

千葉競輪場現状報告

平成27年度第4回千葉競輪場開催業務等包括委託審査委員会(モニタリング)

平成28年1月27日

Japan Photo Finish

目次

【資料①】 包括業務委託進捗状況(10月～12月)

包括業務委託進捗状況(10月～12月)…………… 3～7

【資料②】 売上・事業計画進捗報告

売上・事業計画進捗報告(平成27年度)…………… 9

売上・事業計画進捗報告(平成27年度 10月～12月期分析)…………… 10

公営競技売上比較 ※参考資料…………… 11

売上・事業計画進捗報告(平成26年度) ※参考資料…………… 12

【資料③】 委員会提案事項の報告

委員会提案事項の報告…………… 14～16

【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…………… 18～23

【資料⑤】 モニタリング振り返り

第1回モニタリング振り返り(平成25年度)…………… 25～26

第2回モニタリング振り返り(平成25年度)…………… 27

第3回モニタリング振り返り(平成25年度)…………… 28

第4回モニタリング振り返り(平成25年度)…………… 29～30

第5回モニタリング振り返り(平成26年度)…………… 31～32

第6回モニタリング振り返り(平成26年度)…………… 33～35

第7回モニタリング振り返り(平成26年度)…………… 36～39

【資料⑥】 モニタリング振り返り

第3回モニタリング振り返り(平成27年度)…………… 41～43



【資料①】
包括業務委託進捗状況
(10月～12月)

平成27年度第4回千葉競輪場開催業務等包括委託審査委員会(モニタリング)

Japan Photo Finish

包括業務委託進捗状況（10月～12月）

▼千葉競輪開設66周年記念「滝澤正光杯GⅢ」千葉記念は、新規顧客（土日は家族連れ、月火は主婦向け）をターゲットとした同時開催イベントを昨年に引き続き実施。仮面ライダーヒーローショーやB級グルメに加え、地元の主婦によるバッグ製作などの体験コーナーを実施し、地元千葉のプロスポーツチームの参加、卸売市場からの参加でマグロ解体ショーなど4日間老若男女が楽しめるイベントを実施しました。初披露となる4コーナーに設置した“ベイサイドデッキ”は、初めて競輪場を訪れる方や女性、家族連れに向けて競輪のおもしろさを伝えるために作ったもので、地元選手の応援し、競輪場を一体となって盛り上げることができました。



売上に関しましても、記念競輪の全国的な売上が減少傾向にある中で、目標の60億円を達成し、千葉競輪場としても過去3年間で最高の数字を記録しました。売上向上の分析

- ①競輪選手と共に多数の地元メディア、イベントにキャラバン隊として事前告知が出来たこと。
- ②地元の方に声をかけ、その方の友人も連れてきやすい環境づくり。

		64周年記念	65周年記念	対前年度比	66周年記念	対前年度比
総計	総売上	6,152,758,100	6,122,973,200	99.5%	6,221,502,500	101.6%
	本場売上	126,538,300	142,063,800	112.3%	132,768,400	93.5%
	電話投票売上	894,955,900	865,630,600	96.7%	910,994,500	105.2%
	協力場外売上	5,116,905,700	5,097,941,100	99.6%	5,155,346,600	101.1%
	重勝式	14,358,200	17,337,700	120.8%	22,393,000	129.2%
	総入場者	9,736	9,642	99.0%	9,681	100.4%

包括業務委託進捗状況（10月～12月）

▼観光ビジネス ホスピタリティツーリズム授業

■10月27日実施

千葉職業訓練センター主催 ホスピタリティツーリズム

観光ビジネス9カ月コース 受講者15名/担当講師 福田百合氏

■授業 スケジュール

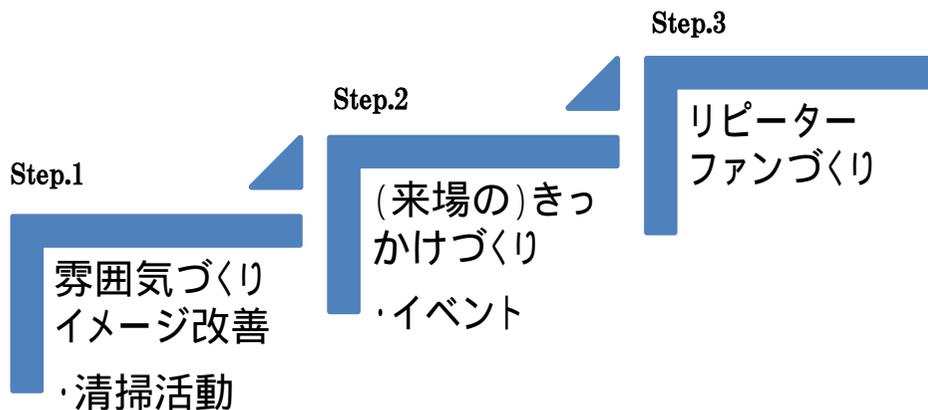
千葉競輪場視察

選手・弊社現地授業

プレゼンテーション

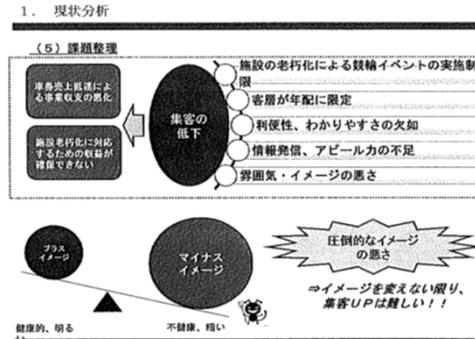
【内容一部抜粋】

競輪場の問題点、指摘からアクションプランを提案していただく。



常に地域を巻き込む

地域に愛される競輪場



【27ページにも及ぶ資料】



【プレゼンテーション風景】

具体案として

- ・お掃除隊(ボランティア活動)グループの活用。
- ・自転車屋とコラボした自転車教室の開催。
- ・フラダンスやチアリーディング、吹奏楽の練習場所。
- ・競輪選手と初心者花見ツアー
- ・ホームページの再活用

等でご提案を頂きました。

包括業務委託進捗状況（10月～12月）

▼本場開催・場内イベント

【デイリースポーツ杯争奪戦(11/17～11/19)】

- 夢、穴車券レース予想会(予想会終了後に予想した車券をプレゼント)
- CKBカフェ
- 小倉競輪祭コラボ先着プレゼント
- 未確定車券ストラックアウト
- 千葉競輪体験ツアー



【報知新聞社杯グランドチャンピオン500(12/9～12/11)】

- 2016年競輪カレンダープレゼント(来場者サービス)
- 夢、穴車券レース予想会(予想会終了後に予想した車券をプレゼント)
- CKBカフェ
- 未確定車券ストラックアウト
- アフターナイトパーティー(競輪選手とファンの交流会)



【広島記念コラボ未確定車券抽選会】

広島記念場外発売に合わせて未確定車券抽選会を実施。



【グランプリシーズン・年末年始ファンサービス】

▼12月28日(月)ガールズグランプリ

- カレンダー配布 200本(先着順)
- 初心者ブース



▼12月29日(火)ヤンググランプリ

- カレンダー配布 200本(先着順)
- 初心者ブース
- グランプリ前日オッズ表示&プリントサービス



▼12月30日(水)グランプリ

- カレンダー&カイロ配布 300セット(先着順)
- 初心者ブース
- CKBカフェ

※3日間ケータリングカー出店

▼1月1日(木)元旦

- 甘酒無料配布 200杯
- カイロ無料配布



包括業務委託進捗状況（10月～12月）

▼本場開催・場内イベント

【琴奨菊関 ご来場トレーニング&ファンサービス(1/7)】

選手会千葉支部様とつながりのある琴奨菊関が来場し、選手との合同トレーニング及びお客様へのサービスを実施。



▼競輪場外イベント

【ツール・ド・ちば2015出展(10/12)】

毎年開催されている「ツール・ド・ちば2015」に千葉競輪場PRブースを出展。千葉サイクルクラブをメインにPR活動を実施。



【サイクルモード関連イベント(11/7)】

海浜幕張駅前において、サイクルモード関連イベントに千葉競輪場PRで参加。
・電動ローラーを使用したスピードコンテスト ・千葉サイクルクラブPR



【千葉市民産業まつり(11/8)】

ポートタワーにて、千葉競輪場PRで参加。

- ・電動ローラーを使用したスピードコンテスト
- ・千葉サイクルクラブPR
- ・ステージにて競輪選手紹介・自転車の点検の仕方説明



【第2回ランランフェスティバル(12/12)】

昨年度に引き続き、蘇我スポーツ公園にて、千葉競輪場PRで参加。

- ・千葉競輪場、千葉サイクルクラブ、ライモン君PR
- ・3本ローラー体験
- ・チップ計測補助



包括業務委託進捗状況（10月～12月）

▼施設利用

【第29回 東京六大学対抗自転車競技大会(11/8)】
東京に本部を置く6つの大学による自転車競技大会を実施。



【めざせ東京オリンピックちばジュニア強化事業(11/21・11/22)】
2020年開催の東京オリンピック・トライアスロン競技に、千葉県出身選手が一人でも多く出場し、県民に元気と勇気を与えることができるよう、千葉ジュニアトライアスロンのバイクトレーニングを実施。



▼千葉サイクルクラブ

千葉競輪開設66周年記念「滝澤正光杯GⅢ」開催終了後から、12月実施時点で、「実施回数6回・のべ参加者数200名弱」の参加者を迎え、ますます盛り上がりを見せています。大人数になる事で安全管理面に課題が残るものの、ロコミ・SNS展開のみのPRしかしていない現状を鑑みると大きな成果と言えます。

千葉サイクルクラブとミニ競輪体験ツアー(@VIPルーム)を組み合わせたプランも実行しており、車券購入へ繋げる企画も実行中です。



【資料②】 売上・事業計画進捗報告

平成27年度第4回千葉競輪場開催業務等包括委託審査委員会(モニタリング)

Japan Photo Finish

売上・事業計画進捗報告(平成27年度)

		26年度	27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)		1,800,000	240,000	900,000	0	0	100,000	6,000,000	600,000	600,000	300,000	1,200,000	140,000	11,880,000
	日写計画(B)		2,000,000	220,000	850,000	0	0	120,000	6,200,000	700,000	750,000	250,000	1,150,000	180,000	12,420,000
	実績(C)		1,899,693	285,105	896,135	0	0	104,970	6,199,100	693,000	580,838	0	0	0	10,658,841
	(C) - (A)		99,693	45,105	3,865	0	0	4,970	199,100	93,000	19,162				145,903
場外収入	千葉市計画(A)		16,554	14,774	18,254	18,225	19,850	16,805	15,217	17,674	19,745	21,336	17,622	18,657	214,713
	日写計画(B)		17,250	15,000	19,820	18,730	20,100	17,230	14,800	17,900	20,000	21,800	18,500	19,200	220,330
	実績(C)		18,205	16,390	19,818	17,200	18,626	16,150	12,150	17,122	22,148				157,809
	(C) - (A)		1,651	1,616	1,564	1,025	1,224	655	3,067	552	2,403				711
千葉市事業計画	ウォークトップ(バンク)			見積り	実施										
	HD放送設備						計画						実施		
	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											
	バスダイヤ変更	計画/実施	→	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	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>									
	テラス席設置	計画					実施	利用							
	ナイトー開催イベント	計画				実施	実施								
	オッズチャンネル変更	計画・実施				<継続的に実施>									
	県内イベント参加	計画				<継続的に参加>									
	新規集客広告	計画	→	実施		<継続的に実施>									
	空き店舗活用	計画/実施													
	自転車レース・イベント	計画		実施					計画					実施	
	英会話サッカースクール	実施													
	記念競輪					計画			実施						

売上・事業計画進捗報告(平成27年度10月～12月期分析)

■本場開催

4～12月期		平成26年度	平成27年度	前年度比
G	開催日数	4	4	100.00%
	本場売上	142,063,800	132,768,400	93.46%
	電話投票	865,630,600	910,994,500	105.24%
	協力場外場	5,097,941,100	5,155,346,600	101.13%
	総売上	6,105,635,500	6,199,109,500	101.53%
F	開催日数	15	12	80.00%
	本場売上	216,185,000	164,082,000	75.90%
	電話投票	733,116,100	767,386,800	104.67%
	協力場外場	2,013,566,900	2,905,529,800	144.30%
	総売上	2,962,868,000	3,836,998,600	129.50%
F	開催日数	18	12	66.67%
	本場売上	133,115,300	104,356,000	78.40%
	電話投票	190,246,400	224,180,100	117.84%
	協力場外場	237,839,200	294,211,700	123.70%
	総売上	561,200,900	622,747,800	110.97%
期間総売上		9,629,704,400	10,658,855,900	110.69%

4～12月期	平成25年度	平成26年度	前年度比	平成27年度	前年度比	前々年度比
開催日数	40	37	92.50%	31	83.78%	77.50%
本場入場者	55,831	49,392	88.47%	37,367	75.65%	66.93%
本場売上	508,474,600	491,364,100	96.63%	401,206,400	81.65%	78.90%
1日あたり入場者	1,396	1,335	95.64%	1,205	90.30%	86.36%
購買単価	9,107	9,948	109.23%	10,737	107.93%	117.89%
1日あたり売上	12,711,865	13,280,111	104.47%	12,942,142	97.46%	101.81%

平成26年度と平成27年度の10～12月期比較においては上記のとおりになります。開催日数が違うため単純な比較はできませんが、F I、F IIともに総売上は増加しています。今後の課題として本場入場者・売上の確保および更なる電話投票の増加を目指していくことが必須と考えております。

■場外開催

10～12月期	開催日数		前年比	売上金額		前年比	入場者数		前年比	1日平均売上		前年比	客単価		前年比
	平成26年度	平成27年度		平成26年度	平成27年度		平成26年度	平成27年度		平成26年度	平成27年度		平成26年度	平成27年度	
G P	3	3	100.0%	106,928,100	95,841,100	89.6%	7,144	6,926	96.9%	35,642,700	31,947,033	89.6%	14,968	13,838	92.5%
G	4	4	100.0%	78,371,500	74,071,100	94.5%	7,298	6,739	92.3%	19,592,875	18,517,775	94.5%	10,739	10,991	102.4%
G	36	36	100.0%	488,200,200	474,235,700	97.1%	48,493	46,384	95.7%	13,561,117	13,173,214	97.1%	10,067	10,224	101.6%
F	49	62	126.5%	307,247,200	343,211,100	111.7%	32,956	33,607	102.0%	6,270,351	5,535,663	88.3%	9,323	10,212	109.5%
ナイター	31	18	58.1%	107,936,100	63,389,100	58.7%	5,208	2,865	55.0%	3,481,810	3,521,617	101.1%	20,725	22,125	106.8%
計	123	123	100.0%	1,088,683,100	1,050,748,100	96.5%	101,099	96,521	95.5%						

場外開催の売上はF I開催以外の売上が減少する結果となりました。全国的に電話投票への移行が顕著にありますが、今後売上・入場者の確保の為に新たなサービスやイベント実施をしていく必要があります。

F I開催は発売日数増加により総売上を確保した形になります。併売(同日に2場発売)をしたことにより1日平均売上は下がっています。

ナイター競輪の発売日程を週末に限定した結果、総売上は減少しましたが昨年度よりも1日平均売上は増加しています。

公営競技売上比較 ※参考資料

		平成25年度	平成26年度	前年比
JRA	総売上	2,411,831,610,500	2,499,611,579,700	103.6%
	本場売上	94,592,110,200	92,581,633,900	97.9%
	電話投票	1,459,222,933,900	1,547,436,206,800	106.0%
	協力場外	858,016,566,400	859,593,739,000	100.2%
ボート	総売上	947,593,546,600	995,288,192,100	105.0%
	本場売上	184,014,086,300	167,810,736,800	91.2%
	電話投票	314,337,618,300	363,245,609,800	115.6%
	協力場外	449,241,842,000	464,231,845,500	103.3%
競輪	総売上	606,310,277,800	615,881,029,300	101.6%
	本場売上	53,885,196,400	45,533,744,200	84.5%
	電話投票	134,675,507,500	140,207,729,500	104.1%
	協力場外	417,749,573,900	430,139,555,600	103.0%
オート	総売上	68,754,328,300	66,818,335,100	97.2%
	本場売上	18,856,720,400	16,804,736,200	89.1%
	電話投票	22,079,914,400	22,907,969,200	103.8%
	協力場外+その他	27,817,693,500	27,105,629,700	97.4%

上記の表は平成25・26年度の各公営競技の売上比較になります。競輪だけでなく全公営競技で本場売上が減少しています。そして軒並に電話投票が増加しています。今後の対策としては本場の入場者・売上を確保と同時に、電話・インターネット投票への注力が全体的な売上確保には必須となりますので対象のお客様向けのキャンペーンや視聴映像のHD化などに力を入れていきます。

売上・事業計画進捗報告(平成26年度) ※参考資料

		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						

【資料③】
委員会提案事項の報告

平成27年度第4回千葉競輪場開催業務等包括委託審査委員会(モニタリング)

Japan Photo Finish

委員会提案事項の報告

▼記念の雰囲気盛り上がっていたが売上が下がっている部分がある。どんな分析ができるか？

昨年のM2の大口購入のお客様がいた為、そこだけ数字が突出してしまった。総合してみると全体が上がっていることが解る。

▼逆に他の売上は上がっているが、そこはどのように分析していますか？

色々な地元メディアに事前に告知。その他にも地域の方にイベントをお願いすることによって地元の方々が地元のお友達を連れてきやすい状況を作れた。3年目の記念ということ、千葉市民の日のイベント「千葉ラブズフェア」として、地域の協力を得られたことも大きい。

▼記念のイベントというのは、時間帯とか場所とか、最初からずっとやられていたのですか？19日の月曜日に来たが気付かなかった。

19・20日に関しましては11時くらいからイベントはスタート。第3・4コーナーの方でママフェスを行う。予想会のトークショーなどはメインスタンド側のステージで。土日よりは平日に関してはイベントが少なくなる。

▼イベントに無料で来られた方は事前にPRLしたのか？

DMやチラシにて行う。

▼記念の経費は？

昨年の経費よりも10%減を目標とした。実際の経費的には昨年度とあまり変更はない。

▼イベントもたくさんやっていたが、無料でやってもらっているところもあるのか？

弊社企画のもの(競輪教室だとかサイストチャンピオンカップとか抽選会)はほぼ無料。

委員会提案事項の報告

▼記念競輪のときに団体客をもてなしたか？

2日目に愛の競輪で福祉の関係者にお声がけして、団体の受け入れを実施。

▼記念競輪以外で、先ほどのお話にも出てまいりました団体のお客様がいらっしゃったと言うことですが、どのような関係の方がいらっしゃったのか？

自治体を周るときに、町内会のお祭りのお手伝いをさせていただくときに、競輪場が無くなるなら一回来てみたいとか、是非とも同窓会をしたいとか、そういったイベントをする場所として地域の方々が捉えているので、お声を頂いて、多目的室とロイヤルルームにお連れしたことがある。また、記念開催を行ったときに楽しまれたお客様で、「ここで同窓会みたいなことを行いたいのが次に本場開催はいつあるの？」という話があった。イベントを外で行うことで色々なきっかけが転がっていて、「あの時名刺交換した〇〇さんですね」みたいなかたちでお声がけいただく場合が非常に多い。

またツアー会社とか、旅行代理店と中国人を中心としてアジアからお客様を呼べるのではないかと検討をされていて、今後やってみたい。

▼ホスピタリティツーリズムについて。目的は？

これからは、観光の関連企業に寄与できる人材を育てようという動きが国の方である。千葉競輪場でも積極的に観光に対する授業を行い色々な方々のご意見をお聞きしたいと思う。大学生や受講生というかたちで競輪を授業の場として知ることによって認知度も広がると思うので重要と捉えている。

▼ナイターは実現可能か？

1億以下でできる事例あり(青森=6000万)。色々な条件が必要。ベースとして1億以下でやらなくてはメリットが無いなと思っております。現在検討中ですが、1億以下でできる方法と、業者が見つかった。今後も広い視野を持って千葉市さまと検討していきたい。

▼4~9月期の売上で本場開催で対前年比が上がっている。特にFⅠ、FⅡの比率が上がっている。これについてはどう考えているか？

FⅠはジャパンカップの影響。FⅡは特に変わっていないが、TVの放映やスタジオの作りなどの部分もあると思う。電話投票の方でも、2車複とか普段売上が上がらないようなところに対して、キャッシュバックキャンペーンを行うことで、スポットが当たり、売り上げが上がるなどの事象もある。

委員会提案事項の報告

▼新規のお客様を呼び込むという話だが、初めてだと車券の買い方もわからないと思うが、そういったお客様に向けたわかりやすい説明の工夫など、簡単な教室だとか工夫はしているのか？

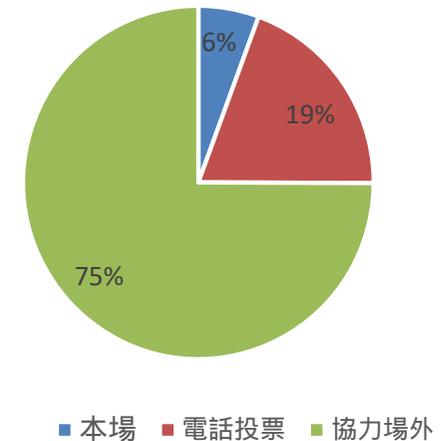
ライモンコインを使用するけいりん教室を記念開催で行った。またコンシェルジュ&競輪大學でも初心者向けにコーチを行っている。千葉市としても競輪教室を月に一度行っており、市政だよりで告知、毎回15名～20名ほどの参加者がおり、楽しんでいただいている。予想の仕方やマークシートの記入の仕方、バンクの試走なども行っている。

▼それをリピーターにつなげていくための施策として一番大事なポイントは？

継続した告知、Facebook等が重要と感じる。平成26年度の売上を考えると、電話投票が19%とまだまだ低い。全国的なトレンドはインターネット投票率が上がっているので、ネット投票率を上げる効果的な施策を行っていく。

見込み客集客分類	広告(お金)	広告(手間)
低関心層	ネイティブ広告 動画広告	SNS 記事・動画コンテンツ
潜在層	ディスプレイ広告	検索エンジン
顕著層	リスティング広告	メルマガ

千葉競輪 売上比率



【資料④】
弊社企画のネクストステップ

平成27年度第4回千葉競輪場開催業務等包括委託審査委員会(モニタリング)

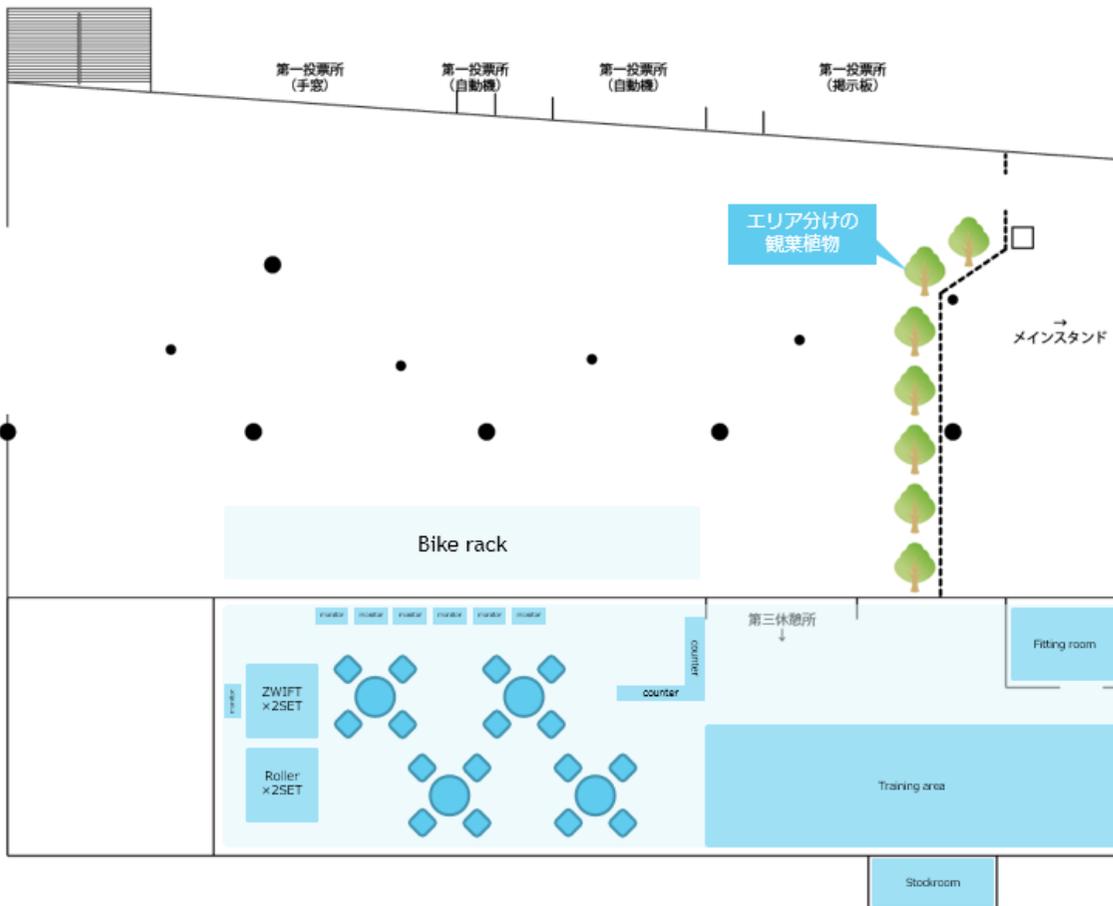
Japan Photo Finish

弊社企画のネクストステップ

▼千葉サイクルクラブラウンジ・選手会トレーニングルーム

会員で受けられるメリットを増やし、差別化する事で特別感を演出すると共に、競輪場に来場する機会を増やしてハードルを下げる。さらに、競輪に触れる機会を増やして競輪ファンになってもらう事を目的として「千葉サイクルクラブラウンジ」を設置。

また、同時に、競輪選手のトレーニングルームとしての機能も持たせる。(※一般の方の利用も視野に構成)



【ハード面展開】

現在使用していない第三休憩所に千葉サイクルクラブラウンジを設置。

【ソフト面展開】

▼会員限定イベント案

- ・強化合宿(競輪選手)
- ・メンテナンス講座(外部講師)
- ・トレーニング講座(外部講師or競輪選手)等々
- ・ZWIFTチャレンジ

▼グッズ展開

- ・CCCオリジナルグッズ(入会時には付与/パスケース&タオル等)
- ・選手会様取扱いグッズ
- ・利用者同士のパーツトレード(委託販売)
- ・会員限定走行会の設定(一般との差別化)

▼その他展開

- ・練習記録閲覧
- ・過去TT、周回等の練習記録が見れる
- ・ローラーをどの程度乗った等々の記録

弊社企画のネクストステップ

▼千葉サイクルクラブオリジナルグッズ制作

千葉競輪場で走る際に着用したり、競輪場以外で走行する際に着用して頂けるよう、サイクルジャージなどを制作します。競輪場外のイベントスタッフ衣装としても使用し、着用しながら宣伝ができるようなものとしても使用します。さらに、ジャージ以外にもグッズを制作します。（※各種コラボグッズ制作も検討）



弊社企画のネクストステップ

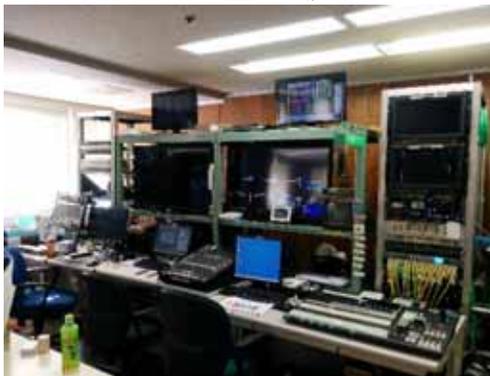
▼映像システムHD化

現在は全国30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映像にて配信されています。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、徐々にHD化に向けた準備を行なっておりますが、オッズ表示についても、弊社開発のシステムを導入することにより、より安価に、高精細(フルHD)なオッズ表示を提供します。導入実績については、千葉競輪と同じ富士通様機器を使用している広島競輪にて富士通様サーバと連動し稼働しておりますので、問題なく導入することができます。

▼いわき平競輪テレビ室HD機器



▼広島競輪テレビ室HD機器



▼広島競輪オッズ表示システム



▼統制業務内製化及びNextVIS

平成27年度4月から富士通様の業務を内製化し、統制業務を実施しております。品川センター側のシステムトラブルなどはありましたが、特に問題もなく業務を遂行しております。また、スタッフにおいても、リハーサルテストなどの教育を実施し、ミスすることなく、記念開催では締切延長などの特殊処理も問題なく実施することができました。

平成28年度4月よりJKA様主導により、統制システムがNextVISに更新されます。システム更新のため、JKA様の講習会に参加し、準備をすすめております。NextVISに更新されることにより、現在手動操作にて実施している部分を一部自動化することも可能になりますので、オペミス防止のため検討していきます。



弊社企画のネクストステップ

▼WEBページの刷新

現在、もWEBへの広告は非常に重要です。部分的なスマートフォン対応は行いましたが、今後はすべてスマートフォン対応を行います。
また、SEO対策も今後は行い、より検索エンジンにヒットしやすい工夫をします。



▼自転車レースの開催(継続中)

テレビ放映も再度決まった、自転車レース「弱虫ペダルカップ」の再開催の声も高く、レース実施を検討中。普段、競輪を見ることのないお客様に競輪の魅力をお見せできる効果的なイベントなので引き続き実施を予定しています。



▼交通安全教室(継続中)

交通安全教室を行うタイミング等を近隣の小学校、高校にリサーチしたところ、3月、4月、7月と新年度や、GW・夏休みなどの前に行うことで交通安全に意識を高めたいという声がありました。今回は高齢者向けでしたが、今後は対象者の年齢を拡げて実施していきます。



▼オリンピック・パラリンピック選手サポート(継続中)

パラリンピックの自転車タンデム競技においてメダルを獲得し、NHKや民放でも特集を組まれていて世間での知名度が高い、鹿沼由里恵・田中まい選手が千葉競輪場で練習している事を再度PRしていきます。今後も、リオ五輪・東京五輪においてメダル獲得の可能性のある選手となるため、継続的にサポートしていきます。
また、近隣高校・大学自転車競技部の練習サポートも行う事で、千葉における自転車競技振興に繋げていきます。



弊社企画のネクストステップ

▼市民シンクタンク事業とのコラボレーション

千葉市は街づくりに関心を持つ方々が自ら課題解決のため市政に参画していくための仕組みの一つとして、「千葉市まちづくり未来研究所」をスタートした。市民とのつながり、施設の魅力を伝えるためにも、千葉競輪場の特色を生かし、一般利用者を高め、サイクルスポーツの普及拠点、自転車競技の普及に寄与していく。

千葉競輪場の特色

周長500mであるため一度にたくさんの方が走れる。

全国の競輪場の中でもっとも傾斜（カント）が緩いため安全。

トレーニング設備も併設。

自転車のプロである競輪選手がいる。

夜でも走れる。



今後は、競輪選手と走る自転車ツアーや、海外からの旅行者を取り込む施策（インバウンドプラン）を進め、千葉競輪場に誘引していきます。

弊社企画のネクストステップ

▼地元雇用の更なる促進

平成25年度からの包括期間内で多くの地元採用を実施してきました。

次はこれまで投票業務、検札業務、入場券発売、統制業務は平成25年度からそのまま既存のスタッフのみで業務を行ってきました。その為、定年退職を迎えるスタッフがこれからも順次増えていきます。新たな競輪場のイメージをつくることのできるよう新たな世代のスタッフ雇用を目指していきます。

競輪場の包括運営での収支改善でなく地元で新たな雇用を改めて促進していきます。

また、引続き障害者雇用においても更なる活躍の場を創出していきます。

▼職場環境の整理

弊社の千葉事業所は70名を超える事業所となっており、産業医を選任しております。健康面だけでなく安全な職場環境の構築とともにスタッフ自身で安全に働くために何が必要で何をしなければいけないのかを理解してもらうよう促進しています。

また、ストレスチェックの実施などでの労働環境の把握・対応をしていきます。



【資料⑤】
モニタリング振り返り
(平成25年度第1回～平成26年度第7回)

平成27年度第4回千葉競輪場開催業務等包括委託審査委員会(モニタリング)

Japan Photo Finish

第1回モニタリング振り返り（平成25年度）

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～モルレー駅間や千葉公園周辺の清掃



▼お客様のお出迎え

- ・土日祝日、千葉市営開催においてスタッフによるお出迎え

▼従業員の業務拡大

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



④集客向上策について

▼本場イベント・ファンサービス

- ・地元選手トークショー
- ・優勝者当てクイズ
- ・未確定車券抽選会



▼ネット投票施策/市営開催の映像制作

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

▼地元メディアとのタイアップ

- ・bayfm78とのタイアップ

▼入場口正面に新規のお客様向けスペースを設置

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



▼選手会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（平成25年度）

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（平成25年度）

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
- ・ピ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ピアガーデンが好評

▼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（平成25年度）

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



▼千葉記念PR

- ・情報紙iKoiの発行・配布
- ・千葉市内に85690部のポステイング
- ・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



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



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（平成25年度）

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)

このホッパを撮影すれば
商品が2割引きです！
(商品がなくなり次第終了です！)

Chiba Keirin
01-79339-3412



第4回モニタリング振り返り（平成25年度）

①集客向上策について

【新規のお客様向け施策】

▼競輪ビギナーズスクール

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、競輪ビギナーズスクールを開催。



▼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。

▼継続的ナイトター場外発売の実施

ナイト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（平成26年度）

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（平成26年度）

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）
- ナイト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・ピラ配り・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（平成26年度）

▼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（平成26年度）

▼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（平成26年度）

▼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（平成26年度）

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～モルレー駅間や千葉公園周辺の清掃



▼お客様のお出迎え

- ・土日祝日、千葉市営開催においてスタッフによるお出迎え

▼従業員の業務拡大

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



④集客向上策について

▼本場イベント・ファンサービス

- ・地元選手トークショー
- ・優勝者当てクイズ
- ・未確定車券抽選会



▼ネット投票施策/市営開催の映像制作

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

▼地元メディアとのタイアップ

- ・bayfm78とのタイアップ

▼入場口正面に新規のお客様向けスペースを設置

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



▼選手会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（平成26年度）

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（平成26年度）

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。



- ▼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。



- ▼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)



- ▼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。



- ▼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。



【資料⑥】
モニタリング振り返り
(平成27年度第3回)

平成27年度第4回千葉競輪場開催業務等包括委託審査委員会(モニタリング)

Japan Photo Finish

第3回モニタリング振り返り（平成27年度）

①千葉競輪開設66周年記念「滝澤正光杯」GⅢ

▼メディアPR

・千葉テレビ(熱血! BO-SO TV出演)



・朝日新聞DIGITAL



・スポーツ紙(決勝告知)



・各種スポーツ紙(開催前告知)



▼売上・集客数比較

		64周年記念	65周年記念	対前年度比	66周年記念	対前年度比
第1日	総売上	1,271,427,900	1,397,120,800	109.9%	1,416,214,200	101.4%
	本場売上	28,138,600	42,880,200	152.4%	28,868,500	67.3%
	電話投票売上	180,963,400	202,309,400	111.8%	215,283,300	106.4%
	協力場外売上	1,059,338,700	1,147,730,900	108.3%	1,166,498,800	101.6%
	重勝式	2,987,200	4,200,300	140.6%	5,563,600	132.5%
入場者	2,223	2,447	110.1%	2,217	90.6%	
第2日	総売上	1,287,351,500	1,723,884,900	133.9%	1,730,358,800	100.4%
	本場売上	25,851,300	36,623,700	141.7%	37,823,900	103.3%
	電話投票売上	202,998,300	211,536,900	104.2%	221,935,200	104.9%
	協力場外売上	1,054,680,800	1,471,449,600	139.5%	1,464,682,900	99.5%
	重勝式	3,821,100	4,274,700	111.9%	5,916,800	138.4%
入場者	2,068	2,785	134.7%	2,779	99.8%	
第3日	総売上	1,587,519,200	1,307,679,900	82.4%	1,343,596,300	102.7%
	本場売上	33,901,500	28,356,400	83.6%	29,409,000	103.7%
	電話投票売上	235,038,200	183,561,000	78.1%	186,703,400	101.7%
	協力場外売上	1,314,846,500	1,091,430,600	83.0%	1,122,449,500	102.8%
	重勝式	3,733,000	4,331,900	116.0%	5,034,400	116.2%
入場者	2,830	2,104	74.3%	2,083	99.0%	
第4日	総売上	2,006,459,500	1,694,287,600	84.4%	1,731,333,200	102.2%
	本場売上	38,646,900	34,203,500	88.5%	36,667,000	107.2%
	電話投票売上	275,956,000	268,223,300	97.2%	287,072,600	107.0%
	協力場外売上	1,688,039,700	1,387,330,000	82.2%	1,401,715,400	101.0%
	重勝式	3,816,900	4,530,800	118.7%	5,878,200	129.7%
入場者	2,615	2,306	88.2%	2,602	112.8%	
総計	総売上	6,152,758,100	6,122,973,200	99.5%	6,221,502,500	101.6%
	本場売上	126,538,300	142,063,800	112.3%	132,768,400	93.5%
	電話投票売上	894,955,900	865,630,600	96.7%	910,994,500	105.2%
	協力場外売上	5,116,905,700	5,097,941,100	99.6%	5,155,346,600	101.1%
	重勝式	14,358,200	17,337,700	120.8%	22,393,000	129.2%
総入場者	9,736	9,642	99.0%	9,681	100.4%	

▼イベント

～毎日開催～

- ・予想会
- ・トークショー
- ・けいりん教室
- ・サイストチャンピオンカップ
- ・ワクワク抽選会



～17日～

- ・千葉サイクルクラブカップ
- ・ジェットスフィーン
- ・ベリーダンス
- ・よしもお笑いライブ
- ・仮面ライダーライブ



～18日～

- ・愛の競輪
- ・まぐろ解体ショー
- ・STAR JETSショー
- ・ちばYOSAKOI
- ・ヒミツのここたま
- ・千葉ロッテステージ



～19日・20日～

- ・ママフェスワークショップ
- ・競輪講座
- ・松本卓也ライブ
- ・ヨガレッスン
- ・ベリーダンス
- ・千葉ロッテステージ



第3回モニタリング振り返り（平成27年度）

②スタッフ雇用維持・拡大

- JKA担当業務の選手控室清掃・洗濯・風呂清掃等を担当。
- 開設66周年記念「滝澤正光杯」GⅢ開催準備。
（場内ペンキ塗り・のぼり設置・場内清掃・記念品袋詰め等）
- バンク内花壇リニューアル。・飲食物の調理・販売継続



③設備修繕

千葉競輪場では、中央消防署に指摘されている消防設備を修繕、千葉サイクル会館では、消防設備に加え浴槽濾過装置及び、空調設備の修繕を実施。



④ベイサイドデッキ(4コーナースタンド)

臨場感あふれるレースを観戦できるベイサイドデッキを設置。開設66周年記念「滝澤正光杯」GⅢで活用。



⑤映画「劇場版弱虫ペダル」音声収録

8月公開の映画に是非プロ選手の走る音を使用したいという監督の希望があり、千葉支部の競輪選手にバンク内を走っていただき、色々なシーンを想定して約6時間ほど音声を収録。公開された映画のエンドロールには千葉けいりんの文字が掲載され、アニメ雑誌にもプロの選手の音を収録と、話題にもなった。



⑥パラサイクリング世界大会 銀メダル獲得による市長表敬訪問

田中まい選手/鹿沼由里恵選手がパラサイクリング世界大会における銀メダル獲得を熊谷市長に報告。



⑦ホスピタリティツーリズム授業の実施

千葉県内におけるホスピタリティの更なる向上を目指し、観光関連事業に寄与できる人材を育成する為の授業を千葉競輪にて行なう。



第3回モニタリング振り返り（平成27年度）

⑧企業協賛レースの実施

5月、6月のFII開催は、千葉競輪場初の試みである企業協賛レースを実施。



⑪ワールドビジネスサテライト収録・放映

千葉サイクルクラブの活動が、ワールドビジネスサテライトに放映。



⑨第3回自転車レース弱虫ペダルカップの実施

平成27年5月30日（土）に、739名、競技者109名と多数の来場者を迎えて第3回自転車レースを実施。普段競輪をみることのないコスプレイヤーや、自転車愛好家たちに競輪模擬レースを行ない、競輪のすごさや迫力を感じていただいた。



⑫千葉競輪×すき家 コラボキャンペーン実施

千葉競輪場の近くに店を構えるすき家126号千葉弁天店では「千葉競輪で発売している車券（勝者投票券）を会計時に提示すると30円引きになる」キャンペーンを実施。



⑩高齢者向け交通安全教室の実施

平成27年9月12日（土）に高齢者向け自転車教室を実施。

