



PressRelease

報道関係 各位

2018年12月14日
株式会社 Dai

EC 受注が 6 割、業務効率が大幅に改善。

株式会社志成販売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、「シンプルなナチュラルテイスト」をテーマにしたインテリア雑貨や服飾雑貨など販売を行う、株式会社志成販売様（本社：大阪府大阪市中央区、代表取締役：戦 松茂 以下、志成販売様）の導入・活用事例を 2018 年 12 月 14 日に公開いたしました。

リプレイスにより、販路拡大、業務効率化に成功した活用事例の紹介となります。

志成販売様の導入事例はこちら

▼<https://bcart.jp/uservice/shiseihanbai/>



1971年に創業し、84年に法人化された志成販売様。

現在社員は60人ほどで、主力の事業は、営業社員が約10人体制で行っているルート営業による卸売り事業。取扱商品数は年間約5000品目にのぼる。大阪本社と東京都内の2カ所に事務所があるだけでなく、本社のある大阪市内の船場センタービル内に実店舗も構えている。

【導入までの経緯】

時代の流れもあり、ネットで注文できるようにすることで利便性を高めることを目的に、自社サイトを立ち上げられた志成販売様。開設した当初は他社のカートを採用していましたが、商品の出品数が多くなるとレスポンスが悪くなるという慢性的な課題を抱えていました。

こうした課題を解決することを目的に、ご紹介もあり「Bカート」を導入することに。機能性や操作性といった使いやすさに加え、サポートセンターの迅速な対応が決め手となったようです。

【導入後の成果】

導入前は、商品や単位などの書き間違いなどの発注ミスが目立っていたようですが、Bカートを取り入れることで注文内容がメールでも送られてくるためミスを起こすことが劇的に減少。

社内的には、FAX や電話で処理する手間が省けたほか、在庫の問い合わせ業務の負担が大幅に軽減されました。スマホからの新規取引の流入も増加していることから、今後はスマホのユーザビリティを高める取り組みを積極化していきたいとのことでした。



【株式会社志成販売】

〒541-0055

大阪府大阪市中央区船場中央1丁目4番地

船場センタービル3号館3F

<https://www.shiseihanbai.net/>

BtoB サイト：<https://shiseihanbai.biz/>

取扱商材：レディースアパレル、インテリア雑貨

導入目的：販路拡大・業務効率化

従業員数：60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

ダイマルヤ四條烏丸ビル 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