

報道関係者各位

2024年12月10日

株式会社ラクーンホールディングス

店舗経営者に聞いた“仕入れの多様化実態調査”
直取引や問屋、卸サイトの利用等、複数のルートで仕入れ
「在庫」や「仕入れの量」など半数以上が仕入れに課題を感じている
決済方法においても「資金繰り」「希望の決済手段がない」など33%が課題意識

株式会社ラクーンホールディングス（本社：東京都中央区、代表取締役社長：小方 功）は、仕入れの実態を調査するため、日本全国の店舗経営者を対象にアンケートを実施し、「仕入れの多様化実態調査」として発表しました。



近年、カフェと雑貨店を併設したり、美容院でアパレルを販売したりと、あらゆる業種の店舗で物販が行われる「ちょい売り」が当たり前になりつつあります。そうした社会背景のもと、仕入れ手段は、メーカーや個人作家との直接取引、問屋などの中間流通を介する、仕入れ専用のプラットフォームを利用するなど多様化しています。

今回のアンケートは、仕入れを行う店舗経営者を対象に実施しました。回答者の業種はアパレル、雑貨店、カフェ・飲食店、ペット関連業、薬局、インテリア・住宅関連業、ヘアサロン・理美容業、飲食業、不動産業、その他です。小規模な店舗が中心で、所在地は北海道から沖縄まで47都道府県にまたがっています。調査結果をもとに、多様化する仕

入れの手段や課題などをまとめました。

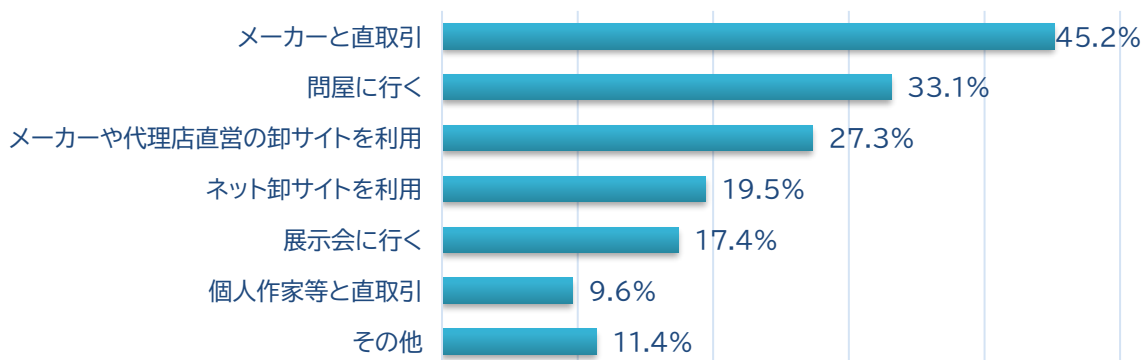
■結果のポイント

- ・仕入れの手段としてはメーカーとの直取引が**45.2%**と最も多く、次いで問屋が**33.1%**、メーカーや代理店直営の卸サイトが**27.3%**となった。
- ・商品の仕入れ先数は**2~5社**が最も多く**50.2%**。次いで**6~10社**が**26.9%**。
- ・仕入れに関して**半数以上（53.8%）**が課題を感じており、特に「在庫を抱えてしまう」「欲しい商品が見つからない」「一定の量を仕入れなければならない」といった理由が多い。
- ・仕入れの際の決済方法についても課題を感じる人が**33.6%**。特に「資金繰りが大変」が最も多く**53.3%**、次いで「支払いの度に振込手数料がかかる（42%）」、「支払い手続きが手間（41.3%）」「希望の決済手段がない（38.7%）」となった。
- ・現在利用している決済方法で最も多いのは「掛け払い（53.3%）」。希望の決済方法に関しても「掛け払い（47.2%）」との回答が最も多く、改めて企業間取引における掛け払いのニーズが大きいことが分かった。

■仕入れの実態に関する設問

(1) 仕入れの方法としてはメーカーとの直取引が最も多い（45.2%）。

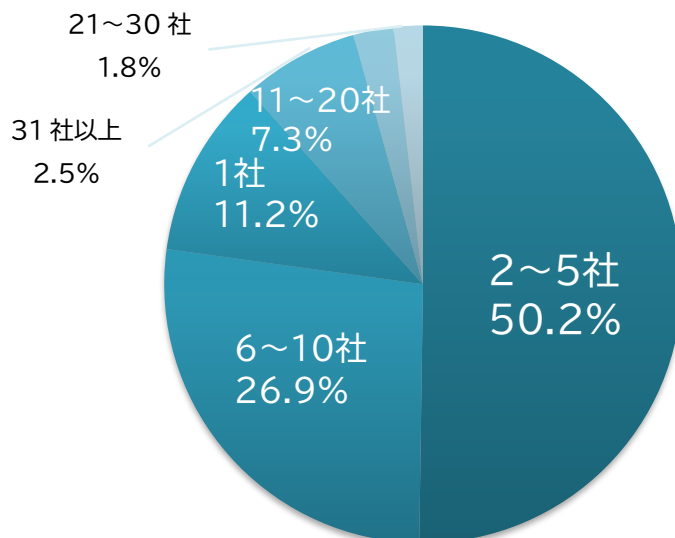
【設問1】商品の仕入れはどのように行っていますか？（複数回答可／n=447）



※nは回答者総数から「答えられない」と回答した人を除く数。

(2) 仕入れ先は2~5社が最も多く、半数以上(50.2%)を占める。

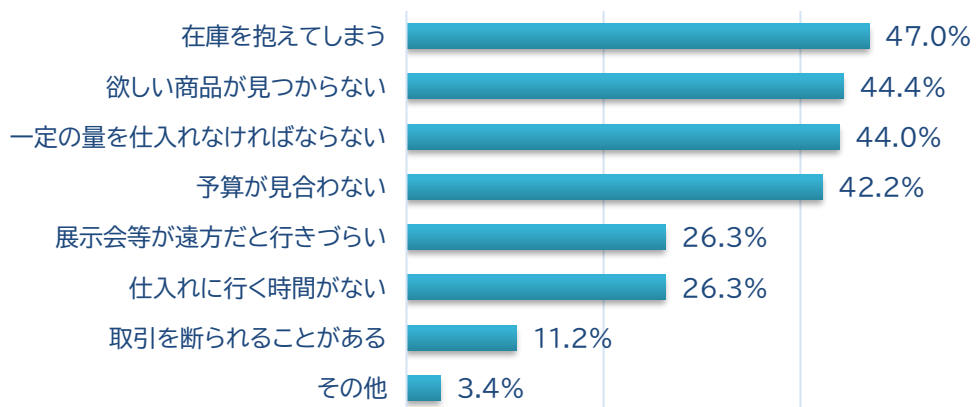
【設問2】商品の仕入れ先はいくつありますか？(複数回答可/n=438)



※nは回答者総数から「答えられない」と回答した人を除く数。

(3) 仕入れに関して約半数が課題を感じていると回答しており、なかでも「在庫を抱えてしまう(47%)」という課題が最も大きい。

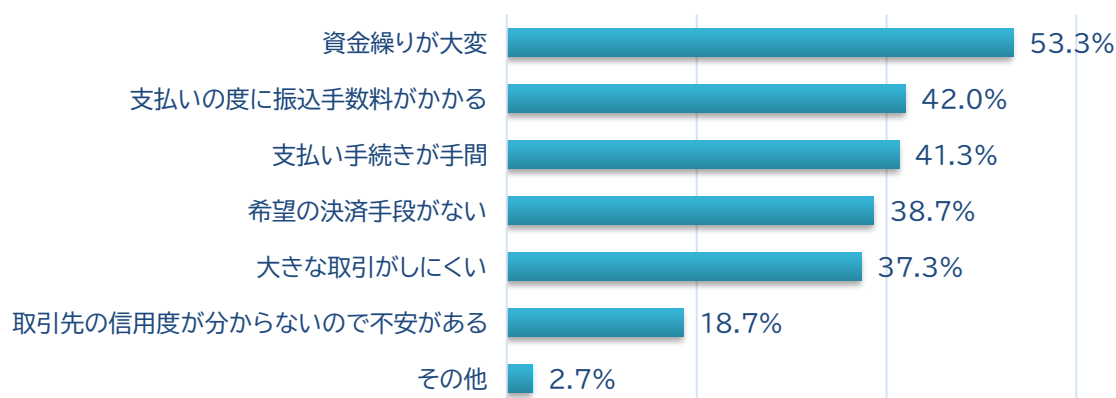
【設問3】仕入れに関してどのような課題を感じていますか？(複数回答可/n=232)



※「仕入れに関して、課題を感じていますか？」という設問に「課題を感じている」と回答した方への設問。nは回答者総数から「答えられない」と回答した人を除く数。

(4) 決済方法については全体の **33.6%** の人が課題を感じており、なかでも「**資金繰りが大変 (53.3%)**」という人が半数以上を占める。

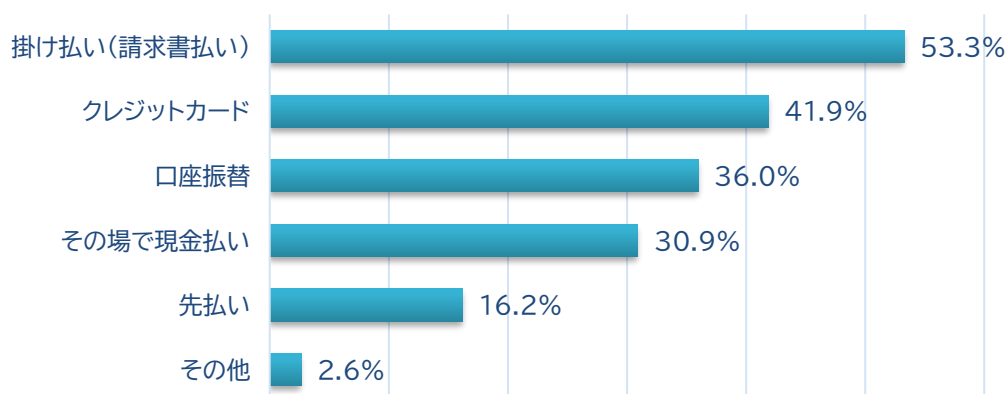
【設問4】 決済方法について「課題を感じている」とご回答した方に質問です。
 決済方法に関してどのような課題を感じていますか？ (複数回答可/n=150)



※nは回答者総数から「答えられない」と回答した人を除く数。

(5) 現在利用している決済方法は「**掛け払い (請求書払い)**」が最多で半数以上 (**53.3%**) を占める。

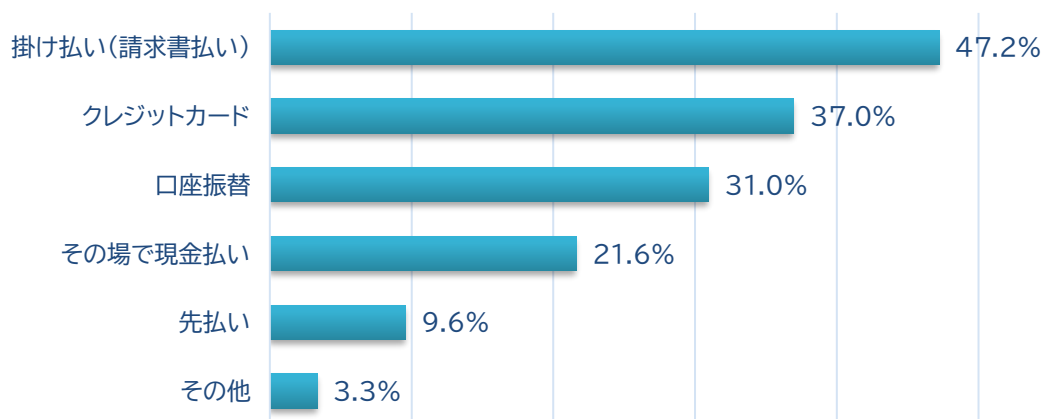
【設問5】 仕入れの際に、“現在利用している決済方法”は何ですか？
 (複数回答可/n=456)



※nは回答者総数から「答えられない」と回答した人を除く数。

(6) 希望する決済方法は、「掛け払い（請求書払い）」が最も多い（47.2%）。

【設問6】仕入れの際の、“希望の決済方法”は何ですか？（複数回答可／n=449）

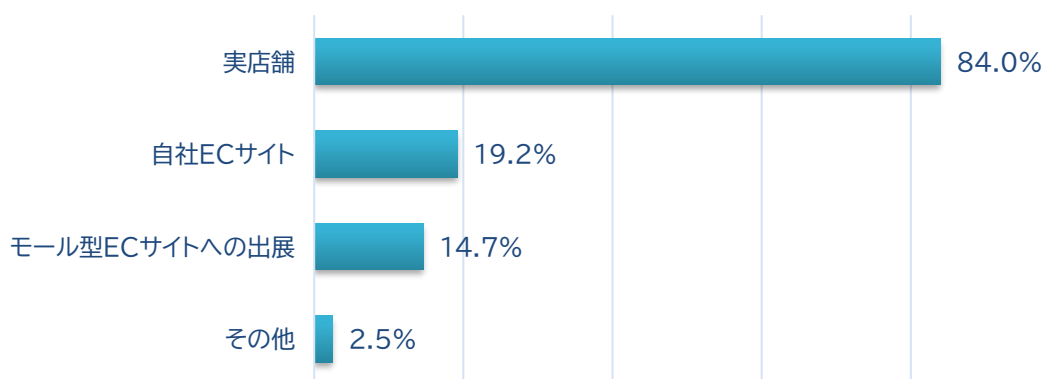


※nは回答者総数から「答えられない」と回答した人を除く数。

■回答者の経営する店舗についての設問

(1) アンケート対象の店舗経営者のうち、**実店舗**の経営が**84%**。

【設問1】お店の業態をご選択ください。（複数回答可／n=530）

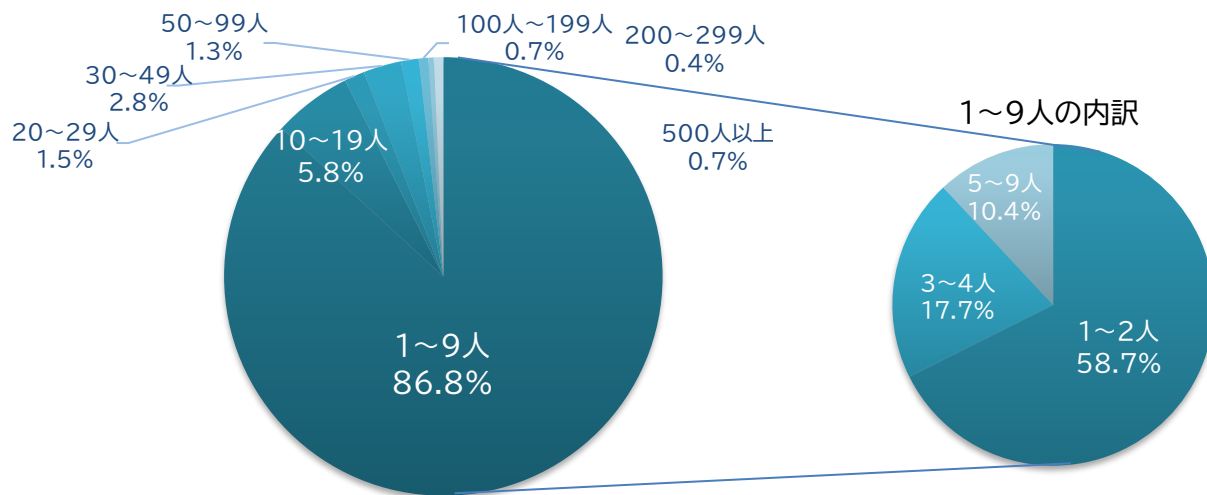


※nは回答者総数から「答えられない」と回答した人を除く数。

今回の回答者のお店の業態は実店舗が最も多く全体の8割超、その他自社ECサイト19.2%、モール型ECサイトへの出展14.7%、その他2.5%となっています。

(2) 今回の調査では従業員数が1~2人の店舗が半数以上(58.7%)を占める。

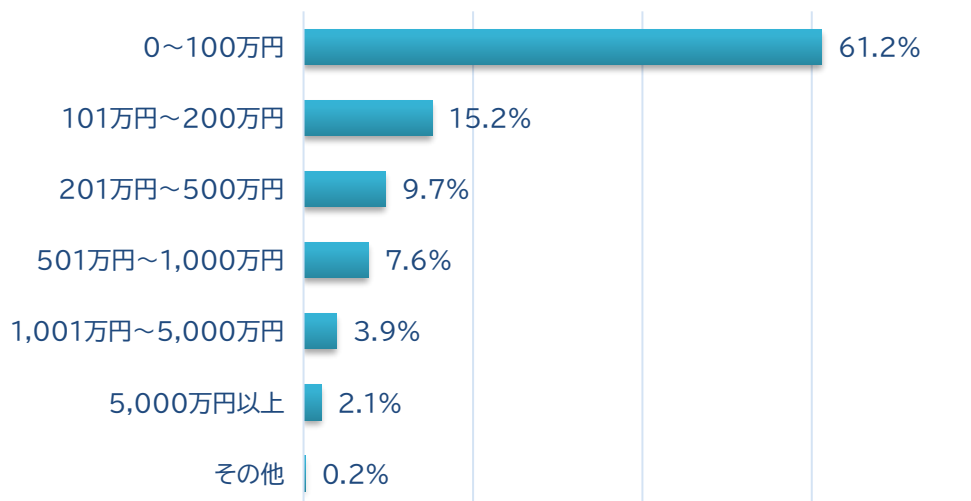
【設問2】お店の従業員数をご選択ください。(n=538)



※nは回答者総数から「答えられない」と回答した人を除く数。

(3) ひと月に仕入れをする金額は0~100万円が61.2%で最多。

【設問3】ひと月に平均どのくらいの仕入れをしますか？(n=433)



※nは回答者総数から「答えられない」と回答した人を除く数。

近年、仕入れ手段は多様化し、従来のリアルな接点からの仕入れに加えて、オンライン仕入れも一般的になっています。店舗経営者にとっては、仕入れ先を複数組み合わせることで、トレンド商品から定番商品、お店のオリジナリティを出すことができる差別化商品などラインナップの幅が広がるメリットがあります。またサービス業や飲食業、理美容業など物販を専門としない事業者も、既存の仕入れルートとは別に異業種の仕入れ先を確保することができるようになっていきます。

企業間取引において欠かせない「決済」においては、現在利用している決済方法と希望の決済方法に大きな差異はなく、従来からニーズの高い「掛け払い（請求書払い）」が大きな割合を占めています。

課題を感じている人の要因としては仕入れについては在庫を抱えてしまうことや欲しい商品が見つからないこと、一定の量を仕入れなければならないこと、決済については資金繰りや手数料、手続きの手間があげられました。

ラクーングループでは、EC事業とフィナンシャル事業を柱とし、卸・仕入れサイト「スーパーデリバリー」や企業間決済「Paid」、サブスク型売掛保証サービス「URIHO」を展開しています。今後もグループ全体で「仕入れ」や「決済」における課題解決のため、サービスの開発・改善に取り組んでまいります。

■調査概要

調査方法：インターネット調査

調査期間：2024年4月24日～2024年4月26日

調査対象：物販を行うお店を営んでいる経営者 539名

業種：アパレル、雑貨店、カフェ・飲食店、ペット関連業、薬局、インテリア・住宅関連業、ヘアサロン・理美容業、飲食業、不動産業、その他

■参照

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

メーカーと小売店やサービス業などの事業者が取引する卸・仕入れサイトです。商品掲載数は約180万点。メーカーにとっては、地域を超えた43万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3,200社を超える出展企業とインターネットを通して取引でき、仕入れ先を大幅に拡大することが可能です。またコストや手間、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2024年10月末時点）

Paid（ペイド） <https://paid.jp>

企業間取引では後払い決済（掛け払い／請求書払い／BNPL）のニーズが高く、売上拡大に必須の決済手段です。しかし自社で後払い決済を運用するには、請求業務にかかる手間やコスト、未回収が発生するリスクといった課題があり簡単ではありません。

「Paid」を導入することで、加盟企業にとっては請求業務や未入金のリスクがなくなり、取引先企業はキャッシュフローが安定するメリットがあります。決済にかかる負担をなくし、取引だけに集中できる環境を「Paid」は創出しています。

URIHO <https://uriho.jp>

主に中小企業を対象としたサブスク型の売掛債権保証サービス。取引先の経営状況の悪化や倒産等で支払いがなかった場合でも、URIHOが代わりに取引代金を支払います。申込みから与信審査、保証の請求に至るまで自動化し、業界初の「定額制・保証かけ放題＊」を実現しました。月額料金は9,800円、29,800円、99,800円の3種類。

＊プランごとに保証額の上限が設定されています。その枠の中であれば何社でも保証が可能です。

■会社概要

株式会社ラクーンホールディングス <https://www.raccoon.ne.jp>

ラクーンホールディングスは「企業活動を効率化し便利にする」を経営理念に、グループ全体で企業間取引に特化した事業を展開しています。EC事業とフィナンシャル事業を柱とし、EC事業では国内版の卸・仕入れサイト「スーパーデリバリー」とその越境EC版「SD export」、フィナンシャル事業では企業間後払い決済「Paid」、売掛保証サービス「URIHO」を展開しています。

代表者：代表取締役社長 小方 功

所在地：東京都中央区日本橋蛸殻町1丁目14番14号

設立：1995年9月

資本金：1,866,498千円（2024年10月末現在）

株式：東京証券取引所プライム市場上場 証券コード3031

ra((oon 株式会社ラクーンホールディングス
HOLDINGS

代表者：代表取締役社長 小方 功
所在地：東京都中央区日本橋蛸殻町1丁目14番14号
設立：1995年9月
資本金：1,866,498千円（2024年10月末現在）
株 式：東京証券取引所プライム市場上場 証券コード 3031
U R L：https://www.raccoon.ne.jp

本件に関するお問合せ先

広報担当 矢次・大久保

MAIL：pr@raccoon.ne.jp

サービスに関するお問合せ先

株式会社ラクーンホールディングス

<https://www.raccoon.ne.jp/contact>