

キャピタルメディカ・ベンチャーズ IMM実践のご紹介 -指標の設定・活用を中心に-

2025/12/25

株式会社キャピタルメディカ・ベンチャーズ
後町 陽子



インパクト投資の実践によって起業家の伴走者として練達し、社会問題の解決に貢献することをミッションとしたベンチャーキャピタルです。

インパクトVC投資によって、富の再分配を行い、インパクト志向のスタートアップの活躍から、あらゆる社会課題の解決に希望が持てる社会を創ります。

キャピタルメディカ・ベンチャーズ

設立 2016年11月11日

事業内容 VC投資及び起業家育成プログラムの運営

投資対象 メディカル・**ヘルスケア領域**および**地域課題領域**の
主にシード・アーリーステージのスタートアップ

出資額 1,000万円 ~ 5億円

投資ポリシー 課題解決に対するアウトカムを中心に添えた社会的
リターンと経済的リターンの追求 **【インパクト投資】**

代表取締役 青木 武士

インパクト投資と課題解決実践者の育成

【インパクト投資VCファンドの運営】

CMVのインパクト投資の4要素

1. Intentionality (課題解決への意図)
2. Contribution (投資先へ貢献)
3. Impact Measurement & Management (社会インパクトKPI = 事業KPIマネジメント)
4. Impact Reports (インパクトを発信 & 関係者の巻き込み)

AUM
62.5 億円

【課題解決を図るインパクト起業家アクセラレーションプログラム】



医療・介護・福祉従事者
起業支援プログラムHEAP



インパクト起業家育成プログラム
Knot program



鞆の浦 地域医療プログラム



やまと地域課題解決
インパクトアクセラープログラム



青木 武士

ファンドマネージャー／キャピタリスト | 投資実行／支援

関西学院大学経済学部、英国国立ウェールズ大学大学院 MBA、インパクト志向金融宣言監事、千葉大学国際学術研究院・国際教養学部 非常勤講師、経済産業省及び厚生労働省各委員会委員

主なExit実績 笑美面,KOD,Trim | Forbes JAPANイノベーター99名, Forbes JAPAN インパクトリーダー100選出

日立造船、エス・エム・エス経て、キャピタルメディカ・ベンチャーズ設立。代表としてインパクトVC投資を実践



後町 陽子

キャピタリスト | 投資実行／支援

金沢大学大学院医学系研究科博士前期課程修了(薬学修士), グロービス経営大学院MBA、薬剤師、組織人事監査協会認定パーソナルアナリスト2級

JICA(ガーナ)にて医薬品の流通に尽力した後に、偽造医薬品の流通防止や研究に従事。ハイズ株式会社で病院経営コンサルタントとして、戦略・採用・組織改革などの業務に従事。ヘルスケアスタートアップの育成プログラム運営も行う。その後、アクセントにて製薬会社向け戦略コンサルティングに従事した後に、当社へ参画。



本田 克徳

キャピタリスト | 投資実行／支援

法政大学経済学部

企業再生コンサルティングファームにて複数の小売企業のマーケティング領域での戦略立案と実行支援に従事した後、事業会社での介護事業者向けSaaS事業、病院向けIoTデバイス事業などを担当。上場企業にて経営企画責任者としてM&A後のPMI、KPIマネジメントの体制整備、上場市場変更をリードした経験も有する。

現職では投資・投資先支援等を担当。



及川 大輝

アソシエイト | 投資実行／支援

東京理科大学理工学部機械工学科、慶應義塾大学大学院経営管理研究科(MBA)

日立コンサルティングで大手自動車会社向けに働き方改革や全社デジタル化プロジェクトのマネジメント業務と並行して、リモート業務施策支援、IT活用支援を担当。その後、ヘルスケアやスタートアップに興味を持ち、CMVに参画。現職にて投資・投資先支援等を担当。



松原 郁実

コミュニケーター | 投資先支援・アクセラレーションプログラム運営

管理栄養士

高崎健康福祉大学、慶應義塾大学大学院 公衆衛生学修士 (MPH)
総合健康保険組合にて職域の保健事業および健康教育に従事。累計1万人以上の健康指導を実施。管理栄養士として各種プロジェクトの栄養監修や食育事業も担当。コミュニケーターとしてアクセラレーションプログラム運営、バックオフィス業務等を担当。



河村 由実子

コミュニケーター | 投資先支援・アクセラレーションプログラム運営

理学療法士／認定理学療法士

理学療法士免許取得後、亀田総合病院へ入職。その後、県立広島病院のICU（集中治療室）専任スタッフとして働く傍ら、各コミュニティ運営を実施。若手医療者コミュニティ『HBD』、新潟の医療課題解決コミュニティ『コユルト』、実践型起業家育成プログラム『knot program』の運営支援など歴任。

コミュニケーターとして投資候補先、投資先スタートアップの成長をサポート。

ファンド名	ファンド概要	運用総額	出資者 (LP)	
ヘルスケア・ニューフロンティア 投資事業有限責任組合	<ul style="list-style-type: none"> 日本初のヘルスケア領域に特化したインパクトVCファンド 神奈川県のヘルスケア・ニューフロンティア政策の一環で企画され、CMVがファンドマネージャーとして採択 	12.5億円	神奈川県 神奈川銀行 スルガ銀行 戸田建設 横浜銀行 マツキヨココカラ&カンパニー	鹿児島銀行 社会変革推進財団 中小機構 ゆうちょ銀行
YAMATO SOCIAL IMPACT FUND	<ul style="list-style-type: none"> 奈良県とその周辺地域（やまと地域）の地域課題の解決を目的とした地域インパクトファンド 休眠預金活用事業に採択され、地元地方銀行である南都銀行及び南都キャピタルパートナーズと運営 	10.0億円	南都銀行 小山株式会社 トヨタユナイテッド奈良	
TOKYO WELLNESS IMPACT FUND	<ul style="list-style-type: none"> ウェルネス領域の課題解決を図る国内最大級のインパクトVCファンド。東京都の政策により企画され、インパクトVC投資の実績を有するCMVがGPとして採択 	40.0億円	東京都 明治安田生命 戸田建設	マネックスグループ SCSK 三井住友信託銀行

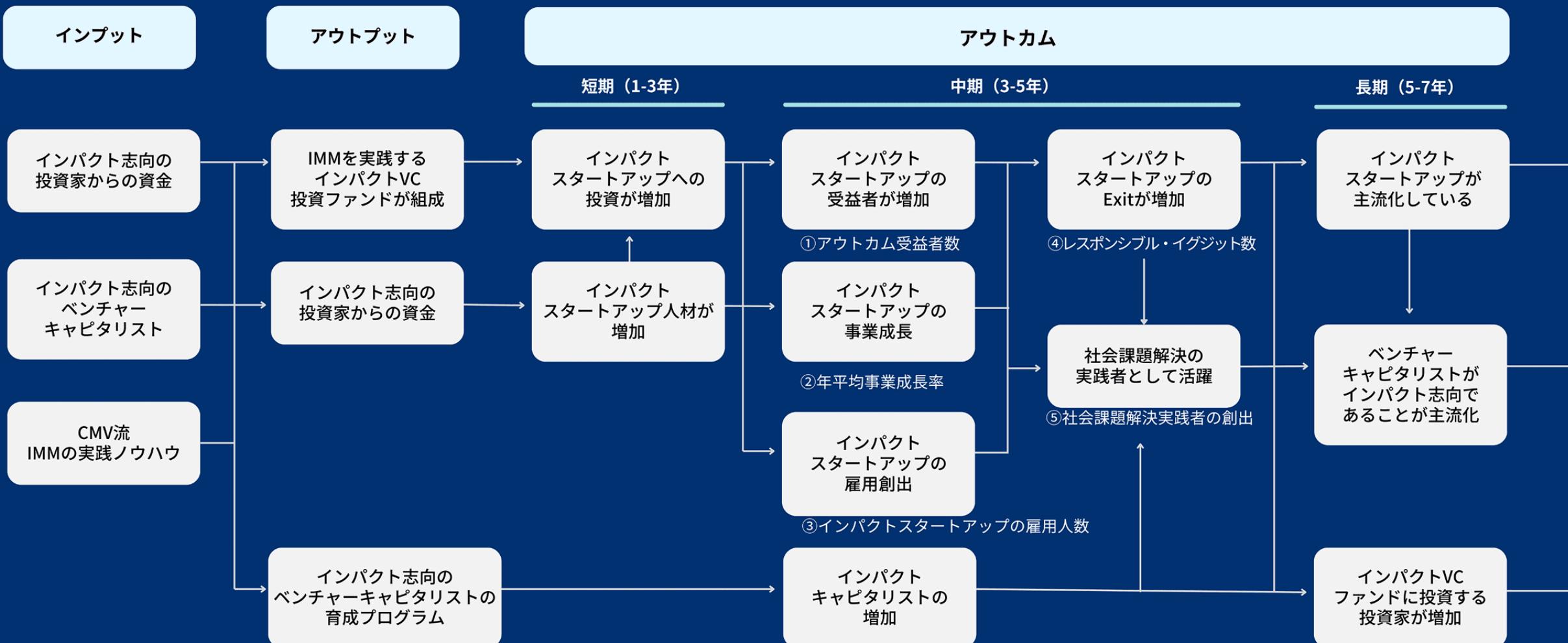


Theory of Problem

富に富が集まり、事業成長率よりも利子率の方が高い世界において、富の拡大再生産に対して人類の叡智が使われている。
金錢的な豊かさの追求に第一義にあり、それ以外には無関心な社会

Theory of Change

富の再分配機能となるインパクトVC投資によって、社会課題の解決に挑むインパクトスタートアップが沢山生まれ、その多様な着眼点から、あらゆる社会問題の解決に希望が持てる社会



Capital Medica Ventures

インパクト・マネジメント運用原則

OPERATING PRINCIPLES FOR IMPACT MANAGEMENT

DISCLOSURE STATEMENT (DRAFT)

株式会社キャピタルメディカ・ベンチャーズは、
「インパクト・マネジメント運用原則」の著名機関となったことをここに宣言致します。
この宣言は、2023年7月25日現在で計 53.4億円相当のアセット(※下記参照)を運用する
キャピタルメディカ・ベンチャーズのすべての資産に適用されます。

私たちは、社会課題を解決する起業家を、希望をもたらす太陽のごとく捉えています。
彼らは今まで光が届かなかつた場所や隠された闇を明るくしてくれる存在です。
ただ、常に太陽のごとく輝き続けることは難しい。
時には厳しい局面を迎、闇に迷うこともあるでしょう。
私たちキャピタルメディカ・ベンチャーズは彼らの足元を照らす月でありたいと願っています。

ただ、我々は未熟です。三日月のようです。
しかし、その心は常に満月を目指し、成長し続けたいと考えています。
我々は欠けた存在である。
この三日月の姿勢を忘れず、起業家と共に理想の世界を実現させたいと願っています。

青木 武士
代表取締役
株式会社キャピタルメディカ・ベンチャーズ

* 対象アセット

ファンド名	開始年	ファンド概要
ヘルスケア・ニューフロンティア・ファンド	2018	日本初のヘルスケア領域に特化したインパクト VC ファンド。神奈川県のヘルスケア・ニューフロンティア第一号で企画され、キャピタルメディカ・ベンチャーズ(以下 CMV)が GPとして運営
やまと社会インパクトファンド	2022	佐賀県とその周辺地域(やまと地域)の地域課題の解決を目的とした地域インパクトファンド。体幹資金活用事業に特化され、地元地方銀行である佐賀銀行及び沿岸キャピタルパートナーズが運営
東京ウェルネスインパクトファンド	2023	ウェルス健康の医療法人を対象とした最大額のインパクトファンド。東京都市の医療により企画され、インパクトVC投資の実績を有する CMV GPとして運営。マネックスグループのマネックスベンチャーズと運営

Capital Medica Ventures
2023

Capital Medica Ventures

DISCLOSURE STATEMENT

株式会社キャピタルメディカ・ベンチャーズは、
「インパクト・マネジメント運用原則」の著名機関となったことをここに宣言致します。
この宣言は、2023年7月25日現在で計 53.4億円相当のアセット(※下記参照)を運用する
キャピタルメディカ・ベンチャーズのすべての資産に適用されます。

私たちは、社会課題を解決する起業家を、希望をもたらす太陽のごとく捉えています。
彼らは今まで光が届かなかつた場所や隠された闇を明るくしてくれる存在です。
ただ、常に太陽のごとく輝き続けることは難しい。
時には厳しい局面を迎、闇に迷うこともあるでしょう。
私たちキャピタルメディカ・ベンチャーズは彼らの足元を照らす月でありたいと願っています。

ただ、我々は未熟です。三日月のようです。
しかし、その心は常に満月を目指し、成長し続けたいと考えています。
我々は欠けた存在である。
この三日月の姿勢を忘れず、起業家と共に理想の世界を実現させたいと願っています。

青木 武士
代表取締役
株式会社キャピタルメディカ・ベンチャーズ

BLUE MARK

Verifier Statement

Independent Verification Report

Prepared for Capital Medica Ventures: April 1, 2024

Introduction

As a signatory of the Operating Principles for Impact Management (the Impact Principles)¹, Capital Medica Ventures ("CMV") engaged BlueMark to undertake an independent verification of the alignment of CMV's impact management (IM) system with the Impact Principles. CMV's assets under management covered by the Impact Principles (Covered Assets) totals ¥ 5.34 billion², for the period ending 07/25/2023.

Summary assessment conclusions

BlueMark has independently verified CMV's extent of alignment with the Impact Principles. Key takeaways from BlueMark's assessment are as follows:

Principle 1: CMV has developed and clearly articulated an overarching theory of change with the firm-wide objective of demonstrating the potential of impact venture capital to address societal challenges in Japan. CMV should ensure its fund level ToCs include detail and evidence about the link between impact investing activities and specific intended societal impacts; the firm should map these objectives to the SDGs or other widely accepted goals.

Principle 2: CMV tracks KPI data across all investments in an aggregated spreadsheet and uses a standardised theory of change canvas across investments. To improve, CMV should consider opportunities to directly link the firm's carried interest mechanism with the achievement of impact results.

Principle 3: CMV contributes to the achievement of impact of its investments through impact accelerator programs and providing support for the implementation of IMM practices. To improve, the firm should systematically evaluate the results of its contribution activities over time.

Principle 4: CMV uses a detailed theory of change canvas to assess the expected impact of each investment. To further align, the firm should clearly document KPI targets and consider assessing potential negative impacts of investments.

Principle 5: CMV has recently developed an ESG Due Diligence checklist modeled on the SASB standard. To improve, the firm should develop an ESG policy framework and consider developing ESAPs for each investor.

Principle 6: CMV monitors impact performance annually and holds regular meetings with investees. To further align, the firm should develop a formal process for addressing impact underperformance.

Principle 7: CMV has created an Impact IPO Support Manual and has described the effect various types of exits may have on the sustainability of impact.

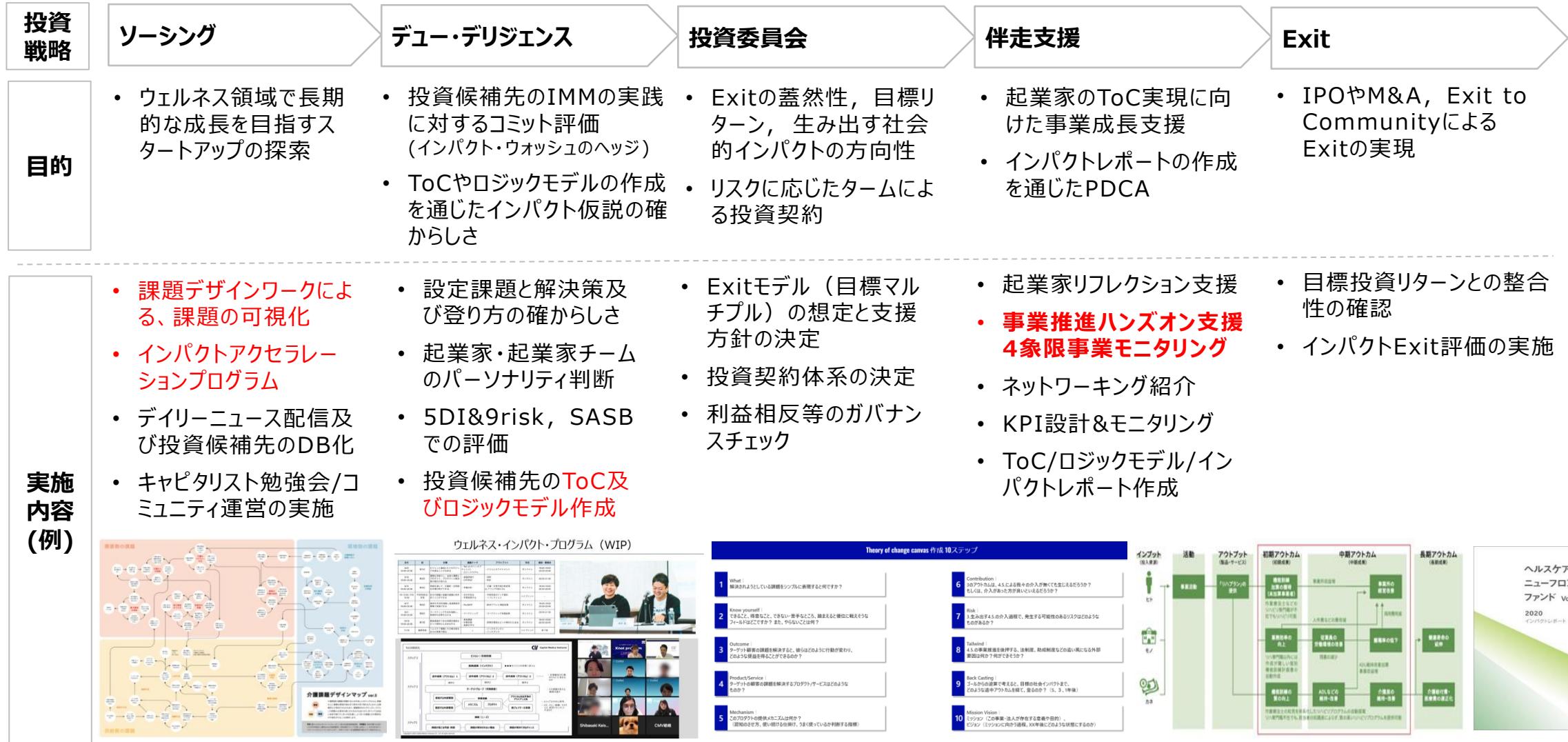
Principle 8: CMV uses a Plan-Do-Check-Act cycle to evaluate the impact of investments and has shared clear examples of changes made as a result of this process. To further align, CMV should develop a standardised review template and consider opportunities to conduct a systematic review of unintended impacts of its investments.

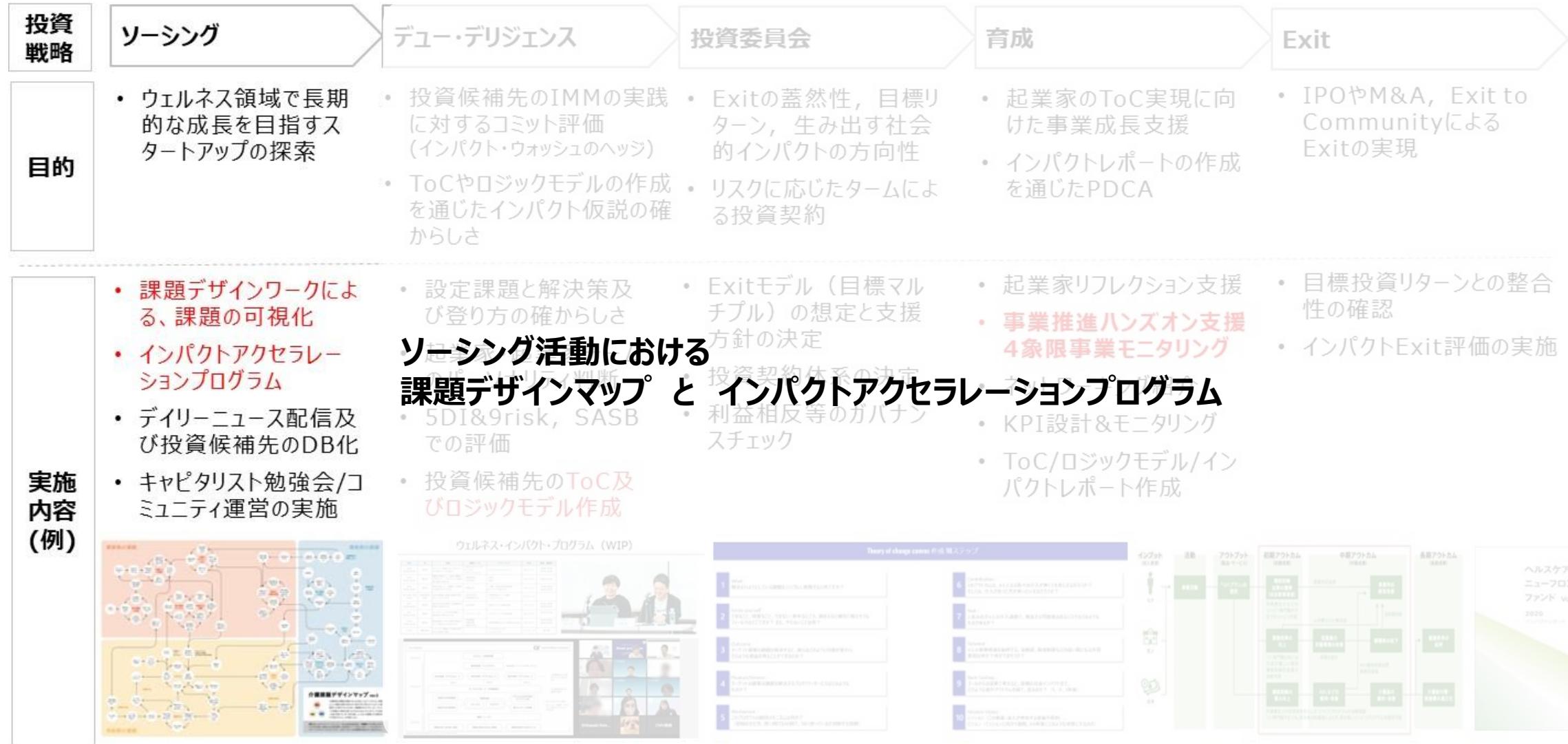
¹ Principle 9 states that signatories "shall publicly disclose, on an annual basis, the alignment of its impact management systems with the Impact Principles and, at regular intervals, arrange for independent verification of this alignment. The conclusions of this verification report shall also be publicly disclosed. These disclosures are subject to fiduciary and regulatory concerns."

社会財 ← → 価値財 → 私的財

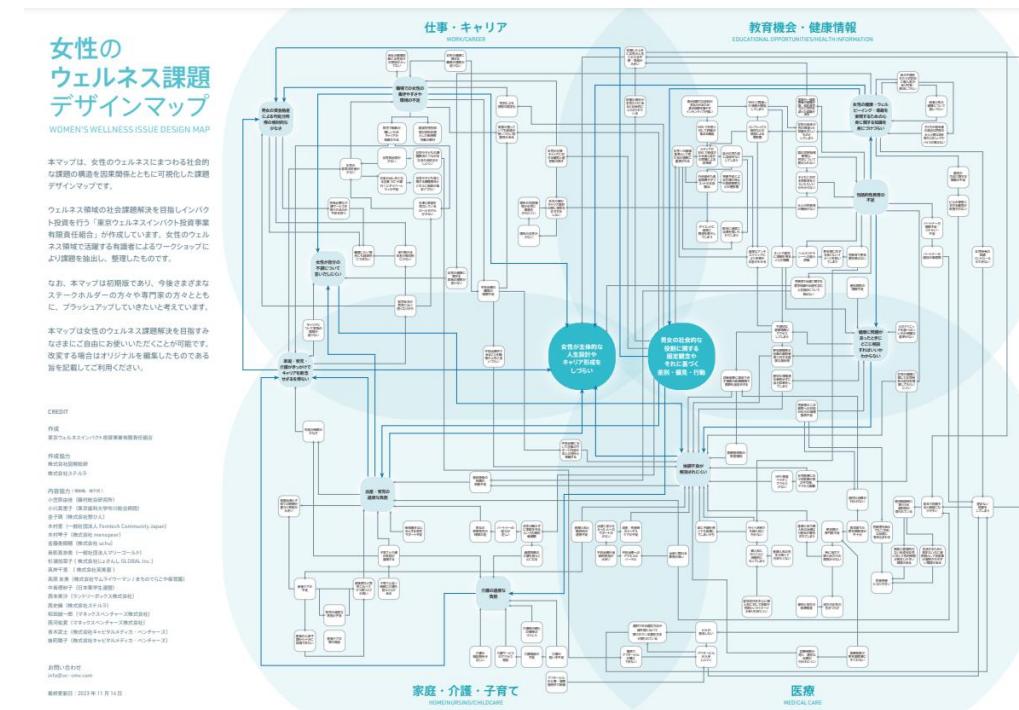
- | | | |
|---|---|--|
| <ul style="list-style-type: none">すべての人が等しい量の消費を対象とするもので、財産所有権のあることを必定条件とする市場では充たせない財軍隊、警察とか | <ul style="list-style-type: none">個人欲求を追いかけると社会全体として負が大きくなる為、公的な支援／制限に入る財医療、介護、教育、公営住宅、社会課題など
負の価値財 アルコール、たばこ | <ul style="list-style-type: none">市場によって交換されて、個人の欲求の最大化によってバランスする財ゲーム、お寿司、推し活、時間の暇を担保するサービス |
|---|---|--|

→ インパクト投資と相性の良い領域
社会インパクトの創出 = 儲ける
となる **インパクトKPI をセット**できる



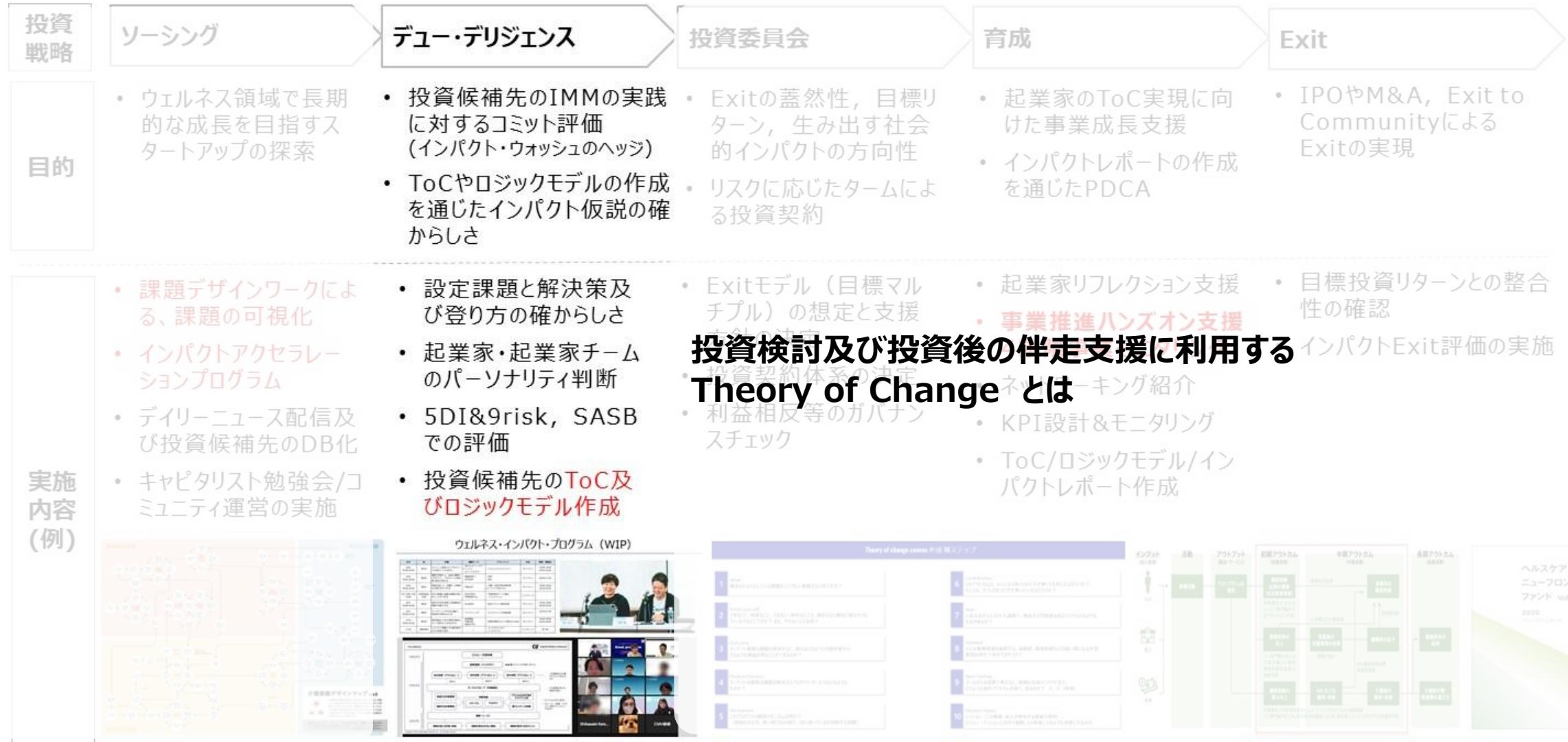


投資対象領域の課題を課題デザインマップで構造化



特定した課題を解決できるスタートアップを探索・投資





インパクト投資におけるToCの作成は、起業家の実現したい世界、取り組み、その実現プロセスを言語化すること
ガイドにある問い合わせし続けることによって、言語化することにより具体的な事業の登り方をイメージ
10カテゴリー30個の質問に答えることで、**ToC、ロジックモデル、インパクトの5側面評価**、が自動作成

Theory of change canvas 作成 10ステップ

1

What |
解決されようとしている課題をシンプルに表現すると何ですか？

2

Know yourself |
できること、得意なこと、できない・苦手なところ、踏まると優位に戦えそうな
フィールドはどこですか？また、やらないことは何？

3

Outcome |
ターゲット顧客の課題を解決すると、彼らはどのように行動が変わり、
どのような便益を得ることができるのか？

4

Product/Service |
ターゲットの顧客の課題を解決するプロダクト/サービスはどのような
ものか？

5

Mechanism |
このプロダクトの提供メカニズムは何か？
(認知のさせ方、使い続ける仕掛け、うまく使っているか判断する指標)

6

Contribution |
3のアウトカムは、4.5による我々の介入が無くとも生じえるだろうか？
もしくは、介入があった方が良いといえるだろうか？

7

Risk |
3.生み出す4.5の介入過程で、発生する可能性のあるリスクはどのような
ものがあるか？

8

Tailwind |
4.5の事業推進を後押しする、法制度、助成制度などの追い風になる外部
要因は何か？何ができる？

9

Back Casting |
ゴールからの逆算で考えると、目標の社会インパクトまで、
どのような途中アウトカムを経て、登るのか？(5、3、1年後)

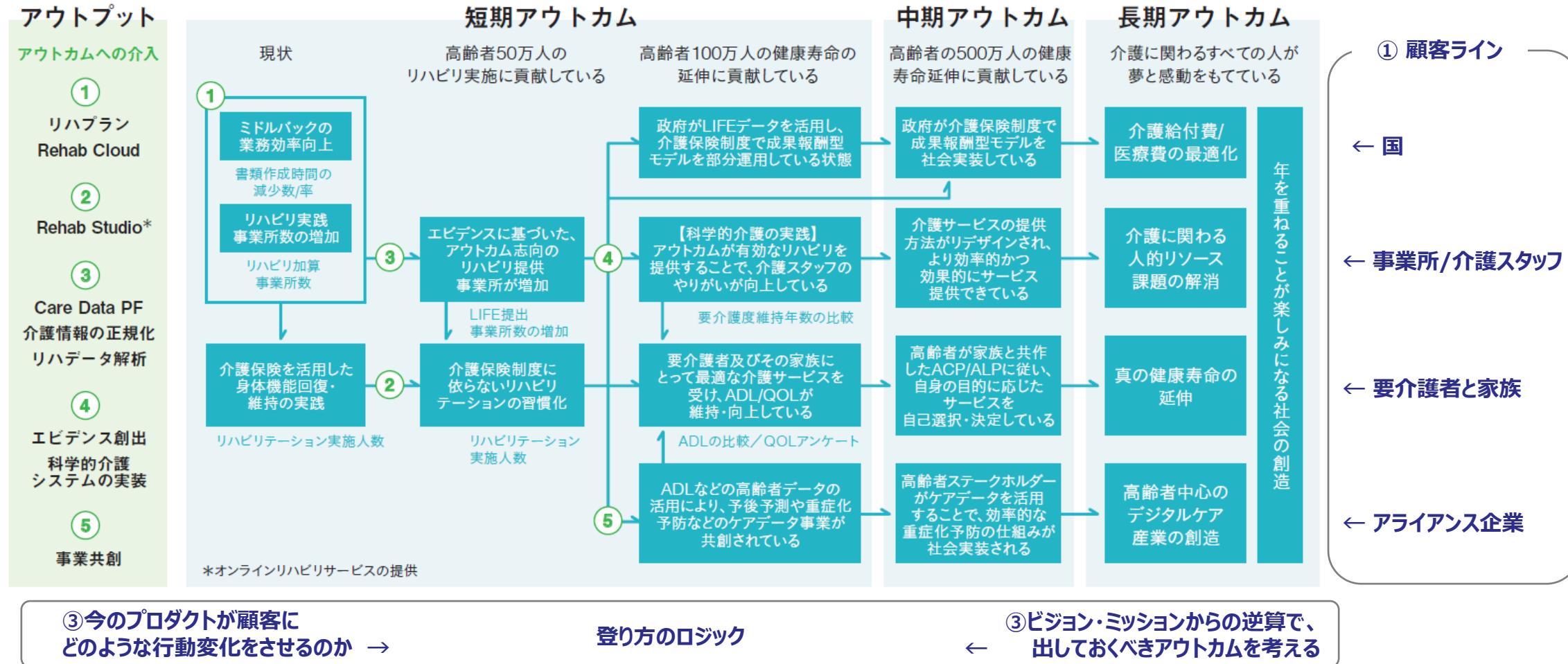
10

Mission Vision |
ミッション（この事業・法人が存在する意義や目的）、
ビジョン（ミッションに向かう過程。XX年後にどのような状態にするのか）

ロジックモデルを作成するときに大切なポイントは3つ。

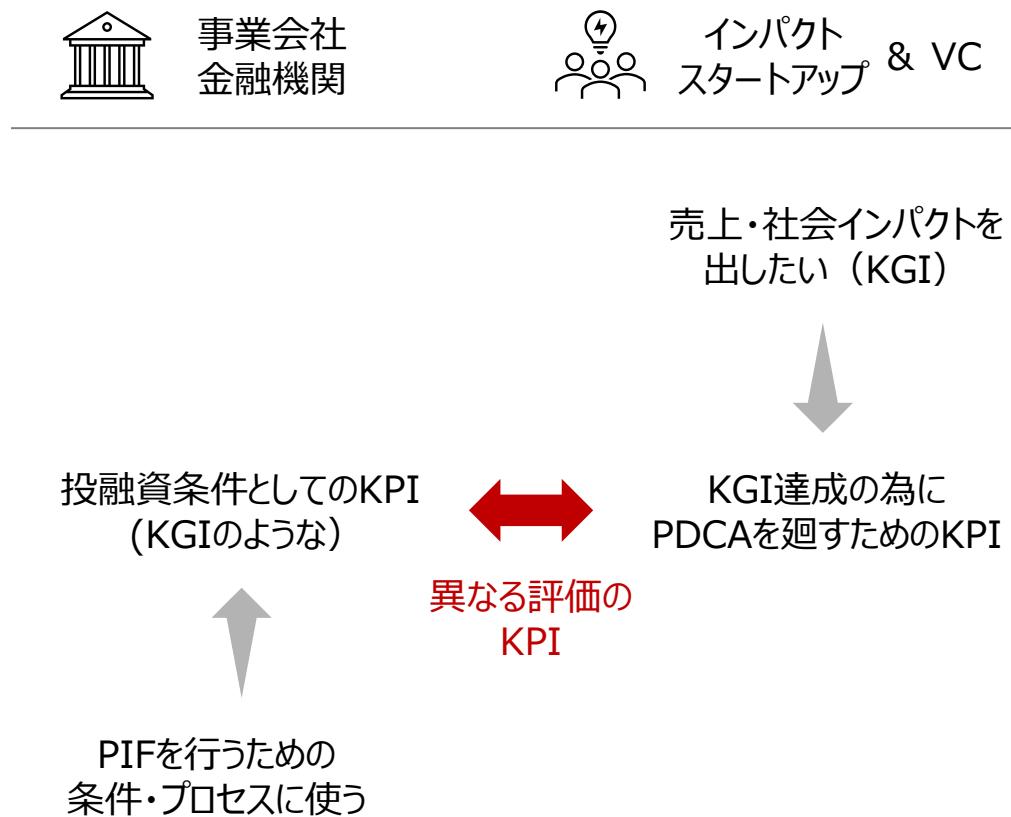
①顧客のライン、②アウトプットとアウトカム、③バックキャスティングとフォーキャスティング

② アウトプット | 当社が提供する/創出するもの・こと / アウトカム | 顧客の行動変容。そしてその変容から得られる便益

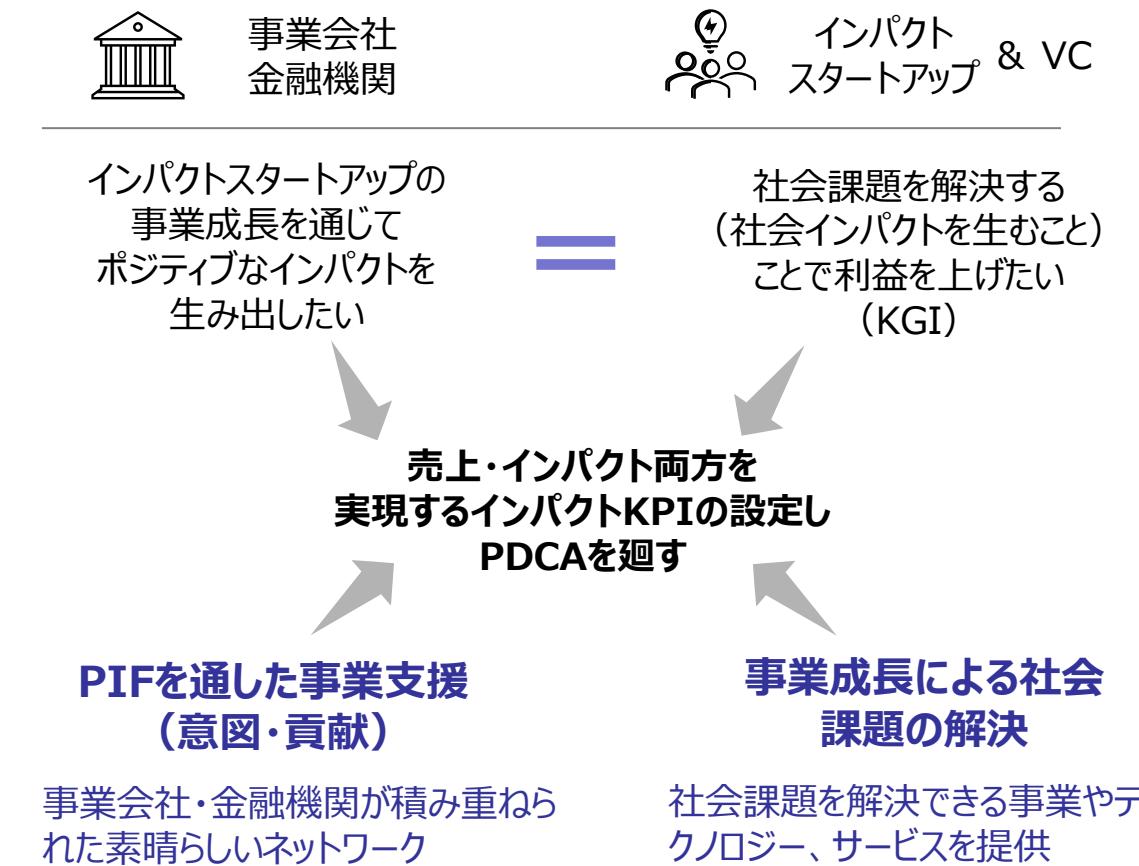


インパクトKPI設定・活用が事業成長・インパクト創出の両方を実現するための鍵

背景（現状）



協調によるインパクト創出モデル

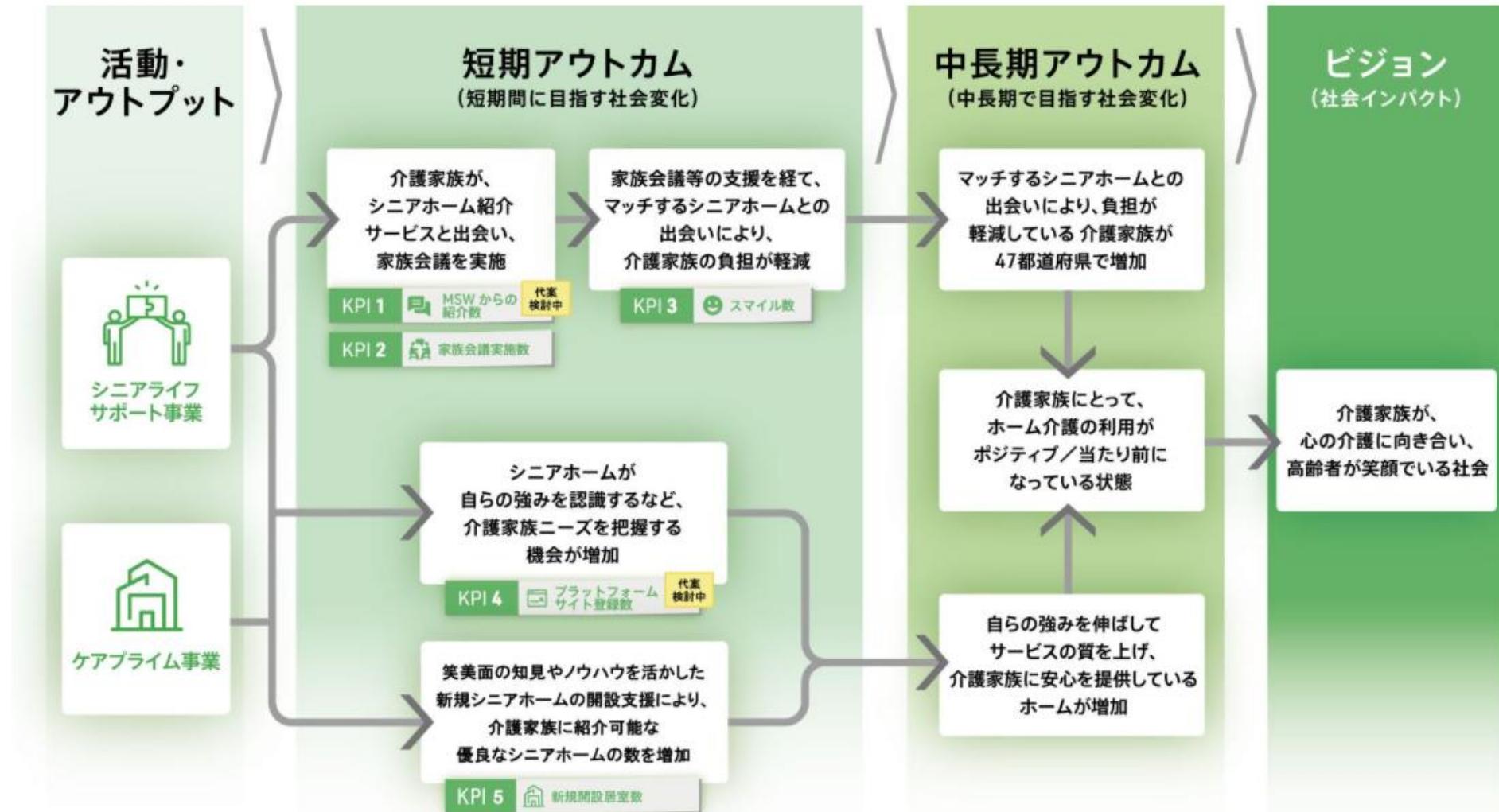


1. どのような**KGI（売上高）**を設定するか？
2. KGIを達成する為のプロセスとして大切な要素(KSF)は何か？
3. そのプロセスが上手く行っているか、行っていないかを測る指標(KPI)は？
4. どのような**KGI（アウトカム）**を設定するか？
5. KGIを達成する為のプロセスとして大切な要素(KSF)は何か？
6. そのプロセスが上手く行っているか、行っていないかを測る指標(KPI)は？



7. 経済的目標とアウトカム目標の達成を両立させる、インパクトKPIは何か？

「介護家族の介護負担とシニアホームの情報不足」を解決し、「家族が心の介護に向き合い、高齢者が笑顔で居る社会」の実現を目指しシニアホーム紹介サービス等を提供

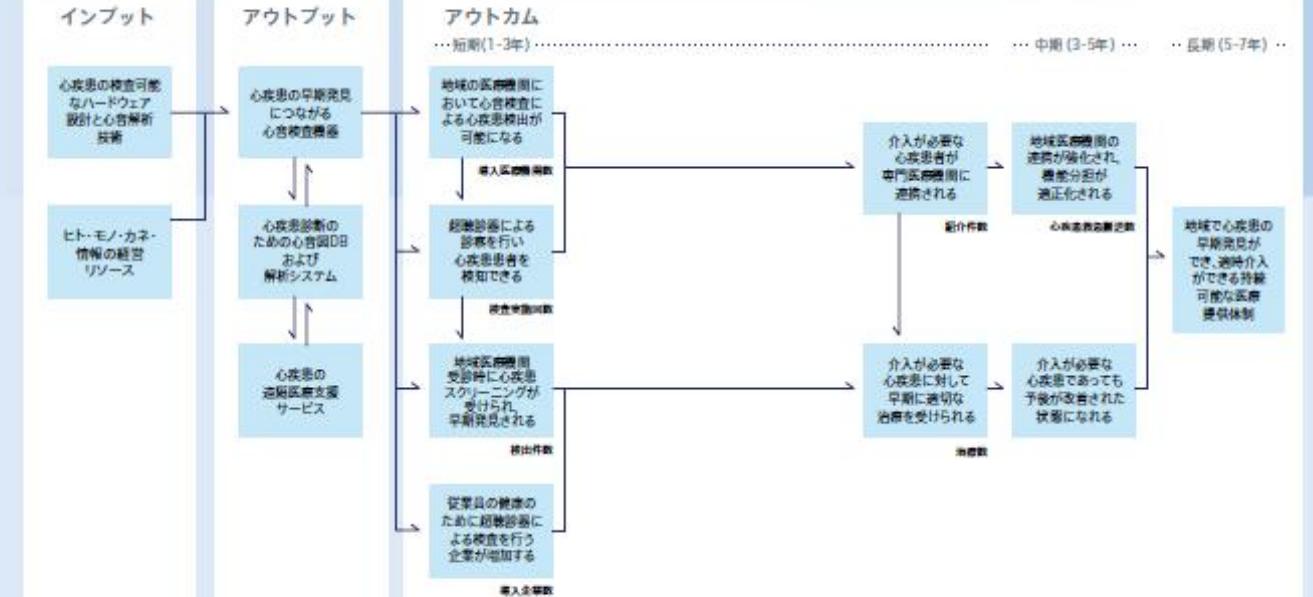


「いつでも、どこでも、だれでも、最適な医療を受けられる社会を実現する」を掲げ
心疾患の早期発見に向け、AI医療機器を開発・提供

社会課題が解決されない状態 (Theory of Problem; ToP)

有効な治療法があるにも関わらず、現状の医療提供体制では心疾患の早期発見が難しく、重症化してから受診することで医療機関および患者負担が増加している。

ToC実現に向けた道筋 (Theory of Change; ToC)



社会課題が解決された状態 (Theory of Change; ToC)

超音波器が普及することで、場所や時間、医療資源状況を問わず、地域で心疾患の早期発見ができ、心疾患への適時介入ができる持続可能な医療提供体制が構築されている。

設定するインパクトKPI

導入医療機関数

検査実施回数

検出件数

考える順番

①達成したいことのイメージ → ②まず取り組む足元のアウトカム → ③その中間点 → ④長期アウトカムの言語化

考える時間軸

長期アウトカム5-10年、中期アウトカム3-7年、短期アウトカム1-3年

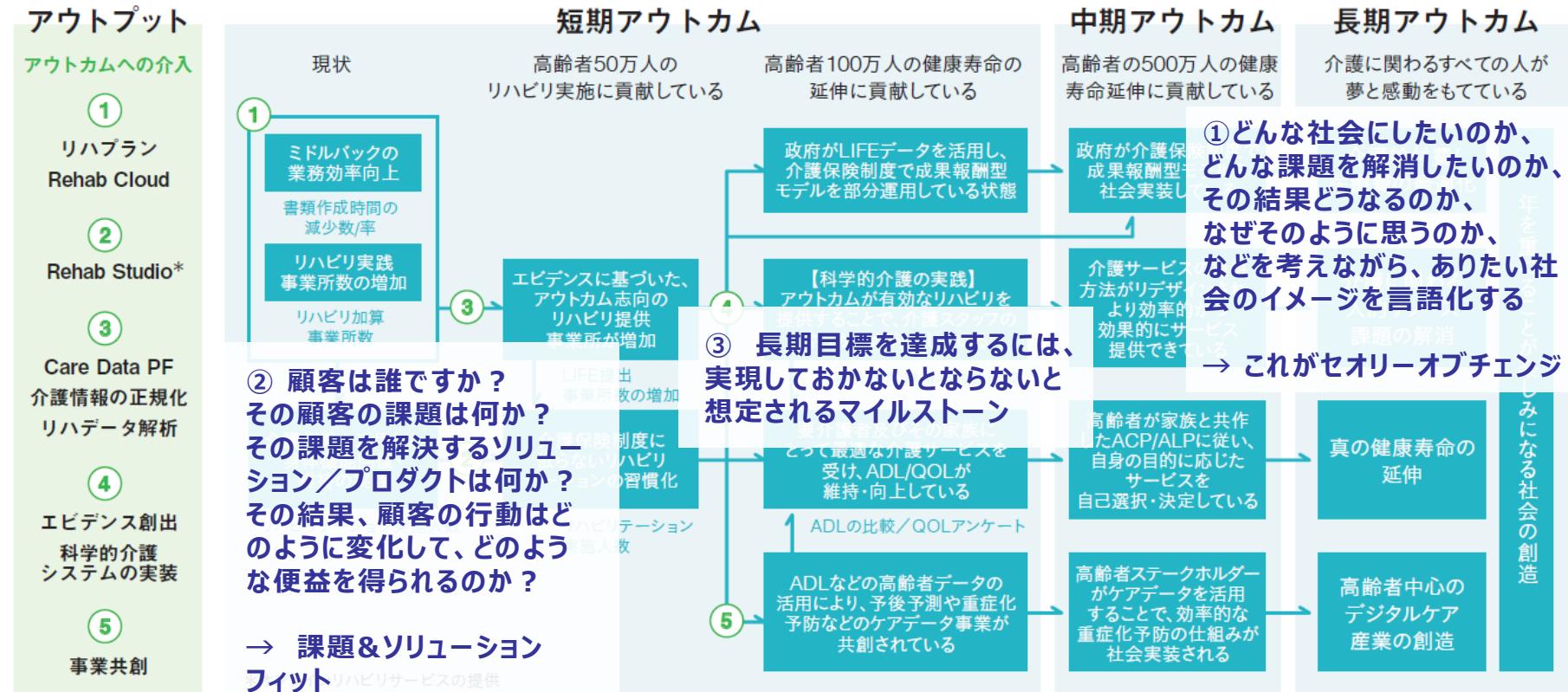
KPIの設定

短期アウトカムについては具体的なKPI設定。長期アウトカムは指標設定しない場合もあるが、達成している状態を定義
売上数値と連動するインパクトKPIを意識。

販売数が重要。より重要なのは使用回数や使用率

リテンションと顧客紹介とチャーンレート。NPSスコアを意識。

カスタマーサクセスは、プロダクト利用した結果、想定した行動変容を体験させ、次の顧客を紹介してもらう

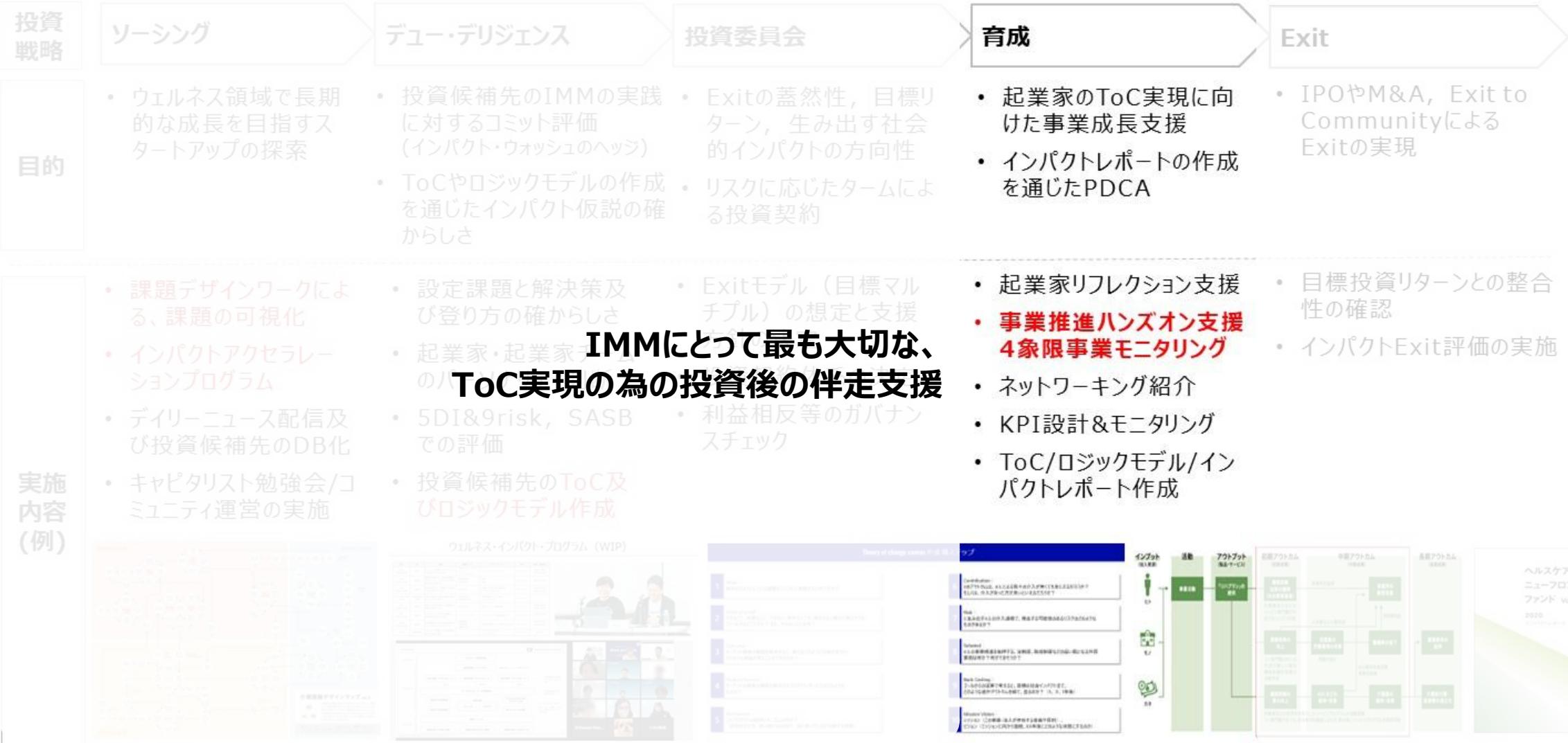


5demention of impact

<input type="checkbox"/> What	ターゲット顧客は、①収益が上がり、②患者からの信頼を形成し、「それが再収益化にも繋がり」自己効力感が満たされ、③診療時間に余裕が生じて医療現場における従事者のブラックな働き方が緩和される（心身の健康が得られる）
<input checked="" type="radio"/> Who	①適切な診断機会を得られない患者 ②過重労働に追われている医師
<input checked="" type="radio"/> How much	6.4万人（=当該医療機関の6.4万件に対する院長の人数）
<input checked="" type="radio"/> Contribution	ターゲット顧客は、nodocaによって、①収益が上がり、②患者からの信頼を形成し、「それが再収益化にも繋がり」自己効力感が満たされ、③診療時間に余裕が生じて医療現場における従事者のブラックな働き方が緩和される（心身の健康が得られる） → 上記は我々の介入がないと生じない。nodocaを広めないと実現されないものであるため。
<input checked="" type="triangle"/> Risk	・一過性の医療費高騰：AI判定回数が既存法の2倍になると医療費は2倍になる。これは、全医療費のうち0.05%程度を占める ・既存の医療機器メーカーの経営悪化 ・AIへの迷信と乱用によって、逆に見逃しが増える：本来使う必要がない人まで不適切な利用が広がると、全体として誤診の（割合ではなく）絶対数が増える

インパクト 9 RISK

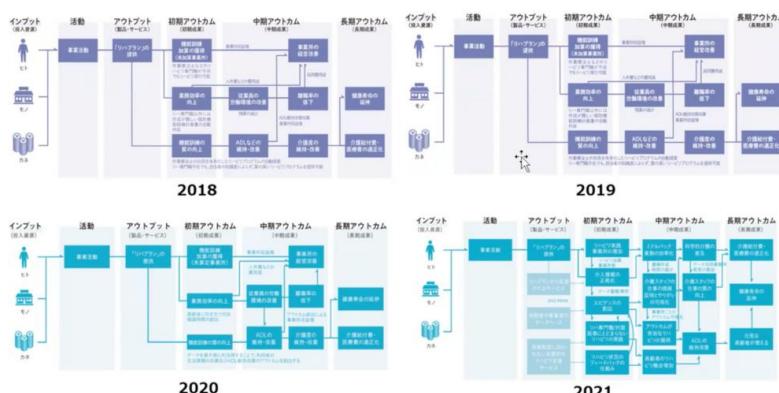
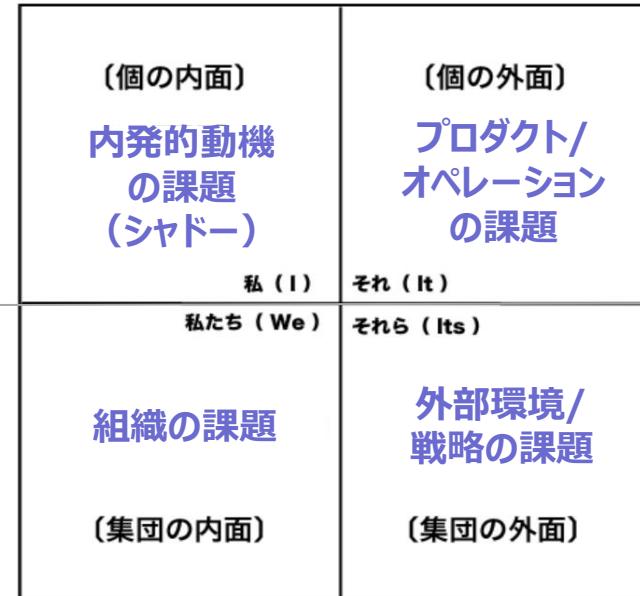
項目	説明	評価	理由
エビデンスリスク	インパクトを十分な精度で検証できるデータが存在しない可能性	低	顧客導入数や顧客アンケート調査などにより客観的なデータを取得することが出来る
外部要因リスク	事業と関係ない外部要因がインパクトを阻害する可能性	中	既得権益や医療業界特有の慣習により、優位な顧客アウトカムがあつても、阻害される可能性がある。
ステークホルダーの理解不足リスク	利害関係者の期待・経験を誤解/見落とし、インパクトが阻害される可能性	中	nodoca のアウトカムの理解がなされずに、インフルエンザ治療
		SASB	ソフトウェア、ITサービス
ドロップオフリスク	事業が生み出すインパクトが劣化・縮小する可能性	5分野	回答結果(yyyy/mm/dd) 4:ルールや方針があり、取り組み成果が出ている 2:ルールや方針があり、部分的に取り組んでいる 1:ルールや方針がなく、部分的に取り組んでいる 0:取り組んでいない／不明
効率性リスク	より少ないリソースやコストでインパクト達成できる可能性		X:対象外
実行リスク	インパクト実現に必要な活動を予定通り実行できない可能性	環境	事業で利用するエネルギー量を管理している（例：データセンターや病院、工場などの）
アライメントリスク	事業戦略・ビジネスモデルと、インパクト戦略が整合していない可能性	社会資本	顧客プライバシー（Customer Privacy）
耐久性リスク	インパクト創出までに必要な期間にわり活動を継続できない可能性		データセキュリティ（Data Security）
予期しないリスク	人や環境に対し、想定していない好影響・悪影響を与える可能性	人的資本	顧客の福祉（Customer Welfare）
			製品・サービスによる顧客の健康や福祉の影響を管理している
			従業員は労働基準に基づいた労働時間で、奖金・福利厚生を得ている
			従業員の多様性が確保され、従業員のエンゲージメントが高い
			詐欺、汚職、贈収賄などの防止にむけた対策が取られている。
		リーダーシップとガバナンス	競争行為（Competitive Behavior）
			独占の存在による不当な競争や、知的財産保護などに関する適切な対応が取られている
			規制環境の管理（Management of the Legal & Regulatory Environment）
			規制遵守の体制やコンプライアンス全般を担める体制が整備されている
			システムリスクの管理（Systemic Risk Management）
			急な規制強化など事業に大きな影響が起こる場合のリスク管理をしている



CMVでは、事業成長 = 起業家の成長 = 認識の変容だと考えています。投資先が、学習する組織となり、ToC実現に向けて邁進する為に、CMVキャピタリストやコミュニケーターは、投資先の課題認識の変容（=成長）に貢献するべく、4象限のそれぞれの支援を行っています。

- 1on1
 - リフレクション支援
 - 課題認識のFB
 - シャドーセッション
 - 放置
- 求められていない場合は実施しないなど

- 組織サーベイのフィードバック
- MVV/ToC合宿ファシリテーター
- 他マネジメントメンバー1on1
- 他社交流会 など

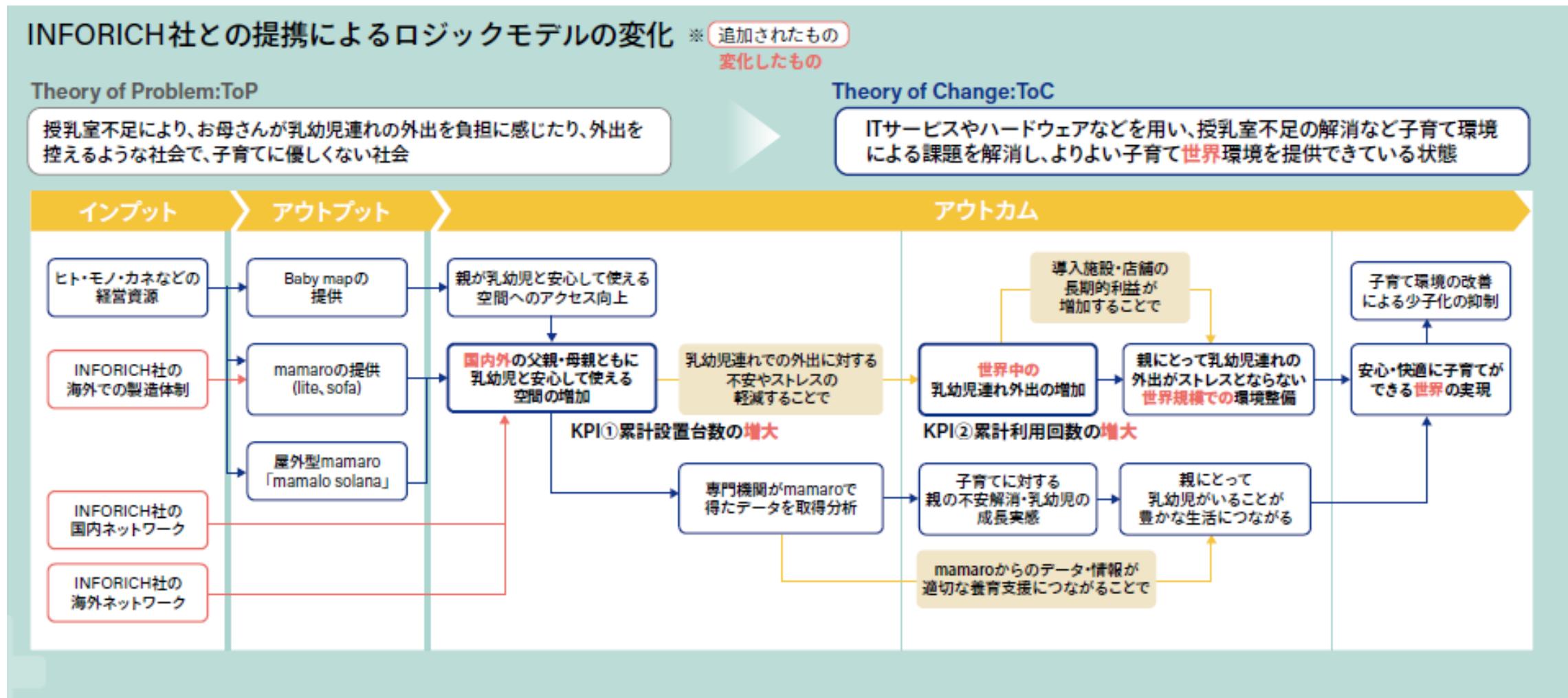


- 営業先紹介
 - 病院
 - 介護施設
 - 保健薬局 等
- ファイナンス支援
- 定例会議
 - KPIモニタリング
 - 運営知見の提供 など
- 報酬改定、制度変更情報提供
- ヘルスケア業界スタートアップの調達状況提供
- **インパクトレポート作成を活用した、ロジックモデル（登り方）の振り返り**
- 経営者勉強会 | SINIC理論 など





起業家とロジックモデルがどのように変化をするのか、議論し、納得した上でM&Aを実行



“家族会議実施数”というインパクトKPIの徹底追及することによって、業績及び社会インパクトが大きく成長

東京証券取引所が開示を求める『事業計画及び成長可能性に関する説明資料』

EDIN
株式会社笑子
有価証券届出書(第)

- (1) 「インパクト測定及びマネジメント（インパクト・メジャメント＆マネジメント※19）」を行なう
(2) インパクトに関する情報を開示、発信する
(3) ストーカーholderとのエンゲージメント活動を積極的に行なう

上記の基本方針を基に、当社は、事業を通じて、介護家族が高齢者に対する「心の介護」に専念できるよう、「介護家族にとって、ホーム介護の利用が『ポジティブ／当たり前』になっている状態」を目指し、「家族が心の介護に向き合い、高齢者が笑顔で居る社会」の創出に貢献してまいります。

また、このような社会の創出を目指して、中長期的には

- ・「マッチするシニアホームとの出会いにより、負担が軽減している介護家族が47都道府県で増加」
- ・「自らの強みを伸ばしてサービスの質を上げ、介護家族に安心を提供しているシニアホームの増加」

という二つの社会変化（インパクト）を目指して以下のとおり、事業展開をしてまいります。

(a) 「マッチするシニアホームとの出会いにより、負担が軽減している介護家族が47都道府県で増加」の社会変化の実態のため、以下の2つの指針に基づき、シニアライフサポート事業を展開して下さいれます。

EDINET掲示
株式会社笑美園(0)
有価証券報告書(新規公)

当該の P I を採用した理由は、投資家が当社の経営方針・経営戦略等を理解する上で重要な指標であり、が事業成長性を伴ないながら、ボディティブで測定可能な社会的・環境的インパクトの創出を意図する企業として「介護家族がシニアホーム紹介サービスと出会い、会員企業等の支援を受けて、マッチするシニアホームとの間に」により「介護負担が軽減する」と「シニアホームが自らの名前を認識する等、介護家庭ニーズを把握する機会を増加する」このような社会変化を生み出して「ビジョン(社会インパクト)」を実現するためであり、経営方針・経営戦略等の進歩状況や、実現可能性の評価等を行うことが可能となるためあります。

各KPIの推移は以下のとおりであります。

KPI	2020年10月期(実績)	2021年10月期(実績)	2022年10月期(実績)	2023年10月期(目標)	2024年10月期(目標)	2025年10月期(目標)
MSWからの紹介数(人)	3,326	4,869	5,280	6,000	9,000	12,000
家族会議実施数(件)	1,391	1,903	2,277	2,500	3,800	5,000
スマイル数(人)	1,545	1,902	2,206	2,500	3,800	5,000
プラットフォームサイト登録数(件) ※	—	—	—	2,000	4,000	6,000

※ 2023年3月にプラットフォーム「ケアプライムコミュニティサイト」をリリースし、2023年8月末現在の登録数は3,860件となっております。

