

# 電子チケットを活用して、 自社の優位性を 高める方法

日本マイクロソフト

初期費用や月額利用料を抑えた導入を実現

パブリッククラウドの進化により、電子チケットなどの入場管理システムが安価に利用できるようになってきた。大手企業以外にも、ビジネス活用の門戸が広がりつつあるが、実際に活用するにあたり、どのようなポイントがあるのか。気になるセキュリティの考え方や将来像なども含めて、モーションピクチャー代表取締役の綾亮雄氏、取締役の坪田竜一氏に解説してもらった。

制作・東洋経済企画広告制作チーム



## 観光・レジャー施設などの インバウンド対応も可能

モーションピクチャーは、電子チケットサービス、入場管理サービス、スケジュールサイネージなどさまざまなシネコン（映画館）向けシステムサービスを展開している。特に、スマートフォンを利用した座席指定電子チケットサービスは、機能性の高いサービスとして好評を博している。

同社代表取締役の綾亮雄氏は、大手スーパーでネットスーパー事業やポイントカード事業などを立ち上げた経験と、最大手シネコンで座席指定のUI/UXを最初にプロデュースした経験を持つ、流通の現場とEC市場の両方を熟知した存在だ。派手な映画関連の企業を想像するかもしれないが、実際は小売ビジネスの延長として、ITを活用した店舗集客の支援をする会社である。

「電子チケットサービスと入場管理サービスを導入することで、消費者の利便性が高まるだけでなく、販売チャンスを獲得することもできます」と紹介する。

たとえば、インバウンドが多く見込まれるアミューズメント施設などである。

「インバウンド（訪日外国人）のお客様の場合、慣れない通貨や言語の問題などから、来日後に窓口で並んで入場券を購入することをためらう人も少なくありません。それが、スマートフォンでスムーズに購入できるならばストレスも減り、近くに来たついでに寄りたいという需要も増えるでしょう」

企業側も多国籍の顧客に対して、窓口で料金体系などについて細かく説明する必要がなくなるため、窓口業務を軽減できる。各地の水族館や動物園、地方の観光施設などでも利用できそうだ。

綾氏は「一番の特長は、これらのシステムをクラウドで利用できることです。大がかりなシステム開発が不要で、導入・運用コストを抑えることが可能なため、たとえば一定の来



モーションピクチャー  
代表取締役  
綾亮雄氏





場者数はあるものの大規模な投資をできていない施設、さらには非常設のイベントなどでも活用できます」と話す。

同社では電子チケットサービスを国際映画祭のチケットサービスとしても提供している。年に一度開かれる大型イベントへの対応も、クラウドならではの成果と言えるだろう。



## パブリッククラウドの進化により 高いセキュリティを安価に実現

ところで、パブリッククラウドについては、個人情報の保護など、セキュリティについて懸念する向きもあるだろう。それに対して、モーションピクチャー取締役の坪田竜一氏は次のように話す。

「当社は、電子チケット販売・運営システムをマイクロソフトのクラウドプラットフォーム『Microsoft Azure』で開発・管理しています。お客様のデータには、当社もタッチしていません」

「Microsoft Azure」は国内の大手ネット銀行でも利用されているほど、高いセキュリティレベルに定評がある。

「これと同等に堅牢なセキュリティ環境をオンプレミス（自社所有）で構築しようとする、専門的な技術を持つ人材の雇用やセキュリティ対策などが求められ、多額の投資が必要です。中小企業などには、こうしたコストが障壁となってしまいます」（坪田氏）。

綾氏はさらに、「重要なエンティティ（勘定系のデータなど）と入場管理システムを切り離すのも一つの考え方です。『全社一貫で』と考えると大がかりなシステムになりがちですが、クラウドベースであれば、特定の施設だけ、ある一定の期間だけといった柔軟な導入も可能です」と話す。

もちろん、観光・レジャー系の施設では、繁忙期と閑散期の違いにも対応できるだろう。



モーションピクチャー  
取締役  
坪田 竜一 氏



## セミナーや展示会など さまざまなビジネスシーンで活用できる

モーションピクチャー社の電子チケット販売・運営システムは、各地の観光施設やアミューズメント施設のほか、ショッピングモール、ファストフードやファミリーレストランなどの飲食店、さらには高速バスの優先予約サービスなどでも便利に活用できそうだ。

ニーズの高まりに応えるように、電子チケット販売システムに参入する企業も増えているが、モーションピクチャー社のサービスは、他社とは一線を画している。インターネットを通じた座席予約から顧客へのリマインド、自動Q&A対応などのコミュニケーション技術、そして券売機に至るまでの一連のシステムを、ワンストップで提供できるのだ。





坪田氏は「チケットを発行するだけなら容易ですが、座席予約までを一貫してクラウドで行うサービスはあまりみられません」

時間と場所の両方を精度高く管理する必要があり、技術的なハードルが高いからだ。ミスが生じればいわゆるダブルブッキングが発生したり、販売チャンスを逃してしまうことになる。

坪田氏は「時間と場所の管理ができることにより、たとえば、セミナーや展示会などに、いつ、どのお客様が来場されたかといったデータを取ることもできます」と加える。

むろん、フォローも容易になる。綾氏は「展示会を事前予約制にしておけば、会場で名刺をいただいてデータベースに入力するといった労力も軽減できます。あるコンベンション施設で展示会を開けば、名刺入力やDM発送まで担当してくれるサービスも登場しそうです」と話す。



## 入退場管理にとどまらず 顧客満足度向上にも貢献

坪田氏は、「クラウドの進化とともにスマートフォンの普及により、電子チケットは今後、社会インフラの一つになるかもしれません。大きなポイントは、電子チケットが個人を特定する認証として使用される可能性があることです」と指摘する。

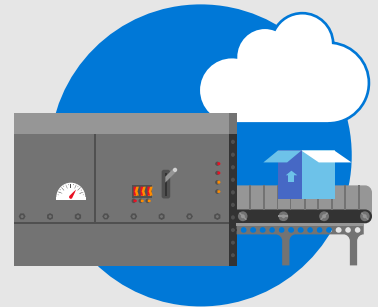
認証化が進めば、近年問題になっている音楽ライブのチケット転売などの課題解決につながると期待されている。むろん、そこまで厳密でなくても、株主総会や会員制のファミリーセールなどで本人以外の人に来ていないかチェックするといった使い方もできる。このほか、自社の店舗にロイヤルカスタマーが来店したという情報がリアルタイムにわかるだけでも、顧客満足度を高めることができるだろう。

綾氏は「近い将来には、チケットの個人認証化など、先進的なチケットレスの世界を実現したいと考えています」と目標を語る。

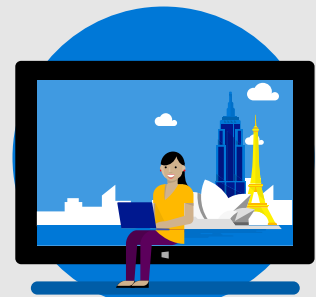
綾氏は「当社は映画の電子チケットビジネスで、これまで確実に実績を積み重ねてきました。今後は周辺業態にも広くビジネスを展開し、先進的な事例を生み出して業界を牽引していきたいと考えています。幅広い業態の企業からお問い合わせいただければ幸いです」と力を込める。

社会を変え、企業の競争力向上につながる同社の取り組みに、大いに期待が寄せられる。

オムニチャネルでのチケット販売、  
その他運営支援ツール  
フルクラウドで安価に提供



フルクラウド  
かつ軽量のパッケージ構成



デザイン性の高い  
ユーザインターフェース



新たな追加モジュールを随時開発

### お問い合わせ

#### 日本マイクロソフト

〒108-0075 東京都港区港南2-16-3 品川グランドセントラルタワー  
<https://www.microsoft.com/ja-jp>  
TEL: 03-4332-5300

#### モーションピクチャー

〒107-0052 東京都港区赤坂3-4-4 専修赤坂ビル7階  
<https://motionpicture.jp/>  
TEL: 03-6277-8824

