

Alpha in Impact: Strengthening Outcome

Impact and Financial Value at Exit

**Impact Capital Managers (ICM)
2023.5.8(原版発行)**

本資料は（一財）社会変革推進財団との業務委託契約に基づき、SIMIの責任において制作されました。原著の著作権は当該資料を作成した作者にあり、日本語化された資料の著作権は（一財）社会変革推進財団及び（一財）社会的インパクト・マネジメント・イニチアチブにあります。

(<https://simi.or.jp/grc>)

木曾 美由紀 抄訳・まとめ

本報告書の目的

報告書の目的

- インパクト投資ファンドのパフォーマンスに関する調査を、ICM というインパクト投資ファンドの業界団体が、メンバー企業を対象に行った調査に基づき報告するもの。
- 背景として、インパクト投資の実績が積みあがるにつれ、インパクト投資がリターンと社会・環境へのポジティブなアウトカムの両立が可能であるエビデンスが蓄積されつつある一方で、インパクト投資が一貫してアウトパフォームすることは証明されていないことが挙げられる。

主な調査目的

1. インパクト目標の選定が投資のエグジット時の価値にどう影響するか分析する
2. インパクト重視の投資がバイヤーの関心を引くのにどう役立つか特定する
3. インパクト重視のツールがエグジット時のインパクト価値向上にどう寄与するか明らかにする

アプローチ:

ICMメンバー企業を対象に、230件のエグジットに関する調査を実施。

個別のエグジットについてより詳細な調査を行い、エグジット時の価値の実現要因を分析。

Impact Capital Managers (ICM)とは

インパクト投資市場の健全な成長を目指す、115以上のファンド(運用資産600億ドル以上)がメンバーとして参加するメンバーシップ組織。ベストプラクティスの特定・共有、スキリングなどを提供。

調査結果の概要

調査目的で挙げられていた点に関し、結果の概要は以下の通り:

1. インパクト目標の設定が価値創造につながるメカニズムは？
 - インパクト重視の投資家としてのブランドを確立しておく
 - 具体的なインパクト・フレームワークを策定・実践し、投資先企業と共有する
2. インパクト重視の投資がバイヤーの関心を引く方策は？
 - インパクト志向の事業セグメントの成長を志向する
 - 厳格なインパクト測定と報告をする
 - 戦略的バイヤーからの早期の買収オファーを受け付ける
3. エグジット時のインパクト価値向上に役立つツールや方策は？
 - インパクト志向の経営陣を確保しておく
 - 法的ツールの活用や内規の整備などでインパクトに関するガバナンス体制を整備しておく

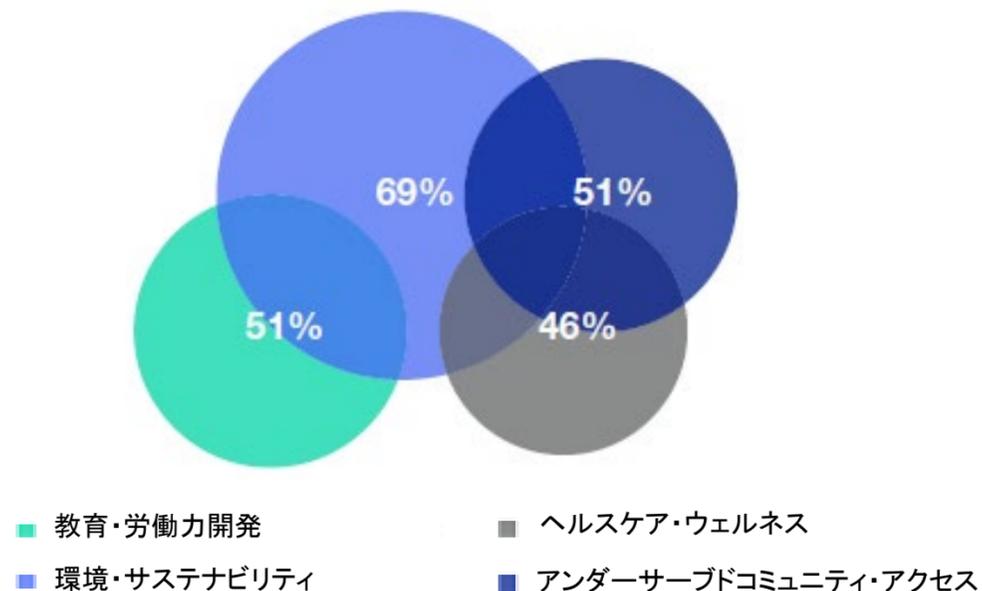
調査対象企業のデータ詳細:

- 調査対象の230件のエグジットのうち、65%が目標収益率を達成または上回った。
- インパクト面では81%が目標を達成または上回っている。
- エグジットの多くは戦略的買収や二次売却で、IPOは少数。
- 法的ツールの活用が進んでおり、インパクトを保護するための手段として定着しつつある。

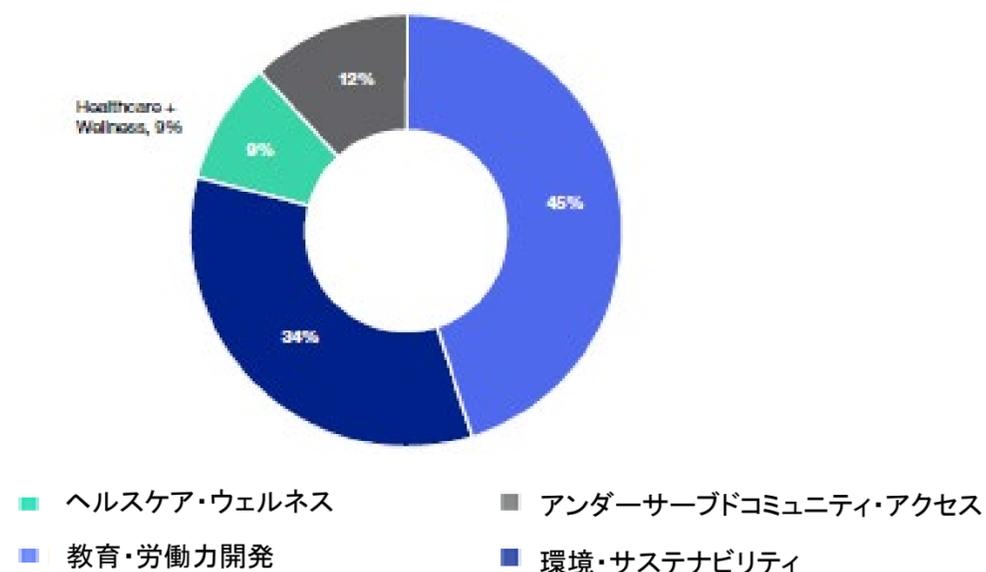
調査企業に関するデータ一覧

- ICM メンバー企業78社の内、マーケットレートリターンを志向する30社より、230のエグジット事例を抽出
- 抽出企業のデータは以下の通り:

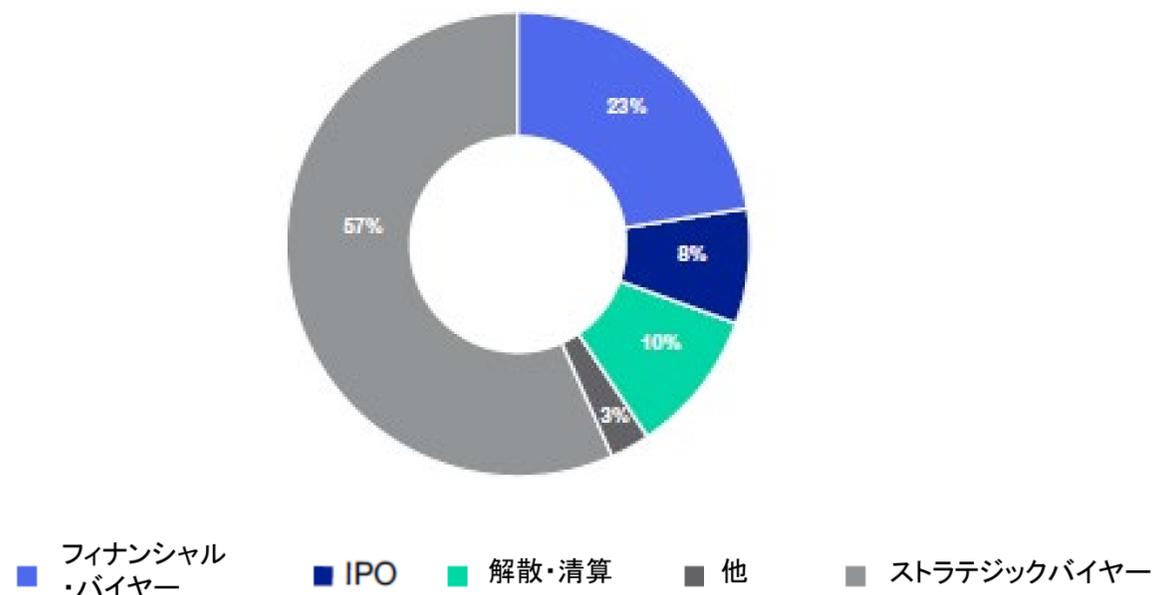
ICMメンバーの、テーマによる分類内訳



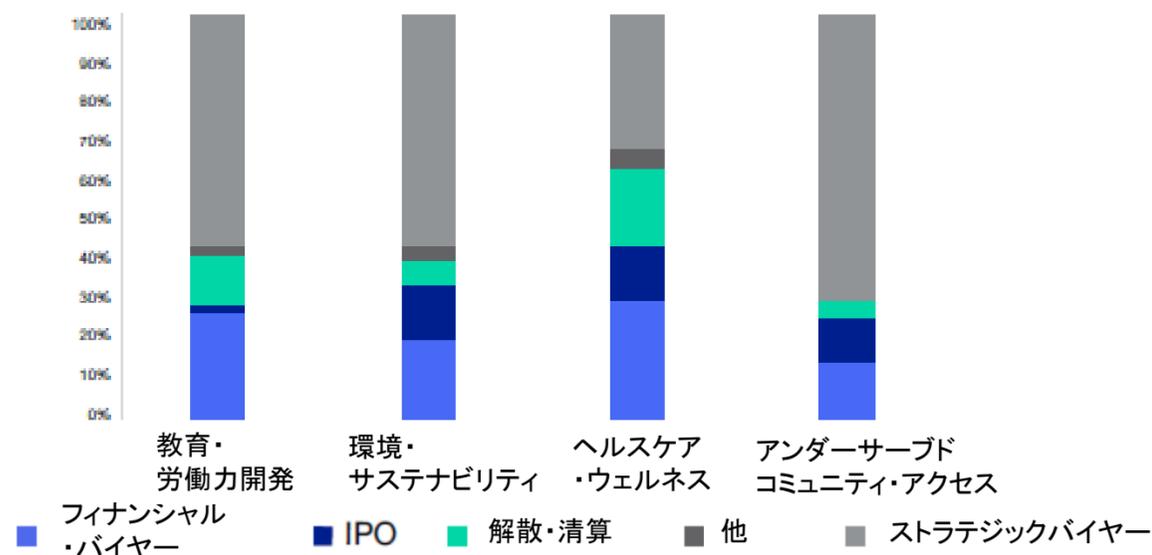
エグジット事例のインパクトテーマによる分類内訳



エグジット形態



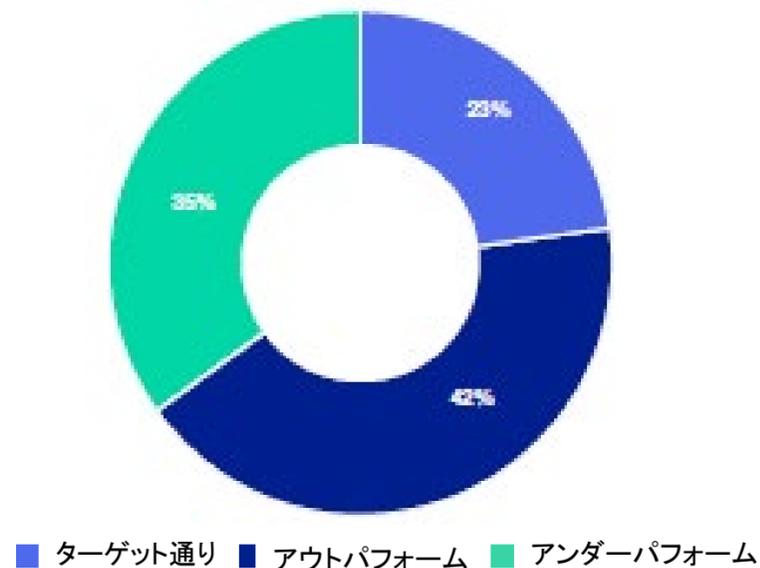
インパクトテーマ分類別の、エグジットタイプの内訳



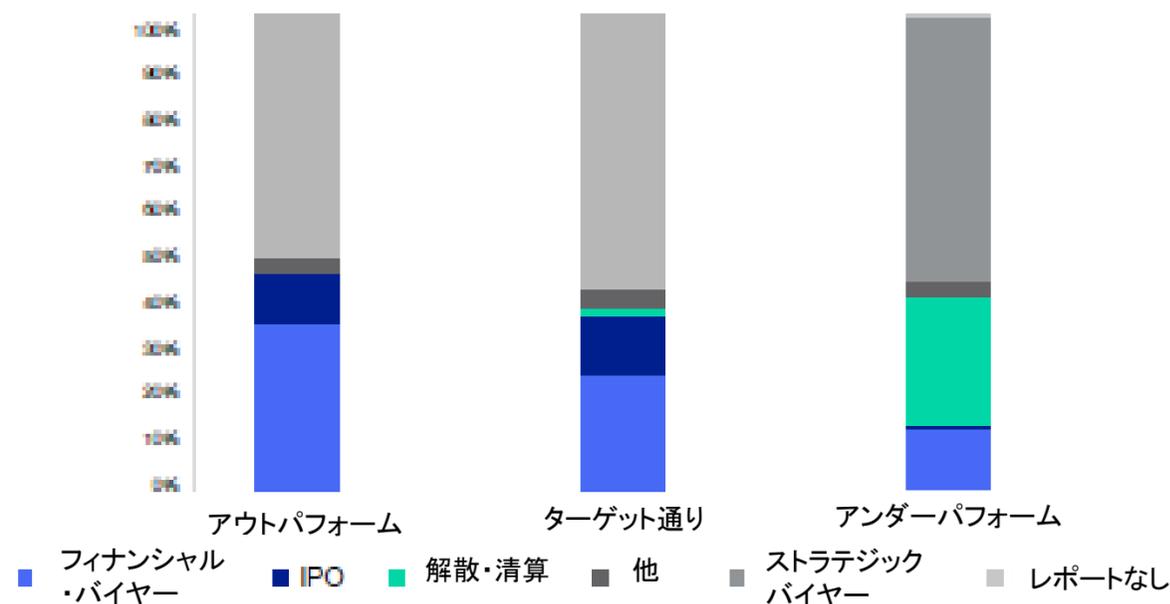
調査企業に関するデータ一覧

- ICM メンバー企業78社の内、マーケットレートリターンを志向する30社より、230のエグジット事例を抽出
- 抽出企業のデータは以下の通り(つづき):

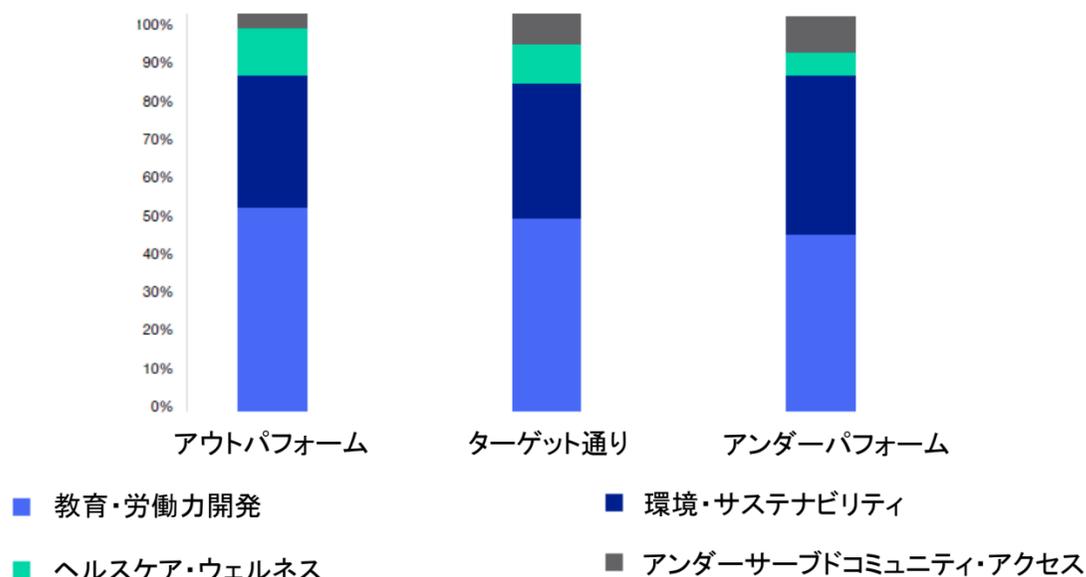
調査対象としたエグジット企業の財務パフォーマンス



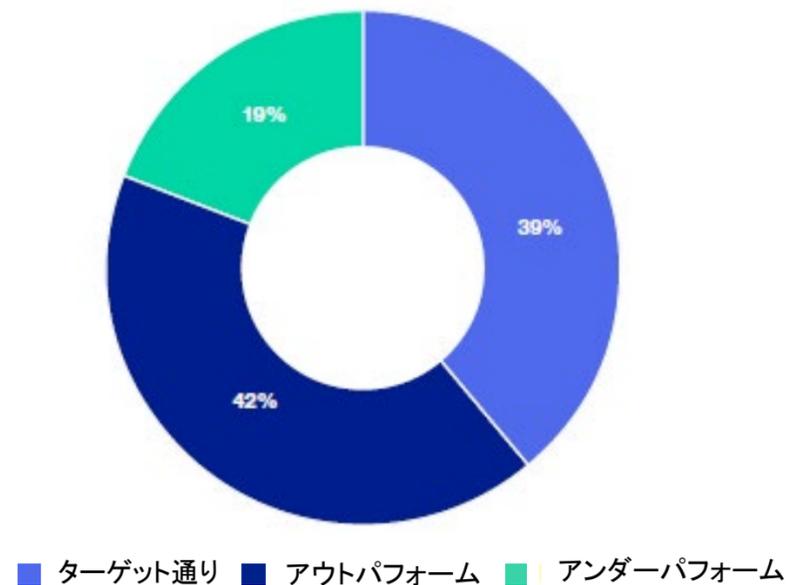
エグジットタイプ別の財務リターン



インパクトテーマ別の財務リターン



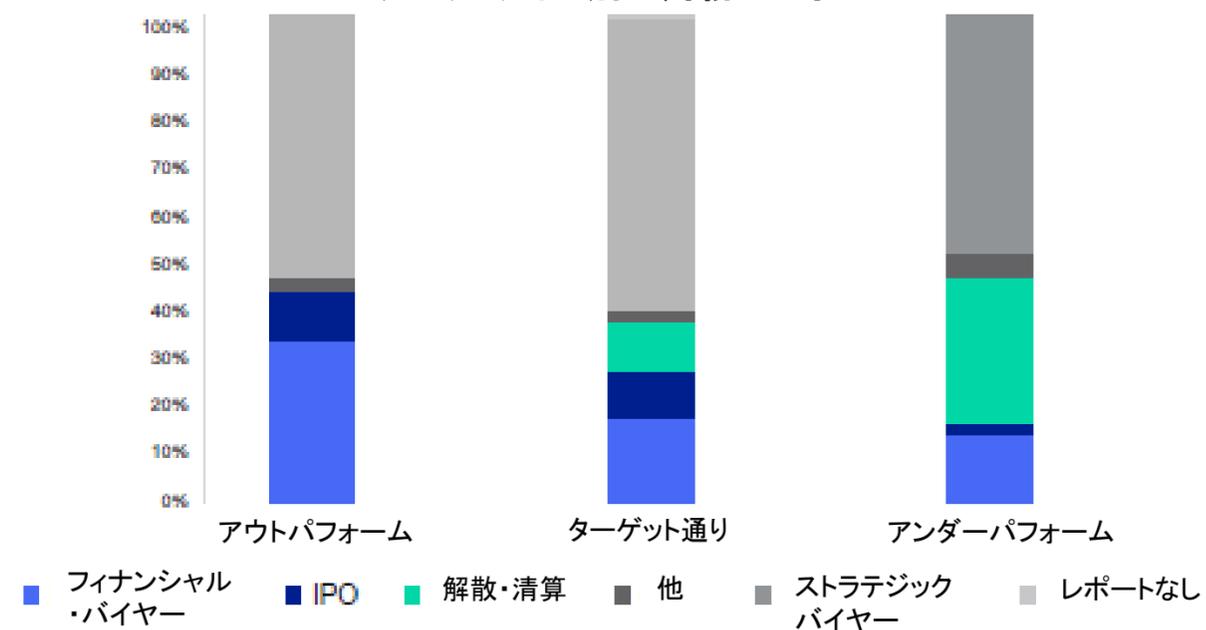
調査対象としたエグジット企業のインパクトパフォーマンス



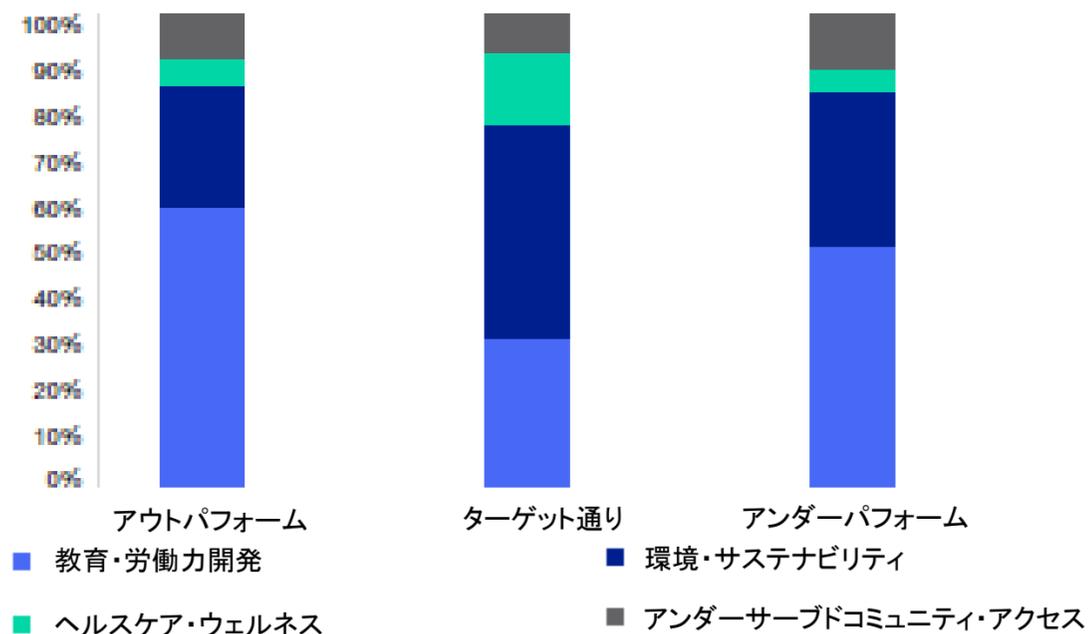
調査企業に関するデータ一覧

- ICM メンバー企業78社の内、マーケットレートリターンを志向する30社より、230のエグジット事例を抽出
- 抽出企業のデータは以下の通り(つづき):

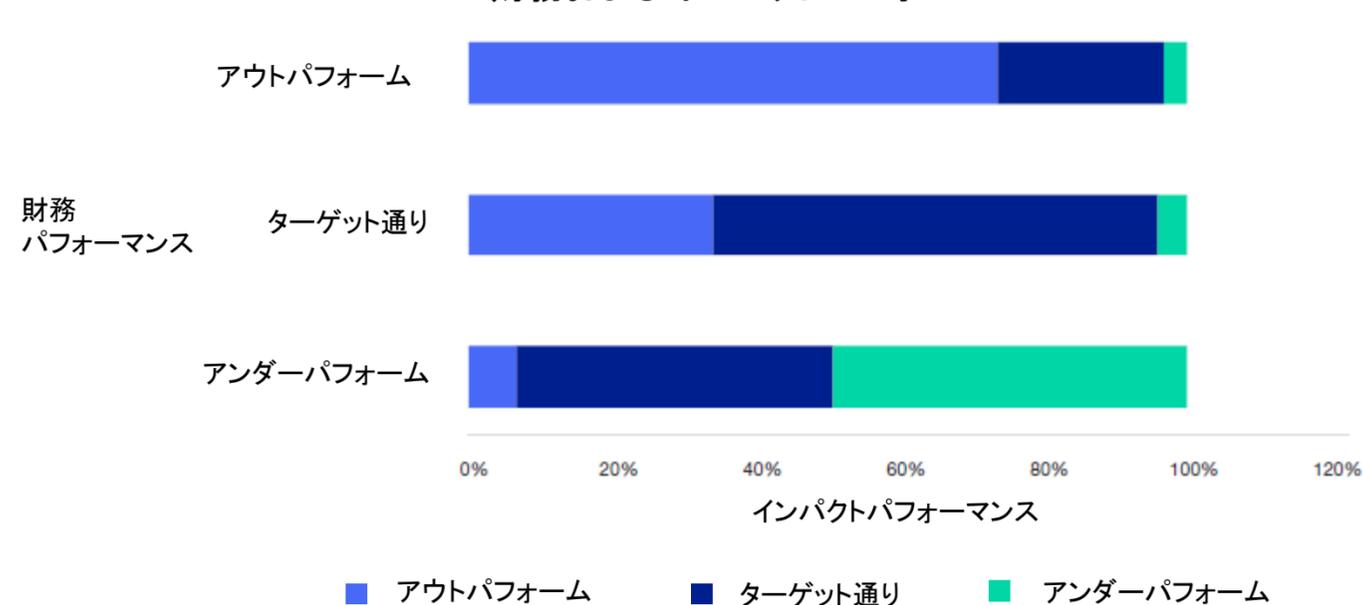
エグジットタイプ別の財務パフォーマンス



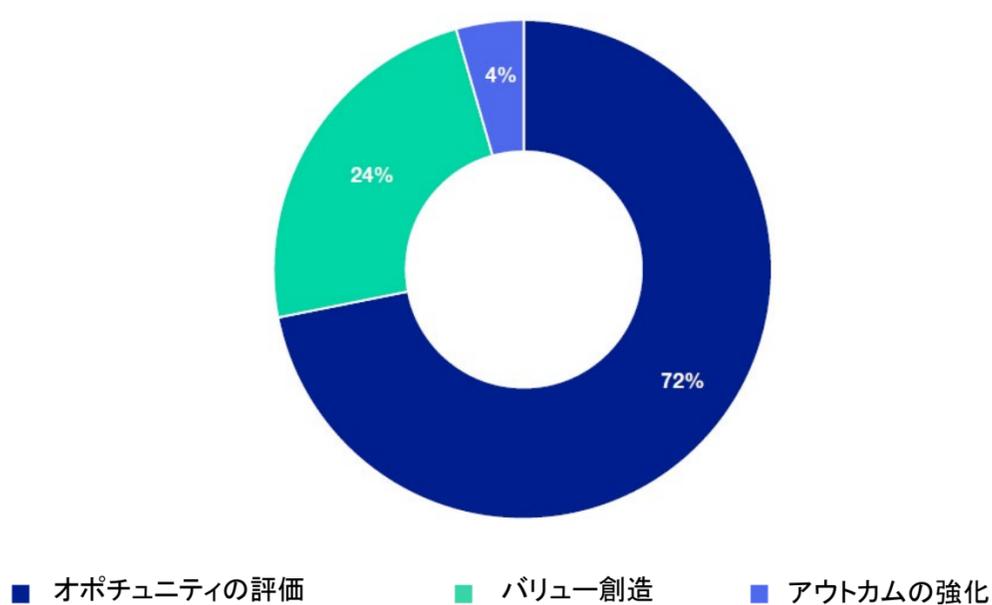
インパクトテーマ別のインパクトリターン



財務およびインパクトパフォーマンス



財務およびインパクトパフォーマンスの重要なドライバー



オリジナルの「The Alpha in Impact」レポートとの関連性

- 本報告書では、調査企業への聞き取りの一環で、当初の「Alpha in Impact」レポートで抽出されたりターンにかかる10のドライバー(参考:次頁)につき、それぞれの投資によるリターン創出が、どのドライバーによるものなのか調査している。

Accessing Investment Opportunities

- Driver #1: Find investment opportunities through mission-aligned networks
(ドライバー #1: ミッションに沿ったネットワークを通じて投資機会を見つける)
- Driver #2: Uncover investment opportunities through deep market expertise
(ドライバー #2: 市場に関する専門知識を通じて投資機会を発掘する)
- Driver #3: Align values with investees
(ドライバー #3: 投資先企業と価値観を一致させる)

Creating Value

- Driver #4: Leverage impact expertise to develop more effective businesses
(ドライバー #4: インパクトの専門知識を活用してより効果的なビジネスを開発する)
- Driver #5: Enhance investee branding and storytelling
(ドライバー #5: 投資先企業のブランディングとストーリーテリングを強化する)

- Driver #6: Attract and retain manager and investee talent
(ドライバー #6: マネージャーと投資先の人材を惹きつけ、維持する)
- Driver #7: Unlock public and philanthropic capital
(ドライバー #7: 公的資金やフィランソロピー資金を活用する)

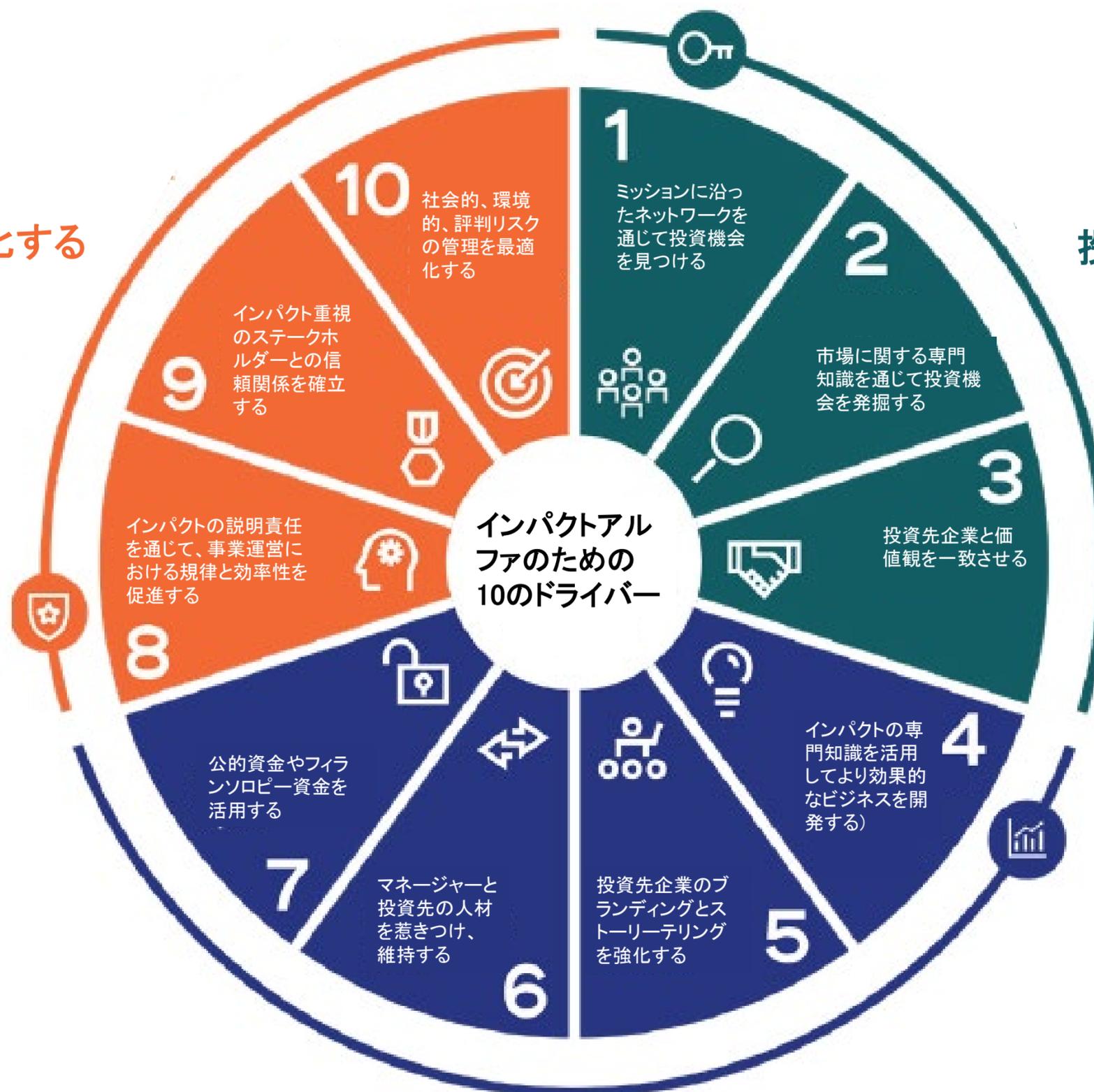
Strengthening Outcomes

- Driver #8: Promote discipline and efficiency in operations through impact accountability
(ドライバー #8: インパクトの説明責任を通じて、事業運営における規律と効率性を促進する)
- Driver #9: Establish credibility with impact-driven stakeholders
(ドライバー #9: インパクト重視のステークホルダーとの信頼関係を確立する)
- Driver #10: Optimize social, environmental, and reputational risk management
(ドライバー #10: 社会的、環境的、評判リスクの管理を最適化する)

参考：インパクトアルファのための10のドライバー

アウトカムを強化する

投資機会を精査する



バリューを創造する

The Rise Fundによる投資先EverFiの支援例



- ICMメンバー: TPGのThe Rise Fund
- 投資先: EverFi
- インパクトテーマ: 教育とキャリア開発
- 投資日: 2017年4月
- エグジット日: 2021年12月
- エグジットタイプ: 戦略的バイヤー
- 買収者: Blackbaud
- 初期投資額: 1億5000万ドル、結果アウトパフォーム

資金提供者(ファンド); The Rise Fund

- 2016年設立のインパクト投資ファンドでミッション主導の企業への投資を実施。

投資先企業: EverFi: 2008年に設立。米国K-12スクール向け、クラウドベースソフトウェア、コミュニティ・エンゲージメント・エコシステムを組み合わせた「Impact as a Service」を提供。

- 金融リテラシー、ハラスメント防止、アルコール教育、STEM教育など、教育を通じた社会課題解決に注力。

投資経緯:

EverFiの革新的なビジネスモデルとインパクト重視の姿勢を受け、2017年4月、TPG Rise FundはEverFiに1億5000万ドルの成長株式投資を実施。

主な実施事項:

- Rise FundはEverFiの精神衛生、薬物安全、人種的公正などの新分野への進出を支援。
- EverFiは英国企業EdComsを買収し、国際的な顧客基盤を獲得。
- 投資期間中、EverFiは1300万人の生徒と2000社の企業顧客、25000校を抱えるまでに成長。

エグジット:

2021年12月、EverFiはESGとCSRに注力する戦略的バイヤーであるBlackbaudに売却。

EverFiの当初からのインパクト志向と、Rise Fundの厳格な測定・報告ツールの活用が、財務リターンとインパクトの相乗効果を生み出した。

インパクトと財務リターンの創出に寄与した効果的なドライバー:

インパクト重視の投資家としてのブランド確立 (ドライバー1,3): Rise FundはEverFiの経営陣と迅速にビジョンを共有、初期投資を実現。

事業拡大とインパクト志向の新市場開拓の支援 (ドライバー4,5): Rise FundはEverFiの精神衛生や人種的公正などの新分野への進出を支援。

厳格なインパクト測定と報告 (ドライバー8,9): Rise FundはIMMフレームワークを用いて、投資前のインパクト予測と投資期間中のインパクト管理を実施。

Pangaea Venturesによる投資先Redlen Technologies支援例



- ICMメンバー: Pangaea Ventures
- 投資先: Redlen Technologies
- インパクトテーマ: ヘルスケアとウェルネス
- 投資日: 2014年1月
- エグジット日: 2021年9月
- エグジットタイプ: 戦略的バイヤー
- 買収者: キヤノン
- 初期投資額: 335 百万ドル、結果アウトパフォーム

資金提供者(ファンド): Pangaea Ventures

2000年設立のされた、先進材料のイノベーション特化型VC。気候変動、食料安全保障、ヘルスケアなどの世界的課題の解決に取り組む。投資の意思決定にあたり、インパクトの定量化を重視、また目標を設定済。

投資先企業: Redln Technologies: 1999年設立のされたカナダの半導体メーカー。独自のテルル化カドミウム亜鉛(CZT)結晶成長技術を用いた高分解能の放射線検出器を提供。医療用画像診断、セキュリティスクリーニング、非破壊検査などの分野で活用。2021年、キヤノンの完全子会社化。

投資経緯:

Pangaea VenturesはRedlen Technologiesの技術に着目し、同社の成長ポテンシャルを評価して投資を実行。

投資効果とエグジット:

Pangaea Venturesは、Redlen Technologiesの事業拡大と製品開発を支援しRedlen Technologiesは着実に成長。医療機器大手のキヤノンから買収提案を受け、2021年9月、Redlen Technologiesは約335百万米ドルで売却。Pangaea Ventures Fund IIIは、投資額の20倍以上に相当する59百万米ドルを回収。

インパクトと財務リターンの創出に寄与しドライバー:

先進材料分野に特化したドメイン知見 **ドライバー #2: 深い市場専門知識を通じて投資機会を発掘**

Pangaea Venturesは先進材料分野に精通、有望な投資先の発掘と支援に優れた能力を発揮

事業拡大と製品開発の支援 **ドライバー #3: 投資先企業との価値観の一致**

Pangaea Venturesは、Redlen Technologiesの成長戦略の策定と実行を支援し、同社の事業拡大と製品開発を後押し。

戦略的バイヤーの関与 **ドライバー #5: 投資先企業のブランディングとストーリーテリングを強化する**

Pangaea Venturesは、Redlen Technologiesの企業価値向上を通じて、戦略的バイヤーの関心を引き付けることに成功。

SJF Venturesによる投資先Vital Farms支援例



- ICMメンバー: SJF Ventures
- 投資先: Vital Farms
- インパクトテーマ: 環境とサステナビリティ
- 投資日: 2013年6月
- エグジット日: 2021年3月
- エグジットタイプ: IPO、結果アウトパフォーム

資金提供者(ファンド): SJF Ventures

2001年設立のインパクト投資ファンド。より健康的でスマートでクリーンな未来を創造する企業に投資。持続的な変化をもたらす非常に成功したビジネスの発展を促進することをミッションとしている。

投資先企業: Vital Farms: 2007年設立のテキサス州オースティンに拠点を置く農業関連企業。全米でエシカルに生産(放し飼い等)された食品を提供する最大手。動物保護、持続可能な農業慣行に重点を置き、B Corp認証を取得。

投資経緯:

SJF Venturesは、Vital Farmsの急速な成長と深いサステナビリティへのミッションに魅力を感じ、2013年に投資を実行。

主な実施事項と成果:

Vital Farmsは、200以上の家族経営農場のネットワークを通じて、約250万羽の鶏を放牧。除草剤や殺虫剤を使用せずに土地を自然に再生。

エグジット:

2020年7月、Vital FarmsはナスダックでのIPOを実施。約2億ドルを調達し、時価総額13億ドルを達成。インパクト投資の有効性を示す好例に。

インパクトと財務リターンの創出に寄与したドライバー:

ドライバー9: インパクト重視のステークホルダーとの信頼関係を確立する

Vital Farmsの、エシカルに生産された食品を提供することをミッションとし、持続可能な農業慣行を重視する姿勢が、消費者や投資家からの信頼獲得に寄与。全従業員に生活賃金を支払い、50%以上の従業員が株式を保有。従業員との信頼関係が、事業の成功に寄与。

ドライバー8: インパクトの説明責任を通じて、事業運営の規律と効率性を促進する

SJF Venturesは、投資後、GIIRSを用いてVital Farmsのインパクトを測定し、従業員の成長、賃金、多様性などのESG指標を毎年追跡。2015年のB Lab認証、後の公益企業(PBC)に転換を受け、持続可能性、従業員の処遇に関する高い基準を維持することが、経営上重視可能に。

ドライバー5: 投資先企業のブランディングとストーリーテリングを強化する

SJF Venturesは、明確なインパクト報告を通じて、Vital Farmsのインパクトストーリーを体系化し、マーケティングを支援。

New Markets Venturesの投資先Graduation Alliance支援例



- ICMメンバー: New Markets Ventures
- 投資先: Graduation Alliance
- インパクトテーマ: 教育とキャリア開発
- 投資日: 2011年7月
- エグジット日: 2020年2月
- エグジットタイプ: ファイナンシャルバイヤー
- 買収者: KKR & Co. Global Impact
- 初期投資額: 不明、結果アウトパフォーム

資金提供者(ファンド): New Markets Ventures

2002年設立の教育分野に特化したインパクト投資ファンド。1990年代のSRI(社会的責任投資)の先駆者として、技術を活用し、ミッション主導の企業に投資。教育・人材開発分野で持続可能な社会的インパクトを創出することを目指す。

投資先企業: Graduation Alliance: 2007年設立の米国ユタ州ソルトレイクシティに拠点を置く教育サービス企業。高校中退者の学び直しを支援し、オンライン学習とコミュニティの支援を組み合わせることで、若者の教育を支援。また、単位回復に特化した私立のオンラインハイスクールも運営。

投資経緯:

New Markets VenturesはGraduation Allianceのミッションとビジネスモデルに共感し、2011年7月に投資を実行。

主な実施事項と成果:

全米の学区や州政府機関と提携し、高校中退者や成人の学習者を再び教育の場に引き戻し、高校卒業とその先のキャリアを支援。

独立系調査機関による評価で、全国平均と比べ27%高い効果と33%低いコストを実現。

投資以降、2,600人以上の高校中退者と700人以上の不登校リスクのある生徒の卒業を支援し、成人の卒業生は平均時給が2ドル上昇

エグジット:

2020年2月、KKR & Co.のインパクト投資ファンドであるGlobal Impactに売却。売却価格は非公開だが、New Markets Venturesは目標を上回るリターンを達成。KKRはGraduation Allianceの教育へのアクセス向上というミッションを評価し、今後の成長を支援する方針。

インパクトと財務リターンの創出に寄与したドライバー:

ドライバー4: より効果的なビジネスを開発するためのインパクト専門知識の活用

New Markets Venturesの教育分野における専門知識が、Graduation Allianceのビジネスモデルの改善と事業拡大に貢献。

ドライバー6: マネージャーと投資先の人材を惹きつけ、維持する

New Markets Venturesは、Graduation Allianceの経営陣と従業員の能力開発を支援し、優秀な人材の確保と維持に寄与。

ドライバー9: インパクト主導のステークホルダーとの信頼関係の確立

学区や州政府との連携を通じ、教育へのアクセス向上というミッションの達成を目標に支援。

Lime Rock New Energyの投資先Qmerit支援例



- ICMメンバー: Lime Rock New Energy
- 投資先: Qmerit
- インパクトテーマ: 環境とサステナビリティ
- 投資日: 2020年10月、エグジット日: 2021年12月
- エグジットタイプ: 戦略的バイヤー
- 買収者: Schneider Electric、結果アウトパフォーム

資金提供者(ファンド): Lime Rock New Energy

2019年設立のエネルギー・トランジション特化型成長株式ファンド。再生可能エネルギー、エネルギー効率、輸送の電化の3分野に注力。専門知識を活かし、イノベーションを起こす企業の成長を支援することで、エネルギー・トランジションを加速させることを目指す。

投資先企業: Qmerit: 電気自動車(EV)の充電ステーションの設置・保守サービスを提供。EVメーカーやディーラー、エンドユーザーをつなぎ、家庭や職場への充電設備の導入をワンストップで支援。大手EVメーカーと提携し、充電器の設置を車両価格に含めるなど、EVの普及を後押しする革新的なビジネスモデルを展開。

投資経緯:

Qmeritの環境インパクトの可能性と、EVシフトを加速させるビジネスモデルに魅力を感じ、投資を決定。Qmeritの理念とビジョンは、Lime Rock New Energyの価値観と合致。

主な実施事項と成果:

Lime Rock New Energyは、Qmeritの事業拡大と製品開発を支援。

投資期間中、Qmeritは業界のキープレイヤーとの信頼関係を構築。EVの普及を加速させ、CO2排出量の削減に貢献。Lime Rock New EnergyはQmeritのインパクトを定量的に評価。

エグジット:

2021年12月、Schneider ElectricがQmeritを買収。Lime Rock New Energyは目標を上回るリターンを達成。

インパクトと財務リターンの創出に寄与したドライバー:

ドライバー1: ミッション主導のネットワークを通じた投資機会の発掘

Lime Rock New Energyは、自社のネットワークを活用し、EVシフトを加速させる有望企業を発掘。

ドライバー3: 投資先企業との価値観の一致

QmeritのEV普及というミッションは、Lime Rock New Energyのエネルギー・トランジション支援の理念と合致。

ドライバー9: インパクト主導のステークホルダーとの信頼関係の確立

Qmeritは、EVメーカーや電気設備メーカーなど、業界のキープレイヤーとの連携を通じて信頼を獲得。EVシフトの加速というミッションの達成を目指した。

従業員所有権 (Employee Ownership) の概要と効果

従業員所有権プログラムの特徴:

全従業員が株式を取得できるよう設計された株式報酬プラン

従来の株式報酬プランと比べ、対象従業員の範囲が広い

経営陣以外の従業員の株式保有割合が5-10%から20-30%に拡大

主な効果:

- 従業員のエンゲージメントとモチベーションの向上
- 生産性と企業収益性の改善
- 従業員の定着率向上
- 税制上のメリット
- 社会的公平性の向上
- 企業の成功に貢献した従業員が財務的な恩恵を受けられる

Ownership Worksの取り組み:

- プライベート・キャピタル投資家や独立系企業と提携
- 低中所得層の富の創出と責任あるビジネス慣行の促進を目指す
- 企業に合わせた株式プランの設計・実施ツールの提供
- 金融教育とカルチャー・プログラムの提供
- 従業員が株式の価値を理解できないという誤解の払拭

実施における課題:

- 既存の投資家やリミテッド・パートナーの説得
- 従業員への金融リテラシー教育の提供
- 従業員のエンゲージメント維持
- 企業や業界の構造的要因(不安定な労働力、分散した従業員など)

エグジット時の影響:

- 従業員所有権プログラムの成功は、企業の成長を加速し、エグジット時の財務パフォーマンスに影響
- 包括的で生産的な企業文化と、レジリエントな労働力・ビジネスモデルを育成
- エグジット後も、ポジティブな所有権ベースの文化を維持することが重要
- 従業員が事前に公平な株式を保有していれば、エグジットは上級管理職だけでなく、低中所得層の従業員の生活も大きく変える可能性がある

エグジット時のインパクト保護のための法的ツール

- 本報告書で取り上げた事例研究が示すように、インパクト投資家間では、エグジット時のミッションとインパクトを維持するために、法的条項やツールを活用する動きが広がっている。
- 具体的には、インパクト・デューデリジェンスや売却目論見書でのミッション強調など、一部のツールは既に広く使われるようになっている。一方、アーンアウト条項をインパクト指標の達成と連動させるなど、他のツールはまだ一般的ではない。
- どのようなインパクト条項を契約書に盛り込むかは、案件ごとに判断する必要がある。ただし、経済的権利やガバナンス権に関する保護条項と同様に、インパクトに関する保護条項を設けることで、企業の財務面とインパクト面の両方のパフォーマンスを高められる可能性がある。
- ミッション重視の投資家が流動化後も少数株主として残る場合、ミッション逸脱に関する同意権やベネフィット・コーポレーションの活用により、ミッション・ドリフトを防げる。投資家が完全に売却する場合でも、売却代金の支払いや制限条項をインパクトと連動させることで、新オーナーにインパクト維持のインセンティブを与えられる。
- インパクト関連の法的条項やツールの目的は、関係者のインセンティブを適切に調整し、インパクト維持のリスクと責任を明確に割り当てることにある。

取引準備段階のツール

- 入札募集時にミッションを強調し、ミッションに沿ったバイヤーを見つける
- インパクトデューデリジェンスを実施し、ESG課題を評価する
- 逆インパクトデューデリジェンスにより、バイヤーのESG実績を確認する
- PBCなどのインパクト重視の企業形態を採用する
- ミッションに沿ったIPのライセンス契約を結ぶ

ガバナンス面でのツール

- ミッション関連事項への同意権を確保する
- ゴールデンシェア(黄金株)を発行し、一定の拒否権を持たせる
- インパクト目標未達成時の株式買取請求権を設ける
- インパクト委員会を設置し、一定の拒否権を付与する
- インパクトパフォーマンスの報告義務を課す
- インパクト目標と連動した経営陣の報酬体系を導入する

売買契約書に盛り込むツール

- ESGに関する表明保証条項を設ける
- インパクト指標に基づくアーンアウト条項を設ける
- ミッション逸脱時のペナルティ条項を盛り込む
- 第三者評価・認証の継続義務を課す
- ミッション逸脱時の制限条項解除を規定する

まとめ・結論

Mixed Market Signals(市場シグナルは一様でない)

- インパクト投資は2007年に用語が作られてから16年が経過し、ようやく転換点に到達。
- 初期のインパクト投資ファンドの実績を客観的に検証できるようになり、インパクト投資によって達成可能な財務成果の範囲に関する期待が高まっている。
- 初期のエビデンスから、インパクト投資は従来の投資と比して競争力があることが示唆されているが、2023年春の本レポート発行時点では、市場の不確実性により状況は複雑化している。

Exits Evolution(エグジットの進化)

- 本レポートで分析された期間では、インパクト志向の財務重視バイヤーは比較的小さな割合。
- 現在、大手PEファームがインパクト投資分野に参入しつつある。
- 今後5年間は、インパクト志向の財務重視バイヤーへのエグジットが増加すると予測するのが妥当。
- これらの「インパクト特化型」が高いインパクト基準を維持すれば、ポジティブな環境・社会成果の持続性にとって好ましい展開となり得る。

Impact Implications(インパクトへの示唆)

- 本研究は、エグジット時のインパクトと財務パフォーマンスの間に強い関連性があることを示唆している。
- 一方で、財務的にアンダーパフォームであってもインパクト目標を達成できるエグジットがあることも示唆している。
- これは、インパクトの測定やハードルが厳格でない、投資期間中に達成されたインパクトに満足したが財務的にはより有益な結果を期待していた、投資期間全体のインパクトを正確に予測できなかった、などが理由として考えられる。

What's Next(今後の展望)

- 本レポートは、インパクト重視の戦略が財務リターンに大きく貢献し、そのリターンが従来の投資戦略と競争力があることを示す証拠を追加的に示すもの。
- ミッションに合致する(ミッション・アラインド)エグジット・オプションを求めるファンド・マネージャーとインパクト計画の履行を求めるリミテッド・パートナーの両方によって、より多様な法的ツールが使用されていることも示している。
- 理想的には、今後の研究にて、地理、アセットクラス、テーマ、エグジットタイプ、運用資産規模などがより多様なファンドとエグジットを分析対象とすべき。
- 保有期間中の価値創造をより深く理解するための研究も必要とされている。

ご利用条件

本資料は一般財団法人社会的インパクト・マネジメント・イニシアチブ（Social Impact Management Initiative: SIMI）（以下「当法人」といいます）が運営するSIMIグローバルリソースセンター（以下「本ウェブサイト」といいます）に掲載されているものです。

本ウェブサイトを利用される前に以下の利用条件をお読みいただき、これらの条件にご同意された場合のみご利用ください。本ウェブサイトをご利用されることにより、以下の条件にご同意されたものとみなします。

なお、以下の条件は、予告なしに変更されることがあります。本条件が変更された場合、変更後の利用条件に従っていただきます。あらかじめご了承ください。

1. 著作権について

本ウェブサイト上のすべてのコンテンツに関する著作権は、特段の表示のない限り当法人および当該資料の原著の作者に帰属しております。そのすべてまたは一部を、法律にて定められる私的使用等の範囲を超えて、無断で複製、転用、改変、公衆送信、販売などの行為を行うことはできません。

2. 免責事項

本ウェブサイトは、社会的インパクト・マネジメントに関連する海外の文献や資料を、日本語に訳しまとめたものを、著者及び出版元の許可を得て掲載しています。本ウェブサイトに掲載されているコンテンツは、あくまでも便宜的なものとして利用し、適宜、英語の原文を参照していただくよう、お願いいたします。

誤りのないようあらゆる努力をしておりますが、誤訳、あるいは、掲載されている情報の使用に起因して生じる結果に対して、当法人関係者及び当ウェブサイトは、一切の責任を負わないものといたします。

当法人は、予告なしに、本ウェブサイトの運営を中断または中止、掲載内容を修正、変更、削除する場合がありますが、それらによって生じるいかなる損害についても一切責任を負いません。また本ウェブサイトのご利用によりご使用者様または第三者のハードウェアおよびソフトウェア上に生じた事故、データの毀損・滅失等の損害について一切責任を負いません。

3. リンクについて

営利、非営利、イントラネットを問わず、本ウェブサイトへのリンクは自由です。ただし、公序良俗に反するサイトなど、当社の信用、品位を損なうサイトからのリンクはお断りします。また事前事後にかかわらず、その他の理由によりリンクをお断りする場合があります。

4. 資料の引用について

本ウェブサイト上に掲載された日本語まとめ、抄訳及び翻訳資料を引用する際には、出典の著作者名として「一般財団法人社会的インパクト・マネジメント・イニシアチブ（SIMI）グローバルリソースセンター」及び当該資料の原著の著作者名を、併せて明記ください。なお、引用の範囲を超えられる場合は、当法人および当該資料の原著の著作権者に了解を得てください。