

第96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・加盟店の経営指導のできる人材を養成します

■コロナウイルス感染防止対策

受講者の座席は1人掛けで間隔を開ける、受講者のマスク着用と検温、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。

■開催期日

第1期：2022年 7月13日(水)～15日(金)

第2期：2022年 9月 7日(水)～ 9日(金)

第3期：2022年10月19日(水)～21日(金)

第4期：2022年11月16日(水)

■会場

第1期：メイプルイン幕張（千葉県千葉市）

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：アートホテル日暮里ラングウッド（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3,607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 効果的な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 店舗活性化の実践方法の習得	→	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95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期は商圈調査を実施した後に店舗戦略と商品計画を作成(写真右)、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し、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効果的な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)
2022年 7月13日 (水)	PM 1:00	オリエンテーション	
	PM 1:10 PM 3:00	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 3:10 PM 4:20	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)日本ボランタリーチェーン協会 常務理事 元田 正一
	PM 4:30 PM 5:50	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	
	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～	
		夕食・自己紹介・情報交流会	
7月14日 (木)		朝食	
	AM 9:00 AM 11:00	急成長するネットビジネスの現状と将来 ①ネットが生活の必需品に ②ネット通販市場の現状 ③米国、日本の小売業におけるネット通販の動向 ④コロナ禍における通販事業の位置づけ	ダイレクトマーケティング研究所 所長 柿尾 正之
	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～	全日本食品(株) ITマーケティング本部
		昼食	
	PM 1:30 PM 4:00	効果的なSNS活用とチラシ 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(株) 代表取締役 渋谷 雄大
	PM 4:10 PM 7:00	効果的なチラシとSNS販促 ～グループワーク～	
	夕食		
7月15日 (金)		朝食	
	AM 9:00 AM 9:50	第1期 レポート作成	
	AM 10:00 AM 12:00	効果的なチラシとSNS販促 ～グループ別発表と講師講評～	ジャイロ総合コンサルティング(株) 代表取締役 渋谷 雄大
		昼食	
	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店舗活性化を実践的に学びます。

期日	時間	講演内容	講師(予定)
2022年 9月7日 (水)	PM 1:00	オリエンテーション	
	PM 1:10 PM 3:00	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メーカー、卸売業の課題 ④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
	PM 3:10 PM 7:00	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マーチャンダイジングの基本 ②マーケットリサーチと実務ポイント ③売場づくりの指導実務ポイント ④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
		夕食・情報交流	
9月8日 (木)		朝食	
	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	
		昼食	
	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～	法政大学大学院 教授 並木経営研究所 所長 並木 雄二
	PM 3:10 PM 7:00	クロスSWOT分析による店舗戦略の策定 ～グループワーク～ 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	
		夕食	
9月9日 (金)		朝食	
	AM 9:00 AM 11:00	店舗戦略と商品計画のプレゼンテーションと講評 ～グループ別発表と講師講評～	法政大学大学院 教授 並木経営研究所 所長 並木 雄二
	AM 11:10 AM 12:00	第2期 レポート作成	
		昼食	
	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より良い仕事のためのKAIZEN ③より良い人生のための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。

期日	時間	講演内容	講師(予定)
2022年 10月19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)仕組み化 代表取締役 茂木 君之
	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	
		夕食・情報交流	
10月20日 (木)		朝食	
	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軽減税率とインボイス ②適格請求書発行事業者の登録 ③電子帳簿保存制度 ④電子取引の電子データ保存義務化への対応	(株)ナオ企画 代表取締役 田辺 直樹
		昼食	
	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～	(株)ヒロ・マネジメント 代表取締役 田中 浩
	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	
	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 ～グループワーク～	
		夕食	
10月21日 (金)		朝食	
	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～	(株)ヒロ・マネジメント 代表取締役 田中 浩
	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講評～	
		昼食	
	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)
2022年 11月16日 (水)	PM 1:00	オリエンテーション	
	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～	法政大学大学院 教授 並木経営研究所 所長 並木 雄二
	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	研修を終えての感想発表と懇親交流会	

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	2022年6月17日(金)	
●定員	20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 カニープビル新御徒町(〒110-0015) TEL (03) 5818-7321	
●コロナウイルス 感染防止対策など	*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(シングルルーム)とします。 *受講者20名以下、座席は1人掛けで間隔を開ける、受講者と講師等のマスク着用と検温、 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	第1・2・3期：メイプルイン幕張 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 *JR総武線/幕張本郷駅より徒歩2分 第4期：アートホテル日暮里ラングウッド 東京都荒川区東日暮里5丁目50番地5号 TEL (03)3803-1234 *JR山手線・京浜東北線/日暮里駅南口より徒歩1分	
●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)、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、ジョヴィチェーン、コスモス・ ベリーズ(株)、西川産業(株)、リビズ(株)、その他	

講師紹介

(五十音順)

	プロフィール、専門分野
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 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。
渋谷 雄大	ジャイロ総合コンサルティング株式会社 代表取締役 SNSなどを活用した顧客育成コンサルティングプログラム・営業力強化・収益向上のコンサルティングを中心に展開。年間講演数は150回を超える。
白鳥 和生	日本経済新聞社 総合編集センター調査グループ 部長 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、国学院大学と日本大学大学院の非常勤講師
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、マーチャンダイジングの指導等のコンサルティング業務に携わる。
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。
茂木 君之	株式会社仕組み化 代表取締役 中小企業診断士。システムエンジニアとして人事・会計システムの開発、導入、運用に従事後、中小企業支援機関を経て経営コンサルタントとして独立。「提案から実行まで」との方針のもと、現場に入り込んだコンサルティングに取り組んでいる。
元田 正一	一般社団法人 日本ボランティアチェーン協会 常務理事 本講座の総合コーディネーター。株式会社ボランティア・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17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】2022年6月17日(金)

第96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	氏名	年齢	喫煙
	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	氏名	年齢	喫煙
	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	氏名	年齢	喫煙
	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	氏名	年齢	喫煙
	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：