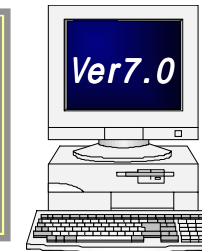


# 棚POWER インフォメーション

2000年最初のインフォメーションです。

2000.02.09 Vol.24



IConcept® サポートセンター

OSAKA / TEL(06)6821-2571  
TOKYO / TEL(03)5469-1153

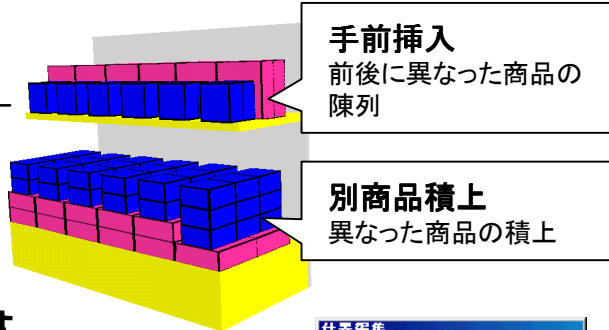
URL <http://www.iconcept.co.jp/>  
e-mail [iccenter@iconcept.co.jp](mailto:iccenter@iconcept.co.jp)

## 次回バージョンアップ特集

今春予定のバージョンアップで棚POWER95はさらに進化します。  
今回は次回予定しております最新機能の一部のご紹介をいたします。

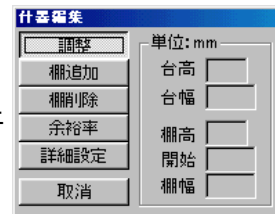
### ●さらに忠実な売場再現が可能に

例えば、色の違う商品やサイズの違う商品などJANコードの異なる商品を前後に陳列することが可能になります。また、同様にJANコードの異なる商品の積上も可能になります。さらに忠実な売場再現が行なえます。もちろん帳票出力や3D表示も可能です。



### ●陳列作業中に什器の編集が行えます。

今までは、フェイスング中に別ウインドウを表示して什器の編集を行っていましたが、棚追加や削除、余裕率などの設定も従来の「棚移動」と同様に直接フェイスング画面上で編集が行なえるようになります。さらに詳細な設定が必要な場合にもフェイスング上で編集したい什器を指定可能です。もちろん、従来の「什器設定」も行なえますので、お使いになられる場面に応じてご使用いただけます。

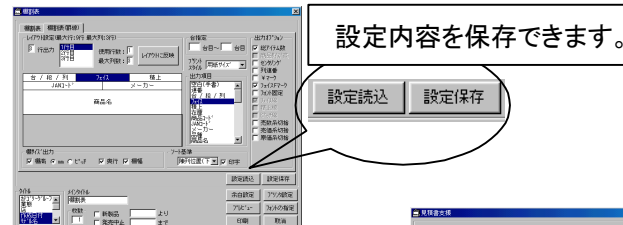


### ●棚割表がさらに多彩に、より使いやすく！！

棚割表(罫線)を新設しました。下記図のサンプルのような棚割表の作成も可能になります。また、設定内容を保存しておけますから、得意先毎の異なるフォーマットへの切替えも容易に行なえます。

棚割表(1台/1台)

1/4/1	1/4/2	1/4/3	1/4/4	1/4/5	1/4/6
49021108000	49021108000	49021108000	49021108000	49021108000	49021108000
49021108000	49021108000	49021108000	49021108000	49021108000	49021108000
49021108000	49021108000	49021108000	49021108000	49021108000	49021108000
49021108000	49021108000	49021108000	49021108000	49021108000	49021108000
49021108000	49021108000	49021108000	49021108000	49021108000	49021108000



### ●見積書作成機能も更に充実

ヘッダーやフッターの編集や、価格部分の空白(手書き対応)など見積書作成機能がさらに充実。もちろん設定内容の保存も可能です。より即戦力の帳票としてご活用頂けます。

### ●変更した商品のみの棚ラベル出力が可能に

比較したいモデルを選択して、現在のモデルとの相違点を比較し変更のあったもののみ棚ラベルを作成します。

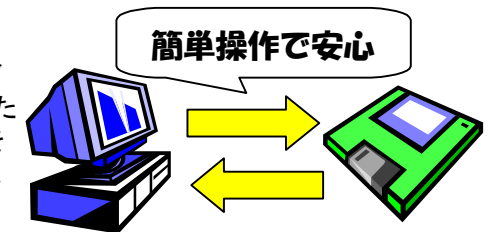
※ここに掲載した画面は開発中の画面です。予告無く仕様の変更を行う場合があります。

### ●棚割モデルの配信がさらに容易に！！

取引先へデータで棚割提案を行なう、各拠点へ基本棚割を配信するなど棚POWERの外部モデルを積極的にご活用頂く場面が多くなっています。今まで4つのファイルをセットで扱っていましたが、これからは1つのファイルで棚割モデルのやりとりが可能になります。また、内部モデルと同様にプレビューの表示が可能です。

### ●バックアップ機能で大切なマスターも安心

従来から、支店展開機能をはじめとするユーティリティ機能などを活用いただくことで、各マスターのバックアップを行なうことができましたが、今回新たにすべてのマスターを一括してバックアップできる機能を新設しました。このバックアップファイルがあれば、万が一の場合の復旧作業も簡単に行なえます。



## ●サポートセンター トピックス No.9●

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。

### プロテクタの管理にご注意ください。

棚POWERをご使用頂くためには、ハードプロテクタ(パラレルポート又はUSBポート)の接続が必要です。万が一、紛失・盗難などにあわれた場合には棚POWERをご使用頂けなくなりますのでご注意ください。あるユーザー様では、ハードプロテクタを金庫で管理して、必要な時には上司の許可がないと持ち出せないようになっているとのこと。この例は極端かもしれませんが、「転ばぬ先の杖」ということです。特に、新しいパソコンを購入し古いパソコンを処分したり、事務所のレイアウト変更の際などに、紛失の恐れがあります。棚POWERをご使用にならない方に対しても、事前にハードプロテクタの存在と必要性をご説明ください。紛失の場合には、棚POWER新規にご購入いただく必要があります。(ハードプロテクタのみの販売は行なっておりません。)

### マニュアルをご活用ください。

棚POWERには、全ての機能を網羅した「基本マニュアル」、基本的な棚割の流れに沿って、わかりやすく解説をした「入門マニュアル」、サポートセンターへよくいただくご質問と対処方を記載した「Q&A集」など、活用場面に応じてお使いいただけるマニュアル類をご用意しております。また、「基本マニュアル」の最後に添付しております「別紙」では、目的別に操作手順などを記載しております。例えば...

- ・別紙 3-2 商品情報をエクセルでメンテナンスする方法
- ・別紙 3-4 マスターを一括して削除する方法
- ・別紙 3-5 帳票に得意先(個店)の商品コードや原価、売価を出力する方法
- ・別紙 4-1 帳票出力可能マスター項目一覧表

### 属性エラーチェックについて

属性エラーとは、商品に登録されている属性コード(例えばメーカーや品種)と分類マスターに登録されている属性コードが一致しない状態のことを指します。属性エラーが発生していると、商品リストで絞り込んでも目的の商品が現れなかったり、帳票を印刷してもメーカー名が空欄で印刷されたりします。また、支店展開機能などでマスター配信を行う際にも、属性エラーの発生している商品は出力されません。この属性エラーの確認方法は...

メンテナンス・商品情報 をクリックします。

印刷 をクリックして、タブを<商品属性エラー>に切り替えます。

印刷すれば属性エラーの発生している商品の確認ができます。また、ファイル出力すればエクセル上でのメンテナンスが可能です。

今回は、棚割の4大要素最後の段階「フェイスング」についてです。棚上のゾーニングが決まりましたら、いよいよ各ゾーニング内にどの商品を、何フェイス、幾つ陳列するかの段階です。ここでの注意点は、

1. 各々の商品には、時間の経過と共に高回転商品から中回転、そして低回転と、また逆に低回転から中回転、そして高回転へと売れ行きに差が出るということ。
2. 商圏状況の変化、顧客の嗜好の変化など環境の変化に応じた商品の入れ換えが適時要求されるということ。

「1」については、POSデータなどを見ながら、売れ始めてきたらフェイス数を拡大していき、売れ行きが鈍化してきたらフェイス数を縮小していくことが必要です。これを怠りますと、売れている商品は欠品し、売れていない商品は過剰在庫として何時までも売場に置かれ販売効率が低下してしまいます。

理想は、どの商品も棚単位で過不足無く同時に売れて行くことです。ポイントは、各商品の陳列量を、各商品の販売量に応じた状態にすることです。この事により、発注や補充がコントロールでき、顧客に対する販売機会ロス防止策になるわけです。これを「バスタブ理論」と言っています。(バスタブの栓を抜くと水面が平行に下がって行く状況)

陳列数量の決定については、MD-ing講座 を参照して下さい。

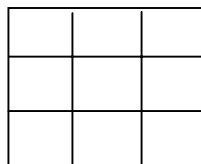
「2」については、定期的な来店顧客調査により、商圏内の顧客が欲している商品を選択し、テレビ、雑誌などマスコミ情報のウォッチングを参考に、その商圏独特の商品や季節・催事・トレンドに合わせて各商品のフェイス数を変更したり、話題の商品のフェイス数を拡大したり、こまめな対応が必要になります。

フェイスングを実施する場合の注意点は以上です。次にフェイスングの作業上のポイントについて述べます。

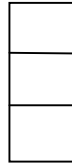
陳列位置面	ゾーニング内・他のゾーニングとの関連性
フェイス数面	上記1参照
在庫数面	MD-ing講座 参照
価格面	ゾーン・ライン・ポイント・レンジの設定
陳列演出面	POP
商品理解度面	特に新製品の場合など、使い方を告知
特売比率面	エンドなど特売と定番との比率関係
商品導入・カット基準面	全国・エリア・商圏・自社内比較など

フェイス数の数え方は以下の通りです。

3フェイス

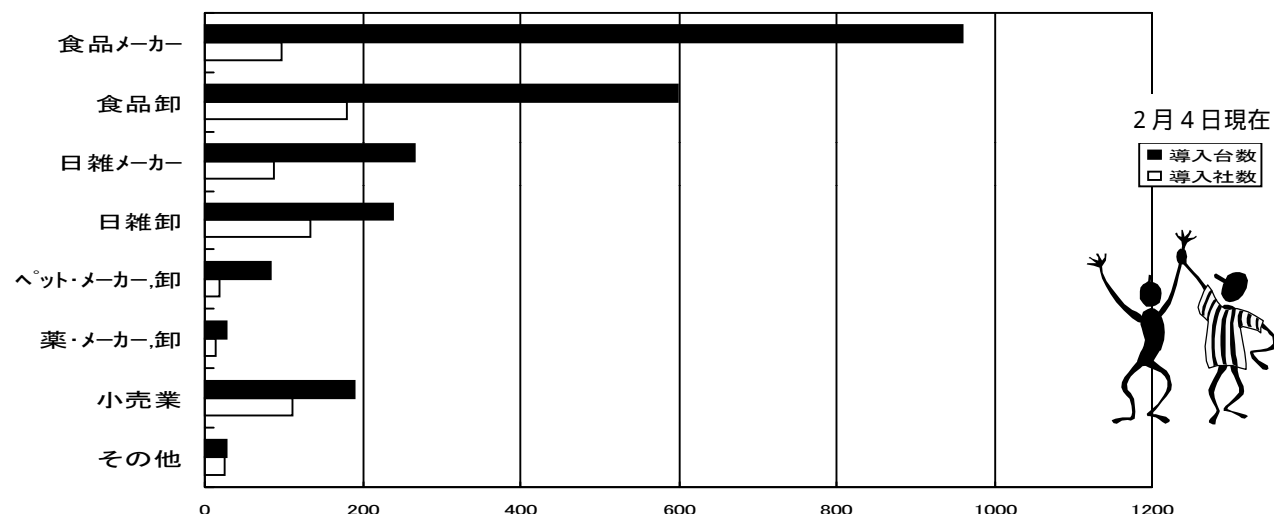


1フェイス



横に数えます。

棚POWER導入数【667社 2391セット】



「RETAIL TECH JAPAN2000」アイコンセプトブースへのご来場をお待ちしております。

「RETAIL TECH JAPAN2000(第16回流通情報システム総合展・旧SAショー)」へ出展いたします。会期中、「IConceptは、製・配・販一体となった売場作りへの取り組みを支援します」をテーマとし、様々な情報を発信します。

既にご導入いただいている棚POWER95は、日々、生活者の購買意欲を掻き立てるような売場作りを試行錯誤されていらっしゃる中での“思い”を実行に移せるツールであると確信しております。また、MDPOWERと組み合わせることで、裏付けのあるご提案が可能になると考えております。

また、売場生産性を向上させるための売場分析の重要性は、今更申し上げるまでもございませんが、一番身近に情報をお持ちなのは小売業です。しかし、多忙なバイヤー業務の中にどうやって売場分析を行なう時間をつくることができるのでしょうか？

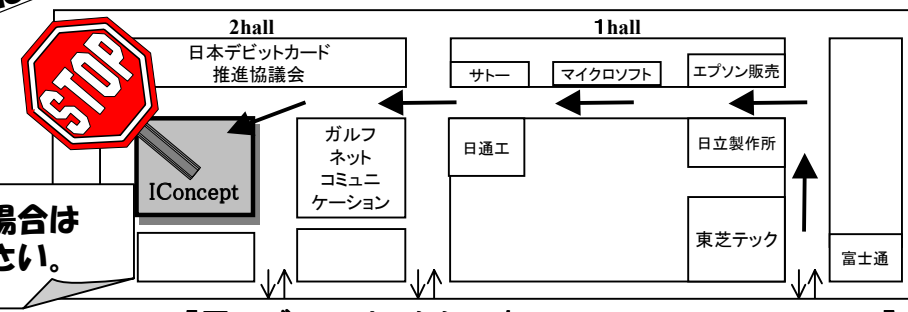
そこで、まずは棚割に関わるあらゆる業務の効率化を行なうことが最優先であると捉え、メーカー、卸から小売業本部、さらには本部と店舗、基幹系システムへと情報の共有化が図れるシステムをご提案します。

製・配・販一体となった売場作りへの取り組みをより強固なものとするためにも、是非、IConceptブースへお立ちよりいただき、各システムやそれらをバックアップするサポート体制を実感いただければと考えています。

日 時 : 2000年2月29日(火)～3月3日(金)  
場 所 : 東京国際展示場[東京ビックサイト]  
ブース番号 : RT-511

Ver.8.0をご覧ください。  
活用事例をご確認いただけます。

招待状をご希望の場合はお問い合わせください。



【展示ブースはこちらです。(略図)東京ビックサイト 東ホール】