

アパレル卸・仕入れサイトで新インフラ創造

国内のアパレル市場はここ数年ほぼ横ばいが続いている。矢野経済研究所の調べによると、2014年は9兆3784億円で前年比0.9%増だった。しかし長期的にみれば少子高齢化や人口減少の影響で縮小していくとみられている。ラクーンはアパレル産業活性化のため、1998年から企業間取引サイトを運営しているバイオニアだ。小方功社長は「企業間取引の新しいインフラを創造する」と意気込んでいる。

――事業内容は

「日本全国のファッション・雑貨業界のアパレルブランドと小売店をつなぐ日本最大の卸・仕入れサイト『スーパーデリバリー』を運営している。とくに中小ブランドと小規模小売店にとって効果的で、活発な取引が可能になる。登録小売店は4万7000店を超え、流通額は約100億円。会費制で質の高い小売店とブランドが参加しているので



安心して取引できる」

――利用するメリットは

「ブランド側は出張、カタログ作成などの営業コストを削減できる。代金回収も代行し、翌月末までに必ず支払いをするので回収不能リスクの心配もない。一方、小売店側には24時間365日利用できるのも、時間とコストの節約になる。小ロット短納期も可能で、ほしい商品を必要な分だけ仕入れられる。こ

おがた・いさお 北大工卒。1988年4月パシフィックコンサルタンツ入社。95年9月ラクーントレードサービス（現ラクーン）を設立し、現職。52歳。北海道出身。

うした利便性から小売店の93%がリピーターとなっている」

――グローバル展開について

「14年8月に入会ページを英語化して以降、海外小売店の登録数は増加傾向にある。円安が続く海外バイヤーの訪日数が急増していることから、海外販売をする好機だ。しかし外国語での契約書締結、通関、決済、トラブル対応など、中小企業だけで世界を相手にすることは難し

ラクーン 小方 功社長

い。そこで15年8月から134カ国以上への輸出版売サービスを始め、手続きと代金回収をすべて代行している」

――国内工場とブランドをマッチングするサービスを15年11月に始めた

「円安傾向と中国の人的費高騰で、製造部門の国内回帰が進んでいる。品質、技術面から国内工場での製造を希望するブランドは多い。しかし工場は営業機能を持たないため、紹介や口コミだけで顧客を開拓しているのが現状だ。メーカーからは国内工場とのマッチングを望む声が上がっていた。工場側からも受注量の増加や、閑散期に稼働させたいという要望があったことからサービスを立ち上げた。国内生産を促すことで、国内工場の活性化と日本のものづくり継承につなげたい」

――今後の成長戦略は

「国内外ともに流通規模の拡大に注力する。国内に限っては小売店の登録増加に向けた施策を検討している。海外は海外小売店、企業からのニーズの洗い出しと、要望に合わせた細かな仕組みの変更などを行っている。世界へ広く輸出することで、日本のメーカーに再び力をつけてほしい」（佐竹一秀）

■会社概要

- ▷ 本社＝東京都中央区日本橋蛸燈町1-14-14
- ▷ 設立＝1995年9月
- ▷ 資本金＝8億482万円
- ▷ 従業員＝139人（2015年10月末時点）
- ▷ 売上高＝22億7000万円（16年4月期予想）
- ▷ 事業内容＝ファッション・雑貨業界の卸・仕入れサイトなどの運営