

# 棚POWER インフォメーション

まもなく4年に1度の2月29日。なんとなく特別な日のように思えて楽しみです。  
三寒四温で体調が整わず風邪をひいている方が多いようですね。皆さんお体を大切に。



Vol.48  
2004.2.23



Ver11.60

IConcept®サポートセンター  
0120-987-571 (通話料無料)  
携帯電話、PHS、公衆電話からご利用の場合  
TEL 06-6821-0904 (大阪)  
受付時間：10:00～12:00, 13:00～17:00  
土・日・祝祭日はお休みをいただいております。  
<http://www.iconcept.co.jp/>  
e-mail: iccenter@iconcept.co.jp

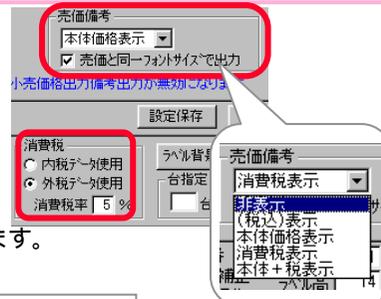
## 棚POWER Ver 11.60 と Ver 12.00 のご紹介！

本日10時よりダウンロードサービスを開始するVer11.60 と今春出荷予定のVer12.00で予定している機能の一部をご紹介します。

### Ver11.60 ダウンロード提供

皆様、大変お待たせいたしました！  
●棚ラベル総額表示対応版

「売価備考」で価格の備考を指定します。  
非表示・・・表示しません。  
(税込)表示・・・売価の右に“(税込)”を出力します。  
本体価格表示・・・売価の下に本体価格を出力します。  
消費税表示・・・売価の下に消費税を出力します。  
本体+税表示・・・売価の下に本体価格と消費税を出力します。  
【売価の出力サンプル】



### Ver11.60へのバージョンアップ方法

ダウンロードサイトより、下記ファイルをダウンロードします。  
「棚POWER Ver11.60 (tpv1160.exe)」  
「棚POWER Ver11.60 インストールマニュアル (v1160inst.pdf)」  
「棚POWER Ver11.60 差分マニュアル (v1160help\_sabun.exe)」  
上記インストールマニュアルを参照し、バージョンアップを行なってください。

### Ver11.60へのバージョンアップの注意事項

- 棚POWER Ver11.00以上をインストール済みであることが前提です。
- 事前に棚POWERインストールフォルダを確認し、インストール時は必ず現在のインストールフォルダを指定してください。
- ※企業ライセンス版をお使いの方は「ダウンロード版 Ver11.60」を適用できません。

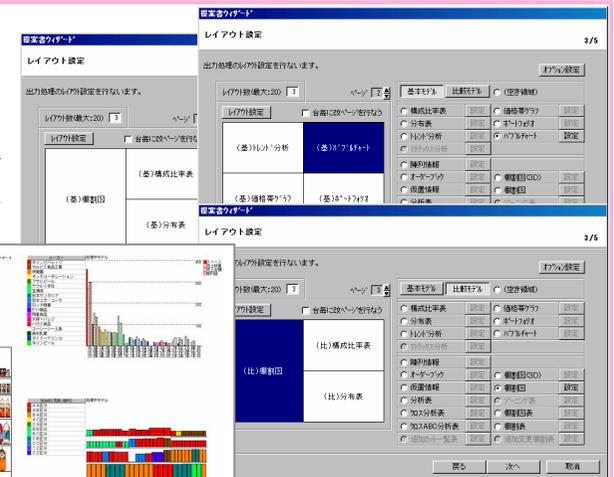
### ダウンロードページへのアクセス方法

棚POWER Ver11.60, 棚POWER基礎知識・インフォメーション, News & News最新号・棚POWER 操作手順書などをご用意しております。  
IConceptホームページ (<http://www.iconcept.co.jp/>) の「ユーザーの皆様へ」より【ダウンロードサービス】にアクセスしてください。  
ダウンロードサイトへのアクセスにはパスワードが必要となり、バージョンアップCDのお届けと同様、正規ユーザー様のみご利用いただくことが可能です。

### Ver12.00 CDでお届け予定

●提案書ウィザード  
・・・モデル活用に追加

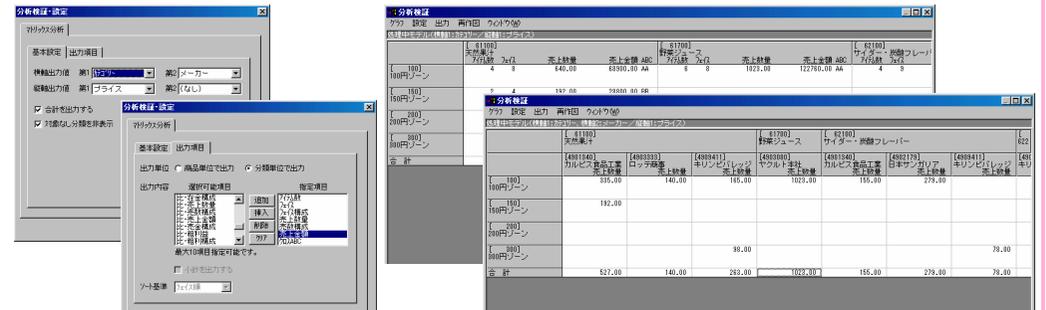
モデルは基本と比較、2つのモデルが選択可能。レイアウトを指定し、棚割図や分析表などの帳票、構成比率表や分布表などの分析検証グラフなどを選択すれば、PowerPointまたはExcelファイルに出力できます。これにより、棚割作成と同時に提案書までが完成し、大幅に効率がアップします。



### ●マトリックス分析 ・・・分析検証に追加

縦横軸それぞれ2つの出力値が選択可能。最大4つの組み合わせによる複次元でのクロス分析をマトリックスで表示できます(品揃え過多や品揃えの欠落商品群の分析を視覚的に把握できます)。モデル設定で指定した比較売上の内容も出力可能です。

出力値：分類1～6, 仕入先, 拡張分類01～22, 売・仕入先, 標準価格, 基本売価, 基本原価, 売・基本売価, 売・基本原価, 売価, 原価



予定項目の仕様については変更となる場合があります。ご了承ください。  
出荷時期など詳細は、次号インフォメーションVol.49でお知らせする予定です。

## MD-ing講座 42 ●カテゴリーマネジメントについて●

今回は、カテゴリー・マネジメントの最終章です。メーカー、卸、小売りがカテゴリー・マネジメントを実施するに当たり、それぞれがどんな機能を担うかについて、確認したいと思います。それぞれに、どんな機能が有り、どう担うか。これがうまく行くと、無駄なコストもかからず、互いにウイン・ウインの関係が築け、効果・効率的なカテゴリー・マネジメントが実現します。以下のチェック項目を確認して下さい。

チェック項目		
卸のRSS機能	小売側の取組み	メーカー側のRSS機能
商圏分析	取組み姿勢	商圏分析
棚割分析	MDコンセプト	棚割分析
価格分析	顧客ターゲット	価格分析
需要予測	品揃政策	需要予測
商品マスター	価格政策	商品マスター
分類基準	棚割政策	分類基準
各種分析技術	販促政策	各種分析技術
プレルーム	販売計画	プレルーム
スタッフ数	商品マスター	スタッフ数
教育機関	分類基準	教育機関
各種データ	POSデータ整備	各種データ
各種分析ソフト	評価基準	各種分析ソフト
分析機材		分析機材
プレゼン機材		プレゼン機材

注：RSS・・・リテール・サポート・システム      プレルーム・・・プレゼンテーション・ルーム

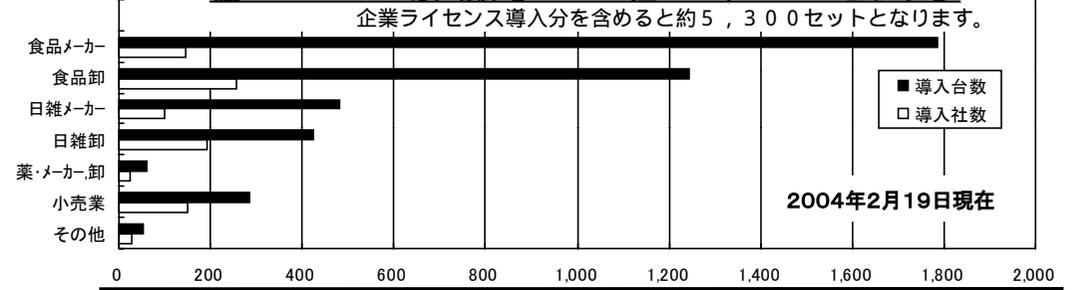
まず、それぞれが、どんな機能を持っているのか、何が担えるのかを確認し、どこからどこまでを誰が担うのか、その場合のコストはどのくらい掛かり、誰がどこまで負担するのかなどを明確にする事が重要です。一番まずいのは、なんとなくスタートすることです。誰が何をし、コスト負担はどうするのかなどが決まっていないため、途中で「こんな筈ではなかった」と、互いに言いたい事を言い張ったり。結局卸、メーカーの持ち出しで終わったり、うまく行かない事が多いのです。

機能分担でみると、商圏理解を基本に、

- |               |                          |
|---------------|--------------------------|
| 1. 小売機能       | 2. 卸機能                   |
| a) 集客努力       | a) 品揃力                   |
| b) MD-ing政策開示 | b) 商圏情報開示                |
| c) POSデータ開示   | c) SCM機能                 |
| d) 販売計画開示     | d) 販促企画提案                |
| e) 販促計画開示     | e) 棚割企画提案                |
| 3. メーカー機能     | 4. 3社共通のカテゴリーの年間販売計画立案項目 |
| a) 新商品開発力・提案力 | a) チェーンの経営方針             |
| b) 市場情報開示     | b) チェーンの商圏・商勢圏政策         |
| c) 販促企画提案     | c) チェーンのMD-ing政策         |
| d) 棚割企画提案     | d) カテゴリーの粗利MIXの考え方       |
| e) データ分析      | e) カテゴリーの販売促進政策          |
|               | f) カテゴリーの価格政策            |
|               | g) カテゴリーの棚割政策            |
|               | h) カテゴリーの売上目標            |
|               | i) カテゴリーの粗利益目標           |
|               | j) カテゴリーの値引き・値下げ目標       |
|               | k) カテゴリーの在庫目標            |
|               | l) カテゴリーの回転率目標           |
|               | m) カテゴリーの交差比率目標          |
|               | n) カテゴリーの貢献比率目標          |
|               | o) カテゴリーのロジスティクス機能       |

などが有ります。これらの機能を、どう役割分担して行かか、カテゴリー・マネジメントを成功させるポイントになります。

## 棚POWER導入数【901社 4,333セット】



## サポートセンタートピックス No.33

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

従来よりオプションでご用意していた棚POWER専用ハンディターミナルとあわせて、新しく「棚SCAN」を発売しています。棚POWER Ver12.00での提案書ウィザード機能や、棚SCANによる現場でのアクションが提案力アップを実現します。

### ●市販PDAでお使いいただける棚割ピッキングシステムです

従来の専用ハンディターミナルではソフトのインストールも自由に行なえず、コストの面からも安易な配備が難しい場合がありましたが、棚SCANはこれらの課題をクリアしています。

### ●利便性も大幅に向上しています

什器サイズ、余裕率の設定が可能。未登録商品の商品名、サイズの仮登録もその場で行なえます。またPTS(棚割配置情報)対応により、棚POWER以外の棚割システムでも利用できます。

### ●ピッキング作業だけでなく現場でのアクションも可能

属性データによりゾーニング分析もPDA上で行なえます。また今後のバージョンアップではスペース構成比分析や、モバイルプリンタを活用した棚割表・棚ラベル出力も予定しています。

## 棚SCAN <http://www.iconcept.co.jp/tscan/>

### Q: 必要機器は？

PDA(個人用の携帯情報端末)  
バーコードスキャナ(必須ではありません)  
棚POWERが動作するPC

OS Microsoft Windows98/Me/2000Professional/XP Professional/XP HomeEdition  
棚SCANをインストールするには、ActiveSync3.5以上のセットアップが必要

### Q: PDAの対応機種は？

OS Microsoft Pocket PC 2002(日本語版)、Microsoft Pocket PC 2003(日本語版)

※バーコードスキャナを使用する場合はCFカードスロットが必要)

※Microsoft Pocket PC 2003(日本語版)で使用するには別途ランタイムファイルのインストールが必要です。

動作確認済機種( )内は上記条件を満たしている型番

- ・CASIO CASSIOPEIA (E3000)
- ・TOSHIBA GENIO (e550GS)
- ・TOSHIBA GENIO (e550GT)
- ・FUJITSU POCKET LOOX (FLX2H)

### Q: バーコードスキャナの対応機種は？

Pocket Scanner PLS-5000

(<http://www.ibsjapan.com/PocketScanner.htm>)

アイ・ビー・エス・ジャパン株式会社(<http://www.ibsjapan.com/>)

CFカード型バーコード・レーザースキャナ

上記以外のバーコードスキャナの動作保証は行なっておりません。

上記バーコードスキャナは、CFカードスロットの無いPDAでは使用できません。

### Q: 棚SCAN, バーコードスキャナの価格は？

資料をご用意いたしております。お問合せください。

