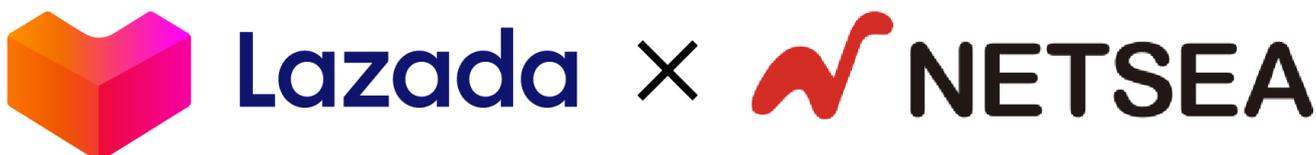


報道関係者各位

2021年6月3日
株式会社 SynaBiz

国内最大級 BtoB 卸モール NETSEA、Lazada と 販路拡大に向け業務提携を開始 ～Lazada 越境セラー募集の合同セミナー開催～

株式会社 SynaBiz（本社：東京都品川区、代表取締役：武永修一、株式会社オークファン100%子会社。以下「SynaBiz」）は、この度、東南アジア最大級の EC プラットフォーム Lazada を運営する Lazada South East Asia Pte Ltd（本社：シンガポール、代表役職：Chun Li、以下「Lazada」）と連携し、国内最大級 BtoB 卸モール NETSEA（ネッシー）のバイヤーが東南アジア最大級の EC プラットフォーム Lazada へ販路拡大するための支援を開始します。その一環として、NETSEA バイヤーに対しての合同セミナーを開催いたします。なおこの合同セミナーは今後定期的な開催を予定しております。



今回の業務提携内容について

NETSEA と Lazada の連携により、NETSEA バイヤーはより効率的に、かつお得に Lazada への販路拡大を行うことができます。

【NETSEA】

- ・東南アジアで売れる商材をレコメンド
- ・Lazada アカウント開設バイヤー特典の提供

【Lazada】

- ・NETSEA バイヤーに向けた特別プランの提供
- ・1 対 1 でのフォローや現地情報の共有など NETSEA バイヤーへの出店サポート

■ Lazada 出店のメリット

- (1) 越境セラー特別プラン：コミッション完全免除（本来 4%）。ペイメント費用 2%のみ。
- (2) 規模を問わず写真作成から発送まで 1 対 1 のサポート
- (3) 最短翌週から無料キャンペーン参加可能
- (4) ひとつのセラーセンターから 6 か国に出店可能
- (5) 操作画面にチェックを入れるだけで 4 か国語に自動翻訳
- (6) カスタマーサービスのチェックボックスに翻訳機能付き
- (7) 物流網が完備。オーダーが入ったら日本国内の Lazada 仕分けセンターに送るだけでそのあとの輸出は Lazada にお任せ。

【Lazada アカウント開設バイヤー特典】

セミナーに参加いただき Lazada アカウント開設したバイヤーに NETSEA から「Lazada アカウント開設記念！仕入れ応援クーポン」をプレゼントいたします。

詳しくは NETSEA のページをご覧ください。（<https://www.netsea.jp/>）

【次回以降のセミナーに関して】

NETSEA 会員の皆さまには Email にてご案内差し上げます。毎月 2 週目頃の開催を予定しております。

■ Lazada について

Lazada はインドネシア、マレーシア、フィリピン、シンガポール、タイ、ベトナムの 6 か国で越境 EC を展開する、東南アジア最大級の EC プラットフォームです。

2020 年の夏に正式に日本の越境セラーの募集を開始以降、日本にいながら Lazada を通じて東南アジアの約 6 億人に対し商品を販売することができるということから、大変ご好評いただいております。直近の Lazada9 周年キャンペーンでは日本の越境セラーが 1 日に受けた注文数は合計 7,000 件以上となり、そのうち約半分は 10 人未満の中小企業や個人事業主のセラーでした。近年ますます越境 EC の需要は高まり、その中でも特に東南アジアにおいて、高品質な日本製品は強い人気を集めています。

■ 国内最大級 BtoB 卸モール NETSEA について

NETSEA（ネッシー）は「ネットで仕入れ」の略称で、大手企業様から中小企業様まで、あらゆる法人様向けにサービスを提供している BtoB 卸モールです。年間流通額約 80 億円、登録バイヤー数約 43 万社と国内でも最大規模の BtoB サイトです。市場規模で 22 兆円となる在庫問題に悩む、各企業様の課題解決を目指すオークファングループの中でも NETSEA では、世界中のサプライヤー、バイヤーに最適な取引機会を創ることを中心に取り組んでいます。

- ◆取扱商品カテゴリ：アパレル、家具・インテリア、雑貨、スポーツ用品、工具、ゲーム、玩具等
- ◆バイヤー属性：小売店、ネットストア、個人事業主、輸出事業者など

NETSEA の越境 EC への取り組み

NETSEA の登録バイヤー数は約 43 万社となりますが、バイヤーは日本国内に登録住所・配送先住所を持つ必要があり、これまで海外在住の方が商品を仕入れることはできませんでした。

海外在住の方でも商品を仕入れられるよう昨年 10 月に海外バイヤー向け販売サイト「NETSEA Cross-border wholesale (URL : <https://global.netsea.jp/>)」をオープンし、越境 EC への取り組みに着手しております。海外へのバイヤーへの販路拡大に加え、今回の取り組みのように日本在住のバイヤーに対する越境 EC への販路拡大支援を行うことで、NETSEA 掲載商品の海外消費者向け販売機会を創出してまいります。

■オークファングループについて

近年では、SDGs に始まり、世界中で廃棄ロス問題が大きくクローズアップされています。日本では年間 22 兆円の商品が、そして世界では年間 100 兆円の商品が廃棄されております。

この課題に対して、オークファングループは正面から向き合い解決すべく、「RE-INFRA COMPANY」と自身を再定義しました。「RE」とは、すでにあるものを捉え直し、より良く組み替え、再構成するという意味を含んでおり、当社グループは「RE」に関する様々な機能を繋げ統合することで、モノとそれに関わるヒトの価値を、再配分・最適配分し、廃棄ロスという社会問題を解決することに挑んでおります。

※詳細は、コーポレートサイトをご覧ください。(<https://aucfan.co.jp/>)

当社は、祖業である価格比較メディア(aucfan.com)の運営から、BtoB の卸プラットフォーム(NETSEA)、滞留在庫流動化サービス ReValue(リバリュー)、EC 一括運営効率化ツール(タテンポガイド)、寄付型ショッピングサイト(otameshi)など事業拡大してきました。

事業においては、創業来培った売買データと AI 技術により商品の時価を可視化し、企業在庫の価格と販路を最適化する予測モデルを構築しており、中小企業・副業/個人事業主を中心とした小売・流通業向けの在庫流動化ソリューションを展開しております。*「オークファングループの提供サービス」参照

今後もオークファングループでは、aucfan.com を中心に、グループ各社による機能、商流の様々なサービスをお客様ごとに最適に組み合わせることで、小売・流通業の大企業から副業・個人ユーザーまでの幅広いビジネス層に対して、在庫流動化ソリューションを提供してまいります。中長期的には、各サービスが担う「RE」に関する様々な機能をつなげ統合することで、企業在庫の価値算定から再流通までをワンストップで可能にするインフラを構築し、巨大な廃棄ロス問題の解決に挑みます。

【オークファングループの提供サービス】



オークファン概要

会社名： 株式会社オークファン
 代表者： 代表取締役 武永 修一
 創業： 2007年6月
 資本金： 8億8,408万円（2020年9月末現在）
 従業員： 146名（2020年9月末現在 ※連結）
 所在地： 〒141-0021 東京都品川区上大崎2-13-30 oak meguro3階
 コーポレートサイト <https://aucfan.co.jp/>

Lazada Japan概要

会社名： Lazada South East Asia Pte Ltd（Alibaba Group）
 代表者： Chun Li
 創業： 2012年
 所在地： 8 Shenton Way #43-01 AXA Tower Singapore, 068811
 コーポレートサイト <https://group.lazada.com/en/>
<https://www.alibaba.co.jp/service/lazada/>

本プレスリリースに関するお問い合わせ

【株式会社オークファン 広報担当：尾藤】

TEL：03-6809-0951 FAX：03-6416-3657 Mail：pr@aucfan.com