

## 令和8年度 地域ソーシャルインパクト創出支援事業 募集要項

### 1. 事業の趣旨

神戸市では、自社の事業・製品・サービスが地域や社会に生み出している価値（ソーシャルインパクト）をわかりやすく可視化し、ブランディングや広報、採用活動、事業設計等に活用したい企業を募集します。

本プログラムで扱う「ソーシャルインパクト」とは、事業を通じて、顧客、地域、従業員、取引先、環境などに生まれる前向きな変化や価値のことです。一見すると一般的な事業であっても、整理し直すことで、こうした価値が見えてくる場合があります。

例えば、以下のように、さまざまな事業・製品・サービスの中にもソーシャルインパクトが含まれている可能性があります。本プログラムでは、こうした価値を整理し、必要に応じて成果指標も検討します。

事業・製品・サービスの例	生み出している価値	価値を測る指標の例※
レトルト食品	調理負担の軽減、食品ロス削減、家庭・施設での食事提供の安定化	販売・利用数量、継続取引先数、施設での食品廃棄量の変化
地域密着型の惣菜店	日常の食事準備の負担軽減、買い物利便性の向上、栄養バランスの取れた食事機会の提供	惣菜・弁当等の販売数、主菜・副菜を含む商品の販売割合、リピート購入状況
省エネ設備	エネルギー使用量の削減、環境負荷の低減、家庭・事業者の光熱費負担の軽減	導入件数、電力使用量の削減量、CO2排出削減量
高齢者向け運動教室	運動習慣の定着、健康意識の向上、外出・交流機会の創出	参加者数、継続参加率、運動頻度の変化
地域タクシー	高齢者や子育て世帯等の移動負担の軽減、通院・買い物・外出機会の維持	利用回数、移動にかかる時間の変化、通院・買い物目的での利用件数
外国人向け賃貸	日本で暮らす外国人の住まい探しや生	相談対応件数、住居確保までの期間、

	活立ち上げの負担軽減、地域定着の促進	入居後の生活トラブル件数
障がい者雇用を行う清掃サービス	多様な人材の就労機会の創出、働き続けやすい環境づくり	雇用人数、就労継続期間、仕事に対する自己効力感

※指標の検討および測定にあたっては、企業様にて既に集計しているデータや、一般公開されている統計データ等を活用する想定です。測定のために追加的な作業負荷を前提とするものではありません。

また、可視化の対象は、企業全体を扱うことも、特定の事業・製品・サービスに絞ることも可能です。

本プログラムでは、専門家との対話を通じて、対象の事業が社会にもたらす価値や自らの強みを一緒に整理し、社内外に分かりやすく伝えられる形にまとめます。また、具体的にどの事業・製品・サービスを対象とするかについても、採択後の初回面談で一緒に確認します。

本プログラムは、[神戸市より委託を受けたGLIN Impact Consulting株式会社 \(https://glinimpact.com/\)](https://glinimpact.com/) が運営事務局を務めます。プログラム期間中は、同社のコンサルタントが各企業の伴走支援を担当します。

## 2. 支援内容と参加するメリット

本プログラムに参加する主なメリットは、以下の3点です。

### 1. 採用・広報・営業・資金調達等に幅広く活用できる資料を作成できる

専門家との対話を通じて、対象の事業が、誰にどのような価値や変化を生み出しているのかを整理し、PowerPointスライド5～10ページ程度のレポートとして取りまとめます。

レポートでは、例えば、事業の概要、向き合っている課題や困りごと、生み出している価値、価値が生まれる筋道や仕組み、今後確認していく成果指標等を整理します。

作成したレポートは、広報・ブランディングや採用活動、営業・提案活動、金融機関・投資家との対話、自治体・企業・NPO等との連携などに活用いただくことを想定しています。

レポートの作成イメージは、以下をご参照ください。PDF上では縮小表示となるため、詳細は本募集ペー

ジに掲載している画像もあわせてご確認ください。

**01 会社概要 COMPANY PROFILE**

会社名 株式会社坂/途中 事業概要

住所 京都府京都市東山区上高野高野町56

代表者 小野 邦彦

設立 2009年7月

従業員数 約180名

環境負荷の小さい農業を営む新規就農者を中心とした生産者から仕入れた野菜をパランスよく詰め合わせたお野菜セットのオンライン定期宅配を手掛ける。

東南アジアを中心とした産地で、アグロフォレストリーという栽培方法を導入して品質向上をはかり、環境に配慮して育てられたコーヒー豆の輸入・販売に取り組んでいる。

坂/途中が目指す世界のコンセプトを体現した飲食店や青果販売店を展開、またWebや紙媒体での情報発信をしている。

**02 ISSUE 取り組み課題・ボトルネック**

- 新規就農者が有機農業に挑むが、経営が成り立たないことがほとんど
- 環境負荷の小さな農業へのシフトが進まないことで、自然環境の破壊やエネルギー資源の減少が加速
- 大量生産・大量消費・大量廃棄を前提とした流通構造
- 季節性やブレを許容しない、安定供給を当然視した消費行動に起因
- 東南アジアなどの山地に生きる人々の生計を立てる手段に、環境破壊を伴うものが多い
- 収奪的農業の拡大や過度の焼き畑、木材輸出などにより森林減少が加速、生産者の収入にも偏りが発生

解決を目指す課題

**03 THEORY OF CHANGE ロジックモデル**

解決を目指す課題 → バリューチェーンの再構築によって持続可能な未来へ → 解決に至る道筋

坂/途中の影響による結果や変化 < > 坂/途中の影響の先にある波及効果や変化

**04 インパクトKPI**

国内事業【直接アウトカム】環境負荷の小さい農業を実践している取引生産者の経営状況の改善

国内事業【直接アウトカム】坂/途中の商品やコンセプトに継続的に触れることを通じて、季節に合わせた暮らしを楽しむ

国内・海外事業共通【中間アウトカム】持続可能性を意識したライフスタイルを送る坂/途中のお客さまの増加

取引生産者の坂/途中への売上額、取引生産者の売上額、取引生産者満足度、アクティブ取引生産者数、取引生産者の経営状況の改善に関するエピソード

お野菜セット定期便の顧客数、定期便の離脱率、累計エンゲージ数(会員登録数、SNSフォロワー数、直営店舗への会計数)、Webからのお野菜フィードバック数

継続定期顧客(5回以上野菜定期宅配を受け取った人)、ロースター・カフェの継続顧客数(5回以上買った、かつ半年以内アクティブ)、ライフスタイルシフトに関する顧客の意識調査(60db社との共同調査)

**06 受益者の声**

**野菜生産者様**

「取引農家の多くが新規就農者というのは、同じ新規就農の自分からするととてもありがたいです。事前に作付け買い取り計画を相談できるので計画生産がしやすく、また品質に対するフィードバックや相談の機会も増えてきて、とても勉強になります。生産者として非常にモチベーション高く出荷させて頂いています」

**野菜定期便顧客様**

「多少は価格が高くても、地球環境の未来への投資を応援したくてオーガニック野菜を購入しはじめました。ここ数年で、坂/途中が会社としてどんどん大きくなっているのを見ると、そういう人が増えたのかなと感じます。たかが1人だけだ、されど1人で、1.1人が行動することで大きな波を起こせるのだと思いました。自分にできる小さな一歩を、より大切にしたいと思うようになりました」

**海/内こうこうコーヒー顧客ロースター**

「これまでコーヒーの品質ありきで考えていました。コーヒーのおいしさが大切なことは変わりませんが、産地のことを知り、自分たちの事業が地域や社会に与える影響について考えたりすることも増えました。せっかく影響を与えらばプラスの影響を与えたい。海/内こうこうコーヒーと関わることで、より一層その想いが強くなりました」

**海/内こうこうコーヒー生産者パートナー企業**

「私たちは、“自然を守り、地域コミュニティを強化する”という理念を掲げて、約700世帯の農家とともに事業を行っています。海/内こうこうコーヒーとは共通する価値観を持っていると感じています。品質向上に熱心で、具体的な要望を投げ掛けてくれるパートナーと共に働けることは、私たちにとって、とても価値のあることです」

数字で見る成果

お野菜セット定期便顧客数

約 **12,000** 件

(2023年5月時点)

アクティブ取引生産者数  
(1件含む生産者グループ)

約 **380** 件

(2024年7月～2023年9月)

生豆の取扱量

約 **676** t

(2023年7月～2024年6月)

関係者の声で見る変化

出典：GLIN Impact Capital株式会社「[IMPACT REPORT 2025](#)」P14, 15

## 2. 事業の意義や強みを捉え直し、今後の事業設計や成長方針に活用できる

対象の事業をソーシャルインパクトの観点から整理し、捉え直すことで、これまで十分に言語化されていなかった事業の意義や強み、可能性が見えてくる場合があります。従業員が対象の事業の意義への認識を深め、社内で共有する機会となるほか、今後の事業設計や成長方針を検討する際にも活用いただけます。

### 3. 無償で専門家の伴走支援を受けられる

上記のレポート作成やソーシャルインパクトの整理にあたって、参加企業の費用負担はありません。また、ソーシャルインパクトに関する専門的な知識は不要です。専門家が伴走しながら整理し、対象とする事業や、どのような価値を整理するかについても、初回面談で一緒に確認します。

### 3. 支援ステップ

本プログラムでは、採択後、合同キックオフ会議、個別ヒアリング、ソーシャルインパクトの可視化、レポート作成、中間報告会、成果報告イベントを通じて、対象の事業が生み出している価値の可視化・発信を支援します。

#### Step 1：合同キックオフ会議（2026年8月24日、原則対面）

参加企業向けに、本プログラムの目的や進め方、ソーシャルインパクトを可視化する際の基本的な考え方についてご説明します。参加企業同士の顔合わせも兼ねて合同で実施します。

#### Step 2：専門家との個別面談を通じたソーシャルインパクト可視化（2026年9～11月、対面・オンライン併用）

初回面談では、どの事業もしくは製品・サービスのソーシャルインパクトを可視化するか、可視化を通じて達成したい目的は何かなどを確認します。その後数回の面談にわたり、対象の事業が、誰に・どのような価値や変化を生み出しているのかを整理し、専門的な考え方も用いながら可視化します。また、今後継続的に価値を生み出していくために設定すべき成果指標（KPI）等を検討し、レポートとして取りまとめます。

#### Step 3：中間報告会（2026年12月頃、対面）

非公開の中間報告会において、その時点で可視化した内容や成果指標等を各社が共有し、専門家からのフィードバックやイベント参加者同士の意見交換を行います。また、有識者による講演を通じ、ソーシャルインパクトと経済的価値の両立に向けた学びを深めるとともに、各社が可視化を進める中で見えてきた課題や気づきを共有する機会とすることを想定しています。

#### Step 4：レポートの完成（2027年1月～2月頃）

中間報告会でのフィードバックや意見等を踏まえ、専門家が主導しレポートを完成させます。参加企業には、完成に向けた内容確認や社内でのご検討など、必要な確認・調整にご協力いただきます。

#### Step 5：成果報告イベント（2027年2月頃）

本プロジェクトの締め括りとなる成果報告イベントでは、地域の企業や金融機関、投資家、支援機関等を招待し、参加企業によるレポートの報告、パネルディスカッション、イベント参加者同士の交流等を想定しています。対象の事業が生み出しているソーシャルインパクトを幅広いオーディエンスに発信するとともに、地域内での連携、ネットワーキング、潜在的なビジネスパートナーとの接点づくりの機会として活用いただけます。

### 4. 参加企業への期待

採択された企業には、主に以下事項へのご協力をお願いします。

- 合同キックオフ会議、中間報告会、成果報告イベントへの参加（各2-3時間を想定）
- 中間報告会・成果報告イベントでの成果発表（各社15分程度を想定）
- 複数回のヒアリング・面談への参加（1時間 x 最大4回を想定）
- ソーシャルインパクトの可視化やレポート作成に必要な情報・社内資料等のご提供
- ソーシャルインパクトの可視化やレポート作成過程で必要となる確認・社内協議へのご協力

### 5. 応募資格

次に掲げる条件を満たす企業を対象とします。

1. 神戸市内に拠点を有すること
2. 本プログラムの実施期間中、上記「4. 参加企業への期待」に記載の内容にご協力いただけること

※企業規模・業種・創業年は問いません。

※代表者・経営者の方を含め、担当部署・役職を問わず応募いただけます。事業部門、経営企画、営業、広報、人事、サステナビリティなど、幅広い方からの応募を歓迎します。

## 6. 採択予定数

5社程度

## 7. スケジュール

- 公募開始：2026年6月22日（月）
- 応募締切：2026年7月13日（月）
- 採択通知：2026年8月上旬
- 合同キックオフ会議：2026年8月24日（月）13:00～15:00予定
- 支援実施期間：2026年8月～2027年2月頃
- 中間報告会：2026年12月頃
- 成果報告イベント：2027年2月頃

※詳細な日程や実施方法については、採択後に事務局より個別に調整の上、ご案内します。

## 8. 応募方法

以下の提出書類を、指定のメールアドレス宛にご提出ください。

1. 応募申請書（所定フォーマット）
2. 事業内容が分かる資料（任意）

会社案内、事業・製品パンフレット、ウェブサイトのリンク等があればご提出ください。

提出先メールアドレス：[kobe-impact@glinimpact.com](mailto:kobe-impact@glinimpact.com)

※応募内容を確認の上、必要に応じて、書類審査後に面談を実施する場合があります。

※提出された情報および資料は、本プログラムの選考および支援内容の検討以外の目的には一切使用いたしません。

## 9. 選定基準

主に以下の3つの観点で参加企業を選定します。

### 1. 課題解決への思い

対象の事業を通じて、どのような顧客・地域・社会の困りごとに向き合っているか、また、なぜその事業が重要だと考えているかを、ご自身の言葉で語れることを重視します。

ここでいう「課題」は、気候変動などの環境問題や格差などの社会課題に限らず、「誰か（個人・企業・地域）の困りごと」を幅広く指します。明確な社会課題解決を掲げている企業だけでなく、長年の事業活動の中で顧客・地域・従業員等に価値を提供してきた企業や、本プログラムを通じてその価値を改めて整理したい企業も歓迎します。

### 2. 課題解決アプローチの強みと事業の継続性

参加企業ならではの強みを活かして課題解決に取り組んでいることを重視します。具体的には、ビジネスモデル、技術、顧客・利用者との接点、オペレーション設計等において、既存の手段では十分に提供できていない価値や、差別化された強みがあることを評価します。また、事業が今後も継続・発展していく可能性があることも重視します。

### 3. ソーシャルインパクト可視化への意欲

対象の事業が生み出すソーシャルインパクトを専門家と一緒に可視化し、その成果を採用や広報、営業、事業設計などに活用していく意欲を評価します。

現時点で具体的な活用方法が明確でなくとも、本プログラムを通じて、対象の事業の価値を整理し、今後の活用可能性を考えたい企業を歓迎します。

## 10. 問い合わせ先

本プログラムに関するお問い合わせは、下記事務局までご連絡ください。

神戸市 地域ソーシャルインパクト創出支援事業 事務局（運営：GLIN Impact Consulting株式会社）

メールアドレス：[kobe-impact@glinimpact.com](mailto:kobe-impact@glinimpact.com)

※本プログラムは、神戸市経済観光局新産業・科学技術課の事業として実施するものです。神戸市より委託を受け、GLIN Impact Consulting株式会社 (<https://glinimpact.com/>) が運営しています。