

革新的製品創出サロンの皆様

先日（3月4日）の第5回サロン後半の全体討論の中で気になる言葉がありました。鈴木化学工業所の小幡社長が、開発された樹脂製急須を Makuake に出されたとの事。Makuake が運営するクラウドファン্ডを利用されたようです。

イメージを理解するため以下に大まかに全体を眺めてみます。  
鈴木化学工業所のホームページにアクセス。

<http://www.suzukikagaku.co.jp/>

トップページの「十年急須」のバナーをクリックすると Makuake のホームページにリンクし同商品のイメージ写真及び詳細なデータ情報が得られます。（下図）

<https://www.makuake.com/project/junenkyusu/>



<購入型クラウドファンディングで All in 方式の決済方式>

企業からすれば、クラウドファンディングの登場によって、不確実性の高い新規事業（＝本例では樹脂製急須の製造販売事業）が、世の中に受け入れられるかどうか、というマーケティングを兼ねて、可能性を世の中に問うことができるようになり、支援者のリターンとしては、市場に出回っていない物やサービス（樹脂製急須による給茶の趣き）といった金銭以外の特典となります。

小幡社長から、Makuake を利用した思い、感想をお聞きますと、「今回、クラウドファンディングを活用したきっかけは共同制作者からやってみましょうとお声掛けいただいたからでした。Makuake ではコーディネータのような方がいろいろ教えてくれ、それに従い進めていく流れで、手数料は応援購入総額の 20%です。応援人数が増えていくにつれてメーカー側も熱が入っていき、より良い品ができていくと感じました。試作・開発に大変良いしくみだと感じています。」とのことでした。

クラウドファンディングのしくみを把握し、利害得失を理解した上で、自社の成長に活かせるか検討する事が肝要なようです。

なお、この十年急須は中部経済産業局の逸品応援サイト(以下)でも紹介されました。  
令和3年3月4日[製造産業課]ものづくりプロが創る逸品応援サイト：  
株式会社鈴木化学工業所【十年急須(軽くて割れないモダン急須)】を掲載しました  
<https://www.chubu.meti.go.jp/c31seizo/monopro/index.html>