

ボートレース福岡令和8年度4月～9月イベント宣伝業務委託 企画提案書作成要領

提案書等の提出物については、本要領に従って作成してください。

I 提案を求める事項

以下の点に留意の上、実施目的（資料1「仕様書」5）の達成につながる企画を提案すること。

(1) 新規来場者獲得に資する施策の実施

①課題定義及びコンセプトの策定

- ・来場者減が進む「ボートレース福岡」及び「ボートレース業界」の課題を考察し、具体的に記載すること。
- ・考察した課題を踏まえた解決策を明記し、期間を通じた企画コンセプトを策定すること。

②自由提案

- ・「①課題定義及びコンセプトの策定」で提案したコンセプトを具現化した施策を提案すること。
- ・“これまでボートレース場に来たことが無い層”が“初めて来場したくなる”話題性があり来場促進に効果的な施策とすること。
- ・期間を通じて来場者の底上げが見込める提案とすること。
- ・提案の内容は、イベントやプロモーションに限らず新規来場者獲得に必要と考えるものを自由に組み込んで構わない。
- ・「(2)天神エリア商業施設との連携」と合わせて予算上限のうち 2,100万円(税込)以上を使用すること。
- ・企画ごとの予算投資額を明記すること。
- ・提案した取組の効果を測定・検証するための具体的な方法を示すこと。
- ・企画の種類及び数は問わない。

(2) 天神エリア商業施設等との連携

- ・天神エリア商業施設等と連携した、来場者促進に繋がる施策を提案すること。
- ・連携先の商業施設等を提案すること。
- ・短期間のブース出展などに限らず、継続的な来場を促進する企画が望ましい。
- ・「(1)②自由提案」と合わせて予算上限のうち 2,100万円(税込)以上を使用すること。
- ・提案した取組の効果を測定・検証するための具体的な方法を示すこと。
- ・企画の種類及び数は問わない。

(3) ステージイベントの実施

①自由提案

- ・実施日を提案すること
- ・ステージごと、または、全ステージを通しての企画コンセプトを明記すること。
- ・ターゲット層を明記すること。
- ・ステージごとに集客見込み数を明記すること。
- ・ステージごとに必要時間を明記すること。

- ・ステージの実施時間は、1ステージ10分程度とし、舟券の発売〆切時刻8分前までに終了すること。ただし、キャラクターショーや演奏などショー形式の企画についてはこの限りではない。
 - ・キャスティング費用として、予算上限のうち1,100万円以上を使用すること。
 - ・キャスティングの観点から、7月以降の実施内容について、提案は任意とする。
- ※実施内容の提案を行わない場合、当該部分に係る予算残額を必ず明記すること。

②キャラクターショー

- ・使用キャラクター及び実施日を提案すること。
- ・ファミリー層をターゲットとするため、実施日については連休などファミリー層の来場が見込める日にちが望ましい。

(4) ファンサービスの実施

①飲食イベント

- ・来場者に満足感を与えるメニュー及び企画を提案すること。
- ・店舗数は以下のとおりとすること。
 - ・どんたく特選レースおよびお盆特選レース開催期間中：3店舗以上
 - ・本場レース開催期間中：2店舗以上
 - ・場外単売日：1店舗以上
- ・アルコールの提供不可。

②準優勝戦・優勝戦盛り上げイベント

- ・準優勝戦及び優勝戦の盛り上げ及び売上向上につながる企画を提案すること。
- ・ステージを使用する場合は実施時間を1ステージ10分程度とし、舟券の発売〆切時刻8分前までに終了すること。

③ARフォトスポットの制作および設置

- ・当業務において制作を求めるARフォトスポットは、来場促進を目的とする。
- ・契約終了後も引き続き設置するものとする。したがって、時期や対象を限定しない「汎用性・長期活用性」に配慮した構成とすること。
- ・提案にあたっては、企画意図（コンセプト）とともに、設置イメージ図及び設置場所を記載すること。必要に応じて提案のねらいなども説明すること。
- ・福岡支部のボートレーサー7人程度を起用し、ボートレーサーに支払う日当の合計額は最大で58万円程度になると想定して、費用を見積もること。

※設置場所は複数でも可

(5) 初心者教室の開催

- ・ボートレース未経験者を集客するためのイベント内容を提案すること。
 - ・募集告知の手法を提案すること。
- ※ボートレースを体験したことがない客層（未開拓層）をターゲットとした募集方法とすること。
- ・初心者教室の参加者が、今後も継続的にボートレースに関心を持ち、ファンとして定着するための仕掛けや工夫を提案に盛り込むこと。
 - ・初心者教室の実施効果について、参加後の意識や行動の変化（例：再来場した、電話投票会員となつた等）を把握できる効果測定の方法を提案すること。
 - ・BOATRACE振興会の「レース場活性化事業」に申請するため、その目的である「本場売上維持向上

（新規顧客の獲得）」または「商圈・地域との関係性強化（地域住民・ファミリー層の来場促進）」に合致する企画とすること。

- ・4月5日（日）開催の初心者教室については、別途3/22～26開催の福岡フラワーショー会場でも参加者募集を行うため、福岡フラワーショー来場者に訴求する内容の初心者教室とすること。

（6）広告展開

本事業で実施するイベントに関する広告展開について、以下の内容を含めて具体的に提案すること。

- ・ターゲット層
- ・使用する媒体の種類と選定理由
- ・広告展開のスケジュール
- ・期待される広告の効果
- ・媒体ごとの費用見積
- ・予算上限のうち200万円（税込）以上を使用すること。

（7）BOATRACE ギフトポイントカード及びクオカードの活用

- ・本市が提供するBOATRACE ギフトポイントカード及びクオカードを活用し、再来場につながる企画を提案すること。なお、BOATRACE ギフトポイントカードの詳細は下記 URL を参照すること。

URL:https://www.boatrace.jp/exten/common/br_giftpoint/

- ・本市から提供する金額分（仕様書8(6)に記載）を余りなく配布できる方法を提案すること。
- ・配布日を提案すること。

（8）独自提案

上記以外に本業務の目的達成に効果的と考えられる追加提案があれば具体的に提示すること。

（9）実施体制

業務を遂行する上での実施体制を提案すること。

2 提案書の作成方法

（1）記載方法

- ・企画提案書の構成順序は、上記（1）～（8）のとおりとし、各ページが上記のどの項目に該当するかを表す項目名を各ページに表記すること。
- ・ページ番号を各ページに表記すること。
- ・見積書及び内訳書を企画提案書の後に添付すること。

（2）作成部数

正本：1部 及び 副本：11部

（3）表紙

正本の表紙には、あて名「（あて先）福岡市経済観光文化局ボートレース事業部経営企画課」、標題「ボートレース福岡令和8年度4月～9月イベント宣伝業務」、提案社名（事業者名）を記載すること。

副本の表紙には、標題のみ記載すること。

(4) 目次

提案書表紙の次のページは、目次とすること。

(5) ページ番号

提案書には、表紙、目次を除き、ページ番号を付すこと。

3 その他留意点

- (1) 提案書(副本)には、全体にわたって提案者名(事業者名および社員名)がわかるような記述をしないこと。
やむを得ず記載する場合は、黒塗りすること。
- (2) 契約締結後の実現可能性について、十分考慮した上で提案すること。
- (3) 専門知識を有しない者にも理解できるよう配慮し、図や表などを適宜使用するなど見やすく的確な提案書の作成に努めること。
- (4) 提案書等で使用する言語及び通貨は、それぞれ日本語と日本国通貨とする。