

## 令和7年度「IRビジネスセミナー」(第2回) 質疑応答要旨

(質問者1)

青谷先生、どうも今日はありがとうございました。

先の万博でミャクミャクというのもあって、僕はその前の吹田であった万博でも太陽の塔っていうのがすぐ浮かび上がるし、今回もミャクミャクって今でも売り上げが相当あると思うんですけど、このIRに関しても何かそういう、ひとつ目立ったものを、何かやった方がいいかなとか思ったりするんですけど。

(回答：講師)

若い人たちからご年配の皆さんまで、ひとつの大阪のシンボルのような捉え方ができるものを活かされればいいなというふうに個人的には感じております。

万博のレガシーも受け継ぎながら、IRに繋がってもらえたらというふうな期待はあります。

(質問者2)

大変良い話をありがとうございました。

ものすごく心に刺さる話だったし、なるほど、なるほどと思ったんですけども、先生は先生ですから、学生さんにもこういう話をされる機会があるんじゃないかと思うんですけども。

万博もそうだったんだけど、やっぱり高校生・大学生が一番大阪を支えていく、キーパーソンになっていくわけなんで。そういう人たちがIRっていうものに対して関心を持っているのかと。持っているとしたらどんなところに、持っていないとしたらどんなところにいってるというところを、もしわかれば教えてください。

(回答：講師)

実は今年に入りまして、府・市職員に、大学で講義をしていただきました。

IRの実現に向けた取り組みや、IRが将来の活躍機会のひとつとなるというお話をいただきまして、本学の他、非常勤で行っている大学でもお話をさせていただきました。

学生はまず最初、「IRって何？」っていうところから入るんですが、90分講義をしていただく中で、変わっていくんですね。要は自分のキャリア形成というものを描けていけるんじゃないか、そのきっかけになったんじゃないかというふうに私は捉えています。

やっぱり大阪、関西で学んでいる学生たちなので、自分の周辺で何が起こってるかっていうのは、出来て体感してやっと気づくでは遅いんですよね。これからの1年生にしても2年生にしても、就職先がそこでガラリと変わってくるであろうし、めざすべき未来像というものもガラリと変わると思うんです。学生たちはIRっていうのを、今やっと理解をし始めた。IRの準備が始まっていて、まだ想像の世界だけれども、そこで自分がどういうふうに携わっていけるんだろうか、自分はこういった力をそこで発揮できるのかを今、模索しながら何かを磨き始めている子が増えているというふうに、お話をしてくださったおかげで、そういう期待が持っています。まず、語学に関してトライし始めた学生が多いです。今、AIでも語学を学べるので、イヤホンで音楽を聞いているのかなと思ったら、英会話を聞いていましたとか、割とそういう学生もありましたし、あと、ホテルですよ。宿泊者数がこれだけ増えてきているということ

で、当初キャビンアテンダントが夢だった学生が、私はホスピタリティを身につけたい、そういうところに勤めたいんですと。キャビンアテンダントだけではなくて、他の道への可能性も、今切り開いてきているのかなと思っています。こういう勉強をして、また、地元愛っていうのもそこで振り返りながら、何を身につけていくことが、これからの都市、地域に役立つのかっていうところに目が向いているのかなと思いました。

(回答：職員)

当局においても同様の考えを持っておりまして、I R推進局が設置された平成 29 年から令和 7 年までの間で、延べ約 150 大学、約 1 万人の学生に対して講義をしてまいり、主に観光・会計・経済・経営等を学んでいる学生に対する講義の中で、まだ 5 年先ということもありますが、直接雇用が約 1 万 5,000 人という大きなプロジェクトでもありますので、大学生にとっても、I Rが将来の活躍の場となり得る 1 つの選択肢だということも理解してもらえたらなという思いで、取組をさせていただいている次第です。

(質問者 3)

本日は貴重なお時間・お話をいただきまして、ありがとうございます。

今後の I Rに向けた考え方の指針をいただいた認識でございます。特にですね、青谷先生にお伺いさせていただきたいなと思っておりますのが、後段の方で示唆をいただいた、例えばブランディングのところ、I Rは非常に大規模かつ重要なプロジェクトと認識しておりますので、おそらく大阪府、大阪市様だけではなくて、官民が連携して取り組んでいく必要があるかなと想像した次第でございます。このあたりですね、どのような形で進めた方が良いのかですとか、これまでの事例を鑑みられながら、こういったバランスと申しますか、官・民がそれぞれどういう役割を担った方が良いのかという点について、ぜひコメントいただけますと幸いです。

(回答：講師)

やっぱり大きなプロジェクトでありますし、先ほど地域ブランディングの難しさのひとつでもお話をさせていただきましたけれども、企業のブランディングとは違って、様々な方がそこに入られるので、一筋縄ではいかないであろうという難しさがあると思います。年数はかかるかもしれない、でも、I Rにおけるコンセプトというものがブランディングしていく上では大事で、そのコンセプトの認識をしっかりと各関係者が掴んで取り組んでいく。この取り組み方は、都市魅力戦略推進会議等、いろんなプロジェクトチームのような会議が大阪府の中でもあると思います。これらがバラバラじゃなくって、ひとつのコンセプト、柱でみんなが動いていれば、間違いなく上手く走り出さだろうし、それぞれが、コンセプトもやり方もバラバラというふうなことであれば、失敗に終わるでしょうし。みんなが向く方向さえ、まずしっかりと決めておけば、いろんな人が介入しても進められるんじゃないかというふうに思います。あと、やっぱり途中経過ですね、プロセスはしっかりと掴んでおかないとバラバラになってくる。また、認識の違いがギャップになってくる危険性もあるので、しっかりとした確認が必要かなというふうに思います。

これだけ大きなものっていうのは、なかなかありませんので、私としても、研究も含めてしっかりとさせていただきたいなというふうに思っております。

(質問 4)

ご説明ありがとうございました。

私が思うに、この I R 計画が一番何を注目されているかという、やはり年間売上予測の 5,200 億円のうち、4,200 億円、80%がゲーミングで成り立っているという計画だと思うんですけども。その部分で、集客の年間見込みが 2,000 万人のうち、国内と国外の割合が 7 対 3 になっていたんですけども、ゲーミングの売り上げの予測されてる内容比率なども、海外の富裕者層の方にゲーミングの部分でお金を落としていただいてっていうふうな計算のうちにやっているのか、それともそのまま 7 対 3 で国内の方々の売り上げになっているのかっていうふうなところはちょっと気になるんですけども、そこら辺を教えていただいてもよろしいでしょうか。

(回答：職員)

年間来場者数が約 2,000 万人で、国内が約 1,400、海外が約 600。売上については、ラスベガスやマカオ等で I R を展開しております、MGM の知見やデータを参考にして算出しており、あくまで試算ではございますが、国内で約 55%、海外で約 45%の売上を見込んでおります。

(追加質問)

そこでもう 1 点だけあるんですけども、海外の V I P の、お金をたくさん持っていらっしゃる方々にお金を落としてもらう比率が高いというふうなご回答だったと思うんですけども、ただ、ラスベガスであるとか、海外にも大きなカジノがあり、今回、大阪は新規参入するわけじゃないですか。その部分で 1 年目・2 年目、最初はやっぱり目新しさから来てくださると思うんですけども、30 年貸借する中で、今後定着するようなまちづくりをしたいというふうなご計画だったと思うんですけども。そうすると、継続的に海外の方、V I P の方に来ていただくっていうふうな、一般層の方よりもっと上の方、いろんな方に、こちらに来ていただくというふうな集客の努力が必要になってくると思うんですけども、それについて何か現状で考えていらっしゃるようなことがあったりはするのでしょうか。

(回答：職員)

ラスベガス、マカオやシンガポール等、他の I R にはない大阪の魅力を活かすことによって、リピーターを含め、たくさんの方々に来ていただきたいと考えております。

先ほどの私の説明にもありましたが、カジノだけではなく I R の施設、エンタメ施設がたくさんありますので、大阪、関西、日本の魅力を活かした I R とすることによって他との差別化を図り、そこに魅力を感じて、来ていただければと思っております。

(追加回答：職員)

補足ということで、我々がめざしてるのは世界最高水準の成長型 I R ということで、シンガポールでも I R に再投資をしているところですが、大阪 I R も再投資をすることにより、継続的に施設の魅力向上を図りながら、より、海外からも継続して人を呼び込み、世界最高水準の成長型 I R をめざしております。

(質問 5)

M I C E 目当ての方が、通常の 1.7 倍の消費ってことで、M I C E 目当て、要は新しいビジネスの話とかをするために来られる方がいっぱい来ると思うんですけども、新しい事業を始める時っていうのは、基本的に資本が要ると思うんですよ。資本を持っている人がビジネス立ててやるのが通常の M I C E

だと思うんですけど、今回の大阪・関西万博に関連して、TeamEXPOっていう形で、大学生や一般人の人でも出展できるっていう、世界で初めての試みを実施したっていう経歴があって、大阪IRでもマス層側の、いわゆる事業者の支援を受けている側じゃなくて、支援を受けてなくて自分の資本も数少ない資本での出展とかビジネスの場を作るっていう計画等はあるのでしょうか。

(回答：職員)

大阪IRは民設民営事業であり、ソフト面含めて、オリックス・MGMを中核株主とするMGM大阪に、関西地元企業を中心とする少数株主も参画し、開業までの約5年の間に計画の具体化を検討していくものだと認識しております。

(質問6)

青谷様、大阪府・市様にそれぞれ1問ずつ質問させていただきます。

青谷様なんですけれども、IRはカジノだけではなくて新しい街の顔となるという期待ということで、ブランド力の強化がさらに必要になってくるというお話をいただきました。今、IRを中心として夢洲地区が開発されている。その隣接地で2期3期とさらに開発が進んでいくんですけれども、IRのブランド力を強化するために、どのような施設ですとか機能がまたそこに加われば、強化されていくのかというところをご質問させていただきます。

あと大阪府・市様に1点です。地域への経済効果ということで、雇用効果が年1.5万人、IR内で期待できるというとても前向きなお話でした。一方で、サービス人材が今極めて厳しい状況にあるという話もよく聞かれます。1.5万人のうちの約3,000人がゲーミングに従事、直接ゲーミングに従事するディーラーが中心になると思います。さらに約1,000人は外国の高度人材、外国人による経験のある高度な人材も今後必要になってくるということで、あと5年間でこの1.5万人の雇用を確保する必要があると思うんですけれども、当然、事業者は努力されると思うんですが、大阪府・市として制度面ですとか、またリスティングなどを通してサポートしていくような計画があるのか、そういった点をお聞かせ願えればと思います。

(回答：講師)

あくまでも私の考えっていうことなんですけれども、どんな施設がプラスされたら良いかということで、今後計画が進み、この5年間でいろんな施設が入るんだろうというふうに期待ができるんですけれども、やっぱり万博のレガシーの継承ということで、ここで万博が開催されたんだというものがあれば、未来の子どもたちにも伝わっていくのかなというふうに思います。

また、IR施設の中で何がプラスされたら良いのかというところではないのですが、舟運ですね、舟の運河。この魅力がこれを機に高まれば本当に良いなというふうに私はすごく期待していて、水都大阪、水の都でありますし、その水の都がずっとこの湾まで繋がっていく。例えばUSJで遊んだ後、桜島から船でそのまま万博会場に行けるといって、その景色も楽しかったし、またパーク内での楽しみ方と違うものがそこにあって、ベイエリアの舟運というものがもっと活性化して、身近に私たちの生活に入ってくるようになれば、これもまた新たな楽しみ方、そして魅力となるのではというふうに思います。新たに計画される夢洲アクセス鉄道も利用しながら、舟運にも繋がっていければなというふうに思います。

(回答：職員)

人材確保・育成のご質問について、I Rは民設民営の事業となっておりますので、まずI R事業者として、区域整備計画にも記載がございますとおり、女性、シニア、障がい者等、海外人材を含む多様な人材を受け入れ、働きやすい労働環境整備や部門体制を構築していく計画となっております。

一方、府・市において対応が必要となる事象が発生した際には、検討を深め、対応をしていくことになろうかと考えておりますが、次代の担い手である大学生に対し、I Rへの理解とI Rが将来の活躍機会のひとつとなることを知っていただくための取組等も行っているところでございます。