

平成 16 年 10 月 1 日

IConcept[®] 株式会社 アイコンセプト
大阪府吹田市広芝町9番28号 江坂三生ビル4F
代表取締役 池上 正祥
TEL 06(6821)2571 FAX 06(6821)2572
<http://www.iconcept.co.jp/>
info@iconcept.co.jp

棚割変更業務を改善し売場生産性向上を実現する小売業のための棚割システムがバージョンアップ
MD サイクル支援システム「店 POWER」Ver4.0 リリース

棚割システムなどインスタマーチャンダイジング関連ソフトの開発販売を行なう株式会社アイコンセプトは、MD(マーチャンダイジング)サイクル支援システム「店 POWER」の Ver4.0 の出荷及び既存ユーザーへのバージョンアップを開始した。

店 POWER は、基幹系システムとの連携により、小売業における棚割変更に関する業務を改善し、棚割計画から店舗への的確な指示、分析検証を繰り返し行なうことで、売場生産性向上を実現する小売業のための棚割システムである。今回のバージョンアップでは、従来の棚割モデル単位での分析検証機能に加え、店舗間、売場間の相互比較により視覚的なグラフで異常値発見を容易に行なえる売場分析検証機能の新設など売場生産性向上のために必要な機能の充実や、ユーザー要望を反映し更なる操作性の向上を図っている。

約 10 社ある全ての店 POWER ユーザーに対してバージョンアップ提供とあわせて意見交換会を行なうが、これは「常に“誰もが使用できる環境”、“誰もが活用できるシステム”をユーザーとともに考え、そしてユーザーが求める要望をキメ細やかに取り込んだシステムやサービスを適正価格で提供したい」という会社設立時からの思いによるものである。

複数の小売業本部向け基幹系システムが棚割の標準オプションとして店 POWER を採用する動きもあり、株式会社アイコンセプトでは店 POWER Ver4.0 のリリース開始に伴い、店 POWER の販売を強化していく。

●店 POWER Ver4.0 主な新機能

- ・売場分析検証の新設等により分析検証機能を充実
- ・モデル陳列入換機能に便利なオプション設定を追加
- ・現場の声を反映して操作性を更に向上
- ・フェイシング等の基本機能も棚POWER同様に充実
- ・帳票出力が使いやすく便利に
- ・ユーティリティー機能の利便性を向上

※詳細は別紙参照

●株式会社アイコンセプトについて

約 1000 社 5000 セット以上(企業内フリーコピーの企業ライセンス含む)の棚割システム導入実績を持つインスタマー
チャンダイジング専門のソフトハウス。

棚割システムのトップブランドである「棚 POWER」、また、小売業向けには「店 POWER」をリリースしており、関連会社の
エンタイムウェア社では POWES シリーズ各製品を ASP サービスで提供している。

常に“誰もが使用できる環境”、“誰もが活用できるシステム”をユーザーとともに考え、そしてユーザーが求める要望を
キメ細やかに取り込んだシステムやサービスを適正価格で提供したいとの思いから、ユーザーサポートにも力を入れて
おり、特に専任スタッフによるサポートセンター、そこへ寄せられる要望のバージョンアップへの反映は評価を得てい
る。

●棚割システムとは

実棚に商品を陳列する代わりに、コンピュータに商品の情報であるJANコードや商品名、そして必須である商品サイズ
(幅、高さ、奥行)を登録(商品画像も登録可)、什器の幅、高さ、各段の奥行を設定(良く使う什器は登録も可)、商品
の挿入、移動、複写、削除などをグラフィック・ユーザー・インターフェースでシミュレーションするソフトウェアのことで、P
OSデータを使ったスペース生産性分析も可能。

<本件に関する問合せ先>

株式会社アイコンセプト

大阪府吹田市広芝町 9 番 28 号 江坂三生ビル 4F

マーケティングセクション チーフ 岡田 暢之

TEL:06-6821-2571 FAX:06-6821-2572

E-mail:icmarke@iconcept.co.jp

URL:<http://www.iconcept.co.jp/>

付録 1) 店 POWER とは

◆小売業と棚割システム

高いレベルでのリテールサポートを推進しているメーカー・卸、人員削減などでさらに多忙になる小売業のバイヤーという図式の中で、メーカー、卸に棚割をまかせっきりとなっている場合が多いようです。

しかし、小売業自身が自社で棚割の主導権を持つ重要性が認識されてきています。

例えば、外資の国内参入に対して規模のメリットで対抗できる企業はごく一部であり、そうすると対抗していくには、各店の顧客や売場と向き合っていく必要があります。大型店でさえ小商圏化している流れの中で、自社の商品政策を表現する棚割を決定するプロセスにおいて小売業自身が深く関与しなければならないことはいうまでもありません。

◆小売業のもつニーズとシステム導入の障害

しかし、実際に棚割システムを導入して本格活用できている小売業はまだ多くないといえます。

自社で棚割システムを所有し活用すべきという機運が、小売業で高まってきているが、ここで注意が必要なのは、「棚割システム導入 = メーカー・卸の棚割作成支援を一切受けない」ということでないこと。

それを目標にしてしまうと、バイヤー業務の増加のみで導入効果が出ないばかりか、導入失敗の恐れもあります。

棚割に限定せずにカテゴリーマネジメント全般の取り組みを考えた場合、各社の役割をより明確にし、メーカー・卸の持つ市場の情報やノウハウを有効利用していくことは重要であり、棚割システム導入後も継続して各社と棚割に関する取り組みを行っていくべきです。ただし、その主導権を小売業側が持つということに棚割システム導入の意義があります。

まだまだ残念に思うのは、製配販の取り組みの結果が棚割の作成、具体的に言えば棚割表などの帳票作成となっている場合が多いことであり、これが弊社の棚 POWER などの一般的な棚割システムの弱点でもあります。

小売業からは棚割変更に伴う新商品に対しての初回発注やプライスカードの発行、また、カットされる商品に対する返品や売り切りといった指示などを棚割システムの棚割決定から連動したいとのニーズが多くあります。

◆1999 年に店 POWER をリリース

そこで我々は「店 POWER」をリリースし、そういった声にこたえてきました。棚割変更後の一連の業務を、基幹系システムとの連携により効率化を図るため、個店単位で陳列及びその変更内容を管理すること、またその変更は大中小などのパターン棚割に対して行なえば完了することとし、棚割変更指示に必要な機能など小売業に特化した機能を棚 POWER に付加した小売業のための棚割システムです。

正式名称は、MD サイクル支援システム 店 POWER ですが、まさに棚割基点のマーチャндаイジングサイクルに対応したオペレーションを基幹系本部システムとの連携で実現できます。もちろん全売場の陳列をデータとして持つことにより、売場の棚割分析を即座に行なえ、継続して売場生産性向上に取り組んでいける環境を実現します。

◆店 POWER Ver4.0 で強化された分析検証機能

店 POWER Ver4.0 では、売場分析検証機能を新設し、その他の分析検証のための機能も充実させています。

従来のバージョンや弊社棚 POWER、他社棚割システムが棚割モデル内での分析に主眼をおいていることから、課題点のある店舗、売場の発見については別システムで把握してから、詳細な棚割分析は棚割システムで行なう必要がありました。

売場分析検証機能の新設により、全店の部門、売場、商品分類、さらにはSKUのスペース配分と売上情報を把握していますので、部門間、売場間の相互比較による異常値発見などを視覚的グラフで容易に行なえ、課題売場や店舗の発見後は、フェイシング・分析検証機能でさらに詳しく分析できます。同一パターンの採用店舗分を自動集計する機能により、パターン単位での検証も可能です。

棚割計画から店舗への的確な指示、分析検証を繰り返して行なうことで、売場生産性向上を実現します。

付録 2) 店 POWER Ver4.0 主な新機能

◆売場分析検証の新設等により分析検証機能を充実

個店陳列と売上データの集計結果をグラフで確認できる「売場分析検証」を追加しました。

全店の陳列データと売上データをベースに、部門、売場、属性、さらにエリアや店舗別にバブルチャートや棒グラフを用いた分析が可能となり、同一カテゴリーでの店舗間や部門内でのカテゴリーを比較することにより、大きな視点で傾向を把握できます。

さらにバブルチャート、棒グラフで、指定した項目からドリルダウンが可能です。たとえば異常値を示しているカテゴリーのバブルチャートから店舗へのドリルダウンを行なうことで、指定カテゴリー内の店舗実績を比較するなど、視覚的かつ直感的に課題点のある売場の絞り込みが可能です。

また、前年・直近動向分析による売上数量／売上金額／粗利益の伸び率検証や、店舗規模別分析による売り場面積とPI値の比較など様々な視点から検証が可能です。

カテゴリー内のエリア／分類では、単品レベルでの取扱分析もできます。

なお、モデル内の分析機能も以下のように充実しています。

- ・編集モデルと参照モデルの2つを表示可能。
- ・構成比率表、バブルチャートで、ドリルダウン分析の新設。
- ・マトリックス分析の新設。
- ・選択商品リストから任意の商品を仮置きウィンドウへ陳列
- ・構成比率表で、従来のスペース、売上数量、売上金額、粗利益に加えて、アイテム数、フェイス数、在庫数のうちから同時に4つを出力可能に。
- ・価格帯グラフで、従来の任意指定した価格帯(最大 20 個)に加えて各商品の売価毎にグラフを表示することでプライスライン数の検証が可能に。また、対象分類だけの表示を可能にしました。
- ・分析結果で粗利マイナス値を許可。
- ・クロスABC分析の表示で今までと逆順での表示も可能に。

◆モデル陳列入換機能に便利なオプション設定を追加

現状シーズンのパターン棚割(割り付いた個店棚割も同時に)の陳列内容を、提案モデルの陳列内容で一括更新可能なモデル陳列入換機能に以下のオプションを追加しました。

- ・処理前に陳列入換モデルを提案モデルで保存する。
- ・「モデル名称」、「作成者氏名」を陳列入換モデルに採用する。
- ・実行後に陳列参照モデルを削除する。

指定ミスを防ぐために、カテゴリーNo／パターン No が一致していない場合は、メッセージを表示するように改善しています。また、モデル活用からの起動に加えて、リテイラーメニューからも起動可能にしました。

◆現場の声を反映して操作性を更に向上

・在庫一括修正で新規商品を確認可能に
新規挿入した商品のみコード欄を赤色表示するようにしました。これにより、発注機能でも活用可能な在庫数を新品のみ修正する際の作業性が大幅に向上します。

・シーズン管理を行なわない場合の操作を簡素化

現状シーズンに加え、次回シーズンの棚割もカテゴリー毎に管理可能なため、各機能で「現状」と「次回」の選択が必要ですが、シーズン管理を行わずにモデル陳列入換機能を用いた運用方法の場合には、そのような画面表示や操作を不要とし、その他の制約も排除することで操作性を向上しています。

・ゴンドラマスターのインポート

店別のゴンドラ No を管理するゴンドラマスターへ CSV ファイルからのインポートを可能としました。これにより、ゴンドラ No を使用した運用の場合には新店や改装時の登録作業を軽減できます。

・マスター未登録商品をダミー商品化

商品情報マスターに未登録の商品をダミー商品に変換するオプションを追加しました。たとえばフェイスング表示時に未登録商品が存在すればダミー商品に変換します。

<参考>

基幹系整合性チェックにより、ダミー商品を陳列したまま実施モデル(本番用)の保存を制限することで、未取扱の商品の発注やプライスカードの出力を未然に防ぐことができます。その場合には提案モデルで保存し、ダミー商品一覧表を出力することで、基幹系マスターに未登録の商品の発見が可能です。基幹系マスターへ商品登録後、提案モデルから実施モデルへの変更や、モデル陳列入換で棚

割登録を完了します。

このように店 POWER ではデータの不備やミスによる棚割変更に関する各段階でのオペレーション負担を最小限にするための機能が揃っています。

・集計売上

売上情報は店舗コード+JAN コードをキーにしており、全店集計の売上等は架空店舗を作成して投入する必要がありましたが、環境設定で集計売上用のコードを登録しておくことができます。

これにより架空店舗がパターン管理画面等に表示されなくなります。

・新規発注で台/段/列ソートを追加

・未発注を正規にサポート

「XXXX」を入力可能にし、未発注とします。未発注は TP-INOUT の抽出で抽出しません。

・パターン管理からのフェイスング起動をオプション化

フェイスング起動が固定でしたが、オプションにより選択可能にしました。

◆フェイスング等の基本機能も棚POWER同様に充実

・什器編集の機能向上により商品を陳列したまま台挿入や什器の編集が可能です。

・レールフック、レールWフック同士の連結を可能に。

・商品リストの表示項目を 10 項目から任意に選択可能とし、フェイスング上に陳列済「◆」マークをリアルタイムで表示するように変更しました。

・サポートセンターバーに、電話番号を表示していますので、操作方法等の不明点があればその場でサポートセンターへご連絡頂けます。

・弊社製品のPDA対応棚割ピッキングシステム「棚SCAN」へ対応しました。

・ユーティリティ等でエラーが存在した場合、エラーログをその場で確認できるようになりました。

◆帳票出力が使いやすく便利に

・対象店、 Gondola No のフォント、フォントサイズを指定可能にしました。

・イメージ、バーコードの出力位置を選択出来るようにしました。

・棚割図表(罫線)の Excel95 出力が可能になりました。

・クロス分析に「分類毎クロス ABC」を追加しました。

・棚ラベルの総額表示に対応しました。

・Excel 出力時、数値項目の書式を保持するように変更しました。

・棚割表、罫線棚割表で未陳列領域も出力可能にしました。

・色分棚割表、色分棚割図表で色分出力値名称(メーカー、品種等)を出力可能にしました。

・クロス分析表でコード出力を可能にしました。

・モデル一括印刷を改善

複数モデルからの同一帳票一括出力に加えて、複数帳票を1回の操作で出力できます。

帳票ごとに、プリンタ、PDF、Excel、CSV出力を指定でき、分析表、クロス分析表、クロスABC分析表、仮置情報も出力可能で、棚ラベルは手動設定に対応しました。

・星取表、モデル分析で商品情報マスターのすべての項目やイメージ、バーコードが出力可能になりました。

・星取表で店基準での出力も可能になり、同一店舗を重複なく出力可能になります。

・星取表で「○」のかわりにフェイス数を出力可能にしました。

◆ユーティリティ機能の利便性を向上

・ブラネット、SP スクエア形式などの業界データのユーティリティ機能を単独機能にしました。

・OTC 形式、FDB 形式、NID 形式のインポートに対応しました。

・店 POWER マスター項目と各業界データの項目の関連付けを指定可能にし、イメージ、商品サイズのみインポートすることも可能となります。

・「登録済商品のみ」の取り込みを可能とし、店POWERのマスターに未登録の商品を取り込まないことも可能となります。