函館競輪開催業務等包括委託事業者審査委員会 会議概要

日 時 令和2年9月18日(金) 11:00～

場 所 函館競輪場メインスタンド4階ロイヤル室5

【開会・部長挨拶】

- ・ 事業部長より、挨拶およびこれまでの経過等説明

【審査に係る留意事項等説明】

- ・ 事業課長より進行および採点方法について説明

【プレゼンテーション・質疑応答】

(1) トータリゼータエンジニアリング(株)

○(委員) 現金端末機を増やすとの提案だが、これまでキャッシュレスに投資してきた大きな理由が効率化にあると考えている。現金端末機を増やすことで運用が非効率にならないか。

○(トータリゼータエンジニアリング) 運用側としては、現金プラススマートフォンの部分もあり、多少煩雑な部分はあるが、大きな問題はないと考えている。

○(委員) 現金端末機、キャッシュレス機の2種類を使用するとの提案だが、具体的な導入台数の割合は決めているのか。

○(トータリゼータエンジニアリング) 現金端末機は、本場で22台、松風では7台設置予定である。キャッシュレスの投票自体は個人のスマートフォンで行うことになり、入金現金端末から行えるため、キャッシュレス機を

新たに設置することではなく、現金端末機で併用できる。

○（委員）包括場として、何名の職員を配置する予定なのか。

○（トータリゼータエンジニアリング）事務局7名、必要に応じて保守担当の人員も適宜配置する。従事員の配置については提案書に記載の通りである。その他、警備、清掃の職員についても配置する。

○（委員）随時人員を追加するのではなく、十分な人員を当初から確保できるのか。

○（トータリゼータエンジニアリング）そのとおりである。

○（委員）本場の売上の向上を図っていくとのことだが、どの程度を見込んでいるのか。

○（トータリゼータエンジニアリング）初年度で、1日500万を目指す。提案書に、内訳、根拠を載せている。

○（委員）提案にあるキャッシュレスからカードレスについては、スマートフォンによる電子マネー決済という位置づけなのか、それとも当日帰る際に精算という話もあったので、在席投票という意味合いなのか。

○（トータリゼータエンジニアリング）在席投票と同様と考えている。

○（委員）在席投票として行うということで理解した。あとは法律や規則等にとり、実施できるようにしてほしい。

○（トータリゼータエンジニアリング）法令にのっって対応したいと考えている。

○（委員）商圏として小田原と比較しており，一人当たりの単価を上げる考え方として，例えば併売数の拡大などが挙げられているが，それで本当に上げられるのか疑問がある。1日500万円の売上を目指すための一番の施策と思っているところは何か。

○（トータリゼータエンジニアリング）一番はAI予想である。今AI予想を開発していてもすぐリリースできるが，今のところ的中率40%弱，回収率で100%程度のところまで来ている。それを武器にしたい。

単に予想紙を見るようなものにするのではなく，自分で愛着を持っていただくためにマイ予想というのをさせていただく。自分の予想パターン，例えばラインや勝率，競走得点を重視する等，自分でAI予想を育てていく，ゲーム感覚もふくめた遊び心のある機能を提供する。

競馬の馬を育てるゲームのようなイメージで，自分で自分の予想を作るといことで，それを活用してもらうことで売上が伸びていくのではないかと考えている。

また，場外発売の併売について，現状の3場併売から5場併売に増やす。併売数が少ないとレース間に間があき，ファンが時間を持て余してしまう。

最低2場，ナイターなら3場併売にすることでリズムを作り，購買単価を上げていきたいと考えている

○（委員）JRAとの連携についてだが，iPATで発売はできないのか。

○（トータリゼータエンジニアリング）iPATは無理だが，業種は違うもののJRAとの連携の例では，WINSとポートレース場との間でバスを行き来させ，パンフレットを置かせてもらう等の施策を行っているところがある。

J R A は、土日しか空いておらず、月曜は払戻のみであるので、払戻しても使う場所がない。定期的に J R A から競輪場にマイクロバスを運行させ、J R A に払戻に来たお客様を誘致することを考えている。

○（委員）スマートフォンの活用等で新規のお客様を誘致するためには、車券の買い方をわかりやすくすることが重要だと思うが、P R はどのように行うのか。

○（トータリゼータエンジニアリング）ホームページを活用するほか、パンフレットを作成し配付することや、選手会と連携し、選手会の O B の方に予想会や説明会を開催し P R することを考えている。

○（委員）収益保証について、今年のように新型コロナウイルス感染症の拡大による開催中止、あるいは全国的なシステム障害による突発的な開催中止があった場合でも保証できるのか。それともそういった場合には保証が難しいということになるのか。

○（トータリゼータエンジニアリング）正直言って、相談させていただければありがたいとは思っているが、保証ということでは前向きに達成できるように頑張っていきたいと考えている。

○（委員）外国人の方に競輪を周知していくとのことだが、他場における同様の取組で成功例はあるのか。

○（トータリゼータエンジニアリング）川崎競輪場では、点在している民泊を取りまとめている Airbnb（エアービーアンドビー：民泊仲介サイト）と提携し、そこに短期ツアーを申し込んだ方を誘致している例がある。

インバウンドのお客様は観光目的なので、直接競輪場へ誘致するのはなか

なか難しい。在日外国人を最優先で誘致し、通訳の方、選手OBにも協力いただき、軽食を用意したうえで、初心者コーナーを開いてレクチャーしている。そのうえで、参加者には、SNSで拡散してもらいPRを行ってもらおう。

これまでもいろいろ取り組んでいるが、ガイドブック等に乗せても費用対効果が良くないので、外国人観光客が重要視しているSNSにより、在日外国人から来日外国人に対して情報発信してもらおう。

(2) 日本トーター(株)

○(委員)現時点で、職員は管理職含め何名で運営しているのか。

○(日本トーター)社員の管理職は4名である。

○(委員)効率的な運営を進めるためにキャッシュレスを導入しており、1万1千人の会員がいるとのことだが、稼働率はどの程度か。

○(日本トーター)平日メインの常連のお客様だと2,000人程度である。

なお、函館のGⅢグレード開催、年度末に行われる競輪グランプリの場外発売では、3,000～5,000人である。

○(委員)高額購入者を増やしていきたいとのこと、5億円の売上向上を目指すとのことだが、どのような施策を主体として実現しようと考えているのか。具体的な施策があれば教えてほしい。

○(日本トーター)まずは併売数を増やすことで、現在、リアルの売場の売上は下がっていくトレンドにあるが、それを抑えていく。

また、新型コロナウイルス感染症の影響でインターネット投票の売上が伸びているので、キャンペーンなどを行うことで、さらにインターネット投票

の売上を伸ばし、それをリアル売場の売上に還元していく。

○（委員）車券購入者の平均年齢が62.9歳、市内在住の割合が84%とのことだが、市内の掘り起しにより入場人員を増やすための方策は何か考えているのか。

○（日本トーター）競輪場で行われる施策の中には、イベントであればファミリー層向けやファン向けのイベントなど、様々なものがあるが、特に新規のお客様を呼び込むためにファミリー向けのイベントによって、実際に競技としての競輪を見ていただくというところを行っている。それにより、ギャンブル場というイメージを払拭し、新規のお客様を呼び込んでいきたいと考えている。

○（委員）函館競輪の包括受託事業者として13年の実績がある中で分析も緻密に行っているが、今回の1番の改善点と、今後の5年間の中で提案の中で何を核として取り組んでいくのか。

○（日本トーター）身近な部分で言えば、100円串カツの提案である。これまでは、飲食店に入居してもらって商売してもらおう中で、クーポン券を配布するなどして手助けしていたが、それでも経営が厳しいとのことだった。

そこで、ファンサービスの一環として、品質の良い串カツを100円で提供し、函館競輪場の名物にして、競輪ファン以外の市民の方にも購入してもらい来場者を増やしていきたい。

また、多くの場外発売を行い、お客様にレースを取捨選択してもらい、当てる帰っていただくことを考えている。

○（委員）提案にあった屋上テラスの設置については実現可能なのか。

○（日本トーター）是非やりたいと考えている。投資が必要なので、初年度とはいかないが、売上を考慮し、2年目、3年目には実現したい。

○（委員）費用対効果が見込めないもの等の判断については、これまで長くやっている中で現場感覚を持ってやっていると思う。

実績をみながら、今あるものを取りやめて別のものに振り替える等の提案もしているので、受託した場合には、今回の提案以外にも、発想を持って新たな提案をしていくということで良いか。

○（日本トーター）昨年度は、来場して車券を購入する方とインターネットで購入する方の割合は5：5であったが、今年は新型コロナウイルス感染症の影響で3：7という状態に変化している。

今後は、来場して購入していただき、そこで儲けるということが難しくなってきた背景を踏まえ、インターネットで得られる利益を来場したお客様に還元していくという考え方で集客していかなければならない。

コロナもある中で、積極的に集客するのではなく、来ていただいたお客様に還元するという形で考えていかなければならないのかなと考えている。

○（委員）インターネット投票で、函館市や近隣の方がどれだけ投票しているのかわかるのか。

○（日本トーター）競輪場がある県は電話投票が多い傾向にあるので、売れる傾向にある。

○（委員）今後、インターネットの売上を伸ばしていく方針とのことだが、現在は新型コロナウイルス感染症の影響で黙っていてもインターネットでの売上が伸びている状況であり、それに乗っかっているだけかなとも思う。

仮に新型コロナウイルス感染症の影響がなかった場合、インターネット投

票の売上を飛躍させるための基本的な考え方はどのようなものか。

○（日本トーター）現在、公営競技全体でインターネット投票の売上が爆発的に伸びている状況である。

競輪の売上よりも大きいボートレースや競馬のような他公営競技のインターネット投票者を競輪の車券購入に誘導していくことを考えている。

【採点・集計】

- ・各委員が個別に採点
- ・競輪事業部が採点結果を集計し、得点を算出

【候補者の選定】

- ・競輪事業部から集計結果を読み上げ
- ・審査委員会として、2社のうち得点上位であるトーターゼータエンジニアリング株式会社を受託候補事業者として選定