

## 平成27年度第4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28年1月27日(水) 午後1時30分～午後3時00分

2 場 所 千葉競輪場4階多目的室

3 出席者 (委員)

篠崎委員長、市原委員、高岡委員、藤本委員、山本委員

(事務局)

今井経済部長、大堀所長、池原経済企画課長補佐、鈴木主査

山本主任主事

(日本写真判定株式会社 以下JPF)

渡辺俊太郎代表取締役、小宮次長、荻原事業長

邊田事業長代理、石塚事業長代理、高橋事業長代理、青野

4 報告事項

(1) 平成27年度千葉市競輪事業特別会計補正予算について

5 議 題

(1) 包括業務委託の進捗状況モニタリングについて(10月～12月)

6 会議経過

(篠崎委員長)

報告事項(1) 平成27年度特別会計補正予算について事務局に説明を求める。

(事務局 大堀所長)

- ・平成27年度千葉市競輪事業特別会計補正予算について、平成28年度から事業廃止を検討している平成29年度までの2年間、効率的な事業運営と売上の向上を図ることを目的として、債務負担行為を設定して民間包括委託を実施する。
- ・委員の皆様のご協力により、7月の第1回委員会で契約条件等、募集要領の審議して、8月の第2回審査委員会で、JPFの企画提案のプレゼンテーションを審査した。結果は良好で、10月に審査結果に基づいて受託候補事業者に決定して通知した。
- ・平成27年度千葉市競輪事業特別会計補正予算として平成27年12月の第4回の定例会に諮り、議決された。2年間の限度額は、8億8,000万円に消費税を加算した額の範囲内。
- ・主な業務は、開催業務(車券発売、払戻に関する業務、ファンサービス、イベントに

関する業務、場内外の警備、清掃に関する業務、競輪開催に係る施設、設備の管理に関する業務等)と事務業務(広報、宣伝企画業務、各種調査、報告事項等)。

- ・受託候補事業者は、審査委員会等で候補事業者と認められた。名称は日本写真判定株式会社、所在地は千代田区富士見2丁目4番11号、代表取締役が渡辺俊太郎。
- ・選定の理由の一つ目は、平成29年度末をもつての事業廃止の方向性を示した状況において、現在の包括委託先事業者である上記事業者、日本写真判定株式会社を次期包括委託先事業者の第一候補として調整することが2年間の事業運営を円滑かつ効率的に実施するうえで有効であること。二つ目は、平成25年度からの包括委託導入に伴い、それまで本市が雇用していた競輪開催事務等の従事員について、引き続き従事を希望する者は日本写真判定株式会社の方で雇用されており、次期包括委託期間においても従事員の雇用継続について引き続き配慮が求められることの2点。
- ・スケジュールについては、3月の基本契約の締結、4月1日から包括委託の実施。
- ・次年度に追加する契約内容は、サイクル会館における選手の給食業務を包括委託業務に含めること。

(篠崎委員長)

了承。

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、JPFに説明を求める。

(包括業務委託の進捗状況モニタリングについて)

(JPFが配布資料に沿って説明)

(千葉競輪開設66周年記念滝澤正光杯について)

- ・去年と同様に「千葉市民の日」との連動企画を実施した。
- ・よしもと幕張イオンモールの芸人、地元のプロスポーツチームとして、サッカーのジェフユナイテッド千葉市原やプロバスケットの千葉ジェッツ、千葉ロッテなどのチアリーディングチームの応援合戦が、場内を盛り上げた。
- ・100キロを超すマグロの解体ショーと4日間誰でも楽しめるイベントを実施した。
- ・BMWの展示を行った。車券を当ててこんな車を買いたいと思わせるコンセプト。
- ・売り上げについては、記念競輪の全国的な売り上げ減少傾向にある中で千葉は62億2千万と目標額の60億円を超え、千葉競輪場としては過去3年間で最高の数字を記録した。
- ・千葉テレビや、千葉日報に競輪選手と一緒にイベントキャラバンを実施して、競輪選手と一緒に告知した。

(千葉職業訓練センター主催 ホスピタリティツーリズムについて)

- ・生徒として15名が参加した。現状分析等、千葉競輪場に対する様々な提案があった。

施設の老朽化や来場客が限定されていること、60～70代の男性がメインだとの指摘があった。

- ・活性化のための基本方針の取り決め、実際に取り組むべきアクションプランの提案があった。
- ・清掃活動。施設を綺麗にすることが大事。
- ・初心者案内ツアーなどのきっかけづくりのイベント開催。案内ツアーの数を増やすべき。初心者の窓口を広げるイベントが大事。
- ・リピーターのファンを増やすために、定期的な朝市や、競輪選手のトレーニング公開、スポーツ教室の開催、選手のファンサービスイベントで、地域全体を巻き込んで提案する。
- ・案を参考にして、イベント実施の際は、必ずSNSを活用し、事前告知、当日告知、アフターフォローを行い、常に千葉競輪場を見てもらう。
- ・「あなたのそばに寄り添う千葉競輪場」という裏テーマを持って取り組んでいく。
- ・地域の施設として認知されるようにPRをする。
- ・競輪場の近くに大賀ハスの咲く池があるので、「競輪選手と一緒にいく花見ツアー」の提案があった。

(本場開催について)

- ・12月11日のグランドチャンピオン500本場開催の最終日にアフターナイトパーティーを実施した。競輪選手とファンとの交流の会。飲食やゲームを実施して、盛り上がった。新聞で見る選手と話せて触れ合える。リピーターにつなげることができるイベントと考える。選手の顔を覚えてもらい、ファンを増やして車券の売上増につなげたい。

会の最後に、中村選手から、「素敵な仲間とこの競輪場で頑張りますのでこれからも温かい声援をお願いします。この競輪場を支えるには皆さんに車券を買っていただくことが重要です。」とあいさつ。

(琴奨菊関と選手の合同トレーニング実施)

- ・先日大相撲で優勝した琴奨菊関が1月7日に競輪選手たちと合同トレーニングを行った。10日から初場所を前にトレーニングを実施した。トレーニング終了後に、場内のお客様にファンサービスとして、琴奨菊関と選手が饅頭を配った。
- ・産経新聞でも取り扱われて、競輪場が色々なスポーツ選手のトレーニングの場として活用して、ファンサービスをしていただけるのは非常に有効。
- ・琴奨菊関から、一般のところでダンベルを振り回すことはとても危険。閉鎖している競輪場なら、練習の場所として有効活用できるとのこと。
- ・フェイスブックの掲載でご覧になられた人数は多く、通常は多くても2,000人の

ところ、12,000人を超えた。ツイッターのつぶやきでは25,000人を超えた。

- ・今後も人気スポーツ選手とのコラボレーションで千葉競輪の注目度をあげたい。

(千葉サイクルクラブについて)

- ・最初は20人くらいの参加者だったが、最近は60人くらいに増えた。お子様の参加も増えている。
- ・バンクを市民が利用することで、バンクの魅力を感じてもらえる。
- ・選手の都合に合わせて、日曜日の14時～16時の選手があまり練習しない時間にサイクルクラブとして練習していたが、これからは午前中にバンク走行を行い、午後は車券を購入してもらうよう変更した。
- ・サイクルクラブの参加者から、競輪学校合格者が2名出た。

(売上げ・事業計画の進捗報告について)

- ・前回のモニタリングでも説明したが、10月の記念開催は車券売上の目標を達成した。
- ・12月は残念ながら売り上げ目標に対して1,900万円のマイナスになったが、10月～12月としては目標を達成した。
- ・年間の車券売上も、平成25年度と同等の車券売上額が見込める状況。
- ・平成25年度よりも本場開催が58日から46日に減っているので、1日当たりの車券売上額が向上している。
- ・場外収入については、年間ベースで昨年と同等。
- ・イベントの企画を含めた本場の売上確保と電話投票売上の増加が重要だと考えている。
- ・公営競技全体の売上の構成については、本場売上の減少が顕著になっており、電話投票、インターネット投票の売上が増加している。
- ・本場入場者、本場売上の確保と同時に、電話、インターネット投票へのキャッシュバックキャンペーンやHD化がますます重要になる。

(ナイター開催について)

- ・青森で1億円以下でナイター照明の設置ができた事例があったが、設置場所などの条件がある。電源車を持ってきて行う方法なら、大体9,000万円くらいで出来る業者が見つかった。
- ・ナイター、ミッドナイトを開催すると、地域の皆さんに今までは愛される施設だったが、光害と騒音の問題点が出てくる。集光型といって、直線的な光をなるべく反射させないように照射できる新しい照明がある。
- ・スポット型の超高性能スピーカーも開発されている。
- ・千葉市と協議を進めていく。

- ・全国的に見るとミッドナイトを開催している競輪場の売上は高い。
- ・ミッドナイトはインターネット投票だけで発売している。
- ・ミッドナイト開催は、人件費が少ない。テレビ業務のみ。
- ・ミッドナイトは、施行者間で枠の奪い合いになってきている。
- ・千葉競輪の売上の比率は、本場が6%、電話投票が19%、協力場外が75%。全国比率の平均は、本場が7%、電話が23%、協力場外が70%。
- ・アナログ場なのでHD化も進めてネット投票のしやすい環境作りを行う必要がある。

(ネクストステップについて)

- ・第3休憩所を競輪選手のトレーニングルームの機能をもたせた、千葉サイクルクラブのラウンジとして使用する予定。
- ・選手と自転車のメンテナンスやトレーニングなどでふれ合う時間と空間をつくりたい。
- ・千葉サイクルクラブのオリジナルグッズを制作中。千葉競輪場で走るときにオリジナルサイクルジャージを着て走行する。イベントスタッフのユニフォームとしても活用する。
- ・ウェブページのリニューアル、交通安全教室、自転車レースの開催、オリンピック・パラリンピック選手のサポートを継続する。
- ・鹿沼由利恵選手・田中まい選手の自転車タンデムは、8年ぶりに日本で行われたアジア選手権のロードのタイムトライアルで優勝している。リオ・パラリンピックでも金メダルが期待されるので、今後も二人のサポートを行う。
- ・夏のリオ・オリンピックでは、千葉競輪場を利用したパブリックビューイングを検討する。

(篠崎委員長)

議題 (1) 包括業務委託の進捗状況モニタリングについて、事務局にモニタリング結果の説明を求める。

(事務局 鈴木主査)

- ・受託者から提出のあった平成27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、10月から12月まで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。

(篠崎委員長)

- ・ナイター開催の照明と音について説明を求める。

(J P F)

- ・ナイターを開催するためには、照明施設の設置が重要。非常時でもバックアップで対応できる電源が必要になる。ナイター用の照明は、現施設の照明に足せば良いと考えていたが、現施設の照明は、夕方用の薄暮照明。色々な照明関係の業者から見積もりをとると、4億5,000万円くらいの見積もりを提示される。
- ・千葉競輪場の今付いている照明を架台から外して、新規に2つ照明をつける。照明を拡散させず、スポット型にきれいに当てる技術が進んでおり、少ない照明でもナイター競輪の開催ができる。架台をそのまま利用して、今まで1つだった照明を2つにしてナイター競輪開催が可能になる。
- ・「打鐘の音がうるさい。」とよく言われるが、スポット型スピーカーを使えば、5mの範囲だけ聞こえるように区切ることができる。レースにおいて、打鐘の必要な区域は、バックスタンドの3コーナー側からホーム側までの範囲のみ。騒音対策は可能。

(市原委員)

本場開催が減少しているのに、車券売上で千葉市の計画では、平成26年度から平成27年度にかけてやや微増である。年間の累計が111億円から118億円。J P Fの計画では、平成26年度が100億円、平成27年度が120億円。平成28年度の予算の予測を立てているのであれば説明を求める。

また、車券売上を達成するための具体策の説明を求める。

(J P F)

- ・本場売上は下がっている。開催中の競輪場に来て車券を購入するお客様が実際に減っている。
- ・電話投票とインターネット投票の利用者が増えている。インターネット回線が繋がっていれば、無料でレース映像が見られる。家など、どこでも見られることから、車券売上が天候に左右されない。
- ・サテライトは駅から徒歩10分圏内が多い。商業施設も近くにある。家族連れもサテライトに流れる。J R Aだと電話投票比率は60%くらい。

(市原委員)

どうして平成28年度の車券売上は増加する見込みなのか。

(J P F)

- ・来年度、松戸で開催予定だったジャパンカップを、松戸競輪場の都合で、千葉競輪場で開催することになった。開催日程にもよるが、平成28年度の車券売上額は、121億円くらいと考えている。

(事務局 大堀所長)

- ・平成28年度の予算は査定中。車券売上額は約121億円と考えている。平成28年

度のジャパンカップ開催については未確定。

- ・ジャパンカップは、2年に1回開催する。平成27年度に開催しているの、本来であれば平成29年度に開催する。
- ・全国の12の競輪場で開催するジャパンカップは、2か月に1度開催しており、自場開催は2年に1度。確定ではないが、松戸競輪場でバンクの改修の時期に当たるため、ジャパンカップを開催できなくなる可能性が強い。調整として、県内の千葉競輪場に相談があった。

(藤本委員)

インターネット投票などが有効という話があったが、インターネット投票の決済はどうなっているのか。

(J P F)

- ・公営競技は現金が原則。インターネット投票で、Kドリームスだけは、カードで決済可能。また、電子通貨で車券が買えるというシステムで運営している会社もあるが、上限額は5万円。
- ・最初はネットバンクでその場で記入、振込みを行い、入金するとパソコンの画面に反映されて、keirin.jpというサイトにチャージして、購入することができる。払戻金もサイトにチャージされて、自分の操作で銀行に振り替えることができる。

(篠崎委員長)

どうしてナイターの発売日数を昨年と比べて減らしたのか。

(J P F)

- ・平成25年度の下期からナイター開催の車券発売を開始した。FⅠ、FⅡ関係なく、発売したが、車券売上が少なく、採算が取れなかった。このため、売上の見込める週末にナイターの発売を実施している。お客様に、週末は千葉競輪場でナイターの車券を発売しているというイメージを売り込みたい。

(市原委員)

イベントなどで競輪選手と非常に密接にコラボレーションしているが、事業廃止を検討しているなかで、選手からの意見はあるのか。

(事務局 大堀所長)

- ・去年1月に廃止の方向性ということで説明した。選手会は存続を希望している。
- ・選手会が競輪場の存続に向けて、署名活動などを実施した。

(J P F)

- ・選手たちからは、自分たちの競輪というものを深く考えるきっかけとなった。競輪場は未来永劫あるものだと思っていた。との声が多い。

- ・選手たちから、どうしたらお客さんが増えるのか聞いてくる選手が出てきた。

(篠崎委員長)

議題（１）について了承。