

2025年度

公益財団法人 流通経済研究所

人材開発講座

流通ビジネススクール

売場改善・売場提案に必要な基礎知識の習得

データ活用・データに基づく提案作成のスキルアップ

提案・商談の実践力のレベルアップ

流通に関わる企業は、小売業・卸売業・メーカーを問わず、流通を取り巻く環境変化に対応し、消費者に製品を届けていかなければなりません。そのためには、IT活用の推進だけでなく、社員一人ひとりの知識とスキルを向上させ、効果と効率両面からの生産性の向上が不可欠です。

公益財団法人流通経済研究所では、流通・マーケティングの専門シンクタンクとしての60年近くにわたる研究・調査・コンサルティング活動に基づき、「流通ビジネススクール」として、マーチャンジングや売場作り、プロモーション、データ活用、営業提案などにおけるスキルアップのための多様な教育・研修プログラムをご用意しております。

2007年以降、延べ5,800名以上が「流通ビジネススクール」の講座を受講されています。貴社の人材開発に、是非「流通ビジネススクール」をご活用ください。



流通ビジネススクールの領域

01

売場改善・売場提案に必要な基礎知識の習得



02

データ活用・データに基づく提案作成のスキルアップ



03

提案・商談の実践力のレベルアップ



流通ビジネススクールの講座一覧

01

売場改善・売場提案に必要な基礎知識を習得する

- 初級 インストアマーチャンダイジング基礎講座
- 初級 [小売版] インストアマーチャンダイジング基礎講座
- 初級 店頭プロモーション企画基礎講座
- 中級 店舗・売場観察力育成講座
- 中級 棚割作成基礎講座

02

データ活用力・データに基づく提案力を身につける

- 初級 POSデータ分析活用基礎講座
- 初級 ID-POSデータ活用講座1 基礎編
- 中級 ID-POSデータ活用講座2 応用編
- 上級 ID-POSデータ活用講座3 実践編

03

提案・商談の実践力を養う

- 初級 小売業基礎講座
- 中級 商談力強化講座
- 中級 価値訴求型提案スキルアップ講座
- 上級 店頭マーケティング・アナリスト養成講座

詳しくはP6-7をご覧ください。

流通ビジネススクールの特徴

60年にわたる蓄積と本質の理解

各講座のカリキュラムおよび教材は、弊所の長年にわたる調査・研究の蓄積に基づいています。単に目の前の事象や技術を学ぶだけでなく、本質を理解することで応用力を高めていただくことができます。

実務に即した実践的なカリキュラム

弊所では研究・調査活動だけでなく、研究会やコンサルティング、個別の研究・調査受託を通じて、実務的な課題や動向の把握に努めております。単に知識や技法の習得だけでなく、実務への適用を念頭に置いてカリキュラムを開発しています。

経験豊富な講師陣

弊所研究スタッフのほか、客員スタッフとして大学で教鞭をとる弊所OB、外部より招へいた専門家が各講座の講師を務めます。



01

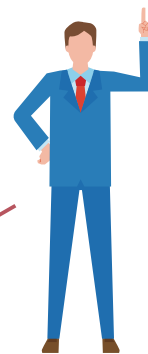
売場改善・売場提案に必要な基礎知識の習得

インストア マーチャンダイジング基礎講座

とても分かりやすい説明で理解しやすかった。今後は今回学んだことを活かして店舗活動等を行っていき、少しでも自社製品をお客様の手に届けていきたい。(メーカー)

インストア マーチャンダイジング基礎講座

基本的なことから普段気づきにくい事柄まで分かりやすく説明してもらえてよかった。数字的な根拠が示されている点もよかった。(メーカー)



[小売版] インストアマーチャンダイジング基礎講座

「買いやすく・売れる定番陳列」は個人的に一番参考になりました。今後の棚割りに活かしたいと思う。「目を止め足を止める方法」や「視認性を高めるための陳列の工夫」については、現場で実際のスタッフとも共有し、足を止めて買ってもらおう売場作りに役立てたいと思った。(小売)

店舗・売場観察力育成講座

小売業における、他店の見るべきポイントが分かりやすく説明されており勉強になった。社内での統一フォーマット化に活かしたい。(小売)



店舗・売場観察力育成講座

商圈世帯特性の品揃えで惣菜等の少容量タイプが多い場合は独り暮らし・シニア層が多いのではと想定していたが、バナナやトマトという品揃えのニーズはチェックしてなかった。今後は青果等のチェックも行いたい。(メーカー)

棚割作成基礎講座

特に「棚割作成にかかわるISM理論」「スペース配分・SKU数増減の考え方」について、非常に勉強になった。小売のバイヤーとして棚割り作業を実施してきたが、これまで経験則にのっとっての実施の部分が多く、理論での補強が出来たことは大きな収穫だった。(小売)



棚割作成基礎講座

受講する前は4時間半と長丁場の講座で心配でしたが、内容が興味深く、あっという間だった。棚割りの基礎知識を一から学ぶことができ、大変役立ちました。期待以上だった。演習も大変わかりやすい説明の後だったので率先して実施することができた。(メーカー)

データ活用・データに基づく提案作成のスキルアップ

POSデータ分析・活用基礎講座

今回の講義は初学者に非常に分かりやすく設計されており、集中して受講することができた。ずっとお堅い内容だけではなく、途中でほんの少しユーモアが挟まれている箇所があった点もよかった。(メーカー)

POSデータ分析・活用基礎講座

市場カバー率分析は新たな視点でとても参考になった。他にももっとこういった切り口があるなど学べればより有益な講座になると思った。(メーカー)

POSデータ分析・活用基礎講座

得意先に対し説得力のある提案をするための手法、ポイント等、大変参考になった。営業課員にフィードバックしレベルアップを図っていきたい。(食品卸)

ID-POSデータ活用講座① 基礎編

今回受講したことで、私自身がID-POSデータの分析をやみくもにやっていたことが理解できた。体系的に理解することができ、とても良かった。(メーカー)

ID-POSデータ活用講座② 応用編

基礎編同様に、わかりやすい説明で理解しやすかった。また具体的な事例もたくさん入っていてわかりやすかった。(メーカー)

ID-POSデータ活用講座② 応用編

分析ツールのHowToを知ることができて良かった。この商品を「売る」のではなく「買ってもらう」という考え方がID-POSデータの活用では必要であり、そこが足りていないと痛感した。(メーカー)

受講者の満足度

流通ビジネススクールの各講座は、受講者より**高い評価・満足**を頂いています。

内容のわかりやすさ

とても分かりやすかった・
分かりやすかった

94.2%

事前の期待と比べて

期待以上・期待通り

89.3%

同僚や後輩に受講をすすめたいか？

是非すすめたい・
すすめたい

84.1%

03

提案・商談の実践力のレベルアップ

小売業基礎講座

小売業についての基礎を学ぶことができた。何となく把握していた部分も図や表で整理して学ぶことができ、とても有意義な時間であったと感じた。(メーカー)



小売業基礎講座

分かりやすい講義で感謝している。組織図などの基礎的な情報から、小売業の課題まで幅広い内容を学習できてとても勉強になった。(メーカー)

商談力強化講座

講師が小売・メーカー両極の観点で、実体験をもとに内容を組み立てているのでとても理解しやすく、共感できた。(メーカー)

商談力強化講座

とても分かりやすくなる講座だった。商談での話の持っていき方や、資料作成に躓いていたので、次の商談から参考にしたい。まずは相手の信頼を得、いずれパートナーのような存在になれるよう努力していきたいと感じた。(メーカー)

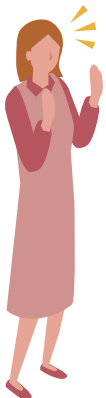


店頭マーケティングアナリスト養成講座

事実と事実の意味合い(背景・影響の考察と改善指針)を明確に区別して診断するプロセスは、大変重要で勉強になった。(食品メーカー)

店頭マーケティングアナリスト養成講座

具体策が非常にわかりやすく、ためになった。小売のマーケ部門として商品部バイヤーに対しての提案に使用していければと思う。(小売業)



店頭マーケティングアナリスト養成講座

売場診断の正しい手法が勉強できた。今後の業務に必ず役に立つと思う。(卸売業)



各講座の詳細

※開催日程は変更となる場合がございます。お申し込みの際にご確認いただけますよう、お願いいたします。

01 売場改善・売場提案に必要な基礎知識を習得する

レベル	対象 メーカー・ 卸	小売	受講料 (消費税別)	形式	所要時間	スケジュール	
						実施日程	配信開始/ ライブ実施
初	○	—	27,000	オンデマンド	4時間	通年配信	4/21
初	—	○	12,000	オンデマンド	3.5時間	通年配信	4/21
初	○	○	27,000	オンデマンド	4時間	通年配信	5/12
中	○	○	36,000	オンデマンド	4時間	通年配信	5/12
中	○	○	36,000	オンデマンド	4時間	通年配信	5/12

インスタグラムマーチャンダイジング基礎講座
購買行動に基づく、顧客視点の「売れる」売場づくりに関する原理原則であり、売場作成・売場提案に必須の知識であるインスタグラム・マーチャンダイジングの基礎を習得します。

【売場版】インスタグラムマーチャンダイジング
売れる売場づくり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、従来の講座を小売視点で再編集いたしました(受講人数日に応じた費用割引あり)。

店頭プロモーション企画基礎講座
店頭でのショッピングパー行動をベースに、店頭プロモーション企画で考慮すべき要素、各種手法の特徴や展開方法、データの活用、効果検証に関する知識・考え方を学びます。

店舗・売場観察力育成講座
競合店視察や本部商談・店舗商談のために、商圏・店舗・売場を観察し理解するためのポイント、観察結果から改善提案を考えるためのフレームを学びます。

棚割作成基礎講座
POSデータ、市場データ、購買行動、およびインスタグラムマーチャンダイジング理論に基づく「根拠のある」棚割作成の原理原則を講義と演習を通して習得します。

02 データ活用力・データに基づく提案力を身につける

レベル	対象 メーカー・ 卸	小売	受講料 (消費税別)	形式	所要時間	スケジュール	
						実施日程	配信開始/ ライブ実施
初	○	○	27,000	オンデマンド	4時間	通年配信	4/21
初	○	○	36,000	オンデマンド	4時間	通年配信	5/12
中	○	○	36,000	オンデマンド	4時間	通年配信	5/12
上	○	○	80,000	zoom 双方向	6時間× 2日	通年配信	上期:7/11-18 下期:1/23-30

POSデータ分析活用基礎講座
流通経済研究所がPOSシステム黎明期より40年にわたって行ってきた研究実績をベースに、品揃え改善やMD提案に向けた、POSデータの分析・活用の基本を習得します。

ID-POSデータ活用講座①基礎編
ID-POSデータの基礎と、「消費者視点」のMMD改善にID-POSデータを活用するための知識・スキルを講義と演習を交えて習得する講座です。

ID-POSデータ活用講座②応用編
とくに自社製品の商談への活用に向けて、講義と演習を交えたプログラムにより、ID-POSデータ活用の幅を広げることを目的としています。

ID-POSデータ活用講座③実践編
演習を中心に、適切な分析条件の設定やカテゴリー課題の深掘り、分析結果の評価・解釈から打ち手の考え方や、ID-POSデータ活用のための実践的スキルを習得します。

03 提案・商談の実践力を養う

レベル	対象 メーカー・ 卸	小売	受講料 (消費税別)	形式	所要時間	スケジュール	
						実施日程	配信開始/ ライブ実施
初	○	—	27,000	オンデマンド	4時間	通年配信	4/21
初	○	—	36,000	ライブ& オンデマンド	4時間	6/5 (ライブ) 配信開始	6/12
初	○	—	39,000	zoom 双方向	4.5時間	通年配信	上期:6/13 下期:11/14
中	○	○	300,000	zoom 双方向	4.5時間 ×7日	通年配信	上期:5/21~ 下期:10/15~

小売業基礎講座
営業系新入社員、新任営業職の早期戦力化のために、小売業の事業構造や業態の特性、組織、直面する課題など、小売業に関する基礎的な知識の習得します。

商談力強化講座
大手小売/バイヤーとメーカー営業企画の両方の経験を持つ講師が、バイヤーの思考特性をふまえて、バイヤーから評価される担当者、採用される商談資料の趣意を解説します。

価値訴求型提案スキルアップ講座
価格訴求一辺倒に陥らない、ショッピングポイントの価値訴求型提案のための思考方法・スキルを講義と演習により習得します。(講師は元・大手食品メーカーのマーケター)


店頭マーケティング・アナリスト養成講座
カテゴリーマネジメントの考え方をベースに、講義と演習を通じ、カテゴリー実績の評価から改善の開発まで、データに基づく効果的な改善提案を作成するための知識とスキルを体系的に習得します。

お申込みからご受講まで

各講座のWebページよりお申込みいただいた後、弊所よりご請求書、弊所のオンラインサイトのURLとログインID・パスワードを記載した視聴案内をお送りいたします。

一括お申し込み優待

延べ6講座以上一括でお申込みの場合、講座数に応じて受講料をご優待いたします。1名×6講座でも6名×1講座でも「延べ6講座」となります。詳しくはWebページよりお問い合わせください。

各講座の詳細、スケジュール、パンフレットは、弊所ホームページにてご確認いただけます
<https://www.dei.or.jp/school/> 

流通ビジネススクール

個別教育・研修のご案内

- 各講座は個別企業向けの開催も承ります。
- また、個別企業のニーズ・状況・対象者に応じた、各講座の組み合わせやカスタマイズ、新規の内容・テーマでのカリキュラム開発も承っております。ご遠慮なくご相談・お問い合わせください。
- 個別教育研修は360,000円(税別)よりお受けいたします。(費用は内容・所要時間・人数・カスタマイズの量に応じてお見積もりいたします)

個別研修実施企業(一部、敬称略)

メーカー・卸売業

アサヒ飲料株式会社/一正蒲鉾株式会社/株式会社伊藤園/江崎グリコ株式会社/貝印株式会社/キッコーマン食品株式会社/さとの雪食品株式会社/三幸製菓株式会社/サンスター株式会社/サントリーフーズ株式会社/サントリー酒類株式会社/株式会社ジャパンリテールイノベーション/宝酒造株式会社/チロルチョコ株式会社/株式会社日本アクセス/日清オイログループ株式会社/日清食品ホールディングス株式会社/日本水産株式会社/日本たばこ産業株式会社/株式会社Mizkan/雪印メグミルク株式会社/養命酒製造株式会社/他

小売業・業界団体

アクシアル リテリング株式会社/一般社団法人JFTD/イオンリテール株式会社/オール日本スーパーマーケット協会/生活協同組合コープこうべ/生活協同組合連合会コープ東北サンネット事業連合/株式会社東急ストア/まいばすけっと株式会社/株式会社マツモトキヨシホールディングス/株式会社ミスターマックス・ホールディングス/株式会社山新

1

お問い合わせ・
ご相談

2

弊所スタッフとの
打ち合わせ

研修の目的と、対象となる受講者、内容、時期、回数、人数等を確認します。

3

ご提案・
企画書の作成・検討

流通経済研究所が有する店頭研究データや、個別研究資料、既存の教材を活用。

4

ご契約

5

教育・研修の
実施

研修課題によって実習、演習、グループワークなども実施します。

個別 教育・研修の詳細につきましては、下記のWebページをご参照ください。

■メーカー・卸売業向け https://www.dei.or.jp/school/maker_oroshi.php

■小売業向け https://www.dei.or.jp/school/kobetsu_kouri.php

メーカー・卸売業向け
個別研修
WebページQRコード



小売業向け個別研修
Webページ
QRコード



個別教育・研修 実績例

メーカー・卸売業向け個別研修

- 小売・売場研修(1日)
【メーカー・卸 営業担当新入社員】
・小売の収益構造、組織と役割、主要業態と課題、商圈・店舗の見方、売場・営業提案の要素を学ぶ
- 棚割作成研修(半日)
【メーカー・卸 営業・MD担当】
・データとISM理論に基づく根拠のある棚割方針作成の手法とステップを学ぶ
- ID-POSデータ活用研修(半日)
【食品メーカー 営業担当】
・ID-POSデータについて、基礎からカテゴリ提案への活用までを学ぶ
- 提案型営業実践研修(半日×2回)
【食品メーカー 営業担当】
・実際の取引先の課題解決提案作成に向けた実践的な研修
- カテゴリ・マネジメント基礎研修(半日×2回)
【食品メーカー 拠点営業サポート】
・カテゴリ・マネジメントの考え方をベースに、取引先小売との単位・中長期の取り組みの進め方を学ぶ

小売業向け個別研修

- インストアマーチャンダイジング研修(半日)
【商品部バイヤー・運営部SV・店長】
・インストアマーチャンダイジングに基づく売場展開手法の定石を、講義と演習を通じて習得する
- インストアマーチャンダイジング・棚割作成研修(1日)
【商品部バイヤー】
・演習を交え、売場作りの基礎としてのインストア・マーチャンダイジングと棚割作成を総合的に学ぶ
- バイヤー向けPOSデータ活用研修(半日)
【商品部バイヤー】
・POSデータ活用の基礎、商品改廃、売価設定と販促の評価・改善等を学ぶ
- バイヤー向けマーケティング研修(1日)
【商品部バイヤー】
・顧客視点のマーチャンダイジングを実践するための小売業としてのマーケティングの考え方、データ活用をグループワークを交えて学ぶ
- 小売業役員向け研修(半日)
【食品小売業 役員クラス】
・トップマネジメントの立場から押さえるべき競合業態の分析視点を体系的に確認

講座の詳細・お申込み お問い合わせ

各講座の詳細

各講座の詳細、スケジュール、パンフレットは、弊所ホームページにてご確認くださいませ

<https://www.dei.or.jp/school/>

お問い合わせ先

(公財) 流通経済研究所 各講座担当 TEL **03-5213-4532**

