

# WOOLWORTHS

## WOOLWORTHSがCENTRIC PLM™で 事務作業にかかる時間を15~20%削減

アイコニックなマルチカテゴリ小売が、  
PLMの導入で状況を見える化して協業を強化しコスト効率を向上



「当初からPLMシステムの導入だけを目的にせず、多くのプロセスを見直して、理想とのギャップを確認し、どうすればシステムやプロセスをよりよいものにできるか、検討を重ねてきました」

Woolworthsのプロジェクト改善部門マネージャMoira Alexander氏は、製品ライフサイクル管理(PLM)導入プロジェクトでは、多くの部門を巻き込み、会社全体でトランスフォーメーションを進めることになったと話します。

Centric Softwareをパートナーに選んだことで、部門間の協業を大幅に強化して、状況が見える化し、コスト効率を向上することができました。南半球を代表する大手小売企業Woolworthsは、大掛かりなデジタルトランスフォーメーションプロジェクトを、どうやって成功に導いたのでしょうか？

## 1番乗りのビジネス

1931年10月にケープタウンに1号店を開業したWoolworthsは、食品、ファッション、美容用品、家庭用品、金融サービスを販売するユニークな小売企業です。価値を重視し、価値の高い商品をどこよりも早く販売する小売であることを自負しています。

子供服部門ゼネラルマネージャのStacy-Anne Scholtz氏は「Woolworthsを知らない人にどんな企業かを説明するには、アパレル、家庭用品、美容用品と併せて、食品ビジネスも行っている会社、という表現が適切だと思います。南アフリカのトップ走る小売として、高い目標を掲げていますが、同時に利用しやすい小売店でもあります」と説明します。

南アフリカ共和国で31,000名、南半球のグループ全体では43,000名が働き、数多くの商品を扱う企業として、複雑という言葉では表現しきれないほど、難易度の高いビジネスを行っています。

## PLM導入前の課題

マーケットをリードし、長年に渡って成功を収めてきたWoolworthsですが、市場の課題に対しては免疫がありませんでした。競争が激化し、アジャイルにスピーディに対応することが求められる中で、ビジネスプロセスを最適化することが必須となっています。PLMを導入する前は、Woolworthsでは複数のシステムを使用しており、業務も統一されておらず、貴重な時間が無駄になっていました。

Scholtz氏は「巨大で複雑な組織を抱える企業として、企画から販売まで商品を管理することが課題でした。また業務の重複もたくさんありました」と話します。



### 課題

- + トレーサビリティの管理
- + 業務の重複
- + サプライチェーンの見える化
- + プロセスの標準化
- + メールやExcelを使った業務
- + 時代遅れの古いPDMシステム



## PLMジャーニーの始まり

Alexander氏は「当社に最適なPLMを探し出すために、時間がかかりました。複雑な商品ミックスを抱える大手小売として、各商品独自の特性や違いに対応できるシステムを見つけ出す必要がありました」と話します。

最終的にWoolworthsは、ファッション・小売業界で培った豊富な専門知識や、導入している企業の声、導入の支援体制など、様々な理由でCentric PLMを選びました。

「Centricを選んだ理由はいくつもありますが、まず最初に、複雑なファッション小売りのビジネスを理解してくれるパートナーを求めていること、次にPLMの調査を進めて他の小売企業とディスカッションした際に、Centricについてとてもポジティブな意見を聞いたことです。そして南アフリカでCentricの導入を行っているパートナー企業Cogworksのことをよく知っていたので、Cogworksがきっちりサポートしてくれると確信できました」とAlexander氏は説明します。

## ついにPLMを導入

WoolworthsのPLM導入は、当初の想定よりスコープを広げたものの、予定通りに予算内で完了しました。企業規模と複雑性の高いビジネスを考慮して綿密に計画を立て、シームレスにコミュニケーションをとり、最終系を思い浮かべながらプロジェクトを開始したことが、成功の要因となりました。

「CentricとCogworksから、意見やアドバイスをたくさんもらいました。既存システムがあったので、そのシステムで使っている機能をCentricに移行し、さらに追加機能を実装する必要がありました。既存システムから脱却するためには、Centric PLMでプロセスの一部だけではなく、全体をカバーする必要がありました」とAlexander氏は話します。

当初からKPIを設定して、プロジェクト期間中ずっとモニターし、戦略的に展開を進めたことが、導入を成功に導きました。



Alexander氏は「商品の利益率、状況の見える化、クリティカルパスの管理、業務の効率化をKPIに設定し、モニターしていました。そして全社に一斉に展開するのではなく、各事業部やグループごとにフェーズを分けながら導入を進めました」と話します。

Scholtz氏は「CentricとCogworksは、当社が南アフリカで唯一の顧客であるかのように、手厚くサポートしてくれ、プロジェクトの計画や進行について、たくさんアドバイスをくれました」と加えます。

Alexander氏は、各部門のスーパーユーザーの協力を得て導入を進めたことについて、こう説明します。

「設計フェーズでは、各グループから代表に参加してもらい、デザイン、購買、プランニング、技術など各グループにスーパーユーザーがいる形にしました。少しずつ改善しながら進めたことで、プロジェクトが進むにつれて多くのフィードバックを集めることができ、部門ごとに利用を開始したことで、さらにやり方を修正する機会を作りました」

“

## CENTRICとCOGWORKS

(導入のパートナー企業)

は、プロジェクトの計画や  
進行について、たくさんア  
ドバイスをくれました。

”



## システム化とビジネストランスフォーメーション

デジタルトランスフォーメーションを進めたことで、Woolworthsは単にPLMを導入したこと以上の大きな価値を実感することができました。業務の進め方全体が、大きく進化したのです。

Alexander氏は「今回のプロジェクトが、一つひとつの業務のやり方を見直すきっかけになりました。単なるシステム導入ではなく、プロセスとして働き方を継続的に進化させることができました」と語ります。

Woolworthsでは、作業時間の短縮や、コミュニケーションと協業の改善、重複した作業の削減、コスト効率の向上、状況の見える化など、大きな投資対効果を実感することができました。

「アイテムや見積りの作成、コストの最終化などの事務作業で、作業時間を大幅に削減することができました。少なくとも15~20%は時間を短縮できたと思います。またCentric PLMのおかげで、原材料をより効率的に活用できるようになりました。コスト試算プロセスを最適化して、各プロセスを効率化したことで、商品の利益率を0.2%向上することができました」とAlexander氏は話します。

以前は、ローカルのサプライヤとグローバルなサプライヤに別々に発注していましたが、Centric PLMの導入後は、サプライチェーン全体を見える化することができました。

「今ではシステム上でより大量のコスト計算をできるので、どのサプライヤが一番いいのかを判断できるようになりました」とAlexander氏は話します。

Scholtz氏は、Centric PLMのメリットについてこう付け加えます。「Centric PLMはクラウドベースなので、どこにいてもすぐにアクセスすることができます。またクリティカルパスを見える化できたことで、以前よりも協業できることが増えました。そして情報を一ヶ所にまとめることで、ステークホルダー全員がアクセスできるようになり、作業の重複も削減できました」



## マルチカテゴリ小売向けのアドバイス

企業規模や複雑さにおいてマルチカテゴリ小売業界を代表する存在であるWoolworthsから、PLMを検討している企業へのアドバイスがあります。

「どのプロセスを移行して、何を变えたいのかを明確にしておきましょう。そして優先的にフォーカスするカテゴリや商品の種類を決め、似たような種類の商品をグループ化しておきましょう。例えば、当社では美容用品での導入を最後に行いました。アパレルで導入を行っている時に、複雑な美容用品を同時に進めることで、混乱を起こしたくなかったからです」

そして何よりも、最終ゴールを決めてからプロジェクトを開始し、進捗を把握することが重要です。

「完璧を目指すのではなく、前に進むことを重視するのが、私の信念です。最初から完璧を目指すことは不可能なので」とAlexander氏は話します。

## CENTRICとのジャーニーを継続

Alexander氏は最後にこう話します。「今はまだパンドラの箱を開けたところですが、今後も継続的にアップグレードし、常に改善を続けていきます。販売計画モジュールを導入し、プランニングシステムへの投資を検討し始めました。今後もCentricとPLMプロジェクトを続けながら、次なる目標を目指し、よりシンプルに業務を進められる環境を整えていきます」

## 導入結果

- + スコープを広げても、予定通りに予算内で導入を完了
- + 高い使用率
- + リモートでの協業を強化
- + 事務作業にかかる時間を15~20%削減
- + コスト効率を向上
- + 状況を見える化
- + サステイナブルなビジネスを強化



## WOOLWORTHS ([www.woolworths.co.za](http://www.woolworths.co.za))

Woolworthsが何より重視するもの、それは品質です。品質がWoolworthsのDNAであり哲学でもあります。社内でもお客様にも高い品質をお届けすることを約束し、1931年に創業して以来、品質に情熱を注いできました。

そして価値を基準に判断を行い、すべてのお客様に日々の生活の質を向上するための商品をお届けしています。この価値観に基づいて、ビジネスを行っており、価値観を重視したリーダーシップから、ブランドの情熱的なアンバサダー活動まで、ビジネス全体に価値を盛り込んでいます。そして南半球でファッション小売をリードする企業になることを目指し、食品、ファッション、美容用品、家庭用品、金融サービスまで幅広い商品を取り扱っています。南アフリカ共和国で31,000名、南アフリカ共和国とアフリカ、オーストラリアのグループ全体では43,000名の従業員が、価値を重視するビジョンを実現すべく、業務に従事しています。また、透明性を確保し、エシカルなビジネスを行うことも重視しています。サステナビリティもWoolworthsの掲げる価値の一つとして、戦略的に取り組んでおり、従業員全員がすべての業務においてクリエイティブに革新的にサステナビリティを取り入れることで、サステナブルなビジネスを推進しています。従業員、サプライヤ、お客様からのサポートや取組み、コミットメントを通して、よりよい世界やコミュニティを作り出すためのジャーニーを歩み続けています。

## CENTRIC SOFTWARE ([www.centricsoftware.com](http://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、化粧品、パーソナルケア用品、食品等のコンシューマグッズ業界向けに、デジタルトランスフォーメーション(DX)をサポートするソリューションをご提供しています。代表的な製品ライフサイクル管理 (PLM) ソリューションCentric PLMTM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、品質管理、商品ポートフォリオ最適化の機能を搭載しています。新興ブランド向けには、主要機能と業界のベストプラクティスを搭載したCentric SMBをご提供しております。また、タッチ操作で使え、協業や意思決定をサポートするデジタルボードCentric Visual Innovation Platform (Centric VIP) もご利用いただけます。Centric Softwareは、モバイルのパイオニアとして、業界初のPLM用モバイルアプリの他、ERP、DAM、PIM、eコマース、プランニングなど各種システムとの連携機能や、Adobe® Illustratorや3D CADとの連携機能をご用意しております。常に市場のニーズに対応した機能を開発し、業界最高の利用率を誇るCentricは、業界最速で価値をお届けしており、リードタイムを短縮して、コストを削減し、イノベーションを強化するためのソリューションをご提供しています。

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、2021年度に受賞した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](http://www.centricsoftware.com)