

(参考資料5) 第3次常滑競艇経営合理化計画(9項目)

NO.	担当部署	取組項目		全体の取組内容	平成22年度の成果等
1	競艇事業部	繰出金	-	計画的な一般会計への繰出 H22/500百万円, H23/600百万円, H24/600百万円, H25/600百万円, H26/500百万円, H27/500百万円	計画どおり500百万円の繰出を行った。
2	競艇事業部	1.マーケティング戦略	(1)会員化計画	優良顧客囲い込みと顧客層別の販促活動、さらに販促効果検証のためにトコタンポイントカードを推進し、常滑競艇ファンの固定化と安定した本場売上を目指す。 平成24年度の会員数の目標を5,000人とし、来場者に対する会員シェアを40%にする。	再来場促進のため、会員から抽出したDMを送付。また、年齢又は性別によるボーナスポイントを開始した。 (会員数5,142人:来場者に対する会員シェア35.6%)
3	競艇事業部	1.マーケティング戦略	(2)広域発売計画	1)小規模場外発売場(MBP<ミニボートピア>、オラレ)の設置「MBP」「オラレ」などの小規模場外発売場の設置に向け、検討していく。 2)電話投票売上向上策 WEBサイトの強化によるファンの囲い込みを図り、売上を伸ばしていく。	1)(仮称)オラレセントレアの設置に向け、中部国際空港(株)の同意を取得することが出来た。 2)携帯WEBサイトの強化として、レース実況中継と競技情報を提供するボートレースTVレジャチャン及び中日スポーツとのタイアップによる予想サイトの運用を行った。結果として、1日平均電話投票売上(SG・GⅠ・GⅡ競走を除く)は、前年度比766千円増(21年度24,868千円→22年度25,634千円)となった。
4	競艇事業部	1.マーケティング戦略	(3)ブランドカアップのための場内環境の改善計画	1)ハード面での取組(施設の改善計画) 段階的な改修計画を実施し、快適な場内環境を整備してイメージアップを図る。 2)ソフト面での取組 女性向けイベント等を実施しイメージアップを図る。また、施設改修による快適な場内環境をPRし、イメージアップを図る。	1)快適な環境を提供するため、旧第5スタンドの一般席をロイヤル席及びレディース・カップル席に改修するため、設計工事を行った。 2)女性来場者向けに抽選会やつめ放題イベント等を行い来場促進に努めた。実施回数:6回/年 参加者平均:156人/1回
5	競艇事業部	1.マーケティング戦略	(4)ナイターレースの検証	ナイターレースの開催による効果や問題点について検証する。	収益について検証した結果、ナイター効果は年間約4億円と見込まれるものの、ナイターレース開催には周辺自治会及び管轄警察との調整が必要であること、また、照明設備をはじめ風対策についても設備の改善を図る必要があることを確認した。

(参考資料5) 第3次常滑競艇経営合理化計画(9項目)

NO.	担当部署	取組項目	全体の取組内容	平成22年度の成果等
6	競艇事業部	1.マーケティング戦略	(5)その他 1)ウインボの運営 2)4階会員席の登録促進 3)SG・G I の誘致 4)接客サービスの向上	1)昼夜合わせて4場発売が行えるよう日程を調整し、年間340日開催した。 2)H21年度会員に更新手続DMを送付し、新規加入者促進のためにキャンペーンを3節9日間行った。また、会員対象に入場プレゼント及び抽選会等を実施した。(会員数H21/86人、H22/83人) 3)平成23年度におけるSG又は全国発売G I の開催に向けた開催申請を行い、G I 名人戦(H23. 4.19~24)を開催するに至った。
7	競艇事業部	2.マネジメント戦略	(1)経費削減 1)従事員人件費削減 今後の自場の売上推移から、平成24年度130人となるよう退職者数と新規採用者数を勘案し、削減していく。 2)施設縮小 第8投票所の閉鎖を検討する。 また、第8投票所を閉鎖した場合のマーメイドホールの運用についても検討する。 3)ガードマンの適正配置 来場者数が減少傾向にあることから、今後は施設の整備状況等を踏まえ、適正な人員配置に努めていく。	1)H22年度については退職者不補充とし、36名(途中退職含む)減となり、従事員数は165名となった。 2)閉鎖を視野に入れ、非開催場外発売については、マーメイドホールでの映像の提供を行わなかった。 3)適正な配置に努めた。
8	競艇事業部	2.マネジメント戦略	(2)数値管理 1)営業数値管理 今後も迅速な事務処理・経理処理の体制を続けていく。 2)宣伝販促費の効果測定 媒体別の宣伝販促費の効果測定を行う。 3)企業会計的会計方式の導入 平成24年度に企業会計的手法を導入する。また、企業会計の導入についても、内部・外部研修や先進的な事例研究を行う。	1)迅速な事務処理、経理処理に努めた結果、レース別収支の作成に役立った。 3)全国モーターボート競走施行者協議会主催の企業会計的手法の導入についての研修会に参加し、先進的事例等の研究を行った。
9	競艇事業部	2.マネジメント戦略	(3)組織一体化・モチベーションアップ 1)第3次常滑競艇経営合理化計画の内容の共有 2)レース別収支表の分析	1)第3次常滑競艇経営合理化計画の内容に従事員研修を通じて、全従事員に説明し共有を図った。 2)不定期ではあったが分析結果についてチームリーダーによる意見交換を行い、問題点、課題等について共通の認識を持つことが出来た。