

<全体方針>

地域に密着したボートレース場として、将来にわたり存続し、その事業活動を通じて収益を確保し、市財政に安定的に繰り出しを継続していくため、地方公営企業法の全部適用の利点を最大限に活かした、より効率的な経営を目指す。

また、新型コロナウイルスを想定した「新しい生活様式」を具体的にイメージする中で、安全安心な事業運営に努める。

《全国的な市場の確保》

全国的な電話投票戦略及び場間場外発売戦略の更なる強化に努め、一般レースを中心に全国 24 場の中で選ばれる場となるようボートレースまるがめのブランド化戦略を進める。

《本場の活性化》

・ボートレースパーク化の推進

現在設計に着手している北広場整備事業（子どもの遊び場（モーヴィ）や緑地等を備えた公園整備）については、令和4年度中の開設を目指し遅滞なく整備を進めるとともに、並行して運営体制についても構築する。

・お客様空間の充実

本場、外向き及び場外発売場（BTSまるがめ）の指定席をはじめとする施設環境については、従事員数の適正化に併せて、職員及びお客様どちらの側からも、より充実したものとなるようハード・ソフト両面から見直しを進めていく。

《長期施設改善計画の推進》

競技関連施設改善計画（10か年計画）を遅滞なく着実に進める。併せて施設の適切なメンテナンスを実施することで維持保全を図り、長期にわたる事業運営を図る。

<課ごとの指導方針>

経営課

- ・ コロナ禍による将来的な影響を踏まえた収支計画の見直しを図る。
- ・ ROKU来賓室棟の利用促進を図るため、各種団体等へのPR活動を積極的に行う。
- ・ 中長期にわたる経営戦略を立案し、事業の方向性を定める。
- ・ ボートレースパーク化向け、各プロジェクトの進行管理に努める。
- ・ 場外発売場の新規開拓について調査研究に努める。

営業課

- ・全国のボートレース場及び場外発売場への年間を通じた営業活動、コラボイベント、キャンペーンを計画的に実施し、場間場外発売の強化を図る。
- ・他場と差別化したWeb広告や主要レース開催時の特設HP、YouTube、TwitterなどのSNS戦略の充実により、電話投票会員の囲い込みを図り電話投票売上の向上に努める。
- ・グローヴやまるサタなど各種ソフト事業について、新しい生活様式の中での在り方を検証し、引き続き観光協会をはじめ地域の各種団体等との連携を強化していきながら、周辺30キロ圏を中心に若者、女性、高齢者など幅広い世代の来場促進を図る。
- ・所管する場外発売場の収益確保に向けて、積極的に連携し、集客及び発売促進に努める。
- ・3年ぶりの全国的なレースである「GⅡ全国ボートレース甲子園」の開催に向けて、関係団体と連携し、売上目標の達成に努める。
- ・売上向上に向けて開催日程や締切時間の調整に万全を期すとともに、各課と連携し、常にお客様ニーズにあった、番組編成や各種施策を企画立案する。
- ・まるがめポイントクラブ会員のサービスの充実を図り、新規ファンの獲得と既存ファンの囲い込みに努める。

令和3年度 各課の重点的取組					最終評価	
課名 (連携が必要な部署)	重点課題	課題解決に向けた 具体的方策	成果目標	総合計画	評価 (進捗結果)	所見
経営課	★市財政に寄与するため 安定的な収益の確保	●効率的な経営を目指し、 収益構造の安定化を図る。	○事業収益率8%の確保 ○第2次中期経営計画の 実践と検証及び次期 計画策定	30-④-1	B	・売上は前年度2月比9%増 ・第2次中期経営計画の 実践と検証を実施し、 第3次中期経営計画の 策定。
		●売上収益維持に向け て、営業課と連携のもと ナイターレース場の日 程や進行時間、番組内容 等全方位で比較分析し、	○GⅢ・一般レースで の1日平均売上がナイ ター場の平均売上以上	—	C	(2月末現在) GⅢ・一般レース1日平均売上 丸亀 672,700千円 ナイター場 679,100千円

		対応策を立案。				
経営課	★快適な観戦環境と安全なレース環境の確保	<p>●長期施設改善計画に基づき競走関連施設の改修を行う。</p> <p>●観戦施設の適切なメンテナンスを継続実施する。</p>	<p>○選手宿舎北側駐車場の整備</p> <p>○旧ROKU棟の解体</p> <p>○南電気室及び選手管理棟基本設計(～4年度)</p> <p>○ナイターレース用照明のLED化工事設計</p> <p>○フードコート等場内キャッシュレス化の検討</p>	—	C	<p>・駐車場整備は延期</p> <p>・工期 7月21日～12月20日 解体完了</p> <p>・12月に南電気室工事契約予定</p> <p>・3月完了</p> <p>・フードコート2店舗がキャッシュレス決済を導入</p>
経営課	★ボートレースパーク化の推進	●地域と共生したボートレースパーク化を目指し、お客様空間リニューアルプロジェクトを推進する。	○北広場整備事業における基本実施設計の完了(令和3年9月完了予定)と工事の着手	—	C	<p>基本実施設計完了</p> <p>11月に整地工事契約、3月整地完了</p> <p>1月に建築工事等契約予定</p> <p>2月に安全祈願祭</p>

営業課	★本場の活性化 【重点プロジェクト(No.52)】	●新 ROKU 棟の活用や週末イベント「まるサタ」の実施を軸として、観光協会や香川県中部広域競艇事業組合など各種団体との連携を強化し、周辺 30 キロ圏を中心 に若者、女性、高齢者など幅広い世代の来場促進により、新規ファンの獲得を図る。	○本場開催日の1日平均入場者数が前年度比増	30-④-2	-	新型コロナウイルス感染拡大防止のため上半期の場内イベントを全て中止した。 下半期においては、コロナ対策を徹底したうえで、一部のイベントを実施した。 ・子ども向けスポーツイベント ・ROKU カルチャー教室 ・地域振興クーポン券や現金が当たる抽選会
		●キャッシュレスカードの普及促進を進め、顧客の囲い込みを図る。	○Bカード会員新規入会 2,000 名			C
営業課	★広域発売の強化・ 選ばれるレース場	●SNS や WEB 広告などで全国へ発信し、年間を通じた電話投票キャンペーンや他場とのコラボキャンペーンを実施	○GⅢ・一般レースでの電話投票1日平均売上がナイター場の平均売上以上	-	C	年間通じた電話投票キャンペーンとWEB 広告を実施した。 併せて、Twitter や Youtube 番組など SNS により全国へ発信した。 桐生、平和島、鳴門、児島コラボは電話

		施する。			投票キャンペーン、若松コラボは Youtube 番組配信を実施した。 (2月末現在) GⅢ・一般レースでの電投1日平均売上 丸亀 549,500 千円 ナイター場 548,600 千円
		●電話投票会員のサービスの充実を図り、既存客の囲い込みと新規会員獲得を図る。	○まるぽ会員 新規会員：12,000名 会員売上額：120億円		B 新規入会キャンペーンの実施や特産品、選手グッズの景品等サービスを充実させた。 (2月末現在) ○まるぽ会員 新規会員：16,834名 総会員数：102,888名 会員売上額：234億3,162万円
		●協力場でのキャンペーンや発売依頼など営業活動を継続的に展開する。	○GⅢ・一般レースでの協力場1日平均売上がナイター場の平均売上以上		C うどんやうちわなどノベルティの送付や発売依頼を実施した。 (2月末現在) ○GⅢ・一般レース 協力場1日平均売上 丸亀 106,300 千円 ナイター場 104,000 千円

営業課	★場外発売場の運営の効率化並びに活性化	●ボートレースチケットシヨップまるがめの来場促進と効率化を図り、独立採算制を高めるとともに長期的な安定運営を目指す。	○BTSまるがめの1日平均売上が前年度比増	-	C	コロナ対策を徹底した上で営業し、有料席での抽選会などファンサービスを実施した。 今後の運営方針の検討に着手した。 ○BTSまるがめの1日平均売上が前年度比増 R2年度 7,460千円 R4.2月末現在 7,799千円
		●ボートレースチケットシヨップ朝倉及び西予の来場促進と安定した収益の確保を図る。	○BTS朝倉及び西予への継続的なファンサービスの実施			C