

# 第3回 GECIA 異業種から学ぶビジネスセミナー

勝ち組に入るための実践できる取り組みと課題を探ろう

2023年

3月 9日

18:30-20:45

開場・受付開始  
18:00

会場 ビエント高崎 602号室 (高崎市問屋町2-7)

会員企業1,000円/人  
非会員企業2,000円  
(先着60名)



## 特別講演

『VMD+五感』で  
価値主義、こころの時代を勝ち抜く

## 新小売 リアル店舗戦略

VMD+五感空間デザイナー

## 大高啓二

人間の五感をフルに使った  
ネットに負けないリアル店舗の作り方

4hearts/大高啓二 (オオタカケイジ)

4hearts.co.,ltd. 代表

ジャパンディスプレイクリエイター協会 理事

日本空間デザイン協会 正会員

日本ビジュアルマーチャンダイジング協会 正会員

日本商環境デザイン協会生会員



ロフト、ガリバー、ダルトン、オッシュマンズを代えた男。

VMD (ヴィジュアル・マーチャンダイジング) と

人間の五感をフルに使ったネットに負けない

リアル店舗の作り方

1968年山梨県生まれ。小売業で販売スタッフを経験したのちVMDのパイオニアとして、売場づくりコンサル、空間ディスプレイ空間デザインなど、幅広くデザインとディレクションを手掛け、JAPAN SHOPや中国 海外など数々の特別講演を勤める。

VMD事業に+五感に訴える 光・音・香・動をデザインする五感クリエイターとして、楽しさや、感動、そして共感と「心価値空間づくり」をプロデュースし活躍中。

第2部 19:30~20:30 パネルディスカッション・グループディスカッション

ご予約  
お問合せ

(一社) 群馬県エクステリア建設業協会事務局

TEL: 027-347-2818

(事務局: 高崎松風園内 )  
担当: 尾谷 (おたに)

定員になり次第締め切りとさせていただきます。

参加申込み  
フォーム



# 参加申し込み

## ●申込方法

下記申込書にご記入の上、FAXにてお申込みください。

当日参加も可能ですが、定員を超えた場合には応募の先着順とさせていただきます。

## ●定員 60名(予約先着順)

## ●申込締切 2023年 2月28日(火) 定員になり次第締め切りとなります。

## ●参加費 GECIA会員企業 1,000円/人 GECIA非会員 2,000円/人 (参加費は当日受付にてお支払いください。)

## ●会場での注意点

入場時は、検温及びマスクの着用、手指消毒とともに、場内での会話は距離を空けて必要最小限にてお願いいたします。

会社名	GECIA ( 会員 ・ 非会員 )
代表者 氏 名	
役 職	
連絡先	
メール	@

こちらからも予約できます  
予約フォーム



定員になり次第締め切らせて  
いただきます。

氏名		氏名	
役職		役職	
氏名		氏名	
役職		役職	

得られた個人情報は当講演会及び、GECIA活動の為にのみ使用いたします。

(一社) 群馬県エクステリア建設業協会事務局

FAX番号 027-347-3627

# 今回のセミナーでのテーマ、聞きどころは？

## ●特別講演

大高さんの仕事の紹介と仕事で大切にしていることなどをスライドや動画を入れてお話していただきます。「VMDとは？」「五感に響く空間とは？」

### ①今、リアル店舗に必要なココロ価値空間とは？

あらゆる業界でネットショッピングや仮想空間での提案が増えてきた中、消費者の購買行動の変化に気づき、行動できるかが店舗経営で勝ち抜くために必要である。

### ②プランナーとしての考え方

プランナーとして仕事をしていくうえで、どのようにアウトプットすれば良いのか？見えないものを売るということはどのような事なのかを探っていききたい。

### ③VMD+五感とはどのようなことか

VMDとは？五感とは？ヴィジュアル・マーチャンドライジングと五感で最強の店づくりを。

### ④笑顔な人をつくる

店づくりは人づくり、スタッフが変わればお店が変わり、お店が変わればスタッフそしてお客様が変わる。経営者が見落としている大切なコト。

## ●パネルディスカッション

### A. 大高さんと奈良社長、山口の仕事における仕事の違い

- ①大高さん（空間デザイン）、奈良さん（インテリアデザイン）、山口（エクステリアデザイン）の3人の業界特徴（良い、機会部分、悪い、脅威な部分）
- ②3人それぞれの独自のビジネスモデルを探っていきます。

### B. 業界特有の大変な事を出し合います。また、ヒヤリング時にどんなことに着目するか？

- ①アウトプット（プレゼン）するとき大切にしていることは何か？
- ②施工中に大切にしていることは何か？
- ③施工後に大切にしていることは何か？
- ④施工した後はお客様とどのようなお付き合いをれていますか？

### C. 3人の仕事での共通点を探る

- ①感動していただくポイント、ご契約いただく動機など。
- ②この仕事、〇〇だから面白い！やっていて良かった。

### D. 3人のこれから考えていること（まとめ）

- ①大高さん、奈良さん、山口の3人それぞれの業界で、こんな時代だからこそ、こんなことに挑戦していく！ということも探っていきたいと思います。

## 【主催者より】

皆様の日頃の業務にとりまして、ご参考になっていただけたら幸いです。また、業種は違えど、プランナー・営業という仕事に誇りを持って笑顔で、明日の仕事に繋がられるセミナーになればと思っております。皆様のご参加を心よりお待ちしております。