

<全体方針>

令和4年度はボートレース丸亀開設70周年の節目であるとともに、4年ぶりのビッグレースPG I レディースチャンピオンが開催される年である。レース開催に万全を期し、ウィズコロナを念頭に置き、安全安心な事業運営に努める。

また、モーターボート競走事業を取り巻く環境が変化する中、第3次中期経営計画を踏まえ、地方公営企業法の全部適用の利点を最大限に活かしながら、将来にわたって継続可能な事業として展開していくための経営改善を進め、市財政に寄与する安定的な収益の確保を目指す。

《売上収益の維持確保》

・選ばれるレース場

コロナ禍による外出自粛の解禁や様々な経済対策に伴い、売上の減少が予測される中、売上収益の維持確保のため、電話投票及び場間場外発売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。

・効率的な施設の運用

本場、外向発売所及びB T Sまるがめの効率的な運用を目指し、より充実したものとなるようハード・ソフト両面から抜本的な見直しを進める。

《本場の活性化》

・ボートレースパーク化の推進

北広場整備事業（子どもの遊び場「モーヴィ」やコミュニティパーク）については、令和4年度末の完成を目指し遅滞なく整備を進めるとともに、運営体制を確立する。

《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、長年にわたる事業運営を図る。

<課ごとの指導方針>

経営課

- ・ウィズコロナを踏まえた経営戦略を立案し、長期的な事業の方向性を定め、収支計画の見直しを図る。
- ・競技関連施設改善計画を遅延がないよう進行管理に努める。
- ・ボートレースパーク化に向け、各プロジェクトの推進に努める。

- ・ 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。
- ・ 場外発売場の新規開拓等について調査研究に努める。

営業課

- ・ ボートレースまるがめ独自の営業展開や広告宣伝、サービスなどあらゆる手法を用い、更なる広域発売の強化を推し進める。
- ・ 本場の活性化や新たなファンの掘り起こしのため、本場30キロ圏を中心に幅広い世代の来場促進に努める。
- ・ 所管する場外発売場の運営の効率化と安定した収益の確保に努める。

令和4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	★ボートレース事業の 経営基盤の強化 【重点プロジェクト】	●市財政に寄与するた め、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8%の確 保。 ○第3次中期経営計画 の実践。 ○5年度のSG等ビッグ レースの誘致	30-④-1 No.79	A	○一般会計繰出金 40 億円支出 済及び 50 億円剰余金処分議決 済 事業収益約 10% (見込み) ○第3次中期経営計画に基づく 各種事業を實踐中 ○5年度のSG等ビッグレースは なし
		●売上収益の維持確保 に向け、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、対応策を立案す	○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	○GⅢ・一般レース 1日平均売上 丸亀 684,000 千円 ナイター場 692,100 千円

		る。				
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、各プロジェクトを推進する。	○北広場整備事業の4年度末完成及び5年度オープンに向けた運営体制の確立		C	○北広場整備事業の完成、令和5年5月中旬オープンに向けた運営体制の確立
経営課	★快適な観戦環境と安全なレース環境の確保	●長期施設改善計画に基づき競走施設の改修を行う。	○選手管理棟基本実施設計の完了。 ○南電気室工事の4年度末完成。 ○ナイトレース用照明のLED化工事着手(～5年度)		C	○選手管理棟基本実施設計の完成 ○南電気室工事の令和4年12月完成予定 ○ナイトレース用照明のLED化工事着手済み
	★ギャンブル依存症対策	●国のギャンブル等依存症対策推進基本計画に基づき、広告・宣伝における表現・表示を抑制するとともに、啓発活動を強化する。	○20歳未満の舟券購入禁止の徹底 ○ホームページ、場内掲示、出走表等での啓発強化 ○職員研修		B	○場内警備の強化 ○ホームページ、場内掲示、出走表、市広報等での啓発強化 ○職員の研修会への参加 ○独自の啓発行事を実施 香川県などと連携した啓発イベント、20歳の成人式などでの啓発グッズ配布など
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日平均売上がナイト場の平均売上以上	—	C	○SNS、WEB広告などを全国へ発信 ○電投キャンペーンの実施 ○他場コラボの実施 ○GⅢ・一般レースでの電投

		施する。				1日平均売上 丸亀 555,000千円 ナイター場 560,300千円
		●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	○サービスの充実 ○まるぽ会員 新規会員：15,663名 総会員数：120,255名 会員売上額：266億9,600万円
営業課		●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	○ノベルティグッズの配布やキャンペーンの実施 ○GⅢ・一般レース協力場 1日平均売上 丸亀 110,900千円 ナイター場 107,400千円
営業課	★本場の活性化	●ROKUをはじめ既存施設の活用や、各種団体等との連携したイベント等をウィズコロナを踏まえながら実施することで、本場30キロ圏を中心とした幅広い世代の来場を促進し、新規ファンの獲得を図る。	○GⅢ・一般レースの1日平均入場者数が前年度比増	30-④-2	C	○場内イベント再開 トリックアート、子ども向けワークショップ、抽選会、物産展等を開催 ○GⅢ・一般レース 1日平均入場者数 R3年度 1,480人 R4年度 1,496人
		●キャッシュレスカードの普及促進を進め、顧客	○Bカード会員 新規入会2,000名		C	○利用促進キャンペーンを実施 ○新規会員数 1,339名

		の囲い込みを図る。				総会員数 17,578名 売上占有率 19.26% 利用率 23.34%
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を図る。また、独立採算制を高めるため、効率化を図るとともに、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	○建て替えなどを検討する基礎調査を実施中 ○BTSまるがめの1日平均売上 R3年度 7,847千円 R4年度 7,707千円
		●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	○運営会社との協議・連携 ○ファンサービス、イベントの実施