

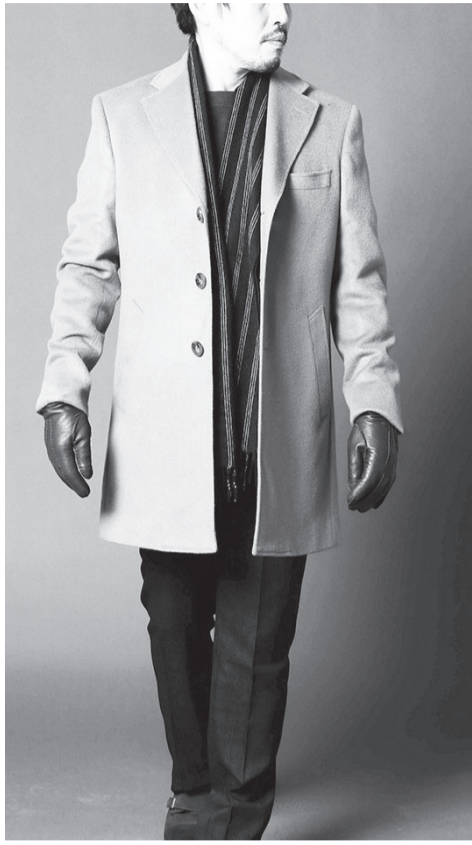
# コロナ禍のピンチをチャンスに

## センチュリーグループ

紳士服オーダーのセンチュリーグループは、国内製造業の未来を想定し、生産・業務の合理化に向けたIoT化・ロボティクス化、ペーパーレス化を実現している。デジタルでリノベーションされた生販一体システムは、成長戦略の基盤。サプライチェーンの一翼として、ニーズやマーケットの激変に柔軟に対応し、様々なソリューションを提供することで、コロナ禍のピンチをチャンスに変えようと動き始めている。

# 要請に感える生販一体システム

## 受注システム『PITO®』展開拡大へ



コート  
判断する岐路に立つ

紳士服業界のセンチュリーグループは、アフターコロナのマーケット変化を探り、どのように変化していくべきかを判断する岐路に立つ

### 今秋はコート、軽量ジャケット強化

重要度が高まった。

センチュリーグループは、コロナ禍でマーケットが激変する中、生販一体型のオーダーシステムを駆使し、取引先ニーズを個々にカスタマイズするトータルサポートサービスの展開に注力している。

新型コロナ感染拡大の非常事態は、国民の生活を新しい様式へと急速に変化させた。

働き方は直接、人に会わないリモートワークが浸透し、それに伴いビジネスウェアのカジュアル化進行をさらに加速させた。また、外出自粛の影響で、店頭に来店客数は激減。一方、ネット販売が著しく伸び、採算性の向上、リアル店舗と仮想店舗の整合を目的に、大手アパレルを中心に売場撤退の勢いが増した。新しいタイプの店舗や、物作りにも多大に影響を及ぼしている。

在庫過多に陥り、新規の取り組みに関心が集まり、益々サプライチェーンの重要度が高まった。

新規発注は、かつてないほどに激減し、繊維業界全体を取り巻く環境は、先行きの見えない厳しい状況が続いている。



Pitoタブレット



ストレッチ

在庫リスクが低くカスタマイズ性が高いことがマーケットニーズに合致し、サプライチェーンとなつてきている。

の1翼として拡大基調にあって、コロナ禍で激変の過渡期にあるマーケットの変化対応が急務となつてきている。

ている。

「コロナ禍で激変するマーケットのなかには、必ずチャンスがある。黒子として取り組み先が抱えるソリューションを提供していき、サプライチェーンの深耕・拡大に注力する」(センチュリーグループ・森本尚孝代表取締役会長)と前を向く。

事業展開においては、デジタル・AIを活用し、低価格品から高価格品まで幅広いカバードできる国内の好みをキャッチし、AIが最適な生地、スタイルを提案する「感性デジタル」の展開強化を推進する。

デジタル機器でスマートに進化を遂げた、生販一体型オーダーシステムのフレキシブルな対応力を強く求められる場面に、想定以上に遭遇しているようだ。



セットアップ販売を可能とするツールにもなるため、トレーナー派遣の要請に応えながら、販売員不足を補うソリューションとしても提供している。一部の店舗では、誰でも採寸でき、生地選択をサポートする初級編の実践に入っているが、「スーツを仕立てる際、AIに顧客の感性やニーズ、着用シーンなどを入力し、自分に合うスーツを3Dで推奨する中級編を、来春に向けて開発している」(センチュリー・三井清社長)。

### 商品の価値変化に対応強化する

#### センチュリーエール

#### 取締役社長 三井 清



紳士服マーケットは、新型コロナ感染拡大の影響で大きく変貌しようとしている。

小売業は大手アパレルの売場撤退が相次ぐなか、売場の再構築に必死。特に地方百貨店はひっそりとした状態で、売場入れ替え作業を活発に進め、新たな

品の価値も変化して

作り始めようとしている。

オーダーのマーケットも同様で、コロナをきっかけに、デジタル・AIを活用した新しい販売手法を取り入れ、既存の活性化、新獲得に向けて動きが浮上。従来の売り方や見せ方を変え、店舗ごとに目を配った事業運営が、益々重要となつていく。

紳士服オーダー商品の価値も変化して

いる。素材は布帛ウールから、動きやすいストレッチ機能や家庭で洗えるなどのイージーケア性をもつニットや合繊へのニーズが高まっている。

当社も、来春から合繊セットアップをはじめ機能商材を販売強化。機能素材の品揃えを増やし、素材にマッチするシルエツトで打ち出す計画だ。

足元の秋冬は防寒アイテムのコート、通年商材の軽量ジャケットを仕掛ける。

コートは販促を見直し店頭で仕掛け、ニーズを探る。軽量ジャケットはモデルリスト

と組んで機能や素材、シルエツトを見直し開発した。スーツ以外のプラスアイテムとして店頭投入し売場活性化を促す。

婦人服も強化する。梅春から、新しいパターンと、それにマッチする素材を投入予定である。

独自受注システム『ピット』については、専門知識がなくて使えるメリットを生かす。従来の販売手法を効率よく簡単にできる受注システムの認知拡大を進める。

### 来春は機能、婦人スーツも

「感性デジタル」は関西学院大学理工学部の長田典子研究室(感値創造インスティテュート)、デジタルファッションとの共同研究開発である生地レコメンド「パートナーソムリエ」を搭載する。『ピット』システムは、店舗ごとにカスタマイズしてプランニングの適正化を行なうため、多様に対応が可能である。操作はスピーディーで簡単。入力ミスも防ぐ。採寸経験のない取引先の担当者でも接客

「感性デジタル」は関西学院大学理工学部の長田典子研究室(感値創造インスティテュート)、デジタルファッションとの共同研究開発である生地レコメンド「パートナーソムリエ」を搭載する。『ピット』システムは、店舗ごとにカスタマイズしてプランニングの適正化を行なうため、多様に対応が可能である。操作はスピーディーで簡単。入力ミスも防ぐ。採寸経験のない取引先の担当者でも接客

「感性デジタル」は関西学院大学理工学部の長田典子研究室(感値創造インスティテュート)、デジタルファッションとの共同研究開発である生地レコメンド「パートナーソムリエ」を搭載する。『ピット』システムは、店舗ごとにカスタマイズしてプランニングの適正化を行なうため、多様に対応が可能である。操作はスピーディーで簡単。入力ミスも防ぐ。採寸経験のない取引先の担当者でも接客