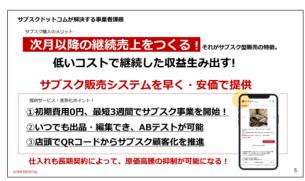
株式会社プロズアンドシーオーは、サブスクを利用した地方創生プランを提供する企業です。具体的にはサブスク専門の出展型ECモールである「サブスクドットコム」の運営により、地方自治体の創生プランを提供しています。この長期収益をつくるサブスクシステムによって、地元企業を元気にして、地方創生に役立てようとするサービスになっています。同社代表取締役の中村厚哉氏に本サービスと地方創生の取り組みについて説明していただきました。

## point F

#### 全国に魅力的な商品を出展型ECモールで販売し、継続収益を!

同社のサブスクドットコムは、いつでもどこでもお得なサブスク商品が買える出展型ECモールだ。簡単にいうと「楽天市場のサブスク版」のようなイメージだろう。毎月定額で自動決済するサブスクであるため、商品やサービスを安価かつ便利に購入したり、利用したりすることが可能だ。もちろん利用者側は、契約後に購入のスキップや解約がいつでも簡単に行える。



本サービスは、日本全国に眠る郷土料理や名産品、逸品などを比較しながらチョイスすることで、都会で手に入りにくい地方の商品が定期的に届くようになる。また、地域文化を知ることで、その土地へ観光に行ったり、移住したりするような契機にもなるだろう。

一方、地域の事業者側がサブスク型販売を導入すると、継続的な安定収益を生み出せるというメリットがある。本サービスは、初期費用ゼロで、経験がなくても最短3週間でサブスク事業をスタートすることができる。

実際のサイトでは、商品を効果的に売り出すためのインターフェイスを作るABテストなども可能で、さらにQRコードからの顧客づくりの仕組みも提供している。

商品の仕入れについては、長期契約を結ぶことで、原価の高騰を抑えながら安い商品の販売が行えるだろう。サブスクドットコムの具体的な利用料金は1社あたりの出展料が月額3万3000円(税込)からとなっており、販売手数料として標品が売れると数%が徴収される。

# point

### 物産展や販売会など、リアル出品時にQRコードで継続顧客を獲得

現在のようにビジネスが首都圏に一極集中する中で、地域産業の活性化を進めることは重要だ。そこで同社では、地元企業が自らの力で活力を見出せる仕組みを提供する。リアルな店舗や物産展、販売会など従来の販売手法では収益が安定せず、観光客の集客によっても差が出てくる。そこで店舗に来た顧客に対しても、サブスク購入をしてもらう。地元に帰った顧客がリピーターとなれば、ストック収益を見込めるようになるだろう。特にお酒やお米など、持ち帰るのに重い商品などは、サブスクで月替わりに商品購入を促すチャンスにもなるはずだ。

物産展・販売会へ出店する前に「サブスクドットコム」へ商品を掲載、商品ページURLへリンク するQRコードを利用して、物産展・販売会の会場でサブスク販売! - 香川県の讃岐うどん店様の事例 -







物産展・販売会へ参加すればするほど 固定収益の確保 が可能になります!

具体的なサブスクDX化のイメージは以下の通りだ。まず出展事業者はサブスクドットコムのモール販売と同時に、物産展や販売会などでリアル出品した際に、通常販売と併せてサブスク販売をオススメする。そこからECサイトに誘導してサブスク販売を行う。

たとえば、香川県の讃岐うどん店では、物産展で小皿で試食品を提供し、気に入ってもらったらQRコードですぐに顧客の獲得につなげられたという。

政府が地方創生を強化する流れの中で、各自治体の商工課、振興課、観光課、 道の駅、アンテナショップ運営部署などと連携することで、地域企業が自助努力で 継続収益を獲得できるように取り組んでいく。

### 問合せ先

-般社団法人SDGsデジタル社会推進機構(ODS)



※お問い合わせの際には「ウェビナー通信を見た」とお伝えください



株式会社プロズアンド ルーオーの取り組みを見る



株式会社プロズアンドシーオー 代表取締役 中村 厚哉 氏

総合広告代理店にて営業部長〜デジタルマーケティング部長を経て、データベースマーケティングを行う事業会社へ経営参加。2022年5月に独立、サブスク専門ECモール「サブスクドットコム」構築し事業を展開。