

少子化時代のビジネス

育児経験をヒントに少子化時代のビジネスで成功した企業

静岡県静岡市の北極しろくま堂有限会社(従業員13名、資本金300万円)は、だっことおんぶの用具に関する専門会社である。同社の園田正世社長は、自らの育児経験から、アメリカのだっこひも「スリング」の良さに気づき、個人輸入でネット販売を始め、その後、日本人の体型や日本の気候を考慮して、母親の肩や腰の負担を軽減し、寒暖の差に対応できるように素材を工夫した、同社独自のだっこひも「キュットミー！」を開発した。

母親にとって初めての子育てには不安が多いが、赤ちゃんの顔を見れば不安が取り除かれる。同社の園田社長は、問題解決のためには密着するようなおんぶやだっこが必要だと説く。同社のだっこひもを使うと赤ちゃんとの密着してだっこできるために、赤ちゃんも安心して育ち、成長を促すことになる。

現在では、多くの大手百貨店で同社のだっこひもが取り扱われるようになり、雑誌やテレビでも頻繁に取り上げられるようになった。こうした育児経験をヒントにしたビジネス展開が評価され、2005年に日本商工会議所「女性起業家大賞」の最優秀賞を受賞した。2010年には「特定非営利活動法人だっことおんぶの研究所」を設立して、赤ちゃんをだっこやおんぶをすることの啓発と普及活動に努めていく方針である。



だっこひもの使用例