



千葉競輪現状報告書 第4回モニタリング資料

平成26年3月25日

Japan Photo Finish

■目次

【資料①】 第1回～3回モニタリング振り返り

第1回モニタリング振り返り・・・・・・・・・・・・・・・・ 3～4

第2回モニタリング振り返り・・・・・・・・・・・・・・・・ 5

第3回モニタリング振り返り・・・・・・・・・・・・・・・・ 6

【資料②】 包括業務委託の進捗状況(1月～3月)

集客向上策・・・・・・・・・・・・・・・・ 8～9

【資料③】 第3回委員会提案事項の報告

第3回モニタリングのご意見・・・・・・・・・・・・・・・・ 11～13

【資料④】 売上報告・事業計画進捗

売上報告・事業計画進捗・・・・・・・・・・・・・・・・ 15

【資料⑤】 弊社企画のネクストステップ

弊社企画のネクストステップ・・・・・・・・・・・・・・・・ 17～19

【資料⑥】 平成25年度のまとめ・次年度への展望

平成25年度のまとめ・次年度への展望・・・・・・・・ 21

【資料①】 第1回～第3回モニタリング振り返り

千葉競輪現状報告書 第4回モニタリング資料

Japan Photo Finish

■第1回モニタリング振り返り

①各業務について

▼各業務の見直し・効率化

- ・イベント業務内製化
- ・施設管理一本化

▼各業者との契約見直し

- ・コスト適正化
- ・半期ごとに契約見直し



②施設について

▼正門リニューアル

- ・全体洗浄・塗装
- ・ジョリパット塗装、開催案内看板モニター化

▼場内モニター増設

- ・M1フロア4面モニター及びステージの設置
- ・M2フロア及び食堂のテレビ大型化

▼場内サイン統一

- ・デザインを統一版に貼り替え



③従事員・スタッフについて

▼従事員・スタッフ研修

- ・マインド確立(挨拶・笑顔・清掃の徹底)
- ・基本行動確立(スタッフ間コミュニケーションの促進)
- ・基本接客確立(接客基本用語・クレーム対処方法)

▼ユニフォームの統一

- ・従業員、清掃スタッフユニフォーム統一

▼清掃の徹底

- ・場内清掃徹底
- ・競輪場～モノレール駅間や千葉公園周辺の清掃



▼お客様のお出迎え

- ・土日祝日、千葉市営開催においてスタッフによるお出迎え

▼従業員の業務拡大

- ・花いっぱい活動
- ・ペンキ塗り
- ・案内板や飲食店の看板等の用意
- ・サービススタッフ化
- ・警備の効率化及びサービス向上



④集客向上策について

▼本場イベント・ファンサービス

- ・地元選手トークショー
- ・優勝者当てクイズ
- ・未確定車券抽選会

▼ネット投票施策/市営開催の映像制作

- ・F IIにおけるナビゲーション番組
- ・F Iにおけるバーチャルスタジオ中継
- ・Keirin.jpストリームに予想情報掲載



▼地元メディアとのタイアップ

- ・Bayfm78とのタイアップ

▼入場口正面に新規のお客様向けスペースを設置

- ・地元若手企業家タイアップ
- ・ケータリングカー利用による企画
- ・初心者が立ち寄りやすいスペース
- ・選手と新規のお客様とのふれあい



▼選手会ブースとその活動

- ・自転車クラブチーム設立
- ・地元自転車ショップとの合同イベント



■第1回モニタリング振り返り

④集客向上策について

▼地域新聞とのタイアップ

- ・主婦層をターゲットにした機関誌の発行



▼地元学生等とのコラボによる外壁デザイン



次回へのステップ① / 既存のお客様に対するアプローチ

▼来場時間を早める施策(早朝予想会)

▼購入単価を上げる施策(未確定車券抽選会)

▼電話投票向上の施策



次回へのステップ② / 新規のお客様に対するアプローチ

▼女性・カップル・家族集客施策

▼ナイター集客施策

▼VIP集客施策



■第2回モニタリング振り返り

①包括業務の進捗状況について

▼従事員業務拡大

- ・花いっぱい活動
- ・ベンチのペンキ塗装
- ・イベントスタッフとしての協力



▼入場口正面新規のお客様向けスペース

- ・競輪選手によるトークショーなど既存客向けイベント
- ・ビアガーデン等新規のお客様向けイベント



▼選手会ブース・サイクルクラブ設立

▼地域新聞とのタイアップ

- ・自転車情報誌「iKoi」の発行

▼初心者向けガイドブックの配布

▼場内分煙化(10月1日より完全分煙化)

▼壁面アート(9月下旬～10月上旬に実施)

- ・福祉障害者施設や千葉大学の皆さんに絵を描いていただく。
- ・デザインは千葉大工学部デザイン科



▼千葉競輪PR

- ・ライモンの認知度UP・ライモンの派遣
- ・チラシ配布



次回へのステップ① / 既存のお客様に対するアプローチ

▼来場時間を早める施策

- ・先着でスポーツ紙や選手の顔入りチロルチョコのプレゼント

▼購入単価を上げる施策

- ・未確定車券抽選会の継続、予想会、CS番組情報の充実

▼電話投票向上の施策

- ・キャッシュバック



次回へのステップ② / 新規のお客様に対するアプローチ

▼女性・カップル・家族集客施策

- ・→記念競輪に於いて新規のお客様向けスペースを展開

▼ナイター集客施策

- ・サマーナイトで実施したビアガーデンが好評

▼VIP集客施策

- ・VIPルームは来年度スタートを目処に調整中



■第3回モニタリング振り返り

①既存のお客様向け施策の進捗状況について

▼従事員の業務拡大

- ・花いっぱい活動
- ・イベントスタッフとしての協力
- ・スタッフ研修(ドリームスタジアムとやまとの相互スタッフ派遣)

▼メインスタンド利用促進サービス

- ・地元選手トークショーや粗品配布、ポイントカード等

▼2階と3階のテレビ増設

- ・併売チャンネル用テレビ増設や画面の大型化

▼ナイター場外売上向上施策

- ・食事サービスのさらなる充実化の検討
- ・冬季ナイター時、メインスタンド2階の無料入場



②新規のお客様向け施策の進捗状況について

▼記念競輪iKoiフェスティバルの開催

- ・サーカスやサンパレード・ご当地グルメや子供向けコンテンツ



▼記念競輪PR

- ・情報紙iKoiの発行・配布
- ・WEBでの告知展開
- ・日刊スポーツHPにweb広告バナー掲載
- ・Bayfmの番組で開催・イベント・来場者サービスを告知
- ・葉市内に85690部のポスティング
- ・記念競輪特設サイトを開設



▼千葉サイクルクラブ(日曜日を中心に練習を実施)

▼六大学自転車競技大会や自転車レースの開催



次回へのステップ / 新規のお客様に対するアプローチ

- ▼記念競輪PRによって集客することができた、新規のお客様に対して、継続的に競輪に興味を持っていただくための施策を実行していく。

【資料②】 包括業務委託の進捗状況

千葉競輪現状報告書 第4回モニタリング資料

Japan Photo Finish

■1月-3月期のご報告

■集客向上策①

【既存客向け施策】

▼メインスタンド利用促進サービス

- ・山口幸二さん、相良舞さん、吉井秀仁さん予想会
- ・東出剛クイズに挑戦
- ・ナイター場外開催時無料開放
モノレール千葉駅・千葉みなと駅にてチラシ配布し、特別観覧席が無料開放されていることを周知
- ・ナイター場外時に特別観覧席において飲食物の販売を実施。

▼イベント・ファンサービス

- ・東出剛メモリアルアイテム展示
- ・日本競輪選手会千葉支部出展
- ・未確定車券抽選会 ・グルメフードカー
- ・ミニ物産展 ・こども縁日 ・地元選手トークショー
- ・ご当地キャラクターショー ・自転車好き交流会！



■反省点や今後の方向性

10-12月期に引き続き、賑わい感低下の防止及び、光熱費・人件費の無駄圧縮を主眼として、メインスタンド利用促進プランを実行。既存のお客様に向けて実行することで認知度を高めつつ、新規のお客様にもPR。平成26年度も継続的に実施していく。

	24年度	25年度											
【既存顧客向け施策】	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月
メインスタンド利用促進サービス	計画									実施			
イベント・ファンサービス	計画										<都度、見直しと実施の繰り返し>		
ナイター場外売上向上施策	計画					実施	計画			実施			

■1月-3月期のご報告

■集客向上策②

【新規のお客様向け施策】

▼競輪ビギナースクール

- ・競輪に触れたことが無い方たちに「より深く競輪を知ってもらう」ことを主眼とした、競輪ビギナースクールを開催。



▼千葉サイクルクラブ

- ・クラブのフェイスブックファンページを開設。
- ・自転車、バンク走行に興味がある方に「ダイレクトかつ無料で情報発信ができる」SNSの特性を活かした広報活動を実行中。
- ・継続的に情報発信を行うことで、関心を持続させつつ競輪への興味喚起も行うという非常に重要な役割をもつ。



■反省点や今後の方向性

残念ながら、競輪ビギナースクールは参加者が少なかったが、新規のお客様を獲得するためには、企画を常にブラッシュアップし次回に活かしていくこと(PDCAサイクル)が重要だと再認識。また、千葉サイクルクラブFBでの情報発信や、競輪ビギナースクール企画などを能動的に組み合わせ、新規のお客様獲得を目指していく。そのためのプラットフォームとして、千葉サイクルクラブやクラブを中心とした自転車レース等の企画は非常に重要」であるとする。

	24年度			25年度									
【新規顧客向け施策】	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月
千葉サイクルクラブ	計画			実施	計画					実施			

【資料③】 第3回委員会提案事項の報告

千葉競輪現状報告書 第4回モニタリング資料

Japan Photo Finish

■第3回モニタリングのご意見①

▼ナイター場外売上向上策

新規お客様獲得のため、モノレール主要駅(千葉駅・千葉みなと駅)において、ナイター場外時に特別観覧席が無料開放されている旨のチラシを配布。
(※配布数は各日程300枚) また、既存のお客様向けには、無料開放と同時に特別観覧席において軽食のワゴン販売を実施。今後は、千葉市と連携し、一丸となって集客につなげる。

集客効果としては厳しいところはあるが、地道な活動が重要と考える。



※このチラシを持参した方にオリジナルタオルをプレゼント

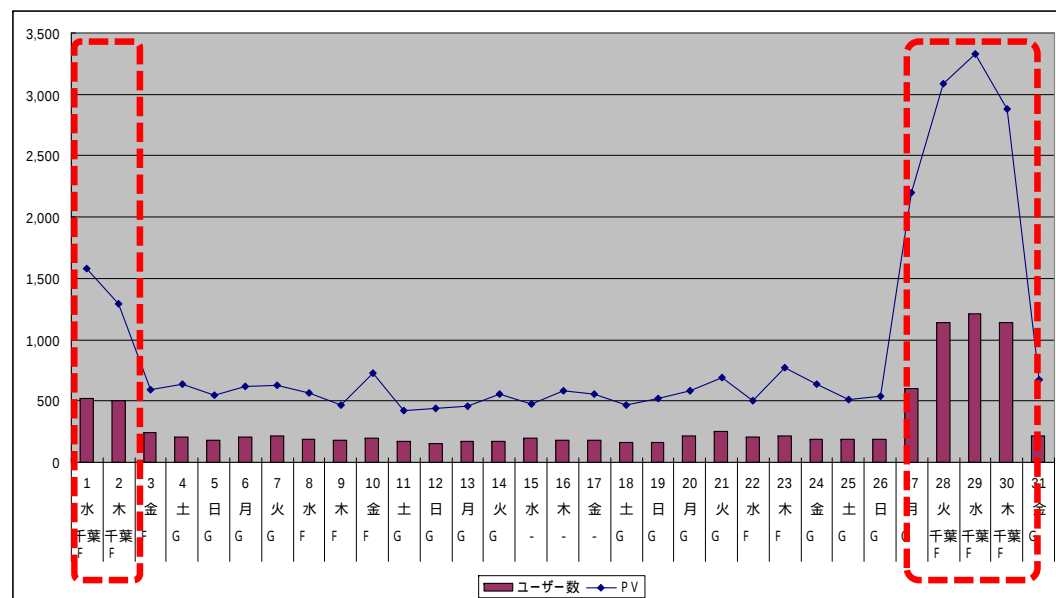


■第3回モニタリングのご意見②

▼インターネットによる売上向上策「千葉競輪ホームページについて」

PV数・ユーザー数・カテゴリ別PVを見ると、レース情報や開催日程等の千葉本場開催の注目度が高いことがわかる。しかし、現在のホームページは色々な情報を網羅していても見づらい部分があるため、お客様に必要な情報をポイントを絞って見せつつ来場につなげる事が重要。

▼日程別PV・ユーザー数



▼カテゴリ別PV

ページ	ユーザー数	ページビュー数	訪問別ページビュー	直帰率	訪問時の平均滞在時間
	6,579 全体に対する割合: 100.00% (6,579)	28,518 全体に対する割合: 100.00% (28,518)	2.33 サイトの平均: 2.33 (0.00%)	53.33% サイトの平均: 53.33% (0.00%)	00:01:57 サイトの平均: 00:01:57 (0.00%)
1. top ページ	5,225 (34.77%)	13,445 (47.15%)	1.38	50.02%	00:02:01
2. レース	1,967 (13.09%)	3,443 (12.07%)	7.79	64.93%	00:02:16
3. 1月日程	1,010 (6.72%)	1,739 (6.10%)	13.48	65.89%	00:01:35
4. インフォメーション	432 (2.88%)	645 (2.26%)	26.88	41.67%	00:00:46
5. 選手情報	392 (2.61%)	621 (2.18%)	11.50	38.89%	00:02:50
6. アクセス	371 (2.47%)	574 (2.01%)	3.85	67.11%	00:01:48
7. プレゼント	307 (2.04%)	470 (1.65%)	16.21	58.62%	00:01:22
8. 2月日程	277 (1.84%)	431 (1.51%)	17.24	92.00%	00:00:08
9. イベントお知らせ	251 (1.67%)	382 (1.34%)	14.69	42.31%	00:03:13
10. 場内案内	238 (1.58%)	342 (1.20%)	68.40	0.00%	00:13:18

※レース=ライブ中継

上記を踏まえ、ホームページリニューアルを予定。リニューアルされたホームページでは、CS放送に出演中の吉井秀仁さんの予想情報をホームページにも掲載し、CS放送とホームページの連動で本場への来場促進につなげる。またネット会員においても予想情報を提供することで購買につなげる。
(※新ホームページ開設は6月を予定)

■第3回モニタリングのご意見③

▼インターネットによる集客向上策「千葉サイクルクラブfacebookファンページについて」

千葉サイクルクラブは単なる自転車クラブではなく、競輪場の中と外をつなぐ「ハブ」の役目を担っています。それは、自転車が好きでも競輪場に訪れた事が無い方を競輪場に引き込むためのツールです。千葉サイクルクラブを中心とした各種企画を実施する事で、自転車好きを競輪場に誘引するとともに集客を定着させます。



You might like 千葉サイクルクラブ.

非表示にする

千葉サイクルクラブ
第2回自転車レースと、TVアニメ「弱虫ペダル」とのコラボレーションが決定！！
千葉の総北高校を舞台にしたTVアニメ「弱虫ペダル」とのコラボが決定しました！！
速度競争・スクラッチ・フリー走行枠に加えて、キャラグッズ販売やフードコート、弱虫ペダルのキャラと写真が撮れるバーチャル撮影会などもりだくさんのコンテンツを用意。... もっと見る



506 リーチした人の数

70 いいね！、コメント、シェア

ページと投稿から			
いいね！	0	コメント	3
いいね！、コメント、シェア	36	いいね！	10
いいね！	10	コメント	5
合計	52	いいね！	10
いいね！	10	コメント	8
いいね！	10	コメント	8

89 投稿クリック数

69 写真表示数	5	リンクのクリック	15
いいね！	10	コメント	8

近似的な意見

0 投稿を非表示	0 全投稿を非表示
0 スパムとして報告	0 いいね！取り消し

【資料④】 売上報告・事業計画進捗

千葉競輪現状報告書 第4回モニタリング資料

Japan Photo Finish

■売上報告・事業計画進捗

		24年度	25年度	(3月23日現在)												単位:千円
		3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	累計	
車券売上	千葉市計画(A)		100,000	700,000	775,000	100,000	200,000	600,000	6,500,000	100,000	700,000	700,000	200,000	700,000	11,375,000	
	日写計画(B)		120,000	820,000	960,000	120,000	150,000	600,000	6,700,000	120,000	750,000	980,000	240,000	750,000	12,310,000	
	実績(C)		72,608	1,000,702	1,710,981	89,266	148,195	211,935	6,139,113	91,601	804,899	908,586	155,810	856,207	12,189,903	
	(C) - (A)		▲ 27,392	300,702	935,981	▲ 10,734	▲ 51,805	▲ 388,065	▲ 360,887	▲ 8,399	104,899	208,586	▲ 44,190	156,207	814,903	
場外収入	千葉市計画(A)		28,000	25,000	28,000	27,000	27,000	30,000	25,000	28,000	45,000	25,000	27,000	30,000	345,000	
	日写計画(B)		32,200	26,400	33,800	32,200	25,200	33,800	27,400	30,400	39,600	36,700	24,100	12,200	354,000	
	実績(C)		29,955	25,928	31,355	27,133	24,947	27,708	17,734	29,315	27,058	26,264	26,198	273,401	566,996	
	(C) - (A)		1,955	928	3,355	133	▲ 2,053	▲ 2,292	▲ 7,266	1,315	▲ 17,942	1,264	▲ 802	243,401	221,996	
千葉市事業計画	MS空調設備改修				計画											
	直流電源改修				計画											
	防水工事															
	モニタリング					実施	済		実施	済		実施	済	実施		
日本写真判定事業計画	正門リニューアル	計画	実施	済												
	場内サインの統一	計画	実施				→ 計画		→ 実施	済						
	モニター増設	計画	実施	計画	→	実施	計画		→ 実施	済						
	開催告知方法変更	計画	実施		＜都度、見直しと実施の繰り返し＞											
	ユニフォームの統一	計画	実施	夏服計画	実施	済										
	発売窓口変更	計画			順次実施		＜都度、見直しと実施の繰り返し＞									
	補修	計画		順次実施												
	外周壁ペイント				計画				→ 実施	済						
	記念競輪		準備計画						→ 済							
	周辺清掃	計画	実施	済												
	従事員研修	計画/実施		フォローアップ	済											
	避難訓練									計画		→ 実施	済			
	防災対策								計画			→ 実施	済			
	選手会ブース	計画			→ 施工	実施	済									
	高額スペース	調整													→ 実施	
	自転車イベント	計画				→ 実施	計画				→ 実施	済				
	パンフ作成	計画						→ 実施	済							
	チャリーズコラボ						計画		→ 実施	済						
	ナイター	計画	実施						→ 計画	実施	計画	→ 実施	済			
	分煙化					計画			→ 実施	済						

【資料⑤】 弊社企画のネクストステップ

千葉競輪現状報告書 第4回モニタリング資料

Japan Photo Finish

■弊社企画のネクストステップ①

■売上集客向上策①

▼VIP(高額購入者)専用ルーム

千葉県に在住の高額所得者が都内のサテライトで競輪を楽しんでいる事実があります。そこで千葉競輪場の特別な部屋を作り関係筋からその方々をご紹介頂き、千葉競輪場での囲い込み、売上向上を目指します。

- ・設置場所 メインスタンド4F 第1-1及び1-2来賓室を改装決定
- ・VIP名称 『ドリームルーム千葉』としてロイヤルルーム横に併設
- ・運用形態 会員制ラウンジ
- ・施設オープン 4月17日 武雄記念GⅢ場外発売より運営開始

▼インターネット電話投票施策

キャッシュバックキャンペーン 3日間合計で1万円以上お買い上げのお客様にキャッシュバックなどと購買意欲を上げるキャンペーンや地域限定の特産品プレゼントなど千葉競輪の特色づけを行い千葉市の観光や物産を広くアピールします。

KEIRIN, JPのレース情報拡充。ニコ生放送、USTREAMなどのストリーム放送化を進め、多チャンネル化を図り、若いファン層を作ります。

千葉競輪ホームページの全面リニューアルを図る。カレンダーや交通情報などの基本情報も刷新。KEIRIN, JPとの連携を持たせ、購入へとつなげる。

▼競輪女子会

メイクアップアーティストを招き、「勝利を導くメイクアップ講座」を開催、普段の生活に役立つ美術から「勝利メイクが車券の勝率に反映するか！」を検証しながら楽しい競輪女子会を開催します。

▼継続的ナイター場外発売の実施

開催グレード以外にも、気温・天候という環境的要因を鑑み、お客様の動向を検証します。その検証で得られた結果をもとに、売場や発売窓口数を調整し、効率よく営業できる「変動型」を検討します。現在実施しているナイター開催時のメインスタンド無料開放を継続し、日中の開催に来場できないサラリーマン層を積極的に誘引します。

■弊社企画のネクストステップ②

■売上集客向上策②

▼お客様サービス拡充

平成25年度を通して大小さまざまな場内イベントを実施。その経験とお客様の動向を加味し企画内容をブラッシュアップしながら、未確定車券抽選会や地元選手トークショーなどを継続実施していきます。また、競輪初心者である新規のお客様向けサービスとして「競輪コンシェルジュ」をイコイブース(※正門脇スペース)を拠点として各窓口前に従事員を配置。投票窓口での車券購入サポートや、各種案内等を行い、お客様サービスを拡充していきます。

▼無料送迎バス発着口変更

無料送迎バスは、千葉駅東口での発着を行っており、道路構造上の問題と、渋滞が発生しやすい環境によるタイヤ乱れが起きるリスクを抱えています。また、他の一般車両も多く、事故リスクも抱えているのが現状です。よって、適正なバスタイヤ維持と、事故リスク低減、さらには、競輪場から近い北口発着にすることで時間短縮に繋げ、お客様サービスを向上します。

▼第2回自転車レース「弱虫ペダルカップ」～千葉ステージ～

人気TVアニメ「弱虫ペダル」とコラボレーションすることにより、幅広い年齢層をターゲットにして開催されます。バンクを走行したことの無い方々に楽しんでいただけるようフリー走行の時間を設けながら、競技種目はタイムトライアルの他にもスクラッチ競技を盛り込み競技性を追及したプログラムに。弱虫ペダルの物販ブースや自転車初心者教室などを行い自転車競技を楽しく学んで頂きます。

- ・日時 4月20日(日) 08:00スタート予定
- ・内容 250mタイムトライアル(ロード・ピスト)/スクラッチ(2km/ロード)/フリー走行/フードコート/物販ブース(弱虫ペダル・社会福祉法人等)

▼千葉サイクルクラブ会員獲得・新規お客様の創出

現在、会員数19名で少しずつですが増加傾向にあり、月2回程度で年間会員の参加率も高く新しいコミュニティとして確立しつつあります。競輪選手のコーチングによる自転車競技のファン拡大を継続して図ってまいります。また、少数ではありますが、クラブ活動後に車券購入をされる会員様もあり、地道ではありますが売上向上に寄与しています。

■弊社企画のネクストステップ③

■スタッフ

▼業務内容拡大と研修によるスキルアップ

花いっぱい活動やベンチ修繕などの美化活動を継続し、お客様に過ごしやすい快適な空間づくりのための環境整備を行います。さらに、イベントスタッフとしてだけでなく、イベントの企画制作段階から積極的に参加してもらうことで、業務内製化を推進します。また、「メイクアップ研修」や、「茶道研修」など、一風変わった研修を取り入れ、佇まいや所作まで「おもてなしの心」を磨く研修を実施し、今後の事業拡大における応用力を鍛えていきます。

■施設

▼お客様サービス拡充

設設備維持管理一元化の経験を基に、施行者様の管理負担を大きく軽減する事と共に、入札に囚われない自由な店舗選定によるお客様のニーズにあった食品提供や、有資格スタッフへの業務提供（雇用確保）、更には新規雇用者の募集へと、地域へも貢献が広がります。

つまりは、施設全般を管理させて頂くことで、施設のトータルバランスを良くすることができ無駄を省いたコンパクトで効率的な運営を行うことが可能となります。

■アスリート支援・スポーツ施設としての有効利用（自転車競技振興）

▼オリンピック・パラリンピック選手を千葉から輩出

千葉を拠点に活動するオリンピック・パラリンピック選手に対して練習環境を提供するために働きかけを行い、オリンピックアスリートの練習拠点として認知されることで、自転車競技全般の振興につなげていきます。

■地域振興・福祉

▼お客様サービス拡充

弊社主催のイベント時には社会福祉法人様に出展頂き、施設外での労務の楽しさを覚えて頂くことが、来場されたお客様への福祉への意識改革にも繋がります。

【資料⑥】 最後に

千葉競輪現状報告書 第4回モニタリング資料

Japan Photo Finish

競輪・ケイリンを含む自転車競技，
千葉市の活性化を目的として事業を行うためには，



情報共有と業務効率化が不可欠です。