

2022年8月4日

各位

株式会社 コマース One ホールディングス
株式会社 フューチャーショップ

フューチャーショップ、月額1万円台からライブコマースを始められる

「Live cottage」オプションサービスを9月1日リリース。本日から事前申込開始。

～ ライブの一体感と熱狂感が生む、より深い共感。欲しい！→買った！で盛り上がる新しいショッピング体験をすぐ実現！～

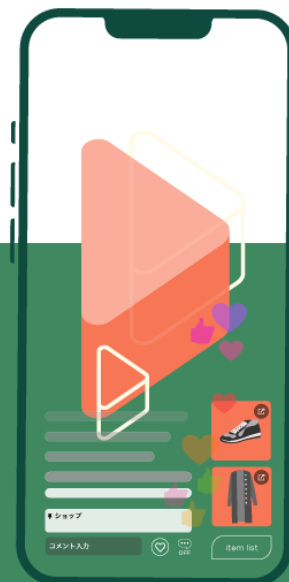
株式会社コマース One ホールディングス（本社：東京都千代田区、代表取締役：岡本 高彰、証券コード：4496）のグループ会社である、SaaS型 EC サイト構築プラットフォーム「futureshop」を提供する株式会社フューチャーショップ（本社：大阪市北区、代表取締役：星野 裕子）は、futureshop で構築された自社 EC サイト上でライブコマースを実現する「Live cottage（ライブコテージ）」オプションをリリース。本日から事前受付を開始します。（申込開始：2022年8月4日～ 提供開始：2022年9月1日～）

 Live cottage

フューチャーショップ、月額1万円台から
ライブコマースを始められる

「Live cottage」オプション

サービスを9月1日リリース。



ライブコマースを取り巻く環境と特長

巣ごもりが続き、実店舗になかなか足を運びづらい状況が続いたここ数年、新たな販売手法の1つとしてライブコマースは注目を集めています。その背景には、テレビショッピングのように「店員やバイヤー、インフルエンサーなど、人を通じて商品に関する情報を伝えることで、購入の後押しをしてくれる」メリットがまず挙げられます。

また、ライブコマースの付加価値には、「チャットなどを通じたリアルタイムで双方向のコミュニケーション」があります。

たとえば、ECでの写真やテキスト、動画以上の情報を伝える事が可能です。「この部分をもっとよく見せてください」「サイズ感はどうですか」など、あたかも実店舗で接客を受けているように、購入までの不安を解消でき、安心して購入していただくことができます。

ライブコマースは商品の魅力を伝えることはもちろん、ブランドと顧客の感情的な結びつきを強めます。ライブ配信者と参加者の間にコミュニケーションが発生することで、自社ECを運営する上で重要な「顧客のファン化」をさらに促進し、ブランドとファンの間に強い結びつきを持たせる「熱狂」を生み出す効果が期待されます。

以上から、ライブコマースは新たな販売や顧客とのコミュニケーション手法として実施する企業が年々増加しています。

ライブコマース開始へのハードル

上記に挙げたメリットがある一方、これまでライブコマースを実現するには導入や運用の際に様々なハードルがありました。

SNSプラットフォームで実施する際にはライブ配信側は手軽に開始できる反面、視聴者側は購入時にライブ視聴から離れ、ECサイトに遷移する必要があります。

ライブ視聴が中断されることで購入熱が冷めてしまい、購入せずに離脱する恐れがあります。また、ライブ配信終了時にはSNSの動画レコメンド機能により関連動画や類似する競合など、購入に集中できない情報が入ってくるなど、購入を阻むポイントが各所にあることがデメリットとして挙げられます。

また、ライブコマース専門プラットフォームを利用するためには、ある程度まとまった費用が発生します。

ライブ参加者に視聴アプリのダウンロード依頼を行ったり、管理するプラットフォームが増え、運用が煩雑になったりというお声を耳にします。一部のサービスでは商品購入時に決済がアプリ内で完結するメリットがあるものの、自社ECとは別に商品データ登録や購入後の受注処理を行う必要があります。

そのため、規模が大きくなればなるほど運用負荷が高まることが想定され、ライブコマースに本格的に取り掛かるには二の足を踏むことになります。

「Live cottage（ライブコテージ）」サービス概要

今回リリースしたライブコマース機能「Live cottage」とは、futureshop で構築された EC サイト内にライブ配信会場を設置し、自社のお客様に対してライブコマースを展開できるオプションサービスです。

「Live cottage」で配信するライブには、Web ブラウザから誰でも簡単にアクセスできます。配信準備には、機材や通信などの配信環境を揃えるのみ。あとは、オプションを申し込むだけでシステム開発を行う必要なく、ライブコマースに取り組むことが可能です。そのため、ライブコマース成功に向けた集客やコンテンツ企画業務に集中することが出来ます。また、futureshop のオプション機能として利用いただけるため、商品データの重複登録や購入後の受注処理を別途行う必要はありません。futureshop での運用手順を変更する必要がないことも、手軽に導入いただけるポイントです。

料金は月額 1 万円台から、規模に合わせた 3 つのプランをご用意しています。売上手数料は発生しません。そのため、「まずは取りかかってみる」事業者や「さらに注力したい」事業者まで、自社 EC でファンとさらにつながる 1 つの施策としてライブコマースを実施できます。

「Live cottage」の特長

1. ライブから購入完了まで、スムーズな購買体験を実現

自社 EC サイト内でライブ配信を実施できるため、誰でもアクセス可能です。手持ちのスマートフォンや PC でライブ参加から購入まで、スムーズに遷移可能です。「Live cottage」ではライブでの熱狂感を継続させたまま、視聴者を購入完了に導く仕掛けが用意されています。また、「Live cottage」は契約者専用の配信サービスですので、SNS ライブ配信終了画面に購入に集中できない情報が入る心配もありません。

2. リーズナブルな料金で、ライブコマースに取り組むことが可能

同種の他社サービスと比較して安価です。月額 1 万円台という低価格からライブコマースに取り組むことができます。ライブコマース経由での売上手数料も発生しません。

3. ライブの成果を分析できる

ライブ成功可否を判断できる材料は「参加人数」や「いいね数」だけではなく、EC 事業者が必要とする成果指標「商品クリック数」などの独自項目を確認できます。多角的な視点からライブ配信後の振り返りと改善が可能です。

4. futureshop の 1 つの機能として運用できる

決済機能付きのライブコマースシステムとは異なり、すでに futureshop に登録されている商品データを活用できます。受注データは futureshop 内に作成されます。そのため、他のシステムでの商品登録・受注処理を行う手間がありません。契約後、配信環境が揃えば手間なくすぐにライブコマースに取り組むことができます。

「Live cottage」は、以上 4 つを始めとした E コマースの可能性を広げる特長を備えています。サービス実証実験にご協力いただいた店舗様では、ライブコマースでの購入は平均 CVR が 12%、客単価 1.4 倍という結果が出ました。

サービス概要や活用事例などは、下記ページをご確認ください。

<https://livecottage-option.future-shop.jp/>

なお、本件による、2023年3月期の当社連結業績への影響は、軽微であると見込んでおります。

会社概要

■ 株式会社フューチャーショップ

フューチャーショップが提供する futureshop (<https://www.future-shop.jp/>) シリーズは、未来に向けたコマース戦略を創造する SaaS 型 EC サイト構築プラットフォームです。

国内向け futureshop は CMS 機能 commerce creator で高いデザインカスタマイズの自由度と更新性を実現している他、ロイヤルティマーケティングに取り組める豊富な機能を有しています。オムニチャネル対応には実店舗と EC の顧客統合を行い、さらにきめ細やかなデジタルマーケティングを目的とした、O2O を実践するポイント統合、実店舗在庫表示機能も備えた「futureshop omni-channel」がご利用いただけます。

また、プラットフォーム自体の機能が充実しているだけでなく、他システムとも多数連携し、柔軟性や拡張性にも優れています。“売上を創る E コマースプラットフォーム”を目指し、プロユースに応える高機能であることにこだわり、EC 事業者さまの「やりたいこと」にとことんお応えします。

代表者	代表取締役 星野 裕子
所在地	大阪府大阪市北区大深町 4 番 20 号グランフロント大阪 タワーA 24 階
設立	2010 年 3 月 (株式会社フューチャースピリッツより分社)
事業内容	・ 電子商取引 (E コマース) 支援サービスの提供 ・ SaaS 型 EC サイト構築プラットフォーム「futureshop」企画・運営・開発
URL	https://www.future-shop.jp/

■ 株式会社コマース One ホールディングス

代表者	代表取締役 岡本 高彰
所在地	東京都千代田区四番町 6 番地 東急番町ビル
設立	2006 年 8 月
URL	https://www.cm-one.jp/