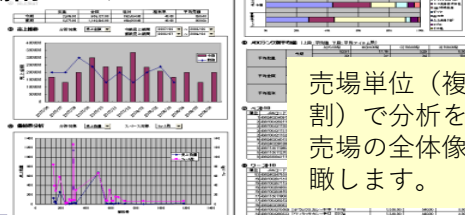


売場分析

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。

店舖效率分析

売場名称	棚割モデルID	開始日	実施時期	台	フェース	アイ	スぺー	在庫金額
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	2013/5/1	上期					
男性化粧品	店舗構成をゴンドラ やゾーン単位で分析 します。		上期					
ヘアメイク			上期					
ヘアメイク			上期					
ヘアメイク			上期					



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。



買いやすい売場になっているか視覚的にチェックします。



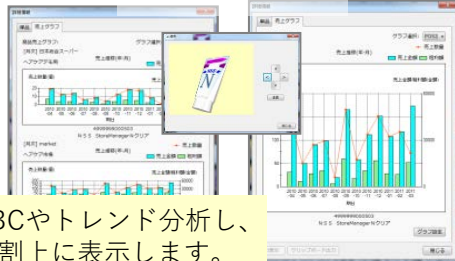
単品分析 → 品揃え分析

ABC分析

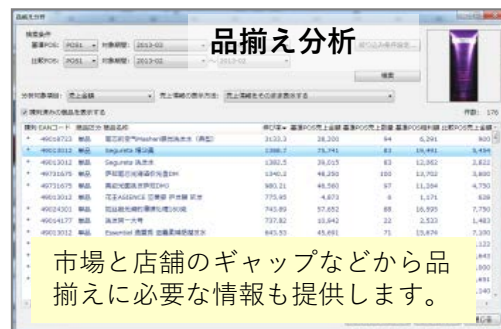


単品をABCやトレンド分析し、結果を棚割上に表示します。

トレンド分析



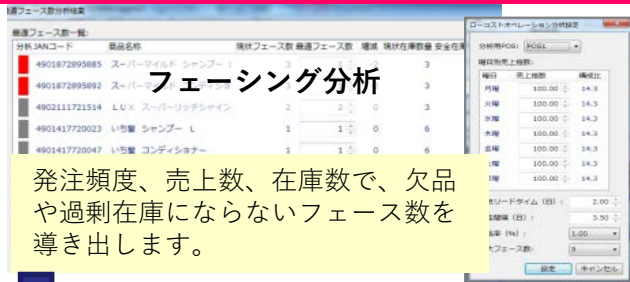
晶揃え分析



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

フェーシング分析



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。

売上予測



フェース弾性値と棚段指数から、売上予測をします。

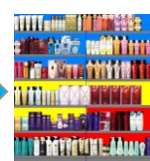
棚替効果予測



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内で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

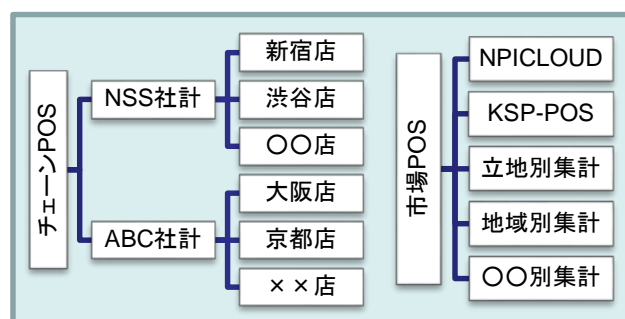
■ POSデータの入手先

- ・ 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

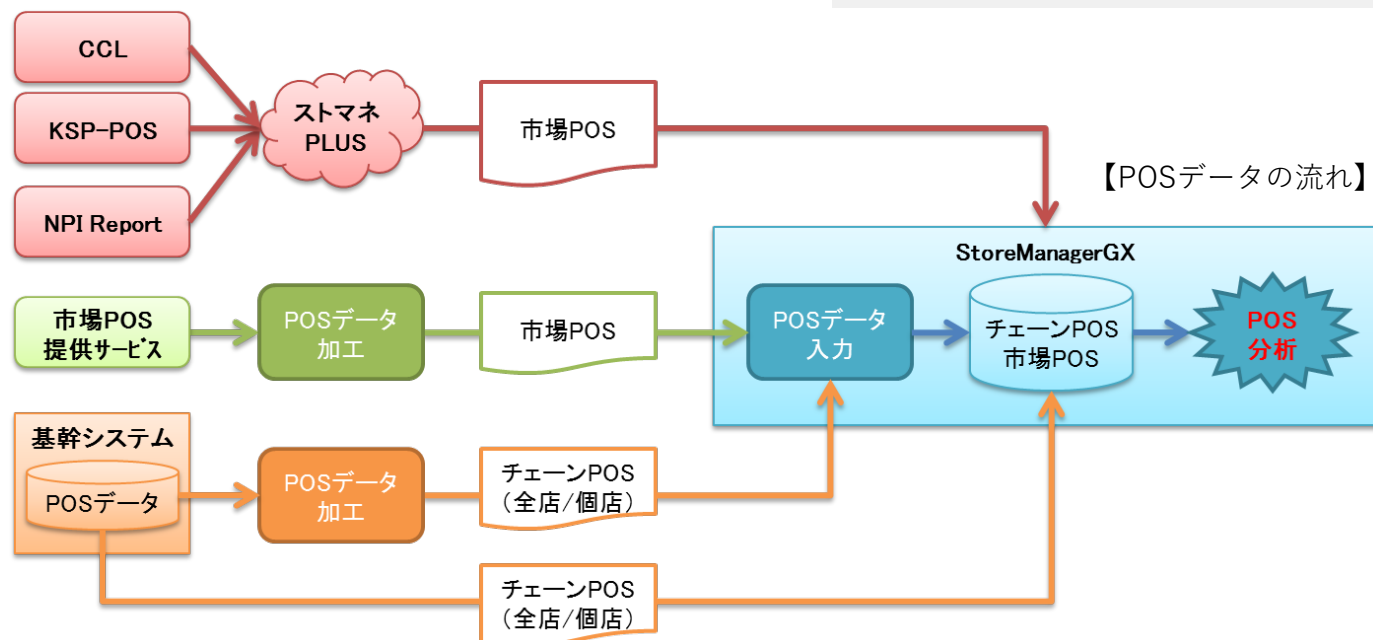
【POS識別選択画面】

【チェーンPOS・市場POS】



【分析条件設定画面】

【POSデータの流れ】



3. 店舗効率分析

店舗構成を Gondola 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。

店舗構成一覧

No.	棚番号	店舗ID	店舗名	開始日	種別	高さ	奥行	コメント
478	L-30	L-305	1350 通廊					
479	L-30	L-306	1350 通廊					
480	L-30	L-307	1350 通廊					
481	L-30	L-308	1350 通廊					
51	F-220		1350 通廊					
52	F-220		1350 通廊					
53	F-220		1350 通廊					
54	F-220		1350 通廊					
55	F-220		1350 通廊					
56	L-200	L	1450 棚架(一般)					
57	L-60	L-605	0005 加工食品	0005 加工食品				
58	L-60	L-606	0005 加工食品	0005 加工食品				
59	L-60	L-607	0005 加工食品	0005 加工食品				
60	L-60	L-608	0005 加工食品	0005 加工食品				
61	L-60	L-609	0005 加工食品	0005 加工食品				
62	L-60	L-610	0005 加工食品	0005 加工食品				
63	L-60	L-611	0005 加工食品	0005 加工食品				
64	L-200	L	1450 棚架(一般)					
65	R-110	R	1700 飲料品					
66	R-110	R	1700 飲料品					
67	R-110	R	1700 飲料品					
68	R-140	R	2800 冷蔵(アイス類)	2800 冷蔵(アイス類)				
69	L-200	L-205	0001 ヘアケア商品	0001 ヘアケア商品				
70	L-200	L-206	0001 ヘアケア商品	0001 ヘアケア商品				
71	L-200	L-207	0001 ヘアケア商品	0001 ヘアケア商品				
72	L-200	L-208	0001 ヘアケア商品	0001 ヘアケア商品				
73	L-70	L-705	0005 加工食品	0005 加工食品				
74	L-70	L-706	0005 加工食品	0005 加工食品				
75	L-70	L-707	0005 加工食品	0005 加工食品				
76	L-70	L-708	0005 加工食品	0005 加工食品				
77	L-70	L-709	0005 加工食品	0005 加工食品				
78	L-70	L-710	0005 加工食品	0005 加工食品				
79	L-70	L-711	0005 加工食品	0005 加工食品				
80	L-70	L-712	0005 加工食品	0005 加工食品				
81	L-70	L-713	0005 加工食品	0005 加工食品				
82	L-70	L-714	0005 加工食品	0005 加工食品				

売場改装や新店計画に、様々な視点から分析できます。

分析結果一覧

分析色 粗利額(POS1) ギョーラ数

350000	3
200000	2
150000	2
80000	1

POS設定情報:

POS: [月次] 日本総合スーパー-新宿店 店舗構成分析用POS

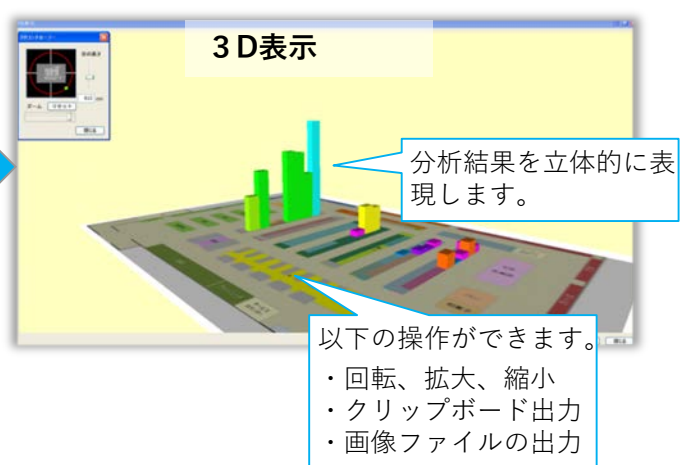
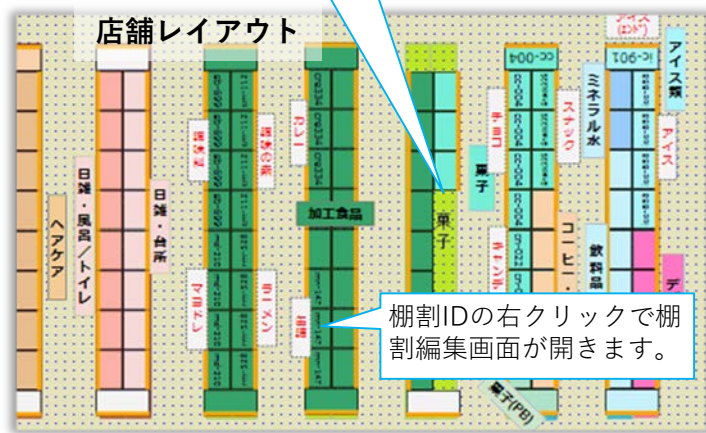
POS: [月次] 日本総合スーパー-ヘアケアデモ用

分析設定... しきい値設定... 再分析 終了

- 分析対象データ
- ・在庫金額
 - ・アイテム数、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)

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。



■ ギョー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
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					20	
ヘアメイク	HM3-04-7	2013/6/1	上期	1	49	28	0.86	108804.43					16	
ヘアメイク	HM3-04-7	2013/6/1	上期	2	57	39	0.86	119832.95	133147				21	
ヘアメイク	HM3-04-7	2013/6/1	上期	3	44	24	0.86	107392.87	119325				33	
ヘアメイク	HM3-04-7	2013/6/1	上期	4	35	27	0.86	98772.19	109746				30	
シャンプー	SP3-10-7	2013/5/15	上期	1	54	33	0.86	128354.67	14261				8	
シャンプー	SP3-10-7	2013/5/15	上期	2	58	44	0.86	140569.85	156188				19	
シャンプー	SP3-10-7	2013/5/15	上期	3	40	33	0.86	95321.36	105912				3	
シャンプー	SP3-10-7	2013/5/15	上期	4	59	44	0.86	152184.74	169094				5	
シャンプー	SP3-10-7	2013/5/15	上期	5	48	32	0.86	104720.28	116355.86	4	4749693 A		4	
シャンプー	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	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	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：ギョーラ番号など
 - ・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	SP-3-10-7	1	4901872895885	超温和の洗发水填充	资生堂	3	2.07	90	1	56799
シャンプー	SP-3-10-7	1	4901872895892	超轻度空调笔芯	资生堂	3	2.07	97	1	51459
シャンプー	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	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	SP-3-10-7	1	4901417720085	笔芯从护发素	kraciehomeproducts	2	1.34	62	1	75039
シャンプー	SP-3-10-7	1	4901872341269	masheri空气感觉洗发	资生堂	2	0.95	29	1	113005
シャンプー	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	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	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	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	SP-3-10-7	1	4901301251343	Essential 逸宣秀 发丰盈滋润洗发水 补充包	花王	1	0.59	129	1	16385
シャンプー	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	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	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	SP-3-10-7	1	4902430280280	笔芯250毫升潘婷光滑如丝般的照顾的SP	P & G	2	1.51	28	1	112224

4. グループ分析

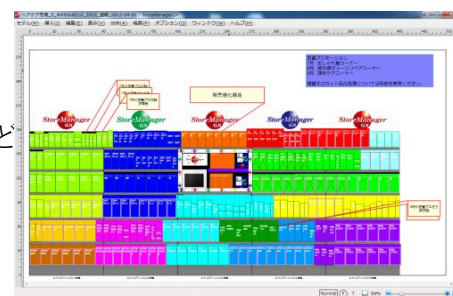
商品を様々な共通項でグルーピングし、グループ単位の分析を行います。

◆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

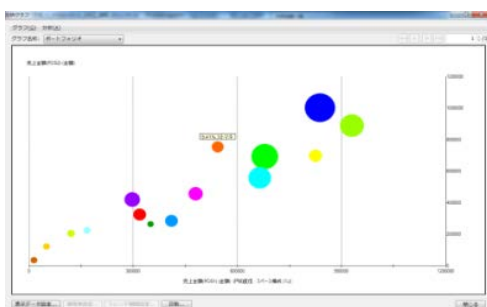


棚割上の色分け表示で視覚的な売場スペース分析

【グラフの種類】

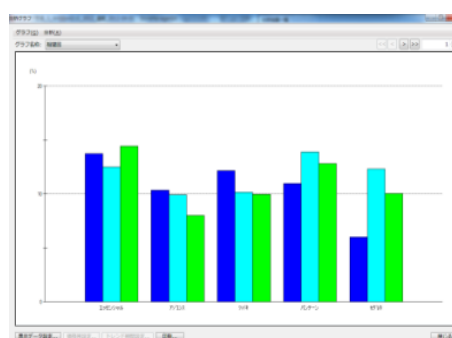
グラフの切り口は自由に設定可能です。また、それぞれのグラフ上で右クリックすると、ドリルダウン分析も可能です。

■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



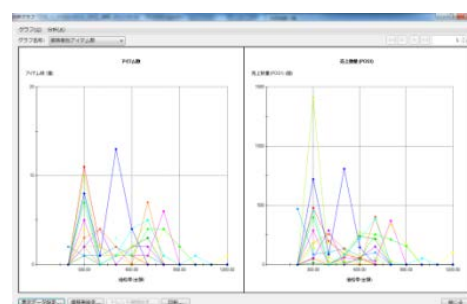
グループ別にスペースと売上金額や粗利のバランスをチェックできます。

■折れ線グラフ



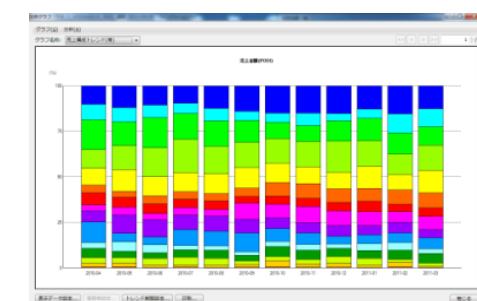
グループ別に季節による変化などのトレンドを検証できます。

■価格帯構成グラフ



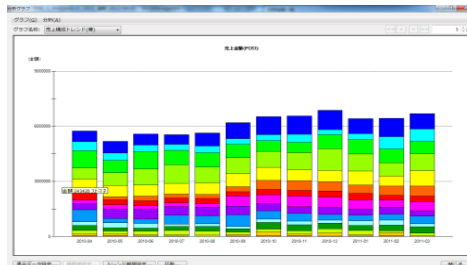
グループ別にボリューム価格帯と傾向を視覚的に捉える事ができます。

■トレンド帯グラフ



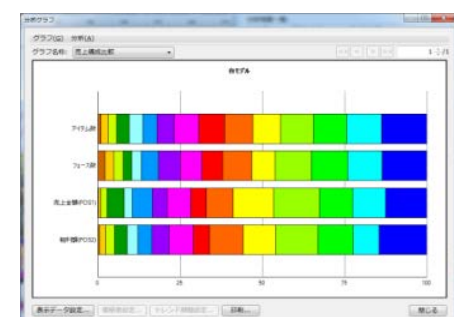
グループ別に売上構成比の変化を捉えることができます。

■トレンド棒グラフ



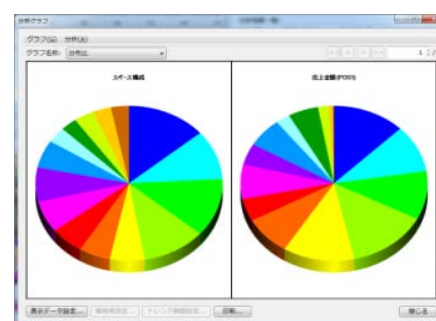
全体の売上傾向を見ながら、グループ別構成比の変化を捉えるのに便利です。

■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。

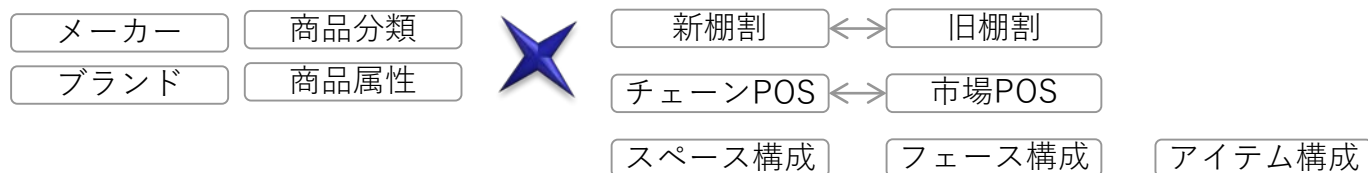
■シェア円グラフ



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。



分類別成績表

標準モデル
略称 SP356 シャンプー・リンス3 P5台
6段

ブランド成績表
売上金額順

印刷日 2016/02/24 ページ 1 / 3 - 1

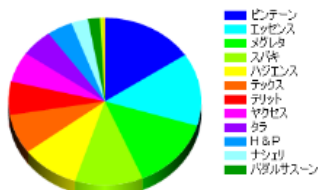
POS1	【月次】日本総合スーパー（基 礎・分析研修用）
POS1コメン ト	ヘアケアデモ用
POS1売上 期間	2015-04 - 2015-04

プロモーションスペース割

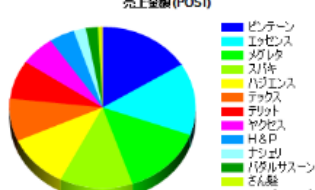
0003 - 立川店, 1004 - 浜松町店, 1021 - 駒込店



売上金額 (POS1)



比較元1
売上金額 (POS1)



ブランド		アイテム数		フェース数		在庫数量		売上金額(PO S1)(円)		売上金額(PO S2)(円)		売上数量(PO S1)		売上数量(PO S2)		売上金額構成 (POS1)	
	標準商品 分類 - 相 分類	自モデル	比較 元1	自モデル	比較 元1	自モデル	比較 元1	自モデル	比較 元1	自モデル	比較 元1	自モデル	比較 元1	自モデル	比較 元1	自モデル	比較 元1
総合計		173	161	247	243	1432	1643	348,045	37,628	193,896	119,838	11259	10866	11749	11289		
ビンテーン		19	19	30	30	125	221	29,800	29,800	190,275	2046	2046	1882	1882	15.83	16.05	
シャンプー		6	6	10	10	48	80	191,991	191,991	104,865	104,865	768	768	733	733	31.40	31.40
リンスイン		6	6	8	8	38	52	191,683	191,683	151,108	151,108	760	760	671	671	31.37	31.37
ヘアパック		3	3	5	5	18	36	99,928	99,928	70,057	70,057	294	294	246	246	21.50	21.50
スタイリング		4	4	7	7	21	73	45,197	45,197	84,448	84,448	224	224	232	232	15.72	15.72
エッセンス		26	26	37	37	192	241	137,843	137,843	103,428	103,428	1759	1759	2188	2188	14.08	14.47
シャンプー		6	6	11	11	63	83	144,075	144,075	187,308	187,308	566	566	915	915	29.13	29.13
スタイリング		9	9	9	9	27	68	118,218	118,218	152,740	152,740	417	417	541	541	26.04	26.04
リンスイン		6	6	12	12	68	88	113,218	113,218	128,862	128,862	491	491	459	459	25.44	25.44
ヘアパック		5	5	5	5	34	42	62,331	62,331	54,515	54,515	285	285	273	273	19.37	19.37
メグレタ		16	16	19	22	110	125	124,872	124,872	198,382	198,382	1136	1136	1019	1019	13.86	14.25
ヘアパック		4	4	5	5	31	31	130,153	130,153	39,801	39,801	336	336	135	135	40.02	40.02
シャンプー		3	3	4	6	20	30	51,019	51,019	141,770	141,770	219	219	350	350	18.30	18.30
リンスイン		3	3	4	5	20	25	49,946	49,946	26,819	26,819	225	225	179	179	18.17	18.17
スタイリング		4	4	4	4	27	27	99,248	99,248	22,358	22,358	187	187	241	241	13.24	13.24

分類別総合分析表 - 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)

ブライスポイント

在庫金額

売上数量PI(POS1)

相乗積(POS1)

特売比率(POS1)

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 粗利率(POS1) 12

属性設定...

項目名・幅設定...

金額表示設定...

標準に戻す

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... 設定 キャンセル

分類別総合分析表 - 分析設定

第一分類

分析項目: 標準商品分類 - 分類3

コード

第二分類

分析項目: メーカー

コード

表示数: 10

表示: ランク外を「その他」として表示する

以下を項目を「その他」として表示する

分類不明項目

手動で設定された分析項目以外

対象商品の絞り込み条件

分類: 標準商品分類

絞り込み条件:

種類 コード 名称

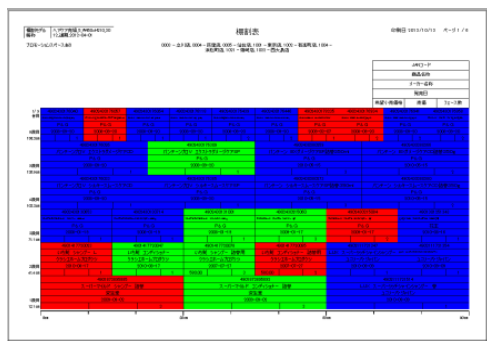
設定 キャンセル

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

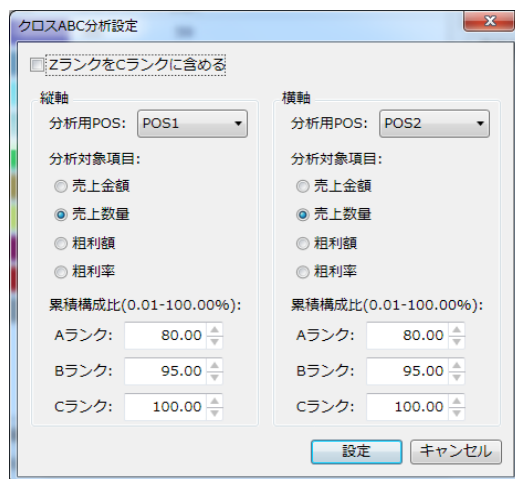
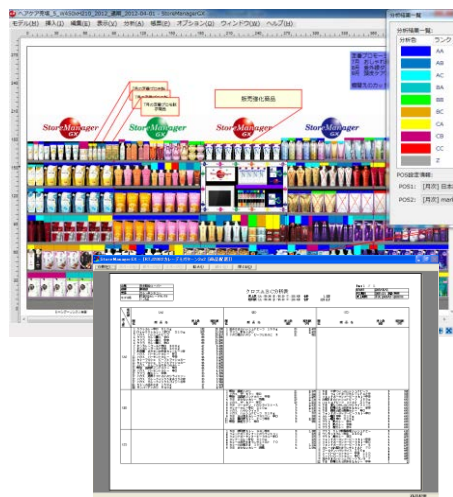
商品の累積構成比を A B C のランクに分けて表示します。 分析対象は、売上金額、売上数量、粗利額の3種類で、売上構成比やランクの色は自由に設定可能です。



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

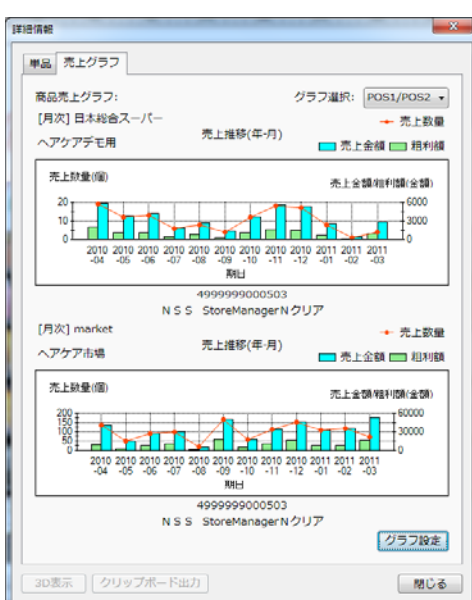
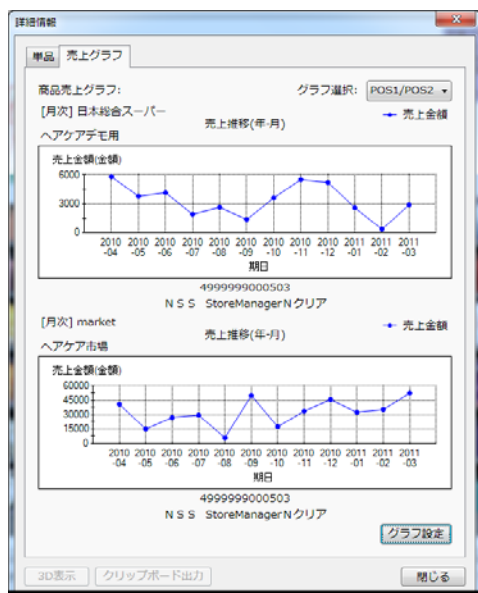
2つのPOSデータをクロスさせた A B C 分析を行います。分析対象は、売上金額、売上数量、粗利額、粗利率の3種類です。 ABCの組合せは9段階とその他（Z）ランクに分けて表示します。



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。

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。

品揃え分析

検索条件

基準POS: POS1

対象期間: 2013-04

～ 2014-03

絞り込み条件設定...

比較POS: POS2

対象期間: 2013-04

～ 2014-03

検索

分析対象項目: 売上金額

売上情報の表示方法: 売上情報をそのまま表示する

☒ 陳列済みの商品を表示する

件数: 171

陳列	JANコード	商品区分	商品名称	伸び率	基準POS売上金額	基準POS売上数量	基準POS粗利額	比較POS売上金額
*	4901301245205	単品	セグレタ 地肌エステ	184.50	298,124	844	94,440	16
*	4902111721552	単品	LUX	180.69	217,937	633	63,595	12
*	4901301250155	単品	アジエ	65.65	291			17
*	4973167540503	単品	サラシ	61.13	204			12
*	4901301251190	単品	エッセ	58.28	359,166	765	191,070	22
*	4901301251206	単品	エッセ	54.68	272,407	728	84,474	17
*	4901301251206	単品	メリット トリートメント さらさらヘアミルク	154.21	313,253	818	94,121	20
*	4901301251206	単品	セグレタ 地肌コンディショナー つめかえ用	148.69	256,177	689	83,478	17
*	4901301247460	単品	メリット リンス つめかえ用	147.92	763,616	2,575	235,281	51
*	4901301247460	単品	メリット シampoo つめかえ用	145.73	290,161	862	94,249	19
*	4901301247460	単品	メリット シampoo つめかえ用	142.27	672,825	1,925	190,186	47
*	4901301247460	単品	サラシ	141.12	267,564	714	81,326	18
*	4901301254160	単品	セグレタ 地肌マッサージャー	140.97	465,388	762	153,193	35

作業スペースに追加

一覧から削除


閉じる

伸び率

基準POS／比較POSの百分率で表示されます。

各項目でソートすることができます。

陳列・仮置き済の商品には*が付きます。

 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、市場と比較して売っ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。

エクスポート(E)																	
分析軸・表示項目設定... 分析条件設定... 再分析 商品追加カット...																	
レギュラー 階別	商品名称	売上金額(PQS) 売上			売上金額(P 売上)			ポンプ 階別	商品名称	売上金額(PQSI) 売上			売上金額(PQS) 売上			詰替え 階別	商品名称
シャンプー	* パンテーン シルクスムースケア SP 200ml	548,057.00	A	39,591.00	A	39,591.00	A	*	アジエンス 軽かすみスースP ポンプ	1,119,210.00	A	4,086.17	C	4,086.17	C	*	パンテーン シルク
	* ツバキ ヘッドスパ エクストラフレグランス	377,784.00	A	102,990.00	B	102,990.00	B	*	いち髪 シャンプー L	838,189.00	A	21,939.00	B	21,939.00	B	*	サラ プレミアムS
	* セグレタ シャンプー レギュラー	183,484.00	B	16,390.00	B	16,390.00	B	*	エッセンシャル ニュアンスエアリーSP ボンプ	649,392.00	A	49,902.75	A	49,902.75	A	*	h&s リフレッシュ
	* エッセンシャル ニュアンスエアリーSP レギュラー	125,697.00	B	20,425.93	B	20,425.93	B	*	サラ プレミアムS シャンプー ジャイニーJ	639,199.00	A	67,939.00	A	67,939.00	A	*	いち髪 エクストラ
	* パンテーンエクストラダメージケアSP 200ml	72,298.00	C	69,995.17	A	69,995.17	A	*	サラ プレミアムS シャンプー DMJ	610,470.00	A	146,932.00	A	146,932.00	A	*	エッセンシャル リ
	* エッセンシャル リッチプレミアSP レギュラー	46,332.00	C	13,985.28	C	13,985.28	C	*	セグレタ シャンプー ボンプ	311,634.00	A	19,596.00	C	19,596.00	C	*	サラ プレミアムS
								*	LUX スーパーダメージリペアシャンプー	394,470.00	A	32,239.00	A	32,239.00	A	*	マシェリ モイスチ
								*	パンテーンプロV エクストラダメージケアSP	197,127.00	B	3,767.19	C	3,767.19	C	*	サラ プレミアムS
								*	エッセンシャル リッチプレミアSP ボンプ	197,493.00	B	71,469.00	A	71,469.00	A	*	メリット シャンフ
								*	プレミアムヴィタルサーンコンディショナー 500ml	174,696.00	B	55,254.43	A	55,254.43	A	*	マシェリ エアフィニ
リンスイン	* パンテーンプロエクストラダメージケアコンディショナー 200g	805,637.00	A	8,625.52	C	8,625.52	C	*	アジエンス しっとりリッチタイプCD ボンプ	167,508.00	B	798.00	C	798.00	C	*	エッセンシャル シャンコ
	* パンテーン シルクスムースケア CD 200g	347,319.00	A	21,993.00	B	21,993.00	B	*	LUX スーパーリッチタイプシャンプー ボンプ	135,492.00	B	39,034.00	A	39,034.00	A	*	セグレタ シャンコ
	* セグレタ コンディショナー レギュラー	147,610.00	B	34,626.00	A	34,626.00	A	*	h&s リフレッシュ SP 500ml	130,086.00	B	49,389.00	A	49,389.00	A	*	h&s モイスチャ
	* エッセンシャル リッチプレミアCD レギュラー	125,531.00	B	2,792.00	C	2,792.00	C	*	h&s シャンプー ボンプ	85,596.00	C	18,515.75	B	18,515.75	B	*	アジエンス しっ
	* LUX スーパーダメージリペアコンディショナー	78,496.00	C	5,293.84	C	5,293.84	C	*	ツバキ シャンプー ボンプ	81,972.00	C	27,416.00	B	27,416.00	B	*	ヴィタルサーン
	* エッセンシャル ニュアンスエアリーCD レギュラー	25,126.00	C	30,712.00	A	30,712.00	A	*	メリット シャンプー ボンプ	67,716.00	C	396.00	C	396.00	C	*	ツバキ シャンプー
								*	サラ プレミアムS シャンプー ささらJ	44,550.00	C	71,922.00	A	71,922.00	A	*	LUX スーパーリ
								*	パンテーンプロV シルクスムースケアSP	33,905.00	C	2,843.31	C	2,843.31	C	*	パンテーン Exx
								*	メリット リンスインしないシャンプー ボンプ	26,820.00	C	29,204.00	A	29,204.00	A	*	スーパーマイルド
								*								*	LUX スーパー
ヘアパック	* セグレタ 地肌コンディショナー 本体	99,792.00	B	25,626.00	B	25,626.00	B	*	サラ プレミアムS CD DMJ	2,370,060.00	A	198,054.00	A	198,054.00	A	*	パンテーン シルク
	* メリット トリートメント ささらヘアミルク	33,858.00	C	18,85													

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。

商品属性CSVファイル		
項目	JANコード	MD区分
1	4902111721514	新商品
2	4902111721521	月間特売品
3	4902111721569	売切商品
4	4902111721576	重点商品
5	4901301255952	カット商品
6	4902111721651	月間特売品
7	4902111721668	新商品
8	4902111721644	月間特売品
9	4902111721661	新商品



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。

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。

計算式登録

項目名: 回転率 (数量) ☒ 集計可能項目 小数点以下表示桁数: 2

計算式: 売上数量(POS1) / 在庫数量

選択項目

希望小売価格	売価	原価	7	8	9	/
ケース数	ケース数	原価率	4	5	6	*
ケース内バック数	バック内アイテム数	陳列スペース	1	2	3	-
入り数	在庫数量	在庫金額	0	.	+	
売上金額 ▼	売上数量 ▼	粗利額 ▼				
		粗利率 ▼				

登録 キャンセル



A		B	C	D	E	F
棚割モデル略称		SP356.3尺5台6段	商品別総合分析表			
1			売上数量順(POS1)			
2	JANコード	商品名称	回転率(数量)	売上数量 (POS1)	在庫数量	売上金額順位 (POS1)
3	総合計		27275.06	113,220.00	1,487	
4	490243028	パンチン シルクースムースケアCD	377.10	3,771.00	10	1
5	490211172	LUX スーパーダメーシリビア集中補	348.00	3,132.00	9	5
6	497316754	サラ プレミアムスームスCD DMJ	742.50	2,970.00	4	2
7	497316754	サラ プレミアムスームスCD シャイニ	598.50	2,394.00	4	3
8	490141772	いち髪 シャンプー L	526.50	2,106.00	4	11

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。

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数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の棚割りに反映します。

最適フェース数分析結果

件数: 174

分析色	JANコード	商品名称	現状フェース数	最適フェース数	増減	現状在庫数量	安全在庫数量	計算在庫数量	計算フェース数
Red	49018	スーパーマイルド シャンプー	3	1	-2	3	4	4	0
Red	49018	スーパーマイルド コンディショナー	3	1	-2	3	6	6	1
Gray	49021	LUX スーパーリッチシャイン	2	2	0	3	12	13	2
Gray	49014	いち髪 シャンプー L	1	1	0	6	5	5	1
Gray	49014	いち髪 コンディショナー	1	1	0	6	6	7	1
Red	49014	いち髪 シャンプー 詰替用	3	2	-1	3	11	12	2

棚割モデルへ適用 クリップボード出力 条件設定... 再分析 終了

棚割モデルへ連携ボタンで反映します。

曜日指数、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。

ローコストオペレーション分析設定

分析用POS: POS1

曜日別売上指数:

曜日	売上指数	構成比
月曜	100.00	14.3
火曜	100.00	14.3
水曜	100.00	14.3
木曜	100.00	14.3
金曜	100.00	14.3
土曜	100.00	14.3
日曜	100.00	14.3

補充リードタイム (日): 2.00
 発注間隔 (日): 3.50
 欠品率 (%): 1.00
 最大フェース数: 5

設定 キャンセル

1 4. 売上予測

フェース弾性値と棚段指数を元に、売上金額、売上数量、粗利金額の予測値を算出します。

フェース弾性値：デフォルト値設定済。編集も可能。

フェース弾性値設定画面のスクリーンショット。フェース弾性値のデフォルト値が設定済みであることを示しています。

棚段指数：10cm 毎に55-150 の範囲で設定できます。

棚段指数設定画面のスクリーンショット。棚段指数の範囲を設定できます。

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。

売上予測画面のスクリーンショット。売上金額、売上数量、粗利額の予測値が表示されています。

売上予測条件設定（予測値取込）

売上予測条件設定画面のスクリーンショット。予測元モデル、予測対象モデル、POS1などの設定が行えます。

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。

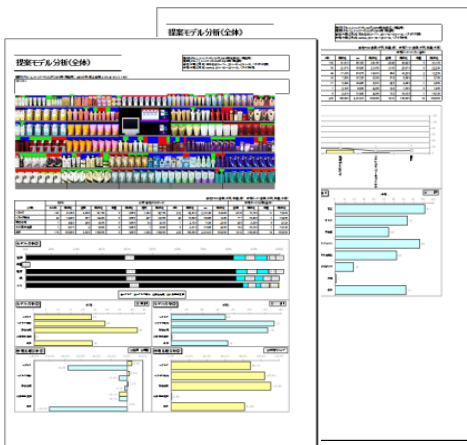
1 5. 棚替効果予測

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。

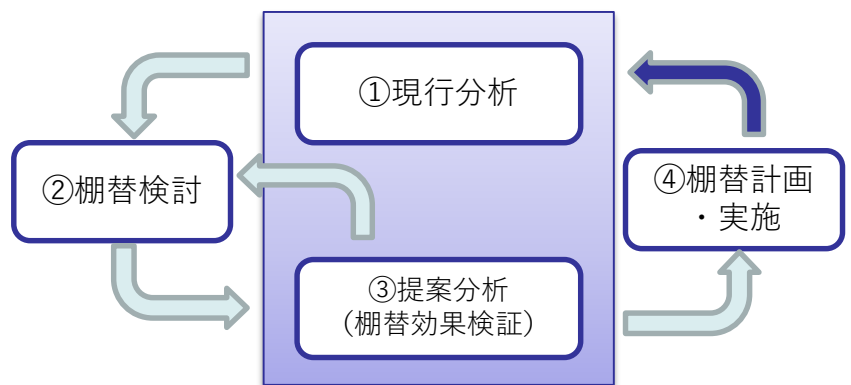
■分析出力帳票（抜粋）

現行モデル分析
(全体・分類別・価格帯別)



販売予測

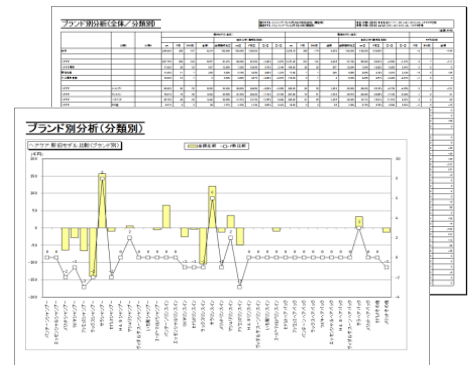
販売予測の出力帳票のスクリーンショット。販売予測の詳細データが表示されています。



- 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。

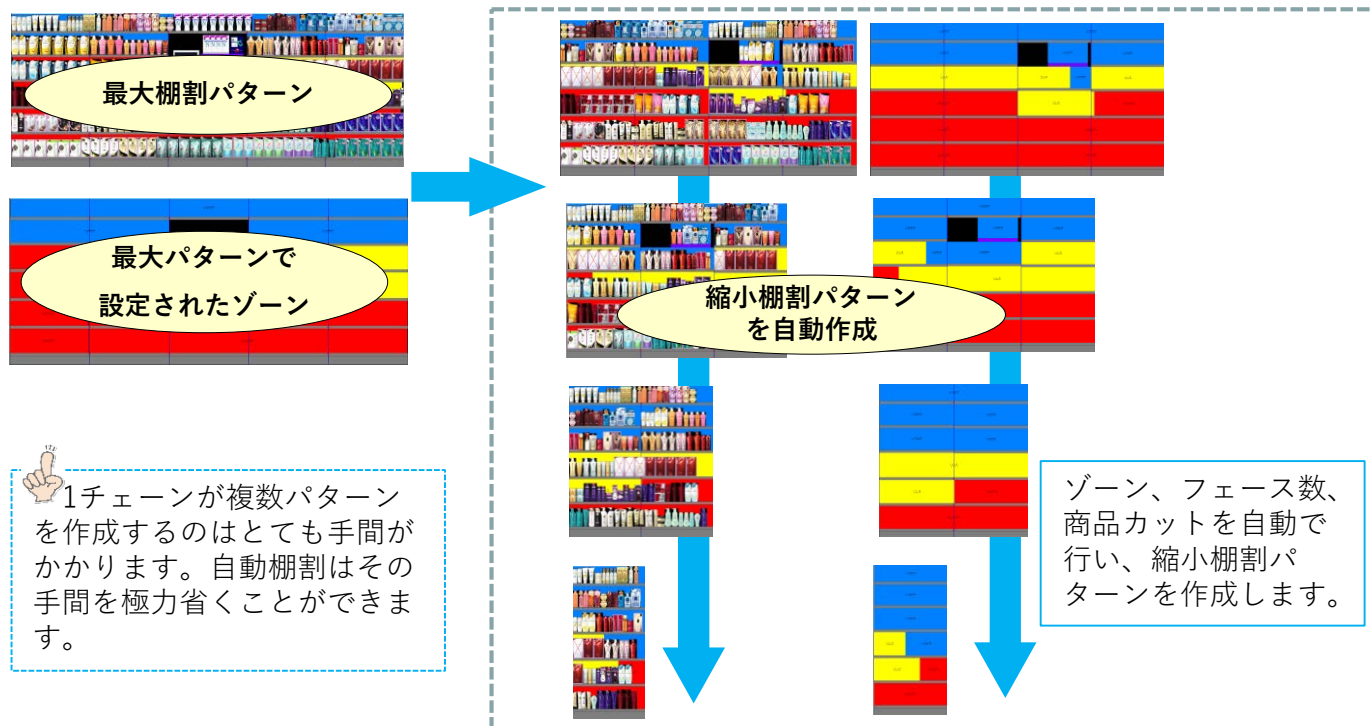
売上比較
(全体・分類別・価格帯別)

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

