

# クラウドファンディングで販路拡大



福島県よろず支援拠点 コーディネーター 野尻 豊

# 1-1. クラウドファンディングの意味と仕組み

1. クラウドファンディング：crowd（群衆・大衆）によりfunding（資金調達）を行うという意味から新たに作られた造語。
2. ある目的を持った事業法人や個人に対しインターネット等を活用した専用の仕組みを使用して不特定多数の出資者が集まって資金提供を行うこと。
3. 出資者はサイト上に提供されるそれぞれのプロジェクトの情報の中から自分が共感したプロジェクトやサービスに資金を提供し、出資後はプロジェクトの実施状況の報告を受けたり、目盛りとしてサービスや商品を受け取るか、あるいは現金配当を得たりする。

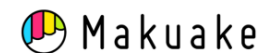


# 1-1. クラウドファンディングの意味と仕組み

## ■ 事業審査の機能

消費者の趣味嗜好の細分化が進み、業界の垣根を越えた新たな業態が出現する現代にあって、従来型の金融機関の審査や、企業の新商品開発意思決定は対応が難しい案件が出てきている。クラウドファンディングは、資金供出しようとする応募者が多い案件ほど有望な案件であるという考え方で、従来型の案件審査では難しい、まるで新しい事業や、ニッチな事業の審査機能を有している。

常陽銀行では、クラウドファンディング調達実績にあわせて融資額を決定する協調融資制度を新たに創設いたしました。本制度は、常陽銀行の紹介で「Makuake」を実施した企業に対して、クラウドファンディングでの資金調達額と同額をクラウドファンディング終了後に融資することが可能となり、国内の金融機関で初めて施行される制度となります。本制度により、常陽銀行は企業に対する一般消費者の反応に根ざした融資をすることが可能となります。



## 1-2. クラウドファンディングの種類と内容

1. 「**寄付型**」「**購入型**」「**投資型（貸付型・ファンド型）**」「**投資型（株式型）**」

2. **購入型の内容**：キックstarter、レディーフォー、キックオフ等

調達規模：数万円～数百万円程度 期間2ヵ月～1年半程度

取扱業者に必要とされる免許等：なし

特徴：お金で投資、商品で還元

3. **投資型（ファンド型）**の内容：セキュリティ（ミュージックセキュリティティーズ）等

調達規模：数百万円～1億円程度 期間2年～10年程度

取扱業者に必要とされる免許等：第二種金融商品取引業登録

特徴：お金で投資、お金で還元（一部商品提供）

## 2-1.クラウドファンディングの意義と普及の経緯

1. クラウドファンディングはIT技術の進化による情報の伝達速度の向上と情報収集コストの低減、審査機能の集合知への置換え等により、従来は難しかった資金調達者と投資家をダイレクトに結び付けることを可能にした仕組み。
2. 阪神大震災の時にはNPOが認知を広めるきっかけとなったが、東日本大震災後、被災地復興の資金供給のために支援したい人と支援してほしい人を結びつけるツールとしてクラウドファンディングが脚光を浴びた。
3. 「エシカル（倫理的）消費」モノが作られる背景を知ってから買うというトレンドの広がりも、クラウドファンディング普及の追い風となっている。

## 3. クラウドファンディングの先進事例：

例：

### 米国 KICKSTARTER

- 2015年4月にスマートウォッチの「ペブル」新モデル、ペブルタイムがクラウドファンディングのKickstarterで募集開始となり、1時間足らずで100万ドル、およそ1億円もの開発資金を集めた。（最終的に20億円募集済）

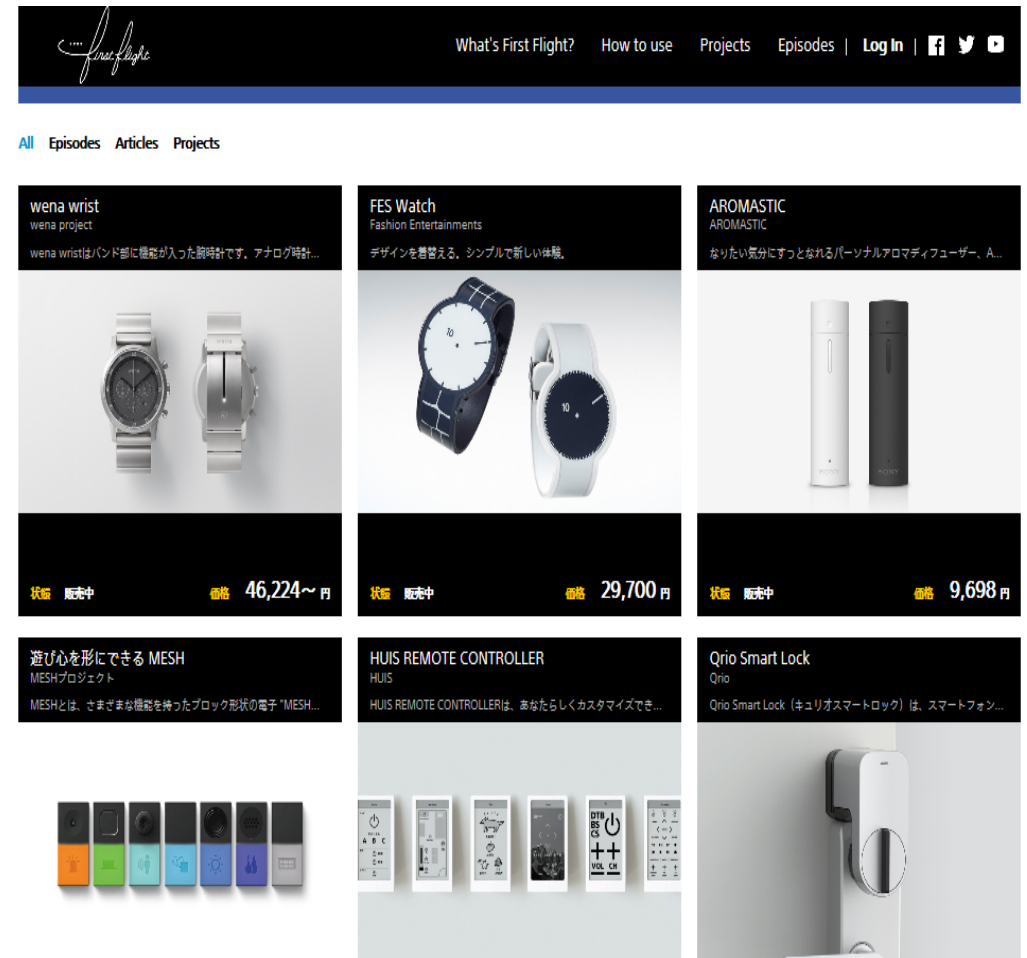
(週間アスキー記事より)



## 4-1. 日本での事例：大手企業ソニー

- 「ソニーは「First Flight」という場を通じて、事業化の初期段階にあるプロジェクトに対し「リアルな市場ニーズの検証」・「お客様とのダイレクトな対話を通じた共創型の開発・商品改善」・「タイムリーかつ規模に対して最適化された販売」といった機会を提供し、新たな事業の立ち上げと成長を後押ししていきます。」

※ 2015年7月1日ファンド  
立ち上げに関するプレスリリースより



## 4-2. よろず支援拠点がサポートした事例

購入型

- ① 食品製造: スープ餃子の開発(レディーフォー)
- ② アプリ開発: 食育アニメ制作(キックオフ)
- ③ 宝飾彫金: ハワイアンジュエリー製作体験(キックオフ)
- ④ 介護グッズ: 杖用ショルダーベルト企画製造(マクアケ)
- ⑤ 木工クラフト: 木はり絵キットの新商品ライン企画(マクアケ)

投資型

- ⑥ 米穀卸: 会津で生産した特別栽培米の仕入れ資金(セキュリテ)
- ⑦ 茶舗: 花粉対策茶の製造販売資金(セキュリテ)
- ⑧ 食品製造: 雪中人参ジュース製造販売資金(セキュリテ)
- ⑨ アニメ制作: 廃校利用スタジオミュージアム開設(セキュリテ)



## 4-3. 地域特産品作りによる販路拡大



## 4-3. 地域特産品作りによる販路拡大

### ◆ 支援事例の企業概要・経緯



- 南会津郡下郷町の食品製造業
- 主力商品の主な販売先は流通業で、ギフト商品やプライベートブランドの製造受託等をおこなっている。
- 東日本大震災以降、風評被害により売上が減少
- 雪下にんじんを使用したジュースの製造を受託。おいしさに感動し、自社商品としても製造販売を行うことを決心
- 原材料の仕入れ資金の調達とこれまでの限定的な販路から一般消費者への販路開拓が課題となる。
- 下郷町商工会経営相談員の方と共により支援拠点に相談に来られた
- 資金調達と一般消費者へのPRを同時に実行する方法として、クラウドファンディングの活用を提案

## 4-3. 地域特産品作りによる販路拡大

### ◆キーワード

**雪下にんじん**とは、本来秋に収穫されるにんじんを、わざと3~4ヶ月の間、雪の下の地中で越冬させ、翌春の3月~4月に除雪して土の中から掘り起こし収穫したにんじんのこと。旨みや甘みなどを感じる成分であるアミノ酸が、一般のにんじんに比べ約二倍含有しており、美味しさと甘みが飛躍的に向上している。カリオフィレンという芳香成分が春先に急増するため、にんじんの青臭さが緩和されている。

**クラウドファンディング**とは、個人投資家を対象にインターネット上で小口の投資を集める仕組のこと。事業の将来性という利益追求だけでなく、社会性や企業そのものを応援したいという気持ちで投資をする投資家も多く、投資家=支持する消費者としての側面もある。資金調達、商品PR、販路開拓手段としての効果が期待できる。

## 4-3. 地域特産品作りによる販路拡大

### ◆地域特産品作りへの課題

生産



#### 【課題】

作付しても販売先が確保できない  
そのままでは付加価値が得られない  
→雪下人参を生産する農家がほとんどいない

製造



#### 【課題】

技術をもっていても実現させる資金力不足  
事業主の高齢化によるチャレンジ精神の衰退  
特に一般消費者への浸透策が見い出せない

販売消費



観光地



旅館



道の駅

#### 【課題】

本当の特産品が見い出せない  
観光資源の連携不足  
テーマの統一感がない

## 4-3. 地域特産品作りによる販路拡大

### ◆ 地域資源の連携

#### 地域資源

- ・ 下郷町（会津）伝統の雪室文化（雪下野菜）
- ・ Uターンした意欲のある若手経営者の存在
- ・ パッションのある商工会経営指導員の存在
- ・ 大内宿等の魅力的な観光資源の存在

これらをどう  
連携させるかがカギとなる。

#### クラウドファンディングの実行＝ストーリーの発信

Uターンした意欲のある若手経営者が、震災後4年間の逆境化で培った商品製造技術を武器に、雪室文化（雪の下野菜）を融合させた人参ジュースを世に出すために奮闘している姿をクラウドファンディングを通じて発信する。クラウドファンディングは、出資者に対して企業活動のレポートや、見学会・体験会などを開催し、ストーリーを継続的に発信している。

#### 地域特産へ成長させるための面的連携

パッションのある商工会の経営相談員が、人参ジュースを地域の特産品として発展させるために主要な観光施設での販売持ちかけや、作付農家の拡大など面的連携に尽力している。

## 4-3. 地域特産品作りによる販路拡大

◆**展望** ▶ 販売・消費、製造、生産が連携して課題解決し、「地消地産」の循環へ。

販売  
消費



観光地



旅館



道の駅

- ・面的連携によるテーマの統一  
→ 町の魅力（集客力）が向上

地域の消費

製造



- ・投資家（応援者）が投資先と町全体に興味を持つ → 観光に来る
- ・雪中野菜の商品ラインナップの拡大

生産



- ・雪下人参の販売先が確保される  
→ 生産農家の安定
- ・雪中野菜のシリーズ化  
→ 生産農家の育成・拡大

地域の生産

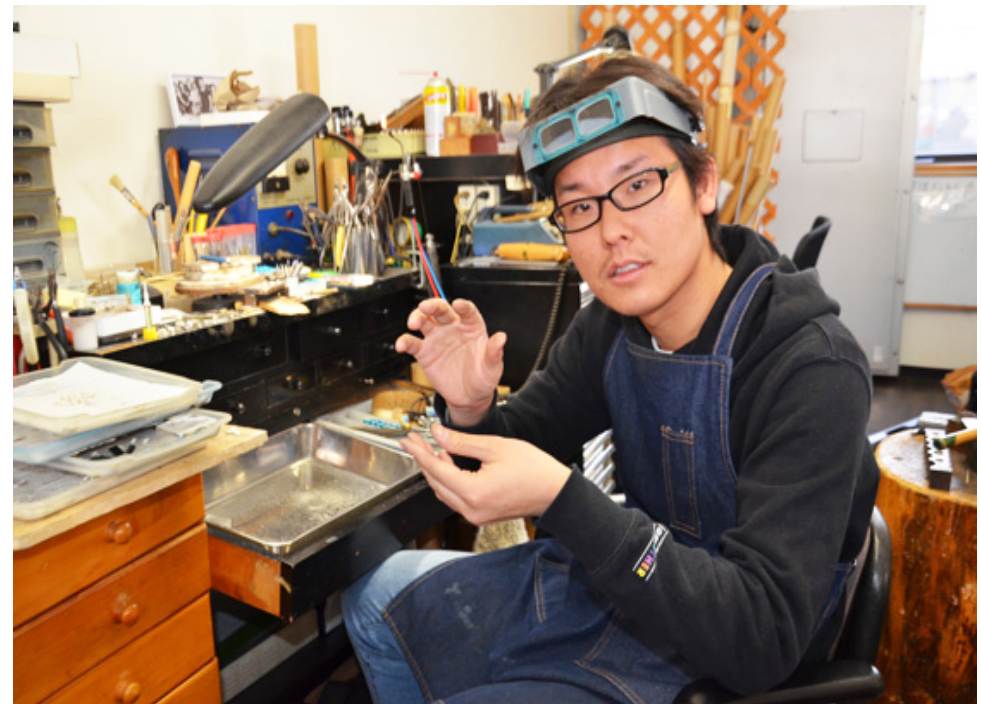
## 4-4. 技術を活かした新商品企画開発 による販路拡大



## 4-4. 技術を活かした新商品企画開発による販路拡大

### ◆ 相談のきっかけ

- ・ 結婚するカップルの参加型で指輪を作成する手作り指輪等の直販を5割、メーカー下請けを5割とする体制で店舗オープンした。
- ・ 近年下請け部門の受注が減少しており、売上拡大の相談で来所された。





## 4-4. 技術を活かした新商品企画開発による販路拡大

### ◆ 課題整理と分析

- ・ 結婚は通常一生に一度であり、売上拡大のためには結婚のイベント向けに売り出してきた直販事業に違った切り口を検討する必要がある。
- ・ 地元のリゾート施設への直売店出店を検討しているが、コンセプトを明確にしたうえで、既存事業とのシナジーを生み出したい。



## 4-4. 技術を活かした新商品企画開発 による販路拡大

### ◆ 解決策の提示

- ・利幅の薄い下請け部門より直販部門のテコ入れが重要であるとの認識のもと、クラウドファンディングによる新たな販路開拓とプロモーションの実施を提案。
- ・フラガールのお膝元という地域性を活かし、ハワイアンジュエリーにスポットを当てて結婚するカップル以外にも販路を拡大する。



## 4-4. 技術を活かした新商品企画開発による販路拡大

### ◆ 成果

- ・クラウドファンディング運営会社へ案件持込み。
- ・ハワイアンジュエリーの起源やハワイ文化といわき市の接点を再確認するとともに、新ブランドを立ち上げて、コンテンツ作りを行った。
- ・フラダンススクールとのコラボにより、地元イベントでプロモーションを実行。
- ・クラウドファンディングは**140%の達成**となった！



## 4-5. 新発明の商品企画開発（福島コ ラボで販路拡大）



## 4-5. 新発明の商品企画開発（福島コラボで販路拡大）

### ◆ 相談のきっかけ

- ・(株)発明ラボックスは福島市出身の松本社長が主催する発明商品の企画開発販売を手掛ける会社。
- ・当拠点のセミナー講師として招聘したのが縁で、その後、ミラサポ専門家として福島県内の相談企業へのアドバイスをいただいている。
- ・今回は、自社の企画開発商品について開発製造先を探して、よろず支援拠点に相談持込みとなった。

生活の中から生まれるアイデアと企業をつなぐ



## 4-5. 新発明の商品企画開発（福島コラボで販路拡大）

### ◆ 開発ストーリー

- ・ 喜多方出身で脳卒中を患い半身が不自由な遠藤氏が、自立して生きるために考案した杖保持ストラップを商品化すべく、(株)発明ラボックスに企画持込みした。
- ・ ラ社は製品の特許を取得すべくブラッシュアップするとともに得意のマーケティング力を駆使して商品化に取り掛かった。
- ・ よろず支援拠点は、福島県内で製品を製造できる企業のマッチングで協力。浪江からいわき市に原発からの避難後業務再開した(有)キャニオンワークスが山岳やプロ向け装備品を製作する技術を活かし、同商品の製造に参画することになった。
- ・ 遠藤氏はオール福島のコラボレーションで商品開発を行い、同じような悩みを抱える体の不自由な人々の役に立てることを夢見ている。



## 4-5. 新発明の商品企画開発

### ◆ プロモーション等の協力

・よろず支援拠点が開催するセミナーで、松本社長をメインの講演者として招聘。

・講演内容を本商品企画の説明に重点を置いたものにするとともに、杖ホルダーの製品発表会も併せ開催することで地元テレビ局や新聞社の取材に応じる形とした。

**福島  
開催**

### よろず支援拠点 セミナー&個別相談会

福島県よろず支援拠点では、平成28年度第1回セミナーを以下より開催しますので、是非ご参加ください。  
セミナー終了後、個別相談会を実施しますのでこの機会にご利用ください。

<b>対象者</b>	中小企業者 小規模事業者	<b>申込み 方法</b>	裏面の申込書に必要事項を記入し、 FAX又はE-mailにてお申込みください。 HPからもお申込みいただけます。
<b>内容</b>	テーマ 「ニーズある共用品の商品開発について」 「超高齢化社会」「高齢化社会」に対する企業の商品づくりについて、「共用品」という考え方を商品化の事例を交えながら紹介いたします。		
<b>講師 紹介</b>	(株)発明ラボックス 代表取締役 <b>松本 奈緒美 氏</b>		
	・福島市出身 ・「お金をかけずに発明する」をモットーに、数々のヒット発明を生み出している主婦発明家。 ・日本テレビ「ヒルナンデス!」、フジテレビ「笑っていいとも!」など多数のテレビ番組等に出演。 ・平成22年、株発明ラボックス設立、アイデア商品の企画・開発、「商品化に悩む企業」に市民発明家を結成マッチング事業を展開。 ・よろず支援拠点の案件も多数献言。		

**開催日時** 平成28年 **5/11 水** **13:30~14:30**  
 ※個別経営相談会 14:40~16:00 (趣向次第)

**会場** **コラッセふくしま4階 403会議室**  
 (福島市三河南町1-20)

**定員** **30名** **参加費** 参加・相談 **無料**

中  
途  
消  
費
5/2(月)

※定員にならば前、締め切らせていただきます。

## 4-5. 新発明の商品企画開発

### ◆ 成果

・マクアケで立ち上げたクラウドファンディングをきっかけに**大手製薬関連会社**の目にとまり、**販売提携**という形で実を結ぶこととなった。

・また、製薬会社の関与により製品も完成度をあげてきている（医療関連機関向けの各種表示や、安全機能の追加等）。

・アルクトモはその商品性からも医療関係機関への販売が核となると考えられ、製薬グループ会社からの販売という形は効果が期待できる。

6,480円コース(税込)

「ARUKUTOMO」1本購入



「ARUKUTOMO」1本  
【定価8640円の25%OFF!】

3色の中からご希望の色一つをお選びください。

- ブラック
- ベージュ
- ライトグリーン

ご自身でお使いになりたい、  
または家族、友人などに贈りたい  
今度の敬老の日に祖父母に贈りたい

という方のためにラッピングをして、  
敬老の日に関合うよう送ります。  
松本の発明品、メッセージが後から書ける  
「リボンカード」を添付します。

また、ご自身では必要ないので、  
「利用したいという方への寄付」も選択できます。

👥 22人が支援しています。

📅 2016年08月中にお届け予定です。



## 4-6. 新商品開発→創業→クラウドファンディングでPR



## 4-6. 新商品開発→創業→クラウドファンディングでPR

### ◆ 相談のきっかけ

- ・平成27年10月に「合同会社きのわ」を設立した。これまでの素朴な地元の工芸品とは違ったハイセンスな製品が特長。
- ・前職で培った木工製品の企画力をもとに、木工によるハイセンスなステーションナリー等の製造販売会社を創業したいとの思いで、インターネットで支援機関を探しよるず支援拠点へ相談持込みとなった。



## 4-6. 新商品開発→創業→クラウドファンディングでPR

### ◆ 課題整理と分析

- ・ 創業メンバーは企画やデザイン、技術面に長けているが、企業経営は未経験。

- ・ こうしたメンバーが製品開発からまったくの新規で立ち上げる事業や製品であるため、商標や意匠、特許に関する手続きの把握、また、販路拡大や事業計画策定などが課題であった。



## 4-6. 新商品開発→創業→クラウドファンディングでPR

### ◆ 解決策の提示

- ・メンバーの強みを生かし、実現性、具体性のある事業計画となるよう、当拠点が事業計画づくりをサポートした。
- ・知財管理については福島県発明協会を紹介し、同協会からは商標等の登録のイロハについて指導いただいた。
- ・また、よろず支援拠点を通じて数々のヒット商品開発経験を持つ「主婦発明家」を派遣し、製品のブラッシュアップと販路開拓を支援した。



## 4-6. 新商品開発→創業→クラウドファンディングでPR

### ◆ 成果

- ・当初はステーションナリーやキッチン用品での製品展開を予定していたが、事業計画をまとめていく中、初期投資低減の観点から創業当初の製品には木工版画の「つき板アート」（後に「木はり絵」と命名）を選定した。
- ・「木はり絵」とは、木材薄片に微細加工したつき板をアート作品としてキット化し、木の香りを感じながら作る楽しみ、飾る楽しみを提供するものである。
- ・平成27年10月に会社設立が完了し、現在はネット販売の他、よろず支援拠点のサポートのもと美術教室や通信講座向けなどの販路開拓に取り組んでいる。
- ・クラウドファンディングはプロダクト系に強い大手運営会社「マクアケ」にて、平成28年秋に募集を行った。



## 5. 購入型のメリットとリスク

### ■ 事業者（調達者）

メリット 資金を返済する必要がない（商品提供で完了）。売り先と採算を確保した上で、商品やサービスの開発を行うことができる。

リスク 期日までに資金が集まらず事業ができないリスク、事業などのアイデアの流出リスクがある。

### ■ 出資者（投資家）

メリット 共感できるプロジェクトに初期から参加している一体感を持つことができる。サービスや成果物をいち早く手にすることができる。他では手に入れられない無形の価値を手に入れることができる場合も。

リスク 製品・サービスが完成しなかったり、完成しても期待通りのタイミングで提供されないなどのリスクがある。

## 6. 投資型のメリットとリスク

### ■ 事業者（調達者）

メリット 事業単位の調達であり、事業の成果に応じた出資金の配当を行う仕組みのため事業リスクをある程度分散できる。

リスク 期日までに資金が集まらず事業ができないリスク、事業などのアイデアの流出リスクがある。

### ■ 出資者（投資家）

メリット 個別プロジェクトを吟味しながら投資できる。事業の進捗にしたがって配当を受けるため事業との一体感がある。配当の他に商品やサービスを受取れるケースも多い。

リスク 事業不調や、事業者の倒産等の事由による元本割れリスクがある。原則として事業の運営方法には関与できない。元本返済義務がないためモラルハザードが生じる恐れがある。

---

---

まずは、事例の豊富な福島県よろず支援拠点へお問い合わせください。

ご清聴ありがとうございました。

- 報告者

福島県よろず支援拠点コーディネーター  
中小企業診断士、公認内部監査人（CIA）

野尻 豊