

流通業業務基礎研修

2026年3月19日（木）

オンライン開催（Zoom）

ワクコンサルティング株式会社

狙い

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

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

参加対象者

流通業のお客様を担当する営業、コンサルタント

受講者への前提条件

流通業の業務担当2年目前後が標準モデル

経験豊富な方も、知見の整理ができ、合議をリードすることで気付きが得られます。

受講者の

声

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

日程	講義内容	スケジュール	時間
1日	第1章： 流通業全般の俯瞰的把握	9:30 ～ 11:20	1 1 0 分
	第2章： 小売業の役割と業務①	11:30 ～ 12:00	3 0 分
	(昼食)	12:00 ～ 13:00	1 時間
	第2章： 小売業の役割と業務②	13:00 ～ 14:00	6 0 分
	第3章： 卸売業の役割と業務	14:10 ～ 15:20	7 0 分
	第4章： サプライチェーンの概要	15:30 ～ 16:20	5 0 分
	第5章： 流通業の未来業務	16:30 ～ 17:30	6 0 分

* スケジュールは変更となる可能性がございます。

第1章：流通業全般の俯瞰的把握

1-1. 流通業の構成（流通業の全体像）

- ・流通業の企業構成
- ・流通業の企業分類
- ・業種と業態

1-2. 流通業の基本プロセス

- ・小売業の基本プロセス・機能
- ・卸売業の基本プロセス・機能
- ・C P Gの基本プロセス・機能

1-3. 基礎知識いろいろ

- ・日本の商習慣
- ・E D I
- ・チャネル

1-4. 物流の基礎

- ・物流プロセス
- ・物流センター
- ・A S N/一括物流
- ・E Cのロジ
- ・物流いろいろ

第2章：小売業の役割と業務

2-1. チェーンオペレーション

- ・組織運営の基本

2-2. M D

- ・重要機能
- ・プロセス、予測、企画、仕入、展開、結果

2-3. C R M

- ・情報入手、メンテナンス、分析、活用

2-4. 無店舗（E C）

- ・有店舗との違いと特徴

第3章：卸売業の役割と業務

3-1. 業務の捉え方

- ・把握するポイント、商・物・金・情報流、機能やプロセス

3-2. 商・物・金流別

3-3. 機能・プロセス別

- ・受注管理、在庫管理、物流センター、配送管理
- ・発注管理、在庫最適化

第4章：サプライチェーンの概要

(メーカー⇒消費者)

4-1. メーカー視点のサプライチェーン

- ・プロセス俯瞰
- ・チャネル視点

第5章：流通業の未来業務

5-1. 代表的 I T 関連用語 to DX（流通業的解釈）

5-2. 流通業業務プロセスと未来業務

- ・小売業
- ・卸売業

5-3. 未来への提言 to DX（演習）



天川龍介（あまかわ りゅうすけ）

ワクコンサルティング（株）シニアディレクターコンサルタント

（合）グラス代表、ITコーディネータ・上級システムアドミニストレータ、IPAセキュリティプレゼンター

音響技術専門学院・音響設計科卒業、

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

コンサルティング分野

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

コンサルティング実績

- ・全国600店舗／小売協同組合の販促企画指導
- ・顧客管理／販売管理システムリプレイス
- ・商店街ポイントカードシステムリプレイス
- ・東京都などの公的な企業支援（デジナビ、セキュリティ点検） 参画

研修実績

- ・大手Sier等への「流通業+IT」関連の研修15年以上
- ・ITコーディネータ協会主催研修、公益財団主催研修も担当

著書「伸びる経営・活かすIT」連載中／1998～（興隆出版社）