

<全体方針>

《長期にわたる安定収益の確保》

長期にわたり安定した収益の確保が可能となるように、事業をデザインし、事業全般の基礎を強固なものとする。

《全国的な市場の確保と本場活性化により場間競争に勝ち抜く》

ブルーナイター10周年にあわせ、全国的な電話投票戦略や場間場外発売戦略の検証と施策の実践により、更なる広域発売強化に努め、ナイター競合の激化を勝ち抜くとともに、一般レースで収益を確保できる経営体質を目指す。また、レース場周辺30キロ圏内を中心に、幅広い世代の本場来場促進を図る。

《長期施設改善計画の推進》

競技関連施設を中心に計画的に施設改善を進める。あわせて、施設の適切なメンテナンスを実施し、維持保全を図り、長期にわたる事業運営を目指す。

《ボートレースパーク化の推進》

お客様空間の見直しを含めて、地域と共生したボートレースパーク化を目指す。

<課ごとの指導方針>

**経営課**

- ・市財政に寄与するため安定的な収益の確保ができる経営環境を整える。
- ・長期施設改善計画を進め、快適なレース観戦環境と安全なレース環境の確保を図る。

**営業課**

- ・ブルーナイター10周年を全面に押し出したイベントやPR事業の実施により、ブルーナイターの全国ブランド化を図る。
- ・周辺30キロ圏内を中心に若者、女性、シルバーなど幅広い世代の来場促進を図り、地域と共生したボートレースパーク化を目指し、本場の活性化に努める。
- ・多様な情報を発信し、全国の協力場への営業活動や電話投票施策を推し進め、広域発売の強化を図る。特に電話投票施策を強化し、電話投

票会員の囲い込みを図ることで、売上げの向上に努める。

**企画戦略課**

- ・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。
- ・広域発売を中心としたマーケットの状況を調査分析し、売上向上に向けた有効な施策を立案する。
- ・場外発売場の既存施設の活性化や効率化、また新規開拓により発売の強化を図る。

令和元年度 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	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4.5%の確保  ○第2次中期経営計画の実践	B	元年度予算3月補正時における予定損益計算では、事業収益率6.5%を確保している。 平成30年5月策定の中期経営計画に基づき事業を進めている
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関連施設の改修を行う。  ●観戦施設の適切なメンテナンスを継続実施する。	○競走水面北側防風ネットの増設 ○ROKU及び来賓室棟の設置(～R3.2月) ○一般席照明のLED化等	B	10月末で完了  設備電気工事も11月に契約完了、令和3年1月末に完了予定  1月下旬に完了。その他適切にメンテナンスを継続実施中

営業課	<p>★本場の活性化 【重点プロジェクト(No.52)】</p>	<p>●ブルーナイター10周年記念イベントの開催や、市観光協会、地元企業などとの連携を深め、週末イベント（まるサタ）を軸として実施することで、幅広い世代の来場を促進し、新規ファンの獲得を図る。 ・若者向け音楽イベント、シルバーや子ども向けイベント、物産展、場内Wi-Fi活用など</p> <p>●香川県中部広域競艇事業組合と連携し、周辺30キロ商圏の掘り起こしを図る。</p>	<p>○Bカード会員 新規会員：1,500名</p> <p>○自場開催日の ・女性来場者比率：15% ・土日祝の女性来場者比率：19%</p> <p>○香川県中部広域競艇事業組合共同イベントの実施</p>	C	<p>(2月末現在) 新規会員：1,639名 [総会員数：13,714名] [売上占有率(平均)：19.1%]</p> <p>12.7 % 15.5 %</p> <p>(2月27日現在実施済回数) まるサタ開催延：45回 (内 観光協会連携：15回) (内 中部組合：6回) その他イベント：24回 (夏休み丸亀キッズパーク：8/1～8/31、 グルーヴ音楽祭：9/22) ※2月28日以降のイベント(5回、トックート1ヶ月間)が閉館によって中止となったことの影響が大きい。</p>
営業課	★ボートレースまるがめ「ブルーナイター」の全国ブランド化	●10周年を迎えるブルーナイターを発信し、全国の新規、既	○他レース場とのコラボイベントや全国		<p>コラボイベント日数：32日 (児島：2日、鳴門：4日、若松：24日、</p>

		<p>存ファンの獲得を図る。</p> <p>●ホームページ・スマートフォン利用者に有効かつ充実した情報を提供する。</p>	<p>キャンペーンの実施</p> <p>○ホームページセッション数：20万件/月</p> <p>○スマートフォンセッション数：35万件/月</p>	C	<p>瀬戸内6場：2日。又鳴門コラボ期間は8ヶ月間実施（8月から3月）</p> <p>ホームページ：16万7千件/月</p> <p>スマホ：41万9千件/月</p> <p>今年度より新業者によってHPを新規製作・運用したことで、昨年度と比べて集計対象となるメニューのページが一部異なった。（レースライブページが対象外となりカウントされなくなった）</p>
営業課	★場外発売場の運営の効率化並びに活性化	<p>●ボートレースチケットショップ朝倉、まるがめの効率化を図り、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。</p> <p>●ボートレースチケットショップまるがめの来場促進に努め、来場者数の減少傾向に歯止めをかける。</p>	<p>○BTS朝倉は平成32年度の契約終了後を見据えた運営計画を推進する。</p> <p>○BTSまるがめは、平成31年度から運營業務の一部委託を開始し、効率化を図ると共に来場者数を前年比でプラスにする。</p>	C	<p>（3月15日現在）</p> <p>令和2年度の仮設運営並びに3年度以降の包括委託運営に関する契約内容の覚書を委託予定者と締結。仮設建物は完成し国交省検査も終了。</p> <p>（2月末現在）</p> <p>発払業務他の委託実施。</p> <p>来場者数：823名/日</p> <p>前年度比：95%</p> <p>（売上額：1,073万円/日）</p> <p>（前年比：96%）</p> <p>施設の古さも相まって新規のファンが増加せず、既存ファンの高齢化が進んでいる。</p>

		●ボートレースチケットショップ西予の来場促進と安定した収益の確保を図る。	○BTS西予は、継続的なファンサービスの実施		来場者数：441名/日 前年度比：98% 売上額：312万円/日 前年比：104% 支援開催イベント回数：3回
企画戦略課	★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す。 ・お客様空間リニューアルプロジェクトを推進する。	○駐車場、トイレ、ふれあい広場の改修	B	○駐車場：工事着手中 トイレ：改修済 ふれあい広場：屋外ステージ改修 実施設計済
企画戦略課	★市財政に寄与するため安定的な収益の確保	●第2次中期経営計画に基づき、収益構造の安定化を図る。  ●売上収益維持に向けてナイターレース7場の日程や進行時間、番組内容等全方位で丸亀と比較分析し、対応策を立案。	○第2次中期経営計画の実践と検証  ○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	○第2次中期経営計画に基づく実践と検証を実施中。  ○GⅢ・一般レース 1日平均売上 (2月末現在) 丸亀 432,500千円 ナイター場 438,600千円
企画戦略課	★広域発売の強化	●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強化する。	○まるぽ会員 新規会員：6,000名 まるぽ会員売上額：100億円  ○GⅢ・一般レースでの電話投票1日	B	○まるぽ会員 (2月末現在) 新規会員：9,071名 総会員数：64,507名 会員売上額：104億910万円 ○GⅢ・一般レース 電話投票1日平均売上

		<p>●協力場への営業活動を継続的に展開し、広域発売関係を強化する。</p>	<p>平均売上がナイター場の平均売上以上</p> <p>○GⅢ・一般レース 1日あたりの協力場数：65場</p>	<p>(2月末現在)</p> <p>丸亀 277,300千円 ナイター場 274,000千円</p> <p>○GⅢ・一般レース 1日当たりの協力場数 (2月末現在) 66.0場</p>
--	--	--	--	--