

【報道関係者各位】

2021年11月10日

Oisixのサブスク顧客獲得のノウハウを活かした新事業 サブスク特化型オフラインプロモーション支援サービス「スペアド」を開始 ～対面販促でネット広告並みの販促効率を実現～

食品のサブスクリプションサービスを提供するオイシックス・ラ・大地株式会社(本社:東京都品川区、代表取締役社長:高島 宏平、以下「当社」)は、ビジネスソリューション事業の新サービスとして、サブスク特化型のオフラインプロモーションを支援する「スペアド」(<https://space-ad.oisixradaichi.co.jp/>)を本年11月10日(水)より提供開始します。

サブスクリプションサービスは、定期的に商品やサービスが利用できることで、暮らしを豊かにしたり、便利にしたりするといった付加価値により、2023年には1.4兆円(※1)を超える市場規模へ成長するといわれています。一方で、継続的に利用していただく顧客の獲得に難しさがあります。

当社のオフラインでの新規顧客獲得で培った適正な獲得コストと高いLTV(※2)を実現する顧客獲得ノウハウを活かし、サブスクリプションサービスを提供する企業を中心に、商業施設、ターミナル駅などのスペースを活用した、対面型・体験型のオフラインチャネルプロモーションを支援いたします。「スペアド」事業は、3年後に売上50億円を目指します。



▲「スペアド」ロゴ

■ サブスク×オフラインチャネル販促のマーケットポテンシャル

サブスクリプションサービスは、ここ数年で多くの企業が参入し、2023年に1.4兆円を超える市場規模への成長が予測されています。

コロナ禍において、多くの企業がオンラインチャネルにプロモーションをシフトした影響により、WEBでの広告出稿コストの高騰が続いており、適正なプロモーション費用での獲得目標の達成が難しい状況となっています。そのような中、当社においては、オンラインチャネルだけではなく、対面型のオフラインチャネルでの獲得もあり、今期においても第1四半期(4月ー6月)に約2.5万人増と、順調にサブスク会員が増加しています。商業施設の催事スペースなどにおいて、当社サービスの良さを対面で伝えながらオフラインでの顧客獲得も強みとし、ネット広告並みのCPO(※3)を実現しています。

■ 年間1万件以上の顧客獲得実績も!「スペアド」の強みについて

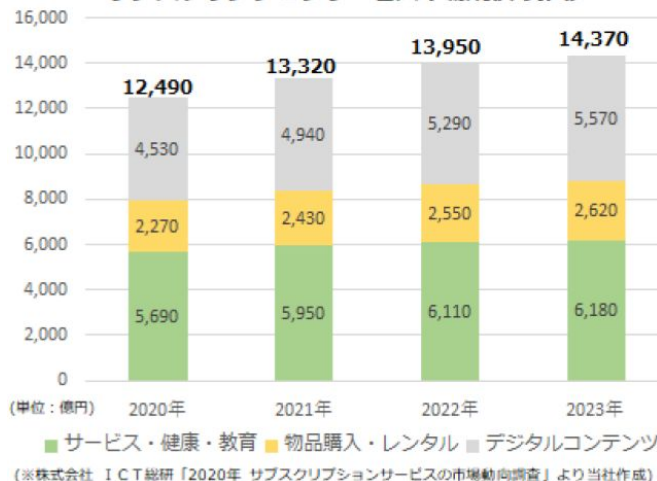
当社は、食品のサブスクリプションサービスをメインとして、「Oisix」「大地を守る会」「らでいっしゅぼーや」の主要3ブランドを運営し、約44万人のお客さまにご利用いただいています(2021年6月時点)。

「スペアド」は、当社の事業運営で培ったKPI(※4)管理を対面プロモーションに持ち込み、約2200箇所の多様な催事スペースでの開催実績に基づく開催スペースの提案などにより、効果的な顧客獲得を支援します。

「スペアド」提供開始前に先立ち、オフラインプロモーションの支援をしていた企業の中には、年間1万件以上の顧客を獲得した事例もあります。

今後AIを活用し、オフラインチャネルごとの顧客属性などの解析により、企業のニーズに応じて最適なロケーションの提案などを強化していく予定です。

サブスクリプションサービス市場規模の推移



■ 当社オフラインPRの強み

- ✓ 獲得コストと顧客LTVの徹底した管理
- ✓ Oisixでのオフライン顧客獲得
- ✓ 約2,200施設の多様な催事スペースでの開催実績

■ 「スペアド」の特長

- ① ファクトデータに基づく販売効率の可視化により効率的なオフライン広告を支援
- ② サブスクサービスのプロモーションに特化した接客スタッフの提供
- ③ 顧客属性や人流等から独自に特定したエリア特性から、ニーズに合う開催スペースの提案

本リリースに関するお問い合わせ

オイシックス・ラ・大地株式会社 広報:大熊

TEL: 050-5305-0549(直通) E-mail: publicity@oisixradaichi.co.jp

(上記内容は断りなく変更される場合があります/最新情報は上記お問合せ先までご連絡ください)

■これまでの支援実績について

当社はこれまでも、様々なサブスクリプションサービスの会員獲得業務やメーカー・代理店へのスペース手配業務などを支援してまいりました。(例:カプセル式コーヒーメーカーのカプセル定期購入サービス、健康食品や美容ドリンクの定期購入サービス、都市ガス契約切替販促、ウォーターサーバー販促など)。このような実績も踏まえ、この度「スペアド」の提供開始を決めました。

▼「スペアド」活用プロモーション例(左:ネスレ日本様、右:万田発酵様)



※1:株式会社 ICT総研「2020年 サブスクリプションサービスの市場動向調査」より

※2:LTV(Life Time Value:顧客生涯価値)

※3:CPO(Cost Per Order:顧客獲得単価)

※4:KPI(Key Performance Indicator:重要業績評価指標)

オイシックス・ラ・大地株式会社について

オイシックス・ラ・大地株式会社(代表:高島宏平)は、「Oisix」「らでいっしゅぼーや」「大地を守る会」の国内主要ブランドを通じ、安心・安全に配慮した農産物、ミールキットなどの定期宅配サービスを提供しています。子会社の買い物難民向け移動スーパー「とくし丸」や、米国でヴィーガンミールキットを展開する「Purple Carrot」も含め、食のサブスクリプションサービスを広げています。

当社は、「サステナブルリテール」(持続可能型小売業)として、サブスクリプションモデルによる受注予測や、ふぞろい品の積極活用、家庭での食品廃棄が削減できるミールキットなどを通じ、畑から食卓まで、サプライチェーン全体でフードロスゼロを目指しています。

本リリースに関するお問い合わせ

オイシックス・ラ・大地株式会社 広報:大熊

TEL: 050-5305-0549(直通) E-mail: publicity@oisixradaichi.co.jp

(上記内容は断りなく変更される場合があります/最新情報は上記お問合せ先までご連絡ください)