

項目		提案を求める事項	評価の目安	配点	
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定義 ・ 企画コンセプトの策定	・ 課題定義について、現状分析が入念になされており、かつ説得力のある内容となっているか。 ・ 企画コンセプトについて、新規来場者獲得が見込める斬新かつ的確な内容の提案となっているか。	15
		②自由提案	・ 自由提案の実施内容	・ ①で策定したコンセプトを具現化したものとなっているか。 ・ “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提案となっているか。 ・ 半年の期間を通じて、来場者の底上げが見込めるか。	35
2	天神エリア商業施設との連携		・ 来場促進施策 ・ 連携先の商業施設	・ 来場者促進に繋がる内容となっているか。 ・ 継続的に来場を促進する内容となっているか。	15
3	ステージイベントの実施	①自由提案	・ 自由提案のイベント内容（合計9日以上） ※ただし、キャストイングの観点から、7月以降の実施内容について、提案は任意とする。	・ 来場者の興味を引き、話題性や集客効果が見込める内容か。 ・ 全日程を通じて、性別や年代を問わず幅広い層に訴求できる内容となっているか。	25
		②キャラクターショー	・ イベントの実施日 ・ キャラクターの内容	・ ファミリー層の来場が見込めるキャラクターの内容・実施日となっているか。	5
4	ファンサービスの実施	①飲食イベント	・ 飲食イベントの内容（どんたく特選・お盆特選期間中3店舗以上、本場開催期間中2店舗以上、指定する場外単売日1店舗以上）	・ メニューや店舗構成に多様性があり、来場者の幅広い嗜好に対応できる魅力的な内容となっているか。 ・ 話題性や集客効果が見込める工夫や仕掛けが盛り込まれているか。	10
		②準優勝戦・優勝戦盛り上げイベント	・ 準優勝戦日と優勝戦日を行うイベント内容（場所：ボートレース福岡場内）	・ 準優勝戦及び優勝戦の盛り上げに効果的で、来場者の期待感や熱気を高める企画となっているか。 ・ 売上向上につながる具体的な施策や工夫が盛り込まれているか。	10
		③ARフォトスポットの制作および設置	・ ARフォトスポットのコンセプト、設置イメージ・設置場所	・ ボートレースファンの関心を喚起し、来場促進につながる内容となっているか。 ・ 時期を問わず活用可能な汎用性、長期活用性が考慮された内容となっているか。	15
5	初心者教室の開催		・ 集客のためのイベント内容 ・ 募集告知の手法 ・ ファンとして定着させるための仕掛けや工夫 ・ 効果測定の方法	・ ボートレース初心者層にとって魅力的な内容であり、定員分の集客が見込めるか。 ・ 提案された広告媒体および告知手法が、対象とする参加者層に効果的に届くと見込まれるか。 ・ 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が盛り込まれているか。 ・ 効果測定の方法が、参加後の意識や行動の変化（例：再来場した、電話投票会員となった等）を的確に把握できる方法となっているか。	20
6	広告展開		・ 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	・ ターゲットの設定が明確で妥当か。 ・ 使用媒体の種類が適切で、ターゲット層への訴求が見込めるか。 ・ 広告効果の見込みが妥当で説得力があるか。 ・ 広告予算の配分が適切で、費用対効果が高いと判断できるか。	15
7	BOATRACEギフトポイントカード及びクオカードの活用		・ BOATRACEギフトポイントカード及びクオカードの運用方法	・ 再来場に繋がる企画となっているか。	5
8	独自提案			・ 実施目的（資料Ⅰ「仕様書」5）の達成に資する提案かどうか。	20
9	実施体制		・ 実施体制	・ 同種業務の実績があり、業務を遂行するために必要な知識と経験を有する人材が配置され、十分な実施体制が整っているか。 ・ ボートレース福岡に対する事業者の支援体制が明確で具体的になっているか。 ・ 連絡体制が確立しており、委託期間中を通してボートレース福岡の指示等に対して迅速で適切に対応できるか	5
10	その他			・ 本店が福岡市内にあるか。	2
				・ 「ふくおか『働き方改革』推進企業」に認定されているか。	2
				・ 企画提案書が、資料2「企画提案書作成要領」2（1）のとおり（構成順序、項目名表記、ページ番号表記）正しく作成されているか。	1
合計					200