

國則 圭太 様のインタビュー

國則 圭太 様

(えほんインク株式会社)

親子間・企業間を繋ぐ！
3Dアバターのパーソナライズ絵本



資金調達額

19,800,000円
(目標額:10,980,000円)

支援者数

99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

— 「3Dアバター」を使った絵本やギフト、法人も利用！

私自身は2児の父親であり、仕事で忙しくなかなか育児の時間が取れない中、子どもに絵本の「読み聞かせ」を行うことがあります。

登場するキャラクターを子どもたちの名前に変えたり、飼っている犬を登場させたりするなどオリジナルのストーリーを作って読むと、子どもたちが大喜びしたことがありました。その時、改めて絵本の読み聞かせの良さを実感し、絵本は家族と過ごす素晴らしい時間をもたらすツールになるのだと気づきました。このことがきっかけで絵本を通じてコミュニケーションを促進する会社を作ろうと思いました。

私たちは、3Dアバターを活用した「パーソナライズ絵本」を個人向けギフトとして提供しています。

顔のパーツを一つ一つ選択し自分そっくりなアバターを作り上げ、自分の好きな絵本に自分を主人公として登場させることができるものです。主人公が『自分』なので親が子どもたちの名前を繰り返し呼び子どもに安心感を与えます。

世界にひとつだけの絵本をつくることで子供は夢中に絵本を繰り返し何度も読み、親子間のコミュニケーションの時間も増やすことができるのです。これにより親子間のコミュニケーション不足の解消、子どもの自己肯定感の向上が見込めます。

パーソナライズ絵本は、全て受注生産となっており、アバターの作成とストーリーの設定、そしてパッケージを決めていただいた後に1週間程度で自宅に届きます。

また、企業向けには、各社のノベルティや公式グッズとしてPR施策や集客に活用するマーケティングツールとして提供しています。例えば、中古車販売店や大手保険代理店、ハウスメーカーなどが集客や顧客満足度向上のために、企業のオリジナルキャラクターのアバターを活用した販促品の配布や各顧客に合わせてオリジナルアバターを作成し、顧客との関係性向上に利用しています。

— ビジネス化の方法と今後の成長ストーリー

個人の方には、自社のECサイトおよび大手ECサイトを中心に販売しています。ご自身の子ども向けに直接購入することや、知人・友人のお子様へプレゼントするためのギフトカードとしてご注文いただくことも可能です。



ギフトカードは、贈られた人が好きな物語を選択して絵本を受け取れるサービスで、今後は書店を含めた様々なリアル店舗でも販売を進める計画です。

企業向けには、各企業に適したパーソナライズギフトのご提案から実施しています。

まず、どのようなギフトがお客様に喜ばれるかを選定し、そのギフトを具体的にどのようにお客様にご提供するかまで、プロジェクト全体をコンサルティングします。

そのため、企業に対してはアバターを作成するシステムの月額利用料及び、パーソナライズギフトの制作費、システム導入費などの初期導入費が収益になります。

今後は、AIを活用した自動アバター生成システムや、様々なグッズを自由に作成できるアバタープラットフォームを開発する計画です。社内体制の強化と流通構造を効率化し、2027年を目処に海外展開も予定しています。

また地域のNPO法人と連携し、母子家庭への絵本の寄贈など慈善活動も積極的に実施していきます。

クラウドファンディングを利用した目的



— 自分たちの位置を再確認するために

株式投資型クラウドファンディングの利点は、事業を評価してもらえたら資金調達のための「株主」が集められるということと、短期間に大きな資金を獲得できることだと思っています。

そして、クラウドファンディングで私たちのサービスに賛同してくれた株主様は、サービスの利用者にもなってくれるのではないかと考えました。

また、クラウドファンディングを行っている方は30～40代で自分と同年代の方が多く、家族層の方が多くいるのではないかと考え、この事業の需要や立ち位置、評価がわかるのではないかと感じました。

また企業だけでなく個人の方からも事業を知っていただけるきっかけになるのではないかと感じ利用しました。

支援を行った取扱CF事業者に対する感想

— 効果的なアドバイスで二人三脚

通常の購買型のクラウドファンディングは以前利用した経験がありましたが、

株式投資型のクラウドファンディングは初めての試みだったため、なにかから始めればよいかかわからないところから始まりました。



今回利用した事業者さんは、募集時のプロジェクトページ作成や、動画制作、広報活動などで豊富な経験があってサポートが受けられると思い依頼しました。プロジェクトページを作成するところから、数字の部分も含めて細かくチェックしていただきました。そして、どうしたら成功につながるかのアドバイスをいくつもお伝えしていただきました。プロジェクトページだけでなく顔を見ての説明も大切だということで企業説明会の実施もアドバイスをしていただき、私たちでは計11回の企業説明会も実施致しました。二人三脚で作り上げたプロジェクトページは見るだけで私たちの良さ、目指すべきもの、今後の展望がよくわかるものになり、企業説明会でお客様も得ることができました。わからないことだらけでしたが効果的なアドバイスのおかげでとても心強く乗り切ることができました。

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

- 株主を募れて資金調達につながったこと
- 多くの方の目にとまり企業の宣伝にもなったこと

— 苦労した点

- 達成しなければならないという精神的なプレッシャーが大きかったこと
- オンライン事業説明会の日程調整や集客が大変だったこと

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

— 事業の良さやストーリーをしっかりと伝えるページ作り

購入型とは異なり投資型は金額も大きく、投資をする側も慎重になると思います。顔が見えない相手へ自分たちの事業の良さをプロジェクトページのみで伝え大きな金額を出資していただくなくてはならないためページ作りが一番の肝になると感じました。これまでの成功した事例のページも参考にしました。

また個人での活動も大切だと感じました。今回、私は個人の複数のSNSアカウントでもこのプロジェクトの宣伝を行い、友人などのご協力も得てプロジェクトを周知させていきました。自分でできることは行い、後悔のないように挑戦することが大切です。

きちんと目標をたてて絶対に達成させるという強い気持ちがあれば乗り切ることができます。みなさんもがんばってください。

