

休眠預金活用事業 事業計画

事業名(主)	地域特産品及びサービス開発を通じた、地域事業者によるソーシャルビジネス形成の支援事業
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	株式会社トラストバンク

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	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②	④ 働くことが困難な人への支援;⑥ 女性の経済的自立への支援
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
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。	ソーシャルビジネスに取り組みたいが取り組めなかった地域事業者を対象に、地域特産品及びサービス開発を通じたソーシャルビジネス形成支援を実施し、新規事業を育むとともに、本事業による雇用を促進するため
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	8.5 2030年までに、若者や障害者を含む全ての男性及び女性の、完全かつ生産的な雇用及び働きがいのある人間らしい仕事、並びに同一労働同一賃金を達成する。	地域特産品及びサービス開発を通じたソーシャルビジネス形成支援を実施し、新規事業を育み、本事業による雇用を促進することで、働きがいのある仕事を地域住民に提供するため
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	8.9 2030年までに、雇用創出、地方の文化振興・産品販売につながる持続可能な観光業を促進するための政策を立案し実施する。	地域特産品及びサービス開発を通じたソーシャルビジネス形成支援により、地域の文化振興・産品販売を促進するとともに、出口戦略として弊社ネットワーク内の自治体とともに新規政策へつなげる予定のため
11.都市と人間の居住地を包摂的、安全、強靭かつ持続可能にする	11.3 2030年までに、包摂的かつ持続可能な都市化を促進し、全ての国々の参加型、包摂的かつ持続可能な人間居住計画・管理の能力を強化する。	長く安心して住み続けられるまちづくりを実現し、地域の自立を生み出すことができるため

実施時期	2022年10月～2026年3月	直接的対象グループ	想定する実行団体：地域コミュニティに根付いた起業から複数年がたち、地域課題解決に資する新規事業で活動をスケールアウトしたいが、現状サポートを得ることが難しい地域事業者	最終受益者	地域の仕事づくりの文脈で、地域に貢献しながら働きたいと考える方々。若者や女性、障がい者、シングルマザー等の働く機会が得られていない方々も対象とする（地域の現状・課題を踏まえ実行団体ごとに特定する対象を決定）。
対象地域	全国（全国の地域事業者を実行団体として助成対象とするため）	人数	100事業者強 ※算出ロジック：本申請事業と近い弊社独自助成スキームにて、情報拡散を抑えて50以上の応募があり、本プログラムに近い製品／サービス開発での応募が30近くあった。同様の弊社独自助成スキームの賛同自治体は契約自治体1600のうち400自治体であり（1/4であり）、情報拡散に協力してくれた自治体を400とするとその4倍以上が見込めるため。	人数	採択した1事業者あたり数十名規模

I. 団体の社会的役割

(1)団体の目的
以下のミッション・ビジョンを掲げ、地域の自治体や事業者、生産者、協力企業とともに、地域の未来を創造するプラットフォーム/サービスを提供。 ・ミッション：ICTを通じて、地域とシニアを元気にする ・ビジョン：自立した持続可能な地域をつくる
(2)団体の概要・活動・業務
1600超の自治体と契約し、国内最大となるふるさと納税総合サイト「ふるさとチョイス」、ふるさと納税型クラウドファンディング「ガバメントクラウドファンディング（GCF）」、災害時にふるさと納税を活用し被災地に寄付金を届ける「ふるさとチョイス災害支援」の3つのふるさと納税事業を柱に、全国の自治体の社会課題の解決を支援。ふるさと納税事業の他に、自治体DXを促す「パブリック事業」やエネルギーの地産地消を促す「エネルギー事業」、地域内経済循環を促す「chi ca事業」等を展開。

II. 事業の背景・社会課題

(1)社会課題概要
ふるさとチョイスでの自治体や地域事業者の支援、弊社の地域事業者助成プログラム「Power of Choice project」で見えてきた、地域における“ヒト”・“モノ/コト”づくりでの以下2つの課題。解決策となるモデル事業の形成が急務。 ①地域の事業者による新規ソーシャルビジネスの確かなニーズが弊社助成事業で確認できたなか、そのポテンシャルが有効活用されていない ②各地域において、たくさんのソーシャルビジネスが生まれるなか、雇用やヒトの循環の起爆剤となる“持続可能な稼ぐ力”がデザインされていない
(2)社会課題詳述
①地域が持つポテンシャルの有効活用“既存プレーヤーのポテンシャル開花” ・地域事業者からの地域の課題解決に繋がる新規事業開発の確かな支援ニーズをPower of Choice project*を通じ、確認 *：コロナ禍でのチャレンジ事業を公募型で助成する“PoC project”では、地域事業者へ助成する取組に53事業者から応募申請があり、約半数を超える30事業者が製品/サービス開発にて申請あり ・PoC projectの申請事業の大半が、新規事業開発における投資領域における“隣接領域”や“周辺領域”であり、“金銭コスト”“人材”“ノウハウ”のサポートがあれば、既存の経営資源を有効に活用でき、実現可能性が高い ②雇用やヒトの循環の起爆剤“持続可能な稼ぐ力”のデザイン ・2014年から謳われた“地域創生”で、地域課題の解決、生業づくり等の名目で、地域における新規起業家や起業の支援は、支援制度や起業塾等の合計で数百を越え、運営されている ・起業（0→1）の力が様々な支援制度や起業塾で地域にて育まれるなか、組織/事業をスケールアウトする“持続可能な稼ぐ力（力）”（1→10→100→∞）の創出に苦勞しており、ソーシャルビジネスを通じた地域での雇用創出は未開拓の領域 ・現状の社会課題解決（ソーシャル）事業の課題解決の壁：こども食堂やアウトリーチ型の子ども/家庭支援を展開するなか、緊急のしほ対策の側面が強くなり、抜本的な解決が難しい
(3)課題に対する行政等による既存の取組み状況
・国や自治体、民間による支援として、大企業やスタートアップ等に資金やサポートが集まり、また、新規起業や外部人材へのサポートが多く、地域事業者（中小企業等の既存企業）が保有する有能なプレーヤーのポテンシャルを開花させる、“金銭コスト”“人材”“ノウハウ”等のサポートは未確立 ・特に“ノウハウ”の部分において、地域事業者が既存事業では求められてこなかった“地域（社会）課題の解決への寄与”が新規に求められ、これと収益性を両立する設計/ノウハウがない
(4)課題に対する申請団体の既存の取組状況
事業者向け勉強会や特産品開発の伴走支援、GCFでの資金調達支援、コロナ禍でのチャレンジ事業の公募型助成“PoC PJ”等で支援を展開。この支援で培った、以下のネットワークやノウハウ・実績を有効活用。 1) 最適実行団体となる地域事業者と繋がる、ふるさとチョイス契約自治体数“1,600超” 2) 自治体職員の社内起業（事業開発）による伴走/ノウハウ 3) 地域特産品及びサービス開発を通じた、地域事業者のソーシャルビジネス形成支援のノウハウ・実績 4) PoC PJでの助成（資金分配）/ノウハウ・実績
(5)休眠預金等交付金に係る資金の活用により本事業を実施する意義
・国や自治体、民間による支援が行き届かない領域「地域事業者によるソーシャルビジネス新規事業の創出」を支援するという新規性と革新性 ・「地域事業者によるソーシャルビジネス新規事業の創出」による雇用促進を目的とする公益性 ・上記を最適に実施できるネットワーク・ノウハウを培ってきた弊社独自の実績（弊社自治体ネットワークにより、ソーシャル界隈での支援者で関わるのが難しいとされる、80,000超の地域事業者が存在）

III. 事業

(1)事業の概要										
ふるさと納税で培った“ソーシャルビジネス組成”と“人材育成”、“地域外貨獲得”のノウハウ及びネットワークを最大限活用し、地域特産品及びサービス開発を通じた、地域課題解決型のソーシャルビジネス形成支援プログラムを地域の事業者へ提供する。 提供プログラムでは、対象事業者の全国規模での掘り起こし・公募から開始し、外部有識者での事業者選考を実施する。事業への資金提供となる“資金支援”だけでなく、事業計画づくりにおける研修、事業実施における専門家コーディネート、支援者や顧客の拡大をはかるマーケティング支援、そして、成果の可視化等の“非金銭的支援”を、弊社コーディネーターが採択された事業者へ個別伴走し、地域事業者の新規ソーシャルビジネス形成を実現する。 上記を通じ、地域の事業者（中小企業等）が持つポテンシャルを最大化する 地域での“ヒト”・“モノ/コト”づくりのエコシステムのモデルを確立し、地域課題解決と地域経済の活性化による地域社会の持続可能性の向上に貢献する。										
(2)活動(資金支援)										
<table border="1"><thead><tr><th></th><th>時期</th></tr></thead><tbody><tr><td>事業活動0年目</td><td>・事業者公募及び選考と計画づくりと非金銭的支援を実施するため、資金支援はなし 2022年10月～2023年3月</td></tr><tr><td>事業活動1年目</td><td>“地域特産品及びサービス開発”と“支援者や顧客の拡大をはかるマーケティング活動”等における資金支援（1,400万円上限） 2023年4月～2024年3月</td></tr><tr><td>事業活動2年目</td><td>支援者や顧客の拡大をはかるマーケティング活動等における資金支援（300万円上限） 2024年4月～2025年3月</td></tr><tr><td>事業活動3年目</td><td>支援者や顧客の拡大をはかるマーケティング活動等における資金支援（300万円上限） 2025年4月～2026年3月</td></tr></tbody></table>		時期	事業活動0年目	・事業者公募及び選考と計画づくりと非金銭的支援を実施するため、資金支援はなし 2022年10月～2023年3月	事業活動1年目	“地域特産品及びサービス開発”と“支援者や顧客の拡大をはかるマーケティング活動”等における資金支援（1,400万円上限） 2023年4月～2024年3月	事業活動2年目	支援者や顧客の拡大をはかるマーケティング活動等における資金支援（300万円上限） 2024年4月～2025年3月	事業活動3年目	支援者や顧客の拡大をはかるマーケティング活動等における資金支援（300万円上限） 2025年4月～2026年3月
	時期									
事業活動0年目	・事業者公募及び選考と計画づくりと非金銭的支援を実施するため、資金支援はなし 2022年10月～2023年3月									
事業活動1年目	“地域特産品及びサービス開発”と“支援者や顧客の拡大をはかるマーケティング活動”等における資金支援（1,400万円上限） 2023年4月～2024年3月									
事業活動2年目	支援者や顧客の拡大をはかるマーケティング活動等における資金支援（300万円上限） 2024年4月～2025年3月									
事業活動3年目	支援者や顧客の拡大をはかるマーケティング活動等における資金支援（300万円上限） 2025年4月～2026年3月									

(3)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	・実行団体の支援プログラムの立上 ・実行団体の公募/選考の実施、応募促進プロモーション ・応募検討事業者への相談対応（主に募集内容のブラッシュアップ支援） ・選考委員会の立上及び運営	2022年10月～2023年3月
事業活動 1年目	・実行団体へのエンパワーメント及び申請事業ブラッシュアップ、コミュニティ形成を目的とした研修会の開催（2回） ※可能なら、オンラインで開発品/サービスを発表する会を開催（進捗が揃うようなら、合同発表会1回を開催） ・事業実施の伴走支援：実行団体への定例オンラインMTGを開催し、進捗を確認するとともに、専門家のマッチングや経営及びマーケティング支援等を実施	2023年4月～2024年3月
事業活動 2年目	・事業実施の伴走支援：実行団体への定例オンラインMTGを開催し、進捗を確認するとともに、専門家や自治体のマッチングや経営及びマーケティング支援等を実施 ・本事業の実現ノウハウをまとめ、地域活動団体へのノウハウ提供	2024年4月～2025年3月
事業活動 3年目	・事業実施の伴走支援：実行団体への定例オンラインMTGを開催し、進捗を確認するとともに、専門家や自治体のマッチングや経営及びマーケティング支援等を実施 ・本事業の実現ノウハウをまとめ、地域活動団体へのノウハウ提供	2025年4月～2026年3月

(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
【受益者】本申請事業により実現されたソーシャルビジネスにより、主に地域住民に対して、ソーシャルビジネスで地域に貢献しながら働く選択肢を提供/周知できている状態	新規ソーシャルビジネスを組成した事業における直接雇用の人数 ※地域の現状・課題を踏まえ、若者や女性、障がい者、シングルマザーの雇用人数等の指標を設定するか、実行団体ごとに決定	【受益者】地域に自己肯定できるような居場所がなく、ソーシャルビジネスで地域に貢献しながら働く選択肢がない状態。	新規ソーシャルビジネスを組成した事業における直接雇用の人数：3～5名/3年・社 ※地域の現状・課題を踏まえ、若者や女性、障がい者、シングルマザーの雇用人数等の指標を設定するか、実行団体ごとに決定	2026年3月（本支援の完了時）
【実行団体】外部サポート（本申請事業）を受け、地域の事業者が新規ソーシャルビジネスを設計し、実行できる状態	・新規ソーシャルビジネスの組成数 ・新規ソーシャルビジネスとして組成された地域特産品及びサービス売上	【実行団体】地域の事業者が新規ソーシャルビジネスを設計・実行するニーズがあるなか、“金銭コスト”の問題により、実施ができていない状態	・新規ソーシャルビジネスの組成数：6社・件/3年 ・新規ソーシャルビジネスとして組成された地域特産品及びサービス売上：初年度100万円以上→2年度500万円以上→3年度1,000万円以上	2026年3月（本支援の完了時）

(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
【実行団体】外部サポート（本申請事業）を受け、地域の事業者が新規ソーシャルビジネスを設計し、実行できる状態	・新規ソーシャルビジネスの組成数 ・新規ソーシャルビジネスとして組成された地域特産品及びサービス売上 ・地域事業者ソーシャルビジネス形成のノウハウ集の作成	【実行団体】地域の事業者が新規ソーシャルビジネスを設計・実行するニーズがあるなか、“人材”“ノウハウ”の問題により、実施ができていない状態	・新規ソーシャルビジネスの組成数：6社・件/3年 ・新規ソーシャルビジネスとして組成された地域特産品及びサービス売上：初年度100万円以上→2年度500万円以上→3年度1,000万円以上 ・地域事業者ソーシャルビジネス形成のノウハウ集の作成とアップデート	2026年3月（本支援の完了時）

(6)中長期アウトカム
事業終了後5年後に、各地域の事業者（中小企業等）が持つポテンシャルを最大化し、地域での“ヒト”・“モノ/コト”づくりのエコシステムが確立され、地域課題解決と地域経済の活性化による地域の持続可能性が向上された状態

IV.実行団体の募集

(1)採択予定実行団体数	6事業者（原則、法人形態に縛りなし）
(2)実行団体のイメージ	地域コミュニティに根付いた起業から複数年がたち、地域課題解決に資する新規事業で活動をスケールアウトしたいが、現状サポートを得ることが難しい地域事業者
(3)1実行団体当り助成金額	500～2,000万円/3年 ※平均助成額として1,800万円/3年を想定 ※持続可能性を高める新たな支援者（顧客）を獲得するマーケティング費用を認める
(4)助成金の分配方法	公募により3年間の事業計画を募集し、外部有識者での選考委員会を立ち上げ、採択団体（事業者）を決定
(5)案件発掘の工夫	・弊社ネットワーク内にある1,600自治体へ公募に関する情報拡散で協力いただく ・公募期間を4ヶ月間設定し、公募検討団体（事業者）における個別説明会を開催 ※弊社ネットワーク内のふるさと納税に関わる80,000事業者は年末繁忙期を迎えるため、10月初旬～1月末の4ヶ月間を公募期間として想定

V. 評価計画

項目	事前評価	中間評価	事後評価
提出時期	2023年4月（資金調達団体）、2023年10月（実行団体）	2023年10月（資金調達団体のみ）、2024年4月、10月、2025年4月、10月	2026年4月
実施体制	<ul style="list-style-type: none"> ・資金調達団体_評価実施主体（評価手法及び指標の調査、決定、実行）：株式会社トラストバンク プログラムオフィサー 兼 事業者伴走コーディネーター ■■■■■ ・実行団体_評価実施主体（評価手法及び指標における調査、決定）：各団体（事業者）の担当者 ・評価連携先（調査手法及び指標等へのアドバイスとして、資金調達団体が実施する各工程への伴走支援）：合同会社シッカイヤ 代表 ■■■■■ 様 	<ul style="list-style-type: none"> ・資金調達団体_評価実施主体（評価手法及び指標における調査、実行）：株式会社トラストバンク プログラムオフィサー 兼 事業者伴走コーディネーター ■■■■■ ・実行団体_評価実施主体（評価手法及び指標における調査、実行）：各団体（事業者）の担当者 ・評価連携先（調査手法及び指標等へのアドバイスとして、資金調達団体及び実行団体が実施する工程への伴走支援）：合同会社シッカイヤ 代表 ■■■■■ 様 	<ul style="list-style-type: none"> ・資金調達団体_評価実施主体（評価手法及び指標における調査、実行）：株式会社トラストバンク プログラムオフィサー 兼 事業者伴走コーディネーター ■■■■■ ・実行団体_評価実施主体（評価手法及び指標における調査、実行）：各団体（事業者）の担当者 ・評価連携先（調査手法及び指標等へのアドバイスとして、資金調達団体及び実行団体が実施する工程への伴走支援）：合同会社シッカイヤ 代表 ■■■■■ 様
必要な調査	文献調査;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	文献調査;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	文献調査;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;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	文献調査;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	文献調査;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

VI. 事業実施体制

(1) 事業実施体制	<ul style="list-style-type: none"> ■株式会社トラストバンク：10名 <ul style="list-style-type: none"> ・事業責任者：1名 ・プログラムオフィサー / 事業者伴走コーディネーター：2名 ・社内専門家及び相談役：5名 ・経理部門：2名 ■合同会社シッカイヤ（評価連携先）：1名
(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	<ul style="list-style-type: none"> ■株式会社トラストバンク：10名 <ul style="list-style-type: none"> ・事業責任者：■■■■■ 代表取締役 ・プログラムオフィサー / 事業者伴走コーディネーター（兼任）：■■■■■ ・事業者伴走コーディネーター（専任）：1名（社内異動or新規雇用） ・社内専門家及び相談役（事業開発や製品開発やデザイン、PR、ブランド企画等において社内外で実績がある専門家として）：5名 ・経理部門：2名 ■合同会社シッカイヤ（評価連携先） <ul style="list-style-type: none"> ・代表 ■■■■■ 様
(4) ガバナンス・コンプライアンス体制	<p>弊社は2018年11月に東証一部上場企業「株式会社チェンジ」（※）の子会社化され、弊社の自治体ネットワークとチェンジ社が有する最新テクノロジー技術やコンサルテーション力を通じて、自治体の業務改善事業「パブリテック」（パブリック<公共>とテクノロジーをかけたあわせた造語）を推進するとともに、ふるさと納税を軸とした地域創生に繋がる取り組みを加速。監査役1名と社外取締役1名を設置。また、リスクコンプライアンス委員会を社内を設置。</p> <p>※2022年4月、チェンジは新市場区分「プライム市場」へ移行</p>

VII. 出口戦略と持続可能性

(1) 資金分配団体	本ノウハウを活用し、持続可能な取組とできるよう、弊社自治体ネットワークと連携し、Socail×Localファンドの組成を検討
(2) 実行団体	外部サポートを受けたネットワーキングが完了し、地域の事業者 自身でソーシャルビジネス対象拡大の範囲等の事業グロースができ、また、組成したソーシャルビジネスの地域課題解決を促進する新規の地域特産品及びサービス開発の計画・資金調達・実行ができる状態

VIII. 広報、外部との対話・連携戦略

(1) 広報戦略	<ul style="list-style-type: none"> ・実施内容：ふるさとチョイス会員向け情報発信（+開発した地域特産品及びサービスのメディア発表） ・ターゲット：ふるさとチョイス会員*（+掲載メディア閲覧者） *：会員数の詳細値は非公表 ・手段：ふるさとチョイス内に成果報告ページを作成、ふるさとチョイス会員向けメールマガジン等で発信（+開発した地域特産品及びサービスのプレスリリース配信等） ・期待される効果：ふるさとチョイス会員への取組周知、開発した地域特産品及びサービスを通じた自治体への寄付申込による支援者及び顧客獲得（+メディア掲載）
(2) 外部との対話・連携戦略	<ul style="list-style-type: none"> ・自治体：契約関係にある自治体との協働事業（ふるさとチョイス事業等）の推進を通じた信頼関係の構築。自治体を通じた地域事業者への情報提供。 ・実行団体（事業者）：研修会等を通じた事業者間のコミュニティ形成 ・ソーシャルビジネスの組成支援を行う団体/組織：プログラムオフィサー間のつながりによる情報交換

IX. 関連する主な実績

(1) 助成事業の実績と成果

2021年11月に、コロナ禍でのチャレンジ事業を公募型で助成する“Power of Cho ce project/基金”を立ち上げ、地域事業者へ助成する取組を開始。公益財団法人パブリックリソース 財団と連携し、外部審査員による公益性を担保した上、助成総額 約2,600万円を、応募申請53事業者から5事業者を採択し助成。

▼Power of Cho ce project/基金：特設ページ
<https://www.furusato-tax.jp/contents/power-of-choice/>

(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

1) 最適実行団体となる地域事業者と繋がる、ふるさとチョイス契約自治体数“1,600超”

- ・ふるさと納税黎明期となる2013年からふるさと納税総合サイト「ふるさとチョイス」を運営
- ・2022年4月時点、弊社の契約自治体数は1,600自治体を超え、全国1788自治体のうち90%超をカバー
- ・この自治体ネットワークにより、ソーシャル界隈での支援者で関わるのが難しい地域の事業者と連携することが可能（80,000超の地域事業者）

2) 自治体職員の社内起業（事業開発）による伴走ノウハウ

- ・ふるさと納税総合サイト「ふるさとチョイス」を通じ、自治体内起業（社内起業）を担うふるさと納税担当者をネットワーキング/コミュニティ形成し、既存プレーヤーのポテンシャル開花に尽力
- ・自治体内での業務効率化、事業者開拓、機能開発、ノウハウ化、他地域への展開を実施

3) 地域特産品及びサービス開発を通じた、地域事業者のソーシャルビジネス形成支援のノウハウ・実績

- ・自治体と協働し、地域事業者向けの特産品勉強会を過去数十回実施
- ・自治体と地域事業者と連携し、新規特産品を開発（複数回）
- ・自治体と地域事業者と連携し、ふるさと納税型クラウドファンディング「ガバメントクラウドファンディング（GCF）」にて、地域課題の解決と新規特産品/サービスの開発となる資金調達PJを過去数十プロジェクトを実施
- ※自治体内での支援スキーム構築から伴走した事例もあり

4) PoC PJでの助成（資金分配）ノウハウ・実績

※上記に記載

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	本申請事業において“持続可能な稼ぐ力”についても地域社会の課題とし、組成したソーシャルビジネスでの売上という形で弊社がコミットメントすることで、地域社会の課題解決と収益性を両立することに寄与する。この際、弊社の強みであるふるさと納税で培った“ネットワーク”“伴走力”“ノウハウ”等を、実行団体へ惜しみなく提供する。
(3) インノベーション企画支援事業	
(4) 災害支援事業	

以 上