

令和 4 年 9 月 1 日

報道関係各位

TOC、オークファングループ SynaBiz と業務提携 ～当社顧客に新たなオンライン・オフライン市場を提供～

当社は、この度、株式会社 SynaBiz（本社：東京都品川区、代表取締役社長：武永修一、株式会社オークファンの 100% 子会社。以下「SynaBiz」といいます）と、同社が運営する国内最大級の BtoB 卸プラットフォーム「NETSEA(読み・ネッシー)」に関して、業務提携することに合意しましたので、お知らせします。

今後当社は、TOC ビルにご入居されている卸売業者の皆様を SynaBiz が運営されている卸モール NETSEA やオフラインの展示商談会にご案内し、卸売業者の皆様新たな取引機会を提供してまいります。



背景

TOCビルは、「東京卸売センター」として産声を挙げて以来、アパレル・雑貨・家具など数多くの業種の卸売・小売店舗が集積する都内有数の施設として、また、東京城南地区のにぎわい形成の拠点として、発展してまいりました。

現在多くの皆さまに親しまれる“TOC Building”のブランド価値の更なる向上のため、当社の長年の顧客である卸売業の皆さまに新たなオンライン、オフライン取引市場を提供する手段を模索しておりました。

一方オークファングループは、オンライン卸モール「NETSEA（ネッシー）」を注力サービスとして展開しており、年間約 100 億円の卸売流通を創出しておりました。最重要指標を GMV(流通額)とし、GMV 拡大のための先行投資を積極的に実施し、2022 年からはオンラインとオフラインの相乗効果が不可欠であると考え、東京でのオフライン展示会開催や、関西を拠点にするオフライン展示会サービス「大阪船場流通マーケット(OSR)」の子会社化な

ど、卸売市場におけるオンライン取引とオフライン取引のシームレス化に取り組んでおりました。

両社は本業務提携により、TOC 入居卸売業者への継続的な卸売取引機会の場を提供、ならびにオークファングループにおけるオンライン取引とオフライン取引のシームレス化が可能と考え、本業務提携に至りました。

提携内容

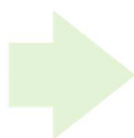
TOCビルに入居している卸売業者の皆様を、オークファングループが運営するオンライン卸モール「NETSEA」、オフライン展示会「connected by NETSEA(東京)」「OSR 展示商談会(大阪)」にご案内致します。

卸売業者の皆様には、オンライン卸モール NETSEA へご参画いただくことで、オンライン上での取引という新たな販路拡大の機会を提供するとともに、全国のバイヤーの皆様に関われてきた「TOC」の名称でオフライン展示会の場を提供することが可能となります。



卸売業者 150社以上

出展



【NETSEA】(サイト URL : <https://www.netsea.jp/>)

国内最大級の BtoB 仕入れ・卸モール。約 4,500 社のサプライヤーと約 500,000 社のバイヤーが登録している。年間流通額は約 100 億円。

【NETSEA 展示会 (東京)】

サプライヤーとバイヤーが直接繋がる展示商談会。毎月開催しており、アパレルや日用品、飲食品など幅広い業種のサプライヤーが出展している。

【OSR 展示商談会】

SynaBiz と同じくオークファン 100%子会社の株式会社オーエスアールネットが運営する展示商談会。商業が賑わう大阪・船場にて、毎月複数回にわたり展示商談会を開催。

■ 今後の展望

今後は、当社の顧客である各企業にオークファングループの各サービスへご参画いただくことにより、“TOC Building”のブランド価値向上と共に、当社のビル事業のテナント獲得への寄与を想定しております。

また、今後予定される「新TOCビル」の内容にもこの提携内容を取り込み、建替期間中においても顧客企業の商取引空間の実現を図ってまいります。