



千葉競輪現状報告書 第6回モニタリング資料

平成26年10月3日

訂正版

Japan Photo Finish

■ 目次

【資料①】包括業務委託の進捗状況

千葉競輪場開催業務等包括に関する弊社の考え方……………	3
7月～9月期のご報告……………	4～9

【資料②】 第5回委員会提案事項の報告

売上集客向上策①……………	11
売上集客向上策②……………	12
売上集客向上策③……………	13

【資料③】 売上・事業計画進捗報告

売上・事業計画進捗報告(平成25年度)……………	15
売上・事業計画進捗報告(平成26年度)……………	16
売上・事業計画進捗報告(ロイヤル・VIPルーム売上推移)…	17

【資料④】 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……………	19～21
--------------------	-------

【資料⑤】第1回～第5回モニタリング振り返り

第1回モニタリング振り返り……………	23～24
第2回モニタリング振り返り……………	25
第3回モニタリング振り返り……………	26
第4回モニタリング振り返り……………	27～28
第5回モニタリング振り返り……………	29～30

【資料⑥】

最後に……………	32
----------	----

【資料①】 包括業務委託の進捗状況

千葉競輪現状報告書 第6回モニタリング資料

Japan Photo Finish

■千葉競輪場開催業務等包括に関する弊社の考え方



千葉競輪場の事業継続と収益拡大

■7月～9月期のご報告

業務
効率化

売上集客
向上

地域
活性化

▼スタッフ研修による意識向上

- ・弊社包括運営場の船橋オートレース場・富山競輪場スタッフとの合同研修を実施。
- ・他場スタッフとの意見交換や他場の業務を行うことにより、スタッフの意識改革やお客様サービスの向上心を高めるきっかけとする。
- ・弊社移管5年目富山競輪場スタッフの記念開催でのモチベーションの高さやお客様サービスにおける取り組みを現地で一緒に体感してもらう。
- ・意識向上から日々の改善を図り、千葉競輪場お客様サービス向上に繋げていく。

【参加した千葉スタッフの意見】

- ・自分たちで競輪事業を守っていくという富山スタッフの意識の高さを実感した。
- ・富山記念を通じて、千葉のお客で賑わっていた頃を思い出した。
- ・今、自分に何ができるか再確認しながら実行していこうと痛感した。
- ・社員との信頼関係をより強固にして、業務を任せてもらえるよう取り組みたい。
- ・千葉競輪の業績や弊社収支、業者委託状況を共有してもらい、何をすべきかみんなで考えて業務を行っていくべき。

▼スタッフ雇用維持・拡大

- ・開催日数減による雇用日数減、施設コンパクト化運営、業務効率化に伴う割り当て人員の見直し等の影響で、本来であれば雇用縮小の状況だが、場内美化作業やスタッフによるチラシ配布・イベント運営業務を継続して行うことで、スタッフ雇用日数確保と業務内容の維持拡大を実施。

▼富山記念研修(8月28日～31日 富山競輪場にて)



▼アフターフォロー研修(9月13日 AM千葉競輪場内・PM船橋オートレース場)



▼美化隊・イベントPR活動等



今後の展望 / 従事員スタッフに対する意識向上改善策・業務効率化

- ▼記念競輪に向けて、事前準備・イベントの企画運営に従事員スタッフと一緒に実施することで業務拡大とお客サービス拡充を図り、業務に取り組むマインド確立をサポートして、担う業務のスキルアップを図っていく

■7月～9月期のご報告

業務
効率化

売上集客
向上

地域
活性化

▼記念開催場と連動したイベントキャンペーン

- ・弊社包括受託場およびTV制作業務受託場における記念競輪開催において地元名産品やキャラクターグッズを景品にした未確定車券抽選会や視聴者プレゼントを実施することで、全国的にお互いの地域や競輪場をアピールし、スケールメリットを創出して認知拡大、関係強化を図った。
- ・5月の松阪記念に続き、8月の京都向日町記念、富山記念において実施。



▼ビアガーデン・サマーナイトフェスティバル

- ・ナイター開催におけるサラリーマン層や地域住民の来場者数増加を目的として、7～8月の週末(金土日)のナイター開催時にビアガーデンを実施。
- ・モノレール千葉駅や地域周辺の自治体へのビラ配りを実施し、仕事帰りのサラリーマンや地域住民へのアプローチを行った。
- ・従業員スタッフが運営する縁日や浴衣おもてなしイベント、地元移動販売車誘致・ダンサーイベントなど同時に実施し、夏休み中の子供連れ周辺ファミリー層に対し千葉競輪場が気軽に遊びに来れる施設であることをアピールした。



▼千葉所属選手壮行会

- ・千葉競輪F I サンケイスポーツ杯(8月6日)にて、サマーナイトフェスティバルへ出場する地元選手PRを実施して、お客様との交流イベントを実施。
- ・登壇選手は石井秀治、根田空史、石井貴子の地元千葉支部所属の人気実力トップクラスの選手に対して従業員スタッフが花束の贈呈セレモニーを演出
- ・お客様サービスとして、イベント終了後に撮影会を実施して選手との触れ合いの機会を提供し、地元選手ファン拡大を図った。



▼インターネット投票者対象キャッシュバックキャンペーン

- ・9月24～26日のF II開催において2車複・ワイド購入者を対象にキャッシュバックキャンペーンを実施。(現在実施中 作成日時9/25)
- ・開設65周年記念千葉競輪(10/18～21)の開催にキャッシュバック予定。
- ・2車複・ワイドを3日間合計で6,500円以上ご購入のお客様に対して、購入金額の10%をキャッシュバックする形式で、売上の低い賭式に対して売上向上を企図。



■7月～9月期のご報告

業務
効率化

売上集客
向上

地域
活性化

▼自転車競技認知拡大イベント『千葉サイクルフェスタ 弱虫ペダルRIDE!』

- ・9月7日(日)伊東温泉F I、宇都宮F I グラチャン500場外併売開催中に集客拡大および自転車競技振興策としてNEWモデル競技用自転車試乗会を実施。
- ・第2回自転車レースに引き続き、人気自転車漫画『弱虫ペダル』とのコラボ企画。
- ・女性や子供を中心としたアニメファンを対象に弱虫ペダルグッズの物販やアニメでキャラクターが乗車する自転車の展示、コスプレイベントの実施。
- ・地元の社会福祉法人やサイクルショップによる販売ブースの出展。
- ・地元千葉所属選手によるトークショー、模擬競輪レース、3本ローラー体験の実施。
- ・雨天により、イベント内容が大幅に変更となったが1000人を超える来場者が集まった。
- ・プロの競輪選手を実際に間近で見ることにより、アニメファンやコスプレイヤーに対し競技用自転車や競輪選手に興味喚起を図り、新たな競輪ファン創出を目的として実施し、選手会や地元協力団体との連動もスムーズに盛況に敢行できた。



▼千葉サイクルクラブ

- ・サイクルクラブのフェイスブックファンページでの告知による会員募集実施。
- ・自転車関連イベント、地元自転車店舗等にて認知拡大を図り、活動周知実施。
- ・活動実績 7～9月合計 4回 延べ参加人員 65名 うち年間会員登録19名。
- ・選手会千葉支部様にご協力のもと、現役プロ選手が教える自転車クラブを実施。
- ・場内イベントの参加を促し、車券購入機会を提供しコミュニティを強化中。



今後の展望 / 新規ファンと既存ファンに対する売上集客向上策

- ▼競輪業界内における連動した企画実施と既存ファン向けの効果的な売上集客向上策を継続的に講じながら千葉競輪場の集客性の高い好立地条件や自転車ブームを活用した新規ファン向けのイベントを実施していき、地元競輪選手に脚光を向けることで、新規ファンの醸成を図っていく

■7月～9月期のご報告

業務
効率化

売上集客
向上

地域
活性化

▼アスリート支援(練習環境の提供)

- ＜トライアスロンジュニア合宿実施(8月17日)＞
- 千葉からオリンピック出場選手育成へ向けた活動。
 - 参加者は22歳以下のトライアスリート9名。(うち3名が女性)
 - 信号がないので自転車トレーニングには最適とのこと。
 - 今後も定期的にトレーニング、活動の場としてバンク走路を開放予定。



▼欧州名門リバプールサッカースクール千葉校(候補地)としての活用

- 他競技スポーツの活動場所提供、支援による千葉競輪場の認知拡大を企図。
- 8月20日の記者会見にてスクール実施会場としての支援の旨、発表。
- スクール運営団体側と千葉市様側(指定管理者 テルウェル東日本)との契約締結完了後、運営において弊社支援予定。



▼石井貴子選手横断幕設置

- アジア競技大会に出場する石井貴子選手の横断幕を作成、正門前設置。
- 東京オリンピックを目指すアスリートの支援として実施。
- 千葉競輪場がオリンピア(アスリート)の練習場となるような施設有効活用を企図。



▼田中まい選手 2014パラサイクリング世界選手権優勝報告

- アメリカ・サウスカロライナで行われた2014パラサイクリング(障がい者自転車)世界選手権での田中まい選手の優勝報告を受け、M1ロビー、M4通路に嘯み横断幕の設置。
- 千葉競輪ホームページとサイクルクラブフェイスブックでの報告を実施。



■7月～9月期のご報告

業務
効率化

売上集客
向上

地域
活性化

▼メディア、広報実績

2014年(平成26年)8月21日(木曜日)

欧州サッカー、県内で教室

千葉県内で欧州の各クラブサッカーチームが提供するサッカー教室を開催する。千葉県サッカー協会が主催で、リバプール、ACミラン、アーセナル、アタランタ、レアル・マドリードの各クラブが参加する。教室は、千葉県内の各クラブのサッカー教室を開催する。教室は、千葉県内の各クラブのサッカー教室を開催する。教室は、千葉県内の各クラブのサッカー教室を開催する。

チーム名	開催場所	月謝(円)
リバプール	千葉市	9,720(税込)
アーセナル	市川市	12,600(税込)
ACミラン	佐倉市	7,800(税込)
レアル・マドリード	千葉市	9,720(税込)

(注)料金は週1回コース、半年は小学5～6年生の場合

タイ生産拠点増強

扶鋼管 二輪四輪用にライン

建設機械の生産拠点として、タイで建設機械の生産拠点を増強する。扶鋼管は、タイで建設機械の生産拠点を増強する。扶鋼管は、タイで建設機械の生産拠点を増強する。

空港・都心アクセス良く 自治体も支援、活性化期待

千葉県内の各クラブのサッカー教室を開催する。千葉県内の各クラブのサッカー教室を開催する。千葉県内の各クラブのサッカー教室を開催する。

2014年8月16日
日本経済新聞記事
千葉競輪・船橋オート他
公営競技記事

公営競技、逆風続き

船橋オート廃止決定

千葉県内の各クラブのサッカー教室を開催する。千葉県内の各クラブのサッカー教室を開催する。千葉県内の各クラブのサッカー教室を開催する。

▼千葉サイクルフェスタ2014で「JCN千葉」の取材を受ける弊社代表



■7月～9月期のご報告

業務
効率化

売上集客
向上

地域
活性化

▼シャルソン(ソーシャルマラソン)実施

【シャルソンとは?】

・パーティーをするようにマラソンをしよう!を合言葉に、走る事を通じて町を再発見し、人と人がつながるランニングイベント。

【ロイヤルルームを使用したパーティー】

- ・千葉の町を楽しく走りながら、ランニングイベントの最後を飾るパーティーを「千葉競輪場ロイヤルルーム」にて実施。通常は競輪のお客様をお迎えし、車券を売る施設だが、地域に開かれ、親しまれる施設としての活用方法の一環としてご使用頂いた。
- ・パーティーの中で、簡単に「千葉競輪場とは」・「競輪とは」という切り口で競輪講座を実施するとともに、10/18(土)から始まる「千葉競輪開設65周年記念 滝澤正光杯」のPRを実施。



【参加者の声(一部抜粋)】

- ・競馬は女性もいるけど競輪は女性がないから入りにくい。
- ・弱虫ペダルとのコラボで千葉競輪の存在は知っていた。またイベント実施してください。
- ・こういう部屋がある事も知らなかった。こんな部屋に入れるならまた来てみたい。
- ・「千葉けいりん 走れます」のポスター見ました。自転車を持っていないけど走ってみたい。

【資料②】 第5回委員会提案事項の報告

千葉競輪現状報告書 第6回モニタリング資料

Japan Photo Finish

第5回委員会提案事項の報告

■売上集客向上策①

▼お客様の購買意欲をかきたてる開催日程

- ・下期の開催日程において、お客様の車券購入意欲UPを図るべく、弊社希望を千葉市様に反映して頂く。
- ・準決勝・決勝のみの2日間の場外発売を新規に実施し、非開催日を少なくする運用設計を構築。
- ・ナイター開催は、木曜日～日曜までの週末をベースにF I 開催を割り当てて頂く。

開催日程表【平成26年10月～12月】 開催は現地の天候等により変更することがあります。 開催2日目と3日目のみの発売

月日	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31
10月																															
ナイター																															
11月																															
ナイター																															
12月																															
ナイター																															

開催日程表【平成27年1月～3月】 開催は現地の天候等により変更することがあります。 開催2日目と3日目のみの発売

月日	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31
1月																															
ナイター																															
2月																															
ナイター																															
3月																															
ナイター																															

2日目・3日目のみの発売によるメリット



★お客様にとって魅力的なレースを発売できる
売上単価の増加の期待に加え、更なる売上の為に、発売はしていない1日目のレースダイジェストや情報テロップを車券購入の為の情報として提供でサービス拡充

★開催することによる収入体制の確保
非開催日は施設のメンテナンスとしては必要だが、場外開催が収入モデルとして黒字が確立されていれば開催をすればするほど千葉市としての歳入も確保される。

★場外発売場としての協力
場外発売を開催した競輪場が見返りに今後の千葉競輪開催の際にも協力場外場としてなる可能性が高まる。

施行と協力し、連動性を向上、関係を強化することにより、売上向上へと繋げる。

第5回委員会提案事項の報告

■売上集客向上策②

▼高額購入者対象キャンペーンについて

- ・本場開催時の電話投票にて1万円以上の購入者を対象に、VIPルームご招待キャンペーンを実施。抽選で15名が当選。現在の予約状況は2名。
- ・記念競輪の開催に向け、電話・インターネット投票者を対象に、9/24～26千葉FIIの開催において2車複・ワイドを3日間合計で6,500円以上ご購入で、購入金額の10%をキャッシュバックするプレキャッシュバックキャンペーンを実施。KEIRIN.JP、千葉競輪ホームページにて掲載。

千葉競輪開設65周年記念
滝澤正光杯 GIII
65
キャッシュバック キャンペーン!

Chance①
6,500円
抽選で65名様に当たる!

Chance②
千葉県名産品セット
抽選で65名様に当たる!

千葉競輪開設65周年記念滝澤正光杯4日間の電話投票で10,000円以上ご購入の方対象
「事前エントリー制」となっております。詳しくは千葉競輪HPをご覧ください。

2014年 **10月18日 19日 20日 21日**
<http://www.chiba-keirin.com/> 競輪情報 229



▼競輪場のエンターテインメント化について

自転車レースや千葉サイクルフェスタ、ビアガーデンなどを実施。普段、競輪場を訪れない方に対し、千葉競輪場をギャンブル場のイメージではなく、様々なイベントを行なうスポーツエンターテインメント施設であることをアピールする。

■自転車レース



■サイクルフェスタ



■ビアガーデン



■千葉サイクルクラブ



■第5回委員会提案事項の報告

■売上集客向上策③

▼千葉競輪場でのガールズケイリン開催について

- ・宿舎に関しては階数を分けた運用など対応可能。
- ・管理棟に関しては更衣室やトイレ等規定をクリアしている箇所もあるが、選手待機場所等の運用については一部施設改修が必要と考察。
- ・滝澤正光校長からも千葉競輪場でのガールズケイリン開催を強く望まれているので、施行者様や(公財)JKAと協議を重ねて、開催実現に向け前向きに検討していきたい。
- ・オールガールズ競輪などの業界新規施策にも注目して対応していきたい。

▼老朽化した施設の修繕について

- ・屋根シート破れ補修、冷温水器修繕、M4審判室手すり修繕等の簡易修繕実施。
- ・施設寿命延命化措置を順次講じている現状。
- ・大規模施設修繕や不測の事態に備えて、収益からの積立等の対応策を千葉市様と検討協議していきたい。



▼地元スポーツ団体、選手応援について

- ・千葉で活躍するプロスポーツ団体(ジェフ千葉、千葉ロッテマリーンズ、千葉ジェッツ等と競輪選手が同時に脚光を浴びるようなイベントを企画したい。
- ・10月の千葉競輪記念開催においては千葉ロッテマリーンズとコラボして記念競輪における演出を予定。

▼千葉競輪場の簡易分析(SWOT分析)

強み (Strengths)	弱み (Weaknesses)
・既存の競輪ファンがいる ・スポーツとギャンブルが融合したレースが行われる ・施設・バンクを活用した施策が行える ・包括による新たな施策が可能 ・千葉市の自転車施設との確立 ・人間同士の駆け引きが面白い。 ・レースの予想・推理することが面白い。	・コンパクト化した施設運営ができてない ・施設の老朽化により修繕・改修に高額が費用がかかる ・長年の競輪イメージ (暗い・汚い・ギャンブルに特化) ・客のマナーが悪いイメージ ・競技が分かりづらい。 (新規ファンが遊びにくい)
機会 (Opportunities)	脅威 (Threats)
・サイクル施設としてPR ・バンクを一般開放の機会を増やす ・コラボ企画 ・アニメとのコラボによる競輪イメージからサイクルイメージへ	・千葉県内に中央・地方競馬、オート、松戸競輪場などの公営競技施設 ・レジャー施設やサッカー場、野球場など

【資料③】 売上・事業計画進捗報告

千葉競輪現状報告書 第6回モニタリング資料

Japan Photo Finish

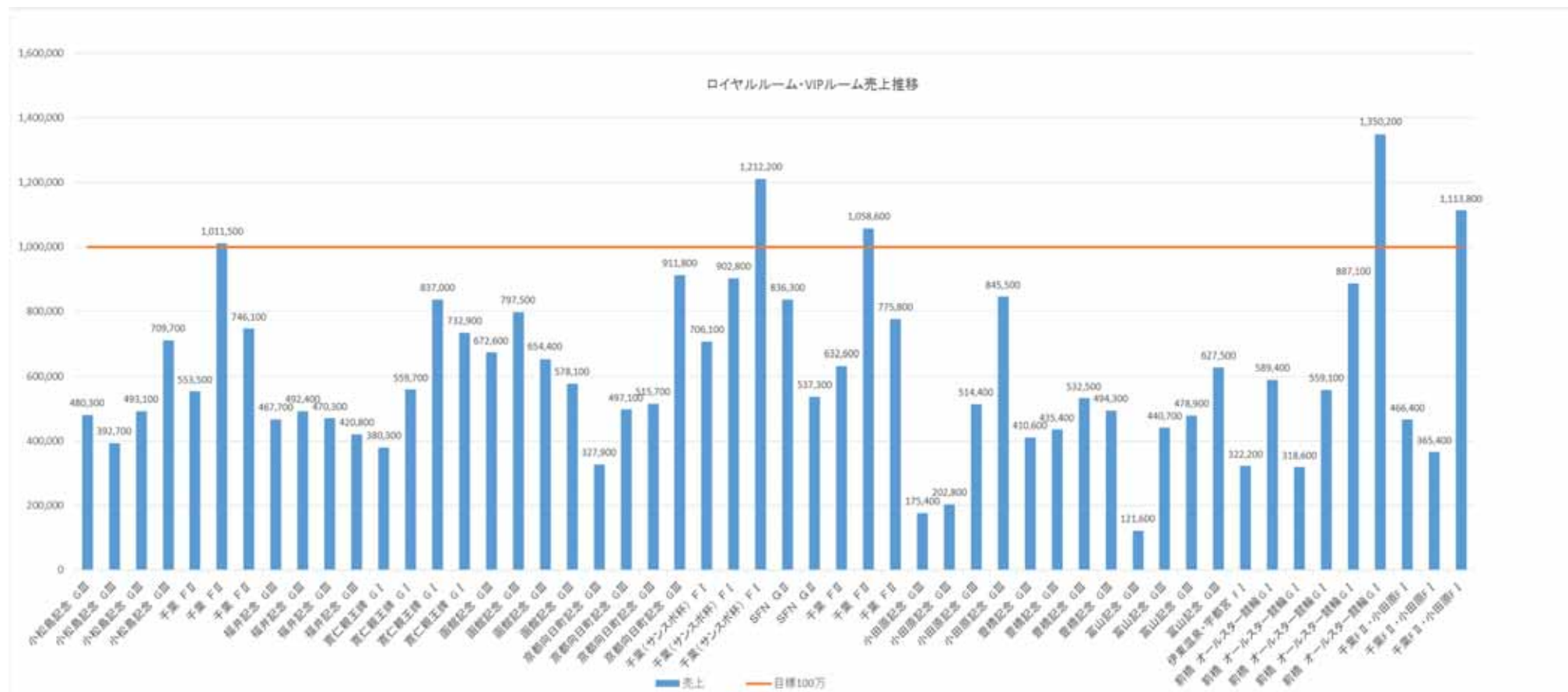
■売上・事業計画進捗報告(平成25年度)

		24年度	25年度	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	903,218	143,421	854,018	12,169,957
	(C) - (A)		▲ 27,392	300,702	935,981	▲ 10,734	▲ 51,805	▲ 388,065	▲ 360,887	▲ 8,399	104,899	203,218	▲ 56,579	154,018	794,957
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	30,000	371,800
	実績(C)		29,955	25,928	31,528	27,133	24,947	27,708	17,734	26,316	27,058	26,264	26,198	17,662	308,431
	(C) - (A)		1,955	928	3,528	133	▲ 2,053	▲ 2,292	▲ 7,266	▲ 1,684	▲ 17,942	1,264	▲ 802	▲ 12,338	▲ 36,569
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			実施			実施		実施	
日本写真判定事業計画	正門リニューアル	計画	実施												
	場内サインの統一	計画	実施				計画		実施						
	モニター増設	計画	実施	計画		実施	計画		実施						
	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										
	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						
	記念競輪		準備計画												
	周辺清掃	計画	実施												
	従事員研修	計画/実施		フォローアップ											
	避難訓練									計画		実施			
	防災対策								計画			実施			
	選手会ブース	計画			施工	実施									
	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				
	パンフ作成	計画						実施							
	チャリズコラボ						計画		実施						
	ナイター	計画	実施					計画	実施	計画	実施				
	分煙化					計画			実施						

■売上・事業計画進捗報告(平成26年度)

		25年度	26年度	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)		200,000	800,000	800,000	100,000	500,000	200,000	6,200,000	600,000	600,000	300,000	700,000	100,000	11,100,000
	日写計画(B)		180,000	800,000	650,000	80,000	700,000	160,000	6,000,000	600,000	600,000	200,000	600,000	90,000	10,660,000
	実績(C)		217,663	940,453	678,478	101,299	555,835	183,597							2,677,325
	(C) - (A)		17,663	140,453	▲ 121,522	1,299	55,835	▲ 16,403							77,325
場外収入	千葉市計画(A)		17,672	14,760	19,412	17,817	14,661	17,647	11,382	18,537	16,406	15,080	14,035	15,459	192,868
	日写計画(B)		15,100	18,250	18,700	20,450	18,450	18,700	13,000	19,500	18,500	16,000	15,000	16,500	208,150
	実績(C)		16,322	19,344	17,513	18,483	18,911	17,797							108,370
	(C) - (A)		▲ 1,350	4,584	▲ 1,899	666	4,250	150							6,401
千葉市事業計画	放送設備									見積り					
	防水工事						計画								
	モニタリング					実施			実施			実施		実施	
	清掃業務見直し	計画	実施												
	警備業務見直し	計画	実施												
	無線更新	計画	→	実施											
	バス停北口変更	計画	→	実施											
	ロイヤルルーム運営	計画/実施		→		<継続的に実施>									
	VIPルーム運営	計画/実施		→		<継続的に実施>									
	サイクルクラブ発展	計画/実施		→		<継続的に実施>									
	自社資金運用	計画	実施	→		<継続的に実施>									
	当社主催競輪ツアー	計画	実施	→		<継続的に実施>									
	従事員研修	計画	→	実施		→	実施	実施							
	投票所コンパクト化	計画	→	実施		<継続的に実施>									
	モニター増設	計画	→	実施		<継続的に実施>									
	WEBページ活用	計画	→	実施		<継続的に実施>									
	新規集客広告	計画	→	実施		<継続的に実施>									
	空き店舗活用	計画													
	自転車イベント	計画	実施	計画			→	実施	計画		→	実施	計画		
	英会話サッカースクール				計画				→	実施					
	記念競輪					計画		→	実施						

■売上・事業計画進捗報告(ロイヤル・VIPルーム売上推移)



■平成26年7月3日～平成26年9月30日 計65日営業

▼現会員数

- ・ロイヤルルーム(場外開催) 54名
- ・VIPルーム(本場・場外開催) 14名

※9月30日現在

【資料④】 弊社企画のネクストステップ

千葉競輪現状報告書 第6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ホーム側ポリカーボネート一部観音扉設置

・勝利者インタビューをよりお客様に近い形で実施し、選手の魅力を伝える為、またバンク内への機材持込み等を簡易可能にする為、ホーム側ポリカーボネート一部を観音扉化する。



設置予定場所



完成イメージ(松山競輪場)

②ロイヤルルームの座席事前販売について

・ロイヤルルームの予約制度を可能にすることで会員のお気に入り席の確保ができ、既存客のサービス向上を図る。(先行販売)
・2週間前～前日までに好きな席を指定していただき、2000円を徴収し、「仮座席券」を発行しお客様にお渡しする。



③従事員によるスペシャルチーム結成

・スタッフ研修を受け、従事員が企画から運営まで携われる環境を設ける。従事員主体で業務を行っていくスペシャルチーム(仮)を結成し、記念イベントを皮切りに従事員目線で気づいたことを提案、実施する。従事員主体で行うことで業務の効率化、雇用確保を図る。



④東京六大学対抗自転車競技大会実施

・場外発売時の施設有効利用策のひとつとして、東京六大学(慶應・東京・法政・明治・立教・早稲田)の中から頂点を決める自転車競技大会を11月30日(日)に実施予定。
・施設を貸し出すことにより競輪場の存在価値を創造。自転車をレジャースポーツにするイメージアップにもつながる。



■ 弊社企画のネクストステップ

⑤ 第3回自転車レース

平成25年12月5日・平成26年4月と開催した「自転車レース」を継続実施。開催時期と内容は未定となるが、自転車好きを引き込むための施策として、また、千葉競輪場が「競輪以外でも活用できる」場である事を継続的に周知するために「第3回自転車レース」として実施予定。



⑥ 施策への積極的参画

- ・千葉市が実施する「千葉市まちづくり未来研究・自転車によるまちづくり」への研究員に弊社社員が応募し、千葉市と自転車を結びつけた未来について考え、地域活性化を試みる。
- ・11月に実施予定の着順判定カメラ撮影体験」や「バーチャルスタジオ撮影」などの「ミニ職業体験」に加えて、広大な500mバンクを体験走行できる、まるごと体験プランも施設の有効利用策と同時に自転車をより身近に感じてもらう機会を設ける。



⑦ TVスタジオ移設について

場内用各種TVシステムとCS放送用各種システムを切り分けることにより、業務の確実性、効率性、音声の質が上がる。同時にお客様により満足していただける放送環境を確立させサービス向上につなげる。

▼ 本場時開催時



▼ 場外開催時



▼ メリット

- ・統制スタッフにてテレビ業務兼務可能
- ・運用をコンパクト化

■ 弊社企画のネクストステップ

⑧ 千葉競輪開設65周年記念 滝澤正光杯について

平成26年10月18(土)からの4日間で開催される「千葉競輪開設65周年記念 滝澤正光杯」は、10/18(土)が「千葉市民の日」である事を踏まえて、競輪以外にも「千葉市全体で楽しもう」をコンセプトに、CHIBA LOVES FAIR(ちばラブズフェア)を開催します。9月7日に行われた千葉サイクルフェスタでのコスプレファンを対象としたイベントや、クールジャパン系アーティストが出演するニコニコ超会議など新たな顧客をターゲットにしコスプレファンから競輪ファンへとシフトさせる。CHIBA LOVES FAIR同時開催とすることで、他のイベントからの集客増を図るとともに、競輪場が地域にあってよかったという認知の拡大を図ります。



【資料⑤】 第1回～第5回モニタリング振り返り

千葉競輪現状報告書 第6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

- ・FⅡにおけるナビゲーション番組
- ・FⅠ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「iK0i」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

▼メインスタンド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

- ・サーカスやサンバパレード・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
- ・千葉市内に85690部のポスティング
- ・WEBでの告知展開
- ・記念競輪特設サイトを開設
- ・日刊スポーツHPにweb広告バナー掲載
- ・Bayfm78の番組で開催・イベント・来場者サービスを告知



▼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。

■第4回モニタリング振り返り

①集客向上策について

【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
- ・ナイター場外時に特別観覧席において飲食物の販売

▼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！



千葉けいりん
ナイター場外開催時
特別観覧席無料開放中！

ナイター場外開催時は特別観覧席が無料でご利用頂けます

ナイター場外開催日程

5月 May	23 (金) ~ 25 (日)
6月 June	2 (月) ~ 4 (水)
	11 (水) ~ 13 (金)
	20 (金) ~ 22 (日)
	26 (木) ~ 28 (土)

このチラシを提示すれば
商品がプレゼント！
(抽選で当選します)

Chiba Keirin
ケーシング・ライオン



■第4回モニタリング振り返り

①集客向上策について

【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。
- ・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。



次回へのステップ

▼VIP(高額購入者)専用ルーム

- ・千葉競輪場で高額購入者の囲い込み、売上向上策を実施

▼インターネット電話投票施策

- ・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

- ・女性、カップルをターゲットに競輪に興味を持って頂く為に実施。

▼継続的ナイトター場外発売の実施

- ・ナイト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。

▼お客様サービス拡充

- ・「競輪コンシェルジュ」をイコイブス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

- ・適正なバスダイヤ維持と、事故リスク低減のために、競輪場から近い千葉駅北口にバス停発着を変更。お客様サービスを向上を目指す。

▼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した第2回自転車レースを開催。

▼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る。

▼コンパクトな運営

- ・開催グレード、曜日を踏まえ、一部の投票所を閉鎖するコンパクトな運営を実行。また使用率の低いメインスタンドロビーを開放しお客様サービス拡充にもつなげる。

■第5回モニタリング振り返り

①集客向上策について

【既存のお客様向け施策】

▼他公営競技選手との交流促進(オートレーサー)

- ・他公営競技からのお客様来場促進施策として交流型トークショーを実施。

【千葉競輪/白鳥信雄杯(5/14)】

鈴木誠選手(競輪)・永井大介選手(オートレース)トークショー

【船橋オート/黒潮杯(6/18)】

中村浩士選手(競輪)・青山周平選手(オート)トークショー

田畑茉莉名選手(競輪)・佐藤摩弥選手(オート)トークショー



▼ナイター開催時

- ・昼間とは違う客層をターゲットにした特別観覧席の無料開放を継続中。
- ・千葉モノレール駅等でナイター場外PR、チラシ配りを定期的に実施。
- ・スタッフによるメインスタンドでのワゴンサービスを開始。(軽飲食物販売)
- ・夏季ナイター開催時は発売投票所増設とビアガーデン、縁日を実施中。



▼高額購入者来場促進施策

- ・GⅢ以上の場外開催時にロイヤルルームをオープン。
- ・新規にVIPルームを開設。
- ・メンバーズカードを発行しスペシャル感を演出。
- ・弊社ネットワークを活かし富裕層へアプローチ。
- ・場内テレビ、CS番組内でVIPルームのPRビデオ放映。
- ・ロイヤルルーム内に自動発払機2台を設置し利便性向上。
- ・CS放送が視聴できる大型テレビの設置。
- ・今後は、購入単価の高いお客様を積極的に取り込むためのサービスを実施。

▼高額購入者・高額払戻者へダイレクト営業

- ・常時、統制室及び窓口スタッフが場内にいる高額購入者、高額払戻者をチェック。
- ・対象者には直接スタッフがロイヤルルーム・VIPルームへの勧誘を実施。
- ・電投利用者の中から高額購入者を誘引する施策を実施中

▼分煙化対策(継続中)

- ・お客様への分煙化周知は、場内放送・テレビ放送・スタッフの声掛けを継続中。
- ・さらに周知しより良い環境を作るために、大型の看板を設置。

▼千葉競輪HPリニューアル

- ・平成26年5月1日より千葉競輪公式ホームページをリニューアル。
- ・買いやすさや分かり易さに加えて、KEIRIN.JPへの連動性を高める。
- ・地元千葉の選手名鑑を作成し選手のプロフィール紹介等を掲載予定。

■第5回モニタリング振り返り

①集客向上策について

【新規のお客様向け施策】

▼弊社主催競輪初心者体験ツアー

(競輪女子会・サイクルクラブメンバー参加型等)

- 女性、カップル、家族連れをターゲットに競輪に興味を持って頂くために実施。
- 競輪初心者講座に加えて検車場ツアー、バンク内観戦等をプラス。
- 地元千葉の選手との交流を設けることで競輪選手への興味を喚起。



▼千葉競輪PR

- ご当地キャラ「ふなっしー」とのコラボによるPR。
- ライモン出張で千葉競輪PR。
- 選手会様との連携による千葉サイクルクラブ講師派遣や自転車組立実演。(レースの激しさや自転車の楽しさをプロの視点からPR)
- ナイター開催時やイベント実施時のチラシ配布。
- 自転車を使ったPRで千葉競輪場の認知拡大を図る。



▼地域広告媒体等への出稿

- Bay Waveホームページにイベント情報掲載。
- 千葉ベイエリアマップに千葉競輪体験ツアー、千葉サイクルクラブの広告を掲載。
- 首都圏アクセスマップにVIPルームの広告を掲載。
- 千葉モノレール駅に千葉の誇りプロジェクト、千葉サイクルクラブポスターを掲出。
- 弁天町回覧板に千葉競輪場PR広告を掲載。
- 福祉団体へ協賛を行い地域活性化を支援。
- 地域に密着した競輪場をPR。



次回へのステップ

▼デジタル化

- 警備業務を刷新、監視カメラのデジタル変換化、小型モニターを並べていたものを1台の大型テレビで分割表示や節電対策などを実施。

▼自転車集客イベント

- 9月7日(日) 千葉サイクルフェスタ2014を開催。

▼電話投票者向け売上増加策

- 電話投票者に向けた本場開催VIPルームご招待キャンペーンを実施。

▼千葉記念に対する売上増加策

- 10月18日から21日まで行われる千葉記念開催に向けてプレイベント・ビラ配り・駅等のポスター告知・ikoiマガジン等を発行し、記念に向けた告知を行う。

【資料⑥】 最後に

千葉競輪現状報告書 第6回モニタリング資料

Japan Photo Finish

自転車競技普及振興と千葉市活性化を目的とした
健全な競輪事業を継続的に行うためには

官民一体で事業に取り組み、
信頼し合うことができれば可能です。

また、施設コンパクト化による業務効率化を推進し、地元スタッフが
開催に必要な多くの運営業務を担い、雇用維持拡大を図り

競輪開催業務のみの運用に拘らない、千葉市民にとって
必要とされる開放された施設になることが必須と考えます。