

ポイントリターン型 クラウドファンディング

～ウェブストアを融合させた新しい形のクラウドファンド～

東京理科大学経営学部

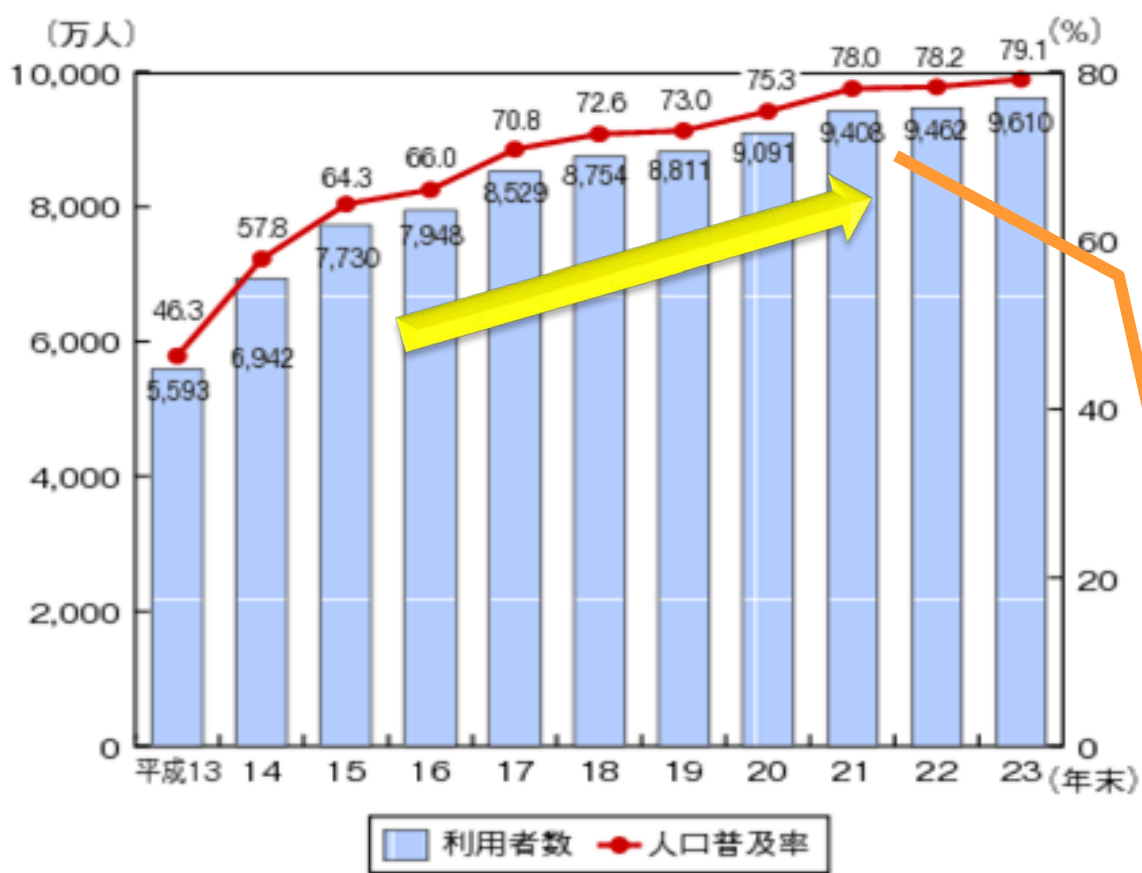
今川裕貴
小柳龍一

船川 優
春名純一

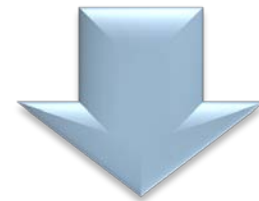
-
1. 動機～問題意識～
 2. 私たちのアイデア
 3. ポイントリターン型クラウドファンドの概要と利点
 4. 実証分析～検証と予測～
 5. まとめ～課題と発展要素～

IT技術の発展

インターネットの利用者数及び人口普及率の推移



金融界でも
ネットを介した
投資が活発に



クラウドファンディング

総務省「平成23年通信利用動向調査」

クラウドファンディング概要

クラウドファンディングとは

ネットを介して
一口の投資額を少額におさえて、
大多数の人からお金を集める

寄付型

なし

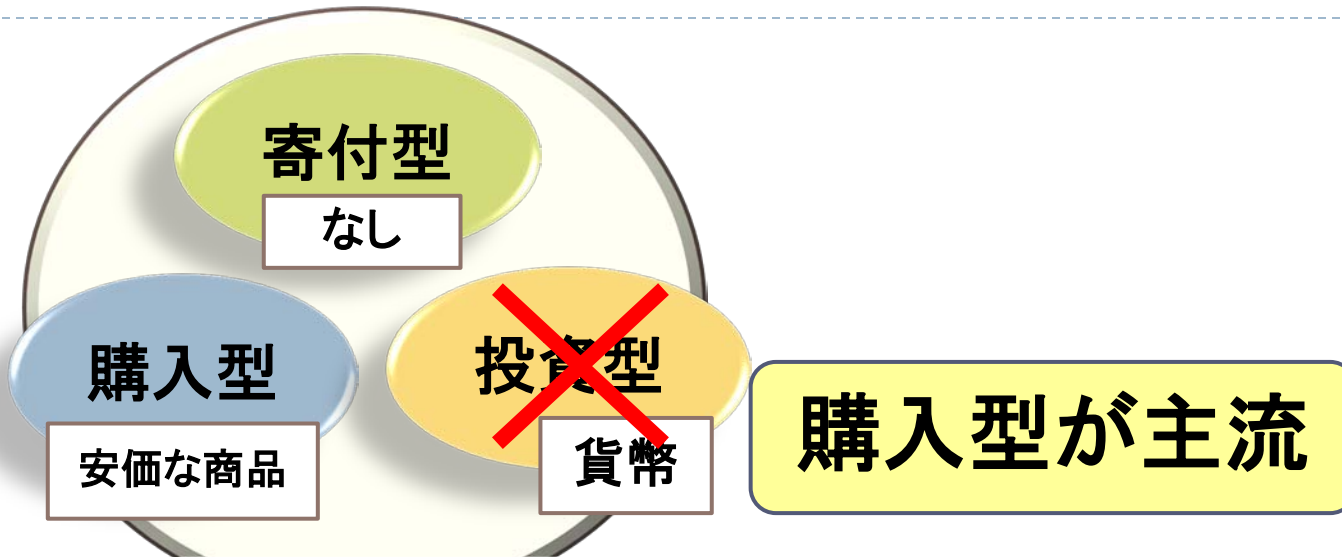
購入型

安価な商品

投資型

貨幣

日本のクラウドファンディング市場が 抱える問題点



~~継続性~~

- 一回きりの支援



~~流動性~~

- リターンに流動性がない

~~実利性~~

- 金銭リターンによるインセンティブが働かない。

現在のマトリックス

	購入型	投資型
マーケットなし	非活発 	急成長 



満たすべき要件

① 継続的な支援が可能である

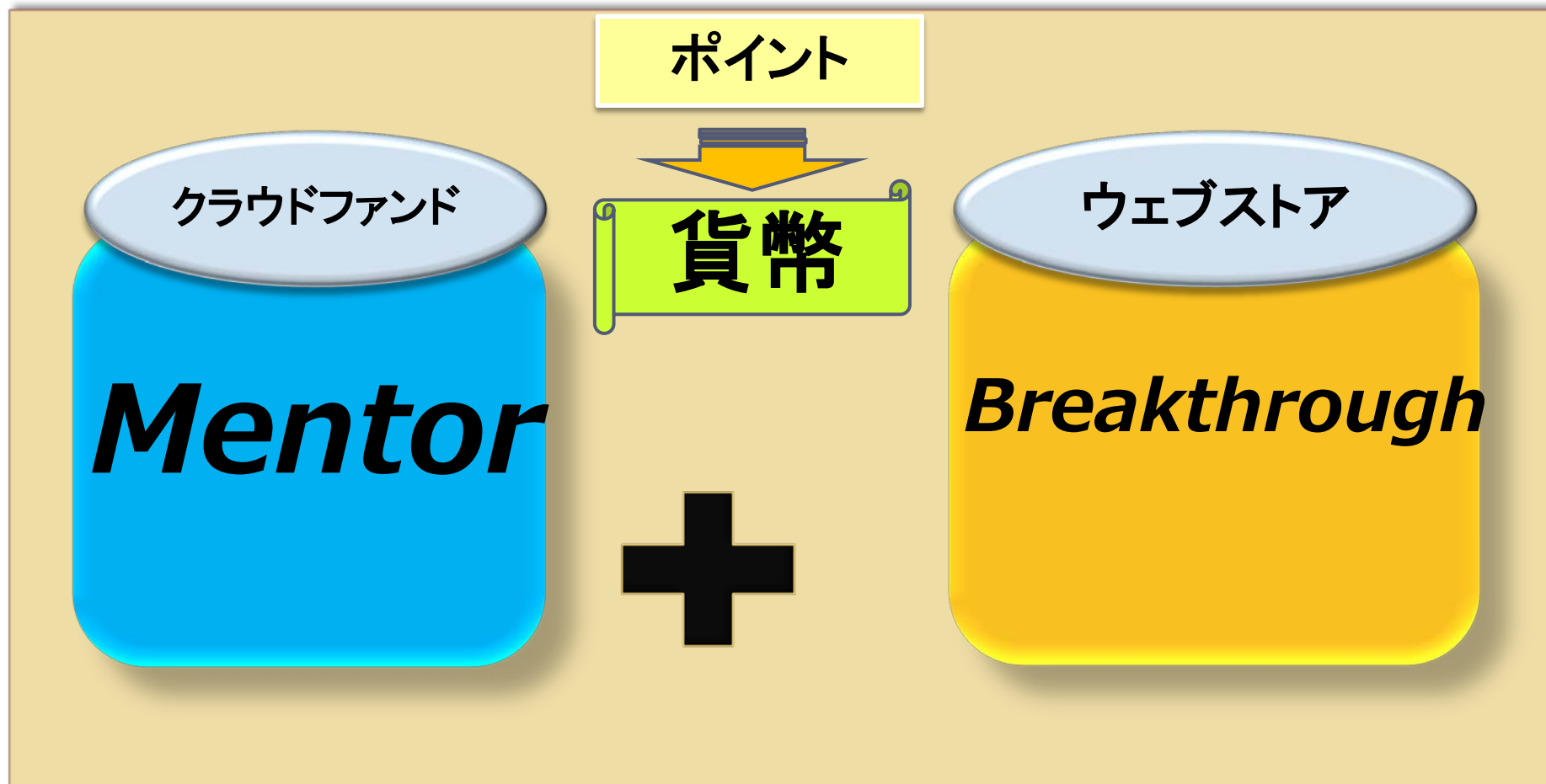
② リターンが流動的である

③ 金銭的なインセンティブが
はたらく

購入型でありながら、リターンを流動的に
かつ金銭的なインセンティブを加える

-
1. 動機～問題意識～
 2. アイデア
 3. ポイントリターン型クラウドファンドの概要と利点
 4. 実証分析～検証と予測～
 5. まとめ～課題と発展要素～

アイデア



1. 発案の動機～問題意識～

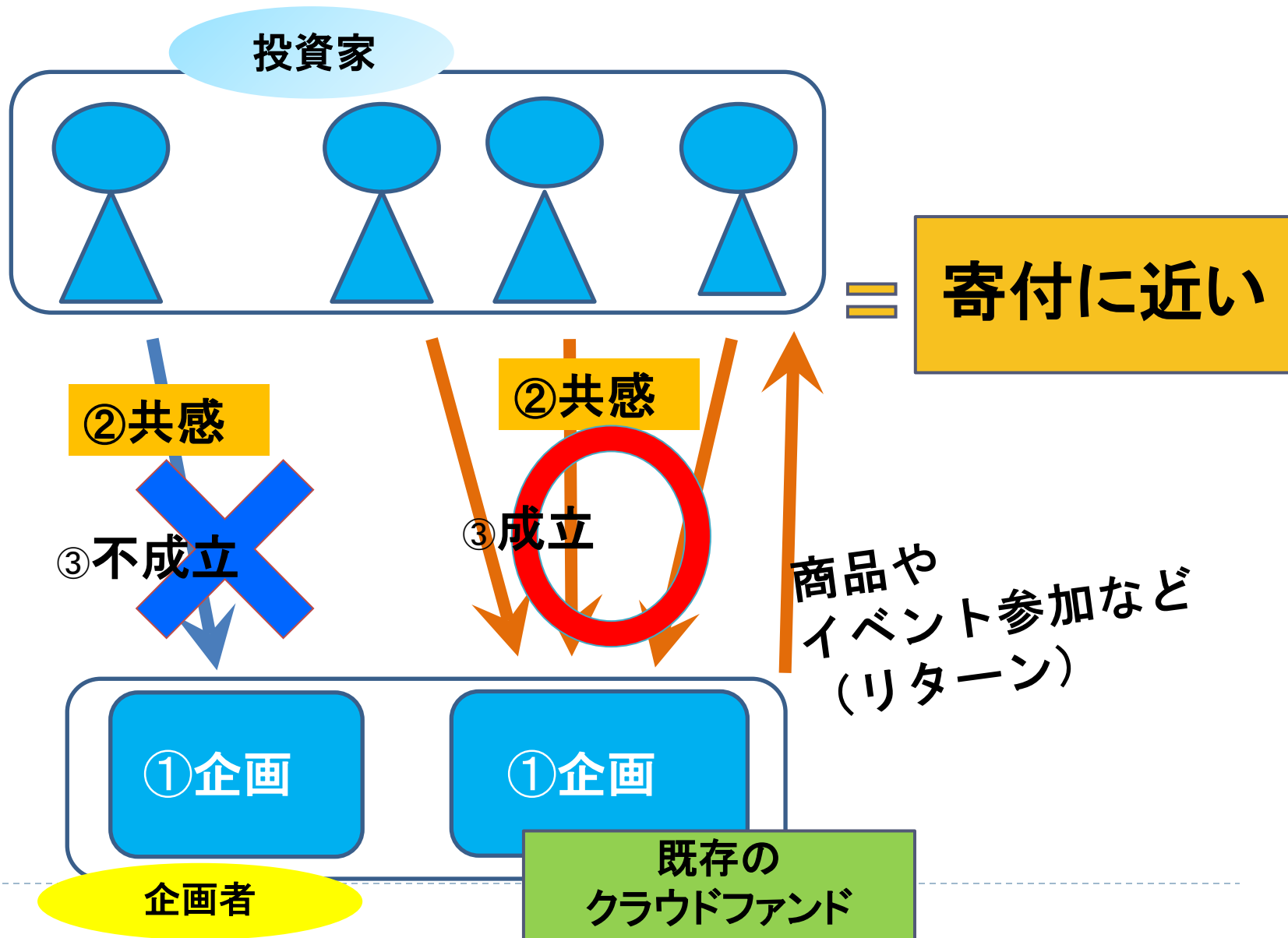
2. 私たちのアイデア

3. ポイントリターン型クラウドファンド
の概要と利点

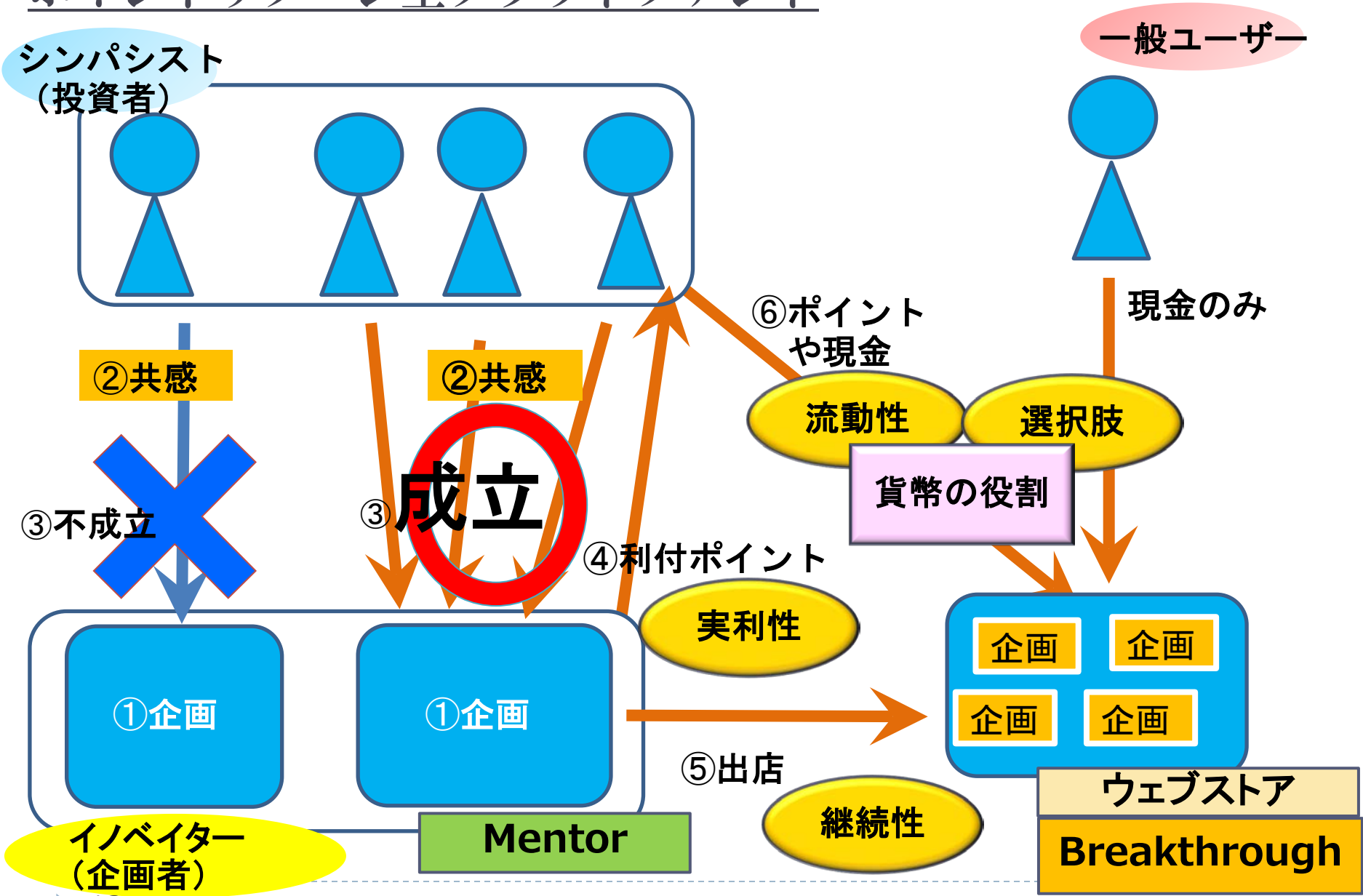
4. 実証分析～検証と予測～

5. まとめ～課題と発展要素～

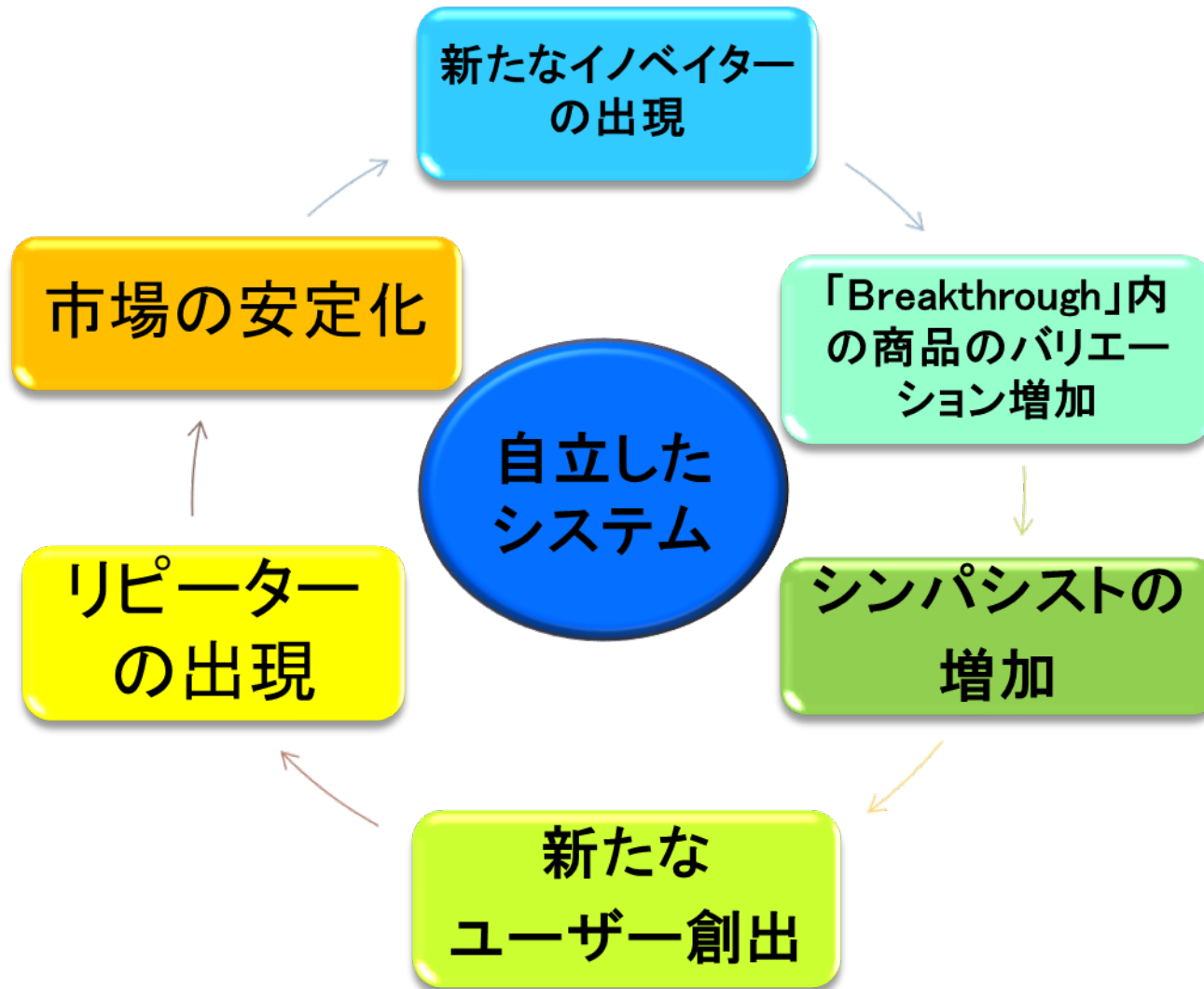
既存の購入型クラウドファンด์



ポイントリターン型クラウドファンド



当ファンド概要



当システムによるメリット

流動性

ポイントによる購買(シンパシスト)

- リターンがポイント
- 実際に「Breakthrough」内で好きなものを選択し、購入

継続性

商品を売り出す場を与えられる(イノベイター)




- ウェブストアを併設
- 結果、継続的に商品を売り出すことができる


実利性

全体の投資額の上昇(社会全体)

- 「Breakthrough」内でのポイント購入待遇制度
- 利付のポイントリターン

今後の予測マトリックス

	購入型	投資型
マーケットなし	非活発 	急成長 
マーケット付き	投資金額・ 投資人数上昇 	

Mentor

当システムのメリットを享受するには

検証する必要

A

新たな投資家を獲得可能か

B

一人当たりの投資金額は
上昇するのか

C

魅力的な市場とは

-
1. 動機～問題意識～
 2. 私たちのアイデア
 3. ポイントリターン型クラウドファンドの概要と利点
 4. 実証分析～検証と予測～
 5. まとめ～課題と発展要素～

実証分析

A 新たな投資家を獲得可能か

B 一人当たりの投資金額は
上昇するのか

C 魅力的な市場とは

アンケートによって
数値化・実証可能

潜在的なニーズ

目指すべき目標・姿

実証分析～検証と予測～

検証・予測内容

- 1) 新たな投資家の獲得
- 2) 一人当たりの投資額の増加

実際に投資金額が上昇するか

- 3) 購入意欲の増加する商品数
- 4) 当ファンドの潜在的な利用者像

当システムの目指すべき姿

新たに
東京理科大学生を中心に10代から60代までの男女
101名にアンケートを行った。

実証分析～検証と予測～ アンケート内容

消費者属性アンケート

- Q1 あなたが信頼できる情報ソースを以下から選んでください
- ① テレビ ② 企業オフィシャルホームページ ③ 価格比較サイト
 - ④ 商品・サービスの評判や情報のサイト ⑤ パンフレットや通販カタログ
 - ⑥ 店員・販売員・セールスマンなど ⑦ 家族・友人等との会話
 - ⑧ 新聞・折込チラシ ⑨ 店頭の広告 ⑩ 雑誌 ⑪ 個人のブログ・SNS
 - ⑫ 展示会・イベント ⑬ その他 ()
- Q2 あなたの「商品等選択時の『こだわり』ポイント」を以下から選んでください
- ① 信頼できる ② 安心できる ③ 低価格 ④ 長く愛せる ⑤ 高機能
 - ⑥ 便利 ⑦ 楽しい ⑧ 環境にやさしい ⑨ 手軽に入手できる ⑩ 話題性
 - ⑪ ユニーク ⑫ その他 ()
- Q3 あなたが現在お金をかけているものを以下から選んでください
- ① 趣味 ② 旅行 ③ 普段の食事 ④ 外食 ⑤ 貯金 ⑥ 本・雑誌
 - ⑦ 家電品 ⑧ ファッション ⑨ 通信 (携帯電話、インターネットなど)
 - ⑩ 株など財テク (投資) ⑪ 友人との交際 (飲食を含む) ⑫ 美容
 - ⑬ レジャー ⑭ スポーツ ⑮ 内装・インテリア ⑯ 社会のためになる消費
 - ⑰ その他 ()
- Q4 あなたが今後 お金をかけたいものを以下から選んでください
- ① 趣味 ② 旅行 ③ 普段の食事 ④ 外食 ⑤ 貯金 ⑥ 本・雑誌
 - ⑦ 家電品 ⑧ ファッション ⑨ 通信 (携帯電話、インターネットなど)
 - ⑩ 株など財テク (投資) ⑪ 友人との交際 (飲食を含む) ⑫ 美容
 - ⑬ レジャー ⑭ スポーツ ⑮ 内装・インテリア ⑯ 社会のためになる消費
 - ⑰ その他 ()
- Q5 あなたが自由になる時間を以下から選んでください
- ① 午前1時～午前3時 ② 午前3時～午前5時 ③ 午前5時～午前7時
 - ④ 午前7時～午前9時 ⑤ 午前9時～午前11時 ⑥ 午前11時～午後1時
 - ⑦ 午後1時～午後3時 ⑧ 午後3時～午後5時 ⑨ 午後5時～午後7時
 - ⑩ 午後7時～午後9時 ⑪ 午後9時から午後11時 ⑫ 午後11時～午前1時

- Q6 あなたの自由時間の過ごし方を以下から選んでください
- ① ラジオを聞く・テレビを見る ② 新聞・雑誌を読む
 - ③ PCや携帯などで情報の閲覧ややりとり ④ のんびり休養する
 - ⑤ 運動・スポーツ ⑥ 地域活動・社会活動 ⑦ 趣味 ⑧ 知識を吸収する
 - ⑨ 旅行 ⑩ ショッピング ⑪ 家族との団らん ⑫ 知人・友人と過ごす
 - ⑬ その他 ()

- Q7 あなたは今までネットショッピングをしたことがありますか (はい・いいえ)

- Q8 ネットショッピングを行った理由はなんですか。以下からお選びください。(複数選択可)

- ① 気軽さ ② お得感 ③ 利便性
- ④ 必要なものがあった ⑤ 興味のあるものがあった
- ⑥ 商品のバラエティの豊富さ ⑦ ウェブストア限定サービス
- ⑧ その他 (その他の方はフィードバックをください)

- Q9 ネットショッピングの利用頻度 (最近三か月) _____ 回

- Q10 ネットショッピングでの利用金額 (最近三か月) _____ 円

- Q11 あなたが重視する企業のサービスを以下から選んでください
- ① 商品の宅配サービス ② 24時間いつでも買いたいときに買える
 - ③ メールマガジン ④ ポイントカードを貯めて割引してもらえるサービス
 - ⑤ ユーザー同士が交流できるコミュニティがある ⑥ お客電話相談窓口の常設
 - ⑦ その他 ()

実証分析～検証と予測～ アンケート内容

投資に関するアンケート

Q1 あなたは投資に興味がありますか？ (はい・いいえ)

Q2 今までに投資を行ったことはありますか？ (はい・いいえ)

Q3 あなたはクラウドファンディングというものを聞いたことがありますか？ (はい・いいえ)

Q3で「いいえ」と答えた方は下をお読みください。

クラウドファンディングに関する資料です。
クラウドファンディングとは、ネットを介して実際に行われている小口投資のことで、最低500円～1000円で始めることのできるものです。日本では、金銭的リターンを伴う投資型のクラウドファンディングを行うことが法的に難しく、なんらかの商品やお礼を投資資金のリターンの代わりに提供する、購入型クラウドファンディングが主流です。最終ページの参考資料のように、購入型クラウドファンディングには、ユニークな作品やイベント、商品がだされ、それぞれの企画ごとにリターンの中身が異なります。また、投資金額に応じて、金銭的なリターン以外の商品やお礼が渡されます。(図表 1.23)

Q3で「はい」と答えた方にお聞きします。

Q4 クラウドファンディングを行ったことがありますか？ (はい・いいえ)

Q3で「いいえ」と答えた方にお聞きします。

Q5 クラウドファンディングを行ってみたいと思いませんか？ (はい・いいえ)

Q6 この仕組みでいくらまでなら出資できますか？ 以下から選んでください。

- ① 500 ②1000円 ③3000円 ④5000円
⑤ 10000円 ⑥ 20000円 ⑦20000円以上

まずは、下の文章をお読みください。

私たちは、クラウドファンディングとウェブストアを併設したものを運営しようと考えています。ウェブストアでは、参考資料のような独創的なアイテムやイベントが販売され、これらはクラウドファンディングに成功した企業や個人が売り出します。そのため、普通のウェブストアでは手に入らないものも数多く存在します。

私たちの提案するシステムでは、クラウドファンディングにおけるリターンをポイントとし、そのポイントはウェブストアで使用することができます。また、ウェブストアでは既存のクラウドファンディングでリターンとしていた商品を、適正な価格で販売しようと考えています。リターンとなるポイントは利付で配当され投資金額によって総返済ポイント数、返済期間は異なります(1万円につき11000ptや12000Pt。2ヶ月に1回2000ポイント返済で、一年間で完済。など)。ウェブストアでは、現金で購入することもでき、一般ユーザーも使用できますが、ポイントでしか買えない限定アイテムや、ポイント購入での割引などを考えており、投資をした人にメリットを持たせています。(当ファンディングホームページ図 4、5)

Q7 この仕組みを取り入れたクラウドファンディングを行ってみたいと思いませんか？ (はい・いいえ)

Q8 この仕組みでいくらまでなら出資できますか？

- ① 500 ②1000円 ③3000円 ④5000円
⑤ 10000円 ⑥ 20000円 ⑦20000円以上

(なお、当ホームページ図 4、5は、本論文の図10、11にあたる)

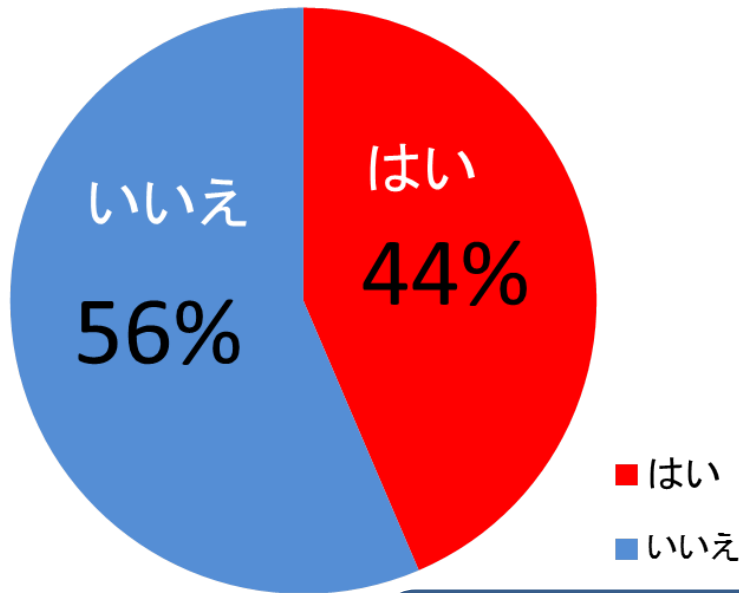
Q9 ネットショッピングをする際の品ぞろえに関する質問です。
A店、B店、C店、D店、E店、F店、G店のウェブストアで買い物をするかどうか。「はい」か「いいえ」でお答えください。
(品揃えとは、〇〇Tシャツ、△△Tシャツ、ネックレスなどの商品の違いの数を表します)

- | | | | |
|----|-------|------|----------|
| A店 | 品揃え個数 | 30品 | ①はい ②いいえ |
| B店 | 品揃え個数 | 50品 | ①はい ②いいえ |
| C店 | 品揃え個数 | 70品 | ①はい ②いいえ |
| D店 | 品揃え個数 | 100品 | ①はい ②いいえ |
| E店 | 品揃え個数 | 200品 | ①はい ②いいえ |
| F店 | 品揃え個数 | 300品 | ①はい ②いいえ |
| G店 | 品揃え個数 | 500品 | ①はい ②いいえ |

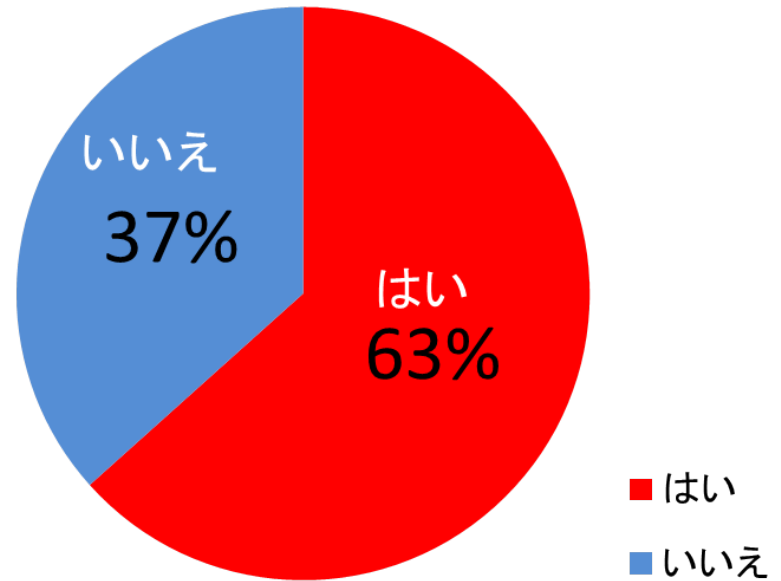
Q1 新たに投資家を
獲得可能か？

1) 新たな投資家を獲得可能の 検証

既存の購入型クラウドファンドで投資を
おこなってみたいですか



当システムで投資をおこなってみたいですか



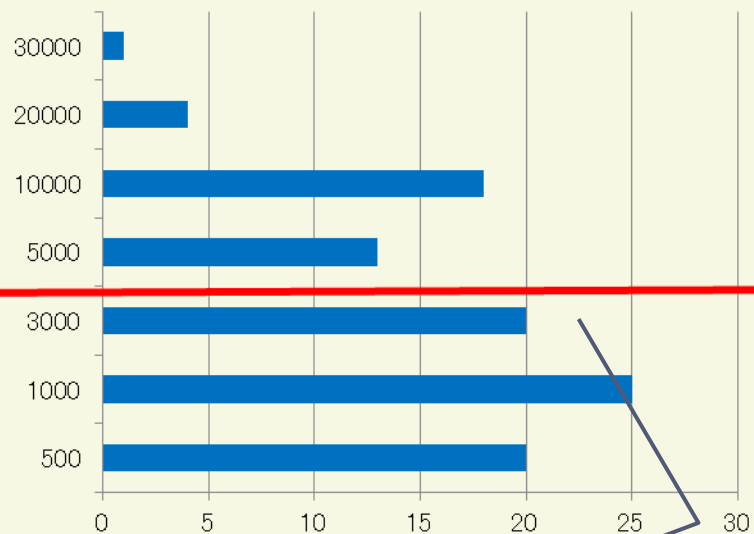
投資家の増加

実証分析～検証2～

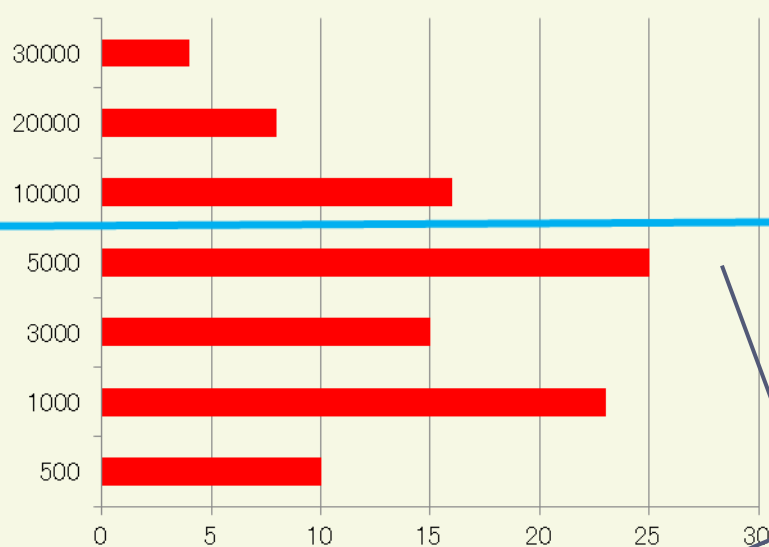
Q2 一人あたりの投資額は上昇するか？

2) 一人当たり投資額の上昇の検証

金額ごと投資者数(既存)



金額ごと投資者数(当ファンド)



平均投資額
4455.45円

一人当たり
約1861円増加!

平均投資額
6316.82円

実証分析～検証1,2の結論～

- Q1 新たに投資家を獲得可能か？**
Q2 一人あたりの投資額は上昇するか？

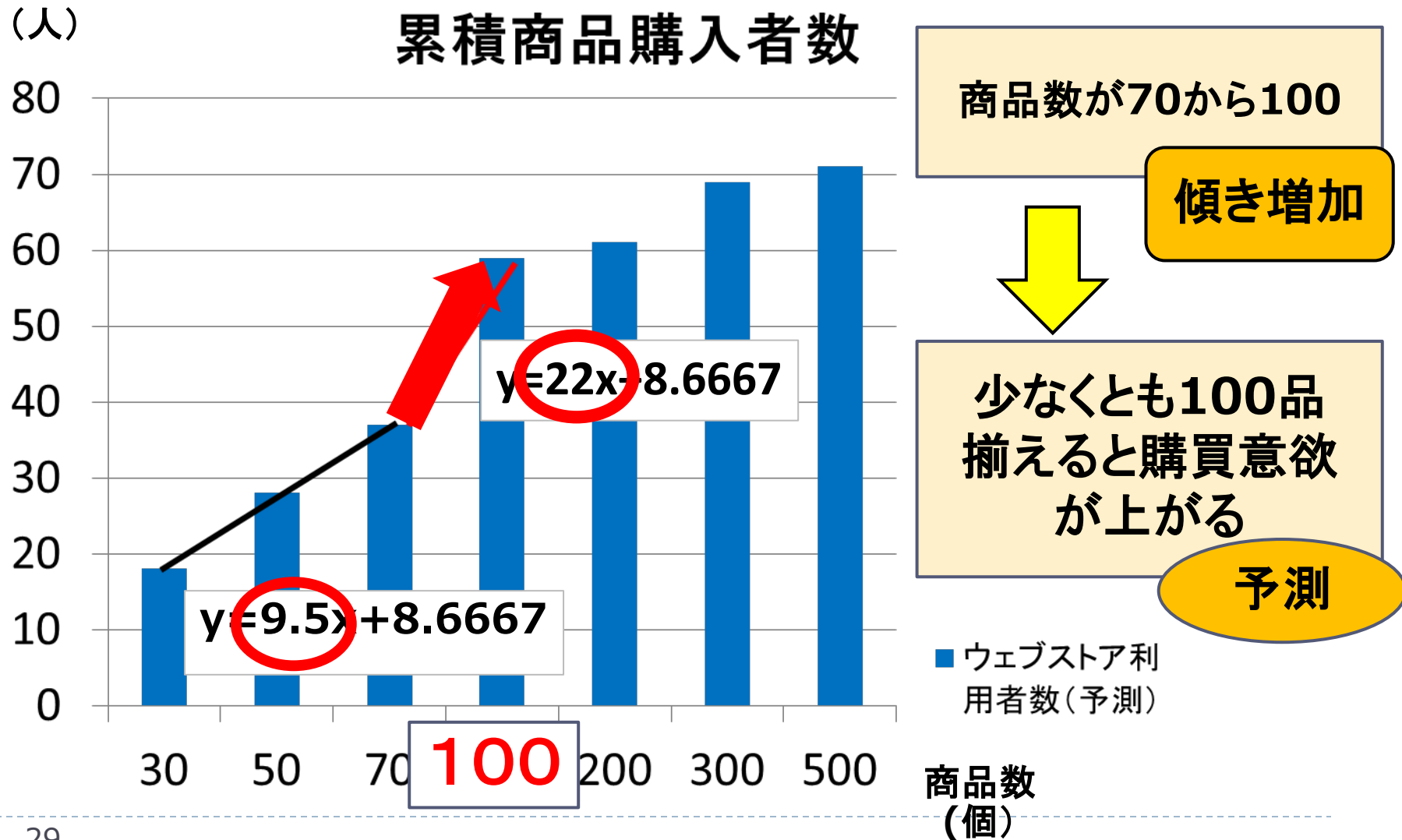


新たに投資を行うとした人数も増え、
一人あたりの投資額も上昇した。

実利的なインセンティブが働く

Q3 消費者の購買意欲の
増加する商品数は？

3) 購入意欲の増加する商品数の予測



実証分析～予測として～

Q4 予測されるニーズは？

消費者属性に関するアンケート

選択肢	投資する
信頼できる	9%
安心できる	19%
低価格	16%
長く愛せる	14%
高機能	23%
便利	8%
楽しい	2%
環境にやさしい	2%
手軽に入手できる	0%
話題性	3%
ユニーク性	2%
その他	3%

Keywordは
安心性, 低価格, 愛用性, 高機能

選択肢	投資する
趣味	17%
旅行	20%
普段の食事	3%
外食	0%
貯金	16%
本・雑誌	0%
家電品	5%
ファッション	14%
通信	0%
投資	6%
交通費	6%
美容	2%
レジャー	5%
スポーツ	3%
内装・インテリア	0%
社会性	0%
その他	3%

予想されるニーズと目指すべき姿

導かれるニーズ

見た目にも気を配った商品や
イノベーターのアイデアによって機能性の高まった商品

私たちの予測する当システム
の目指すべき姿

最低でも100品以上の品揃え

ユニークなだけでなく

実用性に富んだ商品・企画のラインナップ

▶ **目標**

▶ **機能する**

当システムによるメリット



流動性

ポイントによる購買(シンパシスト)

- リターンがポイント
- 実際に「Breakthrough」内で好きなものを選択し、購入



継続性

商品を売り出す場を与えられる(イノベイター)

- ウェブストアを併設
- 結果、継続的に商品を売り出すことができる



実利性

全体の投資額の上昇(社会全体)

- 「Breakthrough」内でのポイント購入待遇制度
- 利付のポイントリターン

-
1. 動機～問題意識～
 2. 私たちのアイデア
 3. ポイントリターン型クラウドファンドの概要と利点
 4. 実証分析～検証と予測～
 5. **まとめ～課題と発展要素～**

課題

現在

日本国内で
クラウドファンディング推進への動き

金融審議会での議論も開始

来年の通常国会に
金融商品取引法
改正案提出予定

今後の予測マトリックス

	購入型	投資型
マーケットなし	非活発 	急成長 
マーケット付き	投資金額・投資人数上昇 	双方のシナジー (予測) 



発展要素として

ポイントを変動制へ

市場メカニズム

人気の
企画

リターンのポイントが減る

不人気の
企画

リターンのポイントが増加する

発展要素として

ポイントを変動制へ

人気のある企画よりも
人気の少ない企画に

配当リターンが
大きい

とあるシンパシスト

二、三番目に魅力的な企画への
投資のインセンティブが上がる

発展要素として

イノベーター(企画者) 側

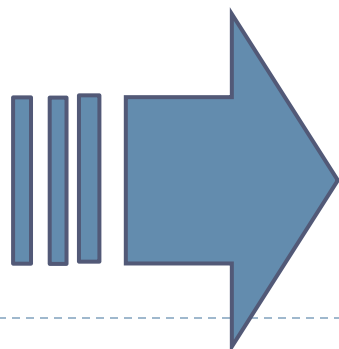
- ・人気のある企画に投資が集中しない
- ・より幅広い趣向をもったユーザーが市場に参加する可能性

WIN

シンパシスト(投資家) 側

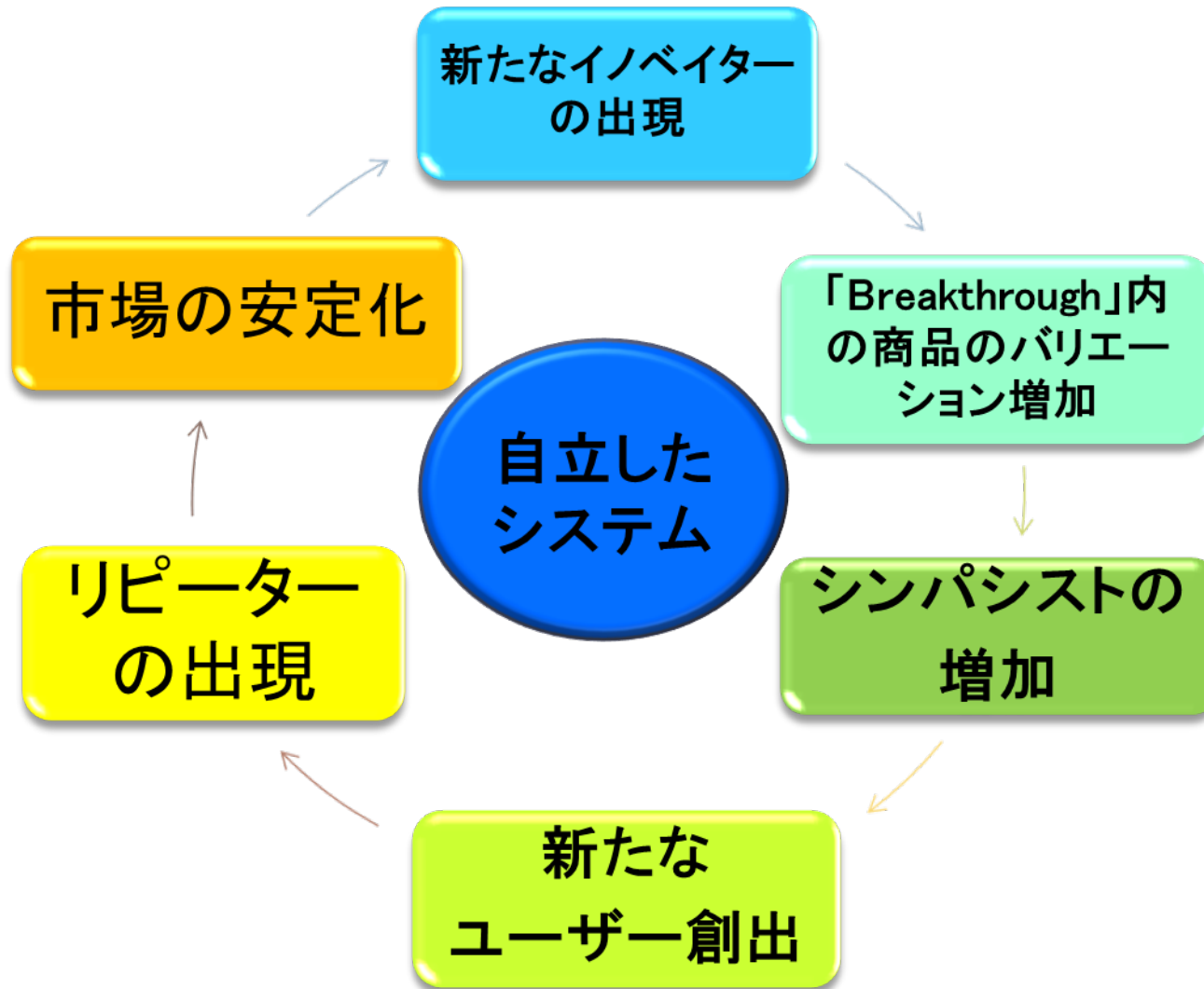
- ・配当リターンが増えるというインセンティブ
- ・購入時の選択肢が増える。

WIN

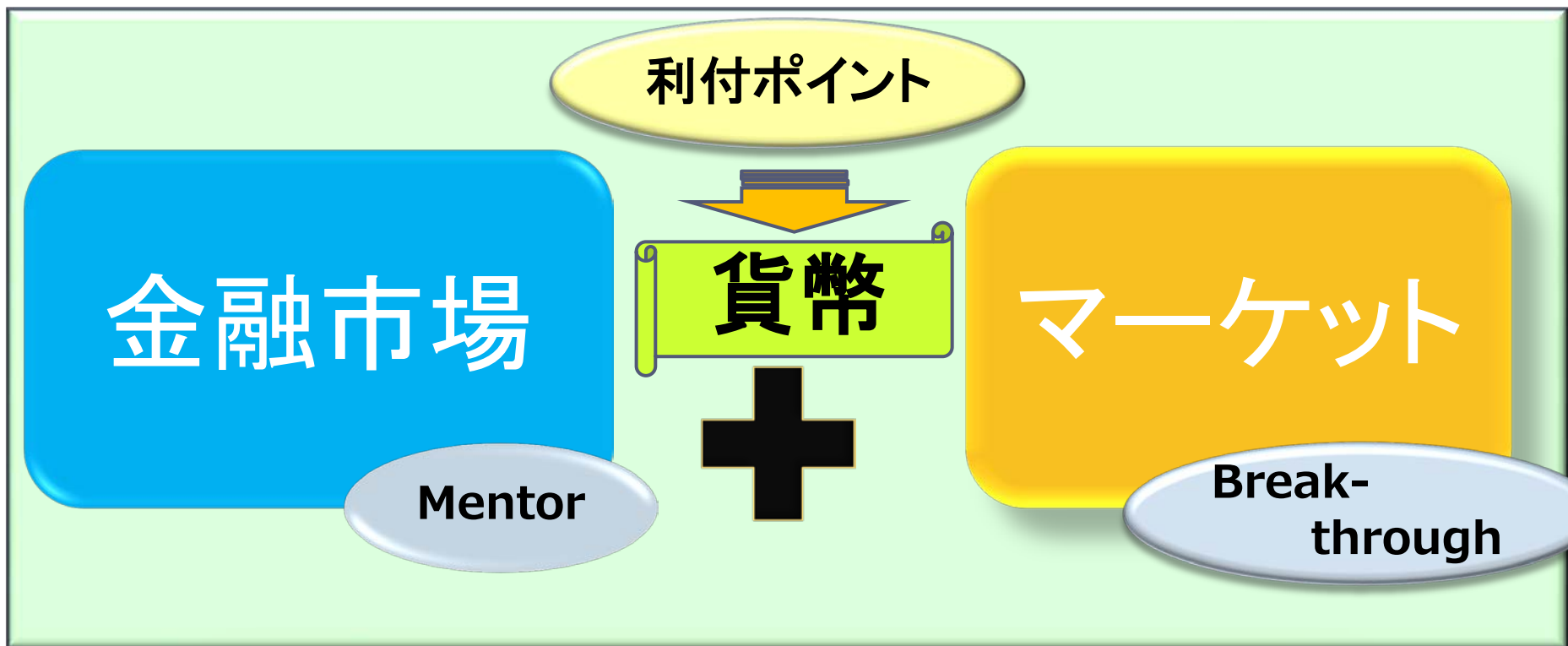


市場全体の
投資額が上がる

当ファンド概要



まとめ



新たな投資手段
日本経済の発展

「Mentor」の詳しい仕組み

項目	概要
リターン	還元形態に応じた、利付のポイント
資金調達 成立条件	ベンチャー型 All or Nothing
当ファンドの 収益	資金調達が成立した金額の20%を手数料として徴収

登録から返済終了までの流れ(インベイター視点)

目標金額や募集期間を決める

ポイント還元形態の選択(投資金 1口あたりの金額の設定)

成立後は、当ファンドに手数料を支払い、「Breakthrough」に出店

返還形態に応じて、シンパシストにポイントを提供

全ポイントの還元終了まで、事業の実績、進行状況などの情報公開

ポイント還元形態

一口金額(円)	500	1000	3000	5000
総ポイント還元 (pt) (利率)	500 (0%)	1000 (0%)	3000 (0%)	5000 (0%)
還元期間	その場で還元	その場で還元	その場で還元	その場で還元
一回のリターン	500pt	1000pt	3000pt	5000pt

一口金額(円)	10000	20000	30000	50000
総ポイント還元 (pt) (利率)	11000 (10%)	23000 (15%)	36000 (20%)	60000 (20%)
還元期間	その場 + (2か月に1回) × 2回=4か月	その場 + (2か月に1回) × 3回=6か月	その場 + (2か月に1回) × 4回=8か月	その場 + (2か月に1回) × 5回=10か月
一回のリターン	4000pt (ただし、最終月 のみ3000pt)	6000pt (ただし、最終月 のみ5000pt)	7200pt	15000pt

「Breakthrough」の詳しい仕組み

参加者	利用規約
イノベーター	<ul style="list-style-type: none">• 資金調達に成功した企業が出店可能• 初期費用は登録料に含まれるため無し• 登録拘束期間はシンパシストにリターンのポイントを全て還元した後、ひと月• 一度登録すれば全ポイント還元後も商品を出せる
シンパシスト	<ul style="list-style-type: none">• ポイント、現金、ポイントと現金の併用、で商品を購入可能
一般参加者	<ul style="list-style-type: none">• 現金のみで商品を購入可能

その他

現金購入の場合

- 商品が現金で売れた場合、Breakthroughは、イノベーターから売上ロイヤリティを徴収する

販売プロモーション

- ユーザーの評価制度(星やコメント欄)を設置する

ホームページ図 ①

ポイントリターン型クラウドファンディング



プロジェクト
一覧

ログイン

新規登録



Mentorとは

シンパシストが、イノベーターのプロダクトに対して支援を行うことで、ショッピングサイト「Breakthrough」で使用可能なポイントを得られる、「ポイントリターン型クラウドファンディング」である。

【Pick up!】

商品
写真

さまざまな電子機器に対応！充電しながら音楽が聴けるハンドメイドのスピーカー

¥137,500集まっています

シンパシスト:5人

商品
写真

ころころ、しゅたっ！おきあがる有田焼「とうっこ」で世界盛り上がり計画！

¥463,160集まっています

シンパシスト:121人

商品
写真

野球グローブで作る革製品「グローブレザー（仮）」の商品化

¥38,000集まっています

シンパシスト:4人

ホームページ図 ②

Breakthrough | Breakthroughでショッピング | 購入履歴 | ポイント照会 | 商品の感想

TOPへ | 買い物カゴ | ログイン | 決済・送料について

Breakthroughは投資で得たポイント、現金を使って買い物ができるウェブストアです。

ジャンルで絞り込む ↓ 検索

Pick Up!

商品写真

▲車体部品アクセサリ
車の部品を使ったアクセサリを制作し、名古屋の手作り市やサイトを中心に販売をしています。
[三角シリーズ]タイヤ痕ピアス
¥1,200/1,000税別
★★★★★ ...商品詳細
その他の取り扱い商品を見る

新着情報

商品写真
▲大人がはまる機スクロールアクションゲーム

商品写真
▲仙台の真っ赤な塩トマト

商品写真
▲スマーばさみ
¥6,500/5,500税別
★★★★☆

商品写真
▲もきパフ
¥11,600/11,960税別
★★★★★

商品写真
▲iPhoneケース
¥14,000/12,000税別
★★★★☆
その他の取扱い商品を見る

**シンパシスト
限定商品**

変動制の式～案として～

$$R = i \times 0.5 \left(\frac{t}{\mu} + \frac{M}{M+m} \right)$$

R : 利率

t : 企画の目標投資金額が達成するまでの期間

μ : tの全体の平均

M : 募集金額

m : 募集金額超過分

ρ_i : 投資金額(i)に応じた変数

(if $i = 500 \sim 5000 \dots 0$

$i = 10000 \dots 0.1$

$i = 20000 \dots 0.15$

$i = 30000 \dots 0.2$

$i = 50000 \dots 0.3$)

例えば、

ある企画に10000円を投資し
($\rho = 0.1$)

その企画が人気であるため、
金額達成期間が30日 (=t
全体の達成平均期間が60日 (=μ

その募集金額が500000円(=M
超過分が500000円(=m
となった場合

$$R = 0.5 * ((30/60) + (500000 / (500000 + 500000))) * 0.1 = 0.05$$