

Dormant Deposits Utilization Project Impact Report 2024

休眠預金事業 インパクトレポート 2024

2021年度 地域インパクトファンド設立・運営支援事業 最終評価

SIIF
Social Innovation
and Investment Foundation

はじめに

地域課題解決のための共鳴の輪が広がる

このたび発行します「休眠預金事業インパクトレポート2024」は、一般財団法人社会変革推進財団(SIIF)が実施する休眠預金事業のインパクト測定・マネジメント(IMM)レポートとして、2021年度に採択した2つの支援先団体「地域インパクトファンド設立・運営支援事業」に関する3年間の成果をまとめたものです。

各実行団体に取り組む社会課題や社会的背景を明示し、ロジックモデルを活用して、環境・社会を含む事業の提供価値を整理・分析するとともに、本事業を通じた社会課題解決の戦略における初期的な成果(アウトカム)を最終評価として掲載しています。加えて、SIIFと各実行団体の3年間の協働のプロセスを振り返り、数字で見る変化や成果に関する総括を行いました。

本レポートは、一般財団法人日本民間公益活動連携機構(JANPIA)が資金分配団体に求めている事業評価報告書としての位置付けにとどまらず、地域の社会課題を解決している実践者やIMMに携わるさまざまなステークホルダーの皆さまのお役に立てるよう、成果だけではなく、さまざまな教訓や学びの可視化を試みています。

より多くの皆さまに関心を持っていただくきっかけとなり、地域課題解決のための共鳴の輪が広がる一助となれば幸いです。

❖ 目次

- 2 休眠預金事業とは
- 3 2021年度「地域インパクトファンド設立・運営支援事業」ハイライト
- 5 休眠預金事業成果報告会
- パネルディスカッション「地域課題を解決するインパクトファンドの挑戦」
- 9 インタビュー
- 地域に根ざした課題解決のために

地域インパクトファンド設立・運営支援事業2021～2024
2021年度 SIIF 休眠預金事業の概要と最終評価

- 13 2021年度 SIIF 休眠預金事業の概要
- 15 事業の実績
- 18 初期アウトカムの達成状況
- 19 3年間の振り返り
- 20 地域インパクトファンドの立ち上げ、運営の再現性を高めるために
- 22 インパクトファンドを発展させるために

実行団体の事業概要と最終評価

- 23 株式会社 キャピタルメディカ・ベンチャーズ
- 29 株式会社 うむさんラボ

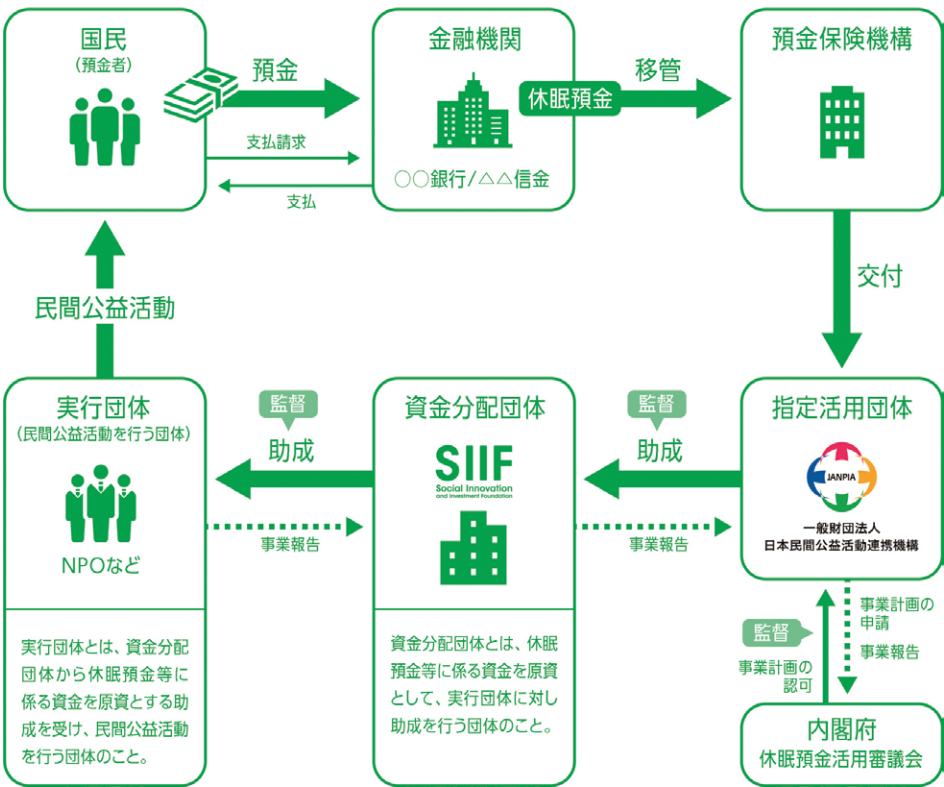
- 35 事後評価実施概要について
- 36 SIIFについて／編集後記

休眠預金事業とは

社会的な課題解決を行う民間団体の事業資金に
10年以上出入金のない預金を活用する

10年以上入出金されず放置されている預金が、日本全体で毎年1,400億円程度発生していると言われています。預金者からの請求に備えて引き当ておく資金を差し引いても数百億円は放置されたまま。2018年、こうした長期間利用されていない預金の一部を公益に活用する休眠預金等活用法(民間公益活動を促進するための休眠預金等に係る資金の活用に関する法律)が施行、2019年から制度が始まりました。目的は、① 公的機関だけでは対応困難な社会課題の解決を図る、② 民間公益団体が持続的かつ自立し活動できる環境を整備する——の2つ。活用されるのは10年以上放置されている預金ですが、預金者は所定の手続きを踏めば休眠預金化した預金もいつでも引き出し可能です。

休眠預金事業は内閣府の監督の下、「指定活用団体」である一般財団法人日本民間公益活動連携機構(JANPIA)が統括。JANPIAは「資金分配団体」を公募から選出、資金分配団体は実際に現場で民間公益活動を行う「実行団体」に資金を提供するとともに伴走支援を行い、同時に監督します。一般財団法人社会変革推進財団(SIIF)は2019年度、2020年度、2021年度の資金分配団体に応募、採択されました。



SIIFは休眠預金活用事業の「資金分配団体」として
ソーシャルビジネスを支援

「資金分配団体」として採択されたSIIFは、2019年度「地域活性化ソーシャルビジネス成長支援事業～インパクトが持続的に創出されるエコシステム形成」、2020年度は「コレクティブインパクトによる地域課題解決～重要社会機能の可視化と集成的支援のためのコンソーシアム育成」、2021年度は「地域インパクトファンド設立・運営支援事業」をテーマに活動しています。

人口減少や少子高齢化の進展による地域社会の活力低下を解決するために、地域で活用されていないさまざまな資源を再活性化させることで地域社会の核となるソーシャルビジネスを支援します。

「地域インパクトファンド設立・運営支援事業」ハイライト

2021年度 SIIF 休眠預金事業の概要

「地域インパクトファンド」設立を支援

SIIFは2021年度休眠預金事業で「地域インパクトファンド設立・運営支援事業」を展開。インパクト企業に資金を循環させるとともに、地域密着型の金融機関が自立的にインパクトファンドを設立・運営できる能力を養い、将来的に地域創生を、金融機関を含めた地元企業・自治体・住民が主体的に担える状態を目指します。地域の社会課題解決に挑む企業は増えているものの、人材やノウハウ不足が課題です。既存の金融システムでは十分な資金供給が難しく、資金・非金融支援を両立できる仕組みが必要です。本事業を通じて、地域金融機関がインパクト企業を支援する能力を高め、持続可能な地域創生を目指します。

社会的インパクトの創出

地域インパクトファンドを通じた地域課題の解決



本事業の総括

本事業は、信用金庫や信用組合など地域密着型の金融機関の参画を想定し「地域の資金を地域で循環させる」ことを目指したものでした。結果として、地方銀行が主な参加者となり、さらに想定外だった個人の富裕層や地域の地場企業も資金提供者として加わったという成果を得ることができました。

成功の要因は、資金調達主体であった実行団体(ファンドにおいてはGP=General Partner)であるキャピタルメディカ・ベンチャーズ、うむさんラボの地道な努力によるものであると同時に、地域での認知・信頼・ネットワークの構築、投資事業の経験・実績、インパクト創出能力の3要素が重要であると考えます。

休眠預金事業による実行団体の事業内容



株式会社キャピタルメディカ・ベンチャーズ

地域課題解決の実践者を 生み出す「やまと社会インパクトファンド」

奈良県およびその周辺地域の課題解決のために「やまと社会インパクトファンド」を設立。当ファンドの組成・運用を通じ、地域課題解決の実践者を多数生み出すことを目指しています。運営は、「キャピタルメディカ・ベンチャーズ」と南都銀行の投資専門子会社である「南都キャピタルパートナーズ(NCP)」。地域課題解決型のインパクトVCファンドとして、インパクト測定・マネジメント(IMM)を通じた起業家の育成・支援に重点を置き、本ファンドのキャピタリスト自身も起業家の伴走者として練達し、社会課題解決の実践者となることを目標に掲げています。

主なアウトプット

	事業開始時	事業完了時(3年目)
アクセラレーションプログラムの実施数	0回	3回
インパクトキャピタリストの数	0人	6人

主なアウトカムKPI

やまと社会インパクトファンドを通してやまと地域の課題を解決する

財務と社会KPIが合致したロジックモデルの数・投資先数

100%

IMMの概念をNCPおよび南都銀行が学び続けている

・行内勉強会の実施数(南都銀行)

12回

・IMM勉強会の実施数(NCP)

17回

NCPが起業家と南都銀行との協業のKPIを達成・支援している

支援KPI達成率

50%



株式会社うむさんラボ

沖縄特有の課題を解決する「カリーインパクト&イノベーションファンド」

沖縄県は、課題先進県と言われるほど、全国と比較して社会課題が山積しています。本事業では、沖縄の課題を解決するための「カリーインパクト&イノベーションファンド」を組成。社会起業家のディスカッション・パートナーとして、事業構想の実現を後押しし、顧客・提携先・人材の紹介など成長支援を行います。さらに、投資後はインパクト測定・マネジメント(IMM)をサポートし、投資先企業と共に事業の発展とインパクト測定を実現していきます。豊かさを分かち合える、たくましくてやさしい経済・社会を、投資家や社会起業家、その他さまざまなステークホルダーと共に創造していきます。

主なアウトプット

	事業開始時	事業完了時(3年目)
出資件数	0社	4社
投資先企業への経営支援実施率	0%	75%
投資先企業へのIMM導入サポート率	0%	75%
インパクト投資に関するセミナー実施回数	0回	8回

主なアウトカムKPI

経済的リターンと社会的インパクトの創出を目指す投資先企業率

100%

IMMの運用を行っている投資先数率

50%

IMMを理解・実践している投資・伴走担当者率

50%

インパクト投資セミナー参加者

のべ**565人**

IMMの理解が深まった割合

87%

インパクト投資・IMMに関わりたいと感じた割合

81%

パネルディスカッション 「地域課題を解決するインパクトファンドの挑戦」

一般財団法人社会変革推進財団（SIIF）は、JANPIAが提示する「優先的に解決すべき社会課題」のうち、「地域社会における活力の低下その他の社会的に困難な状況に直面している地域の支援に関する活動」に焦点を当て、2021年度「地域インパクトファンド組成事業」を企画、2022年に2団体を選出しました。

そして最終年となる2025年2月21日（金）、オンラインにて一般の視聴者も交えて事業成果報告会を開催しました。事業の成果に加え、直面した課題や想定外の変化、地域インパクトファンドの今後の可能性等について、2つの実行団体とパネルディスカッション形式で行うほか、視聴者の方からの質問も受け付けました。ここではその抜粋を紹介します。



モデレーター／
一般財団法人
社会変革推進財団
インパクト・オフィサー
小笠原 由佳

パネリスト／
株式会社
キャピタルメディカ・ベンチャーズ
代表取締役
青木 武士氏

パネリスト／
株式会社
うむさんラボ
代表取締役
比屋根 隆氏

インパクトファンド設立のきっかけ

小笠原 今日はよろしくお願いいたします。

青木・比屋根 よろしくお願いたします。

小笠原 私自身もこのプロジェクトに3年間関わってきました、すごく感慨深く感じているところです。その中でまずお聞きしたいのは、なぜインパクトファンドを作りたいと思ったのでしょうか。そのきっかけやエピソードがありましたらお聞かせいただけますか。

青木 地域課題というのは、大きなテーマの一つとしてもともと関心を持っていました。私が奈良市出身ということもあり、南都銀行さんとお話をしていく中で、地域金融機関の存在意義は地域課題を解決していくことにあり、インパクト投資に関心を持っていただきました。そこで、私たちが磨きをかけてきたインパクト測定・マネジメント（IMM）のメソッドを活かせるとしたら、大きな貢献ができるかもしれないと思ったことがきっかけです。そこからインパクトファンド設立へと動き出しました。

小笠原 ありがとうございます。では比屋根さん、インパクトファンドを作るのは結構面倒な部分もたくさんあったと思うのですが、やろうと思ったきっかけはどんなことだったのでしょうか。

比屋根 2017年頃から沖縄の貧困、子どもの教育格差といったテーマがメディアで取り上げられるようになりました。それに対して当時はNPO法人がやればいいのか、助成金を使ってなんとかすればいいという考え方で、それではなんか人任せですし、結局は継続していかないと思いました。一方で、沖縄県でもスタートアップに力を入れ、沖縄から発信していこうといった起業家が生まれ始めていて、だったら、沖縄の地域課題をビジネスの力で解決しようという起業家が現れてもよいのではないかな。その起業家を支援するためには、通常のファンドではなくて、インパクト投資ファンドがよいのではないかと考えたのがそもそもの始まりです。2017年からファンド組成に関しては準備してきました、今回SIIFの休眠預金事業に採択されたこのタイミングで立ち上げることができました。

設立までの紆余曲折

小笠原 出資者を集めてファンドを設定するまでには、いろいろご苦労があったと思います。大変だったこと、想定外だったことなど、お聞かせいただけますか。

青木 南都銀行さんと一緒にやらせていただいていたのですが、金融機関の文化やルール、慣習を理解していないがために、物事の進め方に困惑したことがありました。ベンチャーキャピタルやスタートアップの世界では、スピードこそが命というような感覚があり、考え



ながら走るようなスタンスがあります。一方で、金融機関は、事前に関係者合意などの調整を踏まえたうえで、物事を進める文化であると理解しています。当初はこのスタンスの違いを理解していなく、関係者への調整期間を考慮せずに少々乱暴に進めていったところがありました。自分の認識の問題だったのですが、当初は物事の進め方の違いに戸惑いました。

小笠原 東京の企業が地域課題をやるぞと地域に乗り込んでいって、強引に進めても結局は何も起こらないというケースがありますが、やはり地域との深い信頼関係とか、それに基づいたネットワークがすごく大事ですね。逆にうむさんラボは、沖縄で一定のプレゼンス、信頼感は構築されていたわけですが、初めて投資という領域に足を踏み入れられて、どんなご苦労がありましたか。

比屋根 始めた頃は、金融機関を含めてインパクトという言葉に馴染みがなくて、そこからの説明でずいぶん時間がかかりました。もともと5億ぐらい集めたいという思いでスタートしましたが、結果として今回は1億7,500万円。それは「1億7,500万円しか集まらなかった」とも、「2億円近くが集まった」とも取れるのですが、3億、5億の資金を求めるよりも、まずは小さくてもよいから1号ファンドを賛同いただいたLPの皆さんと立ち上げて、そこでしっかり実績を出して2号、3号へとつなげていこうということになりました。参加いただいた28のパートナーの方たちはとても熱量が高くて、勉強会やセミナーに毎回ご参加いただき、打ち上げの飲み会でも酔っ払いながら沖縄の未来を語り合うみたいな。それを積み重ねていくことが、みんなでファンドを作り上げていくのだという土壌作りにつながっていると思っています。大変な部分もありますが、集まった方とそうした関係を築けているというのは、未来に対してとても大きな種をまいていると感じます。

小笠原 比屋根さんたちの活動を見ていて発見だったのが、沖縄県内の方もいれば、沖縄県と県外と2拠点で暮らしているような、ベンチャーで成功された富裕層の方からお金を出していただけたということです。一定の資金力がある彼らは、生きたお金の使い方をした

休眠預金事業成果報告会

い。かつ沖縄に強い思い入れがあるということですね。当初は地域金融機関を想定していたのですが、自分の思いでお金を動かせる個人投資家がかかり集まったというのが私たちにとっては学びでした。さて、お金も集まり投資先を決めて、IMMを進めていくわけですが、その中で気づいたこと、難しかった点などありましたか？

青木 我々はIMMの実践を徹底的にメソッド化させていますので、多少のチューニングで進めることができます。気づきの点で言えば、IMMの実践において課題マップの作成にあたり、地域の方、自治体の方などいろんな方たちを巻き込んで課題の洗い出しを行ったことがよかった。課題マップの作成プロセスを



体感・共有していくと、地域課題が自然と自分ごとになります。課題解決を実践するスタートアップを支援してくれたり、課題により詳しい方を紹介していただいたり、課題解決の実践がスムーズに進み出しています。地域の方々と共に、地域課題の解像度をあげていくこの協働作業は、すごく重要だと思っているところですよ。

小笠原 具体的にはどんな方たちを巻き込んで行ったのですか。

青木 南都銀行さん、奈良県、奈良市の方、奈良のスタートアップ、奈良の企業、NPO法人などです。最初に作ったときは総勢30人くらいの参加者だったと思います。4つのグループに分けて、ひたすら付箋に課題を書き出して、ホワイトボードに張り、議論しながら整理しました。整理後の写真を見るときれいですが、カオスでしたね。でも、そのプロセスを共有できたことは非常によかったと思いました。

小笠原 それは定期的にアップデートされていく予定ですか？

青木 はい。やまと地域の課題を健康資本・文化資本・自然資本の3つの資本に分類し、それぞれの領域から課題を深掘していくアプローチをしているのですが、初年度は全体。次年度は全体の課題マップをベースにして文化資本領域を深掘した課題マップを作っています。ファンド運営の目線だと、これは投資テーマを探す行為と同じなんですよ。また、このような

視聴者の方からの質問

「インパクト投資の価値とは？」

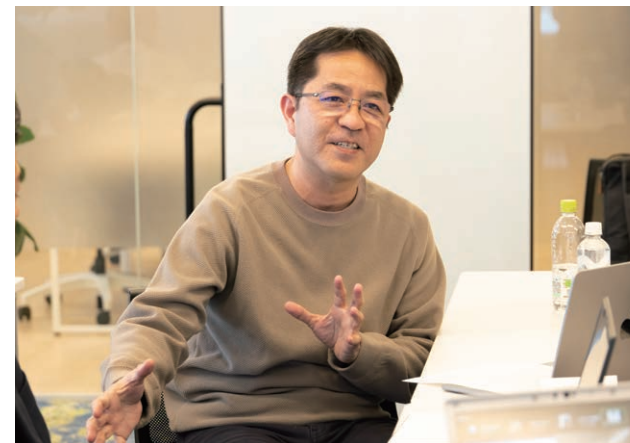
—社会的な課題解決に貢献したいと考えていますが、インパクト投資の手法について賛同を得られないところがあります。インパクトファンド組成に取り組んで、その納得感、インパクト投資の可能性や手応えについて伺えますか。

青木 私も当初は、インパクト投資は資本主義的な利益追求と矛盾するのではないかという印象を持っていたのですが、実際には両立可能だと今では確信しています。インパクト投資は収益性を軽視するようなイメージがありますが、社会課題解決という新しい価値を生み出せる会社を支援しますから、当然収益は期待できますし、結果としてファンドでもしっかりリターンが取れる。その点を強調したいです。

これからはインパクト志向の経営でないと優秀な

人材は集まらないと思っています。彼らはどれだけ儲かったとしても、インパクトを生み出さないような企業で自分の人生を費やしたくないと言います。企業の存在意義が問われているんですよ。企業の価値をあげるためには、インパクト志向は重要な要素です。企業の価値があがれば当然収益がついてくる。このような図式が成り立つわけです。

一方で、インパクトの測定、インパクトマネジメントは欠かせません。形骸化したKPI測定ではなくて、事業とインパクトを一体化させたIMMの実践こそがインパクト創出につながります。理想的には事業KPIとインパクトKPIをアラインメントして、それを毎日ちゃんと見ていく。インパクト投資は決して社会貢献活動ではなく、持続可能な事業成長と社会課題解決を両立させるための経営戦略であると実感しています。



IMMの実践の積み重ねによって、南都キャピタルパートナーズの方々の意識変化も感じます。作成した課題マップをより進化させて、インパクトのスケールと経済効果について検討されていたり、インパクトの深さの議論があったり、行動が変わった印象があります。

インパクトファンドの影響力

小笠原 投資先を探したり、新規事業の立ち上げを考えたりする時に、社会課題解決という視点を多くの企業が持ち始めています。しかしどこに社会課題があって、どうやったら社会が変わるのか。どこに資金を流したらいいのか、それがまさに課題みたいなのところがある中で、この課題マップは一つのアプローチとして使えるのではないかと感じています。では比屋根さんはどうでしょうか。ファンドを立ち上げIMMを進めていく中で、感じていることはありますか。

比屋根 IMMによって、起業家がハッとするんですよね。自分たちの事業ってこんなに社会的な意味があったんだと、気づいてもらえることが本当に多かったです。インパクト投資を進めていくことが、沖縄スタートアップの横システムをつなげたり、みんなでインパクトをどうやって育てていこうか考えたりする時の共通言語にもなり得るツールだなと感じていて、これからの展開にすごく期待しています。

小笠原 これまでの比屋根さんの発言の中に、行政や補助金に頼るのではなく、民間セクターで課題解決していくような仕組みを作りたいという話があったと思います。その中にどう行政セクターを巻き込むかを課題として持っていたらと記憶していますが、そのあたり変化など感じていますか？

比屋根 数年前に比べて、行政の方もインパクト投資とかインパクトスタートアップに対する認識や期待感が高まっているのを感じます。我々も課題マップを作ってきましたが、この課題マップが行政も含めセクターを超えて会話をする一つのツールになっています。みんなで眺めながら、自治体や企業、NPOを巻き込んで課題解決の流れを作り、どんな資金が使えるのか検討したり、インパクトの度合いを検証したり。たくさんの人を巻き込んでいけそうです。

小笠原 ここ数年で、すごく変わりましたね。インパクト投資セミナーをやると、2、3年前と今では、皆さんの質問がまったく変わってきていると聞きました。

比屋根 沖縄でも馴染みつつあるという感触があります。5年かかりましたが。

小笠原 5年でここまで変わるというのはすごいと思います。インパクトファンドを立ち上げることが単なるファンドの設立にとどまらず、金融の流れを変えたり、人々の意識に変化をもたらしたりしています。それこそインパクトだと思います。今日はありがとうございました。

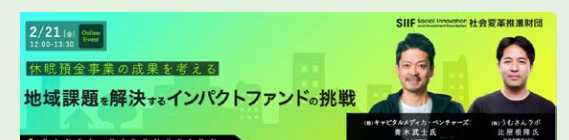
青木・比屋根 ありがとうございます。



●オンラインイベントについてはYouTubeで公開。
全文についてはそちらを参照。



<https://www.youtube.com/watch?v=QUHz3q9BL8>



地域に根ざした課題解決のために

休眠預金事業を活用した「地域インパクトファンド設立・運営支援事業」によって、奈良県と沖縄県に2つの地域インパクトファンドが誕生しました。地域課題解決に特化したインパクトファンドについて、投資側はどんな思いを抱いているのでしょうか。また、投資を受ける企業は、地域の課題解決のためにどのようなビジョンを持って取り組んでいるのでしょうか。それぞれお話を伺いました。

投資支援だけではない インパクトファンドの波及効果

【やまと社会インパクトファンド・LP投資企業】

Q 今回インパクトファンドに参画されたのはどんな理由からでしょうか。

船木 3年前に南都キャピタルパートナーズ(以下NCP)という子会社を設立しました。地方銀行もビジネスモデルの変革が求められている中で、投資業務に取り組んでいくことを目的に設立した会社です。

そうした文脈がありましたが、地方銀行の場合、儲かりさえすればよいわけではありません。地域の発展と並行して成長していくことが必要です。そうした中で、キャピタルメディカ・ベンチャーズ(以下CMV)の代表取締役である青木武士さんからインパクト投資のご提案をいただき、私たちが考えていることと非常に相性がよく、やまと社会インパクトファンドの設立に至りました。

Q 地域インパクトファンドが設立されたことでどんな変化や効果が生まれていますか。

船木 今の段階では、NCPに出向している若い銀行員たちが、CMVやスタートアップ企業の皆さんと社会インパクトを生み出すために問題を一つひとつクリアにして取り組んでいくという経験をさせていただき、人材育成という面が非常に大きいと思っています。

私どもはこれまでもフィランソロピー的な活動に取り組んできました。しかしそれが、どれだけ地域の活性化に貢献できたのか、地域課題の解決にどれだけインパクトがあったのか、測定できていたとは言い難い。効果やインパクトを測定して追いかけていく

というフレームを今回勉強させていただき、そのあたりに大きな意義があると感じています。

Q 今後このファンドを、どのように発展させていきたいとお考えでしょうか。

船木 SIIFのご支援、CMVにご指導いただきながら、インパクトファンド業務と並行してアクセラレーションプログラムの取り組みも進めています。

奈良県の一歩の課題は、優秀な若者が大学を出たら都会へ流れて行ってしまうことです。地域の起業家を育てることで、優秀な若者が奈良で活躍し地域を活性化してくれたら、一番根源的な地域課題を克服できるのではないかと考えています。

また今年度からは、ファンドの趣旨にご賛同いただいた地域の優良企業が、LP出資として参画しています。地域課題解決について声を上げ、議論の場を設けていくと、仲間の輪が広がっていくのを実感していますので、今後は自治体、地域企業とさらなるつながりを持てればと思っています。

NCPに出向しているのは、南都銀行の若い銀行員です。NCPで学んだインパクトファンドの手法を銀行に持ち帰り、本業の融資業務においても生かしてもらいたいですね。顧客とロジックモデルを共有し、PDCAサイクルをまわし、アウトカムを目指していく。こういう取り組みが銀行中に広がっていけば、インパクトファンドの効果は途轍もないものになります。

株式会社南都銀行
取締役常務執行役員
船木 隆一郎 さん



株式会社do.Sukasu
代表取締役
笠井 一希 さん

高齢者の事故リスクを削減することから、 あらゆる人の社会参加を促す

【やまと社会インパクトファンド・投資先企業】

Q 空間認知能力の測定を事業の柱の一つに置けていますが、企業としてのビジョンはどんなところにあるのでしょうか。

笠井 高齢化社会が進む日本において、高齢者が安心安全に暮らすことのできる社会を目指していきたいという考えから起業しました。その中で着目したのが車の運転です。地方では車が使えないと外出もままならず、生活が制限されてしまうという現実があります。高齢になっても運転ができ、事故を起こすことなく、生き生きとした暮らしを送ることができるようにしたい。高齢者の社会参画、ひいてはさまざまな背景を持った方々が、社会参画し続けることができる世界を目指しています。

Q 具体的にはどのような事業をされているのでしょうか。

笠井 スマートフォンにアプリケーションを入れていただき、空間認知能力の測定を行っています。スマートフォンを車に乗せて運転していただくとご自身の空間認知能力が点数で表示され、事故のリスクも推定することができます。リスクの高い方は安全運転に努めていただき、低い方はより安全に運転していただく。長く運転していただくことで社会参加を促し、健康寿命を伸ばしていただきたいと考えています。

Q サービスの反響はいかがですか。

笠井 日頃の運転にちょっと不安がある方は点数も低く出ることが多いのですが、運転の不安の原因が空間認知能力の低下にあったことがわかり、「よかった」というようなお声をいただいています。逆に点数がよかった

方は、これからも安心して運転できるという自信を持たれています。

車の運転リスクについて、空間認知能力を測定してリスク回避するというのは、これまでにないアプローチですし、そのあたりに楽しんで使っていただいています。

Q 今後の展開、展望についてお聞かせいただけますか。

笠井 このアプリケーションは2024年6月にリリースしたのですが、さらに精度を高めていくために奈良市に協力をいただきまして、シルバー人材センターを通して被験者100名の方に使っていただきました。そのデータを活用して、今後は改良を進めていきます。

それと並行して、空間認知能力のトレーニングの研究開発を行っています。リハビリテーション病院などのアカデミアと共同研究をしておりまして、空間認知能力が低く事故リスクが高い方には、トレーニングすることで能力を高め、最終的には事故のリスクを減らすことを目指しています。このトレーニング技術が確立できると、事故リスクの削減だけでなく、リハビリテーションなどほかの領域にも拡張できると考えています。

Q 今回インパクトファンドからの投資を受けて、どんな感想をお持ちですか。

笠井 日々サポートしていただき、非常にありがたいと思っています。私たちが開発している技術はわかりにくいですし、空間認知能力という言葉も馴染みが薄い。社会実装するまで根気がある技術だと考えていますが、それを理解いただいた上で、特にPR関連でご支援をいただき私たちのモチベーションもあがっています。

「やまと社会インパクトファンド」とは

奈良県と周辺地域の社会課題を解決するスタートアップに投資を行う。IMM(インパクト測定・マネジメント)を通じた起業家の育成・支援に重点を置き、インパクトの創出と財務的リターン両方を追求。ファンドのキャピタリスト自身も起業家の伴走者として練達し、社会課題解決の実践者となることを目指している。

地域の課題解決のために出資をしながら、共に成長していく

【カーリーインパクト&イノベーションファンド・LP投資企業】

Q 今回民間企業として、沖縄のインパクトファンドに参画されようと思った動機をお聞かせください。

仲宗根 大同火災は沖縄の損害保険会社として創業し、70年以上が過ぎました。創業以来、沖縄県民の安心安全を守るという経営理念のもと、あらゆる身近なリスクに対応すべく、保険・各種サービスを提供しています。沖縄県民が心配や不安を感じることなく生活できるような社会をつくっていくためにも、保険と親和性の高いあらゆる社会課題解決に向き合っていきたいということで、今回出資することに決めました。

Q どのような効果を期待されていますか？

仲宗根 社会インパクトを生み出す企業に資金的な支援を行っていくと同時に、当社でもインパクト測定・マネジメントの手法を取り入れていきたいと考えています。私たちの経営活動がどれくらいの社会インパクトを生み出しているのかといった評価を行い、沖縄県と共に成長していきたいと思っています。

Q 実際に地域インパクトファンドに参加されて、どんな感想をお持ちでしょうか。

仲宗根 現在4件ほど出資案件が出てきていますが、社会課題に向き合って事業を進めている出資先の取り組みを拝見し、日々刺激をもらっています。私たちもサステナビリティ

経営を掲げておりますが、当社の取り組みが自己満足に陥ることがないように、しっかりと社会へ与えるインパクトを意識しながら評価した上で、事業を推進できるよう力を入れていきたいと思っています。

実際に私たちが取り組んでいるSDGs施策の中で、どれくらいのインパクトを生み出せるのか評価するノウハウが当社にはありません。それをうむさんラボのご協力のもと、ノウハウを習得するためのレクチャーなどをしていただいております。しっかり勉強して、経営に活かしていきたいと考えています。

Q 今後の展望についてお聞かせいただけますか。

仲宗根 スタートアップ企業に出資をしつつ、当社もロジックモデルを作りながらどんな社会貢献ができるのか、模索し続けていきたいと思っています。県内の企業、起業家、個人の方、全員で「沖縄県の社会課題を解決する」という共通言語で対話ができる沖縄を目指していきたいです。

そしてその先には、次世代の沖縄県を支えていく子どもたちがいます。子どもたちの貧困や教育の課題に対しても、地元企業として真摯に向き合っていきたいと考えています。

私自身沖縄が大好きです。沖縄のさらなる発展を目指し、地球環境、社会課題の問題を、みんなで課題解決に向けて行動できる社会にしていきたいです。

大同火災海上保険株式会社
経営企画部 事業戦略・
サステナビリティ推進室
課長代理

仲宗根 由実 さん



株式会社WALLTECH
代表取締役
長谷場 咲可 さん

沖縄を土台にしたビジネスモデルをつくり、環境問題に取り組んでいく

【カーリーインパクト&イノベーションファンド・投資先企業】

Q どんな事業を行っているのかお聞かせいただけますか。

長谷場 ゴミとして廃棄されてしまう物にアートとテクノロジーの力をプラスして、アップサイクルした商品の製造・販売を行っています。アップサイクルは商品化するまでにコストがかかり、それが価格に反映されてしまうので、誰もが手に取れる商品として広く普及するのが難しいという現状があります。その壁を乗り越え、消費者の方には商品を通して当社の取り組みを知っていただくとともに環境問題に関心を持ってもらい、世界を少しでもよいものに変えていくことを目指しています。

Q 具体的にはどんなことをされているのでしょうか。

長谷場 繊維パネル事業とアート壁事業を行っています。

着なくなった洋服、衣類などが製造される時に出る端切れなどの廃棄衣類、ビニールハウスなどで利用された廃棄農業フィルムを素材として、生地を重ねて高温でプレス。フィルムが溶けて接着剤のようになる独自技術を使って、繊維パネルを作っています。このパネルを加工し、お財布やバッグ、アクセサリなどを製造することができます。

もう一つのアート壁事業は、繊維パネルの技術を応用し、空いている壁のスペースをアート空間に蘇らせ、新しいマーケティングの場を生み出していこうというものです。この事業によって、地域のアーティスト支援や新しいステークホルダーとのつながりを生み出し、市場規模を広げていくことを目指しています。

Q これから事業をどのように発展させていきたいと考えていますか。

長谷場 沖縄県内での循環をしっかりと実現させ、それを県外や海外へ展開していけるようにしたいと考えています。沖縄を土台にして、沖縄でビジネスモデルを作り、外に飛び出していくことに積極的に取り組んでいきたいです。また女性起業家といった点でも期待されていると思いますので、そこは意識して感性を発揮できればと思っています。

Q インパクトファンドを受けたことによる反響、長谷場さんご自身の変化などありましたか。

長谷場 応援してくださる方がすごく増えました。新聞を見たとか、出資をもらってがんばっているねとか、お声をかけていただくことが多く、注目していただく度合いが高まりました。とてもうれしいですね。

私自身の変化は、会社としてやりたいことを「見える化」するロジックモデルを作成したことが大きかったです。インパクトファンドの出資をいただくために作成したのですが、その過程でアート壁事業を外すことを検討したことがありました。その時に絶対に外したくないという思いが強く、自分にとってアートに関する部分がすごく大事だと気づかされました。そこから、抽象的なビジョンをしっかりと言語化したり、KPIを設定したりすることができて、これがとてもよかったと感じています。

「カーリーインパクト&イノベーションファンド」とは

慢性的に続く高い貧困率、海洋ごみ等の環境問題、島嶼県であるがゆえのエネルギー問題など、沖縄を取り巻く社会課題に対して、ビジネスの仕組みで解決しようとする社会起業家やスタートアップに投資を行うファンド。課題解決の取り組み、どんなインパクトが生まれているかについては、「見える化」して県民と共有していく。2030年を目標に県民ファンドの設立を目指しており、当ファンドはその流れを作るものでもある。

【事業年度2021～2024年度】

地域インパクトファンド設立・運営支援事業

事業概要

地域インパクトファンドの設立・運営を支援

SIIIFは2021年度休眠預金事業で「地域インパクトファンド設立・運営支援事業」を展開、インパクト企業に資金を循環させるとともに、地域密着型の金融機関が自立的にインパクトファンドを設立・運営できる能力を養い、将来的に地域創生を、金融機関を含めた地元企業・自治体・住民が主体的に担える状態を目指します。

事業内容

地域インパクトファンドによって、地域の資金を循環させる

地域の社会課題解決に挑戦するインパクト企業は多くの地域に生まれてきているものの、人材、ノウハウの不足から、そうした企業を金融、非金融の両面からサポートし、リスクキャピタル(ビジネスリスクを負う資金)を供給できる地域ファンドは多くはありません。また、地域にとって重要な価値(ローカルインパクト)とは何か、その合意が域内でもなされておらず、どこにどれだけの資源を投入しサポートするべきか見えにくい状況です。既存の地域金融システムではイ

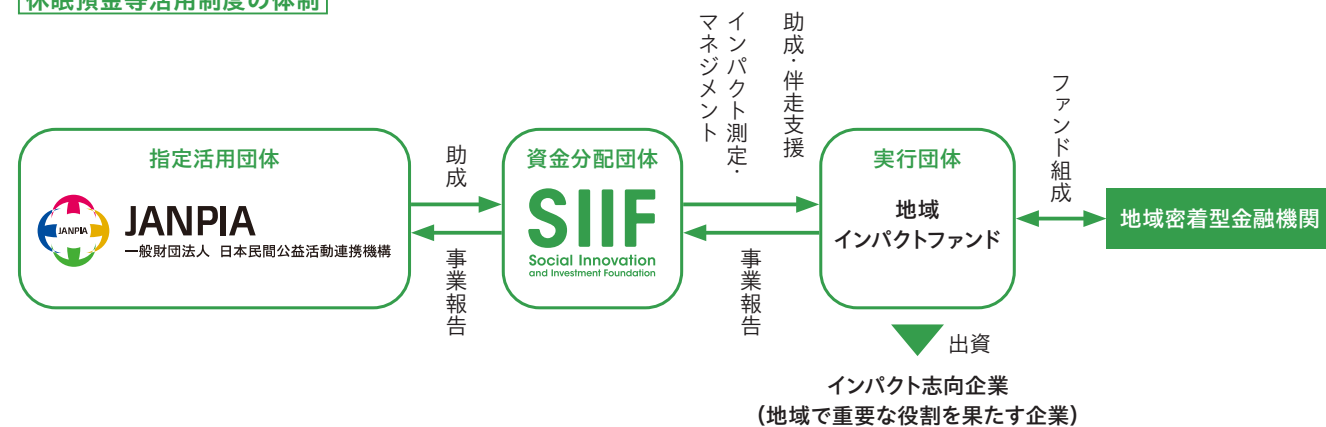
ンパクト起業家に対して十分な資金供給ができていない現状もあり、SIIIFはこれらを解決する方法として、地域密着型の金融機関をはじめとする支援者が域内の社会課題を認識し、それを解決できる企業を見極め、資金だけでなく非金融面の支援(伴走支援)を行える能力、体制をもつことが必要だと考えます。

SIIIFは本事業において、地域インパクトファンド(域内の社会課題解決に尽力する企業を金融・非金融の両面からサポートするインパクトファンド)設立時に

インパクト戦略を共に考え、インパクト測定・マネジメント(以下IMM)の体制を設計、ファンドが投資先企業へIMMを実施するためのノウハウを提供しサポートします。

本事業によって、地域金融機関などをはじめとしたインパクト起業家の「支援者」の社会的インパクト志向がよりいっそう高まり、地域インパクトファンドが自立的に運営されるなかで地域運営の仕組み自体が域内で創造される素地が整うことを期待します。

休眠預金等活用制度の体制



事業の実施内容

【資金分配団体名】一般財団法人社会変革推進財団(SIIF)

【事業名】地域インパクトファンド設立・運営支援事業

【事業の種類】ソーシャルビジネス形成支援事業

【公募期間】2022年2月1日～3月31日 【申請団体数】7団体 【採択実行団体】2団体

【実行団体詳細】・株式会社キャピタルメディカ・ベンチャーズ「やまと社会インパクト投資事業有限責任組合」(奈良県およびその周辺地域)
・株式会社うむさんラボ「カーリーインパクト&イノベーションファンド事業」(沖縄県)

【実施期間】2022年9月～2025年3月

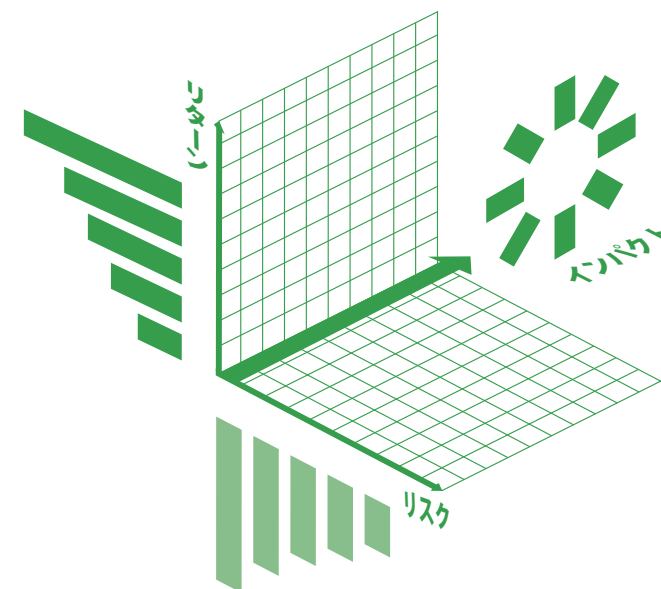
インパクト投資とは

SIIIFは、日本におけるインパクト投資の黎明期からエコシステム構築の中心的な役割を担ってきました。インパクト投資に取り組む人材や組織の育成を行い、調査研究や政策提言を通じてインパクト投資推進に必要な環境整備を進めています。

また、世界的に進むインパクト投資の共通原則や手法の開発プロセスに積極的に参画しています。

リスク・リターン・インパクトの3次元で評価するインパクト投資

インパクト投資とは経済的リターンと並行して、ポジティブで測定可能な社会的および環境的インパクトを同時に生み出すことを意図する投資です。従来の投資はリスク・リターンの2次元で評価しますが、インパクト投資はリスク・リターン・インパクトの3次元での評価に基づきます。



出展：UBS"Doing well by doing good" 2016をもとに作成

インパクト投資の4要素

- ① 意図がある
- ② 経済的リターンと社会的・環境的インパクト
- ③ 広範なアセットクラスを含む
- ④ インパクト測定・マネジメント(IMM)

企業・団体の社会的価値を明らかに ～「インパクト測定・マネジメント」がなぜ必要なのか？

持続可能な社会の構築に世界的な関心が高まる中、企業・団体もその姿勢が問われています。

人類や地球が抱える大小さまざまな社会課題に対し、どのように関わり、改善、解決したか。企業・団体が社会課題解決に向け意図的に行った活動が社会や環境に実際に与えたインパクト(影響)を客観的に評価し、経済的な価値以外の企業・団体の価値を可視化する試みが「インパクト測定」です。

従来、企業や団体の価値は、財務的・定量的(数値で換算可能な要素)な評価をされてきましたが、インパクト測定では、人々の幸福度に与える影響など定性的(数値で表せられない要素)な評価も併せて行い、当該企業・団体が提供する技術、

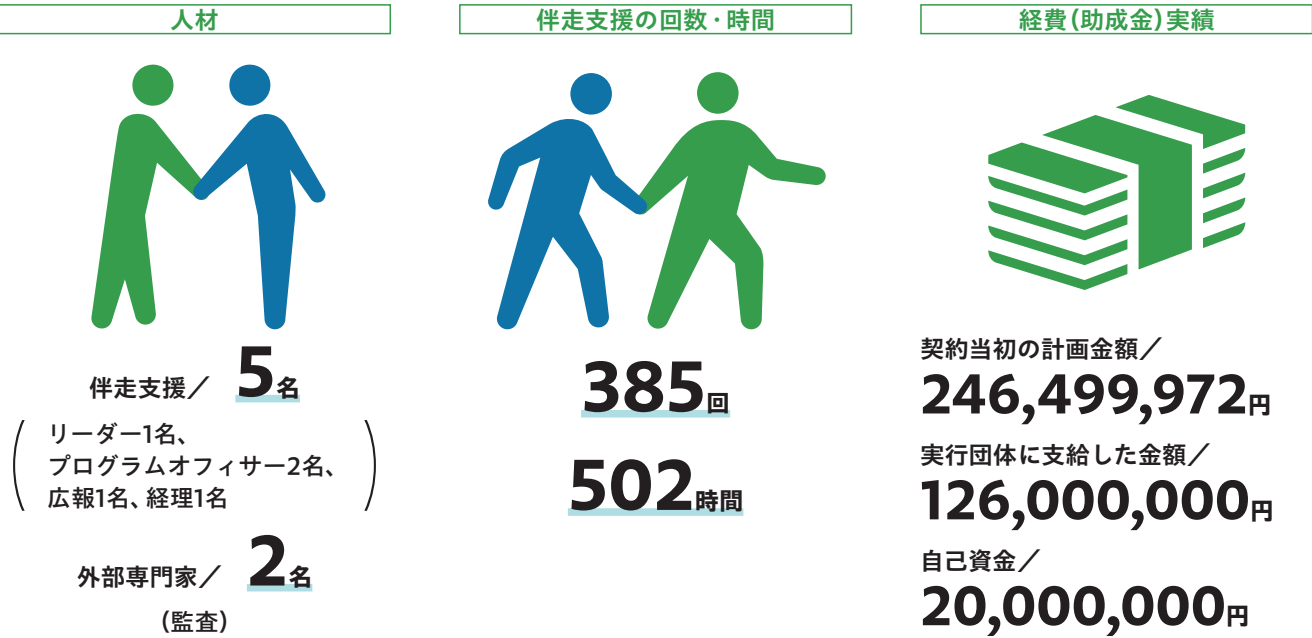
商品、サービス(アウトプット)によって生じたポジティブな変化(アウトカム)を捉えます。

インパクト測定によって改善を図り、一層の社会的インパクト創出を目指すことを「インパクト測定・マネジメント」、こうした社会的インパクトのある企業に対し、経済的なリターンのみならず社会的なリターンも期待した投資を「インパクト投資」といいます。最近では、インパクト・ウォッシュ(あたかもインパクトがあるかのように謳うこと)といわれる名ばかりの取り組みを行う企業・団体への投資を避けるためにも、インパクト測定・マネジメントの実施とレポート等の形でその結果を公表することを、インパクト投資の要件のひとつとする提言もなされています。



事業の実績

インプット



アウトプット

		指標	初期値／ 初期状態	目標値／ 目標状態	実績値	達成時期
資金支援	資金の出し手の巻き込み にかかるGP向け支援	資金の出し手の巻き込みを 見据え作成支援したファン ドのロジックモデル数	0	2	2	2025年3月
	地域金融機関のインパクト 投資への関心醸成支援	地域金融機関とのコミュニ ケーション数	0	10	16 ^{*1}	2025年3月
非資金支援	地域インパクトファンド の設立	インパクトファンド設立数	0	2	2	2025年3月
	インパクトファンドから 得た経験の対外発信	当財団からの発信数	0	4	8 ^{*2}	2025年3月

^{*1} 2022年度中：沖縄銀行9回、南都銀行3回
2023年度中：琉球銀行向け説明1回(2023年5月)、うむさんラボイベント参加(2023年9月、2024年3月)、やまと社会インパクトファンド対談(2023年10月)
^{*2} note記事5本：2022年11月、2023年3月、2023年7月、2023年10月、2025年3月、成果報告会1回：2025年2月21日、インパクトレポート1本：2025年3月末、地域インパクトファ
ンドPR動画

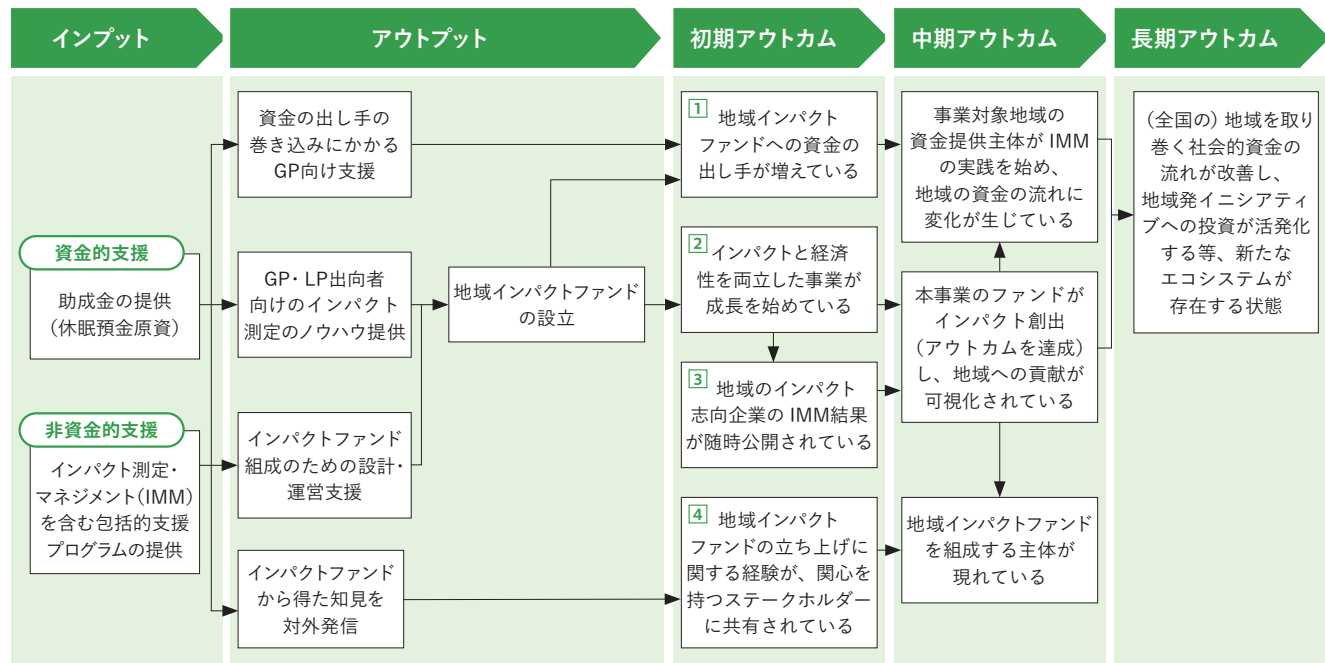
外部との連携の実績

社会的インパクト創出を目指す中で得た知見を共有しあい、実行団体同士の横のつながりを作り、沖縄でうむさんラボが主催するイ
ベントにキャピタルメディカ・ベンチャーズに登壇をいただくなど、事業や組織面での課題解決に導いています。

Album



SIIF2021年度事業ロジックモデル



短期アウトカム

資金支援／非資金支援	指標	初期値／初期状態	目標値／目標状態	実績値	達成時期
① 地域インパクトファンドへの資金の出し手が増えている	ファンド出資者の多様性が増している	—	Yes	Yes	2025年2月
	追加での出資者が現れている	—	Yes	Yes	
② インパクトと経済性を両立した事業が成長を始めている	成長しているインパクトファンド投資先数	0	8	8 (奈良4・沖縄4)	2025年2月
③ 地域のインパクト志向企業のIMM結果が随時公開されている	IMM結果を公開している投資先企業数	0	8	8 (奈良4・沖縄4)	2025年2月
④ 地域インパクトファンドの立ち上げに関する経験が、関心を持つステークホルダーに共有されている	ステークホルダーへの情報提供の回数	0	2	4 (奈良2・沖縄2)	2025年2月

初期アウトカムの達成状況

達成状況と価値判断

① 地域インパクトファンドへの資金の出し手が増えている

2団体ともこの目標を達成しており、このアウトカムについては十分な成果が得られた。想定していなかった個人や地場企業がLP出資者として参画し、ファンド出資者の多様性が増した。加えて、追加での出資者も現れている。

② インパクトと経済性を両立した事業が成長を始めている

2つのファンドとも4社（計8社）への投資を実行済み。インパクト・デューデリジェンスの過程で出資時に経済性と事業性の両立が確認されており、ファンドマネージャーの見立てとして、事後評価時点においても経済性と事業性の両立が確認されているが、現時点ではエグジットに至っていない。

③ 地域のインパクト志向企業のIMM結果が随時公開されている

やまと社会インパクトファンドについてはインパクトレポートとして広く公開済み。カーリーインパクト&イノベーションファンドについては、LPに対しては報告済みで、現在インパクトレポート準備中である。

④ 地域インパクトファンドの立ち上げに関する経験が、関心を持つステークホルダーに共有されている

- 成果報告会を実施し、幅広いステークホルダーに対する知見を発信した（SIIF）
- SIIFのアレンジによりインパクト志向金融宣言の地域金融分科会にて発表した（やまと）
- 投資家や起業家向けのIMMセミナーを多数実施（カーリー）
- 経営層に対して勉強会を実施（やまと）

成功の要因と課題の振り返り

成功

- 地域金融機関の本気度が高く、LPのみならずGPとしても参加（やまと）
- 地域金融機関が設立したファンドということで信頼性が高かった（やまと）
- 投資先の出資がスムーズに決まる等、ファンドの運営能力が高かった（やまと）
- 投資先の課題解決（可能性）が地域の課題感を持っていた地場企業・個人富裕層に共感され出資につながった（やまと・カーリー）
- ファンドの意義を積極的に発信したため、個人からの資金が集まった（カーリー）

課題

- 当初、地域の金融機関と出資交渉を進めていたが、市場環境の悪化を理由に最終段階で出資に至らなかった

成功

- それぞれのファンドが、投資先候補に関する良質なネットワークを有していた（やまと・カーリー）
- 地域におけるインパクトDDおよびインパクト創出のための伴走支援をしっかりと実施できた（やまと・カーリー）

課題

- インパクトと経済性の両立については、組み入れ後およびエグジット時点での評価も重要である（やまと・カーリー）
- ファンド設立自体が遅延したため、事後評価時点では投資実施後1年弱であり、評価の材料が十分ではない（カーリー）

成功

- ほかのファンドでもインパクトレポート作成・公開の実績を持つため知見があった（やまと）
- 出資者がインパクト創出に関心が高かったため、LP向け報告の中でインパクトに関する報告が多くを占めている（カーリー）

課題

- 初めての取り組みであることもあり、一定の試行錯誤が必要となった（カーリー）

成功

- ほかの事業でもイベントを実施する経験値が高く、地域のステークホルダーの巻き込み能力が高いため（カーリー）
- 地域金融機関の組織内でプレゼンスの高い取り組みになっているため（やまと）

アウトカム達成度についての評価

- おおむね目標は達成できている。
- 実行団体（ファンドにおいてはGP=General Partner）であるCMV、うむさんラボの地道な努力が目標達成の要因。沖縄においては、「沖縄をなんとかしたいという想い」を伝える訴えかけが、同様に沖縄へのシンパシーを持つ域内域外の個人の富裕層を動かしたり、奈良においては、「地域経済の発展」の貢献の可能性が見えたことで有力地場企業の参画につながった。

波及効果
（想定外、波及的・副次的効果）

事業企画時点の想定は信用金庫・信用組合等、より地域密着型の金融機関の参画を想定していたが、結果的には地方銀行がメインの出資者となり、さらに、個人の富裕層・地域の地場企業が資金提供者となった点は想定外であった。

事業の効率性

無駄のない適切な支出のため、実行団体から提出される精算書を事業計画と照らし合わせて、毎月資金分配団体のPOと経理担当者でチェックする仕組みを取った。懸念点等は実行団体に随時確認するなどし、一定の効率性は担保されていたと認識している。

3年間の振り返り

成功要因と課題と自己評価

- 成功の要因**
 - 短期アウトカム「地域インパクトファンドへの資金の出し手が増えている」について、当初狙っていた地域金融機関以外に、対象地域の地元企業、富裕層の個人など、想定以上に多様な資金の出し手による地域インパクトファンドへの関与が実現できた。
 - 資金調達主体であった実行団体(ファンドにおいてはGP=General Partner)であるCMV、うむさんラボの地道な努力による成果。

課題

- 資金集めに関する課題**
 - 当初、「地域の資金を地域で循環させる」という理念のもと、信用金庫や信用組合などの地域密着型金融機関の参画を想定していた。しかし、これらの機関は投資の経験が乏しく、特に「インパクト投資ファンド」という枠組みにはハードルが高かった可能性がある。その結果、主な出資者は地方銀行となり、加えて想定外だった個人富裕層や地場企業も資金提供者として参画した。
 - また、ファンドの設立・資金調達には想定以上の時間を要し、3年という期限のある休眠預金事業の時間的制約は大きかった。地域の金融機関の中には、株主を意識して慎重な姿勢を取ったり、意思決定の遅さやリソース不足から新たな挑戦が難しい体質があった一方で、個人富裕層は自身の想いに基づき迅速な決断が可能であり、地場企業は地域発展と自社成長の相関性から積極的に参画。このような資金提供者の特性が明らかになったことで、今後の資金調達において新たな可能性が見いだされた。

- 投資先に関する課題**
 - 事業期間が3年間と時間的制約がある中で、短期アウトカムの中の「インパクトと経済性を両立した事業が成長を始めている」という点については、その兆しは確認できているものの、深い示唆を得るにはより長くの時間が必要であった。特に、ファンド設置が遅延したうむさんのケースは投資実行時点から本事業終了までの時間が短すぎた。これは、今回の事業がファンドの設置から支援を行う事業設計だったためで、休眠預金活用の制度において時間的制約がある中で致し方ない部分があり、今後の制度改善が望まれる。

結論

事業評価の分析について

事業の前提となる課題やニーズの整理

- ソーシャルビジネスやローカルビジネスには、資金調達と包括的な支援が必要である。
- 従来の金融システムは、資本性資金が十分に供給されていない。
- 地域金融機関は、地域での社会課題解決に向けた挑戦を後押しするようなリスクを取った資本性資金の投入や、地域ファンドへの主体的な参画が不足している。
- 地域の重要課題の可視化や解決策の合意形成が十分に進んでおらず、持続可能性が懸念されている。

下記評価は2団体を対象とした総合的な事業評価です。

① 課題やニーズの適切性 ★★★★★	上記で課題として挙げていたもののうち、地域のソーシャルビジネスやローカルビジネスに向けた資金の出し手として、地域金融機関以外に、地元企業や個人といった別の主体がありうるということが明らかとなった。課題やニーズの適切性は、想定した水準以上にあったと考えられる。
② 事業設計の整合性 ★★★★☆	上記の地域の課題に対して、地域インパクトファンドという仕組みを活用して解決を目指すという方向は整合していたことから、事業設計の整合性は、想定した水準にあると考えられる。地域インパクトファンドという仕組みを活用したことで、地域金融機関以外の資金の出し手から実際に調達することもできた。
③ 実施状況の適切性 ★★★★☆	資金分配団体のPOとして、実行団体の伴走支援は質量共に一定の水準に達している。また実行団体の活動についても一定の基準以上を満たしていることから、実施状況の適切性は、想定した水準にあると考えられる。
④ 事業成果の達成度 ★★★★☆	「アウトカムの分析」(p18)にて記載のとおり、実行団体の短期アウトカムが一部目標未達の部分もあることから、事業成果の達成度は、想定した水準にあるが、一部改善点があると考えられる。

★★★★★ 想定した水準以上にある ★★★★☆ 想定した水準にある ★★★☆☆ 想定した水準にあるが一部改善点がある
★★☆☆☆ 想定した水準までに少し改善点がある ★☆☆☆☆ 多くの改善の余地がある

地域インパクトファンドの立ち上げ、運営の再現性を高めるために

地域インパクトファンドとは

- 地域インパクトファンドは、地域活性化や課題解決を目的に設立されるインパクトファンドで、財務リターンと地域貢献の双方を目的としています。対象地域を明確化し、地域発展を期待する縁ある組織や個人から資金を調達します。通常の投資ファンドと同様に資金調達からエグジットまでのライフサイクルを持ち、これを完遂するための組織基盤と、地域課題解決能力が求められます。
- なお、地域インパクトファンドは、多くの場合具体的な対象地域を定義しています(〇〇県、〇〇市、〇〇地域など)。資金の調達においては、その対象地域の発展を期待する組織・人から資金を調達することが多いという特徴があります。
- ただし、投資先選択については、①投資先の所在を当該地域に限定するケース、②当該地域以外に所在する投資先でも、当該地域でのインパクトを生むのであれば対象とするケースがあります。多くの投資候補先から投資をしたい場合には、②を選ぶケースが多くみられます。

地域インパクトファンドのライフサイクルと機能



地域インパクトファンドを企画する際の視点

- ①**運用期間**
 - 社会的インパクト創出には長い期間が必要ですが、投資家は短期間の償還を好むため、運用期間は一般的な投資型ファンド(7～10年)に準じることが多いです。GPはこの期間内で達成するインパクトを説明する必要があります。
- ②**運用資産規模**
 - 規模が小さすぎると運営報酬が不足し、大きすぎると効率的・効果的な投資が難しくなるため、地域ごとの課題や投資規模に適した資産規模が必要です。
- ③**投資判断**
 - 一般的な投資型ファンドと同様、財務デューデリジェンス(DD)を実施します。それに加え、社会的インパクトの可能性を評価するインパクトDDを実施し、事業が将来的に創出しうる社会的インパクトの確認を行います。
- ④**投資先企業**
 - 一般的な投資型ファンドは、投資先が「スケール可能性」を持つかを重視しますが、地域インパクトファンドは、地域の活性化や課題解決への「ローカル適合性」を重視します。ただし、対象地域や求める成果が具体的であるほど投資先候補が限定されるジレンマがあります。

地域インパクトファンドに求められる能力

地域インパクトファンドは、対象地域の社会課題解決と財務リターンの両立を目指す投資型ファンドです。その成功には、地域での認知・信頼・ネットワークの構築、投資事業の経験・実績、インパクト創出能力の3要素が重要です。

地域インパクト
ファンドを成功へ
導く3つの要素

- ① 地域での認知・信頼・ネットワークの構築／資金調達局面、案件発掘（ソーシング）・目利き・投資局面、伴走・エグジット局面いずれにおいても、対象地域の人々の協力を欠かすことはできない。対象地域における認知、信頼、ネットワークを持っていることが、ファンド成功の必要条件となる。
- ② 投資事業の経験・実績／一般的な投資型ファンドと同様、財務的リターンを生み出すことができる経験・実績と能力が求められる。もし、地域インパクトファンドの主体自身に経験がない場合、その経験・実績と能力を持つ主体との協業できる能力が必要となる。
- ③ インパクト創出能力／投資先の財務面で成長を確保しつつ、同時に対象地域での社会的インパクト創出を支援する能力が必要となる。

求められる能力の比較

	一般的な投資ファンド	インパクトファンド	地域インパクトファンド
A 地域との結びつき（ローカルでの存在感、認知、信頼、ネットワーク）	△	△	○
B 投資事業の経験と能力	○ ただし、投資先の成長支援能力のうち、財務面に寄与する成長支援能力のみ必要。	○ 投資先の成長支援能力のうち、財務面に寄与する成長支援能力と、ファンドが掲げる社会的インパクト創出にかかる支援能力が必要。	○ 投資先の成長支援能力のうち、財務面に寄与する成長支援能力と、地域における社会的インパクトの創出にかかる支援能力が必要。
C インパクト創出と財務リターンの確保を両立させる能力	× 財務リターンの確保、最大化に向けたケイパビリティのみ必要。	○ 財務面リターンの確保、最大化に加えて、ファンドが掲げる社会的インパクトを確保する能力が必要。	○ 財務面リターンの確保、最大化に加えて、地域における社会的インパクトを確保する能力が必要。

必要とされる3つの能力

A 地域との結びつき

地域インパクトファンドは、地域ごとの課題や未来像に応じた具体的な対象地域の設定が重要です。資金調達や案件発掘、投資、伴走・エグジットの各段階で地域住民や組織の協力が不可欠であり、地域内での認知、信頼、ネットワークの確立が成功の鍵となります。ローカルでの存在感、認知、信頼、ネットワークを得るための方法としては、以下の3つが考えられます。

- ① 現地出身者や地縁を持つメンバーを活用する
- ② 地域に根ざした金融機関や企業とパートナーシップを組む
- ③ 地域発展に貢献した実績を事前に築く

B 投資事業の経験と能力

地域インパクトファンドは、財務リターンを生むために以下の能力が求められます。

- ① 資金調達能力：十分な運用資産規模を確保する
- ② 投資先の成長支援能力：地域に適合した形での事業展開をサポートする
- ③ エグジット能力：IPOやM&Aで投資成果を実現する

C インパクト創出と
財務リターンの両立

地域課題解決と投資リターンの確保には、以下の能力が必要です。

- ① 地域課題を見極め、ファンドを企画する能力
- ② 財務・インパクト調査を行い、的確に投資判断を下す能力
- ③ 投資先を伴走支援し、成長とインパクト創出を実現する能力

地域インパクトファンドは、地域との信頼関係や投資スキル、インパクト創出力を適切に組み合わせることにより成功します。

インパクトファンドを発展させるために

本事業で取り扱った活動を発展させるための提言

ここでは、今回のファンド事業の類似の取り組みが同地域で継続的になされたり、または、他地域で展開されるための提言を記載します。そのためのエコシステムプレイヤーとして、ファンド運営者（GP）、出資者（LP）、投資先候補、その他ステークホルダー（行政、JANPIA）などがありますが、それぞれに対する提言を行います。

ファンド運営者の数を増やす

- 地域インパクトファンドの運営能力を持つ人材を増やす必要がある。前述した通り、地域インパクトファンド運営者に必要な能力は以下が考えられる。
 - ① 各地域の課題を解像度高く理解・分析・解決策の仮説構築ができること
 - ② 各地域における高い信用力やレピュテーションを背景とした地域企業や関係者との良質なネットワークを有すること
 - ③ 適切な解決策となり得る事業（投資先）の目利き力
 - ④ 財務・インパクト創出の伴走力
- 単一の主体がすべての能力を有していることは稀であり、複数のプレイヤーをマッチングさせるような仕組み・取り組みがあることが望ましい。より具体的には、トラックレコードを有する都市部のVCと地域のプレイヤーが組み、行政が絡んだ形で地域におけるアクセラレーションプログラムを先行させ、ネットワークを構築したのちに投資事業を手掛けるなどが考えられる。

投資候補先を増やす

- 地域課題をビジネスの手法で解決するプレイヤーを増やすための仕組み（上述したアクセラレーションプログラム、ピッチコンテストなど。また起業支援など）を提案する。
- その地域で特に重要な地域課題をマッピングし、とりわけその分野で起業を促すための支援・補助などの仕組みづくりを提案する。
- 域外のインパクトスタートアップや域内プレイヤーとのマッチングの仕組みづくりを提案する。

出資者・額を増やす

- 地域に「想い」を持つ富裕層個人や地場企業へのアプローチ。彼らがどのようなテーマや仕組みであれば資金拠出に前向きなのかを分析する。
- 「インパクト投資」でもリターンが確保されるという点の他事例等を共有する。

行政・JANPIAへの提言

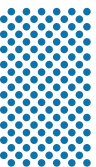
上記すべての取り組みは、それぞれの民間企業だけでは実施できない内容であり、各プレイヤーをつなぐような取り組みおよびそこへの財務・非財務的支援が望ましい。

ファンド運営者を増やすための仕組み 初めての取り組みは追加的な資金負担があることから、今回のような助成金や、譲許的な条件での出資・融資をJANPIA/行政が行う。

投資候補先を増やす仕組み 解決したい課題を特定した上で、その課題解決に取り組むスタートアップを対象としたアクセラレーションプログラム、ピッチコンテストなど。また起業支援などを充実させる。

出資者・額を増やす 他地域での成功事例の共有・宣伝の機会などを創出する。





株式会社 キャピタルメディカ・ベンチャーズ

設立／2016年11月 従業員／9人(パート、外部職員含む)
事業内容／スタートアップ投資育成事業、セミナー運営等
代表者／青木武士 所在地／東京都千代田区霞が関3-2-5-19階 連絡先／<https://capitalmedicaventures.com/contact/>

社会課題 奈良県における、持続可能な課題解決の実現

奈良県およびその周辺地域(以下、やまと地域)では、地域労働者不足と高齢化が深刻化しています。最も大きなウエイトを占める課題が医療・介護・福祉などヘルスケア領域であり、そのためにも耕作放棄地・荒廃農地の増加に関する問題、後継者不足の問題、地域文化財の再活用、林業に関する課題なども深刻な課題となっています。しかし、それら

の課題に意志を持って向き合い、解決に取り組む人材は、十分であるとは言えません。

特に、やまと地域における課題は、その課題の優先順位が、外部・内部の環境圧力によって変化する特徴を持っているため、「変化する課題」に向き合い続けることができる「多様な課題解決型人材」を育成することが喫緊の課題です。



アクセラレーションプログラム
成果発表会の様子

睡眠預金事業による事業内容と活動

地域の課題解決と財務的リターンの両立を狙う

奈良県および周辺地域の課題解決を目的としたインパクトファンドの組成を目指し、取り組みを開始。規模は10億円、社会的リターンとして地域課題解決の実践者30名の創出を掲げています。特に、インパクト測定・マネジメント(IMM)を活用した起業家の育成・支援に注力し、ファンドのキャピタリスト自身も起業家の伴走者として経験を積み、社会課題解決の実践者となるこ

とを目標としています。

このIMMの実践により、ファンド出資総額の2〜3倍の経済的リターンを目指します。その実現に向け、起業家がそれぞれの地域課題に取り組むとともに、インパクトキャピタリストとして支援を行い、持続可能な事業の創出を促進します。短期的には、「やまと社会インパクトファンド」を通じた地域課題の解決、IMMの継続的な学習、株式

会社南都キャピタルパートナーズ(以下、NCP)と南都銀行による起業家支援および協業のKPI達成を目指します。

さらに、10年後の中長期的なビジョンとして、「やまと社会インパクトファンド」を通じたやまと地域の持続可能な課題解決の実現を目標とし、新たな資金の流れと地域社会に根ざしたエコシステムの確立を目指します。

出口戦略

ファンド運用による管理報酬とイグジットリターンにより、事業終了後も持続的な運営が可能。現在、投資先のIMM実施支援と年1回のインパクトレポート発行を行っており、ファンド運営期間中は継続予定。さらに、ファンド終了後もやまと地域でのIMM実施と発信を継続し、投資先を通じた社会課題解決は持続すると考えられる。

インプット

SIIFの伴走支援者の人数

人数(役割)／ **4名** (プロジェクトリーダー、PO、広報、経理)

SIIFの伴走支援の定例数・時間

回数・時間／ **55回・60時間**

助成金
63,000,000円
(契約当初)

実際の投入額
63,000,000円

自己資金
15,300,000円
(契約当初)

実際の投入額と種類
15,300,000円
(事業収益で調達)

SIIFによる伴走支援

直面した課題	課題解決に向けた取り組み
地域金融機関にとって、インパクト投資への関与は初めての試みであり、インパクトファイナンスやIMMの導入に向けた支援が必要だった。	事業開始時には南都銀行の行員(インパクトキャピタリスト)を対象にIMMの基礎講座を実施。さらに、事業の中盤には、役員向けにインパクトファイナンスに関する研修も行った。これにより、地域金融機関内でインパクト投融資やIMMの概念が広く浸透し、その理解と実践の促進に貢献した。
やまと地域の課題解決を目指す「やまとインパクト投資プログラム」においては、インパクトファイナンスの専門家として起業家のビジネスプランを評価する役割が求められた。	起業家向けアクセラレーションプログラムの成果発表会に審査員として参加。起業家のビジネスプランが地域課題の理解と解決にどのように貢献するかを評価し、課題解決への実効性を高めるための具体的なフィードバックを提供した。
地域インパクトファンドが全国に広がり、社会課題の解決に向けた新たな金融の流れを築くためには、先行事例として当ファンドの取り組みや知見を、全国の金融機関やファンド関係者に広く共有することが重要だった。	SIIFが運営するインパクト志向金融宣言において、「やまと社会インパクトファンド」に関する登壇の機会を確保し、さまざまなステークホルダーに知見を共有。さらに、地域インパクトファンドPR動画やブログを通じて当ファンドの取り組みを紹介した。これらの活動を通じて、当ファンドは地域インパクトファンドのロールモデルとして、その知見と実践例を全国に発信することにつながった。

取り組みから得られた学び・考察

- キャピタルメディカ・ベンチャーズは、インパクト投資に関する豊富な知見と経験を有していたため、特段の伴走支援は必要なかった。
- そのアドバンテージを活かし、課題マップの作成やIMM、ファンド運営のノウハウ等を積極的に対外発信し、さまざまなステークホルダーに対して地域インパクトファンドに関する知見を広めることに注力した。
- この取り組みによって、他の金融機関や中間支援団体、自治体等への地域インパクトファンドの理解と注目の拡大につながった。



SIIF主催の成果報告会の様子

Interview

社会変革の実践者を生み出すためのインパクトファンドを



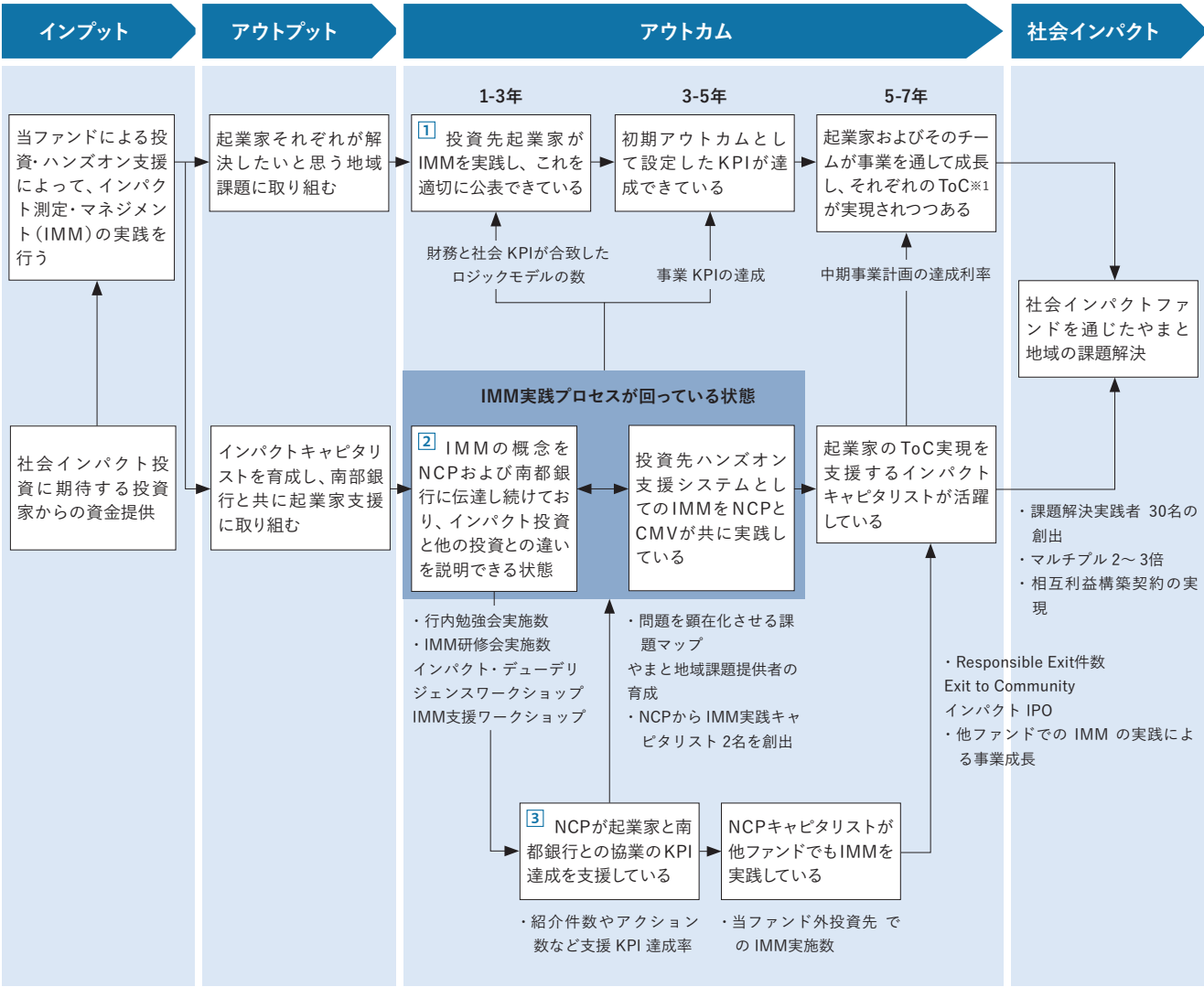
代表取締役 青木武士

これまでインパクト投資を中心に、ベンチャーキャピタルとして投資活動をしてきました。特にヘルスケア領域に力を入れていて、ヘルスケアの領域から地域課題に取り組むというのが私たちのスタイルになっています。そうした中で設立した「やまと社会インパクトファンド」は、私が奈良県の出身であり、故郷の社会課題解決に貢献したいというのが最初の発想でした。このコンセプトに賛同いただき、南都銀行がパートナーとして名乗りをあげてくださり、また、SIIFの睡眠預金事業がインパクト投資ファンドの設立事業に助成を

行うということで、2つのタイミングがうまく重なりました。

このやまと社会インパクトファンドを通して、主観を持って課題解決に貢献する人を増やしていきたいと思っています。地域課題を他人事ではなく、自分事として捉える人たちの層が厚くなることによって、課題解決が進んでいく。継続的に取り組んでいくためにもしっかり儲けることができる点も意識して、社会インパクトと財務的なりターンをしっかり獲得できる起業家、社会変革の実践者をたくさん生み出していきたいと考えています。

ロジックモデル



※1 TOC (Theory of change)

インパクト指標

短期アウトカム	指標	初期値／初期状態	目標値	実績値	達成時期
1 やまと社会インパクトファンドを通してやまと地域の課題解決すること	財務と社会 KPI が合致したロジックモデルの数 / 投資先数	—	100%	100%	2025年3月
2 IMMの概念を NCP および南都銀行が学び続けている	行内勉強会の実施数 (南都銀行)	0回	4回	12回	2025年3月
	IMM 勉強会の実施数 (NCP) ・インパクト DD ワークショップ ・IMM 支援ワークショップ	0回	8回	17回	
3 NCP が起業家と南都銀行との協業の KPI を達成・支援している	支援 KPI 達成率	—	45%	50%*	2025年3月

*4社中2社達成。支援KPIについては、企業とファンドが協議を重ねながら常に高い目標を設定・更新し続ける仕組みであり、その達成率が半数に達することを指している。

初期アウトカムの達成状況

達成状況と価値判断

成功要因・課題

1 投資先のすべての企業が財務と社会KPIが合致したロジックモデルを設定しているため、目標値の100%を達成できている。加えて、他地域においても参考となるように、インパクトレポートによってこの取り組みを広く社会に公開しており、想定した水準以上にある。

2 行内勉強会、IMM勉強会ともに当初の目標値を大きく超える形で実施しており、週次の定例や起業家の伴走支援を通して、IMMを実践している。加えて、アクセラレーションプログラムやインパクト投資プログラム内で、南都銀行のキャピタリストもIMMについて学び続けており、インタビュー調査によれば、キャピタリストが課題解決の当事者としての意識を持つ変化や、「インパクト投資は収益性と両立可能である」という理解の深化、社会インパクトを軸にした長期視点での投資判断の視点が深化したなどの変化があった。これらにより、当初想定した水準以上の結果にあると言える。

3 投資先の2社が協業KPIを達成し、結果として達成率は目標値45%に対し50%に到達。想定を上回る成果となった。
※投資先5社のうち1社は休眠預金事業の終了直前に投資を実行。

前提として、ファンドのコンセプトがインパクト投資、IMM実践であり、ロジックモデルを作成することは投資判断を行う上での必須条件となっている。具体的には、やまと地域の課題にどのようにアプローチし、どの程度貢献できるかを投資委員会で審査するとともに、投資契約にも明記している。また、週次で投資先とコミュニケーションをとっており、恒常的にインパクトの軸が経営レベルで確認されている。

GPにNCPおよび南都銀行の行員が入る座組みを作ることができたことが大きい。投資先企業に対し、CMVと南都銀行それぞれのキャピタリストがアサインされていることで、南都銀行の関係者がIMMを学習・実践する機会となっている。また、金融庁や他の金融機関からの問い合わせが増えるなど、南都銀行内でのIMMに対する関心が高まるという影響もあった。

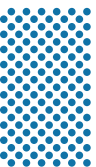
やまと地域の課題デザインマップによって、解決すべき地域課題が明確化され、投資検討時点で起業家側と南都銀行の協業のあり方について会話を始めている。また、協業内容も含めて投資の意思決定の項目とし、協業のKPIについては、投資実行後に伴走支援をしながら設定・チューニングしていく仕組みとなっている。達成率が50%となった点においては、当初想定していた仮説との乖離があったため、追求すべき指標をアップデートした上で、継続して取り組んでいく体制となっている。

3年間の振り返り

アウトカム達成度については、当初の目標を超える成果が得られ、全体として目標は達成されました。地方においては、地域課題の可視化や、非上場企業・スタートアップ企業のインパクト志向での経営支援プラクティスが十分ではない現状があり、課題デザインマップ作成やファンド運営など、インパクト投資のプロセスにおけるノウハウの共有は大きな価値があると考えられます。

本事業の成果を活かし、キャピタルメディカ・ベンチャーズはやまと地域以外のインパクトファンドを検討する団体への知見共有も開始し、地域で社会課題解決のための取り組みを継続的に進めています。

また、南都銀行の役員を対象とした勉強会を実施するなど、当初の想定以上にインパクト投資に対する銀行からの注目が高まる効果もありました。さらに、当行は奈良県・奈良市・橿原市などの自治体を主体的に巻き込み、やまと地域の課題解決に向けたスタートアップ支援も強化されました。LPとして参画したやまと地域の企業に対しては、地域貢献の手段としてインパクト投資という1つの選択肢を提供できたと考えています。



株式会社 うむさんラボ

設立／2014年3月 従業員／10人(パート、外部職員含)

事業内容／インパクト投資と経営支援・新規事業開発

代表者／比屋根隆 代表取締役CEO

所在地／沖縄県浦添市内間4-5-25

連絡先／contact@umusunlab.co.jp

社会課題

貧困、環境問題など、全国と比べても社会課題が山積みである沖縄県

沖縄県は、課題先進県と言われるほど、全国と比較して社会課題が山積しています。貧困問題については、都道府県別の県民所得が11年連続で全国最下位であり、さまざまな貧困の指標となるデータでワーストを記録しています。また、所得水準の低さに加え、ひとり親家庭が多いことなどから、子どもを取り巻く環境が厳しく、貧困が親から子に連鎖する、悪循環が起こっている現状があります。

る現状があります。

そのほかにも、環境問題(海洋プラスチックゴミ、海岸漂着ゴミ、サンゴ礁の破壊・白化現象など)、エネルギー問題(火力発電への依存)、基地問題(騒音、墜落事故、鉄道網を敷設できないことによる非効率な交通など)、その他島嶼県であるがゆえの問題(高生活コスト、自然災害への対応など)を抱えています。



投資先のインパクト創出についての説明会

休眠預金事業による事業内容と活動

インパクトファンドによって新しい金融の流れを生み出す

本事業では、沖縄の課題を解決するためのインパクトファンドを組成します。出資や投資先への伴走支援、IMM導入サポートなどを通し、短期的には経済的リターンと社会的インパクトの創出を目指します。また、インパクト投資に

関するセミナー等を実施し、沖縄県内でのインパクト投資への理解の拡大、そしてソーシャルビジネスを推進するネットワークの形成を目指します。加えて、ファンド内においても投資・伴走担当者を育成します。

10年後の長期的な目標としては、社会課題解決に貢献する新たな金融の流れを確立し、より大きな社会的インパクトを創出することを目指します。その結果、沖縄の社会課題解決が大きく前進する未来を実現します。

出口戦略

ファンドの持続的な運営による、沖縄県内で継続的にソーシャルビジネス・社会課題の解決に資金が流れる仕組みづくりを行う。

インプット (2024年2月29日現在)

SIIFの伴走支援者の人数

人数(役割)／ **6名** (プロジェクトリーダー、PO、広報、経理)

SIIFの伴走支援の定例数・時間

回数・時間／ **330回・442時間**

助成金

63,000,000円
(契約当初)

実際の投入額

63,000,000円

自己資金

15,000,000円
(契約当初)

実際の投入額と種類

15,000,000円
(受託業務・会費・寄付金で調達)

SIIFによる伴走支援

課題解決へ向けて

直面した課題	課題解決に向けた取り組み
資金集めにおいて、地域密着型の金融機関の参画が想定通りに進まず、インパクト投資に理解のある地場企業も限られていた。そのため、地場企業にとどまらず、県内外の法人や個人富裕層から広く資金提供者を募る必要があり、ファイナルクロージングまでに時間を要した。	目標額は2億円に設定していたが、休眠預金事業の3年間という期限を考慮し、資金集めの長期化を避ける必要があった。そのため、目標額に達する前にファイナルクロージングを実施する判断をした。SIIFが主導してLP候補一覧表を作成し、投資検討委員と事務局の週次定例MTGで資金集めに関する情報を一元管理。進捗やアクションを確認しながら、ファイナルクロージングに向けたプロセスの効率化を図った。
2023年12月のファイナルクロージング以降、投資意思決定プロセスや投資選定基準の可視化・言語化に時間を要した。	SIIFは、投資決定プロセスの可視化に向けた原型となるスケジュールを提供し、投資選定基準の言語化に向けたワークショップの設計を支援した。
ファンドのファイナルクロージングが2023年12月に行われ、2025年2月末時点で4社(2024年5月～9月)の投資が決定。しかし、事業期間の短さから「経済的リターンと社会的インパクトを生み出す投資先企業の成長」は兆しが見える程度にとどまった。一方で、「投資先企業でのIMM運用の開始」や「投資・伴走担当者の育成」に関しては、投資先や候補企業のロジックモデル作成を通じて、ファンド内に一定のノウハウが蓄積。ただし、IMMを含む伴走支援を担う担当者の育成には十分な時間を確保できなかった。	2025年2月末時点で、投資先4社の伴走支援プランを担当者が作成し、SIIFがフィードバックを実施。ファンド内でプランをオーソライズした上で、投資先での伴走支援の実装を進めた。さらに、ファンドの週次MTGで進捗を共有し、検討の機会を確保する体制を整えた。
意思決定や業務分担等の曖昧さにより効率やリスク面での課題があった。	会議体の整理や会議でのアジェンダオーナーの再構築を支援した。また、他のファンドGPから運営体制を学ぶ勉強機会を設けた。

取り組みから得られた学び・考察

ファンドの資金調達においては、GP代表者の想いや地域発展への共感が鍵となり、県内外の企業・個人富裕層からの出資を実現できた。地域インパクトファンドの出資者としての相性も確認され、今後の後継ファンド設立への期待にもつながっている。LP募集では、資金調達チームの役割明確化や進捗管理ツールの導入が有効で、意思決定プロセスの早期把握と個別対応によりクロージング期間の短縮が可能になると考えられる。

投資においては、投資基準と意思決定プロセスの明確化がスムーズな投資実行を促すことに気づきがあった。その点、評価基準や資料の事前整理が重要である。投資後は伴走支援が鍵であり、IMM導入支援や長期的な人材育成が重要である。ファンドの運営面においては、意思決定プロセスの標準化と業務フローの整理により、効率化とリスク管理強化を実現し、組織の円滑な運営につながると考えられる。

Interview



うむさんラボ
代表取締役CEO 比屋根隆

県民の寄付が起業家を育てる県民ファンドの設立に向けて

2017年頃から、沖縄の貧困が社会課題として取り上げられるようになりました。そうした社会課題を解決するためのファンドを作りたいという思いから5年を経て、今回のファンドの設立となりました。

これまで補助金に頼ってきましたが、1号ファンド設立によって、沖縄の社会課題に対して支援金をしっかり投資してインパクトを出していく。そして起業家がどういう形で課題解決に取り組んでいるのか、そのインパクトが見える化して県民と共有することが大切だと思っています。

そして2号ファンド、3号ファンドへとつなげていって、2030年までに、県民ファンドを立ち上げたいという目標を持っています。県民が100円から寄付をして、それを基金として起業家に投資。インパクトを出しながら経済的リターンが出た場合はまた基金に戻すといったサイクルで、資金を循環させていく。

そうした県民の思いが詰まったファンドを立ち上げ、起業家を応援する文化や、沖縄の社会課題に対する関心の芽を育て、社会が変わっていく大きな流れを作っていきたいです。



株式会社うむさんラボ

カーリーインパクト&イノベーションファンド

経済的リターンにとどまらず、社会課題の解決や社会価値の向上・創造の両立を目指す

カーリーインパクト&イノベーションは、慢性的に続く高い貧困率、海洋ごみ等の環境問題、島嶼県であるがゆえのエネルギー問題などの沖縄を取り巻く社会課題を、ビジネスの仕組みで解決しようとする社会起業家やスタートアップに投資することで、経済的リターンにとどまらず、社会課題の解決や社会価値の向上・創造(=インパクト)の両立を目指す、沖縄発のイ

ンパクト投資ファンドです。

社会起業家のディスカッション・パートナーとして、構想実現の後押し、顧客・提携先・人材の紹介といった成長支援、投資後は生み出したインパクト測定・マネジメント(IMM)のサポートなどを行うことで、事業の発展とともに社会が進化していくストーリーを、投資先企業と共に実現していきたいと考えています。

豊かさを分かち合える、たくましくてやさしい経済・社会が育まれている沖縄を、投資家や社会起業家、その他さまざまなステークホルダーと共に創造していきます。

ファンドの概要

名称／カーリーインパクト&イノベーション1号投資事業有限責任組合(通称：カーリーファンド)
無限責任組合員／株式会社うむさんラボ
有限責任組合員／公式サイト参照
出資約束金額／1.75億円
投資対象／沖縄県の社会課題を解決するスタートアップ企業等
運用期間／10年間(投資可能期間5年)

ファンド運営者の概要

社名／株式会社うむさんラボ
設立／2014年3月
所在地／沖縄県浦添市内間4-5-25
資本金／1,905万円
代表取締役社長／比屋根 隆
事業内容／インパクト投資と経営支援・新規事業開発

投資対象について

投資先企業

- 以下の条件を満たす株式会社
- 沖縄の社会課題解決または社会価値の創造に寄与すること。
 - 投資に対する財務的リターンを期待できること。
 - 経営チームがインパクトを創出する意志と行動力を持っていること。
 - 原則として、シード・アーリーステージの企業。

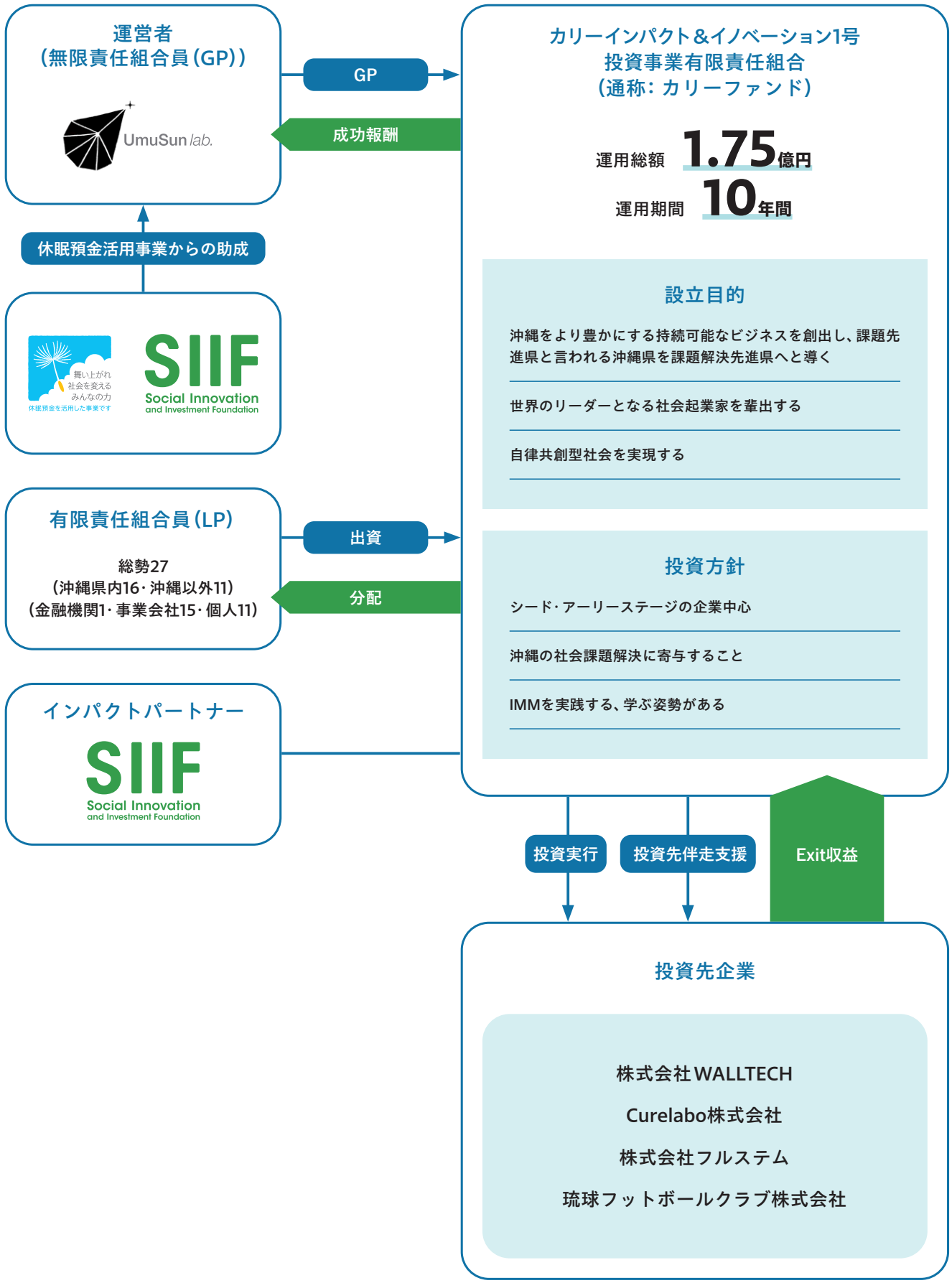
投資の判断基準

当ファンドは、ビジネスの仕組みを通じて沖縄の社会課題を解決しようとする社会起業家やスタートアップに投資し、社会的インパクトと経済的リターンの両立を目指している。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の構築可能性を重視する。また、事業の拡張性と、それを支える経営チームの能力や想いを重要な判断基準としている。

投資分野

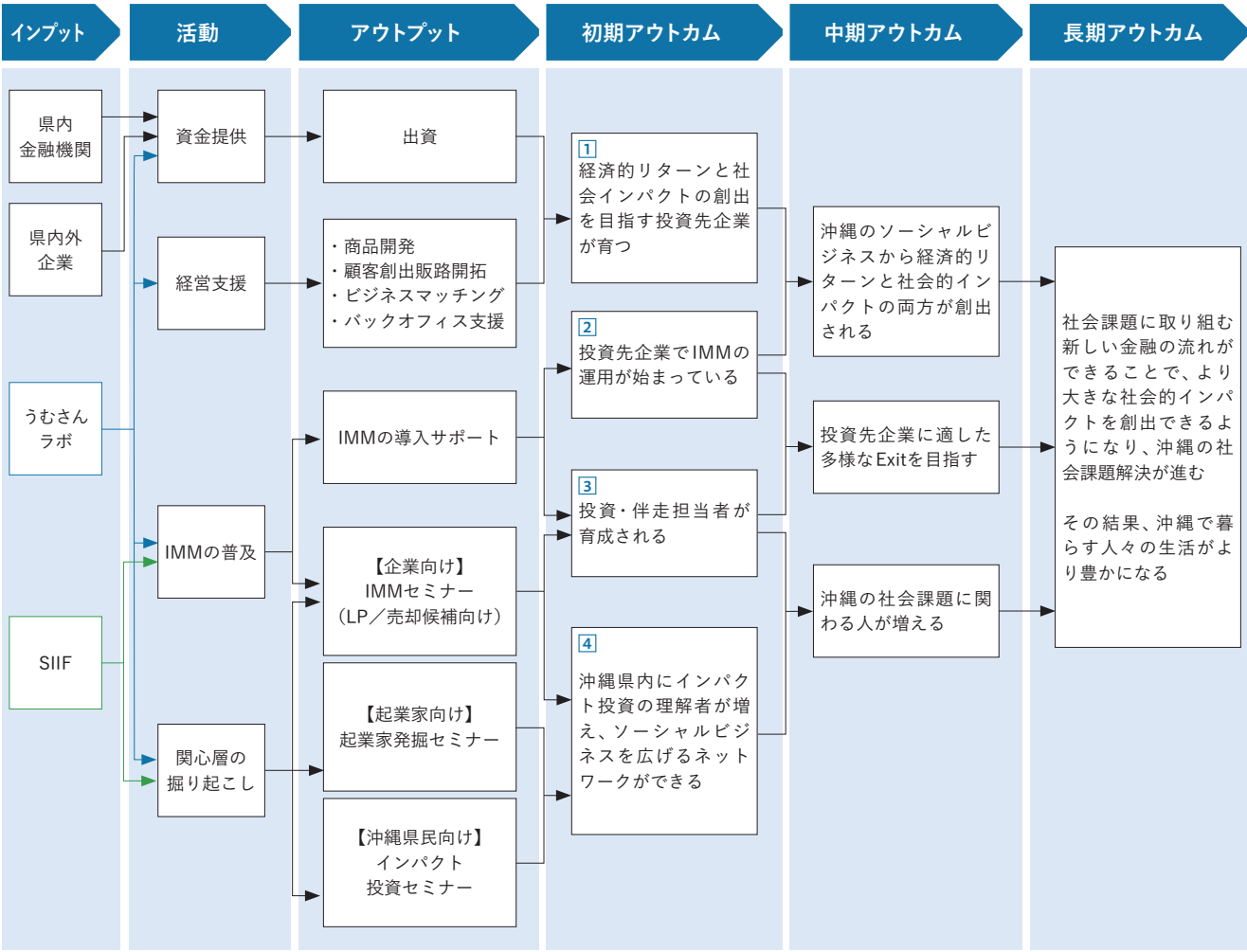
1 医療・介護	4 地方創生・地域共創
2 教育・福祉	5 環境保護・環境再生
3 貧困問題	6 観光・文化

カーリーインパクト&イノベーションファンドのスキーム図



実行団体の事業概要と最終評価

ロジックモデル



インパクト指標

短期アウトカム	指標	初期値／初期状態	目標値	実績値	目標値
1 経済的リターンと社会的インパクトの創出を目指す投資先企業が育つ	経済的リターンと社会的インパクトの創出を目指す投資先企業数／投資先数	—	100%	100%	2025年3月
2 投資先企業でIMMの運用が始まっている	IMMの運用を行っている企業数／投資先数	—	50%	100%	2025年3月
3 投資・伴走担当者が育成される	IMMを理解して実践している投資・伴走担当者／担当者数	—	50%	100%	2025年3月
4 沖縄県内にインパクト投資の理解者が増え、ソーシャルビジネスを広げるネットワークができる	インパクト投資に関するセミナーの参加企業数または参加者	0	のべ500人	のべ565人	2025年3月
	インパクト投資に関するセミナーの参加者のうち、IMMへの理解が深まった割合	—	80%	87%	
	インパクト投資に関するセミナーの参加者のうち、インパクト投資やIMMに関わりたと感じた割合	—	70%	81%	

初期アウトカムの達成状況

達成状況と価値判断

成功要因・課題

1 2 3

●投資時点ではIMMを導入することを投資する際の条件とする方針が明確だったため、全投資先が投資検討段階からIMMの運用を実施し、ファンドの伴走支援を通じて定着が進んだ。

●投資・伴走担当者もIMMの活用を前提に支援を行ったため、SIIFのサポートとレクチャーを受けるとともに経験を重ねる中で理解が深まり、担当する5名全員が実践できるようになった。

●一方で、投資選定基準は4社の投資検討時には明文化されておらず、一貫した評価軸に基づく透明性や再現性の高い投資判断とは言い難かった。結果的に選定企業は投資方針に沿っていたが、今後は事前に基準を設定し、判断の一貫性を確保することで、より効率的で統一された評価プロセスの確立が求められる。

●投資実行額がファンド総額の約22%にとどまっており、投資対象の拡大が課題となっている。今後は、明文化された基準に基づき適格な投資先を発掘し、資金活用を最適化する必要がある。また、投資時点でのIMM導入は達成したが、各企業が持続的に運用できる仕組みの整備が求められる。フォローアップを強化し、IMMの形骸化を防ぐ支援を継続することが重要である。

1

投資時点で、社会課題解決と経済的リターンの両立を重視し、社会的インパクトを追求する企業を慎重に選定したことが成功の要因。また、投資方針・判断基準の言語化により、一貫性のある投資プロセスを確立した。一方で、IMM導入の方針は明確だったが、他の投資基準が投資後に言語化され、選定プロセスの透明性に課題が残った。今後は、投資前に全基準を明文化し、一貫した評価軸を設定することで、より効率的で透明性の高い投資判断を実現することが求められる。

2

IMMの基準を投資要件として設定していたため、投資時点で全投資先がIMM導入の意思を持っていたこと、また、投資先が自主的にIMM導入を進める環境が整っていたこと、さらにファンドの伴走支援により、企業ごとの状況に応じたIMM導入プロセスが確立され、全社での運用が実現したことが、成功の要因として挙げられる。今後は、IMMが形骸化しないよう、企業ごとのフォローアップやKPI設定を強化し、持続的な実践を促す仕組みが求められる。

3

投資時点でIMM導入が前提とされていたため、投資・伴走担当者もIMMを実践する意識を持ちやすかったこと、また、SIIFの伴走支援を通じ、担当者がIMMに関する知識・スキルを習得できたこと、さらに、投資件数が限定的だったことで、各担当者が深く関与し、実践を積みながらIMMの理解を深めることができたことが成功の要因である。一方、投資方針・基準が明文化された今後は、より多くの適格な投資先を発掘し、資金を有効に活用する戦略が必要である。

4

助成期間の3年間で計5回のセミナーを開催し、計画通りの参加者数を確保した。継続的なセミナーやイベントの実施により、沖縄県内でインパクト投資の理解が深まり、ソーシャルビジネスのネットワーク構築の基盤が形成されつつある。

4

うむさんラボのネットワークを活用し、効果的な集客が成功要因となった。また、IMMの理解度87%、関心度81%という目標超えの成果は、SIIFの伴走支援による主催者の理解向上、適切な登壇者の選定、継続的なセミナー開催による関心の深化が寄与した。一方で、参加者の意識変容を実際の行動につなげる仕組みの構築が今後の課題。継続的なフォローアップと行動変容の測定を進め、インパクト投資の定着に向けた施策強化が求められる。

3年間の振り返り

投資先の経済的リターンと社会的インパクトの両立、IMMの導入・実践、投資・伴走担当者の育成という主要目標を達成。IMM導入を条件とした明確な方針により、全投資先での運用が実現し、担当者も実践を重ねながら習得しました。

一方、投資選定基準の言語化が投資決定後となり、判断の一貫性や再現性に課題が残りました。今後は基準を活用し、適格な投資先の発掘と資金活用の最適化を進めていくとともに、IMMの持続的運用を促すため、投資後のフォローアップ強化が必要であると考えています。

さらに、3年間で5回のセミナーを開催し、計画通りの参加者数を確保。沖縄県内でインパクト投資の理解が進み、ソーシャルビジネスのネットワーク形成が進展しました。今後も意識変化や行動変容を把握し、さらなる影響拡大を図ることが重要です。

今後の課題として、投資基準の言語化の遅れ、IMMの持続可能性、投資実行額の拡大が挙げられます。投資前の基準整備と投資対象の発掘強化を進め、より効果的なファンド運営を目指していきます。

事後評価実施概要について

実施概要

本事業は、インパクトファンド組成を通じた地域課題解決への取り組み、およびインパクト測定・マネジメント(IMM)を地域課題解決の実践者にインストールすることで、各地域における重要な社会課題の解決を図るものでした。そのために、地域インパクトファンドの組成・運営を、資金面および非資金面双方から支援しました。各地域において重要な社会課題解決のために、地域社会・経済の活性化を支える金融エコシステムの進化を目指していました。

それを達成させるための仮説として、「投資型ファンド運営経験を有する事業者と地域の金融機関が協力して、地域課題解決のための地域インパクトファンドを設立・運営し、ソーシャルビジネスやローカルビジネスへの資金循環を加速化させる」ことを設定していました。

- 上記の事業方針を踏まえ、本事業の事後評価では主に下記2点を重点的に評価しました。
1. 本事業で設定した仮説について、何が達成され、何が達成されなかったか。達成されなかった場合は、その理由は何かを抽出する。
 2. 今後、同様の事業を実施する場合に、留意すべき点・学びは何かを明示する。

測定方法

- 実行団体と実行団体の関係者へのヒアリング
- 類似事例(インパクトファンド)実務者・有識者へのヒアリング

測定結果の深掘り、価値判断

上記の調査等を踏まえて、事業に直接関与しない当団体役員ともディスカッションの場を持ち、当事業者の肌感覚や第三者の視点も取り入れながら、総合的に評価・分析を行った。

実施体制

氏名	役職	評価担当分野	内部/外部
小笠原 由佳	SIIF事業部(休眠預金活用事業統括)、インパクト・オフィサー	全般	内部
紺野 貴嗣	SIIF休眠預金活用事業2021、インパクト・オフィサー	全般	内部
田立 紀子	SIIF事業部、インパクト・オフィサー	主担当	内部
朽木 恵子	SIIF休眠預金活用事業2021、インパクト・オフィサー・広報	主担当	内部

実施期間

2023年9月～2025年3月

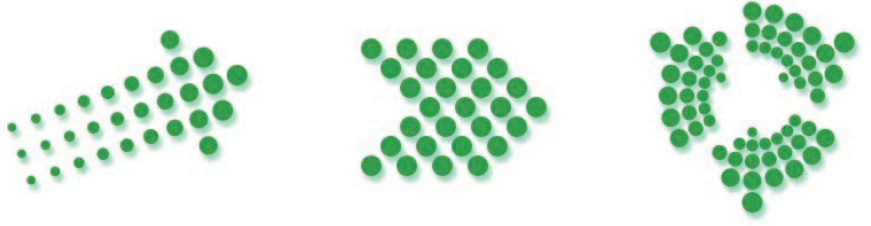
一般財団法人社会変革推進財団 (Japan Social Innovation and Investment Foundation)とは

財団という、私たちの立場だからできること

SIIFが目指すのは、人や地域がそれぞれの幸せを叶えられる包摂的な社会です。SIIFは財団という立場から、社会課題の解決と、多様な価値創造が自律的・持続的に起こる社会の礎の構築に尽力しています。具体的には、市場経済を中心とした「自助」。中央集権的な再分配システムに基づく「公助」。そして、身近な助け合いの形である「共助や互助」。これら自助・公助・共助の枠組みを超えた資金・人材・知見など社会的・経済的資源が循環するエコシステムを実現するため、企業、自治体、NPO団体、教育研究機関などと共に数々の計画立案、実行、支援を実施しています。

社会の課題解決に、新しい経済で挑む。

Create Impact



社会を変える
仕組みを創り出す

社会を変える
活動を支える

社会を変える
文化を発展させる



Social Innovation and Investment Foundation

組織概要

設立／2018(平成30)年9月 理事長／大野修一

所在地／〒107-0052 東京都港区赤坂1丁目11番28号6階

Tel／03(6229)2622 Fax／03(6229)2621 URL／<https://www.siif.or.jp>

編集後記

本レポートは、休眠預金事業のインパクト測定・マネジメント(IMM)レポートとして、2021年度に採択した2つの支援先団体に関する3年間の成果をまとめたものです。また、地域インパクトファンド組成による地域課題解決の実現に向け、SIIFが捉えている課題認識やさまざまな教訓を整理しました。この3年間で振り返ると、各実行団体の皆さまとの対話を繰り返しながら必要なサポートを見定めていき、各実行団体の皆さまもまた、時に痛みを伴いながら、法人としてあるべき成長戦略を模索していただいたように思います。本レポートを通して、休眠預金を活用した地域インパクトファンド組成による地域課題解決を促進させる可能性の一端を感じていただければ幸いです。そして休眠預金の助成終了後も、地域の課題を解決するファンド事業(各実行団体)の取り組みは続きます。その挑戦に心からエールを送るとともに、本レポート制作にあたりご尽力いただきました関係各位に、厚く御礼申し上げます。

このレポートは休眠預金事業によって制作されています。
©2025 Japan Social Innovation and Investment Foundation 本誌掲載の記事、写真、図等の無断転載、無断複写を禁じます。

35

36

Create Impact

社会の課題解決に、
新しい経済で挑む

休眠預金事業インパクトレポート2024

Dormant Deposits Utilization Project Impact Report 2024
2021年度 地域インパクトファンド設立・運営支援事業 最終評価

発行／一般財団法人 社会変革推進財団
Japan Social Innovation & Investment Foundation

〒107-0052 東京都港区赤坂1丁目11番28号6階
Tel.03(6229)2622 <https://www.siif.or.jp>

発行日／2025年3月31日