

プロフェッショナル・コース

# デジタルビジネス講座

2025年**前期**  
リアル&オンライン



一般財団法人ファッション産業人材育成機構

IFIビジネス・スクール

<https://www.ifi.or.jp/>

# 顧客基点に立ち、 デジタルを前提として事業を構想する力。

インターネット普及からデジタルイノベーション時代が始まり、企業を取り巻く環境は大きく変化しています。しかし業界を問わず**OMO・データ基盤の構築**といった取り組みは、もはや**経営の前提**であって課題ではありません。いまは**デジタルを当たり前**のものとして、改めて**顧客基点に立ち戻り、自社の経営システムの進化と新しい顧客価値の創出**に取り組まねばなりません。当講座では経営の視座に立ち、これらの経営課題を担う人材の育成を焦点とします。個々の論理と実践についての講義を通じて**経営システムの進化**を考え、ワークを通じて**顧客価値の創出**を考えていきます。

## 当講座の特徴

### 01 経営システムの進化を牽引してきた豪華講師陣から少人数制で学ぶ

講師はデジタルを背景とした経営システムの変革を担ってきた実績ある実践者ばかり。単なる知識ではなく、実践事例を踏まえた知見を学びます。少人数制ですので質疑や意見交換がしやすく、一方的な座学ではない知の定着が図れます。

### 02 企業横断のグループワークで顧客価値の創造を体験する

各企業からの参加者との混成グループを設け、ファッション業界での具体的な新しいビジネスモデルを構想します。アイデアの良し悪しではなく、顧客価値を実現する事業設計を一連で体験することにより、自社において行動を起こすための視座を得ることを狙いとしています。

### 03 全国からの参加者とのネットワークを築く

座学・グループワークを通じて、ファッション業界における異業種・他社からの参加者とのネットワーク構築ができることは、本講座の大きな価値のひとつです。原則教室開催の対面受講としながら、ハイブリッドな参加環境も用意。全国から、オンライン・オフラインの両方からご参加頂けます。

## 本講座を監修いただく方々

### 株式会社顧客時間 共同CEO / 代表取締役 岩井 琢磨 氏



1993年博報堂DYグループ入社。インストア・プランナー、クリエイティブ・ディレクターを経てブランドコンサルタント。ダイエー再生プロジェクトに参画。2012年にコーポレート・コミュニケーション・センターのセンター長に就く。製造業、サービス業界を中心に、部署横断型の事業変革プロジェクト、企業ブランディングおよび企業コミュニケーション設計プロジェクトを数多く手がける。2018年に顧客時間を設立し、共同CEO代表取締役に就く。

早稲田大学大学院商学研究科修士課程修了（MBA）。著書に『マーケティングの新しい基本 顧客とつながる時代の4P X エンゲージメント』（共著、日経BP社）『世界最先端のマーケティング 顧客とつながる企業のチャネルシフト戦略』（共著、日経BP社）、『イノベーションの競争戦略』（共著、東洋経済新報社）、『職人軍団、教科書なきイノベーション戦記』（企画、日経BP社）、『物語戦略』（共著、日経BP社）、『ゲーム・チェンジャーの競争戦略』（共著、日本経済新聞出版社）がある。日本マーケティング学会理事。

### 株式会社サザビーリーグ 執行役員 DX推進室 室長 相川 慎太郎 氏



大学卒業後、1999年4月株式会社ユニテッドアローズ入社。物流、システム、店舗開発の管理部門を経て、2005年、Zozotownの出店に参画。以降、直営オンラインストアの立ち上げや全社ECの運営支援統括、デジタルマーケティング部 部長を経て、2016年4月株式会社サザビーリーグに入社。営業統括WEB戦略部に一部ブランドの自社ECサイト運営支援とデジタルマーケティング支援を担当。2018年4月、サザビーリーグとして初となるEC特化型のブランド「ARTIDA OUD」立ち上げ。2022年4月より執行役員 DX推進室長。

### 株式会社 TO NINE 共同代表取締役 株式会社二重 代表取締役社長 吉岡 芳明 氏



サイバーエージェント・グループにて新規事業を担当。2016年から株式会社TO NINEに参画。自社ブランド事業として、“Less is beauty”の思想のもとスキンケアプロダクト等を展開する「SENN」を運営。株式会社スマイズ等と合併会社「株式会社二重」を設立し、最もシンプルな結婚式ブランド「iwaigami」を展開。ブランド支援事業として、ブランディング、顧客分析、システム開発などをトータルサポート。また、株式会社顧客時間と業務提携し、D2C共創サービス「Engagement Force」をリリース。

## 講義スケジュール

期間

【原則木曜日開催】

前期：4月～9月 / 後期：10月～3月 全20回 講義：18：30～20：30

※最終日発表にむけて講義時間外にグループワークに取り組んでいただきます。

回	日付	講義内容	回	日付	講義内容
01	04/10 (木)	開講式 / オリエンテーション 自己紹介	11	06/19 (木)	カスタマーサクセスのための事業立案
02	04/17 (木)	顧客基点のマーケティング戦略 / ワーク課題出し	12	06/26 (木)	D Xのための事業計画と組織①
03	04/24 (木)	デジタルマーケターに 必要なものとは	13	07/03 (木)	D Xのための事業計画と組織②
04	05/01 (木)	デジタルマーケティングの グロースハック	14	07/10 (木)	顧客満足向上のための デジタル×アナログ施策
05	05/08 (木)	CX「顧客体験」時代の CRM戦略の考え方	15	07/17 (木)	ファッション×IT×物流
06	05/15 (木)	ファッションビジネスの常識を 打ち破るスタートアップの戦略	16	07/24 (木)	SNS活用と情報発信①
07	05/22 (木)	顧客理解を深めるデータ活用術 ～共通認識で築く、ブランド戦略	17	07/31 (木)	SNS活用と情報発信②
08	05/29 (木)	不確実な時代における 循環型モデルの必要性	18	08/21 (木)	新任リーダーのための教科書 3年で利益を倍増させるためにまず何 をするべきか？（前編）
09	06/05 (木)	ファッション業界のための 生成AI入門	19	08/28 (木)	新任リーダーのための教科書 3年で利益を倍増させるためにまず何 をするべきか？（後編）
10	06/12 (木)	◆グループワーク中間発表 （課題の中間発表と講評）	20	09/04 (木)	◆グループワーク発表 （課題の最終発表と講評）

※都合によりカリキュラムは変更となることがあります。講義時間は延長になる場合もあります。

## 受講特典

### 生成AI | 使いたい放題

# Maison AI

本講座受講期間中はOPEN FASHION社の  
ビジネス&クリエイティブ生成AIサービス  
「Maison AI」をご利用いただけます。



### OPEN BADGEの取得

本講座を修了された方には学びの  
デジタル証明国際規格  
OPEN BADGEを発行いたします。

## 募集要項

### 受講対象者

実店舗とウェブ販売チャンネルを持ったファッション関連企業のEC部門、ウェブ部門、オムニチャネル戦略部門、デジタル戦略部門の実務担当者（3年以上の経験者）で将来のマネージャー候補者、マネージャー

### 会場

IFI ビジネススクール または オンライン

- ・東京近郊エリアからご参加の場合は原則対面受講になります。
- ・遠隔地からご参加の場合でも全国どちらからでもご受講頂けます。  
(ZOOM ライブ配信によるオンライン受講。ハイブリッドでインタラクティブな配信環境を構築しております。  
視聴環境の整備は各自でお願いいたします。)

### 定員

30名

### 受講料

231,000 円 (税込)

### 申込方法

IFIビジネス・スクール ホームページの「受講申し込み」からお申込みください。  
後日、担当者よりご連絡いたします。 <https://www.ifi.or.jp/entry/>

### お支払方法・学費サポート制度

受講決定のご案内とともに、請求書をお送りいたしますので、指定の銀行口座にお振込みください。  
個人申込の場合、2回分納または提携金融機関の学費ローンも利用可能です。  
墨田区に勤務または在住の方は、墨田区の助成金制度も利用可能です。(※受講料の2分の1以内で上限15万円)

### 受講に関する注意点

部分受講・代理受講は原則不可ですので、同一の方が一貫してご受講ください。  
受講申し込み後にキャンセルする場合は、必ず事前にご連絡ください。  
講座開講日の当日以降は、受講料の100%のキャンセル料を頂きますのでご了承ください。

### お問合せ

一般財団法人ファッション産業人財育成機構 IFIビジネス・スクール  
担当 笹森 sasamori@ifi.or.jp



〒130-0015  
東京都墨田区横網1-6-1 KFC ビル11階  
Tel : 03-5610-5701  
<https://www.ifi.or.jp/>

<アクセス>  
都営地下鉄大江戸線 両国駅A1 出口直結  
JR 総武線 両国駅東口/西口下車 徒歩7分