2017/08/30 リサーチ・アドミニストレーター協議会 第3回年次大会

筑波大学附属図書館における クラウドファンディングプロジェクト

-READYFOR社との協働-

筑波大学 学術情報部アカデミックサポート課 松野 渉

本日のアジェンダ

- 1.筑波大学附属図書館CFプロジェクト
- 2.READYFOR社との協働
 - (1)契約
 - (2)RF社のサービス・アドバイス
- 3.プロジェクトを通して見えた事

資料費減少で危機。大学図書館に本を購入し若者に十分な学ぶ場を



応援コメント 307

プロジェクト概要

新着情報

30,000 図書購入冊数の推移 25,000 2015年度の購入冊数は 最盛期の約半分! 20,000 15,000 10,000 5,000

1999 2000

01

02

03

04

05

07

06

■和書 ■洋書

08

09

10

11

12

13

14

15

購入中止



資料費減少で危機。大学図書館に本を購入し若者に十分な学ぶ場を



応援コメント 307

プロジェクト概要

新着情報

6

Crowd(群集)+Funding(資金調達)

= 「不特定多数からの財源・資金調達」

ネットワークの普遍化 事業者の出現

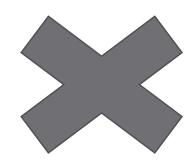
KICKSTARTER

















筑波大学とREADYFORが寄附金・研究費獲得を目的とした業務提携を開始 - 国立大学とクラウドファンディング事業者の提携は国内初!-

2017/01/26 プレス

筑波大学は、日本初・国内最大のクラウドファンディングサービス「Readyfor」を運営するREADYFOR株式会社 (本社:東京都文京区 代表取締役:米良はるか)とクラウドファンディングを活用した寄附獲得のための業務提 携を開始いたしました。このようなクラウドファンディング事業者と国立大学との提携は国内初となります。

本学では、READYFOR株式会社の協力の下で、これまでも平成28年に「箱根駅伝復活プロジェクト」や、落合陽 一助教(図書館情報メディア系)の「研究室の教育研究費獲得プロジェクト」の寄附金獲得をクラウドファンディ ングサービス「Readyfor Charity」で成功させてきたことから、同社との業務提携によるさらなる成果を期待して いるところです。

今後は、寄附獲得の有力なツールとしてクラウドファンディングの活用を進め、筑波大学らしさを全面に出して いけるプロジェクトに積極的に展開することで筑波大学の良さを発信し、より多くの国民の皆さまと一緒に筑波大 学を感り上げ、我が国の寄附習慣の形成につなげたいと考えています。

なお、本提携後、初となるクラウドファンディングプロジェクトとして「筑波大学図書館資料購入プロジェク ト」を平成29年1月26日13時に公開いたしました。

クラウドファンディング

- 購入型 (報酬型)
- 寄附型
- 投資型

筑波大学とREADYFORが契約締結



大学と事業者の思惑

クラウドファンディングによる 安定的な寄附金の確保



高額プロジェクトの定期発足 大学とのタッグという知名度

プロジェクトのタイムライン

2016.12

大学とREADY FORの提携を受けて学内にプロジェクト立ち上げの募集 附属図書館でもプロジェクトの立ち上げを決定

13日:館内から有志チームの募集

21日:顔合わせ+初回ミーティング(with READY FORキュレーター)

プロジェクトの趣旨やWebページのコンテンツ等を検討・作成・決定

2017.01

26日:プロジェクト公開

31日:第一目標達成

2017.02

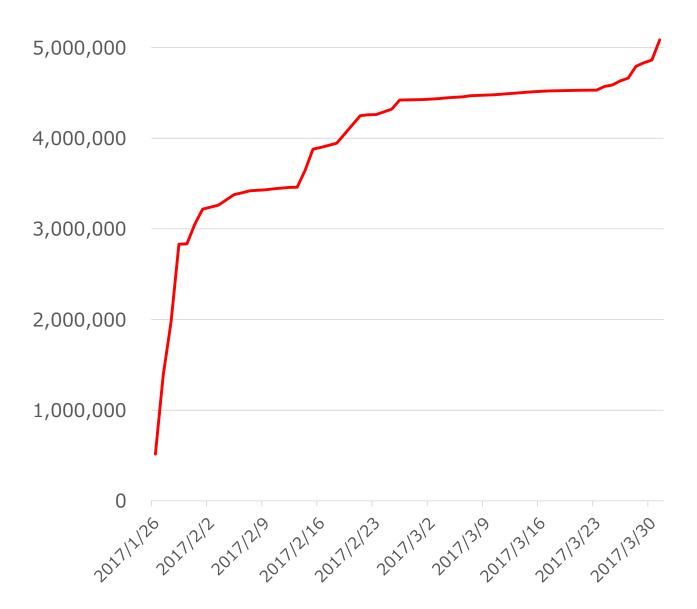
3日:Next Goal (第二目標) 設定・公表

2017.03

30日:第二目標達成

- 読まれるべき本がそこにない
- 本に触れる機会が減っています
- 私たちもかつて経験した「大学図書館でしか得られない知的体験」 を届けたい

成立



成功のために

最も重要な事はプロジェクトの趣旨 = 「何の為に寄附を集めるのか?」

- ・遡及・修復・購入等に資金が必要な コレクション
- 迅速な解決が望まれる問題
- 全く新しい挑戦

成功のために

- 同じくらい重要な事はターゲット
- =「誰が私たちを助けてくれるのか?」

- 大学への大口の寄附等の前例
- 卒業生組織の有無・規模
- 第三者が"支援者"になるストーリー

成功のために

趣旨とターゲットは表裏一体同時に考えなければならない

資金は全てにおいて足りないけれど…

プロジェクトを通して見えた事-まとめの代わりに-



CFが成功すれば有形・無形に得られるものは大きい

→CFは新しい資金獲得の枠組みとして「使える」

プロジェクトを通して見えた事 -まとめの代わりに-



事業者とのタッグによって何が得られるか?

- 「大学におけるCF」のノウハウの蓄積
- 手続きの簡略化(一部署と財務部のタッグ)
- "支援者候補"達との太いパイプ
- 充実したインフラ
- •若干の割引?

プロジェクトを通して見えた事-まとめの代わりに-

CF成功のためには それなりの戦略とリソースが要る

(大学におけるCFは単なる「バズワード」で終わるかも?)

貴学にとっての(弊学にとっての)

最適解は何処に?

筑波大学図附属書館におけるCFプロジェクト-READYFOR社との協働-

お話し出来なかったところや突っ込んだ部分は 個別にご連絡を頂ければ…