

Close-up

みんなで作るママパパ&キッズブランド。

# chibito

子育て中の「困った」や「あったらいいな」に応えたい。  
その思いから生まれた育児グッズブランドchibito。  
ママやパパに参加していただきながら、  
育児がもっと楽しくなるような商品開発を行っています。

chibitoの  
ものづくり

### ママとパパのアイデアがいっぱい!

ママやパパに企画会議やデザイン選び、モニターとして参加いただき、商品に生の声を反映させています。また、ママだけでなくパパも使いたくなるようなスタイリッシュなデザインや、明るいカラーリングにもこだわっています。



### 雨の日の送迎はもう濡れない! ママの通園レインポンチョ

高い防水性、足元が濡れにくく風を受けても舞い上がりを抑えるシルエット、さらりとした肌触りなど、雨の日の送迎を知り尽くしたママたちのアイデアが詰まった逸品。デザイン性も高く、雨が止んでもトレンチコートのように着こなせます。



### 子ども乗せ自転車の チャイルドシートカバー

雨や風の日、雨よけ&防寒になるクリアルーフ(屋根)を付け、夏はメッシュのルーフに付け替えれば、日よけや虫よけにもなるオールシーズンカバー。ワイヤー入りなので頑丈、一年中自転車につけばなしでもOKのすぐれもの。

### INFORMATION

株式会社chibito ※商品購入は、オンラインショップをご利用ください。

創業 | 2016年  
所在地 | 東京都中央区銀座6-13-9  
8F bizcube  
TEL | 03-5931-7948  
MAIL | abe@chibito.jp  
WEB | https://www.chibito.jp



## あなたの夢を公的保証でバックアップ!



(創業セミナーの様子)

東京信用保証協会では、創業を予定している方から創業して間もない方までを対象に「金融支援」と「経営支援」の両面から継続的な支援を行っています。

多様化する创业者のニーズにきめ細やかに対応するため、まだ明確なビジネスモデルをお持ちでない方や、すでに具体的な行動を起こされている方など、状況に合わせたサポートメニューを用意し、支援体制の充実に取り組んでいます。

### 〈金融支援〉保証申込・相談窓口

当協会は、創業時や創業後に金融機関の融資を受ける際に公的な保証人となって、借入をスムーズにし、企業の成長を金融の面からサポートしています。東京都内12支店※に創業支援窓口「創業アシストプラザ」がごあります。

担当地域制をとっていますので、法人(設立予定を含む)の方は本店または事業所の所在地、個人の方は住居または事業所の所在地を担当する窓口にお気軽にご相談ください。

※詳しくは当協会ホームページをご覧ください。

### 〈経営支援〉創業者向けセミナー・スクール

#### 創業スクール

都内で創業予定の方で具体的な創業プランをお持ちの方を対象とした、週1回全8回のスクールです。外部講師を招き、講義・個人ワーク・グループ演習を毎回行うことで、資金調達の際などに、「人に見せて話せる」創業プランの作成を目指します。

また、当協会の職員がアドバイザーとなり、講師と一緒に創業計画のブラッシュアップをサポートします。創業時に、借入による資金調達をお考えの方に特にお勧めです。

#### 創業セミナー

中小企業診断士・税理士・弁護士等の専門家を講師に招き、お好きな講座を受講していただける選択受講制のセミナーや、先輩起業家の体験談、女性の起業を後押しする女性限定セミナー等、様々な切り口から事業に役立つ知識を学べるセミナーをご用意しています。当協会職員による保証協会ミニセミナーや個別相談会も実施しており、創業に際して資金調達を検討している方や創業後に経営のヒントを得たい方にも最適です。

#### 専門家派遣

当協会の保証をご利用いただいているお客さまで創業から間もない方を対象に、中小企業診断士等の専門家派遣を行っています。ご自身で作成した計画をもとに実際に創業してみると、思うように事業が軌道に乗らないことや、予想していなかった課題が浮上することがあります。専門家がお客さまのもとに直接訪問し、当初の計画を見直すことで、現状の課題を洗い出すとともに、その解決に向けた改善策についてアドバイスを受けることができます。

# Start-up Story

創業からはじまる、新しい未来。

INTERVIEW

株式会社chibito  
代表取締役

阿部裕子さん



START-UP STORY

(発行)東京信用保証協会 経営支援部 2022年4月  
(WEB) https://www.cgc-tokyo.or.jp



TOKYO  
GUARANTEE 東京信用保証協会

育児グッズ開発で起業

# 「ほしい」をカタチに。 親子に、もっと笑顔を

これまでのキャリアと自身の子育て経験を活かした  
育児グッズブランドの開発に取り組むために、  
2016年に株式会社chibito(チビト)を創業した阿部裕子さん。  
「子育てがもっと楽しく、ラクになるように」をコンセプトに、  
数々の育児グッズを生み出してきた阿部さんに、  
創業者としての歩みや今後の展望をお聞きしました。



株式会社chibito 代表取締役  
**阿部 裕子さん**  
Abe Yuko

広告制作会社のコピーライターとして企業の広告制作などに携わる。出産後の2012年、生活者目線の商品を開発する育児グッズブランド「chibito」を社内で立ち上げる。2016年に独立し株式会社chibitoを創業。商品開発や小売の他、企業などのブランディングにも携わる。

**MOVIE**  
インタビュー  
動画はこちらから



## 出産を機に 新事業を立ち上げ

私はもともと、広告制作会社でコピーライターの仕事をしていました。しかし、当時の仕事は残業が多く、出産後も同じように仕事を続けることが難しくなってしまう…。そこで自分にできる仕事を自分で作ろうと思い、勤務先の社長にかけあって、社内プロジェクト「chibito」を立ち上げました。「chibito」は、一般のママとパパに企画段階から参加していただき、育児グッズを共に開発するプロジェクトです。私自身、母親になって子育ての大変さが身に染みていたので、ママやパパの助けになりたいと思いました。

その頃、私も困っていたのが、雨の日の保育園の自転車送迎でした。当時は、雨風から子どもを守るちょうどよい自転車用カバーが売られておらず、自分なら使いやすいものを作れると思い、商品化を決めました。その次はママ向けのレインポンチョを作りましたが、一度すべての在庫を売り

切ったところで縫製工場との契約が終わり、様々な事情もあって、会社でプロジェクトを続けることが難しくなりました。しかし、商品を待っていてくださるお客様もいたので、このまま止めるわけにはいきません。今がその時だと思い、会社を辞めて創業しました。

## ピンチをチャンスに 商品を大幅刷新

創業1年目と3年目が最も苦労しました。1年目は、新たに契約した工場の製造がなかなか進まず、自転車用カバーが販売できませんでした。その間に競合商品が増えてしまい、3年目は、もともと夏は売上が低かった商品が猛暑でさらに落ち込む事態に。そのため、夏でも売れる商品にする必要があると考え、支援機関に相談したところ、「経営革新計画」※を策定するよう勧められました。その計画を基に、夏は日よけや虫よけになるメッシュのルーフに付け替

えられるようにリニューアル。オールシーズン使えるカバーを作ったことで、その後の売上は伸びていきました。

## 保証だけではない 保証協会の創業支援

東京信用保証協会との出会いも、先ほどの経営革新計画を策定した頃でした。自転車カバーをリニューアルする際に、まとまった資金が必要になったので保証協会に相談し、保証を得て、金融機関から融資を受けました。保証協会とは保証をするだけの機関だばかり思っていたのですが、その後、ご縁があって保証協会が運営する創業スクールで先輩起業家として経験談をお話する機会がありました。その時に、創業スクールではそのまま資金の相談もできることを知り、創業計画の立て方を学べると同時にお金の相談もできるなんて、自分も創業時に受講すればよかったなと思いました。

## 子育てと仕事の バランスを考えながら

子育てをしていると自分の時間は少なくなるので、他の創業者と成長スピードが違って焦らずに、自分のペースで取り組むようにしています。具体的には、「時間の融通をしてもらおうなど、取引先に無理のない条件を伝える」、家族に対しては「仕事を見せたり、関わってもらおうにする」「仕事時間を決める」などです。家庭と仕事の両立は難しいですが、自分が何を大切にしているのかを考えながら仕事をするように心がけています。

育児を頑張るママやパパたちに「こんな商品、ほしかった!」「作ってくれてありがとう」と感謝されると、ここまで続けてきて本当によかったと思います。これからも、「chibitoをのぞいたら子育てがラクになるグッズがあるかも」としてもらえようなブランドを目指して、頑張っていきたいです。

※「経営革新計画」とは、中小企業が「新事業活動」に取り組み、「経営の向上」を図ることを目的に策定する経営計画書です。国や東京都に計画が承認されると様々な支援の対象となります。

## ワンポイント アドバイス 『星型』を意識した経営を

経営においては「星型の経営」、つまり「多角化経営」を意識しています。星型の頂点に来るのはその時最も収益が高い事業ですが、これはずっと続くとは限りません。そのため、並行して複数の事業を育てることがポイントです。頂点にある事業の業績が下がった場合、別の事業を頂点に上げることでリスクマネジメントが可能になります。

弊社においても、DtcC(ECサイトで直接販売)以外に、卸売、小売をはじめ、これまでのキャリアを活かして企業や団体のブランディングを手がけることもあります。「星型経営」の実践によって、経営が厳しかった時期を乗り切ることができました。今後は、他社とのコラボ商品開発なども積極的に進めていきたいと考えています。

