

棚POWER インフォメーション

ぽかぽか紅葉狩りなんていいかも……棚POWERの秋

2001.10.11



Vol.34



Ver9.20

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.co.jp

棚POWER Ver9.20 登場！ 本日よりダウンロードサービスを開始！ 正規ユーザー様のみのダウンロードとなります。

KEYファイルの拡張機能を新設

Ver9.20の起動時に自動的に拡張KEYにコンバージョンします。

KEY拡張を実行することにより、4~5万件以上の商品情報を扱っている場合の商品検索速度が向上します。

また、特に大量のデータを扱っている場合には、フェイスの表示時間が早くなります。

(KEYファイルとは、各マスターを管理するために棚POWERが内部的に使用しているファイルのことです)

実行時に、イメージを含めコンバージョンを行なう場合は、20MB以上の空き容量が必要です。

尚、環境設定で、データフォルダ、イメージフォルダを変更した場合もコンバージョンを実行する可能性があります。

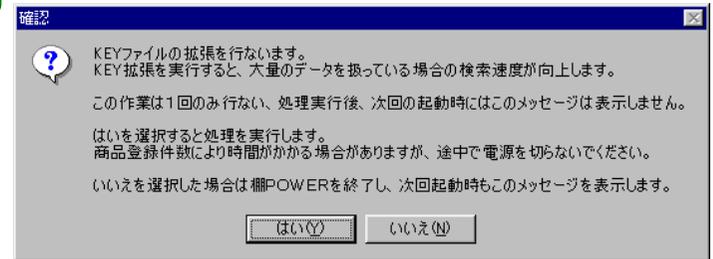
注意: コンバージョン後は、Ver9.20以下では利用できません。

KEYファイル拡張に要する時間は、登録されている件数またはパソコンのスペックにより時間が異なります。

参考測定結果:

必見

Ver9.20へVerUp後に一度だけ起動時に
拡張KEYにコンバージョンを実行してください。



PDFファイル形式での出力ができるようになりました。

現在のExcel95, CSV形式ファイル出力に加わり、PDFファイル形式での出力ができます。これにより、印刷物の配布作業がなくなり、メールでの一括配信など利用場面がさらに広がります。

帳票作成やモデル活用など様々な帳票で可能です。

管理者の方必見

環境設定がファイル出力可能

様々な設定を行なう環境設定の内容をファイル出力することができるようになりました。

管理者の方が各端末の管理を行なうためにも活用できます。

ファイルメニューのマスター管理《環境設定ファイル出力》からTXTファイルで出力します。ID権限に関わらず出力可能です。

投げ込みの3D表示は、商品サイズでイメージを表示対応

ステータスバーに、設定した余裕率や傾斜度の表示追加

フェイス画面下部のステータスバーに、マウスで指定している棚板の余裕率、傾斜を表示します。また、商品詳細機能も同様に余裕率、傾斜を表示します。

通常 2台 2段 120% 23度 余裕率又は傾斜度数の表示

見積書の調整画面で出力商品選択等々他の機能も追加！

詳細はこちら → <http://www.iconcept.co.jp/tpower/verup/>

§ § 今年のフォーラムはいつでも自由な時間に閲覧できます。 § §

ただいま第4回目公開中。ぜひじっくりとご覧ください！

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

※第1~3回の内容はバックナンバーサイトより閲覧できます。

セミナー① その提案ではダメだ！バイヤーを説得、納得させる辛口セミナー

第4回テーマ

品揃え改善、売場改善の実務を知る

セミナー② カテゴリーマネジメントの効果

第4回テーマ

消費者の「買い方」(その1)



その他にも…

- ・はじめての棚POWER =>>
- ・VerUp構想・棚POWER =>>
- ・棚POWER講習会 =>>

運用編完結!!手順書は入門マニュアルとして活用してください。
Ver10.0 項目詳細の公開を開始しました!!
4時間目は「棚POWER実践テクニックについて 第2段」
モデル活用などに加え、Ver9.20の機能説明も公開しています。

MD - ing講座 28 計数管理について その3

2回に渡り計数の基本を説明してきました。今回からはそれぞれの項目について、詳しく解説していききたいと思います。まずは一番良く使う「値入れ」からです。「値入れ」とは、仕入れた商品に「いくらの利幅をのせて売価を決めるか」を言います。また「値入れ率」とは、売価に対する値入高の割合を言い、値入高を売価で割った数字を百分率で表します。

例えば200円で仕入れた商品に50円の利幅をのせて250円で売価を決めるとこの50円が値入れになります。

計算式は、 $\text{値入額} = \text{売価} - \text{原価}$

$\text{売価} = \text{原価} + \text{値入額}$ になります。

ある商品の値入率を求めるには、 $\text{ある商品の値入率} = \frac{\text{ある商品の値入高}}{\text{ある商品の売価}} \times 100$

*上の例で計算してみますと、 $\text{値入率} = \frac{50}{250} \times 100 = 20\%$

売価と値入率が分かっている場合の仕入れ原価の求め方は、

$\text{ある商品の仕入原価} = \text{希望売価} \times (1 - \text{値入率})$

*ある商品を198円で売れるとすると、値入率を23%欲しい場合の仕入原価はいくらか。

$\text{仕入原価} = 198 \times (1 - 0.23) = 152.46$

原価と値入率が分かっている場合の売価の求め方は、 $\text{ある商品の売価} = \frac{\text{仕入原価}}{1 - \text{値入率}}$

*ある商品の原価が312、値入率18%必要な場合の売価はいくらか。 $\text{売価} = \frac{312}{1 - 0.18} = 380$

もう一つの「値入れ」を求める考え方として「利掛け」という方法があります。「利掛け」とは、仕入れ原価に「いくらの値入れをのせるかで決まります。

また「利掛率」とは、原価に対する値入高の割合を言い、値入高を原価で割った数字を百分率で表します。

計算式は、 $\text{利掛け} = \text{原価} + \text{値入高}$ になります。

ある商品の利掛率を求めるには、 $\text{ある商品の利掛率} = \frac{\text{ある商品の値入高}}{\text{ある商品の原価}} \times 100$

売価と利掛率が分かっている場合の原価の求め方は、 $\text{ある商品の原価} = \frac{\text{売価}}{1 + \text{利掛率}}$

*売価150円、利掛率50%の商品の原価は、 $\text{仕入原価} = \frac{150}{1 + 0.5} = 100$

原価と利掛率が分かっている場合の売価の求め方は、 $\text{ある商品の売価} = \text{原価} \times (1 + \text{利掛率})$

*原価380円、利掛率35%の商品の売価は、 $\text{売価} = 380 \times (1 + 0.35) = 513$

利掛率を値入率に換算する方法は、 $\text{値入率} = \frac{\text{利掛率}}{1 + \text{利掛率}} \times 100$

*利掛率40%の商品の値入率は、 $\text{値入率} = \frac{0.4}{1 + 0.4} \times 100 = 28.57\%$

値入率を利掛率に換算する方法は、 $\text{利掛率} = \frac{\text{値入率}}{1 - \text{値入率}} \times 100$

*値入率が20%の商品の利掛率は、 $\text{利掛率} = \frac{0.2}{1 - 0.2} \times 100 = 25\%$

それでは「値入率」と「利掛率」との関係を整理してみますと、

値入率 (Markup on retail)

分母に売価がきていて、売価に対する値入(儲け)の割合を言い、売価が基準である事。

$\text{値入} = \text{売価} - \text{原価}$

$\text{値入率} = \frac{\text{値入高}}{\text{売価}} \times 100$

(売価に占める原価の割合)

利掛率 (Markup on cost)

分母に原価がきていて、仕入れコストに対する値入(儲け)の割合を言い、原価が基準である事。

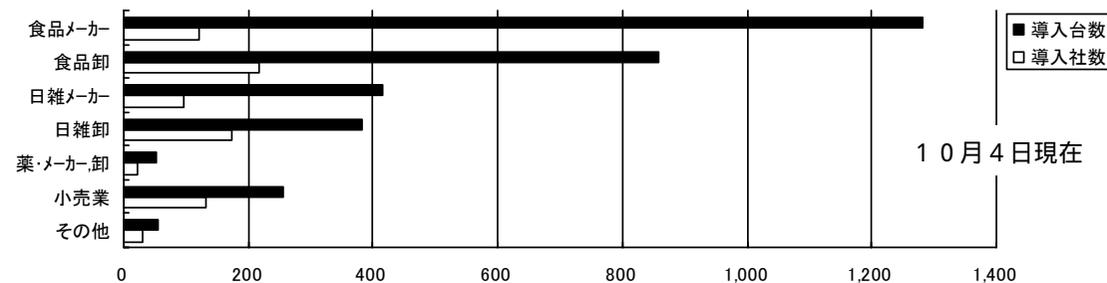
$\text{利掛} = \text{原価} + \text{値入}$

$\text{利掛率} = \frac{\text{値入高}}{\text{原価}} \times 100$

(原価に占める値入の割合)

以上を混同しないように使用することです。

棚POWER導入数【792社 3,302セット】



サポートセンター トピックスNo.19

※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

よくあるお問合せをHPの棚POWER Q&A集で下記のように記載しています。

「まずはHPで事例を検索して・・・」といった方や、「サポートセンター対応時間外に利用する」という声を伺います。よくあるお問合せは随時追加・更新しています。

是非ご活用ください。→ <http://www.iconcept.co.jp/user/qa/>

(棚POWER・ヘルプからも参照可能です。全文検索機能で文書番号を入力すると簡単に確認できます)

フェイシング画面を別ソフトに渡したい(Q&A文書番号: U5800013)

フェイシング画面を他のソフト(エクセルなど)に貼り付けることができます。

2通りの方法があります。

==ファイル(BMP・JPEG)に保存し貼り付け==

- 機能ツールの「表示切替」で標準(モデル設定)に設定します。
 - 機能ツールの「印刷」をクリックします。
 - ファイル形式からBMPかJPEGを指定します。
 - 「ファイル出力」で出力します。
- ※保存したファイルはメールでの送信や、他のソフトで活用できます。

==クリップボード経由での貼り付け==

- 機能ツールの「表示切替」で標準(モデル設定)に設定します。
- 機能ツールの「印刷」をクリックします。
- 「クリップボード」で出力します。
- 他のソフトに貼り付けます。

参考:

表示切替で標準(モデル設定)を選択するとモデル設定で指定した表示解像度で表示します。

この表示が一番きれいに画像を出力できますので、必ずフェイシング画面を別ソフトに渡す前には、表示切替で標準(モデル設定)を実行してください。

(解像度は数字が小さくなる(高解像度)ほど画面表示が大きくなり、逆に数字が大きくなる(低解像度)ほど表示は小さくなります。)

背景色を白に設定して出力するとクリップボードに貼り付けた際、背景が白になります。

積上げた商品を削除したい(Q&A文書番号: U5900054)

積上げた商品のみを削除する場合は、フェイシング機能ツールの「積下」にて行ないます。

別商品を積上げている場合、他に陳列していなければ商品リストの削除リストに表示します。

商品の積上げを行ないたい場合は「商品を積上げたい Q&A文書番号: U5800026」をご参照ください。

サポート契約料口座振替開始のご案内

『サポートセンター登録契約料』の口座振替によるお支払い制度を開始致しました。この場合、月額払い・年額払いによるお支払い方法をご指定できます。契約更新を迎えるお客様から順に案内を郵送致します。口座振替に関する詳しい内容のお問い合わせは下記宛にお願い致します。

株式会社 アイコンセプト サポートセクション 兼原/高芝宛

TEL 06-6821-2571 FAX 06-6821-2572 ✉ icworks@iconcept.co.jp