

いくつになっても好きな服を着て、おしゃれを楽しめる環境を

介護服ではないシニア向けおしゃれ着

同社は、シニアのための服、しかも背中が曲がった方のための機能性を重視した衣服の企画・販売を行っている。

地味な色合いのシンプルな服を想定して同社を訪問すると、当初抱いていたイメージとの大きなずれに驚かされる。実際に手にした商品は、色鮮やかな花柄のブラウスであったり、縦のラインがすっきりとしたワンピースであったりと、とてもおしゃれである。同社のカタログやHPで目にする『アクティブシニア』という言葉からも、ターゲットとする顧客層は元気に活動されるシニアなのかと言うと、そうではないらしい。病院へ通院される際に着る服として、また入院された方が病院内で着る服として購入される場合もあるそうだ。

「私達のお客様は元気な方ばかりではありません。でも介護服ではありません。女性はいくつになってもおしゃれはしたいもの。お気に入りの服を着て外出する、そんな日常のちょっとした喜びで、お客様が元気になってくれれば良い。」と話す武石社長。健康面だけでなく精神面でも明るく美しく生き活きとしている『アクティブシニア』層の外出欲を促すこと、それが同社の理念である。

お客様の笑顔が目浮かぶビジネス

社名は、当社の副社長でありチーフデザイナーでもある渡辺友子さんに由来する。平成15年7月、渡辺副社長の義母が米寿のプレゼントに、体にぴったりフィットするおしゃれな洋服を要望されたことがきっかけとなる。骨粗鬆症により背中が曲がっている義母にとって、既製服では背中がでてしまうため、今まで仕方なくサイズの大きな前開きの服を着るしかなかった。そこで洋裁経験30余年の渡辺副社長が独自に、体型にすっきりフィットする服を作ったところ、

大変喜ばれたそうである。その時の義母の笑顔を見て、ほかにも同じような悩みを持っている人達にも義母のように喜ばせてあげたいと思い、長女であり当時経営を勉強中であった武石社長とともに会社を設立した。

商品企画やパターンデザインはもちろん、最近ではカタログ写真の出来の良し悪しが売上に影響する程重要なモデルもこなす渡辺副社長と、商品をプロデュース、販売する武石社長の母娘ふたりの女性ならではの気遣いや思いやりが、同社の商品には反映されている。



売上に影響する程重要なモデルもこなす渡辺副社長



商品をプロデュース、販売するのは武石社長

求められる製品づくりを

同社の洋服には、渡辺副社長が考案した特許「背中安心製法」が施されている。アームホール下の後ろ身ごろに3本のタックを入れることで背中丸みに対応し、背中が曲がっている人が着ても後ろ裾が持ち上がり、背中が見えてしまう不安を解消した。

当初はこのアイデアの権利を売ろうと、アパレルの担当者に話しをもったが、相手にされなかった。デザイナーがおこしたパターンを基に服を作り、それを売っている彼らにとっては、着る人の体型に合わせてパターンを補正し、服をデザインするという逆のセオリーが理解できなかったのである。それならば、業

企業概要

(有)マダムトモコ

東京都世田谷区新町 2-1-12-301

URL: <http://www.madametomo.jp/>

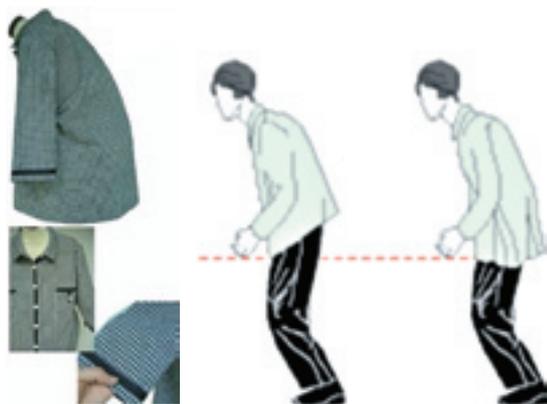
代表取締役 武石 麗子

資本金 655万円

業種 衣服その他の繊維製品製造業

主要製品 加齢に伴う体形の変化に対応した婦人服の
企画・販売

界の常識から外れていても、本当に必要としている人がいるのならば自社で製造し、販売しようということになった。



背中安心製法により背中が見える不安は解消

事業拡大が社会貢献へ

同社は、一般のビジネスプラン公募において、みたか信金協会賞受賞（平成 16 年 2 月）、経済産業省後

援ドリームゲート 2006 ファイナル出場など、いくつもの実績をもつ。こうした実績を重ね、多くのメディアに注目されることで、自社製品を PR したいという思いと、やはり客観的な事業プランの評価、アドバイスを受ける目的もあった。

公社でも平成 17 年 5 月事業可能性評価事業で「事業の可能性あり」の事業評価を得て、現在もマネージャーによる継続支援を受けている。技術・機能・ビジネス面について、商品アイテム数を充実させ、商品コンセプト・位置づけに相応しいものにする、知的財産の確認や機能ブランドの確立を検討すること、自社の体力に合わせた事業運営を図りながら確実な展開を目指すこと等のアドバイスを受けて、事業運営上の参考にし、着実に事業を拡大してきている。

ブラウスとパンツからスタートした商品も、今ではインナー、アウター含め 59 アイテムと充実してきており、さらに 19 年夏には初のニットアンサンブル、秋にはちりめん素材のブラウスに同素材のきんちゃく袋をセットにした新製品も販売するなど、今後もさらに成長の可能性を秘めた会社である。

マネージャーの声

市場のニーズ（背中が曲がっているがおしゃれなおばあさんのブラウスへの要望）を的確に汲み取り、自社の持っているシーズ（縫製技術と服飾デザイン）で解決し特許を取得、事業にしようとして事業可能性評価事業に申込があった。顧客ターゲットははっきりしており、課題は販売方法と生産方法であった。これらの課題について社長のお父さんにたびたび会社を尋ねていただき、「顧客管理情報の IT 化について」「生産管理について」「商品モデルの多様化に対する在庫と資金について」「広告宣伝方法について」など話し合いをさせていただいた。創業当初は娘さんが何々 TV に出ました、何々新聞に出ました、何々ラジオにでましたなど自分の事以上に喜んで報告をさせていただいていた。

そのお父さんも現在では悠々自適の生活とのことで、我々とのつながりもなくなっている。事業は社長（娘）と副社長（母）が中心に経営されており、このことは事業が順調に伸びている証とむしろ嬉しく思っている。

背中が曲がった祖母、デザイナーのお母さん、社長のお嬢さんと女性が中心になって順調に伸びている事業だが、陰で支えているお父さんの嬉しそうなお顔が浮かんでくる企業である。

企業の声

今後も「B to C」に特化した独自通販を展開していきたいと思っています。

拡大に必要な要素は「会員数の増加」「客単価の増加」に展開を集中することであり、そのために、有効な広告、顧客ニーズに即した商品開発やプロモーションを事業の規模に合わせて展開していくことでお客様、またご家族の皆様の笑顔につながるように精進してまいりたいと思います。具体的な売り上げや利益の目標に固執することなく無理せず着実に進化できるように展開したいと思っています。