

イングが一三年六月にスタートさせた「Shooting Star（シューティングスター）」だ。プラットフォームを見ていくと、今年四月時点で達成している案件は五〇件で、調達した資金は約八七〇〇万円に及び、その猛追ぶりが際立っている。

購入型クラウドのプラットフォームであることと語る佐藤社長は、今年三月から国会議員や地方議員による資金集めが可能なサービスの提供を開始した。あくまでも著作本や食事会などのモノやサービスと引き換えの「販売」なので、政治献金や寄付には当たらないというところで、すでに複数の議員が活用し始めており、各方面から注目されている。

クラウド発の製品 ヒットの予感も

同じく後発組ながら、中小企業のモノづくりに特化したプラットフォームとして異彩を放っているのが、自社製品開発の支援会社「enmono（エンモノ）」が運営しているプラットフォーム「zenmono（ゼンモノ）」である。

三木康司社長と技術担当の宇都宮茂取締役は「オリジナルの人々を驚かせるような新しい製品は、開発者自身の個々のなかに眠っている」という考えから、一一年三月から中小企業の経営者を対象に「マイクロナンブクリ経営革新講座」を開催。その講座で独自のプロジェクトを構想した「卒業生」たちをバックアップするため、一三年五月二八日にゼンモノを立ち上げた。

そして先陣を切ったのが、バネ・スプリング専門メーカーの五光発條の村井秀敏社長だ。一〇年九月に三代目の社長に就任したときには、バネやスプリングは機械さえあれば、どこでも同じものをつくれ、付加価値を高めるのが難しい状況だった。そこで「下請け仕事に甘んじていたら、自分たちの未来は描けない」と危機感を募らせた村井社長は、自前の製品をつくってエンドユーザーに直接売っていくことを決意する。

「世にない自分の好きなモノをつくりましょう」と三木さんからいわれ、子どもの頃から大好きだったブロック模型で、自分たちが得意とする「スプリング版」ができたら面白いと考えて試作変えて互いにジョイントできるようにした「SPLink（スプリンク）」です。しかし、本当に売れるのか皆目見当もつかず、パッケージや取扱説明書などの作成費用として五〇万円を目標に募集を開始しました。

しかし、応募金額に比べてもらえるスプリンクの「ねこ」「カエル」「キューブペン立て」のキットの魅力に加えて、村井社長が仕事を終えてから一週間ほど夜なべして組み立てた、横六〇、七〇センチはあろうかというドラゴンなどが映し出された動画の迫力に圧倒された人たちからの応募が次第に増えていく。

「そうなる」と面白いもので、それまで横目で見えていた社員が『本当に売れるんだ』と関心を示すようになり、なかには『社長、こんなものを自分もつくってみたのですが』といいながら

スプリンクの模型を持つてくる社員も現れるようになったのです。さらに『取り扱ってくれそうな間屋を紹介しますよ』とか、『取扱説明書を依頼するならここがいいよ』など、自分たちでは知りえなかった情報も応募してくれた皆さんから寄せていただけたことも助かりました。

募集スタートから二カ月後の最終期限である七月二八日には、目標金額を上回る五五万五〇〇円で見事ゴールを果たす。一月一日から自社のホームページを通して先の三種のキットのネット販売を開始。その後、自由に創作できるように各種のパーツを缶にパッケージしたのも、ラインアップに加えるようになった。今年の三月からは生活雑貨の大手チェーンであるロフトの渋谷店や横浜店など旗艦店の販売が始まっている。

「ゼロの状態から自分たちの製品を持てるようになったという自信がついたことは、何ものにも代えがたい財産です。何か問題が発生しても、外部のリソースを活用して解決していける道筋が見えてきました。自前の経営資源に限られた中小のモノづくり会社こそ、クラウドファンディングを活用すべきでしょう」と村井社長はいう。



村井秀敏 社長 五光発條

自社製品であるスプリングと、子どもの頃から大好きだったブロック模型を組み合わせてつくりあげた「SPLink」。いまでも時間を見つけては、オリジナル作品の制作に挑んでいる。