



～音楽で地域に「彩」を～

音楽イベント同行者
マッチングアプリ

 Atire

株式会社Atire 代表取締役 伊藤渚

会社概要

社名 株式会社Atire

設立 2023年7月

所在地 埼玉県志木市幸町四丁目3番35-301号

事業内容 音楽イベントの同行者を探せる
マッチングアプリ「Atire（アティレ）」
の開発・運営

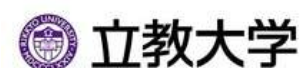


音楽がもたらす体験を共有できるプラットフォームを開発。音楽を通じて人々に新たな出会いと感動を提供し、共感と喜びに満ちた世界を創る。

メンバー



CEO/CTO
伊藤渚(21)



CFO
柳沼康生(21)



COO
岡崎開(21)



サポート
エンジニア
今泉偉月(21)

- ◎顧問税理士
(エクセライク会計事務所)
- ◎顧問弁護士
(モノリス法律事務)
- ◎経営コンサル
(監査役)
- ◎デザイナー
(業務委託)
- ◎エンジニア2名
(業務委託)
- ◎その他士業等

事業を始めた経緯

音楽イベント開催による地域の観光客増加・経済成長



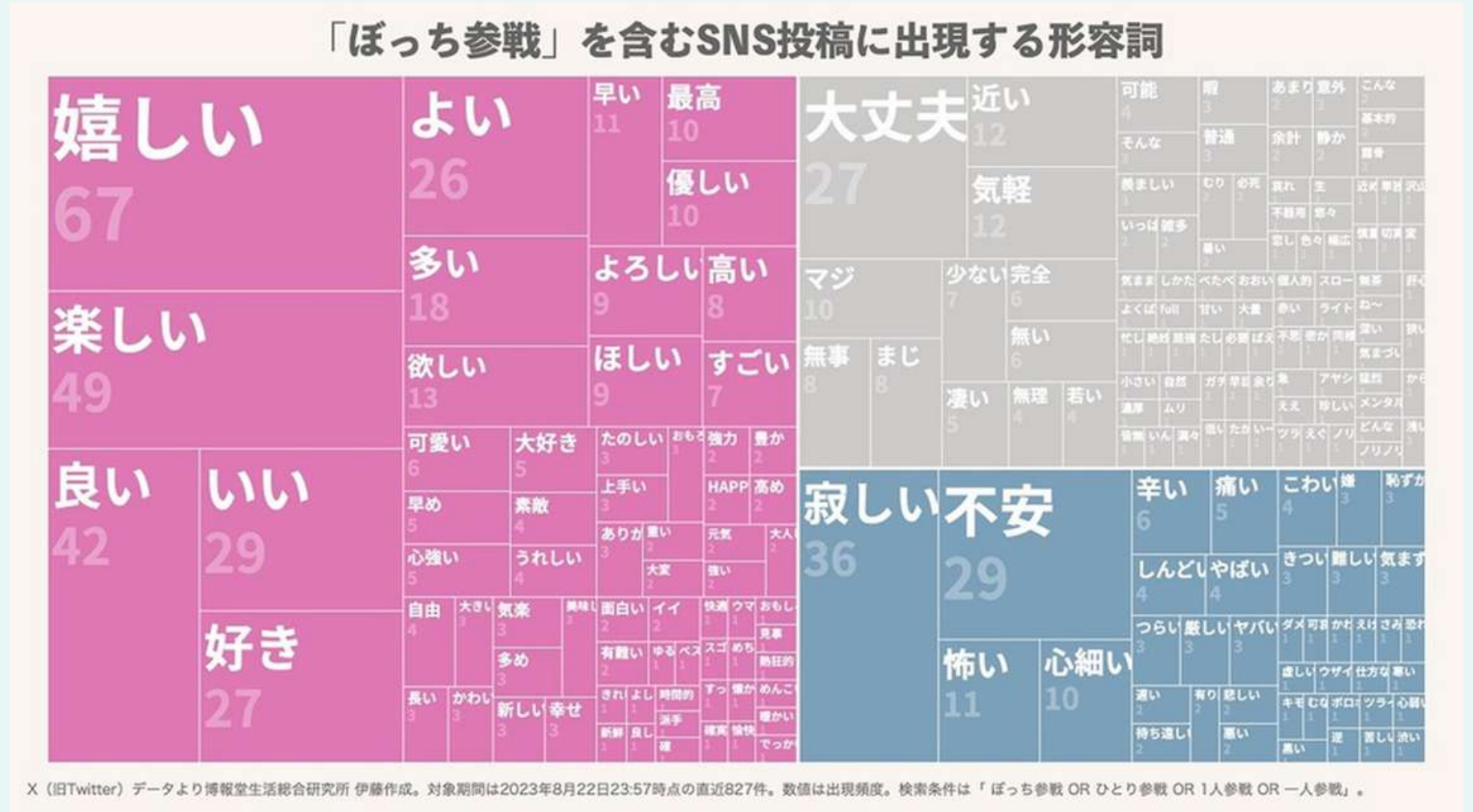
9歳の時に東日本大震災を経験。震災後、原発事故の影響などから福島への観光客が減り、地域が衰退していくことを目の当たりに。

福島に限らず、地域を活性化できる事業を模索していたなか、音楽イベントの開催が地域の芸術と文化を振興し、観光客を引き寄せる手段となっていることに魅力を感じる。

→では、音楽イベントの参加者を増やすにはどうすればよいのか？

出典：経済効果.NET

①2022年以降ライブ同行ニーズが急増

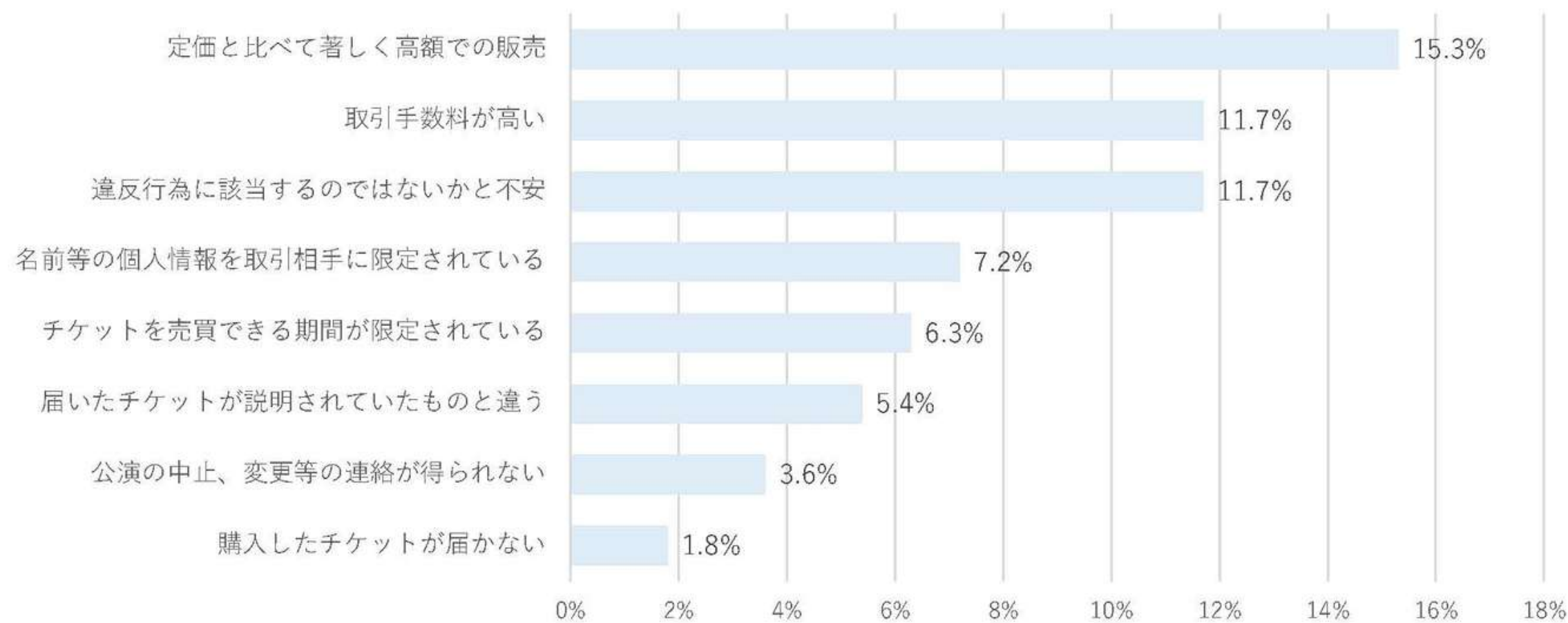


2022年にまん延防止等重点措置が解除された後、ライブ・コンサートの「ぼっち参戦」が元の水準を上回り2倍近い投稿件数となっている。ソロ参加が活発になるとともに、反動で仲間と楽しみたい層が増加することも想定される。

嬉しい、楽しいなどポジティブな投稿が多いものの、寂しい、不安などのネガティブワード一定数存在していることから満たされていないライブ同行ニーズがあると考えられる。

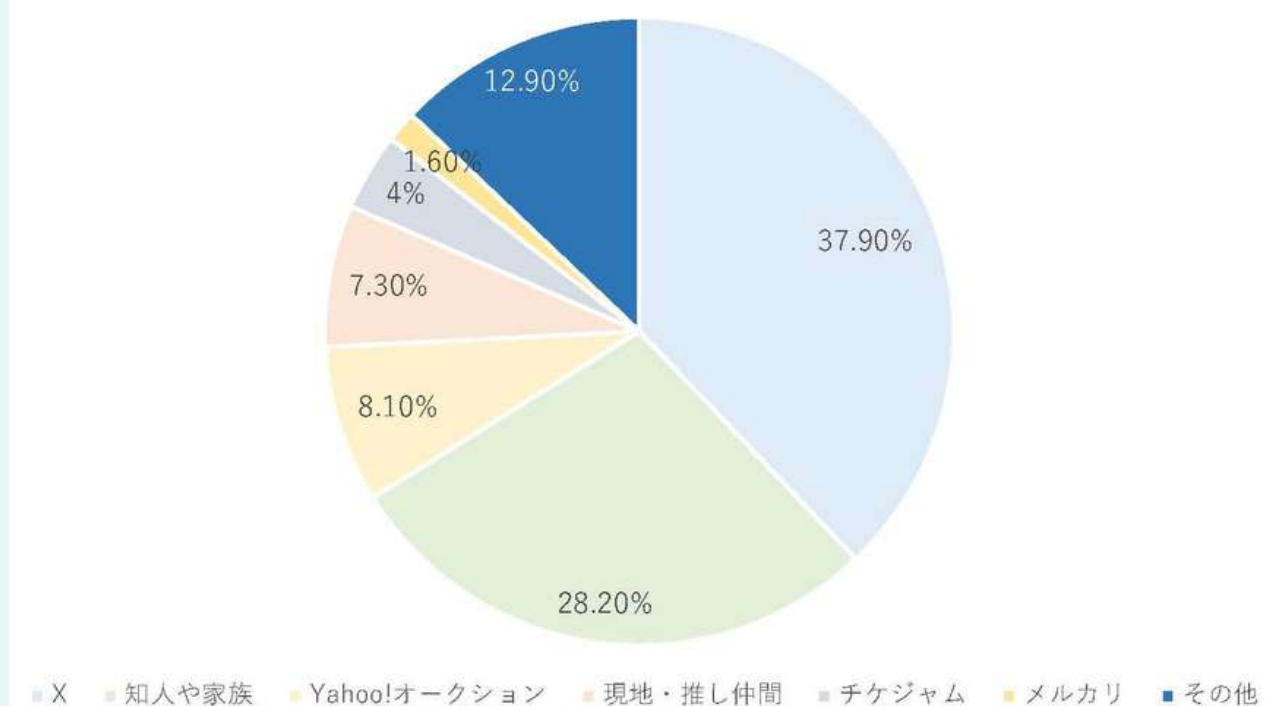
②チケット転売時に様々なトラブルが発生している

公式リセールサービス以外でのチケット転売でのトラブル・困ったこと
(複数回答) (n=111)



チケットの転売媒体は主にX (旧Twitter) やチケジャム、メルカリとなっているが、トラブル発生リスクが懸念される。価格や個人情報等様々なトラブルが発生。安全な取引を行えるプラットフォームの広がりが求められている。

ライブ・コンサートチケットの転売を購入・受渡した媒体



出典：三菱UFJリサーチ&コンサルティング オンライン
チケットサービスの利用状況に関するアンケート結果

出典：dokodekauライブ・コンサート
チケットの転売についての調査結果

事業の目的

「ライブ同行ニーズ」「チケット転売時のトラブル」
を安全に解決し、音楽イベントの参加者増加を促進
→埼玉をはじめとした**地域の観光客増加・経済発展**を目指す



サービスの特徴

- ① ユーザー自身が参加したいイベントを探し、同行者を見つけられる
- ② チケットの譲り先を募集できる
- ③ 上記①・②からイベントの同行までをアプリ内で一貫して完了できる
- ④ ファン同士のコミュニティ機能があることで音楽の趣味が合う方を見つけられる

→上記①～④の特徴をもつことで、音楽を楽しみたい全ての方がより有意義なライブ体験をして頂けるアプリ

ターゲット

ライブに行きたいけど1人だと不安な方や推し活友達を作りたい方、
ライブ後に感想を言い合える仲間が欲しい方、チケットを譲れる人を探している方など、
特に**20代の若年層**がターゲット

ライブ・フェスに
参加することは
好きですか？

20代男女2,000人にアンケート



20代の**44%**が音楽イベント
参加を趣味とする時代に！

ライブ・フェスの同行者を
探したいと思ったことは
ありますか？

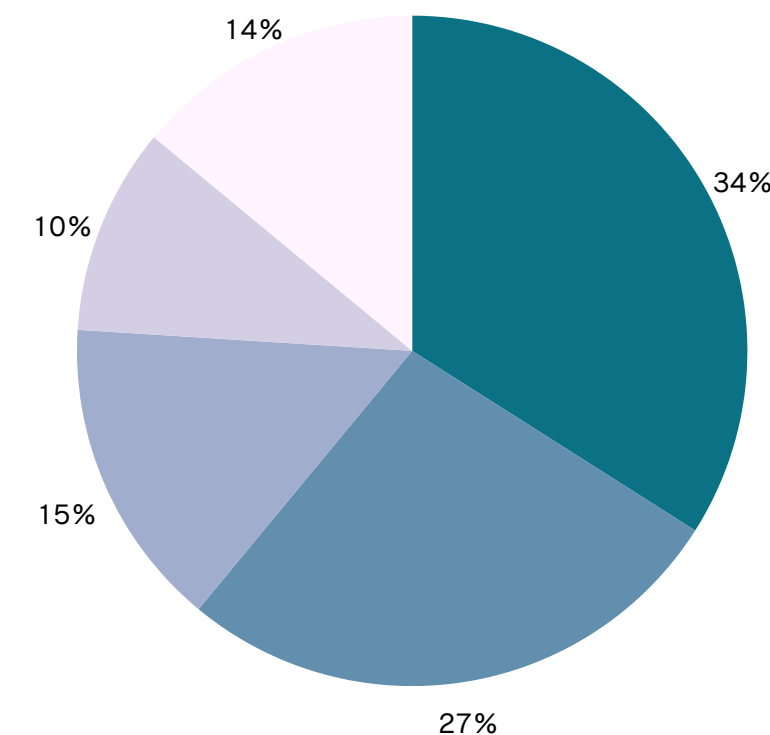
20代男女2,000人にアンケート



20代の**37%**が音楽イベント
の同行者を探したいと思っ
ている！

どのような理由で
ライブ・フェスの同行者を
探したいと思いましたか？

→同行者を探す理由は様々
「はい」と答えた732人にアンケート



- ライブに行きたいけど一人だと不安
- 身近に共通の趣味を持つ音楽仲間がいない
- ライブ後に感想を言い合う仲間が欲しい
- 一緒に行く予定だった人が行けなくなった
- その他

おすすめポイント



音楽イベントに特化



チケットのマッチング

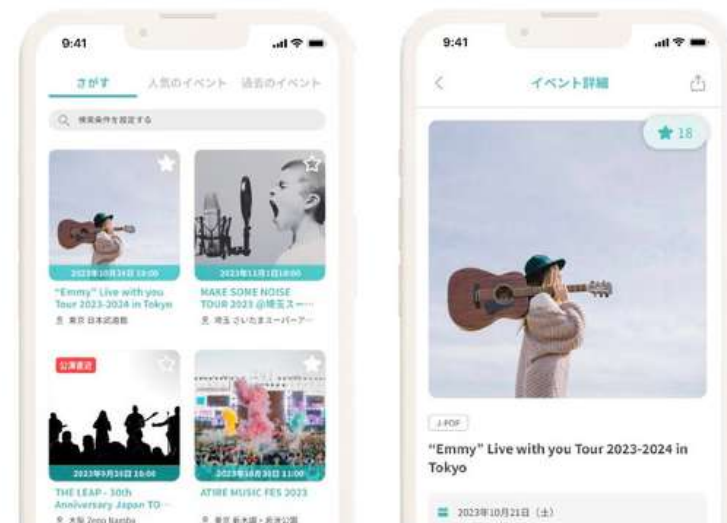


安心・安全なサービス

使い方

STEP1

気になるイベントを探しましょう



STEP2

参加中のユーザーを見てみましょう



STEP3

気になるユーザーとトークして
同伴者を探しましょう



MVP版の ビジネスモデル



月額480円でAtireに登録



サービス提供



1月15日にリリース
仮説・検証中



MVP版の利用はこちらから↑

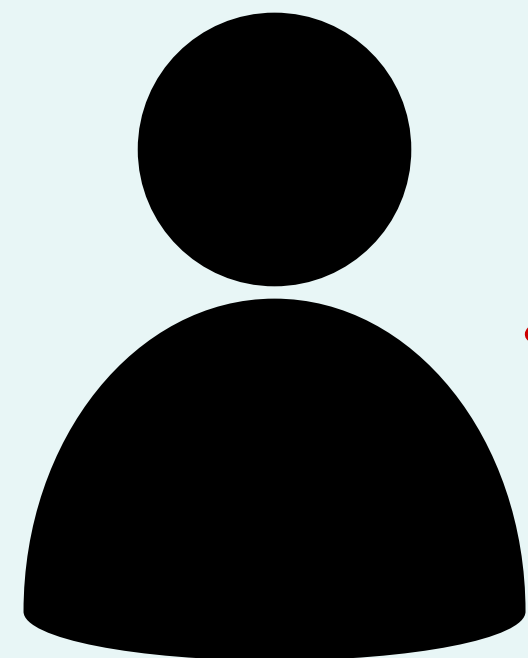
MVP版を利用するユーザーの声

イベント情報が数多く掲載
されていて行きたいイベン
トを探すのに便利。

音楽仲間がいなくて、
よく一人でライブ行ってたから、
これからたくさん活用したい。

18歳以上しか使えないから
安心して使える。

正式版の ビジネスモデル



チケットを
譲りたい
ユーザー

代金お振込み

月額480円で
Atireに登録

サービス提供

手数料5~10%



チケット送付後
イベント同行

プレリリースA調達後に
実現予定

広告収益

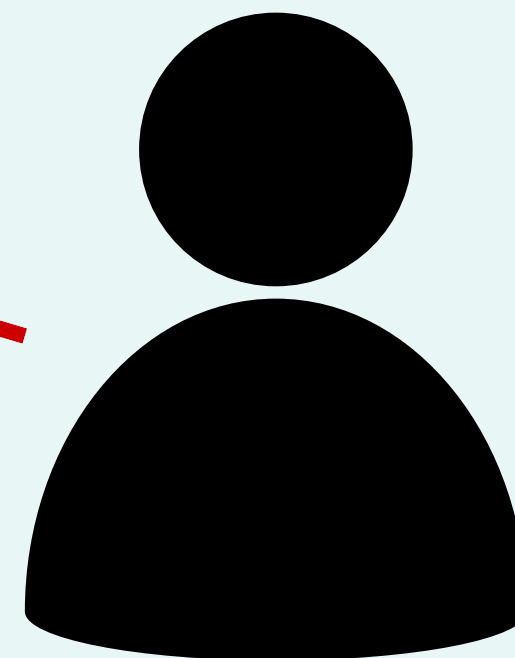
代金お預かり

月額480円で
Atireに登録

サービス提供



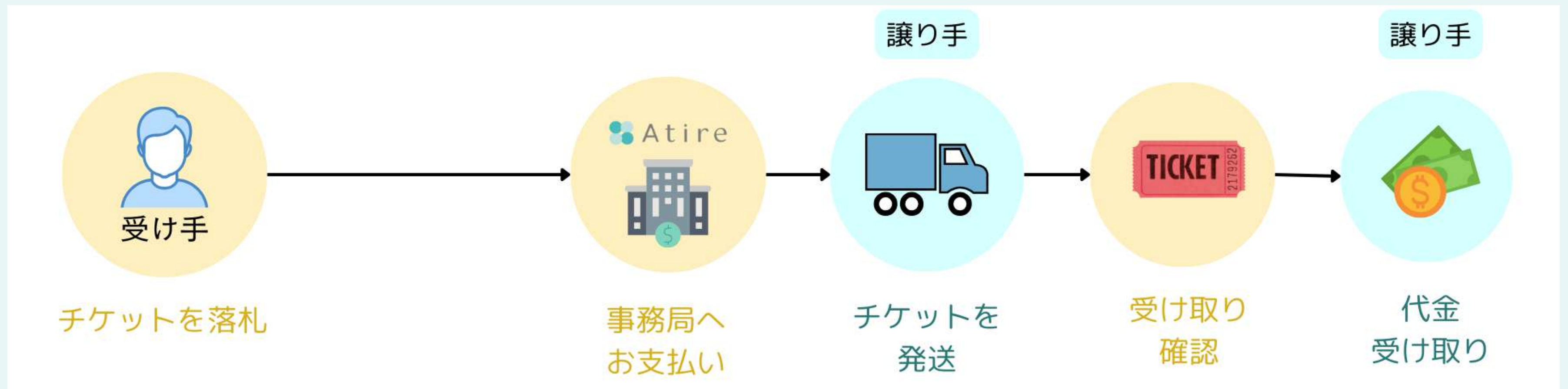
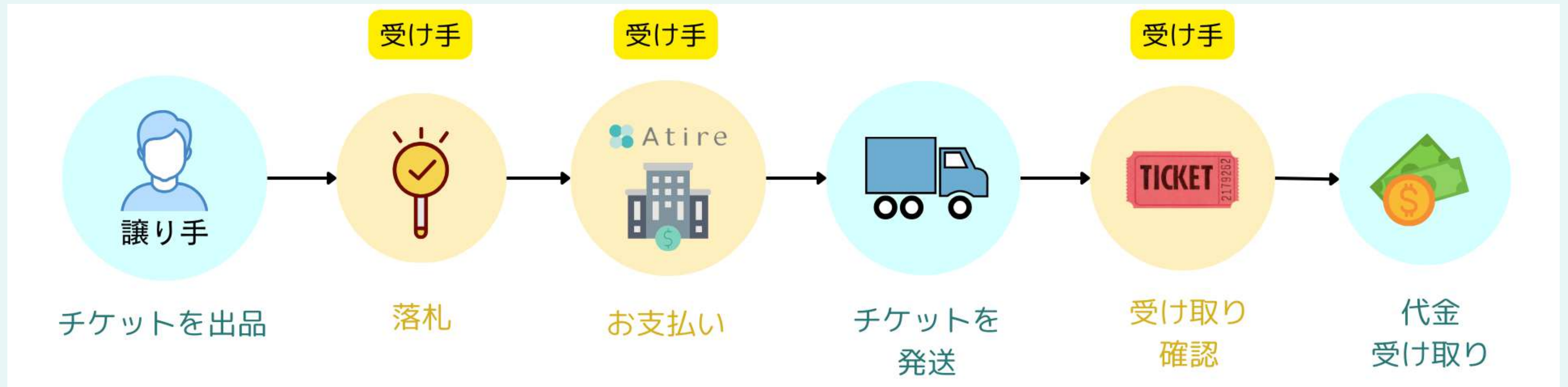
企業



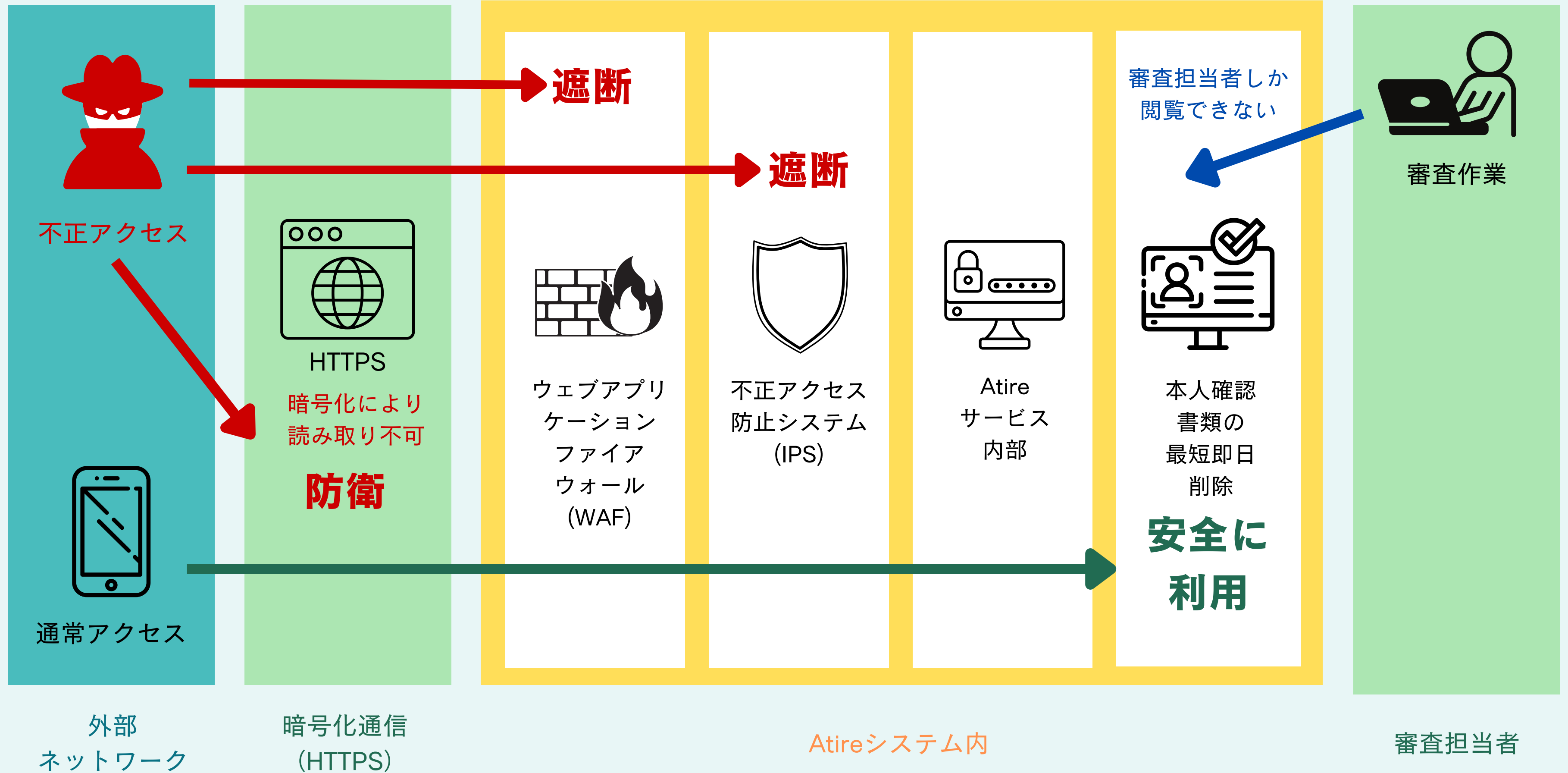
チケットを
譲ってほしい
ユーザー



チケット譲受の流れ



セキュリティ対策



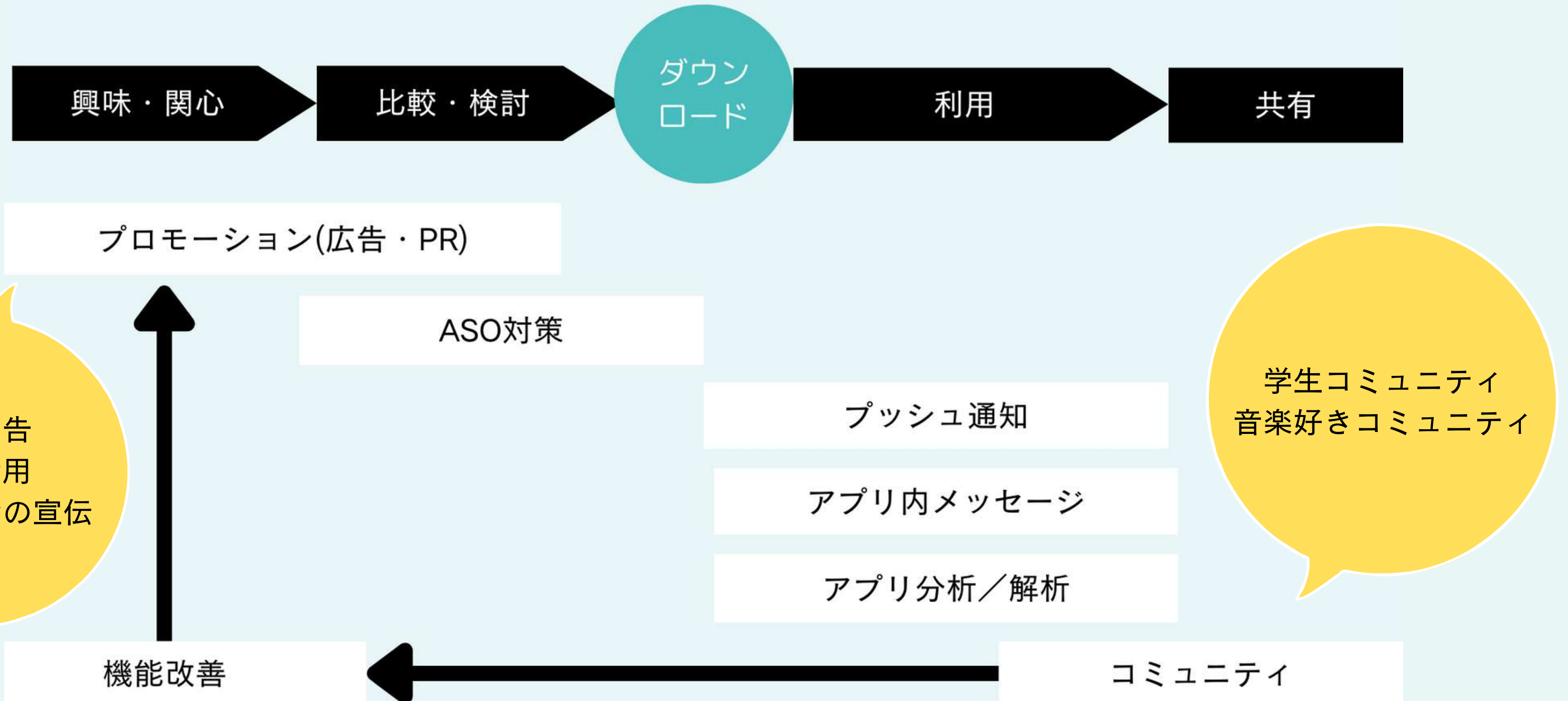
国内唯一の音楽イベント専門マッチングアプリ事業



音楽イベントに特化
チケットの譲受も可能
高い安全性

地域のコミュニティやイベント主催者との協業を図る

→地域の音楽シーンを活性化



背景にある市場

ライブ・エンタメ市場は今後も拡大が見込まれる巨大マーケット

ライブ・エンタテインメント市場規模の将来予測：ベースシナリオ



音楽イベント同行者
マッチングサービス
市場規模

160億円

*推定年間潜在ライブ同行需要×年間利用料
=270万人×6,000円
※チケット2次売買は除く

音楽SNS市場規模
2,898億円

*2022年のライブ入場者数×年間利用料
=4,831万人×6,000円
※チケット2次売買は除く

出典：ぴあ総研推計

ライブ・エンタテインメント市場規模は2019年に6,295億円と過去最大に。コロナ禍で20年は前年比8割減の1,106億円に急落するも、翌21年は3,072億円、22年は5,652億円と回復を見せ、23年はコロナ禍前を超えて、過去最高を更新すると予想されている。

3000億円規模の市場でNo.1

→新時代の「総合エンターテインメント企業」へ

	シード(現在)	プレシリーズA	シリーズA	シリーズB	シリーズC
プレ時価総額	1	3	10	30	90
ポスト時価総額	1.1	3.4	12	40	110
調達額	0.1	0.4	2	10	20
クローズ日	2024/5/15	2024/9/15	2025/1/15	2026/1/15	2027/1/15
プロダクト状況	MVP版の 開発・リリース	MVP版の仮説 検証、正式版 開発	正式版リリー ス、正式版の 仮説検証	機能補充	新規事業開発
売上	0	0.1	1	8	16

(単位：億円)