

令和5年度 リテールマーケティング講座

ご案内

本研修の狙い

- ◆我が国のチェーン本部や卸売業にとって、加盟店や取引先小売店の経営を支援するリテールサポート機能の強化・充実は非常に重要です。本研修は、加盟店や取引先小売店の経営を支援し指導できる人材を実践的に育成する研修です。
- ◆第1期は流通業界の最新動向とネットを活用した販売促進、第2期はリテールマーケティングと店舗活性化の策定方法、第3期は小売店の経営分析手法と指導方法を学びます。
- ◆研修は、受講者同志が議論を交わしながら問題点と課題を抽出し、改善策を作成・発表するグループワーク形式で実践的に学びます。
- ◆第1期～第3期を通した全期のご受講をお勧めいたしますが、第1期・第2期・第3期のみのご受講もお受けします。

■開催期日

第1期： 7月27日(木)～28日(金)

第2期： 9月21日(木)～22日(金)

第3期： 11月20日(月)～21日(火)

■会場

オーラム（東京都台東区）

第1期プログラム

流通業の最新動向とネットを活用した販売促進作成手法を学びます。

期日	時間	講演内容	講師(予定)
2023年	10:00	オリエンテーション	
	10:10 12:00	流通環境の変化と流通業の今後 ①流通業を取り巻く環境の変化 ②卸売業の現状と課題 ③小売業の現状と今後の方向	㈱ロジスティクス・サポート &パートナーズ 常務取締役 石橋 岳人
		昼食	
7月27日 (木)	13:00 15:00	チェーンオペレーションの基本とチェーンの3形態 ①チェーンオペレーションとは ②チェーン形態別(VC、FC、RC)特徴と相違点 ③主要VCの現状と今後の方向	(一社)日本ボランティアチェーン協会 専務理事 佐藤 隆
	15:10 17:00	急成長するネットビジネスの現状と将来 ①ネット通販市場の現状 ②米国、日本の小売業におけるネット通販の動向 ③ネット通販事業の位置づけと今後の方向	合同会社柿尾正之事務所 代表 柿尾 正之
7月28日 (金)	10:00 12:00	ネットを活用した販売促進(1) ①販売促進の考え方と進め方 ②SNS活用のコツとツボ ③チラシを含めた販売促進	ジャイロ総合コンサルティング㈱ 代表取締役 渋谷 雄大
		昼食	
	13:00 17:00	ネットを活用した販売促進(2) ～グループワーク～ グループ別発表と講師講評	

第2期プログラム

リテールマーケティングと店舗戦略の策定方法を実践的に学びます。

期日	時間	講演内容	講師(予定)
2023年	10:00	オリエンテーション	
	10:10 12:00	競争力のある流通企業、顧客に支持される店舗とは ①流通と消費の現状 ②社会を変革するSDGsと加速する環境課題 ③小売業が継続成長するための課題	日本経済新聞社 総合編集センター調査グループ 部長 白鳥 和生
		昼食	
9月21日 (木)	13:00 15:00	リテールマーケティングと情報システム化 ①リテールマーケティングの基本 ②リテールマーケティングに不可欠な情報システム	全日本食品株式会社 常務取締役 IT・マーケティング本部 本部長 宇田川 貴志
	15:10 17:00	ビジネスに活かすメンタルヘルス ～心の状態管理法を学ぶ～	Human Unity LLC 猿渡 真二
9月22日 (金)	10:00 12:00	小売店調査と店舗戦略の策定 ①店舗調査ワークショップのステップ ②店舗調査のポイント ③仮説の立案と店舗戦略の考え方	法政大学大学院 教授 並木経営研究所 所長 並木 雄二
		昼食	
	13:00 17:00	クロスSWOT分析による店舗戦略の策定 ～グループワーク～ ①小売店の店舗調査 ②クロスSWOT分析による店舗戦略の作成 ③グループ別プレゼンテーションと講師講評	

第3期プログラム

小売店の経営分析手法と指導方法を実践的に学びます。

期日	時間	講演内容	講師(予定)
2023年 11月20日 (月)	10:00	オリエンテーション	(株)仕組み化 代表取締役 茂木 君之
	10:10 12:00	小売店経営に必要な計数知識 ①財務諸表の成り立ち ②財務諸表の構造とその見方 ③貸借対照表、損益計算書、キャッシュフロー	
		昼食	
	13:00 15:00	例題を基にした売上高予算の作成 ①目標利益の設定と損益分岐点売上高 ②売上高予算の作成演習 ～グループワーク～	
11月21日 (火)	15:10 17:00	経営分析の基本と進め方 ①経営分析の基本と手順 ②主要な経営指標の算出と分析 ～総合性、収益性、安全性、活動性、発展性、生産性～	(株)ヒロ・マネジメント 代表取締役 田中 浩
	10:00 12:00	経営分析の取りまとめと活用 ①経営分析の取りまとめと活用 ②分析の着眼点 ③小売店経営上の留意点	
	13:00 17:00	例題を基にした経営分析のシミュレーション ～グループワーク～ ①経営分析と結果の取り纏め ②分析結果の整理と発表に向けてのディスカッション ③経営分析結果の発表と講師講評	

《募集要項》

受講料 (消費税込み)		全期受講	第1期のみ受講	第2期のみ受講	第3期のみ受講
	VCA正・準会員		148,500円	55,000円	55,000円
VCA賛助会員		155,100円	57,200円	57,200円	57,200円
一般		165,000円	60,500円	60,500円	60,500円
*テキスト資料、昼食、消費税込み *全期受講した場合は16,500円割安になります					
受講料振込先	口座名：一般社団法人日本ボランティアチェーン協会 りそな銀行 芝支店(普通)1025820				
申込締切日	2023年7月14日(金)				
定員	30名				
申込方法	受講申込書に必要事項をご記入のうえ、FAX、又はEメールにてお申し込み下さい。 FAX (03) 5818-8200 Eメール: masateru.kato@zchain.co.jp				
問い合わせ先	一般社団法人日本ボランティアチェーン協会 東京都台東区東上野1丁目2番13号 カニープリム新御徒町(〒110-0015) TEL (03) 5818-7321 担当: 加藤 正晃				
コロナウイルス 感染防止対策	*受講者30名以下、座席は2人掛けで間隔を開ける、受講者と講師のマスク着用、 会場の消毒や換気などコロナウイルス感染防止対策を徹底して研修を行います。				
会場	オーラム/〒110-0015 東京都台東区東上野1-26-2 TEL 03-5812-1123 ■大江戸線・つくばエクスプレス線 新御徒町駅「A1」出口 徒歩2分 ■日比谷線 仲御徒町駅「3番口」徒歩7分 ■銀座線・稲荷町駅 徒歩6分 ■山手線 御徒町駅「北口」徒歩9分				