

▼第一部 ライブコマースの基礎知識 (15:00~16:00)

- ライブコマースとは
- 広告/SEO/SNS とライブ施策の比較
- SNS ライブとライブコマースの違い



講師：稲生 達哉 氏

株式会社フューチャーショップ

新規事業企画室 サービスプロデューサー / ライブコマースディレクター

Web 制作会社でディレクターとしてキャリアを積んだ後、2012 年に株式会社フューチャーショップにジョインし EC の世界へ。「futureshop」ユーザー2900 店舗の EC サイト相談を毎日対応した経験を生かし、自社 EC 事業者のための講座「futureshop ACADEMY」を立ち上げ、企画および講師を担当。

EC 事業者からの個別相談や新規営業も経て、「今、必要とされていること」を感じ取りながら、EC サイト担当者のためのメディア「E-Commerce Magazine」の立ち上げと執筆、各種セミナーの企画運営を実施。コロナ禍には、オンラインセミナーの構築と運営を体系化した後、現在は新規事業企画室にてライブコマースのソリューション企画開発とライブ配信ノウハウの提供に従事。

▼第二部 ライブコマース先行事例とディスカッション（16：00～17：30）

●中小企業 EC のライブコマース活用の現状と可能性（※10分）

（第一部を踏まえた酒匂氏×稲生氏のセッション）



酒匂 雄二氏

株式会社ユウキノイン代表取締役

大阪産業創造館 経営相談室 経営サポーター

ゲームクリエイター専攻後、ネット通販会社、ゲーム会社を経て紳士アパレル SPA 入社。

EC の店長・生産管理・実店舗・卸売を統括。

SNS を活用し、広告費をゼロにしながら自社店舗の売上を 2 年で 400% に成長、自社通販サイトは 2017 年、イーコマース事業協会（EBS）主催の「第 9 回全国ネットショップグランプリ」で準グランプリを受賞。自社の成功事例を共有するべく異業種交流会を有志と設立し、セミナー講師、他社 EC サイトの構築・企画・SEO を手掛けるように。

2020 年 1 月、ユウキノイン設立。

ネットショップ担当者フォーラムなどに連載を持つ。大阪産業創造館の経営サポーターとして、これまで 200 社以上の経営相談に従事している。

EC と SEO の専門家として、企業の個性を見極め、SNS 運用だけでなく、ライブコマースや新たな手段を積極的に取り入れるなどの多くの中小企業とともに取り組みを進めている。

●事例企業① 製造卸業×EC（※20分）



株式会社 富士屋製菓本舗

URL : <https://www.rakumameya.com/>

Instagram URL : <https://www.instagram.com/fujiyaseikahonpo/>

大正二年（1913年）創業の老舗豆菓子メーカー。大阪府富田林市に本社を構え、三代にわたって伝統の技術を受け継ぎ、現在では自社ブランド「楽豆屋」を通じて、製造から包装まで一貫して自社で行い、百貨店やテレビショッピングでの販売、さらには、まだ通販を行う企業が少なかった時代からECサイトの運営。現在は、ライブコマースにも積極的に取り組んでおり、顧客目線で最適な施策を展開。

豆菓子を通じて、日本の伝統文化を次世代に伝えるための活動にも取り組んでいる。



北野 雅江 氏

富士屋製菓本舗の3代目社長北野 登己郎氏と結婚後、豆菓子製造以外の業務に従事し、ネットショップの運営から商品開発、テレビショッピングでの実演販売、大阪や東京の百貨店での催事販売など、多岐にわたる業務を担当。

また、ECサイトの運営や、ライブコマースを通じてリアルとオンラインでお客様との接点を作るなど富士屋製菓本舗の「なんでも屋さん」として活躍。

PR TIMES 主催のプレスリリースアワード2021の「ヒューマン賞」を受賞するなど様々な情報発信を通して富士屋製菓本舗を全国、世界に発信する活動に日々取り組んでいる。

●事例企業② 企画・販売業×店舗×EC（※20分）



株式会社玉造温泉まちデコ 玉造温泉美肌研究所姫ラボ

URL：<https://www.hime-labo.com/>

ライブ配信ページ：[https://www.hime-labo.com/f/live\\_tamanavi](https://www.hime-labo.com/f/live_tamanavi)

株式会社 玉造温泉まちデコは 2007 年設立。玉造温泉の活性化を目的として、玉造温泉の旅館や土産店などの社長が出資して設立されたまちづくり企業。

美肌・姫神の湯 玉造温泉のブランド化を進めるために、松江市が実施する「松江ブランド開発事業」として誕生した温泉コスメ『姫ラボ』は 2010 年に誕生後、1 年目に約 100 万円／年の売り上げだったが 10 年目の 2019 年は 1 億 7 千万円／年と人気コスメブランドに成長。

順調に業績を伸ばす中、2020 年春に新型コロナウイルスの感染症の拡大によって、玉造温泉を訪れる観光客が激減、お客さまと出会う方法を考えた結果ライブコマースに挑戦、現在では、毎月第 2 金曜日の 19:30 から約 1 時間を配信し、同時接続で 100～150 人ほどの視聴者を誇る。



神門 葵 氏

松江市生まれ。岡山県内の大学を卒業後、玉造温泉まちデコへ入社。

温泉水を使った化粧品の販売を担当。

2020 年より動画配信やライブコマースを担当し、現在では出演者、企画者として

「たまナビ LIVE」「姫ともライブ」「姫旅ロケ～まちぶら～」という 3 つの番組を担当。

「今、一番楽しい仕事はなんですか？」と聞かれたら「ライブ」と答えるほど、

ライブコマースを通し、視聴者さんが喜ぶ企画を考え日々玉造温泉の活性化を第一に考え魅力発信に努めている。