



販路開拓をネットでスマートに

NETSEA（ネッシー）とは

仕入れ・卸・問屋のNETSEAは、小売店が問屋(卸会社)から商品を仕入れることができる会員登録無料のサイトです。

メーカー・問屋・卸会社などのサプライヤーが、取扱商品についての情報や卸売の価格を掲載しております。

NETSEAは「ネットで仕入れ」の略称で、“サプライヤー”と“バイヤー”を結びつけるBtoBマーケットプレイスの役割を担います。

日本最大級の仕入れ・問屋・卸の専門サイトのNETSEAをぜひ、ご利用ください。

1. NETSEAとは	2
2. NETSEAの立ち位置とできること	3
3. 選ばれる3つの理由	6
4. 無料販促&支援ツール	9
5. 入会后初めにすること	13
6. 料金について	18
7. 売上を伸ばす方法	21
8. ご出展社様の声（インタビュー）	23
9. ご出展までの流れ・よくある質問	26
10. オークファンについて	29

どんな仕入れサイト？

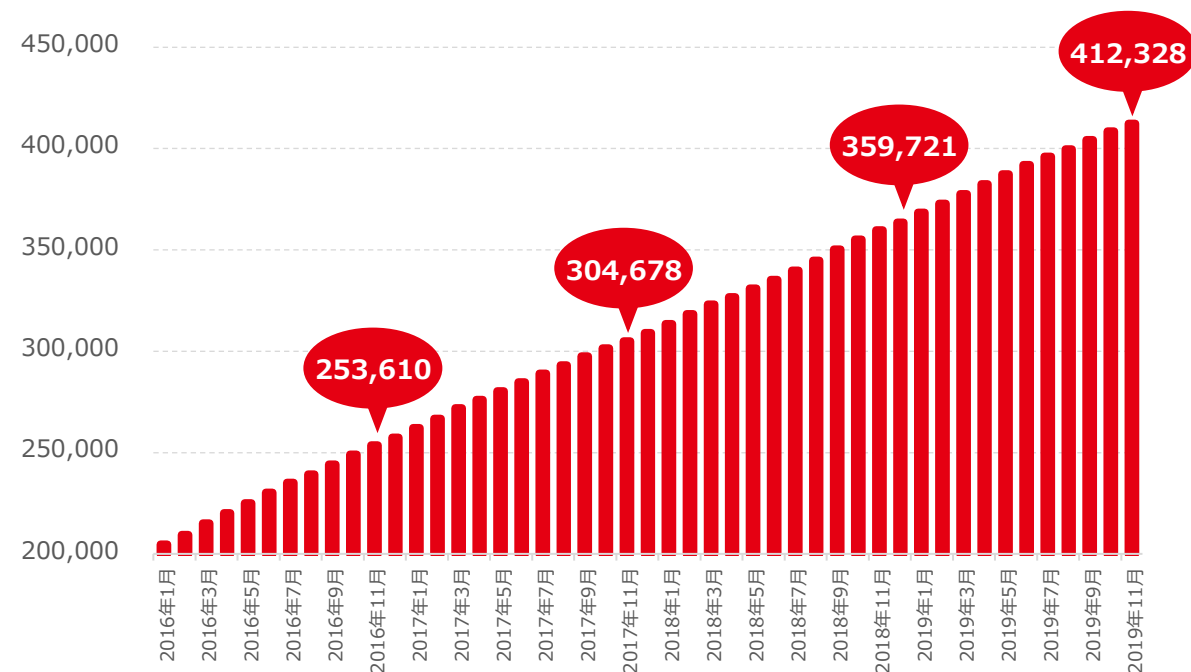
★出展社数：4,000社 ★毎月4,000社以上バイヤー登録があります！

アパレル、ファッション雑貨、雑貨、美容・健康、家具・インテリア、店舗用品・事務用品、家電・AV・PC（周辺）、食品・飲料
（※無形商材は出品できません）

【主な出店者一覧】 * 順不同



【バイヤー数の推移】

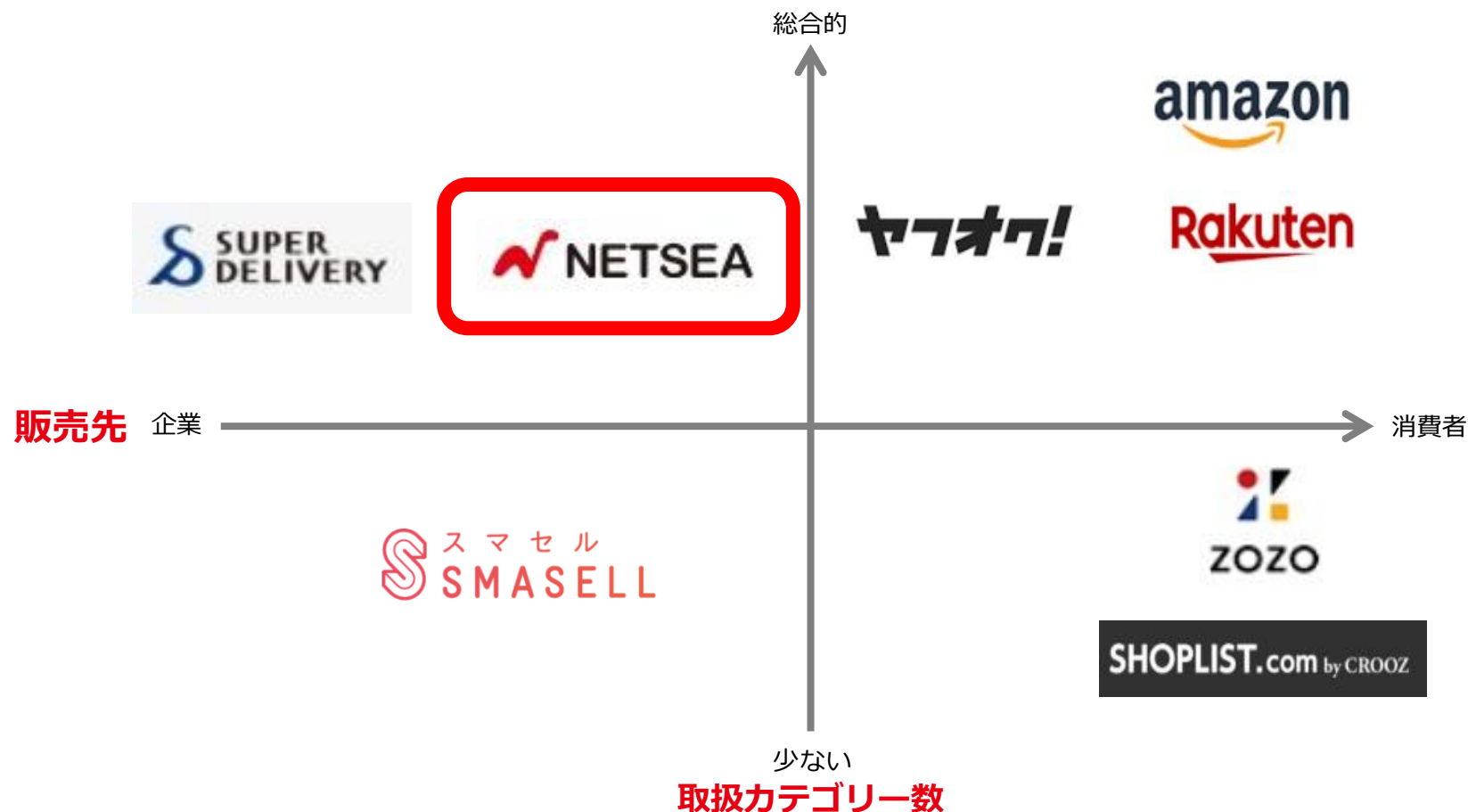


*バイヤー数は年々増加しており、現在では40万社を超えております。

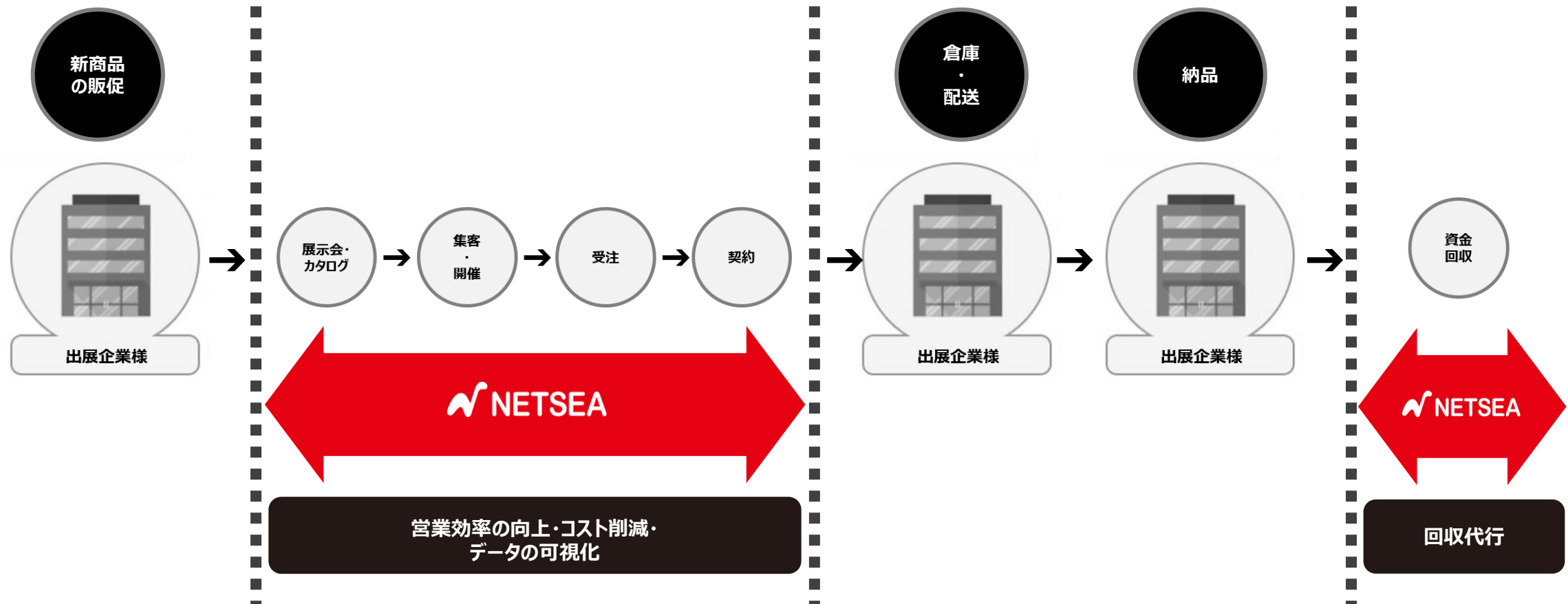
*出店社数、仕入社数伸び率グラフ（2016年～）

総合的な市場があり、幅広いバイヤーへ商品のご紹介ができます。

NETSEAは、幅広いジャンルを扱っているので、販路拡大ができます。リピートが付きやすいので効率がよく、販売先は大企業も多くロット数も増えます。思いもよらない新たな顧客層が広がります。



WEBを活用した効率的な新規取引先の開拓し、業務工数を減らします。



小口取引における営業活動の効率化と利益率向上を図ることができます。

効率化



- 商品情報の更新作業のみ
- TOPページを大きく使用した独占特集
- 紙や電話・FAXで対応がなくなる
- 売れ筋商品データにより
ECにおけるMD力の向上が可能
- WEB上だから24時間受注可能
- バイヤーは出先からも発注が可能
- 営業効率が上がる

コスト削減



- バーチャルカタログで
コスト発生せず
- WEB化による受注までの
人的コスト削減

その他



- システム化による受注における
人為的ミスを大幅削減
- 入金が一括化される
- 小口取引がしやすくなる

選ばれる3つの理由(1)

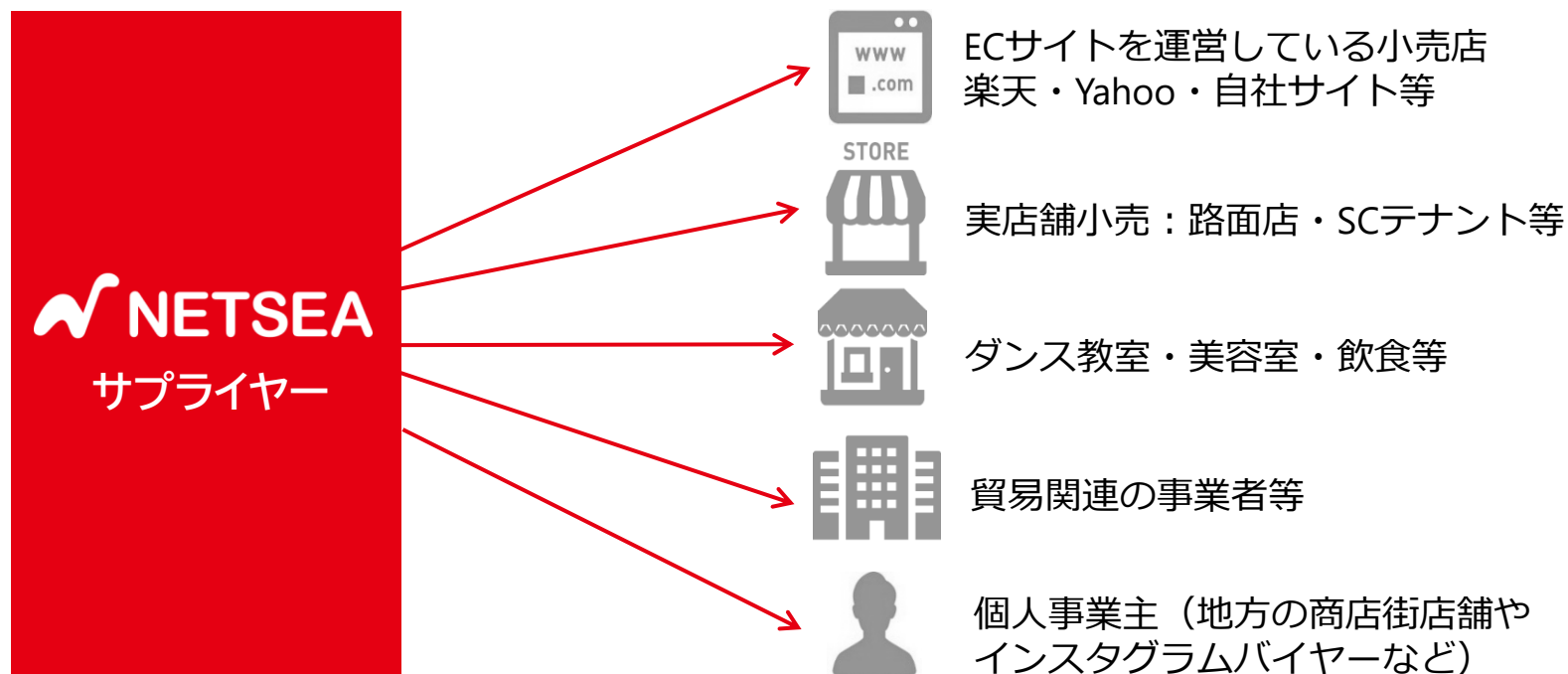
全国が多様な仕入れ業者にアプローチ可能!!

全国40万の事業者バイヤーへの幅広い販路を開拓できます。

※NETSEAの仕入れ会員は無料で利用できるため、小売以外の事業者様も含め、毎月4,000件以上のバイヤー新規入会があります。

例) エステ・サロン、美容室、カフェ、ドッグサロン、ダンス教室など

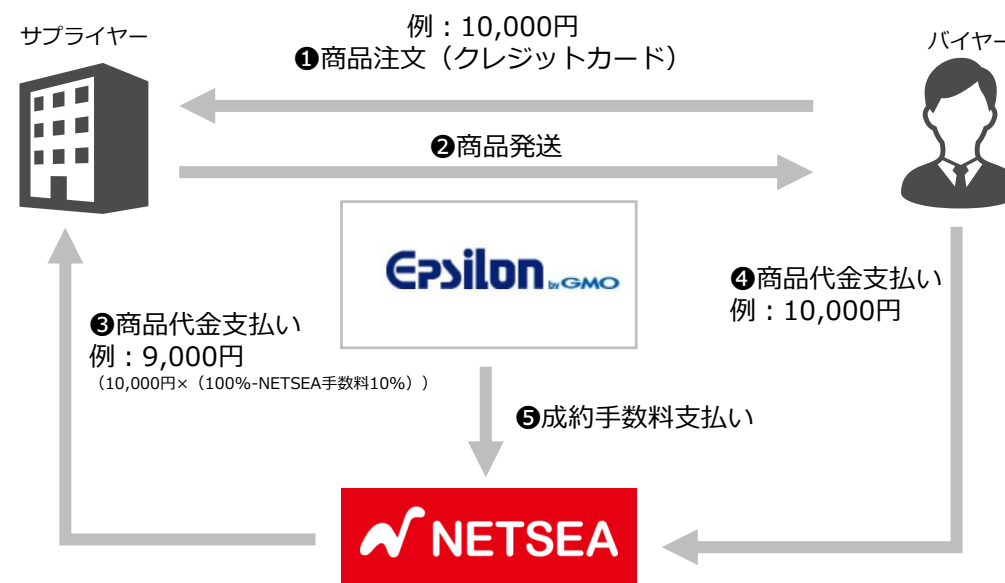
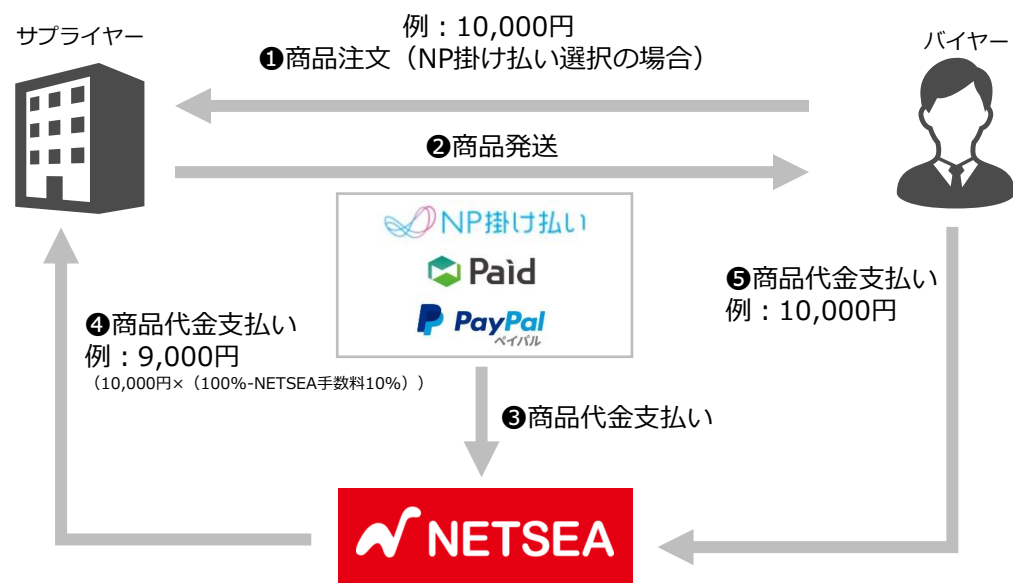
【NETSEA 全国約40万社のバイヤー（仕入れ）会員を活用】



選ばれる3つの理由(2)

面倒な与信管理、取引口座開設、管理作業を軽減!!

小ロット希望の企業や個人事業主に対しての与信管理、口座開設等の手間や面倒を NETSEAを活用することで減らすことができます。
NETSEAがバイヤーへ与信枠を提供しており、バイヤーの掛払いにも対応しています。



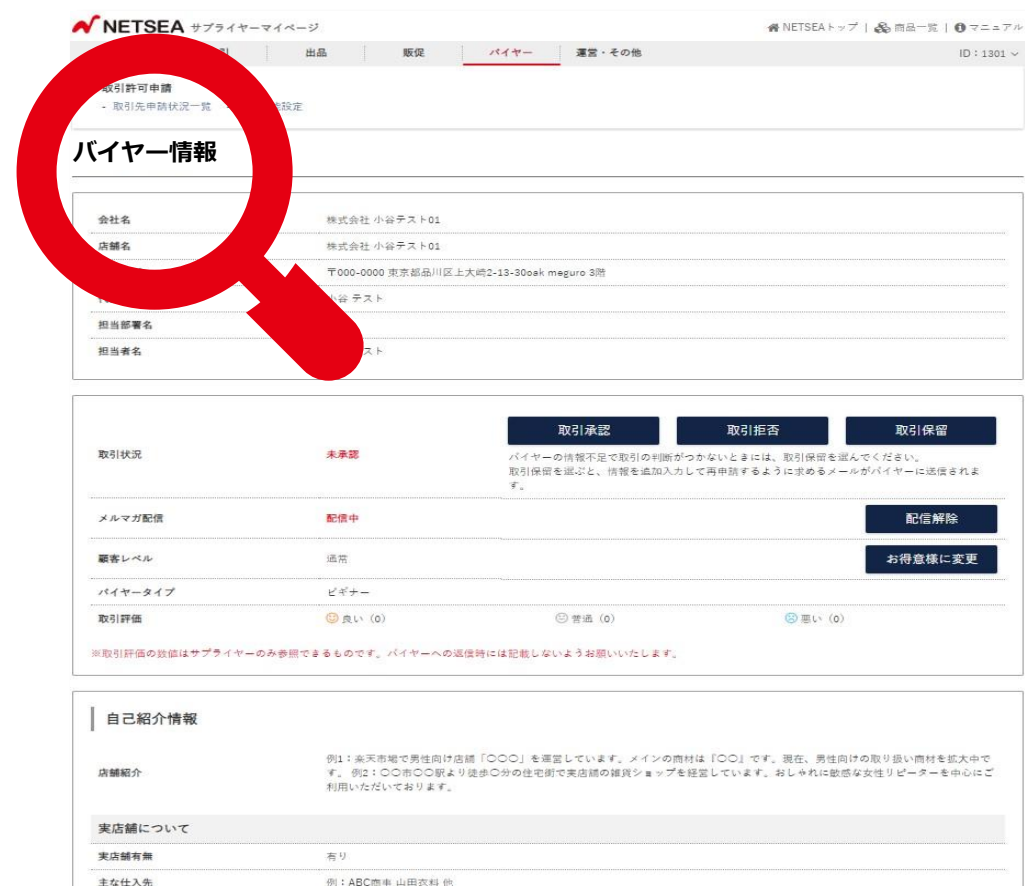
※銀行振込・代引きも対応しております。

選ばれる3つの理由(3)

卸価格の公開・非公開はバイヤーの登録情報で判断!!

卸価格の表示は、既存取引先とのバッティング等を考慮して承認制にすることも可能です。

例えば、実店舗有りの小売店のみ申請を受け付けるなどの設定もできます。



メールマガジン機能

配信回数は無制限!!

出品している商品に取引申請がきた企業全体にメールマガジン（新商品・セール情報のお知らせ）を発行する機能です。

メルマガを利用している企業と利用していない企業では、売上に2倍以上の差がでている統計が出ています。（2018年平均）



テンプレートもご用意しています。



HTML形式

サンプル1	
件名	【DeNA BtoB market】今週の新商品のご案内！ *... oOoOo... *... oOoOo... *... oOoOo... *... * 日本最大級の仕入れ情報サイト 【DeNA BtoB market】メールマガジン 2008/11/13 ⇒ http://www.netsea.jp/shop/XXXX/YYYY *... oOoOo... *... oOoOo... *... oOoOo... *... * こんにちは！ 【DeNA BtoB market】の中村です。 11月に入り、だんだん寒くなってきましたね。 みなさんには冬に向けた新作商品をお届けしていますが、 実は忙しくて自分の時間がまだ増えてなかったり・・・ それだけみなさんにはたくさんのお問合せをいただいているということですね。 本当にありがとうございます！！ さて今回は、今週出品したばかりの冬物新作をご紹介します。 年末商戦に向けた仕入れに、ぜひともご活用ください！ ▼商品一覧はこちら ⇒ http://www.netsea.jp/shop/XXXX ★今週の新物新作★ ◆商品名◆ [商品紹介文] [商品紹介文] ⇒ http://www.netsea.jp/shop/XXXX/YYYY ◆商品名◆ [商品紹介文] [商品紹介文] ⇒ http://www.netsea.jp/shop/XXXX/YYYY
本文	

テキスト形式

無料で販促ができる(1)

特集機能は各バイヤーへのアピールに非常に有効になります。この機能を使い売上を何倍にもしている企業様が非常に多いです。



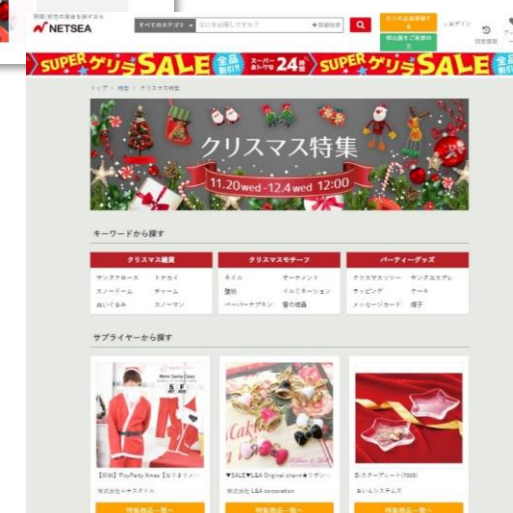
※ゲリラセールとは

毎月不定期にて開催している24時間限定のセールで、通常セールより割引率が高いセールとなり、他の商材にも影響を与える施策です。
無料で参加できることもあり、6割の企業様が参加をして結果が出ています。



※特集とは

時期やカテゴリーなどに的を絞り自社の商品などをアピールできる機能です。
応募型になるので自社の商品に当てはまりそうな商品があったらアピールのチャンスですので、ぜひ振るってご応募くださいませ。



無料で販促ができる(2)

リピートに繋がる確率が上がります。(マニュアルがあるので簡単に利用ができます)

サプライヤーオリジナル特集作成機能リリース！



オリジナル特集作成

オリジナル特集作成とは、
好きな商品を選んで独自の特集ページを
作成できる機能です。

作成した特集は、TOPページや
サプライヤーオリジナル特集一覧ページに掲載されます。
年末年始に向けた独自の特集ページ制作に
是非ご活用ください！

オリジナル特集を登録する

サプライヤー様独自の特集ページを作成可能！

■PC商品一覧ページ



■スマートフォン商品一覧ページ



※サプライヤーオリジナル特集とは

サプライヤー様が独自に作成することのできる販促用のページです。
NETSEAに出品いただいている商品の中より、自由に商品を組み合わせ
て特集を作成いただくことができます。
作成した特集は、TOPページやサプライヤーオリジナル特集一覧ページに
掲載され、バイヤーからのトラフィックが集まります。
セールや新商品販売の際の販促として、ぜひご利用下さい。

※サプライヤークーポンとは

サプライヤー様が独自に発行可能なNETSEAで利用できるクーポンです。
クーポンはお知らせ欄への掲載やコードを商品説明欄に記入することで公
開することも可能です。
独自のイベントやメルマガ会員、新規顧客の獲得など、集客や売上増大
のための販促にぜひご活用ください。

出店社様専用サポートダイヤル（メール）・商品＆商品分析機能

出店登録の仕方から販促ツールの使い方までお気軽にご相談ください。商品ごとの分析ができる商品分析機能も標準装備！
売上を上げていくために、さまざまな視点から店舗データを分析し、販売戦略をたてることのできる環境を準備しております。



商品分析

商品検索

売上時期	円～ 円	販売個数	～
販売件数	～	PV	～
訪問者数	～	ブックマーク登録数	～
カートに入れた回数	～	購入数	～
予約回数	～		

検索対象

※ 日次検索 2017/04/25
◎ 月次検索 2017/03
◎ 総計

販売方法

☐ 通常販売 ☐ 予約販売 ☐ 決済のみ販売

検索タグ

ブランド

メーカー品番

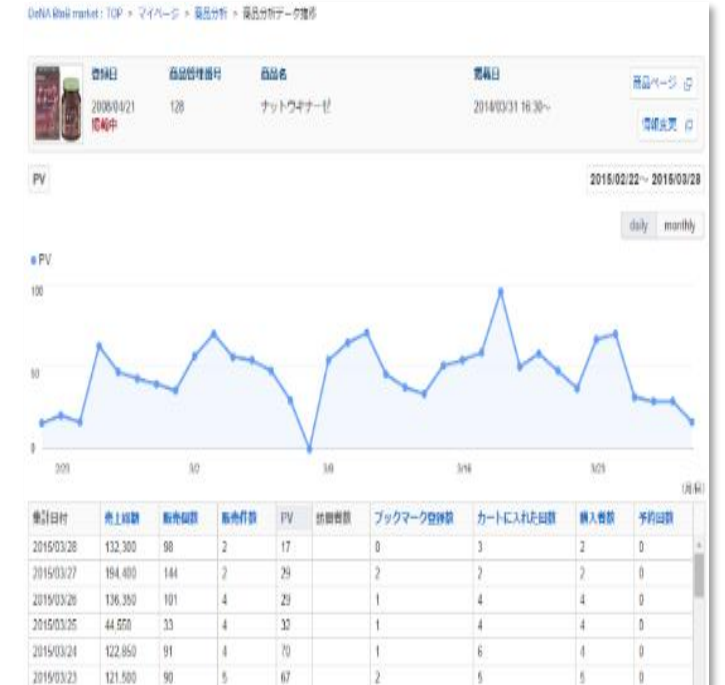
商品規格型別

価格帯

掲載期間

注目商品 ☐ 注目商品以外 ☐
商品状況 ☐ 掲載前 ☐ 掲載中 ☐ 販売停止中 ☐ 掲載終了 ☐ 削除
商品名
カテゴリ
商品管理番号
所在地購入で
まとめ買い割引 ☐ 対象商品 ☐ 対象外商品
商品販売送料無料 ☐ あり ☐ なし
おすすめ商品 ☐ 対象商品 ☐ 対象外商品
登録日 ～

検索



※当社のサポートは、サイト機能に関するものに限られ、販売成果までを保証するものではありません。

会社情報の登録

登録される会社情報は、バイヤー様から商品情報と同時検索され、企業の特徴や今後長い付き合いができるかなどの目安にもなります。今後のお取引の際の大きな判断材料になりますので、貴社しかできないことやバイヤー様へ手厚いサービス（梱包や対応など）もアピールする場面になります。統計では、会社情報をしっかり入力されていらっしゃる企業様はリピートにも繋がっています。



会社情報の登録



事業内容や商品PR 画像も掲載可



お知らせやコメントなど掲載可



項目	内容
決済条件	前払い 後払い クレジットカード
輸入国	中国 欧州 タイ ベトナム
個人事業主取引	許可する
別注/オリジナル対応	別注可 OEM可 名入れ可
消費税税率の適用日時	2019年9月27日 12:00 以降の注文から適用されます。

取引の条件や細かい情報など掲載可

CSV出品ができるので、元々使用されているCSVフォーマットからの添付が可能のため、出展がすぐにできます。もちろん、個別出品も可能です。出品の仕方がご不明などの場合に役立つマニュアルをはじめ、ご入会后、すぐに出展の進め方をご案内しております。



店舗完成後は無料販促を利用

メルマガや無料販促を利用し、バイヤーにアピールしましょう。（マイページの販促から入れます）



NETSEA サプライヤーマイページ

NETSEA トップ | 商品一覧 | マニュアル ID : 1301

トップ 取引 出品 販促 バイヤー 運営・その他

マイページ

新着

未処理件数は一定の時間ごとに更新されます。

取引許可申請
取引申請がきました

売上推移

こちらの売上額は、目安としてご覧ください。集計タイム

本日の売上	今月の売上	今月の売上予想
0 円	0 円	0 円

今月の売上推移

月次レポート>

日々の売上やアクセスを商品ごとに分析ができます。

売上を上げていくために、さまざまな視点から店舗データを分析し、販売戦略をたてることのできる環境を準備しています。

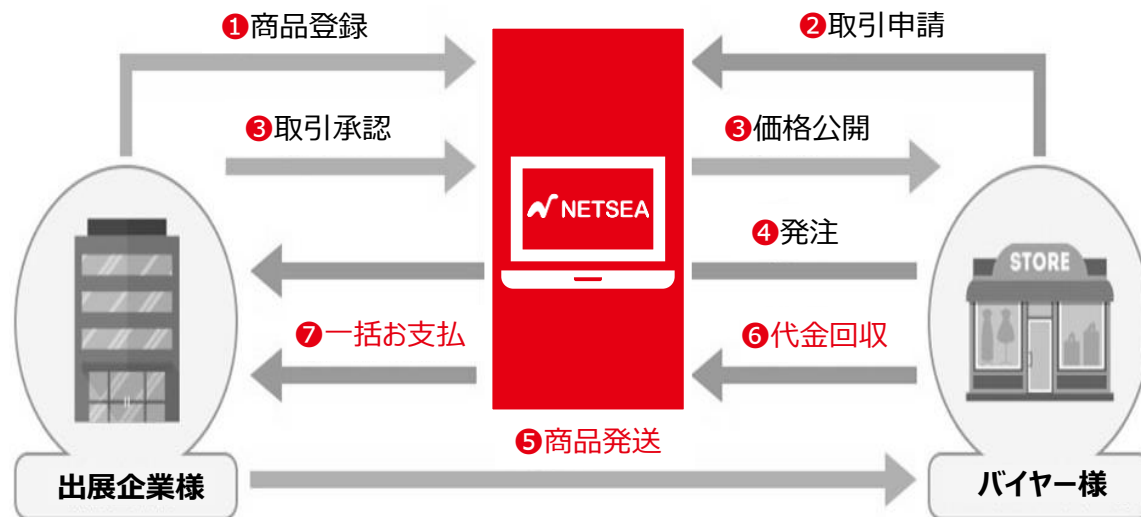


受注を簡単、円滑に管理する「取引管理機能」です。

全国40万社にPR、新規バイヤー集客、小口取引、与信など、面倒なことは、すべてNETSEAが行います。

安心の取引のしくみ

バイヤーからの取引申請を許可した場合に初めて卸価格が公開されます。
後払い【掛け売り】の代金回収はNETSEAが回収して一括でお振込みします。



- サプライヤーマイページのツールバーから管理画面に入れます。



- サプライヤーマイページの「新着」にお知らせが入ります。

スタンダードプランのみ

月会費は月額2万円となります。契約期間は6ヶ月間となり、満期前月に継続確認をします。（月ごとの売上に対しての相殺）

入会金（税抜）	0円
月会費（税抜）	20,000円
契約期間	6ヶ月（自動更新）
メルマガ配信	無料
販促企画・特集参加	無料
月間販売限度額	入会時審査による

■ 決済内容

※クレジットカード決済を導入する場合、月額利用料5,000円（税抜）が必要

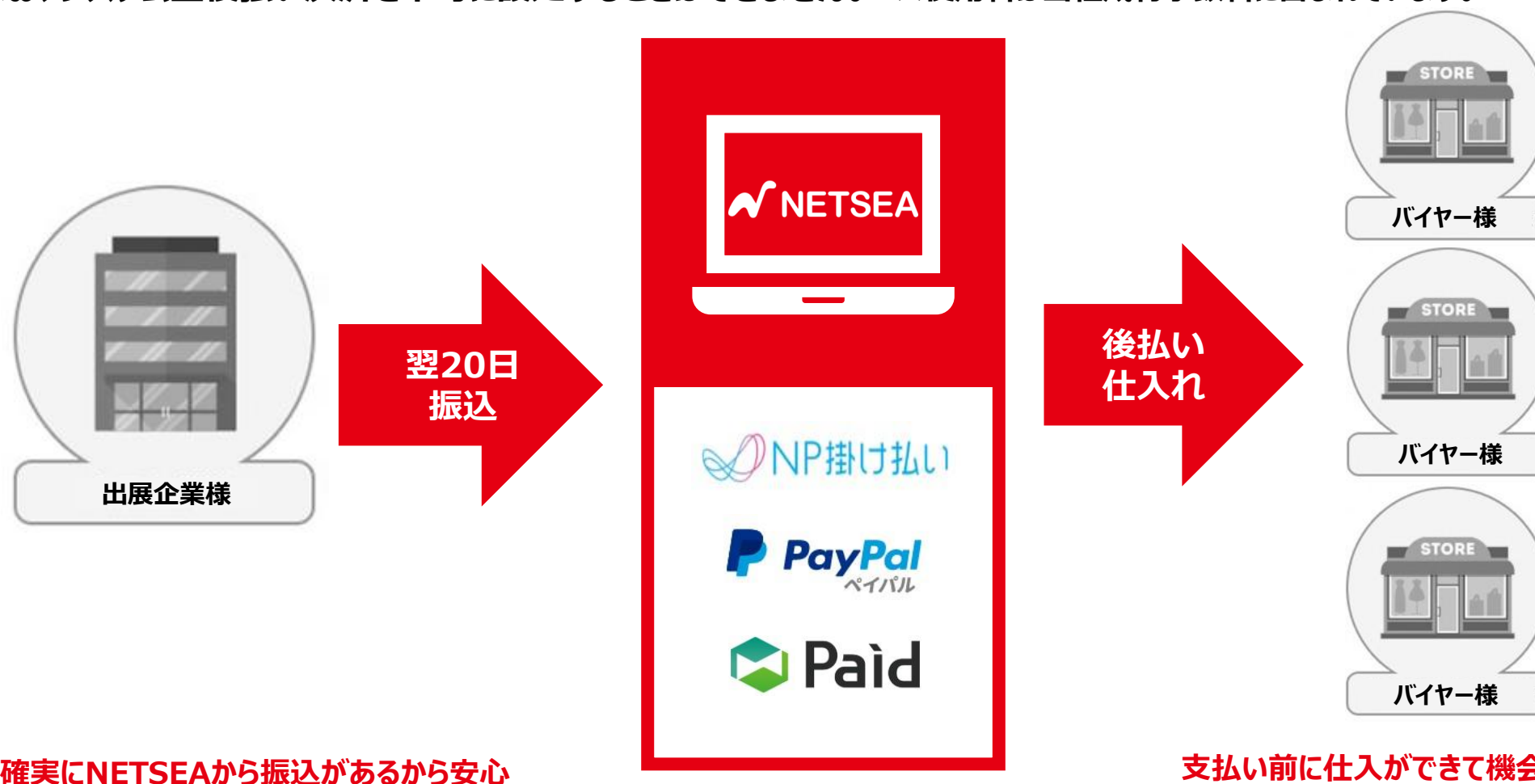
決済方法	成約手数料（税抜）	入会元	締め日	支払日	利用開始設定		
クレジットカード 	10%		毎月末日	翌月15日	マイページより GMOイプシロンに 申請が必要		
後払い 			毎月20日	翌月20日	初期設定済み		
銀行振込	8%	バイヤーより 直接入金			マイページ内で設定		
代金引換					マイページ内で設定		

※成約手数料は、取引総額（商品代金・送料・代引き手数料・消費税）に対して発生します。

後払い（掛払い）決済

初めから設定してある基本的な支払方法です。代金は20日締め of 翌20日振り込みで、当社から支払われます。

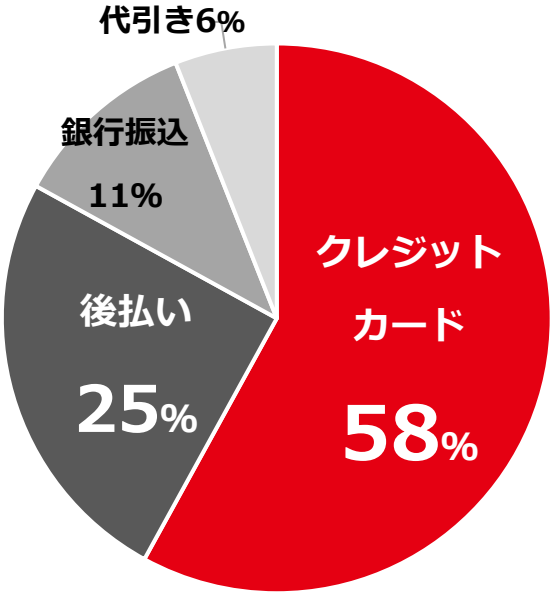
なお、システム上後払い決済を不可に設定することはできません。 ※使用料は当社成約手数料に含まれています。



クレジット決済は任意契約になりますが、全体の半分以上がクレジット決済をしており、出品社様にとってもクレジット会社を通すため安心して取引ができます。※銀行振込・代引きは無料になります。

■ NETSEA 決済別利用比率（決済金額ベース）
NETSEAのクレジット決済

利用率 No.1



※2019年11月実績

■ クレジット決済利用時の流れ



■ クレジットカード決済の利用料金

	内容
初期費用	0円
月額基本料	5,000円（税抜）
売上手数料	NETSEA販売手数料に含まれる
支払条件	月末締め翌月15日支払い
トランザクション料	0円
各種オプション	GMOイプシロン配送サービス（無料） チャージバック保証サービス（月額3,000円） 不正検知サービス（月額3,000円）

NETSEAのサイト内の広告を売上を伸ばす方法の一つとしてご利用くださいませ。

広告をきっかけにそれまで伸び悩んでいた会社様も前月の2倍以上の売上を上げています。

【広告の種類】

露出先	枠数	掲載期間	表示率	価格（円）
TOPページ メインスライドバナー	6枠	1週間	100%	300,000
TOPページ ライトサイドバナー	3枠	1週間	100%	50,000
クーポン提供サプライヤー特集への掲載		1ヶ月	100%	10,000
OPEN記念セール	1枠	1週間	100%	100,000
バイヤーマイページ ポップアップ広告	1枠	2週間	100%	50,000
バイヤーマイページ ヘッドテキスト	1枠	2週間	100%	20,000
バイヤーマイページ 商品PR枠	2枠	2週間	100%	20,000
キーワード検索連動広告	3枠	1ヶ月	100%	入札式

※常時、実施している広告商品ではありませんので、事前にサプライヤーマイページより期間や金額などのご確認が必要です。

※ 訴求文言や訴求したい商品のURL、リンク先、バナーなどです。

バナー広告の場合、バナーの作成はサプライヤー様ご自身でお願いします。（詳細は、**入会後にサプライヤーマイページ広告掲載募集**まで）

広告掲載 **おすすめ** 販売促進有料オプション NETSEA

OPEN記念セール枠



キーワード検索連動広告



広告タイプ	セール告知
掲載場所	TOPページ
掲載料金	100,000円（税込）/枠
掲載期間	1週間
最大同時掲載枠	1枠
画像掲載商品	5品（スマートフォン版では3品）
備考	広告掲載には商品の割引設定が必要です。

広告タイプ	商品レコメンド
掲載場所	検索結果ページ
掲載料金	入札金額/枠
掲載期間	1ヶ月
最大同時掲載枠	3枠/順序ランダム
リンク先候補	商品詳細ページ
備考	パソコン用・スマートフォン用のページに共通で掲載されます。

応募されたキーワードがNETSEA内にて検索された際に、検索結果上部に表示される商品PR広告です。

成功事例 出展社インタビュー (1)

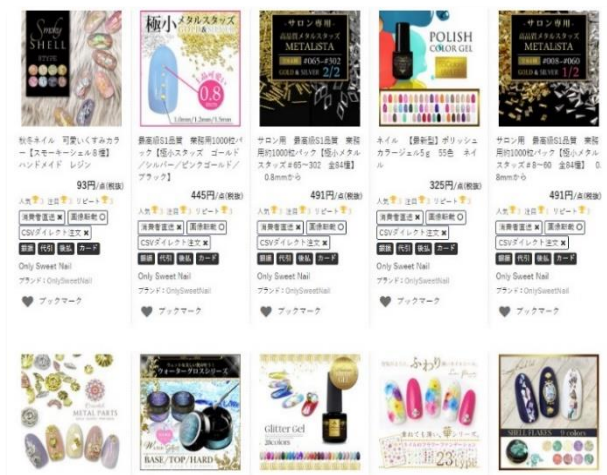
Arusha

株式会社アルーシャ様

- 出展開始：2015年12月
- 会社形態：法人
- 設立：2009年3月
- 取扱ジャンル：美容・健康
- 取扱商品：ネイル関連商品など



岩瀬香奈子社長



NETSEA 商品ページ

Q. NETSEAで売上が上がったきっかけは何ですか？

A. NETSEAにサプライヤー入会してからの当初は、まずは商品数を増やすことを意識していました。

あとは、メルマガ配信を必ず週に2回ぐらいの頻度でバイヤーと接触する機会を増やすようにしました。また、NETSEAでの大恐竜祭などのイベントに参加するだけでなく、自分たちでセールイベントを決めて企画し、年に数回ほど開催することで売上も伸びました。これにはバイヤー呼び起こし的な効果もあると感じています。

Q. NETSEAの出品で気をつけていることは？

A. NETSEAで常に心がけていることは、商品の良さ・価格のメリットなどをバイヤー様へどう伝えていくか？ どうしたら分かりやすく、ご理解いただけるかを突き詰めて考えて実践しています。

例えば、商品ページでは、各々の商品の写真サイズを大きくしたものを掲載し、細部まで分かりやすいように心がけています。

Q. NETSEAを継続している理由はなんですか？

A. ありがたいことにリピーター様も多く付いていただき、個人事業主の方や大きな企業まで数多くのバイヤー様に恵まれています。

NETSEAでは新しい販促機能なども続々とリリースしていただけてますし、まだまだ弊社を知らないバイヤー様もいらっしゃると思いますので、成長の余地がまだまだあると思い、利用させていただけてます。



- 出展開始：2015年12月
- 会社形態：法人
- 設立：2009年3月
- 取扱ジャンル：美容・健康
- 取扱商品：ネイル関連商品など



Q. NETSEAで売上が上がったきっかけは何ですか？

A. 商品数を増やしていくと同時に売上も上昇しました。また、バイヤーからニーズの高い商品を調達するようにしています。
現在でも新商品を継続して追加することを心掛けており、なるべくメルマガも配信して取引先バイヤーへ商品の告知をするようにしています。
スーパーゲリラセールなどNETSEAが配布するモールクーポンがあるイベントに合わせて自社でもセール参加をしたり、また特定の商品を販促用に用意することもあります。

Q. NETSEAの出品で気をつけていることは？

A. 在庫の有無を気にされるバイヤー様も多いので、在庫状況が分かる工夫を商品ページ内で行っています。
また、新規商品の追加や売れ筋の再入荷なども常に心がけています。

Q. NETSEAを継続している理由はなんですか？

A. 卸先の販路開拓には手間と時間がかかりますが、NETSEAを介していただくことで全国の多くのバイヤー企業と取引が出来ることが大きなポイントと感じています。弊社では顧客直送機能があり、全国の一般消費者の方へ配送をしております。主にネットショップを利用されているバイヤー様のニーズに応えられており、日々多くの受注をいただいております。また、様々な取引を集約化できると同時に後払い（掛け払い）の仕組みがNETSEAにあることで、弊社としても安心して利用することができるメリットも大きな理由のひとつです。
NETSEAを開始して4年ほどになりますが、おかげさまで多くのリピーター様に支えられ、順調に売り上げを伸ばすことができています。
これからも多くのバイヤー様とお取引を進めて行きたいと考えています。

成功事例 出展社インタビュー (3)

SINCE 1997

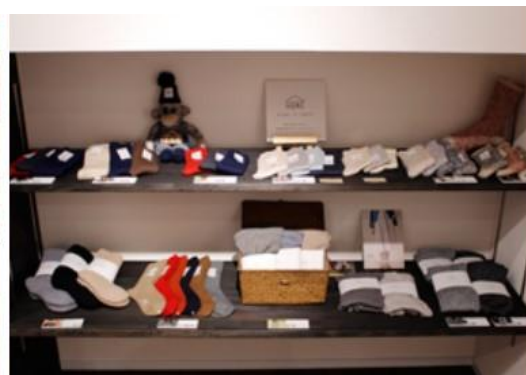
 M&M SOCKS CO.,LTD.

株式会社エムアンドエムソックス

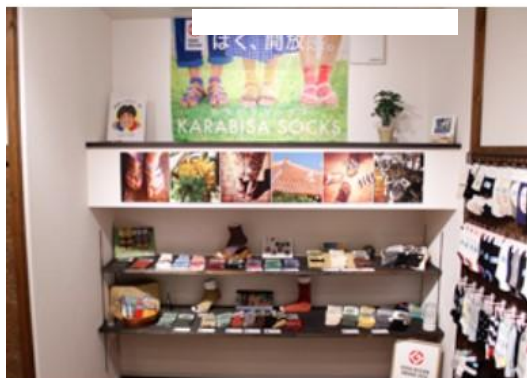
- 出展開始：2019年8月
- 取扱ジャンル：ファッション雑貨
- 会社形態：法人
- 取扱商品：靴下など
- 設立：1997年2月



展示ルーム



展示ルーム



展示ルーム



展示ルーム

Q. NETSEA入会の決めてはなんですか？

A. まずは日本最大級のネット卸サイトであること、そして、どこよりも圧倒的にバイヤー数が多いことが出展の決め手となりました。

Q. NETSEAで、仕入先顧客に変化はありましたか？

A. 今回、NETSEAに出展するにあたり、今まではレッグに関する得意先が多かったのですが、おかげさまで新しい得意先はもちろん、異業種からの注文もいただけるようになりました。

Q. NETSEAで売上が上がったきっかけは何を使用してからですか？

A. 弊社は、NETSEAスタート時にはカード決済を導入しておりませんでした。のちにクレジットカード決済を導入することで売上は少しずつ上がってきました。また、ゲリラセールと併用してサプライヤークーポンを使うことで新規獲得用やリピーター向けなどターゲットを分けて使っているのもあるかと思います。

STEP 1 必要書類 の準備

■ NETSEAサプライヤー会員 入会申込書

■ ①法人様：

- ・ 登記簿謄本（履歴事項全部証書）
- ・ 印鑑証明書

■ ②個人事業主様：

- ・ 住民票・印鑑証明書
- ・ 開業届

（コピー可、税務署の受領印があるもの）

※登記簿謄本・住民票・印鑑証明書は、
取得後3ヵ月以内の原本

■ 取扱予定商材に応じ必要な許可証など

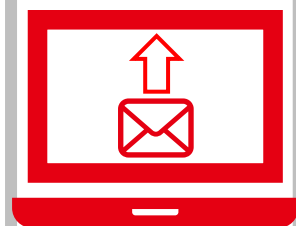
■ 登録に必要なメールアドレス

ただし、下記のメールは登録できません

- ・ フリーメール（無料サービス系のメールアドレス）
- ・ 有料であっても本人確認なく取得できるメールアドレス
- ・ 携帯電話のメールアドレス
- ・ その他、弊社が利用不可と判断したメールアドレス

STEP2 必要書類を メールに添付

下記NETSEAサ
ポート宛に必要な書
類をメールに添付
※info@netsea.jpあて
までPDFデータをお送
りください。



STEP3 ご出展の 審査

お送りいただきました
必要書類をもとに、弊社
で出展審査を行います。

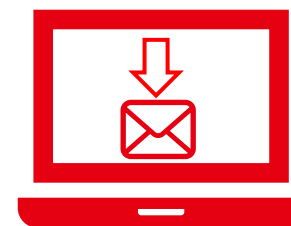
書類の到着から審査終了
まで約10営業日かかり
ます。



STEP4 会員 登録

審査通過後、弊社より
入会申込書に記載いた
だきましたメールアドレス
にEメールをお送りします。

そちらに記載された
「Eメール確認コード」
をクリックすると、会員
登録が完了します。



STEP5 出展 開始

NETSEAのTOPページの
右上にある「ログイン」
ボタンをクリックし、
ID・パスワードを入力し、
店舗様専用マイページへ
入っていただきますと、
出展・出品作業を開始し
ていただけます。



ご入会後の操作方法などは、マイページ上のマニュアルに記載があります。出品作業は別途、簡易マニュアルもご準備しています。

- 業歴 1 年未満の法人様・個人事業主様は、申込みできません。
- 入会には、審査があり書類到着から審査終了まで約10営業日ほどかかります。
- 入会にはメールアドレスが必須です。
(※フリーメール・有料でも本人確認なく取得できるアドレス・携帯電話のアドレス・弊社が利用不可と判断したアドレスは登録はできません)
- **【免許必須】** 酒・コンタクトレンズ・古物を販売する場合は、別途誓約書が必要になります。(コピー提出)
- **【別途審査】** 当社指定ブランドの販売希望する場合、当社別途審査が必要になります。
下着着用（水着含む）のモデル画像をする場合、別途誓約書のご提出が必要になります。
- 無形商材・医薬品や当社規約に該当する商品は、出品できません。
- 個人事業主様は、コンタクトレンズ、古物、酒、当社しているブランド商品は出品できません。
- 弊社が他サイトでの販売を目的としたものであると判断する外部リンクは、禁止しております。

※こちらは弊社入会に伴う重要事項説明書（会員規約など）に準じておりますため予告なく変更や削除する場合がございます。

？ すべてのバイヤーに卸価格を出したくないのですが …

取引承認したバイヤー様のみに卸価格を公開することも可能です。
厳正な審査を通過したプレミアムバイヤーにのみ取引価格を公開、もしくは取引申請を承認するといった利用も可能です。

？ 出展までにどのくらい時間がかかりますか？

お申し込み状況にもよりますが、審査期間は約7営業日ほどです。

？ 決済手段の種類について教えてください

銀行振込・代引引換・クレジットカード・後払い（掛売り）の4つになります。

？ 後払いとは、何ですか？

後払いとは、いわゆる「掛け売り」のことを言います。
後払いは、プレミアム会員（バイヤー）のみが利用でき後払い決済で商品を注文した場合、バイヤーに変わって当社が一括してお支払いします。

？ 業歴が短いのですが、出展できますか？

業歴1年未満の場合は、法人様も個人事業主様も出展はできません。

？ 月会費（2万円）は6ヶ月分の一括払ですか？

月ごとの支払いになり、売上からの相殺になります。（売上が月会費以下の場合は別途請求させていただきます）

？ 入会后いつから出展・出品できますか？

入会后サプライヤー様専用アカウントが発行されますので、ログインしていただければ、すぐに出展準備に取りかかれます。

？ 契約期間はありますか？

契約期間は6ヶ月間になり、途中退会はできません（※弊社サイト上での売上の状況把握が約半年となっているため）

22兆円の廃棄されうる商品在庫を 680億件のデータで最適に流動化させます。

aucfan オークファングループでは一次流通から二次流通まで、BtoB、BtoCの流通販路を用意しており、680億件の商品実売データをもとに、最適な手段で、商品を流動させております。

あらゆる商品を
流動化させます!!

- ・新品在庫
- ・滞留在庫
- ・消費期限間近商品
- ・パッケージ変更商品



BtoC市場



BtoB市場



NETSEA



小売店



消費者



一次流通（高く売りたい）

BtoC

廃棄をなくしたい

BtoC

一次卸流通（高く卸したい）

BtoB

滞留在庫処分したい

BtoB



2020年1月31日スタート



毎月 流通額倍増



卸売会員数（バイヤー数）
40万人



海外販路多数
返品在庫もOK!!

販路開拓を ネットでスマートに



<https://www.netsea.jp>



<http://www.synabiz.co.jp/>

