

IT部門・SEのための小売業の業務知識実践講座【会場】（4126254）

本セミナーは小売業の業務システムの設計・運用・保守を担当されている方を対象とした小売業の業務知識を学ぶものです。小売業を分類し、業態による違いを加味し、業務の全体像を明らかにし、業務内容と流れ、必要なデータを示し、管理ポイント、死角について具体的に解説します。

開催日時	2027年1月14日(木) 10:00-17:00会場	
JUAS研修分類	ビジネススキル(業種・業務知識)	
カテゴリー	IS導入（構築）・IS保守 専門スキル	
講師	白石卓也 氏 （株式会社Digimile 代表取締役社長） 1996年フューチャーアーキテクト入社、プルデンシャル生命保険、日本IBMなどを経て、2015年からローソン執行役員。 ローソンデジタルイノベーション代表取締役社長、オープンイノベーションセンター長としてローソンのデジタル改革を実施。その後、ウォルマートジャパン/西友CIO、味の素CEO補佐、タイトー社外取締役を歴任。	
参加費	JUAS会員企業/ITC：35,200円 一般：45,100円（1名様あたり 消費税込み、テキスト込み）【受講権利枚数1枚】	
会場	一般社団法人日本情報システム・ユーザー協会（NBF東銀座スクエア2F）	
対象	・IT部門・SEで、小売業の業務の全体像を整理したい方 ・新任・異動などで、これから小売業務に関わる方 ・要件定義や利用者対応に活かせる、実務につながる理解を身につけたい方 ※専門知識や実務経験は不要。初学者から経験者まで安心して受講いただけます 初級	
開催形式	講義	
定員	25名	
取得ポイント	※ITC実践力ポイント対象のセミナーです。（2時間1ポイント）	
ITCA認定時間	6	

主な内容

■受講形態
会場のみ（オンラインなし）
■テキスト
当日配布
■開催日までの課題事項
特になし

IT部門・SEのための小売業の業務知識実践講座

－全体像から業務内容、流れ、必要データ、管理ポイント、死角を総合的に解説

本セミナーは小売業の業務システムの設計・運用・保守を担当されている方を対象とした小売業の業務知識を学ぶものです。小売業を分類し、業態による違いを加味し、業務の全体像を明らかにし、業務内容と流れ、必要なデータを示し、管理ポイント、死角について具体的に解説します。

◆主な研修内容：

第1部
1．小売りマーケット概要
2．小売業のビジネスモデル
3．リアルとECとの連携
4．個別企業について
5．小売業の課題

第2部

- 1. 小売りの組織と役割
- 2. 店舗の業務
- 3. 取引先など関連パートナー
- 4. システム全体図

第3部

- 1. サプライチェーンの概要
- 2. サプライチェーンの課題
- 3. サプライチェーンマネジメント
- 4. サプライチェーンのDX

第4部

- 1. 小売にとっての顧客とは
- 2. 顧客体験の範囲
- 3. 顧客体験の検討パートナー
- 4. ポイント活用などのCRM
- 5. AI時代の顧客体験

第5部

- 1. 小売業のデータ活用
- 2. データ活用の進め方
- 3. データ活用のポイント
- 4. データ分析から得られるインサイト

第6部

- 1. 小売業のDX概要
- 2. テクノロジーの進化とイノベーション
- 3. リテールメディア
- 4. 今後の小売業の進化