

あなたの夢が、  
みんなの財産になる。

ドリーム・シェアリング・サービス  
**FINANCiE**  
フィナンシェ

夢を叶える人も、夢を支援する人も、  
一緒に豊かになっていける、  
ファン・エコノミー時代の  
あたらしいプラットフォーム。

1. 自己紹介
2. 概要
3. プロダクト紹介
4. スポーツ分野への利用事例
5. 課題
6. 今後の展開予定

**FINANCIE**  
フィナンシェ

CEO/Co-founder

gumi  
Cryptos

パートナー  
ブロックチェーン・仮想通貨ファンド

*BitPinas\*\*\**

(2020年夏譲渡)  
フィリピンに特化した  
現地最大級ブロックチェーン専門 Webメディア



Twitter: @ryu1

## 【経歴】

2017年 ICO評価サイト Bitinvestors立ち上げ  
2012年 シンガポール拠点に東南アジア7カ国 モバイル決済SDK提供  
2010年 Zynga Japan参画  
2005年 ノッキングオン共同設立 (2009年 ゼンリンデータコム買収)  
2002年 株式会社ディー・エヌ・エー入社  
2000年 デロイトトーマツコンサルティング入社  
2000年 慶応大学 理工学部情報工学科卒

# 概要

## ブロックチェーン技術を利用した、トークン発行型のクラウドファンディング2.0



2019年3月に誕生。  
新しい価値を生み出すプロジェクトを応援するためのサービス。  
プロジェクトオーナーは、ブロックチェーン技術で実現したFINANCIEを利用することで、  
トークンによるファンエコノミーを実装することができます。

### ビジョン・コンセプトへ共感した数多くのキーマンが、株主・アドバイザーとして参画



本田 圭佑氏  
プロサッカー選手  
KSK Angel Fund



三浦 崇宏氏  
株式会社GO代表



宮口 あや氏  
イーサリアム財団  
エグゼクティブディレクター



Justin Waldron氏  
ジンの共同創業者  
Play Co 共同創業者



平野 淳也氏  
HashHub  
代表取締役CEO



長友 佑都氏  
プロサッカー選手  
株式会社Cuore 代表



箕輪 厚介氏  
幻冬舎所属  
編集者



佐藤 ノア氏  
SNSインフルエンサー  
FINANCIEコミュニケーター



石塚 亮氏  
メルカリ共同創業者



Founder  
國光 宏尚

株式会社Gumi 取締役会長



Co-founder COO  
前田 英樹

【経歴】

- ・ 楽天株式会社
- ・ 株式会社モブキャスト 取締役
- ・ gumi VR 取締役



Co-founder CTO  
西出 飛鳥

【経歴】

- ・ Lunascape株式会社 CTO
- ・ 株式会社アマテラル 共同創業

ブロックチェーン技術を利用した  
「トークンによる、個の価値の可視化と流動化を促進」



人々の挑戦を応援する  
新しいファイナンスとコミュニティの仕組み

# FINANCiE利用オーナー（個人）

延べ約100名（グループ）のプロジェクトオーナーが利用





# FiNANCiE利用オーナー（グループ）

## スポーツ、エンタメ、地域コミュニティなど多様な団体に活用

サッカーチーム

神戸地域コミュニティ

eSportsリーグ（大会）



アイドルグループ

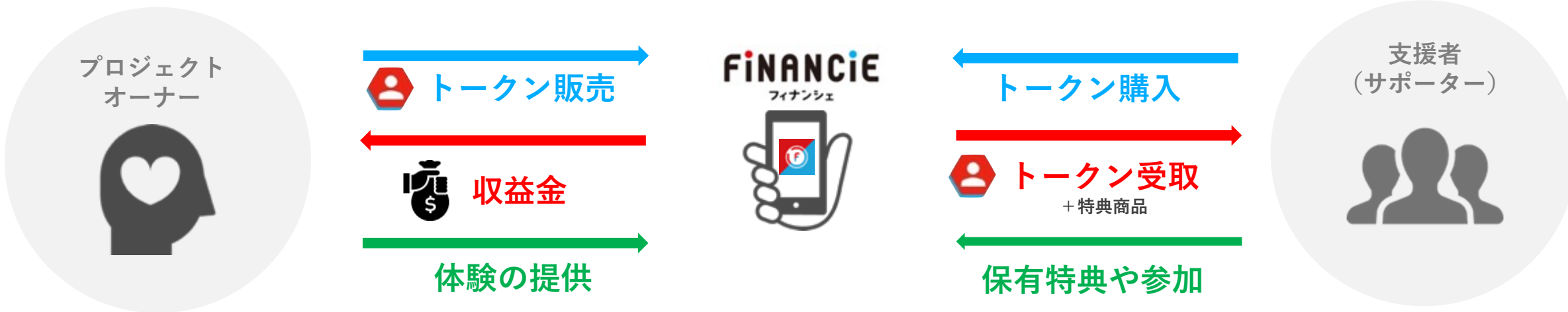
インフルエンサーユニット

# プロダクト紹介

# FiNANCiEの仕組み



個人やチームなどプロジェクトオーナーはFiNANCiEを通して自分の活動や夢を発信し、**想いに共感した人や活動を応援したい**と思ってくれる人にコレカやトークンを提供することで、**収益とファンとのオンライン体験価値を提供**ができます。



 ethereum <ブロックチェーン技術>



## トークン (Fungible Token)



- 数量で表されるアイテム (例：1000トークン)
- 特典や保有数分だけ投票参加できる等の権利保有
- 販売所において数指定で売買可能

## コレクションカード (Non-Fungible Token)



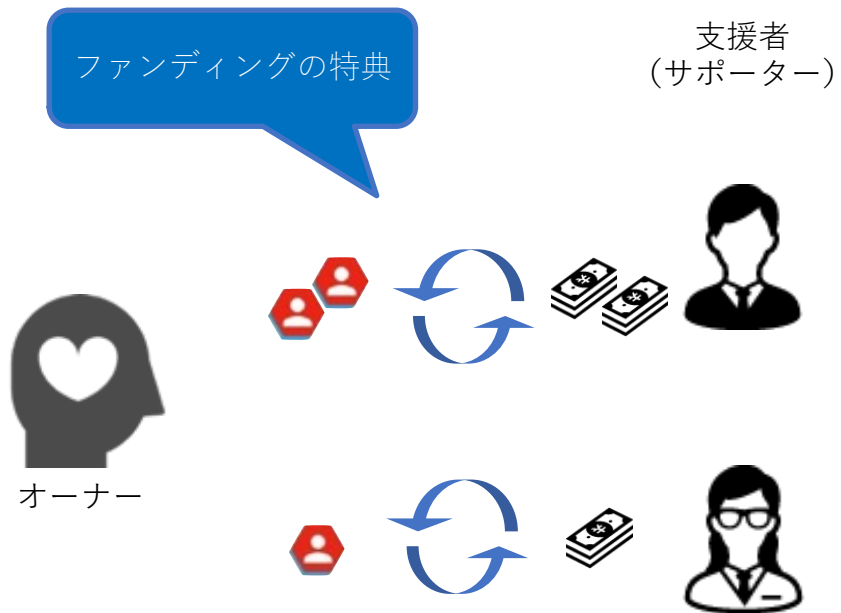
- 個別IDで管理された唯一性あるカード
- オーナーが画像や動画を添付して自由に発行
- 保有者はマーケットにおいて売買可能

# トークン (FT) の流通と用途



トークンとはプロジェクトの応援を表すデジタルアイテムのことで、FINANCiE内で支援者に特典として提供ができます。支援者は受け取ったトークンを、コミュニティで利用したりマーケットで売却するなどできます

## ユーザーのトークン獲得方法



## サポーターにとってのトークンの保有価値&用途

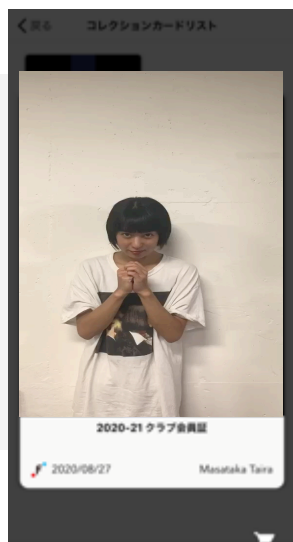


# コレクションカード (NFT) の流通と用途



コレクションカードは、画像や動画、ボイスを付与して、かつ個別にユニークなIDをもたせることで唯一な「モノ」としてデジタル上で証明されたアイテム。オーナーは技術を気にすることなく発行とサポーターへの提供可能

## ▼直接販売



購入者への御礼  
メッセージ付きトレカ  
(サポーターのみ保有)

【例】  
〇〇ファンディング  
御礼カード

## ▼販促活用



イベント参加やグッズ  
購入者向けプレゼント

【例】  
MVP獲得記念カード

## ▼会員権や参加証



トレカ購入者に対して  
オフラインと連動した  
特典を権利として提供

【例】  
イベント参加権  
入場者にトレカ提供



プロジェクトオーナーは、トークン発行販売のファンディングと、支援者（サポーター）へのコミュニティを通じて、継続的な資金獲得とファンエンゲージメントを高めていくことができます



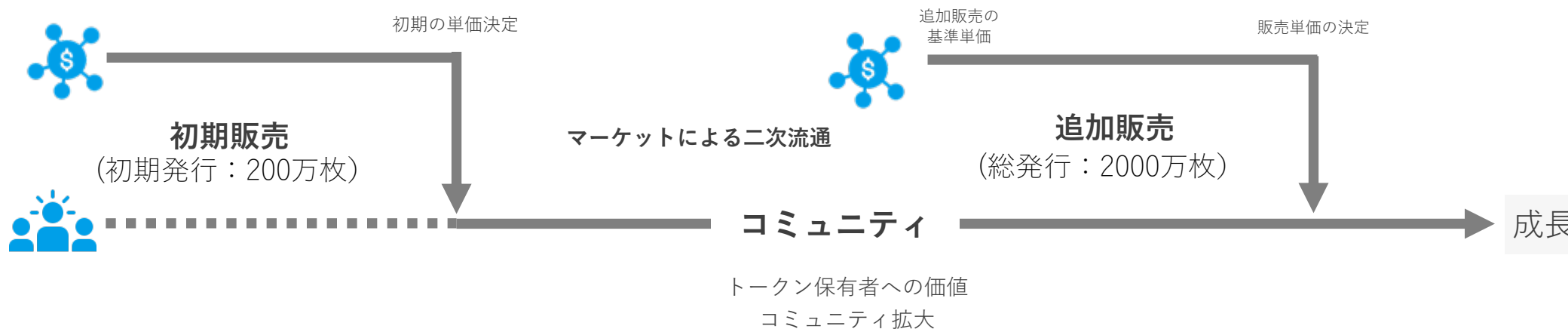
## ファンディング

トークン販売  
クラファン形式の販売方法



## コミュニティ

ユーザー同士でトークン贈り合える等  
自律型コミュニティ



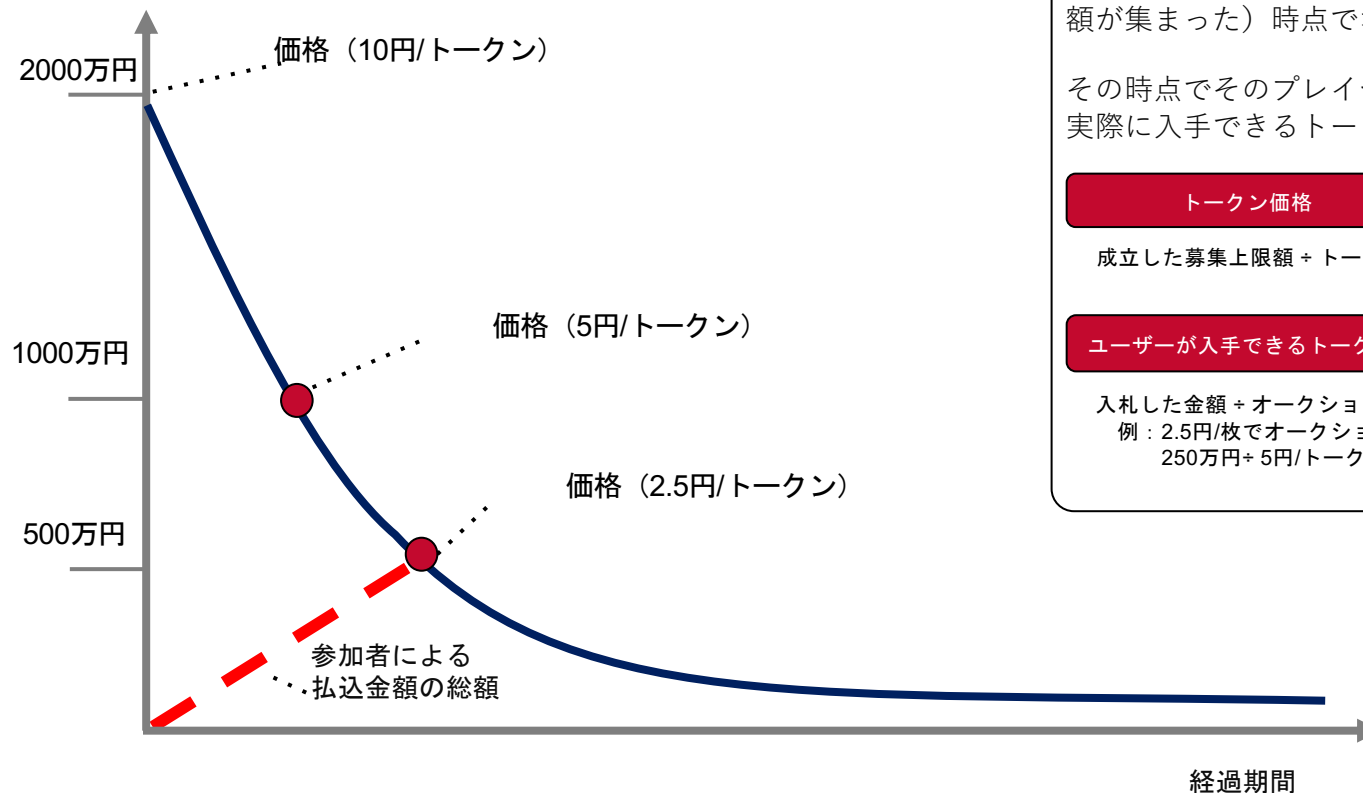
# トークンFT初期売出手法（ダッチオークション方式）



初期ではGNOSISやPolkadotが採用したダッチオークション方式を採用しトークン配布の分散化や、価格決定の公平性を狙った。実施した結果、個人トークン規模だと価格がすぐ下がって成立してしまうため採用停止した。

## 初期（追加）売出における価格決定表

<初回販売（200万トークン売出）>



初期売出は、時間とともに募集上限額が下がります（=総枚数は決まっているためトークン単価下がる）。参加者による払込総額が募集上限額を超える（つまりが募集上限額が集まった）時点でオークションが成立します。

その時点でそのプレイヤートークンの価格と、払込した参加者の実際に入手できるトークン枚数が決定されます。

### トークン価格

成立した募集上限額 ÷ トークン枚数 例：500万円 ÷ 200万枚 = 2.5円/枚

### ユーザーが入手できるトークン数

入札した金額 ÷ オークション終了時のカード価格  
例：2.5円/枚でオークション終了。Aさんは250万円入札  
250万円 ÷ 5円/トークン = 100万枚を入手



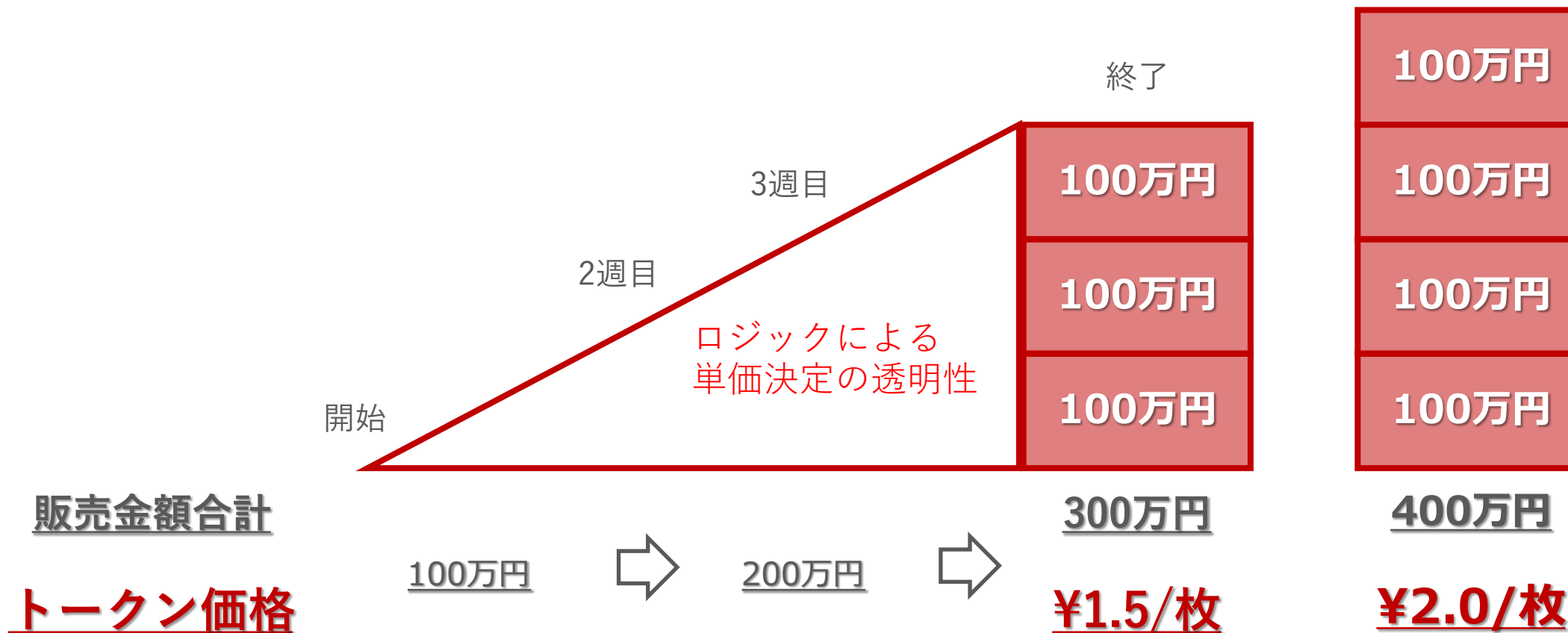
# トークンFT初期売出方法（積み上げ方式）



トークン販売期間は1~2ヶ月で、期間中のユーザー応募総額がオーナー収益となり  
初期トークン単価は**初回配布枚数（200万枚）**で割った金額で設定される

オーナーAの場合

オーナーBの場合

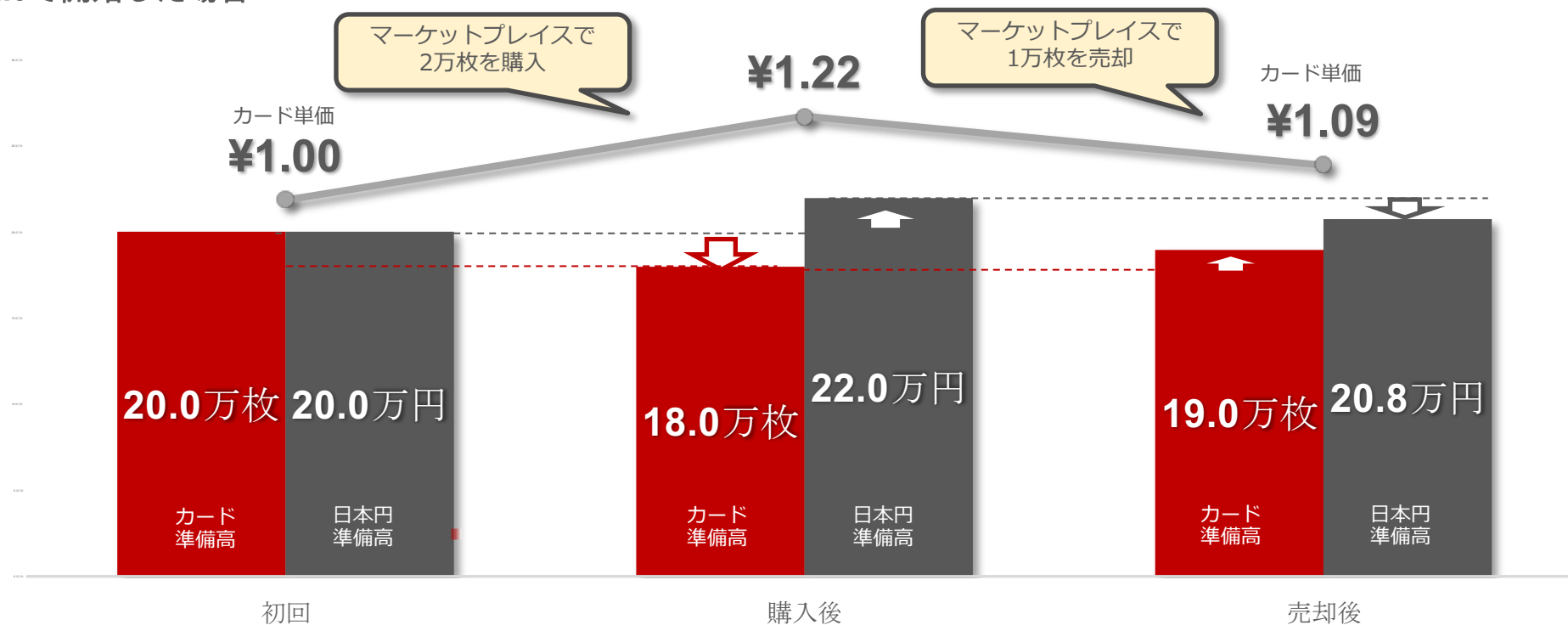


# FT二次流通（販売所）



Bancor Network (DEX) アルゴリズムを利用した、トークン自動価格決定型の販売所方式をマーケット採用  
各オーナーのトークン売買における流動性の課題を解決

単価¥1.0で開始した場合



$$\text{トークン価格} = \frac{\text{準備金残高}}{\text{トークン総発行量} \times \text{固定準備率}}$$

# トークン二次流通におけるR/S



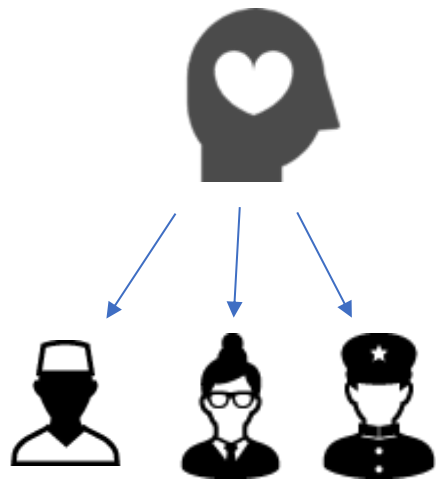
マーケットプレイスの二次流通取引手数料の一部をオーナーにも収益還元し、継続的に運営するオーナーへのインセンティブを提供



# ファンコミュニティの成長



ファンコミュニティの成長が、新しいファン流入によるトークンニーズの増大に繋がる  
それにより初期から応援しているファンにとってもインセンティブにつながるトークン価値設計を実装



ファンはトークン購入し  
保有特典や投票の参加権



サポーター増加により  
マーケットプレイスでのトークン  
需要上昇



継続的な販売による金銭的メリット  
コミュニティ成長



マーケットにおける  
トークン価値 UP

# コミュニティスコアとインセンティブ設計



ユーザーは自身スコア化によって積極的に関わるインセンティブがあり、オーナーにとっても全体ユーザースコアを上げるためのインセンティブが存在する。それによって、よりアクティブにコミュニティ運営するモチベーション設計になっている。

## ① ユーザースコア

トークンスコア：所有トークン数

+

アクティブスコア：コミュニティ貢献度

●いいね評価やアクティビティ参加で決定

オーナー & サポーター  
コミュニティ貢献ランキングを確認できる

## ② コミュニティスコア

コミュニティ全体のスコア

サポーター  
ユーザースコア合計

### 【決定・変動する項目】

- スコア次第で、オーナーの追加発行できる量や期間が変動
- スコアが、オーナーへの活動に対する新規ユーザーの評価（参加指標）に繋がる

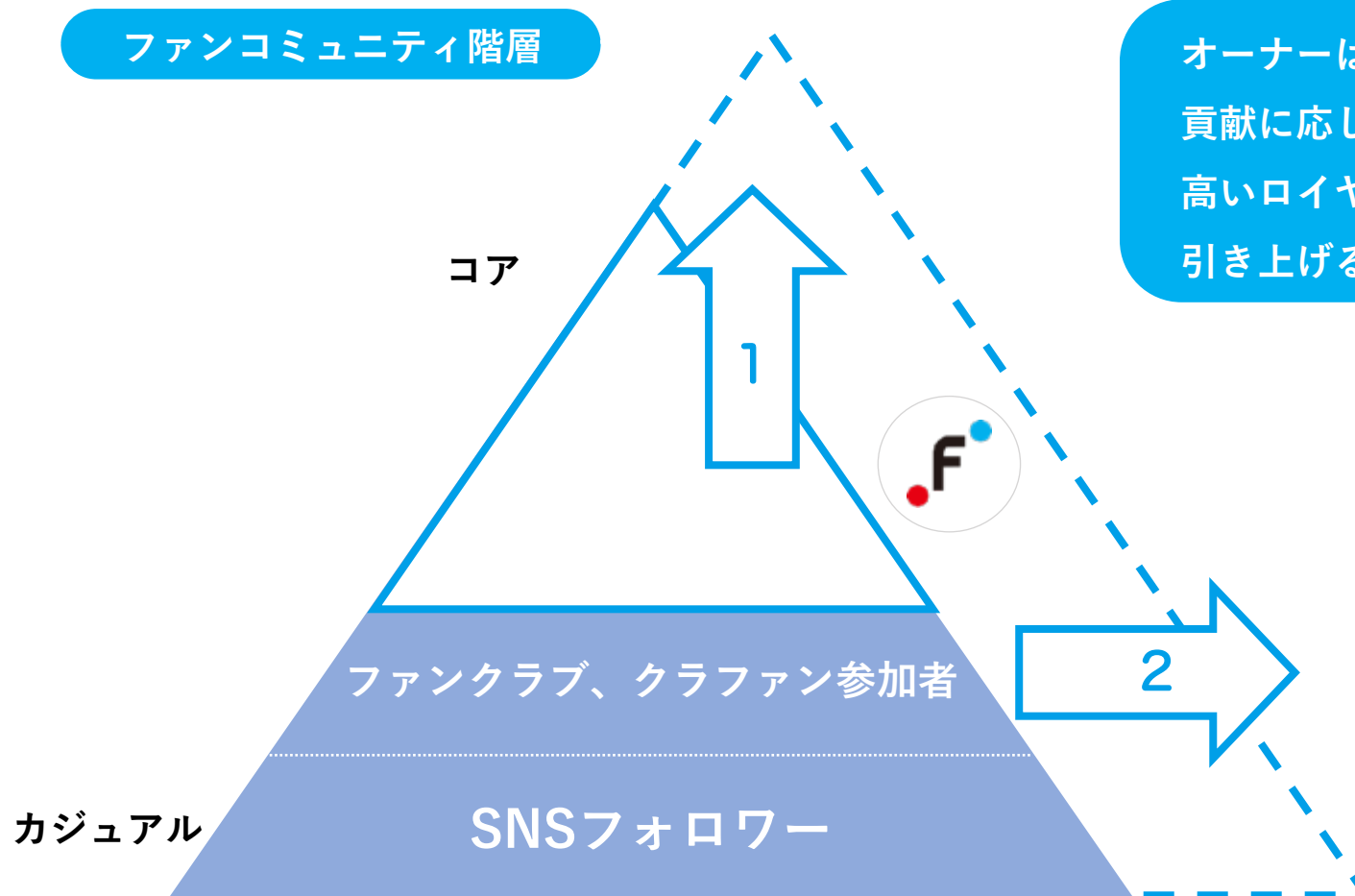
# ファンのコア化

## 1.ファンのコア化

オーナーはサポーターのトークン保有数や貢献に応じて価値を提供することで、高いロイヤリティのファン層に引き上げることが可能

## 2.新しいファン層の拡大

今後オーナーのトークン価値がUPすると見込んだ投資家層も巻き込んだ、新しいファンの拡大！



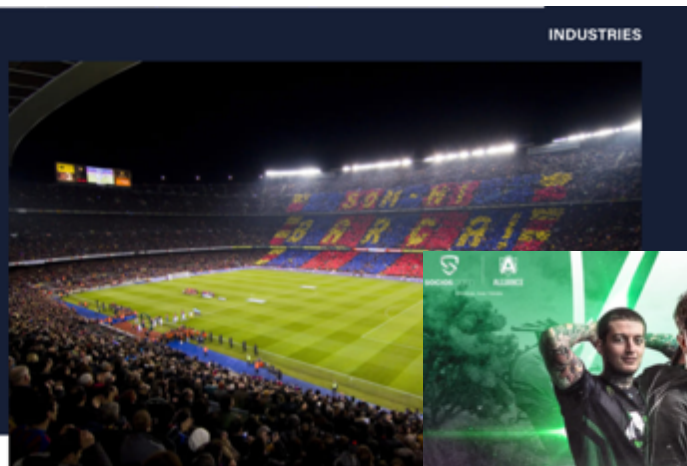
# スポーツ分野への活用事例

# 海外スポーツクラブのトークン発行(Socios.com)

FCバルセロナのファン  
トークン、2時間で1億4000  
万円売り上げる——金融と  
マーケティングがつながる

2020年 6月 26日 06:00 • 2020年 6月 26日 06:00 更新

Twitter Facebook



Coindesk 2020/6/26

スウェーデンのアライアンス (eSportsチーム) トークン

スペインのサッカーチームFCバルセロナの公式ファントークンが、発売から2時間足らずで130万ドル (約1億4000万円) を売り上げる。

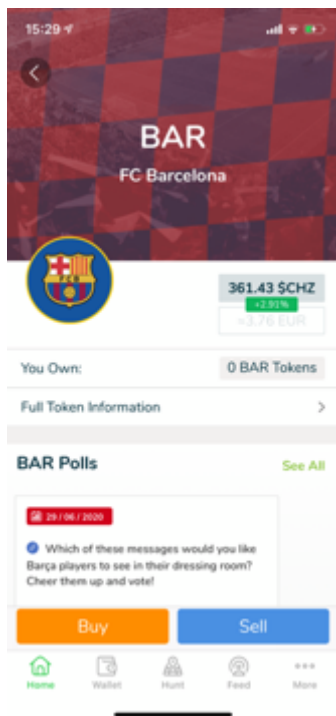
## ファントークン発行チーム



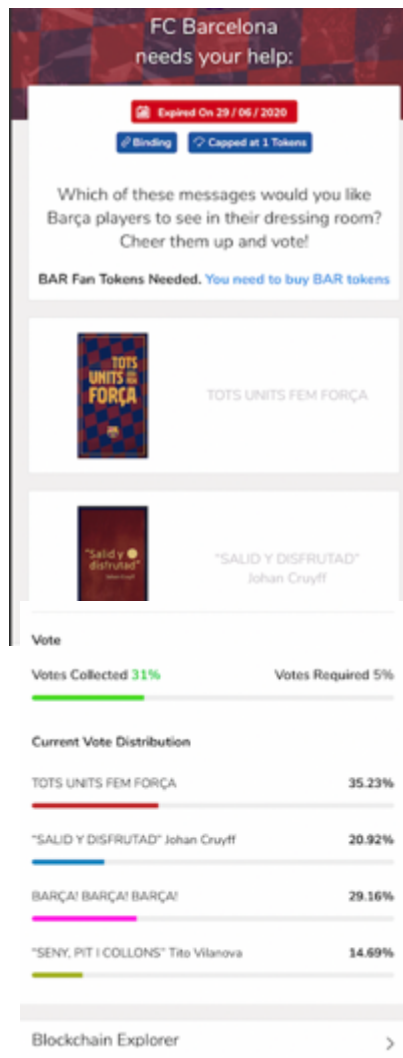


# 海外スポーツクラブのトークン発行(Socios.com)

サポーター（トークン保有者）による  
応援メッセージ投票



Socios.com (アプリ)



ロッカールームの応援メッセージ



“新たな収益源” + “サポーターと選手・クラブの新しいコミュニケーション”

# クラブトークンの発行例（ファン参加型企画）

収益の一部を利用し、“ファンがつくるスペシャルデー”を企画し新しい体験価値を提供

## ▼全体像



収益金の一部

ファンスペシャルデー

特典などの企画案



現地特典（招待や交流など）



OBとオンライン観戦会  
写真はイメージです

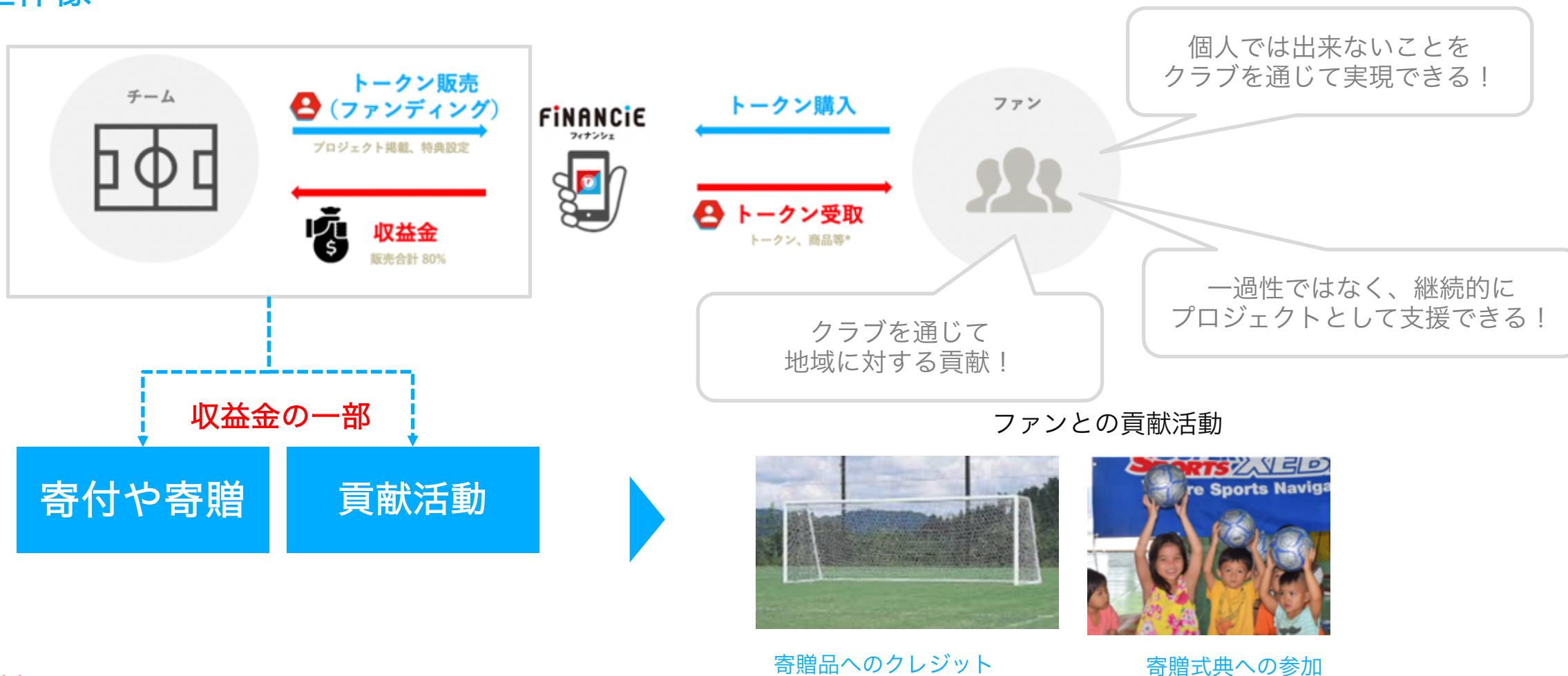


グッズのデザイン投票

# クラブトークンの発行例（地域貢献プロジェクト）

地元クラブを通じた、地域への還元とクラブ運営収益に繋げる寄付型プロジェクト

## ▼全体像



個人、チーム、リーグなど様々なレイヤーで利用し実績を積み重ねる



サッカー選手（個人）



サッカーチーム（グループ）



eSports大会（リーグ）

# 課題



以下のような法律要件について、顧問弁護士や必要に応じては金融庁とも確認を取りながら新規追加のリリースを行っており常に法律的要件を気をつけて運用や機能改修することが求められる

## 弁護士や金融庁と事前確認行った内容

- 前払式支払手段の適用
- トークンの暗号資産性
- 相対取引（資金移動業）
- 賭博法
- 集団投資スキーム
- 預り金規制
- 古物商

## 海外展開を見据えた現地の法律要件の確認

- シンガポール（仮想通貨、電子マネー）
- アメリカ合衆国（仮想通貨、証券法）

# マーケティング課題



新しい概念であるために、プロジェクトオーナーはプロジェクト実施に際して、ファンとトークンを介した関係構築の方法を検討していく必要があり、事前の設計と告知方法に企画が必要になる

## トークン設計と導入

- 新しいコミュニティ立ち上げ障壁  
(他SNSとの切り分け)
- トークン特典などの設計 (企画)
- 運用工数

## プロモーション

- ファンやフォロワーへの告知
- 仕組みへの理解



FINANCiE  
フィナンシェ

10億人の自己実現を応援する  
新しいソーシャル・ネットワーク





あなたの夢が、みんなの財産になる。

フィナンシェは、夢がみんなの共有財産になる、  
ドリーム・シェアリング・サービスです。

夢を持つ人（オーナー）と夢を支援する人（サポーター）が出会い、  
その実現に向けて、一緒に歩むためのコミュニティ。

夢を支援する人も、夢を叶える人も、夢をみんなの共有財産として  
一緒に豊かになっていける、ファン・エコノミー時代の  
まったくあたらしいプラットフォームです。

ドリーム・シェアリング・サービス

# FINANCIE

フィナンシェ