

毎月、会員トップが集い、互いの知恵を共有する

店舗クリニックや事例共有、課題テーマに基づく深い議論・情報交換を実施しています。

1965年より続く、AJSの理念である「知恵の共同仕入れ」を、会員トップ自らが実践するAJSを象徴するトップ交流の場です。現地現場を重視する店舗クリニック、会員各社の事例・ノウハウ共有に加え、スーパーマーケット経営における重要経営課題をテーマにトップ全員での真剣な討議など、毎月全国で本音・本気のトップ会合が開催されています。

「知恵の共同仕入れ」のフラッグシップ

✓ 店舗クリニック

➔ 会員企業の旗艦店(新店・改装)を見学し、その場限りではない、普段の取組みの完成度を最大限に高めるため、見学後の意見交換会では本音・本気の様々な改善提案がなされます。

✓ 経営課題の研究

➔ SM経営に重要な課題を会員トップで真剣に討議し、検討結果(具体的施策)や知恵を共有します。
(競合・競争対策、店づくり、MD、マーケティング、品質・価格、接客・顧客満足、商品政策、PB戦略、法令対応、事業承継、販売チャンネル(EC、移動販売)、AI活用、自動発注、労働生産性向上など)

✓ 海外視察

➔ 世界の小売業(北米・欧州・アジア等)を肌で感じ、トレンドや現状を経営者自らの視点で直接確認頂きます。

