



ランドセル (フィットちゃん)

- 本社所在地：富山県富山市北新町1-2-25
- 事業概要：ランドセルの製造・販売、各種カバン類・抱っこ紐の製造・販売
- 常時使用する従業員：177名
(グループ全体・2026年2月時点)
- 現在の売上高：66.7 億円
(グループ全体・2025年3月期)
- 法人番号：6230001002512
- Web：http://www.hashimoto-web.jp

企業理念・100億宣言に向けた経営者メッセージ



代表取締役
橋本 昌樹

子どもから大人まで、富山の職人技で世界へ感動を届ける

1946年の創業以来、「明日を担う子どもたちが安心して学び成長していくために私たちができること」を理念に、職人の手仕事と科学的な機能開発でランドセルを作り続けてきました。少子化が進む中であっても、当社グループはリーディングカンパニーとしての地位を盤石にし、抱っこ紐・革小物など新事業でランドセル事業の弱点を補完しながら、富山から世界へ通じるブランドへと進化してまいります。職人・従業員一人ひとりが誇りを持って働ける環境を整え、ものづくりを通じて地域と社会に貢献し続けます。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

- 2030年にグループ全体で売上高100億円を達成。
- ランドセル事業の基盤強化と新事業の成長、海外進出の三本柱で実現する。

課題

- 少子化による国内ランドセル市場の構造的縮小
- 季節変動（繁閑差）による工場稼働ロス
- 広告費依存の新規顧客獲得構造からの脱却
- 海外販路の未開拓・ブランド認知ゼロからのスタート

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

- ランドセル事業の盤石化：自社ブランド強化と新機能開発による国内シェア拡大
- 抱っこ紐事業の拡大：0歳からの顧客接点でLTV最大化、閑散期の工場フル稼働を実現
- 革小物のインバウンド・海外展開：新ブランドの育成による革小物・ランドセル輸出の実現
- 海外市場開拓：革小物、ランドセルの海外輸出の推進

実施体制

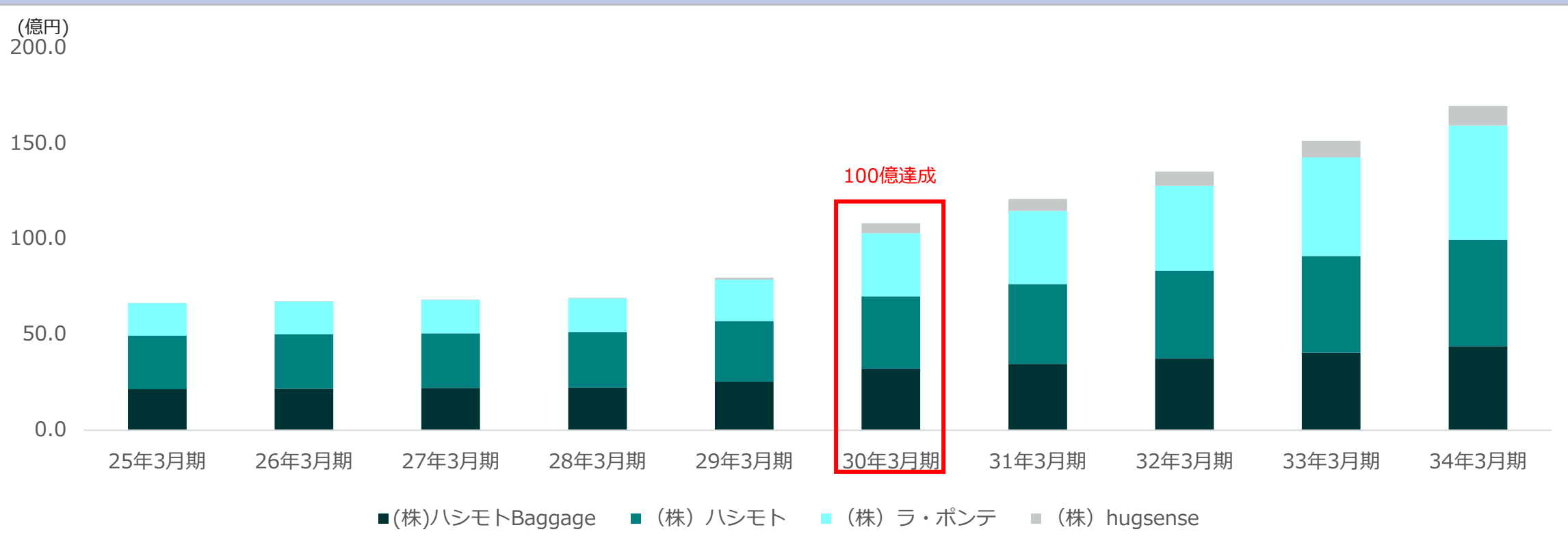
- グループ4社のSPA体制の連携強化
- 人時管理・スキルマップによる生産効率向上と人材の最適配置の推進
- 社長直轄での新事業推進と海外展開に向けた専任チームの整備
- マーケティング起点のグループ横断オペレーション体制による顧客LTV最大化

※本宣言は企業自身はその責任において売上高100億円を目指して、自社の取組を進める旨を宣言するものです

売上高100億円実現の成長シナリオと体制

売上100億円達成に向けた成長シナリオ

ハシモトグループは、少子化が進む中でもランドセル事業の職人技術・特許技術・ブランド力をさらに強化し、既存事業の盤石な事業基盤を強化します。同時に、経営資源を抱っこ紐・革小物という新事業に投資し、新たな収益の柱を構築します。育児期からの顧客接点創出による需要構造の転換と、革小物を起点とした海外展開により、グループ全体の成長を加速させ、2030年3月期に売上高100億円を目指します。



売上高100億円実現の成長シナリオと体制

グループ間の連携体制

ハシモトグループは、製造・卸・販売の機能を4社に分担することで、各社が自らの専門領域に経営資源を集中させる体制を構築しています。製造に特化した法人がものづくりの品質と生産効率の向上に専念し、商流管理に特化した法人が流通網の強化に専念します。そして、販売法人がそれぞれの顧客層への販売・マーケティングに専念することで、グループ全体として高い専門性と機動力を発揮します。

ハシモトグループ 相関図

