

2020年9月28日
株式会社ラクーンコマース
代表取締役社長 和久井岳



仕入れサイト『スーパーデリバリー』、美容業の購入額が 前年比 3.9 倍！コロナ禍で物販を強化する店舗も

株式会社ラクーンコマース（本社：東京都中央区、代表取締役社長：和久井 岳）が運営する卸・仕入れサイト「スーパーデリバリー」では、美容室、ネイルサロン、エステサロンなど美容業の購入が増加しています。購入額は前年比 3.9 倍*1となっており、店内での物販の扱いが増えている店舗も見られます。

(*1) 2019年8月と2020年8月の流通額での比較

■美容業の利用増加の背景

スーパーデリバリーは、物販を行う小売店を対象にした会員制の仕入れサイトとしてスタートし、現在は飲食店や美容サロン、宿泊・不動産業など小売以外の事業者も対象に、サービスを拡大しています。事業者の利用は年々増加しており、最近では美容室やネイルサロンなど、美容関連の事業者の購入が拡大しています。

これまで、そのような事業者がスーパーデリバリーを利用する主な目的は店舗備品やインテリアの調達でした。しかし最近では店内での物販用として、洋服や雑貨、食品など幅広いジャンルの商品を仕入れる店舗が増え、既存の取引先では仕入れができない商品をスーパーデリバリーで求める傾向にあります。



店舗内（奥）で物販を行う美容室

■物販が増える背景

物販用の仕入れが増えている背景として、美容室やネイルサロンでも買い物ができるようにすることで来店者の満足度を高め、集客や他店舗との差別化に繋がりたいという目的があります。また、コロナウイルスの影響で施術を求める客足が遠のいた分、客単価を物販で補いたいという店舗もあり、物販用の仕入れが増えています。

たとえば、スーパーデリバリーを利用する美容室の中には「ライフスタイル全体のコーディネート提案することで、来店のきっかけを美容だけでなく、多様化したい」といった声や「これまでも来店時に洋服などを購入いただいていたが、コロナウイルスの影響で外出を控えているお客様が多いため、美容室やネイルサロンで買い物ができる環境に価値を感じ

てもらっている。今後も物販を充実させていきたい。」といった声があります。また地方の美容室では、「近隣に買い物をする場所が多くないこともあって、身の回りの物を揃えることができる」と喜んでもらっている。」といった声があり、店舗の付加価値を高める目的で物販をする店舗が増えています。

■ 人気商品はレディースアパレルや服飾雑貨

スーパーデリバリーで美容室やネイルサロンの店舗が購入している商品は、コロナウイルス対策として店舗で利用するマスクや衛生対策グッズなどの日用品を除くと、レディースアパレルや服飾雑貨、食器類などが人気です。

「髪型を変えることで新しい洋服やストールなどの小物を買ってみようと思うお客さんが多い」といった声や「髪型と同じで客観的なアドバイスを美容師からされることで手に取ってみる傾向がある」といった声もあり、美容室やサロンとの相性の良さが背景にあります。

人気商品の一例



レディースアパレル



ヘアアクセサリー



マイボトル

■ 参照

スーパーデリバリー <https://www.superdelivery.com>

スーパーデリバリーは、メーカーと小売店・サービス業などの事業者が利用する卸・仕入れサイトです。商品掲載数は約123万点。メーカーにとっては、地域を超えた179,731店舗への販路拡大ツールとして効果を発揮し、小売店にとっては2,032社の出展企業とインターネットを通して取引でき、仕入先を大幅に拡大することが可能です。メーカーと小売店の取引で発生するコストや手間、リスク等を解消し効率的な取引を実現します。第1回日本サービス大賞にて地方創生大臣賞を受賞。（数字はすべて2020年7月末現在）

ra((oon 株式会社ラクーンコマース

COMMERCE

代表者 : 代表取締役社長 和久井 岳
所在地 : 東京都中央区日本橋蛸殻町 1 丁目 14 番 14 号
設立 : 2018 年 11 月
資本金 : 300,000 千円
株主 : 株式会社ラクーンホールディングス 100%
東京証券取引所市場第一部上場 証券コード 3031
URL : <https://commerce.raccoon.ne.jp>

本件に関するお問合せ先

[広報] 督永・大久保
MAIL : pr@raccoon.ne.jp