

KADOKAWAとYahoo! JAPANの業務提携契約締結に関するお知らせ

～ 「ウォーカープラス」と「PassMarket」、「Yahoo!チケット」が連携して、レジャー施設の情報収集からチケット購入まで、シームレスな顧客体験を実現～

ヤフー株式会社（本社：東京都千代田区、代表取締役社長 兼 CEO 川邊 健太郎、以下「Yahoo! JAPAN」）はこのたび、株式会社KADOKAWA（本社：東京都千代田区、代表取締役社長 松原 眞樹、以下「KADOKAWA」）との業務提携契約（以下、「本契約」）を締結しましたのでお知らせします。

本契約に基づき、KADOKAWAのおでかけ情報メディア「ウォーカープラス」と、Yahoo! JAPANのデジタルチケット販売サービス「PassMarket」、ならびにオンラインチケット情報サービス「Yahoo!チケット」が連携し、相互に誘導を行うことで、ユーザーがレジャー施設の情報収集からチケット購入（一部、割引あり）までをスムーズな導線で行えるようにします。加えて、施設ではチケット購入の列に並ぶことなく、あらかじめ購入したデジタルチケットをスマホで提示するだけで入場できるため、情報収集、チケット購入、施設への入場までがスマホ一つで完結するシームレスな顧客体験が実現します。

また、施設側は「PassMarket」の導入にあたり、専用端末の導入費やシステム利用料などの固定費が必要ないため、デジタルチケットを低コストで導入できます。

「レジャー白書2019（公益財団法人日本生産本部）」によると、遊園地・レジャーランドの市場規模は2012年から2018年にかけて増加傾向にあり、近年の訪日外国人観光客の増加や、「コト消費」へのニーズ拡大などを背景に、今後も増加傾向が継続していくと考えられます。一方、レジャー施設におけるチケットの電子化は進んでおらず、利用者の利便性向上が課題となっています。Yahoo! JAPANは、こうした課題の解決に取り組んでいきます。

■対応施設

【対応時期】 本日より

【施設名】

- ・サンリオピューロランド（※）
- ・東京タワー
- ・新江ノ島水族館

【対応時期】 近日対応予定

【施設名】

- ・ ムーミンバレーパーク
- ・ 江戸ワンダーランド日光江戸村（※）

（※） 「PassMarket」での購入による割引がある施設

■ 「ウォーカープラス」について

- ・ サービス開始：2000年6月
- ・ 掲載施設数：15,000以上
- ・ サービス概要：KADOKAWAが運営するおでかけ情報メディア。全国のおでかけスポット、イベント情報を網羅し、「花火」「夏休み」「紅葉」といった季節のニーズに合わせた特集も展開。また、おでかけ情報に加え、グルメやエンタメなどトレンド性の高いニュース記事を月間約1,000本以上発信しています。

■ 「PassMarket」について

- ・ サービス開始：2013年4月
- ・ 決済手段：クレジットカード決済、コンビニエンスストア決済
- ・ サービス概要：Yahoo! JAPANが運営するデジタルチケット販売サービス。「PassMarket」を使えば「告知」「販売」「管理」に関する情報を一つのプラットフォームに集約でき、あらゆるジャンルのチケットを個人・法人を問わず、どなたでも効率的に販売できます。また、ユーザーの購入手順は最短2ステップで、購入から入場まですべてスマートフォンで完結します。

■ 「Yahoo!チケット」について

- ・ サービス開始：2014年5月
- ・ サービス概要：Yahoo! JAPANが運営するオンラインチケット情報サービス。ヤフー株式会社とエイベックス・グループ・ホールディングス株式会社の100%子会社であるエイベックス・ライヴ・クリエイティヴ（現エイベックス・エンタテインメント）株式会社が2016年5月に共同設立した事業会社「パスレボ株式会社」にて、オンラインチケットの販売も行っています。