



法人向け

クラウドファンディング の すすめ



はじめに

「法人として、話題になっているクラウドファンディングの実施を検討しているけれど、具体的なやり方がわからない」
そのような方は意外に多いのではないのでしょうか。

この小冊子は Web マーケティングの支援企業である株式会社リタテラスが監修しています。当社のクラウドファンディング担当者は、前職にて1プロジェクトで1億3千万円を達成するなど、複数のプロジェクトを成功に導いてきました。その後、独立して当社を立ち上げた今でも、中小企業や農業法人などのクラウドファンディングを支援し、いずれもが目標の300%以上を調達しています。

本誌で、これまで多数のクラウドファンディングプロジェクトを手がけてきた当社の実績と経験をもとに、法人が行うクラウドファンディングについて解説します。

第1章：クラウドファンディングについて ～法人向け～

- 1) 法人向けクラウドファンディングの種類について
- 2) 法人クラウドファンディングのメリット・デメリット
- 3) 法人クラウドファンディングの成功事例
- 4) 法人クラウドファンディングの成功方法
- 5) 法人クラウドファンディングの会計処理について

第2章：クラウドファンディングサイト～オススメはここ！～

- 1) クラウドファンディングサイトには複数の対応形態がある
- 2) クラウドファンディングで成功率が高いサイトってあるの？
- 3) クラウドファンディングサイトを比較する際のポイントとは

クラウドファンディングの°オススメ。サイト9選を徹底比較

第1章

クラウドファンディングについて ～法人向け～

世間ですっかりお馴染みとなった「クラウドファンディング」ですが、「クラウドファンディングには一体どんなものがあるって、自社で実施するとしたら、どのようにはじめたらいいのか？」という疑問に対し、役立つ情報に事例を交えながらわかりやすくお伝えしていきます。

法人向け

1

クラウドファンディングの 種類について

クラウドファンディングのサイトでは、それぞれに対応形態が決められており、以下の3つに分類されます。

① 寄付型

② 購入型

③ 投資型

まずは、形態ごとに、それぞれの特徴について解説します。

形態：① 寄付型

寄付型クラウドファンディングとは、起案されたプロジェクトに対して「支援者がお金を寄付する」仕組みです。

募金と同様の仕組みと考えてもらえれば分かりやすく、寄付金に対し商品やサービスなどのリターンは基本的にありません。

被災地の支援や人権問題への取り組みなど、社会的貢献に比重を置いたプロジェクトに多く見られます。

形態：② 購入型

購入型クラウドファンディングは、起案されたプロジェクトに対して「支援者がお金を支払い、その対価として商品やサービスを得られる」仕組みです。

金銭的なリターンはありませんが、支払いによって商品やサービスを受け取ることができるため、商品やサービスを購入する感覚に近いものがあります。

また、購入型には「All-or-Nothing 型」「All-In 型」の2種類があり、どちらか一方を選ぶことが可能で、それぞれの違いは以下の通りです。

- ・「All-or-Nothing 型」

- ▶ 設定された目標金額に達成した場合にのみ、プロジェクトが成立

- ・「All-In 型」

- ▶ 一人でも支援者がいれば、プロジェクトが成立

形態：③投資型

投資型クラウドファンディングとは、主に「資産運用を目的とする投資家に向けたもの」であり、投資先への資金提供が発生することから、金融商品取引法の規制対象となります。そのため、資金の運用内容に基づく金融免許が必要となることもあります。

投資型クラウドファンディングは事業立ち上げの際に利用されることが多く、支援者には分配金やサービスなどのリターンがあります。

投資型は寄付型・購入型とは異なり、資金運用の目的で支援する人がほとんどで、近年では支援者も増加傾向にあります。

以上の3つの形態のうち、法人が実施するクラウドファンディングとしては「②購入型」が基本のやり方となります。

そのため、第1章では「購入型クラウドファンディング」について紹介します。

ります。そのうえ、効果が出るまで継続しなければなりません。

クラウドファンディングはプロジェクトをサイトに掲載することによって、多方面にわたって「多くの認知を取ることが可能」です。

サイトによっては利用者数が500万人以上を超えていることもあるため、マーケティングの面で非常に優れていると言えます。

③ 消費者の声を直接聞くことができる

法人はクラウドファンディングを行うことによって、顧客との接点を持つ機会が生じることから「消費者の声を直接聞くことができる」というメリットも生まれます。

とはいえ、クラウドファンディングを実施しても「資金が全く調達できなかった」ということも起こり得ます。

そのようなときに、クラウドファンディングによって生まれた顧客との接点が「支援してもらえなかった理由を解明できるチャンス」へと変わります。

「支援してもらえなかった理由、として考えられることは、

- ・「商品やサービスに欠点がある」
- ・「魅力が伝わりにくい」

などさまざまです。

今後、事業を成長させていくために、消費者の声を直接聞いたうえで早期改善へと取り組むことができたなら「会社の売上を伸ばしていくためにかせない好機に恵まれた！」とも考えられます。

小冊子「速習」ご注文書

お手数ですが、本ページをコピーしてご利用下さい。

----- ご注文内容 -----

中小企業経営研究会 行 FAX.03-6808-9678

貴社名

お届け先ご住所 〒

TEL:

FAX:

Eメール:

@

ご担当者（部署・お名前）

通信欄 配達日指定など

書 名

注冊数

〔法人向け〕クラウドファンディングのすすめ	2024年 9月号 × ()
2時間でわかる! マーケティングの基礎	2024年 8月号 × ()
接客術でクレマーがファンに変わる!	2024年 7月号 × ()
従業員満足度調査から経営課題を解決!	2024年 6月号 × ()
価値共創セッションが組織を変える	2024年 5月号 × ()
会社解散手続きのすべて	2024年 4月号 × ()
マネジメント力強化の方法	2024年 3月号 × ()
サイバー攻撃への対処法	2024年 2月号 × ()
新入社員を即戦力に育てる独自メソッド	2024年 1月号 × ()
「OODAループ」と「PDCAサイクル」	2023年 12月号 × ()
「社内ネットワーク」の構築法	2023年 11月号 × ()
ヒヤリハットの概念	2023年 10月号 × ()

■ 価 格: 1冊 700円 (定価500円 + 税)(+ 送料150円)

10冊以上ご注文の場合は1冊 550円 (税込)、送料は無料です。

20冊以上ご注文の場合には割引有。

■ 発 送: 原則注文受付後の翌営業日(平日)に発送。

■ 支払方法: 銀行振込。商品発送時に請求書を同送いたします。

※ご注文はメールでも承ります。kinchu@map-net.org までお申込みください。