

産業構造審議会 製造産業分科会 車両競技小委員会（第16回）

議事録

日時：令和3年3月15日（月曜日）14時00分～15時30分

場所：経済産業省本館17F 第1特別会議室

出席者

岡委員長、大西委員、絹代委員、根岸委員、古野委員、松田委員、三屋委員、山本委員  
岩城オブザーバー、奥野オブザーバー、佐久間オブザーバー、笹部オブザーバー

議題

1. 中期基本方針について
2. 新型コロナウイルス感染症対策にかかる報告について
3. その他

議事内容

○岡委員長　それでは定刻になりましたので、産業構造審議会製造産業分科会車両競技小委員会を開会いたします。

本日は、御多用のところお集まりいただきまして、誠にありがとうございます。開会に先立ちまして、藤木局長から一言御挨拶をいただきます。

○藤木局長　製造産業局長の藤木でございます。

本日は、大変お忙しい中、御参画いただきまして、誠にありがとうございます。

今日は、議題、大きく2つでございまして、1つは、中期基本方針案ということでございます。前回、昨年10月のこの小委員会で中間的な中期基本方針の骨子について、様々御議論いただいたということでございます。例えばデジタル戦略の問題、それから地域密着型の選手育成の話し、それから、補助事業に関して、使い方、あるいはPRの仕方、こういうことをもっと考えていかなければいけないところではないかといったことで、多々御意見いただいたところでございます。

こうした御意見を踏まえまして、競輪3団体、それから施行者のほうで十数回にわたって様々な議論を重ねてきたところでございます。今日お示しする中期基本方針案は、その

議論の成果ということでございます。今月中には業界としてセットしたいと考えておりますので、今回、最終的な案としてお諮りいたしますので、ぜひいろいろ御指摘賜ればと思っております。

それから2つ目は、新型コロナウイルス感染症の感染防止に向けた取組について、これは御報告させていただきたいと思っております。競輪におきましても、残念ながら、昨年末から今年にかけての、いわゆる第二波と呼ばれる中で相当数の感染者が出たということがございます。この競技、皆さん御案内のとおり、全国から、選手を始めとして集まってきて、開催期間中は合宿生活を送るということになりますので、やはりここはしっかりした感染対策、感染予防をしていかないと大変なことになるということで、私ども経産省としても、しっかり業界として、この感染拡大防止策を、これまでもあったわけですが、それをさらに強化するようということ指示をしたところでございます。

これを受けまして、いろいろ関係者御努力をいただき、また専門家の先生の御指導も受けて、抜本的な強化策ということで、先月、業界ガイドラインを改訂したところでございます。改訂の結果、相当厳格なチェック等々を行った結果、2月9日以降、ここまで、幸いなことに、感染者は出ていないといったような状況になってきているところでございますが、こういった点に関しても後ほど御報告いただいて、また皆さんお気づきの点などをいろいろ忌憚なくおっしゃっていただければと思います。

非常に限られた時間ではありますけれども、皆様から活発な御意見、忌憚のない御指摘を賜ればと思次第でございます。今日はどうぞよろしくお願い申し上げます。

○岡委員長 藤木局長、ありがとうございました。今、藤木局長からもありましたとおり、本日は議題1として、中期基本方針案を委員の皆様にご議論させていただきます。今回の議論が最後となります。議題2として、新型コロナウイルス感染症対策について、業界から報告させていただきます。それから、議題3でございます。今日は、このため、オブザーバーとして、全国競輪施行者協議会・奥野理事長、日本競輪選手会・佐久間理事長、JKA・笹部会長、全国小型自動車競走施行者協議会・岩城事務局長、この4名の方に御出席いただいております。

それでは、議事に入る前に、本日の小委員会の取扱いについて、事務局から説明をお願いいたします。

○三浦室長 事務局を務めます、車両室の三浦でございます。それでは、御説明いたします。

本日の小委員会も、これまでと同様に、ペーパーレスで実施いたします。メインテーブルの皆様におかれましては、お手元の iPad とスクリーンで資料を御覧ください。オンラインで参加の根岸委員、古野委員、松田委員、三屋委員へはウェブで資料を投影いたします。

資料は、議事次第、委員名簿、座席表、資料 1-1、中期基本方針案、資料 1-2、中期基本方針案(概要)、資料 2、新型コロナウイルス感染症対策関連について、資料 2、参考、新型コロナウイルス感染症拡大防止策(全日本選抜競輪)、それと、参考資料としまして、オートレースの中期基本方針となっております。

本日の委員会につきましては、インターネットで中継をされます。また、資料と議事内容につきましては公開となります。この場合、議事要旨は、この小委員会後速やかに公開となります。議事録につきましては、おおむね 1 カ月以内に委員の皆様事前に見ていただいた上で公開となることになっております。

以上でございます。

○岡委員長　ありがとうございます。今の事務局の説明について、御意見ございませんでしょうか。

よろしいですね。

ありがとうございます。それでは、本日の議事に入りたいと思います。まず、議題 1 の中期基本方針について、全国競輪施行者協議会から説明をお願いいたします。

○奥野理事長　全輪協の奥野でございます。どうかよろしく願いいたします。

資料に入ります前に、まず、昨年 10 月 22 日に開催されましたこの産業構造審議会車両競技小委員会におきまして、本日説明させていただきます 2021 年度からの中期基本方針の骨子案について御審議を頂戴したところでございます。

その御審議の内容も踏まえまして、先ほど藤木局長のお話にもございました、JKA、日本競輪選手会、私ども全輪協の競輪関係 3 団体に加えまして、今回は新たな試みとして、全国 8 地区の代表施行者で構成いたします中期基本方針策定プロジェクトチームを立ち上げまして、昨年 11 月から延べ十数回にわたりまして競輪事業の活性化など各テーマに関し深掘りを重ねてまいりました。

このプロジェクトチームでの協議結果は全国の施行者に速やかに情報提供を行い、業界全体として取り組んできたところでございます。さらには、経済産業省車両室さんからも数多くの貴重な御示唆を賜ったところでございます。

こうした経緯を踏まえまして、今回取りまとめました中期基本方針案は自転車競技法で競輪事業の開催が認められているのは、法におけます競輪開催の目的でございます、機械の振興、公益の増進、地方財政の健全化の各分野における社会還元の最大化を図ることが大前提となっていることを関係者間で再認識した上で、2021年度、令和3年度から、2025年度、令和7年度までの5カ年間における競輪事業の安定的な成長を実現するための取組を取りまとめたものでございます。

それでは、資料1-1、中期基本方針（案）、1ページを御覧いただきたいと存じます。まず、1ページ、1「はじめに」でございます。この章では、競輪を取り巻く大きな流れ、トレンドについて記述をいたしております。

(1)「これまでの経緯と成果等」でございます。競輪の売り上げは、平成3年度の1兆9,553億円をピークに、30年近くにわたって長期に低落傾向が続いてまいっております。この間、主に施行者の交付金率の引下げですとか、開催日数や選手数の削減など供給サイドの縮小政策で対応してきましたが、なかなか低迷を脱することはできませんでした。平成20年代に入り、顧客のニーズに合わせた施策展開として、平成23年度からのミッドナイト競輪、平成24年度からのガールズケイリンやモーニング競輪を行ったところ、売上低減に歯止めがかかり、平成25年度の6,063億円をボトムに回復基調となっており、昨年度令和元年度は約6,600億円まで、本年度の見込みでは、コロナ禍においても約7,400億円程度の売り上げとなる見通しでございます。

次に、1ページの中段、(2)「新型コロナウイルス感染症を踏まえて」では、コロナ禍にあっては、私たちの日常生活も大きく変容を迫られており、テレワークですとかオンライン講義、キャッシュレス決済などの生活面におけるデジタル化がますます進んでいるところでございます。競輪界におきましても、実際に競輪場に足を運んで現金で車券を購入する旧来のスタイルから、インターネットで映像を視聴し投票するスタイルへの変更が一層急速に進んでいくものと考えられます。

こうした社会のデジタル化に伴って引き起こされる顧客ニーズの変化に適切に今後対応する必要があると考えておるところでございます。

続きまして2ページ目に移っていただき、2「競輪事業の目的の再確認」、これは先ほど申し上げましたとおり、競輪事業の本来の目的を社会的受容性の向上や競輪の裾野の拡大のためにもしっかりと認識する必要があることを改めて記述しているところでございます。

続きまして2ページの中段、3「現状と課題」、この章は5ページ目まで続きますが、競

輪事業の現状と抱える課題、今後の方向性について、よりミクロに分析・記述させていただいております。

まず、2 ページ目の中段、(1)「競輪市場の現状」では、先ほど申し上げましたとおり、競輪事業は長らく低迷しておりましたが、この間、長年にわたってFⅡグレードの赤字をGグレードの収益で補填する経営構造になっておりました。FⅡグレードの黒字化のために、ガールズケイリンやミッドナイト競輪などを展開した結果、売り上げの回復につながっております。

一方で、実際に競輪場や専用場外に足を運んでいただけるお客様は引き続き減少を続けており、こうした面での新規顧客の獲得が引き続き大きな課題となっております。

続きまして2 ページ目の下段、イ「新型コロナウイルス感染症を踏まえた競輪市場の現状」では、新型コロナウイルスの感染が広まった昨年、令和2年の2月以降、各競輪場は無観客での開催を行っておりました。4月から5月にかけて緊急事態宣言が発出されたことに伴いまして、7割強の施行者が開催中止を余儀なくされたところであります。

こうした経緯も踏まえて、感染防止対策をしっかりと講じつつ、競輪の開催を継続するために、5月に感染防止のガイドラインを策定し、また、感染リスクの低減を図るため、全国あっせんではなく、選手の地域あっせん、また3ページになりますけれども、車立てについても、従来の9車立てから7車立て、レース数についても10～12レース制であったものを9レース制に変更し、感染リスクの低減を図りつつ、開催継続をしたところでございます。

この結果、10月以降はレース数が前年度を下回るものの、売り上げは増加に転じております。この背景には、7車立てを嗜好するお客様の購入機会の増加と巣ごもり需要の増大などがあったものと考えております。

こうした経緯を踏まえますと、今後、従来の9車立てを好むお客様を維持しつつ、新たな顧客層を対象とした取組に積極的にチャレンジしていくことが必要であると考えております。

続きまして3 ページ目の中段、(2)「競輪業界の構造的課題」のうち、ア「新型コロナウイルス感染症などの緊急事態に競輪業界として即応できる体制の構築」でございます。これは、今回の新型コロナウイルス感染症対策を検証し、他の緊急事象にも適切に対応できる体制を競輪界として早急に構築する必要があるという認識を示しております。

続きまして4 ページ目に移っていただきまして、上段のウ「デジタル戦略の必要性」で

は、これまで申し上げましたとおり、近年の競輪はインターネットによる売り上げが牽引しております。昨年度の段階で全体の55%、本年度は、1月の段階で70%を超える部分がインターネット投票となっております。

こうした中で、民間ポータルを利用しているお客様の詳細な購買行動が把握できていない現実がございます。新型コロナウイルス蔓延に対応した新しい日常を先取りし、競輪の売り上げを向上させていくためにも、こうしたデジタル戦略の構築が極めて大切だと考えておるところでございます。

次に、4ページ目の中段から5ページ目にかけての(3)「競輪(商品)の課題」では、競輪を商品として捉えた場合、そこがございますProduct、Price、Place、Promotionの4つのPの観点からの課題を記述しております。よりお客様のニーズにかなったグレードレースの開催であるとか、開催日程、開催時間帯の検討、発走時刻調整の最適化などが必要と認識をしております。また、競輪場が所在する地域から新たな顧客を獲得する仕組みの構築や、欧州で人気のある新たな種目やスタイルの導入、さらに5ページでは、インターネット投票を意識したプロモーションの必要性などを記述させていただいております。

次に、4「中期基本方針における目標」は、ここではちょっと飛ばさせていただきまして、6ページ目の上段、5「目標を達成するために取り組む施策」を御説明させていただきたいと存じます。

この章では、これまで述べてまいりました競輪事業の現状と課題を踏まえ、今後5カ年間に業界として重点的に取り組むべき施策、対応方針について記述をさせていただいております。

まず、(1)「基本的な考え方」は、その取り組む施策のカテゴリー分類を記述しております。大きく構造的課題への対応と新たな日常の先取りによる戦略の2つに大別した上で、構造的課題については、デジタル戦略など3つ、新たな日常の先取りについては、魅力的な競輪の方策など4つ、合わせて7つの取組に分類しております。また、取り組む施策の時間軸として、1～2年で取り組むものをステップⅠ、3～4年で取り組むものをステップⅡ、この5カ年間のうちに取り組むものをステップⅢに分類させていただいております。さらには、計画の進捗を確認するために、競輪最高会議などの場を活用したPDCAサイクルの確立の必要性についても記述をしております。

次に、6ページ目の下段以降、(2)「構造的課題への対応」のうち、ア「競輪業界の運営体制構築等」では、競輪施行者以下、各競輪関係者の位置づけの明確化を図りますと

もに、7ページの中段にございます、競輪最高会議を頂点とした意思決定体制の再構築の必要性について記述しております。また、ここでは、今の競輪最高会議の1つ上にございます民間事業者を競輪に携わるものの一員として今回初めて位置づけまして、業界との連携、協力体制を確立する必要性について触れております。

具体的には、後ほど出てまいります11ページ目の場外車券売場、また12ページの民間ポータルのところ、それぞれの役割や位置づけ、競輪に携わる者としてのコンプライアンスの必要性について言及させていただいております。

7ページ目の下段、イ「競輪事業の社会還元への浸透」では、JKAが所管しています補助事業などの普及を通して、競輪の社会的認知の向上を図ることの必要性について記述しております。

8ページ目の上段、ウの「デジタル戦略の策定」では、先ほど申し上げましたとおり、民間ポータルの顧客データが把握できないということで、ここでは民間ポータルが保有する顧客データや施行者の収益情報について、民間ポータルと契約を結んでいる施行者の協力のもと、競輪振興法人でございますJKAにその情報を一元化し、購買動向や施行者ごとの損益分岐点等の詳細な分析を行うこととしております。

さらには、JKAを競輪業界のシンクタンクと位置づけ、効果的な車券発売、新規顧客の獲得、プロモーションを実施するために必要なデジタル戦略を策定していこうとするものでございます。

8ページ目の中段以降、(3)「新たな日常の先取りによる戦略」でございます。まず、ア「魅力的な競輪の考察(商品開発)」のうち、レース関係については、まず来年度から千葉で実施いたします250競輪をしっかりと実施して、その250競輪で得られるショーアップ効果などを現行競輪にも展開していく必要性について記述しております。

続いて、<ガールズケイリンの位置づけ等>では、これまで新規顧客向けの商品として位置づけてまいりましたが、今後2024年度までに予定されておりますガールズケイリンの200名体制を前提に、商品性とスポーツ性との兼ね合い、競技者としてのライフステージといった面などから、このガールズケイリンのあり方について検討していくことの必要性を記述しております。

8ページ目の下段から9ページ目にかけて、<開催日数の増加について>では、コスト分析、顧客動向の分析に基づき、開催日数の増加も含めて、レース数、開催時間、車立ての構成、グレード体系などを見直し、モーニングからミッドナイトまで1日を通してお客

様が競輪を楽しんでいただける環境を整えていく必要があると記述させていただきました。

特にグレードレースの見直しについてはステップⅠでしっかりと検証し、ステップⅡにおいてレース体系の改善策を実施していく旨記述しております。

9ページ目の下段以降の【選手関係】では、選手は一流のアスリートという位置づけで、東京オリンピックに関連した選手のプロモーションを実施するとともに、競輪のスポーツ性のアピールや国際舞台での活躍の実現に向け、選手の魅力を向上する必要性を記述しております。

一方で、ファン拡大のためには、10ページの上段にございます競輪場と選手をリンクさせた地域密着型で選手を育成する仕組みの確立も必要ということで記述させていただいております。

10ページ目の中段、イ「新規価値の創出」では、競輪で売っているのは車券でございますが、それだけではなくて、一流のアスリートであります競輪選手のレース映像をより付加価値をつけて提供していくことで、競輪界の発展にもつながるのではないかと考えております。

10ページ目の下段以降、ウ「発売チャネルのインフラ整備」の【本場・場外関係】では、競輪場については業界でパシフィックリーグの取組を参考に、競輪場や地域密着型選手育成の指針を作成し、施行者が地域特性を踏まえた各競輪場の活用、活性化のための戦略を策定していこうというものでございます。

11ページ目の中段にございます施設整備等協賛競輪の収益によって、場間、場外での多併売環境を整備していく。また、その際に、従来あまり実施してこなかったFⅡ開催での場外発売も検討していくことといたしております。

11ページの下段以降、【インターネット投票関係】では、先ほど申し上げましたデジタル戦略の策定、あるいは民間ポータルとの協力関係の構築を記述しております。

12ページの中段、エ「顧客と競輪の接点の拡大」では、従来、競輪業界内での広報の議論は特別競輪の宣伝とテレビCMに集約されておりましたが、より幅広く業界横断的なプロモーション戦略を策定する必要がある旨認識しております。スポーツ性とエンターテインメント性、ネットからリアルへの還流、それから、先ほど申し上げました社会還元の実績のPRなどが必要になってくるという認識でございます。

5ページの中段に戻っていただけますでしょうか。4「中期基本方針における目標」でございます。ここでは、2021年度から2025年度までの5カ年間で、競輪による社会還元の

最大化と社会受容性の向上を目指しつつ、売り上げとしては、2025年度に1兆円、施行者収益として230億円を目標に進めていきたいと考えておるところでございます。

このように、この基本方針では、これまでの競輪界の事業運営に係る構造的な課題とレース形態等、商品としての課題の把握に加え、昨年から猛威を振るっております新型コロナウイルス感染拡大に伴う新たな日常を先取りして、民間事業者との連携協力体制の確立、顧客ニーズ、車券購入動向などデータの収集・分析、より実効性のあるデジタル戦略の構築などを柱に位置づけて、これまでの縮小均衡政策から、施行者収益の確保を前提とした拡大路線への転換を図り、社会還元の最大化を目指すことといたしております。

説明は以上でございますが、お手元に資料1-2として中期基本方針（案）の概要を配らせていただいております。後ほど参考に御覧いただければと思います。

以上でございます。

○岡委員長　奥野理事長、ありがとうございました。

次に、実はこれまでの小委員会では余り議論をしてこなかったのですが、オートレースの中期基本方針がまとまったところでございます。せっかくの機会でございますので、全国小型自動車競走施行者協議会から簡単に御説明をお願いしたいと思います。委員の皆様からは、その後、御意見を頂戴したいと思います。

では、お願いいたします。

○岩城事務局長　全動協の岩城と申します。よろしくお願いいたします。

参考資料となりますが、それでは、オートレースの中期基本方針について御説明いたします。この方針の策定経緯でございますが、関係者で構成するオートレース経営成長戦略委員会におきまして、昨年からの検討を開始し、本年2月26日の同委員会において最終案として策定されたものを、先週3月10日に開催されました小型自動車競走運営協議会におきまして最終的に承認されたものでございます。

3ページを御覧ください。1の策定の趣旨でございますが、新型コロナウイルス感染症対策やインターネット環境の拡大など生活環境が大きく変化、多様化する中、業界の持続的な発展を目指し、2021年度から2025年度まで5カ年の中期基本方針を定め、業界関係者が一丸となり取り組むとともに、業界の総意として取りまとめたものでございます。

4ページをお願いいたします。1つ前の方針の振り返りとなりますが、計画期間の前年にあたる2015年度をもちまして、船橋オートレース場の廃止が決定しており、全国のレース場が6場から5場に減り、売り上げも減少に歯止めがかからないという状況の中、策定

された方針でございましたが、収益が見込めるミッドナイト競走を拡大することにより、年率で2%の成長をすること、2020年度には売り上げ700億円を達成し、同時に、レース場の5場体制の堅持という目標を掲げた計画でございました。

この計画は、おかげさまをもちまして、ミッドナイトレース等の拡充、ネット発売の大幅増により、2020年度の最終的な目標であった700億円を3割以上上回る930億円を現在は見込んでいるところでございます。

5ページをお願いいたします。各年度に実施いたしました施策を記載してございますが、この間、ナイター設備の常設場が1場から4場に増え、またミッドナイトレースなどを増加させたこと、開催時間を昼型から夜型へのシフトを進めたことなどから、ネット発売の伸びを呼び込み、売り上げの回復につながったものと考えております。

6ページをお願いいたします。このたびの方針の目標は、持続的発展に向けて、2025年度までに総売り上げを1,200億円、施行者の営業収支で18億円を達成し、地域社会への貢献、補助事業の拡大を目指すものでございます。オートレースは、公営競技全体の売り上げに占める割合が1.3%と小規模であり、長年、レース場での売り上げに依存しておりましたが、他競技同様にネット投票が急速に伸びておりますので、今後、デジタル社会に対応する戦略を軸とした施策を実施し、標記に掲げた目標を達成することを目指すものでございます。

次に7ページを御覧ください。3の「目指すべき姿」の数値的な目標、2025年度までに売り上げベースで1,200億円、営業収支ベースで18億円の黒字を達成する計画でございます。棒グラフの一番左になりますが、2015年度は船橋場が年度いっぱい廃止となり、翌年度の2016年度が業界最低売り上げ654億円を記録したところでございます。これは売り上げのピークでございました平成3年度の3,500億円の5分の1以下の水準でございましたが、2020年度には930億円超を達成する見込みであり、今後5年間で開催日数を現在の559日から670日に増やすとともに、デジタル戦略の効果により目標数値を目指すというものでございます。

9ページを御覧ください。目指すべき姿として、今後はデジタル戦略を軸として発展を図るというもので、5つの戦略を記載してございます。右下に黄色でお示ししたマーケティングシステムは2019年度から既に稼働しており、緑の公式ファンクラブにつきましては、今年度からサービスを開始しております。青色の公式ネット投票のリニューアルにつきましては2022年度4月に稼働予定であり、車載カメラ映像の配信につきましては、2021年度、来年度の後半の試行を目指しており、最後に公式キャッシュレスの導入につきましては20

23年度以降の導入を目指しております。

10ページをお願いいたします。関係する団体別の役割を記載しておりますが、この中で、表の右に民間事業者を記載してございます。これは前の基本方針にはなかったもので、今後は、ギャンブル依存症対策等を始め、売り上げにつきましても、民間事業者との協力・連携という点を強化してまいります。

以下、「目標達成のための実施施策」について簡潔に御説明いたしますと、まず、12ページですが、効率的な日程編成を目指すことを掲げ、2020年度でミッドナイトレースなどは143日ですが、5年後の2025年度には、250日を目指し、また唯一ナイト設備のない浜松では、来年度からモーニングレースを試行的に実施してまいります。

14ページをお願いいたします。「競走体系の改善」といたしまして、来年度からミッドナイトにグレードレースを新たに追加し、また、2022年度から同一選手による1日に2回乗り実施を予定してございます。

15ページでございますが、オートレースにはレース数十分前にタイムを計測する試走というものがありますが、ファンの予想時間を延長し、購入機会の拡大を目的に、この試走時間の前倒しを試行すべく検討してまいるところでございます。

また、これまで、選手の募集は2年に1回、養成人数は一度に20人でございましたが、これを毎年1回、養成人数も10人に変更することにより、応募者の受検機会の拡大を図る。応募者の増加を見込み、併せて女子選手の数を増やす予定でございます。

16ページですが、公式インターネット投票の改善です。こちらの公式サイトにつきましては、2006年以降、改修を一切行っておりません。画面上のデザインも古く、決済や機能的な追加をこの間行っておらず、民間サイトと比較いたしましても見劣りしており、利便性向上は業界の課題でございましたが、来年4月の更新に向け、現在、作業を鋭意進めているところでございます。

次に17ページにまいりまして、公式サイトをリニューアルするものですが、具体的には、2022年度より即日投票機能、新規のネットバンク決済、クレジットカード決済など、順次導入いたします。また、ギャンブル等依存症対策として、本人の希望による購入制限も実装いたします。

18ページにまいりまして、2023年度以降、公式キャッシュレスシステムの導入により、公式ネット投票と本場のキャッシュレスの会員番号を共通化することにより、リアルとネットの融合を目指します。

19ページにまいりまして、本場及び専用場外場の活性化のため、本場での観戦機会を提供する方策として、公式ファンクラブ限定のロッカー場への入場などのイベントや、専用場外のファンには本場の特別観覧席への無料招待を実施する予定でございます。こちらにつきましても、最近のコロナの影響でちょっと進んでいないのが現状でございます。

20ページにつきましても、車載カメラによる選手視点の迫力のあるレース映像の提供を来年度後半の試行実施に向けて準備を進めているところでございます。

21ページにまいりまして、民間事業者との連携でございますが、競輪と同様に、民間サイトの保有するファンの購買動向につきましても、JKAに情報を集約し、これを分析し、効果的な活性化を検討・実施するものでございます。

22ページから26ページにかけては、ネット投票が伸びている中、ただいま申し上げましたデジタル戦略によりまして、ネットを中心に様々なプロモーションを展開するものでございます。

飛びまして27ページになりますが、「新型コロナウイルス長期化に向けた安定的な事業継続戦略」として、競輪と共通のガイドライン及び対策要綱に沿って、今後も感染症予防対策に万全を期すものでございます。

オートレースにおきましては、選手や関係者の努力もあり、選手の数全体で400名弱おりますが、選手の陽性者はこれまでに1名にとどまっており、また、今月からは全ての選手及び競走関係者に対しましてPCR検査を継続的に実施するところでございます。

28ページにまいりまして、ただいま申し上げましたデジタル戦略を軸に各種施策を実施いたしますが、PDCAサイクルを回しながら、効果測定や進捗管理に努め、社会情勢の変化を見極め、着実に成果を上げるというものでございます。

最後に29ページになりますが、年度ごとの5年間の工程表となっております。

説明は以上でございます。よろしく願いいたします。

○岡委員長 岩城事務局長、ありがとうございました。

それでは、委員の皆様から御意見を頂戴したいと思います。時間の目安としては、大体1人当たり5分程度でお願いできればと思います。

大西委員からお願いいたします。

○大西委員 どうもいろいろとありがとうございました。最初お話しした奥野さんですね。聞かせていただいて、大変よく今までの議論が集約されていまして、関係者の方が何回も集まって網羅的に、全部入っているなという感じはよくいたしました。

その中で、多少意見というか、感想みたいなものだけちょっとあれですけども、我々は民間企業なものですから、民間の立場に立って言うと、30年間右下がってきたものがよくここで復活したなという、やはり皆さんの御尽力を感じるというか、これはリスペクトできるものだなと正直思いました。ガールズケイリンだとか、ミッドナイトですか、皆さんの御苦勞が実ってきたなということで、非常に力強く感じた次第です。

あと、中期基本計画を聞かせていただく中で、課題は大体明確になっていて、これを全部できれば多分OKだろうなということも感じたのですが、主催者といいますか、施行者のところですよ。ちょっとこの文面でも、責任が非常に幅広く重たいというところで、これはもちろん地方自治体のほうの問題であって、我々ができることはある程度限られているところもあるかと思うのですけれども、その辺り、やはり施行者、地方自治体がどのようにやる気になってもらえるのか、私も少し勉強しなければいかんと思って、最近の、この文春新書の『競輪という世界』という本を読ませていただくと、やはり地方自治体によっていろんな事情があったり、やり方があって、中には廃止したところもある、中にはうまくいったところもある、その辺は何なのかという、その辺のところを一緒になって、JKAさん、あるいは関係者の皆さんとやっていかれるといいのかなということを感じました。

あと、うちの会社でも実は同じことがあるのですけれども、プランは立てるのだけでも、やはり実行段階で、やっていくときに、どうしても責任者とか担当者が曖昧になると進まないということがあるのです。うちの会社でもあるのですが、やはりオーナーシップといいますか、この件は一体誰がオーナーで責任を持ってやるんだということを明確にできるような形にするといいと思うし、もちろん、そのオーナーに全部を丸投げするのではなくて、ヒト・モノ・カネの資源を与えてやるという環境ができれば望ましいかなと。これはこの方針を具体的な計画に落とすときのやり方になると思うのですけれども、加えて、うちの会社の場合も、これは恥ずかしい話、よくあるのですけれども、目標が定性的になってしまう場合というのが多々あるのですよ。何とかという規程をつくるだとか、何とかという会議を開催するだとか、委員会で検討するだとか、そのようにしか目標値を設定できない、やむを得ない場合もあるのですけれども、できるものについては、定性というよりは定量的に目標値を落とし込めればいいかなということを感じました。

あと、競輪というのは、僕は今まで、この会議に出ていろいろと勉強させてもらったのですけれども、今の環境とかグリーンとかエコというので、まさに時勢に合致しているム

ードってあるじゃないですか。ボートだとか馬は、それぞれ特徴があるのだけれども、ここに坂上さんが書いておられる、「極限まで鍛えられた肉体をエンジンと化してしのぎを削る姿は私たちの感情を沸点まで押し上げる」と書いてあるのですけれども、これは本当に改めて、選手の皆さん方の魅力ですよ。フィジカルなところ、それからベンチャーのところをもっともっとアピールできる余地というのはあるのではないかなど。やはり今の環境と併せて、競輪とか自転車って、やっていてクールだよねというイメージがアピールできるようなことになるとすばらしいかなと思って聞いていました。

昨日はたまたまその一つとして、私、いつもA b e m a TVで、今日この会議があるものですから、何か言わなければいかんかなと思ってふっと番組を見ていたら、ちょうどミッドナイトの中継があり、それが非常に面白いのです。タレントさんも出ている、芸能人も出ている、非常に上手にやっていて、その中の女性の一人は、昨日ルールを教えてもらったのだけにといいながら、ちゃんと予想しながらやっているということで、ああいうやり方というのはすごく面白いかなと思って、力強く思った次第なのです。

一方で、新規参入者のことも言われましたけれども、僕も初めて勉強したのですけれども、阿佐田哲也さんとか、伊集院静さんとか、この坂上さんもそうだけれども、競輪ほどプロフェッショナルで、マニアックで、奥の深いスポーツという。これは何となく僕も、ラインだとかいろんなことを勉強して、分かるのですよ。

だけど、一方で、初心者参入障壁を下げるためには、これにも書いてあったけれども、もうちょっと分かりやすい、入りやすいところの工夫、これはまさにここに書いてありましたけれども、そういったこともやっていただくと、より一層入りやすい形になるかなということも思った次第です。

雑駁ですけれども、以上でございます。

○岡委員長　ありがとうございます。貴重なコメントを幾つもいただきました。もし奥野さん、何かありましたら御発言どうぞ。

○奥野理事長　私ども全国競輪施行者協議会は施行者の集まりということで、2番目にお話しいただきました施行者の取組についてということで、一番端的に出ていたのが、去年のコロナの対応で、先ほどちょっと御説明で申し上げましたが、東日本中心に7割強の競輪施行者が開催を中止したと。一方で、モーターボートとか地方競馬とかは開催中止せずに、無観客のまま引き続けたと。これはやはり業界としての結束、業界としての引っ張っていく力が強いのか、あるいは、今、大西委員さんおっしゃっていただいた、地方

自治行政の中の一つとしてやっているのです、その地方自治の行政のあり方に引っ張られたのか。

私、これはどちらが正解だというふうには決して思わないのですが、そこに各地域地域の、コロナで言えば感染状況の違いがありましたし、それぞれの首長さんが、その自治体が引っ張っているのです、その首長さんの考え方もあったのだと思いますが、そういう地域ごとの、よく言えば特徴、あるいは地域ごとに抱えているそういう、業界から言えば縛りというのでしょうか、そういうものはやはり、ある意味、地方自治の行政の中でやっている限りは、それは受け入れつつ、ただ、この目標にもございますように、1兆円を目指す、業界としての今度は縛りというのか、そういうものも、矛盾しているようですが、必要なのだろうということで、そのためには、やはり私ども全輪協なり、あるいはJKAさんなり選手会さんなり、そういう中央の団体がしっかり、今お話にございましたように、計画を立てるだけでなく、具体的にいつまでに何をやるのだと、できるだけ定量的に目標を示して、それに全国43の施行者がついてきてくれるように引っ張っていく必要があるのかなと。そういう中で、今回の計画の作り方の中で、これは本当に車両室さんの御示唆もあって、各施行者に計画策定段階から参加していただいて、ある意味、自分たちの計画でもあるというふうな作り方をしていますので、この計画が5年後に、絵に描いた餅にならないように、中央団体の結束を固めつつ、施行者の協力も仰ぎつつ進めていきたいと考えているところでございます。

○岡委員長　ありがとうございます。今、大西さんの話の中で、フィジカルの魅力のアピールという話もありましたけれども、多分その辺りは、絹代さん、非常に問題意識をお持ちでいらっしゃるのです、お願いできますか。

○絹代委員　ありがとうございます。

まずは、中期基本方針を今お伺いしまして、また、今、大西委員からもお話があったように、やはりここまでしっかりと挽回されて、また、これまで歴史がある競輪という営みの中で、歴史の積み重ねもある中で新しいものを取り入れて、さらにコロナという、こういう局面に立ってもしっかりとそこを立て直して、新しいものを取り入れて売り上げを伸ばされているというのは非常に素晴らしいなと思いましたし、この中期基本方針案ですが、非常に頼もしいなと感じました。

私からは、今、岡委員長からもお話があったように、レースそのものの部分について、ここまでの資料を拝見して感じたことをお話しさせていただきたいと思います。

今回の資料の8ページに、新たな日常の先取りによる戦略として、250競輪、そしてガールズケイリンが挙げられているのですけれども、私自身もここまで競輪というのを拝見してきました、この250、非常に注目をしておりますし、今年、東京五輪があり、さらに新しい250が立ち上がるというのは、おそらくこの競輪業界にとって千載一遇のチャンスだと思います。私自身、この250競輪のショーアップに関しては、しっかりとマーケティングリサーチをし、どんな形のを皆さんが格好いいと思うのか、憧れてくれるのか、そこを捉えた上で、プロジェクトチームをつくって、絶対に失敗のないように行っていただきたいなと思っています。

ぜひ憧れの存在になっていただきたいなと思うのですが、願わくは、この250で得たものを、その後、また全国の競輪に広げていっていただきたい。そのためには、250競輪を今始めても、すぐに注目が集まってくるというところにはなかなか達しないのかなと。そうなってくると、しっかり着実に開催して行って、今、この250競輪ができる競輪場というのが新しく立ち上がる千葉と伊豆のペロドローム、2個しかない状況だと思います。できればこの2つをしっかりと活用しながら、インターネットでつないで、毎日のようにこの格好いい250が見られるという状況をつくって、ぜひ浸透させていただいて、そこから全国に還元していくような形ができないかなとは思いました。ぜひ今後の展開として、一個の場でコンパクトに終わらせるのではなく、いかに広げていくか、いかに多数の方に御覧いただいて、これが新しいスタイルだと皆さんに位置づけてもらえるのかというところを狙っていただきたいと思います。

加えまして、この250を拝見していても、女子選手が登場するという記載がないのが少し気になっています。今、ジェンダーという問題が注目されておりますが、女子選手に関しても、こういったショーアップの中で走り、さらに皆さんに応援してもらえるようなチャンスがあってもいいのではないかと思います。

このガールズケイリンというのも、恐らく今年10年目を迎えるぐらいの歴史があるものだと思うのですけれども、真剣勝負をする女子アスリートにガールズという名前が現代のこの語感で合っているのかどうか。恐らく今、例えば大坂なおみ選手、池江璃花子選手、注目されている女子選手がいます。ガールズテニス、ガールズスイミングという言葉をあてがうことはないと思うのです。恐らくは、ガールズケイリンが立ち上がったときに、今の来場者の、その時点の来場者の方々に合う形で、より華やかにという演出でガールズという言葉を使ったと思うのですが、もしこれから競輪をよりショーアップして、よりスポ

一ツ性を高めていきたいというのであれば、女子選手にもしっかりとリスペクトが払われるような形で真剣勝負をしてもらい、このガールズケイリンという名称の変更も含めて新しいフェーズを狙っていただけないかと思います。

「顔より太もも」というキャッチコピーが今も使われていることも非常に気になっておりまして、ということは、顔より太もも、男子選手に使われないのですね。女子はそもそも顔というのが前提にあるのかなというのも、私たちはやはり女性として繊細に感じ取ってしまいますし、これから、女性であったりファミリー層であったり、そういったファンも呼び込んでいくためには、何かガールズケイリンもしっかりとリスペクトを払われる集団にしていく。そうすることで有望な女子アスリートがガールズケイリン、女子競輪の部門に入ってきてくれるような形になるのではないかなと思います。

今まで積み上げてきた歴史があるものなので、これまで当たり前だと思っていたものも、そういった新しい視点から見直してみると、もしかしたらすごく簡単な、それをより今の局面に合わせていく、今の世の中に受け入れてもらえるものにしていくヒントがあるのではないかと思いました。

最後に社会還元の話があったのですけれども、せっかく競輪というのは、自転車という我々日本国民が非常に親しみ持っているものを使っているもので、例えばより地域密着型にしていく中で、250競輪も恐らく新しいヘルメットなど格好いい装備を身につけられると思うのですね。そういった250の格好いいヘルメットを、今13歳未満のお子さんたちはヘルメットをかぶらなければいけないことになっていますので、そういったお子さん向けにサポートをつけて安価で出すとか、それをみんなお子さんたちがかぶるようになってきたら、恐らく親御さんたちの視点も変わると思いますし、競輪選手が子供たちの社会教室とか、交通安全教室をすとか、そういった自転車を使った社会還元とか、自分たちのものを浸透させていくみたいなものも視点に含めてやっていただけたら、より自転車を使うスポーツというところも色濃く出てくるのかなと思いました。

私からは以上です。

○岡委員長　ありがとうございます。今、250、ガールズを含めて、あと社会還元という観点からお話をしていただいたのですけれども、ガールズケイリンのこのネーミングのお話は、これは多分私たち、意識を変えなければいけないなということを私も感じたところでございます。そのためにはマーケティングというのが必要になるかと思うのですけれども、根岸委員が今日はオンラインで御参加いただいておりますので、根岸委員、コメント

をお願いできますでしょうか。

○根岸委員 根岸です。まず、中期計画売上1兆円に向けて、今後いろいろなことを因数分解されていくことかと思えます。楽しみにしております。

私からは2つございまして、1つは社会還元について、ブランディングの中心に据えるということでしたけれども、全国規模で行うナショナルマーケティングの観点と、あと、施行者のエリアで行う地域密着の観点が重要だと思えます。全国と地域の2つの観点により、世の中に社会還元の最大化の目的のために実施していることが伝わるかなと。

あともう一つ、商品開発の視点としてはやはり市場とかお客様の動きをとらえることが重要だと思えます。ぜひ既存のお客様の購買行動について、民間ポータルサイトの協力も得ながら分析いただければと思えますし、他方で、やはり既存のお客様だけではない新規にお客様になる可能性があるかもしれない人たちがどういう人たちであるのか、どこにプロモーションする必要があるのか等についても調査分析する必要があるのではないかと思います。

私からは以上でございます。

○岡委員長 ありがとうございます。根岸委員からは、社会還元と商品開発という2つのキーワードでお話をいただきました。ところどころ途切れましたが、大枠は捉えられましたので、細かいところはまた別途確認させていただきたいと思えます。

では次に、古野委員。古野委員もオンラインでございます。お願いいたします。

○古野委員 お疲れさまです。中期基本方針策定にあたりまして、十数回にわたって議論を重ねられたとお聞きしております。御説明いただきましたとおり、新型コロナですとか、デジタル環境への対応ということで、今の時代に取り組むべき課題が十分視野に入っていて、非常によくまとまったものであると思えます。

売り上げですとか施行者収入といった目標を期限にやり切ることが大事でありまして、そのための中間指標としてのKPIの設定、そしてその遵守の責任体制をしっかりと構築して進めていただきたいと思います。

特に、これは前回、前々回も申し上げますとおり、デジタル強化に係るコストについてですが、その透明性と中間時点での効果検証を、外部の目線でチェックできるようになっていることが望ましいと思えます。5年間という計画ですので、例えば今回の新型コロナのような様々な環境変化があると思えますから、このシステム開発に関してもぜひアジャイルで進めていくということをお勧めしたいと思います。

大変よくまとまっていると思いますので、期待したいと思います。以上です。

○岡委員長　ありがとうございます。コロナとかデジタルとか、今の時代に合致した内容であるということで、期待を込めて皆様にメッセージがございました。

では次に、そのデジタルというところで、松田委員が海外から御参加でいらっしゃるんですけども、音声、届きますでしょうかね。

○松田委員　ありがとうございます。

今回提示された計画の中で、1つ、例えば地方都市の視点から考えますと、今、地方都市で一番の課題は、やはり若い人材が地方に魅力を感じていないということなのですね。そういう中で、この自転車競技の若い方々がもっと注目を浴びることで、その地方の人材育成とか地方の魅力を上げていくということにもなると思っています。これからはやはり、この事業が地方の若い人材を育成していくということにもっと貢献できるということをアピールいただくことが1つ大事かなと思っています。社会還元と言ったときに、ただ単に何らかの助成金で、例えば、検診車を増やすということだけではなくて、むしろ人材育成にもっと貢献できるといったようなお金の使い方というのが本当は地方にとってメリットがあるのではないかなと思いますので、そういった視点も加えていただけるとありがたいなと思っています。

以上です。

○岡委員長　ありがとうございます。地方の若い人材にいかにアピールするかというお話でございました。

では次に、三屋委員、お願いいたします。

○三屋委員　よろしく申し上げます。

今回拝見して、かなり課題をしっかりと洗い出しをされ、それに対する対策がきちんと打ち出しができていますと感じています。ただ、皆さんがおっしゃっていましたが、今回はやはりコロナのことで、もうパラダイムシフトが起きている中でのデジタル戦略というのであれば、もうちょっとダイナミックな戦略を立ててもいいのかなと思いました。

特にオートレースのところで、これはいいなと思ったのは、車載カメラを今年やるとか書かれていたのが、要するにインターネットの売り上げが大きいということは、結局、家にも車券を買えるということで、そうしたときのカメラの位置とか、それから、そろそろ5Gが入ってきますので、それに対してどう対応していくのかというものも、もうちょっと突っ込んでもよかったかなと思っています。

それから、新規顧客を獲得するとおっしゃっていますが、私もまず素人なので、そのときに、皆さんたちがすごく大事に思われている、グレード、グレードと言うのですが、特にネット販売の方にグレードってそんなに関係あるのかなというのはずっと私は疑問でして、非常にコアなファンとかずっと競輪を見ている人にとっては、グレードレースというのはすごく大事なのだらうと思いますけれども、新規の方にグレード、グレードといっても、そこまで響くのかなというのが若干の疑問ではあります。

それから、先ほど絹代委員も言っていましたけれども、ガールズケイリンというのも、私はちょっとそこに引かかかっていまして、競輪の中で男子と女子があるという感覚でいるので、わざわざ競輪イコール男子、ガールズケイリンイコール女子という、ネーミングですかね、ちょっとそこは違和感があるので、ぜひそこは、競輪の男子、競輪の女子という分け方で対応していただけるとありがたいと思っています。

最後に、ずっと拝見していて、私も自分の傘下にプロのリーグがございますので、そこで今一番心を砕いているのが暴対法の問題です。やはりその教育というのはかなり丁寧に、それから細かくやっておりますので、ぜひ暴対教育というものを選手育成の中にしっかり書き込んでいくというのをやっていただければと思います。

以上です。

○岡委員長　ありがとうございます。デジタル戦略について、もう少し突っ込んでいけるところがあるのではないかとということ、それから、ガールズケイリンですね。多分これは女性でないとなかなかそういう発想にならなかったのではないかなと思います。それから、暴対教育の話がございました。

では、最後、山本委員、お願いいたします。

○山本委員　毎週のように施行者の会議を開いて取りまとめたということをやっと耳にしておりまして、よくここまでまとめることができたなと感心しているところであります。

幾つかありまして、1つは、この方針の中でうまく組み込めたなと思うところなのですが、今まで売り上げがずっと30年余り落ちてきた中で、今反転してきているいい状況にあったところで、パラダイムシフトというお話もありましたけれども、新型コロナの感染拡大というのが逆にいろんな意味で追い風になってきていると。そこをうまくつかみながら、今、インターネット投票のお話もありましたけれども、いろんな意味での、いわゆる拡大へ向かうためのマーケティングというか、そういう部分をきちんと関係者で取り

組むのだということをしっかり示しているというところは非常にいいことだと思っています。

ですので、ちょっと三屋委員から競輪のレースのグレードというのは入門的な人にとっては気にならないのではというお話があって、私のようにコアな人にとっては、グレードというのは結構気になることです。例えばサッカーやバスケットボールのプロリーグとちょっと立場が違うところはあるのですが、ある程度の脚力とかその状況、選手の能力というところを勘案しながら、こういうグレードが組み込まれているところもあるのですが、その中でお客様がどういうものを支持されているのかということをしきりとマーケティング分析をした上で、どのように供給していくのかということをしきりと業界として数字をもって話をしましょうというふうになってきたというのは非常にいいことなのではないかと思います。

それから同じように、緊急的に、7車立ての試行、地域を限定した選手のあっせん、レース数など、いろいろなことが図らずも実験できたというような状況にあったのが2020年度だったと思います。ですので、この実験的な取り組みについてをなるべく速やかに、どういう結果が出たのかということをして分析して、2021年度以降、どのように開催を進めていくのかということについてはすぐに活かして行っていただければいいなと思います。

参考の御説明で、オートレースのほうで、先ほど車載カメラの話もありましたけれども、むしろキャッシュレスのことなんかも挙げられていました。競輪の場合、システムが違いますので、どこまでできるかということはありませんけれども、その辺りも参考にインターネット投票へのシフトということでは、取り入れるかどうかは別ですが、考えてみてもいいのかなというのを、先ほど聞いて思ったところです。

それからもう一点、地域密着ということで、パシフィックリーグマーケティングの根岸委員がいらっしゃいますので、いろんな参考となるお話ということで、この本文の中に取り入れられてきております。43カ所ある中で、地域性というのは非常に競輪が持つ資源であったにもかかわらず、なかなかそうできてこなかったというところもあるのではないかなとは思いますが、今回きちんとそこに踏み込んだということで、選手とその施行者、関係者が一体となって取り組むということにより、今もやってはいるのですが、目に見える形でおさらやれるようなことになって非常によかったのではないかと思います。

それと同じように、ずっとマイナスイメージだと言われている施設等々のイメージが悪

いということについても、今回、財源を施設整備等協賛競輪ということで示しながら、よりよい施設にしていくことが述べられています。この新型コロナ禍の状況の中で、それに対応した施設ということも考えていかなければいけないのだろうなど。

併せて、新規のお客様を呼び込むことや親しみやすくするという意味では、場所にもよるのですけれども、競輪場は都市公園の中にあったり、他のスポーツの競技場に近いところに立地している例というのが、半分ぐらいかそれ以上あると思われれます。施行者は自治体であり、地域に親しまれる施設ということは常に意識して動いてはきていますのですけれども、なかなか実現しないというようなのが今までだったと思います。ですので、こういう形でしっかり業界として踏み込んだことで、なおその部分も加速してやることのできるきっかけになれば非常にいいのではないかなと思ったところです。

以上でございます。

○岡委員長　ありがとうございます。山本委員からは、パラダイムシフトが起きていて、インターネット投資に関わる話とか地域密着の話、それから、マイナスイメージをどのように変えていくかというような幅広いテーマでコメントをいただきました。ありがとうございます。

皆様から貴重な御意見、アドバイスを頂戴しましたので、これから中期基本方針の最終化に向けてこれらを反映させていただければと思います。

それでは、議題2に移りまして、新型コロナウイルス感染症対策について、JKAから御説明をお願いいたします。

○笹部会長　JKAの笹部のほうから、これまで取り組んでまいりました業界のコロナ対策関連について、本編資料2及び参考資料に基づきまして御報告させていただきます。

まず、感染症対策の部分につきまして、1ページ目に掲げてありますとおり、ガイドラインの制定後2回にわたる改訂、それらに関する内容につきましては、昨年来の状況から今年の2月にかけてどのような変遷を経て現在に至っているか、このようなものを2ページで俯瞰させていただきたいと思えます。

まず、本編に入ります前に、陽性の状況につきましては、2ページの青い棒グラフに示すとおり、7月に初めての陽性者が出ました。それと、年明け後、1月に60人という急激な陽性者が出ました。それらに関しまして、昨年来、緊急事態宣言、1回目の宣言から今年の2回目の宣言の間に、それぞれ感染対策をどのようにとってきたか。特にガイドライン制定というこの4月、5月、6月は、御覧のとおり、73節の開催が中止となりました。

これらに対しまして、業界はガイドラインを制定し、有観客及び場外発売の再開に向けた取組を開始したところでございます。

7月、8月、9月にかけては、3人、2人という感染者を出したものの、ここの中身につきましては、下に掲げてあるとおり、参加人数を制限しながら、いわゆる三密対策をとってきた内容をこの下に状況を示しております。

また、10月以降につきましても、政府の方針の対応にガイドラインを改訂し、10月、11月、12月、このような陽性者の変化というものがございました。

年が明けまして1月、2回目の緊急事態宣言下、市中感染が広がる中で、60名という極めて深刻な状況に陥ったことから、ガイドラインを改訂するための様々な対策を講じてきたという内容を次のページ以下にお示ししてございます。

まず、3ページにつきましては、5月の1回目の制定の内容でございます。特に下に掲げてあるとおり、その当時は行動の様式を選手それぞれが高い意識を持って記録するように、このような対応ですとか、または検温体制につきましても事前の排除という形で取り組んできたもの、また、右のほうは、意識を高めるための啓発ガイドブック等々を選手のほうに配布しながら感染予防に努めてまいりました。

4ページにつきましては、7月26日に初めての感染者が出たことから、やはりさらなる対策を講じようということで、意識のさらなる啓発、他者への配慮など、意識した内容、加えて、感染リスク回避への取組ということで、規模を縮小した中で取り組んできた内容を示すということでございます。

次の5ページでございます。10月につきましては、政府の方針を踏まえた、いわゆる緩和を有観客の部分で対応してきた模様を示す内容でございます。

6ページのほうでございます。今現在も対応しておりますPCR検査を導入する背景となった内容を掲げております。一つのところで30名というクラスターに近い状況ということで、大変なショックを受けたところでございます。これに対しまして原因究明を真ん中に掲げております4場の競輪場、現地に赴いていただきまして、専門家にリスク評価をしていただきました。

4場それぞれに公的機関の専門の方や民間のお医者さん等に見ていただきまして、今まで取り組んできたところの対策がどこに甘さがあったかという部分をそれぞれの場面で現地調査をしていただき、その結果、どういう部分を対策強化しなければいけないかということで、それぞれの部分につきまして御指摘を頂戴いたしました。それらを反映したもの

が改訂版として今現在使われております。

体制を強化した部分が、前検日においてPCR検査の陰性証明書を持って参加とする。いわゆるスクリーニングした部分に関しまして、基本的な部分はその水際のところでまず感染者の有無を確認しましょうという体制に切り替えました。加えて、今までやってきた部分、例えばマスクの着用ということだけではなくて、基本的な部分は、飛沫感染はなるべくしゃべらないですとか、黙食とか、または常時マスク着用ですとか、その部分を徹底した運営を心がけたということになります。

また、この時期につきましては家庭内感染も多くあったということで、昨年から使っておりました健康手帳に関しまして、行動様式の中に、御家族との状況も把握できるようにヒアリングをしていくというようなこと。または、換気につきましても、換気状況がデジタルで分かるように、客観的な数値をもって徹底するように心がけ、今現在に至っております。

7ページでございます。7ページにつきましては、申し上げたとおり、PCR検査を今現在継続中であります。かつ、今現在、現場におきます感染対策としては、途中の参加時の落車ですとか、開催中の、今まで競輪は、追加ですとか補充をしていたのですが、それを一切行わないで、前検日、確定した選手のみで行うということで、その結果、場合によってはレースを減らす等々の措置もやむを得ない措置として実施しているところでございます。

なお、表彰式等につきましても、極力外部の者を入れないという対応で、今現在、運用されているところでございます。

次の8ページでございます。これにつきましては、昨年、いわゆる競輪の目的である社会貢献をどのような形で行ったかを示すものでございまして、総額約1億円、69件を支援した模様の具体の部分を表記した内容でございます。左下は、在宅の訪問診療という形で、それに必要なポータル心電計ですとか、そのような機器整備を行ったものを示す内容でございます。

また、右側のほうは、医療従事者の方々に向けた様々な防具、サージカルマスク等々、そのような救援物資を支援したというものを示す内容でございます。

また、次の9ページでございます。これは選手の方々も、参加時の賞金をそれぞれ医療従事者または地元の病院関連等に自らの賞金の一部を寄附して、また、それらに対する協力を今現在も行われているという一部を示すものでございます。

以上が、業界が取り組んでまいりましたコロナ関係の報告という形になります。

なお、2月12日以降、ガイドラインの内容を現場でどういう形でやっているかを参考までにお示ししたものが、1ページ目、検温の状況ですとか、またはたばこの喫煙所の状況ですとか、または選手管理回りの状況。2ページ目につきましても、ローラー練習場というのは一番密になるところでございますが、これらに対する対策強化、また、選手が控えているところの増設等、換気の実施。また、選手食堂始め、3ページについては、啓発ポスターの掲示等、極めて、このコロナに対する緊張感を持った対応を今現在継続中というものを示す内容でございます。この内容につきましては、ホームページにおきましても公開していることを申し添えます。

私のほうからの御報告は以上でございます。

○岡委員長 笹部会長、ありがとうございました。

それでは、新型コロナに関する説明について、委員の皆様からもし御質問があれば頂戴したいと思っておりますけれども、オンラインの委員の方々も含めて、いかがでしょうか。

どなたもございませんか。

指名して恐縮ですけれども、三屋さんとか、この辺りは御関心が高いのではと思っております。

○三屋委員 かなりきちんとして作り上げられているなと思っております。ここまでしっかりとやっけていただいているなら、ちょっと安心かなということで、今日は、この感染対策については、私、参考にさせていただきたいと思うぐらいきちんできていると思っております。

以上です。

○岡委員長 ありがとうございます。力強いお言葉を頂戴いたしましたが、ほかの委員の方、いかがですか。

よろしいですか。

新型コロナウイルス感染症対策については、まだしばらく対応が必要でございます。今、三屋さんもおっしゃったように、効果的な施策についてはホームページでも公開しているとおっしゃいましたけれども、他のスポーツ競技などでも参考に仕上げるようになっていくといいのではないかなと思っております。ありがとうございます。

それでは、これまでの議論も踏まえまして、私からも、主に中期基本方針について申し上げさせていただきます。今回の中期基本方針は、競輪事業のミッションを再確認すると

ころから始まって、経営の色彩が色濃く出てきていると思います。他の委員からもありましたけれども、この方針の内容、高く評価しております。今後、この案を各団体の活動レベルまで落として詰めていって、これを確実に実現させていくということが重要で、それができると、このV字回復に大きな手応えが出てくるものと思います。

この中期基本方針では、2025年に売り上げ1兆円を掲げています。実は日本の上場企業で売り上げ1兆円企業というと、例えばセコムとか、資生堂とか、山崎パンとか、そういうところでございます。こういう名だたる上場企業であっても、グループ経営というのは幾つもの大きな課題がございます。ましてや競輪事業というのは各当事者が異なる組織を背負っていますので、その中でのグループ経営というのはもっと大変であるということは容易に想像できます。

しかしながら、競輪事業というのは社会還元の最大化という、社会的に大きなミッションを掲げておりますので、この中期基本方針実現に向けて、当事者の方々が今後もさらに一丸となって取り組んで走っていただく、これを期待しております。

では、議題の1と2は以上でございまして、議題3、その他について、事務局からお願いいたします。

○三浦室長 事務局です。

岡委員長につきまして御報告がございます。岡委員長におかれましては、この車両競技小委員会の前身であります車両競技活性化小委員会から11年間にわたりまして御参画いただいております。昨年3月には委員長に御就任されまして、今回、この中期基本方針を取りまとめていただきましたけれども、このたび、任期満了をもちまして退任されるということになりました。

御退任にあたりまして、再びではありますけれども、御挨拶いただきたいと思います。岡委員長、よろしく願いいたします。

○岡委員長 ただいま三浦室長からの御説明のとおり、この3月で任期満了をもって当委員会の委員を退任いたします。11年前に就任した当時というのは、この競輪事業が縮小傾向にあるさなかでございました。その後、皆様の御努力下、開催の枠組みの変更ですとか、幾つもの経費削減策、それから、ミッドナイト競輪、あと、名前はともかく、ガールズケイリンという、こういうものの実施で施行者収益の改善に努められてきた様子を見ました。

皆様の御努力の甲斐があって、競輪事業は平成25年度で底を打って、その後、売り上げ

増加という状況にあります。で、今ですけれども、昨年からの新型コロナウイルスの影響でデジタル化の波が加速されるという、こういう時代の転換期にあります。今日御説明いただきました中期基本方針の内容を伺いますと、成長戦略に向けた競輪事業の底力を感じているところでございます。今後は、外から応援してまいりたいと思います。

この後の委員長でございますが、三屋裕子委員を委員長に推薦したっております。実は三屋委員とはこの委員会以外のところでも接点がございまして、お話しする機会が多いのですけれども、三屋委員のバックグラウンドとか、お人柄、統率力、どれをとっても、これからの成長戦略を見守るこの委員会の委員長としてふさわしい方だと考えております。

最後になりますけれども、11年もの間、全国競輪施行者協議会の皆様、日本競輪選手会の皆様、JKAの皆様、そして、全国小型自動車競走施行者協議会の皆様、それから、経済産業省の関係者の皆様、本委員会の委員の皆様には大変お世話になりました。ありがとうございます。

この場を借りてお礼を申し上げまして、私からの挨拶とさせていただきます。ありがとうございました。

○三浦室長　岡委員長、ありがとうございました。

岡委員長の御退任に伴い、産業構造審議会運営規程第13条第3項に基づきまして、次期委員長を選出する必要がございます。先ほど岡委員長より三屋委員の御推薦がございました。次期委員長を三屋委員にお願いすることをこの委員の皆様にお諮りいたします。いかがでございましょうか。

（「異議なし」の声あり）

ありがとうございます。御異議がございませんでしたので、委員の互選の結果、三屋委員が次期委員長に選出されました。

それでは、三屋委員、御就任にあたりまして一言御挨拶をお願いいたします。

○三屋委員　まずは、岡委員長、本当にお疲れさまでございました。いつも岡委員長の議事進行を拝見していただきまして、最初に委員長をという打診をいただいたときにも、私など到底及ばないということで非常に尻込みをしましたが、何とか岡委員長の後を引き継ぐ決心をいたしまして、この中期基本方針が策定され、これからは多分本当の意味の大事なところだと思っています。仏つくって魂入れずではなくて、しっかりこの中期基本方針に魂を込められるよう、我々もそこをしっかりとバックアップしていきたいと思っておりますので、また委員の皆様、それから関係各位の皆様、今後ともよろしくをお願いいたします。

○岡委員長　　ありがとうございました。

以上をもちまして本日の議事は終了となります。

それでは、安居審議官から御発言をお願いいたします。

○安居審議官　　本日はどうもありがとうございました。また、先ほど紹介ありましたけれども、岡委員長、11年間、どうもありがとうございました。最後の数年間、売り上げが非常に伸びてよかったのではないかと思います。また、新しく着任された三屋委員、よろしくをお願いいたします。

本日は、中期基本方針案についていろいろ御議論いただきました。ありがとうございます。まず1点目は、車券を買われる方の裾野の広がりということで、玄人の楽しみ方もあれば、初心者の方、新しく初めて競輪の車券を買ってみようかという方の障壁をいかに減らすか、この2点、これから各論を詰めていかなければいけないのかなという御指摘をいただきました。

また、2点目につきましては社会還元のあり方。今までいろんなことをやってきましたけれども、もうちょっと自転車に関連した社会還元のあり方とか、地域貢献のあり方とか、そういった社会還元のあり方ももう一度考え直さなければいけないかなと思います。

あと3点目は、最近、ジェンダーの問題がありまして、別に他意はないのでしょうけれども、ガールズという名前が実は知らない間に、無意識のうちにリスペクトを欠いた状況になってはいないかという御指摘がございましたので、そこはしっかり勉強して、ネーミングだけでなく、その勤務環境というか、労働環境も含めましてしっかり取り組んでいきたいと考えています。

最後、三屋委員からもありましたけれども、1兆円に向けて、計画をつくりましたけれども、まさに各施行者の皆さん方とこれから実際各論を詰めて取り組んでいくということが大事でございます。この中期計画、中期基本方針をつくる過程においても、車両室が中心になって、過去の基本方針をつくる時に余りなかった例でございますけれども、各施行者の皆さん方、全輪協含めて、膝を交えて大いに議論したということでございますが、施行者にそれをまたお任せということではなくて、JKAもシンクタンク機能を強化するということでございますので、各施行者及び関係業界、経産省も含めまして、5カ年プラン、1兆円に向けて達成できるように、今後各論を詰めてしっかり取り組んでいきたいと考えております。

コロナが収束した後、売り上げが下がるということがないように、しっかりみんなで手

を取り合って頑張っていきたいと思います。また、引き続き皆様方の御指導、御鞭撻をお願い申し上げて、私の最後の締め御挨拶とさせていただきます。どうもありがとうございました。

○岡委員長 安居審議官、ありがとうございました。

では、最後に事務局からお願いいたします。

○三浦室長 中期基本方針がまとまりましたので、次回の議題、日程につきましては、新たな委員長と相談の上、改めて御連絡いたします。引き続きよろしくをお願いいたします。

○岡委員長 ありがとうございました。

では、本日は以上をもって閉会といたします。どうもありがとうございました。

——了——