

申込責任者

※この欄の情報は、申込責任者の方への事務連絡、請求書、「セミナー開催報告」等の送付に使用いたします。また、下記項目は受講者名簿に記載いたしますが、事務局が責任を持って管理いたします。

貴社名	役職
	氏名
所在地	
〒- - - - -	
TEL - - - - -	FAX - - - - -
メールアドレス	
代表者氏名	日本出版共済会 ※口数は、会社全体の加入口数となります 加入 ☐ / 未加入 ☐

※「セミナー開催報告」は、講義終了後に申込責任者の方と受講生に配布いたします。

受講生

※こちらの欄の情報は、受講者の方への事務連絡等に使用いたします。また、下記項目は受講者名簿に記載いたしますが、事務局が責任を持って管理いたします。

ふりがな 受講生氏名	男 : 女	年齢
		歳
所属または店名	役職名	
勤務先所在地		
〒- - - - -		
TEL - - - - -	FAX - - - - -	
メールアドレス	携帯番号 - - - - -	

※受講者への連絡は、基本的にメールとなります。
大切なお知らせがありますので、受講者ご本人が毎回確認可能なアドレスを記載してください。

第28期
出版流通学院 開講のご案内

出版流通学院とは
書店様向けの長期マネジメント講座で、経営幹部として必要な知識や思考法を学び、マネージャーとしての課題解決力を強化する日販オリジナルの研修です。

書店経営においてよくある悩み

- ✓ 戦略的な書店経営ができる人材を育てたい
- ✓ 2代目経営者の育成が必要である
- ✓ 店長を育成したいがなかなか時間が取れない
- ✓ 他企業とのつながりが希薄で情報が少ない

書店経営に必要なマネジメントスキルの習得で
これからの時代を勝ち抜く！

出版流通学院 × 日本出版共済会

日本出版共済会加入口数50口ごとに1名様あたり
受講料240,000円のうち
200,000円補助

40,000円
で受講できる！

受講対象	店長及び本部マネージャークラスの方
受講期間	2017年7月から2018年2月まで 8ヵ月間 全5回 12日間 ※基本講習時間9:00-18:00、詳細はお申し込みの際にご案内いたします。
開催会場	日販 本社会議室、合宿研修※、王子流通センター ※第2回・9月開催、会場は首都圏近郊を予定しています。決定次第ご案内いたします。
受講料	240,000円(税込／交通費・宿泊費別) ※受講料には、テキスト代他各種資料、合宿費用2泊3日（宿泊費、朝・昼食費 込）等を含みます。 ※補助金200,000円（日本出版共済会加入口数 50口ごとに1名様） ※交通費、合宿研修以外の宿泊費、食事代等は含みません。 ※請求書を発行させていただきます。振込手数料は別途ご負担ください。
申込締切	2017年6月23日(金) 受講申込書にご記入の上、FAXかメールにて弊社営業担当者または、 営業推進室 経営相談グループ 書店サポートチームまでお申込みください。
お申込み お問い合わせ先	日販 営業推進室 経営相談グループ 書店サポートチーム 〒101-8710 東京都千代田区神田駿河台4-3 TEL：03-3233-4791 FAX：03-3233-5120 Mail：ryutsu-gakuin@nippan.co.jp

講座の特長

■ **幹部・マネジメント層の育成に役立つ**
リーダーとして必須の思考法、店舗運営のためのマーケティング・財務・マネジメント等のカリキュラムをご用意しています。

■ **ネットワーク・人脈づくりができる**
職場を離れた集中できる環境で、他では得ることができない将来に渡る財産が築けます。

■ **グループディスカッションで学ぶ**
同じ立場、違う立場のメンバーとの協議で、多面的な思考、広い視野で見る力を養います。

■ **日販オリジナルカリキュラム**
書店事例をもとにトータルで学ぶので、自店（社）での取り組みにすぐに活かせます。



受講生の声

厳しい状況の中で共に頑張れる仲間ができた。

卒業以来、その仲間達とは今でもずっと良い関係が続いている。

第19期卒業
株式会社久美堂
取締役経営企画室長 井之上 健浩氏

弊社の社長も受講しており、うちではこれまでに19名が卒業。

人材育成に大いに活用している。

第25期卒業
うさぎや株式会社
常務取締役 世沼 敬史氏

多くの卒業生が全国の書店様で企業のトップとしてまた業界のリーダーとしてご活躍中です！



セミナー風景

下記YouTube、SNSよりセミナーの様子を動画でご覧いただけます。

<https://youtu.be/njHvbAlzWSY>
Facebook: nippan.syoten.support.t
Twitter: @Nippan_SyotenST



開催日：2017年 7月20日(木)～7月21日(金)

第1回 思考変革／問題解決力	
内容	進め方
1. 柔軟な思考法とは 1) クリティカルな思考とは 2) クリティカルな思考の基本原則 3) クリティカルに考えるためのコツ	ビジネスに共通の柔軟な思考法を学びます。
2. 新たな視点による問題解決 1) 問題解決とは 2) 問題解決のプロセス 3) クリティカルな問題解決	拡散と収束の考え方を活用しての「問題解決」の方法を理解します。
3. 問題解決演習	書店の短期及び中長期的問題解決のための演習を行い、売上向上策の検討と目標設定演習につなげます。
4. 目標を具現化するための管理 ～売上向上策のアイデア出しと目標設定演習～	売上向上策に関するアイデア出しと目標設定と計画化、進行管理の手法を学びます。

開催日：2017年 11月15日(水)～16日(木)

第3回 マーケティング戦略②	
内容	進め方
1. 前回（マーケティング）の振り返り	第2回に学習したマーケティングのポイントを振り返りながら確認します。
2. 事業ドメインの設定とワン・トゥ・ワンマーケティング 1) 視察店舗の環境分析の共有化 2) ターゲット、仮説ニーズ、事業ドメインの設定	事業ドメインの考え方とワン・トゥ・ワンマーケティングについて理解するとともに、視察店舗の事業ドメイン、ターゲット、ニーズなどを整理し、発表します。
3. マーケティングミックスの展開 1) マーケティングミックス 2) マーケティングミックスの展開ワーク 3) 視察店舗のマーケティングミックス 4) 自店のマーケティング戦略の立案 ～事前課題の売上向上策(計画と実践結果)を踏まえたターゲット及び仮説ニーズ、事業ドメインの設計～	視察店におけるマーケティングミックスのワークにて理解を深める。特に、事業化にむけた4Pを具体化します。

開催日：2017年 9月12日(火)～14日(木)

第2回 店舗財務／マーケティング戦略①	
内容	進め方
1. 財務 1) 損益計算書、貸借対照表の構造 2) 科目確認とP L ・ B S 作成ワーク 3) 財務分析 4) 財務分析ワーク	財務の視点を学び、後に学習するマーケティングにおける内部環境認識に役立てるとともに、他社比較することの重要性を学びます。
2. マーケティング 1) マーケティング戦略の流れとポイント 2) 経営環境分析 3) ストアコンパリゾン ・店舗の見方のポイントとワーク案内 ・店舗視察計画の作成 ・店舗視察	マーケティングの流れを理解するとともに、具体的な事例をもとにマーケティング戦略を検討します。 併せて、店舗の見方を理解し、実際にフィールドにて店舗視察を実施します。
3. 店舗視察と環境分析 1) 店舗視察整理と視察店舗の環境分析 2) 発表（全員発表形式） 3) 情報共有	前講の店舗視察の情報を整理し、経営環境分析を行います。分析結果を全員が発表し、他のメンバーと情報共有を図ります。

開催日：2018年 1月17日(水)～18日(木)

第4回 マネジメント①	
内容	進め方
1. コミュニケーション ～演習、ロールプレイ～ ○2人組の芸人のプロデューサーになる ○漫才をやってみよう	チームで漫才を体験することで、コミュニケーションの難しさと重要性を理解します。
2. コミュニケーションの基本 1) マネジメントとは 2) リーダーシップとは 3) リーダーシップスタイルの各種理論 4) コミュニケーションとは 5) 傾聴スキル 6) ほめる技術、叱る技術 7) ファシリテーション	前講で体験しながら学んだコミュニケーションの重要性を理論づけながら理解します。
3. エンパワメントとコーチング 1) エンパワメントとは 2) コーチングとは 3) 自己と他者の理解促進 4) コーチングスキル 5) コーチングのステップ	メンバーをあるべき方向、ありたい方向に動機づけるスキルであるエンパワメントとコーチングについて理解します。



開催日：2018年 2月14日(水)～16日(金)

第5回 マネジメント②／日販マネジメントセミナー他	
内容	進め方
1. ゴール設定とK P I 1) K P I の設定とプロセスコントロール 2) K P I 設定のための思考法 3) バランス・スコアカードの理解 4) M B O の理解 5) P D C A マネジメントサイクルの理解	K P I を設定して、P D C A マネジメントサイクルを回していくスキルを演習ベースで理解します。
2. ビジョニング 1) ビジョニングとは 2) 経営理念、ビジョン等の位置関係 3) 秀逸なビジョンの条件 4) ビジョンの考え方 5) ビジョンの伝達と浸透 6) 場を巻き込む上手な伝え方	組織を引っ張っていくために必要なスキルであるビジョニングについて、演習を通じてながら理解を深めます。
3. 第54回日販マネジメントセミナー聴講	各分野で活躍する多彩な講師の講演から、多角的な見地を広げます。

※カリキュラム内容や講習時間は変更になる場合があります、講義の進行状況により前後する場合があります。