



株式会社もしも News Release

40,000店の販売店を保有するドロップシッピング国内最大手のもしも、 ベンダーと販売店のマッチングを図る新たなECプラットフォームを構築 ～「販路拡大くん」～

株式会社もしも（本社：東京都渋谷区、代表取締役：実藤裕史）は、販売店数が40,000店を超える国内最大のドロップシッピング事業者です。この度、もしもでは、同社のドロップシッピングサービスを通じて、国内外のメーカー及び卸売業者（以下「ベンダー」）が販路の拡大を行うことのできる新たな商品仕入の業態を構築しましたので、お知らせいたします。

1. 新サービスの概要

「もしもドロップシッピング」（以下、MDS）は、一般のインターネットユーザーが、自分のホームページやブログの集客力を通じて、在庫を持たずにインターネット上で商品を販売できる、昨今のユーザー主導型のインターネットメディアの特性を活かした新しいECサービスです。

2007年5月現在の販売店数は40,000店を超え、販売店が扱える商品数も約20,000点と、MDSは店舗数・商品数共に国内最大のサービス規模を誇ります。

この度スタートするもしもの新サービスでは、ベンダーがもしもに特定のフォーマットを通じて、自社の人気商品を自由に登録できます。またこれら各社の商品データを、もしもがインターネット上の40,000の販売店とマッチングさせ、販路の拡大、商品の認知度・売り上げの向上を図ります。

なお、商品の決済手続き・カスタマーサポート等は全てもしもが代行するため、ベンダーは手間およびコストをかけずにネット販売へ参入することが可能になります。

このサービスを通じて、従来、インターネットを通じた効果的な販路の拡大に苦戦していたメーカーや卸売事業社は、もしもドロップシッピングが提携する、主婦層を中心とした4万人以上の販売店や、各有力メディアを通じて、新たな販路の開拓が可能となります。

もしもでは、本サービスを通じて、同社のMDSに商品を提供する有力ベンダーの数の拡大を図り、幅広い商品の獲得を進めることで、販売店及びショッピングユーザーの満足度向上に努めてまいります。

2. 新サービスの新規性

新サービスでは、もしもがベンダーから商品を直接仕入れ、その商品をショップに販売します。このことにより、従来のドロップシッピング事業では実現できなかった以下の問題点を、克服、解消することができるようになりました。

(1) ドロップシッパーが商品の価格を設定することによる商品の値崩れと、それにとまなうブランド価値毀損を回避

(2) 商品特性にマッチした販売店の選定・促進をもしもがサポートすることにより、効果的な販売チャネルの選定を実現

更に、既存の大手インターネットモール事業と異なり、IT専任者のいないベンダーでもサービスを容易に利用することができ、また、売上金額に基づく手数料の従量課金という超過徴収は発生しません。また、オークション等のマーケットプレイス事業とも異なり、販売へのコミットが高いだけでなく、より購入者の顔が見えやすいという特徴があります。

この度の新事業により、もしもは、初年度 500 社、2 年目 1000 社との取引実現を目指して参ります。

3. 株式会社もしもについて

(1) 社名 株式会社もしも

※ 株式会社ネットプライスドットコム（東証マザーズ：3328）のグループ会社

(2) 主要株主

株式会社ネットプライスドットコム

SBI インベストメント株式会社(各ファンド)

住友商事株式会社

SBI ベリトランス株式会社

株式会社ドリームインキュベータ

株式会社ジャフコ(各ファンド)

(3) 本社所在地 東京都渋谷区恵比寿 1-18-18 恵比寿東急ビル 3F

(4) 電話 03-5739-3189 (代)

(5) 設立 2006 (平成 18) 年 6 月

(6) 資本金 1 億 7,550 万円 (資本準備金含む)

(7) 代表者 代表取締役社長 実藤裕史

(8) 事業内容 ドロップ SHIPPING サービスプロバイダー事業

(9) URL <http://www.moshimo.com/>

以上

■ 本件に関するお問い合わせ先

商品提供に関する問合せ先

株式会社もしも

商品販売戦略部 中澤、五味 (ごみ)

Tel : 03-5739-3189

FAX : 03-3447-1650

E-mail : vendor@moshimo.com

リリースに関する問合せ先

株式会社もしも

社長室 毛塚 (けづか)

Tel : 03-5739-3189

FAX : 03-3447-1650

E-mail : kezuka@moshimo.com