

令和8年度年間広報事業に係る公募型プロポーザルに対する質問・回答書

提出年月日：令和7年11月18日 提出

質 問 事 項 及 び 要 旨	回 答
売得金の詳細データを共有頂けますでしょうか（開催日別・販売別JRAネット、SPAT4、オッズパーク、楽天競馬、本場、場外）可能であれば過去3年※地域別参加者数などもわかれば共有頂きたいをお願いします。	https://www.keiba.go.jp/association/past_records.html 上記ページをご参照ください。
入場者数の開催日別成績データを共有頂けますでしょうか。（こちらも可能であれば過去3年）	https://www.keiba.go.jp/association/past_records.html 上記ページをご参照ください。
佐賀競馬の来場者調査などあればデータの共有をお願いします。	来場者の属性調査という意図の質問であれば、来場者調査は行なっておりません。
HPの制作や運用は本プロポーザル提案外（予算外）という理解で合ってますでしょうか。仕様書にはSNS（X、LINE）の運用の記載はありましたがHP及びコンテンツについては記載が無いようでしたので質問となります。	提案外となります。
HP内にあるnetSAGakeiba、大恵総合研究所（sports NAVI）、うまかつnetなど各コンテンツの制作・運用費用等はHP同様に提案外となりますか。各コンテンツへのアクセス数などデータの共有を頂きたいです。	提案外となります。
勝利騎手インタビュー（縦型動画）の運用は予算等を見ても必要がありますでしょうか。	不要です。
レース写真等の撮影における現在実施している業者（カメラマンの方）の連絡先などを教えていただけますでしょうか。	光陽アドプロ有限会社（0942-85-0653）です。

LINE馬券購入イベント（馬券deチャレンジ）の参加者数や評価を共有頂けますでしょうか。

吉野ヶ里記念、中島記念、SAGAジョッキーズセレクションのファン投票に関してはオッズパーク、楽天競馬などでもファン投票を実施しているかと思いますが、こちらの制作費用とかはそれぞれの事業者が実施しているもの（費用はかからない）という理解でよろしかったでしょうか。

SAGAリベンジャーズ（動画配信）の評価を共有頂けますでしょうか。
「競馬して麻雀する交流戦」「さがけいばをがばい楽しむ座談会」などリベンジャーズ以外の動画配信のご評価もお願いします。

ウマ娘イベントに関する評価を共有頂けますでしょうか。

来場者イベント実施において好評だったイベントなど総評があればお聞かせいただけますでしょうか

今年度はLINEを利用した来場者向けイベントを以下の目的で実施しております。

- ・佐賀競馬公式LINEの友だち登録者数の増加
- ・本場来場者向けキャンペーン

効果としては、LINEの登録者数は増加傾向にありますが、キャンペーンの周知や来場者向けキャンペーンとしては改善の余地があると考えます。

オッズパーク、楽天競馬は費用は不要です。

主催者が製作する特設サイトの製作、運用、票数集計にかかる費用は当該事業費から計上します。

今年度で5年目を迎え、佐賀競馬の認知向上や佐賀競馬公式Youtubeの登録者数増加につながっているコンテンツだと考えます。
また、それぞれの番組は以下を目的として構成しております。

SAGAリベンジャーズ→佐賀競馬の馬券購入促進。元JRA騎手佐藤哲三氏を中心にキャスト構成を行い、レースのパドック解説や展開予想など競馬予想に軸足を置いた佐賀競馬の馬券購入促進に繋げることを目指しております。
ニコニコ生放送特別番組→佐賀競馬の認知向上。普段のSAGAリベンジャーズ配信では実現できないチャレンジ企画を行い、JRAの馬券購入者層や麻雀層など他競技、他ジャンルの新規層取り込みを目指しております。

ウマ娘イベント実施日の来場者は対前年比で200%を超える人気イベントです。

ファミリー層からはさがけいば祭りやホースランドを使った子供向けイベントが好評です。
一方で、来場者に佐賀競馬の馬券を購入してもらうという部分では苦戦をしており、本場来場者の増加が佐賀競馬の本場売上、実施日全体の売上増に繋がらないという課題がございます。

<p>R7年度に実施したWEB広告の内容など共有いただけますでしょうか。</p> <p>SAGAリベンジャーズについては今回の提案（予算）の対象内でしょうか？</p> <p>過去のWEB広告の実績を共有頂くことは可能でしょうか。</p> <p>24年1月以降の各月を希望メニューごとに、imp、click、視聴完了数、コスト、CV数 を教えて頂きたいです。</p> <p>※クリエイティブ実績もあれば共有よろしく願いいたします</p> <p>「佐賀から怪物を」及びCygamesとのコラボに関しての評価をお聞かせください ますか。*R8年度も継続とした場合、他店(ADK)でも使用料などをお支払いする 形であれば実施・使用可能でしょうか。</p> <p>過去のWEB広告のCVポイントをお教えてください。</p> <p>佐賀競馬のサイト:https://www.sagakeiba.net/ にて過去WEB広告の計測を行っ ているCVポイントをお教えてください。</p> <p>現在ホームページ分析にはどのようなツールを利用されているか？（GA4/ヒート マップツール等） また具体的な離脱ボトルネックの詳細を分析するために、</p> <p>GA4サイト流入情報やヒートマップデータ等のレポート共有orツールへの権限 付与を提案前にいただくことは可能か。</p> <p>WEB広告の効果がネット購入額の増嵩に繋がっているかを検証するため、 購入サイトからの購入実績データ（購入完了、購入金額、会員登録など）トラ ッキングが必要かと思いますが、</p> <p>令和7年度以前はどのような方法でトラッキングしていたか？ 具体的な計測方法（第三者計測ツールの導入の有無等）を確認させていただき たいです。</p>	<p>X、Yahoo!、Google に重賞バナー、15 秒 CM、30 秒 CM、60 秒 CM を出稿 しております。</p> <p>提案外です。</p> <p>非公開データのため、返答できかねます。</p> <p>佐賀から怪物を→改善の余地があると思います。 テキストだけでコピーを見ると競馬場であることが認知されない。 アニメーションビジュアルということで注目を集めております。 次年度以降の継続使用については、Cygames サイドとの協議の上決定となる ため、現時点では返答できかねます。</p> <p>現在、CV の決定及び CV ポイントの設定は具体的に行っておりません。 将来的には、当該業務とホームページの運用が連携した広報展開を図れるよう 検討しております。</p> <p>現在、ホームページの分析は行っておりません。 HP 保守、管理委託業者に月次アクセス数の報告書提出の依頼をしております。</p> <p>質問内容の検証は行っておりません。 開催日ごとの各購入サイト売上データを蓄積し、独自分析を行なっておりま す。</p>
--	---

