

<全体方針>

- ・令和6年度は6年ぶりのビッグレース、SG第70回ボートレースメモリアルが開催される。レース開催に万全を期し、本場の活性化や固定的なファン獲得につながる開催運営に努める。
- ・第3次中期経営計画に基づく事業を着実に進捗させ、市財政への安定的・継続的な繰出といった経済的な価値はもとより、地域貢献やSDGsの目標達成といった社会的価値も追及し、さらなる企業価値の向上を目指す。

健全な運営・安全安心なレース場

- ・外向発売所の拡充・BTS まるがめのリニューアルを見据え、運営体制の見直しと経営改善を進める。
- ・競技関連施設改善計画（10ヵ年計画）を着実に進め、経営基盤の根幹であるインフラの整備・強化を図るとともに、環境負荷の低減やコスト削減に寄与できる施設の整備計画を策定する。
- ・県や関係団体と連携したギャンブル依存症対策に取り組み、業界をリードする。

選ばれるレース場

- ・売上の80%を占める電話投票の既存ファンの満足度向上および新規ファンの獲得に取り組むとともに、全国の場外発売場への継続的なファンサービスも実施し、広域発売の強化に取り組む。
- ・全国のボートレースファンが注目し、観戦に訪れるSGレース開催の好機をとらえ、ボートレース丸亀の魅力をPRできるようにする。

親しまれるレース場

- ・本場のにぎわいを取り戻すために、選手活用イベントなどによる既存ファンの満足度向上やROKUの活用による新規ファンの獲得に取り組む。
- ・多世代が交流できるコミュニティパーク「グリーン」や親子の遊び場「モーヴィ」の活用により、新たな魅力と価値を生み出すボートレース場を目指す。

<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。
- ・香川県や中央団体などと連携し、ギャンブル依存症に関する正しい理解と関心を深める啓発に努める。
- ・ROKUや来賓室の利用促進を図るため、各種団体等へPR活動を積極的に行う。

営業課

- ・SGレースのPRを中心に、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。
- ・本場活性化や新規ファン獲得のため、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。
- ・オープン1年目の状況を総括し、グリーン・モーヴィの更なる利用拡大を図る。
- ・所管する場外発売場の売上向上と運営の効率化に努める。

令和6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 (予定どおり・遅れている)	現在の状況
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 ●外向発売所拡充工事 の着実な進捗	No.79	A	○65 億円剰余金処分議決済 事業収益約 9% (見込) ○令和 6 年 9 月外向発売所拡充 工事着工、進捗率約 33%
	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	●選手宿舎の実施設計 の策定	—	C	○選手宿舎基本実施設計の完了
	ギャンブル依存症対策	●国・香川県や中央団体の ギャンブル等依存症対策に 関する計画に基づく啓発の 強化	●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 ●職員研修や啓発イベ ントの実施	—	C	○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 ○中央団体の研修会への参加や 啓発イベントの実施 香川県・高松けいりんなどと連携 して啓発イベントや 20 歳の成人 式での啓発イベントの実施
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	●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	—	D	○GⅢ・一般レース 1 日平均売上 丸亀 537,000 千円 ナイター場 554,000 千円

		実施	上以上			○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を連携したイベントを開 催
		●まるぽ会員サービスの充 実	●まるぽ会員 売上占有率 25%	—	D	○売上占有率 22.10% ○選手グッズと交換ができる など会員向けサービスを充実
		●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	—	D	○GⅢ・一般レース1日平均売上 丸亀 104,500 千円 ナイター場 105,700 千円 ○協力場での抽選会、出張 Youtube 配信、ノベルティグッズ の配布などを実施
	本場の活性化	●ROKU やモーヴィ、グル ーンなど新施設の活用によ る新規ファンの獲得 ●選手活用を含めた様々な 来場促進イベントの実施	●GⅢ・一般レースの1 日平均入場者数が前年 度比増	30-③-1	C	○GⅢ・一般レース1日平均入場者 数 1,584人（前年度比97.4%） ○選手トークショーや物産展な ど毎月場内イベントを実施
		●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 43% 本場売上占有率 35%	—	D	○本場利用率 38.7% 本場売上占有率 31.2% ○加入促進キャンペーンなどを 実施
		●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	B	○モーヴィ、グルーンは年間258 日間営業 ○モーヴィ利用者 73,181人 ○グルーンは月1回以上のイベ

						ントを開催 モーヴィは県内外で出張モーヴィを実施
	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	○BTS まるがめリニューアル基本実施設計の完了