

棚割戦略システム——計画と最適化

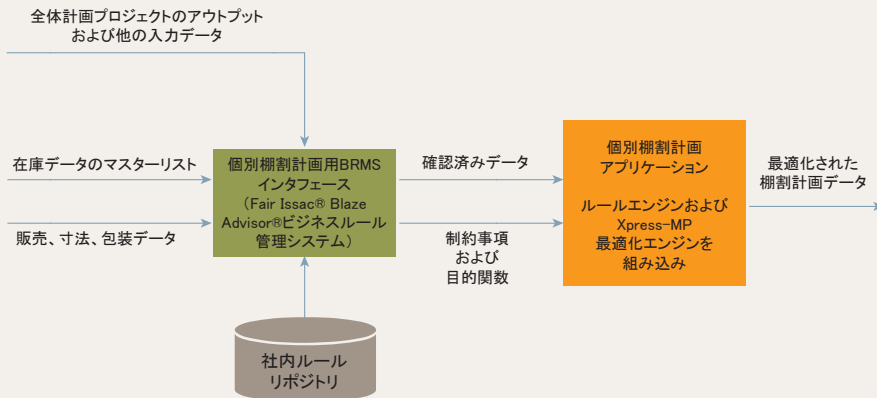
最適化

商品およびスペース割り当てでのROIを実現

スペース計画の決定に関して大幅な改善を実現し、プラノグラム作成に必要な手作業の労力を最小限に抑える。フェア・アイザックは、お客様独自の事業目標に合致したマクロ・ミクロでの店舗レイアウトの決定をよりの確に行えるよう、最適なテクノロジーを提供いたします。意思決定コストを削減し、業務の効率を高め、店舗個別のプラノグラムを作成し、販売時期ごとに変化する条件に合わせつつ、すべてを実行できるのです。各種のルール、予測的分析手法、意思決定を最適化するテクノロジーを自在に組み合わせることにより、最大規模の小売業でも、店舗レベルまた全社レベルでの改善結果を生み出します。

フェア・アイザックのアプローチは、次の各事項に役立ちます。

- ・スペースを占有し運転資金を滞らせるような、商品の過剰在庫を防止
- ・販売機会の逸失につながる、商品の在庫不足を防止
- ・手作業のプラノグラム作成を自動化することで、コストを大幅に削減
- ・企業全体の方向性およびブランド基準に適合
- ・寸法、設備、売上比率、美観など、幅広い要素を考慮
- ・結果を視覚的、金額的に表示



販売スペースの計画と最適化に対するフェア・アイザックのアプローチには、分析および最適化ツールがすべて一式組み込まれており、最良の販売スペース計画を迅速かつ効率的に作成します。このソリューションでは、マクロレベルのスペース計画での大規模な最適化をサポートするほか、このチャートで示すとおり、ミクロレベルの棚割もサポートします。このチャートは、様々な提供元からのデータがソリューションでのルールや最適化エンジンを経由して流れ、最適な棚割戦略が作成される様子を表しています。

商品の陳列の仕方は、販売実績に大きな影響を与えます。しかしどの小売事業者にとっても、とりわけ数万点ものSKU、数百の店舗を持つようなところでは、店舗レイアウト、プラノグラム作成、在庫割り当ての実施はきわめて複雑なものです。事業目標や制約事項が数多く重なり合い、競合し、変化していく状況で、大規模小売事業者はどうすれば、販売プロセスを常に利益が最大限に得られるような形に保っていけるのでしょうか。

フェア・アイザックの意思決定管理テクノロジーは、小売事業者のお客様による店舗販売業務に関するよりの確で迅速、且つ費用対効果の高い意思決定を可能にし、スペースの最適活用の推進を支援いたします。小売事業者では、最適化テクノロジーを柔軟に適用し、在庫コストの最小化、売上の増大、高利潤化などあらゆる独自の事業目標を達成することができます。

きわめて複雑なビジネス上の課題に対しては、非常に高度な統制が必要です。

フェア・アイザックの販売スペースの計画と最適化へのアプローチを使用することで、スペースの計画と割り当てに関する意思決定を、綿密な分析的アプローチによって簡素化し、大幅に改善できます。フェア・アイザックの意思決定管理手法を使えば、棚割作業を自動化し、商品のフェーシングの最適な数と位置を、全社ベースで、あるいは個々の店舗レベルで迅速且つ正確に決めることができます。

≫相互補完的なテクノロジーによる最適な意思決定

フェア・アイザックの販売スペース計画と最適化のためのソリューションには、分析および最適化ツールがすべて一式組み込まれており、最良の販売スペース計画を迅速かつ効率的に作成します。プラットフォームは、フェア・アイザックの先進的分析モデル化ツール、Xpress-MP最適化エンジン、ならびにFair Issac® Blaze Advisor®ビジネスルール管理システムで構成されています。

特徴	メリット
予測的分析手法、意思決定最適化テクノロジー、ルールの独自の組み合わせ	販売業務に関する意思決定をよりの確に行い、且つ意思決定コストを削減することで収益性を向上
業界最高水準のルール管理テクノロジーによる、直感的に操作できるビジネスユーザーインタフェース	より多くのデータ、ルールを販売業務に盛り込み、多様なオプションからの選択内容を最適化することにより、意思決定を大幅に改善
プログラム作成前のユーザーによる最適化の結果の参照が可能なビジュアル表示機能	実施に要する時間を大幅に削減し、モデル化と適用にかかるコストを削減
多数のSKU(万単位)および意思決定基準(分類ルール、在庫ルール、区分ルールなど)のサポートが可能	ITに依存することに伴い生じる時間とコストを削減
全社横断的な意思決定の調整を集中的に実施	要員を販売促進や価格設定など、他の重要な役割に振り向けられる
店舗レベルでも全社的に数百カ所の拠点にまたがっていても適用可能	社内の部門間での連絡を簡素化
ユーザーおよび分析スタッフに負担の少ない保守・運用	割り当ての決定事項について再計算を即座に行うことで、変化する条件、ルールに迅速かつ容易に対応

・在庫・配置ルール — 包装ルールとの適合、製品の店頭陳列日数の決定、製品の陳列／フェーシングの最小／最大数など

・区分ルール — ブランドの区分ルール、製品相互の関連（どのブランドやカテゴリが近い関係にあるか、あるいはどれを新カテゴリへのクロスセリングで販売促進するか）など

》メリット:コスト低減、意思決定の向上、柔軟性

販売スペース計画と最適化に対する意思決定管理のアプローチを使用すれば、小売事業者は意思決定のコストを大幅に低減し、業務効率を高め、よりの確な決定を下すことができます。また、条件が変化する中で、即座にルールや制約条件を調整して意思決定を再検討する能力を獲得できます。

意思決定コストの削減

このソリューションは、プログラム作成に関し、人手を要する部分の多くを自動化することで、販売業務に関する意思決定コストを大幅に削減します。手作業のプロセスの自動化により、プログラムの作成と展開のスピードを格段に速め、大規模小売業においても店舗固有のプログラムを作成できます。また、モデル、ルール、戦略の保守作業を業務・分析スタッフが実施できるため、お客様の企業ではITスタッフへの依存度を大幅に低減させることができます。すなわち、各レイアウト計画のコードやルールを変更するのに、ITの『プロジェクト』は必要ないということでもあります。

よりの確な意思決定

ソリューションは、幅広いインプットを考慮し、より利益の高い決定を生み出せるよう小売事業者を支援します。事業者は、事業目標と制約条件に対して事業上の決定を最も的確に行い、利益目標を達成できます。たとえば、顧客関係管理やサプライチェーンのアプリケーションからのデータを活用でき、顧客のセグメンテーションや店舗ごとのセグメンテーション分布のアプローチに役立ちます。また、販売担当者、分析スタッフ、IT各部門の連絡や意思決定もより円滑に調整できます。

顧客行動を最も正確に予測することで世界中の企業から信頼を受けているフェア・アイザックは、その先進的な分析手法により大量の履歴データを綿密に解析し、小売事業者が真のスペース弾力性を予測するのに役立ちます。フェア・アイザックは、遺伝的アルゴリズム、神経ネットワークから、ベイズアルゴリズム、実験設計に至るまで、販売店の事業目標に合致した革新的な独自のモデリングテクノロジーを適用できます。このソリューションでは、分析モデリングとあわせ、ミクロ、マクロレベルのスペース計画での大規模な最適化をサポートします。モデル化および最適化の結果は、迅速且つ容易に実運用へと配備することができ、ユーザーフレンドリーなルール管理インタフェースにより、保守作業も簡単に行えます。

ビジネスユーザーが、ルール、予測的分析モデル、最適化の制約事項について、共通のインタフェースを用いて保守、修正を行うことができます。

このソリューションは、予測的分析手法（施策の結果を予測することで決定を支援）、意思決定の最適化（実行可能な数多くの選択肢から最良のものを選択）、ルール（意思決定を行うにあたっての条件を定義する）を組み合わせることで、小売事業者が財務ニーズに最も適した棚割を決定するのに役立ちます。また、次のような幅広い基準を考慮した意思決定を支援します。

・分類ルール — 相互に補完的な製品の定義、売上順／利益順／売上数量順といった製品のランキング基準、あるいは自社ブランドの範囲の基準など

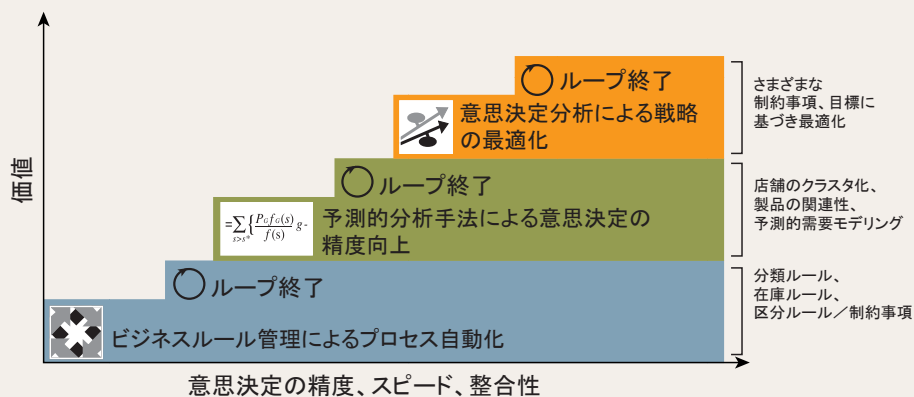
一層の経営スピードの実現

ソリューションの処理スピードの速さを活かし、計画担当者は最適なスペース割当の決定結果を、条件やルールの変更に伴って即座に再検討し、見直すことができます。ソリューションは中央集中型ですので、全社レベルでの戦略的な変更も、すべてのカテゴリで迅速且つ正確に、整然と実施できます。

≫ 詳細について

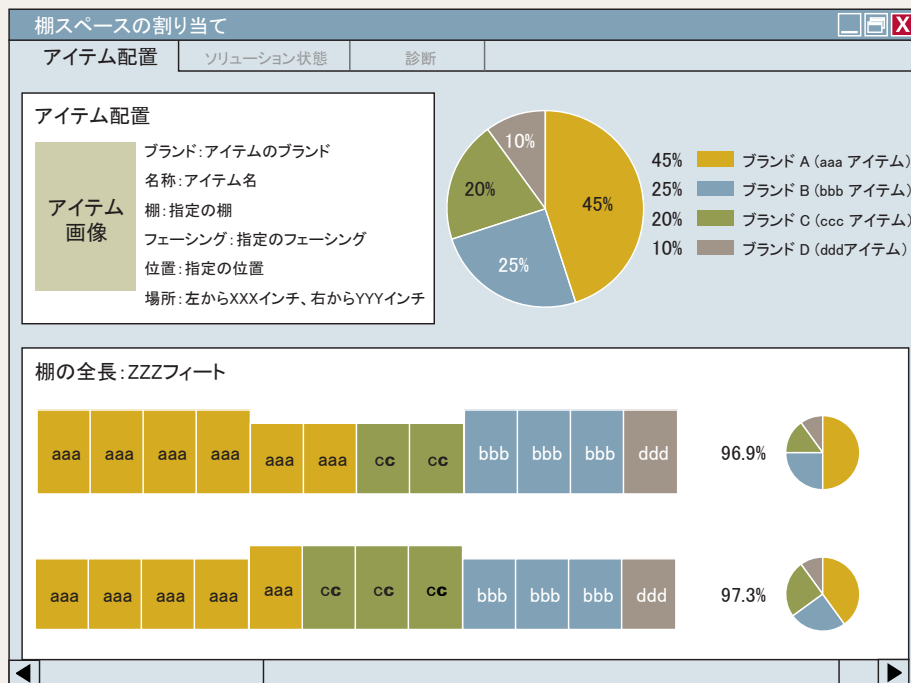
フェア・アイザックの販売スペース計画と最適化への意思決定管理アプローチにより、販売業務をどのように改善できるかについて、詳細は、MSI株式会社、電子メール xpress@msi-jp.com か、電話043-297-3832までお問い合わせください。

コンポーネントベースの反復的アプローチ



フェア・アイザックの販売スペース計画と最適化へのアプローチにより、分類、在庫、区分ルールといったビジネスルールの適用を出発点とし、店舗のクラスタ化、製品の関連性、需要モデリングといった先進の分析技術を用い、さらには多様な制約事項や事業目標をふまえた最適化技術を用いてルールの決定範囲を拡張していくことで、戦略の価値が高められていきます。

結果表示



小売事業者は、フェア・アイザックのソリューションが生み出した戦略の様々な側面からの決定結果を、容易かつ明確に理解できます。このグラフは、棚割戦略の結果を表示した、ソリューションのスクリーンショットの一例です。



日本での問い合わせ先

MSI株式会社(日本代理店)
043-297-8841

電子メール
xpress@msi-jp.com

WEBサイト
www.msi-jp.com