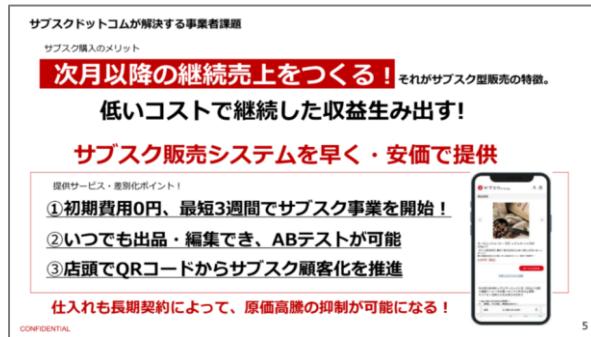


株式会社プロズアンドシーオーは、サブスクを利用した地方創生プランを提供する企業です。具体的にはサブスク専門の出展型ECモールである「サブスクドットコム」の運営により、地方自治体の創生プランを提供しています。この長期収益をつくるサブスクシステムによって、地元企業を元気にして、地方創生に役立てようとするサービスになっています。同社 代表取締役の中村厚哉氏に本サービスと地方創生の取り組みについて説明していただきました。

point 全国に眠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。



サブスクドットコムが解決する事業者課題
サブスク購入のメリット
次月以降の継続売上をつくる！ それがサブスク販売の特徴。
低いコストで継続した収益生み出す!
サブスク販売システムを早く・安価で提供
提供サービス：差別化ポイント！
①初期費用0円、最短3週間でサブスク事業を開始！
②いつでも出品・編集でき、ABテストが可能
③店頭でQRコードからサブスク顧客化を推進
仕入れも長期契約によって、原価高騰の抑制が可能になる！
CONFIDENTIAL

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き数%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。

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。



物産展・販売会へ参加すればほど 固定収益の確保 が可能になります！

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。



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。

問合せ先

一般社団法人SDGsデジタル社会推進機構(ODS)

info@ods.or.jp

※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シーオーの取り組みを見る