

株式会社ボーダーライン 会社紹介



1.事業内容のご紹介

2.フルフィルメント事業の仕組み

3.物流現場の取り組み

4.成功事例

5.価格体系

1. 事業内容のご紹介

- ・ **会社名** 株式会社ボーダーライン
- ・ **代表者名** 代表取締役 奥田 和義
- ・ **所在地**
本社
〒530-0001 大阪府大阪市北区梅田1-11-4 大阪駅前第4ビル19F
TEL.06-6940-7841 FAX.06-6940-7842
東日本支店
〒210-0833 神奈川県川崎市川崎区桜本2-32-1 ラポール川崎SRC内
TEL.044-280-0711 FAX.044-280-0721
- ・ **創業** 平成4年3月
- ・ **設立** 平成7年3月
- ・ **資本金** 1,000万円
- ・ **年商** 8億円
- ・ **従業員数** 30人(契約、アルバイト含む)
- ・ **取引先銀行**
三菱東京UFJ銀行 上六支店
三井住友銀行 船場支店
- ・ **事業内容**
 - 1.ネット通販 サポート事業
 - 2.印刷物制作・発送代行事業
 - 3.雑誌定期購読 運営代行事業
 - 4.キャンペーン事務局 運営代行事業

物流経験

+

ITノウハウ

×

企画力





株式会社エンターブレイン



株式会社アスキー・メディアワークス



株式会社バンダイナムコゲームス



バンダイビジュアル株式会社



株式会社日之出出版



株式会社中央公論新社



株式会社船井メディア



クイーンズイースト



株式会社オークネット



株式会社世界文化社



株式会社ジーフト



ガンバ大阪



株式会社ソニー・ミュージックコミュニケーションズ



株式会社 TBSラジオ&コミュニケーションズ

順不同、敬称略、他多数

アスキーストア

ebten
エビテン

tanomi.com

bj
bLISTER

C
clearnet
.com

LaLaBit Market
BANDAI NAMCO GAMES PRESENTS

VC BANDAI VISUAL CLUB

Safari
L o u n g e

中央公論新社
オンラインショップ

slightly flavor

美人家 びじんや

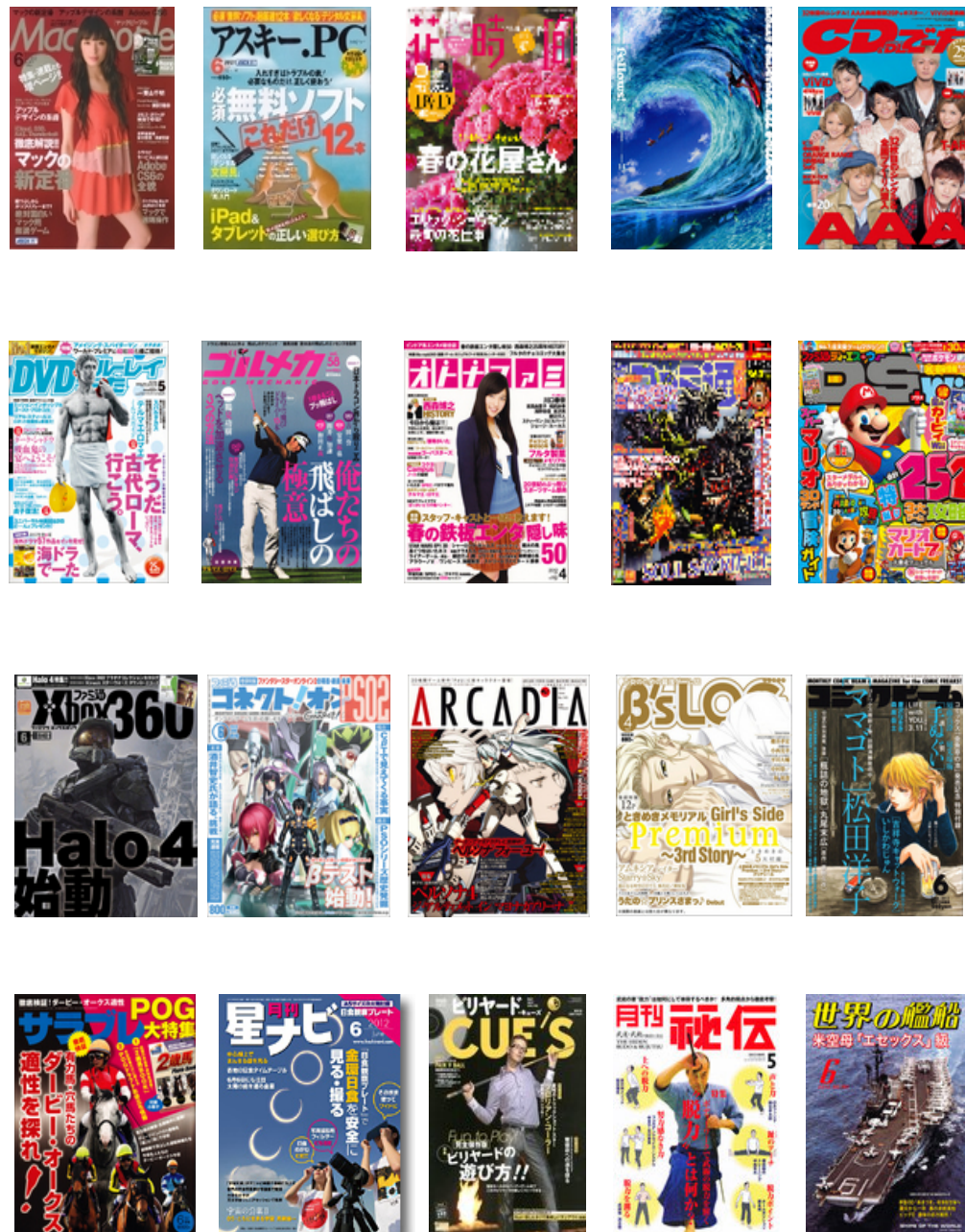
フィギュア通販
Hobby Quest
ホビクエスト



その他、小規模～大規模まで様々な
通販サイトバックオフィスの実績多数！

雑誌定期購読発送管理実績

- コールセンター電話受注管理
- コールセンター問合管理
- 商品発送管理



入り口には『ガンダム』を始め、
数々の商品が陳列



佐川急便様の建物内にて、
倉庫一体型のオフィス



本・雑誌



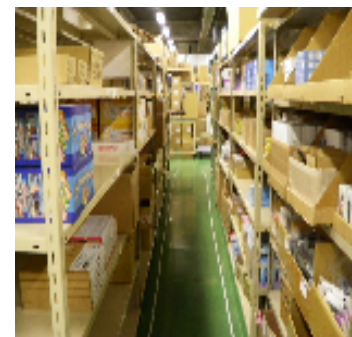
洋服・靴・日用品や雑貨も



商品を確認しながら
顧客対応サービス



梱包後、すぐに佐川急便へ
商品が引き渡されます。

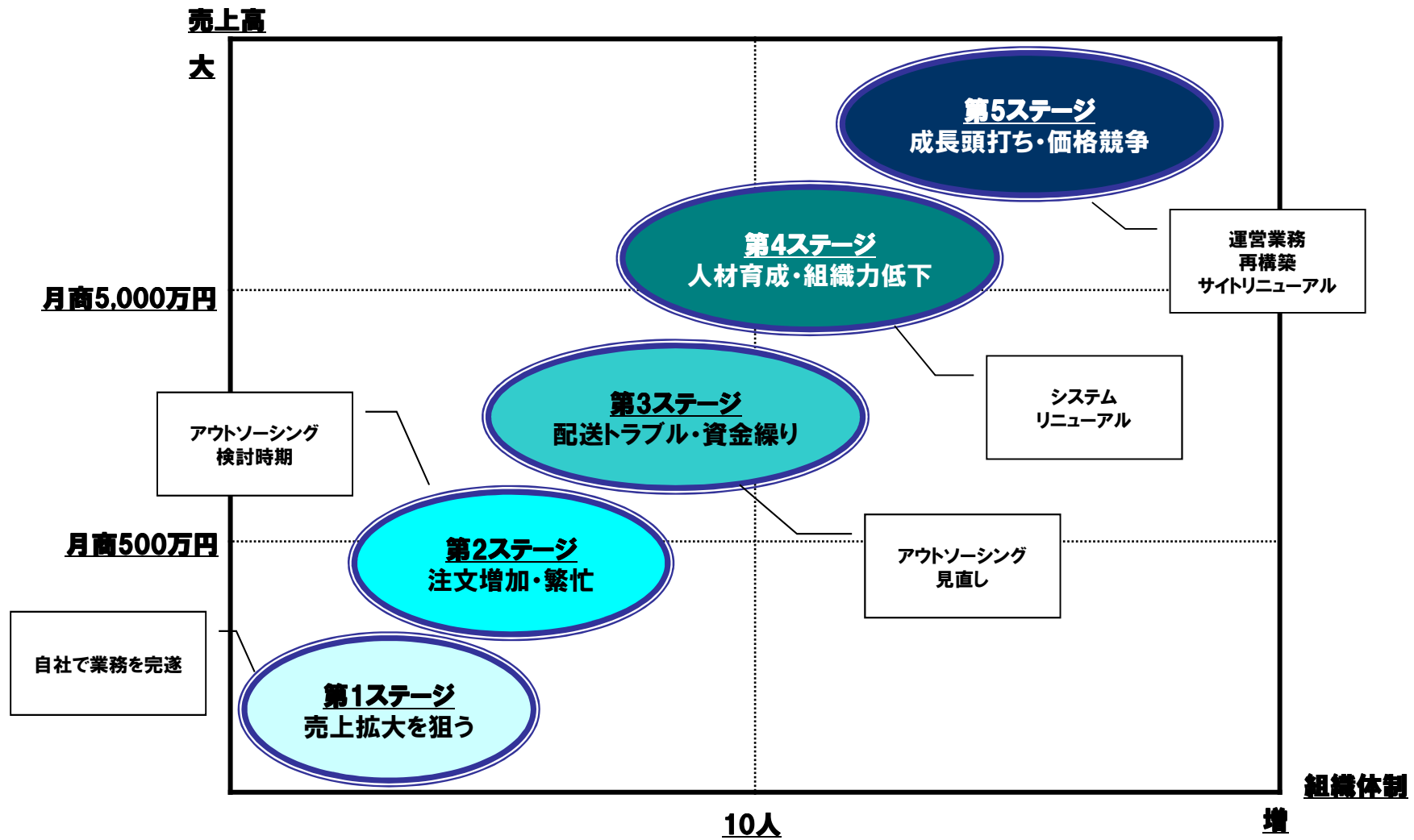


ロケーション別に管理

2. ボーダーラインフルフィルメント

No.	問題点	改善策
1	サイト内検索で、キーワードが適切にヒットしない。	⇒ 顧客問合せ情報を基に、キーワードを商品マスタへ登録する。
2	在庫はあるが、サイト表示でお買い物かごが消えている。	⇒ 余り在庫数値を抽出し、フロントサイトへアップデートする。
3	在庫はあるが、納期情報に不一致がある。	⇒ 余り在庫数値を抽出し、納期情報を変更する。
4	顧客問合せを受けてから、納期遅延が判明する。	⇒ 注文残チェックを行い、納期遅延商品の早期発見を行う。
5	顧客問合せを受けてから、納期遅延が判明する。	⇒ 仕入先からの納期情報確認を徹底し、催促などを迅速に行う。
6	長期不在、住所不明(引っ越し)などの返品キャンセルがある。	⇒ 配達不在通知を基に、スピーディーな顧客連絡を行う。
7	長期不在、住所不明(引っ越し)などの返品キャンセルがある。	⇒ 配達指定日を受付し、配送管理を行う。
8	発売日を厳守したい。	⇒ 配達指定日を設定し、都道府県別に出荷日を自動設定する。
9	発注管理を商品別に自動管理したい。	⇒ 商品・仕入先マスタと連動して、発注周期や発注点を基に自動発注機能を搭載する。
10	お客様マイページで、注文の経過がリアルタイムに知りたい。	⇒ 発送状況のステータスをフロントサイトへアップデートする。

成長ステージに合わせた業務の仕組化-1



成長ステージ	売上(月商)	組織体制	店舗状況と成長課題
第1ステージ	30~300万円	0.5~1人	売上の拡大を狙う
第2ステージ	300~500万円	1~2人	注文が増えて忙しくなる
第3ステージ	500~3,000万円	3~7人	配送トラブルが続発 資金繰りの悩み
第4ステージ	3,000~5,000万円	10~20人	人が育たない 組織力低下
第5ステージ	5,000万~1億円	20~30人	成長が頭打ち、価格競争

第1ステージ・・・自社内ですべての運營業務を遂行する。

第2ステージ・・・物流業務をアウトソーシングする。

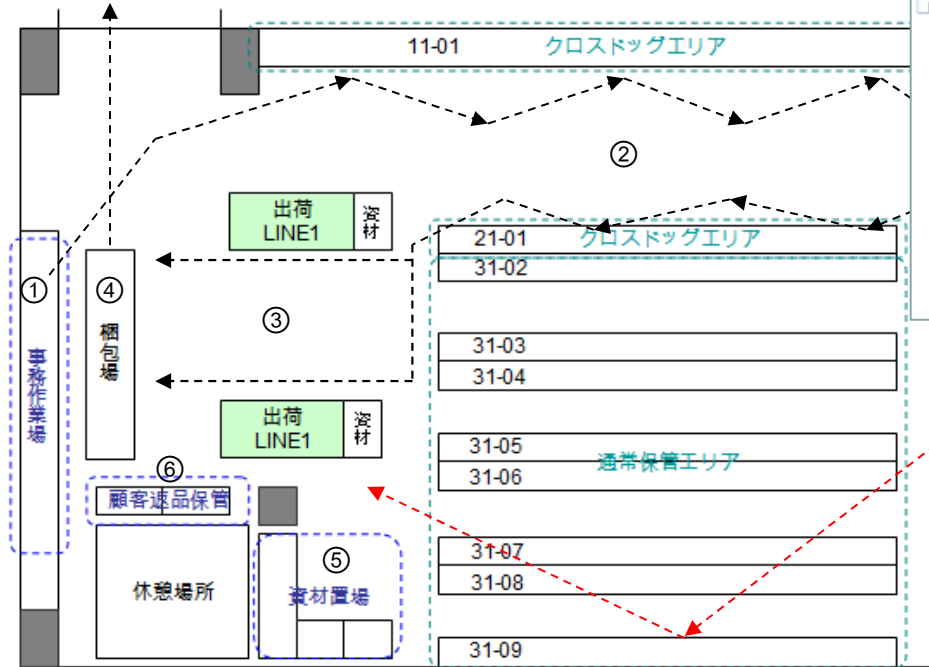
第3ステージ・・・アウトソーシングの内容、業務フロー見直しをする。

第4ステージ・・・フロント、バックオフィスシステムをリニューアルする。

第5ステージ・・・付帯業務コスト、運營業務の見直し、サイトデザインのリニューアル。

成長ステージに合わせた業務の仕組化-3

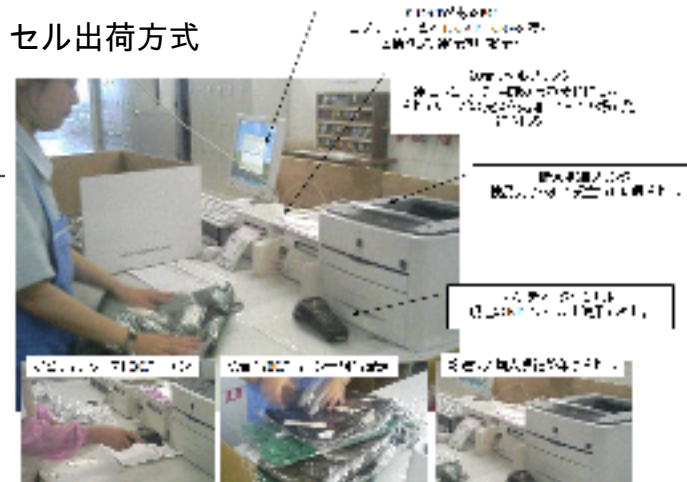
区分	プラン	業務形態	よくある問題点	解決策	導入後メリット
A	導入支援タイプ	立ち上げ	<ul style="list-style-type: none"> ・発送個数が想定数値 ・初期はアナログ処理対応が増える ・最適なシステム(お買い物カゴ、在庫管理)の導入が見えにくい 	<ul style="list-style-type: none"> ・発送1個からのアウトソーシングも可能 ・BL社内システムを利用したアナログ対応の仕組化 ・物量に応じたフロントシステム、在庫管理方法のご提案 	<ul style="list-style-type: none"> ・立ち上げからフロント部分に注力できた ・システム導入せずにスムーズなフローで運営できた
B	業務改善タイプ	内製化切り替え	<ul style="list-style-type: none"> ・自社独自の商品マスタ構築 ・定性的な自社サービス(手書きコメント、イレギュラー対応) ・社員の事務作業、システム管理など目に見えないコスト ・社内ローカル用語での管理 ・受注処理のアナログ対応 	<ul style="list-style-type: none"> ・商品マスタ整理支援 ・定性的サービスの費用対効果を検証 ・バックオフィス業務の工数を可視化し、無駄を削減 ・グローバルの物流用語に統一していく ・受注処理からのアウトソーシング 	<ul style="list-style-type: none"> ・お届けまでの納期が短縮できた ・楽天の物流評価ポイントがUPLした ・社内工数が半減した
C	フルフィルメントタイプ	内製化切り替え一本化	<ul style="list-style-type: none"> ・フロントとバックオフィスシステム連携が複雑になる ・要件定義が難しい ・システムリニューアルの予算が取りにくい ・社内コンセンサスに時間がかかる 	<ul style="list-style-type: none"> ・フロントシステム会社とのミーティング参加 ・物流診断による要件定義書作成 ・売上高、物量に応じたシステムリニューアルのご提案 ・社内コンセンサス、根回しに必要なコスト削減効果を提案 	<ul style="list-style-type: none"> ・バックオフィス一本化により窓口を統一できた ・オーバースペックを防ぐシステム導入ができた ・全体的なコスト削減を実現できた



一体型伝票



セル出荷方式



■ ページ作成・更新

■ 商品登録

■ フロントページ操作

■ メールマガジン配信

■ 商品開発・商品仕入れ

自社サイト

モール管理









自社発送

FBA

× 連携

バックオフィス一元管理 ASPシステム

受注データ一括管理

■ 発注書発行

■ 入荷登録

■ 一括在庫管理

■ 発送データ作成

■ 納品書作成

複数モール・ネットショップ一元管理 / 在庫管理システム



ネクストエンジン
Next Engine



ネットショップも強い! 物流在庫管理ASP
ロジガードプラス

バックオフィスデータ管理

■ 発注データ

■ 入荷データ

■ 顧客出荷状況

× 連携

カスタマーサポートセンター



- Eメール問合せ対応
- 電話受付対応
- 不在通知連絡
- 一斉メール配信
- 注文残確認
- 仕入先納期管理
- 不良交換対応

決済管理

- 与信エラーチェック確認
- 代引き入金管理
- カード決済システム管理
- 返金管理







JCBカード OMCカード VISAカード オリコカード マスターカード

物流センター

- 入庫管理
- 在庫管理、棚卸
- 梱包発送管理
- 伝票・納品書管理
- アッセンブリ作業
- 資材管理
- 梱包資材提案
- 返品管理



■ WEB出荷コントロールサービス

■ 引き取り手配

■ 出荷データ管理WEB連携



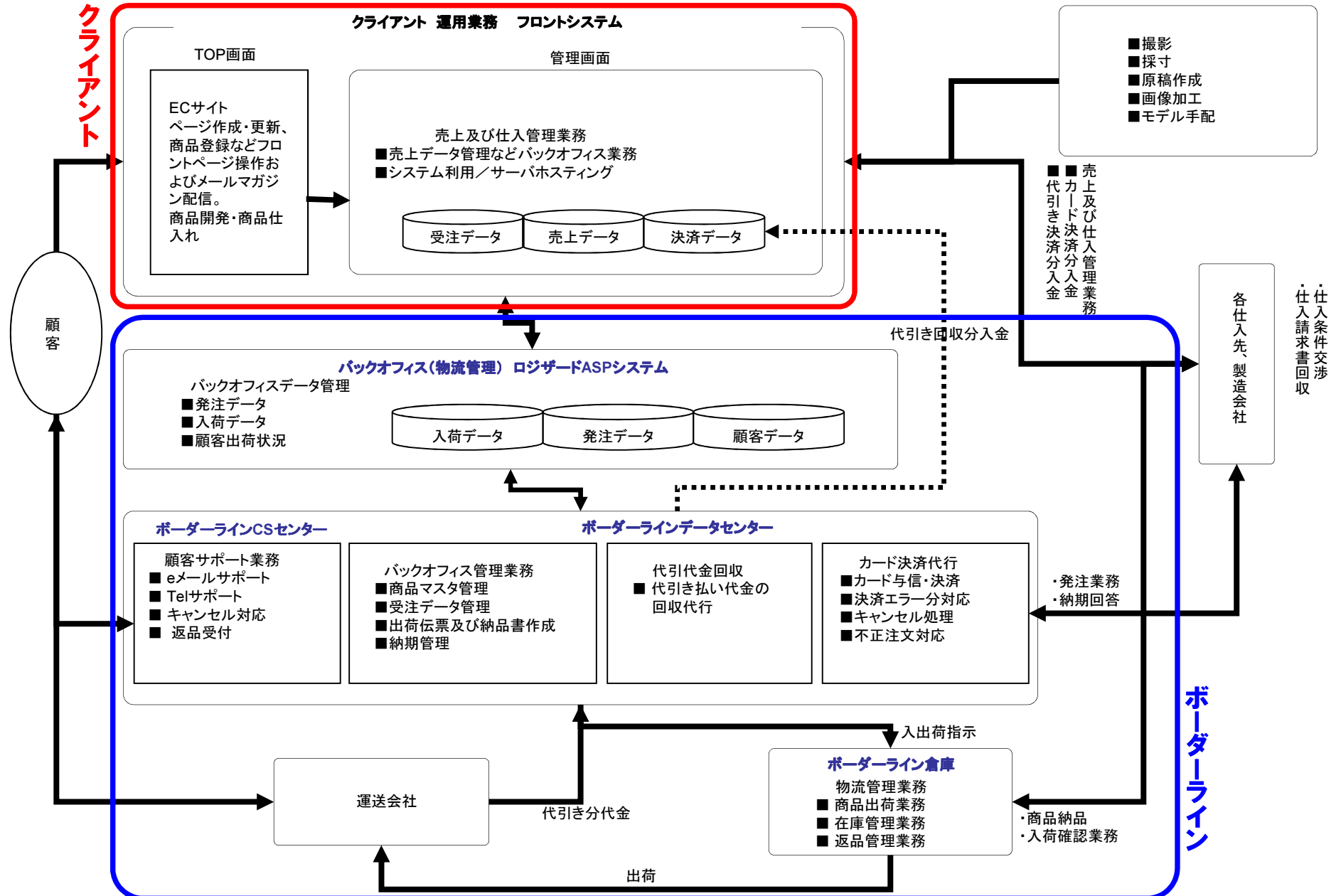


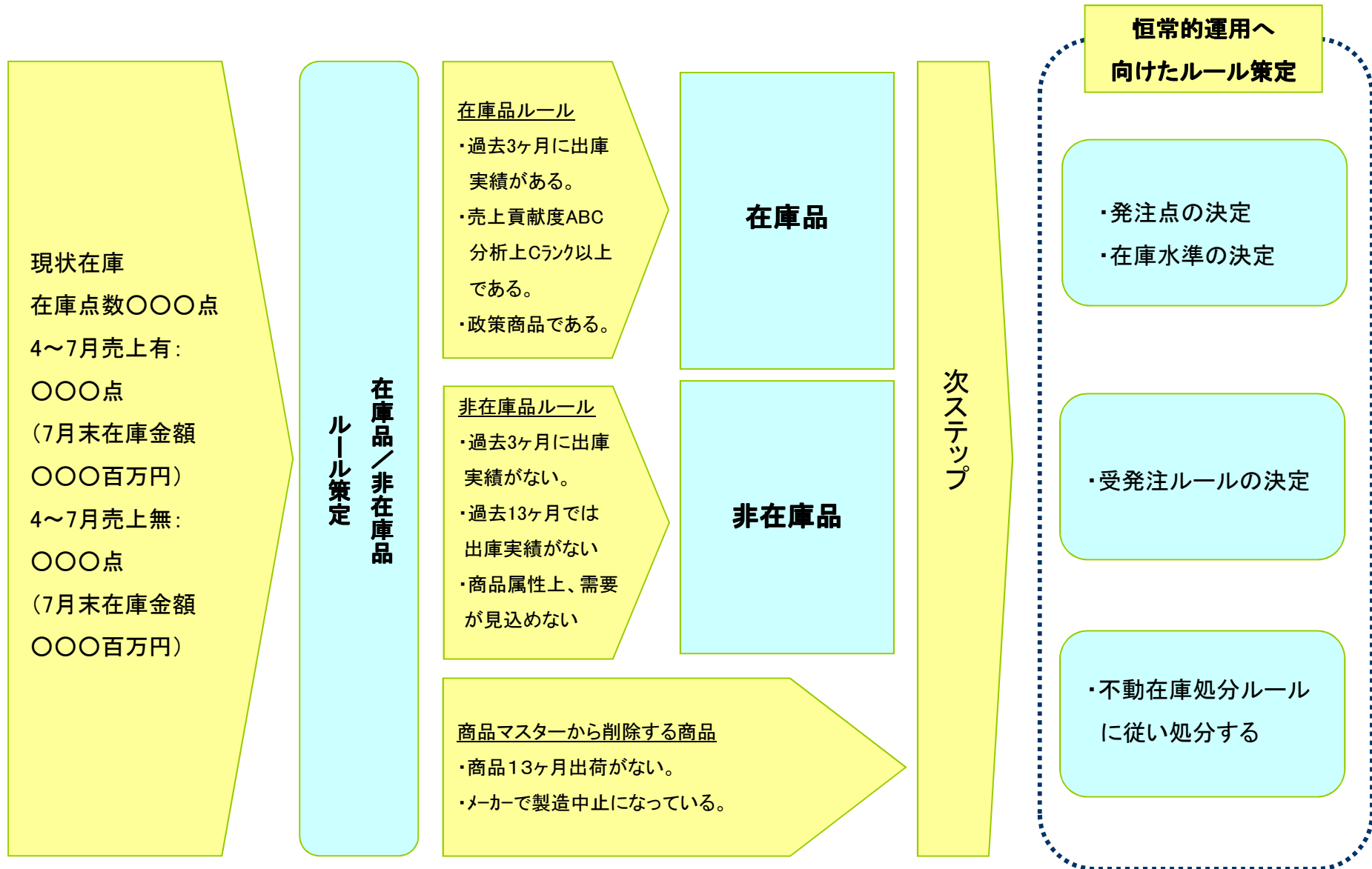


ボーダーライン フルフィルメント事業の仕組み



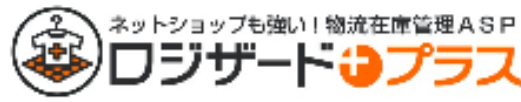
Border Line







3.物流現場の取り組み



共同開発!



お買い上げ明細書

佐川太郎 様

このたびは楽天ショップ「ボーダーライン」をご利用いただきまして誠にありがとうございました。

楽天ショップ「ボーダーライン」
株式会社ボーダーライン
〒105-0011
神奈川県川崎市川崎区桜木2-32-1
TEL: 044-280-0711
FAX: 044-280-0721
e-MAIL: info@borderline.jp

お買い上げ明細
■お届け先
佐川太郎 様
〒900-2222
兵庫県神戸市

■受注番号 22-02-26
■お支払方法
■出荷日 2011/10/10
■配達指定日時 指定なし

商品番号	商品名	数量	単価	小計
334455	スライド式ドキュメントケース	1	3,900	3,900円
123456	ソーラー充電器 mobile solar L	1	6,900	6,900円
合計				10,800
消費税				540
送料				500
代引き手数料				
総合計				11,840
ポイント利用額				
請求金額				¥11,840

●商品の品質には万全を期しておりますが万一、破損汚損していた場合、ご注文と異なる場合はお届け日7日以内にご連絡ください。
●お客様の都合による返品は7日以内に返品ご希望の意思をご連絡ください、この場合往復の送料・振込み手数料をお客様負担とさせていただきます。
●返品交換をお受けできない場合もございます。商品がお手元に届きましたらご注文内容と相違ないかご確認ください。

今月のおすすめ商品



20インチ折り畳み自転車シマノ6段変速付き
カギ、カゴ、ライト、リアリズベント、シマノ6段変速付きの全部入り! 超おトク20インチ折り畳み自転車
販売価格: ¥9,800円



13インチ用封筒型革ケース
スマートに13インチPCを収納する「封筒型」ケース。高級感あふれる本革製。内側には厚手のクッションを採用
販売価格: ¥9,800円



FRUH ステアリングレザー三つ折りスモールウォレット
手のひらサイズなのに小札、小銭、カードも入る! フラッシュレザー採用の個性派ウォレット。
販売価格: ¥6,800円

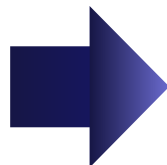
佐川急便伝票欄

オススメ商品画像挿入欄

物流現場からの売上アップを実現



一見、どの物流現場にもあるようなテープカッターですが…



カッター・ハサミ不要！指でつまんではがせます。



ショップロゴ入りの段ボール



環境配慮と効率化のエアパッキン



ショップロゴ入りのテープ



物流は最後の『接客の場』

信頼獲得・売上アップにつながるよう、
ひとつひとつの商品へ
想いを込めて、
お届け致します。



店舗評価アップを実現

ヨドバシ・ドット・コム、「ご注文当日お届け」エリアを拡大 大阪や福岡も対象に

『クーリモ』千趣会のプレゼント&ギフト専門ショップ | 最短当日お届け ...

飛脚即配便

今日お預かりしたお荷物を



当日午後5時までにお届けします。

個人宅様宛は午後6時までとなります。

(※時間指定は除く)



配達可能エリアが広がりました!

東京都	神奈川県	千葉県	埼玉県
都内23区 東久留米市 清瀬市 西東京市 調布市 三鷹市 武蔵野市 狛江市	小平市 府中市 国立市 国分寺市 小金井市	川崎市 横浜市	千葉市 市川市 船橋市 習志野市 浦安市 柏市 松戸市 鎌ヶ谷市
			さいたま市 越谷市 草加市 八潮市 三郷市 川口市 鳩ヶ谷市 北葛飾郡(松伏町)



4.成功事例

成功事例①

株式会社バンダイナムコゲームス様／ネット通販



Before

1. ネット通販サイトのカスタマーサポート及び配送を自社スタッフで担当していた。
2. 業務負荷が高く、処理スピードが停滞して、人件費がかさんでいた。



Approach

1. ボーダーラインへネット通販の物流パートをアウトソーシングして一元管理することで、効率的な組織体制を構築

- ・ ユーザーからのお問合せに対し、仕入先への情報確認、倉庫の在庫確認、発注状況の確認など、分断されていたシステムをASPで管理し、リアルタイムで関連部署の情報共有
- ・ 無駄な作業や問題点を可視化、問題の発生源を分析し、業務ルールを策定
- ・ 注文残事前チェックのルーチン化により、ユーザーへの回答時間を早めた



After

1. ユーザーへの回答スピード30%短縮
2. 顧客対応管理運営費30%削減
3. 業務確認作業30%削減
4. ネット通販の企画や販促にパワーが入れられるようになった



成功事例②

大手センサー販売会社様／メール便の配送

Before

1. 毎月大量のカタログを制作してメール便で全国に送っていた。
2. 送料、業務フロー共に改善の余地が考えられた。



Approach

1. ボーダーラインがメール便の送料から業務フローまでトータルコーディネート

- ・ ヤマト運輸営業所間のシステム構築を見直し、配達情報を全国の支店へ集荷後に一斉配信及び物流を宅配便ルートの路線に組み替えた。
- ・ 印刷物の入荷形態を見直し、入荷後から倉庫作業に入る時間を短縮。
- ・ 制作物⇒発送データ作成⇒物流管理におけるロジスティクスの全体的な見直しにより、全体をスムーズ化。



After

1. メール便配達スピード1日UP
2. メール便送料を削減30%
3. スムースなフローにより集荷時間の1時間延長を実現



成功事例③

株式会社アスキー・メディアワークス様／ネット通販



Before

1. 商品の仕入先が100社以上に広がり、仕入れ業務が混乱していた。



Approach

1. ボーダーラインが仕入れ業務を分析。加えて、出荷に至るまでのシステムを見直し。

- ・ 仕入先メーカー様100社以上の個別ルールに基づいた発注作業をシステム構築し、在庫商品を少数に抑えることで、スペース費・余剰在庫を30%削減。
- ・ 商品の入荷当日に出荷できるスピーディーな出荷システムを構築。
- ・ 販売管理のフロントシステム、決済管理システム、受発注管理及び物流管理のバックオフィスシステムをシームレス化した。



After

1. 仕入先との自動発注管理システム構築により、毎朝定時の受発注対応を実現
2. 発送スピード1日UPを実現
3. 事務作業工数の20%削減を実現

5. 価格体系

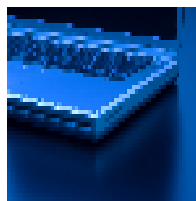


ボーダーラインのフルフィルメントは小規模からアウトソースが可能！



カスタマーサポートセンター

- i) eメールサポート
- ii) 電話サポート



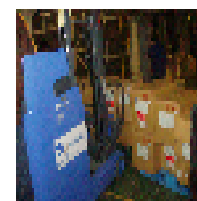
システム管理

- i) フロントシステム管理画面処理
- ii) WMS管理
- iii) 帳票類作成



物流管理

- i) 商品保管・入荷管理
- ii) ピッキング作業
- iii) 梱包作業
- iv) 返品管理



商品発送

- i) 運送会社への出荷依頼
- ii) 代引き管理
- iii) 輸送中事故管理

一出荷 トータル
800円~

商品保管発送(物流)のみでも受託可能！ ※出荷単位は、出荷量及び保管スペース、問合わせ件数により変動