者

IV 議事

大月課長： 定刻になりましたので、ただ今より「第8回奈良県営競輪あり方検討委員会」を開催させていただきます。委員の皆さま方には大変お忙しい中、ご出席をいただきましてありがとうございます。本日は岡村委員と松岡委員が所用のため欠席されておりますが、5名中3名の委員の出席をいただいておりますので、奈良県営競輪あり方検討委員会規則第6条第2項の定足数を満たしておりますことを報告させていただきます。

それでは県産業・雇用振興部、中部長よりご挨拶申し上げます。

中 部長： 委員の皆さまには、お忙しい中また早朝よりお集まりいただきましたこと御礼申し上げます。

さて、奈良競輪場におきましては、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ところでございます。昨年度の64億円という売上には少し及びませんでした、61億8千万円を売り上げましたし、昨年より多くのファンの方々にご来場いただき無事に終えることができ我々も安堵しているところでございます。これも春日賞をご支援、ご声援いただいているファンの皆さま方、また運営に携わっていただいた関係者の方々のおかげであるということで、開催執務委員長としてこの場をお借りしお礼申し上げます。ご承知のように昨年4月から奈良競輪場での車券発

売等の業務につきまして包括外部委託を導入させていただき、民間の力をお借りしながら経営改善に取り組んできているところでございます。競輪場では委員の皆さまからこれまでいただきましたご意見を参考にしながら、車券売上の向上に繋がるような様々な取組を行ってきたところであります。本日も委員の皆さまに 1 月末時点での車券売上の状況、包括外部委託先の日本トーター株式会社と競輪場が実施してまいりました売上向上に向けた取組を報告させていただいた後、奈良競輪場を競輪場以外に活用する代替策等につきまして調査をお願いいたしております三菱UFJリサーチ&コンサルティング株式会社から、中間報告の説明をさせていただく予定でございます。その内容をお聞きいただきまして忌憚のないご意見を頂戴したいと思います。

現在アベノミクス効果で景気回復の波が起こっていますが、全国津々浦々まで波及しておらず、奈良のような中小零細企業の多いところでは、昨今の円安の影響を受け、厳しい経営状況が続いている奈良県の経済状況でございます。その中であって競輪業界も非常に余談を許さない状況が続いているものと認識しております。委員の皆さま方におかれましても、様々な見地から活発なご意見を頂戴し、それを踏まえまして施行者として今後に繋げていきたいと思っておりますので本日はよろしく願いいたします。

大月課長： お手元に資料を配布しております。

～《資料の配付説明》～

なお、本日の委員会の公開につきまして、県HPに掲載しましたところ、傍聴を希望する方がおられますので、ご了解をお願いいたします。傍聴される方々につきましては、傍聴要領を配布しておりますので、内容をご留意いただき、議事の進行にご協力いただきますようお願いいたします。

それでは議事に入りたいと思っておりますので、よろしく願いいたします。

粕井委員長： それでは本日の次第に従いまして進めてまいりたいと思っておりますのでご協力よろしく願いいたします。

昨年 6 月 12 日に開催いたしました第 7 回の委員会で平成 25 年度の競輪事業費の決算と 26 年度の事業運営等についてご審議いただいたところでございます。これを受けまして本日は奈良競輪の年間売上の 6 割を占めます GⅢ春日賞が 1 月 31 日から 2 月 3 日に開催され、奈良競輪の今後の車券売上の全貌がほぼ見えてきた状況の中で、現時点での売上状況の報告と、昨年 4 月から包括外部委託となりましたが奈良競輪として収益拡大に取り組んできましたこと、そして今年度に取り組まれる地域活性化代替策等調査事業について、三菱UFJリサーチ&コンサルティング株式会社より報告いただき説明を受

けたいと思います。

それでは事務局より議題Ⅰ「平成26年度奈良競輪の売上状況」、議題Ⅱの「競輪場における新たな売上向上及び集客への取組」について説明お願いいたします。

(事務局)

桂 主幹： 議題Ⅰ、Ⅱについて説明させていただきます。資料1ページをご覧ください。こちらの方では先ほど委員長からもありましたとおり、奈良競輪の本年度の売上の概ね6割を占めるGⅢ春日賞の売上の結果について掲載しております。まず、平成24年、25年、26年の過去3年間の本場入場者数、本場での売上、電話投票、委託場外等について全体でどうなっているのかという表がございます。この間、本場での入場者数は年々減少していたところがありますが、本年度につきましては、前年度に比べまして36%増えたということで集客に向けた取組をさせていただきました。本場売上につきましては過去平成24年、25年は下がっていましたが、今年度につきましては25年度を上回る形で本場での売上を確保しました。ただ電話投票と他場で売っていただく部分が若干減ったということで全体的には昨年度を下回る61億8千万で留まっているところです。その下段の表で平成25年度、26年度比較を行っております。26年度は2月開催分までですがGⅢの売上状況について表にしています。ご覧のとおり奈良県は全国平均に近い売上があります。昨年も今年も同じような状況であります。ただGⅢについては、全国的にも昨年度よりは売上が下がっている状況であります。そういう意味で奈良の春日賞も全国的なあおりを受けたように感じております。それがその下段の売上減少の主な要因というところに書かせていただいております。もう一つが先ほども申しましたが電話投票、委託場外等が下がったという点でございますが、これについては、1月30日の春日賞開催の前日になりますが、大宮競輪が雪のために開催ができないということで日程が順延になりました。当初2月1日は奈良の春日賞がほぼ専売的に売れると考えていたわけですが、天候の加減で併売ということで少し購入していただく方が分散したと思われるところに大きな影響があったと考えています。この様な中で何とか61億8千万円売上を確保できました。

次に2ページについてですが、これはFⅠというレースです。これについては既に今年度奈良で行う部分はすべて終わっていますので、その状況について報告させていただきます。平成25年度、26年度を比較していただきますと、今年度は昨年度とほぼ同額以上の売上を確保したところです。昨年につきましては以前にも報告させていただきましたが、4月に西日本カップという

3年に一度の非常に大きなレースがありました。奈良競輪では3年に一度このレースがあるときに売上が上がるという形が出来ています。本年度は西日本カップの開催はありませんが三笠賞等で開催日程等も含め努力をしたという結果の中で対前年度と同額の約36億9千万の売上が確保されているところがあります。下の参考欄の全国の状況でF Iにつきましては、かなり売上が伸びております。

次に3ページに入ります。F IIになりますが昨年は11節ということで年間11回開催があった訳ですが、26年度は10節になっております。1月末の段階で10節のうち8節が既に終わっており、全体の5分の4が終わった状態です。売上は約7億6千万というところで、前年度の同時期と比べましたら77.5%になっています。先ほども申し上げましたが、昨年は11節あった部分が今年度は10節ということで、改めてその部分で調整しましたら約80%を超えるということで、ほぼ昨年と同様の額の確保はできております。表の一番下をご覧くださいますとそれぞれ一回あたりの売上では、今年度は昨年度より売上が伸びております。集客を含めて取り組んだひとつの結果であろうと考えております。F IIにつきましては、全国的にも伸びております。

4ページをご覧ください。今年度の売上をシミュレーションしてみたところです。ご報告のとおりG IIIとF Iは今年度開催を既に終えております。F IIについてはこれまでの売上を見ながら昨年度の売上を換算した形で推計値を入れております。売上見込みでは約108億ということで昨年の113億を下回っています。大きな原因は先ほども申し上げましたが、G IIIの売上が下がったこととチャリト重勝式において売上が伸びなかったことです。チャリト重勝式というのは、他場と連携をしながら売上を伸ばしている部分ですが、この部分について約2億売上が減っています。これは昨年度に大きな5億という賞金が出ましたので、魅力が無くなったことから売上に繋がらなかったということで、今は貯める時期となっています。このG IIIとチャリトの影響で若干下がっております。

受託場外分につきましては、昨年と比べて106.9%ということで、これは4月から今年1月末までの売上の状況ですが、38億になっています。参考で全国の売上の状況を付けておりますが、GP、G I、G II、G III、F I、F IIとそれぞれ4月から12月までを掲載しております。これをご覧くださいますとGP、G I、G IIとG IIIの売上が下がっており、F Iについては売上が伸びております。途中経過ですので最終報告では、改めて5月か6月の次の委員会にはきちんとした数字が示しできると思います。現時点での売上の報告をさせていただきました。

米田次長： それでは引き続きまして5ページから説明をさせていただきます。

今年度は奈良競輪場におきましてもいろいろ新しい試みをさせていただきました。新たな売上の向上及び集客への取り組みということですが、まず競輪施行者として取り組んだことですが、ナイター場外の発売を行いました。10月28日から3日間松戸競輪場でオールガールズのナイターが開催されまして、その車券を発売いたしました。地域の了解も得、尚且つ警察、消防、経産局の方にもお話しをさせていただき、ようやく奈良でナイター場外を発売できるようになりました。近畿で発売をしているのは、サテライト大阪、和歌山が夏期に少し開催しております。この1月末まで22日間発売させていただきました。売上は4,700万円となっております。

次の取り組みと致しまして、受託場外で本場での開催部分を補うような形で他場の受託場外の日程を入れていきました。お手元のミニカレンダーをご覧くださいとほとんど白塗り日がない形で、奈良競輪場にお越しになれば何かを売っている状態にさせていただいています。昨年で4月1日から1月末までで238日でしたが、今年は296日、そこへナイターを付けておりますのでかなり積極的に売っております。他場の分を売るということは逆に奈良の分を相手に売ってもらえることに繋がります。

それから施設の環境整備ですが、これもあまり大きくお金は掛けられませんので職員でできること、トーターの職員の方も一緒になりながらできるだけ場をきれいにしていこうということで、噴水も清掃し、場内の錆びている手すりの塗装、植栽、草刈り、駐車場の不法投棄ゴミ回収等徹底的に行いきれいにしております。地元の方にも喜んでいただいております。

地域貢献ということですが、競輪場周辺は平城中学校区であり平城小学校、幼稚園の生徒、園児がひとつの教育区を作っており、フェスティバルを行うために奈良競輪場を貸し出しまして、11月20日に開催されました。資料の写真にありますように、メインスタンドに幼、小、中、高の生徒達がぎっしり入っていただき、多目的ホールでは幼稚園の子供、吹奏楽がここで催しを行い、選手会奈良支部の競輪選手の方に実際にバンクで走っていただきました。また競輪場を歩いてみようということで、バンクウォークをさせていただきました。子供たちは大変喜んでおりました。また次年度もお借りしたいということで聞いております。基本的には2,300人の児童、生徒が入り、そこに保護者が加わりますので、もう少し多くの方に競輪場をご利用いただきました。

次に6ページに移りましてWi-Fiの整備を行いました。スマートフォン・タブレット端末等で書き込みをしたり、投票したりということが多数見受けられました。動画で生放送も行いました。

次にメディア対策と致しまして、現在競輪学校の 108 期で奈良県の選手になろうとする 3 人のガールズの方がおられます。その方たちの日頃の学校での生活取材し、県内デジタルサイネージで放映し宣伝しております。また、CS 放送や奈良テレビでも放送をしてもらいます。選手になってからの記録は多いですが、学校在学中のものは少ないようです。彼女たちが東京オリンピック等に出た場合に役立つと考えております。

7 番目と致しまして、ミッドナイト競輪を開催できるような形でいろいろ交渉させていただき、27 年度上期から小倉競輪場を借り上げて開催する予定となっております。ミッドナイト競輪の方は 21 時から 23 時 19 分という深夜に行いますが、今のところ小倉で行う場合には約 1 億円の売上があります。FⅡになりますので 3 日間で 3 億ほどの売上になりますが、売上が上がれば収益にも貢献できると思います。このようないろんな取り組みをさせていただきます。

また、包括外部委託業者であります日本トーターさんの方でもいろんな事をしていただきました。

まず、施設の環境整備ですが、場内のベンチを入れ替えていただきました。多目的ホールの清掃も行っていただき、床が真っ黒でしたが床の様子がはっきり見えるようになりました。

また、社会貢献ということで奈良市の公民館の方からお話があり、奈良競輪場を会場に「奈良ひとまち大学」を開催し、競輪の講演や模擬レースもしていただきました。これは 11 月 30 日に行いましたが大変好評で定員以上の応募がありました。

イベント・ファンサービスですが記念競輪の 1 月 31 日から 2 月 3 日にかけて積極的なファンサービスを行いました。これも日本トーターさんの方で準備いただきました。ぜんざい等のふるまいや吉本興業の芸人によるショーの開催、ゆるキャライベント等です。開催初日は入場者が 5,937 名あり、ここ数年にない人数が入りまして、他の競輪場の方から「人数の間違いではないか」との問い合わせもありました。いろんなイベントを行いながらできるだけ売上にも繋がりたいですし、将来に理解も同時に繋がりたいと考えております。

魅力発信事業についてですが、県内のあちこちで行われているイベント等に競輪場が出向き PR を行いました。大和さくらい万葉まつりや奈良まほろば市、ツアー・オブ・奈良まほろばへ出向きました。これも選手会の方から現役の選手にお越しいいただき、多数の方に楽しんでいただきました。

以上でございます。

粕井委員長： ありがとうございます。

では、議題1、2併せて説明いただきましたが、まず議題1の平成26年度 奈良競輪の売上状況の内容について何かご意見ございますか。

石黒委員： ここ1、2年で劇的に経営改善していただきありがとうございます。これは関係者の皆さま方のご尽力の賜物かと思っております。今年度は昨年度に比べて売上がいくらか落ちるようですが、本場開催の入場者数は増加している。これは地元の商業の振興や競輪場に関係する皆さまの雇用という点では、入場者が増加するのはとても良いことであり、この両立ができるというのは心強く思う。包括外部委託の成果かと感じる。今後もこの調子で頑張っていたきたい。

里見委員： 石黒委員も言われたとおり、売上は前年を上回ることはないようですが、収支としてはかなり改善いただき、入場者数も増加したことで地域の活性化にも繋がる形でいろいろ取り組みを行っていただいた。単に競輪の売上だけでない波及効果もかなりあると思う。良い方向で進んでいる印象を受けました。

粕井委員長： ありがとうございます。

全般として大変な努力の積み重ねの成果で着実に結果が出てきているということで理解させていただけるのかと思う。GⅢの春日賞について本場の入場者数が前年に比べて36.1%、およそ3,700人増えているが、これが今年度の本場売上増加に結びついているということで理解して良いか。

事務局： はい。

粕井委員長： 電投や場外等は時代の流れということか、コンピュータを使った投票は売上の大きなウェイトを占めている。ここをどう取り組んでいくかではないか。また、FⅠの平成25年、26年の対比で節数は同じであるが、まほろば賞の売上が大きく伸びている。1億7,000万円程伸びていることについて、特別な理由があるのか。

加藤場長： まほろば賞という冠の名前は、ほぼ毎年同じものを使わせてもらいますが、開催時期は変わることがあります。平成26年度の5億3,100万円につきましては委託場外等が3億3,000万円と委託場外場で多く売っていただいたということです。近畿競輪場の4場ではもちろん売ってもらいますが、それ以外

でも中部、中国、四国の競輪場で売っていただいております。売上が増加しております。

鮎井委員長： いわゆる販路拡大努力が売上に結びついているということですね。三笠賞はまさしくそのようだ。

それからすると、奈良競輪の売上に占めるGⅢ春日賞は大きいという事で大事であるが、FⅠのこういう部分についてまだまだ改善、努力していける余地があるということであれば、春日賞に焦点がいきがちであるが、まだまだ可能性が過分に含まれていると思う。

加藤場長： 西日本カップは3日間で15億円ということでFⅠの中でも大きな売上になります。概ね3年に1回順番が回ってきます。三笠賞は単純に比べますと平成25年度が約4億3,000万円、平成26年度が約10億を超えております。場外展開も営業活動によってできたということと、年またぎの開催ということで、12月大晦日が初日の開催から平成27年の年をまたぐ開催日程が取れたということで、結果として大晦日の売上が大きく伸びました。FⅠは委託場外の売上が大きく占めますので場外の営業展開をしていこうと思います。

鮎井委員長： 実は三笠賞が開催された正月の競輪というのは、どういうものなのかということで実際に競輪場にお邪魔させていただきました。年末から正月にかけてあれだけのお客様にお越しただける、ご家族連れの雰囲気強く感じられた。こんな所は・・・というような、いわゆる既成概念を持っているが、改めて競輪場というものを認識させていただきました。

FⅡについてですが、言葉は悪く失礼ですが二軍戦にあたるのか。この中で、ガールズケイリンは大きなウェイトを占めているようですね。

加藤場長： 競輪にはいろいろグレードがございます。特にガールズケイリンといって売上が大きく伸びるということではありません。ガールズケイリンを始めた頃は入場者が2、3割増しでした。それが売上に直接結びつくかと言われますとそうではありません。レースによっては電話投票が伸びたりすることもあります。

里見委員： 今回のFⅡの1月はかなり全国的に競合が少なく売上が好調であったということですが、開催日程の割り振りで良い日を確保するのはどのような仕組みですか。



加藤場長 : 記念競輪の日程は概ね決まっていますが、FⅠ、FⅡについては、年度の上半期、下半期の半年単位で競輪施行者の団体の方であらかじめ線引きがあります。それに基づき近畿地区で日程調整会議を開き日程を決め、そこで調整を行います。どちらの競輪場も良い日程というのは欲しいですが、そこは近畿の5場で調整します。場合によりくじ引きもあります。これからも良い日程でいけるように努力します。

里見委員 : 開催日程というのはかなり重要ですね。

中 部長 : 日程以外にも開催の曜日もあると思います。3日間でも土、日が絡んでいることが大事です。日、月、火になれば1日だけが休みになりますが、金、土、日や土、日、月になればお越しになる方も多くなります。過去の統計から見てもそのようです。ガールズケイリンにしても良い日が設定できれば売上が上がっていくという状況にあるのではないかと考えています。

粕井委員長 : そういう意味では人間の活動時間を考えてナイターで開催するというような新たなマーケットの改革ですね。園田競馬もナイターを始めましたね。売上状況については、以上のように理解させていただきました。

次に、新たな売上向上、集客への取り組みについてご意見ありませんか。

新たな売上向上及び集客への取り組みということですが、今すぐ、直接ということではないでしょうが、子供さん等招かれて競輪ということについてもっと身近に感じてもらいたいというのは、非常に大事なことであると思う。実際に日々の生活の中で身近に感じていることであるが、テレビで見ましたが、自転車の町と言われている堺市で自転車産業に携わっていた方が現役を引退され、社会貢献活動ということで公園の中で子供さんへ自転車に乗る方法を教えておられる姿が報道されていました。自転車そのものが環境問題等で見直されている中で、私の住んでいる住宅地の空き地で普段は学生がテニス等の練習をしているが、最近土、日になると親子連れが集まり、工事現場のコーンを立てて、足こぎの無い自転車で練習をしているのを見かける。競輪場内、駐車場もそういった利用ができるのであれば、設備を有効に解放し身近に接点を持っていくという形があるのではないかと考えています。日々の生活の中でそういう発見をしましたので申し上げたい。

中 部長 : 私もテレビで拝見しましたが、自転車は親が乗り方を教えますと上手にならない、别人が教えると6時間で乗れるようになると放送されていました。

お父さん、お母さんが来られて、およそ 6 時間の間に子供さんが自転車に乗る。子供さんが訓練されている間にお父さん、お母さんには車券を買っていただくとか、そういう具合に繋ぐのも方法であると感じました。教える専門の方をお招きし、どうしても乗れないお子さんが乗れるようになれば、子供さんにもプラスになるし、時間を有効に使っていただけます。

米田次長 : 競輪場の方は、定期的に選手会と行き来しており、選手会も好意的にいろいろお手伝いしてくれています。先ほどお話しにありました件について、できるだけ選手を交えながら行っていくことも良いと思います。

また、おもしろ自転車も他の場で持っておられるところもありますので、お借りしたりしていきたい。

粕井委員長 : 私はひとつの団体を預かっているが、打合せや会議をする機会がある。ひとまち大学や老人大学等の会がたくさんあるが、会議用に場所を借りるのに苦労しておられる。公共的な場所を借りる制約が厳しい上に料金が安い。そういう会に解放してはどうでしょうか。

米田次長 : 自転車の関係であれば解放して貸し出しております。昨年もツアー・オブ・サイクルという団体に貸し出しました。条件の許す限り協力させていただこうと思います。

粕井委員長 : 関係ない団体に貸し出すのは問題があるが、自転車の再訓練をここでやる目的を付けていくというような形で利用を高めていくというのも、身近な競輪場ということに繋がっていくと思う。

石黒委員 : チラシを拝見すると、ご家族で楽しめるようなイベント広場的な企画がたくさんあってとても良いと思う。包括外部委託の成果だと思う。引き続き頑張ってもらいたい。

粕井委員長 : 6 ページの写真で清掃前と後では、こんなに違うものなのか。言葉は悪いが「今までどうしていたのか」という話になる。ここまできれいにしてもらおうと車券をそこら辺に捨てることもしにくくなる。

中 部長 : きれいに使っていただければ、清掃業務の軽減にも繋がります。

里見委員 : 感謝祭等はどのような媒体で広めたのでしょうか。

加藤場長 : 奈良競輪場ホームページでありますとか奈良県北部地域の新聞の折り込みに入れていただきました。

米田次長 : チラシは 15 万部入れました。また奈良ファミリーで配付も行いました。

粕井委員長 : 目玉になるような施策というのは、簡単には出てこない。このような小さい事を積み重ねていくという流れのなかで、新たな波に乗っていくのが一番大事だと思う。

ではミッドナイト競輪について説明願います。

米田次長 : 北九州市の小倉、前橋競輪場、青森競輪場で開催されており、前の 2 場はドーム式の全天候型の競輪場です。また、新しいお客様を確保するために高知競輪場が照明設備を設置し 1 月から行っております。昨年から既に武雄、佐世保、玉野、防府が借り上げて開催していました。それぞれ集客に苦慮しており、当競輪場も規則等を考えながら参入できる枠もありましたので、相談させていただきました。

F II を 3 日間開催しますと 5,000 万円程の赤字になります。ミッドナイト競輪開催の場合には、売れ行きにもよりますが 1,000 万円程の赤字で済みます。仮に 1 億以上売れますと収支がプラスになります。今、北九州でおこなわれております他場の分では、1 日に 1 億円を超えるような形になっています。できるだけサラリーマンの方で夜にネットで買っていただき、その後本場に来ていただくという形で進めていくと、また新たな顧客が確保出来ると思っております。

粕井委員長 : 昨年の 12 月 26 日に急遽事務局から、ミッドナイト競輪について参画したいということで私の方へ委員会としての意見を求められた。説明のとおり法的な問題は全然なく、費用についても赤字を削減できる。この大変革期にじっと待っているのではなく、新たなところへ打って出て新しい道を開く。駄目なら元へ還るということで良いのではないのでしょうか。私の判断でそういう回答を申し上げた。経緯はこういうことです。

ここまでのところ特に問題ありませんでしょうか。

〈なし〉

粕井委員長： では議題3の地域活性化代替策等調査事業について説明をお願いします。

大月課長： 地域活性化代替策等調査事業の中間報告については、三菱UFJリサーチ&コンサルティング株式会社の調査担当者から報告していただきます。

調査担当者： 資料に沿って説明させていただきます。

中間報告としての中身ですが、ひとつは先ほどの売上状況と少し重なるところがありますが、奈良競輪がこれまでどんな形で収支が推移していたかということ。それからこの地域の現状ということを中心に整理しています。それから複合的な活用ということで競輪をやりながら他で使えないか、他でどうしているかを出しています。それから、私にとっては悲しい事ですが競輪場もここ数年で50場が43場になっています。その7カ所減った場が現在どうなっているか。というところをお話しさせていただきます。

では資料の1ページ目から説明させていただきます。

先ほどの売上の状況と重なりますが、競輪事業を大まかに言いますと春日賞のところが儲かる開催でそれ以外の開催は、正直言えば赤字になる開催という図式になってこの数年きています。簡単に言えば、記念競輪の利益が他の開催の赤字分を上回れば黒字になるという構図になっています。ミッドナイト競輪の取り組みにもありましたように、なるべく普通開催の赤字幅をどれだけ減らすかということがポイントになってきます。過去6年の数字を私の方で拾って出したものですが、赤字であった平成22年度、23年度あたりは、普通競輪を開催するだけで6億、7億の赤字が出ていました。記念競輪の黒字は3億から5億程の間、今年度も概ね4億前後になるだろうという予想になります。その黒字と他の節の赤字がプラスマイナスで消えるという感じになります。平成25年度が回復しているのは、差引がプラスになっているのが理由です。その前の4年間は赤字で差引がマイナスです。平成20年度がプラスとなっています。西日本カップ等の場外をたくさん売ってもらえるレースの誘致や開催日程がいかに良いかというようなところが大きな要素となっています。

2ページ目をご覧ください。先ほど米田次長の方からも説明がありましたが、受託場外でなるべく多く売って、それを積み重ねることによって黒字を出しましょうというのが競輪事業で黒字を出す構図になります。現状ではプラスマイナスゼロより、ちょっと良いくらいというのが成果です。

下の図表の開催外収支と書いてありますが、290日余りを売っている場外の売上ではなく、利益です。利益というのはどうして出るかというと、場外発

売をする競輪場の経費は開催している場に請求する形をとっています。したがって、奈良県の立場として、場外車券発売は絶対赤字にならない仕組みになっています。ですから売れば売るほど黒字が出ます。基本的にはそれをいかにたくさん売るか、その取り組みとしてナイター場外を始めたということになります。請求するという言い方をしましたが、経費をコントロールしながら売上を上げていかなければなりません。今の計算でいきますと、本場開催自体はプラスマイナスゼロより少し良いくらい、あとは場外でどれだけプラスを出せるか、というのが収支の仕組みです。ですから、今年度は黒字になるのはほぼ間違いないということになります。

それから来年度以降どうなるかということで、記念競輪前に試算したものがご覧ください。

普通開催の赤字幅というのは、そんなに変わらないという前提にしています。良くなることは十分今の要素で考えられますが、悲観的な観点から見ています。記念競輪の場合の悲観的予想というのはどこかという、3ページのケース1、2、3で書いております。ケース1は64億円、今年度の収支的には、これと近い形になっています。ケース3が一番悲観的な形です。一番売上が悪い記念競輪の売上が54億くらいとしています。但し、この収支状況は他の場も見ていますが54億の売上でも赤字にはなりません。でもほとんど黒字も出ません、という状態です。

4ページのグラフをご覧ください。簡易的に試算しておりますが、平成26年の売上が64億円であれば4億6,700万円の黒字になりますが、普通競輪が同じくらい赤字になりますので差引でほとんどゼロです。一番悲観的な値の54億円の時で3億7,000万円の黒字、実際はもう少し低いかもしれません。このときですとマイナス1億円くらいになります。実際は下の図にありますように、場外の売上がありますので、奈良競輪の場合は1億4,000万円程のプラスになります。

今年度の場合ですと、私なりの試算では、概ね1億円から1億4,000万円の間で黒字になると思われます。現実はやってみないと分かりませんが、今年度についてはほぼ黒字は確保できていることになります。

もう一つの要素としては、日本トーターとの包括外部委託で全体の経費が削減できているというのも理由になります。ですからこのままの状態であれば、ミッドナイト等の収支改善策の効果が見込めるので黒字の基調は続くと思われ、差し支えないと思われ。

次に施設・設備についてですが、こちらは県からいただいた過去の資料ですので、こちらで加えたものはありません。スタンドの耐震補強工事をするのに概ね1億円弱くらい掛かるとされています。今の黒字幅を見ますと概ね1

億円あります。やろうと思えば一ヶ年の黒字を使ってできないことはないレベルです。

次についても県からいただきました書類です。入場門や多目的ホール等いろいろ改修を続けておられます。こういうことを可能な範囲内で続けていてもらいたいし、大事だと思います。

これで黒字基調になってきましたので、施設の整備についての計画を立て、徐々に直していきお客さんに来てもらうことが必要です。今回の記念競輪の約 6,000 人の入場というのは、お笑い芸人の効果がすごかったですが、せっかく来ていただいたお客さんに、施設が汚いと感じられたら残念なので、そこを徐々に変えていくのも大事だと思います。

8 ページをご覧ください。法規制ですが、複合的施設を造るという意味で法律上どんな問題があるかということ、ここは市街化調整区域です。原則、新しく建物を建てられません。開発をするとなれば、市街化区域にしなければなりません。ただ、市街化調整区域のまま開発する方法としてはあります、というのがこの表になります。全く出来ないわけではありません。改めて競輪場以外の何かを造るとなると、いろいろな協議を奈良市と行わなければなりません。

10、11 ページへ移ります。周辺地域についてですが、ひとつのデータとしてご覧ください。人口は横ばいから若干減っているような感じです。平城地域は横ばいです。奈良市も微減傾向です。それから高齢化率も高くなっています。

次に 12 ページの事業者・従業員の状況ということですが、この辺りは住宅地ですのであまり会社が多くありません。表の市内シェアの事業所数というところですが、平城地域では 3.3%、従業員数が 3.5%になっています。一方で人口は 5.6%になっています。住んでいる方に対して会社が少ないということになります。就業／従業員比というのは、就業している人を表し、0.207 で 1 より小さいので、外に働きに行っている方が多いということになります。

一方で商店等はどんなものがあるかということ、西大寺のならファミリーという巨大なショッピングセンターがあり、新大宮との間にイトーヨーカドー、その他にも大型と言われるものが表のとおりです。これからいくと、ここに大型ショッピングセンターを造るとするのは飽和状態で成り立たないことがはっきり言えます。

では小さいものはどうかというと、コンビニも調べてみましたが、近い所にあります。商店間 500m と言われておりますので出来ないこともないです。それから飲食店については、この辺りはありませんので、可能性はあると思います。

では14、15ページに移ります。ここではアウトレットという考えでリストアップしました。確かに奈良県にはありません。ただ、車で1時間ということになれば、この辺りからほとんど届いてしまう所に既存の店舗があります。よってこれも難しいと思います。

それから用途として考えられるもので医療や福祉関係ですが、結構周りにあります。名乗りを出る法人があるかにもよりますが、可能性としては高くないと思います。

一方複合化という面で、競輪場をどういうふうにも有効活用していくかということで、いくつか挙げてみました。最近の例としては、丸亀ボートという所は2012年に新築し工夫されています。お聞きしたのですが総工費100億円以上かかっているようで規模が大きいです。また、埼玉県の戸田ボートについては、写真が後ろにありますので参考にしてください。競輪場ですと、松山競輪場、高知競輪場があり、松山競輪場は、既存の食堂をまとめてフードコートにしております。高知競輪場は、真ん中に400mの陸上競技場があり、外側がバンクになっています。それから名古屋競輪場ですが、飲食店を外からも入れるようにしています。伊勢崎オートレース場は、所有者が民間ですのでホームセンターを誘致し、お客さんも多いです。また、スタンドの半分に場外馬券売場も入れています。

16ページをお開きください。スポーツ施設についての例です。千葉ロッテの本拠地であるQVCマリフィールド野球場はバッティングセンターをスタンドの空いている所に造っています。またスタジアムツアーを非開催時にされ、選手の控室等について見せています。こういうもので真似できるものは、真似してはどうかと思います。

跡地利用ということで、廃止になったところを拾ってみました。競輪は7場で地方競馬が11場ありました。野球場もご覧のとおり随分減ってしまいました。

これらの場について現在はどうなっているかですが、18、19ページです。大阪球場の跡地ですがご存じのとおりなんばパークス、西宮球場はショッピングセンターになっており、このような使い方があるように思われますが、奈良競輪場とは立地条件が異なります。かなりの市街地ですし、土地が民間所有というのがポイントです。

甲子園競輪場は住宅になっています。花月園競輪場は再開発が予定されており、バンク等はそのまま残っています。神奈川県のもう一つの県有地です。

土地利用の転換が進んだ理由としては、場外車券売場が無いということではないかと思います。

その他で公園、場外車券・馬券売場とありますが、地方競馬は売場だけを

残してスタンド等はそのままでされている所が結構あります。そうすると収入はありますので、更地にするよりは良いのだと思われます。

現実は跡地利用ができるかどうかは立地条件によると思われます。何もしないまま 4 年程経過した競輪場もあります。そちらについては、維持管理費だけが掛かっていると思います。

そういう意味では、廃止して跡地利用をするというのは、かなり難しいのではないかと思います。むしろ黒字基調ですので競輪を存続し確実に収入を得て、空いている使用していない部分を何らかの利用をするというのが、考えられることではないでしょうか。何らかの部分については、最終報告で出していきたいと考えています。例えば出来そうな事といえば、多目的ホールの向こう側がやや空いた状態である。この部分で物販、飲食等が出来るのではないか。駐車場が道路に面しているため、競輪をする人もしない人も交流できる施設を造り、開催にも使い非開催時にも使えるようなイメージです。

また、奈良競輪の施行者は県ですので、地域の産業に役に立つもの、例えば地場産品を扱うようなものを置いてみるなど、競輪場に来てもらうきっかけを作ってはどうかというのが思いついたところです。

戸田ボートレース場を一例として写真を付けています。ここまで設備を整えると 200 億円単位の額になるので、あまり参考になりませんが、非開催時は地域に開放しているそうです。スタンドの中でひとつの街を造るイメージで作ったとお聞きしました。食事をしながらステージも見ることが出来る工夫をされています。また子供コーナーの整備もされています。おむつ交換台、トイレ等も充実していました。グッズショップ、ゲームセンター、マッサージ、ATM等も整備されておりました。

出来るかどうか分かりませんが、このようなものの良いところを取り入れた県の産業振興の観点から出来るようなものをやれば、初期投資も掛けずに運営していけるのではないのでしょうか。説明は以上です。

鮎井委員長： ありがとうございます。実に多方面から分析いただき夢が大きく広がりました。何かご意見ありますでしょうか。

石黒委員： 大変良く分かりました。これは転用や大規模な再開発というのは、都市計画画の問題やマーケット的に難しいということをお聞きしますと、すぐに代替案は無いのではないかと思います。暫く黒字基調で向かうことを前提に本場開催で多くの入場者、それ以外のイベント等でお子さん連れ、家族連れをお迎えするとなれば施設の耐震補強が問題になる。大規模な全面的なものか小規模なものかは別にして、現実的に考えていく必要がある。仮に関西にカジノ



等が出来た場合、市場的に影響を受けることも想定される。あるいは、それにより世間的な世論が公営競技に盛り上がりを見せるか、逆に風紀や教育面で違うリアクションが出る可能性もある。このように代替案を継続して考えていくというのは、ある程度必要なことだと思うが、今は耐震補強を行ったうえで継続的に検討すべきだと思う。

里見委員： 詳細な分析ありがとうございました。黒字は確保できるという心証をいただいたようですが、黒字が確保できればいろいろな投資もできるので、代替案を参考にプランを立てて地域が活性化する場所になればと思います。海外からの観光客の方々も増加していますし、そういう方々にも関心を持っていただけるような所になってもらいたい。外国人観光客が来られている競艇場があるともお聞きします。海外の方の需用も取り込めれば、良い方向に繋がるのではないかと思います。

粕井委員長： 様々な角度から検討いただいたが、奈良県にとってこの場所、立地というものを競輪だけではなく多目的に、例えば総合的なスポーツランドのような利用の仕方を考えていくのもひとつ。競輪場だけというのは、もったいない気がする。大阪、京都から入ってくる車をここで止め、ここからバスで奈良の中心部へ送り出すというような機能を付けていくと、奈良の観光としての流れが大きく変わる可能性がある。また、県の施設、機能の移転等、こんな道も考えられるのではないのでしょうか。

調査担当者： 歴史上仕方がないが、奈良の中心部で駐車場を探したり、少し車を停めて買い物等をするのが難しい。だからこそこの立地を有効に使えないかと思う。広く考えれば農産物でも良いと思う。イベント等でフリーマーケットや朝市のようなものから始めていき、ある程度定着したら常設というような方法もあると思う。需要はご近所かもしれませんが、しかし、近所の方が来てくれる場所になるだけでも違うと思う。

粕井委員長： 今回の分析をもう一度検討し、次のステップへ繋げていきたいです。

粕井委員長： 本日欠席されております岡村委員と松岡委員から意見等ありましたか。

(事務局)

大月課長： 両委員からご意見を預かっておりますので報告致します。

岡村委員につきまして、「競輪事業が堅調に推移し、県の財政へ一定の貢献

ができるのであれば、今競輪場に関わっている人たちの先行きへの不安を招くことはせず、精査しながら施設の耐震補強を行い、地域住民の方々や地元企業を巻き込んだ新たな賑わいに繋がることにチャレンジしながら経営を継続していくことを考えるべきである。」

松岡委員からは、「競輪事業が続けられるためにミッドナイト競輪に取り組むことも是非進めてください。」との意見をいただいております。

鮎井委員長： 他にご意見等ございませんか。

それでは、その他について説明願います。

(事務局)

桂 主幹： その他については特にごございません。

鮎井委員長： 今回出されました調査結果提案につきまして、具体的な形にしていくのが今後の予定になる。

次回の開催予定について事務局よりお願いします。

(事務局)

大月課長： 車券売上額としては前年度を下回っていますが、包括外部委託による経費節減効果等により、今年度の決算につきましては、黒字を予想しております。次回については、決算が出た後の6月上旬頃に開催したいと考えております。

鮎井委員長： それでは時間を超過しましたが、本日の委員会を終了します。

(事務局)

大月課長： ありがとうございます。最後に中部長よりご挨拶申し上げます。

中 部長： 本日は委員の皆さま方には、熱心にご意見いただきありがとうございました。また三菱UFJリサーチ&コンサルティング株式会社、調査担当者の方からも中間報告をいただきました。赤字続きであった県営競輪場のあり方が問われたところですが、昨年度黒字化し今回の調査報告でも、黒字が見込めると報告をいただきました。我々にとって競輪場をどうしていくかという根本の課題がありましたが、包括外部委託による経営改善、集客、誘客等の効果が本当に現れ黒字化が進んできました。また、競輪場は地域雇用等が展開されている場所であることを改めて認識したところです。複合化という選択肢も十分あり得るので、今後の県営競輪の運営のあり方を探って参りたいと

思っております。委員の方々のご意見をしっかり整理、分析しながら一生懸命取り組み、経営改善に繋げていきたいと考えております。お気づきになりました点等がございましたら、事務局の方へご連絡頂戴し、実現に向けしっかりやっていきたいと思っております。本日は長時間にわたりましてご審議いただきありがとうございました。

閉 会 (11 時 45 分)