



# ユカリアのインパクト創出とインパクトIPOの経験 — 医療・介護の現場から資本市場への橋渡し —

インパクトコンソーシアム市場調査・形成分科会 第2回

株式会社ユカリア

# INDEX

- 1 ユカリアグループ概要
- 2 ユカリアの価値創造ストーリー
- 3 インパクトIPOの振り返りと業界の発展に向けて

# INDEX

- 1 ユカリアグループ概要**
- 2 ユカリアの価値創造ストーリー
- 3 インパクトIPOの振り返りと業界の発展に向けて

VISION

# ヘルスケアの産業化

Industrialization of Health Care.

MISSION

## 変革を通じて医療・介護のあるべき姿を実現する

Realize Ideal State of Medical and Nursing care through Transformation.



## ▶ ユカリアが目指す世界観

当社グループは各事業の展開を通じ、「医療/介護現場の生産性向上・最適化→医療機関/介護施設の経営安定化→患者/要介護者のQOL<sup>1</sup>向上」という三方良しの実現を目指す

### 当社が社会に与える「三方良し」の世界観



(注釈) 1. Quality of lifeの略称。ひとりひとりの人生の内容の質や社会的にみた『生活の質』のことを指し、ある人がどれだけ人間らしい生活や自分らしい生活を送り、人生に幸福を見出しているか、ということをも尺度としてとらえる考え方。

## ▶ 日本のヘルスケア業界が抱える5つの課題

病院が正しく経営されないことが起点となり、社会インフラとしての機能を毀損  
社会保障費増大の要因に

### 2 FIVE ISSUES 非効率な現場運営と 変革しないカルチャー

個別最適化・属人化が進む医療現場。医師の顔色を伺う内向き指向のカルチャー。



### 3 FIVE ISSUES プロダクトアウト思考と 利益の偏重

患者起点の思考や商流に至りづらい。また、製薬企業のような「川上プレイヤー」に利益が偏重し、現場へ還元されない。



### 1 FIVE ISSUES 日本の病院の 7割超が赤字経営<sup>1</sup>

国や自治体からの補助金を除くと7割の病院が赤字経営。継続的な運営を行う体制構築が不可欠。



### 4 FIVE ISSUES 地域包括ケアシステム 構築の遅延

病床再編は進まず、超高齢社会に対応した地域連携体制の構築は不十分。医療資源の最適配置には程遠い。



### 5 FIVE ISSUES 現場ニーズに即した 医療・介護 DXの不足

現場のITリテラシー不足に加え、現場で必要とされるサービスを開発できる会社も不足。



## ▶ イノベーションに向けた5大変革テーマ

ユカリアグループは業界を変革するべく、ヘルスケア業界の中核を担う病院が抱える課題の解決を起点に5つテーマを設定し、各種事業を展開

### 2 FIVE THEMES 病院運営の最適化

業務の標準化・最適化を実現。医療従事者が生き生きと働ける環境を構築。



### 1 FIVE THEMES 医経分離

医療と経営の分離によって、現状維持ではなく発展性・持続性のある医療法人経営を実現。



### 4 FIVE THEMES 地域包括モデル

医療から介護までがシームレスに繋がる連携モデルを構築。地域で最後まで高齢者を支えきる環境を整備。



### 3 FIVE THEMES 患者起点のVBHC<sup>1</sup>の追求

患者への付加価値を追及し、医療の質を向上。医療の質向上に尽力する病院が正当に評価される産業へ。



### 5 FIVE THEMES 現場に適したDX化

医療・介護業界のデジタル化を促進。医療従事者の就業体験・患者の受診体験の革新的向上を実現。



(注釈) 1. Value Based Healthcareの略称。医療行為における評価基準を、従来のように安全性・コスト・効果といった医療従事者目線での評価だけではなく、患者にとっての価値基準を重視するという考え方。

# ▶ ビジネスモデル | 医療機関に対する支援体制

対応する  
5大変革テーマ

医経分離

病院運営の  
最適化

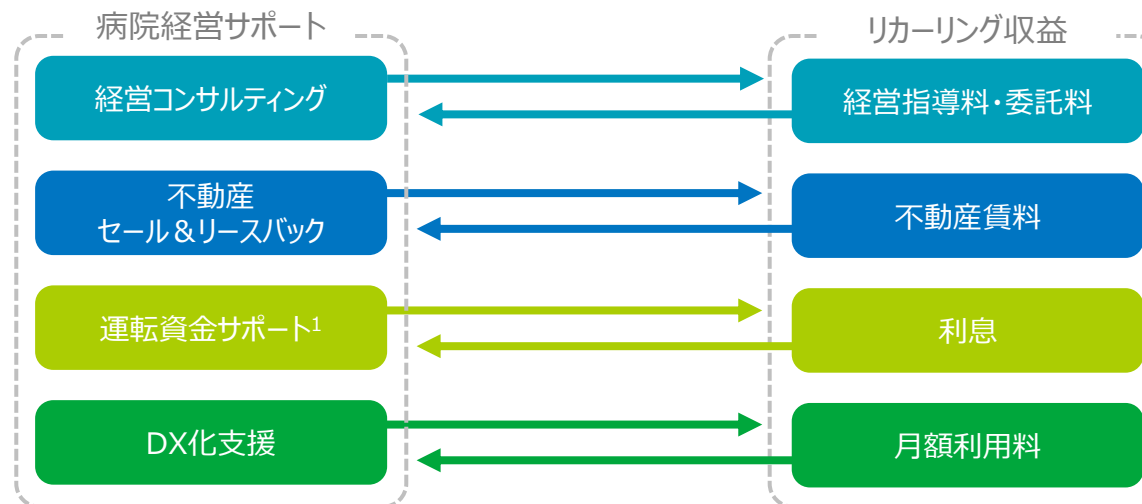
現場に適した  
DX化

患者起点の  
VBHCの追求

地域包括モデル

## 赤字先、資金繰り難の病院を自社単独で支援可能な当社独自のビジネスモデルを確立

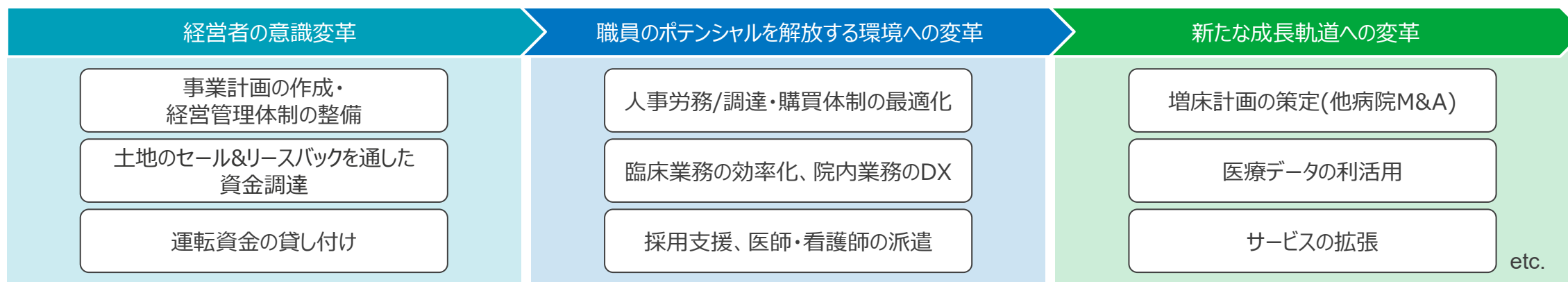
ビジネスモデル



### 提携医療法人

提携医療法人・・・当社とパートナーシップ契約またはそれに類する契約を締結し、経営コンサルティングや運転資金支援等の各サービスをパッケージとして提供している先

サポートラインナップ



黒字化実現を支える経営支援ノウハウ



戦略策定支援（マーケットインに基づく分析）



業務最適化によるコスト削減（タスクシフト等） etc.

(注釈) 1. 運転資金サポートでは資金貸付のほか、診療報酬債権の買い取りによるファクタリング等を実施



## ▶ 病院経営サポートの拡大 | 支援先数

対応する  
5大変革テーマ

医経分離

病院運営の  
最適化

現場に適した  
DX化

患者起点の  
VBHCの追求

地域包括モデル

金融機関を中心とする強固な連携関係を活用することで、支援先グループを拡大させており、今後も更なるパイプラインの増加を目指す

### 主要ソーシングルートのカバーエリア／取引数

#### 日本全国にネットワークを拡大

連携地方銀行数<sup>1</sup> **64 行** (全国99行<sup>2</sup>／2024年9月時点)

国内カバー範囲<sup>3</sup> **40 都道府県**  
(47都道府県／2024年9月時点)

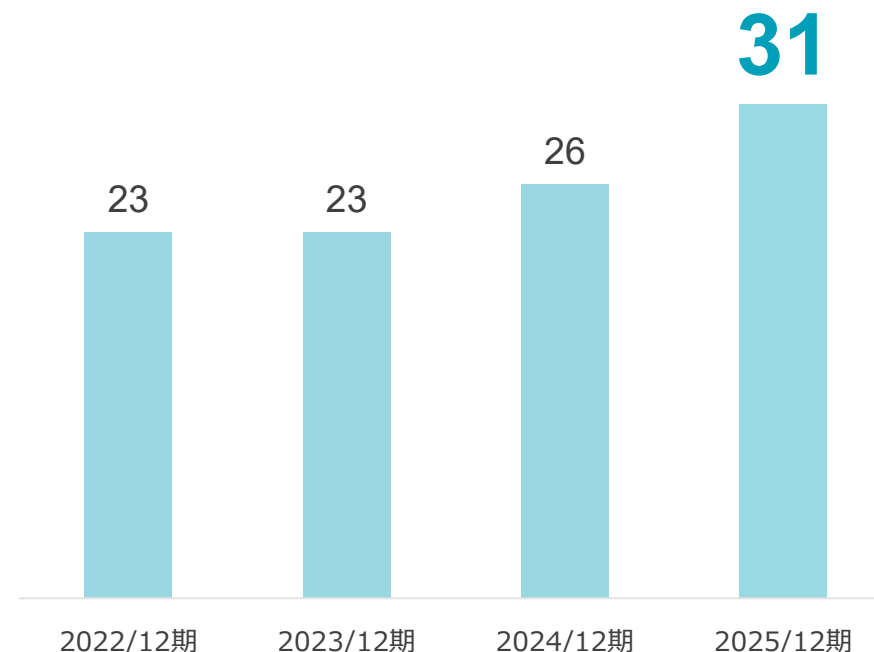
#### 主要ソーシングルート



(注釈) 1. 地方銀行、第二地方銀行の合計  
2. 2024/8/26時点。出所：金融庁「銀行免許一覧」  
3. 連携地方銀行の本店所在地

### 提携医療法人の拡大

ソーシングルートからの1st Call先としての認知  
および継続的な案件積上げを推進



## ▶ 市場機会 | 当社ターゲット先の事業環境

対応する  
5大変革テーマ

医経分離

病院運営の  
最適化

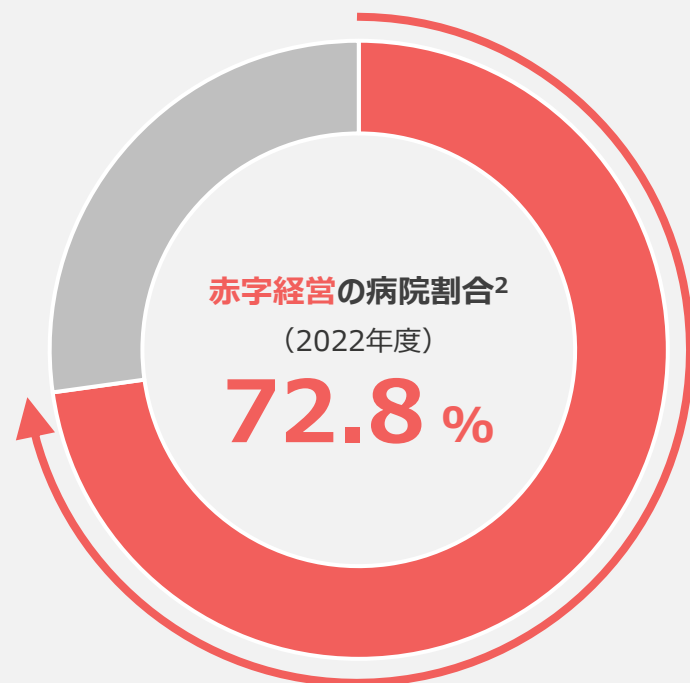
現場に適した  
DX化

患者起点の  
VBHCの追求

地域包括モデル

緊急融資の返済や耐震化・改修対応の進展により、当社のターゲット先である赤字先・資金繰り難の病院は今後も増加していく見込み

### 赤字経営の病院が過半



病院  
(1施設あたり20床以上)  
施設数<sup>1</sup> : **8,156**



### 病院経営を取り巻く環境

緊急融資<sup>3</sup>の据置期間が終了し、返済開始

**2025年以降の返済が進行<sup>4</sup>**

COVID-19拡大時に実施された緊急融資の据置期間は5年以内であり、返済開始となる2025年以降は病院経営が圧迫されると予想される

耐震化・改修への対応が必要

耐震化未済の病院数／割合<sup>5</sup> (2022年度)

**1,660 施設／20.5 %**

地域毎の病床数を定める1985年医療法改正前に駆け込みで建設された病院多数

後継者不在

後継者不在の病院割合<sup>6</sup> (2023年度)      経営者が60歳以上の病院割合<sup>7</sup> (2022年度)

**65.3 %**

**68.7 %**

(注釈) 1. 2022/10月初時点。出所：厚生労働省「令和4年（2022）年 医療施設（動態）調査・病院報告の概況」  
2. 医業利益が赤字の病院（n= 1,116）。  
出所：日本病院会・全日本病院協会・日本医療法人協会「2023年度 病院経営定期調査」  
3. 福祉医療機構（WAM）が2020年のCOVID-19拡大時に実施した緊急融資  
4. 出所：独立行政法人福祉医療機構

5. 厚生労働省「病院の耐震改修状況調査」における「一部の建物に耐震性のある病院数」「全ての建物に耐震性がない病院数」「建物の耐震性が不明である病院数」の合計。出所：厚生労働省「病院の耐震改修状況調査」  
6. 出所：帝国データバンク「全国後継者不在率動向調査（2023年）」  
7. 出所：厚生労働省「令和4年医師・歯科医師・薬剤師統計の概況」

# INDEX

1 ユカリアグループ概要

**2 ユカリアの価値創造ストーリー**

3 インパクトIPOの振り返りと業界の発展に向けて

## ▶ ユカリアの価値創造ストーリー | インパクトレポート

企業としての成長と社会的インパクトの創出を同時に実現するため  
2023年よりIMMに取り組む。

医療・介護領域で創出する社会的価値を可視化した「インパクト  
レポート」を2024年より公表。

2024年5月に、GSG 国内諮問委員会 インパクト IPO ワーキンググループが公表した、「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 第1版」に沿った形で情報開示・整理を進める。

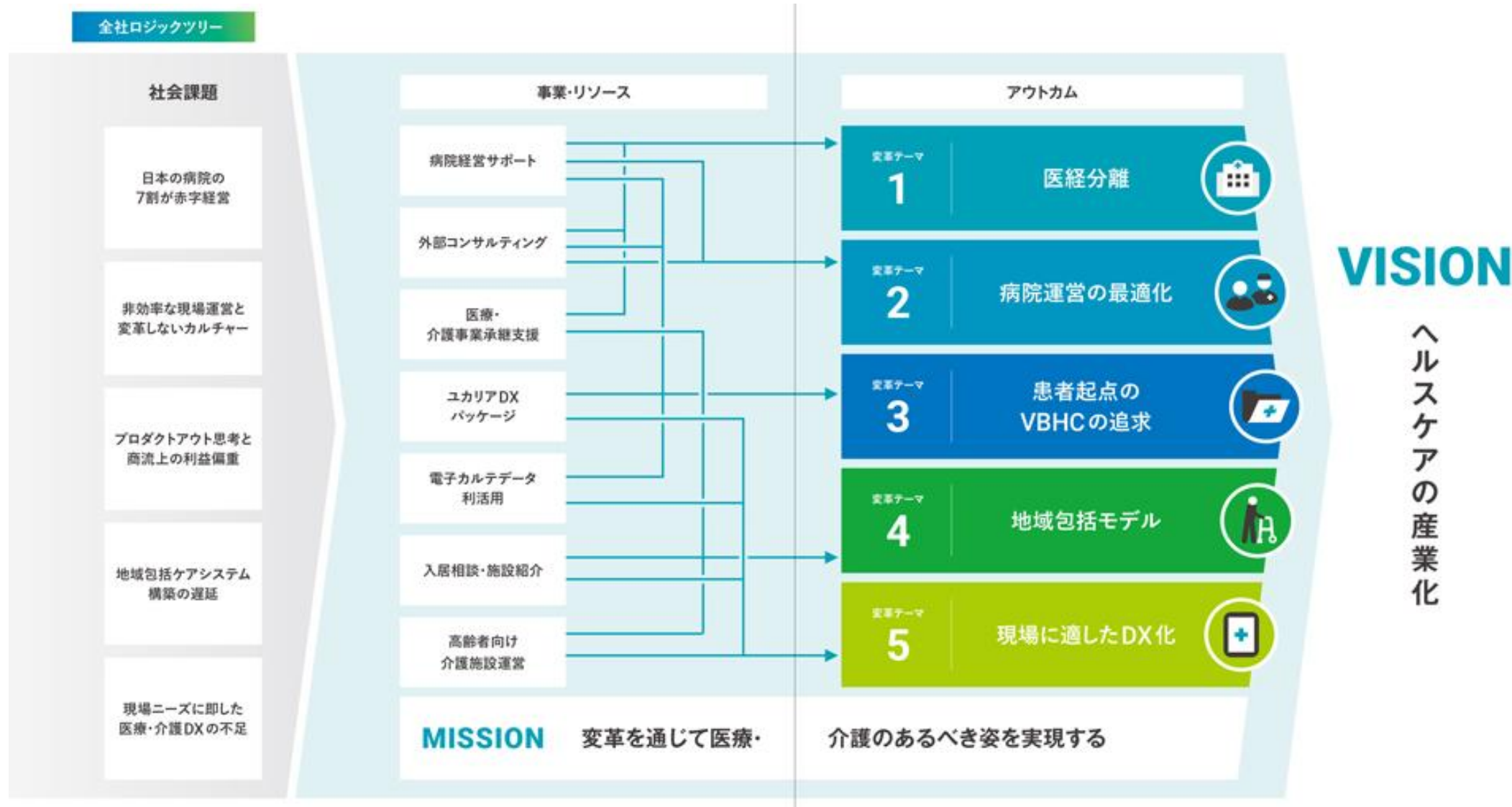


# IMPACT REPORT

IMPACT  
REPORT  
2025-FUTURE



## ▶ IMMの成果 | 主要全事業のロジックツリーを作成



# ▶ ユカリアのIMM実践フレームワーク - 5 Dimensions of Impactに基づく戦略設計

## Social & Environmental Impact (インパクトの創出)

What	<ul style="list-style-type: none"><li>• 医経分離の推進による社会保障費の削減（具体的な削減率は現在推定中）</li><li>• 国内医療提供体制の持続性確保</li></ul>
Who	<ul style="list-style-type: none"><li>• インパクトの受益者：患者、医療従事者、医療機関など</li><li>• ステークホルダー：国民全体、行政</li></ul>
Contribution (Why)	<ul style="list-style-type: none"><li>• DXを含む経営支援により医療・介護の現場で包括的なインパクトを創出し、ロジックモデルを用いてインパクトを測定</li></ul>
How much	<ul style="list-style-type: none"><li>• 病院経営支援による社会保障費抑制効果について、アカデミアと実証研究中</li></ul>
Risk	<ul style="list-style-type: none"><li>• 社会保障費が急増し続けることによる国民生活の困窮や医療受診機会の減少リスク</li></ul>

## Economic Impact (収益の創出)

How	<ul style="list-style-type: none"><li>• 包括的な経営支援（DXを一部手段として含む）により、医業収益の恒常黒字化を目指す</li></ul>
Business model	<ul style="list-style-type: none"><li>• 顧客：医療機関など</li><li>• ステークホルダー：医療・介護を中心とするヘルスケアに関わる全ての関係者</li></ul>
Competitive advantages	<ul style="list-style-type: none"><li>• 病院経営の改善に向けた再生シナリオの策定から実行まで一貫通貫で支援する独自性</li></ul>
Growth strategy	<ul style="list-style-type: none"><li>• 国内病院約8,000施設のうち7割強が赤字</li><li>• 市況を踏まえつつ年間約 5～8 病院を段階的に追加予定。</li><li>• 提携病院モデルのケイパビリティを拡張するための、選択的かつ規律あるM&amp;Aとアライアンスを推進</li></ul>
Risk	<ul style="list-style-type: none"><li>• 日本国内の人口減少による市場縮小や構造変化、医療・介護保険制度の改正など</li></ul>

## 価値創造の源泉

財務資本、製造資本、知的資本、人的資本、社会・関係資本、自然資本

# ▶ Twin Returns Mechanism — 同一の介入で二重の成果を生む

収益 = ボリューム × 単価（診療構成）

医療材料費 ↓ → 人件費（適正化） → 病床稼働率 ↑ ⇒ 収益 ↑

## Input

- 🗣️ 社会・関係資本
- 👤 人的資本
- 💼 財務/製造資本
- 📖 知的資本
- 🌿 (自然資本)

## Operational Levers (一部例示)

- 地域連携・救急受入
- 適正配置・タスクシフト
- 共同購買・設備投資
- 業務標準化・DX導入  
(医療廃棄物削減・エネルギー効率化)

## Financial KPIs

- 💵 EBITDA / EBITDA マージン
- 📅 人件費率
- 🏠 病床稼働率
- 🛒 医療材料比率

## Outcome KPIs

実務上トラッキングしている  
指標（過去からデータあり）

- ✅ 提携している近隣病院やクリニック数
- ✅ 救急受入率

ロジックツリーで定義／  
体系的にモニタリング予定の指標（例）

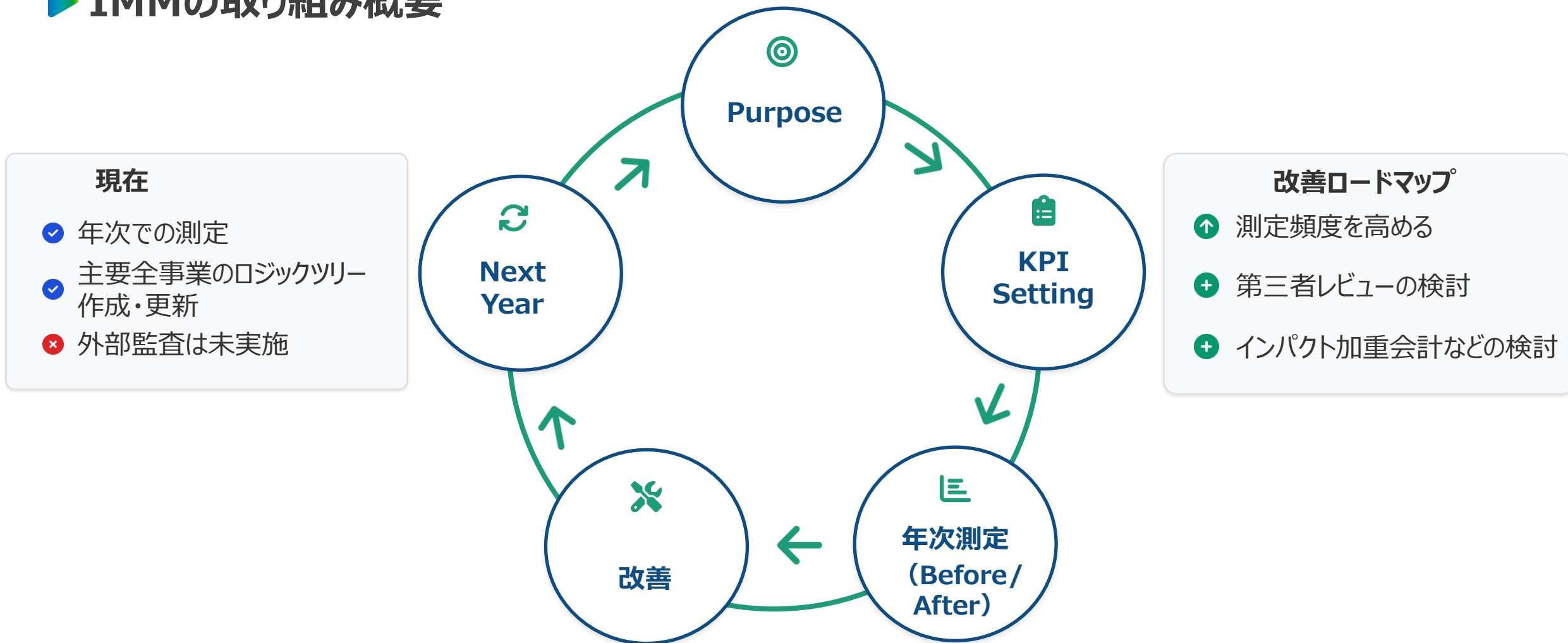
- 🔄 患者待ち時間／NPS
- 🏥 医療機関運営会議体の設置
- 👤 職員の離職率
- 🏠 医療の質・安全に関するインシデント発生率

想定されるインパクト（ロジックツリー）：品質と効率性の強化

提携している近隣病院やクリニック数 ↑・救急受入 ↑・離職率 ↓・待ち時間 ↓・NPS ↑ ⇒ 医療の質 ↑ | 生産性 ↑ | コスト ↓

同じオペレーションレバーにより、収益とインパクトの双方を創出することを指向

## ▶ IMMの取り組み概要




### 経営意思決定プロセスへの組み込み

- ・経営陣がロジックモデル策定・インパクトレポート公表を承認し、「成長戦略の一部」として位置づけ
- ・事業部KPIとインパクト指標の連動を進め、評価プロセスに組み込み予定
- ・ステークホルダーからのフィードバックや投資家との対話を通じてロジックモデルを継続的に改訂
- ・東京大学との共同研究／Impact-Weighted Accountingの検討など学術連携で枠組みを高度化



## ▶ Twin Returns Evidence — IMMにおけるインパクト効果測定実績（一部）

Metric	Performance (2023→2024)
 【病院経営支援（提携医療法人）】 提携医療法人のガバナンス体制の構築	運営会議体設置率 100% → 100%（運営会議体実施の維持）
 【病院経営支援（提携医療法人）】 提携医療法人の人材・マネジメント体制の構築	基準項目を満たす病院の割合 41% → 42%（1ポイントの向上）
 【ユカリアDXパッケージ】 医療従事者の労働時間の削減	削減労働時間数 1,550 → 33,323 hours（効率性が +2,050%改善） *取り扱いDXラインナップが大幅に増加した要因が大きい
 【入居相談・施設紹介】 介護施設への入居待ち時間の短縮	総短縮日数 2023年：93,349日 → 2024年：82,825日
 【高齢者向け介護施設運営】 入居者体験価値の向上	「クラーチへの入居を勧めたい」と回答した人の割合 2023年：未計測 → 2024年：48%

## ▶ 国内初の民間病院による新型コロナ専門病棟開設をサポート

2020年4月に初の緊急事態宣言が発出されるなか、ユカリアが埼玉県知事をはじめとする行政交渉を先導し、医療従事者がパンデミック対応に専念する体制を整え、3ヶ月で専門病棟を開設

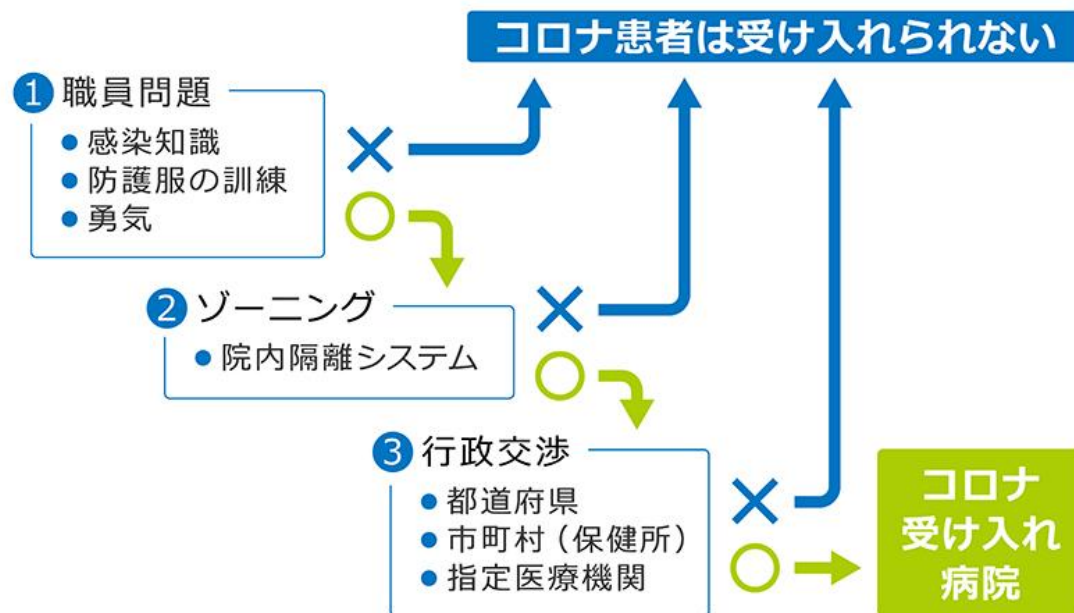


川口工業総合病院

社会医療法人新青会



病院がコロナ患者を受け入れるまでのフロー



# INDEX

1 ユカリアグループ概要

2 ユカリアの価値創造ストーリー

**3 インパクトIPOの振り返りと業界の発展に向けて**

# ▶ インパクトIPOの振り返りと業界の発展に向けて

## 狙い

## 詳細

### ①業界の発展に向けて

本邦初のスケーラブルな  
インパクトIPO事例の創出

- ✓ MC400億円のインパクトIPOは本邦初の事例であり、今後も時価総額を高めていくことで、インパクト投資業界の「メルカリ」のようなポジションとして業界の発展に寄与したい

### ②インパクトIPO/親引け

IPO valuationの  
適切な価格発見機能

- ✓ ビジネスモデルの新規性が高いインパクト企業（≒業績予測KPIのvisibilityが見づら  
い）故に、値付けが難しいが、親引け先によるプライシングが可能

- ✓ 投資家ユニバース拡大を通じた、オフ  
リングにおける機関投資家比率の向上
- ✓ 長期安定株主の確保

- ✓ 海外のESG投資・インパクト投資系の機関投資家ユニバースが拡大
- ✓ 結果、オフリングストラクチャーの機関投資家比率が上昇し、株価の下方硬直性あり
- ✓ また、当社のビジョン・ミッションに共感してくださる「ファンである機関投資家」という長期安  
定株主の確保が可能



### 振り返り

- ✓ 分かりづらい／不確実性の高い（≒業績予測KPIのvisibilityに課題のある）インパクト企業にとって、適切な株価形成（及び長期の安定株主確保）に資するファイナンス手法であると思料
- ✓ 業績予測のvisibilityを要求する海外の機関投資家（特に海外のLO、HFに多い）からのブックビルディングには課題あり



# Appendix

## ▶ ユカリアグループ事業内容の紹介

当社グループは3つの事業セグメントを中心に事業を展開

### 医療経営総合支援事業

重要な社会基盤である医療機関を経営コンサルティング、資金融資、不動産賃貸、コンストラクションマネジメント、HR支援、DX化の推進、医材薬剤卸、医療機器販売等、総合的な経営サポートを中心に事業を展開

主な関係会社 | (株)ユカリア、(株)メディカル・アドバイザーズ、(株)ストラクト

### シニア関連事業

当社が実施する医療機関への総合的な経営サポートと有機的関連性を有する介護施設の運営、入居相談・紹介サービスを中心に事業を展開

主な関係会社 | (株)あいらいふ、(株)クラーチ

### 高度管理医療機器事業

長時間の装用でも瞳の酸素不足を防ぎ、目への負担が少ないシリコンハイドロゲル素材を採用したクリアレンズの主力商品である「シンシアSシリーズ」を中心に、高度管理医療機器であるコンタクトレンズの製造・販売事業を展開

主な関係会社 | (株)シンシア（東証スタンダード 7782）

## ▶ 2025年12月期 連結業績予想

(百万円)	2024/12期	2025/12期		
		業績予想	前期比	
売上高	19,833	23,721	+3,888	+19.6%
売上総利益	8,691	10,571	+1,879	+21.6%
Margin	43.8%	44.6%	-	-
営業利益	2,292	2,925	+632	+27.6%
Margin	11.6%	12.3%	-	-
EBITDA <sup>1</sup>	3,599	4,443	+844	+23.5%
Margin	18.1%	18.7%	-	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,025	2,608	+582	+28.7%
Margin	10.2%	11.0%	-	-

(注釈) 1. EBITDA=営業利益 + 減価償却費 + のれん償却費 + 利息(売上原価) + リース料(売上原価)

## 2025年12月期 事業方針

### 事業のオーガニックグロースを継続

医療経営総合支援事業、特に提携医療法人数の拡大を中心とした事業成長を継続。シニア関連では、(株)あいらいふにて不動産関連サービスの本格展開を開始。

### プロ人材への先行投資を加速

営業利益率は維持しつつ、当社グループの強みである高度プロフェッショナル人材の採用・育成を中心に将来の成長に向けた積極的な先行投資を加速。

### 非連続成長にむけたM&Aを開始

非連続な成長に向けて、M&A／資本業務提携による事業ポートフォリオの積極的な拡大を開始

#### 本業績予想に関する補足事項

- ・ 2023/12期にグループインしたスマートスキャン株式会社を2025/12期より連結子会社化することに伴って発生する繰越欠損金の影響を織り込んでおります
- ・ 当社が保有する提携医療法人の不動産取引における特別利益の計上やM&A（発表済みの資本業務提携4件を含む）による影響は織り込んでおりません

## ▶ 2025年12月期 第3四半期 連結業績

(百万円)	2024/12期 第3四半期 累計	2025/12期					
		第3四半期 累計				前期比	
			1Q	2Q	3Q		
売上高	14,660	16,758	4,677	5,843	6,237	+2,098	+14.3%
売上総利益	6,645	7,282	2,061	2,689	2,531	+636	+9.6%
Margin	45.3%	43.5%	44.1%	46.0%	40.6%	-	-
営業利益	1,942	1,339	356	778	205	△602	△31.0%
Margin	13.2%	8.0%	7.6%	13.3%	3.3%	-	-
EBITDA <sup>1</sup>	2,199	2,422	706	1,127	588	+223	+10.2%
Margin	15.0%	14.5%	15.1%	19.3%	9.4%	-	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,614	1,668	411	411	845	+54	+3.4%
Margin	11.0%	10.0%	8.8%	7.0%	13.5%	-	-

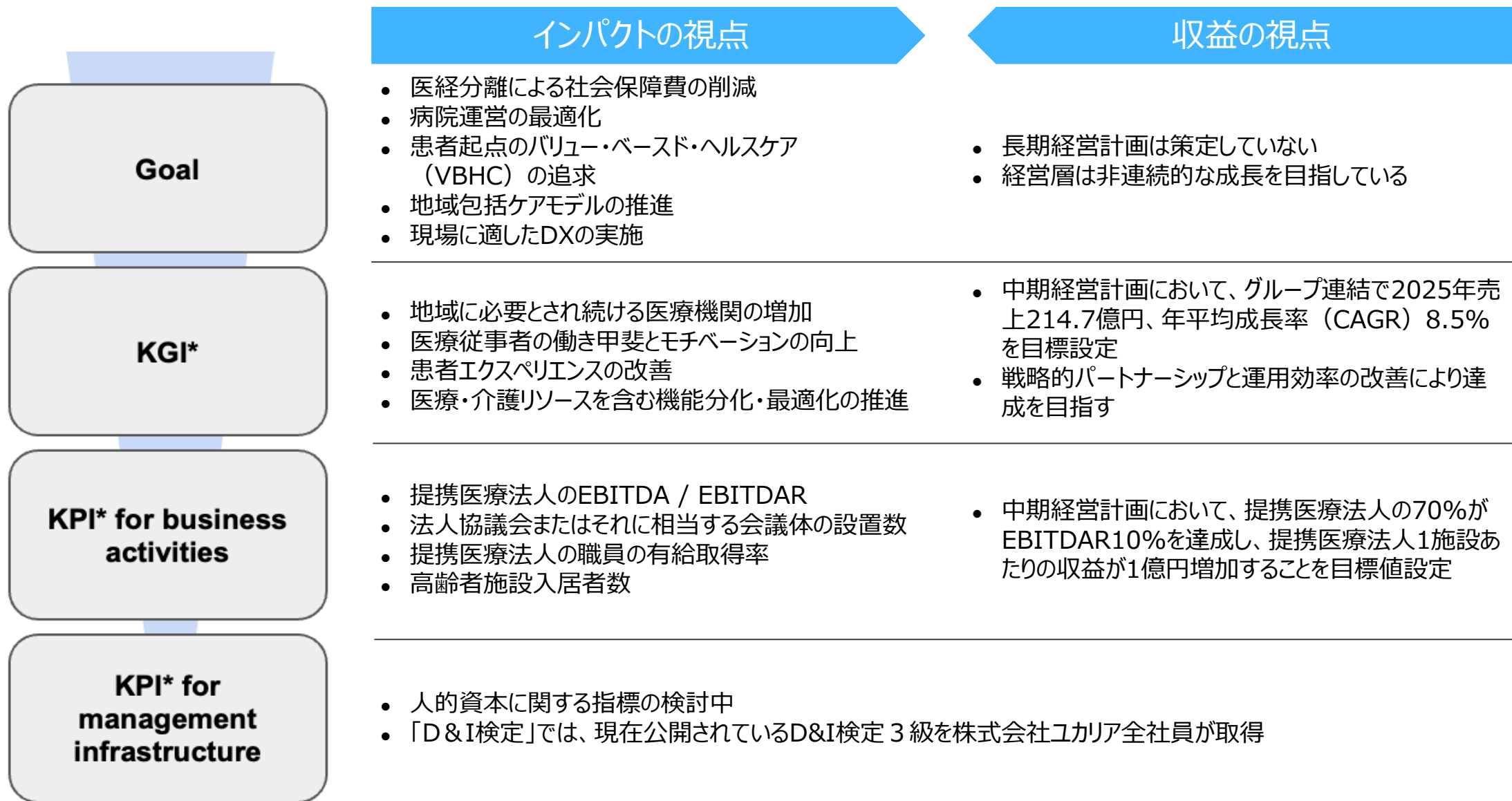
(注釈) 1. EBITDA=営業利益 + 減価償却費 + のれん償却費 + 利息（売上原価） + リース料（売上原価）



## ▶ 2025年12月期 第3四半期 連結業績（セグメント別構成）

	2024/12期 第3四半期 累計  (百万円)	2025/12期					
		第3四半期 累計				前期比	
			1Q	2Q	3Q		
売上高	■ 医療経営総合支援	4,695	4,927	1,284	1,775	1,867	+231 +4.9%
	■ シニア関連	5,082	6,053	1,734	1,956	2,362	+971 +19.1%
	■ 高度管理医療機器	4,845	5,419	1,560	1,991	1,867	+573 +11.8%
	■ その他	37	358	99	120	139	+321 +855.2%
営業利益	■ 医療経営総合支援	2,045	1,620	400	899	320	△424 △20.8%
	■ シニア関連	470	307	87	99	119	△163 △34.7%
	■ 高度管理医療機器	380	395	153	122	119	+14 +3.9%
	■ その他	△127	75	12	28	34	+202 -

## ▶ 事業計画の策定／KPI設定



## ▶ 経営意思決定プロセスへの組み込み

### 経営のコミットメント

1. 経営陣によるインパクト創出のコミットメントの可視化
  - 全社ミッションを最終アウトカムに変換し、ロジックモデルを作成
  - インパクト創出を企業経営の中心的な価値として明確に位置づける
2. 経営陣の合意のもとでのロジックモデル策定・公表
  - ロジックモデルを作成または改定し、経営陣の合意を得てインパクトレポートとして公開。初回は2024年3月に公表、改訂版は2025年7月に公表し、継続的な実施を目指す
  - 経営陣はインパクト評価を持続的成長の一環と認識し、単なる報告とせず
3. 投資家との対話を通じたインパクト志向の経営姿勢の発信
  - インパクトレポートを活用し、インパクト投資に関心のある投資家だけでなく幅広い投資家と対話
  - IPOを通じて経営陣のインパクト創出へのコミットメントを市場に発信し、投資家の共感と理解を獲得

### 意思決定プロセスへの組み込み

1. 企業戦略とガバナンスへのインパクト統合
  - 経営陣はインパクト創出を重要な優先事項と位置づけ、意思決定プロセスに組み込む
2. 事業部KPIとの連動とインパクト指標の統合に向けた取り組み
  - 現時点でインパクト指標を企業全体のKPIに完全に統合できていないが、事業部レベルではアウトプットと直接アウトカムをKPIと連動させる形で改定予定
  - これにより、各事業部の目標設定と評価プロセスにインパクトの視点を組み込み、企業戦略との連携を強化
3. インパクトのモニタリングと適応的マネジメント
  - ロジックモデルは固定ではなく、定期的な評価や新たなエビデンスに基づいて改訂
  - 病院からのフィードバックや投資家との対話を通じて、指標の精度と有効性を継続的に改善
4. 投資家とのエンゲージメントとインパクト重視の経営判断
  - インパクトレポートを活用して投資家と対話し、経営判断に反映
  - これにより、IPOを含む資金調達の成功につながり、投資家の信頼を得ながら持続可能な経営モデルを強化

## ▶ 取り組み事例 | 東京大学 柳川範之教授との共同研究

ユカリアの医療経営総合支援事業が病院経営にもたらす変革を定量的に測定し、ひいては社会保障費への影響を試算することを目指す。

PRESS RELEASE



2025年2月3日  
株式会社ユカリア

### 東京大学大学院 柳川範之研究室と共同研究を開始

医療経営総合支援事業が社会保障費に与える影響を試算、  
日本のあるべき医療・介護の姿を提言

株式会社ユカリア（本社：東京都千代田区、代表取締役社長：三沢 英生）は、東京大学大学院経済学研究科柳川範之研究室との共同研究を2025年2月より開始します。本共同研究は、ユカリアの医療経営総合支援事業が病院経営にもたらす変革を定量的に測定し、ひいては社会保障費への影響を試算することを目指します。



柳川教授は企業活動が社会に与えるインパクトに関して豊富な学識経験を有しており、ユカリアは今回の共同研究の結果を踏まえ、ビジョン「ヘルスケアの産業化」の実現に向けて日本のあるべき医療・介護の姿を積極的に提言・発信する予定です。

#### ■柳川 範之教授のコメント

今後の日本の複雑な社会課題解決には、政府と共にあるべき未来を描き、共に実現を目指す民間企業や組織が求められます。そのため、そのような企業が創出する本質的なインパクトを定義、測定していく試みは非常に重要です。

ヘルスケアにおいては、政府は新たな地域医療構想を通じて目指すべき医療を提示しています。医療経営総合支援事業を通じてあるべき医療の実現をするユカリアの試みをアカデミックな観点で分析することができればと考えています。



東京大学大学院 経済学研究科  
柳川範之研究室 教授

柳川 範之

株式会社ユカリア  
代表取締役社長

三沢 英生



## ▶ 対外発信 | インパクト投資に関するステークホルダーダイアログに参加



GSG Impact Conference  
当日の様子

PR TIMES プレスリリース・ニュースリリース配信サービスのPR TIMES プレスリリースを受信 企業登録

Top | テクノロジー | モバイル | アプリ | エンタメ | ビューティー | ファッション | ライフスタイル | ビジネス | グルメ | スポーツ

GSG Impact JAPAN 会社概要 プレスリリース

### 上場株インパクト投資の世界的な先駆者と日本のインパクト企業とのインパクト測定・マネジメント（IMM）に関する対話・ワークショップ第2弾を開催

GSG Impact JAPAN 2025年5月12日 11時00分

社会変革推進財団（所在地：東京都港区、理事長：大野修一）が事務局を務めるGSG Impact JAPAN National Partner（旧称：GSG国内諮問委員会）（以下、「GSG Impact JAPAN」）は、「インパクト測定・マネジメント（IMM）とインパクト指標を題材とした投資家とインパクト企業との対話・議論ワークショップ第2弾」（以下、「本ワークショップ」）を、2025年3月に開催しました。

インパクト投資市場は17兆円を超え（※）、インパクト投資に注目が高まり続ける一方、事業者側の視点に立つと、インパクト企業が未上場の段階から、上場を経て、上場後も、インパクトを創出しながら持続的な企業価値の向上を図ろうとする際には課題が多く、参考となる事例も少ない現状があります。

そこで、GSG Impact JAPANでは2023年7月にインパクトIPOワーキンググループ会合を組成し、2024年5月にインパクト企業が活用できるガイダンスをとりまとめ、関係者とともに対話を重ねていくことの重要性を提唱しました。

2024年5月発行  
[「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第1版」](#)  
発行：GSG Impact JAPAN

その活動の一つとして、本ガイダンスに沿って、インパクト企業がインパクト投資家や専門家と対話・議論を行い、インパクト企業が上場時・上場後に直面するリアルな課題を浮かび上げらせ、ガイダンスの実用性をより高めることを目的とし、ワークショップを開催いたしました。本ワークショップには、上場株インパクト投資ファンドの世界的な先駆者である2社の海外インパクト投資家2名を招き、未上場企業3社、上場企業1社、国内の上場株投資家・IMM専門家2名が参加いたしました。