

IMPACT REPORT 2025



起業家と創る、希望の架け橋
KIBOW Social Impact Investment Fund

はじめに

KIBOW 社会投資ファンド 代表パートナー

中村 知哉／山中 礼二ご挨拶

ファンドについて

ビジョン

ミッション

セオリー・オブ・チェンジ

インパクト分類

ハイライト

KIBOW のこれまでの歩み

ファンド概要

運営体制

チーム

KIBOW 社会投資ファンドのアプローチ

投資先について

4 投資先一覧

4 CAN EAT

4 カケミチプロジェクト

5 マイセルパ

6 ライトライト

9 エルティービー

10 ミンナのみかた HD

11 GOOD COFFEE FARMS

12 IRIS

14 コークッキング
コングラント
エースチャイルド
森未来
バオバブ
ガクシー
リノベーター
ギリロム
ラポールヘア・グループ
47PLANNING
ポラリス

特集

15	特集 1 :	56
16	インパクト・スタートアップが語るー インパクトレ	
18	ポート発行のリアル	
20	特集 2 :	58
22	出資者が語る KIBOW 社会投資ファンドー社会的	
25	インパクトへの手応えと、今後への期待	
27	特集 3 :	62
29	ソーシャルアントレプレナーの「志」の源泉に迫る	
31	編集後記	66
33	免責事項	67
35		
37		
39		
42		
44		
46		
48		
49		
51		
54		

Introduction

「志の連鎖反応」

2025 年度版のインパクトレポートをお届けします。

今回は、特集記事として、1)「インパクト・スタートアップが語る：インパクトレポート発行のリアル」、2)「出資者が語る KIBOW 社会投資ファンド：社会的インパクトへの手応えと、今後への期待」、3)「ソーシャルアントレプレナーの「志」の源泉に迫る」を用意しました。

1)「インパクトレポート発行のリアル」ではライトライト／齋藤氏、ガクシー／松原氏からお話を伺いました。インパクトレポートを通じて、社員のベクトルの統一が見られ、会社全体のサービスを改善できたといったお話を伺いました。多くのインパクト・スタートアップの皆様のご参考になれば幸いです。

2)「出資者が語る KIBOW 社会投資ファンド：社会的インパクトへの手応えと、今後への期待」では、KIBOW 社会投資ファンドの出資者である寺田氏、Allen Miner 氏、代表理事の堀義人にインタビューを行いました。東日本大震災後に KIBOW の支援活動が立ち上がってから 2026 年 3 月で 15 年、KIBOW 社会投資ファンド設立から 10 年が経過しました。この節目にあたり、3 名の出資者の皆さまに、これまでのファンドへの評価と、今後への期待を伺いました。寺田氏からは社会をよくする活動の一員になっていることが自身にとっての「エネルギー」になっていると伺いました。マイナー氏には、日本のソーシャルスタートアップエコシステムの草創期を振り返っていただくとともに、KIBOW 社会投資ファンドの現在の位置づけと、今後果たすべき役割についてお話を伺いました。代表理事の堀は、社会的インパクトと投資リターンは両立できることが分かってきたと話しました。出資者の志と心意気を、感じていただけると嬉しいです。

3)「ソーシャルアントレプレナーの「志」の源泉に迫る」では、グロービス経営大学院の「志」領域の教員でもある中村が、カケミチプロジェクト／岡氏、GOOD COFFEE FARMS／Melen 氏、ラポールヘア・グループ／早瀬氏・渡邊氏に、どのように志を育てて来られたのかについて伺いました。社会の問題解決（志）に至るまで、思いきった探究活動を継続し、そして志が決まる際はシンクロニシティ（偶然）が存在していました。

また、ミンナのみカタ HD、47PLANNING、森未来のインパクトモデルも改訂されています。こちらもあわせてご覧いただき、自社の社会的インパクトを検討する際の参考にいただければ幸いです。

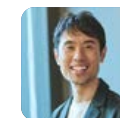
今年は、一般財団法人 KIBOW の Web も新しくし、これまでよりも一層社会的インパクト投資に関する情報発信を強化して参ります。

このインパクトレポートをご覧いただき、ぜひフィードバックをお寄せください。出資者、投資家、起業家、それぞれの「志」がつながり、連鎖反応を起こす様子を感じていただければ幸いです。



KIBOW 社会投資ファンド
代表パートナー
中村 知哉

中村 知哉



KIBOW 社会投資ファンド
代表パートナー
山中 礼二

山中 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

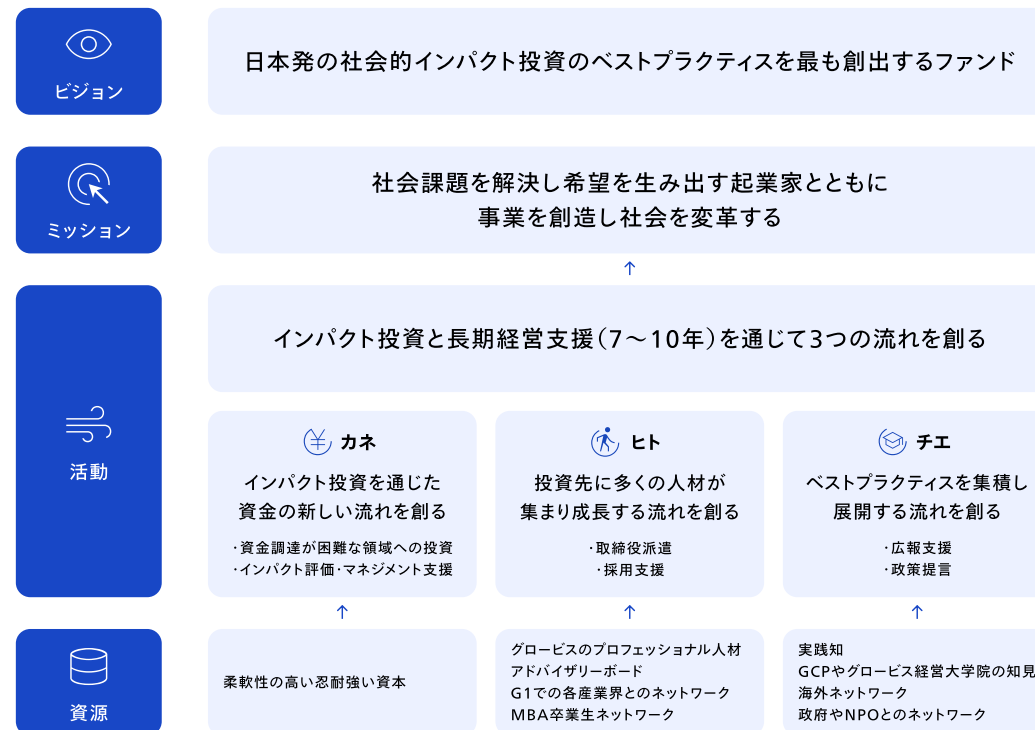
投資先に多くの人材が集まり成長する流れを創る



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
	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
	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) 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
参考 : impact frontiers	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
	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	—	—
	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

Highlight

Capital カネ

累計投資件数（追加投資を含む）

28 件

累計投資金額（追加投資を含む）

10.17 億円

呼び水効果（*1）

21.62 億円

EXIT 件数

3 件

People ヒト

起業家ダイバーシティ比率（*2）

30.0%

投資先人員増加数（*3）

449 人

（*1） KIBOW がリード投資した案件に対する協調投資及び他社追加投資の累計金額。なお、2023 年度のレポートでは、協調投資、他社追加投資、融資及び助成金の概算額としていました。

（*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



イベント開催・メディア発信：

投資先企業のイベント登壇やメディアでの情報発信を支援しました。

また、Investment Professionals も各種イベント等を通じて、投資先企業に関する発信を行いました。



ガクシー オンラインイベント登壇「インパクトレポートが切り拓く、起業家の新たな成長戦略」

カケミチプロジェクト LuckyFM ダイバーシティニュース出演「子どもたちのメンタルヘルスの現状と課題」

ライトライト オンラインイベント登壇「インパクトレポートが切り拓く、起業家の新たな成長戦略」

IRIS イベント登壇「【一般財団法人 住宅みらい会議】LGBTQ+ を取り巻く住宅市場最前線！～調査結果からわかる当事者対応の課題とその解決策」

LuckyFM ダイバーシティニュース出演「LGBTQ 当事者の住居課題と取り組み」

イベント登壇「【IVST 2025 KYOTO】DEI× スタートアップ：マイノリティの声が生むイノベーション」～女性・LGBTQ・貧困世帯へのサービスが拓く未来～

リノベーター イベント登壇「【IVS 2025 KYOTO】DEI× スタートアップ：マイノリティの声が生むイノベーション」～女性・LGBTQ・貧困世帯へのサービスが拓く未来～

Investment Professional からの発信（一部のみ掲載） パネルディスカッション登壇「【IVS 2024 KYOTO】インパクト投資の限界と可能性」

パネルディスカッション登壇「【BEYOND 2024】ビジネス化の難しい社会課題解決領域への挑戦」

パネルディスカッション登壇「【2024 Asia Impact Night】Japan - "Strategic Impact Partnerships"」

パネルディスカッション登壇「【IMPACT SHIFT 2025】日本におけるジェンダーレンズ投資の成功に向けて～エコシステムビルダーと実践者が考えるべきステップと挑戦～」

パネルディスカッション登壇「【IMPACT SHIFT 2025】第1世代の実践者から見る「インパクト投資」の残論点～大衆化する「インパクト」は投資家をどう変えるのか～」

パネルディスカッション登壇「【IMPACT SHIFT 2025】「インパクトエコノミー」は社会の分断を修復できるのか？～"滑らか"な分配をもたらす社会的な合意の要件とは～」

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 は日本国内の諮問委員会に参加しています。

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。

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ティブです。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。

経済同友会「共助資本主義の実現委員会」への参画

経済同友会「共助資本主義の実現委員会」は、同団体が提唱する「共助資本主義」の推進を目的としています。当委員会において、五十嵐が、インパクト評価分科会の分科会委員としてインパクト会計プロジェクトをインパクトスタートアップ協会、新公益連盟及び GSG Impact JAPAN と共同で推進しています。

金融庁「インパクトコンソーシアム」データ・指標分科会への参画

金融庁「インパクトコンソーシアム」データ・指標分科会は、中長期的な課題解決・事業性実現等に有効なインパクト指標の設定のあり方、投資実施時のデータの収集・推計方法、社会課題を示すマクロデータのあり方など、データ・指標の項目と着眼点、収集方法等について検討することを目的としています。五十嵐がディスカッションメンバーとして参画しています。

AVPN への参画



AVPN は 2012 年にシンガポールで設立された非営利組織であり、戦略的フィランソロピーとインパクト投資の推進による社会課題の加速度的解決を目指すアジア最大のネットワークです。KIBOW は Knowledge 会員として賛同しています。

一般社団法人日本ベンチャーキャピタル協会 (JVCA) への参画

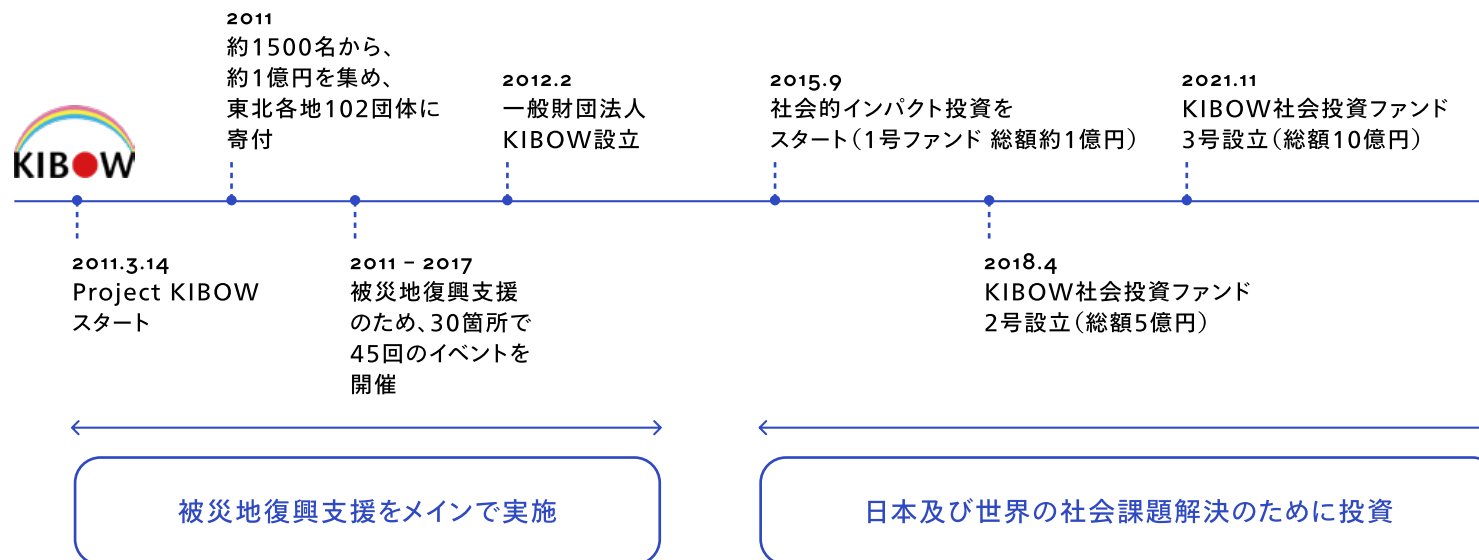
一般社団法人日本ベンチャーキャピタル協会は、将来性のある未公開企業の起業・成長・発展を支援するために投資等の形で資金提供し、経営支援等を行うベンチャーキャピタルを中心とした組織です。KIBOW は VC 会員に加盟しています。

新公益連盟への参画



新公益連盟は、NPO や社会的企業のアクションチームを作り、社会課題解決のための制度改革や様々なセクターとの協働、ソーシャルセクターの経営力強化を行うことを通じて、社会的排除や抑圧、貧困、不正等によって苦しむ人々をエンパワメントし、日本をより多くの社会課題解決事例が創出され続ける社会とすることで、公益の増進に寄与することを目的としています。一般財団法人 KIBOW は、正会員として加盟しています。

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でき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

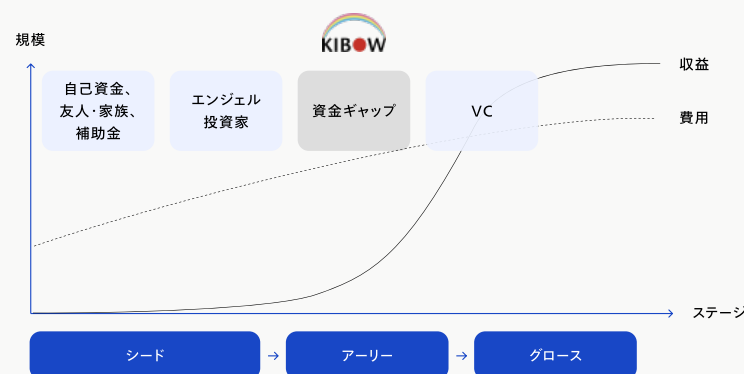
以下の条件を満たす株式会社

- ・ 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リ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

Management Structure

KIBOW 社会投資ファンドは、一般財団法人 KIBOW が定めるガバナンス構造のもと、投資活動および投資先へのハンズオン支援を行っています。

KIBOW 社会投資ファンドの活動に関連する一般財団法人 KIBOW の各機能の役割と、それを担うメンバーについて紹介します。



Team

Investment Professionals



Tomoya Nakamura 中村 知哉

丸紅、アドバンテッジ・パートナーズ、サン・ライフを経て、グロービス経営大学院英語MBAプログラム開講やGLOBIS USAの立ち上げなどを担い、日本企業のグローバル経営幹部候補の育成に取り組む。なお、武道にも精通し、合気道参段、大東流合気柔術初段、冠光寺流愛機初段。



Reiji Yamanaka 山中 礼二

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。認定NPO法人STORIA理事。



Natsuki Tamura 田村 菜津紀

ニコン経営戦略本部のCVCチームに所属し、主に新事業企画/オープンイノベーションの体制構築に従事。その後、株式会社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を経てグロービスへ。G-STARTUP事務局長を歴任。



Toshiaki Touju 東樹 敏明

通信会社、スタートアップ企業を経てグロービスに入社。グロービスでは、主に法人部門にて次世代リーダー育成や組織開発に従事。また、講師としてコンテンツ開発や書籍の執筆を行う。NPO法人 WELgee監事。



Takanori Matsui 松井 孝憲

株式会社シグマックス、NPO法人二枚目の名刺 常務理事を経て現職。大企業と社会起業家の協働プロジェクトや政策検討委員に参画。現在、グロービス経営大学院でソーシャル・ベンチャー科目を担当するとともに、研究者としてクロスセクターの事業創造に関する実証研究も行う。



Takeshi Igarashi 五十嵐 剛志

PwC、内閣府、英国Big Society Capitalを経て現職。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。インパクトスタートアップ協会監事。Accountability for Change創設者。元Teach For Japan最高財務責任者。公認会計士。



Ryuta Shibusawa 澁澤 龍太

国際NGOに勤務し、アフリカやアジアで開発支援や緊急人道支援プロジェクトを担当した。その後、グロービス入社し、次世代リーダーの育成や組織開発に従事。NPO法人ARUNにて、新興国の社会起業家の支援にも携わっている。

PR Professional



Yuyu Obara 小原 ゆゆ

2022年、丸井グループ入社。共創投資部にて、フィナンシャルインクルージョンの実現を目指し、国内外フィンテック企業を中心とした投資先を担当。一般社団法人IMPACT SHIFT事務局。2025年、グロービス入社。

Value-Add Professionals

グロービスの講師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
担当科目：クリティカル・シンキング／パワー
と影響力／人材マネジメント／リスクリングと
組織トランスフォーメーション



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

ボラリス担当
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



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 鳥湯 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

マイシェルパ担当
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／テクノ
バート・プロダクトマネジメント／ベンチャー戦
略プランニング



Chieko Inoue 井上 智映子

コークッキング担当
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
担当科目：マーケティング



Suzuka Kobayakawa 小早川 鈴加

GOOD COFFEE FARMS 担当
担当科目：ソーシャル・ベンチャー・マネ
ジメント



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



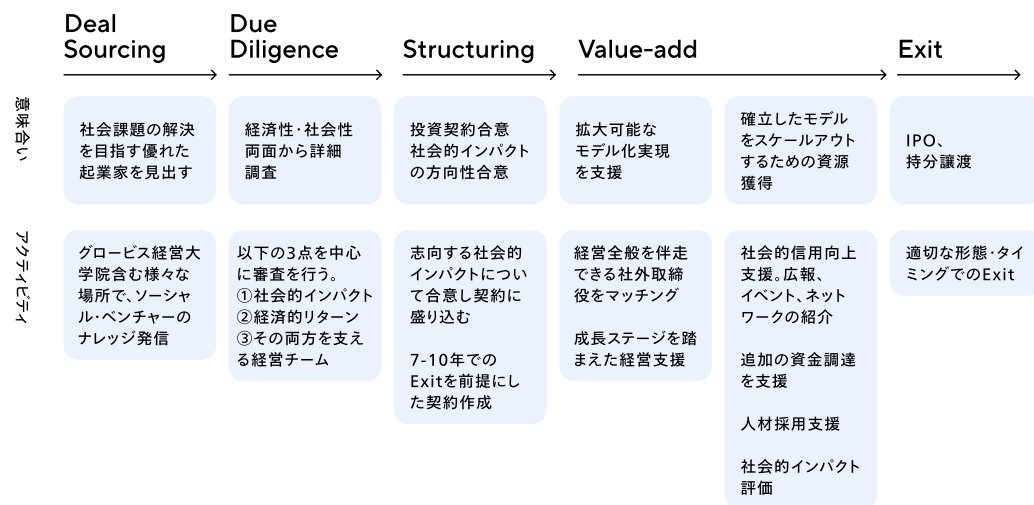
Tsuyoshi Nakamura 中村 剛

CAN EAT 担当
担当科目：経営戦略／マーケティング

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。

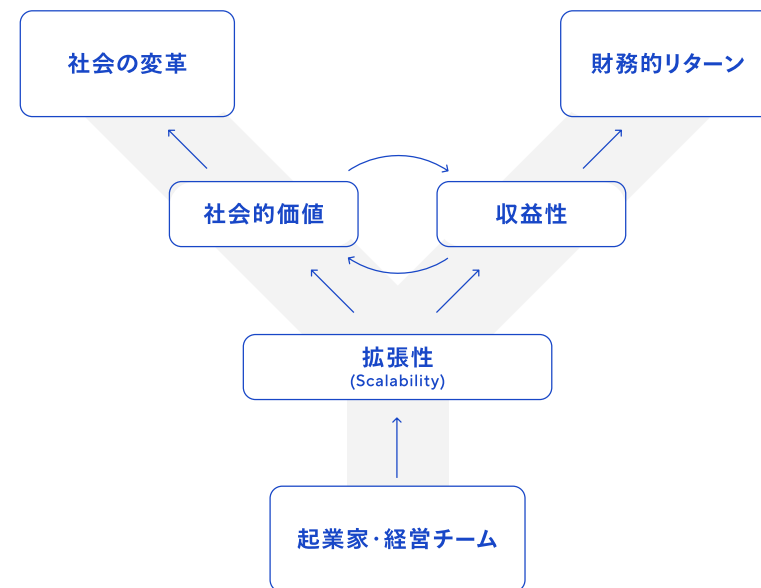


ヒト: KIBOW,G1, グロービス経営大学院で構築した広範なネットワーク
 チェ: ①ハンズオン型ベンチャー・キャピタル運営を通じて蓄積した経験値、経営大学院で行うベンチャー経営の体系化
 ②海外のBridges(英)、Acumen(米)とのネットワークを活かした海外の手法活用

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
CAN EAT	食環境
カケミチプロジェクト	子どもと家族のメンタルヘルス
マイシェルパ	メンタルヘルス
ライトライト	地方創生・事業承継
エルティービー	外国人労働
ミンナのみカタ HD	障がい者雇用
GOOD COFFEE FARMS	途上国小規模農家の貧困・環境
IRIS	LGBT
コークッキング	フードロス
コングラント	NPO 中間支援

社名	社会課題分野
エースチャイルド	いじめ・不登校・虐待・孤独孤立
森未来	森林の持続可能性
バオバブ	社会的包摂
ガクシー	教育格差
リノベーター	貧困・住宅
キリロム	教育格差
ラポールヘア・グループ	ジェンダー
47PLANNING	地方創生
ポラリス	介護

投資実行日を基準に新しい順に掲載

投資先

CAN EAT

キャンイート

ビジョン Vision

すべての人の食事を
おいしく・楽しく・健康的にする

社会課題 Social Issues

食物アレルギー有病率が増加し、アレルギー事故を恐れるあまり、食物アレルギーに対して積極的に対応する飲食店の数は限られている。
そのため、食物アレルギーを持つ人が家族や友人などと自由に外食を楽しむことができず、幸福度が下がる傾向にある。

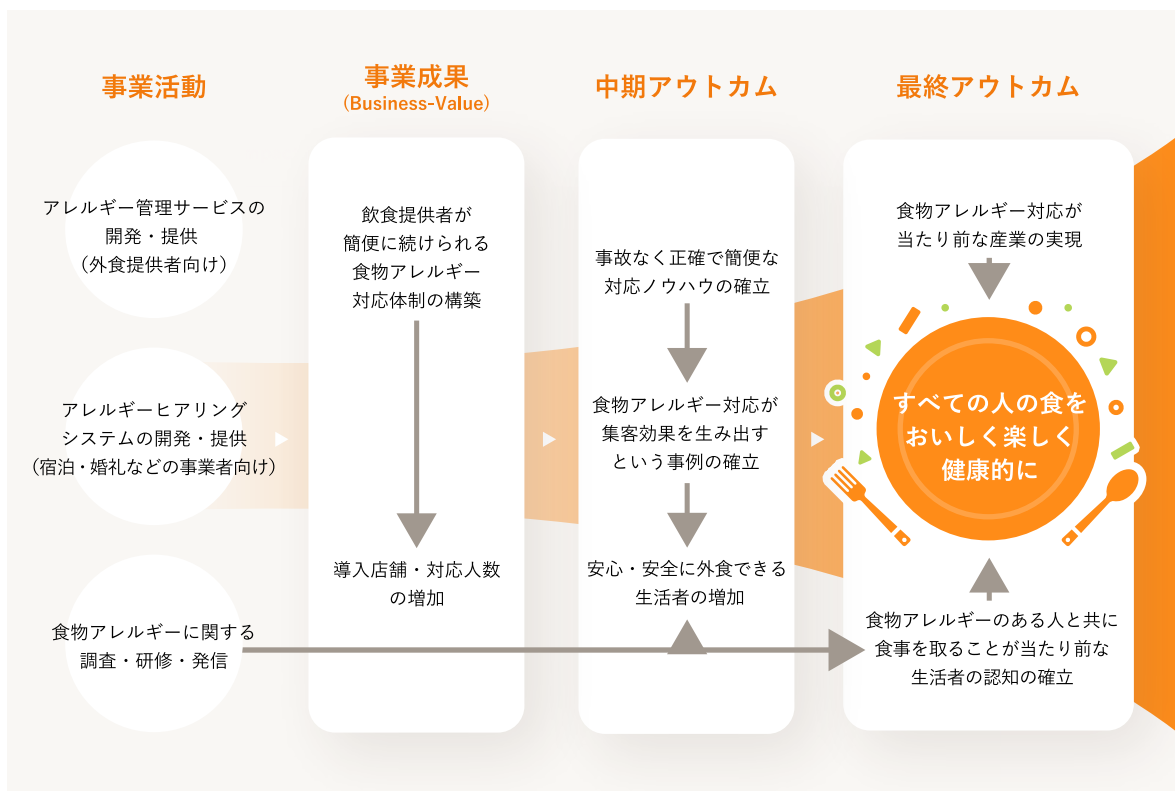
事業概要 Business Summary

飲食店などが使用食材に含まれるアレルギーを把握・管理するための「アレルギー管理システム」や
婚礼式場などがイベント参加者のアレルギー情報を Web 上で回収する
「アレルギーヒアリングシステム」を開発・提供する。

CAN EAT

キャンイート

インパクトモデル Impact Model



インパクト KPI Impact KPI

アレルギー管理導入企業数	2024	35	<div></div>
	2025	101	<div></div>

アレルギーヒアリング人数	2024	3,409	<div></div>
	2025	5,092	<div></div>

インパクトストーリー Impact Story

A社は、「私たちの仕事は、お客様に期待以上のサービスを提供すること」と掲げ、それはアレルギーへの対応についても同様だと考えている。一方で、アレルギー対応への要望は一人一人異なるため、顧客に正しくリスクを伝えた上で可能な限り対応するという方針のもと、どのようなアレルギーを取り扱っているかを把握すべく「アレルギー管理サービス」を様々な部門を巻き込んで導入を進めた。導入後は、アレルギーに関する顧客との情報共有がとてもスムーズになり、組織全体での対応力向上に手ごたえを感じている。

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。

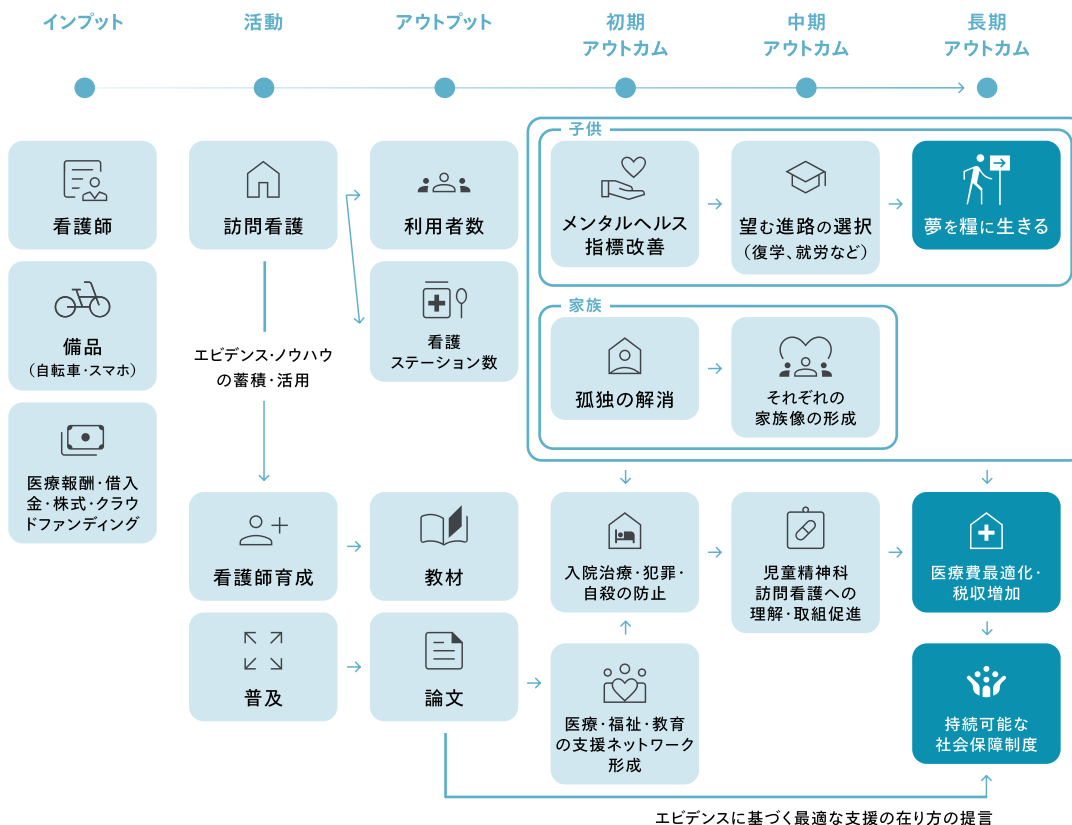
事業概要 Business Summary

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

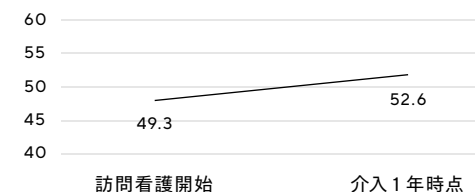
インパクト KPI Impact KPI

利用者数

2024	216
2025	275
2032 (目標年)	4,278

訪問看護ステーション数

2024	3
2025	4
2032 (目標年)	49

訪問看護開始時と
介入1年後の GAF 値
(n=182)

解析対象：438名（男性 220、女性 218）精神科訪問看護の Global Assessment of Functioning (GAF)
 年齢 平均 15.8±11.2 歳、中央値 12 歳
 うち GAF 前後比較が可能：347 名
 うち 1 年間の GAF 比較が可能：182 名
 尺度：利用者のメンタルヘルス指標。
 0～100 点で評価され、概ね 40 点以下で入院が必要、41～70 点が外来の対象、71 点以上が健康。

インパクトストーリー Impact Story

自閉スペクトラム症を抱える Bくんは、小学2年生の頃から不登校が続いていた。小学5年生から本人もナンナルの支援につながった。言葉で気持ちを表すことが苦手な Bくんに対しては、オンラインゲームと一緒に楽しむことを入り口に関わりを深め、家庭内のトラブルについても母子双方の声を丁寧に聴き取ってきた。母親とは「小さな頑張りを褒めて応援する」という方針を共有した結果、Bくんは「友達がほしい」「中学校に行ってみよう」と自らの思いを少しずつ表現できるようになり、家庭内の風通しも改善しつつある。

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

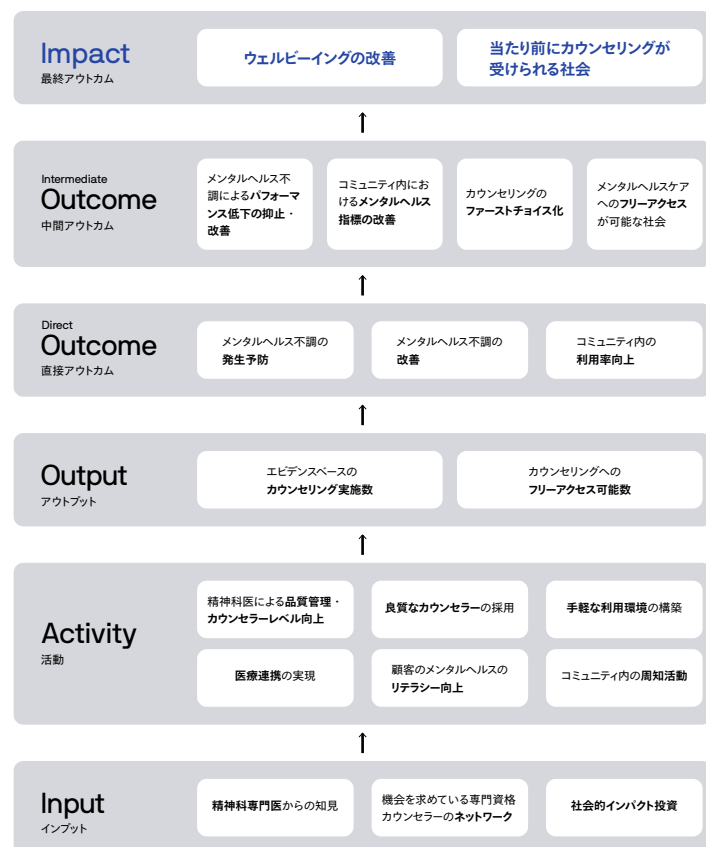
法人、自治体等向けに、オンラインカウンセリングサービスを提供。
精神科専門医監督で、公認心理師、臨床心理士といったプロフェッショナルが
専門知識・科学的アプローチに基づきカウンセリングを実施している。



マイシェルパ

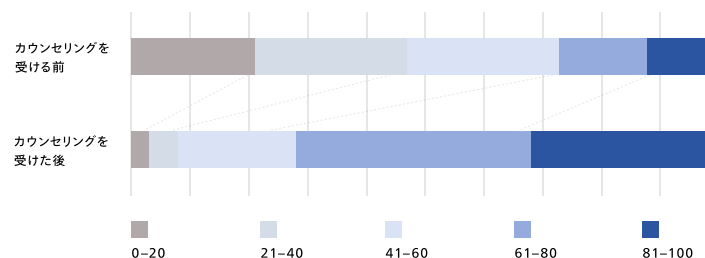
MySherpa

インパクトモデル Impact Model



インパクト KPI Impact KPI

マイシェルパ利用者の心の状態の変化（オンラインカウンセリング前後比較）



※2024年8～2025年7月のアンケート回答結果（n=1,537）

質問：「カウンセリングを受ける前 / 受けた後の「心の状態」を表してください」（1-100 スケール）

インパクトストーリー Impact Story

埼玉県上尾市は、出産・子育て支援の強化を進めており、心理的ハードルが低く、特に体力的負担の大きい産後の女性でも気軽に自宅です受けられるマイシェルパを2023年9月より導入。

相談者は、「子育ての悩み」「夫婦関係の悩み」「産後のメンタル不調」「義母との関係」など多岐にわたって相談。その結果、特に継続してマイシェルパを複数回利用している人についてはメンタルヘルス改善効果が見られた。重度のうつ病だった人が、軽度になら改善した事例も見られた。

<https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000022.000073210.html>

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。



ミカエル堂

ミカエル堂

11/14 (土) 10:00

OPEN

75%

ミカエル堂

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

地域事業の担い手の増加数（基本合意） 自治体連携数

2023	38	↑	2023	14	↑
2024	67	↑	2024	53	●
2025	123	●	2025	73	●
2029	3,580	●	2029	990	●
(長期目標)			(長期目標)		

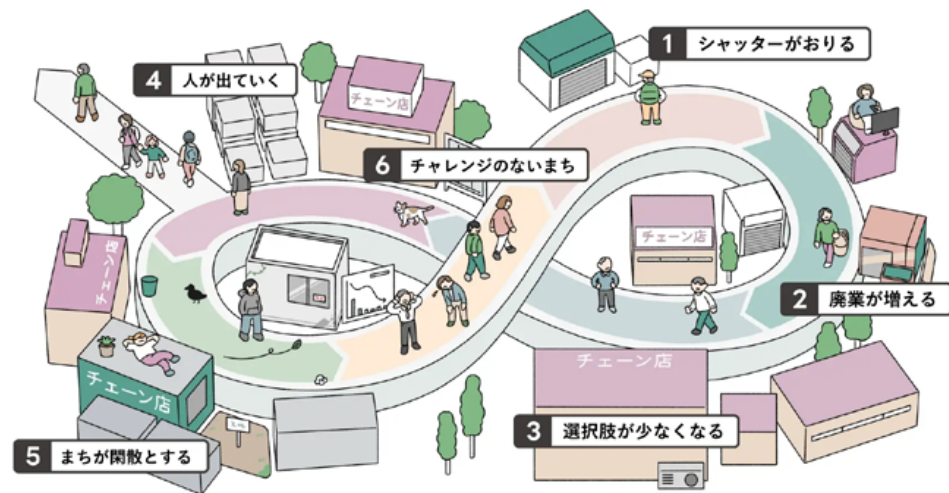
インパクトストーリー Impact Story

宮崎市のソウルフード「ジャリパン」の生みの親「ミカエル堂」。店主の高齢化などを理由に惜しまれつつ廃業をしましたが、宮崎市出身東京都在住の女性と relay でマッチングし、2024 年 11 月に復活を遂げました。県内外のメディアからも注目が集まるなか、新生「ミカエル堂」は復活から 8 ヶ月で、100 万本を超えるジャリパンを販売し、15 名雇用を生み出し、卸販売も開始するなど地域を動かし魅力を広く伝える存在として活躍しています。

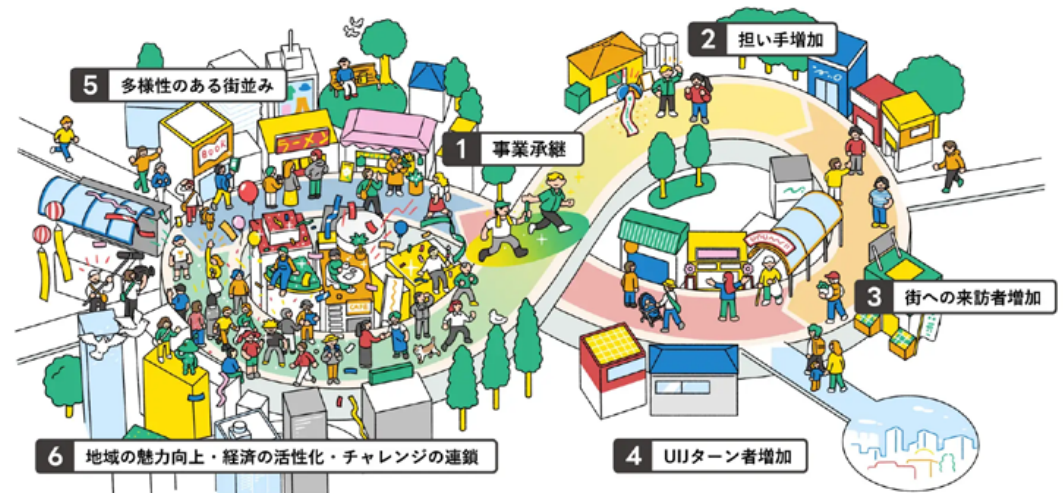
ライトライト

Light Right

Theory of Change



relay インフィニティモデル「事業承継のない街」



relay インフィニティモデル「事業承継のある街」

© 2024 LightRight Inc. All rights reserved.

エルティービー

LTB

ビジョン Vision

「外国人雇用に関心安全を」 「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、職場でのパワハラ・いじめが発生しやすい。

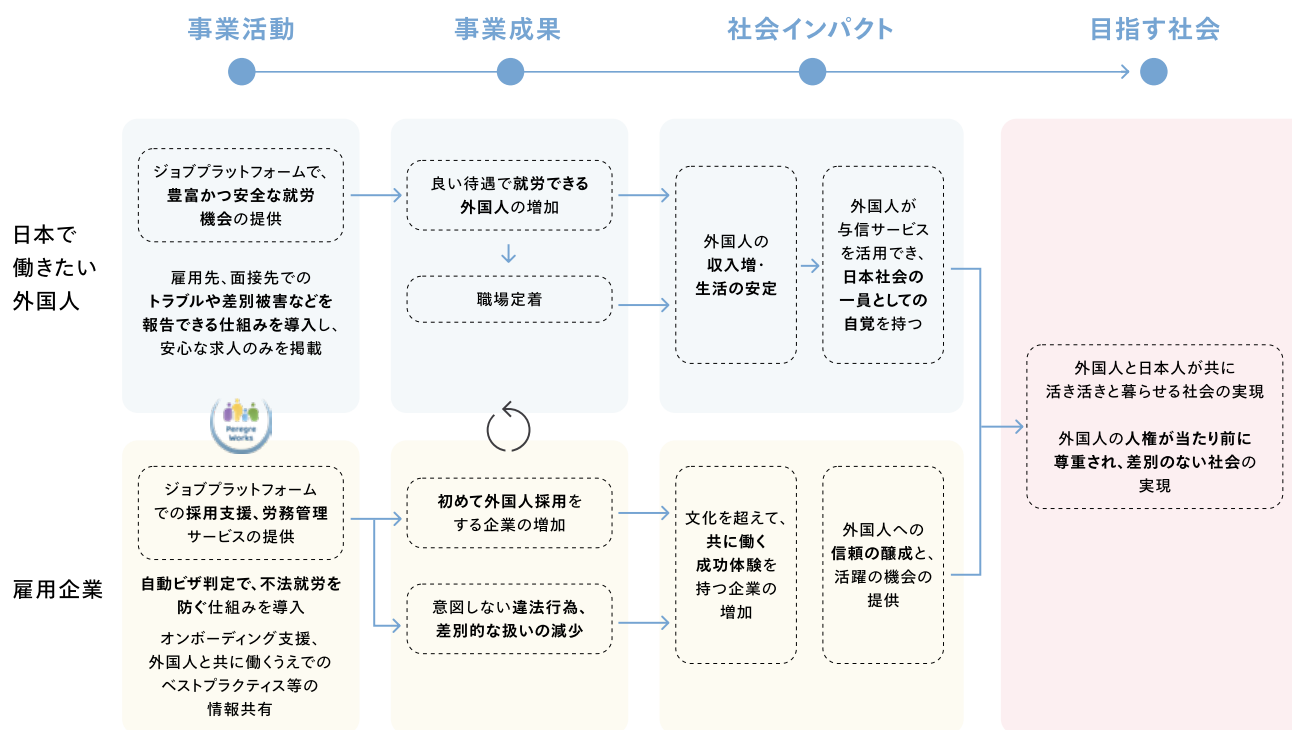
事業概要 Business Summary

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ことができる。

エルティービー

LTB

インパクトモデル Impact Model



インパクト KPI Impact KPI

人材紹介できた求職者の人数	2024.1.1 – 2025.2.28	36	=====
	2025.3.1 – 7.31	46	=====
人材紹介した求人企業の数	2024.1.1 – 2025.2.28	17	=====
	2025.3.1 – 7.31	22	=====
就労者の平均定着月数	2024.1.1 – 2025.2.28	7	=====
	2025.3.1 – 7.31	12	=====

※2024 年より事業をピボットしたため推移無し

インパクトストーリー Impact Story

「おかげで日本で家族と一緒に暮らせます」。

特定技能 2 号試験に合格したスリランカ出身の方の言葉。在留期間 5 年間の上限や家族帯同が認められていなかった彼が、昨年開始された特定技能 2 号制度について、LTB 社のサポートを受けながら試験突破を実現。「5 年で帰国」する未来から、「永続的に日本でキャリアを築く」未来へ大きく変えることを実現できた。

A close-up, warm-toned photograph of several hands of different skin tones joined together in a circle, symbolizing unity and teamwork. One hand on the right wears a gold-toned watch with a white face and a metal link bracelet. The background is dark and out of focus.

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

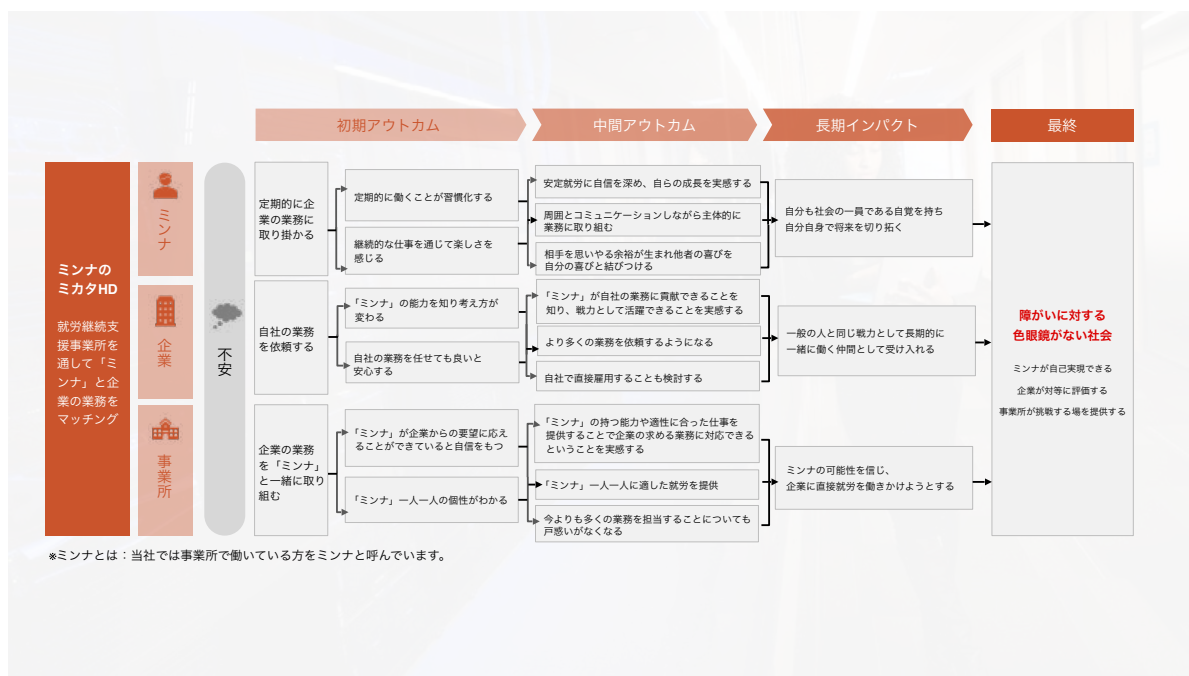
障がい者就労支援施設と企業をマッチングし、
障がいを持つ人々が自分に合った仕事で活躍する機会を提供する。



ミンナのミカタ HD

minnnomikata

インパクトモデル Impact Model



インパクト KPI Impact KPI

自社の BPO プラットフォームに登録をしている事業者数



一年を通じて安定的に取引があった企業数



インパクトストーリー Impact Story

Kさんは施設外就労での丁寧さを評価されS社に入社。清掃に加え、器具の設営にも挑んできたが、店長が彼に期待し仕事を「任せ」続けた結果、現在では新人指導を任されるまでに成長。今では、苦手だった受付業務にも挑戦したいと話している。Kさん曰く「施設外就労で知っていたスタッフだからこそ不安を素直に伝えられる安心感があり挑戦できた」。加えて収入が安定したことで、プライベートでは生後2か月の子供を支える父親としての自信と自覚も芽生え始めている。

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。 自転車で作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、自転車で作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。

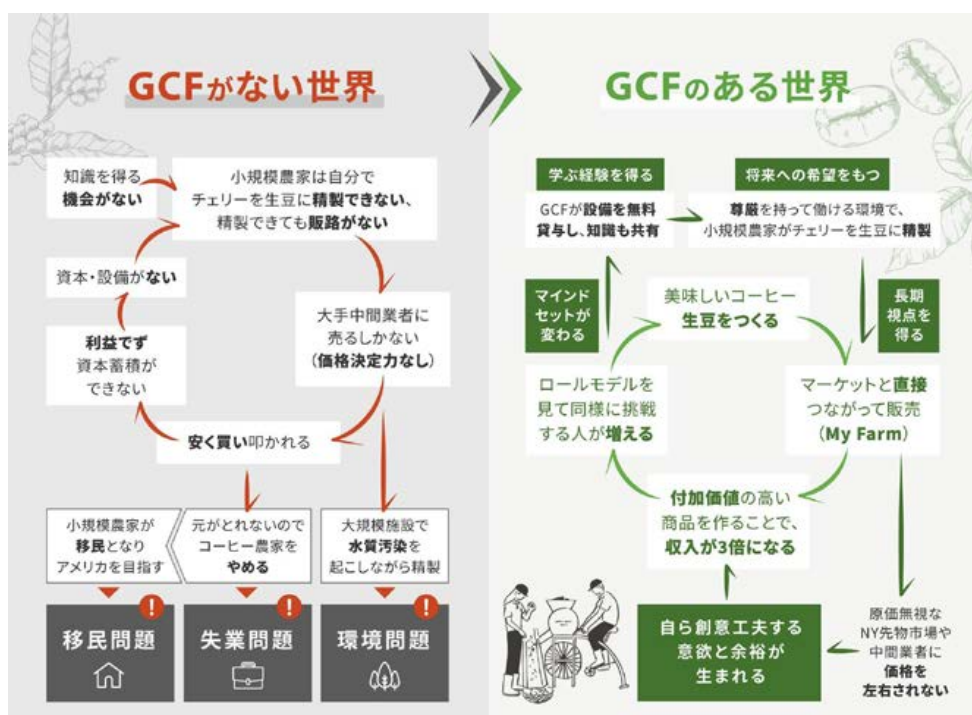
GOOD COFFEE FARMS

グッド コーヒー ファームス



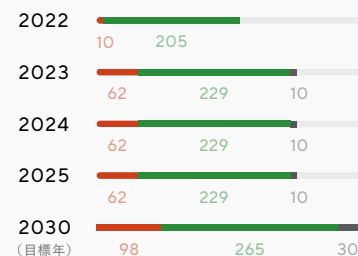
GOOD COFFEE FARMS

インパクトモデル Impact Model



*GCF=GOOD COFFEE FARMS

インパクト KPI Impact KPI



- 高品質生豆を輸出した農家数
- 登録農家数
- 日本のロースターと直取引している農家 (My Farm)

インパクトストーリー Impact Story

グアテマラで GOOD COFFEE FARMS (GCF) にコーヒー豆を卸しているイサイアス・モラレスさんの娘ダニエラさんは、農学者を目指しながら ANACAFE（グアテマラ国立コーヒー協会）で焙煎やカップping、バリスタの技能を学んでいる。また、片道7時間かけて町に通い、平日は町に滞在し週末に帰郷する生活を続けつつながら、土地利用や収穫向上の研究にも挑んでいる。父の先駆的な活動に触発され、彼女は持続可能なコーヒー産業の確立に貢献したいと強く願い行動し続けている。未来を担うリーダーが育っている。

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

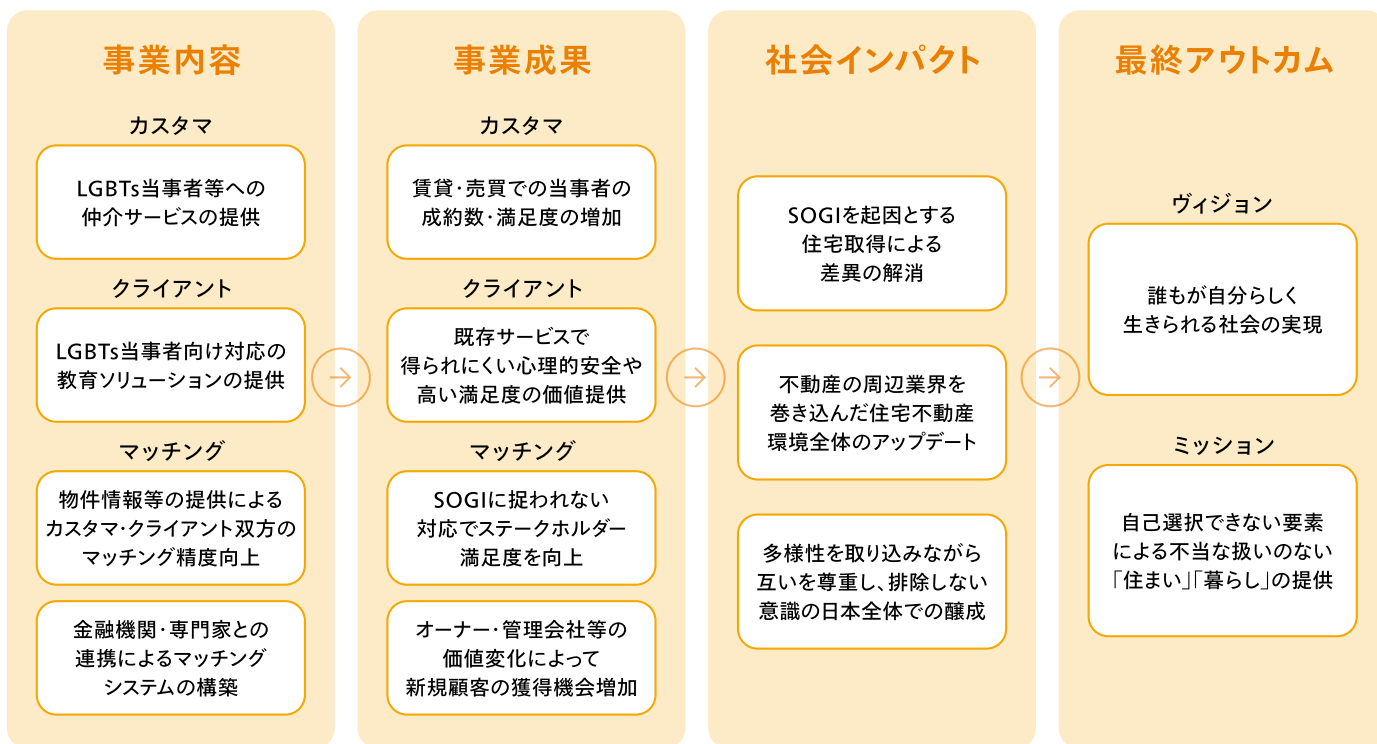
LGBT 等の方々でも安心して住まい相談のできる不動産仲介サービスを提供する。

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

媒介成約件数	顧客満足度	※アンケートの回答率：53.3% (2023) / 64% (2024)	
2023 143	2023 53.3%		
2024 144	2024 64%		
2025 112	2025 95%		
2030 (目標年) 1,300	2030 (目標年) 75%		
問い合わせ件数	提携物件数		
2023 424	2023 4.2		
2024 446	2024 5.8		
2025 407	2025 5.8		
2030 (目標年) 3,900	2030 (目標年) 15		

インパクトストーリー Impact Story

外国籍のトランスジェンダーと日本国籍の女性同性パートナーは、「LGBTフレンドリー」とされる物件を探したが、理由なき審査落ちや「女性同士では通らないので男性親族と同居申請を」との不当な提案に直面し、2年以上難航した。その中でIRISと出会い、セクシュアリティや関係性を詮索されずに丁寧な支援を受けられたことで、賃貸に留まらず購入まで検討。金融機関や行政書士からサポートを受けられたこともあり、安心して満足できる住まいを購入できた。

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

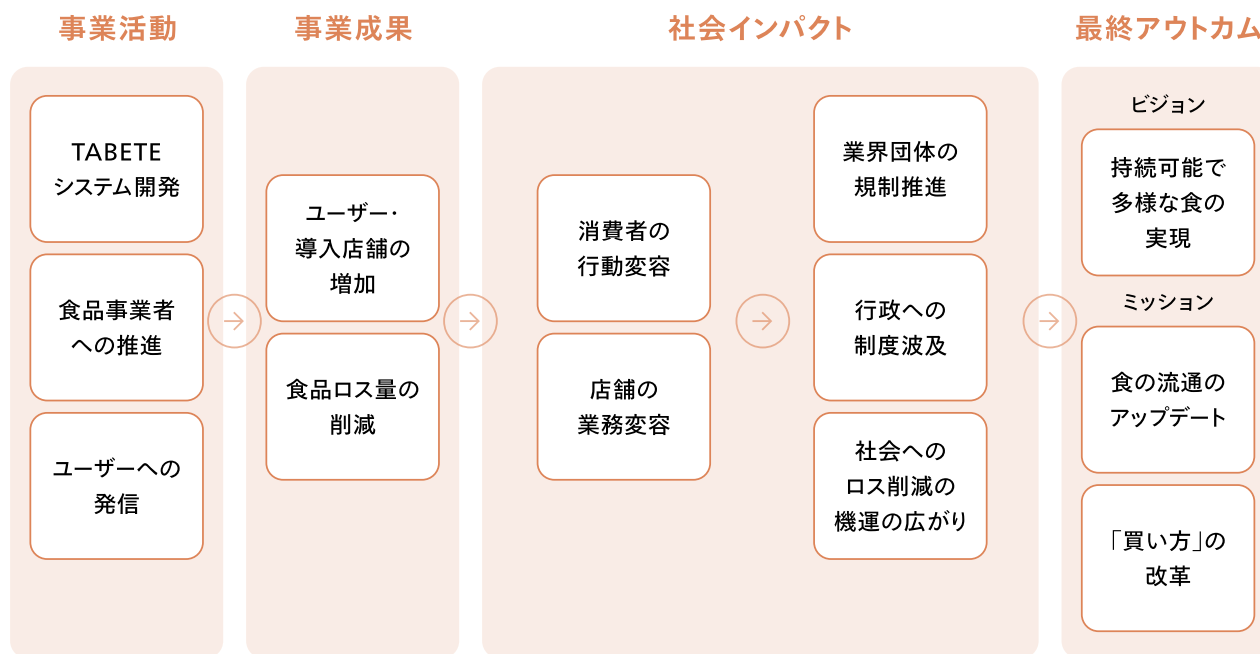
売り手（食品事業者）と買い手をマッチングし、
フードロスになりそうな商品をレスキューするアプリ「TABETE」を開発・提供する。

コークッキング

CoCooking



インパクトモデル Impact Model

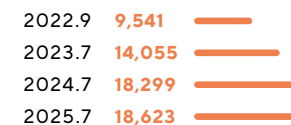


インパクト KPI Impact KPI

レスキュー商品数（月次）



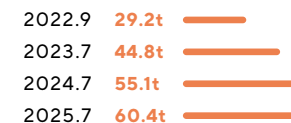
レスキュー実施ユーザー数（月次）



TABETE 使用店舗数



CO2 排出削減量（月次）



インパクトストーリー Impact Story

アップルパイとコーヒーの専門店「GRANNY SMITH」を展開する株式会社 I-STYLE では、2023 年 5 月より 3 店舗で TABETE を導入。3 店舗ながら導入から現在までに累計 9,600 食以上のレスキューを実現し、約 13.2 トンの CO2 削減に貢献。TABETE の活用により食品ロス削減に大きく寄与するとともに、持続可能な店舗運営の実現につながっている。

コングラント

congrant

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

SOCIAL IMPACT

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。

ロジックモデル



インパクト KPI Impact KPI

寄付総額（億円）



マンスリーサポーター総数



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

発達障害のある子どもとその家族を支援する NPO 法人 ADDS は、コングラント導入後にマンスリーサポーター数は 10 倍以上、個人からの寄付収入は 4 倍以上に成長した。「マンスリー寄付挑戦プログラム」への参加を通じ、2 か月間の伴走支援から寄付募集のスキームを体系的に学び、実践に生かしている。スタッフの意識も「寄付＝お金」から「寄付＝応援する仲間」へと変化し、組織として大口寄付への挑戦など新たな一歩を踏み出している。

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

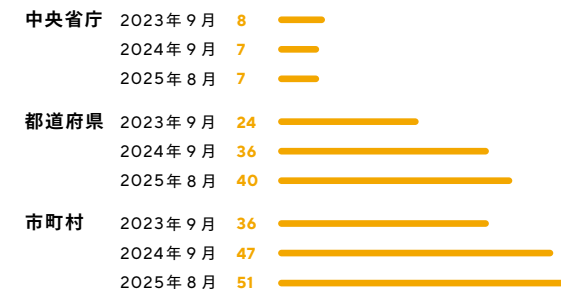
A's Child

インパクトモデル Impact Model



インパクト KPI Impact KPI

SNS 相談システムを導入している自治体数



SNS 相談に登録しているユーザー数



年間の相談事案数



インパクトストーリー Impact Story

エースチャイルドの SNS 相談システム「つながる相談」が、アワード 2 つ（「Ruby biz Grand prix 2024」、総務省等が後援する「ASPIC クラウドアワード 2024」）を受賞。自治体向けシステムのベストプラクティスの 1 つとして、プレゼンスを発揮する結果となった。

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

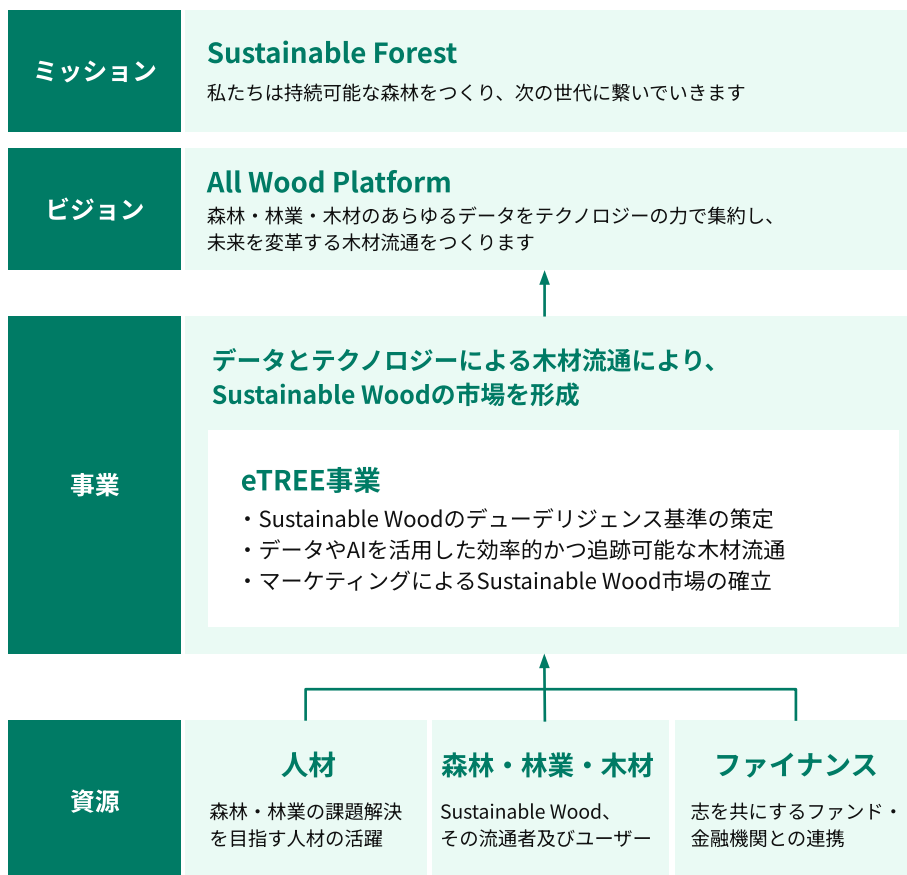
社会課題 Social Issues

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

木材情報を集約した設計者・デザイナー向けの木材プラットフォーム『eTREE（イーツリー）』を開発・運営。

森林認証材やトレーサビリティを確保した木材の販売・調達事業を展開。



目指す未来

森未来が目指すのは、森林と人類が共生する社会です。

その社会では、適切な収益分配を通じて、地域ごとに多様な林業が展開されています。また、森林は二酸化炭素の吸収源として機能し、生物の多様性にも富み、環境に大きく貢献しています。そして、林業は社会から尊敬を集め、子どもたちの憧れの職業となる。——そんな未来の実現を、私たちは目指しています。

日本の森林・林業の課題

日本の国土の約7割を森林が占めるものの、木材自給率は43%と低迷しています。補助金に頼る収益構造は、林業従事者の減少・高齢化、イノベーションの遅れによる生産性低下を招き、産業成長を妨げています。また、国内人工林は伐採と再生林による適切な管理が不可欠ですが、人手不足や採算性の問題から不十分な状況です。これにより、貴重な森林資源の有効活用が滞り、環境面の持続可能性も損なわれています。

アクション

私たちは、日本の森林・林業の課題をビジネス機会ととらえ、木材の知識とテクノロジーの力で課題解決に取り組みます。

データとテクノロジーにより木材流通の生産性を向上させ、評価体系に基づく“Sustainable Wood”の市場形成により、森林資源の活用に取り組みます。将来的には、森林・林業・木材のあらゆるデータを集約した“All Wood Platform”を構築し、林業の環境価値と経済価値の両立に貢献します。

森未来

Shin Mirai

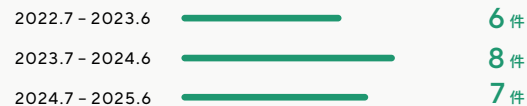
インパクト KPI Impact KPI



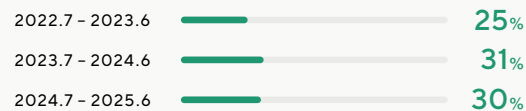
国産材比率



FSC コンサルティング数



サステナブルウッド比率



インパクトストーリー Impact Story

2025 年 9 月、景観維持や老朽化対策、開発行為などに伴い発生する伐採木を活用する新サービス「TREE BATON」をリリースした。木材活用における高度な知見と技術を活かし、資源循環の仕組みを支えるパートナーとして、現在、自治体や大手デベロッパー等から、伐採木の有効活用に関する相談を多数もらった。

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。

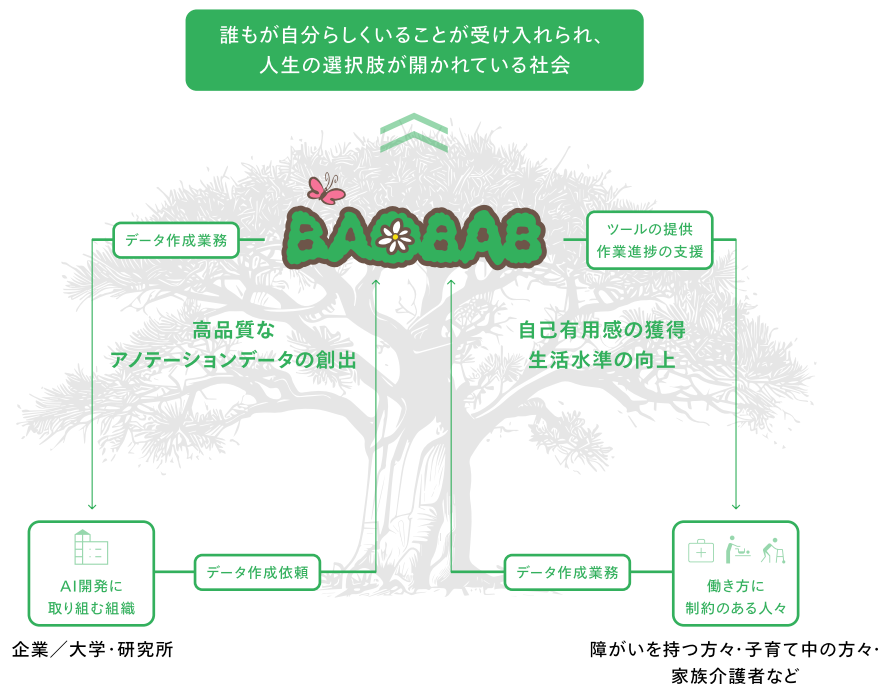
事業概要 Business Summary

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。

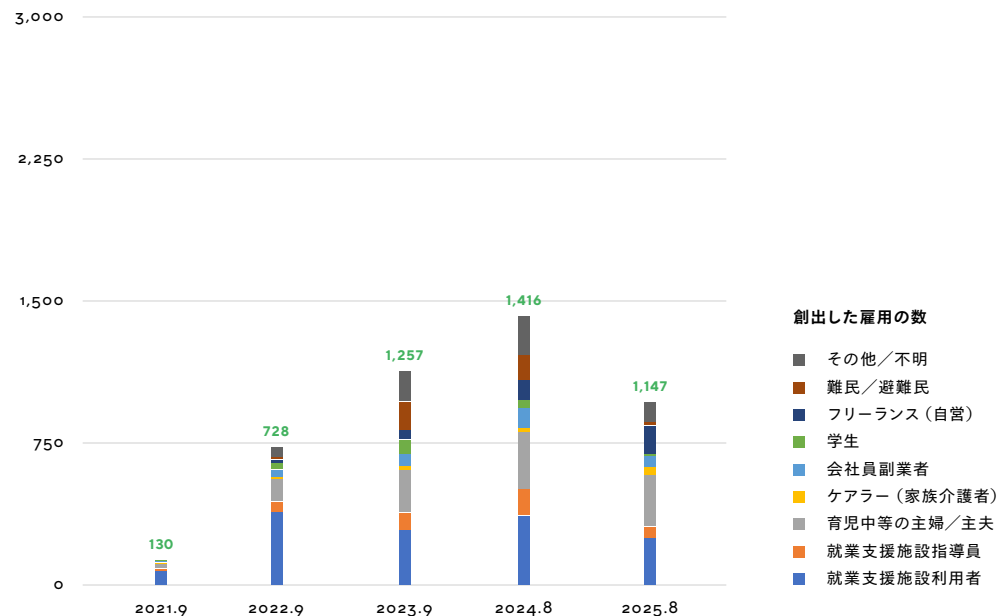
バオバブ

BAOBAB

インパクトモデル Impact Model



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



インパクトストーリー Impact Story

就労支援施設のデータ作成メンバー（バオパート）が、障がい者の職業技能競技会「アビリンピック」に出場し、金賞と銀賞2名を獲得。好成績が残せた要因として「バオバブの仕事を通じて、利用者の意識も変わってきたと感じております。このような成果を利用者と分かち合うことができたのも、日頃より御社からいただいているアノテーション作業のおかげと感謝しております。」という指導員の声。

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

奨学金制度数（本）



支給人数



応募人数（人）



支給総額（予定／円）



インパクトストーリー Impact Story

高校生の時に立て続けに両親を亡くし兄と2人となったTさん。まだ社会人になりたての兄から学費を出してもらおう訳にはいかず、大学に行けないかもしれないと絶望したが、民間の財団から給付型奨学金を受け取れることになり、富山大学理学部の自然環境科学科に進学。現在は奨学金で大学院に進学し、先進的な地熱発電の実現に向けた研究を行っている。将来の夢は「持続可能な社会の実現に向けて社会に貢献していけるような人材になることと、いつか自分が次の世代に恩返ししていきたい」とのこと。

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、外国人などの方々が
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。

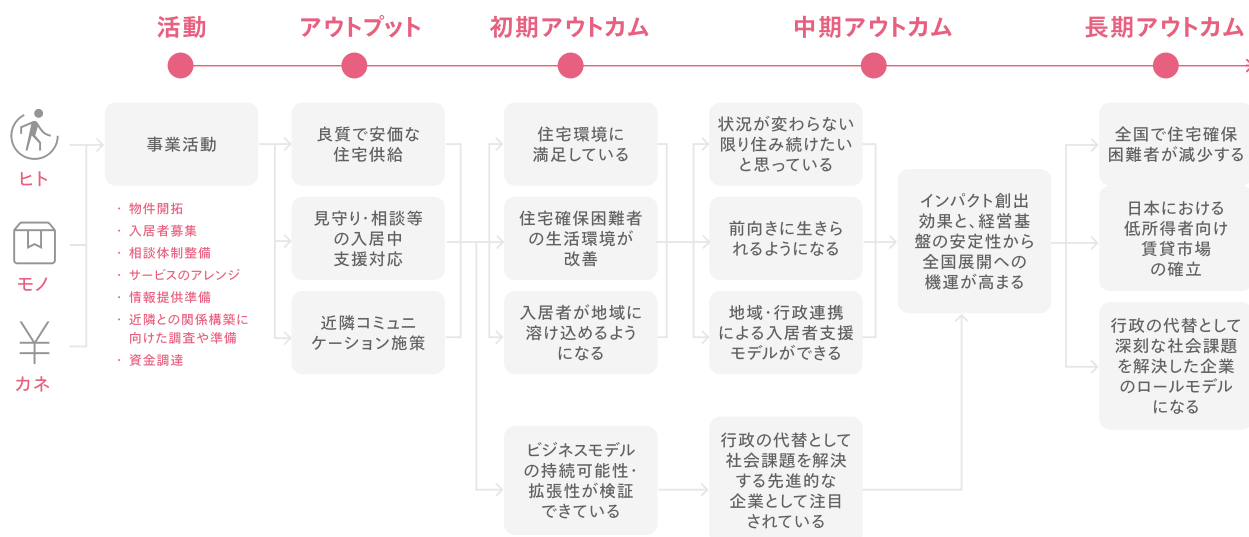
事業概要 Business Summary

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

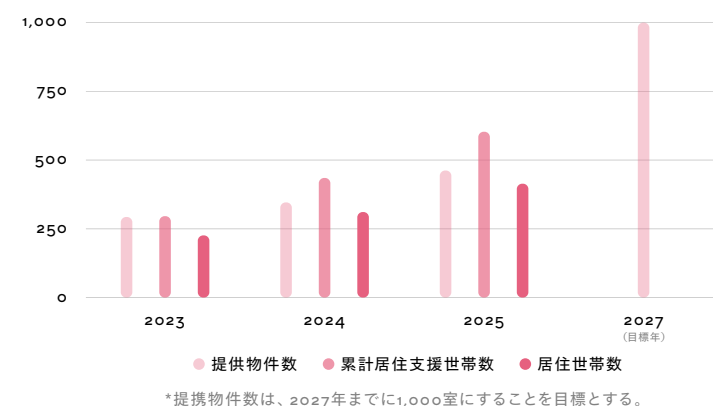
インパクトモデル Impact Model



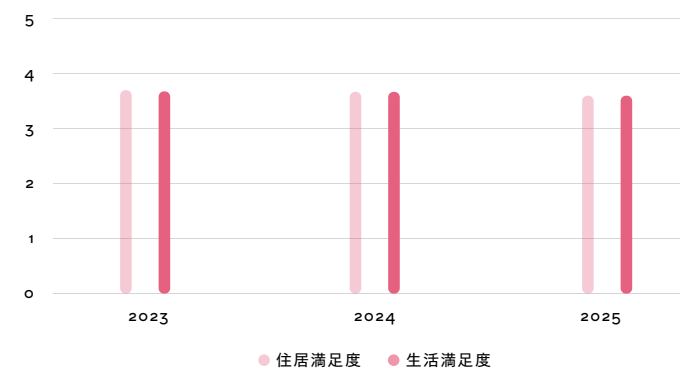
インパクトストーリー Impact Story

フードバンクと提携して、入居者への食料支援を開始。入居者の状況や希望に応じて、毎月約 30 世帯に当社スタッフが入居者の自宅まで食料を届けている。物価高に直面している年金や生活保護受給世帯などからは、とても喜ばれている。一方で、生活保護受給中の 70 代入居者は「物が嬉しいんじゃない、思いやりの心が嬉しい」と話していた。自宅を訪問することで見守りも兼ねており、当社と入居者との良好な関係性構築にも寄与している。

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



インパクト KPI (質的KPI) 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

vKirirom Pte. は、以前運営していたキリロム工科大学を他の事業者に譲渡しました。

現在はその卒業生の事業を支援しつつ、香川県さぬき市で英語で IT 等を学べるコワーキングスペース
「さぬきラーニングハブ」を運営しています。

<https://kirirom.hp.peraichi.com/sanukiPLH/>

ラポールヘア・グループ

RAPPORT HAIR GROUP

ビジョン Vision

誰もが自分らしく働き、
社会とつながることを通して、
Well-beingを実現する地域コミュニティが
増えていく社会

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

RAPPORT HAIR

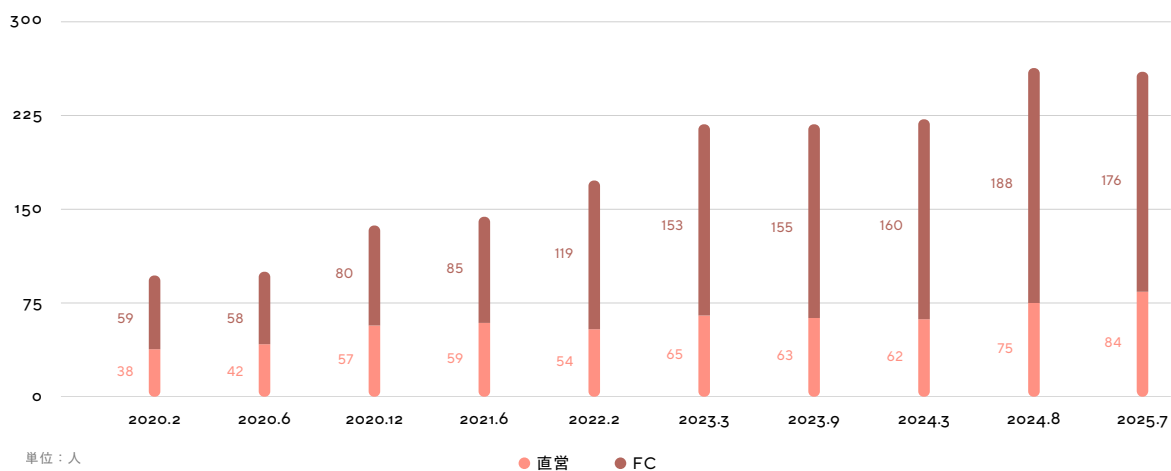
美容室 ラポールヘア

RAPPORT HAIR

OPEN 9:00
CLOSE 17:00
0225-21-5866

がんばろう石巻！

インパクト KPI Impact KPI



インパクトストーリー Impact Story

子育てとの両立に難しさを感じる中で、美容師として10年以上ぶりに復職してラポールで働いているスタッフが、次のようなメッセージを経営陣に送った。

「いつも楽しくやりがいを感じながら働かせて頂いております！」

子育てと仕事の両立は大変ですが、自分の都合のいい時間で働けるので、こんな環境じゃなかったら美容師として復帰はできてなかったと思います。こんな風にまた毎日に刺激と彩りを感じさせていただけるラポールヘアに感謝しています！ありがとうございます！」

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

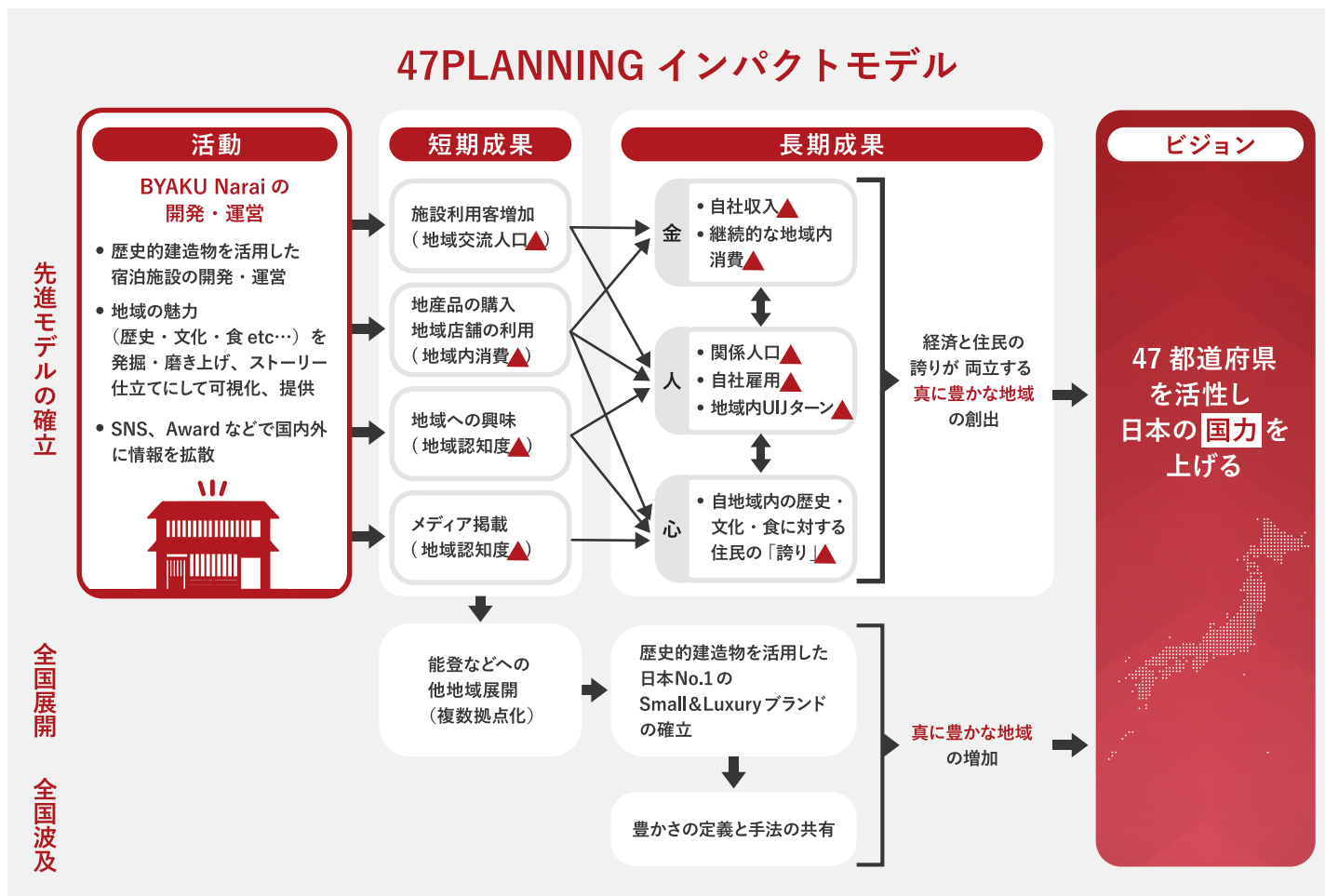
人口減少や慣習の変化によって、地域に受け継がれてきた人・食・技・歴史・文化・場所といった価値ある“宝”が正当に評価されないまま埋もれていき、それに伴い地域本来の豊かさが失われつつある。

事業概要 Business Summary

歴史的建造物を改装した宿泊施設「BYAKU」を通じて、地域に眠る百の物語を磨き上げ「地域」と「消費者」をつなぐ橋渡しを行い関係人口や地域内消費を増やす。
地域経済と住民の誇りが両立する地域の真の豊かさを未来へと繋ぐ持続可能な仕組みを創出する。

47PLANNING

ヨннаナプランニング

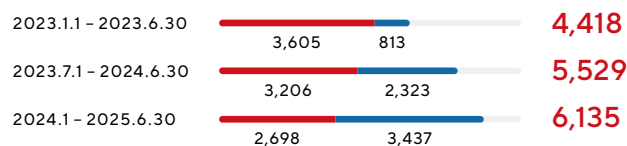


47PLANNING

ヨннаナプランニング

インパクト KPI Impact KPI

BYAKU Narai 客数 (子どもを含まない) ■ BYAKU NARAI 客数 (国内客/人)
■ BYAKU NARAI 客数 (インバウンド/人)



BYAKU Narai 累計雇用創出人数 (退職・臨時職員含む従業員数/うち15名は「UI」ターン)



宿泊客の消費総額 (単位: 億円) ■ 地域内消費額 (億円)
■ 地域外消費額 (億円)



* 観光庁の調査結果を参考に、BYAKU の宿泊費をベースに地域内・地域外消費額を推算した。

インパクトストーリー Impact Story

BYAKU Narai 総支配人の高山氏ならびに経営企画室長の小澤氏は共に塩尻市生まれで、県内の他地域で宿泊業に従事する中「地域の宝を後世に残したい」という想いで30代で転職。家族と共に塩尻市にUターンした。さらに小澤氏は、パートナーが宿泊部門のマネジメント職として参画したことをきっかけに、塩尻の市街地から奈良井宿内に転居。二人の子どもと共に、地域に根差した暮らしとキャリアを築いている。

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。

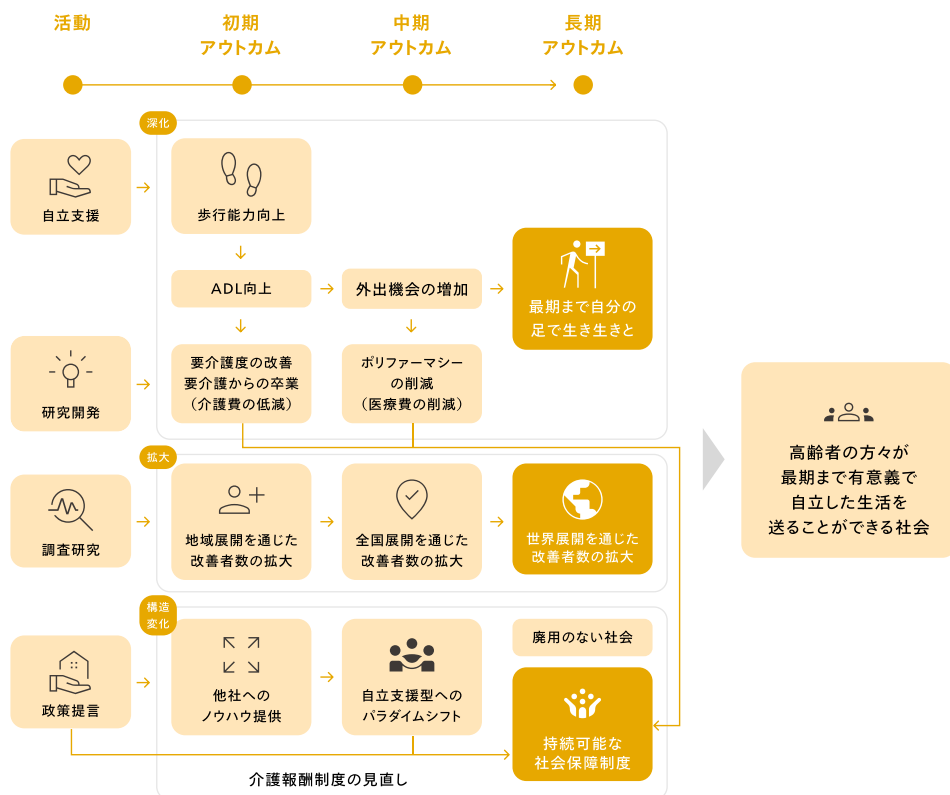
事業概要 Business Summary

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、高齢者個々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

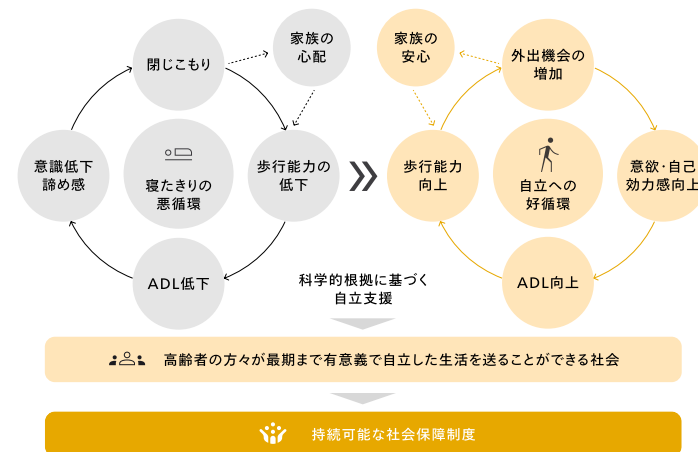
Polaris

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



自立：WHO の定義する身体的自立、精神的自立、社会的自立
ADL：日常生活動作

インパクト KPI Impact KPI

顧客数	卒業人数 ^{*1}	改善率 ^{*2}
2023年 11,700	2023年 67	2023年 14.7%
2024年 12,002	2024年 78	2024年 16.5%
2025年 11,266	2025年 53	2025年 15.2%
	2030年 (目標) 660	2030年 (目標) 20.0%

*1「卒業」人数：

ポラリスのデサ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

インパクトストーリー Impact Story

Aさんは、大病を患ったことにより車いす生活を余儀なくされたが（要介護認定3）、まずは短期的な目標として『自分の足で真面の街を散歩できるようになる』を掲げポラリスに継続的に通院。その結果、今では杖は必要なものの自分一人で街を散歩したりすることも可能となり、家族とも遠出の旅行に出かけている。現在は、大病前に通っていた「カーブス」への復帰を目標に日々頑張っている。

インパクト・スタートアップが語る —— インパクトレポート発行のリアル

ライトライト（取締役 COO 齋藤めぐみ氏）× ガクシー（代表取締役 松原良輔氏）

KIBOW 社会投資ファンドが支援するライトライトとガクシーの2社は、それぞれインパクトレポートを発行しています。

ライトライトは2025年6月に2回目、ガクシーは2025年5月に初めてのインパクトレポートを公表しました。

今回、KIBOW 社会投資ファンドの田村菜津紀が、両社にインパクトレポートを発行した背景や、その意義について話を聞きました。

* 本記事は、2025年6月12日に KIBOW 社会投資ファンドが開催したオンラインイベント「インパクトレポートが切り拓く、起業家の新たな成長戦略」の内容の一部をまとめたもの。



齋藤めぐみ（ライトライト 取締役 COO）



松原良輔（ガクシー 代表取締役）



田村菜津紀（KIBOW 社会投資ファンド）

1. インパクトレポート発行の目的

—— 田村：まず初めに、どのような目的でインパクトレポートを発行されたのでしょうか？

松原：ガクシーが発行を決めた一番の動機は、奨学金という概念が持つマイナスイメージを変えたいという課題感からでした。奨学金は本来「若者の夢を叶えるための武器」であるということを世の中に伝えたいと考えたかったのです。また、当社が「どのような社会課題を解決しているのか？」という質問をよく受けていたため、インパクトという軸に焦点を置いて発信したいという目的もありました。さらに、社員にも、事業が伸びれば世の

中をどう変えられるかを実感し、理解してもらうことも目的の一つでした。

齋藤：ライトライトは「地域課題を解決する」という言葉そのものが非常に抽象的であることに課題を感じていました。地域事業の会社は「ボランティア感」が出たり、「いいことはやっているけどビジネスとしてどうなの？」といったイメージを持たれたりしがちです。そのため、私たちがやっていることをしっかりと可視化したいというのが一番の目的でした。また、自治体の方々に理解していただくための手段としても位置づけていました。

2. インパクトレポート作成時の苦労

—— 田村：実際にインパクトレポートの作成を進めるにあたり、特に苦労した点や工夫をされた点についてお聞かせください。

松原：今回、初めてインパクトレポートを作成したので、「何をどう作ればいいんだ」というところから苦労しました。KIBOW 様にゼロからすべて教えてもらいながら、私と担当社員の 2 人が中心となって企画や編集を進めました。内容面では、事業紹介は普段やっていることなので苦労は少なかったですが、学生のインタビューや、奨学金というテーマで統一させる外部連携（例：表紙の絵を奨学金をもらった現役の学生に描いてもらうなど）が一番大変でした。

齋藤：KIBOW さんのインパクトレポートをはじめとしてありとあらゆるインパクトレポートを読み込んだうえで、私と広報マネージャー、デザイナーの 3 人が中心となってインパクトレポートの作成作業を進めました。作成自体は楽しかったのですが、やはりデータを集めるのがすごく大変でした。事業承継後、

その方がどうなっているのかを追うために、なかなか連絡の取れない方も追っかけたり、アンケートの回収を粘り強く行ったりする必要がありました。また、自治体との連携に関しては、個別にインタビューをしたりしました。

—— 田村：事業のコアとなる提供価値やエッセンスを公開することについて懸念などありましたか？

松原：最初、その点について社内で議論がありました。しかし、我々がやっている奨学金のマーケットはこれまでサービスがなかった世界です。隠す必要はないし、むしろオープンにやって当社を知ってもらう方がメリットは大きいという結論になりました。

齋藤：そのような議論は全くありませんでした。元々出す情報と出さない情報ははっきりと分けていて、全員に共通認識があったからだと思います。出すと決めた情報は、一人でも多くの方に知っていただきたいという思いでまとめました。

3. インパクトレポート発行による変化と意義

—— 田村：インパクトレポート発行後、社内外にどのような変化がありましたか？

齋藤：3 つの変化がありました。まず、インパクトレポートを出したことで、社員のユーザーの方々に対する責任感がより増し、メンバーのベクトルが以前にも増して統一されました。次に、インパクトを可視化したことにより「ここが足りない」「ここが強み」といったことが明確になり、提供サービスの改善が進みました。そして、インパクトレポートの発行報告会に自治体職員の方々が多く参加してくださったため、問い合わせが増え、連携の増加に繋がりました。

松原：発行からまだ 1 ヶ月（2025 年 6 月時点）ですが、個人的な知り合いや連携企業などから「こういうことやってたんですね」といった問い合わせや声をいただくようになりました。また、何人かのベンチャーキャピタルの方々から問い合わせをいただくなど、ガクシーの評価が上がるという効果を少し

感じています。

—— 田村：最後に、インパクトレポートを発行する意義と、発行を迷っている起業家の方々へのメッセージをお願いいたします。

齋藤：インパクトレポートは、我々の「代名詞」のような存在です。迷っている方がいらっしゃったら、その迷いをクリアにしたうえで、私は「出す」一択だと思います。

松原：インパクト・スタートアップを目指すガクシーにとって、これは唯一の「代名詞」。唯一の媒体。絶対にあるべきだと思っています。

出資者が語るKIBOW社会投資ファンド —— 社会的インパクトへの手応えと、今後への期待

Allen Miner 氏（サンブリッジ 代表取締役会長兼グループ CEO）× 寺田 航平氏（寺田倉庫株式会社 代表取締役社長）× 堀 義人（一般財団法人 KIBOW 代表理事／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）

2025 年、KIBOW 社会投資ファンドは設立から 10 年という節目を迎えました。本特集では、この 10 年間にわたり資金面からファンドを支えてきた 3 名の出資者に、これまでの取り組みに対する評価と、今後への期待について、代表パートナーの山中礼二が聞きました。



堀 義人（一般財団法人 KIBOW 代表理事／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）



Allen Miner 氏（サンブリッジ 代表取締役会長兼グループ CEO）



左：山中 礼二（KIBOW 社会投資ファンド 代表パートナー）
右：寺田 航平氏（寺田倉庫株式会社 代表取締役社長）

Allen Miner氏：
サンブリッジ 代表取締役会長兼グループCEO

日本の社会起業家との関わり

—— 山中：アレンさんには、2021年に KIBOW社会投資3号ファンドを設立した時から、投資家としてご参加いただいています。アレンさんと日本の社会起業家とのかかわりは、どのように始まったのでしょうか？

Miner：2000年頃、UCバークレーには社会起業家に特化したビジネス・コンテストがあると聞き、興味を惹かれました。アントレプレナーシップはソーシャルセクターにも、政府部門にも、あらゆるセクターにあるもの

だということを、サンブリッジ創業時から私は提唱していました。

そこで、ETIC.代表（当時）の宮城さん、そして当時アクセントにいた井上さん（現：INNO-Lab International共同代表）と話して、2002年にSTYLEという日本初のソーシャルビジネスプランコンテストを始めました。その後ETIC.は（ソーシャルビジネスのムーブメントを）前に進め、また井上さんはSVP東京を設立し社会的投資を前に進めました。

この活動を通じて、私は社会起業家と関わることがいかに心満たされる活動かということを確認しました。

—— 山中：ETICの創業期に、その経営を支援なさったと聞きました。

Miner：渋谷のマークシティのサンブリッジ・ベンチャー・ハビタットの中にオフィスを提供しました。またETICの理事を務めたり、ETICの運転資金を提供した時期もありました。ETICの支援を通じて自分が得た「心のリターン」は、私が通常のスタートアップ投資から得た「経済的リターン」をはるかに上回るものでした。

出資時の期待

—— 山中：その後、KIBOW社会投資ファンドに投資をすることを決めたのは、どうしてでしょうか？

Miner：私は10年前に、米国で財団を設立し、様々な寄付をしていました。しかし社会起業家の現場からは遠ざかっていました。そこで、KIBOWの3号ファンドに参加したいと考えました。KIBOWの1-2号ファンドを見ていて、私は

KIBOWのチームが成熟し、また投資先企業の経営に深く関与していることを理解しました。そこで、3号ファンドへの参加を申し出たのです。

—— 山中：経済的リターンについては、どのような期待をお持ちでしたか？

Miner：元本を回収できれば十分と考えていました。経済的リターン以上に、KIBOWチームの社会起業家に対する関与を見守りサポートしたいという気持ちの方が強かったのです。そして一番の期待は、社会起業家たちがKIBOWとグロービスから学びを得て、成功するということでした。また投資活動を通じて、KIBOWチームとグロービスが日本のインパクト投資の水準を上げてくれるという期待もありました。

出資後：現時点での振り返り

—— 山中：投資後今に至るまでのKIBOWの活動に対する評価をお聞かせください。

Miner：よくやっていると思います。このファンドは戦略的な「問い」にしっかりと向き合っている。例えば、投資先企業について（投資家の）経済的リターンを優先すべきか、またはミッションの継続を重視すべきか、といった議論がなされています。

1-2号ファンドが良い（経済的）リターンを出していることには、正直なところ驚きました。経済的リターンが出れば、私はエバークリーン投資的に、そのリターンを次のファンドに回すことができます。

またKIBOWがインパクト・レポートを毎年作成している点は、伝統的なVCファンドでもなかなか見ないレベルです。投資先企業が自らの物語を語れるよう支援し、投資リターンだけでなく、社会的インパクトを測定・発信し続けている点は本当に素晴らしい。

—— 山中：マイナーさんのような方をお迎えすることができて幸せです。

Miner：2000年代の宮城さんや井上さんとの対話の中から、様々な動きが生まれてきました。その中から社会的投資が生まれ、KIBOWが立ち上がり、ハードワークを厭わないチームが一步一步、ソーシャル・アントレプレナーシップを前に進めてくれている。そのことを私は、幸運と感じます。

寺田 航平氏：
寺田倉庫株式会社 代表取締役社長

出資の経緯

—— 山中：寺田さんには、KIBOWの1号ファンドからご出資をいただき、ありがとうございます。どうして出資しようと思われたのでしょうか？

寺田：堀さんにぶっこまれ続けたからです。（笑）「僕も出資するから、同額ずつ出資しようよ」というお誘いを4、5回連続でいただいた。ただ当時、海外ではインパクトファンドやソーシャルインパクトボンドの話が話題になっていた一方で、日本での動きがあまり見

えなかった。その活動の最初の一端を担えるという「期待感」があったことも事実かと思っています。

—— 山中：ソーシャルな活動に対する関心というのは元々お持ちだったんでしょうか？

寺田：母の存在が、社会的な事業を考えるきっかけになったと思います。母（寺田朗子氏）は「国境なき医師団」の日本支部の会長を務め、その後は認定NPO法人「国境なき子どもたち」を設立して世界の子どもたちに教育機会を提供してきました。社会の問題に自分の力を使って、そこから得られる「エネルギー」が人を勇気付け、元気づけていくということを、目の当たりにしてきました。

出資時の期待

—— 山中：KIBOWに参加し始めた当時、「インパクト投資」をどう捉えていましたか？

寺田：社会課題に対して、ビジネスモデルを

構築することで、社会課題解決と収益化を両立できるという仮説を持っていました。そのためのアイデアが足りない点があれば、自分がアイデアを付加できると考えました。

—— 山中：経済的リターンという面での期待はお持ちでしたか？

寺田：投資元本が守られればいいと思っていました。社会を良くする行為そのものが「無駄ではない」ということを示せると考えていました。

出資後：現時点での振り返り

—— 山中：KIBOW社会投資ファンドの10年間で振り返り、当初の期待レベルを10点とすると、現状ではインパクト面、財務リターン面で何点をつけますか？

寺田：「実行」という意味では9点を超えており、さらに近年少しずつ上がってきています。面白い企業のファンドへの組み入れが増えてきています。またチームも強力になってきている。経済的リターンについては、今の

タイミングで判断するのは時期尚早だと思います。

投資して得られる「エネルギー」

—— 山中：どんな時に、「KIBOW社会投資ファンドに投資して良かった」と感じますか？

寺田：社会を良くする活動の一員に、間接的になれている。それが自分にとっての「エネルギー」になっています。社会課題の解決は難易度が高い。その解決のプロセスを考え、自分の思考を研ぎ澄ますことは、自分の脳の活性化につながっています。

今後のKIBOWと起業家への期待

—— 山中：今後KIBOWはどのような方向に進化すべきでしょうか？

寺田：KIBOWの投資先は、グロービスの卒業生のセカンドキャリアとしても魅力的な職場だと思います。グロービスが、KIBOW投資先企業のマーケティングやシステム構築を

サポートすることができれば、成功確率が上がると思います。

そして、より多くの人に、KIBOWの活動を知ってもらいたい。起業家、経営者の1/3くらいは知っているようなところまで。さらに人材を呼び込む機能を強化してほしいと思います。最終的には、KIBOWが30周年を迎える頃には、日本の全人口の10%くらいまで社会課題当事者をカバーできるような、それくらいの事業体であつたら、最高ですね。

堀 義人：
一般財団法人KIBOW 代表理事／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

KIBOW社会投資ファンド設立の経緯

—— 山中：堀さんは2011年3月14日からKIBOWを立ち上げ、東日本大震災の復興支援の活動をしてこられました。2015年からインパクト投資を始めるに至った経緯を教えてください。

堀：2015年5月にイギリスのロナルド・コーエン卿が来日するということを、日本財団の青柳さん（現：社会変革推進財団 専務理事）に教えてもらいました。コーエン卿は、かつて共同でVCファンドを運営していたビジネスパートナーでした。2015年当時はG8社会的インパクト投資タスクフォース（現 GSG Impact）の議長として、先進諸国の首脳と連そのミーティングでコーエン卿に、「インパクト投資を始めないか」「ヨシ（堀義人）はスタートアップ投資のノウハウを持っているだろう」と言われました。それを聞き、ハンズオン型のエクイティ投資のノウハウと経営教育

のノウハウも持っていた、自分たちがやるしかないという使命感を持ちました。そこで個人資産を活用してインパクト投資ファンドの設立をリリースし、さらに寺田さんを誘って、5000万円ずつ合計1億円の投資枠を作りました。

設立時の期待と現在地点

—— 山中：インパクト投資を始めた時に、経済的リターンについてはどの程度の「期待」をお持ちでしたか？

堀：通常のVC投資に比べると、Exitまでの期間が2倍かかるだろうと。そしてリターンは半分くらいかもしれない。となるとIRRは1/4くらいになるかもしれないと、当時は思っていました。

—— 山中：そこから10年経ち、KIBOW社会投資ファンドの進捗をどう評価されていますか？

堀：「やれるだけやってみる」という考えで動いてきたので、当初の期待と照らし合わせて

評価することには意味を感じません。ただ実際に投資を始めてみると、想定していたよりも失敗案件が少なかったということは言えます。また良い社会起業家の生態系が生まれ、良い投資案件も増えてきました。社会的インパクトと投資リターンは両立できるということがわかりました。

—— 山中：2015年に立ち上げた1号ファンドに比べて、2018年の2号ファンド、2021年の3号ファンドでは、他VCと共同での出資も増えてきています。

堀：投資先のビジネスモデルが進化しているという意味では、グロービス・キャピタル・パートナーズ（GCP）と同じ歴史をたどっています。GCPも1号ファンドでは、サービス業への投資が多かったのです。

インパクト投資業界の進化について

—— 山中：インパクト投資業界は、17兆円規模にまで広がりました。業界の未来についてお考えをお聞かせください。

堀：ソーシャルインパクトを標榜することで、資金は集まるようになってきました。今後は、業界が真に「成り立つ」ように、社会的インパクトと経済的リターンの実績を出すことが求められています。また「何が（投資先になりえる）ソーシャルビジネスなのか」という定義についても、人によって差異があります。株主に対して適正な利益を還元した上で、残りを再投資のために使っていくという、ソーシャルビジネスのあり方を定義する必要がありますと思います。

KIBOWの未来について

—— 山中：KIBOWという財団法人は、今後どのような役割を果たすべきだと考えますか？

堀：資本主義経済のあり方が今後どう変わっても、KIBOWが社会起業家のためにヒト・カネ・チエを提供するという軸は変わりません。10億円から次は20億円と、ファンドの規模は拡大しつつ、その生態系を拡大していければと思います。

ソーシャルアントレプレナーの「志」の源泉に迫る

カケミチプロジェクト（代表取締役 岡琢哉氏）× GOOD COFFEE FARMS INC（代表取締役 Carlos Melen 氏）×
ラポールヘア・グループ（代表取締役 早瀬渉氏／取締役 渡邊さやか氏）

KIBOW 社会投資ファンドの代表パートナーを務める中村知哉は、長年、グロービス経営大学院や企業研修などで、経営リーダーの育成に携わってきました。多くの経営リーダーと向き合ってきた中村が、今回、「シンクロシティ（偶然）」という切り口から、カケミチプロジェクト、GOOD COFFEE FARMS INC、そしてラポールヘア・グループの経営者の方々の「志」の源泉に迫りました。

カケミチプロジェクト：
代表取締役 岡 琢哉氏

—— 中村：カケミチプロジェクトは、不登校や発達障害などメンタルケアが必要な児童に訪問看護を提供する「ナンナル」を運営されていますね。幼少期やキャリアのスタートから、志が形成された経緯についてお聞かせいただけますでしょうか。

岡：福岡で生まれ、祖父が開業医、父も医師、母は薬剤師という家庭でした。二人兄弟のどちらかは医師に、という空気がある家でしたが、子どもの頃の私は、医者よりもレゴで世界を作ったり、高校の演劇部で脚本を書いたり、何かを組み立てることのほうに惹かれていました。振り返ると、あの頃から

「関係」や「物語」をどう編むか、ということが好きだったのかもしれません。

—— 中村：その後、医師としてのキャリアを歩まれました。大きな病院から、発達障害のお子様を自由療法で見ている東京のクリニックまでご経験されています。そうした中で、なぜ、医師としてではなく、起業し訪問看護という形で子どもの支援に取り組もうと考えられたのでしょうか？

岡：大きな病院から、自由診療で発達障害のお子さんと成人の方を診る東京のクリニックまで経験しました。どこでも感じたのは、診察室の枠組みでは、お子さんの“本当の声”に届かない瞬間が多いということです。加え

て、医療の制度の中では、子どもと“環境”ごとに関わるには、どうしても限界がある。そこに無力さを感じていました。訪問看護は、お子さんの「生活の場」に入り、家族や環境に直接関わることができます。その中で子ども達の問題を紐解きたいという思いが訪問看護の起業に繋がりました。

—— 中村：岡さんの「志」の形成には、いくつかの「シンクロシティ」があったと伺っています。具体的にはどのような経験があったのでしょうか。

岡：3つあります。1つ目は、好きなことをして私には輝いているように見えた友人から鬱を患っていることを打ち明けられたこ

*「シンクロシティ」とは、心理学者のユングが提唱した概念で、意味のある偶然という意味。人々が志を見出す上で大きな役割を果たすとされ、日本語の「ご縁」や「お蔭様で」という言葉に近い。

と。2つ目は、岐阜大学ラグビー部の創設者だった医学部の教授から、「命を助けられるかどうかの勝負は、病院に来る前のシステム作りに掛かっている」と教えていただいたこと。3つ目は、東京で、研究者として、疫学の視点と予防医学の見識を持った医師から教えを受けたことです。



代表取締役 岡氏

—— 中村：医師として、お子さんの状態が良くなること自体にも興味があるとは思いますが、それ以上にシステム全体を構築することに喜びを感じているそうですね。活動が続ける上でのエネルギー源は何でしょうか。

岡：子どもの変化はもちろん嬉しいです。ただ、それ以上に、看護師や地域の大人たちと一緒にシステムとして子どもを支援できることに、より大きな喜びを感じています。なお、私のエネルギーチャージの方法は、週末に岐阜市へ帰り、子どもと虫取りをしたり自然に触れたりすること、それからコーヒーを飲むことと筋トレです。

GOOD COFFEE FARMS： 代表取締役 Carlos Melen氏

—— 中村：Carlosさんは、グアテマラで生まれ育ち、厳しい環境の中から、どのようにして「コーヒーで世界を変える」という志に辿り着いたのでしょうか。

Melen：グアテマラでの生活は楽なものではありませんでしたが、私は常に「人生はた

だ生きるにあらず、何かの意味がある」と考えていました。丘の上で未来を空想するのが好きで、頬をなでる風が世界の反対側で誰の頬をなぞったのかに想いを馳せていました。悲しいことに、グアテマラの内戦が家族から全てを奪い、外資系石油会社に勤務していた父も仕事を失いました。

—— 中村：お父様はその困難をどのように乗り越えられたのですか。そして、それはCarlosさんの「志」にどのような影響を与えましたか。

Melen：父は何度も就職試験に応募しましたが、1社も受かりませんでした。私が「カッコ悪いよ」と言っても、父は「受付を突破して面接へ進めない以上、何か他のことをするしかない」と説明し、最終的にはゴルフ場のキャディーになりました。しかし、父はそこでのネットワークングを通じて、やがてペプシ・グアテマラ社長の運転手になり、ついには第一秘書にまで昇進したのです。父のこの生き方が、私に大きな影響を与えました。

—— 中村：その後、日本に来られて、ビジネスを立ち上げられました。お父様から学ばれた有力者との繋がりを作るノウハウを実践されたのですか。

Melen：日本人の恋人がいたので、日本にきました。父に倣い、六本木のバーに通い、南米や欧州の大使、多国籍企業のCEOと仲良くなりました。2006年からコーヒーの輸入を始め、2010年には中古自動車や部品の会社アルケを立ち上げ、日本の中古車や中古タイヤを海外に輸出しました。その後、高級コーヒー会社ダークスを創業しました。

—— 中村：経済的な成功を収める一方で、「私の使命は何か」という問いを常に胸に秘めていたと。その問いに「コーヒー」という形で確信を持たせてくれたシンクロニシティとは何だったのでしょうか。

Melen：私のシンクロニシティ経験は、まさにコーヒーと出会ったことです。人生は「辛酸を転じて福となす」物語だと思っています。そこで私は、祖国グアテマラで一番美味しいコーヒーを創ろうと決意しました。

—— 中村：Carlosさんの強みは、単にビジネスをするだけでなく、農家の方々のマインドセットを変えられる点にあるとおっしゃっています。農家の方々への深い理解はどのようにして生まれたのですか。

Melen：私は農家の方々の側に立ち、コーヒーのトレーサビリティとサステナビリティが必要な理由を心から説明しました。しかし、本当の農家の方々の気持ちを理解するには、私自身が農家になるしかないと決意し、2017年の半年間をコーヒー農園で過ごしました。その経験から、自転車でコーヒー豆を脱穀する「Bicycle Coffee Roaster」を発明しました。高品質でサステナブルなコーヒーを出荷できるようになり、生活が豊かになったと農家の方々は感謝してくれています。この仕事こそ天職だと感じています。



代表取締役 Melen 氏

ラポールヘア・グループ：**代表取締役 早瀬 渉氏／取締役 渡邊 さやか氏**

—— 中村：早瀬さん、渡邊さん、お二人の全く異なるバックグラウンドが、どのようにして一つの志へと統合されていったのか、大変興味深いです。まず早瀬さん、これまでの歩みをお聞かせください。

早瀬：私は岐阜県出身で、祖父の代から続く小さな工務店を父が継いでいました。母は銀行で初の女性支店長を務めていました。20歳で社長になりたいと思い、社長への最短距離を探しました。大企業、外資企業、中小企業、ベンチャーの4種類の会社でインターンシップをしました。24歳の時に創業して美容業界に入り、その後モッズ・ヘアでは営業統括担当役員に就任していました。最終的には社長になる予定でした。

—— 中村：順調なキャリアを歩む中で、大きな転機が訪れたのが東日本大震災だったと伺っています。震災は早瀬さんの「志」にどのような影響を与えましたか？

早瀬：震災が起こり、すぐに災害対策本部長をやらなければならなくなりました。株主資本主義でガツガツ儲けるという考えよりも、震災時に感じた「経営者として何かしなければいけない」という想いが強くなり、モッズ・ヘアではボツになっていた企画書に魂が入りました。これがラポールヘア・グループです。最初は、石巻にボランティアとして関わり、仮設住宅建設のお手伝いをしました。工務店の息子で大工ができるという自分のバックグラウンドが、不思議と助けになったのです。そこでの経験もあり、一号店は最も被害が大きかった石巻に開こうと決め、仙台から石巻に通いました。

—— 中村：震災が、早瀬さんのご自身の志を具現化するシンクロニシティとなったのですね。次に渡邊さん、公務員のご両親のもと、ネパールでの経験から国際協力の世界を目指されたとのことですが、その背景を教えてください。

渡邊：私は長野市の出身で、11歳の時に初めての海外として訪れたネパールでストリートチルドレンに出会い、国際協力の分野に携わ

りたいと思いました。ICUで学士号、東京大学大学院で修士号を取得しました。2005年に貧困層を対象としたビジネス（BOPビジネス）が話題になり始めた頃、3年後には国際協力の世界に戻ろうと思って、外資系コンサル会社に入社しました。結果としては、東日本大震災があり2011年6月に会社を退職して、一般社団法人re:terra（後のAWSEN）を設立することになりました。

—— 中村：国際協力と美容事業という全く異なるフィールドで活躍されてきたお二人が、ラポールヘア・グループを通じて目指す社会とはどのようなものでしょうか。特に、雇用と地域活性化について、現在の戦略を教えてください。

早瀬： 地方スーパーの空きスペースなど、案件機会があれば店舗を拡大していきます。私たちは特に、消滅可能性自治体と言われる人口減少地域で、特に女性がライフステージが変化しても働き続けられる仕事の創出を中心に行っています。働き方を自分で選べるようにしており、自立して自由に働ける形を奨励しています。また、アジアにおいても特

にジェンダーの視点からの課題に取り組んでいきたいと考えており、美容事業展開も視野に入れています。現在はベトナムに1店舗、タイで1店舗を支援しています。



左：早瀬氏／右：渡邊氏

インタビューを振り返って（中村）

今回、4人の起業家へのインタビューを通じて、改めて、ビジネスを通して社会課題を課家決するためには、強い覚悟が必要であり、それを支えるのは揺るぎない志であると感じました。そして、4人の方々のお話から、その志が確立するためには、以下の3つが必要なのではないかと考えています。

1. 経営者の家庭環境・バックグラウンドが

志に影響する。

2. 社会の問題解決（志）に至るまで、

思いきった探究活動を継続する。

3. 志が決まるに際しては、

シンクロニシティが存在する。

最後に、岡氏、Melen氏、早瀬氏から、社会課題の解決を目指す起業家へのメッセージをいただきましたので、こちらで特集記事を結びたいと思います。

岡：社会問題は、自分が何とかしなきゃと思っても、自分だけでは太刀打ちできません。ぜひ、人を巻き込み、考えを分かってもらい、チームで取り組んでいってください。

Melen：人生を賭けるならば、社会に大きなインパクトをもたらすことに挑戦すべきです。サステナビリティ事業を行うということは、経済と社会と環境の全てを三立することです。

早瀬：会社には、生んで、育てて、最後どうするという3つのステージがあります。社会課題に対して、根本的な体験、想い、熱量のある方にこそ、この分野に一步を踏み込んでいただくと面白いと思います。

編集後記

本レポートをご覧いただき、誠にありがとうございます。

多くの皆様のご支援とご協力のおかげで、今年で3年目となるインパクトレポートを作成することができました。心より感謝申し上げます。

レポートの発行を重ねる中で、様々な反響をいただいておりますが、その中でも特に嬉しい変化が生まれています。それは、投資先パートナーが続々と、独自のインパクトレポートを作成し始めているということです。

スタートアップというリソースの限られた体制において、事業成長を追求しながら、同時に社会的インパクトについても報告を行うことは決して容易ではありません。それでも、自らが生み出したインパクトを測定し、公表して社会と真摯に対話しようとするその姿勢に、私たちはとても勇気をもらっています。今回、本レポートを通じてそうしたパートナーの取り組みをご紹介できたことを、大変嬉しく思います。

私たちはこれからも、投資先パートナーや多くの関係者の皆様とディスカッションを重ね、一歩ずつ着実に社会課題の解決に取り組んでまいります。本レポートが、皆様との「対話」の糸口となれば幸いです。



インパクトレポート企画編集
澁澤 龍太

本レポートをご覧いただき、誠にありがとうございます。

2023年より継続して、インパクトレポートのアートディレクションおよびデザインを担当させていただき、本年度で3年目となりました。

継続して関わる中で強く感じているのは、KIBOWの取り組みが単なる「成果の報告」ではなく、社会に対して問いを投げ続ける実践であるということです。

社会的・環境的インパクトと経済性をどう両立させるのか。その難しさに正面から向き合い、KPIという具体と、長期的なビジョンという抽象を往復し続ける姿勢そのものが、KIBOWの価値だと感じています。

私自身もこの3年間、起業家の皆さまや現場で挑戦を続ける方々の姿に触れながら、「デザインは何を支えるべきか」という問いを更新し続けてきました。

本レポートが、KIBOWの現在地を伝えると同時に、次の一歩を考えるきっかけとなれば幸いです。



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 2025 年 12 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。