JCI Japan Consulting Institute for the Betterment of Retail-Businesses
一般社団法人 公開経営指導協会
http://www.jcinet.or.jp

流通小売業界の成長と
人材の育成をお手伝いして72年

公開経営 総合ガイド 2022

一般社団法人 公開経営指導協会

2022 公開経営総合ガイド

Correspondence Course Synthesis Guide 2022

オープンマネジメント
公開経営をあなたの力に。

原点回帰で、新しい時代のスタートを！

JCI Japan Consulting Institute for the Betterment of Retail-Businesses
一般社団法人 公開経営指導協会

一般社団法人 公開経営指導協会
理事長 喜多村 豊

心の経営七則 喜多村 実

一、教育は無形の資産である
二、意欲は無形の戦力である
三、創意は無形の可能性である
四、信念は無形の勇気である
五、信用は無形の繁栄である
六、団結は無形の力である
七、心の働きは無限である

今こそ考える“アナログとIT・デジタルの融合”

今日の私たちは、生活においても仕事においても、新型コロナウイルス感染症(COVID−19)の影響を考えずしては成り立たなくなっており、やむを得ずコロナと共存していかなければならない“Withコロナ時代”を迎えています。そしてこのWithコロナ時代に合わせて、より急速にかつ多角的に発展しているのが“IT・デジタル環境”であり、これは次に挙げる事業キーワードにも繋がります。

・フードテック
➡フードロス問題の解決、安全・安心・健康にも適した食の提供

・カーボンニュートラル
➡CO2の排出量から吸収量と除去量を相殺し、実質ゼロを目指す

・プラスチック削減
➡循環型素材への転換により環境負荷を軽減

・デジタル・トランスフォーメーション(DX)
➡激しいビジネス環境への対応、業務の効率化・最適化を図る

これらの事業キーワードは、私たち商業者も取り組むべきものであり、それに合わせて“IT・デジタル・マインド”を養っていく必要があります。

では“アナログ”はどうでしょうか?アナログはIT・デジタルに置き換わることで完全にその役目を失うのでしょうか?

コロナの影響に限らず、社会構造が変化していく時に探求すべきは「壊れゆく価値」と「新たに生まれる価値」です。これを“考える”“創造する”のはアナログでしかできません。どんなにIT・デジタル化が進んでも、ツールの活用としては適応できるものの、「IT・デジタルは目的にはなれない」のです。

本会は、「アナログだけ」「IT・デジタルだけ」ではない“アナログとIT・デジタルの融合”をひとつのテーマに挙げ、このWithコロナ時代を皆様と共に乗り越えていく羅針盤の役割を担えるように、協会職員一丸となって全力で邁進してまいります。

ホームページのご案内
～ 最新情報を随時更新！～

URL » http://www.jcinet.or.jp または 公開経営 で検索 !!

通信講座の講座詳細や企業内集合研修の導入や提案、検定試験（POP・計数・SCA）の日程やカリキュラムなどのほか、販売士資格更新の御案内やセミナー案内なども掲載しています。
また、通信教育受講生専用サイト My ホームページへログインもここから可能です。

<< お問い合わせはこちらまで >>

一般社団法人 公開経営指導協会 本部
〒104-0061
東京都中央区銀座2-10-18 東京都中小企業会館
TEL. (03)3542-0306
FAX. (03)3541-9044

一般社団法人 公開経営指導協会 関西支局
〒530-0002
大阪市北区曽根崎新地2-3-13 若杉大阪駅前ビル
TEL. (06)6457-9933
FAX. (06)4799-0598

目　次

JCI Japan Consulting Institute for the Betterment of Retail-Businesses
一般社団法人 公開経営指導協会
http://www.jcinet.or.jp

公開経営コンセプト …… 2
通信教育：新規講座（Web 添削対応）…… 3
研修：オンライン研修のご案内 …… 5
検定：計数能力検定初級をマスターしよう！ …… 6
MENTER のご案内 …… 7
レンタルサービスのご案内 …… 8

Chapter 1　通信教育講座のご案内

講座一覧表 …… 10
講座紹介 …… 14
通信教育プログラムの流れと導入方法 …… 50
通信教育を充実させるバックアップ体制 …… 52
提携講座の受講条件について …… 54
通信教育のお申込みにあたって …… 55
個人情報のお取扱いについて …… 56
通信教育申込書記入例 …… 57
通信教育受講申込書 …… 58
販売士スクーリング（CBT）のご案内 …… 60
販売士資格更新のご案内 …… 61
生涯学習インストラクター制度 …… 62

Chapter 2　OPP・コンサル・研修のご案内

ワンパッケージプラン …… 64
講座紹介 …… 66
企業内研修・コンサルティングの
ご相談から実施までの流れ …… 67
企業内研修一覧 …… 68
計数能力向上研修［初級・中級・上級］
事例で学ぶ　食品表示ポイント研修 …… 69
POP・売場づくりに役立つ　行動経済学基本研修
食品部門別　52 週 MD・SP 強化研修 …… 70
データ分析・情報活用研修
作業改善ポイント研修 …… 71
ユニバーサルデザイン研修
スーパーマーケット検定試験対策研修
［B1級・M3級・M2級・BY］ …… 72

Chapter 3　検定試験のご案内

POP 広告クリエイター技能審査試験 …… 74
小売業 計数能力検定試験 …… 75
サービス・ケア・アテンダント検定試験 …… 76

Chapter 4　当会について

協会の歩み …… 78
公開経営アーカイブ …… 79
会員制度のご案内 …… 80

Concept

『私たちはオープン・マネジメントを推進してまいります！』

公開経営指導協会が提唱する「オープン・マネジメント」とは

「オープン・マネジメント（公開経営）」、それは企業が誠実経営を実践しながら、
その関係するすべての繁栄と幸福に寄与するための「柱」です。

「オープン・マネジメント」を実現する 3 つの柱

誠実経営の姿勢

関係するすべての人々への開かれた経営（オープン・フェア・誠実）こそ、企業の条件であると考えます。

購買代理人としての使命

流通・サービス企業においては、購買代理人であるとの認識に立ち、お客様（生活者・利用者）側の論理・視点・発想で実践することにより、社会的使命を果たすものと考えます。

公器としての社会性の追求

企業は社会的公器であり、地域社会に生かされていることを認識し、その社会性を追求すべきと考えます。

3 つの柱を核とした公開経営指導協会のミッション

企業価値の創造と業績向上に寄与する

一流の流通人教育

当会は設立以来、「商売は誠実経営に代表される理念と計数管理による科学的経営に基づくバランスのとれた健全で誠実な経営をすることが不可欠である」ことを活動の重点に据えており、今後もその人材育成活動を通じて、経済の血流である流通・小売業界のさらなる進化・発展に貢献することが私たちのミッションです。

そして私たちは、知識を得ることやスキルアップすることだけではなく、人としての魅力づくり、つまり人間力も向上できる人材育成プログラムを構築していきます。

PICK UP

通信教育講座の添削方法が広がります

当会は、デジタル、オンライン時代に合わせて、これまで赤ペンやマークシートによる添削だけではなく、インターネットを活用したWeb添削にも対応した講座のラインナップを順次取り揃えていきます。

通信教育講座をより手軽に“いつでも・どこでも”学習できるように今後もサービスの充実を図ってまいります。

公開経営のWeb添削対応講座の特徴

ご希望に合わせてマークシートとWeb添削を選択できます!

当会のWeb添削対応講座はすべてマークシートにも対応しています。ご希望に合わせてどちらかを選択できます。

Web添削対応講座はWebサイト上で課題に取り組めます!

インターネットに接続できる環境および端末があれば、いつでも・どこでも課題に取り組めます。

Web添削対応講座は課題を解いたらすぐに解答がわかります!

課題提出・添削結果受領時の郵送でのやり取りは一切ありませんので、スピーディーに進められます。

※ 講座申込後に添削方法を変更することはできません。
※ インターネット接続環境および対応端末については受講者本人でご準備ください。
※ 提携団体が主催するWeb添削講座については、マークシート添削に対応していない講座がございますのでご了承ください。

2022年度 Web添削対応 新講座のご紹介

～これからの住・遊・癒～

暮らし用品売場オペレーション講座

Ⓐ スタッフコース(2単元)
Ⓑ 部門責任者コース(3単元)

本講座はスタッフと部門責任者が部門運営に必要な知識とスキルを身に付けて「現場力」向上を目指すことと合わせて、部門責任者コースではマネジメント能力向上を目的に、組織の中でリーダーシップを発揮するために必要な能力を養います。

P.14

金融機関のための高齢者・認知症のお客様とのコミュニケーション講座

本講座は金融機関の様々な場面における高齢者・認知症のお客様応対の原則を理解し、具体事例を吸収することで、超高齢社会に求められるコミュニケーション手法を学びます。

P.14

さらに充実!
2022年度 Web添削対応講座のご紹介

以下の講座はすべてWeb添削とマークシート添削を選択できます!

講座名		受講期間	掲載ページ
数字に強くなる!	小売業 計数能力検定中級コース	3ヶ月	18
数字管理を極める!	小売業 計数能力検定上級コース	3ヶ月	18
まずはここから!	販売士検定講座3級コース	5ヶ月	19
販売員の必須知識!	販売士検定講座2級コース	5ヶ月	20
販売士の最高峰!	販売士検定講座1級コース	5ヶ月	20
若手におすすめ!	はじめて学ぶ、知って安心! 売場担当スタートアップ講座	2ヶ月	29
現場力を高める!	～新しい働き方を創造する～ 生産性を高める店舗作業の改善講座	2ヶ月	30
専門知識を身につける!	ビジュアルで学ぶ!色彩・照明・POPまで お客様を惹きつけるVMD 売場づくりコース	2ヶ月	31
店舗管理の決定版!	ストアマネジメント実務講座<基本コース>	3ヶ月	33
CS向上に役立つ!	さらなるCS スキルアップへ! 高齢者・認知症のお客様とのコミュニケーション講座	2ヶ月	35
クレーム対策!	事例で学ぶ クレーム対応実践講座	2ヶ月	35
売場担当の基本のキ!	商品知識と販売促進講座 (精肉・鮮魚・青果・日配・惣菜　各コース)	各3ヶ月	38
実践的売場数字を習得!	売場の数字実務コース	4ヶ月	39

PICK UP

～ 第2種衛生管理者試験対策 ～
オンライン研修のご案内

好評いただいている『第2種衛生管理者受験対策研修』が
オンラインでも開催できます!

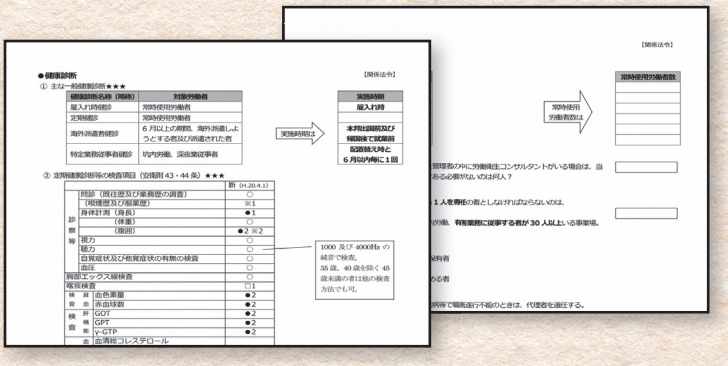
第2種衛生管理者受験対策 オンライン研修の特徴

当会でも Web 研修ツールを設定できます

当会では Web 研修ツールとして「Zoom」と「Googlemeet」を設定できます。
研修用のミーティング URL の発行はもちろん、当日は事務局として運営もいたしますので、
安心して研修を開催いただけます。

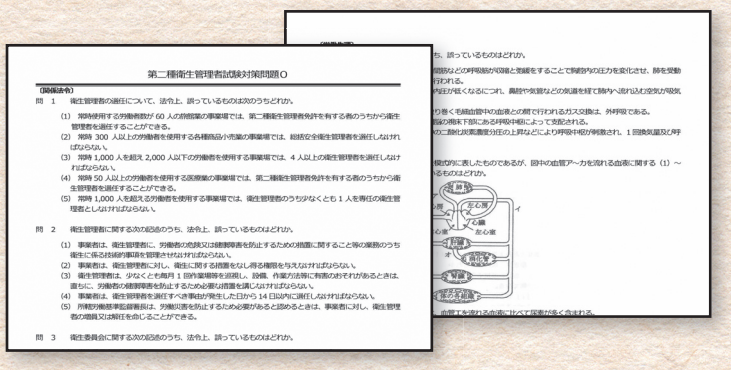
出題頻度の高い項目を厳選したオリジナルテキストを使用します!

数多くの企業で講義を行っている専門講師が担当します。参加者の理解度に合わせて、柔軟に研修を進行します。
またテキストは過去問題から出題頻度の高い項目を厳選して掲載していますので、効率よく重点ポイントを学べ、さらに「ポイントマスター・サブノート」として研修後の振り返りにも活用できる構成になっています。



自主学習用として問題・解説集を配布します!

研修後の自主学習用として問題・解説集を配布します。
実際の試験と同様の出題形式・構成で組み立てられていますので、試験問題に慣れることと合わせて、試験までのラストスパートに役立てられます。



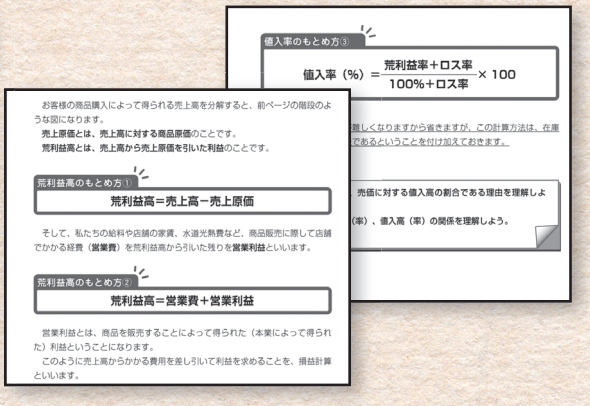
PICK UP

～ 苦手克服・理解度 UP・実力発揮 ～
計数能力検定初級をマスターしよう!

計数は流通・小売業での“ 共通言語 ”!
その「基本のキ」をマスターしてこそ
“ 一流の流通人への道 ” が開けます!

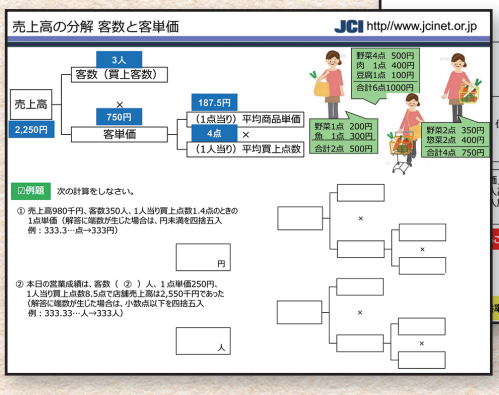
まずは初級テキストで“ 基本のキ ”を自己学習!

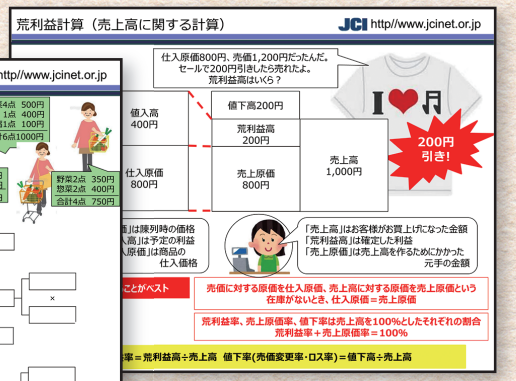
当会が発刊する「小売業 計数能力検定初級テキスト」は、「売上」「荒利益」「売価」「値入」「ロス」など流通・小売業でまず知っておくべき計数の“基本のキ“を分かりやすく解説しており、ページ数も60 ページですので、数字の勉強が苦手な方でも”無理なく・短時間”で自己学習を進められます。



自己学習での理解度を研修でより深めます!

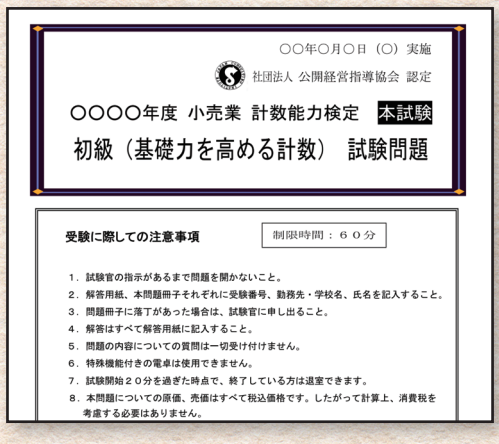
「小売業 計数能力検定初級テキスト」での自己学習後、その理解度をさらに深めるために研修でフォローアップをします。
研修ではテキストの内容を深掘りした解説や演習を通じて理解度を深め、より実践的なものに近づけていきます。





検定試験によるアウトプットで実力を図ります!

計数能力初級をマスターするための最終仕上げが「検定試験」へのチャレンジです。
当会が主催する「小売業 計数能力検定初級試験」は、これまで学習し理解してきた内容に準拠した問題構成となっていますので、この試験をクリアすることが真に計数能力初級をマスターしたという証になります。



詳しくは、当会営業担当者までお気軽にお問い合わせください。

～ オンライン学習プログラム ～
MENTER のご案内

DX 対応人材育成に最適!
デジタル・IT スキルをオンラインで学びます!

“MENTER”とは・・・

当会が「WHITE ㈱」と提携して展開するデジタル・IT スキルをオンラインで学習する教育プログラムです。
従業員の総合的なデジタル力の UP にも繋げられますので、これから求められる DX 対応人材の育成にも役立てられます!

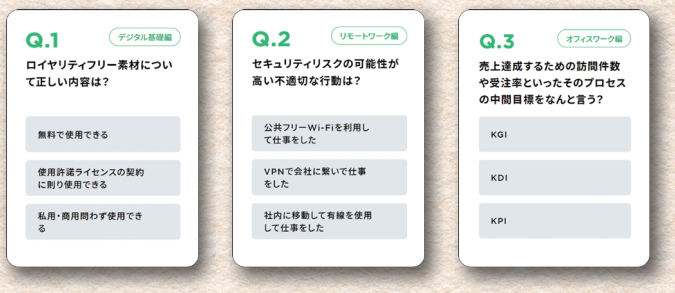
MENTER

主な受講対象は IT 専門外の“ 文系人材 ”すべて!

“ MENTER ” で学べるプログラムは、新入社員や初めて IT に触れる方向けにデジタルの基礎からしっかり学べるコースから、オフィスワークやリモートワークで使えるコース、さらにデータ分析や情報セキュリティにも役立てられるコースなど、デジタル・IT スキル習得のための豊富なプログラムが10コース用意されています!
※コースは予告なく追加、廃止になることがございますので、ご了承ください

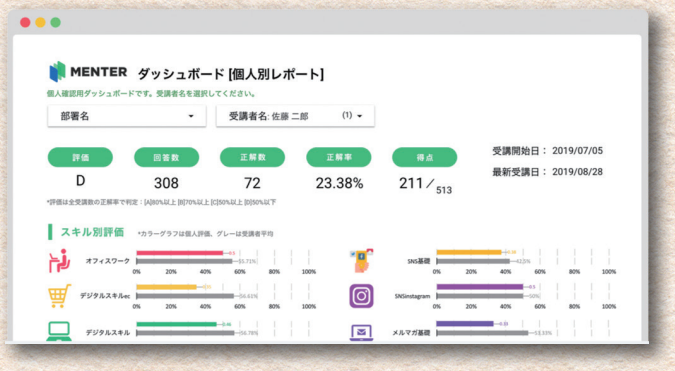
クイズや演習形式で“ ムリなく・ふんだん ”に学べます!

“ MENTER ” で学べるコースは、文系人材が知っておくべき内容を、すべてクイズ形式や演習形式で学習します。
全コースを受講した場合の学習時間は約100時間と圧倒的ボリュームで不足感なく学習でき、かつ1問毎に完結して学べますので、ムリなく学習を進めることができます!



受講状況をオンラインでリアルタイムに確認できます!

管理者の方は、受講メンバー個別の受講状況や進捗状況をオンライン上でリアルタイムに確認できます。
各スキルを定量評価してレポートしますので、デジタルスキルの習得度合いが一目で確認できます!



詳しくは、当会営業担当者までお気軽にお問い合わせください。

PICK UP

オンライン研修用端末&通信環境 レンタルサービスのご案内

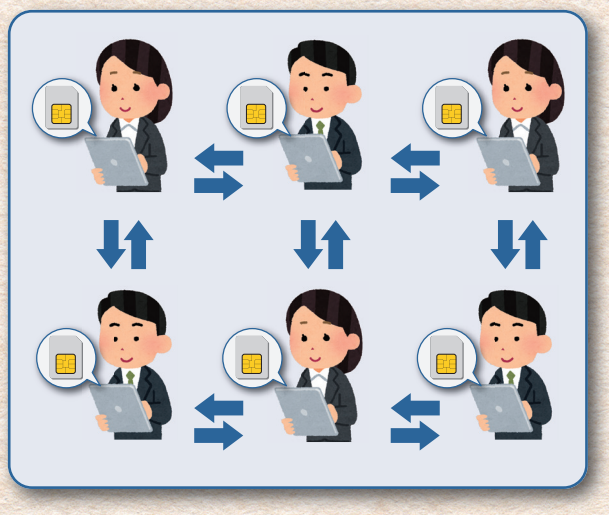
オンライン研修のために環境を整えるのは大変・・・ そのお困りごと、レンタルサービスで解決します!

今や研修もオンラインで実施できる時代。でも、タブレットなどの端末や通信環境を整備するのは、コストの面からもなかなか難しいという声をよく耳にします。

当会ではそのような声にお応えするために、面倒な設定も必要なく、すぐに使える端末・通信機器をレンタルするサービスを行っています。

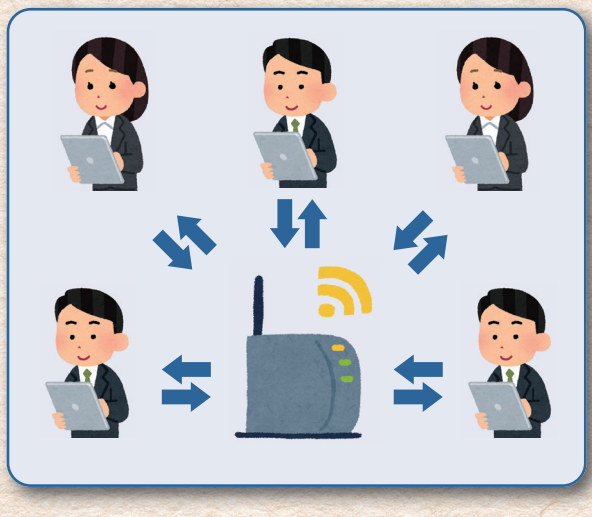
SIM カード付タブレット

遠隔地などの理由で集合が難しく、それぞれ異なる場所で研修に参加する場合に便利なのが「SIM カード付タブレット」のレンタルです。タブレットそれぞれで通信が完結しますので、個別に Wi-Fi 等の環境も必要なく、どこでも研修に参加することができます。



タブレット&Wi-Fi ルーター

一定数での集合が可能の場合は「タブレットと Wi-Fi ルーター」のレンタルです。各拠点に Wi-Fi ルーターを設置することで、タブレット1台当たりのレンタル価格が割安になります。



レンタルにすることで、セキュリティ対策もバッチリ!

レンタルのもう一つのメリットは、通信環境が独立していることです。そのことにより社内 Wi-Fi やネットワークを介する必要が無く、不正アクセスや社内の機密情報漏洩等の心配もありません。
研修終了後に回収する端末もすべて内部データを削除・初期化しますので、ご安心ください。

詳しくは、当会営業担当者までお気軽にお問い合わせください。

Chapter 1

通信教育講座のご案内

JCI Japan Consulting Institute for the Betterment of Retail-Businesses
一般社団法人 公開経営指導協会
http://www.jcinet.or.jp

P10 講座一覧表
P14~ 講座紹介
P50 通信教育プログラムの流れと導入方法
P52 通信教育を充実させるバックアップ体制
P54 提携講座の受講条件について
P55 通信教育のお申込みにあたって
P56 個人情報のお取扱いについて
P57 通信教育申込書記入例
P58 通信教育申込書
P60 販売士スクーリング（CBT）のご案内
P61 販売士資格更新のご案内
P62 生涯学習インストラクター制度

※本ガイドの適用期間は、原則として 2022 年 4 月開講～ 2023 年 3 月開講です。
※本ガイド中に表示されている受講料は、消費税率 10%を含んだ金額です。消費税率が変更となった場合は、変更後の税率に基づく消費税額をご負担いただきます。予めご了承ください。
※諸般の事情により、教材構成や内容（カリキュラム）等を予告なく変更、あるいは当該講座を販売停止、もしくは廃止する場合がございます。予めご了承ください。
※適用期間中に教材構成の変更等の理由で、掲載の受講料など予告なく変更する場合があります。
※講座等の詳細につきましては、各営業窓口にお問合せください。
※提携講座の運用は、それぞれの提携団体により異なることがあります。詳しくは、P.54 をご確認ください。

2022年度 講座一覧表

＜アイコンの説明＞

新 新規講座 ・・・・・・・・・・・・ 2022 年 4 月開講からスタートする新講座
改 改訂講座 ・・・・・・・・・・・・ 2022 年 4 月開講からスタートする改訂講座
E e- ラーニング ・・・・・・・・・・ e- ラーニング専用の講座
生 生涯学習インストラクター ・・・ （一財）社会通信教育協会認定の生涯学習インストラクター制度に対応した講座
提 他団体との提携講座 ・・・・・・ 当会と提携している団体が主催する講座
（提携団体）
・女子栄養大学 生涯学習センター　・日本経営教育センター　・日本人材開発センター
・中央工学校 生涯学習センター　・PHP 研究所　・新生活普及協会

マ マークシート添削・・・・・・・・ 課題の解答をマークシートに記入し、郵送でやり取りする方法
赤 赤ペン添削 ・・・・・・・・・・ 課題の解答を記述式の用紙に記入し、郵送でやり取りする方法
MR マークシート＋赤ペン添削 ・・・ 課題の解答をマークシートおよび記述式の用紙に記入し、郵送でやり取りする方法
W Web 添削 ・・・・・・・・・・・ 課題を Web サイト上で解答する方法（郵送のやり取りはありません）
※在籍期間は受講期間× 2 倍のみ設定可能
※ Web 添削には以下のインターネット動作環境を推奨
・OS：Windows10
・ブラウザ：Internet Explorer 11、Microsoft Edge、Safari、Google Chrome
・ネットワーク ：ブロードバンド環境
※スマートフォンなどモバイル端末をご利用の場合は、5G、4G 回線ではなく wi-fi 環境でのご利用をお勧めします。

WR Web+ 赤ペン添削 ・・・・・・・ 課題の一部を Web サイト上で解答し、一部を記述式の用紙に記入して郵送でやり取りする方法です。
（WR5 は 2022 年 5 月開講から） （Web 添削分は郵送のやり取りはありません）
※在籍期間は受講期間× 2 倍のみ設定可能
※ Web 添削には上記同様のインターネット動作環境を推奨

【その他の注意事項】
※本ガイドの適用期間は、原則として 2022 年 4 月開講～ 2023 年 3 月開講です。
※本ガイド中に表示されている受講料は、消費税率 10% を含んだ金額です。消費税率が変更となった場合は、変更後の税率に基づく消費税額をご負担いただきます。予めご了承ください。
※諸般の事情により、教材構成や内容（カリキュラム）等を予告なく変更、あるいは当該講座を販売停止、もしくは廃止する場合がございます。予めご了承ください。
※適用期間中に教材構成の変更等の理由で、掲載の受講料など予告なく変更する場合があります。
※講座等の詳細につきましては、各営業窓口にお問合せください。
※提携講座の運用は、それぞれの提携団体により異なることがあります。詳しくは、P.54 をご確認ください。

カテゴリー		講座名	添削	コースコード	受講期間（月）	特別受講料（円）（消費税10%含む）	一般受講料（円）（消費税10%含む）	ページ
新規講座	1	新 ～これからの住・遊・癒～ 暮らし用品売場オペレーション実践講座 Ⓐスタッフコース（2単元）	マ W	Ⓐ 25029 Ⓐ 25030	2	15,400	18,700	14
		Ⓑ部門責任者コース（3単元）	マ W	Ⓑ 25031 Ⓑ 25032	3	18,700	22,000	
	2	新 金融機関のための高齢者・認知症のお客様とのコミュニケーション講座	マ W	25049 25050	2	12,100	15,400	14
	3	新 接客応対に活かすレジリエンス講座	赤	80822	2	15,400	–	15 提
	4	新 顧客視点からはじめる「デザイン思考」入門コース	W	80645	1	8,800	–	15 提
	5	新 レジリエンスの高め方　入門コース	W	80646	2	14,300	–	16 提
	6	新 想像力を武器にする「アート思考」入門	W	80647	2	14,300	–	16 提
	7	新 「図解化」の技術入門コース	W	80648	2	14,300	–	17 提
資格取得	8	POP 広告実技講座（動画付）　文部科学省認定コース	赤	20163	4	21,230	23,430	17 生
	9	小売業　計数能力検定中級コース	マ W	25026 25043	3	17,160	20,460	18
	10	小売業　計数能力検定上級コース	マ W	25027 25044	3	20,460	23,760	18
	11	ユニバーサルサービス講座	マ	20118	3	18,150	21,450	19 生
	12	販売士検定講座 3 級コース～リテールマーケティング検定試験対応	マ W	20183 20186	5	20,350	23,650	19
	13	販売士検定講座 2 級コース～リテールマーケティング検定試験対応	マ W	20182 20185	5	22,000	25,300	20

カテゴリー		講座名	添削	コースコード	受講期間(月)	特別受講料(円)(消費税10%含む)	一般受講料(円)(消費税10%含む)	ページ
資格取得	14	販売士検定講座 1 級コース～リテールマーケティング検定試験対応	マ W	20181 20184	5	26,290	29,590	20
	15	スーパーマーケット検定ベーシック 1 級コース	マ	20151	3	19,360	22,660	21
	16	スーパーマーケット検定マネジャー 3 級コース	マ	20133	3	22,660	25,960	21
	17	スーパーマーケット検定マネジャー 2 級コース	マ	10132	3	23,870	27,170	22
	18	スーパーマーケット検定バイヤー講座	マ	20141	3	23,870	27,170	22
	19	色彩検定講座 Ⓐ 3 級コース Ⓑ 2 級コース Ⓒ UC 級コース	マ マ マ	Ⓐ 25007 Ⓑ 25006 Ⓒ 25008	3 3 2	Ⓐ 22,330 Ⓑ 25,630 Ⓒ 17,600	Ⓐ 25,630 Ⓑ 28,930 Ⓒ 20,900	23
	20	登録販売者受験対策講座	マ	25021	5	21,670	24,970	23
	21	ジュエリーコーディネーター検定講座 3 級コース	マ	25022	3	22,660	25,960	24
	22	衛生管理者講座 文部科学省認定コース (Ⓐ第 1 種・Ⓑ第 2 種) コース	赤 赤	Ⓐ 80721 Ⓑ 80722	各 6	各 30,000	–	24 生 提
	23	家電製品アドバイザー受験対策講座 Ⓐ AV 情報家電単種目コース Ⓑ 生活家電単種目コース Ⓒ 総合アドバイザーコース	赤 赤 赤	Ⓐ 80804 Ⓑ 80805 Ⓒ 80800	2 2 3	Ⓐ 18,700 Ⓑ 18,700 Ⓒ 24,200	– – –	25 提
	24	第二種電気工事士受験対策講座	赤	80811	4	25,080	–	25 提
	25	第二種電気工事士受験対策総合講座	赤	80820	4	41,800	–	25 提
	26	毒物劇物取扱者試験合格対策講座	赤	80809	3	18,700	–	26 提
	27	危険物取扱者乙種 4 類合格対策講座	赤	80810	2	12,980	–	26 提
	28	スマートマスター受験対策総合講座	赤	80819	3	25,300	–	26 提
	29	スマートハウス受験対策講座	赤	80816	2	17,600	–	27 提
	30	漢字検定ゼミナール 文部科学省認定コース Ⓐ 2 級コース Ⓑ 1 級・準 1 級コース Ⓒ 全コース（1 級・準 1 級・2 級）	赤 赤 赤	Ⓐ 80708 Ⓑ 80709 Ⓒ 80710	4 4 8	Ⓐ 17,600 Ⓑ 18,700 Ⓒ 31,900	– – –	27 生 提
	31	宅地建物取引士講座 文部科学省認定コース	マ	80707	6	26,300	–	27 生 提
	32	行政書士講座 文部科学省認定コース	赤	80724	6	35,500	–	27 生 提
	33	サプリメント管理士認定講座	赤	80186	3	31,968	–	27 提
	34	サプリメント管理士マスター認定講座	赤	80187	6	58,320	–	28 提
	35	薬膳コンサルタント認定講座	赤	80188	6	37,740	–	28 提
E	36	E いつでもどこでも流通業用語 500+	W	25005	2	9,900	–	28
階層別／マネジメント		**若手におすすめ！**						
	37	はじめて学ぶ、知って安心！ 売場担当スタートアップ講座	マ W	25013 25014	2	11,000	14,300	29
	38	ザ・スーパーマーケット入門	MR	25002	3	18,260	21,560	29
	39	わかる！役立つ！小売業社員基礎講座	MR	25001	3	16,060	19,360	30
		現場力を高める！／リーダーのためのマネジメント！						
	40	～新しい働き方を創造する～ 生産性を高める店舗作業の改善講座	マ W	25015 25016	2	17,160	20,460	30
	41	ビジュアルで学ぶ！色彩・照明・POP まで お客様を惹きつける VMD 売場づくりコース	マ W	25017 25018	2	18,260	21,560	31
	42	レジスペシャリスト養成講座 Ⓐ スタッフ養成コース Ⓑ リーダー養成コース Ⓒ 総合コース	マ マ マ	Ⓐ 25010 Ⓑ 25011 Ⓒ 25012	2 2 4	Ⓐ 13,750 Ⓑ 16,500 Ⓒ 29,700	Ⓐ 17,050 Ⓑ 19,800 Ⓒ 33,000	31
	43	売場チーフ講座 Ⓐ 衣料品コース Ⓑ 食料品コース	赤 赤	Ⓐ 10024 Ⓑ 10047	各 3	各 17,160	各 20,460	32
	44	実力店長講座	赤	10017	4	30,360	33,660	32
	45	バイヤー講座	赤	10039	4	22,660	25,960	33

カテゴリー		講座名	添削	コースコード	受講期間(月)	特別受講料(円)(消費税10%含む)	一般受講料(円)(消費税10%含む)	ページ
階層別／マネジメント	46	ストアマネジメント実務講座<基本コース>	マ W	25023 25048	3	18,260	21,560	33
	47	しっかり学ぶ小売業のコーチング講座	マ	25025	2	17,050	20,350	34
	48	リテールサポート実務講座	MR	25003	3	16,830	20,130	34
	49	リーダーのためのマネジメント基本講座	赤	80814	3	19,800	–	34 提
	50	中堅リーダー実践講座	赤	80812	2	16,500	–	34 提
ビジネススキル		**CS 向上に役立つ！**						
	51	さらなる CS スキルアップへ！ 高齢者・認知症のお客様とのコミュニケーション講座	マ W	25019 25020	2	12,100	15,400	35
	52	事例で学ぶ クレーム対応実践講座	マ W	25045 25046	2	17,050	20,350	35
	53	事例で学ぶ お客様のタイプ別接客応対コース	マ	25024	3	18,260	21,560	36
	54	おもてなし実践アドバイザー講座	赤	80808	2	15,950	–	36 提
	55	おもてなし実践基礎講座	赤	80815	2	14,300	–	37 提
	56	社内組織のコミュニケーション実践応用講座	赤	80817	2	16,500	–	37 提
	57	接客応対のコミュニケーション実践応用講座	赤	80818	2	16,500	–	37 提
		専門知識を身につける！						
	58	電気・電子の基礎知識入門講座	赤	80821	2	15,400	–	37 提
	59	商品知識と販売促進講座			各 3	各 17,160	各 20,460	38
		Ⓐ精肉コース	マ W	Ⓐ 25033 Ⓐ 25034				
		改 Ⓑ鮮魚コース	マ W	Ⓑ 25035 Ⓑ 25036				
		Ⓒ青果コース	マ W	Ⓒ 25037 Ⓒ 25038				
		Ⓓ日配コース	マ W	Ⓓ 25039 Ⓓ 25040				
		Ⓔ惣菜コース	マ W	Ⓔ 25041 Ⓔ 25042				
	60	基礎から学ぶディスプレイ講座	赤	20005	3	21,560	24,860	38
		売場で使える計数能力を鍛える！						
	61	ゼロからはじめる！わかる 役立つ 売場の数字入門コース	マ	20070	3	17,160	20,460	39
	62	売場の数字実務コース	マ W	25028 25047	4	17,160	20,460	39
	63	販売の数字中級コース	赤	10072	4	17,160	20,460	–
		普段の生活でも使える！						
	64	実践！仕事に活きる ビジネスラッピング講座（動画付）	MR	25004	3	20,680	23,980	40 生
	65	ビジネスに役立つ　筆ペン入門（動画付）	赤	20059	2	11,220	14,520	40
	66	冠婚葬祭と贈答・進物の基礎講座	赤	80813	2	14,300	–	41 提
	67	テキスタイルから学ぶファッション素材講座	マ	25009	2	16,500	19,800	41
	68	働くあなたのためのビジネスメイク講座（動画付）	赤	20103	3	20,570	23,870	42
	69	栄養と料理一般講座（基礎コース）　文部科学省認定コース	赤	80910	6	38,500	–	42 生 提
その他の講座	70	プレイングマネジャーの仕事術	W	80642	2	14,300	–	43 提
	71	フィードバック入門	W	80637	2	13,200	–	43 提
	72	[改訂版] 部下を「うつ」にしない職場をつくる！	W	80172	2	13,200	–	43 提
	73	店長のためのコーチング実践コース	W	80608	2	15,400	–	43 提
	74	「新しいリーダーシップ」入門	W	80641	1	7,700	–	43 提
	75	リーダーのための心理学入門コース	WR5	80170	3	20,350	–	43 提
	76	若手社員のためのリーダーシップコース	W	80634	1	7,700	–	43 提
	77	サービスの心と実践コース	W	80609	3	16,500	–	43 提

カテゴリー		講座名	添削	コースコード	受講期間(月)	特別受講料(円)(消費税10%含む)	一般受講料(円)(消費税10%含む)	ページ	
その他の講座	78	ホスピタリティの心と実践コース	W	80610	2	16,500	–	44	提
	79	[新版] 心のマナーセンスアップコース	W	80183	2	13,200	–	44	提
	80	[実践] クレーム対応マスターコース	W	80177	3	16,500	–	44	提
	81	クレーム応対マスターコース［電話編］	W	80625	2	15,400	–	44	提
	82	[新版] 会社の数字入門コース	W	80178	2	9,900	–	44	提
	83	[改訂版] 会社の経営数字マスターコース	W	80179	3	17,160	–	44	提
	84	食品業界の「安全・安心」がよくわかるコース	W	80639	2	11,000	–	44	提
	85	食品業界のコンプライアンス実践コース	W	80175	1	8,800	–	44	提
	86	[改訂版]「食品表示法」がよくわかるコース	W	80623	2	14,300	–	45	提
	87	「食品衛生」の基本がわかるコース	W	80185	1	8,800	–	45	提
	88	食中毒防止実践コース	W	80173	2	16,500	–	45	提
	89	[新版] よくわかる HACCP 入門コース	W	80631	2	16,500	–	45	提
	90	よくわかる HACCP 実践コース	W	80606	2	16,500	–	45	提
	91	[改訂版] よくわかる FSSC22000 入門コース	W	80619	2	17,160	–	45	提
	92	正しくきれいな話し方・書き方	WR5	80612	2	13,200	–	45	提
	93	実践「冠婚葬祭」の美しい筆ペン	赤	80615	3	13,200	–	45	提
	94	1 日 15 分！ボールペン字練習講座	赤	80614	3	13,200	–	46	提
	95	アドラー心理学に学ぶ「やる気」の高め方	W	80621	2	13,200	–	46	提
	96	アドラー心理学に学ぶ「やり抜く力」の高め方	W	80630	2	13,200	–	46	提
	97	アドラー心理学に学ぶ「対人関係力」の高め方	W	80635	2	13,200	–	46	提
	98	メンタル・タフネス強化コース	W	80182	2	13,200	–	46	提
	99	職場のメンタルヘルス実践コース	WR5	80171	2	17,160	–	46	提
	100	「アンガーマネジメント」実践コース	W	80636	2	13,200	–	46	提
	101	ようこそ！学生諸君。	W	80629	3	17,160	–	46	提
	102	[新版] めざせ！プロ社会人。	W	80602	2	11,660	–	47	提
	103	タイムマネジメントの基本と実践コース	W	80620	1	8,800	–	47	提
	104	ミスゼロ仕事術マスターコース	W	80643	1	9,900	–	47	提
	105	ダンドリ仕事術マスターコース	W	80617	1	8,800	–	47	提
	106	できる社員は相談上手！人を動かす仕事術	W	80626	1	8,800	–	47	提
	107	箱田式 !3 分で相手の心をつかむ　話し方マスター講座	W	80184	2	18,700	–	47	提
	108	情報を活かす仕事術（マスターコース）	W	80632	1	8,800	–	47	提
	109	「考える道具」で発想力を高めるコース	W	80624	2	13,200	–	47	提
	110	ファシリテーション実践コース	WR5	80168	3	20,900	–	48	提
	111	もっと KAIZEN! ステップアップコース	W	80627	2	9,900	–	48	提
	112	女性のための仕事力ステップアップコース	W	80628	2	13,200	–	48	提
	113	スーパーマーケット　パート社員スキルアップ講座	W	80176	1	8,800	–	48	提
	114	仕事の原則・成功への指針コース	赤	80166	2	11,000	–	48	提
	115	仕事ができる人の「報連相」実践コース	W	80611	2	13,200	–	48	提
	116	「論理思考表現力」開発コース	W	80180	2	13,200	–	48	提
	117	「ロジカル交渉力」開発コース	W	80181	2	13,200	–	48	提
	118	[実践]「成果目標管理」の進め方コース	WR	80169	3	19,800	–	49	提
	119	＜改訂版＞[実践] 異物混入対策コース	W	80607	3	18,260	–	49	提
	120	製造現場の基礎知識 50	W	80633	2	13,200	–	49	提
	121	[新版] 製造社員の基本マスターコース	W	80603	3	14,300	–	49	提
	122	松下幸之助『商売心得帖』	W	80640	2	11,000	–	49	提
	123	トヨタ式問題解決法　入門コース	W	80644	1	9,900	–	49	提
	124	「トヨタ生産方式」の基本	W	80622	1	9,460	–	49	提
	125	「トヨタ式コストダウン」入門コース	W	80618	1	6,600	–	49	提
	126	トヨタ式「品質力の高め方」入門コース	W	80638	1	7,700	–	–	提

1

コースコード
Ⓐ㋮25029
Ⓐ㋪25030
Ⓑ㋮25031
Ⓑ㋪25032

生活用品～ホームファニシング売場に特化した部門オペレーションを学びます。

～これからの住・遊・癒～ 暮らし用品売場オペレーション実践講座（Ⓐスタッフコース（2単元）Ⓑ部門責任者コース（3単元））

受講期間：Ⓐ 2 ヶ月（一括配本）　Ⓑ 3 ヶ月（一括配本）

受講料：Ⓐ 15,400 円（消費税 10% 含む）　Ⓑ 18,700 円（消費税 10% 含む）

受講対象者：Ⓐ 売場担当者　Ⓑ 部門責任者

本講座の ねらい

暮らし用品売場の源泉は「商品力」＋「人材力」＝「現場力」にあることから、まさに「人間産業」といえます。従って人材をいかに戦力化できるかが鍵となります。

この講座ではスタッフ（担当者）と部門責任者（主任）に向けた部門運営に必要な知識とスキルを身に付けて「現場力」向上を目指します。また部門責任者コースではマネジメント能力向上を目的に、組織の中でリーダーシップを発揮するために必要な能力を養います。部門の責任者、担当者それぞれの立場から多角的な視点で店舗運営を実践できる能力を養うことがねらいです。

本講座の 特色

◆基本から実務まで体系的に分かり易く構成されています。

◆豊富なケーススタディを掲載しています。

◆Ⓑは部門責任者として必要とされる人のマネジメントも学びます。

Web添削
マークシート添削
→添削方法選択

※Web添削を選択の場合は課題・解答カードなし

教　材	
【Ⓐスタッフコース】	
テキスト	1冊
課題	1冊(2課題)
解答カード	2枚
受講マニュアル	1冊
【Ⓑ部門責任者コース】	
テキスト	2冊
課題	2冊(3課題)
解答カード	3枚
受講マニュアル	1冊

		単元	学習内容
共通単元	1 ①売場オペレーション	第1章 販売実務編	1. ターゲットの設定と販売戦略 2. マーケット・リサーチ 3. 情報収集 4. カテゴリーマネジメントの実践 5. 月間・週別販売計画 6. 日別インストアプロモーション 7. 棚割の考え方 8. 陳列・補充作業 9. 関連販売 10. クレンリネス
		第2章 マーチャンダイジング	1. 部門運営の流れとポイント 2. 売場作りと管理 3. POP の重要性
	2 ②計数オペレーション	第1章 部門損益計算	1. 損益計算
		第2章 売上高計画と進捗管理	1. 売上計画の立案（年間・月次・日割予算）
		第3章 荒利益高計画と進捗管理	1. 荒利益計画の立案 2. ロス・コントロールの重要性 3. 荒利高の計算
		第4章 進行管理	1. 進行管理とギャップ対策 2. 単品管理の活用
		第5章 生産性の管理と活用	1. 商品効率の管理と改善 2. 人的効率の管理と改善 3. スペース生産性の向上
Ⓑコースのみ追加単元	3 ③人の育成と活用	第1章 心構えと人のマネジメント	1. 心構えと部門マネジメント 2. 人の動息のマネジメント 3. シフト計画の作成 4. 稼働計画と作業割当の作成
		第2章 リーダーシップとコミュニケーション	1. リーダーシップのあり方と動機づけ 2. コミュニケーションによるチームワークづくり 3. プレゼンテーション能力の育成
		第3章 部下の評価とOJTの実践	1. 部下の評価 2. OJTの実践
		第4章 パートタイマー活用	1. パートタイマーの活用
		第5章 問題解決と自己啓発	1. 問題解決の実務 2. 自己啓発の重要性
		第6章 安全衛生管理	1. 職場の安全衛生 2. 就業規則の基本知識

※カリキュラムは一部変更になることがあります。
※お申込み時に添削方法の選択がない場合は、マークシート添削とさせていただきます。

2

コースコード
㋮25049
㋪25050

営業店でのケース別応対方法を学ぶ～実践ケーススタディ 50 ～

金融機関のための高齢者・認知症のお客様とのコミュニケーション講座

受講期間：2 ヶ月（一括配本）　受講料：12,100 円（消費税 10% 含む）

受講対象者：金融機関にお勤めの行職員、パートの方

本講座の ねらい

今後益々増えてくるご高齢のお客様に安心してもらうにはどのようにすればいいのかをサービスを提供する側として常に考えなければなりません。

金融機関の様々な場面における高齢者・認知症のお客様応対の原則を理解し、具体事例を吸収することで、超高齢社会に求められるコミュニケーション手法を学びます。

本講座の 特色

◆受付・窓口・訪問など豊富で実践的な50ケースの詳細な解説。

◆「認知症サポーター養成講座」を受講された方々のステップとして実践的な技術習得につながります。

◆より深い接客水準が求められる高齢者・認知症のお客様への効果的な接客サービスの手法が満載。

◆金融機関関係者、ケアマネージャーなど専門家によるきめ細かい監修。

◆すぐに役立つ資料編（第4章）は、地域・関係機関との連携を保つ上で必要な情報をまとめています。

Web添削
マークシート添削
→添削方法選択

教　材	
テキスト	1冊
課題	1冊（2課題）
解答カード	2枚
受講マニュアル	1冊

※Web添削を選択の場合は課題・解答カードなし

	単元	学習内容
1	これからの時代のお客様応対と役割	・ユニバーサルサービスの考え方 ・気づきを深める ・新しい価値の創造とコミュニケーション ・アサーションから気づきを実践する
2	ご高齢のお客様・認知症状のあるお客様の特徴と応対	・超高齢社会の現実 ・高齢者の特徴と応対 ・災害と高齢者 ・認知症の基本の理解 ・コミュニケーション方法を考える
3	営業店でのケース別応対方法実践ケーススタディ50	・一般的な高齢者の事例 ・ATM でのパターン ・認知症が疑われるパターン ・預かり資産に関しての応対（投資信託・保険） ・融資の依頼 ・振り込め詐欺が疑われる場合
4	周りとのつながりを考える（資料編）	・成年後見制度 ・地域とのつながり（連携窓口・関係機関） ・高齢者の消費生活環境

※カリキュラムは一部変更になることがあります。
※お申込み時に添削方法の選択がない場合は、マークシート添削とさせていただきます。

3

コースコード 80822

折れない心と回復力

接客応対に活かすレジリエンス講座

受講期間：2ヶ月（一括配本）　受講料：15,400円（消費税10%含む）

受講対象者：お客様応対に携わる方全般（特に、販売担当者・コールセンタースタッフ・店長／候補者）

本講座のねらい

レジリエンスとは、困難な状況や強いストレスに直面した時にも、折れることなく立ち直ることができる、しなやかな強さ、精神的回復力のことです。

現場における、お客様からの厳しいクレーム、職場内の対人関係によるストレスにも、しなやかな心を持ち、受け止め、適切に対応できる「知識」「意識」「スキル」を学びます。

本講座では、レジリエンスに対する理解を深め、自分自身の心の筋肉（レジリエンスマッスル）を鍛え、お客様応対に活かす方法を具体的に学びます。

本講座の特色

◆基本テキストでは、レジリエンスの基本と接客応対の現場で活かすコツを学べます。

◆「レジリエンス診断」で、自分自身の傾向を知り、他者理解のポイントを掴めます。

◆段階的に学ぶことで、折れない心が鍛えられます。

項目	学習内容
折れない心と回復力「接客応対に活かすレジリエンス講座」	第1章　レジリエンスと接客応対 第2章　レジリエンスを高めるステップ 第3章　思い込みの罠 第4章　自己効力感を身に付ける 第5章　強みを活かす 第6章　ソーシャルサポートとコミュニケーション 第7章　クレーム応対と心の筋肉を鍛える方法 第8章　新たな価値を生む働き方

課題（2回）
・基本テキストの確認テスト
・思い込み、強みの確認
・「お客様応対とレジリエンス」に関する体験と考察

教　材

基本テキスト	1冊
課題	レポートと2課題 レジリエンス診断テスト

※本講座は㈱日本人材開発センターとの提携講座です。

4

コースコード 80645

課題解決力を高め、価値を生み出すプロセス

顧客視点からはじめる「デザイン思考」入門コース

受講期間：1ヶ月（一括配本）　受講料：8,800円（消費税10%含む）

受講対象者：若手社員～中堅社員

本講座のねらい

デザイナーの思考方法をベースとした、ユーザー起点で「創造的な製品・サービス」を生み出すための手法であるデザイン思考を学ぶためのコースです。

必要な商品やサービスのほとんどが簡単に手に入る現代では、ユーザーの視点に立って、ユーザー自身も気づいていないようなニーズを発見しなければ、自分たちの商品やサービスを選んでもらうことはできません。デザイン思考は、ユーザーに自分たちを選んでもらうための解決策を導き出す考え方で、これからのビジネスシーンで必須の思考法だといわれています。

本コースでは、テキストでの学習とテストでの理解度の確認を通して、ユーザーの課題を発見し、解決する力を身に付けることができます。

本講座の特色

◆ていねいな解説と多くの事例を通して、デザイン思考の基本を身につけることができます。

◆デザイン思考だけでなく、日常のビジネスシーンで使えるフレームワークを数多く紹介しています。

◆学習したフレームワークを即実践できるフォーマットを付録として掲載しています。

単元		学習内容
1	デザイン思考とはなにか	・デザイン思考の定義 ・デザイン思考から生まれた商品 ・デザイン思考の基本ステップ
2	理解、観察、視点の定義	・ユーザー理解の前提と概要 ・ユーザーを理解する ・ユーザーを観察する ・ニーズの定義
3	アイデア発想	・アイデア発想の手順と心構え ・アイデアの拡散 ・アイデアの収束 ・アイデアの共有
4	プロトタイプ、テスト	・プロトタイプのポイント ・自分たちで簡単に試してみる ・ユーザーを巻き込んで試してみる ・完成品を小さな投資で試してみる ・テストの方法
5	デザイン思考の実践で求められること	・デザイン思考を実践できる人になるために ・デザイン思考を実践できる組織のあり方 ・デザイン思考が目指すイノベーション

教　材

テキスト	1冊
添削	Web添削
監修・執筆講師	古江奈々美 （東京理科大学経営学部助教）

※本講座は㈱PHP研究所との提携講座です。

5

コースコード 80646

困難を「はね返す力」を身につける

レジリエンスの高め方　入門コース

受講期間：2ヶ月（一括配本）　受講料：14,300円（消費税10%含む）

受講対象者：若手社員～中堅社員

本講座のねらい

逆境・トラブル・ストレスに負けない心をつくる！
逆境で「心が折れる人」と「折れない人」の差は、レジリエンスにあった。

レジリエンスとは、強いストレスに直面したときにも、心折れずに乗り越えていく“しなやかな強さ”。変化が激しく高いストレスにさらされる現代社会においては、必須のスキルといえます。本コースでは、レジリエンスとは何か、どうすることで高まるのか、レジリエンスを鍛えるための手法など、基礎から実践まで、わかりやすく解説します。

本講座の特色

◆レジリエンスを鍛えるための7つの技術にそった内容構成で、学んだことをすぐに実践に活かせます。

◆項目ごとのまとめをイラスト・図解で示しているので、ひと目でポイントをつかむことができます。

◆「セルフチェック」によって振り返りや現状確認を行ないながら学習を進めることで、自分自身に対する理解が深められます。

単元		学習内容
1	レジリエンスとは何か	働く人の約6割がストレスを感じている　ほか
2	レジリエンスを鍛えるには	レジリエンスを鍛える3つの姿勢　ほか
3	「ネガティブ感情」をコントロールする	必要なのは感情の認知とコントロール　ほか
4	「マイナスの思い込み」を手なずける	人は誰でも「色眼鏡」を通して見ている　ほか
5	「自己効力感」を高める	ネガティブ感情が自信を失わせる　ほか
6	「強み」を活かす	自分の「強み」を知っていますか？　ほか
7	「サポーター」をつくり、「感謝」の習慣をもつ	立ち直りが早い人には「サポーター」がいる　ほか
8	「失敗」を飛躍の糧にする	人は逆境のなかで大きく成長する　ほか

教　材

基本テキスト	1冊
添削	Web添削2回
執筆講師	久世浩司（ポジティブサイコロジースクール代表）

※本講座は㈱PHP研究所との提携講座です。

6

コースコード 80647

あなたのビジョンを実現する4つの力

想像力を武器にする「アート思考」入門

受講期間：2ヶ月（一括配本）　受講料：14,300円（消費税10%含む）

受講対象者：若手社員～中堅社員

本講座のねらい

海外でも注目！
仕事と人生を充実させる新しい思考法

仕事にやりがいを見出したい、クリエイティビティを高めたい、新規事業を創出したい……このようなビジネスの悩みを打破する思考法として注目されているのがアート思考です。

本コースでは。アート思考を「アーティストの思考回路」と捉え、その構成要素を**「問題提起力」「想像力」「実現力」「対話力」の4つの力にわかりやすく分類。実際にアート作品（画像）を鑑賞しながらこれらの力を身につけ、アーティストのように自ら「ビジョン」を打ち立て、それを仕事で実現していくためのプロセスを学んでいきます。**

今後、企業でますます求められる「自律型人材の育成」「イノベーションの創発」のツールとして、ぜひお役立てください。

本講座の特色

◆作品画像や図表・ワークなどを用い、アートに馴染みのない方でも楽しみながらアート思考を学習できます。

◆「ビジョン」を自ら打ち立て、実現していくためのワークブックを用意。ビジネスに実践的に活かせる内容となっています。

◆オノ・ヨーコをはじめ代表的な現代アーティストの作品を多数掲載。「アートの入門書」としても楽しめます。

単元		学習内容
1	アート思考とは何か？	・なぜアート思考が必要なのか？ ・アーティストの思考回路とは？ ・現代アートから始めよう　ほか
2	アーティストの4つの思考回路	・アーティストに共通する4つの力 ・前提を疑う－問題提起力とは？－ ・想像を現実にする－実現力とは？－ ほか
3	アート思考を身につける	・アーティストの思考回路を探る ・思考探索の実践例 －ジャクソン・ポロックの場合－　ほか
4	アート思考をビジネスに活かす	・問題提起力から想像力へ ・想像力から実現力へ　ほか
5	アート思考でビジョンを描く	・ビジョン・スケッチの手法 ・［ケーススタディ］地域の仕事とプレイス・ブランディング COLUMN：ワークショップレポート ほか

教　材

テキスト	1冊
ワークブック	1冊
添削	Web添削1回
監修・執筆講師	若林宏保（電通 美術回路代表　クリエーティブ・ディレクター）

※本講座は㈱PHP研究所との提携講座です。

7

コースコード 80648

4 種類のシンプル図解でコミュニケーションが変わる！

「図解化」の技術入門コース

受講期間：2 ヶ月（一括配本）　受講料：14,300 円（消費税 10% 含む）

受講対象者：若手社員～中堅社員

本講座の ねらい

コミュニケーションにおける図解の役割は、相手に伝えたいことや自分が理解したことなどの、情報の整理や見える化。それによって具体的なイメージを共有しながらコミュニケーションをとることで、驚くほど「わかりあえる」が実感できるようになります。

本講座の 特色

◆豊富な事例やワークを通して、図解化のコツを実践的に学ぶことができます。

◆サッと描けるシンプルな図解ばかりなので、学んですぐに活かせます。

◆書き込み式の別冊ワークブック付き。

教　材

テキスト	1冊
ワークブック	1冊
添削	Web添削1回
監修・執筆講師	多部田憲彦（一般社団法人日本図解協会代表理事）

	単元	学習内容
1	「伝わらない」のは当たり前	・人はそれぞれ「見えているもの」も「物差し」も違う ・「伝わる」とは「具体的なイメージを共有する」こと ・正しく受け取れているか「確認する」ことが大切　ほか
2	「図解化」とは？	・図解化、「情報の見える化」 ・なぜ図解すると伝わるのか？ ・コミュニケーションに必要な4種類の図解
3	「図解」の種類と使い方	・マトリクス図形型 ・プロセス図形型 ・ロジックツリー図形型 ・ベン図形型
4	「図解」をコミュニケーションに活かす	・図解が「しっくりこない」理由 ・「伝わる図解」のポイント ・図解を読み解くポイント ・図の描き方のポイント
5	共通目的に向かい協働を生み出す	・「個別知」を「共創知」に変換する ・「対論」ではなく「対話」を意識する ・自分から自己開示する ・階層のつくり方を身につける

※本講座は㈱PHP研究所との提携講座です。

8

コースコード 20163

文部科学省認定コース

販売促進とコミュニケーションツールとして

POP 広告実技講座（動画付）POP 広告クリエイター技能審査試験対応

受講期間：4 ヶ月（一括配本）　受講料：21,230 円（消費税 10% 含む）

受講対象者：販売員、販促担当者、公共サービス機関のスタッフ、POP 検定受験を目指す方

本講座の ねらい

売場における様々な場面において、お客さまとの重要なコミュニケーションツールとなるPOP広告について、単なるレタリング技術に留まらず、レイアウトやカラー、販売促進など幅広い知識と技術を習得することを主眼としております。

さらに、手書きPOPの温かみをお客さまの目線で仕上げていく技術を身に付け、売場の活性化や利益改善に結び付けていきます。

本講座の 特色

★文字の描き方動画映像がご覧になれます！
受講生専用サイトより、テキストでは判りづらい、文字の書き方、マーカーの運びなどのコツを映像で見て確認できます。

◆「POP広告クリエイター技能審査試験」に準拠したテキスト内容と添削レポートが充実しています。

◆本コースは**文部科学省認定コース**です。

教　材

学科テキスト	1冊
実技ワークブック	1冊
マーカーセット	1セット
課題	4課題
受講マニュアル	1冊
POP広告作品集	1冊

	単元	学習内容	
1	学科編	第1章　販売促進について 第2章　POP広告について 第3章　POP広告のつくり方 第4章　POP広告の種類	第5章　POP広告の作成用具と用紙 第6章　色彩・配色の基本 第7章　店舗・陳列の基本 第8章　情報バリアフリー
2	実技編（ワークブック）	1.角ゴシック体（風）を描くための基本ストローク 2.角ゴシック体（風）の漢字 3.角ゴシック体（風）のひらがなとアルファベット 4.角ゴシック体（風）のカタカナ・数字 5.丸ゴシック体（風） 6.装飾文字	7.レイアウトの基本 8.作品を描こう1〔ショーカードの作成〕 9.作品を描こう2〔プライスカードPOPの作成〕 10.作品を描こう3〔ポスター的POPの作成〕 11.作品を描こう4〔吊り下げ看板的〕

※テキスト内の動画をご覧になるためには、インターネットに接続された iOS（iPhone,iPad）または AndroidOS（その他のスマートフォン、タブレット）などのデバイス、パソコン（Windows,Mac 他）などが必要となります。（通信環境は各自ご用意ください）お使いのOSや環境、ブラウザによってはご覧になれない場合もあります。予めご了承ください。動画がご覧になれない場合でも、講座の修了に影響はありません。

9

コースコード
㋮25026
Ⓦ25043

小売業における実践的な計数能力を習得し、次のステージへ！！

小売業 計数能力検定中級コース

2022年4月より Web添削にも対応

受講期間：3ヶ月（一括配本）　受講料：17,160円（消費税10%含む）

受講対象者：売場主任、売場担当者、計数能力検定中級の合格を目指す方

本講座の ねらい

販売に携わる者にとっては、作業や販売の状況を数値で捉え、分析や判断をすることは必須条件といえます。本講座は、公開経営指導協会が、この計数マネジメント能力の向上を目的に実施している「小売業 計数能力検定中級」の試験範囲をカバーしています。テキストは、日常の業務で数字を活用する場面を想定して構成していますから、実際の売場の状況にあてはめながら、利益アップの数字の仕組みを確実に理解することができます。

本講座の 特色

◆販売活動の流れに沿って売場の数字の仕組みを理解できるように構成しています。

◆例題の解説を中心に、説明はできるだけ簡潔にし、コンパクトに編集しています。

◆図表やグラフを豊富に使用し、分かりやすさを第一に考慮した計数講座です。

Web添削
マークシート添削
→添削方法選択

教　材	
テキスト	2冊
課題	1冊（3課題）
解答カード	3枚
模擬問題	1冊
受講マニュアル	1冊

	単元	学習内容	
	はじめに オリエンテーション	1.自己育成の重要性 2.計数教育の目的 3.マネジメント5原則	4.電卓の使い方 数字の正しい書き方
1	販売のしくみ	1.販売活動とは	2.販売活動の実際
2	売上高の数字（売上アップの数字）	1.売価と原価 2.売上高とは 3.売上高を把握する①	4.売上高を把握する② 5.客数の予測と売上高の予測
3	荒利益高の数字（荒利益を高める数字）	1.値入高（率）と荒利益高（率） 2.仕入原価（率）と売上原価（率）、広義のロス高と広義のロス率 3.目標荒利益率と値入率の設定 4.荒利益の阻害要因	5.棚卸しと売価還元法① 6.棚卸しと売価還元法② 7.値入ミックスと荒利ミックス 8.単品ごとの販売数量計画 9.死に筋のカットと売れ筋の拡大
4	生産性の数字（生産性を高める数字）	1.商品回転率と在庫コントロール（商品の生産性①） 2.交叉主義比率の考え方（商品の生産性②） 3.売場効率（売場の生産性①）	4.動線・動点調査と坪効率実績表（売場の生産性②） 5.人時生産性と給与倍率（人の生産性①） 6.部門効率計画表（人の生産性②） 7.部門損益への心構え

※本講座は検定試験対応コースですので、希望者には受験案内を別途ご案内いたします。

※ Web 添削を選択の場合は課題・解答カードなし

10

コースコード
㋮25027
Ⓦ25044

効率的な店舗運営から利益改善に結びつける

小売業 計数能力検定上級コース

2022年4月より Web添削にも対応

受講期間：3ヶ月（一括配本）　受講料：20,460円（消費税10%含む）

受講対象者：店長、店舗マネジャー、課・次長クラス、計数能力検定上級の合格を目指す方

本講座の ねらい

店長や店舗マネジャークラスの方にとっては、計数を活用して、店舗全体の利益構造を改善できるマネジメント能力が必須条件となってきています。本講座は公開経営指導協会が、計数マネジメント能力の向上を目的に実施している「小売業 計数能力検定上級」の試験範囲をカバーしています。テキストは日常の店舗運営で数字を活用する場面を想定して構成していますから、実際の店舗運営の状況にあてはめながら、利益確保の仕組みを理解することができます。

本講座の 特色

◆店舗・部門の数字の仕組みと利益改善を理解できるように構成しています。

◆例題の解説を中心に、説明はできるだけ簡潔にし、また実務的に編集しています。

◆図表やグラフを豊富に使用し、理解しやすさを第一に考慮した計数講座です。

Web添削
マークシート添削
→添削方法選択

教　材	
テキスト	3冊
課題	1冊（3課題）
解答カード	3枚
模擬問題	1冊
受講マニュアル	1冊

	単元	学習内容
	オリエンテーション	店長の職務と計数
1	店舗損益と店の利益計画	1.これからの店長の役割 2.店舗における利益計算 3.損益分岐点の基本を知る 4.店舗における利益計画の進め方（実践編）
2	販売・仕入・経費計画の立て方	1.売上高目標設定のための分析技法 2.店の売上高計画の立案（実践編） 3.荒利益高（率）の計画（実践編） 4.仕入計画の立案（実践編） 5.経費の計画（実践編）
3	差異分析と進行管理（実践編・改善の手法）	1.月次損益計算書の分析 2.部門別数値分析 3.売上高の分析 4.荒利益高と商品回転率の分析 5.人時生産性の分析 6.対策の実施
4	財務諸表と経営分析の基礎知識	1.貸借対照表 2.損益計算書 3.キャッシュフロー計算書 4.経営分析

※本講座は検定試験対応コースですので、希望者には受験案内を別途ご案内いたします。

※ Web 添削を選択の場合は課題・解答カードなし

11

コースコード 20118

あらゆるお客様にやさしい接客を目指して

サービス・ケア・アテンダント検定試験対応

ユニバーサルサービス講座

受講期間：3ヶ月（一括配本）　受講料：18,150円（消費税10%含む）

受講対象者：流通小売業、公共サービス機関、自治体等でお客様、ご利用者と接する業務を担当されている方

本講座のねらい

少子高齢社会の到来や、お身体の不自由な方々の社会進出を助ける環境が整備される中、業種・業態を越えた様々なサービス業において、あらゆるお客様にやさしい接客が求められています。

本講座は単なる介助スキルに関する知識を身に付けるのではなく、お客様とのコミュニケーションの手法を理解し、配慮や気づきを実践できる人的対応能力を体系的に習得することを主眼においております。

本講座の特色

◆サービス品質のレベルアップを図る手法を体系的に身に付けることができます。

◆実践的なサービス場面を想定したケーススタディが数多くまとめられています。

◆映像教材ではより具体的なサポート方法を習得することができます。

教　材	
テキスト	1冊
課題	1冊（3課題）
解答カード	3枚
受講マニュアル	1冊

※本講座は検定試験対応コースですので、希望者には受験案内を別途ご案内いたします。

単元		学習内容
第1章	『現代社会の基礎知識』	1. 我が国の人口割合 2. 人口ピラミッドの推移 3. 平均寿命と合計特殊出生率 4. 社会福祉の観点からユニバーサルサービス社会を考える 5. 社会保障制度の概要 6. ノーマライゼーションと社会活動 7. 障がいがあるということ 8. 持続可能な開発目標（SDGs）
第2章	『ユニバーサルサービスの考え方』	1. ユニバーサルデザイン（UD） 2. ユニバーサルサービスの実践に向けて 3. 人間中心の社会が「つながり」を生み出す 4. 共通価値の創造とユニバーサルサービス
第3章	『ユニバーサルサービスの実践手法①』	1. サービス・接遇の基礎 2. お客様の気持ちを理解するために 3. 人間観をより豊かにするコミュニケーションのトレーニング 4. ホスピタリティの定義
第4章	『多様なお客様の特徴と対応方法』	1. ご高齢者のお客様の理解と対応方法 2. 車いすを使用しているお客様の理解と対応方法 3. 目の不自由なお客様の理解と対応方法 4. 耳の不自由なお客様の理解と対応方法 5. 補助犬に関する理解と対応方法 6. 配慮が必要なお客様の理解と対応方法
第5章	『ユニバーサルサービスの実践手法②』	1. ユニバーサル接客の能力養成と人材育成方法 2. 場面別のサービス・ケアのストーリー（様々な場面での応対事例） 3. ユニバーサルサービスを実践する経営姿勢とは
動画	1.肢体不自由者へのサービス 2.視覚障がい者へのサービス 3.高齢者へのサービス 4.聴覚障がい者へのサービス 5.ユニバーサルサービス	

※テキスト内の動画をご覧になるためには、インターネットに接続されたiOS（iPhone,iPad）またはAndroidOS（その他のスマートフォン、タブレット）などのデバイス、パソコン（Windows,Mac他）などが必要となります。（通信環境は各自ご用意ください）お使いのOSや環境、ブラウザによってはご覧になれない場合もあります。予めご了承ください。動画がご覧になれない場合でも、講座の修了に影響はありません。

12

コースコード ㋥20183 Ⓦ20186

日本商工会議所・全国商工会連合会指定

2022年4月より Web添削にも対応

販売士検定講座3級コース～リテールマーケティング検定試験対応

受講期間：5ヶ月（一括配本）　受講料：20,350円（消費税10%含む）

受講対象者：一般の販売員の方、初めて小売業に携わる方、これから小売業に従事したいと思っている方

本講座のねらい

これから小売業に従事される方、若手販売員の方を対象として作成されている講座です。

お店はどのように成り立っているのか、小売業の従業員として心がけなくてはならないこと、人間関係の保ち方、そして利益の考え方などを学び、これから販売員として長く従事していくのに役立ちます。

本講座の特色

◆販売員向け唯一の公的資格であるリテールマーケティング（販売士）検定試験を目指す講座です。

◆本講座を修了し、スクーリングを受講すると、本試験で「販売・経営管理」**科目が免除**されます。

Web添削
マークシート添削
→添削方法選択

教　材	
テキスト	2冊
サブテキスト	1冊
課題	1冊（5課題）
解答カード	5枚
演習問題	1冊
受講マニュアル	1冊

単元		学習内容
1	小売業の類型	1.流通における小売業の基本 2.組織形態別小売業の基本 3.店舗形態別小売業の基本的役割 4.商業集積の基本
2	マーチャンダイジング	1.商品の基本 2.マーチャンダイジングの基本 3.商品計画の基本 4.販売計画および仕入計画などの基本 5.価格設定の基本 6.在庫管理の基本 7.販売管理の基本
3	ストアオペレーション	1.ストアオペレーションの基本 2.包装技術の基本 3.ディスプレイの基本
4	マーケティング	1.小売業のマーケティングの基本 2.顧客満足経営の基本 3.商圏の設定と出店の基本 4.リージョナルプロモーション（売場起点の狭域型購買促進）の基本 5.顧客志向型売場づくりの基本
5	販売・経営管理	1.販売員の役割の基本 2.販売員の法令知識 3.小売業の計数管理 4.店舗管理の基本

（注）テキスト2冊は、㈱カリアック発行の「販売士検定ハンドブック」と同じ内容です。

※ Web添削を選択の場合は課題・解答カードなし

2022年4月より Web添削にも対応

13

コースコード ㋮20182 Ⓦ20185

日本商工会議所・全国商工会連合会指定

販売士検定講座 2 級コース～リテールマーケティング検定試験対応

受講期間：5 ヶ月（一括配本）　受講料：22,000 円（消費税 10% 含む）

受講対象者：売場主任、部課長など中堅管理職クラス、メーカー、卸売業の方々で小売業について知りたい方

本講座の ねらい

販売士3級では、受講生自らのスキルアップや販売員としての基礎づくりを主として学びますが、販売士2級では、部下指導・売上管理をはじめとする部署内の指示・指導育成ができる人材育成を主として学べる内容になっております。

「できる」売場管理者の育成を一番のねらいとしています。

本講座の 特色

◆本講座を修了し、スクーリングを受講すると、リテールマーケティング（販売士）検定試験で「販売・経営管理」**科目が免除**されます。

◆小売業の中堅社員のバイブルとしてご利用いただけます。

単元		学習内容
1	小売業の類型	1.流通と小売業の役割 2.組織形態別小売業の運営特性 3.店舗形態別小売業の運営特性
2	マーチャンダイジング	1.マーチャンダイジングの戦略的展開 2.商品計画の戦略的立案 3.販売計画の戦略的立案 4.仕入計画の策定と仕入活動の戦略的展開 5.販売政策の戦略的展開 6.商品管理政策の戦略的展開 7.物流政策の戦略的展開
3	ストアオペレーション	1.店舗運営サイクルの実践と管理 2.戦略的ディスプレイの実施方法 3.作業割当の基本 4.LSPの役割と仕組み 5.人的販売の実践と管理
4	マーケティング	1.リテールマーケティング戦略の考え方 2.リテールマーケティングの展開に必要な商圏分析と出店戦略の実践 3.マーケットリサーチ（市場調査）の方法と進め方 4.リテールマーケティングの展開に必要なリージョナルプロモーションの実践 5.顧客戦略の展開方法
5	販売・経営管理	1.販売管理者の法令知識 2.小売店経営における計数管理と計算実務 3.販売活動に求められる決算データと経営分析 4.小売業における組織の基本原則と従業員管理 5.店舗施設などの維持管理

（注）テキスト 2 冊は、㈱カリアック発行の「販売士検定ハンドブック」と同じ内容です。

Web添削
マークシート添削
→添削方法選択

教　材	
テキスト	2冊
サブテキスト	1冊
課題	1冊（5課題）
解答カード	5枚
演習問題	1冊
受講マニュアル	1冊

※ Web 添削を選択の場合は課題・解答カードなし

2022年4月より Web添削にも対応

14

コースコード ㋮20181 Ⓦ20184

日本商工会議所・全国商工会連合会指定

販売士検定講座 1 級コース～リテールマーケティング検定試験対応

受講期間：5 ヶ月　受講料：26,290 円（消費税 10% 含む）

受講対象者：大規模小売業の店長、部長および経営者クラスの方、リテールマーケティング（販売士）2 級を合格し、より深く小売業を知りたい方

本講座の ねらい

店長や部課長など経営計画・管理をされる方が、小売業の経営に関する高度な知識を身に付け、経営のベースを理解していただくことに役立つ講座です。

経営に携わる方で、総合的な管理業務を遂行できる人材を育成することをねらいとした講座です。

本講座の 特色

◆小売業の経営管理を学んでいただき、総合的な管理業務の遂行ができる人材を育成する講座です。

単元		学習内容
1	小売業の類型	第1章 流通システムの変革と小売業の新たな役割 第2章 フランチャイズシステムの戦略的特性 第3章 店舗形態別小売業の戦略的特性 第4章 チェーンストアの戦略概論 第5章 商店街およびショッピングセンターの戦略的特性
2	マーチャンダイジング	第1章 マーチャンダイジング戦略の概論 第2章 商品計画の策定と商品予算の実務 第3章 販売計画ならびに販売管理の戦略的策定 第4章 仕入計画と在庫管理の実務 第5章 戦略的商品管理の実務 第6章 物流システムの実際
3	ストアオペレーション	第1章 店舗運営サイクルの戦略的展開 第2章 スペースマネジメントの戦略的展開 第3章 発注の戦略的展開 第4章 LSP（レイバースケジューリングプログラム）の戦略的展開 第5章 ローコストオペレーションの戦略的展開 第6章 人的販売と販売員指導の実際
4	マーケティング	第1章 小売業のマイクロマーケティング戦略の実践 第2章 小売業のマーケティングの種類と特徴 第3章 ライフスタイルの変化とマーケティング戦略の展開方法 第4章 顧客戦略の実際 第5章 マーケティングリサーチの実際 第6章 出店戦略と商圏分析の実際 第7章 販売促進とプライシングの戦略的展開
5	販売・経営管理	第1章 小売業の管理組織の特徴 第2章 小売業の従業員管理と能力開発 第3章 小売業の戦略的キャッシュフロー経営 第4章 小売業の店舗に関する法律 第5章 小売業のリスクマネジメント

（注）テキスト 5 冊は、㈱カリアック発行の「販売士検定ハンドブック」と同じ内容です。

Web添削
マークシート添削
→添削方法選択

教　材	
テキスト	5冊
サブテキスト	1冊
課題	5課題
模擬問題または演習問題	1冊
受講マニュアル	1冊

※ Web 添削を選択の場合は課題・解答カードなし

15

コースコード 20151

担当者として必要不可欠な知識を実践的に学ぶ！

スーパーマーケット検定ベーシック1級コース

受講期間：3ヶ月（一括配本）　受講料：19,360円（消費税10%含む）

受講対象者：スーパーマーケットの部門担当者・新入社員・内定者、あるいは初めてスーパーマーケットを担当されるメーカーや卸売にお勤めの方

本講座のねらい

公開経営指導協会と全国スーパーマーケット協会は業界標準の検定試験制度のために、スーパーマーケットの部門担当者に関係法規、商品知識、計数知識を網羅した『スーパーマーケット検定ベーシック1級』を通信教育講座として開講しています。

この講座は、部門運営・管理に必要な内容を実務に即して再編成いたしました。

スーパーマーケットは「現場力」。本講座で必要知識・スキルを身に付けて「現場力」向上を目指します。

本講座の特色

◆スーパーマーケットの現場に明るいコンサルタントにより、豊富なケーススタディを掲載しています。

◆現場担当者として必要とされる業界基礎知識を体系的に身に付けます。

◆全国スーパーマーケット協会が実施するスーパーマーケット検定ベーシック1級検定試験に対応しています。

教　材	
テキスト	1冊
サブテキスト	1冊
課題	1冊（3課題）
解答カード	3枚
受講マニュアル	1冊

	単元	学習内容
1	業界一般知識	小売業の基礎知識 スーパーマーケットの基本原則 接客 食品衛生・公衆衛生 安全衛生 関係法規
2	売場・商品知識	作業の流れと要点 商品知識 青果部門／水産部門／食肉部門／惣菜部門／日配部門／インストアベーカリー／一般食品／雑貨／料理 食品表示の基礎知識
3	計数管理	商品の計数 値入高・荒利益高・ロス高の計算／期間荒利益高の計算／客数からの分析／実務でよく使う計算 店舗の計数 売上構成比／予算達成率／商品の効率／売場スペースの効率／人（労働）の効率／人件費の効率／部門・店舗の損益計算

※教材の構成は全国スーパーマーケット協会の改訂に準じて変更になる場合があります。

16

コースコード 20133

チーフとして必要な知識を実践的に学ぶ！

スーパーマーケット検定マネジャー3級コース

受講期間：3ヶ月（一括配本）　受講料：22,660円（消費税10%含む）

受講対象者：スーパーマーケットのチーフ、あるいはメーカーや卸売にお勤めの方

本講座のねらい

スーパーマーケットの競争力の源泉は「商品力」と「人材力」にあることから、スーパーマーケット業界はまさに「人間産業」といえます。従って人材をいかに戦力化できるかが鍵となります。

この講座ではそのような背景を受け、チーフのマネジメント能力向上を目的に構成されています。また全国スーパーマーケット協会が実施する「スーパーマーケット検定マネジャー3級試験」に合格するための知識を習得します。

本講座の特色

◆スーパーマーケットの現場に明るいコンサルタントにより、豊富なケーススタディを掲載しています。

◆チーフとして必要とされる部門管理、マーケットリサーチ、荒利益計画の立案、部門投入人時計画と稼動計画を学びます。

教　材	
テキスト	1冊
サブテキスト	1冊
課題	1冊（3課題）
解答カード	3枚
受講マニュアル	1冊

	単元	学習内容
1	人の育成と活用	1. チーフとしての心構えと部門マネジメント 2. 情報収集術 3. 人と勤怠のマネジメント 4. リーダーシップのあり方と動機づけ 5. シフト計画の作成 6. 稼動計画と作業割当の作成 7. 問題解決の実務と自己啓発の重要性 8. コミュニケーションによるチームワークづくり 9. 部下の評価とOJTの実践 10. パートタイマーの活用
2	商品管理と販売の実務	1. ターゲットの設定と販売戦略 2. マーケット・リサーチ 3. カテゴリーマネジメントの実践 4. 月間・週別販売計画 5. 日別インストアプロモーション 6. 棚割の考え方 7. 陳列・補充作業 8. 関連販売・メニュー提案 9. ジャスト・インの商品づくり 10. クレンリネス
3	計数管理（売場の数字）	1. 年間売上計画の立案 2. 月次売上計画と日割予算の育成 3. 荒利益計画の立案 4. ロス・コントロールの重要性 5. 荒利益高の計算 6. 売上高の進行管理とギャップ対策 7. 荒利益高の進行管理 8. 単品管理の活用 9. 商品回転率と仕入、在庫コントロール 10. スペース生産性の向上 11. 人の生産性向上

※教材の構成は全国スーパーマーケット協会の改訂に準じて変更になる場合があります。

17

コースコード 10132

店長として必要な知識を実践的に学ぶ！

スーパーマーケット検定マネジャー2級コース

受講期間：3ヶ月（一括配本）　受講料：23,870円（消費税10%含む）

受講対象者：スーパーマーケットの店長、店次長、あるいはメーカーや卸売にお勤めの方

本講座のねらい

スーパーマーケットの店長にとって、最も重要視される能力である「人の育成」と「チームワークづくり」について、理論と具体例、そしてこれらに関わる法律を学べるように構成しています。

この講座の学習によって、業績を自らの力で改善できる店長になれることを目指します。また全国スーパーマーケット協会が実施する「スーパーマーケット検定マネジャー2級試験」に合格するための知識を習得します。

本講座の特色

◆スーパーマーケットの現場に明るいコンサルタントにより、豊富なケーススタディを掲載しています。

◆店長として必要とされるリサーチ活動、店舗のスタンダードレベルを維持するための注意点を学びます。また、販売につなげるための各手法について学びます。

教　材	
テキスト	1冊
サブテキスト	1冊
課題	1冊（3課題）
解答カード	3枚
受講マニュアル	1冊

	単元	学習内容
1	人の育成とチームワーク	1. 組織論と組織運営 2. リーダーシップの実践とチームワークづくり 3. 評価と対話面接の進め方 4. OJT計画書の作成とOJTの実践 5. カスタマーサービスの重要性 6. 就業規則と労務管理 7. パートタイマー・アルバイトの採用 8. 問題解決能力の育成 9. 企業の社会的責任とは 10. クレームトラブルの対応方法 11. ES（従業員満足）の向上策 12. コーチングスキルを身につける 13. 対外折衝能力の育成 14. 災害対策・疾病の予防 15. 店内環境の保全
2	店舗管理とマーケティング	1. 店長の求められる役割と職務 2. 店長に必要なリサーチ活動 3. 競合店対策 4. スタンダードレベルの維持 5. 販売につなげるため手法
3	計数管理（店の数字）	1. 利益計画の立案 2. 売上計画の立案 3. 荒利益高計画の立案 4. 在庫計画と仕入計画 5. 人件費計画と要員計画 6. 毎日の管理 7. 週の管理 8. 月の管理 9. 課題別の管理 10. 財務の役割 11. 財務諸表の見方

※教材の構成は全国スーパーマーケット協会の改訂に準じて変更になる場合があります。

18

コースコード 20141

食品SMにおける真の購買代理人を目指す！

スーパーマーケット検定バイヤー講座

受講期間：3ヶ月（一括配本）　受講料：23,870円（消費税10%含む）

受講対象者：スーパーマーケットのバイヤー、バイヤーを目指す方、メーカーの営業担当者など

本講座のねらい

時代が大きく変化している中で、お客様のニーズもさらに多様化しています。この時代の中でバイヤーは常にお客様のニーズをとらえ、それをいかに売場で反映させるかが大きな職務といえます。

この講座はバイヤーとしての役割を再認識しつつ、今後の方向性を考えていただくために執筆されたものです。今だからこそこの講座を学習していただき、地域密着の店づくりと人づくりに活かしてください。

本講座の特色

◆食品SMのバイヤーに特化して編集されています。

◆現在、食品SMで活躍している講師が執筆、この結果、事例を数多く採用しています。

◆全国スーパーマーケット協会が実施するバイヤー検定試験に対応しています。

教　材	
テキスト	1冊
サブテキスト	1冊
課題	1冊（3課題）
解答カード	3枚
受講マニュアル	1冊

	単元	学習内容
1	バイヤーの使命と求められる能力	第1章　商品部の機能 第2章　バイヤーの使命と職務 第3章　バイヤーの資質と能力 第4章　バイヤーのリーダーシップ 第5章　バイヤーのコミュニケーション能力 第6章　バイヤーの部下指導と育成能力 第7章　バイヤーのクレーム対応能力 付　録　バイヤーに関わる法令
2	マーチャンダイジング	第1章　マーケット・リサーチ 第2章　販売・仕入計画 第3章　商品構成 第4章　商品調達 第5章　商品開発 第6章　販売促進 第7章　売場づくり 第8章　商品管理
3	計数管理	第1章　利益計画の立案 第2章　売上計画の立案 第3章　荒利益計画の立案 第4章　在庫計画と仕入計画 第5章　売上高の管理 第6章　荒利益高の管理 第7章　部門損益の進捗管理 第8章　経営分析の基本

※教材の構成は全国スーパーマーケット協会の改訂に準じて変更になる場合があります。

19

“色を学ぶ”とは、心理を知り、人を動かす力を持つことにつながります

色彩検定講座（Ⓐ 3 級コース　Ⓑ 2 級コース　Ⓒ UC 級コース）

コースコード
Ⓐ 25007
Ⓑ 25006
Ⓒ 25008

受講期間：Ⓐ 3 ヶ月（一括配本）
Ⓑ 3 ヶ月（一括配本）
Ⓒ 2 ヶ月（一括配本）

受講料：Ⓐ 22,330 円（消費税 10% 含む）
Ⓑ 25,630 円（消費税 10% 含む）
Ⓒ 17,600 円（消費税 10% 含む）

受講対象者：色彩に興味があり、インテリアやファッションのカラーコーディネートを学習したい方
また色彩検定 3 級、2 級及び UC 級の受験を希望される方

本講座の ねらい

従来から「感性」だけによるものと見られがちであった「色に関する知識や技能」を、本講座で理論的、系統的に学ぶことにより、「理論に裏付けられた色彩の実践的活用能力」を身につけ、「色」に関連する試験で絶大な人気を誇る色彩検定合格を目指します。

本講座の 特色

◆試験を主催するAFT公式のテキストを使用しています。
◆テキストは図表や写真を豊富に盛り込み、分かりやすく解説しています。
◆課題は本試験と同じマークシート方式です。

※ 3 コースのうちいずれか 1 コース選択して下さい。

	単元	コース区分
1	色のはたらき　光と色　色の表示	Ⓐ 3 級
2	色彩心理　色彩調和	
3	配色イメージ　ファッション　インテリア　慣用色名	
1	色のユニバーサルデザイン　光と色　色の表示　色彩心理	Ⓑ 2 級
2	色彩調和　配色イメージ	
3	ファッション　インテリア　景観色彩　慣用色名	
1	色のユニバーサルデザインの考え方　色が見えるしくみ 色の表し方　色覚異常による色の見え方	Ⓒ UC 級
2	高齢者の見え方　ユニバーサルデザイン 色のユニバーサルデザインの進め方	

教　材

【Ⓐ3級コース】
- ・テキスト（AFT）　1冊
- ・過去問題集（AFT）　1冊
- ・配色カード　1個
- ・課題　1冊（3課題）
- ・解答カード　3枚
- ・受講マニュアル　1冊

【Ⓑ2級コース】
- ・テキスト（AFT）　1冊
- ・過去問題集（AFT）　1冊
- ・配色カード　1個
- ・課題　1冊（3課題）
- ・解答カード　3枚
- ・受講マニュアル　1冊

【ⒸUC級コース】
- ・テキスト（AFT）　1冊
- ・過去問題集（AFT）　1冊
- ・課題　1冊（2課題）
- ・解答カード　2枚
- ・受講マニュアル　1冊

20

登録販売者試験 合格を目指す方に！

登録販売者受験対策講座

コースコード
25021

受講期間：5 ヶ月（一括配本）　**受講料：21,670 円（消費税 10% 含む）**

受講対象者：医薬品 2 類・3 類の販売を目指す方、ドラッグストアにお勤めの方

本講座の ねらい

一般医薬品を販売する場合、購入者側への適切な情報提供、相談応対のために薬剤師や「登録販売者」の常駐が義務付けられます。

登録販売者試験は平成20年からスタートし、各都道府県において実施されていますが、平成27年4月の薬機法施行規則の改正に伴い、学歴・実務経験が不問となり、どなたでも受験できるようになりました。

当会の登録販売者受験対策講座は合格の為の実力アップを目指します。

本講座の 特色

◆テキスト・問題集は業界でも定評ある（株）ドーモが総力をあげて作成。圧倒的な完成度の高さが好評です。
◆過去問を全て精査し合格レベルに達すべく抽出した1320問を丁寧に解説。
◆入門者から専門知識がある方にも理解が深まる内容です。

	単元	学習内容
1	医薬品に共通する特性と基本的な知識	1.医薬品の本質 2.医薬品の効き目や安全性に影響を与える要因 3.適切な医薬品選択と受診勧奨 4.薬害の歴史
2	人体の働きと医薬品	1.人体の構造と働き 2.薬が働く仕組み 3.症状からみた主な副作用
3	主な医薬品とその作用	1.精神神経に作用する薬 2.呼吸器管に作用する薬 3.胃腸に作用する薬 4.心臓などの器官や血液に作用する薬 5.排泄に関わる部位に作用する薬 6.婦人薬 7.内服アレルギー用薬（鼻炎用内服薬を含む） 8.鼻に用いる薬 9.眼科用薬 10.皮膚に用いる薬 11.歯や口中に用いる薬 12.禁煙補助剤 13.滋養強壮保健薬 14.漢方処方製剤・生薬製剤 15.公衆衛生用薬 16.一般検査薬
4	薬事関係の法規・制度	1.医薬品、医療機器等の品質、有効性及び安全性の確保等に関する法律の目的等 2.医薬品の分類・取扱い等 3.医薬品の販売業の許可 4.医療品販売に関する法令遵守
5	医薬品の適正使用・安全対策	1.医薬品の適正使用情報 2.医薬品の安全対策 3.医薬品の副作用等による健康被害の救済 4.一般用医薬品に関する主な安全対策 5.医薬品の適正使用のための啓発活動

教　材

- テキスト　1冊
- 練習問題集・解説　1冊
- 課題　1冊（5課題）
- 解答カード　5枚
- 受講マニュアル　1冊

21

コースコード 25022

ジュエリーコーディネートの技術を身につける！

ジュエリーコーディネーター３級資格試験対応講座

ジュエリーコーディネーター検定講座３級コース

受講期間：3 ヶ月（一括配本）　受講料：22,660 円（消費税 10%含む）

受講対象者：専門店・百貨店の売場担当の方、ファッション関係のメーカーにお勤めの方

本講座の ねらい

お客様からのジュエリーに関する相談や、質問に答えられるように基本的な知識を習得するとともに、日本ジュエリー協会が実施する「ジュエリーコーディネーター検定3級」に合格する実力を身に付けることをねらいとしています。また検定以外にもジュエリーに関する幅広い知識や、ジュエリーコーディネートの技術を習得していきます。

本講座の 特色

◆本講座は一般社団法人日本ジュエリー協会が発行するテキストを使用しています。

◆テキストはカラー写真を多用し、また各章ごとに理解度チェックが入っているためテキストの理解がしやすく構成されています。

◆サブテキストは宝飾の専門学校である日本宝飾クラフト学院との共同開発です。

単元	学習内容
1	・ジュエリー概論 ・ジュエリー産業論 ・宝石の基礎知識 ・ダイヤモンド ・カラーストーン
2	・真珠 ・貴金属 ・ジュエリー・デザインの基礎知識 ・ジュエリーの製造・加工・修理の基礎知識
3	・商品概論・商品の分類とジュエリー ・ジュエリーの用品知識 ・販売の基礎知識 ・ジュエリーのコーディネート

教　材

テキスト	1冊
サブテキスト（レファレンスブック）	1冊
課題	1冊（3課題）
解答カード	3枚
受講マニュアル	1冊

22

コースコード Ⓐ80721 Ⓑ80722

働きやすい職場づくりを行うために

衛生管理者免許試験準備講座　文部科学省認定コース

衛生管理者講座（Ⓐ第１種、Ⓑ第２種コース）

受講期間：各 6 ヶ月（一括配本）　受講料：各 30,000 円（消費税 10% 含む）

受講対象者：衛生管理者試験の合格を目指す方。職場の管理や従業員の健康管理に必要な知識を習得したい方

本講座の ねらい

衛生管理者は、労働安全衛生法によって50人以上の労働者を使用する事業場では、その選任が義務づけられている国家資格です。

本講座は、その衛生管理者試験合格を目指した通信教育講座です。

また、職場に欠かせない労働法が中心ですので、労働法入門コースとしても活用できます。

本講座の 特色

◆本講座は一般社団法人日本ジュエリー協会が発行するテキストを使用しています。

◆テキストはカラー写真を多用し、また各章ごとに理解度チェックが入っているためテキストの理解がしやすく構成されています。

◆サブテキストは宝飾の専門学校である日本宝飾クラフト学院との共同開発です。

単元		学習内容	第1種	第2種
1	関係法令	（労働基準法） ●労働契約、賃金、労働時間、休憩、休日年次有給休暇、年少者、女性など	○	○
		（労働安全衛生法Ⅰ） ●安全衛生管理体制、機械等・有害物に関する規制、衛生基準など	○	○
		（労働安全衛生法Ⅱ） ●有機溶剤中毒・鉛中毒・特定化学物質・石綿障害予防規則など	○	
2	労働衛生	●労働衛生全般（有害業務・作業環境管理等）	○	
		●労働衛生一般（有害業務を除くもの）		○
		●有害業務に係る労働衛生概論		○
		（救急処置） ●心肺蘇生法、出血と止血、骨折、火傷など	○	○
3	労働生理	●筋の機能、血液およびリンパ、血液の循環など	○	○

※ 2 コースのうちいずれか 1 コースを選択してください。

教　材

テキスト	3冊
学習マニュアル	1冊
添削課題書	1冊
月例課提出	5回
修了課題提出	1回

※本講座は（一財）日本経営教育センターとの提携講座です。

23

過去の出題傾向をキャッチし、重点学習で合格を目指す！

家電製品アドバイザー受験対策講座（Ⓐ AV 情報家電単種目コース　Ⓑ生活家電単種目コース　Ⓒ総合アドバイザーコース）

コースコード
Ⓐ 80804
Ⓑ 80805
Ⓒ 80800

受講期間：Ⓐ 2 ヶ月（一括配本）　Ⓑ 2 ヶ月（一括配本）　Ⓒ 3 ヶ月（一括配本）

受講料：Ⓐ 18,700 円（消費税 10% 含む）　Ⓑ 18,700 円（消費税 10% 含む）　Ⓒ 24,200 円（消費税 10% 含む）

受講対象者：家電製品の販売・サービス担当の方、お客様ご相談担当の方

本講座の ねらい

家電製品協会認定の「家電製品アドバイザー」資格試験の合格を目指します。また実務の面では家電製品についての適切な商品選択のアドバイス、使用方法、旧製品の廃棄方法などを学び、店頭における顧客満足度をさらに高めます。

また、短期間に効率的に学習していただくために、様々な試験情報も盛り込み、実務知識と受験対策の両面からアプローチできます。

本講座の 内容

1　CSと関連法規〈総合講座・単種目受講とも必須〉
2　商品知識と取扱い[総合講座]／[単種目受講]
　Ⓐ　AV情報家電
　Ⓑ　生活家電
　Ⓒ　AV情報・生活家電の総合

教材：テキスト4冊（単種目受講は3冊）「CS・法規」・「商品知識と取扱い（AV情報家電編/生活家電編）」・「家電ベーシック」
課題：報告課題(試験対策用模擬形式)、総合講座90問（単種目受講では60問）
その他：受験対策資料受験ポイント集、受講マニュアル

※3コースのうちいずれか1コースを選択してください。

※本講座は㈱日本人材開発センターとの提携講座です。

24

ポイントを把握し最短距離で一発合格を目指す！

第二種電気工事士受験対策講座（筆記＋技能試験準備）

コースコード
80811

受講期間：4 ヶ月（一括配本）　**受講料：**25,080 円（消費税 10% 含む）

受講対象者：第二種電気工事士試験の合格を目指す方、電気工事の基本知識を学びたい方

本講座の ねらい

この資格は住宅や店舗・商店などの電気工事（交流600 V以下）の工事・作業に従事するために必要な国家資格です。太陽光発電、風力、燃料など新しい電力源の工事もこの資格で行えます。

本講座は筆記試験合格を第一目標としていますが、技能試験の準備も可能です。

※民間企業・官公庁での実技指導のノウハウが盛り込まれた講座です。

本講座の 内容

第1章　電気基礎理論
電流と磁気、交流回路、導体・絶縁体・半導体
第2章　配電基礎理論
配電方式、引込線、開閉器、遮断器
第3章　配線設計
幹線、電線、分岐回路、負荷率
第4章　電気機器
誘導電動機と進相コンデンサ、機器周波数特性
第5章　配線器具
電線、がいしと電線管、開閉器、分電盤、配電盤
第6章　施工方法
施工場所と工事方法、管工事、ケーブル工事
第7章　検査
目的と種類、測定器と測定法
第8章　法令
電気事業法、電気工事士法、電気工事業法、電気用品安全法
第9章　配線図
図記号、配線条数と接続箇所、新傾向配線図
第10章　鑑別
器具・材料／工具・測定器等の名称・用途・図記号

教材：テキスト2冊、学習の進め方1冊、過去問題集1冊、技能試験（13問）用DVD教材1枚
報告課題：4回（筆記試験）

※本講座は㈱日本人材開発センターとの提携講座です。

25

これひとつで試験合格に必要な筆記と実技の学習ができる！

第二種電気工事士受験対策総合講座

コースコード
80820

受講期間：4 ヶ月（一括配本）　**受講料：**41,800 円（消費税 10% 含む）

受講対象者：第二種電気工事士試験の合格を目指す方、電気工事の基本知識を学びたい方

本講座の ねらい

この資格は住宅や店舗・商店などの電気工事（交流600V 以下）の工事・作業に従事するために必要な国家資格です。

太陽光発電、風力、燃料など新しい電力源の工事もこの資格で行えます。

本講座は、第二種電気工事士資格試験（筆記試験、技能試験）合格を目標としています。技能教材と公表問題 13 問の実技演習 2 回分の技能試験用材料が含まれています。

本講座の 内容

＜筆記＞
第1章　電気基礎理論
第2章　配電基礎理論
第3章　配線設計
第4章　電気機器
第5章　配線器具
第6章　施工方法
第7～9章　検査・法令・配線図
第10章　鑑別

＜実技＞
映像で学ぶ13の実技指導（DVD）
基本技能課題（2題）
公表問題（1問）の完成品の評価・指導

教材：＜筆記試験用＞テキスト1冊、過去10年問題集1冊
＜実技試験用＞技能試験公表問題集1冊、当年度技能問題（DVD）、技能試験用材料（電気部品、ケーブル）13問×2回分（別送）
報告課題：4回　筆記試験（3回）、技能試験（基本＋公表問題）（1回）　※出張講座（筆記＆技能）の講師派遣もお受けしています。

※本講座は㈱日本人材開発センターとの提携講座です。

26

コースコード 80809

ABC 分析法で最短合格を目指す！

毒物劇物取扱者試験合格対策講座

受講期間：3 ヶ月（一括配本）　受講料：18,700 円（消費税 10% 含む）

受講対象者：毒物劇物取扱試験の合格を目指す方

本講座の ねらい

毒物劇物取扱者の試験は、都道府県ごとに年 1 回実施されています。試験は、「法規」「基礎化学」「毒物・劇物の性質及び貯蔵その他取扱方法」と「実地」の 4 科目です。合格率は、一般的に大変厳しく（合格は全体で 6 割以上の正答率で、科目ごとに、4 ～ 5 割以下の科目があると不合格）、各回の合格率は 4 ～ 5 割です。出題範囲が非常に広く、これらの状況を打破するために、弊社では試験を熟知したベテラン講師が過去問題を ABC 分析により中核となる項目（合格必要最低範囲）を絞り込む、ムダ、ムラ、ムリを省いた効果的な学習法で実施します。

本講座の 内容

1　最短距離で合格する勉強法
2　毒物及び劇物に関する法令
3　基礎化学
4　毒物及び劇物の性質
5　模擬試験
（法規・基礎化学／一般or農業用品目）

教材：テキスト2冊（基本テキスト・過去問題徹底分析テキスト）
課題：3課題　**その他**：模擬試験と解説集（CD）1枚

※本講座は㈱日本人材開発センターとの提携講座です。

27

コースコード 80810

ＡＢＣ分析学習とわかりやすい基礎物理・化学のマスターで一発合格を目指す！

危険物取扱者（乙種第４類）合格対策講座

受講期間：2 ヶ月（一括配本）　受講料：12,980 円（消費税 10% 含む）

受講対象者：ガソリン、灯油、揮発性危険物を扱っている多くの業種の事業所ではこの資格を持つ管理者が必要です。
乙種第４類対象の危険物取扱作業立ち会いや保安・監督を目指す方。

本講座の ねらい

危険物乙種第 4 類の資格試験は実用性が高く、試験の実施回数も多く、年間 30 万人以上が受験する人気の国家資格試験です。試験科目の範囲が広く 3 科目（法令、基礎物理・化学、火災予防・消火）で各 6 割以上の得点が必要で合格率は 35%程度と比較的難しい試験です。受験される方の多くは、初めて接する専門用語に戸惑ったりするため合格するにはかなりの努力と時間が必要です。こうした課題を解決するために、本講座では、過去問題を ABC 分析により、試験問題の中核となる項目（合格必要最低限範囲）に絞り込んだ模擬試験問題（CD-R）と、比較的苦手な基礎物理・化学を超わかりやすいテキストで効率的に学習出来ます。

本講座の 内容

1. 最短距離で合格する勉強法
2. 苦手克服　わかりやすい基礎物理・化学
3. 危険物に関する法令
4. 基礎物理学及び基礎化学
5. 危険物の性質と火災予防、消火法
6. ABC分析による模擬試験

教材：基本テキスト1冊、わかりやすい基礎物理・化学
報告課題：2回 模擬問題集6回分、ABC勉強法1冊　**模擬試験**：CD-R

※本講座は㈱日本人材開発センターとの提携講座です。

28

コースコード 80819

「スマートマスター」資格試験対策の決定版！

スマートマスター受験対策総合講座

受講期間：3 ヶ月（一括配本）　受講料：25,300 円（消費税 10% 含む）

受講対象者：スマートマスター資格試験の合格を目指す方、スマートハウスに関する総合的な知識を身につけたい方

本講座の ねらい

スマートハウスのプロフェショナルとして、家の構造・性能に関する知識、家電製品から住宅設備、さらにはエネルギーマネジメントまで、それらに関する技術や商品の動向を理解し、様々な製品やサービスを組み合わせる横断的な知識をもって、消費者個々のニーズに合ったスマートハウスの構築を支援できるようになります。

スマートハウスの基礎、スマートハウスを支える機器・技術の基礎のすべてが含まれています。

本講座の 内容

◆スマートハウスの基礎
スマートハウス概論
総論、中心課題たるエネルギー問題、
スマートハウスを中心としたサービスの展開
スマートハウスコア知識
ZEH、住宅・建築の基礎、リフォーム、HEMS、スマートメーター、
エネルギー機器・技術、関連法規
◆スマートハウスを支える機器・技術の基礎
期待されるサービス、機器と技術、CS、法規

教材：テキスト1冊、サブテキスト2冊
課題：報告課題（3回）、受講マニュアル1冊

※本講座は㈱日本人材開発センターとの提携講座です。

29

コースコード 80816

「スマートマスター」資格取得のための

スマートハウス受験対策講座

受講期間：2ヶ月（一括配本）　受講料：17,600円（消費税10%含む）

受講対象者：スマートハウス学習希望者、既に家電製品アドバイザー資格を取得している方で「スマートハウス科目」の受験希望者

本講座のねらい

本講座は、家電製品協会認定の「スマートマスター」資格を取得するための講座です。スマートマスターの資格要件は、①「スマートハウス」の総合知識と②「スマートハウスを支える機器・技術」（家電製品の知識）の2教科です。

本講座は上記の①を学ぶ講座です。

「スマートハウス」はIT（情報技術）を活用して家庭内のエネルギー機器や家電などをネットワーク化し、エネルギーの消費を最適に制御した住宅で今後の住宅業界や家電業界を支える産業となることが期待されています。本講座は「スマートハウス」の学習に特化したコースです。

本講座の内容

◆スマートハウスの基礎
1章　総論 スマートを求める背景
2章　エネルギー問題

◆スマートハウスのコア知識
1章　省エネ住宅、目指すはZEH
2章　住宅・建築の基礎
3章　新築リフォームにおける省エネルギー化・インテリジェント化
4章　インテリジェント化を実現するさまざまなサービス
5章　次世代電力量計スマートメーター
6章　様々なサービスにつながるHEMS
7章　自給自足を実現するエネルギー機器
8章　スマートハウス関連法規

教材：基本テキスト1冊、問題・解説集1冊　**課題**：報告課題（2回）

※本講座は㈱日本人材開発センターとの提携講座です。

30

コースコード
Ⓐ 80708
Ⓑ 80709
Ⓒ 80710

文部科学省認定コース

PC時代だからこそ身につける使える知的財産

漢字検定ゼミナール（Ⓐ2級コース　Ⓑ1級・準1級コース　Ⓒ全コース（1級・準1級・2級））

受講期間：			受講料：		
	Ⓐ2級コース	4ヶ月（一括配本）		Ⓐ2級コース	17,600円（消費税10%含む）
	Ⓑ1級・準1級コース	4ヶ月（一括配本）		Ⓑ1級・準1級コース	18,700円（消費税10%含む）
	Ⓒ全コース（1級・準1級・2級）	8ヶ月（一括配本）		Ⓒ全コース（1級・準1級・2級）	31,900円（消費税10%含む）

受講対象者：宅地建物取引士試験の合格を目指す方、土地・建物等不動産に関する知識を得たい方

本講座のねらい

ビジネスマンの必須条件である漢字能力「**漢字の正しい書き方・読み方・意味を理解した使い方**」を確実に身につけることができます。

自主学習で無理なく漢字力が向上できるよう監修しており、毎日継続的に行うことが可能です。

やさしいレベルから高いレベルへ、**ステップ学習方式**を取り入れていますので、確実に理解を深めていくことを目指します。

漢字検定の合格は、知識の基礎力を証明できます。

本講座の内容

2級コース	全4回
1級・準1級コース	全4回
全コース（1級・準1級・2級）	全8回

・2級コース、1級・準1級コース　**教材**：基本テキスト4冊／**添削課題**：4回
・全コース（1級・準1級・2級）　**教材**：基本テキスト8冊／**添削課題**：8回

※本講座は（一財）中央工学校生涯学習センターとの提携講座です。

31

コースコード 80707

文部科学省認定コース

宅地建物取引士を目指す！

宅地建物取引士講座

受講期間：6ヶ月　受講料：26,300円（消費税10%含む）

受講対象者：宅地建物取引士試験の合格を目指す方、土地・建物等不動産に関する知識を得たい方

本講座のねらい

不動産関連業界では必須の資格対策講座です。

不動産の売買や賃貸の仲介などに不可欠であり、事務所に5人に1人の割合で有資格者を置くよう義務づけられています。

不動産業界ばかりでなく、身近な土地、建物に関する問題にも役に立ちます。

教材：ガイドブック1冊、テキスト7冊（1編～7編）
添削課題：添削課題5冊（6単元分）、解答カード5枚（6単元分）
前年本試験問題1冊、前年本試験解答解説1冊

本講座の内容

第1章【第7編】宅地建物取引業法
第2章【第2編】土地・建物に関する権利関係
第3章【第3編】土地・建物に関する法令上の制限
第4章【第1編】土地と建物のあらまし
【第4編】宅地建物に関する税
【第5編】宅地建物の需要及び取引実務
【第6編】宅地建物の鑑定評価
第5章　修了認定試験Ⅰ（修了課題）
第6章　修了認定試験Ⅱ（修了課題）

※本講座は（一財）中央工学校生涯学習センターとの提携講座です。

32

コースコード 80724

行政書士国家試験準備講座　文部科学省認定コース

行政書士を目指す方に最適です！

行政書士講座

受講期間：6ヶ月（一括配本）　受講料：35,500円（消費税10%含む）

受講対象者：行政書士試験の合格を目指す方、憲法、民法等の法律の概要を理解したい方

本講座のねらい

本講座は、行政書士試験合格を目指す講座です。行政書士は、総務省所管の国家試験で、①官公署に提出する書類等の作成、②書類の提出手続の代理、③契約書等の書類作成の代理、④書類の作成に関する相談などの業務を行います。業務範囲はきわめて広範にわたり、官公署に提出する書類の作成の多くが含まれています。行政書士には、市民（法人を含む）と官公署との間に立つ街の事務弁護士さんとしての立場から、行政事務の効率化に貢献すると同時に市民の良き相談相手となる役割が求められています。

本講座の内容

第1章　憲法
第2章　行政法
第3章　民法
第4章　商法
第5章　一般知識Ⅰ
第6章　一般知識Ⅱ

教材：テキスト6冊、マスターノート1冊、模擬問題集1冊、学習マニュアル1冊／**添削課題**：添削課題書1冊、月例課題提出5回、修了課題提出1回

※本講座は（一財）日本経営教育センターとの提携講座です。

33 サプリメント管理士認定講座

「サプリメント管理士」は、時代が求める美と健康のアドバイザーです

コースコード 80186

受講期間：3ヶ月（一括配本）　受講料：31,968円（消費税10%含む）

本講座のねらい

受講対象者：サプリメントに関する知識を身につけたい全ての方

「サプリメント管理士」は、栄養補助食品等の販売・紹介にかかわるアドバイザーとして、一定の知識水準を保持していることを認定する民間資格です。資格認定を受けるためには、サプリメントの性質上、「栄養」「健康」「美容」など、幅広い分野における専門的な知識が必要とされます。しかし、テキストは受講者が全く初心者であることを十分配慮したうえで、わかりやすく体系的に構成されていますので、安心して取り組むことができます。

本講座の内容

第1章　サプリメントとは

第2章　健康とサプリメント

第3章　美容とサプリメント

教材：テキスト3冊　**添削課題**：3課題
その他：試験問題・学習の手引き1冊、別冊「関連法規」1冊、小冊子：成人のビタミン、ミネラル摂取量の目安1冊

※本講座はNPO法人新生活普及協会との提携講座です。

34 サプリメント管理士マスター認定講座

さらに！サプリメントをより詳しく学びたい方にオススメ！

コースコード 80187

受講期間：6ヶ月（一括配本）　受講料：58,320円（消費税10%含む）

本講座のねらい

受講対象者：サプリメントに関するより深い知識を身につけたい全ての方

「サプリメント管理士」からレベルアップした「サプリメント管理士マスター」認定講座。

健康食品販売の営業管理職、リーダーなど指導的立場の方や、それらを目指している方などに適した内容です。成分の詳細な知識はもちろん、法律や食品の安全性など、現場で役立つ知識を網羅しました。

本講座の内容

1冊目	ビタミン／カロテノイド	**2冊目**	ハーブ
2冊目	食物繊維	**1冊目**	アミノ酸／食の安全
1冊目	ミネラル	**2冊目**	その他の成分
		1冊目	関連法規

教材：テキスト3冊、別冊「関連法規」・修了問題集・学習の手引き・「日本人の食事摂取基準」課題・・・各項目につき課題があるため、計8回あります

※本講座はNPO法人新生活普及協会との提携講座です。

35 薬膳コンサルタント認定講座

薬膳の基礎から実践まで本講座で完全マスター！

コースコード 80188

受講期間：6ヶ月（一括配本）　受講料：37,740円（消費税10%含む）

本講座のねらい

受講対象者：健康関連業界・医療関連・美容関連業界従事者の方はじめ栄養学を学ぶ学生の方・ご自身やご家族や周囲の方の健康を気にされている方等に最適。もちろんキャリアアップや独立開業にも有利な資格です。

人生100年時代をいきいきと自分らしく生きるためにセルフケアの重要性が改めて認識される今日、『薬膳』に興味をもつ人が増えています。本講座は、「身近な食材で今すぐ始められる」をコンセプトに、難しいイメージのある薬膳をわかりやすく体系的に解説しています。ご自身や周囲の方の体質や体調を考慮した食生活への活用はもちろん、資格を活かし、健康や美容など幅広い分野で活躍が期待できます。

本講座の内容

1.薬膳の基礎と漢方理論
2.体質診断と薬膳食材
3.薬膳の実践

教材：テキスト：3冊、別冊「薬膳・漢方 食材＆食べ合わせ手帖」：1冊、試験問題集：3冊、解答用紙：3枚、学習の手引き：1冊

※本講座はNPO法人新生活普及協会との提携講座です。

36 いつでもどこでも流通業用語500+

Eラーニング対応講座

コースコード 25005

受講期間：2ヶ月　受講料：9,900円（消費税10%含む）

本講座のねらい

受講対象者：内定者・新入社員を含めた流通業に携わる全ての方

現在、流通業にお勤めの方や、これから従事される方に向けて、日々の業務で用いられる用語を改めて学び直し、職場での共通言語として円滑にコミュニケーションを図ることを目的とします。

オールデバイス対応のEラーニング学習でいつでもどこでも手軽に閲覧・学習が可能です。

教材：Eラーニング
課題：小売業・流通業用語テスト

本講座の内容

■ どこでもできる！学習機能
→「カテゴリー」「アイウエオ」順で用語学習
■ 理解を深める！テスト機能
→50問のテスト形式で効率学習
■ 期間中ずっと使える！辞書機能
→用語の検索機能が充実

☆

37

コースコード
マ25013
ⓦ25014

販売員の基礎知識はこれで完璧！

はじめて学ぶ、知って安心！ 売場担当スタートアップ講座

受講期間：2ヶ月（一括配本）　受講料：11,000円（消費税10%含む）

受講対象者：内定者・新入社員・パート社員などの販売担当者

本講座のねらい

誰でも初めて経験する仕事に対しては不安もあります。一方で会社側とすれば、必要な人材として採用をしています。本講座は、初めて販売に従事するにあたり、不安を解消し、期待に応えるために是非、知っていただきたい知識、身に付けたいスキルの習得を狙いとしています。

正しい基礎知識に裏付けられた言動を早くから実践することで、より信頼される販売員を目指します。

本講座の特色

◆ポイントを絞った短期速習型のカリキュラムで効率的に学習できます。

◆基礎知識と技能を分かり易く説明した用語説明が充実しています。

◆販売の現場に即したテキスト内容です。

Web添削
マークシート添削
→添削方法選択

教　材	
テキスト	1冊
課題	1冊（2課題）
解答カード	2枚
受講マニュアル	1冊

※ Web 添削を選択の場合は課題・解答カードなし

	単元	学習内容
1	販売員として知っておきたい基本知識	・小売流通業（もしくは販売員）の仕事とは（小売流通業の使命、責任と販売員の役割） ・商品を販売するとは（商品知識と販売活動） ・仕事に欠かせないコミュニケーション（コミュニケーションの重要性） ・お客様に近づく接客の基本（接客の基本と実践）
2	販売のための基本知識	・お客様のことをもっと知ろう（購買心理と買物行動・販売活動） ・仕事の流れをつかもう（作業の流れと販売） ・店は商品を“魅せる”場所（売場と陳列の基本） ・商品販売に必要な数字の基礎（売場の数字基礎と販売の関係）

38

コースコード
25002

スーパーマーケット社員の基礎講座

ザ・スーパーマーケット入門

受講期間：3ヶ月（一括配本）　受講料：18,260円（消費税10%含む）

受講対象者：スーパーマーケットに従事する新入社員（または大卒クラスの入社前教育）、入社1年前後クラスの一般社員、および中途入社の方

本講座のねらい

スーパーマーケットに携わる新入社員、一般社員の方を対象に必要不可欠な共通知識の習得を目的としています。スーパーマーケットの概論、基本原則、取扱商品、接客、売場の数字など、今後ステップアップしてゆくために必要な、スーパーマーケットの基本をしっかり身に付けることができます。

本講座の特色

◆スーパーマーケットに関する基本的事項が理解しやすく編集されています。

◆受講生のステップアップのために必要なポイントをまとめた入門書です。

◆そのまま実務にも活用できる内容を満載しています。

教　材	
テキスト	3冊
課題	1課題
解答カード課題	1冊（2課題）
解答カード	2枚
受講マニュアル	1冊

	単元	学習内容
1	スーパーマーケット概論	1.スーパーマーケットの社会的役割 2.スーパーマーケットの歴史 3.セルフサービス店の種類と特徴
2	スーパーマーケットの原則	1.スーパーマーケットの基本原則 2.スーパーマーケットの取扱商品とその特徴
3	スーパーマーケットの接客・売場の数字	1.スーパーマーケットの接客 2.スーパーマーケットの売場の数字

39

コースコード 25001

小売業必須の基礎知識を網羅!!

わかる！役立つ！小売業社員基礎講座

受講期間：3ヶ月（一括配本）　受講料：16,060円（消費税10%含む）

受講対象者：内定者、新入社員、入社1～2年の一般社員

本講座のねらい

時代とともに成長し、変革する小売業は、的確に消費者ニーズに対応していく必要があります。そのバックボーンとして必要なのが小売業社員として押えておくべき基本事項となる、心構え（マインド）、知識、技術という3つの側面です。本講座はこの3つの基本事項をムリなく身に付けていただける内容となっております。

本講座の特色

◆組織人としての知識の習得を軸に、自己実現を図る場として職場が存在していることを理解していただき、やる気と自信を喚起します。

◆売場ですぐに活用できる具体的な表現、イラストを豊富に盛り込んだ内容です。

教　材	
テキスト	3冊
課題	1課題
解答カード課題	1冊（2課題）
解答カード	2枚
受講マニュアル	1冊

	単元	学習内容
1	組織の一員としての知識	1.組織人の心得 2.人間関係 3.ビジネスマナーの基本
2	販売技術の知識	1.お客様に満足して頂く販売の心構え 2.身につけなければならない販売の基礎知識 3.身につけなければならない販売の基礎技能
3	売場管理の知識	1.魅力的な売場を作るための売場管理の基礎 2.販売効率を高める売場の商品管理 3.お客様の立場を考えたお店の販売促進

40

コースコード ㋡25015 Ⓦ25016

小売業の店舗や売場に特化した実践事例が満載

～新しい働き方を創造する～ 生産性を高める店舗作業の改善講座

受講期間：2ヶ月（一括配本）　受講料：17,160円（消費税10%含む）

受講対象者：小売業に従事する入社3年前後の中堅社員、幹部候補、管理者など企業の業務改善を目指す方

Web添削
マークシート添削
→添削方法選択

本講座のねらい

小売業においても働き方改革への取り組み、仕事の改善は重点テーマとなっています。小売業は労働集約型の業界であり、労働力不足の情勢下での残業の削減、有給休暇の取得等、反面ではお客様のニーズ多様化へのより一層の売場対応が求められています。

本講座では、小売業の中堅社員、管理者、店舗監督者に向けた「店舗・部門の生産性向上」のために必要な「仕事の改善」への意識と基礎知識の習得また、実務段階で活かせる仕事・作業改善への具体的な作業計画・割当の手法、改善ポイントを学びます。

本講座の特色

第1単元の「基礎編」では、働き方・仕事の改善の重要性、小売業の仕事と作業改善の基本的な知識、考え方を習得します。第2単元の「実務編」では、要員計画から作業計画・作業割当までの具体的な手法や改善ポイントを実践事例からも習得します。

教　材	
テキスト	2冊
課題	1冊（2課題）
解答カード	2枚
受講マニュアル	1冊

※ Web添削を選択の場合は課題・解答カードなし

	単元	学習内容
1	仕事の改善の基礎編	**Ⅰ）働き方・仕事の改善の重要性** 1）小売業の使命と仕事 ・お客様のための売場/小売業の経営と仕事/システム化と作業 2）働く環境の変化と対応 ・日本の労働力/労働法令対応/仕事への意識・行動/購買変化と対応 3）タイムマネジメントの重視 ・タイムマネジメントとその重要性/人間の行動/仕事の優先順位 **Ⅱ）小売業の仕事と作業特性** 1）小売業の仕事と作業分析の基本 ・小売業の仕事/部門による作業特性 2）小売業の作業と作業ポイント ・発注/検収/搬入/保管/加工/陳列/販促/接客/精算/管理など
2	仕事の改善の実務編	**Ⅲ）経営と作業分析の基本** 1）経営と作業分析の基本 ・経営とIE/作業分析と動作分析の基本 **Ⅳ）作業分析と作業基準** 1）作業実態の把握と作業分析 ・小売業・部門の作業特性/作業の実態把握/分析手順と分析手法 2）店舗・部門運営のための作業基準 ・店舗・部門運営のための仕事・作業の基準づくり/基準の共有化
3		**Ⅴ）要員計画と作業割当** 1）販売計画と要員計画の組み立て方 ・販売計画に沿った要員効率と要員計画の組み立て方（年／月／日） 2）作業計画・作業割当の実務 ・要員効率と作業計画／作業基準と作業一覧表／作業計画と作業割当 **Ⅵ）仕事・作業のマネジメント** 1）自社・自店・自部門の作業管理・改善 ・作業管理／部下育成／部門間連携／システム化と外部機能活用・開発など

41

コースコード
Ⓜ25017
Ⓦ25018

お客様視点の店をつくり、売上をアップさせる！

ビジュアルで学ぶ！色彩・照明・POPまで　お客様を惹きつけるVMD売場づくりコース

受講期間：2ヶ月（一括配本）　受講料：18,260円（消費税10%含む）

Web添削
マークシート添削
→添削方法選択

受講対象者：売場担当者、主任、係長など店舗運営に携わる方、メーカー・卸売業の営業担当者

本講座のねらい

VMDとは視覚的に「自店らしさ・自店の思い」を具現化したもので、ストアアイデンティティそのものと言えます。言い換えますとVMDとは店舗とお客様とのビジュアル・コミュニケーションです。この講座ではお客様の視点の店づくりについて、その基本から実践、集客と誘客の仕掛けとして、照明・色彩・POP、そして店舗活性化におけるVMDの要因を事例中心にわかりやすく学びます。

本講座の特色

◆フルカラー写真による豊富な事例、イラストそして図表により理解度をさらに深めます。

◆店舗と商品の魅力を視覚的に一層アピールする考え方と手法を実践的に学び、明日からの店舗に活かし、売上高アップにつなげることができます。

◆業種別買い場づくりのポイントについて、レディスウエアからギフト花＆生花まで22種類の事例を紹介しています。

◆専門用語は補助教材のVMD用語事典で知りたい内容を詳しく理解することが可能です。

教材

テキスト	1冊
VMD用語事典	1冊
課題	1冊（2課題）
解答カード	2枚
受講マニュアル	1冊

※ Web添削を選択の場合は課題・解答カードなし

	単元	学習内容
1	第1章 VMDはお客様視点の店づくり	1. お客様が求める店とVMDの効果 2. VMDの仕組みと管理 3. 売上をつくる活動 4. 美意識と数値化の両輪
1	第2章 通行人をお客様にする方法	1. 「AIDMA」の法則をVMDで仕掛ける 2. 立地条件に合わせてリピーターを増やす 3. 店舗デザインはリアル店舗の"魅"せどころ 4. ウエルカムプレゼンテーションでお迎え
1	第3章 集客と誘客の仕掛け/照明・色彩・POP	1. 集客と誘客の三大要素 その1 照明の仕掛け 2. 集客と誘客の三大要素 その2 色彩の仕掛け 3. 集客と誘客の三大要素 その3 POPの仕掛け
2	第4章 VMDに必要な「4つのE」と「4つのF」	1. 店の活性化とVMDに必要な「4つのE」 2. 店の活性化とVMDに必要な「4つのF」
2	第5章 お客様の購買動機と年間の買い場づくり	1. セルフセレクションの買い場とコンサルティングの買い場 2. 販促テーマを効果的にビジュアル化する方法 3. 商品のライフサイクルと買い場ゾーニング
2	第6章 買い場づくりのVP・PP・IP/技術と実践	1. 4つの「やすい」がポイント 2. 買いたくなる買い場に 3. 表現方法について 4. 注目される店づくりのVP・PP・IP

42

コースコード
Ⓐ25010
Ⓑ25011
Ⓒ25012

株式会社チェッカーサポート共同制作　今の時代だからこそ求められるレジ・チェッカーのスペシャリストを目指す！

レジスペシャリスト養成講座（Ⓐスタッフ養成コース　Ⓑリーダー養成コース　Ⓒ総合コース）

受講期間：Ⓐ 2ヶ月（一括配本）　Ⓑ 2ヶ月（一括配本）　Ⓒ 4ヶ月（一括配本）

受講料：Ⓐ 13,750円（消費税10%含む）　Ⓑ 16,500円（消費税10%含む）　Ⓒ 29,700円（消費税10%含む）

受講対象者：レジ・チェックアウト担当の方、レジ・チェックアウト業務に携われている方、レジ・チェッカーリーダー、チェッカー教育に携わる方

本講座のねらい

今日のレジ・チェックアウト業務は、人手不足をひとつの背景にレジ自動化やIT化が急速に進み、その業務内容も大きく変化してきています。しかしお店でお客様と一番関わりを持つのがレジ担当者であることに変わりはありません。

レジ担当者の対応ひとつひとつが、お店全体の価値に直結する時代だからこそ、レジスペシャリストとして自らの能力と価値を高めていくことが大切です。

本講座は、新人・若手レジ担当者向けの〔スタッフ養成コース〕、リーダー・指導者向けの〔リーダー養成コース〕、そのどちらも総合的に学ぶ〔総合コース〕があり、段階に応じた必要な知識とスキルをコースで選択しながら学習します。

本講座の特色

◆チェッカー人材育成で定評のある㈱チェッカーサポートとの共同制作講座で、レジ業務に関する基本的かつ重要な要素をふんだんに盛り込んでいます。

◆テキストは業態を選ばない小売業全般に共通する内容になっていますので、どの業態でも通用する知識とスキルを分かりやすく学べます。

◆段階に応じた必要な知識とスキルを集中的に学べますので、すぐに実践に役立てられます。

◆総合コースには数字に関する副読本も付いていますので、数字に弱い方など、一から学び直すこともできます。

教材

【Ⓐスタッフ養成コース】

テキスト	1冊
課題	1冊（2課題）
解答カード	2枚
受講マニュアル	1冊

【Ⓑリーダー養成コース】

テキスト	1冊
課題	1冊（2課題）
解答カード	2枚
受講マニュアル	1冊

【Ⓒ総合コース】

テキスト	2冊
課題	2冊（4課題）
解答カード	4枚
副読本「小売業～売場の数字いろは～」	1冊
受講マニュアル	1冊

※「Ⓒ総合コース」はⒶスタッフ養成コースとⒷリーダー養成コースのセットに、副読本が付いた内容になります。
課題の内容についてはⒶスタッフ養成コース、Ⓑリーダー養成コースとの違いはありません。
※諸事情により、教材構成や内容（カリキュラム）等を予告なく変更する場合がございますので、予めご了承ください。

		単元	学習内容
Ⓐスタッフ養成コース	1	小売店とレジシステムの基礎知識	■小売業とは ■セルフサービス店の出現 ■レジの役割 ■レジの役割と重要性
Ⓐスタッフ養成コース	1	接客のプロになるためのレジスタッフの心構え	■社会の中での店の目的とレジスタッフの役割 ■セルフサービス店の接客とは何か ■レジスタッフの基本能力3要素
Ⓐスタッフ養成コース	2	メラビアンの法則と接客マナー	■メラビアンの法則 ■言語情報 ■聴覚情報 ■視覚情報 ■接客マナー
Ⓐスタッフ養成コース	2	接客実践練習	■接客用語 ■金銭授受の仕方 ■手際の良い商品登録 ■包装の仕方
Ⓑリーダー養成コース	1	リーダーとは何か	■リーダーとは何か ■仕事の計画・管理方法 ■リーダーの自己管理
Ⓑリーダー養成コース	1	人を育てる	■効果的な教育訓練法 ■教える人の条件 ■接客実務基礎訓練法 ■カウンセリング指導法 ■OJTの進め方
Ⓑリーダー養成コース	2	業務上で発生する問題と処理	■ミス対策 ■コンプライアンスについて学ぼう
Ⓑリーダー養成コース	2	クレーム対策	■クレームの種類 ■クレーム処理の心構えと対策
Ⓑリーダー養成コース	2	接客応対話法	■接客用語 ■婉曲話法の基本と使い方 ■受動的応対話法事例集 ■お客様の心をつかむ方法 ■情報を提供するインフォメーションサービス

43

コースコード
Ⓐ10024
Ⓑ10047

実務に直結！充実のコースラインナップ

売場チーフ講座（Ⓐ衣料品コース　Ⓑ食料品コース）

受講期間：各 3 ヶ月（一括配本）　受講料：各 17,160 円（消費税 10% 含む）

受講対象者：部門チーフの方、これから部門チーフを目指す方。小売業社員基礎講座修了者

本講座の ねらい

この講座は、売場（部門）チーフとして、マネジメントの基本から実務に至る専門知識を短期的に習得することを目標にしています。組織の中でリーダーシップを発揮するために必要な能力を体系的に幅広く学習し、日々の業務に活用してみてください。

各コース第2～3単元では、より具体的に専門知識を身に付けながら、多角的な視点から店舗運営を実践できる能力を養うことがねらいです。

本講座の 特色

◆各コース別に基本から実務まで体系的に分かりやすく構成されています。

◆売場チーフとして必須となる幅広い専門知識を習得することができます。

◆職場環境、人的資源の有効活用に効果的な内容になっております。

教　材	
テキスト	各3冊
課題	各3課題
受講マニュアル	各1冊

単元		学習内容
1	これからの売場チーフ（各コースともテキスト共通）	1.組織の中でのチーフの位置づけと役割 2.リーダーシップとコミュニケーション 3.チーフに求められるマネジメント能力 4.職場管理の要点 5.職務割当と作業割当
2	商品計画と管理の基本	衣料品コース：1.店舗コンセプトと商品管理　2.商品構成、価格政策の基本　3.商品管理　4.商品計画と売場・顧客分析　5.商品計画と競合店対策　6.商品計画とイベント
		食料品コース：1.食生活の変化　2.品揃え計画のたて方　3.売価の決め方　4.商品づくり作業の基本　5.発注　6.品質・鮮度管理　7.商品ロス管理　8.棚卸作業
3	目標達成のための売場づくり	衣料品コース：1.販売目標の設定　2.販売計画のたて方　3.生きた売場づくり　4.顧客開発と顧客管理　5.販売管理と計数管理　6.生産性向上のための施策　7.販売効率向上作戦　8.販売促進と催事企画の立て方
		食料品コース：1.安全・安心、生活の豊かさの提供　2.食品と売場の分類　3.売場づくりと演出　4.棚割管理　5.販売計画と目標設定　6.販売効率の向上

※ 2 コースのうちいずれか 1 コースを選択してください。

44

コースコード
10017

店長としての現場力を磨く！

実力店長講座

受講期間：4 ヶ月（一括配本）　受講料：30,360 円（消費税 10% 含む）

受講対象者：店長、店次長、フロアマネジャー、販売管理責任者

本講座の ねらい

小売業では魅力ある売場・店【現場】を築けなければ、お客様の支持は得られません。つまりお客様と接する売場での魅力という力が『現場力』＝『店舗運営力』であり、それを高めていくことがお店の利益、企業の発展にも結びつきます。

本講座では、店長は『店の経営者』という視点に立ち、店の『現場力』＝『店舗運営力』を築き、高めていく店長マネジメントを実践的に学びます。

本講座の 特色

◆当会の流通小売業向け実務シリーズの店長向け講座として、実務マネジメントを体系的に学べます。

◆理論を踏まえ、行動に結び付く実践型の内容です。

◆流通小売業の実務に精通した充実の講師陣による執筆です。

教　材	
テキスト	4冊
課題	4課題
受講マニュアル	1冊

単元		学習内容
1	店長概論	1. これからの店長像 2. 組織のリーダーとしての店長〔組織論〕 3. 問題解決者としての店長〔問題解決手法〕 4. コンプライアンスの当事者としての店長〔コンプライアンス〕 5. 店長に求められる能力 6. 店舗の経営計画の業績目標達成
2	部下の活用とチームワーク	1. 人事マネジメントと動議づけ 2. リーダーシップとチームワークづくり 3. 作業割当と作業改善 4. 部下の評価と育成 5. パートタイマーの戦力化 6. コーチング、その理論と実践
3	マーチャンダイジング	1. 商品計画と売場管理 2. 仕入技術と仕入予算管理 3. 販売管理技術 4. 在庫管理と棚卸
4	顧客管理とリサーチ活動	1. 店長とリサーチ活動 2. カスタマーサービスとクレーム処理 3. 競合店対策（ストア・コンパリゾン） 4. インストア・プロモーション

45

コースコード 10039

力のあるバイヤー育成のために！

バイヤー講座

受講期間：4ヶ月（一括配本）　受講料：22,660円（消費税10%含む）

受講対象者：バイヤー、店長、売場主任、バイヤーを目指す方

本講座のねらい

先の見えない時代にあってバイヤーが解決すべき課題は奥行き、幅とも広がる一方、バイヤーには迅速、かつ適切な対応が求められています。かつては、経験を重ねてじっくりキャリアを積んでいきましたが、今や計画的な育成が不可欠です。本講座ではバイヤーの役割と実務の原則、必要な情報を盛り込み、チェーンストアのバイヤーの育成を図ります。

本講座の特色

◆法令や表示など、押さえておきたい豆知識を“バイヤーズノート”で確認できます。

◆事例研究やチェック表を豊富に盛り込み、具体的かつ実践的です。

◆チェーンストアのバイヤー対象としては唯一の通信講座です。

教材	
テキスト	4冊
課題	4課題
バイヤーズノート	1冊
受講マニュアル	1冊

単元		学習内容
1	バイヤーの役割	1.環境の認識 2.バイヤーの役割と職務 3.バイヤーの資質と育成
2	仕入	1.仕入計画と予算 2.仕入実務 3.アソートメント・プランニング 4.店とのコミュニケーション 5.商品コントロール 6.仕入先構成と仕入ルート計画 7.仕入をどう捉えるか、その事例
3	マーチャンダイジング	1.三脱三創 2.マーチャンダイジング情報 3.マーチャンダイジングとは 4.商品政策 5.在庫管理とロジスティックス 6.販売計画
4	売場展開	1.売場レイアウト 2.生活者とのコミュニケーション 3.売場展開の実務 4.売場の演出 5.店舗イメージ戦略 6.挑戦課題と実施結果のまとめ
バイヤーズノート		1.バイヤーの役割・チェックポイント 2.バイヤーとして知っておきたい法律知識 3.バイヤーに欠かせない豆知識 4.輸入の基礎知識とデータ

46

コースコード マ25023 Ⓦ25048

顧客に支持される店舗・売場マネジメント担当の育成に！

ストアマネジメント実務講座<基本コース>

2022年4月より Web添削にも対応

受講期間：3ヶ月（一括配本）　受講料：18,260円（消費税10%含む）

受講対象者：店次長、部門マネジャー（チーフ、部門長、売場責任者）、一般社員（マネジャー候補）

本講座のねらい

この講座は、顧客が求める「店や売場づくり」のマネジメント力を高める一助として利用していただく為に開発された講座です。

流通・小売業の役割の大切さを十分に認識し、「顧客志向」を常に前提としながらマネジメントをし、業務成果を上げられる「バランス感覚のあるマネジャー」育成を目指します。

本講座の特色

◆お店のマネジメント知識から、顧客のニーズ把握まで学んでいただけます。

◆リピーターが多くできるお店づくりを考える力を養います。

◆マネジメントを長くされている方でも、基本に立ち返って学んでいただける内容です。

Web添削
マークシート添削
→添削方法選択

教材	
テキスト	3冊
課題	1冊（3課題）
解答カード	3枚
受講マニュアル	1冊

※ Web添削を選択の場合は課題・解答カードなし

単元		学習内容
1	Ⅰ売場と売場管理	1.売場の機能 2.売場管理の概念 3.売場管理者の職務 4.売場管理者に求められる能力 5.売場管理者の自己啓発
	Ⅱ販売計画の管理統制	1.経営計画と販売計画 2.経営計画の必要資料 3.販売計画の立て方 4.販売割当 5.販売予算統制
2	Ⅲ商品の仕入と管理	1.仕入管理 2.仕入実務 3.商品管理・品質管理 4.在庫統制
	Ⅳ販売データと効率の管理	1.販売に必要なデータ 2.販売資料データの収集 3.販売データの活用 4.販売効率のチェック 5.販売効率の管理
3	Ⅴ商圏および顧客対策	1.立地と商圏 2.顧客調査の方法 3.商圏分析 4.顧客対策
	Ⅵ労務と業務の改善	1.店舗運営と組織 2.業務分担と標準化 3.業務改善と作業割当 4.日常業務の管理 5.職能開発

47

コースコード 25025

基礎理論から実践までをしっかり身につけたい方へ

しっかり学ぶ小売業のコーチング講座

受講期間：2ヶ月（一括配本）　受講料：17,050円（消費税10%含む）

本講座のねらい

受講対象者：店長、店長候補者、店舗マネジャー。部下、後輩のいるすべての方、コーチング理論を実践で活用したい方

店舗、職場のスタッフの力を引き出すコーチングの手法を学び、実践に結び付けます。

ポイントだけをさらっと学習する従来の講座ではなく、基礎理論も含めてしっかりと学習します。

本講座の内容

1.自分を知り、コーチングの必要性と有効性を知る
1. コーチングの概要
2. コーチングの作用
3. 自己分析と他者理解
4. 基本的なスキル

2.コーチングの主なスキルを統合して、仕事に生かす
5. ストロークを伝える
6. コーチングの進め方
7. 会話における活用実例第5章「生産性」分析の基本と管理

教材：テキスト2冊　**課題**：1冊（2課題）
その他：解答カード2枚、受講マニュアル1冊

48

コースコード 25003

販売支援能力を習得する！

リテールサポート実務講座

受講期間：3ヶ月（一括配本）　受講料：16,830円（消費税10%含む）

本講座のねらい

受講対象者：メーカー、卸売業の営業担当者、入社～5年目程度

お取引先・小売業を知らずして、営業はできません。営業には一般論の小売知識や目標管理知識だけでなく、小売業の販売支援能力を高めるスキル習得が重要です。

営業担当者の既存顧客への販売支援と新規開拓に向けた商談・提案能力をアップが大きなねらいです。

本講座の内容

1.リテールサポートの重要性を理解する得意先・小売業の基本・実態を知る
第1章　リテールサポートとその重要性
第2章　小売業とその分類・特徴・動向
第3章　小売業の組織と機能
第4章　小売業の抱える課題と対策

2.販売計画づくりの提案力を高める
第1章　小売業のマーチャンダイジング
第2章　情報の収集と活用
第3章　「販売計画」の立て方
第4章　「品揃え計画」の立て方
第5章　「売場・陳列計画」の立て方
第6章　「販売促進計画」の立て方

3.小売業の計数管理から提案力を高める
第1章　計数管理とその重要性
第2章　小売業の損益管理
第3章　「売上高」の計画と管理
第4章　「荒利益高（率）」の計画と管理
第5章　「生産性」分析の基本と管理

教材：テキスト3冊　**課題**：1課題
その他：解答カード課題1冊（2課題）、解答カード2枚、受講マニュアル1冊

49

コースコード 80814

次期マネジャー養成のための労務管理・マネジメントの基本を学ぶ

リーダーのためのマネジメント基本講座

受講期間：3ヶ月（一括配本）　受講料：19,800円（消費税10%含む）

本講座のねらい

受講対象者：リーダー及びマネジメント全般を学びたい方、最近の労務管理・リスク管理を学びたい方、次期マネジャーをめざす方。

政治・経済のグローバルな潮流の中で、私たちのビジネス環境は日々刻々と変わっています。

リーダーの役割や課題も時代の変化と共に変わりつつあります。本講座は、こうした時代のニーズに応えるために、マネジメントの基本を分かりやすく学習でき、実践に役立つ講座です。

特に、「働き方」「リスク管理」など労務管理、「コンプライアンス」「経営管理」など、リーダーとしてしっかりとした考え方と実践方法を身につけるマネジメントの基本講座です。

本講座の内容

1.マネジメントの機能と自己管理
第1章 マネジメントの機能と実践行動
第2章 自己管理と基本マナー

2.経営と業務のマネジメント
第1章 企業経営とは
第2章 これからの働き方
第3章 業務のマネジメント
第4章 マネジメントに必要な経営知識（経営管理、マーケティング、経営・財務）

3.職場の活性化と労務管理
第1章 人づくりとチームの活性化
第2章 職場のコミュニケーション
第3章 職場の労務管理
第4章 リスクマネジメント

教材：テキスト1冊、サブテキスト1冊、MDA診断票（マネジメント理解・実践力診断）
課題（理解度テスト）：合計3回

※本講座は㈱日本人材開発センターとの提携講座です。

50

コースコード 80812

新しい働き方に対応した「仕事とあなたの価値が高まる」講座

中堅リーダー実践講座

受講期間：2ヶ月（一括配布）　受講料：16,500円（消費税10%含む）

本講座のねらい

受講対象者：ビジネスに携わる方全般（特に中堅社員・リーダー／候補者・店長／候補者）

変革の時代といわれている今日、「働き方」もこれからの大きな課題の一つです。

多様な人々が、働きがいを持ち、能力アップを図り、仕事の効率化と生活の充実のバランスを実現することが期待されています。その担い手が各組織の第一線で活躍している「中堅リーダー」です。

本講座はこうした時代のニーズに応えるために企画された中堅リーダーの「役割」と「仕事力」向上を目的とした最新且つ実践に役立つユニークな講座です。

本講座の内容

仕事とあなたの価値が高まる「中堅リーダー実践講座」
第1章 仕事の価値を高める
第2章 中堅リーダーの役割と働き方
第3章 仕事力とキャリアの形成（仕事力診断）
第4章 自己管理（レジリエンスとモチベーション）
第5章 経営と組織のしくみ
第6章 組織の活性化（チームビルディング）
第7章 コミュニケーション力
第8章 おもてなしのマナーと実践

教材：テキスト1冊、サブテキスト2冊
課題：レポートと2課題、モチベーション診断テスト

※本講座は㈱日本人材開発センターとの提携講座です。

51

コースコード
㋮25019
Ⓦ25020

さらなる CS スキルアップへ！

高齢者・認知症のお客様とのコミュニケーション講座

受講期間：2 ヶ月（一括配本）　受講料：12,100 円（消費税 10% 含む）

受講対象者：サービス機関にお勤めのあらゆる階層の社員、パート、アルバイトの方

Web添削
マークシート添削
→添削方法選択

本講座の ねらい

サービスを提供する側として、ご高齢のお客様に安心していただけるサービスを常に考えなければいけません。本講座は介護の観点ではなく、多様化する超高齢社会に求められるコミュニケーション手法を学びます。

本講座の 特色

◆より深い接客水準が求められる高齢者・認知症のお客様への効果的な接客サービスの手法が満載です。

◆様々なサービス機関で活用できるように、典型的なケーススタディを豊富に用いて解説しています。

◆すぐに役立つ資料編（第4章）は、地域・関係機関との連携を保つ上で必要な情報をまとめています。

教　材

テキスト	1冊
課題	1冊（2課題）
解答カード	2枚
受講マニュアル	1冊

※ Web 添削を選択の場合は課題・解答カードなし

	単元	学習内容
1	これからの時代のお客様対応と役割	・ユニバーサルサービスの考え方 ・気づきを深める ・SDG s とお客様対応 ・新しい価値観の中で伝える力 コラム　『empathy』
2	ご高齢のお客様の特徴と対応	・超高齢社会の現実 ・高齢者の特徴 ・対応（ケーススタディから考える） ・災害と高齢者 コラム『UDフード』
3	認知症のお客様の特徴と対応	・基本の理解 ・対応と原則（ケーススタディから考える） ・若年性認知症について
4	周りとのつながりを考える（資料編）	・成年後見制度 ・地域とのつながり（連携窓口・関係機関） ・高齢者の消費生活環境

52

コースコード
㋮25045
Ⓦ25046

担当者から店長まで、クレーム対応はお店の信用に関わります

事例で学ぶ クレーム対応実践講座

2022年4月より
Web添削にも対応

受講期間：2 ヶ月（一括配本）　受講料：17,050 円（消費税 10% 含む）

受講対象者：担当者、チーフ、店長など、店舗運営に関わる全ての方。クレームの対応を基礎から実践的に学習したい方

本講座の ねらい

企業価値を左右する「お客様の信頼」を確実にするためのクレーム対応力を、主に量販店で起こり得る事例を中心に分かりやすく身に付けます。

「クレーム対応に困っている」「今までのクレーム対応講座では物足りない」という方への決定版！

本講座の 特色

◆小売業の事例に特化し、売場で起こりがちな事例を使っていますので今日からでも役立ちます。

◆パートナー社員、一般社員はもちろん、部門リーダーから店長まで、どなたでも学習できるよう段階を踏んだ事例構成です。

Web添削
マークシート添削
→添削方法選択

教　材

テキスト	1冊
課題	2課題
受講マニュアル	1冊

※ Web 添削を選択の場合は課題・解答カードなし

	単元	学習内容
1	第1章 クレームから授かる財産	1.クレームとの向き合い方 2.クレームの効用 3.クレーム対応力の向上に必要な取り組み
1	第2章 クレーム対応の心構え	1.クレーム発生にいたる主なケースと心得 2.クレーム対応の基本姿勢 3.責任者の対応心得 4.来店対話以外のクレーム対応法 5.悪質クレームの対応心得
2	第3章 クレーム事例と対応留意点	1.クレーム事例の学習効果 2.クレーム事例の活用法 3.クレーム事例の学習要領 **事例**①レジの打ち間違い　**事例**②購入したものが不良品だった　**事例**③買い物かごの汚れ　**事例**④買いたい商品が売り切れている　**事例**⑤レジ係が不親切　**事例**⑥商品の鮮度が劣化　**事例**⑦未成年者への酒類販売　**事例**⑧レジに並ばせすぎ　**事例**⑨段差につまづき転びそうになった　**事例**⑩ダブルクレーム　**事例**⑪お客様の予約注文の受け忘れ　**事例**⑫社員がお客様（妊婦）にぶつかった　**事例**⑬ジーパンの代償を求められる
2	終章 クレームの再発防止にむけて	1.クレームが再発した場合の弊害心得 2.クレームが再発する要因 3.クレームの再発を防ぐ方法

53

コースコード 25024

さまざまな接客シーンに対応！

事例で学ぶ お客様のタイプ別接客応対コース

受講期間：3ヶ月（一括配本）　受講料：18,260円（消費税10%含む）

受講対象者：接客販売に携わる入社2年以上の方、メーカー等から売場に派遣されている方

本講座のねらい

「こんな時どうすれば良いのだろう？」と疑問に思っても、新人でもないので今さら人に聞けずに未解決のままになっていることはありませんか？

本コースは販売員として、基本知識や技術がひと通り身についた方を主な対象に、販売の現場で起きる様々なケースをもとに、タイプ別のお客様の捉え方、コミュニケーションの取り方など、ワンランク上の販売を習得していただくための講座です。

本講座の特色

◆販売心理学、NLP（神経言語プログラム）をベースにお客様の行動をわかりやすい言葉で解説しています。

◆販売員の悩みアンケートから構成したケーススタディをキメ細かく解説。明日から役立ちます。

◆自分自身の「できている程度」がわかるので、自分の位置が確認できます。

単元		学習内容
1	販売員の必須能力①「キャッチ力と観察力」	1.「入店率を上げたい」 2.「入りやすい空気づくりのために」 3.「ファーストアプローチの定義」 4.「観察力」 5.「お客様の反応の種類」 6.「ケーススタディ」
2	販売員の必須能力②「質問力」	1.ファーストアプローチから本番アプローチに入る 2.セールストークを作る 3.さらに観察力を高める 4.お客様の反応を見る 5.興味から連想へ ～聞き出しが出来る会話法

教　材

テキスト	2冊
課題	1冊（3課題）
解答カード	3枚
受講マニュアル	1冊

54

コースコード 80808

日本の伝統文化と心を理解し、従来のビジネスマナーを超える

おもてなし実践アドバイザー講座

受講期間：2ヶ月（一括配本）　受講料：15,950円（消費税10%含む）

受講対象者：ビジネスに携わる方全般

本講座のねらい

本講座は、従来のビジネスマナーの基礎となる、日本人として心得ておくべき「意識・知識・態度・動作（所作）等」を体系的に楽しく学べるユニークな講座です。4種類の教材の活用で、「おもてなしの心とその実践方法」について、日本の伝統精神と文化を豊富な事例で学び、さらに性格診断によるフィードバックで、お客様対応の質を高めることができます。また、急増する外国からのお客様への対応の心得や知識も豊富に学べます。

本講座の特色

◆基本テキストでは、具体例を中心に「おもてなしの心と実践」を詳しく学ぶことができます。

◆副読本二冊で「おもてなしの作法や所作」と「日本の伝統文化（外国人対応）」を楽しく学べます。

◆自分の性格を「エゴグラム」で普段気づかない角度から分析し、個別診断・アドバイスが受けられます。

章	内容詳細	
1	おもてなしの心	・お客様が満足する ・思いやりの心と優しさの心遣い　ほか
2	「お客様満足」とお客様心理	・顧客満足（CS）とは ・繁盛しているお店では　ほか
3	お客様対応の法律知識	・約束（契約）と法律 ・チラシや掲示に関する法律　ほか
4	クレームとその対応	・不満について ・クレームについて
5	おもてなしの実践	・心を磨く ・プロ意識を持とう　ほか
6	おもてなしマナーの実践	・好感度の高い接客のための身のこなし ・言葉づかいと電話応対　ほか
7	外国のお客様への心遣い	・おもてなしの心 ・おもてなしのマナー ・おぼえておきたい外国語　ほか
8	ホスピタリティとユニバーサルサービス	・ホスピタリティの考え方 ・ユニバーサルサービス
9	「日本文化」に学ぶ	・日本の伝統の美しい所作と作法を学ぶ ・日本文化のキーワードを学ぶ

副読本①　「英語で紹介する日本（和訳）」
副読本②　「マナー・おもてなしに関する本」

教　材

基本テキスト	1冊
副読本	2冊
（「英語で紹介する日本（和訳）」他1冊）	
課題	
レポートと2課題／性格診断テスト	

※本講座は㈱日本人材開発センターとの提携講座です。

55

コースコード 80815

接客応対と仕事の進め方の基本を学ぶ

おもてなし実践基礎講座

受講期間：2ヶ月（一括配本）　受講料：14,300円（消費税10%含む）

本講座のねらい

受講対象者：お客様対応の仕事をされている方（特に新入社員～中堅社員・窓口業務・販売担当の方）、社会生活に必要な知識を身につけたい方

本講座は、これからお客様応対の仕事に就く予定の方及び、現在の仕事のスキルアップをめざしている方を対象に「おもてなし」の心と実践を分かりやすく、実践的に学べる基礎講座です。

本講座は従来のビジネスマナーの枠を超え、国内外のお客様を対象とした、日本文化や伝統精神に基づいた「おもてなし」を実践するための「意識・知識・態度・動作（所作）等」を体系的に楽しく学べる講座です。

本講座は、新入社員教育で「仕事の基本」を学ぶ講座として広く活用されています。

本講座の内容

接客応対の基本を学ぶ
おもてなし実践基礎講座

第1章　おもてなしの基本と自己形成
第2章　プロ意識に徹した仕事
第3章　お客様心理を理解する
第4章　クレームとその対応
第5章　おもてなしの心を実践例から学ぶ
第6章　おもてなしの実践マナーを身につける
第7章　外国のお客様への心遣い
第8章　高齢者・障がいのある方への心遣い

教材：テキスト1冊、副読本（「マナー・おもてなしに関連する本」）
課題：2課題、レポート　**その他**：性格診断テスト

※本講座は㈱日本人材開発センターとの提携講座です。

56

コースコード 80817

コミュニケーションの基本と応用を多角的にユニークな内容で学べる

社内組織のコミュニケーション実践応用講座

受講期間：2ヶ月（一括配本）　受講料：16,500円（消費税10%含む）

本講座のねらい

受講対象者：企業組織や一般社会でコミュニケーションの必要性を強く感じている方々。　特にリーダー層、中堅社員層など

ビジネス環境は日々刻々と変化していますが、変わらないのは人間関係、特にコミュニケーションにおける課題です。コミュニケーションは新入社員をはじめ全階層に望む最も重要なスキルの一つです。

「話す、聞く」は、マインド（心）があって初めて「伝わる」「聴く」になり共通理解が得られます。

本講座では、ビジネス社会、特に社内組織における潤滑油として、コミュニケーションを「伝える」「聴く」に「心」を注入したコミュニケーションの考え方と実践方法を身につける講座です。

本講座の内容

基本編
第1章　心で結ぶコミュニケーション
第2章　行動からわかる人の心
第3章　実践心理からみたコミュニケーション
第4章　聴く力を養う
第5章　伝える力を磨く
第6章　訊いてわかる相手の真意(相互理解の道)

実践応用編
第1章　職場のコミュニケーション
第2章　信頼関係をつくるコミュニケーションマナー
第3章　コミュニケーションと問題解決
第4章　コーチングの活用
第5章　ビジネスメールの留意点

教材：テキスト2冊、サブテキスト1冊
課題（理解度テスト）：2課題／コミュニケーション自己診断票

※本講座は㈱日本人材開発センターとの提携講座です。

57

コースコード 80818

営業・店頭でのコミュニケーションの基本と応用を学べる

接客応対のコミュニケーション実践応用講座

受講期間：2ヶ月（一括配本）　受講料：16,500円（消費税10%含む）

本講座のねらい

受講対象者：営業や販売店の第一線でお仕事をされている方々。　特にリーダー層から第一線の方々

ビジネス環境は日々刻々と変化していますが、変わらないのは人間関係、特にコミュニケーションにおける課題です。コミュニケーションは新入社員をはじめ全階層に望む最も重要なスキルの一つです。

「話す、聞く」は、マインド（心）があって初めて「伝わる、聴く」になり共通理解が得られます。

本講座では、営業の第一線で活躍されている方や店頭販売でお客様と直接会話や接客をされている方に必要とされるコミュニケーションスキルの基本に立ち返り一層向上して頂くための実践講座です。

本講座の内容

基本編
第1章　心で結ぶコミュニケーション
第2章　行動からわかる人の心
第3章　実践心理からみたコミュニケーション
第4章　聴く力を養う
第5章　伝える力を磨く
第6章　訊いてわかる相手の真意(相互理解の道)

実践応用編
第1章　接客応対の基本とコミュニケーション
第2章　接客マナーの実践
第3章　コミュニケーションと問題解決
第4章　商談のコミュニケーション
第5章　効果的な商品説明会

教材：テキスト2冊、サブテキスト1冊
課題（理解度テスト）：2課題／コミュニケーション自己診断票

※本講座は㈱日本人材開発センターとの提携講座です。

58

コースコード 80821

資格取得のための基礎知識の習得

電気・電子の基礎知識入門講座

受講期間：2ヶ月（一括配本）　受講料：15,400円（消費税10%含む）

本講座のねらい

受講対象者：電気関連の資格取得希望者（第二種電気工事士資格取得希望者、家電製品アドバイザー資格取得希望者、スマートマスター資格取得希望者）

本講座は、電気・電子関連の各種資格取得講座を受講したいが、その前段階として、電気・電子の基礎知識を体系的に学び、近い将来に必要な資格試験を受講するための方を対象とした入門講座です。

最近特に受講希望者の多い「第二種電気工事士」、業務上資格取得希望の多い「家電アドバイザー」さらに、注目を浴びている「スマートマスター」の受験合格には、先ず、必要な電気・電子の基礎知識を確実にマスターすることが早道です。

本講座は「急がば廻れ」の例えがあるように、資格試験の取得や、仕事の実務に欠かせない基礎知識をしっかりと習得できる講座です。

本講座の内容

1.電気・電子の基礎知識
1. 電気・電子の学習に入る前に
2. 電気（電流）の働き
3. 電気と磁気
4. 静電気とコンデンサー
5. 交流回路
6. 半導体素子
7. 増幅回路
8. 発振回路
9. 電源回路

2.電気・ITの基本用語
10. パルス回路
11. デジタル回路
12. 電波の基礎知識

教材：テキスト1冊、サブテキスト1冊　**課題**：報告課題（2回）
その他：身近な電気に関する基本用語集1冊

※本講座は㈱日本人材開発センターとの提携講座です。

2022年4月より
Web添削にも対応

59

コースコード
Ⓐ㋮25033 Ⓒ㋮25037 Ⓔ㋮25041
Ⓦ25034 Ⓦ25038 Ⓦ25042
Ⓑ㋮25035 Ⓓ㋮25039
Ⓦ25036 Ⓦ25040

商品知識の向上がストアロイヤリティを高めます

商品知識と販売促進講座

（Ⓐ精肉コースⒷ鮮魚コースⒸ青果コースⒹ日配コースⒺ惣菜コース）

受講期間：各３ヶ月（一括配本）　受講料：各 17,160 円（消費税 10% 含む）

受講対象者：新入社員、生鮮・日配・惣菜担当者、パート社員など、より詳しい商品知識を身につけたい方

本講座の ねらい

世の中の健康志向に伴い、食材に気を遣うお客様が増えました。一方、担当者がお客様の知識に追いつかないという状況も生じています。お客様により良い提案をしてゆくためには、しっかりした商品知識と販売計画は欠かせません。本講座では生鮮食品、日配に加え、惣菜の特徴、栄養、料理など基本的な事項を理解し、売場の販売促進プランの作成手法も学びます。

本講座の 特色

◆部門別の5コースに分れていますので、実務密着ですぐに活用できます。

◆豊富な食材を取り上げ、コンパクトに分かりやすく解説しています。

※5コースのうち、いずれか1コース選択して下さい。

単元		学習内容
Ⓐ精肉	1.商品知識編	精肉・加工肉の商品知識
	2.基本・販促編	(1)精肉部門の基本的知識 (2)精肉部門の基本作業 (3)精肉部門の販売促進
Ⓑ鮮魚	1.商品知識編	鮮魚・塩干の商品知識
	2.基本・販促編	(1)鮮魚部門の基本的知識 (2)鮮魚部門の基本作業 (3)鮮魚部門の販売促進
Ⓒ青果	1.商品知識編	野菜・果物の商品知識
	2.基本・販促編	(1)青果部門の基本的知識 (2)青果部門の基本作業 (3)青果部門の販売促進
Ⓓ日配	1.商品知識編	(1)和日配の商品知識 (2)洋日配の商品知識
	2.基本・販促編	(1)日配部門の基本的知識 (2)日配部門の基本作業 (3)日配部門の販売促進
Ⓔ惣菜	1.商品知識編	惣菜の商品知識
	2.基本・販促編	(1)惣菜部門の基本的知識 (2)惣菜部門の基本作業 (3)惣菜部門の販売促進

Web添削
マークシート添削
→添削方法選択

教　材	
テキスト	各2冊
課題	各1冊(3課題)
受講マニュアル	各1冊
解答カード	各3枚
参考資料	各1冊

※ Web 添削を選択の場合は課題・解答カードなし

60

コースコード
20005

売場がきらりと光る！

基礎から学ぶディスプレイ講座

受講期間：３ヶ月（一括配本）　受講料：21,560 円（消費税 10% 含む）

受講対象者：売場担当者、主任、売場づくりやディスプレイに携わる方

本講座の ねらい

今日のお客様は本当に欲しい商品を厳しい選択の眼で、意味のある価値ある商品だけを購入の対象としています。

こうした中で売場のあり方や、商品ディスプレイのあり方も「提案で見せる」こと、そしてそれをより「魅力的に見せる」ことが重要になっています。

本講座は商品を引き立て、売場をより魅力的に見せるディスプレイの基礎を修得します。

本講座の 特色

◆豊富なイラスト、写真による事例中心のテキストで、ポイントをビジュアルに理解できます。

◆フルカラー印刷のイラスト、写真により、ディスプレイの色使い、色彩の理解も深まります。

◆豊富な事例を紹介。さまざまな売場で役立つヒントになります。

単元		学習内容
1	ディスプレイと商品陳列の基本	1. ディスプレイとは何だろう ・売場と商品ディスプレイについて ・場所別のディスプレイ訴求ポイント ・ビジュアルマーチャンダイジング　他 2. 商品陳列と商品演出 ・商品陳列の基本条件 ・商品陳列の基本表現 ・演出表現の基本構成　他
2	商品ディスプレイの基本テクニック	3. 商品ディスプレイの基本テクニック ・フォーミングとパティング ・スカーフの折り方と活用 ・ウェアリング　他
3	ディスプレイの関連要素	4. ディスプレイの関連要素 ・什器．器具の種類 ・色彩を効果的に使って ・ディスプレイにおける照明の基礎　他
補足	売場環境づくりとユニバーサルデザイン ディスプレイ関連用語集	

教　材	
テキスト	1冊
課題	3課題
マイホームページでPDF画像を掲示	
受講マニュアル	1冊

61

コースコード 20070

小売業の第一線で活躍するためのスタートライン

ゼロからはじめる！ わかる　役立つ

売場の数字入門コース

受講期間：3ヶ月（一括配本）　受講料：17,160円（消費税10%含む）

受講対象者：新入社員、入社1～2年の一般社員、売場担当者、パートタイマー、数字の基礎を学習したい方

本講座のねらい

店舗や売場において、数字を正しく理解し、活用することは必要不可欠な能力です。「数字」というととかく敬遠されがちですが、この講座では、数字のメカニズムを十分に理解できるよう、用語の説明や図解を充実させ、基礎から分かりやすく不安を払拭しながら進めることが出来ます。

店舗や売場で起こっていることが数字で捉えられると、課題が明確になり、改善の糸口となります。

ぜひこの講座で数字の活かし方を見出していただき、お客様に支持される売場を目指して下さい。

本講座の特色

◆豊富な図表と簡潔なポイント説明で分かりやすいテキスト！

◆丁寧な解説付きの演習問題で、実践的な数値能力アップ！

◆売場での分かりやすい事例で理解がすすむ！

教　材	
テキスト	2冊
課題	1冊（3課題）
解答カード	3枚
受講マニュアル	1冊

単元		学習内容
1	基礎編	1.数字を有効的に使おう ・数字は正しく書こう　・グラフを使いこなそう ・電卓を使いこなそう
		2.売上高から現状を把握しよう ・売上高を期間でとらえよう ・お客さまの買物の数字を押さえよう
		3.値入高と荒利益高の計算をしよう ・値入高の計算をしよう　・荒利益高の計算をしよう ・値入高と荒利益高の違いは?
2	実践編	1.売上の効率をとらえ、検討しよう ・売場坪当たりの売上高を計算しよう ・売場坪当たりの荒利益高を計算しよう
		2.商品の効率をとらえ、検討しよう ・商品回転率を計算しよう　・交叉主義比率を計算しよう ・ABC分析をマスターしよう
		3.労働の効率をとらえ、検討しよう ・社員1人当たりの売上高を計算しよう ・社員1人当たりの荒利益高を計算しよう ・社員1人当たりの売場面積を計算してみよう ・労働時間1時間当たりの売上高と荒利益高を計算してみよう
3	実践編（総まとめ）	全単元の理解度をチェックしよう

62

コースコード ㋮25028 Ⓦ25047

実践事例をもとに売場の数字を理解する決定版！

売場の数字実務コース

2022年4月より Web添削にも対応

受講期間：4ヶ月（一括配本）　受講料：17,160円（消費税10%含む）

受講対象者：売場担当者、主任、係長、部門長、店長候補者、売場の数字を、基礎から学習したい方

本講座のねらい

売場での数字を、業務の流れの中から理解できるよう構成されています。日常業務に必要な数値管理能力を、基礎を踏まえて事例研究などを中心に学びます。また、売場や店舗をどうやって利益が出る構造にしていくかなど、管理者として計数管理の観点からも学ぶことができます。

本講座の特色

◆ポイントごとの解説が付いていますので、理解度アップに最適です。

◆日常業務の中でもすぐに活用できるように、実践事例が豊富に収録されています。

◆用語解説も充実しており、確認も効率的に進められます。

Web添削
マークシート添削
→添削方法選択

教　材	
テキスト	2冊
課題	1冊（4課題）
解答カード	4枚
受講マニュアル	1冊

単元		学習内容
1	販売の基本数字	1.経営における数字の役割 2.経営計算の考え方 3.売上原価と売上総利益高 4.値入率の考え方 5.客数と客単価 6.販売効率の見方
2	販売計画のすすめ方	1.予測と計画 2.売上予測による年間売上計画の立て方 3.季節変動指数による月別販売計画の立て方 4.販売管理の仕方 5.日割予算の組み方と管理
3	仕入計画	1.仕入計画の立て方 2.在庫計画と商品回転率の考え方 3.品揃え計画の立て方 4.取扱商品の検討 5.在庫管理グラフの作り方
4	部門別管理	1.部門別管理の意義と役割 2.部門分類の考え方 3.荒利益高の算出とロス計算 4.商品ミックスと相乗比計算 5.部門別損益の計算 6.部門別効率の見方と対策

※ Web添削を選択の場合は課題・解答カードなし

64

コースコード 25004

贈り手の想いを確実に相手に届けるために

実践！仕事に活きる ビジネスラッピング講座（動画付）

受講期間：3ヶ月（一括配本）　受講料：20,680円（消費税10%含む）

受講対象者：全販売員、ラッピングを活かした販売促進を学びたい方、趣味・教養としてラッピングを楽しみ、センスを磨きたい方

本講座のねらい

ギフトは人の心と心をつなぐ、大切なコミュニケーションツールです。儀礼的なギフトはもちろん、パーソナルギフトもラッピングにより商品の価値を高めることで贈り手の思いをより一層深く相手の方に届けることができます。

本講座のテキストは、カラーページで基本から実践までトータルにラッピング作品の形態がわかりやすい構成になっており、ノウハウを確実に習得することができます。

本講座の特色

◆写真・イラスト満載！作り方のポイントを一部動画でも詳説。

◆基本編⇒実践編と学びすすむ事が出来、作る楽しさが湧いてきます。

◆ラッピングを活かした販売促進を学びたい方へ

教　材

テキスト	2冊
課題	2課題
解答カード課題	1冊（1課題）
解答カード	1枚
包装材料つき・受講マニュアル	1冊

写真やイラストを用いてわかりやすく包み方のノウハウを身につけます！！

仕事に活きるビジネスラッピング 基本編 Vol.1

単元		学習内容
1	始める前に	
2	包み編	1.斜め包み　2.合わせ包み〈基本編〉　3.合わせ包み〈応用編〉 4.スクエア包み　5.多角形を包む　6.三角形を包む 7.円筒形を包む　8.キャンディ包み　9.ペーパーバック
3	リボン編	1.リボンの掛け方　2.蝶リボン　3.ポンポンボウ 4.エイトラインボウ　5.コサージボウ　6.カーリングボウ 7.ウェーブボウ　8.シール
4	カード編	1.オリジナルカードを作ろう
5	ラッピング手順	テキストに掲載しているそれぞれのラッピング手順をわかりやすく紹介！

仕事に活きるビジネスラッピング 実践編 Vol.2

単元		学習内容
1	しきたり編	1.のし　2.水引　3.掛け紙　4.のし袋 5.目的別・贈答のしきたり一覧表
2	アイテム別	1.フード類　2.和菓子　3.ワイン　4.くだもの　5.花束・鉢植え 6.傘　7.本　8.文房具　9.ブラウス・テーブルクロスなど薄い品 10.手編みのセーター　11.クッション　12.詰め合わせ 13.細長い化粧品
3	イベント別	1.お正月　2.バレンタイン　3.入学・就職　4.母の日 5.父の日　6.ブライダル　7.クリスマス
4	ギフトダイアリー	1.シーズナルギフト　2.エブリデーギフト 3.外国から来たイベント
5	カラーコーディネート	1.色のしくみ　2.カラーコーディネートの前に　3.カラーコーディネートに挑戦　4.ラッピングイメージカラー見本帖
6	ラッピング手順	テキストに掲載しているそれぞれのラッピング手順をわかりやすく紹介！

※テキスト内の動画をご覧になるためには、インターネットに接続されたiOS（iPhone,iPad）またはAndroidOS（その他のスマートフォン、タブレット）などのデバイス、パソコン（Windows,Mac他）などが必要となります。（通信環境は各自ご用意ください）お使いのOSや環境、ブラウザによってはご覧になれない場合もあります。予めご了承ください。動画がご覧になれない場合でも、講座の修了に影響はありません。

65

コースコード 20059

日常生活やビジネスで役立つ実例が満載！

ビジネスに役立つ 筆ペン入門（動画付）

受講期間：2ヶ月（一括配本）　受講料：11,220円（消費税10%含む）

受講対象者：筆ペンをビジネスや家庭で上手に使いたいと思っている方、筆ペンの基本を身につけたい方

本講座のねらい

「書く」という行為は、五感を刺激しながら脳の働きを促進し、豊かな感性を引き出すことにつながります。

このコースでは、筆ペンが普段使用している筆記具や毛筆とどのように違うのかを理解し、文字上達のきっかけをつかむことができます。読み手に温かい気持ちを伝え、潤いのある生活に役立つ筆ペンの技能を身に付けるために最適です。

本講座の特色

◆短期間に分かりやすく筆ペンの技術をマスターできることが特徴です。

◆数多くの実践事例をすぐに応用できるように構成されています。

◆一流の書道家による徹底した添削指導を行います。

単元	学習内容
1	序　章：筆ペンの基礎知識 第1章：基本レッスン ・楷書の基本 ・漢字の基本 ・片かなの基本 ・平がなの基本 ・漢字かなまじり文の基本
2	第2章：書き方の実際 ・一筆箋の書き方 ・宛名の書き方 ・手紙の書き方 ・芳名帳の書き方 ・表書きの書き方
参考	〔文字見本付き、書き込み練習〕 ・都道府県名　・主な都市名 ・主な名字 ・主な敬語と役職名 ・主な手紙用語

教　材

テキスト	1冊
練習帳	1冊
課題	2課題
筆ペン（極細）	1本
筆ペン（中字）	1本
受講マニュアル	1冊

※テキスト内の動画をご覧になるためには、インターネットに接続されたiOS（iPhone,iPad）またはAndroidOS（その他のスマートフォン、タブレット）などのデバイス、パソコン（Windows,Mac他）などが必要となります。（通信環境は各自ご用意ください）お使いのOSや環境、ブラウザによってはご覧になれない場合もあります。予めご了承ください。動画がご覧になれない場合でも、講座の修了に影響はありません。

66

コースコード 80813

お客様満足向上のための

冠婚葬祭と贈答・進物の基礎講座

受講期間：2ヶ月（一括配本）　受講料：14,300円（消費税10%含む）

受講対象者：小売業の進物（ギフト）担当者、販売に携わるすべての方、社会生活に必要な知識を身につけたい方

本講座のねらい

本講座では、冠婚葬祭や進物・贈答、おつきあいのマナーについて、お客様応対に必要な知識とスキルを様々な角度から実践的に学びます。

また、地域による違いや習慣、しきたりの意味、場面に応じた正しい作法（態度・動作・言葉遣い）について、日本人として心得ておくべき知識を体系的に学び、身に付けることができます。

のし袋や表書き、好適品の選び方など、お客様からの質問に適切に応え、親身になってアドバイスが出来る進物相談員（担当者）となることを目指します。

本講座の特色

◆基本テキストには、各項目ごとに「覚えておきたいミニ知識」の掲載があり、お客様応対の幅広がります。

◆「表書き」「水引」「のし」「はずしてはいけないポイント」など、いざという時にすぐに使える内容を「表書きワークブック」で書き方の練習ができます。

◆冠婚葬祭やしきたりに必要な作法や正しい知識とふさわしい言葉遣いが身につき、進物相談員（担当者）としての信頼を高め、「お客様満足」の向上を図ることができます。

◆「アドバイザー」希望の方には実践研修で「態度・所作」と「指導法」を体得できます。

教　材

・基本テキスト	1冊
・別冊 「表書きワークブック」（慶弔用筆ペン付き）	
・課題	レポートと2課題

単元	学習内容
お客様満足向上のための 冠婚葬祭と贈答・進物の基礎講座	**第1章　贈答・進物のマナー** 1.贈答・進物とは 2.のし袋とかけ紙 3.水引 4.表書きの書き方 5.知っておきたい慣習用語 6.進物を承る際の心得 **第2章　結婚に関する贈答・進物** 1.結婚を祝う側の贈答・進物 2.結婚をする側の贈答・進物 **第3章　人生のお祝いに関する贈答・進物** 1.出産から成人までの贈答・進物 2.厄除けと長寿に関する贈答・進物 **第4章　暮らしの中の贈答・進物** 1.お付き合いに関する贈答・進物 2.新築祝いなどの贈答・進物 3.お見舞いに関する贈答・進物 4.年中行事と贈答・進物 **第5章　葬儀・法要に関する贈答・進物** 1.仏式の告別式　2.その他の告別式 3.仏式の法要 **第6章　身につけたい所作と言葉** 1.基本動作　2.言葉遣い

※本講座は㈱日本人材開発センターとの提携講座です。

67

コースコード 25009

テキスタイル・素材から配色イメージまでオールラウンドに学びます！

テキスタイルから学ぶファッション素材講座

受講期間：2ヶ月（一括配本）　受講料：16,500円（消費税10%含む）

受講対象者：小売業の販売員、ファッション関連の企画・営業・バイヤーはもちろん、これからファッション業界に入って様々な職種で活躍を希望される新入社員の方、また今一度原点に戻って、最新のテキスタイル・素材について基本から学びたいという第一線でご活躍中の意欲のある方

本講座のねらい

ファッション業界や店舗などで仕事をするにあたり、「これだけは知っておきたい！」というテキスタイル・素材の基本知識をオールラウンドに学びます。

商品やサービスを提供する際に、それぞれの生地の性質や着心地、ケア方法など一歩進んだアドバイスができ、お客様満足にも充分役立てられます。

本講座の特色

◆テキストはテキスタイル・素材1種類につき1ページで解説しており、また全ページオールカラーなので分かりやすくすぐに理解できる内容になっています。

◆テキスタイルや素材ごとに索引がついているので、振り返り学習にも役立ちます。

教　材

・テキスト	1冊
・サブテキスト 「配色イメージ手帳」	1冊
・課題	1冊（2課題）
・解答カード	2枚
・受講マニュアル	1冊

	単元	学習内容
1	繊維・染色・織物	■繊維の概要、性質、用途 天然繊維とは／天然繊維／化学繊維 ■染色の概要、性質、用途 染色とは／先染め／後染め ■織物の概要、性質、用途 織物とは／綿織物／麻織物／毛織物／絹織物
2	ニット・その他の素材・加工・柄	■ニットの概要、性質、用途 ニットとは／よこ編み／たて編み ■その他の素材の概要、性質、用途 皮革／レース／不織布／接着布 ■加工の概要、製法、用途 機能加工／おしゃれ加工 ■柄の概要、配色、用途 縞／格子／具象柄／抽象柄／日本の伝統柄

68

コースコード 20103

学校法人 資生堂学園 共同制作

働くあなたのためのビジネスメイク講座（動画付）

受講期間：3ヶ月（一括配本）　受講料：20,570円（消費税10%含む）

受講対象者：働く全ての女性、職場の仲間やお客様に好印象を与えたい方

本講座のねらい

メイクはほんの些細なことで、良くも悪くも相手の受ける印象をガラリと変えてしまいます。どんなにビジネスマナーや身だしなみが整っていても、メイクがビジネスシーンに合っていなければ、台無しとなることさえあります。

この講座では、女性従業員の皆様が周りに良い印象を与え、自信を持って働けるようになるメイクをご紹介します。ぜひ、スキルアップの一環としてお役立てください。

本講座の特色

◆経験豊富な資生堂美容技術専門学校講師による丁寧な添削指導。

◆動画教材でプロのテクニックを、いつでも何度でも確認してメイク技術を習得できます。

◆教材は豊富な写真と全ページオールカラー、リング式の製本を採用。学びやすさにも配慮しました。

単元		学習内容
1	はじめよう ビジネスメイク（自分にあったビジネスメイクとは？）	1.自分の顔を知る 2.肌作りのコツ クレンジングとスキンケア
2	やってみよう ビジネスメイク（実践ノウハウ）	1.ベースメイクの基本 2.アイメイク＆眉メイクの基本 3.チーク＆リップメイクの基本 4.ビジネスメイクの実践
3	見つけよう 自分のビジネスメイク（ポイント/テクニック）	1.職業別・年代別ビジネスメイク 2.忙しいときの時短テクニック 3.コンプレックスを解消するメイク術 4.知って得するアイデア集

※テキスト内の動画をご覧になるためには、インターネットに接続されたiOS（iPhone,iPad）またはAndroidOS（その他のスマートフォン、タブレット）などのデバイス、パソコン（Windows,Mac他）などが必要となります。（通信環境は各自ご用意ください）お使いのOSや環境、ブラウザによってはご覧になれない場合もあります。予めご了承ください。動画がご覧になれない場合でも、講座の修了に影響はありません。

教　材

教材：テキスト	3冊
添削課題	3課題
その他	受講マニュアル1冊

☆

69

コースコード 80910

文部科学省認定コース

あなたも食生活指導士に！

栄養と料理一般講座（基礎コース）

受講期間：6ヶ月（一括配本）　受講料：38,500円（消費税10%含む）

受講対象者：健康的な食生活に関心のある方、食に関連する業務に従事する方

本講座のねらい

自分のライフスタイルに合わせた食生活について学びたい方に最適。四群点数法を使って「何をどれだけ食べたらよいか」を基礎から学びます。テキストは女子栄養大学教授陣が執筆。食や健康管理の基礎となる知識と技術を学び、毎日の食卓で実践できるスキルを身に付けます。修了後は食生活指導士 二級の申請もできます。

本講座の特色

◆副教材として、通常は別途購入（7,460円）になる受講に必須の補助教材がセットされています。

◆「料理の基本」「日常食の料理」「よい食事の計画」3冊のテキストを並行して学習。終了後は、女子栄養大学食生活指導士2級の資格を取得することもできます。（認定試験の合格が必要です）

◆女子栄養大学より、職に関する最新情報やレシピ等情報満載の機関紙が年10回届きます。

◆希望者は、女子栄養大学による月例スクーリング（調理実習、聴講）等に参加することも可能。（料金別途）

章	学習内容
1	よい食事とは／4つの食品群（分類　他） 身支度／食品の廃棄率／調味の仕方　他
2	4群の栄養的特徴とそのとり方 調理用具
3	四群点数法を使った食事計画 食品の扱い方（野菜類・卵・魚介類）
4	食費／家族の食事（離乳食・幼児期） 食品の扱い方（肉類・乾物類　他）
5	家族の食事（学童期～高齢期　他） 食事表示の知識／家庭の食空間
6	全体を通して復習し、疑問点を解決する。

教　材

テキスト	3冊
添削課題	6課題

必須補助教材食品成分表・食品80キロカロリーガイドブック・香川綾考案栄養大特製計量カップ、スプーン、ヘラ・栄養と料理基本カード

※本講座は女子栄養大学生涯学習センターとの提携講座です。

70 成果を生み出すマネジメントの基本
プレイングマネジャーの仕事術
「忙しさ」に振り回されないための考え方とスキル

コースコード 80642

受講期間：2ヶ月（一括配本）
受講料：14,300円（消費税10%含む）
Web添削

受講対象者：マネジャー（新任～経験が浅い人）

本講座の内容
- 【PART1】「プレイヤー」から「マネジャー」への意識改革
- 【PART2】成果を生み出す「マネジメント」の基本
- 【PART3】自ら動くメンバーを育てる「人材育成」の基本
- 【PART4】成長を支援する「リーダーシップ」の基本
- 【PART5】組織の力を引き出す「チームマネジメント」の基本
- 【PART6】信頼関係を培う「コミュニケーション」
- 【PART7】あるべき姿を実現する「問題解決法」
- 【PART8】時間を生み出す「タイムマネジメント」
- 【PART9】結果を生み出すための仕組み化のヒント

教材：テキスト2冊 / 添削：インターネット添削2回

71 部下を立て直し成長を促す技術
フィードバック入門

コースコード 80637

受講期間：2ヶ月（一括配本）
受講料：13,200円（消費税10%含む）
Web添削

受講対象者：マネジャー（リーダー候補者～部長クラス）

本講座の内容
- 【1】基礎理論編
- 【2】実践編

教材：テキスト2冊 / 添削：インターネット添削2回

72 上司として部下にどう対応する？！
[改訂版] 部下を「うつ」にしない職場をつくる！
実践ですぐに使えるメンタルヘルス・ガイドライン

コースコード 80172

受講期間：2ヶ月（一括配本）
受講料：13,200円（消費税10%含む）
Web添削

受講対象者：部下指導を行う全ての管理者、次世代のリーダーとなる方

本講座の内容
- 【序章】メンタルヘルスの意義と重要性
- 【第1章】「うつ病」を生まない職場環境づくり（一次予防）
- 【第2章】「うつ病」を悪化させない職場対応（二次予防）
- 【第3章】「うつ病」を再発させない職場復帰支援（三次予防）

教材：テキスト1冊、「Self マイチェック」、「セルフケア・マイブック」付
添削：インターネット添削1回

73 3分間で部下のパワーを引き出す
店長のためのコーチング実践コース

コースコード 80608

受講期間：2ヶ月（一括配本）
受講料：15,400円（消費税10%含む）
5月開講開始
Web添削

受講対象者：店長、店長候補、フロアマネジャー、販売管理責任者

本講座の内容
- UNIT1 コーチング・スキルの習得
  - Chapter1 良いコーチとしての店長の心得
  - Chapter2 コーチングとは何か
  - Chapter3 コーチングのスキルを身につける
  - Chapter4 できる店長になる
- UNIT2 ケースで学ぶ3分間コーチング
  - Chapter1 対人関係スタイルに応じたコーチング
  - Chapter2 ケースで学ぶコーチングの実践

教材：テキスト2冊／添削：インターネット添削2回

74 はじめてリーダーになる人のための
「新しいリーダーシップ」入門
“自分らしさ”でチームに影響を与える

コースコード 80641

受講期間：1ヶ月（一括配本）
受講料：7,700円（消費税10%含む）
Web添削

受講対象者：新任リーダーから課長クラス

本講座の内容
- 第1章 「リーダーシップの基本」を理解する
- 第2章 自分らしさを生かしたリーダーシップ
- 第3章 部下のリーダーシップを高める
- 第4章 リーダーシップを引き出すスキル
- 第5章 リーダーシップの総復習

教材：テキスト1冊 / 添削：インターネット添削1回

75 “勇気づけ”で部下を伸ばす、組織を変える
リーダーのための心理学入門コース

コースコード 80170

受講期間：3ヶ月（一括配本）
受講料：20,350円（消費税10%含む）
記述式
Web添削

受講対象者：リーダー候補者、初級管理者、部門マネジャー

本講座の内容
- 【1】モチベーションの心理学
- 【2】勇気づけの心理学
- 【3】人間性原理のマネジメント

教材：3冊 / 添削：記述式1回、インターネット添削2回

76 あなたらしさで、周りを動かす力
若手社員のためのリーダーシップコース

コースコード 80634

受講期間：1ヶ月（一括配本）
受講料：7,700円（消費税10%含む）
Web添削

受講対象者：新入社員～若手社員

本講座の内容
- 【第1章】これからの時代のリーダーシップとは
- 【第2章】自分らしさを活かしたリーダーシップ
- 【第3章】市民性と倫理性
- 【第4章】専門知識とスキル
- 【第5章】リーダーシップの総復習

教材：テキスト1冊 / 添削：インターネット添削1回

77 実践事例に学ぶ顧客満足の高め方
サービスの心と実践コース

コースコード 80609

受講期間：3ヶ月（一括配本）
受講料：16,500円（消費税10%含む）
5月開講開始
Web添削

受講対象者：あらゆる階層の社員、パート

本講座の内容
- UNIT1 基本15カ条
  - 第1章 サービスの本質をつかむ
  - 第2章 サービスの特質を知る
  - 第3章 CS（顧客満足）の原則をつかむ
- UNIT2 鉄則15カ条
  - 第1章 個客の論理を最優先する
  - 第2章 サービスの品質を高める
  - 第3章 “不・の解消”が顧客満足度を高める
- UNIT3 実践15カ条
  - 第1章 お客様対応の実践則
  - 第2章 サービスの要諦
  - 第3章 クレーム対応の実践則

教材：テキスト3冊／添削：インターネット添削3回

78 感動を成果につなげる ホスピタリティの心と実践コース

コースコード 80610

受講期間：2ヶ月（一括配本）
受講料：16,500円（消費税10%含む）

Web添削

受講対象者：サービス機関にお勤めのすべての方々

本講座の内容
UNIT1 感動を生み出す心得を学ぶ
第1章 感動の共有がホスピタリティ
第2章 おもてなしの心を育てる
第3章 “自分ブランド”を作る
UNIT2 成果につなげる心配りの実践
第1章 好感を与える基本マナー
第2章 満足を引き出す気配り
第3章 感動を生む心配り
第4章 ホスピタリティ・マインドを育てる

教材：テキスト2冊／添削：インターネット添削2回

79 お客様に満足を与える [新版] 心のマナーセンスアップコース

コースコード 80183

受講期間：2ヶ月（一括配本）
受講料：13,200円（消費税10%含む）

Web添削

受講対象者：あらゆる階層の社員・パート・アルバイトの方

本講座の内容
UNIT1 感性を磨く
第1章 心を磨いてセンスアップ
第2章 心とスキルのバランス感覚
第3章 コミュニケーションのセンスアップ
第4章 素晴らしい人間関係を築く
UNIT2 形を活かす
第1章 お迎えのセンスアップ
第2章 訪問のセンスアップ
第3章 電話応対のセンスアップ
第4章 ビジネス文書のセンスアップ

教材：テキスト2冊／添削：インターネット添削2回

80 前向きにとらえ、チャンスに変える [実践] クレーム対応マスターコース

コースコード 80177

受講期間：3ヶ月（一括配本）
受講料：16,500円（消費税10%含む）

Web添削

受講対象者：若手から初級管理者までの営業、販売、サービス社員

本講座の内容
【1】クレームの基本と心得
（1）クレームをとらえ直す
（2）ファンを増やすクレーム対応術
（3）クレームを発生させないポイント
【2】クレーム対応のノウハウ
（1）クレーム発生！そのとき……
（2）クレームを今後に活かす
（3）クレームを防ぐシステムをつくる
【3】クレーム活用の方法
（1）クレームを情報として活用する
（2）活用できるマニュアルをつくる
（3）単純ミスによるクレームをゼロにする
（4）クレームに対する意識を改革する

教材：テキスト3冊／添削：インターネット添削3回

81 電話応対の善し悪しがその後の関係を左右する！ クレーム応対マスターコース【電話編】

コースコード 80625

受講期間：2ヶ月（一括配本）
受講料：15,400円（消費税10%含む）

Web添削

受講対象者：若手～中堅社員

本講座の内容
第1章 “クレームを生まない”とは
第2章 お客様と信頼関係を築く電話応対の5ステップ
第3章 ケース別 二次クレームを生む原因
第4章 電話応対トレーニング

教材：テキスト1冊・DVD1枚／添削：インターネット添削2回

82 「新会社法」対応！これならわかる！親切・丁寧な解説で数字を克服 [新版] 会社の数字入門コース

コースコード 80178

受講期間：2ヶ月（一括配本）
受講料：9,900円（消費税10%含む）

Web添削

受講対象者：新入・若手～中堅社員

本講座の内容
UNIT1 これだけは押さえたい仕事の数字
プロローグ 会社の儲けと数字
第1章 知らないと大混乱の売上数字
第2章 だから大切な商品管理の数字
第3章 知らなきゃ損する営業関係の数字
第4章 ぜひとも知っておきたい計画の数字
UNIT2 知らないとソンする決算書
プロローグ 決算書ってなんだ
第1章 まずは損益計算書
第2章 会社の財産・借金っていくら？ ―貸借対照表
第3章 収益性のよしあしは何でわかるの
第4章 純利益が出るかどうかの分かれ目

教材：テキスト2冊／添削：インターネット添削2回

83 新会社法対応！ B/S・P/Lからキャッシュフロー分析まで [改訂版] 会社の経営数字マスターコース

コースコード 80179

受講期間：3ヶ月（一括配本）
受講料：17,160円（消費税10%含む）

Web添削

受講対象者：管理者もしくは経理部門の社員

本講座の内容
UNIT1 決算書を理解する
UNIT2 キャッシュフローを押さえる
UNIT3 部門運営にキャッシュフローを活かす

教材：テキスト3冊／添削：インターネット添削3回

84 これからの食品業界に必須の知識を網羅！ 食品業界の「安全・安心」がよくわかるコース

コースコード 80639

受講期間：2ヶ月（一括配本）
受講料：11,000円（消費税10%含む）

Web添削

受講対象者：社員全般（特に若手社員～中堅社員）

本講座の内容
【序章】変わる日本の食文化と食品業界
【第1章】食の「安全・安心」を守るために
【第2章】食品に潜むさまざまなリスク
【第3章】事例に学ぶ「食品事故」対策
【第4章】安全な食品を提供するために
【第5章】食品関連法規を理解しよう
【第6章】グローバリゼーションへの対応

教材：テキスト1冊／添削：インターネット添削2回

85 全社員必須！意識を高め、確実に実行する 食品業界のコンプライアンス実践コース

コースコード 80175

受講期間：1ヶ月（一括配本）
受講料：8,800円（消費税10%含む）

Web添削

受講対象者：社員全般（特に新入社員～若手社員）

本講座の内容
【序章】コンプライアンスってなんだろう
【1】安全な製品のために
【2】製品の正しい情報を伝える
【3】消費者の「声」を聞く
【4】地球環境保護のために

教材：テキスト1冊／添削：インターネット添削1回

86
新しい食品表示制度への理解を深める
安全・安心な食品を提供するために ＜改訂版＞
「食品表示法」がよくわかるコース
コースコード 80623

受講期間：2ヶ月（一括配本）
受講料：14,300円（消費税10%含む）
Web添削

受講対象者：全社員

本講座の内容
- 第1章　食品表示の目的としくみ
- 第2章　食品表示法の施行と概要
- 第3章　表示項目と表示ルール
- 第4章　栄養成分表示
- 第5章　景品表示法に基づく表示
- 第6章　現場リーダーが注意すべき食品表示のポイント

教材：テキスト1冊／添削：インターネット添削2回

87
衛生管理の基礎知識が1ヶ月で学べる！
「食品衛生」の基本がわかるコース
コースコード 80185

受講期間：1ヶ月（一括配本）
受講料：8,800円（消費税10%含む）
Web添削

受講対象者：新入～若手社員、パート社員

本講座の内容
- 第1章　今、求められる「食の安全」とは
- 第2章　毎日の個人衛生
- 第3章　清掃・洗浄・殺菌の徹底
- 第4章　衛生管理の手順とルール
- 第5章　安心・安全を守るのは「あなた自身」

教材：テキスト1冊／添削：インターネット添削1回

88
食中毒の恐ろしさを知り、衛生管理の大切さを学ぶ
食中毒防止実践コース
食中毒菌の正しい理解と職場の対策事例
コースコード 80173

受講期間：2ヶ月（一括配本）
受講料：16,500円（消費税10%含む）
Web添削

受講対象者：食品に関連する業務に従事するあらゆる方々

本講座の内容
- 【1】食中毒の原因と食中毒菌の特徴
- 【2】食中毒防止の衛生管理対策

教材：テキスト2冊／添削：インターネット添削2回

89
制度化に準拠！
［新版］よくわかるHACCP入門コース
コースコード 80631

受講期間：2ヶ月（一括配本）
受講料：16,500円（消費税10%含む）
Web添削

受講対象者：社員全般

本講座の内容
- UNIT1 HACCPとその周辺情報をリセットして再構築
- UNIT2 食品衛生の国際標準化（HACCP制度化・義務化）に向けて

教材：テキスト2冊／添削：インターネット添削2回

90
衛生管理・HACCP構築における90の疑問に答える！
【Q&A方式】で疑問に答える
よくわかるHACCP実践コース
コースコード 80606

受講期間：2ヶ月（一括配本）
受講料：16,500円（消費税10%含む）
Web添削

受講対象者：食品衛生に関係するあらゆる社員・スタッフの方

本講座の内容
- 【HACCPとは】
- 【動線とゾーニング】
- 【防虫】
- 【異物混入】
- 【カビと除湿】
- 【清掃洗浄殺菌】
- 【毛髪混入、個人衛生】
- 【原材料、トレーサビリティ、検収】
- 【HACCPの構築と検証】
- 【マネジメント】

教材：テキスト2冊／添削：インターネット添削2回

91
FSSC22000規格　バージョン5対応
［改訂版］よくわかるFSSC22000入門コース
コースコード 80619

受講期間：2ヶ月（一括配本）
受講料：17,160円（消費税10%含む）
Web添削

受講対象者：若手社員～リーダー（とくに食品安全チームメンバー）

本講座の内容
- 【1】安全な食品を作るための日常作業
- 【2】安全な食品を作る仕組み
  - （1）ISO22000（HACCPの仕組みの構築と運用）
  - （2）ISO22000（マネジメントシステムとしての特徴）
- 【3】FSSC22000の審査と登録

教材：テキスト2冊／添削：インターネット添削2回

92
これであなたの好感度アップ！
正しくきれいな話し方・書き方
コースコード 80612

受講期間：2ヶ月（一括配本）
受講料：13,200円（消費税10%含む）
記述式
Web添削

受講対象者：あらゆる階層の社員・パート・アルバイトの方

本講座の内容
- 第1章 イントロダクション心と言葉
- 第2章 正しい言葉編
- 第3章 きれいな言葉編
- 第4章 上手な聴き方編
- 第5章 上手な話し方編
- 第6章 正しい書き方編

教材：テキスト1冊／添削：記述式1回、インターネット添削1回

93
芳名録や手紙に自信が持てる
実践「冠婚葬祭」の美しい筆ペン
コースコード 80615

受講期間：3ヶ月（一括配本）
受講料：13,200円（消費税10%含む）

受講対象者：これから筆ペンを学ぼうとする初心者、社員全般

本講座の内容
1. 文字と書式の基本
2. 「婚」「葬」の筆ペン
3. 「冠」「祭」の筆ペン

教材：テキスト1冊・練習ノート1冊（筆ペン・写し書き練習用下敷き・のし袋・のし紙用下敷き　付き）／添削：記述式3回

94 短時間でぐんぐん字がうまくなる！ 1日15分！ボールペン字練習講座

コースコード 80614

受講期間：3ヶ月（一括配本）
受講料：13,200円（消費税10%含む）

Web添削

受講対象者：ボールペン字の上達を目指す社員全般

本講座の内容
- 一カ月目 楷書で書こう
- 二カ月目 行書で書こう
- 三カ月目 楷書・行書を使おう

教材：テキスト1冊、ワークブック3冊、ハンドブック1冊
添削：記述式3回

95 「自己勇気づけ」で自分を変える！ アドラー心理学に学ぶ「やる気」の高め方

コースコード 80621

受講期間：2ヶ月（一括配本）
受講料：13,200円（消費税10%含む）

Web添削

受講対象者：若手社員～中堅社員

本講座の内容
- UNIT1「やる気(モチベーション)」を知る 第1章「やる気(モチベーション)」はどこから湧いてくる?／第2章「やる気(モチベーション)」のメカニズム／第3章 アドラー心理学と「やる気(モチベーション)」
- UNIT2「自己勇気づけ」でやる気を高める 第4章「自己勇気づけ」の技術／第5章〈ケース別〉「自己勇気づけ」のポイント／第6章「やる気(モチベーション)」が「これから」を大きく変える

教材：テキスト2冊／添削：インターネット添削2回

96 困難を克服し、やり抜くための技術 「結果を出す人」はここが違う！ アドラー心理学に学ぶ「やり抜く力」の高め方

コースコード 80630

受講期間：2ヶ月（一括配本）
受講料：13,200円（消費税10%含む）

Web添削

受講対象者：若手社員～中堅社員

本講座の内容
- 第1章「やり抜く力」とは
- 第2章「やり抜く」ために必要な10のこと
- 第3章 ぶれない「自分軸」の作り方
- 第4章 チームの「やり抜く力」を高める

教材：テキスト1冊／添削：インターネット添削2回

97 「人づきあい」がラクになる！ アドラー心理学に学ぶ「対人関係力」の高め方

コースコード 80635

受講期間：2ヶ月（一括配本）
受講料：13,200円（消費税10%含む）

Web添削

受講対象者：若手社員～中堅社員

本講座の内容
- 【序章】人間の悩みは、すべて対人関係の悩みである
- 【第1章】距離感がわからない
- 【第2章】すべての人に好かれたい
- 【第3章】あの人、どうも苦手で……
- 【第4章】つい感情的になってしまう
- 【第5章】タイプ別「困った人」とのつきあい方

教材：テキスト1冊／添削：インターネット添削2回

98 平常心を保つ思考技術こそが、成果を生み出す プレッシャーを成果に変える！ メンタル・タフネス強化コース

コースコード 80182

受講期間：2ヶ月（一括配本）
受講料：13,200円（消費税10%含む）

Web添削

受講対象者：社員全般（特にリーダー・管理職クラス）

本講座の内容
- 序章 講座のあらまし
- 第1章 悪い思考と感情の特定
- 第2章 悪い思考の論駁
- 第3章 良い思考の発見
- 第4章 良い感情と行動の選択
- [総合演習課題] 良い思考をパートナーとして

教材：テキスト1冊／添削：インターネット添削2回

99 心のケアで成果が変わる 職場のメンタルヘルス実践コース

コースコード 80171

受講期間：2ヶ月（一括配本）
受講料：17,160円（消費税10%含む）

記述式 Web添削

受講対象者：中間管理職の方

本講座の内容
- UNIT1 ストレスと心のケア編
- UNIT2 ストレスマネジメント編

教材：テキスト2冊／添削：記述式1回、インターネット添削1回

100 「怒りの感情」をコントロールして、イキイキと働く！ 「アンガーマネジメント」実践コース WEB診断でわかる、トレーニングで身につける

コースコード 80636

受講期間：2ヶ月（一括配本）
受講料：13,200円（消費税10%含む）

Web添削

受講対象者：若手社員～チームリーダーおよびその候補者

本講座の内容
- 【1】「怒りにくい自分」に変わる【セルフマネジメント編】
- 【2】「怒りにくい職場」をつくる【リーダーシップ編】

教材：テキスト2冊／添削：インターネット添削2回

101 心構え・考え方を重視し、積極思考を高める [新版] ようこそ！学生諸君。

コースコード 80629

受講期間：3ヶ月（一括配本）
受講料：17,160円（消費税10%含む）

Web添削

受講対象者：入社内定者

本講座の内容
- 【1】社会への好奇心が発芽の条件に
- 【2】透き通るような情熱を大切に
- 【3】素直な心をさらに磨く
- 【4】人間関係の訓練を始めよう
- 【5】直前の課題と心構え
- 【6】夢を拡大して、さらに創造性を

教材：テキスト1冊、コンピュータ診断（CES）1回／添削：インターネット添削3回

102 [新版] めざせ！プロ社会人。

コースコード 80602

社会人の心構えから　ビジネススキルの習得まで

受講期間：2ヶ月（一括配本）
受講料：11,660円（消費税10%含む）

Web 添削

受講対象者：内定者、新入社員

本講座の内容
- 【1】プロ社会人へ一歩踏み出す
- 【2】会社の存続・発展とあなたの役割
- 【3】プロ社会人の仕事の基本と進め方
- 【4】コミュニケーション力を高める
- 【5】ビジネス文書の基本を押さえる
- 【6】ビジネスマナーの基本を身につける
- 【7】ITの活用による情報収集力の高め方
- 【8】向上心を持ち続ける
- 【9】働きやすい職場にするための課題と経済・法律のキーワード

教材：テキスト1冊／添削：インターネット添削2回

103 残業ゼロ＆成果倍増のための タイムマネジメントの基本と実践コース

コースコード 80620

受講期間：1ヶ月（一括配本）
受講料：8,800円（消費税10%含む）

Web 添削

受講対象者：若手社員～中堅社員

本講座の内容
- 第1章　タイムマネジメントを知らないと、会社もあなたも豊かになれない！
- 第2章　あなた自身の時間の使い方と生産性を知る
- 第3章　タイムマネジメントを学び、時間に対する意識と行動を変える
- 第4章　できる人のタイムマネジメントはここがちがう！
- 第5章　残業ゼロ＆成果倍増のプライオリティ・プランを立てる
- 第6章　明日から「残業ゼロ＆成果倍増のタイムマネジメント」を実践するため

教材：テキスト1冊／添削：インターネット添削1回

104 「頭の使い方」でミスはなくせる！ ミスゼロ仕事術マスターコース

コースコード 80643

受講期間：1ヶ月（一括配本）
受講料：9,900円（消費税10%含む）

Web 添削

受講対象者：若手社員～中堅社員

本講座の内容
- 【序章】生産性向上のカギは「ミスゼロ」にあり
- 【第1章】「ワーキングメモリ」とは？
- 【第2章】「覚えたつもり……」メモリーミスはこうしてなくす！
- 【第3章】「よく見たつもり……」アテンションミスはこうしてなくす！
- 【第4章】「潜在記憶」とは？
- 【第5章】「わかったつもり……」コミュニケーションミスはこうしてなくす！
- 【第6章】「よく考えたつもり……」ジャッジメントミスはこうしてなくす！
- 【第7章】ミスゼロから生産性向上へ

教材：テキスト1冊　課題：インターネット添削1回

105 準備が仕事を決める！ ダンドリ仕事術マスターコース

コースコード 80617

受講期間：1ヶ月（一括配本）
受講料：8,800円（消費税10%含む）

Web 添削

受講対象者：全社員（特に若手社員）

本講座の内容
- 第1章　すべての仕事は「準備」から始まる
- 第2章　仕事に「ダンドリ」が欠かせない
- 第3章　「ダンドリ」を立ててみよう
- 第4章　「ダンドリ上手」になるためのポイント
- 第5章　「ダンドリ」でワンランク上のステージへ

教材：テキスト1冊／添削：インターネット添削1回

106 明日から、仕事がもっとスムーズになる！ できる社員は相談上手！ 人を動かす仕事術 ～アサーションの考え方を使って～

コースコード 80626

受講期間：1ヶ月（一括配布）
受講料：8,800円（消費税10%含む）

Web 添削

受講対象者：社員全般（特に若手～中堅社員）

本講座の内容
- 第1章　なぜ人を動かすことが必要か
- 第2章　相談上手な人になるためには
- 第3章　相談上手な人になるためのコミュニケーション
- 第4章　［Case］相談を通じて人を動かす

教材：基本テキスト1冊／添削：インターネット添削1回

107 好印象を3分で決める！ 箱田式！3分で相手の心をつかむ話し方マスター講座

コースコード 80184

受講期間：2ヶ月（一括配本）
受講料：18,700円（消費税10%含む）

Web 添削

受講対象者：あらゆる階層の社員・パート・アルバイトの方

本講座の内容
- 【1】好印象の持てる話し方の基本
- （1）話し方で印象を変える～知っておきたい人間心理
- （2）相手に思いが伝わる「聞き方」・「話し方」
- （3）相手が思わず「YES」と言う話し方
- （4）良い人間関係を築く「話し方」
- 【2】場に応じた話し方の基本と応用
- （5）人前での親しみを感じさせる話し方
- （6）場に応じた話し方
- （7）自分をコントロールする（あがり症を克服）
- （付章）話し方を振り返る～どこを直せばもっと良くなるか

教材：テキスト2冊、箱田氏出演DVD解説付／添削：インターネット添削2回

108 情報過多時代で勝ち組になる！ 「情報を活かす仕事術」マスターコース

コースコード 80632

受講期間：1ヶ月（一括配本）
受講料：8,800円（消費税10%含む）

5月開講開始
Web 添削

受講対象者：社員全般（特に若手社員～中堅社員）

本講座の内容
- 第1章　情報を“活かす”とは
- 第2章　メディア別情報の集め方
- 第3章　情報を活用する
- 第4章　やってみよう!シーン別情報の活かし方

教材：テキスト1冊／添削：インターネット添削1回

109 仕事のできる人は「考える道具」を持っている アイデア・着眼点・創造力がどんどん湧いてくる 「考える道具」で発想力を高めるコース

コースコード 80624

受講期間：2ヶ月（一括配本）
受講料：13,200円（消費税10%含む）

Web 添削

受講対象者：若手社員～リーダークラス

本講座の内容
- (Introduction) 仕事を成功させよう
- (Chapter1) 考えを引き出そう 基礎編（1）
- (Chapter2) 考えをまとめよう 基礎編（2）
- (Chapter3) アイデアを生み出そう 基礎編（3）
- (Chapter4) わかりやすく話そう 中級編（1）
- (Chapter5) 説得力のある文書をつくろう 中級編（2）
- (Chapter6) 確実な対策を立てよう 上級編

教材：テキスト2冊／添削：インターネット添削2回

110 技と心で組織のパワーを引き出す ファシリテーション実践コース

コースコード 80168

受講期間：3ヶ月（一括配本）
受講料：20,900円（消費税10%含む）

記述式 Web添削

受講対象者：管理者・次世代のリーダーとなる方

本講座の内容
【1】知識編～基礎知識と基本スキルの概観
【2】実践編Ⅰ～場のデザインと対人関係のスキル
【3】実践編Ⅱ～構造化と合意形成のスキル

教材：テキスト3冊／添削：記述式1回、インターネット添削2回

111 目のつけどころが変わる！アイデアがどんどん湧いてくる！ もっとKAIZEN！ステップアップコース

コースコード 80627

受講期間：2ヶ月（一括配本）
受講料：9,900円（消費税10%含む）

5月開講開始 Web添削

受講対象者：社員全般

本講座の内容
Step1 改善とは何か
Step2 改善的思考を身につける
Step3 改善の「方程式」と「定石」の活用
Step4 「改善メモ」で改善の顕在化・共有化を
Step5 どうすれば改善の質は上がる?
Step6 よくある問題への対処法
Step7 「先読み改善力」を身につける

教材：基本テキスト1冊／添削：インターネット添削2回

112 「自分らしく」輝き続けるために 女性のための仕事力ステップアップコース

コースコード 80628

受講期間：2ヶ月（一括配布）
受講料：13,200円（消費税10%含む）

Web添削

受講対象者：若手～初級管理者

本講座の内容
【1】キャリアについて考える
【2】コミュニケーションスキルを磨く
【3】気持ちを前向きにするセルフマネジメント
【4】「これから」を変える4つの仕事力

教材：基本テキスト1冊、ワークブック1冊、アクションプランシート1部
添削：インターネット添削2回

113 お客様に喜んでいただくお店づくり――売り場の主役は皆さんです スーパーマーケットパート社員スキルアップ講座 主任・チーフをめざして

コースコード 80176

受講期間：1ヶ月（一括配本）
受講料：8,800円（消費税10%含む）

Web添削

受講対象者：スーパーマーケットにお勤めのパート社員全般

本講座の内容
第1章 求められる役割
第2章 売り場づくりの基本
第3章 売り場づくりの応用
第4章 販売促進の基本とルール
第5章 お客様への応対とサービス
第6章 売り場の利益と数字について

教材：テキスト1冊／添削：インターネット添削1回

114 松下幸之助に学ぶ 仕事の原則・成功への指針コース

コースコード 80166

受講期間：2ヶ月（一括配本）
受講料：11,000円（消費税10%含む）

受講対象者：若手社員～中堅社員、仕事の基本を見直したい方

本講座の内容
【1】自分と会社を見つめる
【2】仕事の基本を振り返る

教材：テキスト2冊／添削：記述式2回

115 質の高い仕事の進め方を学ぶ！！ 仕事ができる人の「報連相」実践コース リーダーになる人に身につけてほしい仕事の進め方

コースコード 80611

受講期間：2ヶ月（一括配本）
受講料：13,200円（消費税10%含む）

Web添削

受講対象者：若手、中堅社員、初級管理者、次世代のリーダーとなる方

本講座の内容
【1】自分をレベルアップさせる報連相
（1）仕事ができる人の報連相
（2）報連相をレベルアップさせる
（3）報連相で自己を高める
◇報連相 自己チェック
【2】チームの成果を高める報連相
（1）成果をあげる〈組織〉のための報連相
（2）報連相の4つのステージ
【3】報連相で行なうチームづくり
◇報連相 自己チェック

教材：テキスト2冊／添削：インターネット添削2回

116 論理思考を身につけ、説得あるプレゼンテーションを実現する 「論理思考表現力」開発コース

コースコード 80180

受講期間：2ヶ月（一括配本）
受講料：13,200円（消費税10%含む）

Web添削

受講対象者：社員全般

本講座の内容
［序章］戦略的コミュニケーションとパーセプション
【1】論理的であることの基本
【2】具体性重視の明瞭表現
【3】グループ化による考え方の絞り込み
【4】聞き手のマインドセット分析法
【5】論理ピラミッド思考法
【6】MECE（ミーシー）思考法「モレなくダブリなく」
【7】体系的なストーリー展開
［演習課題］

教材：テキスト1冊／添削：インターネット添削2回

117 「WIN・WINの実現」こそが交渉成功のポイント 「ロジカル交渉力」開発コース

コースコード 80181

受講期間：2ヶ月（一括配本）
受講料：13,200円（消費税10%含む）

Web添削

受講対象者：あらゆる階層の社員全般

本講座の内容
【1】交渉成功の条件
【2】提案ストラクチャーをつくる（交渉ACT-1）
【3】ニーズをつかむ（交渉ACT-2）
【4】提案内容を構築する（交渉ACT-3）
【5】解決策を提案する（交渉ACT-4）

教材：テキスト1冊／添削：インターネット添削2回

118 部下の能力を引き出し、業績を高める
[実践]「成果目標管理」の進め方コース

コースコード 80169

受講期間：3 ヶ月（一括配本）
受講料：19,800 円（消費税 10% 含む）

記述式 Web 添削

受講対象者：リーダー候補者、初級管理者、部門マネジャー

本講座の内容
【1】職場に活力を生み出す成果目標管理
【2】成果目標管理の導入方法
【3】事例で学ぶ進め方の実際

教材：テキスト 3 冊／添削：記述式 1 回、インターネット添削 2 回

119 対策の基本からクレーム対応まで
<改訂版> [実践] 異物混入対策コース

コースコード 80607

受講期間：3 ヶ月（一括配本）
受講料：18,260 円（消費税 10% 含む）

Web 添削

受講対象者：食品に関連する業務に従事している一般社員

本講座の内容
■ UNIT1　基本編
■ UNIT2　実践編

教材：テキスト 2 冊（対策ノート付）／添削：インターネット添削 2 回

120 わかる！身につく！
製造現場の基礎知識 50

コースコード 80633

受講期間：2 ヶ月（一括配本）
受講料：13,200 円（消費税 10% 含む）

5 月開講開始 Web 添削

受講対象者：製造部門の若手社員～中堅社員

本講座の内容
【PART1】
(Section1) 生産管理の基礎知識
(Section2) 作業・工程管理の基礎知識
(Section3) 資材・在庫管理の基礎知識
(Section4) 納期管理の基礎知識
(Section5) 設備管理の基礎知識
(Section6) 作業・工程の改善
(Section7) 安全衛生管理の基礎知識
【PART2】
(Section8) 品質管理の基礎知識
(Section9) 品質管理の実践
(Section10) 品質データの活用
(Section11) 品質の保証と不具合への対処
(Section12) ISO の基礎知識

教材：テキスト 1 冊、ワークブック 1 冊／添削：インターネット添削 2 回

121 物づくりの心を身に付ける
[新版] 製造社員の基本マスターコース

コースコード 80603

受講期間：3 ヶ月（一括配本）
受講料：14,300 円（消費税 10% 含む）

5 月開講開始 Web 添削

受講対象者：メーカーにお勤めの新入社員、若手社員、内定者の方

本講座の内容
【1】 プロとしての基本
【2】 物づくりの基本
【3】 改善・創造の基本

教材：テキスト 3 冊／添削：インターネット添削 3 回

122 「商い」と「サービス」の本質を学ぶ
松下幸之助『商売心得帖』

コースコード 80640

受講期間：2 ヶ月（一括配本）
受講料：11,000 円（消費税 10%含む）

Web 添削

受講対象者：若手社員～初級管理者

本講座の内容
【序章】『商売心得帖』について
【第 1 章】「商売の心得いろいろ」に学ぶ
【第 2 章】「人事の心得いろいろ」に学ぶ
【第 3 章】「商売戦術三十カ条」に学ぶ

教材：テキスト 2 冊 / 添削：インターネット添削 2 回

123 「8 ステップ」でできないをできるに変える！
トヨタ式問題解決法入門コース

コースコード 80644

受講期間：1 ヶ月（一括配本）
受講料：9,900 円（消費税 10% 含む）

Web 添削

受講対象者：

本講座の内容
第1章　トヨタ式は問題を「チャンス」と考える
第2章　トヨタ式「問題解決の8ステップ」
第3章　問題解決のポイント
第4章　ケースで考えるトヨタ式問題解決法
第5章　問題解決法は、人だけでなく会社も成長させる

教材：

124 トヨタはなぜ好調なのか ― その答えを学ぶ！
20のポイントで学ぶ「トヨタ生産方式」の基本
ムダどり・5S・改善・ものづくりの考え方

コースコード 80622

受講期間：1 ヶ月（一括配本）
受講料：9,460 円（消費税 10% 含む）

Web 添削

受講対象者：新入社員～新任リーダー

本講座の内容
第1章　「ムダどり」のポイント
第2章　「5S」のポイント
第3章　「改善」のポイント
第4章　「ものづくり」のポイント
第5章　「人づくり」のポイント

教材：テキスト 1 冊 / 添削：インターネット添削 1 回

125 「より良いものを、より早く、より安く」のために
「トヨタ式コストダウン」入門コース
利益を生み出す知恵の出し方・活かし方

コースコード 80618

受講期間：1 ヶ月（一括配本）
受講料：6,600 円（消費税 10% 含む）

Web 添削

受講対象者：新入社員～新任リーダー

本講座の内容
【1】なぜコストダウンが必要なのか
【2】コストダウンに取り組む姿勢とは
【3】コストダウンのための発想術
【4】コストダウンのための着眼点
【5】コスト競争力のある会社をつくるために

教材：テキスト 1 冊／添削：インターネット添削 1 回

通信教育プログラムの流れと導入方法

貴社の教育プログラムにピッタリの通信教育体系のご提案と万全なフォロー体制!

当会では貴社の教育プログラムに合致した通信教育のご提案と、導入から修了まで一貫したお手伝いをいたします。

Step	教育ご担当者	受講者
通信教育導入検討	◎教育の目的を明確化 ◎予算化 ◎受講対象者を選定	
講座の選定	◎教育ニーズに合わせた講座選択 ◎階層ごとに適した内容の講座を決定 ◎受講料負担や支払方法の決定	
社内PR	◎各管理者への理解 ◎社内告知及び教育促進	
募集と申込受付	◎募集窓口の設営 ◎申込促進 ◎集まった申込書のとりまとめ	◎自分に適した講座を選択、申込み
教材配本・学習Start	◎配本は以下2通り ・ご担当者様へ一括送付 ・各受講生へ送付	◎内容物確認・受講証の記載事項確認 ◎スケジュールを立てて学習スタート
受講料お支払い	◎受講料のお支払い	◎個人振込の場合は速やかに指定金融機関にご入金
添削		◎レポートに解答し提出
質問・回答		◎「質問券」にて提出
スクーリング（オプション設定）	◎販売士検定等のスクーリング要請	◎スクーリングを受講
フォロー	◎社内報等による受講促進	
成績報告	◎受講生の進捗度チェック ◎レポート未提出者への提出促進	◎計画通りの学習を継続 ◎未提出レポートの早期提出 ◎在籍期間内にレポートを提出する努力
修了及び修了報告	◎修了者への表彰 ◎人事制度等への反映 ◎集合研修等の次期教育の検討	◎目標達成 ◎資格試験や昇格試験に備える ◎通信講座で得た知識を現場で活用

公開経営指導協会	プログラムの流れ
◎ヒアリングを基にプランをご提案	導入検討及び講座の選定
◎講座の特徴等の説明 ◎事例紹介 ◎お支払い方法の確認	
◎通信講座受講ガイドブック作成	社内PRの開始
◎ご担当者様より申込受取 ◎記載事項・条件確認 ◎受講生を登録	受講募集と申込受付
◎教材一式を送付 ＜原則として申込受取から概ね10日～2週間後に発送します＞	教材配本と受講開始
◎ご請求書の送付	受講料のお支払い
◎担当の添削講師による添削・指導 ◎講座によってはマークシート添削 ◎添削結果の返送	添削指導・(スクーリング)
◎質問事項についての回答	
◎企業内スクーリング提案（販売士等）	
◎効果的学習方法のご提案 ・社内研修	
◎Webサイトで「成績」をご担当者様へご報告 ◎レポート提出向上のためのご提案	成績および修了のご報告
◎（優秀）修了証の発行は以下2通り ・ご担当者様へ送付 ・各受講生へ送付	修了認定

幅広い活用ができる通信教育制度は、ケースに応じて貴社の教育体系を効果的にアシストします。

通信教育の特徴は？

- **When**（いつでも）・**Where**（どこでも）・**Who**（だれでも）・**Study**（学習）できる
- 少ない予算で大きな教育効果
- 各種能力開発制度の利用
- 同質・同時教育が全国展開で実施
- マイペース学習
- 「やり抜く力」を養成

CASE 1 ◆自己啓発の促進

社員の多様な向上心に対応し企業全体のレベルアップを図るために教育ご担当者は自己啓発の動機づけを行い、それを促進できるような働きかけが必要です。

CASE 2 ◆社内資格制度との連動

企業によっては通信教育を社内資格制度や昇格システムに連動させているケースが見られ、その傾向は増加しております。この場合、集合研修と組み合わせることがより効果的になります。

CASE 3 ◆社内研修と連動

その場限りになりがちな社内研修と体系的知識習得に適した学習手段の通信教育を連動させることにより研修内容をフォローし、より確実な教育効果が望めます。
また、通信講座の前後に研修を組み込むことで動機づけが明確化できます。

通信教育を充実させるバックアップ体制

講座選択から募集、受講後のフォローにいたるまでのバックアップ

1. 社内募集オリジナルガイドの作成

受講の対象となる方々に人事・教育体系の中での位置付け・考え方を理解して頂き、より多くの機会に通信教育の実施を告知する手段のひとつに、貴社オリジナル募集ガイドの作成をお手伝いさせて頂きます。

ご検討開始 → 講座概要の決定 → 作成用資料のご提出 → 作成開始 → 完成納品 → ガイド配布募集開始 → 募集締め切り → 開講

約4～5週間　約2～3週間

2-1. 受講証の利用のしかた

受講証は原則として、テキスト類と一緒にお送りいたします。受講証は、受講生が通信教育を支障なく進められるように、学習期間中のレポート提出や、問い合わせ等に必要な情報を記載してあります。

2-2. 受講証の利受講生向けWebサイト用のしかた

受講生ご自身で、提出課題の受付状況、成績状況が、受講生向け『Myホームページ』で確認できます。
ご自身の学習計画にお役立て頂けます。

3-1. 成績のご報告～Webサイトでのご報告

受講者の学習の進み具合が一目で分かるよう、Webサイトで随時ご確認頂けます。

Web受講報告サイトの特徴

1. 自社受講者の一覧表示
2. 自社受講者の受講状況ならびに修了状況のリアルタイムでの確認
3. 成績のご報告（受講状況、修了状況データ）のダウンロード
4. 自社受講者へのメッセージの発信

※ご要望により従来の『成績報告書』の送付も承っておりますが、個人情報保護の観点より紙による『成績報告書』の送付を原則廃止しております。何卒、ご理解とご協力をお願いいたします。詳しくは当会担当営業までお尋ね下さい。

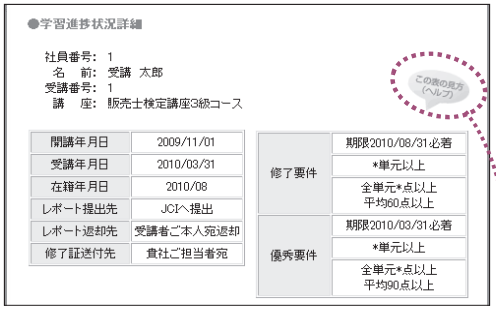
3-2. 成績のご報告～Webサイトでのご報告(手順)

▼選択条件によって一覧が表示されます。

※	受講番号	講座名	社員番号	所属番号	受講者名	再受講区分	教育訓練区分	
	6	販売士検定講座3級			受講 ひろし	新規	不適用	詳細
	7	販売士検定講座3級			受講 ひろみ	新規	不適用	詳細
	1	販売士検定講座3級	1		受講 太郎	新規	不適用	詳細
	2	販売士検定講座3級	2		受講 花子	新規	不適用	詳細

詳細 ボタンをクリック

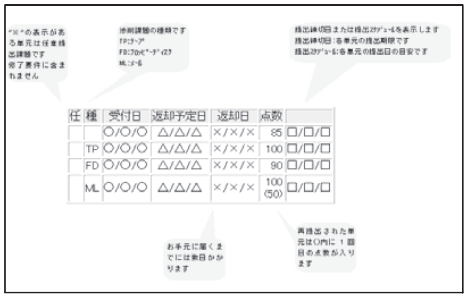
▼個人ごとの詳細が表示され、学習進捗状況の確認が出来ます。



開講年月日	2009/11/01
受講年月日	2010/03/31
在籍年月日	2010/08
レポート提出先	JCIへ提出
レポート返却先	受講者ご本人宛返却
修了証送付先	貴社ご担当者宛

修了要件	期限2010/08/31必着
	*単元以上
	全単元*点以上 平均60点以上
優秀要件	期限2010/03/31必着
	*単元以上
	全単元*点以上 平均90点以上

この表の見方(ヘルプ) をクリックすると説明が表示されます。



4. 成績優秀者の表彰

自分で学習のペースをコントロールして勉強することはたいへん難しいことです。しかしそれを乗り越え最後まで修了できれば、充実感とともに大きな自信を持つことができます。当会では一定の基準をクリアした成績優秀者に対して優秀修了証を発行しております。(修了証か優秀修了証のどちらか一方のみ発行)

通信教育用語解説

当会通信教育を実施するときに必要なキーワード

開講月

学習を開始する月をいいます。
例えば4月からの学習開始であれば、4月開講という表現になります。

修了認定基準

原則として全レポートを在籍期間内に提出し平均点が60点以上。

未修了

在籍期間が過ぎても未提出レポートがあるときや全レポートを提出しても平均点が60点未満だった場合は未修了となります。
また、修了認定条件が全て満たされていても、当会に受講料をご入金頂いていない場合も未修了となります。

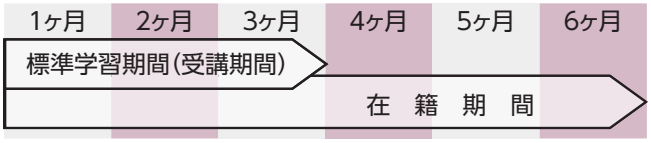
優秀修了認定基準

原則として全レポートを標準学習期間(受講期間)内に提出し平均点が90点以上。
その他の設定についてはご相談下さい。

学習期間

「標準学習期間(受講期間)」と「在籍期間」の表現があります。前者は学習し修了するまでの目安として設定させて頂いている期間のことで、後者は当会の受講生として登録されている期間をいいます。在籍期間中に提出されたレポートが添削・指導の対象となります。

■受講期間3ヶ月の講座の場合



在籍期間は標準学習期間(受講期間)の最大2倍まで設定可能。受講期間×2倍までの期間内であれば貴社独自の在籍期間を定めることも可能です。

提携講座の受講条件について

当会で販売提携しております講座の受講条件等に関しましては、下記の通りになります。以下の項目以外にご不明な点がございましたら、当会営業担当までお尋ね下さい。
※提携講座の場合は、当会講座と若干異なる部分がございますので、予めご了承下さい。

団体名 / 項目	女子栄養大学生涯学習センター	日本経営教育センター	日本人材開発センター	中央工学校生涯学習センター	ＰＨＰ研究所	新生活普及協会
開講日	毎月１日	毎月１日	毎月１日	毎月１日	毎月１日	毎月１日
最大在籍期間	受講期間×２	受講期間×２	受講期間×２	受講期間×２	受講期間×２	受講期間×２
レポート添削期間	２～３週間程度	３～４週間程度	３～４週間程度	２週間程度	３～４週間程度	３～４週間程度
修了基準	在籍期間内全レポート提出、各「可」以上	在籍期間内全レポート提出、平均点 60 点以上	在籍期間内全レポート提出、各 60 点以上(一部 70 点以上)	在籍期間内全レポート提出、平均点 60 点以上	在籍期間内全レポート提出、平均点 60 点以上	在籍期間内全レポート提出、全単元 70 点以上
修了証書の発行日	修了時に発行	月末	毎月 10 日前後	修了時に発行	修了時に発行	毎月 10 日前後
優秀修了基準	優秀修了発行無し	優秀修了発行無し	優秀修了発行無し	(標準) 受講期間内全レポート提出平均点 90 点以上	(標準) 在籍期間内全レポート提出平均点 90 点以上	優秀修了発行無し
成績報告書送付日	毎月 25 日前後	毎月 15 日前後	毎月 10 日前後	毎月 10 日前後	毎月 20 日前後	毎月 10 日前後
SuperGrace (Web 成績報告) 対応状況	× 未対応	○ 対応可	○ 対応可	× 未対応	○ 対応可	○ 対応可

※ PHP 研究所の一部の講座は Web 添削版となります。　添削には下記のインターネット環境が必要になります。

[Web 添削を受ける時の推奨動作環境]

- OS：Windows10
- ブラウザ：Internet Explorer 11、Microsoft Edge、Safari、Google Chrome
- ネットワーク：ブロードバンド環境

※スマートフォンなどモバイル端末をご利用の場合は、５G、4G 回線ではなく wi-fi 環境でのご利用をお勧めします。

通信教育のお申込みにあたって

1. 申込方法、教材のお届け

・申込書に所定の事項をご記入の上、当会宛にお送り下さい。
・教材のお届けには、申込書受付後 10 日～ 2 週間程度かかりますので、あらかじめご了承下さい。
・学習の開始は、原則毎月 1 日となっております。受講申込書の到着は、開講月の前月の 15 日頃までにお願いします。15 日を過ぎますと、教材の到着が開講月の 1 日に間に合わないことがありますので、ご了承下さい。

2. お支払い方法

開講月の中旬に請求書を発行いたします。1 ヶ月以内に指定口座にお振込み下さい。

3. 受講申込みの取り消し（キャンセル）および返金について

①受講申込の取り消し（キャンセル）は、教材到着後（お受取後）8 日以内に必ず当会までご連絡ください。（ただし、教材未使用に限ります。）
この期間を過ぎますと、原則として当会に責のある場合を除き、受講申込の取り消し（キャンセル）はお受けできませんのであらかじめご了承ください。
②通信教育開講後、学習の継続が不可能になりましても、当会に責のある場合を除き、継続不可能分相当額についてのご返金はできませんのであらかじめご了承ください。
③受講申込の取り消し（キャンセル）による教材の返送費用、および受講料返金時の手数料については、当会に責のある場合を除き、受講者のご負担とさせて頂きます。

4. 教材内容と受講サービス

①基本的な教材内容は、テキスト、レポート（課題）問題集、提出用封筒（課題用紙が折込型のものもあり）学習マニュアル、インフォメーション等。
（コースによりテキストの冊数等、異なります。）
②受講サービスとしては、
・レポート（課題）問題の添削指導と返却
・「質問券」による質疑応答と返却
・「修了証書」または「優秀修了証書」の発行
・「成績」の Web サイトでのご報告（企業よりの受講申込者を対象に企業担当者向）（受講者向）My ホームページにて提示

※受講生よりの「質問券」の送付の際の郵送料は、受講料に含まれておりません。受講生のご負担となります。
※質問券の受付は、受講期間内とさせて頂きます。

個人情報のお取り扱いについて

一般社団法人 公開経営指導協会は、個人情報の重要性を認識するとともに、個人情報保護に関する法令およびその他の規範を遵守し、個人情報を適切に保護し管理するために、以下のとおり個人情報保護方針を定め、個人情報保護の徹底に努めます。

【個人情報の範囲】

当協会の事業活動（コンサルティング・通信教育・検定・セミナー・社内研修・図書販売等）やサービス提供の過程で収集した、個人を特定できる情報を範囲とします。

具体的には、氏名・住所・電話番号・性別・年齢・勤務先・勤務先の職位・通信教育の評点と修了判定・検定の得点と合否判定など、その他の記述により当該個人を識別できるもの（当該情報のみでは識別できないが、他の情報と容易に照合することができ、それにより当該個人を識別できるものを含みます）を個人情報保護の対象範囲とします。

【個人情報の利用目的】

当協会の事業活動やサービス提供の過程で収集した個人情報は、当該事業活動の実施・運営と当該サービスの提供ならびに当協会の各種事業の案内送付先としてのみ利用させていただきます。

【個人情報の収集手段】

当協会は、各種お申込みなどの協会事業活動や各種資料のご請求などのサービス提供の過程で、ご本人または勤務先ご担当責任者と通信教育提携他団体から、氏名・住所・勤務先などの個人情報を、書面・ファックス・電子メール等を介して収集します。

【業務委託先の管理・監督】

当協会は、利用目的遂行のために、データの入力と登録作業、配送物の封入と発送作業などの業務を委託しています。業務委託先に対しては、個人情報の取り扱いに関する適正な管理・監督を行います。

【第三者への提供】

当協会は、ご本人の同意を得た場合、または法令の定めがある場合を除き、個人情報を第三者に提供することはいたしません。

【個人情報の管理】

当協会は、収集させていただいた個人情報に関して、不正アクセスや紛失、破壊、改ざんおよび漏えいなどに対する予防ならびに是正に努め、合理的な安全対策を講じます。

また、個人情報保護に関する法令およびその他の規範を遵守するとともに、この方針に基づく個人情報取扱規程や体制を定め、その内容を継続的に見直し、改善に努めます。

【個人情報の訂正・削除・開示】

当協会は、ご本人から登録されている個人情報について訂正・削除・開示の請求があった場合には、迅速に対応するように努めます。

当協会が保有する個人情報の取り扱い、および訂正・削除・開示等に関するお問合せ先は、次のとおりです。

〔個人情報保護に関する窓口〕
一般社団法人公開経営指導協会　総務グループ　TEL 03-3542-0306　FAX 03-3541-9044

一般社団法人 公開経営指導協会
理事長　　喜多村　豊

通信教育申込書記入例

一般社団法人 公開経営指導協会
通信教育　受講総括申込書

コピーしてお使いください

お申込日	2022年	月	日

■ 会社情報 記入欄

会社名	(フリガナ) コウカイ (株)公開ストア	TEL	03(3542)0306
		FAX	03(3541)9044
所在地	(フリガナ) トウキョウトチュウオウクギンザ　チュウショウキギョウカイカン 〒104-8114 東京都中央区銀座 2-10-18　中小企業会館 6F		
申込担当者名	(フリガナ) コウカイ タロウ 公開　太郎	所属役職名	人事部教育課長
e-mail	koukai@jcinet.or.jp	業種	スーパーマーケット

■ 受講条件 記入欄　※該当するものに✔印をつけてください。

教材の送付先	□ ご担当者宛　✔ 受講者個人宛	添削の返却先	□ ご担当者宛　✔ 受講者個人宛
ご担当者への成績報告	✔ 必　要　□ 不　要	修了証の送付先	✔ ご担当者宛　□ 受講者個人宛
在籍期間 (詳細はP55確認ください)	□ 標準学習期間　✔ 標準学習期間×2倍　□ 標準学習期間+1ヶ月 □ その他(　　)		

■ 申込講座総括表

ご希望開講月

受講開始年月日	2022年 8月1日	当会記入欄	

講座名	単価(円)	人数(名)	金額(円)
販売士検定講座1級	25,920	1	25,920
ストアマネジメント実務講座〈基本コース〉	17,280	1	17,280
商品知識と販売促進講座〈日配〉	16,200	1	16,200
衛生管理者講座(第2種)	28,800	1	28,800
商品知識と販売促進講座〈精肉〉	16,200	1	16,200
合計		5	104,400

必ずご記入ください。➡

お支払予定日	2022年	月	日

■ 通信教育講座 申込者一覧

●講座・コース名ごとに、まとめてご記入ください。
●アパート・マンションの場合はその名称・部屋番号までご記入ください。勤務先の場合は会社名及び所属部署までご記入ください。

選択コースの場合はそのコース名までご記入ください。

フリガナをご記入ください。

必ず都道府県名からの記入をお願いします。

講座名(選択コース名)	受講者氏名(フリガナ)	教材送付先住所(フリガナ)	当会使用欄
販売士検定講座1級	トウキョウ イチロウ 東京　一郎	トウキョウト　チュウオウク　ギンザ 〒104-0000　TEL 03(3111)1000 東京都中央区銀座15-100	
ストアマネジメント実務講座〈基本コース〉	カナガワ　ジロウ 神奈川　二郎	カナガワケン　ヨコハマシ　○○ク 〒234-5678　TEL 234(567)8901 神奈川県横浜市○○区1-1	
商品知識と販売促進〈日配〉	サイタマ　サブロウ 埼玉　三郎	サイタマケン　サイタマシ　△△マチ 〒345-6789　TEL 012(345)6789 埼玉県さいたま市△△町100	
衛生管理者講座(第2種)	ヒョウゴ　シロウ 兵庫　四郎	ヒョウゴケン　コウベシ　○○ク　△△マチ 〒678-9012　TEL 345(678)9012 兵庫県神戸市○○区△△町1-1 ○○マンション 405号	
商品知識と販売促進〈精肉〉	ホッカイドウ ハナコ 北海道　花子	ホッカイドウ　サッポロシ　○○ク　ヒガシ　△△ジョウ 〒345-6789　TEL 012(345)6789 北海道札幌市○○区東△△条1-1 (株)公開ストア　商品部	

一般社団法人 公開経営指導協会

通信教育　受講総括申込書

コピーしてお使いください

お申込日	2022年	月	日

■ 会社情報 記入欄

会社名	(フリガナ)	TEL	(　　)
		FAX	(　　)
所在地	(フリガナ) 〒		
申込担当者名	(フリガナ)	所属役職名	
e-mail		業種	

■ 受講条件 記入欄

※該当するものに✔印をつけてください。

教材の送付先	□ ご担当者宛　□ 受講者個人宛	添削の返却先	□ ご担当者宛　□ 受講者個人宛
ご担当者への成績報告	□ 必　要　□ 不　要	修了証の送付先	□ ご担当者宛　□ 受講者個人宛
在籍期間 (詳細はP55確認ください)	□ 標準学習期間　□ 標準学習期間×2倍　□ 標準学習期間+1ヶ月 □ その他(　　)		

■ 申込講座総括表

受講開始年月日	2022年	月	当会記入欄	

講座名	単価(円)	人数(名)	金額(円)
合計			

必ずご記入ください。➡

お支払予定日	2022年	月	日

■ 通信教育講座 申込者一覧

●講座・コース名ごとに、まとめてご記入ください。

●アパート・マンションの場合はその名称・部屋番号までご記入ください。勤務先の場合は会社名及び所属部署までご記入ください。

講座名(選択コース名)	受講者氏名(フリガナ)	教材送付先住所(フリガナ)	当会使用欄
		〒　　TEL　　(　　)	
		〒　　TEL　　(　　)	
		〒　　TEL　　(　　)	
		〒　　TEL　　(　　)	
		〒　　TEL　　(　　)	
		〒　　TEL　　(　　)	
		〒　　TEL　　(　　)	
		〒　　TEL　　(　　)	
		〒　　TEL　　(　　)	
		〒　　TEL　　(　　)	

リテールマーケティング（販売士）検定対応

販売士スクーリングのご案内

当会の通信教育「販売士検定講座（2級・3級）」は、日本商工会議所・全国商工会連合会の指定通信教育です。

2級または3級の通信教育講座を修了し、当会が主催するスクーリングを受講すると、本試験で「販売・経営管理」が免除になります。

CBT方式によるスクーリングの受講が可能になりました!

CBTとは「Computer Based Testing」の略称です。

パソコンやスマートフォンなど、インターネットに接続できる環境があればいつでも・どこでも受講可能ですので、会場に出向く必要が無く、より手軽にスクーリングを受講できます。

- **受講可能期間内であれば、合格するまで何度でもトライできます!**
- **インターネット添削なので、問題を解いたらすぐに合否がわかります!**
- **科目免除証明書はダウンロード形式なので データ保存が可能です!**
- **各科目のポイントを解説した動画が視聴できます!**

※ 諸般の事情により、CBT方式のスクーリング内容が変更になる場合がございますので、予めご了承ください。

企業単位で開催する「企業内スクーリング」はオンライン方式でも対応が可能です!

※ 講義方式による公開スクーリングの実施は未定です。
開催が決定次第当会ホームページにてお知らせいたします。

その他詳細は、当会ホームページをご確認いただくか、営業担当者までお気軽にお問合せください。

販売士資格は5年ごとに更新が必要です！

◆◇ <販売士資格更新のご案内> ◆◇

販売士資格の有効期間は 5 年間で、資格を維持するには、5 年ごとに更新が必要となります。当会は、販売士資格の取得を目指す方々の学習サポートと合わせて、2017 年度より、資格取得者の更新に関する運営を行っております。資格を維持・ブラシュアップし、それを活用していくために、更新時期がきましたら是非更新をしてください。
※販売士資格更新の詳しい情報は日本商工会議所のホームページをご確認ください。

～ 更新の方法は2種類あります ～

Ⓐ 更新講習会を受講する

Ⓑ 通信教育講座を受講する

1. 申込み

どちらの更新方法も<専用Webサイト>、もしくは<更新申請書の郵送>にて申込みができます。

2. 更新料のお支払い

○<専用Webサイト>での申込みの場合は、同Webサイト内にて決済が可能です。
○<更新申請書を郵送>での申込みの場合は、後日振込用紙が郵送されます。

3. 販売士資格更新申請受付票が届きます

○<専用Webサイト>での申込みの場合は、更新料の入金が確認され次第、後日郵送されます。
○<更新申請書を郵送>での申込みの場合は、振込用紙と合わせて郵送されます。

4. 更新講習会を受講

各会場で指定の受講日が決められていますので、それに合わせて更新講習会を受講します。　※テスト等はございません。

5. 新しい認定証が届きます

講習会の出席後、後日、日本商工会議所より新しい認定証が届きます。

3. 通信教育講座のテキストが届きます

更新料の入金が確認され次第
○<専用Webサイト>
後日、テキストが郵送されます。
○<更新申請書を郵送>
後日、テキストと確認テストが郵送されます。

4. 通信教育講座を受講

○<専用Webサイト>Web上で、確認テストを受験します。
○<更新申請書を郵送>
確認テストを受験し郵送します。

5. 新しい認定証が届きます

確認テストに合格した方には、後日、日本商工会議所より新しい認定証が届きます。

6. 更新完了です！

一般財団法人 社会通信教育協会　認定資格

生涯学習インストラクター制度

余暇の拡大や高齢化の進展、趣味の多様化といった、生活環境および経済社会の変化と共に、ますます生涯学習に対する意識と必要性が高まっています。行政面でも、「生涯学習振興法」の施行や生涯学習審議会による活発な答申が行われ、本格的な生涯学習の時代に対応する体制が進みつつあります。

当資格はこのような時代の要請に応えて、一般財団法人　社会通信教育協会が文部科学省の後援を得て文部科学省認定社会通信教育講座修了者の学習成果を評価し、全国各地の地域における多様な生涯学習活動を推進・指導する人材養成を図るために、平成4年より実施している認定資格制度です。

1. 生涯学習インストラクター制度のねらい

文部科学省認定社会通信教育講座を修了された方が、その学習成果を生かして、全国各地のさまざまな公共機関で行われる生涯学習の推進・指導を実現し、地域や集団、個人に対する幅広い支援活動と、生涯学習の振興に寄与されることを目的とした資格制度です。

2. 生涯学習インストラクター

生涯学習2級インストラクター

・生涯学習活動における指導者・講師の補助。

3. 対象者（資格取得条件）

2級　①申請時に満18歳以上である者
②文部科学省認定社会通信教育講座（対象講座）を優秀な成績で修了し、かつ学習態度が良好であった者。
③文部科学省認定社会通信教育の実施団体の長が推薦する者。

4. 生涯学習活動の例

都道府県・市町村の教育委員会、生涯学習センター、図書館、博物館など公共機関および公共施設が行う各種講習会、公開講座、自主的な学習活動、グループ活動、カルチャー教室、地域内文化的行事等々が生涯学習活動実施の場として想定されます。推薦する者。

5. 当会の対象講座

① POP広告実技講座　(P.17参照)
② ユニバーサルサービス講座　(P.19参照)
③ 実践! 仕事に活きるビジネスラッピング講座　(P.40参照)
④ 漢字検定ゼミナール　(P.27参照)
⑤ 宅地建物取引士講座　(P.27参照)
⑥ 衛生管理者講座　(P.24参照)
⑦ 行政書士講座　(P.27参照)
⑧ 栄養と料理一般講座（基礎コース）　(P.42参照)

※生涯学習インストラクター資格取得の流れ、申請、その他ご不明な点がございましたら、当会営業担当者もしくは（一財）社会通信教育協会までお問合せください。

6. 生涯学習インストラクター資格取得の流れ（2級）

文部科学省認定社会通信教育講座又は（一財）社会通信教育協会資格認定講座受講

同講座修了

通信教育団体規定による成績判定と選考
➡〈推薦〉優秀対象者へ申請書送付

申　請　●申請料等は、（一財）社会通信教育協会までお問い合わせください。

↓

通信教育団体

↓ ●第1次書類審査

（一財）社会通信教育協会

↓ ●第2次書類審査、資格認定審査委員会

資格認定

↓ ●資格認定証書の交付、認定証の付与

（一財）社会通信教育協会・人材バンクに登録

↓

登録者名簿の配布

↓ ●各都道府県市町村教育委員会、その他関係公共機関、団体へ配布

各地域において生涯学習活動

※（一財）社会通信教育協会指定講座は、「生涯学習コーディネーター研修」です。
認定団体：（一財）社会通信教育協会　03-5815-8432
（注）当会講座では生涯学習1級インストラクターの対応はございません。
増税にともない申請料が変更となる場合がございます。

Chapter 2

ワンパッケージプラン（OPP）のご案内

JCI Japan Consulting Institute for the Betterment of Retail-Businesses
一般社団法人 公開経営指導協会
http://www.jcinet.or.jp

P64 ワンパッケージプラン

P66 講座紹介

P67 企業内研修・コンサルティングのご相談から実施までの流れ

P68 企業内研修一覧

P69 計数能力向上研修［初級・中級・上級］

事例で学ぶ　食品表示ポイント研修

P70 POP・売場づくりに役立つ　行動経済学基本研修

食品部門別　52 週 MD・SP 強化研修

P71 データ分析・情報活用研修

作業改善ポイント研修

P72 ユニバーサルデザイン研修

スーパーマーケット検定試験対策研修
［B1 級・M3 級・M2 級・BY］

企業価値の創造と業績向上に寄与する

一流の流通人教育

人材育成のトータルサポート ワンパッケージプラン(OPP)

従業員それぞれの能力格差が企業力格差へとダイレクトに結びつく時代です。業種、業態、規模、また抱えている経営課題によっても今、即戦力として必要となる社員育成の方法や人材育成の教育体系は異なりますが、企業の根幹と将来を担う人材を、真の人財へ育てあげる教育研修は、企業の成長に大きな影響力と意味を持ちます。

弊会では「通信教育」「社内研修」「コンサルティング」「検定試験」などを通じて、人材育成事業を展開していますが、より一層効果的、効率的な人材育成機能の強化策として、『一貫性のある人材育成メニュー』の開発・提案を積極的に推進しています。

①自社の課題・問題の洗い出し

○激しく変化する経営環境に適応できない組織
○共有されない企業ビジョン
○非効率な業務の進め方
○発揮されず埋もれてしまう能力
○主体性のない社員

▼具体的に現場レベルでは…

<商品力の欠如>
魅力ある商品づくりができていない

<売場が活性化されていない>
魅力ある売場づくりができていない

<有能な人材が育たない>
魅力ある接客対応ができていない

②要因の分析

○経営戦略・店舗運営政策の不徹底
○組織の方針が各事業部門に活かされない
○内的要因、外的要因それぞれを分析し、問題解決の具体策を見出せない

▼具体的に現場レベルでは…

接客応対の個人差
商品管理の漏れ
売場管理の不徹底
商品構成に特徴がない
商品群にメリハリがない
陳列フェイスの強弱がない
POP が有効に活用できていない

③具体的な対処策

<商品力強化>
商品管理の徹底
定番商品の見直し
特売・奉仕商品の見直し
差別化商品の導入
新商品、新カテゴリーの育成

<売場の活性化>
売場管理の基本を再徹底
定番売場の見直し
エンド、平台展開の強化
ゴンドラ内の陳列強化
育成コーナーの展開

<接客対応強化>
接遇全般の再徹底から人的対応能力を高めていく

ON LINE(オンライン)研修にも対応します!

●有機的に組み込まれた一貫性のある人材育成メニューを効果的かつ効率的に展開し

●流通小売業における財務・労務管理、人材育成の体制づくりを強力にバックアップ(組織・人材の強化)

『通信教育』多岐に渡る講座から、教育プログラムに合致した講座を選定、効率的な教育展開を

『社内研修』基本事項の徹底および実務レベルアップを通して、全社員研修から階層別に展開

『コンサルティング』問題解決に直結する現場指導【OJT】は効果絶大

『検定試験』自らの知識・技能・レベルを客観的に把握し、学習意欲喚起と動機付けを明確化できる

人材育成プランのご提案

OPPの一例として	STEP『社内研修』 ＋ STEP『通信教育』		＋ STEP『コンサルティング』
	OffJTによる知識、技能の習得をベースにして展開		OJTによる現場指導
商品力強化と売場の活性化	●店舗オペレーション活性化研修 ●平場活性化ディスプレイ研修 ●VMD実務研修 ●店長マネジメント研修 ●POP実技研修 ●スーパーバイザー実務研修 ほか	●販売士検定講座 ●売場の数字入門コース ●販売の数字中級コース ●実力店長講座 ●売場チーフ講座 ●小売業社員基礎講座 ほか	調査・分析・ミーティングによる現状把握から具体的改善へと、貴社の実状に合わせ、現場主義・現場最優先のサポート体制を確立します。 あらゆる分野における問題解決の手法を「社内研修」「通信教育」ほかの学習方法とリンクさせながら、効果的な運用が可能になります。
接客対応強化	●ラッピング研修 ●ユニバーサルサービス接客研修 ●接遇マナー研修 ●CS(顧客満足)アップ研修 ●対人関係コミュニケーション研修 ほか	●ユニバーサルサービス講座 ●クレーム対応実践講座 ●お客様のタイプ別接客応対コース	

物流・商流・組織・オペーレーション改善支援

弊会コンサルティング部門による一連の『販売計画』のグレードアップと現場徹底

明確な商品コンセプトを基にして

販売計画の見直し

・品揃え計画(主力／育成／シーズン etc)
・棚割り計画(フェイス／エンド etc)
・販促計画(エンド展開／月間展開 etc)

作業計画の見直し

・仕入れ計画(発注システム／精度アップ etc)
・在庫管理(在庫管理方法／商品・売場との連動)
・作業基準(商品・売場管理／作業計画立案)

チェック・フォロー体制

各分野で定評のある充実の講師陣が企業内研修・コンサルティングを行います!

木村　晴則（きむら　はるのり）

公開経営指導協会 職員講師
大手食品商社でバイヤーやスーパーバイザー、商品企画、教育指導などを歴任。
その経験を活かし、小売、メーカー、卸売など流通・小売業の企業に対して、商売基礎、マネジメント、計数管理、マーチャンダイジング、マーケティングなど幅広い分野でコンサルティング・教育指導を行う。

加納　和弘（かのう　かずひろ）

公開経営指導協会 職員講師
大手食品商社でマーチャンダイザー、商品企画・販売促進企画、小売店への教育研修などを歴任。その経験を活かし、小売、メーカー、卸売など流通・小売業の企業に対して、衛生管理者育成、食品表示、店舗実務、計数管理、制度支援など幅広い分野でコンサルティング・教育指導を行う。

● その他の講師陣

カテゴリー	講師	専門分野
経営	喜多村　豊	経営指導、マーケティング、プロデュース全般
店舗実務	石坂　雅寛	精肉部門に関する実務全般
	川染　喜彦	青果部門に関する実務全般
	山岸　昭一	惣菜・日配部門に関する実務全般
	成田　美幸	販売員教育、接客
	山口　茂	POP広告、店舗演出
	沼澤　拓也	売場づくり、POP広告
	五味　栄里	ラッピング指導
	早乙女　喜栄子	VMD、店舗演出
	市村　弘美	服飾、お直し、パーソナルカラー
接客・マナー	田村　恵	販売員教育、コーチング
	紀　薫子	ユニバーサルサービス接客教育
	石川　アサ子	ビジネスマナー、コミュニケーション

この他にも様々なジャンルで活躍する講師陣を揃えています。
コンサルティング・研修内容に応じた講師をご提案いたしますので、
詳しくは営業担当者までお気軽にお問合せください。

企業内研修・コンサルティングのご相談から実施までの流れ

お気軽にお問い合わせください	①職場で起きている問題 ②現在行われている研修プログラム ③研修へのご要望（目的・目指す結果）等をお聞かせください。	解決すべき課題に応じた内容、目標とする人材に到達するような研修内容をご呈示いたします。 当会スタッフが、研修テーマを整理し、ご提案申し上げます。
打ち合わせ	①企業概況 ②教育体系と教育実績 ③経営体質 ④教育ニーズ	研修・コンサルティングを行う上で、必要な情報の交換を綿密に行います。
対象・目的の確認 成果の明確化	①受講対象者の選定と相談 ②研修・コンサルティングのねらいの把握 ③研修・コンサルティングニーズ、実態調査 ④企画立案	最も重要な「研修のねらい」を時間をかけてご相談し、必要であれば実態の調査をした上で企画立案に入ります。
対象者、時間、期間の決定	①講師選定 ②日程調整 ③実施運営の相談	貴社の状況とニーズを的確に理解し、実施できる講師を選定します。
カリキュラム作成	①カリキュラムの検討・修正と決定 ②タイム・スケジュールの相談と決定	講師から提出されたカリキュラムを検討、確認し、具体的なタイム・スケジュールを設定いたします。
内容確認	①研修・コンサルティング目的とプログラムの最終確認 ②資料・テキストの作成 ③予算見積書の提出	カリキュラムを最終確認し、使用するテキスト、用材の決定を行った上で、トータルの予算を御見積もりいたします。
研修・コンサルティング実施	①現場での研修、指導 ② WEB、オンラインの組み合わせ	プログラムの内容にそった指導形式で、参加者の進度に合わせながら、親身な指導を実施いたします。
実施結果の検討	①現場での実践 ②効果検証	教育研修・コンサルティングをスポットで終わらせないために、参加者アンケート、レポート課題の提出など参加者の声を収集し結果を分析することもできます。
研修・コンサルティングフォローアップ	①フォローアップ通信教育の検討と相談 ②ツール、マニュアルの作成 ③研修・コンサルティングの成果測定	研修・コンサルティングの効果をより高めるための、通信教育講座と研修の連動や現場密着のツールの提供などフォローアップシステムのご相談をいたします。

企業内研修　ON LINE研修にも対応!!

貴社の教育体系に合わせた研修を企画提案することはもちろん、新しい切り口から様々な研修を創出します！

以下は当会の主な研修の一例です。これ以外の研修も、内容はお客様とのお打合せのうえ決定いたします。
今置かれている経営環境・組織状況・現場で起きている具体的事実・目指している方向性など、
何でもご相談ください。お客様の思いの実現に貢献いたします。
詳しくは営業担当者までお気軽にお問合せください。

Pick up!

	研　修　名	ページ
実務	計数能力向上研修〔初級・中級・上級〕	69
	事例で学ぶ 食品表示ポイント研修	69
	POP・売場づくりに役立つ 行動経済学基本研修	70
課題解決	食品部門別 52週MD・ＳＰ強化研修	70
	データ分析・情報活用研修	71
	作業改善ポイント研修	71
	ユニバーサルデザイン研修	72
試験対策	スーパーマーケット検定試験対策研修〔Ｂ１級・Ｍ３級・Ｍ２級・ＢＹ〕	72

	研　修　名
基礎習得	新入社員研修（小売の基本、心構え、行動 など）
	フォローアップ研修
	部門担当者研修（知識編）
	新任・候補者研修（店長、主任、BY、SV など）
実務	カテゴリーマネジメント研修
	POPの基本と技能向上研修
	接客の基礎と実践力向上研修
	クレーム対応研修
課題解決	競合店対策実務研修
	タイムマネジメント研修
	次世代リーダー研修
	パートリーダー研修
	売上高10策ポイント研修
	コーチング研修
	モチベーションアップ研修
	キャッチコピーテクニック研修
試験対策	販売士検定試験対策研修（1級・2級・3級）
	第二種電気工事士試験対策研修
	毒物劇物取扱者試験対策研修

【通信教育 P18参照】⇩

小売業計数の決定版！
段階に応じた
計数能力を向上させる！

計数能力向上研修［初級・中級・上級］

対象者 新入社員、パートタイマー、から店長まで

概要・ねらい

●小売業における計数能力の必要性は言うまでもありませんが、システムの向上等により、従業者の“計数離れ”が進んでいることも否めません。

●小売業計数能力検定にも対応小売業計数能力検定は、一般社団法人公開経営指導協会が認定する資格試験です。小売業に携わる方が、日々の仕事の改善や問題解決に活かせるよう、実用計数能力を向上させることを目的としています。

カリキュラム例

【初級】基礎能力を高める計数

1. 売上高の構造（売価と売上高）
2. 値入計算
3. 荒利益高（率）の向上とロスの削減
4. 売上高の把握と改善　など

※項目のポイント解説と基本演習

【中級】販売力を高める計数

1. 部門損益（コスト意識の向上）
2. 商品の計数（回転率、単品分析 など）
3. 売場の計数（売場効率 など）
4. 人の計数（生産性の基本 など）
5. グループワーク

【上級】マネジメント力を高める計数

1. 利益計画立案（損益分岐点とその応用）
2. 差異分析と進行管理（分析と改善策立案）
3. 財務諸表と経営分析の基礎
4. グループワーク

進め方・特長

初級 小売業に携わる全ての人に身につけていただきたい売場実務に必要な基本をピックアップした入門編。

中級 主に部門チーフを対象とし、部門運営に関する計数能力を「商品」「売場」「人」の各方面から習得。

上級 主に店舗の経営者である店長を対象とし、計数面における計画、進捗、改善のためのマネジメント力を習得。

【通信教育 P45参照】⇩

食品小売業に欠かせない
食品表示のポイントを学ぶ！

事例で学ぶ 食品表示ポイント研修

対象者 店長、部門責任者、その他御社規定による方

概要・ねらい

●どこにも負けない品質、どこにも負けない価格…これまで積み上げてきた努力も、ひとつの表示ミスで信頼・信用を失ってしまいます。

●食品表示に関わる基本を、事例中心に学び、「安全」な商品を「安心」して買物できる店舗を目指します。

カリキュラム例

1. 食品表示の概要

・法律と表示項目

・食品表示に関するクレーム違反の動向

2. 部門表示のポイント

・生鮮、惣菜のポイント

・販売促進に関するポイント

3. グループワークによる事例研究

など

進め方・特長

■店舗で行う表示を中心に「知らなかった」ではすまされない食品表示の基本を事例と演習から学びます。

■「なぜ」「なぜ」食品表示に関する疑問からより確かな知識習得を目指します。

ナッジ理論を活用して
POP・売場づくりに
役立てる！

POP・売場づくりに役立つ 行動経済学基本研修

対象者 新入社員、パートタイマーから全ての人

概要・ねらい

●現代の魔法とも言われている「ナッジ理論」をもとに行動経済学の基本を学び、POPの作成、掲示から売場づくりにいたるまで、幅広い役立てられる知識を習得します。

●「ナッジ理論」について、ふんだんな事例をもとに学習を進めますので、すぐに売場で使えるノウハウを身に付けられます。

カリキュラム例

1. 現代の魔法「ナッジ理論」
   ①ナッジ理論とは何か?
   ②いろいろなシーンで使われている事例紹介

2. 行動心理学×POP
   ①行動心理学からPOPや売場づくりのヒントを探る
   ②アンカリング効果、同調行動、プロスペクト理論などの活用

進め方・特長

① 座学中心で進めますので、オンライン研修にも適しています。

② ケーススタディやワークを通じて、より理解を深めます。

③ 実際に POP を作成をするなど実習形式の研修も可能です。

シーズン、タイミング、
ニーズ、トレンドに応じた
MDとＳＰを強化！

52 週 MD・SP 強化研修

対象者 店長、部門チーフ、バイヤー その他御社規定による方

概要・ねらい

●スーパーマーケットが取り扱う商品を取り巻く環境が常に変化する中、商品作り、売場作り、販売促進のマンネリ化からの脱却を目指します。

●商品トレンドの追求、便宜性や食生活に関する新たな情報発信ができるように、シーズン毎の「品揃え」「売場展開」「販促・情報サービス」の活性化を図ります。

カリキュラム例

年4回パターン

(春季 / 夏季 / 秋季 / 冬季)

年 2 回パターン

夏季 (お盆対策)/ 冬季 (年末対策)

各部門共通

1. シーズン概要
   ①暮らし、食生活
   ②商品、販売トレンド

2. シーズン販売計画・売場展開のポイント
   ①月別 MD の重点ポイント
   ②月別重点テーマ
   ③売場 (コーナー作り)
   ④重点アイテムの商品化・販売ポイント

※ 座学に基づく、商品作り、売場作り実務
・講師による商品化デモンストレーションと受講者実技
・ポイント解説
(会場、商品手配をお願いいたします。)

進め方・特長

部門別 52 週マーチャンダイジングの切り口から“変わらない基本”と、“変えていかなくてはならない新しい取り組み”のサポート！

12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月
冬 季			春 季			夏 季			秋 季		
春季研修			夏季研修			秋季研修			冬季研修		

各部門に精通した
エキスパートによる
“使える”実務プログラム

- 売場展開
- SKU 作り
- 52 週販売ポイント
- トレンド情報

データ・情報を販売に活かすためのノウハウを学ぶ！

データ分析・情報活用研修

対象者　部門担当者、店長、バイヤー
その他営業・販売に関わる方

概要・ねらい

●今日では、販売においてもその関連データの分析や収集した情報をもとに販売計画を立て実践することは必須となっています。しかし、販売目的にそぐわない情報を活用しようとしたり、間違ったデータ分析を行うなどして、結果販売に結びつかなければ意味がありません。本研修では販売目的に応じたデータ分析の手法や情報の活用方法を学び、科学的な販売計画の立案・実践に役立てられる力を身につけます。

カリキュラム例

1. マーケット変化と商売の基本、営業の仕事を知る!
①マーケットの動向をマクロ・ミクロの数字・データから検証
②マーケット変化への対応・創造・挑戦

2. 情報力（情報収集・活用力）を鍛える!
①IT社会で求められるのは数字の強さ
②情報の「質」とスピード
③数字・データの分析方法の基本
④内部・外部データの収集・活用ポイント
⑤その他情報収集・活用方法

3. 販売企画力を高める!
①集客・客単価アップへの「仕掛け」
②販売計画精度アップのためのデータ活用
③52週・MD・SP計画の作成・展開

進め方・特長

①
座学中心で進めますので、オンライン研修にも適しています。

②
ケーススタディやワークを通じて、より理解を深めます。

【通信教育 P30参照】⇩

作業改善のポイントを押さえ業務の効率化を図る！

作業改善ポイント研修

対象者　チーフ、新任店長、
その他御社規定による方

概要・ねらい

●リーダーとして自部署の業務改善を積極的に考え、実行できるようになることを目指す研修です。具体的には、改善対象の見つけ方や、対策を検討する際のポイント（実現可能性・人間関係など）、実現に向けたメンバーの動かし方を学びます。さらに3ヶ月の行動計画書に落とし込むことによって、現場での実践につなげます。

カリキュラム例

●業務改善とは何かを考える
1. 業務改善活動の意義
2. 業務改善運動の進め方

●問題点の洗い出し
1. 問題点を発見する方法
2. 問題発見においてよくある事

●現状分析
1. 現状分析のポイント

●リーダーとして自分の職場の業務改善を考える
1. リーダーとしての改善対象の見つけ方
①リーダーとしての改善対象の洗い出し
②リーダーとしての改善対象の優先順位付け・選択・決定
2. 改善の実現方法を考える
～「はじめ」と「終わり（ゴール）」について

●「担当部署の業務改善」企画案・計画書の作成

進め方・特長

①日々の業務内での見直しのきっかけ作りに最適です!
（例えば … 現状把握、優先順位の決め方）

②人間関係やコミュニケーション向上させることも目的としています。（離職率の改善に最適です!）

③グループワークや計画書の作成等ワークを多く取り込んでいる内容です。（情報の共有化を学びます!）

ユニバーサルデザインでお客様ニーズに答える！

ユニバーサルデザイン研修

対象者　新入社員、パートタイマーから全ての人

概要・ねらい

●今日は多様化が求められる時代となり、ユニバーサルデザインの必要性もますます高まっています。ユニバーサルデザインを活用することで、お客様に売場や商品をより分かりやすく伝えることができ、お客様のニーズに答えられることにも繋がります。本研修では、ユニバーサルデザインの基本や事例をもとにした活用方法を学び、一つ先をいくお客様サービス力の向上を図ります。

カリキュラム例

1. **ユニバーサルデザインのとは何か**
   ①ユニバーサルデザインの7原則
   ②ユニバーサルデザインの事例
2. **伝わるデザインを学ぶ**
   ①多様化する生活者視点を知る
   ②見やすい・伝わりやすいデザイン・色とは?
   ③見やすい・伝わるユニバーサルデザインフォント
   ④ピクトグラム（絵文字）の特徴
3. **ユニバーサルデザインの展開**
   ①売場で効果的なユニバーサルデザインとは?
   ②ユニバーサルデザインの作成演習

進め方・特長

①
座学中心で進めますので、オンライン研修にも適しています。

②
ケーススタディやワークを通じて、より理解を深めます。

【通信教育 P21・22参照】⇩

スーパーマーケット検定の合格率を上げる！

S検受験対策研修

対象者　各級の受験対象者、その他御社規定による方

概要・ねらい

●スーパーマーケット検定はマネジメント・オペレーション、計数知識の習得を目指し、広く業界で活用されている資格です。

●資格習得はもちろん、各職務を遂行するために必要な知識を身に着け、実務での活用を目指します。

カリキュラム例

2日間（1日6時間×2日）（例:マネジャー3級）

1日目

1. **チーフに求められるもの**
   ①マネジメントの原則
2. **販売戦略とリサーチ**
   ①商圏の確認、競合店調査
   ②データ活用
3. **売上高計画と販売計画**
   ①売上高の分解と販売促進
   ②ジャスト・イン・タイムの売場
4. **荒利益高計画とインプロ**
   ①マージン・ミックス技術
   ②インプロ技術、ロス対策
5. **売上高、荒利益高対策**
   ①問題解決技法
   ②グループディスカッション

2日目

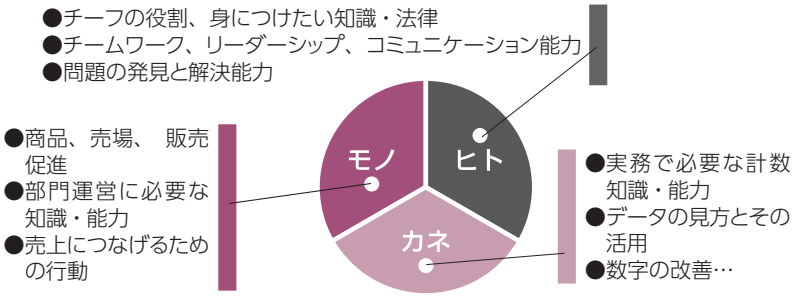
1. **進行管理**
   ①消化率、売買差益管理
2. **単品管理**
   ① ABC 分析、PI 値の活用
3. **生産性の基本**
   ①商品回転率と向上策
   ②効率のよい売場作り
   ③人の生産性と人の活用
4. **コンプライアンス**
   ①法律、表示知識
5. **リーダーシップ**
   ①チームワーク作りのポイント

※級により内容の変更があります。

進め方・特長

部門チーフに必要な知識、スキルを“ワン・パッケージ”で。S検テキスト執筆・制作よる講師で、資格取得試験内容も網羅しています。

「ヒト」「モノ」「カネ」を関連付けたより実践的な研修。



Chapter 3

検定試験のご案内

JCI Japan Consulting Institute for the Betterment of Retail-Businesses
一般社団法人 公開経営指導協会
http://www.jcinet.or.jp

P74 POP 広告クリエイター技能審査試験

P75 小売業 計数能力検定試験

P76 サービス・ケア・アテンダント検定試験

実践的なPOP広告制作における技術向上の指標として

POP広告クリエイター技能審査試験

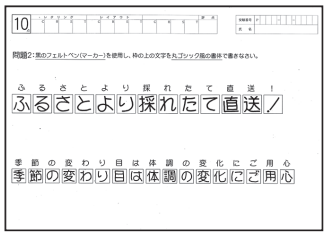
●POP広告クリエイター技能審査試験とは

1987年より労働省の「技能審査認定規定」に基づき、唯一、公開経営指導協会が労働大臣の認定を受けスタートしました。2002年より当会認定の準公的資格試験として実施しております。

この試験の魅力は、手書きPOP広告唯一の試験であり、POP広告でお客様を引き付ける方法、訴求効果の追求、そして書き手自らが何をお客様に伝えたいのかを、的確に表現できているかを確認することができる試験であり、業務に直結する資格です。

●試験問題例

～ゴシック風文字～



～丸ゴシック風文字～

～ポスター風 POP 広告～

●試験概要

試 験 日：年2回(8月と2月を予定)
受 験 料：5,500円(消費税10%含む)(個人の方は別途切手代168円が必要)
試験会場：全国主要都市(団体で20名以上受験の場合、団体受験も可能)
※団体受験……会場を指定して頂き、試験責任者を一名配置して頂くことで、試験を実施するものです。 詳しくはお問い合わせ下さい。

●試験科目及び内容

学科試験	試験時間	実技試験	試験時間
正誤式で50問、マークカード使用 1.販売促進一般とPOP広告 2.POP広告の種類と役割 3.POP広告作成の一般知識 4.POP広告作成に使用する用具、用紙の種類、用途及び使用方法	30分	POP広告作成作業 ・レタリング(角ゴシック、丸ゴシック) ・装飾文字による横長熟語 ・ショーカード作成 ・プライスカード作成 ・ポスター風POP作成	160分

2021年8月末までの受験者状況

受験者数	合格者数	合格率
88,532名	56,214名	63.5%

学習方法：通信教育『POP広告実技講座(動画付)』
受講期間 4ヶ月
<P17参照> **受講料21,230円**(個人の方は23,430円)

増税にともない受験料・受講料が変更となる場合がございます。

●受験対策直前講習会(開催地:東京)

指導講師は検定試験委員を務めるベテラン講師です。試験のポイントをおさえた講義と実技演習を実施します。また、受講者との質疑応答など親切な指導に定評があります。

● 学習の流れ

通信教育
「POP 広告実技講座」(動画付)
検定試験準拠教材を使用し学習していきます。
4 つの課題をこなすことで、確実にスキルを身につけます。

検定試験直前対策講習会
通信教育の学習を修了後、検定試験前に講習会に参加をすることで、自身のスキルを確認し、試験に向けて対策ができます。
※一般会場のほかに企業毎の実施も可能です。

検定試験
学科と実技の試験を通して、実際の現場で必要なスキルが身についているかを審査します。
合格基準は、学科試験・実技試験が、ともに60点以上であること。(それぞれ100点満点)

結果発表
試験の約 1 ヶ月後に、当会から結果通知を発送します。
結果をもとに、更に能力向上に努めていきましょう。

小売の現場における数字を理解する実用計数

小売業 計数能力検定試験

●小売業 計数能力検定試験とは

「小売業 計数能力検定試験」は、当会が実施・認定する試験制度です（1997 年創設）。
流通・小売業に携わる社員の方が、日々の仕事の改善や問題解決に活かせるよう、実用計数能力を向上させることを目的としています。

◆ 団体での受験も可能です。(20 名以上で実施) ◆

団体試験… 試験会場と、試験責任者を 1 名配置して頂くことによって、検定を実施するものです。
詳しくはご相談下さい。

2021 年 3 月までの認定状況（2009 ～ 2020 年度実施分）

	受験者数	合格者数	合格率
上　級	301 名	62 名	20.6%
中　級	2,397 名	899 名	37.5%
初　級	1,850 名	920 名	49.7%

試験概要（予定）

●名　　称：小売業 計数能力検定 上級
小売業 計数能力検定 中級
小売業 計数能力検定 初級

●試 験 日：（本試験）年 2 回（10 月と 2 月を予定）
（準試験）企業・団体ごとにいつでも設定頂けます。

●試験会場：（本試験）東京　大阪　2 会場予定
（準試験）企業・団体ごとに会場をご用意頂き、そこで実施します。

●受 験 料：上級：7,700 円
（いずれも消費税 10%含む）中級：5,500 円
初級：3,300 円
増税にともない受験料が変更となる場合がございます。

● 小売業 計数能力検定試験の枠組み

	対象者	必要とされる計数能力	試験出題内容
初級（基礎力）	・新入社員 ・流通・小売業を目指す方 ・内定者 ・パート ・学生　　など	●流通業の基礎となる ・売上高　・値入高　・荒利益高 などの計数能力が身についている。 ●計数を通じて流通業で働くにあたり、すべきことを考え、理解する能力がある。	①店舗の利益構造の理解 ②売上高の分解 ③値入計算 ④荒利益高計算 ⑤販売ロスの改善 ⑥歩留り計算 ⑦予算を通じて売上高をつかむ ⑧実績管理
中級（販売力）	・売場担当者 ・売場主任 ・売場チーフ　など	●売場業務を計画通り遂行するために必要な計数を理解する力が身についている。 ●共通言語である計数用語を用いて、 ・販売効率　・売場管理能力 などが正しく理解できている。	①販売の仕組みの基礎計数 販売／原価／荒利益高 など ②売上高に関する基礎計数 客数／客単価／ABC分析 など ③荒利益高に関する基礎計数 値入率／売価変更／ロス率など ④販売効率(生産性)の基礎計数 商品／売場など
上級（マネジメント能力）	・店長 ・店舗マネージャー ・課長、次長クラス ・売場統括部門長 など	●店舗経営の業務を行う管理者能力。 ●店舗活動全体を分析・改善するために ・部門別損益や効率アップの構造への理解 ・データを読み取り、売場の問題解決と改善アクションの計数判断ができるなど、部門や店舗全体の改善・コントロールすることができる力が身についている。	①店の政策立案とマネジメントの重要性 ②計数を活用した現状の把握と分析、店の損益の見方と分析（部門、月次） ③利益計画の立て方 ④売上計画の立て方 ⑤仕入計画の立て方 ⑥要員計画の立て方 ⑦経費計画 ⑧差異分析と進行管理 ⑨利益改善の視点と計数の活用 ⑩財務諸表の基礎

● 学習の流れ

通信教育
「小売業　計数能力検定 中級・上級コース」
検定試験準拠教材を使用し学習していきます。

検定試験 直前対策研修
個別学習を修了後、検定試験前に直前対策研修を実施することで、苦手分野を洗い出し、自身の弱い部分を把握し、試験に向けて対策ができます。

検定試験
初級は 60 分間、中級と上級は 90 分間の試験です。
合格基準は、各級 70 点以上であること。
（それぞれ 100 点満点）

結果発表
試験の約 1 ヶ月後に、当会から結果通知を発送します。

ユニバーサルサービスを担う人材を育成します！

サービス・ケア・アテンダント検定試験

●サービス・ケア・アテンダントとは・・・

サービス・ケア・アテンダントとは、あらゆるお客様、ご利用者の方々に「気づき・配慮」のある接客応対ができるコミュニケーション能力をもった人材を育成するために、2002年より一般社団法人 公開経営指導協会が認定をする資格制度です。

ユニバーサルサービス

公開経営が目指すものは、
『様々な人がいる中で、皆ともに生きる社会』、『本来の意味での共存、つまり共に生きていく社会』です。
私どもは、ユニバーサルサービスを通じて、『共生社会』の実現を目指します。

サービス・ケア・アテンダントが求められる業種

- ◆百貨店、専門店、スーパー、銀行など
- ◆ 駅、鉄道、バス、タクシー、トラベル業務など
- ◆ レストラン、ホテル、旅館、レジャーサービス業など
- ◆ 病院、行政窓口、コミュニティ施設など公的サービス機関

サービス・ケア・アテンダントの役割

- ◆ お客様、ご利用者に十分配慮したお迎え、案内、誘導、お見送り
- ◆ 窓口やカウンターでのお客様の状況を理解したサポート
- ◆ 分かりやすい説明、身体状態に合せた接客・接遇
- ◆ 店舗や施設のバリアチェックなど

●試験概要（カリキュラム内容などは変更される場合もあります。試験前にご確認下さい。）

2日間にわたる指定カリキュラムの講義・実践演習・筆記試験を受講・受験する認定修了の形式です。
一般受験料：¥29,700（消費税10%含む、筆記試験受験料、認定料も含みます。）
試験日：年1回（3月を予定）　　試験会場：東京（予定）
※通信教育修了者は、筆記試験の一部科目免除制度があります。
※社内検定としてご導入の場合、実施方法（実施日や試験会場を含む）・カリキュラム内容などご相談下さい。

2021年3月末までの認定状況

志願者数	合格者数	合格率
11,825名	11,451名	96.8%

学習方法：通信教育『ユニバーサルサービス講座』
受講期間 3ヶ月
<P19参照> 受講料 18,150円（個人の方は21,450円）
<修了時科目免除あり>

●サービス・ケア・アテンダントのメリット

「ハード面による対応」との比較

ハードによる対応 スロープ、リフトの設置、等	設備の設置のコストがかかる。	全ての施設を改善できるわけではないため、かえって新たな不満が発生する可能性がある。	設備の設置に時間がかかる。	施設ごとにひとつひとつ対応が必要。	設置された設備が持つ機能のみ対応。時間とともに老朽化。
ソフトによる対応 サービス・ケア・アテンダントの導入	人材育成の費用のみ。	あらゆる場面での対応が可能になる。	今日からでも対応が可能。	あらゆる場面での対応が可能。また一人の人材から次の人材へとノウハウの受け渡しができる。	場面に応じた柔軟な対応が可能。また、経験によりさらにすぐれたサービスになる

●サービス・ケア・アテンダントの導入フロー

1 集合研修
ユニバーサルサービス接客研修
◆講義および実践演習

→

2 通信教育講座
ユニバーサルサービス講　座
◆ 3ヶ月・3課題・基本知識事項の習得

→

3 資格試験
サービス・ケア・アテンダント検定試験
◆ 2日間・12時間の実技講習＋筆記試験

→

4 3年毎に資格更新
資格更新
◆ブラッシュアップセミナー（WEB）
小論文での更新手続き

Chapter 4

当会について

JCI Japan Consulting Institute for the Betterment of Retail-Businesses

一般社団法人 公開経営指導協会

http://www.jcinet.or.jp

P78 協会の歩み

P79 公開経営アーカイブ

P80 会員制度のご案内

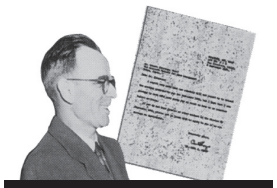
協会の歩み

1948年 ガラス張り経営運動発足
1949年 青色申告制度の確立に寄与
1952年 社団法人 公開経営指導協会 設立
1956年 ボランタリーチェーンの指導育成開始
1957年 第1回全国小売業経営者会議：生協対策
1959年 第2回全国小売業経営者会議：労働問題
1960年 第1回MTP（組織と経営）専門講座開講
1962年 日本衣料協同研究所発足、ニチイ誕生へ
1964年 第1回海外ゼミナール：欧州
1968年 第3回全国小売業経営者会議：20周年記念
1973年 販売士制度創設に枢要母体としてかかわる
1977年 日本ディスプレイスクール開校
1983年 スマイルストア運動
1987年 第1回POP広告クリエイター技能審査
1990年 第1回流通業カンファレンス
1995年 「オープン・マネジメント」提唱
1997年 第1回 小売業 計数能力検定 実施
1999年 50周年記念 小売業シンポジウム開催
2003年 第1回 サービス・ケア・アテンダント検定
2004年 「ユニバーサルサービス」提唱
2013年 一般社団法人へ移行：行政庁内閣府
2015年 公開経営65周年記念シンポジウム開催

創設者：**喜多村 実**（初代理事長1904～1984）

戦前に洋品店を経営してボランタリーチェーンを組織化。戦時中は商業報国運動に身を投じる。戦後は、苛酷な税制から小売商を守るため青色申告制度の契機となる公開経営運動を推進した。倉本長治氏（商業界）と並び、小売商の実践的指導者として、多くの商業者に影響を与えた。渥美俊一氏も薫陶を受け恩師と仰いだ。著書『心の経営』は商業者のバイブルと評された。

流通・小売業の歴史と共に 72 年！
ートピックスー


「シャウプ勧告」のシャウプ博士

第３回総会にて挨拶する
石橋湛山通産大臣

第１回全国小売業経営者会議（米子）

販売士養成スクーリング

「小売業の効率指標」ほか
指標類を発刊

公開経営運動全国大会
（写真は池田隼人大蔵大臣）

通信教育講座開発

記念出版物「日本小売業運動史」
「日本小売業経営史」

ボランタリーチェーン大会での
喜多村実初代理事長

第１回海外ゼミナール（欧州）

第３回全国小売業経営者会議（熱海）

POP 広告クリエイター技能審査試験

商業者のバイブル
「心の経営」

● 公開経営アーカイブ ●

公開経営が目指すのは、皆様一人ひとりが**お客様志向の真のリテイラー（商人）**になることです。お客様に喜ばれる店づくりが“店格”を上げ、繁盛店に繋がると考えるからです。

去る2015年9月に開催した「公開経営65周年 記念シンポジウム」で代表発起人を務めていただいた流通小売業の第一次世代3名の方々のご挨拶内容を抜粋してご紹介させていただきます。

株式会社セブン＆アイ・ホールディングス
名誉会長

伊藤 雅俊 氏

本日は公開経営指導協会の設立65周年、本当におめでとうございます。私は、現理事長のお父様で初代理事長の喜多村実先生とは子供の頃から良く存じ上げておりました。叔父のヨーカ堂創業者であります吉川敏雄や私の母と家族同士でお付き合いさせていただいた時代でございます。そういう関係でご挨拶させていただきます。

喜多村先生とヨーカ堂とのご縁は戦前に遡ります。若き日の喜多村先生は目黒で「オリオン堂洋品店」を、叔父の吉川は浅草で「羊華堂洋品店」を経営していましたが、昭和4年にお仲間と一緒に日本初のボランタリーチェーン「全東京洋品商連盟」を結成し、共同仕入れ、共同販売、共同宣伝を行うなど、我が国小売業運動の草分けでした。その頃はまだ洋服というものは盛んではなく、役人や銀行員だけが背広を着ているという時代に、フィリピンからパナマ帽子を輸入するなどしました。

まだ戦後間もない頃は、公開経営指導協会を創設された喜多村先生の下で、ここにいらっしゃる岡田さん、西端さんとご一緒に勉強させていただきました。そういうのも非常に懐かしい想い出でございます。

喜多村先生は一貫して「心の経営」を主張されました。戦後の多くの小売業経営者に「商人道」を説き続けて下さいました。戦後の小売業の地位向上には、喜多村先生のご協力のお蔭と言って過言ではありません。設立65周年を迎えられた公開経営指導協会が、ご子息があとをお継ぎになって、激変する経営環境に直面する流通・小売・サービス業に対して未来への羅針盤となるべく、「心の経営」「誠実経営」の再確認を求められる役割と方向性を示していただけることを願っております。

簡単ではございますが、本日、喜多村実先生を思い出して、お祝いの言葉を申し上げます。本日は、どうもありがとうございました。

イオン株式会社
名誉会長　相談役

岡田 卓也 氏

本日は公開経営指導協会65周年にお招きいただきまして、また、こういう席上でご挨拶させていただきますことを非常に光栄に思っております。

かつて日本は「士農工商」でありました。私は、いまでも「士農工商」が続いていると思っており、これまで一貫して、それと戦ってきました。

戦後は、商人というのは嘘をつく、信用できないというような風潮でございました。その頃は、一般の商品をヤミで売るというようなことで、正しい商売をする人間が少なかったことも事実でございます。それを喜多村実先生と倉本長治先生（商業界）は、商人こそ素晴らしい、正しい商売をしなければならないと説き、私どもを指導していただきましたのが喜多村先生でした。

「公開経営」とは、その名の通り、正しい会計をしようということで、青色申告制度に収まっていったわけですが、その頃の国税局の官僚は商人を、「あいつら嘘ばかり言っている」という目で見ていました。喜多村先生は「公開経営」という形で正しい経営のやり方、正しい商人、そしてその商人というのはお客様のために、お店というのはお客様のためにあるのだ、ということを説かれたわけです。私どもはその中で育てられて、そして今日があるわけであります。

世の中はどんどん変わってまいります。今まさに日本の流通業界、国際的な流通業界の大変革の時であります。65周年を迎えられたこの公開経営指導協会が、若い理事長の元で、新しいこれからの日本の商人を引っ張っていくような、そして国際的にも日本の商人として立派であるといわれるような人材を育てていく、そういう協会として益々発展されますことを祈念いたしまして挨拶に代えさせていただきます。ありがとうございました。

商業界全国女性同友会
名誉会長
株式会社ニチイ創設者
西端行雄氏夫人

西端 春枝 氏（故人）

理事長、65周年おめでとうございます。これから短い話をします。

戦争に負けた時はもちろん「衣食住」は苦しかった。その時に彗星のごとく現れた我々商売人の指導者、お二人の先生がおっしゃったように、心正しく物を配給するんだということは、いえば簡単な言葉ですが、実はそうではないわけですね。

日本の大勢のいわゆる国民たちは、今晩子供に何を食べさせようかということでいっぱいでした。商売をする人はこの商品を20円高く売れば子供にこういうものが買ってやれる、またお客様の方もせめてこれが10円安ければお父ちゃんに焼酎の一杯も買ってやれるのに、そういう思いの時代が長く続いていました。そういう中で、そういう時代なればこそ正しい商売人というのには使命があるんだよ、そしてそれは誇りなんだ、商人のロマンなんだと言われたのが喜多村実先生であり、商業界の倉本長治先生であったように思います。そういう指導を受けながら商売人も苦しみ、分かっていてもみな人の子の親であった、いうことを皆さん覚えてほしいと思います。

あの時に正しい教えをしていただいた喜多村実先生、そしていま立派に成長されて後を継がれた喜多村豊さん、本当に頼もしい限りだと思います。それで豊さん悪いけどな、年寄りでないと言えんことやからちょっと憎まれ口を言おうかなと。あんたは若い、若いからやっぱり年配の方でいろいろ苦労されて、ご商売を立派にされた方には謙虚に何でも教えてもらうことだと思いますね。そして若い方には親切に、従業員を大事にしてやっていただきたいと思います。

あんたとこの百周年、私も来たいんやけど、いま94歳やから後35年ゆうたら、まぁ皆さん計算してください。いままでは日本の中の経済であっていまは世界の中の日本です。どうか皆さんのような若い方が未来の日本を目指してしっかり頑張ってください。（2020年6月ご逝去されました。ご冥福をお祈りいたします。）

会員制度のご案内

当会は会員企業の皆さまに支えられています。

会員制度について

公開経営指導協会は、真の顧客第一主義経営をめざす流通・サービス企業の皆さまのための団体です。企業の健全経営推進を目的とする社団法人であり、営利活動や政治的意図を目的とするものではありません。主旨にご賛同いただける法人・個人でしたら、どなたでもご入会いただけます。皆さまの経営課題を皆さまと共に解決して参ります。

法人設立：1952 年（ガラス張り経営運動発足 1948 年）
旧主務官庁：経済産業省（中小企業庁）

入会のお手続き

●入会お申し込み

（1）入会申込書に必要事項をご記入の上お送りください。
（2）入会申込書が到着次第、当会より年間会費の請求書をお送りいたします。
（3）年間会費の受領と同時に入会手続きを行い、会員として登録し、認証状および当該月の諸資料をお送りします。

●年間会費

①20,000円（法人）
②10,000円（個人）

●賛助会員制度（フレンドリー・メンバー）

当会の主旨にご賛同いただける方でしたら、どなたでもご入会いただけます。

年間会費
1口　10,000円　　法人　2口以上
　　個人　1口以上

公開経営指導協会スローガン

私たちは
オープン・マネジメントを
推進してまいります！

企業のオープン・マネジメント（公開経営）とは——

●お客様、地域社会、取引先、社員など関係するすべての人々への**開かれた経営**（オープン・フェア・誠実）こそ、**企業の条件**であると考えます。
●企業は**社会的公器**であり、地域社会に生かされていることを認識し、その**社会性を追求**すべきと考えます。
●流通・サービス企業においては、**購買代理人であるとの認識**に立ち、お客様（生活者・利用者）側の論理・視点・発想で実践することにより、**社会的使命**を果たすものと考えます。

会員サービス

●機関誌「公開経営」の配布

オープン・マネジメントの研究や提言、企業の事例、経営実務に関する記事や情報等が掲載されています。

●経営相談の利用　随時

ご予約の上、ご来会またはお電話、お手紙、FAX などでご相談をお受けいたします。

●各種割引サービス　随時

（1）当会主催の「セミナー・研究会」などの受講料
（2）コンサルティング指導料
（3）社内研修等の講師料

公開経営の精神

流通・小売・サービス業は、いま大きな転換期にあります。オーバーストア、厳しい店舗間価格競争、人々の消費の成熟と嗜好の多様性、人口減少とマーケットの縮小、超高齢社会の到来、ネット通販の進展など厳しい経営環境にあって、確固たる経営姿勢と変革への対応が迫られています。

当会では、21 世紀のあるべき経営像として「オープン・マネジメント」を提唱しています。すなわち、『誠実・正直な精神によるオープンな経営姿勢』、『地域社会においては公器としての自覚のもと、義務や責任を果たしていく社会性の追求』、『生活者の不安や不満として置き去りにされてきた“負の要素”を取り除き、生活者の目で“商品とサービスの開発に取り組む”』といった「購買代理人」としての使命です。

「オープン・マネジメント」こそ、真の顧客第一主義のための経営像と確信いたします。