

# 研究資金調達のための新たな方法 ～クラウドファンディングに挑戦して～

北海道大学大学院理学院 長谷川 尚弘 (Hasegawa, Naohiro)

## 従来型の資金調達

研究者にとっての悩みの種は研究費の獲得ではなからうか？私はまだ大学院生であり、研究費について語るのはおこがましいことであると感じるが、ここではご容赦願いたい。研究資金調達の主な方法は、科研費に代表される競争的研究資金と企業などの研究受託による研究経費、また企業や個人からの寄付金であろう。しかし、研究分野や所属する研究室・大学の様々な事情によって応募可能な公募や企業などとの受託研究は限られてしまう。例えば、私の専門分野であるホヤ類の系統分類学の研究内容では工学分野への研究助成によって資金を得るにはハードルが高い上に工学に関連する研究テーマを想起することも難しい。一方、自然科学の分野との親和性は高い。必ずしも自身の分野との親和性が高い公募があるわけではない。受託研究については、私の主観ではあるが、工学、農学、薬学、医学分野で多い印象を持つ。この場合、企業と研究者の利益が合致しているのだろう。寄付金については、大学自体への寄付を除くと、研究者個人へ或いは研究室単位への寄付といった話を私は聞いたことがない。これらの資金調達方法に共通するのは研究者が自身の研究分野にあった助成金の公募・受託・寄付が行われるのを待つことではないだろうか（研究室から企業に対して営業を行っている場合もあるかもしれないが）。従来型の資金調達はいわば受動的な研究資金なのである。

このような方法で得られた研究資金は研究にとって必要不可欠であるが、その運用方法には助成金ごとにルールが存在する。これらのルールは研究費の不正利用防止等の観点から必要であ

るが、研究者（少なくとも私）にとって足枷にもなる。例えば、そのルール自体が煩雑であることが多く、それ自体を理解するためにも時間がかかる。また、会計処理のために時間も要する。さらに、助成金によっては「パソコンは買ってはダメ」といったように用途に条件があることも少なくない。

## クラウドファンディングによる研究資金調達

タイトルにもあるが、「クラウドファンディング」について説明したい。クラウドファンディングは群衆を意味する crowd と資金調達を意味する funding からなる造語で、この言葉が最初に使われたのは2006年8月で、Michael Sullivan氏が最初といわれているが、明確な定義はないとされる（米良&稲蔭, 2011；神山, 2013）。クラウドファンディングの形態はいくつかあるが、そのほとんどに共通する特徴として「①起業や新商品の開発、夢の実現などのプロジェクトを個人やグループ、企業などの挑戦者が提示すること、②プロジェクトを達成するための金額と支援金額に応じたリターンも提示されること、③不特定多数の支援者に Web ページ（プラットフォーム）上で資金を募ること、④最低支援金額は1000円以下であることも多く、少額からの支援が可能であること」が挙げられる（図1）。試しにブラウザで「クラウドファンディング」と検索をかけてみると CAMPFIRE, Makuake, READYFOR, GREEN FUNDING といったものが目に入る。これらがプラットフォームである。プラットフォームはプロジェクトの概要を掲載するだけでなく、挑戦者に代わって支援者からの集金にかかわる業務の代行や掲載するプロジェクトページのデザインから広報戦略におけ



図1 クラウドファンディングの仕組み

るサポートを行う。

従来型の研究資金は受動的な研究資金であると述べた。クラウドファンディングは違う。これは能動的な研究資金なのである。助成金は公募が出るタイミングに合わせる必要がある一方で、クラウドファンディングは資金の募集期間（いつ始めるか、どれくらいの期間募集するか）を挑戦者が自由に決めて良い。また、用途も自由である。助成金や研究の受託では研究費の用途に制限が課せられるだろうが、クラウドファンディングでは先に「パソコンを買う」と言ってから資金を集めるのだからパソコンを買ってはいけない道理がない。研究者自身が資金の必要なタイミングで必要なものを自由に設定して使うことができるのである。

私が考えるクラウドファンディングの魅力は審査方法が文章だけではないことにもある。助成金の採択の可否は大学教員などが審査する書類審査を経ることが多い。書類は送ってしまった後にはもう変更することができない。私も助成金の申請書を書いたことがあるが、申請書のフォームの都合上、文章が制限される上に図表が小さくなってしまふ。クラウドファンディングではプラットフォーム上の文章でプロジェクトを紹介するとともに、紹介動画も付するのが主流である。文章だけでは足りない説明も動画で補足することが可能である。また、SNSなどを用いることで、説明文はもちろんのこと説明動画を配信することも可能である。挑戦者側にやる気があれば、何度でも説明することができることは利点ではないだろうか。

2020年に、私は研究者の支援を目標としたプラットフォームである学術系クラウドファンディングサイト「*academist*（アカデミスト）」で研究資金調達に挑戦した。詳しく知りたい方は「長谷川 ホヤ」と検索していただきたい。挑戦した簡単な経緯は「博士号を外国の大学で取ろうと準備していた矢先にコロナ禍で留学ができなくなった上に、国内でホヤ研究するための資金準備をしていなかったために研究の継続が難しくなった。困っていたところに、*academist* にインターンシップをしていた知り合いからクラウドファンディングに挑戦することを打診された」ということである。募集期間内に目標金額に達しなかった場合は1円も貰えないという *All or Nothing* 方式でプロジェクトに挑戦した。結果は目標金額65万円を大きく上回る200万円以上が集まり、大成功であった。

成功の秘訣は何か？ とよく聞かれる。大事なことは2つ、「分かりやすく説明すること」と「感謝すること」である。

クラウドファンディングでは文章も動画も使える上に何度も説明できると前述したが、これはわかりやすく説明するための手段である。様々なバックグラウンドを持つ人が支援者なのだから、全員が同じ説明で理解できるはずがない。時には文章で、時には動画で、何度も説明することが大事である。やはりクラウドファンディングは能動的である。

そして、「感謝すること」これが一番大事だろう。クラウドファンディングは挑戦者だけの力では成し遂げることができない。私の挑戦にも多くの方々からのご支援とご協力を賜った。本コラムの最後に、ご支援者ならびにご協力者に深く感謝を申し上げる。

## 引用文献

- 神山哲也 (2013) 米国におけるクラウドファンディングの現状と課題 野村資本市場クォーターリー. p.174-191.
- 米良, 稲蔭 (2011) クラウドファンディング— Web 上の新しいコミュニティの形—. 人工知能学会誌. 26(4) 385-391.