

【講演レポート】千葉県／千葉県 6 次産業化・農商工連携推進協議会による『令和元年度 6 次産業化・農商工連携交流会』において、当社取締役の滝川が基調講演を実施。ライブ配信により県内外から多数の聴講者を獲得

～場所の移動が不要なライブ配信が奏功し、聴講者数 257 名にまで拡大～



ライブ配信講演レポート

PR即実践

「SNSの実態や効果的なアプローチ」とは？

－ 千葉県 6 次産業化・農商工連携推進協議会 約 250 名が参加 －

ライブ配信が奏功し“リモートワーク”でも気軽に聴講可能な千葉県の試み 

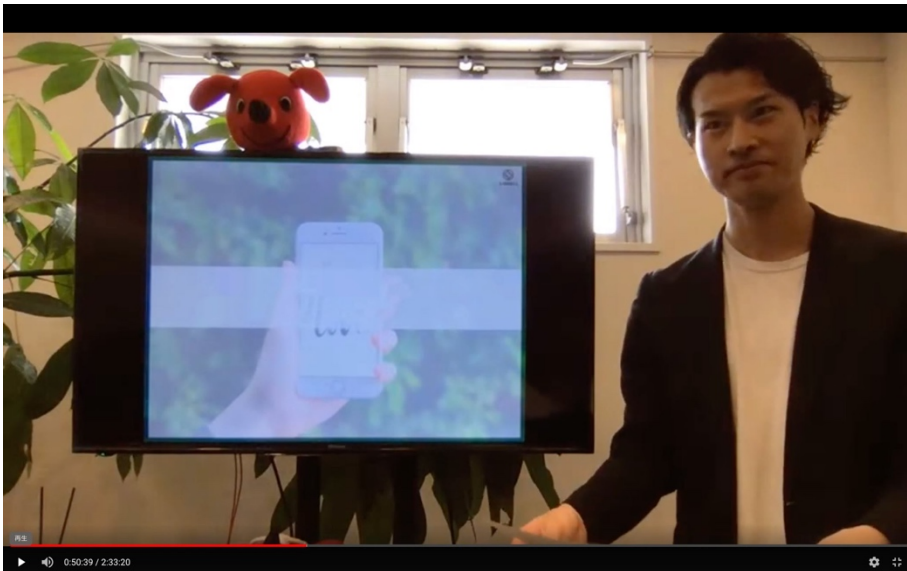
インフルエンサーをはじめとするソーシャルリレーション マーケティング事業を展開する LIDDELL 株式会社（本社：東京都渋谷区、代表取締役：福田 晃一、以下リデル）では、千葉県／千葉県 6 次産業化・農商工連携推進協議会が開催した『令和元年度 6 次産業化・農商工連携交流会』において当社取締役の滝川 将矢が SNS を用いたマーケティングの有用性について基調講演を行いました。新型コロナウイルス感染症拡大防止に配慮し、急遽ライブ配信へと変更となりましたが、結果として県内外から多数の参加が表明され、会場開催の場合 100 名規模の実施のところ、最終的に聴講者数を 257 名と大幅に拡大され高い評価をいただくこととなりました。

自社生産物のブランディングや PR に！地域の取り組みを県外にも発信！すぐ実践できる「SNS の実態や効果的なアプローチ」を当社保有のノウハウを基に講演

当社では平成 30 年度より、全国各地で農商工連携・6 次産業化における SNS マーケティングの有用性について講演を実施してまいりました。農商工連携とは、地域の基幹産業である農林水産業と商業工業等との連携および強化を推進し、相乗効果を発揮していくべくさまざまな取り組みによって地域経済の活性化を目指すものです。この度、千葉県／千葉県 6 次産業化・農商工連携推進協議会の主催により『「ブランディング」×「PR の工夫」で売上アップを目指す！』と題した『令和元年度 6 次産業化・農商工連携交流会』において、SNS マーケティングの専門家として当社取締役の滝川 将矢が基調講演を行いました。

千葉県／千葉県 6 次産業化・農商工連携推進協議会は、自社生産物のブランディング手法や SNS を活用した効

果的な PR 手法などに関心を持つ農林漁業者・商工業者・観光事業者・直売所の方々や、インフルエンサー活用などによって地域の取り組みを県外へも広く発信したい行政や団体関係者へ向け、特に「費用をかけずに」、「効果的に」、「すぐ実践できる」という点にフォーカスした具体的なノウハウの習得を目的として本交流会の開催を計画されました。そこで、当社からは『SNS を活用すると農林水産業や観光業のマーケティングはこう変わる!』というテーマのもと、参加者に普段あまりなじみのない SNS の実態や効果的なアプローチ等について、農業関係者や商工関係者の方々も簡単に導入・活用のできる実践的な内容をお話致しました。また、農業従事者のお立場から、有限会社平田観光農園の平田取締役社長によるブランディングと情報発信についても講演があり、初のライブ配信でありながらその特性を活かし、SNS を介したりリアルタイムでの質問も寄せられ充実した交流会となりました。



「視聴いただきながらリアルタイムで意見交換ができ、非常に有意義だった（滝川）」。

当社滝川への質問では、「シニアへ情報発信をしたい場合、若年層が多いイメージのインスタグラムでも活用ができるのか?」といった問いや、興味を持ったが「何から始めたらよいのか」といった質問が寄せられ、当社リサーチによる 50~60 代の利用者が全体の 20%ほど存在すること、「まずはインスタグラムアカウントを作って、参考になる投稿を見てみることから。どんな投稿内容に興味を惹かれるか、どんなハッシュタグを使っているのかなど投稿の参考にもなるはず」など具体的なアドバイスをすることもできました。平田社長も同様に、「いろいろなアカウントを見て参考にすること」をお勧めになり、聴講者からは、既にインスタグラムで人気を呼んでいる同社のいちごパフェへの高い関心も示されました。

今後ますますニーズの高まるライブ配信によるセミナーは、聴講者を飽きさせない魅力的なコンテンツや講演スタイルの追求が不可欠!

今回の取り組みについて主催の千葉県／千葉県 6 次産業化・農商工連携推進協議会からは、「ライブ配信は当課として初の取り組みだったが、質問や感想を SNS 等を活用してリアルタイムで対応するなどしたことで、視聴者からの反響もあった。今後、研修会等を開催する際の方法のひとつとして検討を続けていきたい」とのことで、時代に即した有意義な試みであったことがうかがえました。さらに独自の優位性と課題についても「千葉県は首都圏に位置しながら豊かな自然環境に恵まれ、いちご狩りなどの観光農業も盛ん。また、6 次産業化商品の主な販売先のひとつである農林水産物直売所の数は全国でも 1 位であり、こうした背景を活かして自社や自社商品のブランディングや、千葉県を訪れる観光客や消費者へいかにアプローチし効果的に PR していくかが重要になっている」とのコメントも頂戴しました。

今回の試みは、県内外からの参加者獲得やリアルタイムでの双方向によるやり取りなど実りの多い結果となりました。

した。一方で今後一層こうした機会は増えていくため、離脱のしやすい環境にあたって視聴者を飽きさせない魅力的なコンテンツや講演スタイルの工夫も必要となっていくことと思われます。

当社では今後も世の中のそうした動向やニーズを素早くキャッチし、コンテンツ制作等においても SNS マーケティングの知見も活かして貢献してまいります。

[EMERALD POST (エメラルドポスト)：個人による SNS に向けたプレスリリース配信サービス]

URL：<https://emerald-post.com/>

[SPIRIT(スピリット)：インフルエンサーマッチングプラットフォーム]

URL：<https://spirit-japan.com/>

[PRST(プロスト)：インフルエンサーによる SNS 制作運用サービス]

URL：<https://prst-sns.com/>

[FOR SURE(フォーシュア)：ファッションコミュニケーションコマース]

URL：<https://about.forsure.jp/>

[JANE JOHN (ジェーンジョン)：インフルエンサーインタビュー“インスタグラム”メディア]

Instagram：https://www.instagram.com/janejohn_jp/

[「VINYL MUSEUM (ビニールミュージアム)：共感型フォトジェニック・アート展]

URL：<http://vinyl-museum.com/>

Instagram：https://www.instagram.com/vinyl_museum/

[福田 晃一代表取締役 CEO 書籍]

「影響力を数値化 ヒットを生み出す“共感マーケティング”のすすめ」

著者名：福田 晃一 発行：日経 BP 社/発売：日経 BP マーケティング

定価：本体 1,500 円+税

ISBN：9784296101313

<Amazon 購入ページ>

<https://www.amazon.co.jp/dp/4296101315/>

[インフルエンサーアワードジャパン：インフルエンサーの感性や才能を応援し、その影響を称える。]

第4回 IAJ 特設サイト：<https://www.spirit-japan.com/influencer2019/>

[企業情報]

会社名：リデル株式会社/LIDDELL Inc.

代表者：代表取締役 CEO 福田 晃一

本社：東京都渋谷区神宮前 3-35-8 ハニービル青山 3F/4F(受付)

事業内容：(1)インフルエンサーおよびソーシャルリレーション マーケティング事業

(2)マーケティングプラットフォームの企画、開発、運営

コーポレート URL：<https://liddell.tokyo/>

採用に関して：<https://www.wantedly.com/companies/liddell/>

【お問合せ】

リデル株式会社 担当：箱石

メール：info@liddell.tokyo

電話：03-6432-9806

