

# 棚POWER インフォメーション

Vol.7

棚POWER95価格決定! 現行Ver2.2にもお得なパック新登場!! <<次頁に掲載>>

97.04.09 発行



I Concept  
サポートセンター

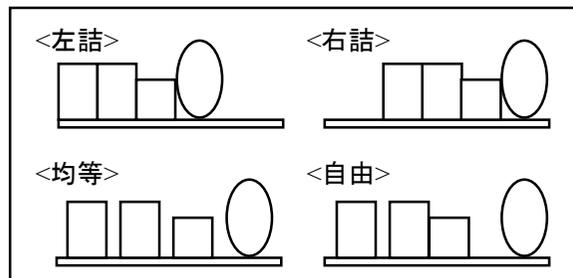
TEL(06)821-2571(代)  
FAX(06)821-2572

## 棚POWER95 機能トピックス

「棚POWER95」では皆様からのご要望にお応えできる様、様々な機能を新たに追加しております。  
その一部をご案内いたします。

### ●商品陳列は4パターン選択可能

陳列方法は、「左詰配置」、「右詰配置」、「均等配置」、「自由配置」の4パターンから選択可能になります。



### ●使いやすい商品検索

商品の検索は、「JANコード」、「カナ名」、「商品コード」をサポートします。  
さらに任意の文字から順次検索を行うため、全ての内容を覚えていなくても簡単に検索することが可能です。

JANコード ▲ 4901330540296  
 カナ名 ▲ 和ミヤチツプス 80g  
 商品コード ▲ 540296

### ●表示行数や桁は自由に指定可能

商品リスト、削除リスト、比較リスト、POPリストの内容欄は高さ、幅を調整できます。これにより画面のゆるす限りの大きさで表示する事が可能です。  
一度設定すると次回からも同じ高さ、幅で表示されます。



○商品リスト: カテゴリーグループにより抽出された商品の一覧を表示。

○削除リスト: 陳列から削除した結果、1フェイスも陳列されてない商品の一覧を表示。

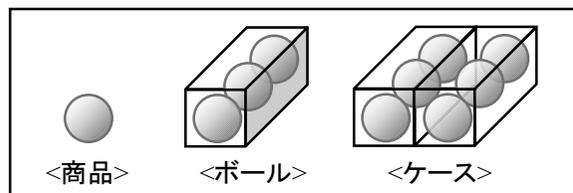
○比較リスト: モデル設定で比較先の売上データを指定する事で現状モデルで陳列されていない商品を売上順等で一覧表示。  
この機能を使用する事で、地域や他店舗のデータから売れ筋商品などを検索しやすくなります。

○POPリスト: 登録されているPOPの一覧を表示。

ミツカン	おむすび山 (青菜)	
ミツカン	おむすび山 (梅かつお)	
ミツカン	おむすび山 (鮭わかめ)	
ミツカン	五目ちらし寿司の素	
ミツカン	ツナちらし寿司の素	
ミツカン	味ぼん	360ml
ミツカン	ごましゃぶ	250ml
ミツカン	ミツカン酢	900ml
ミツカン	三つ判山吹	900ml
ミツカン	ゆずぼん	360ml
ミツカン	純玄米酢	900ml

### ●商品単品以外の形態もサポート

商品はもちろん、「ボール」、「ケース」を登録可能です。  
商品は6面、ボール、ケースもそれぞれ3面のイメージを登録する事ができます。



## 棚POWER ワンポイント!

Q: 企業様同士でマスター、モデルのやり取りを行いたい。

A: マスターの場合

送側: 支店展開機能により外部媒体へ出力。  
商品情報CSVで支店展開と同じ条件で外部媒体へ出力します。(分類コードが各企業様で異なる為、表計算ソフト等で編集が必要です。)

受側: A社からの支店展開データを取り込みます。この時「分類」、「商品情報の属性1~6」のチェックを必ず外します。

A社の商品情報CSVの分類コードをB社に合うように表計算ソフト等でメンテナンスし取込みます。(「Q&A集」参照)

A: モデルの場合

棚POWERでは8段Verと12段Verをご用意していますが、相互でモデルの互換性がありませんので必ず企業様同士で段数Verを確認して下さい。(「Q&A集」参照)

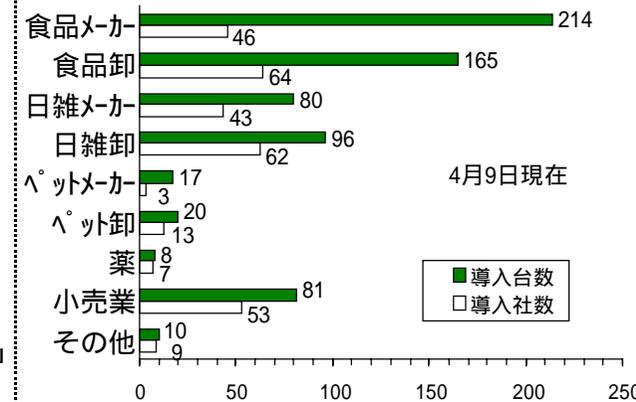
同じ段数Verの場合は外部モデルでのやり取りが可能です。但し、POPを貼付している場合はPOPもユーティリティーで渡す必要があります。

違う段数Verの場合はユーティリティーの陳列状況によりやり取りが可能です。但し、12段Verから8段Verへモデルを渡す場合は、CSV形式で表計算ソフト等により9段以上のデータを削除する必要があります。POPを貼込んだ位置は陳列状況では渡せませんのでフェーシングで再度貼付ける必要があります。

Q: 旧商品等をマスターから削除したい。

A: 1商品ずつ削除する方法もありますが、一度に大量の商品を削除する場合は、マスター修復機能を使用します。表計算ソフト等で削除する商品のJANコードテーブルを作成することにより一括で削除することが可能です。(「Q&A集」参照)

## 棚POWER導入数(300社691セット)



## お知らせ



SAショー風景

今年で3回目の出展となりましたSAショーも無事終わることができました。お忙しい中ご来場頂き心よりお礼申し上げます。反響も少しずつ大きくなっているものと思われ、これもひとえに皆様のお力添えによるものと重ねてスタッフ一同深くお礼申し上げます。

前回のインフォメーションでご案内させていただきました「Q&A集」が完成いたしましたので、順次ご送付させて頂いております。これまでのお問い合わせを頂きましたご質問や注意事項などをマニュアル化し対処方法などを明記しておりますのでご利用頂ければと思います。  
また、同封の「棚POWERのススメ」ではよりご活用頂くためのポイントや運用事例を記載しておりますのでご一読ください。

# MD-ing講座 ① ●マーチャライジングとは●

このMD-ing講座は、日頃何気なく使用している業界用語の正しい意味と活用を目的に新設しました。さて、第一回目は、“MD-ing”です。

マーチャライジング(Merchandising)の日本語訳は、商品計画とか商品政策と言われています。米国AMA(アメリカ・マーケティング協会)の定義では、マーチャライジングとは、「企業のマーケティング目標を実現するために最も役立つように、①特定の商品またはサービスを、②適正な場所、③時期、④価格、⑤数量で、市場に流す事に伴う計画と統制をすること。」となっています。この定義によれば、マーチャライジングは小売業のマーケティングの枠組みの中で、目標つまりは企業経営の目標を実現するための具体的手段としてのマーチャライジングの位置付けを明らかにするものであり、商品、場所、時期、価格、数量の5つをいかに“適正”に計画・統制するかということになります。5つの適正については、下記の表を参照して下さい。

では、小売業のマーケティング目標とは何でしょうか。それは、①商圏内の顧客ターゲットを決め、②売上目標を決め、③利益目標を決め、④商圏内市場シェアを高める事です。次に、具体的手段についてみてみましょう。

これは、マーチャライジング・サイクルと言われているもので、①商品計画に始まり、②その計画に基づいて仕入が実施され、③その後商品が納品されると商品の受容と検収を行い、④仕訳と値付けがされ、⑤在庫管理がされ、⑥売り場への品出し・陳列を経て、⑦販売活動が実施され、⑧売上が登録され、⑨その結果を評価・分析して次の商品計画に繋げていくという一連の流れをとります。この構造は、①市場調査に基づく商品計画の部分②商品の仕入・調達の部分、③在庫維持・管理の部分、④販売・利益管理部分の4つの基本業務からなり立っているわけです。

最後に、マーチャライジング戦略を立てるに当たって様々な情報が必要になります。1つは内部情報、2つは外部情報です。

- ①内部情報  
総売上高・部門別売上高・売り場別売上高・商品別売上高・商圏別売上高  
価格帯別売上高・仕入先別売上高など。
- ②外部情報  
景気動向・消費者動向・商圏内情報・競合情報・ファッション情報・商品情報など。

5つの適正	意味	ポイント	販売関係	仕入関係	必要なデータ
適正な商品	消費者の利益・必要・要求を満足させる商品・サービス	商品の安全性	●限定品種/多品種 ●上級品/中級品/下級品 ●デザイン/色/型スタイル/材質 ●新製品	仕入強化 仕入差し控える	社内記録 実態調査 POSデータ 新聞・雑誌
適正な場所	消費者が商品を購入・使用・保管したいと思う場所	消費者が商品を購入・使用・保管する場所に適した商品・包装形態	●店頭/店の奥か ●見通しのきく場所か ●商品の置かれる高さ ●本・支店どちらか	仕入先の選定 ●取扱商品 ●店の信用 ●取引条件 ●自店に対する態度 ●商品企画力	社内記録 実態調査
適正な時期	消費者の購入・試用期間	使用期間中十分に商品が使用可能な状態を維持する補修部品の確保	●春夏秋冬に影響されるか ●売れる時期 ●売れない時期 ●特定の記念日に影響されるか	仕入の時期 販売動向にあった仕入	社内記録による変動パターンの把握 流行品・新製品の社外情報
適正な価格	消費者にとって支払いのできる価格	質に見合った価格	●プライスラインの決定 ●低価格か高価格か	仕入価格 取引条件 当用買か大量仕入か	社内情報 同業者情報
適正な数量	消費者にとって購入しやすい・使用しやすい数量	購入しやすい単位 1回の使用量に見合った数量区分	●購入の仕方は規則的か不規則か ●購入頻度は大か小か ●1回の購入数量は大か小か	共同仕入か単独仕入か 集中仕入か	社内情報

今回は、「商品分類について」を掲載予定です。

## 棚POWER Ver2.2 パック価格

棚POWER95パックもご用意しています。詳しくはサポートセンターまで

セット価格	割引率(%)	ご提供価格	1セット当
5セットパック	25	1,800,000円	360,000円

21セット以上ご購入の場合、お徳用パックも用意しております。  
(既に20セットの導入実績が必要です)

セット価格	割引率(%)	ご提供価格	1セット当
10セットパック	約80	1,000,000円	100,000円
20セットパック	約85	1,500,000円	75,000円



## 棚POWER95出荷迫る！

### <ご優待制度と注意事項>

95版出荷開始日までの購入(既存)ユーザー様は95版出荷開始日より1年以内は無償バージョンアップとなります。既存ユーザー様が追加で95版をご購入の場合、出荷開始日後1年以内に限り現行バージョンの価格体系(480,000円の累積導入台数割引適用)で販売致します。95版出荷開始日後、新規ユーザー様が現行バージョン(480,000円)を購入後、95版へバージョンアップする場合は差額の100,000円(バージョンアップ費用)が必要となります。現行バージョン価格の台数割引等に関係なく1セットにつき100,000円の費用が必要です。  
ex. 95版出荷開始日後、新規ユーザー様が現行バージョン5セット購入 1,800,000円  
その後、5セットバージョンアップ 5セット x 100,000円 = 500,000円が必要です。  
現行バージョンと95版との併用は、データベースやサポートのトラブル原因ともなりますので不可とします。

### <サポートセンター登録契約料>(現行バージョン共通)

サポート契約料は、一括契約の場合の新たな条件として50セットまでの窓口は10ヶ所までとしていただき、51セット以上ご購入の場合、窓口を20ヶ所まで設定が可能とします。ただし契約料は900,000円/年となります。51セット以上ご購入されても、窓口を10ヶ所以内とされる場合は600,000円/年となりますので窓口を10ヶ所以内とされることをお奨めします。

### <その他費用>

95版用サーバーセットアップ、クライアントセットアップ等のインフラ整備に関する費用は標準価格に含まれません。このサービスにつきましては三岩商事 株式会社 殿と現在サービス内容、価格について検討中ですので確定しだいご連絡致します。なお、このサービスを利用せず、エンドユーザー様又はビジネスパートナーで整備されることも可能です。サーバー利用の場合、弊社現地調整費が別途必要です。95版教育(再教育)費は現行通りとします。

### <出荷開始時期>

開発言語やイメージ管理でのFAT(ファイルアロケーションテーブル)の制限等の問題が発見され、現在のところ97年6月初旬ごろと考えております。皆様にはご迷惑をおかけすることとなりますが、御了承下さいませよう宜しくお願い申し上げます。