
「仮想市場」オンラインストア及び展示場オープン並びに OEM・ODM 専門チーム創設のお知らせ

株式会社プロルート丸光（本社：大阪市中央区、代表取締役社長：安田康一）は、本年8月18日にジーエフホールディングス株式会社（以下、「ジーエフ社」という。）と締結した包括的業務提携契約及びジーエフ社の子会社である gf.A 社と締結した基本合意に基づき、従前より構想しておりました海外などの遠隔地における買付を、簡易に実現するスキームである「仮想市場」を12月初旬より当社オンラインストア及び本社展示場スペースにてオープンいたします。また、DtoC ビジネスを中心にニーズが高まっている OEM・ODM により機動的に対応する為、専門チームを創設することといたしました。

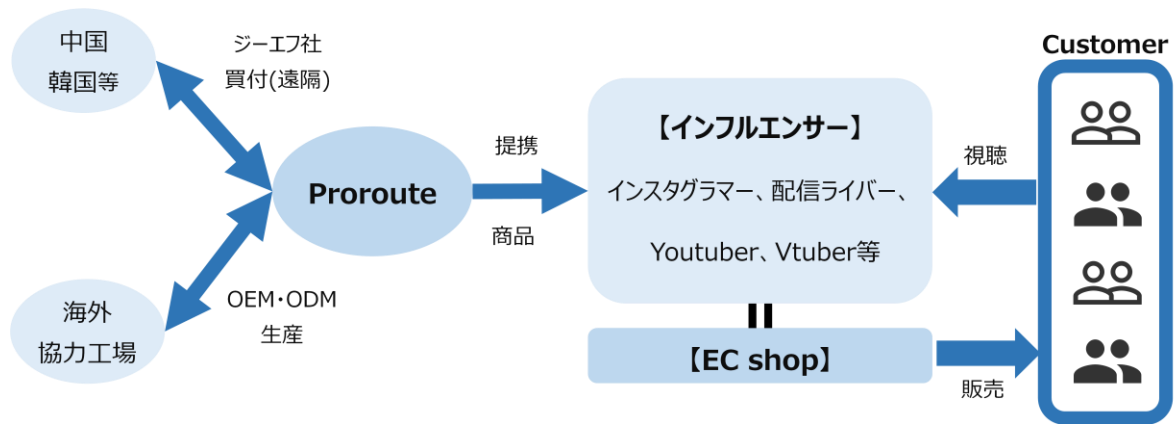
<経緯について>

当社は、黒字安定化を達成する為の、総合卸売事業の構造改革を推進していく中で、販管費の圧縮や資産リストラに加えて、OEM・ODM といった高収益ビジネスへの移行を進めて参りました。その結果、コロナ自粛ムードが落ち着きを見せた今年度10月は単月で単体売上高前年同月比107.9%、単体営業利益2,200万円（速報値ベース）を計上する等、着実に業績改善を行っております。「仮想市場」並びに OEM・ODM 専門チームの創設は、総合卸売事業を更に成長させる為の大きな施策となります。

オンラインストア及び展示場をオープンする「仮想市場」に関しては、新型コロナウイルス感染症拡大局面において、海外への渡航が困難な状況となる中で、アパレル商材仕入れとして人気の高い韓国ソウル市場や中国広州に既にネットワークを有し、商品買付から物流までを担う事の出来るジーエフホールディングス株式会社との事業協力の元、日本にしながら EC 上で様々なグッズを発注できるビジネスモデルとなります。また、展示場ではサンプルを陳列し、実際に手に取って品質を確かめる事が出来、その場でオンラインを利用した発注を行えるビジネスモデルとなっております。

OEM・ODM 専門チームの創設に関しては、当社が総合卸売事業における高収益事業の推進を達成できた一つの要因に、YouTuber やインスタグラマーといったいわゆるインフルエンサー向け OEM 販売を行えた実績があります。アパレル業界において、DtoC ビジネスが隆盛化している事は周知の事実であります。当社はクリエイターに寄り添ったアパレル・雑貨の OEM を受注していくにあたり、1千社を超えるメーカーとの長年の取引や2万社を超える会員小売店との取引実績を踏まえ、受注ロットの調整や高品質商材の提供等において、優位性を有しております。現在、当社役員や株主からインフルエンサーや所属事務所、プラットフォーマーの具体的紹介を受けており、当ビジネスを加速度的に拡大する為、当社の人材や資源配分を明確化して対応する事といたしました。

本件イメージ図



<今後の推移>

今回の施策を更なる契機として、当社の売上に占める割合の大きい総合卸売事業においても、更なる構造改革を進め、成長戦略を推進して参ります。

株式会社プロルート丸光 事業統括本部 森本 裕文

TEL : 06 - 6262 - 0303

e-mail : h.morimoto@proroute.co.jp