



はたらく FUND

HATARAKU FUND

2023

Impact Report

日本インパクト投資 2号有限責任事業組合
Japan Impact Investment II Limited Partnership

www.hatarakufund.com

目次

P.01 1. エグゼクティブサマリー(インパクトサマリー)

第一部 インパクトを巡る最新動向

P.03 2. 本ファンドによるインパクト投資のエコシステム構築への貢献

第二部 本ファンドによる IMM の実践

P.05 3. ファンド概要

P.06 4. 本ファンドが目指すインパクト(社会課題・ToC)

P.11 5. 本ファンドにおけるインパクト測定・マネジメント(IMM)

P.20 6. 本ファンドにおけるインパクト測定・マネジメント(IMM)の実践

P.44 7. 新規投資先からの声

1. エグゼクティブサマリー(インパクトサマリー)

日本インパクト投資 2 号投資事業有限責任組合(以下、「本ファンド」)は、日本ではまだ事例の少ない外部投資家参加型インパクト投資ファンドとして、新生インパクト投資株式会社(以下、「新生インパクト投資」)及び一般財団法人社会変革推進財団(以下、「SIIF」)を共同運営者とし、株式会社みずほ銀行(以下、「みずほ銀行」)を運営者のアドバイザーに迎え、多様な LP 投資家を招聘して、2019 年 6 月に設立された。

少子高齢化、労働人口不足といった喫緊の社会課題に着目し、「働く人」を中心に据え、子育てや介護等の様々なライフイベントを経ながらも「働き続けられる」環境作りと人材創出につき、投資の面からサポートしている。

また、インパクト測定モデルの構築、データ収集の実施、意思決定への活用及びレポーティングを含むインパクト測定・マネジメント(IMM)の実践を通じ、インパクト投資の先行事例となり、日本のインパクト投資エコシステムの構築に貢献することを目指し活動している。

本年度における本ファンドの活動ハイライトを以下の通り紹介する。

【本年度の活動ハイライト】



IMM の実践

ファンドレベルでの進捗:

- ・本ファンドのロジックモデルの更新
- ・インパクト・マネジメント原則(Impact Principles)の開示報告書公表と第三者機関による独立検証
- ・インパクト投資マニュアルの整備
- ・投資先向けコンプライアンス研修の実施

個別投資先レベルでの進捗:

- ・ミドル・レイターステージ企業に対する投資後支援プログラム・運用の深化
- ・「インパクト IPO」に関する情報提供
- ・インパクトレーティングの運用の改善



新規投資先 2 社

1. **株式会社 Antway**: ミッション「あらゆる家庭から義務を無くす」を掲げ、手作り冷蔵総菜配達サービス「つくりおき.jp」を運営し、1,500 以上のレシピから、毎週メニューを変え、総菜 8~11 品を希望の時間に宅配
2. **BPO テクノロジー株式会社**: ミッション「オンラインアシスタントを、日本でも当たり前」を掲げ、バックオフィス業務をオンラインアシスタントの「フジ子さん」が請け負うサービスを展開



メディア掲載
12 件以上

本ファンドに関連する記事につき、掲載の確認が取れたもので 12 件

	イベント主催 4 回	インパクト投資の普及啓発及び本ファンドの認知度向上のため、イベントを 4 回主催 ¹
	登壇 42 回	インパクト投資の普及啓発及び本ファンドの認知度向上のため、イベントやセミナーに 42 回登壇
	インパクト投資の推進団体に参画	GSG 国内諮問委員会委員・事務局、金融庁と GSG 国内諮問委員会共催の「インパクト投資に関する勉強会」委員、金融庁「インパクト投資等に関する検討会」委員、「インパクト投資とグローバルヘルスに係る研究会」有識者委員、GSG 国内諮問委員会「インパクト IPO ワーキング・グループ」副座長・事務局、インパクト志向金融宣言事務局・IMM 分科会共同座長、多摩大学社会的投資研究所客員研究員、Impact Frontiers アジアコーホートメンバー・アラムナイアドバイザー等

¹ 日本インパクト投資 2 号有限責任事業組合 (GP) として、共同運営者である新生インパクト投資か SIIF が主催または共催をしたイベント、もしくはファンドメンバーが主体的に企画運営したイベントに限る。なお、SIIF は GSG 国内諮問委員会およびインパクト志向金融宣言の事務局として、それらの団体が主催するイベントの運営にも携わっているが、ここではそれらを含めない。

2. 本ファンドによるインパクト投資のエコシステム構築への貢献

2023年は、国内外におけるインパクト投資に大きな動きが見られた一年となった。

金融庁の「インパクト投資等に関する検討会」がその報告書として「インパクト投資に関する基本的指針(案)」をとりまとめ公表した他、官民連携の「インパクトコンソーシアム」が設立発起し、これが2024年以降の国内のインパクト投資の大きな流れを作る土台となる様相である。

また、内閣官房の「インパクト投資とグローバルヘルスに係る研究会」からの提言等を踏まえ、2023年7月のG7広島サミットの首相コミュニケにて「グローバルヘルスのためのインパクト投資イニシアティブ (Impact Investment Initiative for Global Health: Triple I for Global Health)」の設立が発表され、9月に正式に立ち上げられた。開発金融機関(DFIs)をはじめ、民間セクターやその他の関連機関によるグローバルヘルス分野でのインパクト投資を拡大し、持続的な資金調達や、グローバルヘルス分野の社会課題解決に貢献することを目指すものであり、日本発のグローバルな流れを作る出発点と期待される。

加えて、各論としては、GSG 国内諮問委員会の下に「インパクト IPO ワーキング・グループ」が立ち上がり、当ファンドが提唱してきた「インパクト IPO」につき、インパクトスタートアップ、証券会社、監査法人、上場株ファンドマネージャー等が集い、インパクト投資業界のプレイヤーに限らず広くメインストリームのプレイヤーによる協議が行われたことは特筆すべき動きであった。

その他金融庁の検討会や内閣官房の研究会等の委員として各種省庁・業界団体・プレイヤーへの知見共有を行った。また、各論においても、本ファンドを実践の場として案件ごとに積み上げてきたことを市場形成につなげるべく動いている。

詳細は以下の通りである。

(1) GSG 国内諮問委員会への参画

GSG 国内諮問委員会は、The Global Steering Group for Impact Investment (GSG)の日本における国内諮問委員会として SIIF が事務局を務め、調査研究・普及啓発・ネットワーク活動を通じて、インパクト投資市場やエコシステムの拡大を促進してきた。本ファンドからはこれまでも賛同メンバーとして参画していたが、2020年度よりジェネラルパートナーが委員として参画している。

GSG 国内諮問委員会では、過去10年間の活動を通じて、日本におけるインパクト投資の主流化にある程度の進捗が見られる中、インパクト投資のエコシステム拡大からインパクトエコミーのエコシステム構築に注力対象を広げるため、委員を始めとする関係者が中心となって2025年度以降の新しい戦略を策定し始めている。

(2) GSG 国内諮問委員会「インパクト IPO ワーキング・グループ」への参画

2023年7月から11月にかけて、計5回にわたり、GSG 国内諮問委員会では「インパクト IPO ワーキング・グループ」を開催した。「インパクト IPO」は本ファンドから発生した造語である。本ワーキンググループは、上場後もインパクトを追求しながら、持続的かつ高い事業成長を遂げる企業が増加することを目指し、インパクト企業の上場時における開示のガイダンスを作成している(2024年1月に「インパクト企業の資本市場における情報開示及び対話のためのガイダンス」(草案)²を公表)。本ファンドからは、ジェネラルパートナーが副座長として議論をリードし、また、SIIF が事務局を務めた。

² 「インパクト企業の資本市場における情報開示及び対話のためのガイダンス」草案

https://impactinvestment.jp/user/media/resources-pdf/Impact-IPO_word_JPN.pdf

(3) 国内金融機関による「インパクト志向金融宣言」への参画

2021年11月29日に金融機関21社(2023年12月末時点総署名機関74社)が署名する形で発足した「インパクト志向金融宣言」において、ファンドメンバーがVC分科会に参画している。

(4) 金融庁の「インパクト投資等に関する検討会」への参画

2022年10月、金融庁は2020年12月に設置したサステナブルファイナンス有識者会議の下、社会・環境課題の解決やスタートアップを含む新たな事業の創出に資するインパクト投資等の拡大を目的とし、「インパクト投資等に関する検討会」を新設した。本ファンドのジェネラルパートナーが委員として参画している。2023年6月30日より本検討会としての「インパクト投資に関する基本的指針(案)」を公表し、同年10月10日まで意見募集を行った。

また、本検討会により、官民連携による「インパクトコンソーシアム」の設立が提案され、同年11月28日に設立発起された。「インパクトコンソーシアム」は、幅広い関係者が協働・対話を行う場として2024年より始動予定。

(5) 金融庁とGSG国内諮問委員会共催の「インパクト投資に関する勉強会」への参画

2020年6月より、金融市場関係者や行政関係者等によるインパクト投資に対する理解を深め、日本の金融業界の持続的な発展に資する推進の在り方について議論することを目的に、2か月に1回程度開催。SIFが事務局を務め、ジェネラルパートナー及びGPアドバイザーが委員として参画し、日本の先端的なインパクト投資ファンドとしての投資活動を通じて得られた実務経験をもとに、日本におけるインパクト投資等の拡大に向けた方策を提案した。尚、本勉強会は2023年8月を最後に役割を終えた。

(6) 内閣官房の「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

2022年9月、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、内閣官房健康・医療戦略推進本部が「インパクト投資とグローバルヘルスに係る研究会」を設置した。2023年4月に本研究会からの首相宛に報告書を手交し、2023年のG7広島サミットにて、これをベースに「グローバルヘルスのためのインパクト投資イニシアティブ (Impact Investment Initiative for Global Health: Triple I for Global Health)」の設立が発表されるに至った。本ファンドのジェネラルパートナーが委員として参画し、また、新生インパクト投資・SIF共にTriple I for Global Healthへの参加を表明している。

(7) 経済産業省の「J-Startup Impact」選定への参画

2023年10月、経済産業省では、インパクトスタートアップに対する認知向上や支援の気運醸成を目指し、潜在力の高いインパクトスタートアップに官民一体で支援を行い「J-Startup Impact」を新設し、ロールモデルとなることが期待される30社を選定した。本ファンドのジェネラルパートナーが選定委員として参画し、選定基準の策定から実際の選定に至るまでのフローに関与し、また、選定後のイベントへも積極的に参加し認知向上に協力している。

(8) その他の登壇・寄稿等

本ファンドメンバーは、日本におけるインパクト投資ファンドの先駆者として、インパクト投資の認知向上や、実践知の開発・共有のため、最先端のインパクト投資実務や学びについて、様々な場で登壇・寄稿をしている。

第二部 本ファンドによるIMMの実践

3. ファンド概要

(1)設立経緯

2019年6月、新生インパクト投資及びSIIFを共同運営者とし、みずほ銀行を運営者のアドバイザーに迎え、更に外部LP投資家を招聘する形で、「日本インパクト投資2号投資事業有限責任組合(本ファンド)」の運営を開始した。

(2)目的

・**社会課題の解決**:本ファンドは、少子高齢化、労働人口不足といった喫緊の社会課題に着目し、「働く人」を中心に据え、子育てや介護等の様々なライフイベントを経ながらも「働き続けられる」環境作りと人材創出につき、投資の面からサポートしていく。

・**日本におけるインパクト投資のエコシステム構築への貢献**:同時に本ファンドは、日本ではまだ事例の少ない多様な外部投資家が参加する本格的なインパクト投資ファンドとして、インパクト戦略および目標の設定、評価・モニタリング及びエンゲージメントの実施、レポートイング、エグジットを含む一連のインパクト測定・マネジメント(IMM)の実践を通じ、インパクト投資の先行事例となることを目指す。

(3)ファンドのプリンシプル

・**LP投資家の選定基準**:本ファンドのLP投資家は、以下基準に合致する投資家を招聘した。

- ポジティブ要件の確認:
 - 本ファンドが目指すインパクトの創出及びインパクト投資エコシステム構築への貢献に賛同すること
 - 日本におけるインパクト投資の将来の牽引者となり得ること
 - 投資先事業の成長支援に資すること
- ネガティブチェック:
 - 重大なESGリスクが顕在化していないこと
 - 反社会的勢力でないこと

・**投資先の選定基準**:本ファンドの投資先は、以下基準に合致する先を検討する。

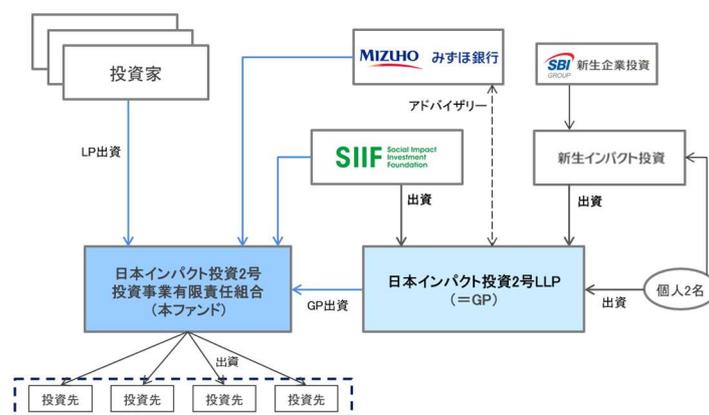
- 投資による経済性に関するリスク・リターンバランスがとれること(個別投資先の目標ターゲットをIRR15~25%とする)
- 投資による社会性に関するリスク・リターンが、後述の本ファンドの「インパクト面の投資方針」に合致していること
- 投資先事業の経済性と社会性がトレードオフでなく、正の相関関係が見込めること

(4)ファンド概要

ファンド:	日本インパクト投資2号投資事業有限責任組合
設立日:	2019年6月28日
ファンドサイズ:	36.5億円(2020年12月27日ファイナルクローズ)

期間:	ファンド期間 10年(内、投資期間 5年) ファンド期間の延長オプション有 (GP裁量で1年 x 2回、3年目は過半のLP承認を要する)
GP:	日本インパクト投資2号有限責任事業組合
投資対象:	国内外の有価証券(株式、転換社債等)
取得する議決権シェア:	投資先持分の20%未満
投資判断:	投資委員会における全会一致

(5) スキーム



4. 本ファンドが目指すインパクト(社会課題・ToC)

(1) 本ファンドが取り組む社会課題

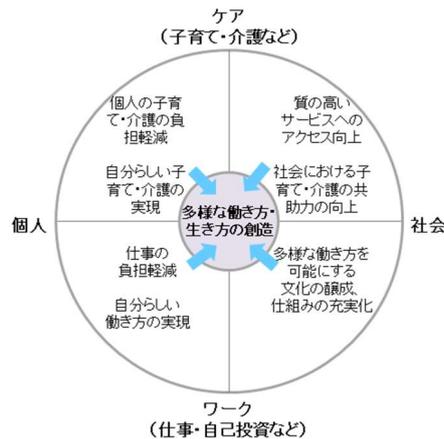
日本では、人口減少及び少子高齢化が今後更に進むことにより、特に20代～60代の働く世代が大幅に減少する局面にあり、労働人口減少の深刻化が避けられない状況下、働く世代において多くの課題がある。具体的には、働く世代が働き続ける意志があるにもかかわらず、出産・子育てや介護等により仕事との両立が難しくなる状況が挙げられる。働く本人が、疾病や障害により働けない環境も多く存在する。また、年功序列・長時間労働といった従来の日本型雇用を構造的に改革する必要がある中で、将来の働く世代が自立し決断・行動できる人材となるよう次世代人材教育を行うことも重要である。

このような日本において、働く世代が良質な労働力を提供できるような環境を整えるため、新しいソリューションを提供する必要がある。

以上のように、本ファンドでは、①高齢化／労働人口の減少、②子育てと仕事の両立困難、③介護と仕事の両立困難、④従来の日本型雇用の課題／働き方改革の必要性、⑤次世代型教育の必要性、といった社会課題に対する新しい価値創造に貢献する投資活動を推進する。

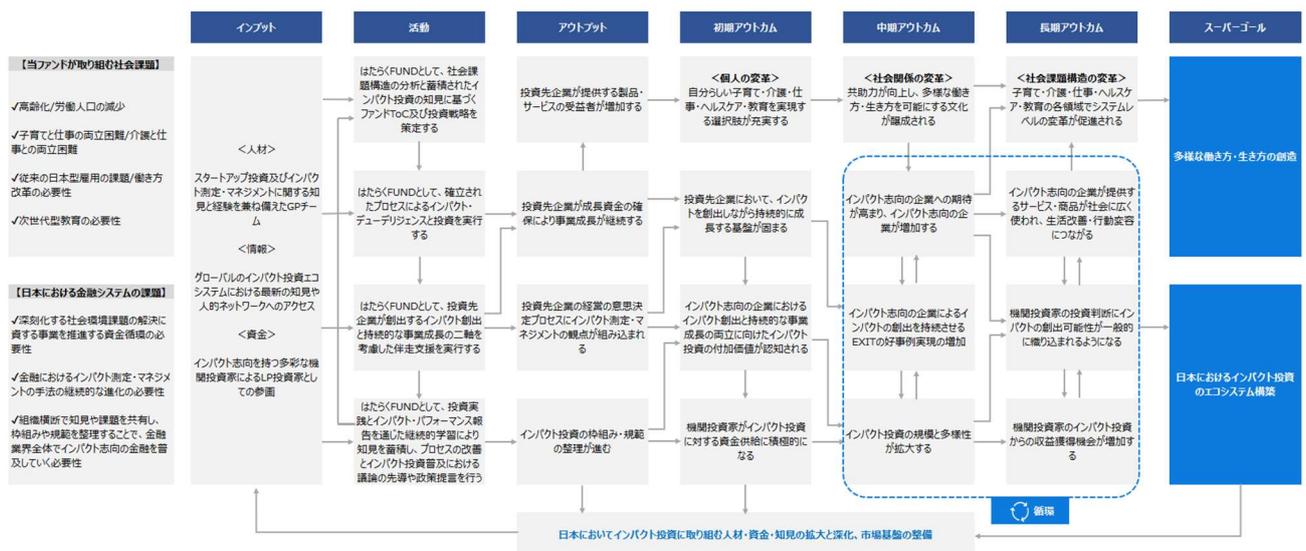
(2) 本ファンドのセオリーオブチェンジ(ToC)

上述のように、世界に先駆けて日本が直面する①高齢化とそれに伴う労働人口の減少問題を受けて、本ファンドが長期的に創出を目指す社会的な変化(インパクト)を「多様な働き方・生き方の創造」と定めた。更に、その実現に向け、投資先を通じ、②③子育てや介護等のケアの領域と④働き方や⑤次世代人材育成等のワークの領域において、個人の負担軽減や多様性促進だけでなく、社会における仕組みの充実化を目指す。下図は、本ファンドが目指す長期的なインパクトの実現に向けて必要なアウトカムを、ケアとワーク、個人と社会の2つの軸で整理し、示したものである。これらのアウトカムをできるだけバランスよく創出するように投資ポートフォリオを構築している。



(3) 本ファンドのロジックモデル

先述の2つの目的に照らし、本ファンドのスーパーゴールを「多様な働き方・生き方の創造」および「日本におけるインパクト投資のエコシステム構築」と設定し、ロジックモデルを作成した。日本が直面する社会課題や金融システムの課題に対し、財務資本のみならず、人材や情報といった非財務資本のインプットから、活動、アウトプット、アウトカムの創出までを一連の流れと捉え、本ファンドの活動がいかに目指すスーパーゴールにつながるかにつき仮説を表現している。



(4)本ファンドによるSDGs への貢献

本ファンドは、ファンドの活動(インプット)を通じ、直接的な結果(アウトプット)、中期的に受益者や関係者にもたらす効果(アウトカム)、長期的に社会に与える影響(インパクト)を実現することで、主に「SDGs3 健康と福祉」、「SDGs4 教育」、「SDGs5 ジェンダー」、「SDGs8 働きがい」の達成に貢献し得る。

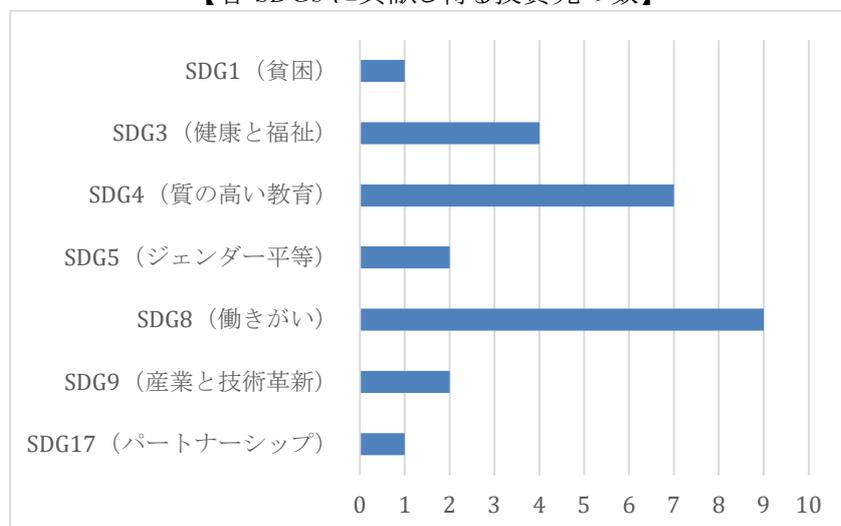
各投資先についても、各社のロジックモデル作成を通じて、各社が創出を目指すアウトカムやインパクトを設定し、それらが貢献し得るSDGsのターゲットを特定する。本年度の進捗は以下の通り。

【投資先の事業活動が貢献し得るSDGs ターゲット】

SDGs	該当するターゲット	投資先
	1.2 2030年までに、各国定義によるあらゆる次元の貧困状態にある、全ての年齢の男性、女性、子供の割合を半減させる。	株式会社 Compass
	3.2 全ての国が新生児死亡率を少なくとも出生1,000件中12件以下まで減らし、5歳以下死亡率を少なくとも出生1,000件中25件以下まで減らすことを目指し、2030年までに、新生児及び5歳未満児の予防可能な死亡を根絶する。	ユニファ株式会社
	3.4 2030年までに、非感染性疾患による若年死亡率を、予防や治療を通じて、3分の1減少させ、精神保健及び福祉を促進する。	株式会社 CureApp Ubie 株式会社
	3.5 薬物乱用やアルコールの有害な摂取を含む、物質乱用防止・治療を強化する。	株式会社 CureApp
	3.8 すべての人々に対する財政リスクからの保護、質の高い基礎的な保健サービスへのアクセス及び安全で効率的かつ質が高く安価な必須医薬品とワクチンへのアクセスを含む、ユニバーサル・ヘルス・カバレッジ(UHC)を達成する。	カイテック株式会社 株式会社 CureApp
	3.a 全ての国々において、たばこの規制に関する世界保健機関枠組条約の実施を適宜強化する。	株式会社 CureApp
	4.2 2030年までに、全ての子供が男女の区別なく、質の高い乳幼児の発達・ケア及び就学前教育にアクセスすることにより、初等教育を受ける準備が整うようにする。	ユニファ株式会社
	4.3 2030年までに、全ての人が男女の区別なく、手の届く質の高い技術・教育・職業教育及び大学を含む高等教育への平等なアクセスを得られるようにする。	株式会社 Linc
	4.4 2030年までに、技術的・職業的スキルなど、雇用、働きがいのある人間らしい仕事及び起業に必要な技能を備えた若者と成人の割合を大幅に増加させる。	ライフイズテック株式会社 エール株式会社 株式会社 Linc カイテック株式会社 株式会社助太刀 BPO テクノロジー株式会社
	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。	ライフイズテック株式会社
	4.b 2020年までに、開発途上国、特に後発開発途上国および小島嶼開発途上国、ならびにアフリカ諸国を対象とした、職業訓練、情報通信技術(ICT)、技術・工学・科学プログラムなど、先進国およびその他の開発途上国における高等教育の奨学金の件数を全世界で大幅に増加させる。	株式会社 Linc
	5.4 公共のサービス、インフラ及び社会保障政策の提供、並びに各国の状況に応じた世帯・家族内における責任分担を通じて、無報酬の育児・介護や家事労働を認識・評価する。	ユニファ株式会社 株式会社 Antway
	5.5 政治、経済、公共分野でのあらゆるレベルの意思決定において、完全かつ効率的な女性の参画及び平等なリーダーシップの機会を確保する。	株式会社 Antway

<p>8 働きがいも経済成長も</p> 	<p>8.1 各国の状況に応じて、一人当たり経済成長率を持続させる。特に後発開発途上国は少なくとも年率 7%の成長率を保つ。</p>	<p>株式会社 Antway</p>
	<p>8.2 高付加価値セクターや労働集約型セクターに重点を置くことなどにより、多様化、技術向上及びイノベーションを通じた高いレベルの経済生産性を達成する。</p>	<p>ユニファ株式会社 BPO テクノロジー株式会社</p>
	<p>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。</p>	<p>エール株式会社 株式会社 Compass 株式会社助太刀</p>
	<p>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、並びに同一賃金同一賃金を達成する。</p>	<p>エール株式会社 株式会社 Linc 株式会社 Compass カイトク株式会社 株式会社助太刀 株式会社 Antway</p>
	<p>8.6 2030 年までに、就労、就学及び職業訓練のいずれも行っていない若者の割合を大幅に減らす。</p>	<p>ライフイズテック株式会社</p>
	<p>8.10 国内の金融機関の能力を強化し、全ての人々の銀行取引、保険及び金融サービスへのアクセスを促進・拡大する。</p>	<p>株式会社助太刀</p>
<p>9 産業と技術革新の基盤をつくろう</p> 	<p>9.1 すべ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。</p>	<p>Ubie 株式会社</p>
	<p>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。</p>	<p>株式会社 CureApp</p>
<p>17 パートナリシップで目標を達成しよう</p> 	<p>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。</p>	<p>株式会社 CureApp</p>

【各 SDGs に貢献し得る投資先の数】



5. 本ファンドにおけるインパクト測定・マネジメント(IMM)

(1) インパクト測定・マネジメント(IMM)とは

The Global Impact Investing Network(GIIN)は、2019年に、インパクト投資が信頼に足る市場として育っていくことを目指し、新たに参入しようとする投資家への期待または参加要件として、インパクト投資の「4つの中核的特徴」を以下の通り提示した³。

- ① ポジティブな社会的・環境的インパクトに意図をもって貢献する
- ② 投資設計において、エビデンスとインパクトデータを活用する
- ③ インパクトの創出状況(インパクト・パフォーマンス)を管理する
- ④ インパクト投資の成長に貢献する

インパクト投資を特徴付ける最大の要素は「意図」(①)だが、「意図」を達成するにはマネジメント(③)が必要である。近年、インパクト投資の実践が進むにつれ、事業活動の結果として生じた社会的・環境的インパクトを測定するだけでなく、測定・評価結果を事業の意思決定に活用し、事業活動改善のために継続的なマネジメントを行うことの重要性が認知されてきた。結果として、インパクト測定・マネジメント(IMM)という用語が生まれた。

IMMは、「(事業者)自身の目的との整合性を保った上で、ネガティブな影響を軽減し、ポジティブな影響を最大化する方法を見出すこと」であり、事業上の活動が人や地球に与えるポジティブ・ネガティブな影響を特定・検討することを含む。基本ステップとしては、①インパクト・ゴールと期待値の設定、②戦略策定、③測定指標の決定、目標値の設定、④インパクト・パフォーマンスの管理の4つがある⁴。IMMは各ステップを一巡した後、得られた学びを次のサイクルに反映させる反復的、循環的なプロセスである⁵。

(2) 本ファンドにおける IMM の目的

本ファンドは、インパクトスタートアップへの投資活動、投資先企業の事業活動を通じた社会課題解決、及びインパクト投資エコシステム構築への貢献を主たる目的として、IMMを実施している。

①本ファンドの投資活動を通じた社会課題の解決

本ファンドの投資活動を通じ、投資先候補となるインパクトスタートアップの発掘、投資、IPO支援等を実行し、社会課題解決に貢献し、本ファンドのToCである「多様な働き方・生き方の創造」を実現する。

³ The Global Impact Investing Network(GIIN), “Core Characteristics of Impact Investing,” <https://thegiin.org/characteristics/> (2023年3月閲覧)

⁴ The Global Impact Investing Network(GIIN), “Getting Started with Impact Measurement and Management(IMM),” <https://thegiin.org/imm/#what-is-imm> (2023年3月閲覧)

⁵ GSG 国内諮問委員会「インパクト投資におけるインパクト測定・マネジメント実践ガイドブック」(2021年5月): p.4-5, https://impactinvestment.jp/user/media/resources-pdf/Guidebook_for_Impact_Measurement_and_Management.pdf.

②投資先企業の事業活動を通じた社会課題の解決

投資先企業の事業を通じて創出されるインパクトを可視化し、事業成長及びインパクト創出の支援・モニタリングを実行し、社会課題解決に貢献する。

③インパクト投資エコシステムの構築

新生インパクト投資、SIIF 及びみずほ銀行の連携によりインパクト投資活動を推進し、当該活動から得られる情報・経験・知識を、新たなインパクトの実証モデルとして、LP 投資家及び投資先企業に還元する。そして、日本においてインパクト投資を普及・促進し、エコシステムを構築する。

(3) 本ファンドの ToC 実現のための IMM プロセス

本ファンドは、投資活動を通じた社会課題解決への貢献を目的として、以下のステップによりファンドレベルでの IMM を実施する。

- ToC/ロジックモデルの策定:本ファンドの ToC の定期的な更新を図る
- 社会課題の構造分析:本ファンドが取り組む社会課題の構造を分析し、取り組むべき領域を抽出する
- 投資実行・バリューアップ:本ファンドとして策定した「インパクト投資方針」を基準に、社会課題の本質的解決に資するインパクトスタートアップを選定・投資実行の上、経営支援とモニタリングを実行する

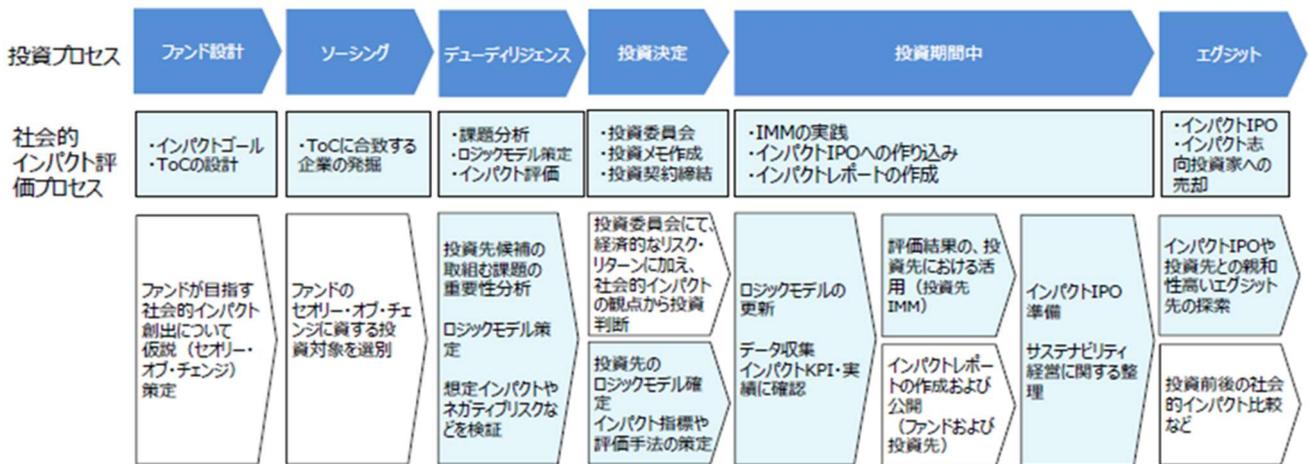
(4) 本ファンドのインパクト投資方針

本ファンドでは、「インパクト投資方針」を以下7つに言語化・整理し、本ファンドが活用している IMM ツール・手法の1つである「インパクトの5ディメンション」フレームワークとの整合を図っている。ソーシング(案件発掘)からデューデリジェンス(案件精査)、投資実行、投資先の支援に至るまでインパクト面において一貫した基準を持つことで、インパクト面での判断軸を明確化している。

#	カテゴリ	方針	内容
1	ToC	ファンド ToC 実現への寄与	投資先企業が取り組む社会課題領域は、本ファンドが対象とする社会課題領域と一致し、本ファンドの ToC の実現に繋がること
2	インテシヨナリティ	経営陣のインテシヨナリティ	投資先企業が創出するインパクトは偶発的なものではなく、経営陣の意図に基づくこと。受益者へのアウトカム実現に加え、システムレベルでの変革も目指していること。また、経営陣の意図が、IMM を通じて事業ポートフォリオ・組織戦略等の経営判断に反映される可能性が高いこと
3	マテリアリティ/メジャラビリティ	受益者へのアウトカム創出可能性	投資先企業の事業は、アウトカムを必要とする受益者に広く価値提供できる可能性が高いこと。また、キーアウトカムが測定可能であること
4	マテリアリティ	システムチェンジの可能性	投資先企業は、対象とする社会課題の構造的要因に効果的にアプローチし、システムレベルでの変革をもたらす可能性があること
5	コントリビューション	投資先企業のアディシヨナリティ	投資先企業の事業は、インパクト創出の観点で、投資検討時点で受益者が利用可能な他の選択肢よりも優位性があること
6	コントリビューション	インパクト投資家のアディシヨナリティ	インパクト投資家として、投資先企業のインパクト可視化・測定、ガバナンス体制構築、IPO や資金調達に向けた投資家対応、情報開示・発信等に関するエンゲージメントの実行可能性が高いこと
7	リスク	サステナビリティリスクの考慮	インパクトリスク、重大な ESG リスクを把握しており、緩和策の実行可能性を含め、本ファンドとして許容し得ること

(5) 投資先に対する IMM プロセス

上述(2)の通り、本ファンドは、インパクトスタートアップへの投資活動、投資先企業の事業活動を通じた社会課題解決を目指し、投資先候補のソーシング、デューデリジェンスから投資期間及びエグジットまでの全投資プロセスを通じて IMM を実行する。グローバル及び国内で開発が進んでいる評価ツールや手法を活用し、インパクトの仮説構築と可視化、インパクト視点での事業検証を実施し、投資先企業の経営をサポートしていく。



(6) 投資先に対する IMM プロセスの開発・改定に関する進捗

本ファンドは継続的に IMM プロセスの開発・改定を行っている。その目的は以下の通りである。

1. 投資先企業に対するインパクト投資家としての提供価値を高め、平準化することにより、投資先企業が創出するインパクトの可視化と増大に貢献し、本ファンドの投資活動によるインパクト創出に対する貢献を最大化すること
2. 日本における VC 型インパクト投資ファンドのベンチマークとなることにより、インパクト投資のエコシステム構築に貢献すること。

これらを、ファンドレベル及び個別投資先レベルの2つのレイヤーで行っている。

本年度の進捗として、本ファンドでは「インパクト投資マニュアル」を作成した。

①ファンドレベルでの進捗

本ファンドのロジックモデルの更新

第4章に言及の通り、本ファンドでは改めて本ファンドとしてのロジックモデルの再整理を行い、これを更新した。更新にあたっては、主に以下の点に留意した。

- ToC にて本ファンドがスコープに入れる社会課題解決に関するマッピングを表現しているのに対し、ロジックモデルでは、本ファンドの目的2つを並列し、「日本におけるインパクト投資のエコシステム構築への貢献」もスーパーゴールとして加え表現した。
- インプットとして、本ファンドがスーパーゴールの実現に向けて活動をする上での重要かつ強みとなる財務・非財務資本を分析し、「人材」「情報」「資金」として整理した。

- インプットから始まり、活動、アウトプット、アウトカム、スーパーゴール実現への貢献の過程に関する仮説をより詳細にした。
- IMM の実務形成およびインパクトの成果の表し方に関する議論は、一般的に見てもまだその途上にあり、スーパーゴールに向けたパスの途中であるアウトプットや初期アウトカムからのフィードバックによりさらに実務が改善されていくことも意識し表現に落とした。

投資先企業への伴走支援やエグジット、エコシステム構築に関する活動、そして非財務資本の強化などにおける意思決定におけるファンドメンバーの指針として、本ロジックモデルを活用していく。

インパクト・マネジメント運用原則 (Impact Principles) の開示報告書公表と第三者機関による独立検証

2022 年 12 月、本ファンドの共同 GP を務める新生インパクト投資および SIF は、インパクト投資における国際的な基準であるインパクト・マネジメント運用原則 (Impact Principles: Operating Principles for Impact Management) に署名し、未上場企業を対象とするインパクト投資ファンドの運営者としては国内初の署名機関となった⁶。

Impact Principles は、世界銀行グループの一機関として、発展途上国の民間セクター開発を目的に設立された国際金融公社(IFC: International Finance Corporation)が主導し、投資ライフサイクルにおいて創出したインパクトの測定・マネジメント(IMM)のために 2019 年に設計された国際的な運用原則である。2022 年秋には、事務局が IFC から GIIN へ移管された⁷。Impact Principles の構成として、「戦略上の意図」、「組成とストラクチャリング」、「ポートフォリオマネジメント」、「エグジット時のインパクト」、「独立した検証」の 5 つの分類内に計 9 つの原則がある。ESG 投資を含むサステナブルファイナンスの国際的基準が複数ある一方、Impact Principles はインパクト投資家のみを対象としており、正当性と利用性を兼ね備えたものといえる。

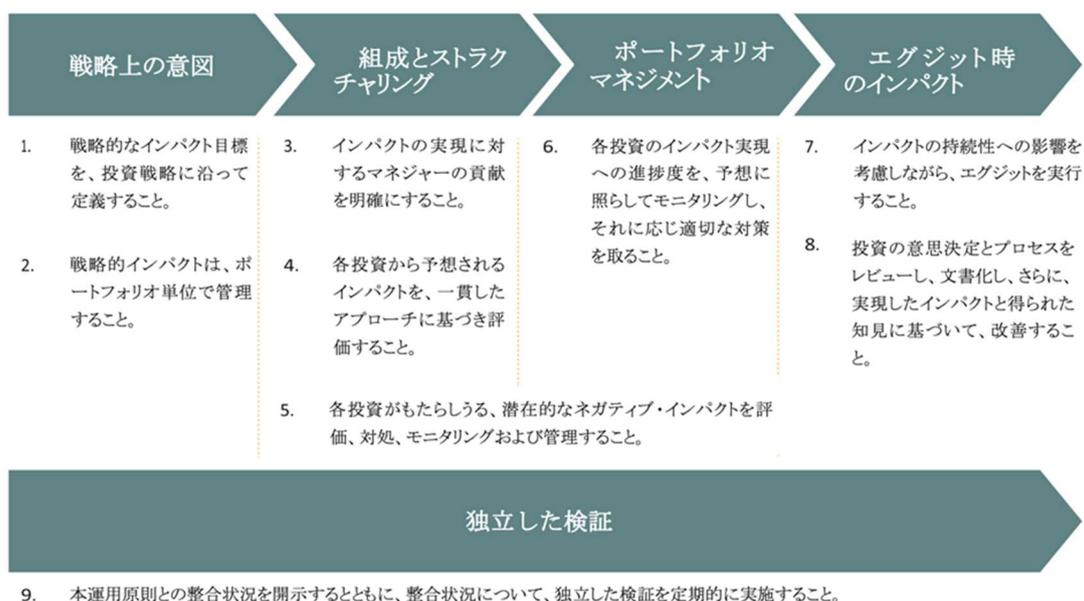
署名後、2023 年 8 月に、GP 両社は Impact Principles に準拠した年次開示報告書 (https://www.shinsei-ci.com/file/230831_jp.pdf)、及び、第三者評価機関による独立検証報告書 (<https://www.shinsei-ci.com/file/verifier-statement.pdf>) を公開した。

今回の報告書の作成ならびに独立機関 BlueMark による検証を通じ、世界基準のインパクト投資ファンドの実態と先進事例に照らし、本ファンドの運営の強みと改善点が明確になった。具体的には、ファンドの設計・案件検討プロセス・投資家貢献の観点において一定の評価を得ることができた一方で、プロセスのドキュメント化等の形式面での整備には課題が残った。検証結果を踏まえ、本ファンドでは既に改善に向けた取り組みを開始しており、さらなる日本の IMM 実務の底上げを図っていく。

⁶ Operating Principles for Impact Management(OPIM), “Signatories and Reporting,” <https://www.impactprinciples.org/signatories-reporting> (2023 年 3 月閲覧)

⁷ Operating Principles for Impact Management(OPIM), “The GIIN to Become the New Host of the Impact Principles Secretariat,” (October 7, 2022), <https://www.impactprinciples.org/announcement/giin-become-new-host-impact-principles-secretariat> (2023 年 3 月閲覧)

インパクト・マネジメント運用原則(概要)⁸



インパクト投資マニュアルの整備

Impact Principles への署名およびその後の第三者評価機関による独立検証を受け、本ファンドで実施している IMM に関するマニュアルが不足しているとの認識に至ったことから、2023 年にはこれに着手した。

マニュアル作成の目的を以下の通り定めた。

- ファンドメンバーに向け、時系列に沿った手順の例を示すことで、本ファンドとしての IMM の再現性を高め、自律的な業務遂行、IMM の質の安定および工数削減・手戻りの防止を目指すこと
- その結果として、運用原則の平準化・高度化を図ること

このため、本ファンドにおけるマニュアルは今後も IMM の進化・深化と共に更新されていくべきものであり、IMM の正解や確定版を示すものではない点をメンバー間で理解し活用することが重要である。

具体的には、マニュアル構成を以下とし整備を開始している。

- ファンドレベル：
 - 組織設計
 - ファンド概要とインパクト戦略
 - インパクトの前提条件
- 案件レベル：
 - ソーシングマニュアル
 - DD マニュアル
 - 支援・モニタリングマニュアル
 - ESG 対応マニュアル
 - エグジット方針

⁸ International Finance Corporation(IFC), 「インパクトを追求する投資:インパクト投資の運用原則 参考和訳」(2019), https://www.ifc.org/wps/wcm/connect/fe499630-792d-434f-8dd2-f5d06da4c1ed/Impact+Investing+Principles_FINAL.pdf?MOD=AJPERES&CVID=mSUxyEd.

マニュアル策定のプロセスにより、手順が言語化されたのみならず、本ファンドとしてのロジックモデルの更新等、フローの前提となるべき資料の恒常的な見直しへの理解が深まるなど、ファンドの IMM 体制のさらなる改善につながった。

投資先向けコンプライアンス研修の実施

2023 年 3 月、本ファンドとして、西村あさひ法律事務所の渡邊純子弁護士を迎え、投資先経営層に向け「インパクトスタートアップのためのコンプライアンスセミナー ～Beyond Compliance のための第一歩～」を実施した。投資先のミッションに共感するステークホルダーも増え、会社としての高い規範意識が求められる中、投資先によるハラスメントや差別などの人権対応、情報漏洩や不祥事などのリスク管理についても、経営における重要事項であると捉え、体制構築をサポートしたいとの趣旨であった。

本ファンドでは、今後も、インパクトに限らず、投資先のサステナブルな体制構築のためのサポートを行っていく方針である。

②個別投資レベルでの進捗

ミドル・レイターステージ企業に対する投資後支援プログラム・運用の深化

本ファンドでは、投資先に対し、インパクトそのものの創出追求に加え、

- パーパス/ビジョン/ミッションと事業の整合性
- パーパス等を設けた背後に認識されている社会課題の特定
- ESG マテリアリティのマネジメント
- SDGs 等のグローバル目標との接続
- それらを支える組織体制の構築

を含む「サステナビリティ経営」を統合的・包括的に捉えた支援を行っている。

これら支援は、投資先企業による IPO 及びその後の持続的な事業成長とインパクト創出の実現に向け、本ファンドが投資先に残せる付加価値との位置付けである。いわゆる Investor Contribution の一貫でもあり、

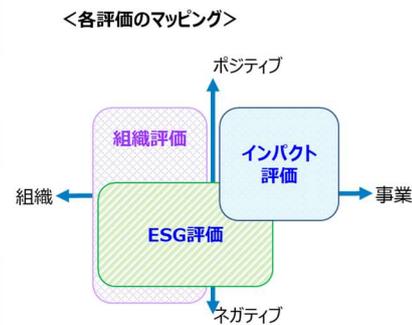
また、Responsible Exit への布石とも認識し、本ファンドの本分として取り組むものである。投資先の、インパクトを軸とした社内外ステークホルダーとの継続的な対話において、その再現性を高めるべく、IMM を中核とした支援内容のプログラム化に引き続き取り組んだ。

また、こうしたストーリーの根拠や文言の整理に加え、KPI の特定と測定のプロセスの平準化にも取り組んでいる。特に、今年度の新規投資先となった Antway および BPO テクノロジーに対しては、投資直後のモメンタムを逃さぬ形で、投資後 6 か月を目途に IMM に関し以下に着手している。

- DD を通じて本ファンドが得たインパクト関連分析結果の共有 (投資メモにある、社会性分析結果内容をベースに、社会課題/ロジックモデル/5 Dimensions 分析/ESG リスク項目の共有)
- 投資先毎の、今後のインパクト可視化の目的の再整理と短期・中期・長期の成果物のイメージすり合わせ
- パーパス/ミッション等の言語・フレーズの改めての整理
- 社会課題の改めての特定と、ミッションとの整合性の整理 (マテリアリティ)
- ロジックモデルの詰め (必要に応じ、社内共有版・公表版などの考え方)
- 投資先における KPI に関する現状の整理 (KPI 取得状況、顧客アンケート取得状況など)
- インパクトに関する KPI の特定および計測方法
- (あれば) 重要な ESG リスクの指摘と対応
- 投資先の、初期的な ESG マテリアリティ特定の取組みへのご案内

【本ファンドが提案する「サステナビリティ経営」の全体像】

パーパス ミッション ビジョン	<ul style="list-style-type: none"> • 当社の社会における存在意義 • 当社のサステナビリティ全体像の図示
取り巻く 社会課題	<ul style="list-style-type: none"> • 背景にある社会課題 • 受益者のペイン • マテリアリティ
インパクト	<ul style="list-style-type: none"> • 当社の事業によって生み出されるポジティブな課題解決（ロジックモデル） • なぜ当社の事業で実現できるのか（差別化） • インパクトの広さ・深さ・期間（KPIと計測結果）
SDGs	当社の取組みが合致するターゲット（17のゴールと169のターゲット）
ESG	<ul style="list-style-type: none"> • 当社事業を推進するに当たり考慮すべき E/S/Gの各観点からのリスクの特定（マテリアリティの特定とそのプロセス） • 当社で実現している環境およびガバナンス関連の取組み • サプライチェーンマネジメントの状況 など
組織	<ul style="list-style-type: none"> • サステナビリティを実装する組織としての基盤の確認（B Impact Assessmentでは、Governance、Workers、Community、Environment、Customerの5つの分野でパフォーマンスを測定）



「インパクト IPO」に関する情報提供

投資先に対し、上場後もインパクトの拡大と持続的な事業成長を遂げることを目指し、上記サステナブル経営の導入支援を上場時までには投資家への開示や建設的な対話ができるよう、支援をしている。例えば、上場時までのロードマップの作製、サステナビリティウェブページなどの情報発信の支援、国内外の上場株式へのインパクト投資家の紹介など。なお、2024 年は、GSG 国内諮問委員会「インパクト IPO ワーキング・グループ」が「インパクト企業の資本市場における情報開示及び対話のためのガイダンス」を発行した際には、各投資先における活用を検討する。

インパクトレーティングの運用の改善

2022 年度に、「Impact Frontiers」(Bridges Foundations が IMP と連携して主催する財務リターン及び社会的リターンの統合評価手法の開発プロジェクト)で議論された手法を活用し、2023 年度より、新規投資検討時に「5ディメンションズ」に沿ったインパクトのレーティングを開始した。本年度は、引き続き運用においてレーティングをフローに織り込み実施し、投資先が創出するインパクトの比較可能化を目指した。2024 年度より、投資後のモニタリングにおけるレーティングの年次更新を予定している。

なお、本ファンドが活用している主要な IMM ツール・手法としては、以下 3 点があげられる。

1 ロジックモデル：

社会的インパクト・マネジメント・イニシアチブ (Social Impact Management Initiative。以下、「SIMI」⁹)によると、ロジックモデルとは「(プログラムのための)利用可能な資源、計画している活動、達成したいと期待する変化や成果の関わりについての考えを体系的に図式化するもの」とされている。本ファンドでは、投

⁹ SIMI は、日本国内における社会的インパクト・マネジメントの普及・啓発を目指す取組み。ロジックモデル作成に関しても具体的なノウハウを集約し一般公開している。

資先が目指すインパクトと投資先の事業活動の因果関係を体系的に把握し、インパクトの観点から意思決定とモニタリングおよび経営支援を行うため、ロジックモデルを活用している。

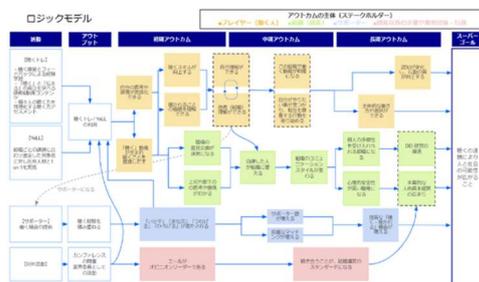
2 「インパクトの5ディメンション」フレームワーク:

事業のインパクトを多面的に把握するため、IMP が策定した事業評価の枠組み。具体的には、インパクトの「5つの次元」として、投資先の事業が①どのようなインパクトを(What)、②どの受益者に対して(Who)、③どの程度の深さ・広さ・時間的長さ(How Much)でもたらすか、④投資先はそのインパクトにどの程度貢献するか(Contribution)、⑤想定するインパクトからどう乖離するリスクがあるか(Risk)を定量的・定性的に把握する。

本ファンドでは、投資先事業のインパクトを仮説検証するため、投資先候補の絞り込みからエグジットにいたるまでの全投資プロセスで利用している。

3 インパクト・ESGリスク管理:

本ファンドでは、投資検討時、投資実行後にインパクト/ESG リスク管理を実施している。投資検討時には、上述「インパクトの5ディメンション」フレームワーク⑤の通り、投資候補先企業の事業が想定するインパクトから乖離するリスクがあるか、定量・定性的に分析している。同様に、ESG リスクについてもポジティブ・ネガティブ両面で洗い出している。投資実行後は、抽出したインパクト・リスクのモニタリングを行い、リスク顕在化の兆候が見られた場合には、投資先企業と協議の上、迅速に対応策を検討・実施している。また、一部の投資先については、SBI 新生銀行との連携により、ESG マテリアリティの特定支援を行っている。



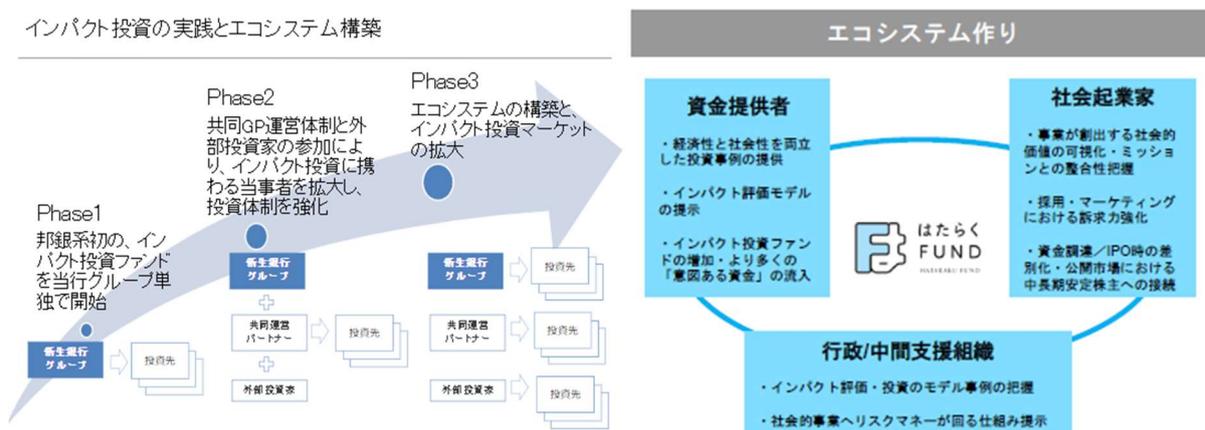
【エール社におけるロジックモデルの事例】



【5ディメンションフレームワークの概念図】

(7) インパクト投資エコシステムの構築

本ファンドは、投資先企業の事業成長・IMM 支援を含む投資活動を推進する中で、共同 GP である新生インパクト投資、SIIF、及び GP アドバイザーであるみずほ銀行が密に連携し、投資先企業の従業員、顧客・取引先、外部専門家、社会起業家、行政機関、アカデミア等、多様なステークホルダーに積極的に働きかけ、情報提供・対話を行うことで、日本におけるインパクト投資の普及・促進、並びにエコシステム構築を目指す。



6. 本ファンドにおけるインパクト測定・マネジメント(IMM)の実践

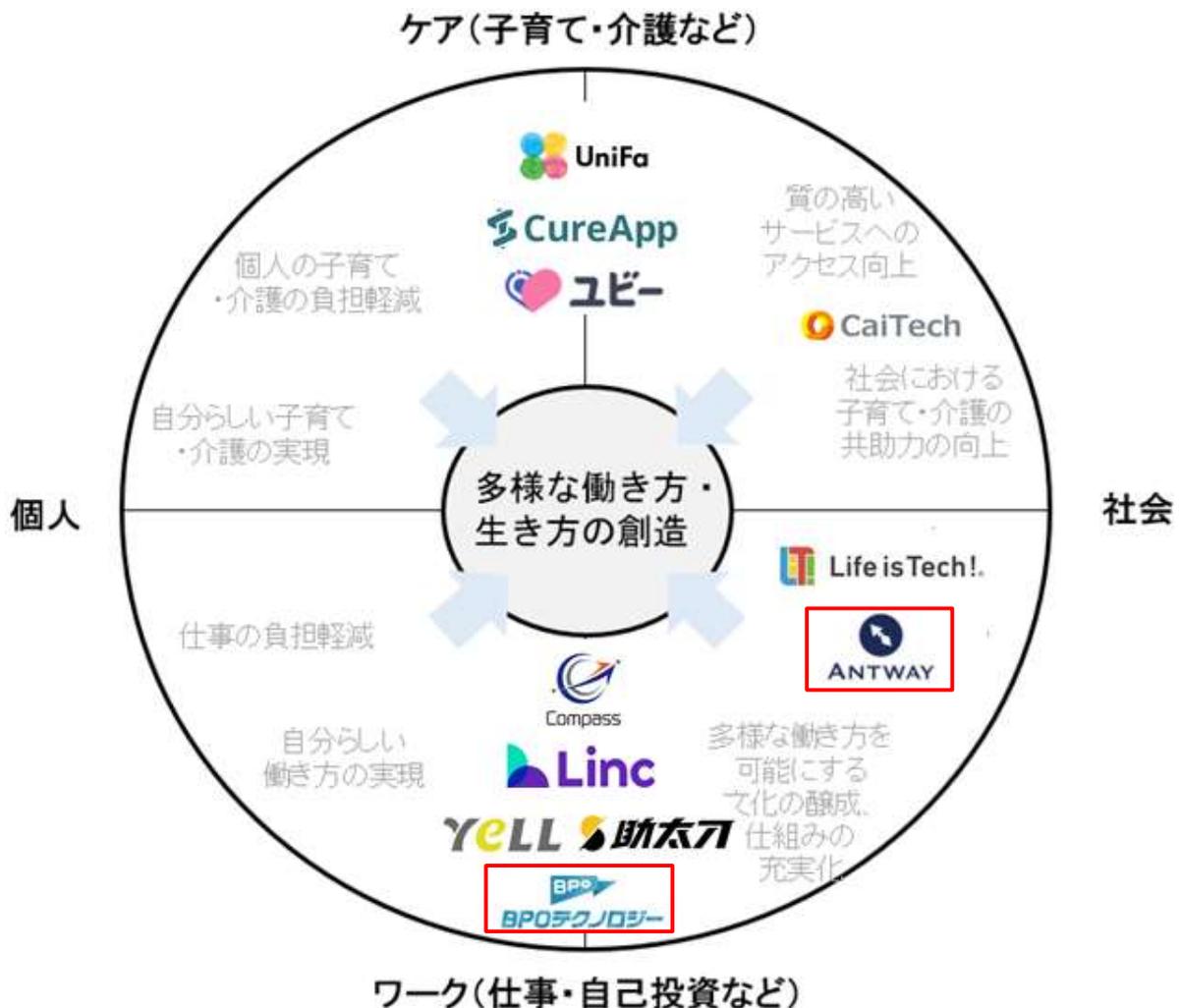
(1)本ファンドの ToC の実現に向けた進捗

本年度は、本ファンドの ToC 実現に向け、新たに2社への投資を実行した。

本ファンドの新規投資先となった **Antway**、BPO テクノロジーを含む全投資先は、本ファンドの ToC において下図の通りに位置付けられる。

このうち Antway は、「あらゆる家庭から義務を無くす」をミッションに掲げ、義務的に行われている無償の家事労働の時間的・心理的な負担の大きさの軽減に取り組んでいる。家事労働の中でも最も負担の大きな炊事に着目し、作り冷蔵総菜配達サービス「つくりおき.jp」の運営を通じ、家事に関する規範意識の変容を起こすシステムチェンジを目指している。

また、BPO テクノロジーは「オンラインアシスタントを、日本でも当たり前」というミッションを掲げ、バックオフィス業務をオンラインアシスタントの「フジ子さん」が請け負うサービスを展開している。中小企業・新興企業をコアターゲットとし、特にマニュアルが未整備な顧客企業であってもコミュニケーションを取りながら業務を遂行する。人手不足解消と共に、業務遂行時に「フジ子さん」側にて最新の IT ツール等を導入することで、顧客企業にとってアウトソースが業務 DX 化に直結するよう促している。



(2)各投資先の IMM 進捗報告のフレームワーク

本ファンドでは、以下の様式を用いて、投資先ごとに、IMP の「インパクトの 5 ディメンション」フレームワークを活用し整理した内容を LP 投資家向けレポートに掲載している。本一般公開版レポートにおいては、各社情報につき公開可能な範囲にて P.23 以降の「(3)各投資先の IMM の進捗報告」の章に記載した。

様式)

会社名 設立年: 従業員数: ミッション:

(1)社会課題とその重要性

説明文章

(2)解決策とその付加価値

説明文章

(3)目指すインパクト

説明文章

ロジックモデルの図 (LP 投資家のみ開示)

(4)今年度の実績 (LP 投資家のみ開示)

インパクト KPI と結果

カテゴリー	項目
What ステークホルダーにとっての重要性	主要アウトカム:
Who 対象者	主な受益者: 中高生
How Much 規模・深さ・期間	成果指標: 2021 年度 2022 年度
Contribution 当社の追加性	
Risk	

インパクト・
リスク

(5)インパクト測定・マネジメント(IMM)の取組み(LP 投資家のみ開示)

Investr Contribution の実績

1. アウトプット指標(定量):

- ・エンゲージメント・インパクト:
- ・インベストメント・インパクト:

2. アウトカム指標(定性/定量):

※用語の定義

- ・エンゲージメント・インパクト:投資先が生み出すアウトカムに影響を与える非財務支援の実施回数(IMMの推進、ESGリスクマネジメント、投資先のサステナビリティ経営の推進を始めとするインパクト創出の促進に係る会議体等)
- ・インベストメント・インパクト:インパクト志向の投資家からの資金調達やIPOの推進に係る支援の実施回数(資金調達戦略や資料作成へのインパクト情報の活用支援、投資家への紹介等)

(6)ステークホルダーの声(当社との出会いにより過去1年間で体験した、最も大きな変化は何か)

説明文章

(7)インパクト成果指標の定義・データソース等(LP 投資家のみ開示)

カテゴリー	成果指標	指標の定義・算出方法	データの出所・取得方法
HowMuch		各投資先にて特定	
HowMuch			

(3)各投資先の IMM 進捗報告

ライフイズテック株式会社

設立年:2010年7月 従業員数:143名(2023年12月現在)

ミッション:「中高生ひとり一人の可能性を一人でも多く、最大限伸ばす」



(1)社会課題とその重要性(マテリアリティ):

イノベーション人材育成のための教育改革の必要性

IoT・ビッグデータ・AI・ロボット等の技術革新が進展し、社会経済の構造が変化する中、予測できない変化を前向きに受け止め、主体的に向き合い・関わり合い、自らの可能性を発揮し、よりよい社会と幸福な人生の創り手となるための力を子どもたちに育むことが必要とされている(新学習指導要領)。このような環境下、当社が取り組む主な社会課題は次の2つである。

1 デジタル人材育成の必要性

日本のイノベーションの担い手となり得るIT人材の需給ギャップは2030年に最大で約79万人に拡大する可能性がある(経済産業省「ITベンチャー等によるイノベーション促進のための人材育成・確保モデル事業」)。

2 課題解決力や自己決定力を伸ばす教育の必要性

日本財団「18歳意識調査」(2019)による9か国調査によれば、「自分で国や社会を変えられると思う」について、日本は最下位という現状がある。

(2)解決策とその付加価値(アディショナルリティ)

当社は、中高生のプログラミング知識・スキルの習得に留まらず、社会の課題解決をリードする人材として必要な非認知能力の習得を重視し、エンターテインメント性のあるITプログラミング教育を提供。プログラミング技術の習得を目的とせず、プログラミングをツールとして活用できる課題解決型のデジタル人材(イノベーション人材)育成を目指し、中高生から社会人まで一貫通貫で学びのインフラを提供している。具体的には、中高生が「プログラミングの楽しさ」「チームで作り上げる楽しさ」「モノづくりをやり遂げる成功体験の獲得」等を体感できる学習コンテンツを、当社のキャンプやスクールにて提供すると共に、これらで積み上げた知見をベースに中学高校における公教育向けプログラミング学習教材(ライフイズテックレッスン)にも展開している。

また、「中高生の社会への出口」作りとして、社会人においても課題解決型のデジタル人材育成が重要であるとの認識から、法人向けDX研修の提供を開始している。

(3)目指すインパクト

当社のミッションでもある「中高生一人ひとりの可能性を一人でも多く、最大限伸ばす」をスーパーゴールに設定している。

当社は、自らの可能性を伸ばし「自分で世界を変えられる人」を「イノベーション人材」と定義付け、身近な課題から社会や地球規模課題まで課題の大小を問わず、変革していく意欲と力のある「次世代人材」育成のための教育の在り方を、足下のプログラミング学習事業を通じて実践を目指している。

(4)ステークホルダーの声(過去1年間において、当社の商品・サービスを利用したことによって、自身に起きた最も大きな変化は何か)

令和6年度山梨県 CPBL*に参加された中高生の声

*Creative Project Based Learning: ライフイズテックは、欧米では一般的な学習者主体の教育手法「アクティブ・ラーニング」の一つ「PBL」(Project-Based Learning=課題解決型学習=)に、テクノロジーを生かしたものづくり体験を加え、創造力を育む独自の「CPBL」(Creative Project-Based Learning)を提唱。

参加した中高生からは、

「高校生になってから、山梨県の課題を変えたいと思いはじめました。この CPBL プログラムに参加し、その思いが強くなった気がします。今までアバウトだった目標が、明確になって「探究する楽しさ、地域の面白さをみんなに伝えたい」と思うようになっていきました。」

「地域の課題解決と最初に聞いたときはとてつもなく遠いもののように思えたけど私達の小さな考えを形にしていけば確かに解決に繋げていけるのだなと知ることができてよかった。」

などといった感想が聞かれ、地域課題への意識の高まりが見られました。

また、自分の夢と重ね合わせて今回の感想を伝えてくれた高校生もおりました。

「将来、社会科の中学校教員になりたいと思っています。なので、今回学んだことを活かして教員になった時に生徒と一緒に地域について考えられるような授業を展開していきたいと感じました。」

「デジタルスキルによる難民支援を国連職員になって叶えます！」

また、同プログラムの大学生向けのアンケートでは、

- 自分の思いが本当に形になることがわかったので、今後も自分の考えを形にできるよう諦めない姿勢で様々なことに取り組みたいと思えるようになりました。デザインだけでなく、他の技術も見つけないと思っています。(3年生 女性)
- 私は Web デザインを学んだのですが、今後もっとクオリティの高い(動きつけるなど)Web サイトを作りたいです。素敵なウェブサイトを作って Web デザインに関わる仕事をするか、Web デザインを将来の職業で使いたいです。(2年生 女性)
- 地域の課題解決と聞くとハードルが高いイメージがあったので、自分と結びつけることが難しかったです。自分との身近な部分から地域の課題を考えることでハードルを下げて、積極的に意見を出し合えたことで少し自信をつけることができたと思っています。将来は大学院への進学を考えているので自分の専門の分野と今回学んだことを掛け合わせて研究を進めていきたいと思っています。また、デザインの重要性を学べたのでそこにもこだわりたいです。(3年生 女性)

などの声を頂き、参加者の 1) 学習意欲向上、2) キャリアビジョンへのインパクト、3) 地域貢献意欲向上などが定性的にも確認できました。

ユニファ株式会社

設立年:2013年5月 従業員数:233名(2023年12月現在、派遣スタッフ・パート等を含む)



パーパス:「家族の幸せを生み出すあたらしい社会インフラを世界中で創り出す」

(1) 社会課題とその重要性(マテリアリティ)

「社会インフラ」となる保育施設の業務負担の軽減と質の高い保育の実現

日本では、人口減少によって労働力不足が進むなか、女性の労働力は日本経済を支える重要な要素となっている。共働き世帯の増加や女性の就業率の上昇を背景に保育施設のニーズが急速に高まる一方で、保育関係者(以下「保育者」)の業務負担が大きくなり、事故への不安・責任の重さを理由に離職する保育士が多く、保育業界では人手不足が深刻な課題となっている。また、OECD 国際レポートによれば、乳幼児期に、自尊心や自己制御、忍耐力といった非認知的能力を身につけることが、大人になってからの生活に大きな差を生じさせるといった研究成果等あり、3歳未満児の保育が極めて人格形成に重要な役割を果たすとされている。保育の質を向上させ、保育者の専門性向上のための研修制度の強化等は国の「保育所保育指針」にも重視されるポイントである。¹⁰

(2) 解決策とその付加価値(アディショナルリティ)

当社は、保育者の大きな負担となっているお昼寝(午睡)中の見守りや検温、写真販売、シフト管理等の労働集約度の高い業務にAIやIoT等の最新テクノロジーを活用することで、事務作業等の業務負担を削減し、保育者の「心」と「時間」にゆとりをもたらし、保育者がより子どもと向き合うことのできる環境の実現に取り組んでいる。この事業を通じて保育施設の労働環境と保育の質を高め、家族が安心して豊かに生活できる社会を実現することを目指している。

(3) 目指すインパクト

当社は、「スマート保育園®・スマート幼稚園®・スマートこども園®」構想を掲げ、保育施設にサービスを提供することで、初期アウトカムとして、保育者の業務負担を削減し、「心」と「時間」のゆとりが生まれ、安心・安全に保育を提供することが期待され、中長期的には子どもの成長に合った質の高い保育が提供され、保育者の離職率の低下、家族の幸せを生み出す社会インフラの創出を目指す。

(4) ステークホルダーの声(当社との出会いにより過去1年間で体験した、最も大きな変化は何か)

■ 「スマート保育園・幼稚園・こども園応援プロジェクト」のモデル園から導入後の声

- ◇ ICT化によって、職員が書いたもの(日誌や保護者への連絡帳、おたよりなど)を管理職がより見やすくなり、管理職から職員へのフィードバックをこれまで以上に工夫できるようになった
- ◇ 「削除」や「編集」がしやすいのもICTの利点。文体は気にせず「とりあえず書いておく」が簡単にでき、日誌などの日々の記録や保護者への発信のしやすさに繋がっている
- ◇ 紙のノートで運用していた時は保護者からの連絡帳の返却がないと、こちらも中々お伝えする手段がなかったが、ノートの提出がなくとも子どもたちの様子をお伝えできるようになった

¹⁰ https://www.mhlw.go.jp/file/05-Shingikai-12601000-Seisakutoukatsukan-Sanjikanshitsu_Shakaihoshoutantou/matome.pdf
<https://www.mhlw.go.jp/file/06-Seisakujouhou-11900000-Koyoukintoujidoukateikyoku/0000202211.pdf>

- ◇ 連絡帳記入にかかる時間は短くなったが、質は維持できている。むしろ写真を添付できるようになったことで、伝えられることの幅が広がった
- ◇ シフト管理について、最初の素案作成にかかる時間が少なくなる分、先生方からの勤務希望の回収期日について、少しゆとりが出た

■ 「ルクミー連絡帳」の導入について

➤ 導入前の課題

- ◇ 小中学校で保護者連絡のツール化が進んでいたため、保育施設でもその動きに合わせていきかかった
- ◇ 毎朝の保護者からの欠席連絡などの電話対応が大変で、担当を設けるなどしていた
- ◇ おたよりの作成なども一人ひとりに紙を印刷・配布していたため年間で通して見るとそれなりの負担や手間がかかっていた

➤ 導入後の成果

- ◇ 保護者からも好評で、ルクミーのおたよりを小中学校の方でも利用していきたいほど
- ◇ 朝の保護者からの連絡がアプリ経由になったことで電話対応が減り、さらに連絡帳の記入の手間も減って楽になった
- ◇ おたより配布も、ファイルを添付して送れるため印刷の手間や費用が減った

■ 「ルクミーシフト管理」の導入について

➤ 導入前の課題

- ◇ 連絡帳は手書きで記載していたため、日々の様子や連絡事項の伝達までに時間を要していた
- ◇ 個別連絡は電話で行っていたが、電話がつながるまでに時間を要することがあった
- ◇ 配布物は書類で手渡していたため、印刷作業や各保護者へ配布確認が必要だった
- ◇ シフト作成は、手書き作業後にパソコン上への入力作業が必要で、時間を要していた

➤ 導入後の成果

- ◇ 連絡帳の内容や個別に連絡が必要なことを、保護者へタイムリーに伝えることができた。また、連絡帳への手書き作業が減った
- ◇ 配布物の準備作業が減り、業務時間が短縮できた。加えて、アプリ上へ発信できることで、書類の渡し忘れが減り、ペーパーレス化にもつながった
- ◇ シフト管理システムと法人に合わせた Excel シートを活用し、数日要していた作業が1日程度に短縮できた

エール株式会社

設立年:2013年6月 従業員数:18名(2023年12月現在)

ミッション:「聴き合う組織を作る」(ビジョン:「働く楽しさがつながる世界」)



(1)社会課題とその重要性(マテリアリティ)

ビジネス環境はVUCA時代に突入し、日本型雇用では経営戦略と人材・組織戦略が必ずしも一致しないため、持続的な成長が難しくなっている。政府は「人材版伊藤レポート2.0」(2022年5月)にて、企業の競争優位を支え、イノベーションを生み出し、持続的に企業価値を向上させる原動力は「人」、であり、「人的資本」を充実すべきと示した。それを受けて2023年3月期決算以降の有価証券報告書に人的資本に係る情報の記載が義務化された。多くの日本企業では残業時間削減・有給休暇取得促進等により「働きやすさ」は改善されている一方で、「働きがい」に対する打ち手は遅れている。日本は従業員エンゲージメント(自発的な貢献意欲)が世界各国と比較しても著しく低く、米ギャラップ社の調査(2023年)によると、日本はエンゲージメントの高い社員の割合は5%に留まり、調査対象国の中で最低レベルである。従業員エンゲージメントスコアと営業利益率、労働生産性に相関関係が確認されており、企業は、画一的なキャリアパスを用意するのではなく、多様な働き方、働き手の自律的なキャリア形成、スキルアップ・スキルシフトを後押しすることが求められる。同時に個人は、キャリアを企業に委ねるのではなく、自らの主体的な意思で働く企業や働き方を選択することが求められる。しかし従業員はこれまでキャリアの主体性を雇用主に求められてこなかったため、意思を持って自らキャリア選択することに戸惑い、不安を感じる者が多い。企業は管理職に部下の自律を支援するよう求めるが、管理職層もこれまで自らの自律を支援された経験がなく、手探りで対応している。

(2)解決策とその付加価値(アディショナルリティ)

当社は、「自己実現と企業価値向上の両立」を目指し、企業で働く人(プレイヤー)向けに、社外人材(サポーター)による1on1サービスを提供するBtoBビジネスを展開。マッチングAIによりアサインされた相性の良いサポーターが、対話を通じて①プレイヤー自身の職業観、価値観、ビジョン等の言語化、並びに、②プレイヤーが部下や上司・会社方針の意図を取ることに意識が向くよう、支援する。対話による2つの支援を通じ、プレイヤーの組織内における行動変革や主体的なキャリア形成へつながるよう促す。同時に、全社及び部署単位での導入により、チーム全体の心理的安全性を高め、自律型組織への変革をサポートしている。個人のエンゲージメント向上だけに留まらず、それを阻害している「職場のコミュニケーション」「個人と企業の関係性」および「企業における人的資本マネジメント」にまで変革を起こすことを目指している。

働くことに対する自主性や働くことそのものの意義を高め改善していくことにつながり得る取組みであり、「個人の自分らしい働き方の実現」と「多様な働き方を醸成する文化や仕組みの醸成」に資することが期待される。

(3)目指すインパクト

事業を通じ、まずは、企業内の現場管理職と従業員(プレイヤー)が、自分の価値観への気づきやキャリアの可能性、組織理念への共感度を自覚することを目指す。さらに、セッションへの振り返りを通じ意識変容が行動変容につながるよう促していくことで、中期的に目指す個人間の協業による組織としての創造的な行動へ繋げる。企業側のプログラム設計により、一部従業員による受講が全社へ波及する仕組みを共創していく。なお、新たなプロダクト(後述する「YeLL 聴くトレ」等)の開発・販売により、営業効率良く導入企業が広がり始めていることを踏まえ、ロジックモデルの更新を実施した。

(4)ステークホルダーの声(当社との出会いにより過去1年間で体験した、最も大きな変化は何か)

○YeLLの顧客の声

属性:電機メーカー関連会社 当社サービス導入の意思決定者

コメント:伴走 YeLL の導入前後で個々の考え方が変わったと思う。受講者の満足度は高く、サポーターは全て YeLL 側が調整したが、受講者から不満はなかった。

○YeLL 聴くトレの顧客の声

属性:製造販売メーカー 当社サービス導入の意思決定者

コメント:受講者からの反応、評価の高さは期待以上であった。社員の「聴く」ということへの解像度が上がっていると感じている。受講後のコメントの記入量・熱量が高く、こんな研修はないな、と感じている。また、聴くに関する関心はとて高まっている。聴くトレを受けた後にも、聴く力を伸ばしたい、維持したいという体験者が多く、コーチングスクールに通い始めた人やサポーターになった人も数名いる。想定を上回る変化で、自社の可能性を信じられるようになった。

(1) 社会課題とその重要性(マテリアリティ)

株式会社 CureApp(以下、「当社」)は、以下4点を重要な社会課題と捉え、解決に取り組んでいる。

1. 医療格差

日本では、国民皆保険制度の下、全国に医療機関網が整備されている一方で、医療機関や専門医の数・質に地域格差が存在し、医療技術の高度化に伴って格差は拡大している。世界的にも、国・地域ごとの医療格差は大きい。

2. 高騰する医療費

研究開発費の増加や少子高齢化の進展によって、医療費の高騰が続いている。日本の2021年度の国民医療費はGDP8.2%相当の45兆円を記録¹¹し、国民皆保険制度の維持に支障をきたしつつある。

3. 治療空白

従来の医療では、診療間の期間があく場合や患者が院外にいる場合に、医療従事者による治療介入が行われない状態、「治療空白」が存在する。特に依存症や生活習慣病等の継続的に管理すべき疾患では、治療空白中に疾患が改善されないだけでなく、治療中断や病態悪化に繋がる事例も多い。

4. 医療の質のばらつき

高齢化に伴い、日常的に医療を必要とする患者数は増加し、患者一人に十分な診療時間を割けないことが臨床現場の課題となっている。また、医療技術の高度化に伴い、専門職としての経験値や長期研修が求められ、人によって提供される医療の質にばらつきが生じている。

(2) 解決策とその付加価値(アディショナルリティ)

当社は、「全ての人が安心していつでも良質な医療を享受できる社会」の実現をパーパスとしている。この実現に向けて、『ソフトウェアで「治療」を再創造する』ことを存在意義(ミッション)とする。

当社の付加価値は、治療アプリという新たな治療モダリティの社会実装である。

医薬品やハードウェア医療機器による従来の治療では治療効果が不十分だった依存症や生活習慣病等の疾患に対し、行動変容に力点を置いた治療アプリの開発を進め、薬事承認と保険収載に基づき、全国の医療機関へ同アプリ、APS(※)を普及させる取組みを進めている。トップランナーとして治療アプリ産業の成長を牽引することで、様々な疾患向けに多様な治療アプリが開発・上市される状態を作り、パーパス実現を目指す。

※APS(App Prescription Service):治療アプリの流通プラットフォーム

当社は、上記の各社会課題に対し、以下の通り解決策を定めている。

1. 医療格差の是正(社会課題1の解決)

治療アプリは、インターネット環境が整備されていれば、基本的には地理的制約を受けずに治療に活用できる。また、都市部に偏在しがちな専門医の知見を開発段階でアルゴリズムに組み込むことで、知識レベルを整備し、医療格差を是正することができる。

¹¹ MHLW「令和3年度 国民医療費の概況」(2023/10/24) p.3<https://www.mhlw.go.jp/toukei/saikin/hw/k-iryohi/21/dl/data.pdf>

2. 医療費適正化への貢献(社会課題 2 の解決)

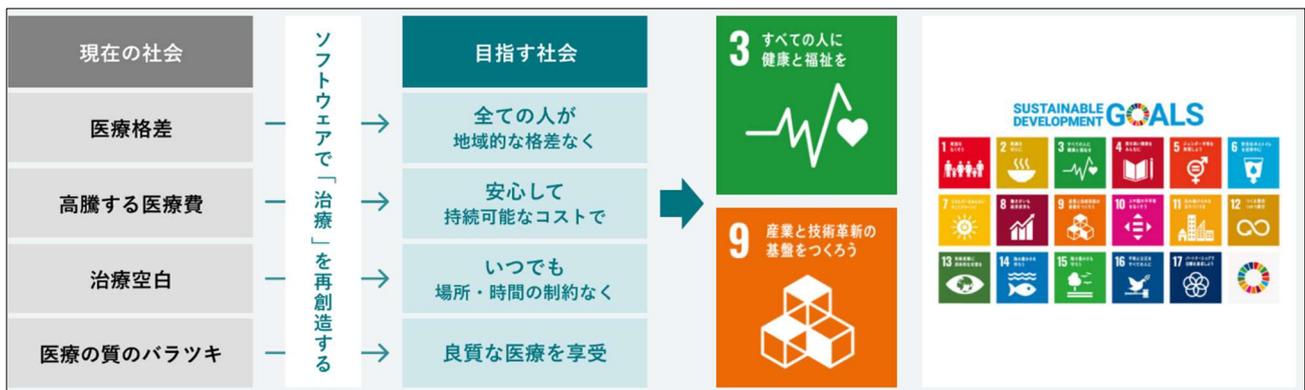
治療アプリは、医薬品と比較し、①副作用リスクが非常に小さく、②研究開発期間も短いことから、同等の治療効果でも研究開発費を大幅に削減できる。加えて、治療アプリによる依存症や生活習慣病等への早期介入は、将来の健康リスク、社会的コストの低減につながり、早期介入によって将来発生する医療費を上回る医療費削減効果をもたらすことが期待される。

3. 治療空白の解消(社会課題 3 の解決)

治療アプリは、スマートフォンを通じて時間、場所の制約なく治療を行える。従って、継続的な治療介入が求められる疾患に対し、有限な医療資源を消費することなく、十分な治療効果を生むことが出来、治療空白を解消することができる。

4. 医療品質の安定化(社会課題 4 の解決)

医師を含め、医療資源は有限であり、患者が自助努力を迫られる局面があるが、自助努力による疾患の解決は困難である。従って、患者の生活習慣や考え方に応じて個別の対応が求められる認知行動療法や生活習慣指導等を、エビデンスに基づく客観的なガイダンスと個別化のアルゴリズムを具備した治療アプリで代替すれば、医療資源への過度な負担無く医療サービスの質を安定させることができる。



(当社ウェブサイトより)

(3) 目指すインパクト

当社は、「全ての人が(地域格差なく)、安心して(持続可能なコストで)、いつでも(場所・時間の制約なく)、良質な医療を享受できる社会」の実現を最終的な目標(スーパーゴール)として掲げている。その実現に向けて論理的かつ具体的に取り組むために、3種の事業価値(インパクト)の発現経路(①患者向け、②医療従事者向け、③アカデミア・産業向け)、4種の中期アウトカムを含むロジックモデルを策定し、経営サイクルへのインパクト指標の組み込み及びガバナンス強化を行っている。

(4) ステークホルダーの声(当社との出会いにより過去1年間で体験した、最も大きな変化は何か)

高血圧症向け治療アプリを処方する医師の声

- ・血圧が改善されて喜んでくれた患者がいて、私も嬉しかった。
- ・医師で説明しきれないところをアプリが補完してくれるのではないかと期待し、導入した。
- ・高血圧治療を楽しく取り組めるようになったという患者もおり、想像した以上の反応だった。
- ・医師側で患者の生活の様子がわかるようになった。

高血圧症向け治療アプリを使用する患者の声

- ・行動の内容を記録し可視化できることでモチベーションアップにつながり、家庭血圧の測定や運動・食事の管理が継続できるようになった。
- ・食事は塩分を考えるようになったから、ラーメン好きだけどスープは飲まないようにした。なんでアプリでこんなに下がったのかと、私もびっくりした。血圧計が壊れたのかと思った。
- ・以前からカロリーは気にしていたが、アプリを利用するようになってから塩分も気にするようになり、ラーメンのスープを飲まないようにするなど気を付けるようになった。
- ・「もうすぐ目標を達成しますね」と先生も言ってくれてすごく明るくなりました。

株式会社 Compass

設立年:2017年9月 従業員数:30名(2023年12月現在)

ミッション:「日本からワーキングプアをなくす」



(1) 社会課題とその重要性(マテリアリティ):

日本社会においては、労働市場の流動化や90年代以降の経済の長期的停滞などの複合的な要因により、必ずしも当人の責によらずとも、低所得状態に陥った場合に独力で脱することは困難である。特に派遣労働の段階的解禁に代表される労働市場の規制緩和により拡大した「正規・非正規雇用の壁」、根強い新卒一括採用に象徴される雇用慣行による「学歴・職歴の壁」、介護離職やひとり親就労により不本意就労を余儀なくされる「ライフステージの壁」、さらには「地域間格差の壁」等が、一旦低所得状態に陥ると抜け出しにくい悪循環の構造を形作っている。こうした低所得者層は年収200万円以下で給与所得者全体の21.4%(1126万人)に達しているにも関わらず、行政の取り組みは労働集約的な窓口対応など限定的なものに留まっており、効果的な施策が必要となっている。

(* 国税庁「令和3年分 民間給与実態統計調査」)

(2) 解決策とその付加価値(アディショナルリティ)

当社は、低所得者層にはこれまで提供されてこなかった質の高い人材紹介・就労相談を、LINEアプリやAIによるマッチング等により低コストで実現する。オンライン起点のサービスであるため、地方在住者でも、また週末や夜間帯であっても、専門家によるキャリアカウンセリングへのアクセスを提供できる。また学歴や職歴など画一的な基準ではなく個々人の生育環境や性格特性等のきめ細かな情報をもとに人材紹介を行うため、NPOやハローワーク等が提供している就労相談や求人検索と比較して、当人の特性に合った「適職」への就労に繋がる持続的な支援を提供できる。

(3) 目指すインパクト

当社は事業を通じて、短期的には、当事者と求人企業の双方に適合した継続的な就労の実現と、地方自治体による行政サービスのデジタル化の進展を目指す。更に中長期的には、低所得者層の自己決定力の向上と求人企業の組織の持続性向上、および個別自治体を超えた行政の就労支援のセーフティネットとしての質的向上と低コスト化への貢献を企図している。

(4) ステークホルダーの声(当社との出会いにより過去1年間で体験した、最も大きな変化は何か)

○転職を実現した求職者(京都市・52歳女性)

過去20年間子育てを中心にパートやアルバイトなど非正規雇用で働いてきたが、50歳を超え子育ても落ち着いたため、自分の老後を考慮し正社員として働くことを決意し当社に登録した。職務経歴書の添削や企業毎の志望動機の練り直しを何度も伴走してもらい自分の経験や強みを再確認することができた。その結果、希望していた正社員の事務職に採用された。一人ではどのようなアプローチが適切か分からなかった状況で、親身に対応して頂き心から感謝している。

○転職を実現した求職者の声(神戸市・32歳女性) >

大学を卒業後、派遣社員や契約社員でとりあえずの転職を繰り返していた。30歳を超え自分にキャリアやスキルがないこと気づき、きちんと正社員として働きたいと思い、当社に登録した。何ができるか不安も大きかったが、紹介を受けたベンチャー企業での広報アシスタントの仕事に応募した。事前に面接練習を何度もかさね、企業研究も行った結果、未経験だが採用された。コーディネーターの方の伴走なしにはこの仕事に出会うことは出来なかった。この機会を活かし頑張っていきたい。

株式会社 Linc

設立年:2016年6月 従業員数:16名(2023年12月現在)

ミッション:「インバウンドタレントにとって多様性と包容力溢れる社会の実現」



(1) 社会課題とその重要性

生産年齢人口が年々減少している日本社会において、高度外国人材の誘致は不可欠であり、政府としても関連施策を通じて推進している。しかしながら外国人材の入国、そして定着には様々な課題が存在する。具体的には、「大学進学への課題(情報収集や志望校の受験対策の難しさ等)」、「就職活動の課題(就職活動の仕組み、企業が評価する内容への理解不足等)」、「就職後の課題(ミスコミュニケーションや労働環境への不満等)」、「生活インフラの課題(賃貸契約や口座開設の難しさ等)」が挙げられる。こうした課題は認識されているものの、個人個人のニーズに応じた対応が必要であることから民間、公共サービスともに提供が不足している。受入れ企業、大学においても、第三者のサポートへのニーズを有している。

(2) 解決策とその付加価値(アディショナルリティ)

当社は、EラーニングコンテンツやSNSを活用することで、高度外国人材のニーズに対応するコンテンツ、サポートを安価に提供している。就学、就労支援においては、一人ひとりにメンターがアサインされ、留学目的やキャリアビジョンの明確化、有望な選択肢の可視化と必要な学力・スキルの獲得、就職活動期から就労後にまたがるサポートを提供する。これらのサポートにより高度外国人材が望む就学・就労機会の獲得が期待できる。また、就学支援の段階から高度外国人材同士及び当社メンターとの人的ネットワークを形成・深化する機会を継続的に提供することで高度外国人材が社会関係資本の基盤を得る支援を行う。その結果、生活環境の変化に直面しても孤立せず助け合えるようになることが期待できる。

(3) 目指すインパクト

当社は事業を通じて、短期的には、高度外国人材の望む就学・就労を実現する。また、中長期的には、就労後も就職先への定着支援サポートと相互扶助できるコミュニティの提供を継続的に行うことで、当人が望む形での就学・就労・生活が持続・発展するように促す。当社が支援した人材の活躍が日本における高度外国人材の成功モデルとなり、高度外国人材に関わる公的機関、民間企業、教育機関等、様々な関係者の意思決定や施策に波及し、高度外国人材の受け入れに関わる社会制度や文化的な課題の改善が促されることを目指している。今年度から事業の主軸を就労支援にシフトしていることから、ロジックモデルを来年度見直す予定。(詳細は(4)を参照)

(4) ステークホルダーの声(過去1年間において、当社の商品・サービスを利用したことによって、自身に起きた最も大きな変化は何か)

属性: Linc Career を利用する法人ユーザー(飲食業界の企業)

コメント: インバウンド需要が戻りつつある現在では、飲食業界の人手不足が加速している。Linc 社のサポートによって首都圏だけでなく、九州や中部地方の店舗でも正社員を着実に採用できている。これは他社にはできなかったことなので大変感謝している。

コメント: Linc 社のおかげで、外国人材採用目標が5か月連続で100%達成できている。以前は50%未満であったので考えられなかったこと。また、採用管理システムが素晴らしい。今までは全てエクセルによる管理であったが、今後はシステムによる一元管理と採用業務の負担減を更に期待したい。

株式会社助太刀

設立年:2017年3月 従業員数:164名(2023年12月末現在)

ミッション:「建設現場を魅力ある職場に」



(1) 社会課題とその重要性

当社が取り組む社会課題は、「職人(建設技能労働者)の経済的基盤の脆弱さと、人材不足に起因する工事会社(発注企業)の経営の不安定さ」である。

建設業界は、雇用規模の大きさに加え、地域のインフラの整備・維持、地域社会の安全・安心の確保を担う社会的役割の大きな業界である。しかしながら、就業者の顕著な高齢化や若年層の求職者の減少等が要因となり、建設業界の人手不足は年々深刻化している。その一因が建設労働者の経済的基盤の脆弱さである。また、職人の仕事、収入は特定の発注者に依存させられる傾向が強い。産業規模が大きく雇用の受け皿ともなってきた建設業界であるが、今後ますます深刻になることが見込まれる人手不足は、当事者だけでなく社会全体にとっても重要な課題である。

(2) 解決策とその付加価値(アディショナリティ)

当社は、建設業界の人材不足の課題を、マッチングプラットフォーム「助太刀」による企業、職人の双方へのアプローチを通じ解決しようとしており、重層下請構造に代表される業界の構造的な課題解決もターゲットに据えている。

また、当社の事業を通じて、職人がこれまで得づらかった幅広い職場環境(受注業務・転職先企業)の情報を簡単に得られるようになることで、仕事内容、働き方を主体的に選択できるようになり、処遇改善や生産性向上、キャリアチェンジ、キャリアアップが期待できる。職人の自分らしい働き方の実現と、多様な働き方を可能にする文化の醸成、仕組みの充実化を行うことも目指している。

(3) 目指すインパクト

職人は、当社のアプリで地域の仕事の情報を得ることで、現場仕事の繁閑差による雇用の不安定さを改善することができるようになり、短期的には職場環境(受注業務・転職先企業)の選択に対する自己裁量が向上する。また、中長期的には、スキルの向上や、新たな職能の情報を得る機会・訓練をする機会が増えることで望む働き方(仕事内容・労働条件)が実現しやすくなることを目指している。

工事会社(発注企業)、求人会社は、当社アプリに登録している職人へのアプローチにより、初期的には、繁忙期の人手不足の際に、期待する人材を安定的に確保できるようになる。また、業務の繁閑に合わせて請負及び正社員を安定的に確保できるようになった結果、中長期的に受注体制が安定し、積極的に案件獲得ができるようになるため業績も安定するようになる。

当社では、自社アプリの中長期アウトカムとして職人と企業双方に成功モデルが生まれ、これを意識的にロールモデルとして認知されるようにすることも前向きに考えている。さらに、業界内の制度や官民連携の施策に波及させることで、一人でも多くの職人が望む働き方を実現し、そして、建設業界も人材の安定的確保が実現できるようになることを目指している。

(4) ステークホルダーの声

○「助太刀」アプリユーザー

属性: 職人(受注の利用者)

キアアウトカム: 受注業務の選択に対する自己裁量が向上する。

コメント: 上京して、鳶の会社に就職していたが、働き方に思うことがあり独立を考えた。繋がりがあがる人が少なく、業種も偏っていたため仕事がなかなか見つからなかった中、助太刀を見つけ利用し始めた。登録をした翌日から次々にメッセージが来た。3か月後まで予定が埋まり、半年先の予定まで埋まり始めたため、独立の後押しになった。設立した会社では、業界の慣習を改善して、有給休暇の制度を作るなどしている。若い人に馴染むようにやり方を変えていきたい。

属性： 工事会社(受発注双方の利用者)

キーアウトカム: 受注業務の選択に対する自己裁量が向上する。

コメント: PC を見ることができない時間が多いので、アプリで隙間時間を活用して連絡のやり取りをできる点は魅力。年齢、資格、プロフィールのフリー記述欄等で人柄を見てマッチングを行い、マッチング後は必ず面談を実施するようにしている。今までは外構工事はやってこなかったが、職人さんとの繋がりがあったことで対応できるようになり、案件の幅が広がった。助太刀を使い始めたことで人の集まり方が確実に変わったのでこれからも職人が集まってくれるアプリであってほしい。

属性： 工事会社(発注の利用者)

キーアウトカム: 繁忙期の人手不足の際に、期待する人材を安定的に確保できるようになる。

コメント: 繁忙期になったり、急に困ったりした時には、他のところも忙しくて受けられない場合が多いが、助太刀のアプリを使うことで何度も助けられた経験がある。ビジネスパートナーと言える存在になっている。職人さんの8割は助太刀さんのおかげで繋がった。現在も助太刀さんのおかげで20名ぐらいの方と定期的に一緒に仕事をしており、本当に助かっている。

カイテック株式会社

設立年:2018年2月 従業員数:20名(2023年12月現在)

ミッション:「テクノロジーで介護医療人材不足をなくし、現場の笑顔を1つでも増やす。」



(1) 社会課題とその重要性(マテリアリティ):

介護業界における介護人材の不足

厚生労働省によると、2025年度には約32万人、2040年度には約69万人の介護人材不足が試算されている。政府による、介護職員の処遇改善や人材育成、生産性の向上や外国人材の受け入れを含む環境整備等、介護人材確保に向けた総合的な対策が講じられているが、介護施設では、有資格介護者が不足している。さらに、職場の人間関係やライフスタイルの変化、施設運営への不満などの理由で、介護者の離職率が高く、人材の安定した確保が深刻な課題であり、介護人材不足に伴う社会課題はさらに深刻化する懸念がある。

(2) 解決策とその付加価値(アディショナルリティ)

当社は、人材不足に悩む介護・医療施設の「介護・看護業務」と有資格介護者の「すきま時間」をWeb完結でマッチングする、ワークシェアリングプラットフォーム「カイテック」を開発・運営している。これにより、介護・医療施設における介護・看護人材不足解消が図れるとともに、有資格介護者が自身のライフスタイルに合った頻度や時間帯で、介護・看護資格を生かし、多様な介護・看護業務を経験することができ、介護・看護人材のスキルアップ・所得の向上や介護・看護業務の質の改善が期待できる。

(3) 目指すインパクト

当社はビジョンでもある「人類未踏の超高齢社会を成功に導く立役者になる。」をスーパーゴールに設定している。

当社は事業を通じ、短期的には、介護・医療施設の人材不足の解消と有資格介護・看護者に多様なはたらく機会の提供を実現する。また、中長期的には介護・医療施設/介護・看護者の相互評価データが蓄積されることで介護・看護サービスの質の向上や介護・看護職のスキルアップ・QOL向上になることを目指している。

(4) ステークホルダーの声(当社との出会いにより過去1年間で体験した、最も大きな変化は何か)

●カイテックを導入している介護事業所からの声

・カイテックのワーカー様のスキルが高く、そこまで教えなくても状況判断が出来る方が多く、非常に助かっており、満足度が高い。既存の施設スタッフにもいい刺激になっている。

・派遣を募集しても決まらない現状がある中、カイテックは有資格者に限定しお互いに選べることを評価している。また、導入時に業務マニュアルを整備することが、業務の可視化(効率化)に繋がっている。

・コロナ禍でクラスターが発生し、既存の人員では運営できない事業所があったが、カイテクを活用することで人員が確保でき非常に助かった。(給与体系も柔軟に設定できることも評価している)

●カイテクを活用している有資格介護者からの声

・カイテクを使うと、様々なサービスの事業所で単発で勤務する事が可能である。実際に働いてみると、同じ介護業務でも、事業所によってやり方が大きく異なっている為、カイテクワークをする度に新しい発見や学びがある。

・カイテクは、デイサービス、有料老人ホームなど、様々なサービス種類で働けるので、自分とサービス種類の相性を見ることができる。さらには現場で働くスタッフさんから介護スキルを学べるので、収入だけではなく、研鑽できる点がカイテクの良いところ。

Ubie 株式会社

設立年:2017年5月 従業員数:274名(2023年12月現在、アルバイトは除く)

ミッション:「テクノロジーで人々を適切な医療に案内する」



(1) 社会課題とその重要性(マテリアリティ):

当社が主に取り組むのは、「医療者と患者との間のメディカル・ディスタンス」という課題である。具体的には、医療機関への受診遅れと行く必要のない生活者による受診の二つに分けられる。前者については、医療知識を備えない生活者が、症状を自覚しながら適切な判断を下せないことにより受診を控えることが、傷病の長期化や手遅れにつながっており、自身の症状に関するタイムリーで的確な情報提供が求められる。また、後者については、日本は世界と比較して外来受診頻度が高いという統計データがあり、一部の生活者が軽症にも関わらず救急外来を訪れる等により医療資源の非効率を招いている。

(2) 解決策とその付加価値(アディショナルリティ)

当社は、誰もが日常的に適切な医療情報に触れられ、適切なタイミングで適切な医療にアクセスできる世界を目指し、「テクノロジーで人々を適切な医療に案内する」をミッションに掲げる。生活者・患者向けには、スマートフォンやPC上で提供する症状検索エンジン「ユビー(無料)」で生活者・患者の受診支援(①)を、医療機関向けには、「ユビーAI問診(有料)」・「ユビーリンク(無料)」から構成される「ユビーメディカルナビ」で問診の業務効率化や患者とのマッチング支援(②)を行う。さらに、①・②で収集した患者データをプラットフォーム化した上で製薬企業向けに活用し、製薬企業のセールス・マーケティングや研究開発を支援するソリューションを提供(③)しながら、「ペイシェントセントリシティ」の中長期的な実現を目指している。

(3) 目指すインパクト

生活者・患者に対しては、症状検索エンジン「ユビー(無料)」を通じ、生活者・患者が自身の症状に関する情報を得て、適切な受診医療機関を迅速に見つけることで、早期の適切な診断・治療を享受し、より健康でいられることを目指す。医療機関に対しては、「ユビーメディカルナビ」を通じ、医療者が受診者の症状を正確に把握し、診察に十分な時間をかけた上で適切な治療を提供することで、医療サービスの質が向上し、結果として医療機関の経営改善が期待される。製薬企業に対しては、患者・医療者の問診データ等に基づき「ペイシェントジャーニー」のデータを提供することで、製薬企業が個々の患者により適した医薬品のセールス・マーケティングや研究開発を展開しやすくなり、結果として個人の医療ニーズの充足と製薬企業の収益性、経営改善が期待される。

(4) ステークホルダーの声(当社との出会いにより過去1年間で体験した、最も大きな変化は何か)

○生活者・患者の声

属性:非開示

アウトカム:症状検索エンジン「ユビー」のアプリより関連する病名と適切な受診先を調べることができた。

コメント:

気管支喘息と診断され通院を繰り返していたが完治しなかったため、「ユビー」で検索したところ副鼻腔炎の症状と関連し、近くの耳鼻科を案内されました。その後、医療センターを紹介されたところ指定難病の診

断がつき緊急手術となりました。咳が続き水を飲まないと話もできない日々が続いていたため、「ユビー」を通して適切な病院に通えたことは本当に良かったです。

属性:非開示

アウトカム:事前に症状検索エンジン「ユビー」を使用することで、受診の際に症状や痛みの程度をスムーズに言語化することができた。

コメント:

病院での受診の際、症状や痛みの程度を正確に伝えることはなかなか難しいのですが、事前に「ユビー」を使用すると、「どれくらい痛いかを 10 段階の数字で教えてください」という質問や人体の絵から痛い場所を選択する画面が表示されるため、医師にも「後頭部が 10 段階で言うと 8 くらい、相当強い痛みです」とスムーズに伝えることができます。また事前に症状を明確にしておくことで医師への伝え漏れも防げています。

○医療者の声:

属性:恵寿総合病院 理事長補佐 神野 正隆 氏

アウトカム:生成 AI 活用に関する実証実験により「医師の働き方改革」に向け院内全体の業務効率化を実現した。

コメント:文書の要約機能に生成 AI を活用することで、とても長いカルテも的確に短く要約されます。その精度は驚くほど高く、医師はその情報に問題がないか確認し、必要に応じて修正を加えるという流れにより、作業時間が最大約 15 分から 5 分と 1/3 にまで短縮することができました。この効率化により年間で 540 時間の医師の作業時間削減を実現できる可能性が示され、削減できた時間は本来業務に充てることが可能になります。

○製薬企業の声:

属性:アレクシオンファーマ合同会社 社長 笠茂 公弘 氏

アウトカム:ペイシエント・セントリックを目指す企業にとって響くものであり、非常に興味深い取り組みである。業界のさまざまな意見を取り入れてより良くして行ってほしい。患者さん中心のイノベーションを起こすためにも、ペイシエント・セントリックを社内の共通言語・共通意識として、引き続き、推進していきたい。

株式会社 Antway

設立年:2018年11月 従業員数:288名(2023年12月現在)

ミッション:「あらゆる家庭から義務をなくす」



(1)社会課題とその重要性(マテリアリティ)

当社は「あらゆる家庭から義務をなくす」をミッションに掲げ、家族との時間、活躍できるキャリア、趣味や社交で充実した余暇などの様々な機会に対して、誰もが前向きに取り組める世界を目指している。

日本では、共働き世帯は年々増加し、家庭外での有償労働時間が増加している。¹²一方で無償の家事労働の総量は変化していないため、多くの世帯において男女ともに家事労働による時間的、精神的負担が大きい。

当社はこのような家事に係る負担の削減、また、負担削減を阻害する「家事は家庭内でやるべき」といった規範意識の変容に取り組んでいる。

(2)解決策とその付加価値(アディショナルリティ)

当社は、「あらゆる家庭から義務をなくす」をミッションに掲げ、シェフと管理栄養士が監修した1,000以上のレシピから、毎週手作りの惣菜を冷蔵で希望時間に自宅に届ける家庭料理の宅配サービス「つくりおき.jp」を展開している。

家事の中で最も心身の負担が大きい炊事について、メニュー構想や買い物を含む工数を一気通貫で請け負うことで、顧客の炊事労働に関する時間的・心理的な負担を大きく軽減している。

当社サービスの効果が実感され、日常のサービスとして定着することで、家事の外注に係る顧客の肯定感の高まりが期待される。このようなプロセスを通じ、中長期的に、家事労働に関する世間の規範意識を変容させていくことを企図している。

(3)目指すインパクト

当社は、「つくりおき.jp」の運営を通じ、短期的には顧客の炊事に関する時間的・心理的負担を削減する。中期的には、当社サービス利用が習慣化しその効果を実感した顧客の、家事に関する規範意識の変容を目指す。あわせて、当社は社会の意識変容に関する取り組みについても、検討中である。これらを通じ、義務としての家事から解放することで、人々が豊かな・幸福な人生を送れるような世界を目指す。

¹² https://www.gender.go.jp/about_danjo/whitepaper/r03/zentai/index.html

(4)ステークホルダーの声(当社との出会いにより過去1年間で体験した、最も大きな変化は何か)

お客さま1:「フルタイムで働いていると、保育園のお迎えで精一杯なので週の半分はつくりおき.jp でやりくりしています。時間的にも気持ち的にも余裕ができたぶん、子どもとめいっぱい遊んでいます。」

お客さま2:「仕事で疲れて帰ってきても、家に帰れば野菜たっぷりの、しかも手作りの美味しい夕食が届きます。残業しても、罪悪感なく帰れます。買い物も減ったので、自分で作るより安いかも。これがなかったら、外で働く事はできなかったと思います。感謝しています。」

お客さま3:「お料理セットやミールキットだといまいち夫に頼みきれなかったのですが、温めるだけのつくりおき.jp を頼み始めてから、自宅勤務の日は必ず夕食を準備してくれるようになりました！おかげですごく助かっています。」

つくりおき.jp にまつわるエピソードキャンペーン応募作品より抜粋

BPO テクノロジー株式会社

設立年:2017年2月 従業員数:94名(2023年12月現在)

経営理念:「人々の時間を増やし、幸せを増やすーヒトとAIの最適なチームワークの探求ー」



(1) 社会課題とその重要性(マテリアリティ):

①企業の人手不足:少子高齢化を背景に、人手不足を感じている企業は多く、今後も生産年齢人口の減少が見通されている。特に小規模事業者や創業間もない企業では、マネジメントがノンコア業務に時間を取られ、コア業務に集中できない等の課題が生じている。また、ITツールの導入やDX化によって業務の効率化を図ろうとする場合も、知見を持った人材を有していないことから、非効率な方法で業務を進めている場合も多い。

②ライフイベント等による労働市場からの撤退:育児や介護等によって従来型の働き方を継続することが難しくなった人材が労働市場から撤退してしまう課題があり、特に女性の労働力率にて25歳頃から低下する「M字カーブ」問題が存在する。また、労働を継続する場合も、それまでのキャリアを活かしにくい職種に不本意に転換せざるを得ないケースがある。このように、働くことと、育児や介護等のライフイベントがトレードオフになってしまう問題は、当人の人生設計に大きな負の影響を与え得る。

(2) 解決策とその付加価値(アディショナルリティ)

当社は、ビジネス・プロセス・アウトソーシングとして、オンラインアシスタントサービス「フジ子さん」を提供している。当社「フジ子さん」のアシスタントに対しては、「100%テレワーク×フレックス×急に休めるチーム制」という柔軟な働き方を提供することで、育児や介護等により従来の働き方が難しくなった方の活躍機会を創出し、ユーザー企業に対しては、人手不足に対するソリューションとなっている。さらに、「フジ子さん」では、最新のITツールを活用した業務効率化のための自動化提案も併せて行うことから、DX化に課題を感じているユーザー企業にとっては、バックオフィス業務のアウトソースが、同時に業務DXの推進にもつながっている。

また、当社では、請け負うあらゆるミドル・バックオフィス業務を可能な限りマニュアル化しており、すでに500を超えるマニュアルを整備している。中小企業にはそもそも業務マニュアルがない場合が多く、これらは当社独自の知見となって積み上げられている。中長期的には、業務の受注を通して蓄積してきたこれら知見やノウハウを活用し、ヒトに代わってデジタルが一部業務遂行する取り組み(デジタルレイバー化)を進めていく方針である。これにより、受注業務の対応スピードの向上等でユーザーに貢献するだけでなく、「フジ子さん」のアシスタントが関わる業務がより専門性の高いものに変化していくことが期待される。

(3) 目指すインパクト

ユーザー企業では、「フジ子さん」を導入することで、ノンコア業務を切り出せると同時にデジタルツールの導入も促進され、人手不足の課題緩和及び業務の効率性向上につながり、生産性が改善する。

一方、「フジ子さん」のアシスタントは、チーム制による安心感を得ながら生活に合わせた柔軟なテレワークによる働き方を実現し、育児や介護等に取り組みながらクオリティオブライフを向上させることができる。ユーザー企業側、アシスタント側の双方でICT・AI(デジタルレイバー)技術を活用していく事業運営基盤を構築し、ヒトとAIが同僚として協働するような世界を目指している。そのような世界になることで、例えば起業のハードルが下がりスタートアップが継続的に生まれることや、人手不足が深刻な地方企業の活性化に資することなどが期待される。

(4)ステークホルダーの声(当社との出会いにより体験した、最も大きな変化は何か)

○ユーザーの声

属性:非開示

コメント:

自社雇用や派遣に業務を依頼する場合との違いとしては、フジ子さんは必要な時に必要な分だけ頼めるところがメリットで、業務量が流動的なので固定費で人件費を払い続けるより動かしやすいところが気に入っています。

結果として、業務にあたる工数を50%に削減することができ、余った工数を他業務にアサインすることができました。

内製化した方が良い、自分がやった方が早いなど思いがちではありますが、外注することで業務の穴や他社に任せたことでコア業務に集中でき、生産性が上がることも多いかと思えます。

○アシスタントの声:

属性:リーダー

コメント:

フジ子さんでは新しいことにチャレンジする機会をたくさん与えてもらえますし、それに応じてキャリアアップしていける環境があります。やってみたいことがあれば、上長と一緒に「どうしたら実現できるか」を考えてくれるので、未来に希望が持てますね。おかげで、「もっと他のこともできるようになりたい」って欲張りになったような気がします。

転職活動がうまくいかなかった時、子どもとの時間を大切にしたいという気持ちも、仕事で成長していきたいという気持ちも、どちらも手放さなくて良かった。そう思います。

7. 新規投資先の声

本年度の新規出資先より、本ファンドからの出資を受けた感想を頂いた。

株式会社 Antway 代表取締役社長 CEO 前島恵様

当社はこれまで「あらゆる家庭から義務をなくす」というミッションを掲げ、その達成に向けて活動してまいりました。弊社の従業員の中には、このミッションに共感するメンバーが多くおり、社内では様々な瞬間でミッションを共有する機会がございます。一方で、「ミッション達成に近づくためには何を満たせば良いのか」という評価基準については、これまで不十分な部分がありました。

はたらく FUND 様からのご支援を通じて、最も感謝しているのは、このミッションの評価基準を共に議論しながら構築していただいたことです。新たな評価基準により、社員のモチベーション向上、会社の戦略の修正、採用活動など、様々な場面で好影響が現れつつあります。今後も引き続き、ご支援いただければと存じます。

BPO テクノロジー株式会社 代表取締役社長 山田真也様

弊社の運営するオンラインアシスタント「フジ子さん」は、企業の成長に必要なノンコア業務と呼ばれるバックオフィス作業に対し、必要な時に、メールやチャットなどのオンラインでアシスタントにご依頼いただけるサービスです。

弊社は創業来「オンラインアシスタントを、日本でも当たり前」というビジョンに掲げ、「フジ子さん」のサービス提供により、企業や働き手の課題解決に取り組んでまいりましたが、企業としてめざす姿のイメージを共通の言語として発信するにいたっておりませんでした。

はたらく FUND 様からの投資前後のプロセスにおいて、様々な角度から対話を重ねることにより、ヒトとAIの最適なチームワークを探求しながらサービスを提供することが、企業の人手不足の解消や DX の推進、就業機会に制約がある方が活躍する場の創出等の社会課題の解決、ひいては、「人々の時間を増やし、幸せを増やす」ことにつながるという、弊社のめざす姿・経営理念の言語化につながりました。

また、経営理念の実現に向けた長期・中期・初期アウトカムをロジックモデルとして可視化し、これらを社内外に共有するという一連の流れや、モニタリングの検討にむけて、現在も継続的にご支援をいただいております。非常に心強く感じております。

今後はたらく FUND 様の心強いサポートとともに、インパクトロジックを経営サイクルに組み込み、事業成長に加えて社会的インパクトも追求してまいります。