

特定複合観光施設区域整備計画審査委員会（第13回） 議事要旨

1. 日時：令和4年9月16日（金）9:30~12:00
2. 開催方式：対面（中央合同庁舎2号館地下2階講堂）
3. 議題：
 - (1) 事務局からの説明事項
 - (2) 申請者によるプレゼンテーション
 - (3) 議論
4. 出席委員：竹内健蔵委員長、山内弘隆委員長代理、朝岡大輔委員、河島伸子委員、樋口進委員、古谷誠章委員、矢ヶ崎紀子委員
5. 議事要旨（✓：事務局 ○：委員 ◆：申請者）
 - ✓ 委員控室において、要求基準の確認状況等についての説明を行った。
 - ◆ その後、委員がプレゼンテーション（以下「プレゼン」という。）会場に移動した上で、会場で待機していた申請者から、区域整備計画についてのプレゼンを行った。
 - MICEの誘致に関して、区域整備計画によれば、コンベンションの開催件数は29件と必ずしも多くないように見受けられるが、既存MICE施設では対応できず、誘致が難しいものへの取組や国内MICE拠点の競合・広域連携の観点を含めて、これまでにないような大型の国際的な会議やイベント等を展開していくことについてどのように考えているのか。
 - ◆ 大規模な国際会議は基本方針でもその開催要件の増加が求められているところ、コンベンション29件以外にも、MICE全体の見込み531件のうち、ミーティング、インセンティブトラベル456件の中にも大型の行事が含まれており、施設面、体制面の強みを生かし、国際会議の誘致に注力する。
 - ◆ MGMのIRにおけるMICE施設の強みは、施設のスペックだけではなく統合的な体験を提供できるようMICEとホテル、食事、エンターテインメント等を組み合わせた点にある。施設の規模・機能の面から誘致が難しかったイベントについて、グランドボールルームは6000名収容が可能である点、大阪IRはMICEに求められるホテル、飲食、エンターテインメント全てを兼ねそろえている点から、誘致が可能である。他施設との競合、広域連合について、これまで大阪や地域に誘致しにくかったイベントを誘致すること、地域のパイを大きくすること

- を目指す。
- ◆ 広域連携について、IR事業者、大阪府・市、経済団体及び大阪観光局などが一体となりオール大阪での誘致、受け入れに取り組む。
 - 国際競争力の高い魅力ある滞在型観光を実現し、訪日外国人旅行者数や訪日外国人旅行消費額の増加を図る観点から、世界に向けた日本の魅力の発信、IRへの来訪者を各地に送り出す取組が重要となる中で、魅力増進施設や宿泊施設、夢洲シアター等のエンターテインメント施設での集客力を高めるコンテンツや集客方法、富裕層・VIPの対応についてどのように考えているのか。また、来訪客を全国各地に送り出す観点から、送客施設の利用者増に向けた工夫をどのように図っていくのか。
 - ◆ IRのコンテンツについて、魅力増進施設では5つの施設を整備し、伝統的な魅力をテクノロジーや体験等と融合させた新たな魅力を創出、発信をする、宿泊施設ではVIPを含めた幅広い客層に対応をする、夢洲シアターでは多様なエンターテインメントにより、常に新しい来訪者リピーターを獲得していく。
 - ◆ MGMは数十年に渡るIRの運営とマーケティング活動を通じて、富裕層やVIPの顧客とのネットワークを構築している。質の高い設備、WOWという感動体験と質の高いサービスから富裕層やVIP顧客に対応をする。
 - ◆ 送客施設の利用者増について、IRだけではなく大阪・関西、広域に送客することを目指し、観光コンテンツの発掘・制作についてはプロモーションエージェントやDMO等と密接に連携をするとともに、関西ツーリズムセンターへの来訪を促し、次回大阪を訪れることにつながるような情報を提供して継続的な送客を目指す。
 - 全体収益の約8割をカジノ事業が占めているように思われ、中長期的にみても、その割合が大きく変わらないと見受けられるが、カジノ収益の適切な公益還元の観点やMICE誘致の強化など観光振興・地域経済への寄与の観点から、カジノ事業の収益を十分に活用してIR区域の魅力向上を図り世界中から多くの観光客を引き付ける国際競争力を維持向上していくことを求める日本型IRの趣旨を踏まえ、カジノ施設以外への継続的な投資やカジノ事業以外における収益増加に向け、フリーキャッシュフローの十分な黒字が生じる時期を見据えてどのように考えているのか。
 - ◆ 毎年一定の設備を更新し、常に新鮮な魅力を提供する、MGMの施設に対する再投資の水準は多くの競合他社を上回っていると自負しており、コンテンツの更新について、技術進歩に対応していくことが事業にとって重要と考えている。
 - ◆ 非カジノの段階的開発について、大阪IR長期構想記載のように、展示施設等の面積、ホテルの客室について段階的に拡張していく計画となっており、非カジノ事業の売上高の絶対額を増やすことに重点を置いている。

- カジノ機器の構成として、電子ゲーム機の台数がかなり多いと見受けられるが、この点を踏まえ、カジノ事業者が実施するギャンブル等依存症対策についてより実効性を高める工夫をどのように考えているのか。また、都道府県によるギャンブル等依存症対策がより効果的になるよう、「ギャンブル等依存が疑われる者等の割合」の算出による継続的なモニタリング結果を踏まえた各種取組への反映や大阪府以外の近隣地域との連携方針についてどのように考えているか。
 - ◆ゲーミングの需要について、機器の台数は単純に需要に比例し、想定される需要に対応するためには入場料を支払ったお客様に楽しんでもらえるように、混雑時においても十分なプレーができる座席数を確保する必要がある。
 - ◆日本はカジノについて、シンガポール型のモデルを選択したが、これは非常に高額な投資を必要とし、参入への壁が高い独占モデルとなる。高額な投資が行われるためには、非常に高い需要に対応しなければならない。
 - ◆電子ゲームの台数について、電子テーブルゲームの台数も含まれており、電子ゲーム機の全体比率は、米国の施設と比較すると低い値になっている。
 - ◆電子ゲーム機がテーブルゲームより中毒性が高いという点について、一部研究があるがサンプル数が少なく、確率・実証されたものではないと考えており、依存症の研究には、依然として実証的証拠が十分でない意見、思念や疑いのようなものが存在するが、データと実証的証拠に基づき議論をすべきと考えている。
 - ◆強固な責任あるゲーミング規定の下にIRを運営し政府のギャンブル依存症対策としてベストプラクティスが採用されるよう、政府と協力していく。
 - ◆自己排除リストにある者への入場を禁止し、自己排除プログラムの安全性を維持し、適切な状況で声を掛け介入できるよう、プレーヤーデータを分析・結果を提供する。
 - ◆責任あるプログラムには、ギャンブルにおいて最終的な意思決定は個人に属すること、十分な情報の下でお客様に選択をしてもらう2つの原則があり、大阪IRはこの2つの原則を守るべく最善を尽くす。
-
- 計画に添付されていた図面等に、ホテルの形状や段数の変更の可能性について記載があったが、最終的な形状はどの程度計画通りとなるのか。
 - ◆軽微な変更はあれど、大きな形状の変更はない。
 - MGM大阪の外観の段の部分について、プレゼン時に水が流れているように見受けられたが、本物の水を流すのか。
 - ◆CGの水である。
-
- 従前において誘致が難しかったMICEを日本に引き寄せるために留意している点はあるのか。
 - ◆苦戦していたマーケティングについてMGMの国際的なコネクション等で貢献す

- る。
- 地元住民に対し、大阪IRはMICE施設であることの理解を得るためどのような働きかけをするのか。
 - ◆ 大阪IRの質の高いMICE施設について認知してもらえよう、地域の方々、既存のMICE業者に対してマーケティングしていきたい。
 - ギャンブル等依存症は予防が大事であるが、今までの経験から、予防効果や有効性がどの程度あると見込まれるか。
 - ◆ MGMはカジノオペレーターとして、ゲームの情報や知識を提供し健全なゲームの実施を可能とするゲームセンスプログラムを取り入れている、健全なプレーができない方々への対応が可能な体制を有している。
 - IR区域内の移動方法について、夏の大阪の暑さを踏まえ、徒歩以外に移動手段はないのか。
 - ◆ 徒歩により各施設を周遊し楽しんでもらいたいと考えているが、IR区域内を循環するバスを検討し、炎天下では、庇の下や建物内を徒歩移動いただくことを検討している。
 - 年間を通じた夢洲シアター稼働率について、どの程度を想定しているのか。
 - ◆ シアターは柔軟性を持たせ、様々なイベント・ショーを行いたいと考えており、恐らく常設ではないイベントが1年の半分は行われていると考えている。
 - ラスベガスのMGMでは目玉となる有名アーティストの公演を実施していると思うが、大阪で同じアーティストの公演を想定しているのであれば、ラスベガスと大阪で2つのチームに分かれるということか。
 - ◆ 当該公演については常設の長期と短期のショーがあり、短期のショーは色々な地域を回っている、大阪IRでは短期のショーを定期的に行うことを想定している。

 - 海外では非カジノ事業の収益の比率が上がっていく事例もあるところ、大阪IRではカジノ事業と非カジノ事業の収益が8対2の比率となっており、この比率が維持されるという理解でよいか。
 - ◆ 大阪IRではカジノ施設以外の施設を成長させ非カジノの収益を上げていきたい。世界の大規模なIRではホテルの客室数の制限等の理由から非カジノ施設の収益の絶対値は大体同じになる。カジノ収益の比率はシンガポールのように徐々に下がっていくと考えているが非カジノの収益は絶対値の増加分で評価して欲しい。
 - 大阪IR株式会社について、ほとんどの事業はMGMが行うという印象を持つが、オリックスの立場及び意思決定時の両社の役割分担を明示してほしい。
 - ◆ オリックスは、日本での事業実施が初となるMGMに対し日本のルールへの適応をサポートするほか、国内少数株主との橋渡しをしていく。意思決定に当たっては、両者の出資比率は50：50であるがデッドロックの心配はない。
 - 同社の意思決定における第三者的視点をどのように担保する想定か。
 - ◆ 監査委員会において少数株主から社外取締役を派遣してもらい中立的に監査をし

てもらう。

- 運営段階において大阪府・市といった公的主体との連携をどのように考えているのか。
- ◆ 大阪府・市とは運営段階についてもしっかりと連携しサポートや指導を受けていく。
- ◆ 大阪府・市としても運営が適切になされているかしっかりとコントロールしていく。

- ✓ 委員控室に移動した上で、プレゼンの振り返りを行った。
- ゲーミングのテーブルゲームと電子ゲームの割合が高いという点について、また、カジノ事業と非カジノ事業の収益の割合について、他のIR事例をもう少し調査した上で大阪IRを評価する必要があるのではないか。
- テーブルゲームと電子ゲームで収益をどの程度見込んでいるのか、また、IR区域内にATMがあるのかを確認したい。
- 大阪のためのIRというニュアンスが強く、日本のためのIRという部分が弱く感じ、日本のIRとして大阪に何ができるのかをもう少し全面に出してもらいたい。
- MICEの分野において、申請者は、IRのMICEと従前のMICEの誘致モデルは異なると明言している、IRのMICEと従前のMICEの違いを踏まえたIRのMICEが持つ強みが整理されるとよい。
- ✓ 指摘事項について確認を行い、必要に応じて大阪の考えも確認していく。

以上