



クラウドファンディングで 2,600 万円調達した中小企業 (IRSME17014)

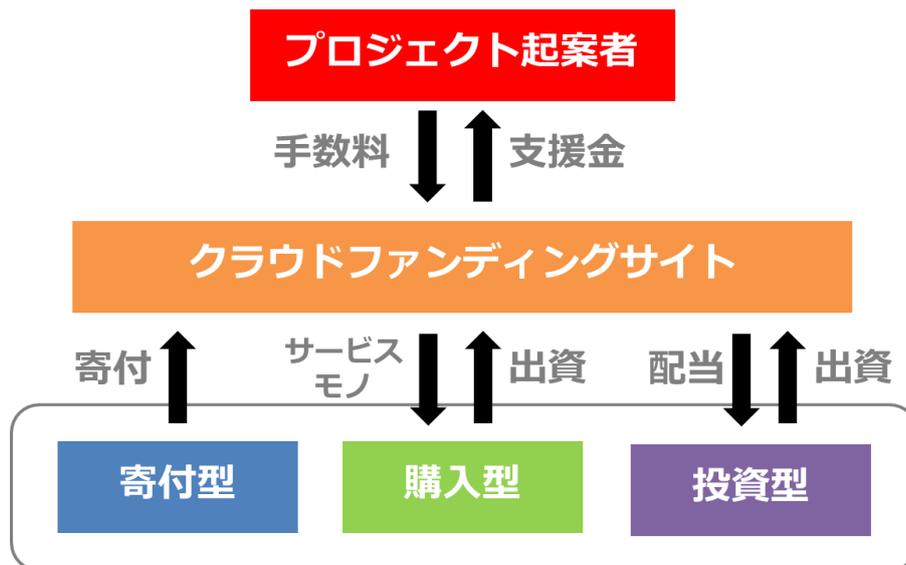
平成 29 年 12 月 12 日 大西 由訓

銀行からでも投資家からでもなく、消費者から資金調達をしている中小企業がある。いわゆるクラウドファンディングによる資金調達である。現内閣も資金調達方法の 1 つとしてクラウドファンディングを活用する方針を掲げており、金融商品取引法など関連規制の緩和が検討され始めている。大企業と比べ資金調達手法の限られる中小企業にとって、有力な調達手段になり得ると考え、クラウドファンディングについて中小企業の活用事例を用いてまとめた。

■ クラウドファンディングとは

クラウドファンディングとは、群衆 (crowd) と資金調達 (funding) を組み合わせた造語である。通常の調達と異なり、不特定多数の人が出資者となる。インターネット上のサイトを媒介して起案者にプロジェクト単位で出資されることが多い。民間企業の商品開発やプロジェクトの他、ファンによるアーティストの支援、政治運動、ベンチャー企業への出資など、幅広い分野に活用されている。受ける対価によって、寄付型(対価なし)、購入型(対価はサービス・モノ)、投資型(対価は配当)に分類される。

図 1. クラウドファンディングの仕組み



平成 29 年 12 月 12 日

クラウドファンディングで 2,600 万円調達した中小企業 (IRSME17014)

■ 中小企業による調達事例

大阪市浪速区で小売・卸売業を営む Z 社は、新商品(バッグ)の企画販売において、2016 年 11 月 20 日から 3 カ月で同商品を購入したいという支援者から 2,595 万円の資金を調達した。サービス・モノを対価とした購入型のモデルである。

図 2. クラウドファンディングのページ①



Z 社は GREEN FUNDING というサイトを用い、目標金額 100 万円(支援総額が 100 万円に達することで販売が決定する)でプロジェクトを立ち上げた。図 2 に記載のバッグは、海外のメーカーが海外のクラウドファンディングサイトに出品しているものである。Z 社は同メーカーと販売代理店契約を結び、国内専売者として日本のクラウドファンディングサイトである GREEN FUNDING に同製品を出品した。GREEN FUNDING 側は、販売額の 20%を手数料として得るかわりに、場の提供に加えターゲティング(狙いの絞り込み)やフェイスブックページでのプロモーション(広告掲載料は別途)などを担った。同プロジェクトは 1,739 人から支援され、当初の目標額の 26 倍を調達し、大きな成功を収めた。

成功要因は何より商品力とこの商品を見つけ出した Z 社の目利き力にあるが、クラウドファンディングがもたらしたものに、SNS との親和性による話題の拡大があると考えられる。筆者の主観にはなるが、SNS を使う個人は、商品の PR 記事を投稿しているわけではなく、その商

平成 29 年 12 月 12 日

クラウドファンディングで 2,600 万円調達した中小企業 (IRSME17014)

品を持つ(見つけた)“自分”を投稿している。「クラウドファンディングのプロジェクトに出資して海外デザイナーの商品を買っている私」は SNS に投稿したくなるコンテンツであり、それが「いいね！」やシェアを呼び話題の拡大に繋がったと見ることができる。

図 3. クラウドファンディングのページ②



■ 小売業・卸売業がクラウドファンディングを使うメリット

Z社の社長は、今回初めて利用したクラウドファンディングについて、自業種におけるそのメリットとして、以下の3点を挙げている。

1. 資金繰り改善

通常、小売・卸売のビジネスでは、資金調達→仕入→在庫→販売→売掛金回収というキャッシュフローをとる。自己資金が潤沢にない限り、売掛金を回収するまでは借入によって資金繰りする必要に迫られる。この点クラウドファンディングを用いると、購入者から前もって売上金を回収するフローになり、流通のための資金繰りが不要になる。

2. 在庫リスク軽減

出資者の数から、仕入前にあらかじめの販売数を予測できるので、過剰在庫のリスクを軽減できる。

3. ブランディング

クラウドファンディングに成功したプロジェクト、SNSで話題の商品という事実は、それによる収益に加え、同社の通常営業(小売店に対する卸売営業)においてもプラスに働く。実際Z社は、今回の取り組みを聞きつけた大手小売店から、同商品をぜひ扱わせてほしいという問い合わせを受けている。

平成 29 年 12 月 12 日

クラウドファンディングで 2,600 万円調達した中小企業 (IRSME17014)

■ まとめ

IT は今や業務効率や販売促進だけでなく資金調達にも活用できる。銀行借入以外の資金調達が大企業と比べて難しい中小企業こそ、クラウドファンディングをはじめとした新しい方法を検討されることをお勧めしたい。事例で挙げた Z 社について、プロジェクトの成功以上に、新しい資金調達方法に挑戦された社長の積極性・先見性を称えたい。(了)