



## 小売業のビジネス変革を推進

Stibo Systemsのマスターデータ管理を活用して顧客体験と事業成果を向上

## デジタルトランスフォーメーションの課題

進化の速度を一層速めている、デジタル改革。顧客向けの利便性の高いアプリケーションやテクノロジーによって、オンラインと実店舗での購買体験の境界線が薄れ、より良い顧客体験への期待も高まっています。



## 新たなデジタル課題には新たなデジタル思考で立ち向かう

小売企業が優位性を維持、そして強化するには、絶え間なく増え続ける、分断され、サイロ化したソースやシステムからデータを集約し、共有する必要があります。また、複雑で変動する事業やITに関する次のような課題に対処するために、データ活用への新たなアプローチも必要です。



### 顧客の期待

今日の購買者はモバイルとソーシャルネットワークを駆使しているため、オムニチャネルは必要不可欠なものとなっています。顧客はどのような接点であっても、シームレスな体験を望んでいます。



### グローバル化

グローバルな経済活動においては、現地の言語でのデータ管理、規制要件の確実な遵守、輸入規制に関わるリスクの最小化への対応が必須です。



### システムの互換性

CRM、マーケティングオートメーション、ERP、在庫管理、POS、eコマースプラットフォームを支援する、複数の上流工程、下流工程を統合する機能を備えたソリューションが必要です。

## 小売業向けマスターデータ管理

顧客の期待の変化や次々と現れる新たなチャネルに応じて、小売業におけるデジタル環境の複雑さが増しています。商品、顧客、サプライヤーのデータは、多くの場合異なる組織のサイロに保存されているため、重複やエラー、業務の非効率化の原因となります。Stibo Systemsのマスターデータ管理 (MDM) ソリューションは、組織全体のサイロ化されたデータを繋げ、信頼できるデータを集約した、ひとつの正確な情報源を構築することで、顧客体験や事業の成果を向上する、データに基づく意思決定を可能にします。

### 主なメリット：

- 商品や顧客の正しい姿を捉えた360°ビューの作成
- サイロ化されたデータを単一の信頼できる情報源に統合
- 真のオムニチャネル体験の実現
- 市場投入にかかる時間を短縮し、マーケットシェアを獲得
- クロスセルおよびアップセルの機会の増加
- ほぼリアルタイムでのデータのシンジケーション
- 手作業のデータ入力によるエラーの排除とプロセスの効率化

## 小売企業のための強力なソリューション



### オムニチャネル販売を実現

シームレスなオムニチャネル体験を実現するには、複数のシステムを活用してインサイトを取得し、適切な時に、適切な顧客に、適切な商品を提示する必要があります。Stibo Systems MDMは、オンラインとオフラインのすべてのデータを同期して顧客対応システムに供給し、スムーズにつながるオムニチャネル体験を推進します。



### 在庫レベルの最適化

在庫レベルと商品の需要とのバランス調整は、正確な商品情報を得ることから始まります。Stibo Systems MDMで消費者向けシステム、販売チャネル、事業プロセス間のデータを同期することで、シームレスに統合された商品の全体像が得られます。正確かつ柔軟に在庫レベルを維持することで、顧客の需要に継続的に対応できるようになります。



### あらゆるデジタルアセットの管理

Stibo Systems MDMにはデジタルアセット管理 (DAM) ソリューションが組み込まれており、社内のワークフローの効率化やアイテムに関連する商品画像、映像、説明書類へのより簡単なリンクが可能になります。また、下流工程のシステム (eコマースサイトや顧客向けのサービスツール) にシームレスに配信することもできます。

MDMを活用して実際の成果につなげる

効率化

サプライヤーの商品オンボーディングが2週間から2日間に

65%

グローバル翻訳の大幅なコスト削減

80%

商品導入にかかる時間の短縮

75%

ベンダーのオンボーディングにかかる時間の短縮

効率化

変更パーツの販売にかかる時間の短縮

90%

データ配信コストの削減

40%

カタログ作成にかかる時間の短縮

64%

取り扱いパーツの増加。返品は7%減少。

## お客様のサクセスストーリー | Oriental Trading Company

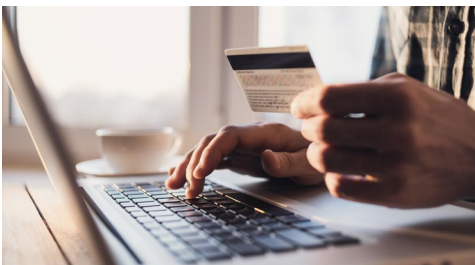
Oriental Trading Company社は、魅力的な価格でパーティー用品、アート品や民芸品、おもちゃ、ノベルティなどを取り扱う米国最大の直販会社であり、学用品、手頃な住宅装飾用品やギフト用品の一流プロバイダーです。

### 課題

- 複数のビジネスチャネルに対応するための商品情報の一元化
- 製品ライフサイクル管理のためのベストプラクティスの導入
- データ品質の向上
- タイム・トゥ・バリューの短縮

### ソリューション

- 信頼性の高い単一の商品情報源の構築
- 複数の業務システムとITシステムの一元化
- 商品情報を保存している多種多様なソリューションの統合



### メリット

- データの重複とエラーの大幅な削減
- 社内のワークフローとプロセスの効率化
- 商品の市場投入のスピードアップ
- 組織全体の情報の可視性の向上

投資回収率

# 72%

のStibo Systemsのお客様がタイム・トゥ・バリューが12か月を下回ったと報告

出典: TechValidate



## グローバルなカスタマーコミュニティ

世界でもっとも信頼されているブランドや小売企業が長期的なMDMソリューションのプロバイダーとしてStibo Systemsを選んでいきます。



## 商品や顧客などに関する単一で信頼性の高い全体像を描く

ひとつのシームレスなプラットフォーム上に構築されたStibo Systems MDMソリューションは、小売企業のデータニーズと用途に対応するための接続性、柔軟性、拡張性を備えています。顧客、商品、サプライヤー、ロケーション、従業員、関係者、アセットに関するデータなど、複数のドメインにまたがる、事業に不可欠な情報を全方向に網羅する、信頼できる単一の情報源を提供します。





## アナリストの評価

**FORRESTER®**

The Forrester Wave™: Product Information Management Solutions, Q2 2021にてリーダーとして位置づけられました。

**Gartner**

2021 Gartner Magic Quadrant for Master Data Management Solutionsにてチャレンジャーとして位置づけられました。

## マスターデータ管理における信頼できるパートナー

信頼性の高いデータはいつの時代も小売業での成功において不可欠なものです。事業慣行やデータの透明性に対する消費者の要求により、今日ではこの概念が変わりつつあります。消費者は、自分が購入する商品がどこから来たのか、商品に何が使用されているのか、そして商品の背後にある企業やブランドの環境や社会に対する責任について、知ることを望んでいます。これには、サプライチェーンの可視性や、商品の生産地、持続可能性、労働慣行、人権、安全、その他さまざまな分野に関する洞察が含まれます。つまり今日においては、よき企業市民であるためには、販売を滞りなく行うこと以上のものが求められているということです。同様に、MDMに対しても透明性が高く、信頼できるアプローチが必要となります。

Stibo Systemsは、マルチドメインMDMにおける実績あるイノベーターであり、小売ブランドの世界中での成功をサポートしてきた豊富な経験があります。当社のデジタルビジネスハブのエコシステムを通じて、複数のシステムやドメインにわたる組織の貴重なデータ資産を一家所に集約することで、信頼性の高い、すべてのユーザーが活用できる単一の情報源が構築され、データの透明性が高まります。

MDMを通じて小売業の成功をサポートする、当社独自のアプローチに関する詳細は、[stibosystems.com/ja/industries/retail](https://www.stibosystems.com/ja/industries/retail)をご覧ください。

### Stibo Systemsについて

Stibo Systemsは信頼できるMDMを提供する、マスターデータマネジメント会社です。世界中の先進的な企業がマスターデータの戦略的価値を最大限に活用し、顧客体験の向上・イノベーションと成長の促進・デジタルトランスフォーメーションの推進を行うための基盤構築に不可欠な原動力となっています。当社は、企業が必要とする「透明性」、すなわち一元化された正確なマスターデータを提供することで、十分な情報に基づいた意思決定と、あらゆるビジネス上の目標達成をお手伝いします。Stibo Systemsは、1794年に設立されたStibo A/Sグループの非公開会社で、デンマークのオーフスに本社を置いています。詳細については <https://www.stibosystems.com/ja/> をご覧ください。