



千葉競輪場現状報告書 第7回モニタリング資料

平成27年1月16日

Japan Photo Finish

■目次

はじめに.....	2
-----------	---

【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.....	4
10月～12月期のご報告.....	5～17

【資料②】第6回委員会提案事項の報告

映像システムHD化.....	19
滝澤正光杯GⅢキャッシュバックキャンペーン.....	20
ナイター売上比較.....	21
大規模修繕.....	22
テレビスタジオ業務効率化と経費削減.....	23
経費率、場内清掃状況・飲食店メニュー表示.....	24
包括1年9ヵ月が経過した中での今後の展望.....	25

【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).....	27
売上・事業計画進捗報告(平成26年度).....	28
売上・事業計画進捗報告(平成26年度分析).....	29
売上・事業計画進捗報告(ロイヤル・VIPルーム売上推移).....	30
ロイヤル・VIPルーム、売上・サービス向上策.....	31

【資料④】弊社企画のネクストステップⅠ

弊社企画のネクストステップⅠ.....	33～42
---------------------	-------

【資料⑤】弊社企画のネクストステップⅡ

弊社企画のネクストステップⅡ.....	44～46
---------------------	-------

【資料⑥】第1回～第6回モニタリング振り返り

第1回モニタリング振り返り.....	48～49
第2回モニタリング振り返り.....	50
第3回モニタリング振り返り.....	51
第4回モニタリング振り返り.....	52～53
第5回モニタリング振り返り.....	54～55
第6回モニタリング振り返り.....	56～58



～千葉競輪場の事業継続と収益拡大のためには～

千葉競輪場を今後、千葉市民・千葉市の重要な施設として
認知され必要とされる施設にしていかなければなりません。

さらに、地元を中心とした企業・人との関わりをもつことで
より千葉競輪場の認知度、必要性が高まると考えます。

そういった状況であるからこそ施設面・人材面においても
更なる「民間活力の注入」が重要となります。

【資料①】 包括業務委託の進捗状況

千葉競輪場現状報告書 第7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



■10月～12月期のご報告



▼テレビ業務・統制業務の内製化、効率化

【テレビ業務効率化】

既存業者が行っていたTV業務全般の内製化を行いました。実施にあたり、「人員の効率化と雇用創出」に重点をおき、場外業務システムは統制室に新設。本場業務のシステムは既存業者の一室へ移設しました。そして、専門的な知識がなくてもオペレート業務ができるように作業効率を重視したシステムを構築しました。現在では計5名の地域雇用スタッフが業務に参加しスタッフ間のジョブローテーションも始まり、作業の確実性を高める為に必要な監視の目も生まれ操作時には声を出し合い、互いの作業に連動性を保持させながら励んで頂いています。



【テレビ放送内容強化】

選手会千葉支部様ご協力のもと、多数の選手がCS番組放送にゲスト出演。CS番組放送の顔でもある吉井秀仁氏との軽快かつ和やかなトークの掛け合いとMC村上由美さんの絶妙な仕切りの中で場内外に千葉の選手の魅力を発信し、さらに様々なファンサービス情報を提供することができました。



■10月～12月期のご報告



▼ちばモノレール祭り2014出展

千葉競輪場のパートナー企業である千葉都市モノレール株式会社様主催「ちばモノレール祭り2014」に千葉競輪場PRブースを出展しました。本イベントは、お子様や家族連れ・モノレールファンが参加するイベントで、その来場者のほとんどは「競輪場に馴染みのない方」が大半でした。そのようななか、千葉競輪場PRを行えたことは重要な意味を持ちます。出展内容は、老若男女・年齢問わず「思わず参加したくなる」自転車スピードコンテストを実施し、多くの来場者で賑わいました。今後も千葉都市モノレール株式会社様との連携を強化し、新しいファン層獲得を目指していきます。



■10月～12月期のご報告



▼千葉競輪開設65周年記念「滝澤正光杯GⅢ」CS番組放送時における事故

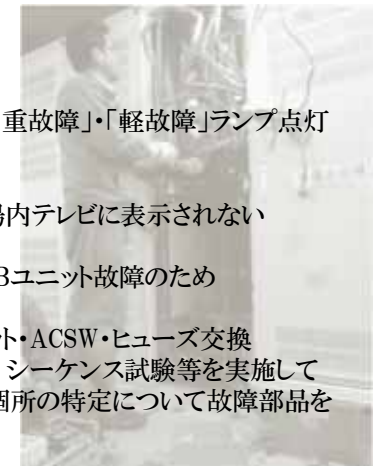
CS番組放送時に人為的・機械的事故が発生し、お客様・千葉市様ならびに、関係各位へご迷惑をおかけしてしまいました。事故内容は売上低下にもつながりかねない事象となります。現在は、人為的にも機械的にも対策を行い、問題なく稼働していますが、改めてチェック体制の構築と、機器の状況チェックを行い、同様又は他の事故につながらないように日々の業務を遂行していきます。

トラブル内容	状況及び改善計画
オープニングVTRや過去の千葉記念レース映像等の映像レベルが低く暗かった。	事故の原因 VTR系の映像レベルが低かったことが原因 被害状況 特になし 処理状況 中継中に現地で調整し多少の改善を得て、中継終了後に再度調整し、翌日以降には問題はなくなった。 改善計画 送出テストは必ず、レース、テロップ、ダイジェスト等を分けて波形モニターを見てテスト。
払い戻しの音声放映がされなかった。	事故の原因 音声ミキサーの不具合 被害状況 千葉競輪場では特にお客様からの問い合わせはなかったが、臨時場外車券売場を設置している施行者からの問合せがあった。 処理状況 CS放送の司会者が、払い戻し放送の読み直しを行うことで対応し、12時19分に復旧を確認。 改善計画 前日に音声テストを行う。早朝練習終了後の審判音声テスト時に合わせて同じくテストを行う。
選手名の誤表示	事故の原因 確認担当者のミス 被害状況 お客様よりJKAに対して13件、千葉競輪に対して3件の問合せあり。 処理状況 事象発覚後にスタジオの司会者より訂正のアナウンスをコメントして対応。中継終了後に修正したレース映像を車両スポーツ映像へ送信。 改善計画 レースダイジェストについては初回のみスタジオにて修正したものを使用し、2回目以降は再送信した映像に差し替えて使用した。 また、発覚後に臨時場外車券売場へ訂正とお詫びの連絡を行い、再度CS放送中に訂正とお詫びのテロップを流すことにて対応した。 改善計画 データ作成を行ってから作成者、使用者が確認作業を必ず行う。当日の朝に別の者が確認する。また、センター情報端末にて確定番組データを使用する。
映像がグリーン画面になる	事故の原因 10時25分に約14秒間と、11時01分に約3秒間に同期が外れたようなグリーン画面が発生した。 被害状況 特になし 処理状況 中継内でキャスターがお詫びのコメントを行い、その後については同様の事象は発生しなかった。 改善計画 故障機材の修理。また、原因の一つとも考えられる各電子機器の電圧を計測し、電源を振り分ける。
画面に対してノイズが入る	事故の原因 機器不良 被害状況 臨時場外車券売場より対応するよう要請があった。 処理状況 機器交換により対応。 改善計画 映像素材の明るさレベルを全て確認する。フレームシンクロナイザー等の映像機材更新を行う。各ケーブルのチェックを行う。
実況放送中の言い間違え	事故の原因 実況放送中に4番車を4号艇と誤って放送したことによる。 被害状況 特になし 処理状況 放送中に4番車と訂正し、放送終了後に修正したレース映像を車両スポーツ映像に再送信した。 改善計画 実況担当者は競輪担当のみ行っている方に限定する。

▼投票機系無停電電源装置(CVCF B系統)で事故発生

岸和田記念競輪開催3日目5R発売中に投票機に電源供給するCVCFが故障し車券発売が停止する事故が発生しました。
自動的に働く商業用電源への切り替えも作動せず約7分間全車券発売停止、手動切り替えにより順次発売機が復旧し6Rから通常発売となりました。
開催終了後、故障部の修繕を行い正常動作していますが、車券売上低下に直結する設備のため、故障原因究明と共に、A系統含め保守点検の徹底を図ります。

- ◆発生日時 平成26年12月2日(火) 12時26分
(岸和田競輪 記念開催3日目 5R発売中)
- ◆経緯
 - 12時26分 無停電電源装置(B系)ブザー鳴動で「重故障」・「軽故障」ランプ点灯
※メインスタンド端末・モニター出力系電源断
 - 12時28分 お客様へ謝罪放送
 - 12時30分 各装置の再起動・電源再投入の実施で順次復旧
※仕掛中の端末機への接客、現金確認等実施
 - 12時33分 岸和田競輪へ5R発売停止予定時刻の報告
- ◆故障機器 無停電電源装置(CVCF)
型式:UPS660-C(B系)
- ◆事象 無停電電源装置(B系)ブザー鳴動で「重故障」・「軽故障」ランプ点灯
- ◆業務影響 岸和田競輪5R 締切時間3分遅れ
(メインスタンド端末機の電源断及び場内テレビに表示されない)
- ◆原因 制御装置・インバーターユニット・MCCBユニット故障のため
- ◆処置 制御電源3個・制御装置・パワーユニット・ACSW・ヒューズ交換
制御電源測定、インターバルスイッチ、シーケンス試験等を実施して問題ないことを確認すると共に、被疑個所の特定について故障部品を引き取り、工場調査を実施する。



■10月～12月期のご報告



▼千葉競輪開設65周年記念「滝澤正光杯GⅢ」同時開催イベント

千葉記念は、新規顧客(家族連れ)をターゲットとした同時開催イベントを実施。本年度は、千葉市民の日に関係した競輪場周辺イベントを統合し、そのメイン会場として「CHIBA LOVES FAIR 2014」を実施しました。前年は「招待状をお持ちの方のみ参加できる」イベントとしていましたが、本年度はイベントの趣旨にご理解を頂ける既存顧客も入場できるように「招待状システムを廃止」し、どなたでも楽しめるイベントとして、キャラクターショーや吉本芸人ライブのほか、ニコ生で人気のアイドルなど、バラエティーに富んだ出演者を迎えたことで、第4コーナースタンドは大変賑わいを見せました。

その効果もあり、土日の本場売上・入場者数ともに前年よりもアップさせることができました。

▼弊社受託後に実施した千葉記念における「工夫ポイント」

	千葉記念 (既存顧客向け)	同時開催イベント (新規顧客向け)	同時開催イベントの考え方と結果
弊社受託後 「1回目の記念」 (平成25年度)			招待状をお持ちの方のみ入場可 ▼ 新規顧客(家族連れ)が入場しやすいように、招待客のみを会場である「第4コーナースタンド」へ入場できるようにした。 ▼ 競輪に馴染みのない方(特に家族連れ)が安心して楽しめる空間を構築することができた。
開催日程	17(木)・18(金) 19(土)・20(日)	19(土)・20(日)	
弊社受託後 「2回目の記念」 (平成26年度)			入場に関わる制限をなくした ▼ 1回目の千葉記念で新規顧客(家族連れ)のためのスタンドという認識ができたため、招待客に限らず既存顧客でも入場できるようにした。 ▼ 既存顧客でも、イベントの趣旨を理解された方が入ること、さらに盛り上がる事ができた。
開催日程	18(土)・19(日) 20(月)・21(火)	18(土)・19(日)	



■10月～12月期のご報告



▼千葉競輪開設65周年記念「滝澤正光杯GⅢ」売上集客結果分析と改善点

前年度実績と開催日程から当初目標を65億円に設定しましたが、出走予定選手の欠場も重なり、最終的には62億の目標設定となりました。今年は4日間で約61億500万円(前年比-0.5%)、入場人員数9,736名(前年比-1%)の結果。前年度よりレース数増加と協力場外場数からも売上は期待できましたが、全体的には目標に及ばずの結果となってしまいました。しかしながら、千葉競輪場としては全体的な入場者増、売上増となりました。昨年よりも天候に恵まれ、競輪場全体としての盛り上がりが良い結果へと繋がったと考えられます。

今後の目標として、千葉記念だけではなく普通競輪(FⅠ・Ⅱ)からの継続的な集客・競輪場認知をしていくことも目指していきます。

また、今回目標達成においてもネックとなった電話投票への取り組み等も千葉記念に限らず、千葉競輪場をお客様に選んでいただき、車券購入へつながる施策を実施していきたいと考えています。

		64周年記念(平成25年度)			65周年記念(平成26年度)			対前年度比
		日程	曜日	売上・入場者	日程	曜日	売上・入場者	
第1日	総売上	10/17	木	1,268,440,700	10/18	土	1,392,920,500	109.8%
	本場売上			28,138,600			42,880,200	152.4%
	入場者			2,223			2,447	110.1%
第2日	総売上	10/18	金	1,283,530,400	10/19	日	1,719,610,200	134.0%
	本場売上			25,851,300			36,623,700	141.7%
	入場者			2,068			2,785	134.7%
第3日	総売上	10/19	土	1,583,786,200	10/20	月	1,303,348,000	82.3%
	本場売上			33,901,500			28,356,400	83.6%
	入場者			2,830			2,104	74.3%
第4日	総売上	10/20	日	2,002,642,600	10/21	火	1,689,756,800	84.4%
	本場売上			38,646,900			34,203,500	88.5%
	入場者			2,615			2,306	88.2%
総計	総売上			6,138,399,900			6,105,635,500	99.5%
	本場売上			126,538,300			142,063,800	112.3%
	入場者			9,736			9,642	99.0%

■10月～12月期のご報告



▼千葉湊大漁まつり(第38回千葉市民産業まつり)出展

千葉県・千葉市・千葉県観光物産協会・千葉市観光協会が主催するイベントに千葉競輪場PRのため出展しました。本イベントは「千葉競輪場タイアップ企画」としてロンドンバスを運行。多くの方に千葉競輪場の名前に親しんでもらうとともに、ブースでは電動ローラーによる競輪体験を実施し、競輪選手の凄さを身近に体感してもらおう事ができました。



▼第28回東京六大学対抗自転車競技大会実施

昨年度に引き続き、本年度も東京六大学対抗自転車競技大会を千葉競輪場に誘致し実施しました。対抗得点対象種目の結果、他校に圧倒的な差をつけて総合成績1位を獲得したのは法政大学。法政大学は6年ぶりに六大学戦を制しました。千葉競輪場としても継続的に自転車競技の誘致や実施を行い、自転車競技振興と地域に「競輪場があって良かった」と思われる施設となるよう継続していきます。



■10月～12月期のご報告

業務
効率化

売上集客
向上

地域
活性化

▼「千葉けいりん まるごと体験ツアー」実施

千葉市内の海・里・まちを満喫できるプランを紹介した無料誌「千葉あそび」の第二弾「千葉あそび 2014～2015冬号」へ、前号に引き続きイベント情報を掲載。本イベントは、競輪教室以外にもCS番組制作で使用するバーチャルスタジオ体験や、判定写真の撮影を行うデジタルフィニッシュ体験などの職業体験要素をプラス。競輪教室に付加価値をつけ、魅力ある千葉競輪場をPRしていきます。



▼第1回リバプール・サッカースクール体験会実施

平成26年12月17日(水)の17:00～20:00でリバプールサッカースクール体験会の第1回を実施。当日は気温が低い中、参加者10名、保護者の方11名を迎えて。バンク内芝生エリアにて実施。施設の広さ・使いやすさにコーチや関係者から高評価を頂くとともに、参加した子供たちのレベルの高さに、本スクールが大きく飛躍する可能性を感じました。今後、本格的に実施していく中で、自転車を使用しての体力強化や指導員に競輪選手を交えるなどの提案を行って内容充実化を働きかけていきます。



■10月～12月期のご報告



▼サイクルモード関連イベント

平成26年11月8日(土)と9日(日)の2日間、幕張メッセで行われるサイクルモードに合わせて、海浜幕張駅前にて千葉競輪場PRブースを出展。選手会千葉支部様ならびに選手の皆様にご協力頂き、2日間で533名の参加者を迎え、自転車愛好家に対して大きくPRを行う事ができました。



▼ジェフユナイテッド千葉主催「ランランフェスティバル」への協賛

地元千葉に拠点を置くプロスポーツチーム「ジェフユナイテッド千葉」主催、「ランランフェスティバル」に、千葉競輪場としてチップ計測機器ならびに競輪で使用する判定カメラ「デジタルフィニッシュ」を協賛しました。今後はジェフユナイテッド千葉ならびに、本イベント後援企業であるJR東日本様との関係性を構築し、千葉競輪場発展に活かしていきます。



■10月～12月期のご報告



▼スタッフ雇用維持・拡大

【スタッフによる飲食物の調理・販売】

千葉記念(10月)と本場F I (12月)に飲食物の調理・販売を実施。
ナイター開催時の物販や夏のビアガーデンで行ってきた飲食販売の発展系であり、からあげや焼きそばなどの商品を販売しました。
特に千葉記念にてスタッフで構成されたスペシャルチームによる飲食販売は、チーム全体でメニューを考えたり、ブースの装飾を行うなどし、非常に活気づいており、当日はその活気に引き寄せられるかのように多くのお客様に来店頂きました。



【スタッフ担当業務多様化】

これまで、投票所・特別観覧席券販売所・検札・接遇などと業務内容における担当毎にスタッフの雇用を実施していましたが、スタッフの定年や千葉競輪場収益改善の為に既存の担当だけではない業務でのジョブローテーションを行い、スタッフの担当業務の多様化を目指しました。
10月よりテレビ業務を内製化をしましたが、新規雇用創出のためにテレビ業務にもスタッフを配置し、スタッフの活躍の場を拡げています。

【スタッフ業務外活動】

11月、12月の本場開催にて業務外スタッフによる場内及び外周のクリーンタイムを実施しました。(現在も継続実施中)
時間を取り決め場内外で活動することで、お客様や近隣住民に対し、千葉競輪場のイメージアップを図っています。
千葉記念には近隣住民と共に競輪場周辺を清掃するクリーン活動を行い、ナイター時に開催した縁日同様に近隣住民との関係性を築いています。他に、記念開催前の準備作業(ベンチのペンキ塗り・のぼり旗設置・その他開催前のポスター貼りなどの準備作業)、初心者来場時のマークカード指導やグッズのサンプリングに加え、落葉清掃など多岐に渡る業務を実施しました。



■10月～12月期のご報告



▼スタッフ雇用維持・拡大及び施設維持

【お客様用ベンチの再塗装】

前年度は白を基調に塗り替えを行いました。今年は正面ゲートの色に合わせてピンクを基調に塗装。お客様からは「当たる気になる」等、評判がよく、且つ汚れが目立ちにくいため、清潔感を長く演出する事もできる事が分かりました。



【バンク内花壇リニューアル】

今回も、スタッフが独自に千葉競輪開設65周年記念開催にちなんだ「65th」の装飾・施工方法を計画。さらに、社会貢献活動をされている「社会福祉法人 愛光」様への協力として、装飾用の花を黄色500株・青色300株購入して使用。実際の施工においては、花壇の耕し・肥やし・害虫対策の力仕事から「65th」を綺麗に表現するための枠決めまで丁寧に施工。その結果、「65th」が綺麗に表現され、千葉記念を彩るとともに、特別観覧席のお客様からも高評価を得ることができました。



【場内設置プランターリニューアル】

お客様環境の改善を目的として「社会福祉法人 愛光」様から購入した花をプランターに植替え設置。冬時期に枯葉を集め腐葉土とした土を使用。弊社スタッフと「買うから創る」を心がけ実施しております。千葉競輪場外にも目を向け、併設している野球場の土手にも植栽を進行中です。



【バンク内芝刈り・植栽剪定・部材修繕】

月に1回実施しているバンク内芝刈りについて、スタッフも作業に慣れ、手際よく実施できるようになっています。スタッフからの申し出で、サビが酷いマンホールもリニューアル、走路面清掃から本来、JKA(旧競技会)様が担う業務も率先して行う態勢が整ってきています。



【その他、スタッフ活動】

現在投票施設のコンパクト化で閉鎖している投票所(第1投票所及び第3休憩室)を千葉記念及びグランプリで開放するにあたり、外注清掃業者に臨時清掃を依頼していたのを弊社スタッフで行い、コスト削減及びスタッフ活用を率先して進行中。来賓駐車場の冬期落ち葉収集も一環の一つです。



■10月～12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(屋外含む)掲載実績

▼千葉日報



▼JAPAN MOVE UP(ラジオ媒体:podcast試聴可)

JAPAN MOVE UP supported by TOKYO HEADLINE

「日本を元気に!」

を合言葉に、毎週各界の著名人をゲストに招いて、日本のこれからを語っていく、番組を聴いた人が、思わず元気になるようなプログラムです。
さらに、JAPAN MOVE UP PROJECTとして、「TOKYO HEADLINE」や「OKAYAMA MOVE UP」のフリー・ペーパーやWEBサイトとも連動していきます。

supported by
TOKYO HEADLINE

TOKYO FM
毎週土曜日21:30～21:55

NAVIGATORS

一木広治 Chikusa

放送後記

PODCAST

RSS iTunesから番組登録 iTunesをインストール済みの方はクリックするとiTunesが起動し、簡単に番組を登録出来ます。

RSS Podcasting Podcatcher対応ソフトにドラッグ&ドロップしてください。

- Vol.091 ... 別所哲也(俳優)さん
- Vol.090 ... 工藤公康(福岡ソフトバンクホークス監督)さん
- Vol.089 ... 丸山茂樹(プロレスラー)さん
- Vol.088 ... 水内結(元)リーガーさん
- Vol.087 ... 森田俊太郎(弁護士兼日本写真刊行株式会社)さん**
- Vol.086 ... 小川浩(株式会社リポルバー ファウンダー兼CEO)さん
- Vol.085 ... 白石康次郎(海洋冒険家)さん
- Vol.084 ... 青木義人(エイ・バックス・プランニング&デベロップメント株式会社社長)さん
- Vol.083 ... SHOKU CHIKU Eさん
- Vol.082 ... 金本知事(元総務省イグニス)さん
- Vol.081 ... 伊勢谷友介(俳優)さん
- Vol.080 ... 山崎賢太(ヤマダエンターテインメントグループ社長)さん
- Vol.079 ... 橋本アサ(モデル/知人)さん

■10月～12月期のご報告



▼メディア(屋外含む)掲載実績

▼J:COM千葉



▼千葉あそび 2014～2015冬号(千葉市集客観光課発刊無料誌)



15 設定日: 12/7(日)・21(日)、1/18(日)、2/1(日)・15(日) 申込締切 2日前の17時まで

競輪の全てが分かる。初心者におすすめのプランが登場
かつてない競輪ドキドキ体験をあなたに!
「千葉けいりん」まるごと体験ツアー!

日本が生んだメジャースポーツ競輪。アスリート達が競い合う場所の見学、自転車の走行体験をはじめ、レース用ビデオカメラの撮影体験、バーチャル合成スタジオの体験などもご用意しました。また、スリット写真の撮影場所を見学し、自分が走行した「ゴール判定瞬間の写真」をプレゼント。券門額と500円の市券購入券で、「競輪講座」も楽しめます。

■最少参加人数3名 定員:14名(先着順)
■実施時間/13:00～16:30
■所要時間/3時間30分
■持参するもの/なし
■集合場所/競輪場入口正面集合案内所前(12:30集合)
■駐車場/あり(競輪場発着時は駐車場が込み合いますので公共交通機関でご来場ください)
■料金/1名1,000円
■アクセス/千葉モノレール千葉公園駅より徒歩3分
無料送迎バスで京千葉駅北口23番乗り場から約5分
※千葉市中央区東4-1-1
■注意事項/※未成年者は無料、但し保護者同伴。車券の購入はできません。※動きやすい服装でお越しください。(ヒールのある履物などは安全確保のためお控え下さい) ※中止・変更の場合は前日の18時までにご連絡します

料金 1名1,000円 ※下記の料金に付き
スリット写真・500円分の市券購入券をプレゼント! ※各場所での記念撮影OK

予約先 【主催】日本写真刊行株式会社
TEL:043-441-3443 受付時間:9時～17時30分 定休日:無休

■10月～12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(屋外含む)掲載実績

▼屋外交通広告/千葉記念実施時



▼屋外交通広告/市民産業まつり実施時



想定タイムスケジュール (全4便)	
■千葉駅北口 10:00～ (千葉駅前バス) ※始発便 11:40～ (千葉駅前バス) 13:20～ (千葉駅前バス) 15:00～ (千葉駅前バス)	■出発 千葉駅北口 (22番) ↓ 千葉駅前【陸軍場】 ↓ 千葉駅前【陸軍場】 ↓ 千葉PARCO/バス乗り場 ↓ 千葉駅前【陸軍場】 ↓ 千葉駅前【陸軍場】 ↓ ■到着 千葉駅北口 (22番)
■千葉駅前バス 10:20～ (千葉PARCO) 11:20～ (千葉駅前バス) 12:00～ (千葉PARCO) 13:00～ (千葉駅前バス) 13:40～ (千葉PARCO) 14:40～ (千葉駅前バス) 15:20～ (千葉PARCO) 16:20～ (千葉駅前バス) ※最終便	
■千葉PARCO 10:50～ (千葉駅前バス) 12:30～ (千葉駅前バス) 14:10～ (千葉駅前バス) 15:50～ (千葉駅前バス)	必要人員: 3名 業務内容: 各乗降場にて乗客の整理業務 ※乗降場は、バス、バス乗り場にて見守り

千葉湊大漁まつり～第38回千葉市民産業まつり～とは？



昨年は『**40,000人**』来場の
千葉県下最大級のイベント！

開催日時: 平成26年11月2日 (日) 午前10時～午後16時
 開催場所: 千葉ポートパーク
 主催: 千葉市民産業まつり実行委員会
 開催内容: 別紙参照
 事務局: 千葉市民産業まつり実行委員会事務局
 (千葉市経済農政局経済部集客観光課内)

【資料②】 第6回委員会提案事項の報告

千葉競輪場現状報告書 第7回モニタリング資料

Japan Photo Finish

第6回委員会提案事項の報告

▼映像システムHD化

現在は全国20場の競輪場がHD化を終了し、スピードチャンネルとしては平成27年度4月からHD化が済んでいる場に対して、HD映像で視聴が可能になります。千葉競輪場は、いまだに視聴環境がアナログです。HD化対応場から送られてくるHD映像信号を受け、千葉競輪場のアナログシステムで受けると画質の劣化が起こります。さらに既存システムが「アップコンバートとダウンコンバート(※1)」の繰り返しとなっているため、さらに画質の劣化が起こります。「ブロンズシステム(※2)」のHD化も終了し、競輪業界全体のHD化が進んでいる現在、高額な設備投資となる点が課題となりますが、早急な「HD化対応」が必要です。

【ポイント①】

現在使用されている「アナログ機器」の生産は既に終了しています。そのため、機器が故障した場合の修理ができません。また、現在発売されているテレビにはアナログチューナーは搭載されていませんので、テレビ故障の際は新規購入ではなく修理が必要となります。(※修理も厳しい状況)

現在販売されているテレビ



- ・デジタル(HD)のみ受信可
- ・アナログ(SD)チューナー搭載無

テレビだけ更新しても、テレビ本体がアナログ(SD)信号しか受信できないため映像が映らない。アナログチューナーも一般に流通しなくなっているため、テレビごと交換するしかない。

既設場内テレビ



- ・アナログ(SD)のみ受信可
- ・同型テレビの購入不可

本体の耐用年数も相当年経過し、不具合が出ている。同型テレビも流通的に厳しくなっているため、修理対応しか方法が無い。※いずれはメーカーの修理対応も終了する。

【ポイント②】

「ブロンズシステム」のHD化対応を受けて、競輪場の全場もHD化への対応を促され、早急な対応が必要とされています。HDシステムは場内に設置されているテレビ更新対応だけではなく、場内の映像システム全体となり高額となります。

HD化が進む競輪業界



現在は、全国44場の競輪場のうち、20場でHD化対応が完了しており、約半数近くとなっています。HD化の更新内容としては、場内テレビ及びCS放送システムと、投票系のHD化があります。

【ポイント③】

映像信号のアップコンバートとダウンコンバートを繰り返すと「画質の劣化」が起こり、映像が見つらなくなります。電話投票・インターネット投票の試聴環境に影響が起こり、車券購入者の購買意欲を削ぐ事につながりかねず、売上を左右する原因となりかねません。

画質劣化のイメージ(オッズ画面)



画質劣化のイメージ(レース画面)



(※1) アップコンバートとダウンコンバートとは？

アップコンバートとは、アナログ信号(SD)をデジタル信号(HD)に変換する事を指す。それとは逆に、デジタル信号(HD)をアナログ信号(SD)に変換することをダウンコンバートという。いずれにしても「画質の劣化は避けられない」

(※2) ブロンズシステムとは？

競輪業界全体で共通して利用できる映像集配信ネットワークを整備し映像サービスを一元的に提供するシステム。

■第6回委員会提案事項の報告

▼千葉競輪開設65周年記念「滝澤正光杯GⅢ」キャッシュバックキャンペーン

開催4日間で、合計10,000円以上ご購入のお客様に事前エントリーをして頂いた方に、6,500円のキャッシュバック65名と千葉名産品セットを65名様にプレゼントしました。今年度は現金のキャッシュバックだけでなく、千葉を「より知っていただくため」にチーバくんチョコ、銚子のぬれせんべい、落花生、てっぽう漬、いわし角煮、びわカレー他、千葉のご当地商品セットをプレゼントしました。

電話・インターネット投票売上は前年度8億9,495万5,900円に対し、8億6,563万600円となり前年度比96.7%となりました。
(※昨年度のキャッシュバックキャンペーンは1万円のキャッシュバックを100名様)

【初日】 10月18日(土)

電投売上	利用者	平均購買額	最高購入額
202,309,400	28,829	7,017.57	970,000

【2日目】 10月19日(日)

電投売上	利用者	平均購買額	最高購入額
211,536,900	29,851	7,086.43	910,000

【3日目】 10月20日(月)

電投売上	利用者	平均購買額	最高購入額
183,561,000	25,996	7,061.12	1,417,700

【最終日】 10月21日(火)

電投売上	利用者	平均購買額	最高購入額
268,223,300	34,624	7,746.75	1,883,500

■第6回委員会提案事項の報告

▼ナイトー売上比較

平成26年度よりナイトー発売をF I に限り発売を実施。

さらに、10月より昼間開催とは併売をしないリレーナイトーではなく、全レースを発売する形態に変更しました。

その結果、F I 開催に限りナイトー発売、さらに全レース発売することで売上の底上げが実現され、1日平均売上、客単価が上昇しました。

▼ナイトー場外発売【10～12月期】

	開催日数	総入場者	総売上	1日平均	客単価
平成25年度	30	5,828	114,341,900	3,811,397	19,619
平成26年度	31	5,208	107,936,100	3,481,810	20,725
内訳					
F ナイトー	25	4,410	98,586,900	3,943,476	22,355
オールガールズ(7R制)	6	798	9,349,200	1,558,200	11,716

下半期よりオールガールズケイリンの場外発売を実施。

レースが7車立であることに加え7レース制ということも重なり売上確保となりませんでした。

千葉競輪場では当初より既存のお客様にとって、ギャンブル性の少ないガールズケイリンの売上は芳しくなく、今後、検討または対策が必要です。

▼平成26年度上半期・下半期売上比較

	開催日数	総入場者	総売上	1日平均	客単価
4～9月期	57	9,994	200,731,500	3,521,605	20,085
10～12月期	25	4,410	98,586,900	3,943,476	22,355

上記の表の通り、全レース発売は売上の底上げとなりました。リレーナイトー時の経費との差も出走表の用紙などになる為、収支上も問題ありません。

■第6回委員会提案事項の報告

▼大規模修繕

【施設の現状】

平成4年に竣工したメインスタンドは既に22年が経過し同時に設備機器においても経年劣化の問題が表面化しています。昨今では、投票機系CVCF故障・非常用バッテリーから商業用電源への切替機不具合による車券発売不能(約5～7分程度)という開催に支障をきたす不具合が発生するなど、同様または、それ以上の不具合が発生する可能性が高まっています。

【開催に支障をきたす設備不良(経年劣化含む)一例】

MS (RF)
コージェネレーションシステム



- ▼状態
冷却系冷却水温度上昇時、警報発報
- ▼原因
三方弁が故障し冷却水が発電機に供給されずオーバーヒート防止装置が始動して停止。
- ▼現状
使用中止中

MS (4F)
冷温水発生機



- ▼状態
耐用年数の20年に近づいており、交換・回収の時期に来ている。現状でも動作しづらい時があり、特に夏場はコージェネレーションシステムの冷却装置をサブとして使用。そのコージェネレーションシステムも現在停止中。設備の交換を推奨します。

MS (4F) 統制室
パナソニック製放送設備



- ▼状態
B系統の音が出ないときがある。設備の耐用年数が過ぎており、フルオーダー設備のため、交換部品が無い状態。設備の交換を推奨します。

その他設備の不具合
(雨漏り等)



- ▼状態
- ・投票所前屋根雨漏り
 - ・雑用水排水ポンプ停止
 - ・消防設備不良
⇒スプリンクラー給水管漏水
⇒自営警備、警備本部への防災放送不能
 - ・非常用発電機冷却水地下タンク漏水
 - ・各設備マグネットコンダクター劣化
 - ・MS空調機電気集塵機故障
 - ・MS空調機加湿装置故障
 - ・記者席投票所雨漏り等故障箇所多数

バンク走路面
経年劣化



- ▼状態
- ・走路面改修の目安では、ウォークトップ改修で2年、全面改修で10～15年のところ、千葉競輪場では、全面改修が平成11年が最後で約15年が経過しており、そのサイクルで考えると平成27年度に全面改修時期が訪れることになり、同年に予定されているウォークトップ改修と被る可能性があります。
 - ・千葉市様、JPFそして防災センター設備員と三位一体で計画的な修繕計画を図りたいと思います。

※防災センター設備員を中心に日々の点検や定期点検を重視し設備の延命を心がけておりますが、平成27年度はより設備員の技術力強化を図り、開催に支障をきたさないよう管理いたします。

※上記、①②大規模修繕となり長期工期と多額の修繕費が掛かる。(お客様環境に重要な設備)、③は開催に直接影響をきたす設備です。

防災センター設備員を含め千葉市様と協議し解決策を講じたいと考えております。

■第6回委員会提案事項の報告

▼テレビスタジオ業務効率化と経費削減

業務委託し、別々の部屋で行われていた場外発売のTV室業務を統制室に集約することで業務効率化を図り、経費の削減を行いました。3人で行う作業を1人に集約。また、機材のレイアウトを並列からL字型にし、極力移動導線を減らし、少ない動きでオペレートを可能にし、映像の運用操作端末を自動化、システム化することにより業務効率化を図りました。結果として、年換算で約72%の経費削減を達成しています。

効率化「前」

改善前は、テレビ室と統制室が別々にあり、機材的にも人間的にもムダが多く非効率でした。

【テレビ室】

- ・管理者
- ・編集、スイッチ
- ・ミキサー、テレフォンサービス

【統制室】

- ・管理者
- ・アナウンス
- ・電話FAX

効率化「後」

テレビ室と統制室を統合。併売時に業務を並行して行う事が可能となったため、大幅に改善。※本場開催時はテレビ室稼働

【統制室】

- ・管理者
- 

▲L字型配置で効率的に



▲自動システム化

人件費削減

機材費
削減

集約

年間に換算すると
約72パーセントの
経費削減を達成！

第6回委員会提案事項の報告

▼経費率

平成25年度は国からの土地賃借料を経費率から事前に支払っていましたが、今年度からは弊社が場外収入として受け入れた金額から千葉市様へ年度末に一括して土地賃借料を支払っています。

その分が昨年度と今年度と比較した際の千葉市様の収入が減少している要因となります。今後は千葉競輪場としての歳入・歳出の状況に加え、場内施設の利用促進や新サービス含めて、場外開催における経費率を決定していきます。

年度	請求者	G P・G ・全プロ	G	G	F ・ F	全 R 併売 【千葉競輪】	全 R 併売 【場外】
平成25年度	請求上限率	13.65%	14.00%	14.70%	15.75%	13.65%	13.65%
	千葉市	8.50%	8.00%	8.00%	3.50%	13.65%	3.50%
	日本写真判定	5.15%	6.00%	6.70%	12.25%	0.00%	10.15%
平成26年度	請求上限率	14.04%	14.40%	15.12%	16.20%	14.04%	14.04%
	千葉市	7.20%	6.17%	5.14%	3.60%	3.09%	3.09%
	日本写真判定	6.84%	8.23%	9.98%	12.60%	10.95%	10.95%

▼場内清掃状況・飲食店メニュー表示

場内清掃委託業者のみならず、スタッフを含めた定期的なクリーンタイムを導入することで、競輪場全体的にゴミのない状態を保持しています。清掃業者としても、スタッフとともに刺激しあいながら、今まで以上の清掃業務に励んでいます。また、場内飲食店のメニュー表示についてもお客様にわかりやすいように、スタッフが表示方法や取り付け方法等を自ら考え装飾を行っています。



■第6回委員会提案事項の報告

▼包括1年9ヵ月が経過した中での今後の展望

千葉競輪場として包括前までの状況から比べると新たな試みやサービス、そして業務効率化・経費削減を行ってきました。関係者、スタッフそしてお客様にとっては変化に戸惑う時期もあったかと思いますが、これまで競輪場に馴染みのなかった地域の方や福祉施設の生徒が競輪場へ来場するきっかけが出来ました。さらに「千葉市民の日」などの地元の祭り、縁日と協力して千葉記念でCHIBA LOVES FAIR 2014を行い、競輪場へのイメージも変化してきていると思います。集客・売上向上を実現するまでには至っていませんが、確実に千葉競輪場への見方は変化していると感じます。既存のお客様だけでは向こう5年10年を考えると厳しい業界です。変化には痛み・ショックがつきものです。今後も千葉競輪場が千葉にとってなくてはならない存在になっていく為に継続的な活動をし、加えて新たな活動が必要だと考えます。



【資料③】 売上・事業計画進捗報告

千葉競輪場現状報告書 第7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	6,106,470	592,470	256,046	304,736			9,937,047
	(C) - (A)		17,663	140,453	▲ 121,522	1,299	55,835	▲ 16,403	▲ 93,530	▲ 7,530	▲ 343,954	4,736			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	13,150	20,159	19,691				161,370
	(C) - (A)		▲ 1,350	4,584	▲ 1,899	666	4,250	150	1,768	1,622	3,285				13,076
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		→
	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(平成26年度分析)

▼平成24年度・25年度比較(千葉競輪)

区分	条件	平成24年度	平成25年度	前年比	平成26年度	前年比
本場入場者		88,740	78,698	88.68%	49,392	-
入場者	1日平均	1,530	1,357	88.69%	1,235	90.99%
購買単価		9,948	9,334	93.82%	9,948	106.58%
本場売上	1日平均	15,220,998	12,664,682	83.21%	12,284,103	96.99%
電話投票売上	1日平均	37,698,584	40,157,063	106.52%	44,724,828	111.37%
総売上	1日平均	201,799,000	209,785,310	103.96%	240,742,610	114.76%

千葉競輪場外売上

	平成26年度						
	日数	入場者数	総売上	1日平均売上	1日平均売上 前年度比	1人単価	1人単価 前年度比
GP	3	7,144	106,928,100	35,642,700	92%	14,968	112%
G	17	30,967	347,742,100	20,455,418	99%	11,229	97%
全プロ	2	3,214	32,211,720	16,105,860	88%	10,022	97%
G	6	8,433	113,308,600	18,884,767	98%	13,436	106%
G	104	146,138	1,502,685,100	14,448,895	96%	10,283	103%
F	106	88,992	740,132,000	6,982,377	91%	8,317	123%
ナイター	88	15,202	308,667,600	3,507,586	98%	20,304	112%
合計	440		3,151,675,220				

【本場開催】

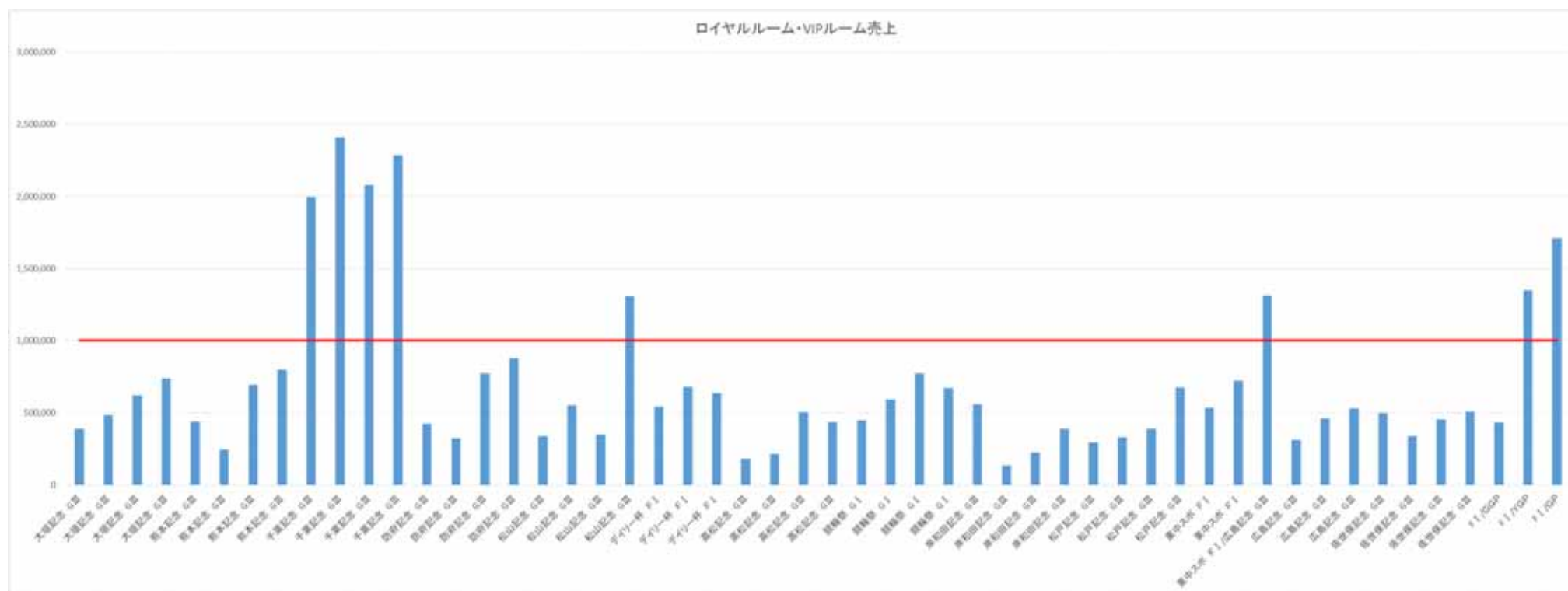
・全体的な売上は減少傾向にあります。
・昨年度に比べて購買単価、電話投票売上、総売上は上昇している⇒収支バランスの悪いFⅡ開催が削減された為、平均単価を押し上げていると思われます。

【場外開催】

本場同様、開催数の差があるため、純粋な比較はできませんが、購買単価自体は上昇しています。
ナイター対策は、リレーナイターの解消FⅠ開催のみ開催を実行することで売上確保の流れです。

購買単価が上がった要因として、競輪場運営のコンパクト化により、競輪場で純粋に車券を購入する層が残っていると考えられます。

■売上・事業計画進捗報告(ロイヤル・VIPルーム売上推移)



【現会員数】

- ・ロイヤルルーム(場外開催) 69名
- ・VIPルーム(本場・場外開催) 14名

【状況】

平成26年10月2日～平成26年12月30日 計52日営業

前回(9/30)に比べ、会員数は15名の増加でしたが、トータルで見ると売上確保は厳しい状況。また、サービスについてアンケートをとったところ、飲食等への不満があることが分かっています。(※次ページ参照)

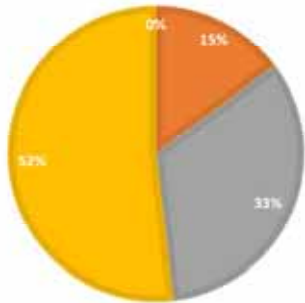
現状のサービス以上が必要であることから、会員特典の強化や食事のデリバリーサービス等の導入が必要であると考えます。場内の施設と連動してサービス改革を行います。

■ロイヤル・VIPルーム 売上・サービス向上策

ロイヤルルーム売上増と、お客様満足度向上を目的として、ロイヤルルーム・VIPルーム利用者に対してアンケートを実施しました。アンケートは継続中ですが、現段階の集計結果を見ると、「施設のレベルや接客については満足」を頂いていても、「飲食物のクオリティに不満を持っている」という事が分かりました。今後は、お客様満足度向上のために「競輪場外からの飲食物デリバリー」を実施し、競輪場周辺のおいしいグルメを提供することで、より長く滞在頂き、お客様満足度向上を図っていきます。

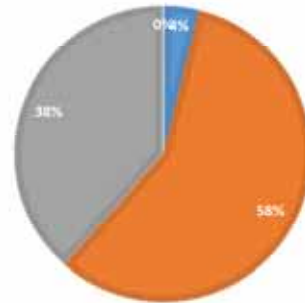
料理の質は？

■とても美味しい ■美味しい ■普通 ■不味い



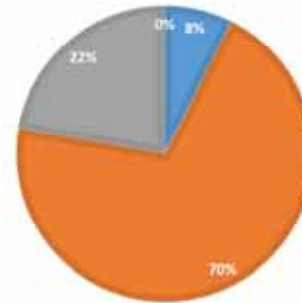
飲み物の質は？

■とても美味しい ■美味しい ■普通 ■不味い



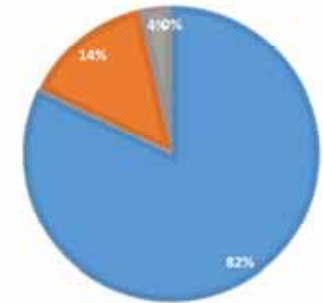
飲み物の提供速度は？

■とても早い ■早い ■普通 ■少し遅い



従業員の接客態度は？

■とても良い ■良い ■普通 ■悪い



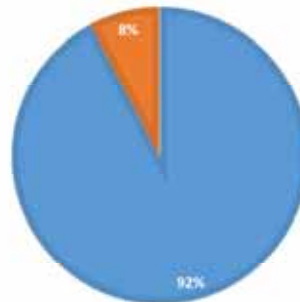
施設の清潔度は？

■とても清潔 ■清潔 ■普通 ■少し汚い ■汚い



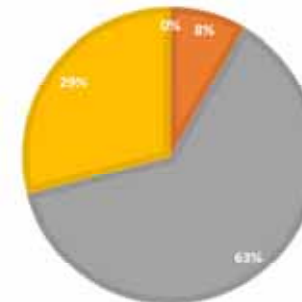
飲食のデリバリーを希望しますか？

■希望する ■希望しない



飲食メニュー満足度

■とても満足 ■満足 ■普通 ■不満



【資料④】 弊社企画のネクストステップⅠ

千葉競輪場現状報告書 第7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



▼ スタッフの業務拡大

【スタッフ主導の場内飲食店展開】

10月の千葉記念、12月のF I 開催に場内イベントとして、スタッフによる飲食の調理・販売を実施しました。

今後はイベントの一部からスタッフ主導の場内飲食店の一つとして発展を図り、スタッフの新しい活躍の場として雇用を確保していきます。
店舗は正門に出店を予定。正門に出店することにより地域住民へアピールし競輪場のイメージアップを図ると共に開かれた競輪場としても認知度向上を目指します。
店舗運営により、飲食売上収入を確立していき、車券売上だけではなく収入モデルを構築していきます。

【既存業者への委託業務の内製化】

スタッフ業務として既出のテレビ制作スタッフに加え、統制業務の一部内製化などで更なる効率化を行います。弊社としても様々な業務のできるスタッフの活躍により、収支の改善を図ります。

【定年退職によるスタッフ減少に対する基盤づくり(ジョブローテーション・再雇用)】

10～12月期でも実施したスタッフの担当業務多様化を継続的に実施しています。
ジョブローテーションも行う事で多様な業務が勤務可能なスタッフを育成を目指します。
結果的にこれまでの業務の枠組みを越えた勤務が可能となり、雇用機会を増加させ、さらには、定年を迎えても就業意欲のある有能なスタッフを再雇用して、千葉競輪場の業務改善および存続を今までの経験と知識を基に共に目指していきます。

【スペシャルチーム】

千葉記念でも行ったイコイカフェに準じる形で、飲食サービスを実施。
既製品を購入して販売するのではなく、スタッフが直接調理して提供することでの収益化を目指します。
加えて、飲食だけではなくスタッフの家族や近隣住民を競輪場へ招待しての千葉競輪場ツアーや初心者教室など新たな切り口での集客イベントもスタッフで構成するスペシャルチームで実施していきます。



■弊社企画のネクストステップ



▼障害者雇用

1月より事務採用での障害者雇用を開始。

その他清掃業務委託会社と連携した雇用を積極的に行っていきます。

さらに、これまでの業務をより細分化し障害の程度にあわせた業務を作成し、障害者雇用を促進していくと共に、テレビ業務や統制業務なども職場として用意していき、千葉市在住障害者が自立した生活を送れるような職場環境づくりにつなげます。

【勤務内容(予定)】

①事務処理

⇒庶務で行っている業務を引継ぎ実施(投票所スタッフ勤怠、業務連絡回覧、必要備品管理等)

②CS番組制作業務

⇒放送用テロップ作成業務(PCを使用して動作の少ない業務を担当)

③場内外清掃

⇒事務所清掃及び、場内・場外清掃実施。

場内外清掃は現状、清掃業務委託会社が行っていますが、委託会社と協議し委託会社から監督官・副監督官を配置して、障害者の指導・相談に応じられるよう整備し、日々の清掃業務(トイレ清掃含む)を行って頂きます。

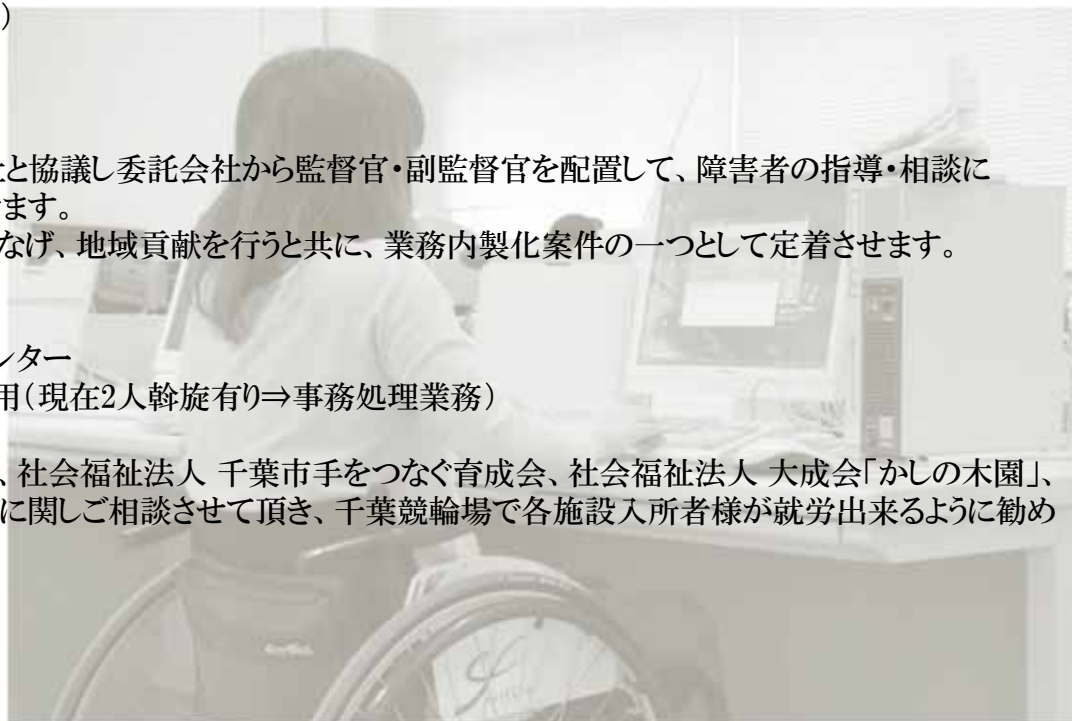
障害者が困る事無く働ける環境を整える事で地域の障害者雇用につなげ、地域貢献を行うと共に、業務内製化案件の一つとして定着させます。

【障害者雇用手段(地域雇用)】

①特定非営利活動法人ワークス未来千葉 障害者就業・生活支援センター

千葉障害者キャリアセンター様より斡旋頂き、弊社正規社員として雇用(現在2人斡旋有り⇒事務処理業務)

②日頃、イベント出展やお客様プレゼントの商品でお世話になっている、社会福祉法人 千葉市手をつなぐ育成会、社会福祉法人 大成会「かしの木園」、社会福祉法人 愛光、社会福祉法人 オリーブの樹様にも障害者雇用に関しご相談させて頂き、千葉競輪場で各施設入所者様が就労出来るように助めています。



■ 弊社企画のネクストステップ

業務
効率化

売上集客
向上

地域
活性化

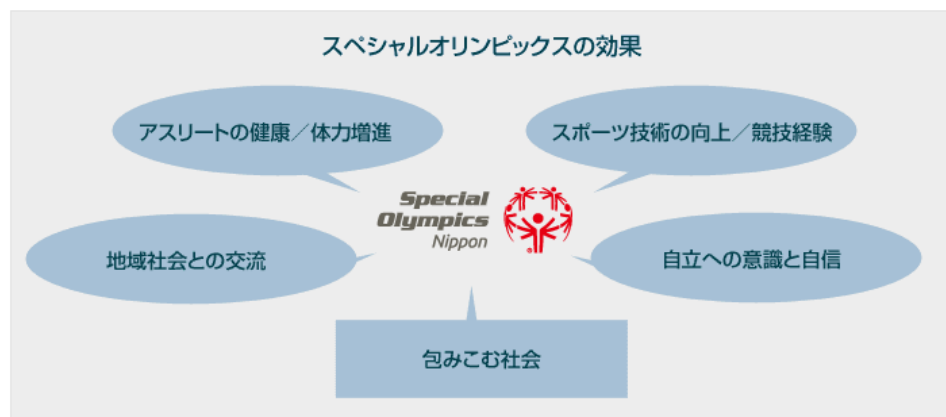
▼ オリンピック・パラリンピック選手サポート

【スペシャルオリンピックス日本の千葉自転車競技開催誘致】

弊社は千葉競輪場包括委託業務当初から社会福祉法人様へのサポートを行っていますが、中でも、特にスポーツに力を入れている「社会福祉法人 福葉会」様は、スペシャルオリンピックス(※1)の大会において自転車競技だけではなく様々な競技(※2)で活躍しています。

その選手や他の知的障害者をさらに支援するべく千葉競輪場で自転車競技実施を誘致し、知的障害のある人たちに年間を通じて、オリンピック競技種目に準じたスポーツトレーニングと競技の場を提供し、参加したアスリートが健康を増進し、勇気をふるい、喜びを感じ、家族や他のアスリートそして地域の人々と、才能や技能そして友情を分かち合う機会を継続的に提供致します。愛の競輪やイベントでの出展と、ご協力を頂いている福葉会様の選手のサポート(トレーニング場所の提供)を行います。

(※1) スペシャルオリンピックスとは



スペシャルオリンピックスとは、知的障害のある人たちに様々なスポーツトレーニングとその成果の発表の場である競技会を、年間を通じ提供している国際的なスポーツ組織です。スペシャルオリンピックスは非営利活動で、運営はボランティアと善意の寄付によっておこなわれています。スペシャルオリンピックスでは、これらのスポーツ活動に参加する知的障害のある人たちをアスリートと呼んでいます。

公益財団法人 スペシャルオリンピックス日本

Global Site 地区関係者 メルマガ登録 用語集 サイトマップ

サイト内検索

提供: Yahoo! JAPAN

ホーム 知る 寄付・支援する 参加する プレスルーム

ホーム > 知る

知る

- 代表挨拶
- 団体概要
- 組織について
- スペシャルオリンピックスのスポーツの特徴
- 活動内容
- 活動報告
- 沿革(歴史)
- 応援サポーター

1968年、故ケネディ大統領の妹ユニス・シュライバーは、当時スポーツを楽しむ機会が少なかった知的障害のある人たちにスポーツを通じ社会参加を応援する「スペシャルオリンピックス」を設立。

ユニスは活動を通じ、知的障害のある人たちの可能性を実現し、彼らに対する社会の否定的な固定観念や差別的態度を変えるため、その生涯を捧げました。彼女が生きていた信念は、40年たった今、確実に社会を変える動きとして世界に広がっています。



(※2) 社会福祉法人福葉会がスペシャルオリンピックスに参加した成績(自転車競技のみ抜粋)

- ・平成2年 日米スペシャルオリンピックス自転車ロードレース大会で男女全種目優勝
- ・昭和62年 日米スペシャルオリンピックス自転車ロードレース大会初出場し男女前種目完全制覇
- ★上記以外にも陸上競技やアイススケート等で沢山の勝利をあげています。

■弊社企画のネクストステップ



▼リバプールサッカースクール推進協力

平成26年12月17日(水)に千葉市様のご協力もあり、無事第1回目の体験会を終了しました。第1回目の体験会では参加者:10名(小学生以下の子供)、ご父兄:11名の合計:21名で開催し、子供達の元気溢れる練習と、お付き添いのご父兄の熱い眼差しを体感し、千葉競輪場の強力なコンテンツになる可能性を感じました。



▼リバプールサッカースクールと競輪を結び付ける為に今後実施(予定)

①競輪を交えたサッカースクール

- ⇒自転車を使用しての体力強化(ご父兄も交えて)
- ⇒指導員に競輪選手(競輪選手ファン獲得に向け)

②スクール参加者向上協力

③競輪イベントでの本スクール周知

▼リバプールサッカースクール開催日程

1. 体験会(2回)

- 平成26年12月17日(水)
- 平成27年1月14日(水)

2. 本スクール(9回+ α)

- 1月(2回)1月21日(水)①開校日、28日②
- 2月(4回)2月4日③、11日祝日④、18日⑤、25日⑥
- 3月(3回+ α)3月4日⑦、11日⑧、18日⑨、25日予備日

■弊社企画のネクストステップ



▼広告効果が見込める、FII開催にて企業・個人協賛レース募集

地元の広告会社とも連携をとり、協賛レースを実施。「〇〇社杯」や「〇〇さん誕生日記念レース」など、企業名や個人名の入った協賛レースを行うことで、企業には、「商品やサービスのPR機会」を、個人には「思い出」を提供。企業・個人が協賛することで、千葉競輪場への興味喚起を行うとともに、継続的に関心を持ってもらいます。
(※他場の競輪場では川崎競輪・豊橋競輪・岸和田競輪・久留米競輪等で実施されている)

▼「お誕生日だよ！如月千早記念」



▼「今年のクリスマスは諸事情により中止記念」



企業向け

【ご負担】

- ・優勝選手の副賞(5万円相当)
- ・ファンサービス品のご提供

【特典】

- ・出走表、場内テレビに社名表示
- ・場内ポスター、HPの社名表示
- ・競輪番組内での企業活動や商品PR
- ・決勝レース、表彰式収録DVD贈呈
- ・VIPルームに協賛者ご招待

※上記は主な内容を記載。協賛社の希望により内容は臨機応変に対応

個人向け

【ご負担】

- ・優勝選手の副賞(5千円相当)
 - ・ファンサービス品のご提供
- ※個人負担が厳しい場合は応談

【特典】

- ・出走表、場内テレビに協賛レース名表示
- ・決勝レース、表彰式収録DVD贈呈
- ・VIPルームに協賛者ご招待

※上記は主な内容を記載。協賛者の希望により内容は臨機応変に対応

■ 弊社企画のネクストステップ



▼ 売上集客向上プラン

【千葉競輪場リソースをフル活用】

千葉競輪場には、いまだ活用しきれていない物的・人的リソースが多く存在します。そこに、弊社(民間事業者)ならではのエッセンス(活力)を加え、「千葉市民・千葉市の重要な施設として認知され必要とされる施設」への転換を図るための新しいプランを実行していきます。

■ 地元による施設利用



場外開催時のロイヤルルームは、F I・IIはオープンしていません。そこを有効活用し継続的な企業利用につなげます。



■ 競輪場で健康に！「競輪女子会@千葉けいりん」



前回実施した競輪女子会がパワーアップ。美容と健康をテーマに女性の心理をつく企画。



■ 千葉競輪場オリジナル「LINEスタンプ」制作 話題性喚起



今話題「LINE」で千葉競輪場オリジナルスタンプを制作。収益につなげると共に、若年層にも千葉競輪場をPR。



■ メインスタンド3F 有効活用案



M3フロアを有効活用し、イベントスペースとして再構成。ランチブッフェやファミリーが楽しめるスペースへ転換する。



■ ワンコイン簡易健康診断



来場者がワンコインで簡易診療が受診できるサービスを企画。来場者の健康がチェックできるサービス。



■ ロイヤル&VIPルームへの会員向けDM発行



会員向けにDMを発行し来場促進するとともに、来場特典を付与。リピート率を高める。



※記載内容はコンテンツの一部となります。内容は調整のうえ決定します。

■弊社企画のネクストステップ

業務
効率化

売上集客
向上

地域
活性化

▼プロスポーツチームとのコラボレーション

リバプールサッカースクールを通して、プロスポーツチームとのコラボレーションを始めていますが、地元千葉を拠点とするプロスポーツチームとしては、千葉競輪開設65周年記念 滝澤正光杯GⅢでコラボレーションした「千葉ロッテマリーンズ」や、先般イベントで協賛した「ジェフユナイテッド千葉」が競輪場の近隣で存在します。

徐々に友好的な関係性が構築できているため、千葉競輪場と他のプロスポーツチームがWIN-WINの関係になるようなコラボレーションを進め、競輪場の継続的発展につなげていきます。



■弊社企画のネクストステップ



▼ソーシャルネットワークサービス活用

【ターゲットを明確化・動画コンテンツ充実化】

千葉サイクルクラブ名義で実施しているフェイスブックファンページも「いいね！」数が380件(※12/27現在)となり、活用方法もネクストステップに移行します。



▼動画コンテンツにネクストステップのカギがある

▼男性7割:女性3割でメイン層は35~54歳



【SNSネクストステップ】

▼ポイント

メインターゲットは「**35~54歳男性**」
コンテンツの肝は「**動画**」
さらに「**競輪選手をクローズアップ**」

- 日々の練習風景
- 練習内容(体のどの部分が鍛えられるか)
- 競輪選手ならではのトレーニング方法
- ロード練習風景
- 自転車の整備、調整方法
- 愛車自慢

「自転車競技(競輪)への興味喚起」

- 選手のプロフィール動画
- オフショット風景
- 趣味や今ハマっている事
- ファッションチェック
- 選手会千葉支団様オフイベント風景
- 著名人との対談

「選手個人への興味喚起」※女性もターゲット

動画に対する関心が高いことを生かして、今までのイベント情報や開催情報に「動画コンテンツ」をプラス。自転車競技(競輪)と選手個人へ興味を持ってもらい、新しいファン層を獲得していく。

■ 弊社企画のネクストステップ

業務
効率化

売上集客
向上

地域
活性化

▼ 千葉サイクルクラブのネクストステップ

千葉サイクルクラブは、自転車と装備をお持ちの方なら誰でも参加できるという点をポイントとしていましたが、「自転車と装備を持っていないと参加できないのか？」という意見が多くあり、その事が逆に「参加するために越えなければならないハードル」となっていたことが分かりました。「自転車をキッカケに広く様々な方に千葉競輪場を利用してもらう」という本来の目的に立ち返り、今までの自転車経験者の取り込みに加えて、自転車の枠に囚われない「小学生・中学生等の低年齢層と、自転車競技未経験者の一般成人からお年寄りにも楽しめるクラブ」を目指して事業を展開していきます。

「自転車をキッカケに広く様々な方に競輪場を利用してもらう」 ～利用するハードルを下げるためのきっかけとなる千葉サイクルクラブ～

自転車経験者向け

協力関係にある地元自転車ショップ「BICYCLE SEO」様のご協力で、コンパクトな試乗会を実施。



クラブ会員から要望が出ているサイクルジャージ等のオリジナルグッズを製作・販売。グッズについては、クラブ員向けだけではなく、弱虫ペダルコラボ限定グッズ等の展開も検討。限定グッズには特典を付けたり、千葉競輪場近隣施設への働きかけを行い、地域ぐるみで展開。千葉競輪場来場促進につなげていく。



一般成人向け

自転車競技未経験者の一般成人を競輪場に引き込むのは難しいため、誰でも参加できるママチャリレースや、自転車の試乗会などを実施し、気軽に来場していただきます。



子供向け

子供たちが気軽に参加できるためのコンテンツとして、自転車教室やおもしろ自転車などを体験できるハードとソフトをそろえて展開。



【ポイント】
大会や教室などの大掛かりなものだけではなく近所の公園に遊びに行く感覚で「気軽に来場できる」事が重要。

お年寄り向け

サイクルクラブ名義での「競輪老人会」を企画したり、近隣のお年寄り達が健康増進のために行う「ウォーキングクラブ」などを実施。



【ポイント】
千葉公園に来ることはあっても「競輪場には入ったことがない」人が大半。その人たちを競輪場内に引き込むことができれば 2回・3回と継続して来場していただける。その為には、脳トレ的な競輪体験と健康の2キーワードが重要となる。

■弊社企画のネクストステップ

業務
効率化

売上集客
向上

地域
活性化

▼場内テレビへのテロップ告知

CS番組制作業務の一日の運営の中には、開門から1R紹介開始前、オッズ締切の本場・場外の時間差(約2分間)、最終レース払い戻し後から閉門まで等のように次の情報提供までに埋めなければならないブランク時間が存在します。これまでは、ギヤ変更や次回発売日程、ロイヤルルームのご案内等をループ告知してきましたが、このブランク時間の有効活用として、自治体・商店街行事や周辺飲食店等の情報をテロップにて場内テレビへ放映します。場内放送はCS番組とは違い、必ずお客さんが見てくれるものです。そのため、お客様への広告効果が期待できます。収益源としては微々たるものですが、千葉競輪場が地域の方々に「あってよかったと思ってもらえる」効果の獲得を目指します。

千葉県・千葉市もしくは、千葉市周辺市町村で、自治体や商業施設の催事等をPRできる場とし、地域社会への貢献を果たすと共に広告収入源を目指す。

▼テロップ制作イメージ



▼放映イメージ



- ・場内放送⇒ 場内放送は、高齢者が好む趣向品(例:酒類・タバコ等)や、健康志向の方へ商品訴求(例:健康グッズ・医療関連サービス等)の放送を行う。
- ・CS放送⇒ 全国に放送され、商品・サービス等のPR機会が多いため、場内放送と同様に、商品PR等の機会とする。
- ※備考 千葉市がPRする観光資源や千葉特産品などのPRも実施する。

【資料⑤】 弊社企画のネクストステップⅡ

千葉競輪場現状報告書 第7回モニタリング資料

Japan Photo Finish

業務効率化
売上集客向上
地域活性化

千葉競輪場が「業界初」を目指します。当初、昼間のみの開催からはじまった競輪。しかし、時代の流れ・ニーズに合わせ「ナイト競輪」がはじまり、更なるニーズ、効率化から「ミッドナイト競輪」が始まっています。ナイト競輪では15:00～開始、ミッドナイト競輪は21:00～開始ということで増加をさせたい世代の電話投票対象である会社員層の帰宅時間18:00～19:30にはレースが既に始まっている、もしくは始まっていない状況です。そこでより対象者と時間帯を絞り「ミドルナイト」競輪を開催してはいかがでしょうか？初めての試みですが、千葉競輪場を業界にとっても存在価値のある競輪場としてお客様の新たなニーズ、競輪のあり方を「ミドルナイト競輪」として実現したいと考えています。

15:00	15:30	16:00	16:30	17:00	17:30	18:00	18:30	19:00	19:30	20:00	20:30	21:00	21:30	22:00	22:30	23:00	23:30	0:00			
ナイター競輪																					
							ミドルナイト競輪														
												ミッドナイト競輪									

レース	ミドルナイト競輪 (19:00~22:00)			
	発走予定	発売開始	電話投票	
			発売締切	発売時間
1	19:28	19:10	19:25	15分
2	19:49	19:31	19:46	15分
3	20:10	19:52	20:07	15分
4	20:31	20:13	20:28	15分
5	20:52	20:34	20:49	15分
6	21:13	20:55	21:10	15分
7	21:34	21:16	21:31	15分

開催時間帯

3日制(7車立)
観客は入れない(ミッドナイト形式)
車券発売はネットのみ(KEIRIN.jp・民間車券発売サイト)

会社帰りのサラリーマンを中心とした電話・インターネット投票者および
ネットバンク利用者

- ・業界初実施という話題性獲得(注目度UP)
- ・ミドルナイト開催が終了後でも外食(飲み)に行ける時間帯
- ・委託業務開催経費の削減
- ・FII開催の開催収支の改善

- ・スタッフの雇用経費増(対策:新たな業務内容での雇用確保)
- ・新規照明等の設備投資及び施設運用経費増
- ・近隣住民からの苦情等

開催経費(ナイターによる光熱費やJKAへの委託費等)の検証が必要
(千葉市様と協議)

■弊社企画のネクストステップ

業務
効率化

売上集客
向上

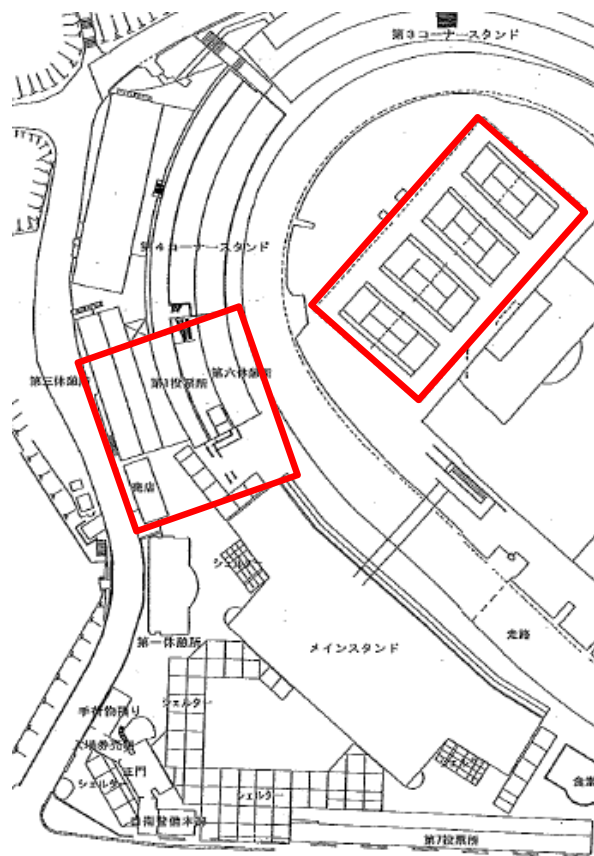
地域
活性化

▼新店舗誘致

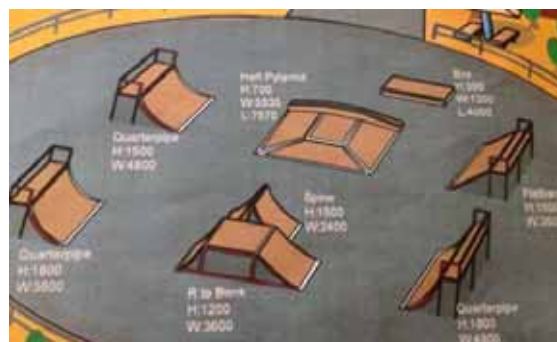
【サイクルショップ、サイクルカフェ(仮称)、コンビニの設置】

投票所コンパクト化で閉鎖している第1投票所及び第3休憩所付近をサイクルパークとし、サイクルショップ及びサイクルカフェを設置。加えてコンビニを誘致し、自転車愛好家及び女性客又は地域の方々の集いの場になる開かれた競輪場を目指します。投票機はそのままに車券の売上向上にもつなげます。

【サイクルパーク】第1投票所・第3休憩所・1号売店・テニスコート周辺



▼テニスコートにBMXパーク設置



▼第3休憩所をサイクルショップ兼厨房に改装 ※コンテナハウスでのショップ展開も考慮



▼第1投票所の一部をカフェテラスに改装 競輪をTV観戦しながら寛ぎのスペース(車券購入可)



▼コンビニの誘致を進めお客様の利便性向上につなげる。 第3休憩所に設置又はコンテナハウスで新規設置検討中



■ 弊社企画のネクストステップ

業務
効率化

売上集客
向上

地域
活性化

▼ バンクの閉鎖性をさらに改善

弊社が包括業務を受託後、1年9ヵ月が経過し、千葉市様にも様々な形でご協力いただいています。その結果、包括前よりもより多くの市民に千葉競輪場が開放され始めています。しかしながら、市民のための公共施設である競輪場が、完全な形で市民に開放されているかという点、いまだ完全とは言えません。競輪場＝競輪専用施設という事だけでは、今後の千葉競輪場の事業継続と収益拡大につながりません。よって、「千葉競輪場が今後、千葉市民・千葉市の重要な施設として認知され必要とされる」ように、今まで以上の開放施策にご理解をお願いいたします。



【資料⑥】 第1回～第6回モニタリング振り返り

千葉競輪場現状報告書 第7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
 - ・施設管理一元化
- ▼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
- ▼場内テレビ増設
 - ・M1フロアー4面モニター及びステージの設置
 - ・M2フロアー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スタッフ・スタッフについて

- ▼スタッフ・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



▼選手会千葉支部様ブースとその活動

- ・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

▼スタッフ業務拡大

- ・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

▼選手会千葉支部様ブース・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

▼千葉競輪場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

- ・千葉記念にお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

▼スタッフの業務拡大

- ・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

▼千葉記念同時開催イベント「iKoiフェスティバル」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



▼千葉記念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
- ・千葉記念特設サイトを開設
- ・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

千葉記念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
- ・選手会千葉支部様出展
- ・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おう」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

千葉競輪場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。

▼継続的ナイター場外発売の実施

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。

▼お客様サービス拡充

「競輪コンシェルジュ」をイコイブース各窓口前にスタッフを配置。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。

【千葉競輪場/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

田畑栄利名選手(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。

▼千葉競輪場HPリニューアル

- ・平成26年5月1日より千葉競輪場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。



▼千葉競輪場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場PR。
- 選手会千葉支部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場体験ツアー、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。
- 千葉モルレ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千葉記念に向けた告知を行う。

■第6回モニタリング振り返り

▼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千葉記念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つなげていく。

【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。
- ・千葉競輪場の業績や弊社収支、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 / スタッフスタッフに対する意識向上改善策・業務効率化

- ▼千葉記念に向けて、事前準備・イベントの企画運営を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

第6回モニタリング振り返り

▼各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。
- ・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

- ・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)
- ・千葉競輪開設65周年記念(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。



■第6回モニタリング振り返り

▼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1,000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、選手会千葉支部様や地元協力団体との連動もスムーズに盛況に実施



▼千葉サイクルクラブ

- ・サイクルクラブのfacebook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