**令和元年度　第３回・第４回**

**「知る、分かる、考える、統合型リゾート（ＩＲ）セミナー」講演２要旨**

**講演：「ＩＲ誘致を地域振興に活かすためには？」**

**講師： 高橋　一夫　氏　（近畿大学経営学部教授）**

１．今日のセミナーの趣旨

○今日は「ＩＲ誘致を地域振興に活かすためには」というテーマで話をさせていただくが、私は、当初ＩＲの中にあるカジノに対して否定的であった。ギャンブル等依存症のことを考えると、スムーズには受け入れられないという思いであった。

○ところが、ギャンブル依存症の方の家族会の方々とお会いしたときに、今の日本の状況を考えると、管理されたギャンブルの方がましではないか、また、いわゆるカジノ税でギャンブル等依存症の方へのプログラムを作る、こういう考え方の方が現実的である、と聞かせていただいた。

○私が研究している観光マーケティングにおいて、最初に議論しなければならないのは、観光資源の魅力アップのための投資である。ＩＲは大阪の観光資源にとって非常に有効なものだと思い、だんだんと考え方を変えるに至った。

○このセミナーのタイトル、「知る、分かる、考える」、これはいいなと思った。ぜひ皆さん方も考えていただき、賛成なのか、反対なのか、それぞれの価値感や立場の中で整理され、そうして議論が進み、最終的にＩＲに賛成の方が増えればいいと思う。私は、地域振興の中でＩＲを捉えることで、皆さんに受け入れていただきたい、という立場で話をさせていただく。皆さん方がどのように感じられるのか、ぜひ教えていただきたいと思う。

○昨年の訪日外国人客は3,119万人。今年は3,350万人を超えるという予想が出始めており、政府の2020年の目標である4,000万人を達成する可能性は高い。しかし、観光消費額は、８兆円の目標に対し、昨年は４兆5,000億円。おそらく未達に終わる。観光を日本の産業の柱にする、観光により地方の産業空洞化を埋めることが求められているが、観光客が増えても観光消費が増えなければ、求められた役割を果たすことはできない。

○新聞などで、オーバークラウディング、オーバーツーリズムという言葉を目にしたこともあるだろう。オーバーツーリズムは、新聞によっては観光公害と訳されている。確かに、ベネツィアなどでは、ベネツィア本島を中心とした人口数万人の所に数千万人の観光客が訪れるので、インフラが追いつかない。観光客への敵意をむき出しにしたひどい落書きも目につくようになっている。

○しかし、日本ではオーバークラウディング、ちょっと混雑しているという状況。観光消費をしっかりと促して混雑緩和のための再投資に回すことで対応できるだろう。また、季節・時間・場所の混雑分散も必要。あるいは、観光消費をしっかり生み出すためのナイトタイムエコノミー、夜もしっかりと消費活動をしていただく。こうしたことによって、観光を地域の産業の一つの柱として、住民に役立つものにしていくことが必要だろう。

２．インバウンド推進の現状と課題

○2003年に「ビジット・ジャパン・キャンペーン」が始まり、順調に訪日外国人客を増やしていくものの、力強さに欠け、2011年の東日本大震災により大きく落ち込んだ。

○しかし、2012年～13年にかけ、三つの要因で潮目が変わった。一つ目は、日本銀行の異次元緩和。2012年の年末には１ドル87円50銭であったのが、2013年には103円70銭にまで円安が進んだ。二つ目は、2013年に、特に東南アジア、東アジアを中心にビザの発給緩和が行われた。三つ目は、2012年から本格的に飛び始めた日本のローコストキャリア３社が順調に動き出した。

○潮目が変化して以降を単回帰分析すると、2020年には訪日外国人客は4,000万人になる。これから先、今年はラグビーワールドカップ、来年には、東京オリンピック・パラリンピック、2021年にはワールドマスターズゲームズ、2025年には大阪・関西万博がある。この伸びが続くと、国の2030年の目標である6,000万人を、2025年には達成する可能性がある。

○ＩＲが2024年～25年にかけて開業すると、こうした流れに弾みがつく。そしてまた、ナイトタイムの様々な観光消費を促していくものだとすると、訪日外国人客の将来を考える上で一つ大きな役割を果たす可能性があると思われる。

○訪日外国人客が増えるとどうなるのか。例えば、「爆買い」と言われるようになった2015年には、大型バスの乗降場のある日本橋では、５車線のうちの３車線に大型バスが止まっていたり、ここ２、３年では京都の東山通りの歩道では人があふれて車道を歩く方もいるという景色が見られた。このような状況では、地域住民の苛立ちが募る。

○Ｇ・ドクシーが1970年代に発表した「イラダチ度モデル」によると、観光開発が行われ、観光客が増えてくると、観光客に対する感情として、最初は幸福感が生まれる。しかし、数が増えてくると無関心が増え、さらに増えると苛立ちが生まれ、そして敵意になってしまう。

○観光客への敵意が生まれないよう、海外の事例なども踏まえて、地域や時間、季節の分散を図るとともに、一定程度の観光消費を生み出し、さらに、観光による租税収入の増加が我々の生活にどのように反映されるのか可視化し、観光が地域を支える産業の柱の一つだということを、地域住民にわかりやすく伝えることが必要。

○今年の観光白書によると、宿泊業の就業者数は６年間で14.5％増加しているが、男女別に見ると、女性の増加率が高く、また、65歳以上の高齢者の雇用も増えている。こういう場が作られていくということも、伝えていくことが必要であろう。

３．ＩＲによる観光及び地域経済の振興

○ＩＲ推進法第１条において、「観光及び地域経済の振興に寄与する」と目的が明確化された。観光の負の部分を補いながら、さらなる発展をめざそうということである。そして、ＩＲ整備法には「送客施設」が書き込まれた。つまり、日本のＩＲは、ＩＲを拠点にして、新たなモチベーションを持った方々を日本に誘致し、日本の中の様々な観光資源を楽しんでいただくツーリズムをめざすということを宣言したということだろう。

○また、日本のＩＲは観光先進国として日本を明確に世界の中に位置づけるための公共政策として、MICEビジネスの確立を具体的な目標として掲げている。

○大阪ＩＲの国際会議場施設の最大会議室の収容人員は6,000人以上としている。ＩＲ整備法施行令の基準では、この場合、展示等施設の床面積は２万㎡あれば十分であるが、10万㎡以上としている。非常に大きなMICE施設を展開することになり、これを受け入れるＩＲ事業者がどれだけいるのかということになるが、報道によると、現在、府市のＩＲ事業に関するコンセプト募集に７社が手を上げているということなので、これを飲んだということであろう。

○報道では、売上げの６割～７割がノンゲーミングで、さらに力を入れると言っているＩＲ事業者もある。大阪ＩＲ基本構想案では、売上げの８割をゲーミングと想定しているが、比率が変わる可能性もあるのではないか。

○さて、なぜ観光産業にMICEが求められるのか。一番大きな理由は景気変動への対処。レジャー需要だけでは地域の観光産業は景気に左右されやすくなる。MICEを含めたビジネス需要も取り込んでいくことが、地域の観光産業の安定的な経営につながる。

○さらには、高い経済波及効果と地場産業へのビジネス機会の創出、地域の人材育成の機会創出、都市ブランド力の向上といった戦略的波及効果も含めて、ＩＲの中にMICEがある価値があり、大阪が最大規模のものを求めることにした意義がある。

○一般観光での一人当たり支出額は15万3,000円だが、国際会議では37万3,000円と、大きな差が出ていることもあり、MICEに対しての関心をしっかり持っておきたいところ。

○国際会議の開催件数を見ると、日本政府観光局の基準では年間３千件を超えているが、国際会議協会（ICCA）の基準では500件に満たない。ICCAの基準では、定期的に開催され、３か国以上で会議がローテーションされていることが条件となっているが、日本で行われている国際会議の場合には該当しないことが多い。定期的に持ち回りされると、また大阪に戻ってくる可能性が非常に高いので、ICCA基準の国際会議を頑張って誘致していただきたいと思う。

○一方で、これだけ大規模な施設が大阪で稼働できるのかという心配もある。特に、10万㎡の展示場が必要なのは、バイヤーが数多くいる東京だけというのがこれまでの常識であった。

○今年の８月30日に開設の愛知県国際展示場の運営権を獲得したのは、日本企業とフランス企業の合弁会社。海外企業の運営ノウハウを取り込みながら収益を出していきたいとのことである。関西国際空港でも海外企業の運営力を活用して、膨大な借金を返済していく道筋が見えてきた。大阪ＩＲでも、これまでの常識にとらわれず、海外企業の運営ノウハウを取り込んでやってやるぞという日本企業に頑張っていただきたいと思う。

○カジノ事業の運営については第三者への委託は認められないが、非カジノ事業については、ＩＲ事業としての経営の一体性を損なわない範囲であれば認可により委託が認められる。宿泊、エンターテイメント、MICEの専門家集団との協働によって、ノンゲーミング部門の収益力を高め、世界で勝ち抜くMICEビジネスの確立、滞在型観光モデルの確立、世界に向けた日本の魅力発信が実現する可能性がある。

○日本企業が主体的に参加するコンソーシアムによって、ノンゲーミング部門の運営ができる、観光集客産業の国際的競争力を獲得するチャンスに日本企業も名乗りを上げていただきたい。ノンゲーミング部門の中にあって、自分たちが主体的に一定のリスクを抱えながらも乗り越えていただいて、地域の観光産業を発展させる礎になる企業が数多く出てきてほしい。そして、国際競争力のある観光サービス産業もどんどん海外に進出していただきたい。それが、最終的に観光産業で働く方の給与水準を押し上げることに繋がっていく。大規模投資に対するハードルを乗り越えて、真の観光立国へと繋がるような観光関連産業が誕生してほしいと切に思っている。

○ＩＲ整備法の様々な規制は、ＩＲの事業性に影響を与えると思われるが、シンガポールなどですでに成功している海外事例を元にした国際水準の枠組みを大きく逸脱したものではない。

○例えば、カジノ税率と事業への影響について、2011年のカジノ産業研究会の研究発表によると、税率が25％を超えると開発規模のイメージが急激に減少を始め、税率が30％程度で税収額は最大になり、それ以上になると、売上げの減少により税収が下がるとのことである。ということは、ＩＲ整備法の30％という数字は非常に考えられたものと思われる。

４．ＩＲには誰が行く？

○ラスベガスの訪問目的を見ると、2018年の数字では、バケーションが最も多く45％。展示会や企業の会議が８％、友達あるいは親類訪問が17％などとなっており、ギャンブルは７％。

○マカオでも同様で、新しいデータが見当たらなかったが、2014年の数字では、ゲーミング目的は7.9％で、ラスベガスと同様にバケーションが最も多く61％となっている。マカオのＩＲの様子を見ると、小さなお子さんも含めたファミリー層で賑わっている。エンターテイメントで人が集まり、MICE施設の充実によって、様々なコンベンション、ミーティングが開かれる。ここで結婚式を挙げるカップルも数多くいる。

５．ＩＲが拠点となった送客機能

○ＩＲが拠点となって送客機能を持つことは非常に重要。新たなモチベーションを持った訪日外国人客の取り込みが図られ、新しい旅行の魅力を作り出し、関西が保有する歴史、文化、食、自然、産業、スポーツといった多様な地域の観光資源を顕在化させることができる。

○私たちはこの機会に、隠れていた資源の掘り起こしを積極的に進めることを考えなければならない。また、関西各地の魅力ある地域へのアクセスを向上させるため、鉄道などのマストランジットだけではなく、様々な目的地に向けてバスを走らせるのもいいのかもしれない。

○オール関西で、大阪観光局や関西観光本部を中核として、観光目的地のマーケティングを実施していく必要がある。ＩＲによって、観光コンテンツの魅力向上やハード・ソフトへの投資が図られると、DMOや観光協会の機能強化とその実行に意味が出てくる。そしてターゲットに向けて積極的にコミュニケーションし、モニタリングをしながら、さらにまた観光客を増やしていく。こうした一連のプロセスをしっかりと作っていくことによって、送客機能が間違いのないものになっていくだろう。

○大阪ＩＲを拠点とし顧客目線での広域化を行うことで、地域資源同士の連携や一体的な訴求を可能とし、そして、資源同士が相互に送客を促進する。こういうような流れができあがっていくことが必要である。そうすることで、観光客の数を増やすだけではなく、消費の拡大を促し、そして、その消費の中で使われるモノも地域の中から調達されるようにし、地域における経済波及効果を大きくしていかなければならない。

○日本企業が積極的に関わり、地域に雇用を生み、域内調達を実現する、そうして地域社会に認められるＩＲを継続的に運営することが、成長型のＩＲということに繋がる。そして、関西のみならず日本各地への送客拠点として、大阪だけではなく関西、日本に対していい影響が出るように、私たちも見守っていきたいと思う。