

アントレプレナーシップ入門

—CASE の補足資料—

第8章 強みをつくって守って伸ばせ

CASE ●ラクーン:問屋の目利き能力を磨き続ける

1 強さを活かした事業の発展状況

ラクーンは CASE で紹介したように、最初は、「オンライン激安問屋」からスタートした。そこで、従来、問屋が担っていた機能である、①集散機能（多くの売り手と買い手を効率的に結び付ける機能）、②品揃え機能、③在庫機能、④金融機能、そして⑤情報機能に磨きをかけることで、売れ残りの在庫だけではなく、新商品を扱う「スーパーデリバリー」というサービスを開発した。

最近では、これらの機能をさらに活かした新しいサービスを次々に開発している。

第1は、T&G 売掛保証サービスである。これは、万が一、販売先が倒産した場合に、販売先に対する売掛金を保証するというもので、これによって、メーカーは安心して新規の販売先を開拓できる。これを可能しているのが、同社の情報機能と言える。

第2は、Paid（ペイド）である。これは、販売先が倒産するかしないかに関わらず、販売先への販売代金を一定の手数料を徴収したうえで、メーカーに支払うというもので、これもメーカーの販売先にかかるリスクを引き受けることで付加価値を生み出しているサービスである。

第3は、Corec（コレック）と呼ばれるクラウド受発注ツールで、これは、アパレルや雑貨業界にとどまらず、他の業種の企業もターゲットにしたものである。これも、今まで培ったインターネット上の問屋としての経験が生かされたビジネスと言えるだろう。

2 ホームページや決算説明会資料

ラクーンの本ホームページのアドレスは次のとおり。

<https://www.raccoon.ne.jp/company/data.html>

また、ラクーンは上場企業なので、さまざまな情報が公開されている。動画による決算説明会を次のサイトで見ることができる(2014年4月期のもの)。

<http://www.morningstar.co.jp/news/video/raccoon1406.html>

※著作権は著者に帰属します。

※私的使用および、大学等の講義・ゼミ等の教育目的に限って使用できます。