



# 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/en/>



# 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場合がございます。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

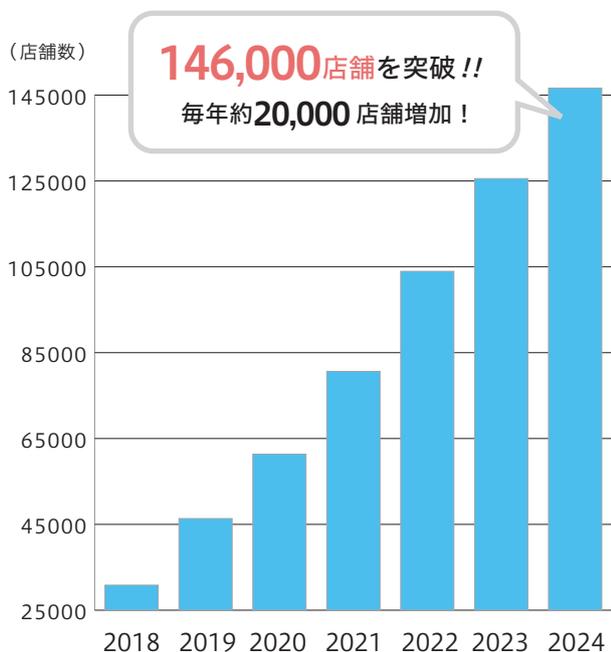
はじめに	3
目次	4
スーパーデリバリー「SD export」とは	5
SD export のマーケット	6
お取引の流れ	7
システムの紹介	8-9
SD export 出展企業の声	10-11
料金体系	12
出展を検討されている方へ	13
よくある質問・出展に関する注意事項	14
会社概要	15



# スーパーデリバリー「SD export」とは

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。

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」をスタートしました。



※ 4月期決算時の数値です。

## 海外の販路拡大を実現

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。

## 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ありません。



### 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。

# SD exportのマーケット

アジアを中心に134カ国、世界中へ広がる販路。

SD exportでは、集客のための現地拠点設立や海外展示会出展は必要ありません。アジア・オセアニア、北米・中南米、ヨーロッパ、各地帯でスーパーデリバリーが小売店を集客します。

## 国別の会員数割合

2024年4月現在



出展企業数

約 1,800 社

商品数

約 750,000 点

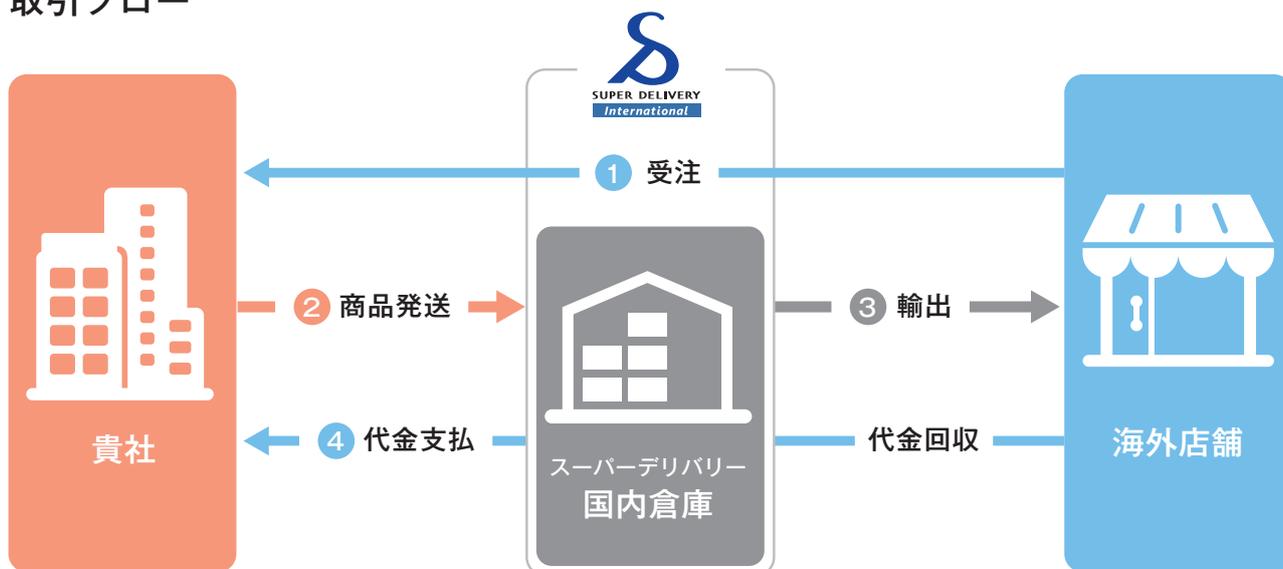
複数企業の商品をまとめて見られる点が各国の小売店に評価され、さまざまなジャンルの商品が売れています！

# 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SDexportが代行します。

## 取引フロー



### 1 受注

スーパーデリバリーの管理画面上で注文を受付。

### 2 商品発送

商品は貴社からスーパーデリバリー倉庫(国内)に発送してください。国内送料は、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。(国際送料はスーパーデリバリーで設定し海外店舗が負担。)

### 3 輸出

輸出・海外配送に関するすべての手続きはスーパーデリバリーで行います。スーパーデリバリーは各種保険に加入していますので、万が一のトラブルは弊社で対応します。

### 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。

# システムの紹介

## 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、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

### 商品登録・変更

1点ずつの登録も可能ですが、CSVで一括登録が便利です。



作業時間(商品登録)  
10分/型

### 受注・出荷処理

ピッキングリストや納品書などダウンロードできます。



作業時間  
10~30分/日

### メール配信 メッセージ管理

問い合わせ対応はメッセージ機能を通じて管理画面上でやりとりしていただけます。ヘルプページに英文例などもご用意していますので、ご利用ください。



作業時間  
10~20分/回

※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

## スーパーデリバリーならではの便利な機能



### クーポンの発行

小売店を選んで、期間限定の割引クーポンを発行し、お得意様対応や購入の促進ができます。(発行の際は営業担当までご連絡ください。)



### 国ごとに販売規制

独占代理店契約を結ばれていたり、販売ライセンスがない国は、商品を表示しない設定にすることが可能です。

## 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

### 商品の重量入力

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

商品ページは英語など5か国語に変換されるので、翻訳の必要はありません。

### Pickup

貴社と取引中の海外小売店に！  
展示会ブースに来た海外小売店に！  
スーパーデリバリー紹介用パンフレット

#### 取引の効率化

- ・取引開始(口座開設)までの時間短縮
- ・受注の一元管理が可能
- ・代金回収はSDが代行するため与信管理も不要

# SD export 出展企業の声

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。

## case 1

### 商品情報も日本語のまま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のですが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で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が伸びることができました。

### 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。

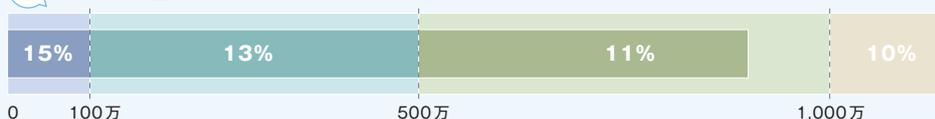


# 料金体系

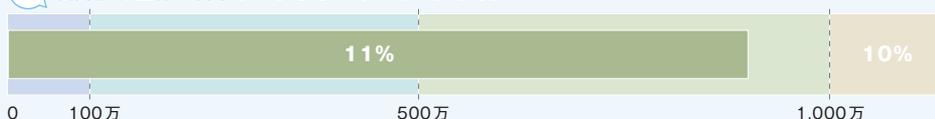
初期費用・固定費	<p style="text-align: center;"><b>¥0</b></p> <p style="text-align: center;">※化粧品・食品・酒類を海外へ販売希望の場合は、2,000円(毎月)を頂戴しております。</p>
システム利用料	<p style="text-align: center;">取引金額の<b>10%~15%</b> (SD exportご利用の場合+3%)</p>
商品掲載	○
メッセージ機能	○
受注管理	○
輸出手続き	○
代金回収	○
国内小売店にも販売	○

料率は、**月ごとの取引合計額の売上帯ごと**で異なります。

🗨️ 9月の取引金額の合計が800万円だった場合



✖️ 合計額で全体の料率が決まるものではありません。



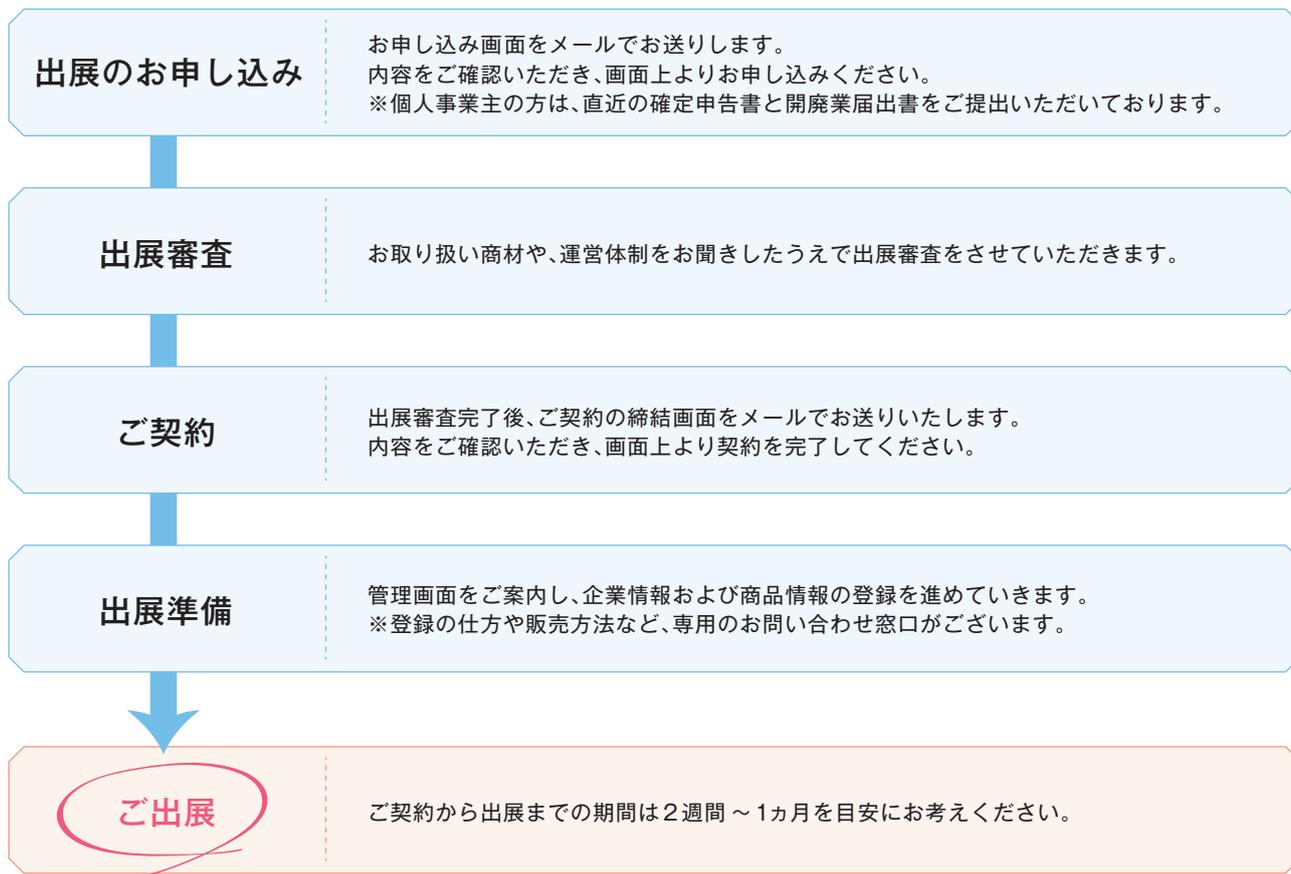
※システム利用料の内、3%は信販会社・クレジット会社などへの手数料となります。

※お取引に国内送料が発生した場合、国内送料にもシステム利用料がかかります。

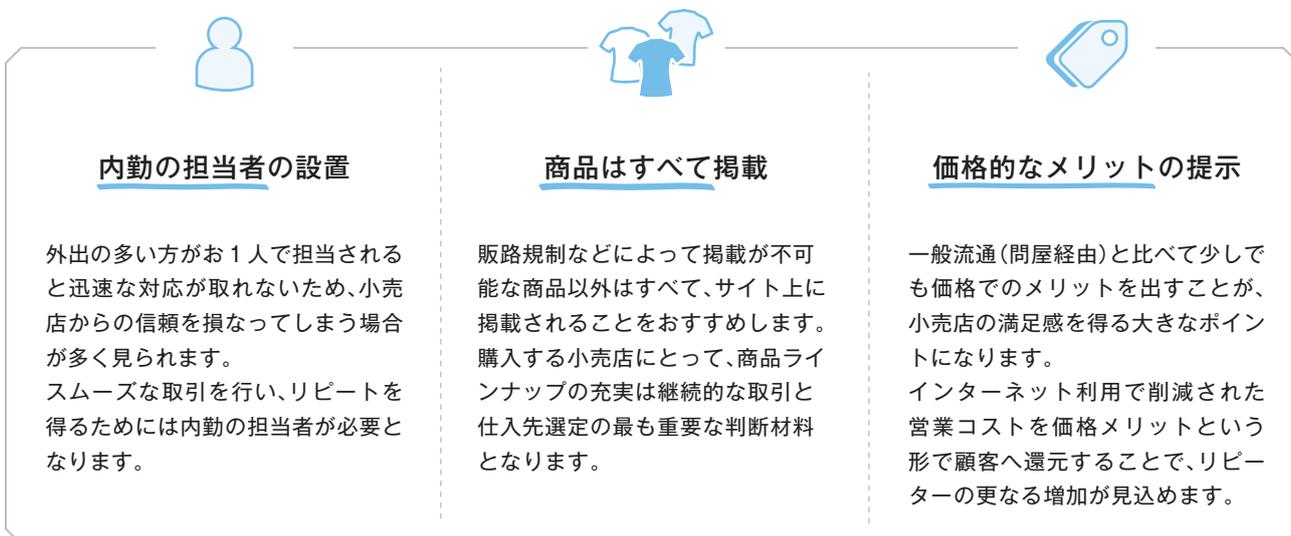
※システム利用料は売上から相殺させていただきます(月末締/翌月末払い)。

# 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



# よくある質問・出展に関する注意事項

## 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. 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。

## Q4. 個人事業主でも参加できますか？

ご参加いただけます。

ただし、個人事業主の方は「個人事業の開廃業等届出書」、直近の「確定申告書」のご提出が必要になります。

なお、法人様・個人事業主様にかかわらずご契約には審査がございます。ご了承ください。

## 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

- 税関が定める輸出入禁止・規制品目
- 航空便で危険物とみなされやすいジャンルの商品
- 販売先の国における正式な販売ライセンスを持たないブランドの商品
- 中古品・不良品・物産品
- その他、弊社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。詳細は別資料「運用ガイドライン」をご確認ください。

# 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)