

販売戦略立案から運用まで、リアル店舗の運営をすべておまかせできる  
「SHOPCOUNTER おまかせ出店」のサービス利用受付を開始  
ノウハウやリソースのないメーカーの小売展開を支援

ポップアップストアの出店支援サービス「SHOPCOUNTER」を展開する株式会社COUNTERWORKS（本社：東京都目黒区、代表取締役CEO：三瓶 直樹、以下「カウンターワークス」）は、ポップアップストア出店のノウハウやリソースのないメーカーや新興ブランドに対し、販売戦略立案から運用までワンストップでおまかせできる「SHOPCOUNTER（ショップカウンター）おまかせ出店」のサービス利用受付を開始します。まだ世に知られていない「ものづくり力」のある地方メーカーや新興ブランドの認知・売上拡大、固定費を抑制したフレキシブルな小売チャネルの構築を通じて、商品・サービスを多くの消費者に届けてまいります。

**COUNTERWORKS が新サービスの利用受付を開始!**

ポップアップストアをまかせるなら



**SHOPCOUNTER**  
おまかせ出店

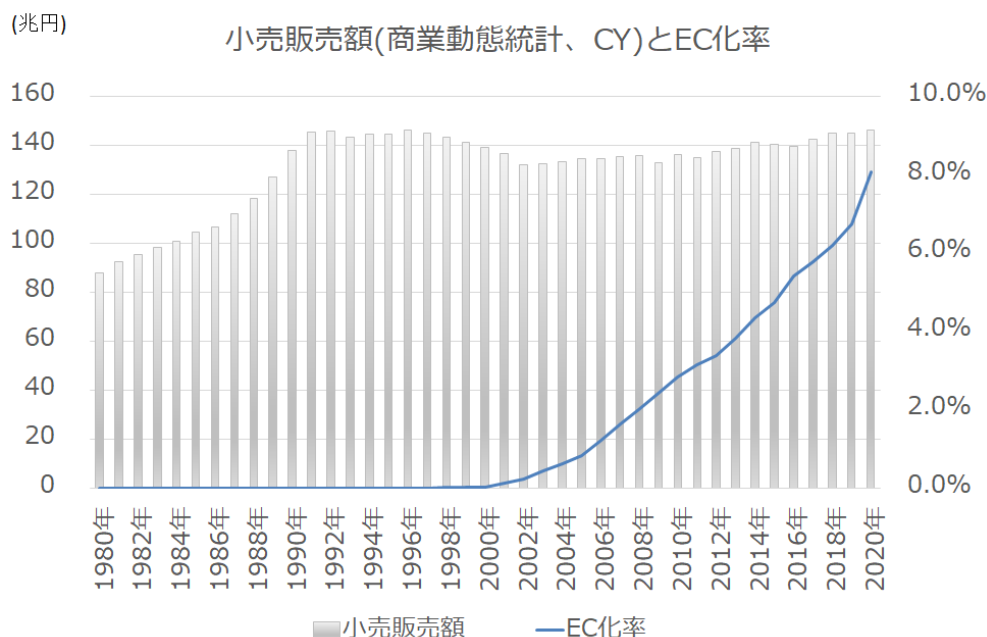
✓ 戦略立案    ✓ 出店交渉    ✓ 店舗運営



\*「SHOPCOUNTER おまかせ出店」サービスURL: <https://shopcounter.jp/omakase>

#### ■市場背景

EC市場は必要なリソースや資金が少ないこともあり、メーカー/ブランドが注力する成長市場である一方、リアル店舗での販売は必要なリソースや資金が大きく、店舗展開のハードルが高くなっております。そのような中で、メーカーや新興ブランドが徐々にリアル店舗での展開に関心を持ちつつあります。背景としては、EC市場は多くの事業者が展開を行うことから徐々にレッドオーシャンとなり、1顧客獲得あたりコストが上昇していることや、日本ではECが小売市場の8%を占めるにすぎず、大きな市場を獲得するにはリアル店舗での展開を狙う必要があります。



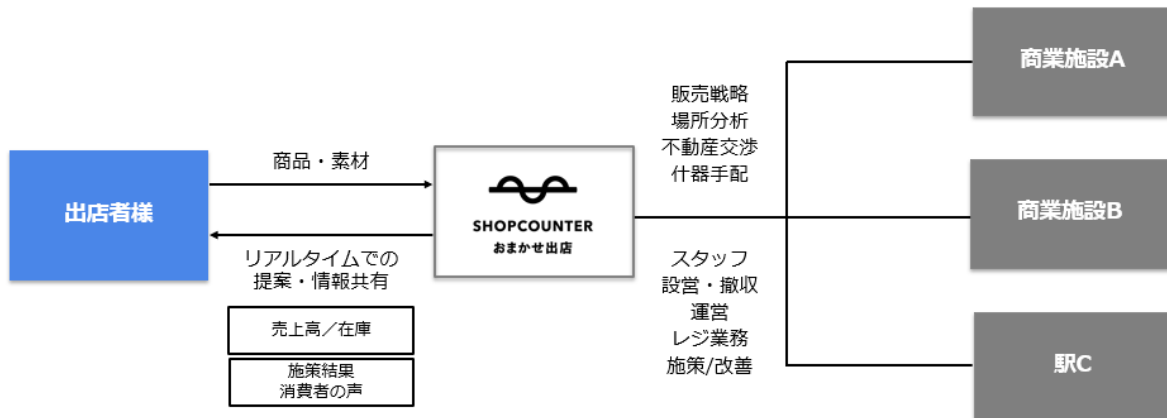
※経済産業省「商業動態統計」「電子商取引に関する市場調査」より

ショップカウンターでは、店舗の初期投資コストを抑制するためにポップアップストアを活用いただくケースは増えておりましたが、同時にメーカーや新興ブランドのみならずリアル店舗運用のノウハウやリソースがないことを課題として多くのご相談をいただいております。そのようななかで、ポップアップストアの企画・運営をすべてカウンターワークスがおこなう「ショップカウンターおまかせ出店」のサービスを2020年よりクローズドで一部のお客さま向けに開始しました。

今まで小売に本腰を入れていなかったメーカーさまのリアル店舗での展開をすべておまかせ出店にておこなうことで、サービス開始から1年半で年間数億円もの売上を計上するお客さまや今までリーチできていなかったエリア/施設での展開が可能になるお客さまが現れはじめました。このような状況を受けて、おまかせ出店としてより多くのお客さまにサービスをお届けすべく体制強化をおこない、2021年12月より本格的なサービス利用受付を開始することといたしました。

#### ■「SHOPCOUNTER(ショップカウンター)おまかせ出店」とは

おまかせ出店は、ポップアップストアの計画策定から運用までをワンストップですべてカウンターワークスがおこない、メーカー/ブランドのみならず商品はお送りいただくだけでポップアップストアが開催できるサービスです。主要な機能は下記の3つとなります。



### ①メーカー/ブランドの販売戦略をともに策定

現在の市場環境やブランド戦略を考慮して、どのような販売戦略を構築することが商品・サービス展開にとって良いのかをお客さまとともに策定し、長期的なメーカー/ブランドの成長に貢献します。リアル店舗での販売だけでなく、ECとの連動により各メーカー/ブランドの価値最大化に寄与するためのリアル店舗の活用方法を考えてまいります。

### ②出店場所選びや交渉をおまかせ

ショップカウンター独自のデータベース・豊富な出店サポート経験から販売に最適な場所をご提案し、出店による成功確率を引き上げます。また、煩雑で専門的な不動産出店交渉・手続きまでおまかせいただくことで手間・時間を大幅に軽減できます。

### ③店舗運営・オペレーションをおまかせ

什器手配や店舗の見せかた、販売スタッフの手配・教育・日々の運営まですべておまかせいただくことで、現地に行くことなくポップアップストアの開催が可能です。また、日々の売上高や施策、お客さまの声などはツールを介してリアルタイムに共有し、店舗運営において取得可能なデータがすべてお手元に届きます。

#### ■お取組事例

##### みのる陶器さま

卸売業がメインで薄利多売の商売からEC事業を独自で展開、その後収益率の改善やより多くのお客さまに商品を見ていただく、購入いただく機会を作るためにポップアップストアを実施。ショップカウンターおまかせ出店を活用して全国にポップアップストアの販路を拡大し、ポップアップストアが売上の軸になりつつあります。

<https://shopcounter.jp/magazine/success-story/interview-minorutouki>

##### ミズノさま

ショップカウンターおまかせ出店を活用し、これまで販路をもっていなかったオフィスビルにおけるゴルフウェア販売のチャネルを開拓。

<https://counterworks.co.jp/news/3092/>

##### 全国商工会連合会さま

全国に広がる多くの会員事業者とともに、ショップカウンターおまかせ出店にて売上減少、過剰在庫、フードロスなどの課題解消を目指し、ポップアップストアを実施。

<https://counterworks.co.jp/news/3124/>

■ カウンターワークスについて

商号 株式会社COUNTERWORKS

所在地 東京都目黒区上目黒1-26-9 中目黒オークラビル6F

代表 代表取締役CEO 三瓶 直樹

事業内容 「SHOPCOUNTER」「SHOPCOUNTER おまかせ出店」「DX関連事業」の企画・開発・運営

資本金 1億円(資本準備金を含む)

URL <http://www.counterworks.jp/>

【本件に関するお問い合わせ先】

株式会社COUNTERWORKS 立和田(タチワダ)

TEL : 070-8500-0368 MAIL : [pr@counterworks.jp](mailto:pr@counterworks.jp)