

IFI BUSINESS SCHOOL

プロフェッショナル・コース

ファッション・マーケティング

2026年

後期講座のご案内

MD編

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

<http://www.ifi.or.jp/school/>

PROFESSIONAL COURSE



プロフェッショナル・コースの概要

◆ 期 間 前期4月～9月、後期10月～翌3月
6か月間(全20回)週1回

◆ 時 間 18:30～20:30

演習発表に向けて講義時間外に、グループワークに取り組んでいただきます。

◆ 定 員 25名

◆ 会 場 IFIビジネス・スクール

募 集 対 象 者

●ファッション業界で店舗運営、スタッフ育成、商品政策
企画立案、販売計画に従事する方

ファッション・マーケティングとは

実務で使える講座を目指し、「時代性」「専門性」「即効性」の観点から、
職務に成果がでる技術、知識の習得を目標にしています。

MD編 【教室開催講座】

MD編はマーチャンダイザー、バイヤー、企画担当などの商品企画を
される方向けの講座です。

MD編 【オンライン講座】

MD編はマーチャンダイザー、バイヤー、企画担当などの商品企画を
される方向けの講座です。



受講者の声

今までこんなことも知らずに
売場業務を行っていたのかという
ショックと同時に学ぶことでここまで資料の見方や
売場の考え方が変わるのかという喜びもあった。
(百貨店)

ビジネス書などで得られる
一般的なフレームワークにとどまらず、
リアル感のある最新マーケット情報を主軸とした
講義内容。満足感が高いです。
(メーカー)

業務にすぐ使えるような
講義はもちろん、様々な業種業態の考え方や
状況が学べて大きな財産になった。
(GMS)

一つ一つの内容が濃く、
社内研修や社内で教えてもらった事は
本当に氷山の一角であると痛感した。
(百貨店)

ファッション・マーケティング

MD編

教室開催講座

水曜日
開催

事業拡大が難しい現在、ファッションビジネスに求められる人材は、店舗とWebの2軸を両立させる商品企画、計画、運営ができることです。マーケティング、ブランディング、マーチャンダイジング等の知識の習得また、営業力の強化、VMD、在庫管理等の販売に結び付く実践的な内容を学んでいただきます。IFIビジネス・スクールの教育理念「実学」に基づいた実践的カリキュラムにより、MDやバイヤーに必要な知識・スキルを効率的に習得できます。

期間・時間

2026年10月～2027年3月 全20回
原則毎週水曜日18:30～20:30

対 象

ファッションビジネス(アパレル、雑貨、食品)の商品政策、販売計画、企画立案に従事する方、バイヤー、マーチャンダイザー、企画担当など

主な講師

●株式会社モードインターナショナル 代表取締役 金田 有弘 氏
●株式会社マッシュスタイルラボ 専務取締役 濱田 博人 氏
●株式会社Ut-Works 代表取締役 植竹 知子 氏

コーディネーター

●IFIビジネス・スクール 大塚 誠司

受講料

231,000円(消費税込)

回	日程	講 義 内 容	回	日程	講 義 内 容
1	10/7 (水)	■開講式 ■マーケティング概論	11	12/16 (水)	■事業創造演習2 ー中間発表ー
2	10/14 (水)	■商品企画の的中率向上のために ヒット商品の企画立案手法	12	1/6 (水)	■店舗マネジメント 組織(チーム)で目標を達成するには?
3	10/21 (水)	■売場構築 数値を作るための売場構築を考える	13	1/13 (水)	■ネットビジネス1 ファッションEC入門
4	10/28 (水)	■営業力強化の要点 お客様を取り巻く環境と消費の変化	14	1/20 (水)	■VMD(1) VMDの考え方、実践的技術を学ぶ
5	11/4 (水)	■事業創造演習1 ー課題提示ー	15	1/27 (水)	■VMD(2) VMDの考え方、実践的技術を学ぶ
6	11/11 (水)	■MD戦略策定手法 マーケットに対し、どう攻めるかの 視点を学ぶ	16	2/3 (水)	■店の見るべき視点 売上の構成要素・売上UPのために
7	11/18 (水)	■事業開発事例研究 ファッション・ブランディング	17	2/10 (火)	■事例研究 在庫コントロール
8	11/25 (水)	■商品企画～商品構成の手法と実践 MDの基本構図、設計と手順	18	2/17 (水)	■ネットビジネス2 D2Cの未来及び、ECと店舗の融合 新規事業におけるマーケティング手法
9	12/2 (水)	■MD事例研究1 MDシステムの研究	19	2/24 (水)	■事業創造演習3 ー演習発表ー
10	12/9 (水)	■MD事例研究2 定性MDの実践方法	20	3/10 (水)	■日本のファッション産業の未来 勝ち筋は常識の否定から ■修了式

*カリキュラムは変更になることがあります

ファッション・マーケティング

MD編

オンライン開催講座

木曜日
開催

事業拡大が難しい現在、ファッションビジネスに求められる人材は、店舗とWebの2軸を両立させる商品企画、計画、運営ができることです。マーケティング、ブランディング、マーチャンダイジング等の知識の習得、また、営業力の強化、VMD、在庫管理等の販売に結び付く実践的な内容を学んでいただきます。IFIビジネス・スクールの教育理念「実学」に基づいた実践的カリキュラムにより、MDやバイヤーに必要な知識・スキルを効率的に習得できます。

期間・時間

2026年10月～2027年3月 全20回
原則毎週木曜日18:30～20:30

対 象

ファッションビジネス(アパレル、雑貨、食品)の商品政策、販売計画、企画立案に従事する方、バイヤー、マーチャンダイザー、企画担当など

主な講師

●株式会社モードインターナショナル
代表取締役 金田 有弘 氏
●株式会社マッシュスタイルラボ
専務取締役 濱田 博人 氏
●株式会社Ut-Works
代表取締役 植竹 知子 氏

コーディネーター

●IFIビジネス・スクール 石川 さおり

受講料

231,000円(消費税込)

<zoomを使用致します>

※zoomの使用方法が分からない方は開講までにご相談下さい。

- ネット回線並びにPC/タブレット/スマートフォンのいずれか必須です。(別途通信料)
- zoom受講時、カメラ・マイクONは必須です。

回	日程	講 義 内 容	回	日程	講 義 内 容
1	10/7 (水)	■開講式 ■マーケティング概論	11	12/17 (木)	■事業創造演習2 ー中間発表ー
2	10/15 (木)	■商品企画の的中率向上のために ヒット商品の企画立案手法	12	1/7 (木)	■店舗マネジメント 組織(チーム)で目標を達成するには?
3	10/22 (木)	■売場構築 数値を作るための売場構築を考える	13	1/14 (木)	■ネットビジネス1 ファッションEC入門
4	10/29 (木)	■営業力強化の要点 お客様を取り巻く環境と消費の変化	14	1/21 (木)	■VMD(1) VMDの考え方、実践的技術を学ぶ
5	11/5 (木)	■事業創造演習1 ー課題提示ー	15	1/28 (木)	■VMD(2) VMDの考え方、実践的技術を学ぶ
6	11/12 (木)	■MD戦略策定手法 マーケットに対し、どう攻めるかの 視点を学ぶ	16	2/4 (木)	■店の見るべき視点 売上の構成要素・売上UPのために
7	11/19 (木)	■ファッション・ブランディング 手法・実践事例	17	2/8 (月)	■事例研究 在庫コントロール
8	11/26 (木)	■商品企画～商品構成の手法と実践 MDの基本構図、設計と手順	18	2/18 (木)	■ネットビジネス2 D2Cの未来及び、ECと店舗の融合 新規事業におけるマーケティング手法
9	11/30 (月)	■MD事例研究1 MDシステムの研究	19	2/25 (木)	■事業創造演習3 ー演習発表ー
10	12/7 (月)	■MD事例研究2 定性MDの実践方法	20	3/10 (水)	■日本のファッション産業の未来 ■修了式

*曜日変更:10/7(水)、11/30(月)、12/7(月)、2/8(月)、3/10(水)
*カリキュラムは変更になることがあります

IFIの教育の特徴

実学重視の教育

実践的なカリキュラムにより、基本的な理論を学ぶとともに、実際のビジネスを体で覚える「実学」を重視しています。産地研修やインターン、演習・ディスカッションなどを通じて習得します。

講師は業界の第一線で活躍する方および識者

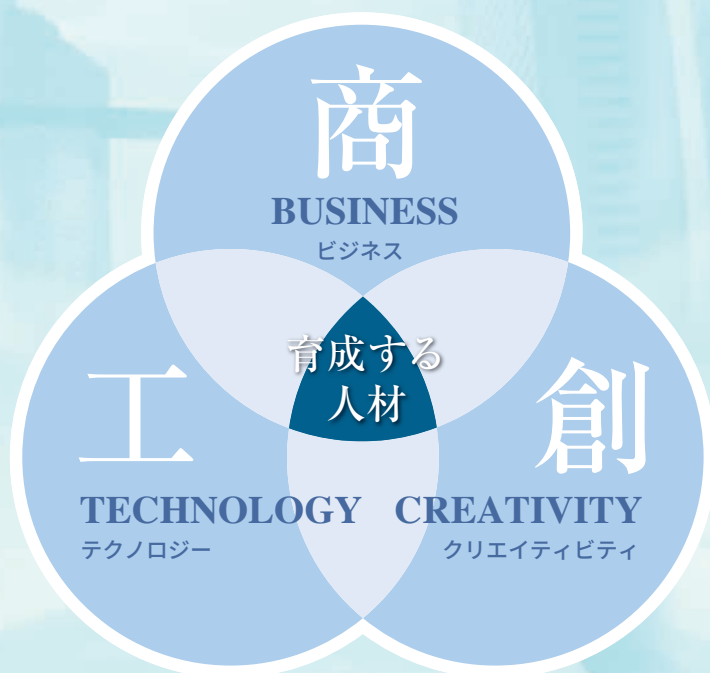
実学を体得するために、講義テーマに最適な企業や業界の方が講師です。1年間で数百人の企業・業界の方に協力いただいています。

少人数のクラス編成

講師と受講者の双方向（インタラクティブ）講座の実現や、一人一人の個性を見ながらの教育、また産地研修や演習を実のあるものにするために、適正人数（25名）のクラス編成です。

業界一気通貫の視点

ファッション製品は、素材から製品になり、消費者の手に渡るまでに多くの段階とプロセスを経ています。その全体感が理解できるカリキュラムになっています。



実学の精神 一部抜粋（故 山中鎖 IFI ビジネス・スクール初代理事長）

まだ今日の日本のファッション産業には、モノ作りから小売に至るまでの全般に通じている、よく分かった人間がいない。こういう人材がいないと日本のファッション産業の未来は暗い。そのためには、理屈や学問を教えるのではなく、実際のビジネスを体で覚える「実学」の精神を徹底させる。

募 集 要 項

申込受付

ホームページからお申し込みください。URL:<http://www.ifi.or.jp/school/>
後日、担当者よりご連絡いたします。
部分受講・代理受講はできません。



定 員

各講座25名。(定員になり次第、締め切らせていただきます)

支払方法

受講決定の案内とともに、請求書をお送り致しますので、指定の銀行口座に全額一括払いでお振り込み下さい。プロフェッショナル・コースの個人応募の方に限り、2回分割払いの制度もごさいます。また、各コース・講座の個人応募の方向けに、「学費サポート制度(提携金融機関の学費ローン／3万円から)」があります。さらに墨田区に勤務または在住の方は区の助成制度があります。

お願い事項

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%のキャンセル料をいただきますので、ご了承ください。

お申込・お問い合わせ先

〒130-0015 東京都墨田区横網1-6-1 国際ファッションセンタービル11F
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
TEL 03-5610-5701 (代表) FAX 03-5610-5710
お問い合わせ先 プロフェッショナル・コース 大塚 誠司 E-mail:otsuka@ifi.or.jp
石川 さおり E-mail:ishikawa@ifi.or.jp

【 会 場 】



IFIビジネス・スクール(都営地下鉄大江戸線両国駅徒歩2分(A-1出口直結)、JR総武線両国駅徒歩8分)

〒130-0015 東京都墨田区横網1-6-1 国際ファッションセンタービル11F

TEL 03-5610-5701 FAX 03-5610-5710