

ネットプライス、新規サプライヤーとの取引拡大を強化 サプライヤー向け商品提案システムを導入

～マーケティングデータを共有・一元管理し、オンライン上から新規提案が可能に～

インターネット通信販売サイト「ネットプライス」を運営する株式会社ネットプライス（本社：東京都品川区 代表：代表取締役社長兼 CEO 佐藤輝英 以下、ネットプライス）はこの度、独自の販売方式「ギャザリング」による高い商品回転率を実現するためのインターネットサービスを、より多くのサプライヤーの方々にご利用頂くための、サプライヤー向け商品提案システムを2009年7月1日（水）より本格開始いたします。

<サプライヤー向け商品提案システムの概要>

主に、以下3つの項目を中心に、既存のサプライヤーだけでなく、新たに取引するサプライヤーの皆様にも、高回転販売の仕組みを、簡単・スピーディーにご利用いただくことが可能となります。

【提案しやすい環境】

- ・ 限りある商談時間も気にすることなく、いつでもどこからでも提案可能。
- ・ 仕入先ごとに個別のアカウントを発行。ネットワーク上から自由に商品新規提案を行うことが可能。
- ・ 提案情報はあらゆるジャンルのバイヤーが全データベースを検索・閲覧。

【取引の標準化】

- ・ サプライヤーとの取引業務を標準化し、より多くの提案を受け入れることのできるフローを確立。
- ・ ギャザリングという特殊な販売方式に対し新規サプライヤー参入障壁を低くするとともに、互いに取引状況が把握しやすく、社内外の担当者変更によるサービス劣化やミス・コミュニケーションを抑制する。

【情報の一元化】

- ・ ネットプライスでの取り扱い情報の管理をサプライヤー側で行うことなく、提案がすべて自動でデータベース化され、いつでも個別アカウントで確認することが可能。
- ・ 過去に販売した商品の情報（商品名、販売時期、販売個数、商品属性、価格情報など）が検索・閲覧が可能。

<導入の背景>

ネットプライスでは、1週間の販売期間で購入希望者を集める仕組みであり、毎週約1,000商品を常時販売しています。そのため、販売商品の回転率の速さとともに、商品提案も短期間・高頻度で行います。時間の制限なく、より多くのサプライヤーに商品提案の入り口を設け、また、新規サプライヤーには当社独自の販売方法にも簡単・スピーディーにご利用いただけるよう、サプライヤー専用の仕組みを構築。特殊な業態だからこそ、よりスムーズで快適に取引していただくことを目指し、安定した取引引き環境の構築と新規ビジネスや新規取引拡大への基盤創りを目指します。

<システム導入の目的>

当システムは、現在のパートナー企業との関係値強化・及び、新規サプライヤー取引の拡大に備えて導入いたします。既存のパートナー企業には導入に関するご案内を開始しており、本格スタート時には、約300社にご利用いただく予定です。このシステムにより、簡単且つスピーディーに商品提案ができる環境の構築を目指します。また、商品提案情報から販売実績までのあらゆる商品情報を集約し、システ



ム内にデータベース化いたします。これらを今後の売上拡大のための販売戦略のマーケティングデータとして、ネットプライスとサプライヤー間で共有することが可能となります。

ネットプライスでは、マーケティングデータに基づいた商品選定により、ユーザーへの商品提案力を強化してまいります。

<ネットプライスについて>

現在の主な商品ジャンルは、ファッション、ブランド、健康・美容コスメ、生活雑貨、家電、玩具、食料品等であり、「新しい」「めずらしい」「楽しい」商品をお客様の満足いく価格で提供することを目指しています。また、ギャザリングという独自の販売方式や24時間限定のタイムセールなど、回転率が非常に高い売り場が特徴です。これまで1週間で最高約12,000個を販売するなど、短期間で在庫商品の販売や新商品のマーケティング販売ができるほか、24時間限定の売り場では、市場の値崩れの心配なく、一時的な特価として販売することが可能です。また、端数（少数、サイズ・カラーの偏り等）のみの在庫や、賞味期限が近い等の訳あり品なども販売可能です。

■**ギャザリング**とは・・・購入申し込み数に応じて段階的に価格が下がる独自の共同購入の仕組みをインターネット上で行うサービス。1週間の販売期間中、各商品の購入申し込み数が増えれば増えるほど価格が下がる。毎週火曜日にほぼ全ての商品を更新する。

※「ギャザリング」、「ギャザ」、は株式会社ネットプライスの商標・登録商標です。

<株式会社ネットプライスの会社概要>

社 名：株式会社ネットプライス
代 表 者：代表取締役社長 佐藤輝英
本社所在地：東京都品川区北品川4丁目7番35号
電 話：03-5739-3360
設 立：2004年12月27日
資 本 金：1億25百万円

【お問い合わせ先】

株式会社ネットプライスドットコム
広報担当：中島
電話：03 (5739) 3350
FAX：03 (5739) 3606

※ 株式会社ネットプライスドットコム（東証マザーズコード：3328）の100%子会社

以上

<ご参考情報>

■新規取引の手順

- ①電話、ファックスもしくは新規取引のご提案フォーム (<http://www.netprice.co.jp/partner/>) に必要事項をご記入頂き、オンライン上から登録
- ②当社より商品提案システムの個別ID・パスワードを発行
- ③販売したい商品の情報を商品提案システムに登録
- ④当社にて商品の詳細や在庫数、販売価格などの確認後、販売方法・販売時期を決定
- ⑤販売開始（基本的に1週間の販売）
- ⑥販売期間終了後、当社より購入申し込み数を発注
- ⑦当社倉庫に納品

■様々な販売方法

- ①購入申し込み数によって販売価格を設定する「ギャザリング」

<http://www.netprice.co.jp/>

- ②24時間限定のタイムセール「24バリュー」

<http://www.netprice.co.jp/24value/>

- ③携帯サイト「ちびギャザ」のみの販売も可能。（PC版のみも可）各キャリアの公式サイトであり、ドコモではiチャネルにも登録中。

<http://m.netprice.co.jp/>