

第95回スーパーバイザー養成講座

流通大変革時代！！

リテールサポート強化を目指す

卸売業、ボランティアチェーン本部のために
小売店の売場改善サポートのできる人材を養成します

■開催期日

第1期：2020年 7月 15日(水)～17日(金)

第2期：2020年 9月 9日(水)～11日(金)

第3期：2020年 10月 28日(水)～30日(金)

第4期：2020年 12月 2日(水)

■会場

第1期：ZEN伊豆山研修センター（静岡県熱海市）

第2期：メイプルイン幕張（千葉県千葉市）

第3期：メイプルイン幕張（千葉県千葉市）

第4期：ホテルラングウッド（東京都荒川区）

■受講対象者

①チェーン本部のスーパーバイザーあるいは候補者

②卸売業のリテールサポート担当者、営業担当者

③VC加盟店の後継者

④実務経験5年以上

共催 一般社団法人 日本ボランティアチェーン協会
一般社団法人 流通問題研究協会

本講座の狙い

- ◆我が国のチェーン本部、並びにメーカー・卸売業にとって重要な課題は、リテールサポート機能を強化・充実することです。そのためには、小売店指導のできる優秀な人材を育てることが必要不可欠です。
- ◆本講座は、チェーン本部のスーパーバイザー、並びにメーカー・卸売業のリテールサポート担当者を養成する講座です。実践的な内容に重点を置いたトータル70時間に及ぶ研修により一流のスーパーバイザーを養成します。第1期～第4期を通じて小売店指導に必要な高度な知識と技術の習得を図り、小売店の経営分析、店舗の改装計画、経営計画の指導方法についてはシミュレーションによる実践教育を行います。
- ◆本講座の卒業生は、チェーン本部のスーパーバイザーとして、また、メーカー・卸売業のリテールサポート担当者として、小売店頭で起こりうる問題発見能力とその解決能力を身につけ、小売店の身近な相談者として各フィールドで活躍しています。
- ◆本講座は昭和44年に第1回目を開催し、前回までの卒業生は3,594名に達しています。
- ◆すべてのカリキュラムを受講し、第1期～第3期の最終日に実施しますレポートとテストにおいて合格点を得た方にはスーパーバイザー資格証を授与します。

各期の主なテーマ・内容	第1期		第2期		第3期		第4期
	流通業を取り巻く環境変化と最新動向 販売促進の実践方法の習得	→	マーチャンダイジングと商圈分析 売場づくりの実践方法の習得	→	小売店の経営分析手法と指導方法の習得	→	スーパーバイジング技法の総括 資格証の授与式

第94回スーパーバイザー養成講座の研修風景

本講座では、グループワークによる実践的な研修を行っています。第1期は売り出し企画の立案（写真左）、第2期は競合店調査・商圈調査を実施した後に売場リニューアル計画を作成、第3期はシミュレーションによる小売店の経営分析を作成（写真右）、グループ発表後に専門講師が講評します。



第1期プログラム

流通業界の最新動向と販売促進の実践方法を学びます。

期日	時間	講演内容	講師(予定)
2020年 7月15日 (水)	PM 1:00	オリエンテーション	
	PM 1:10 PM 2:50	流通環境の変化と流通業界の今後 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小売業の現状と課題 ④小売業の今後の方向性	(株)ロジスティクス・サポート & パートナース 常務取締役 石橋 岳人
	PM 3:00 PM 4:20	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、ネット通販の動向 ③プラットフォームを持たない企業が生き残る道 ④キャッシュレス化の促進とポイント還元事業	ダイレクトマーケティング研究所 所長 柿尾 正之
	PM 4:30 PM 5:50	チェーンオペレーションの基本とボランタリーチェーン ①チェーンオペレーションとサプライチェーン 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)日本ボランタリーチェーン協会 常務理事 元田 正一
	PM 6:00 PM 7:00	実践的リテールサポート活動のあり方 ～グループ・ディスカッション～	
	PM 7:30 PM 9:00	自己紹介、懇親交流会	
	7月16日 (木)	AM 9:00 AM 11:00	リテールサポートを実践するスーパーバイザーの職務 ①チェーン本部におけるスーパーバイザーの役割 ②スーパーバイザーの職務とリテールサポート ③加盟店指導の基本的な進め方と留意点
AM 11:10 PM 12:30		全日食チェーンにおけるデータ活用 マーチャンダイジングと販売促進活動 ～ケーススタディ～	全日本食品(株) ITマーケティング本部
PM 1:30 PM 2:30		効果的な販売促進の進め方 ①販売促進の考え方、進め方 ②販売促進計画立案のポイント ③効果を上げているチラシの成功事例	(一社)日本POPサミット協会会長 販促実践研究所 主幹 安達 昌人
PM 2:40 PM 7:00		実践的POP広告、チラシ広告の作成(1) 売り出し企画提案書の作成 ～グループ・ワーキング～	
7月17日 (金)	AM 9:00 AM 9:50	第1期 レポート作成	
	AM 10:00 AM 12:00	実践的POP広告、チラシ広告の作成(2) 売り出し企画提案書を基にチラシ広告、POP広告を作成 ～課題の作成と講評～	(一社)日本POPサミット協会会長 販促実践研究所 主幹 安達 昌人
	PM 1:00 PM 2:50	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 代表 網中 達也

第2期プログラム

マーチャンダイジングと売場づくりを実践的に学びます。

期日	時間	講演内容	講師(予定)
2020年 9月9日 (水)	PM 1:00	オリエンテーション	
	PM 1:10 PM 2:30	競争力のある流通企業、顧客に支持される店舗とは ①変化する消費者 ②顧客理解の深耕と商圈内顧客への対応力強化 ③卸売業、VC本部の課題と方向性	日本経済新聞社 編集局調査部 次長 白鳥 和生
	PM 2:40 PM 4:50	マーケットリサーチと売場づくりの指導実務ポイント ①マーケットリサーチと実務ポイント ②売場づくりの指導実務ポイント ③店舗活性化への課題と対策ポイント	一般社団法人 公開経営指導協会 常任理事 木村 晴則
	PM 5:00 PM 7:00	小売店の売上・利益拡大のための指導ポイント ①スーパーバイザーの役割 ②単品管理の考え方、目的と効果 ③単品管理における情報の重要性 ④守りの単品管理から攻めの単品管理へ	法政大学大学院 教授 並木経営研究所 所長 並木 雄二
	PM 7:10 PM 9:00	懇親交流会	
9月10日 (木)	AM 9:00 AM 12:00	実践的な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食品スーパーの店舗調査のポイント ③店舗調査の注意事項 ④仮説の立案と店舗戦略の考え方 ⑤SWOT分析で情報を整理する	法政大学大学院 教授 並木経営研究所 所長 並木 雄二
	PM 1:00 PM 3:00	現地調査 ～A小売店と競合店(2店)の店舗調査と商圈調査～	
	PM 3:10 PM 7:00	クロスSWOT分析による店舗戦略の策定 ～グループ・ワーキング～ ①調査結果の整理 ②クロスSWOT分析の作成 ③ライフスタイルを軸としたターゲットの設定 ④店舗戦略、商品計画シートの作成	
9月11日 (金)	AM 9:00 AM 9:50	第2期 レポート作成	
	AM 10:00 AM 12:00	店舗戦略のプレゼンテーションと講評 ～グループ別発表と講師による講評～	法政大学大学院 教授 並木経営研究所 所長 並木 雄二
	PM 1:00 PM 2:50	人と組織の元気を創る ～世界のKAIZENをあなたにも～ ①KAIZENのコツ12ヶ条 ②いい人生のためのKAIZEN ③いい仕事のためのKAIZEN	(株)組織デザイン 代表 松崎 俊道

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)
2020年 10月28日 (水)	PM 1:00	オリエンテーション	
	PM 1:10 PM 4:30	小売店カウンセリングに必要な計数知識 ①小売カウンセリングとは ②財務諸表の成り立ち ③財務諸表の構造とその見方 ～貸借対照表、損益計算書、株主資本等変動計算書～	(株)トリプルウィン コンサルティング 代表取締役 樋野 昌法
	PM 4:40 PM 7:00	例題を基にした売上高予算の作成 ①損益分岐点売上高 ②目標利益の設定 ③売上高予算の作成演習	
	PM 7:10 PM 9:00	懇親交流会	
10月29日 (木)	AM 9:00 AM 12:00	小売店カウンセリングに必要な税務知識 ①法人税の基礎 ～当期利益と課税所得、交際費等の損金不算入等～ ②消費税の実務 ～消費税の課税対象、軽減税率とインボイス～ ③印紙税の基礎 ～節税方法、脱税事例、課税文書の判定～	(株)ナオ企画 代表取締役 田辺 直樹
	PM 1:00 PM 2:00	経営分析の基本と進め方 ①経営分析の基本と手順 ②損益分岐点分析 ③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～	
	PM 2:00 PM 4:00	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 ～経営指標比較表、レーダーチャート～ ②資金調達とキャッシュフロー ③分析の着眼点 ④小売店指導のための留意点	(株)ヒロ・マネジメント 代表取締役 田中 浩
	PM 4:10 PM 7:00	例題を基にした経営分析のシミュレーション ～小売業の経営分析グループワーキング～	
10月30日 (金)	AM 9:00 AM 10:00	経営分析結果の取り纏め ～分析結果の整理と発表に向けてのディスカッション～	
	AM 10:10 AM 12:00	経営分析結果の発表と講評 ～グループ別発表と講師による講評～	
	PM 1:00 PM 2:30	最終テスト	
	PM 2:30 PM 2:50	第4期質問事項作成	

第4期プログラム

第1期～第3期で学んだ知識と技法を講義とディスカッションで総括します。

期日	時間	講演内容	講師(予定)
2020年 12月2日 (水)	PM 1:00	オリエンテーション	法政大学大学院 教授 並木経営研究所 所長 並木 雄二
	PM 1:10 PM 2:30	実践的なスーパーバイザー活動のポイント ～SV活動の本質と店頭の変革のために～	
	PM 2:40 PM 4:00	信頼されるスーパーバイザーを目指して ～質疑応答とディスカッション～	
	PM 4:10 PM 4:30	閉講のご挨拶 スーパーバイザー資格証 授与式	(一社)日本ボランティアチェーン協会 会長 泉田 幸雄
	PM 4:40 PM 6:00	懇親交流会	

募集要項

●受講料	VCA正会員	275,000円(本体料金250,000円 消費税25,000円)
	VCA賛助会員	286,000円(本体料金260,000円 消費税26,000円)
	一般	297,000円(本体料金270,000円 消費税27,000円)
*テキスト資料、教材費、宿泊費、食事、消費税込み		
●受講料振込先	口座名：(社)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	2020年6月15日(月)	
●定員	25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: vca@vca.or.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 SV養成講座係 東京都台東区東上野1丁目2番13号 カニープイ新御徒町(〒110-0015) TEL (03) 5818-7321	
●ご注意	*テキスト資料、教材は会場でお渡し致します。 *受講者は全員合宿とします。	
●会場	第1期：ZEN伊豆山研修センター *JR東海道新幹線/熱海駅よりタクシー10分 静岡県熱海市伊豆山1065-1 TEL (055)780-5018 第2・3期：メイプルイン幕張 *JR総武線/幕張本郷駅より徒歩2分 千葉県千葉市花見川区幕張本郷1丁目12番地1号 TEL (043)275-8111 第4期：ホテルラングウッド *JR山手線・京浜東北線/日暮里駅南口より徒歩1分 東京都荒川区東日暮里5丁目50番地5号 TEL (03)3803-1234	
●過去の主な参加企業 (順不同)	全日食チェーン、日本酒類販売(株)、伊藤忠食品(株)、三菱食品(株)、三井食品(株)、加藤産業(株)、 (株)日本アクセス、ヤマエ久野(株)、ユアサ・フナシヨク(株)、カナカン(株)、(株)平喜、西野金陵(株)、(株) 伍魚福、山崎製パン(株)Yショップ事業部、愛知県経済農業協同組合連合会、山形県酒類卸(株)、千 葉県酒類販売(株)、北陸中央食品(株)、武田食品(株)、チェスコ(株)、ウインクチェーン、(株)ジョヴィ、 コスモス・ベリーズ(株)、西川産業(株)、リビンス(株)、その他	

講師紹介

(五十音順)

	プロフィール、専門分野
安達 昌人	販促実践研究所 主幹 一般社団法人日本POPサミット協会会長。中小企業大学校、日本商工会議所等の講師、東京都商工指導所委嘱診断員、その他各企業のアドバイザーとして活躍中。商店街活性化から個店の販売促進企画、イベント、売出し、POP広告など現場の販促・宣伝技術を指導。
網中 達也	Human Unity 代表 米国ナポレオン・ヒル財団認定インストラクター。メンタルマネジメントの手法を具体的に提供し、自らの心的状態管理ができるようになること、“心”と“脳”の動きをベースとして能力開発の基礎をビジネスに役立つ内容として提供している。
石橋 岳人	株式会社ロジスティクス・サポート&パートナーズ 常務取締役 株式会社船井総合研究所にて流通業を中心としたコンサルティング活動・指導業務に従事。現在は『マーケティングから見た物流』をテーマに経営計画の立案や提案営業の指導などで活躍中。
柿尾 正之	ダイレクトマーケティング研究所 所長 マーケティングコンサルティング会社を経た後、日本通信販売協会に入局、理事・主幹研究員を経て2016年より現職。専門分野は通信販売やダイレクトマーケティングの導入支援とコンサルティング等。日本ダイレクトマーケティング学会理事。東京国際大学商学部講師
木村 晴則	一般社団法人 公開経営指導協会 常任理事 事業統括部長 大手食品商社が主宰する食品VC本部にてスーパーの現場実務を担当後、販促企画、教育指導、チーフスーパーバイザー、商品・システム開発企画を歴任。専門は店舗実務指導、市場調査と販売戦略、店長・チーフ教育、販売士養成、販売促進企画、中堅卸指導、SV教育。
白鳥 和生	日本経済新聞社 編集局調査部次長 日本経済新聞社入社後、高松支局などを経て流通経済部、消費産業部で小売り、外食、消費財メーカーなどを取材。日経MJデスクを経て2014年より現職。 消費生活アドバイザー、國學院大学非常勤講師
田中 浩	株式会社ヒロ・マネジメント 代表取締役 中小企業診断士。「3C=コンセプト・コミュニケーション・クリエイティブの実践」を軸に「企業・組織の売れる仕組みづくり」を一緒に考えていくことをテーマとしている。専門分野は卸売業のリテールサポート、店舗運営の指導。
田辺 直樹	株式会社ナオ企画 代表取締役 税理士。宅地建物取引主任者。大原簿記学校にて25年間、簿記・税理士受験の専任講師を務め、相続税、法人税、消費税等の受験指導を行う。平成22年に株式会社ナオ企画を設立。長年の受験教育と実務経験を活かして公官庁や上場企業を中心にセミナーを実施している。
並木 雄二	法政大学大学院 教授/並木経営研究所 所長 中小企業診断士。大手CVSチェーンでスーパーバイザーとして加盟店の経営指導に従事。退社後、「フィールドコンサルティング」を設立し、小売業を中心にリテールサポートシステム構築、マーチャングデザインの指導等のコンサルティング業務に携わる。
樋野 昌法	株式会社トリプルウィンコンサルティング 代表取締役 中小企業診断士・社会保険労務士。「経営者、従業員、顧客の三者の満足度向上」を理念に、人事制度構築支援や販売・会計・人事業務、およびITに関する経営支援、各種研修・セミナーを中心に活動している。
松崎 俊道	株式会社組織デザイン 代表取締役 一般社団法人日本能率協会国際事業部、株式会社船井総合研究所経営指導部を経て、株式会社組織デザインを設立。「人と組織の元気を創る」を理念にカイゼン、目標、コミュニケーションに着目したコンサルティングと講演活動に活躍中。
元田 正一	一般社団法人 日本ボランタリーチェーン協会 常務理事 本講座の総合コーディネーター。株式会社ボランタリー・コンサルタントセンター指導部長、一般社団法人流通問題研究協会理事を経て現職。

《 受講申込書 》

下記の受講申込書に必要事項をご記入のうえFAX、またはEメールにてお申し込み下さい。
折り返し、ご案内・受講票・請求書を申込責任者宛にお送り致します。(発送予定日：6月19日)

【申し込み先】 一般社団法人 日本ボランタリーチェーン協会
FAX (03) 5818-8200
Eメール: vca@vca.or.jp

【申込締切日】 2020年6月15日(月)

第95回スーパーバイザー養成講座 受講申込書						
会社名			業種			
所在地	(〒 -)					
TEL	() -		FAX	() -		
申込責任者	氏名	役職	e-mail (メールアドレス)			
			*初めて申し込む方はご記入願います。			
1	受講者	氏名	年齢	喫煙	所属・役職	
		ふりがな	歳	有 無		
		*現在の勤務先が上記所在地と異なる場合は住所と電話番号をご記入下さい				
		(〒 -)		住所： TEL：		
2	受講者	氏名	年齢	喫煙	所属・役職	
		ふりがな	歳	有 無		
		*現在の勤務先が上記所在地と異なる場合は住所と電話番号をご記入下さい				
		(〒 -)		住所： TEL：		
3	受講者	氏名	年齢	喫煙	所属・役職	
		ふりがな	歳	有 無		
		*現在の勤務先が上記所在地と異なる場合は住所と電話番号をご記入下さい				
		(〒 -)		住所： TEL：		
4	受講者	氏名	年齢	喫煙	所属・役職	
		ふりがな	歳	有 無		
		*現在の勤務先が上記所在地と異なる場合は住所と電話番号をご記入下さい				
		(〒 -)		住所： TEL：		