

松迫 崇道 様のインタビュー

松迫 崇道 様

(株式会社CALENDAR)

運動を「習慣化」するオンライン フィットネスサービス



資金調達額

295,100円
(目標額:50,000円)

支援者数

11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

— 無理なく運動を「習慣化」して長期的で健康的な生活へ

当社で開発した「CALENDAR」は、スマート日めくりカレンダー(10.1インチAndroid端末)を使って実施するオンラインフィットネスサービスです。

アプリケーションを使って「日めくりカレンダー」のように毎日少しずつ、その日のその人に合った運動を行うことで運動習慣をつけやすくするサービスです。

自分自身「ハビットデザイン研究」という習慣化の研究をしていたので、習慣化メソッドを体系立ててまとめており、それに沿って開発しました。

自分の経験でもあるのですが、フィットネスに関する情報やサービスは溢れていますが、その運動習慣を「続ける」ことは難しいです。運動習慣を続けられないのは、その人のやる気の問題ではなくコツを知らないだけです。そのコツを取り入れられれば習慣化しやすいサービスになると考え「CALENDAR」を開発しました。

フィットネスジムではなく自宅で運動習慣の定着を促すサービスにできたのは、デジタル技術をうまく利用し、場所を選ばずすぐに自分に合ったプログラムを提供できるようになったからだと思います。

ハード面とソフト面の両方でデジタル技術を用いて運動を「習慣化」できる工夫をしており、ハード面では専用端末を用いているのでワンタッチで「すぐに」運動をスタートできます。このすぐにスタートできるということは習慣化への大切なプロセスです。

ソフト面で特徴的なのは、「歯磨き」などある特定の行動の後に運動を入れるというタイミング設定ができることです。運動の内容も、自宅で長期的に続けられ、かつ体に効果的に負荷をかけることができるものを選びました。



クラウドファンディングを利用した目的



— ニーズがあるかの仮説検証の場として

プロジェクトの先行販売としてクラウドファンディングを利用しました。今回のプロジェクトはまずAndroid端末を購入いただき、月々のエクササイズを月額で払っていただくシステムです。

初期費用として端末購入費がかかるため、実際にこのサービスはお客様にお金を払っていただけるだけのニーズがあるのかを、リアルに確かめたいという気持ちがありました。

いきなりサービスを開始すると本当にニーズがあるかわからないので、まず途中段階のステップとしてクラウドファンディングを活用することで、買ってくださる方がいるかを確認められると思いました。

また、事前に注文をいただいて資金を調達したのちに、アプリケーション開発や端末の仕入れを行うことができるため、資金繰りの面でありがたいなと思ったこともクラウドファンディングを利用した大きな理由です。

支援を行った取扱CF事業者に対する感想



— お客様に伝わるように情報発信することの大切さ

このプロジェクトはAndroid端末を利用したガジェット系の商品ですが、掲載したクラウドファンディングサイトがガジェットに特化しているため、そういうものに関心がある多くの方にPRできる点がとても有難かったです。

また、関連する大手クラウドファンディングサイトにも掲載されるので、そのサイトに訪れた人たちにも見ていただけたことも良かったです。

他にも、情報発信は非常に大切だということで、サポートを丁寧にしていただきました。

クラウドファンディング事業者が運営しているメディアで体験レポートなどを記事化していただき、クラウドファンディングサイトに集まる方とは違う属性の方々にもプロジェクトを知ってもらう機会になりました。

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

- 商品の魅力をお客様に伝えるにはどうしたらいいのかという視点で、文章を書く経験ができ、サービスの核となる「キーワード」の整理ができたため、他の媒体でサービスを紹介するときなどにとても役に立った。
- 商品をより魅力的に見せるにはどう表現すべきかを、デザイナーの方々と一緒にディスカッションをして模索できた。

- 多くの方にお申込みいただいたことで、ニーズがあると確信できた。

— 苦労した点

- キャッチコピー(プロジェクトタイトル)を、お客様の視点で共感していただけるものにすることがとても大変だった。

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

— 販売の前のステップとして

クラウドファンディングは自分自身のことや自分たちのサービスを改めて理解し学ぶ場でもあると思っています。

まだ実際の販売に迷いがあるなら、クラウドファンディングというステップを踏んでから本番に繋げることは非常に良いことだと思います。

資金が集まらなければやめるという決断ができることも重要です。
本番をスタートしてからだとやめられないというリスク回避もできます。

また実際に販売をスタートするとき、すでに応援してくれる方を持っているというのは強みになります。
支援者の方々に商品開発の裏側をお見せするなど、コミュニケーションをとることも大事にしていきたいと思います。

