

心を耕すプロジェクト「自分の好きや得意を知って、表現できるように」の想いをこめて

ランドセルのフィットちゃんが小6店長イベント実施

小6店長に「人生最初の履歴書」作成

ランドセル国内製造販売本数No.1ブランド※「フィットちゃん」を製造するランドセルメーカーの株式会社ハシモト（富山市北新町1丁目2番25号、代表取締役 橋本昌樹）は、フィットちゃんランドセル富山ショールーム（富山市富山市黒崎25）にて、小6店長イベントを2023年1月28日（土）に実施しました。当日は小6店長2名、年中のお客さま3組が参加し、店長たちの実体験をもとにした説得力のある接客でお客様は小学校への期待を膨らませ「このランドセルにする！」と大満足。

店頭に立って接客体験をするだけでなく、店長としての目標設定や接客に際しての戦略会議を行ってから接客を行い、その後のレビュー会にて自身の気づきと先輩販売員・お客さまからのフィードバック、そして「人生最初の履歴書」を作成しました。その他、自身の小学校生活や接客体験を活かして商品会議への参加も行いました。

※「フィットちゃん」は株式会社ハシモトが商標権及び背負いベルト取り付け具に関する特許権を持ち、複数社で製造販売するランドセルブランドです。
 [調査対象期間] 2022年1月～12月 [調査範囲] メーカーに限る [調査期間] 東京商エリサーチ



フィットちゃん小6店長イベント企画背景

これからは、与えられるのではなく、自らつくっていくことが必要とされる時代。いろいろな体験と価値観に触れる中で、自分の「好き」や「得意」を知り、表現していくことが大切です。

- なぜ、楽しかったのか？
- なぜ、面白かったのか？
- なぜ、難しかったのか？
- なぜ、それが好きなのか？

フィットちゃんは、ゴールを用意するのではなく、いろいろな気づきの場を提供していきます。そんな想いで始めた「心を耕すプロジェクト」の第二弾が、小6店長イベントです。

【本件に関するお問い合わせ先】

PR事務局（ハシモトグループ内） pr@hashimoto-web.jp / 076-441-4447（橋本明彩代）

①学ぶ・考えるー目標設定、戦略会議

今日の目的は、ランドセルを売ることではありません。
<お子さんに>小学校へ行くの楽しみだな！フィットちゃんランドセルっていいな！今日楽しかったな！また来たいな！と思ってもらうことです。
<親御さんに>リアルな小学6年生の意見は参考になるな、子どもの小学校・ランドセルに対するモチベーションが上がっているな、来てよかったな！と思ってもらうことです。
そのためには、どんなことをすればいいと思いますか？
自分で目標を設定をして、相手のニーズを想像して伝える内容を考える。



②実践する

戦略会議で立てた各自の目標に沿って接客開始。
当日はこれからランドセル選びをされる3組の親子がご来店。初めてランドセル選びをされる親子に、声をかけながら話を引き出してニーズ探索。ランドセルを6年間使用した経験を踏まえて、オススメの機能を自分の言葉で伝える。相手の立場に立って、わかりやすく表現してお客様のお気に入りの1つを見つけるお手伝い。



③振り返りするーレビューで気づきを

立てた目標に対しての振り返り。うまくいったところ、うまくいかなかったところ。それはなぜか？次にまた小6店長をするとしたら、どのようなところを改善したいか。1時間の接客を通して、楽しかったこと、難しかったこと、気づいたことを店長会議で発表しあう。
自己評価と先輩販売員、お客様からのフィードバックを比べてみる。接客体験を通して、自分の好きや得意も再発見。



④経験を活かすー商品企画会議への参加

自分自身が6年間の小学生生活で体験したこと、接客で気づいたこと、お客さまの声等を踏まえ商品会議へ参加。これまでに商品企画会議から製品化されたデザインや新機能を学ぶ。新しいものが生み出される過程に触れる。あったらいい機能、デザインを考えてみる。会議の最後には、小6店長が考えた「次の新しいランドセル企画」を副社長に発表。



⑤「人生最初の履歴書」 授与

フィットちゃんランドセル小6店長イベントでは、小6店長の会議や接客の“働きぶり”を先輩販売員たちがみて、一人一人に合った「人生最初の履歴書」を記入してお渡し。



参加者からの声

小6店長からの声

- ・接客をしたことがなかったので、大変なイメージがあったが、やってみると楽しいと思えました。
- ・接客の相手は年中さんとそのお母さん、自分と年齢が違ったので、その子の立場に合わせて接客するのがむずかしいと感じました。
- ・オススメを勧めたときに、相手がどういう気持ちになるのか考えて接客するとスムーズで、相手のことを考えて接客ができるようになりました。

お客さんからの声

- ・小学6年生ってこんなにもきちんと自分の言葉で表現して接客できるのかと感心しました。
- ・小6店長から自分の好きな色を選んだ方が良いと後押ししてもらい、とても参考になりました。
- ・子どもにもわかりやすいように、優しく丁寧に説明してくれて子供も楽しそうでした。
- ・子どもの目線に立って説明してくれて娘もとっても嬉しそうでした。

参加された保護者の皆さまからの声

- ・貴重な機会を設けていただき、いい経験になったと思います。
- ・楽しそうな姿が見れて、よかったです。

フィットちゃんランドセルの特徴

フィットちゃんランドセルは、“こどもがうれしい。それが、いちばんうれしい。”をコンセプトに、企画・製造しています。背負いやすく、軽く感じること、6年間安心して使える丈夫さや耐久性、親御様も安心の安全性、さらに豊富なデザインやカラーなど、お子様に喜ばれるランドセル追求しています。

また、お子様自身が最終決定者となることが主流になっているランドセル選びにおいて、2017年より「フィットちゃんランドセル出張展示会」を全国で展開し、フィットちゃんランドセルに直接触れてもらうとともに、ランドセル選びをイベント化することで、親子また祖父母との思い出にすることにも取り組んでいます。

機能性と安全性を追求するランドセル、そして思い出に残るランドセル選びの取り組みが好評頂き、「フィットちゃん」は今年もランドセル国内製造販売本数でNo.1※ブランドになりました。

フィットちゃん公式HP：<https://www.fit-chan.com/>

※「フィットちゃん」は株式会社ハシモトが商標権及び背負いベルト取り付け具に関する特許権を持ち、複数社で製造販売するランドセルブランドです。

【調査対象期間】2022年1月～12月 【調査範囲】メーカーに限る 【調査期間】東京商エリサーチ

フィットちゃんランドセル 新作ランドセル、出張展示会のご案内

フィットちゃんの新作ランドセル情報は下記からご覧ください。2023年2月7日にサイトをリニューアルし、新作ランドセル情報が追加されます。

フィットちゃん新作ランドセル情報：<https://www.fit-chan.com/>

公式インスタグラム：https://www.instagram.com/fitchan_randoseru/

全国出張展示会のスケジュール確認・ご予約：https://www.fit-chan.com/showroom_travel/

【本件に関するお問い合わせ先】

PR事務局（ハシモトグループ内） pr@hashimoto-web.jp / 076-441-4447（橋本明彩代）