

報道関係各位

2017年12月7日
株式会社オークファン

国内最大級の BtoB 卸サイト『NETSEA』が、 楽天株式会社より『楽天 B2B』事業の一部を承継

国内最大級のショッピング・オークション一括検索・比較サイト「オークファン(aucfan.com)」を運営する株式会社オークファン（本社：東京都渋谷区、代表取締役：武永修一、以下「オークファン」）は、子会社である株式会社 SynaBiz（本社：東京都渋谷区、代表取締役：武永修一、以下「SynaBiz」）が、2017年12月7日付で、楽天株式会社（以下、「楽天」）との間で、楽天市場店舗向け BtoB 仕入れサービスである『楽天 B2B』事業の一部（サプライヤーとの出展契約）を承継する吸収分割契約書（以下「本吸収分割」）を締結いたしましたのでご報告いたします。

本吸収分割の概要

本吸収分割は2018年3月30日の実行を予定しており、『楽天 B2B』事業のサプライヤーとの出展契約は SynaBiz の運営する『NETSEA』が引き継ぐ形となります。これにより、当社は今後もオンライン BtoB 市場の活性化に積極的に貢献して参ります。

事業を一部承継

(サプライヤーとの出展契約のみ
/18年3月～)

 Rakuten B2B NETSEA

- 楽天市場出店店舗向け BtoB卸サイト
- 2011年からサービス提供
- 3月29日以降はサービス停止
- 国内最大級（流通高約70億円）
- 登録サプライヤー数4,778社
- 登録バイヤー数31万人

オークファンにとって、「楽天 B2B」事業の一部を取得する戦略的意義

オークファンは、国内最大級の BtoB 仕入れサイトである『NETSEA』事業や、滞留品・返品などのワケアリ品の流動化支援に特化した『リバリュー』事業を中心に、創業来の取引データを活用したマーケットプレイス事業に積極的に取り組んで参りました。特に、オークファングループが主力市場として見込む法人在庫の流動化市場（滞留品、返品、アウトレット品等）は、22 兆円程度の市場規模があると見込まれ、当社にとって大きなビジネスポテンシャルがあります。

NETSEA の既存の「バイヤー」の中にも、数多くの楽天市場出店店舗が含まれており、楽天市場での販売時の仕入れサイトとして『NETSEA』をご利用いただく企業も少なくありません。また、一方で、NETSEA は食品や家電など一部の商品カテゴリーにおける商品出品点数がまだまだ少なく、「バイヤー」の方々の仕入れニーズに十分応えられているとはいえない難い実情もありました。

今回、『NETSEA』に『楽天 B2B』のサプライヤーが加わることで、両者の従来の相性の良さを最大限発揮しつつ、補完することで、ますます「サプライヤー」「バイヤー」双方に支持されるマーケットプレイスであり続けられると考えています。

楽天 B2B とは

『楽天 B2B』は、2011 年より楽天が運営する楽天市場出店店舗向けの BtoB 仕入れサービスです。楽天市場の出店店舗をはじめとした「バイヤー」と、商品を売りたい・卸したいサプライヤーを仲介するプラットフォームとして、多数の企業に利用されてきました。

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： 6億7,645万円（2016年9月末現在）

従業員： 105名（2016年9月末現在 ※連結）

所在地： 〒141-0021 東京都渋谷区道玄坂1-14-6

コーポレートサイト <http://aucfan.co.jp/>

国内最大級のオークション一括相場検索・価格比較サイト「オークファン」 <http://aucfan.com/>

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：大谷】

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