

ライブコマースを通じて販路拡大と地域経済の活性化に繋げ、 県内事業者の稼ぐ力を向上

採択事業者名 楽天グループ株式会社
コンソーシアム構成員 南海放送株式会社 | 株式会社LivePark

事業概要

目的

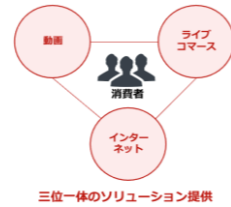
ローカル放送局のコンテンツを通じてユーザーの地域への好意度を向上させ、地産品などEC需要を喚起する仕組みを再現性のある形で構築し、かつ事業として継続させることで持続可能な産業育成スキームを実現させるための、サービスのあるべき姿、コンセプトを検証する。

課題

新規EC参入事業者にとって売上を上げるための新規顧客との接点を作る為の手段が限られる。

解決策

顧客基盤や商品力を持たない事業者との接点を創出し、新規需要を醸成する仕掛けの構築が必要。



取り組み内容

愛媛県内事業者の行動変容実現へ：持続的な事業者育成
 ↳ 勉強会実施によるライブコマース認知強化、サポート体制の構築
放送局を通じたライブ配信の進化：放送局連携による地域貢献
 ↳ サステナブル商品PR/ふるさと納税促進のためのライブコマースの実施
愛媛ECとしての差別化戦略：独自性ある新たな販売手法スキーム化
 ↳ 愛媛県産品をKOLを通じて発信



検証項目

- ・ライブコマース視聴者数、売上
- ・ライブコマース稼働率
- ・勉強会参加者満足度

取得データ

ライブ配信データ(アクセス数、視聴数、リアクション数、コメント数、売上金額、視聴者属性)、勉強会総合満足度、ライブ配信アンケート(ライブコマースに関して)

データ活用による考察・示唆

ライブコマースの実装・勉強会の実施により、延べ76県内事業者へのライブコマースへの認知獲得、延べ50万人への視聴者へのPRを行うことができた。
 一方、愛媛県のライブコマース稼働率は非常に低く、ライブコマースの実装に至るまでに背中を押しきれていない。

成果と今後

成果(含む想定)

ライブコマースをて販路拡大と地域経済の活性化に繋げることで、県内事業者の稼ぐ力を向上。また、愛媛県内のEC事業者に対する「学びの場」「実践の場」を提供し、事業者の自立自走と地域経済の担い手を育成する。

| | | 実装前 | 実装後(～今年度) | 今後3年 |
|-----|------|---|--|---|
| 定量面 | 重要指標 | <ul style="list-style-type: none"> ▶ 実装事業者数 0 ▶ 視聴数 0 | <ul style="list-style-type: none"> ▶ 実装事業者数 11 ▶ 視聴数総計 約47万人 | <ul style="list-style-type: none"> ▶ 実装事業者数 80 ▶ 視聴数 事業者の集客で50万人 |
| | 定性面 | <ul style="list-style-type: none"> ▶ 持続的な事業者育成 ▶ 放送局を主体とした地域貢献 ▶ 独自性ある新たな販売手法スキーム化 | <ul style="list-style-type: none"> ▶ 事業者の能動的なライブ配信活用 ▶ 放送局と連携した地域貢献 ▶ 県内事業者のライブ配信を通じた海外販売に対する理解促進 | <ul style="list-style-type: none"> ▶ 県内事業者のライブ配信実施率 100% ▶ 県内自治体のライブ配信に関わる予算捻出率70% ▶ 県内事業者の海外向けライブ配信実施促進 |

次年度以降の実装計画/見立て

実装の自走や継続の観点

既存のライブコマース実装事業者・勉強会参加者においては、自社でも取り入れたいという意見が半分を超えており、まずは自社でも始めることで、継続に繋げたい。

実装の拡大や新しい協業の観点

宇和島市、今治市・愛南町・西予市の協力の下、勉強会とライブコマースを開催予定。プラットフォームは弊社のものを使うことによって、事業者でライブコマースを始めることへのハードルを下げて、最終的な継続利用に繋げる。