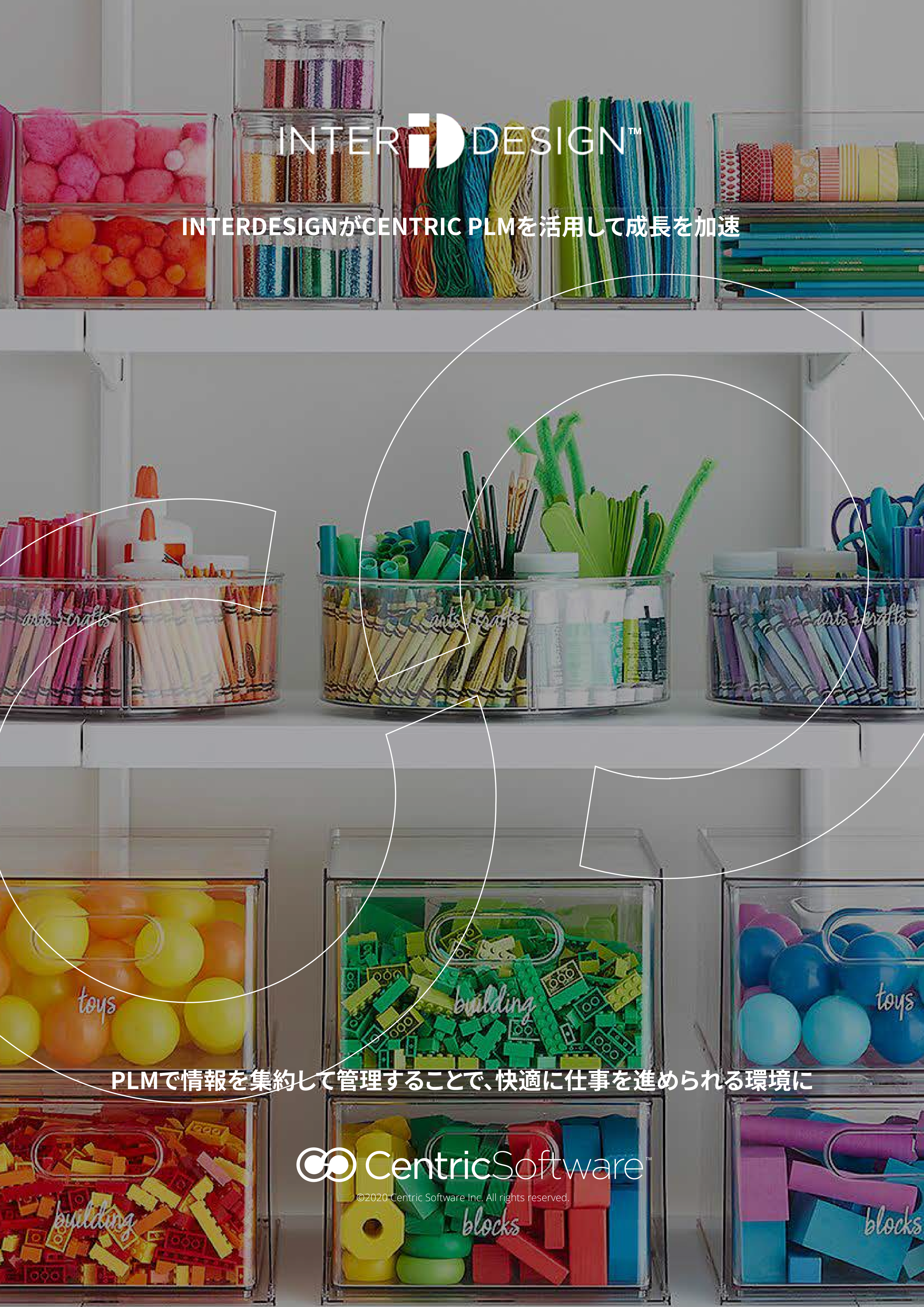

INTERDESIGN™

INTERDESIGNがCENTRIC PLMを活用して成長を加速

PLMで情報を集約して管理することで、快適に仕事を進められる環境に

CentricSoftware™

©2020 Centric Software Inc. All rights reserved.

「商品のサイズや重量、カラー、配色などの情報をすべて一ヶ所で確認できるようにしたいと考えていましたが、それが実現できるシステムがありませんでした。シンプルな質問の答えを探し出すためにも、多くの手間がかかっていました」

InterDesignのエンジニアでSMEのBrandon Gray氏は、Centric PLM™導入前の状況についてこう語ります。

デザイン部門ディレクターのRadu　Ghiorghie氏は「コストを削減して、業務をスピードアップし、部門間のコミュニケーションを改善するために、商品に関する情報を一ヶ所にまとめて管理できるPLMが必要でした」と話します。

Centric　8　PLMを導入してまだ数ヶ月ですが、InterDesignでは各自の役割や責任を明確にして、商品情報を集約して管理することで、状況を見える化して、部門間のコミュニケーションを大幅に改善し、業務を効率化することができました。Centric　PLMはInterDesignでどのような役割を果たしているのでしょうか？

大胆な成長

オハイオ州ソロンに本社を置くInterDesignは、家庭用品を扱うスタートアップとして1974年に創業しました。その後40年でビジネスが大きく成長し、消費者への直販を行うeコマースブランドmDesignと、小売りを行うiDesignの2つの子会社でグローバルに活躍する企業となり、現在では世界をリードする存在として、オハイオ州に加えて、ヨーロッパ、中国、日本など世界100ヶ国以上で家庭用商品を販売しています。

スタートアップからグローバル企業へ

InterDesignは、長年に渡って安定的に成長を続けてきました。Ghiorghie氏は「企業として成長する中で、従業員数が増え業務も複雑化すると共に、働き方も進化してきました。成長を遂げる中で、企業文化を変えていくのと同時に、進化を続けるテクノロジーをきちんと把握し、デジタルトランスフォーメーションについて戦略的な目標を設定する必要があることに気づきました」と話します。

問題は、テクノロジーの不足でありませんでした。以前は技術部門だけで4種類のCADを使っていたこともあります。しかし、部門間を横断するワークフローを作り、すべてのシステムを連携するためにはどうすればいいのか、答えが見つかりませんでした。

「創業当初は企業規模も小さかったので、全員が集まって話し合うことができました。そして情報や知識は、個人の頭の中にあり、システムに保存されていませんでした。しかしグローバル企業へと成長する中で、商品のボリュームも増えたことで、業務をスピードアップする必要が出てきました。従業員が増えるとステークホルダーも増えることになり、コミュニケーションのためのツールが必要になります。そこで商品のライフサイクル全体、そして商品に関するすべての情報を管理することに注力しました。メールやExcelを使うのではなく、情報を一ヶ所にまとめて管理することが重要です。それにより状況を見える化して、デザインから生産までワークフロー全体でコミュニケーションを改善したいと考えました」とGhiorghie氏は語ります。

使いやすいフォームと機能

PLMの導入が決まると、どのPLMにするのかが問題になりました。小売りとeコマースというニーズの異なる2つのブランドがあるInterDesignでは、部門の枠を超えたチームを作り、PLMの評価を実施しました。

"Centric PLMを導入したことで、新商品について、量だけでなく質も測ることができるようになりました"

- Radu Ghiorghie氏

課題

+ チャネルが増えて業務が複雑化
+ 現場で商品情報をすべて定義できない
+ 大量の商品にスピーディーに対応する必要がある
+ 各スタッフの役割が不明瞭で引継ぎが煩雑
+ システムが連携できていない

©2020 Centric Software Inc. All rights reserved.

Ghiorghie氏は「まず調査を行い、最終5社のベンダーにPLMのデモをしてもらいました。デザイン・技術・マーケティング・調達・商品管理のすべての部門で活用できるシステムを求めていました」と話します。「Centric　8は複数商品の小売りに対応していて、当社にピッタリでした。さらに直感的に操作できるインターフェースで、すぐに使い慣れることができます。また情報をビジュアルにわかりやすく表示できるところが、大きな決め手になりました。Centricを使えばExcelの情報を集約して、パントーンブックのようにカラフルに表示することができます。ウェブの機能を使ってすべての情報を確認できるので、様々な分野で活用できます」

Gray氏は「Centricのユーザーインターフェースは、使いやすさの観点でも非常にすばらしいと感じました。ビューをカスタマイズして、欲しい情報だけを確認できるところも、他のベンダーにはないCentricの大きなポイントです」と加えます。

導入結果

- ＋ 商品情報を集約し誰もがアクセスできる状態に
- ＋ 現場で商品の詳細をすべて決定可能に
- ＋ 業務を効率化して部門間のコミュニケーションを改善
- ＋ 各スタッフの役割や責任を明確化
- ＋ ユーザーが積極的に利用し高い使用率を実現
- ＋ 新商品の指標を計測することが可能に

PLMを導入

「PLMをスケジュール通りに予算内で導入できたことを、とてもうれしく思っています。6、7ヶ月という短期間で導入するのは、かなりの偉業でした。計画上は多くのステップがありましたが、学びながらプロジェクトを進めていきました。まずはやり方を変えてしまって、続いて考え方も変えていく形です。注力している目標や、商品カテゴリーと責任範囲の明確化など、部門を超えてゴールを共有できることからスタートし、まずは業務をシンプルにして、システム内でうまく連携することに注力しました。進め方としては最初は小さい規模で試してみることが、有効であることがわかりました」とGhiorghie氏は話します。

幸運にも、PLM導入プロジェクトは経営層からの賛同を得ることができ、非公式に支持してくれる人もいました。これらの人たちの知識と情熱が、プロジェクトをリードし、他のスタッフを導く存在となりました。「ユーザーの使用率は非常に高く、ユーザーの声やアイデアに耳を傾けてきたことが、導入が成功した要因の一つだと考えています。自分のアイデアが最高だと思った場合でも、他の人の意見を聞くことでよりよりアイデアが出てくることもよくあります」とオープンマインドな精神を体現するGrey氏は話します。

PLMのパワー

商品情報をシステム上に集約して誰もがアクセスできるようにし、役割や責任範囲を明確にして、高い使用率を達成できたことで、PLM導入の主な目的は達成できました。さらに、現場で商品の詳細をすべて定義することが可能になりました。

「商品の企画から市場への投入まで、すべての情報を一ヶ所で管理でき、現在の情報だけでなく、過去の情報にも簡単にアクセスできます。エンジニアの視点で、過去にどんなことを試してきて、その中で何がうまくいき何がうまくいかなかったのかも把握することができます。さらにCentricは、個人のニーズに合わせてカスタマイズした情報を表示できる、パワフルな機能を備えています。当社のスタッフは、その機能を積極的に活用しています」とGray氏は語ります。

Ghiorghie氏は「各自の役割をシンプルにして明確にし、誰もが把握できるようになりました。プロセスやワークフローを活用することで、責任範囲のオーバーラップをなくして、部門間での引継ぎも明確になりました」と続けます。

「特に商品の詳細やカテゴリーを決める現場で、いつでも各商品の状況を把握できるになったことが、大きな助けになりました。今では商品情報をきちんと整理して管理し、商品開発に活用できています。このメリットはPLM導入後すぐに実感することができました」

Ghiorghie氏は商品化のリードタイムを短縮して、投資対効果を設定できるようになると期待しています。WBS(Work Breakdown Structure)ワークフローを使ったカレンダー機能の利用も開始し、誰が何のタスクをどの期間で対応するかが一目でわかるようになりました。

イノベーションを求めて

イノベーションに関して大きな目標を掲げるGhiorghie氏は、家庭用品業界での革新的な新商品開発と既存商品のバージョンアップについて、こう話します。「革新的な新商品の開発は、消費者の行動に根差していて、課題への解決策が素になるものです。一方で既存商品のバージョンアップはファッションのようなもので、トレンドやカラー、仕上げの違いです。どちらも重要ですが、どちらが何%商品の成功に寄与しているのかを把握する必要があります。それにより注力すべき部分や、削減すべき部分を明確にして、商品開発のエネルギーを集中的に使うことができます」

「新商品の1年間の売上、3年間の売上のように、イノベーションの指標となる基準を設定できました。生産性や商品の配置を把握することもできます。Centric　PLMを導入したことで、新商品について、量だけでなく質も測ることができるようになりました」とGhiorghie氏は語っています。

©2020 Centric Software Inc. All rights reserved.

INTERDESIGN （www.idesignlivesimply.com） and （www.mdesignhomedecor.com）

InterDesign®は、革新的な家庭用品を手ごろな価格で販売することを目標に、家庭用品のデザインを行う企業として1974年に創業しました。日々生活する家を整えて快適な空間にするための商品をデザインしており、キッチン・バスルーム・収納用品など様々なカテゴリーの商品をご提供しています。

日常生活の中には様々な課題が潜んでいますが、その課題と真摯に向き合うことで、ほんの小さなことで違いが生まれることを実感できます。それなら"もっと簡単に整理整頓できるようにするための商品を作ってみよう"という想いで、エキサイティングな商品を生み出すことに情熱を注いでいます。見た目にこだわるだけでなく、お客様の抱える様々な問題を解決して、家をよりよい場所にし、日常生活をスペシャルにするための商品をご提供しています。

CENTRIC SOFTWARE（www.centricsoftware.com）

シリコンバレーに本社を置くCentric Software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。代表的な製品ライフサイクル管理 (PLM) ソリューションCentric 8は、変化の激しい時代に対応するための販売計画、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搭載しています。そして中小企業向けには、革新的なテクノロジーと業界の専門知識に基づいたPLMソリューション Centric SMBを提供しております。また、タッチ操作で使えるデジタルボードCentric Visual Innovation Platform (Centric VIP) は、社内買付けを変革し小売り価格を最大化するCentricバイイングボードや、クリエイティブな力を強化して革新的な商品作りをサポートするCentricコンセプトボードを搭載し、グループでの協業や意思決定をサポートします。

Centric Softwareは、3Dデザインソフトや3Dデジタルモックアップ、PLMソリューションで世界をリードするDassault Systèmes (ユーロネクスト・パリ: #13065, DSY.PA)の子会社です。

またCentric Softwareは、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度に渡って受賞したのを始め、2012年、2016年、2018年に受賞したFrost & Sullivanの各種アワードの他、数々のアワードを受賞しています。

CentricSoftware™

www.centricsoftware.com

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商標登録である場合があります。