



No. 3, 2005

fashion newsletter

明確な見通しが判断力を生む

ニューカスタマー

アクシネットジャパンインク - 日本

世界最大手のゴルフ用品メーカー、アクシネット社が、日本での販売および流通業務にインテンシアのファッション業界向けソリューションを導入することを決定しました。

今回のこの投資によって、すでにカナダでアクシネット社のシステムを動かしているIntentiaファッションの活用範囲が広がることとなります。Intentiaファッションは、アクシネット社の販売、顧客サービス、購買、製品ライフサイクル管理、製造、予測と計画、配送、製品構成、財務会計など、あらゆるビジネスプロセスをサポートします。

「インテンシアのソリューションは、アクシネットにさまざまな価値と柔軟性をもたらします。私たちは、販売、流通、および製造を行っているあらゆる国々で、安定した使いやすいプラットフォーム上で短期間にそして容易に導入することができ、機能を豊富に備えているERPソリューションを探していました。」と、アクシネット社の副社長兼CIOであるペグ・ニコルソン氏は語っています。



カスタマーフォーカス

Propper Internationalがインテンシアファッションを活用

米軍や警察の制服のトップ・サプライヤーであるPropper Internationalは、Intentiaファッションとeコマースの受注入力システムを活用しています。この導入以降、商品化までの時間の短縮、サプライチェーンの可視化、顧客対応の改善などの最適化が実現されています。

[3ページに続く >](#)

インテンシア ファッション・フォーカス

オポチュニティ・アナライザーでIT投資の価値を証明する

「事実と」第六感」が融合すると、精密科学以上の力を発揮します。たとえば、ビジネスへの投資をどのくらい回収できるかを正確に予測することが可能になるのです。」

Berchet社CFO、ステファン・ソルダット氏

[4ページに続く >](#)

インダストリー・フォーカス

“リーン”はファッションナブル

ソート・リーダーシップ・シリーズ「リーン・サプライチェーン・マネジメント」より抜粋

ファッション業界は最高レベルの顧客対応という評価に沿うべく、現在起こりつつある世界のサプライチェーンの変化に戦略的に対応しようとしています。リーン・サプライチェーン・マネジメントでは、より簡単に効率的、そして対応の早いオペレーション・モデルを確実に実現するために欠かせない変更要素に焦点をあてています。

[2ページに続く >](#)

本号の内容

ファッション・インダストリー・ディレクターからのメッセージ	2
インテンシア ファッション・フォーカス	2
インダストリー・フォーカス	3
カスタマーフォーカス	4

ファッション・インダストリ・ディレクターからのメッセージ

輸入割当制撤廃後のニュースが立て続けに報道されたことにより、ヨーロッパでは、テキスタイルや衣料品の取引での割当制について知らなくても、「ブラ戦争」のニュースはよく知っているという人が増えつつあります。新しい輸入制限の実施が少し遅れたことにより、何百万ものブラジャーやセーターがヨーロッパの港に山積みされ、この問題は間違いなく過熱しつつあります。しかしながら、輸入割当制撤廃が業界関係者全員にショックを与えたとは信じ難いことのようにです。

現在取りざたされている議論の結末がどうであれ、衣料品の生産現場や、買い過ぎのリスクが小さく、リードタイムがあまり重要でない日用品の業界では特に、今後も中国が大きな影響力をもち続けることは明らかです。しかしながら、北米やヨーロッパといった巨大な市場に近く、労働コストが低い国々にも、さらなるデマンド・ドリブン型を目指している小売業者やブランド・オーナーからの要望により迅速に対応する手腕を生かすチャンスはあるはずです。また、「イタリア製」や「カシミヤ スコットランド製」と表記されている商品のように、生産地が先進国である高級品メーカーは、これからもプレミアム価格をほしにまますることでしょう。

このニュースレターでは、デマンド・ドリブンのサプライチェーンというテーマに沿って、この業界におけるリーン・サプライチェーン・マネジメントの概要を説明します。また、

調達方法や長いリードタイムを持つサプライチェーン管理についてのあらゆる議論を考慮した適切なテーマを扱います。リーン・サプライチェーン・マネジメントの一連の資料は、以下よりダウンロードして入手できます。(現在英語のみのご提供となります)

http://www.intentia.com/fashion_wp

なお、私たちのお客さまであるアメリカのPropper社がIntentiaファッションの導入後、特筆すべき収益を上げたという事例もぜひご覧ください。先般のニュースレターで取り上げたクイックシルバー社と同様に、Propper社もまた、e-セールスの導入によって高い顧客満足を得ている企業のひとつです。

2006年とはどのような年になるのでしょうか。2005年の輸入割当制撤廃がここまで大きな議論の対象となることなど、おそらく予測していなかったでしょう。情勢がきちんと落ち着くまでにはまだしばらく時間がかかりそうです。この業界ではよくあることですが、状況はかならずまた変化します！



Vicky Hyde

ファッション・インダストリ・ディレクター

カスタマー・フォーカス(1ページの続き)

“リーン”はファッションブル

今日、ファッション業界の多くのメーカーが、「世界的なサプライチェーンは輸入割当制度の撤廃と、その結果が調達に与える影響にどのように対応していくのか」について思案しています。リーン・サプライチェーン・マネジメントでは、デマンド・ドリブンのモデルに沿ってプロセスを再編成し、コスト削減や業務のさらなる効率化を実現することができます。

また、インターネット技術を活用して動的にサプライヤーのネットワークを再構築し続けるため、最低限のコストで最高の顧客価値を提供することが可能です。需要の優先度や製造活動、不可欠な市場情報、物流と配送能力などをリアルタイムで連携させ、同期をとることもできます。

しかしながら、リーン生産方式*なくして、リーン・サプライチェーン・マネジメントを実践することはできません。リーン生産方式は、生産現場に従事している人にとっても、そうでない人にとっても、リーン・サプライチェーンの効率化を進める原動力となります。

リーン生産方式は、すべての無駄を体系的になくし、継続的に生産性を向上させ、常に顧客価値に焦点をあてることを目的としています。また、基本方針である生産価値の最大化、価値の流れの最適化、バッチ処理のフローへの変換、デマンド・プル型の始動、あらゆる製品やプロセス、サービスの完成によって、すべての製造プロセスとサポート・プロセスが簡略化されます。

こういった方針のひとつひとつが、リーン・サプライ・エコシステムを構築する出発点となります。成功を収め、業界をリードするためには、サプライチェーンのエコシス

テム全体が次のようなメカニズムに対応している必要があります。インターネットで情報を継続的に蓄積、追跡、監視し、そして活用すること。つまり、サプライチェーン内の活動を同期化、協働させ、すべてのビジネス・プロセスを調整して結びつけるだけでなく、今あるリソースを最適化すること。

現在、ファッション業界の各企業は、サプライチェーンの品質と、いかに顧客を獲得するための価値を提供できるかという点で競い合っています。この業界で優位に立つのは、リーン・サプライチェーンでの運用を実践し、リーン生産方式の製造業者による教訓の活用や、必要に応じた応用をすることができる企業です。技術には、在庫管理から生産設計、そしてライフサイクル管理に至るまでの大きなサプライチェーン・コラボレーションを促進するはたきがあります。

* リーン生産方式: MITのウォマック教授らが主にトヨタ生産方式を研究し名づけたもの。無駄のない生産方式のこと。多品種の製品を適量だけ生産することを目指す。

さらに詳しい説明はこちらで

インテンシアは、「“リーン”はファッションブル」と題したソート・リーダーシップのレポートを3シリーズ発行し、ここでファッションおよびアパレル業界におけるリーン・サプライチェーンとリーン生産方式の影響力について言及しています。上記で概要を説明したシリーズ1と2のレポート、およびリーン・サプライチェーンを構築するのに必要なステップをまとめたシリーズ3のレポートは、下記よりダウンロードして入手できます。(現在英語版のみのご提供となります)

http://www.intentia.com/fashion_wp



カスタマー・フォーカス(1ページの続き)

Propper Internationalが インテンシアファッションを活用

ビジネス上の利点

Inteniaファッションの導入以降、Propper社の年間の在庫回転率は2から6に上がり、在庫水準は25パーセント低下、そして売掛金の回転日数は100日から36日に短縮されました。需要に合わせた生産を実施することで、Propper社はドミニカ共和国の2つの縫製作業の拠点を1つの工場に統合することにも成功しています。また、事務や会計担当者の数も大幅に減らし、60日間かかっていた月末の決算処理が、今では7日間まで短縮されました。

「納期回答の精度が上がり、見込生産や受注生産の環境でもより無駄のないビジネスを進めることができる強力な予測ツールと計画ツールを手に入れました。」とIT部門のグローバル・ディレクター、デヴィン・マッカーシー氏が述べています。「顧客は好きなきにいつでも製品カタログにアクセスできるようになり、そして自社の営業担当者は、オーダー入力とコンピュータによるコミュニケーションが可能になりました。その結果、24時間年中無休でお客さまとの取引ができるようになりました。」

インテンシアを選んだ理由

「インテンシアのソリューションは、あらゆる必要条件を満たしてくれました。このソフトウェアで、機能や企業全体のコラボレーションのレベルを必要としているレベルまで高めることができました。」とマッカーシー氏は語っています。

「特に感激したのは、業界に特化した機能、EDIの処理能力の高さ、そして受注入力で使用できる多次元の製品マトリックスです。自社の業務とサプライチェーンをリア

ルタイムで確認できるというのは、私たちの業務では特に重要なことです。」と彼は付け加えています。

導入プロジェクト

導入プロセスでは、受注や配送、MRP、予測および需要計画、生産計画など、最高のビジネス価値や投資利益につながるソフトウェア・コンポーネントに優先順位をつけました。

また、インテンシアのeコマース・ソフトウェア・ソリューションを統合させ、顧客がインターネットで製品を選んで注文できるようにしました。

「このeコマース・ソリューションは、お客さまに大好評でした。」とマッカーシー氏は語っています。「注文から出荷までのスピードが改善されたことだけでなく、サイトやセルフサービスの機能が分かりやすく便利が高評価されています。より高いレベルの顧客とのコミュニケーションやサービス、サポートが可能になり、売上を伸ばす手助けもしてくれたのがこのダイナミックなソリューションです。」

「インテンシアのソリューションは、あらゆる必要条件を満たしてくれました。機能性や企業全体のコラボレーションを、どのようにしてソフトウェアで期待するレベルまで高めることができるのかが分かりました。」

デヴィン・マッカーシー氏
IT部門グローバル・ディレクター
Propper International社

今後の計画

Propper社には、InteniaファッションにGerber社の裁断装置を連携させる計画があります。また、インテンシアのエンタープライズ・コラボレーターを導入も検討しています。このXML対応アプリケーションによって、さらに多くのワークフロー・プロセスが自動化され、米国政府の情報データベースへ簡単にアクセスできるようになります。国防総省が指定する新しい出荷指示に準拠するために、バーコードやRFIDシステムのパイロットテストも進められています。「この会社をより効率的な企業にし、さらにサプライヤーや配送業者、そして顧客との関係を拡張するというかたちで、私たちのシステムが持つ機能を活用する手助けをしてくれたインテンシアを、テクノロジー・パートナーとして迎えることをうれしく思います。」とマッカーシー氏は結んでいます。

Propper International社 について

Propper Internationalは軍隊向けのアパレルや関連商品の大手サプライヤーで、アメリカ国防総省を顧客としています。さらに警察や刑務所の職員、専門店にも、制服や専門衣料を製造、販売、流通しています。同社のこのようなグローバルなサプライチェーンは、ミズーリ州のセントルイスにある本社で管理されています。



インテンシア ファッション・フォーカス(1ページの続き)

オポチュニティ・アナライザーでIT投資を正当化する

勦に頼ることをやめる

アップグレード・プロジェクトの実施を決定する過程では、そのプロジェクトが有意義であることを経営陣に証明する必要があります。また、別の会社のプロジェクトで達成された一般的な投資利益(ROI)だけでなく、自社特有の状況に基づいた明確な事例を提示しなくてはなりません。みなさまには「経営陣は、自分の準備したROIの事例を受け入れるだろう」と自信をもってもらいたいところです。

インテンシアのオポチュニティ・アナライザー(OA)は、このような事例の組み立てに役立つよう設計されています。組織内にある情報に基づいてインテンシアのオポチュニティ・アナライザーが提供するものは、経営陣が承認済みで、成功のためには監視が必要だと考えている主要業績評価指標(KPI)のリストだけでなく、実施するベスト・プラクティスに優先順位をつけたリスト、さらにROIの貨幣価値です。インテンシアのオポチュニティ・アナライザーは、最大の利益をできるだけ短期間で獲得できる方法を明確にすることを目的に設計されています。

疑う余地のないROIの事例を準備する

オポチュニティ・アナライザーは、実施過程のどのプロセスが組織の最終的な収益性に大きく作用するのかを見極めるのに役立ちます。次の点で経営陣を支援します。

- 戦略的な目標の達成に関わる運営目標の分野の選択
- 戦略的なゴールをサポートするKPIの選択と目標の決定
- 目標としたKPIをサポートするベスト・プラクティスの見極め、およびその優先順位の決定

インテンシアでは、次の3段階でROIを計算します。

オポチュニティ・アナライザー：

マップ：貨幣価値の価値基盤は、顧客の市場、原価構造、ビジネス・プロセス、運営資本などの高いレベルの目標マトリックスに定義され、分割されます。

目標：最も見込みのある目標分野を特定し、一番重要なKPIをオポチュニティ・アナライザーで提案されたとおり

に達成します。また、達成しようとするKPIのレベルを定義することができます。結果として、収益性がオポチュニティごとに計算され、オポチュニティ・アナライザーから改善プロセスをサポートするために導入するEAMのベスト・プラクティスが提案されます。

計画：ベスト・プラクティスのプロセスに優先順位をつけ、それぞれのオポチュニティが総利益の増加や、費用と運転資本の削減など、ビジネスに有益な領域に、どのような影響を与えるのかを評価し、ランク付けします。オポチュニティ・アナライザーでは、正味現在価値、内部利益率、そして回収期間に基づいてプロジェクトの収益性を計算します。

“インテンシアのオポチュニティ・アナライザーは、私たちが今年出会ったどの製品カテゴリよりも、完成されていて、興味深いソフトウェア・アプリケーションです。”

**ARCアナリスト
スティーブ・バンカー 氏、サイモン・ブラッグ 氏
(2004年5月21日 ARCwire)**

プロジェクトのROIを計算するために、業界の基準値や平均値を推測したり、頭を悩ませたりすることはもうありません。定量化できる財務利益および財務的でない利益を事に見極めることによって、収益性に最大の効果を与えることができる投資に注力することができます。

For Further Information

お問合せ先

インテンシアジャパン株式会社
〒150-0013 東京都渋谷区恵比寿1-20-18 三富ビル新館8F
マーケティング部
Tel: 03-5423-6871
e-mail: JP_Marketing@intentia.co.jp
www.intentia.co.jp
www.intentia.co.jp/fashion