

《 コラム 》 Vol.10

クラウドファンディング

今回はようやく普及してきましたクラウドファンディングのお話です。(略して「クラファン」などといいます。)

クラウドファンディング (Cloud-funding) とは、「群衆 (クラウド)」と「資金調達 (ファンディング)」を組み合わせた造語で、「インターネットを介して不特定多数の人々から少額ずつ資金を調達する」ことを指しているそうです。

誰でもインターネットを使って支援金を募る事が出来ます。

しかも無料！！ (ジャパネットではございません・・・)

システムの流れとしてはこうです。

まず資金 (支援金) が必要な人や企業 (プロジェクトオーナー) が支援金を募るプロジェクト (企画) を立案して、クラファンの運営会社 (Makuake や CAMPFIRE など) に打診します。

クラファンの運営会社がそのプロジェクトを審査し、審査が通ったらそのプロジェクトがクラファンのページに掲載されます。

プロジェクトには期間 (1~2 ヶ月) があり、その期間内だけ支援者はプロジェクトに支援できます。

集まった支援金はプロジェクトオーナーに渡されます。

このときクラファンの運営会社に手数料 (10~20%) が支払われます。

クラファンのシステムがすごいのは、この一連の流れがすべて無料で出来てしまうことだと思います。

すべて無料！！ (ジャパネットではございません・・・)

プロジェクトには集めたい支援額の目標設定があります。

クラファンの面白いところの一つは、プロジェクトの期間内に目標額が達成できるかどうかというところです。

目標額に達するかどうか、支援者の皆さんの中でも楽しんでいる方がいるようです。

目標額に達成した暁には、達成感を皆で共有できます。

クラファンは大きく分けてリターン (返礼) を求めない完全に支援する寄付型と、リターンをお返しする返礼型があります。

クラファンの多くはリターンがある返礼型のようなようです。

よく見かけるのは新製品をリターンとしたプロジェクトです。

レストラン経営者がクーポン券や年間パスポートなどをリターンとした、食事関係のプロジェクトなどもよく見かけます。

クラファンの会社は日本に 20 社以上存在するそうです。
弊社はそのうち Makuake と CAMPFIRE を利用した経緯があります。
ここで今までの経験から、Makuake と CAMPFIRE の違いをお話させていただきます。

大きな違いは、手数料とキュレーターの有無だと思います。
まずは手数料。

Makuake は 20%、CAMPFIRE は 12%（条件で変わる場合があります）です。
一見 Makuake の方が高いですが、決してそうとは限らないと思います。

というのは、Makuake でプロジェクトの審査が通ると、そのプロジェクトには「キュレーター」という専属の担当者が付いてくれます。

キュレーターはいろいろとアドバイスをしてくれるので、初めての方にはお勧めです。

プロジェクトの掲載内容の細かい点まで添削してもらえます。（本当に助かります。）

CAMPFIRE にはキュレーターは付きません。

CAMPFIRE で経験したことで分かったのが、企画の打診からプロジェクトの終了まで、全てメールのやり取りだけで出来る事です。

家に引きこもったまま支援金を募る事も可能です。

なんだかすごい世の中になってきました。

クラファンで成功するための秘訣がありますが、ここでは割愛させていただきます。
ご興味がある方は、書籍が出ておりますのでご参考まで。

「成功するクラウドファンディング」（著：小田恭央）

さて、2 年前の Makuake でノビサック（100 個入）のプロジェクトは大成功でした。

しかし、今回の CAMPFIRE でのノビサック（30 個入）は残念ながら目標額には達成できませんでした。

何故なのか・・・自分なりに理由を分析してみました。

単純に目標額の設定が高すぎた。（ちょっと調子に乗りました。反省 orz）

既にノビサックを知っている方々がいた。

ノビサックに興味を持った支援者が、プロジェクト終了まで待てずに 100 個入を購入してしまった。(結構いるような気がします。)

今回の **CAMPFIRE** でのプロジェクトで目標額に達成しなかった理由はいろいろありますが、日本全国の多くの支援者の皆様にプロジェクトページを閲覧して頂いたのは事実です。

ノビサックのプロモーションとしては大成功だったと思っております。

結果に 1 ミリも狂いは御座いません。

話が長くなりそうですので、今回はこの辺で。