

Moleskine

www.moleskine.co.jp

概要

- **名称** : モレスキン
- **所在地** : 東京都
- **業種** : 卸売業 / 小売業
- **課題** :
 - アジア言語に対応した SMB アプリケーションを見つける
 - 小規模な書店卸売業者としてきめの細かい対応をしながら、大手と変わらない事業活動を行う
- **以前のソフトウェア** :
 - 自社開発ソフトウェア
- **NetSuite の導入効果** :
 - 15 万米ドルの Web ストア開発費用を削減

「おかげで、企業規模は小さいけれども、日本の大手の書店卸売業者と変わらない事業活動を行えます」

— Carlos Granon 氏

効果 : E コマース統合に関わるコストの削減

ショッピング カートの自社開発に失敗したあと、モレスキンはこの機能を備えた市販パッケージの価格調査に乗り出しました。その結果、NetSuite の統合型 E コマース プラットフォームを選択すれば、Web ストア開発費用だけで 15 万米ドルを削減できることがわかりました。

課題 : 日本語に対応したシステム

香港と韓国、および日本国内では 2 店舗の運営を行っているモレスキンは、アジア地域での商品販売の経験が豊富です。事業が拡大するにつれて、業務を支えるには、より洗練された Web サイト、お客様にとって使い勝手の良いショッピング カートを提供することが必要だという結論に達しました。

一時期は、自社開発した Web 機能を使用していました。しかし、自社開発に 20 万米ドルもの大金を投じたにもかかわらず、期待どおりの結果が得られませんでした。たとえば、Web サイトがバックエンド オペレーションと統合されず、お客様へのフォローアップやサービスが十分ではありませんでした。

そこで、ショッピング Web サイトを新たに導入するにあたって、ソリューションを探し始めたわけです。

「選択肢は限られていました」とモレスキンの Carlos Granon 氏は言います。欧米の大半のアプリケーションはいまだにアルファベット文字にしか対応していません。たとえば、QuickBooks オンライン版では、アジア言語の文字は使用できません。当社の知るかぎり、アジア言語機能を備えた中小企業向けの ERP/CRM アプリケーションは NetSuite だけです」

「当社は非常にインターナショナルな企業で、東京のオフィスにはヨーロッパ人と日本人のスタッフがいます。スタッフは NetSuite のインターフェイスの言語を各自で選択できるので、とても満足しています。お客様も、インターフェイスの言語を選択することができます」

— Carlos Granon 氏

効果：企業の多言語バックボーン

Carlos Granon 氏によれば、NetSuite はすぐに、企業の構造を支える骨組みとなり、すべての社内手順が NetSuite システムをベースに築かれることになりました。NetSuite は店内の既存システムに容易に統合することができたので、移行は非常にスムーズに進みました。

また、システムの多言語機能により、スタッフだけでなくお客様も、システムを好みの言語にカスタマイズできます。

「当社は非常にインターナショナルな企業で、東京のオフィスにはヨーロッパ人と日本人のスタッフがいます。スタッフは NetSuite のインターフェイスの言語を各自で選択できるので、とても満足しています。お客様も、インターフェイスの言語を選択することができます」

NetSuite をカスタマイズして、日本の書店でのノートブック販売に関連した問題に対処することもできました。最終的には、問題が解決されただけでなく、日本の大手卸売業者にも対抗できるようになりました。

日本の書店は、委託方式のみの販売なので、数百もの在庫ロケーション（1つの書店につき1つの在庫ロケーション）を管理して、書店別たな卸し評価額など正確な帳簿を作成する必要があります。

Granon 氏は、新しいソフトウェア パッケージを探しているときに、マルチロケーション機能を備えた大半のシステムが2、3のロケーションにしか対応していないことに気がきました。

「日本のような巨大マーケットでは、数百ものロケーションが必要になります。でも、NetSuite Professional Services が解決を支援してくれました。最終的には、NetSuite のクラス機能による非常に優れたソリューションを提案してもらい、それが非常にうまくいきました」と、Granon 氏は言います。

「このソリューションがなかったら、書店卸売業者用のアプリケーションを購入しなければならず、予算がはるかにオーバーしていたでしょう。おかげで、企業規模は小さいけれども、日本の大手の書店卸売業者と変わらない事業活動を行えます」