

# 小売業が棚割システムを

# 導入する意義とメリット

## アイコンコンセプト

棚割システムを開発・販売するアイコンコンセプトは、小売業専用ソフト「店POWER」を開発。大手チェーンストアから地元密着の中堅スーパーまで導入が広がっている。小売業主導で棚割り起点のオペレーションを軌道に乗せ売場生産性の向上とコスト削減を実現する、小売業向け棚割システムの導入メリットを聞いた。

### 迅速な棚割り変更と業務軽減が可能に

棚割り作成や分析をメーカー・卸に頼る小売店が多い。しかし、取引先主導の棚割システムでは、「随時の商品改廃や店舗での陳列変更に対

ーなど幅広い業種に導入されてきた。同社マーケティングセクションの岡田暢之チーフは、小売業が自社で棚割システムを導入する意義をこう語る。

「小売業が主導権を持つことで、売場づくりにバイヤーの意向を反映できるのが一番のメリットです。また、新商品の投入やカット商品が発生したときにも迅速に棚割りの変更ができます。メーカー主導だと難しい部門間、売場間の比較分析も可能になります。最近では、自動発注の精度を上げる目的で、棚割データを活用するニーズも増えています」

問題が発生している。

こうした課題を解決し、売場生産性向上を目的に、小売業専用棚割システムとして開発したのがアイコンセプトの「店POWER」だ。現在、メーカー・卸を中心に1000社以上のユーザーがある同社棚割システム「棚POWER」の機能を基に開発。10年前から大手、地方のスーパーマーケット、ドラッグストア、デパート、ホームセンター

店POWERは、あるスーパーでの棚割システム導入が開発契機になった。当時、棚割システムを導入すれば、それに伴って余計な作業が増えてしまい、果たしてそれを上回る効果が得られるのかといった疑問の声があった。そこで、棚割データを基幹システムと連携するためのプログラムを標準で装備。初回発注量の入力、プライスカードやオーダーブックの発行など、棚割り変更後の

業務の大幅な軽減を可能にした。

店POWERを導入したユーザーからは、「棚割りシーズンの残業が減った」「急速な多店舗展開にも対応できた」「棚割り会議に現物を持ち込む必要がなくなった」などの声が届いており、業務改善面で予想以上の成果を挙げている。

### 個店単位の棚割り・変更データを一元管理

店POWERは、本部のバイヤーが全店舗の個別棚割データと変更情



「小売業主導で行うことで、迅速な棚替えや、横断的な分析、検証が可能になります」と話す、マーケティングセクションチーフの岡田暢之氏

(1台/2台)	「店POWER」の棚割指示書											
右側の表では、フェース減、新規追加などを色分け表示。一目で指示を確認でき、作業効率化につながる												
[パターン管理]機能。各棚割パターンの採用店舗を管理。縦は棚割パターン、横は店舗リスト。データベース上で全店舗の棚割データを管理												

「店POWER」の棚割指示書。右側の表では、フェース減、新規追加などを色分け表示。一目で指示を確認でき、作業効率化につながる

品名	001	002	003	004	005	006	007	008	009	010	011	012	013	014	015	016	017	018	019	020	021	022	023	024	025
飲料	■																								
飲料	■																								
飲料	■																								
飲料	■																								
飲料	■																								
飲料	■																								
飲料	■																								
飲料	■																								

「パターン管理」機能。各棚割パターンの採用店舗を管理。縦は棚割パターン、横は店舗リスト。データベース上で全店舗の棚割データを管理

最新バージョンでは、ユーザーの声から生まれた「テキスト棚割」の機能も加わった。これは、スーパーマーケットの生鮮売場やホームセンターの園芸売場などフェーシングで

同社では、「迅速」「正確」「分かりやすく」をモットーに専任スタッフによるサポートセンターを常設。サポートメニューの充実も図っている。ユーザーニーズを反映した新機能の提供や操作性の改善を追求していく。

企業概要

企業名/株アイコンセプト  
代表者/池上正祥  
本社/大阪府吹田市市芝町9-28 江坂三生ビル4階  
設立/1994年3月  
※社名の由来は、サービスには「愛」を、システムには「コンセプト」を。

●「店POWER」ユーザー企業例（五十音順）  
株ウェルパーク、大阪いずみ市民生活協同組合、株キリン堂、株ザグザグ、生活協同組合連合会コープきんぎ事業連合、株バロー、株ミスターマックス、株ヤマナカ、株ユーホー、株ライフコーポレーションほか

報をデータベース上で一元管理できるのが大きな特徴だ。棚割パターンを編集するだけで複数の店舗の割り付けを一括で編集。変更の場合も即座に個店棚割りに反映できる。さらに個店棚割りだけの編集も可能で、本部から個店への棚割り指示はもちろん、店舗側の権限で行った陳列変更の報告といった双方向のコミュニケーションも実現している。これにより、画一的なチェーンオペレーションから柔軟なチェーンマネジメン

トへの変革をサポートしていく。本部の棚割り業務を軽減するだけでなく、店舗の業務効率の改善にも効果を発揮する。棚割指示書の確かなタイミングで配布することにより、店舗の陳列変更やカット商品の売り切り処理などの作業を効率化。店舗で扱っている商品のプライスカードだけを陳列順に出力できるので、張り付け作業時間も短縮できる。

POSデータでは、棚割データと店POWERでは、棚割データとPOSデータを自動集計し、時系列で扱っている商品のプライスカードだけを陳列順に出力できるので、張り付け作業時間も短縮できる。

部門間、店舗間、属性間など多様な切り口での比較分析が可能だ。例えば、同一のパターン棚割りを採用する店舗間を比較分析することで課題を見つけ出したり、棚割り編集集中に隠れた売れ筋商品を発見したりすることもできる。

「これらの機能は小売業に特化したものです。カスタマイズの必要が少なく、標準パッケージで提供しているので定期的なバージョンアップだけで継続運用できます」と、岡田氏は店POWERのコストメリットを強調する。

いまや導入先企業にとって不可欠な存在になりつつある「店POWER」。正確な位置情報を管理する棚割データを構築しておけば、通路別納品、既存店利用型のネットスーパーでのピッキング作業、自動発注といったほかのオペレーションシステムの導入も進めやすい。