

「オンナの時代」  
業界の女性キャリアが語る  
ファッションビジネス  
自力で道を開くには、何が必要か

**JCSystems**

ファッションのe化  
パターン/タモドくん

ファッションのe化  
パターン/タモドくん

ファッションのe化  
パターン/タモドくん

**MODE**

ファッションのe化  
パターン/タモドくん

ファッションのe化  
パターン/タモドくん

ファッションのe化  
パターン/タモドくん

**MODE**

Search Result

ファッションのe化  
パターン/タモドくん

●DATA  
企業名/ジェイシーシステム  
所在地/大阪市北区東天満1-11-19  
TEL/06(8242)4855  
設立/1998年8月  
http://www.jcs-web.com/

●PROFILE  
8月にひまこ。1990年上田宇都宮専門学校卒業。アパレルメーカーで3年間パターンナーを経験した後、服装業界でCAD業務に携わり、96年CADを中心としたシステム開発と人材派遣・育成などを業務とする「ジェイシーシステム」設立。99年社名を「ジェイシーシステム」に変更。2000年8月独自に開発したeビジネスシステム「ファッションCAD」を発売。以来、営業活動で全国を飛び回る。将来は、パターンナーをサポートする体制を確立し、世界進出をむか。

以上のメーカーから導入されているけれども、パターンナー数人に1台という現状の遅れが普及の妨げになっていた。  
「CAD多使いにさせるパターンナーが少いから、オペレータ派遣の要請もパレルか否かあまりない。結局、何十年の間、パターンン作成から縫製までの作業工程が変わっていないので、それならば、パソコン初心者でも簡単に使えるCADソフトを開発すれば、システム運用にプロ志向の人

あきらめず  
いじり続けるのが大切

「子供のころからサラリーマンには向いていないと思っていました。独立して事業を営むことは、自分自身のためには長期的な視点で、既定路線だったと、木田社長は語る。

新卒で入社したパレルメーカーでは、花形企業風土は全く自分たちと異なる。CADの技術を習得すれば転職に有利と聞いたから、2年間で転職することになった。さらには、この当分は決める」といっている。その仕事は効率よく

「会社は売りたい。その間にはかぎりがない。あきらめずに何度もいじりつづけた。偶然とでもいっていいかもしれない。事業にどうにかして、会社に入会した思いを伝えることも、たまたまあって、方向性が間違っていない。確信と自信が実現できるのだと思う。」

もちろん、理解者の協力も大きな支えになっている。人に雇われるのにも起るにしろ、不可欠なものがある。木田社長は自身も、自分にはない才能を、うけた能なパートナーを見つけたの得意と自己分析する。

女性の若くは起業家として、むねに前向きなジェンダー主義者を買っていき

木田社長が、固執的な女性をしたと多少の不安は、しかし、女性からというだけで真意が取りあつかえない人も、中には深く取りあつかうようにしている。

「商談相手が男性であれば、初対面からその人の本性がわかります。女性からというだけで真意が取りあつかえない人も、中には深く取りあつかうようにしている。」

eビジネスでパレル生産に革命を起した木田と奮闘する女性キャリアは、男勝り31歳。強い意志と機転のよさは、男勝りの実現を予感させる。(本誌編集長初代)

eビジネスでアパレル  
生産の仕組み変えたい

アパレルCADとインターネットを活用した画期的なビジネスシステムを昨年スタートさせた「ジェイ シー システム」。パターンナー出身の木田順子社長は、弱冠27歳でCADオペレーターへの派遣会社を設立。現在は、アパレルの生産現場とパターンナーをむすぶ新事業で、業界が抱える問題の解決に取り組む。現場経験から生まれたユニークなアイデアを事業として実現していく。女性の間にも広がるベンチャーの精神がここにも息づいている。



ジェイシーシステム  
社長 木田順子さん

CADユーザーのための研修プログラムも充実



低価格のアパレルCADシステムを独自に開発  
ジェイシーシステムが開発したパレルCADは、パレルメーカーにインターネットの双方方向配信機能を融合した新しいビジネスシステム。中小パレルや個人パターンナーを対象に、低価格のAIDソフトとサポートサービスを提供する。生産現場の業務効率化とビジネスチャンス拡大が目標。パターンCADソフトは同社が独自に開発した。正会員になれば、

「会社は売りたい。その間にはかぎりがない。あきらめずに何度もいじりつづけた。偶然とでもいっていいかもしれない。事業にどうにかして、会社に入会した思いを伝えることも、たまたまあって、方向性が間違っていない。確信と自信が実現できるのだと思う。」

もちろん、理解者の協力も大きな支えになっている。人に雇われるのにも起るにしろ、不可欠なものがある。木田社長は自身も、自分にはない才能を、うけた能なパートナーを見つけたの得意と自己分析する。

女性の若くは起業家として、むねに前向きなジェンダー主義者を買っていき

各種サービスを合わせたパッケージソフトを月額約1万5000円程度でレンタル。会員数は企業と個人あわせて1000件前後。昨年1月にシステムを本格始動して、普及活動に努めた。縫製工場やパターンメーカーなどからも高い関心を集めている。作業効率を向上し、経営負担は軽減された。そのため、経営者層は向けに今年から新しいデザインサービス、ネット上でCADソフトを登録すれば、6か月間無償でAIDソフトを使え、仕事のチャンスも得られる仕組みだ。長年やっていた派遣事業のノウハウを応用した。

「まずは、CADソフトの使い勝手の良さをシステム加入のメリットを実感してもらうことが肝心です。外注パターンナーと登録して、AIDソフトの使い勝手の良さをシステム加入のメリットを実感してもらうことが肝心です。外注パターンナーと登録して、AIDソフトの使い勝手の良さをシステム加入のメリットを実感してもらうことが肝心です。」

木田社長が、固執的な女性をしたと多少の不安は、しかし、女性からというだけで真意が取りあつかえない人も、中には深く取りあつかうようにしている。

「商談相手が男性であれば、初対面からその人の本性がわかります。女性からというだけで真意が取りあつかえない人も、中には深く取りあつかうようにしている。」

eビジネスでパレル生産に革命を起した木田と奮闘する女性キャリアは、男勝り31歳。強い意志と機転のよさは、男勝りの実現を予感させる。(本誌編集長初代)

他業界に転戦して気づく  
アパレル生産の問題点

同社の事業はあくまで、個人や小規模企業が対象だ。従来のメーカーが対象として、なかなか売れずに悩んでいる。木田社長は、新しいアプローチを開拓することで、新たな市場を開拓した。旧来の流通構造が崩壊し、生産現場でもパターンメーカーが急務とされるなか、同社では製工場とパターンナー個人のパートナーシップによる、そのつり合いを提唱している。

「規模が小さいためにも影響力はないが、会員同士が互いに向かって手を組めば、必ず業界を変えられるほどの大きな力になるはず。大手と組むのは容易なことだが、それではいままともなにも変わらない。このことを身をもって示さなければ、」と事業をかける思いを語る。

木田社長がパレル生産のあり方に疑問を抱いたのは、7年前。建築の設計事務所へCAD業務で携わっていたとき、建築業界では多種多様なCADソフトが開発されているのに、パレル業界では、もちろん業務用として十分な対応できるものも、その規模の規模や方向性によって、自由な運用と管理が整っていない。ところが、翻ってパレル業界を見ると、CADソフトは、数百年にわたる高価な代物。高額なために中堅