

## 平成26年度第1回千葉競輪場開催業務等包括委託審査委員会議事録要旨

1 日 時： 平成26年7月15日（火）午前10時30分～正午

2 場 所： 千葉競輪場4階多目的室

3 出席者： （委員）

森委員長、白土委員、山本委員、市原委員、藤本委員

（事務局）

村杉経済企画課長、大堀所長、齋藤主査、葛巻主任主事

（日本写真判定株式会社 以下JPF）

渡辺代表取締役、町田代表取締役専務、小宮事業長

荻原事業長代理、下村事業長代理、高橋主任

4 議 題

（1）包括業務委託の進捗状況モニタリングについて（4月～6月）

（2）委員会提案事項の報告について

5 会議経過

（森委員長）

議題1の包括業務委託の進捗状況モニタリングについて及び議題2の委員会提案事項の報告について、JPFに説明を求める。

（JPF）

議題1及び議題2について、資料に基づき下記項目を説明。

- ・包括業務委託の進捗状況
- ・前回委員会提案事項の報告
- ・売上報告・事業計画進捗
- ・ネクストステップ
- ・モニタリングの振り返り

（森委員長）

事務局にモニタリング結果の説明を求める。

（事務局 齋藤主査）

- ・受託者から提出のあった平成26年度開催事業実施計画にもとづき計画通り事業を実

施していることを確認した。

- ・開催ごとに、4月～6月の開催業務実施計画書及び開催業務実施報告書の提出を受けて、市営競輪の開催業務について検査を行い、実施計画通り開催業務を良好に遂行していることを評価した。

(市原委員)

車券売上の予想計画について、千葉市の計画は2,500万円の上昇、JPFの計画は約10億円の減少。どのように計画を立てているのか。

(JPF)

- ・弊社は、売り上げの動向を全国的な部分を勘案して考えている。場外開催の日程等についても減収等の状況である。総合的に見て減収と考えている。

(事務局 齋藤主査)

- ・平成25年度の実績を基に算出した。平成25年度は、2年に1回開催されるFⅠのジャパンカップを開催したため、通常のFⅠよりも約8億円多い売上を計上できたが、今年はジャパンカップの開催がないため、去年の実績から8億円減らした。
- ・10月の千葉競輪開設記念では、昨年度61億3千万円から、今年度の目標が65億円。
- ・FⅡ開催が(前年度から)3回削減された。FⅡ開催の車券売上は、1開催1億円程度なので、3億円減らして算出した。

(市原委員)

平成25年度の実績の120億を基にして114億を算出したという事か。

(事務局 齋藤主査)

- ・そのとおり。昨年度の実績と開催が減少する分を勘案して算出した。

(藤本委員)

- ・4月に第2回自転車レースを自転車漫画(弱虫ペダル)とのコラボレーションにより実施したが、その事業の収益性を聞きたい。

(JPF)

- ・レースの参加費は、1人2千円。100名の参加者。物販でアニメ制作会社と一緒にデザインしたクリアファイルを場内で1枚500円で販売した。360枚を販売。
- ・その他、福祉団体のデイサクサベのスティックケーキ等にアニメのシールを貼ることでコラボの商品として300個販売した。
- ・参加費で20万円、物販の売り上げを含めると約50万円の売り上げ。
- ・競技参加者の保険代やアニメ制作会社に対する支払いがある。運営の委託協力費等がかかるが、収益性よりも車券売上からの収益性や、千葉競輪場の広告を考えている。

- ・スティックケーキの売り上げについては、収益は福祉団体に寄付している。
- ・イベント企画では、人件費を含めると赤字に近い。

(白土委員)

ロイヤルルームやVIPルームに力を入れているが、VIPルームの入場者が8名と少ない。今後の対策は。

(JPF)

- ・VIPルーム・ロイヤルルームを、JPFが運用してみて、こういった形の営業形態がいいのか、実行しながら改善を検討している。
- ・大口の顧客は、VIPルームに案内している。
- ・今後の営業方針としては、電話投票で実際に買っていていただいている方達をターゲットとして検討中。VIPルームの案内誘致を考えている。千葉競輪場の開催における電話投票の大口の顧客(を抽出すること)についてCTC(サイクルテレフォンセンター)と協議中。
- ・VIPルームの会員として8名を登録した。

(白土委員)

単純に電話投票で買う人を取り込むだけにならないように考えていただきたい。より集客の見込める開催日程として、JPFは具体的にどのように考えているのか。

(JPF)

- ・サテライトでは3場併売、4場併売を実施している。お客様が選択できるレースが沢山ある。購入するレースは、準決勝や決勝が多い。非開催日は車券の売上がないので収益がないが、準決勝や決勝を売りたい。また、併売という形でお客様の選択肢を増やして、購入してもらいたい。

(白土委員)

- ・千葉の女子選手が非常に強くなった。コンテンツとして使わないのは勿体ない。ガールズ競輪を開催できないのは、施設に問題がある。若干の設備投資でクリアできないか。

(JPF)

- ・なんとかしたい。

(事務局 齋藤主査)

- ・宿舎については、階数を分ければ可能。管理棟は更衣室の問題があり、大規模な改修が必要になる。トイレは何とかなる。オールガールズであれば今の施設で開催可能。
- ・滝澤校長からも千葉でガールズの開催について相談を受けているが、今の段階では難しい。

(白土委員)

全国の状況は、去年から非常に多くの場がガールズケイリンを開催している。広島競輪場は控室などを片付けて利用している。既存の施設を使用してクリアしている例がある。相談してください。

取手記念で観客席の一面に非常に賑やかなスペースがあり、地元選手応援席だった。地元の選手が出たときに盛り上がっていた。工夫をして競輪場に賑わいを作ってもらいたい。

(森委員長)

平成26年度は平成25年度に比べて場外開催の開催日数が減っているのか。

(事務局 齋藤主査)

・今まで、3日間開催なら3日間の発売としていた。下期は2日間発売を入れて調整中。

(森委員長)

千葉競輪場は何場併売まで出来るのか。

(事務局 齋藤主査)

・2場まで。

(森委員長)

サテライトは3場、4場の発売で、お客様に対して場外開催の選択が出来るようになっている。千葉競輪場も進めてほしい。

(山本委員)

開催業務等包括委託の目的として、民間活力を取り入れるのがテーマだと思う。民間活力とか民間の視点での合理化、効率化は出来てきたが、活力は取り入れられているのか。アイデアを教えてほしい。

(事務局 大堀所長)

・包括委託ということで、競輪場の運営業務を、JPFに提案してもらうのが基本。

(山本委員)

競輪場で古い設備のままになっている部分がある。設備の老朽化に対する予算配分はどうなっているのか。

(事務局 大堀所長)

・100万円以内の施設の小規模の修繕はJPFが対応する。100万円以上の修繕は施行者である千葉市が対応する。

(山本委員)

今朝、70代ぐらいの男性がバスから10人くらい来場していた。年金を受給してる世代の方だと思う。年金受給者のたまり場で、タバコの吸い殻がいっぱい汚い施設ではなく、千葉競輪場がスポーツ施設として、市民に必要だと考えてもらうためには、現施設が汚い。常連の人たちを隅に寄せるわけにはいかないが、新しい人を呼び込む環境づくりができていない。これからどうやって前に進んでいくのか

(事務局 大堀所長)

- ・競輪事業として1番重要な点は、市の財政に繰入金を出すこと。競輪事業の主の目的を果たせなければ競輪事業の継続はできないと市長が判断すると思う。JPFの努力により収支は改善されている。

(山本委員)

立地は非常に千葉駅から近い。その場所を千葉市としてどう有効活用していくかということに興味がある。競輪場の施設に民間投資、民間活用することがポイント。現在は3年契約だが、契約期間を延長するから設備投資もする形にすれば有効だと思う。

(事務局 大堀所長)

- ・事業の継続や千葉競輪場のイメージアップにつながる意見をありがとうございます。

(JPF)

- ・経営判断になる部分が出てくるが、契約内容の範囲と改善できることについて、施行者と前向きに話したいと思う。

(市原委員)

競輪事業全体の話になるが、経済産業省第5回競輪事業のあり方検討委員会の中で、国家戦略としての観光推進が大きく掲げられている。海外から見て、日本に対する魅力が殆どアニメだとかゲームだとかコンテンツとなっている現状で、アニメやゲームとのコラボレーションを、今後続けてもらいたい。

(藤本委員)

私は、千葉市に勤務しているのですが、千葉競輪場に来たことがなかった。ギャンブルにも偏見を持っている。ビアガーデンなら来てみたい。

ギャンブル場ということで車券を買わなければいけないところにハードルがある。購入しないと肩身が狭い。競輪を見ながらお茶を飲むとか、車券は買わないけど貢献できる。そうなれば普通の人に来てくれると思う。

(JPF)

- ・市の施設としての活用ということは、車券の売上だけではなく、他のものでも有効活用してそこでも利益が上がるという事が必要。例えば弱虫ペダルカップも人が集まっ

た。グッズもこれだけ発売できた。次はこの実績を活かして企業を誘致、ブースを誘致して賃借料をもらうとか、イベント自体を収益化したい。

- レジャーの多様化が否めないなので、やはり車券だけで競輪場を維持していくというのは難しい。
- 総合エンターテイメントとしての視点が必要で、選択肢の1つとして車券が軸としてあると持っていかないと事業が上手くいかない。
- 常に車券を発売している。ビアガーデンをやっている。グッズを売っている。というような状況を作っていくことが非常に大切だと考えている。
- この2年でできるかどうかわからないが、皆様のお力をお借りして実践したいと思う。

(森委員長)

了承。