

流通業業務基礎研修

3月22日（金）

ワクコンサルティング株式会社

<https://waku-con.com/>

オンライン研修とは

オンライン研修はTV会議システム（Zoomなど）を活用したWeb型の研修で、動画をライブ配信してコミュニケーションを双方向で取ることができるものです。
講師PCから直接各受講者のPCへネットをつなぎ、テキストも共有しながら講義を進める形となります。



オンライン研修の特徴

- オンラインで可能な演習もご用意しています。
- LIVEで繋がっていることでQ&Aも可能です。
- オンラインだから在宅中でも受講が可能です。
- TV会議システムは貴社のシステムでも弊社のシステムでもどちらでも対応は可能です。

(無線通信が遅くなる、または遮断されるケースは個人様のお取り扱いの範囲になるため、保証は出来かねますので ご注意ください)

無線通信 (Wi-Fi) が遅くなる、または遮断される原因。

1. ルーターからパソコンまでの距離が遠い。
2. ルーターとパソコンの間に電波を通しづらい障害物がある。
3. ルーターとパソコンの間にWi-Fiと同じ周波数を発する電子機器がある。
4. 無線ルーターまたは、受信機 (子機) が機械的に劣化している。

目的と概要

流通業業務の基礎的知識を把握し、演習等を通して現在の顧客を見直す視点を養うこと、**顧客課題抽出**や**提供価値**のヒントを得られること狙っています。

- ①お客様の**業界用語を理解**できるレベルから、**D X 提案**までを範囲とする
- ②流通業務（顧客業務）についての基礎的認識を確立し、**新たな視点・取組みを醸成**する
- ③お客様の課題や問題に対し、**ソリューション等提供価値のシーズ**を検討する

受講対象者

流通業のお客様を担当する営業、コンサルタント

受講者への前提条件

流通業の業務担当2年目前後が標準モデル
経験豊富な方も、知見の整理ができ、合議をリードすることで気づきが得られます。

受講者の 声

- ・倉庫業務しか経験がなかったため、流通業に関連する機能を体系的に学べたので有意義でした。
- ・流通業界について、より深く学ぶことができました。
- ・流通の基礎について理解できました。DXについても参考になりました。
- ・流通業についてお話頂くにあたって、コンサルや提案目線で話して頂いた為、今後お客様と折衝する場面でとても役に立つと思います。課題に対する着目点なども分かりやすく説明して頂ける研修でしたので、受講できて良かったと思います。
- ・非常に分かりやすいご説明をありがとう御座いました。流通業全くの初心者ですが、ひと通り概要は理解できたように思います。情報量が多くまだ整理しきれていないため、テキストは何度も読み返し理解を深めるようにします。(事前にぱらぱら見ていたよりも、各段に内容が分かるようになったなと感じています) また、営業職なので、顧客に何を聞くべきか？やDX提案・活用例などのお話が非常に参考になりました。

流通業業務基礎研修 スケジュール



日程	講義内容	講師	タイムスケジュール	各想定時間
1日	オープニング	天川	9:30 ~ 9:40	10分
	第1章：流通業を俯瞰		9:40 ~ 10:10	30分
	第2章：流通業の業務モデルの特徴（演習含む）		10:10 ~ 11:00	50分
	第3章：小売業の代表的業務①（演習含む）		11:10 ~ 12:00	50分
	（昼食）		12:00 ~ 13:00	1時間
	第3章：小売業の代表的業務②（演習含む）		13:00 ~ 13:50	50分
	Tips：物流とは		14:00 ~ 15:00	60分
	第4章：卸売業の代表的業務		15:10 ~ 16:00	50分
	第5章：流通視点のサプライチェーン		16:10 ~ 16:50	40分
第6章：未来業務とDX	17:00 ~ 17:30	30分		

第1章：流通業を俯瞰

- 1-1. 流通業の構成（流通業の全体像）
 - ・流通業の企業構成
 - ・業種と業態
- 1-2. 小売業/ビジネス環境の基礎知識
 - ・チェーンオペレーション、ドミナント
- 1-3. 卸売業/ビジネス環境の基礎知識
 - ・ロジスティクス管理、E D I、
リテールサポート
- 1-4. C P G/ビジネス環境の基礎知識
 - ・S C Mと販売チャネル

第2章：流通業の業務モデルの特徴

- 2-1. 小売業の代表的業務プロセスモデル
- 2-2. 卸売業の代表的業務プロセスモデル
- 2-3. C P Gの代表的チャネルモデル

演習：業態で違う特徴とは？

業種で違う特徴とは？

リアル企業の業務プロセスをモデル化してみよう

第3章：小売業の代表的業務

- 3-1. チェーンオペレーションの詳細
 - ・組織運営の基本
- 3-2. M D
 - ・重要機能
 - ・プロセス、予測、企画、仕入、展開、結果
- 3-3. C R M
 - ・情報入手、メンテナンス、分析、活用
- 3-4. E C
 - ・有店舗との違いと特徴
 - ・オムニチャネル

演習：詳細業務項目で各業務を整理してみよう

TIPS：物流とは

- T-1. 物流の基礎
 - ・物流とは
 - ・物流プロセス
- T-2. 物流センターの機能
 - ・DCとTC
 - ・センター内機能
- T-3. 配送機能+その他
 - ・TMS
 - ・物流いろいろ

第4章：卸売業の代表的業務

- 4-1. 帳合取得と管理
 - ・営業、契約、営業サイクル
- 4-2. 受注⇒配送の管理
 - ・受注、物流センター、配送管理
- 4-3. 商品確保と発注管理
 - ・発注、在庫管理、需要予測

第5章：流通視点のサプライチェーン

- 5-1. サプライチェーン再整理
 - ・プロセス俯瞰、SCM今昔
- 5-2. サプライチェーンと流通
 - ・メーカー視点、卸視点、小売視点

第6章：未来業務とDX

- 6-1. 代表的関連用語（流通業的解釈）
- 6-2. 流通業業務プロセスと未来業務
 - ・小売業
 - ・卸売業
- 6-3. DXを起こすヒント



天川龍介（あまかわ りゅうすけ）

ワクコンサルティング（株）シニアディレクターコンサルタント
（合）グラス代表

音響技術専門学院・音響設計科卒業。

その後は株式会社プロサウンドで家電小売に従事、株式会社彩季で眼鏡小売：店頭販売、営業企画部主査、葛西店店長、POS導入プロジェクトリーダーを務める。1995年に独立し合資会社グラスを設立。

ITコーディネータ、上級システムアドミニストレータ

ITコーディネータ協会認定 ITCフォローアップ研修 流通業業務研修講師

コンサルティング分野

情報化企画・IT導入支援、流通業向け情報化企画・IT導入支援、顧客管理／販売管理システム導入・運用支援、マーケティング／CRMシステム企画構築、マーケティング指導、マーケティングへのIT活用、MD／SP連動企画指導、店舗運営指導

コンサルティング実績

- ・全国600店舗／小売協同組合の販促企画指導
- ・顧客管理／販売管理システムリプレイス
- ・商店街ポイントカードシステムリプレイス

著書 「伸びる経営・活かすIT」連載中／1998～ （興隆出版社）