

報道関係 各位

2017 年 10 月 03 日
株式会社 Dai

創業 70 年の老舗カメラ専門販売会社

ナニワ商会様の導入事例を公開しました！

株式会社 Dai（本社：京都市下京区、代表取締役：木脇和政）は、BtoB EC・Web 受発注システム「B カート ASP」の導入事例として、カメラの専門店として 1947 年に大阪心斎橋で創業した、株式会社ナニワ商会様(本社: 大阪市中区、グループ代表: 塩山 知之 以下、ナニワ商会様)の導入・活用事例を 2017 年 10 月 02 日に公開いたしました。

卸サイト開設によって、営業体制の再構築に成功された活用事例の紹介となります。

■ナニワ商会様導入事例はこちら：<https://bcart.jp/uservice/camera-naniwa/>



1947 年に大阪心斎橋で創業。現在の事業体としては、関西を中心に店舗や EC による小売事業に加え、卸売り事業、ラボ事業の大きく 3 つを展開しています。

【導入までの経緯】

訪問営業ばかりでは新規開拓が難しいと判断し、ECサイトを立ち上げることに決めたナニワ商会様。顧客との最初の接点がリアルからネットに移行し、営業社員の役割が徐々に変化してきたこともあり、従来の営業手法を抜本的に変えていくために法人向け（卸）ECサイトを立ち上げることに。導入コストも低価格で、早期構築のためクラウド(ASP)が適していると考えBカートASPを選択されました。

【導入後の成果】

ECサイトの開始で、営業スタイルも変化し、これまで接点を持つことができなかったフリーランスの方には、フェイスブックやインスタグラムなどSNSでアプローチしているとのこと。

従来の電話やFAX注文による顧客からの問い合わせが減少したことで業務効率が向上し、商談のその場でECサイトから受注することができるようになったため営業効率もアップしています。



【株式会社ナニワ商会】

〒530-0012

大阪府大阪市北区芝田 2-1-18 西阪急ビル 6F

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

BtoB サイト：<http://728oroshi.jp/>

取扱商材：[工業用品・資材・AV パーツ](#)（写真・撮影機材）

運用形態：ネット卸

導入目的：営業体制の再構築・業務負荷の軽減

従業員数：国内拠点 約 200 名、海外拠点約 100 名

BカートASP：<https://bcart.jp/>

BtoB EC・Web 受発注システムの「B カート ASP」。

BtoB 専用だから、BtoC 向けのショッピングカートシステムでは対応が難しい複雑な取引条件やシステム要件にも対応し、システムのスクラッチ開発・カスタマイズではネックとなる開発コストや納期といったリスクも、クラウド型サービスだから最小に抑えることができます。



株式会社 Dai

代表取締役：木脇 和政

所在地：京都府京都市下京区二帖半敷町 646

ダイマルヤ四条烏丸ビル 5F

設立：平成 6 年 9 月 1 日

プレスリリースに関するお問い合わせ先

B2B ソリューション事業部 ： 芦田

メール：info@bcart.jp

サービスに関するお問合せ

B カート ASP サポートセンター

E-mail: support@bcart.jp

TEL: 050-3188-1110