



代理店・フランチャイズ本部の クラウドファンディング



一般社団法人日本代理店協会

Index

- 01 クラウドファンディングの概要**
- 02 資金調達の目的とメリット**
- 03 JDAファンディングの紹介**
- 04 クラウドファンディング事例紹介**

Chapter 01

クラウドファンディングの概要

01 クラウドファンディングの概要

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、不特定多数から協力・支援を受けて行う資金調達方法です。銀行融資やベンチャーキャピタル、エンジェル投資などの資金調達方法と異なり、小口の資金を広くインターネットで集められることが特長です。目的や特典の違いに応じて様々な形態があり、以下に代表的なものを紹介します。

寄付型: 支援者が資金を提供するが、その見返りとして物品や利益を受け取らない方式

投資型: 支援者が出資者としてプロジェクトや事業に投資し、成功すれば利益や配当を受け取る方式

購入型: 支援者が資金を提供することで、製品やサービスなど特典を見返りとして受け取る方式

通常、クラウドファンディングといえば購入型のことを指します。寄付型は被災地支援などが大半でビジネス利用は難しく、また投資型も金融商品取引法などの関係で取り扱いづらいためです。インターネット上では多くのプラットフォームが立ち上がっていますが、そのほとんどは購入型となっています。このレポートではこの購入型クラウドファンディングをどのようにビジネスに活かしていくかを紹介してまいります。



01 クラウドファンディングの概要

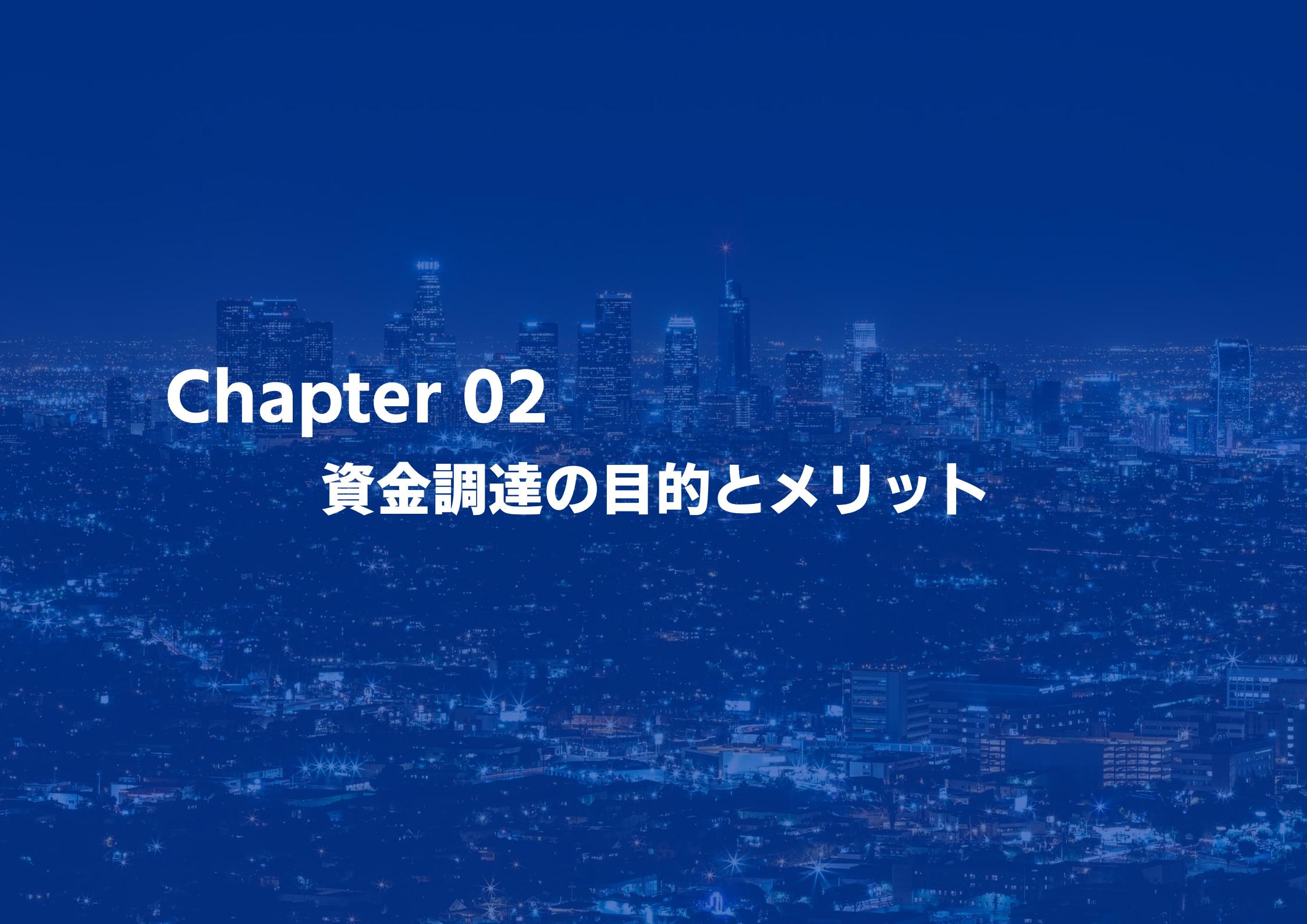
代理店本部・FC本部とクラウドファンディング

実は、まだ代理店本部やフランチャイズ本部がクラウドファンディングを活用している事例は見受けられません。しかしながら当協会では、インターネット時代の資金調達方法であるクラウドファンディングを積極的に活用することで、事業をより早く、より大きく拡大させることができると考えております。

前述した銀行融資やベンチャーキャピタル、エンジェル投資などと異なり、一般の方々から資金調達をすることができれば、審査の厳しさや手続きの煩雑さ、限られる資金調達額の枠、返済義務や利息負担、経営の介入などの制約を受けることがありません。

銀行融資などを否定するものではありませんが、クラウドファンディングに可能性を見出し、多くの代理店本部、フランチャイズ本部が資金調達にチャレンジすることを応援いたします。単に資金を集められるだけでなく、その他のメリットもありますのでご紹介してまいります。





Chapter 02

資金調達の目的とメリット

02 資金調達の目的とメリット

意外とコストがかかる本部運営

代理店本部、フランチャイズ本部を立ち上げた企業様は、想定以上に資金がかかるものだと実感されているのではないか？必要な人材の確保だけでなく、マニュアル類の整備、販促関連の準備、ホームページ・動画・SNS運用に加え多額の広告費用、情報共有・管理のためのシステムへの投資など、ここで網羅しきれないほどのコストがのしかかってきます。

これら全てを加盟金や月額費用などで賄えることもなく、資金不足により思ったような本部運営ができるないとお嘆きの企業様も多いのではないでしょうか。ニワトリが先か卵が先か、の例えのように、代理店や加盟店が収益を上げてくれれば資金調達など必要ないけれど、まだ収益を上げられる代理店や加盟店の獲得や育成ができていない、という本部が多いのが容易に想像ができます。

すべてがクラウドファンディングで解決する訳ではありませんが、一つの選択肢として推奨したいのが代理店・フランチャイズ本部のクラウドファンディングです。すでに本部運営されている企業様もこれから本部を立ち上げる企業様にも有用です。



02 資金調達の目的とメリット

純粋な目的設定が資金調達の基本

クラウドファンディングには、資金を集めるための目的が必要です。これは純粋な目的で結構です。資金調達のためにあえて考える必要はなく、これこれこういう目的のために資金を集めたい、と世の中に訴えることが重要であり、人々の心を動かすことができる唯一の方法だと考えます。

以下に、目的の例を紹介します。

- ・新商品の製造・販売をしたい(生産およびマーケティング費用が不足している)
- ・ショールームを開設したい(実物を見てもらう場所が自社で作っていない)
- ・2号店を作りたい(自社の2号店あるいはフランチャイズを始めたい)
- ・キャンペーンを展開したい(販促として)
- ・イベントを開催したい(　〃　)

上記のように、事業拡大を目的とすることが基本です。しかしながらアイデア次第で思いもよらない目的で資金調達できるのもクラウドファンディングの特長ですので、枠にはまらずチャレンジしていくことを応援いたします。



02 資金調達の目的とメリット

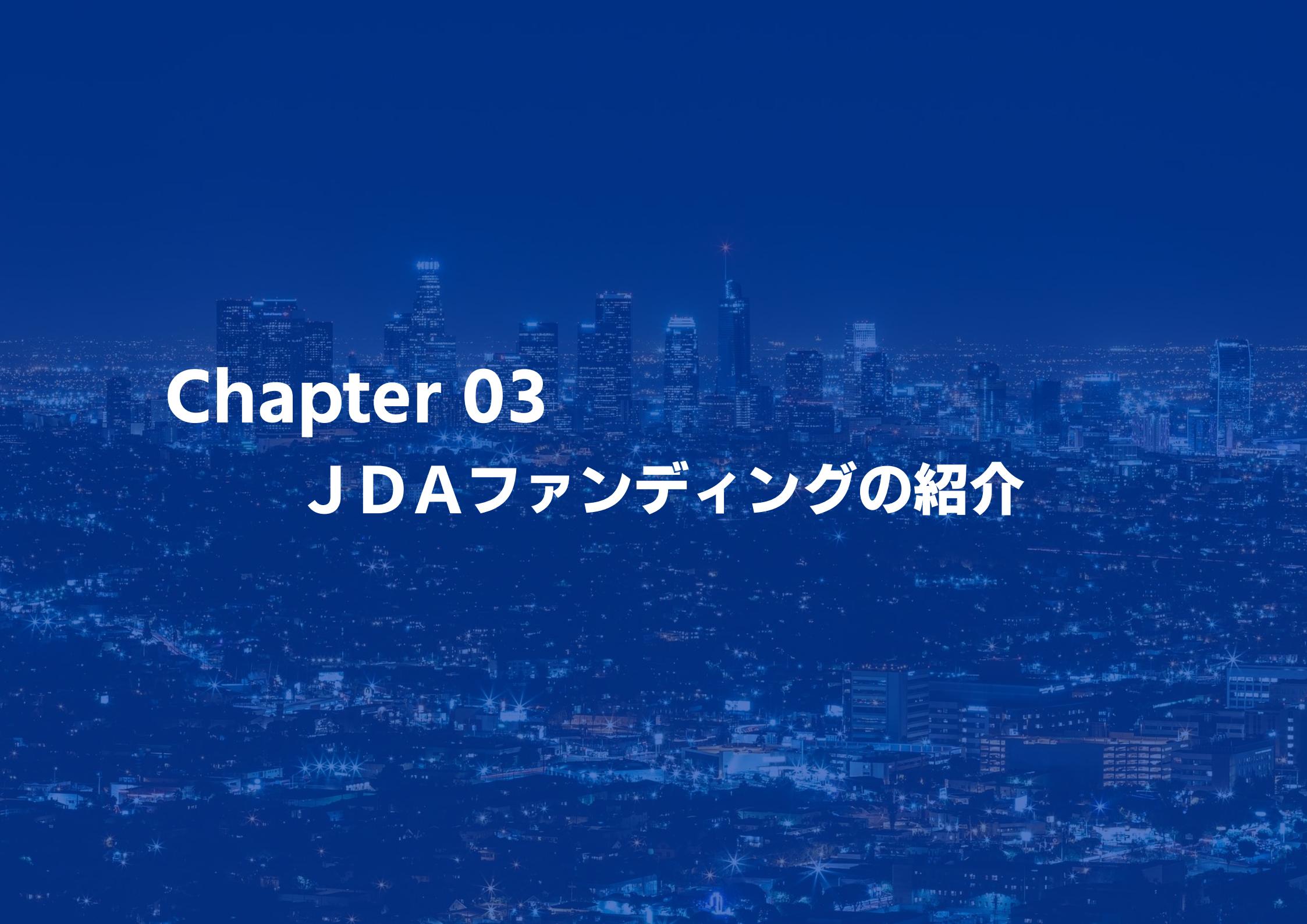
マーケティングにも役立つクラウドファンディング

クラウドファンディングがインターネット上で一般の方から広く資金調達するという特性があるため、資金調達以外のメリットもあります。それは、マーケティングに役立つということです。

例えば、商品を売り出す際には、開発をして、製造して、それから販売する。その販売する時にはじめて広告を行い認知活動をする訳ですが、クラウドファンディングを使えば、開発の段階から一般消費者を巻き込むこともできます。こういう商品を開発したいので、資金調達をしたいとインターネット上に情報を出せばそこからファンの育成が始まります。

開発段階でなくても、モニター募集と称して、正式発売前に見込み客を集めてお客様の声の作成に協力していただく、ということもできます。店舗型のフランチャイズであれば、新店舗開店時に行列ができる仕掛けをクラウドファンディングで実現することもできます。このように、通常の資金調達では得られないメリットをどのように使うかが非常に楽しみなのがクラウドファンディングともいえます。





Chapter 03

JDAファンディングの紹介

03 JDAファンディングの紹介

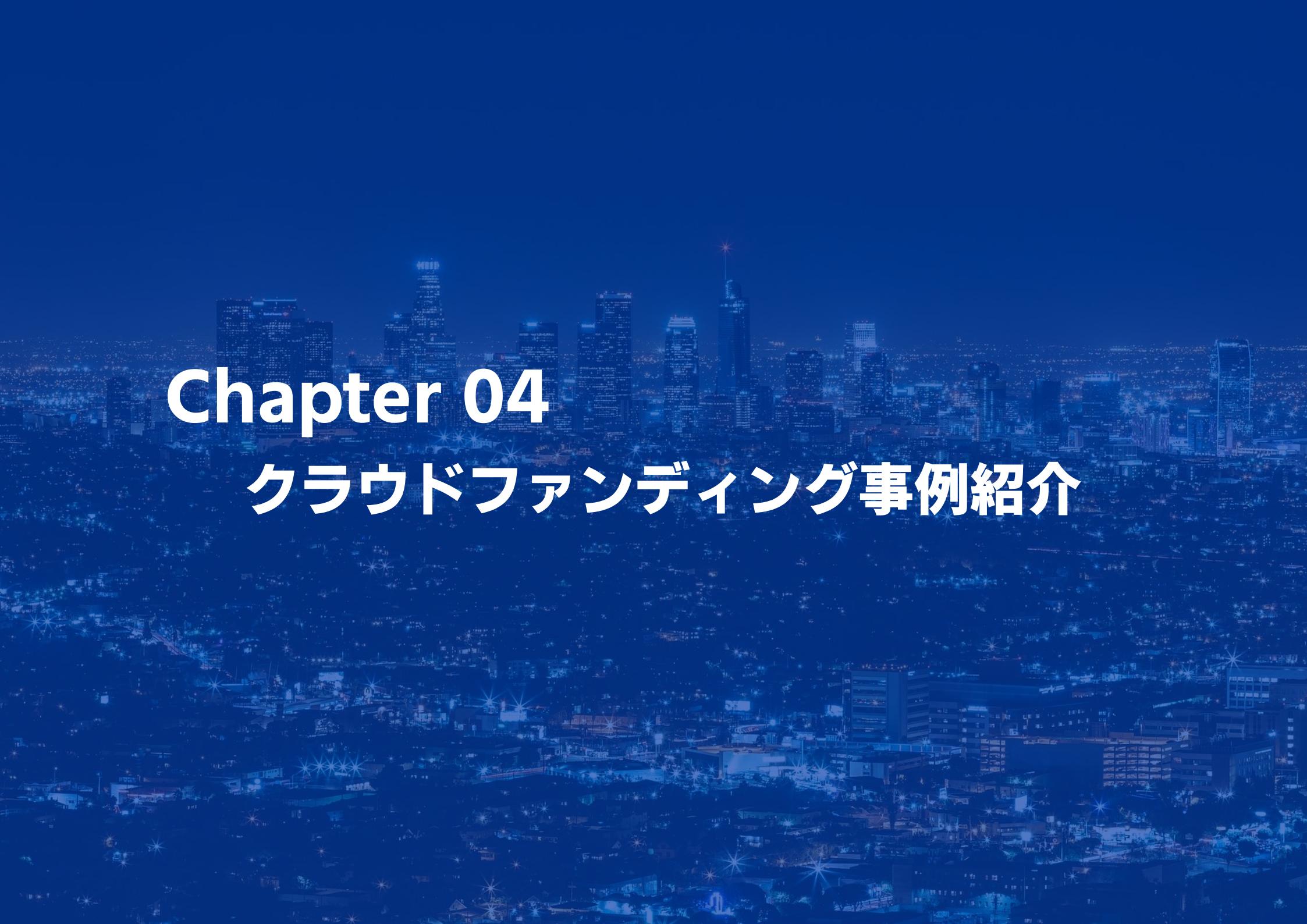
日本初！本部のクラウドファンディングに特化

フランチャイズを含む代理店本部の事業拡大を支援している当協会では、JDAファンディングというネーミングでクラウドファンディングのプラットフォームを用意しました。JDAファンディングでは、決済手数料などで調達額の20%は頂戴しますが、その前段階のご相談やクラウドファンディングの企画、ページ作成などは無償でお手伝いさせていただいております。

このレポートをお読みいただき、クラウドファンディングにご興味をお持ちいただいた企業様はお気軽にご相談ください。自社ではどのような特典が良いか思いつかないという企業様でも、資金調達の目的もこれで良いか分からぬという企業様でも歓迎いたします。

日本初！代理店やフランチャイズ本部のクラウドファンディングに特化したJDAファンディングを是非貴社の事業拡大にお役立てください。次の章ではヒントとなる資金調達の目的と特典のパターンを4つご紹介します。





Chapter 04

クラウドファンディング事例紹介

04 クラウドファンディング事例紹介

■新商品・新サービスの案内

目的:弊社の新商品をもっと多くの方に知っていただきたい！

特典:割引販売、名入れなど特別仕様提供、イベント招待、販売代理店の権利、ショールーム展開の権利

■教室展開

目的:もっと多くの人にこの技術を楽しんでもらいたい！

特典:DIY割引販売、技術研修受講、認定資格取得、教室運営の権利、オーナーの権利

■イベント開催

目的:〇〇を記念してイベントを開催したい！

特典:割引参加、イベント内の告知、チラシ同梱、出店可能、スポンサー表記、コラボ商品

■社長の書籍出版

目的:もっと多くの人と一緒にビジネスを広げたい！

特典:書籍購入、サイン入り書籍購入、書籍内で紹介、特設サイトで紹介、加盟料割引、食事会など

最後までお読みいただき誠にありがとうございます。

クラウドファンディングにご興味をお持ちいただいた企業様は、以下のご相談・お問合せフォームからご連絡ください。

詳しいご案内や、貴社のクラウドファンディングのアドバイスなどをさせていただきます。

<https://j-dma.org/entry>

一般社団法人日本代理店協会