



# クラウドファンディング活用法 (3)活用編

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



# CF事業者選びのポイント

ポイント	内容
自分にあつたジャンル(支援者)が多いか	Makuake、CAMPFIREなど大手のほか、社会貢献ならReadyfor、FAAVO、映画・ゲーム・エンタメはMotionGallery、GREEN FUNDING、など。
アクセス数	メディアやインフルエンサーに取り上げられるか
「All or Nothing」型と「All in」型	「All in型(実施確約報酬型)あり」は数少ない。実現能力の審査が必要となる。
手数料、入金期間、決済方法	手数料:5%~20%、入金期間:2日~60日以上、決済方法:クレカ、銀行振込、電子マネー等
外国語対応	バイリンガルサイトはCOUNTDOWNなど。直接、海外サイトで公開するには当地での永住権、口座などが必要。
キュレーターとの相性	難しいが重要



## 目標金額はいくらにするべきか

現実に  
集められ  
そうな額

プロジェクト  
が実現  
できる額

30%は自分  
で集められ  
る額

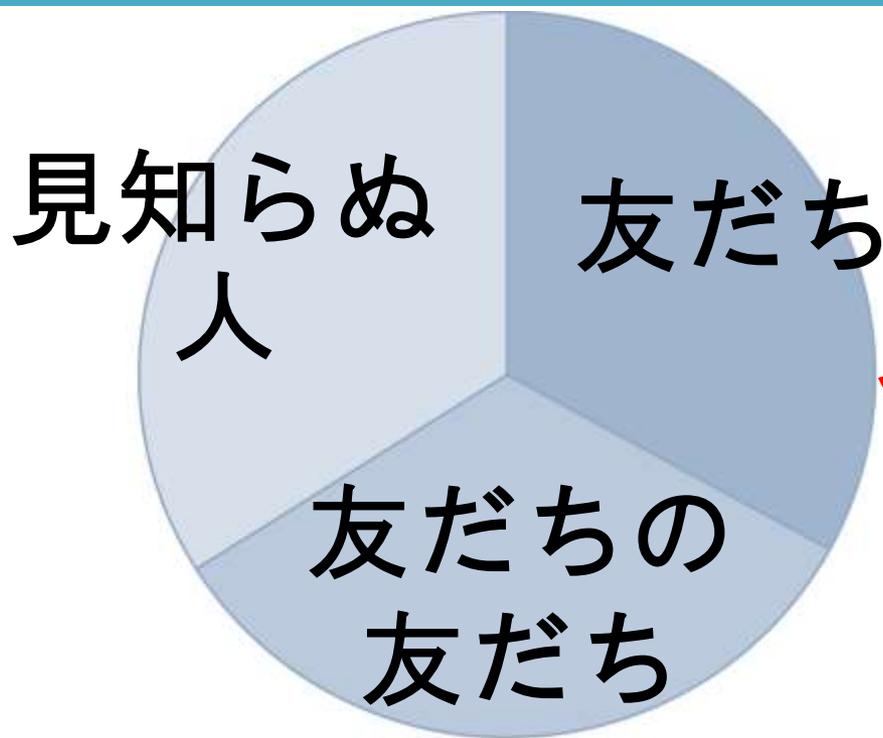
必要最小限  
の額

謙虚で  
共感される  
金額

コストを  
考慮した額



# 支援者1/3の法則



名前	属性	金額
お父さん	親戚	¥100,000
山本さん	元・同僚	¥10,000
佐藤さん	元・同僚	¥10,000
さとし	親戚	¥10,000
きよこ	親戚	¥5,000
大川さん	大学関係	¥10,000
木村さん	大学関係	¥5,000
山田さん	交流会で	¥3,000
宮本さん	FBで知り合い	¥3,000
xxx	xxx	・
xxx	xxx	・
xxx	xxx	・
xx	xxx	・
合計		¥990,000

統計： 資金の**30%**は直接の知人から

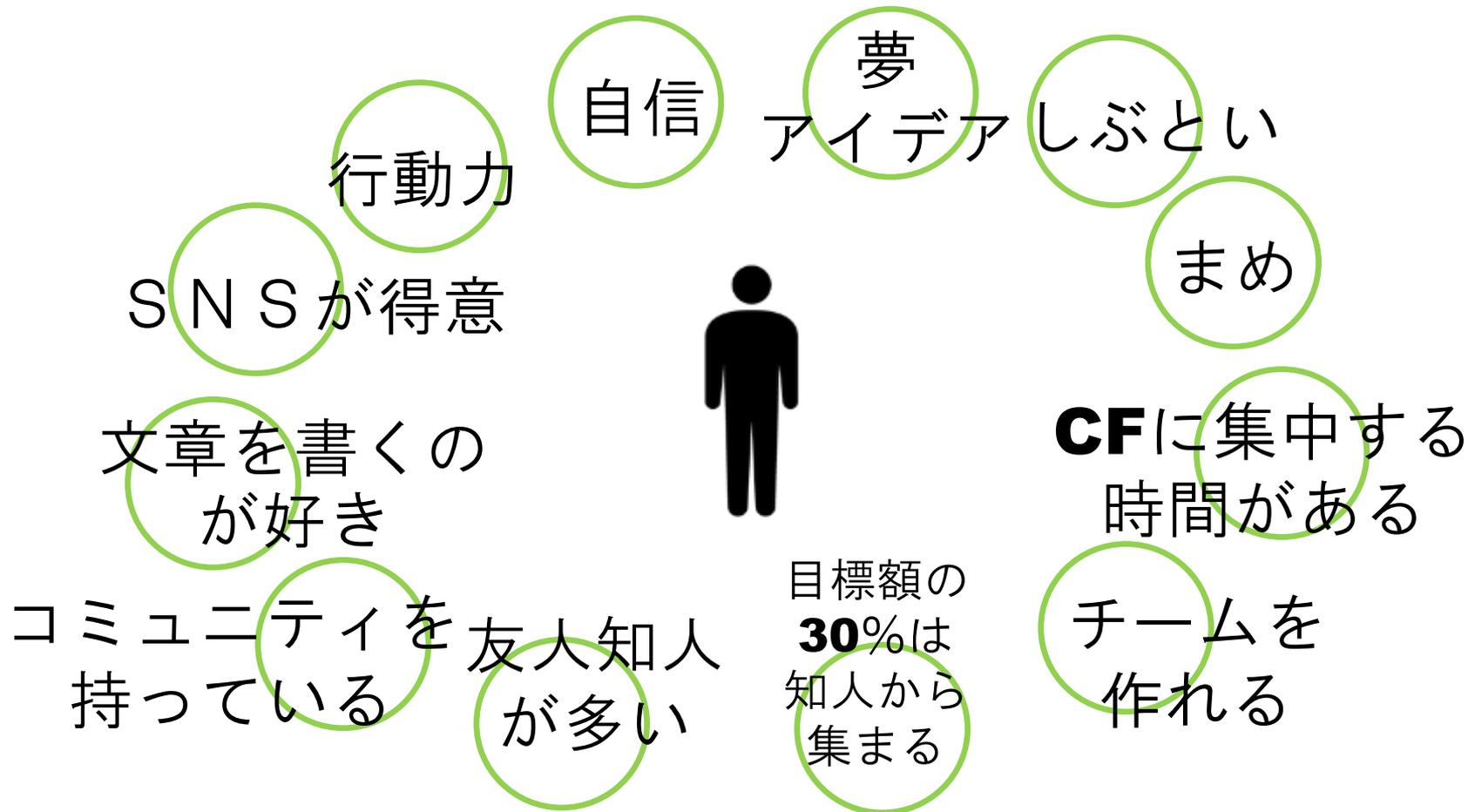


## CF成功のポイント

- 1. 準備期間をとる**
- 2. 他のプロジェクトを徹底的に研究する**
- 3. 動画を作成する**
- 4. 「顔の見える」プロジェクトに**
- 5. 知人（支援者候補）に助言を受ける**
- 6. 中だるみ対策も必要**
- 7. チームを作る**
- 8. 募集期間は**30～45**日**
- 9. リターンの平均は**7000**円**



# CFに向いている人





## お金以外に得られるもの

顧客	新規顧客を獲得できる 既存顧客とのつながりを強化できる
ブランド	プロジェクトの認知、資金調達の透明性を通じて 社会的信用が高まる
販路	販路開拓ツールになる 流通・小売サイドでの協力者の登場など
宣伝効果	大手メディアなどでパブリシティが可能になる
市場調査	本格生産の前に売れるか売れないかがわかる
技術提携	趣旨に賛同して技術支援する人物の登場など

CFは人々に自社を知ってもらう手段である



## まとめ

- ◆ C F 事業者を選ぶ際のポイントを知る
- ◆ 目標金額は必要かつ充分で調達可能な金額に
- ◆ 目標額の 30% は知人から集める
- ◆ 準備は充分にし、人と協力して実行する
- ◆ 自分は C F に向いているかを知る
- ◆ C F は人々に自社を知ってもらう手段でもある