

高田 栄和 様のインタビュー

高田 栄和 様

(株式会社KALOS BEAUTY TECHNOLOGY)

マスク型美顔器でつ
けるだけでいつでも
美容時間 資金調達額

3,861,610円
(目標額：500,000
円)

支援
者数

195
人



プロジェクトの概要 クラウドファンディングを利用した目的
支援を行った取扱CF事業者に対する感想
クラウドファンディングを利用して、良かった点・苦労した点
今後、クラウドファンディングを利用する方へのアドバイス

プロジェクトの概要

ピンチはチャンス、マスク型にすることで使いやすさを向上

コロナ禍でマスクが必須の生活となったことで「肌トラブルが増えた」「肌の
もたつきやハリ不足が気になる」など、そういったお悩みをよく聞くようになり
ました。

そこで、当社の特許技術である「7wave-EMS」に加え、「うるおい浸透」のダ
ブルのケアで、様々なお肌の悩みにアプローチする商品として、マスク型美顔
器 “Mask de kirei” でクラウドファンディングをすることになりました。

丸洗いでできる専用マスクにEMSのコントローラーを装着して電源を入れた後、リモコンでEMSレ
ベルを調整します。完全ハンズフリーなので場所を選ばずあらゆるシーンで使えます。「7種類の特
別な電流」がゆるんだり凝り固まったりしている表情筋を奥まで刺激します。
また微弱電流を流すことで美容成分をイオン化しお肌に浸透させます。

当社は、「商品にもお客様にも嘘をつかない、真意と真心」「美しさを技術で創る」「日本のモノ
づくりの復活」をビジョンに、
自社開発でさまざまな商品を世に送り出してきました。商品開発の際には必ずしっかりとデータ取
集を行い、



消費者の方にもわかる形でエビデンスを提供し、納得して購入していただけるように取り組んでいます。

従来のEMSマスクは、顔全体を広範囲で覆うように装着するものが主流で、家の外でつけることが難しいデザインでした。

日本では日常的にマスクを装着することが普通になっている今、「マスク型」にすることで違和感なく、

いつでもどこでも使えるデザインにより多くの方から支援をいただきました。

クラウドファンディングを利用した目的



お客様の声を商品開発に活かすためマーケティングとして

クラウドファンディングと言うと「資金調達」の一つの手段として認識されることが多いですが、当社の場合は、マーケティング調査を主な目的で実施しています。これまでもクラウドファンディングは複数回行ってはいますが、目的や取り扱う商品によってCF事業者を選ぶ工夫をしています。

支援を行った取扱CF事業者に対する感想

CF事業者様の特長を理解して進めることが大切

広告費や手数料が他社と比較し少し高めですが、広告効果を期待して今回のクラウドファンディングのプロジェクトを行いました。今回のCF事業者は他の事業者に比べると商品数や取扱カテゴリが広く、クラウドファンディング登録者数が多い為、何度か利用させていただいています。



もちろん、CF事業者に広告をお願いすると効果は出やすい傾向にありますが、全てお願いして任せきりにするのではなく、広告予算も考慮しながらSNS広告については自社で行うなどの工夫をしてプロジェクトを進めました。

私たちは美容系の製品を多く製造していますが、実はここ2年ほどは薬事法に関わる部分について表示や使用する文言について規制が厳しくなったため、プロジェクトページで使用する文言にはかなり気を使いました。

それでもキュレーターさんに指摘していただくこともあり、宣伝文を作るのは難しいなと感じることも多かったのですが、厳しく指摘していただけてありがたかったです。

クラウドファンディングを利用して、良かった点・苦労した点

良かった点

- 支援者様の「特性や嗜好」がわかり、一般販売や次回の商品開発にあたってマーケティングに役立ちました。プロジェクトページには「レビュー機能」もあるので、支援者様の商品を使用しての感想がダイレクトに感じられ、商品を作ることの喜びになりモチベーションになりました。また、資金調達はクラウドファンディングをする上でやはり重要なポイントでしたが目標金額を達成できて良かったです。

苦労した点

- クラウドファンディングは開始直後が特に大事で、もしそこで盛り上がりがないとその後伸びないと感じていたため、プロジェクト開始前の助走期間にいかに認知していただくかの取り組みを頑張りました。

今後、クラウドファンディングを利用する方へのアドバイス

学びを次に生かせることも、クラウドファンディングの魅力

CF事業者を選ぶ上で、事業者の得意な分野、支援者の属性を想像しながら事業者を選ぶことも大切だと思っています。

プロジェクトそのものを認知していただくために、見つけられやすい検索キーワードを使用するなどのSEO対策を工夫することで全く違う効果を生むことになるので、事前にできる事はやっておくことをお勧めします。

また、クラウドファンディングを行った方全員が必ずしも目標金額を達成するとは限りません。資金が集まることを前提で動くと思わぬリスクにも繋がるので期待し過ぎるのも良くないと感じています。

しかし、クラウドファンディングは、新しい商品を作ってチャレンジする場所としてはとても良いと思います。

成功・不成功にかかわらずクラウドファンディングの結果を分析し、次に生かすことができるのも「クラウドファンディングの魅力」だと思っています。

