



プレミアム  
チョコレートカンパニーが  
サプライチェーンの  
データを  
Anaplanで統合管理し  
需要・供給計画や  
S&OPに活用

Customer Story

ソリューション:

ERPシステムとAnaplanを連携させ、サプライチェーン全体を可視化

産業: 食品・飲料メーカー

上質なチョコレート製品が、幅広い層のファンに支持されるゴディバジャパン株式会社。近年は百貨店やショッピングモールなどに構える店舗に加え、スーパーやコンビニエンスストア、ECサイトなどにも販売チャネルを拡大したことで、サプライプランニング(需要計画)に必要な情報をタイムリーに把握することが困難になっていた。そこで同社は、課題解決に向けてクラウド型プランニングソリューションのAnaplanを採用。ERPシステムとも連携させ、売上データや在庫データをリアルタイムに収集・分析できるようにすると共に、S&OPに必要なレポートの速度がアップ。属人化していた分析やレポート業務が省力化し、的確なデマンドプランニング(供給計画)を行うための基盤も構築された。



## 企業紹介

### ゴディバ ジャパン株式会社

プレミアムチョコレートブランドのゴディバ。日本には1972年に初出店し、2022年に上陸から50周年を迎えた。現在、百貨店やショッピングモールを中心に国内約330店舗を出店するほか、Elevating My Everyday(毎日を、ちょっと良く)をテーマにした「GODIVA café(ゴディバ カフェ)」を首都圏に8店舗、コンセプトストアの「ATELIER de GODIVA(アトリエ ドゥ ゴディバ)」を東京・京都・福岡に展開している。

## ユースケース

- ・ 仕入・供給業務の最適化に向け、サプライチェーンに関連するあらゆるデータにタイムリーにアクセスできる環境を構築

## 課題

- ・ 販売・在庫状況を分析するためのデータが社内に散在しており、サプライチェーンの全体像が見えにくい
- ・ 滞留在庫のExcelデータを集計するのに多大な時間と労力を費やす
- ・ S&OPのためのデータを社内の各部門から収集する作業が煩雑なうえ、スパゲッティ化した(複雑に入り組んだ)Excelデータを分析してレポート作成するのに手間がかかる

## 目指すべき結果

- ・ サプライチェーンマネジメントに必要なデータを一元管理するプラットフォームを構築する
- ・ 在庫データの集計やS&OPのためのレポートの生産性向上で、担当者の労力を軽減させる
- ・ サプライ プランニングの意思決定速度を向上させ、販売機会損失や滞留在庫発生を防止する

## 選定した理由

- ・ 自社のビジネス形態にフィットさせられるカスタマイズ性の高さ
- ・ サプライプランニングのみならずS&OPにも活用可能
- ・ ExcelライクなUIで操作が容易

(2023年2月時点)

## コロナ禍にあっても業績は伸長 背景にあるのは販売チャネルの多様化

1926年にベルギーで創業した家族経営のショコラトリーは、1945年に社名を「ゴディバ」として同年ブリュッセルに第1号店をオープン。1958年にパリに出店して以後、各国に進出し、美しくパッケージにされた芸術性の高いチョコレートで世界中の人々を魅了するようになった。日本には1972年に上陸。それから半世紀を経た現在、日本国内に約330のショップと「GODIVA café」や「ATELIER de GODIVA」を運営するのがゴディバ ジャパン株式会社(以下、ゴディバ ジャパン)である。

近年は百貨店などに構える店舗に加え、ECやコンビニエンスストア、スーパーなど多様な領域に販売チャネルを広げている。「ゴディバには『We create Memorable Occasions of Happiness』というミッションがあります。オムニチャネルの拡充に力を入れているのは、お客様が望まれたとき、すぐに『幸せな時間』をお届けすることによって、そのミッションを実行するためです」と語るのは、常務執行役員 サプライチェーン、IT&プロダクトオペレーション本部長の櫛山 伸也氏だ。



常務執行役員 サプライチェーン、IT&プロダクトオペレーション本部長  
櫛山 伸也氏

コロナ禍ではECサイトでの売上を伸ばし、ここにきてリアル店舗での販売も復調し始めた。過去数年の業績は右肩上がりでも推移しているというが、それらを支えているのが、社会状況の変化に柔軟に対応できる多様な販売チャネルだといえる。

「2019年に日本法人がグローバルな経営母体から独立した際、働き方改革の一環として従業員が出社しなくても円滑に仕事ができるよう、情報基盤のクラウド化も進めました」と話すのは、IT/サプライチェーンオペレーション本部 IT部 マネジャーの橘 克氏である。こうした取り組みによってリモートワークをしやすい環境が整備されていたことも、コロナ禍の苦境を乗り切る大きな要因となったようだ。

## サプライチェーンの全体像を タイムリーに把握したい

ゴディバ ジャパンがベルギーから輸入したチョコレートは国内の複数の倉庫で保管される。また、焼き菓子やアイスクリームなど国内生産で流



IT/サプライチェーンオペレーション本部 IT部 マネジャー  
橘 克氏

通されているものもある。その商品数は膨大で、ERPシステムにマスターデータとして登録されるアイテム数は1万点にも上る。販売や在庫状況を分析するためのデータが社内に散在しているため、サプライチェーンの全体像を把握しづらく、部署や担当者間でのデータ共有もスムーズにできないことが以前からの課題となっていた。

「期首在庫や当該月の販売予算・量などを勘案して毎月の供給計画を立てますが、各部署の担当者がExcelで作成したデータを分析するのに時間がかかるのが悩みの種でした」と語るのは、管理本部 サプライチェーン サプライプランニング マネジャーの野村 和美氏だ。在庫データは何万行にも及び、そのExcelデータを集計し、滞留在庫を把握する作業も大きな負担になっていたという。



管理本部 サプライチェーン サプライプランニング マネジャー  
野村 和美氏

こうした課題の解決に向け、同社は「サプライチェーン改善プロジェクト」を組織。「サプライ プランニング」「S&OP (Sales and Operations Planning)」「デマンド プランニング」の3フェーズで仕入・供給業務を最適化し、全社員が必要に応じてサプライチェーンに関するあらゆるデータに瞬時にアクセスできる環境づくりに着手した。このプロジェクトでS&OPの体制づくりを主導したのが、IT/サプライチェーンオペレーション本部 サプライチェーン アソシエ

トマネジャーの渡邊 奈生子氏である。

「約1年かけて自社のS&OPの定義付けをし、必要な情報を集めるためのツールをExcelやAccessベースで作りましたが、販売チャネルが多様なのでデータの回収自体が容易ではありません。また、各担当者が作成したデータはいわゆるスパゲッティ化しており、分析して月次レポートをつくるのに私を含む2名のメンバーで丸3日を要しました。それに加えて、S&OPの管理項目が変わるたびにフォーマットを変更するという手間もありました」と渡邊氏は振り返る。



IT/サプライチェーンオペレーション本部  
サプライチェーン アソシエイトマネジャー  
渡邊 奈生子氏

## データ収集・集計の効率化と プランニングの生産性アップに期待

業務負担を軽減するべく、同社はソリューションの導入を検討。複数の候補から選定したのが、社内データの収集・集計作業を効率的にするとともに、S&OPに必要な分析やシミュレーションも容易にするクラウド型プランニングソリューションのAnaplanだった。

「決め手となったのは、属人化していたデータを取り込んでサプライチェーンの全体像を可視化できることです。また多くの社員が馴染んでいるExcelライクなUIで操作性が良いことも魅力を感じました。比較検討した他ソリューションの中にはサプライ プランニングに特化したシステムもありましたが、S&OPには適さなかったり、自社のビジネス形態にフィットさせるカスタマイズがしづらく自由度が低かったり、と不便さを感じました。それに対してAnaplanには、幅広い業務領域にフレキシブルに適用できる許容度の高さを感じました」と橘氏は選定の理由を語る。

前述のように、同社はそれまでに情報基盤の整備を進めており、認証プラットフォームなどもクラウド化していた。そうした環境が整っていたことでSaaS型のサービスを受け入れやすかったことも、Anaplanを選ぶ要因の一つになったという。

こうして同社は2021年7月に導入に向けたプロジェクトをキックオフ。2022年2月に本格的な運用をスタートさせた。

## サプライチェーン マネジメントの最適化に大きく貢献

Anaplanが本稼働すると、同社のサプライチェーン マネジメントは大幅に効率化した。ERPシステムが取り込んだ売上、在庫、POSデータなどがAnaplanと連携し、従来のようにExcelデータを担当者間でリレーすることなくリアルタイムに共有できるようになったのである。

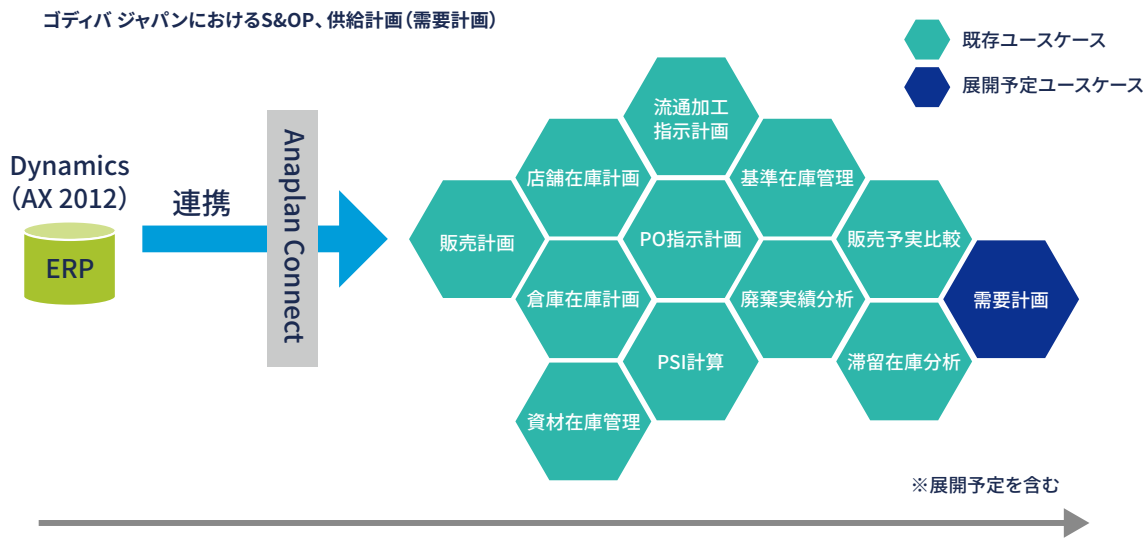
「以前は2名で3日かけていたS&OP用の月次レポートを作成する手間もほとんどかからなくなり、約300時間/年の作業時間削減が見込まれています」と渡邊氏。野村氏も、「3名のメンバーで1日ばかりだった滞留在庫データの吐き出しが一瞬でできるようになりました。以前はそのデータをS&OP用に二次加工するのにも相当な時間を費やしていましたが、現在はAnaplanで集計したデータをそのまま使えるので、その必要もありません。私のチームでは約1,476時間/年の作業時間削減が見込まれています」とその絶大な効果を語る。

「業務が省力化しただけではなく、サプライ プランニングに関する意思決定の速度が上がり、販売機会損失や滞留在庫発生の防止にも貢献してくれています」と榎山氏。

大半の情報はAnaplanがERPシステムから直接取り込んでいるが、マスターデータの対応については工夫して対応している。食品業界の特徴として、近年は新商品の開発速度が以前とは比較にならないほど高まっており、また、ゴディバの日本上陸50周年に当たる2022年は国内各地の名産品とのコラボレーション商品も多数リリースされている。ERPシステム上のマスターデータが固まる前にスピーディなサプライ プランニングを行う必要があり、別途管理ツールをインターフェースとして導入し、Anaplanに素早く取り込む工夫を行っている。また食品業界の特徴として賞味期限の管理がとても重要であるが、こちらもAnaplan上でロジックを定義、設定しPSI計算へ反映した管理を実現している。

「これまでは経営判断に必要な情報が社内に散在しており、担当者がそれを懸命にかき集めてレポートングしていましたが、Anaplan導入後は既にデータが整理された状態で存在し、必要に応じてドリルダウンするだけになりました」と橘氏は評価する。

「当社の『サプライチェーン改善プロジェクト』はAnaplanによって大きく進展し、これからはフェーズ3の『デマンド プランニング』に本格的に取り組むことになります。将来的にはベルギーの工場や協力会社などへの発注業務に活用したり、ファイナンスシステムと連携させたりすることで、いっそう効率的なサプライチェーン マネジメントの実現を目指しています」と榎山氏は今後の展望を語った。



## Anaplanについて

Anaplanは、ビジネスの分析、計画、実行のための革新的な方法を提供します。Anaplan独自のHyperblock™テクノロジーは、リアルタイムにパフォーマンスを分析し、将来の結果を予測することで、より迅速かつ確実な意思決定を可能にします。Anaplanは、ビジネスを前進させるため、企業全体で統合された戦略や計画を実現します。サンフランシスコに本社を置くAnaplanは、世界に200社以上のパートナーと2,000社以上の顧客を擁しています。

<https://www.anaplan.com/jp/>