



No. 1, 2004

# fashion newsletter

明確な見通しが決断力を生む

## 本格稼働

### Wonderful Garments 中国

Wonderful Garments社におけるMovex Fashionの導入の効果は次のとおりです。

- 誤発注率が15%から5%に減少
- オーダーの二重入力がなくなった
- 契約の事前評価期間が7日間から2日間に短縮
- 在庫の見直しにより、121,000ドル相当の新たな在庫の発見
- 過剰受注がなくなった

インテンシアはこのたび、中国江蘇省のWonderful Garments社でMovex Fashion ソリューションが無事に導入され、本番稼働が開始されたことを発表しました。肌着、子供服、ファッション婦人服、スポーツウェア、ニット、冬物衣料等を製造する大手衣料品メーカーのWonderful Garments社は、Movex Fashionの導入により、統合化されたサプライチェーン・モデルを持つことになり、それを足掛かりとして中国でのさらなる成長を推進しています。Movexの導入は、市場動向に対するリアルタイムの対応と、顧客およびエンドユーザーの商品満足度の向上、市場競争力の強化をさらに促進させ、それに伴って時間とコストの節約を可能にしました。

Wonderful Garments社のゼネラル・マネージャー、He Guangyu氏はインテンシアを選択した理由をこう説明します。「決め手になったのは、何よりも中国のファッション・アパレル産業に対しての豊かな経験と知識でした。それにインテンシアのソリューションはファッション・アパレル業界固有の要件に合わせて設計されているので、その点でも他社のシステムよりも優れていました。」



## Customer Focus

### Movex Fashionで顧客満足度の向上を目指すDiadora香港

Diadora香港では、全業務プロセスの統合化が完成したことにより、社内だけでなくサプライチェーン全体にわたる幅広い情報をもとに、よりの確な意思決定を行うことができるようになりました。

[Page 3へ続く >](#)

## Movex Fashion Focus

### クリティカルパスの追跡機能

クリティカルパスの追跡機能は、インテンシアのMovex Fashionソリューションを構成する重要な機能です。企業はそれによって納品リードタイムを短縮し、サプライチェーン内に滞在している在庫を削減することができます。さらに、消費者のニーズに対する機敏かつ迅速な対応を促進することができます。実際、会社が完全に効率良く機能するには、あらゆる調達プロセスがスケジュールどおり実行されていく必要があります。作業に遅れが生じた時、何が起きたかを素早く把握し、遅れがもたらず影響を最小限に抑えるための対策を講じなければなりません。

[Page 4へ続く >](#)

## Industry Focus

### 可視性の確保が成功への鍵

来る2005年、世界貿易機関(WTO)加盟国間の新しい協定が発効され、繊維および繊維製品に関する全ての輸入枠が撤廃されます。この新協定によって原材料から最終製品まであらゆる繊維品目の供給市場がいっそう開放され、ファッション・アパレル企業は海外委託生産の拡大によってもたらされる収益性の向上を期待することができます。

[Page 4へ続く >](#)

## Contents

メッセージ	2
New Customers	2
Customer Focus	3
Movex Fashion Focus	4
Industry Focus	4

## ファッション・センターのマネージャーからのメッセージ

ファッション業界の皆様が直ちに取り組みなければならない問題があります。ファッション業界では今後、消費者のニーズに合わせて最適な時に最適な商品を製造・出荷できる企業が主導権を握ることになるでしょう。スタイリッシュなデザインは消費者の需要を喚起させる役割を果たしますが、その一方で、素早く柔軟なサプライチェーンはその需要に完全にこたえる役割を果たすのです。

インテンシアはこのたび、「明確な見通しが決断力を生む」というキャッチフレーズのグローバル・キャンペーンを開始しました。今年の重点テーマは、サプライチェーンの可視性です。それを確保すれば、サプライチェーンを構成する全ての企業が消費者需要の変化に対して、よりいっそう機敏に対応していくことができます。

サプライチェーンの可視性とは、いったいどのようなことを意味するのでしょうか。次のような状況を想像してみてください。顧客、原材料の供給業者、そして最終製品の生産請負業者から受注された全ての未処理オーダーに対して、サプライチェーンを構成する全業者がリアルタイムにそれらの情報入手できること。あるいは、サプライチェーンの各段階の在庫についてそれらを包括的に把握できること。これら、インテンシアのMovex Fashion ソリューションは提供することができます。

迅速かつ柔軟なサプライチェーンを構築するためには、手作業や、バラバラに機能しているシステムを排除する必要があります。それらは、新しいシリーズやコレクションの導入、納品リードタイム、品質検査、要件の変更に対する対応な

どを遅延させる原因になっているのです。すなわち、ファッション・アパレル業界は今、業務確信が求められているのです。

サプライチェーンの可視性を持たないファッション企業は、変化に素早く対応し、顧客の要望を満たしていくことが困難であり、来年以降の海外委託生産市場の拡大がもたらす利益、すなわち費用効果的な原材料と最終製品の供給から生まれる利益を大幅に減じることになります。

サプライチェーン全体を正確に把握するためには、コラボレーティブなエンタープライズ・システムが必要であり、それによって、社員およびパートナー企業は、発注や在庫の追跡や生産サイクルの監視を行うときに、同一の情報に基づいて作業することができるのです。同一の情報を持てば、目に見えないコストとなっている無駄または不正確な作業を排除することができます。さらに可視性は、市場動向の変化に対する即応性と収益性の向上をもたらします。

サプライチェーンの可視性をテーマとした当社のキャンペーンは、その第一段階として、調達業務を成功に導くMovexの利用について取り上げていきます。本ニュースレターでは、グローバルな調達市場の動向と、インテンシアのお客様がMovexをどのように調達業務の運営に活用しているかを特集しています。

ファッション業界向け統合アプリケーションで世界をリードするインテンシアは、皆様が的確な意思決定により、明るい事業展望を持てるよう、サポートしてまいります。

Vicky Hyde ファッション・ソリューション・ディレクター

## New Customers

### Ice Fashion 英国

Ice Fashions Groupはこのたび、継続的な収益性の向上を目指して、同社の国際的な運営の統合化と全体規模の情報の共有化を図るために、インテンシアのMovexを採用しました。ファッション業界の大手企業、Ice Fashions社は、女性向けヤング・カジュアル衣料と男性向けファッション衣料のデザイン、委託生産および販売を行い、New Yorker、C&A、New Look Group、Arcadia Group、KarstadtQuelleなどの有名な大手ファッション小売店チェーンに提供しています。今回の導入は、インテンシアの業績管理ソリューションの導入を伴い、英国をはじめとして、ドイツ、香港、中国でも展開していく予定です。当初は約70ユーザーをサポートします。

「国際的なサプライチェーンの管理には複雑な問題が絡みます。インテンシアは、このエリアの成功には欠かせない豊富な経験と知識に裏付けられた、ファッション業界に特化した幅広い機能を提供してくれます」と、Ice Fashions社のチーフ・エグゼクティブ、Malcolm Larkin氏は言います。

### Acushnet Company 米国

世界最大手のゴルフ用品メーカー、Acushnet Company(本社・米国マサチューセッツ州フェアヘーブ)はインテンシアとMovex Fashionのライセンスおよび導入の契約を締結しました。Titleist、Cobra、Footjoyなどの有名ゴルフ用品ブランドで知られるAcushnet社は、最初にカナダで導入し、カナダでの導入が成功した後に、アジア・パシ



フィック地域の関連会社や各国の拠点に展開していく予定です。この契約には、最大1,200のユーザーが含まれています。

「Movex Fashionがたいへん魅力的なのは、ファッション業界に特化した幅広い機能と柔軟なスタイル/カラー/サイズの製品マトリクスを備えていることです。当社は世界規模で事業展開する大手企業なので、インテンシアのように高い評価を受けている企業とパートナーシップを組むことが不可欠です。インテンシアは当社が業務を行っている全ての国々にオフィスを置いています」と、Acushnet社の副社長兼CIO、Peg Nicholson氏は言います。

Customer Focus (Page 1から続く)

## Movex Fashionで顧客満足度の向上を目指すDiadora香港

### ビジネスへの効果

「Movex Fashionの導入から数ヶ月のうちに、リアルタイムな、統合化された情報もたらす効果が現れました」と、Diadora社・香港のゼネラル・マネージャー、Manoj Kumar Motwani氏は言います。

インテンシアのMovexを導入した主な目的は、販売、マーケティング、購買、財務などの各スタッフが、最新の顧客データや正確な財務情報など、それぞれの業務に必要なデータを確実に入手できることでした。

「情報の検索は、以前と比べて著しく向上しました」と、Manoj氏は指摘します。「これだけでも、業務の効率化と顧客サービスの向上に大いに役立っています。今では当社のお客様は、発注時に、何が、いつ納品されるかを直ちに知ることができるのです」

「受注処理業務も自動化により大幅に改善されました。Movexの場合、受注が承認されシステムに入力されると、自動的に発注書が作成されます」

さらに、同一のツール、同一のシステム環境のもとに情報を一元管理することによって、Diadora社の経営陣は香港の全営業拠点の財務データに容易にアクセスできるようになりました。

**「現在、当社では、Movex Fashion によって無駄な業務が削減され、また全社的に整合性のあるデータが入手できるようになり、時間とコストの節約を実現しています」**

**Diadora香港 ゼネラル・マネージャー  
Manoj Kumar Motwani 氏**

「Movexは、当社の期待に確実に応えてくれています。またインテンシアも、パートナーシップの契約時に交わされた約束をきちんと履行してくれています。とりわけ、当社へのシステム導入を担当しているインテンシアのMovexコンサルタントの方々にはたいへん満足しています。彼らの献身的な努力と当社の要望に対する柔軟な対応がなければ、導入プロジェクトはこれほど順調に進行しなかったでしょう」と、Manoj氏は言います。

### Movex選択の理由

Manoj氏は、Movexを選択した理由についてこう説明します。「当社はアジア・パシフィック地域で困難な課題に直面していました。育った環境、文化、言語が異なる人々をまとめ、共通のゴールに向けて取り組んでもらうことでした。当社はこれまで、ベトナムとインドネシアの生産部門、香港と台湾の開発部門、そしてイタリアのコーディネーション部門から成る、サプライチェーンの明確な全体像を捉えることができませんでした。流行の移り変わりが激しく、周期的に変動するフットウェアおよび衣料品業界では、企業が成長し成功するためには、サプライチェーンの可視性の確保と的確な管理・運用が欠かせません」



インテンシアの Movex Fashionソリューションを選択した理由は、まさしくそうした点にありました。Movexは、小売業者の要望や多様化する消費者市場のニーズに合わせて、計画から流通にいたるサプライチェーンの基幹業務を統合し、バラバラに機能していた多くの業務を相互に連携させます。

### 導入

インテンシアとDiadora社のパートナーシップは、2001年8月に締結されました。プロジェクトはDiadora社の香港および台湾地域での運用業務へのサポートを対象としています。同社に導入される Movex Fashionソリューションは、計画、調達、倉庫管理、顧客管理、財務管理を含むサプライチェーン全体を対象としています。

### 将来の計画

Diadora社は、香港オフィスにおけるインテンシアのファッション・ソリューションの導入完了に伴い、香港オフィスを業務革新の「成功例」として同社の経営ネットワークの中心に位置づけ、欧州や米国の経営拠点でも、これをベスト・プラクティスまたは世界標準の運用業務の見本として活用し、経営効率化を推進していくことを計画しています。

Diadora社の導入事例の全文、あるいはMovexの詳細な情報については、[www.intentia.co.jp](http://www.intentia.co.jp)のMovex Fashion ページをご覧ください。

## Diadora社について

世界的に有名なスポーツ衣料品メーカーであるDiadora社は、イタリアのベニスに本社を置き、香港、スペイン、英国、米国に事業ネットワークを有しています。2002年度の売上高は約3億ユーロでした。同社は、Diadora、Invicta、Utilityという3つの有名ブランドを持ち、フットウェア(安全靴、カジュアルシューズを含む)、衣料品、関連用品(サッカーのゴールキーパーのグローブ、脛当て、バッグ、ボールなど)の3分野を主力事業としています。

Industry Focus (Page 1から続く)

## 可視性の確保が成功への鍵

とはいえ、新しいサプライヤーとのリレーションシップを構築することは、言うは易く行うは難しです。世界規模での委託生産を拡大することにより、サプライチェーンがより複雑になり、その結果リードタイムが長くなるというケースも多く見られるのです。これはそのメーカーが発注処理や、在庫の照会や、生産サイクルの管理を手作業に頼っているためであり、たとえ作業を自動化していても、請負業者やサプライヤーとコンピュータを介してデータ共有を行っていないためなのです。

その一方で、顧客からの要望はますます厳しくなっています。小売業者や流通業者は商品の需要に合わせてますます納期を早めており、メーカーに対しリードタイムの短縮、迅速な在庫の補充、市場の変化に対する即応性を一段と強く求めています。

ファッション・アパレル企業にとって、自社のサプライチェーン全体を明確に見通すことができなければ、逆にサプライチェーンが“霧”となって、調達市場の拡大がもたらす潜在利益を見失うことになるのです。ファッション業界は直ちに時間のかかる手作業を廃止し、バラバラに機能していたシステムをコラボレーティブなエンタープライズ・ソリューションで統合する必要があります。

ファッション業界に特化したインテンシアのアプリケーション、Movex Fashion は事業全体にわたって需要と生産を同期化させ、管理スタッフが業務全般をリアルタイムに把握できるようにします。そうした高い可視性は、企業にとって市場動向への迅速な対応と収益性の向上を実現するためには欠かせません。

すでに世界的なファッション・アパレル企業の多くが Movex Fashion を使用しています。Movex Fashionの



客様にはAmerican Eagle Outfitters社、Delta Galil社、GUCCI Timepieces社、Kathmandu社、Mission Hockey社、Ocean Sky International社、The Grandoe Corporation社、The TAP Group社、Verde Holdings社などがいらっしゃいます。

そして実際に、ファッション企業がコラボレーティブ技術を活用することによって成功した、注目すべき事例があります。Retail Forward社のGlobal Intelligence Programのディレクター、Ira Kalish氏は、H&M社、Zara社、Mango社の成功例を挙げて、より速く、より柔軟なサプライチェーンが彼らのような国際的なブランドの登場に一役買ったと指摘しています。こちらのRetail Forward社は、小売業界を専門とする米国の市場調査・経営コンサルティング会社です。

Kalish氏はさらに、より迅速な、より統合されたサプライチェーンが今後もアパレル業界の主流を形成し、需要主導型のファッション・ビジネスを可能にしていくと述べています。そのため、適時の対応が不可欠なファッション業界においては、直ちにコラボレーティブなサプライチェーン技術を活用し、それにより、メーカー、サプライヤー、請負業者、小売業者を隔てる地理的距離を縮めていく必要があるのです。

Movex Fashion Focus (Page 1から続く)

## クリティカルパスの追跡機能

Movex Fashionのクリティカルパス追跡機能を使用すれば、調達サイクルにおける重要な作業を明確に定め、各段階・各プロセスでの遅れに対して事前に計画を立てておくことができます。また、新しいコレクションやスタイルを導入する際に、重要な日付を自動的に算出し、作業計画を直ちに作成することができます。また、計画は特定の完了日に合わせて、前倒しまたは後倒しのどちらで行うことも可能です。また、コレクション単位といった上位レベルから個別のスタイル、スタイル/カラーという下位レベルまで、必要に応じて追跡レベルを設定することができます。活動は、発注や商品受け入れなどの特定の標準機能を用いてユーザー定義が可能であり、それら機能は他のMovex機能とも統合されています。

作業が完了するにしたがって、クリティカルパスに対して完了日が更新されていきます。更新された情報は社内的に利用されるか、あるいは、ポータル・サイトを通じてサプライヤー、代理店、配送業者等のサプライチェーン内の各関係者に公開されます。Movexは日々クリティカルパスをチェッ

クし、遅れている作業を特定します。そして、Movexのメッセージ・システムまたは電子メールを介して取り込んだメッセージをプロダクト・マネージャーに送信し、彼らが遅延を例外的に調査できるようにします。

Movex Fashionのクリティカルパス追跡機能は、調達プロセスの追跡管理、サプライチェーン全体の受発注および在庫の可視性の確保、情報伝達の促進を1つのツールで実現します。それによって、ファッション・アパレル企業の皆様はリードタイムの短縮と消費者ニーズに対する即応性の向上というメリットを享受することができるのです。

## For Further Information

### お問合せ先

インテンシアジャパン株式会社  
マーケティング部  
e-mail: JP\_Marketing@intentia.co.jp  
www.intentia.co.jp