

第10回全国SCロールプレイング大会について

DESCENTEジャパン株式会社には、店頭での販売職スタッフ（セールスコーディネーター/SC）が全国に約1,000名おり、日々、エンドユーザーとの接点として活躍しています。DESCENTEグループの中期経営計画においても「売場を創る力」の向上を掲げており、当社も今まで以上に接客販売力の強化に注力しています。その中で、SCの日頃の接客の成果発表の場を設け、さらなるスキルアップと顧客満足度の向上を目指して2009年より実施している「全国SCロールプレイング大会」を今年度も開催いたしました。

今回は、「顧客に繋がる接客～わたしもあなたも楽しい時間の創出～」というテーマのもと、全国の直営店や百貨店、専門店など様々な業態の店舗で働く43名による予選を東京・大阪の2ヶ所で行い、そこで優秀な成績を収めた16名が決勝大会に進みました。

決勝大会を2018年11月14日(水)に大阪で開催し、結果は以下の通りとなりました。当社では今後もSCをはじめ、社員のスキルアップを図り「売場を創る力」を磨いて顧客満足度向上に努めてまいります。

< 第10回「全国SCロールプレイング大会」の結果 >

▽受賞者（売場/ブランド）

- ・優勝 福岡園恵 (松屋 銀座/ランバン スポール)
- ・準優勝 内野友子 (浜屋百貨店 長崎浜屋/マンシングウェア)
- ・特別賞 藤岡朗 (ICI 石井スポーツ 吉祥寺店/マーモット)
- ・特別賞 原岩毅 (マンシングウェア クラブハウス 銀座/マンシングウェア)
- ・新人賞 角田優香 (松屋 銀座/ランバン スポール)



決勝大会出場者16名とDESCENTEジャパン株式会社 代表取締役社長 三井 久（写真前列中央）

< 代表取締役社長 三井の表彰式での挨拶 >

今年は、大きな投資として大阪にアパレル、韓国・釜山にシューズのR&Dセンター「DISC」^{ディスク}を開設した。ここからDESCENTEのモノ創りをもっと強くしていく。モノを創ることを大切にする会社であるので、皆さんにも店頭で自信を持って商品を販売してほしい。最近、日本でもECの売上が伸びていくが、実店舗での販売の重要性は更に増し、皆さんの力が必要。AIでの接客も話題になっているが、店頭接客とEC・AIとの違いは、意外性だと思う。EC・AIは過去の購買に基づいて商品を勧めるが、店頭では家にあるシャツやジャケットの色などを聞き、自分では選べないような商品を提案してくれる。そこでお客様は、新しい経験ができる。こういった店頭で購入する魅力をお客様に伝えることで、購買に繋げてほしい。そこが皆さんの活躍の場です。皆さんがさらに安心して働けるようSC人事制度も見直しているところです。これからも一緒に頑張っていきましょう。