

6. 投資型クラウドファンディングの活用事例

「株式投資型クラウドファンディングの活用事例」(発行者)

株式会社フォルテ 代表取締役 葛西 純 氏



1. はじめに

当社は、今から9年前、青森県弘前市においてスタートアップ企業として起業し、現在、開発事業をメインに企業活動をしています。また、岩手大学内にもオフィスを構え、学内R&D（研究開発）と連携しながら社会実装を進めており、東京でもさまざまな市場に向けて当社の活動を発信しています。

海外では中国の深センにおいて、開発、量産、マーケティングの拠点を構えています。

青森県は地方ならではの課題も多く抱えていますが、社会のニーズに対応したR&Dを行い、新しい価値をビジネス化していくことに取り組んでいます。

本日は、株式投資型クラウドファンディングの活用事例として、事業計画、市場規模、クラウドファンディングのメリットという3つの項目についてお話しさせていただきます。

2. 事業計画

(1) 事業概要

当社は、音声ソリューションと位置情報ソリューションの2つの分野から事業を形成しています。

以前より、移動中にインターネット上の情報参照や発信を簡単に行うことができるインターフェースを作りたいという構想があり、国家プロジェクトなどの社会実験に参加しましたが、社会実装できるものが生まれなかったため、自ら起業することといたしました。

起業後、最初につくった製品が「ナビチャリ」システムです。これは、電動アシスト自転車での移動中に、骨伝導により多言語でインターネット上の情報を聞くことができるシステムです。

この仕組みが音声ソリューションと位置情報ソリューションの二つの分野に分かれ、現在のビジネスを形成しています。

(2) 提供サービス

現在、当社では7つの開発事業を行っています。

まず1番目が、バイタル測定ヘッドセットです。当社では、以前から骨伝導のヘッドセットを製造しておりますが、このヘッドセットは、耳で音を聞く以外に頭の骨を通じて音を聞くことで聴覚を補助し、気圧や音のバランスなどが悪い状況であったり、難聴の方であったりしても会話などがしっかり聞き取れ、コミュニケーションが取れる製品です。

さらに、頭部のこめかみ部分から脈波や血中酸素濃度などのバイタル情報が確認できるセンサーの開発に成功したため、このセンサーをヘッドセットに組み込むことで、例えば、工場などで働く方々

向けに、骨伝導での会話補助に加えてバイタル情報を確認することができる製品の開発プロジェクトを進めています。

2番目に、位置情報を活用したナビ端末の開発を行っております。骨伝導による移動中のコミュニケーションに加えて、インターネット上から道情報などのさまざまな情報を取得するサービスを追加した後継機の開発を行っています。

3番目の開発事業として、当社は、「みちびき」（高精度で安定した衛星測位サービスを提供する日本の衛星測位システム）の機能を活用したサービスを開発し、4月から提供を開始しております。このサービスについては、交通安全情報を発信する企業から1億円を超える受注をいただくことができました。交通安全情報を正確に伝えながら、事故の抑止や保険料低減などのメリットを持つサービスを社会に実装することができたと思っています。

4番目の開発事業として、骨伝導ヘッドセットにマイク技術を複合し、音声のテキスト化や、そのテキストを翻訳エンジンにかけてリアルタイム通訳を行うシステムの開発を行っています。

同時通訳というのは、会話の相手との間に通訳者が入って三者間で行うのが一般的ですが、このシステムが完成すれば、複数の国籍の方が混在した状況でもリアルタイムで直接会話することができるため、例えば、外国人労働者の労働環境において活用することができます。

この通訳システムは、3月に世界特許を申請しており、現在、市場導入に尽力しているところで

す。

5番目の開発事業はコネクテッドカーOTA（Over-The-Air：無線通信）というもので、今回クラウドファンディングにより投資いただいた事業においてコアとなる事業です。

昨今、ITS（Intelligent Transport Systems：高度道路交通システム）という車関連の事業が開発してきており、また、電気自動車や自動ブレーキシステムなど、さまざまな技術が社会実装されています。その中でも、当社では、自動車とコンピューターを無線通信でインターネットにつなぐことで、例えば、自動運転によりブレーキがかかった際、何故そこでブレーキがかかったのか、搭乗者が怖い思いをした理由は何かということ、車データや周囲のデータ、乗っている方々のバイタルデータなどから集約して情報として蓄積するなど、車とコンピューターと人がいかにうまくつながるかについて、OTA技術を用いた開発に取り組んでおります。この事業は、現在、車メーカー2社と開発を進めているところです。

当社は、今後ITS市場で事業を大きく展開していく予定ですが、この中でも、カーナビゲーション、VICS、ETC、エアバッグなどにおいて、インターネットを活用したさまざまなサービスが市場を形成しています。このITS市場は約2兆円の規模と言われていますが、その中に、自動運転やレーザーを使った空間測量技術などさまざまな技術が加わってきており、今後も大きく成長していく市場であると考えています。

6番目は、ここまでご紹介した5つの技術を社会実装するため、青函地域活性化事業として青函ファンドというファンドを立ち上げ、青森県と函館という広域の商圈を社会実装の1つのプラットフォームとする事業を行っています。

7番目は、少し先を見据えた内容ですが、エネルギーという観点から、固体電解質のリチウム電池を東北大学と共同研究・開発しています。

こういった、大学内でのR&Dを開発に結びつけ、社会実装していくということも我々の事業の大きな目的であると思っています。

(3) 経営目標

2018年では純資産が7,300万円となっています。当社の事業は、機械などの固定資産をあまり持つものではなく、あくまでソリューションを提供していくことであるため、自己資本比率を上げながら、スピード感をもったR&D、開発、事業化、量産を行うことで、社会へ還元していくような事業展開をしていきたいと思っています。

それに合わせて、売上高や純利益についても、今年を起点として来年までに大きくジャンプアップする計画を立てています。先ほどご紹介した7つの事業プロダクトにより、全体の事業獲得の規模が把握できており、来年までに大きくジャンプアップするような数字を出すことができると考えています。

経営目標としては、骨伝導技術やナビシステムを用いたサービスの提供、実証実験や販売について事業を進めていますが、このような我々の未来の展望をもとにクラウドファンディングによる募集を行ったところ、約1分間で約3,000万円の応募があり、5分で上限応募額の3,700万円に到達しました。また、キャンセル待ちも200件以上あり、多くの投資家の方々からご期待いただいたと感じています。

今回利用した株式投資型クラウドファンディングは、投資家の方々との距離が近く、自分たちがやりたいことに対して投資家の方々が応援してくださり、我々としても、その応援を受けて投資家の方々にキャピタルゲインを還元したいと考えておりますので、とてもよい関係ができた実感しています。

3. クラウドファンディングのメリット

最後に、今回クラウドファンディングを利用して感じたメリットをご紹介します。

基礎開発を基に実際の製品開発を行い、その製品のプロトタイプができるまでは非常に時間がかかるものです。開発から事業化、量産というステージではある程度の事業計画が見えてきますが、そこにたどり着くまでの間は資金調達にも非常に時間がかかります。

間接金融により資金を調達する際は、事業計画を練り、それを証明する何らかの成果が必要になりますが、ベンチャー企業では成果を出すまでの過程にリソースを取られてしまうので、短期間で成果を上げることが難しく、資金調達に時間がかかってしまうというのがこれまでの状況だと思います。

一方、今回利用したクラウドファンディングによる直接金融のメリットとして、速やかに資金調達できる点があげられます。我々がやりたいことに対して投資家の方に共感していただければ、そこで契約が成立して、すぐに資金調達ができます。

また、株式投資型の場合は、返済義務がない分成果を出して投資家の方々に還元しなければならぬため、企業側も出資してくださったの方々に対して利益還元のための努力をするという良い関係が築けるのではないかと考えます。

当社は、事業の運転資金については間接金融を利用しておりますが、直接金融を用いて自己資本を高めつつ、社会実装という成果につなげていく事業展開をしていきたいと考えておりますので、今後も、ご紹介した7つのプロダクト開発を進めながら、投資いただく方々に利益を還元できるよう頑張りたいと思っています。