

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

インパクト投資と課題解決実践者の育成

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、アクセンチュア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 トヨタユニテッド奈良	
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

メディカルデバイス

検査系医療機器



デジタル・セラピューティクス



治療・リハビリ機器



医療・介護・福祉施設向けサービス



地域課題解決・ヘルスケアサービス



バイオメディカル

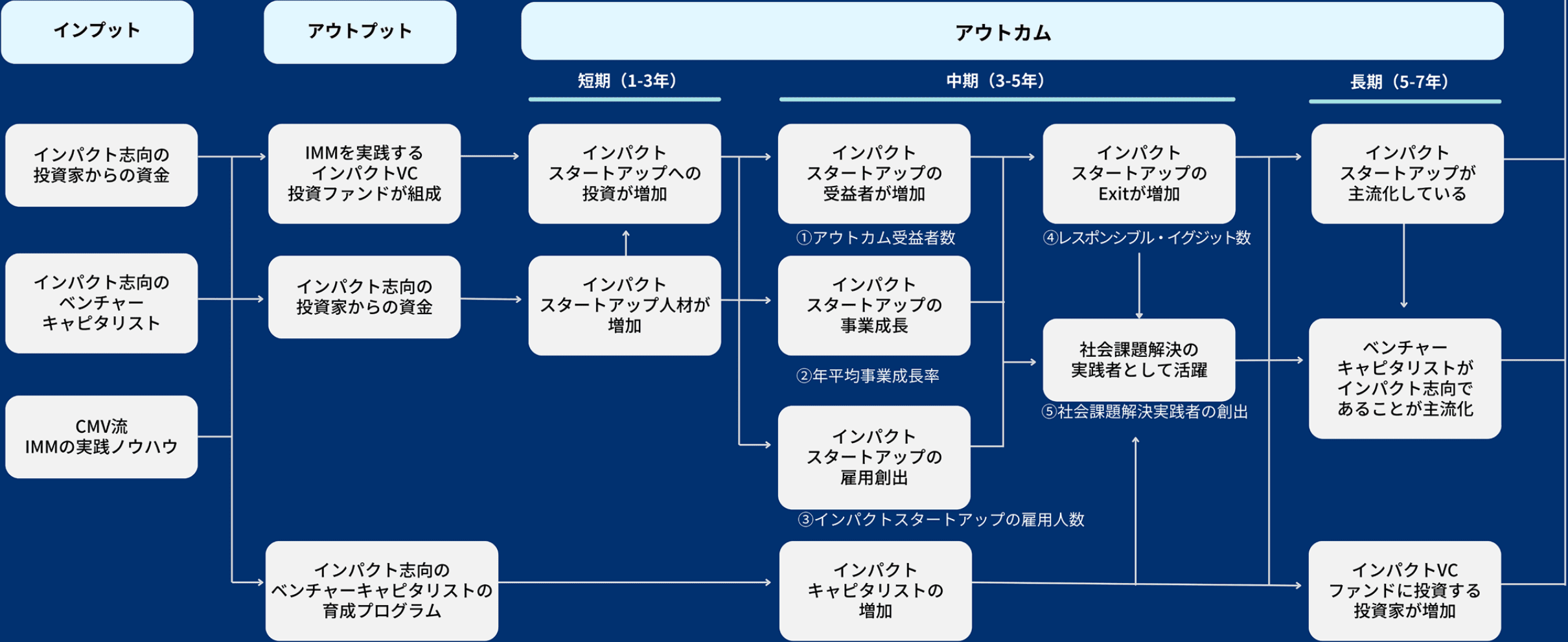


Theory of Problem

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。
金銭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





インパクト・マネジメント運用原則

OPERATING PRINCIPLES FOR IMPACT MANAGEMENT

DISCLOSURE STATEMENT (DRAFT)

Capital Medica Ventures
2023



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」の署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っ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え、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

ファンダ名	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。神奈川県内のヘルスケア・ニューフロンティア政策の一環で設置され、キャピタルメディカ・ベンチャーズ（以下 CMV）が GIP として運営
やまと社会インパクトファンド	2022	奈良県とその他の周辺地域（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。後援機関活用事業に採択され、地元地方銀行である奈良銀行及び後援キャピタルパートナーズと運営
東京ウェルネスインパクトファンド	2023	ウェルネス領域の課題解決を目的とする国内最大規模のインパクトVCファンド。東京府の政策により設置され、インパクトVC投資の推進を目的とするCMVがGIPとして運営。マカサスグループ及びキャピタルベンチャーズに運営

1



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 investee.

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."

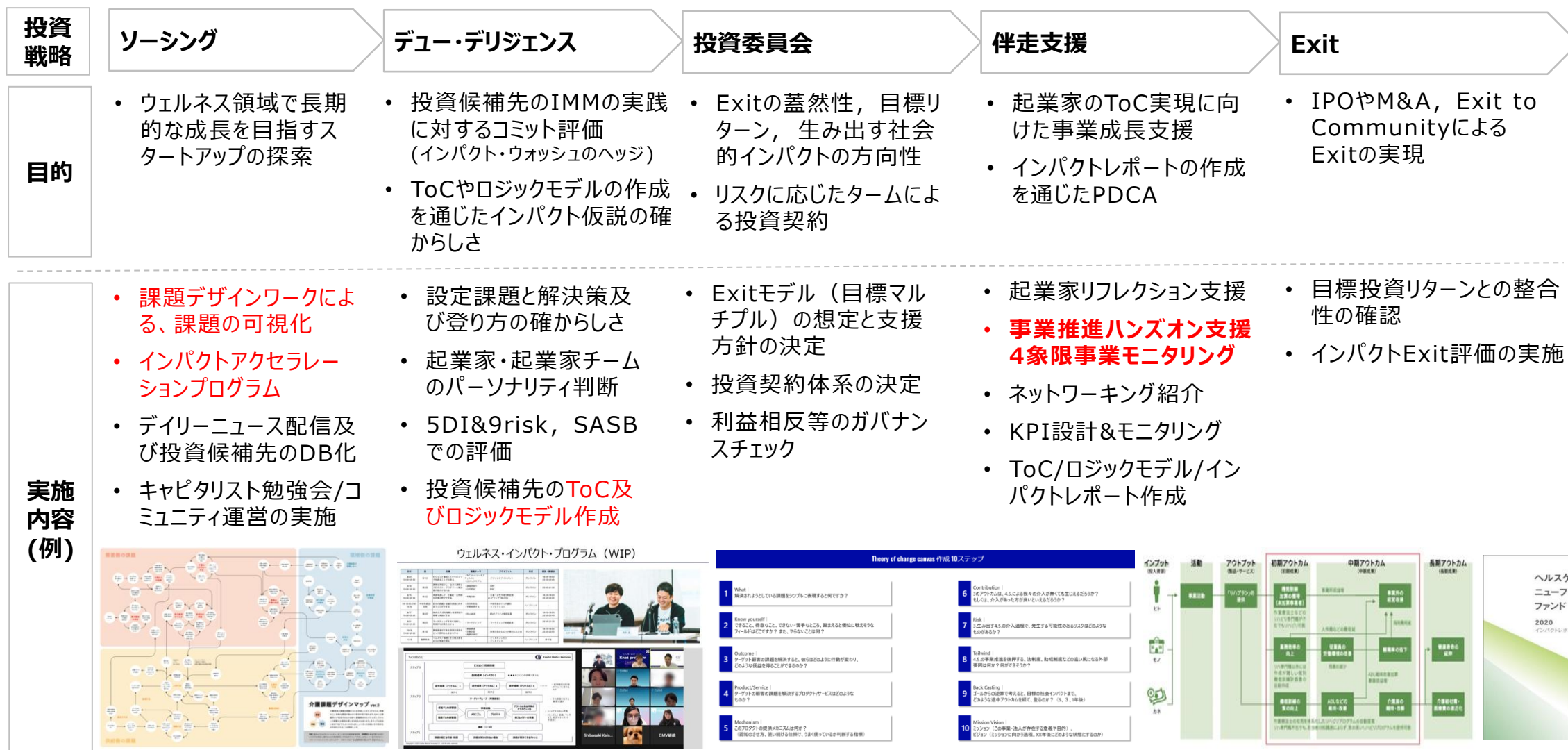
社会財 ← 価値財 → 私的財

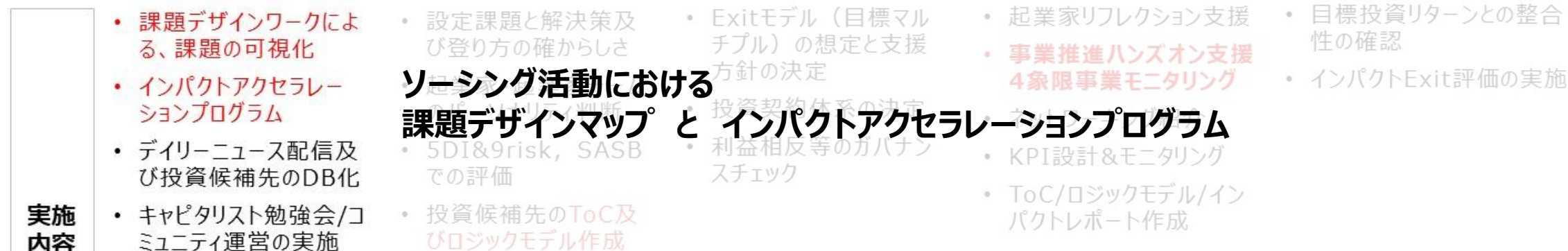
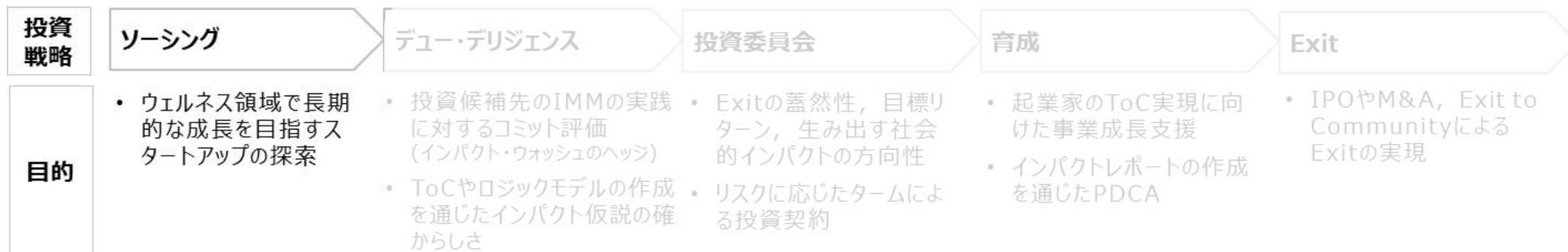
- すべての人が等しい量の消費を対象とするもので、財産所有権のあることを必定条件とする市場では充たせない財
- 軍隊、警察とか

- 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／制限が入る財**
- 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

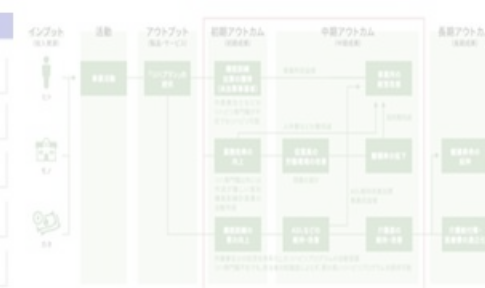
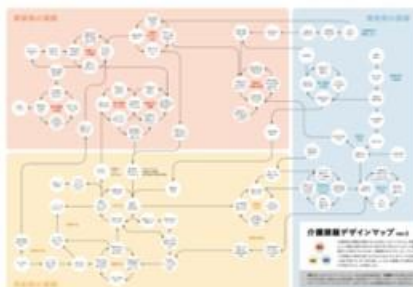
- 市場によって交換されて、個人の欲求の最大化によってバランスする財
- ゲーム、お寿司、推し活、時間の暇を担保するサービス

➡ **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

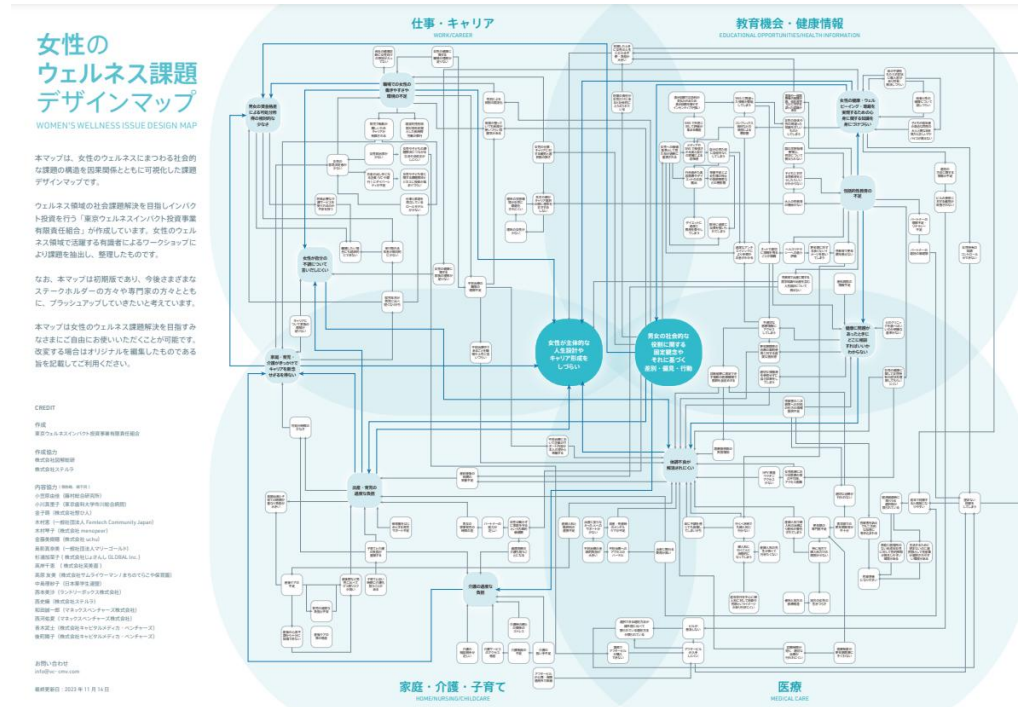




ソーシング活動における課題デザインマップとインパクトアクセラレーションプログラム

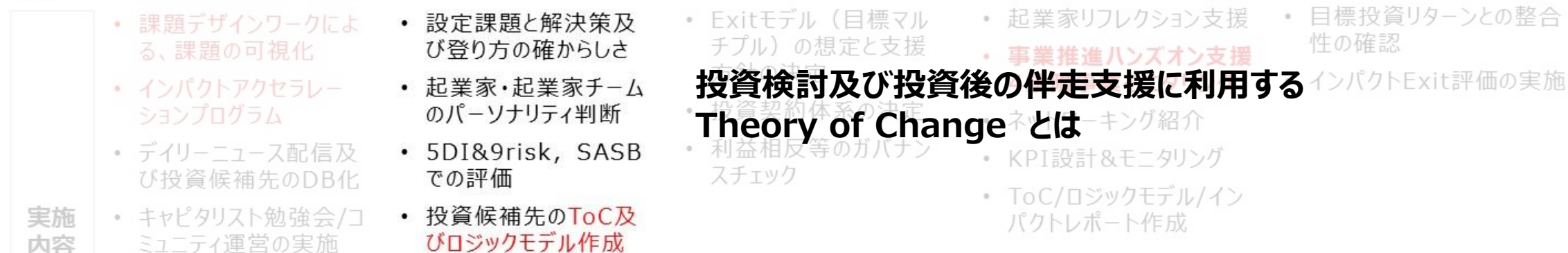
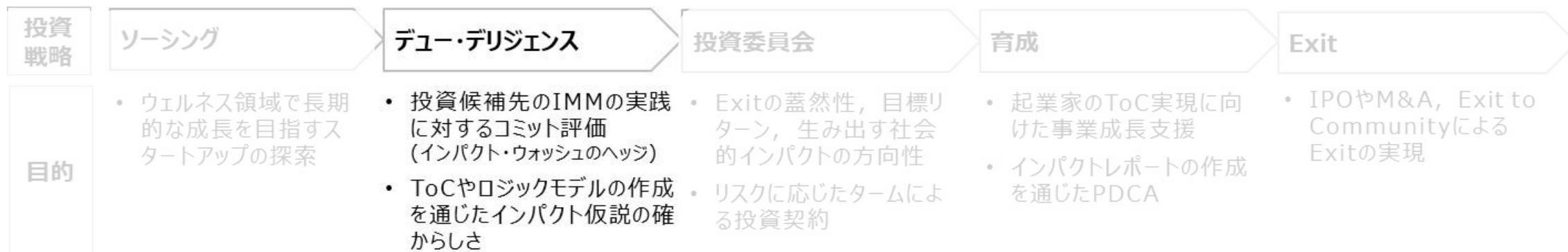


投資対象領域の課題を課題デザインマップで構造化



特定した課題を解決できるスタートアップを探索・投資





投資検討及び投資後の伴走支援に利用する Theory of Change とは



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
ガイドにある問いを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、踏まえ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て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？ 何ができそうか？

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

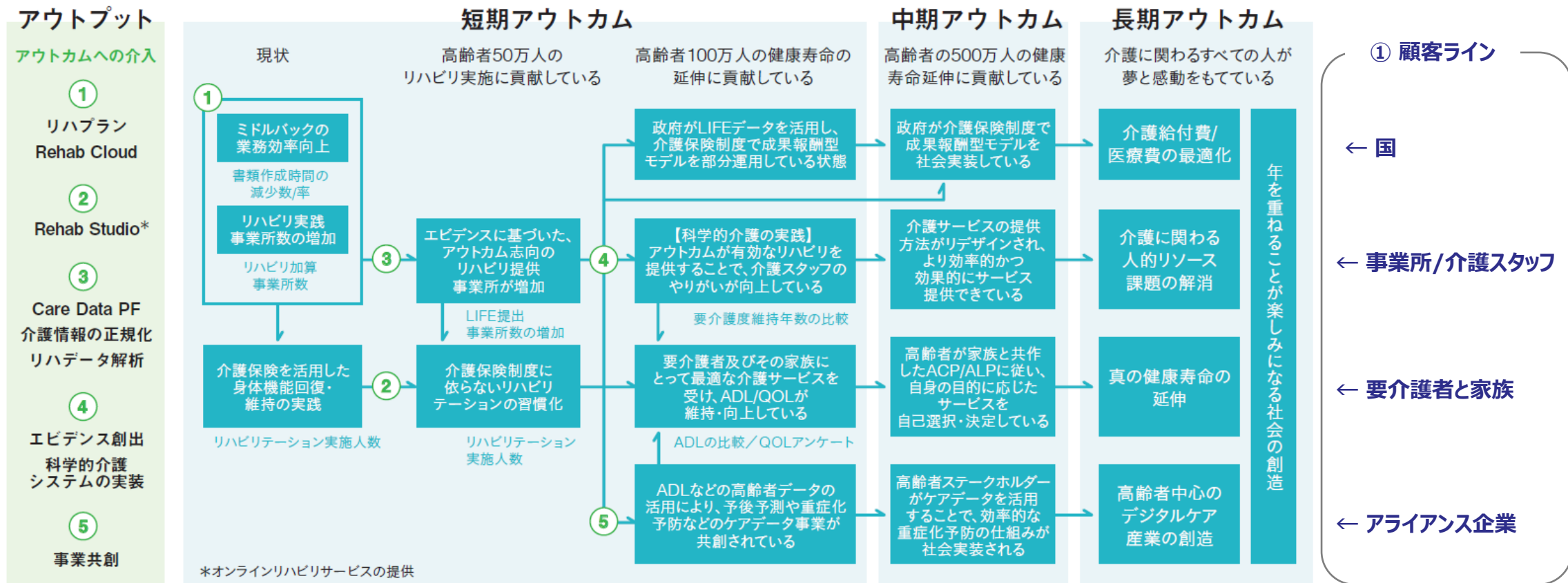
Mission Vision |

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バックキャストとフォワードキャスト

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



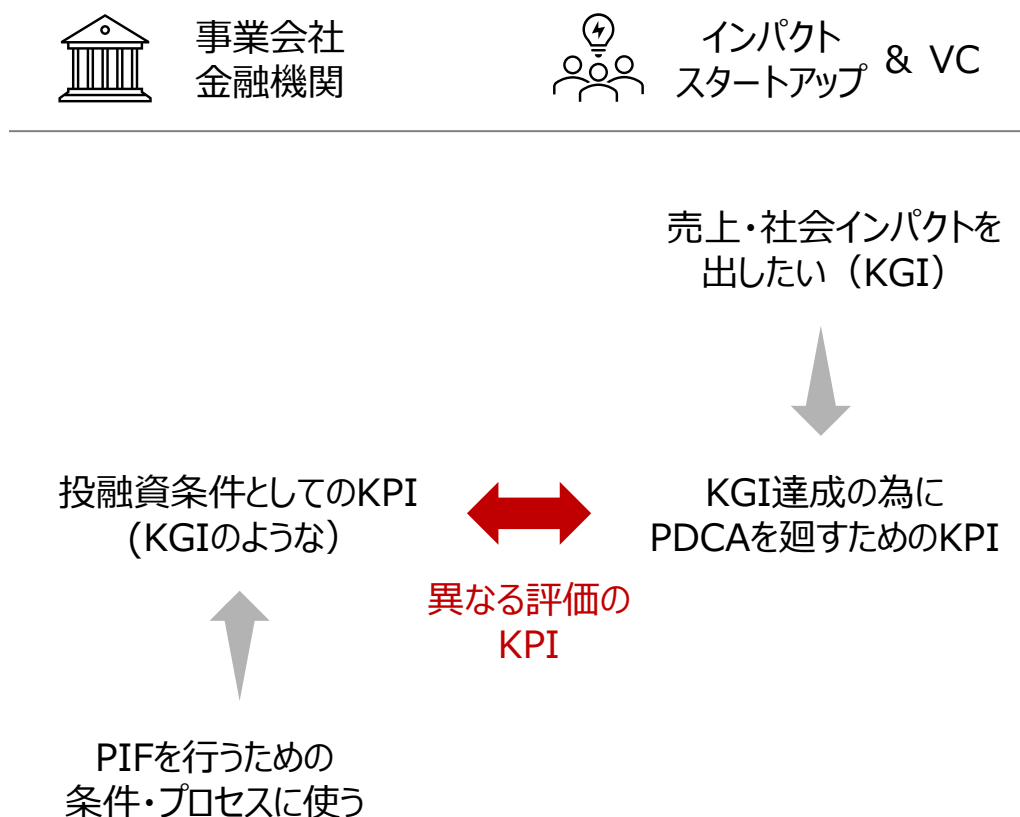
③今のプロダクトが顧客に
 どのような行動変化をさせるのか →

登り方のロジック

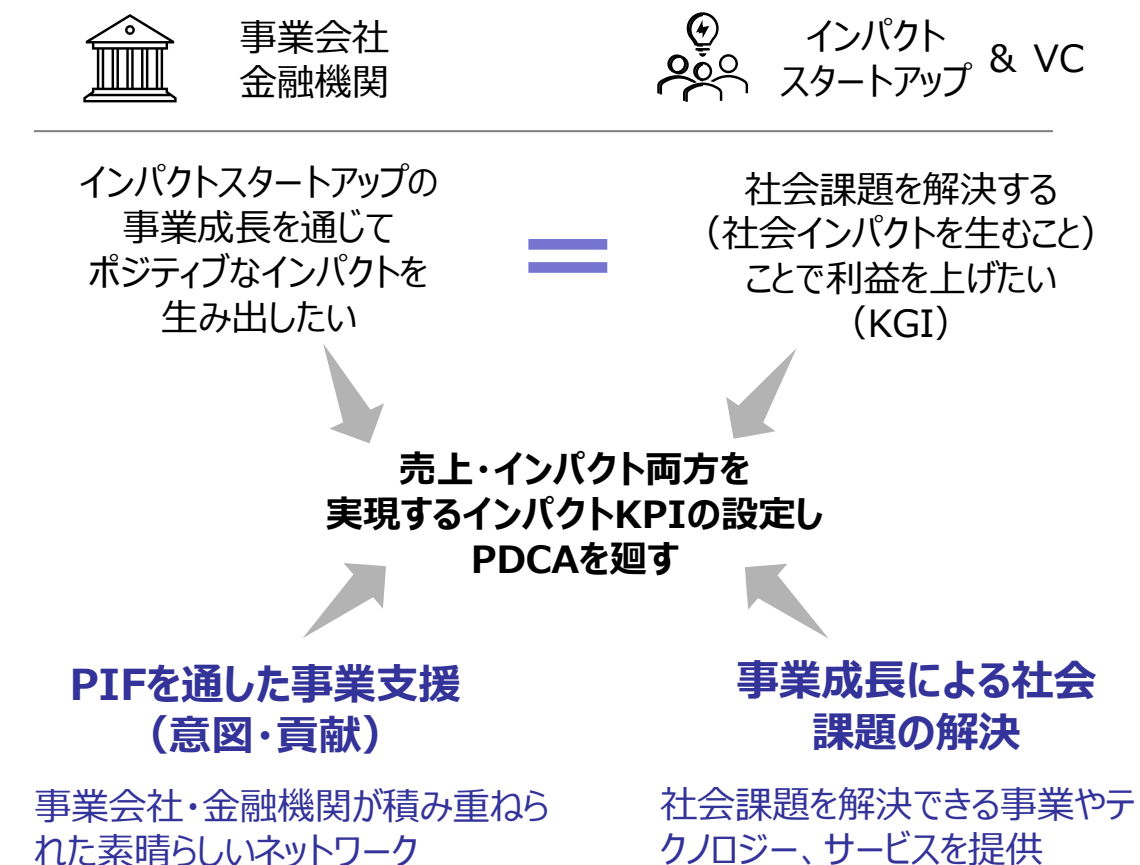
← ③ビジョン・ミッションからの逆算で、
 出しておくべきアウトカムを考える

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？

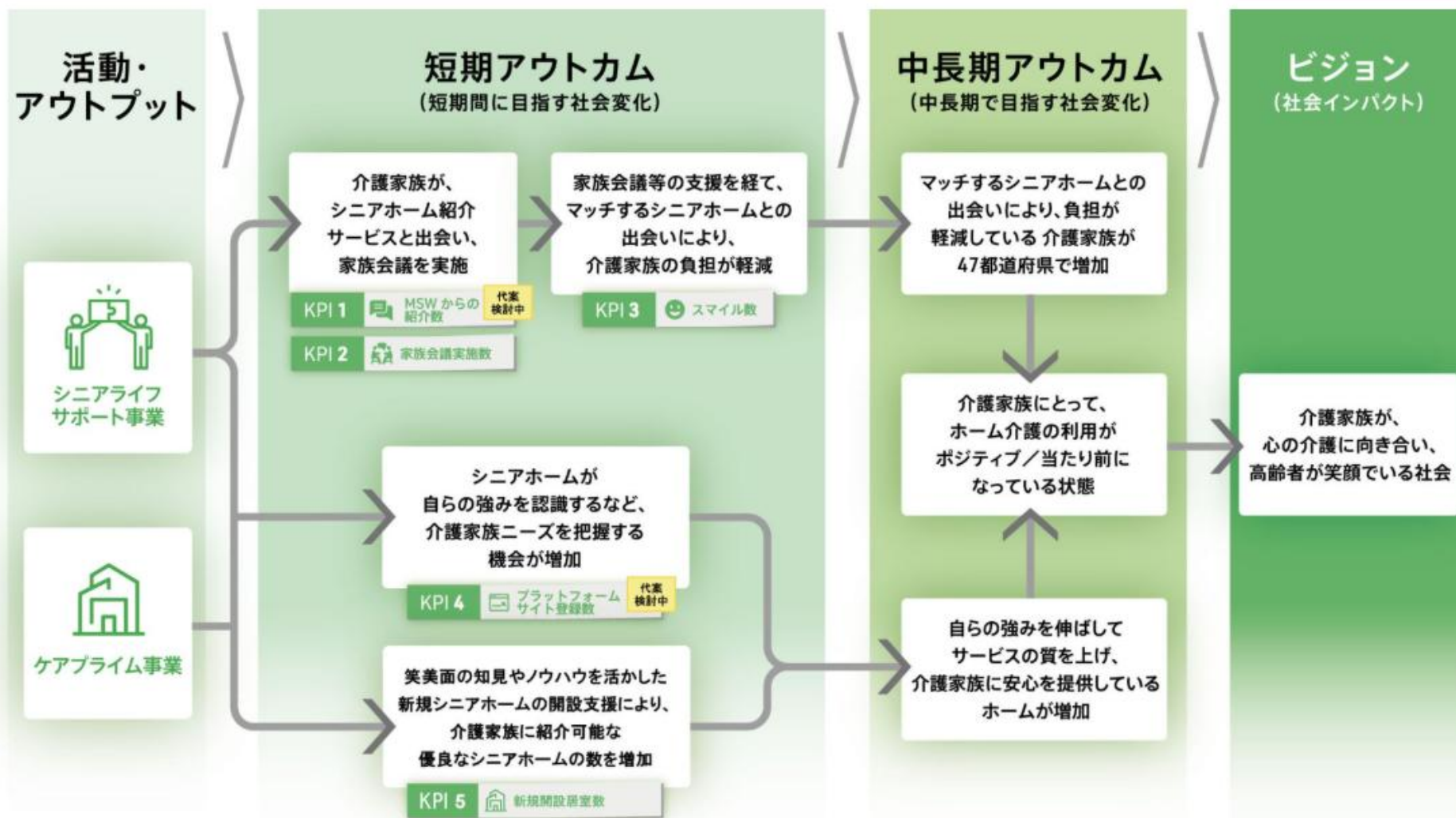
5. KGIを達成する為のプロセスとして大切な要素（KSF）は何か？

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

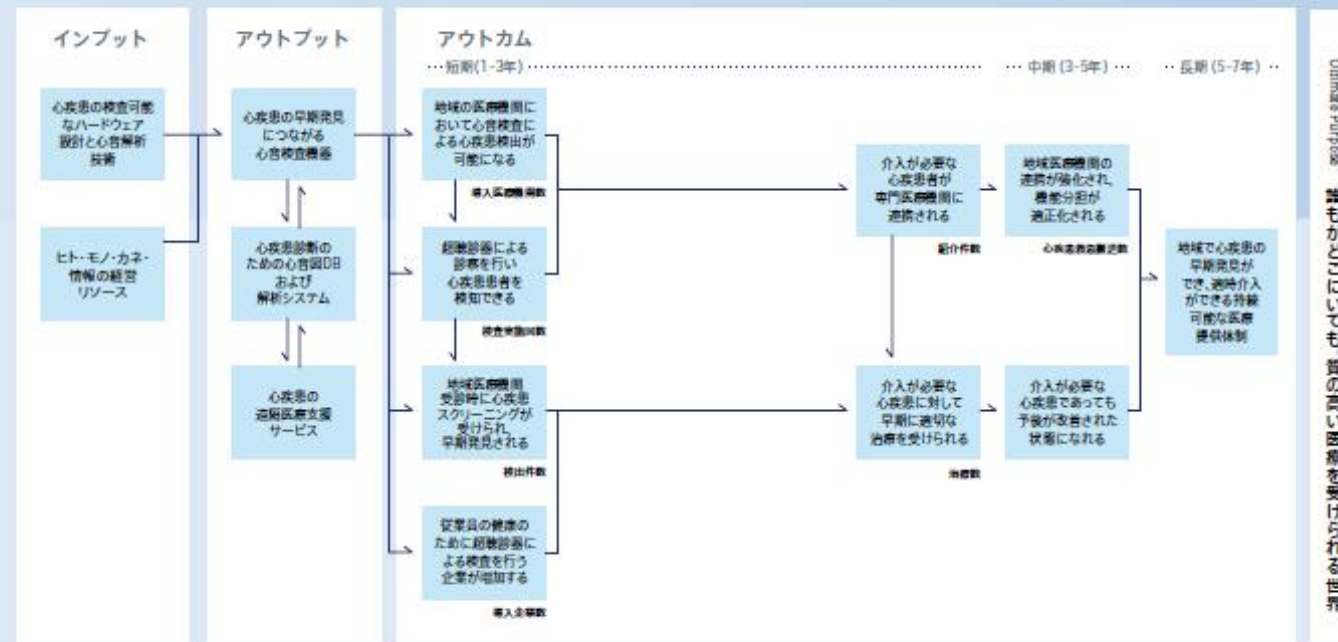


「いつでも、どこでも、だれでも、最適な医療を受けられる社会を実現する」を掲げ 心疾患の早期発見に向け、AI医療機器を開発・提供

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



社会課題が解決された状態 (Theory of Change; ToC)

超精密診断が普及することで、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

| 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
| 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
| 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

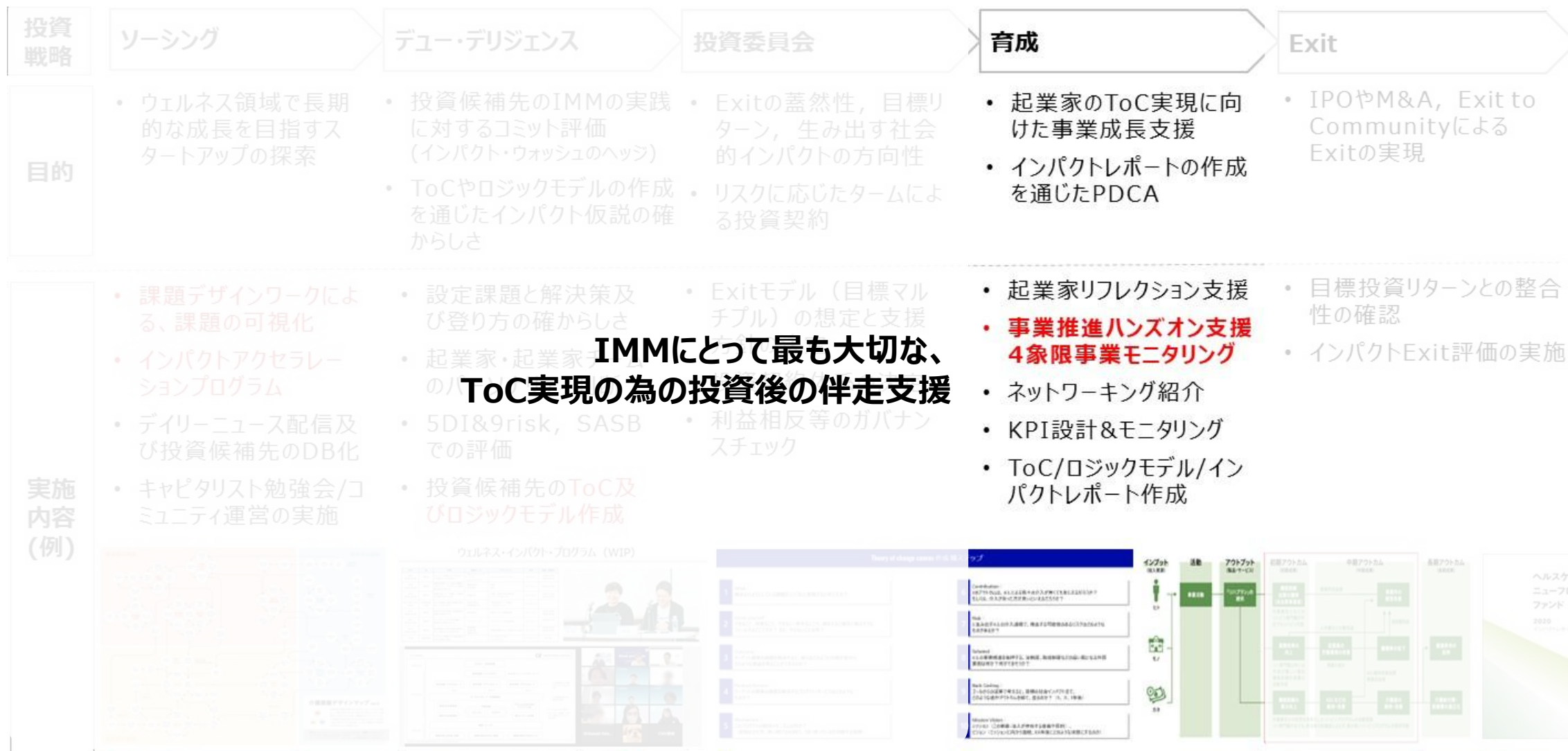


5dementation of impact

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）
Who	④適切な診断機会を得られない患者 ⑤過重労働に追われている医師
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）
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） ー 上記は我々の介入がないと生じない、nodocaを広めない限り実現されないものであるため。
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への過信と乱用によって、逆に見逃しが増える：本来使う必要がない人に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、優れた顧客アワードがあっても、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 のアワードカムの理解がなされずに、インフルエンザ治療
ドロップオフリスク	事業が生み出すインパクトが劣化・小さくなる可能性	5分野	26の課題カテゴリ
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	環境	エネルギー管理（Energy Management）
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	顧客プライバシー（Customer Privacy）	顧客の個人情報の適切に管理できている
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	データセキュリティ（Data Security）	機密情報の漏洩防止のための管理ができています
耐久性リスク	インパクト創出までに必要な期間にわたり活動を継続できない可能性	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
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	労働慣行（Labor Practices）	従業員は労働基準に基づいた労働時間で、賃金・福利厚生を得ている
		従業員エンゲージメント・多様性・包摂（Employee Engagement, Diversity & Inclusion）	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
		ビジネス倫理（Business Ethics）	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。
		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
		法規制環境の管理（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進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。

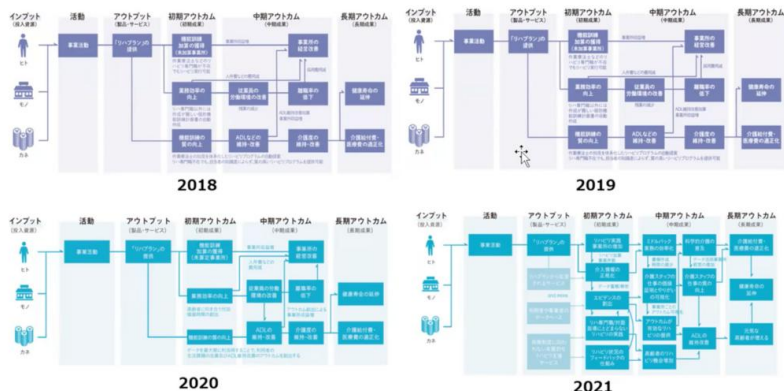
- 1on1
 - リフレクション支援
 - 課題認識のFB
 - シャドーセッション
 - 放置
- 求められていない場合は実施しないなど

<p>〔個の内面〕</p> <p>内発的動機 の課題 (シャドー)</p> <p>私 (I)</p>	<p>〔個の外面〕</p> <p>プロダクト/ オペレーション の課題</p> <p>それ (It)</p>
<p>組織の課題</p> <p>私たち (We)</p> <p>〔集団の内面〕</p>	<p>外部環境/ 戦略の課題</p> <p>それら (Its)</p> <p>〔集団の外面〕</p>

- 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





目的	<ul style="list-style-type: none"> ウェルネス領域で長期的な成長を目指すスタートアップの探索 投資候補先のIMMの実践に対するコミット評価（インパクト・ウォッシュのヘッジ） ToCやロジックモデルの作成を通じたインパクト仮説の確からしさ 	<ul style="list-style-type: none"> Exitの蓋然性，目標リターン，生み出す社会的インパクトの方向性 リスクに応じたタームによる投資契約 	<ul style="list-style-type: none"> 起業家のToC実現に向けた事業成長支援 インパクトレポートの作成を通じたPDCA 	<ul style="list-style-type: none"> IPOやM&A, Exit to CommunityによるExitの実現
----	--	---	---	--

実施内容(例)	<ul style="list-style-type: none"> 課題デザインワークによる、課題の可視化 インパクトアクセラレーションプログラム デイリーニュース配信及び投資候補先のDB化 キャピタリスト勉強会/コミュニティ運営の実施 	<ul style="list-style-type: none"> 設定課題と解決策及び登り方の確からしさ 起業家・起業家チームのパーソナリティ判断 5DI&9risk, SASBでの評価 投資候補先のToC及びロジックモデル作成 	<ul style="list-style-type: none"> Exitモデル（目標マルチプル）の想定と支援方針の決定 投資契約体 利益相反等のガバナンスチェック 	<ul style="list-style-type: none"> 起業家リフレクション支援 事業推進ハンズオン支援 4象限事業モニタリング イニシアティブ・インテグレーション KPI設計&モニタリング ToC/ロジックモデル/インパクトレポート作成 	<ul style="list-style-type: none"> 目標投資リターンとの整合性の確認 インパクトExit評価の実施
---------	---	--	---	--	--

最後は、Responsible Exit



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

INFORICH社との提携によるロジックモデルの変化

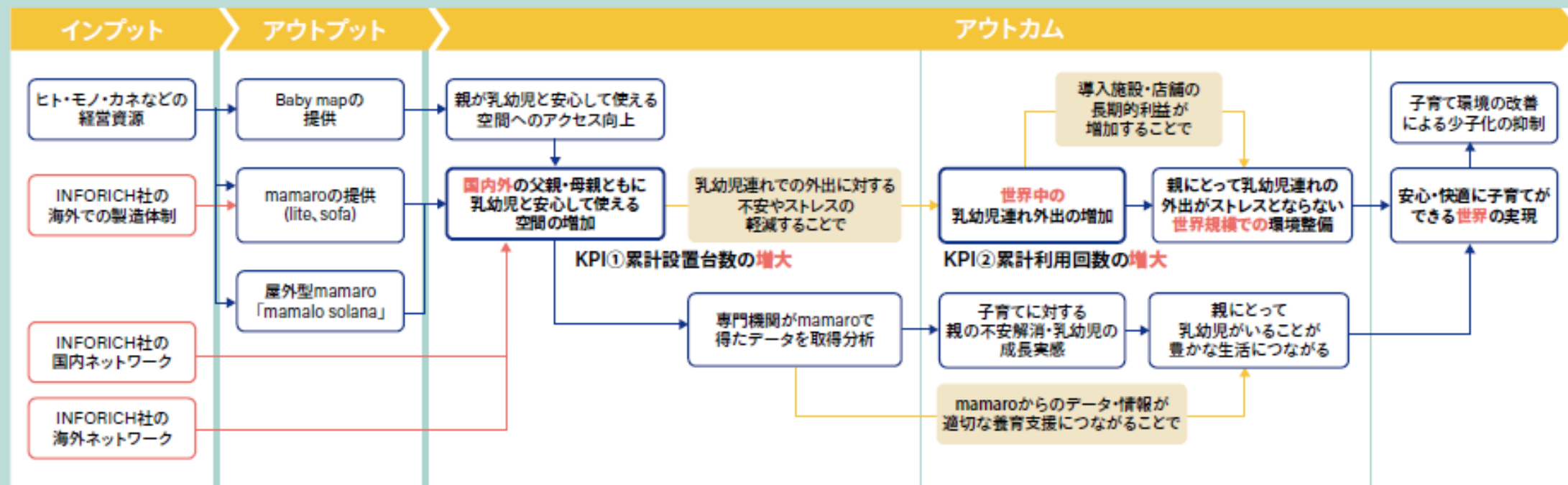
※ 追加されたもの
変化したもの

Theory of Problem:ToP

授乳室不足により、お母さんが乳幼児連れの外出を負担に感じたり、外出を控えるような社会で、子育てに優しい社会

Theory of Change:ToC

ITサービスやハードウェアなどを用い、授乳室不足の解消など子育て環境による課題を解消し、よりよい子育て世界環境を提供できている状態



“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』

EDINET
株式会社笑美面
有価証券届出書（第）

当社は、2023年4月13日開催の取締役会にて、「ビジョン（社会インパクト）」を実現するための基本方針を決議しております。当社が、事業成長を伴いながら、ポジ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「インパクトIPO（※18）」を目指す上で、ビジョン（社会インパクト）を設定し、継続的に以下3点に取組むための方針を定めました。

（1）「インパクト測定及びマネジメント（インパクト・マネジメント&マネジメント（※19）」を行う

（2）インパクトに関する情報を開示・発信する

（3）ステークホルダーとのエンゲージメント活動を積極的に行う

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、

- ・「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2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」の社会変化の實現のため、以下の2つの活動に基き、シニアライフサポート事業を展開してまいります

EDINET
株式会社笑美面
有価証券届出書（新規）

当該KPI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、当社が事業成長を伴いながら、ポジ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、家族会議等の支援を経て、マッチするシニアホームとの出会いにより介護負担が軽減する」「シニアホームが自らの強みを認識する等、介護家族ニーズを把握する機会が増加する」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・経営戦略等の進捗状況や、実現可能性の評価等を行うことが可能となるためであります。

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（実績）	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3,800件となっております。

