

平成 24 年度第 2 回千葉競輪場開催業務等包括委託審査委員会議事録

1 日 時 平成 25 年 2 月 1 日（金）午後 1 時 0 0 分～

2 場 所 千葉競輪場 4 階 多目的室

3 出席者

(1) 委員

森清春委員(委員長)、白土智一委員(委員長代理)、市原伸一委員、
藤本明美委員、山本寛委員

(2) 事務局

皆川経済部長、鐺木公営事業事務所長、山崎主幹、時田所長補佐、
長岡事業係長、齋藤主任主事

4 議題

(1) 企画提案についての審査並びに受託候補事業者の選定

5 議事の概要

(1) 企画提案についての審査並びに受託候補事業者の選定

受託候補事業者の選定について、公募型プロポーザル方式にて、審査を実施する。提出された企画提案書については事前に委員の方に見ていただいているので、本委員会にて各応募者のプレゼンテーション及び質疑応答を実施後、審査採点を行い、受託候補事業者として「日本写真判定株式会社」を、第 2 順位として「トータリゼータエンジニアリング株式会社」を、第 3 順位として「日本トーター株式会社」を選定することを決定した。

6 会議経過

【主幹】 委員の皆様におかれましては、お忙しい中、お集まりいただきまして、まことにありがとうございます。ただいまより、第 2 回千葉競輪場開催業務等包括委託審査委員会を開会いたします。私は、本日の進行を務めさせていただきます、千葉市公営事業事務所、主幹の山崎でございます。よろしくお願いいたします。

本日の審査委員会を迎えるに当たり、昨年 12 月 21 日に説明会を開催しましたところ 8 社の参加がありましたが、実際に企画提案を出されたところは本日の 3 社ということでございます。

本日の会議でございますが、委員総数 5 名のうち 5 名の皆様に出席いただいておりますので、千葉競輪場開催業務等包括委託審査委員会設置条例第 5 条第 2 項により成立していることをご報告いたします。

また、委員の皆様には第 1 回審査委員会で既にご了承いただいておりますが、本委員

会は千葉市の附属機関であるため、千葉市情報公開条例第 25 条により公開となりますが、包括委託の委託業者を選定する今回の委員会において、審議過程で法人等の不開示情報を取り扱う可能性があるため、非公開といたします。

なお、議事録を作成する都合上、録音させていただきますので、ご了承いただきたいと思います。

初めに資料確認ですが、本日の配付資料といたしまして、「トータリゼータエンジニアリング株式会社」、「日本写真判定株式会社」、「日本トーター株式会社」の企画提案書及び見積書の写し並びに採点表でございます。ご確認をお願いいたします。おそろいでしょうか。よろしいですか。

本日の企画審査に先立ち、事前に申請書類の不備、応募資格について確認しております。まず、千葉市の入札参加資格者名簿に登録があること。法人税等の滞納がないこと。警備業法に基づく認定を受けていること。暴力団の関係者がいないこと。3 社とも資格要件を満たしておりますことをご報告いたします。

それでは、開会に当たりまして、千葉市経済部長の皆川よりご挨拶を申し上げます。

【経済部長】 お世話になります。皆川でございます。よろしくお願いいたします。

今回は、もう御承知のとおり外部包括委託ということで、我々行政直営から民間の手を借りて、本当に売上が上がるのか、集客が上がるのか、経費が削減できるのか、うまく運用ができるのかと、そういった業者を選ぶ非常に重要な審査でありますので、十分、その確実性を求めるためのしっかりとした質問とご審議をよろしくお願いいたします。そういう質問をすることによって、受けたほうの業者もまた一段とやる気が出てくると思いますので、その辺を確認するような質問で、いい業者を選定するようよろしくお願いいたします。

【主幹】 続きまして、企画提案の進行について事務局よりご説明します。

【事業係長】 事務局の長岡です。どうぞ、よろしくお願いいたします。

企画提案書につきましては、委員の皆様事前に事前にお渡しさせていただきました、書面審査をいただいておりますので、本日は企画提案内容のプレゼンテーションと企画提案書のわからなかった点の質疑応答を行いたいと思います。

まず、企画提案書の提出順に、第 1 番目がトータリゼータエンジニアリング株式会社、第 2 番目が日本写真判定株式会社、第 3 番目が日本トーター株式会社となります。

1 社ずつ企画提案内容について 20 分以内のプレゼンテーション、説明をいただきまして、その後、質疑応答をまた 20 分間行いますので、委員の皆様には質問のほうをお願いいたします。

その後、1 社ごとに仮採点をしていただきまして、またその 3 社終了後、委員の皆様には 3 社の相対的な評価をしていただいた上で、採点表に署名をそのときにいただきまして、採点を確定していただくということになります。

その採点表を事務局のほうに提出いただきまして、集計し、結果を報告の上、本日、受託候補事業者を決定していただくこととなります。

なお、次に採点表の記入の仕方についてですが、失礼いたします。お手元が A 3 の採点表になります。一応、こちらの 5 段階評価の 1 から 5 の数字が振ってありますところ

に、まず丸をつけていただくことになります。そして、この枠ごとの合計欄を採点Bのほうにご記入いただきます。その隣のところは、係数と採点を掛けた得点ということになります。数字上で言うと、係数1の場合ですと、この得点欄は同じ点になるのですが、係数2が振ってありますところは、得点のところは倍となります。

一応、一番下のところにあります計の欄は、こちらの事務局のほうで集計をいたしますので、記入不要となりますのでよろしくお願いいたします。

【主幹】 それでは、ここからは森委員長に議長をお願いしたいと存じます。よろしくお願いいたします。

【委員長】 それでは、この議題に沿いまして、「企画提案についての審査並びに受託候補事業者の選定」に入りたいと思いますけれども、事前の注意事項関係、皆さん、ご理解いただきましたですね。よろしいですね。

それでは、今からプレゼンテーションを開始いたします。

では、第1番目の業者の方に入室をしていただくようにお願いします。

＜トータリゼータエンジニアリング（株）入室＞

【トータリゼータエンジニアリング（株）】 トータリゼータエンジニアリング株式会社の松下と申します。よろしくお願いいたします。

【トータリゼータエンジニアリング（株）】 矢野と申します。どうぞよろしくお願いいたします。

【トータリゼータエンジニアリング（株）】 杉下と申します。よろしくお願いいたします。

【委員長】 それでは、どうぞお座りください。

【トータリゼータエンジニアリング（株）】 セッティングしてよろしいですか。

【委員長】 まず、ちょっと私から注意事項関係をご案内いたしますので。

本日の包括委託の受託候補事業者に応募いただきまして、本当にありがとうございます。

今、メンバーの方をご紹介いただきましたので、あと企画提案の説明ですけれども、約20分でご案内をいただきたいと思いますので、説明の途中、5分前になりますと、事務局のほうから、あと5分ですよというご案内をさせていただきますので、20分で説明をよろしくお願いいたします。

20分経過後、説明が終わりました後、私ども委員のほうから内容につきましてお聞きする内容がありましたらお聞きさせていただきますので、これも大体20分ぐらいを予定させていただいておりますので、よろしくお願いいたします。

では、準備に取りかかっていただいて始めていただきますようによろしくお願いいたします。

【トータリゼータエンジニアリング（株）】 トータリゼータエンジニアリングの杉下と申します。

それでは、千葉競輪場開催業務等の包括委託についてご説明いたします。よろしくお願いいたします。

＜プレゼンテーション開始＞

以上、委託業務の取り組みについてのご説明であります。ありがとうございました。

【委員長】 ありがとうございました。

それでは、次に質疑応答に入りますけれども、委員の皆さん、何かご質問がございましたら。時間、20分ありますので。どうですか。

【委員】 それでは、ご質問させていただきます。

この事業を受託された場合、お客様をご案内するエリアについて詳しく伺いたいと思います。それで、そのエリアにした場合、現状、恐らく活用されているエリアを閉鎖して集約をされるというお考えだと思うんですが、そちらで特に大きな問題が出ないかどうか。今現在、そちらで楽しんでいるお客様をどう誘導するのかといったところを聞かせていただければと思います。

【トータリゼータエンジニアリング(株)】 まず市営開催のほうにつきましては、現状と同じような形ですべての投票所をお使いいただくというような形を考えております。ただ、効率的な部分としましては、場外開催ですね。こちらのほうで、メインスタンドのほうになるべく集約してという形で運営のほうを考えておりますので、その辺につきまして、お客様の投票所のエリアが変わってくるというようなことがございます。

ただ、メインスタンドの集約といいましても、外側にM-1ウイングというのと第1払戻所という、そちらも投票できる場所ですが、それはあけたままにして、外でも今までと同じように買っていただけると。ただし、少し幅を狭くしてというような形でお客様に楽しんでもいただくような運営の仕方を考えております。

【委員】 わかりました。場外開催時の無料開放エリアの考え方なのですが、この範囲は大体どちらまででしょうか。

【トータリゼータエンジニアリング(株)】 メインスタンドの2階、3階につきましては、無料で開放という方向で、今、検討のほうはさせていただいております。

【委員】 そういった場合に、無料になりますと入場の制限とか、そういった工夫が必要になるかと思うのですが、そちらは、何か具体的なアイデアはあるでしょうか。

【トータリゼータエンジニアリング(株)】 一応、2階、3階のほうで立ち見的なものを含めまして1,700名ぐらいの方は入れるというふうに、広さはございますので、現状、入場されている方の数から試算しますと、すべて入っていただけるような形になると考えております。

【委員】 よろしいでしょうか。

ご提案いただいた内容で、別添の資料等を拝見すると非常に集客・売上向上に関する施策がたくさん盛り込まれておりますが、177ページですとか、イベントの年間スケジュール、非常に多くの企画をお考えいただいておりますけれども、やはりこれだけあるとなると、実際に運営ができるのか、実現可能性があるのかというのを少し不安に感じるところもあるのですが、いかがでございましょうか。

【トータリゼータエンジニアリング(株)】 基本的には実施する方向で予定しております。

ただ、イベントを実施するということが本来の目的ではなくて、それによって集客・売上向上につながるということが本来の目的と思っておりますので、実施した後のその効果を測定しながら、本当に意味のあるものがあればそういうものを継続して実施していくという形のものをもっていきたいと考えております。

したがって、ほかでもっと、今回のご提案以外にも効果があるというものがあれば、そちらのほうに変えて実施していくというような方法をとりたいと考えております。

【委員】 例えばこのマリスタジアムさんとの連携であったりですか、こういったものも、千葉ロッテさんとの交渉であったりですか、いろいろと問題点が出てくるかと思えますけれども。

【トータリゼータエンジニアリング(株)】 現状、そういった連携をやっていると思いますので、私ども民間のほうになった場合でも、もし継続可能であれば、それは効果の高いことだと思いますので、やらせていただければと考えておりまして、提案書の中には盛り込ませていただいております。

【委員】 承知しました。

【委員】 一応、この集客とか売上向上に関するファンサービスということで、ATMの設置ということを考えておられるということですが、その経費ですが、そちらは受託者側の経費ということで設置を考えていらっしゃるのでしょうか。

【トータリゼータエンジニアリング(株)】 私どもの経費でやらせていただくということで。

【委員】 あと、その設置場所とかですね。

【トータリゼータエンジニアリング(株)】 現状、想定させていただいておりますのは、メインスタンドの1階のエントランスのところですね。可能であれば、情報コーナーもそちらのほうに設置させていただいて、情報コーナーとATMを合わせたような形で運用できればと思っております。

【委員】 ATMということになりますと、いろいろ防犯対策とかその辺が必要になるかと思うんですが、その辺はどのようにお考えでしょうか。

【トータリゼータエンジニアリング(株)】 資料がございますので。すみません、ちょっとプレゼンの中には入っていなかったもので。申しわけございません。こちらが実際のATMでございます。この下、アンカーといって下に打ち込んで動かさないようにするというのと、あとこちらがADSLで、このATMを管理しているセンターのほうにつながっておりまして、それが防犯で、何かあった場合にはすぐ連絡が行って、25分以内に駆けつけるといったものを行うことになっております。

ちなみに、これ、ちょっと小さくて、遠くて申しわけないですけれども、千葉市周辺に、どの辺にATMかちょっと調べさせていただいて、一番近いところでモノレールの千葉公園駅前の向こう側にしかないような状況になっておりますので、もしここにATMが置ければ、近隣の人も入ってこられるような便利なツールとして使えるんじゃないかというように考えております。

【委員】 ありがとうございます。

【委員長】 いいですか。

まだちょっと時間がありますので私からお聞きしますけれども、この提案書に基づいて、今、ご説明をいろいろ受けましたが、何をポイントとするかというのがよくわからない提案で、御社の得意とするところが一体何であるのか。この千葉競輪を、どういった点をもとに売上向上を図って、収益を上げる施策をしようとしているのか、一番メインとなるところは一体どこであるかというのを教えていただきたい。全部がメインだとおっしゃられるかもしれませんが、特に力を入れることによって、こういう収益、また売上が上がるのではないかと。あれば教えていただきたい。

【トータリゼータエンジニアリング（株）】　今回、経費のほとんどと言ってはなんですけれども、力を入れているのがファンサービスの向上というところに入れています。それは、集客というもので、売上につながればいいということで考えております。

【委員長】　イベントですかね。

【トータリゼータエンジニアリング（株）】　はい。かなり数が多いというなお話もありましたが、それをできるだけ実行して、それで、その中でよりよいものでお客様のほうの満足度を上げたり、あと新しいファンを取り込むと。取り込むことによって、すべて売上向上に向けていこうということで考えております。

【委員長】　わかりました。御社は、経費減というのも見ながら、やはり売上向上を見て収益を生み出そうと。そのためのイベントを中心に考えているということの理解でいいんですかね。

【トータリゼータエンジニアリング（株）】　はい。

【委員長】　もう一つ、経費面のところで。

これは、多分、こういうふうに分けられておるのかどうか、ちょっと確認したい。本場開催については、収益が上がらない。ですが、場外発売によってその収益を生み出し最低の1億3,000万を出し、さらに2億数千円を出しますよという考え方で整理されておるということでもいいですかね。

【トータリゼータエンジニアリング（株）】　本場開催でも経費、先ほど言ったようにかなり使いまして、そういう集客というのを考えて、売上が下がっていくのを少しでも鈍化させようという考えです。

それから場外開催についての収益ですか、これは、先ほどご説明しましたように料率ですか、こちらのほうを抑えまして、千葉市様のほうに1億3,000万プラスアルファのものが行くような積算として考えております。

【委員長】　それが、算定されておるということですね。

本場開催ではプラスが出ないという、毎年、売上が少しずつ減をして、当然、収益が減るという計算のもと積算がされておる、そういうふうに理解をすればいいですかね。

【トータリゼータエンジニアリング（株）】　はい。

【委員長】　こちらのほうではなかなか収益が生み出せない。赤字になる可能性もあるかもしれないけれども、少しでもその赤字を減らしていこうという考え方である。そうすると、千葉市として、結果的に本場開催では収益を賄うことができないから、場外発売でもって収益を生み出していくという、今の整理の仕方でいいですね。

【トータリゼータエンジニアリング（株）】　はい。

【委員長】 わかりました。

あと、私、先ほどこちとよく聞こえなかったのが、白土委員が質問しました場外開催時にM-2とかM-3を無料開放して、お客様に環境のいいところで車券を買っていただくという提案。これ、M-2とかM-3というのは、たしか部屋の中で環境としてはいいところであり。そうすると、いろいろなお客様がお見えだと思うんですけども、そこにトラブルの発生というのが出てくる可能性がある。これを、どういう対応をするということで、今、言われたんですかね。

【トータリゼータエンジニアリング(株)】 確かにご指摘のとおりです。そういったトラブルが起きる可能性はあると思っておりますので、警備だけではなくて運用スタッフも巡回するような回数をふやして、そういった行動的なもの、トラブルが起きそうであれば、早くそれを抑えるような形をとる必要があると思っています。

【委員長】 具体的に言いますと、ここに千葉公園がありますよね。

【トータリゼータエンジニアリング(株)】 はい。

【委員長】 青テントの方がお見えですね。

【トータリゼータエンジニアリング(株)】 はい。

【委員長】 そうすると、当然、無料になりますと皆さん方、ペットボトルを持ってお見えになる。これは、なかなか排除するのは難しい。これをどうされるか。多分、こういった問題というのは、都市型の都市公園の近くにある競輪場さんは同じような問題を持っておみえになっています。

【トータリゼータエンジニアリング(株)】 はい。

【委員長】 開放するというのは非常にいいことだと私は思うんですけども、一方ではそういった問題が出てくる。これは、やはり運営をやっていただくに当たって、善良なお客様に対し迷惑をかけてはいけないだろうし、またそういったお客様、本来、善良でないとみえるようなお客様も、やはりそういった人の口を閉ざすことは難しいです。なので、変な対応をしますと千葉競輪のイメージが悪くなってしまう。これに対しては、どのように対応されるのか。この辺も、お聞きしたいなと思ったんですけども。スタッフを入れて対応するということですけども。

【トータリゼータエンジニアリング(株)】 またはマナー研修の中で、応接、対応の仕方というのを徹底するようなことを、全員で同じような対応を、問題のない対応ができるように教育していかないといけないと思っております。

【委員長】 わかりました。

皆さん、よろしいですか。他に何か。

【委員】 おっしゃるとおり、集客・売上向上に力を入れていくというところでございますが、今の千葉競輪場の客層の現状を踏まえた上で、では、どういったお客様の層を、具体的にどれくらい増やしていきたいという個別目標はございますでしょうか。

【トータリゼータエンジニアリング(株)】 やはり目標は、新規となりますと、今は高年齢の方がいらっしゃいますので、ただ千葉競輪場の周りの人口のほうを調べますと、やはり若年層、若い人もたくさん、当然ですけども、いらっしゃると。ですから、そういった方をいかに呼び込むかというところに、新規ファンをターゲットとして取り組

みたいとは思っております。

【委員】 わかりました。

【委員】 プレゼン、ありがとうございました。

今回、運営計画の体制の図があると思うのですが、ここで言う業務責任者、副責任者、ファンサービス責任者とあるんですけれども、この方というのは。

【トータリゼータエンジニアリング（株）】 私ども。

【委員】 お3方がなられる予定ということですか。なるほど。わかりました。

【委員長】 もう1点、いいですか。

これは、提案書の別冊のほうで載せておみえですけれども無料送迎バス、これについて減をしようという提案がなされておられると思うのですが、今日、私もこちらへ来るときに無料バスに乗ってきましたが、大体20名ぐらい乗っていらっしゃいました。これは、千葉競輪へご来場のお客様がどういった方法でご来場になっているのか、確認をとっての提案ですか。

【トータリゼータエンジニアリング（株）】 バスのほうは、ご利用の方の調査をさせていただいております。大体、1便当たり10人ぐらいは乗っていらっしゃいます。その中でもやはり高齢の方が多いというような状況が見えておりますので、当然、無料送迎バスは続ける必要があると思っております。

ただし、その乗車率等を見ますと、今回、ご提案の中で4台を3台というようなところを入れさせていただいておりますけれども、その乗車率から見ますと、もう1台減らしても同じような運用はできるのではないかと考えております。その辺は、効率化できれば取り組んでいきたいと考えております。

【委員長】 わかりました。

皆さん、よろしいですか。それでは、どうもありがとうございました。

本日の選定結果につきましては、また後日、通知をいたしますので、よろしくお願いします。どうもありがとうございました。

＜トータリゼータエンジニアリング（株）退室＞

【委員長】 簡易で結構ですので、採点をちょっとしていただきまして。15分ぐらい時間をとりますので、忘れないうちに採点をしていただけたほうがいいと思いますので。また、その後、修正していただければ結構ですので。

【委員】 一緒に比較できればいいですね。

【委員長】 ちょっと簡易に置いていただいて、また修正するという格好で。

（採点表記入）

（休憩）

＜日本写真判定（株）入室＞

【委員長】 2番目のプレゼンテーションに入らせていただきますけれども、よろしいでしょうか。

それでは、私のほうから注意事項をご案内いたしますけれども、まず、このたび千葉競輪の包括委託の選定事業者の応募をいただきまして、ありがとうございます。

着席のままで結構ですので、出席の方のお名前と、それから座ったままでも結構です

ので、企画提案内容について、これは20分で説明をしていただきたいと思います。なお、5分前になりますと、事務局のほうから、あと5分ですよというご案内をさせていただきます。

その企画提案書の説明が終わりますと、私ども委員のほうから20分ぐらいかけまして、不明な点または内容についてもう少し私どものほうが理解するために質問等をさせていただきます。それに対しお答えをいただくと、こういう形で約20分、20分の合計40分を進めてまいりますので、よろしくお願いします。

それでは、ただいまよりご説明をお願いします。ただ、提案書以外の内容についての説明は入れないでいただきたいと思いますので、よろしくお願いします。では、お願いします。

【日本写真判定(株)】 写真判定の社長の渡辺でございます。本日は、お時間をいただきまして大変ありがとうございます。

では、鈴木のほうから説明させますので、よろしくお願いします。

【日本写真判定(株)】 日本写真判定の鈴木と申します。よろしくお願いいたします。

それでは、提案書の中で重要部分を抜粋いたしましたものをスライドでござんいただきますながら、説明させていただきます。

<プレゼンテーション開始>

以上、ご清聴ありがとうございました。

【委員長】 ありがとうございました。それでは、ただいまより質疑応答に入ります。どうぞ。

【委員】 本日は、どうもありがとうございました。

私のほうから2点お伺いしたいことがあるんですけども、まず1点目の質問ですが、私も個人的にロードレースをやっております、お話で自転車競技と競輪を結びつけてブームを起こしていくというお話がございましたが、私、自分もやっているからすごく興味があるのですが、競輪とどう結びつけて、具体的に何を企画されていらっしゃるのか、まず1点、お伺いします。

【日本写真判定(株)】 まず、富山競輪場でも実施していることなのですが——競輪場内を走られたことはございますでしょうか。

【委員】 ないですね。

【日本写真判定(株)】 私が、今まで自転車を経験している方とお話ししてきたときに、「バンクを走ってみたい」という意見をすごく多く聞きまして。なので、競輪場を開放して、自転車をやったことがある人に競輪場に来ていただいて、競輪選手と一緒にバンク内を走っていただいて、そうすることによって、競輪選手ってこんなところを走っているんだってということであったり、競輪選手は結構自転車のメンテナンスというのも見てくれたりするので、そういったところで関係をつくって。そうしたら、今度、見た競輪選手が走るレースを見に行こうかなと思っていただけるようなイベントを実施したいと考えております。

【日本写真判定（株）】 補足させていただくとですね、日本国内には、多分、60 カ所はないかもしれませんが、かなりの数のトラックがあります。これが、今、競輪以外ではあまり使われていない状態でございます。やっぱり道路を走るということになると、御承知のようになかなかレースは開催できなかったり、車との問題があるんですが、これだけある数のバンクをもっともっと開放して、思い切り走りたい人とか、草レースとかを展開していくということをしていくと、かなり大きなブームメントを起こせるのではないかと私は思っています。それを千葉でぜひやっていきたい、まず、最初に千葉から始めたいというような思いでございます。

【委員】 承知しました。

もう1点なんですが、御社のご提案は、富山での成功事例を千葉でも生かしていきたいというのをよく感じたんですけれども。千葉の現状分析も非常によくされていらっしゃると思います。施設の老朽化している部分があったりですとか、やはり汚いところが目立つといったところがありましたが、富山で当初、御社がかかわったときの現状と千葉市の今の現状を比較して、その富山での成功事例が実際千葉に当てはめることができるのか、当初の乖離といった部分がどの程度あったのかというところと、最後に千葉のポテンシャルはあるというところもおっしゃっていたので、そのあたりの地域的なところをお伺いしたいです。

【日本写真判定（株）】 施設の部分で申し上げますと、千葉のほうが実際にはきれいだと思います。それと、お客様に関して言いますと、やはり富山はレジャーが少ないという部分がございますので、競輪ファンが多いというような背景はございます。ただ、やはり自転車ということになると、まだまだ自転車ブームが伝わっていなかったり、それから冬が、雪国ですからなかなか自転車が普及していない、そういうレースとかが普及していないというような側面はあります。

それに対して千葉は、やはり大きな人口を抱えていて、自転車ブームというののもかなり出てきているということを感じておりますし、他方でレジャーが多いので、競輪以外のところに向いてしまうというところはちょっと富山とは違うとは思いますが。

ただ、自転車を機軸にした活動をした場合にどちらが反応があるかというところ、千葉のほうがあるだろうと予測しています。ギャンブルということで考えたときには、もしかしたら富山のほうが、パチンコ店も少なかったり、そういったこともあるので、富山のほうがもしかしたら有利なのかもしれません。そこら辺は、正直、やってみないとわからない部分はございますが、今、私が思っている感想はそんなところでございます。

【委員】 どうもありがとうございます。

【委員長】 どうぞ。いいですか。

【委員】 よろしいでしょうか。2点質問をさせていただきます。

1つは、投票の運營業務についてなんですが、ご説明のほうあまり触れられていなかったんです。こちらは、どのように運営されるかというところを簡単にご説明いただければと思いますが。

【日本写真判定（株）】 投票のほうについてでございます。担当部長をしております吉井でございます。よろしくお願いします。

一般的に自動の券売機と手ですね、スタッフの方、従事員の方が発売する窓口がございます。千葉競輪様の場合は、自動の払い戻しもできる、発売もできるという装置が非常に多いものですから、やっぱりそれを活用したいなと思っております。一般的にお客様がそんなに入っていないときは、そこを中心に運営いたしまして、お客さんが多い場合であったり、1日であっても変動があった場合、この場合に人間が発売するというところで柔軟な対応をやっていこうというふうに考えております。

スタッフについても、投票所に一応配置はいたします。でも、今でしたら、多分、投票は投票系、サービスはサービス系となっておると思うんですけども、そのあたりは、お客さんの状況を見ながら、投票ですけど、きょうは投票の窓口はそんなに要らないなということになりますと、やっぱり表へ出てマークカードの指導であったりとか、お客様との触れ合いであったりとか、そのあたりが実現できていくのでなかろうかというように思っております。

【委員】 わかりました。あと、実際の、例えば統制の管理であるとか、そういったところはパートナー会社さんのほうで。

【日本写真判定(株)】 そうでございますね。一応、統制のほうはトータリゼータメーカーさんのほうと協力いたしまして、弊社のほうも統制室のほうに本場で2名、場外では1名、専任の職員を配置いたしまして、連携をとりながらやっていくということだと思っております。

【委員】 わかりました。もう1点なんですけれども、開催時の繁忙期・閑散期みたいな区分けをされて、それで人数を絞っていくということなんですけど、その区分けというのは、大体どういったところを目安に考えられているのでしょうか。

【日本写真判定(株)】 まずは、レースのグレードでございます。そこで一番に。やはり、グレードの高いレースというのはお客様が多数お見えになるということはわかっておりますし、あとは曜日、それと俗に言う、私ども、この業界は年金をいただいている方のお客さんが多いものですから、そのあたりの支給日であったりとか。それと、あとは過去の統計がいろいろございますので、例えばですけども、ちょっと何月は売れない状況であったり、そのあたりを基準にいたしまして、それで、一応、計画を立てようと思っております。

【委員】 わかりました。御社の中の基準で推測をされてということですね。

【日本写真判定(株)】 そうでございますね。

【委員】 わかりました。あまり忙しくない閑散期に、具体的に言いますと第1とか第7とか、その辺の投票所を閉めて運営をしようということになっておりますけれども、食堂とか売店の動線を考えると、ちょっとお客様に不便になってしまうのかなと思うんですが、その辺は何か対策は考えられていますでしょうか。

【日本写真判定(株)】 これは、実は富山のほうでもございまして、閉鎖した、その建屋の向こうに食堂さんがあると、こういう場合がございましたのですが、その場合、動線の看板であったりとか、サインのほうは弊社のほうで準備いたしました。

それと、やはりお客様、味によってですね、やはりあそこの食堂さんはおいしいということになりますと、非常に遠い、千葉競輪場様で考えますとバックスタンドのあたり

にある食堂さんのほうまで、お客さん自身が出向いて行かれるということもございます。そこに、一応、レース用のモニターがございましたら、そこで観戦していただける。投票券を買って、それで食堂さんへ行ってレース観戦がしていただけると思っております。

【委員】 あと、お客様ですよ。今、第1とか第7で主に使われているお客様、結構、うちのお客様って割と買う場所を決めてみたいな話があるんですが、そういったお客様の誘導みたいなのは何か工夫をされるんでしょうか。

【日本写真判定(株)】 これもですね、やはり競輪場様によって、私はここの投票所と決まっているお客様が多数おられます。そのお客様、最初はどのようなかなという思いもございましたのですが、そここのところ、滞在していただくということでは滞在していただけるように思っております。やはりそこに暖房設備であったり、テレビがございますと、やはりなれたところにお客様はいらっしゃいます。ちょっと投票所が遠くなったやないかと、そういうクレームは最初はあると思うんですが、徐々に慣れていかれます。そのあたりはいろいろといいますか、逆に弊社のほうで、実験的にと言ったらちょっと語弊があるかもわかりませんが、弊社のほうで受託させていただくということになりましたら、施行様のほうと十分協議いたしまして実行に移していきたいと思っております。

【委員】 ありがとうございます。

以上です。

【委員】 すてきなプレゼン、ありがとうございました。

ちょっと確認も含めてなんですけど、今回、競輪はスポーツ、サービス業ということとで推進しましょうと。電話投票とネットの人を取り込んで売上を上げようと。そのためには、選手会と連携して推進していこうと。選手会とのパイプやイベント実績はお持ちで、施設をまた新たにつくるのですか。選手会用の施設をつくり、あと、こういったところも少しリニューアルもして運営しましょうという理解で。何か違いがありますか。

【日本写真判定(株)】 若干違うとすればですね、電話投票の会員の方って基本は割と若い方が多くて、我々の世代とかですね。ふだんは、ネットで1人で買っているのですけれども、何か場内でイベントをやったりとか、有名な選手が来るとかということになりますと、ふだん付き合っているお友達を誘って来てくれたりするものですから。我々がその初心者ガイドとかをしなくても、知った方が連れてきていただくとかということになると、その方がガイド役になってどんどん広めてくれるというようなこともございますので、そういったことを取り組んでいきたいと。要は、来たことのない方が競輪場に来るきっかけをつくる。それから、電投会員の方が競輪場に来るきっかけをつくるというようなこと、地道な活動なんですけど、そういったことで少しずつ認知度とかイメージを上げていきたいなと思っております。

【委員】 なるほど。いろいろ施策はあったと思うんですけど、ウエートで言うと、主に重要度1、2、3で言うとうるに重要度を認識されていますか。

【日本写真判定(株)】 やはり、まず大前提は、ごみのない施設にするとか、警備を強化してきちんと安心して遊べる場所にするとか、コミュニケーションをとるということが大前提だと思っております。

あとは、優先度と言ってもすごく難しいんですが、やはりVIPじゃないですけど、ある程度、お金に余裕のあった方をお呼びしたいなという気持ちがございますので、そういった方のスペースというのはおつくりしたいと思っていますし、正直、優先度はないですね。どれもこれもやりたいというのが、正直なところですね。

【委員】 なるほど。あと、実際、結構、トータルでいろいろやられるじゃないですか。その指揮系統だったりとか、あと、やりながら軌道修正をかけたりとか、結構、経営力が重要なと思うんですけど、実際、この事業長になられる方というのはどなたになるのでしょうか。

【日本写真判定(株)】 当初は、ここにおる吉井がなる予定でございます。

【委員】 なるほど。わかりました。ありがとうございます。

【委員長】 どうぞ。

【委員】 よろしく願いいたします。

私も女性ということで、富山の実際の実例ということで写真をいろいろ見せていただいたのですが、女性とか小さな子供さんとかが結構写って、ご来場されていたということですが、どういうイベントというか、どういうときに実際にそういう女性とか子供さんが来られていたのかとかですね。そういう方たちが来られるということが、どういう売上増加につながっているのかというところをちょっとお聞きしたいと思うんですけど。

【日本写真判定(株)】 まずイベントの内容ですが、基本的にはお子さんが楽しめるイベントを、まず。

基本的には、富山競輪場の場合、あまりきれいな施設が実はございませんで、1カ所だけ、ラウンジというところがあるのですが、その話はちょっと置かせていただいて、イベントをやって家族連れを呼ぶということだけで言いますと、まず記念競輪のときに集中させていただいています。土日にお子さんが楽しむようなイベントをさせていただいています。お子さんが1日じゅう遊べるように選手会ブースに自転車体験コーナーをつくったり、縁日のようなところを用意して、お子さんが1日遊べますというところをつくって、メインステージのほうでは、例えばキャラクターショーですかね。私も詳しくはないんですが、仮面ライダーショーみたいなものをやりまして。普通に、ただそれだけやってしまうと、それを見て帰ってしまうのですが、そうやって1日遊べるような格好にしていると、1日、お子さん連れで遊んでいただける。あと、キャラクターショーの前に競輪選手のPRイベントみたいなものを打ち込みます。

そうすると、お父さんが記念競輪のときに本場に行ってレースを見て買いたいというときに、お子さんとかお母さんたちを連れてくる言いわけづくりができると。それを提供することによって、実際にはお子さんとお母さんがそのブースでいろいろ遊んでいますと、その間に、お父さんは車券を買いに行ったり戻ってきたり。お子さんがお父さんと買った車券を一緒に応援したりとか。場合によっては、これは富山の例ですけども、イベントが終わって縁日が終わったら帰ってしまおうとする親子、私、これは目の前で聞いたんですが、お子さんのほうが、「お父さん、競輪見て帰ろうよ」というような声がかかったりとかですね、そういった効果がございます。

ただ、やはりそういった初めて来たような方は、そんなに急に 3,000 円も 4,000 円もかけたりとかはしませんので、それがストレートに売上にすぐ直結するかといいますと、それは正直、ちょっと定かではございません。

【委員】 わかりました。

【委員長】 もうちょっと時間がありますので、私のほうから二、三、質問をさせていただきますけれども、今日、御社はこういったスライドを見せていただき、詳しくご案内していただいておりますけれども、この提案書の中で最もアピールしたい点はどこですか。千葉競輪のために、こういった策を弄して千葉競輪の売上収益を、または場外発売でもいいんですけれども、していこうという点についてちょっとお聞きしたいんですけれども。どれも大事な内容だと思っておりますけれども、特に御社の得意とするところを生かしながら、どこを一番のメインにアピールしたいと、その点がありましたら。なければいいです。みんな大事だということなら、それで結構ですけれども。

【日本写真判定(株)】 正直、私の中でイメージしている理想の競輪場というものがございまして、やはりどれも大事としか言いようがございません。

【委員長】 わかりました。

それと、ちょっと細かい話になりますけれども、従事員の活用でマネジメント業務だとか事務所業務だとか巡回業務、こういった業務を行っていただく、または将来的に映像制作補佐業務でパートが正規にとかいうような話がありますけれども、こういった従事員の活用というのはすぐできますか。

【日本写真判定(株)】 一応、弊社のほうで3年ほど前から富山のほうをさせていただいております。富山の中で、一応、従事員さんを雇用したわけですが、一番トップ2名、総主任という名前だったのですが、そこのところはマネージャーということで、弊社のほうで職員待遇ということで、従事員のほうをまとめていただくということを実際にやっております。大体1年から1年半あれば、十分にそういうことが可能になってくるかと思えます。

【委員長】 それともう1点は、従事員の関係で、先ほどもちょっと質問がありましたように、繁忙期・通常期・閑散期があって、それぞれ従事員の数、使い方が違いますよと。これは、こちらの千葉市さんのほうから提案されております50日、これについては、間違いなく確保できるということですか。

【日本写真判定(株)】 はい、承知しております。

【委員長】 これを前提に置きながら、繁忙期、通常期の、そういったものの見分け方をしていかれるということでもいいですね。

【日本写真判定(株)】 そうでございますね。一応、業務内容の変更等々はさせていただくつもりではおるんですが、雇用につきましても、希望者全員、それと本場の日数、この確保は確約いたします。

逆に雇用調整、そのほうも、特にこだわらなくていいのかなというのも思っております。といいますのは、やはり従事員さんといいますか、やっぱり競輪場で働いておられる方、この人はものすごく力を持っております。やはり競輪場がなくなると困ると。やっぱりそういうところは一番に思っていらっしゃいますので、その力を活用するとい

うことになりますと、やはりどこかのスタッフの外注にお願いする、そういうことよりも、今、現状でいらっしゃる従事員さん、ここに頑張ってくださいというように弊社のほうは思っております。

【委員長】 それともう1点が、22ページに、高額購入者専用スペース、高額で購入者の方を大事にするというのは大事だと思うのですが、今現在、ロイヤルルーム、これとどういうふうな関連、どういうふうに結びつけていかれるのか。ロイヤルも、基本的には高額で購入者の方に入ってください、優越感を持ってやっていただくという、この違いがなんですか。

【日本写真判定(株)】 現在のロイヤルは、既存のお客様という考え方をしております。どうしても、これ、職業を申し上げていいかどうかはあるのですが、お医者様であったりとか、そういうちょっと「先生」と呼ばれる方々、こういう方がもうちょっといいところで、既存のお客様と違うところという声も結構あるものですから。そのお客様、やはり高額でご購入いただけるということで、ちょっと一般的に考えますと同じところとなるのですが、弊社のほうは、そこはやはり既存のお客様はこちら、新規でそういう高額のお客様の施策ということで、新しいご提案ということで入れさせていただきました。

【委員長】 それから、最後にもう1点、経費のところ、30ページに収益に関するイメージ図があります。千葉市に収益として本場開催からの収益と場外発売からの収益、両方をプラスして最低でも1億3,000万出しますよという構図になっておりますが、場外発売については、確かに前のページに、例えば千葉市さんの収入額は2億3,000万ぐらい、こういう想定ができますよと書いてありますね。本場開催は、どういうふうに見ておられますか。何か提案書の別添であったのですかね。

【日本写真判定(株)】 本場開催の。市営開催の。

【委員長】 ええ。なければなしでいいのですが、2億3,000万、場外だけでもこれだけの収益は見込めますと記述してありますが、算出根拠のところに1億3,000万、この場外発売からの収益から出しますよ。さらに、赤字になった場合は云々と。2億3,000万円ということで出していければ、赤字というのは想定できないと思いますが、だから、何かご心配な点があるからこういうふうに書いておられるのか。この辺をどういう考え方のもとに書いておられるのか、ちょっとお聞きしたかったんですが。

【日本写真判定(株)】 保証のことでございますよね。ではなくてですか。

【委員長】 例えば29ページの算出根拠のところに、28ページの云々と書いてありまして、赤字となった場合については、弊社が赤字を補填し1億3,000万円を出しますよと書いてある。算定で2億3,000万という場外発売だけの収入、千葉市の収入1億3,000万は当然にしてクリアして、さらに1億円。そうすると、赤字というのはあまり想定されないと思うのですが、それでもなお書いてある、これはどういう考え方かなというのが。

【日本写真判定(株)】 千葉市様のほうで、私どものほうでいじることのできない開催経費というのがあるかと思うんですが、例えば選手賞金でありましたり、競技会のほうの委託料というのものもあるかと思えます。そちらのほうのかかった費用のほうも見込

みまして、そこから市の市営開催の売上を引いたものと、また場外の取り分を引いたもので1億3,000万が残るようになるということで算出しております。

【委員長】 わかりました。恐らく千葉市さんのほうは、これだけの売上、御社も25年度内では122億、売上があると。ならば、そのかかる経費については、それに見合った支出を算定しておみえですので、その辺の心配はあまりないとは思ったんですけれども。それはそれで、こういった配慮もしていただいておりますというふうで解釈させていただきますので。ありがとうございます。

それでは、皆さん方。どうぞ。

【委員】 同じく経費のところですけども、先ほど来、施設改修のご提案が幾つかあったと思うのですが、それはこのお見積りの年間4億2,000万円の中に含まれるのでしょうか。

【日本写真判定（株）】 はい。

【委員】 今のお話とちょっと関係するんですけど、4億2,000万円で受けられて、1億3,000万以上が出なかった場合は補填すると。1億3,000万円以上の利益が出れば、それは千葉市さん側という考え方なののでしょうか。

【日本写真判定（株）】 場外のほうが料率でご提案させていただいているかと思います。ですので、その料率に従って超えた部分は千葉市様と我々で料率に従ってということになってくると思います。

先ほどのご質問の部分ですけど、保証の意味としては、先ほど言ったような側面もあるんですが、もう一つは、今、売上を上げようという前提での料率を計算して、それでこれだけ繰り入れられますというようなご提案に、多分、なっていると思うんですが、万が一、売上が上がらないとか極端に下がった場合ということも含めて保証いたしますという、そういったご趣旨でございます。

【委員】 ありがとうございます。

【委員長】 よろしいでしょうか。

それでは、どうもありがとうございました。20分を超過してしまいましたのんですけども、ご協力いただきましてありがとうございます。

それでは、本日の選定結果につきましては、また後日、ご案内させていただきますので、どうもありがとうございました。

<日本写真判定（株）退室>

【委員長】 10分ぐらい時間をとりますので、簡単にメモで結構ですので、採点をさせていただきます。

わからない内容はありましたか。

【委員】 いいえ。

【委員長】 大丈夫ですか。

【委員】 スライドの資料は、ここには一切入っていないですね。

【委員】 ないですね。

【委員長】 もうちょっと待ってください。皆さん方に書いていただいてから、次の方に入ってもらいますので。

(採点表記入)

(休 憩)

<日本トーター(株)入室>

【委員長】 それでは、3番目の日本トーター株式会社さんのプレゼンテーションに入らせていただきますけれども、まずこの千葉競輪の包括委託の受託候補事業者として応募いただきましてありがとうございます。

着席のままで結構ですので、ご出席の方のご紹介と、企画提案書の内容につきまして、20分ほどでご説明をお願いしたいと思います。5分前になりますと、事務局のほうから、あと5分ですよというご案内をさせていただきますので、よろしくお願いします。

この内容説明が終わりましたら、20分ぐらい時間をとらせていただきまして、私どもの委員のほうから内容等につきまして、より理解を深めるためにご質問等をさせていただきますので、よろしくお願いいたします。

40分の時間で、ご提案内容についてお聞きすることといたしますので、よろしくお願いします。

【日本トーター(株)】 それでは、皆様こんにちは。私、日本トーター株式会社東京支社長の平本と申します。隣におりますのが、本日のメンバーの古谷でございます。そちらにおりますのが、マネージャーをしております並河です。

このたびは、千葉競輪場様開催業務等包括委託の企画提案にかかわるプレゼンテーションの機会を賜りまことにありがとうございます。

それでは、早速ですが、担当の古谷より本日の提案をご説明申し上げます。よろしくお願いします。

<プレゼンテーション開始>

以上をもちまして、ご提案の説明を終わります。長時間にわたりご清聴どうもありがとうございました。

【委員長】 ありがとうございます。

それでは、続きまして質疑応答に入ります。皆さん、疑問点等ありましたら、どうぞ。

【委員】 よろしくお願ひいたします。本日は、どうもありがとうございました。

会計的な側面から何点かご質問させていただきたいんですが、まず売上の予測のところ、市営開催とGⅢのレースの売上が年々減少しておりますが、平成27年度には50億円を下回ってしまうと。この売上の根拠というのはこういった形で算定されていらっしゃるのでしょうか。

【日本トーター(株)】 売上の根拠につきましては、開催ごと、グレードごとに過去3年程度の1日当たりの平均売上から、今後3年間の1日当たりの売上金額を算出して、総トータルの売上金額を算出しております。昨今、売上が右肩下がりというところで厳しい状態は続いていくものと仮定しながら事業をしなければ、やはり健全な事業は望めないということで、厳し目の数字を見て算出しております。

【委員】 ある程度、保守的な部分もあるのかもしれませんが、毎年約5億程度は減少するであろうという御社の算出ということですね。

【日本トーター（株）】 はい。

【委員】 わかりました。経費関係、御社の見積もりも拝見しておるんですが、幾つかございまして、ファン広告サービス費が年々減少していること。まずその部分なんですけど、年々、集客に対する費用はかけられなくなると。どういった算出でしょうか。

【日本トーター（株）】 今はですね、例えば初年度、弊社のほうは約4億円のほうで提示させておりますけれども、やはり年々効率化というものを進めていかなければ、売上右肩下がりの中で利益を出していくことは難しいというところで、ファンサービスに関しましても効率化というものはしていかなければならないということで考えております。やはり、その売上に見合ったサービス等を続けていくことが、本事業を存続することの第1条件になると考えております。

【委員】 俗に、ビジネスで言う「入り量りて出ずるを制す」と言うのでしょうか、売上の予測に応じて経費も削減しなければ、千葉市様への繰出金が確保できないというところの理論でしょうか。

【日本トーター（株）】 はい。

【委員】 ファン広告サービス費に関してはわかったんですけれども、事業内容を合理化するとしても、安全管理費と施設管理費まで落としてしまうと、通常の運營業務に支障を来すのではないかと1つ懸念されるんですが、このあたり、いかがでしょうか。

【日本トーター（株）】 もちろん、例えば警備の配置に関しましても、今後、安全に業務をしていけるように、警察様と配置のほうはお約束した人数を守ってしていくということが第一になると思います。その中で、例えば定員についているコストを巡回にしたりとかいう工夫をすることによって、効率化していかなければならないというような数字になっております。

【委員】 はい、わかりました。

あと、ちょっと気になったのが3年目の見積もり。年々減少しているのですが、正社員の人件費だけ、200万程度でしょうか、アップしているのは、これはどういう内容なのでしょう。

【日本トーター（株）】 そうですね。弊社のほうでは、例えばトータリゼータシステムの保守、こちら、現在、外注業者様とする予定であります。さらに、テレビ室放映業務、場内テレビ放映業務も、初年度、2年目あたりまでは外注業者様のほうとする予定ですが、徐々に弊社の社員でも包括委託場でこのような業務を行っておりますので、移管というものを進めていきたいと思って考えています。すべてというわけにはいきませんが、一部、そのような業務を当社のほうですることによって、ほかの経費を削減できるというような効果も見られますので、そのようなことをしたいと考えております。

【委員】 承知しました。

最後に、固定資産の償却費が3年間で合計486万円。これは、何に投資をされるという算定なのでしょうか。

【日本トーター（株）】 先ほどプレゼンテーションのほうでも説明させていただきました第5駐車場の拡張の部分につきまして、フェンスの撤去及び早朝窓口を設けるというようなところで、若干の投資が発生いたします。さらに湯茶サービスの効率化という部分で、大型のものを廃止して小型のもので効率よくやっていくというようなところで、若干の機械の持ち込みが発生すると想定しております。

【委員】 承知しました。第5駐車場の廃止でしょうか。廃止の工事と、早朝の窓口と給湯設備ということですね。

【日本トーター（株）】 はい。

【委員】 どうもありがとうございます。

【委員長】 何かありますか。どうぞ。

【委員】 山本と申します。本日は、まことにありがとうございました。

G a m b o oについてお聞きしたいのですが、これはあれですか、御社が運営されているところの競輪場やオートレースのところが載っているサイトということなんですが。

【日本トーター（株）】 はい。基本はそのようなサービスをしております。

【委員】 ここで買えるということですか。

【日本トーター（株）（並河）】 そうですね。K E I R I N. J Pオフィシャル電話投票のサイトで購入したお客様のポイントをつけるサービスというのが、ただいま紹介しましたG a m b o oというサービスになります。

【委員】 このサイト上で買えるわけではないのですか。

【日本トーター（株）（並河）】 そうですね。あくまでも別のサイトで買ったポイントがつくと。千葉競輪場さんではちょっとできないんですけれども、他の場であれば、電話投票を直接買うG a m b o o B E Tというサイトもございます。今回、千葉競輪さんはちょっと含まれてはおりません。

【委員】 買ったユーザーに対してポイントを付与するサイトということですか。

【日本トーター（株）】 そうですね、はい。

【委員】 これによつての売上向上というのは、実績としてどれぐらい出ているんですか。

【日本トーター（株）】 こちらの売上につきましては、昨年度がですね、約5億円でですね。このG a m b o o内で購入いただいた方が5億円。現在、12月末時点での集計で11.2億円の売上が上がっておりますので、今年度はおよそ12から13億円程度の売上になっております。

弊社包括受託場のみ実施しているということで、スタート時期が各場さんばらばらなんですけれども、例えば某競輪場さんですと、昨年度からの売上比が倍近くになっているというケースもございます。大体ならしていくと17%ぐらい上がっているということになっております。ちなみにK E I R I N. J Pですね、通常で電話投票をされる平均の購入単価が1万5,000円ぐらいですね、今。現在、その中のさらにそのG a m b o oのお客様というのが、購入単価が、今、2万5,000円ぐらいになっておりまして、相対的にこのG a m b o oのサービスというのが、購入されればされるほどポイント付与が

されますので、高額購入者に基本的には有利な構造になっておりまして、今、会員様は高額購入者がかなり多いサイトになっております。

【委員】 G a m b o o の運営のビジネススキームというのは、どういうことですか。

【日本トーター（株）】 スキームといいますと、もともと始めたのは包括場の売上を上げるというのが目的でありまして、最初は、情報を発信するために G a m b o o というサイトを立ち上げました。その中で、やはりお客様の中の電話投票に対する収入の比率が非常によいということで……。

【委員】 電話投票による比率が。

【日本トーター（株）】 比率がよいということで、電話投票売上を向上したいという、そういうご要望がありましたので、それに見合ったような形で、この G a m b o o というものをスタートさせています。つまり、包括受託場の電話投票売上の向上施策という。

【委員】 例えば今の千葉競輪ですと、G a m b o o に情報は載っていませんと。でも、G a m b o o 自体に、今、既に情報発信のポータルになっているのでユーザーがいて、千葉競輪の情報が載るとプラスアルファ。

【日本トーター（株）】 そうですね。そういうことです。

【委員】 電話の投票が伸びますよということですよ。

【日本トーター（株）】 はい。千葉競輪場様を購入されたお客様に対してポイントを付与するというようなことになります。

【委員】 それが、売上向上策としてどれぐらい。千葉競輪の場合だと、来年以降、どういうふうになっていくというふうにお考えなのですか。

【日本トーター（株）】 弊社の目標ですか。

【委員】 はい。

【日本トーター（株）】 イメージは、やはり先ほど申し上げました全国平均で約 17%、昨年度比からの。

【委員】 全体の 17%ではなくて、電話投票の 17%ということですか。

【日本トーター（株）】 電話投票に限るところですね。

【日本トーター（株）】 電話投票、そうです。なので、実質的に大体 10%ぐらいを目標に、千葉競輪場様の電話投票が上がると想定しております。

【委員】 17%じゃなくて、電話投票の 10%が。

【日本トーター（株）】 そうですね、はい。

【委員】 ありがとうございます。

【委員長】 それに関連で。今、電話投票が 10%アップ。そうすると、例えば記念競輪で 4 日間、電話投票、どの程度の額を見込んでみえるんですか。

【日本トーター（株）】 記念競輪ですと、大体 1 日の今年度のアベレージ、各競輪場さんの記念競輪の 1 日が、大体 2 億程度を見込んでおりますので、その同等程度。今、記念競輪につきましては日別に積み上げておりまして、すぐ細かい数字は出てこないんですけれども、その程度。それ掛ける 4 日間ですね。大体、その程度の数字を見込んでおります。

【委員長】 いや、私、何で聞いたかといいますと、ちょっといいですか、取りまし

て関連で、質問をしますけど。

【委員】 はい。

【委員長】 15 ページに売上予想見込みを出しておられるのですが、GⅢ記念競輪、これが25年度が58億ですね、それから26年度が53億、27年度が49億。ちょっと我々は、あまりここまで想定していないのですけれども。

一方では、電話投票について、こういったGamboroを使うことによって、利用前・利用後、10%ぐらいのアップは見込めるだろうと。といいますと、これは24年度から比較した場合に相当な落ち込みになっているのですが、電話投票は、その利用前よりも1割アップしながら、そうするとこれはなぜ下がってくるのかよくわからない。当然、別添の添付資料に何か書いてあるんですけれども、どうも、この見方がよくわからないんです。

【日本トーター（株）】 記念競輪の売上の落ち込みにつきましては、もちろん電話投票売上は前年比より上がる試算にさせていただいておりますが、その他の他場様が売られる、協力場外というんですかね、ちょっと言葉を何とご説明したらいいのかわかりませんが、他場がつく場外売上が10%落ち込むような試算になっておりますので、やはりその部分が、記念競輪の開催におきましては売上の大多数を占めるというふうに考えておりますので、電話投票は上がっても、その部分が他場さんが落ちるので、売上はやはり必然的に落ちてくるというような試算になります。

【委員長】 ちょっと突っ込んで話をして悪いんですけれども、落ちる理由は。場外数が減るというのか、1場外場当たりの売上が落ちるということですか。

【日本トーター（株）】 1場外場の売上が落ちるということですね。

【委員長】 同様に、本場も落ちていくと。

【日本トーター（株）】 そうですね。

【委員長】 そうすると、いろいろなイベント、売上向上策をやっても1割ずつ落ちていくというのは、ものすごく大きな落ちだと思えるんですけれども。

【日本トーター（株）】 そうですね、はい。

ただ、こちらの15ページのほうにも記載させていただいておりますが、千葉競輪場自体の場内の売上というのも、やはり1割以上の落ち率ということで弊社は試算させていただいておりますので、それに伴って、やはり各場外さんが売るのも、やはりその程度落ちると。それは、全国の競輪場の売上の売上傾向ですね。それを算出したものに基づいての1割減ということですので、弊社のほうでは、かなり厳しい落ち方というのもしろいろ声はあるとは思えるんですけれども、えいやで大体5%減でまとめて落とそうと思えば簡単に落とすことはできるのですけれども、やはりそこは、今回、売上の上下によってかなり受託額にも大きな影響を与えてくるということで、今回、あえて厳しい試算をした上で施行者殿の収益を考慮した算出をさせていただいております。

【委員長】 もう1点だけ。

その考え方というのは、御社がいろいろなところで包括委託の候補事業者として応募されておみえですけれども、同じ考え方で売上見込みは見ておみえになるんですか。

【日本トーター（株）】 通常はですね、もともと自分たちが業務を行っていた競走場

で包括委託をするというのが今までのやり方でありました。

今回の千葉競輪場様につきましては、当社が過去経験がございませんもので、この試算につきましてはですね、やや厳しい見方をした試算になっております。

ですので、施行者様のほうからご想像されている売上の試算よりは、さらに落とした形で我々は見えております。

【日本トーター（株）】 あともう1点、今のご質問に際しましては、弊社の包括受託場での売上試算というのは基本的には同じ構造で試算させていただいております。

そこで、今、申し上げましたとおり、弊社が、今、実際に場に入らせていただいているところに関しましては、日々の売上というのは、その各場、各場によっていろいろばらつきがございますので、そこを微調整した上での売上予測になっております。その部分を抜いた部分だと、今回はかなり厳しい売上予測をさせていただいております。

【委員長】 大変失礼な話をしたんですけれども、私、いろいろなところで包括委託の委員をやっておりまして、御社の提案もいろいろ聞かせていただいておりますが、ここまで厳しい売上見込みを出されたのは初めてだったものです。

いろいろな提案の中では、他の包括委託をやってみえる成果等を水平に持ってきてやりますよと言っておみえですので、そう言いながら売上見込みがちょっと違う傾向があるなということでお聞きしましたが、初めてということで厳しく見ておるという意味合いで理解しましたので。わかりました。

どうですか、ほかにありましたら。

【委員】 1点、よろしいでしょうか。

【委員長】 はい、どうぞ。

【委員】 ご質問、させていただきます。

ファンバスの件ですけれども、ゆくゆくは全面廃止ということで、約2割のお客様が利用されている。それが少ないというお話ですが、私、逆に非常に大きなパイプかなと思っておりまして。それをなくすということは、非常なリスクなのかなと思っております。なくしても代替の交通手段があるからいいじゃないかというご提案ですけれども、過去、御社が受託された競輪場で同様の施策を実施されて全然影響がなかったとか、そういった裏づけがあれば教えていただきたいのですけれども。

【日本トーター（株）】 過去に数場、まず部分的に各種いろいろな路線を、やはり地方に行けば行くほど多くの路線を利用されている場様がありますので、そういう部分の路線をまず廃止していき、ほかのファンサービス等々でお客様に還元をするというような施策を打たせていただいておりますので、特段、お客様からいろいろおしかりを受けるといった、ご不便を与えるといったような過去の事例はございません。

千葉競輪場につきましても、先ほどご説明したとおり、公共交通機関に切りかえても全く問題ないと考えておりますし、今のファンバスの運行時間が約10分間隔ということで、モノレールも土日で約12分間隔。それが、9時から大体メーンの15時までが12分間隔で、平日も、朝の時間ですと6分ぐらいから、大まかに11分間隔ということで、その間隔も差異がないというところを考えますと、今まで我々がいろいろ廃止等々も含めて実施していった場様に比べて、代替等々も多くありますので全く問題ないと考え

ております。

【委員】 わかりました。

あと投票所の件ですが、これも縮小して集約するというお考えなのですが、例えば第1とかその辺を閉めた場合に、その第1付近で買われていたお客様をどうフォローしていくのか、また周辺に食堂とか売店とかがあると思うんですが、その利用が若干不便になるのかなと思うんですが、その辺のフォローはどうされるのでしょうか。

【日本トーター（株）】 まず集約といいましても、やはり単に投票所を閉鎖するというわけではなくて、ここのメインスタンドですね。特に3階が、今、ほとんど開放されていないというところで、まず3階のほうを特別観覧席にして、例えば、今、使われている2階の部分ですね、そこを無料開放するといったご提案をさせていただいております。

その中で、今の入場者数から換算すると、例えば第1投票所をそのまま2階に移すとか、そういったことをしても今の窓口数、施行者様側のご提示いただいた資料の中にあるんですけれども、そちらの窓口数と弊社から提示させていただいた窓口数でほとんど差異がないので、今のお客様であれば十分対応できると考えております。

もう1点、今、おっしゃられた場内の食堂、売店等々の対応ということで、まず第1に食堂と売店の業務範疇につきましては、まず施行者殿ということで認識はしておりますが、やはりそこら辺は、今、既存の場所でそのまま営業していただくのか、それとも、今、3階のスペースですね。ちょうど食堂が入るスペース等々もございますので、そちらにご入居いただくとか、そういった部分に関しましては、やはり施行者様といろいろ協議をさせていただいた上で、それぞれ、その売店様のほうにもメリット、デメリットを明確に説明した上でご提示させていただきたいと思います。

【委員】 わかりました。

最後に。今、食堂の話も出たのですが、大胆な合理化が必要だというご主張が大前提ですが、その辺、既存業者の活用というところは、ある意味、ドラスティックに切っていくという方針なのでしょうか。

【日本トーター（株）】 まず、今のT Z Sの部分につきましては、今、ここでご契約されておられるところとお話しさせていただきます。これは、映像も同じです。ただ当社もその機器は持っておりますので、その部分につきましては、お話の中で十分詰めていきたいと思っております。

その他の部分につきましても、やはり限られたものではなくて広くお話をさせていただいて、よりよい業者様が見つければそちらのほうへシフトさせていただくことも考えております。

【委員】 それは、地元こだわりますか。

【日本トーター（株）】 基本、地元ということになります。

【委員】 わかりました。

以上です。

【委員長】 私から、最後に1点だけ。

提案説明をいただきまして、御社としてここが一番アピールポイントですよという点

がありましたら、ご案内いただければと思っておりますけれども。

【日本トーター（株）】 御承知かもしれませんが、当社は公営競技の企業として、この業界一本でやっております。もちろん、まず一番に思っているのは千葉競輪場様の存続、これを願っております。

今回の提案に際しましても、そこにつきまして社内の調整も含めまして随分な努力をして提案に臨みました。ですので、私ども東京支社としましてはですね、ぜひご期待におこたえしたいと願っておりますので、どうぞ、よろしくお願いいたします。

【委員長】 わかりました。

では、よろしいでしょうか。どうもありがとうございました。

なお、本日の結果につきましては、また後日、ご案内させていただきますのでよろしくお願いいたします。どうもありがとうございました。

＜日本トーター（株）退室＞

【委員長】 それでは、今から 15 分ぐらいとりますので、採点をしていただきまして、1 回、見ていただくということで。

その後、採点の集計をしていただいた後、このプレゼンテーションについて各社ごとに何か思われる内容、コメントがあれば 1 つずつ、簡単にコメントを言っていただきたいと思います。

といいますのは、当然、市のほうも、議会質疑で答弁をするときに、なぜこういう格好で決まったのかというようなことを、点数だけではなくてやはり皆さん方のコメントも 1 つ答弁の材料に使わせていただいたほうがいいと思いますので。使う、使わないは千葉市さんのほうの考えですけども、コメント等があれば、一言言っていただきましてご活用いただければと思っておりますので、こういう形で最後まとめたいと思っておりますので、よろしくお願いいたします。

（採点表記入）

（ 休 憩 ）

（集計表配付）

【委員長】 今、お配りしました集計表、皆さん方の出していただいた採点表と誤りがないかどうか、確認していただきたいと思います。

【経済部長】 最後の集計表ですね。総括表。

【委員長】 間違いないですか、皆さん方。いいですか。

まず、結果だけをご報告していただきたいと思っておりますけれども。どなたでもいいのですけど。

【公営事業事務所長】 それでは、ただいまお配りしました結果表なのですが、各委員さんの点数を平均した中で、第 1 位が日本写真判定㈱、第 2 位がトータリゼータエンジニアリング㈱、日本トーター㈱が第 3 位という結果になりました。

各委員さんからいただいた各採点表のほうには、確認していただいたので間違いないと思いますので、今、最終的な票数を提示いたしましたけれども。

【委員長】 候補事業者が決定しましたが、私の評価は面白味があり魅力がある企画提案は日本写真判定であり、第 1 位になっておりますけれども、収益をあげることは、

大事なことでありますので、第2位のトータリゼータエンジニアリングも運営のバランスが良いと思います。第1位候補事業者と契約するにあたり、その点は改善させていく必要があります。

委員の皆さんの評価はどうだったのでしょうか。

【委員】 自転車競技の普及やアマチュアの活用など千葉からブームを起こしていきたいという考え方や収益売上向上策が大きかったと思います。やはり、競輪のこれからの活性化に重点をおきました。そこがしっかりとこれからをまかせられないかと思っています。

【委員】 どの会社も甲乙つけがたかったので、私の採点はあまり差がなかったかと思いますが、日本写真判定の提案は、競輪場というものが何か変わっていくかもしれないというような、楽しい提案ということで魅力がありました。

【委員】 収益売上向上策も大事ですが、経費を抑え、安定した運営を行い、市に十分な収益保証を確保できる第二候補も良いのではと思いました。

【委員】 既存事業者でない新規の事業者が新たな取り組みで実施することもありかと思っています。1億3,000万円の収益保証分は確保できると思います。

【委員長】 第1位の日本写真判定㈱を受託候補事業者とします。

これで本日の審議は終了しました。事務局より何かありますでしょうか。

【事業係長】 本日の議事録についてですが、出来上がりましたら各委員さんにお送りしますので、内容の確認をお願いします。その後、委員長の署名をいただき、確定したいと思います。

また、今後の包括委託の予定ですが、

- (1) この結果について、決裁終了後、各社に通知
- (2) 受託候補事業者である日本写真判定㈱との協議・調整
- (3) 3月上旬に基本契約の締結
- (4) 3月下旬に映像システムの改修、作動確認等を実施
- (5) 4月1日より民間包括委託を実施

実施後、四半期に一度の割合で、千葉市・審査委員会・受託業者においてモニタリングを実施することとしておりますので、委員の皆様には、その際に出席をお願いします。

第1回の予定といたしましては、平成25年7月頃を予定しています。改めて日程調整をさせていただきますので、よろしくお願いします。

【委員長】 長時間にわたり、ご審議いただき、ありがとうございました。

以上をもちまして、「第2回千葉競輪場開催業務等包括委託審査委員会」を閉会いたします。

問い合わせ先 千葉市経済農政局経済部公営事業事務所

TEL 043-251-7111

FAX 043-255-9909