



平成 23 年 11 月 4 日

各 位

東京都中央区日本橋蛸殻町 1 丁目 18 番 11 号  
株 式 会 社 ラ ク ー ン  
代 表 取 締 役 社 長 小 方 功  
(コード番号：3031 東証マザーズ)  
問 い 合 わ せ 先：  
取 締 役 財 務 担 当 副 社 長 今 野 智  
電 話 ： 0 3 - 5 6 5 2 - 1 7 1 1

**株式会社ザッカネットとの業務提携に関するお知らせ**

当社は、株式会社ザッカネット（本社：埼玉県草加市、代表取締役社長：荒木 徹 以下、ザッカネット）と顧客紹介に関する業務提携契約を締結いたしましたのでお知らせいたします。詳細は添付の資料をご参照ください。

なお、本件の当社に与える影響は、軽微なものを見込んでおります。

以上

報道関係者各位

2011年11月4日

株式会社ラクーン

## 企業間取引の後払い決済ニーズに応える 雑貨ポータル大手「ザッカネット」×決済サービス「Paid」が業務提携

株式会社ラクーン(本社:東京都中央区、代表取締役社長:小方功 以下 ラクーン)が提供するBtoB 後払い決済サービス「Paid(ペイド)」は、株式会社ザッカネット(本社:埼玉県草加市、代表取締役社長:荒木徹、以下 ザッカネット)が運営する雑貨ビジネスのポータルサイト「ザッカネット」と顧客紹介に関する業務提携を開始いたしました。

現在約2万社のバイヤーが利用する「Paid」と、多くの雑貨企業が利用する「ザッカネット」の双方の強みを生かしながら、同時加盟者に対するセットプランを提供し、顧客獲得の向上、事業の拡大を図ってまいります。

### ■ザッカネット×Paid が実現すること

ポータルサイト「ザッカネット」では、雑貨業界のサプライヤーとバイヤーのマッチング事業を行っています。「ザッカネット」上に決済機能はなく、取引の際は各々で決済を行う必要がありますが、BtoB 後払い決済サービス「Paid」を紹介することにより、出会いから決済サポートまで提供が可能となりました。

一方「Paid」は、「ザッカネット」を通じ、雑貨を取り扱うバイヤーや、ザッカネットの強みである卸問屋や販促品ディーラーといった新たなバイヤー層の参加によるマーケット拡大を目指しています。また、「Paid」加盟サプライヤーにとっても、自社サイトを持たない企業が多いため、「ザッカネット」に加盟し、取扱い商品をわかりやすく紹介することで、新規取引の活性化にプラスの効果をもたらすと考えております。

### ■提携による特別プラン

◇同時加盟によってお得なセットプランを提供

ザッカネット／新規会員(プレミア、オファー※会員詳細は参照部分をご覧ください): 初期費用を半額。

新規会員(オファー、無料※)、既存会員: 掲載商品数が通常3点のところ10点まで可能。

Paid／年間利用料5万円を永年無料。保証料を通常の3%~4.5%を最低料率の3%に固定。

新規プレミアム会員 × Paid	新規オファー会員 × Paid	新規無料会員 × Paid	既存会員 × Paid
初期費用 31,500円 ↓ <b>半額 15,750円</b>	初期費用 10,500円 商品掲載数 3点 ↓ <b>半額 5,250円</b> <b>商品掲載数 10点</b>	商品掲載数 3点 ↓ <b>10点</b>	商品掲載数 3点 ↓ <b>10点</b> ※プレミアム会員除く

## ■今後の展開

「Paid」では、今後も企業間取引(BtoB)サイトを運営する企業との提携を進めてまいります。また、取引先の分野に関しても、アパレル・雑貨業界以外の分野の集客を、順次拡大予定です。

<参照>

## ■ザッカネット

雑貨メーカー・卸の企業情報や商材情報が集まる、雑貨ビジネスのポータルサイト。売り手・買い手双方から発信される、企業の販路拡大および商材探しに必要な情報を提供。売り手からの情報だけでなく、買い手側からもニーズ情報が発信でき、探している商品を売り手企業に一齐に問い合わせることも可能。現在、サプライヤー3753社とバイヤー6480社が会員登録をして活発に情報発信・交換が行われている。



※会員内容

◆プレミアム会員:商品情報100件以上掲載+バイヤーへの提案が無制限に可能。

他にも企業リストでの上位表示など、ザッカネットで有利に企業PR出来るプラン。

◆オファー会員:商品情報3件掲載+バイヤーへの提案が無制限に可能。

バイヤーへの提案を中心に利用したい方向けのプラン。

◆無料会員:商品情報3件掲載+バイヤーへの提案3件可能。

ザッカネットを試してみたい方向けのプラン。

## ■Paid(ペイド)

2011年10月24日サービス開始したインターネット完結型BtoB後払い決済サービス。メンバーとなったバイヤーはPaidに加盟している企業に対して、初回から後払い決済での取引が可能に。現在、約120社のサプライヤーと約2万社のバイヤーが加盟。

バイヤーは、支払いサイトが長くなることで資金繰りが良くなり、ゆとりのある仕入環境が実現。

一方でサプライヤーにとっては、販売代金の未回収リスクのない安心した取引ができ、同時にPaidに口座を保有しているバイヤーへの販路拡大も見込むことができる。

決済のやりとりはインターネット上に用意された専用の管理画面で完結し、効率的に経理業務を行える環境を提供する。

※「Paid(ペイド)」の詳細につきましては別途資料も併せてご覧ください。



ラクーンはグループ全体で、今までにない企業間(BtoB)取引のインフラ創造を目指しています。情報と決済における従来のノウハウを発揮し、今後も便利な仕組みを実現してまいります。

【資料】

■Paid(ペイド)について

—新しい決済サービス「Paid」でできること—

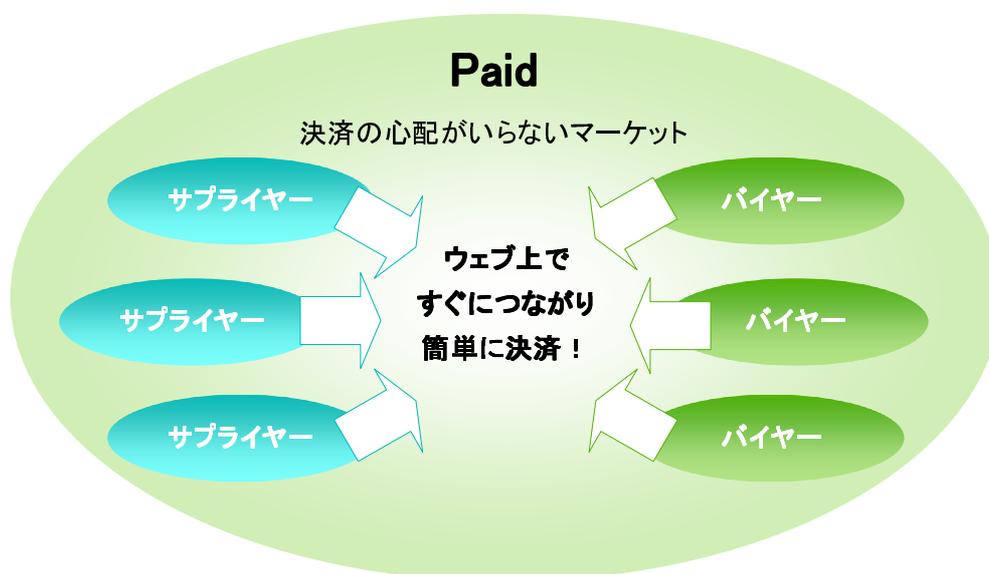
「Paid」は、インターネット完結型 BtoB 後払い決済サービスです。審査をへて「Paid」会員となった企業同士は、新規顧客でも後払い決済での取引が可能となります。バイヤーは、支払いサイトが長くなることで資金繰りが良くなり、ゆとりのある仕入環境が実現できます。一方でサプライヤーにとっては、販売代金の未回収リスクのない安心した取引ができ、同時に会員バイヤーへの販路拡大も見込めます。そして、従来は煩雑だった決済のやりとりはすべて、ウェブ上で簡単に完結することができます。



—「Paid」によって変わる、企業間取引—

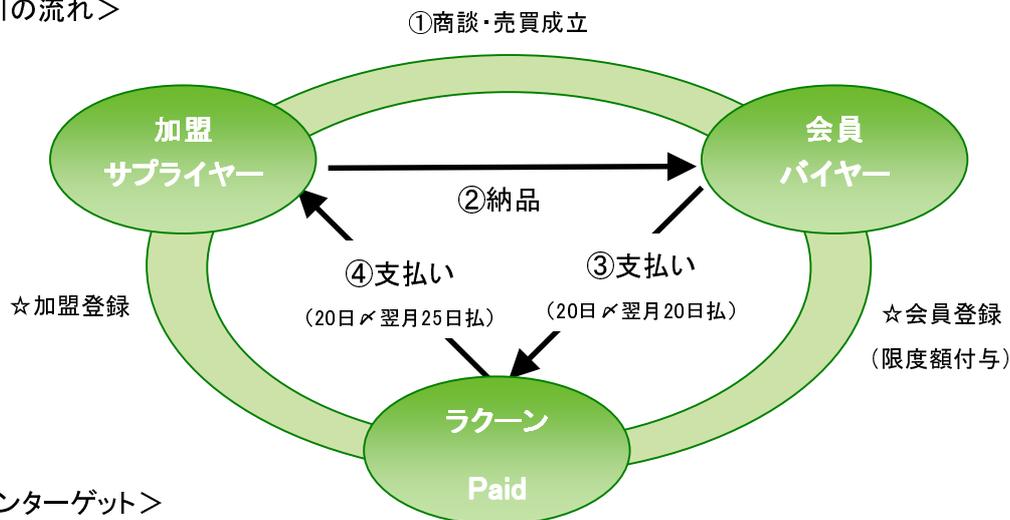
「Paid」は、参加する企業同士が決済の心配なく取引ができる、新しい企業間(BtoB)マーケットの創造を目指しています。「Paid」会員のバイヤーとサプライヤーは、取引したいときにすぐにウェブ上でつながり、簡単に後払い決済が完了します。決済の壁を取り払い、お互いに商品の「買い」と「売り」に集中することができます。

また、厳密な審査を通過した企業しか会員になれないため、「Paid」会員であることが企業(バイヤー・サプライヤー)の支払い能力=信用力があることの証となります。



## ■ サービス詳細

<取引の流れ>



<メインターゲット>

中小規模の企業(バイヤー・サプライヤー)

<バイヤーのメリット>

加盟しているサプライヤーと初回の取引から後払い決済で仕入れができ、資金繰り(キャッシュフロー)が良くなります。その結果、店頭のラインナップが充実し、販売機会ロスがなくなります。また、取引時に「支払いは Paid で」とお伝えいただくだけで、支払条件の交渉や書類提出などの手間が軽減し、取引がスムーズに行えます。

<サプライヤーのメリット>

会員バイヤーと後払いで取引ができ、販路が拡大します。初回の取引より後払い決済ができることで、従来の決済方法である先払いが障害となり取り逃していた新規顧客と取引ができ、売り上げ向上につながります。また、代金回収はラクーン(Paid)が行い、バイヤーから回収ができなかった場合もラクーンが支払いを行うため、与信管理・口座管理の手間がなく、かつ未回収リスクのない安心した取引が実現できます。

<利用料金>

サプライヤー: 初期導入コスト 0円/年間利用料 5万円/保証料 取引金額の3%~4.5%

バイヤー: 無料

ra((oon 株式会社ラクーン

代表者 : 代表取締役社長 小方 功  
所在地 : 東京都中央区日本橋蛸殻町1丁目18番11号  
設立 : 1995年9月  
資本金 : 744,900千円  
株式 : 東京証券取引所マザーズ上場証券コード 3031  
URL : <http://www.raccoon.ne.jp/>

プレスリリースに関するお問合せ

株式会社ラクーン 社長室  
TEL: **03-5652-1692**  
担当: 大久保