



2024年7月4日

各位

会社名	BASE 株式会社		
代表者名	代表取締役 CEO	鶴岡 裕太	(コード番号:4477 東証グロース)
問合わせ先	取締役上級執行役員	原田 健	CFO
			TEL. 03-6441-2075

**「BASE」に国内ネットショップ作成サービス初のドロップシッピング機能が追加**  
**新機能「販売パートナー App」の今夏リリースに向けて一部機能の先行提供を開始**

BASE 株式会社(所在地:東京都港区、代表取締役 CEO:鶴岡 裕太)が運営するネットショップ作成サービス「BASE(ベース)」は、今夏に国内ネットショップ作成サービス初のショップ間ドロップシッピング機能「販売パートナー App」を提供開始します。「BASE」を利用するショップ間での委託販売連携を可能にする機能で、商品制作が得意な「ブランドショップ」とセールスが得意な「セレクトショップ」が連携することで、商品制作への集中や、販促強化などそれぞれの強みを活かしたネットショップ運営が可能になります。

今夏の本 App リリースに先立って、「ブランドショップ」が委託販売対象とする商品を登録し、それに対して「セレクトショップ」が該当商品の委託販売申請ができる出品・連携機能を 2024 年 7 月 4 日(木)より提供開始しました。



## ○「販売パートナー App」とは

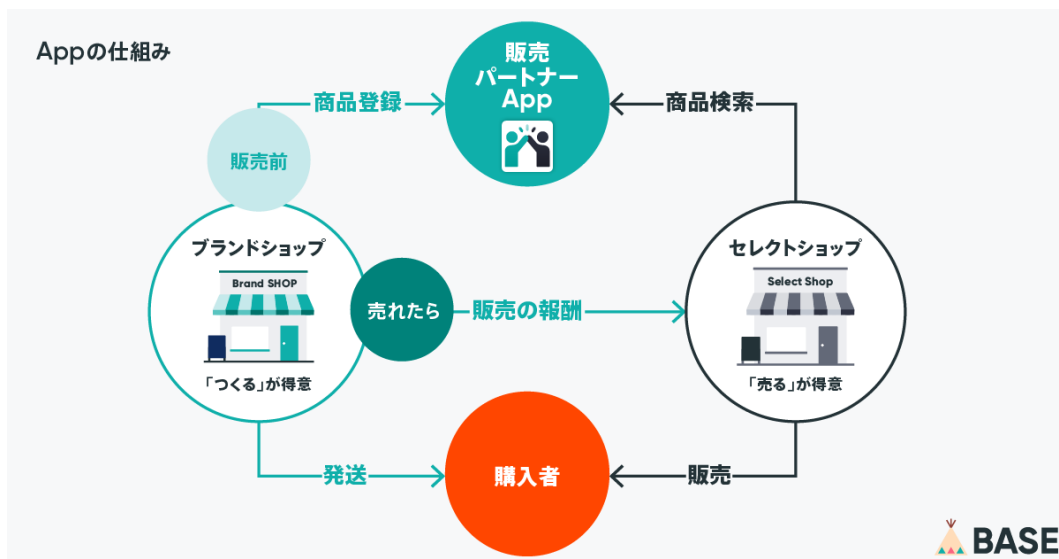
「販売パートナー App」は、「BASE」をご利用のネットショップを対象に提供する拡張機能「BASE Apps」( <https://apps.thebase.com> )のひとつで、「BASE」を利用するショップ間でのドロップ SHIPPINGを実現する機能です。ドロップ SHIPPINGは、在庫を持たずにネットショップを運営できるビジネスモデルです。

「販売パートナー App」では、商品を作成・販売する「ブランドショップ」と、「ブランドショップ」の商品を委託販売する「セレクトショップ」をマッチングすることで、「セレクトショップ」が在庫を持たずに「ブランドショップ」の商品を販売することが可能になります。商品の制作・在庫管理・発送作業は「ブランドショップ」が行うため、集客・販促が得意な方や、広告・宣伝などのマーケティングが得意な方が「セレクトショップ」としてネットショップを開業するおすすめの手段でもあります。

まずは、出品・連携機能までの一部機能の提供となりますが、今夏中に「セレクトショップ」にて「ブランドショップ」が許可した商品の販売まで可能なフル機能を提供する予定です。

「販売パートナー App」は「ブランドショップ」「セレクトショップ」それぞれの課題を解消する連携を目指し、順次機能アップデートにも取り組みます。

### <「販売パートナー App」の仕組み>

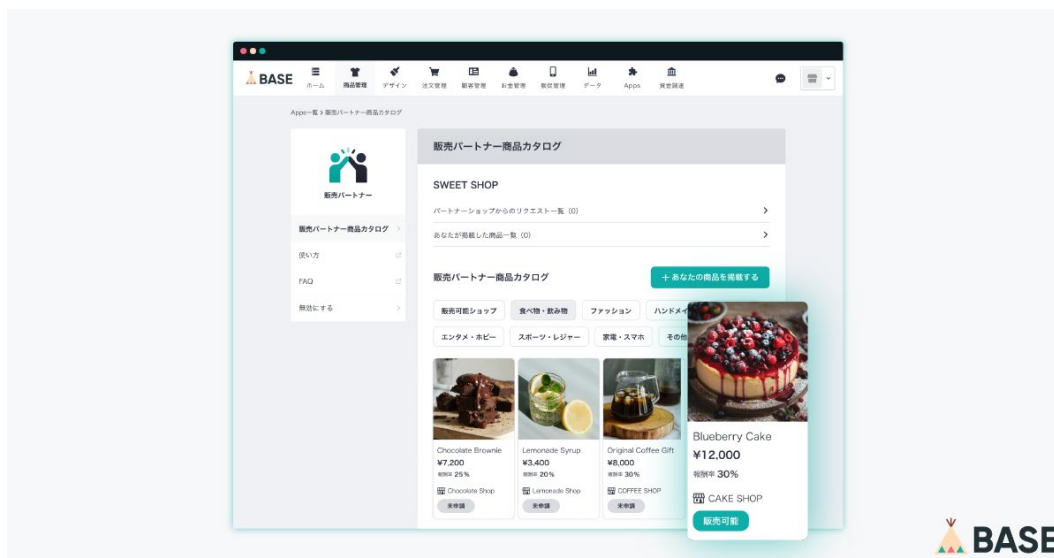


## ■「販売パートナー App」概要

出品連携機能(一部機能)提供開始:2024年7月4日

販売機能提供開始(フル機能):今夏中

対 象:「BASE」をご利用のネットショップ



### <手数料について>

・本 App を通じて商品が売れた場合の「BASE」のサービス利用料・決済手数料は「セレクトショップ」にお支払いいただきます。

・本 App を通じて委託先の「セレクトショップ」経由で商品が売れた場合、「ブランドショップ」には App 利用手数料として商品代金の 5%が発生します。

### <「ブランドショップ」から「セレクトショップ」への報酬について>

－本 App を通じて委託先の「セレクトショップ」経由で商品が売れた場合、「ブランドショップ」は予め設定した報酬を「セレクトショップ」にお支払いいただきます。報酬の金額については、各商品ごとに報酬率を決めることが可能で商品代金の 10%～70%の間で設定できます。

### <「販売パートナー App」の特長>

- 1、ネットショップ開設実績 No.1(※1)の「BASE」だから幅広く多様なショップとネットワークを構築できます。
- 2、「ブランドショップ」にかかる App 利用手数料は、商品が売れたときだけ。固定費不要で「セレクトショップ」に集客・販促をお任せできます。
- 3、「セレクトショップ」は売ることが役割なので、商品買取や在庫管理、発送作業が不要。商品が売れた際に報酬を得ることが可能で、インフルエンサーによるセレクトショップ開業もスムーズです。

※1 最近 1 年以内にネットショップを開設する際に利用したカート型ネットショップ開設サービスの調査(2024年2月 調査委託先:マクロミル)

## ■今後の展開

「販売パートナー App」は今後、他の App との連携や外部パートナーとの協業を通じて、より商品が拡散されやすい仕組みを強化していく予定です。

- 「セレクトショップ」が委託販売する商品を「YouTube ショッピング」連携機能等を利用して発信できるように機能開発を実施
- 著名人・インフルエンサーにショップの自社商品がピックアップされやすくなるような協業、外部ネットワークを広げ、ショップとインフルエンサーの双方にメリットのある仕組みを構築
- 越境 EC 系の機能と連携して海外のインフルエンサーが地域の逸品を全世界へ発信する仕組みの構築
- 「テイクアウト App」等のオフラインの販促機能と連携し、オフラインの販促も強化

「BASE」は引き続き、ショップ様の集客・販促・売上の課題を解消する機能強化を通じて、ものづくりをはじめとしたショップオーナーにしかできない価値づくりに向き合うための時間”クリエイティブタイム”創出をサポートしてまいります。

以上