



クラウドファンディング 成功の条件

寄付や社会的事業への支援といったイメージから、マーケティング、商品販売といったビジネス用途に大きく裾野を広げつつあるクラウドファンディング。中小企業にとってECの有力な1形態として認識すべき時が来ています。

クラウドファンディングのプラットフォームといえば大手3社がありますが、それぞれの特徴は？

Makuake (マクアケ)は購入型、つまり物販が得意で、ECサイトとほぼ変わりません。
CAMPFIRE (キャンプファイヤー)はオールラウンダーですが、もともとアニメなどのエンタメ分野から出発し、クリエイターの支援などを行っていた関係で、そうした方面に強い印象です。

READYFOR (レディフォー)は行政との連携つまり寄付型CFに強く、CF型のふるさと納税にも精力的に取り組んでいます。

購入型、投資型、寄付型に分けられるCFですが、中小企業がCFを成功させるには、「**応援支援購入型**」一択になります。

「**応援支援購入型**」とは？
社長自身をブランド化しましょう

CFは「不特定多数から少額の資金を集める仕組み」ですが、有名人でもない限り、成功のハードルが高いのが実情です。
自分の身近な人たちから支援の輪を広げていくことが応援支援型で勝つ唯一の方法です。

まず、社長自身をブランディングする意識を持ち、社長が前面に出ます。従業員任せではダメで、経営者が夢や思い、考え方を語り、その商品やサービスの魅力を訴えかけます。要するにCFは「**推し活**」なのです。

CFサイトでは、「良いプロジェクトだな」とか「良い活動をしているな」と思われないと、ページを読み進めてもらえません。わかりやすく「ストーリー仕立て」にしながら経営者自らが「合理的な動機」を語る必要があります。そうした思いをぶつけることによって支援者の「共感」を呼び起こすのです。

次に重要なのが「信用」です。いい加減な事業者と思われないう、自らの経歴や実績、資格等を誠実に記述します。

「合理的な動機」と「信用」
つまり、通常の事業と同じです。

いまやCFのメインは、決して善意の方からの寄付支援ではありません。

中小企業は、社会的なニーズに応じて商品開発をし、販売キャンペーンをはり、広告をうち、営業する、まさしく日常的に行っている動きをブーストする「短期キャンペーン」とらえてください。

そこに社長の「思い」を乗せていくのです。



桐生相続相談室

10/11(土)・18(土)・26(日)

9時～18時の間で60分

無 料 相 談 会

相続について、お気軽にご相談ください。

☎0277-45-2160

※事業承継・M&A等に関しても、随時ご相談承っております

相続税の無料
シミュレーション実施中！

成功のポイント
スタートダッシュが肝心

スタートダッシュが極めて重要です。目標金額は初日に達成できる金額に設定しましょう。そして、スタート時に購入してくれるよう、事前に身近な人に購入を頼んでおきます。初日に100%達成するためです。

通常、CFサイトは目標金額が100%を超えると、ページの上位に表示されやすくなる仕組みです。また、「初日で目標額の100%を達成しました」とSNSで投稿すれば、一気に注目度が上がります。そして、支援購入してくれた方をタグ付けして投稿を繰り返していくと、知人の知人、そのまた知人へ、次第にその輪が大きくなっていきます。

さらに、CFプラットフォームをたまたま見た人が、初日の金額を見て「これはすごい」と興味を持てば、支援へと動いてくれます。

集まりすぎる
のもリスク

購入型のCFである以上、支援者に商品を送付する義務があります。

インドネシアで開発されたプリンターは、目標金額100万円に対し、主催者の想像を超える3億347万円もの金額が集まりました。生産が追いつかず商品が届かないとクレームの嵐になり、一部では「詐欺ではないか」との声も上がる

ほど。主催企業がおわび情報の発信を何度も行い、半年かかって全員に製品を送付し、ことなきを得ました。

また、賞味期限を迎えて破棄されてしまう乾麺をお手頃価格で販売するフードロスを防ぐプロジェクトを立ち上げた企業は、目標金額300万円に対して400万円以上の金額が集まり、想定していた賞味期限間近の在庫がなくなってしまい、やむを得ず、不足分は通常品を充てることとなりました。

これらの事例から、生産能力に限りがある場合は「〇個限定」とか「〇月は△名様限定」などとあらかじめ一定期間中に提供できる個数を限定すべきです。

プロジェクト終了後が勝負

CFのメリットはファンをつくることです。せっかくファンになっていただいたのですから、6か月や9か月といったプロジェクト期間中だけではもったいない。極言すれば、CFでは大した利益が出なくても、自社の商品・サービスが全国に周知されるメリットは多大です。支援してもらったファンをリスト化し、情報発信の分母をつくりましょう。

～戦略経営者2025年9月号～

～顧問先のご紹介～

焼きたてパン コロール 様

～ 肌寒い夜には、温かいシチューと美味しいパンで決まり ～



クルミラウンド 520円

一番人気のレーズンフレッドとクルミラウンドは、焼き上がるとすぐなくなってしまうのでご予約がおすすめです！

焼きあがり時間

食パン 10:00
レーズンフレッド 10:30
(月・水・金)
クルミラウンド 10:00
(火・木・土)



焼きたてパン コロール

9時～19時 定休日:日曜
桐生市本町1-2-20 桐生天満宮側
TEL 0277-46-3643

