

# 卸・仕入れサイト 「スーパーデリバリー」

株式会社ラクーン（東京都）



ファッション・雑貨を中心とした中小メーカーと国内外の小売店の取引をマッチングするBtoBのECサイト。仕入れから請求、代金回収、海外販売においては輸出手続きも含めて代行し、地域の中小メーカーや小売店に対し、立地に依存しないビジネス機会を創出している。

## 受賞ポイント

- ★ 厳格な登録審査に基づき代金回収率100%を維持
- ★ 仕入れから請求、代金回収を代行。海外販売においては輸出手続きも含めて代行している
- ★ 全体の74%が地方会員であり、地域の中小メーカーや小売店に対し、立地に依存しない、全国・世界とのビジネス機会を創出

## 事業内容

### ITインフラを構築し、企業活動を効率化

「企業活動を効率化し便利にする」を経営理念に掲げ、企業間取引に関する新たなインフラを構築してきた。アパレルと雑貨を中心とした中小企業のサポート事業を主軸に据え、2002年には、BtoBの卸・仕入れのサイト「スーパーデリバリー」を立ち上げた。その後、「Paid」「T&G 売掛保証」「COREC」などのサービスを展開。

2016年、東証一部に上場。中小企業のさらなる活性化に向け、eコマースや企業間決済の持つ無限の可能性を追求し続けている。

## サービスの背景と目的

### メーカーと小売店の障壁をなくし、取引を簡便化

メーカーと小売店が取引する際には、「営業・仕入れに関するコスト」「代金の支払い・回収の手間とリスク」「在庫管理」などの課題が発生する。これらが要因となり、メーカー側は販売チャネルの拡大を図れず、小売店は仕入れメーカーが限定される状況も珍しくない。

「スーパーデリバリー」は、メーカーと小売店の両者が抱える取引に関する課題の解消を目的にサービスを開始。インターネットを活用し、取引を簡便化することにより、流通の活性化を図っている。

## サービスの特徴と独自性

### メーカーと小売店、双方の取引の課題を解決

「スーパーデリバリー」は、中小のメーカーと中小の小売店の取引をワンストップで提供するサービス。メーカーと小売店は、サイト会員になるだけで取引がスタートできる。

メーカーは自社商品を撮影し、サイトにアップすることで、全国の小売店に向けて商品が訴求できる。一方、小売店は、ネット環境さえ整っていれば、接客の合間や移動中など、隙間時間でいつでも仕入れが可能。商品の大部分は小ロット（1点）から仕入れが可能のため、余分な在庫を抱える必要がない。

また、代金回収、請求書発行などの業務も「スーパーデリバリー」が代行するため、手間や回収リスクが発生しない。

### 日本最大級のサービス「SD export」を展開

2015年8月から開始した新サービス「SD export」はBtoB向け越境ECサイトで、経験や資金力、人材の少ない中小企業にとって簡単に参入できなかった海外進出をサポート。輸出版売の際に必要な販売先との売買条件の交渉や輸出書類、海上保険の作成作業、代金回収などの複雑な業務を代行している。

## サービスをつくりとどけるしくみにおける工夫

### 厳格な登録審査を設け、マーケットを維持

「スーパーデリバリー」は会員制サイトのため、小売店が利用登録する際には審査があり、その通過率は約30%。厳しい登録基準を設け、メーカーのブランドイメージの保護や値崩れを防止し、購入意欲の高い小売店が集まるマーケットを保持している。

審査内容は、実店舗を持つ小売店であれば、店舗写真や店舗情報検索、賃貸契約書などを確認。ネットショップはサイトの存在確認、ページランク、商品点数などの確認を行っている。

### お客様の声をもとにサービスを改善

顧客の感動を意識することで、商品力（サービス力）の向上を図っている。日常業務の中での気づきや、お客様からの声をもとに、サービスの改善を図る会議を週1回のペースで実施。サービスの向上に向け、上司などに提案しやすい環境を生み出している。

## 組織データ

組織名	株式会社ラクーン	創設年月日	1993年9月
業種	卸売	本社所在地	東京都中央区
URL	http://www.raccoon.ne.jp	従業員数	101名

## 得られた成果や与えた社会的影響

### メーカーと小売店のビジネスチャンスを創出

中小規模のメーカーのビジネス機会を創出。全国、全世界の小売店との取引を通して、ビジネスチャンスを掴むことが可能になる。また、「スーパーデリバリー」を利用する小売店の会員数は、東京・大阪以外の地域が74%を占める。立地的に不利な地方や離島などの店舗がサービスを活用することで、都心と変わらない品揃えが可能になる。

### 小売店の93%が半年以内にリピート

売上および会員数はサービスの開始以来、右肩上がり成長を続けている。利用した小売店の93%が半年以内にリピートし、満足度が高いサービスになっている。

### 実績を持たない小売店をサポート

小売店会員の開業年数の割合をみると、開業5年以内が40%、開業前が10%と合わせて半数を占めている。「スーパーデリバリー」では積極的に開業を支援。専任の担当者を設け、アドバイスを行っている。

### 地方メーカーの海外進出を支援

地方メーカーなどが、海外での販売をサポートする「SD export」を活用。漆器の海外販売を通して、地場産業の活性化へと結びつけようとする例もある。今後、日本文化の普及に一役買うことも期待できる。



「スーパーデリバリー」のサービスを利用する小売店