

講師が現地・現場に出向き講義・指導します。

年間300回以上(受講数 約6,000名) 実施しています。

AJS講師や外部提携講師が、会員企業の現地・現場に出向き講義・指導を行います。

年間300回以上(受講数 約6,000名)の講座を実施しています。

低コストで多数のスタッフを対象とした教育を実施できます。また、会員企業のニーズに合わせて、講義内容をカスタマイズできます。

新入社員

入社時講座

入社初期教育に活用できるプログラムです。スーパーマーケットの基礎的な知識や作業内容を解説しながら働くことへの動機付けを図ります。自社の新入社員教育カリキュラムへの組み込みや目的に応じたカスタマイズが可能です。

- 時間: 5～10時間
- 対象: 新規採用の従業員(新入社員・中途採用)
- 内容: スーパーマーケットとは、チェーンストア理論、スーパーマーケットのシステム、店舗作業、品質管理 等

新入社員

新入社員のための作業改善の基本講座

入社初期、店舗正式配属前など、自社の育成プログラムに合わせて効率的な作業の基礎知識を習得できます。

- 時間: 5～6時間
- 対象: 新入社員
- 内容: 効率的な作業とは、各部門の作業場のあるべき姿、個別作業 等

担当者

パートタイマー・担当者のための講座 (青果・海産・精肉・惣菜・グロビ)

スーパーマーケットで働く方全員が知っておくべき内容です。パートタイマーやアルバイトにも分かりやすい平易な表現で、若手社員や中途入社者の初期教育など、様々なケースで活用いただけます。

- 時間: 1部門3時間
- 対象: 部門担当者、パートタイマー、新入社員
- 内容: スーパーマーケットとは、該当部門の特徴と品質管理、衛生管理等 等

担当者

担当者キャリアアップ講座

チーフ昇格を目指す、担当者向けの講座です。チーフの役割理解や売場の基本を知ることによって「売る楽しさ」を知り、キャリアアップに向けた動機付けを図ります。キャリアの分岐点に受講する重要なカリキュラムです。

- 時 間:8時間(2回に分けて実施)
- 対 象:チーフへの昇格を目指す方
- 内 容:これからのスーパーマーケット、チーフの役割理解、売場の基本、コミュニケーション、数値を見る習慣づけ 等

チーフ

チーフのためのマネジメント講座(初級)

チーフ初心者を対象に、チーフの役割、求められるマネジメント能力を知り、基本的な業務習得を目指します。知識のインプット主体のカリキュラムです。

- 時 間:10時間(2回に分けて実施)
- 対 象:チーフ初心者
- 内 容:チーフが実践するマネジメント、仕事の進め方、販売計画に基づいた売場づくり・売込み 等

チーフ

チーフのためのマネジメント講座(中級)

中堅～ベテランチーフを対象に、更なるマネジメント能力向上を目指します。自店の店長方針を実現するためのチーフとしての行動変革を促します。知識のアウトプットを中心にカリキュラムです。

- 時 間:10時間(2回に分けて実施)
- 対 象:初級既受講者および相当の知識を有する方
- 内 容:チーフが実践するマネジメント、店舗予算達成のためのマネジメント、効率的なティーチング、行動計画表作成 等

チーフ

チーフキャリアアップ講座

店長・副店長への昇格を目指すチーフを対象に、昇格への動機づけを図り、昇格直後から活躍できるように店長業務の初歩習得を図ります。キャリアの分岐点に受講する重要なカリキュラムです。

- 時 間:7時間(2日開催)
- 対 象:店長・副店長候補のチーフ
- 内 容:店長の存在意義・役割理解、クレームの初期対応、レジ部門作業の基本理解、労務管理 等

レジチーフ基礎講座

チーフ

チーフとしてのマネジメント能力向上に重点を置き、店長を強力にサポートできるレジチーフを育成します。

- 時 間:6～8時間
- 対 象:レジチーフ候補者
- 内 容:チーフの役割、チーフの仕事の進め方、OJTの進め方、クレーム対応の基本 等

チーフのための作業段取り講座 (青果・海産・精肉・惣菜・グロ口)

チーフ

チーフの段取り力や役割分担の明確化は、昨今重要性を増しています。作業環境の整備から、時間帯ごとの作業の明確化、それを実現するための役割分担まで、基本となる考え方を学びます。

- 時 間:1部門3時間
- 対 象:各部門チーフ、バイヤー、店舗運営部
- 内 容:人時売上高の向上、作業管理の整備、正しい作業手順の習得、役割分担と作業段取り

店長のためのマネジメント講座(初級)

店長

店長初心者が自身に必要な能力開発項目を知ることができます。また、OJTでは中々教わる機会のない基礎知識を体系的に習得できます。知識のインプット主体のカリキュラムです。

- 時 間:10時間(2回に分けて実施)
- 対 象:店長初心者
- 内 容:店舗運営の基本業務、店長のあるべき一日の行動、売場・バックヤードをチェックする視点、クレーム対応 等

店長のためのマネジメント講座(中級)

店長

中堅～ベテラン店長を対象に、更なるマネジメント能力向上を目指すカリキュラムです。ワークやロールプレイングを通じた、知識のアウトプットを中心に構成します。

- 時 間:10時間(2回に分けて実施)
- 対 象:初級既受講者および相当の知識を有する方
- 内 容:店長に求められるマネジメント行動、部下の能力開発、クレーム対応実習、事前課題とグループワーク、行動計画書作成

店
長

店長のためのクレーム対応講座(基本編)

クレーム対応時の心構えや法令知識、苦情・クレームの属性ごとの対応手順の提示まで、店長・副店長が身に付けるべき基礎知識を網羅しています。

- 時 間:3時間
- 対 象:店長・副店長
- 内 容:クレーム対応のための必須知識、クレーム受理～終結後までの対応方法、注意点

店
長

店長のためのクレーム対応講座(実践編)

店長のためのクレーム対応講座(基本編)を受講した企業を対象に、ケーススタディー中心の講座を行います。実際に発生したクレーム事案や、トラブルに発展しやすい事案の対応方法を解説します。

- 時 間:3時間
- 対 象:店長・副店長
- 内 容:ケーススタディー

商
品
部
門

バイヤー基礎講座

バイヤー業務を体系的に学ぶことができる、数少ない講座です。各企業で実際に使用している資料や売場写真を使用し、業務をイメージしながらバイヤー業務の基礎を学びます。

- 時 間:5時間
- 対 象:バイヤー初心者、バイヤー候補社員
- 内 容:現状分析から商品計画・販促計画の実行まで、仕入・在庫・物流の管理、店舗フォロー 等

マ
ネ
ジ
メ
ン
ト

問題解決セミナー

管理職のマネジメント力の向上を目的とした講座です。

仕事にあたって常に「目的」を中心に考える能力、職場における人間集団が「グループ全体として」最大の効果をあげる能力開発について講義します。

- 時 間:基本7時間×3回(8時間×2回も要相談)
- 対 象:本部管理職、店長・副店長・店長候補者 等 (管理職対象)
- 内 容:システムズアプローチ、行動科学的アプローチ、コミュニケーションアプローチ

マネジメント

問題解決セミナーフォローアップ講座

問題解決セミナー受講後の実務における活用を促進します。受講者自身が設定した、自店・自部門での取組みについて、「行動計画表(6ヵ月)」を作成し、6ヵ月後に成果発表会、フォローをします。

- 時 間: 8時間(問題解決セミナー終了6ヵ月後)
- 対 象: 問題解決セミナー受講完了者(本部管理職・店長・副店長・店長候補者等 管理職対象)
- 内 容: 「課題設定⇒行動計画⇒実施(進捗管理)⇒成果発表⇒共有化」の流れで進行

接客

接客力向上講座(入門・中級・上級)

レジ部門の接客が大きく変化する中、「売場スタッフの接客力」が注目されています。接客の基本から応用まで段階に分けて、分かりやすく、楽しく学べます。新店、改装オープン前の店舗全体の接客力向上にもご活用いただけます。

- 時 間: 各4時間
- 対 象: 【入門】新規入社者 【中級】店長・副店長・チーフ 【上級】本部スタッフ、店長・副店長 他
- 内 容: 【入門】訓練主体 【中級】売場での目配り、基本応対 【上級】売りにつながる接客、教え方

接客

接客ホスピタリティ講座

ホスピタリティの精神を学び、意識改革を図ります。相手への気付き、気遣いができる心を持った人材、自ら考え、行動できる人材の育成を目的にした講座です。オプションとして、「クレーム初期対応」の内容を追加できます。

- 時 間: 4時間(オプションは+1時間)
- 対 象: 店長、副店長、チーフ、担当者、パートタイマー、アルバイト
- 内 容: 意識改革、ロールプレイング 等

接客

チェッカートレーニング

チェッカーの日常業務のレベルアップ、接客技能の向上を目的としています。チェッカーへの直接指導と並行し、OJT手法など指導者育成を目指します。

- 時 間: 講座内容により異なる
- 対 象: チェッカー(トレーナー、チーフ、社員、パート・アルバイト)
- 内 容: 身だしなみ、表情・笑顔、腹式呼吸・発声練習、お辞儀、接客動作、言葉遣い、レジ基本動作 等

接客

店舗接客状況チェック

店舗全体の雰囲気をよくするためには、店舗スタッフ全員の接客力向上が求められます。自店の接客状況をお客様の目と立場で評価します。競合店との比較も可能です。結果は数値とグラフで示され、接客面の強み、弱みが一目で分かります。

- 時間:1店舗あたり 約30分

食品表示

食品表示講座 (青果・海産・精肉・惣菜・グロリ・ベーカリー)

スーパーマーケットの売場で必要となる食品表示に特化した内容です。売場から食品表示ミスをなくし、安全・安心な店舗をつくるために活用頂けます。

- 時間:1部門1.5時間(店長向けに全部門を実施する場合は4.5時間)
- 対象:各部門店舗スタッフ、バイヤー、SV、店長
- 内容:食品表示の重要性、部門別表示の基礎知識、現場で防ごう！食品表示ミス、確認テスト

食品表示

食品表示検定 受験対策講座

食品表示検定協会が主催する「食品表示検定」の合格をサポートします。上級食品表示管理士の資格を持つ講師が、検定試験内容に即した指導をします。

- 時間:初級(4時間) 中級(6時間)
- 対象:食品表示検定受験者
- 内容:試験対策

食品表示

食品表示講座 実践編 (青果・海産・精肉)

自社、自店の作業場や作業の流れから、食品表示ミスが発生するリスクを分析し、ミスの発生を防ぐ方法を考える機会に活用頂けます。

- 時間:1部門1.5～2時間+モデル店舗視察
- 対象:食品表示講座 基礎編受講者(主にチーフ層)
- 内容:加工品表示の基礎知識、景品表示法、現場で防ごう！食品表示ミス「実践編」等

品質管理

品質管理講座 (青果・海産・精肉・惣菜・グロビ)

チームに必要な品質管理、衛生管理、売場管理を学ぶカリキュラムです。商品、売場の良し悪しが判断できる目を養い、理論に基づいた改善指導ができることを目指します。

- 時 間:1部門3時間～4時間
- 対 象:各部門店舗スタッフ、バイヤー、SV、店長
- 内 容:スーパーマーケットとは、各部門の役割、品質管理の実践、売場の商品の品質低下、在庫管理、衛生管理

計数管理

計数管理講座

普段扱っている計数の正確な意味、効果的な活用方法を学びます。受講企業のニーズに合わせてカリキュラムを自由に組み合わせられます。店長・副店長向けとチーム向けがあります。

- 時 間:5時間～10時間(2日に分けて実施も可能)
- 対 象:店長・副店長、チーム、担当者
- 内 容:粗利ミックスと相乗積の使い方、在庫コントロール、粗利益率アップのためのロス削減法、人時管理等

HACCP

HACCP対策講座

HACCPの考え方を取り入れた衛生管理の制度化を解説します。計画、実行、チェックの概要を学び、どこよりもお客様に安心・安全な商品を提供するための意識を醸成します。

- 時 間:3時間
- 対 象:HACCP主管部署スタッフ、店長
- 内 容:HACCPの考え方を取り入れた衛生管理の制度化の概略、一般衛生管理 等

HACCP

HACCP定着支援

AJS版「HACCPチェックシート」をもとに、衛生管理の現状を確認し、マニュアルや各種記録表の整備をサポートするコンサルティングタイプの講座です。丁寧なミーティングを重ね、徹底した衛生管理の運用定着を目指します。従業員への社内説明会も承ります。

- 時 間:約1ヵ月
- 内 容:ミーティング、管轄保健所への問合せ、現状のマニュアル確認・修正・新規作成、完成したマニュアルを管轄保健所と共有、等

その他

ハラスメント防止基本講座

改正労働施策総合推進法(パワハラ防止法)、改正育児・介護休業法の施行により、パワハラ、マタハラをはじめとする各種ハラスメントの防止措置が重要性を増しています。ハラスメントの危険性のある言動を知り、働きやすい職場環境をつくるための講座です。

- 時 間:3時間
- 対 象:店長、副店長、チーフ、担当者、パートタイマー
- 内 容:ハラスメントの影響、ハラスメントの種類、ハラスメント事例、ハラスメントのない職場環境のために 等

その他

クレーム対応マニュアル構築サポート

組織的にクレーム対応にあたるためのフロー作成に取り組み、全社が共通認識を持ち、対応できることを目指します。会社の様々なリスクへの対処を一元管理する体制づくりにもつながります。

- 時 間:(受講企業の状況によりご相談)
- 内 容:ミーティング、現状のマニュアル、対応フローの確認・修正、新規作成 等

その他

店長行動マニュアル構築サポート

新人店長、店長候補者の初期教育構築のサポートをします。自社のあるべき店長像を明確化し、それを行動に移すためのオリジナルのマニュアルを作成します。

- 時 間:(受講企業の状況によりご相談)
- 内 容:ミーティング、現状のマニュアル・修正または新規作成 等

その他

学生向け業界セミナー

就職活動中の学生に向けて、「小売業やスーパーマーケットの基礎知識」を伝えます。
「小売業におけるスーパーマーケットの重要性」に触れることで、スーパーマーケット業界で働く意義を感じて頂けます。

- 時 間:(講座内容により異なる)
- 対 象:スーパーマーケット業界に就職を希望する学生(高校生、専門学校生、大学生)
- 内 容:スーパーマーケットという業態、スーパーマーケットの重要性、開催企業の仕組みや企業方針 等

その他

作業改善講座 (青果・海産・精肉・惣菜・グロ日・レジ)

売場・作業場のあるべき姿を維持しつつ、生産性(人時売上高)を高めることを目的としています。定量的な効果に確実に繋げるために、実施企業と講師との間で、目標の明確化、基本となる考え方、改善計画を共有し、タッグを組んで進めます。

- 時 間:1部門2日間×12回(1ヵ月2回実施×6ヵ月)
- 対 象:企業内で改善を中心的に推進する役割を担う方、モデル店の店長以下社員全員
- 内 容:(各企業の定量的目標や現状課題により決定)

その他

作業場チェック

バックヤードの設備・器具の配置や作業者の動きをチェックし、問題点の洗い出しと改善案を行います。作業環境の整備と正しい作業の定着を実現することにより、コスト低減、生産性アップを目指します。

- 時 間:2～3日間
- 内 容:クリニック(設備配置、寸法の採寸、作業手順)

その他

新店・改装店オープン時講座

オープンに先立つキックオフミーティングとして活用頂くことで、店舗スタッフの意識改革、モチベーション向上に役立つ講座です。「接客力向上講座」との組み合わせで、スタッフの士気を一気に高めることができます。

- 時 間:3～4時間
- 対 象:新店・改装店の全従業員
- 内 容:スーパーマーケットという業態の理解、各部門の特徴や鮮度管理、衛生管理 等

その他

店舗チェック&ミーティング

お客様から支持される売場づくりが店舗で実現できているかを、講師が第三者の目線で確認し、問題点の把握と解決策を提案します。自社・自店で起きている問題を具体的に解決する手段として活用頂けます。

- 時 間:1回2時間×複数回(要相談)
- 対 象:店舗運営部長、商品部長、各部門バイヤー、チーフ、担当者
- 内 容:【1日目】モデル店舗視察 【2日目】モデル店舗視察+ミーティング

その他

店舗レイアウト提案

実務経験豊富なAJS顧問による、売場、作業場のレイアウト提案です。新店、改装店のレイアウト提案はもちろん、業者が作成した図面へのセカンドオピニオン（チェック・改善提案）も承ります。現地調査や業者との商談同席、工事立会い等も対応いたします。

●時 間：都度ご相談