

XIF CROSSOVER
IMPACT
FUND

XIF Impact Report 2025

UntroD 野村クロスオーバーインパクトファンド

Contents

本レポートの報告対象期間

2025/1/1~2025/12/31

免責事項

本資料は、当該運用期間における運用実績等をご報告するものであり、特定の有価証券の取得・売却を勧誘する目的で作成されたものではありません。記載内容は信頼できると判断した情報に基づいて作成しておりますが、その正確性・完全性を保証するものではありません。また、過去の運用実績は将来の成果を示唆・保証するものではありません。本資料に記載された見解や見通しは作成時点のものであり、今後予告なく変更されることがあります。

また、本資料で提示したインパクトパフォーマンスに関する情報は、当社の知る限り正確であり、投資先および第三者データへの当社の現在のアクセス状況を反映しております。当社は、意図的であるか否かにかかわらず、ポジティブなインパクトの結果を誇張したり、ネガティブなインパクトを過少報告したりしないような措置を講じております。一方で、利用可能なデータの量と質には限界があることを当社は認識しております。当社は、インパクトパフォーマンスの提示に関するこれらの限界について、可能な限り特定し、説明しております。

02 | メッセージ

03 | ファンド概要とインパクト

11 | 投資家としての貢献 (Investor Contribution)

18 | ポートフォリオ

Message

社会に不可欠だが資本が届きにくい未踏領域へ、 上場後まで伴走し長期資本とインパクトを実装する。

UntroD野村クロスオーバーインパクトファンドの目的は明確です。地球と人類の課題解決に挑み、社会に変革をもたらす革新的技術を持つ企業に対し継続的に資本と支援を提供し、豊かな社会の実現、日本経済の活性化に貢献すること。

そのために、レイターステージからプレIPO、そして上場後の成長フェーズまで一気通貫で投資・経営支援・市場との橋渡しを行います。これは、インパクト志向の強いIPOを目指すスタートアップに対し、上場前から上場後も長期に保有・伴走するクロスオーバー型のアプローチです。

UntroDが培ってきたディープテック領域におけるスタートアップ投資支援の経験知と、野村アセットマネジメントが積み上げてきた上場企業リサーチやエンゲージメントの経験を束ね、経済的価値と社会的インパクトを同時に拡大できる企業を資本市場の主流に押し上げていきます。

SECTION

1



Fund Overview and Impact Thesis

ファンド概要とインパクト

Fund Information



ファンド名称	UntroD野村クロスオーバーインパクトファンド投資事業有限責任組合
---------------	------------------------------------

無限責任組合員（共同GP）	UntroD野村クロスオーバーインパクトファンド有限責任事業組合（LLP）
----------------------	---------------------------------------

投資対象	地球と人類の課題解決に挑み、社会にイノベーションをもたらすような革新的技術を有する国内の研究開発型スタートアップ企業（ヘルスケア・バイオ、宇宙、センシング、ロボティクス、農業、医療、海洋、環境・エネルギー、エレクトロニクス、新素材などに関わる事業を行うディープテック企業）ならびに地球環境や人類の健康などの領域において高度なソーシャルインパクトを有するスタートアップ企業
-------------	---

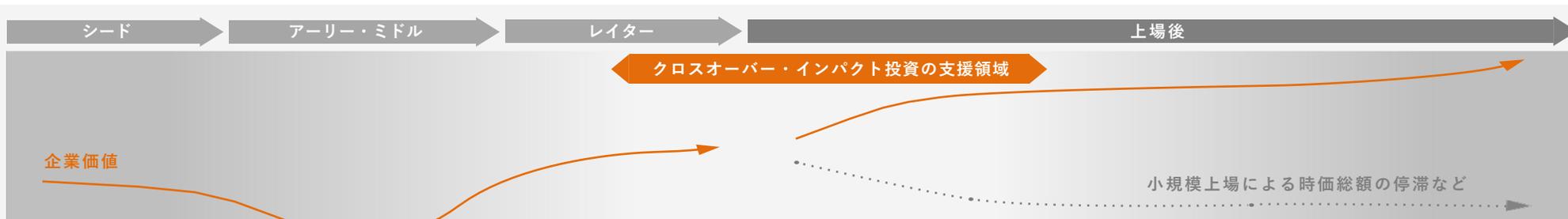
投資ステージ	株式公開（IPO）の蓋然性が高いレイト・ステージのスタートアップ企業のラスト・ファイナンスまたはコーナーストーン投資※
---------------	---

運用期間	2024年12月より最大8年間（最大2年の延長可能性あり）
-------------	-------------------------------

（※）IPOに参加する際に、機関投資家が前もって「関心の表明（Indication of Interest、IOI）」をしたり、一定の株式を割り当てられる「親引け」に参加したりする投資手法

Challenges and Our Approach

上場前後にかけて厳然と存在している負のループに対し、「クロスオーバー投資」を通じて効果的な資金と支援を供給する。



成長資金の不足 日本は、未上場から上場へと至るまでのレイター期および上場直前の成長資金を提供する出し手が少ないため、スケールの大きい成長投資ができず、企業規模が十分に大きくなれないまま上場し、機関投資家の投資対象となる時価総額に至らず成長が停滞する例も少なくありません。

機関投資家との対話不足 スタートアップ企業は未上場期にはベンチャーキャピタルや投資銀行からの支援を受け成長を遂げます。しかし上場後は、機関投資家をはじめとするアウトサイダーに対し、戦略的な対話を通じて自社の成長性を自ら証明しなければなりません。ここでコーポレートガバナンスの整備や情報開示に対する意識・準備が不十分だと、機関投資家から成長性や将来キャッシュフローの蓋然性について正当に評価されず、十分な成長資金が得られず、さらに機関投資家との対話機会が限定される負のループに陥ってしまいます。

解決方法としての 「クロスオーバー投資」

このような構造的な課題を解消するため、未上場期から上場後まで成長支援を継続する「クロスオーバー投資」が有効です。すなわち、企業への継続的な資金供給とエンゲージメントを通して、ビジネスモデルや事業戦略、エクイティストーリーの策定、コーポレートガバナンスや社会的インパクトの情報開示等の強化支援を行い、持続的な企業価値向上を後押しします。これにより、上場後も機関投資家との対話が円滑化され、企業価値評価の向上、成長の好循環が期待できます。

Our Impact Goal

世界は気候変動や災害、地域によっては高齢化や機会格差、人権問題など、様々な課題に直面しています。一方、国内の資本市場に目を向けると、大きなポテンシャルをもつ企業が持続的に成長しきれないという課題も散見されます。そのような状況において課題解決を事業機会と捉え、革新的技術・ビジネスによって課題解決と事業成長を図る企業に投資し、その持続的な成長を支援することで、国際的な舞台で存在感を示す企業を日本から生み出し、日本経済を活性化していきます。

Target

XIFの投資目標

革新的技術・ビジネスによる社会課題解決：

技術やビジネスモデルが持つ革新性、社会的なインパクトを当該企業の成長ドライバーと捉え、上場前後にかけて事業および組織の成長を一貫して支援することで、製品・サービスの社会実装と社会課題解決を実現

資本市場において存在感を示すインパクト企業の創出：

レイター・ステージにおける成長資金の確保・資本市場が期待する情報開示やコーポレートガバナンス体制の構築・機関投資家との対話機会を積極的に提供することで、持続的・中長期的な事業成長や企業価値向上を実現

Area

XIFの投資対象テーマ

「地球」の課題解決：

クリーンエネルギー増加・GHG削減、生物多様性保全、循環型社会実現、海洋・水・大気・土壌資源の持続的活用など

「人類」の課題解決：

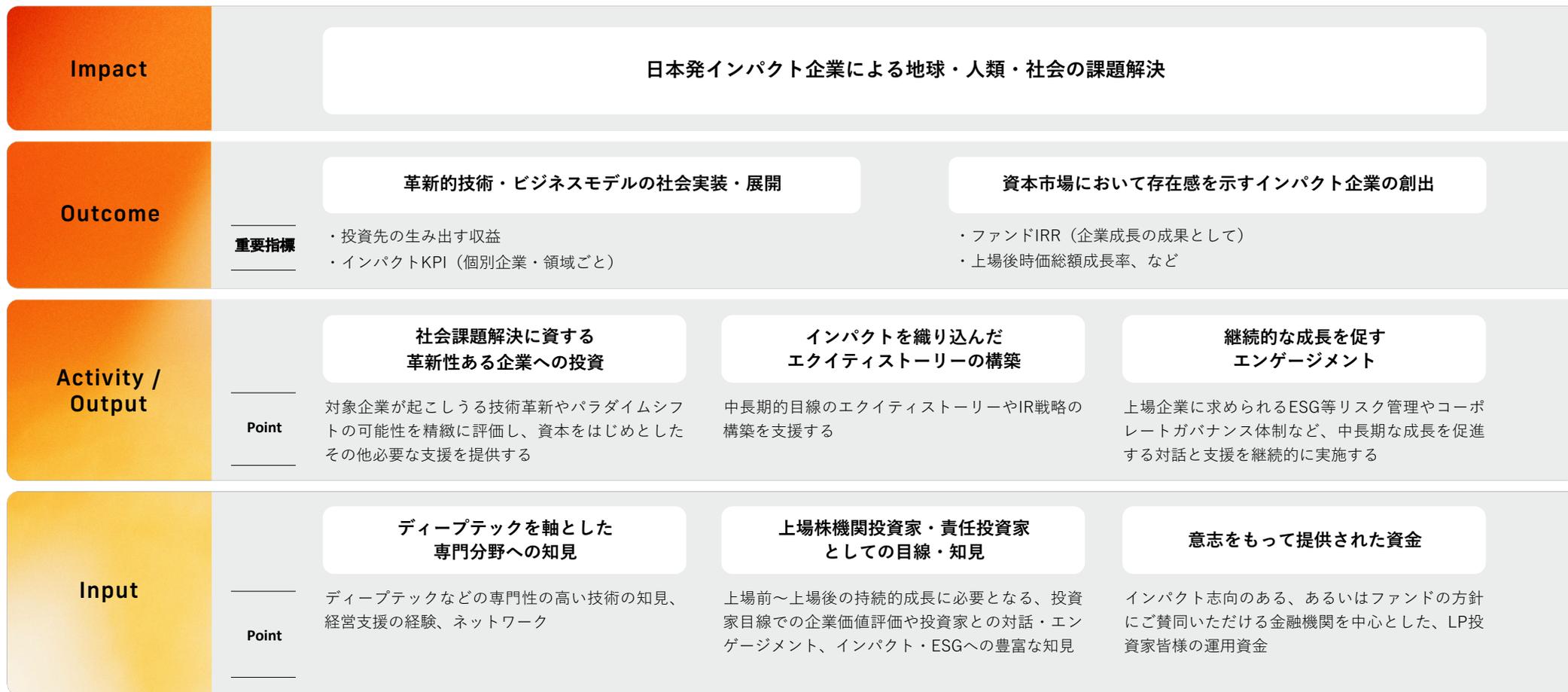
健康寿命の延伸、過剰・過酷労働の防止・抑制、地域・性別・世代などによる教育・職業等における機会格差の解消など

「社会」の課題解決：

金融を含む交通・公共インフラの向上、安全・安定な食料供給やフードロス解消、医療・介護問題の解消、地方経済活性化、宇宙活用の促進など

Theory of Change

UntroDと野村アセットマネジメントの専門性と強みを最大限レバレッジし、未上場から上場後まで資本と伴走支援を切れ目なく届け、企業の持続的な成長をサポートし、社会課題の解決と日本経済の活性化、豊かな社会の実現を目指します。



Governance

2社の共同GP体制で、それぞれの専門性や強みを組み合わせ、
投資委員会、売却委員会での意思決定およびエンゲージメントを推進。

未上場

上場

投資実行

投資実行後

Exit

投資委員会：

UntroD社は技術的観点を中心とした事業性評価を行い、野村AMは上場後の成長戦略や開示、ガバナンスを評価。二社同一議決権比率で、総合的な投資判断を行います。

エンゲージメントチーム：

二社双方より投資担当およびインパクトを管掌するメンバーが参加し、投資先の中長期価値向上に向け、インパクトを軸としたエンゲージメントを協調して推進します。UntroDの事業・産業理解に、NAMが強みとするESG・ガバナンス・情報開示・資本市場対応の目線を重ね、経営課題の特定からインパクトの組込み、KPI設計・運用まで支援します。また、上場後は公開情報に基づいて継続的にエンゲージメントを行います。

売却委員会：

二社同一議決権比率での売却等の判断・意思決定を行います。売却の際には、責任ある売却（Responsible Exit）に配慮します。

UntroD
Capital Japan

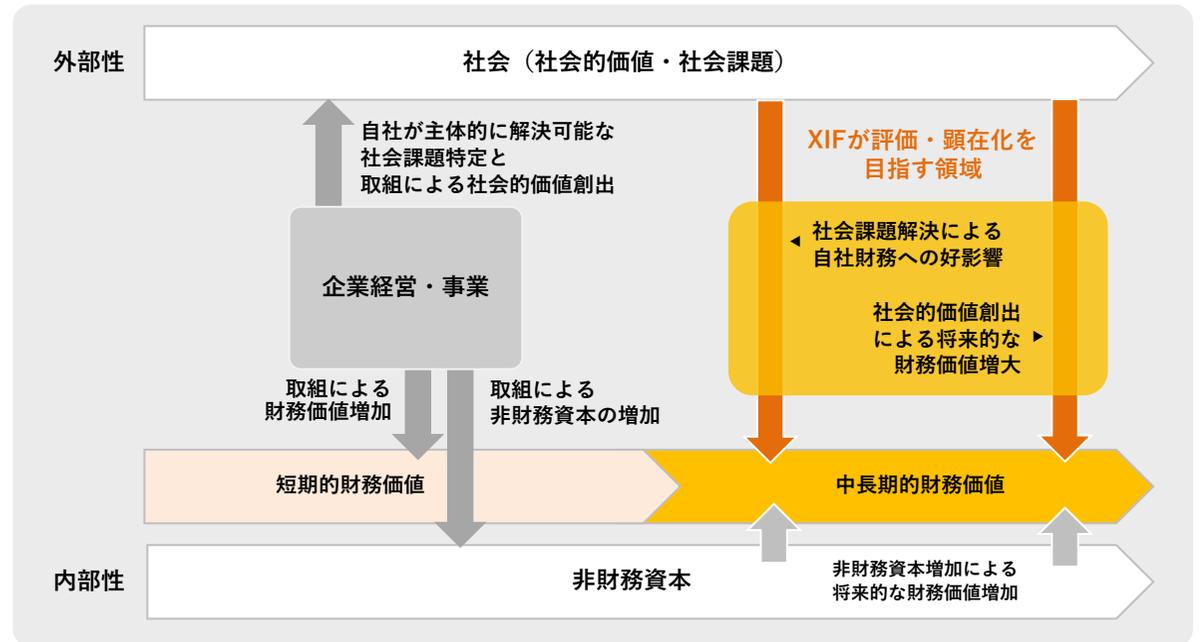
NOMURA
野村アセットマネジメント

Maximizing Values

**社会を変革する技術・ビジネスモデルの社会実装やパーパス経営を支援し、
将来の企業価値、社会インパクトの最大化を目指す。**

インパクト投資は財務リターンを追求しながら同時に環境・社会課題の解決を目指す投資手法として一般には定義されています。最近では、企業の環境・社会課題への取組が財務価値にどう貢献したかを金銭価値で表そうとする試みも見られます。一方、XIFは投資先企業が環境・社会課題に取り組むことは、単なる社会貢献ではなく、中長期的な社会的・経済的トレンドへの適応であり、新たな事業機会の創出、持続的な収益性の向上、ひいては企業価値向上につながるものと考えています。さらに、環境・社会課題の解決を企業の事業活動そのものと捉えることで、経営判断の高度化、従業員エンゲージメント強化などの非財務資本となり、中長期的に財務価値となって表層化するものと信じています。

特に、XIFの投資対象領域である革新的技術やビジネスモデルは社会実装、収益獲得までの時間軸が長いことも多く、社会課題への貢献が財務価値に与える影響を複層的に理解し、エンゲージメントしていくことで、最終的な企業価値向上に貢献してまいります。



Investment Process

社会課題の解決は市場ニーズであり、その大きさは企業の成長ポテンシャルである。

XIFは、投資判断から売却まで、社会的インパクトの創出と企業価値最大化を徹底的に追求する。

▶ 投資検討・投資判断

▶ エンゲージメント

社会的 インパクトの 評価

インパクトの特定：

ロジックモデルおよび5 Dimensions of Impactを用い、投資候補企業の事業活動によって生み出されるアウトカム・インパクトおよびESGリスク*を分析・明確化。

インパクトを測る・理解する重要指標の設定：

投資候補企業のアウトカム、インパクトの達成度合いを図る指標を設定。設定にあたっては、投資先企業のデータ提供可否やIRIS+等グローバルスタンダードとの整合性にも配慮しつつ、以下のような持続的な事業成長の蓋然性を示すものを選定。

- ・ ターゲットとする潜在市場規模や想定される需要等、収益性や成長性を示すもの
- ・ アウトカムの達成と収益創出の関係性が一連のストーリーとして説明できるもの

想定したインパクトやKPI・重要指標を投資先と合意しつつ、インパクト創出状況やESG観点での対応状況を最低でも年次で把握。その達成状況等に鑑み、必要に応じて方針や活動の見直しを経営陣と実施。

(詳細は次ページ以降を参照)

また売却検討時には、投資先企業がその後の成長戦略にインパクト創出を織り込むと同時に、IMMを自律的に実施し、経営の意思決定に継続的に組み込む体制があることを確認。

財務・事業の 評価

①IPOの成功蓋然性、②IPO後の企業価値向上可能性、③投資の経済合理性（投資リターン）を総合的に検討。

財務KPI、他重要KPIのモニタリングと同時に、投資家視点などの知見や必要資本を機動的に提供。

* 環境や社会に負の影響を与える可能性、その範囲や規模を確認した上で、当該ESGリスクに対する姿勢や今後のエンゲージメントによる改善可能性を中心に評価。

なお、当組合は、下記に該当する企業には投資を行わない。投資先企業が下記活動に関与していることが判明した場合、可及的速やかに中止するよう求め、改善が見られない場合は投資を撤退することも検討する。①生物化学兵器、核兵器、対人地雷、クラスター爆弾などの非人道的武器やたばこの製造、販売、ポルノグラフィやギャンブル関連の活動、②化石燃料の過度な使用やその延命を助長するような活動、③児童労働、強制労働などの人権侵害、④贈収賄、背任、過度な贈答や接待、司法妨害、マネーロンダリング、インサイダー取引などの個人や組織の利得のために職務上の権限や地位を濫用するあらゆる形態の腐敗行為や違法行為、反社会的勢力との交流や、反社会的勢力の維持、運営への協力

SECTION

2

Investor Contribution

投資家としての貢献

Key Number of XIF

投資実行

6 件

投資先（2025年末時点・順不同）



ファンドサイズ

51.55 億円

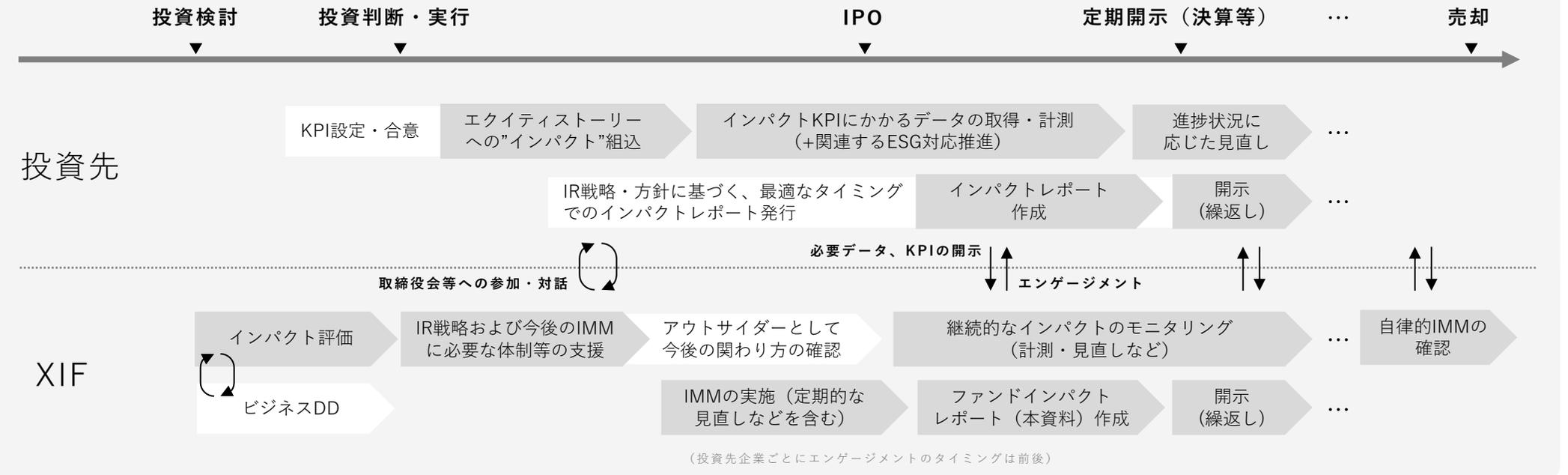
パートナー企業一覧（ファイナルクローズ後・順不同）



IMM (Impact Measurement & Management)

投資家や従業員をはじめとする主要なステークホルダーとの対話に資するIMMを、投資先とともに整備。

IMMプロセス例



Engagement

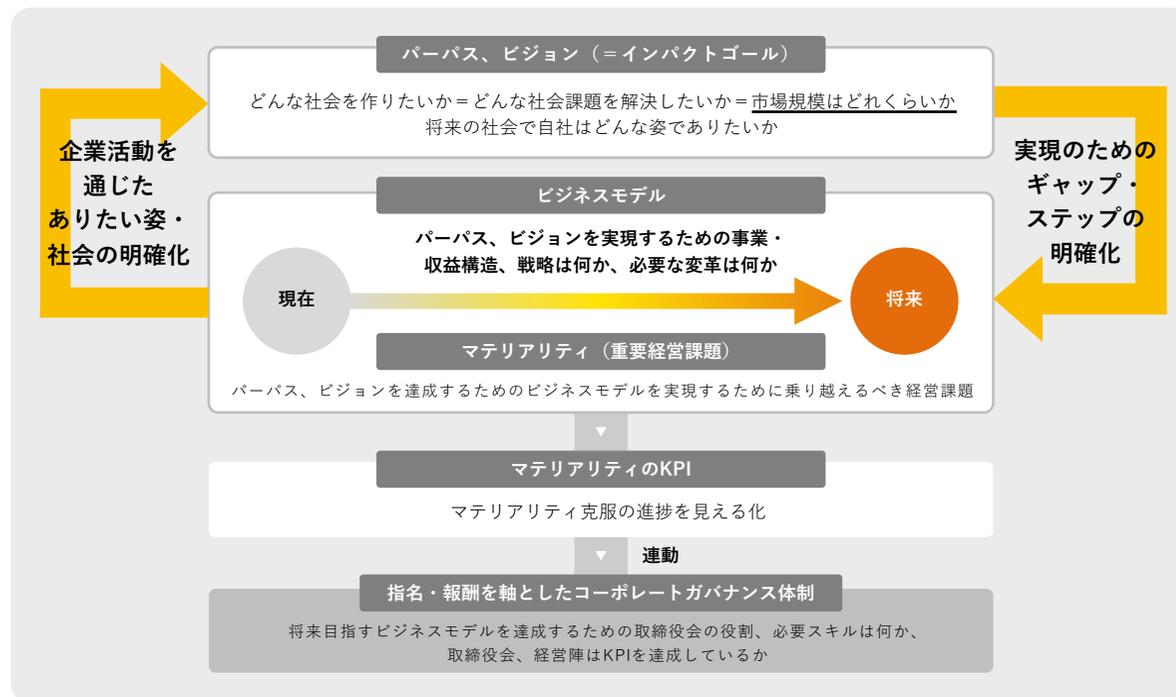
長期的な対話を通じ、投資先企業の成長性とその蓋然性、加えて社会的インパクトを最大化する。

エンゲージメントの出発点は、パーパス、すなわち、企業が将来目指す「ありたい姿」を言語化することです。将来成長の余地が大きいスタートアップ企業は、長期的なポテンシャルを資本市場に伝えることが重要です。そのため、実現したい社会や解決したい社会課題＝ビジョンを明確にし、ターゲット市場の規模感を想起させることが効果的です。

さらに、その市場を獲得し、将来の事業環境に適応するためのビジネスモデルや経営戦略を描き、現在とのギャップ分析を通じて、経営上の重要課題（マテリアリティ）を抽出します。どのような経路で、企業の活動がビジョンの実現＝社会的インパクトの創出につながるかをロジックモデルで示すことも、自社の方向性を明確にするうえで有効です。

最後に、経営陣がマテリアリティに向き合い、目指すビジネスモデルの達成に向かっていくかを確認するためにKPIを設定し、指名・報酬に連動させることが、監督と執行の説明責任を担保するうえで重要です。

XIFはこうした全体像で、投資先との対話を丁寧かつ長期的に行い、投資先企業の成長性、および社会的インパクトの最大化を目指しています。



Basic Policy for Engagement

質・量ともに充足が難しいESG・コーポレートガバナンス全般の経営アジェンダも段階的に支援。

投資先企業ごとの状況や特性に応じ、最適なロードマップを検討することで実効性の高いエンゲージメントに。

環境・社会課題への適切な取組み

- ▶ 気候変動、自然資本：リスク及び機会の識別、評価、ガバナンス体制の整備、指標と目標の設定、情報開示
- ▶ 人権：方針とデューデリジェンス、是正・開示対応、倫理的なAIの使用、個人情報保護
- ▶ 人的資本：戦略・目標設定、多様性・公平性・包摂性・帰属意識のある組織づくり

資本の効率的な活用による価値創造

- ▶ インパクトに関する戦略策定、情報開示
- ▶ 資本コストを上回る成長戦略・投資計画の策定と進捗管理
- ▶ 事業リスクの適切な管理：サステナビリティ課題も含めた短期・中期・長期の事業にかかるリスクと機会の特定、リスク管理体制の整備
- ▶ インパクト、資本コスト、リスクを反映した適切な資本構成
- ▶ これらに関する情報開示
- ▶ 事業計画、資本政策の定期的な検証と投資家との対話

コーポレートガバナンス機能の十分な発揮

- ▶ 経営執行を監督できる能力と多様性を十分に備えた取締役会
- ▶ 執行と監督の分離
- ▶ 監査委員会／監査等委員会／監査役会の十分な機能発揮
- ▶ 取締役会の実効性、取締役の適任性を定期的に評価する体制の整備
- ▶ 経営陣交代の判断基準・プロセスおよび後継者計画の構築
- ▶ 資本効率とESGへの対応、インパクト創出による価値創造へ向けた適正なインセンティブ設計
- ▶ リスク把握と内部統制（コンプライアンス、内部監査等）
- ▶ 法令・市場規則・CGコード等への対応

適切な情報開示と投資家との対話

- ▶ 規制や国際イニシアティブ動向を踏まえた、適時・適切な情報開示（定量情報は可能な限り第三者保証）
- ▶ 投資家の意見を経営に反映するための、積極的な対話
- ▶ 企業価値を大きく損なう行為発生時の、原因究明・責任明確化・再発防止策の策定と徹底、および十分な開示・説明

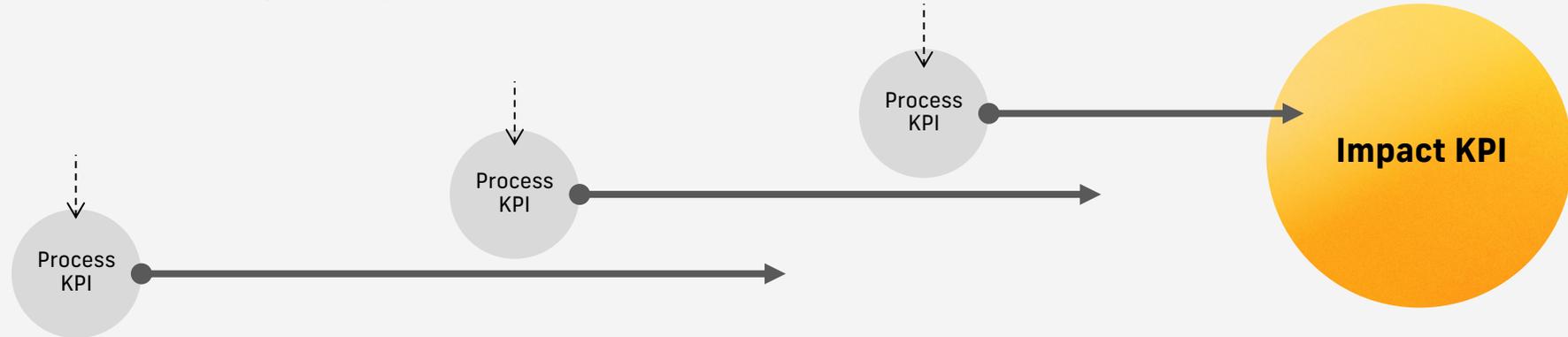
COLUMN

Impact KPI

XIFが考えるインパクトKPIは企業が将来目指す姿（＝社会課題が解決された社会）そのもの。事業KPIは、その将来像に向けた着実な進捗を確認するための指標であり、インパクトKPIと本質的に同一のものです。

そのために、必要なことは何か？
具体的に何を実現しなければならないか？

どのような社会に
なっているか？



事業（プロセス）KPI = 短期の進捗確認のためのKPI

- ▶ より短期的目標として設定され、（理想としては）達成・更新を繰り返していく
- ▶ 中長期的な目標達成のために戦略が変わった場合は、KPIも変更されうる

企業が目指す姿、企業価値を体現するKPI

- ▶ 中長期的での企業活動の「成果」を示す指標
- ▶ 現状の事業や活動のみを前提としない

➡ 主に実施してきたこと ➡ これからより注力していくこと

CASE STUDY 宇宙 × インパクト - アクセルスペースホールディングとの対話

XIFは株式会社アクセルスペースホールディングスに投資し、継続的なエンゲージメントを行っています。同社取締役CFO折原氏と対談を行い、これまでのエンゲージメントによる、社内の変化と今後の課題について伺いました。

1 同社が現時点で目指す・理想として掲げる宇宙産業の発展、あり方について議論

「インターネットが民間に開放され、GoogleやAmazonが生まれたように、宇宙産業もコストが下がり、民間が勝手に新しいビジネスを生み出すフェーズになっています。だからこそ、「この会社は単なる衛星製造業ではなく、新しい産業インフラを作る会社だ」ということを、インパクトという言葉を使って可視化し、経営の意思決定に組み込んでいただく必要がありました。

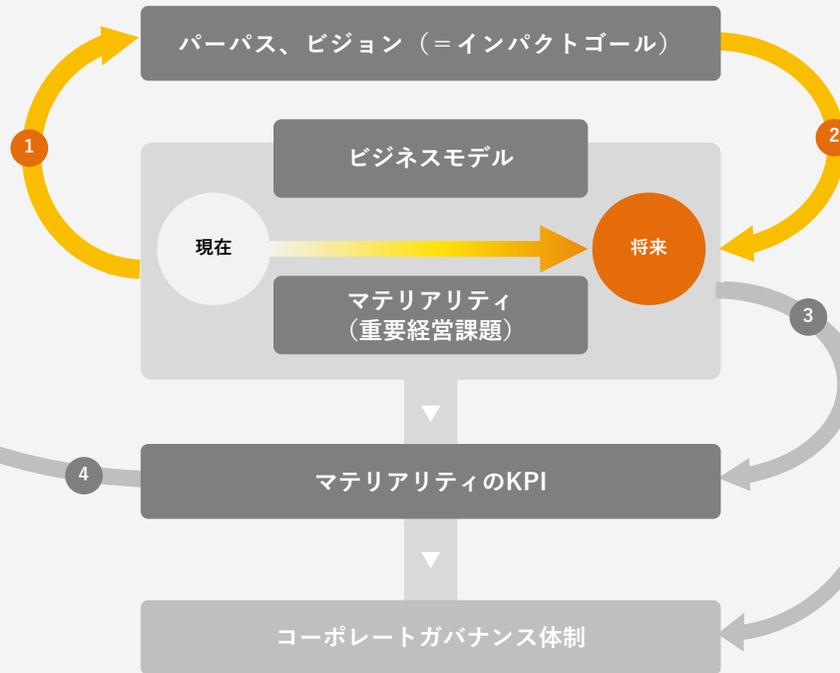
—XIF

4 事業展開や産業の発展も見据えたさらなるインパクト創出に関して継続検討

「持続可能な社会」といった遠い未来の成果はすぐには測れません。重要なのは、アクセルスペースが掲げるビジョン「宇宙を普通の場所に」の、「普通」とは何か、その解像度を上げることです。そこに至るためのマイルストーンとして事業KPIを設定し、それらがどう未来のさらなるインパクトを描くことができるのか。このロジックを整理し続けることが、我々の役割ともいえます。

—XIF

企業価値向上のためのエンゲージメントの枠組み



2 目指す方向性に対して、現時点で想定されるギャップや必要なステップについて理解

機関投資家の方々と対話をする中で、「宇宙はすごそうだけど、どう価値になるか分からない」という反応を多く頂きました。足元の事業説明だけでは、どうしても伝わらない部分に対し、XIFさんをはじめとする投資家の方々と議論を重ね、「我々は将来こういう世界を作る。そのために今ここにいる」という長期の羅針盤としてインパクトを位置づけるようになりました。

—アクセルスペース

3 実際にそれを実行していくためのKPIや管理方針・体制について継続議論

スタートアップが目指す「新規性のある社会的インパクト」は、会社の「成長目標」とイコールです。取締役会で「どんな社会的インパクトを生み出すのか」「そのためのロジックは何か」を議論し、執行側がそれを実行する。この枠組みこそがインパクトマネジメントであり、その枠組みを機能させる仕掛けを作ることがガバナンスと言えます。

—XIF

インパクトマネジメントは外部（投資家をはじめとするステークホルダー）と内部（従業員）をつなぐ「接点」だと腹落ちしています。ただ、実務的な課題もあり、実際に現場で日々尽力するメンバーやエンジニアに対して、業務がどうインパクトに繋がっているのか、その接続部分（ロジック）を落とし込むコミュニケーションの密度は、まだこれから上げていかなければならないフェーズです。

—アクセルスペース

SECTION

3



Portfolio

投資先

Axelspace

株式会社アクセルスペースホールディングス

AXELSPACE

人類の課題解決

社会の課題解決

地球の課題解決

Space within Your Reach

～宇宙を普通の場所に～

▶ 事業概要

アクセルスペースホールディングスは、小型衛星の設計・製造・打ち上げ・運用からデータ提供までを一気通貫で行っています。AxelLiner事業を通じた顧客向け小型衛星プロジェクトのワンストップ提供と、AxelGlobe事業を通じた自社衛星コンステレーションによる地球観測データ・解析サービスを組み合わせ、宇宙利用のハードルを大きく下げるモデルを構築しています。大学発技術をベースに衛星製造とデータサービスを垂直統合することで、従来大規模な投資が必要であった宇宙事業における社会実装サイクルの速度を早め、より幅広い宇宙活用に貢献しうるポテンシャルを有する点を評価し、上場を起點とした民需開拓・国際展開の加速に伴走すべくIPO時のコーナーストーン投資を通じ、クロスオーバー投資を行いました。

▶ インパクトと成長可能性

衛星データは、農業・林業・インフラ監視・災害対応・安全保障など、多様な領域で「見えなかったものを見えるようにする」インフラとして機能し得ます。AxelGlobeの高頻度撮像と解析サービスが普及するほど、ユーザーの意思決定精度やリスク管理能力が高まり、結果として資源効率や被害軽減といった社会的便益が生まれます。また、衛星の開発・製造・運用・廃棄に至るライフサイクル全体で環境負荷低減を目指す「Green Spacecraft Standard」は、今後強まる宇宙環境・ESG要請への先行対応として、国際的な差別化要因になり得る取組です。宇宙の社会実装と民需開拓を加速させ、持続的な企業価値の向上を目指します。

ThinkCyte



シンクサイト株式会社

一つひとつの細胞から、 未来の治療・診断を変える

人類の課題解決

社会の課題解決

地球の課題解決

▶ 事業概要

シンクサイトは、ゴーストサイトメトリーという独自の光学×AI技術を用いた高速細胞分析・分取プラットフォームを開発するスタートアップです。細胞形態・構造情報を瞬時に解析し、現在は研究開発用途向けにVisionSortを提供しています。将来的には、製品ラインナップの拡大と共に、再生医療・創薬・臨床検査分野への展開を目指しています。従来、人手と時間に大きく依存していた細胞分取工程のボトルネックを解消し、研究開発のスループットと精度を同時に高める基盤技術であり、特に海外市場で導入実績を積み上げている点が特徴です。XIFは、グロース市場の中でも海外中心の売上構成と、装置・消耗品・データサービスを組み合わせたプラットフォーム性を評価し、レイトステージからのクロスオーバー投資を行いました。

▶ インパクトと成長可能性

ゴーストサイトメトリーは、創薬・再生医療・診断の開発プロセスを高速化・高精度化することで、間接的に治療オプションの拡大、医療費の効率化、個別化医療や早期診断の普及に寄与し得る技術です。研究現場におけるスループットや再現性の改善は、長期的には健康寿命の延伸や医療アクセス向上につながる可能性があります。同時に、設置台数とデータ蓄積の増加がアルゴリズム性能向上とリカーリング収益の拡大をもたらすため、社会インパクトと企業価値が相互に高まりやすい構造を持ちます。XIFは、研究開発プロセス上の効果を適切な指標に落とし込み、将来の医療現場における波及効果とのつながりを整理しながら、長期的な価値創造に係る対話を進めていきます。

J-Pharma

J-Pharma

ジェイファーマ株式会社

アンメット・メディカル・ニーズに応える
革新的新薬の開発を通じて、世界中の人々が
健康を維持し、希望を持ち続けることに貢献する

人類の課題解決

社会の課題解決

地球の課題解決

▶ 事業概要

ジェイファーマは、がん細胞がアミノ酸を取り込むために用いるL型アミノ酸トランスポーター（LAT1）を中心とするSLCトランスポーターを標的とした新薬開発に特化した創薬ベンチャーです。胆道がんやKRAS変異大腸がん、多発性硬化症など、アンメットニーズの高い領域で臨床パイプラインを有し、国内スタートアップとして海外で後期治験を進める稀少な存在です。Eラウンド以降も大型調達と経営体制強化が進んでおり、グローバル展開と資本市場での評価向上が同時に求められる局面にあります。XIFは、レイトステージ～IPO後を一貫して支えるクロスオーバー投資先として、エクイティストーリーの磨き込みと対話の余地が大きい点を重視しました。

▶ インパクトと成長可能性

胆道がんやKRAS変異大腸がん、多発性硬化症といった領域で、新たな治療選択肢をもたらす得る点は、患者・家族のQOLおよび健康寿命の改善に直結します。副作用負担を抑えつつ長期的な治療継続を可能にする薬剤は、安定した需要と価格プレミアムを支えうる存在であり、企業価値評価上も重要です。また、LAT1というユニークなターゲットは知財優位性と適応拡大のオプション価値を内包しており、パイプライン進捗が社会インパクトと経済的リターンの双方に連動しやすい構造を持ちます。XIFは、インパクトロジックとIRストーリーを整理しながら、こうした関係性が中長期のバリュエーションに反映されるよう、継続的なエンゲージメントを行っていきます。

Innovacell

innovacell

イノバセル株式会社

Reclaim your health through regenerative health

(再生医療で健康を取り戻す)

人類の課題解決

社会の課題解決

地球の課題解決

▶ 事業概要

イノバセルは、便失禁・尿失禁といった生活の質に深刻な影響を及ぼす疾患に対し、自家細胞を用いた再生医療等製品による筋肉再生治療を開発する企業です。便失禁や尿失禁は、高齢化の進展とともにその患者数が増加する傾向にある一方、従来の治療選択肢は対処療法や高侵襲手術に限られてきました。切迫性便失禁を対象とする自社開発パイプラインのICEF15は国際共同第Ⅲ相試験段階にあります。既に大型の資本調達を完了し、商業化フェーズを見据える局面にあることから、XIFIは、製品上市後の市場浸透と追加適応拡大を視野に入れたクロスオーバー投資先として評価しました。

▶ インパクトと成長可能性

排泄障害は、患者本人の尊厳や社会参加、就労、生産性に直接的な影響を与える一方、心理的・制度的な要因から未受診の潜在患者も多いとされています。自社製品が低侵襲で高い治療効果を示せば、患者のQOL改善のみならず、家族・介護者・医療現場の負担軽減や、介護離職・生産性損失の抑制といった社会的インパクトが期待されます。こうした医療経済的価値は、患者からの受容性や償還条件、長期売上の安定性にも関わるため、企業価値評価上も重要な要素です。XIFIは、ターゲット患者規模、症状改善指標、医療費・介護費削減効果などをインパクトKPIとして整理し、社会的価値と経済的価値の関係を明確にしながら、長期志向の投資家との対話に活かしていけるよう支援しています。

GAIA BioMedicine



株式会社ガイアバイオメディシン

Change the World, Save Lives with GAIA cells

(GAIA細胞で世界を変え、命を救う)

人類の課題解決

社会の課題解決

地球の課題解決

▶ 事業概要

ガイアバイオメディシンは、他家由来NK様細胞「GAIA-102」を基盤とするがん免疫細胞療法の開発を進めるバイオベンチャーです。小児固形がん、腹膜播種（胃がん・膵がん）、非小細胞肺癌を初期開発対象とし、アンメットメディカルニーズの高い難治性領域に対する新たな治療選択肢の確立を目指しています。あらかじめ製造・保管した凍結製剤を迅速に提供し得る「off-the-shelf」型の開発思想に加え、独自の閉鎖系培養技術を基盤とする効率的な製造プロセスを備える点も、同社の重要な特徴です。さらに、製剤そのものから製造技術に至るまで、幅広い知的財産が確保されています。XIFは、技術的独自性と対象疾患の社会的意義に加え、日本発バイオ企業として資本市場との接続・エクイティストーリーの整理余地が大きいクロスオーバー投資先として評価しました。

▶ インパクトと成長可能性

小児固形がん領域では、治療成績が患者のその後の学業、就労、社会生活を含む人生全体に長期的な影響を及ぼします。また、腹膜播種や肺癌は患者数が多く、新規治療への期待が大きい分野です。同社のアプローチは、より多くの患者にアクセス可能な形で新たな治療機会を提供しうる点において、医療アクセスの拡充と長期的予後の改善の双方に資する可能性を有しています。さらに、独自技術に基づく製造基盤は、コスト構造の最適化と供給体制の拡張可能性の両面から、市場拡大に向けた高い潜在力を備えています。社会的インパクトの拡大と事業価値の成長が同じ方向に進展しうる点も、同社の大きな魅力です。XIFは、情報開示の枠組みを整えつつ、同社の事業価値と社会的インパクトが国内外の投資家から適切に評価されるべくエンゲージメントを行っていきます。

Life is Tech!

ライフイズテック株式会社

世界を変える力を、すべての人に



人類の課題解決

社会の課題解決

地球の課題解決

▶ 事業概要

ライフイズテックは、中高生向けIT・プログラミング教育を中核に、学校向けクラウド教材「Life is Tech! Lesson」、キャンプ・スクール、企業向けDX研修まで一気通貫で提供するデジタル人材育成プラットフォームです。義務教育でのプログラミング必修化や共通テスト「情報」導入といった構造的追い風のもと、学校4,400校・自治体600超への導入と、延べ200万人以上への教育提供実績を有します。シリーズEラウンドにおいて、XIFは、教育SaaSのストック性と企業向けDX研修の成長余地を兼ね備えたモデルとして評価し、上場後の成長ドライバーが明確なクロスオーバー案件と位置付けました。

▶ インパクトと成長可能性

DX人材不足と都市部への偏在という日本の構造課題に対し、中高生～大学生～社会人までの連続的な学びを提供し、地方企業とのプロジェクト機会まで結び付けている点を重視しています。これは、地域産業の生産性向上や地方経済活性化といったインパクトにつながると同時に、企業・自治体からの研修ニーズ継続や採用ブランド向上というかたちで、企業価値にも波及します。インパクトがブランド力・案件獲得力・人材獲得力といった無形資産を高める構造を整理し、ロジックモデル・KPIとして可視化していくことは、長期投資家にとっても重要な情報です。XIFは、こうした社会的インパクトと収益成長の連動性が、持続的な株主価値向上にどう寄与するかを意識しながら、対話・モニタリングを行っていきます。



XIF Impact Report 2025

*UntroD*野村クロスオーバーインパクトファンド