



PressRelease

報道関係 各位

2019 年 12 月 13 日

株式会社 Dai

受発注業務をシームレス化・新規開拓を劇的に加速

株式会社ゼアー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、商品を梱包する際に使用する資材や帳票などの販売・販促支援を行う、株式会社ゼアー様(本社：東京都中央区、代表取締役：前澤 周平 以下、ゼアー様)の導入・活用事例を 2019 年 12 月 12 日に公開いたしました。

B カートの導入・活用により、業務効率化に成功された事例の紹介となります。

ゼアー様の導入事例はこちら：<https://bcart.jp/uservice/there/>



物流業界に携わってきたメンバーで 2003 年に創業、商品の梱包などバックヤードに関する課題を解決することを目的に事業を展開。

独自の商品開発を行っており、特に梱包資材を中心に、EC サイトのイメージロゴやキャラクターなどをモチーフにしたオリジナル段ボールを開発。

印刷会社や化粧品企業、メーカー、ネットショップ事業者など、業種を問わず様々なお客さま向けに提供している。

【導入までの経緯】

ゼアー様では、導入前メールや電話・FAXの受注が中心、かつ社員数も6人という少人数で対応されていたため、業務ミスが発生しやすく、受注の確認や発生したミスの対処が、各社員の負担となる状態でした。

このような状況では、新規開拓に注力する事が困難である、と感じたことをきっかけに、現在の受発注業務をBtoB-ECサイト運営に移行することに。

5つのカートサービスを比較検討した結果、無料トライアルの段階で必要な機能が揃っていた「Bカート」の導入を決定。

月3万円(※1)というリーズナブルな価格設定や、初めてでも使いやすい操作感が決め手となったそうです。(※1)プラン30ご利用の場合、月額29,800円(税抜)

【導入後の成果】

受発注業務のルーティンが確立したことで、作業時間の短縮やミスの減少で業務効率が上がり盤石な基盤を築くことに成功。

初回以降の取引をBカートで行えるよう、社内のオペレーションを最適化したことで、課題としていた営業担当者の新規開拓も加速し、既存の取引先に対するより良いサービス提供もできるようになった、とお話いただきました。



【株式会社ゼアー】

〒104-0032

東京都中央区八丁堀 1-9-6 吉半八重洲通りビル 5 階

<https://www.there.co.jp/>

BtoB サイト：<https://agree.bcart.jp/>

取扱商材：包装資材

導入目的：業務効率化

従業員数：6名

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。



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

URL：<https://dai.co.jp>

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