



株式会社キュリエ

個人のPCなどに分散していたデータを  
NetSuiteで統合して一元管理  
国内に特化したビジネスでも  
世界標準のERPで社内業務を  
効率化することで競争力を強化

代表取締役 吉塚 康一 氏  
経営企画室 室長 小笠原 和也 氏



2005年の創立以来、プリンター用の互換インクやトナーをはじめとするオフィスサプライ品の輸入・卸売りを主軸に事業を拡大してきたキュリエ。楽天ショップオブザイヤー（PC周辺機器ジャンル賞）を2015年、2017年、2020年に受賞するなど、ネット通販でも高い評価を獲得してきました。

そして同社が、今後の柱とすべく注力しているのが、2024年1月より始動した新事業「スマラピ」です。中国rock space社との戦略提携に基づき日本市場での拡販をめざすスマートフォンビューティファイと呼ばれるサービスで、スマートフォンの外観をオリジナルの写真やイラストなどでドレスアップできるのが特徴です。スマートフォンをより个性的にしたい、自分の好みのデザインを反映させたいというニーズに応えることができ、TVの情報番組でも取り上げられるなど、新たなトレンドとして幅広い世代から注目されています。

同社 代表取締役の吉塚 康一氏は、「これまで当社のビジネスはECとルートセールスが主でしたが、このスマラピという商材を得たことで、新たな市場を開拓していくチャンスが広がっています。社員一人ひとりが自分のアイデアで積極的に挑戦できる環境を整え、組織全体で革新を促進していきます」と意気込みを示します。



“当社は国内市場に特化したビジネスを展開していく戦略です。競合もほとんどが日本企業ですが、そうした中でアドバンテージを確立するためには、グローバルで成功を収めている多くの先進企業が利用するNetSuiteを、社内標準として取り入れることが最大の武器となります”

—— 株式会社キュリエ  
代表取締役 吉塚 康一 氏



## データが散在し、全社的な情報共有や統合分析が困難

スマラピなどの新事業への果敢なチャレンジを進めていく上では、効率的かつ円滑な業務遂行を支えるITが不可欠という過言ではありません。しかし従前の会社には、その要件を満たすシステムが整っていませんでした。

同社 経営企画室 室長の小笠原 和也氏は、「各部署で異なる業務パッケージや Excel を使用し、販売管理、在庫管理、会計業務を行っていました。このためデータが個人の PC などに散在し、データの一元化やリアルタイムな情報共有は困難でした」と振り返ります。

そうした中、手作業に依存した在庫管理には大きな誤差やタイムラグが発生し、経営判断に必要なレポート作成にも時間がかかるといった問題が生じていました。

「データの分散や業務の非効率性が、迅速な意思決定や新規事業への迅速な対応を妨げていました。また、在庫管理の不正確さが販売機会の損失やコスト増加につながり、成長の足かせとなっていました」(小笠原氏)



## 業務プロセスの統合と標準化により高い生産性を実現

上記のような状況から脱却し、より高い生産性を実現するためには、業務プロセスの統合による効率化が必要と会社は考えました。そして2022年、オラクルの「NetSuite」を導入するに至りました。

「NetSuiteはクラウドベースの統合ERPとして販売・在庫・会計を包括し、データの一元管理とリアルタイムな情報共有を可能にすると判断しました。グローバルでの実績が豊富で、弊社のビジネスモデルに柔軟に対応できるカスタマイズ性にも魅力がありました。また、クラウドベースならではの初期投資を抑えられるとともに、多言語・多通貨に対応し、海外の取引先との連携にも適している点が決め手となりました」(小笠原氏)

さらに同社が NetSuite に対して期待したのが、属人化の解消です。



Beautify Your life

「これまで多くの業務が各社員の Excel スキルに依存しており、それぞれの処理の中身を他者は知ることができませんでした。私は『既製服を着る』と言っているのですが、グローバルの多くの企業が活用して成功を収めている NetSuite の機能を Fit to Standard で適用することで、社内業務の標準化を実現したいと考えました」(吉塚氏)

ただ、導入当初は Excel に慣れ親しんだ社員からの反発もあり、NetSuite の導入が頓挫しかけた時期もあったと言います。

そのような折、NetSuite の技術支援パートナーである株式会社ベンチャーネット(以下、ベンチャーネット)がプロジェクトに加わることで、事態は大きく変わりました。「NetSuite に正確なデータを記録し、活用できるようにするという基本を徹底することで、次第に業務現場からの“納得”を獲得。全社への定着化が進んでいきました。

## リアルタイムの在庫可視化や業務自動化で大きな成果

NetSuite が同社ビジネスの標準プラットフォームとして定着したことで、業務効率は大幅に向上しました。

「社員はより付加価値の高い業務に時間を割くことが可能となり、新規事業の立ち上げや市場拡大に集中できています。また、経営情報をタイムリーに把握することで、戦略的な意思決定が可能となり、成長を加速させています」(小笠原氏)

なかでも劇的な改善を遂げたのが、在庫管理です。

「リアルタイムで在庫が可視化できるようになり、商品の入在庫やロケーションの追跡が容易になりました。これにより適正在庫を維持できるようになりました。また、従前のように金額ベースだけでなく、SKU レベルでの詳細なデータ分析が可能となり、売れ筋商品の把握や的確なマーケティング戦略を実践できるようになりました」(吉塚氏)



株式会社キュリエ  
<https://qrie.jp/>

この成果を踏まえ、同社は新たに自動発注機能の活用にも目を向けており、在庫切れや過剰在庫を防止に役立てていきたいと考えています。

さらに業務自動化の観点では、当初は想定していなかったSFA的な活用でもNetSuiteは大きな効果をもたらしています。展示会への出展時にブースの来場者から集めた名刺データの取り込みからリード(見込み顧客)としての登録、フォローメールの送信まで、一連の作業をNetSuiteで自動化したのです。

「展示会ごとに200～300枚の名刺をいただくのですが、従前はその一人ひとりに対して手作業でフォローメールを送っていたことから、営業チームの担当者はトータルで毎回50時間近くを費やしていました。NetSuiteによる自動化でこの作業負担を0(ゼロ)としたことで、担当者はその分の時間をより確度の高いお客様に対するアプローチなど、本来の営業活動に割くことが可能となりました(吉塚氏)

## NetSuiteのさらなる高度活用で意思決定をスピードアップ

今後に向けても同社は引き続きベンチャーネットとタグを組みながら、NetSuiteのさらなる高度利用を進めていこうとしています。

リアルタイムで重要な経営指標を一目で確認できるダッシュボード機能や、ビジネスニーズにあわせてカスタマイズ可能なレポート機能の利用拡大もその1つです。

「これらの機能はすでに便利に活用しており、たとえばプリンター用の互換インクやトナーについては、ECサイトのショップ別やアイテム別の売上なども、知ら

いときに瞬時に把握できるようになりました。この活用をさらに発展させ、売れ筋や市場動向の分析に基づいた価格戦略の見直しに生かすなど、収益を最大化させるための意思決定のスピードアップに役立てていきます」(小笠原氏)

また、NetSuiteのユーザー層そのものを拡大していくことも大きなテーマです。

「将来的には契約社員やアルバイトを含めたすべての従業員にNetSuiteのアカウントを配布し、NetSuiteを使い倒してあらゆる業務をデジタルで完結できる体制を整えたいと考えています」と吉塚氏は意向を示し、高度なデータドリブン経営の実現を目指しています。



NetSuiteに関するお問い合わせ [Japaninfo@netsuite.co.jp](mailto:Japaninfo@netsuite.co.jp)

Japan | Phone: 03 6834 4888 | [www.netsuite.co.jp](http://www.netsuite.co.jp)



## Company Snapshot

会社：会社名：株式会社キュリエ

本社：〒160-0023 東京都新宿区西新宿 1-22-2  
新宿サンエービル 2F

創業：2005年3月22日

資本金：3,000万円

代表者：代表取締役 吉塚 康一

事業内容：プリンター用互換インク・トナー、文具・オフィス用品、PC・スマートフォン関連製品の輸入販売

コーポレートサイト：<https://qrie.jp/>

スマラピサイト：<https://sumarapi.jp/>

導入パートナー：

