



## 株式会社もしも News Release

## もしもドロップシッピング、加盟店が加盟店をよぶ クチコミ店舗ネットワーク制度「ベストパートナーくん 版」を開始

日本のドロップシッピング市場において、70,000店を超える加盟店ネットワークを誇る日本最大級のドロップシッピング企業、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、この度、既存加盟店が自らのネットワークを通じて、ドロップシッピング事業に興味のある新たな加盟店の登録を促した際、その新規店舗が販売した商品卸値分の1%を既存店舗側に対してもしもがキックバックするという、インターネットを通じた口コミ店舗ネットワーク制度「ベストパートナーくん 版」を2007年9月11日より開始いたします。

### 1. 新サービスの内容

この度開始するベストパートナーくん 版は、

既存の加盟店（以下、親加盟店）が自らの店舗サイトに、バナー掲載や、登録ページへのリンクを貼るなどしてもしもドロップシッピング（以下、MDS）を紹介する

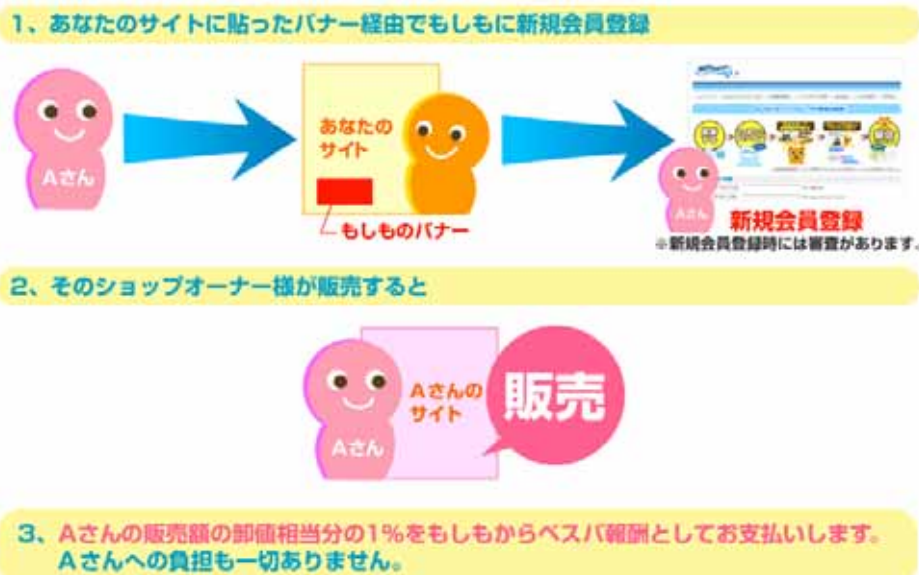
そのサイトを介して、もしもに新たな店舗が登録する（以下、子加盟店）

その子加盟店が販売した商品卸値分の1%を、もしもから、親加盟店へ支払うという仕組みです。

報酬は弊社の利益の中から支払うため、子加盟店の利益が減ることはありません。また、既存の店舗はもしものURLやバナーを店舗サイトに貼るなどして簡単に紹介することができます。

さらに、親加盟店が子加盟店の売上に比例した報酬を得ることができるという仕組みから、親加盟店は子加盟店へ販売促進のための具体的な情報提供などを行うようになります。

「ベストパートナーくん 版」では、親加盟店によって子加盟店にドロップシッピングや、そのシステムの特徴が積極的に紹介され、より多くの方が気軽にMDSのネットショップを開設できるようになることが予想されます。親加盟店と子加盟店の情報交換により、ドロップシッピングによるネットショップのノウハウ共有が広がり、全体の流通額の増加が期待できます。もしも、加盟店、ベンダーそれぞれが作用し合い、共にメリットを生み出すという仕組みです。



「ベストパートナーくん 版」の仕組み

## 2. 新サービスの目的

今回の「ベストパートナーくん」によって、2007年内に5000店の新規加盟店を増やし、このサービスによる子加盟店の月商合計を1,000万円に到達させることを目標といたします。加盟店間のコミュニケーションを促進する仕組みを構築していくことで、ドロップ SHIPPINGにおけるネットショップでの売上を増やすノウハウをより多く共有できるようにすすめます。

## 3. もしもドロップ SHIPPINGについて

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9月現在の販売店数は70,000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。

## 4. 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 1-21-8 セラ 51 ビル 9F

(4) 電話 03-5423-7811(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

### 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: 03-5423-7811 FAX: 03-5423-3791 E-mail: [t.kezuka@moshimo.co.jp](mailto:t.kezuka@moshimo.co.jp)

