

I 販売促進

戦略1 広域発売（電話投票＋場間場外）を強化し、売上の向上を図る

計画
① <u>発売時間見直しの検討</u> 現在、日照時間の長い時期を利用したサマータイムレース（薄暮レース）を試行的に実施し、他場との売上競合が少なくなる後半レースの電話投票の売上向上を図っており、今後は、西日本の立地特性を踏まえた開催時間等を検討します。
実績
<ul style="list-style-type: none"><li>福岡の地理的特性（※日没が遅く明るい時間帯が長い）を活かしたサマータイムレース（薄暮レース）は平成 30 年度から試行</li><li>令和 3 年度からは「早い薄暮」と「遅い薄暮」の 2 パターンを設定<ul style="list-style-type: none"><li>特に「早い薄暮」は他場と発売時間が重ならないよう開催時間を細かく調整し、売上効果の最大化を目指した</li><li>令和 7 年度の例：遅い薄暮 12 レース発売締切時刻：18 時 00 分 早い薄暮 12 レース発売締切時刻：17 時 25 分 通 常 期 12 レース発売締切時刻：16 時 30 分</li></ul></li></ul>

計画

② YouTube や SNS を活用した情報発信の強化

YouTube や SNS 等の活用について、効果的・効率的な発信方法を検討したうえで、ターゲットを明確化し、情報を簡単に取得できる取組みを実施します。

実績

● 売上向上や、ファミリー・若者といったファン層の拡大を目的に、各種 SNS を活用して、舟券購入の参考となる情報や選手のトピックス等を随時配信。

■SNS 等を活用した情報発信の実績

媒体 ※運用開始	主な内容	登録者数・フォロワー数
YouTube ※H24.3～	・レース予想番組の生配信 ・選手の魅力を伝える動画配信 ・表彰セレモニー等の動画配信 等	54,400 人 (令和7年5月時点)
LINE ※H29.4～	・初日と優勝戦日のレース情報を登録者に配信	70,707 人 (令和7年3月時点)
X(旧 Twitter) ※H24.3～	以下の情報を随時配信 ・イベント情報 ・ピット情報(選手の様子やコメント) ・他場における福岡支部選手の活躍 等	63,396 人 (令和7年5月時点)
Instagram ※H31.2～	・選手のトピックス等を写真付きで随時配信	8,163 人 (令和7年5月時点)

戦略2 敷地内売上の向上により、売上の安定を図る

計画

① SG等グレードレースの誘致

全国のファンが注目し、売上が期待されるSGレースやプレミアムGIレースを誘致し、売上向上を図ります。

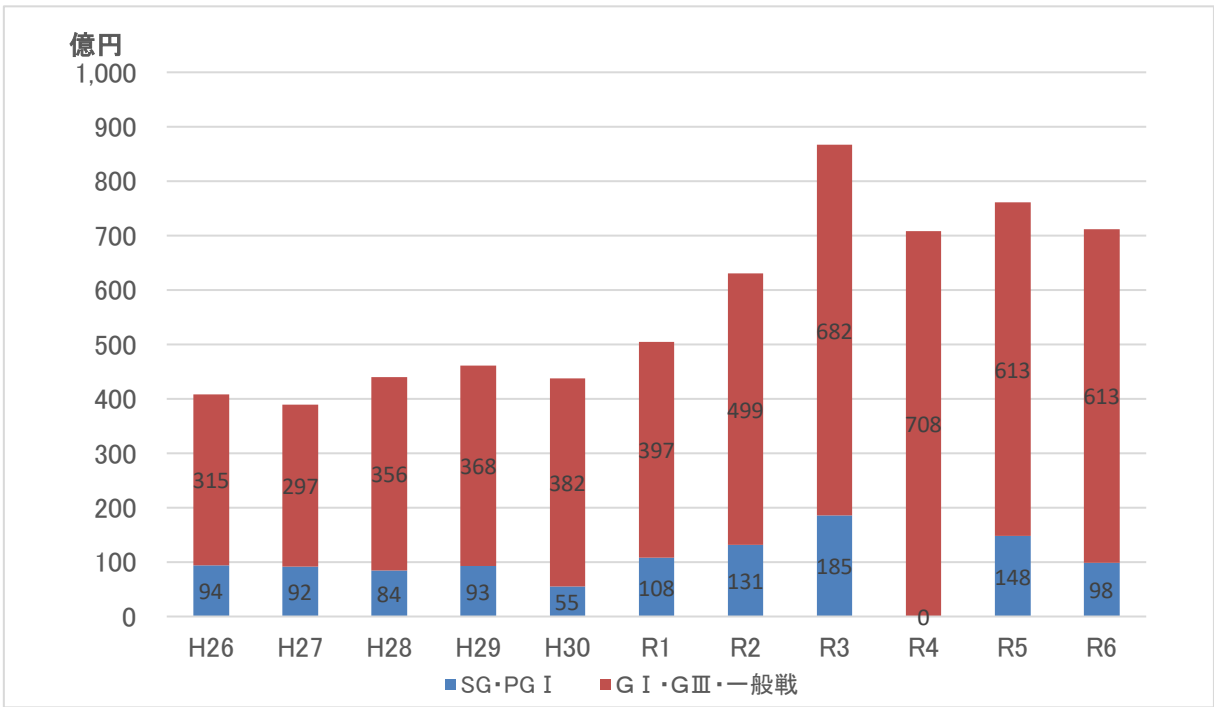
実績

- 全国 24 場の中から SG 競走は年間 8 回、プレミアムGI競走は年間 6 回の計 14 回の開催地が選定される
- 直近 5 年間（令和 3 年度～令和 7 年度）における福岡での開催状況 （ ）内は売上額
  - SG競走：令和 5 年度 メモリアル（148 億円）  
令和 7 年度 チャレンジカップ（11 月開催）
  - PG1競走：令和 3 年度 クイーンズクライマックス（185 億円）  
令和 6 年度 レディースチャンピオン（98 億円）

■SG 等グレードレース開催状況(福岡)

	SG競走	プレミアムGI競走
H26	オールスター（94億円）	-
H27	-	クイーンズクライマックス（92億円）
H28	ダービー（84億円）	-
H29	オールスター（93億円）	-
H30	-	マスターズチャンピオン（55億円）
H31	オールスター（108億円）	-
R2	クラシック（131億円）	-
R3	-	クイーンズクライマックス（185億円）
R4	-	-
R5	メモリアル（148億円）	-
R6	-	レディースチャンピオン（98億円）
R7	チャレンジカップ	-

■グレード別年間売上額推移



戦略2 敷地内売上の向上により、売上の安定を図る

計画
② <u>新しい生活様式を踏まえた集客イベントの実施</u> 新しい生活様式を踏まえ、安全安心に配慮し、既存ファンや新規ファン、女性やファミリー向け等、ターゲットに応じた集客イベントを実施します。
実績
<ul style="list-style-type: none"><li>新型コロナウイルス感染症の影響により、大規模な集客イベントの開催には一定の制約があったが、感染状況や社会情勢を踏まえながら、段階的にイベントの実施を進めてきた</li><li>新型コロナが収束して以降は、さらなる集客力の回復と新たなファン層の獲得を目指し、イベントの内容や種類を拡充している</li></ul> 【実施イベントの例】 <ul style="list-style-type: none"><li>・選手によるトークショーやファッションショー</li><li>・選手がプロデュースした料理企画</li><li>・子ども向け大型遊具イベントやデジタル体験型アトラクション</li><li>・子ども向けパルクールやロッククライミングの体験イベント</li><li>・動物とのふれあい企画</li><li>・料理教室など女性に人気のイベントと組み合わせたボートレース初心者教室</li></ul>

計画
③ <u>発売場数の拡大</u> システム改修等による費用対効果を分析し、売上向上につながる発売場数拡大に向けた検討を行います。
実績
<ul style="list-style-type: none"><li>ペラボート福岡では、これまで最大8場のレースを同時に発売</li><li>令和8年2月に予定している機器更新により、最大12場まで発売可能となることから、発売場数の拡大について、現在検討中。</li></ul>

計画
④ <u>外国人観光客の誘致</u> 団体旅行から個人旅行へ移行傾向にある訪日外国人旅行者を対象に、WEB や SNS を活用して来場誘致に取り組めます。
実績
<ul style="list-style-type: none"><li>新型コロナが収束して以降、令和6年度にはインバウンド需要の回復を見据えた取組を開始<ul style="list-style-type: none"><li>➢ 観光ガイドブックや観光マップへの広告掲載</li><li>➢ 英語・韓国語・中国語（繁体字・簡体字）による紹介動画の配信</li><li>➢ 「初心者向けガイドブック」の英語・韓国語・中国語（繁体字・簡体字）・タイ語版を作成</li><li>➢ 博多港に寄港するクルーズ船客等の外国人を対象に ROKU で初心者教室を実施</li></ul></li><li>初心者教室の取組を通じて明らかになった課題<ul style="list-style-type: none"><li>※ 外国語版の「初心者向けガイドブック」では、舟券の買い方や出走表・オッズの見方等の解説が不十分で、経験のない外国人には分かりにくい</li><li>※ 博多港に寄港するクルーズ船の乗客に対してボートレース場を PR しても、訪問先がすでに決まっていることが多く、実際の来場にはつながりにくい</li></ul></li><li>こうした課題を踏まえた、より効果的な誘客戦略の策定が必要</li></ul>

戦略2 敷地内売上の向上により、売上の安定を図る

計画	
⑤ <u>キャッシュレス投票の促進</u> ポイント付与などによるお客様サービスや効率的な投票所運営の観点から、キャッシュレス投票の更なる利用促進を図ります。	
実績	
<ul style="list-style-type: none"><li>● 平成 28 年度に導入したキャッシュレス投票の占有率（全体購入額に占めるキャッシュレス購入額の割合）、利用率（全体購入者数に対するキャッシュレス購入者数の割合＜延べ人数＞）はともに 1 割程度で、令和 2 年度前後をピークに減少傾向にある</li><li>● キャッシュレス投票の増に向け、令和 5 年 6 月から、キャッシュレスカード購入時に平日開催の東スタンド指定席（個人席）の料金 2, 000 円を 1, 000 円に割引する試行を実施</li><li>● 現金投票に慣れ親しんだ古参ファンをいかにキャッシュレス投票へと誘導するかが課題</li></ul>	
■キャッシュレスカードのメリット	
利用者のメリット	<ul style="list-style-type: none"><li>・ 舟券の購入時間の短縮</li><li>・ 的中舟券の払戻しの受け取り忘れがない</li><li>・ 溜まったポイントで舟券購入やグッズ交換が可能</li></ul>
本市のメリット	<ul style="list-style-type: none"><li>・ 窓口混雑の緩和</li><li>・ 経費節減</li></ul> <p>（キャッシュレス投票機の導入費用が現金対応の発払機と比較して安価）</p>

■キャッシュレス投票の含有率

占有率 (投票額ベース)	H29	H30	H31	R2	R3	R4	R5	R6
	9.4%	10.7%	11.4%	13.2%	12.2%	10.5%	11.0%	9.8%

■キャッシュレス投票の利用率

利用率 (延べ人数ベース)	H29	H30	H31	R2	R3	R4	R5	R6
	7.5%	8.4%	8.4%	10.3%	10.7%	9.0%	9.8%	9.8%



【キャッシュレスカード「ペラ坊カード」とは】

- ・現金をチャージして利用
- ・ボートレース福岡及びペラボート福岡で使用可能
- ・来場時と舟券購入時にポイントがたまる



戦略2 敷地内売上の向上により、売上の安定を図る



計画
⑥ <u>ギャンブル等依存症への対策</u> 無理のない資金で安心して快適にポートレース場を楽しんでいただくために、法令や県の対策推進計画に沿って、相談窓口での対応や場内への啓発ポスターの掲示など健全な場としての運営を継続していきます。
実績
<ul style="list-style-type: none"><li>● 全国モーターボート競走施行者協議会は「ギャンブル等依存症対策統括管理者」を、各ポートレース場は「ギャンブル等依存症対策責任者」を配置し連携して対策を実施</li><li>● 相談窓口を設け、必要に応じて福岡市精神保健福祉センターと連携のうえ対応。相談を通じて本人や家族から申請があった場合には、入場制限措置を実施</li><li>● 国が策定した「ギャンブル等依存症対策推進基本計画」及び業界の広告・宣伝指針に基づき、過度な射幸心をあおらない広告運用や節度ある購入を促す注意喚起の表示を徹底</li><li>● 依存症セルフチェックツールの公開や、漫画・リーフレット等による啓発を実施</li><li>● 福岡県ギャンブル依存症対策連携会議（令和2年11月設置）に参画</li></ul>

II イメージアップ

戦略3 場内の明るい雰囲気づくりになどによりイメージアップを図る

計画
① <u>花や緑による明るい雰囲気づくりや親しみやすい空間の醸成</u> 花や緑による明るい雰囲気づくりやエントランス等の見直しを検討し、ポートレース場のイメージアップを図ります。
実績
<ul style="list-style-type: none"><li>● 世界水泳福岡大会や福岡フラワーショーなど、市の大型イベント開催時期やグレードレースの開催にあわせて、正面入り口・芝生広場・場内各所に花の装飾を実施</li></ul> <div></div> <p>プレミアムGIレディースチャンピオン花装飾（R6.8月）</p> <p>「世界水泳選手権 2023 福岡大会」期間中花装飾（R5.7月）</p>

戦略3 場内の明るい雰囲気づくりになどによりイメージアップを図る

計画
② <u>ポートレース及び選手との親しみやすさの向上</u> バックヤードツアーやペアボート試乗会など、選手とのふれあいイベントを実施しながら、新たなファン層の拡大を図ります。また、ファンとの一体感やレースへの高揚感を演出するために、福岡独自のボートデザイン等の工夫、グッズ等のラインナップの強化を検討します。
実績
<ul style="list-style-type: none"><li>● ポートレースへの理解と関心を高めることを目的に、以下のような取組を実施<ul style="list-style-type: none"><li>➢ 選手に焦点を当てたイベントの開催</li><li>➢ 選手の魅力を伝える動画の配信</li><li>➢ ファン向け情報誌の制作・配付</li></ul></li><li>● グレードレース開催時には、ボートやモーターに装飾を施し、イベントの華やかさを演出</li></ul> <div></div> <p>プレミアムGIレディースチャンピオンの装飾（R6.8月）</p> <p>SGメモリアル優勝戦（R5.8月）</p>

計画
③ <u>ユニークベニューとしての活用</u> 世界水泳福岡大会等、福岡市内で実施する他のイベントとの連携やポートレース場をユニークベニュー（公的空間等を活用し、会議・レセプションを開催することで特別感や地域特性を演出できる会場）として活用することを検討します。
実績
<ul style="list-style-type: none"><li>● 令和5年7月、「世界水泳選手権 2023 福岡大会」の開会式会場としてポートレース福岡を使用</li></ul> <div></div> <p>「世界水泳選手権 2023 福岡大会」開会式の様子</p>



### 戦略3 場内の明るい雰囲気づくりになどによりイメージアップを図る

計画	
③ <u>地域への貢献</u>	<p>本市一般会計への繰出しを通じた社会インフラの充実など、地域や市民から理解を得ながら、引き続き都市の成長と生活の質の向上に寄与していきます。</p>
実績	
<ul style="list-style-type: none"> <li>● 昭和 28 年度から令和 6 年度までの一般会計への繰り出し額は約 3,032 億円</li> <li>● 繰出金の実績や使途、ボートレースの社会的意義や公益性を市民に広く伝えるため、以下の取組を実施             <ul style="list-style-type: none"> <li>➢ ホームページや啓発グッズの配布等を通じた広報</li> <li>➢ 開設 70 周年記念事業の一環として、令和 5 年度に地下鉄・JR・西鉄の車両内に中吊り広告を掲出</li> <li>➢ BOAT RACE 振興会が展開しているテレビCMやアンバサダーによる YouTube 配信</li> </ul> </li> </ul>	

#### 戦略4 施設の有効活用を通して、市民の身近な施設とする

計画	
① <u>施設の地域活動等への活用の検討</u>	<p>周辺における利用者ニーズを踏まえ、非開催日の様々なイベントや地域活動等、ボートレース以外での活用方法を検討します。</p>
実績	
<ul style="list-style-type: none"> <li>● レース非開催日に施設を活用し、市民が楽しめるイベントを実施</li> <li>● 主な実施事例             <ul style="list-style-type: none"> <li>➢ ファミリー向けイベント「海辺のカーニバル」（令和４年度・５年度・７年度）</li> <li>➢ 若年層に人気のeスポーツイベント（令和５年度・６年度）</li> <li>➢ アビスパ福岡、福岡J・アンクラス選手を招いたサッカー教室（令和４年度・５年度・６年度）</li> </ul> </li> </ul>	

#### 戦略4 施設の有効活用を通して、市民の身近な施設とする

計画	
③ 駐車場等の有効活用に向けた方策	<p>多客期（正月・GW・お盆特選レース、GⅠ・S Gレース）を除く日における天神地区のフリンジパーキングや隔地駐車場、災害時の避難所等としての活用方法を検討します。</p>
実績	
<ul style="list-style-type: none"> <li>● 来場者への支障が生じない範囲で、次のとおり駐車場を有効活用</li> <li>● 第1 立体駐車場の活用 <ul style="list-style-type: none"> <li>➢ フリンジパーキングとして活用</li> <li>➢ 福岡市民ホールの利用者向けとして供用</li> <li>➢ 天神ビッグバンボーナス等の隔地駐車場として貸付</li> </ul> </li> <li>● 第4 駐車場の活用 <ul style="list-style-type: none"> <li>➢ 大規模災害発生時には他都市から派遣される緊急消防援助隊の宿営場所として提供</li> </ul> </li> </ul>	

## ■ボートレース福岡の全体配置図





Ⅲ 施設の効率的な運用

戦略5 長期的な視点に立った施設の改修・見直し計画を立てる

計画
① 全体の改修計画の策定 ポートレース場のコンパクト化や効率的な活用方法等を含めた長期的な視点に立った施設の改修・見直し計画を推進します。そのうち本経営計画期間は、アセットマネジメント計画の更新とともに、中央スタンド等の大規模改修を含め、施設全体の整備構想の策定を進めていきます。
実績
<ul style="list-style-type: none"><li>令和6年度にアセットマネジメント実行計画を改定<ul style="list-style-type: none"><li>老朽化に対応する改修スケジュールを平準化し、持続的な施設整備を推進</li></ul></li><li>特に競技棟について、以下の課題あり<ul style="list-style-type: none"><li>令和8年度で築44年を迎える老朽施設</li><li>福岡県西方沖地震（平成17年）や塩害の影響により、構造物のひずみ・設備の腐食が多数確認され、築年数以上の劣化が進行</li><li>遮熱性・断熱性に乏しく、猛暑下での熱中症リスクが高く、選手・職員・委託事業者にとって過酷な職場環境</li><li>今後重大な不具合や自然災害が発生した場合、長期にわたりレース開催に支障をきたし、経営や一般会計への繰出金にも影響が及ぶリスクあり</li></ul>以上から、競技棟の抜本的な更新についての検討が必要</li><li>来場者数の減少傾向を踏まえ、経営効率化の観点から、席種の見直しを実施予定<ul style="list-style-type: none"><li>中央スタンド3階の指定席のうち、利用率が低い個人席を人気が高いグループボックス席等に改修する工事を令和7年度に実施予定</li></ul></li></ul>

計画
② 将来を見据えた芝生広場等の活用方法の検討 福岡ならではの様々な機能を有した憩いの空間としての「パーク化」に向け、芝生広場等の活用方法を検討します。
③ 前売発売所、外向発売所等の集約可能性の検討 機能が類似した外向発売所「ペラボート福岡」と前売発売所の集約化、飲食・物販などの機能強化を検討します。
実績
<ul style="list-style-type: none"><li>令和6年12月25日から外向発売所の営業開始時刻を午前10時 → 午前7時30分に繰り上げ、前売投票所が担っていた早朝発売機能を外向発売所に集約</li><li>これに伴い、前売投票所および前売専用駐車場を廃止し、跡地にパークを整備する方針へ変更</li><li>パークの構成内容<ul style="list-style-type: none"><li>国内最大級の屋内型スケートボード施設</li><li>大型遊具やインクルーシブ遊具を備えたイベント広場</li><li>カフェやショップ等を有するにぎわい施設</li></ul></li><li>芝生広場は引き続きイベントスペースや憩いの場として活用中</li></ul>

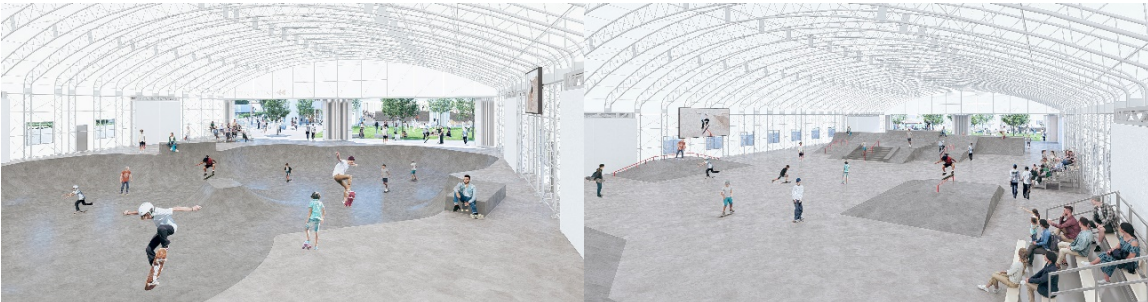
■イメージバース



イベント広場【イメージ】



にぎわい施設【イメージ】



スケートボードパーク【イメージ】



戦略5 長期的な視点に立った施設の改修・見直し計画を立てる

計画
④ <u>本場と外向発売所の動線確保の検討</u> 本場と外向発売所「パラポート福岡」間が安全かつスムーズに往来できるように屋根付きの遊歩道等の整備を検討します。
実績
<ul style="list-style-type: none"><li>令和7年度に以下の施設整備を実施予定<ul style="list-style-type: none"><li>第1立体駐車場とパラポート福岡をつなぐ通路に屋根付きシェルターを設置</li><li>本場から第1立体駐車場までの通路を整備</li></ul></li></ul>

計画
⑤ <u>安全なレース運営に必要な設備の検討</u> 天候や開催時期に影響されず安全にレースが開催できるよう、仮設照明等の設置や風や波の影響を弱めるための防風設備、消波設備の強化について検討します。
実績
<ul style="list-style-type: none"><li>波の影響を抑える設備の更新等を実施<ul style="list-style-type: none"><li>令和5年度に防風・消波効果の高い網付き装置を設置</li><li>毎年冬季には、水面のうねり軽減のため台船を設置</li></ul></li><li>選手の安全と快適な競技環境を確保<ul style="list-style-type: none"><li>令和5年度に敷地内に選手宿舎が完成</li><li>令和7年度には選手控室のロッカーの更新と間仕切りの改修を実施</li></ul></li></ul>

計画
⑥ <u>場内の臨場感を高めるメディア設備の検討</u> 場内の臨場感を高めるため、音響設備や映像設備を充実させ、演出効果のグレードアップを図るとともに、音源や映像素材の効果について検討します。
実績
<ul style="list-style-type: none"><li>イベントホールの大型ビジョン<ul style="list-style-type: none"><li>老朽化に対応するため、令和8年度までに更新を予定</li></ul></li><li>対岸に設置している大型ビジョンの更新・増設<ul style="list-style-type: none"><li>当該ビジョンは競技棟に近接していることから、今後予定する競技棟の建替とあわせて検討が必要</li></ul></li></ul>

財政収支計画の振り返り

- 経営計画を上回る単年度利益（年間 50 億円前後）を継続的に確保
- 生じた剰余金の一部はレース場の施設整備に活用
  - 令和6年度決算において、建設改良積立金として 30 億円を積立
- 一般会計への繰出金は、当初計画（令和3～7年度：135 億円）を大きく上回る見込み
  - 令和6年度末時点で累計 160.7 億円（総額 200.7 億円を見込む）

○収益的収支

経営計画 (税込、単位：百万円)						
区 分	令和3年度	令和4年度	令和5年度	令和6年度	令和7年度	計
収益的収入	64,238	65,270	62,687	63,452	64,138	319,785
収益的支出	61,393	61,843	59,369	60,005	60,599	303,209
収 支 差 引	2,845	3,427	3,318	3,447	3,539	16,576

実績 (税込、単位：百万円)						
区 分	令和3年度	令和4年度	令和5年度	令和6年度	令和7年度	計
収益的収入	85,769	69,334	74,727	69,834	75,733	375,397
収益的支出	78,855	64,607	69,705	65,113	71,928	350,208
収 支 差 引	6,914	4,727	5,022	4,721	3,805	25,189

※令和7年度のみ予算額

○資本的収支

経営計画 (税込、単位：百万円)						
区 分	令和3年度	令和4年度	令和5年度	令和6年度	令和7年度	計
資本的収入	0	0	0	0	0	0
資本的支出	3,696	2,577	3,726	4,440	2,724	17,163
収 支 差 引	△ 3,696	△ 2,577	△ 3,726	△ 4,440	△ 2,724	△ 17,163
補 て ん 財 源	3,696	2,577	3,726	4,440	2,724	17,163

実績 (税込、単位：百万円)						
区 分	令和3年度	令和4年度	令和5年度	令和6年度	令和7年度	計
資本的収入	0	0	0	0	0	0
資本的支出	3,595	4,191	4,478	6,617	9,053	27,934
収 支 差 引	△ 3,595	△ 4,191	△ 4,478	△ 6,617	△ 9,053	△ 27,934
補 て ん 財 源	3,595	4,191	4,478	6,617	9,053	27,934

※令和7年度のみ予算額

○一般会計繰出金

経営計画 (税込、単位：百万円)						
区 分	令和3年度	令和4年度	令和5年度	令和6年度	令和7年度	合計
一般会計繰出金	3,500	10,000				13,500

実績 (税込、単位：百万円)						
区 分	令和3年度	令和4年度	令和5年度	令和6年度	令和7年度	合計
一般会計繰出金	3,500	4,000	4,000	4,570	4,000	20,070

※令和7年度のみ予算額