

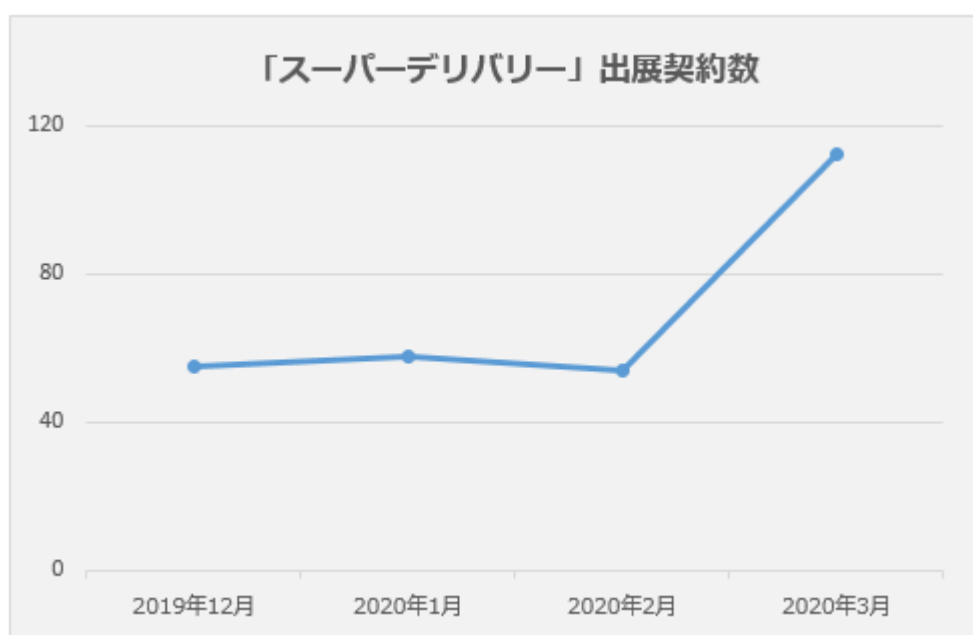
2020年4月9日

株式会社ラクーンコマース
代表取締役社長 和久井 岳

卸・仕入れサイト「スーパーデリバリー」、出展契約数が対前月比2.1倍に増加

株式会社ラクーンコマース（本社：東京都中央区、代表取締役社長：和久井 岳）が運営する卸・仕入れサイト「スーパーデリバリー」は、2020年3月の出展契約数が対前月比で2.1倍*に増加しました。

*2020年2月の出展契約数（54件）と同年3月の出展契約数（112件）の比較



■ 出展契約数増加の背景

スーパーデリバリーはメーカーと小売店・サービス業などの事業者が利用できる卸・仕入れサイトです。マッチングから購入まで取引はすべてサイト上で完結し、取引代金もスーパーデリバリーが回収します。越境 EC として海外にも展開し、メーカーにとって手間やリスクなく国内外へ販路拡大でき、効率的に販売を行えるツールとして活用されています。

昨年末より発生した新型コロナウイルス感染拡大の影響で、メーカーが展示会の中止や対面での営業自粛を余儀なくされている状況から、スーパーデリバリーはメーカーの営業活動の一助となるよう出展基本料が3ヵ月間無料となるサポートプランを先月より開始しました。このサポートプランの申し込みが順調に拡大しており、出展契約数の増加につながっております。

また、非対面での販路拡大、代金の未回収リスクゼロというスーパーデリバリーのサービス特性も、現在の状況下での申し込み数増加に起因していると考えております。

■サポートプランの申し込み状況について

スーパーデリバリーでは通常、出展基本料として4万円（税別）/月、システム利用料として注文金額の10%をいただいておりますが、今回のサポートプランでは新規ご契約の方を対象に出展基本料を3カ月間無料にしています。現在、レディースアパレルを扱う企業からの申し込みが最も多くなっていますが、他にも服飾雑貨、食料品、日用品、メンズアパレル、インテリア雑貨など幅広いジャンルの企業からお申し込みをいただいております。

お申し込み後も可能な限り早急に対応を進めており、最短でご契約から5日後に出展（販売開始）しています。

スーパーデリバリーは引き続き状況を注視しながら、業界支援のための機能改善やよりよいサービスの提供を行ってまいります。

サポートプランについて

<https://news.raccoon.ne.jp/press/2020/3158/>

■参照

スーパーデリバリー <https://www.superdelivery.com>

スーパーデリバリーは、メーカーと小売店・サービス業などの事業者が利用する卸・仕入れサイトです。商品掲載数は約110万点。メーカーにとっては、地域を超えた153,219店舗への販路拡大ツールとして効果を発揮し、小売店にとっては1,744社の出展企業とインターネットを通して取引でき、仕入先を大幅に拡大することが可能です。メーカーと小売店の取引で発生するコストや手間、リスク等を解消し効率的な取引を実現します。第1回日本サービス大賞にて地方創生大臣賞を受賞。（数字は全て2020年1月末現在）

ra((oon 株式会社ラクーンコマース
COMMERCE

代表者 : 代表取締役社長 和久井 岳
所在地 : 東京都中央区日本橋蛸殻町1丁目14番14号
設立 : 2018年11月
資本金 : 300,000千円
株主 : 株式会社ラクーンホールディングス 100%
東京証券取引所市場第一部上場 証券コード 3031
URL : <https://commerce.raccoon.ne.jp>

本件に関するお問合せ先

[広報] 督永・有本
TEL : 03-5652-1725
MAIL : pr@raccoon.ne.jp