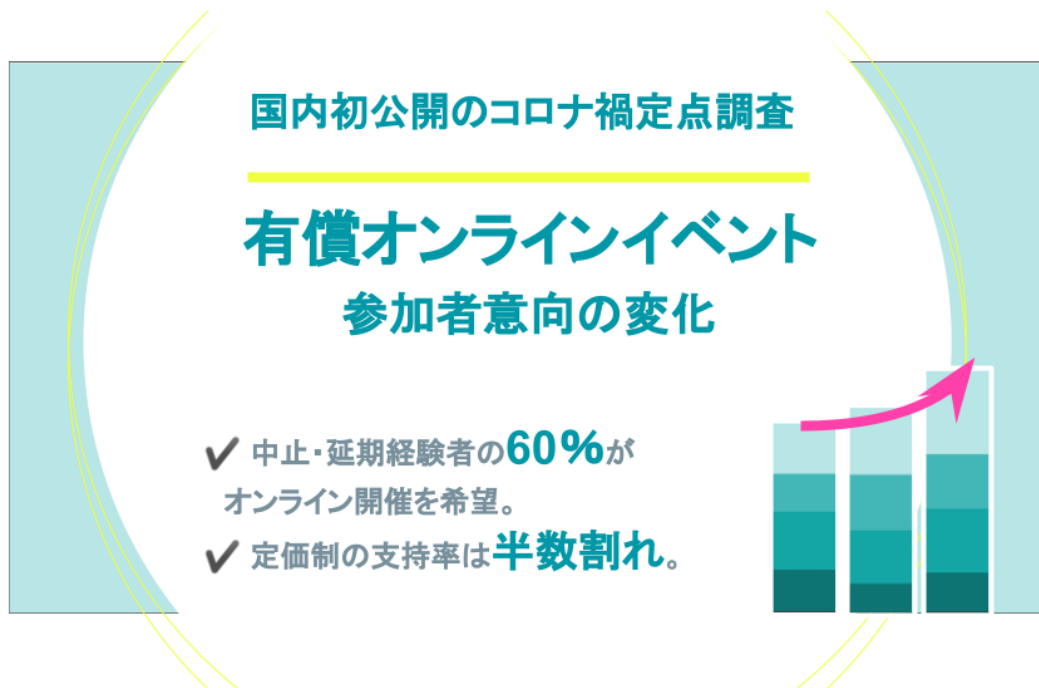


国内初公開「コロナ禍でのイベント中止・オンライン開催に関する意識調査」 ～60%以上が有料開催でも参加意向、定価の半額以上でも支払う意思のある人が60%以上に～



株式会社ネットプロテクションズ（所在地：東京都千代田区、代表取締役社長（CEO）：柴田 紳、以下当社）は、「コロナ禍における有償オンラインイベント」に関する定点調査を実施しましたので、その結果について報告いたします。

■レポート概要

<調査結果サマリー>

1.そもそも消費者はオンライン開催を望んでいるのか。

・6割以上がオンライン開催を希望。「芸能系イベント」中止経験者では4人に3人に及ぶ。

2.有料でのオンラインイベントへの参加意向はあるのか。

・6割以上が有料であってもオンラインイベントへの参加意向を示す。

3.支払い可能な価格はどの程度なのか。

・オンラインイベントへの無償参加層は一年間で半減。

・定価の半額以上を支払う意思のある人が増加傾向、最新調査では60%超え。

4.どのような価格形式が支持されるのか。

・全イベントカテゴリーにおいて定価（固定価格制）の支持率は過半数割れ。

・芸能、ビジネス系イベントにおいては「あと値決め」形式が定価を上回り最上位へ。

<定点観測調査の目的>

オンラインイベントが常態化する状況において、持続可能な収益モデルを調査しました。

国内において業界横断的にオンライン対応を余儀なくされていた時期の3ポイントで同じ内容にて下記4点を明らかにすることを目的として定点調査を行いました。

1.そもそも消費者はオンライン開催を望んでいるのか。

2.オンライン開催は収益化可能なのか。

- 3.支払い可能な価格はどの程度なのか。
- 4.どのような価格形式を消費者は支持するのか。

背景：業界全体での暗中模索を少しでも脱出するために。

オンラインの常態化は進むものの明確な成功確率の高い収益モデルは業界全体で暗中模索している状態は新型コロナウイルスの感染拡大が始まってから1年が経過した今でも変わりません。

多くのリアルイベントが中止や延期、縮小開催を余儀なくされ、興行市場への打撃は多くのメディアで取り上げられ、「Save Our Space」「SAVE the CINEMA」「演劇緊急支援プロジェクト」といった興行者によるSNS上での支援の呼びかけも盛んになりました。

一方で、18歳から69歳までの個人のうち約20%が有償オンラインライブを経験したことがある※など、オンラインを介したイベント体験が浸透しつつあります。

実際に弊サービスもコロナ禍でイベントの中止・延期を余儀なくされた事業者の方から多数お問い合わせを頂き、コンサートといったエンタメイベントや、福祉イベント・ビジネスカンファレンス等の幅広いオンラインイベントに関わっており、オンライン形式での持続可能な収益モデルの形式を模索しています。

※出典：有料型オンラインライブ、5人に1人が視聴 / ぴあ総研がオンラインライブ視聴に関する実態調査を実施
https://corporate.pia.jp/news/detail_live_ent_20210215.html

<調査概要>

調査名：コロナ禍でのイベント中止・オンライン開催に関する意識調査

調査方法：弊社独自のインターネット調査

調査期間：【第一回】2020年3月、【第二回】2021年7月、【第三回】2021年3月

調査対象：【第一回】20代～50代の男女769人、【第二回】20代～50代の男女842人、【第三回】20代～50代の男女2049人

※本リリースに関する内容をご掲載の際は、必ず「ネットプロテクションズ調べ」と明記してください。

以下、調査結果詳細を後述致します。

■そもそも消費者はオンライン開催を望んでいるのか。

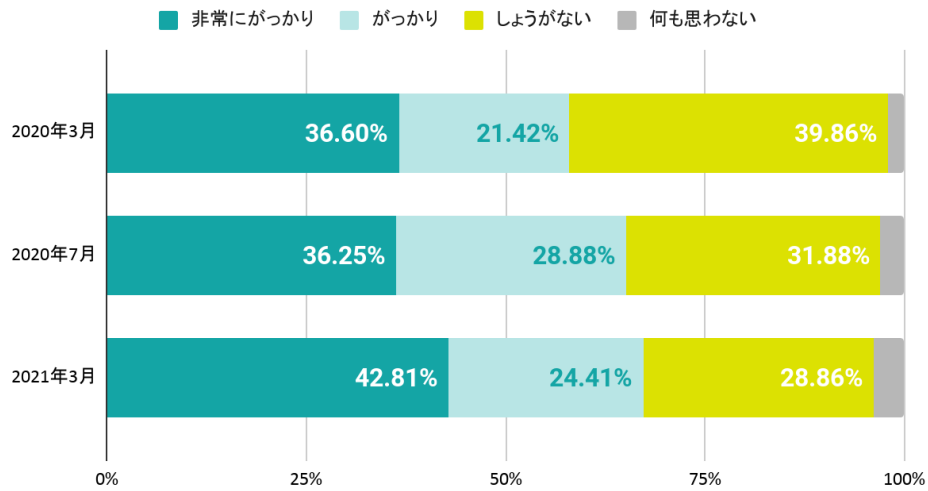
1) イベント中止に対する印象

イベント中止・延期への印象、「がっかり」は依然として6割超え。

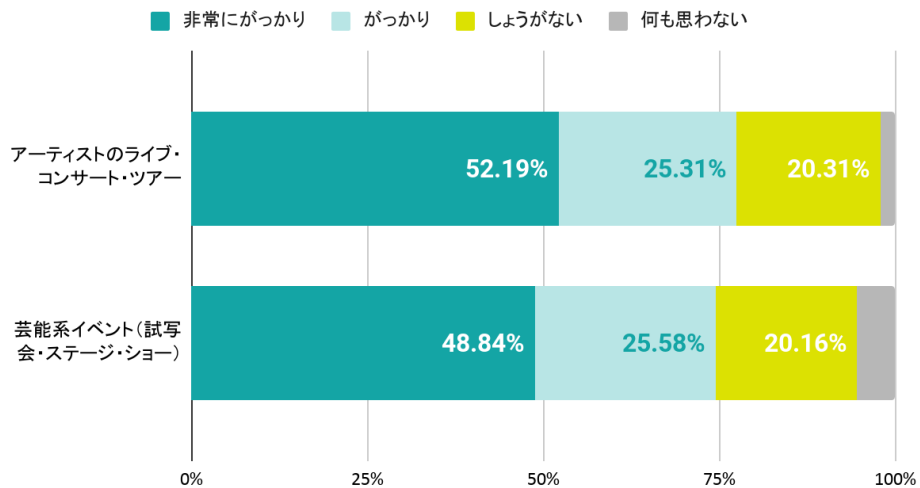
「あなたが参加予定だったイベントの中で、コロナ感染防止のために中止・延期になったイベントはありましたか？」という設問に対して「あった」と回答した人（以下、イベント中止経験者）のうち、無観客開催・中止・延期に対して「非常にがっかり」「がっかり」と感じる人は6割を超えました。

特に「芸能系イベント」「アーティストのライブ」といったエンタメイベントの中止を経験した人の「非常にがっかり」「がっかり」の割合は75%前後と非常に高い水準となっています。

1-1. イベント中止経験者における心情内訳



1-2. エンタメ系イベント中止経験者における心情内訳



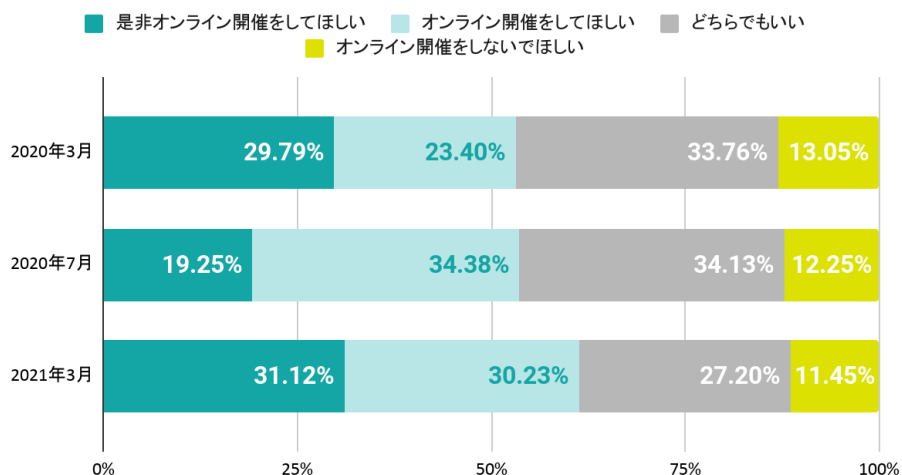
2) オンライン開催希望率

イベント中止経験者のうち6割以上がオンライン開催を希望。

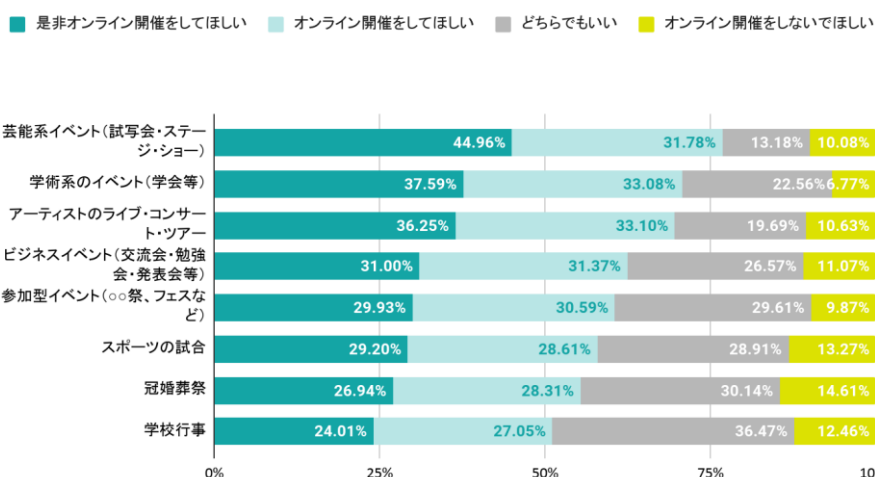
「芸能系イベント」中止経験者では4人に3人に及ぶ。

イベント中止経験者のうち、開催を希望するの割合は年間を通して10ポイント増加し、最新調査では61%を超えました。「芸能系イベント」の中止を経験した人の75%以上がオンライン開催を希望する一方で、「スポーツの試合」「冠婚葬祭」「学校行事」の中止経験者ではオンライン開催への希望が約半数に留まっています。参加予定だったイベントの種類によってオンライン開催への期待が変化することが伺えます。

2-1. イベント中止経験者におけるオンライン開催への希望内訳



2-2.中止経験のあるイベント別オンラインイベント開催への希望内訳



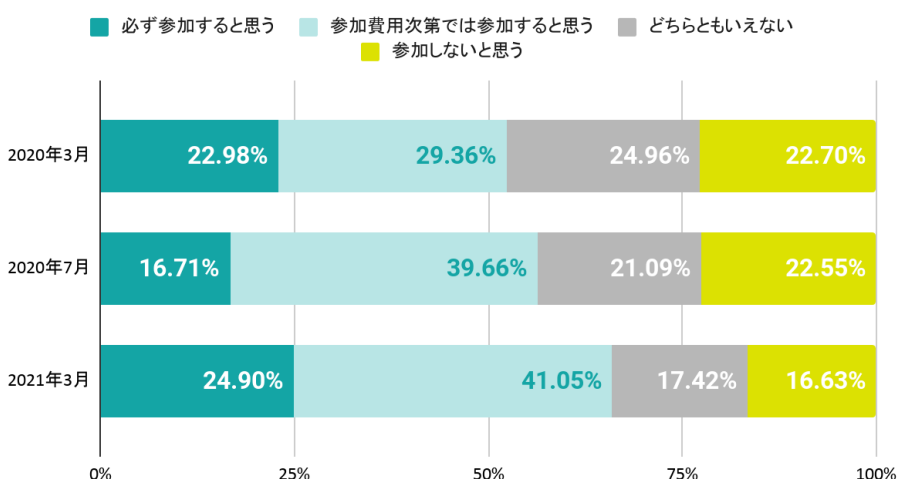
■有料でのオンラインイベントへの参加意向はあるのか？

3) 有料開催への参加意向

「参加費用次第」で参加を判断する消費者は1年間で1.5倍増の4割超え。

有料オンラインイベントに「必ず参加する」「参加費次第では参加する」と回答したイベント中止経験者は66%を占め、とりわけ「参加費用次第では参加する」の回答率が最多の41%となりました。オンラインイベントの受容・要望が高まっている一方で、参加費次第では参加を躊躇する層が半数近い割合を占めつつあります。

3-1. イベント中止経験者における有料オンラインイベント参加意向



■支払い可能な価格ほどの程度なのか。

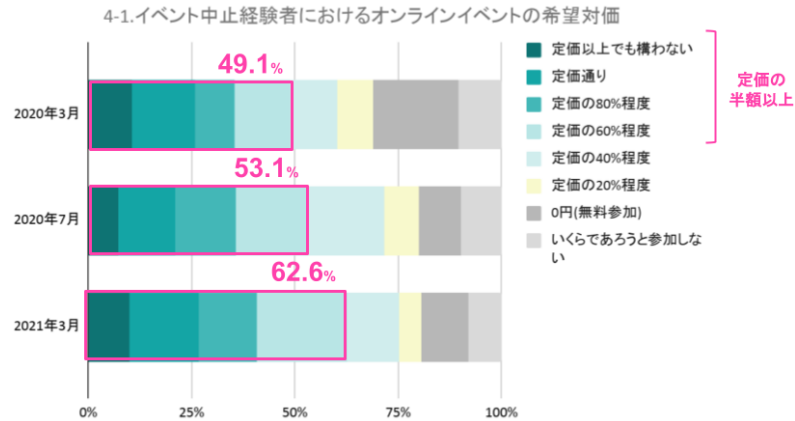
4) 支払い可能な価格帯

オンラインイベントへの無償参加層は一年間で半減。

定価の半額以上を支払う意思のある人が増加傾向、最新調査では60%超え。

「オンライン開催形式で参加となった場合、どれくらいの参加費用を支払いたいですか？」という設問に対し、「定価以上」「定価通り」「定価の40~80%」と回答した人は63%を占めました。一方、2020年3月時点では21%だった「0円（無料参加）」の回答割合は、2021年3月時点では12%に半減。オンラインイベントに支払い可能な対価が上昇していることが伺えます。

オンラインイベントの希望価格、「定価の半額以上」が60%超え



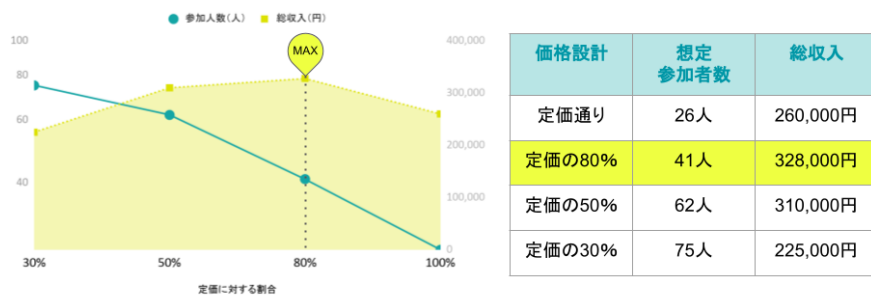
5) チケット価格毎の収益試算

新規参加層をロイヤル層のどちらも取り込む価格設計が持続可能な収益機会の鍵に。

前項での希望対価分布を参考にして価格設計ごとの想定参加者数と総収益を試算すると、定価制以外の価格設計がオンラインイベント収益化のための重要な戦略であることが分かります。定価制の場合、7割以上の参加意向層を取りこぼす可能性があります。定価の50%の価格設計の場合、参加者属性の裾野は広がりますが、「もっと払ってもいい」という参加者の意向を取りこぼすことにもなります。今回の試算では、定価の80%が収益を最大化する価格であることが分かりました。

試算図：価格設計別の想定参加者数と総収益

※定価を10,000円、潜在参加者数を100人と仮定



しかしながら、消費者がオンラインイベントに支払うことができる対価はイベント内容や時勢等に大きく左右されるため、収益を最大化できる価格をイベント毎に設定するのは非常に困難です。そこで、消費者が主体的に価格を設定することができる「任意価格制度」でのイベント運営の可能性を探りました。

■どのような価格形式が支持されるのか。

6) 希望する価格形式

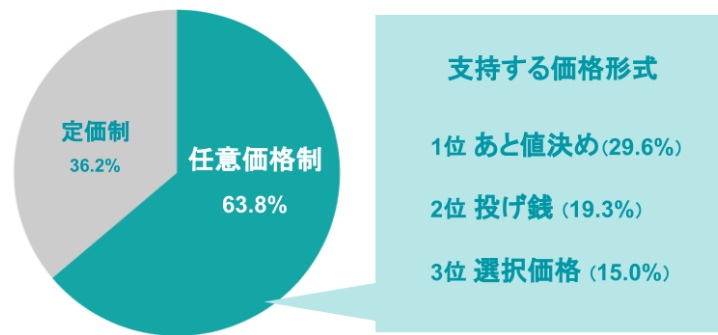
- ・全イベントカテゴリーにおいて定価支持率は過半数割れ。
- ・任意価格制度を求める声が6割を超える。芸能系イベントやビジネスイベントでは「あと値決め形式」が固定価格制の支持率を上回る。

固定価格形式の支持率は年間で2.5割減少し、過半数を下回る傾向が如実になりつつあります。支持率を高める任意価格制度のなかでも「あと値決め形式」が年間を通して最も顕著な伸びを見せており、最新調査では30%近くの支持率を示しています。

「芸能系イベント」「ビジネスイベント」の中止を経験した層においては、あと値決め形式が支持率において固定価格形式を上回り、最も人気のあるチケット価格制度となっています。「対価を払ってオンラインで参加する」ことへの抵抗感が減少する

一方で、「実際に体験した価値に照らし合わせて価格を決定したい」という傾向が消費者の間で顕著になってきていると言えます。

全イベントカテゴリーにおいて定価支持率過半数割れ

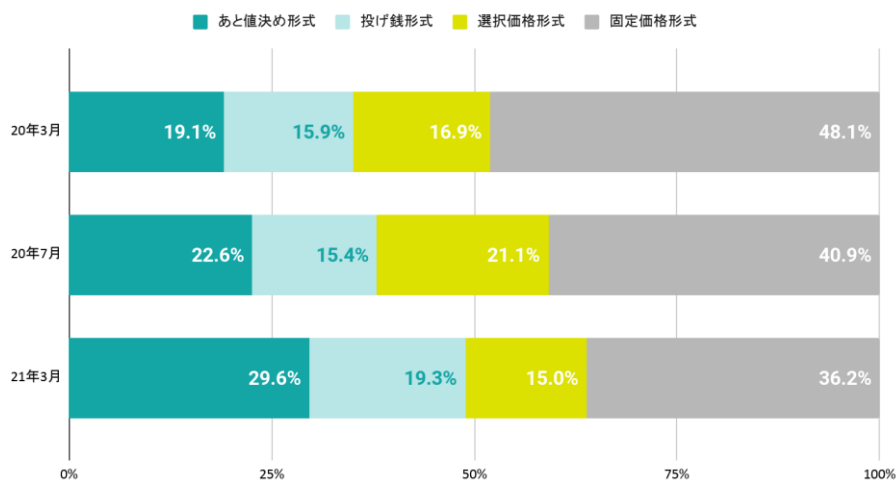


※2021年3月時の調査より、イベントの延期/中止経験者全体の支持率平均

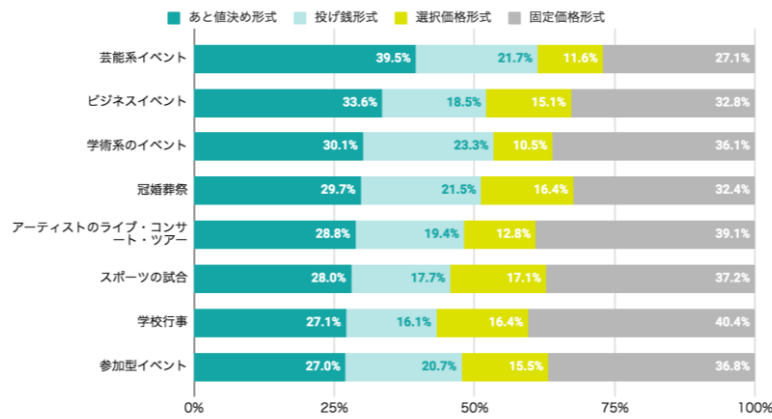
チケット価格制度の各項目の定義

固定価格形式	一律の決まった価格形式
あと値決め形式	参加した後で自分で値段が決められる形式
投げ銭形式	参加中にその場その場でお金を投げ込める形式
選択価格形式	1000円,2000円...など申し込み時に価格が選べる形式

6-1.オンラインイベントの希望のチケット価格制度(イベント中止経験平均)



6-2.オンラインイベントの希望のチケット価格制度（中止経験イベント種別）



実際に弊サービスもコロナ禍でイベントの中止・延期を余儀なくされた事業者の方から多数お問い合わせを頂き、コンサートといったエンタメイベントや、福祉イベント・ビジネスカンファレンス等の幅広いオンラインイベントに関わっています。

■国内初・国内唯一のポストプライシングサービス

ポストプライシングをまるっと代行できる「あと値決め」

ネットプロテクションズの「あと値決め」はCtoCやオンラインサービスのプラットフォームや東証一部上場企業から個人事業主まで幅広くご利用頂いているポストプライシング（後から値段を決める形式）をまるっと代行する国内初・国内唯一のサービスです。

2019年には多領域における実証実験を実施し、現在では1000を超える事業者様にご利用いただいております。会員登録不要な簡易決済のみで価格決定から請求・入金管理、未回収となるリスクの100%保証まで幅広い機能とフィンテックインフラを保有。

投げ銭の4倍にあたる80%以上の入力率を達成可能であり、ご利用料金は決済手数料のみのため追加コストの発生も少なく、事業者様のサービスにおいてあと値決め形式を実現し、企業の収益性の向上致します。

良いものが普通に広がる世界を。

- 良いモノ・良い体験を作れるのに見つけれられない
- 良いサービスを届けられるのに伝えられない

そこで諦めてしまっていた人たちの、
価値が応援と共に広がっていく。
個が輝く時代だからこそそのポストプライシング

¥4,400

¥

Copyright (C) Net Protections, Inc. All Rights Reserved.



プラットフォームや東証一部上場企業、 個人事業主まで、幅広い導入実績

■プラットフォームの基本機能としてのご活用

現在にご共感頂いた6領域11社のプラットフォームへ「基本機能」として導入調整中です。

イベント
チケット

スキル
シェア

フィット
ネス

ファン
クラブ

CtoC
ハンドメイド

コーチ
ング

■東証一部上場企業含む事業者さま

東証一部上場
エンタメ大手

Bears
BEARS CORPORATION

airCloset

一般社団法人
シェアリング
エコノミー協会

■個人事業主さまも多数支援。



イラスト



コンサル/先生



起業



ショップ

英会話塾

写真家

パーソナルトレーナー

カウンセリング

演奏会

社会福祉イベント

Copyright (C) Net Protections, Inc. All Rights Reserved.



お客様の値決め率と支払価格

9業種35社と共に実証実験を実施。

値決め率 80%超え、投げ銭の 4倍 にあたる成果。

インセンティブがなくとも顧客は値段をつけるのか？

最低価格
原価相当モデル
90.9%



最低価格
0円モデル
89%



最低価格
定価モデル
77%



価格入力率をあげる要因

実体験・利用の
「あと」であること

値段を決める
猶予が数日あること

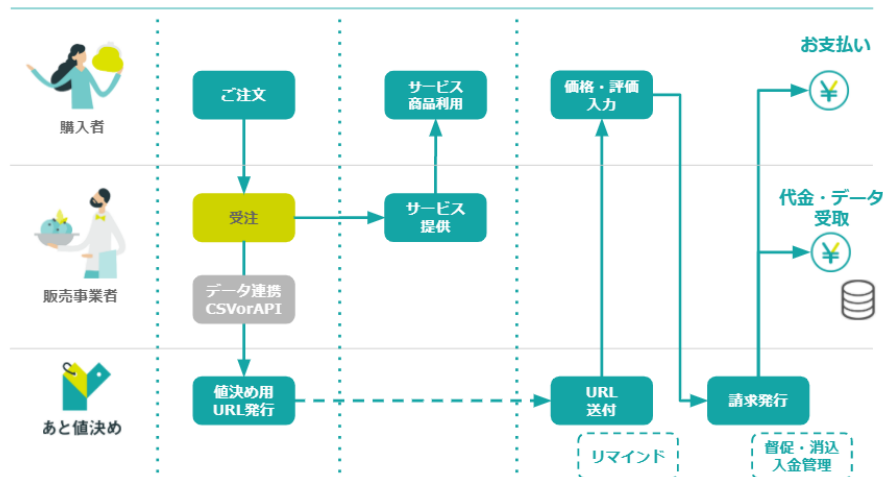
ステータスに応じた
各種通知の実施

copyright (C) Net Protections, Inc. All Right Reserved



運用フロー

「アプリ」や「販促サイト」ではございません。
既存のサービス体験に、組み込み可能。



copyright (C) Net Protections, Inc. All Right Reserved

運営会社ネットプロテクションズは2021年60億円の資金調達を実施

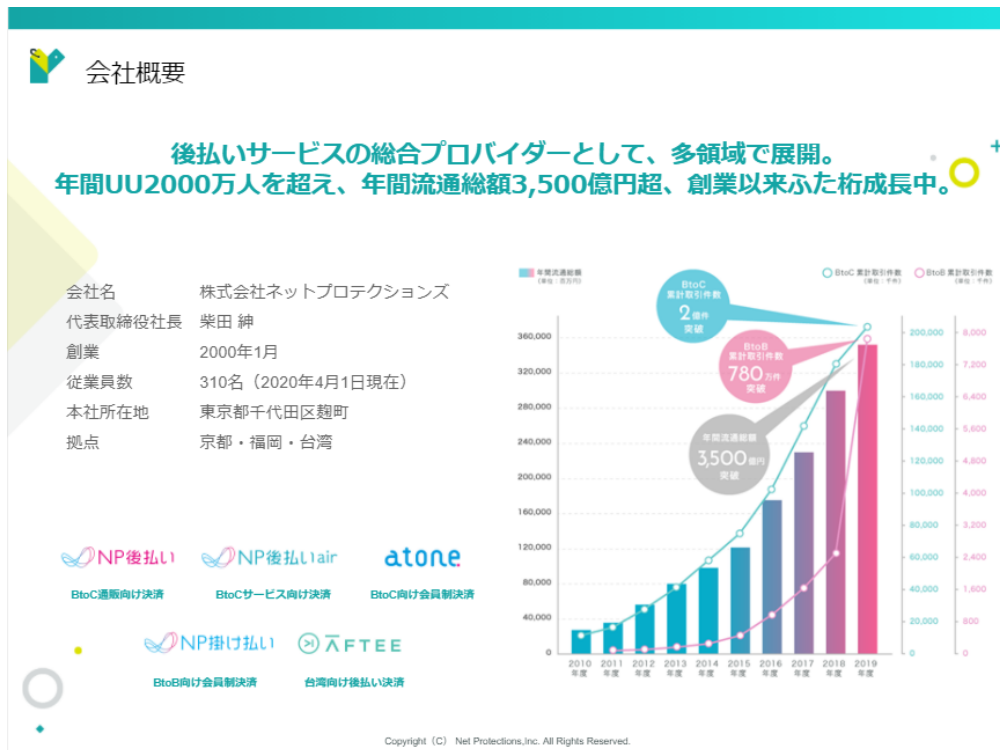
当社は、2021年2月25日に、株式会社ジェーシービー（本社：東京都港区、代表取締役会長兼執行役員社長：浜川 一郎、以下JCB）を引受先とする約60億円の第三者割当増資について合意しました。

参考：PR TIMES：ネットプロテクションズ、JCBとの大型資本提携を実施 約60億円の調達をおこない、事業連携を強化

<https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000228.000022451.html>

参考：Forbes：【2月第4週資金調達まとめ】「NP後払い」運営のネットプロテクションズが60億円の資金調達

<https://forbesjapan.com/articles/detail/40061>



■ あと値決めに興味をお持ちの方はこちら

サービス概要資料やデモ画面、実証実験データ等をご希望の方はこちらよりお問合せください。

<https://pricing.netprotections.com/inquiry/>