

## 床ずれ防止マットの開発に関わって

有限会社マリコ

池田真理子

私はインテリアコーディネーターです。通産省認定のこの資格は建築業界において商品の流通に寄与するためにその専門知識を活かし商品の販売を促進するためのものと認識しています。そのために建築知識はもとより、色彩、人間工学、販売知識とあらゆる知識をベースにクライアントとのコミュニケーションから生まれる信頼から商品やデザインを提案するものです。

一般家庭の生活の中にまで入り込んで分析、提案しなければならない仕事で得る情報も出会いも全てが次の仕事への幅を広げるチャンスであり、生活、生きる事を教わる仕事と自負しています。

床ずれの問題に出会ったのも仕事の一環でした。15年も前の出会いですが家庭介護で床ずれで困っていたとき医師の「そば殻で布団を作ってあげなさい。」の指導でそば殻で布団を作り床ずれが完治したと言うおはなしからでした。

そば殻を1枚の布団にしたてるために試行錯誤した結果3枚の座布団を作り1枚の布団に仕立てたと言うおはなしとなぜそば殻が良いのかと言う疑問に取り組みました。

現状の住環境からも床ずれの問題を検討してみました。

四季があり高温多湿の日本の家屋は元来夏型家屋といって湿気の対策と夏を涼しく過ごすために考慮した家屋でした。高床、開放建具などの構造に土、木、紙と言った自然素材を使うことで湿度の調節と通風を優先していました。寝具においても自然素材を多用することで夏の暑さ、湿気と冬の保温を考慮され自然と共生するための住環境だったと思います。

ところが戦後のアルミサッシの普及で住環境は一変しました。機密性重視、機械的空調において一見快適な住空間は実現できたかに思われたのですが、自然を遮断しての生活空間において湿度対策は万全ではありませんでした。そのために目に見えない環境の悪化を余儀なくされたのではないのでしょうか。空気の汚染からカビの発生、環境への抵抗力の低下は住環境の問題も見逃せない一因と思われます。

5年前から現状の住空間にあったマットであり、床ずれの要因である温度と湿度の対策のできるマットの開発をそば殻布団の発想をベースにはじめました。

インテリアの業界から見た福祉、介護業界は全く勝手が違う業界でした。

- 1、 一般商品と比べて価格が高く、また商品の選択肢が非常に少ない
- 2、 販路が不透明でアンケートを取って見ましたが一般消費者が購入する場合その K 購買先や相談先が様々であり、明確な販売ルートが確立されていない
- 3、 医学、医療を核とした商品は販路とともにその効用を、効果を重視するあまりデザイン性もなく機能重視の無機的な商品が多い
- 4、 病院や施設と言った閉鎖的な環境での商品の選択肢は非常に狭く、その情報も一般商品と違って狭く、偏った情報が伝わりやすく新規商品が育ちにくい環境にある

開発途中において飛びこんだ福祉業界は生活者としてもビジネスとしても納得がいかない部分が多く もっと楽しい商品を、安価で、手入れが簡単で、何処でも購入できる この当たり前のコンセプトを打ち出し商品開発をはじめました。

実用新案、特許申請とその構造の特殊性から開発者として得意となっておりました。

しかしその商品の価値は消費者に支持されてはじめて評価されるもの、売ること、伝えることの大きな問題のぶつかりました。

ベンチャービジネスと騒がれシルバー市場の有望性が騒がれて久しい現状ではありましたが商品が氾濫し、その選択肢が多い現状でお金も信用もない個人が認められるチャンスや可能性が多くあるわけでもなく、大企業の持つ企画開発、営業力と信用、財力に対して向かっていくことは並大抵ではありませんでした。

しかし、小さいものの武器、コスト削減、機敏な行動力は巨大化して伝達行動力が弱く商品開発の視点や販売方法があくまでも過去の既成概念から抜けきらない既存企業に対抗するに十分なチャンスでもありました。

コストはメーカーであり開発者である当社の組織や規模を最小限にとどめることで大手メーカーに負けない安価で良心的な商品を作り、インテリアで培ったビジネスと感性の世界を反映、デザイン性を加味した、売れる商品を作りました。

女性であること主婦であることで生活者の真の代弁者として安価で手入れが簡単、楽しい商品を作ることが福祉商品への挑戦でもありました。

そして床ずれ防止に開発したマットでしたがその利点から腰痛対策、喘息、アトピー対策等、夏涼しく、綿ぼこりが出ないことから子供から大人まですべ他の人が使用できる新しいマットが生まれました。

流通においてはインターネット、通信販売と無人化販売の大きな流れの中対面販売を選択

することで商品の説明を重視、納得して買っていただく敢えてゆっくり確実な方法を取りました。

会社を設立して間もない当社ですが確実に商品が浸透し、顧客からの喜びの声をなによりのエールとして今後も新しい福祉商品の提案をし、その商圈を拡大、誰もが使えるシルバー商品の提案から新しい福祉市場を形成して行きたいと思っています。

現在も床ずれ防止から、子供、腰痛対策とあらゆる年代の方に指示され喜ばれているマットです。販売価格も2万円から25000円と床ずれ防止マットとしては画期的な安価な商品として現場の方に喜ばれています。

商品の価値は高度な技術でも、アイデアでもなく それは消費者の支持によってきまる。消費者の支持を得るためになにをなすべきかこれからの福祉商品に与えられた課題ではないでしょうか。

TEL(0866)62-0880 FAX(0866)63-0600  
<http://member.nifty.ne.jp/i-mariko>