

子育てクラウドファンディング

目 概要

少子高齢化問題の中でも「少子化」に着目し、ソリューションを考えていきます。

20~49歳の既婚男女を対象にした内閣府の調査によると、子供を持つことを望んでいない理由の第1位は「経済的な制約が増える」で40.8%。

これを解決するITサービスとして、子育てに特化したクラウドファンディングを考えました。

私自身も子供は欲しいけれど、子供の大学卒業まで十分に資金を用意できるか、自分たちの生活が貧しくなってしまうかわないか、という不安があり躊躇っている状況です。まさに自分自身が利用したいサービスだと思っています。

このサービスが普及すれば、子供を産むための金銭的ハードルを下げることができ、日本の出生率アップが期待できます。



目 解決したい課題：アイデアで解決したい課題は何で、それをどうしたいですか？

子供を欲しいが経済的理由で産めない・産みたくないという課題に対して、お金を気にせず産めるようにしたい。厚生労働省によると教育費等の子育てコストの増大が課題の一つでもある。(参考：<https://www.mhlw.go.jp/bunya/kodomo/angelplan.html>)

目 解決方法：課題をどうやって解決しますか。骨子を記載ください。

- 一般的なクラファンのように、インターネット上で育児資金を調達できる仕組み
 - ふるさと納税のように、用途を指定して募金することも可能(塾代、習い事代、食費など)
- 募金へのリターンとして、出資額に応じて毎月写真+成長記録のメールや、動画などの提供、具体的に何にお金を使ったかなどの報告があり、募金に対する満足度が高い。個人の成長に貢献してる感が味わえるのが魅力。
- マネタイズ方法
 - 募金総額から手数料として数%いただく
 - スポンサー・広告

類似（独創性）：現在、このアイデアと類似する仕組みがあれば記載ください（検索してみてください）



い)

インターネット上で子育て資金を集めることに特化したサービスは、2022年10月現在で存在しない。近いケースとしては、子供の難病などで多額の手術費用が必要な親が、個人として街頭やSNSで募金を呼びかけるなどがある。一般的なクラウドファンディングでもこのような募集を行うことは可能だが、行なっている人は見られない。



有意性：既に存在する類似の仕組みと比べて、どこが優れていますか（存在している場合のみ記載ください）

街頭/SNSでの募金の呼びかけに比べて

- 募金の募集者のメリット
 - 実行するハードルが低い、気軽に募集できる。
 - 一部地域だけでなく、世界中から募金を募ることができる。
- 募金者のメリット
 - 一般的な募金はお金の用途や効果を知ることができないが、募金後のお金の用途を動画や写真で配信することで安心して募金できる。
 - 募金をした後の「その後」を容易に知ることができる。
- 難病のような極端なケースだけでなく、シングルマザーや世帯年収の低さといった、一般的に困っているケースでも募金を募ることが可能。

一般的なクラファンを利用するのに比べて

- 子育て資金の募金に特化しているので、「こんなことで募集を出していいのだろうか？」という心理的ハードルを取り除くことができる。



実現方法：どのように実現するか、できるだけ具体的に記載ください（ファイル添付も可）

構想から約1年半でPMFを目指します。

1. 子育てクラウドファンディングのWebアプリケーションを開発する
 - a. UI/UXは一般的なクラファンを参考にデザイン
 - b. 開発はスピードを優先し、Ruby on Railsを使って実装
2. 募金を募りたい人（初期の掲載者）を知人・SNS経由で数十人探し、掲載内容・リターンについて一緒に考える
3. サービスリリース・集客活動
 - a. プレスリリース
 - b. メディア関係者に掲載依頼
 - c. 知人に連絡して拡散してもらう
 - d. Twitter/Facebook等のSNSで発信
 - e. Google広告出稿（資金があれば）
 - f. 紹介キャンペーンを実施し、ユーザーがユーザーを呼ぶ仕組みを作る
 - g. 子育て系インフルエンサーにサービスを紹介
4. 定期的なサービス改善
 - a. ユーザーインタビューを行い、改善点を探る
 - b. Webエンジニアがジョインし、アジャイルにサイト改善を行っていく（約1年間）
5. プロダクトマーケットフィット



課題・障壁：実現する上で課題となることは何ですか、それをどうやって克服しますか

- インターネットを使いこなせない高齢者の方から募金を集められない
 - 日本では60歳未満の人より60歳以上の方が金融資産が多い状況のため、高齢者の市場を取れないのは痛い。
 - 調査結果：60歳以上の17%が金融資産4000万円以上(参考：<https://www.nippon.com/ja/japan-data/h01047/>)

- ・克服する方法：オフラインで高齢者向けのイベントを開催し、実際にその場で募金を行なってもらう
- ・募集の掲載者に、経過報告の義務が発生する
 - ・募金を受けたら、1年間・月1回以上は報告してもらうなどのルール化をする。違反した場合、アカウント停止などのペナルティを与える。



期間・コスト：実現に必要な費用と期間はどれくらいでしょうか。初期リリースとそれ以降など記載ください

初期リリースまでの期間：3ヶ月

初期リリースまでに必要なコスト

- ・Webアプリケーションのデザイン・開発費用：創業者自らが行うため、0円
- ・サーバー利用料：1万円

リリース後、1年間に必要なコスト

- ・会社設立費用：25万円
- ・資本金：100万円以上
- ・人件費
 - ・役員報酬（2名分）：120万円←会社設立すると必ず役員報酬を付けなければいけないため。
 - ・Webエンジニア社員1名：600万円
- ・広告宣伝費：50万円
- ・サーバー利用料：10万円



未来像：実現したとき、人々がどのように恩恵を受けて幸せになれるか、理想像をお書きください

このサービスが普及すれば、子供を産むための金銭的ハードルを下げることができ、日本の出生率アップが期待できます。

「子供が欲しいけれどお金がなくて産めない」という痛烈な課題を解決し、子供を授かれるという幸せに貢献していきます。

日本で成功した場合、順次世界にも展開していき、世界中の困窮している家庭を救うことができればいいなと考えています。