

2022年9月8日

“とっておき”が買えるライブ配信型ショッピングサービス
「目利き市場」がスタート！
地域と消費者をリアルタイムでつなぐ新しい形の購買体験

総合企画・総合広告の株式会社スコープ（本社所在地：東京都千代田区／代表取締役社長：横山繁、以下当社）は、自宅にしながら地方の臨場感を味わい、地産商品を購入することができるネットショッピング型サービス「目利き市場」をプロデュースいたします。普段はあまり訪れることができない市場の生鮮品や地元住民だけが知るおいしいものなど、現地の「目利き人」が選ぶとっておきの商品をライブ配信で全国にお届けするものです。これまでテストマーケティングを重ねてきた同サービスを、2022年9月10日(土)よりスタートいたします。



「目利き市場」とは

消費者・地域事業者・飲食店への新たな食の支援を目的として立ち上げた、ライブコマースとSNSを使用した視聴者参加型のネットショッピングサービスです。鮮度の高い地産品や地元で話題のグルメなど希少価値の高い商品を、地域の人が出演し、現地からライブ配信で紹介。視聴者は自宅できつろぎながら、臨場感あるショッピングを楽しむことができます。

「お客さまにまだ見ぬ感動を届けたい」との思いから、「目利き市場」では確かな目で厳選した商品のみを販売することをポリシーにしています。商品の選定と紹介を行うのは、当社が定義する「目利き人」たち。目利きのプロがおすすめる逸品を集めた、オリジナリティーの高いサービスです。

当社が掲げる「目利き人」の定義

1. 地域の皆さまが周知し、その道に精通したプロの目を持っている人。
2. 何十年もその道一筋でこだわり続ける、熟練の目を持っている人。
3. その道の有資格者・研究者で、大ベテランの専門的な目を持っている人。

テストマーケティングの実施

サービスを開始するにあたり、和歌山県田辺市にご協力いただき、2022年4月よりテストマーケティングを行いました。

実績一覧

【第1回】2022年4月13日(水) 配信

【配信場所】和歌山県田辺市上秋津「はつやま鮮魚店」

【販売会社】はつやま鮮魚店様：地産食材を知り尽くし、鮮魚からオードブルまで幅広い商品を提供。

「イベントのケータリングや弁当ならここ！」といわれる地域の頼れる存在。

【販売商品】うつぼの鍋4人前セット・厳選干物4種セット

【目利き人】初山徹さん（はつやま鮮魚店店主）



うつぼ鍋セット（商品一例）



ライブ配信の様子

【第2回】2022年6月11日(土) ライブ配信

【配信場所】和歌山県田辺市上芳養「株式会社日向屋」梅畑

【販売会社】株式会社日向屋様：耕作放棄地、鳥獣害被害、高齢化による担い手不足などの地域課題に対し、「関わるみんなが笑顔になる未来」を描きながら活動する地域に愛される農家チーム。

【販売商品】紀州南高梅（完熟梅・青梅）

【目利き人】岡本和宜さん(株式会社日向屋代表)、田中和広さん(TEAM HINATA/地域おこし協力隊)



南高梅



ライブ配信の様子

【第3回】2022年7月13日(水) ライブ配信

【配信場所】和歌山県田辺市高雄「アンディアーモ！」

【販売会社】株式会社モリカワ様：ほしいものがそろう、地域に根付いた創業95年の老舗食品商社。

【販売会社】株式会社たがみ様：米屋でありながら、町づくりまで頼まれたものは何でもつくる町の相談役。

【販売商品】厳選茶粥セット（川添茶・熊野米）

【目利き人】森川真帆さん(株式モリカワ取締役)、田上雅人さん(株式会社たがみ代表取締役)、土井隆司さん(アンディアーモ！オーナーシェフ)



厳選茶粥セット



ライブ配信の様子

【第4回】2022年7月23日(土) ライブ配信

【配信場所】和歌山県田辺市上芳養「株式会社日向屋」バレンシアオレンジ畑

【販売会社】株式会社日向屋様

【販売商品】国産バレンシアオレンジ

【目利き人】 岡本和宜さん(株式会社日向屋代表)、 田中和広さん(Team HINATA/地域おこし協力隊)



国産バレンシアオレンジ



ライブ配信の様子

ご協力いただいた事業者様からのコメント

■第2回、第4回実施 株式会社日向屋様

【第2回商品(梅)の選定理由】

通年での販売が可能な梅干しに対し、生梅は旬の6月しか提供できません。大きな特徴は甘くフルーティーな香り。この時期にしか味わえない感動を他の地域の皆さんにも感じて欲しいとの思いで選びました。

【第4回商品(バレンシアオレンジ)の選定理由】

まずは国産オレンジの存在を知っていただくとともに、和歌山では四季折々で特徴的な柑橘類がたくさん収穫されることをお伝えしたいです。みかん＝温州みかんのイメージが強いですが、通年提供できることをPRしていきます。

【ライブコマースの感想】

商品の発信や地域を知ってもらうには最適な方法です。紹介する私たちも楽しくて、現地の生の声をリアルタイムで発信できることに大きなメリットを感じます。今後、ライブコマースの視聴者が収穫体験などで現地を訪れてくれるようになれば言うことなしです！

■第3回実施 株式会社モリカワ様

【商品の選定理由】

紀南の観光地・白浜で栽培される「川添茶」は、地元でも知る人が少ない高品質なお茶です。しかし、後継者不足で守り続けることが難しいのが現状です。この手塩に掛けて育てられた茶葉とともに紹介するのは、地元のブランド米「熊野米」。和歌山のソウルフードである「茶がゆ」のレシピを添えてお届けします。

[ライブコマースの感想]

不特定多数の目に見えない方々に向けての商品案内はとても緊張しましたが、私たちの普段の雰囲気や自然に出る方言が、「目利き市場」の面白さでもあると思いました。和歌山にはまだ多くの地産商品があるので、ぜひまた地元感満載でご紹介させていただきたいです。

テストマーケティングに和歌山県田辺市を選んだ理由

田辺市は関係人口づくりを積極的に実践している地域で、地域課題の解決を目指す実践型研修プログラム「ことらぼ」(<https://hatarakikata.design/koto-collabo/>／企画・運営：株式会社日本能率協会マネジメントセンター)、関係人口講座「たなコトアカデミー」(<https://sotokoto-online.jp/local/10458/>／企画・運営：株式会社ソトコト・プラネット)を通じて出会いました。そして、田辺市職員の方や地元事業者の皆さまはじめ多くの魅力ある方々が、自分ごと以上に地域のために取り組む姿に大変感銘を受け、少しでも課題解決の一助になりたいとの思いでテストマーケティングをお願いしました。

和歌山県 田辺市たなべ営業室 鍋屋氏よりメッセージ

たなべ未来創造塾修了生など地域事業者たちと都市圏の皆さんがつながり「目利き市場」がスタートしたことは、行政としても地域課題解決の視点から大変心強く、関係人口の可能性を感じずにはいられません。

普段は「生産量が少ない」などの理由で流通することのなかった地元の逸品を全国の皆さまにお届けできることはもとより、リアルタイムで対話しながら作り手の思いまでも伝えられる「目利き市場」という新しい挑戦は、地方を元気にしてくれるものになると期待しています。

今後の展開

和歌山県田辺市でのスタートを皮切りに、全国各地でのサービス展開を視野に入れて活動していきます。市場でのフードロス削減、梱包材や物流の効率化による環境への配慮など、SDGsへの取り組みも進めていく予定です。

「目利き市場」を通じてエリアの関係人口が一人でも増えるよう、より良いサービスの運営に努めてまいります。

出店していただける事業者の方も募集中です。

お問い合わせをお待ちしております。

【サービスURL】

「目利き市場」公式ホームページ：<https://mekikiichiba.com/>

「目利き市場」お問い合わせフォーム：<https://mekikiichiba.com/contact/>

「目利き市場」公式Instagram：<https://www.instagram.com/mekikiichiba/>

「目利き市場」公式LINEアカウント：

https://linevroom.line.me/user/_dQla0dLRkWpBgr1OhejdnYVfi2jPYoS2kgiSukg

株式会社スコープは、コーポレートスローガン「価値を創造して、実現しつづける、企画集団」のもと、社会や企業を取り巻くあらゆる課題に正面から生活者視点で向き合い、時代の変化に柔軟かつ迅速に対応した新たな価値・サービスを提供し続けてまいります。

【会社概要】

株式会社スコープ

代表取締役社長：横山 繁

設立：1989年4月1日

所在地：東京都千代田区富士見2-10-2 28階

事業内容：総合企画業務、総合広告・販売促進業務

ホームページ：<https://www.scope-inc.co.jp>

本プレスリリースに関するお問い合わせ先

株式会社スコープ「目利き市場」事務局

お問い合わせフォーム <https://mekikiichiba.com/contact/>