

ボートレース福岡 第3次経営計画(案)
(令和8年度～令和12年度)

令和8年1月16日
福岡市経済観光文化局
ボートレース事業部

目次

■ 第1章 趣旨

- 1 計画策定の趣旨 1
- 2 計画期間 1

■ 第2章 現状と課題

- 1 ボートレース業界の現状 1
- 2 ボートレース福岡の現状 4
- 3 第2次計画の振り返り 8
- 4 ボートレース福岡の課題 11

■ 第3章 経営方針

- 1 経営理念 13
- 2 主要施策 13

■ 第4章 事業計画

- 1 来場者増加と売上の維持・向上に向けた取組み 15
- 2 地域貢献 16
- 3 施設の適切な維持管理及び運営 17
- 4 経営改善に向けた取組み 18
- 5 社会的責任を果たすための取組み 18

■ 第5章 成果指標

- 1 目標 20
- 2 財政収支計画 20

第1章 趣旨

1 計画策定の趣旨

ボートレース福岡では、平成28年度に特別会計から地方公営企業会計に移行する際、ボートレース事業の経営状況を的確に把握し、持続可能な経営を行うため、第1次経営計画を策定し、以後5年ごとに計画を見直しています。

令和7年度に第2次経営計画が最終年度を迎えたことから、引き続き、公益事業の振興と市財政への貢献という使命を達成するため、第3次経営計画を策定します。

2 計画期間

計画期間は、令和8年度から令和12年度までの5年間とします。

第2章 現状と課題

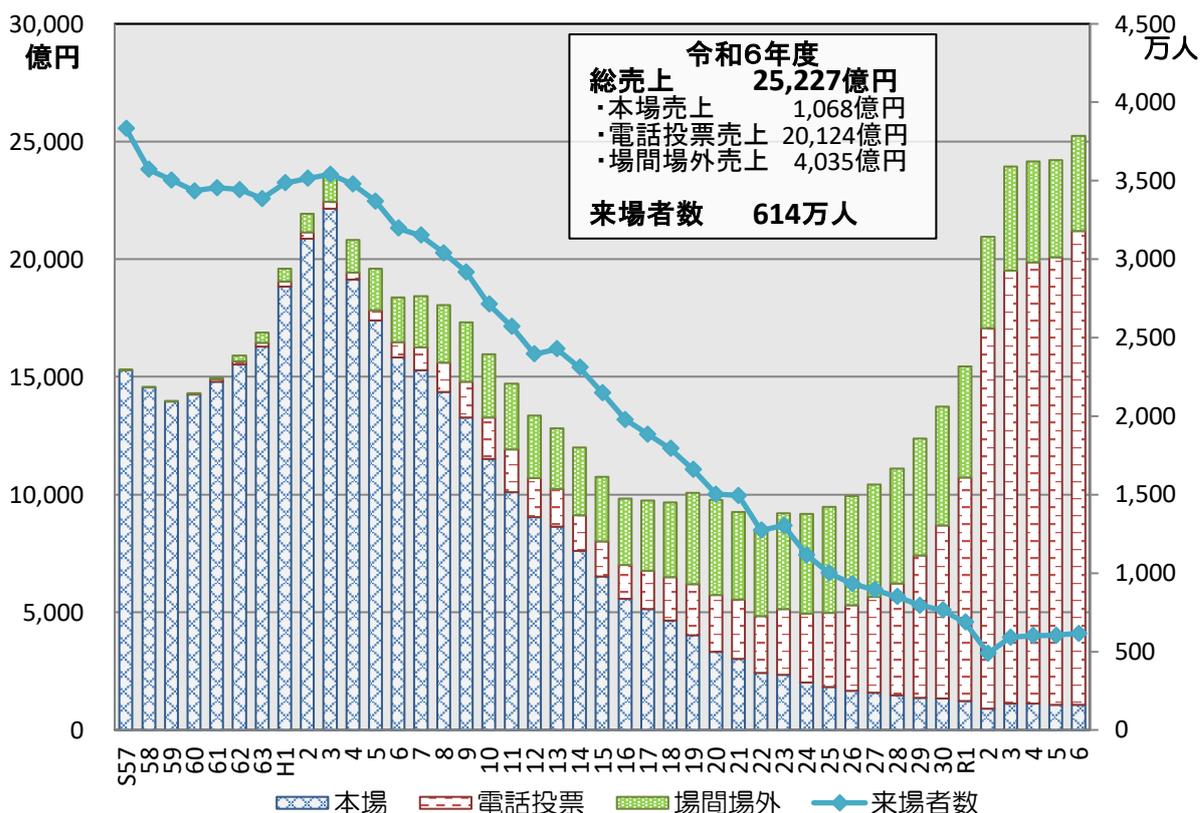
1 ボートレース業界の現状

ボートレース業界は、近年、電話・インターネット投票の利用増加やプロモーション施策の効果などにより、売上が大きく伸びており、令和6年度は2兆5,227億円と4年連続で過去最高を更新しました。

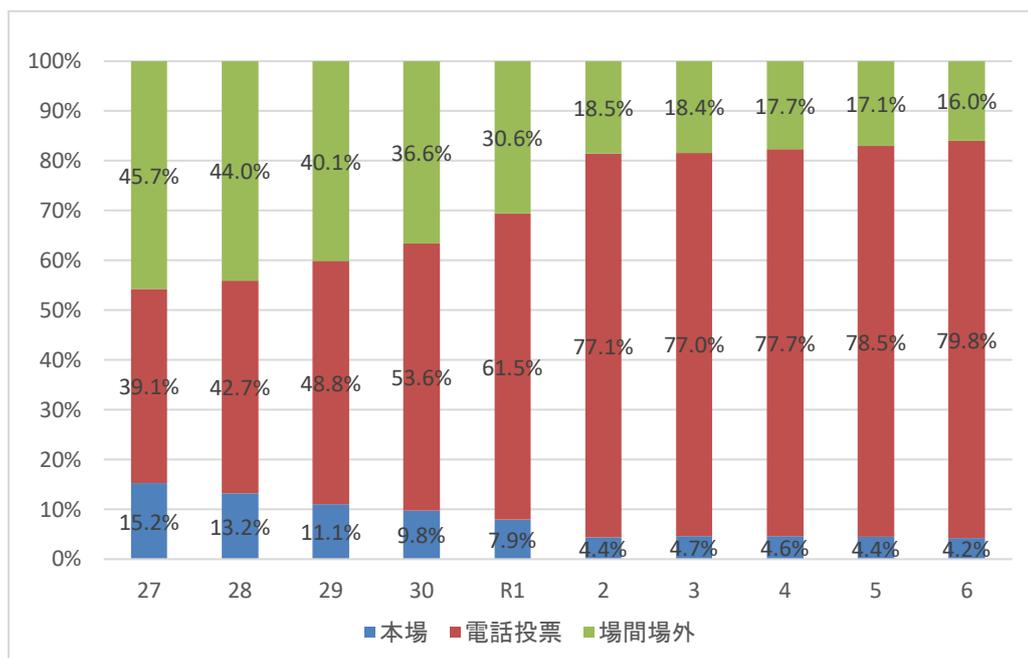
発売形態別では、電話・インターネット投票売上が全体の約8割を占める一方、本場売上は約4%にとどまっており、自宅などから舟券を購入するスタイルが主流となっています。

また、開催時間帯別では、ナイター場の平均売上が最も高く、次いでモーニング場、デイ場の順となっています。これは、ナイターやモーニングが、利用者の生活リズムに合った時間帯に開催されていることに加え、他場との発売時間の重なりが少なく、舟券購入者が集中しやすいことが要因と考えられます。

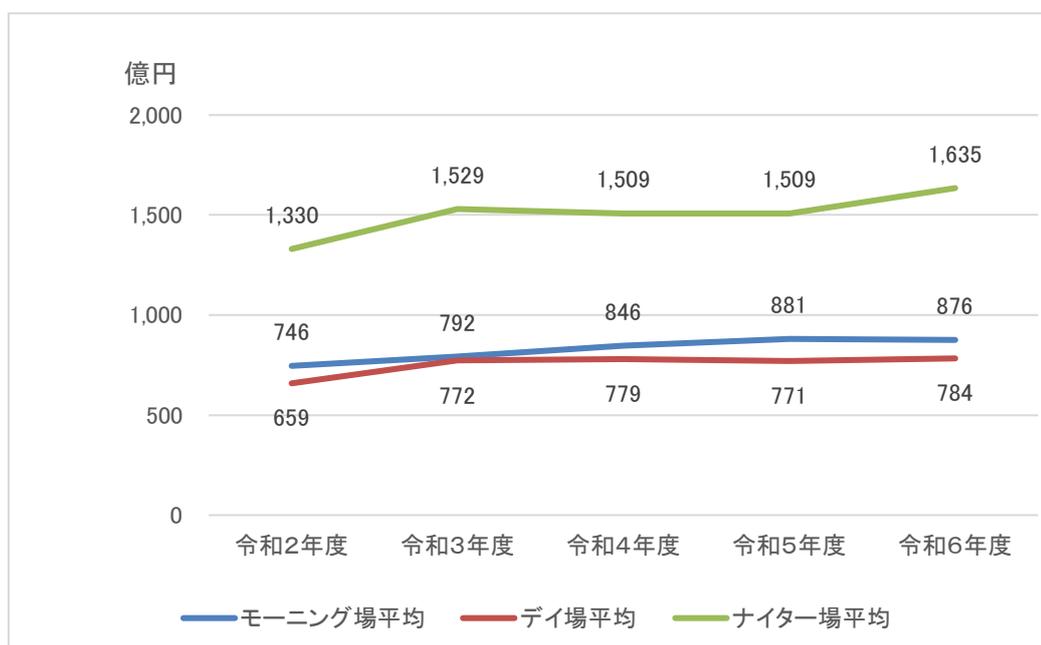
図表1 全国のボートレース場の売上及び来場者数の推移



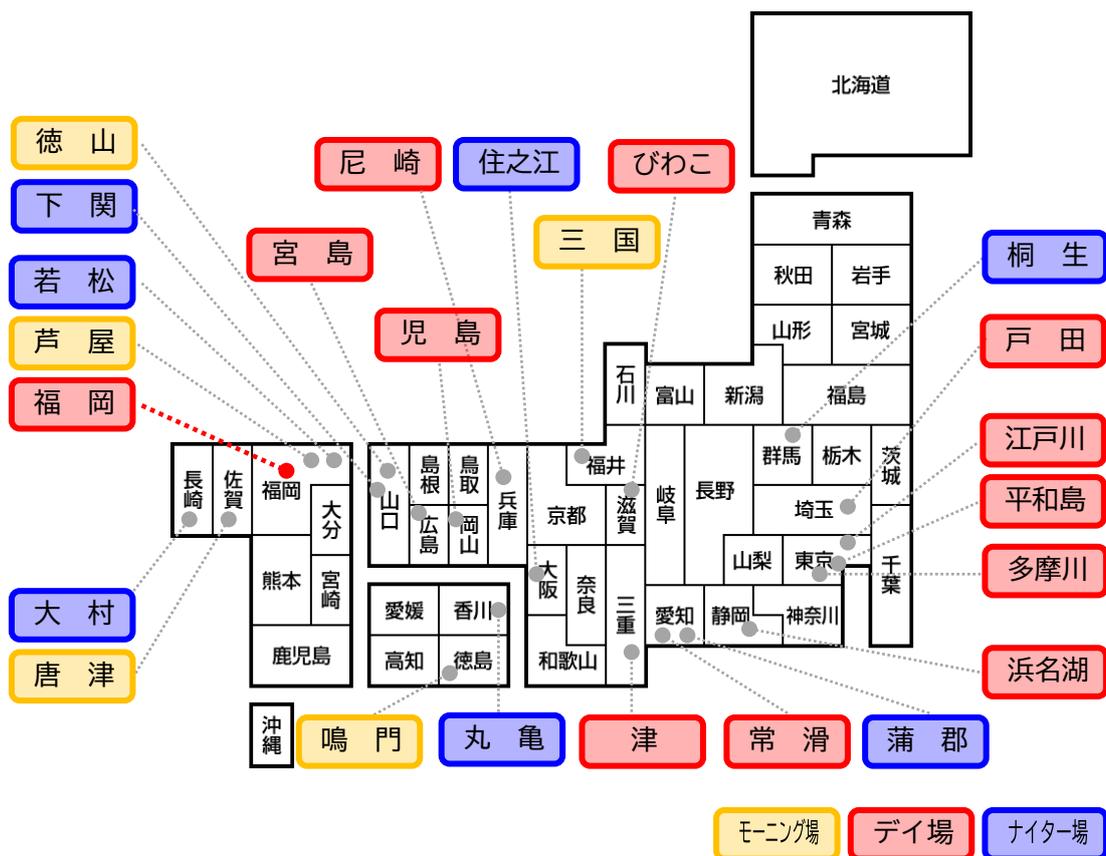
図表2 形態別売上構成比率推移（全国）



図表3 モーニング・デイ・ナイター場別年間売上平均額推移（全国）



図表4 全国のボートレース場の開催状況



図表5 ボートレース場別の発売時間

レース種類	レース場	開催時間の目安	8:00	9:00	10:00	11:00	12:00	13:00	14:00	15:00	16:00	17:00	18:00	19:00	20:00	21:00	22:00	23:00	
モーニング	三國、鳴門、徳山、芦屋、唐津	8:15頃 ～14:30頃	←————→																
デイ	戸田、江戸川、平和島、多摩川、浜名湖、常滑、津、びわこ、尼崎、児島、浜名湖、福岡	10:15頃 ～16:50頃		←————→															
サマータイム (薄暮)	平和島、多摩川、浜名湖、福岡	概ね11:00以降 ～18:00頃		←————→															
ナイター	桐生、蒲郡、住之江、丸亀、下関、若松、大村	概ね15:00以降 ～20:50頃								←————→									
ミッドナイト レース(注)	下関、若松、大村	17:00以降 ～22:45頃										←————→							

(注) 試行中

2 ポートレース福岡の現状

(1) 本場開催レース

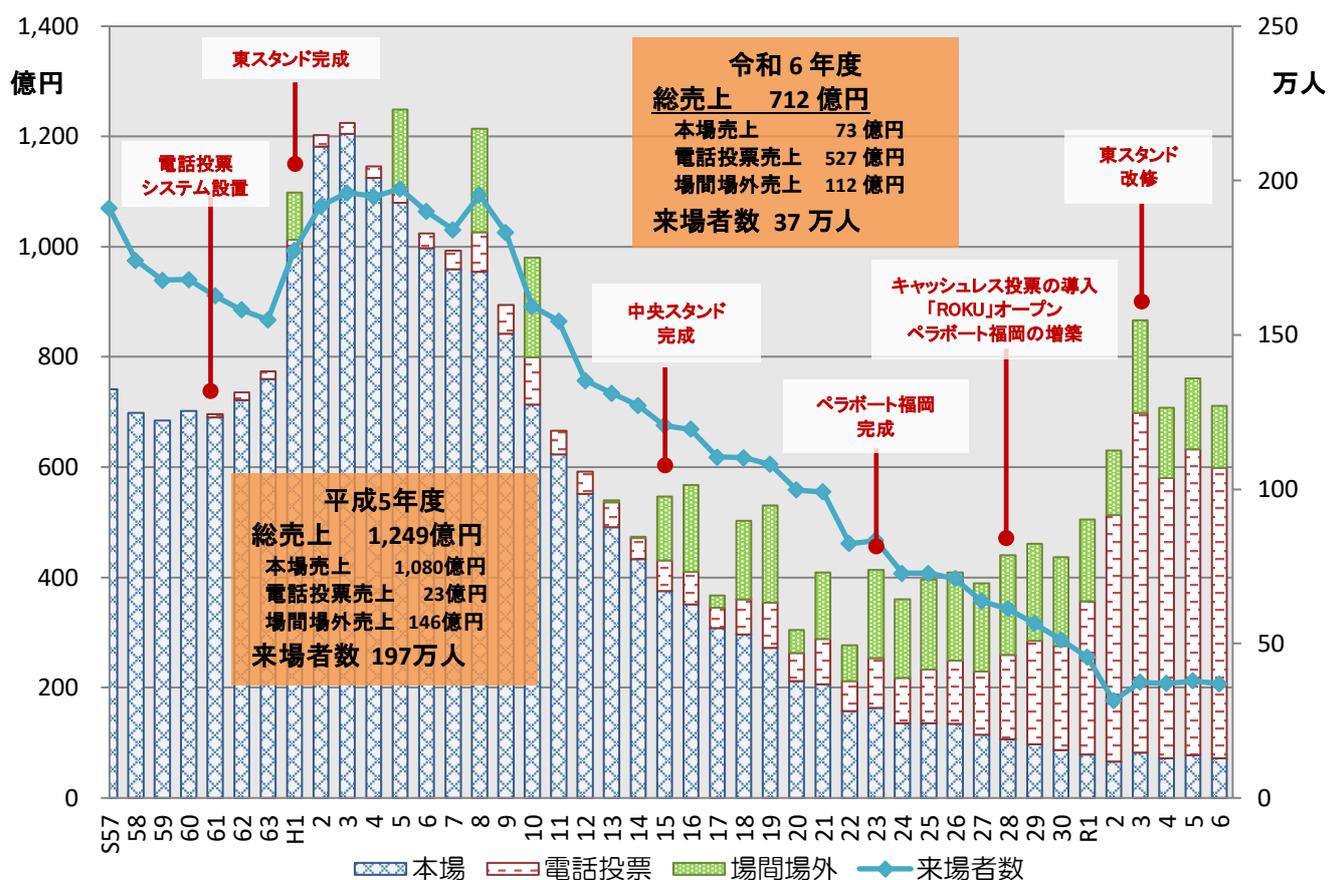
ア 売上及び来場者数の推移

ポートレース福岡開催レースの売上は、平成5年度の1,249億円をピークに減少が続き、平成22年度には277億円まで落ち込みましたが、その後は回復傾向へと転じ、令和6年度には712億円となっています。短期的に見ると、直近4年間（令和3～6年度）の年間平均売上は762億円で、第1次計画期間（平成28～令和2年度）の平均495億円と比べ約1.5倍に増加しています。

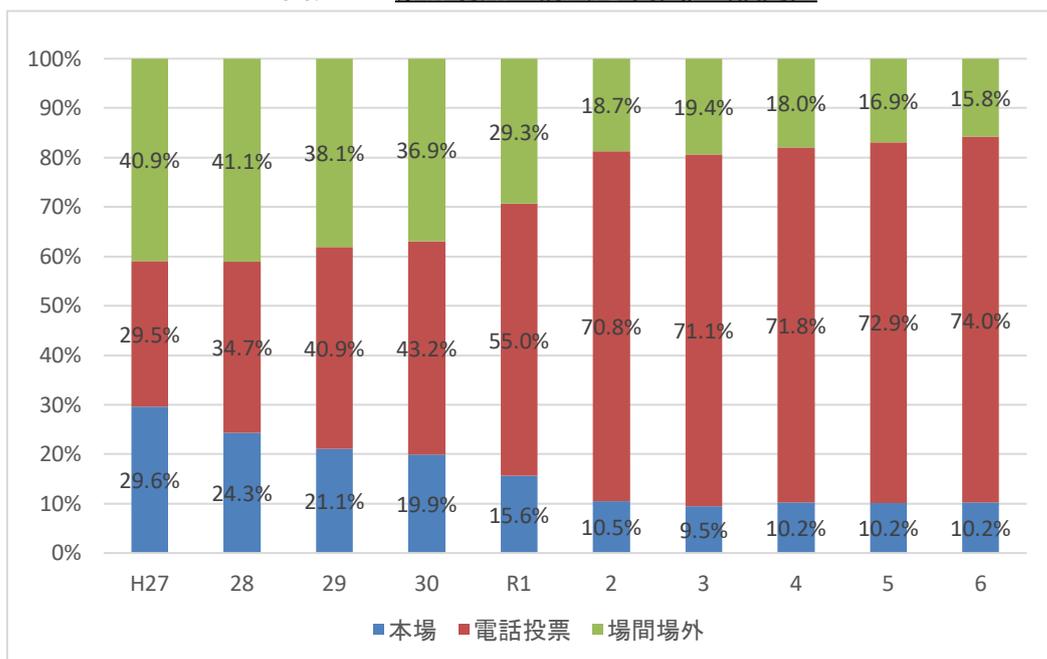
発売形態別では、電話・インターネット投票売上が全体の約74%を占め、本場売上は約10%にとどまっていますが、全国平均（約4%）と比べると本場売上の比率はやや高い状況です。

来場者数については、電話・インターネット投票の普及等により、平成5年度の197万人から令和6年度には37万人へと大きく減少しているものの、令和3年度以降は毎年37万人台を維持しており、横ばい傾向にあります。

図表6 ポートレース福岡の売上及び来場者数の推移 ※福岡都市圏広域行政事業組合の開催分を含む



図表7 形態別売上構成比率推移（福岡）

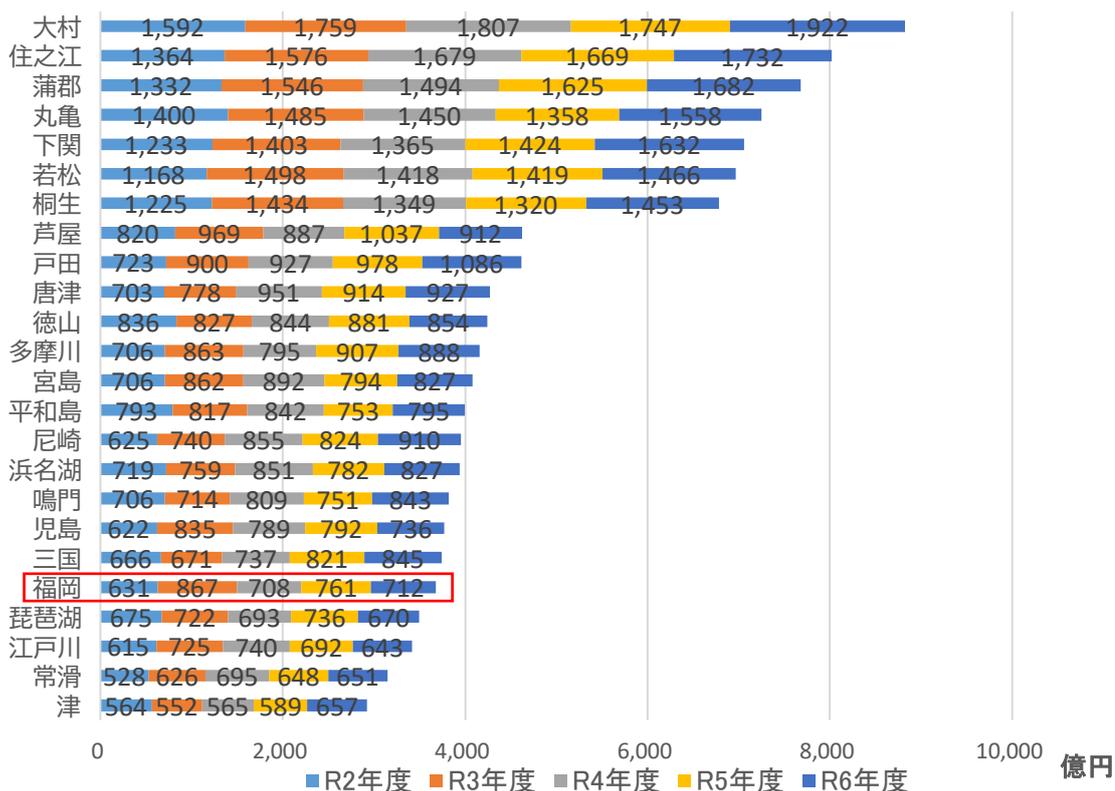


イ 他場との比較

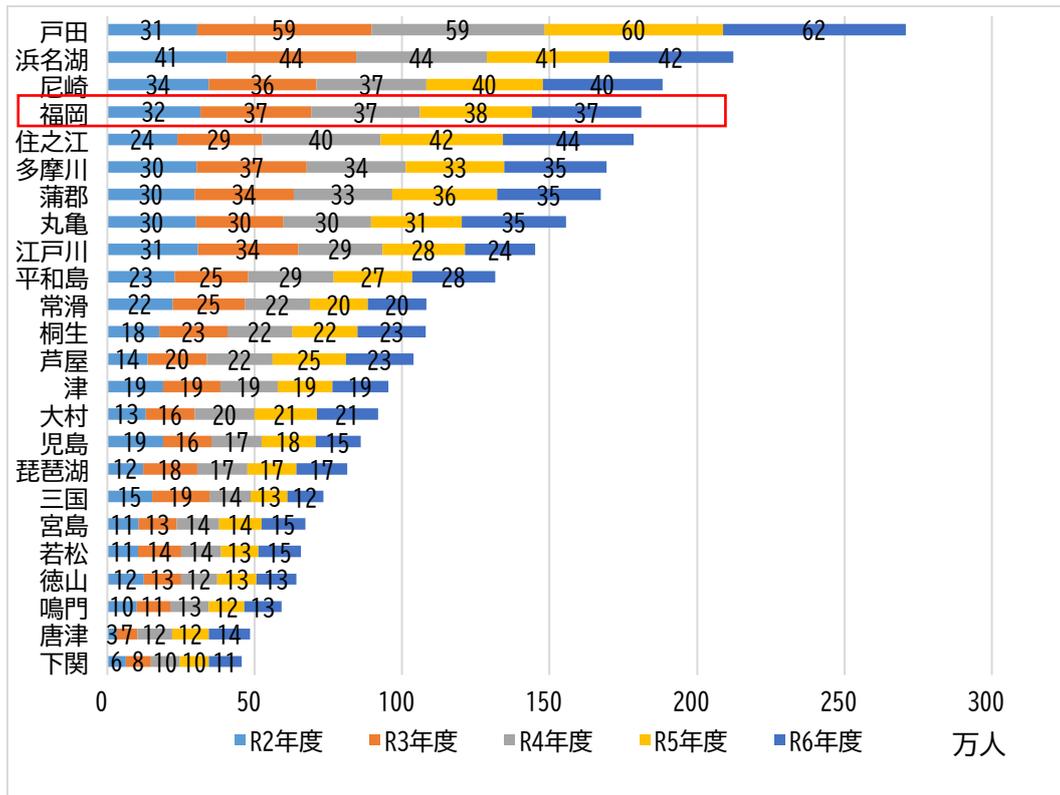
ボートレース福岡開催レースの令和2年度から6年度までの年間平均売上は、736億円で、全国のボートレース場24場中20位に位置しています。売上面では課題があるものの、一定の水準を安定的に維持しており、今後の取組み次第で更なる伸びが期待される状況です。

一方、同期間の来場者数の平均は、約37万人で、全場中4位となっています。電話・インターネット投票が主流となる中であっても、来場者数が比較的多いことは、都市部に立地する福岡ならではの特性といえます。

図表8 全場総売上比較（令和2～6年度）



図表9 全場来場者数比較（令和2～6年度）



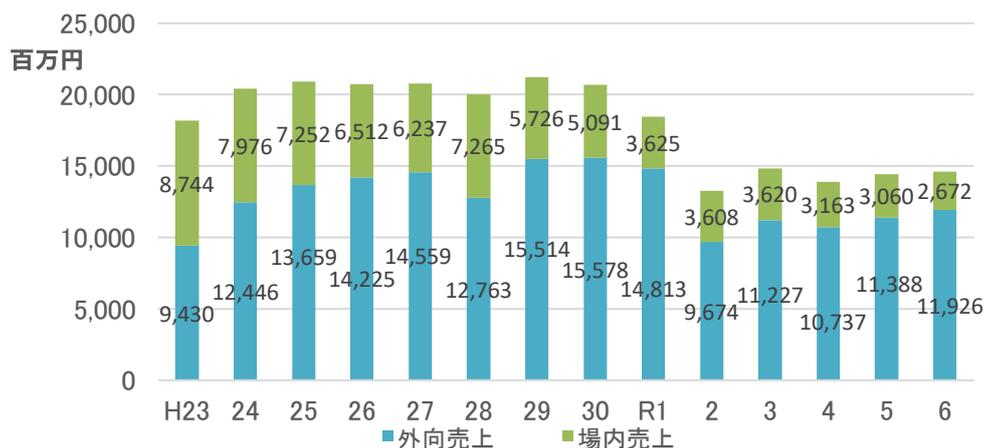
(2) 他場開催レースの発売事務受託

ア 売上の推移

ボートレース福岡では、本場及び外向発売所「ペラボート福岡」において、他場開催レースの舟券を発売しています。その売上は、平成23年度のペラボート福岡開設以降、おおむね年間200億円規模で推移してきましたが、新型コロナウイルス感染症による外出自粛の影響により、令和2年度には133億円まで落ち込みました。その後は徐々に回復の兆しが見られるものの、令和6年度は146億円にとどまっています。

これらの売上のうち、約17%が発売事務受託料として収入となることから、今後も安定的な収益確保に向けて、他場開催レースの売上促進に継続して取り組んでいく必要があります。

図表10 他場開催レースの売上推移（福岡）

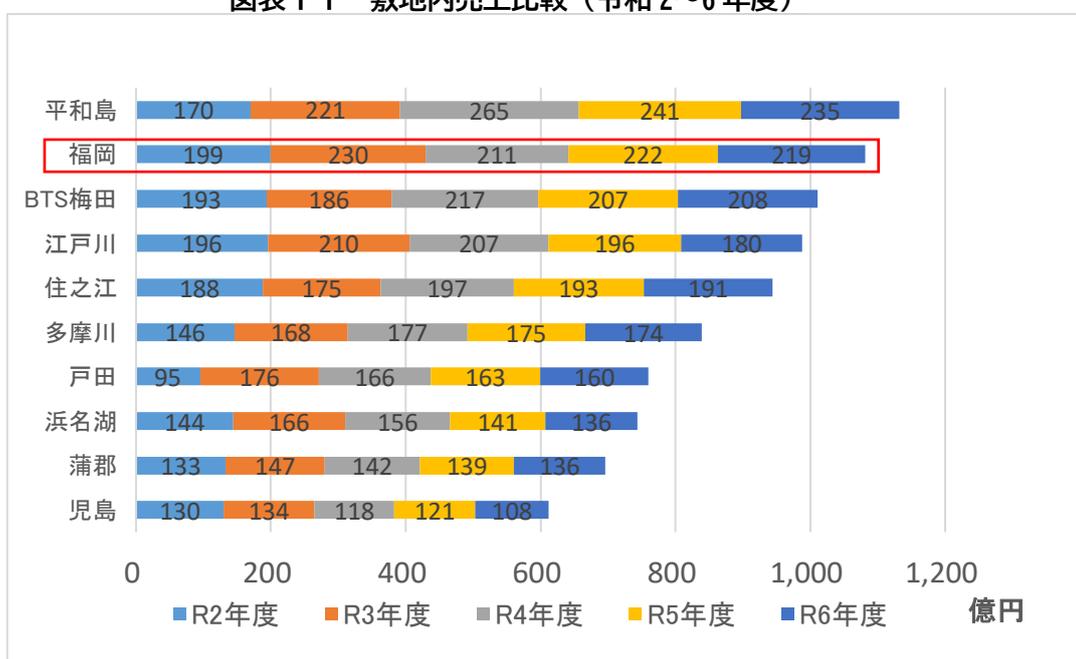


イ 敷地内売上上位を支えるペラボート福岡

敷地内（本場及び外向発売所）において発売した本場開催レース及び他場開催レースの舟券売上（以下「敷地内売上」）について、令和2年度から6年度までの5年間累計で見ると、福岡の売上は1,081億円となっており、全国のボートレース場（外向発売所を含む）及び場外発売場108箇所中、2位に位置しています。

このように高水準の売上を維持できている要因としては、本市の敷地内売上の約5～6割を占める外向発売所「ペラボート福岡」の存在が大きく寄与しています。他場開催レースの売上においては、その約8割をペラボート福岡が占めており、受託発売の中核拠点として重要な役割を果たしています。今後も、この優良な販売拠点を最大限に活用し、着実な収益の確保を図っていくことが求められます。

図表11 敷地内売上比較（令和2～6年度）



3 第2次計画の振り返り

(1) 販売促進に関する取組み

他場との競合が少なくなる後半レースにおける電話・インターネット投票の売上向上を図るため、平成30年度から実施しているサマータイムレース（薄暮レース）について、令和3年度からは「早い薄暮」と「遅い薄暮」の2パターンを設定し、売上効果の最大化に向けた取組みを進めてきました。

また、各種 SNS を活用し、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発信するとともに、幅広い世代を対象とした多様な集客イベントを展開するなど、販売促進に関する取組みを実施してきました。

(2) イメージアップに関する取組み

グレードレースや市の大型イベントの開催時期にあわせ、場内各所で花の装飾を実施するなど、来場者に親しみやすい空間づくりを進めてきました。

また、レース非開催日においても施設を活用し、ファミリー向けイベントやeスポーツイベントを実施するなど、市民が楽しめる企画を催し、施設を身近に感じてもらうための取組みを行ってきました。

さらに、令和5年7月には、「世界水泳選手権 2023 福岡大会」の開会式会場としてボートレース福岡の施設が使用され、市の一大イベントを支える役割を担いました。

(3) 施設の効率的な運用に関する取組み

令和6年12月には、外向発売所の営業開始時刻を午前10時から午前7時30分に繰り上げるとともに、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するなど、施設運用の見直しを行いました。

これに伴い、前売投票所及び前売専用駐車場を廃止し、跡地には、国内最大級の屋内型スケートボード場、大型遊具・インクルーシブ遊具を備えたイベント広場、飲食店やショップを有するにぎわい施設などからなるボートレースパーク（仮称）を整備することとしており、令和8年10月の供用開始に向けて、現在工事を進めているところです。

(4) 財政収支計画の振り返り

○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

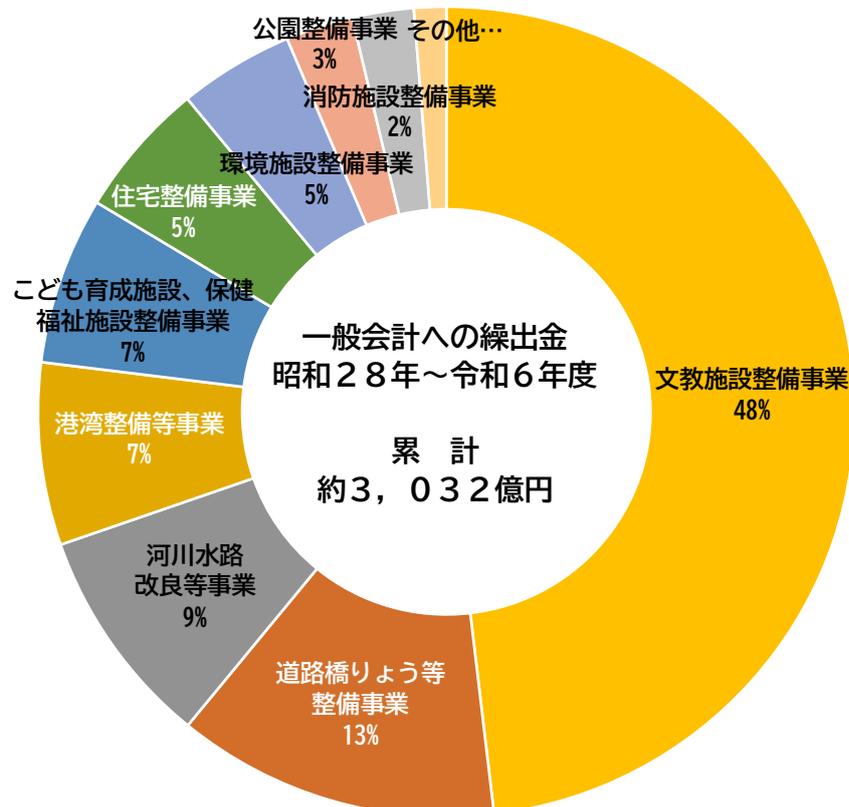
(総括)

収益的収支については、スマートフォンやインターネット環境の普及に伴い、電話・インターネット投票の売上が大きく伸長し、さらに、令和3年12月に開催したプレミアム G1 クイーンズクライマックスが想定を上回る売上を記録したことから、令和3年度には平成10年度以来となる800億円台の売上となりました。その後も、SGレースの開催有無により変動はあるものの、おおむね年間700億円規模の売上を維持しており、その結果、単年度利益も経営計画を大きく上回る状況が続き、年間50億円前後の安定した利益を確保しています。

このようにして生じた計画以上の剰余金は、その一部をボートレース福岡パークウ化事業や第1立体駐車場をはじめとする施設整備に充てるため、令和6年度決算において建設改良積立金として30億円を積み立てました。

また、一般会計繰出金については、当初計画では令和3年度から7年度までの5年間で135億円を繰り出す予定でしたが、実績ではこれを大幅に上回る200.7億円(令和6年度までの累計で160.7億円)を繰り出す見込みであり、令和6年度には累計繰出額が3,000億円を突破しました。

図表12 一般会計への繰出金



4 ポートレース福岡の課題

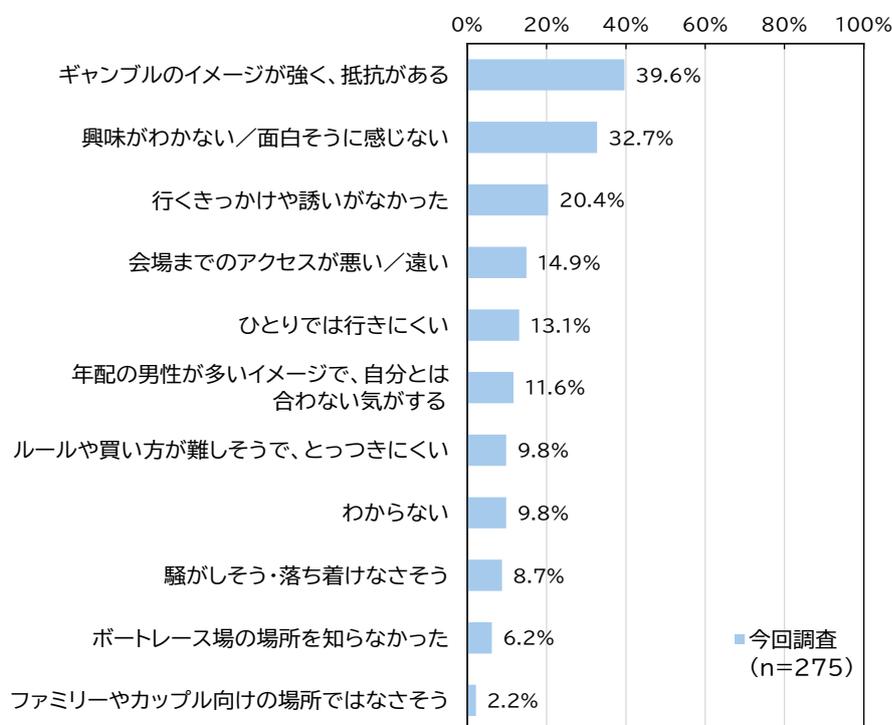
(1) 売上及び来場者数

売上の維持・向上に向けた取組みが引き続き求められるとともに、都心立地を生かした集客力の強化が、今後も重要な課題です。

(2) ポートレースのイメージ

ポートレース場に行ったことがない人の理由として、「ギャンブルのイメージが強く抵抗がある」(39.6%)や「興味がわかない・面白そうに感じない」(32.7%)などの声が多く(令和7年9月アンケート調査)、ポートレースに対する抵抗感や関心の低さが来場の主な障壁となっています。

図表13 ポートレースに行ったことがない理由



(3) 施設の維持管理

第2次計画期間中に、中央スタンドの空調設備の更新や照明設備のLED化を行うとともに、第1立体駐車場の大規模な改修に着手するなど、施設の機能向上に向けた取組みを進めてきましたが、一方で、昭和57年に竣工した競技棟をはじめ老朽化が進む施設・設備は依然として多く、持続的かつ安定的なレース運営や顧客満足度の向上のためには、引き続き適切な維持管理・更新が不可欠です。

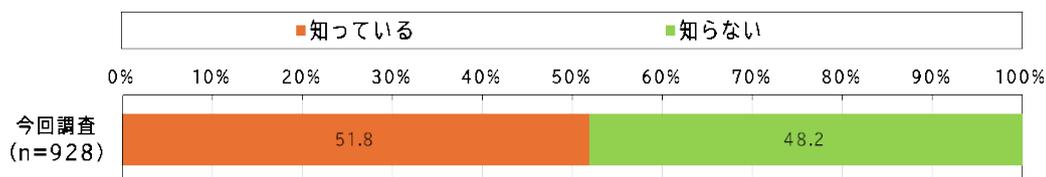
(4) 顧客ニーズへの対応

アンケート調査を通じて顧客ニーズの把握に努めているものの、その結果に基づいた効果的な施策の実施が十分といえません。持続的なボートレース事業の実施のためには、顧客満足度の一層の向上を図るとともに、経費節減にも継続的に取り組む必要があります。

(5) 繰出金による社会貢献の認知度

直近4年間（令和3～6年度）の繰出金は平均40億円と安定的に拠出している一方で、ボートレース福岡の収益金がまちづくりに活用されていることを「知らない」と答えた人が約半数にのぼっており（令和7年9月アンケート調査）、収益金の使途や社会的意義が市民に十分伝わっていません。

図表14 ボートレース福岡の収益金がまちづくりに活用されていることの認知度



第3章 経営方針

1 経営理念

本計画では、今後の経営の基本的な考え方を明らかにするため、新たに経営理念を定めます。経営理念は、ポートレース福岡が目指す姿や果たすべき使命を示すものであり、今後の事業展開の指針として全ての取組みの根幹となるものです。

【経営理念】

レジャー感覚で気軽に訪れることができる都市型ポートレース場として、来場そのものが楽しい体験となる空間を創出し、スポーツとしての迫力や感動を提供しながら、安定的な収益確保による福岡市財政への持続的な貢献を通じて、市民生活の質の向上に寄与します。

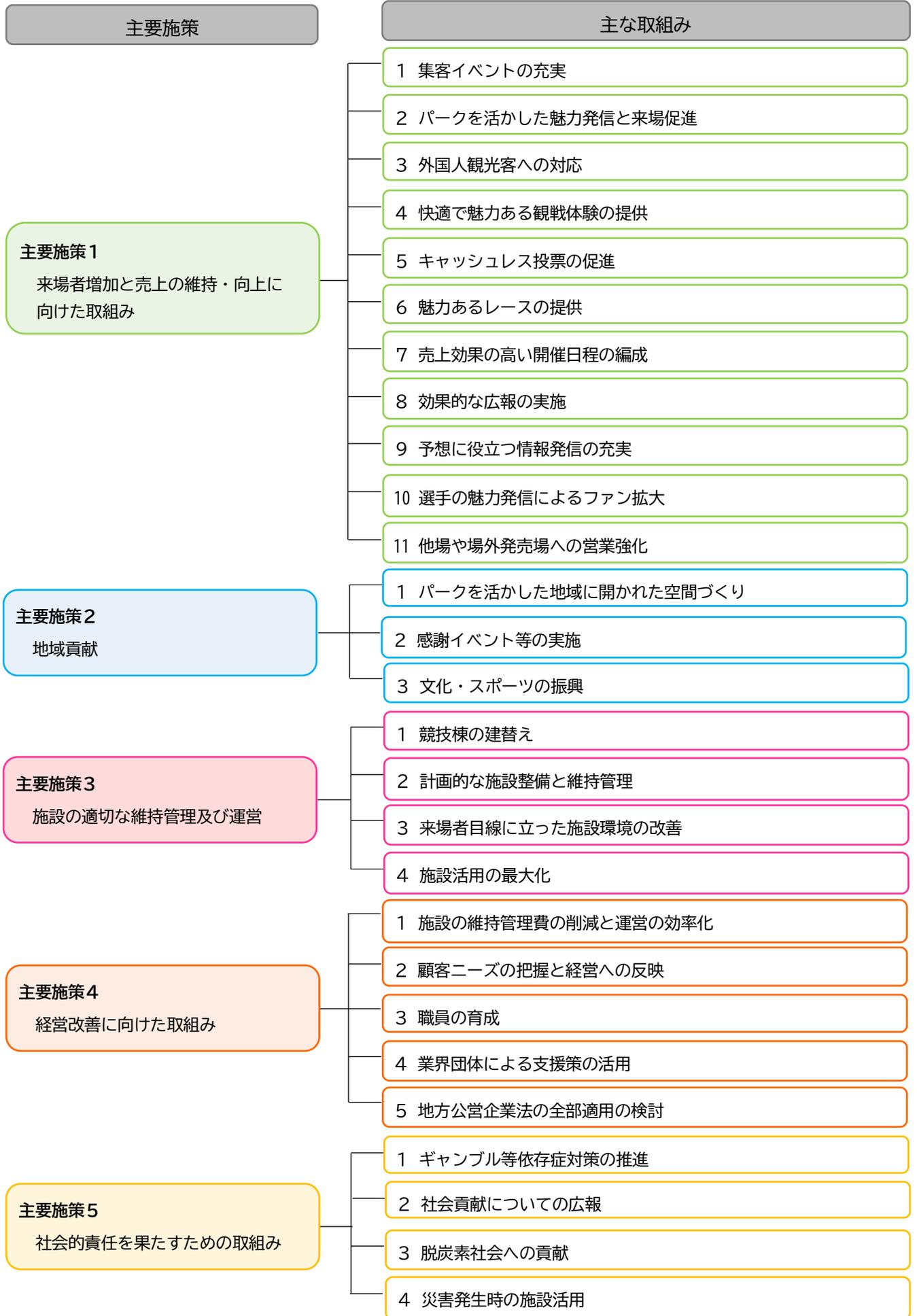
2 主要施策

第2章4で掲げた課題に対応し、経営理念の実現を図るため、次の5つの主要施策に取り組めます。

主要施策1	来場者増加と売上の維持・向上に向けた取組み
主要施策2	地域貢献
主要施策3	施設の適切な維持管理及び運営
主要施策4	経営改善に向けた取組み
主要施策5	社会的責任を果たすための取組み

主要施策ごとに取り組む事業内容を次頁のとおり示します。各事業の具体的な内容については、第4章で詳述します。

【施策体系図】



1 来場者増加と売上の維持・向上に向けた取組み

(1) 集客イベントの充実

ファミリー層や若年層をはじめ幅広い世代を対象に、体験型や季節感のあるイベントなど、多様な場内イベントを展開し、ボートレース観戦にとどまらない楽しさを提供することで、来場促進とにぎわいの創出を図ります。

また、初心者教室やピット観戦ツアーなどを通じて、初めて来場する方から長年のファンまで幅広い層が楽しめる機会を提供し、新たなファンの獲得とリピーターの定着を図ります。

(2) パークを活かした魅力発信と来場促進

ボートレースパーク（仮称）内で、ボートレース場内のイベントと連動した企画や大型ビジョンを活用した情報発信などを実施することにより、ボートレースの魅力を広く伝え、来場促進につなげます。

(3) 外国人観光客への対応

外国人観光客の来場促進を図るため、英語や中国語、韓国語など多言語による情報提供を充実させるとともに、外国人観光客への周知手法や観光関連事業者との連携のあり方について検討を進め、ボートレース福岡の魅力在海外にも発信していきます。

(4) 快適で魅力ある観戦体験の提供

快適で清潔な環境の維持と安全管理の徹底を図り、来場者が互いに気持ちよく観戦できるよう、秩序の維持と円滑な運営に努めます。

また、案内や接遇においては、ボートレース初心者や外国人に対しても分かりやすく丁寧に対応できる体制の充実を進めます。

あわせて、来場する楽しみを一層高めるため、ここでしか味わえない体験や地域性を活かした取組みを取り入れ、ボートレース福岡ならではの特色づくりを進めます。

(5) キャッシュレス投票の促進

来場者の舟券購入時の混雑緩和や利便性向上に向けて、キャッシュレス投票の利用促進を図ります。

(6) 魅力あるレースの提供

ファンの注目度が高く大きな売上げが見込めるSGやPGIといったグレードの高いレースの誘致に引き続き取り組んでいきます。また、観戦や投票の楽しさを高めるため、予想しやすく親しみやすい企画レースや地元選手を中心とした特選レースの実施など、番組編成の工夫を図り、ファン層の拡大と定着を図ります。

(7) 売上効果の高い開催日程の編成

売上効果の最大化に向け、サマータイムレース（薄暮レース）の日程を最大限確保するとともに、他場との発売時間の重複を極力避けるなど、より効果的な開催編成を図ります。

(8) 効果的な広報の実施

WEB や SNS、各種メディア、パブリシティ等を効果的に活用した広報や市のイベントと連携した PR などを行うことにより、ボートレース福岡の認知度の向上や来場促進、売上拡大につなげます。

(9) 予想に役立つ情報発信の充実

福岡の競走水面やレース傾向などの特徴を分かりやすく伝える情報発信を進めるとともに、予想番組の生配信やピットレポートによる直前情報の提供など、予想に役立つコンテンツの充実を図ります。こうした取組みを通じて、電話投票を中心とした売上の拡大を図ります。

(10) 選手の魅力発信によるファン拡大

ボートレースの主役である選手の個性や魅力を広く伝え、ファンが選手を応援する楽しさや親しみを感じられるような取組みを進めます。また、将来のスター選手育成を見据え、フレッシュルーキーなど若手選手の積極的な広報を行い、認知度の向上と成長の後押しを図ります。

(11) 他場や場外発売場への営業強化

他場や場外発売場での発売促進に向け、各場の売上実績等を踏まえた効果的な営業活動を展開します。特に、外向発売所「ペラボート福岡」における他場開催レースの舟券売上実績の高さを強みとして、他施行者との連携を強化し、限られた発売枠の中で福岡のレースをより多く発売していただけるよう働きかけていきます。

(12) 他場開催レースの発売強化

外向発売所「ペラボート福岡」において、発売場数を現行の1日最大8場から拡大し、ファンの舟券購入機会の拡充を図ります。これにより、他場開催レースの売上向上につなげ、発売事務受託料のさらなる安定的な確保を目指します。

2 地域貢献

(1) パークを活かした地域に開かれた空間づくり

ボートレースパーク（仮称）を地域に開かれた場として位置づけ、大型遊具やインクルーシブ遊具、幼児向けのランニングバイクコースなど、子どもがのびのびと体を動かせる環境を提供するとともに、スケートボード場を適切に管理運営し、利用者が快適に利用できるよう努めます。

また、イベント広場については、事業者や地域団体等による活用も可能とすることで、市民の交流の場としての機能を高め、地域の魅力発信やにぎわいづくりにつなげます。

こうした取組みを通じて、ボートレース場が地域社会のにぎわいと共生の拠点として定着することをめざします。

(2) 感謝イベント等の実施

市民の皆さまへの日頃の感謝を込めた交流イベントを実施します。

地元産品や各地の特産物を廉価で販売し、地域の方々に喜んでいただける内容とし、地元産業の振興にもつなげる取組みとして展開します。

また、年に1回以上、ボートレース場を無料開放し、ゴムボート試乗体験や家族向けのアトラクションなど、幅広い世代が楽しめる特別イベントを実施してボートレースへの親近感の醸成を図ります。

(3) 文化・スポーツの振興

Fukuoka Art Next との連携により、アーティストが制作するビジュアルデザインを展開し、アートの方でボートレースの新しいイメージを創出します。さらに、地域のプロスポーツチームとのタイアップを通じて、共同 PR やイベント開催を進め、相互にファン層を広げる取組みを推進するとともに、福岡市の文化・スポーツの振興に寄与します。

3 施設の適切な維持管理及び運営

(1) 競技棟の建替え

老朽化が進む競技棟について、競技運営の安全性と効率性を確保するとともに、選手の快適な競技環境を整えるため、建替えに向けた検討及び整備を計画的に進め、早期の完成に向けた着実な推進を図ります。

(2) 計画的な施設整備と維持管理

レース運営や来場者サービスを支える各種施設・設備について、老朽化の進行や使用状況を踏まえ、計画的な整備と適切な維持管理を行います。

安全で安定した競走環境を確保するとともに、来場者の利便性向上や効率的な運営につながるよう、点検結果や利用実態に基づき整備計画を見直しながら、長寿命化と維持管理コストの最適化に努めます。

(3) 来場者目線に立った施設環境の改善

来場者が快適に観戦や滞在を楽しめるよう、利用者の視点に立った施設環境の改善を進めます。案内表示の工夫や場内装飾など、来場者にとって分かりやすい、快適な環境づくりに取り組みます。

(4) 施設活用の最大化

第1立体駐車場を、都心部への自動車流入抑制を目的としたフリンジパーキング事業等に活用するなど、市の施策に引き続き協力します。また、十分に活用がなされていない特別観覧施設「ROKU」や場内の空きスペースについても、有効的な活用方法を検討します。

4 経営改善に向けた取組み

(1) 顧客ニーズの把握と経営への反映

ボートレース福岡の運営やサービス向上に向け、定期的にアンケート等を実施し、お客様の意見や要望を把握します。

得られた結果を分析し、施設整備や販売促進策など各分野の改善に反映させることで、利用者満足度の向上と経営の継続的な改善につなげます。

(2) 施設の維持管理費の削減と運営の効率化

来場者数が比較的少ない日には、スタンドの一部を閉鎖するなどの運用を行い、施設の維持管理費の削減と運営の効率化を図ります。閉鎖にあたっては、来場者の動線や利便性に十分配慮し、必要なサービス水準を維持できるよう留意します。

(3) 職員の育成

ボートレース事業の持続的な運営を支えるため、職員の専門性と実行力の向上を図ります。各分野に応じた研修機会を確保し、計画的な育成を進めるとともに、業界団体が実施する研修への参加を通じて、業界全体の動向や先進的な取組みを学ぶ機会を広げます。これらを通じて、組織全体の対応力とチーム力の強化を目指します。

(4) 業界団体による支援策の活用

販売促進や施設整備に対する業界団体の支援事業による金銭的支援を積極的に活用し、経営改善と事業効果の向上を図ります。

(5) 地方公営企業法の全部適用の検討

将来的な組織運営のあり方を見据え、地方公営企業法の全部適用について、その効果や影響を踏まえながら慎重に検討していきます。適用に伴うメリットや課題、必要となる体制整備等を整理し、本市の事業運営に最も適した形を模索します。

5 社会的責任を果たすための取組み

(1) 一般会計への繰出し

将来的に必要なとなる施設整備等にかかる費用を十分に考慮したうえで、事業の安定的な運営を前提に、可能な限りの額を一般会計に繰り出していきます。

(2) 社会貢献についての広報

ボートレース事業の収益が地域の発展や市民生活の向上に寄与していることを広く周知し、事業の公共性や社会的意義についての理解促進を図ります。

(3) ギャンブル等依存症対策の推進

公営競技の施行者としての社会的責任を踏まえ、ギャンブル等依存症対策の取組みを総合的に推進します。来場者が安心してレースを楽しめるよう、場内相談窓口において適切な相談対応を行うとともに、本人や家族からの申請に基づく入場制限を適切に実施し、あわせてインターネット投票の利用制限制度の案内・周知を行います。また、業界団体が行う啓発活動や相談支援と連携し、電話相談窓口の案内やリーフレット等の配布を進めます。さらに、射幸心を過度に煽る表現を用いた広報や販売促進を行わないよう留意し、適正な情報発信に努めます。加えて、福岡県ギャンブル等依存症対策連携会議への参画を通じて、関係機関との情報共有や連携を図り、地域全体での依存症対策の充実に貢献します。

(4) 脱炭素社会への貢献

施設全体で再生可能エネルギー由来の電力を引き続き調達し、温室効果ガス排出の削減に取り組みます。また、太陽光発電設備の導入を検討し、再生可能エネルギーの活用による環境負荷の低減を図ります。さらに、ボートレース業界全体で進められている E30 燃料(エタノール 30% 配合ガソリン)の導入や関連施設の改修等を進め、環境に配慮したボートレース場運営を推進します。

(5) 災害発生時の施設活用

大規模災害発生時には、ボートレース場を帰宅困難者受入施設として活用します。受入時に混乱が生じないよう、関係機関と連携して、必要な備えや体制整備に努めます。

第5章 成果指標

1 目標

施策の成果を検証できるよう、下記のとおり成果指標を設定します。

成果指標	現状値	目標値
売上(※1)	727 億円(令和4~6年度平均)	755 億円(令和8~12年度平均)
繰出金	5年間で135 億円(第2次経営計画)	5年間で180 億円(令和8~12年度合計)
来場者数(※1)(※2)	57 万人(令和7年度推計)	60 万人(令和8~12年度平均)
来場者満足度	83.2%(令和7年9月調査)	85%(令和12年度)
社会貢献認知度	51.8%(令和7年9月調査)	75%(令和12年度)

(※1)売上及び来場者数は、福岡都市圏広域行政事業組合の開催分を含む

(※2)来場者数は、外向発売所及び本場無料(10レース以降)来場者を含む

2 財政収支計画（令和8年度～令和12年度）

本計画期間における売上の見込みは、【図表15】のとおりであり、これを踏まえた収支の見通しは、【図表16】のとおりです。

なお、令和8年度については現時点の見積額であり、本計画策定までの間に変更の可能性がります。

図表15 売上見込み

(単位:百万円)

区 分	令和8年度	令和9年度	令和10年度	令和11年度	令和12年度	計
ポートレース福岡開催レース	72,744	73,936	77,625	74,571	78,784	377,660

※福岡都市圏広域行政事業組合の開催分を含む

図表16 財政収支計画

■ 収益的収支

(税込、単位:百万円)

区 分	令和8年度	令和9年度	令和10年度	令和11年度	令和12年度	計
収 益 的 収 入	71,918	74,387	78,232	75,017	79,413	378,967
収 益 的 支 出	68,319	70,304	73,911	70,935	74,978	358,447
収 支 差 引	3,599	4,083	4,321	4,082	4,435	20,520

■ 資本的収支

(税込、単位:百万円)

区 分	令和8年度	令和9年度	令和10年度	令和11年度	令和12年度	計
資 本 的 収 入	300	0	0	0	0	300
資 本 的 支 出	5,855	4,777	4,774	5,024	4,559	24,989
建設改良費等	1,855	1,277	1,274	1,524	1,059	6,989
一般会計繰出金	4,000	3,500	3,500	3,500	3,500	18,000
収 支 差 引	△ 5,555	△ 4,777	△ 4,774	△ 5,024	△ 4,559	△ 24,689

