



2020年2月26日
株式会社ドリームインキュベータ

ドリームインキュベータとボードウォーク 「つながりリコメンド*」による音楽ライブ参加状況に関する 共同調査結果を公開

ファンのつながりがアーティストのファン層拡大を後押し
深いつながりである配偶者・恋人、親子による強いリコメンドがファン層拡大に影響

*家族や恋人のような近い間柄によるリコメンド

ビジネスプロデュースカンパニーの株式会社ドリームインキュベータ（本社：東京都千代田区、代表取締役社長：山川 隆義、以下DI）は、出資先であり、会員 870 万人超の国内最大の電子チケットサービス「ticket board」を運営している株式会社ボードウォーク（本社：東京都千代田区、代表取締役社長：遠藤 政伸、以下ボードウォーク）と共同で、ファンのつながりを起点にした「つながりリコメンド」による音楽ライブ参加状況に関するアンケート調査を実施しました。

【アンケート調査概要】

- ・回答者数：3,524 人（ticket board 会員）
- ・調査期間：2019 年 11 月 1 日～2019 年 11 月 11 日の 11 日間

■ 調査結果サマリー

1. ライブに誘う相手への「リコメンド」の強さ※¹ は、「配偶者・恋人」は高く、「友人」は低い
2. 「親子間」でライブに誘う場合、新規ファン（ファンでない人）を誘う割合が高いことから、ファンの裾野拡大に効果的である
3. 活動歴が長いアーティストのファンが、配偶者・恋人を誘う人が多いのに対し、活動歴が短いアーティストのファンは、親子を誘う人が多い

以上のことから、アーティストのファンは、つながりの深い配偶者・恋人や親子にアーティストのライブへの参加をリコメンドすることで、自分自身の「ファン活」※² を充実させている様子がうかがえます。

※1. リコメンドの強さ：アンケート調査中で、誘った理由の回答が『アーティストのよさを伝えたかったから』

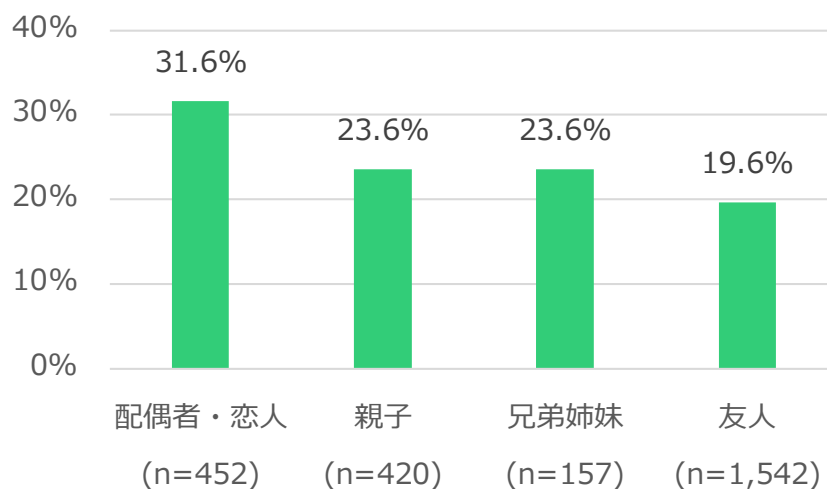
『その人におすすめのアーティストだから』のいずれかを挙げた割合

※2. 音楽ファンの中でも好きなアーティストのライブに積極的に参加しているファン活動者

■ 普段の生活のつながりの深さがアーティストのリコメンド度合いを決める

ライブ参加者のつながりの種類別に「リコメンド」の強さを比較すると、配偶者・恋人で最も高く、友人では低くなり、親子や兄弟姉妹はその中間に位置します。普段の生活で身近な人の方が、アーティストをリコメンドする度合いも強くなるようです。これは、普段の生活でもつながりの深い身近な人にアーティストの良さを伝えることで、「ファン活」をより一層楽しもうとしていると考えられます。

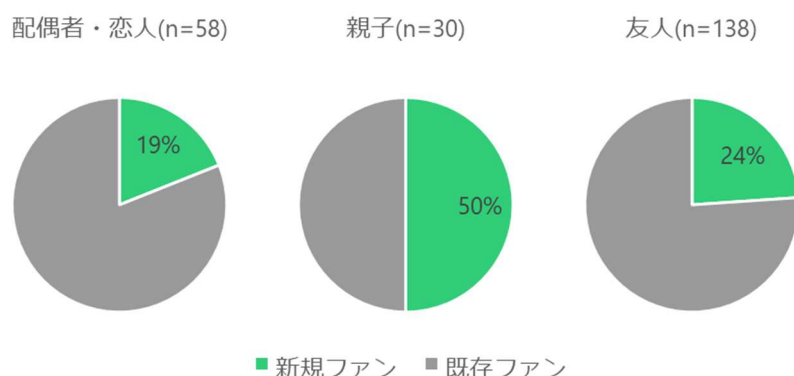
つながり別のリコメンドの強さ



■ 親子の関係で誘われた人には新規ファンの割合が高い

誘われた人が新規ファンである割合をつながり別に比較すると、親子間で誘う場合に新規ファンの割合が高くなりました。親子間で誘う場合は、新規ファンの増加によるファンの裾野の拡大が期待できますが、一方で繰り返し来場してもらうために工夫が必要だといえます。

つながり別の新規ファンの割合



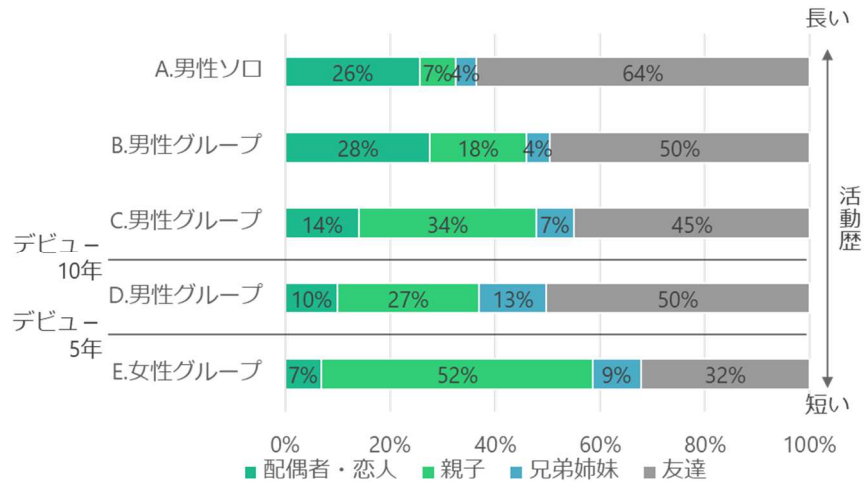
※兄弟姉妹については回答者数が少ないため割愛

■ 活動歴が長いアーティストのファンは、配偶者・恋人とのつながりが強い

アーティスト毎にライブに誘った人のつながりの種類を集計すると、デビューしてからの活動歴が長いアーティストのファンは配偶者・恋人の割合が高く、活動歴が短いアーティストのファンは親子の割合が高くなっていました。活動歴が長くなるとファン歴も長く既婚の割合も高くなり、配偶者を取り込むことでファンの継続的な拡大が見込めます。

一方で、活動歴が短いアーティストのファン層では、新規ファンを誘う割合が高い親子のつながりに着目することで素早い成長を達成できます。

アーティスト毎のつながりの種類別構成比



ボードウォークでは同行者も含め来場者の情報を取得できることから、このようなアンケート収集も可能になり、マーケティングとして活用が可能です。

例えば、「親子割」「家族割」といった販売方法や、託児所の整備などの施策を取り入れることで、ファン層の拡大の促進が期待できます。また、電子チケットの特性を活かすことで、ライブ参加に付随する旅行や食事との組み合わせを提案するなど、新しい付加価値でファン活をバックアップすることも可能となります。

■ 株式会社ドリームインキュベータ (URL : <https://www.dreamincubator.co.jp>)

戦略コンサルティングやビジネスプロデュース支援サービス等のプロフェッショナル・サービス 及び、グループ会社への事業投資、スタートアップ企業への投資を通じて、新たな事業や産業の創造・成長支援を行う「The Business Producing Company」。

■ 株式会社ボードウォーク (URL : <https://boardwalk-inc.jp>)

「カタチにこだわらないエンタテインメントの楽しさを提供し、ひとりひとりの感動の最大化を目指す」を企業理念に、会員数 870 万人を超える国内最大の電子チケットサービス “ticket board” を運営しています。超大型公演のオール電子化など様々なシーンで導入されています。

<主な取扱実績>

安室奈美恵、E-girls、EXILE、SMTOWN LIVE、三代目 J SOUL BROTHERS from EXILE TRIBE、SHINee、GENERATIONS from EXILE TRIBE、少女時代、東京ガールズコレクション、TWICE、ナオト・インティライミ、氷室京介、Mr.Children、矢沢永吉、L'Arc~en~Ciel (五十音順)

【本件に対するお問い合わせ】

株式会社ドリームインキュベータ 仲又 / コーポレートコミュニケーションチーム 小川
TEL : 03-5532-3200 / E-mail : info@dreamincubator.co.jp