

キラリ TOKYO

—輝く企業の現場から—

第166回 FunLife株式会社



社会人になってからもスノーボードやサーフィンなどでよく遊んでいたという田巻氏(左奥)と黄木氏。2人の「こんなサービスがあったら楽しい」という発想から、Funlifeのサービスは生まれている

元同級生が「好きなことをしたい」と共同起業

FunLifeは2016年、大学時代に同級生だった田巻富士夫氏(代表取締役CEO)と黄木桐吾氏(代表取締役COO)が共同で立ち上げた企業だ。

「卒業して就職した後も、黄木を含めた大学時代の友人たちとよく遊んでいました。そしてあるとき、『何をしてもいいとしたら、何がしたい?』という話になったんです」(田巻氏)

「当時は社会人6~7年目で、会社員生活に限界を感じていました。そして、『一度きりの人生だから、フルスイングしよう』と2人で盛り上がり、起業を決意したんです」(黄木氏)

2人は毎週末、起業に向けた会議を開いた。最初に思っていたのは、スノーボードで滑っている映像を自動編集するアプリ。まさに「こういうサービスがほしい」と考えたアイデアだったが、冬以外は収益が得られないと気づいて断念。

「経営についてはどちらも素人でしたから、必死で情報を集め、勉強もしましたね。また、起業に関するセミナーにも出ました。その中で見つけたのが、東京都中小企業振興公社の『専門家派遣事業』。利用料が安い点が魅力でした」(黄木氏)

「中小企業診断士の方に、企画書の書き方など経営のイロ

ハをすべて教わりました。また、ビジネスコンテストへの出場を勧められ、そこで人脈ができたのもありがたかった。私たちの可能性を広げてくれた、まさに恩人です」(田巻氏)

前に進む精神で周囲を巻き込み製品開発

「自らが本気でほしいと思えないサービスをつくってもニーズはないだろうし、自分たちが手がける意味もない」そう考えた2人が定めたのが、「スポーツで楽しむ」という軸だった。

「僕らは2人ともスポーツ好き。そこで、AR(拡張現実)を使って立体映像を生み出し、プロのスポーツ選手やダンサーに教えてもらえるサービスをつくろうと考えました。ただ、重いゴーグルなどをつけてスポーツをするのは非現実的です。そこで考え出したのが、『ARC Mirror(アークミラー)』と名付けた鏡状の機器に映像を映し、自分の姿と重ねて見ながら運動などをするソリューション『LIFecise』でした。アパレル店や美容院などで使われているハーフミラー(マジックミラーの一種)にセンサーを内蔵し、前に立つ人の姿勢や動きを確認。そして見本映像との間にズレがあれば、それに応じた助言をリアルタイムで行う仕組みです」(田巻氏)

プロの技術を一般に

[会社概要]

代 表：田巻富士夫氏（代表取締役CEO）

黄木 桐吾氏（代表取締役COO）

業 種：AR（拡張現実）技術とモーションセンシング

技術を用いたスポーツトレーニングサービス事業

資本金：5385万円

従業員：6名（2020年7月現在）

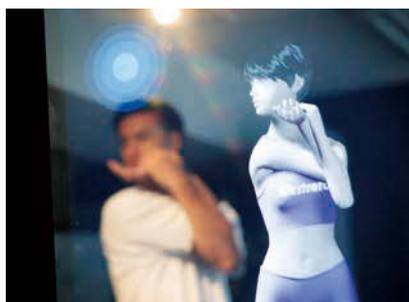
所在地：東京都品川区荏原3-4-20-101

<https://funlifejapan.com>



楽しめる仕事をする

もうかる事業ではなく、自分たちが本気で没頭できる事業を手がける。そして、世の中を楽しいものに変えていく。そうした2人の思いが、「Funlife」という社名に象徴されている



「ARC Mirror」を使っている様子。鏡に映ったユーザーの姿と投影される見本映像が重なるため、プロの動きをまねしやすい



田巻氏と黄木氏以外の社員は、すべて外国人。会議やブレインストーミングは、英語を使って行うケースが多いという



新たに開発しているスマホ用アプリの画面。体を動かしてゲームを操作するため、楽しみながら運動できる点が長所だ

アイデアに自信はあったが、2人にはARの技術がない。そこでARの技術者を巻き込むため、懸命に動いた。

「ARの関連本を買い込み、何度も名前が出てきた有名エンジニアに、技術者を紹介してほしいとメールを出しました。しかし、まったく返事をもらえなかったので、3～4週間にわたって毎日電話したんです。ようやくプレゼンの時間をもらい、そこで気に入られて、他の技術者ではなくその方々ご本人にお仕事を手伝っていただくことになりました。先方が評価してくれたのはサービスのコンセプトと、私たちのしつこさ(笑)。物おじせず前進するのが私たちの長所なんです」(黄木氏)

利用者が楽しめる仕掛けをつくり続けたい

大注目を受け、東京2020オリンピック・パラリンピック競技大会関連のイベントでも多数使われる予定だった「LIFEcise」だが、コロナ禍の影響を受け現在2人はそれに代わる新サービスを開発中だ。それが9月にローンチ予定のフィットネスアプリ「VS Fit」だ。

「スマホの内蔵カメラで確認した利用者の動きとプロの見本動作を比べて助言するという核心部分は、最初にリリース

した『LIFEcise』と同じです。ただ、スマホを介したサービスなので、より多くの方に使っていただける可能性があるかと期待しています」(黄木氏)

詳しい内容は間もなくプレスリリース配信する予定だ。

FunLifeは革新的な技術力を強みにしているが、これからの時代を考えるとモノやサービスの質だけで勝負できる時代ではない。そこで自社のサービスをブランド化させることを最大のテーマに市場の創造や熱狂的なファンづくりに向けて日々取り組んでいる。技術力+マーケティング力で営業や広告を必要としないサービス=ブランドに成長させていくことを事業成長戦略の柱にして、多くのステークホルダーと三方よしの関係性を築き上げていきたいと願っている。

取材後記

創業者お2人の柔軟な発想とそれを実現する行動力は卓越していると思います。創業とはこういうことと再認識しました。新型コロナの影響で計画の見直しを余儀なくされましたが、めげることなく新しい商品の開発を実現。本当に楽しみです。ご自身の楽しむ気持ちFunLifeをこれからも大切にしていけることと思います。 (創業支援課 宮下竜也)