



Fountain Connect

透明性のある新しい寄付文化を世界に。

Contents

1. Fountain Connect の概要	2
2. 寄付を取り巻く現状	3
3. 寄付に不信感を持たれる原因	6
4. 表面化しない大きな問題.....	7
5. Fountain Connect の特徴.....	9
6. Fountain Connect の技術基盤.....	1 2
7. Layla の運用.....	1 3
8. Layla の特徴.....	1 8
9. Appreciation plan	2 2
1 0. 技術革新が拡大させた寄付市場.....	2 4
1 1. Fountain Connect が目指す市場規模.....	2 5
1 2. トークンに対する我々の考え.....	2 6
1 3. ICO.....	2 9
1 4. 我々の基幹項目	3 3
1 5. ロードマップ.....	3 9
1 6. 最後に.....	4 0

1. Fountain Connect の概要

Fountain Connectは、寄付活動に透明性と確実性を持たせるために作られた世界で初めての企業である。我々は寄付活動の世界に、次世代のスタンダードを提供していく。

世界には無数の慈善団体が存在し、現場で活動する多くの方々には敬服しないではいられない。一方で、寄付の世界は実態が見えない世界であり、その結果多くの不正が蔓延しているのもまた現実である。寄付金の不正利用だけでなく、活動そのものが虚偽だったケースも数多く存在する。無くならないそれらの不正により、社会には寄付活動に対する不信感が根強く、寄付を躊躇う「潜在的な支援者」が生む多額の機会損失は、救えるはずの命を失わせていることにも繋がっている。

オープンイノベーションの時代となっている現代では、これまでの社会常識に囚われないビジネスが生まれ、シェアリングエコノミーを始め次々と生まれる次世代のビジネスモデルが生まれている。国の概念を越え、世界の人々が共有して自律成長をしていく、そのような時代のなか、寄付の世界ほど情報が閉鎖され、変化のない世界は稀有である。我々は、寄付活動の世界はまだ発展途上であり、旧来の仕組みを根本的に改善しなければ将来に渡り世界に寄付文化を広げることはおろか、このままでは社会の進化に取り残され現状を維持することも困難だと考えている。その結果、世界に無数にある問題が置き去りにされていくことに強い危機感を感じている。

我々は寄付活動を現代にマッチさせ、もっと身近で社会に浸透するものにし、世界の多くの問題が置き去りにされることを防ぐ。そのために、DAG（6章記述）やAIにより寄付活動に透明性と確実性のある情報公開を実現させ、寄付の企画者にはより強い事業意識の向上を促し、なおかつ全ての支援者が寄付活動に決定権を持つことで、これまでのような不透明な寄付活動を無くしていく。そして我々が啓蒙活動やプロモーションなどを通じ寄付の文化が社会に正しく認知されるための活動を行っていくことを重視していく計画である。






Fountain Connectは、その問題を解決する形として次世代の寄付文化を世界に提案する。

2. 寄付を取り巻く現状

現状は、寄付団体には実態が不透明なものも多く、総合的に管理することが出来ていない。そのため寄付にまつわる統計が乏しい中、ある調査結果が話題となった。

イギリスのチャリティー団体 Charities Aid Foundation(CAF)および、アメリカの世論調査企業ギャラップが2010年から行っている「World Giving Index（世界寄付指数）」という調査がある。この調査は延べ140カ国で各国1,000人を対象に、過去1ヵ月に行った以下の3項目について聞いている。 https://www.cafonline.org/docs/default-source/about-us-publications/1950a_wgi_2016_report_web_v2_241016.pdf?sfvrsn=750cd540_4

- ・ Helping a stranger average (見知らぬ人を助けた)
- ・ Donating money average (寄付をした)
- ・ Volunteering time average (ボランティア時間)

	 CAF World Giving Index ranking	 CAF World Giving Index score (%)	 Helping a stranger average (%)	 Donating money average (%)	 Volunteering time average (%)
Myanmar	1	70	63	91	55
United States of America	2	61	73	63	46
Australia	3	60	68	73	40
New Zealand	4	59	61	71	44
Sri Lanka	5	57	61	61	49
Canada	6	56	65	65	38
Indonesia	7	56	43	75	50
United Kingdom	8	54	61	69	33
Ireland	9	54	56	66	40
United Arab Emirates	10	53	75	63	21
Uzbekistan	11	52	67	62	27
Kenya	12	52	70	44	42
Netherlands	13	52	55	66	33
Norway	14	50	52	67	31
Turkmenistan	15	50	49	40	60
Malta	16	49	47	73	28
Iceland	17	49	52	70	26
Bhutan	18	49	52	56	39
Kuwait	19	48	78	48	17
Denmark	20	47	54	62	23

3項目の平均スコアの結果、世界で最も慈善活動へ積極的な国はミャンマーとなった。また、World Giving IndexとGDPを比較すると、更に意外なことがわかった。1位のミャンマーがGDP72位となっているのを始め、GDP30位以下の国がWorld Giving Indexの上位20カ国の内13カ国を占めている。

Countries within the top 30 spots in GDP that are in the top 20 Spots in the World Giving Index, with reference to GDP data of 2016

CAF World Giving Index Ranking	Country	GDP Ranking
1	Myanmar	72
4	New Zealand	51
5	Sri Lanka	65
9	Ireland	36
10	United Arab Emirates	30
11	Uzbekistan	70
12	Kenya	68
15	Turkmenistan	91
16	Malta	129
17	Iceland	107
18	Bhutan	168
19	Kuwait	57
20	Denmark	34

ミャンマーを始め、上位に入っている後進国や先進国の中でもアメリカに関しては宗教的背景が強い。「慈善の精神」が尊重され「施しが来世の幸福をもたらす」という考えが生活に根付いている事が理由だと言われている。このように宗教的背景が強い場合、寄付をする「行為」が優先されるが、その他の先進国は寄付を求める側に「目的を全うする責任」を求めている傾向が考えられ、その信頼性をシビアに捉えている。

<アメリカ人が寄付に重視すること>

寄付にまつわる調査では、世界の寄付額の70%を締める「寄付大国アメリカ」のデータが中心的な指標として使われる。そのアメリカ人の寄付に対する意見を、米国のコンサルティング会社 Camber Collective が「Money for Good 2015」というレポートに出している。目的を「寄付者の声をあきらかにすること」として、3,000人へのオンライン調査と50人への面接調査の結果から、「寄付者の声」を出している。

非常に興味深いことに、先に紹介したWorld Giving Index で2位となっているアメリカにおいて「寄付をしている人」であるにも関わらず、約半数の人が「自分のお金がどのように使われているのか」を気にしており、続いて「寄付先の情報不足」などの意見が並んだ。

Top Donor Concerns



3. 寄付に不信感を持たれる原因

寄付活動に対する不信感は、後を絶たない寄付団体の組織的な不正や支援を語った詐欺的な活動が影響していると推測される。

以下に近年表面化した寄付にまつわる事件をいくつか挙げるが、これはごく一部である。このような事件が寄付に対する不信感に繋がっている。これらの原因としては、寄付活動を企画する側が全ての実権を握る仕組み、また通常の企業活動に取り入れられているガバナンスが寄付活動の世界では働いておらず、情報開示が徹底されていない閉鎖的な風習が考えられる。Fountain Connectはこのような不正が起こる土壌を一掃し、透明性の高い寄付活動の仕組みを確立していく。

- ・元国連総会議長らが収賄で逮捕、米当局「常態化の有無を捜査」
<http://www.newsweek.com/john-ashe-antigua-un-ambassador-arrested-bribe-scandal-380320>
- ・ユニセフ職員 ケニア事務所で1,000万ドル超の不正利用が発覚
<http://www.independent.co.uk/news/world/unicef-staff-misappropriate-more-than-1m-1621231.html&prev=search>
- ・1億8,700万ドルを集めた慈善団体、支援に使わず
<http://edition.cnn.com/2015/05/19/us/scam-charity-investigation/index.html>
- ・アーティストのワイ・クリフ 自身の慈善団体から900万ドルの不適切使用疑惑
<https://blackmainstreet.net/wyclef-jean-investigation-stealing-16-million-haitian-charity/>

4. 表面化しない大きな問題

また、寄付活動において実は最も難しく、かつ大きな問題となっているのが、「支援をする側とされる側のミスマッチ」との問題があげられる。

支援を求める側の状況や文化に合わないものが一方的に送られたり、「援助漬け」と言われる過剰な支援により、本人の自立心を失わせたりする問題。また、過剰な支援物資が使われず倉庫に保管されたままになっているなど、支援者の善意で行われるが故に支援を受ける側からは指摘しづらい問題として手付かずになっている。このような支援のミスマッチという問題に対しても、我々は一貫したフォーマットにより情報を明確化させることで解決させる。

一例としてここに「第5回アフリカ開発会議(TICA5)」で発表されたNGO団体職員の経験を紹介する。

第5回アフリカ開発会議(TICA5)で、アフリカ支援を行ってきた日本のNGOによるシンポジウムが開かれ、活動の経験から得られた教訓のようなものがNGOスタッフにより紹介されている。

「アフリカの人々だけで維持できる仕組みの構築が重要」とか「『援助漬け』で無気力になった人々を立ち直らせるのは難しい」などと、援助から撤退した後のケアが重要であると支援した側のNGOがコメントしている。まるで、支援された側がいけないと言っているようである。本当にそうなのであろうか。

支援する側の人たちは、まず現地の貧しさや悲惨さを見て、どうにかしようと立ち上がり、募金や政府のカネを元にスタッフを現地に送ったりする。その想いや熱意は大切なものだと思う。だが、派遣されたスタッフが現地の政治・経済・文化・言語といったものをどれだけ理解しているのかと言えば、心許ない場合が多い。

支援する側は、生きることに必要な衣食住に限定した上で、支援される側を助ける。そして、緊急性がなくなったらスッと活動を終わればいい。しかし、その後も技術指導やら何やらと名目をつけて、だらだらと活動を続けることが多い。募金や政府のカネを有効

に使い切る「ため」の活動や、スタッフの賃金を払う「ため」の活動に変貌していく。

当たり前のことだが、その国やその地域のことはそこでずっと暮らしている人が一番よく知っている。ならば、緊急支援が終わり、社会や生活を改善していくときに重要なのは、そこで暮らす人々に対する教育だと言える。とはいえ、不思議なことに、建物の建築など形の見えることにはカネが集まり、人の教育という結果が定かでないものにはカネが集まりにくいと、長年NGOで活動する方から聞いたことがある。社会が内部から自然に発展していくことを内発的発展と言う。

支援する側が外部から人や物を支援される側に送りこむことも、緊急時には必要であろう。だが、ある時期を過ぎたらやるべきことは、支援される側が内発的に社会をどうにかしていこうと考えるような啓発＝教育が必要になると思われる。

教育の分野で支援を継続することなく、人や物を支援される側に送りこんだあげく、「せっかくの支援が無駄に」などと言っているのは、支援する側が「私たちの支援は失敗しました」と敗北宣言をしているに等しい。決して、支援される側が悪いのではない。支援する側のやり方が悪いのである。

5. Fountain Connect の特徴

未だ発展途上にある寄付活動を世界に広め、「必要なところに必要なだけ」支援を届けるには寄付活動の透明性を高めて無駄を省き、社会が正しい理解の上で参加をしていく事が急務となっている。我々が「Layla (レイラ)」と呼ぶプラットフォームは、これまで寄付活動の成長を妨げてきた2つの課題を解決させる。

1. 不透明な寄付活動を一扫。完全な透明性と確実な情報公開を実現し、一人ひとりが寄付活動への参加を実感し、活動を自律的に育てていく。
2. 寄付金の送金手数料を無くし、寄付を無駄なく必要な人のために役立てる。

<寄付に透明性と確実性を実現>

「支援は計画通りに行われているか。」支援者の抱くこういった不安を解消し、支援の実感と共に寄付活動の認知を広めるためには、企画者と支援者の接点を増やし、そこでのコミュニケーションを通じた信頼関係の構築が重要である。

これまでの寄付活動は、ガバナンス意識の無さから情報開示が後回しとなっていたため、寄付後に支援した実感を得ることは無かったに等しい。我々の活動では、プロジェクトの進行を人工知能 (AI) がプロジェクト企画時に提出された計画書と比較チェックをしてLaylaへ公開していくことで、情報の正確性を確保している。なお Fountain Connectで使われる人工知能を我々は「Io(イオ)」と呼んでいる。

しかし、Ioはあくまでも無数の情報を短時間で正確に分析する役割を担い、その結果を最終判断するのは支援者であるべきだと我々は考えている。支援者が判断を通じプロジェクトに参加意識を持つことで支援の実感と感動が得られ、やがてその感動が広く世界に広がると我々は考えている。

<より無駄のない寄付活動へ 送金手数料の撤廃>

これまでの寄付活動では、一部のケースをのぞき寄付を振り込む際に銀行手数料が発生していた。この銀行手数料に違和感を持つ人は多く、少額寄付や寄付自体の躊躇いなど大きな機会損失の原因ともなっていた。また、この銀行手数料だけでも寄付に回すことができると多大な貢献に繋がる。

年間にどれほどの銀行手数料が使われているかを、以下の条件で考えてみる。

- a. 年間個人寄付総額 : 約 2,700億ドル ※注1
- b. 年間個人寄付額 : 平均 680ドル ※注2
- c. 年間送金件数 : (a÷b) から約4億件
- d. 送金手数料 : 2ドル/1件 ※注3

※注1 2014年の個人寄付額についてデータが出ているアメリカ・イギリス・日本の3つの国からの寄付から考える。Giving USA Foundation 2015 参考

アメリカ: 約 2,450億ドル
イギリス: 約 110億ドル
日本 : 約 68億ドル

※注2 アメリカ・イギリス・日本の個人寄付平均から算出。

※注3 以下に記す3カ国の手数料体系から、寄付総額の90%を拠出するアメリカの手数を基準とし、全体平均を2ドルとする。

アメリカ (Bank of America 参考) : 窓口の送金 (Wire transfer) 送金側受け取り側、双方に15ドル合計30ドル。小切手で約1ドル
イギリス : 振込手数料が無料のケースが多い。
日本 (UFJ Bank Limited 参考) : 90セント~3.6ドル

これらの条件をもとに計算をすると、銀行手数料に消えていく金額は年間約8億ドルにのぼる。この8億ドルもの資金でどのような支援が可能か、「国連」や「国境なき医師団」が行う代表的な活動3つに当てはめて考える。

[国連WFPの活動]

45ドルで1人に栄養価の高い給食が1年間届けられ、毎月9ドルを1年間寄付すると300人に栄養強化ペーストが届けられる。

[国境なき医師団の活動]

27ドルで使い捨て注射器が1,140本、45ドルで200人分のはしかワクチン、90ドルで294人分の髄膜炎ワクチンが届けられる。

これらの支援に対し、銀行手数料に消えた8億ドルで次のような貢献ができる。

	Number of people required	Necessary funds <small>*for one year</small>	How much support Can you do?
School lunch	66 million people	\$ 3 billion	Covers 25%
Nutrient enhancement paste	3.1 million people	\$ 1.1 million	All resolved
Syringe		\$ 0.53 million	All resolved
Measles vaccine	22 million people	\$ 5 million	All resolved
Meningitis vaccine		\$ 6.8 million	All resolved

「銀行手数料」に消えていた資金が有効に使われれば、世界の飢餓や医療問題が大きく前進する。1件わずか2ドルのことだが、それが命を救う資金となる。

6. Fountain Connect の技術基盤

Fountain Connect の技術基盤は、Directed Acyclic Graph（以下 DAG）構造を基に構築する。これを GROWTH と呼称する。

DAG は、グローバルブロックチェーンに変わる新技術として注目を集めている。大きな特徴は、トランザクションフィーが不要になること、スケーリングに優れた構造を持っていることにより多くのトランザクション処理を可能とし、尚且つ Bitcoin のようにブロックサイズの問題がないことだ。

寄付活動には多くの支援者が必要であり、先述のように Fiat money による寄付には銀行手数料の壁があるため、寄付に使われるはずの資金が手数料に消えていた他、少額寄付者が寄付自体を躊躇うといったことで大きな機会損失を生んでいた。

しかし、DAG を採用することでトランザクションフィーが不要になり、寄付が無駄なく活動に充てられるようになるだけでなく、少額の寄付の送金が無料で行えることから、多様な寄付を募ることが可能となる。この GROWTH が持つ特徴は我々のビジョンの実現に最適なものだと確信をした。

また、多くの ICO 案件で使われている Ethereum は、The DAO で起きたコインの流失事件で問題となったシステムの信頼性に対する疑念、いまだフォーク後のコミュニティの動きも安定しておらず、今後の懸念点が多い。我々は寄付を扱う企業として、そのような要因で寄付活動に影響が出るリスクを極力避けていく事が重要だと考えている。

寄付活動は誰でも参加できる平等性と安定的な活動基盤が最も重要である。DAG は寄付文化の持つ課題の解決と、我々の目的の実現に寄与する大変重要な仕組みと言える。

7. Layla の運用

これまでの寄付活動ではガバナンス意識の無さから、社会から多額の資金を託されているにも関わらず、その社会に対し活動報告が不十分であるばかりでなく、報告すらされていないケースも多い。そのため支援者にとって寄付活動の実態は非常に分かりづらいもので、支援の実感と満足が得られるものには程遠い。

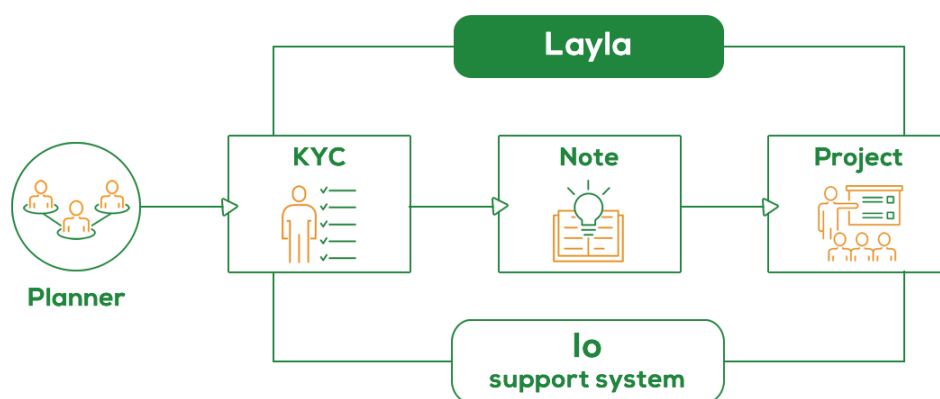
我々の活動では、これまでの寄付活動における様々な社会通念を「問題」と捉え、Ioを使い支援者が分かりやすく寄付活動に参加できる仕組みを構築し、その解決を実現していく。その中心的役割を果たすLaylaでのフローを説明する。

Laylaは以下の順序で進められる。

1. 企画者がプロジェクトをLaylaへ申請
2. プロジェクトの寄付募集期間の開始
3. 支援者はアカウントを作成後、トークンを購入しエスクローウォレットへ転送
4. 募集希望額の80%でプロジェクト開始の決定。80%未満は支援者のウォレットへ返却
5. プロジェクトの開始
6. Ioがプロジェクトの進行度をチェック
7. プロジェクト期間中に継続の賛否を支援者が投票システム(8章-1記述)を使い判断
8. プロジェクト完了後に評価投票を行い、評価ポイント(8章-2記述)を支援者に付与

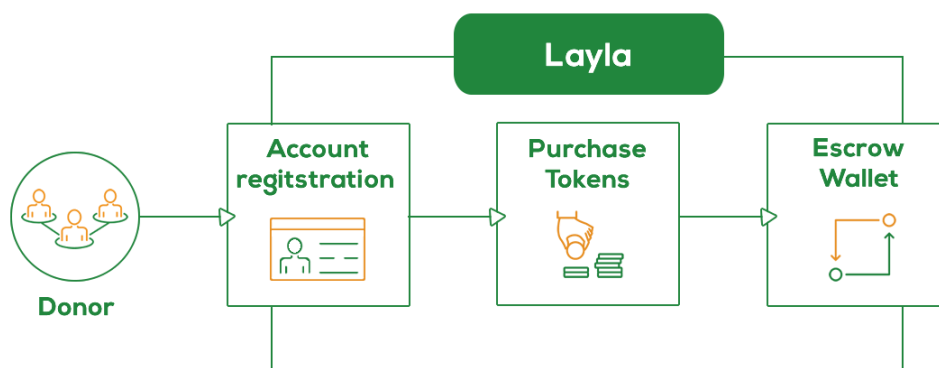
それぞれのフェーズは以下のように進み、寄付文化の成長に繋げていく。

- プロジェクトの申請には、透明性の確保と支援のミスマッチを防ぐため、正確で詳細な情報公開が必要となる。企画者はプロジェクトの申請前にKYCのチェックを受け、我々がNote（14章-3記述）と呼ぶガバナンスとマーケティングのe-Learningでは、プロジェクトが社会へ正しく理解されるために必要な考えを学ぶ。そして、プロジェクトの申請を一律のフォーマットに沿って行う。情報は各国の言語に翻訳され公開される。誰もが簡単にこの過程を経て申請出来るよう、Ioが申請完了までサポートする。



- プロジェクトの寄付募集期間の開始から終了までの間、企画者は支援者からの質問に応える義務が発生し、他の支援者の判断材料のため全てが公開される。また、プロジェクトの詳細画面では、参加している支援者の情報が確認できる。支援への参加は匿名でも可能だが、他の支援者の判断のため評価ポイント（8章-2記述）と過去の寄付実績は公開される。

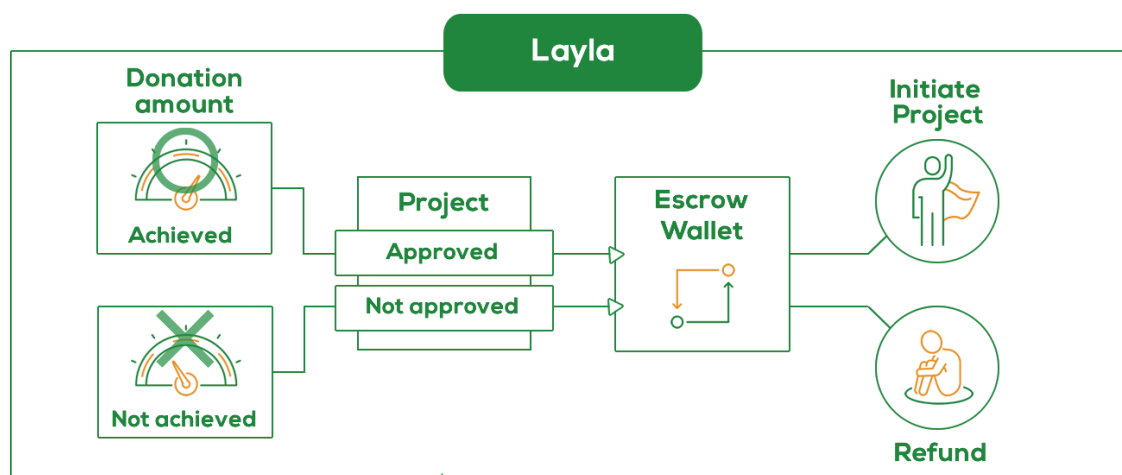
- プロジェクトの支援者は Layla でアカウントを作成後、トークンを購入しプロジェクトへ転送する。資金は当社のエスクローウォレット※へ入り、スマートコントラクトにより管理される。 ※一時預かりウォレット



アカウント作成は、誰でも気軽に寄付に参加できるよう年齢制限はなく、KYCの提出は任意とする。ただし、プロジェクトへ質問をする権限はKYCの提出がされた者、もしくはKYCが未提出の場合、Appreciation（9章記述）を3回以上受けた者に限る。これは不特定多数からの悪意ある質問による妨害を避けるためである。

4. 期間内に寄付募集額の80%を達成した時点でプロジェクトの開始が決定され、企画者と支援者に知らされる。その後募集期間終了までに集まったものがプロジェクトの資金となる。

募集期間内に80%の寄付が達成できず、プロジェクトの開始が決定されなかった場合には、エスクローウォレットに保管された資金が、スマートコントラクトにより支援者のウォレットへ全て返却される。



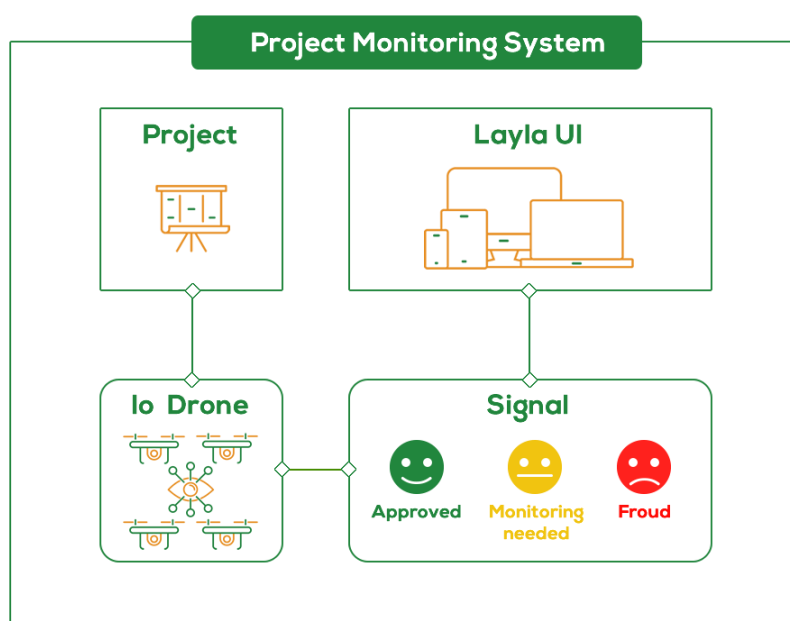
これまでの寄付活動では、支援者記録の管理も不十分で、資金不足で活動がされない場合でも返金されることはないに等しい。さらには、寄付の進捗状況を確認することも容易なことではなかった。しかし、この仕組みにより不透明な寄付集めの問題を解消することができる。

5. プロジェクトが開始されると、支援者から集まった寄付はエスクローウォレットから、プロジェクトの計画書に沿い必要な時に必要額が支払われ、プロジェクトに活用される。その支払には投票システム(8章-1記述)により支援者の70%以上の承認が必要である。これには支援者の状況を考慮し、常に承認するか、投票に参加するかを予め指定できる。これにより、企画者が資金の使用権限を持つことはなく、頻発していた寄付の不正使用

等のトラブルを防ぐ。

- Io がプロジェクトの計画書と Layla にアップロードされる進捗記録を比較し、資金が適正に使われているかをチェックする。

プロジェクトが建造物などの設置の場合、Io を搭載するドローンが現地を撮影する。そのドローンには、プロジェクト開始前の現地映像を読み込ませると共に GPS により撮影場所を確認しながら撮影し、リアルタイムで Layla に映像を送る。支援状況を伝える画像においても Io が判断し、盗作などの不正を防ぐ。



プロジェクトが正確に進んでいると Io が判断している状態では、Layla 上でプロジェクトに青ランプが点灯し、資金は申請時の計画に沿い支援者の 70%以上の承認により、必要時に必要額が転送される。これも項目 5 と同様に、常に承認するか、投票に参加するかを予め指定できる。

次に、計画とのズレや計画外の動きが生じていると判断した場合には、「要監視」として Layla で黄色ランプを点灯、また、資金は使用されるが支援がされていないなど「不正」と判断された場合には赤ランプを点滅させ、全閲覧者に知らせると共に該当する支援者にアラートが出される。

その時点で企画者への資金転送を一時的に停止し、企画者は支援者と Io からの質問に応

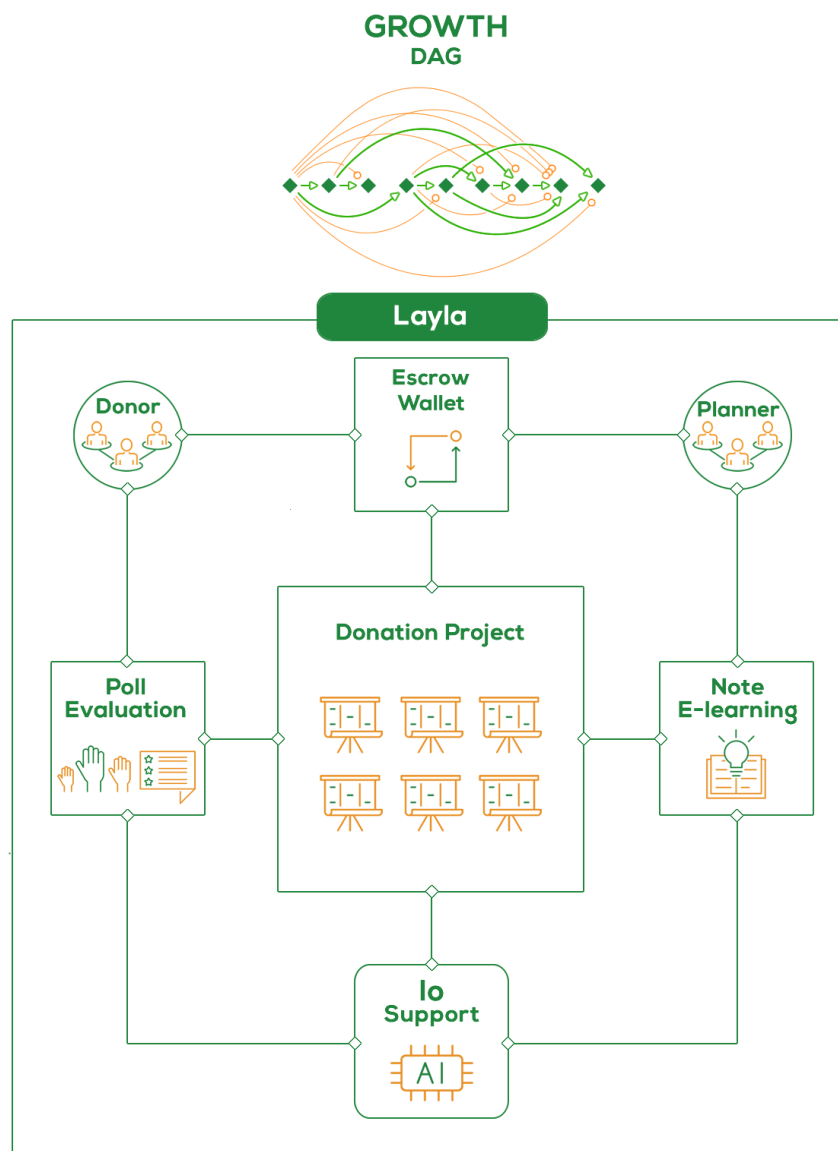
じる義務が発生する。支援者はその回答を確認し投票システム（8章-1記述）を使いプロジェクト進行の決議をする。

70%以上の承認により継続されるが、その結果プロジェクトが中止となった場合、未転送の資金がそれぞれ比例配分で支援者のウォレットに返却される。企画者に対しては法的な対応を含め我々がアプローチをしていく。

7. 正常に進んでいる状態であっても、プロジェクト期間中に Io の判断で経過判断の投票が行われる。尚且つ、支援者の呼びかけで過半数の賛同を得た場合、いつでも同様の投票が行なえ、その際に企画者は支援者から出される全質問に応える義務がある。
8. プロジェクトが完了すると結果報告が出され、支援者だけでなくトークン保有者全員が参加する評価投票が行われる。10日間の投票期間内で全投票者の70%以上の支持が得られると、当該プロジェクトの支援者には支援した金額（USD換算）と同数の評価ポイント（8章-2記述）が付与される。

8. Layla の特徴

Laylaでは、寄付活動の「透明性と確実性」を実現するため、2つの特徴的な仕組みを採用している。それは投票システムと評価システムである。これらを導入する狙いは、プロジェクト企画者と支援者双方の意識の向上である。企画者は支援者から支持を得るために、プロジェクトに対しより高い意識を持ち、企画段階からの情報開示や計画の詳細を支援者に伝える姿勢が求められる。また、支援者はよりプロジェクトに対し厳しい目を持ち責任をもって支援を決めていく姿勢が求められる。



以下にこの2つのシステムの詳細を説明する。

1. 投票システム

投票システムとは、「支援を人任せにしない」仕組みである。

- ・ 企画者へ資金の転送を承認する決議
- ・ プロジェクト期間中に行われる、プロジェクトの経過判断をする決議
- ・ 「要監視」「不正」とIoに判断された場合に、プロジェクトの進行を決める決議
- ・ 支援者が必要とした場合に呼びかけで行われるプロジェクトの進行を決める決議
- ・ プロジェクト完了後に行われる評価投票（8章-2記述）

以上の5つのケースで、支援者は投票システムを使い民主的に解決させることが出来る。投票システムは、支援者が寄付後の活動に決定権を保持し、「お金を出したが、その後の活動が分からない」という問題が解決できる透明性と確実性に関わる仕組みだ。

投票では、トークンの保有量や寄付額の大きさが1票の大きさに影響することはない。常に「1人=1票」とすることで、トークンの大量保有者がプロジェクトの進行をコントロールするリスクを回避する。

2. 評価システム

評価システムは、当社の寄付活動を自律的な成長に繋げるための根幹となる仕組みである。評価ポイントは、Layla内がより良いプロジェクトで満たされるため、支援者の中から数多くのリーダーを育てたいという考えから来ている。リーダーの存在は、多くの支援者がプロジェクトを選ぶ基準に大きく寄与する。リーダーが支援するプロジェクトは信頼と共に認知が広がり、それが一種の「広報活動」となるからだ。

我々はリーダーの作り方に以下の考えを取り入れることにする。人は他者への貢献を実感したときに大きな満足が得られるが、より能動的な行動になるには、満足だけではなく「承認欲求を満たす」ことが最も重要である。

SNSを通じて世界に自己表現をすることが日常となり、ビジネスにも必須となった現代、SNSがこれほどまで世界に浸透した背景には、「他者からの承認欲求」という人間の普遍的願望が働いている。「認められたい、賞賛を得たい」といった人間の願望に情報が乗り、世界へ拡散をさせている。

これまでは、寄付活動を行っていることを社会に表現することが「偽善や売名」という批判に繋がってしまう風潮が少なからずあった。しかし、我々は今後の寄付の世界においても自己表現が重要と考え、その普遍的願望の力を必要としている。寄付に根付いている「聖域」といった価値観を、日常に存在する身近なものへと変えていきたい。

そのため、良いプロジェクトに参加した支援者には評価ポイントを与え、そのポイント量により支援者のプロジェクトに対する見識の高さや貢献度が視覚的に確認できるようにしている。そして、その存在への信頼とある種の「憧れ」がより多くの支援に繋がるという循環を作る。そうしてリーダーが育っていく。我々は、新しい寄付文化としてこのような考え方を社会に浸透させることが大切だと考えている。

<評価ポイントを与える仕組み>

- ・プロジェクト終了後に意義を判断する評価投票を、トークン保有者全員を対象に行う。
- ・70%以上の支持が得られたプロジェクトの支援者には、支援した金額（USD換算）と同数の評価ポイントが付与される。

◆「投票システム」と「評価システム」という特徴ある2つの仕組みにより、Laylaに次のような好循環を生ませる。

- ・プロジェクトの信頼度、注目度に「信頼（評価ポイント）の高い支援者が参加しているか」が影響してくる。
- ・企画者は「信頼の高い支援者」を集めるため高い意識を持ち、活動の意義や詳細な情報を出し、透明性と確実性を高めた申請を行う。
- ・支援者は評価ポイントを意識し、「意義と透明性の高い寄付活動」に参加をする。

◆この好循環は、寄付活動を下のよう自律成長をさせていく。

- ・プロジェクトに評価ポイントの高い支援者がいることで、注目度が上がる。
これが広報活動に繋がる
- ・悪質なプロジェクトや不透明なプロジェクトは淘汰され、質の高いプロジェクトが集まる。
- ・Laylaは透明性が高く、支援者の満足度が高い寄付活動が集まるプラットフォームとして世界の支援者から注目を集め成長する。

このように、投票システムと評価ポイントにより、Layla内での広報活動を通じ新陳代謝のように不透明なプロジェクトが消え、我々の活動は透明性と確実性のある活動が集まり自律的な成長を始める。実は、この発想は人間社会と同じだ。信頼のある人にはより人が集まり、そうでない人は信頼がなくなり離れていく。人間社会で自然に行われるシンプルな仕組みを、我々が持つLaylaは寄付の世界で実現させている。

9. Appreciation plan

世界へ寄付活動を広めるためには、より多くの支援者が必要であり、多様な価値観で寄付に関われるものでなければいけない。その一つの考えの着想は近年の企業の活動にある。

近年、企業がCSRやボランティア活動に力を入れる事例が増えている。企業がそのような活動を通し企業イメージの向上と認知を広げ、事業実績へ循環させることに対し、そこだけを切り取り「自身の利益のため」と批判を浴びることが度々起きている。しかし重要なのはその先である。それは、そうして循環した利益の一部がまたCSRやボランティア活動を通して社会に役立っていることだ。

誰もが無尽蔵に寄付をすることはできず、このように資金循環をさせる仕組みが寄付を継続するために重要なことである。

この仕組みを我々も採用し、個人の寄付においても資金を循環させることで結果的に大きな支援に繋げる流れを作る。我々はそのために支援者に対してトークンを発行する。これをAppreciation planと呼んでいる。

[Appreciation planの実行条件] -----

- ・ 支援したプロジェクトが評価投票により意義あるプロジェクトと評価された際、支援者に対し支援金額（USD換算）の1%に相当するトークンがAppreciationされる。トークンは1年間ロックアップされ、Appreciationから一年間はLayla外へ動かすことはできないが、Layla内で別のプロジェクト支援には利用することができる。

トークンはLaylaが扱う寄付の市場規模拡大に伴い価値を高め、Appreciationされたトークンも大きな価値へと変わっていく。それは、時に支援者の生活の向上に貢献し、時に新しい支援により大きな寄付として活用されるであろう。

このように寄付活動全体を考えた資金循環は、我々が世界の寄付活動を繋げるLaylaを生み出したことで実現でき、全く新しい考え方を形にしている。それぞれが独立していたこれまでの寄付活動では実現不可能だった

- ・トークンの希薄化懸念について。

Appreciationは、意義あるプロジェクトと決議された際にその都度、新たに発行されるため、トークン価値の希薄化を懸念する方もいるだろうが、我々も希薄化は望んではない。

そして当然、Appreciationによって我々のトークンが希薄化することはない。なぜなら先ほども話したが、トークン価格はLayla内に意義あるプロジェクトが増え、市場が拡大することで、価値があると認められ高まる。そして世界の寄付活動がLaylaに集約されることでむしろトークンの需要が増えていくからだ。

そのため、意義あるプロジェクトの支援者にAppreciationされるトークンが多くなるほど、我々の活動が成長している証となり、Laylaは活性化していることになる。尚且つ、付与されるのは寄付額の1%となっており、我々が考えるLaylaの認知度、価値の向上には全く影響はない。

10. 技術革新が拡大させた寄付市場

世界最大の寄付市場アメリカでは、インターネット誕生後の1998年～2010年の12年間で、オンライン寄付額が年間30万ドルから154億ドルへと、5万倍の規模になった。

2009年のアメリカ国内の寄付市場規模は3,030億ドルであり、実はオンライン寄付市場はまだその5%に過ぎなかった。ただ、同時期（2001年～2009年）の寄付市場規模が23%の伸びであったことと比較すると、オンライン寄付市場の驚異的な伸びは注目に値する。

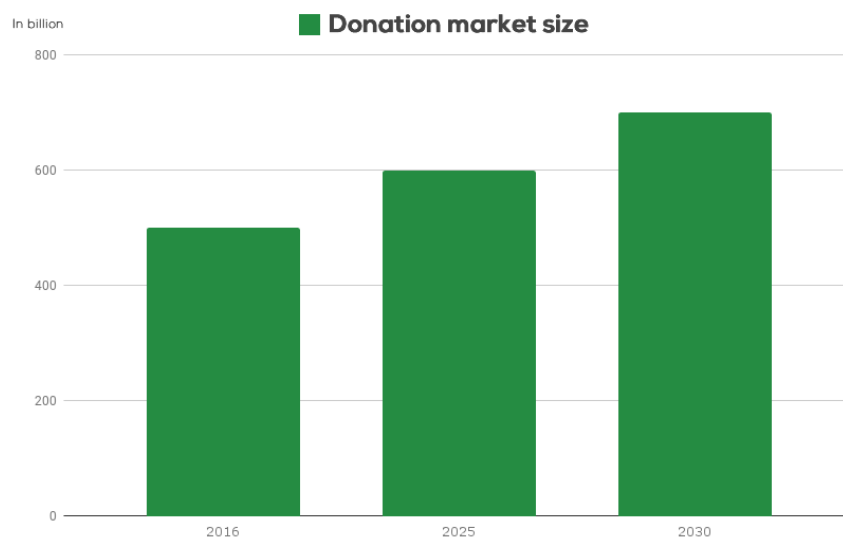
このように、技術革新が寄付市場を底上げした事実は、我々が実現する次世代技術により更に飛躍的な広がりを見せるであろうと考えている。

※Mashable / Social Good: Charity and Technology in the Online Universe より。

1 1. Fountain Connect が目指す市場規模

情報公開度が低い寄付の世界では正確な規模を把握することも困難だが、公表されているデータから推計し世界全体の寄付市場規模は現在5,000億ドル程度とみている。

今後は、世界が注目するプラットフォーム型ビジネスの流れの中、我々が起こす透明化された寄付を実現する技術革新は大きな動きを生む。その結果、そのように考える背景は12章で詳細を述べるが、今後の寄付市場は2025年には6,000億ドル、2030年には7,000億ドルに近づくと考えている。



その情報公開度の低さが不正や寄付の躊躇いと言った「発展の妨げ」になっているのが大きな原因だ。

徹底した透明性と確実性の実現により、Fountain Connectを通じた寄付活動には社会から「信頼」というブランドが与えられ、寄付活動のスタンダードとなる。

それにより、近い将来には情報公開の薄い寄付活動を行う事が困難になり、善意の寄付が不審な団体へ向かうことは淘汰される時代となるだろう。そうして、新規の団体だけでなく多くの既存団体が Fountain Connectへ流入し、我々の市場規模は2030年に500億ドルまで膨らむと考えている。

12. トークンに対する我々の考え

取引所への上場は、Fountain Connect創成期における知名度の向上と、トークンの流動性確保に大きく寄与すると考えている。

Fountain Connectは、次世代の寄付文化を作る中心的な存在となり、トークンの価値はLaylaの活性化により必然的な上昇を続けていく。その根拠となる10章と11章でお伝えした内容を、先程とは少し違う角度から説明したい。

1つめは、過去オンライン寄付市場が技術革新により拡大した歴史を根拠にしている。

インターネット誕生後の1998年～2010年の12年間で起きた、世界最大の寄付市場であるアメリカのオンライン寄付額が5万倍もの急成長を果たしたことだが、このようなインターネットによる技術革新の成長は、寄付の世界のみならずその他数多くのビジネスの台頭がそれを証明している。

5万倍という数字は、インターネットにより寄付が「便利になった」ことだけで達成された数字だ。我々が今後世界に発信する次世代の寄付活動は、これまで寄付の世界が解決できなかった透明性と確実性という2つのポイントを実現させたことである。この2つのポイントを実現すると、どれだけ社会への波及効果があるのか想像していただきたいと思う。

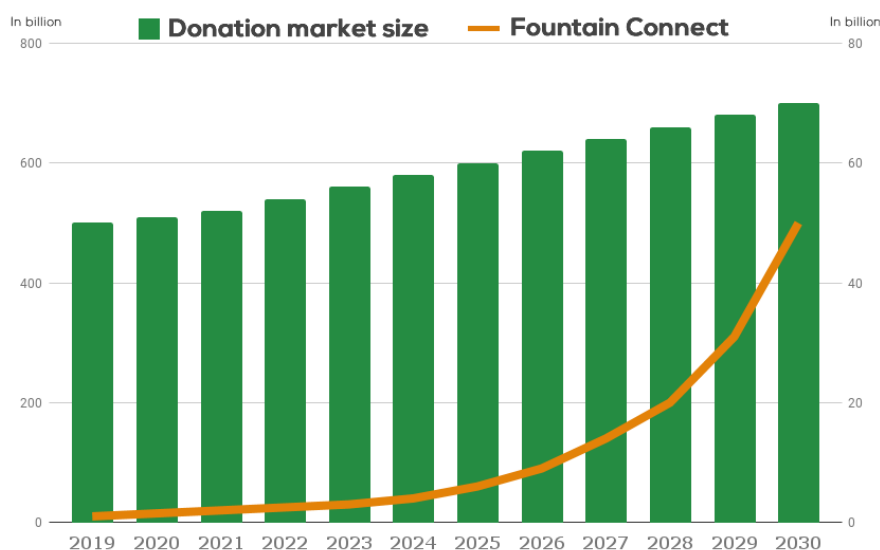
インターネット創成期「screen name※」を使う匿名のコミュニティサイトが「コンピューターのコアなファンによる掲示板」という存在に留まっていたものが、「透明性を持つFacebook」の誕生により、これまでインターネットと縁のなかった一般層を引きつけ、世界にどれだけの影響を与え、社会や経済をどれだけ動かしたか。また、どれだけの人がこの現在の世界を想像できただろうか。※日本ではハンドルネームと表現される

時代はそうして、常に「いまの想像を超える」未来を作り出してきた。その歴史を根拠に、5年先は寄付そのものの考え方すら変え、想像を超えていくものとなると信じている。

2つめは、寄付の市場規模の増加に根拠が隠れている。

現在、世界で5,000億ドルと推計している寄付の市場規模を、我々は2025年に6,000億ドル、2030年に7,000億ドルに近づくと考えている。この市場規模は「いまの我々が考える」数字であり、未来から振り返ると過小評価していた可能性も充分にあることを付け加えておきたい。

これまで不透明な環境下でも寄付をしていた方たちは、非常に寄付活動に熱心な層といえ、インターネット創成期に匿名掲示板を使っていた「コアなコンピューターファン」と例えられる。このような人の存在はどの分野においても、その発展には欠かせない。そして、Facebookの誕生後と同じく、「透明性と確実性を実現したLayla」の誕生により世界に点在していた不透明な寄付活動がLaylaに集約されることで様々なシナジーを生み、これまで寄付を躊躇っていた層や寄付と縁がなかった多くの一般層を取り込み、自律的な成長を始めていくと考えている。



支援者は常に寄付が確実に役立ってほしいと考えている。我々はその想いを実現し、支援者には実感と感動を持ってもらうことが最も重要だと考えている。そして、その感動が更なる支援へと繋がり、やがて世界へ広がる大きな支援となっていく。そうすることで支援を求める人に十分な支援ができ、更なる感動を味わうという寄付活動の循環が起こる。この「寄付活動の循環」が最も大切である。ただ、我々はこのような自律成長を期待する

だけではなく、それを確実に実現するため14章-3に記すプロモーション活動や、支援者の意識向上を図ることや啓蒙活動を行い、バックアップをしていく。

市場規模7,000億ドルの寄付活動が、先の流れにより我々のLaylaへ集約されることに伴い、それに対応するため必然的に価格は上昇し、Laylaは活発的に多くの寄付プロジェクトを動かすようになっていく。

この7,000億ドル市場の集約は決して大げさな話ではなく、Facebookを始め、AirbnbやUBERが世界のシェア文化の流れにマッチし、創業後僅か10年余りで世界的企業に成長したように、中央集権的な社会から民主的でオープンな社会へ進もうとする現代、透明性と確実性を実現した我々の活動には、質の高いプロジェクトと支援者が集まり将来の寄付活動をリードする企業として成長をしていくものと考えている。

以上が、この時代の流れに沿ったビジネスモデルに対して、我々が自信を持っている根拠である。

1 3. ICO

我々は、企業としてより多くの方に関わっていただき、今後の成長に強い共有意識を持って進んでいきたいと考えている。そのため、当社のICOでは度々話題に上る「数分で完売」という結果に繋がるような形式は採用せず進めていきたい。

ICOは基本的に、二字曲線を描くように認知が広まり参加者が増えていくが、開始後まもなく完売して終了となった場合、企業がごく限られた投資家により支えられていることになり、トークンの安定感が損なわれる恐れがある。そのようなことでは、長期的に安定した企業活動には繋がらないと考えている。ICOの形式が1度で全てのトークンを提供する形式を選択した場合、そのような結果を生む可能性を残す。

そのため、我々のICOは3つのステージに分けて開催し、そのリスクの回避を狙った。また、ステージが進む毎に募集金額を上げていく形を採用しているが、その形式も認知の二次曲線に合わせてより多くの参加者を受け入れたい考えを反映させたものである。

また、インセンティブの分配は、参加者に期間中の進捗に強い関心を持っていただきたいという考えを形にしたCompensation planを採用した。このプランは、各ステージ終了時の調達金額によってインセンティブが変動するICO形式である。このプランを通じ、ICOの参加者と我々が今後の成長へ共有意識を築く第一歩となることを期待している。

ICOには、Stage 1 限定で400万ドル (1,333,333 FTC) のソフトキャップが設定されている。15日間で到達しなかった場合には最大20日間の期間延長し、なお到達しなかった場合、事業は失敗として全ての資金は返却される。

ICO Schedule

Overview

HardCap \$ 40,000,000	SoftCap \$ 4,000,000	Minimum purchase 0.00025 BTC *
Symbol FTC	Minimum Tx 0.00001 FTC	Token price 1 FTC: \$ 3

* 1BTC = 12,000 USD(6th Dec. 2017) This rate is used for calculation. However, upon purchase the price to the actual rate of that day.

Stage 1 Start 15th Jan. 2018

Offer amount \$ 10,000,000 SoftCap \$ 4,000,000



Stage 2 Start 1th Mar. 2018

Offer amount \$ 12,500,000



Stage 3 Start 15th Apr. 2018

Offer amount \$ 17,500,000



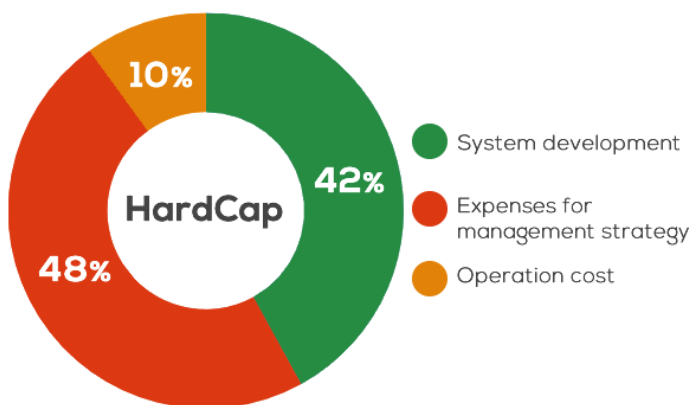
資金の配分

ICO で調達した資金の配分を、ハードキャップ到達時とソフトキャップ到達時の 2 つのケースで表す。これを基準に配分されることを予定している

ハードキャップ到達時とソフトキャップ到達時では、スタート時のシステムが持つ対応市場規模とプロモーション戦略の違いにより、事業拡大のスピード感に大きな違いが出るが、我々の目指す目標に変わりはない。ハードキャップ達成時とソフトキャップ達成時の事業スケールのイメージを下に記す。

<ハードキャップ時の事業スケール>

スタート時から 7,000 億ドル市場の対応スケールとし、G20 参加国を中心に GDP 上位 30 ケ国へプロモーションをかけ、シェア拡大に向けて迅速な事業展開を行う。



ハードキャップ到達時

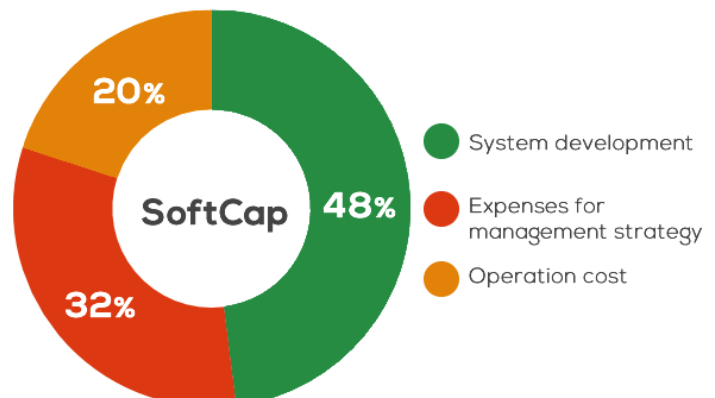
システム開発	42%
経営戦略費	48%
運営費	10%

<ソフトキャップ時の事業スケール>

スタート時は 10 億ドル市場の対応スケールとし、成長と共に随時アップデートをさせる。世界主要 3 カ国のプロモーションと、Io を中心とした自律成長に経営資源を注力する。

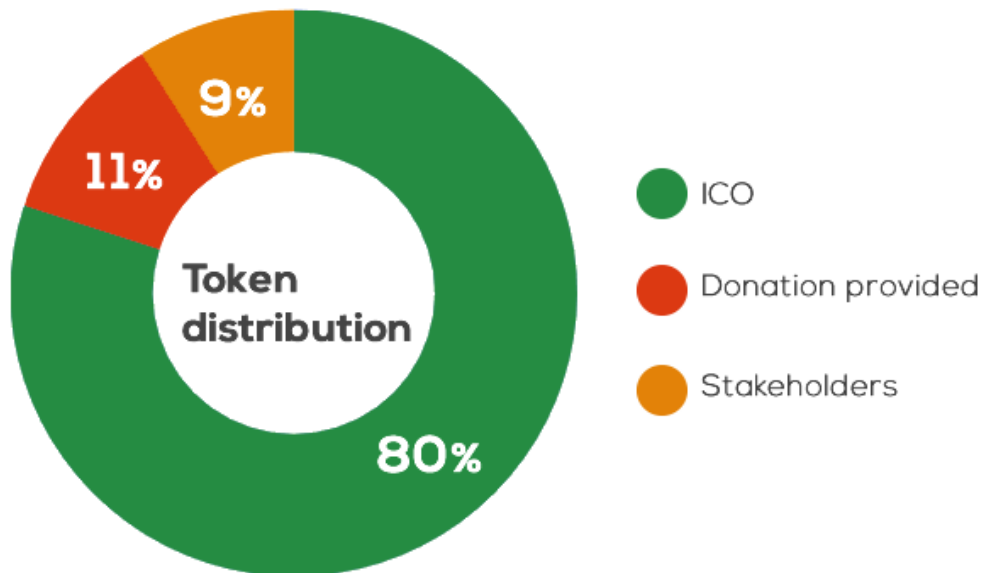
ソフトキャップ到達時

システム開発	48%
経営戦略費	32%
運営費	20%



トークンの配分

トークンの発行量はICO終了時に確定する発行量を全体の80%とし、新たに下記の割合でトークンを発行し、それぞれの目的に利用される。



ICO	80%
寄付使用	11%
ステークホルダー	9%

新たに発行されるトークンは下記の目的に利用される。我々はそれぞれに配分する目的以外の利用はしない。なお、ステークホルダーの詳細は14章-2に説明をしている。

・寄付使用

Laylaの扱うプロジェクトが急増する際には、トークンが供給不足となる可能性がある。そうした場合に発行され、需要の急拡大に対応する。発行に際しては、既存トークンの価値を崩さないよう慎重に供給する。

・ステークホルダー

当社のスタッフや外部アドバイザーの貢献に対し感謝を形にする。対象者へ配分後、2年間はロックアップされ、Layla外へ動かすことは来ないものとなっている。

14. 我々の基幹項目

我々の活動を支える重要な基幹項目であるシステム開発、制度、活動と3つの分野について、以下に詳細を説明させていただきたい。

1. システム開発

寄付活動に技術革新を起こし、透明性と確実性を実現する中核システムとして、我々はGROWTH, Layla, Ioを開発し、7,000億ドル市場の獲得を進めていく。これらのシステム開発について説明をする。

・GROWTHの開発

当社は活動準備のスタートとともに、DAGに注目をしていった。BitcoinやEthereumなどに未だ継続する分裂問題、スケーリング問題やトランザクションフィーなど当社の活動にとってのウィークポイントをクリアしたDAGの存在がFountain Connectのスタートに繋がったといっても過言ではない。当社はDAGを基に、高度なセキュリティと高い信頼性を兼ね備えたGROWTHの開発に注力していく。

具体的には、扱える資金に柔軟性を持たせること、スマートコントラクトをはじめ、任意のデータを埋め込むことが求められる。当社の平等性ある活動と将来に向けた安定成長の土台となるものとして開発を行う。

・Laylaの開発

Laylaは企画者と支援者を結び、民主的な寄付活動の要となる投票システムや評価システムを動かすプラットフォームである。そのため、Laylaにアップロードされるプロジェクトの情報に透明性と確実性を確保する。そのうえで、将来的に7,000億ドル市場の獲得にあたっては、支援者の膨大なデータを適切に処理し、急激な情報量の増加への対応が必須となる。そのために、Laylaを高いスペックで開発していく。

・Ioの開発

我々の活動にはIoは最も重要な存在となる。企画者のプロジェクト申請時のサポート、Ioを搭載するドローンを使った活動のチェック、Laylaを通じた支援者への報告や投票制度の判断など多岐にわたり、その全ての活動の中心的な役割を当社がIoと呼ぶ人工知能が担っている。

今後、寄付文化を世界に発展させるには、企業と投資家の関係のように企画者と支援者も情報公開を通じた密な関係を築くことが必須である。将来的に7,000億ドル市場の獲得を目指す今後、Laylaを通し活動する無数の企画者と支援者との接点を保ち、世界のプロジェクトを安定して管理することが課題となる。

その課題に対応するため、ディープラーニングによる無限の成長と高い処理能力を持ち合わせたIoの開発が必須であり、多様化する今後の活動に最も重要なシステムとして開発をする。LaylaはこのIoを中心に拡張していく。

2. 制度

我々の活動が世界に正しく認知され、成長を続けるため、有力な人材とのパートナーシップ関係は欠かせない。我々はその人材への感謝を形にする。

・我々と共に進むステークホルダーのために

創業時から我々と理念を共有し、人生を捧げて共に活動する大切なスタッフ、そして社外から我々の活動を支えてくれるアドバイザーにトークンを分配する。我々は、企画者が立ち上げる全てのプロジェクトが社会に正しく認知され、次々と生まれるプロジェクトが永続的に成立していくことを最も重要視している。

そのために、我々が現在GROWTHやIoを中心として進める事業の中核システムを開発するスタッフ、Fountain Connectを世界へ広げるため共に歩むアドバイザーとして迎え入れるファンドレイザーに対して感謝を形にしていきたい。

ファンドレイザーとは、トランスファラブル・スキル（転移可能な知見）を持つ人材であり、いま世界で最も注目を集めている。寄付の世界のみならず、プロスポーツ界や行政、大学などあらゆる団体で活動し、担当する団体の社会的使命を達成すべく起業家と同じ目線で結果につなげるプロフェッショナルであり、昨今世界のヘッドハンティング界でも獲得競争が激しくなっている人材である。そのようなファンドレイザーは、我々の活動を政府や多様な企業とのタイアップなどを通じて、寄付活動を「事業感覚」で実現させていくための重要な人材である。

我々は、このようなステークホルダーに向け分配をし、パートナーシップを強めて世界へFountain Connectを広めるチームとして歩みたいと考えている。また、ここで分配されるFTCには譲渡後に2年間のロックアップが設定されている。

3. 活動

我々の活動にあたり最も重要となるのは社会との接点と正しい理解である。今後の寄付の世界は支援者との密接な接点を持ち、活動への理解と「支援の実感」を感じてもらうことが重要である。そのためのプロモーション、ガバナンス、啓蒙活動について説明をさせていただきたい。

・プロモーション

我々の活動では「Laylaの特徴（8章記述）」において、自律的な成長をする仕組みが作られていることを伝えた。しかし当然だが、そのうえで企業としてプロモーション活動は不可欠である。

これまで、何度も申し上げたが寄付活動に関わる団体や人の多くが事業意識に乏しく、広報活動に力を向けることは無かった。寄付として集めた資金を広告という華やかな分野へ向けること、またアピールすることに社会が快く思わない、そんな社会通念があることに我々は理解をしないわけではない。

しかし、寄付活動は自己満足ではない。事業経営と同様に「結果を出す」ものであり、時には人命に関わるような、事業以上に結果を求められる活動だと我々は声を大にして言いたい。

投資した会社が広報活動をせず「全て開発に使い、売れませんでした。」では投資家の納得が得られないのは直ぐにわかるであろう。寄付活動も同様に、資金を広報活動にも振り分け、活動を世界に知ってもらい次の寄付に繋げる。多額の寄付を募るだけでなく、それぞれの活動の意義を理解し、正しい寄付活動の在り方、感動を多くの人に感じてもらうこのプロセスは非常に重要なことである。

寄付活動にまつわる社会通念を根本から変えるため、我々は企業として広報活動に積極的な投資をし、社会の寄付に対する認識を変えていく考えである。

・Note

寄付活動の企画者や団体は、社会から資金提供を託されているにも関わらず、多くのケースで「事業意識」に乏しく、支援者からの十分な納得が得られる活動に繋がっていない実情がある。十分な寄付を集めるためにはその意識の向上が必須だと我々は考えている。

もちろん、我々の活動は寄付活動を世界に広く認知させるため、非常に考えられたものとなっている。しかし「企画者の意識の向上」という寄付活動の原点から変化をさせることも非常に大切なことであると考えている。

企画者に「寄付活動と事業経営は同じ」という認識を持って活動をしてもらうため、プロジェクトの申請時に我々がNoteと呼ぶe-learningを受けてもらう。そうして、世界に受け入れられる企画者となるようにサポートをしていく考えだ。

Noteは、2つの分野に分けられ、事業意識を学ぶための重要な項目として、我々はそれぞれをNote MarketingとNote Governanceと呼び、詳細を次に説明する。

「Note Marketing」

これまでの寄付活動は、企画者が支援を訴えても思うように寄付が集まらず、十分な活動が行えないこと、支援者にとっても自分の寄付が意義ある支援になったのか確認ができず、継続的に支援を続ける動機を持たないという悪循環を生んでいた。

我々の活動は、このような問題の解決のために立ち上げられたが、企画者に対してはマーケティングを知る重要性を強く感じている。マーケティングとは、商業的な表現を使えば「消費者が買いたくなる仕組み」であり、これを寄付活動にあてはめると「支援者が支援をしたくなる仕組み」となる。「Why」のアプローチと言われ、なぜ自分は商品（支援を）買う（する）のかということである。

これまでの寄付活動には「支援を求めます」という事しか訴えられていなかった。しかし、寄付活動を社会に浸透させるには、「なぜ支援が必要なのか」支援によって「何が実現」でき、いま「何が行われて」いるのか、また支援対象が「どう変わっていく」のか。支援者が「支援に意義を感じる」ことのできる情報開示や、実感するイベントなどが大切になる。

寄付により感動を実感した支援者は、必ずその後の活動にも賛同的になり、そういった支援者は新たな支援者を呼び、それが世界へ広がる。そして、必要な寄付額と意義ある活動が実現し、支援者の感動に繋がる好循環が生まれる。

「Note Governance」

ガバナンスの強化は、多様な国の文化を超え寄付の認知を進めるため重要な項目となる。ガバナンスとは「統治」を意味するが、企業活動におけるガバナンスの強化とは、不祥事の防止や倫理観の向上、限りある資本の効率的な活用など、社会への理解と調和を取りながら、どのように株主利益を重視した経営（統治）していくかというものである。

これは寄付活動にも非常に大切なことであると考えている。企業活動でいう「投資家」にあたる「支援者」との密なコミュニケーションや情報開示により支援者が「支援の実感」を得て、企画者と支援者が意識を共有して進むことで、継続的な寄付の確保に結びつけていく。

ガバナンスの効いていない活動は、どんなものであれ必ず資金循環に滞りが生まれる。我々が実現した、寄付活動に透明性を高めた仕組みを、時代と共に変わるガバナンス概念に合わせながら、事業経営として認知されるように重視していく考えだ。

・啓蒙活動

創業メンバーは、寄付業界の変革と社会への啓蒙活動を行い寄付文化の変化と成長を推進していく。

<既存の大規模な寄付団体や財団との業務的なパートナーシップに力を入れていく。>

大規模団体や財団の中には組織が複雑になり透明性を失ってしまっている団体も多く、それが不正の温床として団体の活動、更には世界の寄付活動にも悪影響を与えている。その一部は「寄付に不信感を持たれる原因（3章記述）」で伝えたとおりだ。

そういった不正によりイメージを損なっている団体側も、現状を変える必要性に理解を示している。しかし、大規模団体は長い年月のなか利権が複雑に絡まり、非常に繊細な調整が必要となるのが現状だ。我々はこの調整のために昨年から複数の団体と積極的な意見交換を重ねている。このパートナーシップの構築には長い時間を要する覚悟だが、共に世界を変える志を持つ者として建設的な姿勢を持って、この寄付業界に変革を起こしていく覚悟だ。

<企業の事業活動に対し、これからの社会に沿った新しい発想を持ってもらう。>

近年はビジネスと並行し未来を見据えた活動として CSR やボランティアを事業の中心的位置に置く企業が増えている。その一方でこのような活動に対し社会には「偽善」と捉える風潮が根強く残っている現状を我々は非常に残念に思っている。

社会に残る偽善という風潮は、やはりその活動の情報公開が上手く機能しておらず、正しく認知がされていないことが大きいと考えている。企業としても活動を生かし切れていない。

これからの社会には、CSR やボランティア活動を通して企業の社会認知を広げ、業績に循環させる発想が重要だと考えている。そのために我々は、ビジネスと CSR やボランティアによるシナジーを生ませる発想を伝え、その活動が社会に正しく理解されるため「Layla」の活用でサポートをしていく。

CEO を始め、Fountain Connect のコアとなる創業メンバーは意志をひとつにし、社会に啓蒙活動を行い、既存団体に対し透明性ある寄付業界の未来を実現するために「行動を起こすこと」を訴えていく。こうして Fountain Connect は事業スキームだけではなく、我々の直接的な行動からも社会の寄付に対する意識改革を行い、寄付活動を正しく世界に広げていく。

15. ロードマップ



16. 最後に

不信感があったが「人道的な活動に厳しい目を向け辛い」というこれまでの風潮を解決する。寄付活動に透明性と確実性を持たせ、世界で多くの人が感動を共有する未来に。

我々のプロジェクトに強い関心を持っていただき、また最後まで読んでいただいたことに深く感謝をしたい。寄付の世界はこれまでガバナンスの無さから明確な情報開示がされてこなかったことで、現代社会に取り残された市場だった。

世界には慈善活動を聖域のように扱う風潮があり、情報開示の甘さに対して世の中は厳しい目を向けてこなかった。しかし、慈善団体も世界から資金を託され活動をする以上、ガバナンスを強化し「事業意識」を持って活動をしなければ社会全体に理解は得られない。

支援者は企業活動でいう投資家に回り、その投資家に対しては積極的に事業報告をし、投資家の満足と共に新たな投資の流れを作らなければいけない。寄付活動においても同様に、「寄付をしてよかった」と支援者に感じてもらう活動報告や支援者との共感は必須であり、その感動が新しい支援に繋がり、世界の寄付を見る目が変わっていくと信じている。

しかし、世界には大小様々な団体があり、全てが企業と同レベルの活動をする組織力を備えるのもまた困難な現実である。全ての企画者に対し社会意識の向上を求めていくと同時に、小規模団体も確実に活動できるようサポートすることも大切なことである。

我々はそういった側面において、情報開示や広報活動を、投票システムと評価システムを代表とする様々な仕組みの開発によって組織の規模に影響なく新しい形で実現する仕組みを生み出した。そして、全ての支援者が世界の変化を実感でき、企画者も活動に集中していくことができるようになる。

このFountain Connectの活動を世界に向け成長させることで、善意の影で不正を働く者を一掃し、支援が必要な人へ確実に届く寄付活動が実現していく。それは、寄付活動がよ

り世界に認知されることを意味し、十分な資金が集まることで現地のインフラを整え、現地の雇用を生み「自立」に繋げる活動が進められるようになる。このように支援を求める人達を援助漬けにせず、自立を目指すことが真の支援だと我々は考えている。

これまで、支援に使われずに不正に消えた寄付や、政治的な力で選別された支援先、今必要な支援の決定まで何年もかかる時間のロスなど、多くのムダが沢山の命を救えずに来た。また、僅かな支援で開ける未来を閉ざしてきた。しかしFountain Connectの誕生により、これからは十分な活動資金の確保と、どの権力にも左右されない民主的な寄付活動がスピード感を持ち「この瞬間」の危機を救うことが可能となる。

Fountain Connectは次世代の寄付文化の中心的役割を担い、新しい寄付文化を創造していく。そして、世界がこれまでとは違う形で支援に接する時代が来ることを信じている。

「人を支援する活動には人生を豊かにする感動や発見が沢山詰まっている。寄付活動に透明性と確実性を持たせ、世界の多くの人とその感動を共有する未来になる。」

そんな未来をFountain Connectのプロジェクトは実現させる。多くの方がこの活動に賛同し、我々と共に新しい寄付文化を作る波を起こすべく、行動してくれることを切に願う。