

経 済 港 湾 委 員 会 記 録 (No.29)

1 日 時 令和6年10月7日(月)
午前10時00分 開会
午前10時40分 閉会

2 場 所 第3委員会室

3 出席委員(9人)

委 員 長	吉 田 幸 正	副 委 員 長	渡 辺 修 一
委 員	田 中 元	委 員	香 月 耕 治
委 員	渡 辺 徹	委 員	世 良 俊 明
委 員	奥 村 直 樹	委 員	高 橋 都
委 員	本 田 一 郎		

4 欠席委員(0人)

5 出席説明員

産業経済局長	柴 田 泰 平	企業立地・農林水産担当理事	山 口 博 由
公営競技局長	春 日 伸 一	公営競技局次長	横 山 久
総務課長	本 多 利 明	ポートレース事業課長	窪 田 浩 二
			外 関係職員

6 事務局職員

議事課長	木 村 貴 治	書 記	西 嶋 真
------	---------	-----	-------

7 付議事件及び会議結果

番号	付 議 事 件	会 議 結 果
1	議案第128号 令和6年度北九州市一般会計補正予算（第2号）のうち所管分	可決すべきものと決定した。
2	議案第131号 令和6年度北九州市公営競技事業会計補正予算（第1号）	
3	陳情第88号外3件について	別添陳情一覧表の陳情4件について、閉会中継続審査の申出を行うことを決定した。
4	地域経済の活性化とにぎわいづくりについて外2件	別添所管事務調査一覧表の事件について、閉会中継続調査の申出を行うことを決定した。
5	ボートレース若松外向発売所の移転新築について	公営競技局から別添資料のとおり報告を受けた。

8 会議の経過

○委員長（吉田幸正君） それでは、開会いたします。

本日は、議案の採決、陳情の審査及び所管事務の調査を行った後、公営競技局から1件の報告をお受けいたします。

初めに、議案第128号のうち所管分及び131号の以上2件を一括して議題といたします。

これより採決を行います。

議案第128号のうち所管分及び131号の以上2件について、一括して採決することに御異議ありませんか。

（「異議なし」の声あり。）

御異議なしと認め、一括して採決をいたします。

議案2件については、いずれも可決すべきものと決定することに御異議ありませんか。

（「異議なし」の声あり。）

御異議なしと認めます。よって、議案2件につきましては、いずれも可決すべきものと決定をいたしました。

以上で議案の審査を終わります。

なお、委員長報告につきましては、正副委員長に一任をお願いいたします。

次に、陳情の審査を行います。

本委員会に新たに付託された陳情1件を含むお手元配付の一覧表記載の陳情4件について

は、いずれも閉会中継続審査の申出を行うことに御異議ありませんか。

(「異議なし」の声あり。)

御異議なしと認め、そのように決定をいたしました。

以上で陳情の審査を終わります。

次に、所管事務の調査を行います。

お手元配付の一覧表記載の事件について、次の定例会までの間、調査を行うこととし、閉会中継続調査の申出を行いたいと思います。これに御異議ありませんか。

(「異議なし」の声あり。)

御異議なしと認め、そのように決定をいたしました。

以上で所管事務の調査を終わります。

ここで、本日の報告に関する職員を除き、御退室をお願いいたします。

(執行部入退室)

次に、公営競技局から、ボートレース若松外向発売所の移転新築について報告をお受けいたします。ボートレース事業課長。

○ボートレース事業課長 それでは、ボートレース若松外向発売所の移転新築についての御報告をいたします。

現在ボートレース若松では、施設全体の在り方を見直し、地域から必要とされるボートレース場を目指し、パーク化を中心とした新規ファン獲得や、地域貢献を目指すための施設整備を進めております。現在の外向発売所は床面積が狭く、来場者同士の距離の確保や安全対策が困難となってきております。また、着席して、ゆっくり購入できる有料席エリアがないため、近隣の外向発売所に比べて高額購入者の定着が進んでおりません。

このような状況の中、ファンの満足度や購買意欲の向上を図るため、ボートレース若松の駐車場内に外向発売所の移転新築を進めてまいりました。施設規模を拡大し、設備の高グレード化を行うことで、新規ファンや高額購入者の獲得につなげ、売上向上を目指すものです。今回は、この外向発売所につきまして、移転新築が完了したことを御報告するものです。

現在の外向発売所は、平家建て床面積約800平方メートルに対しまして、新しい外向発売所は、2階建て床面積約2,500平方メートルであり、現在の3倍程度の床面積となっております。

1階の無料エリアは、床面積を拡大することで収容人数を増やし、収益確保を目指します。また、コンビニエンスストアを併設することで利便性の向上を図ることとしております。

2階には有料エリアを新設し、落ち着いた購入環境と充実したサービスの提供を行い、新規ファンの獲得と高額購入者の定着を図るものです。席数でございますが、個別席が50席、グループ席が10部屋、34席を整備いたしました。

令和3年度から令和4年度にかけて設計を、令和5年度から令和6年度にかけ工事を実施いたしました。令和6年7月に建物がしゅん工いたしました。総事業費は約16億円でございます。

現在、オープンに向け準備を進めておりますが、令和6年11月1日にオープンを予定しております。また、当日はオープニングセレモニーを実施する予定でございます。

以上でボートレース若松外向発売所の移転新築についての報告を終了いたします。以上でございます。

○委員長（吉田幸正君） ありがとうございました。

ただいまの報告に対し、質問、御意見をお受けいたします。

なお、当局答弁の際は、補職名をはっきりと述べ、指名を受けた後、簡潔、明確に答弁をお願いいたします。

質問、御意見はございませんか。奥村委員。

○委員（奥村直樹君） ちょっと質問ですみません。もうできたところで言うのもあれなんですけど、今さっき言ったように、高額な方に来てもらうために、これまでのところを分けて、プレミアム感を出すみたいな感じなんですよね。例えば、じゃあコンビニが入るというのは、どんなコンビニ、普通のコンビニが入るんですか。そこを伺いたいんですけど。

○委員長（吉田幸正君） ボートレース事業課長。

○ボートレース事業課長 現在、デイリーストアと交渉しておりまして、デイリーストアが入っていただけるような感じになっております。以上でございます。

○委員長（吉田幸正君） 奥村委員。

○委員（奥村直樹君） となると、何かそのコンビニも例えばデイリーストアさんでも様子をちょっと変えてもらって、普通と違うような、ここに来ていただきたい方々の想定する方々に向けた形にすべきじゃないかなと思うんですよ。中の商品構成もそうでしょうけど、ちょっとほかとは違うという雰囲気をつくっていくことは、やっぱりとても大事なのかなと思いますので、その工夫を。もうテナントが決まっているんでしたら、できる範囲のところでも、色合いとか商品構成で相談していただけたらいいんじゃないかなと思います。

それと、今ネットが多くなる中で、利便性とか快適性といったら、本当のことを言うと自宅のほうがいいのか、今回はこれがもうできるわけですけど、いずれは、もっと町なかがいいとか、景色のいいところに例えばこういうものをつくるということも今後は可能なんですかね、どうですか。

○委員長（吉田幸正君） ボートレース事業課長。

○ボートレース事業課長 現在、ボートレース若松全体の施設の在り方を見直しておりまして、今、有料席、ロイヤル席が西スタンド棟にございます。それが今後改修を図って、コアなお客様だけじゃなくてもっと家族連れとか、若いお客様とか、そういうお客様向けのグループ席とかを増やしていくような形にしてございますが、その改修の間、約3年ほどかかりますが、その間に、大口のお客様が近隣の芦屋さんだったりとか福岡さんだったりとか下関さんであったりとか、そちらに行ってしまうと、一度行くとなかなか戻ってまいりませんので、それを食

い止めるために、ぜひともこの外向発売所に有料席のいい環境をつくって、そういうお客様を逃がさない、そういうことをやろうということで今回やっております。

それから、現在、ネット投票とか、そういう環境がございますが、お客様はどうしてもやはり専門のモニターがあったり、大画面を見たいとか、そういう環境の中で投票を行いたいという大口のお客様が一定数おりますので、そういうお客様向けにやっていきたいと思っております。

それから、町なかにそういう施設ができないのかということがございますけども、それについては今小倉のメディアドームの中に場外発売場がございますけども、そちらを今後もっとサービスアップするとか、そういうことで対応していければと思っております。以上でございます。

○委員長（吉田幸正君） 奥村委員。

○委員（奥村直樹君） この補助金で施設をつくっていく中で、縛りはあるんですか。敷地内じやなきゃ駄目とかというのはあるんですかね。

○委員長（吉田幸正君） ポートレース事業課長。

○ポートレース事業課長 外向発売所は、どうしても本場施設の中につくるように求められてございます。ですので、現在はちょっと拡大解釈じゃないですけども、運用の中で、敷地内であればそれを認めるということでございますので、現在第6駐車場というか、そちらに移転して新築に建て替えてございます。以上でございます。

○委員長（吉田幸正君） 奥村委員。

○委員（奥村直樹君） すみません。将来の話ですけど、音が聞こえるとか、じかに見られるというところにニーズがあるんだったら、それが一番いいと思うんですけど、大画面とかというのであれば、そういう設備が整っていればいいという形であれば、法的とかルール上難しいかもしれませんが、例えば平尾台とか皿倉山とか、何かそういうロケーションのいいところでつくるのも、またもしかしたらニーズがあるのかなと思ったもので。これはちょっと勝手な意見なんで、ルール上可能なら、そういうのも今回のこの事例の実績を見ながら、また検討いただけたらと思います。最後に、今あるものの代替でつくっていますけど、今度新しくするとファミリー層と、すみ分けをしていくことで、また雰囲気づくりができると思いますので、今回のところは高級感を持った形でうまく演出していただけたらと思ひまして、意見をして終わりたいと思います。

○委員長（吉田幸正君） ほかにございましたら。田中委員。

○委員（田中元君） 単純に、高額購入者の獲得につなげ、新規ファン、こういうのはあるんですけど、先ほど奥村委員からも言われたような、中は入ってみないと分からないんですけど、そういう方たちというのはプレミアム感がないと。わざわざ行って、多分その方たちもネットで投票しようと思ったらできると思うんですよ。それをわざわざ呼び込んで、友達とか呼んで

やろうとする中で、プレミアム感があるような雰囲気があるのかということと、今何度もお名前が、若松外向発売所、これは名前も外向発売所というのか、何か横文字の名前なのか、ちょっとその辺をお尋ねしたいということと、総事業費の16億円というのは完全に企業会計でやったのか、それとも協会からとか、モーターボート競走会というんですか、ああいったところから補助があったりとかしたんですか。ちょっとそれを教えてください。

○委員長（吉田幸正君） ボートレース事業課長。

○ボートレース事業課長 まず、プレミアム感なんですけども、本当に設備自体は高級感を出した仕様にしてございます。お客様はどうしても家ではなかなか、1人でお住まいの方だけじゃございませんので、やっぱりそういう環境の中で買いたいというお客様は一定数ございまして、そのお客様に向けた環境をつくっていくということでさせていただいております。

それから、名前なんですけども、現在外向発売所、これは公式な名称でございまして、愛称として、カップピアというのを作っております。最近ボートレースチケットショップと呼んでおりますが、もともとボートピアという名前がつけられておりました。それで、若松は、かっぱ伝説もありますので、かっぱという名前、キャラクターもかっぱですので、それでカップピアということで建物の愛称を作っております。

それから、事業費についてなんですけども、もともと現在の外向発売所はBOAT RACE振興会が外向発売所を増やそうということで、3億円の事業費をかけて振興会がつくって、一定期間が過ぎたので、北九州市に譲渡していただいております。もう現在は古くなっておりますので、今回その事業費についての補助はございませんが、これは全て単費で売上げの中から企業会計の収益を使って全て賄ってございます。今、パーク化をしておりますけども、パーク化につきましては振興会から3億円の補助金が出る予定でございます。以上でございます。

○委員長（吉田幸正君） 田中委員。

○委員（田中元君） ありがとうございます。カップピアというのがなかなかプレミアム感があるのかなと思いつつながら、一般の北九州市民というより、若松区民には物すごく受けるんだと思うんですね。でも、あえてここを新規ファン、高額購入者獲得につなげと書いているもので、そこでカップピアと言われると、なかなか若松区外の人は何のこっちゃという、何か行ってみたいという感じがしないのではないかなという、これは僕の個人的な感想なんですけど、若松の方にはちょっと申し訳ないんですけど、思いました。

それと、有料席というのがあるんですが、有料席の金額の内訳とかというのはまだ公開はされていないんですか。僕らに教えてもらうことはできないですか。

○委員長（吉田幸正君） ボートレース事業課長。

○ボートレース事業課長 シングル席につきましては現在1,000円で予定しております。それから、グループ席等は部屋の大きさに応じて大体2,000円からということで設定をさせていただいております。現在の本場のロイヤル席は、大きなレースになりますと大体3,000円とかで設定

して、お支払いをいただいているということでございます。以上です。

○委員長（吉田幸正君） 田中委員。

○委員（田中元君） 中を見てみないと分からないですけど、何か安い感じがするんですよね。これは事業目的のところを重視して言いよるんです。一般市民向けやったら高い感じがするんですけど、高額購入者のために1,000円もしくは2,000円、3,000円と言われると、何か安い感じがして、その人たちは相当払うわけでしょう。僕は高額購入者ってどれぐらい払いよるか分からないんですけど、賭け金でも何千円単位で払いよるわけじゃないと思うんですね。多分、万円単位、10万円単位、100万円単位で買うと思うんですよ。その方たちからすれば、1,000円や2,000円や3,000円というのは物すごい安いなという感じがするし、名前も安いなという感じがするし、さっき言われるように、コンビニもデイリーストア、何か中途半端な感じがするんですよ。もうちょっと思い切ってやってみたほうが、今からソフト面とか、ハードはもう変えられないでしょうけど、中身をもうちょっと工夫されて。

○委員長（吉田幸正君） 公営競技局次長。

○公営競技局次長 今、田中委員から御意見をいただきました。とにかく高級感を出すというのは、我々もいわゆる高額購入者に来ていただくために必要なことだと思っております。一方で、これは2階建てになっておりますけれども、1階はいわゆる立ち見の方が来ている感じになります。これは、実は今のカップピアもこうなんですね。こういう形で、いわゆるボートを純粹に楽しんでいただける方を呼んでおります。これにプラスして、今回有料席を設置させていただきました。料金も少し1,000円という、これはやはり買っていただけるということで、我々の戦略として少し安めに設定をさせていただいて、来てもらうことがまず第一なので、そこで快適な空間ということで、リピーターになっていただければということでやらせていただいております。

高級感を少し、名称も含めてということなので、我々もそのカップピアという名称は、なかなかこれから変えるというのは、もしかしたら難しいかもしれませんが、この有料席エリアに少し皆さんが来ていただけるようなエリアの名前をつけるとか、ちょっとそういう形で工夫させていただければと思っておりますので、また御意見等ありましたらよろしく願いたします。

○委員長（吉田幸正君） ほかにございましたら。本田委員。

○委員（本田一郎君） 今、田中委員からもありましたように、カップピアですね、これはもともと2011年にできた当初の名前をそのまま継続してやっているということですよ。変えてもいいんじゃないかなと。私は違和感ないんですけども、やっぱりほかの区の方から見ますと、何となくぴんとこないのではないかなというふうな、もうちょっと目新しくしてもいいんじゃないかなとは思いました。

今回、2つの新規ファンと高額購入者の獲得ということなんですけれども、現状がどの程度

で、どれくらいのアップを見込んでいるかという、その2点をお願いします。

○委員長（吉田幸正君） ボートレース事業課長。

○ボートレース事業課長 現状、ちょっと古いデータなんですけども、コロナが始まる前の令和元年度の売上げが大体1日、現在の外向発売所で1,300万円ほどございます。それを今回新築しまして、3年後の令和9年度には1日当たり2,300万円ほどの売上げを目指してやっていきたいなと思っております。大体80%ぐらいの増加ということで目指して頑張りたいと思っております。以上でございます。

○委員長（吉田幸正君） 本田委員。

○委員（本田一郎君） ありがとうございます。売上アップを目指して頑張っていたいただきたいと思います。そして、さらに一般会計に多く捻出していただければと思います。以上でございます。

○委員長（吉田幸正君） ほかにございましたら。香月委員。

○委員（香月耕治君） 公営競技のボートということで、50億円繰入れしていただいて、さらに繰入れをアップしたいなと、その意味合いでの売上増加ということだと思っておりますが、今のとも関連しますが、今までの発売所の売上げといいますか、これが総売上げの何%を占めているんですか。

○委員長（吉田幸正君） ボートレース事業課長。

○ボートレース事業課長 昨年度でございますと、令和5年度の総売上げが大体1,300億円ほどございます。そのうちの外向けの場外につきましては約40億円ほどの売上げとなっております。以上でございます。

○委員長（吉田幸正君） 香月委員。

○委員（香月耕治君） 売上増加ということで努力するというではありませんが、私がボートの常連客に話をしましたら、この計画というのは売上増加という観点からは無駄やないかと、そういう話も聞いていますが、顧客サービスということでは一つの方向性はあるかと思えます。なかなか売上増加というところまでは、先ほども3年後に2,300万円、今は全体の40億円ということで、トータル的に発売所のグレードアップ、それから、ほかのネットとか電話とか、これの売上げが基本的にコロナの時に売上げが伸びた。この間の報告では、売上げが頭打ちになったということで、ほかのボート場と競争ということも厳しくなりますので、今回のグレードアップということは、売上げだけでなく、プラスイメージアップというか、若松ボートのイメージアップということは図れるんじゃないかなと思っておりますが、総体的に、さらに1,300億円を1,500億円ぐらいにするための何か特別な仕掛けというのを考えられていますか。

○委員長（吉田幸正君） ボートレース事業課長。

○ボートレース事業課長 なかなか一足飛びには売上げを上げるのは難しいですけども、ただし、SG競走ですね、誘致が順調にできましたら、大体SGレースを1回やると、売上げが

190億円近く伸びますので、あるとないとでは200億円ほど変わってまいります。SG競走をやりますと、その前後の競走は一般戦でありましても、売上げがよく伸びます。それはSGを買うということで、その前後でボートレース場の水面の状況でありますとか、特性をお客様が知るために事前に見たりとか、後でその特性を生かして舟券の予想につなげるとか、そういうことで前後の競走も伸びますので、そうすると200億円ほど伸びる可能性がございますので、ぜひSGの誘致は毎年可能な限り続けていきたいと思っております。以上でございます。

○委員長（吉田幸正君） 香月委員。

○委員（香月耕治君） 発売所のコストといいますか、人件費等を含めて、そういうことを考えると、他のボート場で、これは北九州というか、民営化というのも進んでいますが、民営化についてはどう考えられていますか。

○委員長（吉田幸正君） ボートレース事業課長。

○ボートレース事業課長 競輪につきましては、法の改正がございまして、包括委託ということで全面的に民間に委託をするということもございますが、ボートレースはまだそこまで行ってございません。大体施設会社が入って、運営は施設会社と施行者で行うという形までが一般かなと思っております。ただ、そうすると、大体の収益が施設会社に流れていきます。現状の直営でやりますと、売上げから上がる収益につきましては、全て市への繰り出しが、我々の裁量の中で財政当局と話しながらできるというメリットがございますので、その辺は現状ではその方法がベターなのかなと思っております。以上でございます。

○委員長（吉田幸正君） 香月委員。

○委員（香月耕治君） 発売所に関しては、やっぱりコスト削減というか、さっきも話が出ましたけど、グレードアップということもありますが、その辺もやっぱり考えていかないと。それとトータルの売上増加をどう図っていくかということで、さらに努力をお願いしたいと思います。

○委員長（吉田幸正君） 渡辺徹委員。

○委員（渡辺徹君） 意見というか、ちょっと要望というか、今各委員の皆さんに言っていたように、日頃からの御努力に大変感謝しているんですが、その中で北九州にお金を多く入れていただいている。我々全員で視察に行ったときに、やはりボートも競輪も全国的にも頭打ちということを言われています。特に、このエリアは下関も芦屋も福岡もあって、県内に大分ありますんで、こういったとにか目立つ、そしてまた、いろんな客層を取り込むということは大事なことだと思っております。

また、表には子供さんが、家族が集まるような工事もしっかりやっておりますので、そういったところを総合的にしっかりして、北九州に、この若松に、ボートレース場にしっかり客を呼び込むという、お金にならなくてもまず呼び込んで、それを知って、先ほど次長が言われていましたけど、知っていただく、認知していただくということが本当に大事だと思いま

す。それとイメージ、ギャンブルがどうのというようなあれになってしまいますけど、そういったものを払拭しながら、うまい具合に両立してやっていただきたいと、より一層の努力を。とにかく買っていただいて、この北九州の若松ボートがこの地域では一番という形で、税収もしっかり取れるように差別化を図っていただきたいと思いますので、よろしく申し上げます。以上です。

○委員長（吉田幸正君） ほかにございましたら。高橋委員。

○委員（高橋都君） 1点だけちょっとお聞きしたいんですけど、来場者数ですね、市外と市内とどのくらいの割合とかデータがあれば教えてください。

○委員長（吉田幸正君） ボートレース事業課長。

○ボートレース事業課長 ちょっと今手元に詳しい資料がございませんが、大体、県内からがほぼ9割近くですね。県外はほぼないということで、そのうち県内でありましては市内がほぼですね。市内と近隣の市町村の割合がかなり高くなっているということでございます。以上です。

○委員長（吉田幸正君） 高橋委員。

○委員（高橋都君） ありがとうございます。やはり近場の方が多いということなんでしょうけど、こういうふうには差別化をしてでも来場者数を増やすというか、高額購入者とか新規ファンを増やすということは、やっぱり来てもらうということに重点を置いているのかなと思っています。そうですね。

私なんかあまり行ったことないんでよく分からないんで、申し訳ないんですけど、1回だけ見に行ったときに、やっぱりボートレースって臨場感というんですか、私は本当に生で見るほうがやっぱり面白いなと思うんですね。だから、こういうところで画面を見ていて面白いのかなと思いがらいるんだけど、それで高額購入をするという人はやっぱり多いんでしょうね。その辺はちょっとよく分からないんですけど、それをしてでもやっぱり賭けたいという人が多く来られるんだなというのを今つくづく思っていましたから、場外にこれだけの外向発売所、これに16億円かけて新設するということは、さらに増えるということを見込んでいるんですかね。やっぱりネットが今から多いんかなと思うので、どうなんだろうと思うんですけど、どうでしょうか。

○委員長（吉田幸正君） ボートレース事業課長。

○ボートレース事業課長 実は、B T S、メディアドームの中にボートの場外発売場をつくりまして、最初は、先ほど次長が言いましたように、立ち見で買われるお客様のみのエリアだったんですが、有料席を39席ほどつくりまして、そちらで発売をやりましたら、大体、それまで1日1,000万円ほどの売上げだったんですが、有料席をつくりましたら、1,300万円に、300万円ほど、30%ほど売上げが上がりました。それだけ少数のお客様が買われても売上げがかなり伸びると。高額のお客様は、ほぼ毎日お見えになりますので、元のお金をちょっと回すんじゃあ

りませんが、勝てばそれが次の資金になりますので、そういうので毎日お見えいただけていると。そのお客様は数が少なくてもかなりの売上げが増えるということで、そういう有料席はぜひ必要だなということはそこで我々も経験いたしました。以上でございます。

○委員長（吉田幸正君） ほかにございましたら。

それじゃあちょっと私も。副委員長と交代します。

（委員長と副委員長が交代）

○副委員長（渡辺修一君） 吉田委員。

○委員（吉田幸正君） 市民の税金を使わずに、こういう施設ができてくるということは、率直にファンにとってはうれしいことですので、すばらしい事業だと率直に思います。それで、その上で、顧客というか、ベットする方の満足度を上げることと、それと、やっぱり市内のPRをこの中でどう考えるかということがとても重要だと思います。今、特に2階の有料ゾーンだと思いますが、そこにおいて北九州市のPRというのがどういう状況になるかというのを教えてください。

それと、コンビニがあるという話だったんですけど、コンビニはそれでいいと思うんですが、今はやっぱり食事、そういう高額購入者というのは、コンビニでパンを食べるのかなという気がする中では、ウーバーみたいなのも結構あって、事前の予約もあるかも分かりませんが、若松のお店から配達できますよとかということがあれば、ウーバーというのはちゃんとある仕組みなんで、お店に迷惑をかけなくても、若松の美味しいお寿司屋さんか何か配達できるんじゃないかなという期待もしますが、顧客の満足度のことを教えてください。

それと、今話が出ましたメディアドームにボートのほうは極めていい施設ができて、我々は公営競技を所管するとなると、もう一つのほうはどうかなというときに、メディアドームで場外ができたんですけど、今話が出た子供向けとかファミリー向けとか、エリアゾーンを向上させるという感じに正直まだなっていないのかなと思っています。それで、トータルとして、メディアドームにも場外ができたわけですが、場外というか、外向けというんですかね、外向けができたんですが、それと、地域の人たちの満足度を上げる施設整備についてどういうふうに考えているかを教えてください。以上です。

○副委員長（渡辺修一君） ボートレース事業課長。

○ボートレース事業課長 最初に、市内のPRの関係なんですけども、こちらは新しく外向発売所の中にサイネージを入れたいなと思ってございます。サイネージでありましたら、データを入れましたら、いろんな情報が出せますので、当然ボートの発売系の情報もございますが、市内のPRビデオ等、この辺は観光部門と連携しながらやっていければ非常にいいんじゃないかなと思ってございます。

それから、コンビニにつきましては、一応コンビニの中にイトインのスペースをつくりまして、そちらで買っていただいて、食べていただくこともできると。それから、有料席エリア

につきましては、こちらは当面はちょっと食堂が、本来今本場のロイヤル席でありましたら、1階の食堂からデリバリーで運んでこれますが、今回場所が離れますので、そちらについてはお弁当で対応するかとか、その辺は現在検討中でございます。今、委員の言われましたウーバーとか、そういうものも非常にいい仕組みじゃないかなと思ってございますので、今後ちょっと検討を進めてまいりたいと思っております。

○副委員長（渡辺修一君） 総務課長。

○総務課長 すみません。今日は競輪事業課長が不在でございますので、私から、競輪場の地域の満足度についてお尋ねがございました。今現在、競輪祭等、いろんなイベントをして、地域の方に楽しんでもらうというのが1点、それから、運動会等でアリーナを使っていただくということで、メディアドームの利便性を感じていただくということが1点ございます。

今後、この前こちらの委員会でも御審議いただきました包括委託が更新されますので、今ボートが考えているようなパーク化というのはなかなか難しいんですけれども、そういった臨時のイベント以外にどういった施設整備の方向性とかができるかというのは、受託者が決まりましたら競輪のファンの方にも満足していただきつつ、地域に開かれた施設としてどういったすみ分けができるか。ファンの方はファンの方で大事にしつつ、地域の方は地域の方々が集まれるような場所がもしできるようなことがあれば、また考えていけばよいかなと思いますので、少し包括受託の中で考えていただければと思っております。以上でございます。

○副委員長（渡辺修一君） 吉田委員。

○委員（吉田幸正君） ありがとうございます。僕は思うんですよね。僕はギャンブルはやらないので、今高橋委員が言われたみたいに、ボートはどういうフィーリングで、ネットでできるのにそこに毎日行くのはどうなのかなと、よく分からないところもあるんですけど、多くの市民も多分そんな気がするんですよね。ところが、ファンの心理の中に、ファンのこの選手を勝たせたいとか、いろんな思いがあって、そこへ足を運ばれる、その人のおかげで、実は50億円なりのお金が市民に還元されているということ。だから、ファンの方を大事にする制度ができたのと同時に、この町のことをどう考えているんですかと問われたときに、いや、実は市内から料理も運んでもらえるような設備にしています。市内のPRはどんどんやっていますと。だから、若松の方も小倉のいろんなイベントに、小倉城に来られていない方も多分いっぱいいらっしゃるんじゃないかなということを考えると、やっぱり市内ですっとお金を回す、あるいはメディアドームで若松のいろんなお祭りのPRも、トータルの話だろうと思っておりますので、そこはしっかり地域の方というか、市民に寄り添ってやってほしいなと思います。

それと、メディアドームですよね。新委託となって、これは今日は競輪の方がいらっしゃらないと言われますけど、局長はやっぱり一つのトータルのリーダーでありますので、全体としてあの場所をどう考えられるか、ちょうどいい機会が僕は来ていると思っておりますので、ボールパークみたいな特別に大きなものはなくても、国内でも最大級の屋内設備、施設でありますので、

常設の展示の使い方も含めて、よくよく検討してほしいと思いますし、我々地域もいいアイデアを出していきたいなと思います。

最後に、今香月委員が言われました、いいレースを市民と一体化するには、僕はこれを前から言いますが、選手と思うんですね。ですから、いい女子地元選手をしっかりと育成していただいて、何かその人が勝つとうれしいし、負けると応援するという、お相撲さんを見ていると、その地域が物すごい盛り上がる感じが羨ましいなと思っていつも見ているので、ぜひ選手育成は地元活性化につながると、御支援をいただきたいなと要望申し上げて、終わります。以上です。

○副委員長（渡辺修一君）委員長と交代します。

（副委員長と委員長が交代）

○委員長（吉田幸正君）それでは、ほかになければ、本日は以上で閉会をいたします。

経済港湾委員会	委員長	吉田幸正	印
	副委員長	渡辺修一	印