



変化の激しいコンシューマグッズ業界に対応する
UNIEKのデジタルトランスフォーメーション

XOXOXOXOXOXOX
XOXOXOXOX LOVE
XOXOXOXOXOXOX
XOXOXOXOXOXOX
XOXOXOXOXOXOX
XOXOXOXOXOXOX
XOXOXOXOXOXOX
XOXOXOXOXOXOX
LOVE XOXOXOXOX



Uniek

マイホームを飾るインテリア

1988年にウィスコンシン州マディソン近郊で写真フレームのサプライヤとして創業したUniekは、インテリア用品のデザイン、生産、輸入を手掛ける北米最大級の企業へと成長しました。

現在では、本社オフィスに並んで12,000フィートの敷地に研究開発の施設を構え、アメリカを代表するWal-Mart、Target、Bed Bath、Beyond、Wayfair等の小売り企業と取引を行っています。マーケティング・販売管理部門のバイスプレジデントJulianne Brick氏は、自社の商品を「家具から壁、鏡、机まで家の中すべてを飾るインテリアデコレーション」と表現しています。

変わりゆくコンシューマグッズ業界

他の業界と同様に、この10年間でコンシューマグッズ業界も大きく変化しました。調査によると、毎年市場に投入される商品の数は、平均32%増加しているにもかかわらず、商品あたりの利益は約四分の一に減少しています※。

このような状況の中で小売業者とサプライヤは、コストを増やすことなく、リードタイムや開発期間を削減しながらも技術革新を続け、目新しい商品を開発し続ける必要に迫られています。

「従来の店舗は、限られたカテゴリーの商品を扱うお店から、お客様にトータルなインテリアデコレーションを提供できるお店へと進化つつあります。2011年には、主要ビジネスである写真フレームにとどまらず、インテリアに関わる幅広い商品を提供する企業へと進化する必要があることに気づきましたが、そのためには商品のラインナップを増やす必要がありました。そして、利益性を考慮すると、この大きな変化に、限られたリソースで対応しなければなりません」とBrick氏は語ります。

※出典:ガートナーホワイトペーパー Take Six Actions to Improve Product Life Cycle Management in Consumer Products(2016年3月発行)



“ お客様に商品を直接販売するチャンネルとしてオンラインショップをスタートして12ヶ月になりますが、Centricのおかげで開発が順調に進んでいます ”

結果

- + 新商品のセットアップにかかる時間が1週間から2日に
- + SKUが50%増加し、商品バラエティが豊かに
- + 重要な情報を一ヶ所に集約して管理
- + IT部門の力を借りずに、現場で新しい商品カテゴリーの追加が可能に
- + PLMを活用して、消費者にダイレクトに販売できるオンラインチャンネルの開設

商品カテゴリーの増加に対応する柔軟性

人員を増やすことなく型番(SKU)の増加に対応するために、Uniekはデザインと商品開発のシステムを見直すことにしました。

「商品の仕様に関するデータは、すべてAccessのデータベースに入っていました。そのため、業者との情報のやり取りが難しいだけでなく、柔軟性も全くありませんでした。当時のシステムは、写真フレーム専用の仕様になっていたため、商品カテゴリーを追加するためには、データベースの変更にITの人員を投入する必要がありました。ですが、当時そんな人員はいませんでした」とBrick氏は振り返ります。

さらに、Uniekでは、コンプライアンスや見積もり等の重要な情報をExcelで管理しており、商品の仕様を管理するシステムとは全く連携されていませんでした。

Brick氏は当時を振り返り「情報が入っているシステム間が連携していないので、それをなんとか管理しなければならぬと考えていました。しかし、当時の限られた人員で対応するためには、情報を統合して効率的に業務を進める必要があることに気づきました」と話します。

PLMを検討

商品カテゴリーの増加や、変化が激しく競争が激化するマーケットに対応するために、UniekはPLMを導入することにしました。製造に特化したPLMベンダーを複数検討した結果、BrickIと担当スタッフは、変化の激しいファッションやコンシューマグッズ業界での経験が豊富なCentricを選択しました。

「他社のPLMは取り扱う商品の少ない製造業用の仕様になっていて、当社には合っていないものでした。でもCentricは、状況に合わせて構成を変更することができ、種類の違う商品カテゴリーにも対応できました」とBrickIは話します。

このことは、PLM評価の最終段階で行われたCentricのデモでも明らかになりました。「Centricは、当社の扱う商品を考慮した上で、導入後の姿を一瞬でわかりやすくデモしてくれました。当社のことを深く理解してくれている上に、構成が簡単で、サイズ感や責任感のバランスも良く、当社にぴったりフィットしていると感じました」とBrickIは続けます。

スピーディな導入

Uniekは、Centricとの契約後6ヶ月でPLMを導入しました。そして、アメリカの社内だけでなくとどまらず、CentricのPLMを既に何年も利用している業者をはじめ、サプライチェーン全体でPLMを活用し始めました。

BrickIは、このスピーディな導入を実現できたのは、Centricのアジャイル デベロップメントのおかげだと話します。「導入作業中Centricのメンバーは、スケジュール通りにプロジェクトを進めて導入を成功させるために、非常に熱心に取り組んでくれましたし、我々も全面的に協力しました。まず最初に、Centricと一緒に当社のプロセスをドキュメント化して、PLMプロジェクトを綿密に計画しましたが、一度仕様が決まれば本当にスピーディに構成や設定ができることが、最後の2ヶ月で非常によくわかりました」

Centricのホスティングサービスを利用しているUniekは、その稼働率の高さにも感激しました。「システムの稼働に当社の人員を割く必要がないので、とても助かっています」とBrickIはコメントしています。

戦略的な成長を推進

CentricのPLMを長期的に活用する中で、変化に対応できるようになったことが、Uniekにとって大きな収穫でした。

「すべての情報が一ヶ所に集約できたので、デザイン部門が商品の仕様や見積もり、サンプルのリクエストなど商品に関する様々な情報に簡単にアクセスできるようになりました。おかげで1週間かかっていた商品のセットアップが、2日でできるようになりました」とBrickIは語ります。

またCentricを導入したことで、事務作業を増やすことなく、商品のバラエティを広げることも可能になりました。BrickIは「導入前と比較すると、SKUが50%も増えました。新しい商品カテゴリーも、スタッフが基本的な情報を入力すれば簡単に追加できるので、新商品を出す際にもIT部門を巻き込む必要は全くありません」と話します。

「アメリカの規格や規制を遵守する」という厳しいコンプライアンス基準を設けているUniekは、重要なサプライチェーンのプロセスもCentricのPLMで管理しています。

「Centricの導入前は、各サプライヤのコスト比較するために、複数のExcelシートを並べて作業していましたが、今ではPLMですべてのサプライヤからの見積もりを確認し、品質、コスト、コンプライアンスのバランスがとれたサプライヤを簡単に選ぶことができます」とBrickIは説明します。

当初は、商品カテゴリーの増加に対応することがPLM導入の目的でしたが、予想していなかったメリットもありました。BrickIはこう話します。「お客様に商品を直接販売するチャンネルとしてオンラインショップをスタートして12ヶ月になりますが、Centricのおかげで開発が順調に進んでいます。さらに、オンラインの小売りパートナーに提供する商品のマスターデータを管理するのに、Centricが役立っています。以前のシステムではどれも実現できませんでした」

現在Uniekは、追加モジュールやモバイルアプリの導入も検討しています。最後にBrickIは「Centricとのパートナーシップは、将来のビジネス拡大のための投資だと捉えているので、ベストな環境を整えてCentricのソリューションを活用していきたいと考えています」とコメントしています。



成果

- + 新产品設置時間から1週減少し2日
- + 商品種類がSKUレベルで50%増加
- + 所有重要情報はすべて単一協働環境
- + 新商品種類はスーパーユーザーが追加可能、IT干渉不要
- + 直接帰属するPLM項目の直接消費者向けの新線上チャンネル

UNIEK

写真フレームとインテリア用品、家具の、デザイン、製造、販売を行っているUniekは、ウィスコンシン州のワウナキーから、ポリスチレン製の写真フレーム、キャンパス、額入りの美術品をお届けしています。また、世界各地から調達した様々な材質のインテリアデコレーション商品を、実店舗やオンラインの大手小売業者に提供しています。

CENTRIC SOFTWARE

シリコンバレーを拠点とし、世界各国にオフィスを展開しているCentricは、ファッション、小売り、フットウェア、アウトドア用品、ラグジュアリーブランドなどの一流企業向けにソリューションを提供しています。代表的な製品ライフサイクル管理 (PLM) ソリューションCentric8は、変化の激しいお客様の環境に合わせた販売計画、商品開発、調達、事業計画、品質管理、コレクション管理の機能を備えています。中小企業向けにも、革新的なテクノロジーと業界の専門知識に基づいて設計されたPLMソリューション Centric Small Businessパッケージを提供しております。

また、Centricは2012年のFrost & Sullivan Global Product Differentiation Excellence Awardのファッション・アパレル業界向けPLM部門、2016年のFrost & Sullivan Global Product Differentiation Excellence Awardのファッション・アパレル業界向けPLM部門をはじめ、業界のアワードを数多く受賞しており、米Red Herring社が世界で最も革新的なテクノロジーベンチャー企業に贈るRed Herring Top100 Globalを2013年、2015年、2016年の3度に渡って受賞しています。



 CentricSoftware™



セントリックソフトウェア株式会社 | 〒107-0061 | 東京都港区青山3-6-7 青山パラシオタワー11F
電話: 03-5778-7545 | ファックス: 03-5778-7546
www.centricsoftware.com