

各社のライブコマース(ライブ配信)の現状

企業名/ECサイト名称	取扱い商材	実施・継続有無	開始日時/配信頻度	配信時間
カリモク家具/カリモク家具オンラインショップ	家具	無	— ※知見がない	—
フレーバー/Re:CENO(リセノ)	家具	有(継続なし)	20年5月/2回程度	40分程度
NOYES/ノイエス	ソファ	無	— ※価値が見いだせない	—
友安製作所/スタイルダート	インテリア	有(継続なし)	— ※購買層が異なる	—
ミサワ/unico(ウニコ)公式通販サイト	インテリア	有	20年4月/月1回程度	30分程度
リビングハウス/リビングハウス公式通販	インテリア	有	20年7月/月1回程度	30分程度
リグナ/リグナ	インテリア	有	20年10月/毎週木曜	15~30分程度
サンワカンパニー/サンワカンパニー	住設・建材	有(継続なし)	20年4月/4回程度	10~20分程度
コアラスリープジャパン/コアラ	寝具・家具	有	20年3月/月2回程度	60分程度

ライブコマースに手応え
視聴者との一体感、ノウハウ蓄積へ本紙調査 住設・インテリアEC
ライブコマース取り組み状況

本紙はこのほど、住設やインテリアのEC事業者がライブコマースやライブ配信への取り組み状況を調査した。回答のあった9社はともに20年3月以降から開始しており、ECへのコンバージョン率に手応えを感じている一方で、人材、配信時間、内容、事前告知などに課題を感じている事業者も多かった。取り組んでいく中でノウハウの蓄積を目指しており、配信側と視聴者との一体感がCVを高める一つの要因になっている。

各社が配信で使用しているのは「インスタライブ」だ。インスタグラムのフォロワー数が、視聴者数や配信後の閲覧数のベースにな

ライブコマース(ライブ配信)の課題

企業名	課題
フレーバー	専属人員がないため、計画的な運用ができない
ミサワ	限られた人数だが、頻度を増やしていくこと
リビングハウス	閲覧数獲得のため告知
リグナ	配信内容の選定
サンワカンパニー	生配信する価値/リソース不足(人員)
コアラスリープジャパン	配信コンテンツの立案

配信時間も視聴数に影響を与えているという。15分程度の短い配信よりも、30~40分程度の長い内容のほうが効果的とする企業が目立った。ただ、販促を狙って配信しても、購入に直接結び付くとは限らないのが現状のようだ。

現在のところ、ライブ配信の専属スタッフを置いている企業は少ない。ECサイト「リグナ」を運営するリグナ(本社東京)は、「配信中に視聴者のコメントなどに対応したことで購入につながった」と(同社)と回答。「リビングハウスの公式通販」を運営するリグナ(本社東京)も、「配信を見ながら顧客からECに問い合わせがあった。視聴者が伸びた。曜日や時間帯を選定しているため、常に業務を行う専属スタッフの必要性を感じていないためだ。」「知見やノウハウを蓄積できるまでは担当の変更はしない」との回答もあった。

また、流動的に取り組んでいる企業が多い。

対話型で視聴者増加

「コアラ」をネット通販展開するコアラスリープジャパン(本社東京)は、「エンゲージメントの高いインフルエンサーをゲストとして招くことで成果が出ている」と(同社)とコメント。配信内容が一方通行にならないように、視聴者との対話を重視した取り組みが購買に結びついているようだ。

「リグナ」は、「配信内容が視聴者の興味を引くように工夫している」と(同社)とコメント。配信内容が「家具や家具ブランド」の事業者によると、定点カメラによる配信は離脱率が高く、動きがある配信に切り替えることで、離脱率が低下したという。

配信側が、何をどのように伝えるかという手法よりも、住宅商材は創造性が求められるアイテムが多い。視聴側と一体になる配信内容がCVを高める要素になりそうだ。

インスタグラム フォロワー数(12月7日時点)

※フォロワー数1万人以上対象

企業名/インスタグラムアカウント	フォロワー数
ベガコーポレーション/lowya_official	59.4万人
ミサワ/unico fan	45.7万人
フレーバー/receno.interior	11.2万人
サンワカンパニー/sanwacompany	7.3万人
ツールボックス/r_toolbox	4.7万人
コアラスリープジャパン/koala.jp	3.1万人
カリモク家具/karimoku_official	2.4万人
NOYES/noyes_sofa100	1.6万人
リグナ/rignajp	1.4万人
リビングハウス/livinghouse_official	1.1万人

日本ネット
経済新聞

Nihon Net Keizai Shimbun

2020年12月10日号

(週刊・毎週木曜日発行)

第0622号

発行所 日本流通産業新聞社 亀岡大郡取材班グループ
〒103-0026 東京都中央区日本橋兜町11-11 ニッセンビル2F
TEL 03(3669)3421(代表) http://www.bci.co.jp
年間購読料 24,095円(税込) 記事・デザインの無断転載を禁じます。

Stream
ECサイト運営
20年の実績・信頼
ストリームの3PL

物流でお困りの際は →

ストリーム 3PL



今週号の主な内容

ストリーム、EC売上24.7%増

3面

アズワン、EC売上20%増

4面

楽天、店舗向け「SDGs」セミナー

5面

エニグモ 金田、谷口 両氏に聞く

12面