



# DISK GARAGE

社名：  
株式会社ディスクガレージ

URL：  
<https://www.diskgarage.com/>

事業内容：  
国内外アーティストのライブ・コンサート企画・製作・運営・チケット販売とイベントコンサルティングから学園祭のサポートまで手掛ける、日本を代表するプロモーターです。

常務取締役  
石川 篤 様

## ライブ・コンサートのプロフェッショナル プロモーターが認めた、ロココのイベントサービス票券データ管理サービス

コンサート企画・運営を担う大手プロモーター ディスクガレージ様に採用頂いた票券データ管理サービスについて、ロココが評価いただいたポイントを伺いました。

### 課題

- ・ コロナ禍の公演ではソーシャルディスタンスなどが求められ、票券の業務負荷が上がった
- ・ 席と席を離しての配席を、システム上でできないか検討していた

### 施策

- ・ 票券業務の一部を切り離して、アウトソーシングすることにした
- ・ 業界用語的なものも通じ、チケットの商流も理解しているロココに依頼することで、スムーズに運用できた

### 効果

- ・ 票券業務の一部を委託したことで、ソーシャルディスタンスが解除になった後も問題なく配席を行うことができた
- ・ 何万席もあるチケットのチェック業務をアウトソーシングしたことで、プランニングなど本来注力しなければならない業務にリソースを充てることできるようになった

## インタビュー

### コロナ禍で業務負荷が3倍～4倍に！ アウトソーシングへの切り替えを検討

— 最初はオリジナル紙チケットのご紹介から始まり、電子チケット、顔認証チケット、抽選・配席を含めたトータル・チケットサービスのご提案をいたしておりましたが、改めまして、票券業務をご依頼いただいた経緯をお聞きできますか。

**お客様:**2021年だったと思いますが、コロナ禍の公演ではソーシャルディスタンスなどが求められ、票券の業務負荷が上がってしまい、アウトソーシングの検討を始めました。

弊社がチケットを販売してプレイガイドさんに卸したあと、いわゆる「検品」があります。票券明細が、間違いなくプレイガイドさんに入力されているかチェックをしなければならないのですが、その業務をお願いすることになりました。

— 弊社のtikeシリーズは、ワンストップ対応のみならず、機能を分割してサービスをご提供できますので、御社ニーズに合致したということですね。実際にご活用いただいた印象はいかがでしたか？現場の方の声など伺えますでしょうか？

**お客様:**そうですね。席と席を離して配席する必要があり、システム上で配席できないかと、相談したと思います。通常の業務負荷が10だとすると、当時は30にも40にも膨らんでいましたので、業務を一部切り離してアウトソーシングさせていただきました。

— やはりコロナ禍では、業界全体の業務が煩雑化していたのでしょうか。

**お客様:**現場は大変助かっていました。何万席もあるチケットのチェックが必要で、まるごと引き受けていただいたので、ソーシャルディスタンスが解除になった後も、無事に乗り切れたと思います。ロココさんのサポートがなければ、仕事が回りませんでしたから。

— 弊社のイベントサービス要員が、ライブ・コンサートのプロフェッショナル・プロモーターにご評価いただけたことは、大変うれしく思います。

### チケットビジネスに習熟しているゆえの理解の速さも重要だった

— ご決定いただいてから業務がスタートするまで、リードタイムがほとんどなかったと思いますが、そのあたりのスピード感についてはいかがでしょう。

**お客様:**永年大手芸能事務所さんのお仕事をされているだけあり、チケットビジネスに慣れているという印象がありました。

通常、アウトソーシングをする際にはイチから説明しなければならないことがほとんどです。そのため、通常運用に乗るまでにかなり時間がかかる。しかし、ロココさんは圧倒的にスムーズで、すぐに運用できました。

— 精通というのは、エンタテインメント市場の理解でしょうか、それとも運用面でしょうか。

**お客様:**両方ですね。業界用語的なものも通じていらっしゃるし、チケットの商流も理解されている。すでに前提がわかっている上での業務開始だったので、それはスピード感が違いますよね。

— クオリティに関してはいかがでしょう。

**お客様:**この仕事は本当に精度の高さが求められます。チケットの指定席の配席というのはかなり慎重さを要する業務なのですが、今までアウトソースしていた会社はやはりミスがありました。しかし、ロココさんは精度が高かったですね。さすがの習熟度だな、という印象です。その点は、非常に評価させていただいています。



## 人材というリソースを、本来業務に注力できるようになった

— ご評価いただき、ありがとうございます。御社内での変化などは、なにかございますか？

**お客様:** 私たちの本来やるべき業務というのは、1枚でも多くチケットを売ることなのです。プロモーションや販売手法を考える、販売チャネルを取っていくなどの業務がメインになります。今回、チェック業務をお願いできたことで、プランニングに時間を使うことができました。本来注力しなければならない業務にリソースを振り分けることができたのは大きかったと思います。

— 今後、弊社のサービスに求められる課題などありますか？

**お客様:** クオリティに関しては、満足しています。もしあるとすれば、データの締め日と基準枚数の見直しくらいでしょうか。例えば、票券業務は週末に向けて枚数が増える傾向がありますので、繁忙期では月曜～金曜でご依頼を調整するなど検討を重ねたいと思います。

— かしこまりました。チケットビジネスの習熟度、高く評価いただきありがとうございました。引き続きよろしくお願いいたします。

本日は、お忙しいところ貴重なご意見をいただき、ありがとうございました。

### ご参考:

#### ロココトータル チケットイングソリューション

---

チケット販売から入退場管理、購買履歴管理までワンストップでロココがサポートいたします。また、施設、主催者のご要望に沿ったシステムのカスタマイズ、受付サイトの構築が可能です。

製品・サービスの詳細は下記URLよりご覧ください。

<https://www.rococo.co.jp/solution/ent/tike-series/>