

一般社団法人日本ボランタリーチェーン協会 認定

第92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、ボランタリー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：平成29年 7月19日(水)～21日(金)

第2期：平成29年 9月13日(水)～15日(金)

第3期：平成29年10月18日(水)～20日(金)

第4期：平成29年11月29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タリーチェーン協会
一般社団法人流通問題研究協会

- 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3,545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



本講座では、グループワーキングによる実務的な内容に重点を置いた研修を行っている。
 第1期は売り出し企画の立案(写真左)、第2期は店舗調査を実施後に売場リニューアル計画を作成(写真右)、
 第3期は小売店の経営分析(シミュレーション)を作成し、発表後にそれぞれの専門講師が評価している。

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)
平成29年 7月19日 (水)	PM 1:00	オリエンテーション	
	PM 1:20 PM 3:00	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 &パートナーズ 常務取締役 石橋 岳人
	PM 3:10 PM 4:30	チェーンオペレーションの基本とリテールサポート機能 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)の相違点 ③リテールサポートを展開するために必要な基本機能と強化	(一社)流通問題研究協会 理事 田代 治喜
	PM 4:40 PM 6:00	策急成長するネットビジネスの現状と将来 ①スマホ中心に移行するネット通販 ②米国、日本の小売業、通販の動向 ③プラットフォーム系企業の動向 ④オムニチャネル時代の生き残り策	ダイレクトマーケティング研究所 所長 柿尾 正之
	PM 6:10 PM 7:00	ボランタリーチェーンの現状と将来 ①中小小売商業振興法とVCの理念 ②VCの目的と事業活動の内容 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 7:30 PM 9:00	自己紹介、懇親交流会	
7月20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	(一社)日本ボランタリーチェーン協会 常務理事 元田 正一
	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 常務取締役本部長 佐藤 隆
	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売り出し催事のタイプと最近の傾向 ④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21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нда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)
平成29年 9月13日 (水)	PM 1:00	オリエンテーション	
	PM 1:10 PM 2:30	店舗内購買行動とインスタプロモーション ①消費者の店舗内購買行動の特徴 ②インスタプロモーションの目的 ③価格主導型、非価格主導型の販促手法 ④インスタプロモーションの活用	公益財団法人流通経済研究所 研究員 渡邊 秀介
	PM 2:40 PM 5:30	小売店の売上・利益拡大のための指導ポイント ①流通ビジネスを進化させる鍵は店舗運営力 ～MD、マネジメント、ストアマーケティング～ ②単品管理の考え方、手順と効果/ロスの削減 ③単品管理サイクル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 5:40 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～	
9月14日 (木)	AM 9:00 AM 11:30	効果的な店舗リニューアル計画の立案手順 ①現状分析と目標設定 ～立地の変化、お客様の变化、店の役割の変化～ ②来店客アンケート調査と自店の実績分析 ③商圈調査、競合店調査と分析 ④リニューアル計画と店舗レイアウトの策定	(株)ブレイントラスト 代表取締役 川名 眞
	PM 12:30 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	店舗リニューアル計画策定とレイアウト作り A小売店の売場リニューアル計画を策定 ～グループ・ワーキング～ ①A小売店の長所と問題点を分析し、競合店と比較する ②A小売店の営業実績(部門別シェア、接客ライン効率、IPチャートなど)を分析する ③立地環境、シェアを検討して仮説と目標を設定する ④A小売店の店舗(売場)コンセプト案(リニューアルの狙いとMD計画)を作成する ⑤A小売店の店舗(売場)レイアウトを作成する	
9月15日 (金)	AM 9:00 AM 9:50	第2期 レポート作成	
	AM 10:00 AM 12:00	店舗リニューアル計画の発表と講評 ～グループ別発表と講師による講評～	(株)ブレイントラスト 代表取締役 川名 眞
	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～ ①コミュニケーションのKAIZEN ②仕事のKAIZENとクリエイティブ・ミーティング ～KAIZEN MIND、問題解決、話し合い原則～	(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)
平成29年 10月18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	
10月19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マイナンバー制度の全体像と 企業の業務における具体的手続き	(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 3:30	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 3:40 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ク～	
10月20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 3:00	第4期質問項目等作成	

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によって総括します。

期日	時間	講演内容	講師(予定)
平成29年 11月29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)日本ボランタリーチェーン協会 会長 齋藤 充弘
	PM 4:40 PM 6:00	懇親交流会	

募集要項	
●受講料	VCA正会員 270,000円 (本体料金 250,000円 消費税 20,000円)
	VCA賛助会員 280,800円 (本体料金 260,000円 消費税 20,800円)
	一般 291,600円 (本体料金 270,000円 消費税 21,600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)日本ボランタリーチェーン協会 りそな銀行 芝支店(普通) 1025820
●申込締切日	平成29年6月30日(月)
●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: vca@vca.or.jp
●問い合わせ先	一般社団法人日本ボランタリーチェーン協会 SV養成講座係 東京都台東区東上野1丁目2番13号 カネコビル新御徒町(〒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
●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)、ヤマエク野(株)、ユアサ・フナショク(株)、(株)平喜、西野金陵(株)、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、岩手酒類卸(株)、山形県酒類卸(株)、北陸中央食品(株)、武田食品(株)、(株)伍魚福、チェスコ(株)、コスモス・ベリーズ(株)、西川産業(株)、(株)ジョヴィ、ウインクチェーン、シャディ(株)、(株)東京エコー、リビズ(株)、安井家具(株)、その他

講師紹介

(五十音順)

主な講師	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 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”の働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
川名 眞	株式会社ブレイントラスト 代表取締役 専門分野は商業施設の開発コンサルティング、マーケティング調査、既存店の“効果的な活性化”コンサルティング、新規出店のための売上高推定調査。スーパーマーケット出店のための調査を業界で始めて体系化した。
田代 治喜	一般社団法人流通問題研究協会 理事 ボランタリーチェーンの本部・加盟店、および卸売業の指導を中心に活躍中。専門分野はチェーンオペレーションの導入・推進、リテールサポートシステムの構築、コンピュータ・ネットワークの構築、アメリカ、ヨーロッパ流通業のコーディネーター等。
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。
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。
渡邊 秀介	公益財団法人流通経済研究所 研究員 出版社の編集職を経て流通経済研究所入所。店頭施策の効果分析や食品小売におけるVMDの手法開発など店頭マーチャンダイジングを主な研究対象とする。同所では売り場づくりの基本であるインスタマーチャンダイジング（ISM）の講座を担当。
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、一般社団法人流通問題研究協会理事を経て現職。