

# LIGHTHOUSE



2020.4.2

## INTRODUCTION



自己紹介  
プロフィール  
業務内容  
講演・寄稿実績  
実績例

# SELF-INTRODUCTION

自己紹介

はじめまして。

ブランドや店舗の売上アップのお手伝いをしている、  
コンサルタントの藤井です。

僕はアパレルメーカーのワールドに在籍していた時から、  
長年VMD (ヴィジュアル・マーチャндаイジング) という  
専門職についていました。

“見せる技術で売上をアップさせる”という仕事です。  
だから“美しく見せる”“カッコ良く見せる”“魅力的に見せる”  
“トレンドの表現で見せる”・・・  
こんな技術や手法を開発し実践してきました。

そしてワールドという会社はアパレルメーカーです。  
まず良い商品を作ることが優先されます。  
次にそれを魅力的に見せること。  
それが僕の仕事なんだ、それが売上アップのコツなんだと思い込んでいました。



**しかし実際には、価値のある良い商品を見せる技術を発揮して表現しても売れない、  
そんな現実と直面するようになったのです。  
今までは通用していたものがそれだけでは通用しない、売れない時代になったのです。**

その時に気づきました。  
いくら良い商品を魅力的に見せようが、それがお客様に伝わっていなければ存在していないのと同じなん  
じゃないかって。

そうです。  
今の時代、価値のある良い商品なんてたくさん売っています。トレンドの見せ方もすぐに真似できます。  
“見せる技術”だけでは売上はアップさせることが出来ない・・・

**大切なのは、お客様に伝わるように表現することなんです。**

そのために、商品、店舗デザイン、見せ方、販売、アプリケーションツール、EC やソーシャルメディアでの露出・・・  
すべてが一貫性をもって伝わるように表現すること。

それが僕の提唱する『売上をアップさせる VMD』です。



藤井 雅範  
ふじい まさのり

## PROFILE

プロフィール

- 1963 年3月13日。兵庫県芦屋市に生まれ育ち、現在も芦屋に在住。
- アパレルメーカー 株式会社ワールドにて 28 年と9ヶ月、一貫して VMD の専門職に従事。  
百貨店展開ブランドをはじめファッションビル展開、ショッピングモール展開のレディース、メンズ、雑貨・アクセサリーの各ブランドの VMD マネージャーを経験。  
大型セレクトストア、スポーツカジュアル業態の VMD マネージャー、コモディティ事業のインテリア・宣伝・VMD マネージャーを歴任。
- 2014 年3月に起業し、株式会社ライトハウスを設立し、代表取締役に就任。
- エクスペリエンス・マーケティング実践塾55期  
ソーシャルリーダーアカデミー第2期  
エクスペリエンス・マーケティング ウルトラエヴァンジェリストコース第1期
- 趣味：波乗り、読書、ショップウォッチング



LIGHTHOUSE  
VMD-LIGHTHOUSE.COM



# 業 務 内 容

## Business Content

### コンサルティング業務

アパレル及びファッション関連企業に対しての  
VMD・販促のコンサルティングを行います。

- ブランドまたはショップコンセプトからの  
VMD イメージの立案
- 52 週 MD に基づいた VMD 計画の立案
- 売上アップの VMD 提案として、  
入店率、購買率、客単価向上のための具体的施策のアドバイス
- 売上アップの販促提案として、伝わるキャッチコピー、  
伝わる POP の書き方のアドバイス
- ソーシャルメディアを活用した  
販促・顧客との関係性向上の提案
- 店舗・VMD イメージ、  
什器機能の立案 及び改善提案
- VMD 専門スタッフ教育
- 社内 VMD セミナー・  
VMD 研修の実施



### 企画・実践指導業務

ショーウィンドウ、展示会、POP UP SHOPに関する企画及び実践指導を行います。

●ヒアリング～アイデア・コンセプト設定～設計・施工～実際の表現までトータルでサポートいたします。



Before : 正面に向けたディスプレイ。導線からは認識されにくくお客さんが流れていた。



After : カラー連動するようにスタイリングを変更。導線に向けてレイアウトすることで入店数が増えた。

テーマを感じさせる展示会の表現。

通常視線が低くなりがちなボトム商材。惹きつける表現で売り場へ誘導。



Before : 商品数が多いが、テーマが伝わらず素通りされていた。



After : 商品数は減ったものの、テーマが伝わりお客さんが集まるようになった。



アイキャッチのあるヴィンテージバッグの表現。



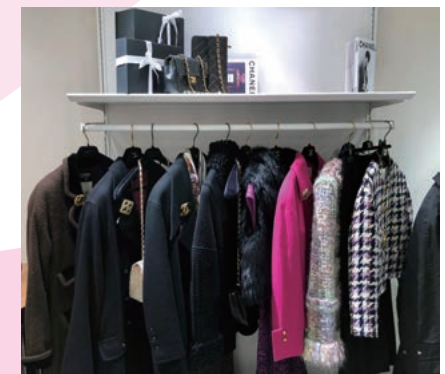
テーマを設定、音楽と連動させたショーウィンドウ



Before : 背景 (バックパネル) がなく、お客様が触ってこない洋服用のラック。



After : 有孔ボードを立てて服飾雑貨の展開にすることでスペースの活用。

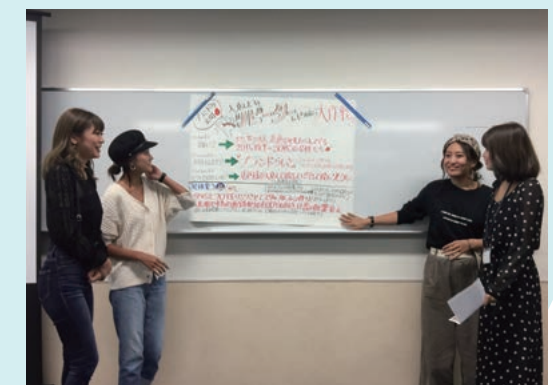


ハンギング手法を変更することで購買率が向上。

### 教育業務

メーカー、広告代理店、デザイン関連企業に対してのVMD教育を行います。

- 営業/デザイナー/プランナー/ディレクター/経営幹部等の職種に応じたVMDセミナーの実施
- B to B to C の現場でクライアントの売り上げ貢献できる為の社員研修の実施





# 講演実績

## Lecture Performance

### 講演

- ギフトショー 2017 春 『今、リアル店舗ですべきこと!』
- 国際宝飾展 2016 秋 『VMD で伝えるリアル店舗成功の極意』
- 国際宝飾展 2017 春 『VMD で伝えるリアル店舗成功の極意』
- 国際メガネ展 2019 春 『なぜこの店で買ってしまうのか?』 — SNS 時代の VMD —



- ファッションワールド東京 2015 春 『売れない時代に見せ方で売れる』
- 2015 秋 『情報だけでなく情緒で伝えよう。“共感”で売れる VMD』
- 2016 春 『今こそ“VMD”で伝えよう!リアル店舗の価値とは?』
- 2016 秋 『リアル店舗だからこそ出来ること。【人・モノ・器】一貫性で売れる VMD!』
- 2017 春 『SNS でさらに伝わりやすくなる。人の価値!モノの価値!店の価値!』
- 2017 秋 『売り込むのではなく、楽しんで集客する方法とは?』
- 2018 春 『テクニックだけで売上はアップしない! VMD で独自の価値を届けよう!』
- 2019 春 『リアル店舗だからこそ出来ることとは? SNS 時代の VMD』
- 2019 秋 『これからのリアル店舗、これからの SNS』



『ファッションワールド東京 2015 春』より



『ファッションワールド東京 2015 秋』より

…他、企業様内セミナー多数

# 寄稿実績

## Contribution Performance

### 寄稿



- 『伝えることでお客様を笑顔にする VMD』 商業界 2015 年 8 月号
- 『モノだけでなく体験を発信する VMD 技術』 商業界 2015 年 12 月号
- 『入店客数をアップさせる3つのポイント』 販促会議 2015 年 12 月号
- 『“見せ方”の技術で印象アップ』(取材) アミューズメントジャパン 2017 年 1 月号
- 『SNS 時代の新しい VMD を提案』(取材) BRAND JEWELRY BUSINESS JAPAN 2019 年 2 月号
- その他 ...

『販促会議2018年1月号』より



『商業界2015年8月号』より

# その他の実績

## Others Performance

### 学校法人様

大阪モード学園／ヴィジュアル・マーチャンダイジング講師

### 審査委員

イオンモール VP コンテスト / 審査委員長



### 取引先実績

※下記以外にも多数の企業様とお取引させていただきました。

|                                                                                                          |                                                                                                             |                                                                                                          |                                                                                                               |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <br>株式会社アサツー デイ・ケイ    | <br>イオンモール株式会社           | <br>イオンリテール株式会社      | <br>株式会社イグルス             |
| <br>株式会社 FO インターナショナル | <br>キンコーズ・ジャパン株式会社       | <br>コニカミノルタ・ジャパン株式会社 | <br>株式会社株式会社ジャヴァコーポレーション |
| <br>株式会社スペース          | <br>株式会社宣伝会議             | <br>株式会社 HABA 研究所    | <br>株式会社乃村工藝社            |
| <br>大阪モード学園           | <br>リード エグジビション ジャパン株式会社 | <br>株式会社平和マネキン        | <br>パロックジャパンリミテッド        |

## LIGHTHOUSE INTRODUCTION

売上げがアップするVMDブログ



VMD-LIGHTHOUSE.COM