



日本スポーツ振興センター様とともに——

「スポーツ振興くじtoto事業」の再建を実現した 業務改革とシステム基盤の刷新

U&U

Users & Unisys

住民が身近に参加できるスポーツ活動や、国際競技力の向上のための活動への助成など、我が国のスポーツ環境を豊かにするため、独立行政法人日本スポーツ振興センター (NAASH) 様が2001年に開始した「スポーツ振興くじtoto」*事業。しかし、初年こそ600億円超を売上げたtoto事業も、開始4年後で売上が約4分の1まで減少するなど、苦しい状況が続きました。こうしたなかで、NAASH様は抜本的な業務改革とシステム基盤の刷新を決断。日本ユニシスとともに、商品・サービスの充実と効率的な事業運営を実現する新システムの構築に取り組み、toto事業の再建に成功しました。

* スポーツ振興くじtoto: Jリーグの試合における勝敗や得点数に関するくじを販売し、的中すると払戻金を受けることのできるスポーツ振興くじ。売上の半分を当せん金としてくじ購入者に還元し、残り半分をスポーツ振興助成事業や事業運営費に充てている

顧客からの期待・要望に応える 魅力的な商品・サービスを創るために

“日本初のスポーツ振興くじ”として大きな話題を集めたtoto事業。しかしながら、開始から4年間伸び悩んでいた原因は、その運営体制にありました。当時、NAASH様ではtoto事業の運営からそれに関わるシステムの開発、運用・保守までを外部機関に全面委託していたため、新しい種類のくじの発売や購入・払戻しといった各種サービスの改善を求める顧客の声に十分応えることができていませんでした。

そこでシステム基盤の刷新にあたってNAASH様はtoto事業の運営方法を「全面委託方式」から「直接運営方式」に切り替え、日本ユニシスとともに一体となって事業を推進していける体制を整えるとともに、toto事業再建に向けた3つの目標——

①顧客ニーズに合致した新商品を迅速に開発する「商品の改革」、②販売機会を増大させ、顧客の利便性を高める「販売チャネルの改革」、③利益を確保しやすい事業構造を実現する「コストの改革」を設定しました。

これらの目標を達成するため、日本ユニシスは特定ベンダーに依存しないオープンな環境上でシステムを構築し、くじシステムの拡張性・柔軟性を高めるとともに、システムの構造を「くじ」「販売」「払戻し」という機能別に管理・構築することで新商品の開発・販売をスムーズに行える環境を整備。従来は半年以上かかっていた新商品開発を、最短で2ヵ月という短期間で行えるようにしました。また、くじシステムと外部のシステムを結ぶインターフェースにも自由度を持たせ、販売チャネルの拡大や新規取引先の開拓を円滑化しました。

この新しいシステムの構築以降、NAASH様は、顧客のニーズに応える新商品を次々と発売。2006年2月の、5試合の結果を予想する当たりやすいくじ「mini toto」発売に続き、同年7月には、くじの種類と購入金額を選ぶだけという、初心者向けに手順を大幅に簡素化した「楽当 (ラクアテ)」を、9月には、最高当せん金6億円の「BIG」の発売を開始しました。

また、より購入しやすくするための販売チャネル拡充にも取り組み、特約店や全国のコンビニエンスストアをはじめ、インターネットやモバイル端末からも購入できる仕組みを整え、新しい顧客層の獲得に成功しました。

こうしたさまざまな取り組みによって、2007年度におけるtoto事業の売上は600億円を突破。2008年度助成事業の財源約15億円を確保するなど、toto事業の再建とさらなる成長に向けた順調なスタートを切っています。



お客様の声

新しくJシステムによって“totoファン”も広がり
より多くの収益をスポーツ振興へ
還元できるようになりました

日本ユニシスには、システム構築だけでなく、コスト管理や商品開発についても、民間企業ならではの柔軟な視点からの提案をしていただき、toto事業の成長に大いに貢献していただきました。また、現在本システムは運用フェーズに入っていますが、運用・保守の面においても全幅の信頼を寄せています。



独立行政法人
日本スポーツ振興センター理事
(2008年6月現在)
高杉 重夫 様

稼働し続けるシステムの運用には突発的なトラブルや予測不可能な事態も起こりますが、2007年シーズンにBIGの売上が急増して緊急事態が起こった時も、日本ユニシスのスタッフが迅速かつ熱心に対応してくれたおかげで、短時間のうちにトラブルを解決することができました。

また、今回のシステム刷新による商品の充実やサービスの改善などが、顧客満足の向上につながり、それが結果としてtoto事業の売上や助成額の増加につながりました。私たちにとっての最大の使命は「toto事業の収益をスポーツ振興を通じて社会へ還元すること」ですが、サッカーファンのみならず、より多くの人々にスポーツを楽しんでいただける環境を創れたことは、本当に意義深いことだと考えています。

おかげさまでtoto事業の再建は順調に進んでいますが、今後もより多くの“totoファン”を獲得し、toto事業が日本におけるスポーツ振興の原動力となるよう、日本ユニシスの変わらぬサポートを期待しています。

独立行政法人日本スポーツ振興センター様 概要

設立: 1986年3月
(日本体育・学校健康センターとして)
資本金: 2,261億円
(2008年3月31日現在)
従業員数: 332名
(2008年4月1日現在)

本部所在地: 東京都新宿区霞ヶ丘町10番1号
事業内容: 国立競技場の運営及びスポーツの普及・振興に関する業務、国際競技力向上のための研究・支援業務、スポーツ振興のための助成業務、スポーツ振興投票業務、災害共済給付業務及び健康安全普及業務



日本ユニシス担当者から

ビジネス/IT両面のパートナー企業として
toto事業のめざす「スポーツ振興」に
貢献していきます

toto事業のビジネスモデル再構築を支援するにあたって私たちがとくに意識したのは、外部に全面委託されていた業務プロセスの「見える化」・「再整理」をし、第二期の目標をめざしたスキームを構築することでした。とくにtoto事業の場合、くじの販売から払戻



日本ユニシス 流通事業部
ビジネス開発部 部長
永井 匡

しなどの流れはもちろん、広告や物流にいたるまで、さまざまなステークホルダーと関わることとなりますが、それらの連携やコミュニケーションを円滑化する体制・仕組みを一から築き直していきたいと考えたのです。こうした提案を行ううえで、当社が幅広い分野で培ってきた“経験知”が大いに役立ちました。

現在もtoto事業の運用パートナーとして、引き続きNAASH様をビジネス/ITの両面からサポートさせていただいていますが、toto事業がめざす「スポーツ振興」に貢献できることは、私たちにとっても大きなやりがいとなっています。今後も日本ユニシスならではの経験知を最大限に活かして、本事業の成長に貢献していきたいと考えています。

システム概要



totoの収益は、
日本のスポーツを
育てるために
使われています。



※2008年4月現在