

産業構造審議会製造産業分科会車両競技小委員会（第19回）

議事要旨

1. 日時

令和6年5月21日（火）15:00～17:10

2. 場所

経済産業省本館17階東8第1共用会議室及びオンライン開催

3. 出席者

山本委員長、奥野委員、絹代委員、藤岡委員、古野委員、松田委員（オンライン参加）
秋谷オブザーバー、今成オブザーバー（オンライン参加）、大津オブザーバー（オンライン参加）、
鹿島オブザーバー、川島オブザーバー、木戸オブザーバー、中野オブザーバー、安オブザーバー、
安田オブザーバー（オンライン参加）、山本オブザーバー（オンライン参加）

4. 議題

- (1) 競輪・オートレース業界の現状と課題
- (2) 競輪中期基本方針（2023年度）の進捗状況
- (3) オートレース中期基本方針の進捗状況

5. 議事概要

- 議事に先立ち、事務局から、会議及び配布資料公開とすることを説明。
- その後、山本委員長より、議題に沿って進行。
- 事務局、（公財）JKAから説明があった後、委員から意見が述べられた。主な意見は以下の通り。

売上向上の戦略

○売上の殆どがネットによる販売。どんな年代、性別の購入者を増やしたいのか、ターゲットを絞る必要がある。競輪は若い世代にもある程度浸透しているようなので、競輪とオートレースをどう結びつけるかが鍵になるのではないか。

○ネット販売中心となっている現状を踏まえ、レース場における次の販売体制のあり方をオートレースの施行者である自治体と一緒に考えて行かなければならない。方向転換を促していくことが必要。

○オートレース場に足を運んでもらうため、ファンとオートレースの選手、オートレースの競技との距離を縮める必要がある。足を運んでもらうためには、ネット映像で魅力を伝えることが重要。推してくれるようなファンを獲得するため、特に30代、40代ぐらいの方々をターゲットにしていくには、TikTokなどの短い映像やSNSを通じて、魅力的な絵を撮る専任のスタッフやSNSで情報発信するプロジェクトチームといったところに広報手段を切り替えていく必要があるのではないか。オートレース場もエンターテインメントという部分を意識して押し出すべき。

○売上げの中で、同じネット販売である AutoRace.JP に関しては売上げが 186 億から 115 億に減り、民間ポータルが 35 億から 709 億に増えている。この原因はどういうところにあるのか研究をするべきではないか。

○オートレース場の雰囲気は女性や若者には怖いと感じる向きもあるのではないか。どのようなお客様が来場されているのか、アンケート調査などをやっているのであればしっかりと分析すべき。

○若い方にオートレースに興味を持っていただこうとした場合、オートバイはファンになっていているので、車体やウェアなどが若い人に興味を持っていただけるものとなっているのか今一度検討する必要があるのではないか。

スポーツの臨場感と町おこし

○ネット社会が発達したとしても、会場に行き臨場感を味わうことは、本当のファンになるという意味では非常に重要。どうやって会場に来ていただくかを考える必要がある。海外でも国内でも、スポーツを核としてまちづくりを進めているところが多くみられる。まちをひっくるめた面白いオートレース場を目指すというのは、一つの方向性として可能性があるのではないか。

○選手の安全、モチベーションはもとより、ファンをオートレースの車載カメラ以外にもワクワクさせるような何かイベントや日中の競技の充実などぜひ議論をしていただきたい。

オートの女子選手について

○22名まで女子選手が増えてきており、非常に強くて美しい選手が多い印象。そういったところをもっとアピールしてはどうか。

○女子選手を増やすため、どうやって発掘して、どうやって選手育成をするか、具体的な方策を検討することも必要ではないか。その上で、女子選手を増やす、受け入れる上では、女性の身体的な問題への配慮、施設の整備が重要。それらは女性ファンやママ世代のファン等へのアピール材料にもなるのではないか。

○オートレースも女子選手というところが鍵。女子選手が共に安心して戦える空間、クリーンであること、安全であることが非常に大切。ハラスメントなどが一切ないというところも非常に重要な要素。クリーンな状態が保てるよう意識していただきたい。

競輪の女子選手について

○「ガールズ」という名称について、世の中的には、「ガールズ」という言葉はあまり使わない。選手は狭い世界の中にいて、世の中の感覚と業界の人間のギャップがある。世間とのずれがないのかどうかというところで、選手たちにジェンダーギャップ等の教育をする必

要があるのではないか。また、選手が引退した後にセカンド、サードキャリアに移行した際、世間とのギャップに苦しむ様なことにならないよう、リタイア後への配慮も必要。

オートレース中期基本方針の今後について

○三次計画を立てていく上で、現在の売り上げの目標と収益の目標の数値の置き方を今後どうするのかが一番の肝。今後、多額の投資が必要になってくるときに、現時点での目標数値について、売上額が1200億円、収益が18億円で収益率1.5%だが、実際は昨年度の売上額が1091億円で収益が21.3億円、収益率が1.95%であり、相当違ってきている。この収益率を今後も高めていく可能性がどこにあるのか。今後の長期的な投資を考えたときに、本当にこの収益目標でいいのかどうか明確にしていくべき。

○オートレース施行自治体の議会の資料をみると、多額の起債をし、設備改修を進めようと努力されている点はすばらしい。それによって集客も増えているようなので、売上げを増やそうと思うと、投資が必要。しかし、持続可能な投資にならないといけない。売上げを増加させるだけでなく、費用管理も必要。例えば5場のうち3場が包括委託しているが、費用管理について今後どうしていくべきか明確にしていただきたい。

その他（環境配慮など）

○安全であり、クリーンであるというところが非常に大切。EV二輪や、カーボンニュートラルへのアピールも必要。オートバイ、二輪に対する世の中の意識として、ネガティブなイメージを持たれている部分があるので、カーボンニュートラルなど環境面への取組も続けているという姿勢を世の中に出していくことが大事。

○EVと代替燃料に関して、世界選手権でもEVがエンジン車両に勝利した。2023年、2024年でEVは大きく変わってきた。今、メーカー各社と2028年に合成燃料を進めるということでモータースポーツも入りながら進めているところ。出来上がってからではなく、もうスタートする必要があるのではないか。バイオ燃料でエンジンが腐食する問題など幾つか問題はあるが、協議を開始すべきではないか。

○収支が落ち着いてきているので、今まで以上に、コンプライアンスの強化、社会貢献活動に取り組むチャンスである。既に被災地支援や万博協賛に取り組んでいただいているが、収支をさらに伸ばしていくことによって産業の発展と福祉事業への取組を充実していただきたい。

製造産業局 車両室

電話：03-3501-1511