

限りなくコストを0円に～



オロシイ  
OLOXC

2019年6月  
OPEN

企業間取引BtoB向けECサイトプラットフォーム

<https://www.oloc.jp/>

2019年6月  
OPEN

# 0円で開始！BtoB（企業間取引）のECプラットフォーム



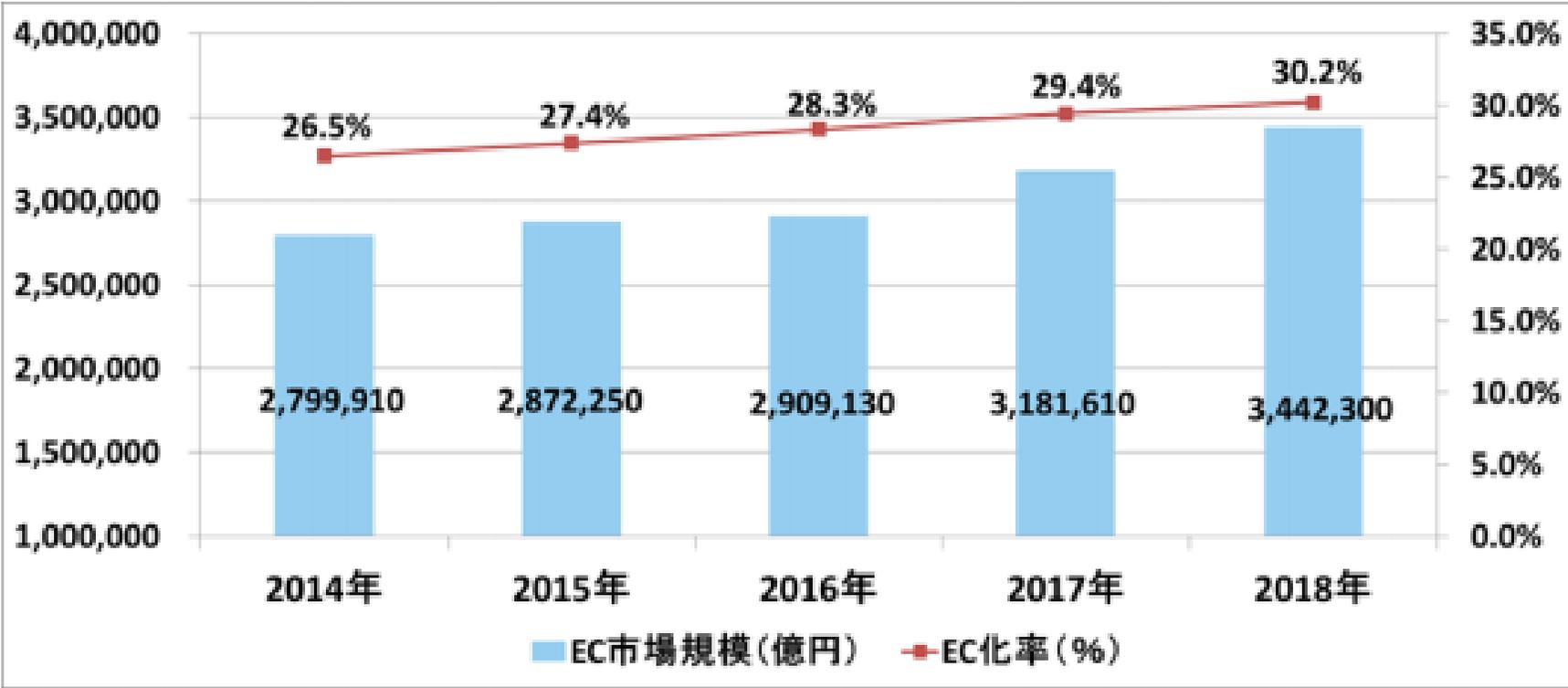
初期費用・月額費用・販売手数料 **0** 円で、  
企業間取引の売買をネット上で行えるECサイトを開設します。

# 2.日本国内のBtoBのEC化率は30.2%

## BtoB-ECの市場は約317兆円と非常に大きなマーケット

企業の存続が、BtoB-ECの成功に依存する時代がすぐそこに！

経済産業省  
平成30年度我が国におけるデータ駆動型社会に係る基盤整備（EDI含む）



# 3.BtoB-EC市場規模の業種別内訳

## モノが無い業種以外はEC化が進んでいます

建設・不動産、情報通信、サービスなど”モノが無い業種”でなければBtoB-ECの流れ

経済産業省  
平成30年度我が国におけるデータ駆動型社会に係る基盤整備（EDI含む）

大分類	中分類	2016年		2017年		2018年		
		EC市場規模 (億円)	EC化率	EC市場規模 (億円)	EC化率	EC市場規模		EC化率
						(億円)	対前年比	
建設	建設・不動産業	144,960	10.1%	150,770	10.7%	166,510	10.4%	11.0%
製造	食品	221,820	50.9%	229,760	53.6%	244,040	6.2%	55.6%
	繊維・日用品・化学	294,720	37.4%	316,850	39.2%	341,950	7.9%	40.6%
	鉄・非鉄金属	170,970	32.8%	197,260	34.6%	214,900	8.9%	35.8%
	産業関連機器・精密機器	119,060	30.5%	141,080	31.9%	156,640	11.0%	33.1%
	電気・情報関連機器	318,890	50.0%	336,680	52.4%	358,000	6.3%	53.5%
	輸送用機械	428,150	58.4%	472,950	61.1%	500,560	5.8%	63.2%
情報通信	情報通信	116,960	17.8%	126,920	18.3%	133,990	5.6%	18.8%
運輸	運輸	88,030	15.1%	93,130	15.7%	97,550	4.7%	15.9%
卸売	卸売	839,450	26.1%	940,440	26.9%	1,039,510	10.5%	27.7%
金融	金融	124,180	20.2%	121,270	20.3%	128,620	6.1%	20.9%
サービス	広告・物品賃貸	24,350	12.3%	36,490	12.6%	38,210	4.7%	12.8%
その他	小売	14,560	N/A	14,910	N/A	17,860	19.8%	N/A
	その他サービス業	3,030	N/A	3,100	N/A	3,960	27.7%	N/A
合計		2,909,130	N/A	3,181,610	N/A	3,442,300	8.2%	N/A
合計(その他を除く)		2,891,540	28.3%	3,163,600	29.4%	3,420,480	8.1%	30.2%

# 4. ECプラットフォームの経費は出来るだけ削減

## オロシィはECプラットフォームにかかる全ての費用が**0円**



自社BtoBカート

大手BtoBモールサイト

初期費用：0円～300万円

月額費用：10,000円～100,000円

販売手数料：0～7%

決済手数料：3～4%



**0**円

(税抜き)

初期費用	0円
月額費用	0円
販売手数料	0円
契約期間	無

## オプション

(税抜き)

クレジット決済利用 (30日)	3,000円
後払い決済利用 (30日)	3,000円
在庫連携利用 (30日)	3,000円
メールマガジン配信利用 (30日)	2,000円

※オプション利用する場合は、各システム会社様との契約は、お客様自身で行っていただきます。  
契約に関しても、弊社でフォローいたしますので、ご安心下さい。

# 6.活用方法

## CASE01

### 販路開拓のための時間コスト削減



インターネットを介して、今まで営業する事ができなかったお客様からの発注が生まれます。  
 さらに、訪問による営業時間・営業損失を減少できます。

## CASE02

### 人件費・ヒューマンエラー削減



FAXや電話での在庫確認・受注の個別対応を減らす事で、人件費を大幅に削減できます。  
 発注はネット上でお客様にて購入していただくので、発注ミスなどのヒューマンエラーも削減できます。

## CASE03

### 絵型・カタログコスト削減



展示会やシーズンごとに制作する絵型やカタログ。ECにする事で絵型やカタログ代わりにできますので、制作・印刷コストを削減できます。  
 絵型の修正追加も、ECだとデータを差し替えるだけです。

## CASE04

### 機会ロスをなくす



展示会や交流会で出会った見込み客に対して、ECサイトの案内(名刺にもURL記載)をする事で、先方は展示会後でも、御社の商品確認ができます。

## 店舗設定



### 店舗設定

店舗の住所や電話番号・メール情報を設定



### 送料設定

購入金額・地域別で送料設定。離島に対して別途送料対応



### 配送会社登録

店舗で利用する配送会社の登録



### メール雛形設定

注文確認・出荷連絡・返品完了連絡などのメールひな形を設定



### 銀行口座設定

銀行振込決済の際使用する口座を設定



### 各種規約・ガイド設定

特定商取引法、ヘルプページを設定



### TOPページ設定

NEWS (告知) やバナーを設定



### ステータス設定

店舗のオープン/クローズを設定



### 退会手続き

面倒な処理なく、いつでも退会可能。



### オリジナルデザイン設定

オプション

オリジナルデザイン希望時は、オプション対応

## 決済方法



### 銀行振り込み

店舗様と仕入れ会員で締め支払い決定



### 後払い(掛け払い)

オプション

Paidや佐川フィナンシャル等による後払いのAPI連携対応



### クレジット決済

オプション

クレジット決済会社とのAPI連携対応

## メッセージ



### メッセージボックス

仕入れ会員とのメッセージ履歴を管理画面上で確認

## 販売管理



### 出荷日ベース注文まとめ←BtoBでは必須の機能

出荷日とお届け先が同じ商品は自動で注文をまとめて処理



### 出荷ステップ

受注から出荷まで流れるような処理ステップ



### 変更・キャンセル

出荷前に受注金額・数量の変更が可能。キャンセルも可能



### 返品

商品出荷後の返品処理も管理画面上で手続き可能



### 納品書はエクセルダウンロード

仕入れ会員への納品書はエクセルでダウンロード



### 伝票番号一括登録

伝票番号はcsvで一括登録

## 仕入れ会員管理



### 仕入れ会員招待

仕入れ会員登録の案内を既存客にEメールで送信



### 支払い方法選択

仕入れ会員ごとに利用出来る支払い方法を設定



### 仕入れ会員検索

登録日や購入金額で顧客を検索



### 取引審査←承認で、価格表示、購入が可能に)

仕入れ申請会員と取引するか否かを審査



### 特約キャンペーン

仕入れ会員ごとにオフ率設定



### メルマガ配信 オプション

大量のメールやhtmlメールを一括配信。システム連携対応

## 仕入れ会員管理



### 仕入れ会員招待

仕入れ会員登録の案内を既存客にEメールで送信



### 支払い方法選択

仕入れ会員ごとに利用出来る支払い方法を設定



### 仕入れ会員検索

登録日や購入金額で顧客を検索



### 取引審査←承認で、価格表示、購入が可能に)

仕入れ申請会員と取引するか否かを審査



### 特約キャンペーン

仕入れ会員ごとにオフ率設定



### メルマガ配信

オプション

大量のメールやhtmlメールを一括配信。システム連携対応

## 商品管理



**同品番のSKU (カラー・サイズ等) ごとの料金・入荷日**  
同品番でもカラー・サイズごとの価格・入荷時期設定が可能



**商品一括登録**  
商品データをCSVで一括登録



**商品画像登録枚数**  
1品番10枚までの商品画像を登録 (一括登録対応)



**キーワード設定**  
キーワードを事前設定



**在庫連携** オプション  
ネクストエンジンとの在庫連携



**入荷案内**  
商品が入荷した際、リクエスト登録会員にメールでお知らせ

## 販促



### 送料無料設定

送料無料を初回購入者限定や取引先・配送地域・期間で設定



### 特約設定

「期間」「顧客」「商品」を選択して商品のオフ率設定

## その他



### 売上データ

日別・月別の売上データ（金額）を確認



### レポート

日付を指定して売上データの詳細をダウンロード

# 8.外部連携APIシステム



クレジット決済代行会社

<https://www.robotpayment.co.jp/>



BtoB掛売り決済請求業務代行

<https://paid.jp/>



後払い請求業務代行

<https://www.sg-financial.co.jp/>



在庫連携

<https://next-engine.net/>



メルマガ配信

<https://blastmail.jp/>



株式会社ALHAMBRA  
代表取締役 橋本 真季様  
ストア名 THERA

とにかくにも、販売手数料がかからないという事が、導入の判断となりました。

お客様の手元に届くまでの流通コスト・販売手数料を下げる事で、商品価格を製造原価に反映する事が出来ると思っています。

その中で、販売手数料が0円という、ほんとか嘘かかわからない状況で、導入しましたが、しっかり手数料は0円でした（笑）。

既存客様に、オロシィを利用して、仕入れていただくように協力していく事で、手数料だけでなく、両社のコミュニケーションコストもカット出来ると思っています。



株式会社ワールドオーダーデザインラボ  
ストア Roger & Raw

BtoBモールへの出店は、同業の方から進められていたのですが、出店まで踏み切れていませんでした。

大手モールでは販売・決済で10%ほどの手数料を支払わなければならない、その負担を大きく感じていました。

また、既存のお客様がモールで購入されると、本来必要のない手数料10%がひかれるという事も懸念していました。

オロシィでは、販売手数料が無料という事で、導入を決めました。

既存のお客様にご購入いただいても、手数料無しで、購入していただく事が出来るので、営業チームでもお客様には、積極的にネット購入を推進するようにしています。



株式会社SLC  
ストア FORETMENT

ポップアップストアや展示会に参加していたのですが、小売店様に興味をもっただけでも、

取引の契約や条件など細かいフォローが出来ずに、取引の可能性をロスをしていました。

B2BECサイトがあれば、

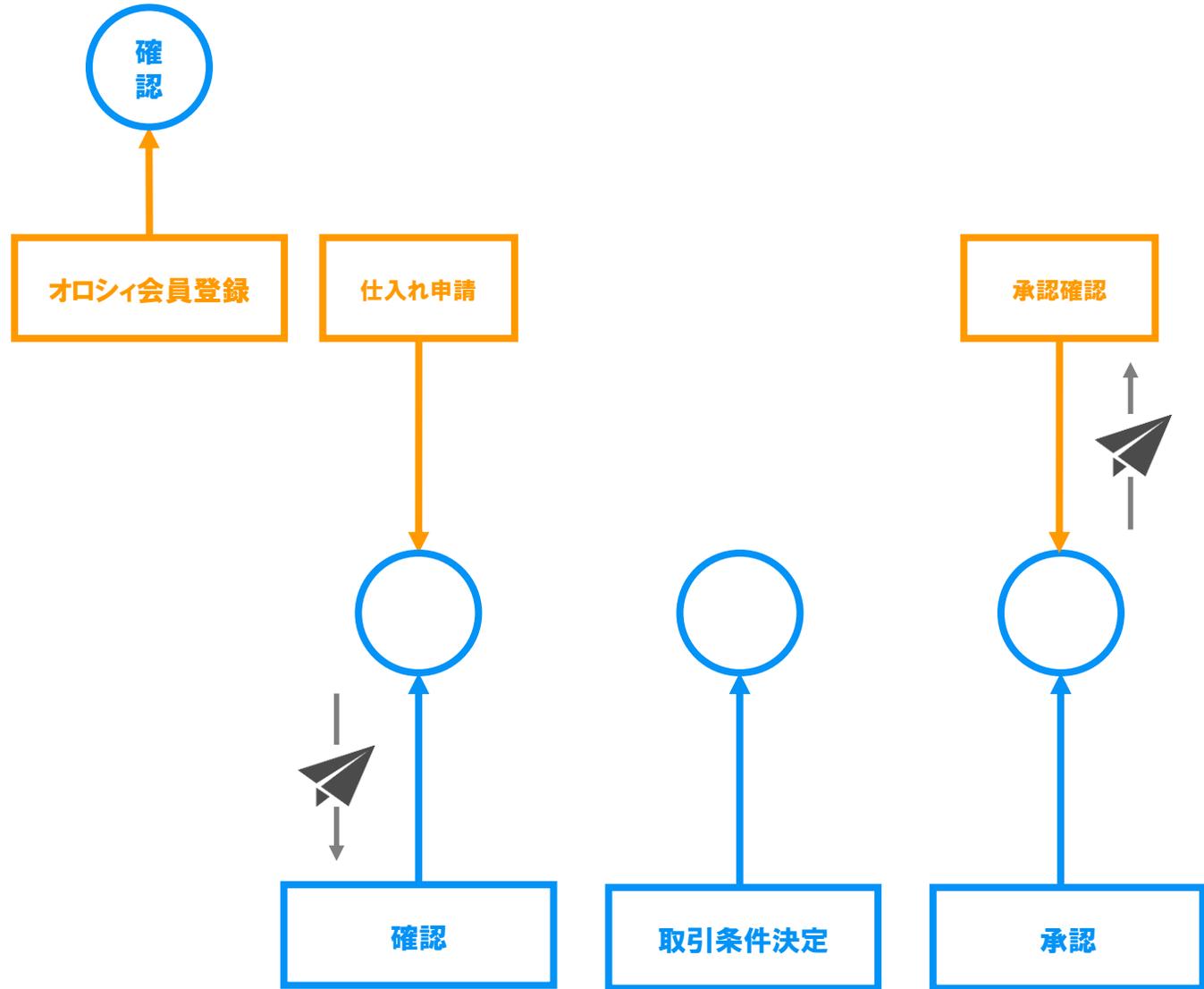
興味を持っていただいた小売店様に

後日、サイトに訪れていただく事で、

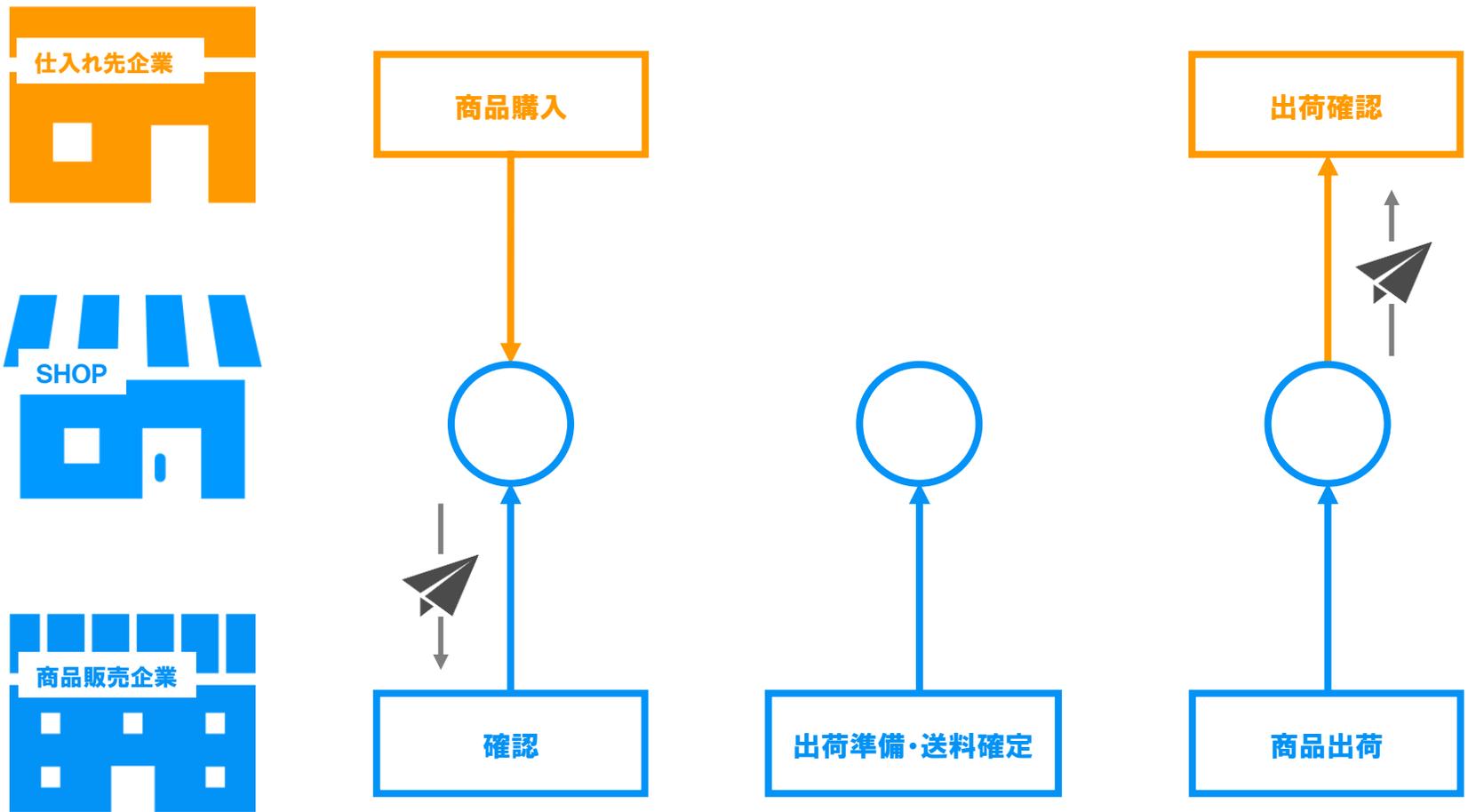
取引の可能性を高めることが出来るのではないか？

と思い、導入を決めました。

# 10.店舗-仕入れ会員 取引開始の流れ



# 11.店舗-仕入れ会員 購入-出荷の流れ



## ★キャッシュフローについて

- ・銀行支払い時：仕入れ先企業と販売先企業で締め支払いを決定
- ・クレジット決済/後払い決済時：商品出荷のタイミングで決済確定となり、基本的には決済確定月の翌月に御社に入金

## 今だけ！電話サポート付(期限は決めていません)

※基本はメールサポートでの対応となりますが、

サイトオープンしたばかりと、手探りな部分も正直あります。

そこで、今登録いただければ、電話でのサポートや電話口での設定サポートもフォローします。

安心してご利用下さい。

### お気軽にお問合せ下さい！！



03-6453-2758



080-4665-9078



<https://www.oloc.jp/official/contact/>

## 最短1日で開設

約3分で簡単登録(アカウント発行)

登録フォーム

[https://www.oloc.jp/official/seller\\_regist/](https://www.oloc.jp/official/seller_regist/)

STEP01 登録フォーム	E-mailとパスワード入力
STEP02 仮登録確認	入力内容の確認
STEP03 仮登録完了	登録されたメールアドレスに、 件名：「【オロシィ】出展仮登録完了」 が送信されます。 メール内に、本登録に進むためのURLが記載されています。 URLをクリックし、本登録に画面へ
STEP04 登録手続き	企業情報を入力
STEP05 登録内容確認	入力内容の確認
STEP06 登録完了	オロシィへの登録は完了です。 店舗管理画面にログイン出来ます。