

30年度カリキュラム

●開催日時：(原則) 毎月第4土曜日 10:00~17:00 ●講師：FBR専任講師

| 回 | 日程 | テーマ | 目的 | 担当 |
|----|-------|---------------------------|---|-------------------------------|
| 1 | 6/23 | 2020年代のマーチャンダイジング | ファッションビジネス全般を学ぶことで時代の流れと破壊的革新の進行状況を確認する | 中村義春氏 今宿博史 大極 勝氏 |
| | | ファッションビジネスの基礎知識 (1) アパレル篇 | | |
| | | ファッションビジネスの基礎知識 (2) 流通篇 | | |
| 2 | 7/28 | 生活者の価値観によるオリジナル世代区分 | 成熟化した消費者をいかに捉えてビジネス化するか、企業診断の基礎力を身に付ける | 小原直花氏 山村貴敬氏 増野雅之 熊谷学 |
| | | 革新的企業におけるマーチャンダイジング | | |
| | | 小売業における売場構成・陳列手法 | | |
| 3 | 8/25 | オムニチャネル時代のファッション産業 | リアルショップの時代からネット販売主流の時代へ | 坪井竜之介 今宿博史 山岡真理 |
| | | ファッションビジネスとデジタルテクノロジー融合 | | |
| 4 | 9/29 | 「実地診断」における財務診断手法 | 小売企業の概要説明から実態店舗の実地調査手法 | 大木俊之 今宿博史 飯田はるみ |
| | | 「実地診断」スタート・1社目企業様訪問 (1) | | |
| 5 | 10/27 | 企業診断進行状況確認と「報告書」作成作業 (2) | 現場主義に基づく診断作業の進行と報告書完成作業 | 受講生 |
| 6 | 11/24 | 企業様への「報告会」開催、および反省会 (3) | | |
| 7 | 1/26 | 「実地診断」スタート・2社目の企業様訪問 (4) | 製造卸売企業の販路開拓と、FBRにて開発した新診断手法を使つての提案を行う。 | 今宿博史 兼子俊江 |
| 8 | 2/22 | 現場主義新診断手法の開発と活用による診断 (5) | | |
| 9 | 3/29 | 企業診断進行状況確認と「報告書」作成作業 (6) | | |
| 10 | 4/26 | 企業様への「報告会」開催、および反省会 (7) | FBR実地研修の成果と実践発表 | 受講生 |
| | | 修了式、および記念講演会 | | 受講生 |

- 講師都合、「実地診断実践」の進捗によって変更の可能性があります。
- 「企業診断実践」においては、例会以外に複数回のミーティングがあります。