

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28日 提出

| 質問事項及び主旨 | 回答 |
|---|--|
| <p>web広告が売り上げ向上に寄与しているか明確な分析基盤を作りたいと考えております。</p> <p>各遷移先（JRAネット投票,SPAT4,オッズパーク,楽天競馬等）にタグの設置(もしくはGTMの設置)をすることで分析が可能となります。</p> <p>各遷移先サイトにタグ設置の可否を取っていただくことは可能でしょうか？</p> <p>前回の質問で回答いただきました売得金・入場者数のNARの数値ですと、月別では数値が分かりますが日別や販売別の数字が見当たりませんでした。 繰り返しのお願いとなり恐縮ですが売得金の開催日別（1日あたり）販売サービス別（JRAネット、SPAT4、オッズパーク、楽天競馬、本場、場外）での数値をいただけますと幸いです。また、重賞レース単体ごとの売得金分かるデータも欲しいです。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。</p> <p>広報キャッチコピーの開発に関してですが、過去のコピーは以下の認識で合ってますでしょうか。</p> <p>↓</p> <p>うまてなし（2022・佐賀競馬移設開設50周年、2023も継続。おいでやすこ）</p> <p>あったかくて、アツいぜ。九州競馬魂（2024）</p> <p>やるぜ！JBC（2024）</p> <p>佐賀から怪物を～本気で夢見るさがけいば（2025）</p> | <p>開催日ごとに各遷移先の売得金は主催者に内部情報として報告されております。</p> <p>分析基盤を作ることを目的とした受託者へ売得金データの共有であれば可能です。</p> <p>非公開データとなるため、返答できかねます。</p> <p>合っています。</p> |

◎R8年度の提案にあたり、開催日程・重賞日程などは分かりますでしょうか。

全日程ナイター開催でしょうか。未定の場合、R7年度を参考に提案を組み立てる形で宜しいでしょうか。

◎提案に望むこと（別紙11P）として、1 認知度向上、2 イベント企画・開催、3 HP・馬券購入への誘導とあるが3つのポイントの中での順位付けはありますでしょうか？売得金目標達成のためには3が最重要なのかなと感じておりますが教えていただけますでしょうか。

◎主要重賞以外のレースにおける重要度はどのように考えておくのが良いのでしょうか、例えば地方全国交流や九州産限定の競走などの位置づけなど

未定のため、R7年度を参考にご検討ください。

佐賀競馬の目標達成のためにどれを重要視するかは提案業者様次第かと思いますが、質問に記載のある通り、3は売得金に直結するため重要と考えますが、以下を理想のスキームと考えます。

①佐賀競馬を認知してもらい、②場内イベントや重賞実施日に本場へお越しいただき、③佐賀競馬のHP等で予想情報を参考に馬券を購入いただく。

特に重要視したい重賞を主要重賞と位置付けております。

そのため、主要重賞以外の重賞に重要度の差異はございません。