

クラウドファンディングにおける調達資金の時間変化

PM コース 矢吹研究室 1342066 氏名 島田 樹

1. 研究の背景

近年クラウドファンディングを利用したプロジェクトが、SNS の発達に伴いプロジェクトの数が年々増加しており、ニュースでも報じられるようになった。クラウドファンディングとはプロジェクトの必要資金を、インターネットを利用し、不特定多数の支援者から資金提供を募集する資金調達の手法である。大手企業から個人のプロジェクトまで幅広い規模のプロジェクトで応募が可能であり、近年ベンチャー企業や学生にチャンスを与えるものとして注目を集めている。クラウドファンディングは一般的に資金提供者に対するリターンの形態によって以下の 3 つに分けることができる [1]。

1. 金銭的リターンのない「寄付型」
2. 金銭的リターンのある「投資型」
3. 権利や物品を購入することで支援する「購入型」

日本では金融商品取引法の規制などの関係上、購入型が最も普及しており、アメリカの Kickstarter をはじめ、日本の CAMPFIRE や READYFOR も購入型になる。今回は日本で最初のクラウドファンディングサイトである READYFOR と Makuake で掲載されているプロジェクトの金額の推移を調査する。

2. 研究の目的

READYFOR と Makuake で掲載されているプロジェクトから、1 日ごとの金額データを集めてグラフにする。グラフを分類し金額の推移のパターンを明らかにする。

3. プロジェクトマネジメントとの関連

クラウドファンディングの金額の推移のパターンを明らかにすることで、プロジェクトの傾向がつかめる。これにより資金集めの段階で成功率を上げられると考えられる。

4. 研究の方法

以下の手順で研究を行った。

1. READYFOR と Makuake のプロジェクトの中から監視するプロジェクトを選定する。
2. 毎日同じ時間にプロジェクトのウェブページを保存し、金額の推移を記録する。
3. プロジェクトの終了までの金額の推移をグラフにする。
4. グラフの形を分類する。

5. 現在の進捗状況

5.1 結果

集めたデータからグラフを作成し形を分類したところ、以下の 4 種類に分類された。

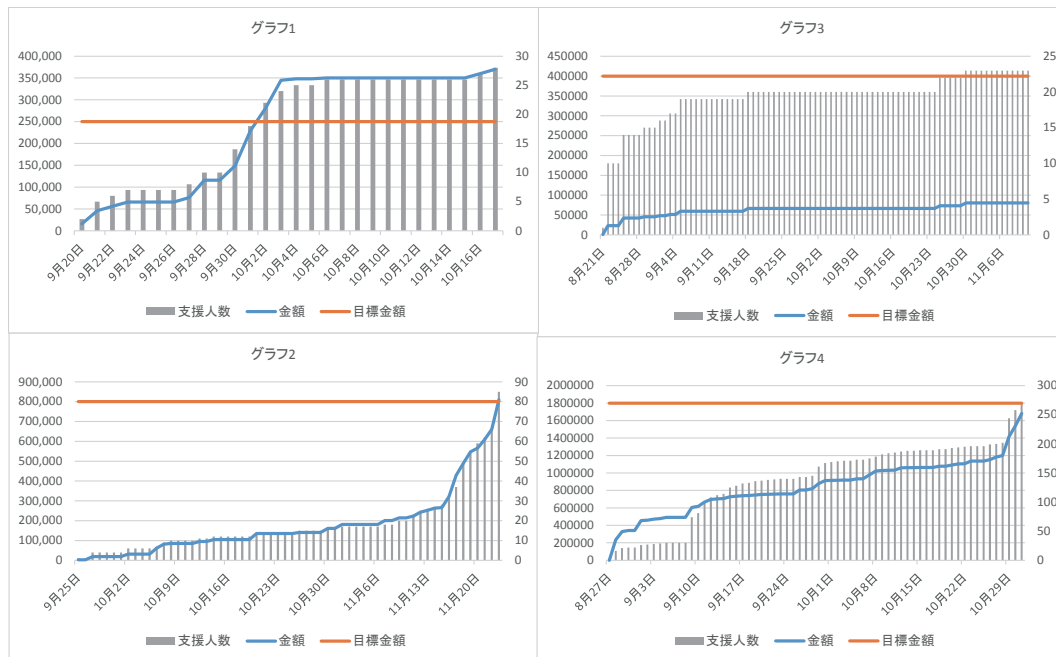


図1 金額の推移パターン4種類

1. グラフ1は目標金額以上集まった後、それ以降金額が伸びなかったプロジェクトである。
2. グラフ2は目標金額に対して金額があまり伸びず、終了直前になって急激に伸びて目標金額に達したプロジェクトである。
3. グラフ3は最初に金額が少し伸びた後、ほとんど金額が伸びず失敗したプロジェクトである。
4. グラフ4は目標金額に対して金額が伸びていたが達するまでに至らず、終了直前に急激伸びるが失敗したプロジェクトである。

5.2 考察

終了直前の金額が大きく伸びている理由として、終了直前にそのプロジェクトが成功するかどうか確認する人が多いと考えられる。その中で成功に至ったプロジェクトは、直前に成功する見込みがあると判断されたと言える。また、プロジェクトの企画側も成功すると思ってもらう為に、SNSや動画サイトでの生放送などの何らかの宣伝活動をしていると考えられる。

6. 今後の計画

今後はさらに多くのプロジェクトからデータを取り結果の精度を上げるとともに、終了直前での金額の伸びに着目し、その要因を見つける。特に終了直前に行われているであろう宣伝方法に着目し、使用されているSNSや動画サイトでのPR等を調査していくことを目標とする。

以下のように研究を進める計画である。

1. データを自動で集められるように環境を整える。
2. データを集めるサイトを増やす。
3. 金額の推移に関わっている要因を探す。

参考文献

- [1] Anipipop! クラウドファンディングとは-基本的な知識とメリットについての解説- <http://anipipop.com/what-is-crowdfunding/> 2015/12/10. <http://anipipop.com/what-is-crowdfunding/>.