

1982  impact Fund

1982インパクトファンド 活動報告  
2025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	出社、応募件数	▶ 3~4ページ
自主事業の進捗	障がい者就労継続支援事業	▶ 5~6ページ
ソーシャルビジネス出資 (事業概要、投資金額、KPI)	<ul style="list-style-type: none"><li>● ソーシャルムーバー</li><li>● Halu</li><li>● Sunda</li></ul>	▶ 7~29ページ
広報／メディア出演実績		▶ 30~31ページ
出資者の募集		▶ 32~33ページ

# 一年の歩み



- 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、1年間で33件の応募があり、厳正なる審査を経て3件の出資を実施しました。現在審査を進めている案件も複数あります。
- 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に取り組んでいます。

## 代表理事

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  
(2025年5月現在)

## 賛助会員

岩井宏太、木村友貴、助野太祐、  
田村光紀、能村祐己、山本慶一郎  
(2025年5月現在)



# 自主事業の進捗

---

## ● 障がい者の就労継続支援事業

- 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>● 2025年5月時点で入所者6名</li></ul>



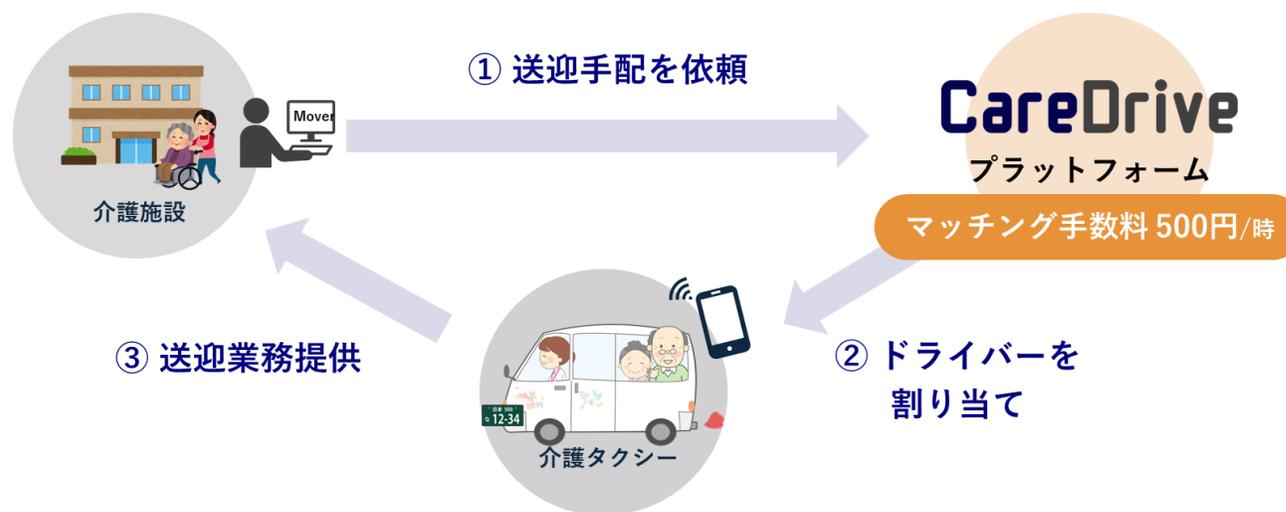
# ソーシャルビジネス出資

---

# 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。福祉Moverで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介護タクシー業務委託する。



- 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ーが増加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>

## 打ち手

1

送迎業務のアウトソースサービスの展開

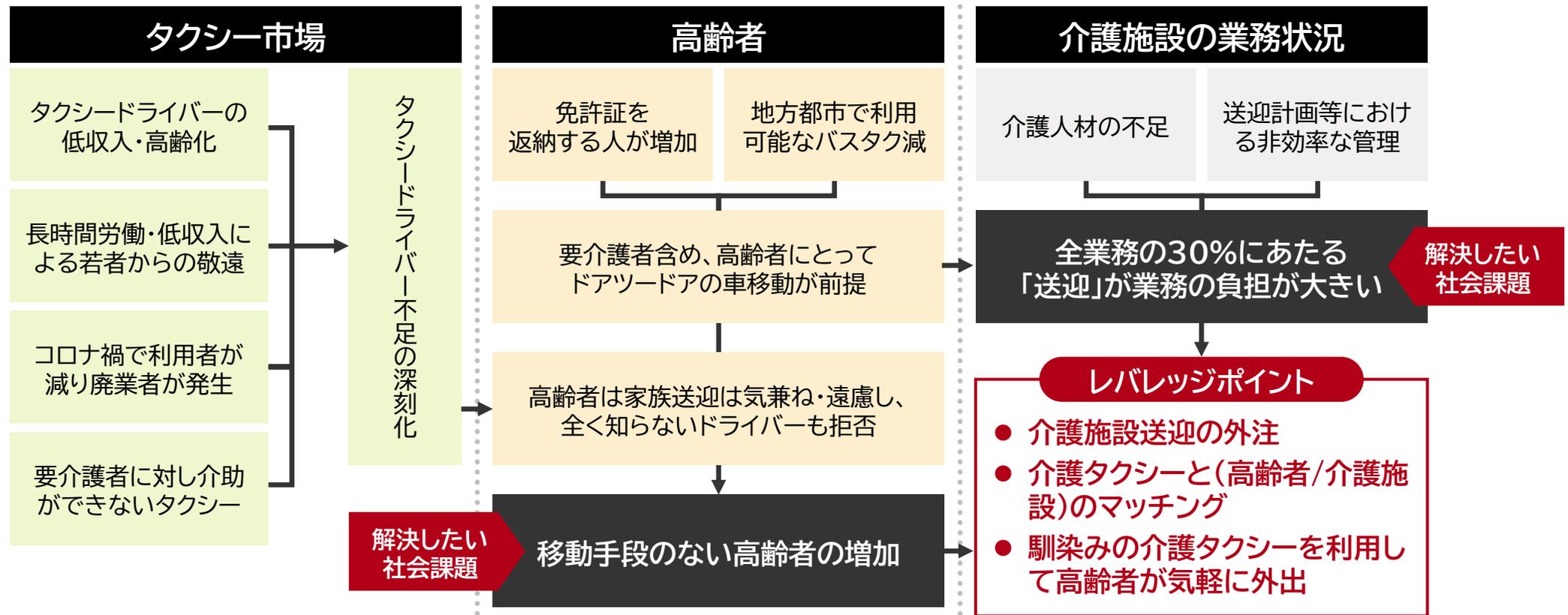
2

介護タクシーの育成・ネットワーク化・  
(ライドシェアの可能性模索)

# 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

- 取り組む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、Door to Doorの移動が必要＝自動車・タクシー
- 免許書を返納する高齢者が増えている

### タクシー

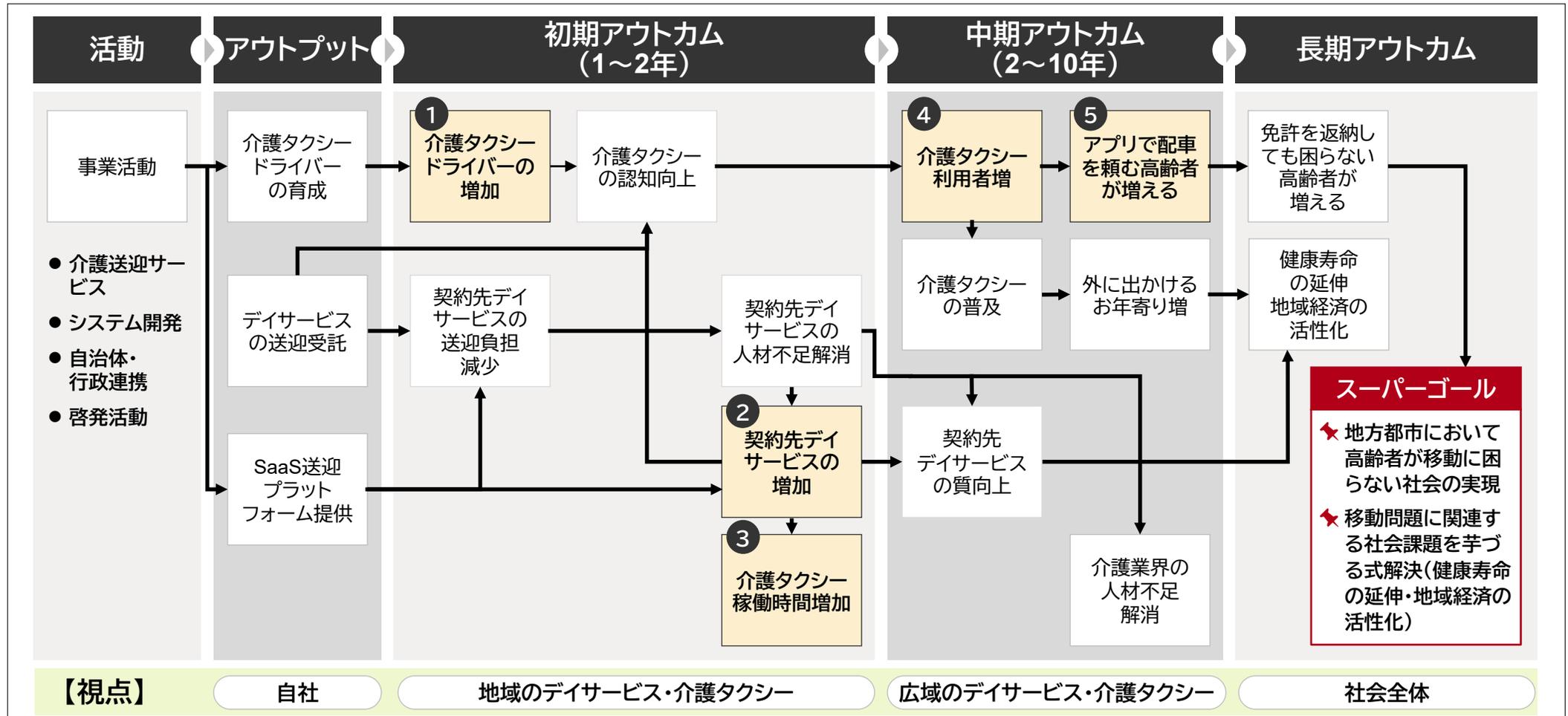
- タクシードライバーの低収益・高齢化によるタクシーの減少
- 介護タクシーであれば開業しやすいが、市場が小さいのでなりてが増えない

### 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】

## ● ロジックモデル



# 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【Halu】

社名	株式会社Halu
合意投資額	1,000万円



## 事業概要



<p>取り組む社会課題</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>● 障害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 障害児専用の椅子(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、障害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>● 障害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【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>取り組む社会課題</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

# 広報／メディア出演実績

---



2024年5月30日、国内最大級の動画メディア PIVOTに代表理事7名が出演。「未来を変えるインパクトファンド」としてファンド設立の思いやファンドのビジョンなどを紹介しました。

<https://www.youtube.com/watch?v=dRAHG0V7hPY>



2024年11月25日、みずほフィナンシャルグループ開催のフィランソロピーセミナーに登壇。さらにニッキンONLINEに記事が掲載されました。

<https://www.nikkionline.com/article/232696>

# 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。
- 2024年12月、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、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 2025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5階

ウェブサイト <https://1982impact.jp/>