



# ユーザーの視点で商品づくり

北極しろくま堂有限会社 代表取締役 園田 正世 さん

「第4回女性起業家大賞」最優秀賞に輝いた園田さんに、仕事に対する思いや今後の抱負などをお聞きました。



園田正世さんが代表取締役を務める北極しろくま堂は、綿製の袋状の大きな布に赤ちゃんをすっぽり包み、肩からかけて抱く「スリング」を製造・販売しています。

起業家であると同時に、3人の子どものお母さんでもある園田さんは、自身の育児経験から起業を志し、全国の子育て中のお母さん達を支援しています。

## ——受賞の感想は

今回このように受賞し、皆さまに励ましていただいたことに、とても感謝しています。

## ——創業のきっかけは

2人目の子どもが生まれた頃、赤ちゃんを長時間抱っこしても肩が凝らない上、赤ちゃんがグズるのがピタリと止む「魔法の布」に出会い、子育てをしているお母さん達に「スリング」を教えたいと思ったことが最初です。

といっても、家庭の主婦で資金もないので、実際にお店を持つのは難しい——。でもインターネットなら可能かもしれないと考え、SOHOでスタートしました。アメリカから輸入した「スリング」を、ロコミで販売していきました。

そして、2001年10月からインターネットで全国的に販売を開始しました。月間30本くらい売れたように記憶しています。お店のサイトを立ち上げるため、パソコンスクールで個人レッスンを受け、時には朝4時起きしたことも。4カ月かけてサイトをオープンしました。

## ——行動力がありますね

だんだん「スリング」が売れるようになり、輸入製品でなく、日本人に合った、日本人好みのデザインの方がいいなあという思いが日増しに強くなっていきました。アメリカと日本では、気候も、体格も異なるから、当然ですよ。自分のユーザーとしての感想なので、きっと他のお母さんも同じだろうと。

日本人向けの「スリング」を提供しようと、アメリカのメーカーに電子メールやFAXで連絡を取り、現地まで直談判に行き、ライセンス契約を取り付けました。日本で製造することを決めると、協力してくれる縫製工場も現れ、月に約100本売れるほどになりました。

## ——昨年、ピーク時に月間1000本販売したそうですね

「スリング」が売れば売れるほど家事との両立が難しくなり、うれしい悲鳴です。

最近こそ自覚するようになりましたが、私自身あまり起業したという意識はありませんでした。家族もボランティアをしていると思っていただけです。育児は子どもの成長を見られるなどの楽しい面ばかりでなく、不安もありますし、つらいことも多いものです。お母さん達と共感したい、子育ての中でこうしたら便利とか、あったらいいと思うものを提供しているだけなのです。いろいろな情報が氾濫していますから、広告でない、誇張のない情報を届ける使命もあると考えています。

いつも心がけているのは、ユーザーの視点で商品をつくることです。サイトに投稿コーナー「なんでも相談室」を設けたり、交流会を開催するなど、ユーザーとの活発な交流や意見交換を行い、商品づくりに反映させています。



17年9月に行われた全商女性連名古屋総会にて、山口日商会頭より楯を受け取る

## ——今後の抱負は

11月3日には、東京・自由が丘に、初めての直営店をオープンしました。インターネットと実際の店舗、双方のメリットを生かしながら、「スリング」を広めていきたいと考えています。

起業の結果が出るまでには、10年くらいかかると思います。ユーザーの気持ちを忘れることなく、そしてお母さん達が安心して子育てができるように、さまざまな面からバックアップしていきたいと思っています。日本、世界中で、子育てがもっと楽しくなるように、そのお手伝いをしていくつもりです。

## ——最後に、これから起業を志す人にメッセージを

起業は見えないリスクも大きいので、強い精神力が必要です。安易な起業はお勧めしませんが、ミニマムで、身の丈にあったやり方で、外部の力を借りられるところは借り始めるのがいいと思います。特に、20代、30代という結婚や出産、子育てなど、人生の大きな転機を迎える女性にお伝えしたいです。やり方によってはいろいろ挑戦できますので、夢をあきらめずに頑張ってください。