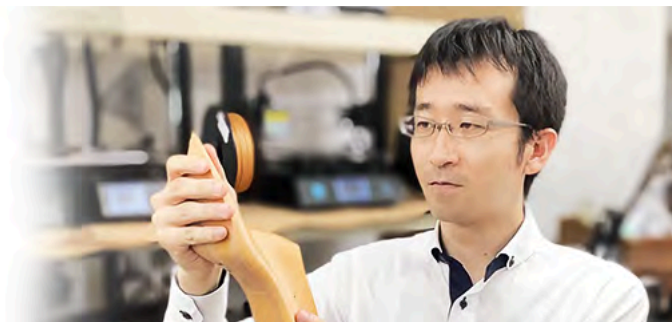


## 諏訪部 梓様のインタビュー

### 諏訪部 梓様

(株式会社crossDs japan)

フルオーダーメイド靴を  
サブスクで安価に!  
約8,900万通りのデザイン!



資金調達額

24,210,000円  
(目標額:7,920,000円)

支援者数

154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

#### 職人技と3D技術の融合で自分だけの靴を

日常に必要な不可欠な靴は、世界で年間約222億足生産されていると言われています。

しかし、実はこれだけ大量の靴が市場に出回っているにもかかわらず、自分の足にしっかりフィットする靴を見つけるのは極めて難しく、女性の約8割が靴に悩みを抱えているという市場データもあります。

私たちは、様々な靴を完全オーダーメイドで製作し、サブスクで提供することで前述した課題を解決していきたいと考えています。

一人ひとりの足に合わせて3Dスキャナで細部まで計測し、コンピュータ上で完全に再現しています。読み込んだデータを元に私たち独自の設計メソッドにより木型(靴型)のデータをコンピュータ上で作製し、3Dプリンタを用いて木型データを実体化します。その木型をもとに私たちの職人が製甲・吊り込みを手作業で行い、個人専用の靴が完成します。

一般的なオーダーメイド靴は、採寸から仕上げまで全て職人が手作業するため作成に半年程かかり、価格も数十万円にのぼります。

一方、私たちでは職人技と3D技術の融合により、コストと工数を減らし、月額6,000円(税抜)からという低価格でのサブスクを実現しました。定期的な靴の修繕を行う「メンテナンスプラン」もあり、「良い靴を長く履く」という価値観の定着を目指すプロジェクトです。

#### 自分に合った靴を適量生産!SDGsに貢献する事業

足に合っていないのに仕事での必要性やオシャレのために我慢して長く履き続けてしまうと、無意識のうちに靴擦れや外反母趾などの健康被害に遭ってしまう可能性もあります。

20代以上の女性の8割以上が「足に合わないから」などの理由で1年以上履いていない埋蔵靴を持っているというデータもあります。このような流れが、現在のファッション業界の主流である、大量生産・大量消費、そして大量廃棄という循環を生んでいると考えます。

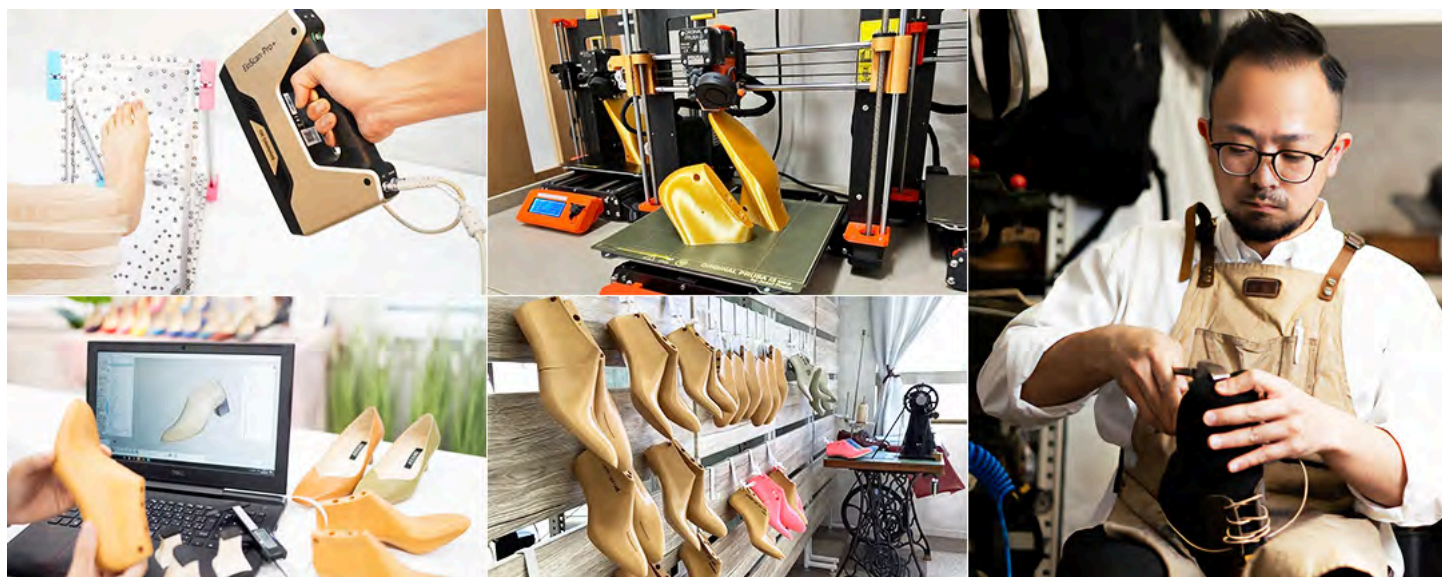


こうした循環は環境への負担が重く、持続可能な社会の実現のためには見直しが必要です。

最近EUでは売れ残った服や靴の廃棄を禁じていく方針を掲げるなど、グローバルでも廃棄拡大に歯止めをかける動きが広がっています。

私たちは、お客様が長期間安心して履けるよう、中敷や底面の交換など、定期的なメンテナンスも含まれたサービスとして提供しています。サービスをサブスクにすることで、お客様に継続的にサービス利用を促すことができるのは、足に合った良い靴を長く履いていただくことで、お客様の靴と足の問題解決や、さらに地球環境を考えた時に、多くのことに対して最適なソリューションになっていると考えています。

## クラウドファンディングを利用した目的



### — 資金調達とマーケティングを同時に

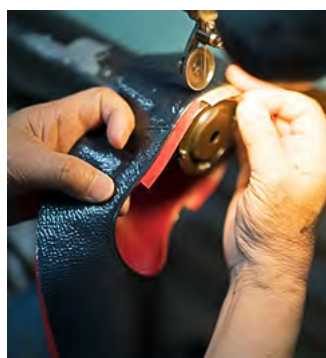
実は2021年にも株式投資型クラウドファンディングで資金調達を行っていました。その時に多くのご支援をいただいたことで、今回再度挑戦しようと思いました。

私たちはまだ黒字転換したばかりで、金融機関からの融資も難しく、ベンチャーキャピタルは業種的に条件がなかなかマッチしませんでした。

その点、株式投資型クラウドファンディングは個人投資家の方に個別にアプローチすることができます。サブスクという形態上、資金が入るまでに期間がありますが、そのつなぎの運転資金として大いに役立ちました。

これからの成長のために、より多くの方に知ってもらうために、広告、広報の効果が見込めることも大きな魅力です。

## 支援を行った取扱CF事業者に対する感想



### — 成約後も手厚いフォローを貰えた

前回と同じ事業者様を利用しましたが、ECF業界が拡大するにつれて事業者も進化しているようで、今回はさらに細かい効果的なフォローをしていただきました。

事業計画の作成時には、会計事務所に協力いただき、数字部分の確認も綿密にできました。その事業計画は今回のプロジェクトだけではなく、その後の事業活動にも活かしています。

また、成約後も株主とのやり取りが円滑にできるようサポートしていただいたり、今後についての提案もいただいたりして大変心強く感じました。

## 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

- 2回目のプロジェクトで企業としての成長を知ってもらえたこと
- 事業者様の手厚いサポートもあり、今後にもつながる事業計画を作成できたこと
- 事前審査から成約まで時間がかからず、スピーディーに進められたこと

### — 苦労した点

- プロジェクトページ公開まで試行錯誤を重ね、作りこみに時間がかかったこと
- 達成した時の喜びも大きかったが、目標額達成のプレッシャーが大きいこと

## 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

### — 自社の事業段階に応じた投資家へのアプローチを

自社の認知度や成長段階に合わせて投資家へアプローチをするのが良いと思います。

私たちが最初に株式投資型のクラウドファンディングにチャレンジした時は、事業内容をわかりやすく丁寧に伝えることに注力しました。

理由は私たちのビジネスが主に女性向けの靴製造で、投資家の方は男性が多くなじみのないビジネスをいかに伝えるかに相当腐心していたからです。

そして今回は、企業としての成長を伝えることがとても重要でした。事業アイデアだけではなく、成長していることを実績として開示できるようにしたり、他のビジネスと比較したりして、今後どういう成長を描いているのかをわかりやすく提示する必要性がありました。

投資家の方に確実な成長をイメージしていただけたことで、目標を達成することができたと思います。

