

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 平成27年9月3日(木) 9:30～

場 所 函館競輪場2階会議室

【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

【審査に係る注意事項等説明】

- ・ 事業課長より進行の説明、採点方法の確認等を説明

【プレゼンテーション】

- ・ 日本トーター(株)入室
- ・ プレゼンテーション

【事務局からの確認事項】

- ・ 事務局より企画提案書の内容について確認

- （事務局）映像放映業務の内製化による効率化において、実施時期や実施方法、体制など、どのように考えているのか。
- （日本トーター）実施時期については、今年度の本場開催閉幕後から工事を進め、来年の4月に運用する予定である。実施の方法については、これまで協力業者に業務委託していたが、よりよい情報を我々の手で提供することで効率的で、売上の拡大にも寄与できる。社内のできるようにするが、大人数が必要となるので、最終的には地元雇用での運営を考えている。
- （事務局）地元選手の育成プロジェクトにおいて、競輪選手をめざす方を募集し、その育成にかかわる全てを支援するという提案であるが、具体的にどのような支援や取り組みを考えているのか。
- （日本トーター）競輪選手をめざす方の競輪学校入学までの支援、例えばトレーニングやそれに関するコーチを雇うといったサポートをしたい。合格してから入学までの期間があり、その間の収入のサポート、例えば働き場所を紹介する、弊社の中で働き場所を提供するなどのサポートを考えている。
- （事務局）コンビニエンスストアの併設において、競輪場来場者や近隣住民、後泊競輪選手の利用も想定した提案となっているが、どこのフランチャイズを想定し、経営主体や収入見込み、経営不振になった場合の対応など、どのように考えているのか。
- （日本トーター）3社ほど候補あるが、具体的に話をするにはプロポーザ

ルにて弊社を選定していただいたあとで、どのコンビニとするかを考えたい。経営の主体は弊社がする。収支の見込みは全国的なコンビニの1日の平均売上は40万円であり、函館競輪場でも40万円を想定している。それくらいあればやっていけると見込んでいる。うまくいかなかった場合の対応は、我々も建物に投資するので、店を途中で閉めることは想定していない。コンビニ経営がうまくいかなかった場合は別のものを考える。例えば、物産展やグッズを販売する店などで続けていきたいと考えている。いずれにせよ施行者様にうまくいかなかった場合のご負担をかけるようなことは考えていない。私どもの中で始末をしていく。

- （事務局）公共施設の窓口機能の併設において、住民票交付、各種届出の受理などを行う臨時出張所の開設や高齢者向けの健康相談サービスなど競輪場を公共サービス拠点として活用するという提案であるが、他の公営競技場での事例や実績があるか。

- （日本トーター）提案書作成時点では実績は見つけられなかった。

- （事務局）サテライト松風振興施策一覧において、「集客促進の施策 訪日観光客の集客（外国語対応）」とあるが、外国人を集客するため、具体的にどのような取り組みを考えているのか。また、「ファンサービス強化の施策 サテライト松風分煙化による快適な居心地&環境づくり」とあり、この具体的な取り組みとして2階に分煙室や自販機の設置が提案されているが、これらの取り組み実現に向け、施設会社であるOTSとの協議調整は、行っているのか。
さらに、「売上向上の施策 発売日の増加（300日以上の子券発売への準備）」とあるが、これは、サテライト松風のみ300日以上の子券を想定するという事か。それとも、函館本場も含めたものか。

- （日本トーター）外国人集客の施策については、旅行会社とのツアーのタイアップ、外国サイトへのネット広告等で外国人観光客を呼ぶことを考えている。また、競輪場へ持ってくる事によって子券購入できるバウチャー券を市内のホテルに置いて、遊ぶところのきっかけとしてPRする。集客した後も外国人スタッフが説明できるような対応を考えている。分煙に関しては相談ベースでOTS様に話をしており、具体的な話については選定後と考えている。

- （事務局）サテライト松風の作った時のコンセプトが1階は禁煙、2階は喫煙と、階毎に住み分けている。ただ、2階にもたばこを吸わない方がいるという意見をもらっている。

- （日本トーター）300日開けて発売する場合は、サテライト松風と本場の両方で想定している。

- （事務局）新たなチャレンジへの対応 購入機会の増加の体制整備において、車券購入機会を増やす施策として、本場開催日の増加とあるが、これは、どのようなことを想定しているのか。

- （日本トーター）全国的には46日統一や日数を減らしていく方向であるが、函館競輪場はナイターの特性から、収益構造的に本場開催がいいので、函館の魅力を引き出して、それによって収益がついてくるようにするには、本場開催の増加も一つの提案である。極端に増やすことは考えていない。日数については我々で出来ることではないので、是非、施行者様に検討して頂きたい。

- （事務局）本場開催時の受託率、その算出根拠において、弊社提案内容実施を前提に5年間の車券売上金約822億円と試算し受託率を3.89%に設定しているが、仮に提案内容の一部が実施できない場合、提示された受託率に影響がでるのか。

- （日本トーター）実施できない場合でも、受託率には影響しない。

- （事務局）場外開催時の受託率 函館競輪場の受託率において、請求上限率Aから受託率Bを差し引いた函館市業務代行費の率が、GP, GI, GIII, FI, FII, 全R併売が0.56%で、GII開催のみが0.55%となっているが、これでよいか。
また、サテライト松風の受託率において、請求上限率Aから受託率Bを差し引いた率には、施設会社に支払う施設賃借料を含んでいるのか。

- （日本トーター）記載のとおりである。

- （事務局）特別観覧席の机上モニター設置図面において、モニターが全席設置となっていないが、どのような考え方なのか。また、特別競輪を実施した場合は、どのような対応を考えているのか。

- （日本トーター）座席指定のお客様には天吊りモニターを見て頂く。現在、天吊りモニターがないところには増設を考えている。天吊りモニターの死角になるお客様は机上モニターを用意する。

- （事務局）中段から上については机上モニターなしで天吊りモニターを見てもらうということか。
- （日本トーター）そこは調整させてもらうが、後ろの方が見るができるように更にモニターを設置しようとも考えている。

【委員からの質疑応答】

- （委員）競輪場に行政窓口機能やコンビニエンスストアの併設を提案しているが、集客に繋げることができるということか。
- （日本トーター）ファンの利便性を考えている。
- （委員）ナイター競輪の開催日数を増やしたらどうかという提案であるが、これはミッドナイト競輪の開催を意識しての提案か。
- （日本トーター）それについては、相談させていただく。
- （委員）全国的にGⅢの売上が落ち込んでいるが、売上を伸ばす目玉施策はあるか。
- （日本トーター）今回の提案で、WEB施策を目玉としている。
ミッドナイト競輪もそうであるが、ネットから投票するファン層の売上比率が伸びてきている。これは競輪に限らずポートルースや競馬も増えている。そういうファン層に競輪へ目を向けていただく施策を考えている。
- （委員）収益保証をするなど、今までにない提案があり意気込みを感じた。
- （委員）eスマートによる分析を今後やるということであるが、何かあるのか。セグメントは分かるが、施策にどのように反映するかが無かったので疑問に思った。現金で購入されるファンはどの程度いるのか。
- （日本トーター）現金で購入するファンは35%である。eスマート会員で現金機で買いたいファンもおり、使い分けしている。
- （事務局）eスマートによる情報が、函館市の個人情報保護条例に絡んでくる。eスマート導入当初は、個人情報の使用目的や範囲において本人の承諾を得ていない項目があったため、例えば、会員にダイレクトメールを送付することができなかったが、昨年からは本人の承諾を得るよう申込書を変更した。

- （委員）函館市が収集した個人情報を取り扱う業者として、日本トーターが業務を受託しているのか。
- （日本トーター）そうである。
- （日本トーター）サテライト名古屋において、オールキャッシュレスのサービスをしている。その中で分析をして、ランクサービスといった車券を多く買うファンの方にはサービスを増やすといったことを実施している。この場合は、購入金額のみで分析できる。
- （委員）その場合も個人情報保護の観点から承諾を取り直さなければならないのではないか。
- （事務局）点数と個人の情報を分からない形で出す分には条例に抵触しない。分析してサービスを提供しても構わないが、個人を特定できる出し方をすると抵触する。
- （委員）ポイント制はいいが、出す出さない以前にランク付けすることはいいのか。
- （事務局）eスマートポイントは日本トーター独自の事務処理であり、また、情報を分析しランク付けすることは問題ないが、これを公表するとなれば個人情報保護条例が絡んでくる。現在、本人の承諾が得られている人と得られていない人が混在しているので、特定個人が分かる出し方はできない。
- （委員）前回の提案でキャッシュレス機を導入することで投票スタッフをフロアに出すという試みであったが、実際スタッフの人数は同じなのか。
- （日本トーター）雇用人数は変わらない。
- （委員）投票スタッフが車券売場からフロアに出たことにより気づいたことをサービスに反映できたものは何か。
- （日本トーター）車券売場からフロアに出たことによりファンサービス業務としてお客様とのコミュニケーションの取り方が変わってきた。警備業務についてもファンサービス業務としての接客が変わってきた。スタッフ全員がAED講習を受講し、緊急対応できる体制が図られた。
- （委員）函館競輪場ならではの気づきはあったか。

- （日本トーター）お客様と接する機会が増え、お客様の声を聞く手段としてアンケートを書いていただき、意見箱に投函していただくというのが従来の手法であったが、フロアスタッフが増えたことにより、直接ご意見等をいただくことが可能となり、その場での対応ができるようになった。
投票売場の中にいた時代と今では場内の雰囲気は大きく変わってきたと認識している。
- （委員）eスマートが主力であり、推進していくということか。
- （日本トーター）我が社もこれからは電子マネーの時代であるということで、お客様にお勧めしてきた。一方で2台の現金機で35%の売上があることも実態である。お客様の車券購入の実態にあった車券売場環境を整備していきたい。
- （委員）いわき平競輪場はほとんど現金機でありキャッシュレス機がなかったが、函館競輪場は電子マネーの仕組みで提案したということで良いか。
- （日本トーター）サマーナイトフェスティバルや大きなイベントの場合は臨時で現金機を増設していく。現金機を増設するか、eスマートを増設するか究極的には施行者様の判断となる。我が社の認識として先行きはキャッシュレスだろうということは変わっていない。サテライト名古屋でオールキャッシュレス化したが、最初のうちはお客様と一度キャッシュレスで入金した現金は返せないとなり問題となった。大井競馬にキャッシュレス機を入れる際に、電子マネーで6ヵ月ですとといった説明をして会員になってもらったが、その時は特に問題にはならなかった。キャッシュレスカードが日本で普及してくると、より親しみが出てくるので、行く末はキャッシュレスだと思っている。キャッシュレスによって経営効率化して施行者様に役に立つような仕組み、仕掛けを作っていくとかならない。他方で、キャッシュレスに馴染みのないお客様に対しても普及するための啓蒙活動を強化していかなければならないと思っている。将来はそうである。ただし、現状ではどんなに理想を追い求めても仕方がないので、実際に来て頂くお客様にとって一番良い方法、良い組み合わせを考えていく。
- （委員）ファンが逃げないようにしてほしい。
- （日本トーター）おっしゃるとおりである。
- （委員）バウチャー券や観光客、外国人に対しての提案があるが、eスマートであることが前提であるのか。
- （日本トーター）現金機での対応もできる。

- （委員）外国人，観光客は目の付け所が良いが，e スマートへの加入を勧めることは，説明が大変になると感じた。
- （日本トーター）現金機もしくはプリペイドカードによりその範囲で楽しんで頂いて，最後はA T Mで精算してもらう方式を今後は考えていく。機械としては対応できる。あとはご相談しながらになる。
- （委員）4 場併売を提案しているが，どのようなものか。現在，函館競輪場は最大2 場併売しているが，勝算はあるのか。
- （日本トーター）勝算があるのでご提案させてもらっている。具体的には施行者様と相談となる。そのうえで，なぜ我々が4 場併売と言っているかというと，競艇業界をみると6 場併売，8 場併売と売っていて，お客様が混乱するのではないかと思うが，併売数を増やすほど売上が伸びている。もちろん，競輪と競艇は違い，競輪は予想により時間がかかり同じではないが，4 場併売にチャレンジする価値はあると思う。また，機械も競艇対応で併売できるシステムを作っているのので，いつでも対応出来るのでご相談をしたいと思っている。
- （事務局）持ち込みの使用機器の仕様自体が4 場併売できる機器を入れる仕様になっている。

・日本トーター(株)退室

【採点・集計】

- ・各委員が個別に採点
- ・事務局が採点結果を集計し，得点を算出

【候補者の選定】

- ・事務局から集計結果を読み上げ
- ・審査委員会として日本トーター株式会社を受託候補事業者として選定