

インパクトを志向するスタートアップの インパクトへの取り組み状況と資金調達における 課題等に関するアンケート調査

2025年6月30日

制作・著作：一般財団法人社会変革推進財団（SIIF）

協力：一般社団法人インパクトスタートアップ協会（ISA）

調査の趣旨と概要

○ 目的

本調査は、インパクトへの取り組み状況と資金調達における課題等に関して、インパクトを志向するスタートアップと資金提供者との様々な課題認識や手法等のギャップを明らかにし、インパクトを志向するスタートアップへの投資や制度が充実するよう、仕組みや環境を整えていくことを目的としております。インパクトを志向するスタートアップと資金提供者との対話を促進し、相互のエコシステムを発展させるために重要な基礎調査です。

一般財団法人社会変革推進財団（SIIF）では、GSG Impact JAPAN監督のもと、投資家向けに「日本のインパクト投資市場の現状と課題」に関する調査を行ってきました。一方で、事業者向けの調査は行っておらず、その実態については明らかになっていません。

そこで、本調査では、投資家向けの調査から得られたインサイトと、行政、シンクタンク、コンサルティングファーム等に対して行ったヒアリングをベースに、インパクトを志向する事業者特有の課題（資金調達や組織課題等）について浮き彫りにしております。

- 調査期間：2025年2月～4月
- 対象者：インパクトスタートアップ協会加盟の正会員企業
- 設問構成：6セクション・全14問（選択式）
- 回答者：経営層、経営企画部門
- 回答者数：38社
- 回答率：18%（2025年1月時点正会員206社対象）
- 回答方法：Googleフォームでの回答
- 抽出方法：単純集計
- 調査分析：一般財団法人社会変革推進財団（SIIF）
- 調査協力：一般社団法人インパクトスタートアップ協会（ISA）

本調査のAPPENDIXでは、投資家向け「日本のインパクト投資市場の現状と課題 -2024年度 -」の調査結果と比較した内容を掲載しております。

詳細は、<https://impactinvestment.jp/user/media/resources-pdf/gsg-2024.pdf>をご覧ください。

※投資家向け調査では、未上場のスタートアップに限定したインパクト投資を調査対象としているわけではないため、同一条件での比較ではないことをご留意ください。

AGENDA

目次

- 調査の趣旨と概要 p2
- 調査結果サマリ p4
- 回答者について p5
- セクション1：回答企業に関する基礎データ p7
- セクション2：IMMや情報開示の取り組み p13
- セクション3：人材や組織体制 p18
- セクション4：投資家との対話 p20
- セクション5：インパクト投資市場発展の阻害要因 p23
- セクション6：インパクト投資市場発展に向けた行政への期待 p25
- APPENDIX - 投資家向け調査との比較 - p27

調査結果サマリ

● セクション1：インパクト投資による資金調達の拡大可能性

回答事業者のうちアーリーステージが50.0%であり、資金調達に課題を抱える成長過程の事業者が多いが、インパクト投資による資金調達は20%以下の割合が68.4%であり、十分には活用されていない。一方で、80%を超える事業者が今後のインパクト投資による資金調達にポジティブであり、今後のインパクト投資による資金調達の拡大余地は大きい。

● セクション2：インパクトの測定・管理と情報開示の難しさ

インパクト測定・マネジメント（IMM）を事業改善に反映（75.0%）、競争優位性の確立（52.8%）、経営および事業上の重要KPIとして設定（45.9%）しているなど、経営の主軸に繋げるという認識が強い。一方、データだけでなくストーリーによって示す事業者は51.4%と過半数を占めており、経営管理と情報開示での対応の違いや課題もうかがえる。

● セクション3：インパクトを組織に組み込み実効性を確保

経営陣がIMMの事業上の必要性を理解していると回答している事業者は51.4%と過半数を超え、人材配置や部門の設置、ガバナンス（配置や意思決定）への組み込み、顧客分析への活用（いずれも37.8%）など、インパクトを軸とした組織づくりを行うことで、KPIを経営と事業に落とし込み、理念の実行可能性を高めようとする意識が見られる。

● セクション4：インパクト投資による調達の支援体制不足

財務リターンとインパクトの両立をデータで示す事業者は24.3%であり、インパクトは儲からないという先入観を客観的に払拭している事業者はまだ多くない。一方、インパクト投資の事例の乏しさ（48.6%）やインパクト投資家との出会い方がわからない（43.2%）などの回答も多く、情報開示以前に、支援体制の不足が課題となっている可能性が高い。

● セクション5：インパクト投資を促す事例や政府支援の不足

呼び水となるフィランソロピーや公的な資金の乏しいこと（43.2%）、政府や自治体によるインパクト投資の促進策（税制優遇など）の乏しさ（40.5%）、VCやPEによるインパクト投資事例の乏しさ（40.5%）を挙げ、回答が上位を占めており、需要側（事業者）だけでなく、供給側（政府や資金提供者）の準備不足が大きな障害として認識されている。

● セクション6：事業特性を理解した行政支援への期待

インパクト志向のスタートアップへの政策・制度的な後押し（78.4%）、単年度で効果が出にくい取り組みに対する長期支援（62.2%）、公共調達等による製品・サービスの積極的活用（51.4%）などの回答が多い。短期的な成長性だけでは測ることが難しい社会課題解決型ビジネスの特性を理解した制度的・財政的な支援を求める声強い。

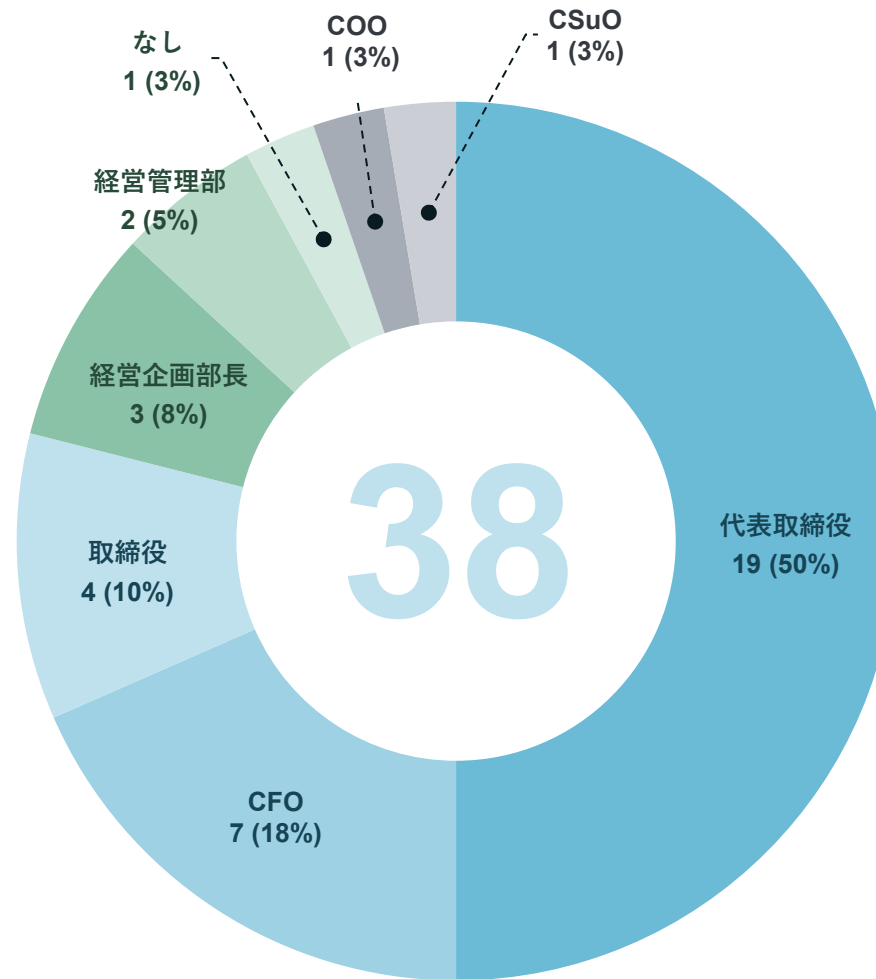
セクション1

回答企業に関する基礎データ

回答者の役職・所属

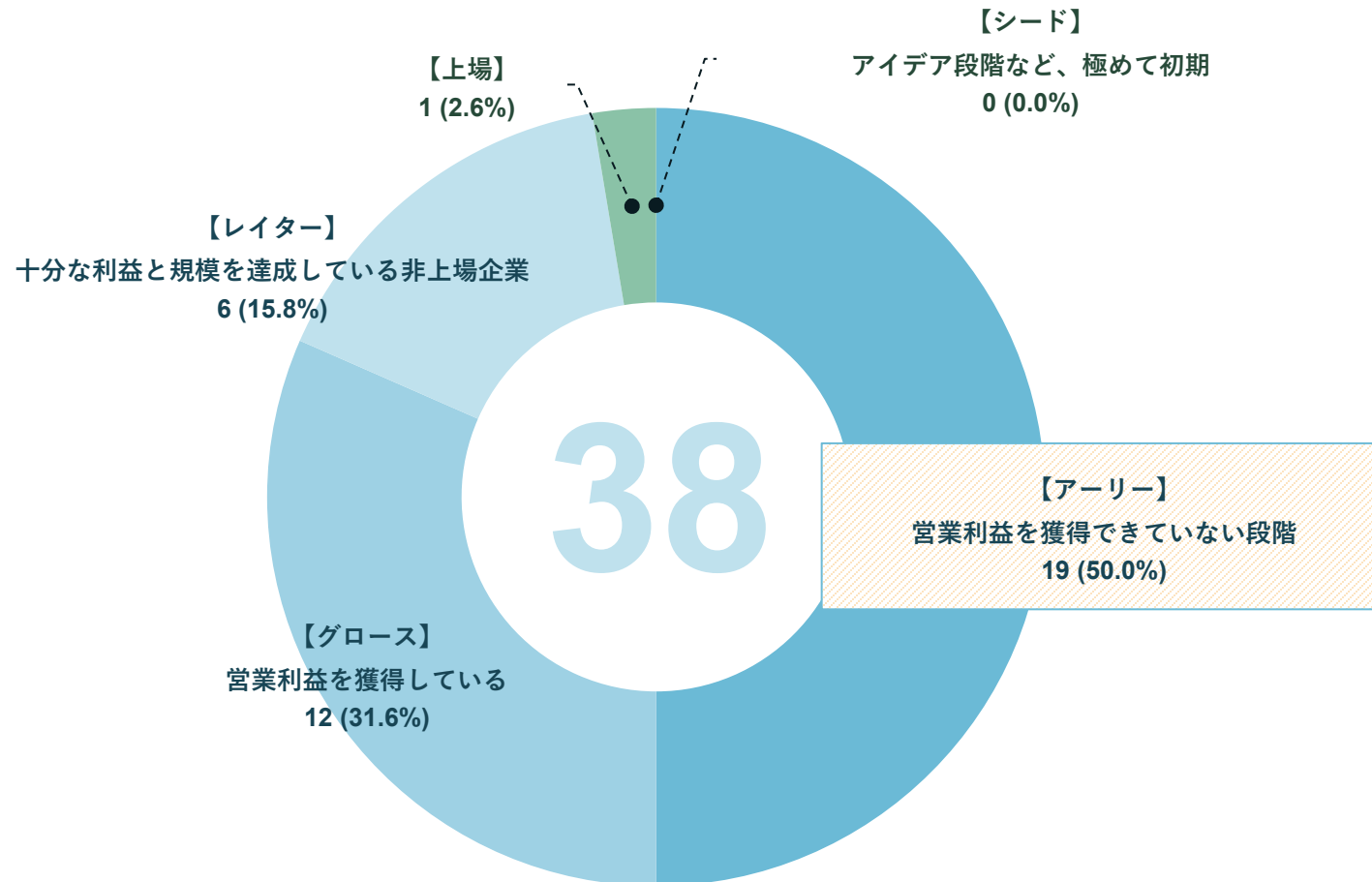
- ご回答者の部署名についてお答えください。

- 回答者の半数（19社）が代表取締役で、18.4%（7社）はCFO。84%（32社）は役員が占める。



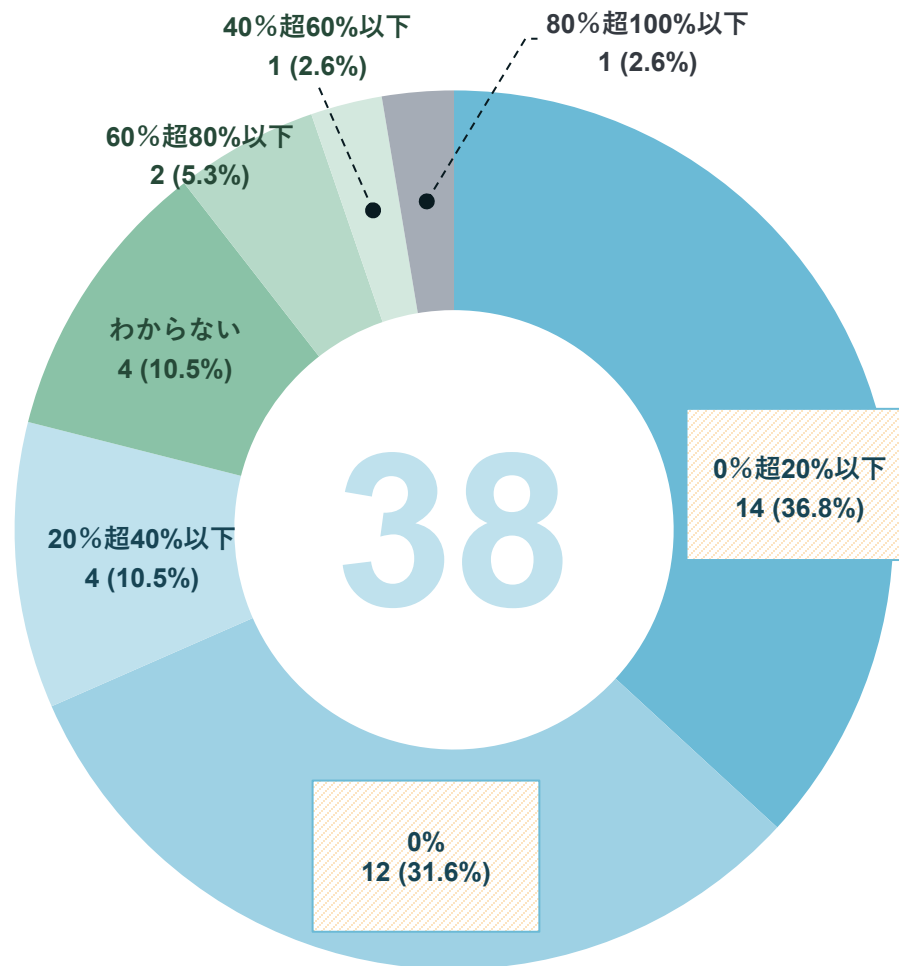
成長ステージ

- 貴社の成長ステージについて、当てはまるものを1つ選んでください。
 - 「アーリー」（50%）が最も多く、次いで「グロース」（31.6%）が多かった。
 - まだ成長過程にある企業为中心であり、資金調達や社会的認知の獲得が課題となることが推察される。



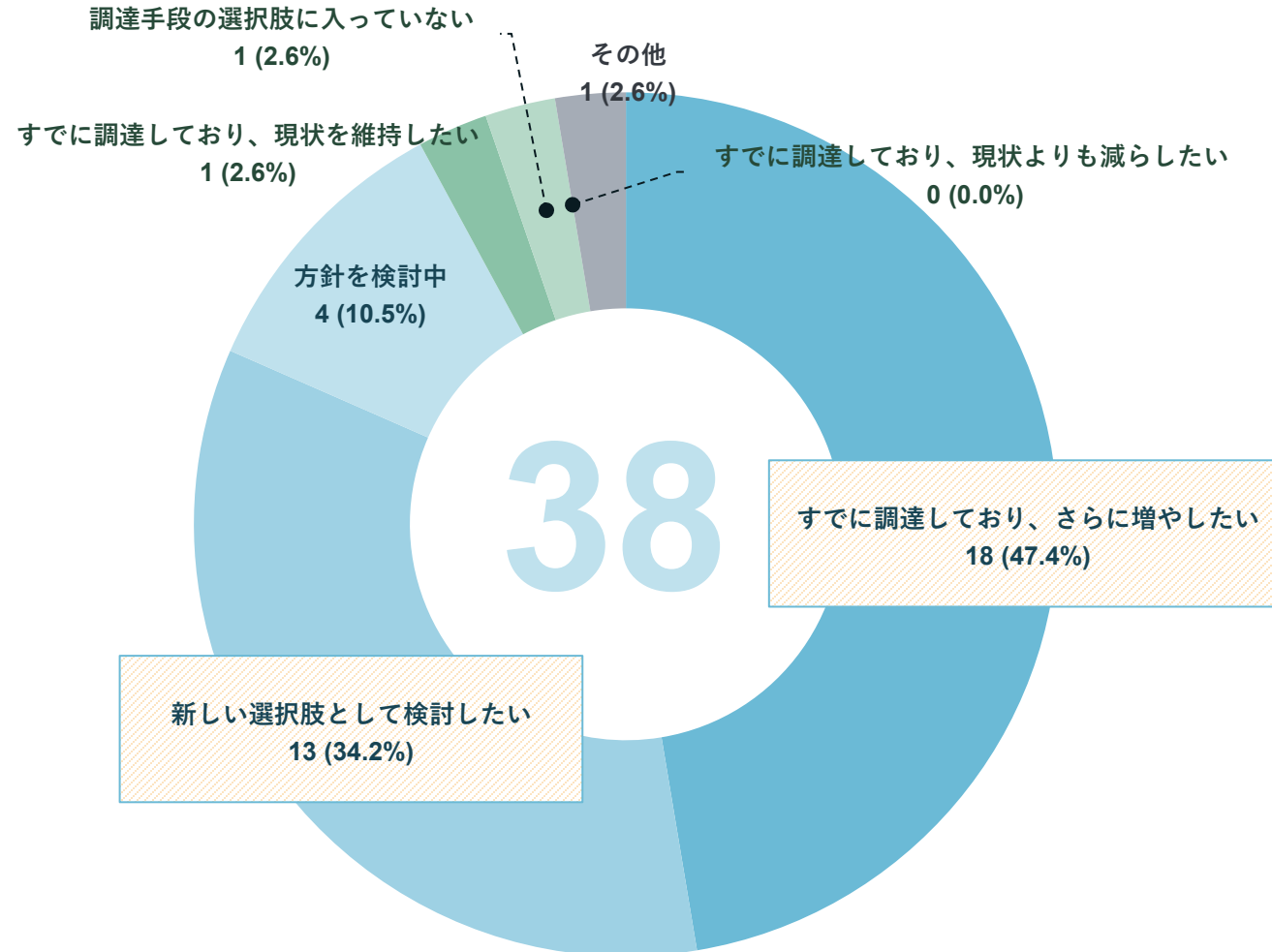
インパクト投資の資金調達割合

- 貴社の資金調達額に占める、インパクト投資（出資・融資等）の割合について、当てはまるものを1つ選んでください。
 - 「0%超20%以下」（36.8%）が最も多く、次いで「0%」（31.6%）が多かった。
 - 現状では、多くの事業者においてインパクト投資が資金調達の手段として十分に認識または活用されていない可能性がある。



今後のインパクト投資意向

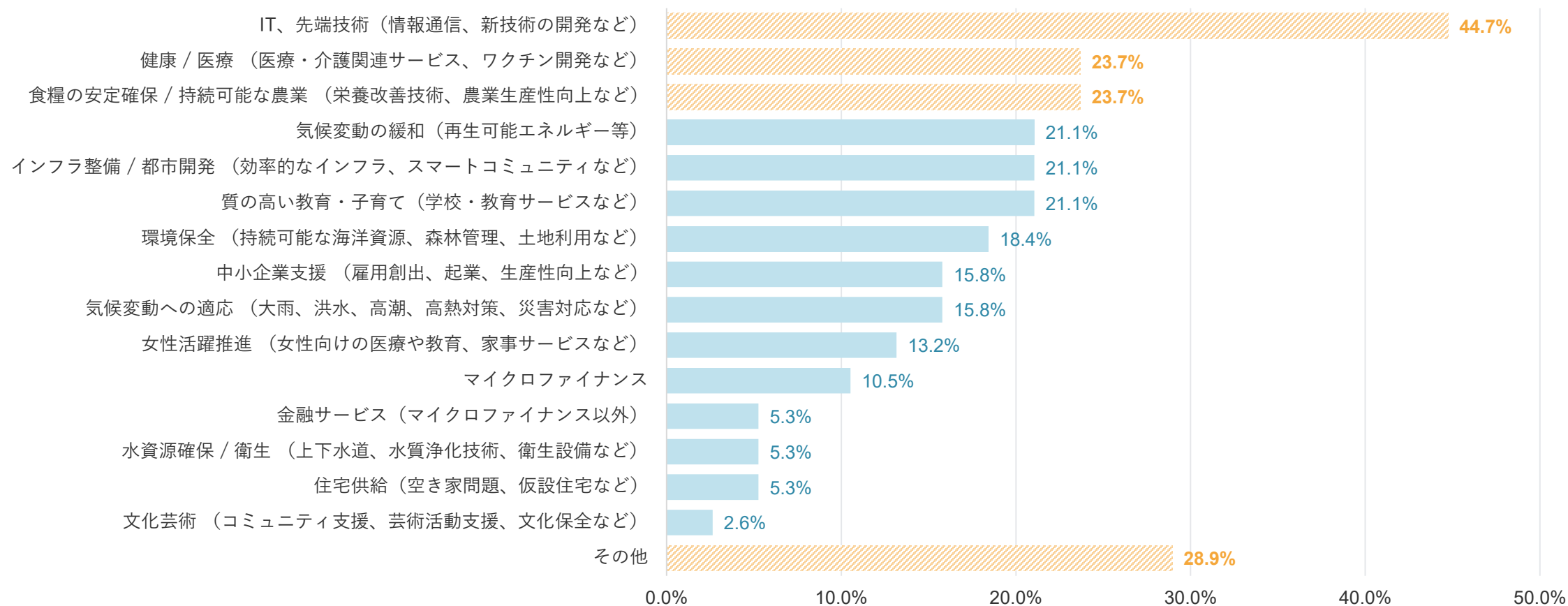
- 今後のインパクト投資（出資・融資等）による資金調達の意向について、当てはまるものを1つ選んでください。
 - 「すでに調達しており、さらに増やしたい」（47.4%）が最も多く、次いで「新しい選択肢として検討したい」（34.2%）が多かった。
 - インパクト投資による資金調達についてポジティブな回答が80%超であり、今後はインパクト投資家からの資金調達割合が増えていく可能性がある。



取り組んでいる社会課題領域

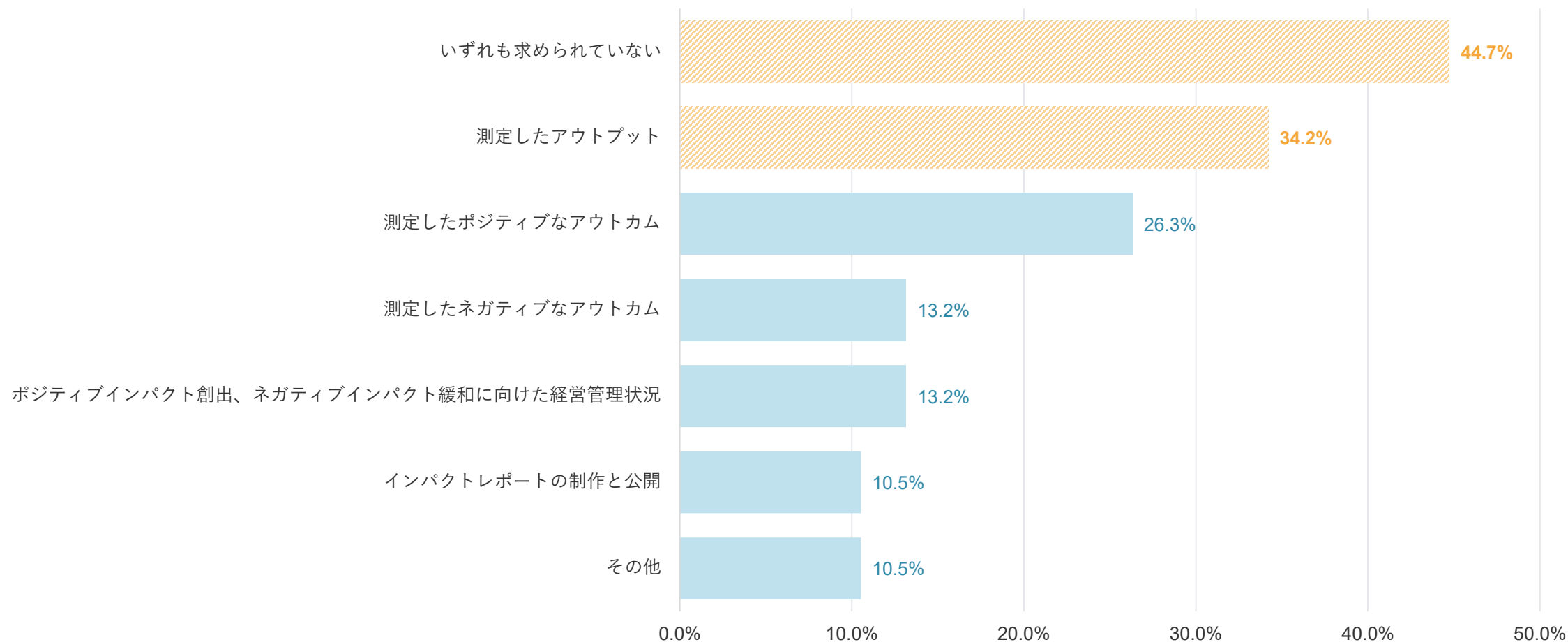
- 貴社が取り組んでいる主要な社会課題領域について、当てはまるものをすべて選んでください。

- 「IT・先端技術」（44.7%）が最も多く、次いで「その他」（28.9%）、「健康／医療」「食糧安定・持続可能な農業」（23.7%）が多かった。
- 「その他」の回答も多く、取り組む社会課題のカテゴライズが難しいことを示している。



投資家から求められる情報開示

- 貴社が既存の投資家から求められている情報開示について、当てはまるものをすべて選んでください。
 - 「いずれも求められていない」（44.7%）が最も多く、次いで「測定したアウトプット」（34.2%）が多かった。
 - 情報開示への要請は限定的であり、投資家側でもIMM等の評価の体系化や認知が十分にされていない可能性がある。



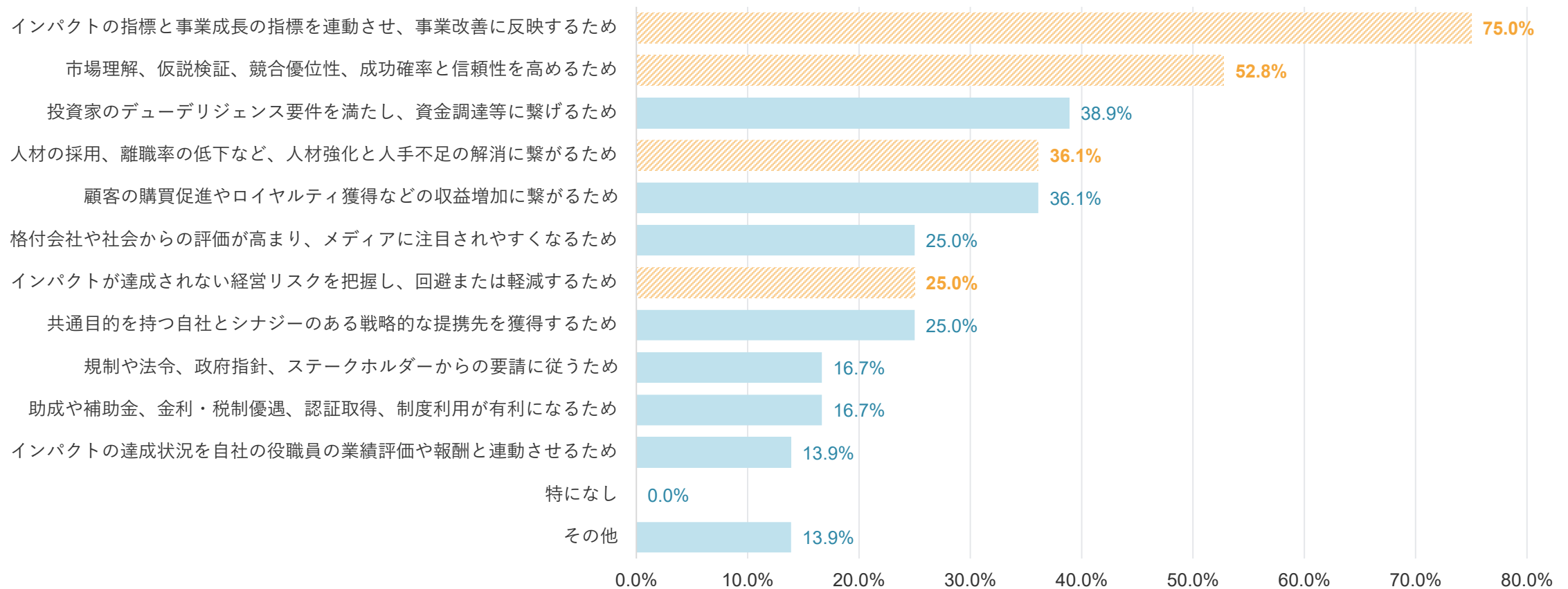
セクション 2

IMMや情報開示の取り組み

IMM導入の動機

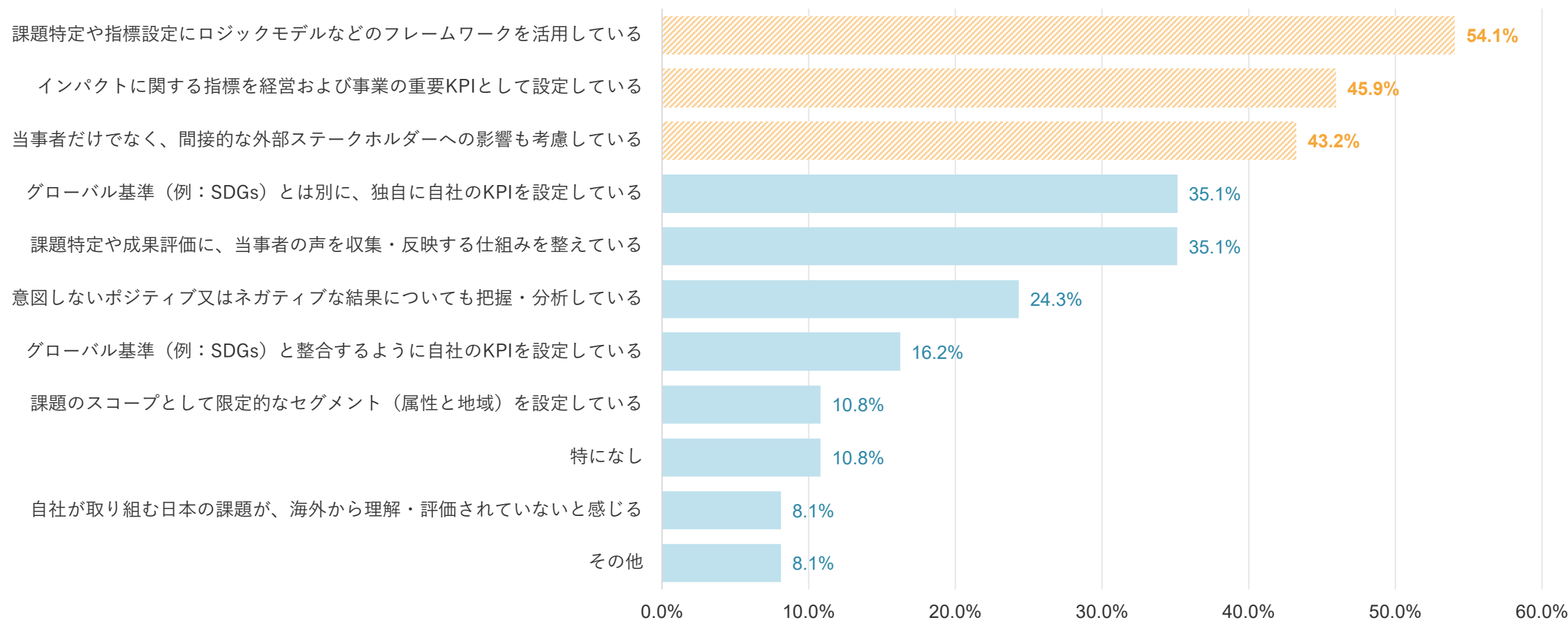
● IMMに取り組む動機や活用目的について、当てはまるものをすべて選んでください。

- 「インパクトの指標と事業成長の指標を連動させ、事業改善に反映」（75.0%）が最も多く、次いで「市場理解、仮説検証、競合優位性、成功確率と信頼性を高める」（52.8%）が多かった。
- IMMが事業成長や競争優位性の確立など経営の主軸につながるという認識が強い。同時に、内部的なリスクマネジメントや人材活用の文脈でも活用されていることがうかがえる。



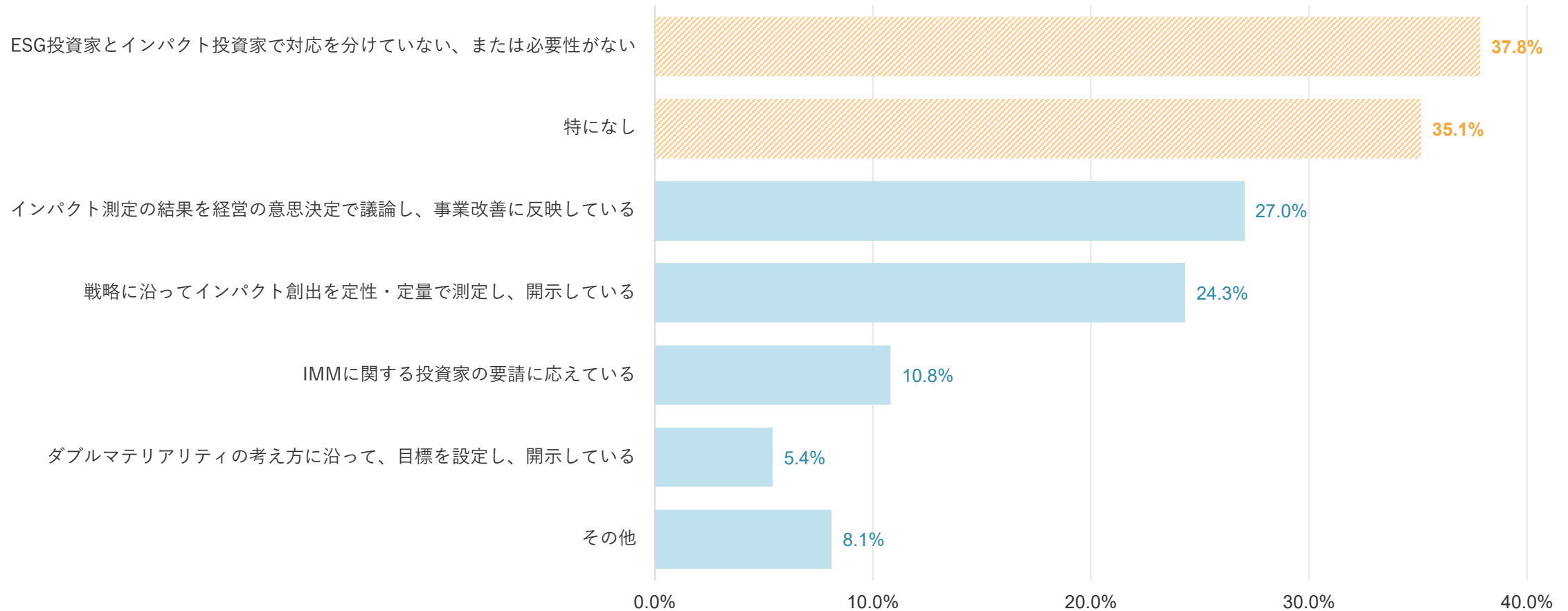
社会課題の重要性と目標設定の考え方

- 貴社が取り組む日本の社会課題の重要性と目標設定の考え方について、当てはまるものをすべて選んでください。
 - 「課題特定や指標設定にロジックモデルなどのフレームワークを活用している」（54.1%）が最も多く、次いで「インパクトに関する指標を経営および事業の重要KPIとして設定している」（45.9%）が多かった。
 - 内部的な経営管理としてKPIを設定するだけでなく、課題の特定や間接的な外部ステークホルダーなど第三者への波及効果を意識する事業者が多く、構造的アプローチが浸透しつつある様子が見えてくる。



ESG投資家とインパクト投資家への対応方針の違い

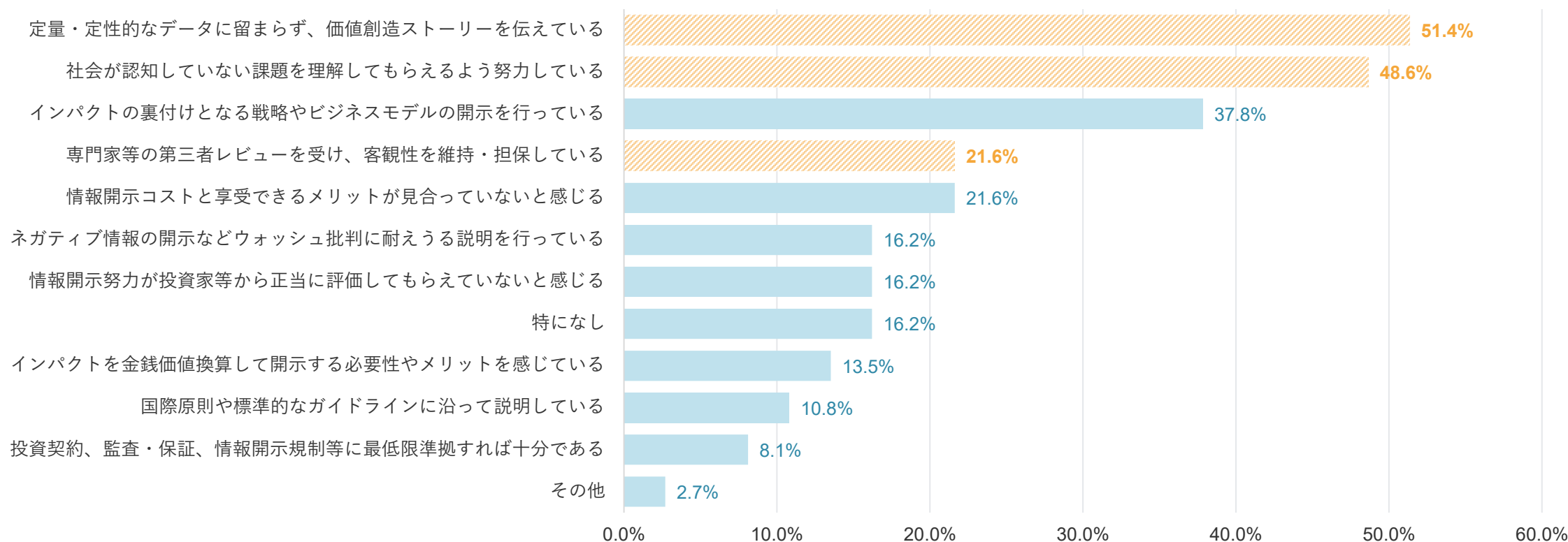
- ESG投資家とインパクト投資家からの要請に対する貴社の対応方針の違いについて、当てはまるものをすべて選んでください。
 - 「ESG投資家とインパクト投資家で対応を分けていない、または必要性がない」（37.8%）が最も多く、次いで「特になし」（35.1%）が多かった。
 - ESG投資とインパクト投資への対応を一括で対応している企業が多数を占め、まだ制度や期待が明確に区分されていない現状の表れと考えられる。



インパクト情報の開示方針と工夫

● 貴社のインパクトに関する情報開示方針や工夫について、当てはまるものをすべて選んでください。

- 「定量・定性的なデータに留まらず、価値創造ストーリーを伝えている」（51.4%）が最も多く、次いで「社会が認知していない課題を理解してもらえるよう努力している」（48.6%）が多かった。
- ストーリーを通じた価値創造や社会課題への認知を重視する声が多いほか、インパクトウォッシュへの警戒や専門家レビューによる信頼構築など、透明性や信頼性を高めるための工夫をしている企業も見受けられる。



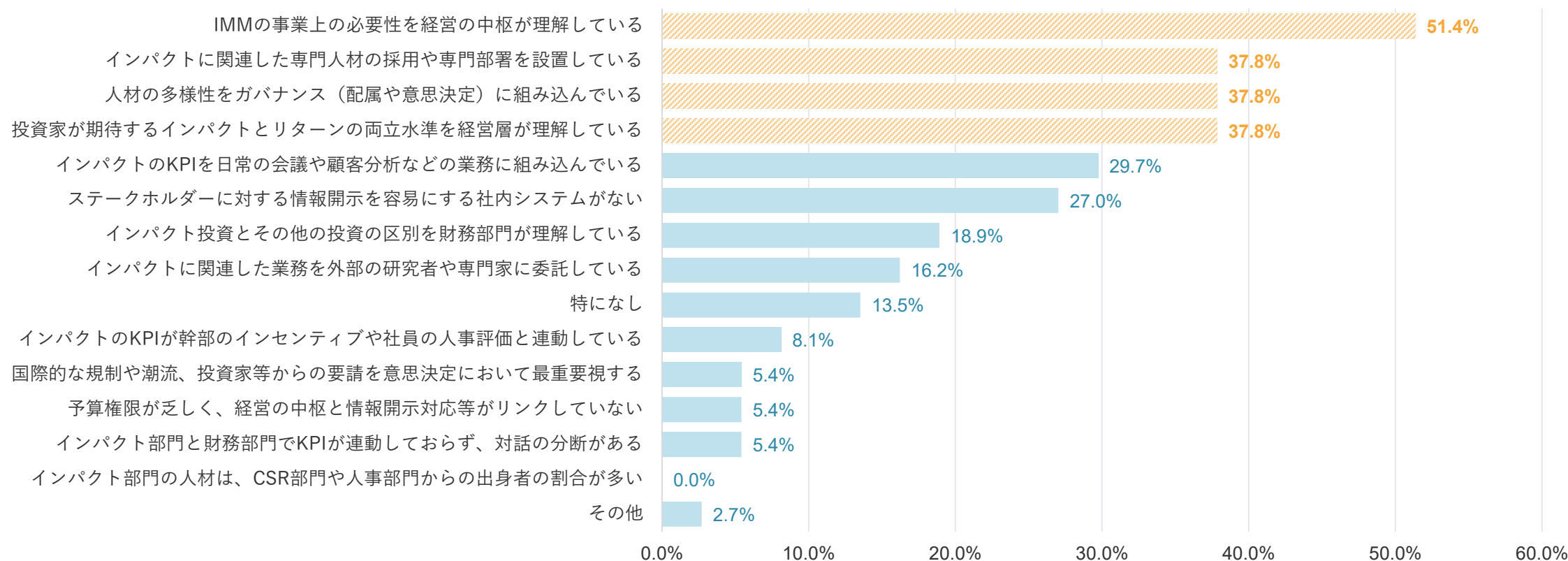
セクション 3

人材や組織体制

インパクトに関する人材・組織文化・意思決定

● 貴社のインパクトに関連する人材の確保や活用、組織構造や文化、意思決定について、当てはまるものをすべて選んでください。

- 「IMMの事業上の必要性を経営の中枢が理解している」（51.4%）が最も多く、次いで「インパクトに関連した専門人材の採用や専門部署を設置している」「人材の多様性をガバナンス（配置や意思決定）に組み込んでいる」「投資家が期待するインパクトとリターンの両立水準を経営層が理解している」（37.8%）が多かった。
- 経営陣の理解とともに、専門部署の設置や専門人材の確保、ガバナンスにおける多様性の組み込みが重視されており、KPIに落とし込むことで理念の実行可能性を高める意識も見られる。

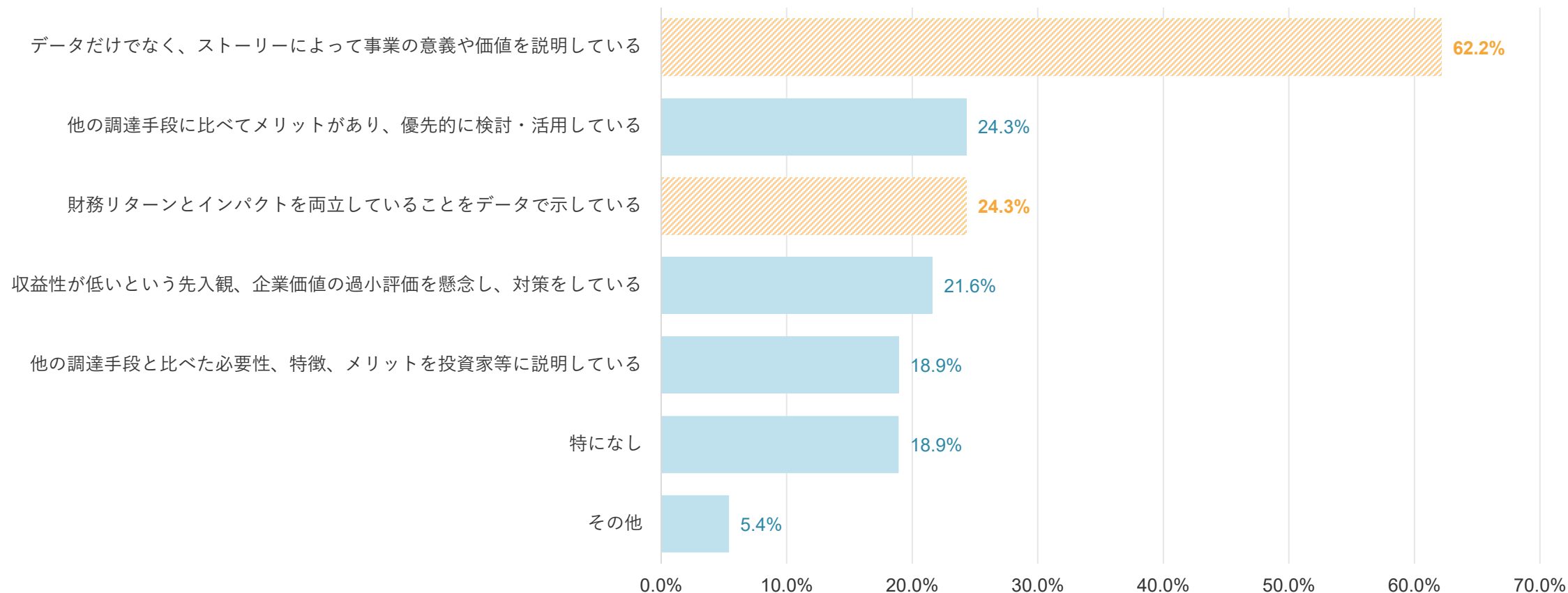


セクション4

投資家との対話

インパクト投資調達におけるスタンス

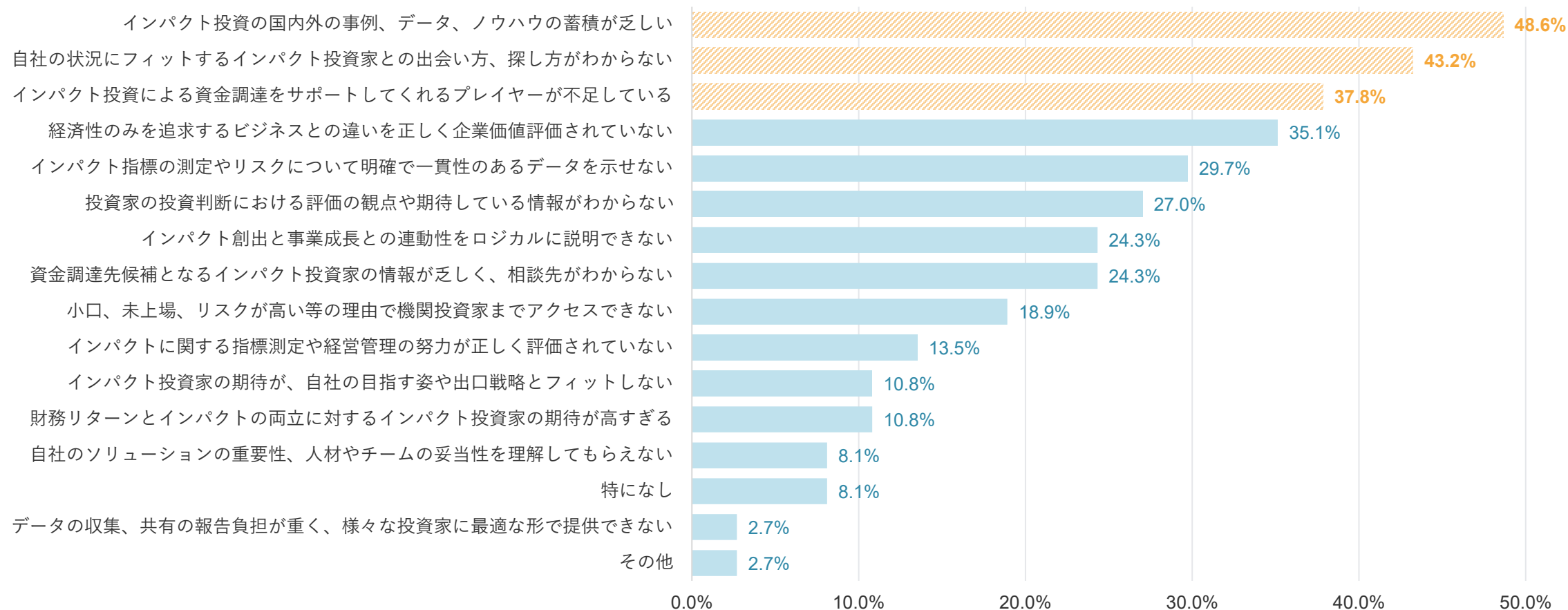
- インパクト投資による資金調達を行う上での貴社のスタンスについて、当てはまるものをすべて選んでください。
 - 「データだけでなく、ストーリーによって事業の意義や価値を説明している」（62.2%）が最も多く、次いで「他の調達手段に比べてメリットがあり、優先的に検討・活用している」「財務リターンとインパクトを両立していることをデータで示している」（24.3%）が多かった。
 - 「インパクトを志向する事業は儲からない」という先入観を払拭するための何らかの対策やデータの提示を行っている事業者の比率は低いですが、定量（データ）だけに頼らず、定性（ストーリー）との両面から戦略的アプローチをとろうとしている傾向がある。



インパクト投資調達の課題

● 貴社のインパクト投資による資金調達の課題について、当てはまるものをすべて選んでください。

- 「インパクト投資の国内外の事例、データ、ノウハウの蓄積が乏しい」（48.6%）が最も多く、次いで「自社の状況にフィットするインパクト投資家との出会い方、探し方がわからない」（43.2%）が多かった。
- 多くの事業者が「どこに」「どう接点を持てばよいか」で苦勞しており、ネットワークや支援体制の不足がボトルネックとなっている。



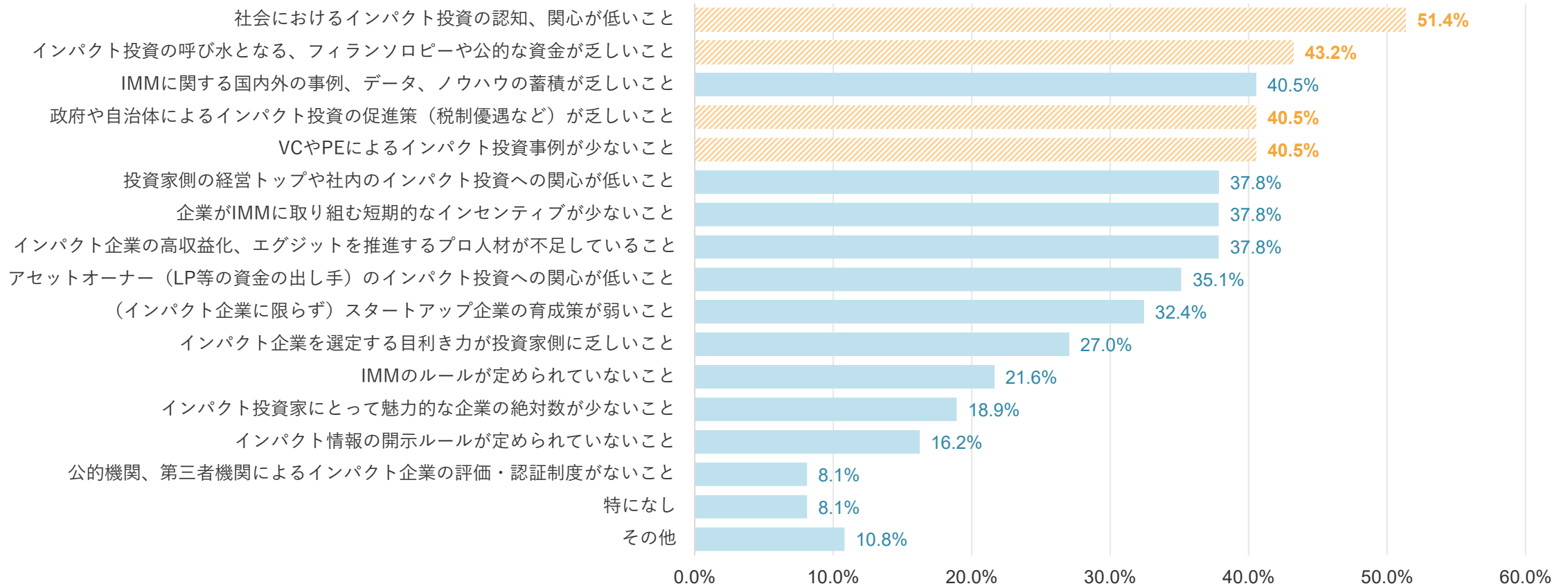
セクション 5

インパクト投資市場発展の阻害要因

調達を阻害する要因

● 企業のインパクト投資による資金調達を阻害する要因について、当てはまるものをすべて選んでください。

- 「社会におけるインパクト投資の認知、関心が低いこと」（51.4%）が最も多く、次いで「インパクト投資の呼び水となる、フィランソロピーや公的な資金が乏しいこと」（43.2%）が多かった。
- 需要側だけでなく、供給側（社会全体・政府・資金提供者）の準備不足が大きな障害として認識されている。支援環境の整備に向けた共通理解が必要と言える。



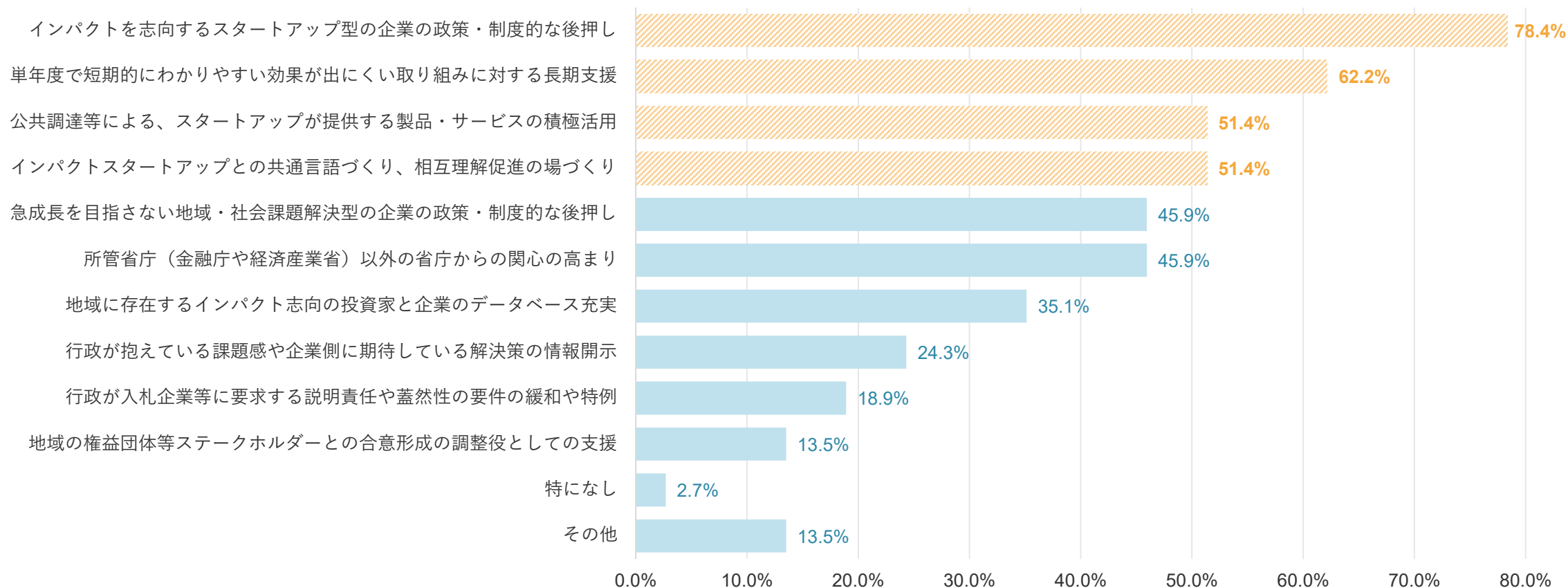
セクション 6

インパクト投資市場発展に向けた行政への期待

行政に期待する支援

● 企業がインパクト投資による資金調達を増やすために、行政に期待する役割や支援について、当てはまるものをすべて選んでください。

- 「インパクトを志向するスタートアップ型の企業の政策・制度的な後押し」（78.4%）が最も多く、次いで「単年度で短期的にわかりやすい効果が出にくい取り組みに対する長期支援」（62.2%）が多かった。
- 行政への期待が非常に高く、特に短期的な成長性だけでは測ることが難しい社会課題解決型ビジネスへの支援や理解を求める声強い。



APPENDIX

投資家向け調査との比較

(注)

投資家向け調査では、未上場のスタートアップに限定したインパクト投資を調査対象としているわけではないため、同一条件での比較ではないことをご留意ください。

成長ステージ、取り組む社会課題と情報開示レベルのギャップ

- 事業者の成長ステージではアーリーステージの回答が半数と最も多く、インパクト投資家の国内投資先数も同様にアーリーステージが過半数を超えているため、資金需給の合致が期待できる。
- インパクト投資家と事業者の取り組む社会課題領域や情報開示レベルにはギャップが見られるため、そのギャップを双方が認識し、歩み寄って解消していくことで、インパクト投資による資金調達割合が増えていく可能性が期待できる。

事業者		投資家
	ステージ	
Q2：1位 50.0%	アーリー：営業利益を獲得できていない段階	Q6：1位 54%
	取り組む社会課題	
Q1：1位 44.7%	IT、先端技術（情報通信、新技術の開発など）	-
Q1：3位 23.7%	食糧の安定確保 / 持続可能な農業（栄養改善技術、農業生産性向上など）	-
Q1：4位 21.1%	気候変動の緩和（再生可能エネルギー等）	Q5：1位 69%
Q1：7位 18.4%	環境保全（持続可能な海洋資源、森林管理、土地利用など）	Q5：3位 38%
	情報開示レベル	
Q4：3位 26.3%	ポジティブなアウトカムを測定・開示	Q5：1位 93%
Q4：4位 13.2%	ネガティブなアウトカムを測定・開示	Q5：3位 50%

インパクト測定・マネジメント（IMM）のギャップ

- インパクト測定・マネジメント（IMM）が事業成長や投資機会の拡大など経営の主軸に繋がるという点でインパクト投資家と事業者の認識は一致している。
- インパクト投資家は、客観性や比較可能性などの透明性を求める傾向があるのに対して、事業者は、独自のKPIや価値創造ストーリーを活用している。インパクト投資家と事業者の双方にとって汎用性と個別性のバランスを保った相互理解が求められる。

事業者		投資家
	IMMの目的や活用方法	
Q6：1位 75.0%	インパクトの指標と事業成長の指標を連動させ、事業改善に反映する	-
-	投資先が取り組む社会課題解決を新たな投資機会と捉え、モニタリングする	Q13：1位 81%
	ステークホルダーへの説明	
Q9：1位 51.4%	定量・定性的なデータに留まらず、価値創造ストーリーを伝えている	-
Q7：4位 35.1%	グローバル基準（例：SDGs）とは別に、独自に自社のKPIを設定している	-
Q7：7位 16.2%	グローバル基準（例：SDGs）と整合するように自社のKPIを設定している	-
-	国際標準に則ったフレームワークを参照して投資先を評価する	Q15：2位 3%
-	計画の論理性や妥当性、客観的で一貫性のある情報を開示する	Q15：4位 43%

組織や支援体制のギャップ

- 事業者の約4割はインパクトを軸とした組織づくりを行っており、投資家からの評価や期待とのギャップを感じている事業者は1割弱と少ない。インパクト投資家も、投資先との長期的なエンゲージメントを重視する傾向にある。
- 一方、事業者は、インパクト投資家との出会い方やインパクト投資による資金調達をサポートしてくれるプレイヤーの不足を課題として挙げており、マッチングまでのネットワークや支援体制の不足が資金調達上のボトルネックとなっている可能性が高い。

事業者		投資家
	インパクトを軸とした組織づくり	
Q10：2位 37.8%	人材の多様性をガバナンス（配置や意思決定）に組み込んでいる	
Q10：2位 37.8%	インパクトの関連した専門人材の採用や専門部署を設置している	
	エンゲージメント	
Q12：10位 13.5%	インパクトに関する指標測定や経営管理の努力が正しく評価されていない	
	長期投資家として投資先との信頼関係を築き、相互理解を深め、企業変革を促す	Q14：2位72%
	ネットワークや支援体制	
Q12：1位 48.6%	インパクト投資の国内外の事例、データ、ノウハウの蓄積が乏しい	
Q12：2位 43.2%	自社の状況にフィットするインパクト投資家との出会い方、探し方が分からない	
Q12：3位 37.8%	インパクト投資による資金調達をサポートしてくれるプレイヤーが不足している	

インパクト投資市場の課題認識のギャップ

- 「IMMやインパクト情報の開示に関するルールの不在」が投資家は多く、事業者は少ない。一方、「呼び水となる資金供給や政府・自治体による支援の不足」と「VCやPEによるインパクト投資事例の少なさ、目利き力の乏しさ」は事業者が多く、投資家は少ない。
- 真逆の傾向があり、事業者側の課題認識に立った場合、リスク許容度の低いVCやPEが、自己認識している以上にインパクトの目利き力の向上を行い、財団や行政による後押しと組み合わせながらインパクト投資実績を増やす、すそ野の拡大が求められている。

事業者		投資家
	IMMやインパクト情報の開示ルール	
Q13：12位 21.6%	インパクト測定・マネジメント (IMM) の ルールが定められていないこと	Q22：4位 30%
Q13：14位 16.2%	インパクト企業からのインパクト情報の 開示ルールが定められていないこと	Q22：5位 26%
	呼び水となる資金供給、政府・自治体による支援	
Q13：3位 40.5%	政府や自治体による インパクト投資の促進策（税制優遇など）が乏しいこと	Q22：7位 21%
Q13：2位 43.2%	インパクト投資の呼び水としての、 フィランソロピーや公的な資金の活用拡大	Q22：9位 19%
Q13：10位 32.4%	（インパクト企業に限らず） スタートアップ企業の育成策が弱いこと	Q22：14位 4%
	VCやPEによるインパクト投資	
Q13：11位 27.0%	インパクト企業を選定する目利き力が自社に乏しいこと	Q22：11位 11%
Q13：3位 40.5%	VC、PE によるインパクト投資が少ないこと	Q22：12位 7%

行政の支援に対する期待のギャップ

- インパクト投資家と事業者はともに、「制度的・財政的な後押し」と「相互理解を促進する環境整備の後押し」を行政に期待しており、その傾向は一致している。
- 行政は単年度主義で施策を実施するが、インパクトを志向する投資や事業は短期的な成長性だけで測ることが難しく、社会課題解決型ビジネスの特性を理解した長期的な視点からの支援を求める声強い。

事業者

	制度的・財政的な後押し
Q14：1位 78.4%	インパクトを志向するスタートアップ型の企業の政策・制度的な後押し
Q14：3位 51.4%	公共調達等による、スタートアップが提供する製品・サービスの積極活用
	[予算割り当て] 投資減税、利子補給等の制度、IMM 費用の補助、人材育成の補助、海外派遣費用の補助、環境整備を行う業界団体への補助などの予算拡充
	相互理解を促進する環境整備の後押し
Q14：2位 62.2%	単年度で短期的にわかりやすい効果が出にくい取り組みに対する長期支援
Q14：3位 51.4%	インパクトスタートアップとの共通言語づくり、相互理解促進の場づくり
	[啓蒙活動] 年金基金によるインパクト投資促進、機関投資家による PE/VC ファンドへの出資喚起、海外投資家の日本誘致、伝統的投資家との対話の促進、社会の認知度向上、長期投資の市場環境整備

投資家

Q24：1位 56%

Q24：2位 34%

インパクトを志向するスタートアップの インパクトへの取り組み状況と資金調達における課題等に関するアンケート調査

- 発行日：2025年6月30日
- 発行者：一般財団法人 社会変革推進財団（SIIF）
- 執筆・調査：一般財団法人 社会変革推進財団（SIIF） 佐々木喬史

○ 本調査結果に関するお問い合わせ

- ・ 一般財団法人 社会変革推進財団（SIIF）インパクト・エコノミー・ラボ（担当：佐々木）
- ・ E-mail：lab@siif.or.jp

本報告書の著作権は、一般財団法人 社会変革推進財団（SIIF）に帰属します。本報告書の内容を許可なく編集・複製、掲載・転載を行うことを禁じます。本報告書の引用時の記載について 本報告書のデータを引用する際には、以下のように出典元を記載してください。

『インパクトを志向するスタートアップのインパクトへの取り組み状況と資金調達における課題等に関するアンケート調査』（一般財団法人社会変革推進財団（SIIF）発行）

