

平成27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要旨

1 日 時： 平成27年8月28日（金）午後1時30分～午後3時

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 J P F）

渡辺代表取締役、小宮次長、荻原事業長、邊田事業長代理

高橋事業長代理、石塚事業長代理、青野

4 議 題

（1） 企画提案についてのプレゼンテーションについて

（2） 企画提案についての審査について

5 会議経過

（篠崎委員長）

議題（1）企画提案についてのプレゼンテーションについて、事務局に説明を求める。

（企画提案についてのプレゼンテーションについて）

（事務局 大堀所長）

- ・資料の募集要領と、J P F が企画提案した内容について、採点を行い、審査項目の右側に点数を入れる。審査項目は、全項目を合わせて120点満点。1番の「競輪事業の理解に関する項目」が10点。2番の「運営計画に関する項目」が50点。3番の「集客・売上向上に関する項目」が30点。4番の「経費に関する項目」が25点。最後に「総合評価」が5点。審査委員5名の得点の合計を総合得点として、総合点が360点を超えている場合は、候補事業者に決定する。

（篠崎委員長）

審査を受ける評価対象は、平成28年度及び29年度の事業実施に関する提案。事業

者からの企画提案の説明を聞いて、審査項目に沿って採点する。

(J P F 入室)

(篠崎委員長)

企画提案の説明の時間は20分。説明の途中、5分前に合図をする。説明終了後、企画提案についての質疑応答を10分の予定であることを説明。J P Fに説明を求める。

(J P F が配布資料の内容を抜粋して説明)

(全体)

- ・(当社としては)千葉市の健全な(事業)経営のサポート、スポーツ施設としての地域貢献、3世代で楽しめる総合レジャー施設への変革について考えている。

(事業分析)

- ・(包括受託後)2年半経った。昼間の開催を50日、ナイターの場外開催を106日実施し、いつでも開いているとお客様に認識してもらえるようにした。
- ・本場の車券売上額について、平成24年度、J P F が委託を受ける前は117億円。そしてJ P F 受託後の平成25年度が121億円。平成26年度が111億円と推移してきた。平成25年度はジャパンカップという大きなレースの開催があった。大きく車券売上を伸ばしたが、平成26年度は少し減った。FⅡの本場開催が3開催9日間削減された。
- ・本場開催の売上について、開催日数で割った1日平均の売上を見ると、右肩上がりに伸びている。本場開催の売り上げについては、順調に推移している。平成25年度は前年度比3.8%アップ、平成26年度は8.1%アップした。
- ・場外開催による車券売上について、受託前の平成24年度は43億円、平成25年度は45億円、平成26年度が44億円。平成26年度は売上が下がったが、西日本の開催が多くなったこと、FⅡナイターを発売したことが原因で、お客様に西日本の選手はわからないだとかFⅡナイターだとS級の選手が来ないことなどが原因だと考えている。平成25年度から平成26年度のGⅢ開催以上の場外開催で比較すると、1%増えている。
- ・千葉競輪場の収支について、平成24年度は2,800万円の単年度収支が赤字だった。J P F 委託後の平成25年度は、2億7,000万円の黒字となった。単年度収支を黒字にできるところがJ P F の強み。
- ・課題と改善点について、競輪は開催日数が非常に大事。車券売上は全て開催日数で決まる。開催日数を削減したことで売上の減少はない。改善策として、サラリーマン層を取り込める時間帯、ナイターやミッドナイトの開催を検討する。照明の改善やバックアップ電源が必要になるが、調べたところ、4~5億円で設置できる。青森競輪場

は、5,000万円程度で、バックスタンド側の道路に仮設照明車を止めている。ナイター開催時には、仮設照明で少ない経費でナイター開催をしている。

- ・(KEIRINグランプリや日本選手権などの)ビッグレースや国際レース(国際自転車トラック競技支援競輪の誤り)が京都向日町競輪場や豊橋競輪場で開催されている。千葉競輪場でも、新しいレースにチャレンジしていきたい。
- ・ガールズケイリンについて、千葉では田中まい選手、石井貴子選手など、強い選手が所属しているのに、ガールズ選手を活用できていない。今まで千葉競輪場では、ガールズケイリンを実施できなかった。JKAに確認したところ、少ない設備投資で開催できそうなので、開催に向けて話を進めている。
- ・競輪選手のファンサービスについて、先日、すいか割りに選手が参加したが、お客様に「〇〇選手ですよ」と声をかけても、選手の顔と名前がわからない。今後、選手の顔と名前がわかるように掲示して、ファンを増やしていきたい。
- ・JPFは4人のマネージャーがサポートしながら運営している。デジタル無線で千葉市様と連携を取りながら万全なサポート体制で、業務の効率化を図っている。
- ・下請け会社をゼロベースで見直している。当社は半期で契約を行っている。丁寧に半年間で業務効率を考えて動いている。
- ・スタッフの業務については、個人の経歴を活かして、パソコンのソフト開発会社に在籍していたり、調理師免許を持っていたり、ダンスが得意なスタッフと、競輪事業がどうすれば盛り上がるのか、一緒に考えている。ダンスが得意なスタッフは、「着ぐるみを着て場内の賑わい創出に貢献する」とか、パソコンが得意なスタッフは、システムの面で提案するなど。
- ・スタッフの得意分野を活かしつつ、今まで以上に業務を行う。競輪場の運営をやっていてどこの配線が通っているとか、経験者でなければわからない、先輩方の経験を活かして千葉競輪場の運営をやっていきたい。
- ・スタッフは家族。家族の生活を守る為に、千葉競輪場をぜひとも存続させていきたい。社会的責任として、障がいをお持ちの方も雇用している。障がいをお持ちの方は、健常者よりも集中力があることが多い。スタッフそれぞれの強みを活かして千葉競輪場を盛り上げていきたい。
- ・場内の安全管理体制について、第1駐車場には夏のゲリラ豪雨で冠水してしまう場所がある。監視カメラで確認し、いち早くお客様を雨から守るために軽トラックで排水溝の掃除をしている。
- ・集客向上について、基本的な考え方はきれいで入りやすい雰囲気作り。サービス精神の徹底。千葉競輪場のイメージアップを徹底している。
- ・千葉サイクルクラブについて、競技者の育成と、自転車好きな方を競輪に結び付けている。自転車好きな方に安全教室や車券の買い方を説明して、今までただの競技者だった方に競輪を学んでいく機会を作っている。

- ・競輪はゴール前が一番盛り上がる。4コーナーの一番盛り上がる場所にウッドデッキを設置した。イベントの場としても活用したい。
- ・ナイトー・ミッドナイトー競輪を実施すること、キャッシュバックキャンペーンなどを行うことを検討している。
- ・千葉競輪場、大宮競輪場、京都向日町競輪場と、総売上が似た競輪場を比較した。千葉競輪の弱点は、場外車券売上の比率が高い。他場に売ってもらって売上を上げている。電話投票比率は19.51%。全国平均22%に届いていない。弱点は電話投票だと考えている。今後は電話投票の売り上げを強化していきたい。
- ・場外売上の売上予測について、平成26年度44億円。平成27年度は平均して同じような数字で推移している。
- ・きれいな映像で放映するために、スマホやパソコンの映像をきれいに映すためのHD化を進めたい。
- ・競輪場でも高齢化が進んでいる。デイサービスの方が、競輪場には足を引きずってでも行く。でも、デイサービスでリハビリを受けるのは嫌だ。と言うおじいさんがいる。デイサービスを競輪場でできないかと言われた。
- ・市営競輪開催の予算を今回2,000万円増額した。この2,000万円は、JPFが投資する2,000万円。スタッフの研修などに使うことを検討している。
- ・1億3,000万円の収益保証金を年度末に納付する。
- ・これまで2年半の期間、車券売上を増やすこと、経費をかけないこと、大きな修繕に対応することを考えてきた。高額所得者を競輪ファンにして、千葉市の財政に貢献できるように頑張りたい。

(篠崎委員長)

質疑を受け付ける。

(藤本委員)

売上に関する表について、繰越金が平成24年度6,800万円とあるが、平成25年度の歳入のその他に含まれるのか。

(JPF)

- ・そのとおり。

(藤本委員)

最終的な収益はいくらか。

(JPF)

- ・この提案書の中にはない。千葉市の市営競輪開催の収入について、JPFは把握していない。合算で考えると、市営開催と場外開催での単年度の収支。

(藤本委員)

一番下の数字が千葉市収入か。

(J P F)

- ・そのとおり。千葉市はサテライトを3場持っているので、合算して一番下の数字になる。

(篠崎委員長)

P 2 9 の市営開催の受託額の部分で「今回の市営開催時の受託額につきましては年間4億4,000万と提案する。民営化可能部分の増加をしていただき、それに応えていく所存であります。」とあるが、具体的にはどんなことが含まれるのか。

(J P F)

- ・具体的にはサイクル会館の飲食などを含めて検討している。

(篠崎委員長)

P 2 7 の下の表の説明の中で具体的にはこれらを予定しますとあるがこれらはすでにやっていることか。

(J P F)

- ・ニコニコ生放送の放映は実際にやっている。オッズパークとの連携キャンペーンは、今後定期的にやっていく方向で打ち合わせ中。スカイパーフェクトTVでスクランブルのかかってない放送は、立川と西武園がスカイパーフェクトTVの無料放送を持っている。立川か西武園が放送しないと放送されない。その枠で千葉の放映をお願いしている。

(高岡委員)

どういう根拠で車券売上額が上がっていくのか？

(J P F)

- ・電話投票が上がってきている。全体で見るとナイター・ミッドナイト競輪はサラリーマン層が夜に買っている。本場に来る人は60歳代がターゲットだが、インターネット投票のお客さんは30～40歳代が多い。オッズパークは地方競馬も対象としており、公営競技の総合投票サイトになっている。競馬で負けた人に、今日は競輪のキャンペーンを提案していく。今後、電話投票を厚く取り扱って、HD化などで、見やすいものを提供して売上を伸ばしていく。
- ・オッズパークは、公営競技自体を好きな方がたくさんいる。その購買層をターゲットにして取り込みたい。

- ・ニコ生は競輪チャンネルというものを確立していて会員数が多い。

(高岡委員)

露出が少ないからそれを増やしていこうということか。

(J P F)

- ・そのとおり。

(市原委員)

P 2 5 の高額購入者専用スペースの記載があったが、最初の包括委託の提案にも同じような提案があったのに、今まで実現できなかった。それが今回の次の包括委託にむけてそれが実現できるということか。

(J P F)

- ・高額購入者の方は、1 日売り上げ 1 0 0 万円を目指して頑張ると提案した。今開催日数を増やしたので、1 日単価が大きい開催で 1 0 0 万円を超えるようになってきた。F グレードの小さい開催でも、高額購入者をロイヤル・VIP ルームに取りこめるように記載している。

(市原委員)

V I P ルームをこれから改装するということか。

(J P F)

- ・内装は全て完了している。営業活動をさらに強化していく。

(篠崎委員長)

年度末の定年退職者は何人になるのか？

(J P F)

- ・1 0 名。新規採用を考えている。
- ・自治労を含めて当初は三者契約で定年を設定していた。まずは、三者契約に基づいた組合との関係で定年ということになる。スタッフが減ってきているので、再雇用を含めて検討する。

(藤本委員)

アナログからデジタルというのは具体的にはどういうことか。

(J P F)

- ・アナログ回線は、J P F が委託する前に千葉市が無線局の許可により運営していた。アナログ回線は電波の飛ぶ距離が短く、地下施設には全く聞こえない。そこで、1 ～

2キロ離れたところにあるサイクル会館と無線のやり取りができるように、デジタル無線を導入して効率化を図った。

(市原委員)

「P D C Aサイクルで計画を常に状況に対応できるように更新している。」とあるが、具体的にどのように千葉市と連携を取っているのか。

(J P F)

- ・千葉市とJ P Fと選手会で情報共有会議を実施している。基本的には毎週月曜日に、打合せを行っている。事務所が隣なので、すぐに相談しており、情報を共有する関係性はできている。

(篠崎委員長)

記念競輪の集客で、私も記念競輪の時に若い方を見た。どのように集めたのか？

(J P F)

- ・公営競技は地域に貢献するということを念頭に置いている。地域の方と連携を密に取っている。周辺町内会の会合への参加や、祭りへの参加により、より良い関係を築き、こちらではビアガーデンの企画などに招待している。記念では、お子様向けの企画があるなどの情報を案内した。「車券を買いに来てくれ。」ではなく、「面白いことをやるので来て下さい。」と営業活動をしている。
- ・地域のサークルが競輪場のイベントで太鼓を叩くなど、交流もできている。

(藤本委員)

競輪場を運営して、千葉市の収益に貢献することが必要という話だったが、包括委託実施後の単年度収支の約1億8,000万円は平成26年度の実績か。

(J P F)

- ・そのとおり。

(藤本委員)

その金額が最終的な競輪場の収益になるのか。

(J P F)

- ・千葉市の判断になる。千葉市は大規模修繕など、今後の経費などを踏まえて考えている。

(藤本委員)

繰越金の5億2,000万円は、大規模修繕に充てられる可能性がある数字か。車券売上が増えていくという予想しているが、単年度収支も増えていくと予想するのか。

(J P F)

- ・場外開催に関しては安定的に開催している。売上の定率が収入となる。市営開催に関しては、車券売上が左右される可能性がある。車券売上が今までどおり確保できれば、この収支は確保できていると考えている。
- ・開催日程や発売協力場外場がどれだけ付くかによっても売上が大きく変わる。単年度収支がこのくらい伸びるとは言えない。大規模修繕など、市の対応によって左右される面もある。

(山本委員)

平成28年度と平成29年度で、どのように競輪場を運営していくのか。

(J P F)

- ・ウッドデッキを使って、女性向けのイベントを実施したい。また、ガールズケイリンの開催を強く進めている。交通安全教室など、地元の警察の方に協力頂いて、高齢者向けの安全教室を実施して、終了後に競輪を楽しんでもらう。
- ・この3年間は、収支の改善として、コストカットや業者との関係構築に重きを置いてきた。J P Fも地域の方、地元業者の方との関係を構築してきた。今後は競輪場の存続に向けた価値創造を目指していく。

(山本委員)

千葉市との業務の連携とか役割分担について、今までと契約内容が変わる点はあるか。

(J P F)

- ・具体的な金額が出たところで、今まで守りの経営姿勢だったところを、次の2年間は攻めの経営姿勢に変更していきたい。

(高岡委員)

競輪場の業務について、市と事業者の住み分けはどうなっているのか。

(J P F)

- ・年間1,500万円以下の修繕はJ P Fが修繕するという契約。現在、バンク内を工事しているが、1,500万円以上の工事費がかかるため、大規模修繕として千葉市が発注している。

(高岡委員)

例えば、若い方を取り込むなら、場内の売店をきれいに改装したらどうか。

(J P F)

- ・自販機や、現在の場内の店舗のテナントは、千葉市が契約している。
- ・今年の4月から、受託している広島競輪場に新しい入口を作り、入ったところにサイクルパークを整備して、コンテナを5つ並べて子どもが遊べるコンテナを設置した。

飲食は難しいが、そこに物販とか自転車ショップを入れるような提案をして、9月頃に完成予定。費用は、広島の場合J P Fが負担している。もし、そういう機会をいただければ真摯に対応する。

(篠崎委員長)

質疑応答を終了する。

(篠崎委員長)

議案(2) 企画提案についての審査について、委員の皆さんに採点を求める。

(採点・集計)

(篠崎委員長)

審査と集計が終了したので結果を発表する。総合得点は482点。基準が360点なのでJ P Fを平成28年度、平成29年度の千葉競輪場開催業務等包括委託の受託候補者と決定する。

なお、提案書の資料については回収する。

(事務局 大堀所長)

包括委託の今後の予定については、この結果をJ P Fに通知する。来年3月上旬に基本契約の締結予定。契約締結後、平成28年4月1日から業務委託を開始予定。