

POSレジ活用はABC分析から

Q. POSレジのデータをどのように活用してよいかわからないため、何もしていない。活用したいと考えているが、どのようにすればよいか？

要旨 POS レジデータは、時間帯別の来店客数把握ができる他、入力項目を増やせば、性別・年代別の客数把握も可能ですが、その中でも、初歩段階の活用は、売上高アップに直結する「ABC 分析」が、まずは有効です。

「ABC 分析」を行うと、自社が販売した商品群を 3 段階に分類できるため、売れ筋商品を把握することができます。

解説

1. POS レジデータで分析できること

POS レジのデータ分析範囲は、入力項目によって変わります。限られた商品数の場合は、キーの一つひとつに商品もしくはカテゴリーが割り当てられ、物販・食物販であれば、バーコードリーダーを使用することが多くなり、大量のデータを扱います。まずは、この入力項目がデータ分析材料となります。

加えて、入力した際には、入力した日時データが記録されることになり、日別・時間帯別にデータをまとめることができます。

さらに、高度な使用方法として、来店客の見た目から、性別・年代別に分類するための入力キーを持つ例が多くなっていますので、最終的には、ここまでのデータ活用ができることが望ましいと言えます。

なお、外部データを組み合わせる考え方も重要です。該当日が、晴なのか雨なのか、近隣でイベントがあったのかによって、客数は大きく変動することになり、分析上で、念頭に置く必要があります。

2. 初歩段階は ABC 分析に絞る

最初から全ての分析を行うことは難しく、優先的な取組みを決めなければなりません。第一歩として有効なのが、「ABC 分析」です。「ABC 分析」は、商品別に数量及び売上高を集計し、数量順、売上高順に降順に並べるものです。

並べたデータは、「A（売れ筋商品）」「B（通常扱い商品）」「C（入替対象商品）」の 3 つのランクに分類して眺めることにより、今後のアプローチ方法の検討や、仕入の効率化に活用することができます。

ABC 分析で売れ筋商品を把握 ～ POS レジデータの活用ポイント～

<ご提案のポイント>

- ・ POS レジのデータを活用するためには、どのような入力項目を有しているのかを確認しておく必要があります。
- ・ オソドックスな POS レジデータの活用方法は、時間帯別、性別・年代別の来店客数、及び販売商品の数量と売上高の把握です。
- ・ 最初は、売れ筋商品を把握できる「ABC 分析」から始めることがおすすめです。

1. POS レジデータの活用イメージ

POS レジのデータを最初から全て活用することは難しく、順にレベルアップしていくとよいでしょう。レベルアップの順序を示すと以下ようになります。

まずは、「ABC 分析」から取りかかることをお勧めします。

第1段階	商品別（ABC 分析）	商品別もしくはカテゴリー別に、販売数量及び売上高を把握する。
第2段階	日別・時間帯別	平日と休日、午前や夕方の混雑具合など、来店客数を把握する。商品別も同様に把握する。
第3段階	性別・年代別	「女性 40 代」などの入力項目を保持しておき、見た目から判断して接客時に入力し、傾向を把握する。
第4段階	天候・イベント	晴と雨の日の傾向の差を把握する他、イベントがあった際の通常との客数の差異を把握する。

2. 「ABC 分析」実行のための方策

ABC 分析は通常、PC 画面上で確認できるか、もしくは、ロール紙で印刷できることが多くなっています。ロール紙の場合も、SD データに蓄積して取り出せることが多くなっており、確認しておくといよいでしょう。

「ABC 分析」は、数量別、売上高別に、次の三つのランクに分類することにより、今後のアプローチ方法の検討や、仕入の効率化に活用していきます。

A	売れ筋商品	売れ行きが良い商品として、仕入を増やし、広告掲載する
B	通常扱い商品	仕入の調整に留意し、陳列する棚の優先順位を落とす
C	入替対象商品	取扱いの継続可否を個別に吟味し、入替を進める