

<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》

全国的な電話投票戦略や場間場外発売戦略を更に強化し、ナイターレース場の増加に伴うナイター競合の激化を勝ち抜く経営環境を目指す。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、スタンド棟の適切なメンテナンスを実施し、施設の維持保全を図り、長期にわたる事業運営を目指す。

<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。
- ・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

- ・SGボートレースメモリアルと平成31年のブルーナイター10周年を平成30年度の核としたイベントやPR事業の実施と、全国的な営業展開に加え、他場との良好な相互発売関係を深めていくことで広域発売の強化を図る。
- ・周辺30キロ圏を中心に若者、女性、シルバー世代の来場促進を図り、ボートレースパーク化を目指し、本場の活性化に努める。
- ・多様な情報の発信に努める（スマホ、Wi-Fi環境等の活用促進）。

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。
- ・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。

平成30年度 各課の重点的取組				最終評価	
部名 (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、営業経費の見直し等を実施し、収益構造の安定化を図る。	○事業収益率5%の確保 ○中期経営計画の実践	B	31年度予算策定時における予定損益計算では、事業収益率6.4%を確保している。 30年5月策定の第2次中期経営計画に基づき事業を進めている。
経営課	★安全なレース環境の確保と快適な観戦環境の提供	●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、南側練習ピットの改修 ○指定席照明のLED化等	C	防風ネット増設は31年11月に完了予定、練習ピット改修は30年12月に完了。 LED化は12月に完了、その他適切なメンテナンスを継続実施中。
営業課	★本場の活性化 【重点プロジェクト(No.52)】	●本市観光協会や地元企業などと連携した各種イベントの実施により、宣伝効果を高め、あらゆる世代の来場促進を図る。 ・音楽イベント、季節イベント、物産展など ●地域に開かれたボートレースパーク化を目指す。 ・ワークショップ、カルチャースクール、子ども向けイベント	○自場開催日の ・女性来場者比率：12% ・土日祝の女性来場者比率：16%	C	○自場開催日の ・女性来場者比率 13.1% ・土日祝の女性来場者比率 16.3% (2月末現在) ・観光協会連携事業 ワークショップ 4回、物産展 2回 ・ボートキッズパーク2回 3/31～4/8 10/6～10/14 ・ダンボール遊園地 8/1～8/27 ・夏のウォーターフェス8/4～5 ・丸亀グルーヴ 9/16 ・女性カルチャースクール1回

					本場1日平均入場者数 1,811人/日 前年同月比 99.3% (2月末現在)
営業課	★充実した情報発信	●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。 ●場内Wi-Fiを活用し、本場に特化した情報提供サービスの充実を図る。	○ホームページアクセス数：38万件/月 ○スマートフォンアクセス数：40万件/月	C	○ホームページ (2月末現在) セッション数 26.4万件/月 ○スマートフォン (2月末現在) セッション数 37.9万件/月 ※評価項目について、利用ユーザーの実質利用回数を求める為に、サイトへのアクセス数からユーザーの訪問数 (セッション数) に変更した。 ○SGメモリアルや丸亀グルーヴでWi-Fiを活用した360度カメラを使ったライブ配信等、場内の来場ファンに提供した。
営業課	★Bカード・まるぽ会員の囲い込みと新規会員の獲得	●Bカード・まるぽ会員のポイントアップキャンペーンなど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に努める。	○Bカード会員新規会員：1,500名 ○まるぽ会員新規会員：6,000名	B	○Bカード新規会員 1,500名 (2月末現在) 総会員数 11,841名 ○まるぽ新規会員 6,683名 (2月末現在) 総会員数 53,961名
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	●平成31年4月に10周年を迎えるブルーナイターをより全国へPRし、全国の新規、既存ファンの獲得を図る。	○SGレース場、他レース場コラボイベントの実施 ○ファン感謝イベントの実施	C	○若松、鳴門ボートとのコラボイベントや場外発売場との連携事業を実施 若松SGコラボ 1回 23日間 他場等コラボ 7回 (若松1. 児島1. 鳴門3. 瀬戸内2) ○協力場へノベルティの配布 (丸亀団扇1回、さぬきうどん2回) や選手、ブルーナイターエンジェル活用イベント (計57回) を実施

営業課	★場間場外発売の強化	<p>●更なる併売場数の増加を進め、営業活動を積極的かつ継続的に展開し、他場との広域発売関係を強化する。</p> <p>●お客様に選ばれる充実したレース情報の提供を行う。</p>	<p>○一般レース（GⅢを含む）1日あたりの協力場数：60場</p> <p>○場外発売併売数の拡大を実施する。</p>	C	<p>○65.4場（2月末現在）</p> <p>○本場及び場外発売場へ発売依頼を実施 本場 23箇所（延91日） BTS 48箇所（延73日）</p> <p>○併売場数の増加は他場の売上状況や本場・2BTSの施設状況等を勘案しながら検討中である。</p>
企画戦略課	★市財政に寄与するため安定的な収益の確保	●効率的な経営計画を策定し、収益構造の安定化を図る。	○第2次中期経営計画の策定と実践	C	○今後の4年間の経営の方向性を定めた第2次中期経営計画を平成30年5月に策定、これに基づく実践と検証を実施中
企画戦略課	★場外発売場の運営の効率化	●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>○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策定する。</p> <p>○BTSまるがめは、平成31年度から運営委託を開始し、効率化を図る。</p>	C	<p>○施設会社と平成33年度以降の新たな契約の形について、方向性がほぼ決定し、今後の工事スケジュールも含め、中央団体等の協力も得ながら運営他に関わる協議を進めている。</p> <p>○平成31年4月からの投票業務の民間委託に関して協議、調整が終了し契約も終えた。</p>