

# Fashion Commune

媒体資料

MEDIA GUIDE

2025.9~

# Fashion Commune

「ファッションでコミュニケーションする」をテーマに、  
人と服、人と店、人と人をつなぐ販売員に  
クローズアップするコミュニティメディアです。

## 現在のユーザー統計データ (2025年8月末時点)

月間アクティブU数	約1100	SNS フォロワー数	
月間新規ユーザー数	約1000	X (Twitter)	134
月間PV数	約4500	Instagram	116
月間リピーター数	約120	Facebook	88
メルマガ読者登録数	約150人		

- ★ファッション業界・アパレル業界内での販売職の価値向上
- ★ファッション業界・アパレル業界外での販売職の地位向上
- ★それらを目指す販売員の質的向上

## 「ファッション業界を内と外から変える」

Fashion Communeでは、経営層に向けて、販売員＝コストではなく、個々人の良さを把握し、生産性を高めるための意識変容を促す一方で、販売員自身にも職業観を深め、自己研鑽し、将来を見据えて仕事に臨めるようになることを伝えています。

さらに消費者の接客アレルギーを払拭させるコンテンツにより、実店舗への興味関心を繋げ、社会全体のコミュニケーション力の向上を目指しています。

# FashionCommune ユーザーレポート

---

## 現在メルマガ読者の特性

- ★主に現役店長・エリアマネージャー
- ★アパレル・ファッション業界関係者
- ★年齢層は30代、40代のキャリアがある方
- ★勤務店舗は百貨店から郊外SCまでさまざまな



# Fashion Commune バナー広告

PC



SP



## バナー掲載 月間 11,000円～

まずは応援したい！という思いで始めるパターン。  
バナー制作込みでの掲載も可能です！

サイト上部 (バナー位置①)

1年間 165,000円、1カ月間 13,200円

キャンペーンやイベントに合わせての期間限定での掲載も可能です。

サイト上部 (バナー位置②)

1年間 132,000円 1カ月 11,000円

サイト下部になるので少しだけお得にしました。

※いずれも、消費税込みの価格です。

※こちらでデザイン制作する場合は別途デザイン料として55,000円(税別)をいただきます。

# FashionCommune 広告プラン【コンテンツタイアップ】

【全国ショップスタッフファイル】販売は常に自分を成長させる仕事—ラシット 石倉夏実さん

プロジェクト 全国ショップスタッフファイル © 2025年8月5日 ~ 2025年8月29日 所在地 香取



ショップに行けば必ず会える販売員さん。最近はSNS発信で人気の販売員さんも増えて、スタイリングの参考にしたり、実際にショップへ行ったりしたことがある方も多いのではないのでしょうか。

【全国ショップスタッフファイル】では、「オシャレな販売員さんにスタイリングしてもらいたい!」「素敵な接客を受けてみたい!」という方の思いに応え、全国にいるオシャレで接客上手な販売員さんをご紹介します!

今回は、今年度の「バルショップ」にて最優秀賞を受賞した「ラシット」東京ソラマチ店に勤務する石倉夏実さんをご紹介します。学生時代からアルバイトで販売員をしてきた石倉さんが思う、販売職のやりがいや素晴らしさについて伺いました。

お客さまのことをどれだけ知ることができたか

—販売員として働くことになったきっかけ、この業界で働こうと思った理由は?

学生時代からスポーツショップで販売のアルバイトをしていて、その頃から接客の仕事が好きになりました。その後、就職活動するときにファッションの分野で販売に挑戦しようと思い、いまに至ります。

—スポーツショップのアルバイトすることになった経緯は?

両親の影響で子どもの頃からウインタースポーツをしていたからです。自分が実際に身に着けたことのあるウェアやグッズなど、自分が良いと思った商品をおすすめして、それをお客さまに喜んでもらえることがやりがいでした。当時は毎シーズンご来店する顧客もいました。

—取り扱うアイテムが変わり、接客する上で大変だったことはありませんか。

商品が変わってもやることは変わりません。いまはバッグを販売していますが、これが服であっても、スポーツアイテムだとしても、結局はお客さまと楽しく話し、そこから本当にお客さまが求めているものを導き出していくことは変わらないです。

—接客のモットー、心がけていることは?

自分自身が面白いことを大切にしています。もう一つはお客さま一人一人を振り返ることです。

## 「全国ショップスタッフファイル」 タイアップ記事 110,000円～

### こんな時に… 人気ショップスタッフの紹介 販売職の好事例として社内外へ発信

連載「全国ショップスタッフファイル」は、全国各地で活躍するショップスタッフを紹介するインタビュー連載です。販売員になったきっかけやファッションの好きなど、仕事への想い、接客で心がけていることなどの仕事にまつわることから、お客さまが気になるスタイリングセンスの磨き方や持ち物、ファッションの好きなどもお聞きします。

一問一答形式で読みやすく、スタッフの魅力を伝えながら、かつ読み物コンテンツとしても楽しめる連載企画です。

※いずれも、消費税込みの価格です。

※ページ画面は掲載イメージです。

# Fashion Commune 広告プラン【コンテンツタイアップ】

【ショップへ行こう】ファッションを通して“LOVE”を届ける優しさに溢れた空間／  
東京・千駄ヶ谷L-O-V-E

つながる ショップへ行こう © 2023年9月4日 2024年1月7日 芥末地産



大きな窓にかかる真っ白なカーテンの向こうに、アスリートたちが熱戦を繰り広げるスポーツの聖地、国立競技場が見える。周囲にはちょっとした飲食店はあるが、アパレルショップはない。

「周囲に店はほとんどありませんが、流れている気は良いんです。それにこのロケーションは他にはありません」と話すのは、『L-O-V-E (ラブ)』を運営する五月一日デザイン事務所の村中研志郎さん。

確かにこのロケーションは都内に居ても中々見ることはできないし、気持ちが高まる感覚がある。

## 共通点のある三人が生み出す優しい気持ちに包まれた空間

国立競技場の向かいにあるビルの一室に、2022年10月29日オープンした『L-O-V-E』は、村中さんがデザイナーを務めるブランド『MarchAprilMay (マーチエイプリルメイ)』『MAV/ FOOL (メイフル)』をメインに扱うショップ兼ギャラリーだ。優しい気持ちになるピンク色の壁面には「life of value eden」と描かれている。

「これがこの店のコンセプトで、頭文字をとって『L-O-V-E』としました。」(村中さん)

「村中さんがコロナ禍で開催していたグループ展も『ラブ展』という名前で、これしかないよねとすぐに店名が決まりました」と話すのはショップマネージャーの金刺志津香さん。

「一足先に退社して、いろんな企業を見てきて分かったのは、私たちは愛のある会社で働いてきたということだったんですよ」とプロデューサーの石木田彩さんは言う。



## 連載「ショップへ行こう」タイアップ 1記事 220,000円

こんな時に…  
新店やリニューアル店をアピールしたい  
好調店の事例を社内外へアピールしたい

人と店を繋ぐ連載「ショップへ行こう」では、単なるショップ紹介だけでなく、ショップが持つストーリーや働く人の想いも一緒にお届けし、お客さまが足を運びたくなるインタビュー記事です。新店や新業態に限らず、話題店、セレクトショップ、個性的なオーナーが運営するショップなど、幅広くさまざまなショップをご紹介します。

※いずれも、消費税込みの価格です。  
※ページ画面は掲載イメージです。

# FashionCommune 広告プラン【年間コンテンツタイアップ】

リレー連載「わたしの場合、みんなの場合」Part.7 インバウンド客へのおもてなし  
ロベビクニック ショップディレクター 須山七恵さん

学ぶ JUN © 2024年10月15日 日 JUN



販売員は接客だけがお仕事と思ったら大間違い。スタッフのマネジメントや在庫管理、店舗運営など、業務は多岐にわたります。それゆえに悩みもさまざま。自分の接客力を上げたい。スタッフの接客力も上げたい。売上は怎么样了ら上がる？ マネジメントって何するの？ などなど。  
このリレー連載では、いま店頭で何が起きていて、販売員たちは何に悩み、どう解決したのか。リアルな課題とその解決策を、JUNグループの各ショップで働く現役店長たちが伝えていきます。

7回目は「インバウンド対応」をテーマに、急速に増えていく外国人観光客への接客対応はどうしているのか、「ロベビクニック」銀座インズ店ほか都内店舗のショップディレクターを務める須山七恵さんに語っていただきました。

## 買い方が変化 インバウンド客も試着購入が当たり前

現在、東京都心だけでなく、地方都市部にもインバウンドのお客さまが増えています。コロナ前にも同様の状況はありましたが、すぐに海外渡航が難しくなったことから、当時はそこまで本格的な対策はしていませんでした。

昨年以降、東京都内はインバウンドのお客さまが急速に増え、特に銀座インズ店は来客数の2割程度が外国人観光客といった印象です。ほかのエリアでも、路面店の心齋橋店で5割近くが外国人観光客という日もあります。  
また、コロナ前の外国人観光客の目的は、都心でお買い物ツアーがメインでしたが、近年は日本の名所や世界遺産を巡る方も増えていて、旅行も“モノ”から“コト”へマインドが移ってきていると聞きます。

「ロベビクニック」に来店するインバウンドのお客さまの傾向は、店舗のあるエリアやその方の出身国や地域によって異なります。

新宿エリアは単身で旅行している方が多く、ショッピングにも小人数で来店されます。上野エリアはアジア圏の団体旅行者が多く、銀座エリアはその両エリアの特徴が一つになった印象です。団体のお客さまは5〜6人のファミリーで来店し、お買い物を楽しんでいらっしゃいます。

## ショップスタッフによるリレー連載 年間契約 1,650,000円～

### こんな時に… 自社の販売職のイメージアップに スタッフ募集のきっかけに

毎月、販売員にフィーチャーした連載企画。どんな内容を連載していくかは、事前ヒアリングにてご相談しながら、自社の販売員の魅力を広くアピールしていくコンテンツとしてご活用ください。

- ※いずれも、消費税込みの価格です。
- ※ページ画面は掲載イメージです。

## JUN - JUNで働く現役店長たちから学ぶリレー連載 -

学ぶ JUN



リレー連載「わたしの場合、みんなの場合」Part.7 インバウンド客へのおもてなし  
ロベビクニック ショップディレクター 須山七恵さん

販売員は接客だけがお仕事と思ったら大間違い。スタッフのマネジメントや在庫管...

© 2024年10月15日 ■ JUN



リレー連載「わたしの場合、みんなの場合」Part.6 店の顧客のつくり方  
ロベビクニック ミュプラサ長崎新館店 店長 針尾朋香さん

販売員は接客だけがお仕事と思ったら大間違い。スタッフのマネジメントや在庫管...

© 2024年8月15日 ■ JUN



リレー連載「わたしの場合、みんなの場合」Part.5 スタイルの提案力を上げる  
サロン アダム エロペ 天王寺MIO店 店長 小池千佳さん

販売員は接客だけがお仕事と思ったら大間違い。スタッフのマネジメントや在庫管...

© 2024年7月15日 ■ JUN

# FashionCommune 広告プラン【年間コンテンツタイアップ】

【しぎはらひろ子のファッション学 第1回】 ファッションが持つ“知恵と力”とは何か

学ぶ > ファッション学 © 2024年2月5日 © 2024年4月15日 しぎはらひろ子



「すべての美は数式であり、ファッションは学問である」と力説するファッションプロデューサー・服飾専門家のしぎはらひろ子です。ファッションをロジカルにわかりやすい言葉で解説できる専門家としてテレビやラジオ、雑誌などにも登場し、これまで8万5000人以上のアパレル販売員・スタイリストの服飾指導をしてきました。この連載では、ファッションのプロとして身につけてほしい「ファッション理論」をお伝えしていきます。

## 私が「ファッションは学問だ」という理由

黄金比や白銀比という言葉をご存知ですか？

私は学生時代にグラフィックデザイン、プロダクトデザインを学び、そこで黄金比や白銀比など「すべての美には数式がある」ことを知りました。つまりは「美しさにはロジックがあり、それを積み立ててデザインができていく」ことを知ったのです。

その後、新卒で松下通信工業の研究開発部に入社し、プロダクトデザインに携わりましたが、「もっと美しいものを作りたい」とファッション業界に入りました。しかし、そこで衝撃的な出来事がありました。

先輩デザイナーに「マスキュリンなデザインを描いて」と言われ、それだけでは描けないので「どんなコンセプトで描けば？」と尋ねたら、「フィーリングよ」と返されました。さんざん悩み、フィーリングで描いたデザイン画は通りませんが、ファッション業界は言語化ができない人が多いのではないかと気づきました。

それから、デザインを極めるためにパターンを学びましたが、そこでもフリルの型紙を描くために計算式があることを知りました。つまりは服作りにもロジックがあるということです。

こうした経験から、ファッションを理論立てて教える文化がないということが徐々に分かってきました。「ファッションデザイン」なのに、デザインの概念が抜け落ちて「ファッション」だけが独り歩きし、流行だけを追い続けた結果、基本理論が根底にないのです。

デザインとは本来、「問題を解決し、目的を達成する計画を行い実現化する」理論に基づいた学問です。洋服を着ることは「ファッションを通して、その人自身の問題を解決する」という役割があります。衣服を通して人々の問題を解決し、よりよい生活へ導くためのツールがファッションなのです。その役割として、デザインがあるのです。

お客さまは、店頭にいる販売員である“あなた”を“洋服のプロ”だと思って、問題を解決へ導いてほしくて質問をします。期待に応えるためにファッションを勉強していきましょう。

## 連載コンテンツ企画タイアップ 年間契約 1,980,000 円～

## こんな時に… 自社や事業の強みをアピールしたい

年間を通して連載記事を掲載したい企業、接客講師、研修講師、接客コンサルタントの方へ向けたタイアップ企画。  
FashionCommune だからこそ発信できる内容を一緒に企画してみませんか。

※いずれも、消費税込みの価格です。

※ページ画面は掲載イメージです。

### ファッション学 - “洋服のプロ”として見つけておきたいファッションの知識を学ぶ -

学ぶ > ファッション学



#### 【しぎはらひろ子のファッション学 第5回】 プロの販売員のコミュニケーション

「すべての美は数式であり、ファッションは学問である」と提唱するファッションブ...

© 2024年6月5日 ■ ファッション学



#### 【しぎはらひろ子のファッション学 第4回】 ファッションの歴史を楽しく学ぶ方法

「すべての美は数式であり、ファッションは学問である」と力説するファッションブ...

© 2024年5月4日 ■ ファッション学



#### 【しぎはらひろ子のファッション学 第3回】 ファッションの歴史から知識を磨く

「すべての美は数式であり、ファッションは学問である」と力説するファッションブ...

© 2024年4月5日 ■ ファッション学

※ページ画像は掲載イメージになります。

No Image

## オリジナル取材記事広告

1記事 550,000円～

こんな時に…

自社や事業の好事例を社内外へ発信

自社や事業の強みを読みやすいコンテンツで  
発信したい

販売員や販売職に関わる領域で、どんな内容を打ち出していきたいかをヒアリングし、一緒にオリジナル記事をゼロから企画制作いたします。

販売員・お客さま・メーカー・ファッション業界が発展し、楽しく読めて役に立つコンテンツにしていきます。

※いずれも、消費税込みの価格です。