

# クラウドベンチャー

---

/Crowd-Venture

## 事業企画

—

いまだかつてない  
新しいコンセプトの  
起業創出の仕組み

---

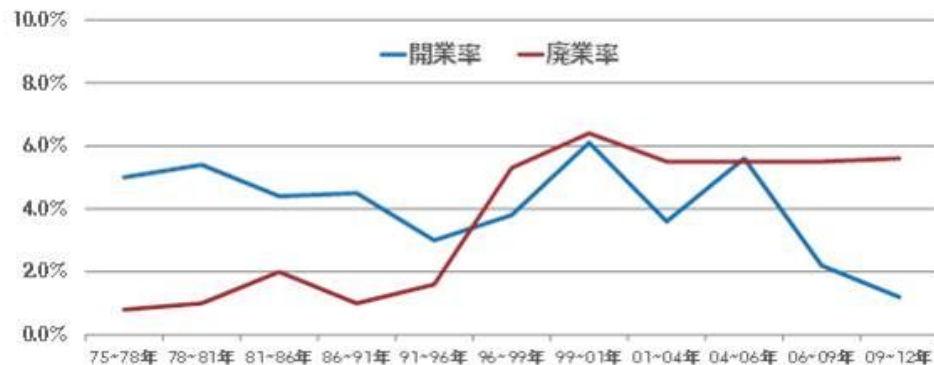
# Crowd-Ventureの**ミッション**

この国にふさわしいやり方で

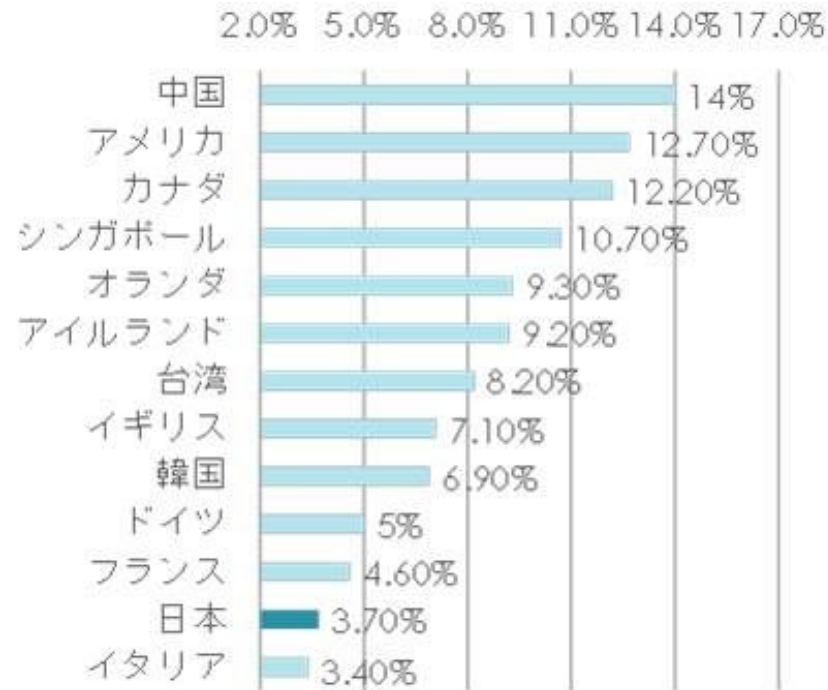
この国の**起業を増やす**

# 現状分析：日本の起業の現状

十数年来起業率の向上の必要性が官民で訴えられているにも関わらず一向に改善しない現状



日本の開・廃業率の推移



国別起業活動率(2013年)



# Crowd-Ventureが考える 日本に相応しい起業環境

- A. ロールモデル ← 起業を身近にし起業活動を見える化
- B. 事業機会認識 ← ビジネスプランメニューをリスティング
- C. スキル ← 起業・経営を支援する体制を構築
- D. 失敗に対する恐れ ← セーフティネット＋キャリアパスを用意
- E. 社会的評価 ← 評価する文化風潮を醸成
- F. 不安定さ ← 起業・経営フレームワークを用意
- G. コスト・手続き ← 起業業務支援スキームを用意

## 日本に相応しい起業環境—A.ロールモデル

起業を身近にし起業活動を見える化する。

起業のイメージをもっとライトでイージーなものにするため  
わかりやすい“起業のステップ”を示す。

## 日本に相応しい起業環境—B.事業機会認識

ビジネスプランメニューをリスティング

事業機会そのものをビジネスプランという形で提示する。

起業者はそのメニューから選んでチャレンジすることができる。

## 日本に相応しい起業環境—C.スキル

起業・経営を支援する体制を構築

どのように起業するかナビゲーションや経営業務を支援するバックオフィスなど、起業におけるパターン業務をフレームワークとして提供する。



## 日本に相応しい起業環境—D.失敗に対する恐れ

セーフティネット＋キャリアパスを用意

失敗した場合の負担を最小限にする仕組みとその後の就職や再チャレンジへのキャリアパスを整備する。

## 日本に相応しい起業環境—E.社会的評価

評価する文化風潮を醸成

“起業”をポップにチアアップする仕掛けを用意する。

また“サラリーマン”という働き方が実はスタンダードではなく、近代になってできた稀な形態であり起業することが普通のことであることを啓蒙する。

## 日本に相応しい起業環境—F.不安定さ

起業・経営フレームワークを用意

チームで起業し”ひとりで何もかもやらなければならない”という状況にはしない。特に専門的な業務は分業し、起業者は起業に特殊な外部との交渉などに特化できるように支援体制を用意する。

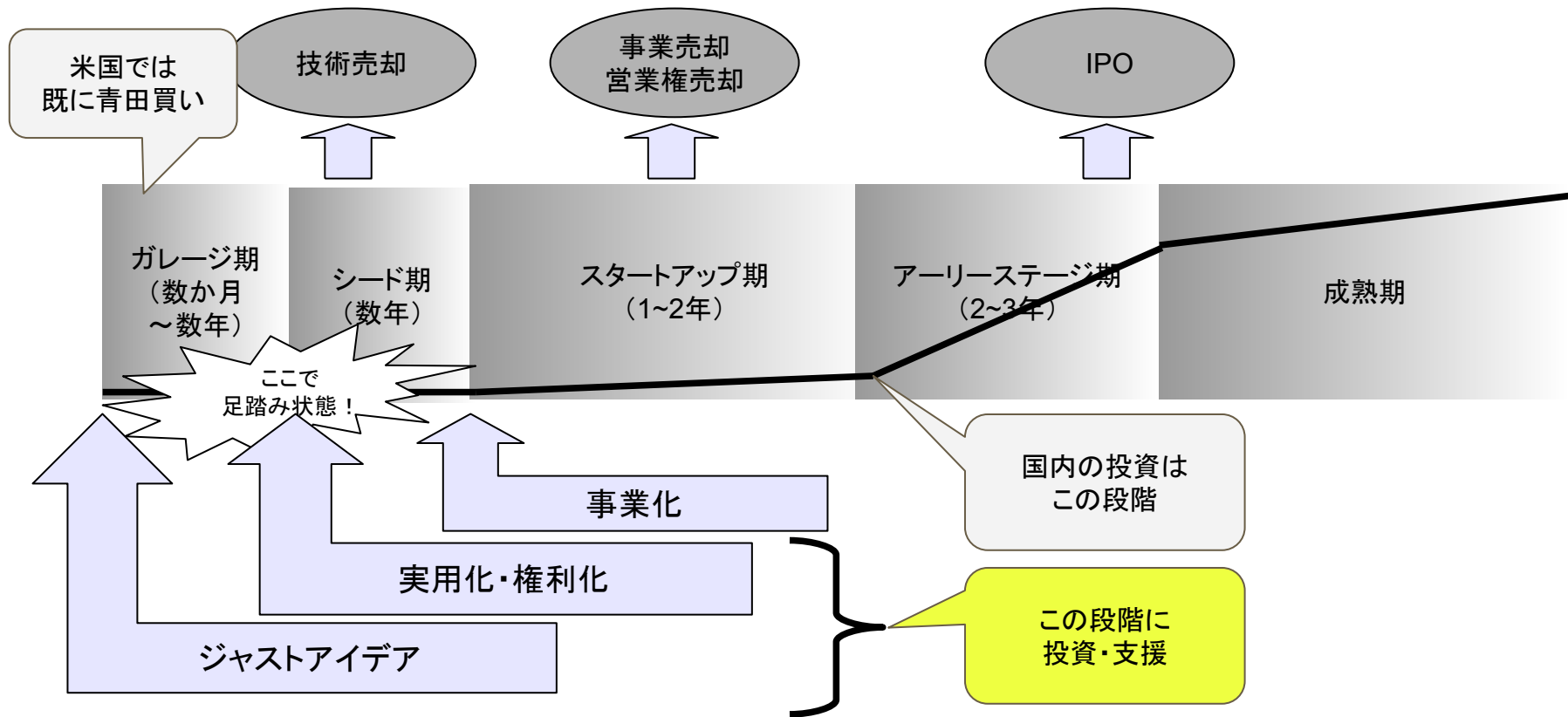
また常に努力工夫を続けなければならないスタートアップから安定経営に短期間でシフトできるビジネスモデルを用意する。

# 日本に相応しい起業環境—G.コスト・手続き

起業業務支援スキームを用意

起業のための定例業務を代行し、コストをクレジットする仕組みを用意する。

# Crowd-Ventureが狙う起業におけるターゲットフェーズ



Crowd-Ventureの提案する**起業スキームのコンセプト**

# entre-tainment

(entrepreneur+entertainment)

— 起業をエンターテインメントにする —

# Crowd-Ventureがスタートアップを作る **プロダクション戦略**

## 映画を創るようにスタートアップを創る

- 完全な分業と協業体制（脚本、監督、裏方、役者、プロデューサ）
- 予め決められた“制作期間”
- “役者”が起業家の“役”を演じる
- どんな“本”もワールドワイドなマーケットを狙う作品に仕立てる

# Crowd-Venture事業の**ビジネスフェーズ**

## 1. スタートアップシードを募集

ビジョンとロードマップからなるビジネスプラン＝スタートアップシードを一般から募集する。

## 2. スタートアップチームをオーガナイズ

スタートアップシードについて、起業活動を行う起業者とそれを支援するアドバイザを募集しチームとして組織する。

## 3. スタートアップアクティビティをプロデュース

スタートアップチームが行う起業活動をプロデューサのスタンスで支援する。

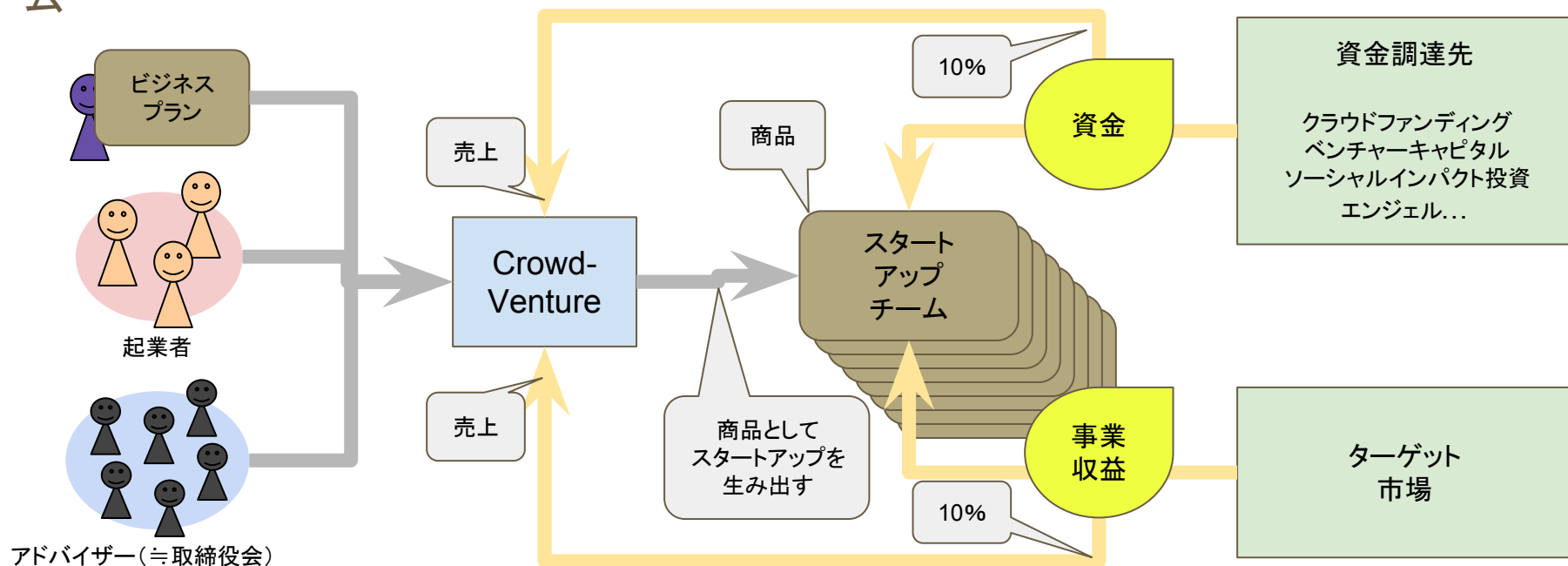
## 4. スタートアップの成果から売上獲得

スタートアップが得た調達資金と事業収入から手数料を得る



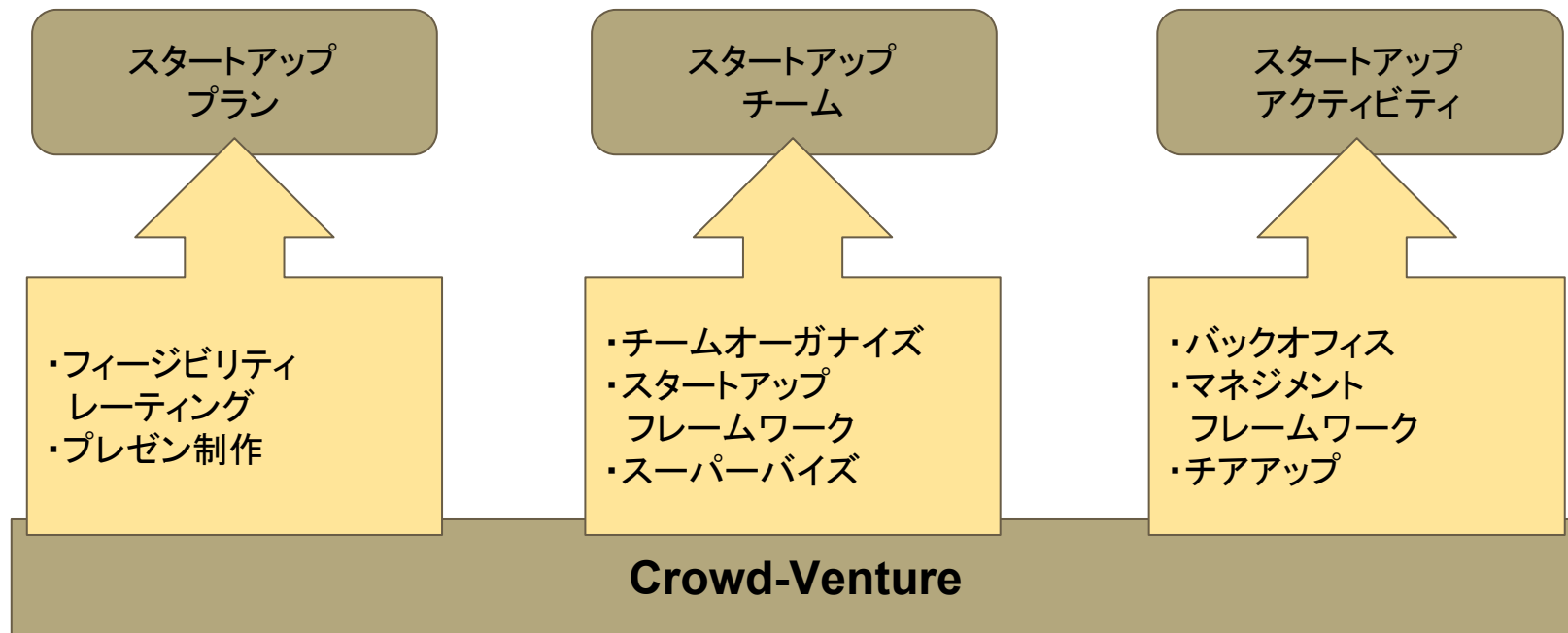
# Crowd-Ventureのビジネスモデル

プランとメンバーを集めスタートアップチームを"プロダクト"として創り出すプラットフォーム



# Crowd-Ventureのサービスモデル

スタートアップを創り出すために各リソース・アクティビティに提供するサービス



# サービスモデル **フィージビリティレーティング**

掲載するスタートアップシードについてはサイト側で採否の選択はしない。  
関係者にインタビューしたり現状調査を行い、ビジネスフィージビリティを5つの点で評価を添付し、サイトでのユーザーの選択に委ねる。

- マーケット規模
- 新規性・競合
- 社会的ニーズ・インパクト
- 技術的難易度
- 収益性

# サービスモデル **プレゼン制作**

サイトに掲載するプレゼンテーションの制作を支援する。

# サービスモデル **チームオーガナイズ**

サイトに掲載するプレゼンテーションの制作を支援する。

# サービスモデル **スタートアップフレームワーク**

サイトに掲載するプレゼンテーションの制作を支援する。

# サービスモデル **スーパーバイズ**

サイトに掲載するプレゼンテーションの制作を支援する。

# サービスモデル **バックオフィス**

サイトに掲載するプレゼンテーションの制作を支援する。



# サービスモデル **マネジメントフレームワーク**

サイトに掲載するプレゼンテーションの制作を支援する。

# サービスモデル **チアアップ**

起業活動を応援する様々な仕掛けを用意する。

- チアリーディング
- スタートアップ対抗コンペ
- メンタリング

# Crowd-Venture 自体を売り込むプロモーション戦略

Crowd-Ventureの認知度を上げユーザーを増やすための戦略

- キーパーソンとのリレーションシップ
- メディアへの露出
- エンターテインメントコンテンツの発信

# Crowd-Ventureのユーザーを集める起業者リクルート作戦

スタートアップチームのコアメンバーとなる起業者ユーザーを募集招致するための作戦

- 学生起業サークル作戦
- 映画キャストオーディション作戦
- 体育会系セカンドキャリア作戦
- ヘッドハンティング作戦

# Crowd-Ventureの当初の**プロダクトシーズラインナップ**

当初“プロダクトの種”として並べる予定のスタートアッププラン(一部)

- 無縁社会がはびこる日本に新しい絆を～マイエンディングを語り合い《死》をテーマにした SNS
- すべての孤独な人々に居場所を～プログラム「エレノア」
- デバイスメーカー+アプリクリエイター～ IoTデバイスをプロデュースするネットプラットフォーム
- テーラーメイドの電気自動車のマーケットプレイス「 BTO-EV」
- こどもだけで企画して取材して編集する「キッズジャーナリズム」
- 全国対抗で限界集落の開拓を競う若者たちのリアルドラマ～「限界ブレーク開拓合戦」
- 世界中の問題課題を日本の魂で解決するマーケットプレイス「 Japan solution」
- 《エデュテイメント》を教育のメインストリームにする～プログラム「 revocation」
- 完全な自動運転社会へのプロセスで不幸な事故をゼロにする～「自動運転車普及協会」
- 食に続き北海道をエネルギー完全自給自足に～「エコエネ・ R水素北海道」

# Crowd-Ventureのアドバンテージ

- ビッグスケールのプラン

起業者自身が大きなビジネスを構想することが日本では様々な理由で極めて困難だが、企画者と起業者を分業することで、スケールの大きいビジネスにチャレンジできる。

- スタートアップ同士のコラボレーション

サービスサイドが複数のビジネスのオーナーになることで、ビジネス上でコラボレーションを築くことができる。

# Crowd-Ventureの予想されるリスク

Crowd-Ventureが行き詰まる原因となるリスク

- 起業家志願者が集まらない
- チームメンバー間でのトラブル
- スタートアップの成果が出ない(資金調達も事業収益も得られない)
- 外部からの妨害

# Crowd-Venture事業の売上計画

## Crowd-Venture事業の当初の売上目標

- サービス利用料 …各プロダクトの調達資金、事業収益の10%
- 初年度スタートアップ目標 …100件
- プロダクトの調達資金から(1件あたり100万～1億程度、平均200万)  
…200万×年間100件＝2億円
- プロダクトの事業収益から(1件あたり100万～1000万程度、平均500万)  
…500万×2年目以降年間100件＝5億円



# Crowd-Venture事業の経費計画

Crowd-Venture事業の当初の経費計画

# Crowd-Venture事業の**損益計画**

Crowd-Venture事業の当初の損益計画

# Crowd-Venture事業の**初期費用**

Crowd-Venture事業立ち上げのための初期費用の試算

# Crowd-Venture事業の**実施体制**

Crowd-Venture事業を行う参画者メンバー



# Crowd-Venture事業のロードマップ

## Crowd-Venture事業を立ち上げるロードマップ

	1ヶ月目	2ヶ月目	3ヶ月目	4ヶ月目	5ヶ月目	6ヶ月目
a.パイロットサイト	制作	オープン	アップグレード			
b.プロモーション		SNS発信	メディア・関連サイト			
c.プレゼンビデオ	制作	公開				
d.クラウドファンディング		仕込み	トライ			
e.50スタートアップローンチ				FR		
f.キーパーソンコンタクト			コンタクト			
g.ユーザーリクルート			アプローチ			

## ロードマップ – a.パイロットサイト

必要最低限の機能を用意したパイロットサイトを制作する。

# ロードマップ - b.プロモーション

- SNS

Facebook、Twitter、Instagram、LinkedInなど主要SNSにアカウントを作成。原則毎日発信し認知度を上げる。サイトオープン1ヶ月程度前から制作過程やスタッフの活動の様子を発信。

- 起業情報サイト

起業をテーマにしたサイトにアプローチし、パートナーシップを締結。起業促進について協力を模索する。サイトオープンからサイトの案内をしながらアプローチ。

- 関連メディア

ネットメディア、マスメディアいずれのビジネス系の各種メディアにニュースリソースを提供。認知度を上げる。サイトオープンからサイトの案内でアプローチ。

# ロードマップ -c.プレゼンビデオ

- スタンダード版プロモーションビデオ

YouTubeなど一般的な動画サイトに公開するプロモーションビデオ。本事業に関心を持ってもらうことを目的とする3分程度のビデオ。

- クラウドファンディング用プレゼンビデオ

クラウドファンディングで公開するビデオ。資金調達を目的とし本事業の社会的意義と収益性を解説する 4～5分のビデオ。



## ロードマップ - d. クラウドファンディング

以下の3つの目的でクラウドファンディングにチャレンジする。

- 資金調達

「50スタートアップローンチ」を目標に資金調達

- プロモーション

認知度を上げるため CF内外ありとあらゆるメディアで宣伝する

- インキュベーションサービスの活用

CFの提供する支援を最大限利用する

# ロードマップ - e.50 スタートアップローンチ

50件のスタートアップシーズを掲載する。

- シーズ調達

既に候補はあるが、さらに様々なチャンネルを駆使してネタを探す

- フィージビリティ・レーティング

シーズについてフィージビリティ評価ポイントを設定するためリサーチを行う。またシーズのビジネス関係者や有識者などにコメントをもらう

- プレゼンテーションの制作

サイトに掲載するための計画書、プレゼンテーションビデオ、スクリプトなどを制作し公開する

# ロードマップ - f. キーパーソンコンタクト

“起業”に関連するあらゆるキーパーソンにコンタクトを取る

- パブリックセクター（行政・議員）

自治体や経産省関連窓口、また地元議員に対し支援の模索をする

- “起業”キーワードリンク（コンサル、VC、起業者）

“起業”で検索しヒットした組織・個人にコラボレーションの打診をする

- 有識者

有識者にサイトへの協力、協賛、記事執筆などを依頼する

# ロードマップ -g.ユーザーリクルート

## サイトへのユーザー募集

- コンセプタ

スタートアップシーズの掲載者を募る。ビジネスパートナー募集ネットサイトや大学生のチャンネルでリサーチする

- 起業者

道内から全国までの大学・高校・高専などに“起業サークル”設立を仕掛ける。  
俳優プロダクションに“キャストオーディション”名目で募集する。

# Crowd-Venture事業のアクションプラン

Crowd-Venture事業を立ち上げるための当面の行動計画

