

## 平成28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29年1月18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、藤本委員、高岡委員、山本委員

（事務局）

鴻崎所長、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）

小宮次長、荻原事業長、石塚事業長代理、高橋事業長代理、  
邊田事業長代理、青野

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（10月～12月）

5 会議経過

（篠崎委員長）

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、J P F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）

（J P Fが配布資料に沿って説明）

（千葉競輪開設記念について）

- ・車券売上総額の昨年度との比較については、去年は62億2千万円だった。今年は、目標額60億円に対して、59億8千万円とわずかに届かなかったが、非常に良い結果だった。
- ・最終日の最終レースで、昨年度比で1億円以上のダウンだったことが響いた。千葉の選手が決勝に残れなかったことと、新田選手や深谷選手のような強い選手が2名残り、そこに吉澤選手のような若い選手が残り、予想が難しかったこと。
- ・昨年度より売上額が伸びたのが、電話・インターネット投票だった。開府890年に合わせて売上変動制のキャッシュバックを行った。民間サイトでもキャッシュバックを実施した。キャッシュバックの実施が売上を伸ばすことに成功した要因だと考えている。
- ・今年度は全国のGⅢ開催やGⅠ、GⅡの特別記念の売上額が、前年比で5%以上減少している。千葉競輪開設記念では、直前のGⅠ開催の影響も少なく、GⅠ開催の当た

り車券を換金するついでに千葉競輪開設記念の車券を購入するシーンが多くあったと考える。

- ・場内のイベントについても、例年通り千葉市民の日とタイアップして多くのお客様にご来場いただくことができた。車券売上に繋げるための競輪教室、1着当てなど、初心者でも入りこみやすいブース作りを心掛けてアプローチを行った。
- ・千葉競輪開設記念開催を含むGⅢ、GⅡ、GⅠの全てのGグレードにおいて1日当たりの車券売上額が下がっている。
- ・全体的な車券売上額については、2日目から4日目を含めて比較するとほぼ変わっていない。売上の構成が変化している。
- ・GグレードからFグレードのレースに車券売上が流れている。
- ・千葉競輪開設記念が昨年度と比較して車券売上額がそれほど下がらなかったことについて、昨年度と日程の変更がなく、GⅠレースが1週間前にあった。このため、良い選手が出ない可能性があったが、落車などもなく、あっせんされた強い選手が出場した。
- ・GⅠレースは、車券売上額が80億円～90億円くらい。未払金という、当日に払戻さずに、後日払い戻すお客様がいる。大きな開催ほど、未払金が多くなる。未払金が結果的に千葉競輪開設記念に流れたと考えている。
- ・年金支給日がちょうど初日の開催と被り、初日から好影響となった。
- ・車券売上額が下がった原因は、岸和田のFⅠレースが日中開催されたことだと考える。昨年度は、千葉競輪開設記念以外の開催はナイター開催のみだった。
- ・今年度の他の競輪場に発売していただいた車券売上額は31億8,000万円。昨年度が34億6,000万円。サテライトの専用場外が17億5,800万円。昨年度が17億円。サテライトは上がっているが、他の競輪場の車券売上額が2億8,000万円下がった。車券売上額の差になっている。
- ・お客様が当たりやすい方が車券を購入する。FⅡは9車立てではなく7車立ての方が、当たる確率が高いので、車券を購入する傾向がある。
- ・鴻崎所長と選手会千葉支部の中村支部長が、マスコットキャラクターのライモン君を連れて各新聞社を訪問した。今回は「最強は誰だ？」というキャッチコピーで、8月のGⅠオールスター競輪決勝で3着をとった、注目度が高い中村支部長が参加した。千葉テレビの熱血B0-S0テレビでの告知も行った。
- ・昨年は平日2日間、4コーナーでイベントを実施した。今年は土日をメインに集客を上げるイベントを行った。
- ・第一投票所内にはカフェスペース「AWAY WE GO」をオープンし、既存客、新規顧客のエリア分けをして車券の購入スペースをわかりやすくすることによって車券の購入促進ができたと感じている。
- ・事前に周辺自治会に告知することにより、新規のお客様が増えていることを実感した。

(10月から12月のイベント開催について)

- ・競輪場で開放フィットネス体験を行った。セントラルスポーツとのコラボイベントで、バンクとウッドデッキを使い、30台くらいのフィットネスバイクを体験した。普段は室内で行う運動を、屋外で実施することにより、非日常体験を楽しんだ。
- ・お子さん向けのイベントとして、ブレイブボードの撮影会を行った。
- ・ファンライドとコラボレーションした自転車のスキルアップセミナーを2回開催した。自転車好きな方々が集まった。特に、2回目は40名の参加があった。
- ・業界初の試みとなるキッズケイリン。小学生や幼稚園児が約30名集まり、自転車レースを行い、レースの後にBBQ大会を行った。父兄を含めて盛り上がる事ができた。今後、JPFが包括受託している競輪場である、富山、松阪、広島で開催していきたい。
- ・北京オリンピックにも出場経験のあるトライアスリートの細田雄一選手が参加してランニングイベントが開催された。競輪場がランニングでも使える場所であるという、新しい魅力を引き出してくれた。
- ・ジャパンカップでは念願のガールズケイリンを実施し、勝利者とのハイタッチ会を企画した。自分が応援する選手とのハイタッチは、新しいイベントになったと思う。40人以上のファンが集まり、非常に盛り上がった。
- ・千葉で初のガールズケイリン開催ということもあり、通常の平日FI開催では1,000人くらいの集客のところ、1,545人のお客様にご来場いただいた。3月のガールズケイリン開催でも盛り上げていきたい。

(10月から12月の車券売上について)

- ・千葉競輪場の千葉市営競輪開催について、FIジャパンカップを昨年度も今年度も開催したので、開催日程及び開催数含めてほぼ同条件で比較できた。
- ・本場の売上額及び電話投票の売上額に関しては、協力場外競輪場が前年比5～12%もダウンした。
- ・全国の競輪場での車券売上額が88.8%、サテライトなどの専用場外が110%、電話投票が105.1%、合計すると100.5%。昨年度と車券売上額は、ほぼ同等だったが、売上構成が変化しており、競輪場における車券売上が下落している。
- ・電話投票やサテライトの車券売上が伸びている。新たなインターネット投票キャンペーンや番組制作と場内のイベントを絡めて努力していきたい。
- ・千葉競輪場における場外開催については、車券売上額が軒並み下降傾向にある。昨年度よりも冬場のナイターを減らして効率化を図っている。
- ・昨年度4月に開催したジャパンカップとの比較については、全体的にジャパンカップの売上額が下降傾向にある。電話投票については上昇傾向にある。
- ・本場・電話投票の車券売上額は上がっている。協力場外競輪場については、1日目、

2日目で20%弱、3日目については30%以上減少している。場外の車券売上額は、全体の80%以上にあたる。

- ・12月開催については、(年末に行われる賞金王決定戦の)KEIRINグランプリ開催にお金を残したいという買い控えが出てくる。
- ・今後、サテライトや民間投票サイトの売上増加を目指していくことが重要になる。

(イベント開催について)

- ・お客様の人数をカウントし、アンケートを取り始めた。
- ・飲食でも、メニュー、味、値段について、皆さんの声を集め始めた。
- ・「CKB カフェ」について、今後、アンケートを集めてメニューに反映していきたい。
- ・集客については、複合施設が盛り上がる時代のため、コラボ企画を増やしていきたい。

(ネクストステップについて)

- ・2月のイベントとして、ZOZO マリンスタジアムの千葉市青少年の集いに参加する。マリーンズ、ジェフ、ジェッツとともに、子供たちにスポーツの体験をさせようというイベントがあり、そこで競輪を提案する。アンケートを実施して、数値として皆さんに提示する。
- ・タンデム自転車の体験会やシクロクロスの協賛について、ポートタワーで今年から行われるようになったイベントでは、千葉競輪を告知する予定。
- ・全国的に来場者が減り、競輪場からサテライト、電話投票にシフトしつつある。競輪場は、改修に時間がかかり、経産省への届け出も必要になる。競輪場の魅力を最大限に活用するために、バンクなど、サテライトには無いものをアピールしていきたい。

(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、モニタリング結果を事務局に説明を求める。

(事務局 鈴木主査)

- ・受託者から提出のあった平成28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、千葉競輪開設記念及び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。
- ・過去の委員会で皆様から提案された意見についても情報共有会議で施行者と受託者の間で協議し、先ほど受託者の方から説明された通りとなっている。

(篠崎委員長)

ガールズケイリンの開催では138%の来場者で好調だったとのことだが、車券売上額はどうか。

(J P F)

- ・ガールズケイリンは7車立てのため、男子のレースの9車立てと比較して車券売上額は少し落ちた。来場者が増えており、今後、車券売上に貢献すると考えている。

(篠崎委員長)

ガールズケイリンの年間開催日数は決まっているのか？

(事務局 鴻崎所長)

- ・来年度の開催はまだ決まっていない。上期に要望して下期に2回開催できた。
- ・ガールズ選手は100名弱と人数が少ない。おそらく、上期2回、下期2回くらいの開催になると思われる。

(篠崎委員長)

ガールズケイリンの開催数を多くするとか少なくするとか、調整できるのか。

(事務局 鴻崎所長)

- ・日取り調整については、全国競輪施行者協議会というところで全国43競輪場が公平になるように調整している。

(高岡委員)

ガールズケイリンの開催が全国43場のうち40番目になった要因は何か。

(事務局 鴻崎所長)

- ・選手宿舍の面で、どうしても開催期間中は選手を管理しなければならない。施設面で完全に男子選手と分離するための導線を含めて、千葉では大きな改修が必要になるとJKAから言われていた。色々な競輪場でガールズ選手に対応していくうちに、カーテンで目隠しすれば良しとするなど、施設面で容易にクリアできることがわかり、開催に至った。

(篠崎委員長)

千葉競輪開設記念の売上が全国的にも良かった要因として、日程が良かったと分析されている。J P Fから見て、こんな努力をしたから良い結果に結びついたとの分析はあるのか。

(J P F)

- ・数字として確実に出ているのはキャッシュバック。今まで自分の競輪場だけのキャッ

シュバックというのはどこもやっていない。他の民間サイトにキャッシュバックを依頼した例は聞いたことがない。

- ・開府 890 年に合わせて変動型のキャッシュバックという新しい試みを実施した。
- ・KEIRIN. JP だけではなく、オッズパーク、K ドリームス、チャリロトの民間サイトのウェブページの方が色々なプレゼントグッズがあり、還元型の購買促進キャンペーンをたくさんやっている。民間だからこそやれるアイデアを採用している。お金を払うから自由にイベントを立ち上げて、千葉競輪を買ってもらえるように依頼した。
- ・イベントとして、千葉市民の日とあわせて、CHIBA LOVES FAIR を実施した。
- ・千葉日報やチバテレビの地元のメディアを活用した。今までの努力が実を結び始めている。
- ・前週の前橋で（開催された G I 寛仁親王牌で）優勝した稲垣選手が出場してくれた。以前、千葉の自衛隊駐屯地にいたことから、千葉の知り合いがたくさん応援に来てくれるとのこと。稲垣選手の出場が、今回の車券売上に貢献したと考える。

（藤本委員）

単売と併売の違いは何か。また、場間場外の売上が昨年と比べて減少している原因は何か。

（J P F）

- ・単売は 1 つの開催の車券を発売すること。併売は 2 つ以上の開催を同時に売ることである。
- ・昨年度の千葉競輪開設記念の日程で、昼間の開催は F II だけだったが、今年度は富山と岸和田の 2 競輪場で F I 開催があった。他場の F I 開催が車券売上に影響したと考える。

（藤本委員）

（市営競輪開催の）日程調整で、車券売上げが期待できる日程を確保できないのか。

（J P F）

- ・地域ごとに日程が決まる。地域の中では日程が重ならないようにしている。他の地域の日程は、最終的につき合わせないと分からない。

（事務局 鴻崎所長）

- ・日程調整は、まずは千葉競輪場が所属する南関東地区、千葉、松戸、川崎、小田原、平塚、静岡、伊東温泉の 7 競輪場で日程調整を行う。南関東地区では開催日程が重ならないように調整する。隣接していても、東京、埼玉、茨城などは関東地区になる。地区が異なるので、例えば千葉と取手が重なることもある。
- ・地区ごとに日程を調整して、あとは全国の調整になる。各地区の日程を全輪が調整す

る。関東と南関東が重なった場合には、車券売上に影響が出る。

(篠崎委員長)

電話投票や専用場外に力を入れていくことを、具体的に検討しているのか。

(J P F)

- ・サテライトへの営業を考えている。今後はサテライトとコラボしてイベントを実施したい。例えばスタンプラリー。いろいろなサテライトを回り、最後に千葉競輪に来たらプレゼントするなど。
- ・電話投票については、民間サイトがの車券売上が伸びている。引き続き協賛レースなどのイベントを検討する。

(高岡委員)

千葉競輪開設記念の入場者数が去年に比べて落ちている。この要因をどのように分析しているのか。

(J P F)

- ・3日目の72%については、天候が朝から雨だった。雨でお客様の出足が止まったと考えている。

(高岡委員)

千葉競輪開設記念競輪の本場売上はどうか。

(事務局 鴻崎所長)

- ・本場売上は、1,000万円ほど落ちている。平成28年度が1億2,200万円。平成27年度は1億3,200万円。

(高岡委員)

売上全体の中で、協力場外競輪場や電話投票は外部環境要因が大きいので、J P Fにはどうしようもないと思うが、本場売上と入場者数が力の見せ所だと思う。今後の対策を是非検討していただきたい。

(事務局 鴻崎所長)

- ・実際に本場に来られるお客様、あるいは他の競輪場に来られるお客様は、今までの競輪ファンが多い。イベントを実施することで、競輪ファン以外のお客様が来ると考えている。

(藤本委員)

競技をバンクの中から見せるというのはどうか。

( J P F )

- ・開催中に限定的に中に座ってみてもらうという取り組みも行っている。抜本的な部分の改修等については、費用もかかる。今後、施行者と一体となって、スポーツとして見ていただくための可能な取り組みを進めてたい。

(山本委員)

競輪事業の継続について、情報はあるのか。

(事務局 鴻崎所長)

- ・ J P F から提案のあった内容について、1 2 月 5 日に各関係団体の第 1 回検討会が行われた。年明けから実務担当者会議を進めていくこととなった。
- ・ 第 1 回実務担当者会議は、1 月下旬に開催予定。
- ・ 第 1 回検討会の感触としては、全体的に競輪が低迷している中で、新しい起爆剤になるものかどうかを各関係団体が危惧している。
- ・ 実務担当者会議を開いていないが、2 5 0 の競輪は競技でしかやっていない。車券を発売する場合、今までの選手のラインはなく、純然たる個人の競技になる。公営競技の競輪として成り立つかどうか、日本競輪選手会、競技の審判をやっている J K A 及び全国競輪施行者協議会と検討する。

(高岡委員)

熊谷市長はどういった考えか。

(事務局 鴻崎所長)

- ・ 市長に提案があり、市長から進めるように指示が出ている。スポーツとしての競輪としての前向きな意見を持っている。

(篠崎委員長)

議題 1 について了承。