

令和3年度（補正予算）

関係人口創出・拡大のための対流促進事業 （中間支援組織の提案型モデル事業）

事業の実施結果 （概要）

団体名	U-Bito JAPAN株式会社
事業名	「地域住民と都市部住民を繋ぐ、特産品・イベントのプロデュース協業及びライブコマース事業（くまデジ）」

- 自社マッチングサイト「くまリンク」を活用して、特産品・イベントの開発や事業化にかかわる人材を地域外から募り、マーケティングやDXで地域との協業を促した。
- 実施の際には、自治体・大学などと連携したライブ配信・ライブコマースを行いながら、事業の持続的な拡大に取り組んだ。

主な活動内容

1. ライブ配信・ライブコマース研修（座学）の実施

- 熊本県菊池市・上天草市を対象として、地域事業者(計20名)、九州産業大学生（計22名）向けに研修会・フィールドワークを開催。大学生も、ライブ配信中に商品説明を実践。
- ライブ配信とは？ライブコマースとは？なぜ有効なデジタルツールなのか どのようなアプリを使うのかなど基礎的なことを学ぶ座学を行った。
- 研修会には、地域おこし協力隊にも参加してもらうことで、任期終了後も定住できるよう、生業の設計開発も試験的に実施（その後、1名がライバーとしてデビュー）。

2. ライブ配信・ライブコマース体験会（現地フィールドワーク）の実施

- 上記1の対象者に、座学だけでなく、実際に体感してもらう体験会を開催して、どのようなアプリを活用して、ライブ配信・ライブコマースで地域の情報発信やPRを行っていくのか、各自の事業としての活用を検討した。その後、店舗での販売体験を実施し、自治体職員も参加のもと、デジタルツールの活用方法を知ってもらう機会の提供を行った。
- 都市と地域をつなぐ、「地域コーディネーター」に地域側の地域資源の発掘を依頼した。その後、地域のオリジナルギフトセットを作ってもらいライブ配信・ライブコマースアプリを活用して都市部住民へ販売した。

主な成果

1. 参加者や地域の声

- ライブ配信視聴者（都市部住民）：「熊本」を知る良い機会となった」「実際に行ってみたい」「通常のネットより、ライブ配信だと生産者の魅力やこだわりが伝わってきて良かった」
- 研修会・体験会の参加者（大学生、地域事業者）：「何気ない日常が配信コンテンツになるとは思わなかった」「自分も配信をやってみたい（実際に4件実施）」
- 地域事業者からは、「アフィリエイト契約してほしい」「卸値で提供するので委託販売をお願いしたい」などのご要望も頂いた。

2. 事業を通じて得られた気づきや知見

- コロナ禍において、地域の日常をライブ配信を通じて知ることができ、かつ、その地域の商品も買える仕組みはビジネスに有効であるとともに、継続的な関わりを持つことにつながると確認できた。
- 情報発信を課題とする自治体には、役立つデジタルの仕組みであると感じた。短時間で購買意欲のある視聴者への宣伝効果もある。



研修会に参加した地域事業者の店舗で一緒にライブ配信で商品販売（約200人視聴中）

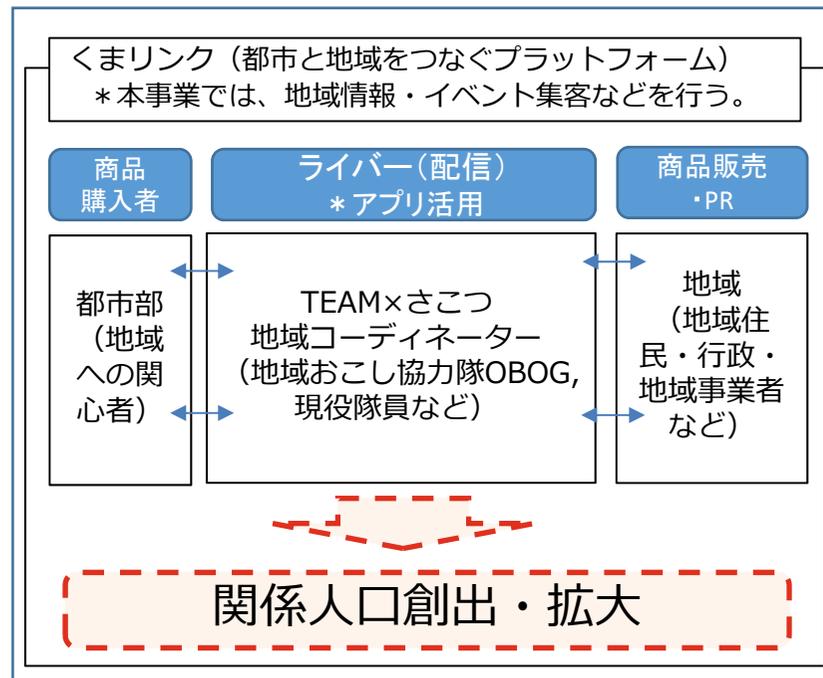


地域オリジナルギフトセット説明、販売中（1.5時間10セット完売）

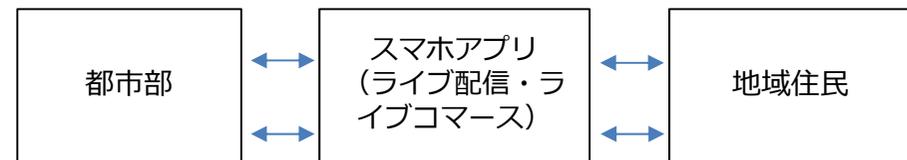


ライブコマース「200円でイルカに餌やり代行」

事業実施体制・関係機関



団体名	役割
熊本県上天草市	地域事業者紹介、広報
熊本県菊池市	地域事業者紹介、広報
九州産業大学	共同研究、講義、フィールドワーク ライブ配信・コマース体験・補助
TEAM×さコツ	ライブ配信事業者 (ライバー)
地域おこし協力隊	ライブ配信・コマースの実行者
地域コーディネーター	地域資源、魅力を発掘し、都市と地域を繋ぐ



デジタル分野に関する取組状況

- 都市と地域を継続的につなぐプラットフォームである「くまリンク」を活用することにより、イベント構築やライバーの増加を通じて多数の地域資源を再発掘できた。また、地域の価値を上げることも可能であり、ライブ配信・ライブコマースを活用できる地域コーディネーターの（人財）育成を行い、地域資源の活用を行うことで、実績の向上及び収益化が可能となる。
- アプリごとの利用者を把握し、効果的なアプリを活用し、誰でもライブ配信・ライブコマースが活用できるよう研修・体験会で工夫した。
- 留意点として、スマホでの通信量がかかるため、環境整備が必要である。
- ライブ配信・ライブコマースの有効性が確認できたため、国内だけでなく、日本の文化の国外への情報伝達も可能と考えている。



くまリンク
<https://kuma-link.com/>



デジタルを活用した
 日本（食）文化
 （和菓子）の魅力発信
 （熊本県菊池市）

次年度以降の事業展開

1. 関係人口の持続的な参画や創出・拡大に向けた工夫

- ・ くまリンクを活用した都市と地域をつなぐ継続活用、コンテンツの充実。
- ・ 高校、大学などの教育機関と連携したITリテラシー向上や、ライバー人材（財）の育成・普及活動の実施。
- ・ 各地域にライバー（Ex:地域おこし協力隊、キーパーソン）を配置し、地域の魅力を最大限に発揮できるようライブ配信・コマースを活用。

2. 地域側（受入側）主体の持続的な参画に向けた工夫

- ・ 地域コーディネーターが地域の魅力ある資源を地域の通訳者として都市部へつなげる取組を行うとともに、魅力ある配信コンテンツになる地域資源を活用した商品開発も実施。
- ・ 地域外から移住している地域おこし協力隊を活用することで、都市部と地域の橋渡しを行う地域コーディネーターになれる研修や人材（財）育成を実施。

事業内容	2023年						2023年		
	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月
取り組み①									
ライブコマースを活用した関係人口創出・拡大									
取り組み②									
地域特産物の商品化～拡販のためのプロジェクト協業									



自立・自走化にあたっての課題

- ・ ライブ配信・ライブコマースを活用して情報発信するライバーやYoutuberは増加傾向にあるが、地方創生、地域おこしに活用される事例はまだ少ない。
- ・ そのため、大学・高校などと連携して、次世代の若者を対象とした人材（財）育成を行い、地域からIT活用人材（財）を輩出していく流れを構築する必要がある。
- ・ 既に高校から依頼があるため、次年度、特別授業として実施していく予定である。
- ・ また、今回、大学との共同研究でライブ配信・ライブコマースの講義＋フィールドワークのパッケージができたため、研修パッケージとして教育機関や自治体向けに提供していく。

	費目 * 単位(千円)	R5	R6	R7
支出	・システム運営費 (ライブコマース利用料、くまリンクサーバー代維持費)@40,000円/月×12ヶ月	480	480	480
	・ギフトセット商品仕入代 (年2回:お中元、お歳暮) @600円×3個セット×100セット×2回	360	720 (200セット)	1,080 (300セット)
収入	ライブコマースによる売上 (R5:@1000円×3個セット×100セット×2回)	600	1,200 (200セット)	1,800 (300セット)
	くまリンク活用したライブコマース研修(座学+実践)1泊2日 @300,000円(旅費別途)×10地域開催	3,000	3,000	3,000