

関係各位

2022年9月26日
株式会社 ECBO スクエア

ECBO スクエア、『アドオン機能』をリリース

株式会社 ECBO スクエア（本社：東京都新宿区、代表取締役社長：白木 道人、<https://www.ecbo-sq.com/> 以下「当社」）は、スポーツ・エンターテインメントの興行主や販売事業者に対し、在庫共有型チケット流通プラットフォームとして「チケットデータセンサー・サービス（以下、tDC サービス）」を展開しています。

この度、当社は、tDC サービスの新機能として、入場チケット購入と同時にグッズやフードなどを併せて事前決済できる機能として『アドオンチケット for tDC』を提供開始しました。また提供と同時に、プロ野球球団にて採用され、サービスインしたことをお知らせいたします。

●『アドオンチケット for tDC』機能概要

「アドオンチケット」とは、入場チケットをご購入いただく際に、グッズや飲食商品などのチケット（引換券）をあわせて事前に購入ができるサービスです。

アドオン商品をご購入いただくと、コンビニエンスストア発券の場合は、コンビニエンスストア店頭で入場チケットとアドオン商品チケット（引換券）が発券されます。アドオン商品チケットをイベント当日に引換店舗までご持参いただくと、ご購入いただいた商品と引換えが出来ます。またコンビニエンスストア発券の代わりに、電子チケットに組み込むことも可能です。

■アドオンチケットの例

- ・ 飲食（ビールやお弁当、おつまみ）との引換券
- ・ グッズの引換券（ユニフォーム、タオル、応援グッズ、来場者限定アイテムなど）
- ・ 特別企画への参加券（握手券、ゲーム参加券、体験コーナー参加券など）
- ・ その他、近隣施設で提供される商品、サービスとの引換券など

■導入のメリット

①売上増大に寄与

- ・事前決済により興行収入の増加が期待されます。
- ・事前決済と現地払いに差額を設けたり、アドオンチケット限定商品などを設定したりすることで、顧客の購買意欲を高めることができます。
- ・tDC サービスと組み合わせることで、商品を座席まで届けるなどの付加サービスの提供が可能です。

②在庫引当が容易

- ・在庫引当機能（最小管理単位ごとの在庫引当が可能な機能）により、カラーやサイズや入り数などアドオン商品にバリエーションがある場合でも、在庫切れを防止します。
- ・正確な需要予測が可能となり、品切れによる機会損失の低減やフードロス低減に役立ちます。

③より多くのマーケティングデータを獲得できる。

- ・来場者データと紐づくため、顧客層やニーズのボリュームゾーンなどを正確に把握できるようになり、新商品の開発やメニューの見直しなど、顧客ニーズに合わせたマーケティング施策の精度向上が期待されます。

④非接触化とレジ業務の簡素化

- ・現金受け渡しを行わないため、ソーシャルディスタンスが確保できます。
- ・現金受け渡しを行わないため、レジ業務が簡素化でき、レジ待ちが解消され顧客サービスに集中することができます。

⑤顧客利便性の向上

- ・来場当日に売切れの心配がなくなり、来場当日に、グッズ購入のために早く来場したり並んだりする必要がなくなります。
- ・レジ待ちのわずらわしさから解消されます。

◆当社の概要

- ・社名：株式会社 ECBO スクエア (ECBOsquare, Inc.)
- ・所在地：東京都新宿区四谷 1-1-2 四谷見附ビル5F
- ・設立：2017年10月2日
- ・代表者：代表取締役社長 白木道人
- ・URL：<https://ecbo-sq.com>

◆当社の事業について

当社は、スポーツ・エンターテインメント業界向けに、ローコストかつ、ノーコードでチケット販売システムを構築できるチケットティングソリューションをプロ野球球団等の大手興行主やプロモーター、販売事業者等に提供しております。チケットの新しい売り方、買い方を提案し、興行主のチケット収益の最大化と消費者の利便性の向上に貢献いたします。

また、コロナ対策に対応した顧客管理方法の確立、オンラインライブ配信や、ダイナミック

プライシングの導入、チケットの転売防止策など、With/After コロナ時代に必要とされる新たなサービスの開発や導入支援にも積極的に取り組んでおります。

◆本件についてのお問い合わせ先

株式会社 ECBO スクエア 管理部

Web サイトのお問い合わせフォームからお願いします。