

スリーディー株式会社

東京都葛飾区にあるスリーディー株式会社は、ボディメイクインナー、ブラインナー、ストッキング、ハイソックス、ショーツ、ブラなど、女性用のインナーウェアを企画・製造・販売している会社です。

理想のボディラインに生まれ変わる！



「ドレスイン」はオールインワンの発想から、ブラジャー+ウエストニッパ+ペチコートの新しいコンセプト・機能で生まれた新商品です。

キャミソールの役割も兼ね備えている「ドレスイン」はパーティードレスのように肩を魅せるドレスにも対応できるように肩のストラップの取り外しもできます。背中にストラップを回して装着するので落ちる心配もありません。

会社 DATA

●スリーディー株式会社

レディース・インナーウェア

住所/東京都葛飾区新小岩2-41-3
ヴィラエクシード301
TEL/ 03-5607-4688

[オフィシャル HPへ](#)



★ Interview ★

代表 / 酒井 久満氏
ゲスト / 西本 はるか (女優)

西本 スリーディー株式会社さんでは女性用のインナー下着などを扱っているとお聞きしました。はじめられたのはいつごろでしょうか？



酒井 会社を立ち上げたのは平成2年3月です。以前は違う業務を行っておりまして、2000年から新しい今の業務を行うことで社名も変更しました。

西本 下着の業務に携わることになった経緯を教えてください。



酒井 私自身はもともと建築業界出身で、その後金融機関で仕事をするようになり、お取引さんで下着の仕事をしている会社さんと何社かお付き合いしてる間に、これは結構面白いんじゃないかと、ミイラ取りがミイラじゃないですけど(笑)、そこから下着の世界に触れたんです。

西本 補整下着が中心でしょうか？

酒井 ブラ、ショーツから、ストッキング、ハイソックスなど下着全般ならなんでも扱っていますが、基本的には補整下着が中心でやらせていただいております。なぜかといいますと、一般の下着では、日本で最大手の2社(ワコール、トリンプ)にかなう所が無いわけなので、大手がやっていない領域なんですね。ワコールさんも補整下着の分野がありますけど、それとは少し違う商品をプレゼンできたら、ということで始めました。

西本 一番初めに扱った商品は？

酒井 最初はブラ、ショーツ、ガードル、ボディスーツ、スリーインワンの5アイテムで構成しています。それから、2001年ストッキング、ハイソックス発売し、2003年プライダル商品、趣を変えてドレスに合うキャミなどを出しまして、2004年スーパーサポートストッキング、8月にカトリアというブラックの商品、12月ピンクベルを発売してきました。全て当社オリジナルで、レースのデザイン、生地を選択、すべて3Dブランドとしてのパターンを入れてデザインして作り上げています。

西本 下着というと女性の視点から見ないとわからない部分もありますよね？



酒井 私はこう考えているんです、男性と女性という立場から見たときに、女性を美しくするのが男性の仕事なのでは？…と。下着に置き換えると、女性に「こういう下着を付けてほしい」「こういうスタイルになってほしい」という願望が男性にはあるわけですよ。それを私の視点で捉えて下着を作らせてもらっているんです。女性が着たい下着には、きらびやかなランジェリー系と自社商品のファンデーション系(少しフォーマル系)などがありますが、女性の美を考えた時に、ボディラインがきれいになって頂きたいという思いから私共は見ているわけです。それで女性が美しくなればニーズがあると思うんですね。

西本 今新商品を見せてもらっているのですが、見た目は全然補整っぽくないですね、洗練されたデザインだと思います。

酒井 今回の商品のデザインは、今の時流が少し変わってきました。私共の商品のユーザーは18~70歳の方がいますが、やはり20~30代オジジ世代にターゲット絞りたいという、私の思いがあります。赤裸々な話になりますけれども、洋服の下は通常ブラ、ショーツ、キャミ、こういうパターンで、これだけで十分で綺麗な人もいるけれども、ちょっと下っ腹も気になる!とか、バスト、ヒップも気になるとか個々に悩んでいる人もいると思うんですね。そうすると、その人たちにどんな商品をプレゼンできるか?というのが今回の新しい商品になるんです。これは、ブラジャー、ウエストニッパー、ペチコートが3つの商品が一体化しており、なおかつ着用していただくと、キャミソールになるんです。ちなみにドレスイン「nana」という商品名です。

西本 すごくかわいくて、おしゃれですね。

酒井 例えば、結婚式やパーティーで肩の出るドレスを着たときは、肩のストラップをはずして、背中に回しているストラップでずれないようになっているんです。そうすると肩を出していただいても商品としてはシックリくるかなと。

西本 すごい、そこまで計算されて作られているんですね。

酒井 どういう商品にしたら、お客様が喜んでいただけるのかなというのがいつもテーマですね。作るにあたっては、モデルさん達の何人かに、サンプルを着てもらって、意見をもらって、より着心地の良いものを最終的に商品化しています。

西本 今後の会社としての夢はありますか？

酒井 女性が下着の良さ、重要さをわかってくれるような普及の仕方ですね。下着もピンからキリまであるわけで、その中でどういう下着が着きたいか、こだわりたいか、スタイルを良く見せたい、どの下着が自分に合うのか(加齢を重ねても綺麗なボディラインを保てる)理解できる環境を整えたい思いですね。例えば、和服は日本古来からの文化で、母から娘へ、娘から孫へととなっているわけですがけれども、下着というのは戦後に普及してきた商品ですから、せいぜい50~60年の歴史しかないんですね。



そうすると、母から娘にいくとダサいものになってしまうわけですよ。それで、私の考えでは逆の発想で、娘から母へプレゼントしたり、男性から女性へプレゼントできるような、新しい文化の基礎を作りたいなと思っています。

[←リビングライフTOPへ](#)

[▲ページ上へ▲](#)

<Back 東京版 Next>