

公共サービス事業



公共サービス事業

公営競技の運営を通じて地域の活性化に貢献。
「エコ・環境」をキーワードとした
新たなビジネスも推進します。

常務取締役 / 公共サービス事業担当

奥村 泰典



50年以上にわたって公営競技を支えてきた経験を強みとして、
社会貢献に直結するビジネスを展開しています。

2023年9月期はネット投票サイト「LotoPlace」の売上高が前期比145%と大幅に伸びたほか、機器販売でも計画以上の成果を残すことができました。新たな試みとして、グループの枠を超え、他メーカー機器の保守対応を含めた運用支援業務の実施を開始しました。サテライト運営では、AI予想システムの営業を強化し、新規導入の増加につなげました。集客イベントを積極的に実施した効果も出始めています。ファシリティでは、M&Aによって人材を確保できた一方で、グループ内のシナジー効果がまだ少ないため、原価管理や人材交流、顧客共有などに努めてまいります。

今後の主な取り組みとしては、オー・ティー・エス技術

サービス(株)(現:OTS(株))とサテライト一宮(株)の統合によるさらなる営業拡大と効率化を目指すほか、AI予想ツールの全国展開を進めます。新たなファン層の開拓に向けて多角的な要素を取り入れた施策を展開し、サテライト運営支援や包括業務などにつなげる営業活動にも注力します。地域貢献やコミュニティー化にも取り組み、環境グループとの連携で新しいビジネスを創造してまいります。ファシリティでは、シナジーの発揮に加え、さらなる技術の向上や技術者の増員、人材育成にも注力します。空調衛生設備は老朽化が進んでいる公営競技業界でも多くのニーズがあるとみており、今後は積極的に「エコ・環境」をキーワードとした企画・提案を進めたいと考えています。

3C分析

Customer 顧客

公営競技の運営者である自治体が主な顧客であり、安定したシステム稼働が求められる

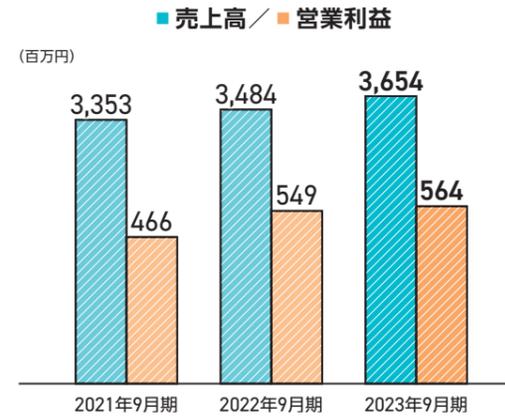
Competitor 競合

競合は機器メーカーと運営会社に分かれている。
機器メーカーは他に2社があり、その2社がそれぞれ5割強と4割強のシェアを占めている

Company 自社

日本ベンダーネット(株)は、機器メーカーとして50年以上の実績があり、顧客からの要望にも柔軟に対応してきたことで信頼を得ている。近年では保守だけでなく包括受託にも対応、ネット投票という大きな販売チャネルを保有していることも強み

2023年9月期の事業概況



事業環境としては、ネット販売の拡大や投票時間の拡大などにより、昨年に引き続き市場は拡大傾向にあります。需要拡大に対応するため2022年11月に子会社化したオー・ティー・エス技術サービス(株)(現:OTS(株))が年間を通じて業績に寄与し、売上、営業利益ともに拡大の要因の一つとなりました。その他、公営競技場運営の包括受託業務と利益率の高いネット投票の売上が堅調に推移したことにより、売上、営業利益ともに昨年から増加となりました。

成長戦略

公営競技場は中期経営計画で取り組んでいる深化分野であり、来場者数は減少しているがネット投票は拡大しています。ネット投票サイト「LotoPlace」と情報サイトを統合し、車券販売だけでなく有益な情報をWEBコンテンツとして提供し、さらに収益性を向上させます。また、ファシリティ事業も関連付けて老朽化施設や設備の整備を提案し、新たな受託場の獲得を目指します。

中期経営計画における公共サービス事業のポジショニング

- ▶ ファシリティでは、技術者の増員により事業拡大
- ▶ 公営競技では、包括案件やネット投票を拡大させ、高収益性へ

注力分野

ファシリティ

深化分野

公営競技

TOPICS

ファシリティ領域の強化

グループ会社間における
強固なネットワークを構築します。

ファシリティ領域においては、2023年1月に葵電気工業(株)、4月に村川設備工業(株)をグループ化し、さらに2024年1月には、全熱交換器の製造・販売、保守点検、更新・設備工事を手掛ける(株)エコベンをグループ化しました。これにより、当社グループ間での案件共有やエンジニアの配置転換などを行い、関東地区における熱交換機事業の商圏拡大を狙います。

