

第3回 金沢競馬経営評価委員会 議事録

日時：平成21年12月17日（木）13：30～

場所：石川県庁 行政庁舎11階 1105会議室

（報告案について）

委員

事務局でも検討いただきたいと思いますが、19年度・20年度黒字化は抽象的には記載されているが、具体的に数字を持って、19年度は1100万円超え・20年度は6500万円超え、すでに報道でも記載されているが、その旨を明確にされる事によって具体的になるという事と、今年度の落ち込みは避けられる事態になる場合の伏線にもなると思いませんし、その記載を挿入されるべきなのではないかと思えます。

例えば、1-1の県営開催において単年度収支は、1100万円の黒字化を達成した。20年度は6500万円の黒字を達成した。という表現を入れておく事によって、6500万円もあったなら非常に高い見通しがあったのではないか。一般論として言える。ところが、21年度は経済状況の悪化に伴い落ち込むだろうと言わざるを得ない。そういう事も一つの懸念材料。今回仮に黒字であったとしても次年度が落ち込んでいくかもしれない、という伏線にもなる様に思うので結論を21年度に出すのは、早計だということに置き換えられる意味合いを持たせる意味でも、数字を披瀝した方が良いと思う。

事務局は検討されて、数字を出さずに黒字に転換したと抽象的実績だけを述べれば良いと議論されたのだと思いますが、議員の皆様方のご意見を踏まえながら記載の可否をご検討頂くことが必要だと思います。

事務局

私どもは、第1回の委員会で数字を示したものを今回資料として添付したらどうかと議論をいたしました。過去の決まった数字ですから、一つの選択肢であろうかと思えます。資料を添付すればということは議論の経過の中ではありました。どちらが良いか、またご意見を頂ければ有難いと思えます。

委員

後ろに添付した資料には出ていないのか？

事務局

この資料には添付していません。

委員

評価ですから数字を出した方が、読みやすくわかりやすく後に続くのかと思いますが、（後に残る資料ですし、新聞報道にも出ています。）個人的にはもう少し、人件費削減と言ったらどれだけ削減したのだ？と、気になるのでカッコ書きで前年対比いくら・・・そういうものまで入れて頂いた方が、評価というか、頑張ったのだという感覚を受ける。後ろの資料にはそういったものが出ていない。

事務局

第1回の委員会の方では経費の中身を示し、その中で人件費が動きました。という話があります。全体の黒字幅はいくらか、第1回委員会でお示ししました。本文に出るか、資料に添付するか、それをなおかつ経費の中身について見るかということかなと思っております。

委員

19・20年度の評価はあるから付けるべきだと思いますが、ただ本文に入れますとどこまで入れるか、非常に黒字額だけを言うのかどうかとなるので、私は資料の一番最初に評価として事務的に収支であったと明記されるとわかると思います。

後、23P(2)で21年度の収支見通しについても、社会情勢の変化があるから、現時点では萎縮することがある。若干19・20年度の収支の状況・社会情勢の変化で、少し検証を遅らせることは普通だと思うが、後2回の開催で数字を出せないと思うが、さらに厳しいことが予測される。雪などの状況で左右されるなど、文言を表現できれば良いと思います。

委員

その通りだと思います。具体的な数字はこのようでも、この文言では物足りない。もう少し踏み込んだ、推測できる文言があるはず。もう少し精査した表現をお願いします。

委員

本文に黒字の額を出すのはどうですか？

委員

別添で一覧表で整理されてはどうか？

委員

個人的には、本文に黒字化の金額は最低限入れるべきだと思います。読む方にとってわかりやすい。

委員

それでは19年度、20年度については金額を入れることといたしましょう。

具体的記載については事務局から別途委員に提示することということによろしいですか。

委員

字句というか、こういう言葉を挿入したらどうかという提案ですが、1ページの総売得額の増大に努める一方、諸経費のさらなる削減に努めていると表現していますが、開催経費・人件費の削減はもとより、諸経費の・・・というように、少し字句を入れて頂ければ、表現が伺える。改めてもらう方が良いと思います。

それから、2ページの開催成績(1)本文の方で、とりわけ21年度・・・主語が見えないので、21年度は急激な社会情勢の変化が・・・と置き換えた方が主語が見えるので良いと思います。

また、①昨年度以降・・・と出てくる。後にも出てくるが、急激かつ大幅な・・・をいければ非常にひどい現象だとわかる。そうすると3ページに同じような言葉が出てくるが、言葉が表に合うと思います。そこでまた大幅な・・・という言葉を入れるかは問題だが、急激だということは、20年度の黒字が6500万円だった。その辺りから多分落ち込まざるを得ないという所が見えてくる。という様な意味合いから、軸を入れることによって、努力はしているが不可抗力によってやむを得ない現象が見えると思うので、言葉の軸挿入が必要だと思います。

委員

あと何かありますか。

委員

最初の局長の説明の中で、振興策等の中には経営改善策の有無の説明があったが、我々はわかるが、今の文章だけでは等の中に経営改善が含まれるというのとはわからないと思うが、これは何らかの形で経営改善策を含んでいるという表現が必要ではないか。この文章を読んでいくと、発売促進等の各振興策取り組みに加え、開催経費・人的等経費削減努力が経営改善努力になるのであれば、・・・の努力などの経営改善策の取り組み・・・などを入れて、その中の経費改善取り組みも入れるのですよ、という表現がよいと思います。

事務局

おっしゃる通りでございます。

どこかで定義を置こうかという思いもあったが、なかなか文章的に入れる所が無く、この通りになりましたが、経営改善策を明記した方が全体的に試行錯誤等と意味につな

がりますので、その方がよろしいかと思ます。

委員

2点ありまして、2ページの3開催成績の①の文章の中で一人当たりの馬券購入単価の減少と、購買力の縮小など類似した言葉が混在しているので、最初の所は著しい減少（購買力縮小）。わざわざ書いたのは、以下購買力の縮小ということなのか？ちょっとわかりませんが、非常に紛らわしいので違うなら違う表現で、同じ使い方をしているなら以下購買力の縮小・・・そういう表現の方が文章としてわかりやすいと思ました。

それから4ページの最初の③で、したがってとにかく今日の不況・景気後退、こういう中で改めて本年度にかけて諸調整を見極めるという最後のところで、当然それは将来のこともありますがその前に、本年度において振興策等というか、まず自分達でやることも取り決めながら、諸調整を見極める。そういう主体性の文言が最後に出るべきだと思ます。

事務局

1点目の言葉の統一性の意味では、おっしゃる通り2つの言葉を使った部分もあり、なかなかわかりづらい部分もありますが、購買力の縮小と購入単価の減少は基本的に同じことを言っているので、改めて全体として統一性を持たせたいと思ます。

それから今おっしゃった最後の部分で、一つ私共の方の主体性をにじみ出る・・・というような事になると、例えば来年度の状況を見極めて引き続き検討する。検討していく必要があると。あまり変わりませんか。

委員

私が思ったのは、1ページの振興策等で21年度の検証で、今後とも継続的に不十分・現在も不十分や、継続的に取り組み必要があるとうたっているの、最後はそういう主語・主幹の意思表示があっても良いと思ます。

委員

売得額増加の仕掛けを書くなどの説明をされていましたが、具体的にどんな仕掛けを書けるのですか？

委員

端的に言えば振興策等なのか。前の文章からすれば振興策などに組み込みながら諸情勢を見極める必要がある。

委員

本年度及び来年度も含め更なる経営改善・振興策取り組み努めると共に情勢を見極める。そうされれば事務局も一生懸命努力は惜しまなくやらなければならない。また、状況も見たい。

委員

19・20年度振興策をやってきたことを更に増やす。もっと充実させるという文言にする。

事務局

客観的に、今の放り投げる感じで、経済情勢・社会情勢の状況を見るのではなく、私共、主体的に取り組んだ上でのトータルとしての諸情勢という意味のご意見だと思えますので工夫して考えたいと思います。

事務局

実は私共のチェックミスで十分な言動を欠いたような状態なのですが、下の3行目・売得額増加の仕掛けを付加するということと、未だ不十分という言葉が繋がらないのではないかとということで仕掛けが欠けているなど、言っていることが不十分です。このような流れの方が話がわかりやすいので、訂正いたします。

委員

3ページ4行目、収益額全体を縮小させ、確固とした自立した競馬の観点から好ましいことではなく、表現が気になりまして、競馬事業の観点から自場発売での一層の売得額増の確保が求められると思うのですが・・・「好ましくない」は、なかなか難しく流れとして、他場発売は若干といえども増えていますし、むしろそれを推進してでも、全体的にあるわけですから、好ましい・・・確かに経営赤字は自場発売は収益基盤が一番良いわけですから、こういうふうにしたらどうでしょうか？と、思いました。

各地方競馬の関係者皆さんが一緒になって頑張っている所で、他場の馬券を売るのは良くないような表現に聞こえますからそこは削除した方がよいですね。(3ページ6行目)

委員

ナイターの方は数字が出てきて分かりやすかったが、ミニ場外の方はあまり数字的なものが無く言葉だけの表現だったのでもう少し数字的なものをつかんでいるのか？

事務局

主に後半で申し上げたのは、例えば委託料や賞典の話だったのですが、最後に申し上

げた採算ラインと言うか本場から移行する部分でいくらか？前提として置き方が違ってくると思うので。少し数字が高いと思いますが、例えば福山競馬の場合は、場外発売所ができて 20km 以内だそうですが、本場からの移行率が 60% で常識的には高いが私共の聞き取りではそうなっております。これが 10%であればトン、20・30%になると厳しい状況です。できるだけ具体的な数字として今後も拾っていききたいと思います。あわせてこの3点をやっていきたいと思っております。

事務局

第1回からずっと議論になっているインターネットの在宅投票で委託業者の委託率が非常に高いと何回か出てまいりました。ということで先程申し上げた2~3ページにかけて在宅投票の移行について委託業者に対して全国一体となって引き下げに働きかける。というように直書き程度にはまればどうかということ。どこに入れるかは難しいですが、本文中に差し込めばどうかと考え中です。

委員

主催者をお願いしようと思っていたのですが、色々議論はありますが、例えば100億円売って75億円はお客様に行って、25億円が主催者のお金でその半分が委託業者に支払われる。50%も委託業者に行っている。100億円売ると12億5000万円が委託業者に行き、残り12億5000万円が主催者全体で分けている。そこをお願いしたいのは、他の主催者にも言っているが、きちっと諸経費・運営コストがどれくらいかかっているのか、主催者コストもあるから色々コスト計算をして、半分も委託業者が持っていく事実が適切なのか？これだけ一生懸命主催者が頑張っていて、経営が困っているのにインターネット会社が、例えば一年間に200億円売ればすごいお金になる。初期投資はいくらかかかっているが、運営・人件費コストはそんなにかからない。それらを考えますともう少し委託料率を3%・5%にしても、例えば5%みしても21%の20%になりますから、そういう意味でも主催者全体が一丸となって委託料率の引き下げを求める。金沢競馬も3億9000万円もインターネット発売があるので、5%下げることによって1000・2000万円のお金が浮いてくる。12.5%は数字で見ると低い様だが実際は50%の還元なので是非努力して頂きたい。

事務局

委員からお話があったのですが、今のお話がそうですが私共20年度をベースで考えて12億7300万円をオッズパーク・競馬モールに合わせた数字を支払いいたしております。これを12.4% (オッズパーク)・12.15% (競馬モール) の利益をかけますと各社の利益が1億5700万円となります。ソフトバンク・楽天系の各社の利益になっているということです。全国数値は把握しにくいですが、同じようにオッズパーク・競馬モールあわせて全体

の売得額は 234 億 6200 万円、これに 12.4%と 12.15%をかけますとあわせて 29 億円の利益になります。

委員

相当ハードルが高く、地全協・全主協さんにもお願いしながら、相手は手強く大変だと思うが、これが地方競馬の経営にかかわってくる。額から言うととんでもない。割合は 11.5%と低いと思うが実際にはものすごい額ですから働きかけをしてほしいと思います。

事務局

大変細かいですが、5 ページ②に IT を活用した・・・この中で評価の所にインターネット各社・・・と書いてあるのですが、⑥で色々なご意見もありました。3 回に渡って毎回この議論がありましたので、今ペーパーを配布した文言を本文中に改めて入れればと思います。

委員

いきなりポンと出てくる印象があるので読む人は何だ？と思う。もう少し前ぶれがあったほうが良いと思います。状況が大変なので、これが引き下がれば今プラスなのだという様にわかる形に持っていけば前書きがあった方が良くと思います。

委員

そうであれば 5 ページの、例えばインターネットによる馬券購入の環境が整備され発売額は年々着実に増加している。の中で委託業者引き下げという所につながっていけばわかるのではないか。「なお書き」か (2)・段落で別の文章にするかは別として、若干 5 ページの評価の総論の言葉を頭に付ければつながっていくのではないか。

委員

「なお書き」だとしたら少し弱い面があると思うので、別項目の③なら③に立てられて、自場開催と他場開催のインターネットによる販売、それがかなりの割合を占めて所という見出しが良い。それによる利益が少し出るでは心細いし、もっと出るように表現を入れられれば強調できる。「なお書き」ではだめだと思う。

事務局

一種の社会的な情勢は避けられない部分も当然あります。避けられない部分は課題に立ち向かうということです。課題に立ち向かうにそういった委託費が非常に高いということになれば、それについて引き下げ努力をすることはあっても当然だと思います。そこ

の所は工夫してこういった項目立てをして書き込んでみたいと思います。

委 員

もしよろしければ何かございますか。特にございませんでしたら、今回の直しを事務局でまとめて頂きたいと思います。