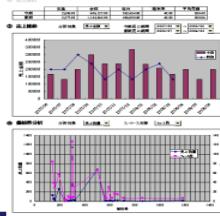




StoreManager 分析概要

売場分析

棚割カルテ



売場単位（複数棚割）で分析を行い、売場の全体像を俯瞰します。

店舗効率分析

売場名称

棚割モデルID

開始日

実施時期

台

フェース アイテ スペー ルーム

総合計

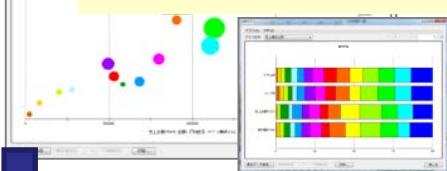
男性化粧品	DK3-04-7	2013/5/1	上期
男性化粧品	DK3-04-7	2013/5/1	上期
男性化粧品	DK3-04-7	2012/5/1	上期
男性化粧品			下期
ヘアメイク			下期
ヘアメイク			下期
ヘアメイク			下期

店舗構成をゴンドラやゾーン単位で分析します。



グルーピング分析 → ゾーニング分析

商品を様々な共通項でグループ化し、グループ単位の分析結果から、問題点を抽出します。



買やすい売場になっているか視覚的にチェックします。



单品分析 → 品揃え分析



单品をABCやトレンド分析し、結果を棚割上に表示します。

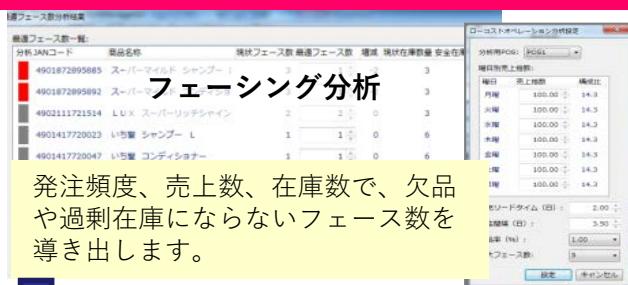


品揃え分析

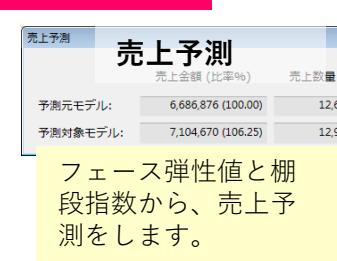


市場と店舗のギャップなどから品揃えに必要な情報も提供します。

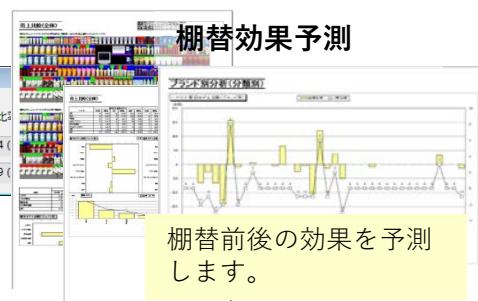
フェーシング分析 → 売上予測 → 棚替効果予測



発注頻度、売上数、在庫数で、欠品や過剰在庫にならないフェース数を導き出します。



フェース弾性値と棚段指數から、売上予測をします。



棚替前後の効果を予測します。

自動棚割



最大棚割パターンから、縮小棚割パターンを自動生成します。



最大棚割パターン

最小棚割パターン

StoreManager分析 → 改善計画 → 即座に店頭実現



1. Storemanagerで扱うPOSデータ

StoreManagerで分析するには、まずはPOSデータを用意して頂く必要があります。ここではStoremanagerが扱うPOSデータについて説明します。

■ POSデータ項目

JANコード、売上数量、売上金額、粗利益

※粗利益は、商品マスターの原価と売価と売上数量で算出することも可能です。

■ POSデータの種類

- ・ チェーンPOS：店舗別、チェーン合計
- ・ 市場POS：市場データ、集計データ（立地別、地域別など）

■ POSデータの最大保有期間

月次 = 24ヶ月、週次 = 106週、日次 = 62日

分析期間は保有期間に自由に設定できます。

■ POSデータの合算

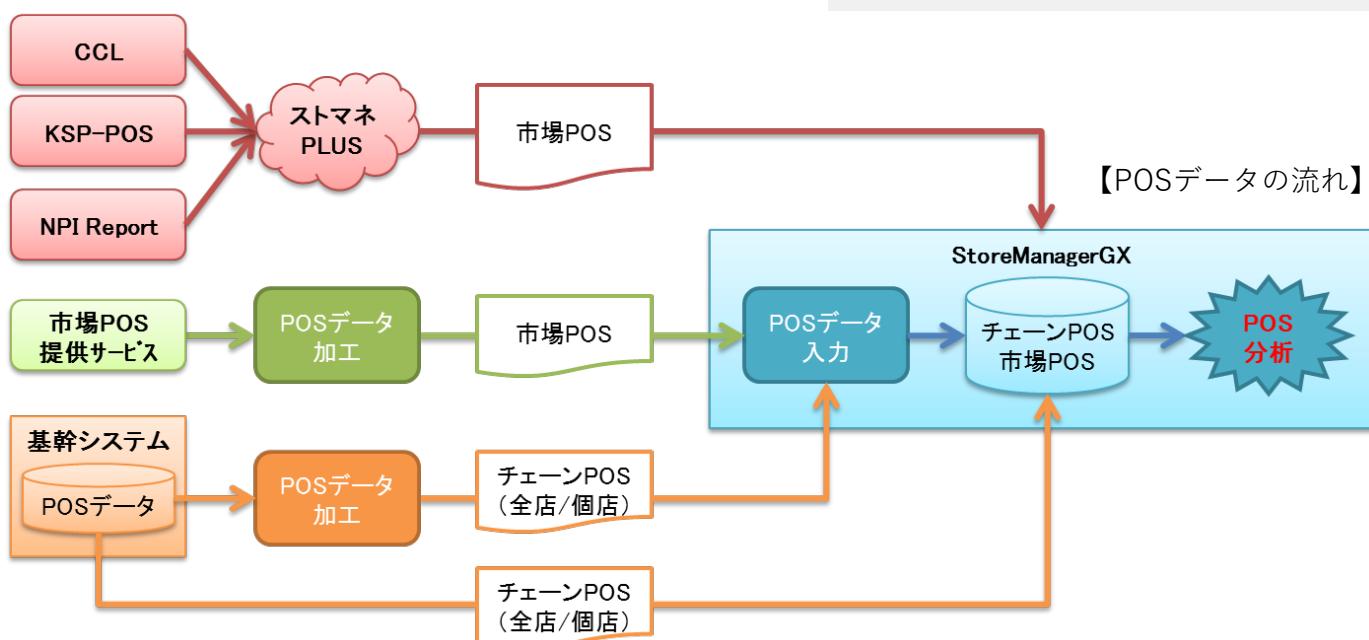
複数のPOSデータを合算可能です。

例：A店 + B店 + C店、関東 + 関西

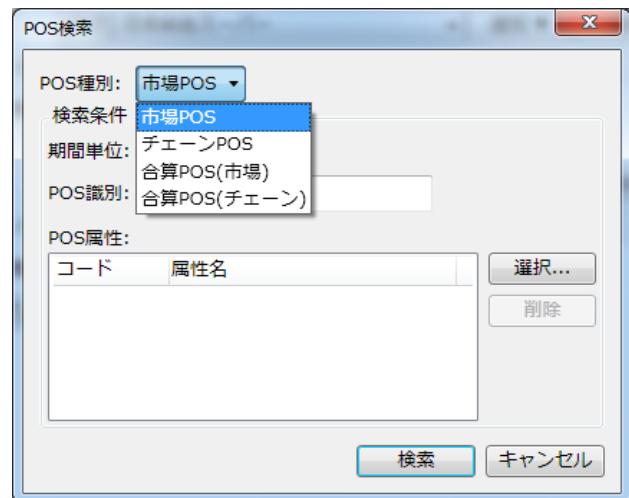
■ POSデータの入手先

- ・ ストマネPLUS市場データ配信サービス（自動/手動）
- ・ 一般の市場POS提供サービス（手動）
- ・ 小売業の基幹システム（自動/手動）

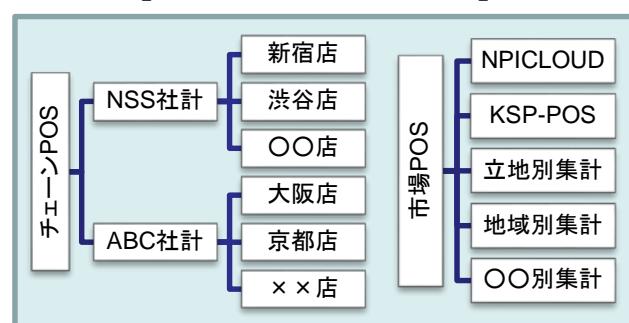
■ POSデータの流れ



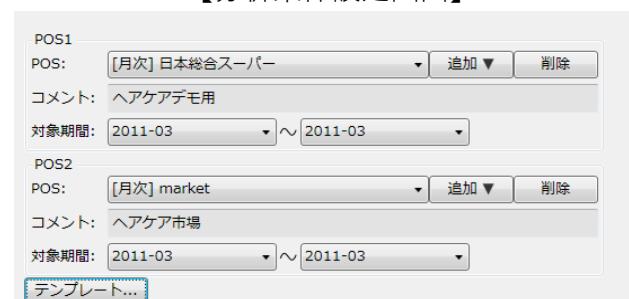
【POS識別選択画面】



【チェーンPOS・市場POS】



【分析条件設定画面】



2. 棚割カルテ：売場総合判定

複数の棚割を1つの売場として分析し、結果をExcelシート（概要分析、分類分析、比較分析）に出力します。

売場の生産性や問題点をカルテのように表現し、総合的な判断をするのに有効です。

概要分析シート 棚割の全体像を俯瞰します。

①分析概要

②売上集計

今期と前期の売上実績（合計、粗利率、平均売価）を確認します。

③売上推移

前年との差異を比較しながら売上推移を確認します。

④価格帯分析

価格帯別売場スベース（フェース、スペース、在庫数量）と価格帯別今期売上実績を比較します。



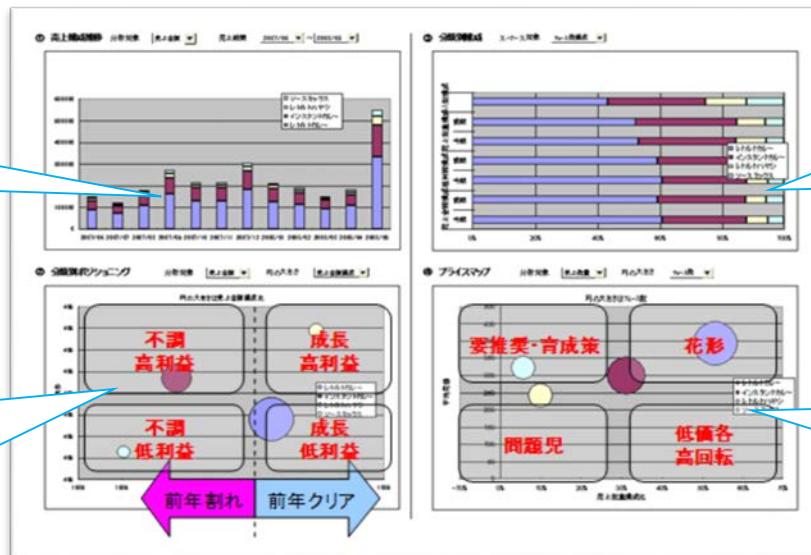
分類分析シート 分類単位（自社商品分類、メーカー、属性、拡張分析で定義）で俯瞰します。

①売上構成推移

分類別に売上推移を把握できます。

②分類別ポジショニング

今期と前期の売上実績比と粗利率、金額構成をバブルチャートにプロットします。分類別に施策立案時に活用できます。



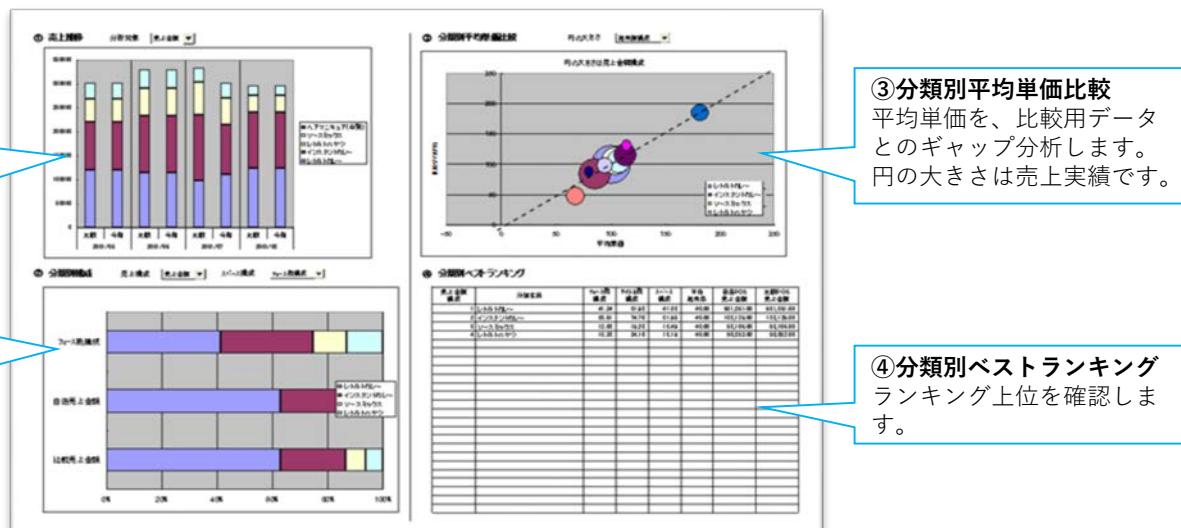
比較分析シート 分類別に今期と前期や市場と自社などの比較を分析します。

①売上推移

売上実績推移を、比較用データとのギャップ分析します。

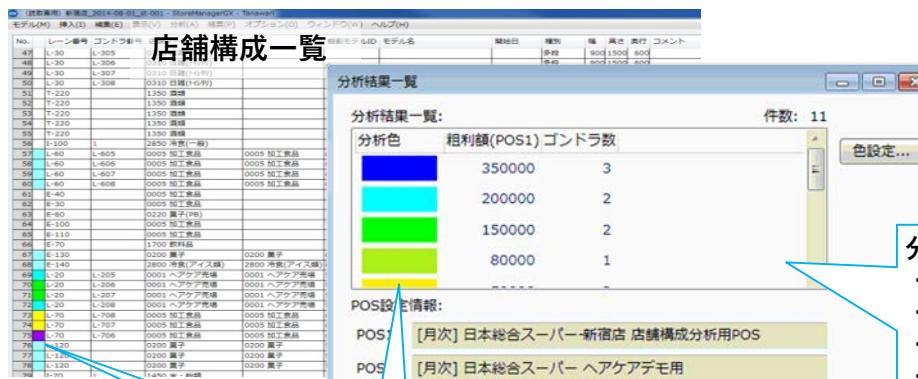
②分類別構成

売場スペース構成を、比較用データとのギャップ分析します。



3. 店舗効率分析

店舗構成をゴンドラや店舗ゾーン別に分析結果を表や平面図・3Dで表現します。



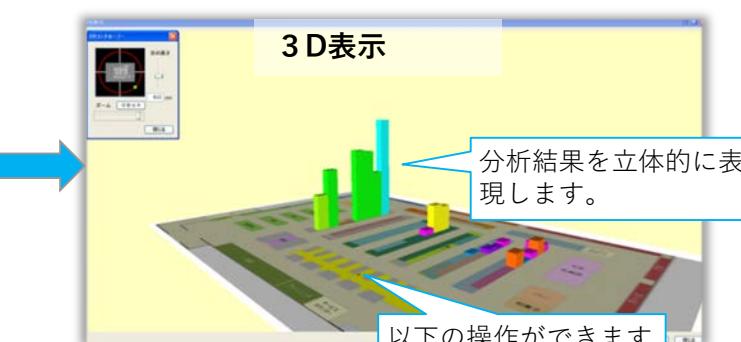
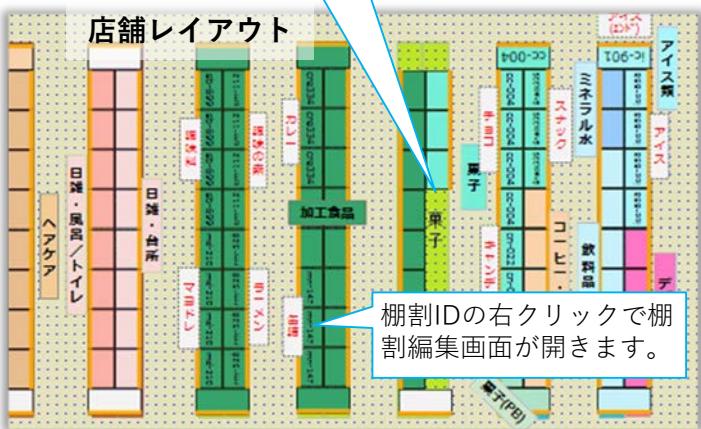
売場改装や新店計画に、
様々な視点から分析できます。

切替できます。

分析結果の色分け表示で
より見やすくなります。

分析対象データ

- 在庫金額
- ア行枚数、フェース数
- 売上金額、売上数量
- 粗利額、粗利率
- SI値 (売上高構成比/売り場面積構成比)
- GMI値 (粗利/面積)



以下の操作ができます。
 ・回転、拡大、縮小
 ・クリップボード出力
 ・画像ファイルの出力

■ ゴンドラ別店舗効率分析表

売場名称	棚割モデルID	開始日	実施時期	台	フェース数	アイテム数	スペース構成	在庫金額	スペース当り在庫金額(円/1m)	売上金額順位(POS1)	売上金額(POS1)(1円)	売上金額ABC(POS1)	売上数量順位(POS1)	売上(POS1)
総合計					4914	3840		3833664.21	36720.92		112278100			
男性化粧品	DK3-04-7	2013/5/1	上期	1	49	28	0.86	108804.43	120893.81	17	3054233 A			16
男性化粧品	DK3-04-7	2013/5/1	上期	2	55	39	0.86	116174.11	129082					23
男性化粧品	DK3-04-7	2013/5/1	上期	3	38	26	0.86	87151.99	96835					31
男性化粧品	DK3-04-7	2013/5/1	上期	4	54	37	0.86	135194.93						
ヘアメイク	HM3-04-7	2013/6/1	上期	1	49	28	0.86	108804.43						
ヘアメイク	HM3-04-7	2013/6/1	上期	2	57	39	0.86	119832.95	133147					20
ヘアメイク	HM3-04-7	2013/6/1	上期	3	44	24	0.86	107392.87	119325					16
ヘアメイク	HM3-04-7	2013/6/1	上期	4	35	27	0.86	98772.19	109746					33
シャンプーリンス	SP3-10-7	2013/5/15	上期	1	54	33	0.86	128354.67	14261					30
シャンプーリンス	SP3-10-7	2013/5/15	上期	2	58	44	0.86	140569.85	156188					8
シャンプーリンス	SP3-10-7	2013/5/15	上期	3	40	33	0.86	95321.36	105912					19
シャンプーリンス	SP3-10-7	2013/5/15	上期	4	59	44	0.86	152184.74	169094					3
シャンプーリンス	SP3-10-7	2013/5/15	上期	5	48	32	0.86	104720.28	116355.86	4	4749693 A			5
シャンプーリンス	SP3-10-7	2013/5/15	上期	6	52	33	0.86	121791.88	135324.31	14	3602694 A			10
シャンプーリンス	SP3-10-7	2013/5/15	上期	7	57	42	0.86	121043.16	134492.4	29	2351375 B			27
シャンプーリンス	SP3-10-7	2013/5/15	上期	8	37	19	0.86	57431.07	63812.3	34	1373790 C			34

帳票出力情報

- 店舗構成: ゴンドラ番号など
- 陳列情報: アイテム数など
- スペース: スペース構成など
- POS情報: 売上、粗利など
- ABC分析: ABCランクなど
- 価格情報: プライスラインなど

■ 商品別店舗効率分析表

売場名称	棚割モデルID	台	EANコード	商品名称	メーカー名称	フェース数	スペース構成	売上金額順位(POS1)	売上金額順位(POS2)	売上金額(POS1)(1円)
総合計						4914				112278100
シャンプーリンス	SP-3-10-7	1	4901872895885	超温和的洗发水填充	資生堂	3	2.07	90	1	56799
シャンプーリンス	SP-3-10-7	1	4901872895892	超轻度空调笔芯	資生堂	3	2.07	97	1	51459
シャンプーリンス	SP-3-10-7	1	4902111721514	LUX 超级 Shine洗头液 替	unileverJapan	1	0.56	124	1	28351
シャンプーリンス	SP-3-10-7	1	4901417720078	洗发水笔芯阿一	kraciehomeproducts	3	2.01	59	1	78281
シャンプーリンス	SP-3-10-7	1	4901417720085	笔芯从头护发素	kraciehomeproducts	2	1.34	62	1	75039
シャンプーリンス	SP-3-10-7	1	4901872341269	masher空气感觉洗发	資生堂	2	0.95	29	1	113005
シャンプーリンス	SP-3-10-7	1	4902430130653	沙宣洗发水500毫升溢价	P&G	1	0.44	32	1	105307
シャンプーリンス	SP-3-10-7	1	4902430130714	沙宣的空调500克溢价	P&G	1	0.44	31	1	106393
シャンプーリンス	SP-3-10-7	1	4902430215060	沙宣洗发水交换溢价	P&G	3	2.03	19	1	138378
シャンプーリンス	SP-3-10-7	1	4902430215084	沙宣护发汇率溢价	P&G	2	1.35	42	1	93203
シャンプーリンス	SP-3-10-7	1	4901301251343	Essential逸萱秀发丰盈滋润洗发水 补充包	花王	1	0.59	129	1	16385
シャンプーリンス	SP-3-10-7	1	4902430176033	潘婷至五光滑如丝般的护理CD	P&G	1	0.43	63	1	74967
シャンプーリンス	SP-3-10-7	1	4902430176385	潘婷至五光滑如丝般的照顾的SP	P&G	1	0.43	53	1	87181
シャンプーリンス	SP-3-10-7	1	4902430280273	笔芯350毫升潘婷光滑如丝般的照顾的SP	P&G	3	2.26	16	1	144489
シャンプーリンス	SP-3-10-7	1	4902430290290	笔芯250古丝毛柔顺保湿护理CD	P&G	2	1.51	20	1	112224

4. グルーピング分析

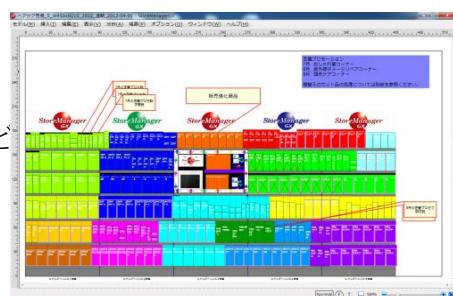
商品を様々な共通項でグルーピングし、グループ単位の分析を行います。

◆グループの種類は以下の通りです。

- ・標準商品分類、チェーン商品分類
- ・メーカー、ブランド
- ・属性 (商品ごとに複数設定できる分類。例:味=中辛、皿数=10皿など)
- ・価格帯 (商品マスターの売価またはPOSデータから算出される平均売価)

◆割付可能なデータは以下の通りです。

- ・POSデータから、売上金額、粗利、数量
- ・棚割データから、スペース、フェース数

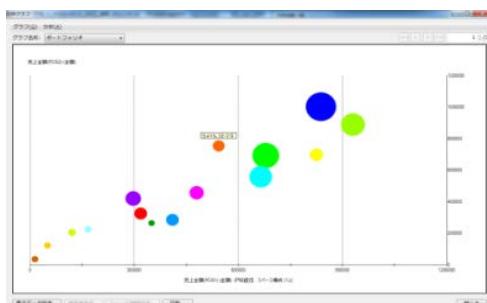


棚割上の色分け表示で視覚的な売場スペース分析

【グラフの種類】

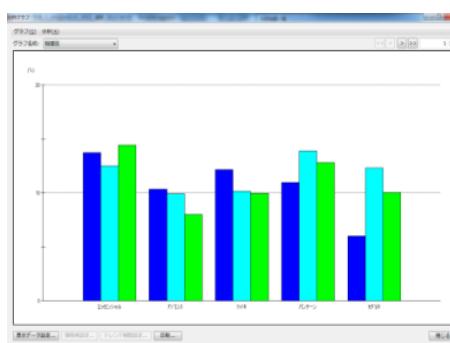
グラフの切り口は自由に設定可能です。また、それぞれのグラフ上で右クリックすると、ドリルダウン分析も可能です。

■ポートフォリオ



👉 グループ毎に市場やチェーンの実績データと売場占有スペースのバランスを視覚的に検証できます。

■相関図



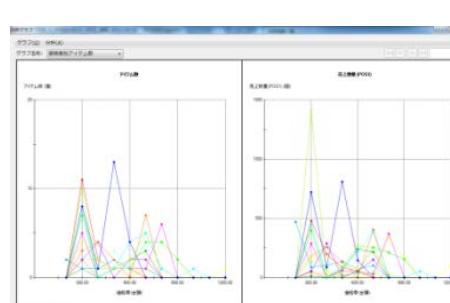
👉 グループ別にスペースと売上金額や粗利のバランスをチェックできます。

■折れ線グラフ



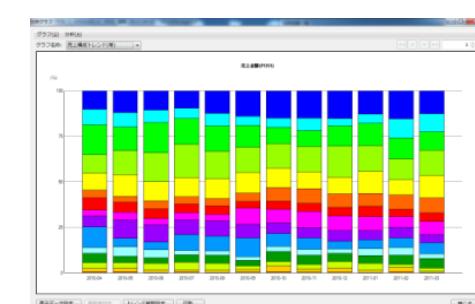
👉 グループ別に季節による変化などのトレンドを検証できます。

■価格帯構成グラフ



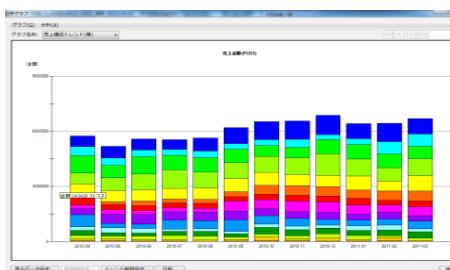
👉 グループ別にボリューム価格帯と傾向を視覚的に捉える事ができます。

■トレンド帯グラフ



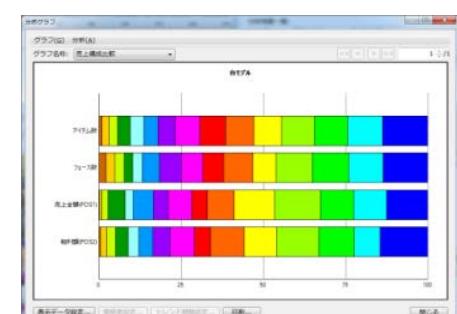
👉 グループ別に売上構成比の変化を捉えることができます。

■トレンド棒グラフ



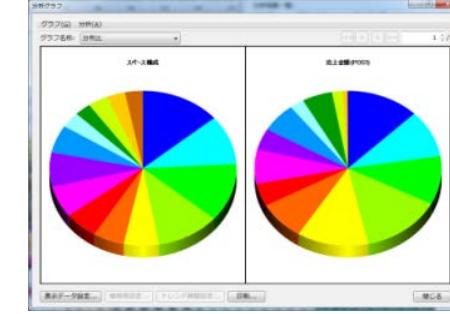
👉 全体の売上傾向を見ながら、グループ別構成比の変化を捉えるのに便利です。

■シェア帯グラフ



👉 複数の棚割モデルのグループシェアを比較するのに便利です。

■シェア円グラフ



👉 売場スペース、売上金額、売上数量、粗利益別にグループシェアを検証するのに便利です。

5. グループ（分類）別総合分析表

グループ単位で様々な実績を比較検証する帳票です。棚割の新旧でどのように変化したのか？また、市場と比較してどうなのか？などを確認します。



分析別総合分析表 - 詳細設定

ページ 余白 ヘッダー 出力項目 [分析設定] 出力設定

項目選択

項目の種類: 通常項目

未選択項目:

項目名	幅(mm)
プライスポイント	20
在庫金額	12
売上数量PI(POS1)	20
粗乗積(POS1)	20
特売比率(POS1)	12

選択済項目:

種類	項目名	幅(mm)
通常	陳列スペース	20
通常	スペース構成	12
通常	売上金額(POS1)	20
通常	売上金額PI(POS1)	20
通常	売上数量(POS1)	20
通常	粗利潤順位(POS1)	12

属性設定...
項目名・幅設定...
金額表示設定...
標準戻す▼
空白挿入

幅(mm): 822 / 277

ソート規則

第1順位: アイテム数順 第2順位:

フォント
サイズ: 8

レイアウト読込... レイアウト保存...

分析別総合分析表 - 分析設定

第一分類

分析項目: 標準商品分類 - 分類3

コード: チーン商品分類 - 階層2

自動

上位から
JCF3 - 中分類
JCF3 - 小分類
表示数: 10
ランク外を「その他」として表示する

第二分類

分析項目: メーカー

コード: 名称

以下への項目
・以下の項目
・手動で設定された分析項目以外

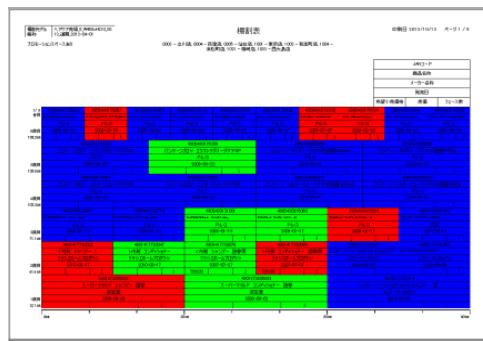
対象商品の該込条件
分類: 標準商品分類
該込条件: 標準コード

分類や帳票出力項目を自由に設定できます。
また、設定した内容をテンプレートとして保存することもできます。

6. 単品分析

A B C 分析

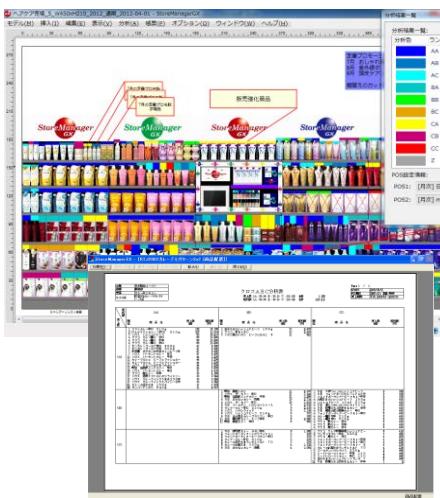
商品の累積構成比をA B Cのランクに分けて表示します。分析対象は、売上金額、売上数量、粗利額の3種類で、売上構成比やランクの色は自由に設定可能です。



Aランク商品がゴールデンゾーンにあるか、二八法則の傾向にあるかなど確認できます。

クロス A B C 分析

2つのPOSデータをクロスさせたA B C分析を行います。分析対象は、売上金額、売上数量、粗利額、粗利率の3種類です。ABCの組合せは9段階とその他（Z）ランクに分けて表示します。



クロスABC分析設定

ZランクをCランクに含める

縦軸

分析用POS: POS1

分析対象項目:

- 売上金額
- 売上数量
- 粗利額
- 粗利率

累積構成比(0.01-100.00%):

Aランク:	80.00
Bランク:	95.00
Cランク:	100.00

横軸

分析用POS: POS2

分析対象項目:

- 売上金額
- 売上数量
- 粗利額
- 粗利率

累積構成比(0.01-100.00%):

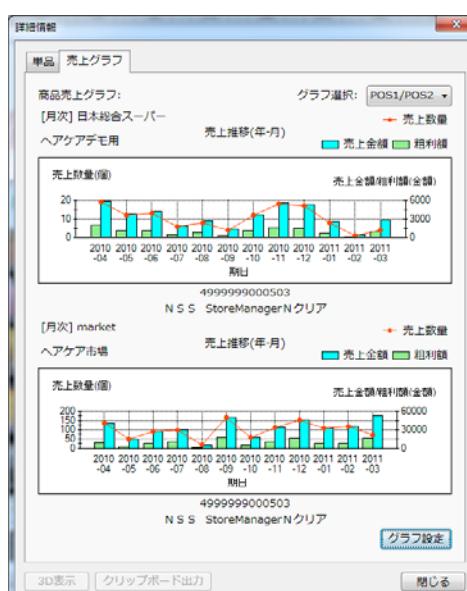
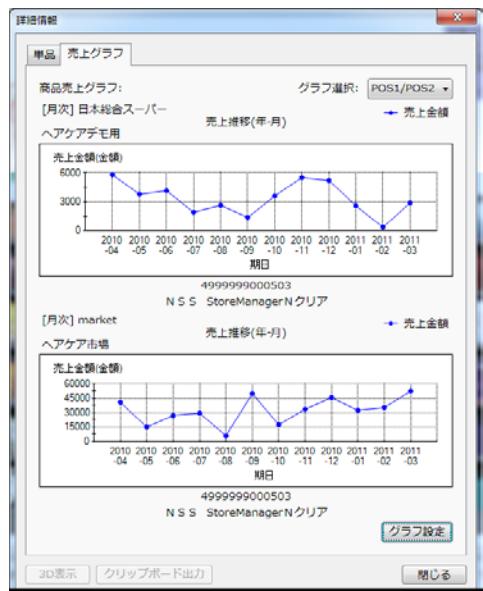
Aランク:	80.00
Bランク:	95.00
Cランク:	100.00

設定 キャンセル

チェーンと市場のギャップ分析でCAランクを販売強化するとか、全店と地区のギャップ分析で、ACランクのフェース数を増やすなどの棚替検討に有効です。

単品トレンドグラフ (プロパティ)

単品のトレンドを2つのPOSデータで比較分析を行います。分析対象は、売上金額、売上数量、粗利額、売上数量、および売上金額/粗利額で、2種類の対象軸に自由に割付けができます。



POS1を店舗、POS2を全店の売上金額で分析すると、店舗と全店のトレンドギャップを確認できます。

グラフの主軸を売上金額、2軸を粗利と設定すると、売上金額と粗利の推移を確認できます。

棚割画面で別の単品をクリックすると、リアルタイムにグラフも切り替わります。複数の単品を同じ条件で確認したい時にとても便利です。

7. 商品別総合分析表

商品名や売上金額などの出力項目を自由に選択し、2つのPOSデータから総合分析をします。

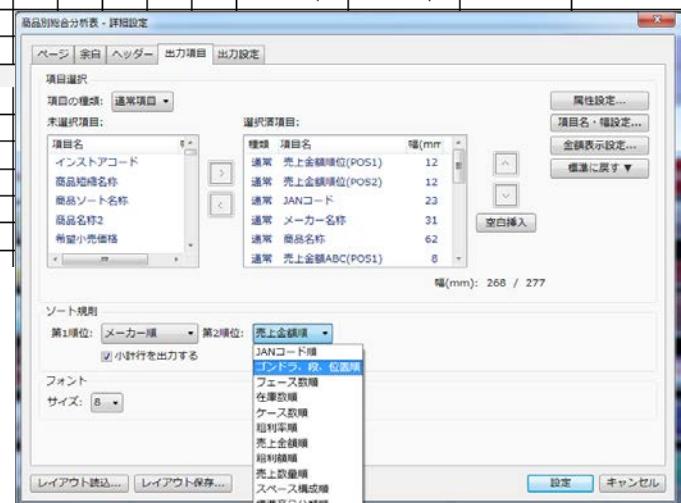
売上金額順位(POS1)	売上金額順位(POS2)	JANコード	メーカー名称	商品名称	売上金額ABC(POS1)	売上金額ABC(POS2)	売上数量ABC(POS1)	売上数量ABC(POS2)	粗利額ABC(POS1)	粗利額ABC(POS2)	売上金額(POS1)(円)	売上金額(POS2)(円)	売上数量(POS1)	売上数量(POS2)	
68	28	4901301240491	花王	エッセンシャルリッチ 毛先集中天使のシヤ美容液	C	A	C	A	C	A	6,783	40,698	12	72	
69	29	4901301251305	花王	エッセンシャル リッチアミノCD レギュラー	C	A	C	A	C	A	6,594	40,220	10	61	
70	61	4901301251312	花王	エッセンシャル ニュアンスエアリーCD レギュラー	C	B	C	C	C	B	5,934	16,484	9	25	
71	44	4901301245830	花王	アジエヌ カスタマイズトリートメント 硬い髪用	C	B	C	A	C	A	5,340	27,900	17	93	
72	20	4901301245847	花王	アジエヌ カスタマイズトリートメント柔らかい髪用	C	A	C	A	C	A	4,873	51,876	6	66	
73	66	4901301217554	花王	サウセツ 頭皮スッキリ洗浄ブラシ	C	C	C	B	C	C	4,500	12,900	15	43	
74	48	4901301240614	花王	エッセンシャルエアリー 毛先集中天使のシヤ美容液	C	B	C	A	C	B	4,200	24,000	14	80	
75	69	4901301247155	花王	エッセンシャルヘアマイクロトリートメント ナチュラル	C	C	C	B	C	C	3,600	11,700	12	39	
76	56	4901301236616	花王	セグレタ グロッシーヘアオーラー つめかえ用	C										
77	67	4901301250155	花王	アジエヌ 热浸透シェイミスト	C										

4902430 : P&G

1	8	4902430280273	P&G	パンテーン シルキースムースケアSP詰替350ml	A
2	3	4902430176439	P&G	パンテーンプロビダメージトリートメント180g	A
3	1	4902430280266	P&G	パンテーン EXダメージケアCD詰替350g	A
4	2	4902430280259	P&G	パンテーン EXダメージケアSP詰替350ml	A
5	5	4902430276900	P&G	h&s リフレッシュ トリートメント 180g	A
6	6	4902430176958	P&G	パンテーン プロプライ ナイトエステカラム	A
7	13	4902430280280	P&G	パンテーン シルキースムースケアSP詰替350ml	A

新旧2世代のPOSや、チェーンと市場を比較しながら、商品の総合判定ができます。

EXCELシートに出力すると、自由に2次加工がでて便利です。



8. 取扱商品一覧（星取表）

商品がパターン（棚割モデル）または店舗に採用／カットされたかの情報を星取表として表現します。

チェーン全体の売上が大きいのに、配荷されていない店舗や、採用されていないパターン（棚割モデル）を見つけるのに最適です。

星取表(登録確認)										
区分	JANコード	商品名称	店舗採用数	売上金額(円)	基幹登録	SP356	SP346	SP336	SP326	SP316
総合計				59,637,687		268	220	167	116	56
19	4902430276962	h&s モイスチャーピー SP つめかえ 360ml	17	159,300	登録あり	3	×0	0	×0	·
20	4902430276979	h&s モイスチャーピー CD つめかえ 360g	17	1,128,960	登録あり	3	×0	0	×0	·
21	4902430280259	パンテーン EXダメージケアSP詰替350ml	18	80,640	登録あり	3	3	0	0	1
22	4902430280266	パンテーン EXダメージケアCD詰替350g	18	656,640	登録あり	2	2	0	0	1
23	4902430280273	パンテーン シルキースムースケアSP詰替350ml	18	1,532,160	登録あり	3	3	0	0	1
24	4902430280280	パンテーン シルキースムースケアCD詰替350g	18	4,826,880	登録あり	2	2	0	0	1
25	新規	マシリ モイスチャーシャンプー	17	0	-	◎1	0	0	0	1
26	4901872340262	マシリ モイスチャーシャンプー 詰替	17	407,862	登録あり	1	0	0	0	1
27	新規	マシリ モイスチャコンディショナー	17	0	-	◎1	0	0	0	1
28	新規	マシリ モイスチャコンディショナー 詰替	17	0	-	◎1	0	0	0	1
29	新規	マシリ エアフィールシャンプー	17	0	-	◎1	0	0	0	1
30	新規	マシリ エアフィールシャンプー 詰替(標準)	17	0	-	◎1	0	0	0	1
31	新規	マシリ エアフィールコンディショナー	17	0	-	◎1	0	0	0	1
32	新規	マシリ エアフィールコンディショナー 詰替	17	0	-	◎1	0	0	0	1
33	4901872817306	ツリキ ハッドスッパ エクストラクレンジング	17	377,784	登録あり	1	0	0	0	1
34	4901872									
35	4901872									
36	4901872									
37	4901872									
38	4901872									
39	終了	4901872								
40	終了	4901872								
41	4901872									
42	4901872									
集計単位 店舗 集計内容 取扱有無										
印刷日 2012/10/12 ページ 2 / 7										
チエーンコード	1111111111	1111111111	1111111111	1111111111	1111111111	1111111111	1111111111	1111111111	1111111111	1111111111
チエーン名	日本総合スーパー	日本総合スーパー	日本総合スーパー	日本総合スーパー	日本総合スーパー	日本総合スーパー	日本総合スーパー	日本総合スーパー	日本総合スーパー	日本総合スーパー
店舗コード	1001	1002	1004	1010	1011	1012	1013	1014		
店舗名称	東京店	有明町店	浜松町店	恵比寿店	涉谷店	原宿店	代々木店	新宿2号店		
JANコード										
	189	189	189	122	87	45	45	87		
4901301247407	○	○	○	○	○	○	○	○	○	
4901301247414	○	○	○	○	○	○	○	○	○	
4901301247421	×	×	×	×						

9. 品揃え分析

売上金額や粗利の伸び率から採用したい商品検索をし、棚割上の作業スペースに仮置きします。

基準POSに今月、比較POSに先月のデータを設定すると、その伸び率を確認できます。

基準POSにチェーン、比較POSに市場データを設定すると、市場と比較して売れていない商品を検索できます。

10. 品揃えマトリックス分析

縦軸・横軸に商品分類・価格帯・商品属性などを設定してマトリックス化（縦2横2の4次元まで可能）することにより、様々な観点で追加・カット作業（棚割上の作業スペースへの仮置き）を行います。また、分析結果をそのまま拡張分析に反映することもできます。

1 1. 拡張分析

任意の商品属性を定義したCSVファイルから、独自の色分け分析やグラフ表示をします。

The screenshot shows a CSV file titled "商品属性CSVファイル" on the left, listing items like JANコード and MD区分. An arrow labeled "取込" points from the CSV to a central analysis window. The analysis window displays a grid of products color-coded by category (e.g., Cut品, 売切商品, 特売品, 重点商品, 新商品). A callout box says "MD区分を明示的に表現(上記例)できます。また、リピート率などにも活用できます。" (You can explicitly express MD categories (example above) and also utilize them for repeat rate, etc.). Another callout box says "テキスト表示も可能" (Text display is also possible).

1 2. 任意計算式

商品、棚割、POSの項目を組み合わせた任意の計算式を登録すると、1項目として、計算結果を棚割モデル上へ表示したり帳票出力します。

The screenshot shows a "計算式登録" (Calculation Formula Registration) dialog box on the left, containing fields for formula name (回転率(数量)), calculation formula (売上数量(POS1) / 在庫数量), and various selection items (希望小売価格, 売価, 原価, フェース数, ケース数, 原価率, ケース内パック数, パック内アイテム数, 陳列スペース, 入り数, 在庫数量, 在庫金額, 売上金額, 売上数量, 粗利額, 粗利率). An arrow labeled "出力" points to a report titled "商品別総合分析表" (Comprehensive Analysis Report) on the right. The report includes a header with 棚割モデル略称 (SP356.3尺5台6段) and a table with columns: JANコード, 商品名称, 回転率(数量), 売上数量(POS1), 在庫数量, 売上金額順(POS1). A callout box says "売上数量/在庫数量を登録すると、回転率として分析ができます。" (Registering sales volume/inventory quantity as a turnover rate allows for analysis).

1 3. フェーシング分析

■ 最適フェース数

POSデータおよび曜日毎の売上指數や補充リードタイム等から、最適なフェース数をシミュレーションします。また、シミュレーション結果をそのまま編集中の棚割りに反映します。

The screenshot shows a "最適フェース数分析結果" (Optimal Face Count Analysis Result) dialog box. It lists items with their current face count, optimal face count, and various metrics. A blue arrow points from this dialog to a "ローコストオペレーション分析設定" (Low-Cost Operation Analysis Setting) dialog box on the right.

棚割モデルへ連携ボタンで反映します。

曜日指數、補充リードタイム、発注間隔、欠品率、最大フェース数を設定します。

The screenshot shows the "ローコストオペレーション分析設定" dialog box. It includes sections for "曜日別売上指數" (Sales Index by Day) with values for Monday through Sunday, and "補充リードタイム (日)" (Reorder Lead Time (Days)) set to 2.00, "発注間隔 (日)" (Order Interval (Days)) set to 3.50, "欠品率 (%) (%)" (Out-of-stock Rate (%)) set to 1.00, and "最大フェース数" (Max Face Count) set to 5. Buttons for "設定" (Set) and "キャンセル" (Cancel) are at the bottom.

14. 売上予測

フェース弹性値と棚段指數を元に、売上金額、売上数量、粗利金額の予測値を算出します。

フェース弹性値：デフォルト値設定済。編集も可能。

(実測値)									
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1.000 (1.415)	1.712	2.000	2.236	2.449	2.645	2.826	3.000	3.182	
2.070	1.000	1.234	1.414	1.581	1.733	1.870	2.000	2.131	2.234
3.577	0.818	1.000	1.154	1.292	1.416	1.537	1.632	1.733	1.831
4.500	0.707	0.866	1.000	1.114	1.274	1.322	1.414	1.500	1.581
5.447	0.632	0.774	0.894	1.000	1.045	1.183	1.264	1.341	1.414
6.408	0.577	0.707	0.816	0.912	1.000	1.080	1.154	1.234	1.295
7.377	0.524	0.654	0.755	0.845	0.925	1.000	1.066	1.123	1.195
8.253	0.500	0.612	0.707	0.794	0.866	0.920	1.000	1.060	1.118
9.333	0.471	0.577	0.664	0.745	0.816	0.881	0.942	1.000	1.054
10.316	0.447	0.547	0.632	0.707	0.774	0.836	0.894	0.948	1.000

棚段指數：
10cm 每に
55-150 の
範囲で設定
できます。

棚段指數設定

棚段指數(55, 60, 65,..., 145, 150):

棚板地上高(cm)	棚段指數
0~	55
10~	55
20~	55
30~	55
40~	60
50~	60
60~	70

設定 キャンセル

売上予測：編集前の予測元モデルと、編集中の比較ができます。

売上予測

売上金額(比率%) 売上数量(比率%) 粗利額(比率%)

予測元モデル: 6,686,876 (100.00) 12,614 (100.00) 2,054,484 (100.00) 売上予測条件設定

予測対象モデル: 7,104,670 (106.25) 12,989 (102.97) 2,193,431 (106.76) 終了

売上予測条件設定（予測値取込）

売上予測条件設定

棚段指數(55, 60, 65,..., 145, 150):

棚板地上高(cm)	棚段指數
0~	55
10~	55
20~	55
30~	55
40~	60
50~	60
60~	70

設定 キャンセル

新製品などPOSが無い商品も、予測値を設定すれば、シミュレーションができます。

予測元のフェース数などを個別に編集できます。

15. 棚替効果予測

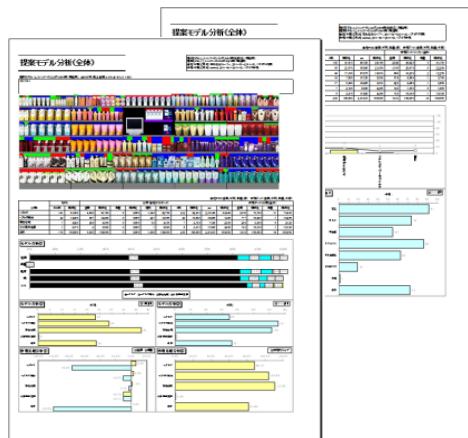
棚替前と後の効果予測を様々な観点での分析を行います。

分析結果は、表とグラフさらに棚割画像も帳票印刷することで、棚替の効果が鮮明になります。

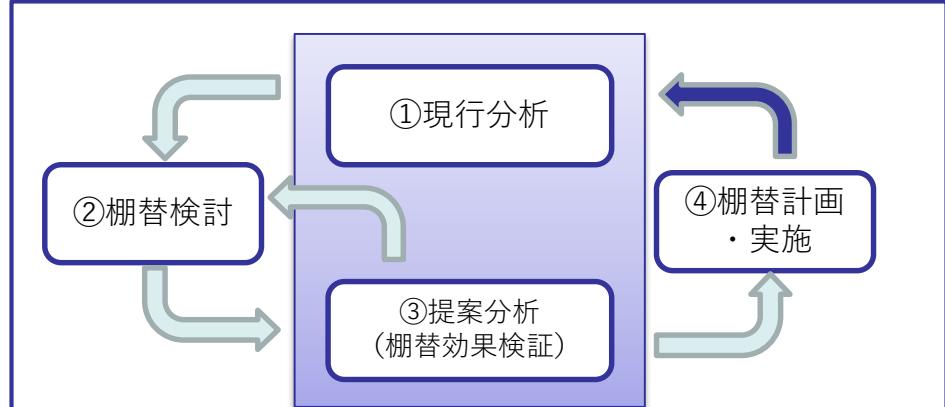
分析出力帳票（抜粋）

現行モデル分析

(全体・分類別・価格帯別)

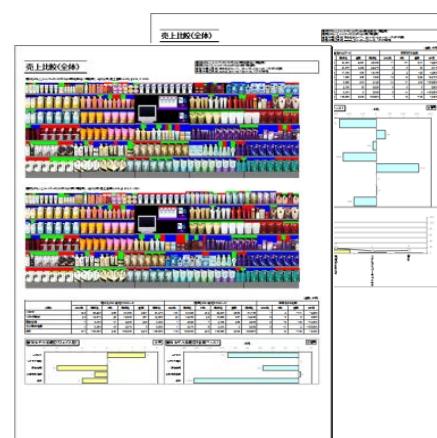


販売予測

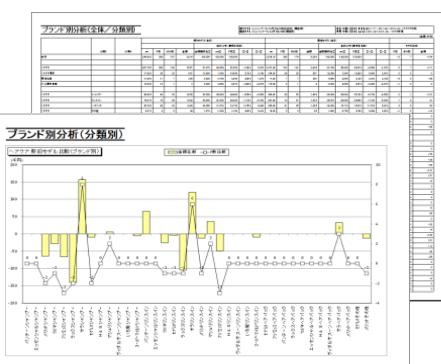


- ① 現行棚の分析を行います。
- ② 分析結果を踏まえて、棚替えを検討します。
- ③ 棚替後の売上予測後、提案分析をします。不調の場合は②に戻ります。
- ④ 棚替を計画・実施します。実施した棚割は次回の現行分析で利用します。

売上比較 (全体・分類別・価格帯別)

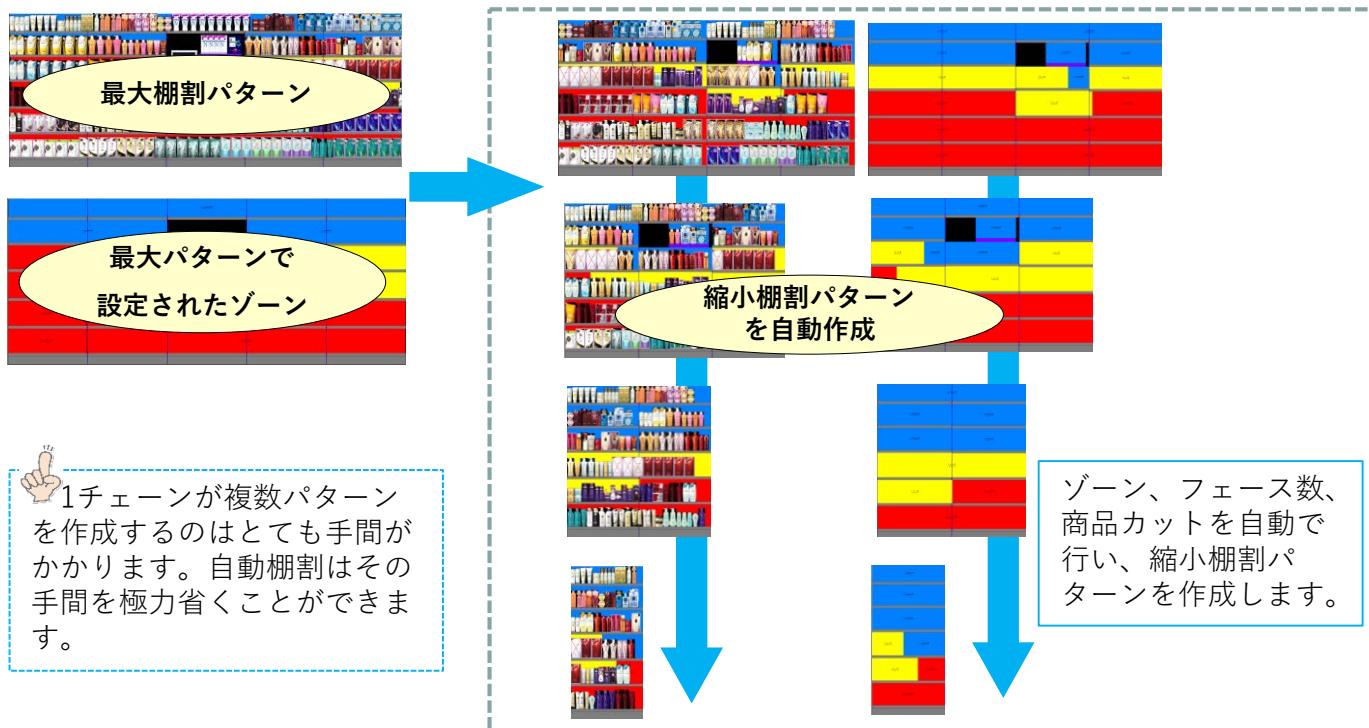


ブランド別分析



16. 自動棚割

複数の棚割パターンの作成作業を削減するために、最大パターン→中間パターン→最小パターンまで自動作成します。また、最小パターンを設定すれば、必須商品を指定することもできます。



■自動作成方法

