

## フィットウェア、イベントの応募データ管理

### 音楽ソフト販促を丸ごと支援

#### 飛躍カンパニー

パソコンや携帯電話を介してインターネット経由の音楽配信が急速に広がる中、CDやDVDをはじめとする、いわゆるパッケージソフトの販売が過渡期を迎えている。こうした中、音楽パッケージ卸大手、星光堂グループのフィットウェア（東京都豊島区）は、パッケージソフトの販売促進活動に伴う、キャンペーンを一貫して支援するシステム「p4you.net」の売り込みを強化する。

音楽ソフトの販促活動では、歌手と実際にふれあいたいという、ファンにアピールするため、新曲発表に合わせてミニコンサートや握手会などのイベントを開催したり、プレゼントを

出すケースが増えている。CDやDVDを購入するとその中に応募券が入れてあり、キャンペーンイベントへの入場やプレゼントの抽選に申し込める。

p4youは、こうした応募データを一貫して管理するシステム。システム登場前は、はがきによる応募が一般的で、時間がかかる上に管理が煩雑で、データベース化も難しかった。

CDなどを購入したユーザーはパッケージの中にある応募券のバーコードを携帯電話やスマートフォン（高機能携帯電話）で読み取ってインターネット経由で申し込むと、p4youがその後の情報処理を一手に引き受ける。

専用サーバーで受け付けた応募データは、機械的な抽選でイベント入場やプレゼントの当選者を選び、抽選結果をユーザー

の携帯電話に通知する。

プレゼントの場合は当選者データを物流会社に送り、ユーザーに品物を送付。イベントでは、ユーザーが当選メールを会場入口で提示するとp4youがデータを照会して間違いなく入場できる。こうしたイベントにつきもののトラブルも起きにくくなるという。

フィットウェアはp4you事業に部分的に参画してきたが、昨年6月に星光堂グループの事業再編で別の子会社から完全に移管された。

合わせて外部サーバーを新た

#### p4you.net サービス概要



に導入し大量の応募データ処理に対応できるようにした。このほか、応募用ID数の最小ロットを従来の5000件から1000件に引き下げ、サービスの最低料金も現状の40万円からを、15万円からと低価格化して、さらに需

要を開拓する方針。2013年3月期の関連の売上高は、前期比約7割増の1億円を目指す。

今後の展開について田林滋社長は「音楽関係だけでなく、映画の試写会などにも提案を広げていきたい」としている。