



クラウドファンディング活用法 (2)事例紹介編

中小企業活力向上ネクストオンラインセミナー
財務管理分野

中小企業活力向上プロジェクトネクスト実行委員会事務局



事例紹介

概要	夫婦2人のクラフトビール店が瓶ビールを開発する
目標金額	200万円
達成金額	330万円
支援者数	256名
リターン	瓶ビールギフトセット＋ドリンク券＋オリジナル栓抜き





事例紹介

CF事業者を決めるまで

- ① 広告宣伝としての活用メインが基本スタンス
- ② 目標金額の設定で非常な悩み → 使い切りたいが、低すぎても広告効果が弱まる
- ③ 経験者や関係者に話を聞けば聞くほど勉強の必要性を感じた
- ④ 複数のCF事業者に話を聞き、手数料・支払いサイト、得意な業種の違いも検討
- ⑤ キュレーターとの相性



事例紹介

募集開始まで

- ① 通常、3ヶ月前ぐらいから準備すべき
- ② 執筆でキュレーターからも何度もダメ出し
- ③ 自社の強みを徹底的に見つめ直し
- ④ リターンの設定 → 支援者の「お徳感」
- ⑤ 「成功の確信が無いならやってはいけない」
- ⑥ やりたかったが間に合わなかったことも



事例紹介

募集から達成まで

- ① 初日で30%達成したが「中だるみ」対応も必要
- ② リターンの製造数の限度があるため心配に
- ③ 損益シミュレーションが難しい
- ④ 支援が集まり過ぎると税金が心配か
- ⑤ 支援者数256人、うち70人以上が常連・知り合い



事例紹介

プロジェクトを振り返って

- ① 「今はまだ次を考える余裕がありませんが、CFに挑戦したことはとても良い経験でした。チャレンジしたこと自体もそうですが、何よりこんなにたくさんの方に応援していただいて毎日感謝の気持ちでいっぱい、幸せな期間でした。感謝の気持ちを忘れずにこれからもコツコツ頑張ります。」
- ② CFは気持ちを強く持たないと成功しない



まとめ

- ◆ C F 事業者決定までに極力情報收拾すべし
- ◆ どう表現すれば人々に届くか熟考すべし
- ◆ 支援してくれる人々を事前に集めるべし
- ◆ リターンの確実な履行を計画すべし
- ◆ 気持ちを強く持つべし