

オンラインの特性を活かし有力販売チャネルに 8000億円市場を切り拓く新戦略やいかに

多様なチャネルが市場拡大を加速

チケット販売は、消費者向け電子商取引（EC）の中でもオンラインとの相性が非常に良く、大きな伸びが期待される分野だ。商品は情報そのものであり、実物を手にとって確認する必要はない。また、受け付けは24時間、予約もクリック1つで完了するなど、電話予約にない多くのメリットがある。リアルタイムでの空席状況の確認、即時決済、PC以外からの利用など、機能面も充実している。

景気低迷や消費者嗜好の多様化でチケット市場は頭打ちとなっているが、8000億円といわれるチケット市場のうち、チケット事業者が取り扱うのは約1000億円程度。大部分は興業者や劇場などが直接販売している。PC、携帯電話、固定電話など、多様なチャネルの出現によってオンライン予約が定着しつつある状況を考慮すると、チケット仲介業者の活躍の余地はかなりあると考えられる。

携帯電話とブロードバンド

携帯電話やブロードバンドなどの次世代通信インフラは、チケットのEC市場拡大にもおおいに貢献するだろう。たとえばストリーミングを使って、音楽や映画、スポーツなどの動画コンテンツと予約サービスを連動させるようなサービスは数多く出現すると考えられる。チケット業者は、単なる仲介業務にとどまらず、総合的なマーケティング企業としての側面が問われることとなろう。すでに携帯電話はECの有力チャネルとして実力を発揮しつつあり、チケット販売でも携帯電話で注文から決済まで可能なサービスを大手各社が一斉に始めている。次世代携帯電話ではICカードの読み取り・書き換え機能が加わるため、チケットそのものとして使う動きも出てくるだろう。

オンラインの特性を生かしたサービス

エンターテインメントは若年層の取り込みにつながるため、ECの中でも最も注目される有力分野となっている。顧客の趣味・嗜好と密接に関わり合っているため、購買履歴などの顧客データを蓄積することで、効率的なプロモーションが可能となる。たとえば、同じ嗜好をもつ他の顧客の購買履歴から購入に結びつきそうな情報を電子メールで送信するなどのマーケティングも実用化されている。

また、ネットの速報性や双方向性などの特徴を生かしたサービスとしては、チケットの販売時期や需給により価格を変動させるもの、ネット上でチケット購入希望者を募集する団体購入割引サービス、販売済みチケットの売買仲介マーケットなどが出現している。これらは価格の弾力性を高めることで需要を喚起し、興行の空席を減らすと考えられるが、一方で流通形態を大きく変える可能性もある。現行の委託販売制中心から、チケット業者が需給で価格を決定する買い取り制にシフトしていくためである。

アライアンスで事業拡大「びあ」

びあのオンラインへの取り組みは、先端企業との徹底的なアライアンスにある。1994年4月、JSAT、凸版印刷、電通、JTB、NTTドコモなどの共同出資で「びあデジタルコンテンツコミュニケーションズ（PDC）」を設立したのに続き、2000年12月には、次世代デジタルチケットの強化を目的として、NTTコミュニケーションズ、NTTドコモ、京セラ、ソニー、凸版印刷などに対して第三者割当増資を実施した。決済分野ではネット上での小額決済に特化したイーバンク銀行に出資し、コンビニ流通では2000年5月にファミリーマート、伊藤忠商事等と

ファミマ・ドット・コムを設立、また2000年7月にはシステム開発・運用を日本IBMに全面委託するなど、2000年は矢継ぎ早に資本提携を繰り返してきた。これらは、今後本格化する次世代携帯電話など2～3年先を視野に入れ、必要となるIT関連技術を提携を通じて確保する狙いによるものと考えられる。

順調に拡大する「イープラス」

2000年3月にソニーとセゾングループが共同出資で立ち上げたイープラスは店舗を持たないのが特徴で、すべて電話とネットで予約を受け付けている。日経流通新聞（2001年2月22日）によれば、すでに月商5億～6億円規模に成長し、うちネット経由の取り扱いが7割、その1割は携帯電話経由であるなど、オンライン事業は順調に拡大している。販売時期による価格変動など、ネットの特性を活かしたユニークなシステムも導入している。

実用化が視野に入る電子チケット

ペーパーレスチケットはICカードを利用したチケットである。利用者はオンラインから取り込んだ予約情報を非接触型ICカードに取り込み、会場の専用リーダーによる認証で入場するシステムだ。紙チケットの印刷代や郵送費の節約などの流通効率化に加え、席番号などの付加情報の提供、偽造防止など利用者にとってのメリットもある。ICへのデータ書き込みはオンラインで予約後に、自宅のPCやコンビニなどでカードに読み取らせたり、携帯電話のICに直接書き込まれる。各社では2002年度中の本格稼働を目指すのが、その一方で非接触型ICカードの普及、会場での読み取り機などのインフラ整備という点で課題も多い。

（野口祥吾 ゴールドマン・サックス証券会社）



[インターネット白書 ARCHIVES] ご利用上の注意

このファイルは、株式会社インプレスR&Dが1996年～2012年までに発行したインターネットの年鑑『インターネット白書』の誌面をPDF化し、「インターネット白書 ARCHIVES」として以下のウェブサイトで公開しているものです。

<http://IWParchives.jp/>

このファイルをご利用いただくにあたり、下記の注意事項を必ずお読みください。

- 記載されている内容(技術解説、データ、URL、名称など)は発行当時のものです。
- 収録されている内容は著作権法上の保護を受けています。著作権はそれぞれの記事の著作者(執筆者、写真・図の作成者、編集部など)が保持しています。
- 著作者から許諾が得られなかった著作物は掲載されていない場合があります。
- このファイルの内容を改変したり、商用目的として再利用したりすることはできません。あくまで個人や企業の非商用利用での閲覧、複製、送信に限られます。
- 収録されている内容を何らかの媒体に引用としてご利用される際は、出典として媒体名および年号、該当ページ番号、発行元(株式会社インプレスR&D)などの情報をご明記ください。
- オリジナルの発行時点では、株式会社インプレスR&D(初期は株式会社インプレス)と著作権者は内容が正確なものであるように最大限に努めました。すべての情報が完全に正確であることは保証できません。このファイルの内容に起因する直接および間接的な損害に対して、一切の責任を負いません。お客様個人の責任においてご利用ください。

お問い合わせ先

株式会社インプレス R&D

✉ iwp-info@impress.co.jp