



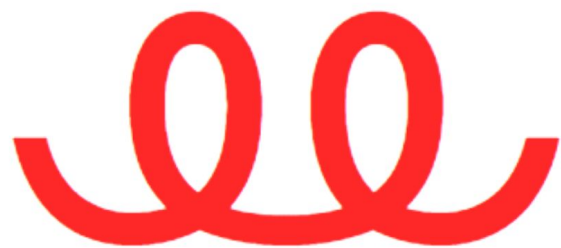
**KURU
KURU**

つぎにわたしが、くる。

和歌山クリエイター支援プロジェクト

KURU KURU
企画提案書

私たちについて



KURU

KURU

つぎにわたしが、くる。

大人より、組織より、会社より、次世代のあなたが主役になれる時代がやってきた。

今やスマホ1つさえあれば、自分の可能性を世界へ発信することができる。けれど、まだ何者でもないあなたは、多くのハードルを前に立ち止まっているかもしれない。

「知ってもらうには？」「配信機材・場所は？」

「質を上げるには？」「案件を獲得するには？」

KURUKURUは、そんな夢に向かって第一歩をスタートさせる、インフルエンサー・クリエイターをサポートするプロジェクトです。

KURUKURUのしくみ

学生クリエイターに対し「高品質な配信場所・機材の提供」と「企業との案件マッチング」の支援

和歌山発のインフルエンサーを誕生させる



【協賛企業様】
宣伝したい商品やサービスを提供



【インフルエンサーを夢見る学生たち】
自身のスマホで自由に発信
商品やサービスの紹介も自由に



【KURUKURUスタジオ】
配信場所・機材を無償で貸与
企業との案件マッチングや支援も



なぜライブ配信を支援するのか？

クリエイターエコノミーの時代



個人がそれぞれの経済圏を生み出す "未来の企業"になる

ユーザーがインターネット上で自身の作ったコンテンツを直接価値に帰ることができる時代。特定のプラットフォームに縛られずに、SNSを通じて自身のファンコミュニティを形成し、ビジネスを展開する経済のあり方を「クリエイターエコノミー」と呼び、広がりをを見せています。

近年では、動画制作案件の報酬で比較すると、単純に出演する場合と、ファンコミュニティを持つクリエイター・インフルエンサーとして出演する場合には、同じ人物でも、後者の報酬額のほうが約4倍にもなるケースがあります。

また、動画制作案件で出演・撮影・編集を自身で担当することで、外部のプロのスタッフに外注する場合に比べて、1案件あたりで受け取る報酬額が3倍以上アップしています。このように、動画制作案件についてクリエイター、インフルエンサーの収入に大きく関わる経済的な環境変化が見られます。

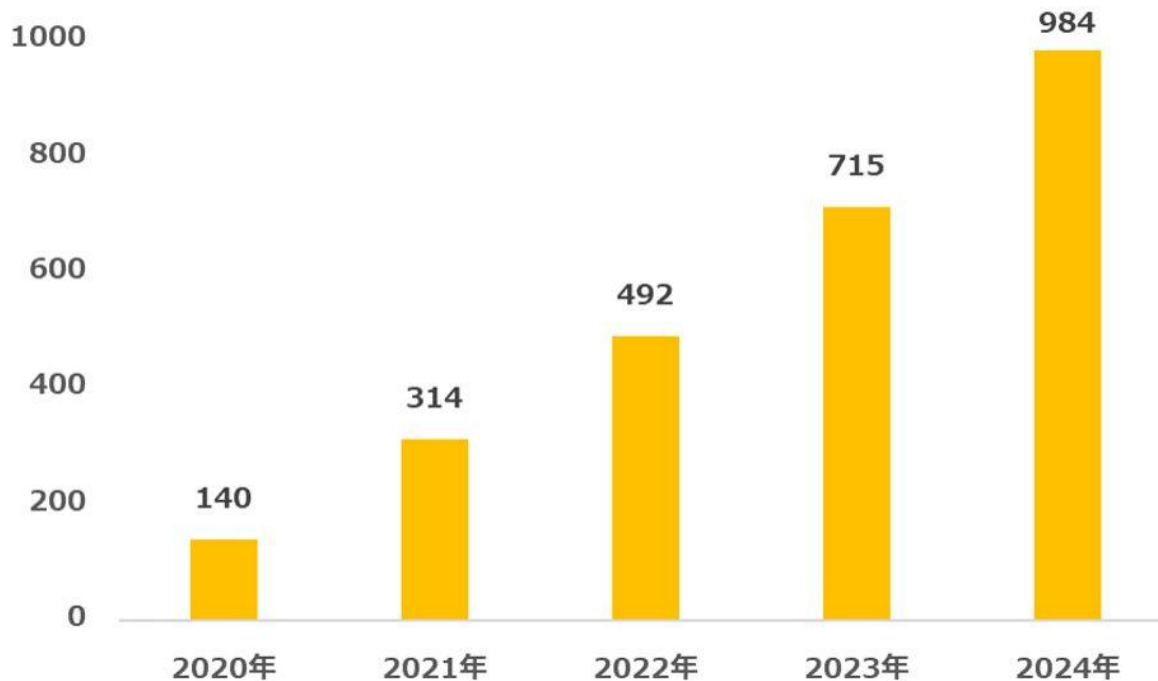
そこでKURUKURUでは、個人クリエイター・インフルエンサーを支援し、和歌山という地方においても、彼女/彼らが自由に創造でき、経済的にも活動しやすい社会環境を目指します。



ライブ配信アプリ市場の伸長

ライブ配信の市場規模は、2024年には1000億円規模にまで成長する見通し

【デジタルライブエンターテインメント市場規模予測2020年—2024年】
(単位：億円)

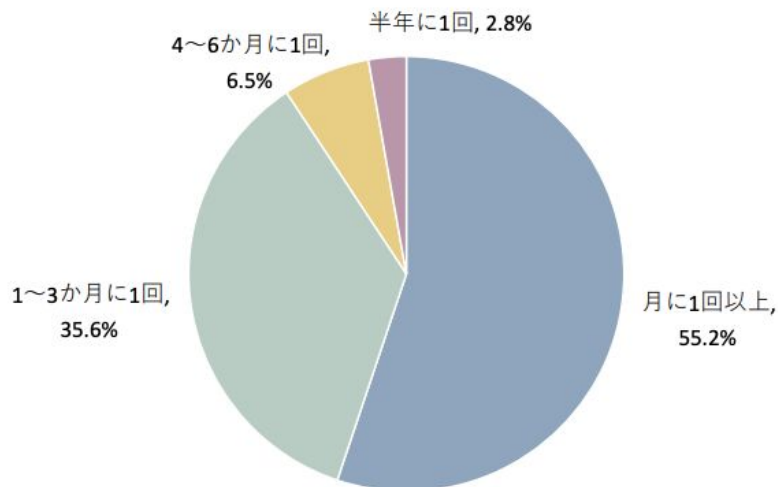


<CyberZ/OEN/デジタルインファクト調べ>

体験価値をダイレクトに伝えられる媒体

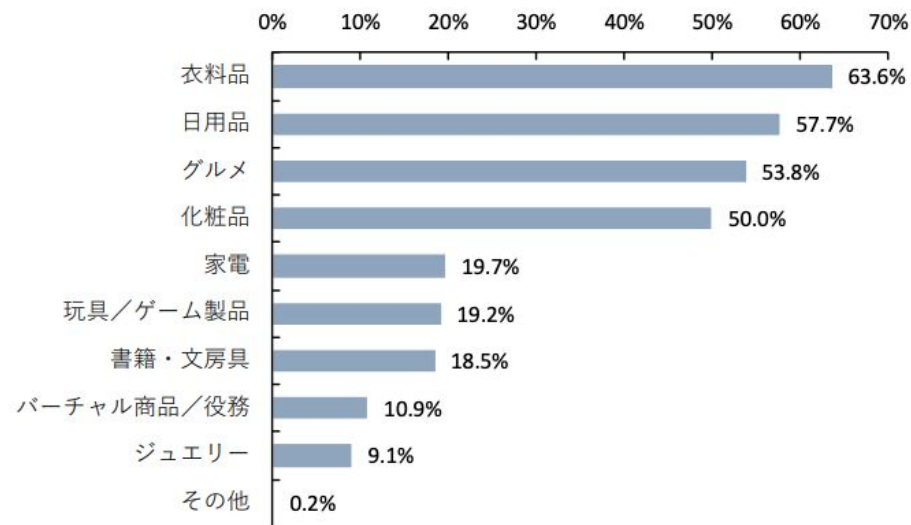
- ライブコマース先進国の中国では、半数以上の回答者が月に1回以上購入と回答
- 衣料品やグルメ、化粧品など、「実際に食べたり使用してみないと良さがわからない」商品ほど、ライブコマースとの相性がよい

ライブコマースでの購入頻度



(出所) 中国消費者協会「ライブコマースにおける消費者満足度に関するオンライン調査報告」(2020.3)

ライブコマースでの購入品(複数回答)

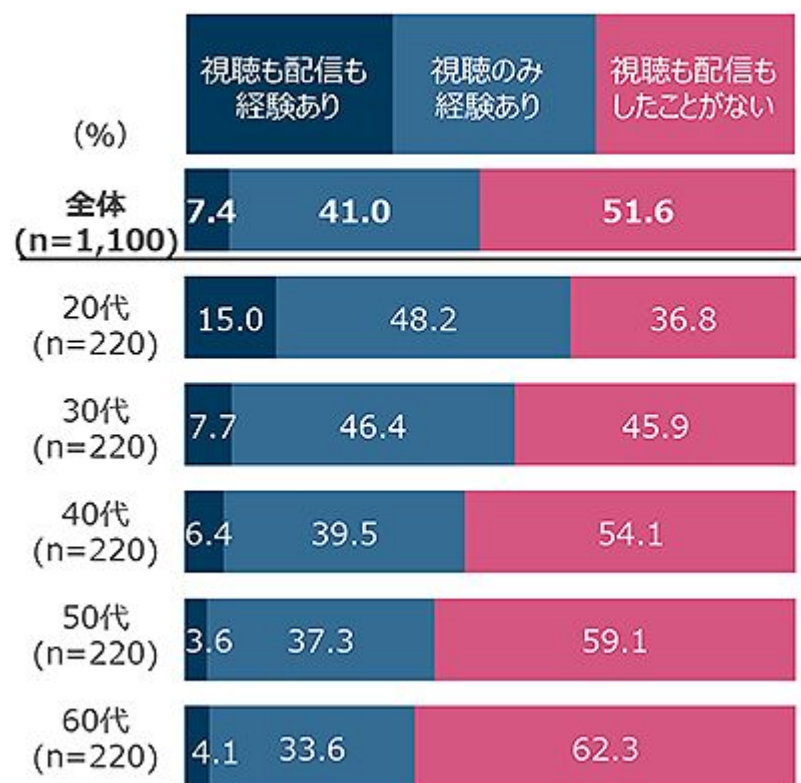


(出所) 中国消費者協会「ライブコマースにおける消費者満足度に関するオンライン調査報告」(2020.3)

ライブ配信への関心の高まり

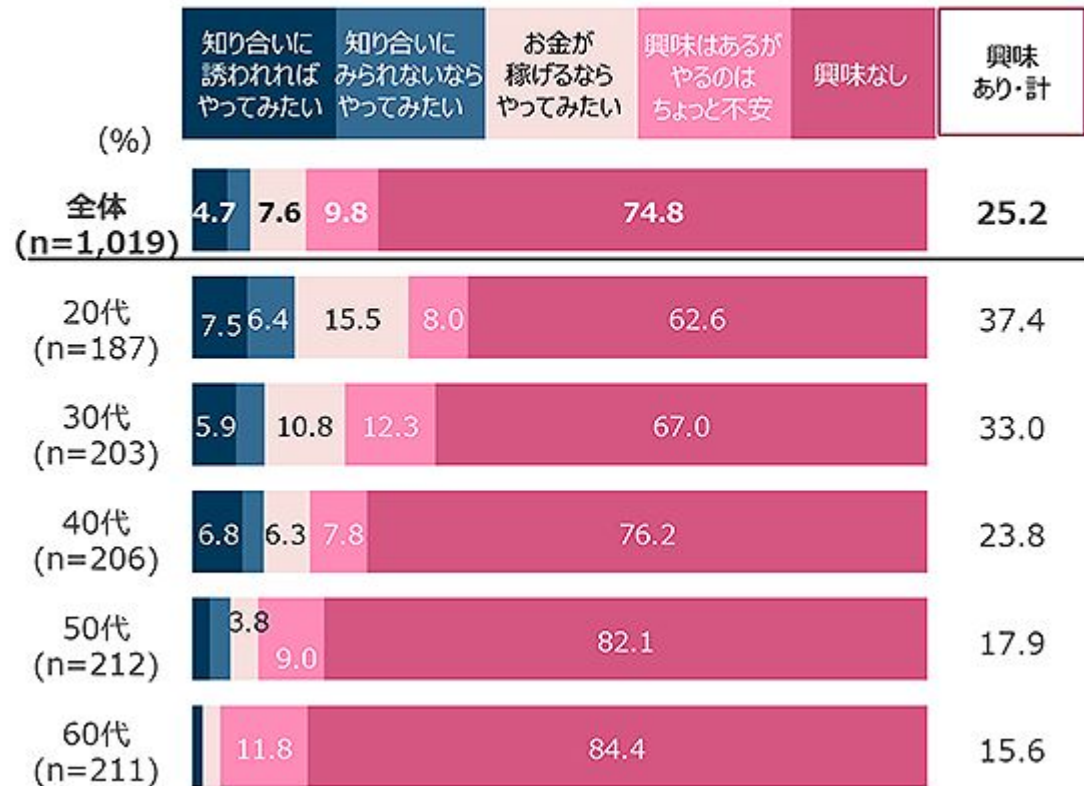
<図1> ライブ配信の視聴・配信経験

(単一回答：n=1,100)



<図2> 配信を行うことへの興味

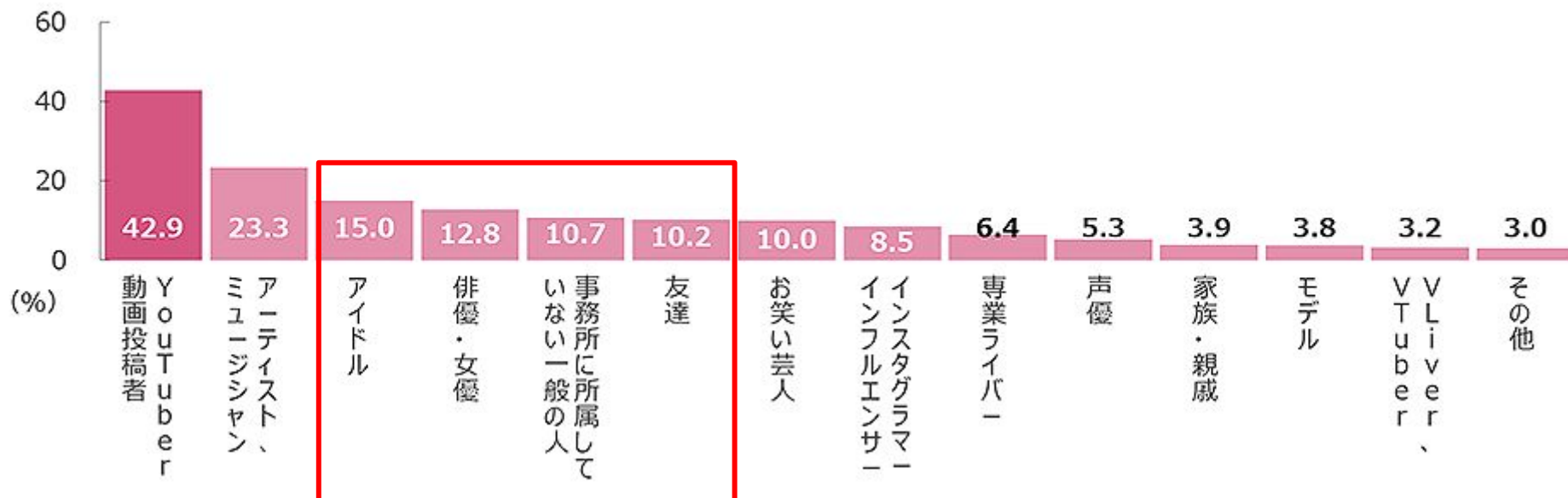
(単一回答：配信をしたことがない人ベース：n=1,019)



友人や一般人の配信がよく見られている

俳優やアイドルなどとおおよそ同程度の割合で、一般人や友人のライブ配信を視聴している

<図3> 普段誰のライブ配信をみているか（複数回答：配信をみたことがある人ベース：n=532）



なぜライブ配信なのか

ライブ配信の価値

体験価値が
双方向的に伝わる

身近な人からの
情報発信



**KURU
KURU**

つぎにわたしが、くる。

KURUKURUがクリエイターに行う支援

- ・企業と地元配信者との**マッチング支援**
- ・**配信の質**を上げるための支援

ご相談事項

協賛のお願い

ご相談事項

和歌山発クリエイター育成のため、宣伝したい商品やサービスのご提供



貴社メリット

- 日本中の若年層ネットワークに対する・若者目線での商品紹介の機会
- クリエイターや視聴者からのリアクションを商品開発に還元できる可能性
- 「若者の応援を通して地方を盛り上げる」という企業イメージの浸透



クリエイターメリット

- 個人では用意できないロケーションや設備で動画撮影・配信ができる
- 個人では実現が難しい案件動画の受託・制作を通じ、責任を伴う発信を経験できる
- 「見られる」ことを意識した動画作りを通して、より魅力的なクリエイターへ

協賛動画配信までの流れ

協賛企業様

企画
お打ち合わせ

提供商品を
スタジオへ送付

KURUKURU

配信者アサイン

案件
ブリーフィング

配信内容確認

クリエイター

撮影準備・撮影・配信

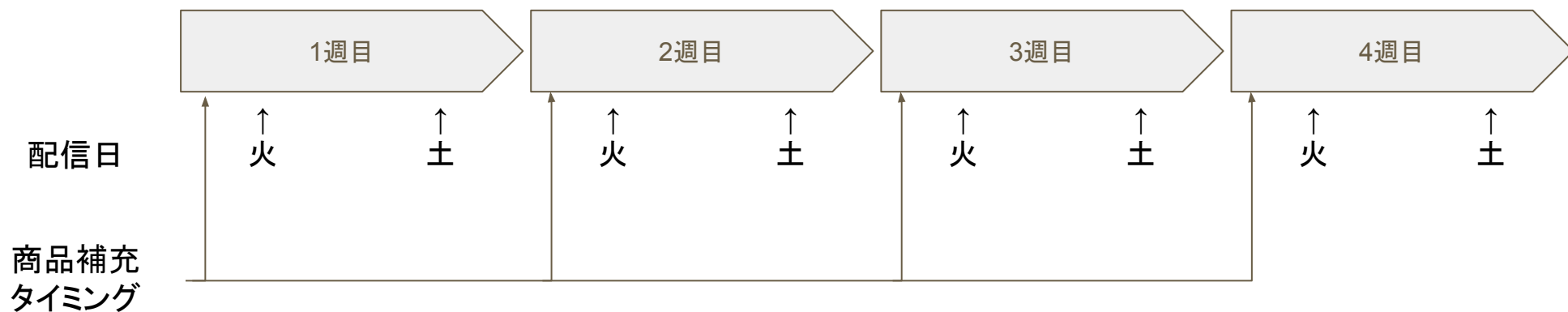
確認事項

- 食品の場合、賞味期限を考慮して、撮影予定日ごとに分けて送付をお願いすることがあります
- 配信内容についての禁止・注意事項等は、事前にお打ち合わせの上、クリエイターに共有致します
- 配信内容は原則的にクリエイターに一任となり、規則違反等以外の理由で配信を中止することはできません

配信スケジュールイメージ

1協賛あたり、週2回*4週=合計8回の配信を標準と想定しております(回数は応相談)

(例)賞味期限1週間の食品を、週2回(火・土)*4週間配信する場合



配信の内容管理について

不適切な配信が発生しないよう、事前打ち合わせの上、下記の対応を実施します。

案件動画は管理者同席の
スタジオ内でのみ配信

利用規約の策定および
利用者の同意取得

案件ごとに
配信者と内容打ち合わせ

協賛費用について

2022年12月まで

サービスの持続性評価検討のため無償*にて提供

(*提供商品および送料等の実費はご負担ください)

2023年1月以降

配信者の拡散力等に応じて協賛価格の設定を行う予定です。