



世界の投稿を所有しよう!

open fave

You are the STAR !
デュアルページ

NFTを活用した
クリエイター支援ツール

新時代の
ソーシャル
メディア!

出版やテレビなど既存メディアの課題

- ☁ インターネットの発展により収益力が低下
- ☁ 収益性が見込める作品しか発表できない

インターネットにおける創作活動の課題

- ☁ 広告収入が中心で十分な対価が得られない
 - ☁ PV稼ぎ目的の炎上やフェイクニュースが問題に...

**クリエイターがインターネットで『安心安全に作品を発表』でき、
創作活動に見合った対価を得ることができる仕組みをつくるために創業**

インターネットにおける創作を取り巻く課題

出版・テレビ・新聞など伝統的なメディアの確立されたエコシステムに対し、インターネットは収益化の手段の大半をネット広告からの収入に依存するため、その収益性の低さからいい作品が継続的に生み出されるためのエコシステムが確立していなかった。



CREATION

いい作品を生み出す



DISTRIBUTION

広く人々に届ける



FINANCE

収益化する



出版

取次による配本

取次の金融機能／書店での販売



テレビ

電波で放送

代理店を通じた広告販売



新聞

販売店が配達

読者からの購読料や企業の広告



インターネット

検索やSNSに頼るため
SEO対策等で歪みが生じる

ネット広告中心で収益性が低く
クリエイターに十分な収益が
還元されない

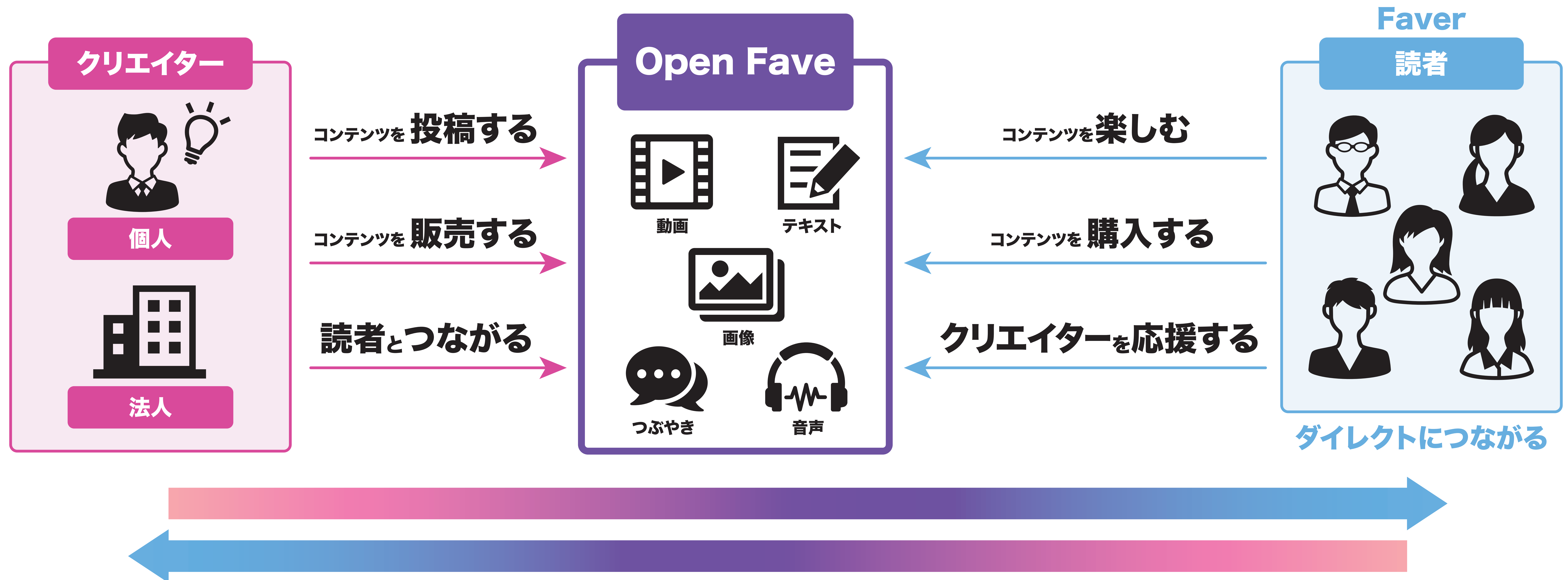
優れた作品が継続的に
生まれやすいエコシステム

誰でも創作できるが
優れた作品が生まれにくい
環境

Open Faveとは？



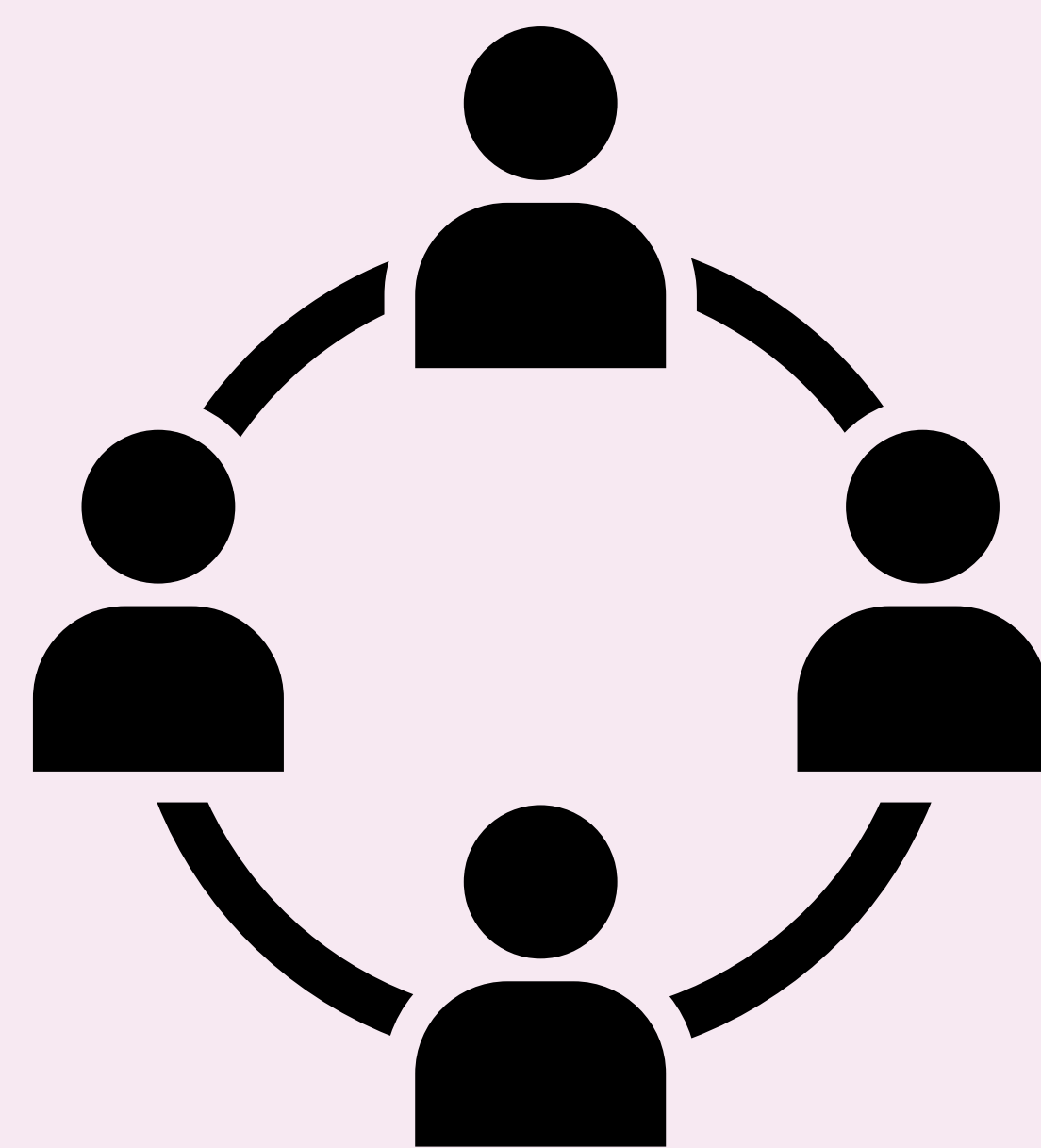
クリエイターが文章やマンガ、音声等さまざまなコンテンツを『自由に投稿・販売』することができ、
読者がコンテンツを楽しみ、クリエイターを『支援・購買』することができるWEB3時代のコミュニケーションツール



ミッション

mission

ユーザーが
自らのデータを完全に管理でき、
安心して情報交換ができる
分散型クリエイターエコノミーを実現する



ビジョン

vision

グローバルに広がる
デジタルコミュニティにおいて、
透明性・信頼性の高い
エコシステムを構築する



目的

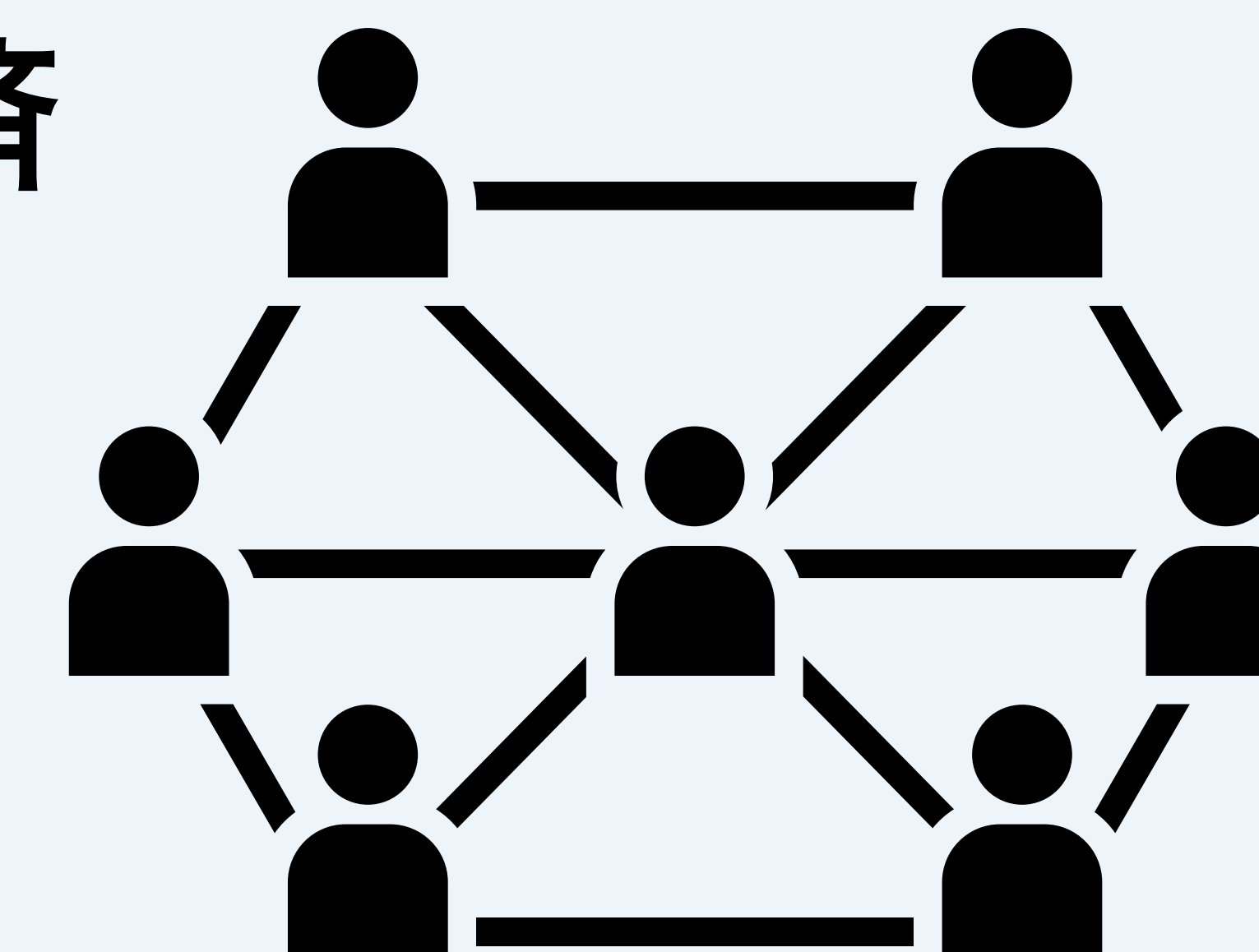
purpose

本ツールは、アーティスト、写真家、音楽家、インフルエンサーなどのクリエイターが、自らの作品をNFTとして発行し、ファン(フェイバー)に直接販売できるプラットフォームを提供することを目的としています。

主な特徴

features

- ノーコードでNFT発行可能
- ブロックチェーン技術による真正性保証
- P2P送金で即時決済



1

クリエイターの直接収益化

ファンが購入すると即時に
クリエイターへ支払いが
行われるため、
従来の仲介手数料による
収益減を解消します。

2

著作権保護とフェイク防止

ブロックチェーン技術を
活用することで、
作品のオリジナル性を証明し、
複製や偽造から
クリエイターを守ります。

3

NFTマーケット プレイス機能の提供

クリエイターとファンをつなぐ
ダイレクトなデジタルアイテムの
売買を促進し、
新しい経済圏を構築します。

Open Faveの提供価値



コンテンツの流通とマネタイズ・ファイナンス

ユーザーがたくさん集まるプラットフォームにおいて、作品が最適な読者に届き、課金モデルによってクリエイターが創作活動に見合った対価を得られる仕組みを構築することで、クリエイターエコノミーを促進。



CREATION

いい作品を生み出す



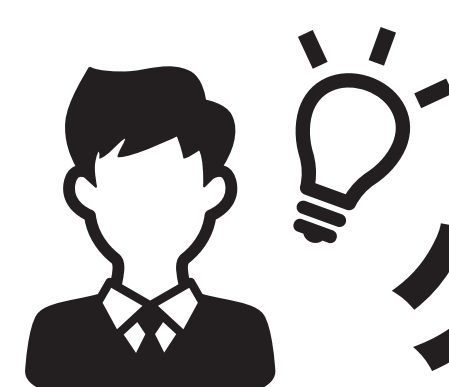
DISTRIBUTION

広く人々に届ける



FINANCE

収益化する



クリエイター

ユーザーがたくさん集まり
機械学習により
作品が最適な読者に届く

課金モデルにより、創作活動に
見合った対価が得られる

優れた作品が継続的に
生まれるエコシステム

クリエイターが適切なファンと直接つながる仕組みをつくることで
クリエイターエコノミーを促進

「CtoC×課金モデル×WEB3」で、他のメディアと比べてもユニークなポジショニングを形成。
このビジネスモデルが、創作に見合った対価を得られること基本広告・ランキングがない等の優位性につながる。

CtoC × 課金 × WEB3モデルによる優位性

- 🌸 クリエイターは創作活動に見合った対価が得られる(コピーされない)
- 🌸 基本広告・ランキングがないため、読者はクリエイターの世界に没頭でき、
クリエイターは自由に安心してコンテンツを投稿できる
- 🌸 収益化を意識した良質なコンテンツが溜まりやすい



市場背景

- ❁ 中央集権型SNSに対するプライバシーやデータ管理の懸念が増大
- ❁ 分散型技術やブロックチェーンへの関心が高まっており、次世代クリエイターエコノミーの需要は拡大傾向

ターゲット層

- ❁ 20～40代のテクノロジーに敏感なユーザー
- ❁ プライバシー保護やデジタル権利に関心のあるユーザー
- ❁ クリエイターやインフルエンサー、コミュニティオーガナイザー

市場規模と成長性

- ❁ グローバルなSNS利用者数の増加に伴い、分散型SNSも新たな市場として注目
- ❁ プライバシーや検閲に対する意識の高まりにより、ユーザー数の拡大が見込まれる

中央集権型SNS (Facebook、Twitter、Instagram等)

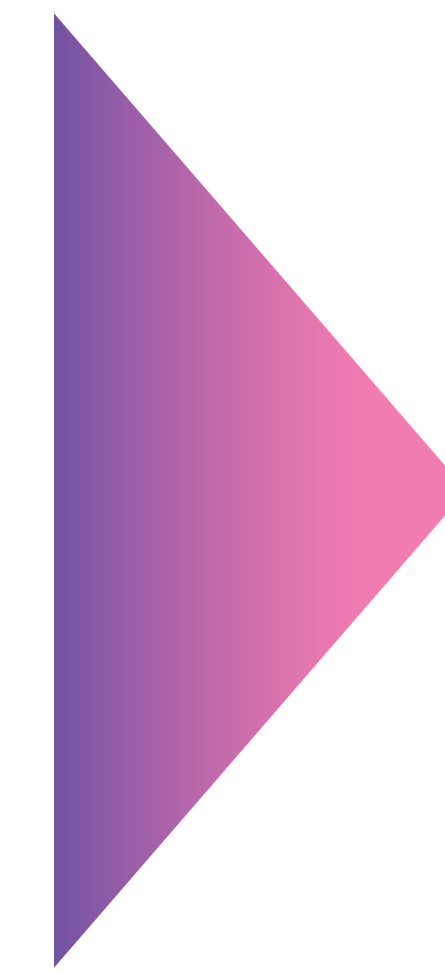
強み → 広大なユーザーベース、豊富な機能、
広告・分析のノウハウ。

課題 → データ管理の一極集中、プライバシー侵害、
コンテンツ検閲といった問題。

既存の分散型SNS (事例:Mastodon、Diaspora)

強み → 分散型アーキテクチャ、コミュニティ主導の運営。

課題 → ブロックチェーンの高度な活用が不十分、
ユーザーエクスペリエンスや機能面での課題。



OpenFaveは、
ブロックチェーンの透明性と
トークンによるインセンティブを
組み合わせ、差別化を図る

クリエイターエコノミーの拡大・変化（国内）

クリエイターエコノミーは、認知の拡大やクリエイター活動の多様化、デジタル化の進展による後押し等により、市場規模がCAGR+17.4%で成長しており、2023年で約1.87兆円にのぼる。
2034年には、10兆円^{※1}を上回る予測。

クリエイターエコノミーの変化

「推し活」を促進する
仕掛け作りの進展

「推し活」文化の普及とプラットフォームの
支援機能により、クリエイターエコノミーが成長

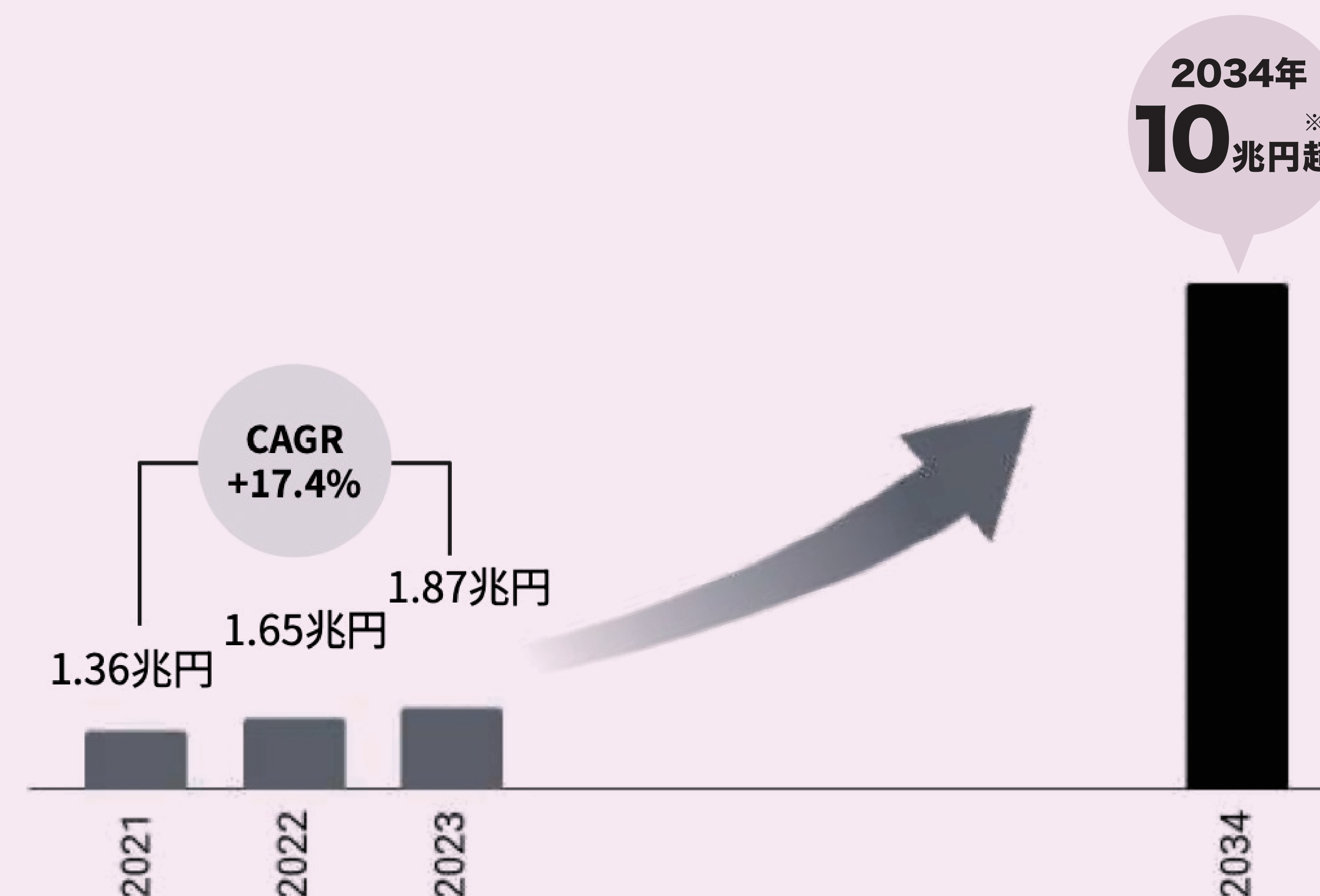
クリエコ関連
サービスの領域拡大

AIなど最新技術の活用やサービス付加価値向上で
クリエイターエコノミーの成長が加速

クリエイターのための
環境整備の促進

クリエイターの法的保護と政府支援が進み、
活動しやすい環境が整備

市場規模の推移



クリエイター

- 🌸 写真家、映像制作者、音楽家、デジタルアーティスト
- 🌸 イベント主催者、飲食店など、NFTを活用したい事業者
- 🌸 インフルエンサー、企業アカウント

フェイバー

- 🌸 応援したいクリエイターのコンテンツを購入したいファン
- 🌸 限定コンテンツにアクセスしたいユーザー
- 🌸 NFTをコレクションや投資対象としたいユーザー

企業・広告主

- 🌸 安心してプロモーションが可能な、透明性と高エンゲージメントを備えたインフルエンサー(クリエイター)を求める企業。

市場規模と成長予測

- 🌸 グローバルなSNS利用者数の増加に加え、分散型SNSの市場は初期ながらも急成長が期待される分野。
- 🌸 ブロックチェーン技術の普及と合わせ、今後5年間で利用者・収益ともに大幅な拡大が予測される。

point
1

技術的優位性

最新の
ブロックチェーンプロトコル、
スマートコントラクト、
レイヤー1ソリューションの採用。

point
2

ユーザー主権の徹底

分散型IDと自己管理型
データポータビリティにより、
ユーザーが完全に情報を
コントロール。

point
3

エコシステムと トークン経済

ユーザー活動に応じた
多角的な報酬システムと、
DAOを活用した
透明な運営体制を確立。

クリエイターにOpenFaveが選ばれる理由



誰もが創作をはじめ、続けるために必要な「**CREATION・DISTRIBUTION・FINANCE**」の3つの要素を備えていることが特長。

誰もが創作をはじめ、続けられるプラットフォーム

特長

CREATION

いい作品を生み出す

クリエイターが安心・安全に
創作活動を楽しむことができる

DISTRIBUTION

広く人々に届ける

コンテンツが幅広い人々に届き
ファンとつながることができる

FINANCE

収益化する

創作活動に見合った対価が得られ
活躍の場が広がる

具体例

🍀 ランキングがない

🍀 広告がない

🍀 優れた創作ツールを提供

🍀 フォローしてつながる

🍀 コンテンツを蓄積できる

🍀 AIの活用等によるマッチング

🍀 さまざまな課金タイプ

🍀 クリエイターによる自由な価格設定

🍀 ECサイト等の埋め込みも可能

1 クリエイターがNFTを発行

ノーコードでNFTを作成し、最低価格を設定できます。
NFTの表面には作品(画像、動画、音楽、チケットなど)、
裏面には所有者のみが閲覧可能な
限定コンテンツ(特典、ボーナスなど)を設定できます。

2 フェイバーが購入

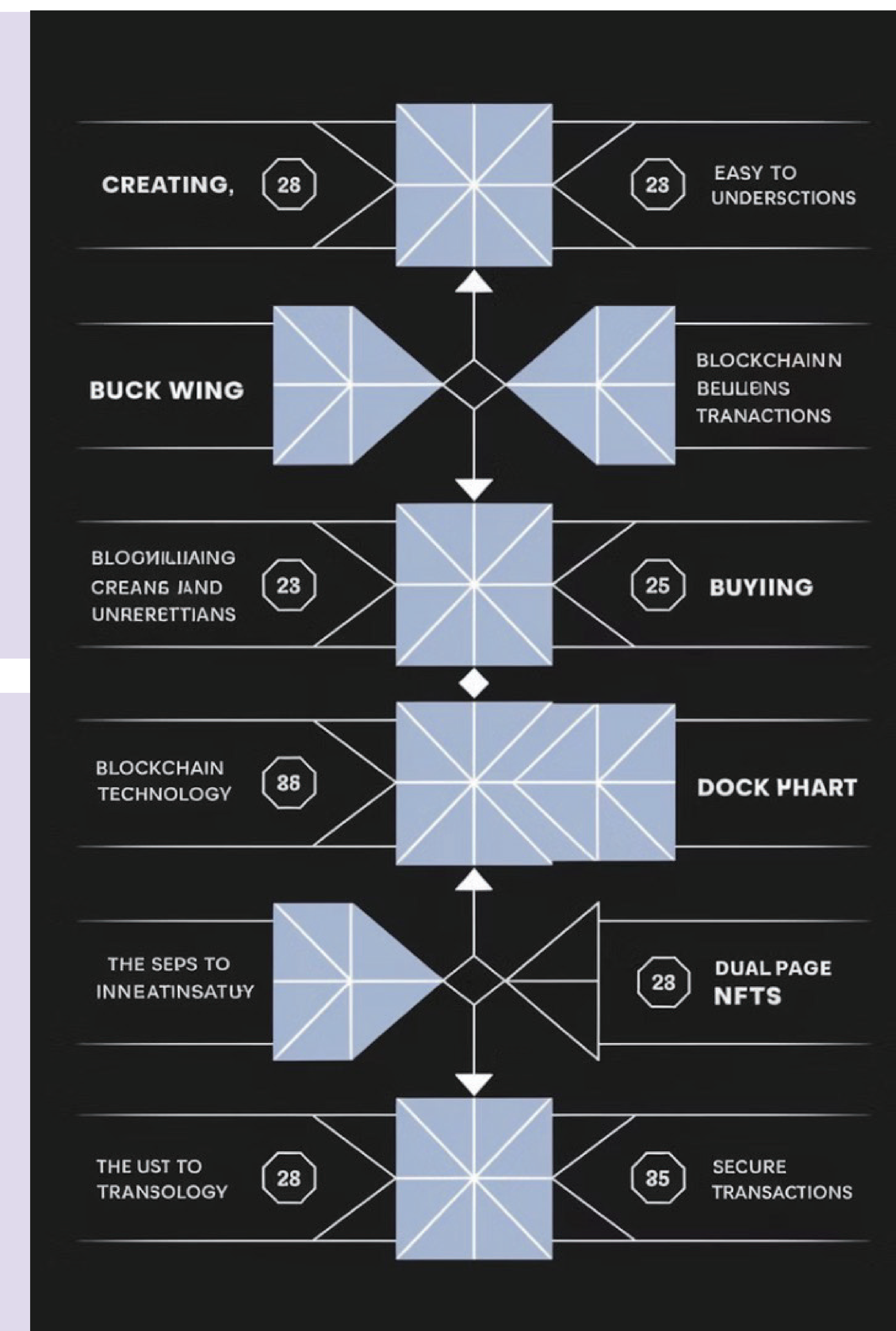
フェイバーは入札または即購入で
NFTを取得できます。

3 クリエイターへの 即時送金

P2P送金で手数料を最小限に抑え、
クリエイターに収益を直接還元します。

4 NFTの活用

フェイバーはNFTを使用して
限定コンテンツを閲覧したり、
マーケットプレイスで
売買したりできます。

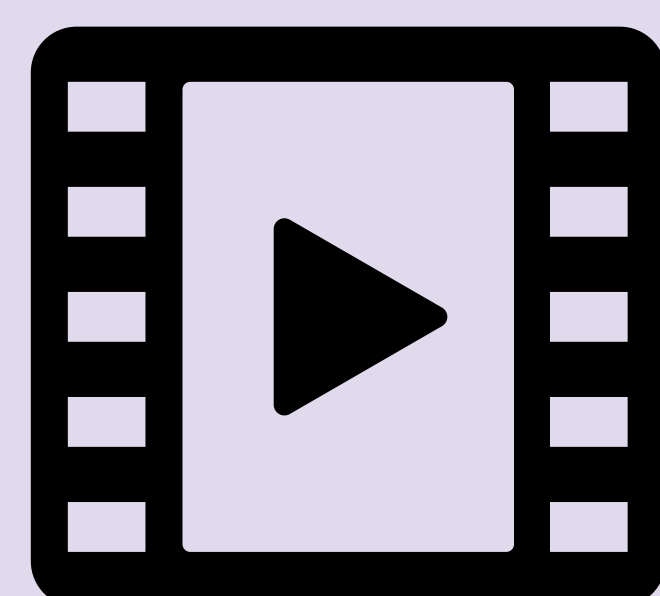


表面

front

クリエイターの作品を掲載します。

画像、動画、音楽、チケットなど、
さまざまなコンテンツに対応しています。



裏面

Back

所有者のみが閲覧可能な
限定コンテンツを掲載します。
特典、ボーナス、限定コンテンツへの



アクセスなど、

さまざまな特典を
提供できます。

OpenFaveの基本ビジネスモデルは、フリーミアムビジネスモデルになります。

クリエイターの有料コンテンツの販売手数料がメイン収益となります。
売上の30%がシステム利用料、70%がクリエイターとなります。
値決めや配分は投稿時にクリエイターが設定できます。

例

- 🌸 マーケッター20%
- 🌸 クリエイター20%
- 🌸 チャリティー基金5%
- 🌸 所属事務所20%
- 🌸 スタッフ5%

広告収入

プライバシー保護を最優先としながら、ユーザー行動分析に基づいたターゲティング広告の提供。
広告掲載に伴う一部手数料をトークン報酬として還元し、クリエイターのプラットフォーム参加意欲を向上。

パートナーシップと ライセンス

他のブロックチェーンプロジェクトや企業との共同開発、API提供、ライセンス展開。
イベントやオンラインセミナーとのタイアップでブランド価値の向上を図る。

**初年度はユーザー基盤の拡大とプラットフォーム安定化に注力し、
マーケティングおよび技術投資を優先。**

**2年目以降、コンテンツ販売手数料・広告収入等の収益源が成熟し、
段階的な黒字転換を計画。**

**定量的な収支計画、キャッシュフロー予測は
各フェーズのフィードバックを踏まえ、随時アップデートを実施。**

ユーザー獲得およびブランディング施策

テック・ブロックチェーンコミュニティとの連携

- 国内外のカンファレンス、Meetup、ハッカソンへの参加とスポンサーシップ。
- オープンソースプロジェクトとしてGitHub上での開発状況公開、コミュニティ貢献プログラムの実施。

インフルエンサーマーケティング

- ブロックチェーン、暗号資産、テック系インフルエンサーとの提携。
- バウンティプログラム、エアドロップ、限定NFTなどの参加型プロモーション施策。

オンライン・オフラインキャンペーン

- SNS、YouTube、ポッドキャスト、ブログなどの多チャネルプロモーション。
- 初期ユーザー向けの特典、紹介制度、早期参加キャンペーンの実施。

ブランドメッセージとグローバル戦略

- 「透明性」「ユーザー主権」「安全性」をブランドコアとして統一メッセージを展開。
- 多言語対応の公式サイト、SNSアカウント、地域ごとのマーケティングチームの編成。
- 地域特性に合わせた現地パートナーとの提携、現地イベントでのプロモーション活動を実施。

ブロックチェーン & スマートコントラクト

イーサリアムの
スマートコントラクトを
活用することで、NFTの発行、
売買、決済を自動化し、
透明性と効率性を高めます。

フェイク防止技術

ブロックチェーンのハッシュ管理を
組み合わせることで、
作品のオリジナル性を証明し、
偽造を防止します。

UI/UX

技術知識がなくても簡単に
NFTを発行できる
ノーコードインターフェースと、
Diver Wallet Proに対応した
直感的な購入システムを
提供します。

point
1

マーケットプレイス機能の強化

クリエイターがより多くの
収益を得られるように、
NFTの販売促進、
マーケティング支援、
コミュニティ形成などの
機能を強化していきます。

point
2

グローバル展開

海外のクリエイターや
ユーザー向けに、言語対応、
決済システム、
マーケティング戦略などを整備し、
世界中のクリエイターとファンを繋ぐ
プラットフォームを目指します。

point
3

AI活用

フェイクやコピー判別技術を
さらに高度化し、クリエイターの
著作権保護を強化していきます。
また、AIを活用した
コンテンツ推薦機能や
自動マーケティング機能なども
検討していきます。

5年間の売上成長シナリオ(例)

Year 1 立ち上げ期

- 基本機能の開発と初期ユーザーの獲得
- 売上目標: 数億円規模(技術検証、広告、初期トークン流通の収益)

Year 2 市場拡大期

- アジア市場での本格展開、初期のプレミアム会員、パートナーシップ構築
- 売上目標: 150億～300億円

Year 3 グローバル展開期

- 海外100カ国以上で本格展開、広告収入とAPIライセンス事業の拡大
- 売上目標: 500億～700億円

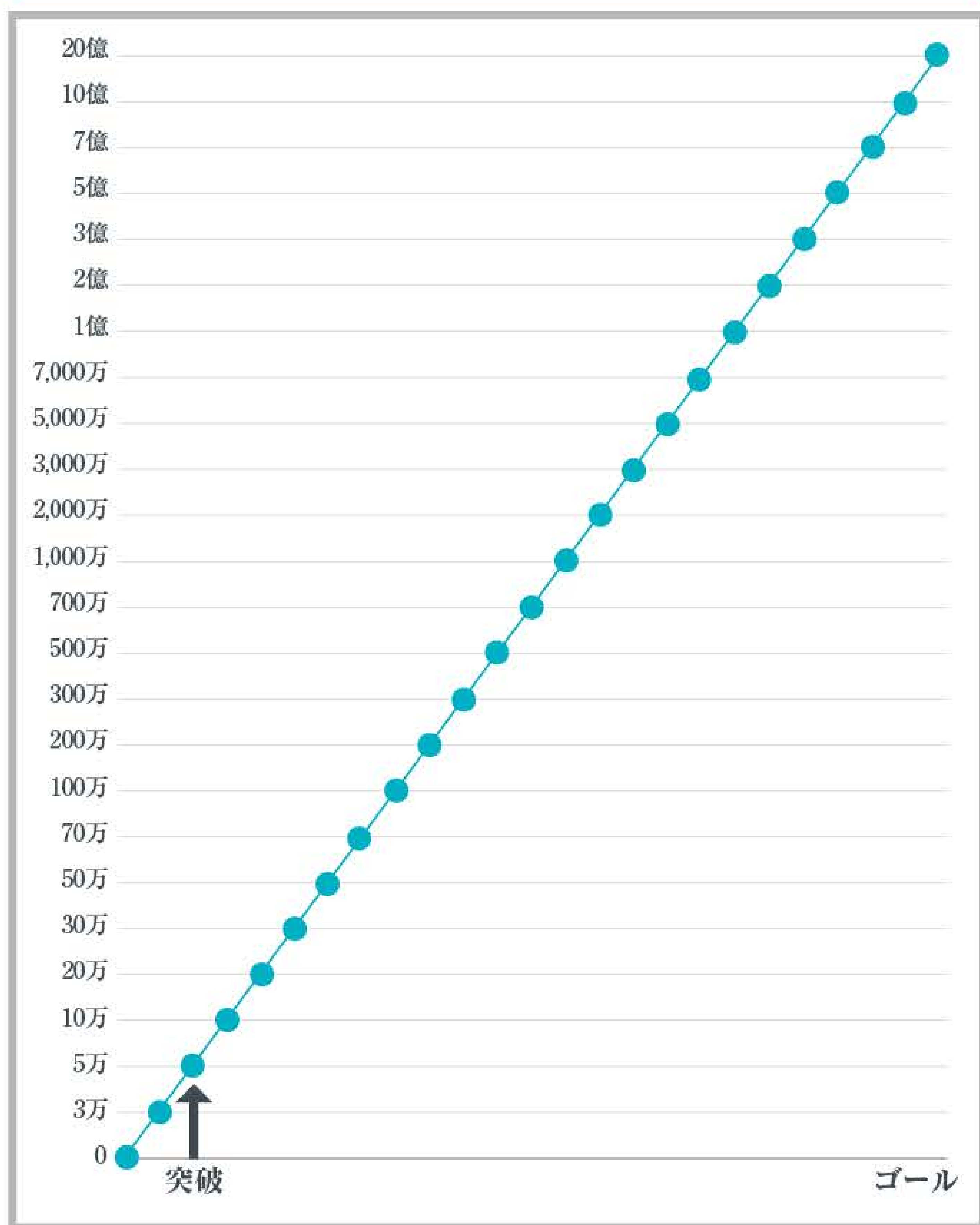
Year 4 エコシステム拡大期

- NFT、メタバース連携、グローバルパートナーシップの深化
- 売上目標: 1000億円以上

Year 5 成熟・収益最適化期

- 全事業収益チャネルの最適化と拡大、ユーザー基盤のネットワーク効果で飛躍的成長
- 売上目標: 2000億円以上

DIVER Address数グラフ



対象別ユーザー獲得目標

- ① 世界の小中高生/大学生/専門学生/会社員向けデジタル学生証&社員証等のIDに対してNMS

1億人目標

- ② 世界のミームコイン/RWA市場に対してNMS

3億人目標

- ③ 世界の販促/ポイ活市場に対して\$活&コイントゥギャザー

5億人目標

- ④ 世界の動画投稿プラットフォーム市場に対してNMS&OPEN FAVE

10億人目標

- ⑤ 世界の送金&決済プラットフォーム市場に対してNMS

5億人目標

- ⑥ 世界のイベント市場に対してNMS

1億人目標

- ⑦ 世界のクーポン/ギフト/チケット市場に対してNMS

1億人目標