

# 海谷 重利 様のインタビュー

## 海谷 重利 様

(あけび動作の学校株式会社)

握らない、姿勢がよくなるスマホリング  
「NYANTO」  
資金調達額

129,220円  
(目標額：100,000円)

支援者  
数

37  
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

### ものづくりで世の中に貢献したい

私は元々サラリーマンでしたが、サラリーマンをしながら鍼灸師の学校に通い資格を取得しました。

そして55歳で会社を辞め、その後は治療院を2店舗経営していました。

60歳になりこのまま治療院を続けるだけで良いのかという疑問が浮かび、何か新しいことに挑戦したいと思うようになりました。最初は「動作の学校」として治療兼体の動かし方を教える教育を行いたかったのですが、新型コロナウイルスの影響で人と対面して教えることが難しくなっていました。

非対面としてオンラインで行うことも考えましたが、世の中にはたくさんの健康法があるため、事業として成り立つという手ごたえを感じることができませんでした。

その後、経営の塾にも通いながらどうしたら良いか考え続けた結果、「ものづくり」をすることで世の中に貢献しようという考えに至りました。

私の治療院に通う患者さんのなかに姿勢が悪くストレートネック（スマホ首）に悩んでいる方がおり、どうしたらそれが改善されるかを考えているうちに、人々のスマホの持ち方に興味が出てきて



「姿勢が良くなるスマホリング」があったらいいなと思いつき、試行錯誤を重ねて最初の商品化にこぎつけました。

今回は従来モデルの機能性に加えて、ポリエステル製のファーを取り付けるというアイデアを取り入れました。

一見ただけではスマホリングには見えないので、これまでスマホリングを敬遠してきた人にもおすすめの商品と考えています。

## クラウドファンディングを利用した目的



### いままでと違った層の方々に知ってもらうために

これまでも何度か改良を重ね都度商品化してきましたが、今回は今までとは違う年齢層をターゲットに商品化しました。

これまでは主に40代くらいの方々がターゲットでしたが、より若い方々に向けて機能性だけでなく見た目の可愛らしさも重視した商品にしました。これは「姿勢が良くなる」というコンセプト以外にも受け入れられる要素を持った商品を目指した結果でした。

今までとは違う年齢層をターゲットにしたため、より若い層の方々に当社の商品を知っていただく必要があったのでクラウドファンディングを利用しました。

また商品はもちろん、それをきっかけに私たちが行っている動作の学校をもっとたくさんの方に知ってもらいたいという思いもありました。

## 支援を行った取扱CF事業者に対する感想

### 事業者ごとの違いを知る



過去にクラウドファンディングでプロジェクトを実施したことはありましたが、今回は今までよりも若い層の方々に知ってもらいたかったので、その時は別のクラウドファンディング事業者でプロジェクトを実施しました。過去に行った事業者と比べてクラウドファンディングサイトの利用者層にどのくらいの違いがあるのか、どんな方が買ってくれるか知りたいという思いがあったのです。

ガジェットに特化した事業者だったので、商品のコンセプトが合えばうまくいくのではないかと考えていたほか、たくさんの広告媒体を持っているのでそれを活かした広告戦略を立てることで成果につながるのではないかと考えていました。今回の結果をまた次の改良につなげたいと思います。

## 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

- 商品の魅力を自分の言葉でお客様に伝えることができること
- どのくらいの値段で販売するべきなのかが明確になったこと
- 商品を見直すことで商品の改良点を模索することができたこと

### 苦労した点

- どう説明したらお客様に商品を理解していただけるかを考えること
- 目標としているターゲット層に合わせたプロジェクトページを作成すること

## 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

### 前段階としてのクラウドファンディング利用

新しい商品・サービスを世に出すならクラウドファンディングをやることをおすすめします。誰しもはじめは商品が売れるのか、販売する商品がどうしたら世の中に受け入れられるのか不安がありますから、一気に大量の在庫を抱えてスタートするよりも、その前段階としてプロジェクトを通じて反応を見るほうが安心だと思います。

プロジェクトを実施するにあたっては、誰に対して、何を売るのか、商品の値段、何が売りなのかを自分で考え、プロジェクトページに落とし込んでページを訪れた方々へ伝えられるかが重要です。

また、広告のやり方やマーケティングの勉強ができる良い機会だとも思います。色々なクラウドファンディング事業者があるため、どのような層の方々が利用しているのか、どのような広告媒体を持っていて、どのようにPRしてい

るのかを調べ、自身の販売したい  
商品・サービスに合った事業者を選ぶのが良いでしょう。

いずれにせよ、まずは挑戦してみることが大切だと思います。

