

中川 啓次 様のインタビュー

中川 啓次 様

(有限会社プラスチャージング)

「着て、解放」
下着不要型衣類という
新しい選択『ととのうパンツ®』



資金調達額

2,635,220円
(目標額:300,000円)

支援者数

136人

プロジェクトの概要

— ふんどしから生まれた新発想の睡眠ウェア

『ととのうパンツ®』は、下着を履かずにそのまま着用できるショートパンツです。実用新案を取得した独自の二重構造により、歩くたび、寝返りを打つたびに風が通りムレや熱を防ぎます。お風呂上がりから朝まで、体を締め付けずにリラックスして過ごせることを追求した、これまでになかった睡眠ウェアです。

「締め付けない・蒸れない・解放感のある」着用体験を提案し、お風呂上がりから朝まで自分をいたわる時間として過ごしてほしいという思いのもと、リラクスタイムの快適性を追求しています。

また、購入者の声から新しいアイデアも生まれています。特に女性からの関心が高く、「長ズボンが欲しい」といった意見を取り入れ、新たな商品開発につなげています。今後も、お客様のニーズに応えながら、より快適で心地よいものづくりを続けていきます。



— 「下着の締め付け」と「睡眠」の関係性

東日本大震災の頃、私は大きな病気を経験し、会社を辞めざるを得ませんでした。この体験を通じて、心身の回復には「よく眠れること」が何よりも大切だと実感しました。

そんな中、ボクサーパンツをやめてふんどしにすると睡眠の質が改善する、という話を耳にしました。実際に試してみると体が驚くほど楽になり、ぐっすり眠ることができました。この体験をきっかけに「締め付けの少ないものづくり」に着目し、リラクスウェアとしての「ふんどし」ブランドを立ち上げました。

さらにコロナ禍で経営が再び厳しくなる中、サウナで心身をととのえる人たちを見て気づきました。「せっかく体がととのっているのに、下着で締め付けられているのはもったいない」と。ここから着想を得て誕生したのが、『ととのうパンツ®』です。

また、2011年に、「一般社団法人日本ふんどし協会」を立ち上げ、リラクスウェアとしてのふんどしを少しでも多くの方に知って頂くため、協会の会長として様々な活動に取り組んでいます。

クラウドファンディングを利用した目的



最初はクラウドファンディングについてほとんど知識がありませんでしたが、回を重ねていく中で単なる販売手段ではなく、戦略的な目的を持って取り組みました。

まず新商品のテストマーケティングとして、市場ニーズや価格帯、訴求ポイントを検証し、商品がどれだけ受け入れられるかを確認しました。

次に新規顧客の獲得を目的とし、通常のECでは届きにくい層への認知拡大を狙いました。

さらに、既存ファンへの優遇や参加体験の提供も意識し、先行購入や限定仕様の提供を通じて、お客様との関係性を深めブランドへの愛着を育む機会としました。

販売手段だけではなく、商品開発や顧客との関係構築、認知拡大のための総合的なプラットフォームとして活用しています。

支援を行った取扱CF事業者に対する感想



担当キュレーターの存在は非常にありがたく感じています。迅速に正直なフィードバックをくれるだけでなく、時には厳しい指摘もあり、プロジェクトの完成度を高める大きな助けとなります。

また、クラウドファンディングには「新しいもの」や「少し変わった価値観」に前向きなユーザーが多く、弊社のブランドコンセプトとの相性も非常に良いと感じています。

そのため、単なる掲載先ではなく、一緒にプロジェクトを作り上げていくパートナーという印象を持っています。

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

- 新規ユーザーを継続的に獲得できたこと
- (良い意味でも厳しい意味でも) 想像以上の反応や反響を得られたこと
- 商品やブランドに対するリアルな声や評価を直接受け取れたこと

—— 苦勞した点

- 個別での営業・告知・説明対応が想像以上に多かったこと
- 毎日の売上推移に一喜一憂してしまう精神的な負荷があったこと
- プロジェクト期間中は常に発信や改善が求められ、気が抜けない日々だったこと

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

クラウドファンディングの成功は、公開初日までにどれだけ周知できるかにかかっています。

公開日が決まったら逆算して計画を立て、既存のお客様にはメールマガジンや郵送にて案内を送り、SNSでも積極的に情報発信を行うことがポイントです。

また、準備の過程や現在取り組んでいることを発信することで、応援してくれる人を増やすことができます。

プロジェクトページは、作り手目線ではなく、第三者や初見ユーザー目線で作り込むことが大切です。

どれだけ自分たちが思い入れのある商品でも、ユーザーにとってわかりやすく魅力的に伝わるのが最優先です。

最初は知人や既存のお客様が中心になることを前提に動くのが現実的です。

その上で特に効果的なのは、個別にメッセージを送り支援をお願いすることです。

少しずつ行動することで、自然とリピーターも増えていきます。

自分のプロダクトへの誠実さと自信を持つことも重要です。将来的には改善の余地があるサービスだとしても、現時点では100点だと堂々と公開することが成功につながります。

自信を持って発信する姿勢こそ、支援者の共感を得る最大のポイントです。そして何より、自分自身が一番のユーザーであり、ファンであることが、魅力あるプロジェクトを作るための原動力になります。

