



導入事例

Aug.2013

インターネット時代の“ぴあ”の挑戦 —経営戦略と一体化したシステム—

ぴあ株式会社
執行役員
主計局長 兼 経営企画室長
眞子 祐一 氏

2011年7月、ある雑誌が休刊になった。
多くのマスコミがニュースとして大きくとりあげ、街頭インタビューでは
40代、50代の人が自らの青春と重ね合わせて意見を述べ、
休刊について口々に「寂しい」と語った。
雑誌の名は「ぴあ」。

1972年、映画好きの仲間が始めたビジネスは、
情報誌「ぴあ」と「チケットぴあ」を両輪に躍進を続けた。
「チケットぴあ」がオリンピックやサッカーワールドカップの
チケット販売を委託されるまでに成長するその一方で、
情報誌「ぴあ」はインターネットの普及に伴い、部数が減少を続け、
エンタテインメント情報誌の草分けとしての役割を終えた。
インターネット時代に“ぴあ”はどこへ向かっているのか。
ぴあの過去から現在、そして未来に向けての挑戦を聞いた。



したが、全く問題はありませんでした」と眞子氏は振り返る。システムの可視化により、上流から下流までデータの流れや非効率の要因を明確にでき、リプレース時の課題について各部門との間で共通認識を持つことができたという。現在、可視化した情報に基づき、全体最適に向けた構築フェーズに移っている。可視化を進める上で注意した点について眞子氏はこう話す。「お互いにわかった気になるのはやめましょうと。考えていること、思っていることが本当に一致しているのかどうかの確認は徹底して行いました。その点は非常に良かったと思います」他者を尊重しながらも、本質や真実を大切に。こうした仕事のやり方も「ぴあらしい」と言えるだろう。

「ぴあ会員」数が1,000万人を突破

2012年度、ぴあグループはインターネットでのチケット販売の大幅な伸張などにより過去最高の連結売上高を達成した。業界初のスマートフォン対応、常時2万件のイベント登録、年間6,200万枚も

のチケットを発券する「チケットぴあ」のプロモーション・販売力を軸に、出版部門の情報力やブランド力、膨大なエンタテインメントのデータ活用など他が真似のできない強みを活かし、新しいぴあづくりは着々と進められている。

新生ぴあについて眞子氏はインターネット活用、ソリューション提供、イベントコンテンツの制作などいくつかの大きなテーマがあると話す。

インターネット活用の舞台のひとつは「チケットぴあ」サイトだ。利用時に登録する「ぴあ会員」数は1,000万人を突破し、現在も増え続けている。同サイトでは、探したい人にすぐ見つかる、買いやすいなど使い勝手の良さに加え、同サイトでしか読めない特集記事や、業界初の観客によるレビューの書き込みなど情報誌「ぴあ」時代の強みを活かしている。

ソリューション事業は、Jリーグ、プロ野球、劇場などイベント主催サイドに対し、チケット販売をベースにトータルサポートを提供するBtoBビジネスだ。様々な分野の企業とのコラボレーションは急速に拡大している。

音楽イベント、映画、美術展への出資などのコンテンツ制作は、企画からプロモーション、チケット販売まで総合力を結集できることから、新しい事業の柱としての期待も大きい。

変化ばかりに目が向きがちだが、映画界の次代を担う才能の発見と育成を目的とする「PFF（ぴあフィルムフェスティバル）」は2013年で35回目を数える。現在、日本映画界で活躍する監督を多く輩出し、PFFスカラシップ作品が国際映画祭で受賞する快挙も成し遂げた。

「はじめに遊びがあった」、創業時の思いはいままも変わることなく、ぴあの挑戦は続く。

超上流サービスについて

企業の経営戦略や営業戦略を達成するために、長年のコンサルティング活動で培った経験をベースにお客様の視点に立ち、システムのライフサイクル全般にわたってICTをサポートします。幅広い商品やプロジェクトに関する豊富な業務知識のもと、各種業務内容を素早く理解し、改善テーマや取組課題を迅速、かつ的確に抽出。独自のコンサルティングメソッドを確立し、体系化された標準プロセスにより、お客様の状況に応じた高品質で最適なコンサルティングサービスを提供いたします。



PROFILE

眞子 祐一 氏

Yuichi Manago

ぴあ株式会社
執行役員
主計局長 兼 経営企画室長

情報通信系系社やコンサルティング会社等を経て2011年にぴあ株式会社入社
経営管理全般を担当

丸紅ITソリューションズ株式会社

ICT開発本部
〒130-0012 東京都墨田区太平4-1-3オリナタワー
TEL:03-6658-1472 FAX:03-6658-1351
<http://www.marubeni-itsol.com/>