

事業内容
に関する
相談窓口

CFを活用した資金調達

支援事務局(株式型)

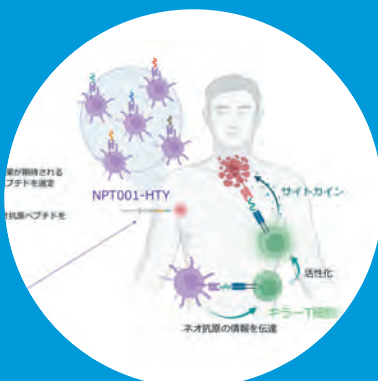
(運営 銀座セカンドライフ株式会社)

TEL 03-5776-2895

【受付時間】月曜～金曜(祝日を除く)9:00～17:00

✉ ecf@entre-salon.com

株式を活用した クラウドファンディングによる ベンチャー企業支援



本事業の詳細は専用サイトから



<https://entre-salon.com/ecf/>
株式型クラウドファンディング助成金



E Q U I T Y
C R O W D
F U N D I N G
T O K Y O

制度所管 / 東京都 産業労働局金融部金融課

本事業は、東京都がクラウドファンディング
による資金調達を支援するものです。

本事業は、ベンチャー企業への支援を目的とした事業であり、投資の勧誘を目的としたものではありません。

株式を活用したクラウドファンディングで資金を調達してみませんか？



支援メニュー1

株式型クラウドファンディングの助成金

取扱ECF事業者を支払う手数料の一部を助成します。

支援メニュー2

無料セミナーの開催

ECF活用に向けて無料セミナーを開催し、併せて取扱ECF事業者による個別相談も実施します。参加ご希望の方は専用HPよりお申込みください。

支援メニュー3

ECF相談窓口の設置

電話やメールにて、本事業の概要や一般的なECFに関する情報を提供しています。

株式を活用したクラウドファンディング (ECF)とは

クラウドファンディングには株式型、購入型、寄付型など様々な種類があります。

株式型クラウドファンディング (ECF: Equity Crowdfunding) とは、ベンチャー企業がインターネットを通じてプロジェクトを公開し、非上場株式の発行により多くの人から少額ずつ資金を集める仕組みです。



株式型クラウドファンディング活用のメリット

短期間で資金調達できる

魅力的な事業であれば、規模の大きい資金でも短期間で集められます。

ファン株主を増やせる

商品やサービスのコアユーザーとなるファン株主を獲得できます。

経営への影響を抑えられる

投資家が投資できる金額上限があるため、経営権に影響を与えるリスクを抑えて資金調達することができます。

取組事例 01

東京都の支援事業を
活用した取組事例です。

お客様の「これが欲しい」を商品化！ 職人と消費者を直接つなぐプラットフォーム事業

ゆうらホールディングス株式会社

佐々木 歩美様

募集価格総額
49,500,000円

目標募集額
5,000,000円

01 プロジェクトの概要

伝統的工芸品の流通に新しい流れ、 生産者・消費者ともにwin-winに

起業のきっかけは、陶磁器メーカーの営業職に在職中にも作りの優れた職人さんたちと接する機会が多い中で、「なかなか東京の百貨店で商品が販売できない」というお話を耳にし、素晴らしい技術を持った職人さんたちの商品の販路開拓やマーケティング支援をすることで百貨店や海外でも販売できるよう繋いでいけたらと思ったことです。

私たちは新しい仕組みとして、日本の伝統的工芸品を手掛ける職人さんと国内外の消費者をD2C(消費者直接取引)で直接繋ぐ「匠ワンストップ」事業を行っています。従来の伝統的工芸品の流通構造は、職人さんと販売店の間に「生産地の卸問屋」と「販売圏の卸問屋」の複数の卸業者の仲介が入り百貨店などの小売店で販売されるため、販売価格に占める職人さんたちの利益率は低くなります。一方、消費者にとっても伝統的工芸品は「高価で手に入れにくく購入機会が限られる高額の花」的なイメージがあります。さらに、職人さんたちはどこに自分の商品が流通しているのか把握することが難しいため、職人・消費者それぞれの声がお互いに届きにくい状況も生まれます。このことから職人さんはお客様がどういった商品を求めているのか捉えづらく、お客様は「欲しい商品がない」という不満を抱えることが多いと思います。

このような問題を解決する為、弊社が職人さんたちとお客様の間に入ることで、手頃な価格での商品販売と職人さんたちの利益率向上を目指しました。さらに、弊社がお客様からのニーズを汲み取って、職人さんに直接要望や意見を伝えて商品化することで、生産者・消費者それぞれがwin-winの関係になる仕組みを構築しました。



お客様のニーズを 直接商品化が強み！

私たちの一番の強みは、お客様の「これが欲しい」というニーズを汲み取って、直接職人さんに伝えて短期間で商品化しているところにあります。

日頃、店頭に立っていると、「こういう湯呑みがあつたらいいのに」とか「こんな感じのカップソーサーが欲しい」といったお客様の声を何度も耳にします。これらの声から、今、お客様が求めている消費者ニーズを把握することができるので、提携する90名以上の職人さんたちの中からベストな方に製作を依頼して商品化を進められます。その結果、需要の高い商品が生まれ、職人さんの利益率も向上し、お客様も本当に欲しい商品を購入することができます。

コロナ禍をきっかけに百貨店での販売は一旦ストップしましたが、現在は、20代～30代の若い方にも伝統的工芸品を普段の生活でも使って欲しいとの思いもあって、ECサイト運営だけでなく、コレド室町(東京・日本橋)をはじめ、ショッピングモールなどの実店舗4店で事業展開しています。また、若い工芸品クリエイターの支援にも力を入れており、技術力が高いのにも拘わらずPRや商談が苦手な方に向けて、直接の支援や弊社事業の紹介も行っています。今後は、年々増加する伝統的工芸品のインバウンド需要を見据えて、2026年を目処に海外法人設立準備を進め、ルクセンブルクを拠点に、EU圏を中心とした海外展開を計画しています。

02 クラウドファンディングを利用した目的

伝統的工芸品の良さを もっと知ってほしい

株式型クラウドファンディングを利用した一番の理由は、「伝統的工芸品をより多くの方に認知してもらいたい」、「お客様に実際に伝統的工芸品を直接触れていただきたい」という思いからです。今回が3回目の資金調達になります。クラウドファンディングを実施したことで、株主になっていただいた方が、実際に店舗やショールームに来て、商品を手にとっていただき、製作の背景などをご案内することで、購入していただけることもあります。お客様には今のトレンドを分かっていたいただきやすいですし、伝統的工芸品の良さを知ってもらえるきっかけにもつながっていると実感しています。



クラウドファンディングを利用して 良かった点・苦労した点は？

良かった点

- 伝統的工芸品を多くの方に知っていただくきっかけになったこと
- 株主様に実際にショールームにお越しいただき、直接お話ができたこと
- 今後につながる事業計画も一緒に作成できたこと

苦労した点

- 株主になっていただく為にSNS等で宣伝したこと
- 専門用語が多い業界なので、株主様に伝わる言い回しをすることに試行錯誤したこと

03 支援を行った 取扱 ECF 事業者に対する感想

いつでもアドバイスをくれる 心強いサポーター

初めてクラウドファンディングに挑戦した時は本当にドキドキしながらのスタートでした。そんな中で、事業者さんはプロジェクトページの作成や動画制作を手厚くサポートしてくださり、事業計画の作成も一緒に取り組んでくださったので安心して進めていくことができました。プロジェクト達成後も、ちょっとした疑問や、今後の進め方が分からないときに気軽に相談でき、的確なアドバイスをすぐにいただけたので、とても心強かったです。特に、プロジェクトページの作成では、事業者さんとお話ししていく中で事業内容をさらに深堀できたので、事業計画を作る上で新たな発見も多く今後に活かすことができました。

04 今後、クラウドファンディングを利用する方へアドバイス

見る方に分かりやすいページ作りと達成後の誠実な事業の取り組み

株主になっていただく方に分かりやすいプロジェクトページ作りをすることが大切だと思いました。事業内容の説明、事業の強みを明確に記載することはもちろん、商品展開の内容についてはオンラインで実物をお見せしながらの説明会も行いつつ、SNSでの発信も積極的に行いました。経営者やビジネスマンの方が多く見る媒体を選ぶなど、発信の場を工夫することの大切さを知ることができました。

あとは、将来の売上計画は高すぎず、達成可能な数値を掲げることも気をつけました。目標を達成することは大事ですが、資金調達の達成はゴールではなくその事業のスタートだと思います。せっかく株主になってくださる方に安心感を持っていただき、「ここに投資してよかった」と感じてもらえるよう事業をしっかりと実行することが大切だと思います。



取組事例

02

東京都の支援事業を
活用した取組事例です。

ユーザーの用途に応じた 国産ROV(水中ドローン)を開発したい!

株式会社水龍堂
佐藤 友亮様

募集価格総額
25,000,000円

目標募集額
10,000,000円

01 プロジェクトの概要

日本の環境にあった小型の日本製ドローン

私は、東日本大震災の復興に向けて、水中での調査や測量を行う潜水士などの支援に従事した経験を持ち、海洋調査に用いる機器の輸入や国内販売に携わってきました。水中での業務は危険度が高く、潜水士の高齢化が進む過酷な労働環境を目の当たりにし、ROV(水中ドローン)の普及を目指して2022年3月に会社設立しました。

ROV(水中ドローン)の最大の魅力は、人間が立ち入れない狭い場所や危険な水域でも、容易に作業できる点です。潜水士による目視では実現できなかったことが、遠隔操作によって可能になり、安全性の向上や省力化、コスト削減等にも期待されています。しかしながら、現在、海外では、既にROV(水中ドローン)の開発が進んでおり、主に海での利用が主流なため、ドローンのサイズが大きく、日本の河川やダム等に対応できる「小型」のドローンがほとんどない状況です。

今回のプロジェクトでは、日本のダムや河川、港の環境に適した、水中のインフラ点検用のROV(水中ドローン)をもっと利用して欲しいという思いから、日本製のドローンを開発する資金調達の一環として、プロジェクトを実施しています。現状、国内市場は海外メーカー製品が大半を占めており、国内でも少しずつ開発が進められていますが、産業用と言えるまで普及しておりません。私たちは、使用場所や、搭載できるセンサ等の数といった点で他の製品との差別化を図りつつ開発を行っています。

ROV(水中ドローン)の開発、 導入から運用まで一括サポート

私たちの事業では、遠隔操作型の無人潜水機(通称:水中ドローン)の自社製品の開発だけでなく、「海洋事業」への参画を考えている企業に対して、コンサルティングを実施し、ドローンの開発、導入、運用段階までの一括サポートを提供しています。日本市場における水中ドローンの課題は、市場に流通している海外製品のサイズが大きく、重量が重く、ドローン本体の燃費が悪い為、日本の細い水道管やマンホールの中などの点検には、不向きな点がありました。私たちは、特にインフラ点検を得意とした小型のROV(水中ドローン)「龍頭(リュウズ)」を開発、販売しています。こちらの製品の特徴は、ユーザーの用途に合わせて「カメラやセンサ」などをカスタマイズできる点です。

今、日本の橋梁やダムなどの水中インフラは老朽化が進み、自治体等による定期点検が進められているものの人手不足の為、水中ドローンの需要が高まっているのが現状です。私たちの強みは、潜水士などの支援に従事

した経験を持ち、海洋調査に用いる機器の輸入や国内販売に携わっていたことから、日本のドローン市場の潜在的なニーズを把握し、お客様視点で水中ドローンを開発できるところにあります。

02

クラウドファンディングを 利用した目的

主な目的は「日本製のドローンの魅力を伝えたい」という点です。現在、日本製のドローンを製造開発しているのは、スタートアップ起業を含めたわずか5社程度です。しかし、海外からの輸入代理店は10社以上もあり、海外製品と比べて、国産のドローンは日本の市場では、非常に弱いというのが実情です。市場に出回る海外製品の中にはエントリーモデルとして、安価で小型なドローンもありますが、搭載されている機能が少なく、日本のインフラ整備に必要な「点検・計測できる機能」が1台に備わっておらず使用するにはあまり向いておりません。

また、国産のドローンの開発の課題は、まだまだ市場が大きく活性化していない為、新たに大手企業が参入して開発するとなると、1台当たりのコストが多くかかり、利益が確保できないという理由で、新規参入しづらい点もあります。しかし、逆に言うと中小企業では、お客様のニーズにあった製品を把握し、開発がしやすく、受注生産体制を貫くことで、低コストでのご提供の実現も可能です。今回、調達した資金で自社製品の「龍頭」の拡販に向けて、各種展示会・セミナー・デモンストレーションや、弊社販売代理店様向けにも販売開始の案内とセミナーを実施し、日本製のドローンの魅力をさらに伝えていこうと考えています。

03

支援を行った 取扱 ECF 事業者に対する感想

プロジェクトページを作成する際に、ECF事業者の担当の方がどのようなページを作成するかをしっかりとヒアリングしてくださり、ページだけでなく、事業内容を説明する動画なども一緒に作成してくださいました。担当の方から様々な提案もいただき、二人三脚でプロジェクトを進めることができたと思います。

また、事業計画の中身についても助言していただいたことで、具体的な数字への落とし込みができ、将来を見据えた「計画」を立てることもできました。また、会社の法的な事項についてもサポートしてくださったので、安心して進めることができました。そして、有料にはなりますが、次回の「株主総会」にもECF事業者の方が参加してもらえるので、とても安心感があります。そういった、伴走支援がしっかりとっていた点がとてもありがたかったです。

クラウドファンディングを利用して 良かった点・苦労した点は?

良かった点

- 目標を立てたおかげで、今後の事業計画が明確になった
- ROV(水中ドローン)の業界の認知度をあげることができた
- 若手で展開している会社がなかなかないので、新しい事例を作ることができ、業界の発展につなげることができた。

苦労した点

- オンライン説明会を実施したが集客が上手くいかないことがあった

04

今後、クラウドファンディングを利用する方へアドバイス

目先の資金調達だけでなく、長期的な視点で事業を見据えて、何年後に幾ら資金が必要か、どのように調達するかを、しっかりと計画を立てることの大切さを改めて学びました。

また、BtoCの事業であれば、クラウドファンディングを実施するだけでも、事業の宣伝効果としては、プラスに働くと思います。そして、資金調達が成功すればそこで多くの資金が手に入り、事業を展開することができるのでぜひチャレンジしてみてください。



取組事例

03

東京都の支援事業を
活用した取組事例です。

「オーダーメイド型」の免疫療法による”がん治療”へ！ 副作用が少ない安全で有効性の高い医療を目指して

株式会社NPT
原 健一郎様

募集価格総額
24,400,000円

目標募集額
10,000,000円

01 プロジェクトの概要

“食道がん”に対する完全個別治療の 治験開始「PAPCワクチン」

がんによる死亡者数は年々増加の一途を辿っています。がん治療で最も一般的な「抗がん剤」は、個々の免疫応答性の違いに対応していない為、その効果には限界があります。また、がん細胞だけでなく正常細胞にもダメージを与える為、副作用のリスクが高く、「がんで苦しんでいるのか、抗がん剤で苦しんでいるのかかわからない」という声がしばしば聞かれる状況です。私は、三重大学大学院在学中から10年以上にわたり、がんの免疫細胞療法の研究に取り組んできました。この分野の持つ可能性に魅了され、研究を社会に役立てたいと強く思うようになっていきました。前職の新日本製薬では、遺伝子細胞治療の権威である、谷 憲三朗先生の下で研究員として出向し、弊社NPTの開発業務にも携わりました。2020年に社長に就任し、「PAPCワクチン」の開発を推進しています。

がん治療において免疫細胞を活用するアプローチは、多くのバイオベンチャーで試みられていますが、私たちが開発した「PAPCワクチン」は、個々の患者の状態に応じた「オーダーメイド治療」を行う点で他と異なります。免疫細胞の中でT細胞という細胞は、がん細胞の「マーカー」を発見しそれを目印にがん細胞を攻撃します。従来の免疫細胞療法では、例えば「A」というがん細胞のマーカーを攻撃するT細胞を体内で増やし、「A」をもつがん細胞を攻撃するという治療をどの患者にも画一的に提供していました。そのため、個々のがん細胞に適した「マーカー」をターゲットにした治療ではありませんでした。その点、「PAPCワクチン」は、患者一人ひとりによって種類が異なる「ネオ抗原」というマーカーをターゲットにすることで、その人に適したがんの「マーカー」をターゲットにした完全個別化治療を提供することが可能になります。また、ネオ抗原は、正常細胞には存在しない抗原なので、これを標的とすれば、がん細胞をピンポイントで攻撃することが可能となり、患者にとって副作用のリスクが低く、高い安全性が期待できます。

保険適用への道のりと 今後のビジネス展開

現在、がん免疫細胞療法の多くは自由診療（保険外診療）で行われ、いくつかのクリニックでは弊社と似た完全個別化治療薬を提供するところもありますが、自由診療は一般的に治療費が非常に高く、すべての人が受けられるものではありません。この課題を解決する為にも、私たちは保険診療の下で受けられる完全個別化治療薬の実現を目指しています。海外では既に、モデルナやビオンテック等の大手製薬会社が個別化治療薬の臨床開発を進めています。日本ではこれまで、臨床試験に挑戦する会社はありませんでしたが、昨年11月、私たちが日本初となる、完全個別化治療薬の治験計画書届を提出しました。治験を行い、実際に患者の下に届くには3年ほどかかりますが、治験データは都度開示しながら完全個別化治療を普及させていきたいと思っています。

「PAPCワクチン」は食道がんに対する治療薬で、年間約9,000人の食道がん患者のうち、約3,100人を治療対象と見込んでいます。治験を終え、薬事承認後の2028年以降は医療機関と提携し販路を構築し、弊社自らが製造販売を行うとともに、次のがん種への適応拡大も目指します。

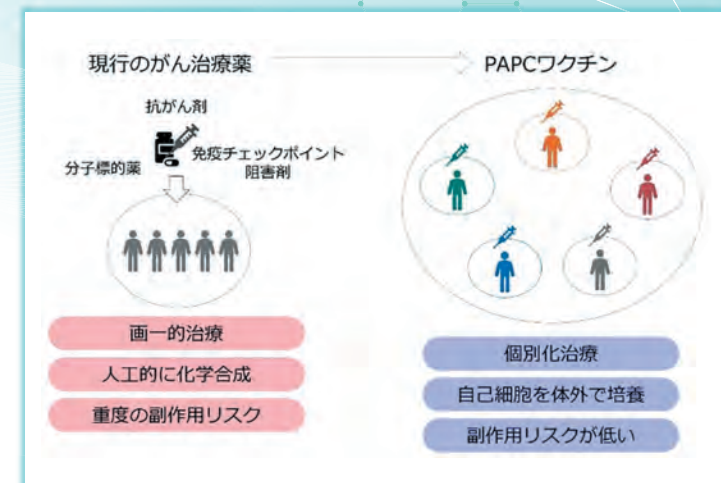


02 クラウドファンディングを利用した目的

クラウドファンディングは、私たちのように、世の中を変えるような新しい挑戦を試みるバイオベンチャーにとって、その試みが将来的・社会的にどれほどニーズがあるのかを、市場調査できることに大きな利点があります。また、個人投資家の興味が高い事業であれば、資金も集まりやすくなります。

私たちにとって、会社のファンとなって応援してくださる方々の存在は、大きな心の支えになっており、皆さまの温かい励ましの言葉に勇気づけられて、開発を続けることができいております。クラウドファンディングを通じて、プロジェクトを広く知ってもらい、会社のファンになってくださる方を募れるということは、会社にとって大きな財産であると感じています。実際、がんの新薬に対して多くの方が強い関心を持っていること、ご家族ががんに苦しんでいる方などが、私たちのような会社支援してくださっていることを実感し、がん患者の不安や悲しみを取り除けるように、この薬を早く届けたいという思いが一層強くなりました。

これまで2回行った「株式型クラウドファンディング」により、約500名の株主を持つベンチャー企業になり、ベンチャーキャピタルも含めて8億円を超える資金調達をしてこの事業を進めてきました。そして2025年1月30日には、1株当たり1200円の発行価格で新株発行を行い約3億1千万円の上場時ファイナンスを行い、東京証券取引所「TOKYO PRO Market」に上場しました。



クラウドファンディングを利用して 良かった点・苦労した点は？

良かった点

- 会社HPでのPR活動より圧倒的に宣伝効果があり、様々な方に見ていただけたこと
- プロジェクトが世の中で注目されていることを実感できたこと
- 応援してくれる株主の方が増えたこと

苦労した点

- 投資家の方に少しでも分かりやすく説明する為の準備に苦労したこと
- パワーポイントや文章でも伝わりにくい部分は動画を多用した為、作成などに苦労したこと

03 支援を行った 取扱 ECF 事業者に対する感想

今回のクラウドファンディングは、前回とは異なる別の事業者をお願いしました。今回は、できるだけ早く資金調達を完了させて、開発に着手したいという想いがあり、とにかく急いで実施しました。その為、私たちのスピード感に合わせて、迅速に対応していただけるかが事業者選びで、非常に重要なポイントでした。実際に事業者の方は、私たちに合わせて柔軟に対応してくださり、必要な手続きや社内対応を進めてくださったおかげで、早く資金調達を完了することができたので、大変ありがたかったです。

04 今後、クラウドファンディングを利用する方へアドバイス

新しいことにチャレンジする際は、様々な課題や壁に直面されるかと思いますが、そんな時、支えとなるのが会社のファンや株主の方の応援だと日々感じています。自分たちへの応援の声を大きくする意味で、ベンチャー企業のクラウドファンディングを活用した資本政策は、今後、会社にとって大きな意義があると考えます。

また、株主が増えることで、外部からの監視の目が働き、ガバナンスが強化される効果もあると思います。株主が多いことにデメリットを感じる方もいるかと思いますが、今後上場を目指す会社であれば、しっかりとしたガバナンスが機能していることをアピールできる点でも、効果的だと思います。



取組事例 04

東京都の支援事業を
活用した取組事例です。

SF世界を実現する東大発ベンチャー 「ゴーグル不要のVR技術」

株式会社EVISION
奥 秀太郎様

募集価格総額
54,900,000円

目標募集額
5,000,000円

01 プロジェクトの概要

最先端技術を結集させ、 VRの社会実装を目指す

私たちは、もともと舞台や映画に関わる事業をしており、エンターテインメントの領域にVR技術の導入をしてきました。従来のVR映像は鑑賞する為に、ゴーグルやヘルメットなどの専用機材を使用する必要があり、機材の重さや付け心地によって、没入感が損なわれることもあります。また、人それぞれ、別の映像を見ている為、体験の共有が難しい点や、3D映像は見る人の位置や角度によって立体的に見えなかったり、酔ってしまったりするなどの課題がありました。

そこで、最先端技術を駆使して、見る人の目の前に仮想現実空間を展開するディスプレイ「イマーシブ(没入感)ディスプレイ」により、何もないところに映像が見える、全く新しい体験を世の中に提供したいと思い、今回のプロジェクトを実施しました。この商品を舞台や映画で活用すれば、立体映像を用いた今までにない演出が可能になり、より世界観に没入する体験ができます。国内外の先端科学の一つである、姿が消えたように見せる「光学迷彩技術」や、何もない場所に映像を投影する「空中結像技術」、実在する人物の3Dアバターを作成する「リアルアバター技術」を組み合わせることで、これまでにない全く新しいVRの社会実装を実現できたと考えています。

大学や大手企業との強固な連携と 今後の展開

将来的にはVRゴーグルに代わる、メタバースへの新たなインターフェースとして、幅広い活用を見込んでおり、エンタメに留まらず、教育や医療、ヘルスケアなど、様々な領域への展開も視野にしています。また、有名大学や先端科学技術研究センターと共同研究契約を結び、連携体制を構築している他、大手企業ともコンテンツ制作における協業実績があり、様々な研究組織と強固なつながりがあることで、専門家の意見やアイデアを常に取り入れられることが、私たちの大きな強みです。

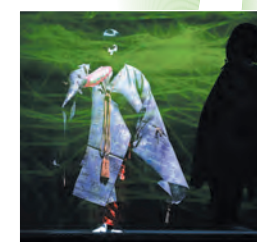
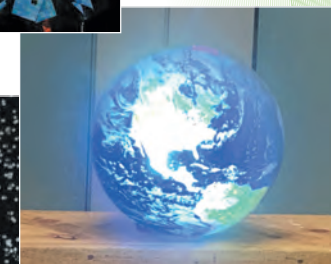
VR・ARのコンテンツがまだ少ないことが業界としての課題ですが、私たちは「イマーシブディスプレイ」と併せてコンテンツの企画・制作にも力を入れることを考えており、VRや映像美術の深い知見を持つチームメンバーで事業に挑みます。そして、「イマーシブディスプレイ」は今期中に販売・レンタル開始を目指しており、まずは、会場やWEB上での公演記念グッズの特典として、個人向けの販売を計画しています。リアル空間に「夢」を作り出す、そんな夢と一緒に紡いでくれる仲間を集める為のプロジェクトを今後も進めていく予定です。



02 クラウドファンディングを 利用した目的

ゴーグル不要でVR映像を体験できる「イマーシブディスプレイ」の研究・開発費、およびこのデバイスを最大限に生かすことのできるコンテンツの開発・製作費の資金調達が主な目的となります。資金を集めることで、事業の拡大など、これからのことを考えています。また、弊社はIPOへ向けて準備中のため、株式型クラウドファンディングの準備は、IPOとも似ている点が多く、大変勉強になりました。

さらに、株式型クラウドファンディングは、「未来の技術」へ応援していただける方や、共感していただけるファンなどの株主を集めることができる為、弊社のような事業と、特に相性が良いと感じたこともチャレンジするきっかけになりました。



クラウドファンディングを利用して 良かった点・苦労した点は？

良かった点

- 多くの方々が熱狂的に私たちを迎えてくださったので、事業に対して自信をもつことができたこと
- スピード感のある資金調達ができたこと
- プロジェクト開始前から興味を持っていた方から沢山の質問が届き、反響が有難かったこと

苦労した点

- 上場に近いことを行うイメージの為、資料の準備などが大変だったこと
- 株式型クラウドファンディングの利用にあたり審査対応が大変だったこと

03 支援を行った 取扱 ECF 事業者に対する感想

今回、利用したクラウドファンディング事業者の方は、丁寧に打合せをしてくださり、撮影から編集、プロジェクトページや事業計画の作成に至るまで、沢山のお力添えしていただき、とても感謝しています。今後、私たちがさらに事業計画を拡大していく上でも、親身になって力をあわせて成功させようと積極的に動いていただきました。結果として、募集開始から約2時間半で上限応募額を達成することができ、大変満足しています。

04 今後、クラウドファンディングを利用する方へアドバイス

資金調達方法は一つではありませんが、株式型クラウドファンディングの魅力は、株主となっただけの方々と、未来の技術への『わくわく感』を共有できることだと感じています。お客様でありながら、還元もできる両方の側面を持つ、新しい支援者になっていただけます。そういった意味では、新しい資金調達の方法が活用できたと思いますし、多くの方々に勧められます。

資金調達があくまで目的ではありますが、ダイレクトに応援していただける方の声を聞くことができ、皆さんの期待に応える為に頑張れました。また、直接、お客様などの反応を体感することができ、事業への自信に繋がるのも良かったです。プロジェクトが成功すれば、販路開拓にも繋がるので、是非挑戦してほしいと思います。

