

## 第8回 金沢競馬検討委員会 会議録（要旨）

日時：平成18年9月7日（木）14：00～

場所：石川県庁2階 202会議室

### 1 開会

○ あいさつ（石川県競馬事業局長）

○ 業務委託件数、金額について（口頭にて説明）

在宅投票発売成績推移について（補足資料1にて説明）

第三者による経営診断について（補足資料2にて説明）

委員： 補足資料2の「3 短期的な方策」の(1)①では、「人件費を中心に大幅な削減を図る。」となっており、「(2) 経費の抑制」では、人件費、報償費を除いたもので約8%削減するとなっているが、どういう主旨か。

事務局： 賞金とか手当といった報償費は、これ以上の削減はなかなか難しいのではないかとということで、残った部分について、少なくとも今後、5%、さらに3%、最終的に8%程カットしろ。さらに人件費については50%カットしろ、という主旨である。

委員： 人件費の50%というと半分にしろということか。

事務局： 極端な言い方をすると、現在、県の職員が24名いるが、それを半分の12人にしろ、そうすると1億円以上の給与等が減るであろうから、その削減された半分ぐらいの額で、職員を減らした部分を民間へ委託するなり、嘱託といった形で賄え、ということである。

委員： この8%というのは、積み上げをしたものか、それとも単なる目安か。

事務局： 19、20年度と分けて積み上げた目安となっている。

委員： 「第三者による経営診断の実施」の「3 短期的な方策」の(1)、  
「③ 営業戦略の見直し」で、「1日当たりの開催レースの増」、現在のレース数を増やして12レースにするということであるが、金沢競馬場にいる馬の数からすると、年間のレース日数を減らさないと出来ないのではないかという感じがする。仮に馬の数が少ないということであれば、その馬の数の中でどういう形で手立てをしようと考えているのか教えてもらいたい。

事務局： 現在、金沢競馬場には約580頭の馬がいる。12レースすると、1レースに11頭走らせるという形で計算できる。ただ、2週で1開催であることから、例えば、1開催で2走してもらう、あるいは交流競走などを入れることによって、他場の馬にも出してもらうというようなことで工夫できるのではないかと考えている。

- 場外発売所に関する検討について（補足資料3にて説明）  
ナイター競馬に関する検討について（補足資料4にて説明）

委員： 場外発売所の試算は、金沢競馬の馬券のみを売るという前提なのか。例えば、高知競馬などは、大井競馬場と一緒に場外発売所を設置している。民間に委託しているのか分からないが、他の競馬場とタイアップして出していくこともある。そういった場合には、試算はかなり変わってくるのではないか。

事務局： あくまでも金沢競馬の専用場外という試算であるが、試算にあたっては、2の「(1) 収入見込額の算出」のところにあるように、場間場外時と本場開催時の2つに分けてある。そこに参加率という数字があるが、場間場外時では、本場開催時よりも率が下回っている。これが質問のあった他場の分を金沢競馬で発売している場合の参加率である。色々な捉え方があるかとは思いますが、一応、一つの数字として出ている福山競馬の参加率を使わせてもらった。

金沢競馬を開催している89日間は、上段の方の本場開催時ということで、その他、金沢競馬を開催していない日のうちの163日間は他の競馬場の競馬をその場外発売所で売るということで、専用場外発売所は252日間稼働させ、収益がどれだけという計算をしている。

委員： 163日というのは、現在の場外発売の日数であるが、極端なことを言えば365日稼働するというのも一つの方策かと思うが、そうした場合のシミュレーションというものはないのか。

建物を遊ばせておくのが勿体ないという前提で、1日当たりの収益が増えるということがあれば、施設の有効活用という面で捉えて、そういった予測もしてみるべきではないか。

事務局： そのシミュレーションはしていない。今、金沢競馬で場外発売を行っているのは、岩手・東海を中心に、お客に非常に馴染みのあるところであって、それ以外を入れてくると、それ程売れるのかどうかという部分はあると思う。

試算は、あくまで現在の金沢競馬でやっている部分で当てはめた場合という前提のものである。試算の方法として、福山競馬の60%の移行率というものを採用しているが、例えば、愛知の方では70%という数字もあるが、この率を使うと全て駄目ということにもなってしまうわけで、どこが良いかというのも一つある。

もう1点、平均購入額（18,900円）と書いてあるが、これは金沢競馬場で、他場の競馬を売っている場合の1人あたりの購入額である。本場で開催している場合の1人あたりの単価は、もう少し高く、平成17年度の実績では1人あたり24,700円で、本場開催に比べて、他場発売の場合は、4分の3程度に購入単価が落ち込むということもある。本場から60%移行し、その移行した人達の購入単価がさらに4分の3に落ち込むというような状況も考

- えられるということで、試算にはそういったことも考慮している。
- 副委員長： ナイター競馬に関して、開催期間を7月から9月ということで区切って、総日数が24日、日数から見ると経費的、あるいは労力的に非常に費用対効果が苦しいということはすぐにうなずける。大井競馬場が実際どうか分からないし、太平洋側と日本海側という気候の違いもあり、難しい問題もあるのかも知れないが、例えば6月から10月くらいまでをスパンと見た場合には、経費面とか、集客人数に対しての試算はだいぶ動くこととなるのか。
- 事務局： 資料では、3ヶ月間だけのシミュレーションになっているが、5月から10月の6ヶ月間ということでも試算を行っている。  
売得額の増加率では、3ヶ月間を6ヶ月間ということでも試算した場合、一般設備型の50%が33%、簡易設備型でも43%が32%という数字であり、入場者数の増では、3ヶ月では88%とあるが、6ヶ月とみた場合には67%、簡易型でも65%ということで、多少、ハードルは低くなる。  
ただ、大井競馬場の方の売得額で26%、入場者数で55%というものと比べると依然としてハードルは高いと考えている。
- 委員： 場外発売所であるが、「主催者自らがリスクを負ってまで設置すべきではない。」という結論については、そうかと思うが、民間委託の場合に、ある程度の要件を付けて、例えば、本場から20km離れている、それから、小規模なものといった条件で初期投資をしてくれる民間事業者がいるかもしれない。集客効果もあると思うので、そういうことを考えると、どんな条件なら出せるのか検討してみる価値はあるのではないか。  
新たな客を発掘という点で、町の真ん中にそういうものがあるというのは大きな宣伝になるし、やはり若い人達に馬券を買ってもらわないと、10年先、20年先を考えたときに、将来が見えてこないと思う。  
実際にゲームセンターなどでは、競馬ゲームというのがある、やってる若い人もいる。ゲームセンター感覚でやってみようという若い人もいるのではないか。  
そのあたりも民間委託ということで、こういう条件なら少し金沢競馬にプラスになるのではないかとということを出して、その条件を実際にのんでくれる業者がいるかどうかというのは、また別の問題であるが、試算してみることも必要なのではないか。
- 事務局： 距離が近いから本場に影響を与えるという試算になっているが、例えば、もう少し離れた富山県、あるいは福井県でやってみた場合どうなのかについても検討させてもらった。  
福山競馬の場合、競馬場は広島県であるが、山口県、あるいは島根県の方に、地元の企業に施設・設備のオーナーになってもらい、専用場外発売所という形で設置をした。ところが、3月にも報告したが、2つの場外発売所で、当初見込んでいたほど売上げが上がらず、オーナーが、施設・設備の償還が出来ないということで、今年の4月から、地方競馬全国協会の子会社の日本レーシ

ングサービスが中心となった共同場外発売所に形態を変更している。

例えば、富山県・福井県に設置した場合に、確かに移行率というものは低くなるかと思うが、富山県あるいは福井県には、競輪・競艇といった、地元の公営競技とのバッティングというものがある。

それと、金沢競馬では、現在、無料の送迎バスを富山の方にも出しているし、加賀の方にも出している。そうすると、今までバスに乗って来ていたお客が近くの間外発売所の方に移行するのではないかといったことも考え併せられる。

先程、単価18,900円とあったが、その単価もどういうふうに移していくのかということもある。その辺については、シミュレーションをかけていないので、試算結果も出していない。

それと、主催者自らが直営でやる場合には、売得額のうち、25%、納付金・交付金といったものを差し引くと実質的には24%、これが色々な経費に使えるわけであるが、委託方式にした場合には24%のうち、一般例では15%程を受託先に支払い、主催者の方は9%ということになる。ただ、主催者の方は、施設・設備に対して投資していないので、9%でもそれは純増であるということになれば、それはそれで良いのかも知れないが、60%なりの本場からの移行があったうえでの9%ということになると、問題が出てくるのではないかと思う。

ゲーム感覚というような話については、これは愛知県の方で、昨年春頃からオーナーを募集しており、まだ設置には至っていないが、非常に関心を持っているところである。今朝も電話で確認したが、地元の事業者が興味を示しているようであるが、実際に地元の調整に入っていくという段階になると、なかなか進まないという状況もあるようである。何とか1つでも、2つでもこれが稼働し、その実績がどういうふうになるのかを見たいというふうに思っている。

委員： ミニ場外というものに期待ができるのではないか思っており、その試算は出していないのか。それから、ミニ場外の非滞留型という考え方は、全国的にすごく期待ができている。例えば、携帯電話で、画面を提供して見せてあげることがなくしても、情報を取得できる手段というのは、移動しながら皆もこれからできると思う。こういうミニ場外というものは、可能性としてあるのではないかと思う。

事務局： 宝くじ売場のような感覚、あるいはコンビニの一画というような感覚で、面積も大きくなく、販売の窓口も2つ程度あれば良いと思っている。通常宝くじであれば全く手売りで良く、色々な機械を置かなくても良いが、馬券を発売すると、ミニであってもある程度の機械がいる。例えば、発売のオッズとか、出走の番組といったものがある程度は画面の方で確認できなければならない。その辺の初期的な経費、あるいは保守料や人件費といった運

営的な経費を含めると、年間3,000万円程度でできるのではないかという試算はしている。

委員長： 場外発売所とナイターの関係について、幾つかの前提のもとに、事務局で試算してもらった結果では、かなり厳しいというような状況であったが、それ以外に要件を緩和すればどうかという意見が幾つかでた。

それから場外発売所の件で、民間委託をもう少し検討したらどうかという意見もあった。

今後、県と金沢市でその辺のところももう少し検討してもらおうということにする。

## 2 議題

### (1) 「今後のあり方」の骨子に関する意見交換（資料1にて説明）

副委員長： 作業部会で色々と議論をつくしたが、「ある程度の間の検証が必要である」というところが争点になってくると思う。

作業部会の段階で期間の明示は（僭越なことから）難しく、この委員会の場で期間をある程度見据えての検討をして頂く必要があると思う。

例えば、3年であるとか、5年であるとか、長きにわたる場合には7年であるとか。そうしなければ、県民の理解を得るのもさることながら、競馬関係者がどういった年限をスパンとして検証に踏み切るのか分からないのでは、非常に不安な状態に置かれたまま事業の推移がなされて行くにすぎないこととなる。

委員会としては、思い切って年限を数字でもって明示しても良いのではないかと思う。今日は載せないにしても最終の結論を得る時までにはその辺りも出さないと、委員会としては何の決を採ったのだということになりはしないかという気がする。

どちらの結論を選ぶにせよ、検証する期間の明示が必要なのではないかと思う。

委員： 作業部会の骨子案としてはこれで良いと思うが、検討委員会として、最終報告なり、手順を出す場合に、「一定期間内」というのは非常に抽象的な表現であり、例えば、平成19年度から3年間とか、あるいは4年、5年もあるかもわからないが、具体的な期限というものをある程度、明示すべきではないか。

もう一つは、単年度の最低限のハードルというものを決めて、それをクリアできるかしっかり見ていく、例えば3年間連続してそのハードルをクリアできないということであれば、その時点で廃止という決断もすべきではないかというふうに思う。

したがって、「その場合の金沢競馬のあり方についても」という表現も、「一定期限を決めてハードルをクリアできなかった場合には、早急に廃止を決断すべき」というように盛り込んでも良いのではないか。

委員： 骨子を見ると、全くそのとおりであると思うので、期限を設けた方が良いと思う。本来であれば、即、止めた方が良いという感じがする。ただ、「事業の現況認識」の中の③にあるように、「これまでに果たしてきた役割」というところが、やはり引っ掛かる。地方競馬は地方財政への寄与という部分があって、それが果たせなければ何の意味もない。だから、無理であれば止めた方がよいのではないかということで、ただ、果たしてきた役割で引っ掛かるのは、雇用の問題とか、健全なファンも何人かいるし、そういう人達の納得がいくような形でということであれば、もう少し頑張ってみて、駄目な場合は、ということだと思う。

金沢競馬が生き残るかどうかというのは、売上げ増に尽きる。売上げが伸びなければ、単年度赤字であるので、これは2年経ったら止めなさいという結論で良いと思う。

ただ、どのように頑張れば良いかということになると、県のやる気と関係者のやる気、あとはミニ場外しかないと思う。中央競馬も売上げの95%は場外であり、本場だけではとてもやっていけない状況である。県ができなくても、一般企業がどこかでミニ場外をつくり、県がそこで開催権をもって行うとか、福井県とか富山県まで伸ばして、そこで行ってみて、それでも売上げが伸びなければということで、そこまで努力して貰いたいということである。具体的に振興策をやって駄目なら2年後にと、振興策としては何かというのを明記して貰いたいと思う。期限をつけることには賛成する。

委員： 事業の見極めというところで、「一定の期間」それから「明るい見通し」というところに数字を入れるというのは賛成であり、数値を入れるべきだと思う。金沢競馬の果たしてきた役割ということについて気になるので、そこを大いにPRする、理解を求める、ということを行うべきではないか。

7年連続、8年連続で赤字ではあるけれども、それでももう少しトライするというところには深い訳があるわけであり、普通の民間の企業であれば、7年、8年赤字の事業はとっくに止めている。そのところをしっかりと示すことも重要である。

もう一つは、期限を決めたなら、捨て身の覚悟ではないが、思い切ったことができる最後のチャンスということを我々が提起をして、思い切った振興策、ある程度リスクがありそうであるが挑戦しようというものを打ち出して、期限を決めて数値を提示するというようにできたら良いのではないかと思う。

委員： 金沢競馬は、まだ基金が20億ぐらいあるので、それを全部使っても良いのではないかという気持ちがある。基金があるうちに止めて、それでみんなを補償しようという消極的な考え方は持って貰いたくないし、そんなことは既舎関係者も納得しないと思う。基金を全部使うので、その代わり駄目な場合は止めるというようにすれば、彼らも真剣になるのではないかと思う。

県が一生懸命やっても既舎関係者が一生懸命やらなければ駄目

であり、県がリードすれば皆ついてくると思う。頑張ろうという気になれば多少なりとも売上げに貢献するのではないか。

だから、基金20億円を2年、3年で使っても良いが、その代わり使い切って黒字にならなければ止めるという方が潔いのではないかと思う。

委員： 続けるという前提にたって、前向きな答申と言うか、そのためには、きちんと計画、数字をある程度示して、こういうような振興策を図った結果、これだけ売上げが上がる、あるいは、こういったコスト削減によって相当経費が減ると、そういうのをしっかりと数字に出して、それで、3カ年、5カ年、そういう数字を出して目標に向かって続けるということを前提とした答申を検討委員会として出すべきだと思う。廃止云々ではなく、続けるためにはどうしていったら良いのかという視点で、しっかりとした数値を出す必要がある。そのためには、短期的、あるいは中期的なものも含めて色々な振興策、コスト縮減等をしっかりと整理した中で、3カ年から5カ年ぐらいの計画を示めせればと思う。

事務局： 今日の子は、作業部会で検討してもらった考え方を整理したものであり、検討委員会としてこの確認をいただければ、また、作業部会の方で、今日の発言等を踏まえた形で、色々な数値的なものも極力盛り込んだ形の最終的なとりまとめの作業に入って頂けるのではないかというふうに思っている。

委員長： 3年にするか、5年にするか、一定の期間を設けることについては賛同をいただけたと理解している。

あとは期間内にどういう努力をするか、今まで出てきた振興策や経費の縮減策、それらの途中の経過も踏まえながら判断というような方向で検討委員会の報告を最終的にとりまとめるような考え方で良いか。

具体的には作業部会でもう少し詰めて貰うということで、今日、多くの前向きな意見もいただいているので、そういったことも踏まえて、作業部会の委員には、大変申し訳ないがお願いしたい。

作業部会の方で意見を検討してもらって、次回の検討委員会にあげてもらおうということで、次回は作業部会の案で検討を行うこととする。

## (2) 次回検討委員会の日程等について（資料2にて説明）

第9回検討委員会スケジュール（案）の承認  
第9回金沢競馬検討委員会の公開の決定

## 3 閉会