

Littlearth

www.littlearth.com

概要：

- ・ 会社：Littlearth
- ・ 場所：ペンシルバニア州、ピッツバーグ
- ・ 業種：卸売/流通、電子商取引
- ・ 課題：
 - 注文配送時間を改善し、Webストアを在庫および会計システムと統合する
 - ・ 移行前のソフトウェア：独自開発の会計パッケージ、MIVA Merchant
 - ・ 検討した他社ソフトウェア：Microsoft Great Plains、QuickBooks
 - ・ NetSuiteの導入効果：
 - Webストアでの直近の四半期における売上が189パーセント上昇
 - 以前処理に最高6週間かかっていた注文が、現在は1週間以内で出荷
 - 会計年度末の棚卸が、2.5週間から2日間に短縮

「NetSuiteにより、私たちは活動をこれまでになく迅速に、正確に舵取りできるようになりました—その重要性は、いくら強調してもし過ぎることはありません。」

*— Andrew Gottlieb,
Littlearth、財務部長*

結果

2004年8月にWebストアおよびバックエンド運営のためにNetSuiteに移行した後、Littlearthは、そこにいくつかの利点を見出すことを予期していました。予期していなかったのは、改善のもたらされたスピードでした。「効果が現れるのに、1年も2年もかかりませんでした。直ちに結果が現れたのです」と、Pittsburghを拠点とするLittlearthの統括マネージャ、Jerry Driggsさんは語ります。より良い統合とは、より正確で効率的であることを意味しました。会社の応答時間は劇的に改善され、以前出荷に最高6週間かかっていたところが、今では1週間以内に処理されます。苦情の数は、100件の注文あたり12件から6件へと半減しました。

製品の返品は3パーセントに減少し、以前は2週間半かかっていた会計年度末の棚卸が、48時間に短縮されました。「NetSuiteによって、当社はより組織化され、効率的になりました。これは、大きな大きな進歩です」とDriggsさんは話します。

しかし最大のインパクトは、最も大切な数、すなわち販売数に現れました。2005年の第1四半期において、Webストアでの販売は、前年度比で189パーセント増となりました。これについては、LittlearthのWebストアマネージャであるDavid Hornさんが、直接に新ソフトウェアの効果であると評価しています。「NetSuiteによって、オンラインでの購入が容易になり、プロセスから2つか3つのステップが除かれました」とHornさんは言います。「ショッピングカートに何かを入れた人のうち75パーセント以上が購入を行っています。NetSuite使用以前の数値とは比べものになりません。」

課題

Littlearthは、瓶のキャップとベルトや、古いナンバープレートとハンドバッグのように、あらゆる社会通念でうまくマッチしないものを組み合わせて数百万ドル規模の企業に成長してきました。しかし、このファッションアクセサリ製造業者は、Webストアとその在庫ソフトウェアのように、うまくマッチすべきものの統合に苦労していたのです。Littlearthは、人気のある風変わりなファッションアクセサリで売上を伸ばしていましたが、旧式のビジネスソフトウェアのためその効率を失い、利益を失っていました。

「私たちは本当に、以前在庫管理に使っていた小さな独自開発の会計パッケージに困り果てていました」とDriggsさんは語ります。「問題は、Webストアと在庫と会計ソフトウェアの間に統合が全くないことでした。」問題は悪化していきました—Littlearthは、注文を受けた後までアイテムが在庫切れであると分からないことがしばしばあったため、注文が出荷されるまで最高6週間もかかり、苦情数は増大していきました。「100件の注文あたり約12件の苦情を受け、それは主に製品を待っている顧客からのものでした。」Driggsさんはそう語ります。

詳細情報：電話番号1-877-NETSUITE NetSuite, Inc. までお問合せください。または www.netsuite.com にアクセスしてください。

2005年6月29日更新

「ショッピングカートに何かを入れた人のうち75パーセント以上が購入を行っています。NetSuite使用以前の数値とは比べものになりません。」

– Jerry Driggs,
Littlearth 統括マネージャ

Webサイトに入ってくる注文を受け、手動でそれを会計システムに入力する必要性が、エラーと遅延に繋がりました。増大する注文の出荷エラーは、返品を増大を意味しました。同様に懸念された問題は、リアルタイムで在庫を確認できないため、Littlearthが効率的に原材料を購入できなかったということです。「私たちはかなり多くのものを中国から購入していますが、届くまでに3ヶ月かかることもあります」とDriggsさんは語ります。「在庫レベルを計算することは実に難しく、しばしば、多すぎる、または少なすぎる量を購入する結果となりました。」

2004年の前半時点で、Littlearthは新しいソリューションを求めています。Microsoft Great Plains およびQuickBooksを検討していましたが、やがて、サーバ運営のコストとソフトウェアの更新費用を会社が節減できることから、Webベースのパッケージがより理に適っていると判断しました。

「NetSuiteが気に入ったのは、それがホスト型のソフトウェアであったからです。同時に、当社業務のすべての部分を統合できたからでもあります。この機能は、どうしても必要だと身にしみて感じていたものでした」とDriggsさんは語ります。経費節約の効果も重要でした。「NetSuiteの使用で、支払は別パッケージでの最も安価な見積りよりも40パーセント少なくなります。内部サーバを必要としないからです。」そうDriggsさんは説明します。

解決策

Littlearthは、NetSuiteの会計およびバックエンド機能の利用を2004年8月に開始し、感謝祭の時期に、NetSuite主導のWebストアを立ち上げました。ストアとバックエンドの統合は、注文を異なったシステムに再入力する必要がないということの意味し、結果としてエラーと遅延を減らします。また、製品が在庫切れの場合、Littlearthはそれを知り、即座に対応できるということにも繋がります。「NetSuiteを使えば、単にボタンをクリックして、一時的にそのアイテムのページをサイトから外せばいいのです」とHornさんは語ります。「NetSuite以前は、ページを引き下ろして、製品が入庫したときに再構築する必要がありました。」リアルタイムで在庫を確認する機能によって、Littlearthはまた、注文の時期と内容についての当て推量を廃し、原材料の供給をよりうまく管理することが可能となっています。

NetSuiteのセールスフォースオートメーションツールを利用して、Littlearthは営業担当者の業績を把握できます。「誰かが目標を達成したのが分かると、彼らを祝い奨励します」と、当社のNetSuite管理者であるSusan Brownさんは語ります。「もし目標に届かない場合は、彼らを援助する必要があると分かるのです。」

NetSuiteのダッシュボードで未処理の注文や月次売上目標のような主要基準をトラッキングしながら、DriggsさんはLittlearth社自体の業績をリアルタイムで知ることができます。「ダッシュボードは、NetSuiteの最良の機能の1つですね」とDriggsさんは語ります。「どの注文を完遂すべきか、どのバックオーダーに応じるべきかを表示しながら、決定を下すために必要な重要事項のスナップショットを提供してくれるのです。」その結果、「私たちは活動をこれまでになく迅速に、正確に舵取りできるようになりました—その重要性は、いくら強調してもし過ぎることはありません。」