

休眠預金活用事業 事業計画

申請事業名(主)	デジタルマーケティング及びIMMに基づく金融包摂プロジェクト
申請事業名(副)	社会的弱者の金融アクセス改善を通じた真のインクルーシブな社会の実現

申請事業の種類1	②イノベーション企画支援事業
申請事業の種類2	
申請事業の種類3	
申請事業の種類4	
申請団体名	株式会社CAMPFIRE SOCIAL CAPITAL

優先的に解決すべき社会の諸課題

領域①	2) 日常生活又は社会生活を営む上での困難を有する者の支援に係る活動	分野①	④ 働くことが困難な人への支援;⑤ 社会的孤立や差別の解消に向けた支援
領域②		分野②	
領域③		分野③	
領域④		分野④	

その他の解決すべき社会の課題	
----------------	--

SDGsとの関連

ゴール	ターゲット	関連性の説明
1.あらゆる場所で、あらゆる形態の貧困に終止符を打つ	1.4 2030年までに、貧困層及び脆弱層をはじめ、全ての男性及び女性が、基礎的サービスへのアクセス、土地及びその他の形態の財産に対する所有権と管理権限、相続財産、天然資源、適切な新技術、マイクロファイナンスを含む金融サービスに加え、経済的資源についても平等な権利を持つことができるように確保する。	日本においても社会的に弱い立場に置かれた人々が金融サービスや金融リテラシーの不足、金融排除されていることにより日常生活での支障が生じている現状があり、金融教育・就業支援等により解決したい。
10.国内および国家間の格差を是正する	10.2 2030年までに、年齢、性別、障害、人種、民族、出自、宗教、あるいは経済的地位その他の状況に関わりなく、全ての人の能力強化及び社会的、経済的及び政治的な包含を促進する。	日本の相対的貧困率は年々増加傾向にあり、2018年時点で6人に1人が貧困とされ、シングルマザー、就業困難若者、難民・移民含む日本在住外国人の貧困が問題視されており、真のインクルーシブな社会を目指す。
4.すべての人に包摂的かつ公平で質の高い教育を提供し、生涯学習の機会を促進する	4.5 2030年までに、教育におけるジェンダー格差を無くし、障害者、先住民及び脆弱な立場にある子供など、脆弱層があらゆるレベルの教育や職業訓練に平等にアクセスできるようにする。	難民・移民含む日本在住外国人は日本語レベルが在留ステイタスに影響し就業にも影響し更に金融アクセスに影響している。日本語教育機会の提供・金融教育・就業支援等を通じ金融アクセス改善を目指す。
8.すべての人のための持続的、包摂的かつ持続可能な経済成長、生産的な完全雇用およびディーセント・ワーク（働きがいのある人間らしい仕事）を推進する	8.3 生産活動や適切な雇用創出、起業、創造性及びイノベーションを支援する開発重視型の政策を促進するとともに、金融サービスへのアクセス改善などを通じて中小零細企業の設立や成長を奨励する。	日本においても社会的に弱い立場に置かれた人々が金融サービスや金融リテラシーの不足、金融排除されていることにより日常生活での支障が生じている現状があり、起業支援・就業支援等により解決したい。

実施時期	2021年10月～2025年3月	直接的対象グループ	難民・移民を含む日本在住の外国人、シングルマザー、就業困難な若者等社会的に弱い立場に置かれた人々	間接的対象グループ	難民・移民を含む日本在住外国人の子どもたち、シングルマザーの子どもたち
対象地域	全国	人数	約13万人	人数	約20万人

I.団体の社会的役割

(1)申請団体の目的

「一人でも多く一円でも多く、想いとお金がめぐる世界をつくる」ことをミッションとし、インターネットの可能性を信じ、誰もが声をあげられるプロダクトを創り続けること、どんなに小さな声であろうと自由に表現や発信ができるように、どんな立場の人であろうと等しく金融にアクセスできるように、テクノロジーを駆使して、共感や仲間、お金の集めを支える新たなインフラになっていく。そこから生まれる多様な経済圏を、毛細血管のように社会にめぐらすことで、すべての人が自己表現できるように生きられる経済を実装する。

(2)申請団体の概要・活動・業務

国内最大、国内唯一の総合的にCFサービスを展開するプラットフォームとして、購入型・寄付型・融資型・株式投資型4種類のサービスにより、独自の経済圏を形成し、製品開発・マーケティング・災害支援・寄付等幅広い資金ニーズに対応してきた。融資型CF（ソーシャルレンディング）「CAMPFIRE Owners」の開始により、事業者が個人の投資家から応援・共感に基づく資金を募り、融資という形で資金調達を行うことも可能となり、誰1人取り残さない真の金融包摂の実現を目指している。

II.事業の背景・社会課題

(1)社会課題概要

難民・移民を含む日本在住外国人、シングルマザー、就業困難な若者の貧困が問題視されている。こうした社会的に弱い立場に置かれた人々への金融サービスや金融リテラシーの不足、そして金融排除されていることによる日常生活での支障が生じている。また、金融サービスだけでなく、生活に必要な基礎的サービスへのアクセス、資産へのアクセス、経済的資源についても平等な権利を得られていない現実がある。

(2)社会課題詳述

厚生労働省の国民生活基礎調査によると、日本の相対的貧困率は年々増加傾向にあり、2018年時点で6人に1人が貧困に陥っている。シングルマザー、就業困難な若者、難民・移民を含む日本在住の外国人の貧困が問題視されている。

シングルマザーは、その81.8%は就業しているが、そのうち43.8%が非正規雇用。そして、シングルマザー自身の平均年収は約243万円であり、平均世帯年収707.8万円の49.1%である。

就業困難な若者については、非正規の職員・従業員の割合は15～24歳が49.8%、25～34歳が24.9%となっているが、非正規の年収は正規の3割程度である。非正規雇用でありスキルが低いとなると、正規社員になれる機会も限定的となり、半永久的に低所得の層に属することになる。

外国籍若年者の非正規雇用比率は日本人よりはるかに高く、ベトナム・ラオスなどの国籍の外国人の進学率は著しく低く、多くが中学卒で社会に出る状況にあり、「移民の社会的排除」が問題となっている。

成人の銀行口座保有率が高いため、日本では金融包摂の課題はこれまで見過ごされてきたが、こうした社会的に弱い立場に置かれた人々への金融サービスや金融リテラシーの不足、そして金融排除されていることによる日常生活での支障が生じている。こうした層は、収入の低さや、長期的なマネープランを立てることが難しい。貯蓄率が低く、その貧困であるがゆえに金融機関から融資も受けがたく、急な失業や病気などによる急な減少に対応できない。

こうした状況は、2030年までの達成が目指されるSDGsにおいて、ターゲット1.4および10.2で述べられる目標と現実との大きな乖離を示している。

(3)課題に対する行政等による既存の取組み状況

シングルマザーについては、児童扶養手当にはじまり母子父子寡婦福祉資金貸付制度が行政による支援として挙げられる。若年層の就労困難者に対しては、行政によるスキル研修などのような自立支援は多くみられるものの、貸付制度のような金融面からの行政の支援の機会が少ない。外国人については、日本語能力が在留ステイタスに影響し就業・金融アクセスに影響していること、生活保護制度の国籍要件もあり、行政の最後のセーフティネットでカバーしきれていないと言える。

(4)課題に対する申請団体の既存の取組状況

国内最大のクラウドファンディング（CF）プラットフォームの一員として、寄付型・購入型CF、融資型CFによるプロジェクトを支援。例えば、難民への日本語学習機会提供を目的とした資金調達や、障がい者雇用創出のために、スマホアプリ制作部門立上げのためのPC・教材購入のためのファンドとして融資型CFによる資金調達を実現する等、性別、年齢、人種、国籍、障がいを理由に差別されない、誰1人取り残さない社会の実現に貢献してきた。

(5)休眠預金等交付金に係わる資金の活用により本事業を実施する意義

本事業は、雇用及び所得を得る機会の制限により生活上の基礎的サービスへのアクセス等において平等な権利を得られていない人々が、金融知識と金融アクセスを獲得することを目的とし、就業支援や金融教育等により金融アクセス改善に寄与するサービスを提供できる団体向けに助成を行うもの。これは「民間公益活動の自立した担い手の育成」「民間企業や金融機関等の民間の資金を民間公益活動に呼び込むための具体策」を体現する。

III.申請事業

(1)申請事業の概要	
<p>在留外国人やシングルマザー、高齢者、障がい者、失業者など、社会的に弱い立場におかれていることや、所得が低い・資産がない・コミュニティとの人的関係がない等によって、金融アクセスが制限されている人々が存在している。また、金融アクセスはあるが、金融サービスの利用に関する知識が不足しているために、不便さや不利益を被っている人々が存在している。そうした人々が金融知識と金融アクセスを獲得することを目的とし、就業支援や金融教育の機会を提供する団体向けに助成を行う。</p> <p>また、そうした事業者が自社事業の社会的インパクトを測定するためのインパクト測定・マネジメント（「IMM」）が実施できるための非資金的支援と、CFプラットフォームとして培ったデジタルマーケティングに基づく分析及び広報により、その団体に取り組む社会課題への世間の注目度を高めるための非資金的支援を提供する。</p>	

(2)インプット							
資金	①事業費 (自己資金含む)	内訳：実行団体への 助成金等充当額	管理的経費	②プログラム・オフィサー関連経費	③評価関連経費	④助成金申請額	⑤補助率
	¥218,000,000	¥170,000,000	¥48,000,000	¥27,999,972	¥10,000,000	¥246,499,972	91.7

(3)活動(資金支援)		時期
事業活動 0年目	実行団体の公募を行い、実行団体、および各実行団体向けの助成額を決定する。	2021年11月
事業活動 1年目	資金計画書に基づく助成金を交付する。実行団体は、就業支援・金融教育機会の提供に要する準備・実行、デジタルマーケティングに基づくデータ分析、およびそのインパクトの測定・マネジメントに要する費用に助成金を充当する。	2022年度
事業活動 2年目	マイルストーンの達成状況に基づく助成金を交付する。実行団体は、就業支援・金融教育機会の提供に要する準備・実行、活動及びデータ分析通じた計画見直し、およびそのインパクトの測定・マネジメントに要する費用に助成金を充当する。	2023年度
事業活動 3年目	マイルストーンの達成状況に基づく助成金を交付する。実行団体は、就業支援・金融教育機会の提供に要する準備・実行、活動及びデータ分析通じた発信、およびそのインパクトの測定・マネジメントに要する費用に助成金を充当する。	2024年度

(4)活動(組織基盤強化・環境整備(非資金的支援))		時期
事業活動 0年目	実行団体の公募を行い、アウトカムの実現可能性等に基づき実行団体を選定する。	2021年11月
事業活動 1年目	実行団体向けに以下を提供する。 ・実行団体に取り組む社会課題に対する世間の注目度を高めるための、デジタルマーケティングに基づく社会課題の分析・情報発信にかかる支援 ・インパクト測定・マネジメント手法にかかる知見の共有・実施支援	2022年度
事業活動 2年目	実行団体向けに以下を提供する。 ・実行団体に取り組む社会課題に対する世間の注目度を高めるための、デジタルマーケティングに基づく社会課題の分析・情報発信にかかる支援 ・インパクト測定・マネジメント手法にかかる知見の共有・実施支援	2023年度
事業活動 3年目	実行団体向けに以下を提供する。 ・実行団体に取り組む社会課題に対する世間の注目度を高めるための、デジタルマーケティングに基づく社会課題の分析・情報発信にかかる支援 ・インパクト測定・マネジメント手法にかかる知見の共有・実施支援	2024年度

(5)短期アウトカム(資金支援)	指標	初期値/初期状態	目標値/目標状態	目標達成時期
<p>難民・移民含む日本在住外国人、シングルマザー、就業困難若者等が抱える社会課題・構造がデータに基づき分析され、各課題に取り組む団体により金融包摂に向けた適切なアプローチが提案される。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・社会課題にフォーカスしたデジタルマーケティングのシステムの質 ・各カテゴリー毎に分析された金融包摂との相関関係の強い要因の数 ・資金分配団体及び各実行団体の関連PV数 	<ul style="list-style-type: none"> ・クラウドファンディングを活用した各団体のアクセス解析データが別個に存在している。 ・金融包摂との相関関係については仮説として存在している。 ・日本在住外国人、シングルマザー、就業困難若者等の社会課題の存在は十分に認知されていない。 	<ul style="list-style-type: none"> ・クラウドファンディングを活用した各団体のアクセス解析データが各社会課題・カテゴリー毎に整理されている。 ・上記データが実行団体の活動に活用され実態に基づき補正、データと行動に基づき社会課題・構造が分析されている。 ・金融包摂との相関関係が強い要因の仮説が検証されている。 ・資金分配団体及び各実行団体の関連PV数が増加する。 ・日本在住外国人、シングルマザー、就業困難若者等の社会課題への認知が広がる。 	<p>2023年3月</p>
<p>各課題に取り組む団体による就業支援や金融教育機会の提供を通じ、難民・移民含む日本在住外国人、シングルマザー、就業困難若者等金融アクセスに困難を抱える人々が、必要な正規の金融サービスにアクセスできる状態となる。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・金融アクセスを獲得した人の数 ・金融アクセスを獲得して解消した、エンドユーザーが抱えていた課題の数 ・課題の解消のためにクラウドファンディングを活用した人の数 	<ul style="list-style-type: none"> ・難民・移民含む日本在住外国人、シングルマザー、就業困難若者等金融アクセスに困難を抱える人々の抱える課題が金融機関等の関係者に十分に認知されていない。 ・上記の人びとがローン等必要な金融サービスにアクセスできていない。 ・上記を解決・緩和するための手段にアクセスできていない。 	<ul style="list-style-type: none"> ・難民・移民含む日本在住外国人、シングルマザー、就業困難若者等金融アクセスに困難を抱える人々の抱える課題が金融機関等の関係者に十分に認知される。 ・上記の人びとがローン等必要な金融アクセスを獲得する。 ・上記を解決・緩和するための手段（就業支援、クラウドファンディングの活用等）を十分に活用できている。 	<p>2025年3月</p>

(6)短期アウトカム (組織基盤強化・環境整備支援(非資金的支援))	指標	初期値/初期状態	目標値/目標状態	目標達成時期
<p>難民・移民含む日本在住外国人、シングルマザー、就業困難若者等が抱える社会課題に対する認知度が高まることにより、行政含めたサポート組織及び支援者との信頼関係が構築され、必要なリソースの提供・サポートが行われる状態となる。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・社会課題解決に向けて連携・提携する組織、個人の数 ・実行団体が実施するクラウドファンディング・プロジェクトの支援者の数 	<ul style="list-style-type: none"> ・難民・移民含む日本在住外国人、シングルマザー、就業困難若者等金融アクセスに困難を抱える人々の抱える課題が行政含めたサポート組織に十分に認知されていない。 ・上記の人びとがローン等必要な金融サービスにアクセスできていない。 ・上記を解決・緩和するための手段にアクセスできていない。 	<ul style="list-style-type: none"> ・難民・移民含む日本在住外国人、シングルマザー、就業困難若者等金融アクセスに困難を抱える人々の抱える課題が金融機関等の関係者に十分に認知される。 ・上記を解決・緩和するための手段（就業支援、クラウドファンディングの活用等）を十分に活用できている。 	2024年3月
<p>課題に取り組む各団体による難民・移民含む日本在住外国人、シングルマザー、就業困難若者等に対する就業支援・金融教育機会の提供等活動がもたらす社会的インパクトが測定され、外部に公開・共有されることにより、多様なセクター（国際機関、行政、教育研究機関等）との連携・協働機会が創出される仕組みが構築される。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・インパクト測定・マネジメント情報公開実績の有無 ・上記情報の閲覧者の数 ・上記情報の活用に基づき連携・提携する組織の数 	<ul style="list-style-type: none"> ・難民・移民含む日本在住外国人、シングルマザー、就業困難若者等が金融アクセスを獲得することにより創出される社会的インパクトが根拠に基づき測定されていない。 ・上記インパクトが多様なセクター（国際機関、行政、教育研究機関等）において十分公開・共有されていない。 	<ul style="list-style-type: none"> ・難民・移民含む日本在住外国人、シングルマザー、就業困難若者等が金融アクセスを獲得することにより創出される社会的インパクトがデータ及び根拠に基づき測定される。 ・上記インパクトが多様なセクター（国際機関、行政、教育研究機関等）において十分公開・共有される。 ・上記多様なセクターとの連携・協働機会が増える。 	2025年3月
<p>課題に取り組む各団体による難民・移民含む日本在住外国人、シングルマザー、就業困難若者等に対する就業支援・金融教育機会の提供等活動に関し、デジタルマーケティングの活用を通じた財務面含めた持続性確保方法の仮説が提案される。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・実行団体の活動に対する、助成金以外の自社資源の投入見込みの有無 	<ul style="list-style-type: none"> ・難民・移民含む日本在住外国人、シングルマザー、就業困難若者等に対する業支援・金融教育機会の提供等活動が点として存在し持続的でない。 ・財務面含めた持続性確保方法が十分に検証されていない。 	<ul style="list-style-type: none"> ・難民・移民含む日本在住外国人、シングルマザー、就業困難若者等に対する業支援・金融教育機会の提供等活動の財務面含めた持続性確保方法が検証され、仮説が提案される。 ・上記仮説に基づき、活動が面として連携し持続的となる。 	2025年3月

(7)中長期アウトカム

事業終了後3～5年後に、日本における金融包摂に向けた課題が認知され、あらゆる人々が、必要な正規の金融サービスに正しい金融知識をもってアクセスでき、性別、年齢、人種、国籍、障がい等を理由に誰1人取り残されないインクルーシブな社会に向けた、分析・発信・連携の循環が形成される。

IV.実行団体の募集

(1)採択予定実行団体数	3～5団体
(2)実行団体のイメージ	難民・移民含む日本在住外国人、シングルマザー、低所得で資産を持たない人など、必要な金融サービスへのアクセスが制限されている人々向けに、就業支援や金融教育等の金融アクセス改善に寄与するサービスを提供する企業・団体。
(3)1実行団体当り助成金額	1000万円～5,000万円程度（3年間合計）
(4)助成金の分配方法	各実行団体と事前に事業進捗にかかるマイルストーンに合意の上、マイルストーン達成に応じて助成金を分配する。
(5)案件発掘の工夫	本事業のテーマである「金融包摂」は当社グループのミッションであり、本事業の理念に共感する実行団体候補とのネットワークはすでに有している。また、実行団体公募の際には、グループ代表およびブランド全体で500万人を超えるユーザーを要する当社サービスの強い発信力を積極的に活用する。

V.評価計画

項目	事前評価	中間評価	事後評価
提出時期	2021年12月	2023年9月	2025年3月
実施体制	当社は金融包摂をミッションの一つとしており、課題・要因分析については一定程度知見を有するが、実行団体採択後、評価計画を策定していく。本事業リーダーがインパクト測定・マネジメントの概要については一定の知見を有するものの、評価の枠組み作りも含めて外部の専門家と協調して進めていく予定。	プログラムオフィサーが実行団体とのコミュニケーションを通じて日常的に獲得する情報を取りまとめる形で、本事業リーダーを中心に中間評価を実施する。デジタルマーケティング分析ツール及び外部の専門家の知見も積極的に活用する。	プログラムオフィサーが伴走支援を通じて実行団体毎のインパクト評価を積み上げた形で、資金分配団体としての事後評価を行う。デジタルマーケティング分析ツール及び外部の専門家の知見も積極的に活用する。必要に応じてウェブを中心に評価結果の開示を行う。
必要な調査	文献調査;ワークショップ;関係者へのインタビュー;定量データの収集;その他	アンケート調査;ワークショップ;関係者へのインタビュー;定量データの収集;その他	アンケート調査;ワークショップ;関係者へのインタビュー;定量データの収集;その他
外部委託内容	文献調査;ワークショップ;関係者へのインタビュー;定量データの収集;その他	アンケート調査;ワークショップ;関係者へのインタビュー;定量データの収集;その他	アンケート調査;ワークショップ;関係者へのインタビュー;定量データの収集;その他

VI.事業実施体制

(1)事業実施体制	当グループ内に申請団体主体で本事業担当のチームを編成し、各実行団体ごとに担当のプログラムオフィサーを配置する体制を敷く。各ブランドにも呼び掛け事業者の紹介・若手キュレーターの配置を依頼する。精算業務については、本事業担当チームリーダーが取りまとめて実施する。デジタルマーケティング・広報等、当社サービスを援用する形で提供できる実行団体への支援も、積極的に実施する。
(2)コンソーシアム利用有無	コンソーシアムで申請しない
(3)メンバー構成と各メンバーの役割	責任者（当社役員）1人、リーダー1人、プログラムオフィサー2～4人、総務・広報1人、外部業務委託3人～5人、その他ボランタリーベースでグループ内他ブランドから若手キュレーターを配置
(4)ガバナンス・コンプライアンス体制	第二種金融商品取引業者に登録されるレベルのガバナンス・コンプライアンス体制を有している（関東財務局長（金商）第2973号）。

VII.出口戦略と持続可能性

(1)資金分配団体	本事業を通じて、金融アクセス向上に寄与するサービスを提供する団体、及び公的機関とのネットワークを拡充し、当社ミッションの一つである金融包摂の実現を加速する。特に、今回獲得するデジタルマーケティングに基づく社会課題分析、インパクト測定・マネジメント（「IMM」）を他社が適用する支援を行なった知見は、本事業終了後、グループ全体のクラウドファンディング事業での適用も含めて、活用方法を検討していく。
(2)実行団体	本事業を通じて、金融アクセス向上に寄与する活動が、IMMの実施およびデジタルマーケティングに基づく課題分析・広報により事業の財務的持続性確保の目処を獲得する。その結果、事業終了後も、実行団体は自団体の活動とIMMの実施、デジタルマーケティングに基づくデータ分析・広報を自社で実施していく。その際の実原資としては、活動を通じて得た資金、国際機関・公的機関・自治体等との提携、企業CSRとの提携等通じ持続的ファンドレイジングに繋げていく。

VIII. 広報、外部との対話・連携戦略

(1) 広報戦略
本事業を契機として、強い発信力をもつグループ代表のリソース、およびグループが持つクラウドファンディング・プラットフォームとして培ったデジタルマーケティングの知見及び高い認知度に基づき、必要な正規の金融サービスへのアクセスを制限されている人々の存在と、その人々が直面する社会課題のデータ分析・広報を行う。また、その解決のための取り組みを行っている実行団体の存在や、金融教育機会の提供が金融包摂のために必須であることも、インパクト測定・マネジメントを通じて広報する。
(2) 外部との対話・連携戦略
グループが有する金融包摂に関心有する企業や経営者とのネットワークを活用する。また、実行団体への支援を通じJICA・UNHCR駐日事務所、自治体、シングルマザー支援協会、その他想いを同じくするクラウドファンディング事業者と協調した取り組みを検討していく。

IX. 関連する主な実績

(1) 助成事業の実績と成果
2011年からクラウドファンディング（CF）のプラットフォームを運営するCAMPFIREは、「一人でも多く一円でも多く、想いとお金がめぐる世界をつくる。」ことをミッションとし、国内最大のプラットフォームとしてこれまで購入型CFを中心にグループ全体で430億円を超える支援者からの資金を挑戦者へ届けてきた。累計支援者数は500万人、累計プロジェクト数は51000件、会員数は160万人を超えている。認知度も高まっており、「誰しものが声を上げられる世の中」を作るために、幅広い世代の方々に認知されており、2020年5月時点で3850万PV/月、メディア掲載数は8000件/月を超えている。初めて挑戦する人にも安心のサポート体制を備え、1プロジェクトに1キュレーターを配置し、5万件以上のプロジェクトをサポートしてきた経験豊富なキュレーターがプロジェクト作成から終了までサポートし伴走支援を行ってきた。メインブランドである「CAMPFIRE」以外にも各種領域に特化したCFサービスを展開しており、社会問題と向き合い課題解決に取り組んでいる人に特化したプラットフォーム「GoodMorning」は、「誰もが社会変革の担い手になれる舞台をつくる」ことをミッションとし、誰の痛みも無視されない社会を目指して2019年よりグループ会社として活動している。また、同2019年からは、「CAMPFIRE SOCIAL CAPITAL」による融資型CF（ソーシャルレンディング）「CAMPFIRE Owners」の開始により、事業者が個人の投資家から応援・共感に基づく資金を募り、融資という形で資金調達を行うことも可能となり、誰1人取り残さない真の金融包摂の実現を目指している。2020年6月には、東京都によるCF活用の資金調達支援事業の取扱事業者として選定され、東京都がCFを通じて主婦、学生、高齢者の方々等様々な層による新製品開発、店舗開業、新規事業立上げ等の挑戦を後押しするものとして発生手数料の一部助成をおこなうものであり、自治体との連携・提携も進んでいる。
(2) 申請事業に関連する調査研究、連携、マッチング、伴走支援の実績、事業事例等
国内最大、唯一総合的にCFサービスを展開するプラットフォームとして、購入型・寄付型・融資型・株式投資型4種類のサービスにより、独自の経済圏を形成し、製品開発・マーケティング・災害支援・寄付等幅広い資金ニーズに対応してきた。グループ全体で430億円を超える資金を挑戦者へ届け、累計支援者数は500万人、累計プロジェクト数は51000件、会員数は160万人を超えている。初めて挑戦する人にも安心のサポート体制を備え、1プロジェクトに1キュレーターを配置し、5万件以上のプロジェクトをサポートしてきた経験豊富なキュレーターがプロジェクト作成から終了までサポートし伴走支援を行ってきた。独自分析ツールによりプロジェクトの見える化も図っており、管理画面で毎日のPV数、支援金額、男女別の支援割合、年代別の支援者数の確認も可能となっている。Google Analyticsによるアクセス解析、Twitter、LINE、Facebook等SNSを通じて配信する広告成果の計測も可能であり、挑戦者のデジタルマーケティングを支えている。事例としては、2020年6月GoodMornigにおいて、認定NPO法人Living in Peaceによるプロジェクトとして、来日難民の方々に日本語学習を提供することを目的として寄付型CFによる資金調達を実現した。日本語ができないことにより在留ステイタスに影響し、金融アクセスに困難を抱える難民の方々に対し、日本語を学ぶ機会を提供し就業機会の獲得に貢献する内容であり、人種、国籍を理由に差別されない、誰1人取り残さない社会に貢献するものである。また、2019年11月CAMPFIRE Ownersにおいて、NPO法人テイラーズ・ギルドによるプロジェクトとして、スマホアプリ制作部門立ち上げのためのPC、教材購入のためのファンドとして融資型CFによる資金調達を実現した。障がい者雇用の創出の一環として、先端IT領域の就労技能の習熟を行うことを目的としており、障がいを理由に取り残されない社会に貢献するものである。

X.申請事業種類別特記事項

(1)草の根活動支援事業	
(2)ソーシャルビジネス形成支援事業	
(3)イノベーション企画支援事業	<p>本事業では、金融包摂にかかる活動を行っている団体が、インパクト測定・マネジメント（IMM）を通じて活動のインパクトを可視化・向上すること、さらにデジタルマーケティングに基づく社会課題のデータ分析・発信により社会課題の存在への注目度を高めることを目指し、そのための活動費用も助成する。グループとして有する金融包摂に貢献する多様なブランドと場としてのプラットフォームも活用し、プロジェクトの見える化、アクセス解析等認知度向上・広報面の非資金的支援を行い社会課題の分析・発信・連携を促すという点で、新規性を有する。</p>
(4)災害支援事業	

以 上