

IMPACT REPORT 2023



希望を創る、社会起業家とともに
Creating hope with social entrepreneurs

Contents

Introduction

はじめに

一般財団法人 KIBOW 代表理事 堀義人ご挨拶	3
KIBOW 社会投資ファンド 代表パートナー 山中礼二ご挨拶	4

Our Fund

ファンドについて

ビジョン	5
ミッション	5
セオリー・オブ・チェンジ	5
インパクト分類	6
ハイライト	7
これまでの歩み	10
ファンド概要	11
チーム	12
投資プロセスと判断基準	14

Investees

投資先について

投資先一覧	15
カケミチプロジェクト	16
マイシエルバ	18
ライトライト	20
エルティービー	22
ミンナのみカタ HD	24
GOOD COFFEE FARMS	26
IRIS	28
コークッキング	30
コングラント	32
エースチャイルド	34
森未来	36
バオバブ	38
ガクシー	40
リノベーター	42
キリロム	44
ラポールヘア・グループ	46
47PLANNING	48
ポラリス	50
愛さんさんグループ	52

Special Features

特集

KIBOW のインパクトデューデリジェンス	54
起業家インタビュー ーインパクトモデルの作成が、 アウトカムに向き合う決断に繋がった	55
起業家インタビュー ー現場へ真摯に向き合い、 自社の社会的価値を数値で問う	57
Exit to Community	59
5 LESSONS	60
編集後記	63
免責事項	64

はじめに

Introduction

可能性を信じる — 社会的インパクト投資の先駆けとして

2011年3月14日、まだ東日本大震災の余震が続く中で約100名の有志がグロービス東京校に集まりました。まずはできることからやろうという思いで、KIBOWを立ち上げ、義援金を集め、被災地各地のリーダー支援を始めました。これがKIBOWの活動の原点です。

時は流れ、2015年に旧知のロナルド・コーエン卿が来日しました。グロービスは、1999年にコーエン卿が創設したApax Partnersとの合併事業としてApax Globis Japan Fundを立ち上げ、VC投資を拡大した経緯がありました。コーエン卿は「社会を改善する社会的インパクト投資を始めてはどうか」と提案されました。僕は「やります」と即答しました。

これまでグロービスで培ってきたベンチャー投資のノウハウと、東北の起業家たちから受け取った「志」に対する思いが、「社会的インパクト投資」という一点においてつながった瞬間でした。

個人資産を投下して1号ファンドを立ち上げ、その後、寺田航平さん（寺田倉庫さん）、グロービス、アレン・マイナーさんにもご出資いただき、KIBOWは10億円規模の3号ファンドを運営しています。グロービスで働く6名の投資プロフェッショナルが中心となり、アドバイザーのご知見をいただきながら、これまで21社への投資を実行してきました。ベンチャー投資型の社会的インパクト投資の「先駆け」として、道を切り拓いてきました。

日本は今も、様々な社会課題を抱えています。政府の財政には限界があり、民間の創意工夫で課題を解決することが必要です。僕たちの世代には、責任があります。僕たちの世代で社会課題を可能な限り解決し、次世代により良い日本を引き継ぐ責任です。

そのために鍵を握るのが、起業家です。社会課題の解決を本業と真ん中に置く社会起業家を、KIBOW社会投資ファンドを通じて徹底的に支援したいと思います。僕らは起業家の可能性を信じ、そのインパクトのポテンシャルに賭けたいと思っています。



一般財団法人 KIBOW
代表理事
堀 義人

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Yuki Hori'.

はじめに

Introduction

絶望から希望を生み出す — 起業家とともに

東日本大震災を契機に KIBOW が立ち上がってから、12 年が経ちました。起業家が新たな希望を創り、社会を変革するという私たちの信念は、東北で生まれ、そして今「確信」となっています。

KIBOW は 2015 年に「KIBOW 社会投資ファンド」を立ち上げました。2023 年現在、3 号ファンド（10 億円）を運営しており、累計 21 社に投資をして参りました。

このインパクトレポートは、KIBOW と投資先パートナー企業各社の、社会的インパクトの現在地を公表するものです。私たちは 1 年に 2 回、各社の社会的インパクトを評価し、KIBOW のアドバイザリーボードに報告しています。その内容には一部機密事項も含まれることから、今回のレポートでは投資先全社の全てを公開することを避け、一部の企業について深掘りしています。

ファンドの運営実績は経済的リターンの面では好調です。しかし社会的インパクトという面では、道半ばというのが率直な振り返りです。

どの企業の起業家も、それぞれの社会課題領域において最前線で戦うパイオニアであり、リーダーでもあります。絶望的な社会課題に直面しながらも、新たな「希望」を生みだしています。今後は、このリーダーが個々の現場で受益者に価値を提供するだけでなく、他社とも連携し、業界を形成し、東になって社会を変えていくような 'Collective Impact' 創出の動きが強まることを期待しています。

このレポートを読むことで、起業家、投資家、研究者、メディアの方々、ほか社会課題に直面して戦う全ての方々が、生みだされた「希望」を受け取っていただくことを願っています。読者の皆さんは、希望を創る「同志」です。



KIBOW 社会投資ファンド
代表パートナー
山中 礼二

小中 礼二

Our Fund

可能性を信じる投資


私たちは、社会課題を解決し、希望を創る起業家に対して社会的インパクト投資を実施しています。

ビジョン Vision


日本発の社会的インパクト投資のベストプラクティスを最も創出するファンド

ミッション Mission

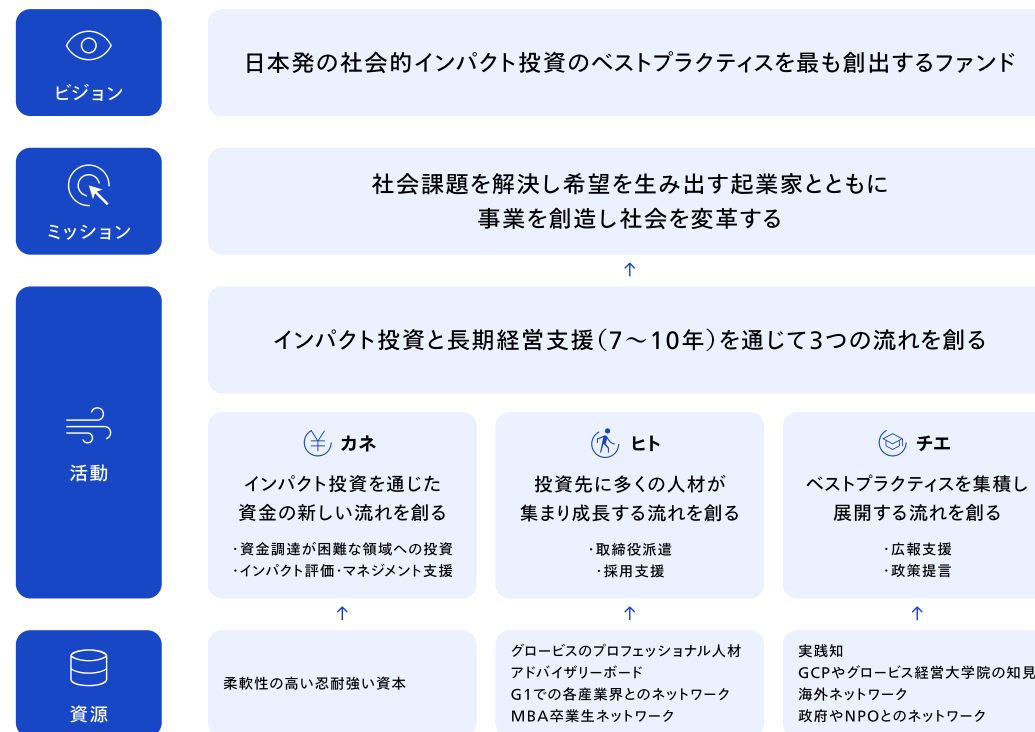
社会課題を解決し希望を生み出す起業家とともに、事業を創造し社会を変革する。
以下の3つの流れを創ることで社会の「創造と変革」を加速する。

 **カネの流れ**
社会的インパクト投資を通じて資金の新しい流れを創る

 **ヒトの流れ**
投資先に多くの人材が集まり成長する流れを創る

 **チエの流れ**
社会を変えるベストプラクティスを集積し展開する流れを創る

セオリー・オブ・チェンジ Theory of Change



私たちは、日本発の社会的インパクト投資のベストプラクティスを最も創出するファンドを目指して、社会課題を解決し希望を生み出す起業家に対して社会的インパクト投資と長期経営支援を行うことで、新しいカネ、ヒト、チエの流れを創っています。

Impact Classification

ポートフォリオ全体のインパクトは、企業が人々や地球に与えているインパクト

(A: 危害の回避、B: すべてのステークホルダーへの便益、C: 課題解決に貢献する) と投資家による貢献に関する戦略によって分類されます。

KIBOW 社会投資ファンドはリード投資家として積極的に経営に関与し、柔軟な資本を提供し、新しいもしくは供給不足の資本市場を発展させることを目指します。

		Avoid harm 危害の回避	Benefit stakeholders すべてのステークホルダーの便益	Contribute to solutions 課題解決に貢献	
投資家の貢献	1	測定可能なインパクトを重視しているというシグナルを市場に向けて示す	(例) エシカルボンドファンド	(例) ポジティブスクリーニング手法 / ベストインクラス型 ESG ファンド	(例) 十分なサービスを受けていない人々へのワクチン供給や再生可能エネルギープロジェクトへの資金提供 / ソブリン債への投資
	2	測定可能なインパクトを重視しているというシグナルを市場に向けて示す + 積極的に関与する	(例) アクティビストファンド	(例) 深いエンゲージメント通じてパフォーマンスを向上させるポジティブスクリーニング手法ベストインクラス型 ESG ファンド	(例) 十分なサービスを受けていない人々の教育や健康に大きな影響を与える事業を選択し、関与する上場 / 未上場エクイティファンド
	3	測定可能なインパクトを重視しているというシグナルを市場に向けて示す + 新しいもしくは供給不足の資本市場を発展させる	(例) フロンティア市場でネガティブスクリーニングにてリード投資を行う不動産ファンド	(例) フロンティア市場ポジティブスクリーニングインフラファンド	(例) 環境のサステナビリティ、清潔な水と衛生へのアクセスに大きな影響を与える事業へのリード投資を行う未上場エクイティファンド
	4	測定可能なインパクトを重視しているというシグナルを市場に向けて示す + 積極的に関与する + 新しいもしくは供給不足の資本市場を発展させる	—	(例) フロンティア市場でリード投資を行うポジティブスクリーニング未上場エクイティ・インフラファンド	(例) 十分なサービスを受けていない人々の所得や雇用に大きな影響を与える事業へのリード投資を行う未上場エクイティファンド
	5	測定可能なインパクトを重視しているというシグナルを市場に向けて示す + 新しいもしくは供給不足の資本市場を発展させる + 柔軟な資本を提供する	—	—	(例) 低市場チャリティ債、または十分なサービスを受けていない人々の雇用に大きな影響を与えるビジネスに焦点を当てた無担保デットファンド
	6	測定可能なインパクトを重視しているというシグナルを市場に向けて示す + 積極的に関与する + 新しいもしくは供給不足の資本市場を発展させる + 柔軟な資本を提供する	—	—	KIBOW 社会投資ファンド

参考: impactfrontiers

Highlight

Capital カネ

累計投資件数（追加投資を含む）

26 件

累計投資金額（追加投資を含む）

9.37 億円

呼び水効果（*1）

38.74 億円

EXIT 件数

2 件

People ヒト

起業家ダイバーシティ比率（*2）

23.8 %

投資先人員増加数（*3）

542 人

(*1) KIBOW がリード投資した案件について、資金を呼び込んだ累計金額（協調投資、他社追加投資、融資、助成金の概算額）

(*2) KIBOW 投資先の起業家のうち、女性、LGBT、外国人、障がい者などマイノリティの比率

(*3) KIBOW 投資後に投資先において増加した経営陣（KIBOW 派遣社外取締役を含む。）及び従業員の数

Highlight Knowledge チェ

イベント開催、メディア掲載

GLOBIS 知見録において、投資先企業の記事や動画を掲載しました。



愛さんさんグループ KIBOW 社会投資とは何か / 第一号投資先「愛さんさん宅食」の活動
愛さんさんグループ 小尾勝吉氏「人に能力の差はない、『思いの差』があるだけだ」

シーズオブウィッシュ 失われたコミュニティを「街の映画館」で再生する ——シーズオブウィッシュ青山大蔵さんに聞く

47PLANNING 鈴木賢治氏 × 竹井智宏氏 × 芳賀正彦氏 「被災地に立ち上がる民間の力～with Project KIBOW～」
これからの時代に求められるファンベースマーケティングとは？～藤本光正 × 河合辰信 × 鈴木賢治 × 鹿毛康司

vKirirom カンボジアに学びとイノベーションの生態系をつくる ——日本人起業家の新たな挑戦

Rennovater すべての人に心安らぐ住まいを——真にインクルーシブなマインドを持つ起業家こそが社会課題解決のリーダーになる

ガクシー 奨学金プラットフォーム「ガクシー」とは 起業への想い 前編
奨学金プラットフォーム「ガクシー」とは 若者支援で日本の未来を変える 後編

エースチャイルド ネットいじめに対処できる力を子どもと保護者に～エースチャイルド社インタビュー
大人も子どもも「相談」できる社会に～エースチャイルド社インタビュー

バオバブ AI アノテーション事業で、制約のない働き方を実現する—バオバブ社 相良美織氏インタビュー<前編>
知識ゼロで飛び込んだ AI 業界での起業—バオバブ社 相良美織氏インタビュー<後編>
現場へ真摯に向き合い、自社の社会的価値を数値で問う——バオバブ 相良美織氏に聞くインパクト測定・マネジメント
定性価値を定量化することで存在理由を示し、社会を変える——バオバブ 相良美織氏に聞くインパクト測定・マネジメント

IRIS 一緒に考えよう。「LGBTsの住宅課題」と不動産業界の未来
～東京都パートナーシップ宣誓によって、不動産業界はどう変わっていくべきか～

ライトライト ロジックモデルの作成が、アウトカムに向き合う決断に繋がった——ライトライト 齋藤隆太氏 × KIBOW 社会投資対談
地域と同じ目線で課題意識を共有し、「事業のリノベーション」を進めていく——ライトライト 齋藤隆太氏 × KIBOW 社会投資対談

Highlight

 Knowledge チェ

エコシステム構築への貢献



GSG 国内諮問委員会への参画

The Global Steering Group for Impact Investment (GSG) は、人々や地球によりよい影響を与える社会的インパクト投資を推進するグローバルなネットワーク組織です。KIBOW は組織として賛同機関となるとともに、山中がインパクト IPO のワーキンググループの委員を務めています。

インパクト志向金融宣言

Japan Impact-driven Financing Initiative

インパクト志向金融宣言への署名

「インパクト志向金融宣言」とは、金融機関の存在目的は包括的にインパクトを捉え環境・社会課題解決に導くことである、という想いを持つ複数の金融機関が協同し、インパクト志向の投融資の実践を進めて行くイニシアチブです。KIBOW は組織としてインパクト志向金融宣言へ署名するとともに、VC 分科会に参加しています。



社会的インパクト・マネジメント・イニシアチブへの賛同

社会的インパクト・マネジメント・イニシアチブは、日本において事業者、資金提供者・仲介者、行政、中間支援組織・シンクタンク、評価者・研究者など多様なメンバーが連携して、日本全体として「社会的インパクト・マネジメント」を普及させるためのマルチセクター・イニシアチブです。KIBOW は組織として社会的インパクト・マネジメント・イニシアチブの賛同メンバーとなっています。また、五十嵐が Global Resource Center のリサーチフェローを務めています。



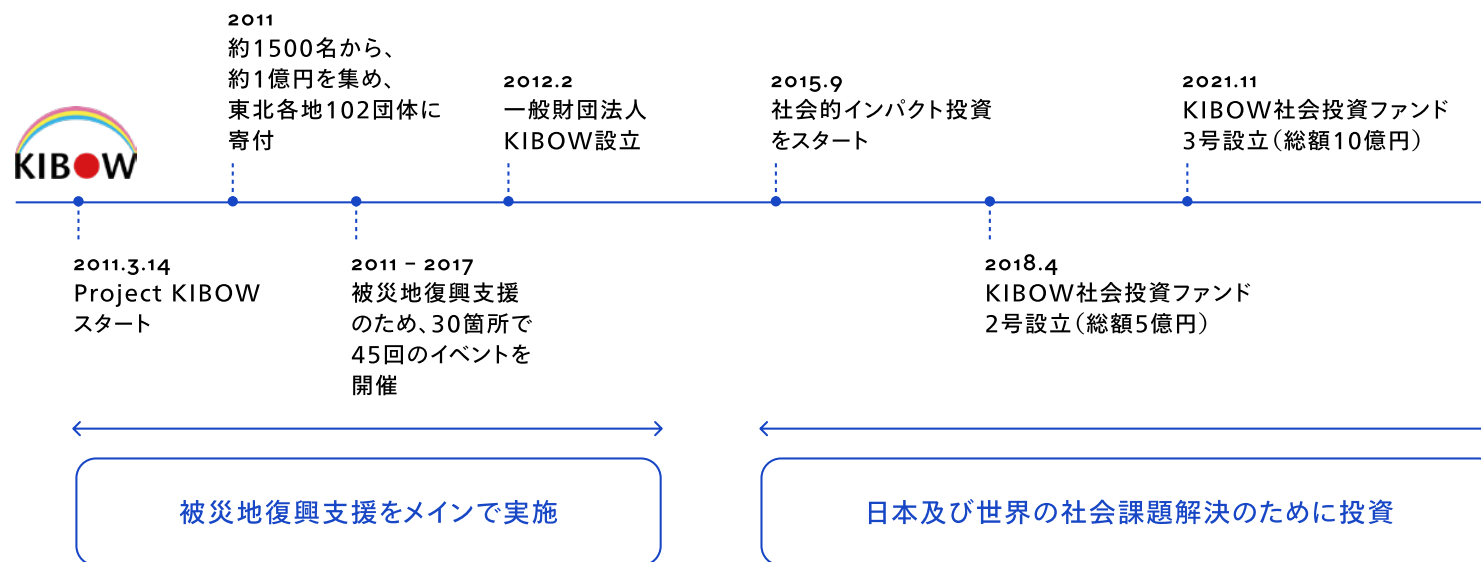
インパクトスタートアップ協会への参画

インパクトスタートアップ協会は「社会課題の解決」を成長のエンジンと捉え、持続可能な社会の実現を目指すインパクトスタートアップの成長と拡大のため、インパクトエコノミーの発信、学びあいの場の構築、投資環境の整備、政府・行政との協創などを目指しています。五十嵐がインパクトスタートアップ協会の監事を務めています。

内閣官房「インパクト投資とグローバルヘルス」に係る研究会への参画

内閣官房 健康・医療戦略室は、日本開催の 2023 年 G7 に向け、民間のグローバルヘルス分野への投資拡大を促す取組として紹介できるような成果を出すことを目標に、有識者等の関係者が集まり、意見交換を行う「インパクト投資とグローバルヘルス」に係る研究会を開催しました。五十嵐が委員を務め、研究会として「インパクト投資とグローバルヘルス」に係る研究会最終報告書を公表しました。報告書での提言を受けて、G7 広島サミットの首脳コミュニケにおいて、「グローバルヘルスのためのインパクト投資イニシアチブ (Impact Investment Initiative for Global Health: Triple I for Global Health)」が発表されました。KIBOW は当イニシアチブに参加しています。

震災復興支援から始まった「KIBOW」



2011年に東日本大震災が起きました。その3日後には100人が集まり未曾有の大災害に対して自分たちに何が出来るかが真剣に議論されました。その場で被災地のために「動こう」と生まれた震災復興支援プロジェクトが「KIBOW」です。

「KIBOW」とは、希望と虹(rainbow)を掛け合わせたネーミングですが、そこには「人と人、日本と世界を

希望でつなぐ」という意味も込めました。当時の活動内容は、支援金や寄付金の募集、海外向けの発信、被災地への物資運搬とイベント開催でした。

その後2015年からは、社会的インパクト投資の父と言われるロナルド・コーエン卿からの助言を受け、スタートアップ向けに社会的インパクト投資を行う「KIBOW社会投資ファンド」を立ち上げました。日本における

先駆けとして、資金の流れ(カネ)、投資先に多くの人が集まり成長する流れ(ヒト)、社会を超えるベストプラクティスを集積し展開する流れ(チエ)という3つの流れを創り、社会の創造と変革を加速させることを、ファンドのミッションとして掲げて取り組んでいます。

Fund Overview

Purpose

目的

社会課題の解決に寄与する起業家に対して投資し、成長を支援し、社会の変革を加速する

国内の民間資金が上記の目的のために使われる、新たな資金還流の仕組みを作る

Focus

投資分野

医療・介護・高齢者

育児・子育て支援

貧困問題

ソーシャルインクルージョン（社会的包摂）

地方創生（被災地を含む）

環境保護

海外支援・協力

Target

投資対象

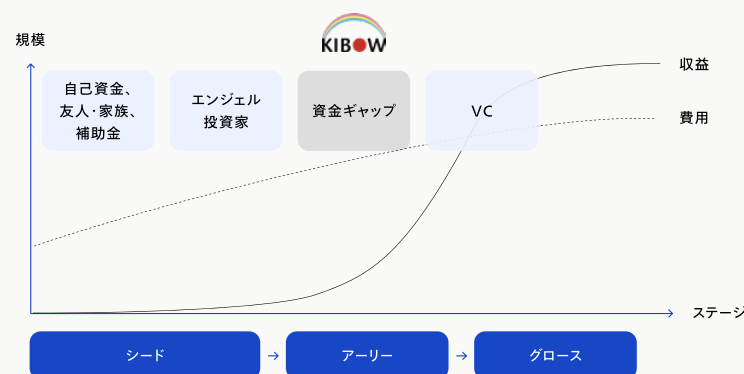
以下の条件を満たす株式会社

- ・ 深刻な社会課題の解決に寄与する
- ・ 投資に対して財務的なりターンを返す能力を有している
- ・ 高いポテンシャルを持った経営チームが事業に注力している

Stage

投資ステージ

アーリーステージ



Conditions

投資条件

優先株

1件あたり1,000万円～1億円

持分比率：通常5-20%

支援期間：通常7-10年

Team

Investment Professionals



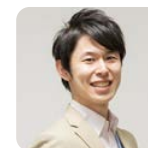
Reiji Yamanaka 山中 礼二

ハーバード・ビジネス・スクール修了（MBA）キャノン株式会社、グロービス・キャピタル・パートナーズ、ヘルスケア分野のベンチャー 2 社を経て、グロービスへ。教員として東北ソーシャルベンチャープログラムを担当し、東北に多くの起業家を輩出。2015 年に KIBOW 社会投資ファンドを設立。NPO 法人 STORIA 理事。愛さんさん(株)社外取締役。



Suzuka Kobayakawa 小早川 鈴加

筑波大学第三学群国際総合学類卒、SIT Graduate Institute (開発学修士)。リクルート社での勤務、国連ネパールでの起業支援活動等を経て、アキュメン・グローバルフェローに選出。米国で社会起業アプローチのトレーニングを受けた後ナイジェリアのベンチャー企業に派遣され、その事業開発・規模化をリードした。GOOD COFFEE FARMS (株)社外取締役。



Takanori Matsui 松井 孝憲

一橋大学法学部卒、早稲田大学大学院修了。コンサルティング会社に勤務後、NPO 法人二枚目の名刺常務理事として組織運営に従事。社会人チーム × 社会起業家の協働プロジェクトを、次世代リーダー向けの「越境学習」プログラムとして立ち上げる。約 60 件のプロジェクト実践と共に、大学との共同での実証研究にも従事する。(株)バオバブ社外取締役。



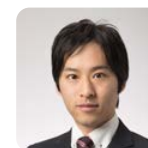
Mizuki Uchimaru 内丸 瑞希

早稲田大学政治経済学部卒業。経営共創基盤にて海外進出・新規事業のコンサルティング業務、投資先ベンチャー企業で事業開発・経営企画に携わる。その後、グロービスで法人向け経営者育成・組織開発に法人営業として携わる。



Natsuki Tamura 田村 菜津紀

早稲田大学人間科学部健康福祉科学科卒業。ニコン経営戦略本部の CVC チームにてディープテックへの出資、新事業企画・オープンイノベーションの体制構築に従事。その後、(株)リクルートの人事企画部、HR テックプロダクトの開発チームに所属。グロービス参画後は、G-STARTUP 立ち上げに従事。現事務局長を兼任。



Takeshi Igarashi 五十嵐 剛志

慶應義塾大学経済学部卒業、英国オックスフォード大学 MBA 修了。PwC、内閣府、英国 Big Society Capital を経て現職。社会的インパクト投資やインパクト評価に関する調査、研修、政策企画に従事。Accountability for Change 創設者。元 Teach For Japan 最高財務責任者。公認会計士。インパクトスタートアップ協会監事。Renovater (株)社外取締役。

Advisory Board

多様な知見を有する方々にアドバイザリーボード・メンバーになっていただいています。半期ごとにアドバイザリーボード・ミーティングを開催し、投資先企業に関する助言をいただいています。



Hiroki Komazaki 駒崎 弘樹
認定 NPO 法人フローレンス
会長



Daigo Sato 佐藤 大吾
NPO 法人ドットジェイビー 理事長
武蔵野大学アントレプレナーシップ学部 教授



Kohei Terada 寺田 航平
寺田倉庫株式会社
代表取締役社長



Haruo Miyagi 宮城 治男
NPO 法人 ETIC.
創業者



Kumi Fujisawa 藤沢 久美
株式会社国際社会経済研究所
理事長



Retsu Fujisawa 藤沢 烈
一般社団法人 RCF
代表理事



Allen Miner アレン・マイナー
サンブリッジ 代表取締役会長
兼グループ CEO



Yoshito Hori 堀 義人
グロービス経営大学院 学長
グロービス・キャピタル・パートナーズ
代表パートナー

Value-Add Professionals

グロービス経営大学院の教員を投資先企業の社外取締役として派遣し、ハンズオン支援を行っています。



Tomoko Kimijima 君島 朋子
ラポールヘア・グループ担当
グロービス経営大学院 経営研究 研究科長
学校法人グロービス経営大学院 常務理事



Soichiro Serizawa 芹沢 宗一郎
47PLANNING 担当
担当科目：経営道場／組織行動とリーダーシ
ップ／パワーと影響力／人材マネジメント／フ
ァシリテーション&ネゴシエーション



Masaki Mizoguchi 溝口 聖規
ポラリス担当
担当科目：アカウンティング基礎／アカウン
ティングI／アカウンティングII／ファイナ
ンス基礎／ファイナンスI



Toshiaki Touju 東樹 敏明
ミンナのミカタ HD／ライトライト担当
担当科目：アカウンティングI



Megumi Kose 許勢 仁美
ガクシー担当
担当科目：クリティカル・シンキング／デザ
イン思考と体験価値



Mami Kajii 梶井 麻未
エースチャイルド担当
担当科目：テクノバート・シンキング



Koji Torigata 鳥潟 幸志
森未来担当
担当科目：ベンチャー・マネジメント／ベンチ
ャー戦略プランニング



Tsukasa Osaki 大崎 司
マイシエルバ担当
担当科目：マーケティング・経営戦略基礎



Yosuke Inoue 井上 陽介
コングラント担当
担当科目：研究・起業プロジェクト／デザ
イン思考と体験価値／ベンチャー戦略プランニング



Chieko Inoue 井上 智映子
コーッキング担当
担当科目：アカウンティングI／アカウン
ティング基礎



Mamiko Matsumura 松村 真美子
IRIS 担当
株式会社グロービス
グロービス AI 経営教育研究所 (GAiMERi)
マネジャー



Akio Mori 森 暁郎
カケミチプロジェクト担当
担当科目：アカウンティングI／ファイナ
ンス基礎／アカウンティング基礎／ファイナ
ンスI／研究・起業プロジェクト

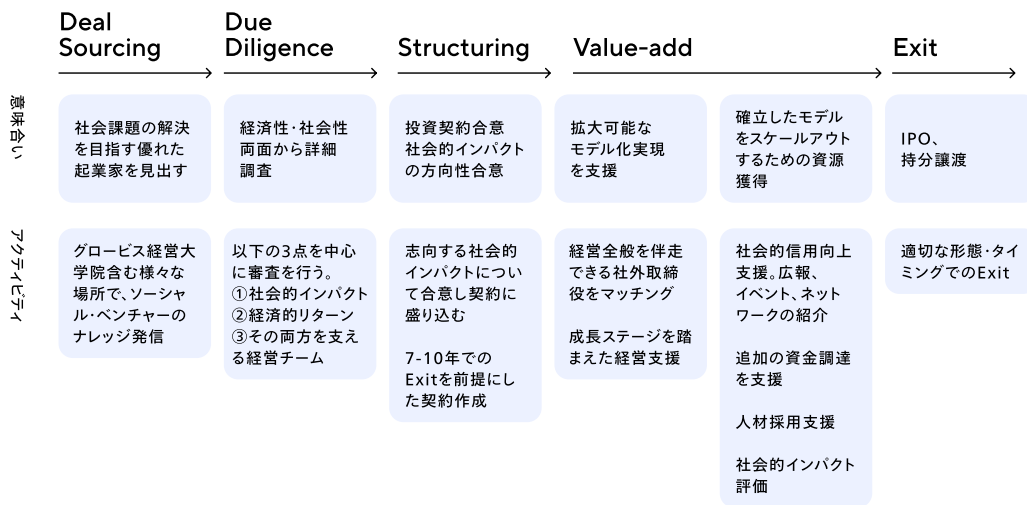


Noriyuki Hanazaki 花崎 徳之
エルティーパー担当
担当科目：カスタマージャーニーとブラン
ディング

Investment Process

投資プロセス

私たちは以下のようなプロセスでハンズオン型の社会的インパクト投資をスタートアップに対して行っています。

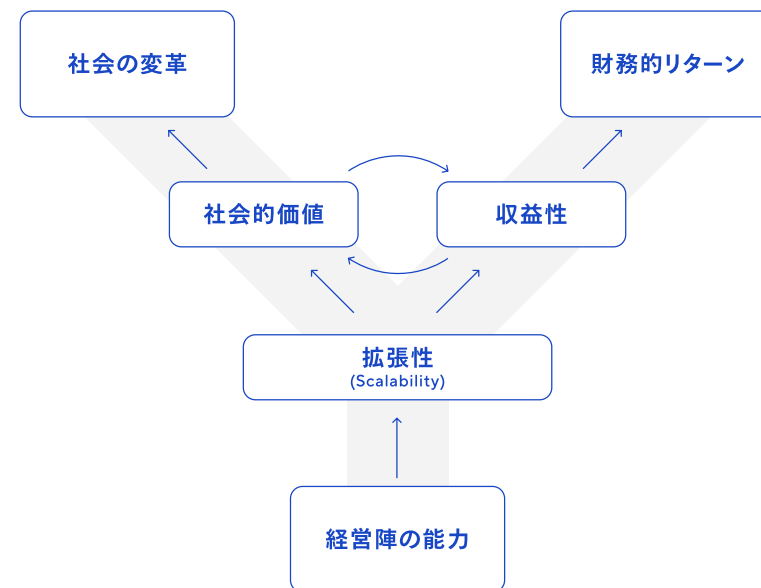


ヒト: KIBOW,G1, グロービス経営大学院で構築した広範なネットワーク
 チエ: ①ハンズオン型ベンチャー・キャピタル運営を通じて蓄積した経験値、経営大学院で行うベンチャー経営の体系化
 ②海外のBridges(英)、Acumen(米)とのネットワークを活かした海外の手法活用

Investment Decision Criteria

投資の判断基準

私たちは「社会の変革」(社会の構造的な変化)と「財務的リターン」の両方を目指して投資をしています。そのため、社会的価値と財務価値を両立できるビジネスモデルを構築できるかを検討します。その前提として、事業の拡張性とそれを支える経営陣の能力に着目しています。



Investees

社名	社会課題分野	社名	社会課題分野
カケミチプロジェクト	子どもと家族のメンタルヘルス	森未来	森林の持続可能性
マイシェルパ	メンタルヘルス	バオバブ	社会的包摂
ライトライト	地方創生・事業承継	ガクシー	教育格差
エルティービー	外国人労働	リノベーター	貧困・住宅
ミンナのみカタ HD	障がい者雇用	キリロム	教育格差
GOOD COFFEE FARMS	途上国小規模農家の貧困・環境	ラポールヘア・グループ	ジェンダー
IRIS	LGBT	47PLANNING	地方創生
コークッキング	フードロス	ポラリス	介護
コングラント	NPO 中間支援	愛さんさんグループ	障がい者雇用
エースチャイルド	いじめ・不登校・虐待・孤独孤立		

投資実行日を基準に新しい順に掲載

投資先

カケミチプロジェクト

Kakemichi Project

ビジョン Vision

メンタルケアを必要とする子ども 10万人に最適な支援を提供する

社会課題 Social Issues

不登校や発達障がいなどメンタルケアを必要とする子どもが増加する一方、
対応する児童精神科医の数は圧倒的に不足しており、子どもたちに必要な支援が届いていない。

事業概要 Business Summary

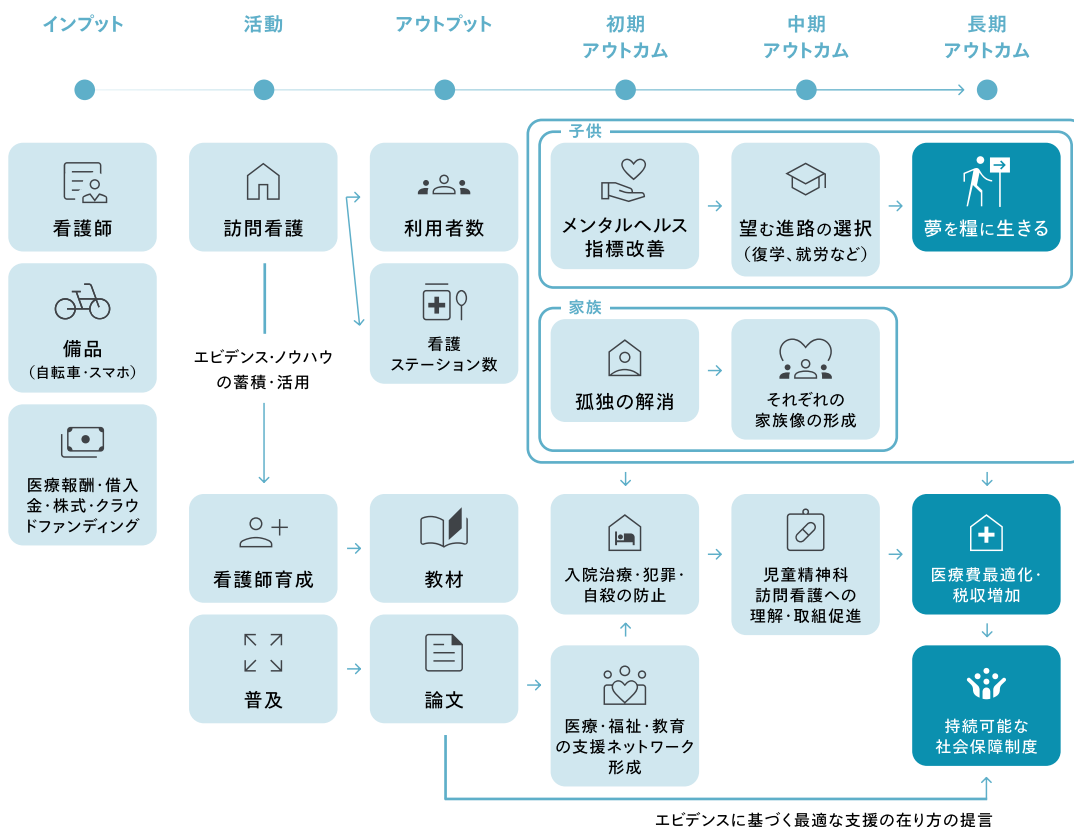
児童精神科に特化した訪問看護ステーション「ナンナル」を運営している。

カケミチプロジェクト

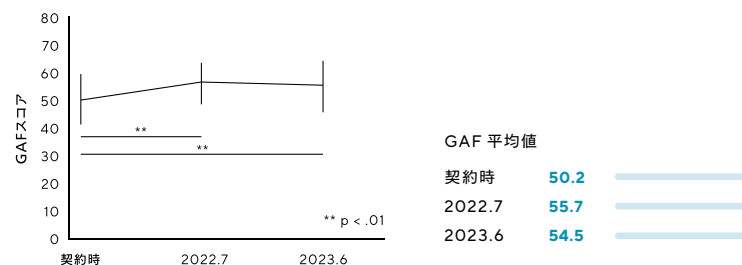
Kakemichi Project

インパクトモデル Impact Model

事業目標: メンタルケアを必要とする子ども**10万人**に最適な支援を提供する



インパクト KPI Impact KPI



精神科訪問看護の Global Assessment of Functioning (GAF) のサンプルデータ (n=25) 契約時 50.2 から 2023 年 6 月 54.5 となっており、GAF スコアは有意に向上していた (60 以上は支援卒業となるためデータなし)。

インパクトストーリー Impact Story

発達障がいを持つ一人の小学生。この子は、母子家庭で父親からの虐待を疑われるような環境の中で育ち、両親は離婚。家庭では、この子から母親に対する暴言や暴力、そして頻繁な癪癪があった。これにより、母親の心身は極度に疲弊し、生きる希望さえも失いかけていた。

カケミチプロジェクトは、このような深刻な状況に直面した母子を見過ごすことはできなかった。当社は母親への心の支えを提供し、子どもの特性を細かく理解。家庭の状況を深く把握し、母子の関係性に対する適切な介入を行った。これによって、母親が一人で背負っていた重い負担を少しずつでも軽減し、子どもだけでなく母親の心にも前向きな変化が見え始めている。

マイシェルパ

MySherpa

ビジョン Vision

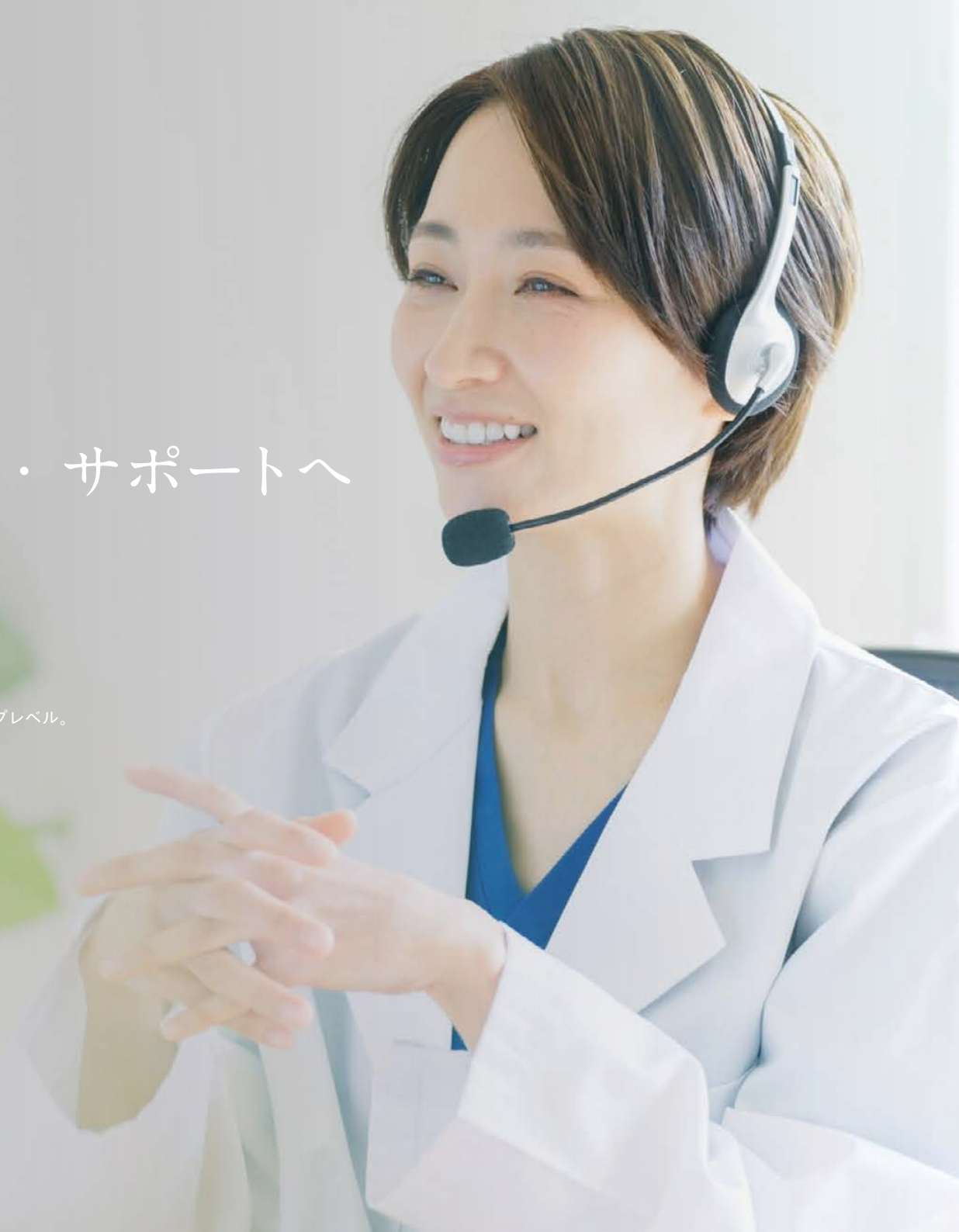
誰もがメンタルヘルスケア・サポートへ アクセスできる社会へ

社会課題 Social Issues

日本のメンタルヘルス不調者は増加しており、
現在約 1,350 万人が潜在的な不調者と推計されており、自殺者は年間 2 万人と先進国トップレベル。
一方、通院も入院もできていない人が約 950 万おり、精神的苦痛を抱えている。

事業概要 Business Summary

法人、自治体等向けに、オンラインカウンセリングサービスを提供。
精神科専門医監督で、公認心理師、臨床心理士といったプロフェッショナルが
専門知識・科学的アプローチに基づきカウンセリングを実施している。

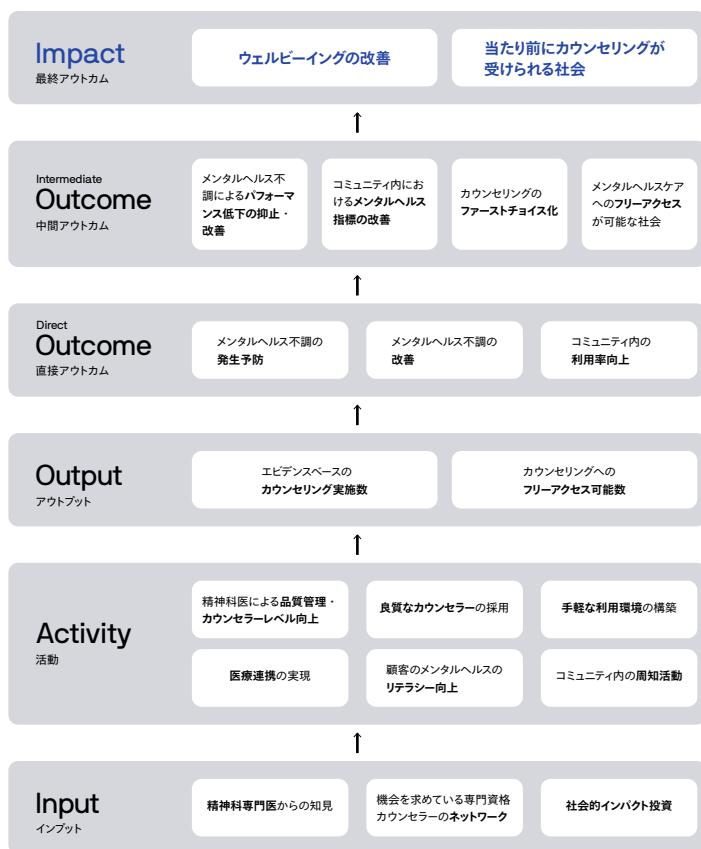




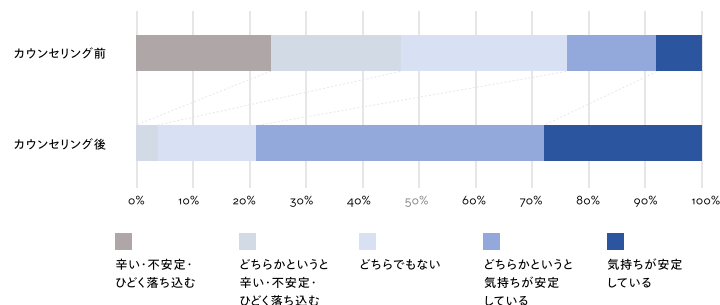
マイシェルパ

MySherpa

インパクトモデル Impact Model



インパクト KPI Impact KPI



マイシェルパが行った利用者へのアンケート*1では、
カウンセリングの実施前後における、メンタルヘルス改善の傾向が見られる。

*1 半年以内にマイシェルパのカウンセリングを利用した方へのアンケート
(有効回答数：75名)

インパクトストーリー Impact Story

顧客である NPO 法人カタリバは、災害に見舞われた子供たちや経済的に厳しい家庭を支える崇高な使命を担っている。しかし、この尊い仕事は職員にとっても大きな心の重荷となり、その結果、退職する人も少なくなかった。以前は、人事担当者が個々の職員に声をかけることで対応していたが、それはしばしば予防よりもすでに精神的な影響が現れた後の対応になりがちだった。

そこで、「マイシェルパ」によるオンラインカウンセリングサービスを導入。実際にこのサービスを利用した職員からは、「すごく良かった」という感謝の声が上がった。これを聞いて、カタリバは新入職員へのオリエンテーションでこのサービスを積極的に紹介することに。今や、職員の 10%がこのサービスを利用し、心の健康を早期に見つけ出し、維持することができるようになった。

投資先

ライトライト

Light Right

ビジョン Vision

地域に、 光をあてる。

社会課題 Social Issues

高齢化が進み地域の中小企業の休廃業が増加し後継者が不足しており、
地域の人々の居場所や生活の維持が難しくなっている。

事業概要 Business Summary

事業承継したい事業者（売り手）の事業・人にまつわる想い・ストーリーを発信することで
想いに共感した適切な買い手とのマッチングを実現する、オープンネーム型の事業承継プラットフォーム「relay」を運営している。

ライトライト

Light Right

インパクトモデル Impact Model



インパクト KPI Impact KPI

2022.7.1 - 2023.6.30

地域事業の担い手の増加数

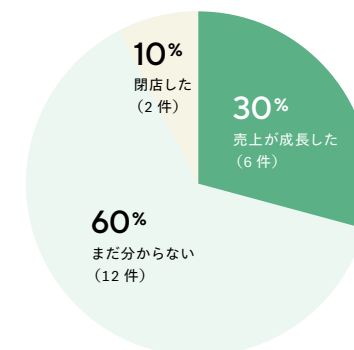
25

自治体連携件数 *

5

* 2022.4.1 - 2023.3.31

事業承継後の変化



インパクトストーリー Impact Story

ライトライトが携わった事業承継は、後継者を求める事業者のみならず、地域社会にも変化を生み出している。宮崎県西諸県郡高原町では、オープン型の事業承継プラットフォーム「relay」で実現した1件の事業承継をきっかけに約1年半で3件の事業承継を含む8件の事業が立ち上がった。承継による移住者の増加もあり、地域そのものが大きく変わりつつある。高原町役場には「たかはる PR 課」が創設され、地域住民も移住者を歓迎し、商店街に新たに立ち上がった店舗の応援者となっている。事業承継者が地域の新しい担い手となり、かつて街を支えてきた人々や自治体と共に地域を盛り上げることで、地域が活性化している。

エルティイービー

LTB

ビジョン Vision

「外国人雇用に安心安全を」 「外国人には安全な活躍の場を」

社会課題 Social Issues

在日外国人は今後10年で200万人増見込。現状、就労において無自覚なミスによる不法就労・滞在が多発し、強制帰国や入管収容が発生している。加えて、言語・文化の違いから、職場でのバワハラ・いじめが発生しやすい。

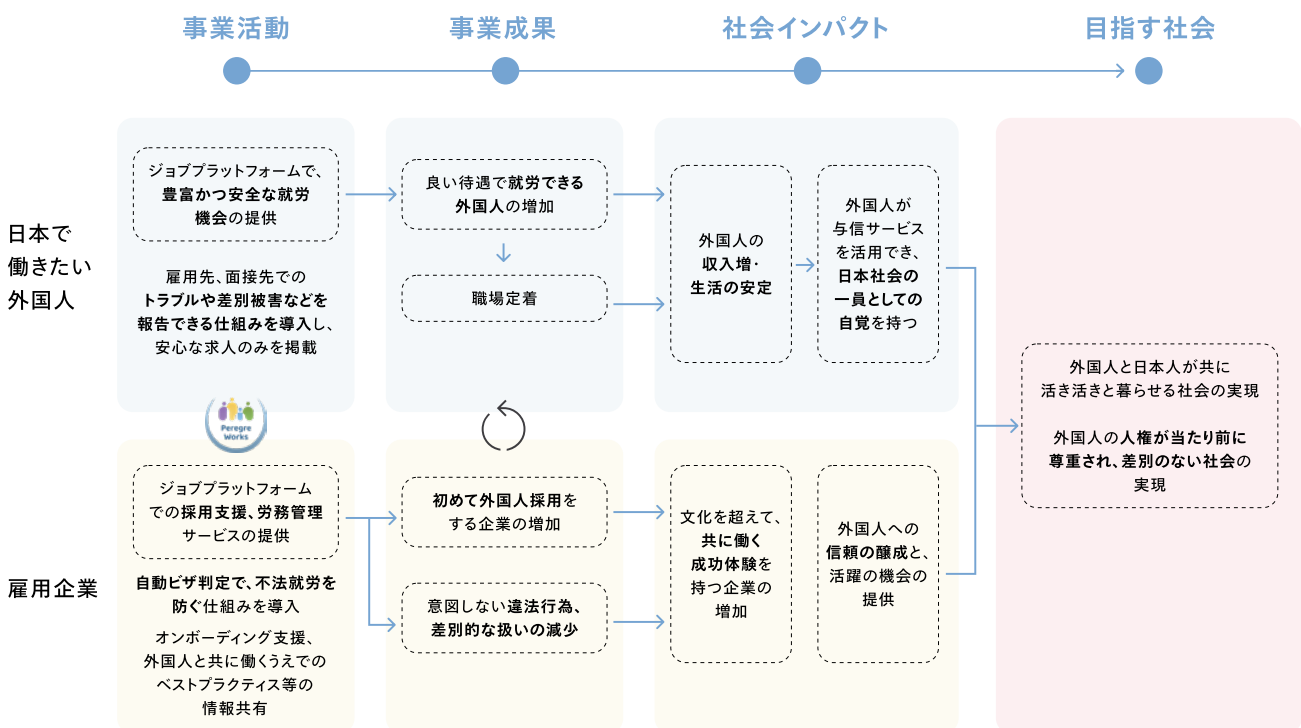
事業概要 Business Summary

外国人と雇用主のジョブマッチングプラットフォームを運営。在留資格・職種の自動マッチングが、および雇用管理システムにより、雇用主・外国人双方にとって最大のリスクである不法就労をなくすることができる。

エルティイービー

LTB

インパクトモデル Impact Model



インパクト KPI Impact KPI

2022.7.1 - 2023.6.30

外国人が多く選択肢を持つための求人数 (延べ、一部未公開もあり) **3,812**

自動ビザ判定で、不法就労を防ぐ仕組みを使った応募数 **4,300**

オンボーディング支援、外国人と共に働くうえでのベストプラクティスを状況共有する資料ダウンロード数 **83**

インパクトストーリー Impact Story

岐阜県のある建設会社が、新たな一歩を踏み出した。その一歩とは、フィリピンとブラジル出身の3人を現場監督補佐として採用したこと。この会社の社長は、ただ仕事をする人としてではなく、一人の人間、家族の一員として彼らを迎えるという心温まる約束をした。「あなたとあなたの家族を、私たちの大切な仲間として大切にします」というその言葉は、彼らにとってただの職場以上の意味を持っている。以前は「何のために働いているのか」と漠然とした不安を感じていた彼らも、このような思いやりある社長のもとで、積極的に提案を行い、工夫を凝らしながら仕事に取り組んでいる。彼らの熱意と努力は現場で高く評価され、その評判は日々高まり続けている。

投資先

ミンナのミカタ HD

minnanomikata

ビジョン Vision

日本から障がいという言葉と概念をなくす

社会課題 Social Issues

企業の認識が障壁となって、障がいを持つ人々の就労・活躍の機会が制限されている。

事業概要 Business Summary

障がい者就労支援施設と企業をマッチングし、

障がいを持つ人々が自分に合った仕事で活躍する機会を提供する。

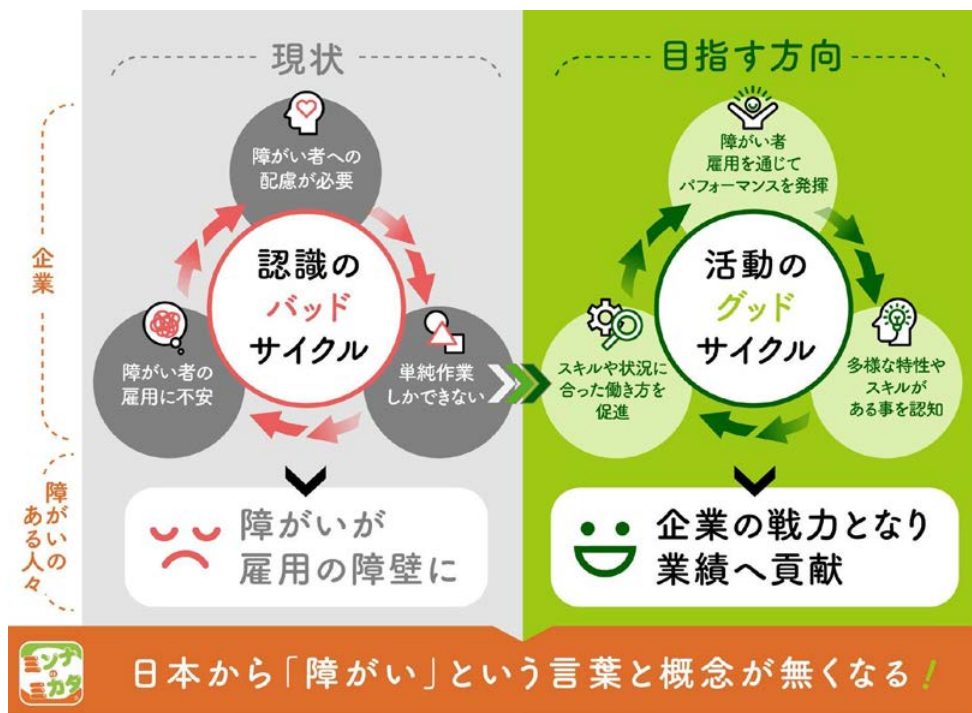




ミンナのミカタ HD

minnanomikata

インパクトモデル Impact Model



インパクト KPI Impact KPI

2022.6.1 - 2023.5.31

SDGs 10 人や国の不平等を減らそう
 健常者と同等の
 時給単価お支払い **1084.7** 円
(2023.1.1 - 2023.5.31)

SDGs 8 働きがいも経済成長も
 自社の独自 BPO プラットフォーム：シゴトシステムに登録頂いた新規事業所数 (登録=仕事を提供することができる様になる) **84** 件

SDGs 8 働きがいも経済成長も
 年間を通じて毎月お仕事を提供した案件の数 (A 社の B という仕事は 12 か月連続仕事提供した=1 カウントとする) **4** 件

インパクトストーリー Impact Story

関東圏に 62 店舗運営するカー用品店 A 社と名古屋に本社を置く 100 年企業の T 社にご訪問いただき、実際に働く姿を見て、具体的な仕事のイメージが湧き、『障がい者でもできる仕事を依頼する』から、『自社で困っている仕事を依頼する』という純粋に戦力という概念に変化し、受注に繋がった。また、T 社については、障がい者雇用率 UP に向けて、協業することを自社プレスリリース、日刊工業新聞社にて発表いただいた。

投資先

GOOD COFFEE FARMS

グッド コーヒー ファームス

ビジョン Vision

コーヒーで世界を変えよう。
自転車をつくるサステナブルコーヒー

社会課題 Social Issues

生産する側の課題：小規模コーヒー農家の貧困・失業・移民問題、コーヒー精製時のアルカロイド物質等流出による水質汚染等の環境問題にどう対処するか。

消費する側の課題：関連する社会課題認知度が低いままで消費される現状をどう変えていけるか。

事業概要 Business Summary

小規模コーヒー農家達に、環境負荷が少なく高品質なスペシャルティコーヒーを作るための機器や知識、尊厳を持って働ける環境、マーケットアクセスを提供。

“Coffee Changing the World” をスローガンに、自転車をつくるサステナブルコーヒーを生産し、日本及び世界のロースターや消費者に届けている。

GOOD COFFEE FARMS

グッド コーヒー ファームス



GOOD COFFEE FARMS

インパクトモデル Impact Model



*GCF=GOOD COFFEE FARMS

インパクト KPI Impact KPI

登録農家数	229
高品質な製品をつくり、輸出を実現した農家数	62
日本のロースターと直取引を行う農家数 (My farm 契約数)	10

2022.7.1 - 2023.6.30

インパクトストーリー Impact Story

生産者と消費者との直接のやりとりが、双方の意識と行動に少しずつ変化をもたらしている。コロンビアで契約農家となった女性生産者と日本の女性ロースターが「男性が多い業界だけれど、リーダーシップをとる女性がいるのが嬉しく心強い。ともに頑張ろう」と顔を見てやりとりを行った。あるグアテマラの生産リーダーは、現地では他の農家に指導を行いながら生産管理のシステムを積極的に学んでいる。その姿勢が周りの農家にも影響を与え、高品質な製品づくりに繋がっている。

投資先

IRIS

アイリス

ビジョン Vision

らしく生きる、
をあきらめない

社会課題 Social Issues

LGBTをはじめとするジェンダーマイノリティの人々が、
セクシャルティを理由に不動産屋・管理人から、差別的扱いを受けている。

事業概要 Business Summary

LGBT 等の方々でも安心して住まい相談のできる不動産仲介サービスを提供する。

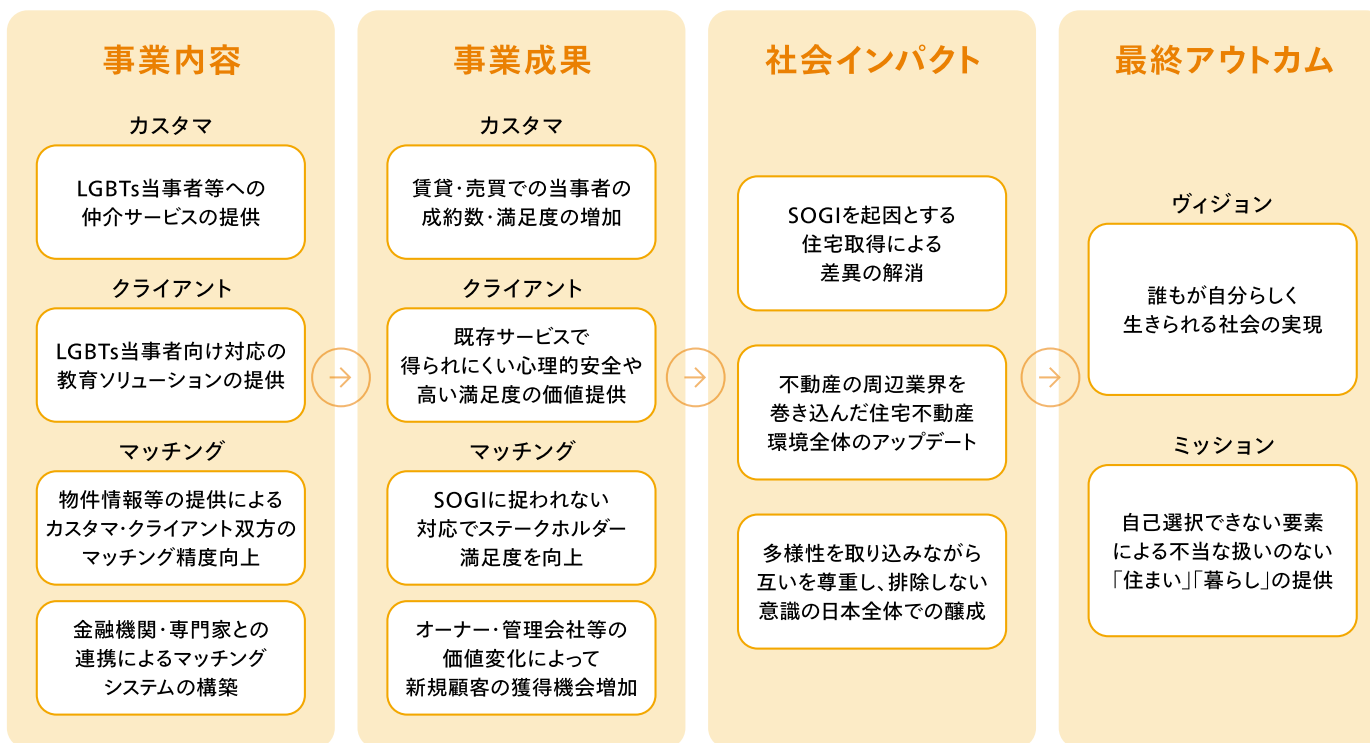


IRIS

アイリス



インパクトモデル Impact Model



SOGI: 性的指向、性自認のこと

インパクト KPI Impact KPI



インパクトストーリー Impact Story

住宅購入のサポートが本格始動

2023年9月時点で、IRISでの累計売買媒介件数が8件、取扱高が約3億2,800万円となった。日本では旧来同性カップルは住宅ローンを組むことができなかったが、2017年のみずほ銀行から始まり、現在35以上の金融機関が提供するに至っている。しかし、申込審査の書類が複雑で、当事者が適切なサポートを得られる機会は圧倒的に少ないため、IRISが住宅購入の障壁を取り除いていく。

投資先

コークッキング

CoCooking

ビジョン Vision

すべての「食べて」を、 食べ手につなぐ

社会課題 Social Issues

様々な中食・飲食店において、日々、大量のフードロスが発生している。

事業概要 Business Summary

売り手（食品事業者）と買い手をマッチングし、
フードロスになりそうな商品をレスキューするアプリ「TABETE」を開発・提供する。

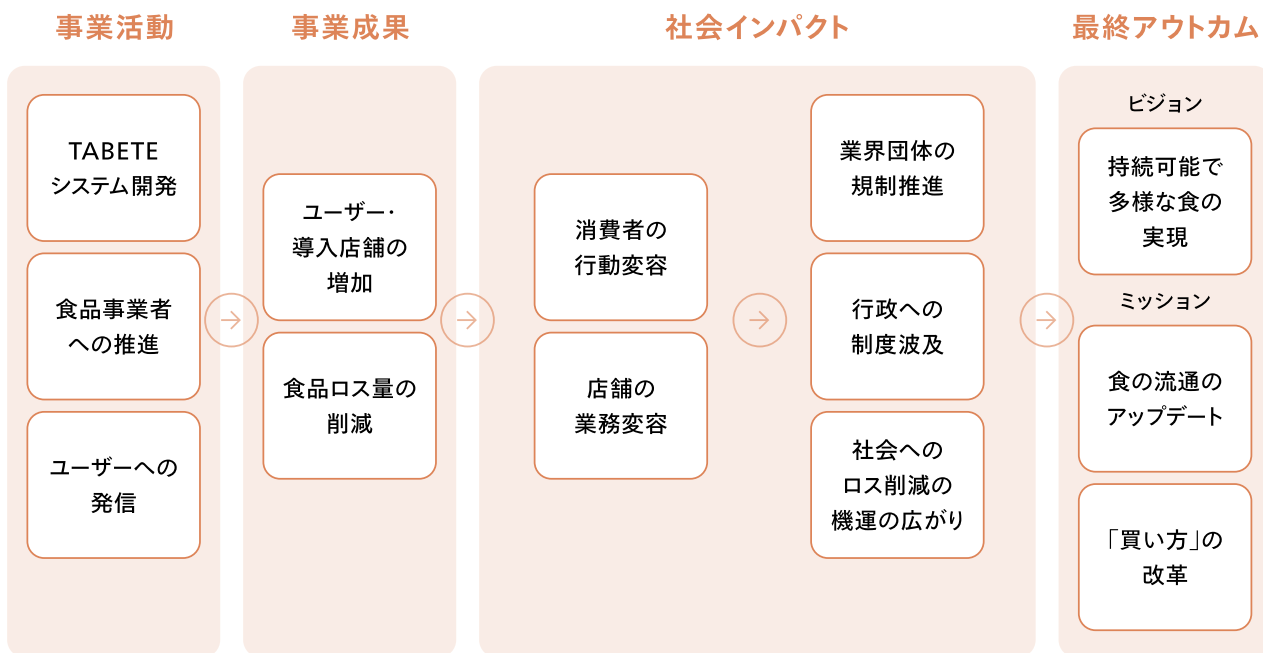




コークッキング

CoCooking

インパクトモデル Impact Model



インパクト KPI Impact KPI

レスキュー商品数 (月次)		レスキュー実施ユーザー数 (月次)	
2022.1	20,590	2022.1	9,041
2022.9	21,283	2022.9	9,541
2023.2	27,960	2023.2	12,998
2023.7	32,592	2023.7	14,055

TABETE 使用店舗数		CO2 排出削減量 (月次)	
2022.1	492	2022.1	28.3t
2022.9	681	2022.9	29.2t
2023.2	695	2023.2	38.5t
2023.7	723	2023.7	44.8t

インパクトストーリー Impact Story

「ホテル ザ セレスティン東京芝」で、初めてホテルビュッフェに「TABETE」アプリを導入。料理長と協力して運営方法を構築することで、ホテルの高い衛生基準を満たし、約半年間で360食分の食品ロスを削減することに成功した。この取り組みにより、全体の食品ロス量はパンで90%以上、その他の料理では50%以上削減された。

conggrant

conggrant

ビジョン Vision

あらゆる困難に 寄付が届く世界の実現

社会課題 Social Issues

国・自治体だけでは行き届かない社会課題の解決を担うソーシャルセクター。しかし日本の対 GDP 比寄付金額はアメリカの 1/20 と非常に少ない中で、寄付調達の経験・資源のない NPO は、持続的な資金集めに苦労している。

事業概要 Business Summary

NPO、ソーシャルセクターの寄付募集・決済・CRM 等を合わせたファンドレイズシステムを提供。また、企業とタイアップして NPO がファンドレイズを実現できる独自の助成プログラムを多数実施。

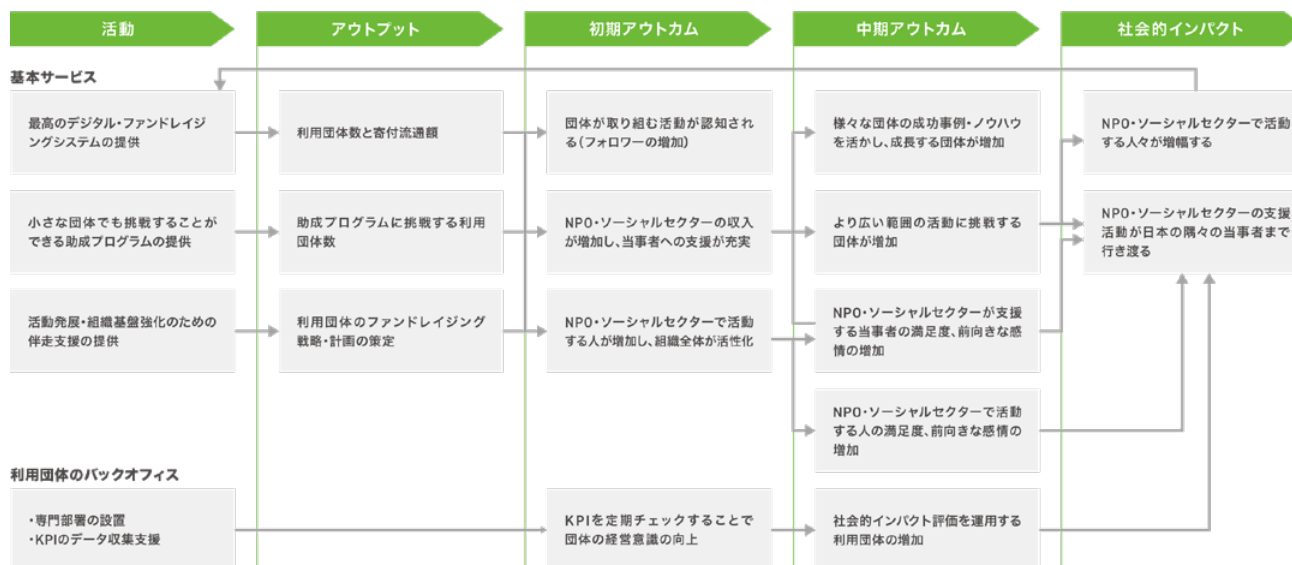


コングラント

congrant

インパクトモデル Impact Model

『社会的インパクト』 NPO・ソーシャルセクターで活動する人々が増幅し、その支援活動が日本の隅々の当事者までいきわたる。



インパクト KPI Impact KPI 2022.7 - 2023.6

寄付者決済金額

1,837,474,252 円

継続契約団体のマンスリーサポーターの数

12,590 (2022年度)

寄付金額：
 会員NPO様が、コングラント寄付募集サイトを通じて、1年間で受けた寄付の金額合計

マンスリーサポーターの数：
 単発寄付ではなく、毎月一定金額の寄付をしてくださる「継続寄付者様」の人数の合計

インパクトストーリー Impact Story

継続寄付者を募る「マンスリー寄付挑戦プログラム」を9団体に提供し、2ヶ月で合計106人の継続寄付者獲得を実現した。既に継続寄付者集めに成功している団体からのノウハウ、団体相互の学び合いの場、実践的な伴走支援を提供した。

団体からは、「伴走支援により寄付ページやキャンペーンの内容、どのようにサポーターを集めていくかが具体的になった」、「広報に真剣に向き合おうという姿勢を作れた」といった声が聞かれた。

投資先

エースチャイルド

A's Child

ビジョン Vision

ITのチカラで、 子どもの未来を明るく

社会課題 Social Issues

いじめや不登校、引きこもり、DV、ハラスメントなど、
多様化する子ども・若者の悩みを支えるセーフティネットが欠如している。

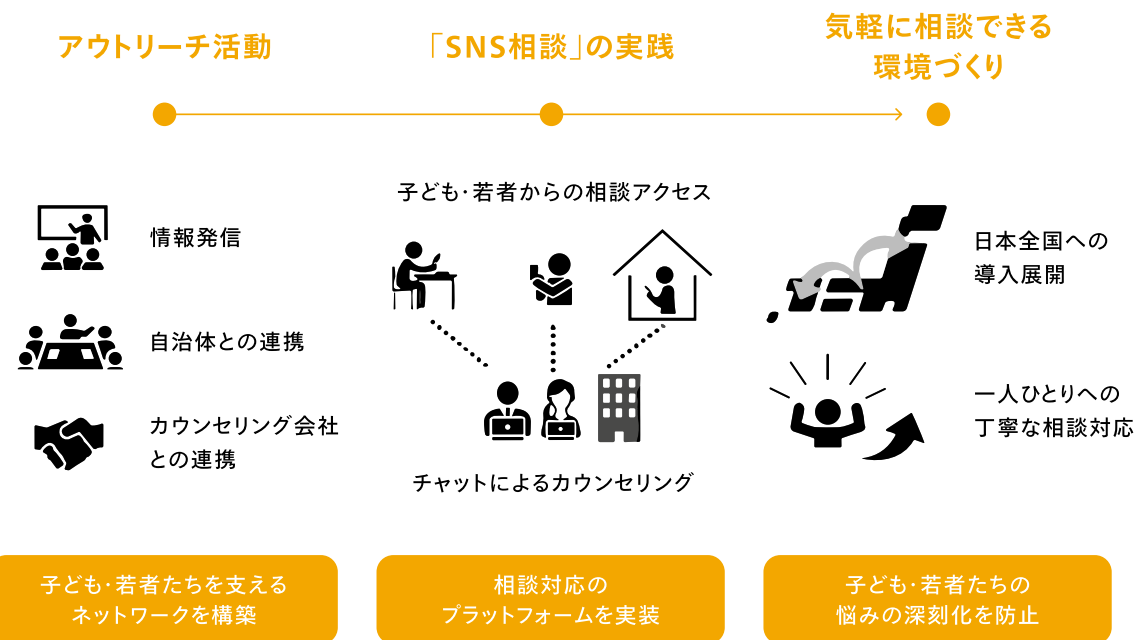
事業概要 Business Summary

チャットを通じて気軽にカウンセラー相談ができる「SNS相談」システム等を提供する。

エースチャイルド

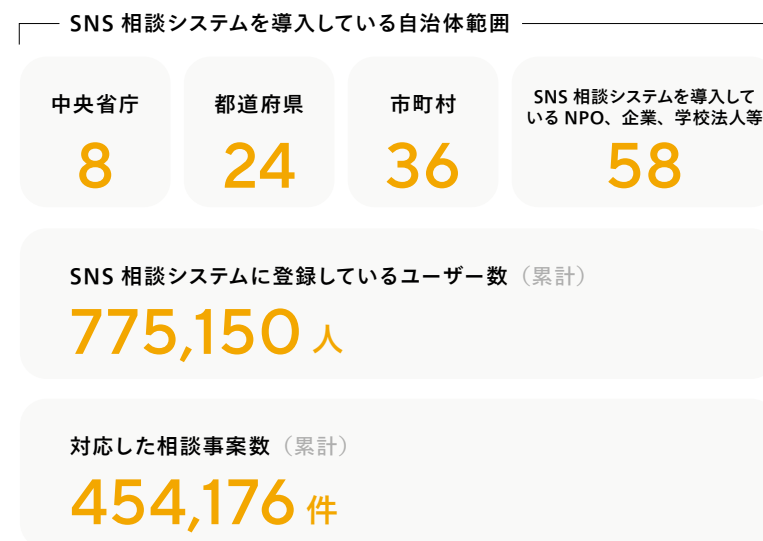
A's Child

インパクトモデル Impact Model



インパクト KPI Impact KPI

2023.9



インパクトストーリー Impact Story

福岡県の「生きづらさを抱える若年層への居場所作り」のためのメタバース空間の提供をクラスター（株）と協働で実施した。同メタバース空間では、これまでの SNS 相談（カウンセラーとのチャットによる 1 対 1 での相談）に加え、オンライン上でプライバシーを守ったまま、精神保健福祉士との対話、相談者に年齢の近い大学生との交流、子ども同士の悩み共有等のできる場を日本で初めて実現した。

投資先

森未来

Shin Mirai

ビジョン Vision

Sustainable Forest

私たちは、持続可能な森林をつくり、
次の世代へ繋いでいきます

社会課題 Social Issues

日本の豊かな森林資源の利用が近年過小となり、森林に対する投資が適切に行われていない。

事業概要 Business Summary

地球環境を損なう森林伐採に該当しないサステナブルな木材を中心として調達し販売するとともに、
認証材を可視化した木材情報プラットフォーム「eTREE」を運営している。

森未来

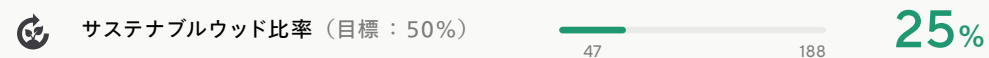
Shin Mirai



インパクト KPI Impact KPI

2022.7.1 - 2023.6.30

インパクトストーリー Impact Story



森未来は、2022年7月1日から2023年6月30日までの期間に、合計188件の木材を納品した。この中で国産材は112件（全体の約60%）、当社が定めるサステナブルウッド（持続可能な木材）は47件（約25%）、FSC（森林管理協議会）認証材は7件（約4%）だった。さらに、FSC認証に関するコンサルティングも6件行った。

投資先

バオバブ

BAOBAB

ビジョン Vision

誰もが自分らしくいることが受け入れられ、
人生の選択肢が開かれている社会

社会課題 Social Issues

障がいを持つ方々や、子育て中の方々、家族介護者、在日難民など、
様々な固有の事情を抱える方の働く機会が制限されている。

事業概要 Business Summary

大企業や研究組織から AI データ作成業務を受託し、
働き方に制約のある人々への作業委託と実施支援を行う。

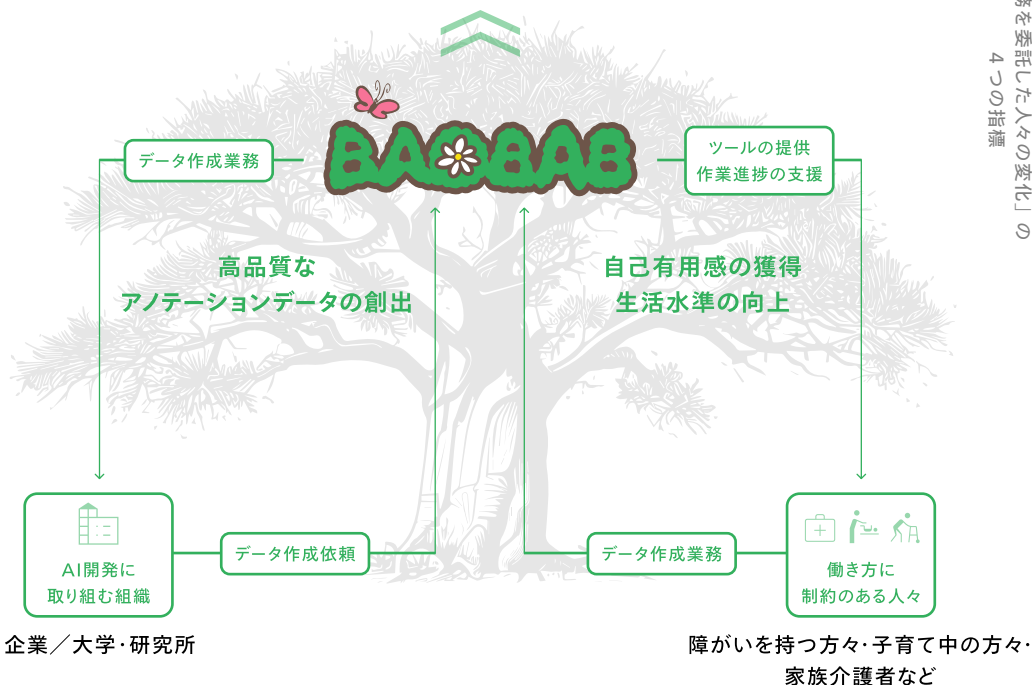


バオバブ

BAOBAB

インパクトモデル Impact Model

誰もが自分らしくいることが受け入れられ、
人生の選択肢が開かれている社会



インパクト KPI Impact KPI

量的指標
「業務を委託した人々の変化」の
4つの指標

	業務を委託できた人数（累計）	2,115人
	境遇の違いや障がいの有無にかかわらず、誰もが仕事を通じた社会貢献と自己肯定感を得られる場を創り広げる	3.6 / 5.0
	仕事を通じてつながり支え合うコミュニティを創出する	3.4 / 5.0
	アノテーションを通じて働き手の才能を発掘・開花させ新たな働き手の市場を広げる	4.1 / 5.0
	経済的な自立への道を開き、働き手とその家族が未来をあきらめることの無い世界をつくる	3.1 / 5.0

インパクトストーリー Impact Story

レバノンで難民背景を持ちながら主婦として暮らす女性が、バオバブのリーダー育成プログラム「Baobab Annotation team Leader Training Program（以下、ALT）」に参加。10ヶ月のプログラム参加期間において、画像アノテーション技術やデジタルリテラシー、チームマネジメントの能力を養いチームリーダーとして成長する中、「自分の可能性を実感でき、I'm remarkable!と感ることができた」と回答。現在はチームリーダーとして、ALT第2期参加メンバーの指導のほか、プロジェクト管理を担っている。彼女は「この分野で自分の存在価値を見出せるようにさらにスキルを磨きたい」と話す。

アノテーション：AI開発においてデータに情報を付加するプロセスのこと

投資先

ガクシー

gaxi

ビジョン Vision

奨学金を変える。
運命が変わる。
社会が変わる。

社会課題 Social Issues

奨学金領域における情報の不平等によって、学生たちの将来の可能性やキャリアの選択肢が狭められている。

事業概要 Business Summary

誰でも奨学金情報にアクセスできるポータルサイト「ガクシー」や、
奨学金を運営する組織向けの管理システム「ガクシー Agent」を開発・提供する。

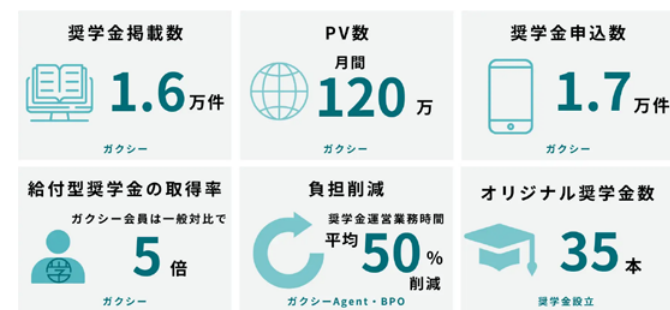
ガクシー

gaxi

インパクトモデル Impact Model



インパクト KPI Impact KPI



* 2023年11月時点

インパクトストーリー Impact Story

3人のお子さん（大学 / 高校 / 中学生）をお持ちのシングルマザーのAさんが、奨学金情報サイト「ガクシー」で奨学金を検索・応募し、複数の受給につながっている。子供たちも奨学金への応募過程で目標が明確になったり、勉強へのモチベーションが高まっている。ガクシーによって、既存の奨学金を探しやすくなっただけでなく、ガクシーオリジナルの奨学金もどんどん企画されていて、今後もっと活用できそう。

投資先

リノベーター

Rennovater

ビジョン Vision

すべての人に、 こころ休まる住まいを

社会課題 Social Issues

低所得者、単身高齢者、シングルマザー、外国人などの方が
属性を理由に大家等から賃貸を拒まれ、住宅確保が困難な状況になっている。

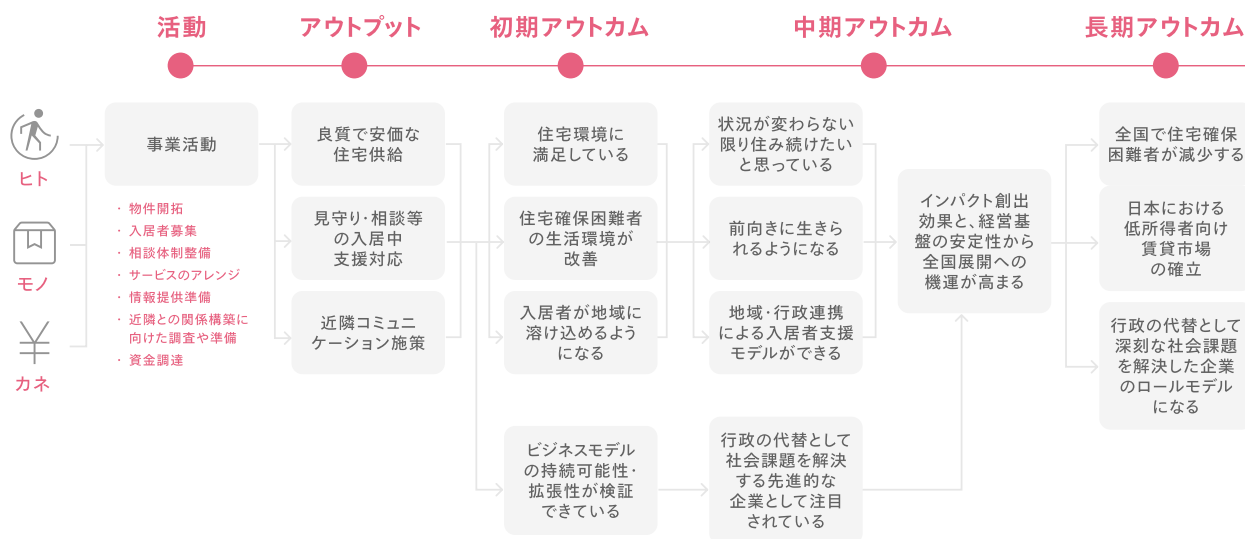
事業概要 Business Summary

空き家を取得・修繕し、住宅確保困難者へ低廉な家賃で提供する。

リノベーター

Rennovater

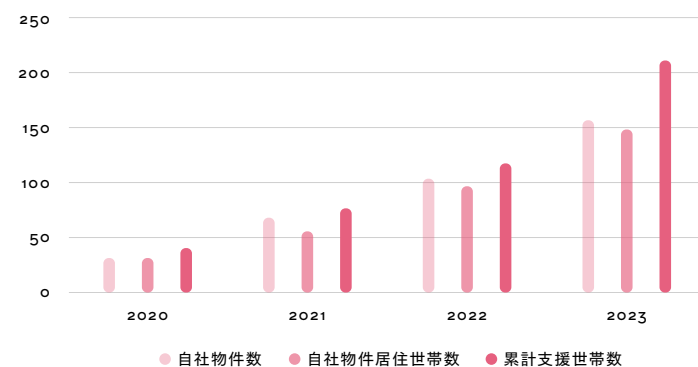
インパクトモデル Impact Model



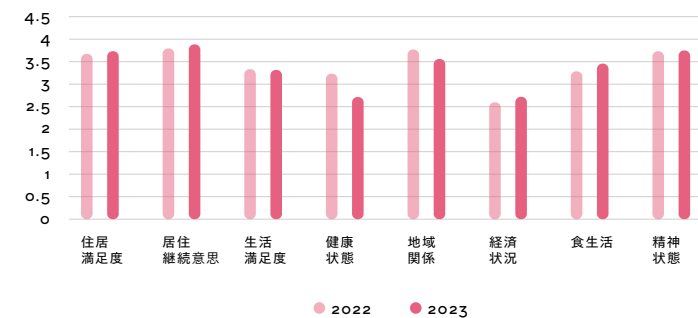
インパクトストーリー Impact Story

- ・ 社宅付き派遣労働者の30代外国籍夫婦。突然の勤務地変更により地域への愛着から留まることを決意し、会社を退職。当社が住まいを提供したことで、新たな仕事も見つけ、自身が望む場所での暮らしを満喫している。
- ・ うつ病と統合失調症を患い、単身アパートにて兄弟と同居中の30代女性。病院近くの住居を提供した上で、生活保護を申請。パーソナルスペースが確保されたことでストレスは軽減。通院しながら治療を続けている。

インパクト KPI (量的指標) Impact KPI (Quantitative Indicators)



インパクト KPI (質的指標) Impact KPI (Qualitative Indicators)



投資先

キリロム

vKirirom Pte. Ltd.

ビジョン Vision

世界を平和にするビジネスを通して、
誰もがグローバルリーダーになれる世界を創る

社会課題 Social Issues

カンボジアにはボルボト派の大虐殺以降、知識人層の蓄積が薄くなり、高度先進的な教育の担い手が不足している。

事業概要 Business Summary

カンボジアにキリロム工科大学を開設し、高度な IT 人材教育、起業家教育等を行い、奨学金制度でそれを支える。
また日本の若者がキリロムで学べる機会を作ることで、カンボジア・日本両国の IT 人材不足に対応する。

投資先

キリロム

vKirirom Pte. Ltd.



The EO GSEA vision
Empowering student
entrepreneurs to
become the world's
most influential
change makers.



インパクト KPI Impact KPI

2022.7.1 - 2023.6.30

インパクトストーリー Impact Story

キリロム工科大学発のスタートアップである Jobify が、2023 ASEAN-Korea AI Youth FESTA（インドネシア開催）にて、予選を通過。ASEAN10 か国から参加した 136 社の中で、トップ 18 に選ばれた。

入学者数

36人
(うちカンボジア人 36人)

休学者数 (ネガティブインパクト)

0人

退学者数 (ネガティブインパクト)

0人

カンボジア人卒業生のアンケート調査を行ったところ、

- ① 96%はフルタイムで就職
- ② 就職者のうち 84%は「良い職業に出会えた」と回答
- ③ カンボジアの法定最低賃金の 5 倍を超える所得を得ているのは、卒業生のうち 39%だった。

投資先

ラポールヘア・グループ

RAPPORT HAIR GROUP

ビジョン Vision

誰もが自分のありたい姿で 働き続けられる社会の実現

社会課題 Social Issues

子育てや介護などのケア労働による行動や時間の制約、雇用形態の制約、ジェンダー規範などによる制約により、特に地方地域に住む女性は、自分のスキルを活かして働き続けることが困難となっている。

事業概要 Business Summary

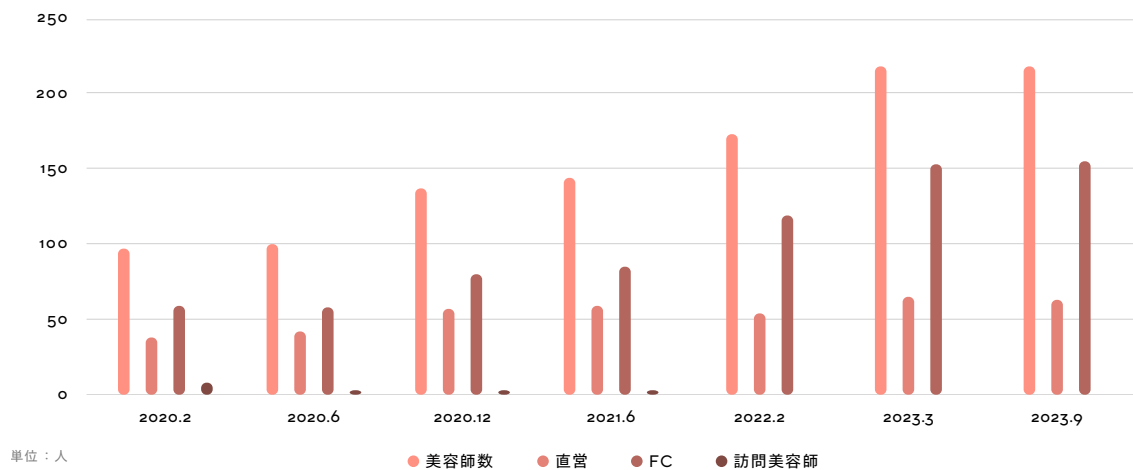
地域の「ありがとう」を循環し、地域社会の Well-being を向上する“美容室”を展開する。
具体的には、行動や時間などの制約がある人も、自分のありたい姿で働き続けられるような経営や人材マネジメントの独自の仕組みを活かした美容室の直営及びフランチャイズ店舗の経営・展開を行う。

ラポールヘア・グループ

RAPPORT HAIR GROUP



インパクト KPI Impact KPI



インパクトストーリー Impact Story

出産を機に美容師の仕事から離れて15年。子育てが落ち着いてきた頃に、「本当は自分は何がしたかったんだっけ、このままで私の人生良かったんだっけ」と思って悩んだ時に、改めて自分は美容師という仕事が好きなことに気づいた。しかし、ブランクが15年もあると、技術に自信もなく、採用面接の問い合わせさえできなかった。お客として訪れたラポールヘアで、子育てをしても時間を融通してチームで協力しあって働いている様子を見て、またブランクがあっても応募できることを知り、思い切って応募したから今がある。

「今、とても楽しいです」と話してくれたそのスタッフは、働き始めてから表情が明るくなっただけでなく、見た目の雰囲気も変わって、店舗で活躍してくれている。そして、子供たちがさらに大きくなったら、勤務時間を増やすことを検討したいという話もしてくれている。

投資先

47PLANNING

ヨンナナプランニング

ビジョン Vision

47都道府県を活性化し、 日本の国力を上げる

社会課題 Social Issues

地域の人口が減る中で、それぞれの地域の持つ魅力や地域の賑わいが失われている。

事業概要 Business Summary

地域の魅力を凝縮した宿泊施設付レストラン「BYAKU」の運営や、
地域発の賑わいを創出するための企画プロデュース、イベント運営のための人材支援事業を実施する。

47PLANNING

ヨннаナプランニング

インパクト KPI Impact KPI

2022.7.1 - 2023.6.30

BYAKU Narai 客数 (延べ人数、お子様除く)

4,418 人

BYAKU Narai 累計雇用創出人数 (退職・臨時職員含む従業員数)

63 人

【口コミ評点】一休 .com (国内顧客満足度)



4.64 / 5 点 (102 件)

【口コミ評点】Booking.com (インバウンド顧客満足度)



9.6 / 10 点 (69 件)

インパクトストーリー Impact Story

長野県の奈良井宿にある「BYAKU Narai」は、開業 2 年目を終え、客数が前年比 170% 増となり、年間の平均稼働率は 33.5% から 50.2% に上昇した。この施設は、様々なメディアに取り上げられ話題となっており、インバウンド (海外からの) 客の受け入れも順調で、約 30% を占めている。2023 年 8 月には、2 棟の古民家を新たに取得し、4 部屋を増床し、合計 11 棟の空き家を有効活用している。

ポラリス

Polaris

ビジョン Vision

高齢者の方々が最期まで有意義で 自立した生活を送ることができる社会

社会課題 Social Issues

廃用症候群により、過度な安静状態が続くことで身体機能が低下し、多くの人が「寝たきり」になってしまっている。これは高齢者のウェルビーイング（幸福感）を著しく損ない、さらには社会全体の医療費や介護費の増加に繋がり、社会保障制度に大きな負担をかけている。

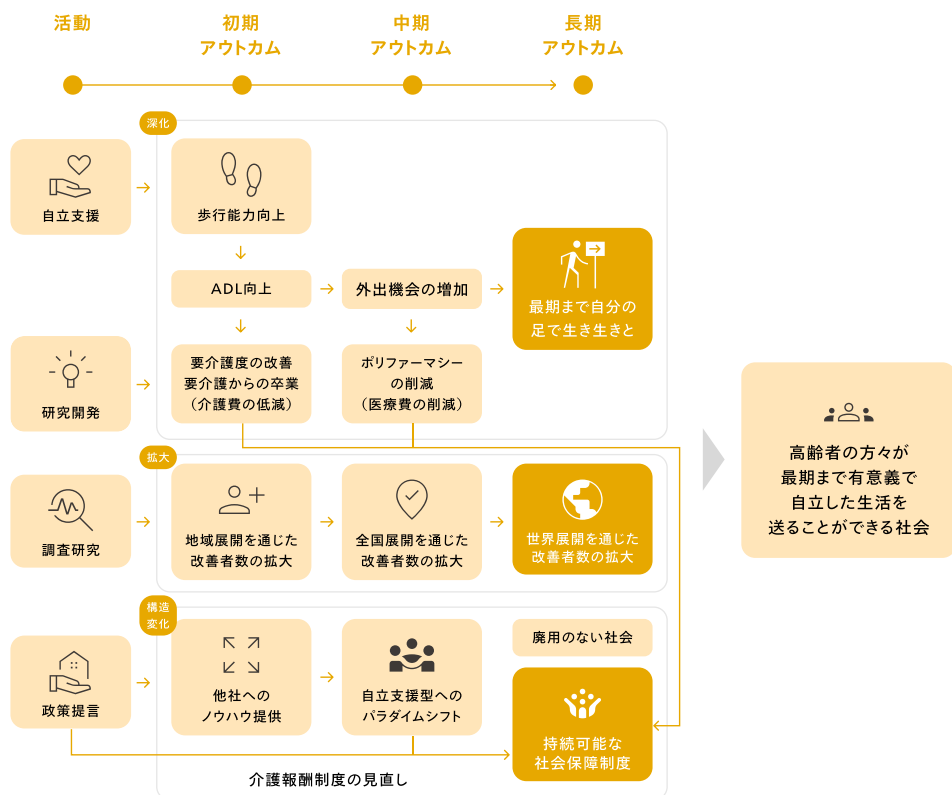
事業概要 Business Summary

ポラリスはデイサービスを中心に自立支援介護を提供している。具体的には、高齢者個人の目標に合わせた歩行訓練を提供することで、フレイルを予防・改善し「寝たきり」状態に陥ることを防いでいる。

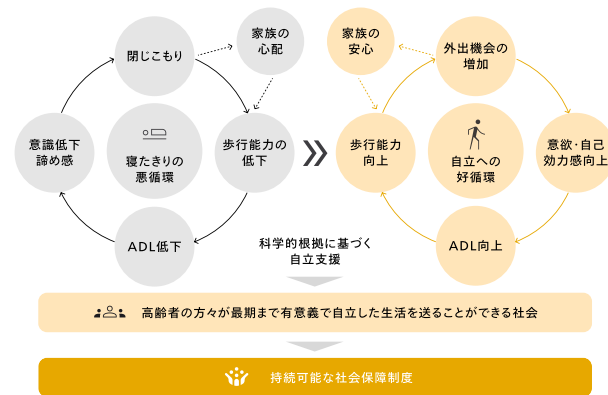
ポラリス

Polaris

インパクトモデル Impact Model



ポリファーマシー：多剤併用
 廃用：寝たきりなど過度な安静が長期間続いたり活動性が低下することで筋力低下など身体に生じた様々な状態のこと



インパクト KPI Impact KPI

顧客数	卒業人数 ^{*1}	改善スコア ^{*2}
2021.7-12 5,605	2021.7-12 21	2021.7-12 0.85
2022.1-6 5,800	2022.1-6 18	2022.1-6 0.86
2022.7-12 5,742	2022.7-12 25	2022.7-12 0.91
2023.1-6 5,958	2023.1-6 42	2023.1-6 0.90

*1「卒業」人数：
 ポラリスのデイサービスに通っていた「要支援」利用者が、さらに元気になり、介護保険給付対象から完全に外れた人数

*2改善スコア：
 要介護度が下がる（改善）度合いの平均値。利用者全員が一つ（5→4, 4→3など）改善すれば、このスコアは2になる。利用者全員が一つ悪化すれば、このスコアは0になる。

インパクトストーリー Impact Story

脳梗塞による重度の片麻痺を患っている80歳の女性（要介護1）が、約2年間のリハビリによって、要支援2まで改善した。利用当初は杖歩行で、「介護卒業なんてありえない」と不安だったが、その後週2回ポラリスに通うことで、独歩での歩行が可能に。活動量が上がリ、民謡教室やカラオケなどにも参加するように。社交ダンスの再開という、新たな目標に向けてリハビリを続けている。

愛さんさんグループ

I SUN SUN GROUP

ビジョン Vision

「生まれてきてよかった」を実感できる 希望の場所を後世へ繋ぐ

社会課題 Social Issues

障がい者と高齢者の「生きづらさ」を課題と捉えている。

障がい者の就労希望者のうち就業成功者の比率は、ハローワークの統計では約 50%。

一方で過疎地域においては要介護高齢者が安心して暮らせる施設が不足している。

事業概要 Business Summary

障がい者福祉と高齢者福祉を融合し、障がい者・高齢者の両方が「生まれてきて良かった」と思える社会を創る。

具体的には、障がい者就労支援事業所やグループホームを併設した、

有料老人ホーム、デイサービスおよび弁当宅配事業を運営。

投資先

愛さんさんグループ

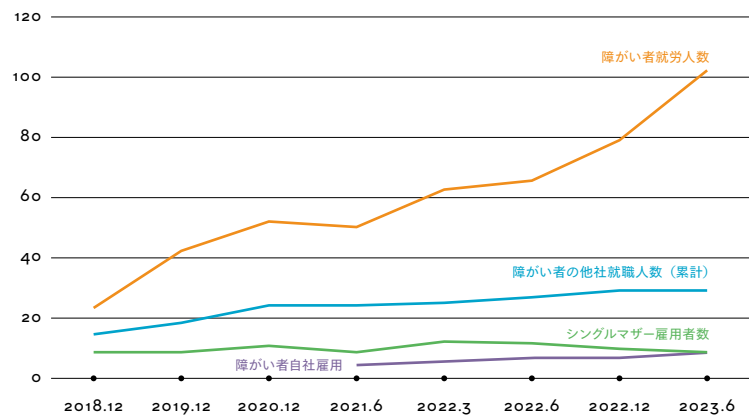
I SUN SUN GROUP



愛さんさん
グループ



インパクト KPI Impact KPI



障がい者就労人数 **106人**

障がい者の他社就職人数 (累計) **30人**

シングルマザー雇用者数 **10人**

障がい者自社雇用 **9人**

2022.7.1 - 2023.6.30

インパクトストーリー Impact Story

視覚障がい（全盲）の36歳男性が、勤め先をコロナの影響で解雇され、石巻の愛さんさんビレッジ（就労支援B型）に利用者として入ってきた。その働きぶりを入居者からも高く評価され、一般就労者としての雇用契約に切り替えた。B型から一般就労に切り替わった、石巻では初めてのケースだった。

KIBOW の インパクトデュージェン

KIBOW は投資の意思決定において、通常のベンチャーキャピタル（VC）が行うデュージェンに加えてインパクトデュージェンを行っています。

以下ではその具体的内容をご紹介します。

Process プロセス	Question 問い	How 方法
初期 DD ↓	ビジョンは魅力的か 深刻な社会課題に取り組んでいるか 「誰」の「どんな」問題を解決しようとしているのか 社会課題解決に取り組む動機は何か	起業家ピッチ 質疑応答
	社会課題を構造的に捉え、レバレッジポイントを押さえているか なぜ社会課題は解決されず残り続けているのか 意図せざるネガティブインパクトはないか	文献調査 社会課題の構造化
本格 DD ↓	どのような道筋で社会を変革させるのか インパクトの拡大戦略は明確か KIBOW はどのように貢献できるか	インパクトモデル策定 インパクトの拡大戦略の策定 受益者など関係者ヒアリング
	インパクトモデルは実現可能か 初期的なアウトカムは生まれているか ネガティブインパクトへの対応策は明確か	インパクトモデルに基づく KPI 設定 初期的なインパクト評価の実施 インパクトリスク対応方針の策定

私たちは、まず起業家のビジョンを聞きます。ビジョンは、大局的・抽象的になりがちですが、具体的にいつ、どこで、どれくらいの数の、どういう人たちが、どういう状態になっている社会を目指しているのかをお聞きます。そして、その人たちが現状、どのような苦しみ・痛みを抱えているのか、その苦しみ・痛みがどれだけ深いのかを理解したいと思っています。そして、なぜ起業家はその社会課題に取り組んでいるのかという動機をお聞きます。それが社会課題解決への原動力、折れない軸となるためです。

その後、私たちは文献調査を行い、社会課題を構造的に捉えます。その社会課題はなぜ起こっているのか、今まで政府や NPO を含め他社がどのような取り組みを行ってきたか、それらがなぜ必ずしもうまく機能していないのか、なぜ社会課題は解決されずに残り続けているのかを徹底的に考え抜きます。そして、その事業活動が、社会課題発生悪循環を社会課題解決の好循環に転換することができるかを仮説検証します。また、意図せざるネガティブインパクトがないかを確認します。意図せず、誰かの苦しみ・痛みを引き起こしてしまわないか、支援者側の価値観の押し付けになっていないかなど、事業活動をクリティカルに検討します。

上記の初期 DD の結果、社会を構造的に変革できる可能性があるかと判断された場合、本格 DD へと移ります。どのような道筋で社会を変革させていくのかというインパクトモデルの策定、インパクトを拡大していくための戦略の策定、そしてその中で私たち KIBOW がどのように貢献できるかを考えます。インパクトモデルの策定にあたっては、起業家とのディスカッション、文献調査に加え、現地調査、専門家ヒアリング、従業員ヒアリング、受益者へのヒアリングなど 20 名程度の方々にインタビューを行い、納得感のあるインパクトモデルの策定を行います。

そしてインパクトモデルは本当に実現可能なのかを確認するため、インパクト KPI を設定し、初期的なインパクト評価を投資実行前に実施し、実際に初期的なアウトカムが生まれているかを確認します。最後に、ネガティブインパクトが発生するリスクに対する対応策を検討し、そのリスクを最小化できることを確認してから投資実行の意思決定を行っています。

インパクトモデルの作成が、アウトカムに向き合う決断に繋がった

ライトライト 齋藤隆太氏 × KIBOW 対談

日本における超高齢社会に伴う 2025 年問題のひとつでもある、中小企業の大量廃業とそれに伴う地域のウェルビーイング低下。ライトライトは、それを防ぐ事業承継のマッチングプラットフォームを運営する企業である。

今回は同社代表取締役である齋藤隆太氏と、KIBOW から同社投資担当者である松井、田村の 3 名の対談の様をお届けする。

投資判断に至るまでの伴走の中で行われたインパクトモデルの作成とその効果、担当者 2 名が宮崎で体感した「事業のリノベーション」、そして今後の展望とは。

—— まずはライトライトの事業内容についてご説明ください。

齋藤：ライトライトは、事業承継のマッチングプラットフォームである「relay」というサービスを運営する企業です。

日本全体で高齢化が進む中、おのずと経営者の高齢化も進んでおり、事業者の廃業や倒産が叫ばれるようになってきています。例えば地方の小さい町でひとつ事業者がなくなることは、特定のモノが手に入らなくなり、隣町まで行かなくてはならないのに、交通の問題が立ちはだかり……と、社会的弱者が生まれてしまうことにもなりかねないことなのです。こういった課題を、わたしたちは地域の事業承継をオープンにすることによって解決していきたいと考えています。

—— 当初は地域の小規模事業者の事業承継支援、つまり M&A マッチングの難しさ、また地域を活性するには具体的にどうということか?などで疑問も多かった状況から、ディスカッションを重ね、

投資判断を進めていかれたそうですね。どんなプロセスがあったのか、振り返って頂けますか。

松井：最初のタイミングでは、関係者インタビューや財務 KPI の確認などと並行して、インパクトモデル*を一度作成し、これをもとにディスカッションをすることになりました。

*インパクトモデル：企業や組織が事業活動を通じて、目指す変化・効果（アウトカム）を実現するための因果関係を整理した設計図。

田村：齋藤さんはインパクトモデルの作成は初めてだったそうですが、やってみてどうお感じになりましたか?



ライトライト「relay」のインパクトモデル



KIBOW 田村菜津紀

ライトライト 齋藤隆太氏

KIBOW 松井孝憲

齋藤：作成して非常に良かったと思っています。一番大きかったのは「アウトカムに向き合わなければいけない」というマインドセットが固まったことです。M&A マッチングの事業者の多くは、あまりアウトカムには向き合いたくないのが本音だと思います。M&A は成立後にごそ困難が多く、周囲や内部で紛争が起こることも当然のようにあるからです。しかし今回インパクトモデルをつくったことによって「僕らはこのアウトカムをしっかり追っていこう」と心に決めることができました。また「事業承継は社会にとって良いことだ」と論理的に説明できるようになり、僕もメンバーもその良さを確信できるようにもなったと思います。

—— インパクトモデルと一緒に作っていくにあたって、KIBOW の松井さん、田村さんはライトライトの拠点である宮崎へ足を運ばれたとか。現地では事業を承継した方・譲受した方と会われたり、受け継いだ店舗の見学、行政の方々とお話などをされたりしたそうですね。

松井：実際に現地に足を運び、承継させた方・された方と生で会話をし、取り組まれてきた事業についてじっくり伺いました。あの時に初めて、地域を支え続けてきた方が自分の事業を手放して人に託すことの意味の大きさを、理解できたと思います。

田村：地域の商店街がある場所とお店の距離感や、行政の方々の反応、みなさんの関係性を実際に見たことで、事業が単に承継されるにとどまらず、事業が「リノベーション」され、地域に新しい価値を

生み出していることもわかりました。そうしたデューデリジェンスを経た後、実際に投資を受けて会社や状況は変わりましたか。

齋藤：ビジネスは「社会をこうしたい」という自分の意志から始めているのに、いつの間にかどう儲けるかばかり考えがちです。もちろん最終的には当然ビジネスとして成り立たせねばならないのですが、今回のやり取りを通じ、自分がやりたいことや、会社としてまっすぐ進みたい方向に向き直れたように思えます。KIBOW はこれからも、ちょっと寄り道しそうになっても目線を揃えてくださるような存在になるんだろうなという気がしています。

田村：インパクトモデルを通じて自らの創出する社会的なインパクトを示し、これを IMM^{*}で測定していくことは、まだまだスタートアップ業界の中でも知られていない状況があります。今回これに取り組んだライトライトをロールモデルとして、ほかのインパクトスタートアップに波及していけばというイメージも持ちながら、これからもご支援出来ればいいですね。

^{*}IMM：Impact Measurement and Management の略。インパクトの定量・定性的評価とインパクト向上につなげる活動であるインパクト測定・マネジメントの取り組みを指す。

現場へ真摯に向き合い、 自社の社会的価値を数値で問う

大企業や研究組織から AI データ作成業務を受託し、働き方に制約のある人々への作業委託と実施支援を行う
バオバブ 代表取締役 相良美織氏に聞く インパクト測定・マネジメント

インパクト KPI Impact KPI

「業務を委託した
人々の変化」の
4つの指標



業務を委託できた人数（累計）

2,115人



境遇の違いや障がいの有無にかかわらず、誰もが仕事を通じた
社会貢献と自己肯定感を得られる場を創り広げる

3.6 / 5.0



仕事を通じてつながり支え合うコミュニティを創出する

3.4 / 5.0



アノテーションを通じて働き手の才能を発掘・開花させ
新たな働き手の市場を広げる

4.1 / 5.0



経済的な自立への道を開き、働き手とその家族が
未来をあきらめることの無い世界をつくる

3.1 / 5.0



バオバブ 代表取締役
相良 美織氏

KIBOW 田村（以下、田村）：この結果を見て、どのように感じられていますか。

相良：まず会社の代表として、スコアを謙虚に受け止めています。と同時に、スコアの高・低でそのまま良い・悪いを判断して一喜一憂はできないとも思っています。

例えば、就労支援施設というものは辞めていくこと自体がいいことにも悪いことにもなります。例えば早期に一般就労に移行したとしたら、それはすごく嬉しいことですね。そのため、「人の入れ替わりが早い」ということがわかったとしても、それぞれの状況を確認しなければ良い・悪いは分からないのです。

だからこそ何をパラメーターにどう質問するかによってもスコアは全く違うものになります。この差をなるべく少なくしようと努力したのですが、やっぱり難しかったというのも正直な感想ですね。

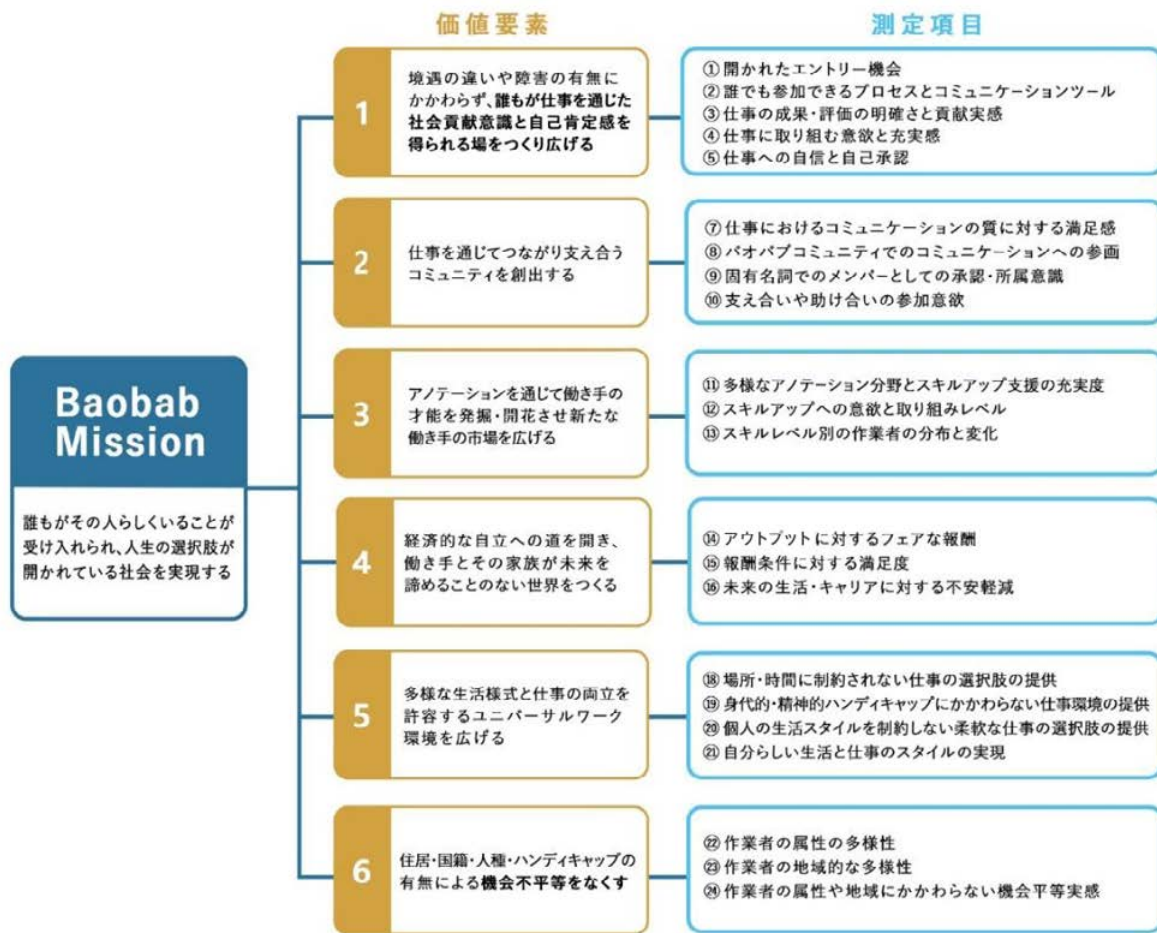
愚直なインタビューで適切な測定パラメーターを模索

田村：ご苦労されたという「何をパラメーターにするか」について、どう対処したのか少し詳しく教えてくださいませんか。

相良：Baopart（働き手）の方々はアノテーションの仕事を通じ、資金を得ているだけではありません。コミュニティや達成感を通じ、精神的な充足感や成長機会を得ているのです。ただ、こういったインパクトを組み込めるパラメーターは、既存の評価の枠組みには見つかりませんでした。そこで、利用者の方々へ愚直にインタビューしながらパラメーターとなる要素を出すことから始めました。

最終的に累計 8 時間程のインタビューをもとにワークショップをした結果、バオバブの社会的価値を 6 つに体系化することができました。

バオバブの目指す6つの価値要素と測定指標



『誰もがその人らしく働ける就業環境の社会価値』
(大庭史裕・相良美織共著、スタンフォード・ソーシャルイノベーション・レビュー ジャパンより)
中の図表を参照し、GLOBIS 知見録 編集部作成

田村：サーベイ（質問紙調査）で問いとなった項目をつくっていくプロセスでは、何を大事にされましたか。

相良：実際の現場の利用者さんに寄り添い、視点を同じくして理解してもらえる言葉選びを重視し、施設の支援員の方にご協力頂きました。当初の項目案では思いうような表現ができておらず、大量の赤が入って戻ってきましたが、率直なフィードバックを頂いたことで適切な項目を作ることができましたし、日頃関わるバオバブ社員たちの信用や関係性があってこそ明確に伝えて頂けたと思っています。

資金調達前は、 インパクトマネジメントには着手していなかった

田村：KIBOW の出資前から、どんな社会的インパクトをどのようにつくっていくのか、意識、あるいは言語化されていましたか。

相良：KIBOW さんから出資いただくまで、明確にはしていませんでした。ですが今考えると、意識し、言語化しようと思ったからこそ、出資頂くことしたとも言えると思います。

外的な資金をお預かりするということは、経営者として相当に覚悟が必要です。それでも出資を頂くと考えたのは、「どうせ自閉症の人たちとって仕事できないんでしょ」という、今なお一般的な認識を変えたいからです。だからこそ事業としてドライブをかけ、社会を良くし、喜ぶ人たちを倍々にしていこう。そのために、私たちは何のために存在している、どういう会社なのかを言語化し、旗を掲げることによって仲間をつくり、インパクトを広げていこうと思ったのです。私たちを応用した取り組みが波及すれば、自分って素晴らしいんだと確信が持てる、社会とつながっていると実感している人たちが増えて、更に世界は素晴らしくなっていくと信じています。

Exit to Community

EXIT に対する KIBOW の考え方

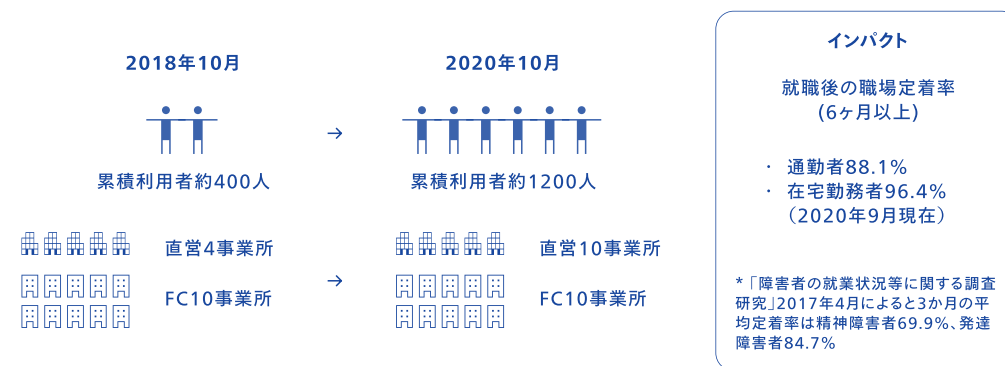
多くのベンチャーキャピタルは投資先を IPO（株式上場）させることを目指して投資を行います。

しかし、社会的インパクト投資においては必ずしも IPO を目指さない場合もあります。

以下では Exit to Community の事例を紹介します。



KIBOW の投資期間を通じた manaby 社のインパクトの変化



manaby の事例 Case Study

KIBOW は 2020 年 10 月、保有する株式会社 manaby(以下 manaby 社)の株式を、manaby 社のパートナー企業複数社に譲渡しました。

manaby 社は、「一人ひとりが自分らしく働ける社会をつくる」ことをミッションとして「在宅」就労を実現するための IT スキルを学ぶことができる就労支援事業を行う企業です。2016 年 6 月に設立後、IT 関連スキルの教育によって障がいのある方とご家族に新たな希望を生み出してきました。

KIBOW は、2018 年 10 月に 4000 万円の投資を実行後、ハンズオンで支援を実施。既存サービスの向上、運営強化、事業拠点の拡大をサポートしてきました。

KIBOW は EXIT（株式譲渡）後もインパクトが維持・発展することを確認するインパクトデューデリジェンスを行いました。

manaby 社は、オリジナルのパートナー制度を設けており、開発したコン

テンツを全国のパートナー企業に提供しています。今回は、KIBOW からこのパートナー企業に保有株式を譲渡することによって、KIBOW はキャピタルゲインを得つつ、そのパートナーシップ体制を強化しました。志を同じくした仲間の力を借りて共同で社会的事業を拡大する「ソーシャル・フランチャイジング」というモデルで、今後益々、取り組みの拡がり期待されます。

5 LESSONS

日本における社会的インパクト投資のパイオニアとして、私たちが今まで学んできた教訓をご紹介します。

01

「社会課題はなぜ解決されず残り続けているのか？」 を考え抜く

どのような社会的背景や構造によってその社会課題が生み出されているのか。
またなぜその社会課題は今まで誰も解決することが出来なかったのか。
文献調査だけでなく、現場に足を運び、自分の目と耳で確かめ、考え抜く。

あなたのココロのシェルパ、マイシェルパ。



Episode

精神障がいのある労働者の申請件数は年間 200 件のペースで増え続けています。これはなぜか？「企業の健康保護」が機能していない理由を①歴史的な文脈を踏まえた文献調査・専門家ヒアリングをもとにした分析、②利用企業・人事へのヒアリング、③当事者として複数のカウンセリングを受ける等の複数アプローチで立体的に調査。精神障がいによる労災認定の増加を背景に、企業によるメンタルヘルスマネジメント施策の導入は進んできているものの、カウンセリングの相談回数の制限や専門性が低いカウンセラーが配置されている等の問題があり、形だけに留まっています。いかに企業内で「利用者に寄り添った仕組みで」かつ「社内でのカウンセリングを利用する風土を作れるか」が変革のキーポイントとなることが分かりました。



5 LESSONS

日本における社会的インパクト投資のパイオニアとして、私たちが今まで学んできた教訓をご紹介します。

02

デューデリジェンスは起業家とともに社会を変革し 事業を創造するプロセスの第一歩である

デューデリジェンス（以下、DD）は単に事業性や社会性を検証するプロセスではない。起業家とともに社会を変える戦略を考え、価値を言語化・見える化し、その実現のための計画を策定していくプロセスだ。たとえ投資に至らなかったとしても、「ありがとう」と言われる DD を目指したい。



Episode

GOOD COFFEE FARMS（以下、GCF）との取引が本当に農家の収入向上につながっているのか、私たちは当初確信を持っていませんでした。そこで、グアテマラの GCF 契約農家の方に直接インタビューを行いました。すると、「収入があがった」だけでなく、「以前は子どもの寝顔しか見たことがなかったけれど、今は家族と過ごせるようになった」「お昼ご飯を食べられる。お茶を飲む休憩時間もある」という声が集まりました。

DD は、項目に沿って審査するものではなく、地球の反対側で生活や環境を向上させる生産者と、自身の購買行動について考える消費者をいかに増やすかを共に考えるための重要なプロセスであることを再確認しました。

03

社会課題を解決する力の源は、 起業家の意思決定に宿る

どんなに立派な事業モデルも、起業家の意思がなければ作動しない。事業モデルが自動的に社会を良くしていくことは無い。社会を良くする力は、起業家が現場に向き合って積み上げる、1つ1つの地道な意思決定から生まれる。その意思決定を支え、後押しするのが社会的インパクト投資家の腕の見せ所。



Episode

エースチャイルドには、その技術力の高さから様々なオファー（例えば、「資本出資をしたい」、「事業提携 / 買収をしたい」）が舞い込みます。単に財務拡大・事業拡大のみを見据えれば、こうしたオファーを全て受けた方が手っ取り早かったかもしれません。

しかし、エースチャイルドは、全ての意思決定について「それが、社会を良くすることにつながるのか？」という基準で判断し、そぐわないオファーは断って、なお目覚ましい事業成長を遂げてきました。全ての意思決定において「IT のチカラで、子どもたちの未来を明るく」というミッションを基準にすることが、同社の社会変革力を支えています。

5 LESSONS

日本における社会的インパクト投資のパイオニアとして、私たちが今まで学んできた教訓をご紹介します。

04

インパクト評価には多大なコストがかかる だが、それをかけるだけの価値がある

「この事業で本当に社会は良くなったのか?」、この問いに向き合うのは楽ではない。インパクトを評価するには、相応の金・時間・人手がかかり、時には、ネガティブな事態に気づくことさえある。ただ、そんな難しい営みを通じてこそ、得られる学び、見えてくる世界がある。どんな時でもインパクトを評価することの価値を信じ、支え続けるのが社会的インパクト投資家の仕事。



Episode

conggrant は自社のインパクトレポートの執筆にあたり、改めてメンバーを巻き込みインパクトモデルを本気で議論し、NPO に対する膨大な数のアンケートも実施しました。苦労を伴う作業ではありましたが、無事に発行までこぎつけました。このプロセスの中で、足元の事業がミッションにどう繋がっていくかのロジックが明確になり、日々の事業方針や施策を検討するときに、会社のミッションの実現のための意見が出やすくなりました。

また NPO へのインタビューを通じてベストケースが見つかり、「このようなケースを増やせばいい」という具体的なイメージをチームで共有することができました。

05

インパクトの創出がより多くのリソースを惹きつけ、 事業成長を導く

インパクトの創出が従業員、投資家、そして顧客を惹きつけ、社会の共感を生み出すことで中長期的な事業成長を導く Impact-led growth を目指そう。インパクトを戦略の主軸に据えることで、新しい発想が生まれ、唯一無二の存在になれる。

RENOVATER

Episode

入居者を中心として社会をどのように変えていくかを示すインパクトモデルをともに考え、リリースに掲載し、同時に知見録で記事を公表しました。これらは多くの共感を生み、その結果、新たな投資、融資、助成金の獲得に繋がりました。さらに共感の輪は連鎖し、テレビや雑誌などのメディアに数多く取り上げられることで、無償または低価格で物件を提供したいという不動産オーナーからの申し出や、リノベーターでの就業を希望する志願者も増加しました。

また、インパクト評価の一環として入居者満足度等をアンケート調査によって確認し、サービスの質を向上させています。取り組みは行政からも高く評価され、良い評判を築き上げる好循環が生まれています。

編集後記

インパクトレポートを最後までお読みいただきありがとうございます。

本レポートは、KIBOW 社会投資ファンドと投資先企業が共に描く理想の社会、その達成に向けた具体的な道筋、そして現在の位置を、皆様と共有することを目的として作成しました。そのため、私たちは「伝わる」レポートを目指し、願う社会の姿を鮮やかな写真と言葉で描き、そのビジョンを実現するための具体的な道筋をインパクトモデルで示しました。さらに、インパクト KPI（定量的指標）とインパクトストーリー（定性的記述）を用いて、私たちの取り組みが既に成果を生み始めていることを明らかにしました。

今後、私たちは以下の三点に集中して取り組みます：

1. 明確で実現可能なインパクト目標の設定
2. ネガティブインパクトを含めた透明性の高い情報開示
3. インパクト情報の第三者による評価と検証

私たちは社会的インパクト投資の実践を通じて得た知見を積極的に共有することで、業界や社会全体への貢献を目指します。私たちの目標は、歴史に残るようなインパクトを生み出すことです。希望ある未来を、皆様と共に描き続けていきたいと思えます。



インパクトレポート企画編集
五十嵐 剛志

本レポートに関心を寄せて頂き、ありがとうございます。

「何のために、誰に向けて発信するのか」

「どこまで起業家に協力を求めるべきなのか」

たくさんの方のチャレンジがありましたが、各自のチエや想いをぶつけ合って喧々譁々議論をし、こうして公開にたどり着けたことを嬉しく思います。

本インパクトレポートは、出来上がって終わりではないと思っています。起業家と共に創る社会的インパクトの可能性について、多くの方と議論を深めていく一つのきっかけにしたい、そう思っています。

ぜひ、レポートをお読みいただいた感想を発信して頂いたり、こんな話をもっと知りたいということがあれば教えて頂けないでしょうか。私たちだけではなく、最前線で活動する起業家にとって大きな励みになりますし、皆さまの1歩からまた社会を良くする議論が始まっていくと願っています。

公式 X や、メンバーの SNS よりお繋がりをください。



一般財団法人 KIBOW
公式 X

最後に、レポート作成にあたっては多くの方・企業の皆様の取り組みに学ばせて頂きました。感謝申し上げます。どこかでお会いした際には、直接お礼をお伝えし、お話できることを楽しみにしています。



インパクトレポート企画編集
田村 菜津紀

今回初めて、インパクトレポートの制作・デザインに携わらせていただきました。インパクトという名前から、私が日頃から大切にしている“人の心を動かす”ようなデザインができればと思い、制作を進めました。

ものづくりのはじめには、まずコンセプトが重要です。KIBOW が何を考えて、どうしようとしているのか、そもそも KIBOW とは何なのか。社会的に高まっている SDGs の視点に加え、福祉やそれをビジネスに繋げるための投資の視点について考えながら、どのように表現するのがいいのかを考えました。少しでも、思わず見てしまうような、何か引っ掛かりがあって心に残るようなものをお届けできれば幸いです。

今回の改善点としては、デザインはビジュアル・コミュニケーション、写真とタイポグラフィーを磨き上げる必要があるため、一貫したクオリティーによる撮影・ディレクション、それによるグラフィックのレベルアップが図れればと思っています。



株式会社 CREAMU 代表取締役
アートディレクター・デザイナー
川下 城誉

免責事項：

本レポートに含まれる投資先情報は原則として2023年6月末時点でのものであり、将来的な事実や状況の変化を反映するものではありません。本レポートの情報は原則として投資先企業から取得されており、その正確性や完全性を保証するものではありません。本レポートに基づいて行われるいかなる行動や決定についても読者の独自の判断と責任のもとで行ってください。

本レポートの内容は一般的な情報提供を目的としており、特定の個人や組織の状況に応じたアドバイスや推奨を意味するものではありません。本レポートの使用によって生じるいかなる損害についても、当方は一切の責任を負いません。

また、本レポートに掲載されている写真は、説明のためのイメージ写真を含む場合があります。