



株式会社もしも News Release

もしもドロップ SHIPPING 2周年を記念してショップオーナー150,000名の頂点を決定する 「第4回もしもドロップ SHIPPING 選手権」を6月1日(日)より開始

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 代表取締役社長 実藤裕史、以下「もしも」<http://www.moshimo.com/>)は、2008年6月で設立より2周年を迎え、またもしもの会員(以下「ショップオーナー」)数が150,000名を突破、商品提供会社も300社を突破いたしました。これを記念して、ドロップ SHIPPINGでの売り上げを競う第4回もしもドロップ SHIPPING 選手権を6月1日(日)より開始いたしますのでお知らせします。

1. 第4回もしもドロップ SHIPPING 選手権の内容

もしもドロップ SHIPPING 選手権は、すべてのショップオーナーに賞金獲得の機会がある、もしもの大型イベントです。もしもドロップ SHIPPING ショップオーナーの頂点を競う『クラス別選手権』、5月の月間売上の2倍以上を売り上げると、賞金が得られる『ジャンプアップ賞』『ダブルジャンプアップ賞』、売上が0円だった方がはじめて売り上げると、抽選で賞金が当たる『はじめて売れたで賞』という、選手権と各種賞で構成されています。

【クラス別選手権】

日本No.1のショップオーナーを決めると共に、より多くの層に楽しんでドロップ SHIPPING に取り組んでいただくため、会員区分に応じた5つのクラスのいずれかに登録され、クラスごとに6月、7月の売上高の合計で順位を競います。

過去の実績からクラス別にすることで、全体で競っていたときには上位を目指すことが出来なかったショップオーナーでも賞金を狙うことができるようになります。

【ジャンプアップ賞】 【ダブルジャンプアップ賞】

今回の選手権では 前回に引き続き、6月もしくは7月の売上額が規定の目標に達成すれば、全ての人が賞金を受け取ることのできる、『ジャンプアップ賞』をご用意しています。さらに、より多くのショップオーナーに売り上げ向上を目指していただけるよう、6月7月の月間売り上げが共に5月の月間売り上げを超えると、さらに賞金がアップする『ダブルジャンプアップ賞』を新たに準備しています。

【はじめて売れたで賞】

6月中、または7月中に、はじめて1点以上の売り上げを上げた方の中から、各月抽選で30名様に1万円をプレゼントさせていただきます。ドロップ SHIPPING に取り組みはじめたばかりの方も気軽に達成可能な賞であり、さらに2ヶ月間の間に60名の方に1万円が当たるといふ、当選確率の高い賞となっております。

2. 第4回もしもドロップ SHIPPING 選手権の詳細

- 開催期間：2008年6月1日(日)から2008年7月31日(木)
- 参加資格：もしもドロップ SHIPPING の会員であること
- URL：<https://www.moshimo.com/campaign/championship-4>

3. もしもドロップ SHIPPING とは

「無在庫販売」を、インターネットを使うことで「誰でも」できるようにしたものがドロップ SHIPPING です。ドロップ SHIPPING のショップオーナーは、自分のブログやホームページ、メールマガジンに商品情報を掲載して注文を取り、その後ドロップ SHIPPING 運営業者がメーカーや卸に連絡して商品を購入者に直送してもらいます。この「誰でも」、「無在庫」で「商品を販売」する仕組みが注目され、2006年頃からテレビ・雑誌などにも紹介されています。米国では EC の 30% がドロップ SHIPPING の仕組みを利用しているといわれています。

4. ドロップ SHIPPING とアフィリエイトの違い

ドロップ SHIPPING はアフィリエイトに近いシステムと理解されがちですが、実は大幅に違います。具体的には、アフィリエイトは紹介業であり、ドロップ SHIPPING は販売業だという点です。

アフィリエイトの場合、目的のページにお客様を誘導することが使命であり、そこから先、お客様の商品購入やサポートは、すべて紹介先の企業が行います。そのためアフィリエイトは、より購入率が上がるようにと購入ページを書き換えることが出来ませんし、自主的に報酬額を決めることが出来ません。一方、ドロップ SHIPPING はショップオーナーとして、お客様が商品をカートに入れるまで、ページを改良して購入率を高める努力をするなど、お客様に対しアピールすることが可能です。販売額を自由に決めて、利益額を調整できるのも販売業であるドロップ SHIPPING ならではのと言えます。売り上げる自信があれば、利益率を 50% にして販売することも可能です。

5. 「ドロップ SHIPPING 選手権」による有力ショップオーナーの動向について

有力ショップオーナーの数はドロップ SHIPPING 選手権開催の度に大きく増加する傾向があり、もしもではこの選手権イベントがショップオーナーのモチベーション維持に有効だと判断しました。そして、ショップオーナーの売上向上を助けるため、もしもでは 1 月に週ごとに売上を競うイベントを開催。この効果により、2008年1月と2008年2月を比べると、月間売上 100 万円を達成した加盟店の数が約 2.7 倍に増加しています。

【有力ショップオーナーのご紹介】

■鳥羽 敦さん

『ドロップ SHIPPING 開始 1 ヶ月目で月商 170 万円達成！』

最初に取り扱った商材がテレビ番組に取り上げられ大ヒット。ドロップ SHIPPING に可能性を感じ、その後 2 週間で 300 のショップページ (1 日平均 21 ページ以上) をひたすら作成。最初に取り扱った商材の利益金を元手に広告を打ち、ドロップ SHIPPING を開始して 1 ヶ月という短期間で、月商 170 万円を突破する。

インタビュー詳細：<http://www.moshimo.com/success/interview?page=15>

■ユウキプロダクションさん

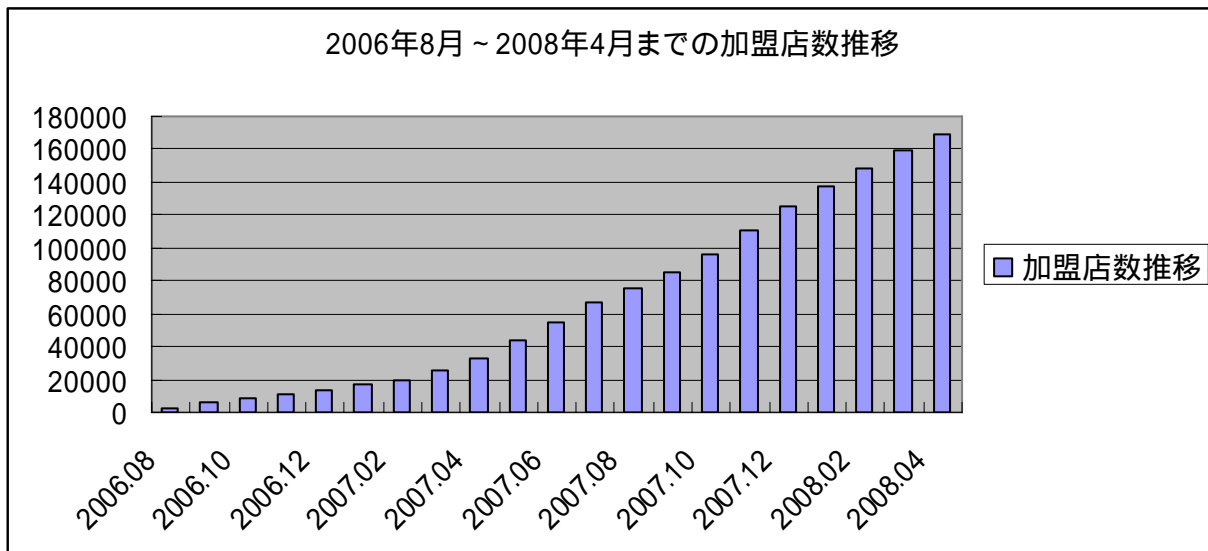
兄弟で、商店街型ネットショップポータルサイト『通販つーはん。(<http://www.2han2han.net/>)』を運営。SEO, PPC広告を複合的に駆使した集客方法で売上を上げる。もしもの加盟店としてだけでなく、ホームページ制作会社、もしも大学特待生講座講師など多彩な活動を行っている。

インタビュー詳細：<http://www.moshimo.com/success/interview?page=6>

6. 総ショップオーナー数が 150,000 名、商品提供会社数 300 社を突破

ドロップショッピングサービス、「もしもドロップショッピング」は、2008年3月にショップオーナー数150,000名を突破いたしました。日本でドロップショッピングが始まったのが2006年夏であり、「もしもドロップショッピング」も同時期に開始しております(2006年8月サービス開始)。2007年5月以降は、毎月1万人前後のペースでショップオーナー数が増加しており、特に2007年11月、12月には、ショップオーナー数が各月間で14,000名以上増加いたしました。

また、商品提供会社数も、昨年の同時期(2007年4月)の約2倍となる300社を突破し、人気商品の拡充が進んでいます。



6. 株式会社もしもの概要

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

本社所在地：東京都渋谷区恵比寿 1-21-8 セラ 51 ビル 9F

代 表 者：代表取締役社長 実藤裕史

設 立：2006年6月

資 本 金：2億9550万円（資本準備金含む）

電 話：03-5423-7811（代）

事 業 内 容：ドロップシッピングサービスプロバイダー事業

U R L：http://www.moshimo.com/

リリースに関する問合せ先

株式会社もしも ドロップシッピング事業部広報 新井（あらい）

Tel：03-5423-7811 FAX：03-5423-3791 E-mail：pr@moshimo.co.jp

<ご参考情報>

もしもドロップシッピングの仕組み

