

第75回ボランティア広場
「クラウドファンディング講座」

1. 日 時：令和5年1月21日（土）14時～16時
2. 場 所：かわぐち市民パートナーズステーション 会議室1～3
3. 講 師：テルイアンドパートナーズ株式会社 照井 翔登氏
4. 参加者数：8名（団体所属 4名、一般市民 4名）

5. 要 旨

前半は、資料に基づき説明し、後半はグループワークを行う。今回のテーマは、クラウドファンディングの基本と活用についてであり、多くの市民活動団体に活用してほしいと思う。

まずは、クラウドファンディングの仕組みについて説明する。クラウドファンディングは、やりたいことを実現したい人がインターネットを通して不特定多数の人から資金を募るために利用されることが多いサービスである。ただし、お金をもらうだけでなく、支援をしていただいた人には、モノ・体験・サービスなどのリターンを提供しなければならない。

また、募集には2つの仕組みがある。1つは、目標金額を達成した場合のみ支援金を受け取れる、All-or-Nothing方式である。目標金額と募集期間を決め、期間までに目標金額に到達しなければ、支援者にお金が返金される。この場合は、支援者にリターンをする必要もなく、事業ができなくなるわけではないが、資金が集まれば必ず事業を行わなければならない。

2つ目は、目標金額を達成せずに募集期間が終了した場合でも、集まった分だけ支援金を受け取れる、All-in方式である。この場合は、必ず事業を行い、リターンも返さなければならない。必ず事業を行うと言い切ることができる場合は、こちらの方式が好ましい。

次に、クラウドファンディングでできることについて説明する。まずは、仲間集めである。クラウドファンディングの支援者は、挑戦者の思いに共感できる方が多いため、支援者と共に活動でき、活動の輪を広げることができる。

また、クラウドファンディングは、認知を高めることができる。イベントを告知するだけでなく、リターンがあるなどメディアが取り上げやすい要素があるため、クラウドファンディングをすることによって話題になることもある。

なお、クラウドファンディングを行えば、資金が必ず集まるわけではないため注意が必要である。クラウドファンディングをいかに使いこなし、どのように支援を集めるのかを考えなければならない。そして、クラウドファンディングは、1人ではなくチームで取り組むと良い。企画をはじめ、広報PRまでひとりで行うのは大変なので、役割分担を決めて行うと

スムーズである。

リターン品について、何を提供できるのかというより、支援者にどんな関わりをしてほしいのかを考えることが大切である。定価がある価値と定価がない付加価値を掛け合わせたリターン品を用意すると、独自性や特別感に繋がる。特別感のある付加価値で考えられる項目は、数などが限られる限定品やこの機会にしか提供できない価値や関わり、人柄や名称などを上手く活用したサービスなどが挙げられる。

広報PRについては、とりあえずプロジェクトを始めたい、公開してからPRしようと思っている方は、考えを見直したほうが良い。プロジェクトをどのようにPRしていくかをプランニング時から並行して考えなければならない。クラウドファンディング＝オンラインではなく、オフラインでもできることはある。オフラインの場合のPR方法の例として、チラシやクチコミ、ポスターなどがある。どのような人から支援を集めたいのか、その人たちに届ける方法は何かを考えることが大切である。

最後に、クラウドファンディングは、大きい事業を最初から行う必要はなく、小さなことでも挑戦し、徐々に拡大していくことができれば良い。また、クラウドファンディングは、あくまで仕組みでしかなく、それを上手に活用していかなければいけないことを忘れないでほしい。

第75回ボランティア広場の様子

