

2023 年 5 月 30 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、futureshop ユーザー限定ライブコマースオプション
「Live cottage」をすべての EC 事業者提供開始。**

～ ライブの詳細分析やスムーズな購入動線など、
黎明期から EC を支援してきたからこそ可能な機能を、より多くの EC 事業者にご提供します ～

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、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、EC 黎明期の 2003 年から 20 年、SaaS 型 EC サイト構築プラットフォーム「futureshop」を提供し続けてきています。そしてこの度、これまで「futureshop」※1 利用ユーザーのみに提供してきた自社 EC サイト内ライブコマース機能「Live cottage（ライブコテージ）」の提供対象を、すべての EC 事業者に拡大してまいります。

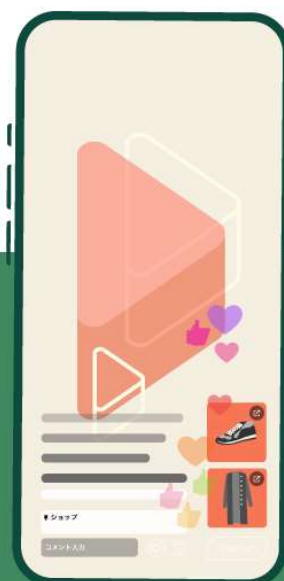
※1 利用店舗数は 2900 超（2022 年度実績）

【サービス詳細ページ】 <https://www.livecottage.jp/>

これにより「Live cottage」は futureshop シリーズのオプションサービスとしてではなく、単独のライブコマースサービスとして販売されることとなります。5 月 30 日から問い合わせ窓口を設け、サービス説明を開始。サービス提供開始は 6 月下旬～7 月初旬を予定しております。これは日本の中小企業によるライブコマース活用を促進し、ライブコマース市場を活性化させていくことを意図した取り組みです。



フューチャーショップ、
futureshop ユーザー限定
ライブコマースオプションを
「すべての EC 事業者」に提供開始



「futureshop」のオプション機能としてリリースされた後、 「futureshop ユーザー以外」の方から利用を望む問合せが多数

コロナ禍で改めて注目が集まったライブコマース。日本のライブコマース市場が拡大していく予測も出ており、大手事業者でのライブコマース活用事例が目立ち始めています。注目を集める傾向にあるのは、インフルエンサーの起用や大幅な値下げ・割引クーポンの活用等で、短時間に大きな売上を上げたケースです。

しかしインフルエンサー起用のコストや利益を考えると、中小 EC 事業者は同じ手段を取ることはできません。そもそもの配信サービス導入段階でも、コストが高い、受注処理がライブシステムと自社 EC サイトで分断されてしまうなど、ニーズに合致するサービスが無く、多くの事業者様が二の足を踏んでいる状況でした。

そこでフューチャーショップは、中小 EC 事業者の方々が事業規模に見合ったコスト感で始められ、現在の業務に沿う形での利用ができる自社 EC ライブ配信サービス「Live cottage」を、SaaS 型 EC サイト構築プラットフォーム「futureshop」のオプション機能として 2022 年 9 月にリリースいたしました。

そしてそこから約 1 年間、ご利用店舗様のライブをサポートする中で、「中小 EC 事業者こそライブコマースが必要」とより一層確信しました。実際に「futureshop ユーザー以外の方」からも利用を望む声を多くいただき、このたび提供対象をすべての EC 事業者に拡大。futureshop から独立した単独のサービスとして販売することにいたしました。

配信支援の中で見えてきた「お客様と心でつながる時間」を全 EC 事業者に

「futureshop」ご利用者様のライブ配信を見ていて、我々フューチャーショップが気付かされたことがあります。ライブ配信をすると、ライブを見に来てくださる方がいて、コメントをしてくださる方がいる。そのお店や商品のことが昔から好きで、長年に渡り買っていたいただいていた方々が存在している。出演者の方や社内の方がライブ中に入ってくるコメントを通じて、“そういった方々の存在”を肌身で実感をされている光景がありました。

食品 紀州有田みかん 早和果樹園様



アパレル ワイシャツ専門店 ozie様



バイク用アパレル motorimoda様



ナイトウェア バジマ屋 IZUMM様



ライブコマースが取り上げられる際の多くが、「売上」にフォーカスしたものです。しかし実際の現場に関わることで、配信者側にかけてあげられないエモーショナルな体験が起きていると気付かされました。そしてそれを視聴しているお客様にとっても、ライブという場はお客様自身の想いを伝えられる、「感情を伴った体験」の場所になっていることが見えてきました。

日頃の電話やメールでの顧客対応だけでは生まれ得ないコミュニケーションが、ライブを通じて起こり、お互いの心がつながる時間が共有されている。そんなライブコマース体験は、これからの中小企業がお客様に選ばれていく上で、「これが大切になってくる」と確信できるものでした。このような体験が、より多くの中小 EC 事業者とお客様の間で交わされることを実現したいと考え、サービス提供対象を拡大いたしました。

中小 EC 事業者にとっての使いやすさを追及。導入しやすい・改善しやすい・買いやすいライブコマースを提供。

導入しやすい・続けやすい価格設定。自社 EC ライブコマースを月額 3 万円台で無料配信枠も

現在、同様の自社ライブコマースソリューションを提供しているサービスの料金体系は、月額数万円～10 万円以上の価格帯に加え、配信量に応じた従量課金体系や売上手数料が発生する料金体系で提供されています。

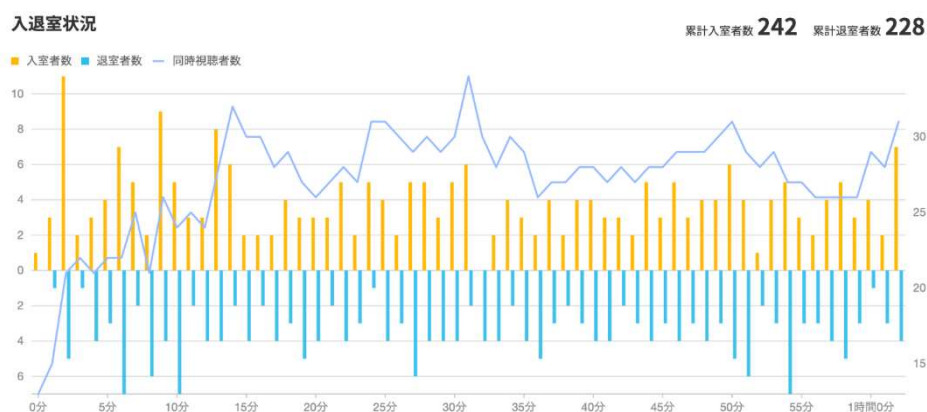
「Live cottage」は月額 3 万円台で無料配信枠が毎月付与され、売上手数料も発生しないため、低価格のランニングコストで自社ライブに取り組むことができます。



改善に繋げやすいレポート機能。蓄積されたデータと経験が、企業にとっての大きな財産に

貴重な人的リソースを無駄にしないように、一回一回のライブ施策の是非を定量データで分析できるようにしました。

SNS ライブは分析できない、「いつ入室が増え、いつ退室されてしまったのか」「ライブを經由して、商品サムネイルがどれくらいクリックされたのか」などをリアルタイムに分析することができます。



【ライブコマース分析機能について】 <https://www.livecottage.jp/analytics/>

定量データだけではありません。SNS ライブのアーカイブ動画では消えてしまうライブ中の「視聴者コメント」も、「Live cottage」では後から振り返ることができるようになっており、定性データでライブを振り返ることも可能です。

コメント一覧 絞り込み ▾

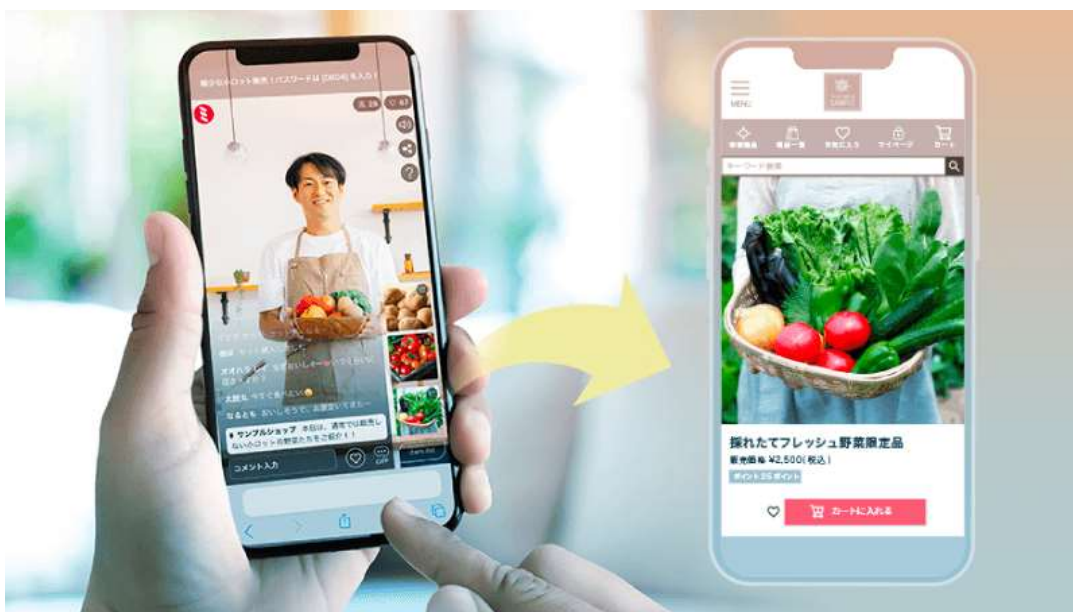
<input type="checkbox"/>	ニックネーム	コメント	種別	投稿日時
<input type="checkbox"/>	あゆみ	ブルーがグリーンか悩むー	視聴者	2022/10/18 18:50:37
<input type="checkbox"/>	Yuki	イエローもかわいいなあ	視聴者	2022/10/18 18:50:36
<input type="checkbox"/>	みゆ	迷ったけど2枚とも買いました！	視聴者	2022/10/18 18:50:30

定量データ・定性データの両方から、「どういったトークスクリプトであれば視聴者が興味を持ち続け、どのタイミングで興味を失い、退室してしまうのか？」という分析を重ねることができます。そこで蓄積されたライブ配信のノウハウ、ひいては商品・ブランドの見せ方のノウハウは、事業者にとって一生ものの貴重な財産です。

視聴者にとって買いやすい設計。ライブ視聴から商品ページ閲覧・購入完了までスムーズな動線を。

SNS ライブコマースで課題となるのが、ライブ配信から購入への動線が切れてしまうこと。ライブで紹介された商品が気になっても、商品ページを見に行くためにはライブから離脱しなくてはなりません。

自社 EC ライブコマース型の「Live cottage」では、ライブ視聴画面に商品サムネイルが表示され、タップすればそのまま商品の詳細を確認することができます。購入したいと思った瞬間を逃さず、そのまま購入画面へ導きます。



サービス詳細・お問い合わせについては、下記のページをご確認ください。

ライブコマース機能「Live cottage」専用サイト：<https://www.livecottage.jp/>

コテージでともに過ごすような、心地の良い時間と空間を。
サービス名「Live cottage (ライブコテージ)」に込めた想い。



ライブ配信という「同じ時を過ごす体験」を通じて、既存顧客、特に「常連・ファン層」と呼ばれる方々とのエンゲージメントを高めていき、長期的な関係性を醸成していくことが、中小 EC 事業者にとってのライブコマースの役割だと考えています。それはまるでコテージのような小さな空間にお客様をお招きして、同じものが好きな人と同じ時間を共有しているような心地の良い体験。今回リリースするライブコマースサービスでそのような「心がつながる体験」が生まれることを願って、「Live cottage (ライブコテージ)」と名付けました。

代表コメント：コミュニティの醸成と将来を見据えた取り組み。

コロナ禍になり実店舗での営業ができなくなった事業者が、Instagram でのライブ配信に挑戦されるのを拝見する機会がありました。実際にライブが始まると、出演者の方とお客様の間でのコミュニケーションだけでなく、お客様同士での交流も盛んに発生し、これはライブ配信でしか実現できないコミュニケーションであることを感じさせられる出来事でした。

今後の EC 事業者様にとって「コミュニティ」の醸成が、より重要になると考えている中で、ライブ配信は欠かせないコミュニケーション手段になると確信し、ライブコマース機能「Live cottage」をリリースするに至りました。そして、この度、futureshop ユーザー様だけでなく、すべての EC 事業者様へ提供させていただく運びとなりました。

これから先、ライブコマースの活用が浸透していくと予測されている状況で、早めにそのスキルを磨いておくことは、EC 事業者の成長に必ずつながってくるものと考えています。「Live cottage」を通じて、感情を軸としたファン同士がつながりあえるコミュニティを醸成し、ブランドの将来を見据えてお客様との良好な関係を築いていただければと考えています。

株式会社フューチャーショップ 代表取締役
星野 裕子

なお、本件による、2024 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。

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	<ul style="list-style-type: none">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	東京都千代田区九段北 4 丁目 2-1 市ヶ谷スクエアビル
設立	2006 年 8 月
URL	https://www.cm-one.jp/