

네오리진 자회사, 중국향 초대형 구매대행 '디씨바이(DCBUY)' 사업설명회 개최

- ▶ 국내최초 중국향 플랫폼과 API 연동으로 B2C플랫폼 및 B2C사업자 대상 맞춤 서비스
- ▶ 디씨바이와 파트너십 체결 하나로 해외직구 맞춤형 서비스 개설 한 번에 해결
- ▶ 글로벌 이커머스 시장진출 토대마련 → 사업다각화 및 지속성장 목표

<2024-02-20> 네오리진이 자회사와 함께 국내 최초 중국향 초대형 구매대행 서비스에 착수한다.

코스닥 상장사 네오리진(대표 첸보)의 자회사 '디씨바이러스'가 20일, 대표이사 및 주요 임직원이 참여한 가운데 여의도 콘래드 호텔 컨퍼런스 홀에서 '중국향 구매대행 플랫폼 디씨바이' 론칭 사업설명회를 개최했다고 20일 공식 밝혔다.

이번 설명회는 디씨바이러스가 국내 최초 론칭한 '중국향 구매대행 플랫폼 '디씨바이(DCBUY)' 소개, 사업 전략, 향후 성장 로드맵' 등을 발표하는 자리였다.

네오리진 관계자는 "국내 최초 중국향 초대형 구매대행 플랫폼 론칭에 대한 사업 방향 및 계획 등을 발표하는 자리인 만큼 국내외 주요 금융기관 투자자, 언론, 사업 관계자 등 300여 명이 초청돼 성황리에 행사가 진행됐다"며, "참석자 대부분 중국 초대형 플랫폼과 연동한 매력적인 사업모델 구축으로 시장 선점에 나선다는 디씨바이러스의 향후 행보에 크게 주목하는 분위기였다"고 전했다.

실제로 디씨바이러스가 론칭한 '디씨바이'는 국내 최초로 중국 초대형 유통 플랫폼과 API(애플리케이션 프로그래밍 인터페이스)로 연동돼 중국 대형 플랫폼, 중국 대형 제품 생산공장 및 브랜드까지 한 번에 이용이 가능하다. 즉, 플랫폼 중간에 다른 중개자 없이 플랫폼에 입점된 제조공장에서부터 직접 구매해 한국 회사에 연결하는 방식으로 중간 마진 구조를 없앴다.

디씨바이러스 측은 "한국의 B2C 플랫폼, B2C 사업자들 대상으로 더 저렴하고 가성비 좋은 양질의 제품을 구성해 기존 B2C 생태계를 유지하고 있는 플랫폼들과 시너지를 극대화할 것"이라며, "특히, 해외직구를 개설하려는 플랫폼 사업자들의 경우, 디씨바이와 파트너십을 체결하면, 디씨바이 플랫폼에서 유통되는 제품, 물류서비스, 송금 등의 모든 서비스가 개설되고 관리돼 기존 플랫폼 회원과 장점을 결합해 새로운 시장 진출의 기회를 얻을 수 있다"고 강조했다.

네오리진 유영청 부사장은 "'디씨바이러스'라는 회사명은 중국의 저렴하고 질 좋은 상품을 한국에 침투 시키겠다는 의미이며, 디씨바이 또한 가격 할인을 포커스로 둔 만큼 '디씨바이'가 중국 초대형 플랫폼과 시너지를 통해 빠르게 정착할 수 있도록 완성도 높은 서비스를 지향하겠다"며, "중국향 초대형 구매대행 서비스를 기반으로 글로벌 이커머스 시장 진출을 본격화할 수 있는 토대를 마련한 만큼 향후 네오리진의 성공적인 사업 다각화 및 지속성장으로 투자자와 함께 성장 결실을 거두겠다"고 자신했다.