

SUPER DELIVERY GUIDE BOOK

FOR MAKER

スーパーデリバリーガイドブック

<https://www.superdelivery.com>



はじめに

日本全国のメーカーと小売店の 「流通の効率化」を実現する。

消費者の価値観の多様化により、小売店はより多くの選択肢から自分の店に合った商品を見極め、迅速・多頻度・小ロットで仕入れる必要性が高まっています。一方でメーカーは、景気の影響を色濃く受ける中、最適な取引相手と出会う機会は減少、また出会った後も細かいニーズへの対応に追われているのが現状です。

弊社はアパレル・雑貨の商品を「売れる時に」「売れる場所に」提供するための便利な仕組みを構築し、手間や時間のかかっていた流通の効率化を図ります。

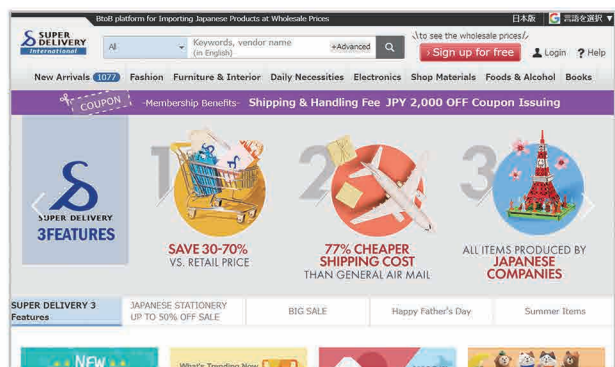
なお、弊社は各企業様と長期的に良好なパートナー関係を築くことを重視しております。そのため、スーパーデリバリーご参加に際しては、貴社の商品が弊社のマーケットに適しているかどうかを確認させていただき、場合によっては契約をお断りさせていただくことがございます。何卒ご理解ください。貴社の商品がスーパーデリバリーに適しているのか、ご参加いただくことが本当に貴社のメリットになるのか、お気軽に弊社担当までご相談いただければ幸いです。



株式会社ラクーンコマース
代表取締役社長
和久井 岳

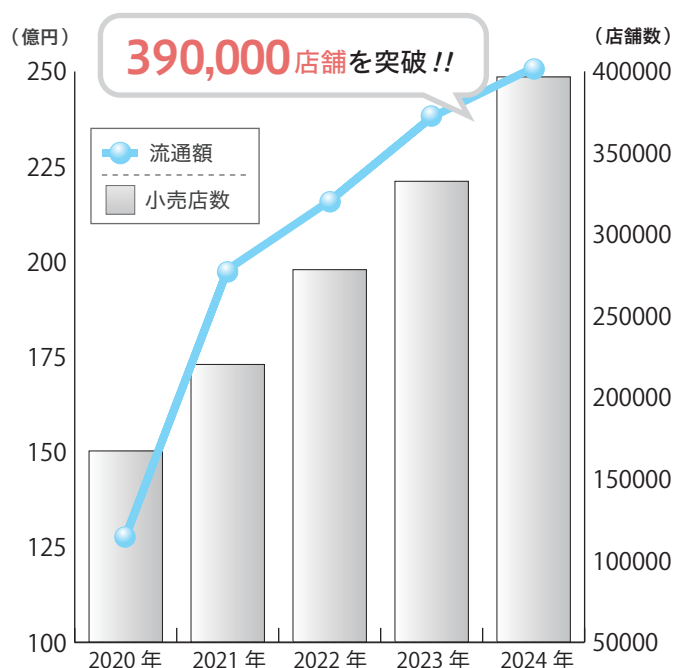
目次

はじめに	2
目次	3
スーパーデリバリーとは	4
会員小売店の特徴	5
お取引の流れ	6
販売画面	7
SDexportで海外販売	8-9
管理画面	10-11
出展企業の声	12-19
料金体系・出展に関する注意事項	20
出展を検討されている方へ	21
よくある質問	22
会社概要	23



スーパーデリバリーとは

スーパーデリバリーは、日本国内から世界バイヤーまで約390,000店舗が登録するBtoB卸・仕入れサイトです。サイト上に商品を掲載することで、24時間いつでもどこからでも受注が可能となります。



※ 4月期決算時の数値です。

国内と海外、 両方の販路拡大を実現

BtoBサイトの先駆けとして2002年に開設以来、成長を続けているスーパーデリバリー。

いくつもの企業が販路の拡大を実現しています。2015年8月からは世界134カ国のバイヤーに向けた海外版サイト「SD export (P.8参照)」をスタートしました。日本全国にも海外にも一挙に販路を広げることができます。

スーパーデリバリーに出展する3つのメリット



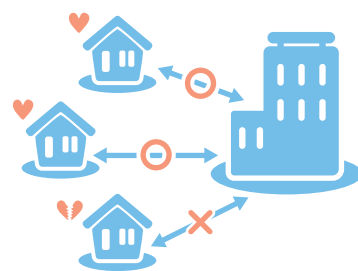
コストを削減しつつ 販路を拡大

スーパーデリバリーのサイト上で商品紹介を行うことで、これまで積極的なフォローが難しかった小売店への販路拡大が可能になります。その結果、営業効率が圧倒的に上がり、コスト削減にも繋がります。



代金回収率100%

小売店からの代金回収はスーパーデリバリーが行い、貴社に一括でお支払いするので、回収漏れは一切ありません。請求書の発行や口座開設も不要なので、経理処理も大幅に効率化されます。



取引する小売店の 選定が可能

小売店の住所や写真を確認し、取引の可否をご判断いただけます。またバッティングを防止し、ブランドイメージを傷つけずに販路を広げることができます。

※ 海外は国別に取引の可否を設定できます。

会員小売店の特徴 (国内)

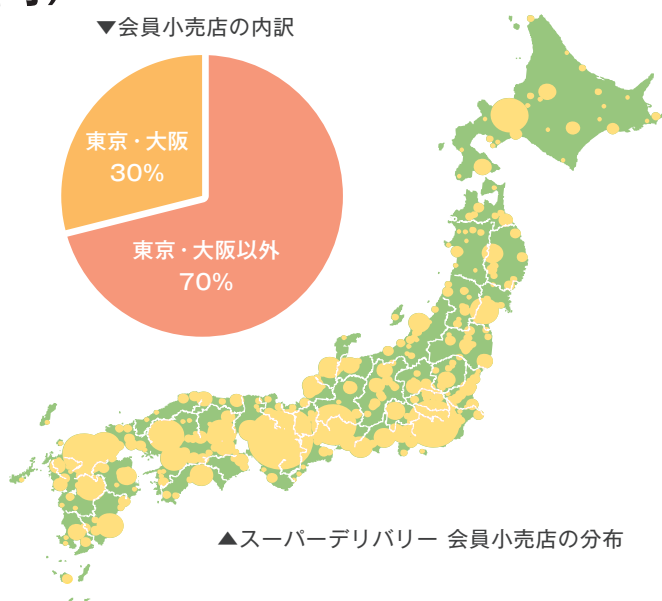
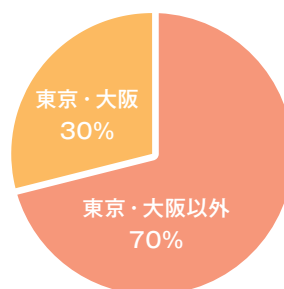
1

地方の小売店も多く利用

日本国内の会員小売店は、人口・店舗数に比例して全国各地に幅広く点在しています。特に、従来は問屋経由で商品が供給されていた地方にも強みを持っており、70%が東京・大阪以外の地域の小売店です。

スーパーデリバリーが地方問屋や営業所の代わりとして機能し、効率良く全国に販路を拡大することができます。

▼会員小売店の内訳



▲スーパーデリバリー 会員小売店の分布

2

信頼性の高いマーケットを築く「実店舗を持った小売店」が中心

スーパーデリバリーは実際に商売をされていて、かつ継続利用を目的とした小売店を対象としています。ネットのみの会員もおりますが、実店舗を中心としたマーケットとなっております。

3

専門店やセレクトショップのほか、カフェやサロンなど幅広い業態

複数ジャンルの商品を幅広く取り揃えたセレクトショップ、カフェやサロンなどでの物販用の仕入れで利用されています。また、2016年からは、会社や店舗の備品として利用できるよう理美容業や宿泊業などの事業者も入会可能としています。



4

厳しい審査基準を満たす事業者を厳選

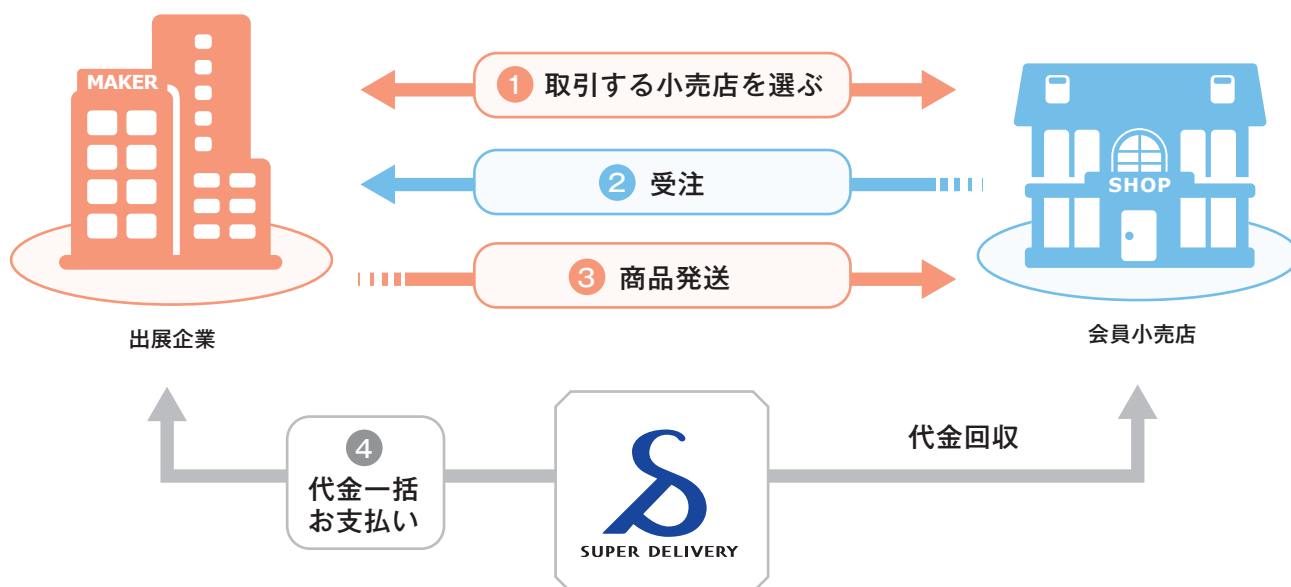
スーパーデリバリーでは審査部門の部署を設け、店舗審査・与信審査を行っております。マーケット内部が審査を通過した事業者が厳選されることで、マーケットの質の向上が図られています。

お取引の流れ(国内)

代金回収はスーパーデリバリーが代行しますので、取引店舗数が増えてもスムーズな取引を実現できます。

※商品の受注・発送は小売店と直接のやり取りとなります。

取引フロー



1 取引する小売店を選ぶ

まず小売店が卸価格を閲覧するための申請をし、次に申請した小売店の店舗情報を確認のうえ、取引の可否を貴社にてご判断いただきます。申請を許可することで初めて卸価格が公開され、取引が可能な状態となります。

※ 申請を自動的に許可する設定も可能です。

2 受注

スーパーデリバリーの管理画面上で注文を受付。(P.10 参照)

3 商品発送

商品は貴社から小売店に直送。小口配送の場合は、事前に貴社に設定していただいた送料条件に従い、小売店に負担していただきます。

4 代金一括お支払い

売上代金は金融機関を介してスーパーデリバリーが100%回収し、月末締め翌月末日までに一括でお支払いします。請求書発行業務、口座開設業務などは不要。経理上の手間もかかりません。

販売画面（国内）

さまざまな切り口から、貴社の商品をPRできます

TOP



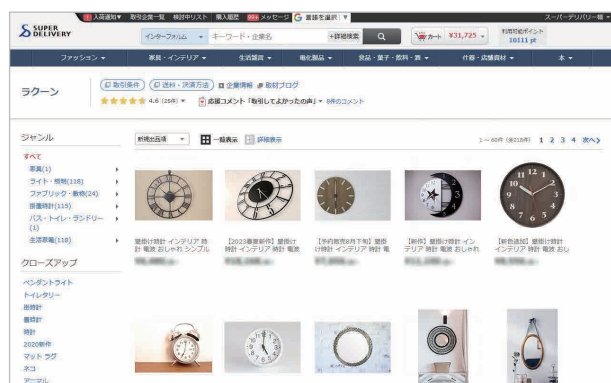
特集（一例）



季節やジャンル・テイストなどで選定し、定期的の特集を開催。

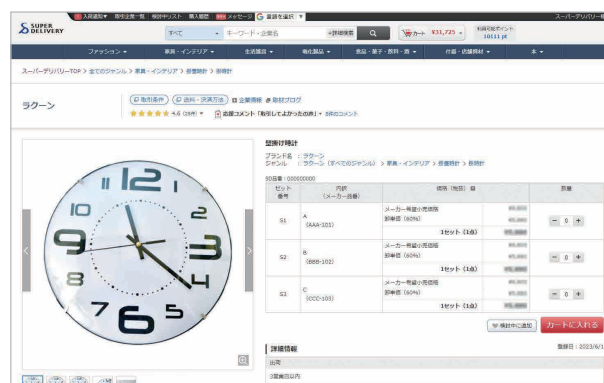
100万点以上の商品が掲載されるスーパーデリバリー。各ジャンルごとに商品が分類され、検索機能も充実。常に「欲しい商品」を「タイムリー」に仕入れることができます。

出展企業 商品一覧



商品一覧ページでは、ジャンルや人気順・新着順で商品を絞り込み、小売店にご案内しやすい仕様となっております。

商品詳細



既存のフォーマットに沿って商品の紹介ページを作成できます。卸価格は企業様を選んだ小売店のみ表示する仕組みなので安心です。

SD exportで海外販売

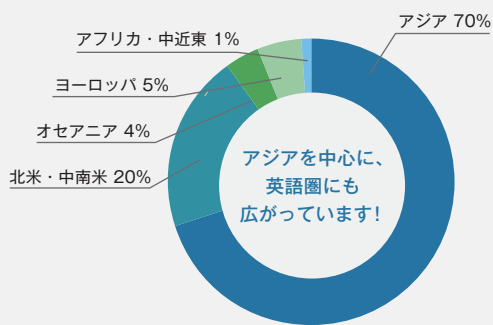
2015年8月のサービス開始以降、海外からの会員登録は146,000件を突破(2024年4月期)。海外輸出に必要な手続きから販売後の代金回収までを代行。不安や問題を一挙に解決し海外への販路開拓をスムーズにスタートできます。

世界中の小売店と取引できる「SD export」

SD export(エスディーエクスポート)とは、世界134カ国のバイヤーと日本の企業を結ぶサービスです。スーパーデリバリーの国内倉庫に商品を送るだけで、輸出手続き、書類作成、決済はすべてSD exportが代行します。

【国別の会員数割合】

※2024年4月現在

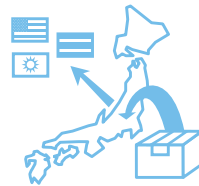


海外輸出の問題をSD exportがすべて解決！



集客の手間なし

スーパーデリバリーは世界134カ国を対象にバイヤーを集客しています。



安心の国内出荷

スーパーデリバリー倉庫(国内)に送るだけ。その後の海外発送の手続きは不要です。

risk 0

決済代行

相手先の国にかかわらず代金の回収リスクはゼロ。クレジットカード、現金振込、PayPalが利用可能です。



英文書類が不要

輸出関連書類の作成が必要ないため、貿易実務の知識や経験もいりません。



保険対応

スーパーデリバリーが外航貨物海上保険、海外PL保険に加入しています。

海外に販売するための準備

必要な準備は2つ。基本的な商品スペックや画像以外は、重量入力と専用伝票の貼り付けだけで販売できます。



1 商品の重量登録

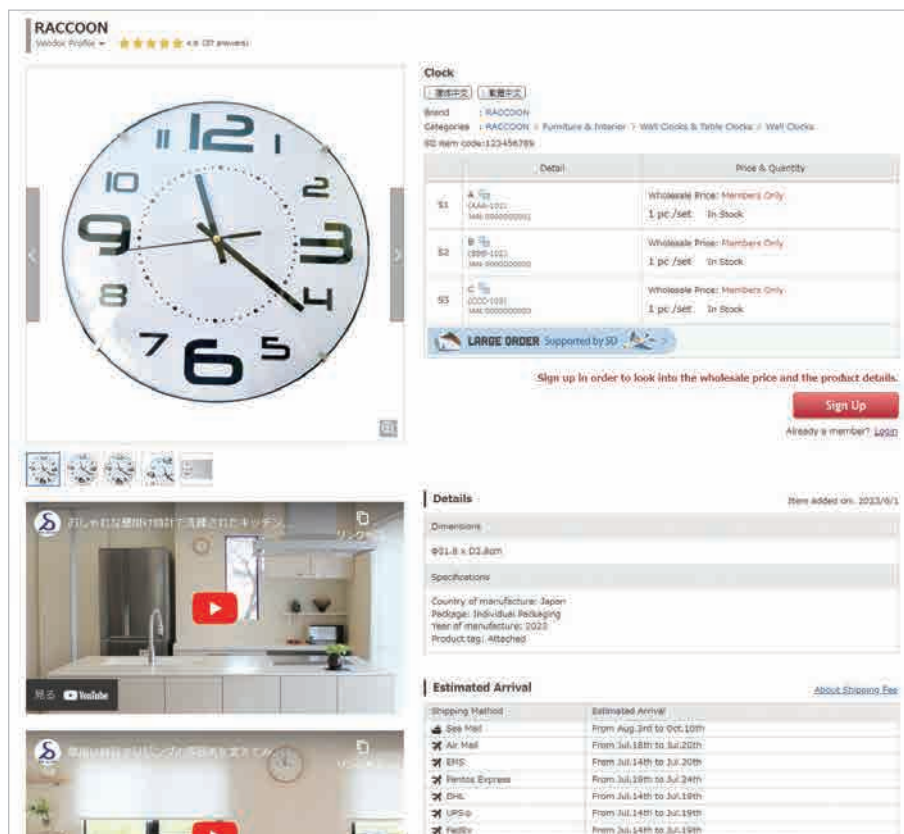
販売したい商品の重量を
グラム単位で入力
※一部ジャンルのみ



2 専用伝票の貼り付け

専用の伝票を外装箱に貼り、
国内のスーパーデリバリー倉庫
に出荷

※商品ページは自動で英語に変換されるので、翻訳の必要はありません。



お取引の流れ

注文が入ったら、専用伝票を貼り付けて国内のスーパーデリバリー倉庫に送るだけ。

輸出業務や代金回収、海外発送後の破損などのトラブル対応もSD exportが代行します。



管理画面 (国内・海外共通)

小売店とのやりとりは管理画面で一元管理

管理画面では、顧客管理から受注処理・得意先フォローまで小売店との取引を一元管理し、完結させることができます。

TOP



基本機能



※作業時間は出展企業様向けアンケートから有効回答の平均を算出

サポート体制

スーパーデリバリーでは運営のサポート体制も万全。

長年蓄積してきたインターネット卸販売のノウハウを生かし、貴社をサポートいたします。

○ サポート窓口

スムーズな運営ができるよう、販売に関するご相談を承ります。

また、画面操作やツールの使い方など、専用のお問い合わせ窓口にて対応いたします。

スーパーデリバリーならではの便利な機能



予約販売

商品を予約販売し受注できる機能。
商品登録の納期設定が自由なため、受注生産商品や先行販売商品の受注を取ることができます。



優待・割引キャンペーン

商品と小売店を選んで、期間限定の割引キャンペーンを実施したり、お得意先様用に優待価格を設定できます。



特定の小売店にのみ公開

「未掲載商品」の管理

商品を特定の小売店にのみ公開し、スーパーデリバリー上で受注できる機能です。
(※国内のみ)



自社販売ページに招待

スーパーデリバリー(SD)を貴社の卸サイトの代用としてお使いいただくプランです。
貴社の新規や既存の取引先様にこのプランをご紹介いただくことで、取引開始までの時間短縮、受注の一元管理が可能です。代金回収はSDが代行するため与信管理も不要です。
ご紹介いただいた取引先様とはシステム利用料0%でお取引させていただきます。



お申し込みフォームを
貴社から取引先様にご案内ください。



お申し込みいただいた後、弊社より
取引先様にご利用についてご案内します。



取引開始まで最短1営業日。
初回から締め支払いも提案可能。
回収リスクなくスムーズに取引ができます。

POINT

細部まで確認できる 「小売店情報」で安心取引

小売店の住所や電話番号、店舗写真・業種・取り扱い商品など、さまざまな情報を確認することが可能です。

これらの情報をもとに取引する小売店を選ぶことができるので、バッティングやブランドイメージを気にされている企業様も安心してご利用いただけます。

※海外の場合は、小売店ごとではなく国別の販路選定



出展企業の声

スーパーデリバリーには多数の企業様が参加し、様々な場面でご利用いただいています。
その中から8社の出展企業様の声をご紹介します。

case 1

使いやすい管理画面で 適切な顧客フォロー

センコー
河嶋 良太 様

インテリアだけにとどまらず、暮らしをトータルコーディネートできる商品バリエーションを持ち、快適で安らぎある住空間を創造するメーカー様。

スーパーデリバリーならではの魅力

使いやすい管理画面で適切な顧客 フォローが可能！

スーパーデリバリーの管理画面は、メイン画面からワンクリックで注文状況や商品情報が確認でき、非常にわかりやすい仕様になっています。販促対策のツールも充実していますので、お客様の反応を見ながら商品ページを強化したり、新商品を掲載後にメルマガ配信をするなど、小売店様へタイムリーに情報を提供できることが魅力です。

弊社では水まわりやリビングなどで使用するマットが主力商品ですが、その他にもバス・洗面雑貨やルームシューズ、ルームウェア、インテリア雑貨など、暮らしに密接に関わるアイテムを多数揃えております。

様々な業種の会員様がいらっしゃいますので、その方に合った商品を個別にご提案できる機能があることも、売上げに繋がっている要因だと考えています。

スーパーデリバリーに出展して良かった こと

様々な業種の方と出会える絶好の場

スーパーデリバリーには、様々な業種の会員様がいらっしゃいますので、今までお取引先として接する機会がなかったお客様と接点を持てたことや、販売に繋がれたことが最大のメリットです。

新規の販路開拓は弊社だけではなくどこのメーカー様も課題にされていると思いますが、日々新しい小売店様からお取引の申請をいただき、絶好の販路開拓の場として活用させていただきます。





全国の小売店との 出会いの場

ホリデー商店
池田 かずえ 様

斬新で、どこか懐かしい雰囲気のあるオリジナルプリントを使った洋服や、小物雑貨を展開。雑誌にも取り上げられ、勢い拡大中のレディースアパレルメーカー様。

スーパーデリバリー出展の経緯

営業範囲の拡大と、営業の効率化が最大の決め手

全国に販路を広げたい、というのが一番の理由です。当時営業が3人しかいなく、決まった範囲内でしか営業活動が出来ませんでした。

スーパーデリバリーを活用すれば、営業範囲が全国へ一気に広がるうえ、小売店様の情報を見てから取引が開始できるので、とても安心感がありました。

スーパーデリバリーならではの魅力

今まで出会えなかった小売店様との出会いがある

国内・海外ともに、今まで営業になかなか行けなかったエリアの小売店様と繋がれています。今まで知らなかった小売店様が、まだまだいっぱいいるんだ！と日々実感し、ワクワクしながら取り組んでいます。



売上が伸びたきっかけ

商品画像の充実と、先行販売の実施によりブランドのファンが急増

私はもともと自社のカタログ製作を担当していたのですが、スーパーデリバリーでもカタログと同じように自社製品の世界観を出したいと考え、サイト上の商品画像を充実させるよう意識しました。購入実績のある方にはカタログの送付もしているのですが、毎回喜んでいただけます。

また、最近は展示会と同じタイミングで先行販売も実施しています。数ヵ月先のお店作りを小売店様と一緒に考えることで、ブランドのファンになってくださる方が増えていることを実感しています。



営業所での新規も 簡単お取引

アイリスオーヤマ
中島 未来 様

LED照明、家電、インテリア、ヘルスケアなど幅広い商品展開で、毎年1,000点以上の新品を生み出している総合メーカーです。

スーパーデリバリー出展の経緯

新入社員がネット検索で見つけて… その後の売上は順調！

弊社は都道府県毎に営業所があり、総勢560名が営業部として配属されています。地域に密着した営業を行っているため大手家電量販店、ホームセンターは勿論のこと、医療、文具建設業など様々な業種に取引先を広げています。毎年新入社員も多く入社している中、ある新入社員がスーパーデリバリーをネット検索で見つけて、今まで手付かずだった地方小売店との取引を広げ、その年に新人賞を獲得しました。担当は新入社員から変わりましたが現在も売り上げを伸ばしています。

スーパーデリバリーならではの魅力

データ管理で業務改善

今まで取引先からの受注はFAXで受け、担当が受注データを社内システムに登録し、請求書を各取引先へ発送していたため、とても手間がかかっていました。スーパーデリバリーはもともと注文がデータで受け取れるので、CSVデータを抽出して編集後、社内システムへデータを簡単に取り込むことができます。スーパーデリバリー側で請求書の管理が行われるため、社内作業が簡素化でき経理部門も大助かりです。

スーパーデリバリーの使える機能

営業所での新規も掛けでのお取引が可能に

全国にある営業所には小売店様より新規取引の問い合わせをいただきますが、掛けでのお取引を希望される場合お取引ができていませんでした。初回から掛けでの取引が利用できる「自社販売ページに招待(P.11参照)」を知ってからは、全国の営業所で情報を共有し、新規小売店との取引に活用しています。





地方小売店への アプローチに役

アツギ
仁井山 豪 様、湯浦 桃子 様

ストッキングを中心に優れた品質と機能性を兼ね備えたレッグウェアを展開するリーディングカンパニーです。

スーパーデリバリー出展の経緯

営業コストの削減を見据えた小売店誘致

弊社は、小売店への直販が基本の営業スタイルであるため、いままで問屋とのお取引は行っていませんでした。全国に営業支店があり、営業員がすべてのお取引先様を回っていましたが、営業1名が担当できるお取引先の数には限界があり、今後先々を見据えてインターネットを活用した営業手段を確立するにあたり、スーパーデリバリーに出展しました。

スーパーデリバリーの売上状況

リピート顧客も増えて安定

スーパーデリバリーを始めた当初は掲載商品数が少ないままの運営が続いていました。自社の取扱商品は多数ありますが、在庫数に限りがあるため在庫余力のある商品に絞って販売をスタートしました。商品が少ない中でも1度購入があるとリピートする小売店様が多いので売上は徐々に伸びていきました。生産キャパがあるため新規を制限している部分もありますが、今では売上予測が立てられるので毎年予算を増やし在庫を確保して販売をしています。

売上が伸びたきっかけ

営業所での新規取り込みと商品登録数の大幅アップ

以前から、全国の営業支店に小売店様から直接取引をしたいと問い合わせをいただくケースがありましたが、取引金額や口座管理の都合上お断りすることがありました。スーパーデリバリーの紹介制度「自社販売ページに招待(P.11 参照)」を知り、これまで取引できなかったお客様と取引できるようになりました。全国営業支店で「自社販売ページに招待(P.11 参照)」を活用したところ、お客様から掲載している商品以外の要望をいただくことが増えたので掲載数を大幅にアップしたところ売り上げが大幅に増加しました。



便利なツールで 営業と販売管理の効率化を実現

スペースジョイ
藤岡 奈々子 様

「生活をより豊かに！楽しくしてくれるアイテム！」をコンセプトに機能性、デザイン性にすぐれた様々な生活雑貨を輸入・販売している企業様。

スーパーデリバリー出展の経緯

遠方の小売店様と、ブランドイメージを守りながら繋がる

遠方にある小売店様と繋がる機会がなく、直接開拓するのも難しかったため、マッチングしていただけるスーパーデリバリーは大変魅力的でした。

もちろん、ブランドは大切に育てていきたいのでネットを通じての卸には不安もありましたが、スーパーデリバリーではバッティングやブランドイメージを見ながら販路選定ができるため、そこが出展への決め手になりました。

スーパーデリバリーならではの魅力

今までの取引にはなかった業種の方と繋がる

もともと弊社は雑貨店様、チェーン店様とのお取引が多かったのですが、スーパーデリバリーを通して飲食業や宿泊業関連など、今まで全くお取引のなかった業種の方々からのオファーをいただきます。新しい業種への販路が拡大でき、購入いただく商品のバリエーションも増えています。



スーパーデリバリーに出展して良かったこと

簡単な販売管理と充実の顧客フォロー機能が魅力

もともとネットで商品を販売したことがなかったため、運営には不安がありました。実際にサイトを使ってみると、受注などの販売管理や、商品登録システムなどがとても簡単でわかりやすく、すぐに使いこなすことができました。カタログに掲載できる商品数には限りがあるので、小売店様にすべての商品をご紹介できないことが悩みでした。スーパーデリバリーでは掲載数に制限がないので、多数の商品がご紹介でき、購入される商品の幅も広がりました。また、日々増えていく顧客様に対して、メルマガを送ったり販促POPを提供したりと、販促機能が充実していることも魅力的です。



SD export 参加企業の声

海外販売をすでに取り組んでいた企業様や、展開したいと思いつつ断念していた企業様など、海外展開への取り組みについてはさまざま。SD export導入にいたった背景や感想を出展企業様にお伺いしました。

case6 

商品情報も日本語のままでOK 英語翻訳の手間を省略

マインドウェイブ
金谷 数馬 様

幅広い年齢層の女性を対象とするファンシー文具やデザインシールなどを企画製造販売。「ゆるあにまる(R)」をはじめ、「一期一会(R)」など人気キャラクターを手掛けています。

SD export 参加までの経緯

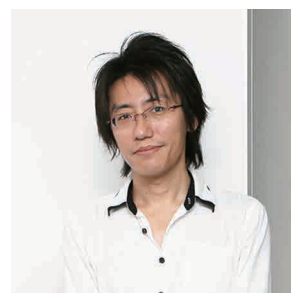
海外販売にかかわる問題を一挙に解決するサービスだと感じました

弊社は4年ほど前に中国への販売を強化するべく、Webの某越境卸販売のサービスを利用し始めました。そこでアジア圏のお客様との取引につながったのですが、そのサービスの利用料が高くやめてしまいました。その後、乙仲業者やフォワーダーを利用せず自社でPayPal決済を導入し、直接海外店舗と取引をしているのですが、やはりインボイス作成や英語でのやりとりで手間がかかってしまうのが難点です。また、近年展示会は自社で行っているため海外のバイヤーとも接点がなく、海外販路の開拓もできていない状況でした。これらの課題を解決できそうだったのがSD exportでしたので、サービス開始時より利用しています。

SD export に参加して感じたこと

国内発送と同じ対応で海外に販売できる手軽さを実感しています

輸出業務に関しては私が一人に対応していたので、インボイスの作成や海外小売店様との細かいやりとりがなく、国内の取引と変わらない形で海外販売できるSD exportは非常に便利な仕組みだと思います。現在はアジア圏の注文が多いですが、今後は北米にも販売を強化していきたいと考えています。



輸送コストが明確で スムーズな取引

セラミック藍
小林 直明 様

美濃焼を中心に、ガラス、陶器など素材を生かしたオリジナルの生活雑貨やインテリア商品、テーブルウェアを企画しています。

スーパーデリバリー出展の経緯

ネット部門の売り上げ強化

実際、すでに参加していた他社卸サイトでは売上がまだまだでしたが、スーパーデリバリーは参加している同業社が少なかったため、先行者有利なポジションがとれるのではと思い出展を決めました。また、卸に関しても今後インターネット取引が伸びていくだろうと将来性を感じていました。今では、ネット部門の売上が大幅に伸びているため、部門を別会社にして運営しています。2015年8月にSD exportが始まり、いち早く参加したところ更に売上を伸ばすことができました。

SD export に参加して感じたこと

海外店舗が購入前に輸入コストが明確になるので取引がスムーズ

海外の展示会へ参加すると、商品は興味があるものの輸入の経験がないので税金や運送関係がわからない方がたくさんいらっしゃいました。SD exportに参加する以前は、カートンでのまとまった数量やコンテナ単位でないとお取引できていませんでした。SD exportを活用することで運送コストが事前に明確になり、出荷手配もスーパーデリバリーの国内倉庫へ送るだけなので、小ロットでの注文が取れるようになりました。海外小売店様からのレスポンスも以前に比べると大きく改善され、売上に貢献しています。現在、海外展示会での小ロット受注はSD exportを案内しています。

海外販売の今後の展望

アジア圏だけでなく、欧米へも広げたい

アジア圏で、特に中国はお茶を飲む習慣が日本と似通っているため比較的広げやすかったですが、欧米に関しては、サイズをもっと大きくしてほしいなど海外販売してみても初めて知ることがたくさんあります。始めるにあたり、展示会コストや書類作成、発送の手間など様々な問題がありますが、SD exportはすべて対応してくれるので、海外販売を踏み出すきっかけにおすすめのサービスです。





自社商品の魅力を 世界に発信する絶好の場

アミューズ
加藤 平 様

オリジナルキャラクターのぬいぐるみ・雑貨を製造販売。誰からも愛される、かわいいキャラクター商品を展開し続けるメーカー様。

SD export 参加までの経緯

専門知識がなくても海外販売が出来る

もともと、合同展示会に参加すると海外の小売店様から声を掛けられる機会は多かったです。弊社のぬいぐるみで、うさぎのろっぴーや、アルバカなどの商品は海外の方からも、とても人気があります。ただ、弊社は輸出のノウハウがなく、海外の代理店もいままへんから、ご興味を持っていた海外小売店様とのお取引が簡単には出来ませんでした。SD exportでは、輸出に関わる伝票作成やインボイス作成などすべてを代行していただけると知り、それが参加を決める理由となりました。

海外販売の今後の展望

自社のぬいぐるみを世界中の人に知ってもらいたい！

SD exportに参加してからすでに多くの海外小売店様と繋がる事が出来ています。今後も、世界中のより多くの方々に弊社のぬいぐるみを知っていただきたいと考えています。

SD export に参加して感じたこと

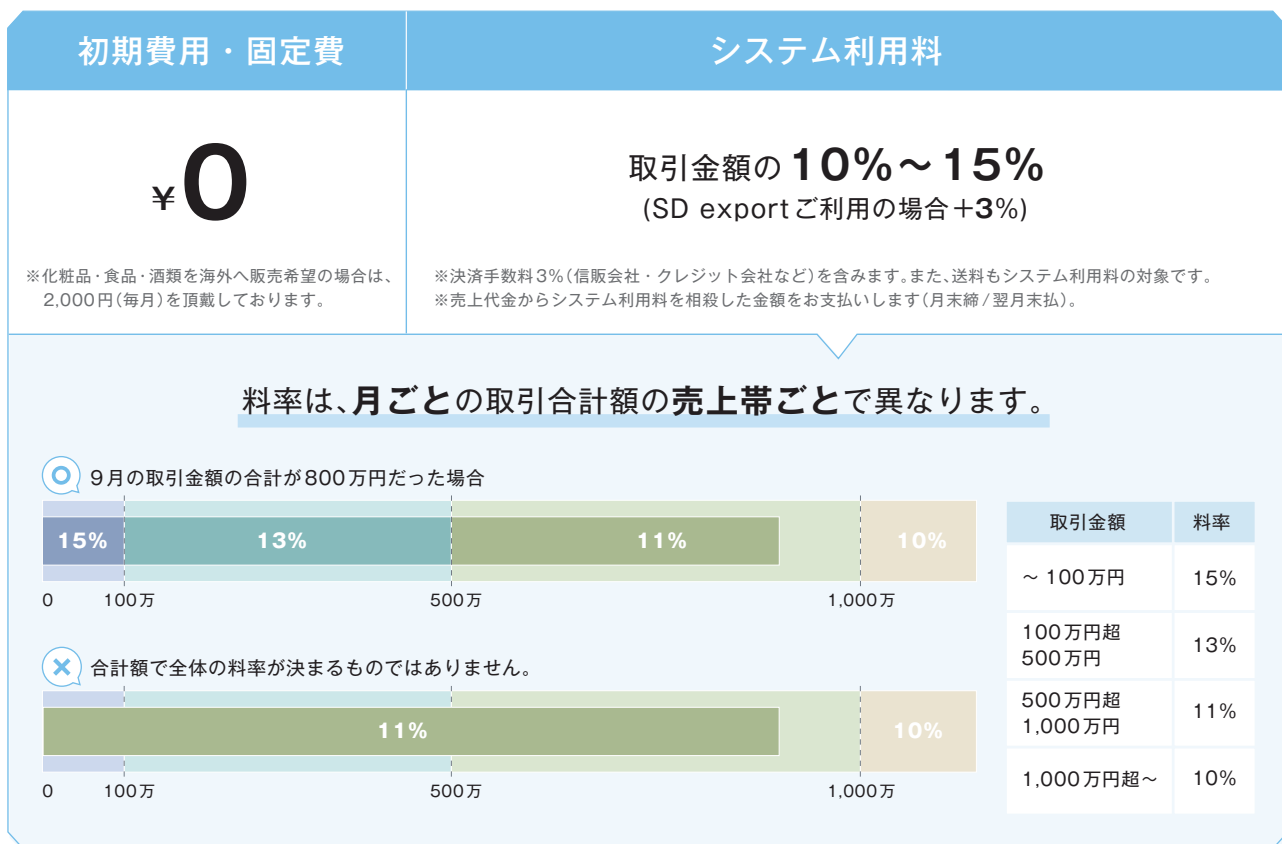
システムが非常に簡単で売ることに専念

とにかく、システムが使いやすく簡単です！数カ所の必須項目を日本語で入力すれば自動で英訳してもらえるので、販売ページの作成にはほとんど時間がかかりません。出荷指示方法も簡潔なので、売り方を考えるための時間が十分に取れるようになりました。

SD exportは、「海外の売り上げを拡大するためのツール」という位置づけで、これを使って何が出来るかを日々考えています。



料金体系・出展に関する注意事項



出展に関する注意事項

- ご利用いただく皆様にご満足いただけるサービスを提供できるよう、弊社所定の出展審査を行っています。
- スーパーデリバリーでは「仕入れ商材の販売」は原則お断りしております。
ただし、貴社が当該商品の日本総代理店、または独占販売権を有しているなどの場合はその限りではございません。
- 下記商品はお取り扱いできませんのであらかじめご了承ください。

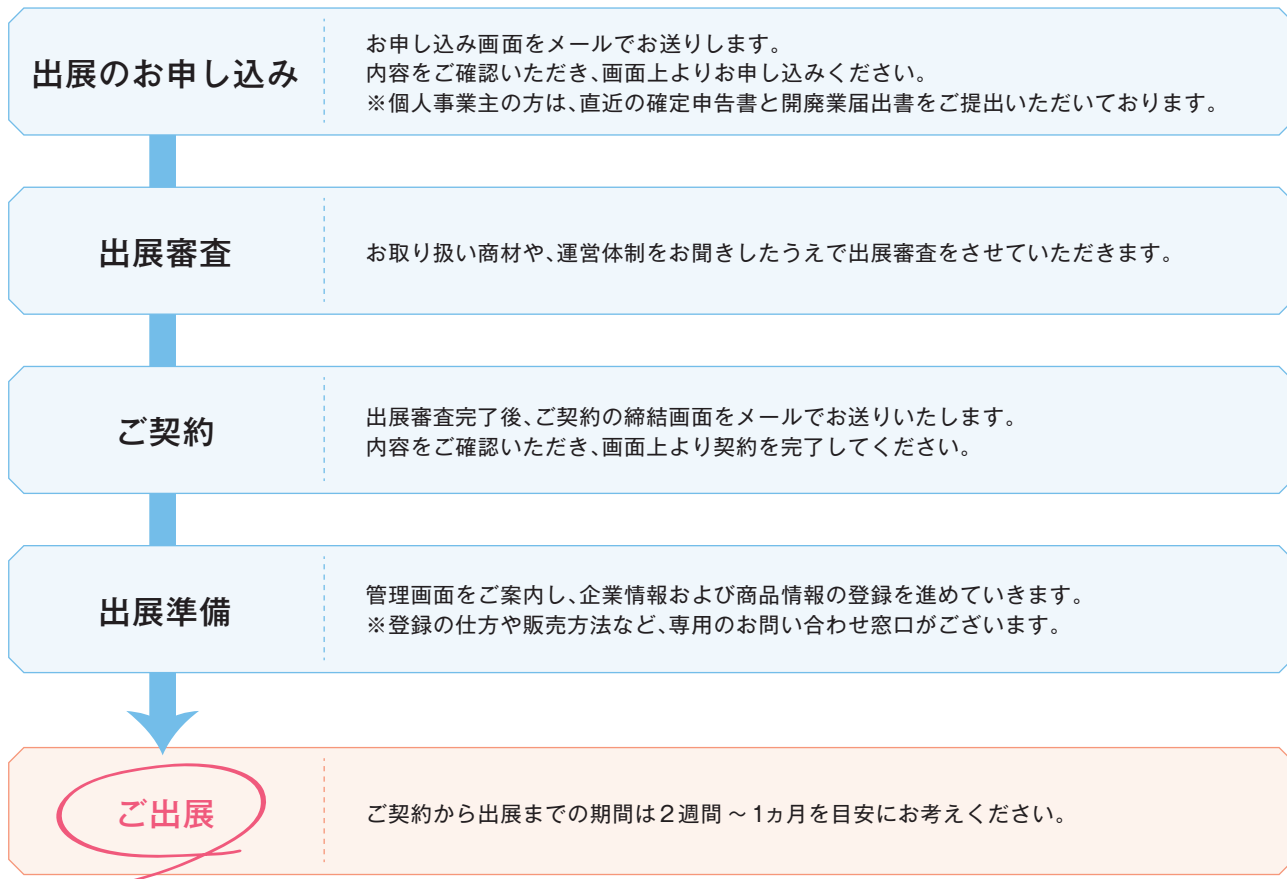
お取り扱いできない商品

- 中古品・不良品・倒産品
- ボルノ・猥褻物・アダルト関連商品
- 正式な販売ライセンスを持たないブランドの商品
- 生鮮商品
- 医療機器
- たばこ
- 会員権
- 販売に関して法律で義務付けられている免許、資格条件を満たしていない商品
- 非合法商品全般
- 銃器類・スタンガン・刃物・催涙スプレー他、武器に相当する商品
- ねずみ講・連鎖販売取引、またはそれに準ずる形態のビジネス(ネットワークビジネスなどを含む)を推奨、紹介するもの
- その他、弊社(株式会社ラクーンコマース)が不適切と判断した商品

※ 海外販売(SD export)では小売店所在国で輸入ができない可能性の高いジャンルや、航空便で危険物とみなされやすいジャンルはお取り扱いできません。

出展を検討されている方へ

1. 出展までの流れ



2. 売上を伸ばすための必要条件

○ 内勤の担当者を設置する

外出の多い方がお1人で担当されると迅速な対応が取れないため、小売店からの信頼を損なってしまう場合が多く見られます。スムーズな取引を行い、リピートを得るためには内勤の担当者が必要となります。

○ 商品をすべて掲載する

販路規制などによって掲載が不可能な商品以外はすべて、サイト上に掲載されることをおすすめします。購入する小売店にとって、商品ラインナップの充実が継続的な取引と仕入先選定の最も重要な判断材料となります。

○ 価格的なメリットを提示する

一般流通(問屋経由)と比べて少しでも価格でのメリットを出すことが、小売店の満足感を得る大きなポイントになります。インターネット利用で削減された営業コストを価格メリットという形で顧客へ還元することで、リピーターの更なる増加が見込めます。

よくある質問

Q1. 初めての試みなので不安です・・・

スーパーデリバリーでは運営のためのサポート体制も万全。

長年蓄積してきたインターネット卸販売のノウハウを生かし、販売・運営に関する専用のお問い合わせ窓口を設けております。お気軽にご相談ください。

Q2. 画像の撮影や商品の登録方法は難しいですか？パソコンが苦手なのですが・・・

商品登録の方法などで不明な点がある場合、出展準備の際にデータの持ち方をお伺いして貴社に合った登録方法をご提案するなど、丁寧にフォローいたします。お気軽にご相談ください。

Q3. 既存取引先とバッティングする危険性はありませんか？

取引を開始する前に店舗の住所など詳細情報を確認することができますので、バッティング防止はもちろん、ブランドイメージを守りながら販売することができます。

また卸価格についても、貴社の許可がない限り小売店に公開されませんのでご安心ください。

Q4. 少人数の会社でも運営できますか？

現在出展中の販売企業様のうち、少人数で十分に対応できている企業様もいらっしゃいます。

ただし、ご出展後は担当の方をお決めいただき、本気で取り組んでいただくことが売上を伸ばすうえで重要ですので、内勤の方に担当いただくことをお願いしております。

Q5. 商品ごとに納期を設定できますか？

商品ごとに納期が設定でき、納期が1ヵ月から2ヵ月先の商品の販売も可能です。

インターネット上の展示会場としてもご活用いただけます。



会社概要

社名	株式会社ラクーンコマース（英語名：RACCOON COMMERCE, Inc.）	
代表者	代表取締役社長 和久井 岳	
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% 東京証券取引所プライム市場上場（証券コード3031）	
所在地	東京本社 〒103-0014 東京都中央区日本橋蛸殻町1-14-14	大阪支社 〒542-0076 大阪府大阪市中央区難波5-1-60 なんばスカイオ 27F

ラクーングループ紹介

沿革

1993年	対中国貿易商社として創業
1995年	有限会社ラクーントレードサービス（資本金5,000千円）を設立
1996年	社名を株式会社ラクーン（資本金10,000千円）に変更
1998年	「オンライン激安問屋」を開設
2000年	日本経済新聞社主催「日経インターネット・アワード2000」ビジネス部門日本経済新聞社賞を受賞
2002年	「スーパーデリバリー」開設
2006年	東京証券取引所マザーズに株式を上場
2007年	大阪支社を開設
2010年	株式会社トラスト&グロースを子会社化 売掛保証事業を開始
2011年	「Paid（ペイド）」開設
2014年	「事業用家賃保証」開設 / 「COREC（コレック）」開設
2015年	越境ECとなる輸出販売サービス「SD export」を開始
2016年	東京証券取引所マザーズから東京証券取引所市場第一部に市場変更 サービス産業生産性協議会主催「第1回 日本サービス大賞」地方創生大臣賞を受賞 「URIHO（ウリホ）」開設
2018年	持ち株会社体制へ移行 / 社名を「株式会社ラクーンホールディングス」に変更 / 株式会社ラクーンコマースを新設 株式会社トラスト&グロースの社名を株式会社ラクーンフィナンシャルに変更 ALEMO株式会社を子会社化 住居用家賃保証の取り扱い開始
2020年	株式会社ラクーンフィナンシャルの事業用家賃保証事業を株式会社ALEMOに統合すると同時に株式会社ラクーンレントに商号変更
2022年	プライム市場へ移行

運営するサービス

EC



卸・仕入れサイト
スーパーデリバリー
<https://www.superdelivery.com>

決済



後払い決済代行
ペイド
<https://paid.jp>



クラウド受発注ツール
コレック
<https://corec.jp>

保証



ネット完結型の売掛保証
ウリホ
<https://uriho.jp>

私達には、長年積み重ねたノウハウがあります。

「自社の商品はスーパーデリバリーに適しているのか」
「売れている企業の特徴は何か」など、些細なことでも構いません。
ご不明な点や、ご検討にあたり必要な情報などございましたら、
お気軽にお問い合わせください。

お問い合わせ

株式会社ラクーンコマース 営業担当まで

 [sales @ superdelivery.com](mailto:sales@superdelivery.com)