

棚 POWER インフォメーション



夏休みの学生が懐かしい今日この頃。残暑厳しい折り、熱中症にはご注意ください！ 2001.08.15 Vol.33



Ver9.10

IConcept® サポートセンター

OSAKA / TEL(06)6821-2571
iccenter@iconcept.co.jp

TOKYO / TEL(03)5469-1153
iccenter_tk@iconcept.co.jp

http://www.iconcept.co.jp/

Powers Forum 2001 第2回開催中！！ **ホームページ** <http://www.iconcept.co.jp/forum/>

∞ もうご覧いただけましたか？今年のフォーラムはWeb上で開催！いつでも、どこでもご覧いただけます∞

毎年、全国のユーザー様にお集まりいただき開催してましたユーザーフォーラム(POWERS FORUM)を今年は「Powers Forum 2001」と題してWeb上で開催中です。今まで、日程や場所などの関係で参加が難しかったみなさまも、いつでも、どこでも、時間のあるときにご覧いただくことができます。当フォーラムは毎月月初公開で10回連続開催を予定しています。ただいま第2回を公開中。是非バックナンバーも含めてご覧ください。

Seminar

Soft Information

Users Report

～Seminar～

特別公開・好評連載中。役立つ情報が満載！

セールスの方必見！！

シリーズ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
有限会社 コーメイビジネス研究所 代表取締役 佐藤信次氏 寄稿

「量販店バイヤーを説得、納得させる「企画、提案」成功の秘訣9ヶ条」公開中

ツールやノウハウは理解していても、それを「使うタイミングを間違えば」、「相手にその下地を作っておかなくては」使い物にならない…。少し辛口かも知れませんが初めてセールスになった頃を思い出してお読みください。流通業界に対するメッセージとヒントを掴んでいただけます。

第2回目 テーマ ▶▶ **「バイヤーの仕事」の全体を知る**

シリーズ② カテゴリーマネジメントの効果 財団法人 流通経済研究所殿 寄稿

言葉が先行しがちな日本においてカテマネの効果を具体的に報告！！

インスタ・マーチャンドライジング研究調査機関として、多くの報告を残されている、日本における第一人者の研究所より、独自の活動を通じた視点でカテゴリーマネジメントの効果を具体的に報告いただいています。

第2回目 テーマ ▶▶ **「売上増加手段の為にセールスプロモーション(エンド陳列)の効果」**

※第1回目は各セミナーページのBack Noよりご覧いただけます。

～Soft Information～

次回 棚POWER Ver9.20の予告(2001年秋)など

◆VerUp構想・棚POWER◆ **棚POWER Ver9.20 2001年秋頃提供予定**

第1回目でお知らせしたVer10.0出荷の前にVer9.20のリリースが決定いたしました。2001年秋(9月下旬～10月)ダウンロード提供予定です。

目玉機能▶▶ PDFファイル形式での出力

Excel95, CSV形式でのファイル出力に加え、全ての帳票にPDFファイル形式での出力をサポート。メールでの一括配信など利用場面がさらに広がります。

その他にも ▶▶ 「見積書の調整画面で出力商品選択」, 「環境設定のファイル出力」 etc



詳細はホームページで。棚POWER Ver10.0の構想「分析強化」も順次紹介しています。

◆棚POWER講習会・2時間目◆

「マスターメンテナンスについて
～登録作業軽減のために～」

**メンテナンス担当者
必見!!**

マスター登録の作業を効率よく、簡単に行なうためのポイントを解説しています。

◆品POWERアンケート◆

操作性の向上はもちろん、新たな分析メニューや分析手法など、みなさまの声をお聞かせください。

◆はじめての棚POWER◆

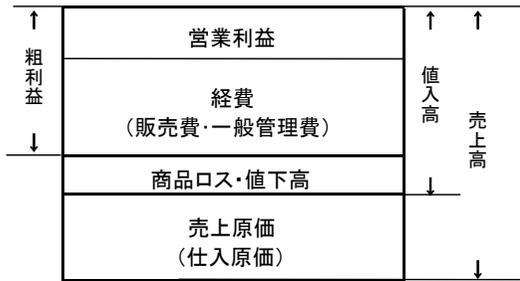
棚POWERの基本機能をテキストと擬似操作の2通りのメニューから確認できます。テキストはダウンロードも行なえ、入門マニュアルとして活用してください。

◆VerUp構想・店POWER◆

2001年8月1日に出荷を開始した店POWER Ver3.0の項目を紹介しています。

前回に続き計数管理の基本第2弾です。ここでは、各種計算式について概要を説明致します。商売上あるいは商談上、あるいは経営上最低限必要と思われる式を挙げましたので活用して下さい。

1. 売上高 = 客数 × 客単価 (1品平均単価 × 平均買い上げ点数)
2. 客単価 = 売上高 ÷ レジ通過客数
3. 値入高 = 売上高 - 商品原価



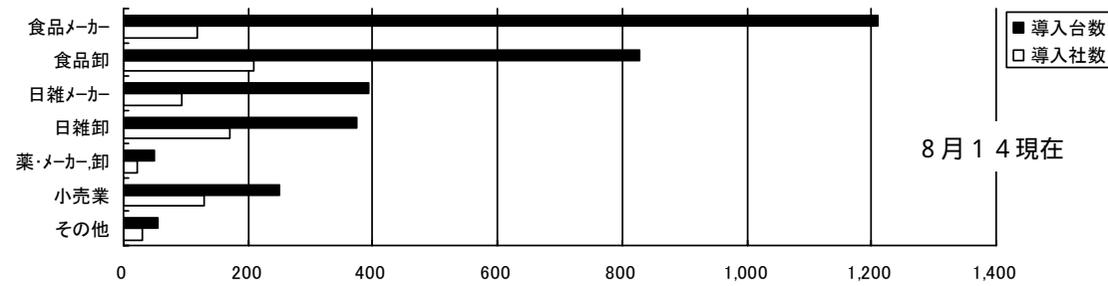
4. 値入率 = 値入高 ÷ 売上高
5. 粗利益高 = 値入高 - 値替高 - ロス高
ロス: 値下げロス
廃棄ロス
品切れロス
棚卸しロス
6. 商品ロス率 = 商品ロス高 ÷ 売上高 × 100
7. 値下率 = 値下高 ÷ 売上高 × 100
8. 粗利益率 = 粗利益高 ÷ 売上高
9. 回転率 = 期間売上高 ÷ 平均在庫高 (単位: 回転)
10. 平均在庫 = (期首在庫 + 期末在庫) ÷ 2
期首と期末で在庫に大きな差がある場合
11. 交差比率 = 回転率 × 粗利率 (単位: %)

$$\frac{\text{売上高}}{\text{在庫高}} \times \frac{\text{粗利益高}}{\text{売上高}} = \frac{\text{粗利益高}}{\text{在庫高}}$$

商品の投資効率を部門別・カテゴリ別に見る指標

12. 貢献比率 = 交差比率 × 売上構成比 ÷ 100
全体の売上高に対して、各部門(カテゴリ・サブカテゴリ)がどの程度貢献しているかを見る指数
13. 売上高伸び率 = 今期売上高 ÷ 前期売上高 × 100
14. 営業利益高 = 粗利益高 - 経費(販売費・一般管理費)
15. 営業利益率 = 営業利益高 ÷ 売上高
16. 売上高経常利益率 = 経常利益高 ÷ 売上高 × 100
17. 限界利益高 = 売上高 - 変動費
18. 限界利益率 = 限界利益高 ÷ 売上高 × 100
19. 損益分岐点売上高 = 固定費 ÷ 限界利益率 × 100
20. 損益分岐点比率 = 損益分岐点売上高 ÷ 売上高 × 100
21. 目標利益達成の必要売上高 = $\frac{\text{固定費} + \text{目標利益}}{1 - \frac{\text{変動費}}{\text{売上高}}}$
22. 坪売上高 = 売上高 ÷ 売場面積(坪数)
23. 労働生産性 = 粗利高 ÷ 人員合計(パートは8時間換算)
24. 人時生産性 = 粗利益高 ÷ 労働時間
25. 点数PI値 = 当該商品購入点数計 ÷ レジ通過客数計 × 1000

以上代表的な計算式を述べましたが、これらの式から出てきた結果を、対前年・対前月・対前週との増減を比較して見る。
業界平均との増減を比較して見る。
目標との増減を比較して見る。
などのチェックをし、問題点を把握することが重要なポイントになります。



サポートセンター トピックスNo.18

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

詳細な操作・手順はHPの棚POWER Q&A集で確認してください。

(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。

随時内容を追加・変更しています。→ <http://www.iconcept.co.jp/user/qa/>

先月多かった問い合わせも毎月更新して掲載しています。是非ご覧下さい。

<http://www.iconcept.co.jp/user/toi/>

平台陳列でオープン平台か冷蔵ショーケースかを選択したい (Q&A文書番号:U8900005)

平台は平台タイプの設定が可能です。

オープン平台または冷蔵ショーケースかを選択して3D表示で再現する事ができます。

帳票をExcel出力時の使用列数の設定について (Q&A文書番号:U7900036)

帳票(野線棚割表)をExcel95出力時に使用列数の設定を行ないます。

計算方法:

① [1台使用列数] ÷ [出力台で一段の棚のMAXアイテム数] が3以上になるように設定してください。
1アイテムを表現するために最低3列必要です(レイアウト設定の最高設定列数が3列のためです)。

② Excel95の最大列数は256列ですが、棚POWERでは250列まで出力可能です。

[1台使用列数] × [出力台数] が250以下になるように設定してください。

また、複数台での出力の場合は、1台で出力してみてください。

参考: 1台出力時で使用列数250列設定した場合、一段83アイテムまで陳列可能

Excelファイル読み込み時注意 (Q&A文書番号:Y2900023)

「Excel95形式のファイルでないか、ファイルが開かれています」と表示される場合

① インポートするファイルがExcelブック形式ではない

棚POWERで対応しているExcelファイルのバージョンはExcel95ブック形式です。

② インポートするファイルが開かれている。

インポートする前に、Excelファイルを閉じてください。

JANテーブルを作成して活用したい (Q&A文書番号:Z1900044)

・必須商品などのJANテーブル作成し、フェイスング・仮置きウィンドウに呼び出すことができます。

・特定商品をユーティリティなどでエクスポートしたい場合にも、JAN指定のファイル読み込みから呼び出すことができます。

Excelを使用して簡単に作成できます。

① ExcelのAの列をユーザー定義を行ないます(セルの書式設定-ユーザー定義でOを13個入力)。

② Aの列のセル1つずつにJANコードを入力して保存します。

(ファイル保存形式は、CSVまたはExcel95形式で保存してください。)

③ 各機能のファイル読み込みからJANテーブルが読み込みめます。