

第47回研究会

「経営デザインシート活用事例発表研究会」

2026/1/15 19:00～21:00

経営デザイン分科会

<zoom設定のお願い>

氏名を漢字フルネームでお願いします（ふりがな歓迎）

カメラON・マイクミュートでお願いします

<質問について>

ご質問はチャットにお願いします。

すべての質問にお答えできないことをご了承ください。

1. 開会

2. 事例発表&フリースカッション

「経営デザインシート」を活用した中小企業支援「福島モデル」

＜登壇者＞

五島 宏明 氏（経営デザイン分科会幹事、ヒロパートナーズオフィス代表 中小企業診断士）

近藤 泰祐 氏（経営デザイン分科会代表幹事、（一財）知的財産研究教育財団 事業部長）

＜ゲスト＞

齋藤 祐子 氏（株式会社マザーソリューション 代表取締役）※2023年4月に登壇

<https://mother-solution.jimdosite.com/>

高橋 裕一 氏（福島県 商工労働部 産業振興課 課長）

矢内 誠人 氏（福島県 商工労働部 産業振興課 主任主査（技術支援担当））

富岡 花野 氏（福島県 商工労働部 産業振興課 知的財産企画員）

桐生 正人 氏（一般社団法人福島県発明協会 相談員）※2023年4月に登壇

3. 次回のご案内

福島県における知財関連の取組について

R8.1.15 経営デザイン分科会 事例発表研究会

福島県 商工労働部 産業振興課



福島県知財戦略推進計画 [2022年度～2026年度]

知的財産の創造、保護及び活用を推進し、
「知財立県ふくしま」の創造を目指すことを目的として策定。
福島県と福島県発明協会が中心となり、
関係機関が連携して支援体制を構築。

推進計画の進捗を管理するため、ふくしま知財戦略協議会を開催
産・学・官・金・言・支援機関等の有識者による意見交換を実施。



ふくしま知財戦略協議会



特許庁 福島県 公益財団法人福島イノベーション・コースト構想推進機構による連携協定

2024年1月22日に三者で連携協定を締結



＜知的財産に関する協力の4つの柱＞

- ①普及啓発
- ②人材育成
- ③実務支援
- ④福島県での復興・イノベーション創出に資する企業の支援

(左から特許庁濱野長官（当時）、福島県内堀知事、福島イノベーション・コースト構想推進機構斎藤理事長)



連携協定に関する主な取組

特許庁発行の広報誌「とっきょ」による情報発信



Vol.67 古川プラスチック

広報誌「とっきょ」URL : <https://www.jpo.go.jp/news/koho/kohoshi/index.html>

商標・ブランディングに関するワークショップ
6次化事業者向け



デザイン経営推進人材育成事業

近藤泰祐先生、五島宏明先生を講師に招き、
経営デザインシートを活用した実践形式のセミナー・ワークショップを開催。

セミナー・ワークショップ概要

第1回／講義

1. 事業環境の急激な変化に耐え抜く経営とは
2. 経営デザインシートと価値デザイン社会
3. KDSの活用事例
4. KDSの作成ワークショップ
「自社のKDSを書いてみる」
※第2回までの課題あり(自社の未来のありたい姿を描く)

第2回／ワークショップ

1. 自社のKDS発表と対話
2. 自社のKDSの見直し
3. 自社のKDSとセミナーでの気づきの発表

過去の開催概要はこちら

講師紹介



近藤 泰祐 氏
日本知財学会 経営デザイン分科会代表幹事

内閣府と連携しながら日本知財学会経営デザイン分科会代表幹事として経営デザインシートの普及活動に取り組み、公的機関の中小企業支援（主に新価値創造の領域）に携わる。2020年より、価値デザイン経営ワーキンググループ（日知的財産戦略本部構想委員会）の委員を務める。



五島 宏明 氏
ヒロパートナーズオフィス 代表（中小企業診断士）

子供服屋の三代目社長として、小売業からSPA（製造小売業）へ業態転換しオリジナルブランドFiveKids（商標取得）を生み出したが、少子化やSC問題等に巻き込まれ会社は倒産。その後、自らの失敗を教訓に、事業再生士&ビジネスデザイナーとして経営デザインシートを活用したビジネスモデルの変革を主軸に経営相談やセミナー及び講演を開催している。著書／「三代目が会社をつぶす!？」（同友館）

主催：福島県 委託事業者：一般社団法人福島県発明協会（令和7年度 デザイン経営推進人材育成事業）



デザイン経営推進人材育成事業



産業支援機関に価値デザイン経営の手法を理解していただき、企業支援の場で活かしていただくことを目指す。

条件を満たした方には認定証を交付。

支援機関向けセミナーへの参加

企業向けセミナーへの
ファシリテーターとして参加

支援現場での活用

報告書作成

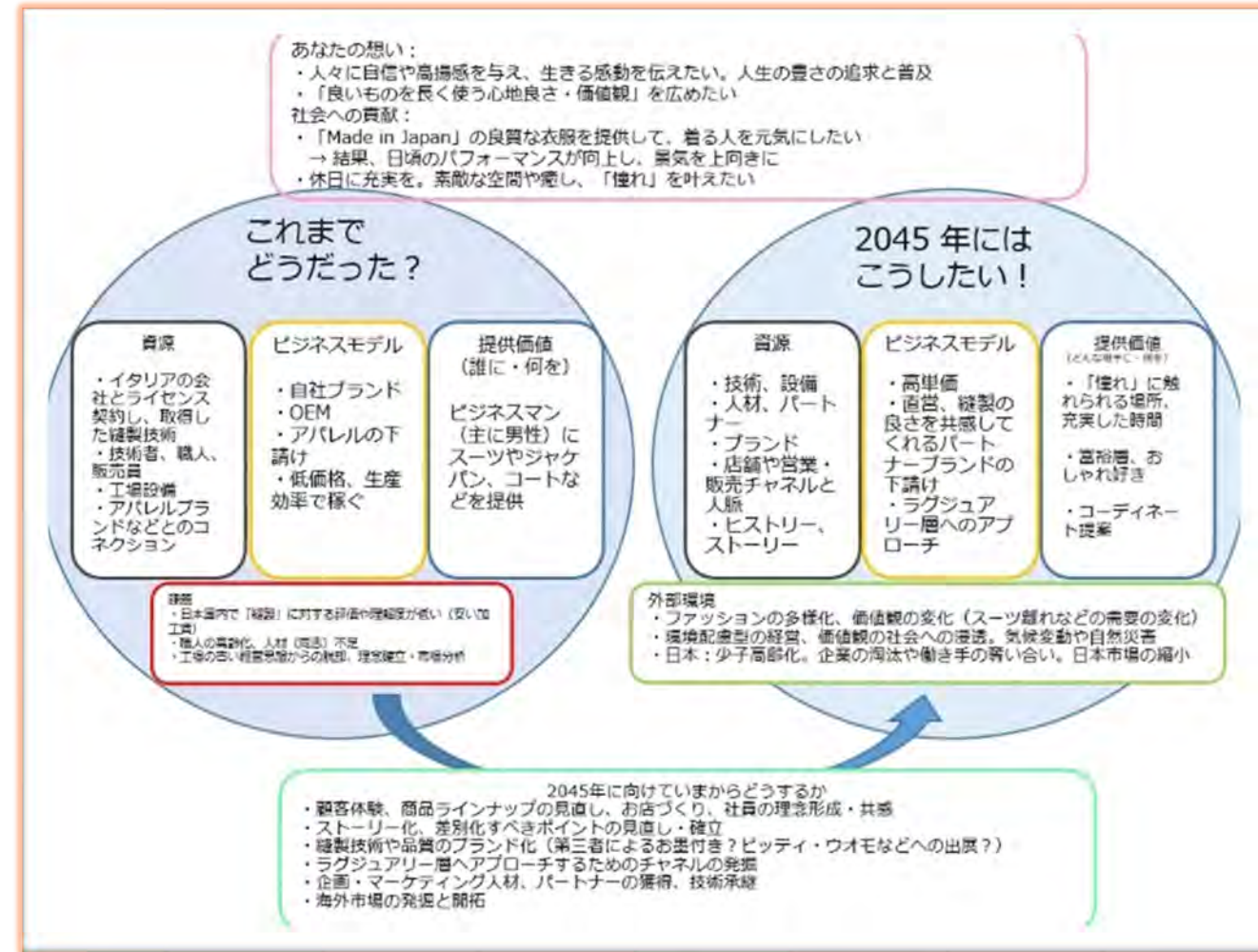
認定証



デザイン経営推進人材育成事業

<セミナーの特徴>

- ・強力な講師陣
- ・【支援機関向け】
企業支援の実践的な内容
ローカルベンチマークの活用
企業へのヒアリング（オンライン）
- ・【企業向け】
企業＋支援機関で受講
2日間の開催
1日目：価値デザインシートに関する座学
2日目：価値デザインシートのブラッシュアップ



価値デザイン経営セミナー開催報告

※（一社）福島県発明協会（業務委託先）ホームページ





Mother Solution Co., Ltd.

制約を強みに変え
価値と雇用を作り出す
サステナブルな産業モデル

株式会社マザーソリューション
代表取締役 齋藤 祐子

プロフィール

齋藤 祐子

2001年 (財) 日本道路交通情報センター

福島センター・首都高速センターでアナウンスを担当

2005年～ NHK福島放送局「はまなかあいづTODAY」キャスター

2008年～ 福島中央テレビ「ゴジてれChu!」お天気キャスター

2012年 出産を機に引退



「ずっと家事と育児しか
してこなかったんでしょ？」



私が感じた女性の課題

- ・ 育児や介護などを理由に離職するのは「女性」
- ・ 社会復帰を望んでもあきらめざるを得ない「やりがい」
- ・ 家庭に入っていた時間 = 「ブランク（空白）」という誤解

私が感じた女性の課題

- ・ 育児や介護などを理由に離職するのは「女性」
- ・ 社会復帰を望んでもあきらめざるを得ない「やりがい」
- ・ 家庭に入っていた時間 = 「ブランク（空白）」という誤解

自分の仕事は自分で作る！

2019年 ものづくりでの起業を決意





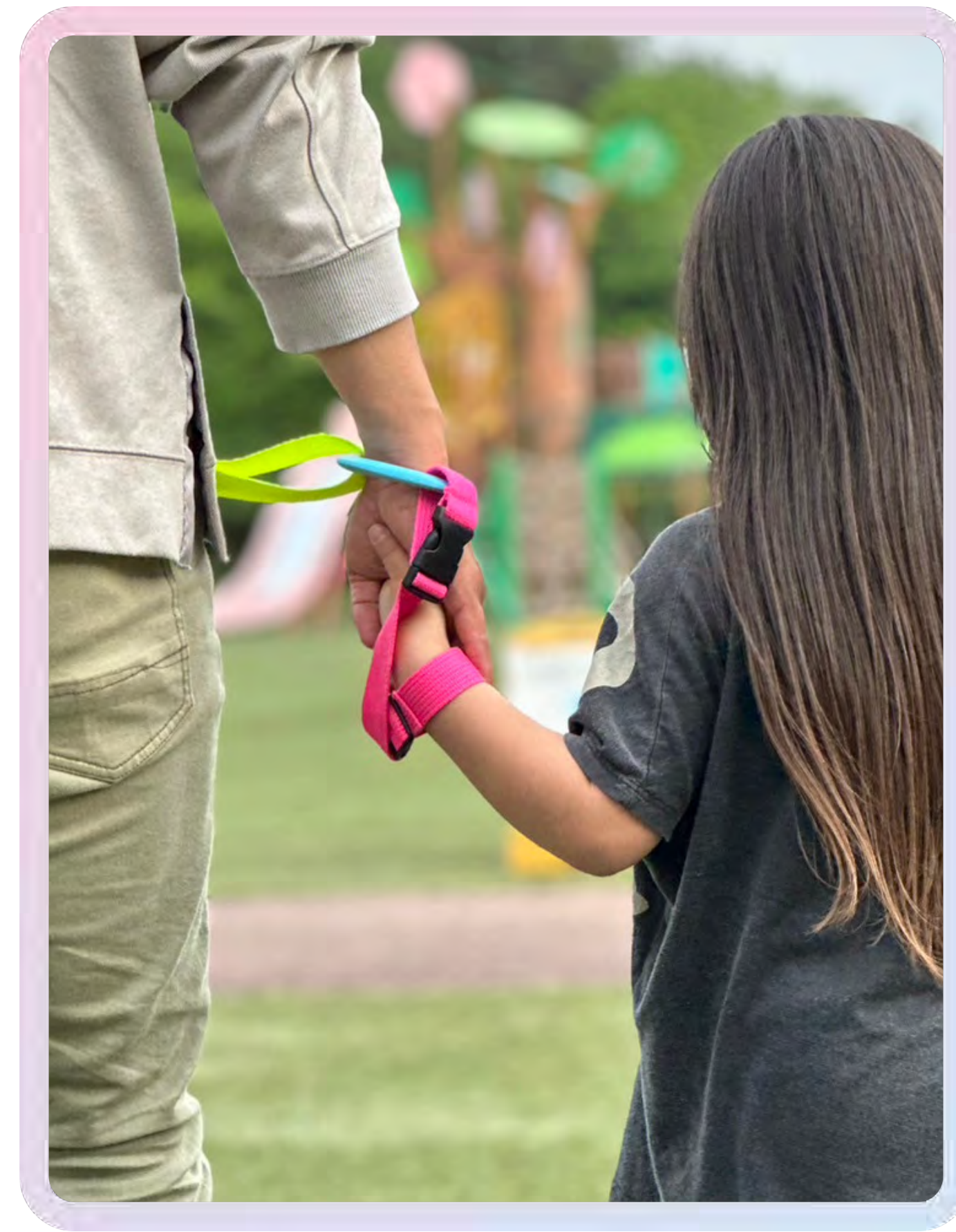
子育てママの店

アトリエ amane

子育てママの「あったらいいな」をカタチに・・・



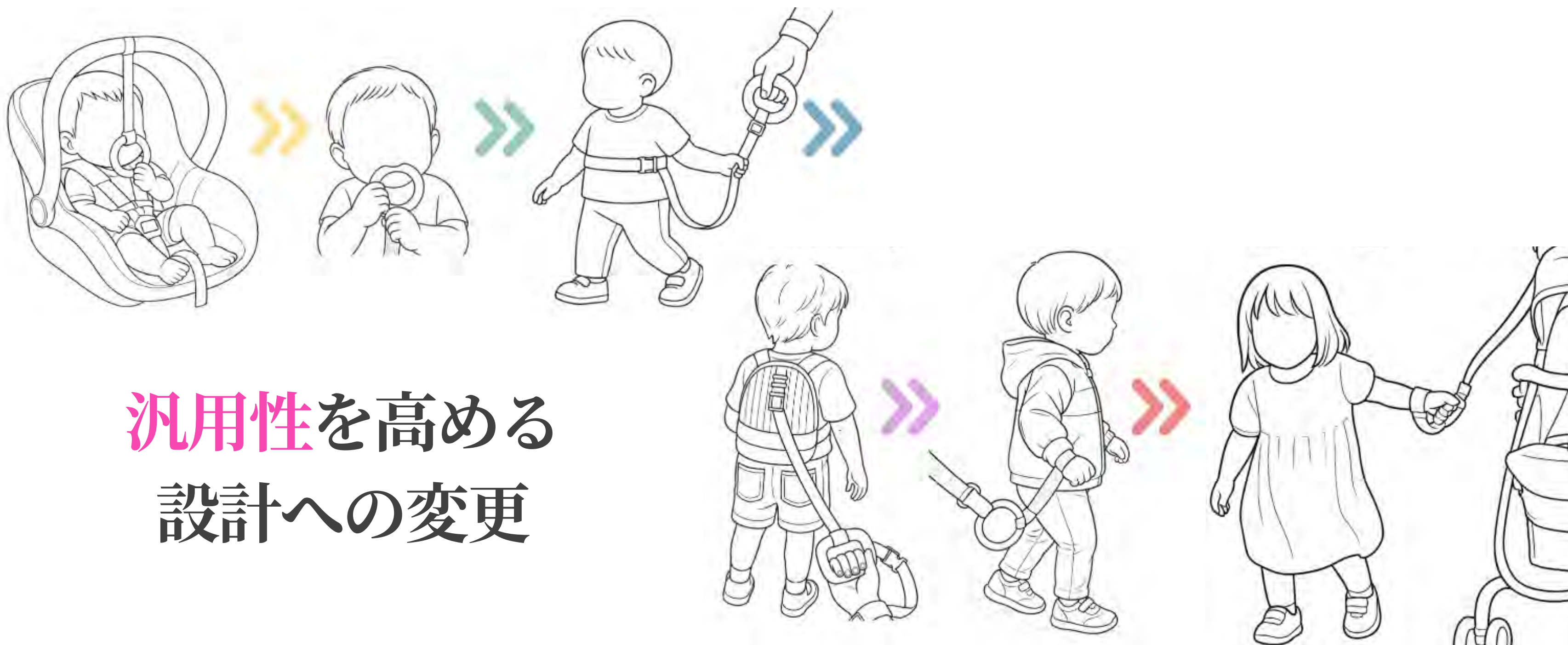
4wayキッズリードDX





価値創造への挑戦





汎用性を高める 設計への変更

＼本当の安心をお届けしたいから／
公的機関で強度試験済です！

SHIMADZU

6歳児がぶら下ってブラブラしても大丈夫！
ベルトが勝手に伸びることもなく、
ブラ・シリコンリングともに**安全性**バッチリでした！

商品説明動画もアップしています♪

自信があるから
1年保証ついています

アタッチメント新登場

万が一リングを離してしまった時も**安心な**
手首に装着できるアタッチメントができました！

輪っかに手を入れたらキュッとベルトを締めるだけの簡単装着。
1歳～大人までフリーサイズでお使い頂けます。

ご希望の方は、一緒に買い物かごに入れてご購入ください。

NEW!

「キッズリードでもシリコンリングを選びたい！」
という声が非常に多かったので、
オプションとしてお選びいただけるようにしました。

追加リングに新バージョン登場！

うさぎ型の歯固めリング♪お子様の腕に付けるのもオススメです

大人だと指3本分程が入る大きさですが、お子様は握りやすい形状です！！

スモーキーブルー スモーキーピンク

モスグリーン グリーン

「安全」の見える化

ユーザーとの共創による度重なる改良



バリエーション

約5万通り

累計販売数 27,000点

【弱視】 視力が育たない 状態



見える目を隠し
見えない目の
視力の発達を促す
遮蔽訓練

着け心地や遮蔽率を 試行錯誤で研究





1万人以上の治療をサポート



「これでいい」 じゃなく

「これがいい」を届けたい！



60種類以上の商品は ほとんど**同じ材料**から作ることができる



【お客様のメリット】

自分好みを作れる喜び
「買い物」が「体験」になる

【私たちのメリット】

必要な物だけを作り届けられる
売れ残り・廃棄もなくせる

廃棄するのは、糸クズや生地の端切れ程度





お出かけ先で出た
ちょっとしたゴミ入れに…



丸型 シリコンポーチ



便利なマグネット付！



子育てママの店
アトリエ amane
子育てママの「あったらいいな」をカタチに…



お出かけ先で出た
ちょっとしたゴミ入れに…



角型 シリコンポーチ



濡れたゴミを入れても
カビづらい通気孔付き！



子育てママの店
アトリエ amane
子育てママの「あったらいいな」をカタチに…





**ズバリ推しは
Cタイプ
カラビナ付き！**

【押しポイント】

- ・スリムな形状
- ・快適バネ口
- ・サイズがちょうどいい

デメリットをあげるなら・・・

これが人気ではあるんだけど...

おかしのカスが落ちるから
通気口の穴が
ない方が良かったって
声も正直あります・・・。

**期待の新星！
スタッフ爆押し
Bタイプ！**

【押しポイント】

- ・とにかく可愛い
- ・意外と大きい！
- ・どこにでも付けられる！

デメリットをあげるなら・・・

入れ口
ちっちゃっ！

でも、そこだけかな・・・

納品時に興奮したスタッフ達から、
歓喜の雄たけびが上がったくらい可愛い！

長いループでどこにでも付けられます！

ほとんどの商品が 楽天ランキング1位を 獲得!





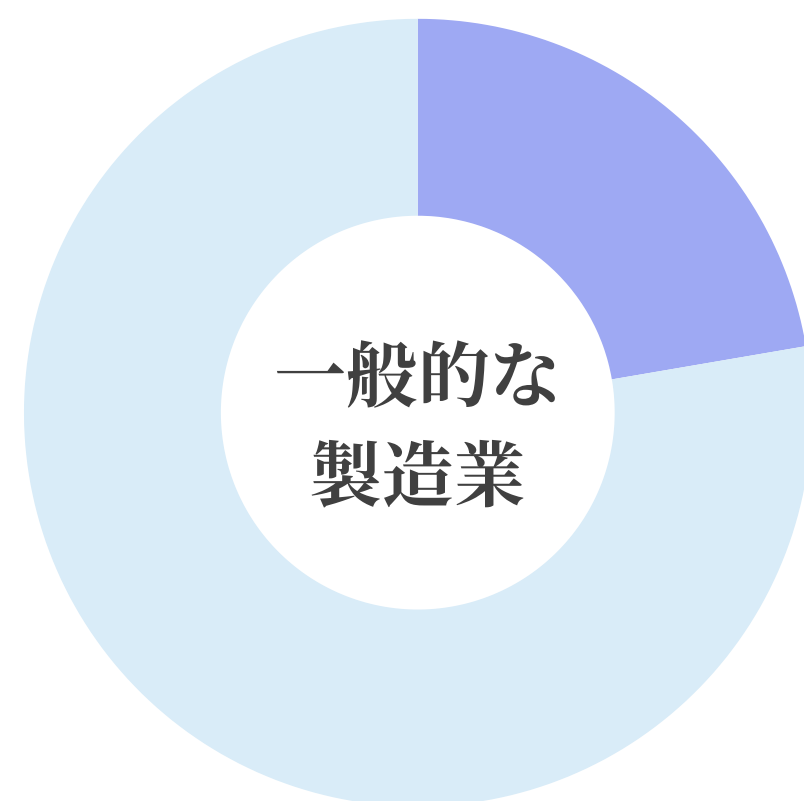
【月間優良ショップ】

楽天市場の5万7千店のうち

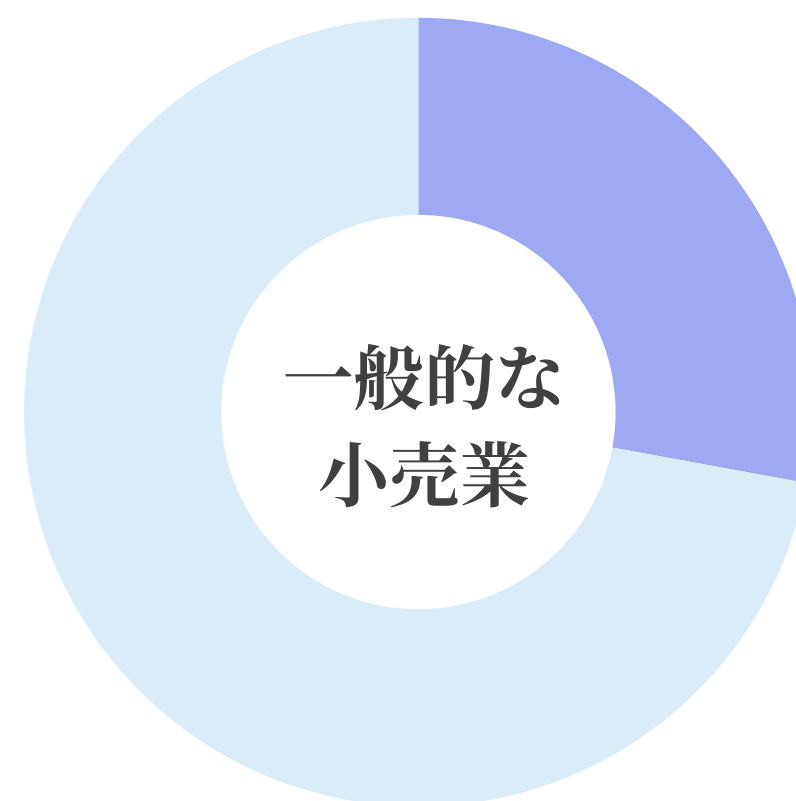
顧客満足度が上位1%のショップに贈られる賞

$$\begin{array}{c} \text{無駄のない商品設計} \\ \times \\ \text{高くても欲しい商品} \end{array} = \begin{array}{c} \diagup \text{高い利益率} \diagdown \\ \text{61.5\%} \end{array}$$

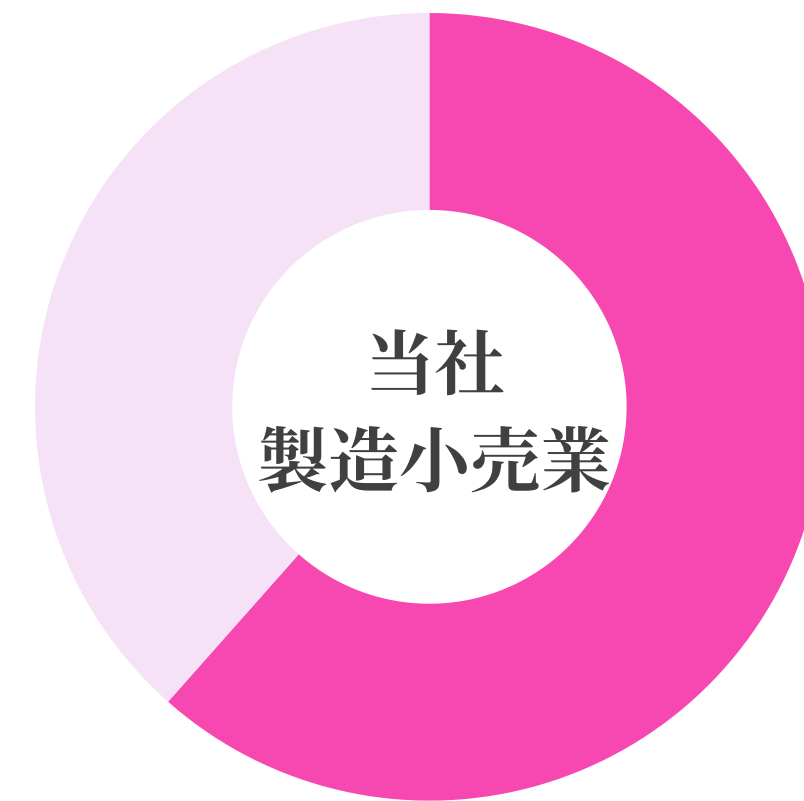
【 売上総利益率 】



22.3%



27.9%



61.5%

ロードマップ



個人事業主として
起業

2019年



【法人化】
パートさんの雇用開始

2022年



初の社員誕生！
社員・パート総勢8名に！

2024年

仲間が増える
(各自在宅・業務委託)

2020年

関わってくれる
メンバーが増えていく

2023年

自分たちの
仕事場を購入！

2025年



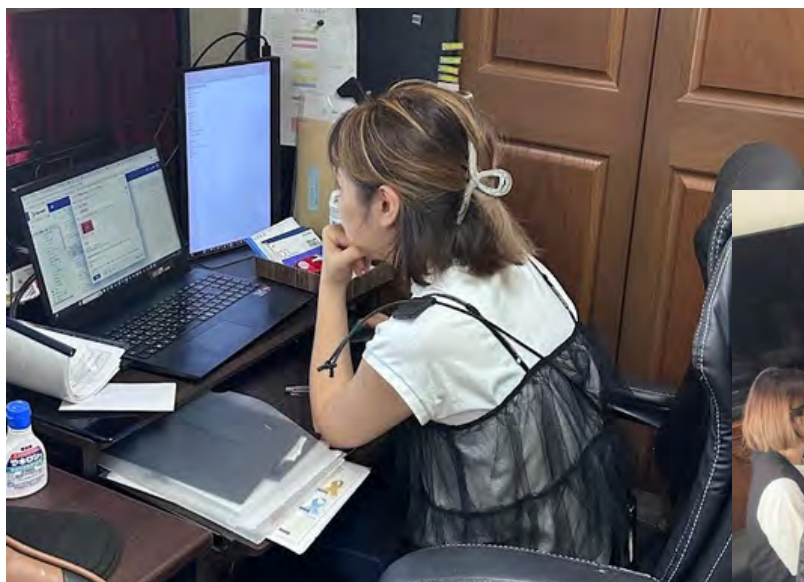
ミスをなくし効率を上げるための 作業導線・環境の見直し



子どもが寝た後のZOOM作戦会議

長時間働けない → 大勢いればいい！
急な欠勤が心配 → 備えておけばいい！

データ分析 ⇒ 売上予測 ⇒ 閑散期に準備 ⇒ 繁忙期も安心



300件のオーダー品も
即日発送！



- A I 活用
- D X 化の推進



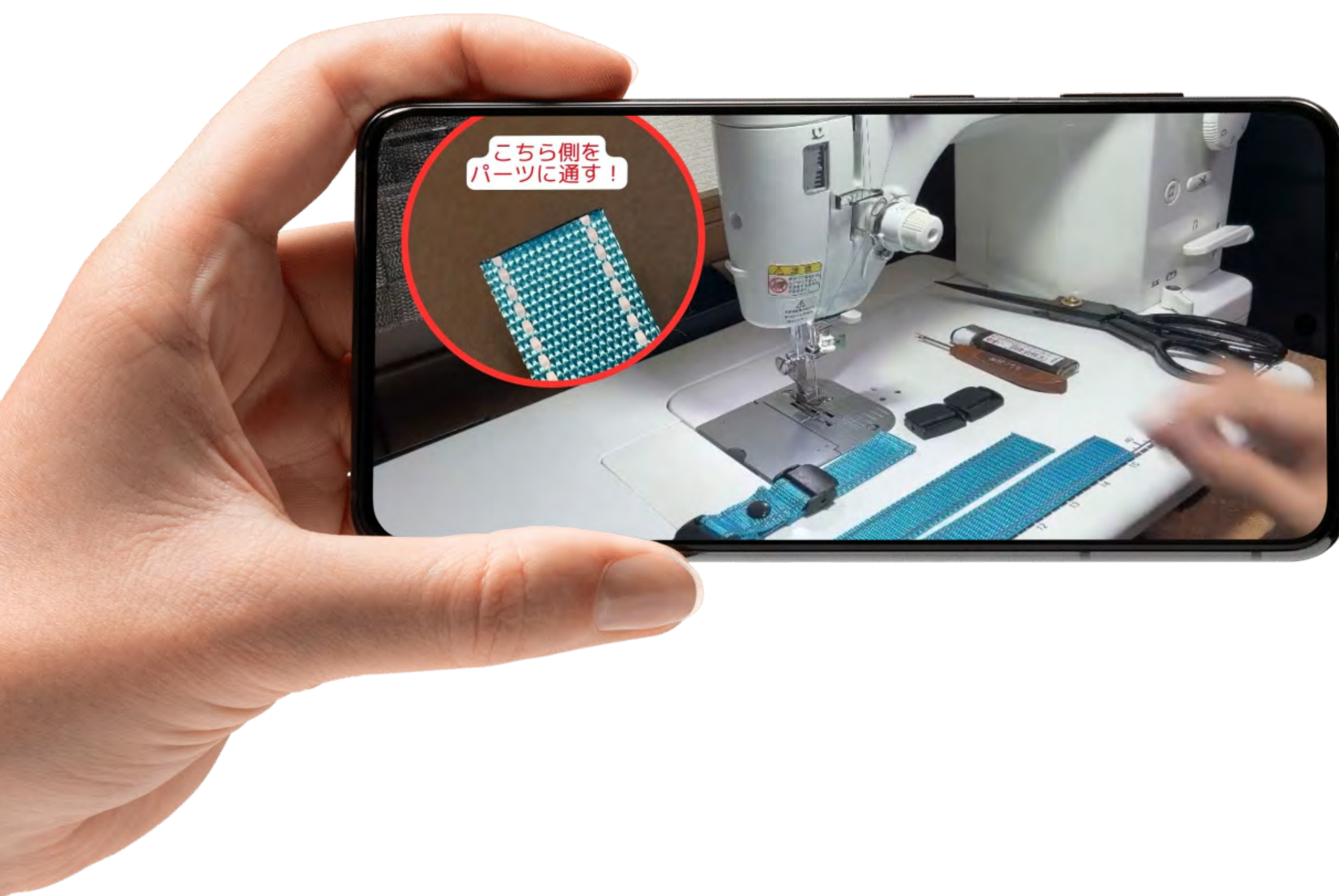
業務の効率化

×

属人化の脱却



・動画マニュアルの作成



人材育成期間の短縮
×
在宅でも働ける！

看護・介護休暇 無制限

学校行事最優先！

テレワークOK

子連れ出勤OK

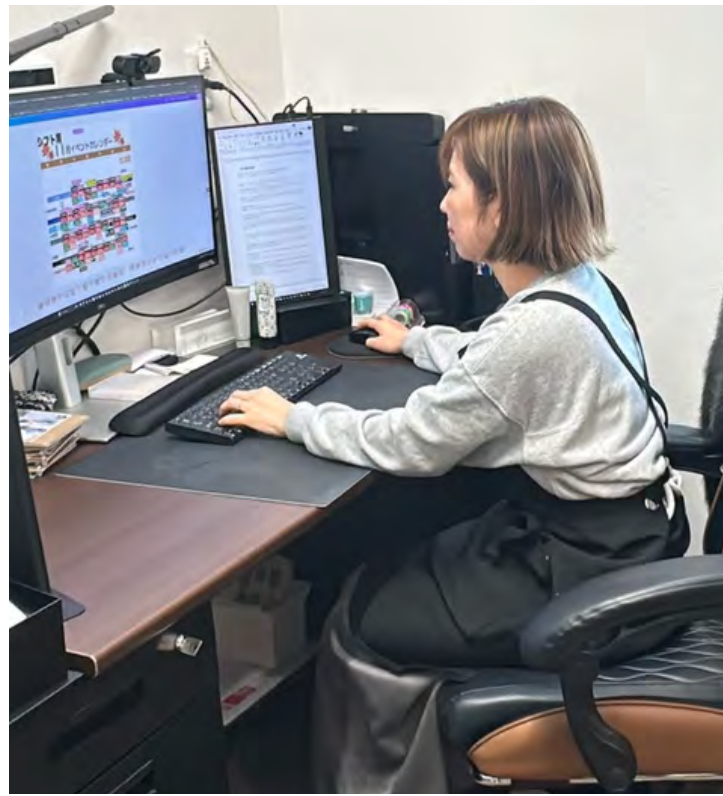
有給は1時間から利用可能

16時終業

当日申告の欠勤OK



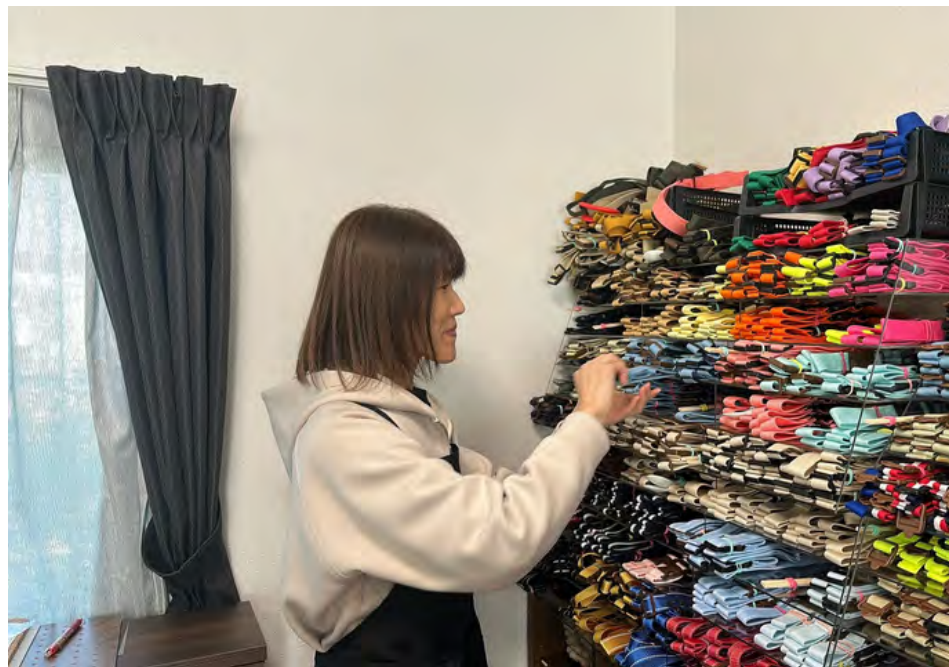
WEBデザイン



データ分析



在庫管理



商品改良



人材育成



ラッピング



パターン製図



商品開発



得意を生かし主体的に考え行動できるチーム！

／ 4 名が事業運営を牽引 ／



属人化の脱却＝事業の継続性・安定性に！

【サポート体制】

経営デザイン
ブランディング



近藤泰祐先生（知財学会）



五島宏明先生（中小企業診断士）



福島県発明協会 桐生様

販売戦略

楽天市場 新井真緒様

MTR Field 山田諭様

経営支援

福島駅西口インキュベートルーム

福島県よろず支援拠点

福島県産業振興センター

公認会計士・税理士高橋宏和事務所

高橋共同会計

相馬 由寛様（中小企業診断士）

國分 靖泰様（中小企業診断士）

本田 太郎様（社会保険労務士）

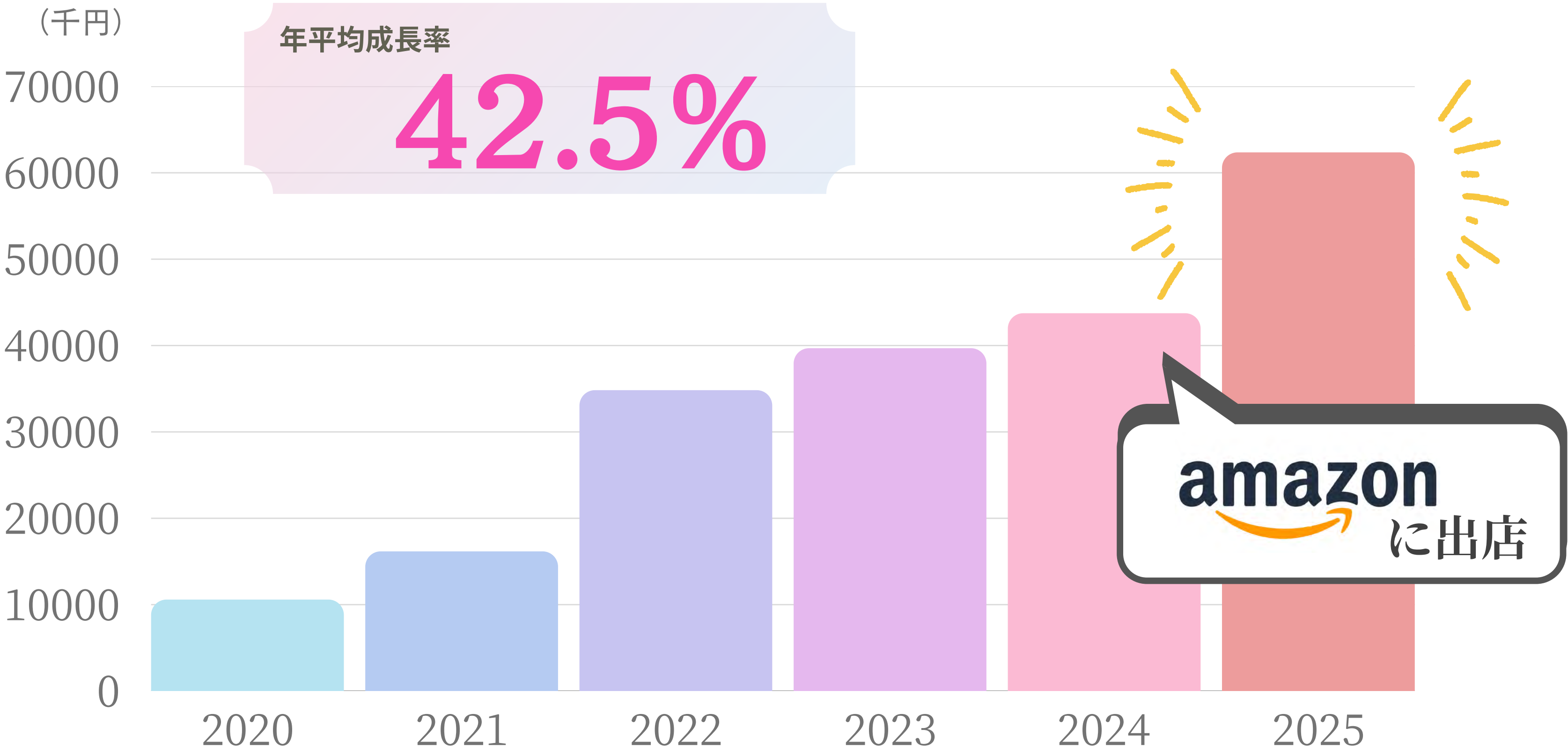
高橋 宏和様（公認会計士・税理士）

渡邊 さやか様（公認会計士）

市場規模（ベビー&キッズジャンル）



当社の売上推移



売上拡大の定量的根拠

【開店から7年目】

- ・年間アクセス数 51.5万
- ・最高月商 627万
- ・出品数 415商品
- ・リピート率14.1%
- ・広告費用対効果（ROAS）1125%

広告費1万円に対し
約11.25倍の売上を創出できる
（一般的にはROAS300%が合格ライン）

【開店から2年目】

- ・年間アクセス数16.6万
 - ・最高月商 112万
 - ・出品数 68商品
- ⇒商品数の拡充で更なる売上アップが見込める

2026年の挑戦



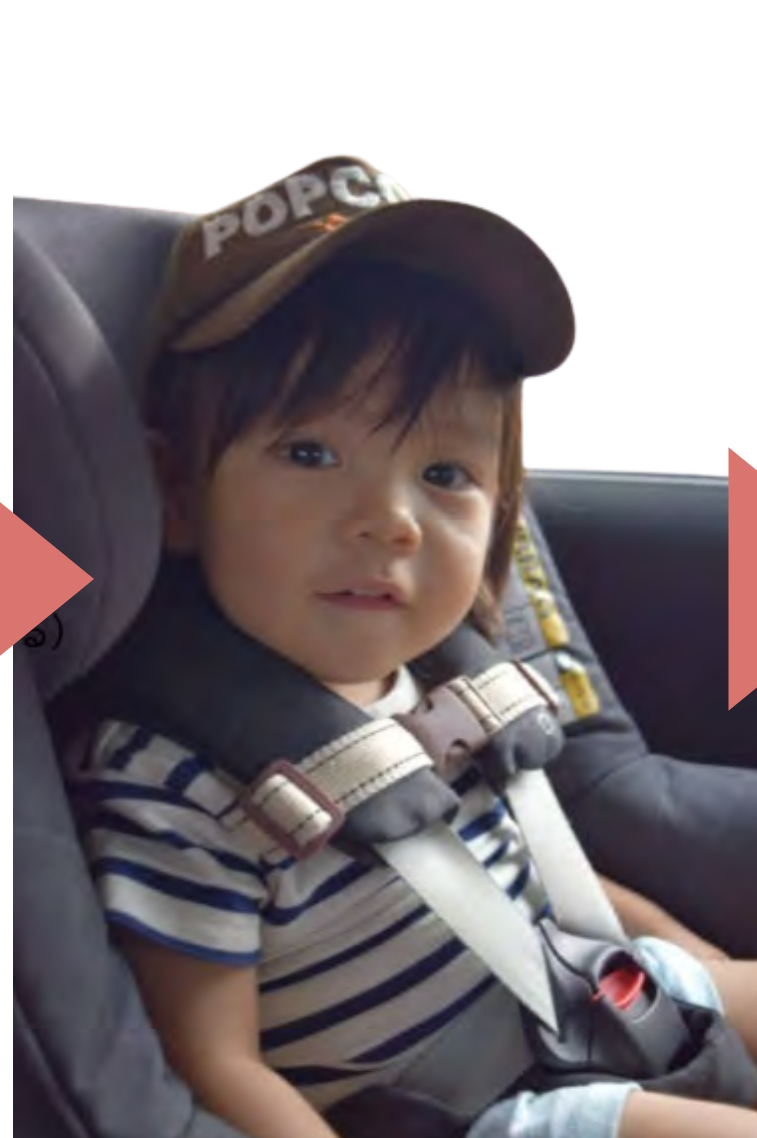
クラウドファンディングに
挑戦予定

運転中の「ヒヤリ！」に
終止符を！

ベルトごと包み込み
抜け出す隙間をシャットアウト！

キッズ・ベビー用品専門メーカーが
全国のママと一緒に考えた「決定版」！

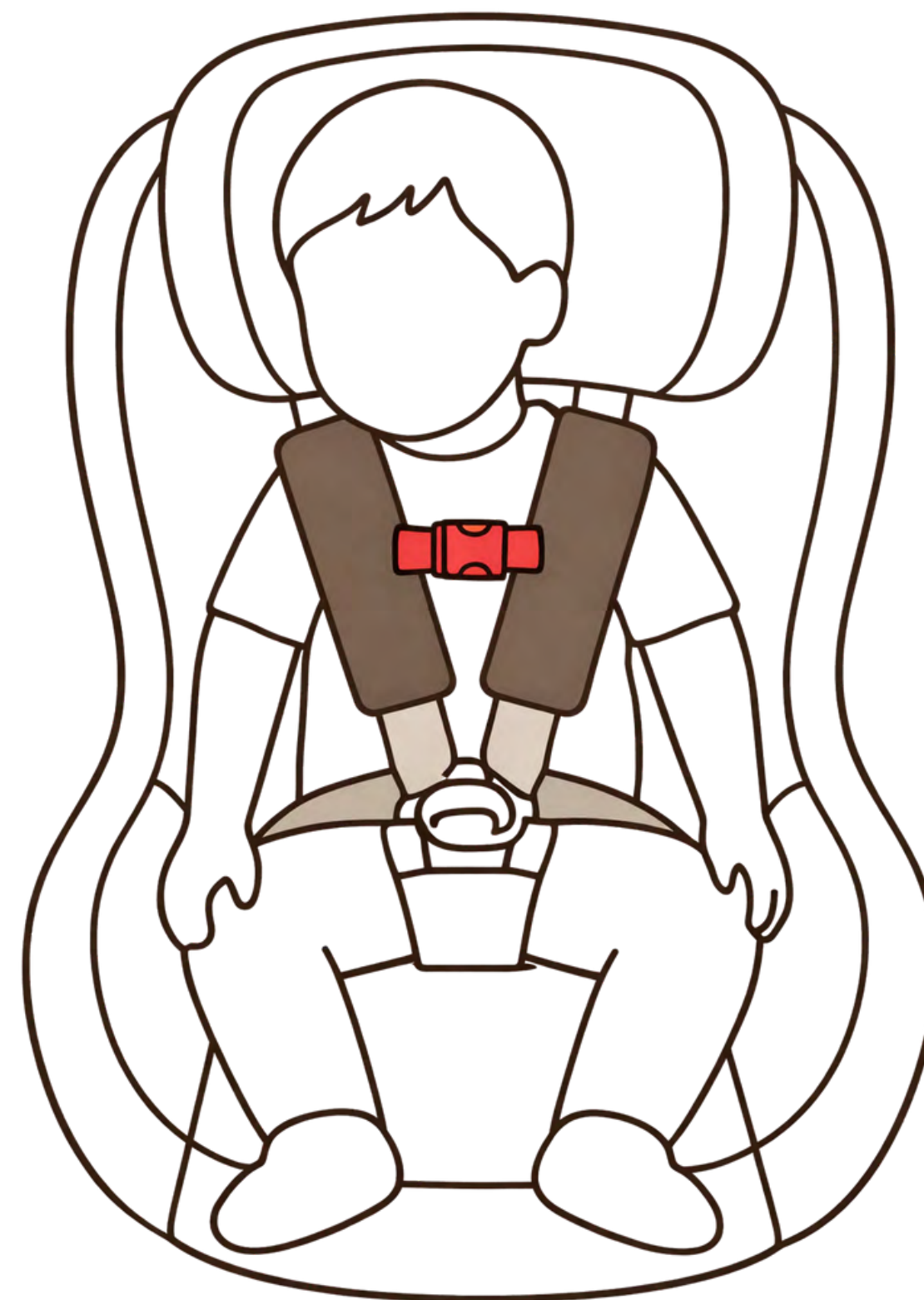
特許・意匠
出願中



改良を重ねて
6代目



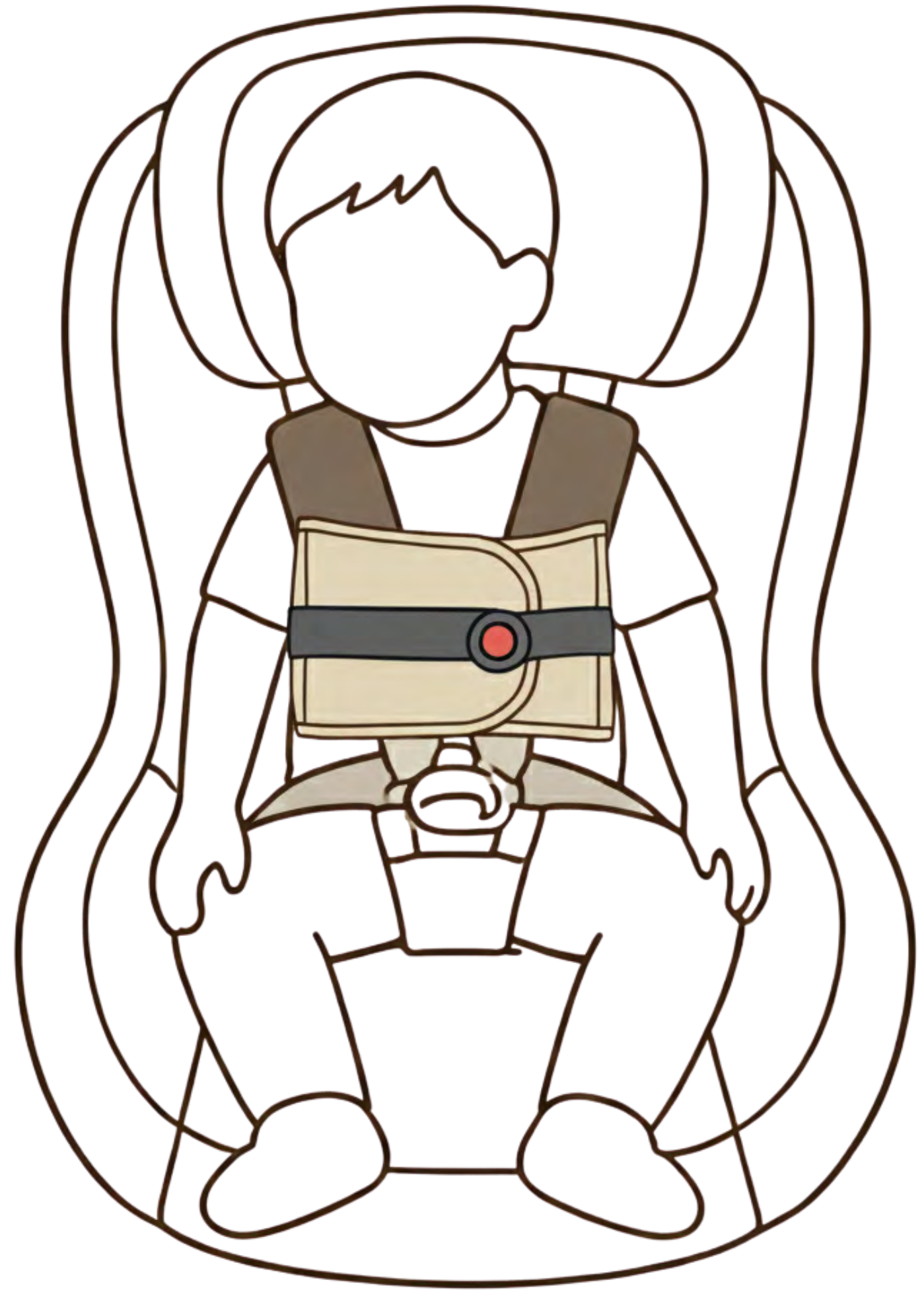
— 従来商品 —



胸元のみ固定

※自社製品

背中からベルトごと包み込む



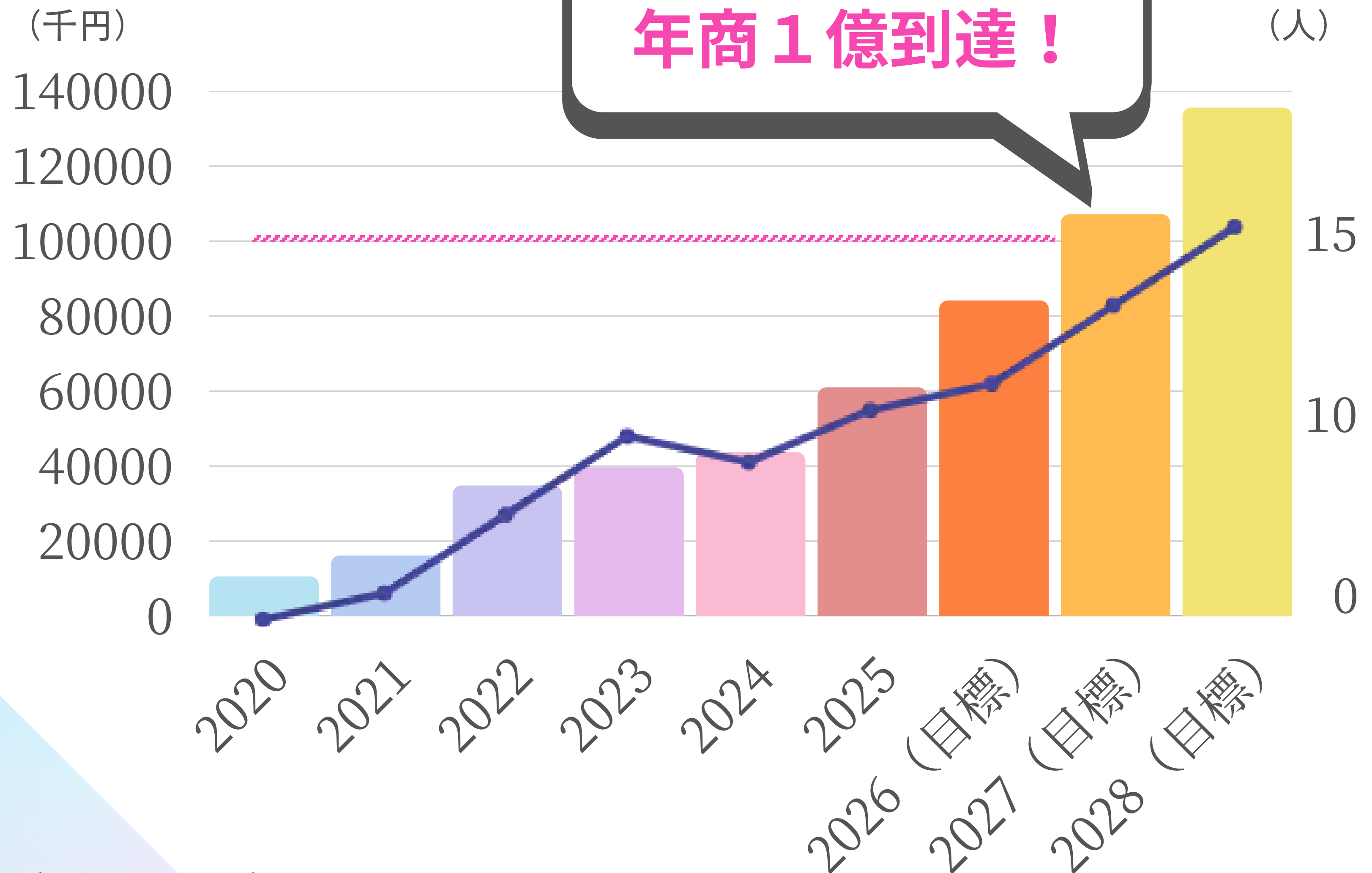


製造委託にも挑戦

工数がかかり
商品化できなかったアイテムも
販売できるようになる

【売上と雇用目標】

●売上：棒グラフ 雇用者数：線グラフ
●雇用者数は業務請負を除く





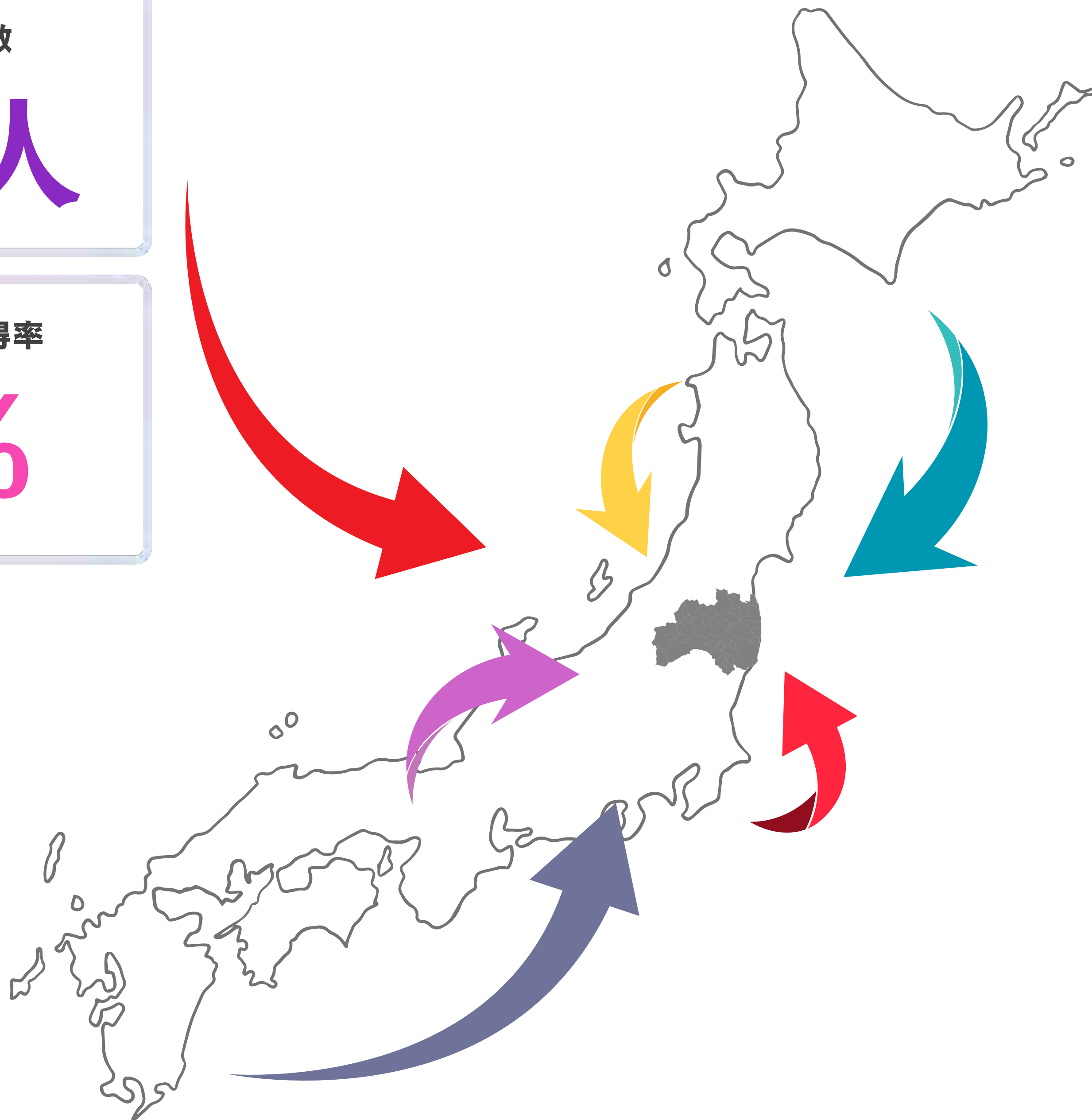
子どもの幼少期 4年暮らした田村市滝根町

WEBショップの訪問者数

年間
延べ **68万人**

当社の県外からの外貨獲得率

96.7%



小さな産業の大きな可能性

国内のハンドメイド人口

2000万人

地方でも活躍できる可能性

無限大



2023年 楽天市場より**認定講師**に任命され 人材育成&売上アップに寄与



未来ビジョン

amazon

Makuake

TikTok Shop

認知と販路の拡大



介護用品部門の設立

2026年

2030年

2027年

BtoB & 海外への販路開拓



暮らしに
便利と笑顔を届けられる
未来を創る



新しい働き方の選択肢と未来への希望を子どもたちへ・・・







Mother Solution

将来構想のキャッチフレーズ

想いに寄り添い明日を照らす

オーダーメイドで「あったらいいな」をカタチにし、明日からの暮らしに笑顔と幸せをお届けします



2022年
10月作成

これまで どうだった？

資源

- ・商品を生み出すアイデア
- ・モノ作りのノウハウとそこにかかる情熱
- ・やるきと情熱にあふれたスタッフ
- ・ショップへの集客力と商品ショップレビューの高さ

ビジネスモデル

- 【販売方法】
- ・実店舗なし
 - ・楽天市場のみでの販売
 - ・子育てママがターゲット
 - ・ニッチなジャンル狙い
 - ・オーダーメイド製作
 - ・広告は打たず口コミによる拡散がメイン

提供価値 (誰に・何を)

- ・育児のお悩み解決
- ・子育てママやその家族へ「Happy」の提供

課題（弱み）

- ・作り手が実質私一人のため、需要に対する供給がギリギリの状態である
- ・労働時間が長く子どもが幼いため、自宅外に仕事場を設けることが難しい
- ・仕入れ先や販売方法についての知識が絶望的に乏しい
- ・今後を見据え他サイトにも出店したいが余力も知識もない

5年後

2027年には こうしたい！

欲しい内部資源

- ・縫製技術のある人材
- ・きれいな刺繍ができるミシンやそれを使いこなす技術
- ・数名が働ける広さの工房もしくは材料の保管場所



ビジネスモデル

- ・**ペルソナ：愛犬家**
部屋に置いておいても違和感がなく、生きていた頃のペットを思い起こせるような質感＆デザインの骨董カバーをオーダーメイドで販売する
- ・**ペルソナ：天使ママ**
元気に生まれることができず着せてあげることができなかった赤ちゃんのための小さな小さなベビードレスをオーダーメイドで製作する



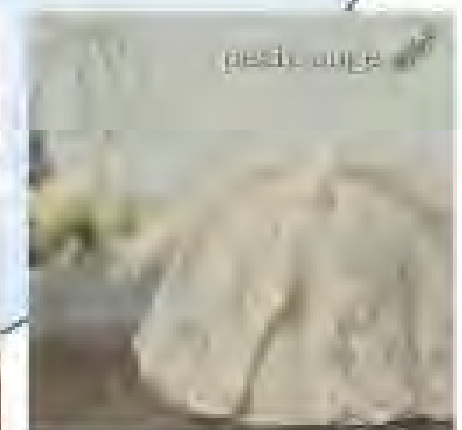
SNSコミュニティでの拡散が期待できる

提供価値 (どんな相手に・何を)

- ・育児の悩みを持つママ
⇒悩みの解消・問題解決
- +
- ・ペットロスの飼い主
⇒心の穴を埋める
心のよりどころを作る
- ・死産・流産したママ
⇒供養と弔いのお手伝い
お空の赤ちゃんへのギフト

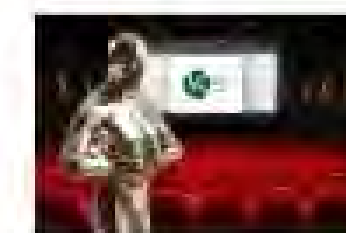
外部環境

- ・ファー生地などの材料の仕入れ先の確保
- ・アフィリエイトやSNSなどを活用して販売するためのノウハウ
- (主力のベビーグッズでは・・・)
- ・パーツ直輸入のための伝手
- ・OEMなどの情報とノウハウ



2027年に向けていまからどうするか

- ・2023年 主力の商品で「キッズデザイン賞」をとりブランディングを強化する
- ・2024年 若手の作り手育成、商品を限定して販路を拡大する
- ・2025年 仕事場の環境を整え、作り手3人態勢を実現。商品展開を広げる
- ・2026年 キッズは若手に任せ、私は極力メモリアル関連グッズに注力
- ・2027年 SNSを活用しPR、犬種を徐々に増やしターゲット層を広げる



10年後には
介護・老後を
楽しくする商品も
販売したい

2年後までに
年商+1500万を実現し
有能な作り手を
確保する





Mother Solution

将来構想のキャッチフレーズ

わたしのあったらいいなをカタチに

オーダーメイドで「あったらいいな」をカタチにし、明日からの暮らしに笑顔と幸せをお届けします



2023年
2月作成

これまで どうだった？

資源

- ・商品を生み出すアイデア
- ・モノ作りのノウハウとそこにかかる情熱
- ・やるきと情熱にあふれたスタッフ
- ・ショップへの集客力と商品ショップレビューの高さ

ビジネスモデル

【販売方法】

- ・実店舗なし
- ・楽天市場のみでの販売
- ・子育てママがターゲット
- ・ニッチなジャンル狙い
- ・オーダーメイド製作
- ・広告は打たず口コミによる拡散がメイン

提供価値 (誰に・何を)

- ・育児のお悩み解決
- ・子育てママやその家族へアイデア商品を通して「Happy」の提供

課題（弱み）

- ・需要に対する供給がギリギリの状態である
- ・労働時間が長く子どもが幼いため、自宅外に仕事場を設けることが難しい
- ・仕入れ先や販売方法についての知識が絶望的に乏しい
- ・今後を見据え他サイトにも出店したいが余力も知識もない

5年後

2028年には こうしたい！

欲しい内部資源

- ・会社の理念に共感し、共に働きたいと思ってくれる人材
- ・数名が働ける広さの場所気軽に集える場所

ビジネスモデル

- ・ニッチな商品なら Samane がゆいところに手が届く、ニッチだけれど確実に必要な人がいる。そんな分野での地位を確立し、アイデアが外部から集まってくる会社にする
- ・セミプロママネット
会社の資源である「人」が更に「人」を呼び、主婦ならではの視点を生かしながら、各々の知識・能力を結集させて「あったらいいな」をカタチにしていける会社にする。仕事を通して自己実現・社会貢献ができた5win-win♡

提供価値 (どんな相手に・何を)

- 【お客様】
思いをカタチにしてもらえ喜び、感動、明日からの活力
- 【スタッフ・関係者】
自分の好き・得意を仕事にできる。仕事を通して人から感謝されることが自信につながる。自分の人生が充実すれば、家族にも優しくできる。優しさの輪が広がれば、みんなが幸せになれる。

外部環境

- ・想いをカタチにするための方法を指南してくださる専門家・アドバイザー
- ・会社の理念を世に広めるための協力者（マスコミ etc）

2028年に向けていまからどうするか

- ・2023年 主力の商品で「キッズデザイン賞」を取りブランディングを強化する
- ・2024年 マスコミを活用したブランド戦略（ニッチな商品を作る会社）
- ・2025年 仕事環境を整え製造体制を強化すると共に運営を3本柱に
- ・2026年 親のために使いたい介護用品の開発などに着手
- ・2027年 介護を楽しめる人 徐々に増殖・・・

2年後までに
年商+1500万を実現し
雇用者数を増やす！

ジャンルにとらわれず
「あったらいいな」を
実現する会社！

2020年 1,058万 2021年 1,616万 2022年 3,483万 2023年目標 4000万 2024年目標 5000万



Mother Solution

将来構想のキャッチフレーズ

アイディアで切り開く！未来と笑顔を作る会社

オーダーメイドで「あったらいいな」をカタチにし、明日からの暮らしに笑顔と幸せをお届けします

2024年
2月作成

これまで どうだった？

この5年の変化
・法人成り
・雇用者数0人⇒8人に
・年商1千万⇒4千万に

資源

- ・商品を生み出すアイディア
- ・モノ作りのノウハウとそこにかける情熱
- ・やる気と情熱にあふれたスタッフ
- ・ショップへの集客力と商品ショップレビューの高さ
- ・マスコミ勤務経験を生かしたPR力

ビジネスモデル

- ・実店舗なし
- ・楽天市場のみからYahoo! AMAZONにも販路を拡大
- ・子育てママがターゲット⇒対象範囲を拡大
- ・ニッチなジャンル狙い
- ・オーダーメイド製作
- ・メディアやMETA広告も活用しながら認知度UP

提供価値 (誰に・何を)

- ・育児のお悩み解決
- ・障がいや困り事がある方のお悩み解決
- ・子育てママやその家族へアイディア商品を通して「Happy」の提供
- ・働く女性の意識改革&環境改善の手助け

課題（弱み）

- ・アフターコロナでEC需要が下降傾向にある
- ・主力の楽天市場の集客力が落ちてきている
- ・売ってきた商品はすぐに大手にパクられて格安で販売されてしまう
- ・新規出店サイトを軌道に乗せることが難しい

EC需要が減っている中で、まずは現状を維持し、集客を整えた後に徐々に上げていく！

5年後

2029年には こうしたい！

この先5年の目標
・雇用者数は横ばいで
・販路拡大・売上安定
・二本・三本柱の実現

欲しい内部資源

- ・自走できる社員
- ・湧いてくるアイディア
- ・情報・要望が集まってくる人脈
- ・若い世代のママの流行に敏感なアンテナ
- ・予算をかけずに認知度を高めるための広告戦略知識（マスコミを使った広告戦略は比較的成功している）

ビジネスモデル

- ・ニッチな商品ならamaneがゆいところに手が届く、ニッチだけれど確実に必要な人がいる。そんな分野での地位を確立し、アイディアが外部から集まってくる会社にする
- ・安さではなく良さで勝負
安さでの勝負では絶対に勝てないので、常に進化を続ける「本当に良いアイテム」を作り続けていくことで、長く選ばれ続けるモノづくりをする。

提供価値 (どんな相手に・何を)

- 【お客様】
思いをカタチにしてもらえ喜び、感動、明日からの活力
- 【スタッフ・関係者】
自分の好き・得意を仕事にできる。仕事を通して人から感謝されることが自信につながる。自分の人生が充実すれば、家族にも優しくできる。優しさの輪が広がれば、みんなが幸せになれる。

外部環境

- ・アイディアをカタチにするために必要な知識と伝手（中国の製造工場や信頼できる仲介業者など）
- ・アイディア商品を大手にパクられないための知財関連の知識・アドバイザーなど
- ・補助金・助成金等の知識・アドバイザーなど

2029年に向けていまからどうするか

- ・まずは、AMAZON・Yahoo!ショッピングを軌道に乗せるために、外部広告の活用など新たな挑戦
- ・キッズジャンル以外への販路拡大、および物販以外への事業拡大
- ・私が居なくても会社が回る体制の実現（私は「今」ではなく「次」の一手に集中する）
- ・売上だけに振り回されず、常に人生を充実させられる「楽しさ」の追求はやめない！！

売上UPはあくまでも会社の成長指標であり大切なのは全員の幸福度を上げられること！

2020年 1,058万 2021年 1,616万 2022年 3,483万 2023年 4000万（目標達成！） 2024年目標 4000万（下降気味のEC需要に負けず現状維持！）
2025年目標 4250万 2026年 4500万 2027年 4750万 2028年 5000万 2029年 5250万



Mother Solution

将来構想のキャッチフレーズ

「子育てママのあったらいいなをカタチに」

ー 挑戦とイノベーションで、小さな困りごとを未来の価値へ ー



2025年
12月作成

これまで どうだった？

この5年の変化
・法人成り・社屋購入
・雇用者数0人⇒8人に
・年商1千万⇒6.2千万に
・年平均42.5%

資源

- ・着眼点&アイデア力
- ・モノ作りのノウハウとそこにける情熱
- ・やる気と情熱にあふれた自走できるスタッフ
- ・ショップへの集客力と商品ショップレビューの高さ
- ・広告費用対効果の高さ
- ・マスコミ勤務経験を生かしたPR力
- ・地方だからこそ自立しやすい
- ・SNSでの拡散力

ビジネスモデル

- ・工場・実店舗なし
- ・EC (BtoC) 特化型
- ・子育てママがターゲット⇒対象範囲を拡大中
- ・競合の少ないニッチな悩み事を解決するアイテム
- ・多様な選択肢から選べるオーダーメイド製作
- ・お客様との関係性（共創力）

提供価値

（誰に・何を）

- ・育児や暮らしの困りごとを便利アイテムで解決
- ・大手が拾い上げない小さな声をカタチにする
- ・商品を使うことで心の余裕と笑顔を生み出す
- ・喜ばれる商品開発・制作に携わることが、働き手のやりがいや誇りにつながる

課題（弱み）

- ・主力の楽天市場の集客力が落ちてきている→横展開でリスク回避&売上安定
- ・百円ショップ等で類似品が続々発売される→共創による改良とブランディング
- ・時代の需要の変化により売れ筋に変化→新商品の開発で新たなブームを作る！

5年後

2030年には こうしたい！

この先5年の目標
・販路拡大・売上安定
・事業のスケール
・角度20度で外へ！

欲しい内部資源

- ・挑戦できる体制・心意気
- ・情報・要望が集まってくる環境や人脈
- ・商品の魅力を伝えられる言語化力・デザイン力
- ・新たな販路の特徴を理解し販売戦略を立てられる人材
- ・需要をキャッチしニーズを叶えられる商品開発力（齋藤頼りからの脱却）

ビジネスモデル

- ・ニッチな商品ならamaneがゆいところに手が届く、ニッチだけれど確実に必要な人がある。そんな分野での地位を確立し、アイデアが外部から集まってくる会社にする
- ・お客様との共創と進化
小さな声に応え、それを多様なニーズに対応できる形に変え、付加価値の高い商品にする。ユーザーの声に耳を傾け改良を続けることで、時代や需要の変化に合わせて進化し選ばれ続けるアイテムとなる。

提供価値

（誰に・何を）

- 【お客様】
思いをカタチにしてもらえる喜び、感動
心に生まれる余裕と笑顔
- 【スタッフ・関係者】
自分の好き・得意を仕事にでき、得意を生かし周囲をリードしていくことで、主体的に考え、楽しみながら働くことができる。
それが
会社の成長にもつながる

外部環境

- ・困ったときに相談できる人が増えた！今後更に積極的に外に出て関わりを増やす！
- ・資金が増え外部の力を借りられるようになってきた！それを自走に繋げる！
- ・相性の良いクラファンは、認知拡大と新たな挑戦への足掛かりとなる！

2030年に向けていまからどうするか

- ・もっと深く関わりたくなる・働きたくなる会社づくり
- ・Amazonでの販売に本腰を入れ、2027年までに売り上げを楽天市場同等まで引き上げる
- ・クラウドファンディング・製造委託への挑戦で、モノづくりの会社としての可能性を広げる
- ・女性活躍に向けた様々な取り組みをすることで、関係人口&ファンを増やす

Amazon
TikTokShopへの
商品拡充により
更なる売上UP！

パートから社員への
昇格人数を増やす！
各部門のリーダーを作る！
新しいことにも
積極的にチャレンジし
ワクワクを追求！

【実績】2020年1,058万 2021年1,616万 2022年3,483万 2023年3,969万 2024年4,374万 2025年6,236万（目標を大幅に上回る142.6%の成長！）

【今後の目標】2026年8,417万 2027年10,717万 2028年13,561万 2029年16,273万 2030年19,527万



第11回 ふくしま産業・経済・ものづくり賞
県知事賞に次ぐ「福島民報社賞」受賞

さらに

ふくしまベンチャーアワード2025

最優秀賞に次ぐ「優秀賞」受賞

東邦銀行賞・栗林利紗公認会計士事務所賞も同時受賞

ママたちの困りごとを
アイデアで解決する会社



Mother Solution Co.,Ltd.





Woman's Eye
vol. 85

10月のテーマ

コンセプトは「私が使いたいハーネス」。福島市のマザーソリューション社長の斎藤祐子さん(42)は、子どもの自己主張が強くなる「イヤイヤ期」と呼ばれる時期のお出掛けに悩んだ経験を引き継ぎ、「4 wayキッズリードDX」を開発しました。商品や育児への思いを聞きました。

マザーソリューション社長 斎藤祐子さんに聞く

「ハンドメイドの仕事始めた理由は何かですか。」「出産を機に仕事を引退し、本格的にミシンを使い始めたのがきっかけです。当時は直線縫いすらできませんでした。...育児は本当に大変で、子どもが小さかった当時は疲れてはいましたが、そんな中でも、ものづくりは息抜きにもなっていました。ミシンなどに慣れてきた2012(平成24)年、ハンドメイドサイトで通販を始め、抱っこひもの収納アイテムやよだれパッドなどを販売していました。」「キッズリードが生れたきっかけを教えてください。」「イヤイヤ期を迎えた長男と外出に悩み、子ども向けハーネスの必要性を感じました。どうして拒否するのか、子どもの視点に立って考えた時、東洋堂さんで販売されているお散歩リングからヒントを得て、安全面を考慮しながら、自由に歩けるようにすれば受け入れてくれるのではないかと考えました。リードに限らず、販売している商品は私が育児をする中で『こんなのがあったら良いのかな』という思いが原点になっています。」「こだわっている点はありますか。」「子ども用ハーネスは手首や脇にベルトを巻き付ける外観から否定的に見られることが多いです。キッズリードは引っ張られるという受け身ではなく、つかみという主体的な設計にしたのがハーネスとの大きな違いです。つまり首のようなリングがあり、子どもが

「商品一つ一つ手作りにしています。大人も子どもも明るい気持ちで使えるように、部品ごとに長さや色を選べるようにしています。カラーバリエーションは1万通り以上で、世界に一つだけのキッズリードが出来上がります。購入して下さった方全員に感謝の気持ちを込めて、手書きの手紙を添えてから発送するなど細かいところにも気を配っています。」「仕事への思いを聞かせてください。」「キッズリードだけでなく、抱っこひもやまとめるバンドやシューズストラップなど、これまであったようななかった商品を作っています。私たちがつくりたいのは単なる商品ではありません。育児が楽しく、楽になるお客さまの未来です。そんな思いで日々のものづくりに励んでいます」

子育てが楽しくなる商品を作りたい。斎藤祐子さん

キッズリードの使い方

キッズリードはあの手この手で使える工夫がたくさんあります。通常タイプの本体ベルトの長さは44〜70cmです。握ったり、腕に通したりして使うリングは柔らかい素材(主にシリコン)でできています。肌当たりが優しいのが特徴です。パーツを子どもの手首に寄せると、緩み防止のロックがかかり、腕が抜けにくい仕組みになっています。しっかりと子どもの身の安全を守れます。歩き始めの頃は、腰に巻いたり、リュックに付けたりするのがオススメです。人目が気になるという人はリュックサックの低い位置に取り付けることで、犬の散歩のような雰囲気になります。子どもにもリングを持たせても使えます。マザーソリューションが運営する楽天市場「子育てママの店 アトリエ amane」で、さまざまな使い方を画像付きで解説しています。問い合わせは同社 電話 024(502)8005へ。

どこでもシューズストラップ

靴底で荷物、服汚れにくく

子育てに役立つ商品はキッズリードだけではなく、「どこでもシューズストラップ」はベビーカーなどに付けて使用できます。靴をしっかりと挟み込み、靴底で荷物や服が汚れにくくなっているのが特徴です。ボタンの留め方次第で長さを調整でき、靴だけでなく、上着やおくるみ、ボールなどさまざまな用品に使うことができます。自分の好きな色を組み合わせて作れます。

4 wayキッズリードDX どこでもシューズストラップセット

5人にプレゼント

4 wayキッズリードDX(税込3980円〜)と、ベビーカーなどに付けて使用できるどこでもシューズストラップ(税込1480円〜)のセットを5人にプレゼントします。

応募は①郵便番号、住所、氏名、年齢、電話番号②ふくしまウーマンズ・アイの最寄店舗③希望するデザイン④の番号(①〜④)を書いて、はがきかフタクリ、メールで、締め切りは11月10日午後5時。はがきは11日の消印有効。当選者の発表は商品の発送を

マクスは024(581)5515(ウーマンズ・アイ)10月号掲載でと書いてください。メールアドレスはwomans-eye@fukushima-milpo.co.jp

メールアドレスQRコード

次回は11月20日に掲載

■ 次回

日程：2026年3月19日（木） 19:00～21：00

実施方法：オンライン（zoomミーティング）

事例発表：

経営デザインシートを活用する際の工夫点

小口章治氏（よつばビジネスコンサルティング代表、中小企業診断士）

経営デザインシートを含め将来構想などお話いただきます

鈴木晴子氏（株式会社hub 代表）

<https://hubinc.jp/>

小長井克久氏（株式会社日翔工業 デジタルクリエイター）

<http://nissho-kogyo.jp/wordpress/>

申込方法：日本知財学会の経営デザイン分科会ページより

ご参加ありがとうございました

アンケートへのご協力をお願いします

<https://jp.surveymonkey.com/r/FVGFDKC>