

 CentricSoftware™



「CENTRICが、誰もが答えを求める場所に」
MIZUNO USA 苦痛を解消して高いパフォーマンスを達成

「以前は、プロダクトマネージャーがコレクション準備に取り組み、最終的に完成したときに初めてその商品を“ジャージャー”と紹介していました。その商品の分野に詳しくない限りは、準備段階で何がどうなっているのかは誰も把握しておらず、商品の開発状況が見えていませんでしたが、状況を正しく把握して、現実的な発売のスケジュールを組みたいと考えていました」

Mizuno USAの製品ライフサイクル管理部門ディレクターTim Rumer氏は、かつてはライン計画や商品開発が悩みの種だったと話します。

「プロダクトマネージャーがより簡単に計画を立てて、様々なデザインを管理するための方法を模索していました。その作業にERPシステムを使っていたときは、情報をアップデートしたりデザインを追加する作業が苦痛でした」



しかし、今では状況が大きく変わりました。Mizuno USAでは、すべての部門と28の商品カテゴリーでCentricの製品ライフサイクル管理(PLM)を活用しています。多くのユーザーに喜んで受け入れられたCentric PLMは、今では商品開発やコミュニケーションを行うための標準プラットフォームとなりました。

「商品情報を一カ所に集約できたことが、大きな前進につながりました。デザイナーや開発担当者、プロダクトマネージャーは毎日PLMを使っています。サプライチェーンのスタッフも、Centricから必要な情報を抽出しており、ベンダーもPLMを使い始めています。PLMを導入したことで、社内全体で大きな変化が起こり、今ではPLMを使うことが習慣になりました。何かわからないことがあれば、誰もがまずはPLMにアクセスするようになったのです」

Centric PLMを導入したことで、Mizuno USAでは商品開発の悩みを解消してカテゴリーマネージャーの生産性を75%向上し、1年間で部門のSKU数を10.2%も増やすことができました。Mizuno USAはどのようにこれを実現したのでしょうか？

スポーツ界の伝統的企業

Mizuno USAは、1906年に水野兄弟が大阪で創業したスポーツメーカー、ミズノの子会社です。創業当初は野球など欧米のスポーツ雑貨を販売していましたが、1907年にスポーツウェアの生産を始め、1933年にはゴルフクラブの取り扱いを開始しました。ミズノは1961年にロスアンゼルスにアメリカ初の生産拠点を開設し、そこからMizuno USAの歴史がスタートしました。

ミズノは現在では、ゴルフ・テニス・野球・バレーボール・サッカー・ランニング・ラグビー・スキー・サイクリング・柔道・卓球・バドミントン・ボクシング・陸上競技など幅広いスポーツ用に、品質の高いウェアやスポーツ用品を販売するメーカーとして、世界的に知られています。

Mizuno USAの本社はジョージア州のノークロスにあり、2014年には同じジョージア州のプレイセルトンに、最先端の技術を導入した生産・配送拠点を設立しました。Mizuno USAには、ランニング・ゴルフ・ダイヤモンドスポーツ(野球・ソフトボール)・バレーボールの4部門があり、近年にはサッカー・水泳・テニス用のウェアやグッズも取り扱いを始め、コレクションを拡大しています。

最先端のPLM

商品開発プロセスを見える化し、商品情報を集約して管理するためにPLMソリューションが必要だと考えたMizuno USAは、2014年にCentric SoftwareのフラッグシップソリューションCentric 8 PLMを導入しました。



**組織全体に全体的な変化がありました。
質問がある場合、CENTRICは誰でも答えに行く最初の場所です。**



課題

- + 商品データをまとめて管理したい
- + 部門や商品カテゴリー間で、状況を見える化したい
- + プロダクトマネージャーが、複数のカテゴリーやデザインを管理するためのシステムが必要
- + 以前のシステムでは、デザインを更新する作業が苦痛
- + コミュニケーションを改善し、現実的なスケジュールを組みたい

Rumer氏は「Centric PLMのデモを見たときに、他社のPLMに比べてはるかに先をいく最先端のPLMだと感じました。直感的に操作できるCentricは、他のPLMに比べてかなり使いやすいです。PLMの中には、使いこなすためにはプログラマーやITの担当者並みの知識が必要なものもありますが、商品のラインマネージャーとして商品計画をメインに行っている私には、システムの専門知識を学ぶ時間はありません。それと比較して、Centricは本当に簡単です!」

状況をリフレッシュ

最初のPLM導入プロジェクトは、担当者の変更で一時的にストップしてしまいましたが、ダイヤモンドスポーツを担当していたRumer氏が、プロジェクトを再始動するために異動することになりました。

「Centricがダイヤモンドスポーツ部門でプロセスを確立するためのサポートをしてくれ、すべてがスムーズに進んだので、他の部門でもCentricを使って同じプロセスを始動させることが私の役目でした。部門間の壁を取り払って、組織全体の状況を把握できるようにし、すべての部門でCentric PLMを同レベルに活用できるようにする必要がありました」とRumer氏は説明します。

「一度それができてしまえば、あとは順調に進めることができ、導入はスムーズに進みました。Centricのメンバーは本当に大きなサポートになりました。全員が状況を理解し、PLM導入が特定の部門だけでなく社内全体のためになるように、プロジェクトを進めてくれました」

導入結果

- + すべての商品情報を一カ所に集約して管理
- + カテゴリーマネージャーが管理できるカテゴリが75%増加
- + 新メンバーや異動した人が、すぐに業務を開始できる環境に
- + 1部門で扱うSKU数が10.2%増加
- + データや統計情報、レポートにスピーディにアクセス可能に

より少ない労力で、より多くを実現

Rumer氏は「今では以前より少ない人数で、より多くのカテゴリーを簡単に管理できるようになりました。Centricのデータ管理機能とプランニング機能を使えば、以前と比較して50~75%多くのデザインを簡単に管理できます。さらに、より多くのカテゴリーを扱えるようになり、スパイクの担当者が、最もSKUの多いサッカーシューズやグローブも一緒に扱えるようになりました」と語ります。

「また、新しいメンバーが入った際に、引継ぎが簡単にできるようになったことも、大きなメリットでした。以前は担当者の知識が大量のExcelや50,000通ほどのメールの中に埋もれてしまっていたので、担当者がいなくなると、その人が持っていた知識も一緒に失ってしまっていました」

「今では、開発に関するすべての記録を一カ所で管理できます。商品開発プロセスの途中で参画する人も、開発スケジュールと併せて確認すれば、進捗状況や次に何をやるべきかをすぐに正確に把握することが可能です。すべての部門で管理方法を統一しているので、社内で異動する際も、引継ぎが簡単になりました」

ダイヤモンドスポーツ部門では、Centric PLMの導入後にSKUが10.2%も増加しました。Rumer氏は、Centricのおかげでデータのトラッキングも簡単になったと話します。

「Centricですべての商品を管理していれば、ビューを変更したりエクスポートしたりして、必要なデータを3秒で手に入れることができます。常にPLMを使うことで、必要な情報がすべてPLMに蓄積され、その情報を社内の誰もが活用できるようになるということに、みんなが気づいたのです」

次のステップ

PLMを導入したことで商品開発にかかる時間を短縮できたMizuno USAでは、次に販売・マーケティング計画作成の時間短縮を目指しています。

「商品開発があまりにスピーディに進むので、うれしい悲鳴を上げています。Centricのおかげで業務をスピードアップし、シーズンごとに開発するデザイン数を増やすことができました。次は、販売・マーケティング計画作成と製品化プロセスに取り組む予定です」

「今はまだCentricの機能の一部しか使っておらず、スケジュール管理やライン計画、アパレル商品開発やサンプルレビューがメインです。既に単純な商品開発プロセスからは移行して、マーケティング用の素材や販促用品をすべてシステム上で作成していますが、今後はさらに、品質管理機能を使ったり、より多くのベンダーにPLMを使ってもらったりと、Centric PLMの様々な機能を使いこなしていきたいと考えています」とRumer氏は締めくくります。





MIZUNO USA

ミズノの子会社Mizuno USAは、世界最大手のスポーツ用品メーカーです。北米向けに、野球・ゴルフ・ソフトボール・ランニング・水泳・テニス・バレーボールなど様々なスポーツのウェアやグッズ、フットウェアを生産しており、本社はジョージア州のノークロスにあります。

CENTRIC SOFTWARE

シリコンバレーを拠点に、世界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、ラグジュアリーブランド、アウトドア、コンシューマグッズ業界の多くの企業のデジタルトランスフォーメーションをサポートしています。マルチデバイスでタッチ操作できるデジタルボードCentric Visual Innovation Platform (Centric VIP) は、商品戦略の策定やアイデア作成の作業をデジタル化し、クリエイティブな商品をスピーディにマーケットに投入するサポートをします。そして、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 SMBを提供しております。さらに、Centricは世界初となるPLM用モバイルアプリを開発しました。

また、Centricは2018年のFrost & Sullivan 小売り・ファッション・コンシューマグッズ業界プロダクトリーダーシップアワード、2016年の小売り・ファッション・アパレル業界向けPLM部門グローバル デイファレンシエーション エクセレンス アワード、2012年のアパレル向けPLMプロダクト デイファレンシエーション エクセレンス アワードなど、数々のアワードを受賞しており、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™



www.centricsoftware.com

© 2018 Centric Software. 社外秘。無断で複製・使用することを
Centric は Centric Software 社の登録商標です。また他のブランド名や商品名は各ブランドの症状登録である場合があります。