

宮崎 直理 様のインタビュー

宮崎 直理 様

(株式会社Varias)

新感覚！ゴミ箱に近づくとフタが開く！

資金調達額

1,348,344円
(目標額：200,000円)

支援者数

104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

手ではなく足でセンサー感知する世界初の自動開閉ゴミ箱

当社は自社で企画・デザインを行って製品開発をしていますが、今回デジタル技術を活用して複数のセンサーを組み合わせた、全く新しいゴミ箱で初めてのクラウドファンディングにチャレンジしました。



従来の自動開閉するゴミ箱は、手をかざすことで上向きに蓋が開閉するものが主流でしたが、私たちは、ゴミ箱に近づくと開いてくれたらいいな、手ではなく足に反応させて開くゴミ箱なら、手がふさがっている状態でもスムーズに開閉させられて便利だなと考え、ゴミ箱に近づくと、または足を近づけるだけで蓋が自動開閉するゴミ箱を開発しました。

蓋を水平にスライドして開閉を行うことで、テーブルやカウンター下などのデッドスペースに置いて使うこともでき、空間を有効利用しながらおいを広げにくい造りにしたこともこだわりのポイントでした。

また、小さなお子様やペットがいるお部屋、狭いスペースでの利用は「INセンサー」、リビングやオフィスなど広いスペースでの利用は、正面付近約50cmに近づくと反応する「OUTセンサー」と、使用環境によって「センサー感知範囲」を簡単に切り替えて使用できます。

クラウドファンディングを利用した目的



一般販売の前に「消費者にどの程度受け入れられるか」を調査

クラウドファンディングを利用した目的として、プロモーションを兼ねてこの新製品を世に広く知ってほしい、というのが一番の目的でした。

また、この新しいデザイン、新しい感覚が消費者にどの程度受け入れられるかを、一般販売の前に市場調査したかったというのがもう一つの理由でした。

支援を行った取扱CF事業者に対する感想

CF事業者選びは製品に合わせて慎重に



初めてのクラウドファンディングだったので、まずはクラウドファンディング事業者をどのように決めるかというところからでしたが、クラウドファンディング事業者3社の中で検討し最終的に今回のCF事業者にお願いしました。

決め手は、機械やガジェットなどの製品を取り扱ったプロジェクトが特に多かった点です。今回の製品はデジタル技術を活用した電化製品寄りのごみ箱という認識であったため、相性が良いと考えて決めました。

キュレーターさんに初めからわかりやすく丁寧に説明していただけたので、初めてのクラウドファンディングでも進め方で困ることはありませんでした。また、今回のクラウドファンディング事業

者はまだ世に出ていない商品でなければならない、という前提があったため、マーケティング調査という意味合いでも目的に合っていると思いました。

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

- ホームセンターで取り扱う「ごみ箱」というイメージではなく、「インテリア」の要素も意識していたため、セレクトショップに置いていただけるような形で売っていきたいという思いがありました。今回のクラウドファンディング事業者は、プロジェクト掲載中に無料（審査あり）で実店舗に展示ができるサービスがありとても良かったです。そして、興味を持ったお客様にはその場で本プロジェクトページを閲覧していただき、率直な感想を知ることができた点も良かったです。

苦労した点

- プロジェクトページは自社で作成しました。取り扱う商品が電動のため、その様子を動画で掲載するのが良いことはわかりましたが動画の制作・編集は素人だったのでどう進めてよいのかわからず苦労しました。動画撮影自体はカメラマンさんに依頼しましたが機能をわかりやすく見せる、ビジュアルを効果的に見せるにはどうすれば良いかなど指示を出すことに試行錯誤しました。
- 開発期間がコロナ禍の真ただ中であつたので、人件費や部材の高騰など予測していなかったことがたくさんありました。商品の価格や納期の決定が予定通りに進まず、プロジェクトページ公開の直前まで決まらず冷や冷やしました。

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

プロジェクトページは商品の特性が伝わるように工夫を

商品は「わかりやすく伝える」ために動画を使って動きを見せることが大事だと思いますが、スマートフォンで見ると見る方も多いので、データは軽くてサクサク動くような工夫が必要です。

資金調達という意味では、モノづくりの場合は完成した製品がないとプロモーションができないため、まずは製品を作る資金がないと進めにくいですが、クラウドファンディングを利用することで量産する前に生産量の目安にでき、安心感が得られることもよいと感じています。

