

2020年12月25日

各位

花月園観光株式会社
代表取締役社長 松尾 嘉之輔

事業計画策定について

当社は、更なる企業成長を目指すため、下記のとおり事業計画（2021年度）を策定しましたので、お知らせいたします。

記

1. 事業の現状

当社は、本年7月に創立70周年を迎えました。これも偏に株主の皆様をはじめ関係各位のご支援の賜物と感謝申し上げる次第でございます。

現在当社は、競輪を主体とした公営競技の場外発売所の賃貸、運営受託及びそれに関連するコンサルタント業務に特化し事業展開をしております。

当社が事業の主体を置く競輪業界においては、1991年度をピークに車券売上高が減少し、2010年度には6千億円台となったものの、2014年度以降は毎年わずかながら前年を上回る車券売上高を計上しております。

しかしながら、インターネット投票売上比率の増加やミッドナイト競輪開催場増加による発売可能場数の減少などから、当社が運営する場外車券売場の売上高は減少傾向にあります。

また、政府からの新型コロナウイルス感染拡大防止を目的とした開催規模縮小の要請を受け、2020年2月27日以降競輪及びオートレースにつき、場外発売所での投票券の発売を実施しないことが決定したことにより、全事業所が約3ヶ月間の休業状態に陥り、6月からの営業再開後も、新型コロナ対策、車立・レース数の減少や選手あっせん方法の変更等により、車券売上回復の兆しがみられず、車券売上高がコロナ前の水準に戻るにはかなりの時間を要するものと考えられます。

2. 事業計画の概要（2021年度）

上記記載の状況の中、競輪業界の先行きが見通せず、中長期の計画を策定することが困難であり、また、具体的な数値目標の設定も難しい状況にあることをご理解頂きたく存じます。

（1）キャッシュレス投票型場外車券売場への転換

競輪業界においても、インターネット投票の売上比率が増加傾向にあり、当社は業界初の試みとして、既にインターネット投票サイトを運営する企業の協力を得て、現金系の当社サテライト（場外車券売場）を、完全キャッシュレス投票型場外へ転換するための準備を進めており、2021年4月からサテライト石鳥谷（岩手県花巻市）を、

また、2021年7月からはサテライトかしま（福島県南相馬市）をキャッシュレス投票型場外車券売場へ転換することを予定しております。

（キャッシュレス投票型場外車券売場転換のメリット）

- ① モーニング競輪からミッドナイト競輪（注参照）まで1日最大8場の併売が可能となり、当サテライト顧客の車券購入の選択肢が拡大します。
- ② 当サテライトの顧客がサテライトに来場せずとも、ICカードに現金を入金しておけば、自宅や外出先からパソコンやスマートフォンで簡単に車券を購入できるため、車券購入方法の増加につながります。
- ③ 本年の新型コロナウイルスによるサテライト休業時等においても、競輪が開催していれば車券の購入が可能になります。
- ④ 現在開催場数が増加傾向にあり、前売発売を除きインターネット投票以外では購入できないミッドナイト競輪の車券も、リアルタイムでの購入が可能になります。
- ⑤ 上記いずれの車券売上高も当社の収入に結びつくため、増収を見込むことができます。

（注）ミッドナイト競輪とは、概ね21時から23時過ぎのサテライト営業時間外に無観客で開催され、全国43競輪場の内22の競輪場で既に開催されている。尚、サテライト横浜を含む一部場外車券売場での前売発売を除き、インターネット投票で車券を購入することとなる。

（2）複合型場外化の更なる推進

当社は既に、サテライト横浜（横浜市中区）、サテライト大和（宮城県黒川郡）、サテライト徳島（徳島県徳島市・サテライトの業務は受託していない。）において、オートレースの発売を開始し複合型場外化を果たしております。

今後は他のサテライトにおいても複合型場外化を更に推し進め、オートレースのみならず、ノウハウを有する地方競馬の発売にも積極的に取り組み、増収を図ってまいります。

（3）サテライト・オートレース横浜事業への注力

主力事業所であるサテライト・オートレース横浜の売上高は、現在当社売上高の約85%を占め、本事業の収益が当社決算の状況に多大なる影響を与えております。

当社は当事業において、2018年10月から投票関連業務を自営化し、また、2019年4月にはサテライト横浜内に同ビル内設置のオートレース横浜及びインターネットコーナーを移設、移設後のスペースに本社が移転することにより、主力事業所と本社を一体化させ、更には、スペースの有効活用により、2020年8月末日をもって賃借区画の一部を明け渡し、大幅な経費削減を果たしております。

今後は、横浜市庁舎新設等による昼間人口増加を大きなチャンスと捉え、新規会員獲得のため様々な販促活動を展開するとともに、更なる業務改善に努めてまいります。

また、施設老朽化等の観点から、他事業の切り離しも視野に入れ検討を進めてまいります。

3. 継続的な取り組み

当社は、これまで激変する経営環境に対応すべく事業構成の見直し、希望退職者の募集、役員報酬のカットなど様々な合理化に取り組んでまいりましたが、引き続き営業部門、管理部門を問わず更なる合理化を推し進めてまいります。

売上高の動向が不透明なため、具体的な数字の確定には至りませんが、今後も休むことなく合理化を推し進め、着実に営業収益が見込める収支構造に改善してまいり所存であります。

尚、中間決算の状況については、本日開示した「第 84 期 半期報告書」をご参照ください。

株主の皆様をはじめ関係者の皆様には、今後とも引き続きご理解ご支援を賜りますようお願い申し上げます。

以 上