

棚POWERインフォメーション

棚割作成シーズンもいよいよ本番。操作でご不明な点はすぐにサポートセンターへ。

99.2.9 Vol.18



IConcept®
サポートセンター
OSAKA / TEL(06)6821-2571
TOKYO / TEL(03)5469-1153
●http://www.iconcept.co.jp/
●e-mail iccenter @ iconcept.
mxq.mesh.ne.jp

棚POWER95が完全クライアント/サーバー対応に進化!

~商品改廃をリアルタイムに売場に反映させる必要のある
小売業のみならずまでの活用も強力にバックアップ!~

SA SHOW
に出展

棚POWER95クラサバ版は、SQL ServerやORACLE上で棚POWER95の各種マスターを一元管理し、完全なクライアント/サーバーシステムとしてメンテナンスおよび運用を行なうことができます。これまでの棚POWERもマスターの一元管理は可能でしたが、運用時には必要な商品のマスターをサーバーからクライアントにダウンロードして棚割作業を行なう必要がありました。棚POWER95クラサバ版は、日々改廃の激しい商品をたくさん扱われ、それらをいち早く売場に反映させる必要のある小売業のみならずにおいて特に有効に活用していただけます。

また、マイクロソフトからはMicrosoft Windows NT Server4. 0 Terminal Server Editionが昨年9月から販売されています。棚POWER95クラサバ版はこれにも対応していますので、話題のThinクライアントを使用して従来よりも安価にシステムを構築し運用することも可能です。

ワンポイント

このMicrosoft Terminal Serverは、サーバー上で仮想的なWindows NT Workstationを1台ずつ起動して、そのメモリー上で展開された各画面をクライアントへ転送するシステムです。ユーザーはあたかも自分の手元のマシンで実行しているかのように、サーバーで起動しているアプリケーションを使うことができます。クライアント側のハードウェアにもこれまでのような高度なスペックを必要としませんし、TCOを大幅に削減することも可能になります。

Terminal ServerとThinクライアント間の通信プロトコルは新しく開発されたRemote Desktop Protocolであり、Terminal Server上で稼動するアプリケーション画面を少ない帯域で高速に転送することができるので、棚POWER95を無線LANによるGOT端末で運用したり、モデムによるリモートアクセスでもストレスなく利用することができます。

棚POWER98もまもなく登場します!

SA SHOW
に出展

棚POWER98は100社におよぶ小売業への棚POWER導入実績から生まれたシステムです。棚割はパターン管理を前提に作成でき、内部では個店情報へと自動展開できますから、パターンでの棚割変更と個店での棚割変更が可能です。見かけだけのパターン管理とは異なった、棚割から生じるあらゆる業務まで支援する本格的で全く新しい小売業のみならずのための棚割システムです。

ワンポイント

個店展開された棚割データには、棚位置情報はもちろん、変更区分、在庫、売価情報などを保有しますので、シームレスにアクセス可能な基幹システムへの商品入替えを含む棚割変更予約指示や、陳列台帳、棚ラベル作成指示、PLUマスター更新指示などの、棚割から生じる様々な業務への連動を実現します。また、社内システム部門の支援を最小限にして、商品部の思想をタイムラグなく売場に反映させ、購買のプロである生活者に強く働きかける売場作りを支援するシステムです。

※記載している商品名、社名は一般に各社の商標及び登録商標です。

サポートセンター トピックス No.3

サポートセンターへのお問合せが多い項目や便利な機能のご紹介。

●発売中止になった商品を商品リストで判断できないだろうか?

このような商品をマスターから削除してしまうと、過去に作成したモデルを開いたときに「未登録商品」となりモデルが再現できなくなります。以下のような方法で対応できますよ。

①メンテナンス商品情報で商品名に
発売中止商品と分かるような
マークを入力する。



例えば▲印をつけておくと・・・

リストでも▲簡単に判別。



②カテゴリーグループ抽出で使用する分類に「発売中止商品」等の分類を追加し、発売中止商品の分類を変更する方法も考えられます。この方法だとカテゴリーグループ抽出で抽出しなければ商品リストに表示されませんし、過去に作成したモデルでも分析検証の分布表で発売中止商品の判断が可能です。

●3D表示をするためにDirectXを手に入れたんだけど・・・

最新のDirectXはマイクロソフト社のホームページからダウンロードできます。アドレスは、

<http://www.microsoft.com/japan/directx/resources/dx6end.htm>

PC関連雑誌の付録としてついているCDなどにもDirectXランタイムが含まれていたりします。

【ご注意】Windows98をお使いの場合は、標準でDirectX 5がインストールされていますが、

DirectX 6以上をインストールしてください。

WindowsNT 4.0をお使いの場合は、現在のところ3D機能が利用できません。

次期NTバージョンでは標準でサポートされる予定です。

サポートセンターへのお問い合わせ時にお願しいたいこと

お問い合わせいただく内容はもちろん、みなさまがお使いのパソコンの環境も様々です。棚割シーズン本番を迎えた多忙な時期のお問い合わせに、なるべく早く、的確にお答えするためにも以下のことをあらかじめ確認して、必ずPCの前からお電話ください。

また、新しいマニュアルとメモのご用意もお忘れなく!

- ◆何が発生しましたか?
トラブルなら:どこで何が発生?何をしたい?
現在の画面は?
メッセージとその表示タイミングは?
- ◆マシンの機種名は?
- ◆画面の詳細設定内容は?
解像度、色数、フォント、壁紙、
スクリーンセーバーなどの設定は?
- ◆棚POWERの環境設定の内容
解像度、色数、フォルダの接続環境は?
- ◆スタンドアロン?ネットワーク?
- ◆デスクトップ?ノート?
- ◆他のアプリケーションは起動しているか?
- ◆常駐プログラムで特別なソフトがないか?
例えば、驚速、超速、携速、
ノートユーティリティなどを使用しているか?
- ◆操作質問なら:何をしたいのか?
要望事項なら:その理由?
- ◆棚POWER、MDPOWERのバージョンは?
- ◆Windowsのバージョンは?
Win95、Win98、Win3.1、
NT Server、NT Workstation?
- ◆ハードディスクの容量は?
- ◆スキャンディスクを行ったか?
- ◆ウィルスチェックプログラムはあるか?

棚POWER95 Ver6.0へのバージョンアップは、Ver5.0のインストールが正常に終了していることが前提です。バージョンアップされる時は必ず確認して下さい。

今回は、数量による在庫統制についてです。

2. ユニットコントロール(数量による在庫統制)

数量による在庫統制には、次の3つの特徴があります。

- ①商品の物量単位(個数・枚数・グラム数)によって在庫統制をする。
- ②金額による在庫統制では把握し得ない商品の具体的な動きを明らかにし、金額による在庫統制を補完する。
- ③商品管理者あるいは仕入担当者など、現場にとっての具体的な業務手段となる。

次に具体的な実施内容について解説します。

①棚卸法

商品の在庫数量について実地棚卸を行い、在庫数量の推移から売上数量を逆算する方法。

$$\text{前月末棚卸数} + \text{当月仕入数} - \text{当月末棚卸数} = \text{当月売上数}$$

②継続的記録法

継続的記録法は、手持ち数量を変化させるすべての要因を継続的に記録していく方法。販売数量・仕入数量・顧客からの返品・仕入先への返品など、商品に関する数量の増減のすべてを発生の日(通常は1日単位)記録して在庫数量を求めていく。継続的記録法を正確に実施するためには、基になるデータを入手しなくてはならない。この場合、仕入データよりも販売データの入手が課題になる。販売データの入手方法は、

A・・・売上傳票による方法

売上のつど、売上傳票に品名・サイズ・型・価格・数量などを記入し、毎日あるいは一定期間ごとに集計・分析・記録していく方法。

B・・・二片式値札による方法

真ん中にミシン穴が開いていて、二片に切り取りできるようになったカードを商品に付けておき、商品が売れた時点でカードの一片を切り取って保管し、後で金額や数量を計算する方法。カードには、商品番号・価格・品名・サイズ・色・型・仕入れ先・仕入年月日などが記入されている。

C・・・倉出伝票による方法

比較的大規模な商店で、売場の商品とバックルームにある補給用の予備商品が、場所的にも管理上も明確に区分されているような小売店で採用されている。予備商品がバックルームから売場に搬出される際に倉出伝票を発行し、これを持って在庫減、すなわち販売されたとみなす方法。この場合、売場の商品在庫を一定にしておき、販売された商品が毎日バックルームから倉出伝票をもって補充されることが制度化されているという前提が必要である。在庫統制の記録は、売場でなくバックルームで行われる。

D・・・満棚法

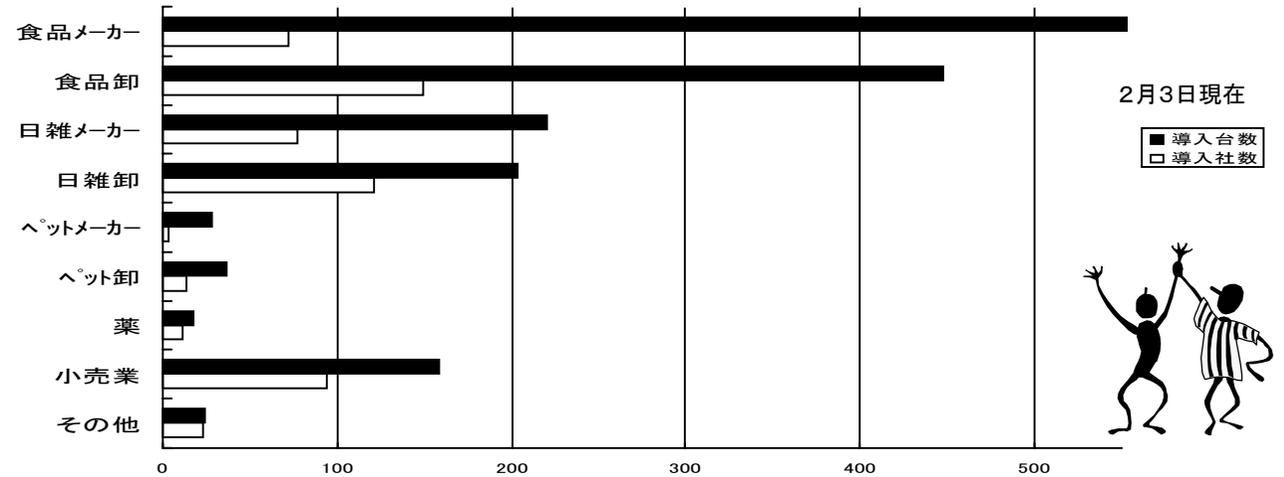
売場における陳列量を一定にしておき、売れた時に補充して、補充した数量を持って売上数量とみなす方法。

E・・・POSシステムによる方法

Point Of Sales Systemの略で、「販売時点情報管理システム」と訳されている。販売時点にコンピュータを利用して即時に売上データを作成し、商品管理を有効に行うもの。具体的には、商品の値札の一部に商品名・種類・型・色・柄・サイズ・容量・価格などをコードにして印刷し、販売時点でペンなどの読取装置でその値札をなぞると、それらのデータが一瞬にして読み取られるもの。読み取られたデータは中央のコンピュータに繋がり、それによって商品の在庫や仕入れ、売上高など各種の分析と最新のデータが得られる。

最後に在庫統制の比較表を右に示します。次回からは、棚割についてです。

棚POWER導入数【565社 1843セット】



'99SA SHOW

第8回 スーパードラッグストア・ショウ

東京ビッグサイトで3月2日から4日間開催されます。アイコンセプトは今年も出展。

- 完全クライアント/サーバー対応 棚POWER95
 - 実戦型品揃え支援システム MDPOWER
 - 小売業本部棚割システム 棚POWER98
- をご紹介します。詳しくは弊社ホームページで。招待状を希望される方はご連絡ください。SA-308ブースでお待ちしています。

同じく東京ビッグサイトで2月25日から2日間開催されます。

クスリ・調剤ゾーンの(株)RXネットワークブースで棚POWERとMDPOWERをご紹介します。詳しくは下記アドレスのホームページをご覧ください。
<http://www.hci.co.jp/>

在庫統制方法の比較表

	金額による在庫統制	数量による在庫統制
対象	トップマネジメント 部門マネジャー	商品管理者 仕入担当者
実施方法	1. 部門別統制方式 2. 商品別統制方式 3. プライスライン別方式	1. 棚卸法 2. 継続記録法 A: 売上傳票による方法 B: 二片式値札による方法 C: 倉出伝票による方法 D: 満棚法 E: POSシステム法
メリット	1. 資金繰りの調整がし易い 2. 会計の記録制度と結びつけられる 3. 利益計画や商品回転率などが全社的に設定し易い 4. 全社的な仕入の検討がし易い	1. 売れ筋商品を的確に把握し適正な仕入が可能 2. 死に筋商品が把握でき、仕入数量を合理的に減少させることができる 3. 適切な商品仕入時期が示される 4. 継続記録法と棚卸法の併用によって商品減耗が把握できる 5. 価格の変動によって影響をうけない
デメリット	1. 個別商品単位の仕入内容が分からない 2. 個別商品単位の売れ行き動向がつかめない 3. 価格変動が大きいと販売の実態を的確に把握できない	1. 商品種類が多いと手間が掛かる 2. 個別商品単位で売上数量を把握する仕組みを確立するのが難しい 3. 会計システムや資金繰りと結びつきにくい