

第1回 大阪 MICE 推進委員会 議事録

日 時：平成 29 年（2017）5 月 24 日（水）

午前 10 時～12 時

場 所：（公財）大阪観光局会議室

出席者

委員

大阪府 【代理出席】 都市魅力創造局長 田中 精一

大阪市 経済戦略局長 柏木 陸照

大阪商工会議所 専務理事 宮城 勉

（公社）関西経済連合会 【代理出席】 産業部長 野島 学

（一社）関西経済同友会 常任幹事・事務局長 廣瀬 茂夫

（公財）大阪観光局 理事長 溝畑 宏

進行 事務局

（公財）大阪観光局 MICE 専門官 東條 秀彦

1 大阪 MICE 推進委員会の設置について

- ・大阪 MICE 推進委員会の規約の承認
→事務局より提案し原案とおり承認。5 月 24 日から施行。
- ・会長の選出について
→規約第 3 条 事務局より提案し、大阪観光局溝畑理事長が就任

溝畑会長よりご挨拶

- ・MICE は、経済の成長戦略として、政府のみならず大阪として重要な位置づけであること。都市のブランド化や観光における消費額を上げるという事で官民あげて取りかかっていることと大阪における MICE 推進方針のなかで確認させて頂きました。
- ・今回の会議のなかで大きく 2 点（ハードとソフト）について議論していきたい。1 つは、我々の目指すところは、世界有数の高付加価値 MICE 戦略都市を目指すということ。
（トップ会議でご確認頂いたなかで、官民あげて、あるべき体制や課題をあらわしていこうというのが設立の経過でした。観光庁では、最近、世界最高の水準の MICE デスティネーション都市を目標として掲げている）

大阪が MICE の分野において、世界の中で突き抜けた都市を目指すとした際に、大阪の MICE 施設が、施設設備や基準なり、キャパシティ的にどうなのか。検証と今後のあるべき姿の議論が必要かと思います。

もう一つは、これをすすめていく推進体制。やはり、官民一体となった推進組織をしっかりと作って色々な意味で経済政策、産業政策、さまざまな視点から議論したうえで、戦略的にすすめていくべきであり、殆どの他都市でもしっかりと組織・アライアンスを作りあげて進めている。大きくこの 2 点について議論を深めていただければと思います。

・特に 1 点目については、MICE を充実するのに、ハードが課題であり、今年が重要な年であります。昨日開催された IR 推進会議（廣瀬さん、宮城さんご出席していただいております）においても、基本構想をまとめることになりました。基本構想の中身としては、MICE 施設を含めた IR のあるべき姿を議論する予定。すでに 5 月 10 日に開催された国の IR に関する会議の中で、観光庁から日本型 IR の方向性として、世界最高水準の MICE 施設をどうあるべきかという議論がなされています。夢洲に、世界最高水準の MICE 施設はどうあるべきか。それのみならず、既存の MICE 施設はどうあるべきか。そして、夢洲のまちづくり構想が既にでていて、

その延長線の IR 推進会議がある流れのなかで、MICE 施設のあり方があり、一方で、中之島のほうでも今の国際会議場を今後、どう拡張するかどうかという課題もでてきています。また、うめきたの 2 期開発工事においても MICE の充実ということがでてくる。といことがございまして、今後、需要と供給を考えた際、あるべき姿のあり方。機能分担、連携など含めて、しっかりと検証しながら考えていきたいと思っております。そして、推進体制としてもアライアンスを今後、どうしていくのか。また、将来的に先進都市のロンドン、パリ、ドイツのような MICE 戦略都市としての推進体制。これをしっかりと世界レベルにもっていくには、やはり、段階的に官民あげての協力が不可欠です。こういうものもできればこの会のなかでまとめていきたいと思っております。

世界有数の高付加価値 MICE 戦略都市を目指す、を念頭にして、先進都市を抜くように。そのためには、短・中・長というものに課題整理して進めていきたいと考えています。

事務局（東條）より説明

・資料の「大阪における MICE 推進方針」より大阪における M I C E の現状・課題の説明を行った。

・資料の「大阪における MICE 推進方針」に基づく今後の取組みについてより
スケジュール（1 p）

MICE クラスターの構築

・南港地区は、先行して（MICE クラスターの構築）を進めている。今年に南港地区共同MICE のパンフレットをまた新たに作成する予定。

・大阪府立国際会議の国際会議開催件数が、一昨年 34 件に対して、梅田地区の最近の、国際会議の開催件数は 27 件と増加しています。また、インセンティブツアーの受入もグランフロントが中心となって行っている。また、我々も一緒になって、梅田地区内は、ホテルやコンベンション施設がお互いに競合関係でありながら、それは脇において、主要 4 者がお金を出して共通の梅田地区の MICE パンフレットを昨年を作成しています。

今後の課題としては、この動きを中之島、なんばへ波及して促していくように思っています。

主要 MICE 拠点の役割分担・機能強化について（P.1）

MICE クラスターの組織化・連携に向けて（P.3）

・うめきた 2 期まちづくりをにらんだ大阪駅周辺では、最近、国際会議の開催件数が伸びており、いかにハードとソフトを連携して、この地域での MICE の活性化を促すことができるかが課題。

・中之島地区に関しては、現状、既存の府立国際会議の展示面積が少ないということもございますけれど、なかなか大きな案件がとりきれていないのと、いい時期に引き合いがきても、空きがないために、他都市に流れていっている場合もあります。引き続き、ハード面だけではなく、ソフト面も国際会議場と連携しながら誘致の活性化について検討していきたいと思っています。

・ベイエリアでは、南港地区 ATC、インテックス、ハイアットリージェンシーを使いながら大型のビジネスイベントに対応しています。そのなかで、最も規模が大きかったのがご記憶の方もおありかと思いますが、Sibos2012 です。このクラスの大型案件をより多く大阪で受け入れるためには、コンベンションのコンプレックス（複合施設）が必要かと思っています。大型インセンティブツアーの式典・着席パーティとしての受け皿となりえるのは南港地区。

・最近では、中国の大型 2000 名規模のインセンティブツアーが、韓国まで年間 40 本来ています。政治的絡みもあって日本には、まだ大型のものは来ていないですが、いずれ日本にも、大阪にもその波が来るであろうと予測しています。

・MICE ビジネスアライアンスの説明

MICE 開催時に、いかにして大阪府内企業が仕事を受注できるかを目的として

いる。例えば、パシフィコ横浜で MICE が開催されても、その半分は、横浜ではなく東京の会社が受注している関係もあり、経済効果として半分が地元以外に流れている状況。

・展示会としては、最近では海外から大型のものがぽつぽつと引き合いがきています。世界ローテーション型の展示会（参加者・出展者の 70%～80%が外国人）で、しかもアジア内でローテーションしているものもあります。最近では、今年、千葉幕張メッセで開催されたガスの展示会「ガステック」は、大阪と東京と同じ時期に会場の仮押えをされておりましたが、結果として東京で開催されました。内容は、今まで展示会の歴史でなかったような国際展示になったと中間に入った業者さんから聞いております。また、このような展示会は、経済波及効果がものすごく高いため、いずれ大阪に誘致したく思っています。そうしたなかで、ソフトとハードをどうするか。大きな課題となっている。我々は既に 2025 年以降の案件もマーケティングしているので、課題となっている。

具体的な MICE 誘致状況の報告（2 p）を資料のとおり説明

意見交換

柏木委員

国際会議について、どこからどのような会議を誘致するのか。価格の部分が競争力に影響があると思う。会議の消費額、単価や地理的要因などがある。そのデータが分かれば教えてほしい。

事務局（東條）

例えば、参加者 1 人あたりの消費できる価格というものがあります。我々として、インセンティブツアーに関して 5～6 年のスパンでどこの国、どの分野、産業が大阪に来ているかというデータはとれている。それを分析して、次回以降ご提示させていただきます。そういったものを分析して次のターゲットを考えていく。

柏木委員

シンガポールがどの分野、セクターに強いのか。ソウルがどの分野に強いのか。いわゆるメディカル系、ポリティカル系、テクニカル系、サイエンス系それぞれがどういうセグメントで、どういう都市で開催されているのかプロファイリング化して、我々が攻めるのは、ニッチがここでなどの資料があるかと思しますので、今度、見せていただくと皆、議論がしやすくなると思います。

事務局（東條）

現状として、大阪で開催される国際会議において、どの分野が多いのか。今後は、どの分野を狙っていかないといけないのか。それを他都市と比較することはできます。

柏木委員

それができますと、大阪の中でパッケージを組むといいのか。あるいは、神戸や京都とパッケージを組んだほうがいいのか。先ほど、南港のパッケージのお話がありましたけれど、現状、ここにいらっしゃる方は、広域連合のお話をされている方々であり、経済団体なんかまさにそうですし、観光分野なんか京都と連携を図らないといけないと思います。それぞれのセグメントのトップの方々がそれぞれのバックヤードに対して、イニシアティブをとれるようにするのは重要なことだと思います。

そういう意味でも私の場合は、万博の誘致等もありまして。どのセグメントに、それぞれの都市の人達が何に強いのか。また、大阪もどこが強いのかという事で、例えば、京都が、エコノミー系が、弱いのであれば、そこを補完し、カルチャー系とコラボしましょうなど考えられる。

実際に大きなインセンティブツアー、企業のインセンティブは結局、MICE と言ってもミーティングとインセンティブツアーと全てにかかっている、カンファレンスとエキスポも全てにかかっている。

エキスポ（万博）に来る人は、インセンティブも兼ねている所もあり、そのあたりをどうとらえるか。エキスポを誘致する立場であってもインセンティブをどこと連携して、この都市、それぞれの都市の強み、どういうセグメントが強いのかというのを経済的ないわゆる平均単価。例えば、上海は高すぎる。北京は高い。ソウルはちょっと値段的に落としているな。そういう部分がわかればと思います。

事務局（東條）

広域的な MICE をどう捉えるのか。大阪・京都・神戸の3都市の MICE 部門の意見交換会を定期的（3ヶ月に1回程度）に開催しています。

お互いがお互いを知るなかで、連携や棲み分けの話が出てきます。京都は、文化的な MICE。文化・芸術的な MICE をターゲットにしています。代表的なものとして、国際博物館協会の総会（ICOM）が2019年に京都で開催が予定されています。

一方、大阪は京都や神戸にない7万㎡の展示会場インテックスというのは、西日本最大規模です。もちろん神戸にも展示場はございますが、大阪にしかないシチュエーションというのがあります。これが強みとなっていてやはりそこで産業、高付加価値

値な経済 MICE を目指します。

柏木委員

要するに、団体戦で勝負しないといけない分野と個人戦で勝負しないといけない分野があるとおもいます。それぞれの分野で説明にいかないといけないので、観光の分野、広域の分野、企業連合の分野等に際して、資料があると助かります。

廣瀬委員

ハードの例でいいますと IR 入札の条件にも関わってきますので、先行して考えていくべきかと思います。

先ほどターゲットのお話がありましたが、大阪は大規模展示会を誘致するにしてもインテックスは、世界に比べ小さなサイズになってきます。このところは、非常にお金がかかる分野であり、IR は、公が整備するとなると非常にお金がかかる MICE 分野を、一定のカジノの収益をもって施設整備をするのが基本的なパターン。そこで、どれだけのハードを IR 事業者にお願いするのかが肝。なので、どの会議が中心になるか不明ですが、やはり、これぐらいのものを出すべきかと思います。

同友会でも提言を出していますけれど、やはり、最低でも 10 万㎡ぐらい。シンガポールの場合は、マリーナベイサンズは、3 万㎡ですけど、これはあくまでも他のところに 10 万㎡の施設があるということが前提である。(会議・展示場) 部分は 5 階建てのビルで、1、2 階は展示場、3、4 階は会議場、5 階はボールルームとなっていますが、3 万といいながら全体でいうと 11 万ぐらいの規模となっている。

大阪・関西として、どうしたものを作っていくのか。十分、見据えていく必要があるかと思います。

柏木委員

まさに、そのとおり。

やはり、どれぐらいの需要規模が必要なのか。ちゃんと想定しないといけない。

実際に、インテックスの中に柱があって使い勝手が悪いとかなり文句を言われていて、トータル 7 万㎡で言いながら、柱等を考慮すると実は、使えるところは、あんまりない。じゃ、本当に稼動しているところは、どうですかとした際に、戦略的に、強みがあるところは、半分以下。となった際に、実際、我々の旗印は 7 万としても、鎧をはがすと実際武器を持っている兵士は 3 万のレベルでやっているのではないかととなった際に、IR を含めて、海外の企業と交渉をする際に、こういうバックグラウンドで、これぐらいが最低条件といえるロジックは、持っておくべきかと思います。攻めどこ

ろは、こうですときちっと用意したうえで、ある程度、これくらいが 10 万㎡で、だから 10 万㎡ですよとしないと、海外の連中は、合わせ技 (カジノ+施設+他の合算) 10 万でごまかしてくる連中が必ずいる。

それを言わせないようにするためのテクニックをきちっと確保しないといけない。ここだけでなく、他のことにも非常に役に立つと思います。

溝畑会長

論点整理すると

短・中・長で課題整理をします。

2019、2020 年問題がある。今、オリンピック・パラリンピックの関係があって関東エリアでは主要な MICE がなかなか開催できない。逆に言うと短の課題でいきますと既存の施設を前提として、効果的な MICE 誘致が短。中というのが、皆さん、議論されているところの観光庁が世界最高水準の MICE 選択都市を掲げながらも、シンガポールは、大きな 3 つの施設があって、これは、棲み分けをしながらも戦略的にも機能的にやっていて、私が観光庁時代に、シンガポールと競争して負けたときがあって、そのときに、IR に走らざるをえないなと思い、財務省に言ったら、税金で MICE 施設を作ったらまかりならないと。じゃ、ここで書いてある民設民営でならいいということで、MICE 施設は、今のままでは厳しいという議論が始まった。

ただし、短・中の中のところで整理しないといけないのは、今まで 1 万人プラス 10 万㎡のオールイン・ワンが絶対必要かと、これは、しっかりとエヴィデンスをとっていかないといけない。説明する資料が必要である。需要と供給合致したところを裏づける資料を早急に整理する必要がある。

2023 年以降、セールスする際に、現在、ざっくりしているから具体的にセールスにいけない状態なので、できるだけ年内に固めて、公設・民設は別にして、こういうものを準備しますよと揃えていかないと (誘致に) いけない実情がある。

もうひとつが、この MICE の誘致体制がありますけど、万博の誘致の際にもかみ合う部分があるかと思しますので、どういうところに誘致に力をいれたいか東條さん、一度、お話をさせていただき、その後、意見交換してはどうでしょうか。

事務局 (東條)

先ほどのエヴィデンスの関係で、ICCA という統計がありまして、ここに IR がある都市、シンガポール、マカオ等が上位にあがっていますけれど、例えば、ここで、シンガポールのなかで、純粋な学会、国際会議がシンガポールのどこの施設で開催されているかとか。マカオは、現在、公設のコンベンションセンターがありませんので、

IR になってしまうのですけれどそういった分析というものも次回、可能な限り、数年分まとめてだせればと思っております。シンガポールだけでも3つの大きな施設がありますので、そのなかである程度の棲み分けができております。ラスベガスなんかでいいますと極端に国際会議の件数が少ない。どちらかというとな展示会を主体とした都市である。都市や施設の特長によってある程度、判断ができる材料があります。

廣瀬委員

国際会議の統計について、関西圏でみますと結構、東京に匹敵するぐらいになるのですね。でも中身のレベルが違うかもしれないですね。

溝畑会長

日本国内の消費額の比較は、やっていないのが実情です。

事務局（東條）

そうですね。

全体の消費額の比較は、難しいですけど、例えば、各都市にホテルがありますので、ホテルをひとつ抜き出して、ホテルの平均消費額にその参加者数をかけて全体を割り出して行って比較するのは、ある程度、可能になってくるのではないかと。そして、国際比較を行うことは可能かと思えます。

柏木委員

コンサル会社に依頼しても結局は、同様なやり方になってくるのではないかと思えます。

事務局（東條）

ホテルの単価は、業界のどこかの資料の単価を利用しながらシンガポールやマカオ、ソウル、大阪など国際比較ができるかと思えます。どこかのホテルを抽出すれば可能かと思えます。

Sibos2012 のときは、参加者数 6000 人で内海外が 5000 人。一人当たりの宿泊単価が 33,000 円だった。5000 人が 4 泊して 2 万泊でといったように算出したことがありますので、同じかたちである程度の国際比較の算出はできるのではないかと思っています。これから、エヴィデンスは重要になってくるかと思えますし、ICCA もそうですし、展示会もある程度データを集めようと思っています。

溝畑会長

これからは大変ですが、よろしくお願いします。

柏木委員

短期の部分については、それでいいかと思えますけど、中長期になってくると、何が問題かという投資の部分もあり、公金を動かすまたは民設民営であろうと、企業は、株主総会に向けて投資がはいつてきますので、投資がはいつた瞬間に態度が、ころっと変わって、急に厳密になってきます。また、アメリカの場合は、経営陣が良いと言っても、投資者が反対するという場合がよくあります。

そういった意味で、そうしたデータは準備していて損はないかと思えます。

宮城委員

MICE について、色々書いてあることは、異論はない。

MICE を現実的に進めるときに、現実的に考えていかないと、何をやっているのかわからないことになる。

何がわからないかというところ、ここに、達成目標が書いてある。達成目標を達成するのに、何が必要で、(そのことで) 合意ができているのであれば、それで考えると私の頭の中では、整理ができています。

この達成目標は、正直申しあげて、非常に高すぎる (現実離れしている)。

また、3つも掲げている。

ICCA の統計の目標ですと、例えば、1つ新しい施設を作ったとして、年間52週ですよ。パーフェクト (すべての日が埋まらないと) 達成できないのではないですか。かつ、インセンティブツアーもしかり。1つできたからといって世界30位になりますという風にはならないのではないかと。

シンガポールは、大型の会議は、実は IR では開催されていない。

もっと現実的に考えないといけない。一番上の都市別国際会議開催ランキング世界第30位以内も達成できないのではないかと。

2番目の真ん中の達成目標は、インテックスと大阪府立国際会議場の問題になるかと思えます。しかし、今の現状ですと稼働率は100%に近いのではないかと。

稼働率を考えると、現実的ではない。したがって、JNTO 基準の府内国際会議開催件数600件以上を達成するのに (インテックスに会議室を増やすか) 国際会議場に展示場を増やさないといけないのではないかと。それにともなう資産や予算を確保しているのですか。

3番目は、先ほど綺麗な言葉で、関西一体で協調してという言葉がありましたが、ど

ここで協調してどこで殴りあうのか。京都は国際会議場を拡張します。京都は、文化にプラス・メディカルです。メディカルは、もろに（大阪と）ぶつかります。京都には京大がある。大阪には阪大がある。さて、協調と競争をどうするのか。大阪は、メディカル以外のコア（核）がない。スポーツもあってもいいし、製造業があってもいいが、大阪商工会議所も MICE をやるのであればメディカルだけは手放さない。メディカルだけは絶対にとりにいきます。と思っています。また、神戸との関係もどう考えるか。京都と神戸の関係は、我々はどのようにしてアドバンテージを持つのか。ハードとソフトを考えないといけない。

今回は、リアリスティックに申し上げましたが、これを解決する資料を提示していただかないといけない。KPI（達成目標）に即してどう解決するかに資する資料を提示していただかないと。サプライヤー側が満杯であれば、供給側を増やさないといいでしょう。需要の問題ではないといった資料などを提示いただくと答えにたどり着けるのではないかと思います。

溝畑会長

需要と供給で、1 万人プラス 10 万㎡のオールイン・ワンが必要と言われているが、大阪にはオールイン・ワンでないため、質の問題として、とりこぼしているものが多い。その部分もエヴィデンスとして皆さんに示したうえで、オールイン・ワンでは、しっかりとこれだけのものがとりこめると。稼働率と言ったって、消極的な稼働率ととりに行きたいけれどとれなかったという検証を次回までにしっかりとお出しするのと。

あとは、私も IR 推進会議に参加していますが、表面上は、関西協調と広域連携としていますけれど、現実面は理解しています。連携してネットワークという大儀がないといけない。今後、MICE について、私どものほうで、スポーツと MICE として独自性をだしたいと思っています。この事についてもご意見をいただければと思います。

宮城さんのおっしゃるとおり、現状のなかで、質の問題と量の問題でとまっている部分とアフターコンベンションやアクセスの課題について、より具体的なものについて、現場での課題に注目し、例えば、こういうところで取り逃がしたとか、こういうところを目指しているのだけれど、今のままではとれないとか。次回までにデータ等で示していただければと思います。

宮城委員

インテックスと国際会議場が離れているから問題があると思いますけど、なにか工夫

はできないか。直接、移動ができる仕組みができないですか。どう考えても、5年以内に国際会議を誘致するとしたら、物理的に遠い国際会議場とインテックスを、機能上、近くする方策を考えるしか術がないのではないか。

MICE 専用レーンの連結バスなど直接移動ができないか。

廣瀬委員

Sibos2012 で、インテックスと国際会議場で利用した際に、さすがに、インテックスから国際会議場までは遠かった。現実的に、会議に参加するのに、タクシーを利用したとしても 30 分はかかるためちょっと遠い。

宮城委員

私は、そうとは思っていない。

プロの意見としては、それでも大丈夫と聞いたことがある。それぐらいの許容はできると。インテックスと国際会議場を、直行専用レーンを組んで 30 分で結べないかと思っています。

先ほど、言われた短期と長期の問題は、意外と解決できるかもしれない。インテックスを今、いじってしまうと、利用ができなくなるので、いじれない。

溝畑会長

今のようなお話は、短期的に対応可能なお話で、今までも出てきていたかと思います。そのあたりは、今後、どのように分析してすすめていくにあたって事務局(東條さん)どうですか。

事務局(東條)

今まで、インテックスと国際会議場で同時に利用したビジネスイベントは、私の記憶では今まで 3 回あります。

1 つは、日本歯科医師会の総会がありました。その際には、デンタル機器の展示が必ず必要で、その展示が国際会議場でできないものですから、インテックスで開催。その時は、どうしたかと言いますとシャトルバスを走らせました。その期間だけ主催者が運行。やはり、この際にも移動に 30 分かかることがネックであった。

宮城委員

専用レーンは作れないのか。

溝畑会長

そうですね。

事務局（東條）

お手元に配布しています資料をご覧ください。

「大阪における MICE 推進の課題」11 ページ参照

その他の類似の事例として、第 79 回日本循環器学会の事例です。会場が不足したため、複数の会場で実施し、その会場間をシャトルバスで結んだのですが、うまくいかなかった。一つは、交通渋滞の問題、駐車場の問題、あとは参加者のモチベーション。

国際会議場から一旦、グランフロントへ行くともう一度国際会議場へ戻ってくる会議の参加率がぐんと下がる。皆、グランフロントへ行ってそのまま帰ってしまうのが顕著だった。でも、色々と工夫すると改善する余地はあろうかと思います。

宮城委員

オールイン・ワンができるまでというよりも、年々、大阪が MICE として進化しているものがないといけないのではないですか。

溝畑会長

シャトルバスは、主催者が用意しないとイケないものですか。

事務局（東條）

南港地区では、主催者負担のものばかりではなく、北港観光バスが、参加者が多く営業が成り立つのであれば、自らシャトルバスを走らせている場合があります。主催者が負担していない場合があります。

溝畑会長

専用レーンは別にして、シャトルバスについて、セールスシートに記載してはどうか。

事務局（東條）

インテックスは、実際に自前のセールスシートに記載しています。

柏木委員

主催者側のほうで、クライマックス部分を最後にもってくるとか、また、もう 1 回戻らないといけないプログラムに改善すれば、恐らくコントロールができるのではない

かと思えます。

溝畑会長

ハードで、実質、オールイン・ワンをもってくるのはしんどいので、ソフトでオールイン・ワンをもってくるようなイノベーションをやっていくといのうをまとめるといかと思えます。

事務局（東條）

ツーリズムエキスポについて、インテックスがメイン会場で、ATC で商談会、ハイアット・リージェンシーで国際会議・観光大臣会議をやろうということですのですすめています。3つの施設を使って南港 MICE として開催されているもの（ビジネスイベント）が結構、他にもございます。また、南港 MICE としての強化としては、また新たに南港 MICE のパンフレットを作成する予定です。ソフト部分では、各々の主催者と相談しながら作りこんでいるのが現状です。

また、次回、事例としていいものがあれば、紹介させていただこうと思えます。

廣瀬委員

大阪府立国際会議場は、今、国内会議しか開催されていないですね。例えば、大きな会議であれば、（予約が）優先される等の条件はあるのですか。

大阪府（事務局）

会議の大小により、予約の申込時期が変わっております。

例えば、国際会議であれば、早い段階から申込を受け付ける。小さな会議であれば1年前から受付ます。

廣瀬委員

そうであれば、国際会議だからとりにくいと考えていいですか。

事前に、国際会議といえど余地がある。今、満杯というのは1年未満で埋まっているから満杯なんですね。今、埋めている国内会議を国際会議に変えることは可能ということですね。

田中（代理）委員

国際会議を早くおさえていけば（予約が）いける。

大阪府（事務局）

（国際会議場）今の稼働率は、施設全体で約7割。メインホールでしたら約8割の稼働率。

宮城委員

稼働率は、100%にはならない。

田中（代理）委員

マイドームでもどこでもそうですけど、展示の入れ替えの作業があり、（100にならず）稼働率がそこでおさえられています。

宮城委員

国際会議場はがんばっているのですね。

ただ、MICEとして目指すべきものが、優先的にとれているかどうかは、私には分からない。

溝畑会長

高付加価値型 MICE 戦略都市を目指すうえでは、必要かと思います。その現状に対して不満があるからこうして皆、集まっているかと思います。

田中（代理）委員

国際会議場の稼働率は、好調ですし営業も今年度黒字になるであろうと見込んでいます。株式会社としては、がんばっていただいている。ただ、その機能強化をどうするのが別途ありますので、それは、今年度、皆様からもご意見を賜りながら調査をしてすすめていきたいと思っています。

柏木委員

何がとりこぼしているかわからないですね。

田中（代理）委員

我々としましては、10年スパンで、本当に需要と供給がどうなんだ。ということが我々として一番知りたいところです。

国際会議場は、関係者と協力して作ったときも府議会で議論になっていたのが、中之島の需要動向はどうか。大きなトレンドや地域的な緒問題も合わせまして、議論がさ

れていました。今後、機能強化について、府議会で議論をするなかで、今後、分析できるデータがあればありがたく思っています。

溝畑会長

今の個々の問題とマクロでどうかという問題と棲み分けの問題があります。この棲み分けの議論となってきましたと今後、インテックスをどうするかという問題と IR で、これをごそっと施設を作るのと。今後 MICE 強化をするというものが、全体の市場に対する対応としてどう判断するか。皆、ぴったりと同じ時期に問題がかさなっています。本当に、急がないといけませんし、バランスよく判断していく必要があります。

田中（代理）委員

IR が本当に、今後どうなるのか。ここが一番知りたい。そのなかで、我々も棲み分けとして考えるときに、IR が 10 万～20 万と書かれていますけど、実際どうか。

溝畑会長

それは、国が認定する際の条件として書かれています。3つあって、それは、世界最高水準の MICE デスティネーションを目指す。2つ目が世界最高水準の文化・エンターテインメントの創出。3つ目が経済の活性化。これは、認定してもらうとなるとマスト。資料にも書いておりますけれど IR に名乗りをあげた以上、そういうものを作るのが前提。そうなってくるとインテックスもしかりですが、トータルをしっかりしないといけない。

現状、皆でレベルアップする際に、実際、何が足りないのか。取りこぼしはと言った際に、なかなか皆様、リアルに感じていないところもあるので、大・中・小と分けて考えた際に、中なんです。中のところをしっかりと取りこぼさないといけない。この分野は、非常に需要が多い。だからとりきれしていない。ここを機能強化すれば、夢洲とうまく棲み分けができますよとそこの説明が恐らくあるかと思えます。

世界的に見て、MICE 需要として

資料 大阪における MICE 推進方針 6 ページ

かつて、アジア・大洋州地域の国際会議開催件数に対して 1991 年では日本のシェア 51%あったものが 2015 年には 26%と競争力が低下している。という言い方をしているのですが、現実問題、この 26%というのは国際 MICE 市場のなかで、日本にとって、とりにいってとれないのか。とりにいっているのだけれども質が低くて 26%なのか。そのあたりは、どうなのですか。

事務局（東條）

現状は、とりにいっているのだけれども競合で負けています。日々、海外の主催者と連絡をとりあっていて、主催者のニーズに応えられない。我々が提供できる施設または時期を含めてですね。一番、大きいですね。あと、大・中・小の議論ですと、最近の大阪の事例でいいますと、健闘しているのが、ちょっと古い施設ですけど、上本町にありますi・ハウス（大阪国際交流センター）です。1000人規模の国際会議の固定席があってバンケット（宴会場）も今、分科会で使えるようになっていました。古い施設ですけど、今、セールスを強化してやっている。最近は、顕著ですが、国際会議の比率が上がってきています。以前に比べると、特に小さなものですけど、最大1000人ぐらいまでしか受け入れませんが、300から500人規模の国際会議の開催件数が結構、あがってきています。恐らく、今後、増えるだろうというのがあります。あとは、小さなものとグランフロントがありまして、開催件数は27件と国際会議場に迫る感じです。2年後は、国際会議場と開催件数が逆転するだろうと予測しています。内容は、グランフロントで開催されているのは、最先端なものが多いです。

例えば、ロボットとか企業家の会議とかグランフロントならではの会議が主流です。そういう意味で、ゆるやかな棲み分けができていますし、ここらへんを我々も分析を強化しながら、この施設には、こういうものってことで、我々の方で、こういうのをふっているのですけれど、我々に入って来るのではなく、施設に直接、はいつてくるようなので、施設がそこで、断ってしまうとぷつぷつ糸が切れてしまう。それが、例えば、京都に流れたり、神戸に流れたり、奈良にというケースが結構あります。そこらへんを、情報共有を含めて、今後、例えば、大阪市内のコンベンション施設が、とりこぼしがいいような情報共有をしていく必要もあろうかと思えます。

廣瀬委員

Sibos2012については、最初、私に関りました。

大体、巡回して開催。アジアで開催されれば、また、開催されるであろうと期待していたが、その後、どうなっているのか。先ほど、聞きましたが、最近、Sibos級なものはないと聞いています。

もともとSibos自体は、東京と幕張の取りこぼし。向こうがいっぱいだったから、大阪に来た。しかも、たまたま、主催者のSWIFTも京都が好きだった。だから、日本で開催したいなどそういう経過があった。1回大阪でできたのだから、それでもって、今後、同様なものがあるかと思っていましたが、どうなんでしょうか

溝畑会長

資料にありますこれから目指すべきものとなぜ Sibos クラスのものが来ないか。この2点をまとめて説明をお願いします。

事務局（東條）

Sibos を誘致している際に、当時、私は幕張（千葉）におりまして、幕張側で主催者を受け入れて、すべて説明しましたし、それで負けた経緯も幕張の立場でよく知っています。

その時に、主催者から言われたのが千葉は、東京に近いけれど、経済圏都市ではない。

また、世界展開している主要な銀行があることが前提条件。

その時は、東京のビックサイトと横浜は、空きがなく予約がとれなかった。関東圏で唯一、（千葉が）提案し、その際に、都市銀行の代表は、会わせることができず、千葉の地方銀行の代表を会わせたのですが、やはり、地銀レベル。都市や色々なインフラの脆弱性や銀行格、その他諸々の影響があつてできないとなった。その時、やはり、日本でできないのかとなったとき、大阪ともその時、話をしました。大阪は、経済界の方々が能動的に動いていただいて、その結果、誘致に結びついた。そして、あの時も、Sibos クラスの規模は、大阪府立国際会議場は、キャパ的に無理となって、インテックスとなった。その時、SWIFT はお金があつたので、インテックスの6号館のAに、6000人が入る会議施設を作りこんだ。あとは、3万㎡を使って、ホスピタルスイートを作りました。費用は、1つのマンションが買えるくらいの予算のようでした。すごい（経済）効果はあつた。

先ほど、お話のありました、一度開催したところに、また、（巡回して）戻ってくると聞いています。実は、内部の話ですけど、もう一回来そうだという話があります。

実は、年数は不明ですが東京だと聞いています。

溝畑会長

それは、東條さんの怨念じゃないですか。

事務局（東條）

いえいえ。

我々（大阪）としては、一度開催した実績として（Sibos クラスの規模の引き合いがあつた際に）仮設で作り込んだ際（パーティションやカーテン等もつけて）の見積もりを作って、あのスタイルで提案するのですが、最終的には、価格面で負けてしまいます。Sibos だからこそできたと思います。

我々も規模が大きくなればなるほど、インテックスにもっていかざるをえない。また、国際会議場が空いておらず、南港にふるケースがあります。

・資料 「大阪における MICE 推進方針」に基づく今後の取組みについて 2 ページ
重点誘致対象を踏まえた今後誘致を目指す MICE の例を説明。

医学系は、やはり、大阪の強みであり、集中的に（誘致の働きかけを）やってはいるのですが、大阪大学が主力なんです、この前、MICE アンバサダーをしている有名な阪大の先生と話していますと、大阪には見合う施設がないので、今回は横浜でやるといわれました。阪大の先生でありながら横浜で開催するケースは、結構あります。大きくなればなるほど、横浜に行くケースがあります。小さくなったら大阪で開催するからねと言ってくれる先生もいます。

溝畑会長

やはり、オールイン・ワン型を要望されているのですね。施設の質で負けているということですね。

事務局（東條）

そうですね。展示場と周辺インフラも影響があります。

あと、阪大の先生で影響力のある会議では、大阪になる場合はありますが、そうでない場合は、理事会にかける。ボードメンバーが財政的に考えた際に、どこが一番いいかとなる場合が多いです。

また、最近の傾向としては、学会でも開催資金を集めるために儲けなくてはならず、どこでやれば参加者がよく集まって、参加費用も高く設定できるかということもあります。また、展示会をすることで、そこで収益となって、国際会議の運営に充てられるのが一番大きな問題です。そうなると儲かるところでしか開催しないと言われていて、そうなると大阪は儲からないと言われていて、やはり、神戸に行くケースがあります。

それは、儲かるかどうか。学会であっても純粋に学会だけではなくて、具体的な経済面もくっついてくるから、そこらへんもあって、先生方に売れる面積を提供しなくてはならない。

廣瀬委員

SWIFT の場合ですと、参加費が高い。一人登録料で恐らく 25 万円。1 社で一人だけではないですし、ブース展示も同時にありますから最低でも展示だけで 200 万円位か

かります。というのが何十行と来ます。学会だと一人一人の先生は、そんなにお金を使わないけど、業界だと結構、参加費をしっかりととっている。それなりのことをやる。そういうところを、学会だけではなくて、世界にどれくらいあるのか。お金をかけているものを狙っていくのもありなのではないか。例えば、遊戯施設（カジノではなくジェットコースターのある遊園地等）での会議とか。

事務局（東條）

今、そういう意味では、社団法人ですね。産業団体が主催となっている会議が多数あって、なかでも日本に1回も来ていないものが多数あります。例えば、アジア周回型で、そのローテーションのなかに大阪をいれてもらう。そうなってくるとある程度、お金が払える団体。そういうところが、我々が目指す高付加価値 MICE に合致してくるところがあります。

また、大阪がある程度、イニシアティブが取れる産業団体の会議もございますので、そういったものを上手く、産業団体と連携してとっていくこともあります。特に、ファイナンシャル関係（証券会社、商工関係等）で、日本に1回も来ていないものが多数あります。お金が払える（予算がある）前提で、南港でもいけるのではないかと。ということで、我々もいくつか拾いだして、やっております。

・資料 「大阪における MICE 推進方針」に基づく今後の取組みについて 2 ページ
シーグラフ・アジアは、産業関係、特に企業にも関係が絡んでくると思います。
先ほど、理事長からお話がありましたスポーツと MICE をどう絡ませていくか。仮にスポーツアコードと仮に置いておりますが、こういった国際的なスポーツ関係団体等の有名な会議は、まだ、日本では開催したことがない。日本・東京でもできないもの（素通りするもの）が結構ありまして、今までは、それは、施設の問題（ビックサイトがとれないことや価格面）がありましたが、最近、日本では価格面が下がってきて、割りにあうようになってきているのですが、施設面で大型の団体がとれていないことがあります。今後、そういうことで、東京も結構、インフラに力をいれてきます。特に横浜は、アジア周回型の国際会議をとりにいくことで、あと、インセンティブもとりにいくことを目指し、1万㎡増床分を、大会とかインセンティブのパーティ仕様で作っています。明確な戦略のもと施設も作っています。横浜は、はっきりと方向性を示しています。

柏木委員

周回型というのは、万博みたいに、5年に1回とか4年に1回とか、学会なら毎年な

どありますけど。

事務局（東條）

アジアですと 15 年に一回と廻ってくるものもありますし、全世界を廻る大会ですと 35 年の周期が統計から見てとれます。全世界で、1 年間で 1 万 2 千件くらいの会議が、この ICCA 統計でできます。その内の 60% くらいが割りと小さいです。日本側に受け入れることができる事務局（主催者）がいるかという大きな問題でして、そういうのを見つけるのが我々の仕事でもあります。そういう意味で、周回をよんで日本にまだ、来ていないような会議を洗い出していく。または、キーパーソンが大阪にいてくればいいのですけれど、大阪にいれば、おしかけていくのが現状です。

学術関係のなかでは、大阪大学が絡んでいることがありますので、週に 1 度、セールスコールを行っています。そして、先生にはまずは、国際会議についてやる気になってもらう。この繰り返しをやっているのが現状です。

重点誘致についても圧倒的に医学系が多いですけれど、我々としても医学系は課題としてもっていまして、MICE 施設の方と連携しながら大学へセールスコールを実施しています。また、ここに記載していない案件で 5000 名規模のものもございまして、今後、施設の方と空き状況を確認しながらすすめていきたいと思えます。

また、2500 名規模についても、今年は、バンクーバーで開催されるものがありまして、大阪市立大学の先生と連携し、ビットにかけよう（誘致しよう）と試みております。先日も市長さまのウエルカムレターを頂きました。

結構、国際会議の誘致は先が長い話ですので、我々も将来をにらみながらこの時期に、もってこられるかは、時期的に合わせながら考えております。

あと、スポーツと食の分野も今までは、ふれてきていませんでしたが、これからは、掘り起こそうということで、今、やっております。溝畑会長いかがでしょうか。

溝畑会長

- ・資料 スポーツ MICE 振興の取組みについて説明

日・韓ワールドカップサッカーの時代より思っていたのですが、日本はスポーツ分野に関する国際展示会、会議の誘致など意外とやっていない感がありまして、今回、万博のテーマ（「いのち輝く未来社会のデザイン」）ということもありスポーツと関連づけています。

廣瀬委員

細かいのですが、スポーツアライアンスにスポーツ・コミッションが入っていない。

溝畑会長

了解です。

世界の MICE 市場へのアプローチについて、潮流などどうやって把握しているのでしょうか。

事務局（東條）

ICCA（国際会議協会）とあって、我々も加盟団体でして、毎年、総会がありまして、2～3年前は、あまり参加できていなかったのですが、定期的に専任職員を派遣し、情報をとるようにしています。また、海外の展示会を通じて、ネットワークを構築してありまして、結構、浸透してきています。そのおかげで、海外からの情報が以前に比べて入るようになっていきます。あとは、MOUということで、MICEを通じてMOUを結んでいるのが、2つありまして、タイ政府のコンベンション&ビジターズビューローと釜山観光公社の MICE 部門と MOU を結んでいます。

今年の6月29日に釜山 MICE 海外ロードショーの開催が（ヒルトン大阪）あり、情報交換を行う予定です。その他は、海外のコンサルとも情報交換をするようにしています。

溝畑会長

世界の精度の高い分野にはいっていかないと、突き抜けた MICE 戦略都市にはなかなかならないかと思います。

事務局（東條）

今、MICE の国際的なアライアンスというものがありまして、日本では唯一、東京が加盟しているものがありまして、それとは別の1国1観光局入れない集まりがあります。また、MICE については3つくらいあります。その1つとして、東京は、ベストシティというアライアンスに入っていて、ロンドン等が加盟。また、1地域1観光局というものもありますので、余力があれば我々も参加したく思います。

溝畑会長

Sibos の際にもネットワークが作られたかと思っています。それが、レガシーとなっていくかと思っています。観光局だけでは限界があって、企業や業界関係者の中にもキーマンに通じる方がきっとあるかと思っていますので、協力していただければと思います。また、皆様は、関西の看板を背負っている分、平等にと思っていますが、引き続き、ご協力のほ

お願いします。

事務局（東條）

本日は、お忙しいなかありがとうございました。