

産業構造審議会製造産業分科会車両競技小委員会（第20回）

議事録

日時：令和7年5月22日（木）14:30～17:00

場所：経済産業省本館17階第2特別会議室及びオンライン開催

出席者

山本委員長、奥野(史)委員(Web参加)、奥野(美)委員、藤岡委員、松田委員(Web参加)、山下委員、秋谷オブザーバー、浅野オブザーバー、今成オブザーバー、川島オブザーバー、木戸オブザーバー、中野オブザーバー、平石オブザーバー(Web参加)、安オブザーバー、安田オブザーバー、山本オブザーバー(Web参加)

議題

1. 競輪・オートレース業界の現状と課題
2. 競輪事業の第3次中期基本方針の骨子案について
3. オートレース事業の第3次中期基本方針の骨子案について

議事内容

○須藤室長　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。

事務局を務めます車両室の須藤でございます。いつもお世話になっております。どうぞよろしくお願いいたします。

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。

会場には、山本委員長、奥野美奈子委員、藤岡委員、山下委員、オンラインで奥野史子委員、松田委員に御参加いただいております。

今回から新たに、株式会社京都銀行常務取締役の奥野美奈子委員、株式会社JTB総合研究所主席研究員の山下委員のお2人に当小委員会の委員として御就任いただいております。どうぞよろしくお願いいたします。

また、業界関係団体からオブザーバーとして、公益財団法人JKA・木戸会長、同じく公益財団法人JKA・浅野業務執行統括役、安業務執行統括役、全国競輪施行者協議会・今成理事長、一般社団法人日本競輪選手会・安田理事長、全国小型自動車競走施行者協議

会・秋谷事務局長、一般社団法人オートレース振興協会・川島理事長、一般社団法人全日本オートレース選手会・中野会長、以上の業界関係団体の皆様につきましては、会場にお越しいただいております。

また、一般財団法人東日本小型自動車競走会・平石会長、一般財団法人西日本小型自動車競走会・山本会長のお2人につきましては、オンラインでの御参加となっております。

それでは、開会に先立ちまして、伊吹製造産業局長から一言御挨拶をいたします。局長、よろしくお願いいたします。

○伊吹製造産業局長　製造産業局長の伊吹でございます。今日は、皆様、よろしくお願いいたします。

今回、新たに、奥野美奈子委員、山下真輝委員に委員に就任していただき、ありがとうございました。それぞれの御知見を踏まえたいろいろな助言を何とぞよろしくお願いいたしますと思います。

競輪・オートレースは、皆様、よく御承知のとおりなのですが、施行者・J K Aをはじめとする業界関係者の皆様の御尽力によって、近年、インターネット投票中心に売上げも随分伸びてきているという状態になっています。もちろん、競輪・オートレースそのものの意義があるわけですが、補助事業を通じて公益を増進する、地方財政に寄与するのが、もう一つの大きな社会還元という役割だと思いますが、売上げが伸びることによって、そういう社会還元自体も拡大できるということなので、いい循環に入ってきているのかなと思いますし、競輪場の大規模な改修などにもつながっていくと思います。複合施設化やパーク化など、私が役所に入った頃の競輪場のイメージと随分変わっているのではないかなと思いますが、それも地域に受け入れていただくための非常にいい取組だと思いますので、そのベースになる売上げのところは大事だなと思っています。

もう一点、大阪・関西万博が4月13日から始まりまして、私も、先日行ってまいりました。競輪施行者の皆様にいろいろ御協力いただいて、全国各地で協賛レースを開催していただきましたので、それを通じた、いろいろな形での御貢献も頂いているということで御紹介させていただきたいと思います。

また、J K Aさんには、博覧会協会との協賛契約を通じて、多大なる御支援を頂いていますので、改めて感謝を申し上げたいと思います。いろいろな調整も木戸会長に直接お願いして、ありがとうございました。

今日の小委員会では、本年度が第2次中期基本方針の最終年度になっていますので、今

までの取組を振り返った上で、第3次中期基本方針の骨子案について、皆様に御審議いただきたいと思います。

中長期的にあるべき姿を、JKAさん、施行者団体、選手会等の関係団体を中心に議論して、その実現に向けて取り組むべき方向性・柱を御提示して、御意見を頂きたいと思います。

競輪・オートレースの持続的な事業運営を検討する上で、配慮すべき視点、検討を深める事項などについて、皆様から御意見を頂いて、年末には取りまとめの方向で調整をしていきたいと思いますので、今日はその議論のキックオフということで、ぜひよろしくお願いします。

競輪・オートレース事業そのものの発展と社会還元の充実に向けて、限られた時間でございますが、活発な御意見を頂ければと思います。

本日は、どうぞよろしくお願いいたします。

○須藤室長 ありがとうございました。

ここで伊吹局長は所用により退席させていただきます。

続きまして、本日の議事と小委員会の取扱いについて御説明させていただきます。

本日は、競輪・オートレースそれぞれの次期中期基本方針の骨子案を中心に、御議論をお願いしたいと考えております。

この中期基本方針は5年間にわたるものですが、今期は本年度、2025年度までとなっておりまして、来年度、2026年度から2030年度の5年間の中期基本方針を今年度中に策定する必要がございます。

そのため、本日は、まず、その骨子案をお示しし、御議論いただき、本日頂戴した御意見、御助言を踏まえまして見直しを行い、本年12月にもう一度、この小委員会を開催して、そこで次期中期基本方針の策定といったスケジュールで進めてまいりたいと考えております。

本日の流れとしましては、最初に、議題1「競輪・オートレース業界の現状と課題」を事務局から御説明します。続きまして、議題2、議題3として「競輪・オートレース事業の第3次中期基本方針の骨子案について」、業界関係団体から御説明をまとめてさせていただきます、その後、御議論の時間とさせていただければと思っております。

続けて、当小委員会の取扱いについて御説明させていただきます。

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。オンラインで御参加の奥野史子委員、松田委員、オブザーバーの皆様におかれましては、事前に事務局からお送りしております資料をお手元で御覧ください。

資料は、「議事次第」、「委員名簿」、「座席表」に加えまして、資料1「競輪・オートレース業界の現状と課題」、資料2-1「競輪第3次中期基本方針（骨子）案」、資料2-2「競輪第3次中期基本方針（2026～2030）の骨子（案）について」、資料3-1「オートレース第3次中期基本方針（骨子）案」、資料3-2「オートレース第3次中期基本方針（2026～2030）の骨子（案）について」となっております。また、委員の皆様には補足資料として2点、紙でお配りしております。

お手元のiPadの操作や資料について、必要がございましたら事務局までお知らせください。

本日の資料及び議事内容は公開となります。審議の様子はインターネットで中継されます。

オンラインで御参加されている奥野史子委員、松田委員、オブザーバーにおかれましては、御発言のときにマイクとカメラをオンにさせていただきますようお願いいたします。

議事要旨については、小委員会後、速やかに公開し、議事録については1か月以内に公開したいと考えております。

小委員会の取扱いについての説明は以上となります。

それでは、ここからは山本委員長に議事をお願いしたいと思います。よろしくお願いいたします。

○山本委員長 ありがとうございました。

それでは、本日の議事に入らせていただきます。

ただいま事務局からも説明がありましたが、今回と次回、競輪・オートレースの次期中期基本方針の策定に向けて議事を進めていきたいと思っております。

まずは、議題1「競輪・オートレース業界の現状と課題」について、事務局から説明をお願いいたします。

○須藤室長 事務局・車両室の須藤でございます。引き続き御説明させていただきます。

資料1の「競輪・オートレース業界の現状と課題」の4ページを御覧ください。

まずは、競輪からになります。

2024年度の競輪の売上げになりますが、前年度比11.7%プラスということで、1兆3,282

億円となっております。

前年度の2023年度との比較になりますが、全ての月で前年を上回っているということで、好調を維持しております。早くも今期の売上げ目標である1兆2,500億円を達成しております。

次のページをお願いいたします。

売上げの販売チャネル別の構成比になります。

緑のネット投票の割合が引き続き一番多くなっていまして、2年間の比較ですが、さらにその割合が大きくなっているといった状況になっております。

1枚めくっていただいて、1日当たりの売上げになります。

左側のグレードレースについては、売上げは昼夜同水準で回復傾向にあると言えます。

ただ、一方で、右側の普通開催については、全体的に伸びているのですが、特に黄色のモーニングと紫のミッドナイトが急成長しており、全体の売上げを押し上げているといった状況がうかがえます。

1枚めくっていただきまして、次は開催日数になります。

左側の年間のレースは、第2次中期基本方針に基づき、開催日数を増加させていったわけですが、そろそろ業界（開催日数）のキャパシティの上限に達しているといった状況で、ずっと増やしてきているという状況です。

一方で、右側の入場者数ですが、開催日数が増えても、なかなかコロナ禍から回復していないといった状況がうかがえます。これは、無観客で開催するミッドナイトレースが増加しているのが一因とも言えますが、同じような影響であるといった状況になっております。

1枚めくっていただいて、これは御参考になりますが、左側の合計の入場者数で見ると、青いところはG Iなどのグレードレースで、人気のあるレースです。それに対して、普通レースは、開催数が多いので、合計で見れば多いのですが、右側の1日当たりの入場者数を見ると、人気のあるグレードレースにかなわないといった状況になっております。普通のレースでも右下のほうで低迷しているといった状況になります。G IやGグランプリなど、大きなレースをやらないという位置づけの競輪場におかれては、今後、改修において、コンパクト化を視野に入れてできるのではないかなといった状況になっております。

1枚めくっていただいて、次は営業活動の収支になります。

売上げと同様、右肩上がりになっております。これを受けて、各競輪場で、やっとな設備

改修に手をつけられるようになってまいりました。多くの競輪場で大規模改修の予定が組まれております。

1枚めくっていただいて、ここにあるのは、現在、改修が予定されているほんの一例になります。単なる老朽化への対応だけではなくて、地域の憩いや触れ合い、レジャーとして競輪場を複合化・パーク化するような動きが見られております。

その一例を御紹介しますと、次のページになります。

4つほど挙げさせていただいておりますが、1つ目は、アーバンサイクルスポーツと融合する市民公園として再整備を予定している広島競輪場、2つ目は、サークルツーリズムのハブとなるホテルを中心に集客を狙う高松競輪場、3つ目は、レジャー、憩い、スポーツ、防災などの多目的・複合的な施設として、アリーナの一角として生まれ変わる京都向日町競輪場、最後、2026年のアジア大会で使用するが決まっているBMXレースコースを併設する名古屋競輪場といったように、地域に開かれた競輪場として徐々に生まれ変わろうという動きがございます。

1枚めくっていただいて、来場いただくお客様へのサービスの向上の一環で、競輪場の多様化という動きも見られます。

ここでは、ファミリー層を意識した設備を導入する競輪場を紹介しているのですが、昨年10月にリニューアルオープンした防府競輪場の子供用の遊具施設を御紹介させていただいております。子供が行きたがる、つまりファミリー層が集まる競輪場の代表例ということで、多様化という動きもございます。

1枚めくっていただいて、忘れてはいけない女子選手のレース開催中の環境整備という動きもございます。女性専用の宿舍の整備も年々着々と進められている状況でございます。

業界のガイドラインがありまして、今年に入ってガイドラインを改訂して、今後、もし宿泊施設等を改修・改築するのであれば、男女別の設備を整備することをガイドラインに明記していただいたところでもありますので、今後、そういうタイミング、タイミングで、整備がさらに進んでいくものと考えております。

1枚めくっていただいて、次は、先ほど局長からもありましたが、競輪のトピックスとして、大阪・関西万博に対して、協賛レースやPRイベントなど、多大な御協力を頂いております。

また、8月には、右のほうにあります、パビリオンでの競輪業界としての出展を予定しております。競輪事業を通じて、社会貢献やスポーツとしての競輪の魅力を発信してい

くといったことが予定されております。

以上が競輪関係になります。

1枚めくっていただいて、次は、オートレースの状況になります。

オートレースも、競輪同様、売上げが好調です。2024年度の売上げは、前年度比プラス7.8%で、1,177億円に達しております。

ただ、月ベースで見ると、4月と3月が前年度比で若干落ちておりますが、この辺はレースの開催日数との関係もあるということで、いずれにしましても好調を維持しているといった状況です。

1枚めくっていただいて、販売チャネル別の割合になります。

緑のインターネット投票が引き続き好調を維持しておりまして、その割合が年々増加しているといった状況になります。

次のページをお願いします。

1日当たりの売上げの推移です。

グレードレース、普通レースは、昼夜、ほぼ横ばいなのですが、右のほうのグレードレース以外のモーニングやナイター、ミッドナイトレースは徐々に上向いているかなといった状況がうかがえます。

次のページをお願いします。

オートレースも、第1次から第2次の中期基本方針に沿って、年々、開催日数が増えていますが、右側の来場者数は、合計、1日当たりで見ても、両方、コロナ禍前に戻っていないのかなといった状況になっています。インターネット販売の普及に加えて、無観客のミッドナイトレースが増えたのも一因であるといった状況になっています。

次のページをお願いします。

これも競輪と同様ですが、左側の普通枠のナイター、オレンジ色の部分は、開催が多いから入場者数の合計が多いのですけれども、1日当たりで見ますと、なかなか追いついていないといった状況になっています。

オレンジ色のところは、本来であれば、仕事帰りのサラリーマンなどをターゲットにして、普通開催に足を運んでいただきたいという思いで、ナイターレースなどの日数を増やしてきているわけですが、なかなかそうではないといった状況になっております。インターネット販売に押されているような状況になっております。

次のページをお願いします。

営業活動の収支の推移でございます。

オートレースについては、2021年度をピークに、右肩下がりといった状況になっています。

次のページをお願いします。

5 場ごとの売上げ推移と営業収支になります。

下のほうを御覧いただくと、収支が下がっている伊勢崎、浜松、山陽は、設備改修の関係などがあって、理由ある収益減といった状況なのですが、左から2番目の川口の収益は施設改修中ではあるものの0.7億円まで落ち込んでいるといったことになっております。

次のページをお願いします。

これは参考ですが、2019年と2023年の比較になります。

何が言いたいかというと、山陽、飯塚、浜松、収益が上がっている西側と、収益が下がっている東側といった構図になっております。

これは前回の審議会でも御説明しましたが、例えば、ミッドナイトレースをはじめとする別枠開催のレースは、無観客なので、経費もかからないということでは儲かっているわけですが、その多くは西側で開催されて、東側は、観客を入れると経費がかかる、なかなか収益が上がらない昼間のレースやナイターレースを多く分担しているといったことが主な要因であったわけであります。

そこで、前回の議論において、外部環境に対応するため、インターネット投票が増えていることを踏まえて、どういったビジネスモデルの見直しができるかということで2点ございました。

1点は、収益改善の取組がまず必要だということと、業界としてのビジネスモデルの見直しということで、この2点を整理した上で、収益の改善に取り組んでいくべきではないかという取りまとめが行われました。

1枚めくっていただいて、そこで川口オートにおける経費削減の取組を御紹介します。

昨年の審議会の後に、川口オートで収益改善の取組をまとめていただきまして、昨年度中に既に実施しております。

大きく分けて3点ございます。

1点目は、場外発売時の車券販売の在り方ということで、これは自分の場ではなくて、他場でのレース時に、自分のところでも車券が売れるようになっているわけですが、そのときのお客さんの滞在エリアをできるだけ小さくして経費削減するといったこと。

2点目は、自分のところがレースを開催するときも、お客さんの入れるところ、滞在エリアをよりコンパクトにする。これはなかなか難しいこともあって、飲食店の関係や、どの販売場を閉めるかということもあったのですが、そこはきちんとまとめていただいて、光熱費や委託料の経費削減に取り組んでいただいております。

最後に3点目は、業界との関係もありますが、東西の儲かる・儲からないレースごとに開催のバランスを実施していただいております。

これら3点は既に実施していただいております、これは推計ではあるのですが、令和5年度の収支の0.7億円を底上げ？できるのではないかなという見込みを川口オートから頂いているところになります。

次のページをお願いします。

業界のビジネスモデルの見直しということで、いろいろ工夫をしていただいております。

例えば、①にありますが、昼・夜の普通開催の日程を土日に寄せて、少しでも集客効果を狙うということで、開催日程を再編成していただいていること。併売時間の解消ということ。今まで、昼・ナイター・ミッドナイトで販売時間が重なるレースの状態があったわけですが、それを解消し、レースの面白さや分かりやすさを向上させるために、車立てや賞金、競走成績のポイントの付与の在り方など、そもそものレースの在り方についても工夫いただくことが取りまとめられて、実行されているといった状況になっております。

これらの取組を踏まえて、引き続き、令和7年度の動きを注視してまいりたいと考えております。

1枚めくっていただいて、収益の話からちょっと話が変わりますが、オートレースのカーボンニュートラルに向けた取組でございます。

ガソリンに代わる燃料として、今まで、EVやバイオエタノール、合成燃料など、様々な燃料の可能性について検討をしてきたわけですが、費用対効果や市場導入時期を見比べて、現行のエンジンへの影響ができるだけ小さいものという観点を踏まえ、結論と言うにはまだ早いのですけれども、方向性としては、合成燃料が有望な選択肢ではないかと考えております。

合成燃料は、商用化時期が2030年以降とされておりますので、次期中期基本方針の期間内に入ってくるということもありますから、各オートレース場や養成所における燃料供給上の課題（運搬、保管、給油等）、現行エンジンへの影響の調査（ベンチテストなど）、燃料供給事業者からの調達可能性見込みなどについて、エンジンメーカーや燃料供給者等と

調整を行っていくことが必要になっているということでもあります。今まで検討段階にあったわけですが、一歩進んで実証段階に進んできたということが言えると思います。

1枚めくっていただいて、これは御参考になります。

競輪場と同じように、オートレース場も改修の状況がどんどん進んできております。

直近で言えば、左側の飯塚オートは、6月22日にメインスタンドの改修が終わって、竣工式といった状況があります。伊勢崎オートも新選手宿舎が12月に竣工式。川口オートの防音壁は既に設置されているといった状況になっています。

1枚めくっていただいて、次は、補助事業になります

競輪・オートレースにおける社会貢献活動が本来の事業目的であり、各施行者で実施されているわけですが、ここでは、JKAの補助事業は年々増加していることを御紹介させていただきます。

昨年度ベースで91億円の補助の規模に上っております。

青いエリアが機械振興、オレンジが公益事業振興ということで、近年、ニーズが高いということもありますので、福祉機器や福祉車両の整備について、公募を年2回にするといった制度改正を実施しております。

次のページは、採択件数ベースの割合になります。

機械振興補助では、研究補助、公設工業試験研究所における機械設備などが多くありますが、公益については、医療・公衆衛生の分野が最も多くなっているといった状況で、これは割合としてはあまり変わらないといった状況になっています。

1枚めくっていただいて、採択の主な例になります。

写真を見ていただくと、左は、研究補助の一例で、クモミたいな形をしています。山間部の岸壁やビル・橋など、危険を伴うような場所についても点検できるロボットの開発、右に行って公設工業試験研究所の設備導入、さらに右に行って、公益事業の一例として福祉車両や検診車の導入等ということで、できるだけ競輪・オートレース事業の収益金であることが分かるように、水色のステッカーを貼ってもらうといった工夫もしてもらっております。

その他、ヤングケアラー支援活動や障害者の就労施設の整備など、様々な活動を補助しております。これも引き続き行っていくことにしております。

1枚めくっていただいて、次は、ギャンブル依存症対策になります。

これは公営競技として絶対に取り組まなければならないという位置づけで、令和4年の

ギャンブル等依存症対策推進基本計画は、政府が閣議決定をしている計画ですが、今までこれに基づいて行ってまいりました。

大きく4つの柱がございます。

左上ですが、「広告・宣伝のあり方」ということで、射幸心を過度にあおるような広告の自粛、様々な普及啓発。

2番目に「アクセス制限等」ということで、競輪場に入場するときに、ガードマンに止めてもらうとか、今、インターネット投票がほとんどですが、インターネットのログイン時にブロックをしていただくようなことを、御家族や依存症患者御本人からの申告を受けて行う。それを徹底して行うということを行ってまいりました。

左下、3番目に「相談・治療につなげる取組」ということで、現場の相談からできるだけ早く医療機関につなげるということで、連携する取組を行っております。

併せて、これはJKAの補助になりますが、大学や依存症研究に経済的な支援を行っていくといった状況になります。

右下、第4として「依存症対策の体制整備」ということで、施行者や委託先の事業者、競輪・オートレースに携わる関係者全てにおいて、依存症対策の体制を構築していく。人事異動などにより人が替わり、それが引き継がれないのはいけないということで、そのためにマニュアル整備をし、定期的な研修を実施してきたわけでございます。

1枚めくっていただいて、この基本計画は3年置きに見直しにかかるということもございまして、実は今年の3月21日に新しい基本計画が閣議決定されました。

主な変更点だけ少し御紹介しますと、先ほども御紹介したとおり、インターネット投票が8割を超えていることもあって、オンライン会員への対応の色が濃くなっております。

右上の第2のところに「アクセス制限、インターネット投票普及への対応等」ということで追加されておりますが、例えば、先ほどのアクセス制限の申込みは今まで紙だったものが、インターネットでいつでも気軽に申込みができないかですとか、インターネット投票の場合、データがございますので、そういったデータを活用した新しい対策を検討できないか。例えば、利用者のログを解析して、アクセス制限をするまでに至った顧客の行動分析ですとか、アラートをどこで出したらいいかといった研究をしていくことを進めたいと考えております。

1枚めくっていただいて、最後になります。

今日、競輪・オートレース事業の次期中期基本方針について御議論いただくわけですが、

御議論いただきたい点をまとめております。

1 つ目、「競輪事業・オートレース事業の持続的な事業運営について」ということで、施設・設備改修、基幹システムの改修がこれからございますので、そういった対応について御助言いただければと思います。

それから、競輪場の改修・改築といった流れの中で、地域との融合などが求められる役割や機能をどのように認識していけばいいのか、留意していけばいいのかといった点や、新しいファンの発掘ということで、これは J K A から説明があると思いますが、これから新しいサービス・商品を企画して提供していこうと考えております。例えば、予定されているインターナショナル競走、競輪アドバンスと言われるものや、オートレースでは車載カメラを引き続き活用していくといったことについて、御意見があればお願いしたいと考えております。

次に、パブリックリレーションということで、広報戦略として、地域の観光資源、他のスポーツ競技、地元のメディア等との関係をどう構築していくか、どう認知度を上げて、イメージを上げていくかということについても御助言いただければと思っております。

それから、競輪・オートレース事業を通じた地方財政への寄与、社会貢献ということで、今、J K A、施行者、それぞれやっておりますが、十分であるかどうか、見直しをすべき点があるかなどについて御助言いただければと思います。

公営競技としての社会的な責任や人権尊重への意識の高まりということで、S D G s も含め、依存症対策、コンプライアンス、その他ハラスメント対応がしっかりできているかどうかという点についての御意見を頂ければと思っております。

最後に、最初のほうで基幹システムという話をちょっとさせていただいたのですが、競輪・オートレースの運営側とお客様は一つのシステムで構築されております。このシステムの中も様々なセグメントでできていまして、投票エリア、レース情報、支払いの関係、選手管理の関係といった様々な大きなシステムを、これから5年、7年かけて更新していくということで、これから更新の時期に入っていくということで、資金調達の関係もございますが、そういった点を踏まえて御議論いただければと思っております。

簡単ですが、「競輪・オートレース業界の現状と課題」を車両室から御説明させていただきました。

○山本委員長 ありがとうございました。

引き続きまして、議題2「競輪事業の第3次中期基本方針の骨子案について」及び議題

3「オートレース事業の第3次中期基本方針の骨子案について」、JKAの木戸会長から御説明いただければと思います。

○木戸会長 JKAの木戸でございます。

では、続きまして、私から、競輪、その後にオートレースの第3次中期基本方針の骨子につきまして御説明させていただきます。

本日、骨子の資料はWordとパワーポイントの両方ございますが、御説明に当たりましては、パワーポイントの資料を基に行わせていただきます。

なお、補足資料としまして、「競輪アドバンスについて」と「JKA補助事業拡大への取組について」の2点をお配りしておりますが、こちらにつきましては、後ほどお時間のあるときに御確認をお願いいたします。

資料の御説明に入る前に、今回の骨子の概略を3分程度の映像にまとめておりますので、そちらを御覧ください。再生をお願いいたします。

(映像放映)

○木戸会長 それでは、資料の説明に入らせていただきます。説明につきましては、資料の3ページからになります。

こちらのページはサマリーとなっております。これまでの第1次中期基本方針から第3次中期基本方針の概略を一覧化した資料でございます。

まず、左側上段の第1次中期基本方針です。

第1次は、FIIレースの収益の低迷や、2010年度から開始したミッドナイト競輪の成長を背景に、2020年度の売上げ目標を7,000億円、施行者収益を160億円といたしましてスタートしました。

第1次中期基本方針では、不採算レースの改善と民間ポータルサイトの活用及び新規顧客獲得に向けた戦略などが掲げられておりました。

これを実施しました結果、2020年度の売上げは7,500億円、施行者収益271億円と目標を達成することができました。

その次、右手にございます第2次中期基本方針ですが、こちらでは売上げ目標を1兆円、施行者収益230億円を掲げてスタートいたしました。

このときには、新型コロナウイルス感染症による巣籠もり需要の拡大、また、民間投票

サイトによるインターネット投票の拡大等がございました。

2022年度には当初の目標を達成しまして、2023年度に売上げと施行者収益の目標を上方修正するとともに、新たな目標達成に向けた追加方針を策定しました。

次に、下の段の来年度からの第3次中期基本方針ですが、ここでは、競輪の目的である社会還元を前提としまして、様々な社会還元の変化を踏まえ、競輪の存在意義、あるべき姿、また、あるべき姿を実現するための柱を、Mission、Vision、Valueという形で整理しております。詳細は、以降のページで説明させていただきます。

次の4ページをお願いします。

こちらは、現行の中期基本方針における売上げ・施行者収益の状況でございます。

先ほど申しましたとおり、2022年度に前倒しして当初目標を達成しており、2023年度にそれぞれ目標の上方修正を行うとともに、新たな方針を追加しました。

2023年度、施行者収益は477億円となりまして、上方修正した450億円の目標を達成しております。

また、売上げについては、2024年度に1兆3,282億円となりまして、こちらも売上げ目標の1兆2,500億円を達成しております。

次の5ページをお願いします。

こちらでは、2016年度以降の売上げ状況をチャネル別・グレード別で記載しております。

本場、場間場外、専用場外につきましては、実際、その場にお越しただいて購入していただいております。インターネット投票につきましては、場所を選ばず、お客様のお手元でお求めいただいているものです。

2022年度以降、新型コロナウイルスにより、人々の生活様式が変化しまして、インターネット投票の売上げが拡大。それに対して、本場発売、場外発売の売上げは年々縮小傾向が続いております。

ただ、実際には、本場発売、場外発売にお越しただいているお客様も、窓口に並ばず、スマートフォンなどでインターネット投票している方も多く見受けられる状況となっておりまして。

また、右側のグレード別ですが、こちらも全グレードで売上げが増加しておりまして、特にFⅡの伸びが見てとれます。

次に、6ページでございます。

このページでは、FⅡとGグレードの開催区分別の売上げ状況を示しております。

通勤時間や仕事終わりに車券を購入できるモーニングレースやナイターレース、ミッドナイトレース開催の売上げが増加しております。

Gグレード開催については、長らく不振でしたが、2021年度以降は昼のレース・ナイターレースともに増加傾向にあります。

次の7ページでございます。

こちらの表は、開催区分別とグレード別売上げを年代別で集計し、2021年度と2024年度で比較した表になります。年代確認可能なC T C及び民間投票サイトの売上げを比較したものになっております。

こちらを御覧いただきますと、20代、30代の売上げ増が目立っておりまして、売上げは全世代で増えている状況です。

また、7人で走る7車立てのF開催だけではなく、9人で走る9車立てが中心のG開催においても、売上げが増えているのが見てとれます。

次の8ページをお願いいたします。

こちらのページは、2016年度以降のガールズケイリンの売上げ状況です。

2012年に33名でスタートしたガールズケイリンは、2025年1月1日時点で201名まで選手が増えております。

また、新型コロナウイルスの影響で開催中止が多発した2020年度はレースを減らしましたが、それ以外の年度は、レース数、売上げ、1レース平均売上げのいずれも増加しております。

ガールズケイリンのリブランディングとして新設されたG Iについても、売上げは好調です。

ガールズケイリングランプリにつきましても、グランプリ格付となった23年度以降、売上げを伸ばしている状況です。

次の9ページをお願いいたします。

このページは、競輪場への来場者の状況になります。

競輪場への来場者は、2021年度以降、増加に転じており、1開催平均でも緩やかに上昇しております。

また、下の表の若年層の来場割合についても増えつつあるといった状況でございます。

次の10ページをお願いします。

こちらからは現行の第2次中期基本方針の振り返りとなります。文字が多いので、かい

つまんで御説明申し上げます。

まず、1の「競輪業界の運営体制構築」です。

会議体を、競輪最高会議を頂点とした3層から2層に改正しまして、意思決定の迅速化を高めました。

2の「競輪事業の社会還元の浸透」です。

競輪と社会還元の関連づけ強化の観点から、競輪場での補助事業交付式を実施いたしました。

また、補助事業者に対する説明会を実施した結果、2021年度から2024年度にかけて、補助事業申請件数が増加しております。

3の「デジタル戦略」でございます。

C T C（民間投票サイト）の保有する顧客購入動向データの提供とその分析によりまして、新規施策の提案実現につなげております。いずれの施策も売上げ面で期待どおりの効果を上げております。

また、競輪の4 D体験装置など、若年層の認知拡大、興味喚起のために新たな取組も実施しております

次の11ページをお願いします。

4番目の「魅力的な競輪の考案【レース関係】」でございます。

7車立てのミッドナイト競輪を中心に開催日数を拡大した結果、新規顧客の参入につながりまして、売上げが増加しております。

顧客ニーズを捉えた商品ラインアップでは、発走時刻の全国調整や、GⅢを3日制2節開催とする試行、また、男子インターナショナル競走など、新規施策を決定しております。

また、女子GⅠの創設など、ガールズケイリン10周年を契機としてリブランディングに取り組みました。

その後の調査の結果、8割以上のお客様から好意的な評価を得ております。

女子専用宿舍の整備については、先ほど車両室の説明でございましたので、割愛させていただきます。

5番目の「魅力的な競輪の考案【選手関係】」でございます。

先端トレーニングの追求などを行いまして、パリオリンピック直後の世界選手権では、男女とも競輪で金メダルを獲得、また、男子スクラッチにおいても金メダルを獲得しまして、3人の競輪選手が同時に世界チャンピオンとなりました。さらに、2月のアジア選手

権では、金メダル7個、銀メダル2個、銅メダル2個、計11個のメダルを獲得しております。続く3月のネーションズカップでは、銀メダル1個、銅メダル3個を獲得しまして、日本の競輪選手の実力は既に世界レベルであることが示されております。

次の12ページをお願いします。

6番の「新規価値の創出（価格・価値の向上）」でございます。

レース映像の著作権に関する集中管理を目的の一つとして、株式会社ジャパン・サイクル・インフィニティ（J C I）を設立して、映像関係事業の収益化を行いました。

7番目の「発売チャネルのインフラ整備（販路拡大）」です。

こちらにつきましては、施設整備等協賛競輪の実施によりまして、一つの競輪場で複数の競輪の場外発売をするということで、多併売環境の整備及び場内美化を促進しております。

8の「顧客と競輪の接点の拡大（販売促進）」です。

こちらにつきましては、広報の専門家と連携しまして、業界横断的なプロモーション戦略を展開しております。

競輪のスポーツ性の訴求、メジャー化、競輪のグレードレース、オリンピック、国際大会を含め、競輪のブランディングを行うプロモーションを実施しております。

13ページをお願いします。

このページから次の第3次中期基本方針の骨子の御説明になります。

図の左の「競輪の存在意義（Mission）」につきましては、自転車競技法に定める競輪の目的と、社会にもたらす価値・影響の観点から、「競輪開催を通じて人々の心を動かす非日常を提供し、その売上・収益を社会に還元することにより、地域の活性化と社会課題の解決に寄与する。」と定義いたしました。

また、今後の「環境変化」や「現方針への取組」を踏まえた上で、「競輪のあるべき姿（Vison）」については、「社会・お客様からの信頼のもとに、メジャースポーツとしての競輪の価値と持続可能性を追求し、社会に貢献し続ける。」と定義いたしまして、骨子策定後に、売上げや収益等、具体的な目標を検討していくこととしております。

さらに、「あるべき姿に向けた『4つの柱』（Value）」といたしましては、「社会還元の浸透」、「顧客の増加・エンゲージメント強化」、「魅力的なレースの提供」及び「持続可能な競輪の運営」の4つを掲げております。

次の14ページをお願いします。

こちらのページでは、競輪の目的である社会還元と「4つの柱」の関係性を構造化して整理しております。

まず、資料の下から、土台となります「事業基盤」として、「持続可能な競輪の運営」ということで、1つ目が、事業基盤の安定のため、コンプライアンスの徹底、ギャンブル依存症対策、各種ハラスメント対策、アンチドーピング、その他公正安全な運営に引き続き取り組み、これらを強化すること。

2つ目として、競輪開催における業務の効率化、次期車両情報システム及び日本競輪選手養成所等のインフラ整備。

3つ目としまして、感染症や気象災害等への対応、選手志望者の獲得、競輪選手の養成など、持続的に開催・レースを行うための取組を行うこととしております。

その土台の上に、「魅力的なレースの提供」のために必要なこととして、新たな需要の創出につながる魅力的なレースの提供、顧客のステージに応じた戦略的な商品提供、情報提供及びプロモーションなど、商品戦略とプロモーション戦略を連動させた取組を行います。

また、選手志望者の増加と将来のスター選手の育成への取組、また、2028ロスオリンピック等、国際大会における競輪選手の活躍を契機としたプロモーションが必要だと考えております。

右側の「顧客の増加・エンゲージメント強化」に必要なことは、人口減少に伴い、若年顧客層の減少も懸念されますので、幅広い年齢層に向けた競輪の魅力の発信や、インバウンドに対応等して、市場拡大及びお客様に末永く御愛顧いただけるよう、SNSの活用や本場体験などを通じて、顧客のエンゲージメントを高めることが重要と考えております。

その上で、競輪の目的である社会還元をしっかりと行い、競輪が地域の活性化や様々な社会課題の解決に貢献していることを広く社会にお伝えしていくことが大切だと考えております。

次のページをお願いします。

こちらが最後のページになりますが、「今後のスケジュール」でございます。

本日の本委員会の後、具体的取組の深掘りと施行者の意見聴取を行いまして、その上で詳細計画を策定して、12月の本委員会に改めてお諮りした後に、次期中期基本方針の決定といったスケジュールを考えております。

競輪の第3次中期基本方針骨子の御説明は以上でございます。

○山本委員長　引き続き、オートレースの説明をお願いいたします。

○木戸会長　承知しました。

それでは、続きまして、オートレースの骨子につきまして御説明させていただきます。

オートレースにつきましても、競輪同様、3分程度の映像を用意しておりますので、まず、そちらを御覧ください。お願いします。

(映像放映)

○木戸会長　ありがとうございました。

それでは、資料の説明に入らせていただきます。

こちらの3ページをお願いします。

こちらのページは、競輪同様、第1次から第3次までの方針を一覧化した資料でございます。

まず、左上に記載の第1次中期基本方針は、2016年度に売上げが最低の654億円となりまして、さらに船橋オートの廃場という厳しい環境の中で策定されました。

そこでは2020年度に売上げ700億円達成という目標を掲げております。

これにつきまして、ミッドナイトレース開催やナイターレース開催、さらには開催日数の拡大などが推進されまして、その結果、ミッドナイトレース開催の拡充とインターネット売上げの伸長が奏功しまして、2020年度には売上げ944億円を達成しました。

続く第2次中期基本方針では、2025年度に売上げ1,200億円という新たな目標が設定され、デジタル戦略を中核に据えた取組が展開されております。これには基幹システムの刷新や車載カメラ映像の提供などが含まれます。

開催日数のさらなる拡充に加え、アーリレースからミッドナイトレースまでの時間帯をカバーすることで、お客様に商品を提供する機会も大きく広がりました。

2024年度には1,176億円にまで売上げが回復しておりまして、目標達成まであと一歩という段階に来ております。

来年度から始まります第3次中期基本方針では、オートレースが本来持つ社会還元という目的を踏まえ、競輪と同様に、存在意義や将来のあるべき姿を再定義しました。

その実現に向けた指針を、Mission、Vision、Valueの枠組みで整理しています。詳細は、次項のページで御説明いたします。

次の4ページをお願いします。

こちらは、現在進行中の第2次中期基本方針における売上げ及び施行者収益の状況です。

本方針では、売上げ1,200億円、開催予定日数670日、施行者営業活動収支18億円という3つの目標を掲げています。

まず、売上げについては、先ほど申し上げましたように、2024年度で1,176億円と順調に推移しており、目標達成に近づいています。

次に開催日数ですが、こちらは733日と目標を大きく上回る結果となっています。

一方で、施行者収支ですが、2023年度に16億6,000万円となりまして、前年度実績を下回ったほか、目標の18億円に届いていない状況です。この主な要因は、先ほど車両室さんの資料でも触れられていたとおり、一部の開催場において収益が悪化していること、また、施設改修に取り組んだことに伴うコストの増加が挙げられます。

次に、5ページをお願いします。

売上げの推移と売上げ構造の変化についてです。

このグラフは、コロナ前の2019年度と2024年度の売上げ構成の変化を示したものです。売上げを2つに大きく分けまして、本場発売、場外発売などの現金売上げとインターネットでの売上げに分けております。

まず、2019年度の総売上げは740億円でした。この時点で現金売上げのシェア、上の赤・ピンク色っぽいほうは40.3%、下のインターネット売上げのシェアは59.7%となりまして、大体4・6の状態でした。

その後、コロナ禍を経て、状況は大きく変化しておりまして、現金売上げの金額シェアは減少傾向となる一方で、インターネット売上げは年々拡大を続けております。2024年度の総売上げは1,176億円にまで成長しましたが、インターネット売上のシェアが約84%にまで上昇しております。このように、売上げ全体の拡大とともに、販売チャネルも大きくインターネット投票中心へとシフトしていることが分かります。

次に、6ページでございます。

売上げ状況の推移について、開催日数と1日平均売上げの観点から整理したものです。

左側のグラフは、年度ごとの開催日数を積み上げて示したものです。

2020年度、現行方針が始まる前の開催日数は559日でしたが、2024年度には733日まで増加しており、約170日、率にして3割ほど増加となっています。特に、グラフの右端の黒っぽい色のミッドナイトレースの開催日数が大きく伸びていることが分かります。

一方、右側のグラフは、開催種別ごとの1日当たり平均売上げを横並びで示しています。

こちらを見ると、ミッドナイトレース開催で若干の増加が見られるものの、全体としては、各開催種別でおおむね横ばいとなっています。

このことから、近年の売上げ増加の主な要因は、1日当たりの売上げ向上ではなく、開催日数の拡大によるものであると言えます。

次は7ページです。

売上げ状況の推移について、開催区分別とグレード別でのお客様の年代別シェアの変化を示したものです。

左側が開催区分ごとの年代別シェア、右側がグレード別の年代別シェアでございます。いずれも2022年度と2024年度の比較となっております。共通するポイントとして、左手の濃い赤色部分、20代から30代の若年層のシェアが明確に増加している点が挙げられます。特に、20代のお客様の割合が最も大きく伸びており、ここ数年で、オートレースを楽しむ若い世代が着実に増えてきている状況です。

次の8ページをお願いします。

ここからの4ページは、現行の第2次中期基本方針の振り返りとなります。

まず、開催に関する取組です。

現行方針では、開催日数の拡大や発売時間帯の拡充を重点的に推進してきました。具体的には、最高峰であるSGレース開催を従来の5日制から6日制へと延長し、さらに、アーリーレースと記載された午前中が中心のモーニングレース開催から深夜のミッドナイトレース開催まで、1日にわたる発売時間の幅も大きく広げてきました。こうした開催の拡大施策とインターネット販売のシェア拡大が相まって、売上げは順調に伸びてきております。

一方で、全ての開催場で収益が同じように改善したわけではなく、収益が上がる場とそうでない場の差が顕在化しており、施行者収支の改善と、そのための開催枠組みの検討が課題となっております。

また、開催日数や時間帯の拡大に伴い、日程の過密化が進んでおり、それに対応するための労働環境の改善も検討事項となっております。

次の9ページでございます。

続いて、競走に関する取組の振り返りです。

まず、レース運営の面では、新たなグレードレースの追加に加え、通常、8車立ての普

通開催に、より分かりやすい7車立てレースを一部導入するなど、新しいレース形態を展開してきました。また、選手が1日に2回走るレースや企画レースの実施など、多様なレースを取り入れてきたことも特徴でございます。

選手養成については、2022年度から、従来、2年に1回実施していた養成を毎年実施に変更して、継続的な人材確保を図っています。加えて、志望者の増加を目的に、選手候補生が負担していた養成に関わる分担金を無償化する措置も講じました。

競走車に関しては、環境対策・対応の一環として、排出ガス削減に向けた取組を進めており、特に燃料面から調査・検証を実施してきました。今後は、ガソリンに代わる選択肢として、合成燃料についても検討を進めていく所存です。

次の10ページでございます。

続いて、投票環境の整備についてです。

2022年度には、運営の基盤となる基幹システムの更新を実施しました。システム更新では、調達方法の見直しやクラウド環境の導入により、コスト削減を図りつつ、新たな開催形態にも対応できる仕組みへとリプレイスを行いました。

また、施行者が運営する投票サイトでございますAutoRace. JPではサイトの全面リニューアルを行いまして、決済手段の多様化や新商品の導入を実現しました。

さらに、AutoRace. JPのキャッシュレスシステムでは、新型端末を一部、開催場に導入しまして、全国相互で払戻しが可能となる機能も整備しております。

今後の課題としては、AutoRace. JPの利用者と売上げの拡大に加え、システムを安定かつ安全に運用できる体制が求められております。

11ページでございます。

最後に、プロモーション施策についての振り返りです。

専用場外発売場は、3拠点の新設により、全国で36拠点となりました。これらの施設に対しては、リモートでの解説会や本場への招待イベントなどを実施しまして、現地での体験価値を強化してきました。

映像面では、全ての開催場で車載カメラによるリプレイ配信を行っており、特に注目度の高いSGレース開催の優勝戦では、インターネットの映像配信により、臨場感ある観戦環境の提供に努めております。

また、民間ポータルサイトとの連携も進めており、売上げが伸びているサイトのデータを収集・分析することで、新たなマーケット拡大の要因を把握し、今後の戦略に生かして

おります。

デジタル戦略では、公式YouTubeチャンネルや各種SNSを活用しまして、注目選手の紹介やレースの魅力を発信しております。

さらに、公式ファンクラブを立ち上げまして、限定コンテンツや特別サービスを通じて、ファンの満足度向上にも取り組んでおります。

一方、プロモーションにおける課題も見えてきております。具体的には、ターゲット層への的確なアプローチ、また、業界全体で統一感のある広報展開、そして車載カメラなど映像コンテンツの効果的な活用が求められております。

現在、オートレースは、公営競技全体の約8兆円市場の中で、シェアが1.4%、売上げが1,200億円弱にとどまっております。市場規模としては非常に限定的になっております。より効果的なプロモーション施策を通じて、新規ファンの獲得と市場拡大を図っていく必要がございます。

次の12ページをお願いします。

ここからが次の第3次中期基本方針の骨子の御説明となります。

前ページまでの振り返りを踏まえて、設定した「オートレースの存在意義（Mission）、あるべき姿（Vision）」について御説明いたします。

まず、「存在意義」については、事業の目的は競輪と同一ということで、競輪と同様の文言とし、「オートレース開催を通じて人々の心を動かす非日常を提供し、その売上・収益を社会に還元することにより、地域の活性化と社会課題の解決に寄与する。」としております。

この「存在意義」を土台に、今後の「環境変化」や「現方針への取組」を踏まえた上で、「オートレースのあるべき姿（Vision）」を、「オートレースの魅力訴求」、「認知拡大による新規顧客増」、「市場拡大と社会貢献の最大化」と位置づけております。

Visionのまとめとしまして、「お客様からの信頼を得られるレース運営と認知向上施策により市場拡大が図られ、持続可能なオートレースの開催と社会貢献の両立が出来る状態。」としました。

骨子策定後のプロセスで、その他売上げや収益等の目標を設定することとしております。

さらに、「あるべき姿の実現に向けた『4つの柱』」としまして、「地方財政への貢献と社会還元の浸透」、「事業体制の改編」、「オートレースのリブランディング」、「認知度向上と顧客エンゲージメント強化による市場拡大」の4つを掲げております。

13ページをお願いします。

ここでは、「オートレースのあるべき姿の実現に向けた4つの柱(Value)」の詳細について御説明いたします。

スライドにある図は、最上段に、オートレースの事業目的である「社会還元」を掲げまして、その実現に向けて、下から順に土台を積み上げていく構成になっております。

まず、一番下には「事業体制の改編」を位置づけています。この改編を通じて、5場での安定的な運営体制を確立して、本場の持続的な運営を可能にしていくことを目指しております。

このような事業基盤を整えた上で、左上にある「オートレースのリブランディング」を進めていきます。さらに、その右手にあります「認知度向上と顧客エンゲージメント強化による市場拡大」についても推進してまいります。

そして、最上段には、本取組全体の目的である「社会還元」を据えております。市場拡大の取組と並行して、ギャンブル依存症対策も推進しつつ、オートレースが地域の活性化や社会課題の解決に寄与していることを広く社会にお伝えしていきたいと思っております。

次の14ページでございます。

ここでは、4つの柱をベースに、Vision実現に向けた守りと攻めの取組を整理した内容を御説明いたします。

まず、図のように、4つの柱を守りと攻めのアプローチに分類し、それぞれの重点項目を明確にしております。

初めに、「守りのアプローチ」から御説明します。

守りの中心となるのは「事業体制の改編」です。ここでは主に2つのテーマを掲げています。黒い丸で示した部分です。1つ目は、お客様への価値提供、2つ目は、賞金と競走制度の適正化です。

お客様への価値提供では、土日祝日を中心とした普通開催の充実を図るとともに、複数の開催場が重なる競合開催の回避や併売時間の削減、さらには開催日程やレース数の見直しといった、より楽しみやすい施策を取り込む。

賞金と競走制度の適正化については、普通開催などにおける賞金体系の見直し・検討、また、現在増加傾向にある別枠開催——選手の級別審査の対象としない開催のことを言っておりますが、この見直しの検討を進めてまいります。これによりまして、別枠開催のあつせんや成績算入の在り方について検討を行い、制度全体のバランスを整えてまいります。

次に「攻めのアプローチ」です。

まず、リブランディングでは、オートレースという商品の価値を改めて定義し直しまして、業界全体で統一された方針の下で、その価値を社会に発信してまいります。

その際には、情報発信のターゲットに合わせて、メッセージやビジュアルの見直しを行い、ブランディング施策と市場拡大施策を一体で展開していく方針です。

認知度向上と顧客エンゲージメントの強化では、既に増加傾向にある新規のお客様、とりわけ若年層の定着化を図りまして、末永くオートレースを楽しんでいただける環境づくりに注力してまいります。

さらに、現在インターネットのみで観戦投票されているお客様にも本場での観戦体験を促すことで、よりリアルにお楽しみいただけるような形を取り、幅広いファン層の形成を目指してまいります。

こうした施策を通して、市場全体の拡大を図ってまいります。

次の15ページをお願いいたします。

こちらはスケジュールでございます。

こちらは競輪と同じでございまして、本日の本委員会にお諮りした後に具体策を盛り込みまして、最終形となったものを12月の本委員会にお諮りしたいと思っております。

以上がオートレースの中期基本方針になります。ありがとうございました。

○山本委員長 ありがとうございました。競輪・オートレースの骨子の御説明を頂きましたが、こちらの目的である社会還元に対して、各業界として、どのようにいろいろなことをやっていくかといったことをまとめられているかと思います。

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。本日は、名簿の順番に従いまして、私から指名をさせていただきます。それぞれ5分ずつ御発言いただきまして、回答につきましては、皆様の発言が終わった後、まとめて行うという形にさせていただきたいと思います。

なお、オンラインで御参加されている奥野史子委員、松田委員におかれましては、私から指名をした後、マイクをオンにして御発言いただければと思います。

それでは、名簿の順に沿って御意見を頂ければと思います。

それでは、最初で申し訳ないですが、奥野史子様からお願いできればと思います。

○奥野（史）委員 奥野でございます。よろしくお願いいたします。

○山本委員長 よろしくお願いいたします。

○奥野（史）委員　大変丁寧に御説明いただきまして、前回参加させていただいたときより、本当に充実した内容になっているなというのを感じております。

その中で、何点か、意見といたしますか、感じていることなのですが、今後、サステナブルにより発展していくという意味では、先日、オンラインで事前説明のときにもお聞きさせていただいたのですが、開催日数が非常に増えてきているというところで、選手の方々の負担感といたしますか、労働環境が私は非常に気になっております。開催日数が増えることによって売上げも上がるということで、それが加速し過ぎないかという意味で、そこが少し気になっているので、そのあたりは注意していただきたいなということ。

2番目に、サステナビリティということを考えたときに、オートレースで合成燃料を導入するというお話を伺っておりますが、2030年に商用化する。その実証実験というか、今どういう段階にあるのか、私ははっきり分からないのですが、それが実際に商用で導入される以前に展開できるのであれば、そういうサステナビリティを先行的に行っていることを内外に発信するという意味でも、早期に導入していくことを検討されてはいいかなと思います。今、環境配慮であったり、脱炭素であったり、大きな社会課題となっていますので、オートレースはそのあたりを先行的に実施していることを内外に発信していくという意味では、ここは先行でやっていくのがいいのではないかなと思います。

先日、F1の鈴鹿に行ってきたのですが、会場の中でもサステナビリティの意識が非常に高く、例えば、ペットボトルは会場の中で一切売っていないとか、様々な施策がされていまして、オートレース場や競輪場でも、そういった取組を先行的に発信していく。それを広報的に外にどんどん出していったら、イメージアップにつながっていくようにされてはいいかなと思います。

それと、若年層、また、インバウンドの取組というところで、今、国際展開がどれぐらいなされているのか。今、インターネット発売の売上げが非常に伸びている状況ですので、海外からどのように競輪・オートレースをできるのかとか、多言語化で、どのように発信しているのかとか、今、日本では違法ですが、世界的に、オンラインカジノにお金が非常につぎ込まれているという状況の中で、違法ではないオートレース・競輪に、違法に行っている人たちをどう取り込んでいくのか、その差別化をもう少しはっきり、分かりやすく世に発信するのもいいのではないかなと思っています。

今、スポーツ的な競輪がオリンピック等々でも非常に活躍されていて、海外の国際大会でも活躍されている。そのあたりは世の中にもっと知られていくくらいの価値のある競技

力の高さだと思いますので、その点、広報活動をもう少し頑張っていただくことも大切なと思います。

ガールズケイリンも順調に伸びているということですが、気になっているのは、ガールズケイリンの労働環境というところで、先ほど御説明いただいたのですが、宿舎が順次、女性専用になっているということは、今までは男女宿舎が同じ建物の中にあっただのかということを私は今、初めて知ったのですが、なるべく早い段階で、前倒しで女性の労働環境を整えていくことをしていただけたらなと感じております。

以上でございます。よろしくお願いいたします。

○山本委員長 大変多岐にわたり、いろいろ御指摘いただき、ありがとうございます。

では、引き続きまして、奥野美奈子様、お願いいたします。

○奥野（美）委員 奥野でございます。どうぞよろしくお願いいたします。

御説明を受けて、前回も今回も分かりやすく聞かせていただきました。

私も、どちらかというと、意見というよりは感想的なところがあるのですが、まずもって、今回、持続可能な事業を目指して、第3次中期基本方針の策定ということで、大きなテーマとされていらっしゃる社会貢献の取組、地方財政への還元というテーマをどのようなアプローチでより効果的にということで、今の課題解決を柱にまとめていただいておりますので、全体の方向性や取組の中身についてお進みになっていらっしゃるところは、こんな感じで進んでいただいたらいいのかなと思っております。

私から何点か。

まず、2016年度以降の様々な取組の中で、社会の変化の主なものを含めまして、インターネット投票がすごく進んで、その結果、顧客の取引分析をされて、新たな事業レースの提案といった形でデータ分析をされて、新たなレースの提供をされていることは、とても前向きな事業運営になっていらっしゃると思っています。

一方、私は銀行員でございますが、社会のキャッシュレスが進まなくて、現金が残っているのですが、今後、運営事業者側の人件費削減や非効率業務の縮減、選手の給料や選手的环境整備、ネット環境も含めた基幹システムへの投資が定期的にやってくることを思いますと、こういったところに次の投資が回るように、縮減できる部分について、より効率的に進めていくことが大事なかなと思っております。

投票する方のキャッシュレスは随分進んでいると聞いております。大阪・関西万博はキャッシュレスということでございますが、キャッシュレスに疎い世代や、どうしても嫌な

方のために、キャッシュという取扱いが残るとか、選手の方への報奨金が現金というのはすごくワクワクするものがあると思うので、現金報奨があるといったことではあるのですが、一方、クリーンな公営競技の管理という意味でいきますと、お金のトレースができるといった部分でいきますと、業界全体のキャッシュレスは、次の2030年度を目指して御検討・御研究というか、次のステージで、どこを何を変えていくかというところは今後検討いただくことかなと感じました。

また、オリンピック選手や世界に伍する競輪選手の実力を今日お聞きいたしまして、申し訳ないのですが、全然存じ上げていなくて、競輪というスポーツで食べていく選手の方がそこで活躍して世界に出ていくのを、この業界で支えていくことはとても大事だなと思っておりますので、本場での競輪選手とのコミュニケーションとか、地域の方と選手との何か、先ほどオートレースのほうでファンクラブとおっしゃっていたのですけれども、こういったものも今進めていらっしゃる方向で、より一層拡大いただいたらよいかなと感じております。

あと、ガールズケイリンが10周年記念にリブランディングということで、より一層よくなるのだろうと期待しておりますが、一方、そのレースの数と売上げの伸びは、全体の伸びに対してどうなのかなというところと、選手の方がレースに出て、その賞金で生活を立てていかれることからすると、女性の選手を育てて、食べていける環境ということで、また違う意味でそのレースの魅力を構築いただくことが必要になるのかなと感じました。

以上でございます。ありがとうございました。

○山本委員長 ありがとうございました。

では、引き続きまして、藤岡様、お願いいたします。

○藤岡委員 ありがとうございます。藤岡でございます。

競輪、オートレースと、詳しい説明、どうもありがとうございます。それぞれ素晴らしい大会を開かれているということで、特に競輪については、オリンピック競技にもつながっておりますので、収益が向上しているところで、様々な施策であったり、充実した内容になっているのですが、オートレースに関しては苦戦されているのがこの資料からも見てとれて、大変苦労された資料なのかなと思います。

私の事業は、モータースポーツ、モーターサイクルスポーツになっておりますので、そんな観点からも少しお話しさせていただければと思います。

環境対応ということで環境燃料に進まれるのは、一つ、正しい道かなと思うのですが、

私どもは、1クラスですけれども、100%環境対応燃料で2年間、今年、3年目に入ってまいります。大変苦勞した2年間なのですが、今、アメリカの政府が替わって、EVシフトから、ヨーロッパもまた内燃機関に戻っているということで、環境対応燃料の取り合いになっておりまして、なかなか日本に入ってきてづらい状態になっております。ですので、国産化ということで、今、経産省さんでもいろいろ努力されていると聞いているのですが、どこまでできるのかということと、オートレースに関しては、いかにより静かな音で開催していくのかということが収益の向上につながるのかなと。今、何時までされているのか、よく存じ上げないのですが、全く音の出ない電動化であれば、より遅い時間までできる。極端な話、日中は営業しないで、夜間だけするといったことをしていけば、収益としては伸びるのかなと。

2020年度に収支が大きく改善しているのは、基本的には来場がなかった、無観客でされたということで、そのコストが大きいということを考えれば、そこにどう対処していくのかということで、電動化に取り組まれること、もしくはいかに音を出さない形の音量制限をしていくのかということで、今アメリカにしても、ヨーロッパにしても、特にオフロードは内燃機関からEVシフトに進んできております。ですので、そういうことも検討いただければなと思っております。

ガールズケイリンで、2012年、35名だったのが、今201名になられているということで、女性選手を獲得するのはなかなか難しい中で、どのように実現されたのか、また、女性に特化した宿泊施設等もあるのでしょうか、どのような方々が選手になられているのか、以前、もしかしたらお伺いしたのかもしれないのですが、教えていただければと思っております。

インバウンドについては、次の施策とおっしゃっていたのですが、競輪という自転車競技は、ヨーロッパの方に関しては、アイデンティティーがすごく高いスポーツになっております。ですので、インバウンドの方をしっかりと取り込むということで言えば、長期滞在型のイベントで、日本ではなかなかできないスポーツベッティングという形のものが、競輪では実現できると考えれば、スポーツホスピタリティから、スポーツベッティングの組合せでの新たな商売ができるのではないかなと思いますので、そういうことも含めて御検討いただければなと思います。

以上でございます。

○山本委員長 ありがとうございます。

続きまして、松田様、お願いいたします。

○松田委員 御説明、どうもありがとうございました。

冒頭で伊吹局長がおっしゃったように、本当にいい循環ができている中で、次の中期基本方針を出されているなと思っています。

第1次中期基本方針から現行の中期基本方針のテーマを見ますと、売上げが低迷していた時期につくられた1次は、『『本質的課題』の克服』ということで、まず、悪化している状況を克服し、2次で「施行者収益を前提とした拡大路線への転換」となって、今度は、競輪開催を通じて人々の心を動かす非日常を提供し、その売上げ・収益を社会に還元していくということで、事業の魅力をどう上げるか、それを本当にどうやって社会に還元するかということがより明らかになっていると思います。

その中で2点、まず、施行者収益を前提としたというところは、今後も引き続き重要な点だと思います。そこを考えたときに、今、売上げも上がっていて、恐らく自治体への繰入額も、かなりいい数字を出しているところが多いのではないかと思います。一方で、今後の事業をより魅力的にするための施設の改修費という課題もありますので、この2点について、もう少し具体的な数字でお示しいただくと、全国のそれぞれの施行者・自治体にとってのこの事業の意味と今後の財務的な課題が見えてくるのではないかと思います。

2つ目の社会還元についてですが、現行の中期基本方針で、検診車と福祉車両への取組をかなりPRされましたし、いろいろ拡大する施策もされて、このイメージはかなり定着してきていると思います。そういう意味ではすごく成功してきていると思います。ただ、第3次中期基本方針のミッションを考えたときに、競輪開催を通じて人々の心を動かす非日常を提供するとか、メジャースポーツとしての競輪ということ、価値を高めていくといったことを考えますと、社会還元の方向性として、旧来の地域との関係づくりや、公益事業として福祉分野に貢献していくこと以上に、車両競技やスポーツ、若い世代に向けた教育といった分野への還元がますます重要になってくるのではないかなと感じています。

社会還元についてのホームページを拝見しますと、現時点でも、若い世代を育てる、例えばeスポーツの学校への補助金といった事業をされていらっしゃるし、また、取り組んでいらっしゃる事業の紹介の仕方が、若い世代にとってもアピールするような表現をされていたので、そういう分野がより広く周知されていくと、中期基本方針の方針と社会還元の中身自体の循環がより深くなるのではないかなと感じました。よろしく願いいたします。

○山本委員長 どうもありがとうございました。

では、続きまして、山下様、お願いいたします。

○山下委員 よろしくお願いします。

今回初めての参加で、まだ十分に勉強できていませんので、あまり的確なことは申し上げられないのですが、私は、2011年、12年、日本スポーツツーリズム推進機構の設立から関わってきて、スポーツとツーリズムの掛け合わせということでもいろいろ考えてきましたので、そういう視点でも話を伺っておりました。

全体的な感想としては、本当に打ち手を次々打たれて、競技人口やファンがどんどん減っていったような競技もある中で言うと、すばらしいなと。若い人たち、スマホ世代に対応して、UXの算定化をされたり、いろいろな打ち手を打たれているので、売上げが上がっているというので、本当に素晴らしいなと思ってお聞きしておりました。

スポーツツーリズムは3つの視点があって、するスポーツ、見るスポーツ、支えるスポーツ、する、見る、支えるというのが3つのスポーツツーリズムと考えられているのですが、その3つの視点で感想プラスコメント的な話をすると、「する」という意味では、アスリートの人たち、競技人口を増やす、担い手を増やしていくことがすごく大事なポイントなのかなと。女性が増えてきたということもすばらしいですが、競輪・オートレースともに、トップ選手をつくろう、スター選手をつくろうということが書かれていましたけれども、いかに裾野を広げるかということと言うと、例えば、子供たちや学生などに様々な機会をどう提供して、触れ合う機会をどうつくっていくのかなということがちょっと気になりました。

広島の競技場などでは、アーバンスポーツ、サイクルスポーツが融合したような施設のものがありましたが、あれはアーバンスポーツ的にはいいのですが、そもそも競輪などの競技人口を増やすことに直接的につながるかどうかというのはちょっと微妙なところもあるので、そういった裾野の広げ方はすごく重要なのかなと思いました。そういう意味で、どこかに書いているのかもしれませんが、トップアスリート、トップ選手をつくりながら、全体的な裾野の広げ方ということがもう少しあってもいいかなという感じはいたしました。

次、「見る」という視点においては、今、若者がすごく増えているということですが、なかなか来場されないということで、ここに関しては、例えば、バスケットボールのB.LEAGUEなどは今、来場者が物すごく増えていますけれども、本当にアリーナがライブ会場のようで、スポーツを見にくるというよりも、ライブを見にくるというか、本当に

エンターテインメントを見にくるという感覚で来ている方も多いので、生で見るといふことの迫力もあると思いますが、いかにそこに来る理由をつくるかといふことはいろいろ考える必要があるかなと思います。

競輪・オートレースにヒットしないかもしれませんが、今のスタジアム・アリーナは、ホスピタリティプログラムをしっかりとつくって、そこで飲食やパーティー、イベントをしてから競技を見て、そこで特別解説を受けたり、終わった後も選手との触れ合いがある。今、ラグビーでも、バスケットでも、野球でも、あらゆるスポーツで特別なホスピタリティプログラムをつくっていますから、そういったものが実際あるのかもしれませんが、そういう多様な見方があっていいかなと思います。

それから、インバウンドの話もさっき出てきましたが、これに関しては、地道な、長期的な戦略が要るかなと思います。例えば、日本国内に住んでいる外国人の方で、その本質がしっかり分かって、YouTubeなどで解説ができるようなインフルエンサーをつくりつつ発信もしながら、海外旅行会社や海外のメディアの人たちを招聘して視察してもらうような地道な取組もやっていく。グローバル化していくと、これが若者にも訴求します。外国人にも人気になってきたこと自体が若者にも響くということで、いい循環になるかなと感じました。

最後に、「支える」というところで言うと、開催地の自治体の皆さんなど、すごく大事なところがあるのだらうなと思ひまして、財政的な支援というか、利益が上がって、税収的に還元できるということだけではなくて、それぞれの地域振興にどう向き合うのか。競輪・オートレースともに、売上げの一部を様々な活動や補助金などに還元するというミッションということなのですが、開催自治体に寄り添ったような地域振興プログラムももう少しあっていいかなと。施設そのものを置いているというところだけではなくて、そういう地域との関わりということをもう少しプログラム化してもいいのかなと思います。

全然違う競技ですが、例えば、フェンシングも競技人口や認知度が低かったのですけれども、今、静岡県の沼津が「フェンシングのまちNUMAZU」ということでブランド化していった、そこにフェンシングの特別会場ができたり、大会誘致をして、スポーツツーリズムでも非常に注目されています。フェンシングは、「地方拠点構想」を持って、そこで自治体との連携が深まっていきましたので、競輪・オートレースともに、そういう地域振興プログラムをつくっていくことによって、両方の意義がさらにつながるかなと思ひて、お話を聞いておりました。

以上でございます。

○山本委員長 ありがとうございました。

委員の皆様方から様々なことをおっしゃっていただきまして、こちらの取組にも非常に参考になるところ、また、もう少し詳しくお話ししてほしいといったところなども出ておりました。

いろいろな点がありますが、私も、聞いておりまして、補足の質問といった部分をちょっと加えさせていただきたいと思います。

今回の取組で考えられている新たな企画・商品を進めて、売上げなどをより伸ばしていくことになっているかと思うのですが、こちらにつきまして、実際の取組の状況や進み具合など、今の状況を少し御説明いただけるとなおよいかと思います。

それから、奥野史子様から出ましたが、選手の負担などは、競輪だけではなくて、オートレースのほうも同じではないかと思うので、女子選手対応なども含めて、競輪・オートレース両方の状況を御説明していただけるとよいかと思います。

双方とも時間帯の拡大や日数拡大が進められておりますが、こちらの計画に関しまして、どのように割り振っていくかといったところについても加えて御説明いただければと思います。

インバウンドにつきましては、いろいろなお話がありましたが、こちらにつきましても、リアルのもの、インターネットのもの、両方あるかと思いますが、先ほどの新商品と同様に、業界でどのように取り組んでおられるか、また、どのようにより深く進めていこうかといったことも加えていただけるとなおよいかと思います。

最後になりますが、地域貢献と社会還元というところが、公営競技をやっている意味合いの最大のところであるかと思いますが、補助事業に関しましては、具体的な説明を結構頂いているところではありますが、それぞれの施行者の収益も、先ほどおっしゃられたような地域への社会還元がなされていると思われます。これは、すぐにお答えするのは難しいかと思いますが、どのようなところに使われていたりしているのか。補助事業と同様に、業界で、こういうことに使われているのですよという広報的な取組をお考えいただいたり、もう既にやっているというのがあるのかどうか。施設の改修についても、この委員会で、昨年度も含めて、いろいろな例を御紹介していただいておりますが、こちらについても、同じように、業界として広報的な取組を考えていらっしゃるのかどうかといったところも少し加えていただければと思います。

すみません。質問と要望がたくさんになりましたが、私もちょっと加えさせていただきました。

委員の皆様から御意見を頂きまして、私も少し話をさせていただきましたが、事務局、関係団体におかれまして、それぞれ御回答いただける部分、また、補足の説明等々あれば、お願いできればと思います。

○須藤室長 ありがとうございます。

まず、奥野史子委員から頂いた御質問から回答させていただきたいと思っております。

最初に、サステナブルということで、競輪・オートレースのより発展のためにということで御意見がございましたが、開催日数が増えているということで、選手の負担が加速し過ぎていないかということもありましたけれども、この辺について、JKAから御回答がございましたか。

○木戸会長 まず、第1次中期基本方針、第2次中期基本方針とも、確かにこの時期は日数拡大路線を取っていきまして、日数が増加になっています。ただ、正直なところ、日数の拡大というところは、これ以上大きくはできないかと。

これは山本委員長からの御質問ともちょっと重なりますが、そのような中で、どのような新たな取組をやっているかという話もあったのですが、これは競輪の例で、モーニングレースからミッドナイトレースまで、各時間帯で開催を行っておりますが、今まで、モーニングレースと昼開催のレース、昼開催のレースとナイターレースの開催で重複し、レースが多く重なる時間帯があったので、今年度、全国の時刻調整をして、スマートリレーという形を取って、そこは重ならないようにしていきましよう。買う側からしても、少し落ち着いて買えるようになりますし、施行者側からしても、同じ時間帯にあまり数をやっても重複して（売上が下がって）しまうので、そこら辺を整理しましようということをやって、結果として、例えば、モーニングレースなどは7レース制や12レース制で行っていましたが、それを全て7レースに統一FⅡ開催も、12レースを11レースに少なくするか、レース数はむしろ少し少なくしてもらった状況がございます。それで選手がうんと楽になるかということ、そうではないのですが、いずれにしても、拡大というよりは、逆に整理の方向に動いているというのが今の状況です。

労働環境のところで申しますと、確かに時間帯等は長く取っているのですが、基本的には選手は均等に、できるだけみんなが同じように全国の競輪場に行けるように、私どもでもあつせんを組んでいます。

初期あっせん、一番最初のあっせんは、選手の方は2開催ないしは3開催を毎月組んでいるところです。1開催当たり一番多いのは3日制です。前検日を入れて4日、2開催ですと拘束は4日×2の8日ですし、3開催やっても12日。残りの日や時間は練習や休養に当てられるということです。ただ、選手の体調のこともございますので、欠場が出たりするときは、選手同士で埋めるということで、そこら辺の追加はございますが、無尽蔵に、毎日のようにどんどん走るようなことにはなっておりません。

ついでに、新しいということで、何に取り組んだかという山本委員長からのお話もありましたので、それだけちょっと申し上げておきますと、スマートリレー化をしたり、新たなものとしては、ガールズケイリンでやっているようなインターナショナルルールの競輪を男子のほうでも入れています。これは横の動きがより制限されていますし、ライン戦ではないので、お客様からしたら予想しやすいですし、横の動きが非常に制限されている点では、落車等の事故も減るのではないかとということで、これはインターネットですが、今まで2節やったところ、お客様の評判も、ほかの既存のレースとさほど遜色ないくらいの状況かなと思っています。まだ2節だけですので、今後、そこら辺は注視していきたいと思っております。

○須藤室長 ありがとうございます。

最初の選手の負担感のところですが、今、JKAからも回答がありましたけれども、選手の声の酌み取りという観点から、選手会から何かコメントがございますか。

○安田理事長 競輪選手会の安田です。よろしくお願いします。

確かに、レース数、節数が増えてくる段階において、あるいは、ミッドナイトレース、モーニングレースといった新たな時間帯での出走という環境変化への対応に苦慮した時期がありましたが、そのあたりの環境整備については、あっせん課の調整という形で何とか乗り切っているかなというところがございます。

具体的に言いますと、ミッドナイトレースからモーニングレースにあっせんされる場合の間隔については、一定期間は空けて出てくださいといったこととか、月2節のあっせん、あるいは3節、イレギュラーで追加が入るかもしれないといったことであっても、走れるかどうかという確認を本人にしながら調整しているという状況であります。これ以上ということにはならないような段階に今入っているという状況です。

これからの課題としては、拡大となると、では、次の段階になるのかなというところで

ありますが、現状では何とかできているということだろうと思います。

○須藤室長 ありがとうございます。

中野会長、オートレースのほうはいかがでしょう。

○中野会長 オートレースも、J K Aのあっせん課にうまく調整していただいています。

ミッドナイトレースが始まった当初など、ちょっと過密になっていて、あっせんが行き来したり、関東から西へ行ったり、逆もあったり、いろいろ大変だったのですが、その辺はいろいろ調整していただいて、遠征は極力減らしていただいています。移動するのがかなり負担になることがあるので、自分は伊勢崎場所属（ホームグラウンド）なのですが、伊勢崎なら伊勢崎で走れば、負担が大分減りますし、そういう部分でかなり考慮していただいてやっていけているので、今後また何か出てきた場合には、J K Aのあっせん課と相談しながらやっていきたいと思いますが、今のところは、特に問題はないです。

○須藤室長 ありがとうございます。

続けて、同じサステナビリティの話で、オートレースの燃料についての御意見もございました。2030年、合成燃料の商用化を目指すわけですが、それよりも先に、早期に導入してアピールしていくべきではないかといった御意見がございましたけれども、J K Aから何かコメントがございますか。

○木戸会長 燃料は、地球環境の観点などから、我々も検討しております。今のところは、合成燃料に合わせてスケジュールを組んでいければと思っておりますが、実際に今、一部、アルコールを入れた燃料などもあって、そのエンジンにかかる影響等もあると思うのですが、そこら辺の具体的な検討を次の（中期基本方針の）中で入れていければと思っています。

法改正の問題もありますし、電動化はすぐにはできないと思います。前に一度チャレンジして研究したことはあるのですが、重量が非常に重くなるとか、音が聞こえなくて危険があるといったこともあります。

今考えているのは、合成燃料に向けてかと思いますが、そこら辺もこれからの研究かなと思っております。

○川島理事長 オートレース振興協会の川島です。

サステナビリティについて、奥野史子委員と藤岡委員から意見を頂きまして、ありがとうございます。

まず、環境対策という面では、排ガス規制の問題を検討したり、騒音の問題は、マフラーを2009年、さらに2015年にサイレンサーつきという形で改良しまして、こちらは大きな効果を得ていると思っております。川口オートでは、夜だけではなくて、昼間、全てのレースにこのマフラーを使ってレースを行っております。

E Vも2020年に検討してまいりまして、試作品をつくりまして、レースで使えるのではないかという形になりましたが、先ほど木戸会長から申し上げたとおり、法律改正と導入費用の面で、今、一旦中断しているという状況にあります。

サステナビリティで、今、有力視されているのが合成燃料なのですが、こちらは2030年という形で、今、研究段階にあるということで、この状況を注視しているという状況にあります。

もう一つ出ましたが、今週、新聞に、バイオエタノールの燃料について、一部地域で先行発売するといった記事が出ておりました。また、同じバイオ燃料を使ったレースを試行的に開催したという業界がありますので、我々も試行開催した業界やガソリンメーカーと情報交換をしながら、最新の情報をキャッチアップして、業界として対応を検討していかなければならないと思っております。

公営ギャンブルは、とにかく地域と社会の理解を得られないと、続けていくことはなかなか難しいと思っておりますので、サステナビリティには、できることはすぐという形で取り組んでいきたいと思っております。

以上です。

○須藤室長 ありがとうございます。

続けて、インバウンドの対応について、奥野委員、藤岡委員、山下委員から御意見を頂きました。海外のお客様となると、インターネットの場合、その国がどう規制しているかということで、属地主義の観点から、インターネットで広めていくことは、今現在はなかなか難しいのですが、例えば、豪華客船で来られる外国人の方や、日本に長期滞在される方などをターゲットとして、これからどうやって競輪やオートレースにつないでいくかということになるかと思いますが、広報戦略的な話として、J K Aから何かコメントがございませうか。

○木戸会長 今、室長からお話があったとおり、インターネットは環境的には今すぐにはできないと思っています。日本でインターネット投票をやろうとすると、その投票サイトの会員になっていただかないといけませんが、その段階での資格を満たせない。いわゆ

る国内口座を持っていないとか、当然身分証明書の関係もございます。また、おっしゃるとおり、海外でも賭博を禁止している国がたくさんございますので、そこら辺の問題もあるので、非常に難しいと思います。

可能性があるとするば、属地主義を取っている国の方が日本に来たときに、日本で競輪のレースを楽しんでいただくというのが一番現実的なのだらうなと思っています。

ただ、今回、私どもも、インバウンドは一つ大きな魅力といいますか、市場拡大の一つの手だと思って入っておりますが、現実には幾つかハードルがあると思っています。

今、室長からお話が合ったように、豪華客船が来て、その方たちに競輪場に来ていただく。それは地域的な問題もあるので、港に近い場などが検討の対象かと思います。仮に、その船が入る日程が1年前に分かっていれば、それに合わせて開催日程を決めることはできるかもしれません。

何らかの方法で、その船の方たちに競輪場までお越しいただいて、いざ競輪場で買っていただくというときなのですが、今、日本に来られているインバウンドの方は、いろいろなところへ行って、いろいろな買物なり食事なりをされていますが、皆さん、大体クレジットカードで全てが決済できていると思うのです。今、電車に乗るのもクレジットを使いますし、例えばWelcome Suicaなども使えますから、交通機関は大体キャッシュレスでオーケー。行った先での買物や食事もクレジットカードでオーケーだったりします。ところが、競輪の場合には、クレジットカードが使えませんので、お客様は、船を降りた後、競輪場に行くまでの間のどこかで両替をしてからお越しいただく必要があろうかと思います。ですから、この現金に替えてくるというところは一つのハードルかなと思っています。

来られたところでは、例えば出走表やマークカード、サイネージ関係、お客様対応のガイドランスなどの多言語化が必要だろうということで、そのあたりは、現実にはどれぐらいのお客様に来ていただけるかというシミュレーションをしながら考えていくことかと思っています。

実は多言語化は、AIも大分進んできて、スマホをかざせば、文字が結構読めるとかがあるので、それは可能性があるかと思うのですが、いかにしてその方たちに競輪場やオートレース場まで足を運んでいただけるかということと決済手段あたりは十分考えて、また戦略を練らなければいけないのだらうなと思っています。

○須藤室長　　今成理事長、お願いします。

○今成理事長　豪華客船の関係で、もうちょっと具体的に補足させていただきますと、実際、豪華客船のお客様を競輪場に呼ぶということで、旅行代理店を含めて検討した事例はあります。ただ、残念ながら、もともとあるツアーの日程と競輪場のレースの日程が合わないということが実際ありまして、なかなか実現に至っておりません。そのうち、そういうタイミングで、うまくいくと合うと思いますので、一回、車の中でプロモーションビデオを見ていただいて、買っていただくという計画もあったのですが、近々実現するのではないかなという期待はしております。

○須藤室長　ありがとうございます。

続きまして、ガールズケイリンをリブランディングしていくということですが、第3次中期基本方針の中で、どのように盛り上げていくか。既に第2次の中で成功しているわけですが、女子選手の育成ということを踏まえて、もうちょっと具体的に御説明いただければと思います。

○木戸会長　それでは、先に、女子選手の獲得といいますか、募集から養成のあたりを担当の業務執行統括役からお話しさせていただきます。

○浅野業務執行統括役　J K Aの浅野と申します。よろしくお願いいたします。

ガールズの選手は、現在200名を超えるところまで来ていますが、苦労しながら女子の選手を集めてきたというところもあります。女子の競技人口が少ないということもありますし、少子化に伴う高校自転車部の減少等の要因も踏まえて、自転車競技以外のスポーツ経験者へのアプローチ、情報発信を拡大して進めてきたところです。

他のスポーツからは、バレーボール競技や陸上競技やバスケットボール競技、また、違う職業からだと美容師の方が、このアプローチに反応されて実際に選手になって、当初の30名から200名にまで（女子の選手数を）広げてきたところです。

また、選手になった後も、女子に特化した訓練を、選手会さんと協調しながら行っておりまして、レベルアップを図っているところでございます。

○須藤室長　ありがとうございます。

○木戸会長　それと、リブランディングで、グランプリを頂点としたG I の開催などを入れていきます。お客様からも大変御好評いただいておりますが、今年度からは、さらに女子のオールスターを男子とは別の日程で開催します。今までは男子と同じ開催の中で一緒にやっていましたが、女子だけの開催も始めてきておりますので、そういったところを通して、よりお客様に楽しんでいただけるようにしていきたいと思っております。

以上でございます。

○須藤室長 ありがとうございます。

それから、先ほど奥野美奈子委員からキャッシュレスの動きということで、今、顧客に購入いただく場合に、キャッシュレスが非常に進んでいるわけですが、選手への賞金の支払いという面では、我々の見ている限り、現金での支払いが多いわけですが、この辺のキャッシュレス化に向けて、どう踏み込んでいくかという観点でお答えいただければと思いますが、これは施行者側ということになると思いますので、全輪協さんからコメントがございいますか。

○今成理事長 全輪協からお答え申し上げます。

キャッシュレス化は時代の流れだと思います。ただ、選手の賞金と我々の給与は基本的に違うものがあるかなと。給与はサラリーですので、月1回お支払いする。賞金はレースの結果でありまして、その瞬間の賞金ということになるので、選手の方にはレース後すぐお渡ししたいというものかなと理解しています。

仮に、選手の了解を頂いて、賞金を振込で選手にお渡しするとなると、これは役所の支出になりますので、どうしても手続が1週間から10日かかってしまうので、現状では振込はなかなか難しいかなと。

ただ、今後2028V I Sの中に、選手の口座を入れるという取組を考えていますので、そういった取組を併せながら、方向性としては、そういった方向になると思いますが、現状ではなかなか難しいと御理解いただければと思います。

○須藤室長 ありがとうございます。

続けて、松田委員から、今、競輪・オートレースは、社会還元のために補助事業を行っているということで、検診車や福祉車両が非常に増えてきているわけですが、そういった競輪開催を通じた社会還元の方向性というか、地域との関係、公益に貢献していくということ以上に、今までの補助事業を超えて、スポーツや若い世代に向けた教育、若い世代に対する支援、例えばeスポーツのお話がございましたが、それについて、J K Aとして、今、補助事業は補助事業で続けていくにしても、こういった観点で見直しということがあれば、コメントいただければと思います。

○木戸会長 承知しました。補助事業は、毎年、補助方針を立てて行っております。有識者の皆様をお願いしています審査評価委員会という委員会がございまして、その中で、そのときの社会のニーズ等を見た上で見直しています。今までもいろいろなところで、新

たな取組が必要なものについては入れてきていました。ヤングケアラーというあたりも今回入っていますが、それらは既に入れているところです。

松田委員からもお話がありましたように、スポーツも、eスポーツとかいろいろありますし、また、若い世代の方へさらに行き届くような方針をといるお話だと思いましたが、ここら辺は、今後も社会の情勢をしっかりと見ながらやっていきたいと思っております。

実は、学校教育の中でも使えるように、「新世紀未来創造プロジェクト」というものを既に行っていて、これは、各地区の小学校や中学校などで地域の伝統文化を学ぶとか、いろいろな使い道ができるのですが、そういったことも御利用いただけるようにしておりますので、そういったあたりはよりPRさせていただければと思っております。よろしいでしょうか。

○須藤室長 ありがとうございます。

それから、山下委員から、する・見る・支えるという3つのスポーツのお話を頂きました。それぞれの取組について御紹介いただいたわけですが、今後、競輪開催地をどう振興していくかというお話だったと思います。補助金の還元ということとは別に、実際、開催地に寄り添った補助のプログラムを考えていくべきではないかというお話がございましたが、施行者側からして、こういった支援があったらありがたいなといったコメントがございましたらお願いいたします。

○今成理事長 いろいろな形の支援は頂きたいと思っておりますが、競輪場の最近の取組として、競輪に特化したものではない取組が結構増えていまして、例えば、映画鑑賞をやろうかということで、雨で流れたりしていますが、あと、面白いところでは、ラジコンでラインみたいなことをやる。競輪をモチーフにしたラジコン大会は国内2か所でやっています。あと、キッズを呼んだいろいろなイベントは数限りないくらいやっております。

最近の施行者の視点として、競輪プラス地域に開かれた施設を目指そうというのが定着していまして、先ほどいろいろ紹介しましたが、子供からファミリーまで、常に遊びにきていただくというのがトレンドであります。広島などはカフェまでつくって、いつでもオープンしていると聞いています。そういった施設整備も結構進めておりますので、支援は別にして、しっかり取り組んでいきたいと思っています。

○須藤室長 ありがとうございます。

○山本委員長 御回答ありがとうございました。

それでは、回答、補足説明、ほかの委員の御意見などを踏まえまして、今後の検討に当

たつて留意すべき点、また、さらに御意見等あれば、御発言をお願いしたいと思います。
御発言をされる方は挙手いただくか、ネームプレートを立てていただくか、お願いできればと思います。

どなたかございますか。

オンラインで御参加の方、特にございませんか。

では、特にないようでしたら、事務局または関係団体にて補足すべき点がございましたら、お願いできればと思います。

○須藤室長 先ほど御回答させていただきましたが、まだまだ足りないところもあるか
と思います。まだちょっとお時間があるということなので、さらなるコメント等を頂けれ
ばありがたいと思いますが、いかがでしょうか。

よろしいでしょうか。

それでは、委員長、お願いします。

○山本委員長 委員の皆様から本当に多岐にわたる御意見等を賜りました。御回答いた
だいた主なところで言いますと、この公営競技を存続していく、サステナブルにやってい
くという意味での最大のミッションである社会貢献、補助事業について、どのようにして
きていて、どのようにしていくかといった点についての御議論がありました。

それから、市場を広げていくという点でのインバウンドへの取組について、今までやっ
てこられたこと、また、これからどういうことをやっていかれるかといったお話を頂いて
おります。

それから、新商品のことにつきまして、競輪アドバンスの御紹介を頂きました。このよ
うな新しい取組を委員の方からもお話いただきましたが、一つ一つ取り組んでいくこと
が大事なことになるかなと思います。

それから、レースがモーニングレースからミッドナイトレースにわたるということで、
そのあたりにつきましては、日程の調整や時間帯等々の調整ということで、選手のレース
に出る環境はある程度整えられてきているということ。

また、選手の養成・育成についての現状の取組というお話を頂きました。

それから、オートレースに関する新しい燃料への取組、あと、御質問いただいた電動へ
の取組がどうなったかといったお話もしていただけたと思います。

いろいろな分野にわたりましたので、まとめるのがなかなか難しいところではありま
すが、このような御意見、御助言を頂きましたところを踏まえまして、関係団体におかれま

しては、第3次中期基本方針の策定に向けて、一丸となって御検討を進めていただければと思います。

本日は、大変有意義な御意見を頂きまして、誠にありがとうございました。

それでは、最後に、浦田審議官から御発言いただければと思います。よろしくお願いします。

○浦田審議官 製造産業局の浦田でございます。

本日は、有意義な御意見をたくさん頂戴いたしまして、感謝申し上げます。

山本委員長はじめ各位におかれましては、長時間お付き合いいただきまして、ありがとうございました。

第3次中期基本方針の策定に向けて、頂いた御助言を踏まえながら、作業を進めていきたいと思っております。

競輪にしましても、オートレースにしましても、様々なステークホルダーに支えられて成り立っているわけございまして、選手、自治体、地元、もっと広く、社会もあるかもしれません。あと、お客様といった様々なステークホルダーの支えで成り立っているわけございしますので、こうしたステークホルダーの満足度をバランスよく向上させながら取り組んでいかなければいけないということだと思っております。

今日、様々な頂いた御意見の中には、今日の御議論の中でもあったように、直ちに取り組むことがなかなか難しいようなものもあったのではないかと思います。必ずしも5年間の中期基本方針期間中に全て取り組まなければいけないわけではないと思いますし、また、社会環境の変化や技術進歩などで、実現するべきであるとか、あるいは実現できる環境が整ってくるといったこともあると思いますので、長期的な視点で、頂いたアドバイスを念頭に、引き続き研究を続けていきたいと思っておりますので、引き続き、様々なアドバイスを頂ければありがたいと思っております。よろしくお願いします。ありがとうございました。

○山本委員長 どうもありがとうございました。

それでは、次回の会合等につきまして、事務局からお願いいたします。

○須藤室長 本日は御議論ありがとうございました。皆様方から頂いた御意見、御助言を今後の次期中期基本方針案策定に活用させていただいて、本年12月に開催を予定しておりますこの小委員会で審議させていただきたいと思っております。

また、12月の開催に向けての詳細につきましては、別途、御連絡をさせていただきます。

本日はどうもありがとうございました。

○山本委員長 では、次回は12月ということで、業界におかれましては、また詳細な御検討を進めていただけると思うのですが、引き続き、どうぞよろしくお願い申し上げます。

では、以上をもちまして、第20回産業構造審議会製造産業分科会車両競技小委員会を終了させていただきます。

本日は、ご多用のところ、長時間にわたり議論いただきまして、誠にありがとうございました。

○須藤室長 どうもありがとうございました。

——了——