

2019年2月14日

報道関係者各位

株式会社 SKIYAKI

『遊び』で『儲かる』新サービス、 bitfan trade の提供を開始

会員総数 240 万以上を誇るオムニチャネルプラットフォームを提供し、新たな価値提供を目指し続ける株式会社 SKIYAKI（本社：東京都渋谷区、代表取締役：宮瀬卓也、以下「SKIYAKI」）は、2019年2月14日(木)に、ファンがアーティストを応援した熱量（bitfan）をスマートフォン向けアプリを用いてトレードし、対価を得られる新サービス、bitfan trade（ビットファン トレード）(<https://bitfan.id/trade>) を開始致しました。SKIYAKI は、本サービスによりファンとアーティストの双方に新たな収益源を創出し、『遊び』にこれまでにない価値が付加される新たなエンタテインメントプラットフォームを提案します。



bitfan trade は、これまでファンにとっては単なる消費活動（ライブ鑑賞、グッズ購入など）にすぎなかったアーティストを応援する活動の熱量（bitfan）を可視化したポイントを、他のファンにトレードすることで対価を得られる画期的なサービスです。これにより、ファンやアーティストは以下のように『遊び』から『儲ける』ことが可能になります。

ファン : ライブ鑑賞やグッズの購入により『遊べば遊ぶほど』bitfan のポイントを獲得でき、獲得したポイントを他のファンにトレードすることで、その対価で『儲ける』ことが可能となります。
すなわち、本サービスにより、ファンが『遊び』を『儲け』に変えられる全く新しい収益源が創出されます。

アーティスト：ファンが bitfan のポイント獲得のために『遊んでくれれば遊んでくれるほど』ライブやグッズの売上が増加します。さらに、ファンが bitfan trade を行うごとに、トレード金額に応じたロイヤリティが当社からアーティストに支払われます。

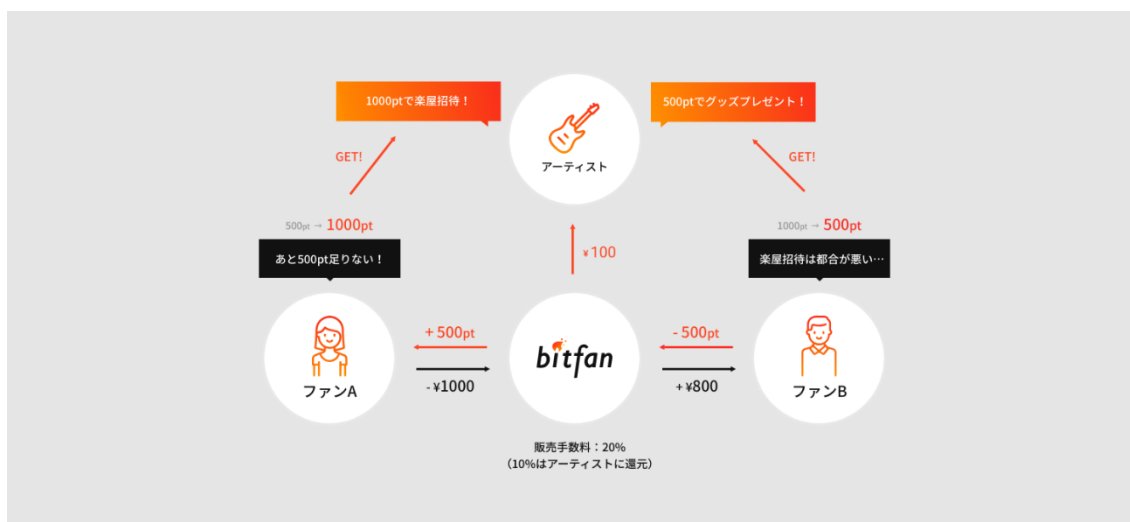
すなわち、本サービスにより、アーティストは、従来の「ファンクラブ」「コンサートチケット」「グッズ販売」からの売上の増加に加えて、さらに「トレードに伴うロイヤリティ」という新たな第四の収益源を得ることができるのです。

■bitfan trade の流れと特徴

- ・bitfan trade イメージムービー (<https://youtu.be/6fhi-n2D2o4>)



bitfan に対応したサービスにおいて、ファンがアーティストを応援した活動（例：ファンクラブ入会、グッズ購入、ライブ参加等）は熱量としてポイント化されます。ファンは獲得したポイント数に応じてアーティストから様々な特典（例：楽屋への招待、限定グッズのプレゼント等）を得られることから、これらの特典を求めてより多くのポイントの獲得を目指すようになります。今回開始された bitfan trade を利用することで、ファンは特典獲得のためにポイントが欲しい時にすぐにポイントを取得できるようになりました。人気のあるアーティストほどそこで提供される特典を求めるファンの熱量も高まるため、より高い金額でポイントをトレードできる可能性が高まります。



■bitfan tradeの対象となるには

bitfan Proをご利用の皆様

→bitfanを導入済のお客様は、別途 SKIYAKI の定める手続きにてお申込みを頂いた後ポイントのトレードが可能になります。

bitfanのファンクラブ機能をご利用の皆様

→bitfanのファンクラブ機能をご利用中のお客様は、bitfanのポイントが一定数以上発行された時点で自動的にトレードが可能になります。

■bitfanの活用事例

bitfanを利用することで、ファンの行動内容を集積し、その内容に応じて熱量の高さを数値化できることから、熱量の高いファンにはより特別なインセンティブを備えた特典を提供し、ファンがより高い熱量で応援するモチベーションを生み出すことができます。また、この特典が魅力的であればあるほど、トレードでポイントを獲得したいファンも増えることから、ポイントの価値も一層高まっていきます。

bitfanのファンクラブ機能を利用すれば、誰でもすぐに無料でbitfanのポイントをファンに付与できます。また、ECサービスやTICKETサービスについても誰でもすぐに無料で始められるオープン型サービスの提供を予定しており、引き続きbitfanに対応したサービスの拡大を推進して参ります。



bitfan は、アーティストだけに限らず、ファンによる応援の対象となるもの全てに対して様々な活用が可能なサービスです。活用方法として想定される具体例をいくつかご紹介致します。

たとえば...「音楽アーティスト」の場合

ファンクラブへの入会、グッズの購入、イベントやライブへの参加、SNSでの発信等を基準に、応援の熱量に応じたポイントを付与し、熱量の高いファンに限定グッズの購入権利やシークレットイベントへの参加権等、特別なインセンティブをリターンすることに。その結果、「今ある自分のポイントでは足りないけど、どうしても特別なインセンティブをゲットしたい!」というファンが他のファンのポイントをトレードにより獲得し、ポイント需要の高まりによりトレード価格も急上昇し、これを受けてファンのポイント獲得意欲もさらに高まる、という相乗効果が生じた。

その結果、アーティストはチケットやグッズの売上増に加えてトレードに伴うロイヤリティにより大きな収益を獲得した。また当初から熱心にアーティストを応援していたファンも、ポイントのトレードによって応援に費やした費用を大幅に超える収益を得ることができた。

その他以下のような活用も可能です。

たとえば...「飲食店」の場合

来店回数や注文金額、友人への紹介などに対して付与したポイントに応じて、試食会への招待、限定メニューや割引クーポン等の特典を提供。特典が欲しいファンとトレードで収益を得たいファンがリピーターとして定着し、行列のできる飲食店に成長した。

たとえば...「食品メーカー」の場合

新商品の購入回数、SNSで食レポを投稿した回数などに応じてファンにポイントを付与。ポイント上位者に対し新商品の企画会議への招待、非売品フレーバー版のプレゼント等の特典として設定したところ、特典が欲しいユーザーが商品を箱買いしたため

売り切れ店が続出し、大人気の商品として多数のメディアや SNS で話題になった。

【アプリケーションの詳細】

iPhone アプリ URL :

<https://itunes.apple.com/jp/app/id1447917654?l=ja&ls=1&mt=8>

※Android アプリ近日配信予定

AI やロボット技術が飛躍的に進化し、人間の『遊び』にかけられる時間が飛躍的に増える近未来においては、エンタテインメント体験への関心と需要はさらに高まると予想されます。SKIYAKI は、ファンがアーティストのクリエイションに触れる豊かな人生と、ライツホルダーがよりクリエイティブ活動を充実させることができる新たな収益源をそれぞれ提供するため、今後も bitfan の機能を拡充し、「創造革命で世界中の人々を幸せに」という企業理念の実現に邁進して参ります。

【会社概要】

社名：株式会社 SKIYAKI

所在地：東京都渋谷区道玄坂 1-14-6 ヒューマックス渋谷ビル 3F

代表者：宮瀬 卓也

資本金：554 百万円（2018 年 12 月末日現在）

事業内容：プラットフォーム事業、コンサート・イベント制作事業、旅行・ツアー事業

■Corporate : <https://skiyaki.com/>

■Facebook : <https://www.facebook.com/SKIYAKIInc>

■twitter : https://twitter.com/SKIYAKI_pr

<本件に関するお問い合わせ>

株式会社 SKIYAKI 広報担当

東京都渋谷区道玄坂 1-14-6 ヒューマックス渋谷ビル 3F

TEL : 03-5428-8378

E-mail: info@skiyaki.com