

論文要旨

論文題名：

クラウドファンディングにおけるプロジェクトオーナー推奨効果の実証研究

指導教授：西川英彦教授

経営学研究科
経営学専攻修士課程
マーケティングコース
海野 浩三

本研究の目的は、文字通り、一般の人々である群集（クラウド）から資金調達を行う「クラウドファンディング」において、プロジェクトオーナーの専門性、及びオーナーと投資家の類似性が、オーナーの推奨者効果としてプロジェクトへの投資意向に与える影響を、インタビューと実験を通して実証的に明らかにすることである。

クラウドファンディングは、従来の金融が果たせていなかった資金調達機能を有する新たな資金調達方法として注目され、米国における市場規模は2011年に比べて2014年には10倍以上に成長を遂げている。日本においても市場規模は大きくなり、クラウドファンディングを用いて高額な資金を調達している事例も出始めている。クラウドファンディングは個人だけでなく自治体、信金を中心とした金融機関および消費財メーカーも利用し始めており、資金調達目的に加えてテストマーケティング等の新たなマーケティング手法として、実務において注目を集めている。

こうした現実に呼応するように研究においても、クラウドファンディングを用いた資金調達の成功要因や出資動機についての研究がなされ、プロジェクトオーナーを応援するという気持ちが出資動機の1つであることなどが明らかになってきた。だが、そもそも、どのようなタイプのプロジェクトオーナーに投資したいかというオーナー側に着目した研究は行われていなかった。

そこで、本研究では、プロジェクトオーナーのタイプ、より具体的にはオーナーの専門性およびオーナーと投資家の類似性が推奨者効果として投資家の投資意向に与える影響を明らかにしていく。

本研究では、まず、先行研究レビューを通して研究領域における本研究の位置づけを整理したうえで、クラウドファンディングで投資経験のある被験者を対象とし半構造化インタビューを実施することで、プロジェクトオーナーの専門性およびオーナーと投資家の類似性が投資意思決定に果たす役割は何かについて仮説を導出する。次に、Webアンケート調査による実験を通して、仮説の定量的な検証を行うことで、クラウドファンディングにおけるオーナー推奨者効果の実証研究を行う。

本研究では、実証研究を通じて、2つの事実が統計的に確認された。

1つ目は、「プロジェクトの複雑性」と「オーナーの専門性」に交互作用があり、複雑性の低い家庭用品等を開発するプロジェクトにおいては専門性が低く消費者に近い素人オーナーへ投資意向が高まる一方で、複雑性の高い電化製品等を開発するプロジェクトにおいては専門性が高い専門家オーナーへの投資意向が高まることである。ユーザーイノベーション研究では、企業ではなくユーザーがデザインした場合に革新能力があると消費者が知覚し好意的な購買行動をもたらす事が明らかになっているが、クラウドファンディングにおける投資意向においても、専門性の低い素人オーナーが推奨者として投資意向に同様の影響を与えている可能性が確認された。また、高い専門性を有する推奨者によって情報の受け手が説得される事は従来の研究によっても示されてきたが、新たな資金調達手段であるクラウドファンディングにおいても、複雑性の高い製品開発プロジェクトにおいてオーナーの専門性が投資意向を高めることが実証実験によって確認された。

2つ目は、「オーナーと投資家の類似性」と「オーナーの専門性」に交互作用があり、オーナーと投資家の類似性が低い場合は専門性が高い専門家オーナーへの投資意向が高くなる一方で、オーナーと投資家の類似性が高い場合はオーナーの専門性が低い素人オーナーへの投資意向が高くなることである。投資家とオーナーの類似性が低くオーナーを遠い存在と感じた場合には、オーナーが持つ専門性が第3者として品質を裏付けすることで投資意向が高まったと考えられる。反対に、オーナーと投資家の類似性が高くオーナーを近い存在であると感じた場合には、消費者に近い素人オーナーへの共感が生まれ、投資意向が高まったためと考えられる。

本研究は投資意思決定に関する研究課題に答えるものである。理論的貢献は、クラウドファンディングを用いた資金調達においてオーナーが推奨者として果たす効果を定量的に検証したことである。実験を通じて、オーナーの専門性およびオーナーと投資家の類似性が投資意向に与える影響が明らかになった。実務的貢献としては、クラウドファンディングでプロジェクトを立ち上げる際に、オーナーが投資家に対してどのように自己紹介文を提示するかを検討する際に重要な示唆を示すことである。今回明らかになったプロジェクトの複雑性とオーナーの専門性の交互作用を活用することで、例えばプロジェクトオーナーが複雑な製品開発プロジェクトを立ち上げる場合、オーナーの紹介文に専門性をアピールする内容を盛り込む事で投資意向を高められる可能性がある。