

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)

姿勢の改善を「無意識」から
デザインする“ものづくり”

資金調達額

3,006,289円
(目標額:100,000円)

支援者数

739人

プロジェクトの概要

—— スマホ画面を立てると姿勢も立つ!動作から改善

私は、公共事業系のサラリーマンとして前職は働いていましたが、過去にスポーツをしていた経験もあり鍼灸師の資格を取得し、運動トレーナーとして多くの方と関わってきました。その中で強く感じたのは、治療そのものよりも「動作を正しく教育すること」が不調の根本的な改善につながるということです。

そこで動作から改善することを掲げて
「あけび動作の学校株式会社」を立ち上げました。

日々の現場で多く耳にしたのが、スマートフォンの使用による体の不調です。
人は物を握ると無意識に体が緊張し、姿勢が丸くなります。

スマートフォンも同様に、「握る」という動作が姿勢の乱れを引き起こしていると感じました。そこで、今や子供からお年寄りまで利用が広がったスマートフォンの課題を動作の観点から改善できないかと考え、動作に関連するモノづくりという形にたどり着きました。

スマートフォンを横に持つと画面が水平になり、自然と首が下を向いて背中が丸くなります。
一方で、スマートフォンを縦に持つと首が立ち、画面が垂直になり視線も自然と前を向きやすくなります。
この原理に着目し、「スマートフォンを縦に見る習慣を自然に作れないか」と考え、縦に持つことができるスマホリングの開発に至りました。

難しい理論ではなく、人の体は物の向きに合わせて自然に姿勢が変わります。その“無意識の動き”による負担を減らすために、この商品は生まれました。

—— AIと作る、身体にやさしいプロダクト

今回のプロジェクトで大きな役割を果たしたのが、「AIの活用」です。企画・設計・制作・テストまでを基本的に一人で行っていますが、AIを活用することで、第三者視点の客観的な意見やアドバイスを得ることができました。

デザインや価格設定について相談すると、自分では思いつかなかった視点や改善点が提示され、これまで人から受けてきたコンサルティングとは違った気づきがありました。

また、海外向けを想定した英語資料の作成や表現の調整など、実務面でも非常に大きな助けとなりました。

周囲の人が遠慮して言わないような指摘を、AIは率直に返してくれます。
そのおかげで、全体の完成度が一段階引き上げられ、より高品質な商品として世に届けることができたと感じています。



クラウドファンディングを利用した目的



現在、健康グッズは世の中にあふれており、良いものを作れば売れるという時代ではなくなっています。

では、この時代にどうやって自分の思いや商品の価値を伝えればいいのか。
その答えの一つとして選んだのが、クラウドファンディングでした。

これまでもプロジェクトを実施してきましたが、最初から大きな売上を目指していたわけではありません。
「まずは本当に良い商品を届けたい」「改良を重ねてクオリティを高めたい」という思いで、試行錯誤を繰り返してきました。
今では、『鍼灸師が作る健康スマホリング』として注目していただけるようになりました。

支援を行った取扱CF事業者に対する感想



実は、2020年にクラウドファンディングで初代の商品を発表してから、クラウドファンディングを利用してきました。

物を作ったり、改良したりしながら広めていくには商品を掲載するだけでなく、在庫を持たずに販売できるクラウドファンディングが良いと感じています。

これまで幾つかのクラウドファンディング事業者と付き合いきましたが、それぞれに良さがあり、得意分野があるため、自分の商品やサービスに適した事業者を選ぶのがやはり重要だと思います。

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

- 自分の思いやものづくりへの姿勢を、これまで出会えなかった多くの方に届けられたこと
- ものづくりそのものの楽しさに改めて気づけたこと
- 支援という形で、少しずつ結果が目に見えるようになったこと

—— 苦労した点

- 数多くの健康グッズの中で、商品の本質的な価値を伝えること

- キャッチコピーや表現を通じて、どうすれば想いが正しく伝わるのかを考え続けること

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

最も大切だと感じているのは、コンセプトを明確にすることです。なぜその商品を作るのか、誰のどのような悩みを解決したいのかを、自分自身がしっかり理解しておく必要があります。そのコンセプトを一度伝えて終わりではなく、形を変えながら繰り返し伝え続けることが大切だと思います。

作り手の想いがどれほど強くても、購入する側が自分に必要だと感じなければ商品は選ばれません。だからこそ売りたいものではなく、「相手が本当に求めているものは何か」という視点を持ち続けることが大切です。小さな違和感や不安に寄り添い、一つずつ解消していく姿勢が結果として信頼につながると感じています。

また、ものづくりにおいては最初から在庫を多く持たず、まずは開発と検証に集中することも重要です。必要に応じて知的財産を守り、市場の反応を見ながら進めることで、リスクを抑えた挑戦が可能になります。そして、クラウドファンディングを実施する際は、「その先に何をを目指すのか」を明確にすることが大切で、それはゴールではなくスタート地点です。

プロジェクト達成後の展開まで見据えることで、より意味のあるプロジェクトになるのではないのでしょうか。

