

報道関係各位

在庫流動化を展開する『リバリュー』が提携企業向け社販サービス開始！ ～ブランド棄損しない形で処分したいメーカー在庫をクローズドな環境で販売～

株式会社 SynaBiz（本社：東京都渋谷区、代表取締役：武永修一）が運営する在庫流動化事業『リバリュー』は、提携する大手企業向けの社販サービスを開始したことをお知らせいたします。既に大手地方銀行様向けに取り組みをスタートさせておりますが、今後、提携企業を拡大して、余剰在庫をクローズドなマーケットで消化することを望む企業と、福利厚生として特別価格で商品を購入できる環境を従業員に提供したい企業のニーズをマッチングする動きを加速してまいります。

■サービス概要

リバリューが運営する事業者限定のオークションサイト「リバリューBtoBモール」(<https://b2b.revalue.jp/>)で、提携企業の関係者専用ページを作成し、関係者のみが商品の検索・購入できるサービスです。「リバリューBtoBモール」は、リバリューが買い取った企業の余剰在庫、返品B品、廃盤品などいわゆる訳あり品を会員事業者向けに販売するウェブサイトであり、一般消費者向けには通常販売しておりません。取り扱い商品は、家電、PC、アパレル、雑貨、玩具、ゲーム、家具など幅広く品揃えしております。

提携企業の従業員であれば、会員事業者向けに販売している商品の検索・購入もできるので、業者価格で購入することができる点が大変お得です。提携企業の従業員だけが購入できる商品も設定することができます。一方、商品サプライヤーにとっては、「余剰在庫を処分したいけど、処分価格がECモールに出回ると困る」「できるだけクローズドな販路で販売したい」といったニーズがあります。社販サイトは、そのニーズに応えることができるクローズドサイトであるため、在庫を処分したいサプライヤーにとってもメリットがあります。

<サプライヤーにとってのメリット>

- ・ 余剰在庫、廃盤品、展示品、返品B品などの既存チャンネルで売りづらい商品をキャッシュ化したいが、ブランドは棄損したくない場合、クローズドな環境で処分がオープンになることなく売却できる

<提携企業にとってのメリット>

- ・ 他ではありえない価格で商品を購入できる＝従業員向けの福利厚生

■リバリューBtoB モール TOP ページ (<https://b2b.revalue.jp/>)



<株式会社SynaBiz 会社概要>

会 社 名 : 株式会社SynaBiz

U R L : <https://synabiz.co.jp>

所 在 地 : 〒150-0043 東京都渋谷区道玄坂一丁目14番6号 ヒューマックス渋谷ビル6階

設 立 : 2016年9月30日

資 本 金 : 50,000,000円

代表取締役社長 : 武永 修一

事業内容 :

【NETSEA事業】 インターネット卸・仕入れモール「NETSEA(ネッシー)」の運営

【リバリュー事業】企業が抱える滞留在庫の流動化・キャッシュ化支援