

休眠預金活用事業 事業計画

事業名(主)	地方創生オーガナイザー育成・創出を通じた地域イノベーション促進
事業名(副)	

事業の種類1	③ソーシャルビジネス形成支援事業
事業の種類2	
事業の種類3	
事業の種類4	
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	3) 地域社会における活力の低下その他の社会的に困難な状況に直面している地域の支援に係る活動	分野①	⑦ 地域の働く場づくりの支援や地域活性化などの課題解決に向けた取組の支援;⑧ 安心・安全に暮らせるコミュニティづくりへの支援
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。	地域において、地域起業家・スタートアップのイノベーションを誘発し、地域内の全ての男性及び女性による、基礎的サービス、適切な新技術、金融サービスへのアクセスを改善を通じ所得向上を図る。
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。	既存地域金融機関の課題・限界を補完し、地域外企業と連携することでイノベーションを誘発し、地域起業家・スタートアップのソーシャルビジネス推進を促進していく。
9.強靱なインフラを整備し、包摂的で持続可能な産業化を推進するとともに、技術革新の拡大を図る	9.1 全ての人々に安価で公平なアクセスに重点を置いた経済発展と人間の福祉を支援するために、地域・越境インフラを含む質の高い、信頼でき、持続可能かつ強靱（レジリエント）なインフラを開発する。	地域において、地域起業家・スタートアップのイノベーションを誘発し、生産性向上と住民の福祉を充実させ、持続可能なインフラ開発を図る。
9.強靱なインフラを整備し、包摂的で持続可能な産業化を推進するとともに、技術革新の拡大を図る	9.5 2030年までにイノベーションを促進させることや100万人当たりの研究開発従事者数を大幅に増加させ、また官民研究開発の支出を拡大させるなど、開発途上国をはじめとする全ての国々の産業セクターにおける科学研究を促進し、技術能力を向上させる。	地域において、地域外企業との連携を通じて地域起業家・スタートアップのイノベーションを誘発するとともに、研究機関との連携を図る。
17.持続可能な開発に向けて実施手段を強化し、グローバル・パートナーシップを活性化する	17.17 さまざまなパートナーシップの経験や資源戦略を基にした、効果的な公的、官民、市民社会のパートナーシップを奨励・推進する。	地域金融機関、ファンド等資金面、地域企業・自治体との新たなコレクティブインパクトの創出、地域外アグリゲーター企業との連携等多様なセクターとの協業・連携を図っていく。

実施時期	2022年10月～2026年3月	直接的対象グループ	地域（「消滅可能性都市」とされる全国896の市区町村含む）で地方創生の担い手として事業創造をサポートするオーガナイザー（団体や企業等）	最終受益者	上記オーガナイザーの支援を受ける企業、ユーザー、地域住民
対象地域	全国	人数	約8500人	人数	約780万人

I.団体の社会的役割

(1)団体の目的
「一人でも多く一円でも多く、想いとお金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するように生きられる経済を実装する。
(2)団体の概要・活動・業務
国内最大、国内唯一の総合的にクラウドファンディング（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
人口減、インフラ老朽化などの社会的資本の減耗、国際競争力の低下といった事象にみるように日本経済は全体的な地盤沈下を起こしている。 こうしたマクロ的な生産性低下にあって、特に地方における生産性低下の落ち込みは激しい。人口増加が期待できない中において、今後地域社会を維持していくには、地域社会における生産性向上が必要であり、より具体的には、その地域で雇用や所得、活性化を生み出していくエンジンとなっている既存事業の生産性向上や地域の柱となるような事業の創造が必要となっている。
(2)社会課題詳述
我が国の総人口は2008年の1億2,808万人をピークに減少に転じ、2048年に1億人を割り込み、2060年には8,674万人まで減少する見込みであり、高齢人口の占める割合も増加していく。また、2035年から2040年にかけて、1,682の市区町村のうち、1,646で人口が減少すると予測されている。 諸外国と比較しても、日本は首都圏の人口比率が高く、地方から東京圏への人口転入超過も長期的に根強く、その大部分は若者が占めてきた。 地域企業が稼いだ所得が、分配段階で大都市圏の本社等に流出、支出段階で地域外サービスの購入等により域外に流出する地域も数多い。 コロナ禍以降、若者を中心に地方移住への関心が向上し、2020年7月以降東京圏からの転出超過を記録しているが、一方で、コロナ禍がもたらした脅威も大きく、急成長を続けてきたインバウンド市場は事実上消滅し、国内観光も大幅に減少する等交流人口は急減、2020年4月～6月期のGDP成長率は戦後最大の落ち込みとなる等経済状況は大幅に悪化し、コロナ以前の生産性低下の問題は残されたままである。 人口減少、少子高齢化が進む中、地域住民の必要不可欠なサービスを持続可能なものにしていくことが重要であり、地方公共団体、地域内組織、地域外の企業等が有機的かつ広域的に連携していくこと、更には、5Gネットワーク等の新技術やシステムの有効活用が不可欠であるが、地域では、イノベーションを起こすことのできる高度人材及び若者が不足している。 経済産業省の報告においても、地域におけるコーディネート機能の重要性があげられており、地域住民のニーズを拾い上げるオーガナイザー等の人材や、プレイヤー同士が連携するための関係者が集う地域の核となる「場」の存在の重要性を指摘している。 埼玉県安中市、栃木県那須町、鳥取県大山町等接点を有するモデル地域を想定した上で、上記人材と「場」を資金面から支えるべき存在の地域金融機関が抱える悩みを共有・解消しつつ地域における生産性向上や事業の創造を図ることが必要である。
(3)課題に対する行政等による既存の取組み状況
地域においてオーガナイザーの役割を担い、地域住民へのサービスを提供してきた市区町村、地方公共団体職員は2008年以降総人口の減少以上に数が減少しており、教育、医療、金融等地域の機能を維持するために必要となるサービスを提供していた事業者も、人口減少を上回るスピードで減少している。 また、オーガナイザー等の持続性確保のための金融支援が不可欠であるが、地域金融機関にとっては、支店数減少と共に、貸出金利競争が激化しリスクが取れない、貸倒引当金増加が不安等の悩みを抱えており、十分な資金が供給できない状況にある。
(4)課題に対する申請団体の既存の取組状況
CF事業を通じて培った地方公共団体との多様な接点を有するカタリストとしての機能を担い、事例として、埼玉県安中市との協定に基づき、地域の課題の解決と同市が保有する公共施設等の有効な利活用を通じた事業者の支援及び育成を同時に実現を目指し、碓氷峠鉄道文化むらのプロジェクトへの資金調達等地方創生の知見を蓄積してきた。 その他、栃木県那須町、鳥取県大山町、北海道江差町等において、対話・伴走を通じて、地域が保有するリソースの有効利活用を通じた事業者の支援及び育成等に貢献している。
(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
地方創生の担い手として重要なオーガナイザーのための初期の活動資金と併せて育成・創出を図るとともに、地域で悩みを抱える地域金融機関と連携し金融アクセスを改善し、CFで培った多様なネットワークを基に地域のイノベーションを誘発し、市民・ユーザー含めた多様な当事者の参加を促す「場」の仕掛けとして、地方創生を担うインフラとしての期待・意義が高い。

III.事業

(1)事業の概要
これまでの接点を有する地方公共団体の中で、埼玉県安中市、栃木県那須町、鳥取県大山町等でモデル地域を想定し、持続的な高度人材の育成の観点から、地域で関係者をコーディネートし地域起業家の事業創造をサポートするオーガナイザーの強化に焦点を当て、発掘・伴走・育成を図る。 社会的インパクトを測定するための「IMM」が実施できるための非資金的支援を行い、イノベーションを促進する社会的インパクト投資の受皿を提示することで資金の循環を図る。 また、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、各担い手が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。

(2)活動(資金支援)		時期
事業活動 0年目	モデル地域の想定に沿ってオーガナイザーとしての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。	2022年10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。 オーガナイザーとしての実行団体は、地域の課題に合わせたミッションの定義を進め、同ミッションに基づくニーズの確認、地域住民や地域のプレイヤー同士が連携するための関係者が集う地域の核となる「場」の形成等の活動に要する費用に助成金を充当する。	2023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。 オーガナイザーとしての実行団体は、地域の核となる「場」の運営、地域社会起業家・スタートアップと地域外企業との間での地域課題解決のためのイノベーション創出の仕組み構築、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。	2024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。 オーガナイザーとしての実行団体は、地域の核となる「場」の持続的運営、地域における持続的な資金循環の仕組み構築、地域社会起業家・スタートアップと地域外企業、支援者の間での地域課題解決のためのイノベーション創出の仕組み構築、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。	2025年度

(3)活動(組織基盤強化・環境整備(非資金の支援))		時期
事業活動 0年目	モデル地域の想定に沿ってオーガナイザーとしての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。	2022年10月
事業活動 1年目	実行団体向けに以下を提供する。 ・地方公共団体との協定等に基づく支援・パートナーシップの確保とともに、オーガナイザーとしての実行団体が取り組む地域の課題に合わせたミッションの定義・マッチング、場の構築にかかる支援 ・地域金融機関の抱える課題の共有 ・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 ・アグリゲーターとしての地域外企業との連携含めた新たなコレクティブインパクトに基づく事業開発支援	2023年度
事業活動 2年目	実行団体向けに以下を提供する。 ・オーガナイザーとしての実行団体が取り組む地域のニーズ確認、場の構築・運営にかかる支援 ・地域金融機関の抱える課題に基づく金融アクセス改善に向けた連携 ・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 ・アグリゲーターとしての地域外企業との連携含めた新たなコレクティブインパクトに基づく事業開発・ネットワーク化支援	2024年度
事業活動 3年目	実行団体向けに以下を提供する。 ・オーガナイザーとしての実行団体が取り組む地域のニーズ確認、持続的な場の運営にかかる支援 ・地域における持続的な資金循環の仕組み構築に向けた連携 ・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 ・アグリゲーターとしての地域外企業、支援者との連携含めた新たなコレクティブインパクトに基づく事業開発・ネットワーク化支援	2025年度

(4)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
モデル地域において、地域住民のニーズを拾い上げ地域におけるコーディネート機能を担うオーガナイザーが発掘・育成され、地域の課題に合わせたミッションを定義した上でマッチングが図られる。	・オーガナイザー人材・組織の質、地域におけるプレゼンス ・地域の課題に合わせたミッションの妥当性 ・解決を目指す社会課題との相関関係の強い要因の数 ・発掘した地域起業家・スタートアップの数	・地域住民のニーズを拾い上げ地域におけるコーディネート機能を担うオーガナイザーが機能していない。 ・地域の課題に合わせたミッションが定義されていない。もしくは具体的施策に繋がっていない。 ・解決を目指す社会課題の存在が十分に認知されていない。 ・地域起業家・スタートアップが地域金融機関の間で認知されておらず孤立している。	・地域住民のニーズを拾い上げ地域におけるコーディネート機能を担うオーガナイザーが機能し「場」の形成に中心的な役割を果たしている。 ・地域の課題に合わせたミッションが関係者の合意の基で定義され、具体的施策に繋がっている。 ・社会課題との相関関係が強い要因の仮説が検証されている。 ・地域起業家・スタートアップとオーガナイザーとの関係が構築され、地域金融機関の間で認知されている。	2023年度
モデル地域において、オーガナイザーを核として地域住民や地域のプレイヤー同士が連携するための関係者がリアルに集う地域の核となる「場」が形成される。 地域金融機関を中心に金融アクセスが改善され、地域社会起業家・スタートアップ向けの円滑な資金循環の拡充が図られる。	・地域住民や地域のプレイヤー同士が連携するための関係者がリアルに集う地域の核となる「場」への参加者の数 ・上記場の活動頻度、会合の数、イベントの数 ・上記場に参加する地域金融機関の数、参加度 ・明確化された地域金融機関の課題の数 ・発信された社会的インパクトの数	・地域住民や地域のプレイヤー同士が連携するための関係者がリアルに集う地域の核となる「場」が形成されていない。もしくは、参加者が限定されている。 ・上記場の活動が少ない。もしくは地域内で認知されていない。 ・上記場に地域金融機関が主体的に参加していない。 ・地域金融機関の抱える課題が明確化されていない。 ・社会的インパクトが可視化されていない。	・地域住民や地域のプレイヤー同士が連携するための関係者がリアルに集う地域の核となる「場」が形成され、地域内の参加者が拡大する。 ・上記場の活動が地域内で認知され、活発化する。 ・上記場への地域金融機関の主体的参加が増える。 ・地域金融機関の抱える課題が明確化され、金融アクセス改善のための具体策が提案される。 ・社会的インパクトが可視化され発信される。	2024年度
モデル地域において、地域外のアグリゲーター企業との広域連携含め新技術やシステムの有効活用が図られるとともに、地域社会起業家・スタートアップによる地域課題解決のためのイノベーション創出の仕組みが構築される。	・地域外アグリゲーター企業との協働事例の数 ・活用された新技術・システムの質 ・地域内のイノベーション創出に向けた機会（アクセラレーター、ビジネスコンテスト等）の数 ・上記に参加した地域社会起業家・スタートアップの数 ・上記を通じて創出された新規ビジネスの数・質 ・発信された社会的インパクトの数	・地域外アグリゲーター企業の関心を喚起できていない。協働事例がほとんどない。 ・新技術・システムが活用されていない。DXではなくIT化に留まっている。 ・地域内のイノベーション創出に向けた機会（アクセラレーター、ビジネスコンテスト等）がほとんどない。もしくは認知されていない。 ・地域社会起業家・スタートアップの上記参加が進まない。首都圏での機会に関心が向いている。 ・地域内の新規ビジネスの創出が進まない。 ・社会的インパクトが可視化されていない。	・地域外アグリゲーター企業の関心を喚起し協働事例が増える。 ・新技術・システムが活用され、IT化を超えてDXが進む。 ・地域内のイノベーション創出に向けた機会（アクセラレーター、ビジネスコンテスト等）が認知され、多様化が進む。 ・地域社会起業家・スタートアップの上記参加が増える。 ・地域内の新規ビジネスの創出が増える。 ・社会的インパクトが可視化され発信される。	2025年度

(5)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
モデル地域において、地域課題解決のためのイノベーション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の制度との信頼関係が構築され、新たな事業開発・ビジネスモデルが構築されるとともに、必要なリソースの提供・サポートが行われる状態となる。	・社会課題解決に向けて連携・提携する組織、個人の数 ・インパクト測定・マネジメント手法（IMM）活用度合い ・SIB含めたソーシャルビジネスで活用可能な制度に基づく事業開発の数	・モデル地域含めた日本の各地域の抱える社会課題及び解決手段としてのソーシャルビジネスが行政含めたサポート組織に十分に認知されていない。 ・創出される社会的インパクトが可視化されておらず、行政含めたサポート組織に十分に認知されていない。 ・SIB方式を含めた新たなコレクティブインパクトの仕組みにアクセスできていない。	・モデル地域を中心に社会課題及び解決手段としてのソーシャルビジネスが行政含めたサポート組織に十分に認知される。 ・社会的インパクトが可視化され、行政含めたサポート組織に十分に認知される。 ・SIB方式を含めた新たなコレクティブインパクトに基づき事業開発が進みソーシャルビジネスの新たなアプローチが提案される。	2023年度
モデル地域において、地域課題解決のためのイノベーションにより創出される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（自治体、地域金融機関、地域外アグリゲーター企業等）の間の連携・協働機会が創出される仕組みが構築される。	・IMM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	・モデル地域含めた日本の各地域の抱える社会課題及び解決手段としてのソーシャルビジネスにより創出される社会的インパクトが可視化されておらず、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（自治体、地域金融機関、地域外アグリゲーター企業等）において十分公開・共有されていない。	・モデル地域を中心に社会課題及び解決手段としてのソーシャルビジネスにより創出される社会的インパクトが可視化され、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（自治体、地域金融機関、地域外アグリゲーター企業等）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。	2024年度
モデル地域において、地域課題解決のためのイノベーションとしてのソーシャルビジネスに関し協働・事業開発による金融アクセス改善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。	・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 ・事業開発・ネットワーク化の数	・モデル地域含めた日本の各地域における地域課題解決のためのイノベーションとしてのソーシャルビジネスの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。	・モデル地域を中心に地域課題解決のためのイノベーションとしてのソーシャルビジネスの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。 ・SIB方式を含めた多様な事業開発、新たなコレクティブインパクトに基づきネットワーク化が進みソーシャルビジネスとしての新たなアプローチが提案される。	2025年度

(6)中長期アウトカム
事業終了後3～5年後に、モデル地域における地方創生を担うオーガナイザーを核とした場が形成され、ソーシャルビジネスによる地域イノベーションを通じた地域の課題解決が図られる。

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	・テレワーク移住・ワーケーション促進含む、地域住民のニーズを拾い上げ地域の核となる「場」をコーディネートできる企業や団体等 ・自治体と連携し、デジタル技術や先端技術を導入・有効活用し地域の機能を維持するために必要となるサービス提供を促進する企業等 他地域オーガナイザーとして社会課題解決に寄与する取り組みを進める企業や団体等
(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、例えば地域における「場」の形成度合い、参加者の数等で合意の上、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	CF事業を通じ、また地方公共団体との多様な接点により、地方創生の担い手としてのオーガナイザー候補のネットワークは十分有していると認識。また、地域外のアグリゲーター候補企業、地域金融機関も含めた支援ネットワークも有している。なお、実行団体公募の際には、当社の発信力を最大限活用する。

V.評価計画

項目	事前評価	中間評価	事後評価
提出時期	2022年12月	2024年9月	2026年3月
実施体制	当社は金融包摂及び地方創生に関する課題・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。 当社としてインパクト測定・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;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	文献調査;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;フォーカスグループディスカッション;定量データの収集	文献調査;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;ケーススタディ;定量データの収集
外部委託内容	文献調査;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	文献調査;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	文献調査;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

VI.事業実施体制

(1)事業実施体制	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。グループ内各ブランドにも呼び掛け地域社会起業家、地域外企業の紹介を依頼する。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、モデル地域を中心とした各地域におけるオーガナイザー・地域社会起業家、及び公的機関とのネットワークを拡充するとともに、社会的インパクトの可視化を行うことにより、地域金融機関も巻き込んだ地域における資金循環及び信用創出モデルとして新たなインフラを構築する。また、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、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、インパクト投資を軸とする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、モデル地域を中心とした各地域における地域社会起業家・地域金融機関・地域外アグリゲーター企業、及び公的機関とのネットワークを基にした活動が、社会的インパクトの可視化を通じた新たな信用創出モデルの構築により安定的な資金循環を図る。 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・発信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、実行団体は持続的な財務基盤・経営基盤強化が図られる。

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、モデル地域を中心とした日本各地域が抱える社会課題の存在とデータ分析・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アプローチ等インパクト測定・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	グループが有するオンライン・コミュニティ/サロン含めた企業・経営者とのネットワークを活用する。また、実行団体への支援及び社会的インパクトの発信を通じ、インパクト投資に関心が高いもののインパクトの可視化がなされておらずアプローチができずにいたファンド・VC、JICA、自治体、その他想いを同じくするFinTech、インパクト投資関係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600億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760万人、累計プロジェクト数は65000件、会員数は310万人を超えている。 認知度も高まっており、「誰しもが声上げられる世の中」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600億円を超える資金を挑戦者へ届け、累計支援者数は760万人、累計プロジェクト数は65000件、会員数は310万人を超えている。 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。 国内初の取組みとして、公文教育研究会と連携した民間資金を活用したSIB方式による再犯防止分野でのファンドを民間初として実現する等、ビジネス化が困難であると思われる分野においても、新たなコレクティブインパクトに基づき、CFによる認知度向上とソーシャルビジネスの活用による社会課題解決に貢献してきた。 また、埼玉県安中市との協定に基づき、安中市の課題の解決と同市が保有する公共施設等の有効な利活用を通じた事業者の支援及び育成を同時に実現を目指し、碓氷峠鉄道文化むらのプロジェクトへの資金調達等地方創生の知見を蓄積してきた。 その他にも、栃木県那須町、鳥取県大山町、北海道厚沢部町、北海道江差町において、対話・伴走を通じて、地域が保有するリソースの有効利活用を通じた事業者の支援及び育成等に貢献している。

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	本事業では、地域における生産性低下から生じる地域社会の維持困難は、各現場でイノベーションを起こす高度人材の不足や持続的に同人材を育成する仕組みの欠如によるものとの課題認識に基づき、モデル地域において地方創生を担うオーガナイザーを発掘・育成し、地域の核となる「場」を構築するとともに、地域外企業と連携した地域社会起業家によるソーシャルビジネス創出と、地域金融機関と共に社会的インパクトの可視化に基づく持続的な資金循環の仕組みを構築するものである。
(3)イノベーション企画支援事業	
(4)災害支援事業	