

1982  impact Fund

1982インパクトファンド 活動報告  
2026年6月

※当該コンテンツの無断転載・複製を禁じます

一年の歩み	出資、応募件数	▶ 3~4ページ
自主事業の進捗	<ul style="list-style-type: none"><li>● 障がい者就労継続支援事業</li><li>● ホノルルトライアスロン事業</li></ul>	▶ 5~7ページ
ソーシャルビジネス出資	<ul style="list-style-type: none"><li>● ソーシャルムーバー</li><li>● Halu</li><li>● Sunda</li><li>● KORTUC</li><li>● ANELLA Group</li></ul>	▶ 8~36ページ
出資者の募集		▶ 37~38ページ

# 一年の歩み



# 1年の歩み

- 1982インパクトファンドは、各々の分野のビジネスで実績を作ってきた1982年生まれのメンバーが集まり、その資金とビジネスノウハウを提供することで、インパクトが大きく、持続可能なソーシャルビジネスを作り出すことを目的としたファンドです。
- 2024年5月30日の設立と同時に開始したソーシャルビジネス公募に対し、2年間で39件の応募があり、厳正なる審査を経て5件の出資を実施しました。現在審査を進めている案件もあります。
- また、独自ソーシャルビジネスとして、障がい者就労継続支援事業およびトライアスロン事業に取り組んでいます。

## 代表理事

岩井宏太、岡剛史、北島康介、  
寄本晋輔、薛悠司、田川翔、  
裙本理人、富田和成、三浦陽平、  
吉村英毅

(2026年5月現在)



## 賛助会員

大西洋平、木村友貴、才津香果、  
助野太祐、田村光紀、寺岡大介、  
能村祐己、山崎俊、山本慶一郎

(2026年5月現在)



# 自主事業の進捗

---

## ● 障がい者就労継続支援事業

- 2024年11月15日、1982インパクトファンド初の独自ソーシャルビジネスとして、障がい者就労継続支援事業を立ち上げました。

背景	<ul style="list-style-type: none"><li>● 昨今、国内の障がい者数は増加傾向にあり、障がい者の就労促進がこれまで以上に必要であると認識されています。</li><li>● 2023年には民間企業の障がい者実雇用率が過去最高(2.33%)を記録しましたが、身体障がい者と比較すると知的・精神障がい者の雇用人数が少ないことから、本ファンドでは知的・精神障がい者の雇用拡充を大きな課題の1つとして着目していました。</li></ul>
事業概要	<ul style="list-style-type: none"><li>● 前述の背景を踏まえ、知的・精神障がい者の雇用拡大を目指し、就労継続支援B型事業所「ラボメン」を立ち上げました。</li><li>● 就労継続支援は障がい者総合支援法に基づく福祉サービスのひとつであり、「A型」「B型」の2種類が存在しますが、本ファンドは、より多くの方を対象に自分らしい働き方を創出する支援をしたいとの思いからB型支援を選択したものです。</li><li>● 「ラボメン」では、単純な軽作業に終始するのではなく、「好きなことを仕事にできる」ことを目指し、オリジナルグッズ／アート作成・販売やPCスキル向上に資するデータ入力等、将来性に繋がる仕事をメインに据えています。</li><li>● 利用者お一人お一人の希望や状況に合った仕事を一緒に選択し、自らのペースで成長できる機会を提供します。</li></ul>
最新状況	<ul style="list-style-type: none"><li>● 2026年5月時点で入所者15名。単月黒字化を達成</li><li>● 入所者20名(入所上限)を目指し、積極的な広報や体験受入を実施中</li></ul>

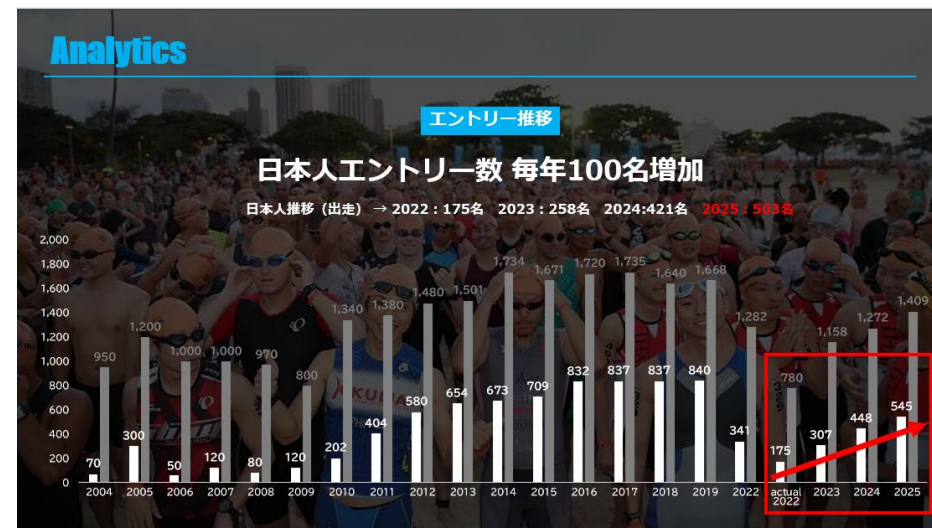


# 自主事業の進捗②

## ● ホノルルトライアスロン事業

- 2025年4月1日、1982インパクトファンドの新たなソーシャルビジネスとして、毎年ハワイで開催されているホノルルトライアスロンを継承するための新会社を設立しました。

<b>背景</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>● ホノルルトライアスロンは、2004年から毎年ハワイ・ホノルルで開催されている市民参加型トライアスロン大会であり、日本人参加者も多い歴史あるイベントです。</li><li>● 初心者から上級者まで幅広い層が参加できる大会として親しまれており、「スポーツを通じた挑戦機会の創出」や「健康増進・国際交流」の場として高い社会的意義を有しています。</li><li>● 本ファンドでは、スポーツを通じたウェルビーイング向上やコミュニティ形成も重要な社会的価値の一つと考え、本事業の継承を決定しました。</li></ul>
<b>事業概要</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>● 1982インパクトファンドは、ホノルルトライアスロン事業を継承・運営することで、長年愛されてきた大会ブランドの維持・発展を目指しています。</li><li>● 単なるイベント運営に留まらず、日本とハワイを繋ぐ国際的なスポーツコミュニティの形成や、挑戦する人々を後押しする機会創出に取り組んでいます。</li><li>● 今後はスポンサー連携や周辺事業の拡充を通じて、持続可能なスポーツイベント運営モデルの構築を進めてまいります。</li></ul>
<b>最新状況</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>● 2025年4月1日、ホノルルトライアスロン事業継承に向けた新会社を設立</li><li>● 大会運営体制の整備および関係各所との引継ぎ・調整を進行中</li></ul>



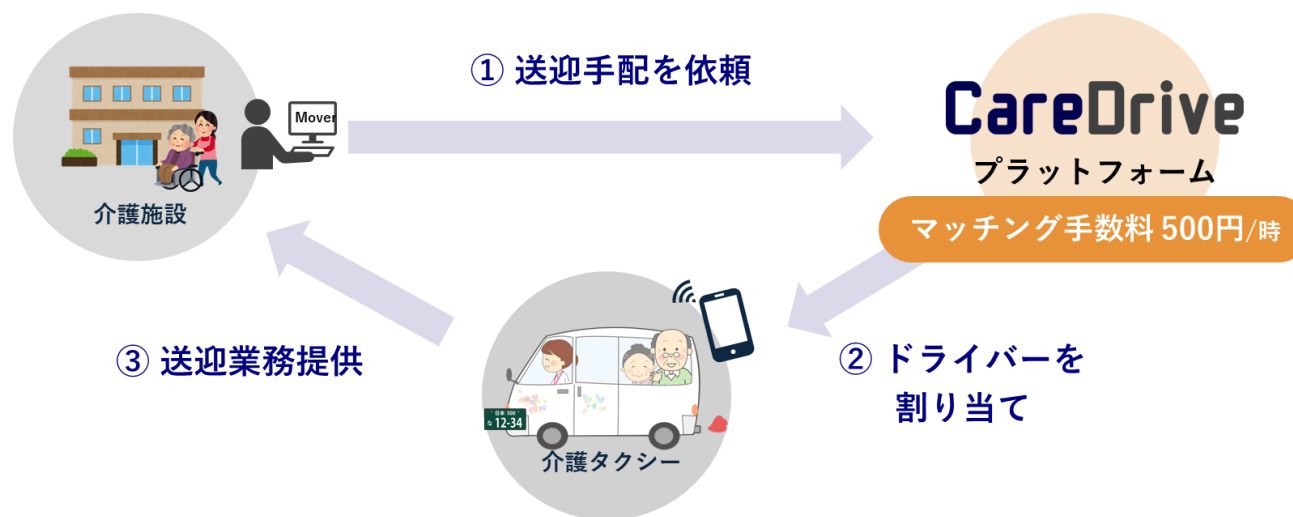
# ソーシャルビジネス出資

---

# ソーシャルビジネス出資【ソーシャルムーバー】

1982 Impact Fund

社名	ソーシャルムーバー株式会社
合意投資額	5,000万円
事業概要	介護業界の人材不足を補いながら同時に移動弱者問題も解決するCareDrive事業。配車アプリ福祉Moverを通じてデイサービスの送迎業務をデジタル化し、送迎に関わる作業を効率化して介護タクシー業務を委託する。



- 解決したい社会課題の整理サマリー

- 福祉Mover事業に関連する社会課題を以下にまとめる:

高齢者の移動の現状	<ul style="list-style-type: none"><li>● タクシーのドライバーは、ここ15年で40%も減り高齢化も進んでいる。また、高齢者による運転免許の自主返納者数は、右肩上がりで毎年50万人から60万人となっている。また、地方都市では、バスやタクシーはこれからも減り続けていくことが予想される。</li><li>● 交通弱者である高齢者の多くが、介助を必要としている。ドアツードアの交通はタクシー以外にはなく、体を弱くしてバスや電車に乗れない高齢者の最後の砦となっている。</li><li>● 自動運転のタクシーやバスが普及しようとも、車に乗ったり降りたりするのに介助が必要な高齢者がこれからは多くなる。テクノロジーが進化しようとも介護もできるプロのドライバーである介護タクシーは無くならない。</li></ul>
介護業界の現状	<ul style="list-style-type: none"><li>● 介護人材不足は深刻で、2040年に69万人の人材不足が予測される。</li><li>● 通所介護(デイサービスなど)において「送迎」が業務負担の約30%を占める。</li></ul>
経済的損失	<ul style="list-style-type: none"><li>● 自動車乗車中の死亡事故は減少しているが、死亡事故の第一当事者が65歳以上の割合が09年20.4%から19年29.7%に上昇している。また、交通事故全体の経済損失は3兆円/年(2020年時点) <a href="https://www.soumu.go.jp/johotsusintokei/whitepaper/ja/r02/html/nd124380.html">https://www.soumu.go.jp/johotsusintokei/whitepaper/ja/r02/html/nd124380.html</a></li><li>● <a href="#">令和4年度交通事故の被害・損失の経済的分析に関する調査(令和5年3月)</a></li><li>● 50-80問題でビジネスケアラが増加2030年には318万人となり経済損失は約9.2兆円:経産省ヘルスケア産業課水口課長補佐</li></ul>

- 解決したい社会課題と打ち手
  - 福祉Mover事業は、「介護施設の送迎業務負担」「高齢者の移動」という課題に対し、打ち手を提供する：

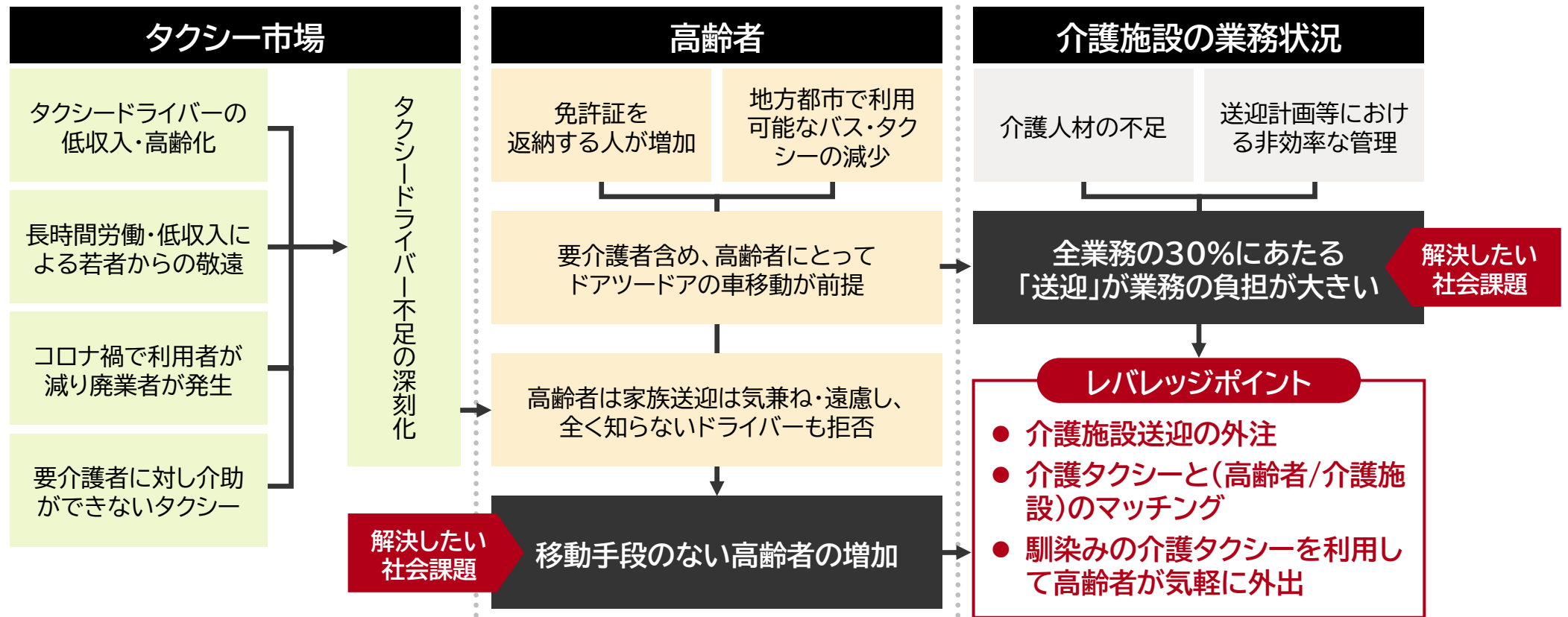
介護現場送迎業務負担	<ul style="list-style-type: none"><li>● 介護の現場での人材不足が発生している一方、送迎業務の負担が大きい</li><li>● 運転業務がボトルネックで採用困難</li><li>● 事故が多く事故処理に忙殺される。</li></ul>
高齢者の移動が困難	<ul style="list-style-type: none"><li>● 介護が必要な高齢者にとって、タクシーは唯一のドアツードアの移動手段で提供価値が大きい。一方で、ドライバーの低収入と高齢化による引退によりタクシーが減っている。</li><li>● 要介護者には通常タクシーの乗降時も介助支援が必要</li></ul>



# ソーシャルビジネス出資【ソーシャルムーバー】

- 社会課題の構造化

- 解決したい社会課題を構造化し、福祉Mover事業がレバレッジポイントになることを以下で示す：





- セオリーオブチェンジ(ToC:Theory of Change)
  - 福祉Mover事業を通じて実現したい社会変革のため求められる方策を以下に整理:

## 【目指す社会】 地方都市・過疎地において高齢者が移動に困らない社会の実現

介護タクシーのライドシェアを推進

送迎をDX化し・送迎をアウトソースする。

介護タクシーを増やし、介護タクシーの市場を拡大する。

### 高齢者

- 介護が必要となると、ドアツードアの移動が必要＝自動車・タクシー
- 運転免許証を返納する高齢者が増えている

### タクシー

- タクシードライバーの低収入・高齢化によるタクシーの減少
- 介護タクシーであれば開業しやすいが、市場が小さいのでなりてが増えない

### 介護施設

- 介護人材の不足が深刻化
- 送迎が実務の30%を占め大きな負担となっている



# ソーシャルビジネス出資【ソーシャルムーバー】

- KPI・収集データ一覧
  - 重要アウトカムに対するKPIは以下の通り。四半期ごとにデータを確認する。
  - なお、中期アウトカムについては、3期目からデータを収集する見込み

		アウトカム指標	KPI(四半期ごとの集計を想定)
初期アウトカム	1	介護タクシードライバーの増加	<ul style="list-style-type: none"><li>● 介護ドライバー数</li><li>● 介護ドライバー増加率</li></ul>
	2	契約先デイサービスの増加	<ul style="list-style-type: none"><li>● 契約デイサービス数</li><li>● 契約デイサービス増加率</li><li>● SaaSライセンス契約数</li><li>● SaaSライセンス増加率</li></ul>
	3	介護タクシーの稼働時間の増加	<ul style="list-style-type: none"><li>● 介護ドライバーの稼働時間</li><li>● 介護ドライバーの稼働時間増加率</li></ul>
中期アウトカム	4	介護タクシー利用者増	<ul style="list-style-type: none"><li>● タクシー利用者数・増加率</li><li>● タクシー利用時間・増加率</li></ul>
	5	アプリで配車を頼む高齢者が増える。	<ul style="list-style-type: none"><li>● アプリの利用者数・増加率</li><li>● アプリからの介護タクシーの配車依頼数・増加率</li></ul>

# ソーシャルビジネス出資【ソーシャルムーバー】

- KPIデータ

- 2025年度と2026年6月時点に入手しているKPIデータは以下の通り:

			2025				2026
			Q1	Q2	Q3	Q4	Q1
介護タクシードライバー	契約者数 (累計)	計画	28	72	120	144	36
		実績	24	28	32	32	34
	増加率	計画	-	2.6	1.7	1.2	-
		実績	-	1.2	1.1	1.1	-
契約デイサービス	契約デイ数 (累計)	計画	36	84	168	304	26
		実績	22	30	38	40	26
	増加率	計画	-	2.3	2.0	1.8	-
		実績	-	1.4	1.3	1.1	-
	SaaS契約数 (累計)	計画	39	90	117	316	71
		実績	27	34	44	46	75
	増加率	計画	-	2.3	2	1.8	-
		実績	-	1.3	1.3	1	-
介護タクシーの稼働時間	稼働時間 (月間)	計画	4,250	10,350	23,850	46,650	6,890
		実績	3,737	4,888	5,467	5,987	6,028
	増加率	計画	-	2.4	2.3	2.0	-
		実績	-	1.3	1.1	1.1	-

# ソーシャルビジネス出資【Halu】

社名	株式会社Halu
合意投資額	1,000万円



## 事業概要



<p>解決したい社会課題</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 「障がい者と健常者」という分断された社会構造</li> </ul>
<p>社会課題の構造分析 と その打ち手</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 社会課題の構造：             <ul style="list-style-type: none"> <li>● 障がいのある子どもが社会から分断されている。 → (物理的・心理的)社会インフラが無いので外出が容易でない。</li> <li>● 補足：                 <ol style="list-style-type: none"> <li>① 教育機関が分かれているので所属学校以外の人との交流が少ない等の理由もあるが、そもそも社会インフラが整っていないと外にでて人と交流することが困難</li> <li>② 障がい児専用の椅子(福祉機器)は姿勢保持機能には優れているが、大きくて重いため持ち運びができず、外出先で使える椅子がないために、障害児とその家族の行動範囲が制限されてきた。</li> </ol> </li> </ul> </li> <li>● 打ち手：             <ul style="list-style-type: none"> <li>● インクルーシブデザインプロダクト(IKOU ポータブルチェア)をより多くの場所に配置し、障がいのある子どもの存在を可視化し、気軽に出かけられるようにする。</li> </ul> </li> </ul>
<p>目指す社会</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 障がい者と健常者といった「多様な人びとの交流機会」が当たり前の社会</li> </ul>
<p>重要なアウトカム指標</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 障がいのあるお子さんのいるご家庭でのIKOU ポータブルチェアの利活用</li> <li>● 子ども・家族が出かける先でのIKOU ポータブルチェアの設置</li> <li>● インクルーシブデザインを軸とした企業連携</li> </ul>

# ソーシャルビジネス出資【Halu】

- KPI・収集データ一覧
  - 重要アウトカムに対するKPIは以下の通り。半期ごとにデータを確認する。

	アウトカム指標	KPI(半期ごとの集計を想定)
1	個人による IKOUポータブルチェアの利用	<ul style="list-style-type: none"><li>● BtoCのIKOUポータブルチェアの販売</li><li>● 販売数増加率</li></ul>
2	子ども・家族が出かける先での IKOUポータブルチェアの設置	<ul style="list-style-type: none"><li>● 企業での設置台数・設置箇所数</li><li>● 設置台数・設置箇所数 増加率</li></ul>
3	インクルーシブデザインの プロダクトへの反映	<ul style="list-style-type: none"><li>● 商談数</li><li>● 企画提案数</li><li>● 研修プログラム受注数</li><li>● (PoC)コンサル受注数</li></ul>

# ソーシャルビジネス出資【Halu】

- KPIデータ
  - 2025年度と2026年6月時点に入手しているKPIデータは以下の通り:

	アウトカム指標	KPI (半期ごとの集計を想定)	2025年 4~9月	2025年10月~ 2026年3月
1	個人による IKOUポータブルチェアの利用	● BtoCのIKOUポータブルチェアの販売	15	10
		● 販売金額増加率	136%	67%
2	子ども・家族が出かける先での IKOUポータブルチェアの設置	● 企業での設置台数	39	148
		● 設置台数増加率	37%	379%
		● 設置箇所数(累計) ※1	116	126
		● 設置箇所数増加率	108%	109%
3	インクルーシブデザインの プロダクトへの反映 ※2	● 商談数	27	14
		● 企画提案数	20	10
		● 研修プログラム受注数	7	3
		● (PoC)コンサル受注数	7	2

※1 設置箇所:ポータブルチェアが設置されているスタジアム、レストラン等の施設数

# ソーシャルビジネス出資【Sunda】

1982 Impact Fund

社名	株式会社Sunda Technology Global
合意投資額	1,000万円

アフリカの  
**水問題**を  
日本&ウガンダの  
モノづくりで  
解決する



## 事業概要



<p>解決したい社会課題</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● サブサハラアフリカ農村部では、3億人が安全な水へのアクセスが限定的となっている。安全な水へのアクセスが限定的な人々は、遠くの水源へ水を汲みにいったり、不衛生な水を利用しないといけない状況にある。</li> </ul>
<p>社会課題の構造分析 と その打ち手</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 社会課題の構造：             <ol style="list-style-type: none"> <li>① 給水設備の未整備・故障の放置 安全な水へアクセスするため、主にハンドポンプや公共水栓といった給水設備が利用されているが、ウガンダ農村部の約3割の村には、そもそもハンドポンプや公共水栓といった給水設備が設置されていない。また、全国にある約6万基のハンドポンプのうち1万基以上が故障しており、水源として使えない状態にある。さらに、稼働中の設備でも、故障後に修理されるまでに数週間から数年かかるケースが多く、長期間放置されてしまう。</li> <li>② 給水設備の維持管理体制の未整備 給水設備が設置された後も、定期的な点検や迅速な修理といった維持管理体制が整っていない。そのため、設備が壊れても誰も責任を持って修理せず、結果的に地域の水源が失われたままになる。持続可能な運営モデルが確立されておらず、「設置して終わり」になっているのが実情である。</li> <li>③ 水利用料金の回収困難による修理資金不足 維持管理費用を水利用者から十分に回収できていないことが、修理ができない・遅れる最大のボトルネックとなっている。現金を介した人手による料金回収では、回収漏れや不正、フリーライダーが多発し、資金が確保できない。また、集金の手間やリスクが高く、料金回収者や村の井戸管理委員会、民間維持管理事業者の運営のモチベーションも低下すると同時に、運営も困難</li> </ol> </li> <li>● 打ち手：             <ul style="list-style-type: none"> <li>● 現金ではなくモバイルマネーを用いたプリペイド式の料金回収システム「SUNDA」を導入することで、フリーライダーや不正を防ぎ、利用者からの料金を確実に回収する持続可能な維持管理の仕組みを実現する。全員が確実に料金を支払うことで、公平性が増し、水単価を下げても従来よりも多くの集金が可能となり、水利用者としてもベネフィットがある。</li> </ul> </li> </ul>
<p>目指す社会</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● アフリカすべての人が安全な水へのアクセスを安心して安定的に確保できる社会</li> </ul>
<p>重要なアウトカム指標</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● SUNDAユニット稼働数</li> <li>● SUNDA管理井戸の利用状況</li> <li>● SUNDA導入範囲</li> </ul>

# ソーシャルビジネス出資【Sunda】

- KPI・収集データ一覧
  - 重要アウトカムに対するKPIは以下の通り:

	アウトカム指標	KPI(半期ごとの集計を想定)
1	SUNDAユニット稼働数	● SUNDAユニット稼働数
2	SUNDA管理井戸の利用	● SUNDA利用世帯数(タグが1世帯1枚とした場合) ● SUNDA利用人数(1世帯4.8人とした場合) ● 水利用量[m3] ● 水代金支払い額[Ush]
3	SUNDA導入範囲	● SUNDA導入県数 ● SUNDA導入県数増加率

# ソーシャルビジネス出資【Sunda】

- KPIデータ
  - 2025年度と2026年6月時点に入手しているKPIデータは以下の通り:

	アウトカム指標	KPI (半期ごとの集計を想定)	2025年1月～6月	2025年7月～12月
1	SUNDAユニット稼働数	● SUNDAユニット設置数(前年比増加率)	313基(+9.1%)	279基(-11%)
2	SUNDA管理井戸の利用	● SUNDA利用世帯数(前年比増加率) ※1	22,191世帯(+22.3%)	18,717世帯(-16%)
		● SUNDA利用人数(前年比増加率) ※2	106,517人(+22.3%)	89,841人(-16%)
		● 水利用量[m3](前年比増加率)	50,821[m3] (+70.5%)	50,357[m3] (-1%)
		● 水代金支払い額[Ush](前年比増加率)	78,731,442[Ush](+94.8%)	84,730,882[Ush](+8%)
3	SUNDA導入範囲	● SUNDA導入県数(前年比増加率)	8県(+33%)	13県(+63%)

※1 タグが1世帯1枚とした場合

※2 1世帯4.8人とした場合

# ソーシャルビジネス出資【KORTUC】

1982 impact Fund

社名	KORTUC Inc.
合意投資額	1億円
事業概要	<ul style="list-style-type: none"><li>● がん放射線治療の効果を安全に高める医薬品「放射線増感剤」を開発する医薬品開発事業を展開</li><li>● 「放射線増感剤」は、放射線が効かない腫瘍を放射線が効きやすい状態に変え、放射線の抗腫瘍効果を高めることが実証されている。</li><li>● 米国とEUで3つの適応症(乳がん、子宮頸がん、直腸がん)で上市することを予定</li><li>● 放射線治療が効かないケースに絞ると毎年約10万人の患者が対象となり患者一人当たり平均3万ドルで薬価設定すると、30億ドルの市場となる。</li><li>● その後、全世界市場に対応予定。乳がん、子宮頸がん、直腸がん以外の固形がん種の拡大も期待でき、更なる市場機会が見込める。</li><li>● また、免疫療法の働きを助ける可能性もあり、さらなる市場機会があると考えている。</li></ul>



<p>解決したい社会課題</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 毎年、世界で約1,000万人のがん患者が放射線治療を受けている。しかし、サイズの大きな腫瘍は放射線が十分に効かないという根本的な課題があり、その結果として治療が長期化したり、がんを根治できずに命を落とす患者も少なくない。</li> <li>● 放射線治療の治癒率が上がらない状況により、患者・国ともに医療費の負担を一段と重くしている。治療期間の長期化によって医療費は増加し、医療システムの持続可能性にも深刻な影響を及ぼしている。</li> <li>● 医療現場においても、治療の長期化は多大な人的・資本的リソースを要し、医師のストレスやモチベーション低下を招くことで、医療現場全体の負荷を一層高めている。</li> </ul>
<p>社会課題の構造分析 と その打ち手</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● <b>社会課題の構造:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>① 全世界で1,000万人以上のがん患者が毎年放射線療法を受けているが、サイズの大きな腫瘍には放射線治療が有効に働かず、がん治癒率にネガティブな影響を与えている。</li> <li>② 放射線治療が有効でない原因は、腫瘍内の「酸素不足」と「抗酸化酵素の存在」にある。</li> </ul> </li> <li>● <b>打ち手:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 酸素を供給し、抗酸化酵素を除去する作用を持つKORTUCの放射線増感剤によって、放射線治療をより有効にし、がん治療の治癒率向上に貢献する。</li> </ul> </li> </ul>
<p>目指す社会</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● より有効な放射線治療を受けられ、がん治療の治癒率が向上した社会</li> </ul>
<p>重要なアウトカム指標</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 乳がん、子宮頸がん、直腸がんの臨床試験の推進と薬事承認に向けた準備の前進</li> <li>● 商用化に向けた製造・供給体制(GMP)構築</li> </ul>

● KPI・収集データ一覧

重要アウトカムに対するKPIは以下の通り。四半期ごとにデータを確認する。

		アウトカム指標	KPI(四半期ごとの集計を想定)
初期アウトカム	1	乳がん、子宮頸がん、直腸がんの臨床試験の推進と薬事承認に向けた準備の前進	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 子宮頸がんおよび直腸がんの治験進捗</li> <li>● がん種ごと症例登録数</li> <li>● 規制当局への申請/面談の実施</li> </ul>
	2	商用化に向けた製造・供給体制(GMP)構築	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Lab Batchの実施</li> <li>● Feasibility Batchの実施</li> <li>● Registrational Batchの実施</li> </ul>
中期アウトカム	1	科学的エビデンスの蓄積と学術コミュニティにおける認知度の向上	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 基礎研究の実施と進捗</li> <li>● 学会発表数/論文発表数</li> <li>● 展示会等への出展</li> <li>● ニュース等への掲載</li> </ul>
	2	持続的な競争優位につながる知財(特許)ポートフォリオの強化	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 特許出願数</li> <li>● OA対応数</li> <li>● 特許登録数</li> </ul>
	3	商品上市国の増加(長期目標)	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 商品上市できた国数</li> </ul>

# ソーシャルビジネス出資【KORTUC】

## ● KPIデータ

- 2025年度と2026年6月時点に入手しているKPIデータは以下の通り:

		アウトカム指標	KPI	2025年7~9月	2025年10~12月	2026年1~3月
初期 アウトカム	1	乳がん、子宮頸がん、直腸がんの臨床試験の推進と薬事承認に向けた準備の前進	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 子宮頸がんおよび直腸がんの治験進捗</li> <li>● がん種ごと症例登録数</li> <li>● 規制当局への申請/面談の実施</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 子宮頸がん:ASTROにてUCSD※1 Principle Investigatorの Jyoti Mayadev先生と面談</li> <li>● 乳がん患者登録139例(6月)→151例(9月)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 直腸がん:Gustave Roussyでの倫理審査委員会承認、直腸がん: Protocol確定、子宮頸がん:タイSirirajでの投与方法勉強会の実施、子宮頸がん:Sirirajとの治験契約を締結</li> <li>● 乳がん患者登録151例(9月)→156例(12月)</li> <li>● 子宮頸がん:sIMPD(治験薬に関する届け出)タイ・英国提出</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 子宮頸がん:タイ Siriraj病院での最初の患者登録開始、直腸がん: Gustave Roussyの治験責任医師Eric Deutsch先生と面談</li> <li>● 乳がん患者登録156例(12月)→170例(3月)</li> <li>● 直腸がん:治験開始申請提出(仏当局)、乳がん:sIMPD(治験薬に関する変更届出)英国・インド提出※2</li> </ul>
	2	商用化に向けた製造・供給体制(GMP)構築	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Lab Batchの実施</li> <li>● Feasibility Batchの実施</li> <li>● Registrational Batchの実施</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>● Lab Batch試験に関する契約書締結</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 新規過酸化水素供給メーカー(ベルギー Solvay社)と共同開発に関する交渉開始※3</li> </ul>

※1 ASTRO:米国放射線腫瘍学会。米国放射線治療(放射線腫瘍学)最大級の学会

※2 過酸化水素の供給先変更に伴う当局への届け出提出

※3 商用化を見据え、KORTUCキット原材料の供給先を変更

# ソーシャルビジネス出資【KORTUC】

		アウトカム指標	KPI	2025年7～9月	2025年10～12月	2026年1～3月
中期 アウトカム	1	科学的エビデンスの蓄積と学術コミュニティにおける認知度の向上	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 基礎研究の実施と進捗</li> <li>● 学会発表数/論文発表数</li> <li>● 展示会等への出展</li> <li>● ニュース等への掲載</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 京都大学とのHypoxiaに関する基礎研究開始</li> <li>● ASTROへのブース出展</li> <li>● 英国日刊紙, Dr Navita記事掲載</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Gustave RoussyとのFlashに関する基礎研究開始</li> <li>● Oncology Letters:新保先生/乳がん患者におけるKORTUC治療について</li> <li>● JASTROにて、KORTUC実施の医師との懇談会実施※1</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 京都大学・GRとの共同研究継続中</li> <li>● JASTRO生物学セミナー:新保大樹先生(大阪医科薬科大学) KORTUCについて発表</li> <li>● 米国ACRO Annual Meetingにて初出展(米国ASTROに続いてACROに出展)※2</li> <li>● 米国Medical Daily/MergerMarket記事掲載</li> </ul>
	2	持続的な競争優位につながる知財(特許)ポートフォリオの強化	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 特許出願数</li> <li>● OA対応数</li> <li>● 特許登録数</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● ヒアルロン酸特許:米国OA回答</li> <li>● H2O2ポリマーシリンジ特許:チリ成立</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 投与デバイス特許:米国OA回答、ゴム栓特許:欧州OA回答、H2O2ポリマーシリンジ特許:米国Appeal Brief提出</li> <li>● ゴム栓特許:南ア成立</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 投与デバイス特許:米国OA回答、ゴム栓特許:米国OA回答、欧州OA回答H2O2ポリマーシリンジ特許:米国Appeal Brief継続中</li> <li>● シリコンオイル特許:イスラエル成立、イラン成立、UAE成立</li> </ul>
	3	商品上市国の増加(長期目標)	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 商品上市できた国数</li> </ul>	-	-	-

※1 JASTRO:日本放射線腫瘍学会。日本における放射線治療(放射線腫瘍学)中心的な学会

※2 ACRO:American College of Radiation Oncology、米国でASTROの次ぐ放射線治療(放射線腫瘍学)の学会

# ソーシャルビジネス出資【ANELLA Group】

1982  impact Fund

社名	株式会社ANELLA Group
合意投資額	5,000万円
事業概要	<ul style="list-style-type: none"><li>● 保護犬猫との出会いの場を提供しながら、格安トリミング等のサービスを提供。就労継続支援B型事業所として運営することで、利用者(障がい者)に対し、アニマルセラピー効果も期待できる単純作業に留まらない魅力的な業務を提供。</li><li>● 「人のために何かをやると力ができる」ことや「やさしさの循環」を大切にしており、「誰もが誰かのために生きられる社会」を目指している。 (他人にサポートしてもらうことが多かった障がい者の方にとって、犬猫のお世話は社会進出への後押しにも繋がると考える。)</li><li>● 通常のB型支援事業所は利用者(障がい者)が就職すると売りが減り、保護犬猫施設は動物を里親にだすと売上が減るような構造になっている。一方でANELLA CAFEは、利用者(障がい者)の就職や保護犬猫の譲渡が実現できるビジネスモデルとなっている。</li></ul>



<p>解決したい社会課題</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 「犬猫保護事業経営の不安定さ」「障がい者就労支援事業の零細経営」「障がい者就労支援事業の低利用率のリスク」といった社会課題</li> </ul>
<p>社会課題の構造分析 と その打ち手</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 社会課題の構造: 犬猫保護施設の厳しい運営状況             <ul style="list-style-type: none"> <li>● 寄付・クラウドファンディング・譲渡費用などへの依存が高く、収入が不安定</li> <li>● 人手不足とボランティア依存から、適切な適切な飼育・医療ケアが難しい状況</li> </ul> </li> <li>障がい者就労支援事業の脆弱な事業基盤             <ul style="list-style-type: none"> <li>● 収益を出す事業モデルとしての設計が弱く脆弱な経営体質</li> <li>● 低賃金に起因する人手不足</li> <li>● 利用率(定着率)の低さが財務基盤に直結する脆弱性</li> </ul> </li> <li>障がい者就労の低定着率のリスク             <ul style="list-style-type: none"> <li>● 単純作業も多く、利用者にとって魅力的な作業が少ない。</li> <li>● 賃金が低くて利用している障害者にとって魅力的ではない。</li> </ul> </li> <li>● 打ち手:             <ol style="list-style-type: none"> <li>① 就労継続支援B型事業としてカフェを運営することによる安定的収益基盤の確保                 <ul style="list-style-type: none"> <li>→ B型事業所として国からの報酬+カフェ・物販・トリミングなどからの収益</li> <li>→ 障がい者のサービスだからと安価にせず、売上はプロパーの金額で設定することでノーマライゼーションを実現</li> </ul> </li> <li>② 犬猫と触れ合える魅力的な作業と相対的に高い賃金の提供                 <ul style="list-style-type: none"> <li>→ 障がい者の方々は、犬猫スペースの清掃や動物達のお世話を担当</li> <li>→ 高工賃はもちろん、アニマルセラピー効果もある動物に携わる作業の提供によって定着率を高める。</li> </ul> </li> </ol> </li> </ul>
<p>目指す社会</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 利用者(障がい者)の就職や保護犬猫の譲渡が実現できる社会</li> </ul>
<p>重要なアウトカム指標</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 利用している障がい者の増加</li> <li>● 利用している障がい者の工賃の増加</li> <li>● カフェで受け入れる犬猫の増加</li> </ul>

# ソーシャルビジネス出資【ANELLA Group】

## ● KPI・収集データ一覧

重要アウトカムに対するKPIは以下の通り。四半期ごとにデータを確認する。

	アウトカム指標	KPI(四半期ごとの集計を想定)
1	利用している障がい者の増加	<ul style="list-style-type: none"><li>● 利用している障がい者数</li><li>● 利用している障がい者増加率</li></ul>
2	利用している障がい者の工賃の増加	<ul style="list-style-type: none"><li>● 障がい者の平均工賃額</li><li>● 障がい者の平均工賃額増加率</li></ul>
3	カフェで受け入れる犬猫の増加	<ul style="list-style-type: none"><li>● 受け入れている犬猫の数</li><li>● 受け入れている犬猫の増加率</li></ul>
4	譲渡される犬猫の増加	<ul style="list-style-type: none"><li>● 譲渡される犬猫の累計数</li></ul>
5	FC店舗の増加	<ul style="list-style-type: none"><li>● FC数</li><li>● FC数増加率</li></ul>
6	カフェを訪れるお客の増加	<ul style="list-style-type: none"><li>● お客数</li><li>● お客増加率</li></ul>

# ソーシャルビジネス出資【ANELLA Group】

## ● KPIデータ

- 2025年度と2026年6月時点に入手しているKPIデータは以下の通り:

	アウトカム指標	KPI	2025年10~12月	2026年1~3月
1	利用している障がい者の増加	<ul style="list-style-type: none"><li>● 利用している障がい者数</li><li>● 利用している障がい者増加率</li></ul>	658人 124%	874人 133%
2	利用している障がい者の工賃の増加	<ul style="list-style-type: none"><li>● 障がい者の平均工賃額</li><li>● 障がい者の平均工賃額増加率</li></ul>	8,469,064円 (工賃総額※1) 137%	11,716,714円 (工賃総額※1) 138%
3	カフェで受け入れる犬猫の増加	<ul style="list-style-type: none"><li>● 受け入れている犬猫の数</li><li>● 受け入れている犬猫の増加率</li></ul>	329頭 174%	413頭 126%
4	譲渡される犬猫の増加	<ul style="list-style-type: none"><li>● 譲渡される犬猫の累計数</li></ul>	65頭	101頭
5	FC店舗の増加	<ul style="list-style-type: none"><li>● 累計FC数</li><li>● FC数増加率</li></ul>	77店舗 178%	97店舗 131%
6	カフェを訪れるお客の増加	<ul style="list-style-type: none"><li>● お客数</li><li>● お客増加率</li></ul>	19,224人 118%	30,215人 157%

※1 障がい者の平均工賃額は工賃総額を延べ人工で割る必要があるが、延べ人工の集計が複雑なため、工賃総額を掲載している。

# 出資者の募集

---

# 出資者の募集

- 1982インパクトファンドは、各々の分野のビジネスで実績を作ってきた1982年生まれのメンバーが集まり、経済的リターンを求めず、社会的リターンの最大化を目指すファンドです。
- 代表理事／理事／賛助会員として出資いただけるファンドメンバーを随時募集しています。
- 出資条件:1981年1月～1983年12月生まれの方。出資をご検討の方は、代表理事へお声掛けください。
- なお、**配当はありません**。代表理事／理事／賛助会員いずれも、個人へのリターンは行われず、独自事業やソーシャルビジネス公募出資で得られたリターンは全て再投資いたします。

	拠出金	月次運営会議	ピッチ	年次総会	年次報告レポート
代表理事	1億円	議決権あり	議決権あり	参加権あり	受け取る
理事	3,000万円	オブザーブ参加	視聴可能	参加権あり	受け取る
賛助会員	500万円	—	—	参加権あり	受け取る

- 2024年5月の設立以来、数十件のソーシャルビジネスの応募を受け、書類選考とピッチを通じて出資先を厳選してきました。
- 介護人材不足と移動弱者問題の解決に革新的なアプローチで挑戦する「ソーシャルムーバー株式会社」への出資を皮切りに、5件のソーシャルビジネスに出資を実行。
- さらにファンド独自事業として障がい者就労継続支援事業を立ち上げるなど、経済人による社会貢献活動活性化の一翼となることを目指しています。

最新のニュースは公式サイトで!  
<https://1982impact.jp/>



# 1982 impact Fund

## 1982インパクトファンド活動報告

発行 2026年6月

作成者 1982インパクトファンド事務局

所在地 東京都港区赤坂八丁目11番37号 いちご乃木坂ビル2階

ウェブサイト <https://1982impact.jp/>