



PressRelease

報道関係 各位

2018年9月4日

株式会社 Dai

EC 化率 95%で業務負荷を大幅軽減。

ジック・ジャパン株式会社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」の導入事例として、競技用の自転車「BMX」および部品販売を行う、ジック・ジャパン株式会社様(本社：神奈川県横須賀市、代表：ユングニッケル 憲 以下、ジック・ジャパン様)の導入・活用事例を2018年9月4日に公開いたしました。

卸売り専用の BtoB-EC サイトの開設により、業務効率化に成功した活用事例の紹介となります。

■ジック・ジャパン様導入事例はこちら：<https://bcart.jp/uservoice/jykk-japan/>



1997年に新規事業としてスポーツ用品の販売を始めたことをきっかけに、「BMX」という競技用の自転車および部品販売を行う。もともと紙カタログを使用していた電話・FAXでのアナログ受注だったが、自転車のパーツが多様化する中で在庫管理・受注業務が負担に。こうした経緯から2013年に卸売り専用の BtoB-EC サイト「ジック・ジャパン BtoB」の立ち上げに至る。

【導入までの経緯】

業務の EC 化を進めるにあたり、様々なシステムを選定していたというジック・ジャパン様。一般消費者との取引を主体とした BtoC のカートシステムは多くあったものの、BtoB 取引に特化したサービスは「B カート」以外無く、また BtoB ならではの商習慣や多様な条件に対応しつつも、分かりやすく・シンプルなシステムだったことが、導入の決め手になったとお話し頂きました。

【導入後の成果】

これまでは、取引先との受注時に、数十ページにわたる紙カタログを見て、電話で在庫状況を確認しながら進めなければならず、双方の負担の増加・在庫確認の間でのミス等が生じていたとのこと。導入後の EC サイトからの注文率は約 95%。電話や FAX による注文はほぼ無くなり、業務負担の軽減に成功されました。Facebook や Instagram などの SNS で、BMX に関する情報発信に時間を充てられるようになり、今まで以上にマーケティング業務に力を注ぐことが出来るようになったそうです。



【ジック・ジャパン株式会社】

〒240-0105

神奈川県横須賀市秋谷 2-16-1

<https://jykkjapan.com/>

BtoB サイト：<http://order.jykkjapan.com/>

取扱商材：サイクル・パーツ（BMX 関連の自転車部品）

運用形態：クローズド

従業員数：6 人

B カート：<https://bcart.jp/>

BtoB EC・Web 受発注システムの「B カート」。

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。



dai 株式会社 Dai
Dai Corporation

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 Div : 芦田

メール：info@bcart.jp

サービスに関するお問合せ

B カートサポートセンター

E-mail: support@bcart.jp

TEL: 050-3188-1110