

# 霜竹 弘一様のインタビュー

## 霜竹 弘一様

(あめつちデザイン株式会社)

旅行先での一期一会の出会いを  
創造したい



資金調達額

15,438,000円  
(目標額:8,067,600円)

支援者数

76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

### —— 旅行を通して地域のファンを増やしたい

旅館やホテルでの滞在中に出会った家具やアート、器や料理など、自宅にも欲しくてたまらなくなった経験はないでしょうか。

「宿泊客」は、客室で長時間使うソファやベッドなど、デザインや使い心地が気に入ったとしても、備品の家具を購入できるとは考えもしませんし、「宿泊施設側」も販売するという発想もないため、このような宿泊客のニーズはほとんど顕在化しないのが実際のところだと思います。

一方、地域経済の発展のためには地域の魅力を発信し、旅先として、あるいは移住先として、都市部に集中している人々を呼び寄せる必要がありますが、宿泊施設はそのような取り組みの最前線の担い手として地域から期待されています。

そこで私たちは、宿泊施設のアナログ業務をデジタル化する「DXプラットフォーム」と、客室や館内の共有スペースを丸ごと商品のショールームにして、地元の逸品を体験、気に入ったらすぐにその場で購入できる「体験Eコマース」をセットにした客室デジタルサービス「cocodake(ココダケ)」を開発しました。

これは宿泊施設と地域のモノづくりをしている方(職人さんや作家さん等)とをマッチングさせる地域創生を目的としたサービスで、「宿泊客」は宿泊施設にある家具・インテリア・食器・特産品などをオンライン購入することができます。

私たちは、旅行に来た宿泊客に喜んでもらい、かつ宿泊施設とその地域のモノづくり事業者をつなぎ、両者に収益を生み出す環境を作ることができれば、地域の関係人口を増やし、旅行業界の発展と地域経済の活性化ひいては地域創生にもつながると考えました。

### —— 地域創生のためにどのようなサービスがよいか

地域をどう盛り上げるかを考えたとき、海外からも日本国内からも人が集まる地域の玄関口の「宿」という空間で、宿泊中の時間を上手く使って地域の良いモノに触れていただきたい、体験していただきたいと考えました。



スマホ版とタブレット版があります

また、モノを売るだけでなく、職人さんの思いやモノのストーリーを知っていただくことで、旅館の、地域のファンになっていただけるサービスが良いと考えました。

「cocodake」は、館内で体験したモノ・コトをオンラインで購入でき、商品は自宅へ配送され、家族や友達にもおすすめしたいと思ったらサイトからリピート購入も可能です。単に商品が羅列されているだけでなく、どんな職人がどんな技術を使って作っているのか、背景にあるストーリーを伝えることで、商品の魅力を十分に伝えられるのです。

チェックインから翌日のチェックアウトまでの時間、宿泊客には地域のお食事や家具、工芸品に触れていただきます。宿での体験空間が物販ショールームとなり、地域やその宿泊施設のファンを増やすことができます。

また、宿泊施設に対しては、業務効率化を図るためのサービスを提供しています。スマートフォンやタブレットを使って宿泊施設のイベント情報を発信したり、浴室の混雑状況を知ることができます。

私たちの主な収益源は、「cocodake」およびオプションの月額利用料と、「cocodake」での商品販売の手数料です。

また、宿泊施設も商品販売によって手数料収益を得ることができ、生産・製造業者は新たな販路を開拓できるといったビジネスモデルになっています。

宿と地域がより多くの宿泊客とファンを獲得できる、三方よしの取り組みとなっています。

## クラウドファンディングを利用した目的



### —— 地域創生のパートナーを探したい

資金調達の方法は色々ありますが、一緒に地域創生をするパートナーになって欲しいという思いから行うことを決めました。

プロジェクトページで宣伝することで旅好きな方に集まっていただき、ご自身の好きな旅・エリアのコアユーザーとしてファン株主になっていただくことが目的でした。

そして、支援して下さる方にも旅行者の目で見えてご意見をもらい、今後の開発に活かすというマーケティング効果を期待しています。

## 支援を行った取扱CF事業者に対する感想

### —— 熱い事業者さんで安心感がありました

今回利用したECF事業者さんは、細かいところもアドバイスしてくれて最後まで伴走してくれました。



投資家の方へ向けた説明会にもオーディエンスとしてこっそり参加していただき、投資家目線でのフィードバックをしていただきました。

全方向でサポートしていただきとても嬉しかったです。

## 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

- 心から応援してくれる方と出会えたこと
- プロジェクトのファンになってくれた方が投資してくれたこと
- 支援者の方から応援の寄せ書きをもらいとても感動したこと

### — 苦労した点

- 事業計画の見通しを立てて、プロジェクトページを作成すること
- 投資家目線で自社サービスのどのポイントが刺さるのか、どうしたら最もよく理解していただけるかを模索しながら取り組んだこと

## 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

### — ビジョンを明確にすることが大切

クラウドファンディングを通して、どんな人と繋がりたいのかを明確に決めておくことが大切だと思います。

クラウドファンディングを始める際、どんな方に支援していただきたいか考えました。どういう方に支援してほしいかによって、プロジェクトページや説明会で何をどのように伝えたら良かが変わります。共に何を達成したいかビジョンを明確にすることが大切です。

支援していただくからには、財務的な面でも透明性があることを証明する必要があります。クラウドファンディングが終わったら終了ではなく、そこからがスタートなので、今後も良い関係性を築いていけるよう努力することが大切だと思います。

