

愛知県競馬組合経営診断の結果（概要）

● 診断委託先：公益財団法人あいち産業振興機構／委託期間：平成24年7月～平成25年1月

1 経営シミュレーション結果

(1) 本場維持

(払戻率 75%のまま、売上伸び率は98%と仮定)

単位：百万円（百万円未満切捨）

	H22	H23	H24	H25	H26	H27	H28	H29	H30	H24～30計
売上(A)	17,321	16,052	16,080	16,402	16,123	15,837	15,556	15,281	15,012	
費用(B)	17,672	16,125	16,158	16,465	16,308	16,040	15,880	15,654	15,503	
利益(A-B)	▲350	▲73	▲77	▲62	▲184	▲203	▲323	▲373	▲490	▲1,716

(2) 本場維持

(払戻率 H26 から 70%に引下げ、売上伸び率は98%と仮定)

単位：百万円（百万円未満切捨）

	H22	H23	H24	H25	H26	H27	H28	H29	H30	H24～30計
売上(A)	17,321	16,052	16,080	16,402	16,123	15,837	15,556	15,281	15,012	
費用(B)	17,672	16,125	16,158	16,465	15,667	15,411	15,263	15,049	14,909	
利益(A-B)	▲350	▲73	▲77	▲62	456	425	293	232	103	1,370

(3) 弥富移転（H26 に移転しナイター競馬を実施）

(払戻率 H26 から 70%に引下げ、売上伸び率は門別を参考に H28 まで 100%、H29 から 95%)

単位：百万円（百万円未満切捨）

	H22	H23	H24	H25	H26	H27	H28	H29	H30	H24～30計
売上(A)	17,321	16,052	16,080	16,402	16,320	16,328	16,334	15,627	14,953	
費用(B)	17,672	16,125	16,158	16,465	15,998	15,968	16,037	15,443	14,944	
利益(A-B)	▲350	▲73	▲77	▲62	321	359	297	184	9	1,031

※ ただし、移転に際しての建設費・償還費を含んでいない。

・シミュレーション結果によると、平成26年度から払戻率を70%まで引き下げた場合は、一定期間の経営改善効果が望める。しかし、他の競馬場と払戻率に差がある場合には売上が減少することが否定できない。

・経済的観点からすると黒字が続く間は営業することが、資金を最大限回収する（累積赤字を減らす）こととなる。

・ただし、払戻率引下げ前の24、25年度はモラルハザードに陥らないよう、少なくとも25年度は黒字転換するというような厳しい経営目標を掲げ、経営状況を監視し続ける必要がある。

・なお、弥富移転でのナイター開催は、不確実性が非常に高く、税の投入による設備投資が事実上不可能な現状では、実行可能性が低いと言わざるを得ない。

2 今後のあり方に関する提言

財務分析を踏まえた提言

- ① 複式簿記の導入（組合の経営内容・財務状態を正確に把握し、費用と財産変動を総合管理するため）
- ② 固定費の削減（人件費の削減 随意契約の見直し 義務的ではない補助金・負担金の見直し 効果のある広報の実施 警備費の見直し など）
- ③ 本場開催日数の縮小（現在の開催日数は過大 採算性の悪いレースの開催は取り止めて日数を縮小し、事業規模を適正化すべき）

より魅力的な名古屋競馬にするための提言

(1) 売上の増加が期待できる取組

- ① インターネットによる前日発売の開始（ネット客数UP）
- ② 組合馬主制度の積極的展開（本場客数UP）
- ③ 魅力あるレースの提供（客単価UP）

(2) 経費の削減が期待できる取組

- ① インターネット販売手数料、インターネット電話投票販売手数料の削減交渉に継続的に取り組むべき

(3) 既存顧客へのサービスを充実させる取組

- ① 余暇を過ごす場所や仲間同士が交流する場所の提供（本場客へのサービス）
- ② 有益な情報の積極配信（ネット客へのサービス）

(4) 新規顧客の来場が期待できる取組

- ① JRA馬券購入来場者を対象としたイベントの開催
- ② 魅力ある飲食店作り
- ③ 乗馬体験やポニーとのふれあいなどのイベント開催
- ④ 夜店の開催