

令和5年度 ポートレース事業局の重点課題

モーターボート競走事業管理者 大林

諭

＜全体方針＞

- ・ナイター照明LED化工事に伴い、開催日数が制限される中、レース開催に万全を期し、ウィズコロナを念頭に置きながら、安全安心な事業運営に努める。
- ・第3次中期経営計画を踏まえ、将来にわたって持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、安定的な収益の確保により、市財政への寄与と社会貢献を目指す。

《売上収益の維持確保》

- ・選ばれるレース場

コロナ禍での行動制限の緩和や様々な経済対策の実施等により、今後売上の減少も予測される中、収益の維持確保に向け、電話投票及び場間場外発売の更なる強化を目指し、全国24場の中で選ばれる場となるポ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BTSまるがめを含めた施設全体の運用を見直し、ハード・ソフト両面から抜本的な経営改善を進める。

《本場の活性化》

- ・ポートレースパーク化の推進

子どもの遊び場「モーヴィ」や多世代が交流できるコミュニティパーク「グリーン」の活用により、地域と共生したポートレース場を目指す。

《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）を着実に進めるとともに、懸案事項である選手宿舎の早期着工を目指す。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

- ・本場340日営業の運営体制の見直しなど長期的な事業の方向性を定める。
- ・競技関連施設改善計画に遅延がないよう進行管理に努める。
- ・ポ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。
- ・中央団体や香川県などと連携したギャンブル依存症対策に取り組む。
- ・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。

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 キロ商圈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5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】	●経営効率化と収益の安定化	○事業収益8%の確保 ○外向発売所拡充基本実施設計の策定	No.79	A	○60 億円剰余金処分議決済 事業収益約 10% (見込) ○外向発売所拡充基本実施設計の完了
		●ナイターレース場の売上額等の比較分析、対応策の立案	○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： 682,000 千円 ナイター場： 689,800 千円
	★ボートレースパーク化の推進	●モーヴィ、グルーンの利用促進	○モーヴィ利用者 70,000 人	30 - ③ -1	A	○グルーンでは月 1 回定例イベント開催、モーヴィでは市内外で出張モーヴィを実施 ○モーヴィ利用者 71,768 人
	★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く競走施設の改修	○ナイターレース用照明のLED化工事完成 ○選手宿舎の早期着工に向けての協議、検討	-	C	○ナイター照明 LED 化工事の完成 ○選手宿舎基本設計の完了
	★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く啓発	○20歳未満の舟券購入禁止の徹底	-	B	○場内警備の強化 ○ホームページ、場内掲示、出走表、市

		活動の強化	○ホームページ、場内掲示、出走表等での啓発強化 ○職員研修			広報等での啓発強化 ○職員研修の実施 中央団体の研修会への参加 香川県などと連携した職員・従業員の研修 ○独自の啓発イベントの実施 レース場内で香川県との共催イベントや20歳の成人式での啓発
営業課	★広域発売の強化	●SNS や WEB 広告などによる全国発信 ●電話投票キャンペーンの実施	○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	—	D	○GⅢ・一般レース 1 日平均売上 丸亀： 554,100 千円 ナイター場： 565,000 千円 ○ROKU 来賓室で観戦する電投会員向け招待企画など、本場と WEB を融合したイベントを開催
		●まるポ会員サービスの充実	○まるポ会員 売上占有率 23%		C	○売上占有率 20.73%
		●協力場でのキャンペーンや発売依頼などの営業強化	○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		B	○開催が少なかった上半期、協力場へのノベルティグッズの配布など営業活動を実施 ○GⅢ・一般レース 1 日平均売上 丸亀： 111,400 千円 ナイター場： 101,700 千円
	★本場の活性化	●ROKU やモーヴィ、グリーンなど新施設の活用による新規ファンの獲得 ●各種団体等との連携した来場	○GⅢ・一般レースの 1 日平均入場者数が前年度比増	30 - ③ -1	B	○GⅢ・一般レース 1 日平均入場者数 1,626 人 (前年度比 108.7%)

		促進イベントの実施			
	●キャッシュレスカードの推進による顧客の囲い込み	○Bカード会員 本場利用率 28% 本場売上占有率 28%		B	○加入キャンペーんの実施 ○本場利用率 41% 本場売上占有率 33%
★場外発売場の活性化及び運営の効率化、収益の安定化	●BTS まるがめの施設の見直し	○基本実施設計の策定	—	C	○基本実施設計策定中