

様式第十八の四（第11条の3第3項関係）

認定事業適応計画の概要の公表

1. 認定の日付

令和4年7月29日

2. 認定事業適応事業者の名称

ぴあ株式会社

3. 認定事業適応計画の内容

(1) 事業適応に係る事業の目標

エンタテインメントを提供する側と、それを受ける消費者との双方にとって、より快適で利便性の高い「感動のライフライン」を創造し、“ひとりひとりが生き生きと”好きなエンタテインメントを自由に楽しむことの出来る社会の実現を目指す。その実現に向けた取り組みとして、新規事業において、XRコンテンツの開発やバーチャルライブプラットフォームの開発など、DX化による新規事業に投資を行っていく。また既存事業においても、共通プラットフォームや、ダイナミックプライシングといった新サービスを提供することで、収益のアップを図るとともに、票券業務の共通化、基幹システムの刷新を行うことで、生産性の向上を図る。

(2) その事業の生産性を相当程度向上させること又はその生産し、若しくは販売する商品若しくは提供する役務に係る新たな需要を相当程度開拓することを示す目標

計画終了年度である2026年3月期のEBITDAマージンが、基準年度である2022年3月期を5%ポイント以上上回ることを目標とする。

(3) 財務内容の健全性の向上を示す目標

2026年3月期において、有利子負債がキャッシュフローの10倍以下を目標とする。また、経常収支比率は100%以上を目標とする。

(4) 事業適応の類型

①成長発展事業適応

(5) 計画の対象となる事業（日本標準産業分類における中分類名称及びその分類コード）

日本標準産業分類における中分類名称：生活関連サービス、娯楽業 分類コード：中分類80

選定理由：当社はレジャー・エンタテインメント関連事業の単一のセグメントであり、2020

年度には市場全体が前年の8割を超える市場を消失しており、弊社の売上も前年比40%まで落ち込み62億円の営業損失、66億円の当期損失を計上した結果、当該事業領域に対し、新規事業への投資による収益の増加と、既存事業への投資による効率化を図ることが、当事業を単一セグメントとしている当社業績回復及び発展に必須なものであるため。

(6) 事業適応の具体的内容

新型コロナウイルス感染症のまん延に伴う消費マインドの低迷、国、自治体による不要不急の外出抑制施策、まん延防止等重点措置・緊急事態宣言に伴うイベント開催制限などを受け、チケットの売上高が急減したことに加え、イベント開催制限がなくなってからも、感染予防意識の高まりによる外出頻度の低下など、コロナ前の水準に戻りきっていない状況が継続している。一方で長期にわたる抑制的な生活に対する潜在的なリベンジ需要が蓄積されており、ウィズコロナの日常に対応したサービスや感染防止対策を施すことによって、蓄積された需要を確実に取り込めるものと確信している。例えば、オンラインでのコミュニケーションや公演の配信サービスが大幅に拡大し、電子チケットのような非接触型の入場形式や少人数での公演参加が増加するなど、コロナ前と違った新たな楽しみ方の提案が急速に進んでいる。このような認識のもと、ぴあ株式会社は、エンタテインメントを提供する側と、それを楽しむ消費者との双方にとって、より快適で利便性の高い「感動のライフライン」を創造し、“ひとりひとりが生き生きと”好きなエンタテインメントを自由に楽しむことのできる社会の実現を目指し、コロナ禍においても新規事業の開発を積極的に行っている。

そうした社会の実現に向けた取り組みとして、特に新規事業においては、複数のクリエイティブ企業と共同で、最先端のXRコンテンツ専門の収録スタジオを開設した。すでにバーチャル音楽コンテンツの制作もスタートしており、今後は年間数本～数十本程度のライブコンテンツをリリースしていくと同時に、アーティストとXRクリエイターへの適切な利益還元を可能とする仕組みを構築し、ライブ演出やその権利処理のDX化を進めることで、XR領域における新たな事業機会を拡大していく。また、メタバース空間で音楽やライブを楽しめるバーチャルライブプラットフォーム「NeoMe（ネオミー）」を開発し、パフォーマーに対してバーチャル空間での新たな表現や活躍の場(仮想のライブハウス)を提供すると共に、ユーザーやファンには“自分の好きなもの”を自由に求めながら、同じ趣味の人やファンとつながる場を提供することで、パフォーマーとユーザーの新たなコミュニティづくりの支援を行う。こうしたDX化による新規事業に今後も積極的に投資を行っていく。

また既存事業においても、①多様なチケット販売を可能とするプラットフォームを構築し、セキュリティ・データ管理・決済・ID管理・マーケティング業務を主催者ニーズに合わせた仕組みで提供すること、及び、②ダイナミックプライシング(チケットの価格を需給の実態に合わせてコントロールする仕組み)や、飲食等の立体的なサービスを伴った高付加価値商品を提供することでチケット取扱高のアップを図り、③複数のチケットエージェンシーの票券業務を共通化することで票券業務の効率化を図り、④基幹のチケットシステムを全面刷新しアーキテクチャを変更することで、運用コストや今後の新サービス開発

コストの大幅削減を図ること、を目的に積極的な投資を行っていく。

これらの取り組みの結果として、新規事業(XRコンテンツやNeoMe等)の売上がグループ会社全体売上の1%以上となることを目指し、既存事業のチケット流通事業においては、計画終了年度である2025年度の売上原価率を基準年度(2021年度)と比較して5%以上低減することを目指す。

- ・ 産業競争力強化法第21条の28第1項の規定に基づく経済社会情勢の著しい変化に対応して行うものとして主務大臣が定める基準への適合：有

(7) 事業適応の開始時期及び終了時期

開始時期：令和4年(2022年) 7月29日

終了時期：令和8年(2026年) 3月31日