

Appendix

1-1 (株)リディラバさまによるインパクト評価の検証プロセス

①丸井グループの取り組みと社会課題との結びつきの明確化

- 丸井Gが解決に取り組む社会課題として「社会的孤立・孤独の解消」を取り上げた。

【背景や経緯】

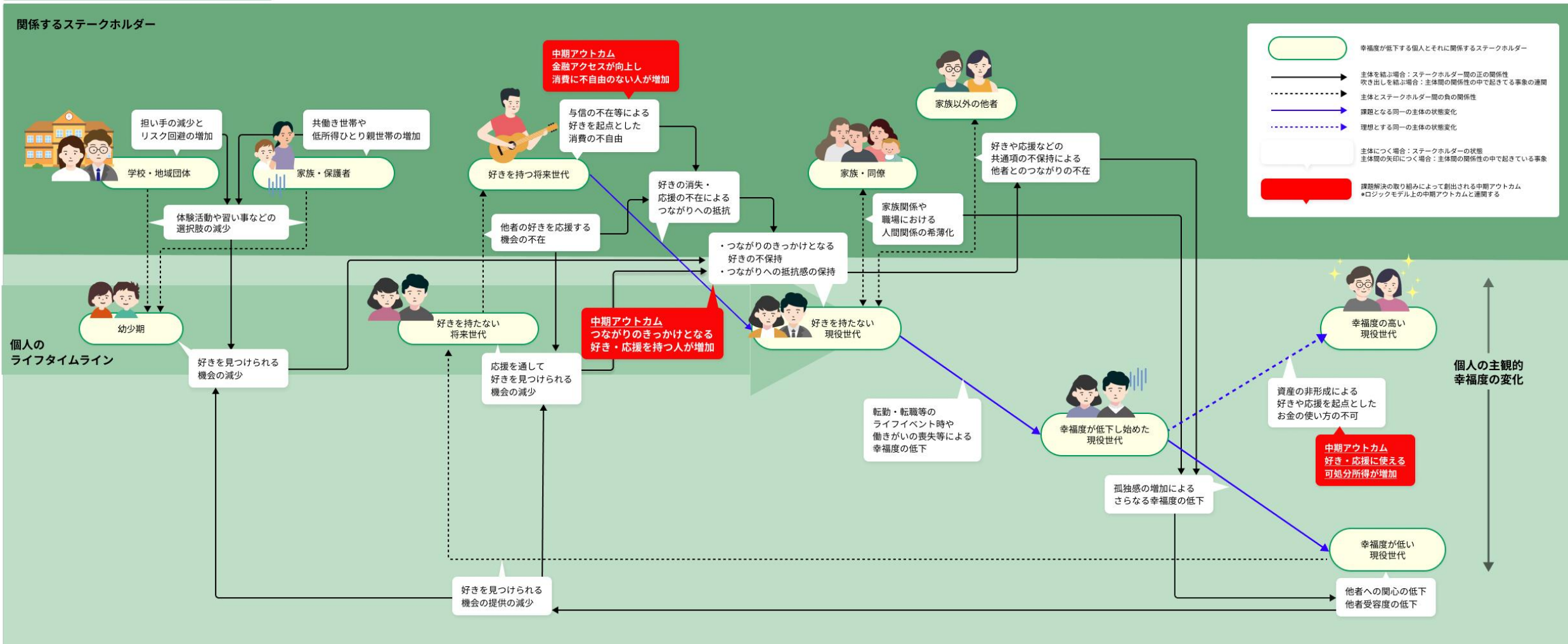
- 幸福論や幸福度の測定に関する複数の論文等から、幸福度の変数として健康やつながり、自己決定といった「内的要因」と、社会や周辺環境の寛容さといった「外的要因」があると整理。
- 課題解決という文脈では幸福度の向上（ゼロからプラス、プラスの度合いを高める）ではなく「幸福度の低下状態からの回復（マイナスからゼロ）」という意味合いが強く、そこには上記の要因の中でも「つながりの形成＝孤立・孤独の解消」が重要なのではないかという仮説を設定。
- 社会的孤立・孤独の解消に取り組むトップランナーや研究者へのヒアリングを通して以下の事項を確認。これらをもとに「ゆるやかなつながりのきっかけを見つけられる場の、将来世代への提供」という丸井Gの取り組みと社会課題の結びつきとして整理。
 - 関係流動性が高まっている現代社会では、従来のような一度入ると抜けづらいつながりやコミュニティは忌避されやすい。出入り自由な場の重要性が高まっている。
 - つながりには共通点が必要。つながりをつくらうとするのではなく、「好き」等のつながりのきっかけを意図してつくることが重要である。
 - 自分の「好き」がない場合でも、他人の「好き」の応援を通して自分の「好き」を見つけることができる。他方で自分の「好き」を行動に移した際に他人に否定される（＝応援されない）と、「好き」の消失や孤独感につながる。
 - 関係家族や地域コミュニティなどのつながりの基盤が弱まっている現代社会では、孤立・孤独の解決のための福祉的なアプローチには限界がある。趣味などの生活の延長線上にあるゆるやかなつながりを築いていくことが、孤立・孤独状態に陥らないための予防的なアプローチとなる。
 - 人とのつながりを持つためには、つながりに対して肯定的な感情を持っていることが必要。それは幼少期の地域等におけるつながりに関する良い記憶があるかどうかが大きく影響する。例として、子供食堂の運営には貧困の解消以外につながりに対する肯定的な感情を育むという意味合いも含まれている。
- 加えてつながりのきっかけをつくる場や選択肢が提供されている場合でも、その場を活用できないという可能性も考えられる。特に丸井Gが提供する場が消費や投資に関わるものであることから、若年層や在留外国人の消費の不自由や可処分所得の不足の解消なども丸井Gが取り組む社会課題として整理。

②ロジックモデルの繋ぎこみ

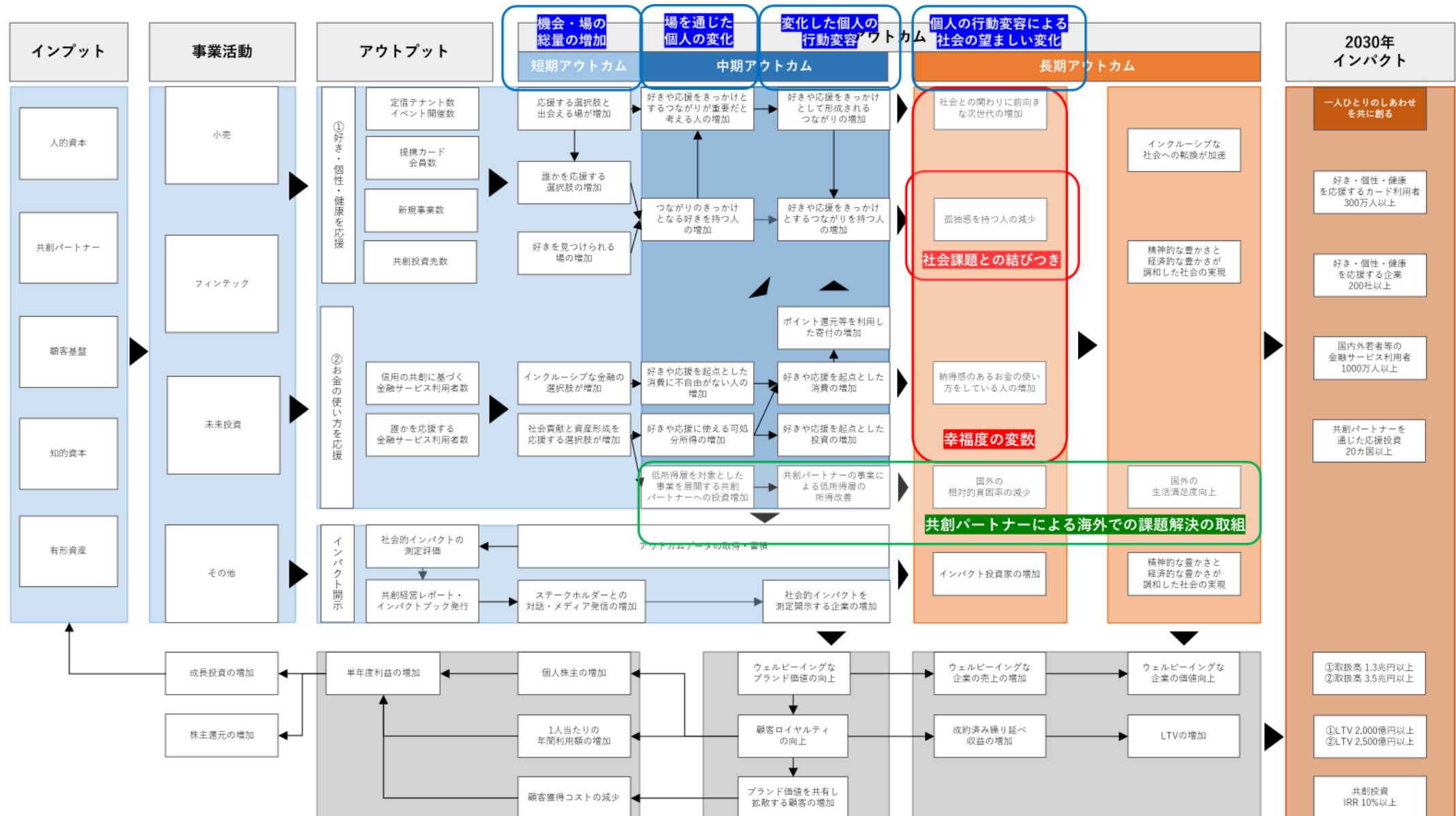
- ①で取り上げた社会課題を「構造化マップ」にて整理。構造化マップにおける課題のボトルネックの解消が中期アウトカムとして連動するようにロジックモデルを整理。
- 将来世代が現役世代になった時に「つながりのきっかけとなる好きの不保持・つながりへの抵抗感の保持」状態になることが孤立・孤独による幸福度低下を招くボトルネックとなるため、それが解決された状態として中期アウトカムに「つながりのきっかけとなる好き・応援を持つ人が増加」を設定。
- 上記の整理をもとに、場の提供によって個人の行動変容を促すという丸井Gの取り組みを整理するために、アウトカム項目を以下のように位置付けた上でロジックモデルを見直し。
 - 短期アウトカム：機会・場の総量の増加
 - 中期アウトカム：場を通じた個人の変化、変化した個人の行動変容
 - 長期アウトカム：個人の行動変容による社会の望ましい変化
- またソーシャルボンドの取組は個人のお金の使い方の応援だけでなく、応援された側である低所得者層の生活の満足度向上にも寄与するため、アウトカムとして追加した。

1-2 ① 丸井グループの取り組みと社会課題との結びつきの明確化

構造化テーマ：好きや応援の不在を原因とするつながりの不在による幸福度の低下



1-3 ② ロジックモデルの繋ぎこみ 「一人ひとりのしあわせを共に創る」



2-1 インパクト実績の集計方法について 将来世代の未来を共に創る

テーマ	重点取り組み		定義	内容
将来世代の未来	脱炭素社会の実現	CO2の削減	・再生可能エネルギーへの切替え等を通じたGHG排出量削減	・自社排出削減（Scope1+2+3） ※17年3月期基準 ・みんな電力利用客の拡大による社会排出削減（Scop4）など
	持続可能な消費・暮らしの革新	「持続可能な消費・暮らしの革新」に参加する利用者	・持続可能な基準を満たした加盟店・テナントでの利用者数	・エポス加盟店での利用者数 ・丸井定借テナント利用者数 ※持続可能な基準策定後に実績集計
		「持続可能な消費・暮らしの革新」の選択肢を提供する企業	・持続可能な基準を満たした加盟店・テナント・共創投資先	・エポス加盟店数 ・丸井定借テナント企業数 ・共創投資先数 ※持続可能な基準策定後に実績集計
	将来世代の「事業創出」を応援	将来世代の事業家への出資	・将来世代事業家への出資	・将来世代への共創投資件数（累計）（39歳以下）

2-2 インパクト実績の集計方法について 一人ひとりの「しあわせ」を共に創る

テーマ	重点取り組み		定義	内容
一人ひとりのしあわせ	一人ひとりの「好き」を応援	「好き」「個性」「健康」応援するカード利用者	・「好き」「個性」「健康」提携カードの利用者 「好き」：アニメ・Kコスメ・KPOP など 「個性」：LGBTQ・ブラサカ・サイズ など 「健康」：プラネタリーヘルス・フェムテックなど	・社会課題解決（自動寄付等）につながるカード発行（ヘラルボニー、とくびぐみ等）
	一人ひとりの「個性」を応援			
	一人ひとりの「健康」を応援	「好き」「個性」「健康」応援する企業	・「好き」「個性」「健康」提携カードの提携先企業	・アフィニティカード（ちいかわ等）
	一人ひとりの「お金の活かし方」を応援	国内外 若者等の金融サービス利用者	・ファイナンシャルインクルージョンの機会を提供するサービス利用者数 若者（39歳以下）、在留外国人、低所得者、障がい者 等	・「信用の共創」によるカード発行（39歳以下、GTNカード） ・RoomiDの利用者数 ・応援投資による受益者数 ・tsumiki証券口座数
		共創パートナーを通じた応援投資	・社会貢献と資産形成を両立する投資	・応援投資（ソーシャルボンド）

2-3 インパクト実績の集計方法について 共創のエコシステムをつくる（1）

テーマ	重点取り組み		定義	内容
共創の エコ システム	共創の場 づくり	共創の場の数	・「共創の場」コンテンツの合計開催数 共創の場：会社組織の枠組みを超えた価値創造へ挑戦する場	・ Future Accelerator Gateway ・ Co-Creation Pitch ・ アプリ甲子園 等
		共創の場を 創出する企業	・ 丸井グループの基盤を通じて、イノベーション創出する「場」に参加した企業数（チーム・団体・コミュニティ含む）	・ Future Accelerator Gateway ・ Co-Creation Pitch ・ アプリ甲子園 等
		共創のエコシステム への参画者	・ イノベーション創出に向けた取り組みの「場」に参加した人数	・ 「共創の場」へ手挙げした人数 ・ 社内活動へ参画する社外人材の数

2-3 インパクト実績の集計方法について 共創のエコシステムをつくる（2）

テーマ	重点取り組み		定義	内容
共創の エコ システム	働き方と 組織のイノ ベーション	エンゲージメントが 高い社員の割合	・ 下記3項目の平均値 「自分が仕事のうえで何を期待されているか 分かっている」人の割合 「自分が職場で尊重されていると感じる」人の割合 「自分の強みを活かしてチャレンジしている」 人の割合	・ 「エンゲージメント調査」の設問に対し、 「そうだ・まあそうだ」と答えた社員の割合
		フローに入りやすい 状態にある社員比率	・ 下記2項目の両方に当てはまる人の割合 「自分の強みを活かしてチャレンジしている」 人の割合 「自分の技能・知識を仕事で使うことが 多いと感じる」人の割合	・ 「エンゲージメント調査」の設問に対し、 「そうだ・まあそうだ」と答えた社員の割合
		自分の「好き」を仕事に 活かしている社員比率	—	・ 「エンゲージメント調査」の設問に対し、 「そうだ・まあそうだ」と答えた社員の割合
	ビジネスを 通じた 社会実験	社会実験数	・ 「共創の場」から新たに創出された社会課題解決の 取り組みのうち、グループ貢献利益2億以上/ 関係人口1万人以上	・ すみかえ応援クレジット ・ テナント・オフィス家賃保証 ・ GTNエポスカード 等
		イノベーション 創出数	・ 「共創の場」から新たに創出された社会課題解決の 取り組みのうち、グループ貢献利益10億以上/ 関係人口5万人以上	・ アニメ事業 ・ 共創投資（貢献利益） ・ tsumiki証券 等

3-1 応援投資①(貸付の概要)

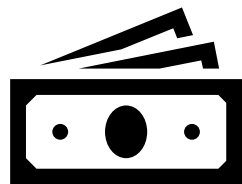
五常・アンド・カンパニー様

- ・ 私募債10億円を購入、貸付期間は3年間
- ・ 五常・アンド・カンパニー様の資金使途はマイクロファイナンスの運営資金
- ・ 主にインドの子会社を通じて現地でのマイクロファイナンスを実施している

クラウドクレジット様

- ・ クラウドクレジット様が組成する専用ファンドに5億円を投資、ファンド期限は3年間
- ・ ファンドの目的はメキシコ女性事業主向けマイクロファイナンス支援

アウトカム



貸付総額

15億円



マイクロファイナンスで
応援できた新興国の方々

約80,000名

3-2 応援投資②(2024年3月現在 資金充当状況)

ソーシャルボンド充当合計額 ※1

(百万円)

	リテール債	第3回 デジタル債	合計
発行金額	1,300	203	1,503
発行諸費用	14	27	41
手取り金額	1,285	176	1,462
うち充当額 ※1			1,462 ※2
残高			—

※1 丸井グループが2022年に策定したソーシャルボンドフレームワークに従い、調達資金の充当およびレポーティングを実施していることについて外部機関である株式会社 格付投資情報センターよりセカンドパーティ・オピニオンを取得しております。

※2 (担当役員の言明)

ソーシャルボンドの資金調達が丸井グループ・ソーシャルボンドフレームワークで定めた適格クライテリアを満たしたプロジェクトに充当されたことを確認しました。 当社取締役 常務執行役員 CFO、IR・財務・サステナビリティ・ESG推進担当 加藤浩嗣

[適格クライテリア]

- 必要不可欠なサービスへのアクセス (資金調達と金融サービス)
- 社会経済的向上とエンパワーメント
(資産、サービス、リソース及び機会への公平なアクセスとコントロール。所得格差の縮小含む、市場と社会への公平な参加と統合)