

Title	「クラウドイノベーション」による起業支援サービスの出現
Author(s)	中田, 行彦
Citation	年次学術大会講演要旨集, 31: 416-420
Issue Date	2016-11-05
Type	Conference Paper
Text version	publisher
URL	<a href="http://hdl.handle.net/10119/14041">http://hdl.handle.net/10119/14041</a>
Rights	本著作物は研究・イノベーション学会の許可のもとに掲載するものです。This material is posted here with permission of the Japan Society for Research Policy and Innovation Management.
Description	一般講演要旨

## 「クラウドイノベーション」による起業支援サービスの出現

○中田行彦（立命館アジア太平洋大学）

### 1 はじめに

ITベンチャーが支えるイノベーション・エコシステムが出現した。

イノベーションは、通常は製造業の研究、開発等の専門家が中心に行う。しかしヒッペル（2006）は、ユーザーが中心となる「ユーザーイノベーション」の概念を提案した。

またチェスブロウ（2004、2008）は、社外から自社への知識の流入を利用して社内イノベーションを加速する「オープンイノベーション」を提唱した。

情報技術（IT）が発達しITを使ってクラウド（群集）とコミュニケーションできるようになった。ITベンチャーにより、インターネット上の交流により社会的ネットワークを形成する「ソーシャル・ネットワーク・サービス（SNS）」や動画配信サービス等に高機能した「ソーシャルメディア」が現れた。

更に発展し、資金を調達できる「クラウドファンディング」、人材を調達できる「クラウドソーシング」、アイデアを創出できる「クラウドストーミング」等が、ITベンチャーにより創出された。

これらの仕組みを選択・活用・組合せ・拡張することにより、不特定多数のクラウドが中心者となってイノベーションを創出・加速できると考えられる。この、クラウドが中心者となる新しいイノベーション・エコシステムを、「クラウドイノベーション」と名付けて提案した（中田、2014a）。これは、群集(Crowd)時代のイノベーションだ。

本学会では、2014年にクラウド（群集）が中心者となる「クラウドイノベーション」を提案し（中田、2014b）、2015年には群集が開発過程に参画し知識創造を行う事例を追加しモデルを更に発展させた（中田、2015）。

最近「クラウドイノベーション」による起業支援、つまり海外クラウドファンディング支援サービスが出現した。本研究の目的は、「クラウドイノベーション」による起業支援サービスの事例を補強し、「クラウドイノベーション」モデルの概念を発展させること、および「クラウドイノベーション」による起業支援サービスを明確化して、起業を促進することである

### 2 先行研究

#### 2.1 イノベーションの創出方法に関する先行研究

ヒッペル（2006）は、「イノベーションの民主化」として、製品やサービスの作り手であるメーカー（製造業者）ではなく、受け手であるユーザー自身のイノベーションを起こす能力と環境が向上していることを指摘した。ユーザー中心のイノベーションを「ユーザーイノベーション」の概念を創出した。小川進（2000、2013）も、ユーザーイノベーションの重要性を指摘した。

チェスブロウ（2004、2008）は、企業内部と外部（他社）のアイデアを有機的に結合させ価値を創造する「オープンイノベーション」を提唱した。しかし、内部と外部を区分する企業の境界を前提にしている。

#### 2.2 クラウドサービスに関する先行研究

ハウ（2009）は、情報システムを利用して、クラウドに業務を委託（＝ソーシング）する新しい動きを、「クラウドソーシング」と名づけた。

リポート等(2008)は、「ウィキノミクス」の概念を基に、いかにクラウドの力をビジネスに解き放つかという方法を書籍にまとめた。書籍作製を、クラウドに呼びかけ4000名がコミュニティを形成して、製品開発、顧客サービス、マーケティング、コンテンツ開発、資金調達、マネジメント等多くの事例を集めた。しかし、コミュニティの自由な活動に重きをおき、企業が積極的に管理すべきでないとしている。

#### 2.3 「クラウドイノベーション」モデル

クラウドが中心となるイノベーションを「クラウドイノベーション」と定義し、提案した（中田、2014）。

クラウドを対象としたサービスを「クラウドサービス」を名付ける。「クラウドサービス」には、「ソー

シャルメディア」、「クラウドファンディング」等が含まれる。またイノベーションを創造するための資源を「イノベーション資源」と名付ける。「イノベーション資源」には、情報、資金、顧客、人材、知識、アイデアが含まれる。起業の視点からは、これらは「起業資源」と言える。

つまり、クラウドサービスを用いて、クラウドからイノベーション資源を獲得でき、イノベーションプロセスの、研究、開発、生産、販売のあらゆる段階に供給され、イノベーションを創出・加速する。

更に、イノベーションの工程、つまり知識創造の工程にクラウドに直接参加してもらい、「群集間知識創造」によりイノベーションを促進できる。

「クラウドイノベーション」モデルは、「クラウドサービスを用いて、クラウドからイノベーション資源を供給してもらう、またはイノベーション工程に参画してもらうことにより、イノベーションを創出・加速する」モデルといえる。

本研究の目的は、この「クラウドイノベーション」モデルに、更に起業支援サービスの事例を補強し、「クラウドイノベーション」モデルの概念を発展させることである。

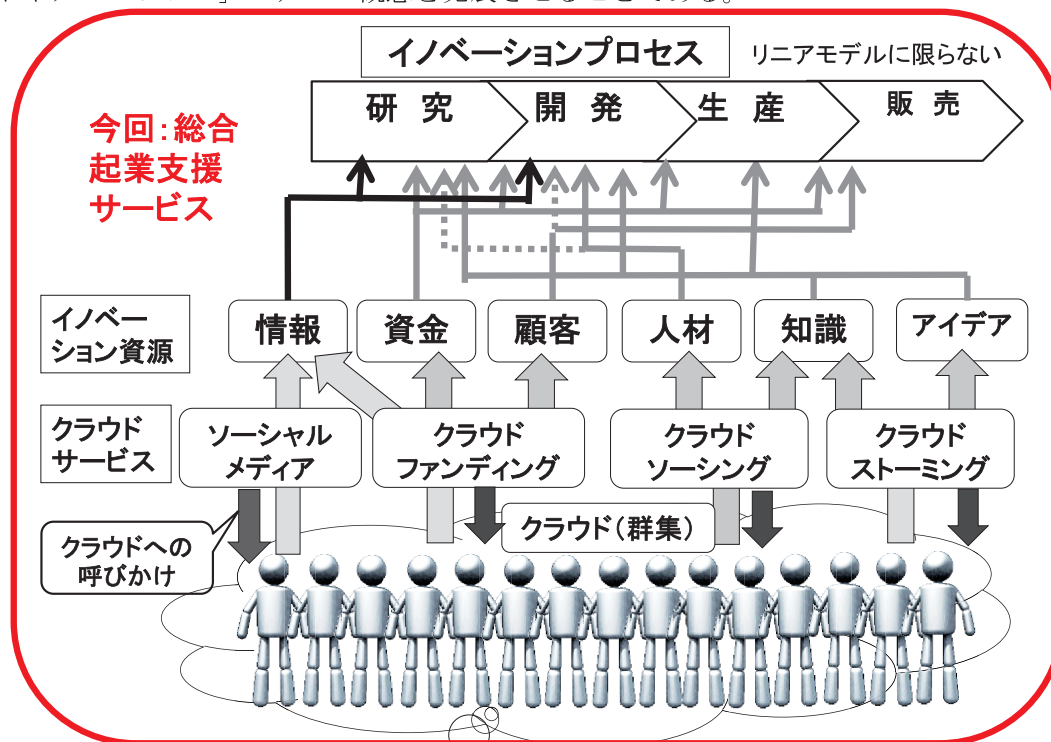


図1 「クラウドイノベーション」モデルと本研究

### 3 分析の視角と方法

先行研究の調査から、クラウドが中心となって創出するイノベーションに関する研究は無い。このため「クラウドが中心的役割を果たして創出するイノベーション」を「クラウドイノベーション」と定義した(中田 2014a,b)。

本研究の目的は、「クラウドイノベーション」による起業支援サービスの事例を補強し、「クラウドイノベーション」モデルの概念を発展させること、および「クラウドイノベーション」による起業支援サービスを明確化して、起業を促進することである。

分析方法として、新しい動きであること、種々の活動が相互依存した複雑な構成となっていることから、事例研究法を用いた。

事例としては、「クラウドイノベーション」による起業支援サービスを立ち上げた(株)オーサムジャパンと、DMM Starterを取り上げた。

分析手段として、キーパーソンへのインタビューを中心とし、新聞情報等を補足的に用いた。

### 4. クラウドサービスの事例分析

#### 4.1 今まで行った事例分析

クラウドを対象としたサービスを「クラウドサービス」を名付けた。これにより、イノベーション資源

を獲得する事例を研究した（中田 2014a,b）。

「クラウドソーシング」の（株）クラウドワークス、「クラウドファンディング」として、指輪型ウェアラブル端末の（株）ログバー、3Dプリンターのボンサイラボ（株）、Sラボ、きびだんご（株）等を分析してきた（2014b）。

また、イノベーションの工程にクラウドが参画する事例として（株）プログレステクノロジーを取り上げた（中田 2015）。

今回は、「クラウドイノベーション」による起業を支援するサービスを取り上げた。

#### 4.2 （株）オーサムジャパンの事例

日本のゲーム、マンガ等の素晴らしいコンテンツを海外に広めることを目標に仕事をしている。このため、マンガの翻訳等を行っている。また、E-commerce の、サイト作成、保守も行っている。出版社やライセンスを持っている会社からの依頼で、サイトを立ち上げる。自社のサイトではない。現在、約 10 名規模で、在宅勤務で、翻訳やインターネットサイト運営を行っている。

お客様の声として、ゲームで数億円、アニメでも数千万円が、人件費、開発費、プロモーションにかかる。

当社が支援した事例としては、ビデオゲームの Shenmue 3（シェンムー 3）がある。米国のクラウドファンディング Kickstarter プにより、6,333,295 ドル（約 8 億円）の資金調達に成功した。シェンムー 1&2 は、開発費がかかり、ギネスブックに「最も制作費が使用されたテレビゲーム（70 億円）」として記載された。その後、セガから独立し、ソニー（米国）やセガを巻き込んだプロジェクトとして、Shenmue 3 が製作された。

このように、ゲーム、マンガ等のコンテンツを海外に広める事業を行っていたが、高額な資金が必要であり Kickstarter に興味を持つ人が多かった。また海外に事務所があり、海外との交渉も行っていた。

このため、2014 年 6 月に、海外進出支援事業（クールジャパン事業）の一貫として、「Kickstarter プロジェクト立上げ支援サービス」を立ち上げた。その内容は、世界 No.1 クラウドファンディングプラットフォームである「Kickstarter」にてプロジェクトの立ち上げを支援するサービスを提供する。具体的には、これまで言語や現地口座などの壁によりプロジェクトの立ち上げが困難だった個人、法人に対して、立ち上げから申請（翻訳・投稿代行）、支援者とのやりとり等トータルサポートする。

申請には、米国の法人が有ればいいが、法人でなくても銀行口座が有ればいい。ただ、個人が銀行口座を使わせると、大金が急速に口座を移動するので、税関に説明する必要がある。このため、申請支援する。ネバダ州は法人が作りやすいため、ネバダ州に法人を持っている。ここを通じて、Kickstarter でプロジェクトを立上げる支援サービスをしている。

オーサムジャパンの HP には、サービスの成功事例として、「エレガントなゴミ箱“Swing bin”」（図 2）が挙げられている（オーサムジャパン HP）。

“Swing bin”は、日本のデザイナーである竹内茂一郎さんが制作したゴミ箱だ。プロトタイプが人気を博し海外で受賞するなど、一般流通を望む声も多かったのですが、「大量生産には金型を作らなければならない、そのためには多額の初期投資が必要」という理由から、海外のファンからの根強い人気があるにも関わらず、制作を断念していた。そんな時、竹内さんと Kickstarter の出会いがあった。

海外の支援者が集まる Kickstarter で、竹内さんの作品は喝采を持って迎え入れられた。約 30 日間の支援募集期間に、目標の 65,000 ドルを上回る 77,000 ドル（約 800 万円）を調達し、目標金額を達成した。

「Kickstarter の存在は以前から知っていたが、自分ひとりで使うには色々問題があった。例えば口座の問題。海外に住んでいる友人に頼んだが、集まったお金が個人の口座に入金されると税金の問題が発生するため、実施出来なかった。そういう意味ではオーサムジャパンのような会社がサポートしてくれたのはありがたい。」と竹内さんは語った。



図 2 Kickstarter から 800 万円得た “Swing bin”

### 4.3 起業支援サービス : DMM Starter

オーサムジャパンと DMM.com が提携し、起業支援サービスを、2016 年 6 月 1 日に立ち上げた（東京 IT 新聞、DMM Starter HP）。DMM.com のプラットフォームやインフラと、オーサムジャパンのクラウドファンディングのノウハウを結集し起業を支援するサービスだ。

DMM.com の Starter 事業責任者 棚田泰啓氏、中島絢氏および、オーサムジャパン金野太一氏に、2016 年 6 月 24 日に、DMM.com 本社でインタビューした。

「DMM.com は、主力のビデオの動画配信事業から得られる資金を、他の新規事業に投資し成長させようとしている。その新規事業の一つが、DMM.make だ。秋葉原にものづくりのためのプラットフォームを作り、起業を支援している。3D プリンターをはじめとする工作設備を揃え、ハードウェアを基盤とする起業を支援する拠点を提供している。また、ベンチャーへのコワーキングスペースの提供や、コンサルティング、ベンチャーが開発等に集中できるように流通・販売等、起業を支援する等の、起業支援のトータル・サービスを行っている。しかし、会員から資金調達の相談を良く受ける。このため、資金調達の手段として、クラウドファンディングに注目した。」

日本と米国の 2 大購入型クラウドファンディングを 2015 年 12 月時点で比較すると、累積調達額：米国約 3200 億円、日本約 37 億円（約 86 倍）、累積出資者：米国約 1900 満員、日本約 21 万人（約 90 倍）、累積プロジェクト数：米国約 55 万件、日本約 0.6 万件（約 91 倍）である（DMM Starter HP）。明らかに、米国のクラウドファンディングの方が非常に活発である。しかし、利用するには種々の問題があった。プロジェクトを申請するのに、英語でのやり取り、米国での身分証明、銀行口座が必要だった。

「オーサムジャパンが「Kickstarter プロジェクト立上げ支援サービス」を立ち上げていることから、オーサムジャパンと提携し、7 社で「海外クラウドファンディングプロジェクト申請支援サービス」を立ち上げた。」

「米国クラウドファンディングへの申請支援だけでなく、プロモーション、コンサルティング、アフターサポートも行う、トータル・サービスに拡充した。クラウドファンディングは、米国の Kickstarter や Indigogo だけでなく、日本の Makuake も活用できるようにした。また、起業以降の資金獲得に、ベンチャーキャピタルも活用できる。」

「本サービスは、月額 40 万円で、2 ヶ月から利用可能である。また研修パックプランは、3 ヶ月で総額 120 万円としている。提携する（株）ライトアップが、補助金（新規事業）、助成金（人材育成）の申請を半自動化できるサービスを提供し、「キャリア形成促進助成金」等を申請すると約 210 万円からの助成がほぼ 100%受給可能である。このため、研修とパックにすることにより、時間差はあるが、「実質無料」で本サービスが受けられる。」

「また、（株）Cerevo が、製品の製造パートナー企業として、新製品の開発に必要なノウハウ・技術面のサポートするサービスも、特長だ」

なお、DMM Starter での提携 7 社と、分担する起業支援サービスは下記のとおり。

- （株）オーサムジャパン：  
DMM 既存サービス、プラットフォームと連携し包括的なサポート体制を構築。
- （株）ライトアップ：  
助成金の申請支援サービスを提供し、無償で本サービスを受けられる体制を構築。
- （株）Cerevo：  
製品の製造パートナー企業として、新製品の開発に必要なノウハウ・技術面のサポート。
- （株）バリュープレス：  
資金調達プロジェクトの PR 支援を提供。
- （株）ABBALab：  
投資支援のパートナー企業として資金及び活動拠点の提供や技術・スキル教育のサポート。
- （株）サイバーエージェント・クラウドファンディング：  
Makuake での資金調達をサポート。
- （株）サイバーエージェント・ベンチャーズ：  
投資支援のパートナーとして資金及び事業戦略立案をサポート。



## 5. まとめ

クラウドが中心となる新しいイノベーション・エコシステムを「クラウドイノベーション」と定義し、事例研究を基にビジネスモデルを提案してきた。

「クラウドイノベーション」により起業がし易くなることを明確にしてきた。

さらに、最近「クラウドイノベーション」による起業支援が出現した。つまり海外クラウドファンディング支援サービスの事例として、(株)オーサムジャパンとDMM Starterを分析した。

その結果、「クラウドイノベーション」モデルを発展させることができた。また「クラウドイノベーション」による起業支援サービスの利用を促進し起業を支援できる。

本研究の第一の成果は、事例分析から一般化し、新しい「クラウドイノベーション」モデルを提案・発展させたことだ。

第二の成果は、「クラウドイノベーション」モデルを提示することにより、この方法をもちいてベンチャー起業を促進する実利的な貢献である。

今後の課題は、事例を更に増やして、「クラウドイノベーション」モデルを更に検証することである。

企業は、この新しい概念を受け入れ、イノベーションの創出・加速のために、どのように「クラウドイノベーション」を活用するかが課題となってきた。

【謝辞】 本研究の実施に、公益財団法人(公財)電気通信普及財団の支援を得たことに感謝する。

### 【主要参考文献】

アンダーソン, クリス(2006)「ロングテール」, 早川書房

オーサムジャパン HP <http://www.awesome-japan.com/about/> (最終閲覧日:2016年7月25日)

小川進 (2000) 「イノベーションの発生理論」千倉書房

小川進 (2013) 「ユーザーイノベーション」東洋経済新報社

チェスブロウ, ヘンリ (2004) 「OPEN INNOVATION」産業能率大学出版部, 2004

チェスブロウ, ヘンリ (2008)「オープンイノベーション」英治出版,

DMM Starter HP <http://make.dmm.com/starter/> (最終閲覧日:2016年7月25日)

中田行彦 (2014a) 「クラウドイノベーション」の出現」、経営情報学会 2014年春季研究発表大会、2014年6月1日、青山学院大学

中田行彦 (2014b) 『「クラウドイノベーション」の誕生：群集が生み出すイノベーションの利点と課題』研究技術計画学会、2014年5月31日,6月1日,青山学院大学

中田行彦 (2015) 『「クラウドイノベーション」の発展：開発の知識創造にも群集が参画』、研究技術計画学会、2015年10月11日、早稲田大学

ハウ, ジェフ(2009)「クラウドソーシング」早川書房

ヒッペル, エリック(2006)「民主化するイノベーションの時代」ファーストプレス

リバート, バリー, ジョン スペクター(2008), 「クラウドソーシング」英治出版