

【小売版】

インスタ・マーチャンドライジング基礎講座

～売場作りの『現場力』を上げ、買上点数アップを図る～

開催形式： オンデマンド（録画コンテンツのオンライン視聴）

配信期間： 2026年 4月1日 ～2027年 4月30日

所要時間： 2時間50分（5動画 合計）

受講料： 12,000円（消費税別）＊一括お申込みご優待あり（裏面をご参照ください）

本講座の概要と特徴

■ 本講座の概要 ■

インスタ・マーチャンドライジングはお客様の購買行動や人間の特性、客観的な検証に基づく売場作りの原理原則です。流通経済研究所では40年近くにわたり、小売・卸・メーカー各社との共同で、インスタ・マーチャンドライジングに関する実践的な研究を行ってまいりました。

本講座はインスタ・マーチャンドライジングの基礎を短時間で学び、店舗での実践に応用していただけるよう、従来の講座を小売の視点でコンパクトに再編集いたしました。また店舗の方も含め、広くご受講されやすいよう、以下のような点に配慮して企画しております

- 自分の時間に合わせて学べるオンデマンド受講（スマートフォンやタブレットからでも受講できます）
- 短時間での学習（総時間約3.5時間）
- すぐに活用できる小売視点での編集
- 1単元を短く（20～30分程度）
- 豊富な事例
- 柔軟な価格体系（裏面参照）

■ 買上点数を上げる『売れる売場』づくり ■

買上点数を上げるための『売れる売場』の要件は価格要因を除くと以下の3点に集約されます。

- お客様にとって「買いやすい」売場である → 買いやすい売場とは？
- お客様の「視線を止める」売場である → 視線を止めるには？
- お客様の「買う気を刺激する」売場である → 買う気を刺激するには？

本講座では、購買行動や人間の身体的特性から、また販売実験や客観的な検証に基づいて流通経済研究所が蓄積してきたインスタ・マーチャンドライジングに関する知見を、上記のような視点から体系的に学んでいただけるカリキュラムといたしました。

受講をお勧めする方

店長、売場担当者、スーパーバイザー、商品部バイヤー、販促企画担当、など、マーチャンドライジング・売場作りに携わる方

＊本講座は食品スーパー、コンビニエンスストア、ドラッグストアなど 食品・日用品を扱う売場を前提としていますが、上記以外の業態の売場作りにおいてもご活用いただける内容となっております

＊本講座は小売業以外の方はお申込みできませんので、ご注意ください

動画	チャプター	テーマ	主な内容
1	0	受講ガイダンス	
	1	インスタマーチャンダイジングの役割と購買行動の特徴	<ul style="list-style-type: none"> •インスタマーチャンダイジングの役割 •お客様の購買行動の特徴 •客単価の規定要因とISMの体系
2	2	客動線を伸ばすフロア・レイアウト	<ul style="list-style-type: none"> •客動線長と購買点数 •フロアレイアウトと客動線
3	3	お客様の視線を止め足を止める施策	<ul style="list-style-type: none"> •お客様の目を止め足を止める •視認性を高めるための陳列の工夫
4	4	買いやすく・売れる定番陳列	<ul style="list-style-type: none"> •定番売場づくりの前提 •グルーピング、ゾーニング、フェイスングの原則 •決めやすい定番売場とは
5	5	インスタ・プロモーションの基礎知識	<ul style="list-style-type: none"> •インスタプロモーションの目的と視点 •価格主導型販促 •非価格主導型販促 •販促のターゲットと訴求点
	6	終わりに	<ul style="list-style-type: none"> •講義の振り返り・ご案内

※都合により、プログラムに変更が生じる場合があります

講師

祝 辰也 (いわい たつや) 公益財団法人 流通経済研究所 上席研究員

外資系金融サービス会社を経て、1992年財団法人流通経済研究所に入所

2003年から2015年まで小売向けデータ活用コンサルティング会社、市場POSデータサービス会社に勤務し、2015年4月より現職 ID-POSデータ活用戦略研究会、ネットショッパー研究会、メーカー・卸営業担当向け研修、小売バイヤー向け研修を担当

主な研究領域：POS・ID-POSデータ活用、ショッパー行動、小売マーケティング

■開催概要

- 開催形式：オンデマンド（録画コンテンツのオンライン視聴）
- 配信期間：2026年 4月11日～2027年 4月30日
- 申込受付終了：2026年 2月20日
- 所要時間：2時間50分（5動画ファイル合計）
- 受講料（消費税別）

一括お申込み人数	1名あたり受講料
1～9名	12,000円
10～29名	10,000円
30～49名	8,000円
50名以上	6,000円

※10名以上の金額は、一括でお申込みの場合のみ適用いたします

■受講申込方法

- ①下記Webページからお申込みください。
- ②お申込受付後、ご請求書をPDFにてお送りいたします。
- ③参加費は、請求書に記載されております「お支払い期限」までに指定の銀行口座へお振り込みください。
- ④ご受講の準備が整いましたら「受講案内」を 流通経済研究所 eラーニング事務局 よりメールにてお送りいたします。

⑤テキストは印刷したものをお申し込み時にご指定いただいた住所にお送りいたします。複数名の一括お申込みの場合もご指定の1カ所にお送りいたしますので、個々の受講者には社内便等でご配布お願いいたします。

■ご注意

- お申込後のキャンセルはお受けしておりません。
- 小売業以外の方はお申込みできません。
- 講義の録画やスクリーンショットの撮影は、ご遠慮ください。
- 資料はご参加者のみにお送りいたします。
- 受講登録をされた方以外の方の動画のご視聴はご遠慮ください。
- 本講座のテキストは公益財団法人流通経済研究所の著作物です。受講者以外への社内共有等をご遠慮ください。

■免責事項

天災地変、交通事情等、弊所が管理できない事由により、研修内容の一部変更及び中止のために生じた損害等には責任を負いかねますことをご了承ください。

■お問い合わせ先

(公財) 流通経済研究所 セミナー事務局
 担当：伊藤・中田・松坂 TEL：03-5213-4531
https://www.dei.or.jp/school/ism_retail

本講座は公開講座としてオンデマンドでご受講いただく形式ですが、個別企業向けの研修としての実施も承っております。お気軽にご相談ください。

お申込み

下記Webページよりお申し込みください

https://www.dei.or.jp/school/ism_retail



講座WebページQRコード

ご記入いただいた個人を特定できる情報については、以下の通り利用させていただきます。

1)お申し込みいただいたセミナー・報告書等の事務処理に必要なご連絡、ご請求 2) (公財)流通経済研究所からの各種情報の案内
 ※なお、2)に関してご登録内容の変更や配信停止は、お電話(03-5213-4531)又は専用ページからお願いいたします。http://www.dei.or.jp/dm/index.php
 (配信停止の手続きには多少お時間がかかる場合がございます。行き違いでメールが届きました場合は、ご容赦をお願いいたします)