



株式会社もしも News Release

もしもドロップ SHIPPING、流通額が年間7倍以上の伸びを記録 ユーザーの購入率アップを図る『春だ一番！全品送料無料祭り』を4月1日から開催

インターネットを通じて個人の販売力を結集した、新しいECモデル「ドロップ SHIPPING」で国内最大のサービスを展開する、株式会社もしも（本社：東京都渋谷区、社長・実藤裕史、以下「もしも」<http://www.moshimo.com/>）は、昨年度1年間で7倍以上の流通額の伸びを記録いたしております。今後さらに流通額を上げるとともに、15万人以上のユーザー（ドロップシッパー）の方々のショップ売り上げ向上を目的として、全ての商品の送料を無料にする、『春だ一番！全品送料無料祭り』を2008年4月1日（火）から4月30日（水）にかけて行いますのでお知らせします。

1. ドロップ SHIPPING 事業の成長について

もしもドロップ SHIPPING は2006年8月に開始し、現在開始から19ヶ月を経過いたしました。スタート以来ショップ数は増え続け、現在15万店以上に登録していただいております。販売ショップ数の増加と、「もしも大学」などのセミナーを行うことでの販売ノウハウの浸透によって、現在では流通額が1年間で7倍以上に伸びました。

ドロップ SHIPPING は国内では2006年頃から広まり始めたばかりの業態ですが、個人の方の成功体験がブログや SNS などでも広まることによる認知度の高まりとともに、着実に成長しております。現在も、もしもでは毎月1万以上のペースでショップが増え続けており、年内に25万ショップを突破する見込みです。

2. 『春だ一番！全品送料無料祭り』の詳細

ショップ数が増え市場が拡大するとともに、取り扱い商品の質が上がり、より多くの方が売り上げをあげることができるようになってきております。しかしながら、一部のショップではサイトへの集客が充分ではなく、また、競合サイトに対して明確な優位性がないために、ユーザーの購入率があまり高くないということが問題となっていると考えます。

今回の『春だ一番！全品送料無料祭り』では、2008年4月の間、全ての商品の送料を無料にすることで、もしもに登録しているショップを他サイトとを差別化することを目的としています。これによってお客様の購入率を高め、登録ショップの売り上げを増大させるとともに、ドロップシッパーのやる気を引き出すのが狙いです。このキャンペーンにより、月次の流通額を2倍にすることを目標としています。

もしもでは、ショップの育成と成功体験の蓄積のために、今後も継続的に新しい施策を実行していきます。

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

