

Insta・マーチャライジング 基礎講座

～ お客様の行動特性に基づく、売れる売場づくりの原理原則 ～

対面受講

実施日： 2026年5月22日（金）
時間： 13:00～17:00
開催場所：流通経済研究所セミナールーム
お申込締切：2026年5月15日

※対面で受講された方も、オンデマンド版をご視聴いただけます

オンデマンド受講

配信開始日： 2026年4月1日
配信終了日： 2027年4月30日
所要時間： 約3.5時間
お申込締切： 2027年2月19日

※ご視聴には期限があります。裏面をお読みください。

本講座の目的と特徴

■ 本講座の目的 ■

本講座は、小売、メーカー、卸で売場づくり、MD提案、棚割提案、販促提案に関わる全ての方々に知っておくべき「売場づくりの原理・原則」であるInsta・マーチャライジングの基礎の短時間での習得を目的としています。

本講座は、2013年以来、270社・660名以上が受講されています。（個別企業向け開催を除く）

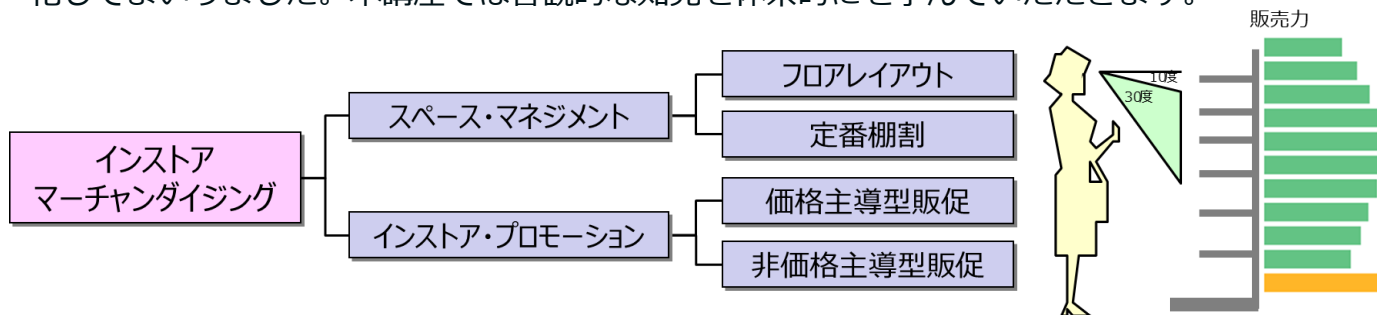
■ "売れる売場" とは？ ■

売れる売場の要件は以下の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？

■ 調査・実験に基づく客観的なアプローチ ■

流通経済研究所では40年以上にわたり、小売・卸・メーカー数十社の協力のもと、店内での買物行動調査や消費者調査、それらに基づく店頭実験などを通して、売場づくりの研究を「科学的」に行い、**売れる売場づくりの原理原則**であるInsta・マーチャライジングを体系化してまいりました。本講座では客観的な知見を体系的にを学んでいただきます。



受講をお勧めする方

- ・ 小売業の商品部や、店舗運営部の方、
- ・ メーカー、卸売業で、売場提案や販促提案に携わる方、
- ・ その他、売場づくりや店内販促に関わる企業の方

※業種により、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

チャプター	テーマ	主な内容
1	客単価・客数の向上と インスタ・マーチャンダイジング	<ul style="list-style-type: none"> • インストア・マーチャンダイジングの視点と考え方 • 消費者の購買行動の特徴と客単価に影響する要因
2	フロア・レイアウトと客動線	<ul style="list-style-type: none"> • 動線長と客単価 • 買い回りパターンと動線長を伸ばすフロアレイアウト
3	お客様の視線を止め足を止める	<ul style="list-style-type: none"> • ヒトが注意を向ける仕組みを理解する • 売場作りへの応用 • 視認率を高めるための陳列の工夫
4	買いやすく・売れる定番陳列	<ul style="list-style-type: none"> • グルーピングの重要性 • ゴーニング・フェイスングの原則 • 棚割作成の考え方と手順 • カテゴリー特性を考慮した品揃えの見直し
5	インスタ・プロモーションの基礎知識	<ul style="list-style-type: none"> • インストア・プロモーションの目的と購買意欲を高める心理的メカニズム • 主な店内販促手法の考え方と効果アップのポイント <ul style="list-style-type: none"> - 価格主導型販促（特売、クーポン、バンドル、ポイント） - 非価格主導型販促（エンド、クロスMD、POP、デモ販、チラシ） - 目的と手法の選択
6	まとめ	<ul style="list-style-type: none"> • 持続的な取り組みに向けて

※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

2015年4月より現職

ID-POSデータ活用やネットショッパーに関する研究会、メーカー・卸営業担当向け研修、小売バイヤー向け研修を数多く担当

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

- 対面開催とオンデマンド開催があります
- 開催日時（対面）、配信期間（オンデマンド）等については、表面をご参照ください
- 受講料（対面・オンデマンド共通）：
36,000円（消費税込み 39,600円）

■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 対面受講を申し込まれた方には、実施日3日前までに、当日のご案内をお送りいたします。オンデマンド受講を申し込まれた方には、ご視聴の準備が整いましたら、事務局より「視聴のご案内」のメールをお送りいたします。
- ⑤ 受講テキストは、対面受講では当日お渡しいたします。オンデマンド受講では、各講座の視聴用ページからPDFファイルをダウンロードすることができます。対面受講の方も、受講後にオンデマンド・サイトからPDF版のテキストをダウンロードすることができます。

■ご注意

- お申込後のキャンセルはお受けしておりません。
- 業種によっては、ご参加できない場合があります。
- 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ダウンロードしていただけます。
- テキスト・教材は流通経済研究所の著作物であり、受講登録された方以外に配布することはできません。
- お申込月の翌々月の月末が視聴期限となります。期限を過ぎますとご視聴できなくなりますので、ご注意ください。
（例：4月中にお申込みの場合、視聴期限は6月30日です）

■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：松坂、伊藤、中田 TEL：03-5213-4532

お申込み

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



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）