

- 1 件 名 第2回アリーナ整備検討会議
2 日 時 令和6年9月26日(木) 14:00～15:30
3 場 所 本庁舎3階 第3会議室
4 会議内容
-

【14時 開会】

【司会】

定刻となりましたので、ただ今から第2回アリーナ整備検討会議を開催いたします。
みなさま本日は、ご多忙のところ、多数の方々にご出席を頂きまして、誠にありがとうございます。
本日の司会を担当いたします、岡山市市民生活局
スポーツ文化部長の浅沼と申します。
よろしくお願いいたします。

なお、本日は、

岡山商工会議所 高谷副会頭の代理として、森副会頭、岡山経済同友会 地域振興委員会 野田委員
長の代理として岡崎 副委員長にご出席いただいております。

岡山県スポーツ協会 松井 専務理事は、ご欠席です。

会議の前に、お手元の資料をご確認ください。

- ①本日の次第
- ②アリーナ整備検討会議のメンバー表
- ③配席表
- ④資料1 沖縄アリーナについての資料
- 資料2 第1回アリーナ整備検討会議 発言内容まとめ
- 資料3 アリーナ整備に向けた課題整理表

以上となっております。すべての資料がございますでしょうか。(確認完了)
それでは、開会にあたり、大森岡山市長からごあいさつを申し上げます。

【大森座長あいさつ】

【司会】

ありがとうございました。
それでは続きまして副座長の岡山商工会議所 松田会頭からご挨拶をいただきたいと思ひます。

松田会頭、お願いいたします。

【松田副座長あいさつ】

【司会】

ありがとうございました。

それでは、これより議事に入りますが、進行は座長の大森市長にお願いしたいと思います。

それでは大森市長、議事の進行をお願いします。

【大森座長】

それでは、議事の進行を務めさせていただきます。座ったまま進行をさせていただきます。

お手元の資料の次第に沿いまして、進行してまいります。

「議題(1)事例紹介 沖縄アリーナ」ということで、沖縄アリーナ株式会社代表取締役社長 安永淳一さんに沖縄アリーナについてお話いただきたいと思います。

安永さん、よろしくお願いします。

【安永氏】

議題(1)事例紹介 沖縄アリーナ 説明

【大森座長】

ありがとうございました。素晴らしいお話を伺いましたが、何かご質問がありましたらよろしくお願いします。はい、どうぞ。

【森氏】

ありがとうございます。沖縄アリーナの場合、最大収容観客者数が1万人ということで、私が知るどころでは国内最大級だと思いますが、収容者観客者数は、経営にかなりメリットがあるとお考えでしょうか。

例えば、サイズを決めた場合、どのぐらいのサイズ感があれば、沖縄さんのような経営が可能となるでしょうか。

そのあたりを教えてください。

【安永氏】

沖縄アリーナはバスケットコートなしで1万人、バスケットボールコートを引くといろんな機材とかが入り、8,500人ぐらいになります。コンサートをする場合も、いろんな機材が入ってきてステージができてしまうので、大体7,500人から8,000人ぐらい。

コンサートをされるプロモーターたちからは、もう少し入ったらいいのになとは言われます。

で、どこの大きさが適切かっていうのは正直私も、ここではお答えできませんが、先日、長崎市に新しくできました、ハピネスアリーナを見てまいりましたが、彼らはとても優秀で、2階席3階席ですかね、上の席を使わないでも使える、要は上の席が空席になっても目立たないように、黒いカーテン、緞帳で空席を埋めて、貸し出し方としては1階席だけを使った利用もできるというので、大は小を兼ねる考え方で、アメリカもそれをやっているんですけれども、貸出しの稼働率が増えることに繋がっていると思います。

やはりボトムが5,000は絶対必要だろうなっていうのは感じているところでございます。

【大森座長】

ありがとうございました。ほかに。はい、どうぞ。

【松田副座長】

松田と申します。今日はありがとうございます。

スポーツの種別としては、バスケットだけでしょうか。それとも、ほかのスポーツもありますでしょうか。

【安永氏】

当アリーナは沖縄市多目的アリーナという正式名称となっておりまして、多目的という名の通り、できる競技はすべてやりたいと思っています。テニス。ちょっと流れてしまいましたが、大坂なおみさんのテニスを沖縄アリーナでやろうかという話があったりとか、アイススケートをやろうかとか、もちろん卓球、バレーボール、バトミントン、バスケットなど。

インドアでできるスポーツが、日本ではまだ伸びきっていないのかなと正直思っております。グラスルーツレベルは非常に高いんですけど、プロのトップレベルとなるとなかなかそこがプロ化されていなかったりと、これから伸びてくるスポーツが非常に多いと思いますので、沖縄アリーナもバスケットボールだけではなくて、様々な競技への対応が必要だと思っています。

【松田副座長】

ありがとうございます。

その時に、インドアといいたいでしょうか、アリーナを使う各スポーツがスポーツによって要求が違うんじゃないかと思うんですけども、バスケットボール、バレーボールなどで使い方っていうのは、多目的って言うと中途半端になるんじゃないかなという恐れがあるわけですけども、その辺はどのようにお考えでしょうか。

【安永氏】

多目的は無目的というのを我々ずっと考えるときに思ったことでございます。要求という観点でございますと、装備設備で何が足りないということは、まずないというのが、今のアリーナでございます。

やはりこのイベントをやるっていう時に、天井があって、壁があって、明るさがあればできるっていうふうな簡単な問題では実はない。卓球する場合は空調の風が邪魔になったりとか、あるいは白い天井に白いピンポンが吸い込まれて何も見えなくなってしまう。アリーナは、競技はできるけど、競技を盛り上げるために、音楽だとか、照明設備だとか何かをつけたいとなっても、つけばいいじゃないですかとなると、結局そこが主催者のコストになってしまう。

ところが、このアリーナはそういった音響の面でも、この部屋もすごくいい音が通っていると思うんですけども、しっかりと音響、照明、ただ単に明るければよいという照明ではなくて、あくまでも舞台上立つ演者が綺麗に見えるような照明という観点で、アメリカのそういう、アリーナで導入した照明を沖縄アリーナでも導入しているので、影がなくてとても綺麗な、テレビ映えのする建物になっております。

で、最後に言われるのはその逆で、主催者からすると、もう少し、賃料を安くできないかなと。もう少し安かったら借りるのにと。そこはコンテンツ、主催者のパワーだと思います。

主催者が、どうやって貸館料を払ってチケットを売って、ビジネスとして成り立てることができるのか、そこが大きなカギになっていると思いますし、チケット売ることだけがやり方ではなくて、例えば、卓球のクラブチームがアリーナを借りた時に、外で肉フェスっていうんですかね、食べ物を売って、焼肉のフェスティバルでお客様が集まってきて、そのお客様が、肉のついでに卓球を観たのか、卓球のついでに肉を食べるのか、そこは取りとらえ方だと思うんですけども、うまくビジネスに変えられたということもありますので、

おっしゃられる多目的のところの観点からしますと、私どもが一番気になるのは、その主催者が、果たしてこの金額にあって、借りることができるか、そこだけだと思います。

【大森座長】

はい、ありがとうございました。では、高田さん。

【高田氏】

ありがとうございました。岡山シーガルズの高田と申します。

すごく利用されているんですけども、この営業っていうのは本社でされているのか、それとも運用主体でされているのか。

【安永氏】

営業はすべての本社で営業。我々の方で、自社でやっております。施設の指定管理という観点でハードとソフト両方、それをすべて自社で補うというのが、我々の運営方針となります。

【高田氏】

その時に、先ほどおっしゃったチケットを売る営業努力という点で、主催者の努力に力添えをされるとかもあるんですか。

【安永氏】

いえ、我々の立場としては貸館っていう立場ですので、丸一日を借りていただくだけの契約になりますので、あとは主催者がどのようにチケットを売って、あるいはどのように収益を上げられるかっていうのは、主催者任せでございます。

【大森座長】

はい、ありがとうございました。では、中島さん。どうぞ。

【中島氏】

トライフープ岡山の中島です。今日はありがとうございました。

質問としましては、装備設備に関して足りないものはないとおっしゃっていましたが、強いて言えばさらにこれがあればもっとよくなると望むものはありますでしょうか。

【安永氏】

従来の日本の貸し館でございますと、例えばバスケットボールの試合が土曜日、日曜日であるっていう場合、金曜日に借りて、バスケットボールチームの職員が金曜日、頑張って会場内の矢印とかイスを並べたりとか、飾り付けをしたり、土曜日日曜日試合が終わって月曜日になったら、撤収と申しまして全部片付ける、原状回復する、というのが大原則で、2日間のイベントのために4日間借りなくてはいけません。

この沖縄アリーナの特徴としましては、我々指定管理の立場で、24時間365日というのを申し上げておりました、うまく騒音問題とか細かい話を全部クリアできたおかげで、24時間何でもできます。なので、夜中に11tのトレーラーが、アリーナの中に入ってきて荷物をおろしたりとかもできますし、琉球ゴールデンキング

グスの場合も、職員、社員が 3 時間ぐらい準備したお客さんがもう入ってこられるような形になるし、試合が終わった後も、はいお疲れ様っていう形で帰れるぐらい簡単です。

それまで体育館でキングスが興行したときは、金曜日にすべてやって、土曜日日曜日に試合して、月曜日に撤収というのが、当たり前でしたけど、24 時間のアリーナでまわしているおかげで、水木と水木金と、何かイベントに貸して、金曜日の夜中の 12 時に頑張って片付け終わったら次、そこから、キングスの準備をして、土日と。切れ目なく建物を貸し出すことができますので、我々としては本当に設備的には本当にスイッチを入れたら、電気がつく。何でもできるっていう建物になっていると思います。

【大森座長】

はい、ありがとうございます。時間の関係もありますので、最後三村さんお願いします。

【三村氏】

貴重なお話ありがとうございました。年間 56 万 8 000 人 来場されておられ、すごい数だなと思います。市内と市外の方、さらに沖縄県という独自性を含め県外の方の来場比率について、スポーツ、エンタメ、その他利用別に、わかれば教えてください。指定管理ながら黒字を出して市当局は財政負担が無く独立採算とのご説明でした。我々もそれを目指していますので、すごく関心が高く内容を詳しく知りたいです。いわゆる財務諸表や経営指標、収支や維持コストなどのデータは、市にお願いすればお見せいただくことができるものなのか。2点お願いします。

【安永氏】

財務諸表に関しましては、沖縄市の方に問い合わせいただくのが一番よい筋だと思っております。よろしくお願いします。

市民に関しては、やはりイベントによってパーセンテージが大きく変わります。琉球ゴールデンキングスの場合は、やはり地元の市民が非常に応援されているということで、約 30 万人のキングス来場者がいますけれども、そのうちの大体 25%が沖縄市の市民、それ以外が市外というふうに言われておまして、イベントによっては、このコンサートとか、ワールドカップとか、大きなイベントになると、県外が圧倒的に増えてまいります。

県外が増えるということは、イコール市内での観光の需要が増えるということで、観光を促進したい沖縄市としては非常によい、その反面、では市民が利用できなくなるのではないかという背中合わせになりますので、そうなってきた場合に、5,000 席だったらチケットが争奪戦になってしまって市民が買えなかった。でも、8,000 席だったら、1 万席だったら市民の分をしっかりと確保できたということができるかなと思います。

【大森座長】

ありがとうございます。素晴らしいお話を本当にありがとうございました。皆様拍手をお願いします。

それでは、議題の(2)に移りますが、安永さんにはゲストとして引き続き会に参加していただきたいと思っています。最後にご意見もいただければと思いますのでよろしくお願いします。

それでは、「議題(2)アリーナ整備に向けた課題整理について」事務局からお願いします。

【事務局】

議題(2)アリーナ整備に向けた課題整理について 説明

【大森座長】

ありがとうございます。それでは委員の皆様からご意見をいただければと思います。
まずは松田会頭、よろしく申し上げます。

【松田副座長】

ご指名でございますので。

まず量より質ということで、先ほども最初の席数のところでお話ございましたけれども、結果的に北長瀬で、あの場所であるということになりますと、今日沖縄アリーナのことも聞きましたけれども、おのずと限界があるのかなと思いますので、それは質をどのようにもっていくかが重要かと思っております。

DXアリーナだということをもとから申し上げておりますけれども、大きく分けて、エンタメ系とスポーツ科学系というように分けられると思っております。

エンタメの中にはエンタメとしてはスポーツ、要するにバスケットボール、バレーボール、卓球もそうですけれども、魅せるという意味でのエンタメ性の高いスポーツがプロのシーガルズ等だと思っております、もう1つのエンタメはいわゆるいうミュージック、あるいはダンスを中心としたそういったやはり魅せるためのエンタメで、これもアリーナを使ってできることかなと思っております。

それとDXのさらなる使い方としては、スポーツ科学。スポーツを科学としてとらえているのは、今日 IPU の三浦先生においでいただいておりますけれども、大学院でちょうどできるというような運びになっていて、非常にスポーツを科学として捉えている学校が岡山市内にあるという、非常に私どもにとってメリットで、このアリーナを使って、提供しながら、データをどういうふうに提供するか、あるいはどういうデータが必要かというようなことをちょっとお互いやりとりできるような、そんな光る DX をやりたいと。

岡山大学の医学部とも包括ケア的な勉強会をしているわけですし、そういった意味では、岡山大学でも、必要なデータもこのアリーナから取れるような、DXを整備していけるんじゃないかと考えています。

もともと、経済団体が推進して、岡山市が実行する建物ではあるんですけども、公設民営ということが最初から条件になっていまして、民間団体が、あるいは民間の会社がこれを運営するということになっているので、商工会を初め経済団体が直接これを運営するのはなかなか難しいことでございますので、我々の役割は、今後そういった運営をされる、いわゆるゼネラルコンストラクターと呼ばれるような方をどなたにするかっていうのを決めていくってことを考えていかなければいけないというふうに考えております。

それは地元の企業なのか、あるいは県外の企業なのか、あるいはスポーツ系なのか、エンタメ系なのか、それは決まっておりますけれども、そうした方向性を見出していくことが必要じゃないかというふうに考えています。

それと、ふるさと納税のことについて触れられましたけれども、●●が多いので、岡山県内の市長会、すべての市長会が大森市長のリーダーシップのもとで、このアリーナについて出資(応援)されるということでございますから、そういった県内にいらっしゃる大手の岡山県外に本社を持たれる企業に依頼をして、アリーナにふるさと納税をしていただく仕組みができれば大変ありがたいと考えています。

それから今日の資料の中でも8億円という数字が出てきましたが、最初に、85億円という計画が出てきたときに、民間団体で1割8億円という数字が出ていたんですけども、どんどん建築コストが上がっているということは、誰に聞いてもわかるわけですけども、それに応じて比率として1割ということではなくて、8億円というのが我々民間団体としての目標数値というのは変わっておりません。

そういうことで、現実的に話を集約していく段階に入ってきているのかなと思うので、よろしく願いいた

します。

【大森座長】

ありがとうございます。それでは有識者ということで、三村さんよろしく申し上げます。

【三村氏】

はい。ありがとうございます。

前回のこのポイントの中で今お話がありました、量も大事なんですけれども、大勢入ったことに越したことはないんですけれども、全体の黒字化を目指すという話とやはり質を重視と。これはもう今、会頭がおっしゃられた方向感で、まずは進めていくということがとても大切になると思っております。

したがって、設備は陳腐化してまいりますので、最新の設備をいかに更新していく仕組みを持つかが大事です。特に岡山市さんは G20 岡山保健大臣会合を開催された実績があるため、市民の健康、医療、ウェルビーイングの推進には力を入れておられ、今後、DX を推進するためにアリーナを如何に活用すべきか大切な政策課題だと思料します。岡山大学は DX・GX 担当理事も配置しています。那須学長は、具体的にアリーナ計画が動く段階では、大学の役割について検討する用意があると表明しています。どう進めていくかは今後の話ながら、DX アリーナを目指したいと考えます。

企業版ふるさと納税の話もございましたように、今、お金だけではなくて、物での企業版ふるさと納税も進んでおるし、実際にカーボンニュートラルみたいなことを目指しますと、このアリーナそのものが持続可能な設備としてどういった形で貢献できるのかということと、いかにコストを削減できるのか、電気代をはじめ、光熱費もかかってまいりますので、維持費のところ新しい技術も取り入れながら、そういった外からの資金、県内に限らず、グローバルも含めて、このアリーナと一緒にいける方を探していくという、これもすぐに着手して、候補をあげていくということが大切じゃないかという視点では松田会頭のお話と一致しているところでございます。

最後になりますけれども、岡山市以外の市町村長からも賛同の意を得ていますので、他の市町村を含めた広く岡山の地方創生拠点機能を担うアリーナ、つまり、創生総合戦略の延長線上での建設効果に関する議論を、いつも右に置きながら、検討を進めて頂きたいと思料します。市民のアリーナでありますので規模や仕様面だけに目を奪われない幅広い議論をお願いします。

【大森座長】

それでは三浦さんよろしく申し上げます。

【三浦氏】

前回、紹介すればよかったんですけど、我々の業界にはこういう月間体育施設というのがありまして、これで大体全国のアリーナがどのような動きであるのかがわかったりするんですけれども、先ほどから出ましたように、新しい施設で言えば DX 化、それから防災拠点、にぎわいの創出というような点が共通しているんじゃないかなというふうに思います。

今日もお話ありましたように、さすが沖縄だなと思いましたが、本当に様々なアイデアを出して、イ

イベントを創出していると。我々が今まで体育館というレベルであれば想像しなかったような、室内で行うというような、こういうことと言えば、今日沖縄さんの話を聞くと、岡山ではジップアリーナ×ハレノワみたいな内容をしているなという印象を受けたんですね。

岡山でDXアリーナができたときに、おそらく、今まであった体育館は、そこまでの設備がありませんので、うまいすみ分けを運営会社の方で考えていただくと、非常に面白いようなイベントができて、それこそ飲食の話もありましたけども、市民の賑わい創出の場にもなるんじゃないかなということで、大変期待しております。

以上です。

【大森座長】

それでは林さんお願いします。

【林氏】

はい、ありがとうございます。沖縄の事例を伺いまして、劇場だなと。スポーツ施設じゃない。そのくらいの話でございました。

多目的は無目的だという話もありました。ですので、新アリーナのメインアリーナは魅せるための場所である。という割り切り方が必要なのではないかと。目的を明確にする。サブアリーナはするスポーツ環境としての場所という違いですね。そういう整理が必要なんじゃないかという話。

それと、DXですけれども、会頭はスポーツ科学も含めたDXとおっしゃってくださいました。それは方向性としては賛同。ウェルビーイングにつながりますし、さらには私が思うのは観客の皆さんのDXですね。観客を主役にどういった価値創造の拠点施設としていくかという話でございました。ぜひその部分においても、DXという観点を盛り込んで、施設の環境整備っていうところをご検討いただければいいんじゃないかと思っております。

そういったDXもそうですし、価値創造の拠点、あのスタジアムが岡山の次のテクノロジーの創造シンボルというような意味でも、こちらにいらっしゃる様々な大学の研究者、あるいは企業、そのあたりの民産官学の連携による研究所、とは言いませんが、あそこから様々な5年後10年後のビジネスは創出されるような、そういうシンボルにぜひしていただきたいなど。

価値協創スタジアム、アリーナというようなイメージでしょうか。そのような拠点にしていいただければなと思います。

最後に、利用者には使い勝手がいいようにというようなお話があったかと思いますが、ぜひ後で安永さんにコメントいただきたいのですが、ああいうアリーナを作られるにあたって、どれだけ興行主側の意見が反映されたのかどうか。設計は市がなされるわけですが、その部分でも、どのような意見の反映がされたのかをお伺いできればと思います。

ありがとうございました。

【大森座長】

それでは高田さんお願いします。

【高田氏】

席数は、やはり今もうVRの活用ですとか、そういうことを含めると、やはり今、そこにこだわることも大事

なんですけど、広く集約させた上で、そこで何ができるかを考えながら進めていきたいと思いました。

個別の紹介のところでは、やはり、●●の策定とか、●●だし、●●をさせていただくと、やはり手がかかるから、暗いから、いかに●●するか、そういうのを読んだときに施設がどういうものがあればいいか、そこに、イノベーションとか、そういったことを考えると、施設以外の、付帯施設の充実とか、その辺りも、幅広く考えていきたいと思いました。

【大森座長】

ありがとうございました。それでは中島さんお願いします。

【中島氏】

私どもはプロスポーツチームなので、やはり運営体制の方で、運営者がどのような団体になってくるのかというのはすごく気にしています。

やはり、●●で、ライセンス条件にも関わってくるので、どれだけ僕らが試合できるのかっていうのは、やはり、すごく気になっています。

その上で、前回も申し上げましたが、独立採算にも貢献していきたいので、しっかりと賃料を払いつつ、運営していくというところにも、僕らがどれだけを関わっていけるかはすごく楽しみなので。

あと、一方では、前回高橋さんが、やはり子どもたちに夢を持ってもらえるということとおっしゃられたと思うんですけども、改めてやはりこの部分は、僕らも子どもたちにしっかり夢を持ってもらえるような施設、岡山の子どもたちに誇りを持ってもらえる施設っていうのは、すごく大事なんじゃないかなと改めて感じたので、そこを忘れずに、しっかりと運営していけるようなホームアリーナを目指していければなと思っています。

【大森座長】

ありがとうございました。それでは羽場さんお願いします。

【羽場氏】

岡山リベッツの羽場です。先ほど、沖縄アリーナの話聞いて、やはり黒字、独立採算というのはすごく大事なことだと思っているものの、1万人規模でも、結局まだそれでももっと大きいものがあると言われる状況の中で、じゃあ我々、5,000席とか、6,000席といったところで、どうやってイベントやコンサートなど周知するかっていうところで、考えていたんですけど、1つのテーマが、私がおもひ運営をすれば、使いまわしというキーワードだなと感じました。

わかりやすく言えば、沖縄アリーナで8,000人のコンサートをしました。岡山でやるとすると5,000になるから、ちょっとやりたくないなと思うと思いますが、ただし、沖縄アリーナの仕様と全く同じにすると、沖縄アリーナでやったことをそのまま、すべての素材、ステージのものとか看板とか、照明とか、そういったものはすべて使いまわしができます。岡山であれば、ということ言えば、岡山でもやってみようかという話になるんじゃないかなと思いますので、やはりテーマは同じ仕様というか、そしてアリーナ同士が連携をして、そして、沖縄でやれたら岡山でもできますよと。岡山のできるのであれば、沖縄でもほとんど同じ形でもできますよ、というような仕様の統一が今後の一つのテーマになるのかと思いました。

以上です。

【大森座長】

ありがとうございました。北川さんお願いします。

【北川氏】

冒頭、市長からもそろそろ方向性を固めていかないと、という話がございました。ぜひ仕様に関して、5,000人なのか6,000人なのか1万人なのか、中四国で一番を目指すのか、その部分の議論に入っていたきたいと思います。

併せてその場合、本当に独立採算できるのかどうかというのもまた検討を進めていただければと思います。

会頭からも、量より質というお話がございましたけれども、決して新しいものだけじゃなくて、今日お話いただいたように、考え方が最新鋭だということもあると思っております。私も視察に行かせていただいたときには、例えば溝が10センチ前に出ているから良く見えるんだ、あるいはこの壁が透明だからしっかり見える、あるいは食事の動線がこうなっているから非常にスムーズにいく、のようなレベル。

やはり、この部分というのは、主要団体のいまいらっしゃる3方がどうすればできるのかっていうところをしっかりと自分たちで考えていくべきものだと思っておりますので、主要3団体の皆様には熱意をもって仕様を考えていただきたいと思いますと思っております。

以上です。

【大森座長】

ありがとうございました。森さんお願いします。

【森氏】

事前にいろいろと既存のアリーナの様子についてヒアリングをしてきたんですけれども、興行者を呼び込むということで考えれば、近隣にできる高松だとか広島アリーナ佐賀とか長崎だとか、近隣のアリーナとどう勝負するのかというところで、数を揃えるのであれば、1万人クラスのものがないと実際選ばれないんだろうということは思った。

ドームクラスのもので、よりクオリティの高いものであれば、興行者は広島ではなくて岡山を選ぶ理由は、交通の結節点であること。南北からの移動があると。関西からも一番近い。地の利を生かしたところで、ひよつとすると岡山を選んでもらえるんじゃないかというように思います。

箱の大きさは、あった方がいいんだろうと思いますけれども、なかなか予算の都合もありましょうから、なかなか難しいと思いますが、ただ、作って全然使われなくなってしまった佐賀は悲惨なことになっていますので。全然使われていない。オープニングやっただけで、期待していたエンタメや有名タレントは一切来ていない。そういうことが起こるので、そういうことが起こらないように真剣に考えていかなければならない。

沖縄さんの利用実績で驚異的だなと思ったのが、自主事業で4億9,000万稼いでおります。これは他に前例がないんだと思うんです。これができているのは、飲食を自前でできているとか、いろんな仕掛けがその中でたくさん盛り込まれていると思うのですが、岡山は敷地面積も限られているので、上に伸ばすしかないと思いますけど、でも、一緒に合わせもっているような複合施設をつけないと4億9,000万は絶対生まれないので、ここをどうデザインするのかはぜひ検討事項に入れておかないと、損益の分かれ目だと思います。

通常で言いますと、どこのアリーナもだいたい1億から1億2,000万くらい市に利用してもらって、その一

部借りていただくところでの支援というのが前提で何とか経営できているところがほとんどです。9割方そういう状況でありますので、そこを踏まえた上で、沖縄さんの事例はめちゃくちゃ。多分こしかない。びっくりした。すごいと思います。

あと、なのでお客さん目線、観客目線が重要だけでも、加えて興行者目線。

興行者がここへ選ぶためのいろんな工夫。24時間設営できるとか、設営がすごく簡単だとか、持っていなくても設備が充実するから、かなりコストが抑えられるとか。

例えば、パイプ椅子を並べると思うんだけど、お客さんの座るイスがすごく座り心地がいいとか、音響が完璧だとか、すごい設備が整っているとか、そういう施設ですけど、充実のコマ、ソフトの部分も入っておりますけれども、そういったところをどう充実させるか。

あと、せっかく出たので、施設機能のところの検討事項に女子トイレの数を書いておいてください。絶対的に必要だと思います。

以上です。

【大森座長】

ありがとうございました。延原さんお願いします。

【延原氏】

私はあまり専門家でないので、前回もお話しましたし、林先生もおっしゃっていましたが、できるだけ多方面から、最新の情報収集や、興行主体からの意見や要望、それから、そういうものが建設に反映できる、そういう仕組みづくりをぜひ作っていただきたいということと、なるべく弱者が置いてきぼりにならないような施設にしてほしいと思いますし、作ることはゴールではなくスタートなので、この先々、有益に使えるものにできるだけしていただければと思います。

【大森座長】

ありがとうございました。高橋さんお願いします。

【高橋氏】

先ほど松田会頭からもお話ありましたように、様々な意見をそろそろまとめて、まとめるやり方についてはやはり、夢を広げていったところを現実的な話に落としていく、これが必要なことではないかなと思います。

特に今日も、安永社長のお話の中で、そういったちょっとこうなんとなく思ったのが、昨年度、令和5年度の利用実績の中で、いわゆるスポーツがその収益の半分、50%を占めているというところ。それからコンサート、これがやっぱり13%だったということで、もちろん自主事業でのイベントというものもあるが、どこを本当に狙っていくのかというのを、もうそろそろ絞っていく時期になっているのではないかというふうに感じました。

今日の社長の話を参考にさせていただきながら、絞り込んでいく作業をぜひさせていただければとおもいます。

ありがとうございます。

【大森座長】

ありがとうございました。それでは神崎さんお願いします。

【神崎氏】

経済団体連絡協議会の神崎でございます。

安永社長、本当にありがとうございました。これから我々が考えていくことを示唆いただくような内容が盛りだくさんで、大変参考になりました。

その中で一番びっくりしたのは、今回の岡山で新しいアリーナを考えると、これをうまく経営していくためには、興行を呼び込まないといけないという議論があったかと思います。

私もそこそこ意識はしていたのですが、本来あるスポーツ、それから自主事業、ここの割合が非常に高く、いいんだということは、こういったことをうまく運営するための、自主運営していくための強い組織づくりをしなくてはならないということなのだと思います。

今、安永さんのリーダーシップで、そういったことが発生して、このような実績になっていて、指定管理料もなく運営できているということですが、今の沖縄のように、強い組織力を持った運営組織を既存のバスケットボールチームから作ってやっていくのか、あるいは地元の責任持って運営できるような企業であるとか、団体であるとか、もちろんスポーツの団体もですけれども、そういった単なる寄せ集めでとりあえず作ろうではなくて、責任ある組織を作っていくことが大切なんだなと思いました。

あと、施設規模に関して言えば、やはり最大の限られた土地の中で、予算の中での最大席数をねらっていくものと思いましたが、今回のスポーツ自主事業を考えていくと、そのコンサートを呼び込むために、やたらでかいものをつくればいいというものではないということをお話をしていただきました。

と、いうことは、岡山の市民ファースト、観客ファースト、やっぱりこういった方が楽しめるように、それでいて地元のチームが活躍できるというような、最適な規模というものを狙っていくべきなんじゃないかなと思いました。

また 24 時間使えるということも、稼働率上げるために非常に大きなところだと思いました。さらに年間稼働率は、岡山でおそらく上げられるんじゃないかなと、私は感じています。

強い組織を作って運営していきたいと思った次第です。

以上です。

【大森座長】

ありがとうございました。それでは岡崎さんお願いします。

【岡崎氏】

岡山経済同友会の岡崎でございます。

市長の方から、アンケートの結果の話がありました。非常にありがたいことです。ある意味、どんなものを作らないかのかというプレッシャーもあろうかと思います。

今日ちょっと時間があつたものですから、建設する場所をちょっとぐるっと歩いてきました。実際に見たら狭いんですね。正直小さい、あそこにそんな馬鹿でかいアリーナはできないというのが私の率直な感想でした。

そうなってくると、皆さんが言っているように、ある程度限られた人数、5,000 人とか 7,000 人ぐらいのものを作って、三村先生がおっしゃった通り、アリーナだけじゃなくて、岡山のまちづくりもその一環として、考えていくのが大事なかなと思います。

それから、他の街のものとは比べてもしょうがないような気がしますし、実際ながら、広島でも広島飛ばしという言葉があるようなので、広島飛ばして福岡に行くのが現実で、有名な外国のタレントの方々、それから日本人のミュージシャンの方々は1万人ではなくて、もうすでに5万人のドームを使わないと、儲けが出ないようでありますから、神戸を飛ばして、東京、大阪、福岡ドーム、それから札幌ぐらいから5万人が入るということがありますから、そこと比べて、1万人のものを作ったら、それだけの方が、タレントが来るのかって言うと、イコールではないと思います。

そうなってくると、質がどういったものが必要なのかっていうのは具体的にはわかりませんが、やっぱり量にこだわることなく、それぞれいいものを作っていくのが、さっき申し上げた市民が期待するものが的確にできるのではないかなというのが私の意見でございます。

【大森座長】

ありがとうございました。それでは長澤さんお願いします。

【長澤氏】

私もこれまでも話してきましたけれども、採算性という観点で他の全国の事例を調べたりしたのですけれども、やはりアリーナで独立採算を取るというのはなかなかハードルが高いというのが現状だと思います。

5,000人規模でも例えば横浜とかであれば採算が取れているようですが、そこはやはり広大な首都圏という需要があるからですし、香川さんも採算は厳しいという話を聞きます。

また、人件費の高騰などで運営費についても上がっている話もありますので、そのような環境下で、どのように工夫していくかということだと思います。

沖縄さんのケースは非常に素晴らしい事例だと思いますけれども、指定管理料がもともとあったということは、もとの計画より上振れて指定管理料をもらわなくていいようになったということだと思いますので、どのポイントが上振れたのかなど、計画との違いが財務諸表の中で分析できればヒントになるんじゃないかと感じました。

収益性と公益性を両立するようなアリーナができればということで、期待をしております。

以上です。

【大森座長】

ありがとうございました。では岩田局長。

【岩田氏】

市民生活局長の岩田です。

事務局として、今日、沖縄アリーナの成功事例というか、良い事例ということで、安永社長をお呼びして、お話していただいたんですけど、我々としては、ハードルが非常に上がったなという。プレッシャーだけがかけられたというイメージを持っています。

沖縄アリーナに関しては、琉球ゴールデンキングス、バスケのチームがコンテンツのメインとして作られているということで、岡山の場合、屋内スポーツが3チームありますので、そこをいかに生かしていくかというところが重要かなと思っています。

規模感に関しましても、先ほどからありますように、土地の制約、建築基準法等の制約もありますので、

おのずと限界が出てきます。その中で、今回岡山市が作る、5年、6年も7年も先の世界をどう読むかというところがあるかと思うんですけれども、どういうことを売りにして打ち出していくのかというのは、沖縄アリーナだけではなく、他のアリーナ、等々、それからいろんな企業さん、お話を聞かせていただいて、しっかり練った上で計画を作っていきたいと思っています。引き続きご意見いただければと思います。

ありがとうございます。

【大森座長】

はい、それでは安永さん、皆さんのお話を聞いて、いくつかご質問もあったかと思いますが、答えられる範囲でご意見をいただければと思います。

【安永氏】

ありがとうございます。

まず設計のところは、我々、琉球ゴールデンキングスが設計監修という形で一緒に話をさせていただいて、あるいは海外の事例、沖縄市長や担当課とのNBA視察に同行し、設計について協議を重ねていった経緯がございます。沖縄市総合運動公園に、我々コザ運動公園と呼んでおりますけれども、そこに13年ぐらい前に新しい体育館が整備されました。とても綺麗なクーラーのついた体育館ですけれども、この体育館ができたすぐ後に、このアリーナが同じ敷地にできたということは、何か皆さんのヒントがあるのではないかなと思います。

我々の課題といたしましてはアクセスでございます。8,000人のお客さんとなると大体4,000台の車になります。総合公園全体でかき集めて約1,000台で、今年、立体駐車場で1,400台できましたけど、それでもまだ2,000台近く足りない。どこからきているんだろうという場所でございます。アクセスが改善したらもっといいのに、もっと行くのにというのは今、来場者のお客さんからは言われていることです。

来場するお客さんからしますと、5,000人だろうと8,000人だろうとすごいものはすごい。長崎が5,500人ぐらいだと思いますが、すごくいい雰囲気のアリーナで作っております、あれが3,000人増えようがあの雰囲気は変わらない。

ただ、主催者からするとあと3,000枚チケットが増えるっていうので、あと1,000万から2,000万興行収入が増えるという関係があるので、そのあたりもご検討いただければと思いますし、ぜひ、大変だと思いますけれども、時間が許せば沖縄アリーナの琉球ゴールデンキングスの試合を視察に来ていただければ。キングスの試合であれば我々、もう何でもできますし、皆様にすべて舞台裏をお見せできます。

ありがとうございました。

【大森座長】

ありがとうございました。それでは田口顧問お願いします。

【田口顧問】

皆さん大変お忙しい中、ご苦労さまでございます。また、安永さんありがとうございました。

大体今日の話聞いてみて、会場規模というのは、MAXが大きければいいものじゃないよっていうことは大体皆さんそれぞれ、ひとつ一本化したのかなと思います。

それとあとDX化ですね。より付加価値の高いアリーナを作るということで、その方向に向かって、今後、また検討会議として事務局の方でもいろいろ今日の意見をまとめられて、また、我々にお示しいただくのか

なと思います。

私は岡山市議会議長という立場ですので、やはりこうした意見があるということはしっかり議会の方にもお示しをさせていただきます。

議会の中では一部の議員は必要ではないんじゃないかという意見もあるのも事実です。

しかしその中で、ほとんどの人がこれはぜひやって欲しいということで、議会の方も合意があり、こうした予算も成立しているわけであります。

今後とも、皆様には大変いろんな意味で専門的な分野で、ぜひまたいろいろと我々と一緒になって岡山市と一緒にとなって、このアリーナを進めていきたいと思います。

今日のご苦労様でございます。

【大森座長】

ありがとうございました。

少し私も皆さん方の話を聞かせていただいて少しコメントさせていただきたいと思います。

安永さんの話で、モノによって県内の方の比率が随分変わってくるという話がありました。そして、それはもちろんその通りなんでしょうけど、それは岡山でやっても同じなんだと思うんですけれども、沖縄と岡山の決定的な違いは何なのかというと、やはり、沖縄というのはいわゆるリゾート的であり、目的地。我々も沖縄に行くってということで考えていく。

岡山の場合は、岡山に行くっていう場合もありますけれども、やはり福岡に行く、広島に行く、高知に行く、香川、松山の道後温泉の前に岡山に寄るといって、そういう違いっていうのは大きくある。

だから、利便性の面では、今回の北長瀬は駅がすぐ近くにあるわけなので、そういう、行きやすいというか、行きやすいっていうのは素通りしやすいという面でもあるわけでありまして、逆に言うとハレノワで、いろんなコンサートとか演劇とかをやりましたけれども、あるものは6割が県外だったと。

そういったものも目的地化すれば、そういうふうになってくる。

従って、地政学的の違いっていうものをよくイメージして、皆さんもおっしゃられましたけれども、興行主とよく調整をして作っていく必要があるなっていう点がひとつ。

それから今、田口さんから議会の話がありましたが、私がある議会の中で質問を受けました。体育施設って岡山は充実しているではないか。アンケートの結果でも、体育施設を増やすっていうのは、それほどプライオリティ高くないですよ、という質問があったんです。安永さんがおっしゃった話では、観客が中心なんだと。林さんも魅せるっていう、これが中心のコンセプトなんだと。そこが必ずしも十分、市民の皆さん方に行き渡ってないのではないかと。

だから、もちろんアリーナを期待するっていう人が、期待しないっていう人よりも倍ぐらい多いことは事実なんですけど、期待しないっていう人の中に、浦安の体育館があるからもういいわって言う、十分できているじゃないか、そういうイメージが、ジップアリーナでいいじゃないか、みたいな、そんなイメージがあるんじゃないかという感じがします。

シーガルズ、トライフープ、リベッツの試合を、この観客中心で観られるっていうイメージが、まだまだ行き渡ってないのかなと。こういう会を通じて、浸透させていかなければ、と思います。

それから最初に松田会長が、量的には限界があるので、質をどうやって充実化して売りの部分を充実させていくかっていう話をされまして、全体としてはそういう方向になっているのかなというように思います。

あとは、ただ質を充実させる、DXと言っても、具体的に何がどう動かしていけばいいのかっていうところ。

それから運営主体の儲けが一体どうなっていくのか。ここがすごく大きいところであるわけなので、これからそれを1つ1つ具体のものに落とし込んでいかなければ、というように思います。

皆さん方の意見、これからもよろしくお願ひしたいと思ひます。

時間がだいぶきましたけれども、最後に何かご意見等があればお願ひできませんでしょうか。

よろしいでしょうか。

それでは、本日は活発な議論をいただきまして誠にありがとうございました。今後も経済界、また地元のトップチーム、学識経験者の皆様と協議を継続してまいりたいと思っております。ご協力のほどよろしくお願ひします。

それでは進行を事務局にお返しいたします。

【司会】

ありがとうございました。次回、第三回の開催につきましては、12月後半を予定しておりますが、日程が決まり次第ご案内いたします。

以上をもちまして第2回アリーナ整備検討会議を閉会いたします。