

2026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

総合パンフレット

売場改善・売場提案に必要な基礎知識・手法の習得

データ活用力・データに基づく提案力のスキルアップ

流通に関する知見と、提案・商談の実践力の向上

## 流通ビジネススクールのご紹介

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、60年にわたる研究・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、マーケティングや売場作り、データ活用、営業提案などにおける多様な教育・研修プログラムをご用意しております。

流通ビジネススクールでは大きく分けて、様々な方に受講していただく「公開講座」と、個別企業から受託する「個別企業向け研修」の2つの形式で教育・研修サービスを提供しています。

公開講座では2007年以降、延べ5700名以上が受講されています。また個別企業向け研修も毎年数多く受託しております。御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

流通ビジネススクールでは大きく分けて下記の3つの領域で教育・研修サービスを提供しています。

1 売場改善に必須の  
知識・スキルの習得

2 データ分析・  
データ活用スキルの向上

3 提案力・  
商談力の向上

## 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

流通経済研究所では研究・調査活動だけでなく、研究会やコンサルティング、個別企業からの研究・調査受託を通じて、実践的な課題や動向の把握に努めています。流通ビジネススクールでは知識や理論だけでなく、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

流通ビジネススクールでは、弊所研究スタッフ（理事、上席研究員、主任研究員等）のほか、大学で教鞭をとる弊所OBの客員研究員に加え、外部から招へいた専門家（小売やメーカーで実務に携わっていた方）が各講座の講師を務めます。

11年で  
4,800名以上が  
受講  
(2015年から2025年)



## 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・満足を受けています。

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%

## 領域

公開講座では、3つの領域それぞれで受講者の年次・レベルに合わせて下表のような講座をご用意しています。各講座の詳細、実施形態、スケジュールにつきましては次ページをご参照ください。

売場改善に必須の知識・スキルの習得	初級	インスタマーチャンドライジング基礎講座
	初級	(小売版)インスタマーチャンドライジング基礎講座
	初級	店頭プロモーション企画基礎講座
	中級	棚割作成基礎講座
	中級	店舗・売場観察力育成講座
データ分析・データ活用スキルの向上	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
	上級	店頭マーケティング・アナリスト養成講座
提案力・商談力の向上	初級	小売業基礎講座
	中級	卸売業動向講座
	中級	商談力強化講座
	中級	ロジカル提案力育成講座
	上級	営業マネージャー育成講座

## 公開講座実施形態

公開講座は下記のような形式で実施しております。各講座の実施形式は次ページ表をご参照ください。

オンデマンド	弊所のeラーニングサイトより、講義を録画した動画を視聴していただく形式です。
ライブ&オンデマンド	ライブの講義をリモート（zoom）でご受講いただくことに加え、その録画をオンデマンド配信でも視聴することができる形式です。オンデマンドのみでの受講も可能です。
対面	市ヶ谷（東京）の流通経済研究所セミナールームにお越しいただき対面で受講いただく形式です。
Zoom双方向	zoomの会議システムを使い、比較的少人数で、双方向で実施する形式です。

### ご優待プラン

公開講座ではお申し込み方法により、以下の2つのご優待プランをご用意しております。

#### ■（法人向け）サブスクリプション視聴サービス

5名から利用できる法人プランで、5ページの★印のついた人気講座9本をまとめて受講可です。

5名～9名  
1名あたり 100,000円

10名～19名  
1名あたり 90,000円

20名以上  
1名あたり 80,000円

#### ■一括お申し込みご優待

延べ6講座以上を一括でお申し込みの場合、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。

## 1 売場改善に必須の知識・スキルの習得

レベル	対象		受講料 (消費税別)	実施形式	所要時間 (約)	スケジュール 記開始/ライブ実施	サブスク対象
	メーカー・卸	小売					
初	○	—	36,000	オンデマンド 対面	3.5時間 4時間	4/1 5/22	★
初	—	○	12,000	オンデマンド	2.5時間	4/1	
初	○	○	36,000	オンデマンド	3.5時間	4/1	★
中	○	○	36,000	オンデマンド 対面	4時間 4.5時間	4/1 5/28	★
中	○	○	36,000	オンデマンド	3.5時間	4/1	★

**インストア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トア・マーチャンダイジングの基礎を習得します。

**(小売版) インストアマーチャンダイジング基礎講座**  
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。

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

**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。

## 2 データ分析・データ活用スキルの向上

レベル	対象		受講料 (消費税別)	実施形式	所要時間 (約)	スケジュール 記開始/ライブ実施	サブスク対象
	メーカー・卸	小売					
初	○	○	36,000	オンデマンド 対面	3時間 4時間	4/1 6/11	★
初	○	○	36,000	オンデマンド 対面	2.5時間 4時間	4/1 6/18	★
中	○	○	36,000	オンデマンド 対面	2.5時間 4時間	4/1 7/16	★
上	○	○	80,000	リモート	6時間×2日	7/23・30 2/18・2/25	
上	○	○	300,000	対面	4.5時間×7日	6/3より 7回	

**POSデータ分析活用基礎講座**  
流通経研究所が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MD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データ活用幅を広げることが目的としています。

**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データの活用のための実践的スキルを習得します。

**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案の開発まで、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。

## 3 提案力・商談力の向上

レベル	対象		受講料 (消費税別)	実施形式	所要時間 (約)	スケジュール 記開始/ライブ実施	サブスク対象
	メーカー・卸	小売					
初	○	—	36,000	オンデマンド	3時間	4/1	★
中	○	○	39,000	ライブ&オンデマンド	3.5時間	11/19	
中	○	—	36,000	オンデマンド	4時間	4/1	★
中	○	—	36,000	zoom双方向	4.5時間	9/3	
上	○	—	未定	対面	未定	未定	

**小売業基礎講座**  
営業系新入社員、新任営業職の早期能力化のために、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を習得します。

**卸売業動向講座**  
元日本経済新聞調査担当部長 白鳥和生氏を講師に、最新の決算の分析から、制度対応、人材戦略、成長領域を俯瞰し、流通関係者に「現在地と進むべき方向性」を提示します。

**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極意を解説します。

**ロジカル提案力育成講座**  
説得力のある営業提案に必要な「3つの要素」とその導き方、ピラミッドストラクチャーを活用した論理構築を、講義と演習を通して習得します。個別企業向け研修で実施例の多いテーマです。

**新規営業マネージャー育成講座**  
営業管理職として、小売企業とより深い協働関係を築くために、カテゴリー・マネジメントをはじめとする基本的な考え方や進め方を再確認し、最新の知識にアップデートします。組織全体を動かし、小売との取り組みを推進できる人材を育成します。

■ **オンデマンド受講のメリット**好きな時間に受講することができ、ご都合に合わせて受講の中断・再開ができます。

■ **オンデマンド受講の留意点**／オンデマンド受講は、お申込月の翌々月末日が受講期限となります。受講期限内に全ての動画を視聴し、受講を終えてください。各講座とも複数の動画で構成されています。同一講座内で1つの動画の視聴を終え、次の動画の視聴を開始すると、前の動画は視聴できなくなる仕様となっています。有料の講座をオンデマンドで配信するために必要な機能としてご理解いただけますようお願いいたします。

お申し込みから受講まで

各講座のWebページよりお申込みいただいた後、弊所よりご請求書とご受講案内をお送りいたします。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



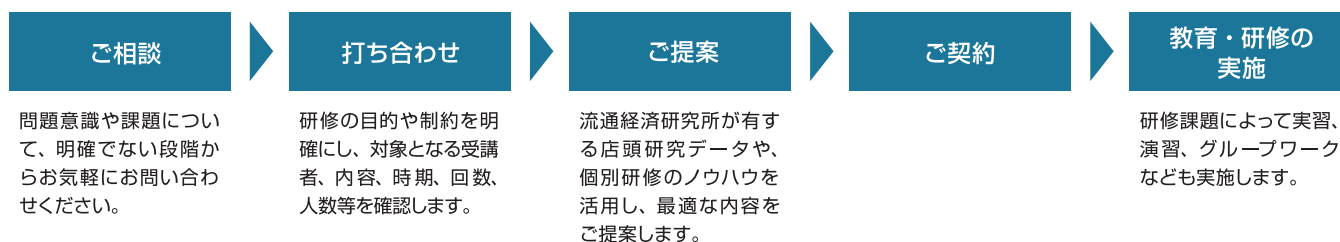
# 個別企業向け研修

流通ビジネススクールでは、個別企業向けの研修も行っております。既存の公開講座を個別企業向けに実施するだけでなく、以下のような様々なご要望に対応しております。

- ◆複数の公開講座のパーツの組み合わせによりカスタマイズしたカリキュラムの作成・実施
- ◆実施企業に合わせた演習データや事例のカスタマイズ
- ◆新規テーマでのカリキュラムの開発

個別企業向け研修は、360,000円（消費税別）よりお受けしております。（費用は内容・所要時間・人数・カスタマイズの程度に応じてお見積もりいたします。）

## 個別研修実施までの流れ



## 個別教育・研修 実績例

### メーカー・卸売業向け個別研修

- **新入社員 流通基礎知識研修（1日）**  
【食品メーカー 営業担当新入社員】  
・小売の業態、収益構造、仕組み、組織と役割、売場作りの基礎、現在の課題、営業提案の基本を学ぶ
- **カテゴリー・マネジメント基礎研修（半日×2日×3レベル）**  
【食品メーカー 営業サポート】  
・カテゴリーキャプテンとして取引先とカテゴリーマネジメントを推進する人材育成プログラム。基礎・中級・実践の3レベルに分けて実施
- **MD提案研修（半日×4回）**  
【卸売り業 営業企画】  
・営業提案スキルアップに向けて、ISM、棚割、POS分析、提案ロジック構築を講義と演習、実際の提案書評価を行う
- **棚割基礎研修（半日）**  
【食品メーカー 支社営業・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、基礎からカテゴリー提案への活用までを学ぶ

### 小売業向け個別研修

- **インスタ・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】  
・ISMに基づく売場展開手法の定石を、講義と演習を通じて確認
- **データに基づくISM・棚割作成研修（半日）**  
【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タ・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】  
・お客様視点のマーチャンダイジングを実践するため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、ケーススタディを交えて学ぶ
- **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

### 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/味の素冷凍食品株式会社/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/加藤産業株式会社/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/サントリー株式会社/宝酒造株式会社/チロルチョコ株式会社/株式会社ドール/株式会社日本アクセス/日本アクセス北海道株式会社/日清オイリオグループ株式会社/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/株式会社山星屋/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 リテイリング株式会社/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/他

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](https://www.dei.or.jp/school/maker_oroshi.php)
- 小売業向け [https://www.dei.or.jp/school/kobetsu\\_kouri.php](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



# データ活用検定

流通経済研究所では、40年近くにわたり製・配・販各社とPOSデータ・ID-POSデータ活用に関する共同研究やコンサルティングを行ってまいりました。こうした知見・経験を活かし、データ活用人材の育成を目的として、「POSデータ活用検定」、「ID-POS データ活用検定」を実施しています。

検定合格を目指した学習を通じて、より多くの方々がPOSデータ、ID-POSデータを正しく・効果的に・効率的に活用できるようになることを目的としています。

学習サポートとしてそれぞれテキスト（別売り）をご用意しております。テキストはAmazonでお買い求めいただけます。

検定はそれぞれ年2回実施しており、オンラインでの受検で即時に合否がわかります。合格者には合格証および名刺掲載用のロゴ・データ、合格認定バッジを発行しています。



## 検定制度の意義

### ①社内・取引先への知識・スキルの証明

POSデータ・ID-POSデータ活用に関する一定レベル以上の知識・スキルの保有を、第三者機関が証明します。

### ②「学ぶ」動機付け

正しい知識やスキルを「学ぶ」ことへの動機付けとなり、また集計・分析の効率化につながります。

## \\ このようの方に //

メーカーで営業推進、営業、  
営業サポートを担当されている方

卸売業で営業推進、営業、  
営業サポートを担当されている方

小売業でバイヤー、販促企画を  
担当されている方

※上記以外でもPOSに関わる仕事をされている方には大変有効な検定です

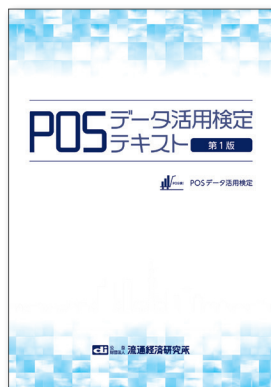
## POS データ活用検定

POSデータを正しく分析・活用するための  
知識とスキルを身につける

POSデータは、小売業はもとより、メーカーや卸の営業活動で取引先への棚割や販促の提案の作成など、幅広い業務領域に使われています。本検定は、こうした業務に携わる方々が、POSデータの特性を理解し、POSデータを適切にかつ効果的に分析・活用するために必要な知識とスキルの証明となる検定です。



POSデータ活用  
検定テキスト



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



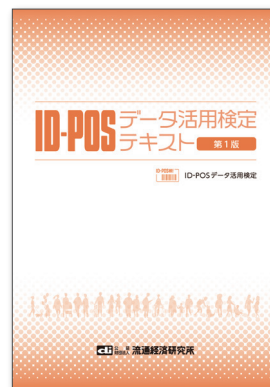
## ID-POS データ活用検定

ID-POSデータの正しい知識と  
活用スキルを身につける

ID-POSデータはお客様視点での店頭施策を考えていくうえで非常に有効なツールであり、その活用についての注目が高まっています。しかしこうしたデータを正しく活用できる人材が十分とは言えない状況にあります。本検定は、マーチャンダイジングや店舗集客に携わる方々が、ID-POSデータの特性を理解し、ID-POSデータを正しくかつ効果的に分析・活用するために必要な知識の証明となる検定です。



ID-POSデータ活用  
検定テキスト



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



## 受講者の声（一部抜粋）

### （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う売場作りに役立てたいと思った。（小売）

### 棚割作成基礎講座

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）



### 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、経験を理論の補強が出来たことは大きな収穫だった。（小売）

### ID-POSデータ活用講座1 基礎編

非常に有意義でした。今までID-POSを基本から学ぶ機会がなかったため、ポイントや注意点を整理することができた。特に併買分析の結果の見方・吟味のやり方が参考になった。（メーカー）



### 商談力強化講座

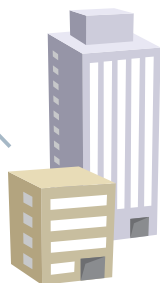
とても分かりやすくなる講座だった。商談での話の持っていく方や、資料作成に躓いていたので、次の商談から参考にしたい。まずは相手の信頼を得、いずれパートナーのような存在になれるよう努力していきたいと感じた。（メーカー）

### 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。（メーカー）

## 個別研修実施企業コメント

家庭用営業の基礎研修として、毎年実施している本研修は新入社員が流通の仕組みや業界構造を体系的に理解するうえで非常に役立っています。事例を交えた分かりやすい内容により、現場での実践力や営業活動の質の向上につながっています。（食品メーカー）



カテゴリーマネジメント組織におけるトレーニングプログラム開発を設計段階よりご相談いただきました。当社の目指す姿/やりたい事を真摯に汲んで頂き受講生にとって実りあるプログラムになりました。単年で終わるものではなくレベルに合わせた中期的な能力開発に繋がる内容にも満足しております。（食品メーカー）

## 流通経済研究所

公益財団法人流通経済研究所は、昭和38年3月に任意団体として発足した流通経済研究所が母体となり、昭和41年10月に通商産業省（現 経済産業省）の指導のもとに財団法人に改組し、さらに平成25年4月1日からは、「公益財団法人 流通経済研究所」として新たにスタートいたしました。設立以来、流通・マーケティング分野において広く社会に貢献することを目的に研究調査活動を展開しております。

### 事業部門

- ◆農業・地域振興部門
- ◆サプライチェーン部門
- ◆サステナビリティ部門
- ◆流通・店頭部門
- ◆流通・店頭コンサルティング&スクール（流通ビジネススクール所管）

## 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**

