

「コレイヨ」事業に関し

2023年6月8日（木）

ジュピターショップチャンネル株式会社

会社概要



会社名	ジュピターショップチャンネル株式会社	
設立年月日	1996年11月22日	
代表取締役社長	小川 吉宏	
代表取締役副社長	関山 治	
株主	JCOM株式会社	50%
	住友商事株式会社	45%
	KDDI株式会社	5%

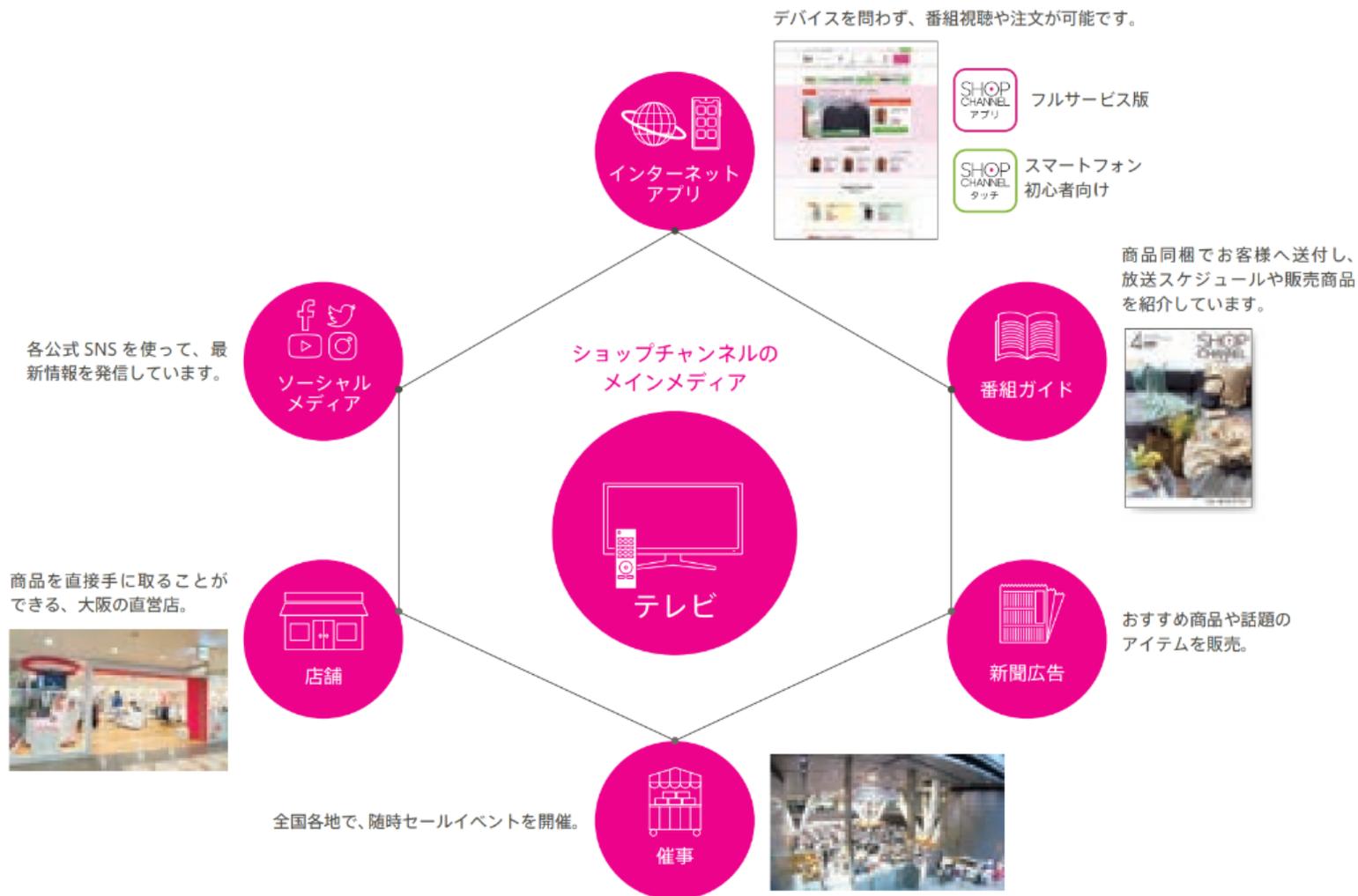
資本金 44億円

従業員数 994名（2023年3月31日時点）

事業概要 CATV放送、衛星放送、インターネット、カタログ等の媒体を通して通信販売を展開する「ショップチャンネル」の運営を中心としたダイレクトマーケティング事業

会社概要

お客様が望む時にお買い物を楽しんでいただけるよう、多彩な接触ポイントを保有しています。

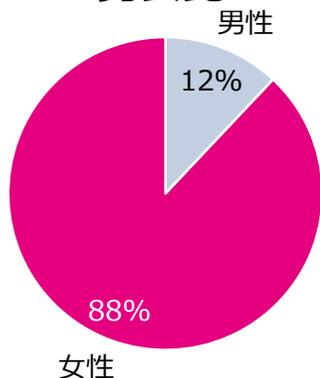


会社概要

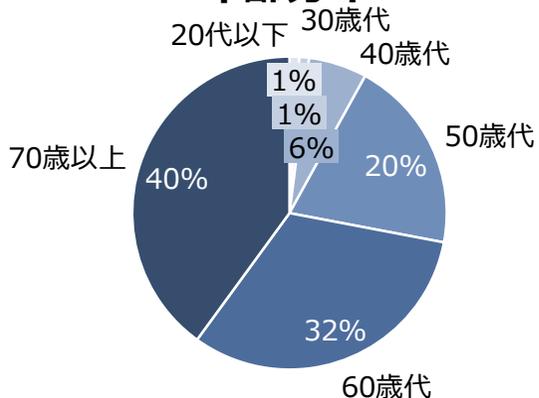
ショップチャンネルは様々な世代の感度豊かな女性のお客様に支えられています。

顧客プロフィール

男女比



年齢分布



視聴メディア

視聴可能な
世帯数
日本全国
3,025
万世帯



放送方式	放送時間	チャンネル数
無料放送	CS放送	055ch*1
	地上デジタル放送	112ch*2,3
	BS放送	4・5・6・8・11ch
有料放送	ケーブルテレビ	24時間放送 有料多チャンネル
	スカパー！プレミアムサービス	24時間放送 523ch
	スカパー！プレミアムサービス光	24時間放送 523ch
	ひかりTV	24時間放送 150ch

*1 スカパー！ご契約者もご覧いただけます。

*2 112ch はケーブルテレビ対応住宅やスカパー！ナビ対応住宅にお住まいの場合にご覧いただけます。

*3 112ch のチャンネル番号・放送時間はお住まいの地域により異なります。詳しくはインターネットサイトでご確認ください。www.shopch.jp

会社概要

バラエティ豊かに取り揃えた商品でショッピングの楽しさをお届けします。

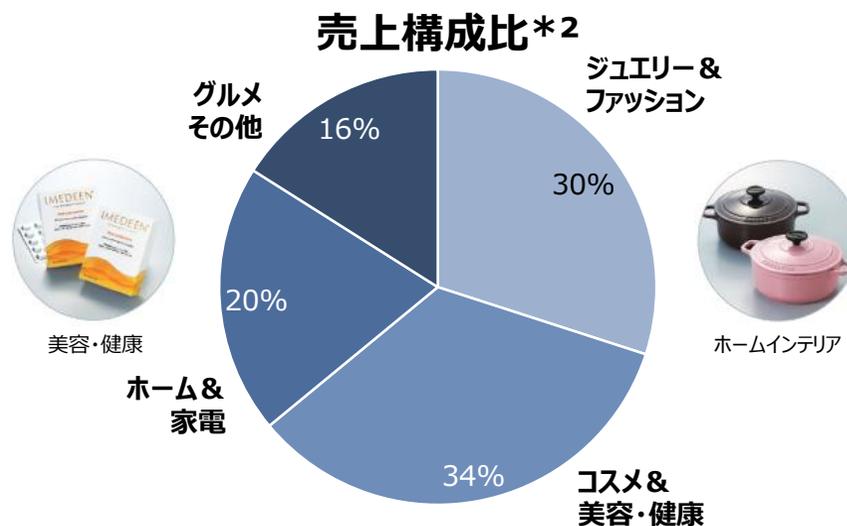
商品

1週間に約500点*1もの商品をご紹介します。
しかも、その約半数は新商品です。



商品力を支える7つの商品選定基準

- UNIQUE** 独創性があり、個性的である
- RARE** 希少性が高い
- EPISODE** 興味を引くストーリーがある
- VALUE** 商品価値が明確である
- LIMITED** 販売期間・個数が限定されている
- REASONABLE** 値頃感がある
- NICHE** ニッチマーケット向けである



*1 週によって変動あり (2021 年度実績: 約 417 ~ 650 点 / 週)

*2 小数点以下は四捨五入しています。2022 年 3 月末現在。

会社概要

深夜0時と昼12時はゴールデンタイム。お客様の「欲しい」が見つかる多彩な特別番組を用意しています。

番組

その日一番のおすすめ商品、午後のおすすめ商品をご紹介します。



ショップスターバリュー

その日一番のおすすめ商品を特別価格でご紹介

毎日
深夜
0:00~

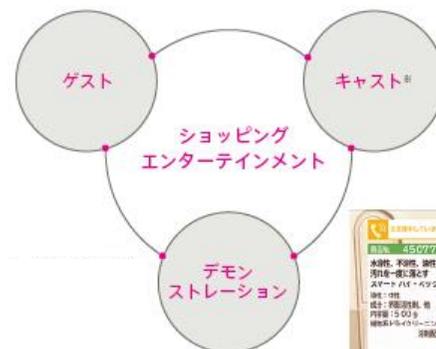


GO!GO!バリュー

旬のアイテムや選りすぐりの商品など、午後のおすすめ商品をご紹介します

毎日
お昼
12:00~

三位一体でお届けするショッピングエンターテインメント



商品カテゴリーごとのスペシャル番組も放送しています。



会社概要

安心をお届けするために自社一貫管理にこだわります。

オペレーション

法令遵守の確認はもちろん、自社基準に沿った審査や検査を実施。



コールセンター



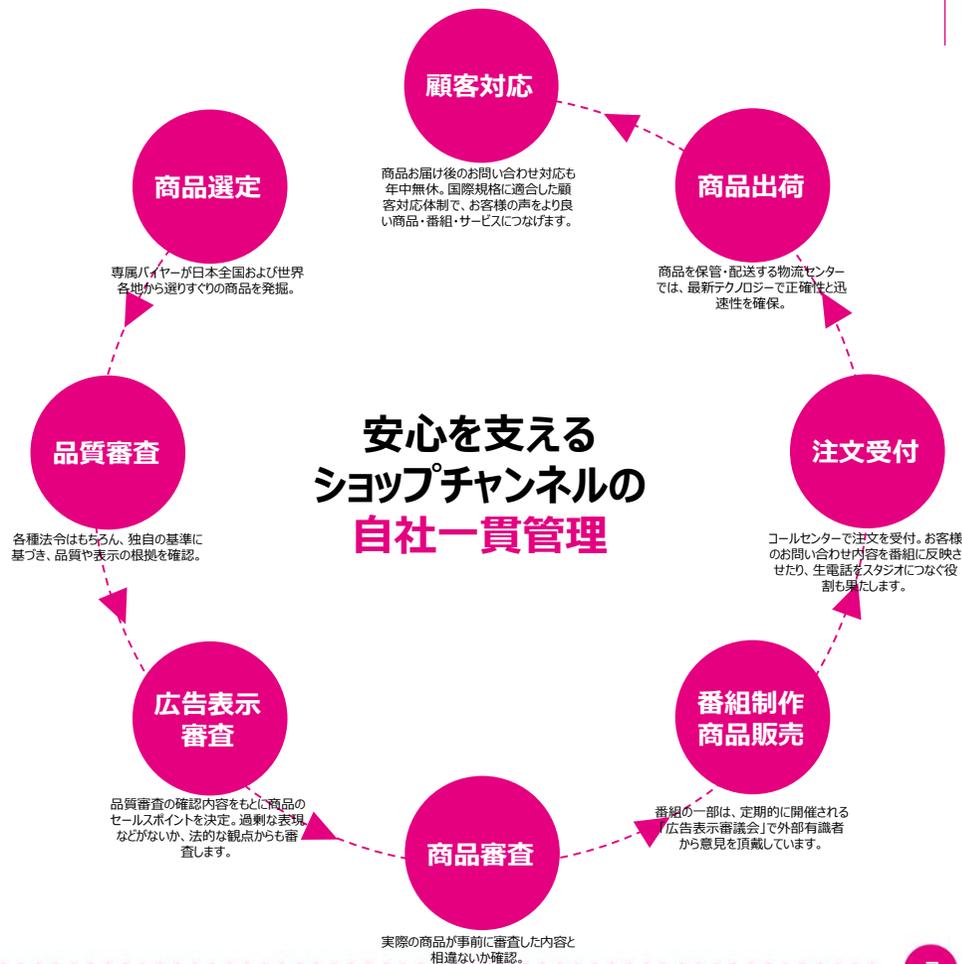
ご注文は24時間365日、お問い合わせは9時から21時まで承っています。番組や商品によって変動するご注文の電話には、各時間、最適な人数のオペレーターを配置することで対応。

物流センター



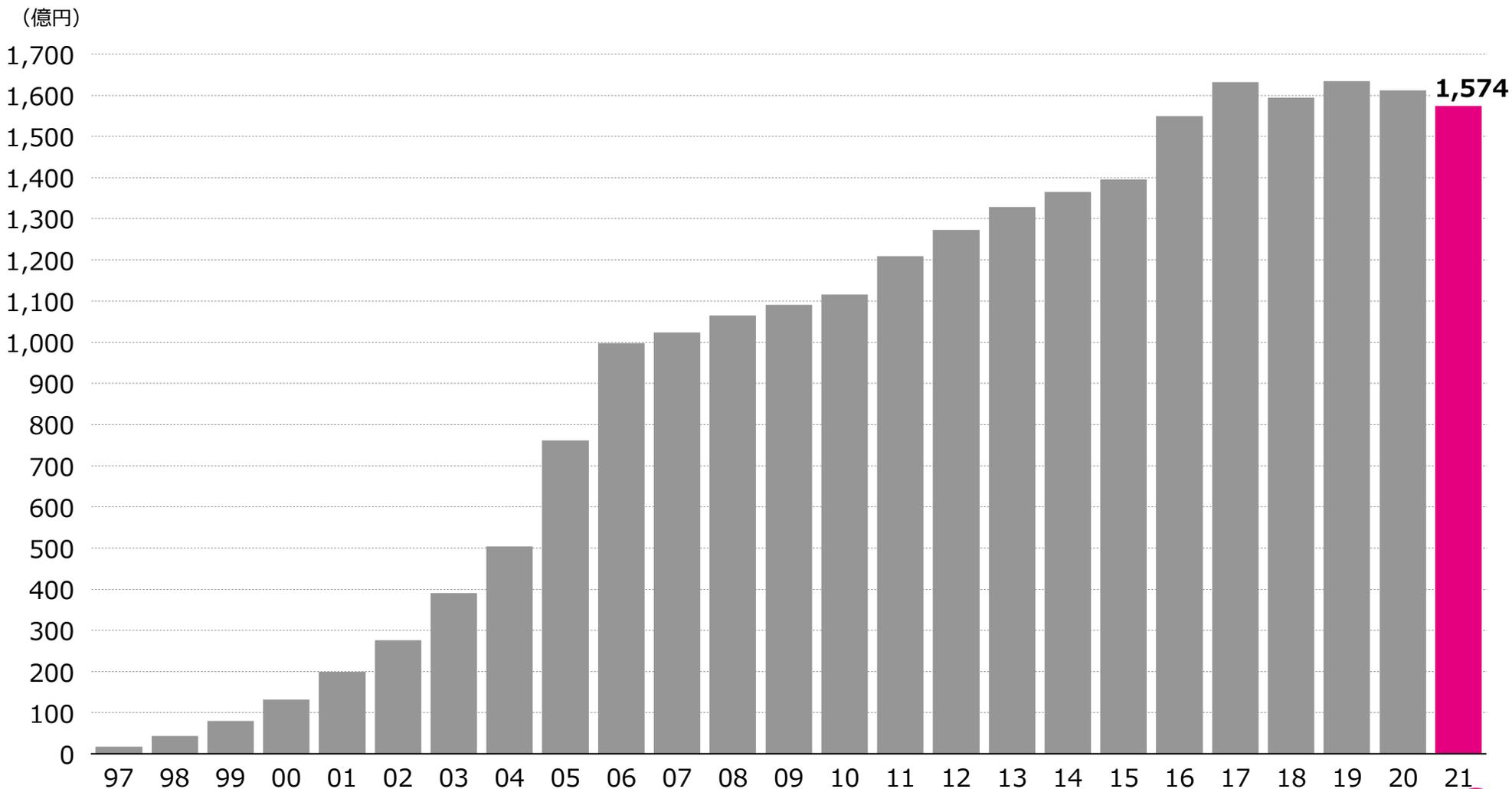
千葉県の物流センターでは、商品の受け入れから在庫保管および管理、出荷を行います。日本有数の高効率かつ高品質な物流センターとして稼働しており、ご注文の翌日には商品の出荷が可能。

オペレーター席数	東京250席・大阪110席
コール平均総数	約60,000コール/日
電話回線数	約1,600回線
延床面積	100,103m ²
最大出荷能力	約10.7万点/日
平均配送件数	約51,000箱/日



会社概要

売上高推移



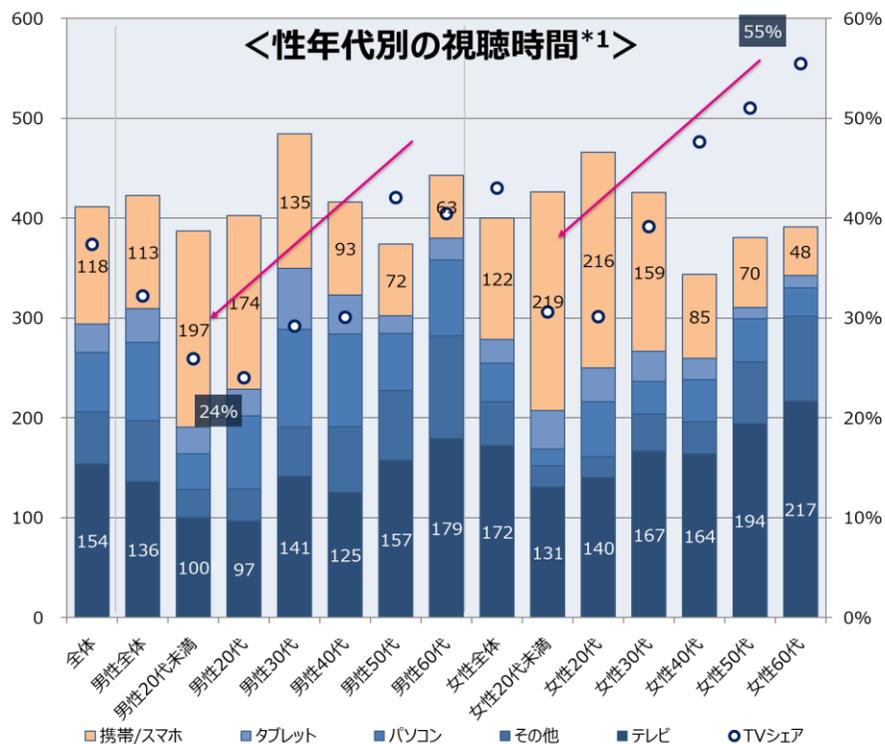
* 2007年度までは12月期決算。2008年度より3月期決算。2008年1月から2009年3月までの15ヶ月決算では1,317億円。

「コレイヨ」事業開始の背景

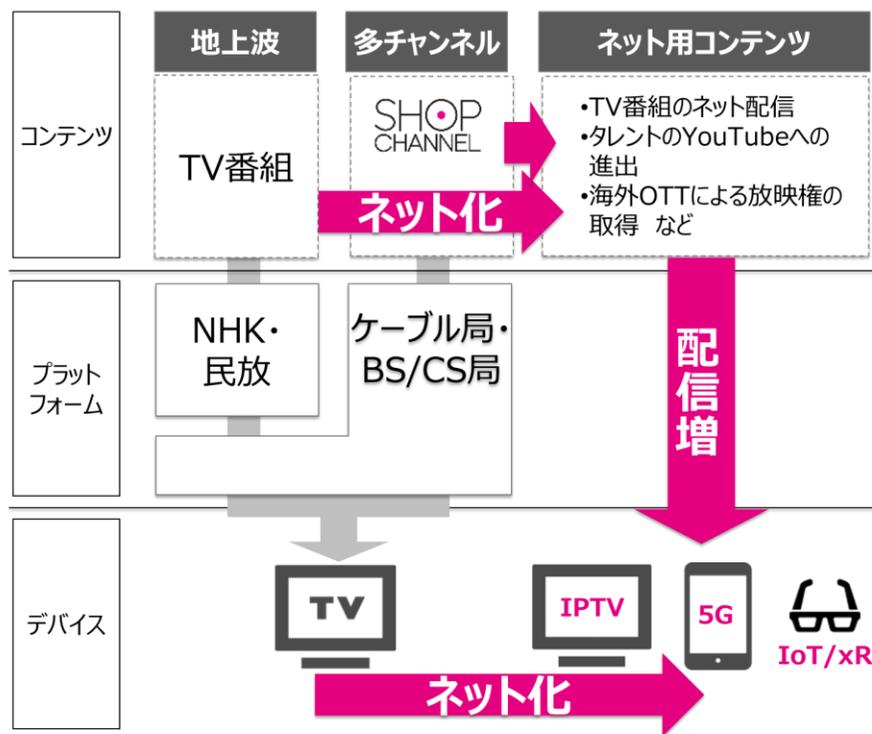
若年層を中心にTVの視聴時間の減少、コロナの影響もありネット化が加速
 弊社もTV通販事業の一層の強化に加え、ネット配信動画を活用したソーシャルコマース事業へ参入

若年層におけるTV離れの加速

単位：分/日当たり（週平均）



コンテンツのネット化（コロナで加速）



ネット配信・ネットデバイスでの視聴を前提とした「ソーシャルコマース事業」への参入を検討

「コレイヨ」事業の概要

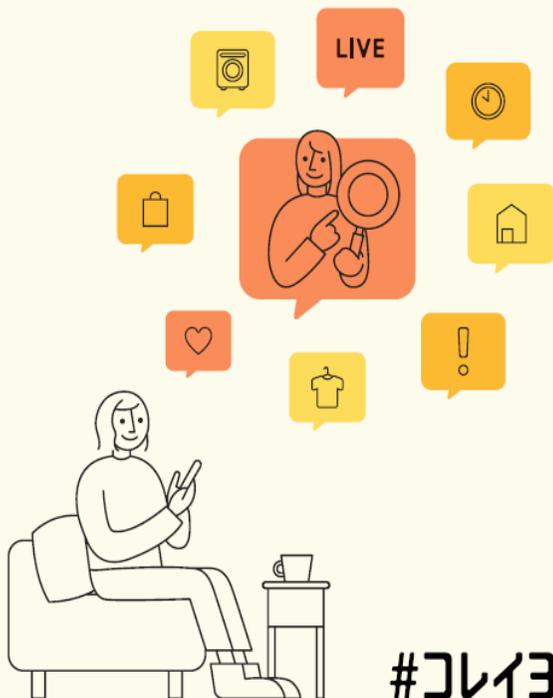
商品特性に応じて弊社で最適なインフルエンサーを選定
(インフルエンサー費用・コンテンツ制作費用・広告出稿費用は弊社負担)
テレビ通販事業で培ったノウハウを活用しライブ動画・短尺編集動画で商品を販売



コレイヨが大切にしていること

インフルエンサーの紹介を起点に「これいいよ！」とついつい人にオススメをしたくなる商品を紹介
知る人ぞ知る、驚きのある商品を驚きのある価格でお取り扱い

誰かの「これいいよ！」と
自分の「これいいよ！」が
つながるショッピング。



MISSON

(目的) 存在意義／なぜ存在するのか

「これいいよ！」な、発見がある。
「これいいよ！」と、買いたくなる。
「これいいよ！」で、使いたくなる。
「これいいよ！」と、つながりたくなる。
見つける。買う。使う。つながる。
そのすべての瞬間に驚きと喜びが生まれ続ける、
新しいモノとコトの循環をつくる。

VISION

(目標) 将来像・ゴール／10年・20年先の理想の未来

コレイヨは、新しい発見と、うれしい共感がある場所。
毎日を少しよくする、驚きと出会う場所。
誰かの「これいいよ！」と自分の「これいいよ！」がつながる、
今日がもっと楽しくなる場所。

※うれしい共感 = ポジティブな共感

VALUE

価値観・行動指針／世の中や顧客との約束

- 1 商品
驚きのある商品を、驚きのある価格で提供する
- 2 ショッピングライブ
・ユーザーにとって驚きのあるショッピングライブを目指す
・仮説検証を繰り返し、最大限の効果を得られるかたちを探索する
- 3 キーオピニオンリーダー
・仮説検証に最適なキーオピニオンリーダーを選定する
・キーオピニオンリーダーの魅力を最大限に利用したショッピングライブをつくる
・ショッピングライブ外での SNS での発信も含めて設計を行う
- 4 購入線
商品との出会いから購入に至る動線を極限までスムーズに改善する
- 5 ユーザー交流
Web サイトにユーザーがコメントし交流できる機能をつけ、
コレイヨからも積極的に話題を投げかける
- 6 デザイン
ショッピングの過程にも喜びを感じてもらえるよう、
SNS、Web サイトをはじめとするユーザーの目に触れるメディアの
デザインをより洗練されたものにする

TV通販事業との比較

2021年4月より、SNSメディアを配信先としたソーシャルコマース事業を開始
テレビ通販事業とは異なるターゲットに向けてSNSを活用したコマース事業に着手

	TV通販	ソーシャルコマース事業
顧客ターゲット	50～70代の女性	30～40代の女性
展開メディア	テレビ・WEB・紙媒体・店舗	WEB・SNS
番組フォーマット マーケティング施策	ゲスト×キャストの掛け合いで TV通販番組を制作	次ページにてご紹介
サービス名称・ロゴ	ショップチャンネル 	コレイヨ (新サービス名称) #コレイヨ
運営会社	ジュピターショップチャンネル(株)	ジュピターショップチャンネル(株)

コレイヨ事業におけるマーケティング施策概要

30～40代向けECサイトを構築しライフスタイル関連商品を品揃え
 新規商品の場合、品質審査を行うため商品情報カードと審査用サンプル等をご提出頂きます

TV在庫若しくは新規仕入
 商品をECサイトで販売

商品の売上状況等に応じて弊社費用負担での販促施策を実施
 (商品特性に応じ弊社にて販促施策実施有無を検討)

マーチャンダイジング

TV通販で取扱いのある商品を使用

商品販売

OR

コレイヨとして
 新規商品を仕入れ

商品販売

新ECサイト運営



インフルエンサー活用による集客

販売商品をインフルエンサーを起用しPR
 ライブ配信・収録ショート動画等



配送/顧客対応

注文



コレイヨアカウントによる集客

Instagramコレイヨアカウントで商品紹介



koreiyolive フォロワー中▼ メッセージを送信

投稿64件 フォロワー3万人 フォロワー中206人

【公式】コレイヨ
 ショッピング・小売り
 誰かの「これいいよ!」と自分の「これいいよ!」がつながるショッピング。
 おすすみたい商品や、ライブ情報をお届けします。
 ご意見・お問い合わせは、DMではなく、
 WEBサイトの下部のお問い合わせより、ご連絡ください。
 koreiyo.live

配送/顧客対応

注文



SNS広告等による集客

インフルエンサー制作短尺動画の
 投稿素材を活用し広告出稿
 動画が無い場合は商品画像を使用

配送/顧客対応

注文



取引条件（詳細については要商談）

項目	対応事項
・新規契約締結	弊社とお取引が初めての場合は売買基本契約書を締結
・取引条件（掛け率、返品条件等）	原則委託仕入（掛け率のご相談）
・販売価格	ご相談
・取扱い規模	上代ベース15万円～を想定
・発注方法	弊社より発注書をメールにて送付
・サンプル納品	要（商品審査用）
	※番組制作に係るサンプルについては弊社より発注させていただきます
・商品審査	要（TV事業で取り扱い済みの商品は免除）
・本ロッド納品場所	コレイヨ事業用倉庫（足立区入谷）
・納品形態	バーコード等の貼り付け不要（セット販売の場合は弊社にてセット組も可）
・顧客出荷形態（外装箱、運送業者）	コレイヨ用外装箱、佐川急便（ネコポスのみヤマト使用）
・顧客返品定義	商品瑕疵・配送間違いを除き返品不可
・入金サイクル	出荷月の翌月末に貴社へ入金
・請求書	出荷実績に基づき弊社で請求書を作成しメールでご連絡（貴社請求書印を押印後PDF/カラーにて返送）

Thank you !