

令和5年度 事務事業評価表 (令和4年度実績)

事務事業名		モーターボート競走事業			担当所属	ボートレース管理課			
基本情報	分野	9都市経営		事業期間	～ 永年				
	基本施策	3 効率的かつ効果的な行政マネジメントの推進		会計種別	モーターボート競走事業会計				
	推進施策	3 健全な財政運営		実施計画	総合戦略				
事業概要	対象	モーターボート競走事業によって得られた収益をもって、市が提供する市民サービスの充実や、まちづくり施策の円滑な実施を支えます。							
	意図	モーターボート競走法（第1条、第31条）等に規定されているとおり、住民福祉の向上に寄与します。							
	成果	昭和28年の開設以来、旧徳山市時代を含め、令和3年度決算までで約712億円を一般会計へ繰り出した。							
	手段	今後も安定的にモーターボート競走事業を実施することで、その収益を一般会計へ継続的に繰り出し、住民福祉の向上や市の財政運営の健全化等に貢献します。							
指標	活動指標	指標名		単位	R2年度実績	R3年度実績	R4年度実績	R5年度見込	
		当年度純利益		目標値	千円	166753	2020580	3003869	3581854
				実績値	千円	7109003.759	6239731.085	4590135	-
				目標達成度	%	4263.2	308.8	152.8	-
コスト	(単位：千円)		平成31年度 決算	令和2年度 決算	令和3年度 決算	令和4年度 決算	令和5年度 予算		
	トータルコスト		63,024,709	78,658,143	78,955,801	80,312,143	78,964,124		
	事業費		62,872,228	78,507,888	78,806,638	80,168,023	78,820,004		
	特定財源	国庫支出金	0	0	0	0	0		
		県支出金	0	0	0	0	0		
		地方債	0	0	0	0	0		
		受益者負担	0	0	0	0	0		
		その他	62,872,228	78,507,888	78,806,638	80,168,023	78,820,004		
	一般財源		0	0	0	0	0		
	人件費合計		152,481	150,255	149,163	144,120	144,120		
正職員		152,481	150,255	149,163	144,120	144,120			
正職員以外		0	0	0	0	0			
(事業費集計済分)		(0)	(0)	(0)	(0)	(0)			
人員	正職員 (人)	21.00	21.00	21.00	20.00	20.00			
	正職員以外 (人)	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00			
環境変化等	開始時の周辺環境								
	昭和28年の開設以来、旧徳山市時代を含め、令和3年度決算までで約712億円を一般会計へ繰り出した。								
	現状の周辺環境								
合併の前後、一般会計への繰出しができなかった時代があったが、平成23年2月から「モーニングレース」を導入し、それ以降黒字に転じ、一般会計へ平成23年度決算から令和3年度決算の11か年で96.7億円を繰り出した。									
今後の予想される周辺環境									
発売形態割合が変化し、本場発売が年々減少するなか、電話投票などの広域発売が大きく伸びている。									
評価	評価項目		評価	評価の理由					
	妥当性	1. 市の関与（税支支出）		A	一般会計に繰出しを行い住民福祉の向上や増進に寄与することは妥当と考える。				
		2. 事務事業の目的（対象・意図）		A					
		3. 事務事業の目標（活動指標等）		A					
	有効性	4. 計画の実施状況		A	令和4年度は198日レースを開催し、844億円を売り上げた。				
		5. 目標（活動指標等）の達成度		A					
		6. 上位施策への貢献度		A					
		7. 事業成果の向上へのさらなる取組み		B					
	効率性	8. コスト削減へのさらなる取組み		A	モーターボート競走法に沿ったものであり、最適である。				
		9. 類似事業との統合・代替の検討		A					
10. これまでの実施手段		A							
総合評価	A		モーターボート競走事業の収益を一般会計へ繰り出すことを通じて住民福祉の向上に寄与。						
改革案	今後の実施方向性	維持							
	成果方向性	成果維持							
	コスト方向性	コスト維持							
	改革効果（どのような効果が期待できるか）								
新たなファン獲得に向けた取り組みや質の高いサービスを提供することにより、有力顧客を囲い込み、売上増が期待できる。									