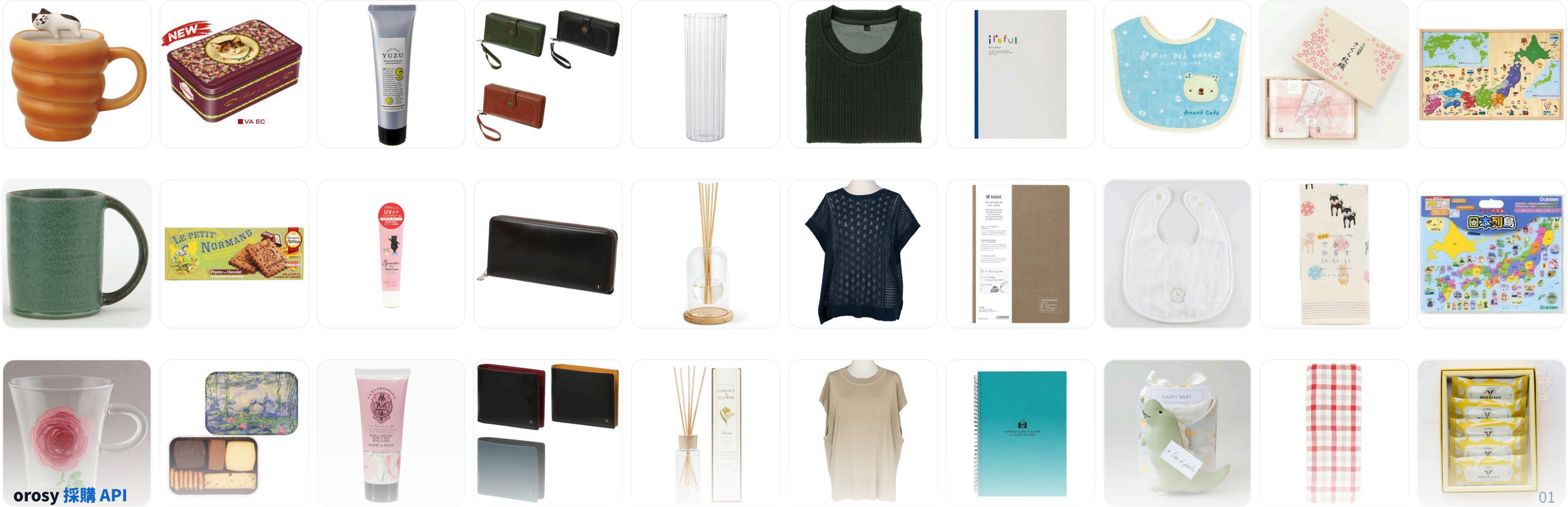
orosy 採購 API ｜ 服務介紹資料

把日本的批發採購，
接上您的銷售通路。

- 初期費用 0 元
- 月費・API 使用費 0 元
- 無需登記信用卡，今天就能試用



配送與交貨

orosy 會安排國際運輸，將商品送到貴公司的國家。

下單前，購物車會顯示國際運費的參考金額，僅供參考。實際運費會在之後計算並向貴公司請款，金額可能與參考金額不同。

不需要在日本設置收貨據點

貴公司不需要在日本設有收貨據點，也不必自行安排從日本出口的運輸。orosy 會依照貴公司指定的地址安排國際運輸。

下單前即可看到參考金額

下單之前，購物車會顯示國際運費的參考金額，僅供參考。實際運費會在之後計算並向貴公司請款，金額可能與參考金額不同。

關稅與進口稅由貴公司負擔

目的地國家的通關手續、進口關稅，以及進口時產生的稅費，均由貴公司負責，不包含在 orosy 向貴公司請款的費用之內。

※ 國際運費由貴公司負擔，並非由 orosy 負擔。交貨至日本國內收貨據點的方式同樣持續提供。收件地點必須是企業據點，例如店舖、倉庫或辦公室。

orosy 是一項服務，能把約 20 萬件批發商品直接嵌入貴公司的業務。

1

不必持有庫存，就能擴充品項

賣出之後再採購的方式（機制見 p.04–08，案例見 p.09–13）

2

費用只有商品貨款與運費

初期費用・月費・API 使用費皆為 0 元。商品破損、誤送或數量不足時，於收貨後 5 日內聯絡即可換貨或退款（p.14–15）

3

今天就能開始，且無需信用卡

營運方為 giftee（東證 Prime 上市）集團的關聯公司（p.16–18）

使用方式共 3 種 — 不論從哪裡進入，連到的都是同一份型錄、同一個購物車。

1 用畫面操作

2 對 AI 說話

給我看 10 件有庫存的廚房雜貨

找到 10 件，為您顯示列表

3 整合進貴公司的系統

```
curl https://wholesale-api…/v1/products \
  -H "Authorization: Bearer $KEY"
```

採購現場正在發生的事

這些麻煩，您是否也遇過？

1 想增加品項，但先囤進貨庫存的風險太大。

2 每家供應商的下單往來、請款單據、結帳週期都各自分開。

3 確認庫存與批發價，往往得逐次詢問或以人工處理。

運作方式

只要接一條線就好。

與各家供應商的個別洽談與開戶，由 orosy 承擔。即使商品來自不同供應商，購物車依然只有一個。

您

您的店舖

orosy

- 代為個別洽談與開戶
- 購物車只有一個
- 發票也只有一張

供應商（多家）

不同供應商的商品，也進同一個購物車

不必持有庫存，就能擴充品項

賣出之後，再採購。

約20萬件

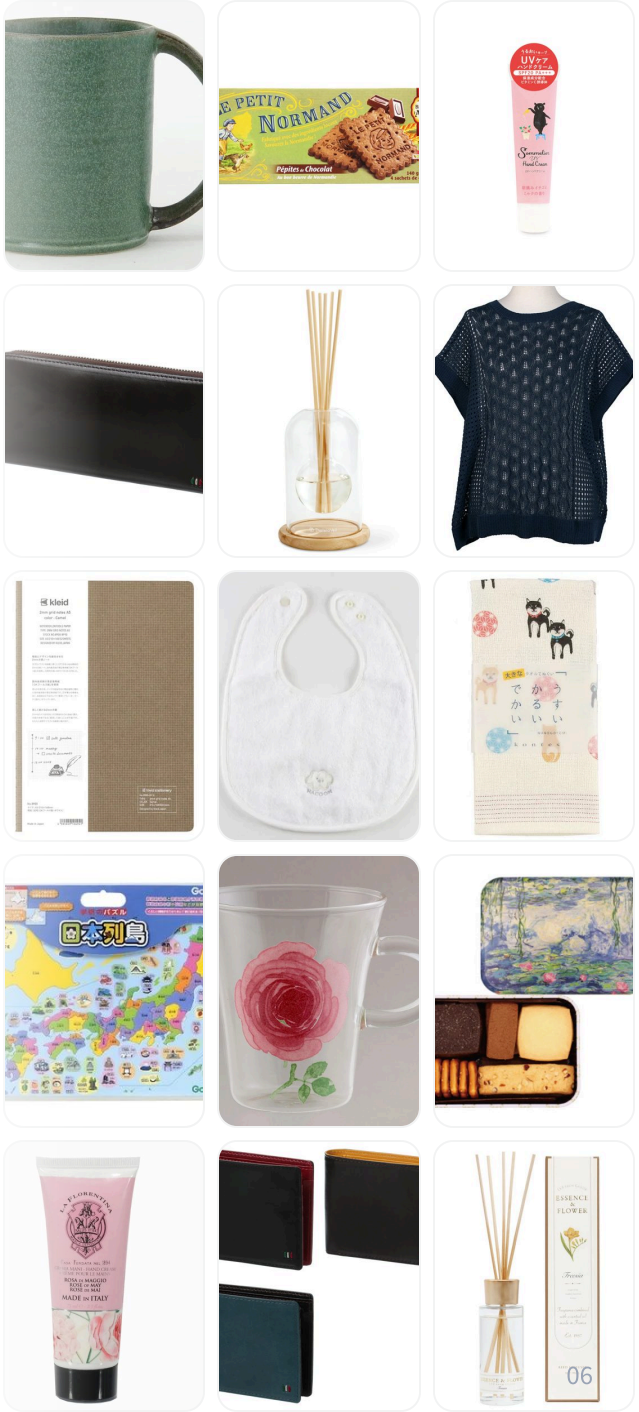
可從多家供應商的商品中挑選（2026 年 7 月實測值：199,394 件）

不會產生預先進貨的成本

採取賣出後再採購的方式，不必先囤庫存就能試賣新品項。

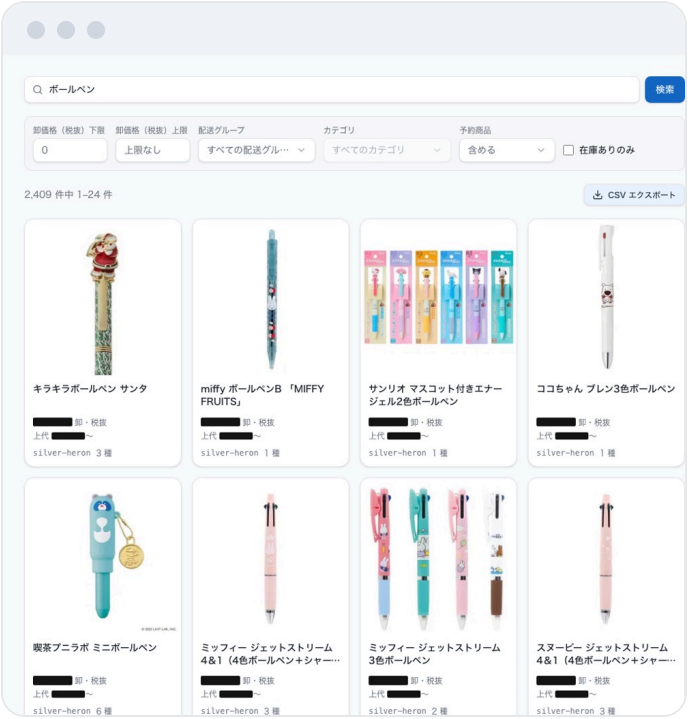
可以邊看反應邊擴充

只有在賣出並採購時才會動用資金。看著市場反應，逐步增加經手的商品。



畫面的使用

從搜尋到下單與管理，都在同一個畫面完成。

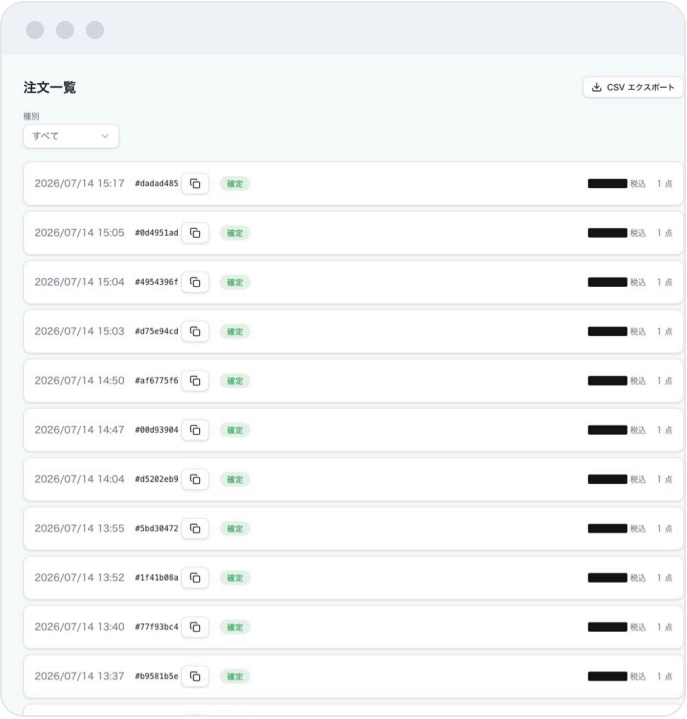


尋找商品

跨供應商橫向搜尋

集中到購物車

供應商不同也只有一個購物車



下單與管理

訂單狀態可在列表確認

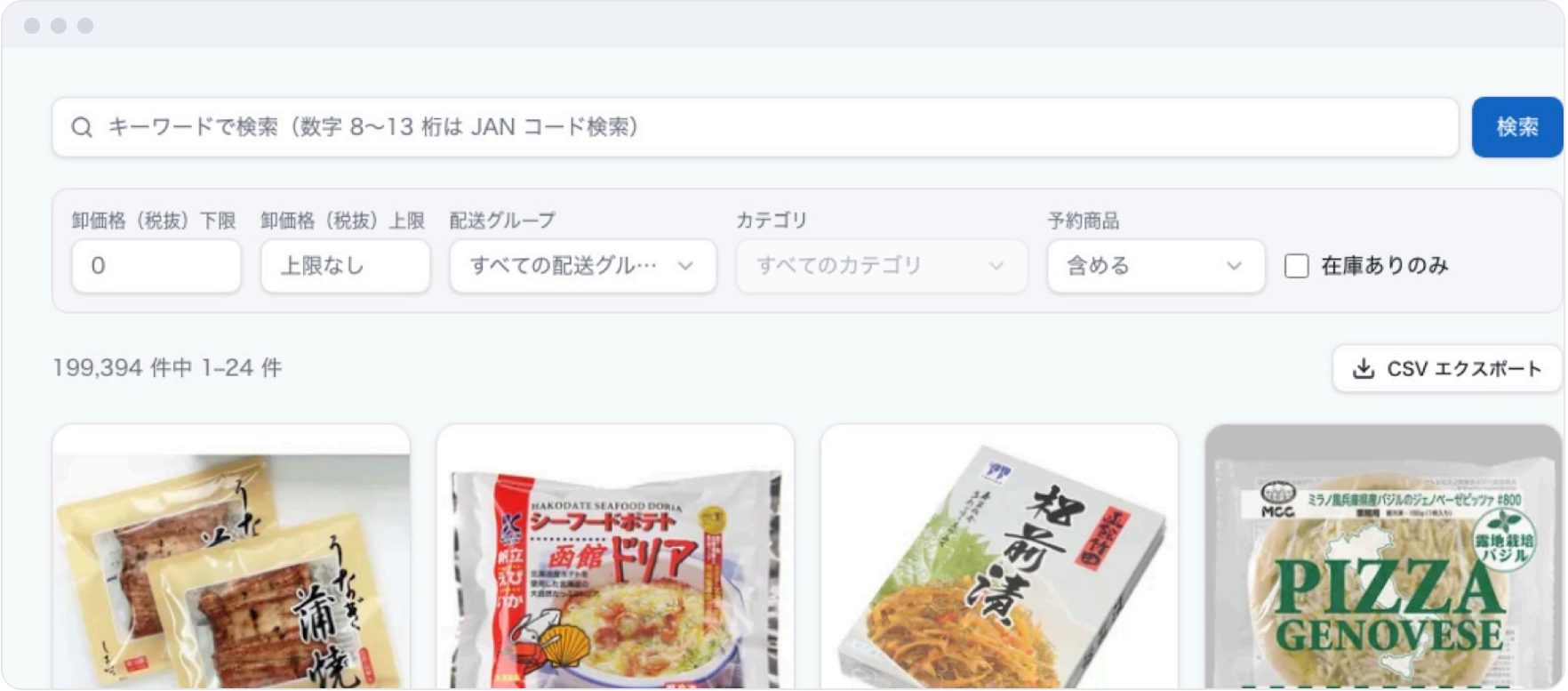
下單前可先看到含運費、含稅的總金額（事前試算）。在下單之前，就知道會是多少錢。

※ 畫面中的批發價已隱藏（開始使用後即會顯示）。

畫面的使用

即使公司沒有工程師，也能使用。

只用瀏覽器上的管理畫面，就能完成搜尋、下單到取得發票。



橫向搜尋

實際型錄約 20 萬件

「上架的是資料，採購是在賣出之後。」

#零庫存風險 #季節商品 #品項擴充

案例解析 — 使用情境 1

適合這樣的您 — 經營自家電商・網路商店者（不限規模）

不必先進貨，就能把商品上架到自家電商。

這樣的情境 — 想擴充品項，但進貨囤庫存的風險太大；季節商品的滯銷量也不好預估。

現在的課題

- 先進貨再銷售的方式，滯銷風險就成了品項數量的上限
- 每開發一家新供應商，都要花時間開戶與談條件

用了 orosy 會這樣改變

- ✓ 取得商品資料，先上架到自己的電商 — 這個階段您不持有庫存
- ✓ 接到訂單後，再向 orosy 下單採購
- ✓ 季節商品也能看過反應之後再採購

※ 為假設情境（示意）。實際成效因企業而異。

「從提案到導入，不必開發任何一家供應商。」

#電商代營運 #提案廣度 #零庫存風險

案例解析 — 使用情境 2

適合這樣的您 — 承接多家企業電商營運的服務商

能向客戶提案的商品，一口氣增加。

這樣的情境 — 客戶提出「想擴充品項」的需求，但若要從開發、洽談新供應商開始，提案就得等上一段時間。

現在的課題

- 每次提案商品，都要重新找供應商、開戶、談條件
- 每家客戶的訂單與請款各自分開管理，代營運的工時不斷膨脹

用了 orosy 會這樣改變

- ✓ 從約 20 萬件的型錄中，馬上組出商品提案
- ✓ 從搜尋、下單到發票集中在同一條流程，代營運更容易管理
- ✓ 可以向客戶提案沒有庫存風險的「新增品類」

※ 為假設情境（示意）。實際成效因企業而異。

「接到訂單之後，再調貨。」

#擴充經手品類 #接單後下單 #維持既有通路

案例解析 — 使用情境 3

適合這樣的您 — 經營特定品類的採購・批發 / 向既有客戶（零售・電商）供貨

不必進貨，就能增加經手的品類。

這樣的情境 — 客戶問「玩具或雜貨也能進嗎?」，但自家沒有經手的品類就無法回應。

現在的課題

- 要經手新品類，就得自行採購並承擔庫存
- 客戶說「這個也想要」時無法回應，生意就流向別家

用了 orosy 會這樣改變

- ✓ 可從型錄中，向客戶提案自己原本沒有經手的品類
- ✓ 採取接單後再向 orosy 下單的調貨方式，不必先持有庫存
- ✓ 與既有客戶之間的通路與訂單作業維持原樣

※ 為假設情境（示意）。實際成效因企業而異。

「搜尋、挑選、上架，交給 AI 代勞。」

#AI採購 #支援MCP #縮短企劃時間

案例解析 — 使用情境 4

適合這樣的您 — 在選品企劃上花掉大量時間的電商・零售負責人

「幫我配 1 萬日圓、給○○的雜貨」，交給 AI 就好。

這樣的情境 — 「母親節用的雜貨，配 1 萬日圓」— 每次做這類企劃，都要從龐大的商品中搜尋、挑選並上架。

現在的課題

— 每次做企劃，都要重新搜尋、挑選、上架商品

— 人手不足，品項更新的頻率因此下降

用了 orosy 會這樣改變

✓ 用一句話交代 AI 助理，它會依條件搜尋、挑選商品，並把購物車組好（標準支援 MCP）

✓ 人只需要做最後的確認與下單 — 在確定下單前，系統一定會提示總金額並取得您的同意

✓ 搜尋、挑選、上架的工夫，都能交給 AI

※ 為假設情境（示意）。實際成效因企業而異。 ※ 具備這類 AI 支援（MCP）的批發採購服務，在日本國內目前仍不常見。

「不必打開專用畫面，也能完成下單。」

#Slack串接 #試算表 #沿用慣用工具

案例解析 — 使用情境 5

適合這樣的您 — 多門市・團隊分工採購的現場 / 用試算表管理採購的負責人

從平常在用的 Slack 或試算表，就能下單。

這樣的情境 — 只為了下單而存在的專用畫面，很難在現場扎根；所有員工都得記住登入與操作方式。

現在的課題

- 得讓現場所有同仁重新學會操作一個新畫面
- 採購管理的實際情形，其實都在試算表和聊天訊息裡

用了 orosy 會這樣改變

- ✓ 可用 API 建立從 Slack 或 LINE 傳「這個要 10 個」就能下單的串接
- ✓ 也可以建立從試算表查價格與庫存並下單的作業方式
- ✓ 現場不必學新操作，沿用平常的工具即可

※ 為假設情境（示意）。實際成效因企業而異。 ※ 聊天工具與試算表的串接，是使用 API 的實作範例（並非標準功能）。

一路連到會計作業

從一開始就對應日本的商業慣例。

自動取得合格發票（日本 invoice 制度）

每筆訂單的合格發票 PDF 自動取得。由於是針對已確定的金額開立，對帳很單純。

信用卡付款・日圓計價

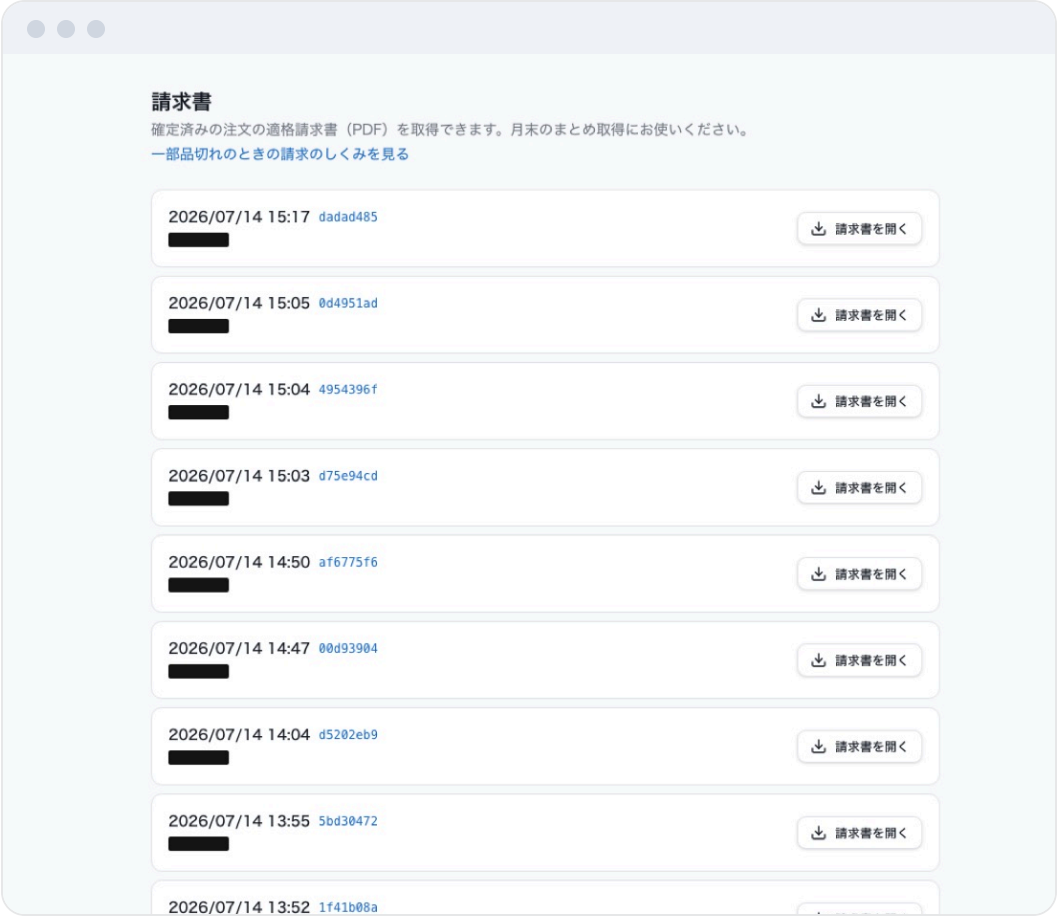
支援 3D Secure 的信用卡付款，以日圓計價。

以確定金額為基礎，帳務更單純

訂單與請款的對帳，都以確定金額進行。

※ 月結請款（賒帳）功能準備中。

補充：請款只針對實際備妥（實際送達）的數量發生。若全部缺貨，則不會產生費用。加入購物車後批發價有變動時，系統不會擅自成立訂單，一定會再向您確認。



費用

您要付的，只有商品貨款與運費。

初期費用

0元

導入時不收取任何費用。

月費・API 使用費

0元

沒有月費，也沒有 API 使用費。沒有採購的月份，不會產生任何費用。

應付金額

商品貨款 ＋ 運費

您需要支付的，只有所採購商品的貨款與運費。

Q. 為什麼可以免費使用？

因為我們向供應商收取手續費，所以採購方使用本服務是免費的。

補充：收到的商品若有破損、誤送或數量不足，請於收貨後 5 日內聯絡。經確認後，我們將寄送替換品或退還該商品貨款（使用條款第 10 條）。

開始使用的方式

今天就能開始試用，而且不需要信用卡。

1

用電子郵件註冊（立即完成）

註冊當天就能進入採購入口網站。

2

直接開始試用

不必等待審核，就能體驗從搜尋到測試下單的流程（批發價於開始使用後顯示）。無需登記信用卡。

3

首次下單前進行商業資格審核

完成簡單的確認後，批發價就會直接顯示在您的畫面上。在內部核決之前，您可以親自確認採購條件。

4

以實際型錄下單

用畫面操作或系統串接（API）皆可。若由工程師進行，約 15 分鐘即可完成第一筆測試訂單。

註冊後的首頁畫面 — 該做的第一批事項，會依編號排列在畫面上。

營運公司

關於營運公司。

公司名稱	orosy株式会社 株式会社ギフティ（東證 Prime 上市）之權益法適用關聯公司
代表人	野口 寬士
成立時間・資本額	2018 年 5 月・1 億日圓
地址	大阪府大阪市北區梅田 1-2-2 大阪站前第 2 大樓（總公司）/ 福岡市博多區（九州分公司）
營業項目	批發・採購服務「orosy」的企劃、開發與營運
往來銀行	瑞穗銀行・三菱UFJ銀行
登記字號	合格發票發行事業者 T8120001213457

金流由 Stripe 處理

信用卡資訊由國際金流平台 Stripe 保管，orosy 不持有。

導入前的諮詢也歡迎洽詢

我們可協助準備公司內部說明用的資料，並依貴公司的業務提供說明。

請先從免費註冊開始試用。

註冊採購入口網站，今天就開始試用

wholesale-portal.orosy.com

只要用電子郵件註冊，今天就能體驗從搜尋到測試下單的流程。無需登記信用卡。

給工程師：API 文件（參考資料） wholesale-api.orosy.com/docs

聯絡我們

wholesale_shop_api@orosy.com

我們會依照貴公司的情況，從串接方式開始說明。

把日本的批發採購，接上您的銷售通路。

可經手的商品今後仍會持續擴增。我們也預計納入世界各地供應商的商品。