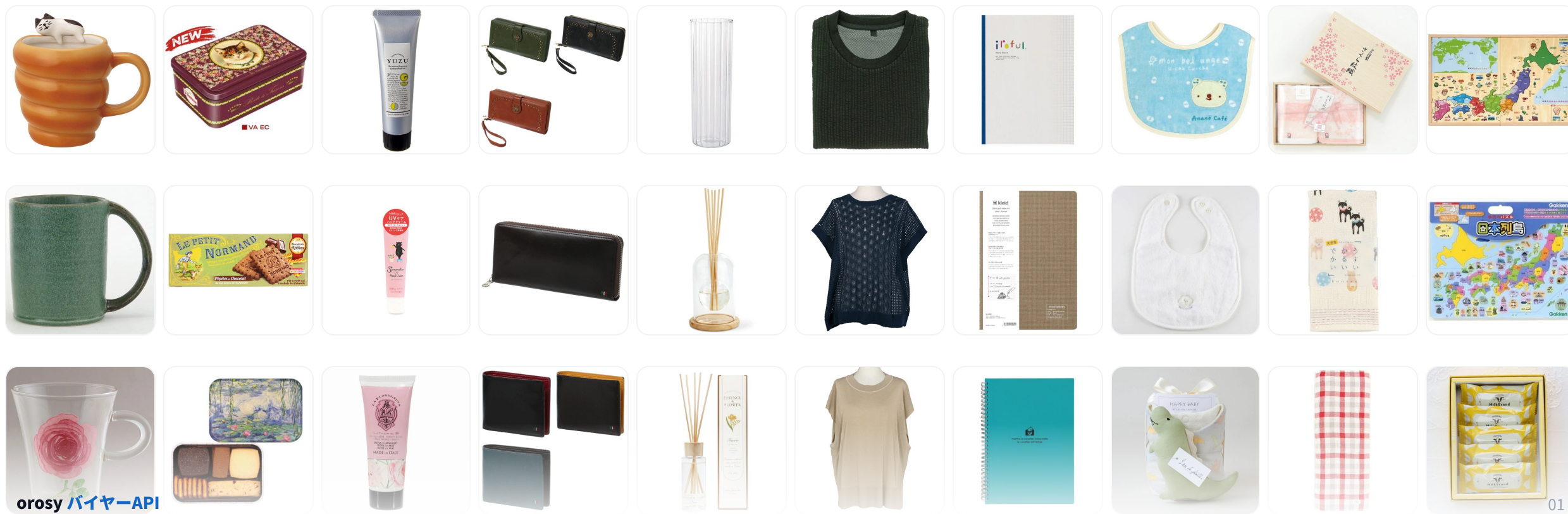


# あなたの販売チャネルに、 日本の卸仕入れがつながる。

☑ 初期費用 0 円    ☑ 月額・API 利用料 0 円    ☑ カード登録なしで今日試せます



# orosy は、約 20 万点の卸商品を 御社のビジネスにそのまま組み込めるサービスです。

1

## 在庫を持たずに、 品揃えを増やせる

売れてから買い付ける方式（仕組みは p.03-07、事例は p.08-12）

2

## 費用は、 商品代金と送料だけ

初期・月額・API 利用料 0 円。未着・不良は全額返金（p.13-14）

3

## 今日から、 カードなしで試せる

運営はギフトィ（東証プライム上場）グループ関連会社（p.15-17）

ご利用方法は 3 通り — どこからでも、同じカタログ・同じカートにつながります。

### 1 画面で操作する



### 2 AI に話しかける

在庫があるキッチン雑貨を 10 件見せて

10 件見つかりました。一覧を表示します

### 3 御社のシステムに組み込む

```
curl https://wholesale-api.../v1/products \
-H "Authorization: Bearer $KEY"
```

仕入れの現場で起きていること

# この面倒、**心当たり**はありませんか。

- 1** 品揃えを増やしたい。けれど、仕入れ在庫を先に抱えるのはリスクが大きい。
- 2** 仕入れ先ごとに、発注のやりとり・請求書・締めがバラバラに分かれている。
- 3** 在庫や卸価格の確認が、都度の問い合わせや手作業になりがち。

しくみ

# 接続は、**1本**でいい。

個別の交渉・口座開設は orosy が引き受けます。仕入れ先が違っても、カートは1つです。



在庫を持たずに、品揃えを増やせる

売れてから、**買い付ける。**

約20万点

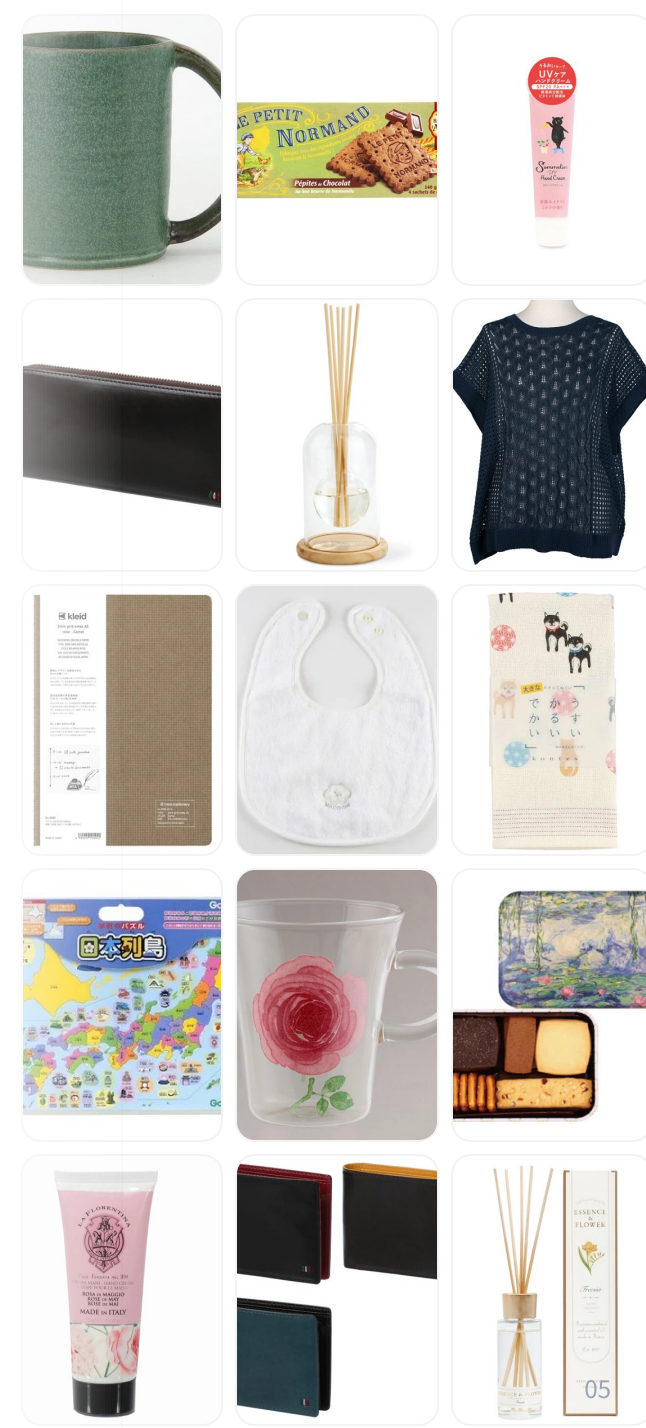
複数の仕入れ先の商品から選べます（2026年7月時点の実測: 199,394件）

### 先行の仕入れコストが発生しない

売れてから買い付ける方式なので、仕入れ在庫を先に抱えずに品揃えを試せます。

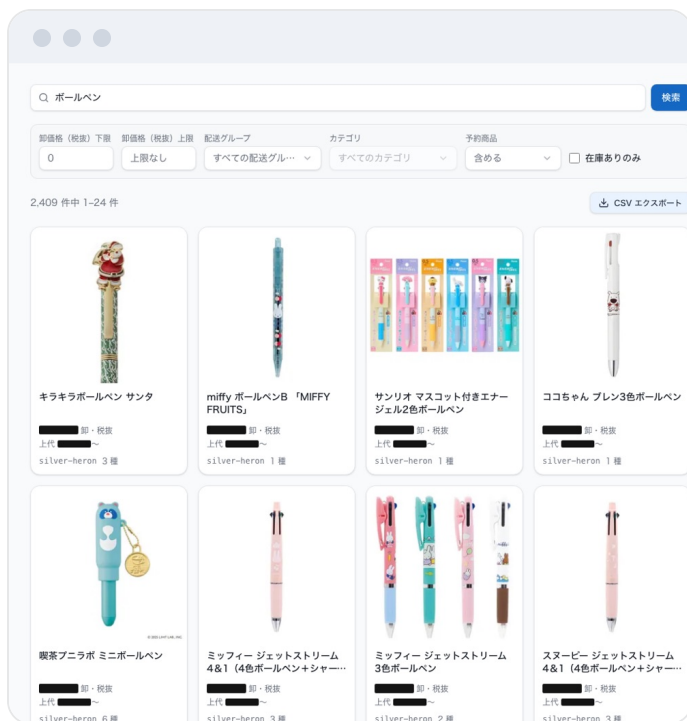
### 反応を見ながら広げられる

お金が動くのは、売れて仕入れるときだけ。  
反応を見ながら、扱う商品を少しずつ増やせます。



## 画面のご利用

# 検索から発注・管理まで、1つの画面で完結。



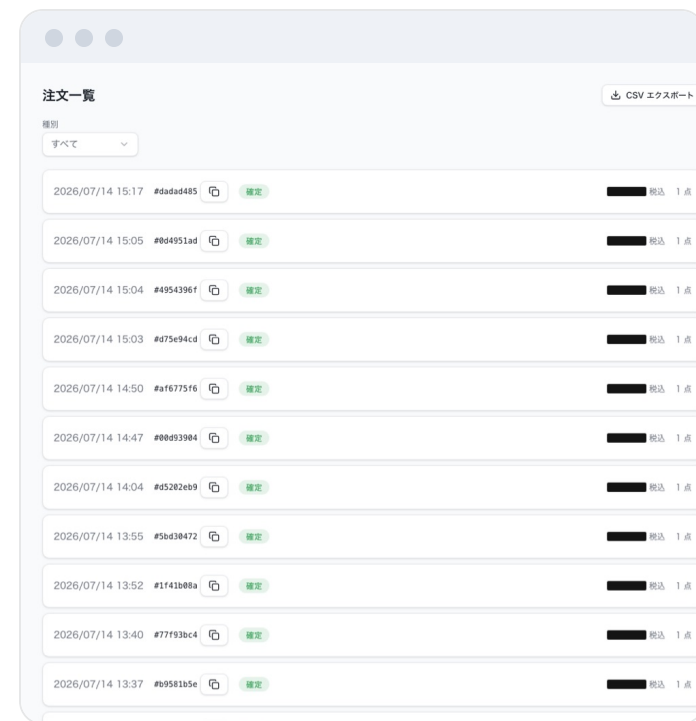
### 商品を探す

仕入れ先をまたいで横断検索



### カートにまとめる

仕入れ先が違ってても1つのカート



### 発注・管理する

注文の状態は一覧で確認

発注の前に、送料・税込みの合計が見えます（事前見積）。頼む前に、いくらになるかが分かります。

※ 画面内の卸価格は伏せています（ご利用開始後に表示されます）。

# エンジニアがいなくても、使えます。

ブラウザの管理画面だけで、検索から発注・請求書の取得まで行えます。

Q キーワードで検索（数字 8～13 桁は JAN コード検索）

検索

卸価格（税抜）下限

卸価格（税抜）上限

配送グループ

カテゴリ

予約商品

0

上限なし

すべての配送グル…

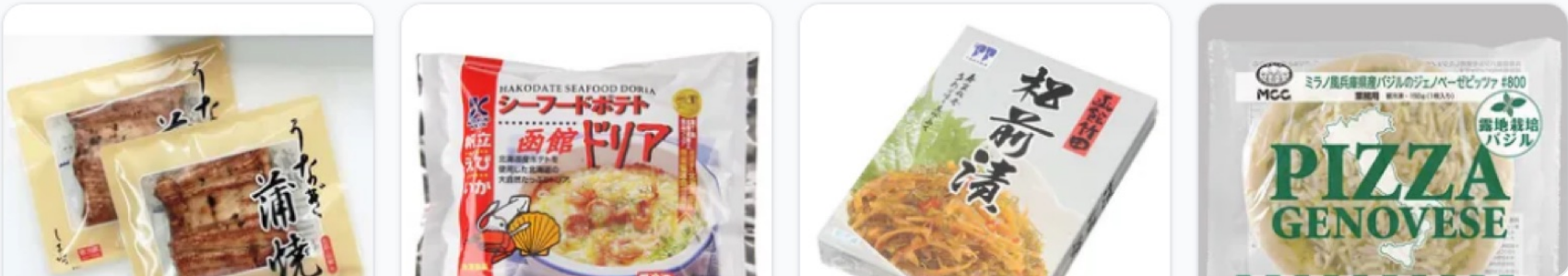
すべてのカテゴリ

含める

☐ 在庫ありのみ

199,394 件中 1-24 件

CSV エクスポート



横断検索

実カタログ 約 20 万点



「並べるのはデータ。仕入れるのは、売れてから。」

#在庫リスクゼロ

#シーズン対応

#品揃え拡張

## 事例で見る — ユースケース 1

こんな方 — 自社 EC・ネットショップの運営者（規模を問わず）

# 自社の EC に、仕入れずに商品を並べられる。

**こんな場面** — 品揃えを広げたいが、仕入れて在庫を抱えるのはリスクが大きい。シーズン商品は売れ残りも読みにくい。

### 今の課題

- 仕入れてから売る方式では、売れ残りのリスクが品揃えの上限になります
- 新しい仕入れ先ごとの口座開設・条件交渉に時間がかかります

### orosy ならこう変わる

- ✓ 商品データを取得して、先に EC に並べられます — この時点で在庫は持ちません
- ✓ 注文が入ってから、orosy に発注して仕入れます
- ✓ シーズン商品も、反応を見てから仕入れられます



「提案から導入まで、仕入れ先開拓ゼロで。」

#EC運営受託

#提案の幅

#在庫リスクゼロ

## 事例で見る — ユースケース 2

こんな方 — EC サイトの運営を複数社から受託しているベンダー

# クライアントに提案できる商材が、一気に増える。

こんな場面 — クライアントから「品揃えを広げたい」と相談される。しかし新しい仕入れ先の開拓・交渉から始めると、提案までに時間がかかる。

### 今の課題

- 商材のご提案のたびに、仕入れ先探し・口座開設・条件交渉が発生します
- クライアントごとに受発注・請求の管理が分かれ、運用代行の工数が膨らみます

### orosity ならこう変わる

- ✓ 約 20 万点のカatalogから、すぐに商材提案を組めます
- ✓ 検索から発注・請求書までが 1 本にまとまり、運用代行がしやすくなります
- ✓ 在庫リスクのない「新カテゴリ追加」をクライアントに提案できます



**「注文を受けてから、取り寄せる。」**

#取扱ジャンル拡張

#受注後発注

#既存商流のまま

### 事例で見る — ユースケース 3

こんな方 — 特定ジャンルの仕入れ・卸 / 既存の取引先（小売・EC）に商材を供給

## 仕入れずに、**取扱ジャンルを増やす。**

**こんな場面** — 取引先から「おもちゃや雑貨も置けない?」と言われるが、自社が扱っていないジャンルには応えられない。

#### 今の課題

- 新しいジャンルを扱うには、自社で新規の仕入れ・在庫を抱える必要があります
- 取引先の「あれも欲しい」に応えきれず、他社に流れてしまいます

#### orosy ならこう変わる

- ✓ カタログから、扱っていないジャンルを取引先に提案できます
- ✓ 注文を受けてから orosy に発注する取り寄せ型のため、在庫を先に持ちません
- ✓ 既存の取引先との商流・受発注のやり方はそのままです



「探して選んで登録、を AI が肩代わり。」

#AI仕入れ

#MCP対応

#企画の時短

## 事例で見る — ユースケース 4

こんな方 — 品揃えの企画・選定に時間を取られている EC・小売の担当

# 「〇〇向けの雑貨を 1 万円分」を、AI に 任せる。

こんな場面 — 「母の日向けの雑貨を 1 万円分」 — こうした企画のたびに、膨大な商品から探して選んで登録している。

### 今の課題

- 商品を探す・選ぶ・登録する作業が、企画のたびに発生します
- 人手が足りず、品揃えの更新頻度が落ちます

### orosy ならこう変わる

- ✓ AI アシスタントに言葉で頼むと、条件に合う商品を探して選び、カートまで組みます（MCP 標準対応）
- ✓ 人が行うのは、最後の確認と発注だけです — 発注の直前には、必ず総額を提示して同意を取る安全設計です
- ✓ 探す・選ぶ・登録する手間を、AI に任せられます



「専用画面を開かずに、発注まで完了。」

#Slack連携

#スプレッドシート

#普段の道具のまま

## 事例で見る — ユースケース 5

こんな方 — 多店舗・チームで仕入れを回している現場 / スプレッドシートで仕入れを管理している担当

# いつも使っている **Slack** や **スプレッドシート** から、発注できる。

こんな場面 — 発注のためだけの専用画面は、現場に定着しにくい。スタッフ全員がログインや操作を覚える必要がある。

### 今の課題

- 現場のスタッフ全員に、新しい画面の操作を覚えてもらう必要があります
- 仕入れ管理の実態は、スプレッドシートやチャットの中にあります

### orosy ならこう変わる

- ✓ Slack や LINE から「これを 10 個」と送って発注する連携を、API で構築できます
- ✓ スプレッドシートから価格・在庫を参照して発注する運用も構築できます
- ✓ 現場は新しい操作を覚えず、普段の道具のまま使えます

経理まで、つながっている

# 日本の商習慣に、最初から対応。

## 適格請求書（インボイス）を自動で

注文ごとの適格請求書 PDF を自動で取得。確定した金額に対して発行されるので、突き合わせが単純です。

## クレジットカード決済・円建て

3D セキュア対応のカード決済。円建てで、為替の手間がありません。

## 確定金額ベースで経理がシンプル

注文と請求の突き合わせが、確定額どうしで済みます。

※ 請求書払い（掛け）は準備中です。

補足: 請求は確保できた分（実際に届く分）にだけ発生します。全量が品切れなら請求はゼロ。カートに入れた後で卸価格が変わった場合は、勝手に確定せず必ず確認が入ります。



# かかるのは、**商品代金と送料**だけ。

初期費用

**0**円

導入にあたっての費用はいただきません。

月額・API 利用料

**0**円

月額も、API のご利用料もありません。仕入れをしなかった月に、費用は発生しません。

お支払い

**商品代金 + 送料**

お支払いいただくのは、仕入れた商品の代金と送料だけです。

## Q. なぜ無料で使えるのですか？

仕入れ先から手数料をいただいているため、仕入れる側のご利用は無料です。

補足: 未着・不良・記載相違は全額返金します（上限なし）。お届け後の検品期間内に、画面のフォームまたは API から申し立てできます。

# 試すのは、今日から、**カードなし**で。

1



## メールで登録（すぐ）

登録した日から、ポータルに入れます。

2



## そのまま試す

検索からテスト発注まで、審査を待たずに体験できます（卸価格はご利用開始後に表示）。  
カード登録は不要です。

3



## 初回発注の前に、事業者確認

かんたんな確認のあとは、卸価格もご自身の画面ですぐ確認できます。決裁の前に、仕入れ条件をご自身の目で確かめられます。

4



## 実カタログで発注

画面でも、システム連携（API）でも。エンジニアの方なら約 15 分で最初のテスト注文まで到達できます。

登録直後のホーム画面 — 最初にやることが、番号つきで画面に並びます。

### サンプル商店 さん、ようこそ

orosy バイヤーAPI との連携をここから始められます。

#### 発注までを一通り試す 0/6 完了

ひと通り 5 分ほどで試せます。デモデータで今すぐ、承認後は実データでそのまま続けられます。

☒ 1. 商品を探す



☐ 2. カートに入れる



# 運営会社について。

|        |                                                |
|--------|------------------------------------------------|
| 社名     | orosy株式会社<br>株式会社ギフトィ（東証プライム上場）の持分法適用関連会社      |
| 代表者    | 野口 寛士                                          |
| 設立・資本金 | 2018 年 5 月・1 億円                                |
| 所在地    | 大阪府大阪市北区梅田 1-2-2 大阪駅前第 2 ビル（本社） / 福岡市博多区（九州支社） |
| 事業内容   | 卸・仕入れサービス「orosy」の企画・開発・運営                      |
| 取引銀行   | みずほ銀行・三菱UFJ銀行                                  |
| 登録番号   | 適格請求書発行事業者 T8120001213457                      |

## 決済は Stripe を利用

カード情報は国際的な決済基盤 Stripe が扱い、orosy は保持しません。

## 導入前の相談も受け付けています

社内でのご説明用の資料や、貴社の業務に合わせたご案内をお手伝いします。

# まずは、無料登録からお試ください。

バイヤーポータルに登録して、今日から試す

**wholesale-portal.orosy.com**

メール登録だけで、検索からテスト発注まで今日から体験できます。カード登録は不要です。

エンジニアの方向け: API ドキュメント (リファレンス) [wholesale-api.orosy.com/docs](https://wholesale-api.orosy.com/docs)

お問い合わせ

**support-retail@orosy.com**

ご状況に合わせて、接続の方法からご案内します。

あなたの販売チャネルに、**日本の卸仕入れがつながる。**

商品の取り扱い、今後も拡大していきます。世界中のサプライヤーの商品も取り扱い予定です。