

人材開発 流通ビジネススクール

流通ビジネススクール

個別企業向け研修

過去の講座

ダイレクトメールのご登録

お問い合わせ

▲ [流通ビジネススクールへ戻る](#)

流通ビジネススクール

小売業入門講座

～チェーン小売業の基本的な仕組みを学ぶ～

2017年度受付は終了いたしました。
多数のご参加ありがとうございました。
2018年度の日程が決まり次第、弊所ホームページに掲載いたします。

流通ビジネススクール
総合案内 (PDF)

目的と特長

- チェーン小売業の基本的な仕組みを理解するための講座です。
- 小売業の分類や産業構造などを俯瞰し、全体像をつかみます。
- 業態別の営業特性を、主要チェーン小売業の事例データを用いて分析し、チェーン小売業の課題・ニーズについて学びます。
- チェーン小売業の組織やそれぞれの役割についての理解につなげます。

本講座の内容：チェーン小売業の基礎知識

1. 小売業の分類と産業構造
2. 主要業態の営業特性・損益構造
 - ・総合スーパー
 - ・食品スーパー
 - ・コンビニエンスストア
 - ・ドラッグストア
 - ・ホームセンター
3. チェーン小売業の組織と機能

受講をお勧めしたい方

- ・メーカー・卸等の営業経験1～5年程度のチェーン営業担当者
- ・チェーン小売業の基礎知識を短時間で習得したい方
- ・情報システムベンダーや広告・SP等の小売業をクライアントとする方

開催日時	2017年6月16日(火) 13:30～16:30
会場	公益財団法人流通経済研究所会議室 東京都千代田区九段南4-9-21 山陽ビル10F(最寄駅:市ヶ谷駅)
受講料	1名につき、 税抜20,000円 (税込21,800円) ・お申込費付添、ご請求書と受講料のお振込先を併せて郵送させていただきます。 ・振込料は貴社でご負担下さい。 また、振込受入票をもって領収書にかえてさせていただきます。
参加対象	メーカー、卸売業など ※上記業種以外の場合、お申し込みをお受けできない場合がございます。 あらかじめご了承ください。

お問い合わせはこちら

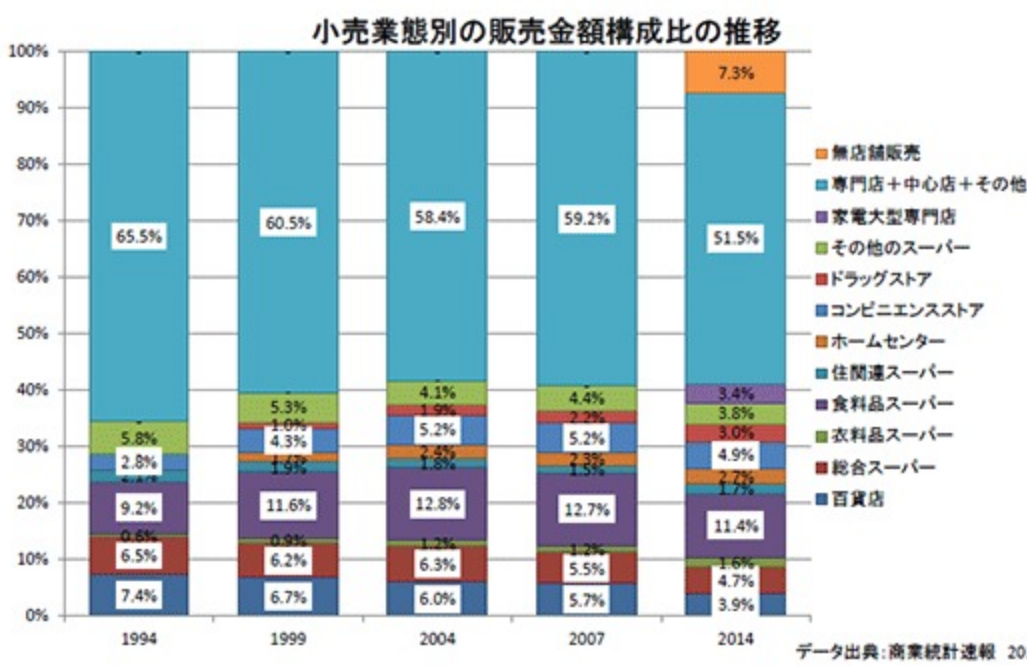
プログラム

第1部 小売業の分類と産業構造	
13:30～14:20	小売業の業種・業態の定義・分類を学び、業種・業態ごとの店舗数・販売額・売場面積の変化など、小売業界全体を俯瞰します。次に、地域別にみると、小売構造が異なることなどについても理解を深めます。また、食品小売業では、併売しているネット販売についても言及していきます。 講義内容 (1)業種・業態の分類と定義 (2)業態別の事業所数・販売額・売場面積の推移 (3)業態の立地と商圏構造 (4)食品小売業の上位集中度 (5)その他 公益財団法人 流通経済研究所 常務理事 高橋 佳生
第2部 主要業態の営業特性・損益構造	
14:35～15:40	主要業態について、店舗単位の売上高、売上総利益、在庫回転率、従業員数などの営業特性を理解するとともに、主なチェーン小売業各社のデータを基に、収益性、財務の安定性、生産性に係る指標について学びます。次に、大手チェーン小売業の実際のデータを基に、収益性の変化をどのように分析するかについて学びます。 講義内容 (1)営業特性:業態別の売場面積、取扱品目数、商圏、客数・客単価、在庫回転率等 (2)収益性:売上高営業利益率、経資本回転率等 (3)安全性:自己資本比率、流動比率、固定長期適合率等 (4)生産性:売場生産性、人的生産性等 対象業態:総合スーパー、食品スーパー、コンビニエンスストア、ドラッグストア、ホームセンター 公益財団法人 流通経済研究所 研究員 田谷 浩明
第3部 チェーン小売業の組織と機能	
15:50～16:30	チェーン小売業は、仕入と販売を分離して、本部で一括して仕入、それを各地の店舗で販売する仕組みです。そのため、チェーン小売業は多くの組織で成り立っています。ここでは、有力小売業の組織構造を取り上げ、営業担当が関係する商品部・営業部等の機能・役割を学ぶとともに、バイヤー等の主要職種の機能と主な計数目標値について理解を深めます。 講義内容 (1)組織構造と機能:営業部、商品部、管理部の機能 (2)主要職種と機能:バイヤー、店長、主任、スーパーバイザー等の役割 公益財団法人 流通経済研究所 常務理事 高橋 佳生

※プログラムは都合により変更する場合がございます。あらかじめご了承ください。

小売業態別の販売金額構成比の推移

近年、百貨店・総合スーパーの金額構成比が減少する一方、無店舗小売業が伸びるなど業態別の売上シェアは大きく変化しています。



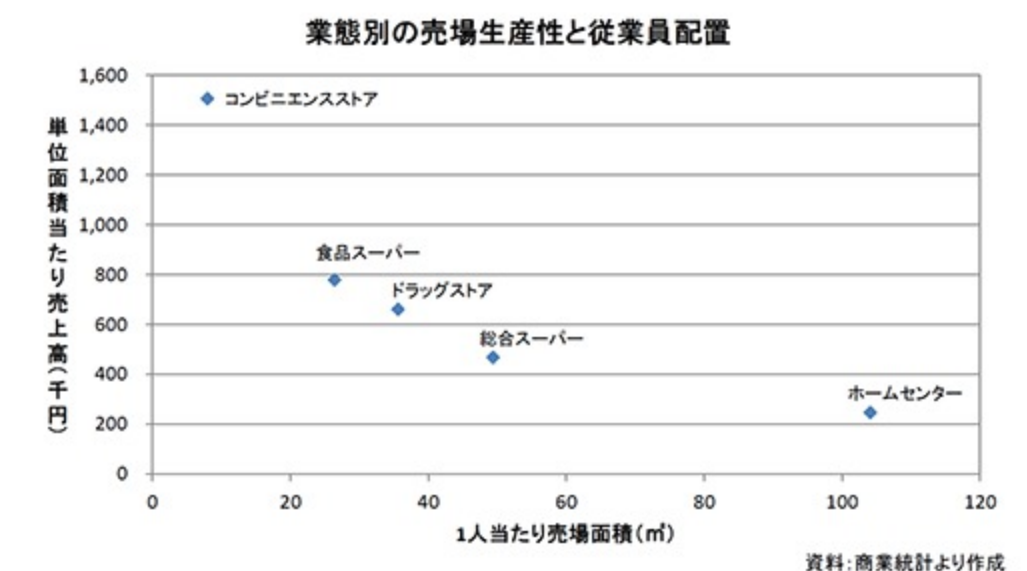
業態別の損益構造の比較

下記の主要チェーン小売業のデータを統合して損益構造を比較します。

業態	主なチェーン小売業
総合スーパー	イオンリテール、イトーヨーカ堂、イデム、平和堂等
食品スーパー	ライフコーポレーション、関西スーパーマーケット、いなげや、マックス/リュウ西日本、ヨークベニマル
コンビニエンスストア	セブンイレブン等
ドラッグストア	ウェルシアHD(連結)、スギ薬局、ココカラファイン(連結)
ホームセンター	コーナン商事、コメリ、DCM HLDNGS、ジョイフル本田

小売業態別の生産性比較

生産性を単位面積(m²)当たりの売上高、1人当たり売場面積といった指標で分析し、小売業態別に比較します。



担当講師

〈公財〉流通経済研究所 常務理事 高橋佳生
青山学院大学大学院国際政治経済学研究所修士。メーカー勤務を経て、1987年入所。2015年から常務理事。武蔵大学非常勤講師。主な研究領域はチャネル戦略、メーカーの取引制度、商業集積論など

〈公財〉流通経済研究所 研究員 田谷浩明
東京理科大学経営学部経営学科卒業。調査会社を経て、2016年入所。主な研究領域は店頭研究。

お問い合わせ

公益財団法人流通経済研究所 担当:伊藤・田谷
TEL: 03-5219-4503 FAX: 03-5276-5457

お問い合わせはこちら

▲ [流通ビジネススクールへ戻る](#)