



千葉競輪場現状報告書 第8回モニタリング資料

平成27年3月27日

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
1月～3月期のご報告	4～8

【資料②】第7回委員会提案事項の報告

第7回委員会提案事項の報告①	10
第7回委員会提案事項の報告②	11
第7回委員会提案事項の報告③	12
第7回委員会提案事項の報告④	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(平成26年度分析)	17
売上・事業計画進捗報告(ロイヤル・VIPルーム売上推移)	18

【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	20～24
----------------	-------

【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	26～28
----------------	-------

【資料⑥】第1回～第7回モニタリング振り返り

第1回モニタリング振り返り	30～31
第2回モニタリング振り返り	32
第3回モニタリング振り返り	33
第4回モニタリング振り返り	34～35
第5回モニタリング振り返り	36～37
第6回モニタリング振り返り	38～40
第7回モニタリング振り返り	41～44

【資料⑦】最後に

最後に	46
-----	----



【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8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

■1月～3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】

飲食物の調理・販売を継続実施。千葉競輪の名物化を目指したメニュー作りをスタッフ中心に行っています。
メニュー考案にはじまり食材調達～料理、販売までをスタッフが受持ち実施しています。自分たちでお店をきりもりすることにより、利益を出すことの困難さを実感しながら試行錯誤しています。
他にもサンプリングや抽選会など多くの場面でスタッフの力が生かされています。これまで受動的であったスタッフもより千葉競輪場を周知していく為に自ら尽力してくれています。



【スタッフ担当業務多様化】

前回の報告でテレビ業務内製化をしましたが、さらに場内湯茶器、集計センター端末操作も来年度よりスタッフで実施することになります。
これまで以上に業務の幅が広がりますが、今月からしっかりと業務の引継ぎを行い、スムーズな運用を行います。
また、これまで「投票」「検札」「入場口販売」「清掃」などと業務内容に特化した人員配置をしていましたがより効率化やサービス拡充の為に様々な視点から業務をみてもらう様にジョブローテーションを積極的に行っていきます。
結果、いままでになかったスタッフのつながりや業務改善ができるようにしていきます。



【スタッフ業務外活動】

クリーンタイムを継続しています。
時間を取り決め場内でクリーン活動をする事で、お客様も清掃に対して協力的になってきています。
また、場外のクリーン活動も競輪場周辺だけでなく範囲を広げています。
クリーン活動を通して近隣住民に対して千葉競輪場のイメージアップを図ります。



■1月～3月期のご報告

業務
効率化

売上集客
向上

地域
活性化

▼1/8～1/10千葉FⅡ開催イベント

千葉競輪予想会ではおなじみの田中進さん・吉井秀仁さんの予想会に加えて、フードケータリングカーの出店や、パウードコーヒのサンプリングを実施しファンサービスに注力しました。また、CKBによる場内清掃「クリーンタイム」も実施しています。



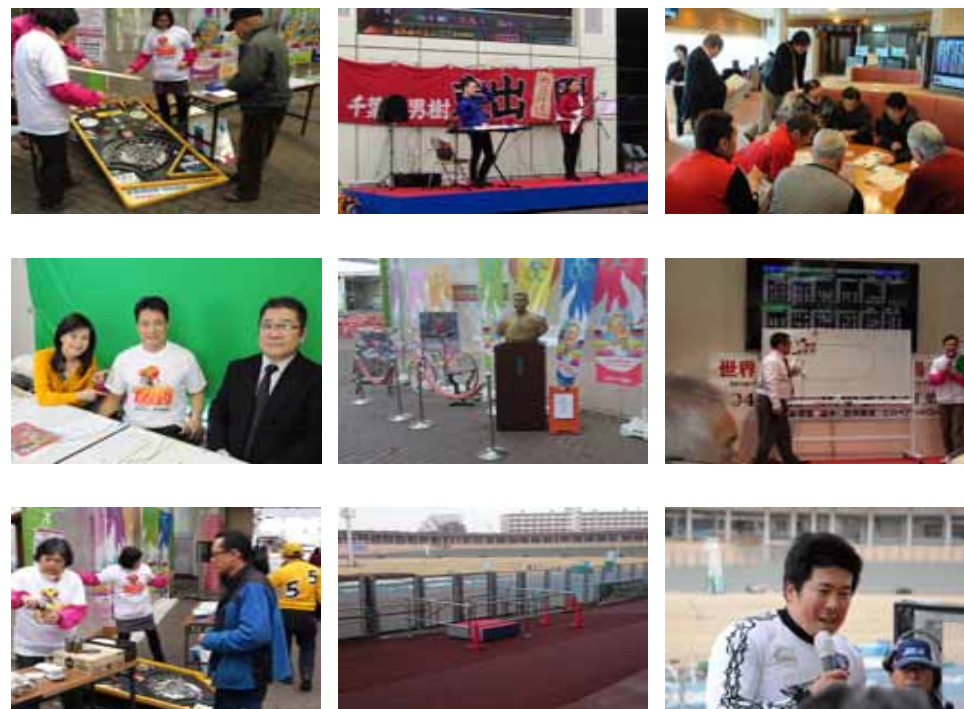
▼1/23～1/25千葉FⅡ開催イベント

昨年10月の千葉記念より発足した従事員による飲食店「CKBカフェ」を出店。お客様からも車券を買いながら簡単に摂れる食事に高評価を頂きました。また、「クリーンタイム」も強化し、近隣商業施設の駐車場周辺まで清掃を実施しました。



▼2/25～2/27千葉FⅠ 東出剛メモリアルカップ

本開催では、千葉の名選手「東出剛選手」にちなみ、メモリアルグッズの展示や、東出剛選手と親交のあった選手(宮倉進選手・岩本俊介選手)のトークショーに加え、田中進さんと吉井秀仁さんの予想会等も実施。さらに、従事員が中心となって運営している「CKBカフェ」や音楽ステージなど盛りだくさんの内容で実施しました。



■1月～3月期のご報告

業務
効率化

売上集客
向上

地域
活性化

▼統制室業務の内製化

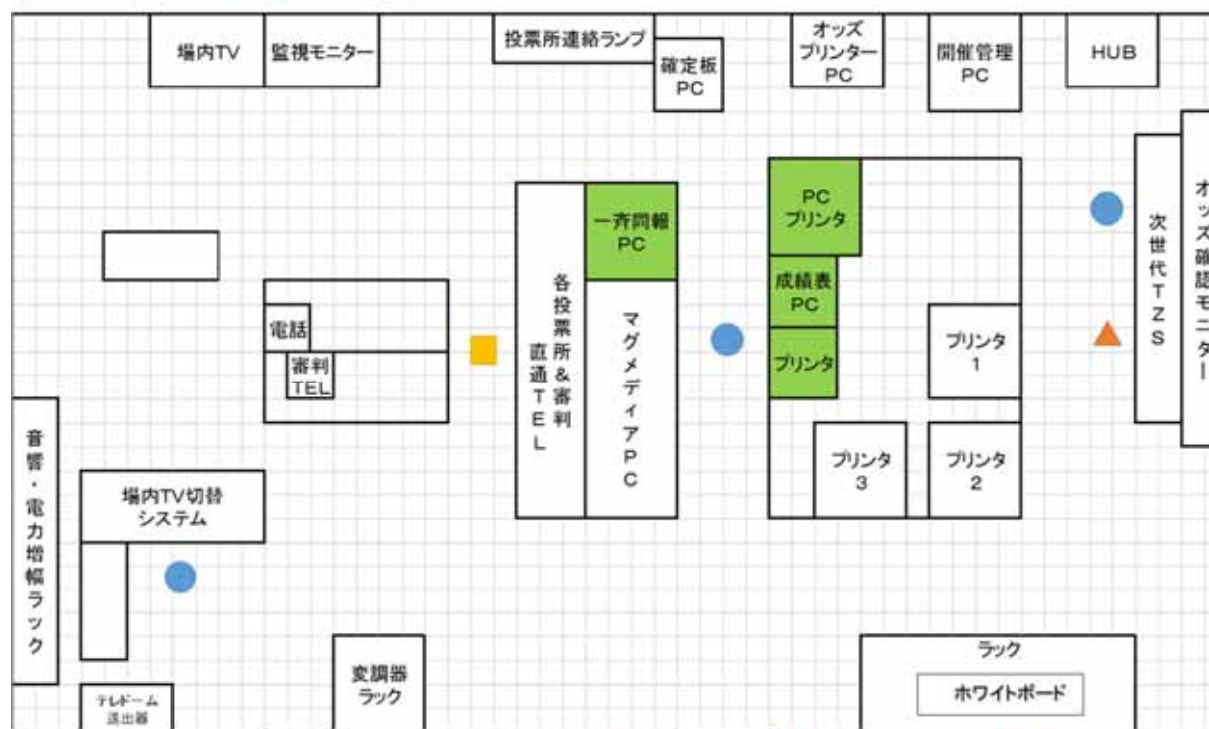
4/1より、弊社が行ってきた統制室内でのTV業務・投票員代行業務に加え、次世代TZS運用操作業務を行うことが決まりました。これまでの運用の中で重複していた操作などを見直し、業務の効率化を図ります。トータリゼータエンジニアリング(株)様ご協力のもと、業務移管を行いながら、従事員も現在の業務と新たな業務とを連動させながらシュミレーションし、PC操作等の習得に努めています。

さらに、今後は統制室業務に参加する従事員を増やし、確実な運営ができるベストな体制・環境作りを行います。

また、公益財団法人JKAの方を講師としてお呼びし4/1には運用リハーサルを実施し、さらに万全を期す為4/2・4/12・4/13にも業務派遣依頼をしています。



人員・機材配置予定図



※ 緑色は移動予定機材

■1月～3月期のご報告

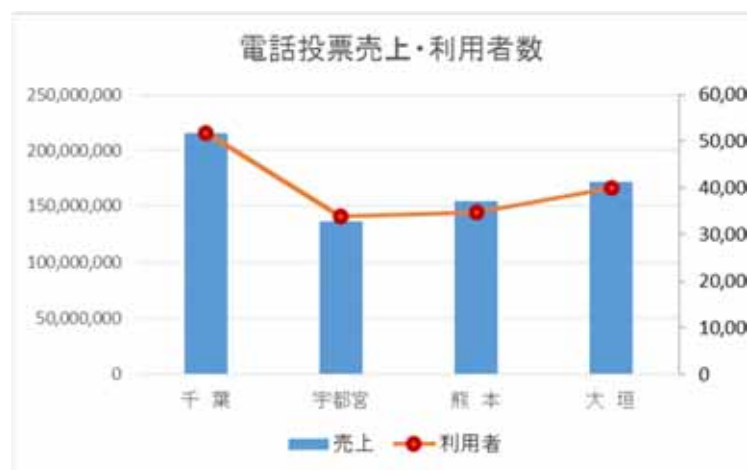
業務
効率化

売上集客
向上

地域
活性化

▼各開催場の発走時刻を加味しての時刻表作成

同日4開催の中で行われた2/25～2/27の千葉市営第11回 日刊スポーツ杯東出剛メモリアルカップは、施行者様の営業努力の結果、売上目標を達成することができ、大台の10億に届く勢いでした。好メンバーであったことや2日間スピードチャンネルの690chで放映できたこと、発売場が数多くあったことが主たる要因にあります。そうした中で発走時刻の設定でも僅かながらに貢献できたと考えております。顧客・購入単価が固定しつつある現状において、電話投票をどれだけ引き込めるかが一つのポイントであり、千葉では他の開催場の発走時刻を考慮し、最終発走時刻を遅い時間に設定しました。その結果が、以下のグラフ(3日間合計)にある電話投票の売上等に繋がったと考えています。



競輪場 レース	千葉		宇都宮		熊本		大垣	
	発売開始	発走予定	発売開始	発走予定	発売開始	発走予定	発売開始	発走予定
1	10:30	10:53	10:30	10:50	10:30	10:50	10:40	11:00
2	10:58	11:21	10:55	11:17	10:55	11:16	11:05	11:26
3	11:26	11:49	11:22	11:44	11:21	11:45	11:31	11:53
4	11:54	12:20	11:49	12:14	11:50	12:14	11:58	12:22
5	12:25	12:51	12:19	12:44	12:19	12:45	12:27	12:52
6	12:56	13:22	12:49	13:16	12:50	13:17	12:57	13:24
7	13:27	13:56	13:21	13:48	13:22	13:51	13:29	13:58
8	14:01	14:32	13:53	14:22	13:56	14:27	14:03	14:34
9	14:37	15:12	14:27	14:57	14:32	15:04	14:39	15:11
10	15:17	15:52	15:02	15:33	15:09	15:41	15:16	15:50
11	15:57	16:35	15:38	16:10	15:46	16:20	15:55	16:30

■1月～3月期のご報告



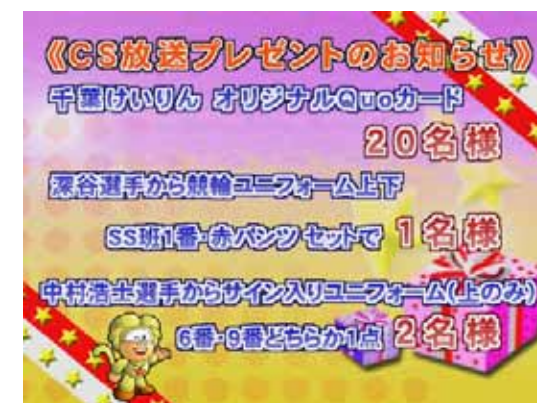
▼FⅡ開催時のみ司会・実況兼務

FⅠ開催のCS放送では司会・解説・実況とそれぞれに分担されていますが、FⅡ開催のみ司会実況兼務でCS放送を行っています。これによりコンパクト運営が可能となり、経費削減も達成しています。これまで、運用時・実況放送機材を移動して実施してきましたが、新たにスタジオ内に増設し、ケーブルの差し替えのみで切り替えられるようにし、作業の効率化も図りました。



▼東出剛メモリアルカップでのCS放送

東出剛メモリアルカップではバーチャルスタジオの背景を変え、東出剛の弟子にあたる三上佳孝選手の出場等もあったことから注目選手の前検日インタビューを行ったりと演出面での強化を図り、変化に富んだ放送に努めました。また、深谷選手・中村選手からはCS放送プレゼントにとユニホームをいただき、視聴者に提供することができました。



【資料②】 第7回委員会提案事項の報告

千葉競輪場現状報告書 第8回モニタリング資料

Japan Photo Finish

■第7回委員会提案事項の報告①

▼本場入場者について

「前年比で減っているが購買単価が伸びたのは千葉だけなのか？日本全国の競輪場と千葉競輪場との比較としてはどうか？入場者が少なくても滞留している結果、客単価が上昇したのか？」

入場者数が減少しているにも関わらず、全国的には購買単価が下降傾向(電話・インターネット購入への転化)の中、千葉競輪場の購買単価が上昇した理由につきましては、①購買単価の低いFⅡ開催が減少したこと。②運営のコンパクト化を行ったこと。③購買単価の高いロイヤルルームの運営を継続している事。の3点が挙げられます。

▼イベント等について

「千葉競輪場は駅から歩いて行ってもそんなに遠くない。イベント等で千葉公園を含めて何かできないか？」

周辺の自治会を競輪場に招き「まずは競輪場を知っていただく機会を創出する」その後、活動に理解を得たうえで競輪場を含む千葉公園全体でイベント等の実施に向けて進めていきたい。地元千葉県を活動の拠点にしている千葉城太鼓・古典舞踊等のグループを検討。

▼場内広告について

「収益はどう考えているのか？コンビニの誘致に関しての進捗は？」

すぐに収益化は考えておりません。施設関係のテナント契約については千葉市様と委託できる業務部分も含め、具体的な詳細決まりしだい進行いたします。

▼開催日程について

「車券売上にかかわる開催日程についてはどうなっているのか？日取りがよいのか？」

前回も説明の通りそれぞれの地区で本場開催については日程調整をし、そこから全国での調整を行い決定していきます。記念開催については日程調整が前々年度には決まっており、1月に何開催、記念開催するなどが決まっており、その中で希望日程を調整していきます。基本的に調整するのは施行者である千葉市 様が行っています。場外開催については千葉市様と日写で行っています。但し、場内工事や自転車レースなどを開催するにあたって千葉市様へ本場開催の日程について打診することがあります。

■第7回委員会提案事項の報告②

▼競輪場の採算性について

「競輪場の採算性については？民間の力を借りて市のリスク軽減を図るのは？継続するための論点は？継続のための民間事業者への業務委譲は？市は民間を入れたことでリスクヘッジできている。老朽化への投資について経済状況と色々な状況を鑑みて投資するのはどうか？潰すのも時間がかかる。そこにメスを入れられるのは民間企業のみ。外部から投資を入れてもらえるようなもの。少し教えていただきたい」

競輪場は必ず自治体所有ではない。施設会社が行うこともあり、自治体としては施行権をもち共有して競輪を開催している。松阪の場合は施設改善を含めて包括委託を頂いている。市の有効施設という同じ考え方はもっている。

▼民間事業者とのノウハウのすり合わせについて

「千葉市の企業としては千葉市にマイナスになってほしくない。色々ノウハウをすり合わせができているのか。仮に3月までに結果が出たとして、継続に向けて議論が尽くされているのか？市と民間企業どうして連携しきれていないならパワーロス。いい機会なので考えを聞きたい」

包括運営を続けることは市、民間、利用者、ともにメリットがある。一緒に盛り上げて行きたい。

▼場内飲食店について

「包括の目的・活性に関し、日写の方針で千葉市の重要な施設となってほしい・開かれた競輪場になってほしい。千葉記念でマーケティングをしている人を同行して見た結果、新店舗の件、飲食について何も変わっていないと思うが、飲食については重要となる。そのあたりはどうか？」

閉鎖的な施設や仕方だと外部からお客を呼ぶのは難しい。市も公共の貸し出しルールがある。公益財産の件ですぐにはできない。

■第7回委員会提案事項の報告③

▼施設修繕について

「修繕の件はどう考えているか？」

▼大規模修繕の進捗報告

【開催に支障をきたす設備不良(経年劣化含む)一例】 ※第7回モニタリング発表分。

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・回収の時期にきている。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系統の音声が出ないときがある。設備の耐用年数が過ぎていくと共に、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
⇒自衛警備、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タクター劣化
・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年が経過しております。今回のウォークトップ改修は延命処置とも取れます。競技用のチップ計測システムを埋め込み自転車のトラック競技、ケイリン競争等も正確なタイム計測を行えるように致します。

▼対応年数延命対策

①MS(RF)コージェネレーションシステム

⇒故障していた三方弁の修理も終わり、現在通常動作可能。ガスエンジンメーカーのヤンマー保守担当者より、冷却水に水道水を使用しているため、給排水管のジョイント部パッキン(ゴム系消耗品)の劣化が早いとのこと。パッキンに注意すればエンジン自体は10年以上もつとのこと。

②MS(4F)冷温水発生機③MS(4F)統制室パナソニック製放送設備

⇒不良箇所洗い出し中。

④その他、設備の不具合

⇒千葉サイクル会館(選手宿舎)含め、空調設備、消防設備、その他諸設備の不良箇所洗い出し中、見積作成依頼を掛け、順次修繕予定

⑤バンク走路面経年劣化

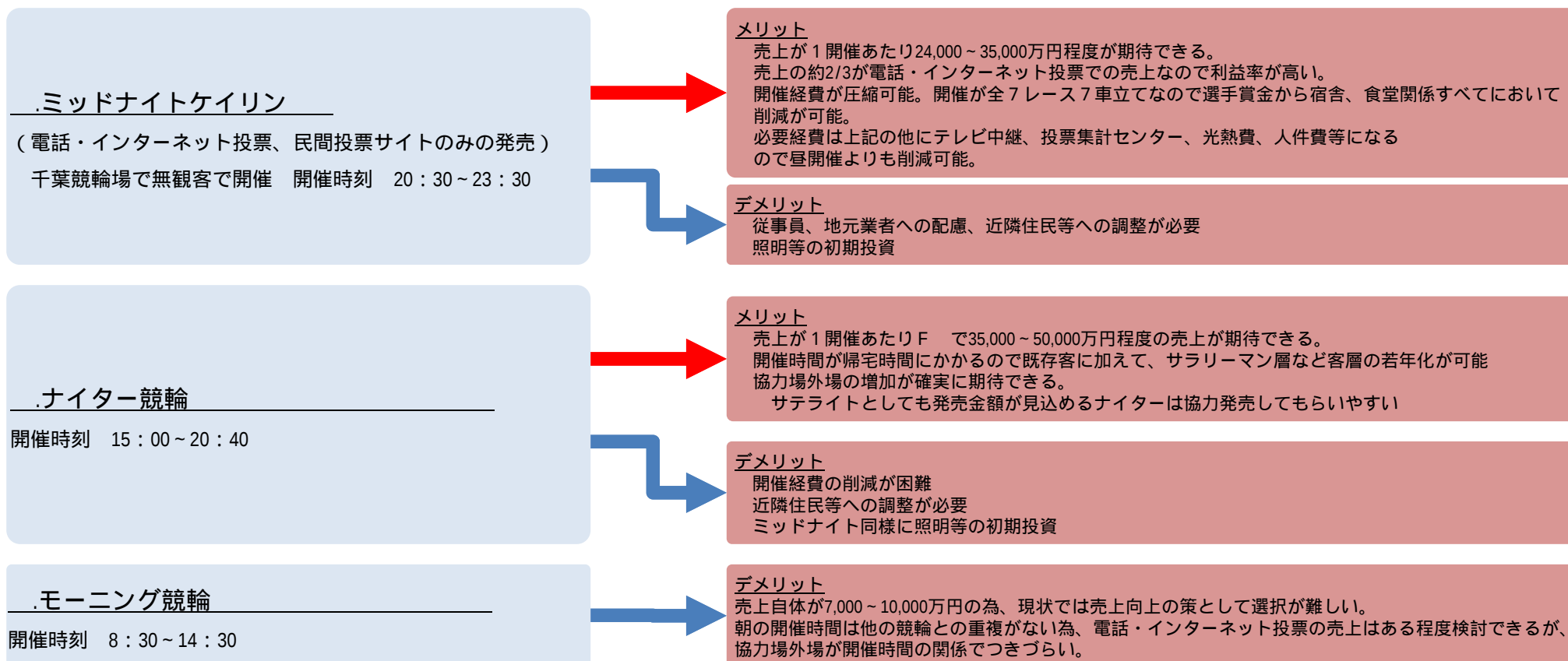
⇒7月～9月下旬で改修予定。

■第7回委員会提案事項の報告④

▼ミドルナイト競輪について

「ミドルナイトに関して、提案は面白い。アイデアとしては良いが課題が相当ある。実際はナイターが20:40、メインレースとのバッティングをしてしまったら勝てない。費用対効果のほどは厳しいのではないか？モーニングの方が良いのでは？特に関東・南関東ではモーニングがないので良いのでは？」

【基準】千葉競輪のFⅡ開催(1開催あたり)平均売上 約11,800万円



結果、千葉競輪売上・集客の為に開催形態の変更を検討することは必要だと考える。

【資料③】 売上・事業計画進捗報告

千葉競輪場現状報告書 第8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	427,637	980,951	84,403	11,125,302
	(C) - (A)		17,663	140,453	▲ 121,522	1,299	55,835	▲ 16,403	▲ 93,530	▲ 7,530	▲ 343,954	127,637	280,951	▲ 15,597	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	15,621	18,181		195,172
	(C) - (A)		▲ 1,350	4,584	▲ 1,899	666	4,250	150	1,768	1,622	3,285	541	4,146		17,763
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・25・26年度比較(本場開催)

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
開催数(日数)		19(58)	19(58)	100.00%	16(49)	84.48%
本場入場者		88,740	78,698	88.68%	64,590	82.07%
入場者	1日平均	1,530	1,357	88.68%	1,318	97.15%
購入単価		9,948	9,334	93.82%	9,657	103.46%
本場売上	1日平均	15,220,998	12,664,683	83.21%	12,730,228	100.52%
電話投票売上	1日平均	37,698,584	40,157,064	106.52%	44,307,663	110.34%
総売上	1日平均	201,799,000	209,785,310	103.96%	226,978,595	108.20%

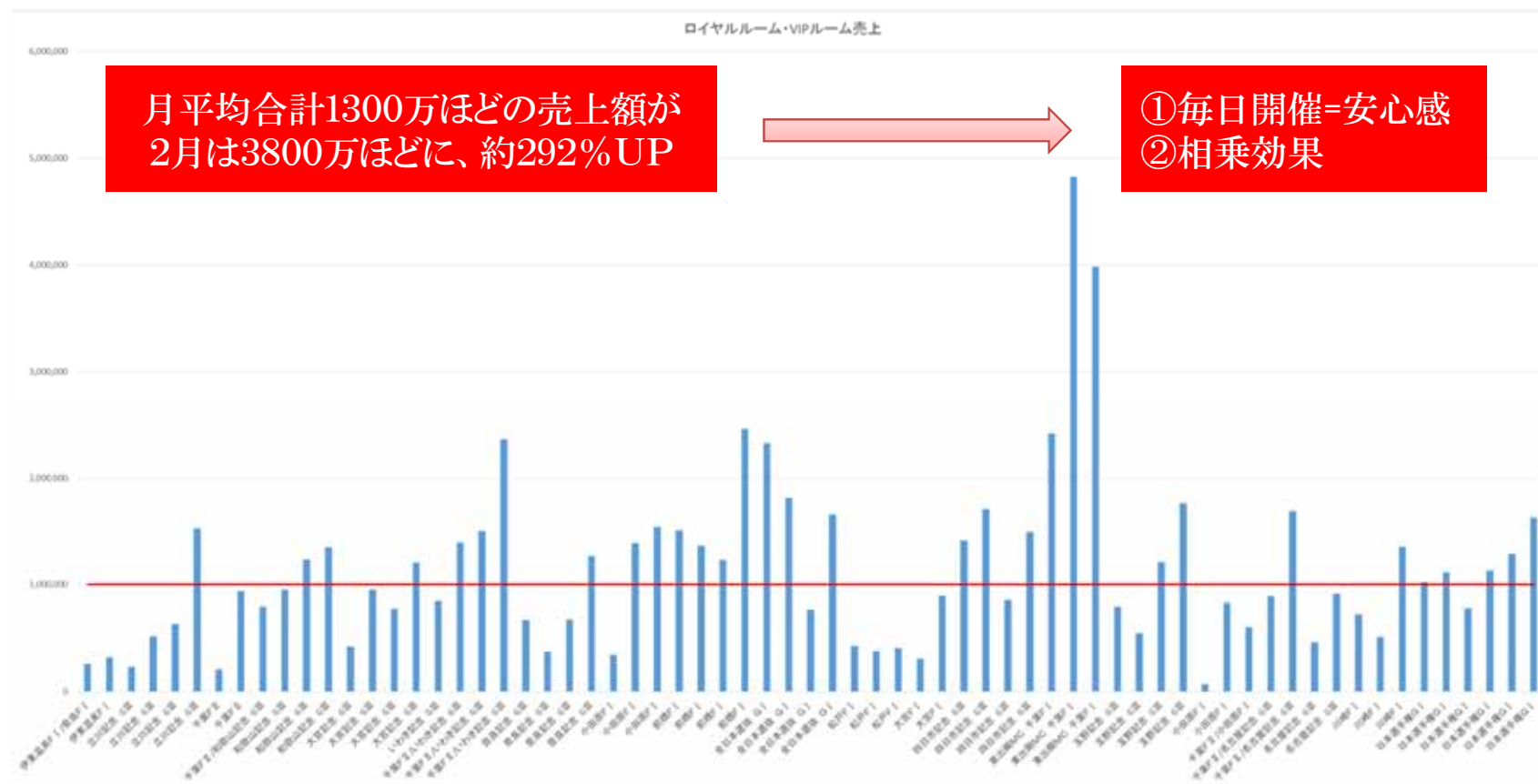
平成24・25年度から開催日数が減少したことで、総売上・総入場者も比例し低下した。しかし、不採算であったFⅡ開催の削減により1日平均の売上・購入単価とも軒並み上昇した。⇒千葉市としての収支も改善されました。

平成25年度(1月～3月)							平成26年度(1月～3月) 3/21まで						
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	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
10	15,205	181,652,000	18,165,200	-	11,947	97%	10	17,343	208,228,600	20,822,860	115%	12,006	100%
36	53,972	551,630,500	15,323,069	-	10,221	100%	32	35,645	469,063,600	14,658,238	96%	13,159	129%
33	17,514	231,511,700	7,015,506	-	13,219	158%	45	27,919	298,212,400	6,626,942	94%	10,681	81%
20	2,987	49,315,500	2,465,775	-	16,510		17	2,386	49,315,500	2,900,912	118%	20,669	125%
		1,014,109,700					104		1,024,820,100				

3/21以降、松戸ナイター・いわき平F、豊橋F、静岡F、福井F

場外開催は全国的に電話投票へ売上が流れている中、千葉競輪場としての売上(収支)確保の為に場外開催を平成25年度より増加させています。また、平成26年度は自己資金運用をはじめた為、開催選択もしやすくな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) 75名
- ・VIPルーム(本場・場外開催) 14名

【状況】

平成27年2月からロイヤルルームをフルでオープンさせました。当初は、2月期のみ試行という形ではありましたが、好評につき、3月から新年度も継続してフルオープンを予定しています。

目標設定金額を大幅に超える日もありますが、一部の高額購入者に依存している状況もあるため、今後は、中～高額購入者獲得のための営業活動を推進していきます。

【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8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 I

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・各種イベントを通じたバンク一般開放の強化

「自転車と装備をお持ちの方ならどなたでも参加できる」をキーワードに実施している千葉サイクルクラブですが、自転車や装備を持たない方にはハードルとなり、参加しづらい状況にありました。それを改善し、本当の意味で「どなたでも参加できるクラブ」とするべく、貸出用の自転車と装備を準備すると共に、今まで時間が合わずに走れなかった方たちをクラブへ引き込むために「ナイター版千葉サイクルクラブ」を実施します。

また、千葉の高校を舞台にした、大人気アニメ『弱虫ペダル』等とのコラボレーションも継続強化し、「ナイター版サイクルクラブ」企画と合わせての「ナイターレース」や千葉競輪場PRイベントを打ち出し、新たなファンの獲得と拡大につなげてまいります。

競輪場を走ってみたいけど自転車を
持っていない・・・。
走りたいけど時間が合わない・・・。

千葉競輪場でのイベントやレースに
参加したいが、時間が合わない。
特別な雰囲気でのイベントも見てみたい。

貸出用自転車・装備を準備し、
どなたでも気軽に参加できるようにする。



さらに！



夜の競輪場を走れるようにする。



さらに！



イベントやレースの内容も強化する。



■弊社企画のネクストステップ I

業務
効率化

売上集客
向上

地域
活性化

▼障がい者雇用

1月より事務採用での障がい者1名雇用を開始。
3月に障がい者2名を清掃業務での実習を行い、4月より雇用開始。
清掃業務委託業者に協力頂き、千葉競輪場内外の清掃及び、弊社内製化で実施している美化チーム清掃(清掃業者委託範囲外清掃)、場内外緑化計画にも従事頂きお客様環境の満足度UPを進めます。
さらに、これまでの業務をより細分化し障がいの程度にあわせた業務を作成、障がい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、千葉市在住の障がい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(3月現在)】

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、清掃業務委託業者が行っていますが、委託業者と協議し、障がい者の指導・相談に応じられるよう整備、日々の清掃業務)を行って頂きます。
障がい者が困る事無く働ける環境を整える事で地域の障がい者雇用に繋げ地域貢献を行うと共に、内政化業務案件の一つとして定着させます。

【障がい者斡旋方法(地域雇用)】

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
社会福祉法人各社

▼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、その中でも、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。

【3月現在進捗】

現在、福葉会様より、「公益財団法人スペシャルオリンピックス日本」関係者をご紹介頂き、誘致ご担当者様に千葉競輪場でのイベント実績(企画書)を提出しご検討頂いている段階です。

(※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、年間を通じて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々をアスリートと呼んでいます。

■弊社企画のネクストステップ I



▼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、第1回目の体験会から始まり3月現在までに、体験会3開催及び、本開催を7開催と重ねて参りました。当初参加メンバーがU6～U8が2名、U10～U12が1名とONE TO ONE体制の様子でしたが、3月現在ではU6～U8が7名、U10～U12が3名と緩やかでは御座いますが確実に参加者が増えています。引き続き参加者UPを目指し宣伝広報を進めて参ります。



▼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

▼4月以降開催日程

1. 体験会(2回)

4月18日(土)

4月25日(土) いずれも17:00～

2. 本スクール(9回+振替日)



2015 LFC soccer schools 1st Block リバプールFCサッカースクール 第1ブロック

April/4月			May/5月			June/6月		
1	水	トレーニング①	1	金		1	月	
2	木		2	土		2	火	
3	金		3	日		3	水	トレーニング⑦ (B)
4	土		4	月		4	木	
5	日		5	火		5	金	
6	月		6	水	トレーニング③	6	土	
7	火		7	木		7	日	
8	水	トレーニング①	8	金		8	月	
9	木		9	土		9	火	
10	金		10	日		10	水	トレーニング⑤ (B)
11	土		11	月		11	木	
12	日		12	火		12	金	
13	月		13	水	トレーニング④ (B)	13	土	
14	火		14	木		14	日	
15	水		15	金		15	月	
16	木		16	土		16	火	
17	金		17	日		17	水	トレーニング⑥
18	土		18	月		18	木	
19	日		19	火		19	金	
20	月		20	水	トレーニング⑤	20	土	
21	火		21	木		21	日	
22	水		22	金		22	月	
23	木		23	土		23	火	
24	金		24	日		24	水	振替日
25	土		25	月		25	木	
26	日		26	火		26	金	
27	月		27	水	トレーニング⑥	27	土	
28	火		28	木		28	日	
29	水	トレーニング②	29	金		29	月	
30	木		30	土		30	火	
			31	日		7/1	水	振替日 (B)

※(B)は千葉公園内野球場でのトレーニングとなります



曜日	クラス	時間
水曜	U-6 U-8	17:30～ 18:30
木曜	U-10 U-12	18:25～ 19:45

■ 弊社企画のネクストステップ I



▼ 協賛レース

千葉競輪場で開催されるFⅡレースで企業や個人の冠名がつけられるレースで、商品や活動のPRや個人の思い出作りをすることができます。



内容	企業特典	企業負担
	- 出走表、勝者投票券、場内テレビに協賛レース名を掲載 - 場内ポスター、千葉競輪WEBの掲載 - 番組放送内での企業等の活動、商品PR - レースを収録したDVDプレゼント - VIPルーム(ドリームルーム)ご招待 (予約がある場合は相席となる場合もございますのでご了承ください)	- 優勝選手への副賞 - ファンサービス品の提供 (合わせて10万円程度)
	個人特典	個人負担
	- 出走表、勝者投票券、場内テレビに協賛レース名を掲載 - 千葉競輪WEBの掲載 - 協賛レースを収録したDVDプレゼント	- 勝利選手への副賞 - ファンサービス品の提供 (合わせて5千円程度) ご希望のレースに添えない場合もございます。ご了承ください。

5月・6月のFⅡ開催で企業協賛レースを実施予定。



WEB会社の協賛を得ることでWEB会社の媒体を使用する事ができ、
広告の相乗効果が期待できます。

■弊社企画のネクストステップ I



▼売上集客向上プラン

【千葉競輪場リソースをフル活用】

現在、千葉競輪場には有効活用されていないスペースがある事は、前回のモニタリングでも検討課題としていましたが、なかでも「地元による施設利用」と、「メインスタンド3F有効活用案」について、より具体的に進めていきます。メインスタンド3Fは、千葉記念及びグランプリシーズンしかオープンしません。これだけの面積の公共施設は千葉駅付近にはあまりなく、活用しないのはもったいない状態です。

よって、このメインスタンド3Fを「イベントスペース」として有効活用します。

第1弾として、地域の方(町内会)の方々に利用していただくイベントを実行し、「地域の方でさえ競輪場を知らなかった」を解消します。そのイベントの基本形が定着し、ノウハウが蓄積された段階で他の切り口でイベントを行って、通年で貸し出せるスペースへと発展させていきます。

■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。



■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。



使われていないメインスタンド3Fを
【まずは地元町会に開放】

▼
地元であっても千葉競輪について知らない人が
大半で興味もなかった。

▼
「知る機会」を提供することで認知度が高まり、
地域住民の公共的な利用が促進される。

【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8回モニタリング資料

Japan Photo Finish

千葉競輪場をさらに活気づける方法はやはりナイトー開催。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「ナイトー競輪」がはじまり、更なるニーズ、効率化から「ミッドナイト競輪」「モーニング競輪」が始まっています。照明の初期投資は必要ですが、最低限の投資、近隣住民への説明、調整でナイトー競輪が可能です。客層の若年層化を促し、協力場外の増加も期待できるナイトー開催を実現したいと考えています。

本場売上	電投売上	協力場外	売上
22,503,989	39,691,889	57,014,322	119,210,200

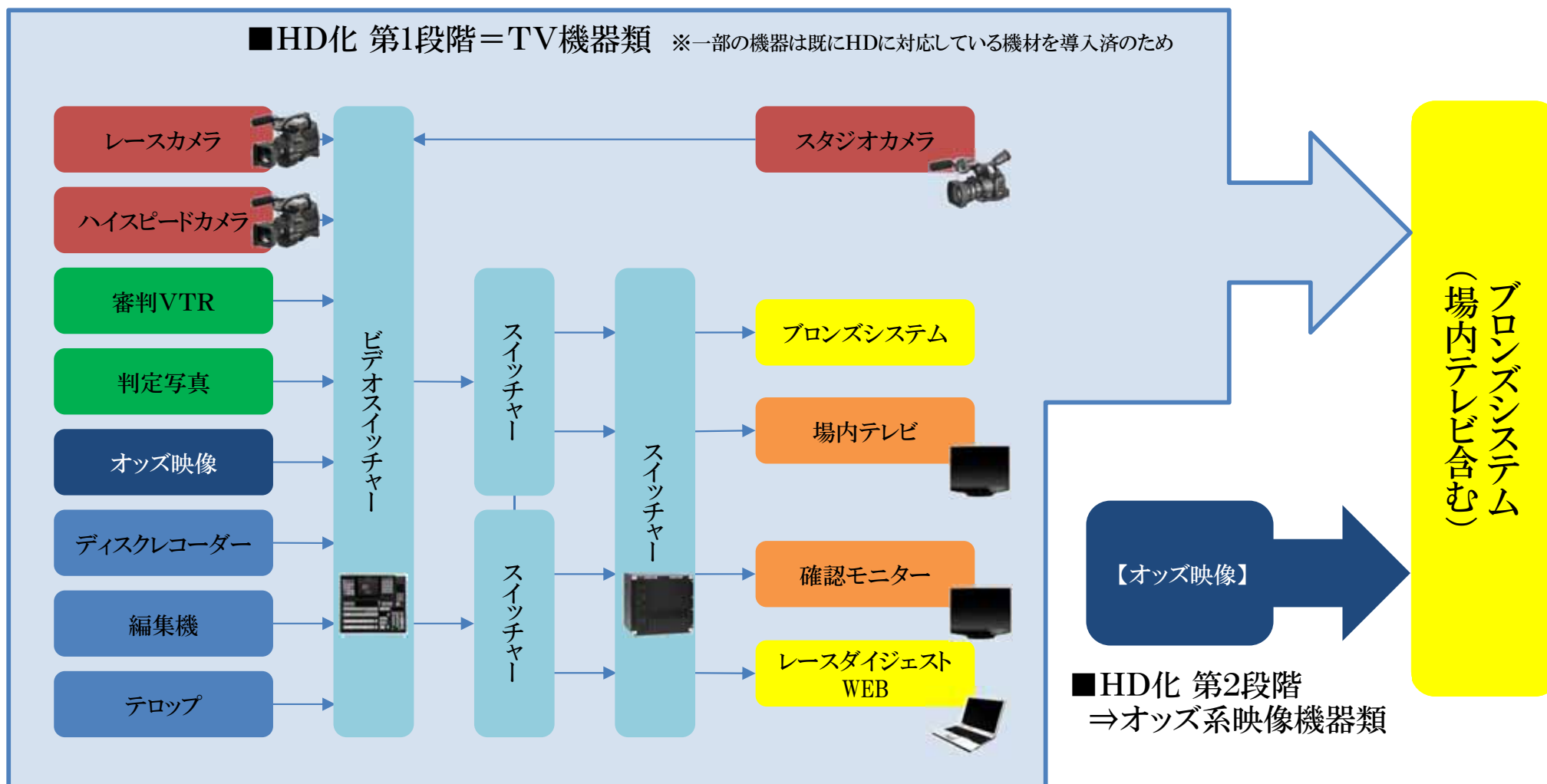
本場売上	電投売上	協力場外	売上
60,290,800	246,974,900	299,824,900	607,090,600

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	00:00			
ナイター競輪																					
							ミッドナイト競輪														
												ミッドナイト競輪									

■弊社企画のネクストステップⅡ

▼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。千葉競輪で言えばスタジオカメラやスタジオのバーチャル機器等はHD対応機材です。TV機器類を先にHD化し、一度に全部工事を行うのではなく、優先順位をつけて、徐々にHD化に向けた準備を行います。



■弊社企画のネクストステップⅡ

業務
効率化

売上集客
向上

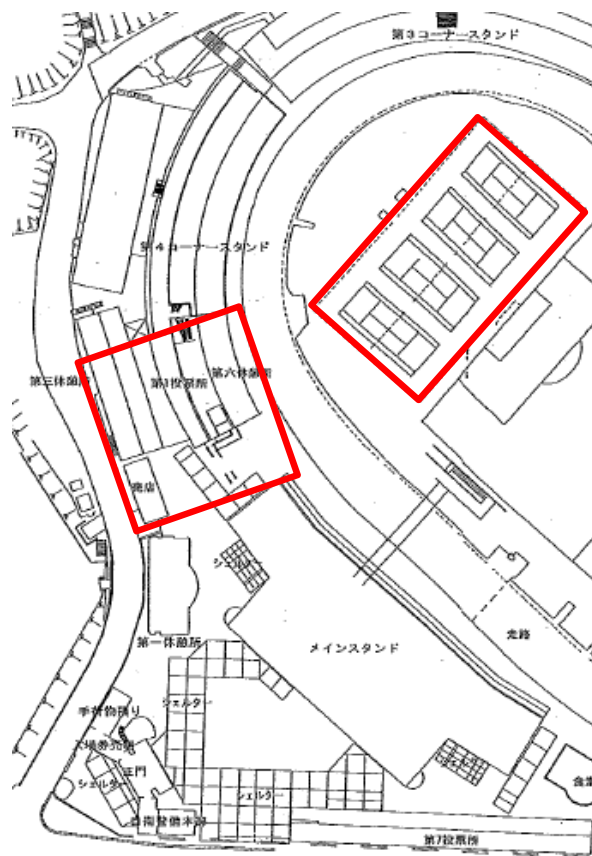
地域
活性化

▼新店舗誘致【継続検討中】

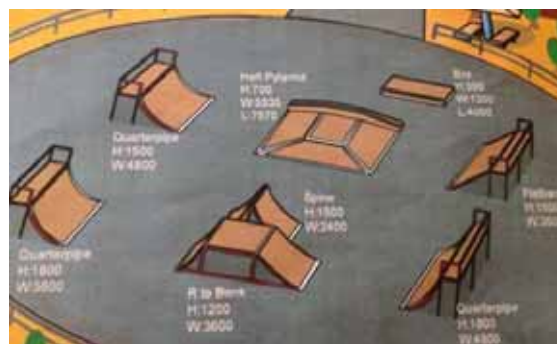
【サイクルショップ、サイクルカフェ(仮称)、コンビニの設置】

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



【資料⑥】 第1回～第7回モニタリング振り返り

千葉競輪場現状報告書 第8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)

このチラシを所持すれば
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

田畑茉利名選手(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

■第7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7回モニタリング振り返り

①テレビ業務効率化・放送内容強化

▼TV業務内製化

- TV業務全般を従事員を含むスタッフで内製化
- 大幅なコスト削減を達成
- 合わせてジョブローテーションも実行



▼放送内容強化

- 千葉所属選手が多数CS番組へ出演
- 千葉の選手の「魅力」を効果的にRP



②記念PRイベント出展

▼ちばモノレール祭り2014出展

- 千葉都市モノレール様主催イベント「ちばモノレール祭り2014」に出展。
- 競輪に馴染みのない方へ効果的にPRを実施。



③トラブル

▼「滝澤正光杯GⅢ」CS放送内での事故

- CS番組内で人為的・機械的トラブルが発生。
- チェック体制を構築し現在はトラブルなく進行中。

▼投票系無停電電源装置(CVCF B系統)で事故発生

- 岸和田記念3日目第5R発売中に投票機に電源供給するCVCFの故障が発生
- 手動切り替えによる電源復旧で第6Rから通常発売(※停止時間は約7分間)
- 現在は修繕が完了し正常動作中。

④千葉競輪開設65周年記念「滝澤正光杯GⅢ」 同時開催イベント

- 千葉記念に新規顧客(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。
- メイン会場として「CHIBA LOVES FAIR 2014」を実施。
- 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等実施。
- 土日の本場売上、入場者数ともに前年度よりもアップを達成。



		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			1,268,440,700			1,392,920,500	109.8%
	本場売上	10/17	木	28,138,600	10/18	土	42,880,200	152.4%
	入場者			2,223			2,447	110.1%
第2日	総売上			1,283,530,400			1,719,610,200	134.0%
	本場売上	10/18	金	25,851,300	10/19	日	36,623,700	141.7%
	入場者			2,068			2,785	134.7%
第3日	総売上			1,583,786,200			1,303,348,000	82.3%
	本場売上	10/19	土	33,901,500	10/20	月	28,356,400	83.6%
	入場者			2,830			2,104	74.3%
第4日	総売上			2,002,642,600			1,689,756,800	84.4%
	本場売上	10/20	日	38,646,900	10/21	火	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%

■第7回モニタリング振り返り

⑤イベント出展・開催

▼千葉湊大漁祭り(第38回千葉市民産業まつり)出展

- ・電動ローラーによる競輪体験(スピードコンテスト)
- ・千葉競輪場タイアップ企画としてロンドンバスを運行。



▼第28回東京六大学対抗自転車競技大会実施

- ・昨年度に引き続き大会を千葉競輪場に誘致。



▼千葉けいりん「まるごと体験ツアー」実施

- ・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て実施。



▼第1回リバプール・サッカースクール体験会実施

- ・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を実施。
- ・平成27年度も継続実施を予定。



▼サイクルモード関連イベント出展

- ・海浜幕張駅前にて千葉競輪場PRブースを出展(サイクルモード開催期間中)



▼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

- ・イベントへの協賛を実施。弊社製写真判定装置「デジタルフィニッシュ」
- ・ジェフユナイテッド千葉様及び本イベント後援企業であるJR東日本様と協力体制を構築するべく活動を継続する。



■第7回モニタリング振り返り

⑥スタッフ雇用維持・拡大

▼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

▼スタッフ担当業務多様化

- ・ジョブローテーションによる担当業務の多様化

▼業務外活動

- ・場内外のクリーンタイム実施
- ・記念開催前の準備作業(ベンチのペンキ塗り・のぼり設置)等
- ・ポスター貼り、サンプリング、清掃業務等

▼バンク内花壇リニューアル・芝刈り・植栽剪定

- ・千葉記念に合わせてバンク内花壇のリニューアルを実施
- ・社会福祉法人 愛光様から購入した花をプランターに植え場内配置
- ・バンク内植栽の剪定



⑦メディア(屋外広告含む)掲載実績



【資料⑦】 最後に

千葉競輪場現状報告書 第8回モニタリング資料

Japan Photo Finish

■最後に

▼3月4日の千葉市議会の中で

「千葉市経済農政局長」のお言葉として、

今回の方針は平成30年度に単年度収支が赤字となる予測を基に検討したものであり、仮に施設の老朽化に伴う大規模修繕などの経費を賄い一定の期間にわたり、事業収支の黒字が確保できる見通しとなる場合は、その時点で事業の存廃について再度検討することになる。

との発言がありました。

弊社は、「いままでの包括委託を受けた二年間で黒字化を実現」しております。

今回のモニタリングでも提案させて頂いた新たな経営改善策を含め、弊社だけでなく、民間活力を注入し、実行することで事業収支の黒字は確保できると確信しております。

今後も千葉市様と共に事業継続に向けて、ファン獲得に向けた取り組みを邁進して行きます。