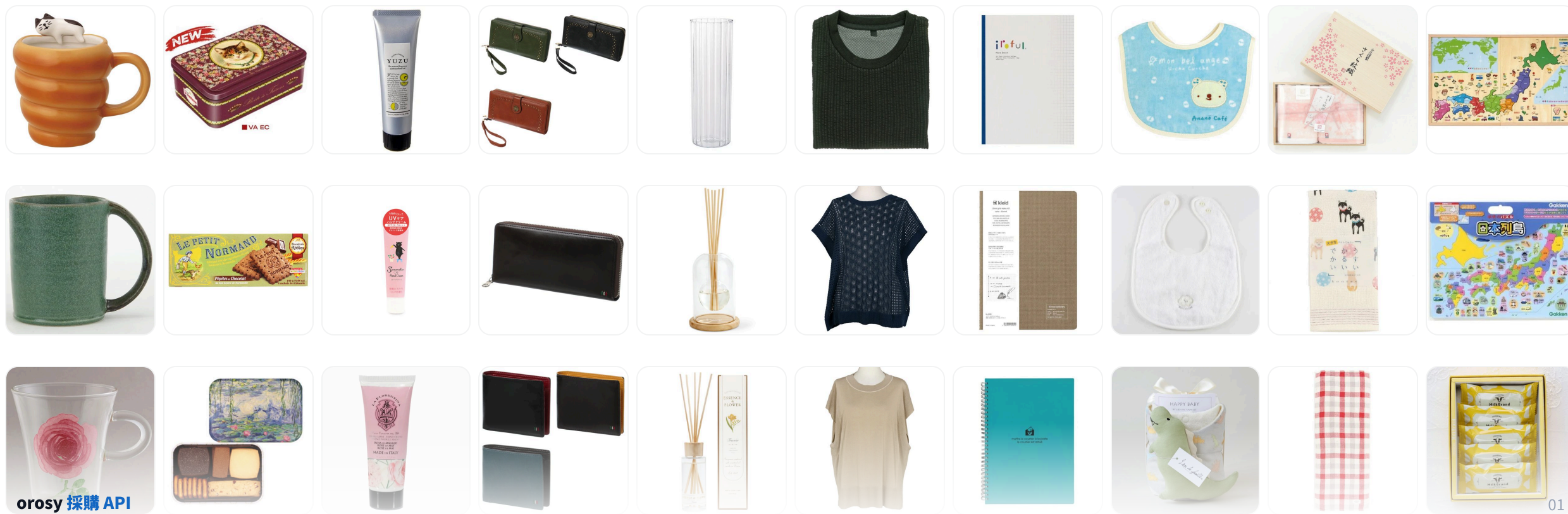


把日本的批發採購， 接上您的銷售通路。

✓ 初期費用 0 元 ✓ 月費・API 使用費 0 元 ✓ 無需登記信用卡，今天就能試用



orosy 是一項服務， 能把約 20 萬件批發商品直接嵌入貴公司的業務。

1

**不必持有庫存，
就能擴充品項**

賣出之後再採購的方式（機制見 p.03-07，案例見 p.08-12）

2

**費用只有
商品貨款與運費**

初期費用・月費・API 使用費皆為 0 元。未送達與瑕疵品全額退款（p.13-14）

3

**今天就能開始，
且無需信用卡**

營運方為 giftee（東證 Prime 上市）集團的關聯公司（p.15-17）

使用方式共 3 種 — 不論從哪裡進入，連到的都是同一份型錄、同一個購物車。

1 用畫面操作



2 對 AI 說話

給我看 10 件有庫存的廚房雜貨

找到 10 件，為您顯示列表

3 整合進貴公司的系統

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

這些麻煩，您是否也遇過？

- 1 想增加品項，但先囤進貨庫存的風險太大。
- 2 每家供應商的下單往來、請款單據、結帳週期都各自分開。
- 3 確認庫存與批發價，往往得逐次詢問或以人工處理。

運作方式

只要接一條線就好。

與各家供應商的個別洽談與開戶，由 orosy 承擔。即使商品來自不同供應商，購物車依然只有一個。



不必持有庫存，就能擴充品項

賣出之後，再採購。

約20萬件

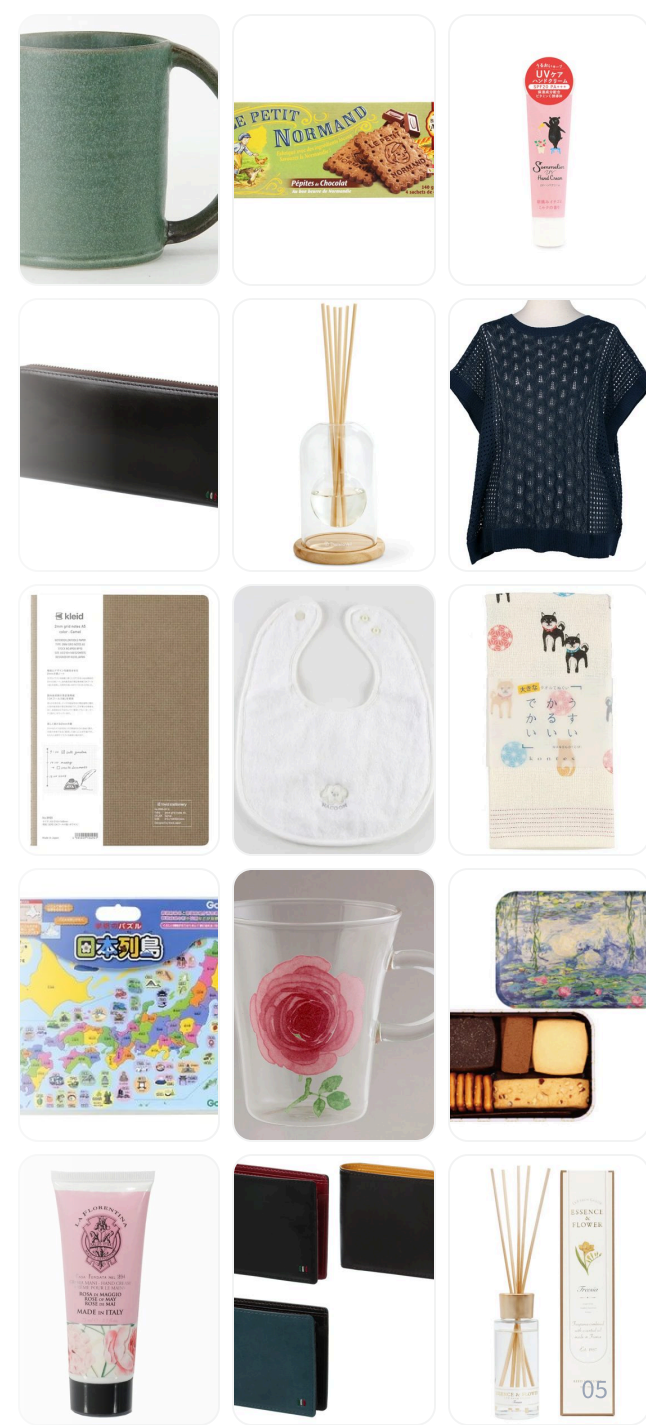
可從多家供應商的商品中挑選（2026 年 7 月實測
值：199,394 件）

不會產生預先進貨的成本

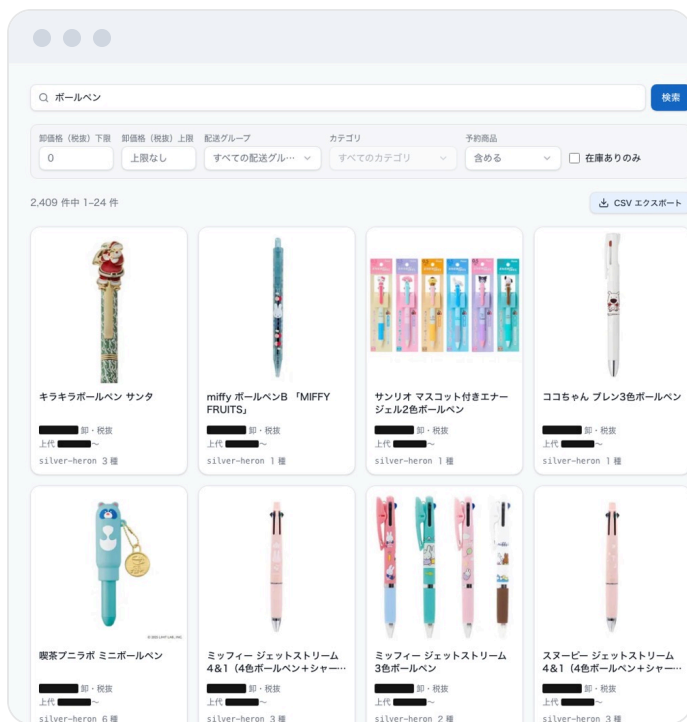
採取賣出後再採購的方式，不必先囤庫存就能
試賣新品項。

可以邊看反應邊擴充

只有在賣出並採購時才會動用資金。看著市場
反應，逐步增加經手的商品。

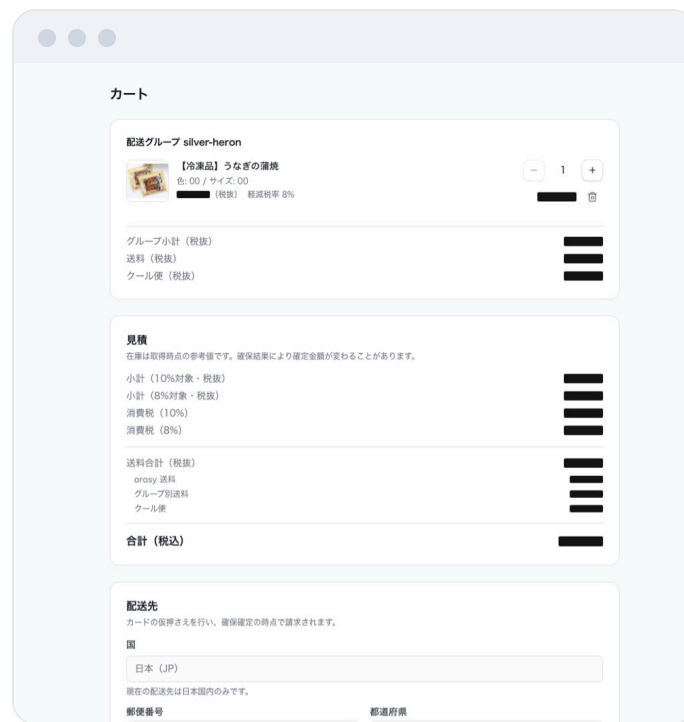


從搜尋到下單與管理，都在同一個畫面完成。



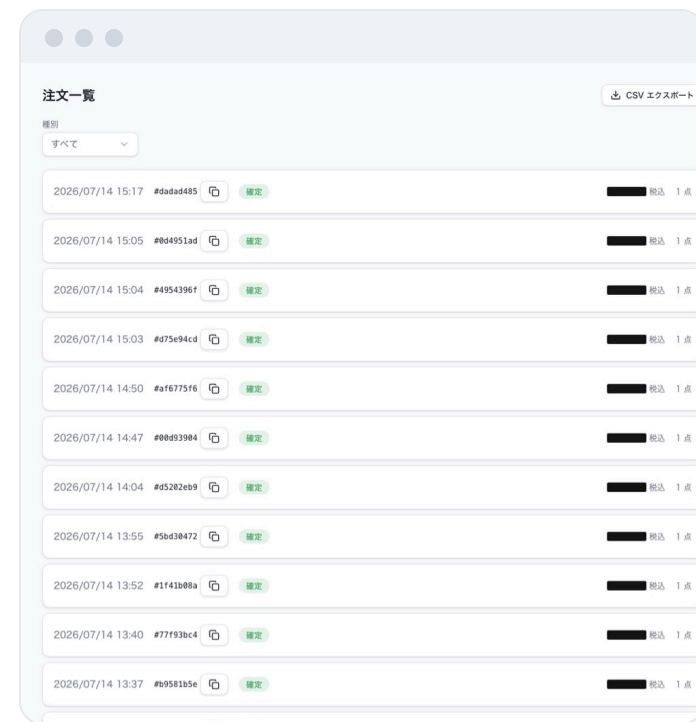
尋找商品

跨供應商橫向搜尋



集中到購物車

供應商不同也只有一個購物車



下單與管理

訂單狀態可在列表確認

下單前可先看到含運費、含稅的總金額（事前試算）。在下單之前，就知道會是多少錢。

※ 畫面中的批發價已隱藏（開始使用後即會顯示）。

即使公司沒有工程師，也能使用。

只用瀏覽器上的管理畫面，就能完成搜尋、下單到取得發票。





「上架的是資料，採購是在賣出之後。」

#零庫存風險

#季節商品

#品項擴充

案例解析 — 使用情境 1

適合這樣的您 — 經營自家電商・網路商店者（不限規模）

不必先進貨，就能把商品上架到自家電商。

這樣的情境 — 想擴充品項，但進貨囤庫存的風險太大；季節商品的滯銷量也不好預估。

現在的課題

- 先進貨再銷售的方式，滯銷風險就成了品項數量的上限
- 每開發一家新供應商，都要花時間開戶與談條件

用了 orosy 會這樣改變

- ✓ 取得商品資料，先上架到自己的電商 — 這個階段您不持有庫存
- ✓ 接到訂單後，再向 orosy 下單採購
- ✓ 季節商品也能看過反應之後再採購



「從提案到導入，不必開發任何一家供應商。」

#電商代營運

#提案廣度

#零庫存風險

案例解析 — 使用情境 2

適合這樣的您 — 承接多家企業電商營運的服務商

能向客戶提案的商品，一口氣增加。

這樣的情境 — 客戶提出「想擴充品項」的需求，但若要從開發、洽談新供應商開始，提案就得等上一段時間。

現在的課題

- 每次提案商品，都要重新找供應商、開戶、談條件
- 每家客戶的訂單與請款各自分開管理，代營運的工時不斷膨脹

用了 orosy 會這樣改變

- ✓ 從約 20 萬件的型錄中，馬上組出商品提案
- ✓ 從搜尋、下單到發票集中在同一條流程，代營運更容易管理
- ✓ 可以向客戶提案沒有庫存風險的「新增品類」



「接到訂單之後，再調貨。」

#擴充經手品類

#接單後下單

#維持既有通路

案例解析 — 使用情境 3

適合這樣的您 — 經營特定品類的採購・批發 / 向既有客戶（零售・電商）供貨

不必進貨，就能增加經手的品類。

這樣的情境 — 客戶問「玩具或雜貨也能進嗎?」，但自家沒有經手的品類就無法回應。

現在的課題

- 要經手新品類，就得自行採購並承擔庫存
- 客戶說「這個也想要」時無法回應，生意就流向別家

用了 orosy 會這樣改變

- ✓ 可從型錄中，向客戶提案自己原本沒有經手的品類
- ✓ 採取接單後再向 orosy 下單的調貨方式，不必先持有庫存
- ✓ 與既有客戶之間的通路與訂單作業維持原樣



「搜尋、挑選、上架，交給 AI 代勞。」

#AI採購

#支援MCP

#縮短企劃時間

案例解析 — 使用情境 4

適合這樣的您 — 在選品企劃上花掉大量時間的電商・零售負責人

「幫我配 1 萬日圓、給○○的雜貨」，交給 AI 就好。

這樣的情境 — 「母親節用的雜貨，配 1 萬日圓」 — 每次做這類企劃，都要從龐大的商品中搜尋、挑選並上架。

現在的課題

- 每次做企劃，都要重新搜尋、挑選、上架商品
- 人手不足，品項更新的頻率因此下降

用了 orosy 會這樣改變

- ✓ 用一句話交代 AI 助理，它會依條件搜尋、挑選商品，並把購物車組好（標準支援 MCP）
- ✓ 人只需要做最後的確認與下單 — 在確定下單前，系統一定會提示總金額並取得您的同意
- ✓ 搜尋、挑選、上架的工夫，都能交給 AI



「不必打開專用畫面，也能完成下單。」

#Slack串接

#試算表

#沿用慣用工具

案例解析 — 使用情境 5

適合這樣的您 — 多門市・團隊分工採購的現場 / 用試算表管理採購的負責人

從平常在用的 **Slack** 或**試算表**，就能下單。

這樣的情境 — 只為了下單而存在的專用畫面，很難在現場扎根；所有員工都得記住登入與操作方式。

現在的課題

- 得讓現場所有同仁重新學會操作一個新畫面
- 採購管理的實際情形，其實都在試算表和聊天訊息裡

用了 orosy 會這樣改變

- ✓ 可用 API 建立從 Slack 或 LINE 傳「這個要 10 個」就能下單的串接
- ✓ 也可以建立從試算表查價格與庫存並下單的作業方式
- ✓ 現場不必學新操作，沿用平常的工具即可

從一開始就對應日本的商業慣例。

自動取得合格發票（日本 invoice 制度）

每筆訂單的合格發票 PDF 自動取得。由於是針對已確定的金額開立，對帳很單純。

信用卡付款・日圓計價

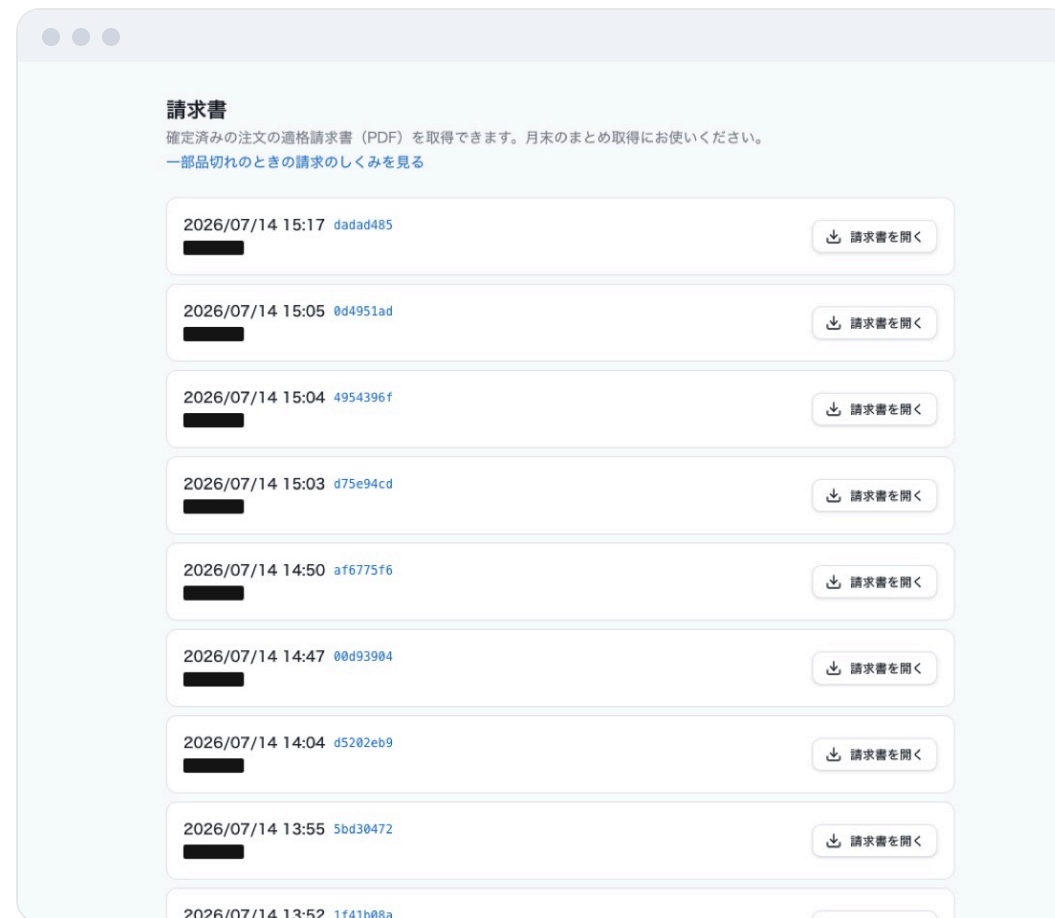
支援 3D Secure 的信用卡付款，以日圓計價。

以確定金額為基礎，帳務更單純

訂單與請款的對帳，都以確定金額進行。

※ 月結請款（除帳）功能準備中。

補充：請款只針對實際備妥（實際送達）的數量發生。若全部缺貨，則不會產生費用。加入購物車後批發價有變動時，系統不會擅自成立訂單，一定會再向您確認。



費用

您要付的，只有商品貨款與運費。

初期費用

0元

導入時不收取任何費用。

月費・API 使用費

0元

沒有月費，也沒有 API 使用費。沒有採購的月份，不會產生任何費用。

應付金額

商品貨款 + 運費

您需要支付的，只有所採購商品的貨款與運費。

Q. 為什麼可以免費使用？

因為我們向供應商收取手續費，所以採購方使用本服務是免費的。

補充：未送達、瑕疵、與標示不符者全額退款（無上限）。可於到貨後的驗收期間內，透過畫面上的表單或 API 提出申請。

今天就能開始試用，而且不需要信用卡。



用電子郵件註冊（立即完成）

註冊當天就能進入採購入口網站。



直接開始試用

不必等待審核，就能體驗從搜尋到測試下單的流程（批發價於開始使用後顯示）。無需登記信用卡。



首次下單前進行商業資格審核

完成簡單的確認後，批發價就會直接顯示在您的畫面上。在內部核決之前，您可以親自確認採購條件。



以實際型錄下單

用畫面操作或系統串接（API）皆可。若由工程師進行，約 15 分鐘即可完成第一筆測試訂單。

註冊後的首頁畫面 — 該做的第一批事項，會依編號排列在畫面上。



關於營運公司。

公司名稱	orosy株式会社 株式会社ギフトィ（東證 Prime 上市）之權益法適用關聯公司
代表人	野口 寛士
成立時間・資本額	2018 年 5 月・1 億日圓
地址	大阪府大阪市北區梅田 1-2-2 大阪站前第 2 大樓（總公司） / 福岡市博多區（九州分公司）
營業項目	批發・採購服務「orosy」的企劃、開發與營運
往來銀行	瑞穗銀行・三菱UFJ銀行
登記字號	合格發票發行事業者 T8120001213457

金流由 Stripe 處理

信用卡資訊由國際金流平台 Stripe 保管，orosy 不持有。

導入前的諮詢也歡迎洽詢

我們可協助準備公司內部說明用的資料，並依貴公司的業務提供說明。

請先從免費註冊開始試用。

註冊採購入口網站，今天就開始試用

wholesale-portal.orosy.com

只要用電子郵件註冊，今天就能體驗從搜尋到測試下單的流程。無需登記信用卡。

給工程師：API 文件（參考資料） wholesale-api.orosy.com/docs

聯絡我們

support-retail@orosy.com

我們會依照貴公司的情況，從串接方式開始說明。

把日本的批發採購，接上您的銷售通路。

可經手的商品今後仍會持續擴增。我們也預計納入世界各地供應商的商品。