

BOAT RACE **とこがめ**

第7次

経営合理化計画

<令和4～6年度>

(2022～2024 年度)

～地域に開かれたレース場を目指して～



<新スタンド>

令和4年7月

常滑市ボートレース事業局

目次

目次	1
はじめに	2
これまでの主な取り組み	3
1 現状と課題	
(1)ボートレース業界全体について	5
(2)ボートレースとこなめについて	5
①開催日数と売上額について	6
②本場入場者数の減少について	7
③発売形態別の売上占有率の推移について	7
④経常経費について	8
⑤損益状況について	8
⑥施設改善について	9
⑦課題など	9
2 基本的な考え方と目標	
(1)計画の期間について	10
(2)基本的な考え方と主要施策について	10
(3)売上の見込みについて	11
(4)市繰出金の目標額について	12
(5)収支計画について	13
3 推進事業	
(1)本場への来場促進について	14
(2)施設改善等について	14
(3)広域発売の促進について	15
(4)コスト管理の徹底について	15
(5)その他	16

用語・略語

SG、GI：レースの格付け。SGはスペシャルグレードの略 全施協：全国モーターボート競走施行者協議会

競走会：日本モーターボート競走会

振興会：BOATRACE 振興会

選手会：日本モーターボート選手会

競走保安協会：モーターボート競走保安協会

はじめに

ボートレースとこなめは、昭和28年7月に初開催し、29年4月の市制施行により常滑市営となり、39年7月からは半田市が施行者(月2日間)に加わる中、今年で69周年を迎えました。この間の常滑市への繰出金総額は1,170億円余(単年度の繰出金最高額:昭和55年度に56億円余)と、市財政に大きく貢献してきました。

年間総売上金額については、SGボートレースオールスター(笹川賞)を開催した平成9年度の795億円余がピークで、その後減少に転じたものの、近年は電話投票の売上が飛躍的に伸びていることもあり、回復傾向にあります。

令和3年11月には新スタンドが完成し、競走水面西側には新たな防風ネットも設置され、安定したレースの開催が可能となりました。併せてボートキッズパークMoovvi、コミュニティパークGruunもオープンし、ボートレースファンだけでなく、家族連れでも楽しめるレース場として新たなスタートを切りました。

さらに、今年10月には、3年振りとなるSG競走(第69回ボートレースダービー)の開催を控え、今年度の売上は昨年度からさらに伸びるものと期待しています。

一方で、平成16年度からは、モーターボート競走事業の目的である「市への繰出金」の目標額を設定し、売上向上策と経費削減策を位置づけた3か年の「経営合理化計画」を策定し、総合的・計画的に各種事業に取り組んできました。

また、平成28年度からは、地方公営企業法を全部適用した企業会計へ移行し、財政状況を正確に把握した上で、弾力的な経営を行うことが可能となり、経営の効率化を図ることができました。

令和4年度からは、旧市役所庁舎や旧防風ネットの解体・撤去を進め、レース場周辺的环境整備に努め、引き続き地域に開かれたレース場を目指して事業を推進してまいります。

このように、モーターボート競走事業の推進にあたり、ボートレースとこなめでは、市議会及び競走会とで組織した「ボートレースとこなめ運営研究会」の意見なども踏まえ、「第7次経営合理化計画」を策定しました。

今後も、職員始め関係者が一丸となって、引き続き、利益を確保できるよう全力で取り組んでまいります。

最後に、この計画の推進にあたり、市民やファンの皆さまのご理解・ご協力、並びに業界関係者各位のご指導、ご鞭撻を賜りますよう、お願い申し上げます。

令和4年7月

常滑市長 伊藤辰矢
常滑市モーターボート競走事業
管理者 山口 学

<これまでの主な取り組み>

▽第1次計画(平成 16 年度～18 年度)

市への繰出金	3年で 7.1 億円(計画は 11 億円で、達成率 65%)
売上向上策	SG 笹川賞の誘致、情報・映像の見直し、2場同時発売の開始、駐車場の整備
経費削減策	従事員の削減、第1投票所の閉鎖、発売機の機械化、環境業務の一部委託化、広告宣伝の見直し、ファンバスの削減
その他	ボートピア川崎の経営改善、ボートピア名古屋の開設

▽第2次計画(平成 19 年度～21 年度)

市への繰出金	3年で 10 億円(計画は8億円で、達成率 125%)
売上向上策	SG チャレンジカップの誘致、インターネットサービスの拡充、ポイントカード導入、旧スタンド・会員室等の改修、特観席の料金値下げ、完全分煙化
経費削減策	従事員の削減、第6・7投票所の閉鎖、環境業務の全部委託化、広告宣伝・ファンサービスの見直し
その他	外向発売所「ウィンボとこなめ」の開設、ボートピア川崎の民間委託化

▽第3次計画(平成 22 年度～24 年度)

市への繰出金	3年で 17 億円(計画も同額で、達成率 100%)
売上向上策	G I 名人戦・SG グランドチャンピオンの誘致、ポイントカード会員の加入促進、インターネットサービスの拡充、西入場門の一元化、ロイヤル席及びレディース席・カップル席の新設、対岸大型映像装置の改修と場内 TV の HD 化、女性セミナーの拡大
経費削減策	従事員の削減、第8投票所の閉鎖
その他	小規模場外発売場「オラセントレア」の開設、ナイトレースの検証

▽第4次計画(平成 26 年度～27 年度)

市への繰出金	25 年度から3年で 14 億円(計画は 12 億円で、達成率 117%)
売上向上策	SG ダービーの誘致、本場への来場促進(本場 200 日以上の開催)、広域発売の促進
経費削減策	ファンバスの廃止、従事員の削減
その他	公営企業会計の導入準備、ウィンボとこなめのリニューアル、ミニボートピア栄の開設

▽第5次計画(平成 28 年度～30 年度)

市への繰出金	28 年度から3年で 10 億円(計画も同額で、達成率 100%)
売上向上策	プレミアム G I ヤングダービーの誘致、本場への来場促進(本場 200 日以上開催)、会員室・来賓室等の改修、会員室・来賓室へのキャッシュレス投票機の設置
経費削減策	従事員の削減、経常経費の抑制
その他	地方公営企業法の全部適用、モーターボート競走事業専属職員の採用、ボートレースチケットショップ高浜の開設

▽第6次計画(令和元年度～3年度)

市への繰出金	令和元年度から3年で 31 億円(計画は 12 億円で、達成率 258%)
売上向上策	SGオーシャンカップの誘致、本場への来場促進(本場 200 日以上開催)、スタンド・防風ネットの新設、アルコール販売の開始、YouTube配信の開始、TOKOCA(キャッシュレスカード)導入
経費削減策	従事員の削減、経常経費の抑制、特定日以外の東スタンドの閉鎖
その他	Mooovi・Gruunの開設



Moooviとこなめ



Gruunとこなめ

1 現状と課題

(1) ボートレース業界全体について

令和3年度の売上については、表1のとおり、開催日数は前年度より6日減少しましたが、総売上額は、令和2年度に引き続き2兆円を超え、前年度比 14.1%増の2兆3,926 億円で過去最高となりました。

発売形態別にみると、本場は 22.0%、電話投票は 13.9%、ボートピア等の専用場外は 11.8%、場間場外は 15.4%、いずれも前年度から増加となりました。占有率は、表2のとおり、本場 4.6%、電話投票 77.0%、専用場外 1.2%、場間場外 17.2%となりました。

表1 総売上額等

(単位:億円、日)

年度	総売上額	総開催日数	1日平均売上額
H29	12,379	4,566	2.71
H30	13,728	4,571	3.00
R1	15,435	4,564	3.38
R2	20,951	4,601	4.55
R3	23,926	4,595	5.21

表2 R3年度発売形態別売上

(単位:億円、%)

区分	総売上額	本場	電話投票	専用場外	場間場外
売上額	23,926	1,113	18,414	2,633	1,766
占有率	100.0	4.6	77.0	1.2	17.2

(2) ボートレースとこなめについて

ボートレースとこなめは、鉄道では名鉄名古屋駅から常滑駅まで約 30 分、中部国際空港駅から常滑駅まで約5分、常滑駅からレース場まで徒歩約8分、自動車ではセントレアライン・知多横断道路「常滑 IC」から約5分と、広域からアクセスしやすい場所に立地しています。周辺には、大型商業施設、観光施設、マリナーなど集客施設の立地が進み、賑わいを見せています。

令和3年度の売上については、開催日数は 200 日とし、本場及び電話投票での売上額は 49,453,417 千円で前年度比 20.2%の増、利用者数は 9,609,418 人で 16.3%の増となり、専用場外(川崎、名古屋、栄、高浜)及び場間場外(委託分)を含めた売上額は 62,556,306 千円で、前年度比 18.5%の増、利用者数は 14,536,677 人で 19.0%の増となりました。

また、場間場外(受託分)の売上については、349 日間発売し、売上額は 5,239,625 千円で前年度比 3.3%の増となりました。

令和3年度の損益の状況(見込み)について、舟券発売金などで得た営業利益は 5,808,665 千円、営業外収益・費用を含めた経常利益は 4,545,069 千円、特別利

益・損失を含めた当年度純利益は4,527,395千円となり、受託分を含めた総売上額67,795,931千円に対する収益率は6.7%となる見込みです。

繰出金については、一般会計へ300,000千円、半田市へ3,028千円を繰出しました。また、利益処分として建設改良積立金へ4,500,000千円を積立てる予定です。

①開催日数と売上額について

令和3年度は、表3のとおり、開催日数については平成24年度からの200日以上開催を継続し、200日開催しました。

売上額については、令和2年度と比較して本場は12.7%増、電話投票は21.1%増、専用場外は8.6%の増、場間場外は13.2%の増となりました。その結果、1日平均売上額は、18.6%の増となりました。

なお、1日平均売上(H29～R3)の推移については、図1のとおりです。

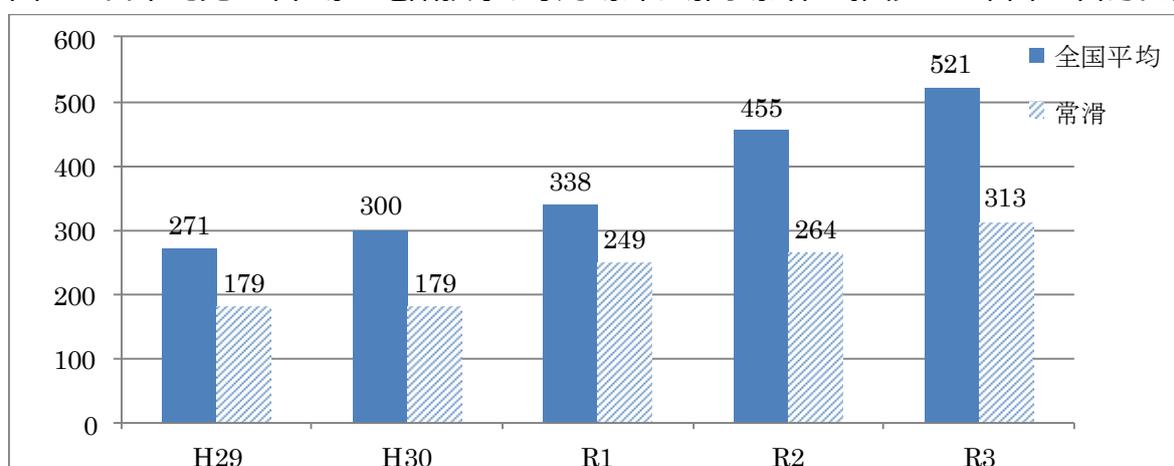
表3 開催日数・売上額等の比較

(単位:日、百万円、%)

区分	R2年度	R3年度	増減	増減率
開催日数 A	200	200	0	0.0
売上額(本場)B	4,359	4,912	553	12.7
売上額(電話投票)C	36,768	44,541	7,773	21.1
売上額 D=B+C	41,127	49,453	8,326	20.2
売上額(専用場外)E	1,712	1,860	148	8.6
売上額(場間場外)F	9,929	11,243	1,314	13.2
売上額 G=D+E+F	52,768	62,556	9,788	18.5
1日平均売上額 G/A	264	313	49	18.6

※専用場外:ポートピア川崎、ポートピア名古屋、ミニポートピア栄、チケットショップ高浜

図1 1日平均売上(本場+電話投票、専用場外、場間場外)の推移 (単位:百万円)

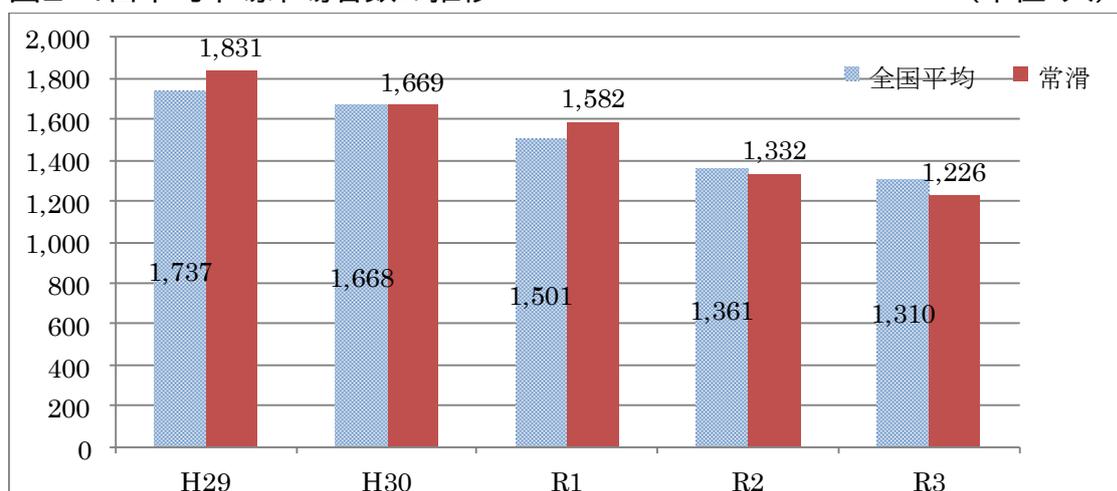


②本場入場者数の減少について

1日平均の本場入場者数は、図2のとおり、令和3年度は1,226人となり、平成29年度1,831人の約67%まで減少しました。本場への来場促進は、全国的な課題となっています。

なお、令和3年度4月から9月の1日平均本場入場者数は1,207人でしたが、新スタンド完成後11月から3月の1日平均本場入場者数は1,247人と増加に転じました。

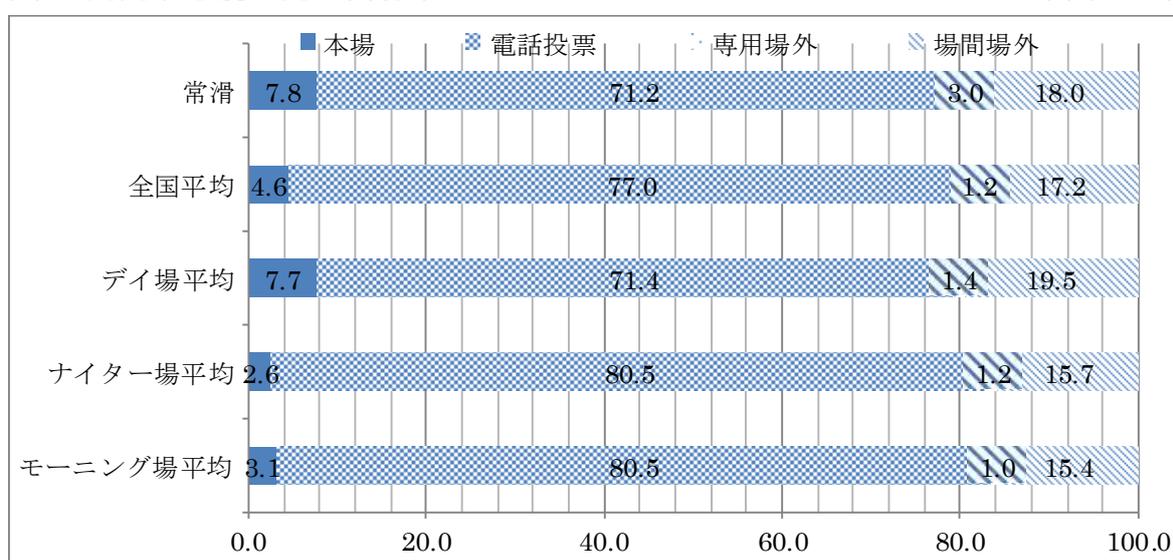
図2 1日平均本場来場者数の推移 (単位:人)



③発売形態別の売上占有率の推移について

発売形態別の売上占有率は図3のとおりであり、常滑は本場売上の占める割合が高く、電話投票や場間場外は、まだ伸びる余地のあるレース場といえます。本場への来場者の減少や全国的に広域発売(電話投票、専用場外発売、場間場外発売)の比率が、ますます高まる中、売上向上には、電話投票や場間場外発売による広域発売の促進が不可欠になっています。

図3 発売形態別の売上占有率<R3> (単位:%)



④経常経費について

令和3年度も、市への繰出金を確保すべく、経常経費を極力抑制するように努めました。

経常経費については、新スタンド始め Mooovi や Gruun などの施設を整備したことにより、総係費は前年度費 91,780 千円(26.5%)の増、施設管理費は 46,469 千円(27.1%)の増となりました。また、電話投票会員向けキャンペーンの拡充やYouTube定期配信の開始等により1日平均売上額が前年度比 48,940 千円(18.5%)の増となったことに伴い、競走実施費は前年度比 8,982,562 千円(18.6%)の増、販売促進費は 68,445 千円(17.9%)の増、場外受託費は 11,281 千円(3.3%)の増となりました。

⑤損益状況について

第6次経営合理化計画期間中の損益状況については、表4のとおりです。各年度とも売上規模に応じて、確実に利益を確保することができました。

表4 損益状況

(単位:百万円)

区分	R1決算	R2決算	R3決算(見込)
営業収益 A	53,727	56,383	67,273
営業費用 B	49,882	51,381	61,465
営業利益 C=A-B	3,845	5,002	5,808
営業外収益 D	85	109	83
営業外費用 E	1,063	3,291	1,346
経常利益 F=C+D-E	2,867	1,820	4,545
特別利益 G	0	0	19
特別損失 H	516	180	37
純利益 I=F+G-H	2,351	1,642	4,527

⑥施設改善について

施設面では、西側の旧スタンドを取り壊した後、コンパクト化した新スタンドを建設し、併せて西側に新たに防風ネットを設置したことにより、強風対策として効果が出ています。また、競走水面は、平成5年3月に拡幅整備し、平成17年からは空港関連の埋立事業により海水の流れや水位の変化がなくなり、防風ネットの効果と併せて安全性は向上しています。

⑦課題など

・売上向上策について

電話投票・インターネット投票、場外発売場といった発売形態が、全体売上の約92%を占める中、より一層の売上向上を図るため、電話投票会員向けのキャンペーンやリレー発売(モーニング+ナイター、デイ+ナイター)の推進等の施策について引

き続き実施していく必要があります。

一方、全国的に見ても本場入場者数は減少傾向にあります。ボートレースとこなめにおいては、新スタンド完成後に本場入場者数は増加に転じましたが、本場売上を伸ばすため、今後も入場者サービスなどの来場促進策を講じ、本場から 30 km 圏内のファン掘り起し、ファミリー層などの新規ファン獲得など、まずは本場への来場を促す施策が必要と考えます。

また、外向発売所「ウィンボとこなめ」の利用者増加に向けた施策の検討、新たな場外発売場の設置に向けた検討、全国発売競走の誘致に努めることも必要です。

・経費削減策について

新スタンドオープン後の投票窓口数等の状況を踏まえ、開催経費の削減につながる施策を検討していく必要があります。

・施設の改修・改善について

既存の施設や器材等についても、安全なレース運営に資するため、耐用年数を見据えて、計画的な点検・更新に努めていく必要があります。

2 基本的な考え方と目標

ボートレースとこなめは、常滑市が土地・建物等すべてを所有しており、また、平成28年度からは地方公営企業法の全部を適用し、企業会計を導入したことで、管理者をトップとして、経営全般にわたり意思決定が円滑にできる環境にあります。

(1)計画の期間について

令和4年度から6年度までの3か年とします。

(2)基本的な考え方と主要施策について

ボートレース事業は、自治体等が施行者となり、全国的に広く親しまれる健全レジャーの一つとして定着しており、地域住民の福祉増進に貢献するとともに、地域雇用の場や地域経済の活性化に寄与しています。

本計画の3か年については、ボートレースファンのみならず、これまでボートレースに馴染みのなかった方にも親しみを感じてもらい、訪れてみたいと思っただけのレース場となるよう、次の4つの主要施策を中心に各種事業を積極的に推進していくこととします。

事業の円滑な運営にあたっては、職員全員が常にコスト意識をもって、売上規模に応じて確実に利益を出し、市繰出金を確保することができるよう、より一層、収益重視型の経営を継続してまいります。

<4つの主要施策>

- ① 本場開催 200 日以上を堅持します
- ② さらなる売上向上を目指します
- ③ 地域に開かれたレース場を目指します
- ④ 市繰出金確保のため、収益重視型の経営を継続します

(3) 売上の見込みについて

計画期間である令和4年度から6年度までの売上見込みについて、試算しました。

また、開催日数は、計画期間中各 200 日としました。

その結果、3か年の発売形態別の売上見込みは、表5及び図5のとおりとなりました。

表5 売上の実績と見込み

(単位:百万円)

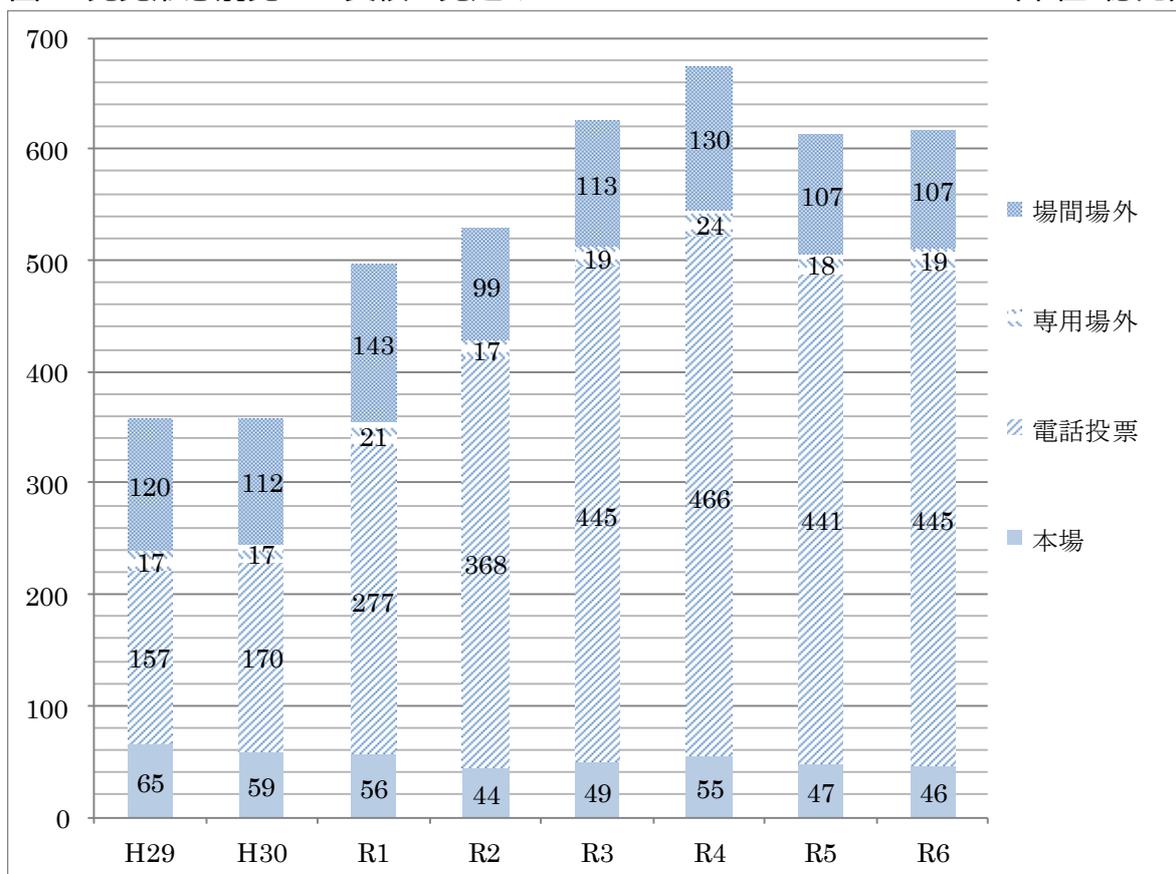
	開催日数	本場	電話投票	(小計)	BP川崎	BP名古屋	MBP栄	BTS高浜	(小計)	場外委託	常滑合計	場外受託	市繰出金	主なレース
H29	200	6,508	15,701	22,209	146	984	492	-	1,622	12,021	35,852	8,589	400	GII MB大賞 GI 地区選
H30	200	5,878	16,961	22,839	133	816	487	382	1,818	11,189	35,846	7,518	400	GII MB大賞
R1	200	4,802	21,256	26,058	111	655	478	660	1,904	9,883	37,845	6,592	400	SGオーシャンカップ
R2	200	4,360	36,768	41,128	91	644	427	549	1,711	9,929	52,768	5,071	2,400	
R3	200	4,912	44,541	49,453	110	599	462	689	1,860	11,243	62,556	5,239	300	GI 地区選
R4	200	5,553	46,584	52,137	122	776	622	826	2,346	13,047	67,530	5,240	400	SGボートレースダービー
R5	200	4,672	44,060	48,732	96	599	475	691	1,861	10,674	61,267	4,926	400	
R6	200	4,625	44,499	49,124	94	599	491	699	1,883	10,645	61,652	4,926	400	

※H29～R3年度は実績、R4～R6年度は見込み

※ボートレースチケットショップ高浜はH30.10.1開設

図4 発売形態別売上の実績と見込み

(単位:億円)



※R5・6年度については、SG競走や施設改善に伴うダイヤモンドカップの開催が決定した場合は売上の増が見込まれます。

(4)市繰出金の目標額について

ボートレース事業の目的は、モーターボート競走法第1条の規定にあるように、「地方財政の改善」、つまり“市への繰出金”であり、次の考え方により、目標額を設定しました。

収入については、前述の「(3)売上の見込み」により、支出については、施設改善は実施事業に応じた適正規模に、また経常経費は抑制に努めることとしました。

本計画において、「持続可能なボートレース事業に多大な影響を及ぼさない範囲での市繰出額」を努力目標とし、計画期間である令和4年度から6年度までの3か年における、市繰出金の努力目標額を 12 億円とします。

各年度における市繰出金は、

令和4年度	令和5年度	令和6年度	計
4億円	4億円	4億円	12 億円

とします。



(5)収支計画について

以上により、計画期間の収支計画【収益的収入及び支出(税込)】は、表6のとおりとなります。

表6 収支計画

【収 入】		(単位 千円)		
科 目		R4年度	R5年度	R6年度
1	営業収益	73,029,111	66,183,590	66,554,302
	(1)開催収益	69,461,465	62,645,000	63,039,000
	(2)開催事務受託収益	250,931	245,912	240,994
	(3)場間場外発売事務受託収益	901,928	883,890	866,212
	(4)BP名古屋場間場外発売事務受託収益	99,727	98,730	97,742
	(5)MBP栄場間場外発売事務受託収益	1,143,734	1,138,000	1,132,325
	(6)BTS高浜場間場外発売事務受託収益	1,001,506	1,011,521	1,021,636
	(7)その他営業収益	169,820	160,537	156,393
2	営業外収益	93,732	92,957	92,957
	(1)使用料	8,710	8,710	8,710
	(2)受取利息及び配当金	2,315	1,540	1,540
	(3)長期前受金戻入	60,545	60,545	60,545
	(4)雑収益	22,162	22,162	22,162
3	特別利益	0	0	0
	(1)固定資産売却益	0	0	0
	(2)過年度損益修正益	0	0	0
収益合計		73,122,843	66,276,547	66,647,259

【支 出】				
科 目		R4年度	R5年度	R6年度
1	営業費用	68,887,299	61,640,792	61,983,536
	(1)総係費	602,378	588,856	578,856
	(2)施設管理費	178,387	178,387	178,387
	(3)競走実施費	49,082,533	56,119,738	56,457,001
	(4)販売促進費	945,978	945,978	945,978
	(5)特別競走実施費	14,285,533	0	0
	(6)場間場外発売事務受託費	449,423	449,423	449,423
	(7)BP川崎発売事業費	21,832	21,723	21,614
	(8)BP名古屋発売事業費	116,714	116,130	115,550
	(9)MBP栄発売事業費	1,283,378	1,289,026	1,294,703
	(10)BTS高浜発売事業費	1,182,077	1,192,465	1,202,958
	(11)減価償却費	695,845	695,845	695,845
	(12)資産減耗費	43,221	43,221	43,221
2	営業外費用	453,290	453,290	453,290
	(1)支払利息及び企業債取扱諸費	0	0	0
	(2)消費税及び地方消費税	5,000	5,000	5,000
	(3)繰出金	405,000	405,000	405,000
	(4)雑支出	43,290	43,290	43,290
3	特別損失	28,688	510,000	0
	(1)固定資産売却損	0	0	0
	(2)過年度損益修正損	0	0	0
	(3)その他特別損失	28,688	510,000	0
費用合計		69,369,277	62,604,082	62,436,826

	R4年度	R5年度	R6年度
収益的収支差引	3,753,566	3,672,465	4,210,433

3 推進事業

本計画期間(令和4～6年度)において、次の各種事業を推進していきます。

(1)本場への来場促進について

○本場レースは、年間 200 日以上開催を堅持します。

開催日数の実績:令和元年度 200 日、令和2年度 200 日、令和3年度 200 日

○防風施設を備えた新スタンド・モーヴィとこなめ・グリーンとこなめがオープンし、ハード面の整備が完了したため、本場の知名度アップや来場促進、地域経済活性化等の効果を期待して、より一層、全国発売の SG・PG I 競走の誘致に努めます。

○来場者の増加と各施設の利用促進を図るため、市内を中心に巡回するファンバスを運行します。

○他場開催の SG・G I 競走等のグレードレースや女子レース等、売れる見込みのあるレースを優先的に発売します。また、4半期毎に発売調整会議を行い、多くの意見を取り入れ、発売場を決定します。

○大型連休でのイベントはよりファミリー向けを意識することや、グレードレースでのイベントは既存ファン向けを意識することなど、来場者の傾向や現状を踏まえた内容のイベントを実施します。

○ボートレースとこなめ公式ウェブサイトなどを利用して積極的に情報を発信し、本場ならではの魅力PRに努めます。

○モーヴィとこなめ・グリーンとこなめでのイベント等の情報発信及び民間のこども体験施設との連携により、ファミリー層の来場促進を図ります。

○振興会の「ボートレース場活性化事業」を有効に活用し、本場 30 km圏内を意識して、重点的にイベントを実施します。また、更なる新たなファン層拡大に向け、バスケットボール・フットサルなどのプロスポーツチームとのコラボレーションや、グリーンでのマルシェイベント継続により、ファミリー層の来場促進を図ります。

○旧市庁舎を解体し、スタンド近くにファン駐車場を整備することにより、ファンの利便性向上を図ります。

○新スタンドの運用において、新しく導入したキャッシュレス投票システムや酒類提供における事案を検証し、トラブルの発生防止に努めます。

(2)施設改善等について

○万全の態勢で競技運営を行うため、施設・器材等の日常点検を実施し、競走水面下など目に見えない部分の劣化を検査で把握できるようにします。また、競走水面の標識ポールなどについては、腐食状況を把握するため、年1回肉厚検査を実施します。

○施設・器材等については、事故防止の観点から、耐用年数を考慮した計画的な更新に努めます。また、日常点検や定期点検などの実施により適正管理に努め、異常があった場合はレース運営に支障をきたさないよう速やかに対応します。

○新スタンド、モーヴィとこなめ・グリーンとこなめの施設は既存ファン、ファミリー、女性、誰もが快適に利用できるよう日々点検、改善をします。

- モーヴィとこなめ・グリーンとこなめの運営委託を精査し、委託費削減を検討します。
- 場内の秩序維持と暴力団排除のため、警察や競走保安協会との連携、自主警備体制の充実に努めます。
- ファンからの意見などについては、お客様目線に立って、きめ細やかな対応に努めます。
- 毎年度、警備等総合訓練においてレース中止情報伝達訓練、来場者の避難訓練、消火訓練を実施します。
- 消防用設備等の定期点検、耐震診断、緊急避難所の確保、災害物資の備蓄など、非常時への対応に努めます。また、災害物資で不足しているものがあれば、適宜補充します。

(3) 広域発売の促進について

- ボートレースとこなめ公式 YouTube チャンネルにて、全レース予想 Live 配信し、さらなる電話投票の売上向上を目指します。また、効果的な発信方法や配信内容について検討します。
- 他地区のスポーツ紙への本場出走表の掲載や電話投票キャッシュバックキャンペーンを継続して行います。
- 発売方法の多様化に対応した情報収集・提供を行い、売上の増加を図ります。
- 売上向上につながる新規ファンの掘り起こし策として、商圏が重ならない場所での場外発売場の新設について検討します。

〈現在の設置状況〉

- 外向発売所: ウィンボとこなめ(愛知県常滑市)
- 場外発売場: オラセントレア(愛知県常滑市)
- ボートピア名古屋(愛知県名古屋市)
- ボートピア川崎(宮城県川崎町)
- ミニボートピア栄(愛知県名古屋市)
- チケットショップ高浜(愛知県高浜市)

- 場間場外発売について、本場レースが全国の発売場で発売されるように、東海地区の施行者と開催日程調整を行ったうえで、独自の開催日程の工夫や、積極的な営業活動を実施します。

(4) コスト管理の徹底について

- 施設や設備の老朽化に伴う改修・更新等を計画的に実施するため、引き続き売上向上・経費削減に努め、積立金を確保できるように、全職員がコスト意識をもって事業に取り組み、適切な事業運営を行います。
- 部署の所掌業務の見直し及び従事員の適正配置に努めます。
- キャッシュレスカードの発行数・利用動向などに応じたキャッシュレス投票機の増

設・増台を検討します。また、特定日に開設する東投票所へ、自動入出金発払機及びキャッシュレス投票機の導入を、前向きに検討します。

- 場外受託発売の取扱いについては、リレー発売するなど、経費削減や売上向上の見込める効率的な発売に努めます。また、可能な限りの最大場数発売に努めます。

(5)その他

- 売上向上のため、発売進行時間の見直しや企画レースの導入、レース発売方針について検討します。
- 競走会と連携し、スタート事故対策に取り組みます。
- 電話投票や場間場外発売に伴う広域発売が伸展するとともに、専用場外発売場等（ウィンボとこなめ・オラレセントレア・ミニポートピア栄・チケットショップ高浜）の運営など、業務は質・量ともに増大しています。また、本場へ来場されない電話投票会員等への対応や企業会計処理など、職員の専門知識の習得や経営能力の向上が求められており、地方公営企業法の全部適用のメリットを生かした人材育成や、交流職員の配属人数と調整し、引き続きプロパー職員の採用に務め、適正な人員体制を構築します。
- あいさつの励行や清潔な職場環境など、明るく、親しみのあるレース場を目指して、会計年度任用職員（従事員）の人数や業務内容などにより、必要と思われるテーマを吟味選定し、従事員研修を実施します。また、従事員等関係者に本計画を周知し、情報の共有化と事業の一体的な推進に努めます。
- 要求書の提出や、組合からの要請（必要に応じて当局側からの要請）により、適宜、労使協議を実施します。また、十分な話し合いと納得により、引き続き、良好な労使関係の維持に努め、今後の様々な課題をクリアしていくための環境を整えます。
- 祭礼や農業まつりなど地域の行事及びイベントは、レース運営に支障がない場合に可能な限り施設を開放します。
- 地域団体等の会合やイベント会場としてROKUやトコタンホールを貸し出します。
- 冠協賛企業の募集を継続的に行います。また、協賛企業・ポートレースとこなめを最大限PRできるように、コラボレーションイベントを実施します。
- 本場周辺の清掃活動や地元主催のイベントなどを支援します。
- 災害などの不測の事態が発生した場合、市役所と連携して地域住民の安全の確保に努め、BCP（事業継続計画）対応とともに、避難所としての機能を果たします。また、実際に避難者が東スタンドに避難してきたことを想定した避難所の受入・設営訓練を行います。
- 今後も継続して、選手会のボランティア活動に協力します。また、選手の技術向上を目指して、出来る限り練習の場として競走水面やペラ小屋等を提供し、スタート訓練や模擬レースを実施します。
- 売上向上には戦略的な取り組みが必要であり、引き続き、業界団体（競走会、振興会、選手会、日本財団等）における情報収集や施行者との交流連携に努めます。また、東海地区の会議はもとより、他の施行者との交流を深めるため、SG・G Iレー

- ス開催場への訪問及び全施協などが主催する研修に参加するよう努めます。
- 市議会、競走会及び当事業局で組織する「ボートレースとこなめ運営研究会」を年2回以上開催し、ボートレース事業の運営に関する諸問題について調査研究します。
 - ギャンブル等依存症対策として、引き続き依存症に関する普及啓発に努めるとともに、事業局内の相談窓口にて適切な対応を実施し、地域の実情に応じた施策を国土交通省及び全施協などの関係機関と連携実施し、公営競技としての社会的責務を果たしていきます。
 - ボートレース業界の方針により実施する高度の公益性を有する事業について、積極的に協力します。



BOATRACE とこなめ

ウィンボとこなめ

ORALE セントレア

ボートピア名古屋

ボートピア川崎

ミニボートピア栄

ボートレースチケットショップ高浜

令和4年7月

発行・編集:常滑市ボートレース事業局

〒479-8501 常滑市新開町4丁目 111 番地

TEL0569-35-5211 FAX0569-35-5215

公式ウェブサイト <http://www.boatrace-tokoname.jp/>

E-mail boatkeiei@city.tokoname.lg.jp