

2010 年度ニューフォーマット研究会

入会のご案内

ショッパー・ベース・ソリューション研究会

製配販の共通の目的である「顧客満足度の高い売場、生産性の高い売場」を実現するために、さまざまな研究に取り組む画期的な研究会としてスタートとしたニューフォーマット研究会は、2010 年度で 12 年目を迎えます。

少子高齢化による市場縮小とオーバーストアによって、何もしなければ売上と客数が減少する時代に突入しています。右肩上がり時代の成功体験がまったく通用しない 10 年が始まるうとしています。これからの時代に売上を増やしていくためには、ショッパー(店頭・買物客)起点に新しい市場を創出し、潜在需要を創造することです。そのためにも店頭を起点とした「需要創造型」のマーチャンダイジングの重要性はますます高まっています。今年も、現場取材・調査に基づき、新しい MD の方法論を体系化していきます。

また、新カテゴリーの創造といった「店頭 MD 活動」と同時に、それを店頭で具体化する「店内作業の徹底力向上」「マネジメント手法の開発」にも取り組みます。

オーバーストアによる競争激化によって、坪販売効率はさらに低下し、MD 力向上と同時に、マネジメント力の向上は「営業利益確保」のためには、不可欠の戦略課題です。

本研究会では、マーチャンダイジング強化によって「売上」と「粗利」は稼げるが、マネジメント力を向上しないと、「営業利益」が出ない時代が到来したと考えています。

マーチャンダイジングとマネジメントは車の両輪です。MD 活動の精度を高めるためには、「標準化」と「可視化」が不可欠です。

また、今年、「購買行動分析」や「顧客 ID データ分析」の専門家にも講師として登場していただき、ショッパー・ベース・アプローチによる買物客の不満を具体的に解決する方法論にも取り組みます。2010 年から始まる過酷な競争を勝ち残る具体的かつ体系的な技術と論理を学べる唯一の研究会です。

[ニューフォーマット研究会の理念]

- ① 潜在需要の創造、新市場の創出を可能にするマーチャндаイジングの体系化
- ② チェーンストアを支える「標準化」と「可視化」の新技術の体系化
- ③ 小商圏高シェア型フォーマットの開発
- ④ それを実現するための戦略、戦術、技術、情報の提供

[ニューフォーマット研究会の特典]

- ① 年6回の定例セミナーに1社2名まで参加できる
(年会費 25 万円、別途参加費は実費として1社2万円程度を毎回徴収)
- ② 海外視察など各種セミナーの割引
- ③ 日野真克のセミナー料金の割引

[ニューフォーマット研究会の入会資格]

- ① 上記の理念に同意できる企業なら、どこでも参加できる
- ② ただし広く公募は行わない
- ③ 小売業同士の競争が激化しており、競合する小売業が参加することもあり得る

[2009年度の重点活動テーマ]

- ① 「売り方」の研究による潜在需要創造の成功例の共有化
- ② 作業分析による完全作業の制度づくり
- ③ マネジメントの質の向上のための「標準化」「可視化」の仕組みづくり
- ④ 経営管理者としての中堅幹部の育成
- ⑤ 顧客ID データ分析による小商圏対応のMD研究
- ⑥ ROIの高いフォーマットの研究と事例分析
- ⑦ 経営管理者のためのB/SとP/Lの見方 他

[2010年度のセミナースケジュール]

1月 定例セミナー 1月27日(水)

3月 定例セミナー 3月17日(水)

5月 定例セミナー 5月19日(水)

「第4回シンポジウム」 7月9日(金)開催予定

9月 定例セミナー 9月15日(水)

11月 定例セミナー 11月17日(水)

ニューフォーマット研究会ご入会申込書

申込日		年	月	日
御社名				
〒 御住所				
電話番号				
FAX 番号				
申込責任者氏名 (各種案内はこちらに送付します) 部署・役職 氏名				印
e メールアドレス ※各種案内は、郵送または e メールにてご連絡します。 ※e メールをご希望の場合のみ、アドレスをご記入ください。				

- 上記に必要事項をご記入・押印の上、弊社まで FAX にてご返送ください。
申込確認後、請求書を発行させていただきます。
- 返送先
(株)ニュー・フォーマット研究所 Fax03-5822-5850
ニューフォーマット研究会運営事務局 担当/木村ひとみ