

## 競輪事業の発展に向けて

岡俊子

売上が底を打った今こそ「貧すれば鈍する」状況を継続的に回避させつつ、将来の持続的成長の道筋を探る事が必要ではないか。そのためには、収益拡大策をやり遂げる実行力を強くする事が重要。事業存続の基本は売上拡大。そのためにやるべき事は、これまでの議論で出てきている。これらを実行できるかが、今問われているものと思料する。

### 1. やり遂げるべき事：収益拡大の施策実行

- ・デジタル化や SNS の普及などの環境の変化に対応させる施策のうち、投資対効果、リスクと時間軸を考慮し、実効性が高いものから優先的に速やかに実行に移す。
- ・2020 年のオリパラを一つの節目と捉え、それまでの毎年の売上目標（前年比〇%増および2020年時点の売上額）を設定し、関係者が一枚岩となって目標達成を目指す。
  - ⇒中計がこれにあたるものと思料。
- ・各施策の検討にあたっては、具体的な工程表（誰が、いつまでに、何を、どうやって実行するか）におとす。
  - ⇒誰がリーダーシップをとって工程表をマネージするか、関係者のコンセンサスが必要。
  - ⇒リーダーに適任者がいない場合、外部招聘も一つの選択肢とする。
  - ⇒一旦コンセンサスを得たら、関係者は全員その指示命令に基づいて行動する。
  - ⇒収益分配が議論となる場合は、組織の統合等の検討も必要。

### 2. やるべき事：モニタリングの仕組み確立

- ・各施策の確実なる実行状況を、ステアリングコミッティを通じて、定期的（週次、月次、四半期、年次など）にモニタリングする。
  - ⇒ステアリングコミッティのリーダー／メンバーは？
  - ⇒ステアリングコミッティは誰に責任を負っているかを明確にすること

### 3. 持続的成長に向けて

各ステークホルダー（選手、JKA、自治体、顧客、地元関係者、経産省等）に「本事業は何のためにやっているのか？」を問うた時に、皆が同じ事を答える状況でなければ、本事業の持続的成長はおぼつかない。上記の施策実行は、競輪事業を環境の変化に対応させるための短中期的な対応であるが、本事業がこれまでの延長線上の体制で持続可能かについては、別途検討が必要ではないか。いかに本事業を持続的に発展させられるかについて、現行の組織維持を目的とせず議論する時期がきているものと思料する。

以上