

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 ●株式会社ラクーンホールディングス: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」からスタートしました。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のです。

そして、本章のテーマでもある、本来の「強さ」を生かして、最近では、新しいサービスを次々に開発しています。

一つは、売掛債権保証業務（事業名はT&G 売掛保証およびUR IHO）です。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ようになる。これを可能にしているのが同社の情報機能です。

もう一つは、Paid（ペイド）です。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になります。

2 ホームページや決算説明会資料

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ます。

例えば、2022年4月決算の有価証券報告書は次のサイトで見ることができます。

https://ssl4.eir-parts.net/doc/3031/yuho_pdf/S100OSKK/00.pdf

※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。