

IMPACT REPORT 2025

誰もが生まれてきてよかったと思う世界へ

taliki

Introduction	代表挨拶 02 taliki とは 03 taliki の事業 04 社会課題とは何か 06
当該ファンド概要	ファンド概要 07 ファンドインパクトモデル 08 インパクト評価説明 09
	投資対象 投資ステージ 投資条件 10
	1号ファンド投資先ポートフォリオ 11
	投資判断基準 12 投資先支援 13 投資先概要（17社） 16
	投資先対談：「シード期から共に歩む taliki の投資先3社が語る、taliki ファンドの支援とは」 50
他事業部の概要及び実績について	インキュベーション事業 55 オープンイノベーション事業 57 メディア・DB事業 59
	ソーシャルカンファレンス BEYOND 62 taliki 社会関係資本について 63
その他	対談：京都信用金庫 榊田隆之 × taliki ファンド 中村多伽
	「異なる立場から同じ未来を見据える二人が考えるインパクトとは？」 71
	チーム紹介 76 当ファンドのダイバーシティ数値 / ESG 状況 80
	編集後記 81

代表挨拶

私たちtalikiは2017年に創業して以来、「誰もが生まれてきてよかったと思う世界へ」をコンセプトに掲げ、社会課題解決を目的とする事業者の応援をまいりました。talikiはインキュベーション事業、ファンド事業、オープンイノベーション事業、シンクタンク事業という4つの機能を有し、それぞれの活動により社会課題解決の推進を目指しています。ファンド事業は2020年12月に立ち上がり、5年強の運営をしていく中で、様々な知見が蓄積され、反省も生まれました。ただ、私たちとして設立当初から変わらない理念は、今、この瞬間、社会の理不尽により苦しむ誰かを救う「絶対にこの世になくてはならない事業」を創るシード起業家にとっての一番の理解者であり、応援者であり、パートナーであるということ。そして、彼らを応援する過程の中で得られた社会課題解決のデータや、経営支援のノウハウを活かして、より多くの社会課題解決を加速させる業界のトップランナーを目指すということです。

私たちが仲間として迎え入れてくださった投資先の皆様や、弊社に期待してくださっている出資者の皆様をはじめとする、全ての関係者の皆様へ、私たちの愛と学びを込めてこのレポートにより成果のご報告と学びのご共有をさせていただき、また明日からも、より良い社会の実現に向けて共に歩んでいただけたら幸いです。



株式会社 taliki 代表取締役
中村多伽

ビジョン

「命を落とす人、死ぬより辛い人の絶対数を減らす仕組みをつくる」

今この瞬間も、誰かが大切な人を失ったかもしれない。誰かの大切な場所が破壊されたかもしれない。誰かの大切なモノが奪われたかもしれない。私たちは、社会の構造により発生する理不尽な状況を少しでも早く解消するため、そしてまた別の理不尽な状況が発生した瞬間に解消しやすくするための知見を世界に蓄積するために活動しています。それにより、社会の不条理により命を落とす人、死ぬより辛い人の絶対数が減る仕組み形成の一助となることを目指しています。

ミッション

「社会課題を解決する人をエンパワーする」

ビジョン達成のために、社会の構造により発生する理不尽な状況を解決することを目的に立ち上げるプレイヤーを増やし、応援することをミッションとしています。

ポリシー

社会課題を解決するプレイヤーに対してtalikiが約束すること

taliki は、社会課題を解決するプレイヤーに対して、以下の4つを約束します。

- 起業家に寄り添い、理解する努力を惜しまず、視座を高める仲間となること
- 社会課題解決を支援するプロフェッショナルであること
- 起業家自身や事業の成長のためのコミュニティを提供すること
- 正確かつフェアな情報提供者であること

会社名	株式会社taliki / taliki, Inc.
設立	2017年11月29日
代表者	代表取締役 中村多伽
所在地	〒604 - 8086 京都市中京区丸屋町317

talikiのセオリー・オブ・チェンジ



起業前のプレイヤーから接触し、包括的に支援

エンジェル・ラウンド	シード・ラウンド	Pre A・ラウンド	Pre B・ラウンド
社会起業家育成事業			
	インパクト投資事業		
	オープンイノベーション事業		
オウンドメディア&DB事業			

社会起業家育成事業

通称:インキュベーション事業

社会課題解決を志す、創業直前直後の起業家を対象として、事業立ち上げの伴走支援を行います。

インパクト投資事業

通称:talikiファンド

社会課題解決を目的とする、主にシード～シリーズAステージの企業に対して投資を行います。

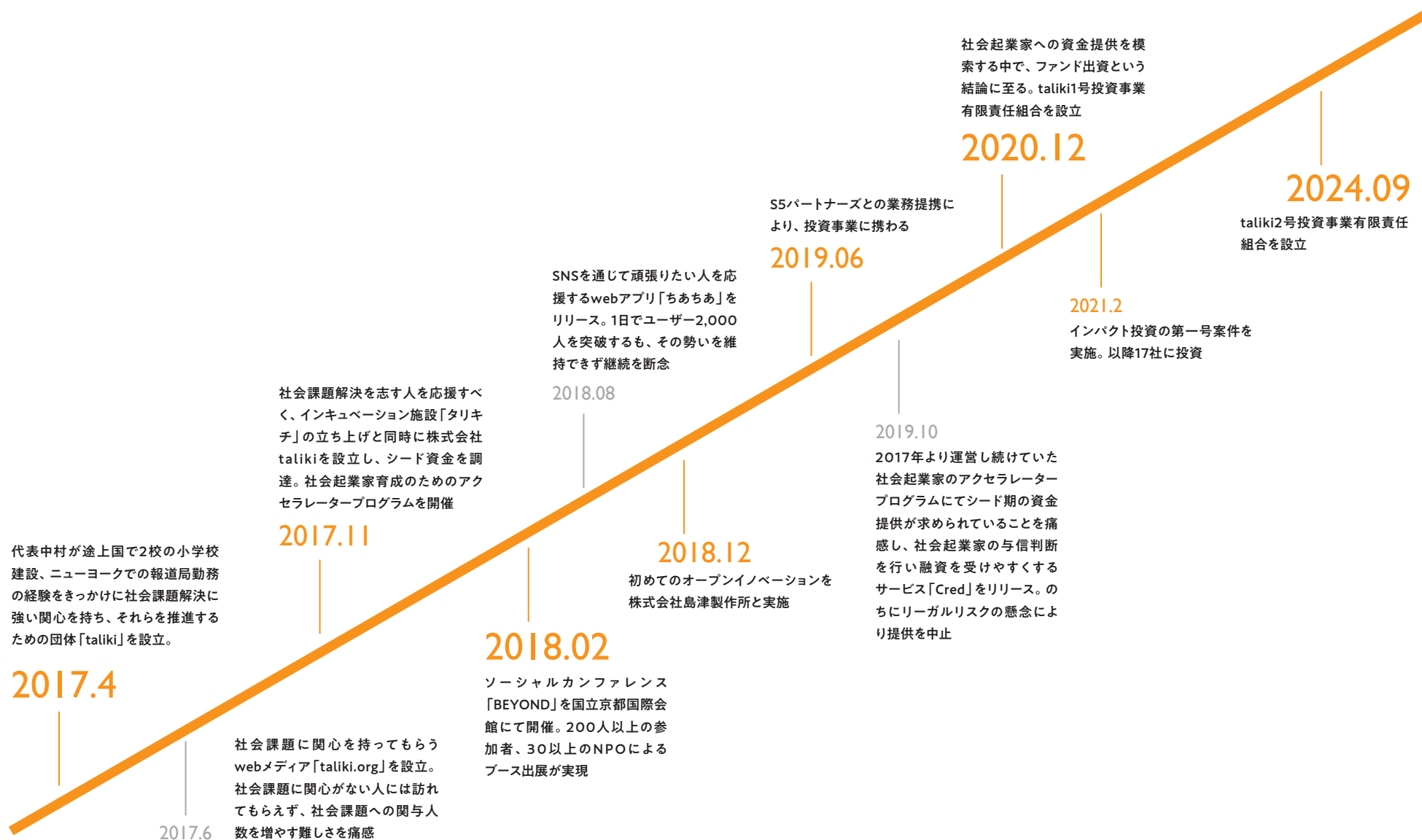
オープンイノベーション事業

社会課題解決を目的とする事業開発・オープンイノベーション・投資ファンドの運営等を、talikiが持つ事業開発ノウハウや社会起業家とのネットワークを活用し支援します。

オウンドメディア&DB事業

通称:シンクタンク事業

社会課題解決型のビジネスの立ち上げ・拡大等に関する知見を社会起業家のインタビューを通して蓄積し、「taliki.org」というオウンドメディアにて一部公開しております。その取材データをもとに、社会課題の構造、ビジネスモデル、インパクトとグロースの共通項などを分析し、課題解決に資するインサイトを導き出します。





taliki による「社会課題」の定義と解決策

taliki のインパクトそのものに対する考え方

様々な捉え方がありますが、talikiでは「社会課題」を以下のように定義しています。

社会課題とは、経済合理性、あるいは文化的・生物学的マジョリティによって形成された合理性のもとで生じた、社会的・経済的・物理的な不条理、暴力、破壊を指します。また、それらは従来の合理性の枠組みの中では解決されてこなかった事象です。簡潔にいうと、全体最適の歪みです。

例えば、現在日本では少子高齢化により、介護人材の不足が叫ばれています。ただ、現在介護資格を持っている人員の流動性を高めるだけでは絶対数が足りず、この構造的な問題を解決できません。その中で、非介護人材による介護業界への関与を、経済合理性の中で加速させることで、人手不足を抜本的に解決するようなサービスに投資を行うことで、この歪みの是正の一助になると考えられます。

talikiはこのような社会に存在する個別の歪みにアプローチする社会起業家をサポートし、全体最適の中でそのルールをアップデートすることにより、社会課題解決を目指します。

IMPACT REPORT 2025

当該ファンド概要

ファンド概要

talikiファンドは、社会課題解決に特化したベンチャーキャピタルファンドです。

当ファンドは、シード～シリーズAステージの社会課題解決を目的とするスタートアップ企業を投資対象としています。彼らは、その事業内容の特殊性や収益化の難しさから、初期段階での資金調達が困難なケースが多く見られます。当ファンドは、そのようなスタートアップに対して、その将来性と社会貢献性を独自の知見をもとに評価し、積極的に投資することで、新たなイノベーションの創出を促進します。

また、当ファンドは、社会にインパクトを与える可能性を秘めたスタートアップに対し、事業立ち上げ期における資金調達ニーズに応えるのみならず、経営ノウハウやネットワークの提供を通じて、事業開発を支援することで、持続可能な成長と社会課題解決への貢献を同時に実現することを使命としています。

ファンドの特徴

投資対象	社会課題解決に資するシード～シリーズAラウンドのスタートアップ企業
投資領域	1号ファンド:環境、福祉をはじめとする幅広い社会課題領域 2号ファンド:少子高齢化、地域、マイノリティ、セーフティネットの4領域に注力
投資戦略	イニシャル投資による事業立ち上げ支援、経営サポート、広報支援、ネットワークの提供、次ラウンド調達支援、インパクトストーリーの作成支援

当ファンドは、社会課題解決に貢献するスタートアップ企業の成長を支援することで、より良い社会の実現に寄与することを目指します。

ファンド	taliki1号投資事業有限責任組合
設立日	2020年12月
ファンドサイズ	290百万円
GP	taliki有限責任事業組合(代表組合員:株式会社taliki)
投資対象	社会課題の解決を目的とする株式会社・合同会社
採用している投資手法	◦ 株式・新株予約権への出資、匿名組合を活用したレベニューシェアによる投資など複数のスキームの中から投資先のビジネスモデルやニーズ、起業家の志向性に合わせて提案 ◦ 他の一般的なファンド対比で、ビジネスモデルやスケーラビリティに縛りがいないため、社会起業家の理想と一緒に実現可能

ファンド	taliki2号投資事業有限責任組合
設立日	2024年9月
ファンドサイズ	未定
GP	taliki有限責任事業組合(代表組合員:株式会社taliki)
投資対象	社会課題の解決を目的とする株式会社
採用している投資手法	◦ 株式・新株予約権への出資など複数のスキームの中から投資先のビジネスモデルやニーズ、起業家の志向性に合わせて提案 ◦ 少子高齢化・地域・マイノリティ・セーフティネットに関連する領域への投資に注力

ファンド連絡先



出資や事業に関する相談
<https://taliki.vc>



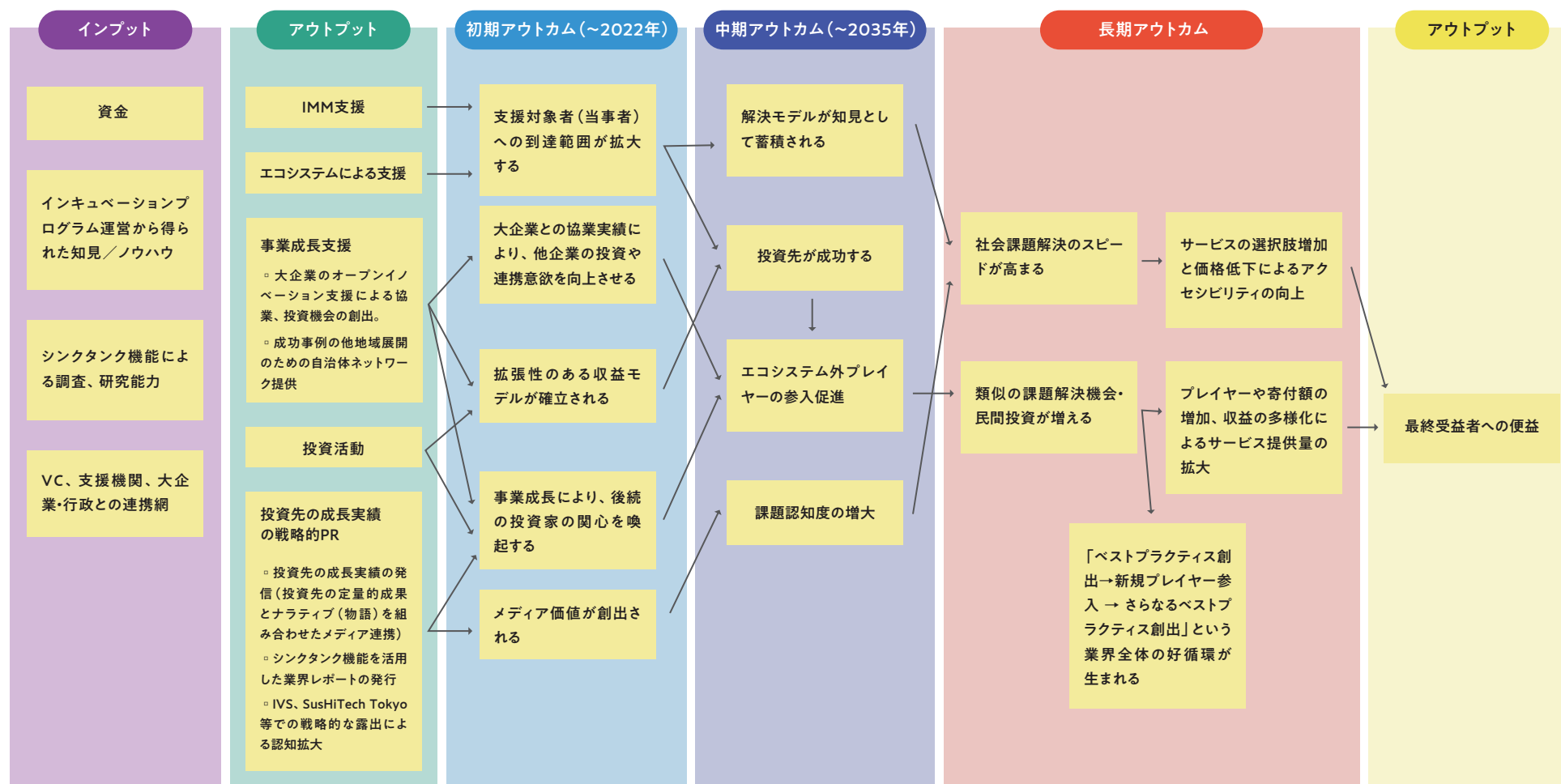
ホームページ
<https://www.taliki.co.jp/>



X(旧Twitter)
[@taliki_media](https://twitter.com/taliki_media)



Instagram
[@talikigram](https://www.instagram.com/talikigram)



ビジョンの実現 「命を落とす人、死ぬより辛い人の絶対数を減らす仕組みをつくる」

インパクト投資とは

一般的に、インパクト投資とは、財務的リターンと、社会的及び環境的インパクトを同時に生み出すことを意図し、それらを計測・管理する投資活動を指します。

なぜインパクト投資が必要なのか？

従来の投資に関する評価手法は、企業の財務的な利益や効率性といった経済的な側面に偏りがちでした。しかし、環境問題、格差問題、地域活性化など、従来のビジネスでは、社会課題を加速させることはあっても解決はできず、結果として現在においては問題が山積しています。一方で、社会課題解決領域においては、行政や非営利組織だけでなく、民間のビジネスプレイヤーが解決を担える社会課題やその機会も数多く存在します。

インパクト投資により、これらの社会課題解決を推進するプレイヤーに対してリスクマネーの供給をすると共に、事業が社会全体に与えるプラスの影響（インパクト）とマイナスの影響を定量的に評価することで、より持続可能で公正な社会の実現を目指すことが可能となります。

talikiが重視する課題

「命を落とす人、死ぬより辛い人の絶対数を減らす仕組みをつくる」というビジョンのもと、投資活動においては数ある無数の課題の中でも、国内において喫緊の課題であり構造変革が必要かつリスクマネーの流入がまだ不足している以下の領域に注力しています。

※なお、投資以外の活動については探索的な意義も踏まえ、幅広くご支援をしています。

| 少子高齢化

高齢化や少子化に伴う、心身の健康や生活の質の維持、逼迫する介護や家族の課題に取り組めます。

| 地域

人口減少や産業構造の変化による、地域コミュニティの活力低下や地域格差の是正を目指します。

| マイノリティ

障害を持つ方々やセクシャルマイノリティなど、社会的少数派の方々の生活向上に貢献する企業を支援します。

| セーフティネット

公衆衛生や貧困、性暴力など、公的サポートが不十分な領域における深刻な社会問題に取り組めます。

talikiにおけるインパクト評価の特徴

社会課題の構造を分析

社会課題の関係者全てを分析し、当該課題が発生し続ける構造を把握します。

過去との比較による妥当性評価

顕在化した社会課題である場合は過去に様々なプレイヤーによって解決を目指した活動が行われています。それらの成功要因と改善点を明確にし、対象となる手段がそれらと比較しどのように優れているのかを評価します。

長期的な視点

創業者や経営チーム、技術力等によって将来的に築かれうる優位性や、社会の情勢変化によって失われる優位性について長期的な視点も踏まえて分析した上で、クリティカルな解決へと繋がることを重視します。

受益者へのアウトカム重視

当該事業活動が、社会課題の解決、すなわち当該事業の受益者の状況改善が本質的になされることを目的としているかを重要視します。

変化への積極的介入

潮流の変化や、起業家の志向性の変化と向き合い、係る事業の目的となるインパクトのアップデートに介入します。

投資対象

talikiファンドは、社会的課題を直接的な強制や圧力によって解決するのではなく、ポジティブなインセンティブを生み出すアプローチを採用しています。具体的には、ステークホルダーが経済的に利益を得られる仕組みを構築することや、消費者がその魅力に惹かれて自然と製品やサービスを選ぶようなソリューションを提供する企業に投資しています。私たちは、持続可能な成長と社会課題解決を同時に推進することを目指しており、これらの実現が可能なスタートアップ企業を投資対象としています。具体的には、気候変動、障がい者支援、子育て支援、地域活性化等に投資した実績があります。

投資ステージ

シード～シリーズAまで

より多くの社会起業家が一步踏み出すのを後押したいという想いから、一般的に投資判断が難しく、ファン
ド等から出資を受けることが困難な創業初期段階の社会課題解決企業に絞って投資をしています。

投資条件

- 1件あたり 500～5,000万円
- 持分比率：15%未満
- 支援期間：原則10年

なお、1号ファンドでは投資対価については、スタートアップの状況やニーズに合わせて、①・②のように柔軟なスキームを提供していました。一般的なベンチャーキャピタルと同様に、投資額に応じた一定割合の株式を取得するスキームの他、株式を対象とせず、売上高や利益の一部を当ファンドに分配して頂くスキーム(匿名組合契約による出資)も採用しており、株式の希薄化を避けたい、あるいは資金調達以外の経営支援を重視される起業家の皆様に賛同頂いておりました。

- ① 普通株/優先株/新株予約権
- ② 匿名組合契約に基づくレベニューシェア出資：
売上または利益のうち、一定割合を分配いただくもの

投資先	投資領域	UNSDGs※1
ブイック	動物倫理／気候変動	目標10「人や国の不平等をなくそう」 目標12「つくる責任つかう責任」 目標13「気候変動に具体的な対策を」 目標14「海の豊かさを守ろう」 目標15「陸の豊かさを守ろう」
Kazamidori	幼児教育／子育て支援	目標3「すべての人に健康と福祉を」 目標12「つくる責任つかう責任」
坂ノ途中	環境・労働からの搾取がない農業	目標10「人や国の不平等をなくそう」 目標12「つくる責任つかう責任」 目標13「気候変動に具体的な対策を」 目標14「海の豊かさを守ろう」 目標15「陸の豊かさを守ろう」
Cocooking	フードロス	目標12「つくる責任つかう責任」
ONE NOVA	気候変動／多様性	目標5「ジェンダー平等を実現しよう」 目標13「気候変動に具体的な対策を」
LOVST TOKYO	気候変動	目標12「つくる責任つかう責任」 目標13「気候変動に具体的な対策を」
Daft	中小企業支援／地域活性化	目標8「働きがいも経済成長も」
デジリハ	障がい／介護・福祉	目標3「すべての人に健康と福祉を」
プラスロボ	介護・福祉／地域活性化	目標3「すべての人に健康と福祉を」 目標8「働きがいも経済成長も」 目標17「パートナーシップで目標を達成しよう」
かいじゅうカンパニー	メンタルヘルス	目標3「すべての人に健康と福祉を」
リンクルーション	途上国／貧困	目標1「貧困をなくそう」 目標8「働きがいも経済成長も」
Yoki	教育	目標3「すべての人に健康と福祉を」
びんびんきらり	地域活性化	目標3「すべての人に健康と福祉を」 目標8「働きがいも経済成長も」
ヴァレイ	職人支援／多様性	目標8「働きがいも経済成長も」
Gab	エシカル消費／気候変動	目標12「つくる責任つかう責任」
あすいく	幼児教育／子育て支援	目標3「すべての人に健康と福祉を」
neconote	動物倫理	目標15「陸の豊かさを守ろう」



社会性

当該スタートアップ企業が全体最適の歪みである社会課題の解決を目的としており、その社会課題が生まれ続ける構造や過去の当該領域におけるトライ&エラーを踏まえた上でのソリューションを提案していること（詳細は、「インパクト投資」P.09参照）



事業の拡大可能性と持続可能性

投資検討時は未開拓であったとしても事業として市場を広く捉えていること。また社会課題解決の中で打ち手の数に連動して仮説の精度が高まっていること



創業者・チーム

様々な困難を乗り越えてでも解決したい社会課題に向き合い続けられる経営者であること。またその実行力を高めるビジョン／チーム／スキルセットがあること



talikiとのシナジー

talikiが関与することで、より事業成長を加速できること。talikiの投資により、社会課題が存在しているその領域全体が解決に向け推進が見込めること。

①コミュニティ・ネットワークの提供

弊社では、オンラインにおいて社会課題解決xシード領域(国内)で第一想起を取れるほどの知名度を誇ります。また、オフラインにおいても創業時から約8年に渡って毎年1,000名ほどを動員するソーシャルインベーションに特化したカンファレンスの他、数々のイベントを開催しています。

これらのネットワークにより、新規投資先の発掘だけでなく投資先の顧客開拓、投資家開拓、認知度向上などに寄与します。また、月1回程度、投資先に対する勉強会も開催しています。



②蓄積されたデータや経営ナレッジ

社会課題解決の事業の成長性に関して、talikiでは国内最大級のデータを有しています。これはtalikiが創業時から起業家の方にお話を伺い「ビジネス化が難しい領域においてどのような工夫がなされているのか、事業成長に寄与する人間性や外部環境は何か」などをデータとして蓄積してきたためです。このデータにより、様々な事業領域における社会課題解決ビジネスモデルや成長戦略／施策の類型化が可能となり、本来であれば投資対象とならない領域やビジネスモデルをアップデートすることができます。

また、それらの情報のうち公開可能な部分をwebメディア「taliki.org」として一般公開しています（メディア事業にて後述）。このデータに加えて、投資先情報や過去のインキュベーション実績から集まった経営ノウハウを投資先の経営者とtalikiキャピタリストとの1on1のなかで提供し、必要に応じてお繋ぎすることで、投資先だけでは実現しなかった成長支援を可能にしています。

さらに、キャピタリストによる業界情報の提供を行っています。デットファイナンス、利上げによる影響、インパクト加重会計等、比較的新しい情報の収集をし送付することで、投資先が事業に集中しながらも必要な外部の経営情報を取得できるようにしています。



2026.08.21

自然好きにはたまらない、「1000年先も継続できる森林経営」を目指すForestFolksの仕事のやりがいとは

インタビュー

#環境 #採用 #森林
#地域・まちづくり



2024.12.12

東京初のヴィーガン寿司専門店「Vegan Sushi Tokyo」をオープンしたブイック。日本ヴィーガン市…

インタビュー

#食 #環境 #ダイバーシティ



2024.09.09

使われない、備からない、時間がかかる……。課題山積みの林業改革に取り組む木材情報プラットフォーム…

インタビュー

#環境 #エコシステム



2024.08.30

高齢者・認知症の方がお買いものを楽しむ続けられる社会を。キャッシュレスサービス「KAERU」が超高齢社…

インタビュー

#テクノロジー #ファイナンス
#福祉・介護



2024.08.23

服の国産比率はたった「1.5%」。衰退する縫製業に可能性を見出したヴァレイの“規模を追わない”事業戦略

インタビュー

#ものづくり #エコシステム



2024.08.14

森に命を還す埋葬サービス「循環葬®RETURN TO NATURE」。資金調達とブランドづくりから感じる、新たな…

インタビュー

#環境 #カルチャー #ウェルネス

200社以上へ取材

インパクト×ビジネスの
グロースに関するデータベース

起業家の認知度向上・
販路拡大

起業家同士のマッチング

③資金調達支援

次のラウンドに向け、弊社のネットワークや投資先同士の交流からVC・事業会社を直接ご紹介します。実際に調達ニーズがあった投資先の50%は弊社紹介先から調達を実施しています。

④広報支援

「taliki.org」にて、投資先の採用広報やリブランディング広報に関する記事の執筆・公開等もおこなっています。カルチャーマッチする顧客層や潜在採用候補者層に読まれるメディアであると同時に、紹介記事としても活用いただけるようになっています。

⑤オープンイノベーション支援

talikiでは新規事業開発を目的とする大企業からの問い合わせを随時受け付けています。大企業の新規事業に適切なパートナーとして投資先を斡旋することで、投資先の社会課題解決の促進や事業拡大に貢献することを目指しています。



対談

【久保直生×中村多伽】talikiファンド投資先Kazamidoriと語る。事業性と社会性の両方を追い求める経営とは

2021-10-20 #子育て・家族 #ファンド



インタビュー

固定観念に囚われない仲間たちと障害者の「環境」を変えていく。事業拡大に向け求める人物とは

2023-05-11 #福祉・介護 #テクノロジー #採用

投資先

投資領域

ブイクック

動物倫理／気候変動

Kazamidori

幼児教育／子育て支援

坂ノ途中

環境・労働からの搾取がない農業

Cocooking

フードロス

ONE NOVA

気候変動／多様性

LOVST TOKYO

気候変動

Daft

中小企業支援／地域活性化

デジリハ

障がい／介護・福祉

プラスロボ

介護・福祉／地域活性化

投資先

投資領域

かいじゅうカンパニー

メンタルヘルス

リンクルーション

途上国／貧困

Yoki

教育

ぴんぴんきらり

地域活性化

ヴァレイ

職人支援／多様性

Gab

エシカル消費／気候変動

あすいく

幼児教育／子育て支援

neconote

動物倫理



ビジョン

**「誰もがヴィーガンを選択できる
”Hello Vegan!” な社会をつくる」**

社会課題

- ヴィーガン当事者の生活課題の解消。
- それによるヴィーガン開始・継続のハードルを下げる。
- 結果として、ヴィーガン食の選択回数が増え、環境問題や動物倫理の問題の解決に繋げる。

事業概要

- ヴィーガンレシピ投稿サイト「ブイック」
- 東京初のヴィーガン寿司専門店「Vegan Sushi Tokyo」

設立日:2020年4月1日
資本金: 25,000,000円
代表取締役:工藤 柊
執行役員:吉川 夕葉 / 前田 和江
従業員: 15名(アルバイトスタッフ含む)



会社WEBページ



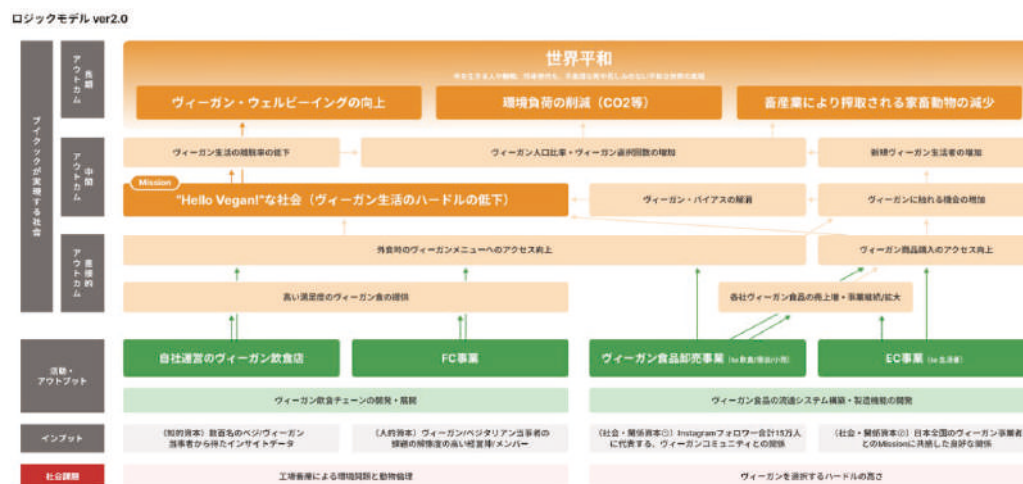
taliki.org記事



ブイックック

V cook

インパクトモデル



活動ハイライト

- 2023年度
ヴィーガンクリスマス特集・おせち特集開催
- 2024年度
東京発のヴィーガン寿司専門店「Vegan Sushi Tokyo」を開店
2月:京都店を開店/2月:検証開始 (2025/7 一次休業)



インパクト KPI

ブイック
Active users

94.7 万人

VST来店者数

20,000人以上達成

インパクトストーリー

●ブイック(ヴィーガンレシピ投稿サイト)

ヴィーガン料理についての情報がweb上に散在しているため課題を持つヴィーガンやベジタリアンに対して、95万人にヴィーガン料理の情報を提供した。

●Vegan Sushi Tokyo

東京初のヴィーガン寿司専門店「Vegan Sushi Tokyo」には、開店10ヶ月で約900人が訪れ、GoogleMapレビュー360件以上・星4.8を達成。ご来店いただいた訪日外国人のお客様からは「ヴィーガンでも日本で寿司を楽しめてよかった!」「こんなお店をオープンしてくれてありがとう」「自分の国にもお店を作ってほしい!」というお声をいただいた。

talikiからの出資を受けたことで、会社や経営チームに生じた意識変化

「インパクト(社会課題解決)を出すこと」に対して、日々のコミュニケーションで良いプレッシャーをもらうことができて、意識を高く保つことができています。安易に楽な方に流れず、「本質的にMissionを達成し、課題を解決するための手段は何か?」を問い続けることができています。(代表取締役:工藤 柊)

taliki 出資先、関係者の社会課題解決を前進させている方々との交流があるので、社会課題解決分野ならではの悩みに対する知見共有や、似た環境で奮闘する仲間からの刺激を得てモチベーションに繋がっています。

(取締役:吉川夕葉)





ビジョン

「世の中のママの自己実現をサポートする」

社会課題

ママを家事・育児への「義務感」や社会の「固定概念」から解放する。

子育ての男女参画がなされてきているとはいえ、未だ妊娠・出産・育児は、ママさんたちが多くの時間的・精神的な大きなコストを費やしています。育児をしながらでも、女性として、個人として、自分の自由な時間があり、自分らしい生き方、自己実現ができる社会にするため、私たちがサポートをします。ママさんが幸せになれば、家族、そして社会はもっと明るくなると私たちは信じています。

事業概要

・宅食ブランド「ごはんじかん」の運営

- 子どもの「楽しい」「美味しい」体験を軸にした宅食サービス
- 「これでいいんだ」のお守りを渡す

設立日: 2018年6月
資本金: 19,620,000円
代表取締役: 久保直生
従業員: 23名



会社WEBページ



taliki.org記事

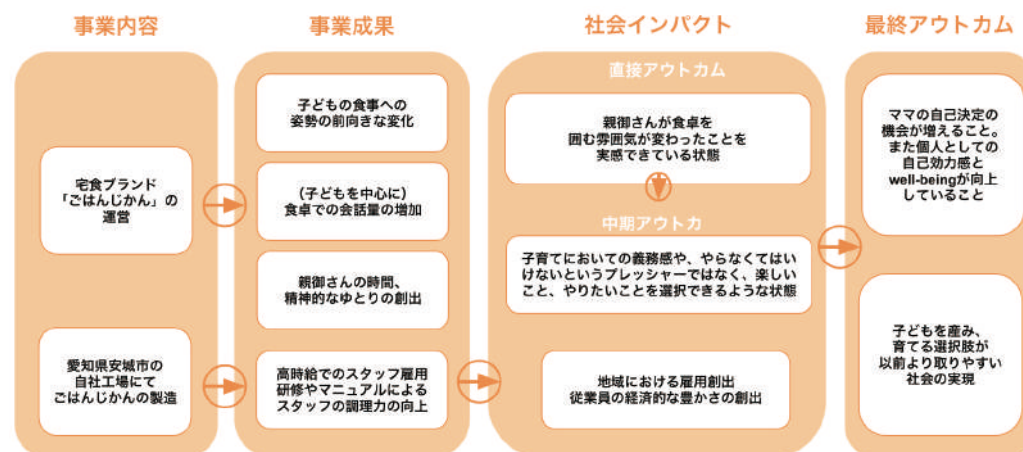


Kazamidori

カザミドリ



インパクトモデル



活動ハイライト

- 2023年3月～現在
愛知県安城市に自社工場を設立
- 2024年12月
ブランドリニューアル

インパクト KPI

提供食数
累計

216,720食

提供食育コラム

65個

インパクトストーリー

●お客様の声

「味も栄養も考えられていて安心できる。 私が作れない料理を食べさせてあげられることが嬉しい。そしてなにより、2歳の息子が「おいしい」と野菜も食べてくれるんです」(東京都在住、主婦、20代女性)

「健康面が気になってきたので、購入しました。家を空けることが多いのですが、配達時間を指定できるので受け取りもラクで助かってます!」(さいたま市在住、会社員、30代男性)

talikiからの出資を受けたことで、会社や経営チームに生じた意識変化

社会課題解決は個人戦ではなく団体戦だという希望

talikiとの毎月のMTGや、投資先のコミュニティでのイベントや勉強会などを通して、同じように解決したい社会課題に向き合う同志の存在に助けられることが多くありました。事業成長を追い求める中での競争はもちろんあれど、社会的なインパクトを生み出していくということについては、talikiも投資先も皆仲間、お互いの会社へのフィードバックやアドバイス、議論を深める時間など、多く協力できたことがありました。特に事業成長と社会的なインパクトの両立に悩んだり、落ち込んだりした時に、このコミュニティによって大きく助けられ、力をもらった瞬間が多くあり、非常に感謝しています。

生み出したいインパクトの解像度が上がったことにより意思決定の質が向上した

talikiとの定期的なMTGの中で、幾度か進むべき方向性について相談したことがありました。そのタイミングで時間をとっていただき、今一度インパクトモデルの整理をし、我々が目指したい社会の姿、そして我々のステークホルダーそれぞれにとってのインパクトについて改めて明文化したことがあります。目指す方向性は変わらないものの、それを達成するためのプロセスの部分で議論が長引くことがありましたが、その時間を経てから、メンバーのビジョンに対する理解が加速し、意思決定の質と社内の決定に対する納得度が格段に上がったと実感しています。



ビジョン

「100年先もつづく、農業を。」

社会課題

国内: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
海外:山地に生きる方々の生計を立てる手段が、環境破壊を伴うものが多い
国内海外共通:大量生産、大量消費、大量廃棄を前提とした流通構造

事業概要

国内:個性ある農産物や加工品の買取り&適地適作をベースにした作付計画の提案
海外:コーヒー生豆やカスカラの輸入&品質向上プロジェクトの実施
国内海外共通:個性や背景を伝えながらの販売

設立日:2009年7月21日
資本金: 50,000,000円
代表取締役:小野邦彦
従業員: 180名



会社WEBページ



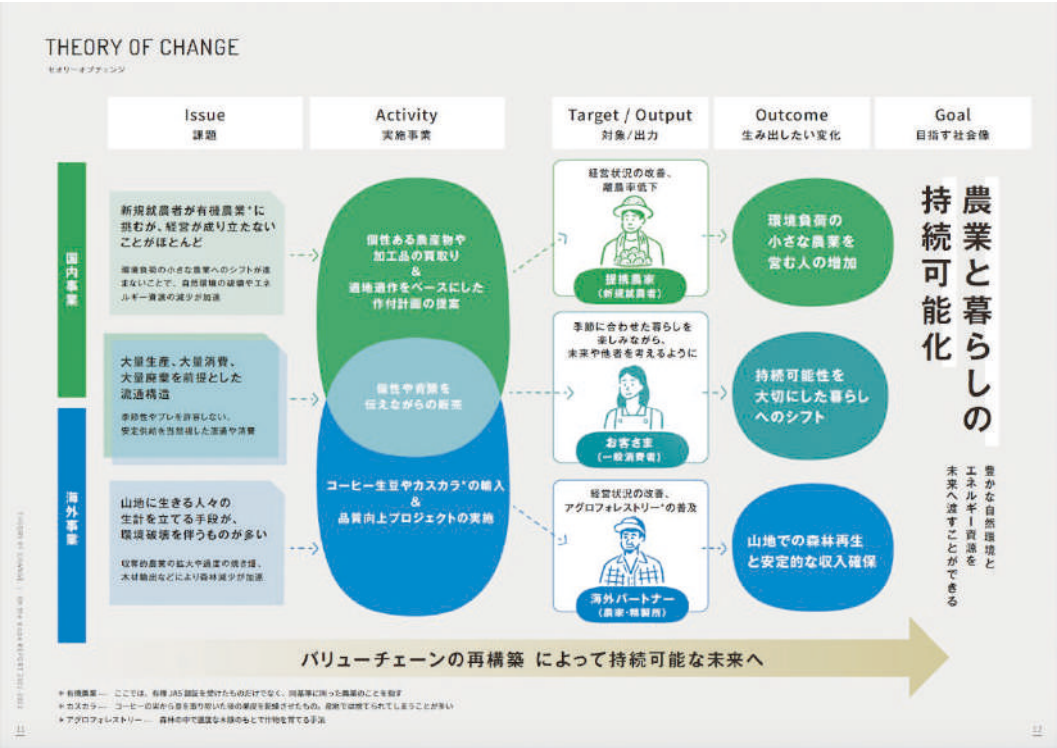
taliki.org記事



坂ノ途中

Saka no Tochu

インパクトモデル



活動ハイライト

- 2023年10月6日
経済産業省インパクトスタートアップ育成支援プログラム「J-Startup Impact」に選定
- 2023年12月8日
有機農業の現状と課題をまとめた「有機農業白書 vol.0」を発表
- 2024年2月16日
国連WFPと、ラオス北部のコーヒー生産を通して生産者の収入向上による
生活・栄養改善を目指すプロジェクトを開始

インパクト KPI ※2025年の数字

国内:
アクティブ取引
生産者数

400 軒

海外:
コーヒー生豆の
販売量

589 t

インパクトストーリー

- お野菜セット定期宅配利用者の声
「お野菜を通して季節をより感じるようになった。季節のものを食べていると体を整えてくれていると感じる。」40代・女性

「生産者さんの思いが分かるお野菜を応援することで、大量生産大量消費の流れに乗らずに持続可能な流通を選択できていていると感じる。」40代・女性
- 提携生産者の声
「定期的店舗直送や事前の作付け買取計画を相談できるので、計画生産がしやすく大変有難いです。品質に対するフィードバックや相談の機会が増えてきて、とても勉強になります。」20代・男性

talikiからの出資を受けたことで、会社や経営チームに生じた意識変化

あまり積極的に交流を広げる性格ではない私ですが、talikiのみなさんを通じて社会起業家の方など社外の方との接点を増やすことができ嬉しく思っています。talikiさんの社会起業家／社会的企業を尊重する姿勢がすばらしく、困難なことや自己肯定感を削られる場面も多いなかで、前を向く力をもらっています。
(代表取締役 小野邦彦)





ビジョン

**「誰もが『人間らしく創造的な暮らし』を
実現できる社会の実現に貢献します。」**

社会課題

食品ロス問題、及びそれを引き起こす無責任な食の生産と消費

事業概要

フードシェアリングサービス「TABETE」の開発・運営。TABETEは、食品ロスになってしまいそうな商品を、それを買って食べてくれる（レスキューしてくれる）ユーザーとマッチングするプラットフォームです。事業者と消費者をつなぐことで、「食品ロス」の削減に貢献します。日々のビジネスの中で生まれてしまう食品ロスを継続的に削減するのはもちろんのこと、サービスの利用を通して事業者側・生活者側ともに食品ロスをより身近に感じ、具体的なアクションに繋げていくことが可能になります。また、「レスキュー」という行為によって事業者と消費者の間に新たな形のコミュニケーションを生み出し、顔の見える消費を応援することで、責任のある食の生産と消費にむけて双方をナッジします。

設立日:2015年12月1日
資本金: 402,506,336円
代表取締役:川越一磨
従業員: 常勤役員・正社員:12名、業務委託:11名、インターン:40名



会社WEBページ



taliki.org記事



CoCooking

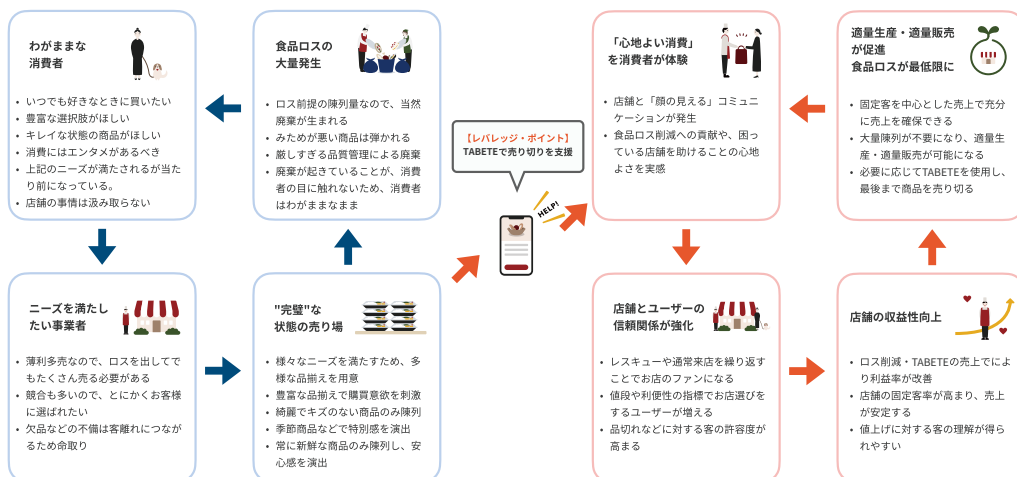
コークッキング



インパクトモデル

Theory of Problem

とことん綺麗で便利なものを求めるわがまま消費者と、そのニーズに迎合して売上を最大化したい事業者との共犯関係により、売場には綺麗な商品が大量陳列され、消費者の見えないところで食品ロスが大量に発生してしまう。



活動ハイライト

- 2023年8月
不二家直営110店舗でのTABETEの導入が決定。同年12月よりFC店舗への拡大も決定
- 2023年9月
ファミリーマートとのPoCを実施。期間延長し常温商品に加えてクリスマス関連商品も出品
- 2023年9月
Google Play Best Of 2023においてTABETEが社会貢献部門 大賞を受賞
- 2024年2月
セブンイレブン・ジャパン10店舗において実証実験を実施
- 2024年3月
池袋駅において閉店後の食品ロスをロッカーで無人受け取りする実証実験を実施

Theory of Change

食品ロス削減プラットフォームによって消費者と事業者のあいだにコミュニケーションを醸成し、信頼関係に基づいた健全な関係性を構築することで、適量生産・適量販売が促進され、食品ロスは発生しなくなる。

インパクト KPI ※2025年3月時点 累計数値



インパクトストーリー

●株式会社パンとエスプレッソと東京様

TABETE導入前は製造量を気にするあまり、機会ロスが発生していた。

TABETEがあるから機会ロスを減らしてお客様の満足度を上げる運営ができた。

talikiからの出資を受けたことで、会社や経営チームに生じた意識変化

1.ソーシャル領域のコミュニティや仲間ができたことによる心理的負担の軽減

taliki様からサポートいただく中で、ソーシャルビジネスをやっていく上での交流や仲間ができたことが非常に大きな心の支えになっています。Slackにコミュニティをつくっていただいて、その中で質問や座談会ができる場を醸成いただき、自分達の目の前の課題が他でも起きていて、どのように解消すれば良いのか助けを求められる場として非常に心の支えになっています。

2.インパクトスタートアップにおける基礎知識を学ぶスタンスの変化

taliki様にサポートいただくまでは、いわゆるスタートアップとしてのインプットはしてきたものの、インパクトスタートアップとしてのインプットや、どのような知識を持っておかないといけないのかという輪郭がぼんやりとしていました。Slackで情報発信いただく中で、「自分はここの知識が不足している」「もっとこの辺りのインプットを増やさなければ」と気づききっかけをいただいています。

one nova

ビジョン

「生活の中のノイズを解消して 新しい気持ちよさを作る」

社会課題

日本の下着業界では、大手企業が市場を支配しており、消費者の選択肢が限られている。新規参入の障壁が高く、小規模ブランドは資金力や店舗展開の難しさに直面している。特に、下着はサイズが重要であり、オンライン販売ではその点が不利である。大手メーカーは直営店を持ち、消費者に直接商品を届けるため、市場での影響力が強い。結果として、消費者は大手メーカーの商品に頼らざるを得ない状況が生まれている。そのため、消費者は限られたサイズやジェンダーの中での下着選びや、体に負担をかけて見栄えを良くするステレオタイプの価値観に縛られた下着選びをせざるを得ない。それが心地よく生きることを阻害していると考えている。

事業概要

下着における従来の概念を革新し、より快適で多様な下着を世に送り出すこと。当社は、新たな素材の開発と、それに合わせたデザインの創出により、多様な選択肢を顧客に提供する。下着は誰もが身に着けるものであり、肌に最も近く、人生の中で最も長い時間を共にする衣類である。様々な素材の特性を最大限に引き出し、快適性を追求した下着を開発することで、人々の日常生活の質向上に貢献できるものと考えている。

設立日: 2017年12月7日
資本金: 21,980,000円
代表取締役: 高山泰歌
従業員: 3名



会社WEBページ



taliki.org記事



ONE NOVA

ワンノバ

インパクトモデル

事業活動	事業成果	社会インパクト	最終アウトカム
アンダーウェア用 素材開発	新しい素材や デザインを用いた 下着の提案	下着の 選択肢の増加	生活のノイズを 解消して、 日々の気持ちよさを 底上げする
ブランド設計			
商品設計		消費者の下着への 意識変容	体型・性別・用途 など、個々の生活に 合わせて最適な 下着を選択できる状態
製品の販売			

活動ハイライト



one nova

インパクト KPI



インパクトストーリー

- 登山のお供に
先日、2900m峰の1泊2日のテント泊登山で着用し続けてみました。滝のように流れた汗も汗冷えすることもなく、臭く匂うこともなく肌がかぶれることもありませんでした。今までのアクティビティインナーの中で今のところ最高です。真夏にも可能なのか、今夏の二泊三日の縦走小屋泊でも試してみようと思います。(女性・30代)
- 着心地がすばらしい
仕事用として購入しました。体力的な仕事なので、キツすぎてもゆるすぎても嫌ですが、しっかりホールドされている感じもあり、身体の動きで嫌な感じがすることもありません。それに肌触りも良いし、汗をかいても不快感もないです。また購入したいと思います。(女性・40代)
- ノンワイヤーでもしっかりとしたホールド感!
産後胸の変化が著しく、体型に合うブラジャーを見つからず困ってました。ノンワイヤーでも、しっかりとホールド感を感じることができ、上向きの胸が出来上がる。谷間ができます。サラサラな触り心地に、装飾がない為Tシャツなどの服にも影響なく着れる。素晴らしいです。リピートしたくなりました。(女性・30代)
- また買います!
3人の妊娠出産で12年ぶりにちゃんとしたブラをつけました。無くなったと思った谷間の復活に感激です。パンツと同じで着けているのを忘れるような着け心地です。サイズもちょうどいいと思います。肩紐がもう少し長くてもいいかなと思いました。(女性・30代)

talikiからの出資を受けたことで、会社や経営チームに生じた意識変化

one novaの作る製品と活動がどのように社会にインパクトを及ぼしているのか言語化できなかったのですが、talikiさんとの打ち合わせを繰り返す中で自分たちの活動の意義が体感できるようになり、少しずつ言葉にできるようになりました。

LOVST

TOKYO

ビジョン

「日本一優しいライフスタイル企業」

社会課題

ファッションを起点としたライフスタイル全体の行動変容を通じて、畜産由来の社会課題の解決を目指す。

事業概要

私たちは、畜産由来の環境負荷や資源問題といった社会課題の解決を目指し、廃棄リングから生まれた「アップルレザー」をはじめとする植物由来素材を活用したライフスタイルブランドを展開しています。動物や環境に配慮した選択肢を提供するだけでなく、デザイン性や機能性を兼ね備えた製品を通じて、お客様が無理なくサステナブルな行動を選べる社会の実現を目指しています。また、商品を購入・利用する体験を通じて、自分の選択が社会課題の解決につながるという実感を生み出し、その共感や行動が周囲へ広がることで、より大きな社会的インパクトを創出したいと考えています。さらに、ファッション領域に留まらず、プラントベースフードなど、人々の行動変容を促し社会課題に直接的な影響を与えるライフスタイル領域のサービス開発にも中長期的に取り組んでいきたいと考えています。

設立日:2020年6月2日
資本金: 12,581,132円
代表取締役:唐沢海斗
従業員: 10名



会社WEBページ



taliki.org記事



LOVST TOKYO

ラヴィスト トーキョー

インパクトモデル



活動ハイライト

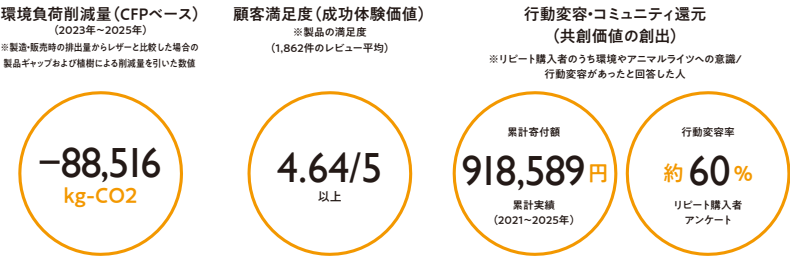
2024年:顧客接点の拡大とブランド認知の向上

全国各地でPOP-UPイベントを開催し、オンラインでは伝わりづらい素材の質感やブランドの世界観を直接体験いただく機会を創出。イベントを通じて、お客様との対話から商品開発やサービス改善につながる多くのフィードバックを得るとともに、植物由来素材やサステナブルなライフスタイルに関する認知拡大を推進。

2025年:リペア工房の立ち上げ

「長く愛着を持って使い続けられるものづくり」を実現するため、リペアを中心とした自社工房を開設。製品の修理やメンテナンスを通じて、お客様がより長く製品を利用できる環境を整備するとともに、廃棄を前提としない循環型の消費体験を提供している。また、中長期的には工房運営を通じて国内の職人育成にも取り組みながら、お客様との継続的な接点を創出し、製品購入後も長期的な関係性を築く仕組みづくりを進めている。

インパクト KPI



インパクトストーリー

●「お洒落で可愛い!」
SNSで発見して自分用に購入しました。廃棄になる林檎の皮を使って…というサステナブルなところだけでも素敵なのに、とにかくもう見た目がお洒落すぎて、見る度にニマっとしてしまいます。刻印で誕生日やイニシャルを入れられるのも自分の感が出て愛着が湧きますね。大事に使います。

●理想のバッグ
少し大きめ、かつシンプルなリュックを探していました。一時期本革にハマってましたが、SDGsや動物性のものをこのまま消費し続けていいのかとふと考えたことがあり、ヴィーガンレザーを知りました。他のヴィーガンレザーだととても高く、本当にこれでいいのかなど思っていたところこちらのリュックを見つけました。デザインも何もかもドンピシャであとは色が黒か白か。どちらも捨てがたく、今回は白にしました。大切に毎日通勤に旅行に色々使いたいと思います。素敵なバッグをありがとうございました。

talikiからの出資を受けたことで、会社や経営チームに生じた意識変化

多数の人がまだ目を向けていない一見ニッチな社会課題に対しても、その本質的な価値を信じ、起業家と同じ目線で伴走してくれるのがtalikiの皆さまだと感じています。特に、インパクトロジックの整理や事業モデルのブラッシュアップを通じて、「自分たちがどのような社会課題を解決し、どのような変化を生み出しているのか」を改めて言語化する機会をいただきました。これまでも社会課題の解決を目指して事業を行ってききましたが、talikiのサポートを受けたことで、事業活動と社会的インパクトのつながりをより具体的に捉えられるようになり、日々の意思決定や事業成長がどのように社会課題解決につながるのかの解像度が大きく高まりました。また、自分たちの取り組みが社会に与えている価値を客観的に整理できたことで、チーム全体のモチベーション向上にもつながっています。今後も事業成長と社会的インパクトの両立を目指しながら、より大きな変化を生み出していきたいと考えています。

Daft

ビジョン

「お店のデジタル化をこれ一つで。」

社会課題

少子高齢化、人口減少に伴う労働力の低下。

事業概要

お店のワークフローを一つのプロダクトで網羅的にサポートするオールインワンSaaS。

設立日:2019年2月6日
資本金: 8,095,000円
代表取締役: 嶋慎一



taliki.org記事

お店の業務ツール まるっと全てこれひとつで

Heymanはお店の業務効率化ツールと販促、インバウンド対応に必要なお店のアプリなどを全てまとめたAll-in-Oneツールです。お店の運営を効率的かつスムーズにしましょう。

資料ダウンロード (無料)

お問い合わせ

PAD POSレジアプリ



席/人ごとの注文管理



ネット予約管理





ビジョン

「障害に左右されない未来を実装する」

社会課題

- リハビリを含む障害児者・高齢者支援の質向上、エビデンスに基づいた支援の提供の促進
- 障害児者が主体的にサービスや生活を謳歌するための手段と選択肢の提供

事業概要

- ゲーミフィケーション・センサー・データを活用したデジタルリハビリテーションツール「デジリハ」の開発・提供
- 障害児者の健康・リハビリ・生活等に関連する情報のビッグデータ化及びそれらを活用した経済・社会的自立を目指す新規事業の開発

設立日:2021年4月1日
資本金: 99,959,936円
代表取締役:岡 勇樹
従業員: 11名



会社WEBページ



taliki.org記事

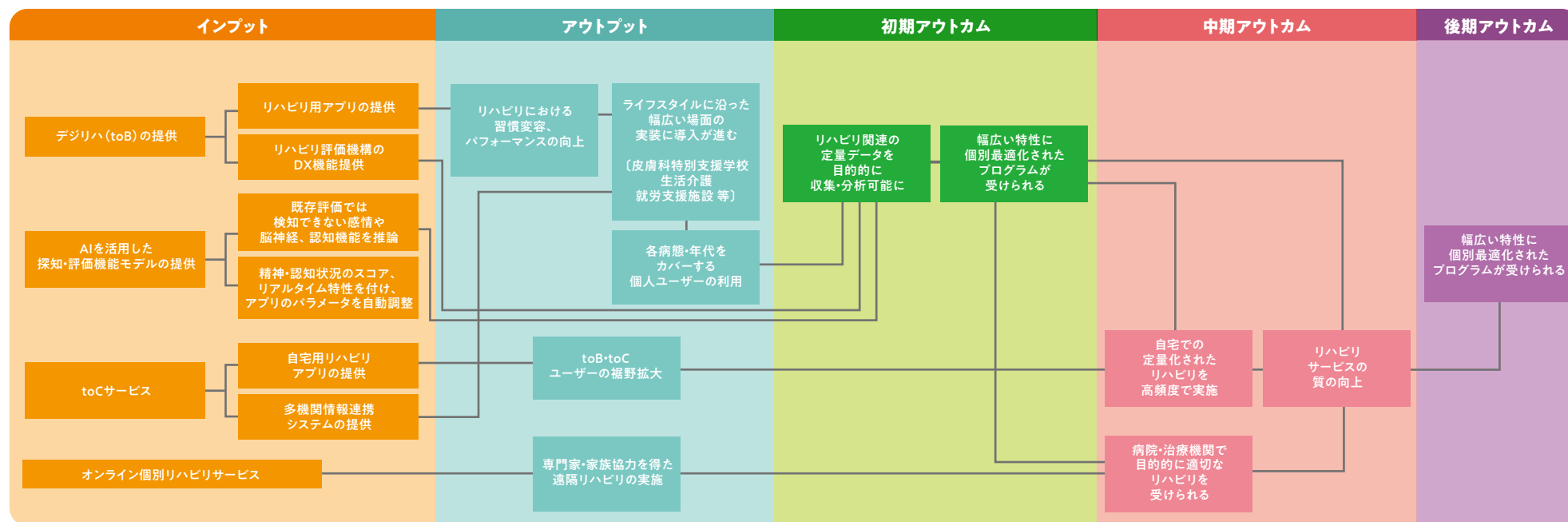




デジリハ

Digi Reha

インパクトモデル



活動ハイライト

- インド、アメリカに現地訪問し、試験導入や共同研究に向けた現地ステークホルダーとのコネクションを構築
- プレイヤーの成長や発達を見る化するため、リハビリ関連指標や経時的な推移の閲覧が可能なダッシュボード(β版)を実装
- 新潟医療福祉大学、一般財団法人日本バプテスト病院、高知健康科学大学、SACRAと各種共同研究を実施
- World Summit Award 2023 ウェルビーイング部門ノミネート、文化庁主催ビジネスコンテスト【StARTs UPS (スタートアップス)】最優秀賞、健康医療ベンチャー大賞2023優勝。
- その他、REEP財団 休眠預金活用事業やNEXs Tokyo 海外展開支援プログラムに採択

インパクト KPI

契約数

288件

有償のみ187件

その他以下の項目をインパクトKPIとする

・データベースに紐づけされるエンドユーザー数

・センサーデータ等を通して適切に評価可能な心身機能指標

talikiからの出資を受けたことで、
会社や経営チームに生じた意識変化

talikiの伴走のおかげでビジネスとインパクトの両面を成立させることができると本気で考え実行できる礎を築くことができた。
迷いなくなり、他投資家等と議論するときにも明確な考えを伝えられるようになった。



ビジョン

「地域住民で支える令和時代の
互助インフラを構築し、
介護福祉の人手不足を解決する。」

社会課題

介護福祉の人手不足問題

事業概要

無資格、未経験、すきま時間でも介護福祉のお手伝いに参加できる
有償ボランティアマッチングサイト「スケッター」の提供

設立日:2017年2月
資本金: 49,200,000円
代表取締役:鈴木亮平
従業員: 5名



会社WEBページ



taliki.org記事

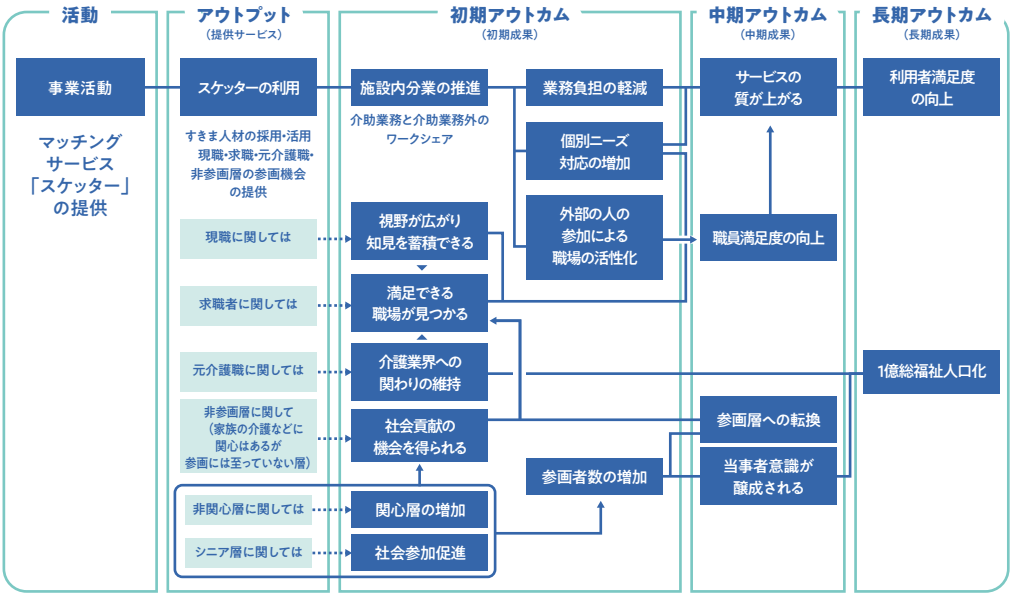




プラスロボ

Plus Robo

インパクトモデル



活動ハイライト

2023年度

茨城県大子町と連携し、大子町が町民にスケッター活動を呼びかけ。開始1年で累計700件を超える応募が集まり、アクティブシニア(スケッター)で介護施設の周辺業務を支え、業務負担軽減につながった。また、シニア層(スケッター)の孤独孤立防止(社会参加促進)にも寄与している。

大子町の成功を受けて、長野県社会福祉協議会と連携し、長野県におけるスケッター普及の取り組みが進んでいる。その他、2024年からは東京都中野区、品川区、埼玉県川口市、北九州市、仙台市、川崎市、小田原市とスケッター連携を開始している。

インパクト KPI



インパクトストーリー

- 70代:女性スケッター
私が空いてる時間でのお手伝いで、やれていることも微々たるものなのかもしれませんが施設の職員や利用者から『ありがとうございます』と声をかけてもらえると、なんか私は生きてるんだって、すごく人の役にたってるんだってうれしく感じます。
- 30代:介護施設職員
私たちもレクやシーツ交換を行いたのですが、そこまで手が回らない時もあり、助かっています。スケッターさんたちが周辺業務を手伝ってくれているおかげで余裕ができ、利用者と話をしたり1人1人に向き合う時間が増えました。

talikiからの出資を受けたことで、会社や経営チームに生じた意識変化

起業家目線で相談に乗って頂けるので、「一人で抱え込まない」事業運営ができるようになりました。成長スピードを意識するだけでなく、きちんと自社サービスが社会のインフラになるにはどうすれば良いのかをじっくり考えることができています。



ビジョン

「メンタルヘルス・ケアへのアクセスを
水や空気のように 当たり前の存在にする」

社会課題

世界でメンタルヘルスに課題を感じている人は多いが、ケアへのアクセスが、
とりえる選択肢・スティグマ・信頼性・料金などの面で、十分ではないこと

事業概要

- テクノロジーを活用した、BtoCの自社サービスの開発と運用
- テクノロジーを活用した、BtoBtoEの自社サービスの開発と運用
- メンタルヘルス領域の専門家が、テクノロジーを活用するための支援
- 企業・非営利法人・個人がメンタルヘルスケア領域の取り組みを開始するための支援
- メンタルヘルスケアに関する、啓発や発信

設立日:2020年4月3日
資本金: 51,750,000円
代表取締役:東藤泰宏
従業員: 1名



会社WEBページ



Like water and air.

メンタルヘルス・ケアへのアクセスを

水や空気のように

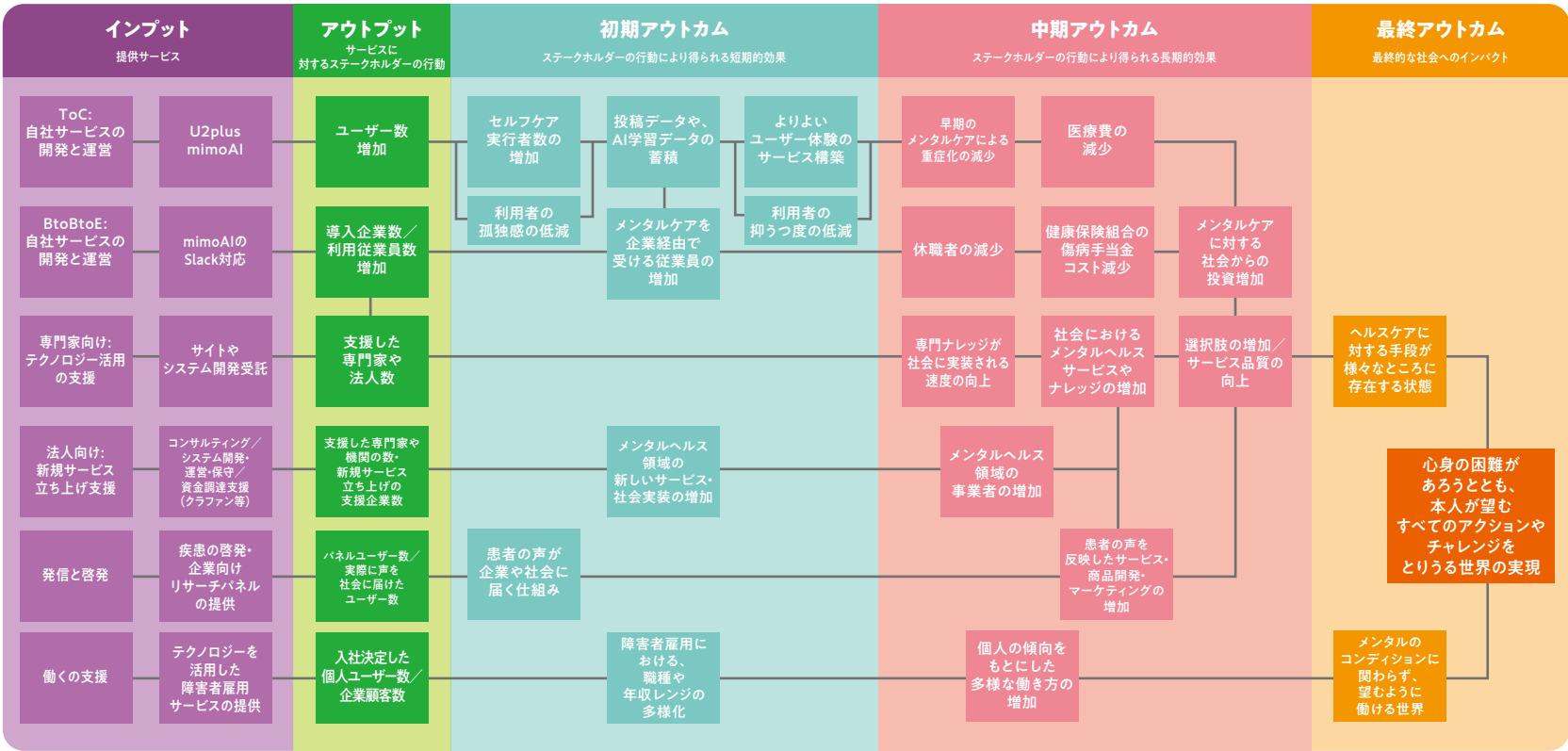
当たり前の存在にする



かいじゅうカンパニー

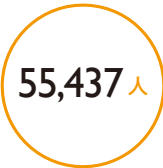
Kaiju Company

インパクトモデル



インパクト KPI

認知行動療法をベースにした、
セルフケア コミュニティ「U2plus」
2025年3月時点のユーザー数



生成AIによる1分間
セルフカウンセリング「mimo AI」
2025年3月時点のユーザー数



LINEによるうつ
セルフチェック「mimo LINE」
2025年3月時点のユーザー数



活動ハイライト

- 2023年度～2024年度
 - ・ヘルスケア領域での受託開発を開始。
 - ・メンタルヘルスケアに関心の高いユーザーへ届ける「メンタルケア層に届けるメール配信サービス」をリリース。

talikiからの出資を受けたことで、会社や経営チームに生じた意識変化
事業成長だけでなく、長期中で目指したい社会インパクトや、経営者としての自分の意思を振り返る機会が増えた。



ビジョン

「途上国で新たな経済の流れを作り、低所得や貧困の中で暮らす人々が排除されることのないインクルーシブな世界をつくる」

社会課題

推定34億人（世界人口の約45%）が途上国の農村で暮らしている。そして極度の貧困に苦しむ人々の80%は、都市部ではなく農村部に集中している。ミャンマーでも、エコシステムやサプライチェーンから取り残された農村部の人々にとって所得や生活の向上が難しい経済的構造がある。

事業概要

ミャンマーに本社を置き、農村で人々の生活を支える個人商店に食料品・飲料・生活用品・医薬品の販売・配送を行うコマース事業と、低所得層へ小口融資を行うマイクロファイナンス機関に経営管理システムを提供する金融クラウド事業を展開

設立日: 2015年4月21日
資本金: 約2.8億円（資本準備金含む）
代表取締役: 黒柳 英哲
従業員: 140人



会社WEBページ



Linklusion

リンクルージョン



独自の商店網×金融網で生活インフラ・プラットフォームを拡げ、
途上国農村部の人々がさまざまなエコシステムから排除されている状態の構造的解決を目指します

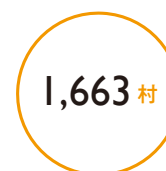
活動ハイライト

- 物流網を拡大、コマース事業の商品販売高が前年比2倍に
2021年のクーデター以降、極度に悪化した社会情勢・治安状況のなかで、従業員の安全や事業継続を優先しながらも、堅調な事業拡大を実現
- 新たな物流センターと基幹システムが稼働し、コマース事業黒字化を達成
大型物流センターの開設と、独自開発の物流管理システムの稼働により、サービス向上と収益性強化が実現。金融クラウド事業に続き、2025年3月期にはコマース事業も黒字化。
- 情勢悪化の中、農村部140名超の雇用を守る
深刻な情勢不安と経済悪化が続くミャンマーで、就業機会が非常に限られる農村部での雇用を守り増やしている。従業員の9割が20代、6割が女性。



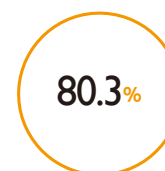
インパクト KPI

サービス提供村落数



2025年3月末時点
2事業計

女性顧客比率



2025年3月末時点
コマース事業

ラストマイル配送件数



2025年3月末時点 累計

インパクトストーリー

●利用者の声

ティーハ*を利用するまでは、お金を節約するため30分歩いて街の市場まで行き、買出しを終えると3輪タクシーを利用して帰っていました。両手で持てる分しか買えないので毎日行く必要があり、1回1500チャット(当時で約120円)のタクシー代もかさむし、雨季で道が悪くなると行けない日もありました。ティーハは天候に関わらず翌日配送してくれるし、市場が品薄の時にも在庫があるので助かっています。スタッフは礼儀正しいし、会計も明朗で、しかも普段よりも多く注文すると大丈夫が確認してくれるので、過剰発注に気が付けることもあって信頼しています。利益がちゃんと手元に残るので、友人の商店主にもティーハを勧めています。

*ティーハ:当社の配送サービス名。ミャンマー語で獅子の意味。

talikiからの出資を受けたことで、会社や経営チームに生じた意識変化

talikiさんは、常に、事業に対する深い共感と熱意を持って励ましてくださいます。その結果、私たち自身が事業の価値に対して自信を持つことができるようになりました。また、いつもの確かな助言やアイデアを提供してくださる頼れる存在として、意思決定の場で重要な支えとなっています。外部にこのような伴走者がいることで、ミャンマーという厳しい環境の中でも、私たちは迷いなく事業に進進できています。



ビジョン

**「世の中を良い方向に変える原動力が
生まれ続けるために好奇心、探究心をくすぐる
「学び体験」をできるだけ広く届ける」**

社会課題

テストの成績向上、受験対策、資格取得など目的のために学ぶという意識が先行していることに対する危機意識（アンチテーゼとして、「学ぶことが楽しい。だから学ぶ。」を追求したコンテンツを届ける）。

事業概要

あらゆる「学び体験」のコンテンツを1プラットフォームでお届けすることを目指しています。1つのサービスを開くだけで、好奇心や探究心が満たされるあらゆる発見や学びがある。そんな状態を目指します。まずは、英語からスタートしました。

設立日:2017年2月15日
資本金: 47,704,400円
代表取締役:東出風馬
従業員: 7名



会社WEBページ



taliki.org記事



Yoki

ヨキ



インパクトモデル

事業活動	事業成果	社会インパクト	最終アウトカム
収益性の高い「学び体験」のコンテンツ開発	ユーザーの増加	ユーザーの社会活躍（研究成果、事業創造など）	世の中を良い方向に変える原動力の発生（ビジョン）
あらゆる「学び体験」のコンテンツ開発			
eduo アプリの機能改善・拡充	「学びの記録写真」の増加	学び方の行動変容	好奇心、探究心をくすぐる「学び体験」をできるだけ広く届ける（ミッション）

インパクト KPI



talikiからの出資を受けたことで、会社や経営チームに生じた意識変化

- 事業活動と社会インパクトが二人三脚で成立する状態を考えるようになった
- ステイクホルダー全体に負担がかからないサステナブルな仕組みの構築を考えるようになった

びんびんきらり

ビジョン

「笑うは一生」

心や体の健康、社会との繋がり、出会いや体験…

毎日の小さな喜びが生活に彩りを与え、心を豊かにしてくれる。

だからこそ私たちは、仕事や学びや趣味などのさまざまな領域で、

シニアの方々に“喜び”を届ける。

いくつになっても「今日もしあわせ」と笑顔で過ごせる社会を

一度の人生、笑うが勝ち。

社会課題

□ 少子高齢化社会の課題 □ 介護の課題 □ 国の医療費の課題 □ 労働人口減少の課題

事業概要

びんびんきらりという社名には「高齢者にずっと元気で輝いて欲しい!」という想いが込められており、シニアの就労支援、子育て世帯のQOL改善を目的とした『きらりライフサポート(旧:東京かあさん)』という事業を展開。ご家庭サポート『きらりライフサポート』は、家事代行やベビーシッターの枠を超えて、家事や育児を真心込めてサポートしている。アクティブシニアと子育て世帯をマッチングすることで、シニアの就労支援と働く女性のキャリア支援を同時に解決することができ、少子高齢化の課題を解決を目指す。

設立日:2017年7月12日

資本金: 218,135,747円

代表取締役:喜多尾衣利子

従業員: 12名(従業員10名 + 役員2名) + 業務委託40名程度



会社WEBページ



taliki.org記事



ぴんぴんきらり

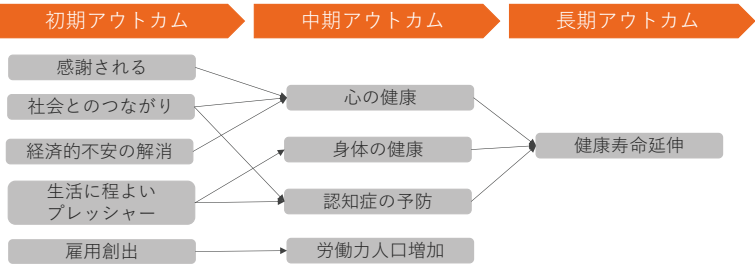
Pnpin Kirari



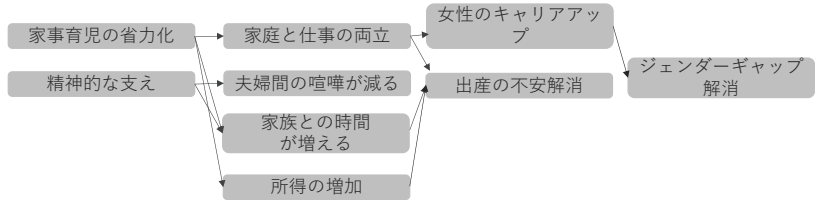
インパクトモデル



高齢者の就業支援
生きがい創出



総合的な
ご家庭サポート



活動ハイライト

- 2024年6月
社名サービス名変更(リブランディング)
- 2024年6月
経済産業省 家事支援サービス福利厚生導入実証事業採択、事業開始

インパクト KPI

利用者チャーンレート
※福利厚生実証事業が終了した
2024年12月は除いた1年の平均値



登録シニアの人数



アクティブなシニアワーカーの人数
※実際に仕事をしている人
+仕事に応募している人



インパクトストーリー

- サポーター(きらりさん)たちの声
利用者さんから「母の日ですね。我が家のきらりさんになって下さりありがとう」と連絡をいただき胸キュン♡。きらりライフサポートのマッチングがピッタリで、好きな調理で先日まで未知だった家族と舌も心も繋がりました。
- 利用者さん(お子さん)たちの声
子育てに悩んでいるときに、きらりさんに親身に話を聞いていただきました。話し相手のいない私にとって話すことで心が軽くなりました。相談やお手伝い、さりげないサポートはもちろん、子どもにも遊びを通じてしっかりと大事なことを教えてくれる我が家の強い味方です。

talikiからの出資を受けたことで、会社や経営チームに生じた意識変化

インパクト指標の基本をわかってなかったので、インパクトモデルなど教えていただきながら初めて考えました！



ビジョン

「日本の縫製業を次世代につなぐ」

社会課題

- 日本のものづくりの大きな本流であった縫製業の衰退に歯止めをかけること
- そこに関わっていた技術を持つ職人たち廃業、子育て、介護などでも働けるように在宅での仕事を推進する
- 大量生産から脱却することで適切なものの価格、環境負荷の軽減、多様性の促進を行うこと

事業概要

在宅縫製職人を活用したMY HOME ATELIERという小ロットでの洋服生産プラットフォームを運営することによりあらゆる商材を在宅で、小ロットで生産することが可能になる。

設立日:2016年1月21日
資本金: 99,687,250円
代表取締役:谷 英希
従業員: 32名



taliki.org記事

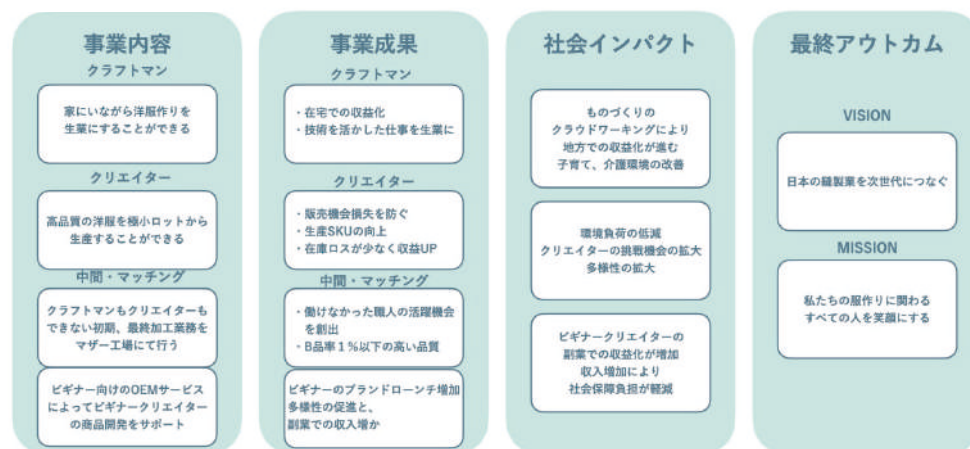


ヴァレイ

Valley



インパクトモデル



活動ハイライト

- OEM事業（縫製職人による洋服生産）の平均月次売上が23年→24年で2倍に成長
- ブランド立ち上げサービス「ヴィツク」により新規に洋服生産を発注する顧客（クリエイター）を119アカウント獲得
- 新規顧客の49%が2年目も継続し、利用金額もおよそ倍増と継続した利用が続く

インパクト KPI

新規取り扱いブランド数

実稼働職人数



インパクトストーリー

●共に服作りを支えてくれる「MY HOME ATELIER」の声（福島県在住）

以前は縫製会社で働いていたのですが、出産をきっかけに職場を離れることになりました。（中略）実際に登録してみて、育児で子供達と過ごす時間も取れるし好きな仕事もできて自分にはとても合っていました。子供に熱が出た時は納期を1日伸ばしてほしいなど相談しても良心的に対応してくれます。報酬面では縫製工場では最低賃金ですが、ヴァレイは自分を職人としてしっかり評価してくれて相応の対価も払ってくれるのでとても嬉しいです。

●お客様の声（株式会社HOUGA代表取締役 デザイナー石田 萌 様）

生産量が少ないときはもちろんですが、増えてきた後も世界観を守った生産数が少ないアイテムも意図的に作ったりします。MY HOME ATELIERでは他社の工場ではお断りされるような生産量の少ないアイテムから多いアイテムまで全てに対応してくれるので助かっています。

talikiからの出資を受けたことで、会社や経営チームに生じた意識変化

正直なところ「インパクト投資」や「社会起業家」というものに対して良くも悪くも印象がありませんでした。事業とは社会をよくすることが当たり前だと思っていたからです。しかしtalikiさんと出会ってからは考えが大きく変わりました。ただ売上を求めるのではなく、その中で巻き込む人たちにどんな影響があるかをしっかりと考えるようになりました。またそのために売上を上げていくという目的を持てるようになりました。社会起業家としての「いいことをする」ではなく「いいことをするために売上を上げる」という信念ができたのは紛れもなくtalikiさんのおかげです。

Gab

ビジョン

「消費者の全購買行動が 社会課題解決を促進する世界」

社会課題

- エシカル消費のそもそもの名称の認知率が低い
- エシカル消費を意識・値段が高いと感じる、または実践したことはあるが続かない
- エシカルなモノづくりを実践したいが採算が合わず断念。
もしくは売り方に苦戦し、存続が危機的な状況にある
- エシカルなモノづくりにおける社会的信用の高い評価指標が確立されておらず、
実践に対する、社会的・経済的メリットが小さい

事業概要

- ゲーム感覚ゴミ拾いイベント「清走中」の開催によって、全ての人に対して社会課題解決との接点を創出
- 自社SNS・EC「エシカルな暮らし」での情報発信によって、
社会課題解決に取り組む必要性やエシカルブランドの魅力を伝える
- エシカルな商品販売プラットフォームで得られたデータ・ノウハウに基づき、
顧客ニーズに応える商品改善・開発、売場開発・横展開
- サプライチェーンの透明化・社会課題への影響度の指標化ツールを開発し、プラットフォームとしての信頼性を担保

設立日:2019年12月10日

資本金: 529万9,333円

代表取締役:山内萌斗

従業員: 34人 (役員2名、従業員6名、業務委託26名)



会社WEBページ



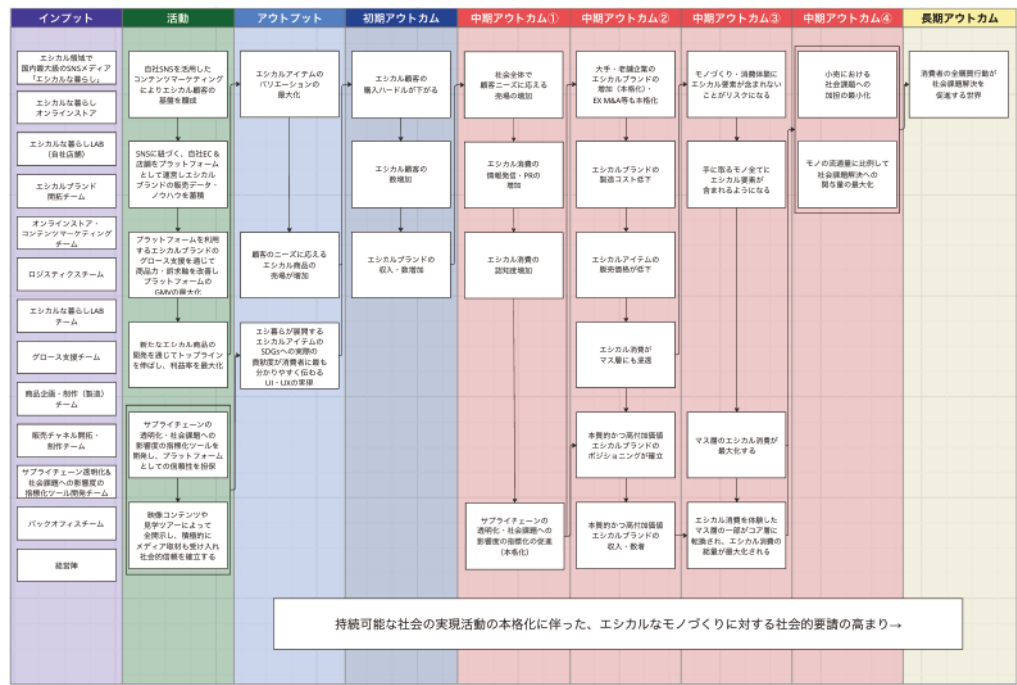
taliki.org記事



Gab

ガブ

インパクトモデル



活動ハイライト

- ・2025年1月:プレシリーズAで1億円の資金調達を実施
- ・清走中
- ・22回のイベント開催
- ・エシカルな暮らし
- 2023年3月～2024年3月:POP UPストアを阪急うめだ、イオンモール幕張新都心、渋谷スクランブルスクエアにて展開
- 2023年8月4日:LOVST TOKYO株式会社とのコラボアイテムをリリース



インパクト KPI

プラットフォーム利用
エシカルブランド数累計

購入数累計

リピート数 (ECのみ)



インパクトストーリー:「エシカルな暮らしLAB」に出店して1年半の感想

1:他のターゲットの話が聞ける!
ローンチしてから一貫して未就学児のお子さんを育てているお母さんにターゲットを絞ってきました。そんな中、「エシカルな暮らしLAB」に来られるお客様は子育てママも独身女性も多種多様です。スタッフの方が「実際にこんな方が来られて、こう言われて購入されていますよ」とネットではリーチしていない層のお客様の言葉をそのままフィードバックくれるのです。

2:仲間が増えた
「エシカルな暮らしLAB」の店頭スタッフさん達はブランドの誕生秘話などを深く勉強してくれています。お客様から質問されたことは全部答えられるし、機能面だけでなくストーリーも含めて話してくれる。

利益に関しては、利益額が低くなったとしてもネットではリーチできないお客様に知って頂けること、気に入って頂けると定期会員にアップセルできる可能性があることなど、メリットの方がめちゃめちゃありました。

talikiからの出資を受けたことで、会社や経営チームに生じた意識変化

まずは事業を回すことを第一にフィードバックいただきながら、少し余力が生まれたタイミングでインパクト指標の整理をいただいたことで、机上の空論ではなく、事業実績を踏まえた実態としてGabが生み出す社会的インパクトを解像度高く描くことができました。また、事業的な課題設定と社会課題の設定を別軸議論させていただけたことも、インパクトスタートアップ特有の事業づくりの知見を深められました。ビジョンは壮大に、足元は緻密に、引き続きGabの経営に邁進してまいります。

あす😊👤い<

ビジョン

「社会をすべて、子どもたちの
ワクワクまなびの場に!」

社会課題

育児中の保護者が「自分の時間を持ってない」とこと、
そこから派生する育児へのネガティブな感情

事業概要

- 1.1分で一時保育が見つかるマッチングプラットフォーム
- 2.託児の罪悪感を和らげる"現場のキッズニア"体験型保育プログラム

設立日:2017年12月18日
資本金: 34,446,424円
代表取締役:幸脇啓子
従業員: 14名(業務委託含む)



会社WEBページ



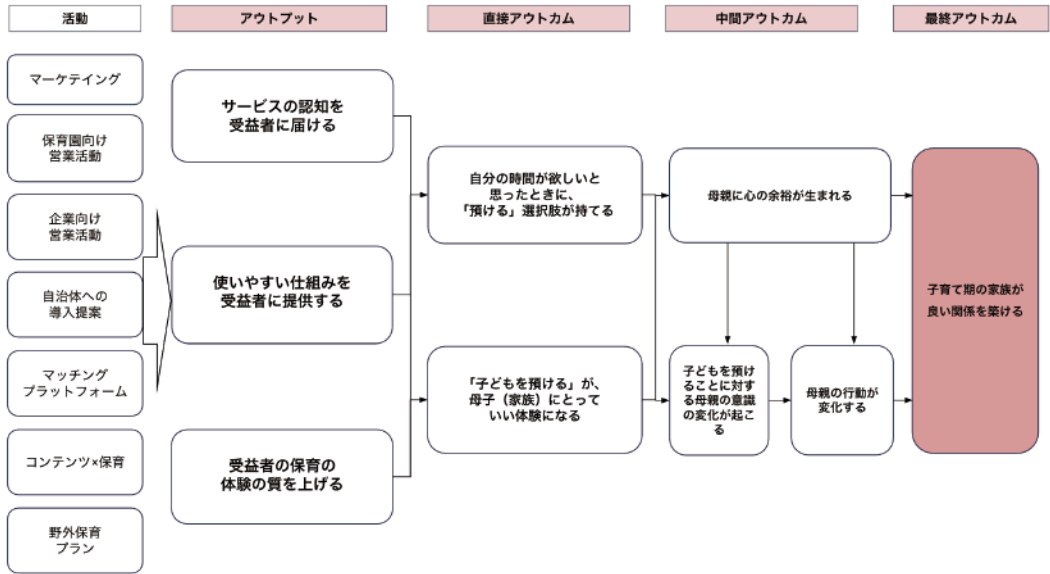
taliki.org記事



あすいく

Asuiku

インパクトモデル



活動ハイライト

- 大手鉄道会社4社（JTOS）との協業で「駅いく」を開催
- パルコ・ルミネ・キラリナで「ハビいく」を複数開催

あす いく

インパクト KPI

LINE会員数

16,196人

協業企業数

11社

毎月の
一時保育
利用数
(25年3月)

月平均
344回

毎月の体験型
保育プログラム
実施数
※ハビいく含む
(25年3月)

8回

インパクトストーリー

●キネいく（映画館でのお預かり）

赤ちゃんと一緒に映画を見られる他社サービスと比べて、大人1人で映画を堪能できること・好きな映画を自由に選べること・子供を保育士さんに見ていただけることなど、痒いところに手が届くサービスだと思いました。観たかった映画を観られてとてもリフレッシュできました！（女性・30代）

●駅いく（駅でのお預かり）

都内在住メトロ育ちの息子「駅の人が優しくて。走ってるとき外も見えて最高だよ！」←カレンダーを1ヶ月前から指差し「この日は駅いく。風邪をひいたらだめなんだ!」。一週間前から「今日は(園の)プール入らない。冷えて風邪ひいたら行けなくなるから(超真顔)」。イベント後、本川越駅の改札階段を降りながら「今までで一番楽しかったあ」。ありがとうございました!!!（女性・40代）

talikiからの出資を受けたことで、会社や経営チームに生じた意識変化

常に客観的に事業を見る伴走者がいる心強さと、当たり前ではありますが、事業をいかに伸ばしていくか、さらに伸ばすだけでなくきちんと社会的なインパクトを出していくことも考えなくてはならないという両軸を強く意識するようになりました。



ビジョン

「猫と猫を愛する人の
幸福を最大化する」

社会課題

猫の殺処分、動物保護活動の持続性の低さ

事業概要

「ネコノート」というウェブサービスを運営することで、保護猫1匹1匹に対する少額支援を可能にしています。100~300円の投げ銭では、好きな猫へおやつやおもちゃをあげることができます。保護猫団体の収入源のおよそ7割は寄付や持ち出しで賄われている現状に対し、保護した猫がキャッシュポイントとなる仕組みをつくることで、保護猫活動の持続性が向上すると考えています。ウェブコンテンツとの相性が良い猫からはじめていますが、ゆくゆくは犬やほかの保護動物にも領域を広げていく予定です。

設立日:2021年10月21日
資本金: 600,000円
代表取締役:武藤純太
従業員:1名



会社WEBページ



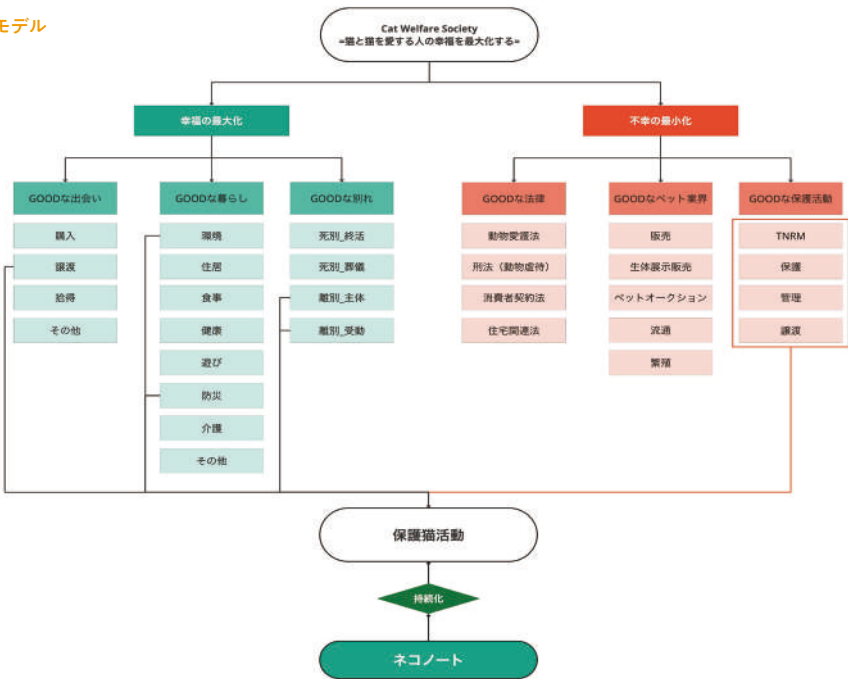
taliki.org記事



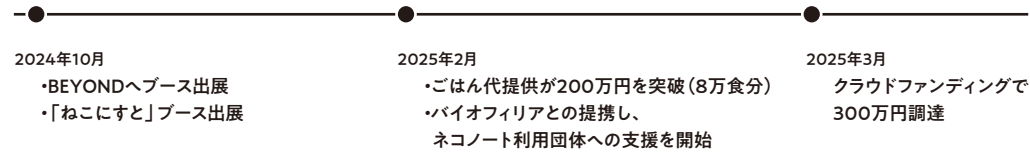
neconote

ネコノテ

インパクトモデル



活動ハイライト



インパクト KPI



インパクトストーリー

●宇都宮の保護猫団体
ネコノートは簡単にかわいく見やすく保護猫たちを紹介でき、ホームページの代わりにもなるので助かっています。ラッキーに來ることができない離れた場所にいる方たちからも応援してもらえるのがとてもありがたいです。人馴れ訓練中の猫ががんばる様子を日記にあげたところ、その健気な姿を見た方が、人馴れしてなくても家族に迎えてくれたり、卒業生のご家族が後輩猫たちの応援をしてくれているのもありがたいです。募集中の猫たちを応援してくれる方がいることは、モチベーションにも繋がっています。
毎月一定の活動資金が得られるので、キャリア猫用シェルターの家賃支払いの見込みが立ち施設を増強することができたなど、一時的ではなく継続して支援がいただけることで活動の幅が広がっています。

talikiからの出資を受けたことで、会社や経営チームに生じた意識変化

事業成長に対する責任を強く感じるようになりました。サポートを受ける以前は、「いいこと」に取り組んでいる自覚からか、気楽さがあったのだと反省しています。「猫を助けて飯を食っている」状況から「人のお金と期待を預かりながら、猫を助けて飯を食っている」状況になったんですね。私たちだから出せる価値を見極め、突き詰めていく。その速度を最大化させ、期待を超えていく。そのために毎日必死です。そしてその必死を支えるサポートにいつも感謝しています。

シード期から共に歩む talikiの投資先3社が語る、 talikiファンドの支援とは



鈴木 亮平
株式会社プラスロボ

工藤 柊
株式会社ブイックク

久保 直生
株式会社Kazamidorī

2020年12月に組成したtalikiファンド。約5年の間に社会起業家17社への出資を行ってきた。talikiファンドでは、経営支援、社会起業家同士のコミュニティなどを活用した事業成長のサポートを行っている。

今回は、出資先である3社の代表に集まってもらった。ヴィーガンサービスを提供する株式会社ブイッククの工藤柊さん、食の分野から子育て中のお母さんをサポートする株式会社Kazamidorīの久保直生さん、介護福祉特化の有償ボランティアマッチングプラットフォームを運営する株式会社プラスロボの鈴木亮平さんだ。

talikiファンドコミュニティマネージャーの張とともに、それぞれの視点からtalikiとの関わりやtalikiコミュニティの活用法などについて話してもらった。

事業の成長と社会へのインパクト、 両方大切にしてくれる

張:最初に、皆さんがどのような事業をやっているか教えてください。

工藤:ブイッククの工藤です。ヴィーガンレシピ投稿サイトやヴィーガン商品専門ECなどの運営を経て、現在はヴィーガン寿司専門店「Vegan Sushi Tokyo」の運営をしています。動物倫理や環境負荷への問題意識から自分自身も7年前からヴィーガンなのですが、生活ハードルの高さを実感してきました。社会問題への意識からヴィーガンというライフスタイルを選択する人たちが、無理なく選びたい価値観を継続できるような世の中にしたいと思って今の事業をやっています。

久保:Kazamidoriの久保です。僕たちは「ごはんじかん」という幼児期から食べられる宅食サービスをやっています。野菜をたっぷり使いお母さんスタッフが手作りするので、幼児でも安心して食べられるのが特徴です。会社のミッションは最近ブラッシュアップ中なのですが、子育てするお母さんの自己実現を全力でサポートすることを主軸にしています。家事育児や仕事に日々忙しいお母さんが、納得感を持って自己実現できるような土台を作っていきたいと思っています。

鈴木:プラスロボの鈴木です。介護福祉の有償ボランティアマッチングサイト「スケッター」を運営しています。介護の人材不足が深刻化している今、介護の資格や経験を必要としない業務をスケッターと呼ばれる有償ボラン

ティアが担うことで、地域で事業所を支え合う「包括互助」の仕組みづくりを目指しています。最近ではいろんな自治体との連携が進んでおり、自治体支援としてのスケッター活用の動きが強まっています。

張:工藤くんとかぼおさんは1社目、鈴木さんは2社目のVCとしてtalikiを選んでくださいましたよね。それぞれシード期にtalikiからの投資を受けてよかったことはありますか？

久保:事業性と社会性、どちらの話も壁打ち相手になってくれますよね。社会課題に関する議論と、自分たちの会社に関する相談の両方ができる相手は貴重なので、とても助かっています。

鈴木:僕は介護事業に携わっているのですが、コロナ禍では施設に外部の人間が入れないというのでとても大変な思いをしたのですが、その時に1番最初に連絡しようと思ったのがtalikiで。普通はコロナ禍に介護事業なんて投資対象にならないはずなのに、目先のことだけではなく中長期的な視点で僕たちの可能性を信じてくれたのが嬉しかったです。

工藤:単純に起業することやお金を稼ぐことだけではなく、社会にどう影響を与えるのか？ということをとっても大事にしてくれますよね。僕は出資してもらう以前にtalikiのプログラムに参加したことが出会いのきっかけなのですが、その時から信頼感が変わりません。



ハードシングスも 正直に話せる talikiコミュニティ

張: taliki から投資を受けたことによって、皆さん自身に起きた変化があれば知りたいです。

工藤:もともとはスタートアップ的な急成長をあまり求めていなかったのですが、taliki との壁打ちを通して考え方が少し変わりましたね。ミッションのヴィーガンの人が暮らしやすい社会にするというのを考えたときに、人間は暮らしの中でも働いている時間が長いし、仕事を通じて関わる人が多いので、ヴィーガンに関連する事業で働けるならめっちゃ暮らしやすくなると思うんですね。というのもあって、「そういう方々を採用するために自分たちの会社を大きくした方がいいやん」となりました。

久保:僕も実は最初はあまり上場に興味がない時期もあったんです。というのも、事業拡大によってどれぐらい自分たちの救いたいお母さんたちを救えるんだろうか、と結構悩んでいた。ビジネスとしてやる以上、ある程度所得を持ったお母さんが対象になってしまうというジレンマをずっと抱えていたのですが、僕もtalikiとのミーティングを経てふと「うちで働いてる人たちもお母さんだね」となったんです。それですごくブレイクスルーがあって、雇用しているお母さんに対する施策に力を入れ

られるようになってきました。そこからは雇用する人を増やしたり、自分たちの工場がある地域に還元したりなど、いろいろなステークホルダーに対して事業規模の拡大によるソーシャルインパクトの最大化をしようと考えられるようになり、かなり目線が上がりましたね。きちんと企業努力をして上場していきたいとポジティブに変わりました。

工藤:あと、個人の変化ではありませんが、会社の体制もtalikiから影響を受けました。ヴィーガンでカルチャーマッチしていたメン

バーが、talikiのインキュベーションプログラムに参加して、起業家マインドや事業づくりを学んだことで、取締役COOになってくれた。特殊な課題領域なこともあり、「ミッションへの共感」と「ボードメンバーに必要なスキルやマインド」の両方を持ち合わせている人はなかなかいません。talikiのおかげで心強い経営メンバーが増えたことはとてもありがたかったです。

張:インキュベーション機能とファンドを持っているtalikiの特徴を生かした支援の例でしたね。talikiでは起業家同士が関わる機会の創出も目指しているのですが、talikiのコミュニティを通してそういった関わりも生まれていますか？

久保:talikiのコミュニティは、めちゃくちゃ仲が良いし、すごく安心感がある。起業家のコミュニティってあんまり自社の内情を共有しながらないし、マウンティングになりがちみたいなイメージがあったけれど、全然そんなことがなくて。みんながギブ精神を持っていて、ナレッジはもちろん、ハードシングスも共有してくれる方が多いので、知識面でもメンタル面でも助けられています。

工藤:僕もコミュニティをすごく活用させてもらっています。具体的なことで言うと、くぼなおさんには広告運用の仕方を相談したことがありましたね。他にも食品工場建設の相場観

を教えてもらったり、KPI相談に乗ってもらったりと、結構踏み込んだところまで話しています。正直、他では聞きづらい話もあると思うのですが、talikiコミュニティは「良い社会を目指している仲間」として連携している印象です。くぼなおさんが言うように、うまく言っていないことも正直に言えるのが心地よいです。

鈴木:投資先同士に限らず、外部のキーマンとのつながりもtalikiが作ってくることがあります。例えば僕たちは訪問介護の最大手・株式会社土屋さんと繋げてもらい、良い協業連携をさせてもらっています。「スケッター」の大ファンの方が窓口をしてくださっていて、土屋さん社内で「どんどんスケッター使ったほうがいいですよ」と広めてくれているんです。代表の方もすごく我々のことを気にかけてくれていて、これから一緒にどんなことができるのか楽しみです。たぶん、talikiが間にいなかったらできなかった大きなつながりだと思います。

張:少し前に、投資先の皆さんと一緒に集まって面白かったのは、温かい雰囲気がありつつ、本気で議論していたこと。「課題解決のためにはこうしたほうがいい」「いや、もっとこうしたほうがいいんじゃない？」とか、他社のことなのに、ガチのアドバイスが行き交っていましたね。投資先コミュニティというよりも家族のような距離感を感じました。



張: そんな、「課題解決」のために本気で議論できる皆さんが考える「インパクト」とはどういうものですか？

久保: 「インパクトとは」の回答にはならないかもしれないけれど、インパクトについて考えるときに心がけていることがあります。僕らが取り組んでいる領域に限らず、今の社会で課題だと言われていることって無数かつ30年前からあんまり変わってないみたいなことってよくあると思うんですね。そんな中で、僕らは課題を再定義するところにめっちゃくちゃ頭を使う必要があると思っています。「しんどさ」や「苦しさ」を決まった言葉だけで定義しちゃうと解決策の方向性が限られてしまうから。だから、「しんどさ」や「苦しさ」の生の声を受け取って、ちゃんと自分たちの言葉で再定義することをすごく大事にしています。その上で、僕らがちゃんと結果を出してコミュニティに還元することがゆくゆくの社会起業家とソーシャルインパクト醸成につながるんじゃないかなと思っています。

鈴木: 「スケッター」は、今は業界外の人も介護に関わるようになって、深刻な人手不足が解消され、社会全体で支え合うことを目指しています。だから、単純な指標としては、どれぐらい介護に関わる人が増えたかとかそういうところになっていくと思います。でも、シンプルに「スケッター」でのマッチング数が増えたかどうかだけではなくて、この事業のファン

がどれくらい増えたかも大事な指標だし、それが本当の意味でのインパクトを生み出すような気がして。これは社会問題の領域なので、社会みんなが当事者にも応援者にもなり得ることだと思うんですね。社会を変えていくにはうねりのような、ムーブメントに近いとてつもない力が必要だと考えています。

工藤: ブイブックや僕にとっては、インパクトを一言で表すと「北極星」のようなものかなと思っています。インパクトとは、最終的に目指すもので、そのために事業があって、そのために売り上げがあるし、そのために組織があると思うので、最上位にある目印みたいなもの。自分だけが見るためのものというより、みんなで見上げて「あっちを目指そうね」というものだと思ったので、「北極星」みたいだなと思いました。

起業の第一歩 夢中になって取り組めることを見つけることが

張: 最後に、これから社会起業を目指す人たちに向けてメッセージをください。

鈴木: 事業を運営していると、どうしても大変な場面は出てきます。でも、そういうときに頑張り続けられるのって、30年、40年でも飽きないくらいその事業に真剣にのめり込んでいるからだと思うんです。小手先のテクニックではなくて、その事業と一緒に年を取って、全ての時間を使っても悔いはないと思えるようなものと出会えるかどうか全て。もしそんなものに出会えているのであれば、起業すればいいと思います。一方で、もしまだ出会えていなければ、無理に起業する前に、じっくり考えてもいいのではないのでしょうか。

久保: 本当にそうですね。「やめられない」と思うくらいの領域で起業するのがいいと思います。社会起業家の強い部分は、向き合う相手が目の前のお客さんや自分たちの会社だけではなく、もっと広い社会でもあること。深い課題に向き合っていると、大変な部分もありますが、「やっぱりやめた」なんて言えないんですね。そういった対象が見つけられれば、起業家としてやっていけると思います。

工藤: 僕個人として、社会課題や困ってる人を何とかしたいと考えられる人がすごく好きなんですね。尊い、いてくれてありがとう、人間捨てたもんじゃないやって思えるから。

だから、社会に出ると大変なことはたくさんあるだろうけれど、まずはその意志を大事に、自分を守り続けてほしいなって思います。それに、自分が何とかしたいと思う課題に取り組むのに人生をかけられるのって、とても楽しいことでもあります。taliki コミュニティの人たちはもちろん、社会起業家の中には同じ気持ちで頑張っている人が多いはず。協力できることがあれば、ぜひ一緒に頑張りましょう!

株式会社ブイック

代表取締役 工藤 柊氏

環境問題・動物倫理の観点から、高校3年生からヴィーガンを実践。誰もがヴィーガンを選択できる"Hello Vegan!"な社会を目指し、ヴィーガンレシピ投稿サイト「ブイック」、東京初ヴィーガン寿司専門店「Vegan Sushi Tokyo」を運営。

株式会社プラスロボ

代表取締役社長 鈴木 亮平氏

1992年生まれ。元仙台育英学園高校の硬式野球部。趣味は消防団活動。2019年に地域互助プラットフォーム「スケッター」をリリース。「令和の互助インフラをつくる」をビジョンに掲げて介護福祉の人手不足解決を目指す。自治体からの連携要望が多く、現在21の自治体と連携中。

株式会社Kazamidori

代表取締役社長 久保 直生氏

1995年生まれ。ストレスフリーな子育て社会をつくる。をミッションにKazamidoriを創業。親御さんの心と時間のゆとりをつくるため、手作りお惣菜を届ける「ごはんじかん」を全国にて展開。食卓での会話が增えるような食育コンテンツの開発にも取り組んでいる。



IMPACT REPORT 2025

他事業部の概要 および実績について

1 インキュベーション事業(社会起業家育成事業)

インキュベーション事業では、社会課題解決に強い関心を有する企業および自治体から依頼を受け、それぞれの組織内外に対して起業のノウハウ、社会課題解決のためのアプローチ、ネットワーク等を提供するプログラムを実施しています。また、プログラム実施後の卒業生に対しても、定期的な交流会の実施しや互いに相談できるアルムナイコミュニティの構築、taliki社員による1on1モニタリングやより発展的な内容の勉強会も提供している。

インキュベーションプログラムにより、社会課題やビジネスによる解決へ関心を持つ層が一步踏み出す機会・既に取り組んでいる社会起業家がより成長できるための機会を提供し、社会起業家の裾野の拡大・事業成長支援の観点からtalikiのミッションへ貢献する。

企業連携実績(一部)

京都リサーチパーク株式会社

社会起業家育成プログラムCOM-PJの実施(2020年~現在。6年連続6期目)

京都信用金庫

京都市内の地域課題を解決する起業家支援プログラムco-nextの実施(2020年~2021年。2期実施)

株式会社うむさんラボ

沖縄県令和5~7年度スタートアップ創業支援事業の実施(2023年~2025年。現在。3期実施)

株式会社W

令和4~5年若年層向け起業家創出促進事業運営業務の実施(2022年~2023年。2期実施)

株式会社ゼブラアンドカンパニー

多様な主体によるスタートアップ支援展開事業(TOKYO SUTEAM)にて共同で「TOKYO SOCIAL COMMUNE」の立ち上げ、運営を実施。(2024年~2025年)

株式会社ATOMica

多様な主体によるスタートアップ支援展開事業(TOKYO SUTEAM)にて共同で「TOKYO SOCIAL COMMUNE」の立ち上げ、運営を実施。(2024年~2025年)

自治体連携実績(一部)

宇治市

事業作りを学びながら地域の課題解決に関わりたい高校生・大学生を対象に、ビジネスや地域おこしのプロによる実践的な知識・経験を身につける4ヶ月のプログラムを運営(2022年度~現在)

兵庫県

再チャレンジ起業家支援プログラムAGAINを運営(2022年度)

神戸市

起業家予備軍・起業準備層向けに実践的なビジネス知識を学ぶためのプログラムMAST-PJを実施(2021年度~2023年度。計4期実施)神戸市の特化型インキュベーション支援事業に採択いただき、株式会社W、ud.Japanと共に、神戸でのコミュニティ形成から事業立案、事業成長までを一気通貫で支援する取り組み「KOBÉ SOCIAL PORT」を立ち上げ、運営(2025年度~)

経済産業省

AKATSUKI PJに採択いただき、京都市内のインパクトスタートアップエコシステムの形成及びインパクトスタートアップを輩出するプログラム「KYOTO SOCIAL IMPACT PROGRAM(KSIP)」の開催(2023年~2024年。2期実施)

沖縄県

株式会社うむさんラボと共に、沖縄県内の社会起業家及びスタートアップを輩出するための支援プログラム「うむさん創業アカデミー サービス設計コース」の開催(2023~現在。3期目)

東京都

多様な主体によるスタートアップ支援展開事業(TOKYO SUTEAM)に採択いただき、「社会起業家のHUB」を作るためのコワーキングとアクセラレーションプログラム「TOKYO SOCIAL COMMUNE」を立ち上げ、運営。(2024年~現在)

卒業生コミュニティ

コミュニティ人数

59人(taliki houseのtalikiメンバーを除いた数)

交流会の実施

23年度:3回(7/29BBQ・10/7BEYOND&懇親会招待

・2/16別PGデモデに伴う交流会)

24年度:1回(5/26BBQ)



共に起業家を支援した

兵庫県、KRP、京信、知恵森
神戸市、宇治市、経産省

12

支援プログラム実施数

約39

支援した人数(卒業生数)

494人

プログラム中又はプログラム後に、
実際に創業した人

100人

2 オープンイノベーション

オープンイノベーション事業では、社会課題の解決に取り組む企業の事業開発・オープンイノベーション・社内起業家育成・投資ファンド運営のサポートを行っています。

株式会社島津製作所:

スタートアップとの協業を含めた事業開発の伴走を実施し、全7プランを投資家・専門家と共にインキュベーション(2018年度)

京都府:

子育て支援事業者の社会起業家と地元企業をマッチングするママパパPF事業を実施(2022年度)

大阪府:

全国の企業と大阪府内のSDGsビジネスを実施する企業とのマッチング業務(2023年度・2024年度)

西部ガスホールディングス株式会社(2024年度):

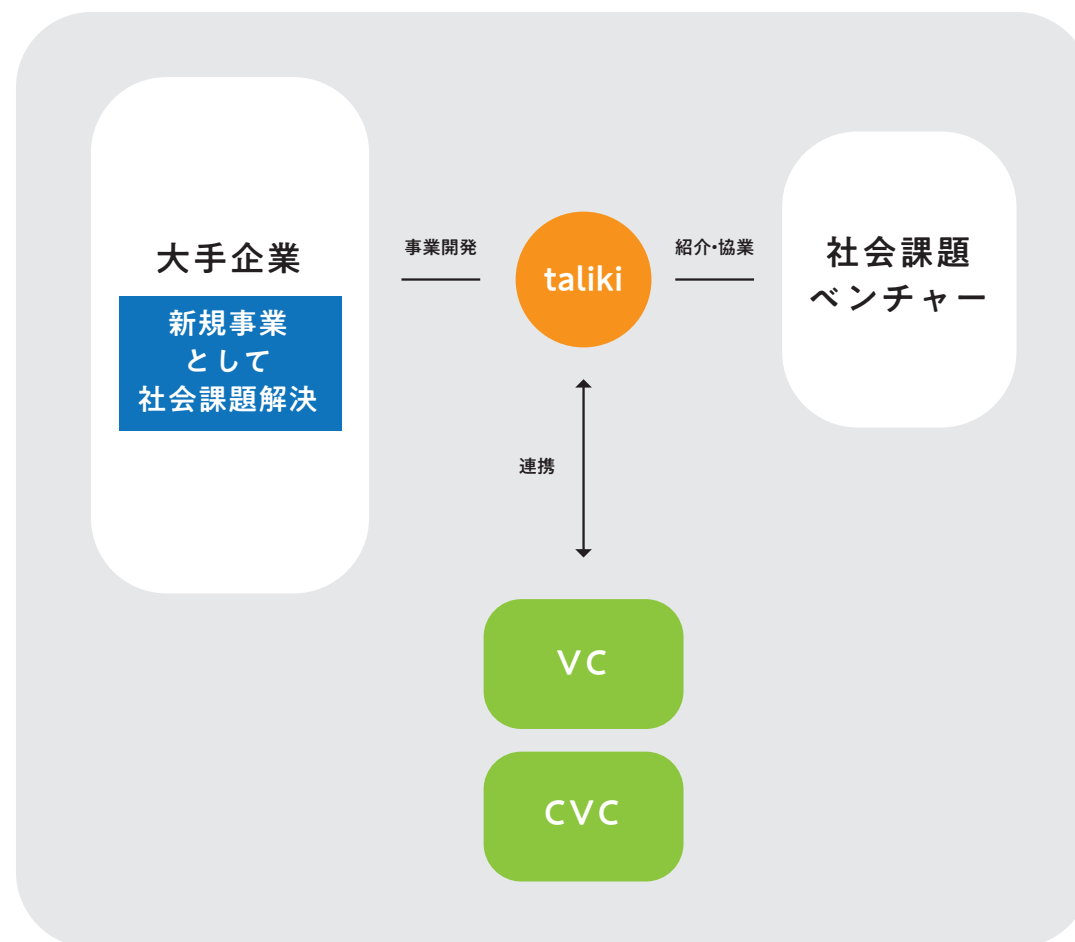
社会課題解決型の新規事業共創に向けたパートナーシップを締結し、マッチングプラットフォームの設立及び人材育成等幅広く実施

株式会社日立社会情報サービス(2024年度):社会課題解決型の新規事業共創に向けたパートナーシップを締結し、新規事業共創事業を実施

株式会社NTTドコモ:社内起業家育成プログラムを実施(2025年度)

株式会社丸井グループ:

インクルージョンフェスでの投資先および支援先の出店(2021年度・2022年度・2023年度)

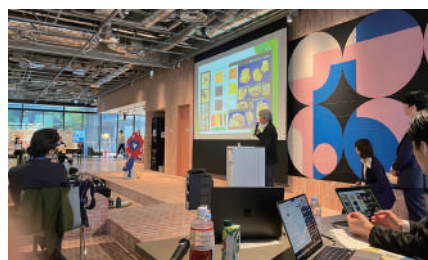


大阪府

府内のビジネス調査と
日本中の企業をマッチング

取組内容:構想～マッチング／アフターフォロー

SDGsを実践する府内企業の事業推進を目的に、府内ベンチャーと大手企業や金融機関を募り、事業化に向けたマッチングイベントを開催。府内のSDGsビジネス概況に関する調査やニーズ把握を行ったのち、イベントの企画・公募・当日運営を全て担当。当日は会場キャバの100名以上が日本全国から参加した。当日の様子も踏まえ、後日は個別の面談機会を設定。このプロジェクトを通じて出会った企業同士が商談を進め、20件ほどが実際に案件として動き出している。



丸井グループ

新しい顧客層の呼び込みと
ベンチャーソーシングを掛け合わせた
POP UPの企画・開催

取組内容:企画～アフターフォロー

丸井グループ様の店舗への新規顧客やカード会員増を目的とした連携についてご相談。ベンチャー側もオフラインでの販売促進・テストマーケを求めていることが分かり、旗艦店の1Fにサステナブルなブランドを運営するベンチャー複数社募り1週間程度のPOPUPを開催。2,000名以上が訪れSNSでも話題に。将来世代など新たな顧客層の開拓を実現するとともに、賃料やカード会員増などの直接的な売上にも貢献し、3年間定期開催された。



株式会社島津製作所

ベンチャー連携と社内起業家支援で
事業化と人材育成をお手伝い

取組内容:企画～アフターフォロー・その他

オープンイノベーションを通じた社内人材の育成にもご関心があられたため、社内で手挙げをされた社員のアイディーションからPoCまでを7プラン同期に伴走。各プランの開発のスケジュール管理をしつつ、外部専門家を招聘し事業のブラッシュアップを行うとともに、外部スタートアップとの協業も支援。最終的には役員複数名への提案機会を設けた。また期間中に社内の方全てが参加できる外部有識者による講演会を企画・運営。目的の一つであった人材の内的変化も達成した。



西部ガスホールディングス

新規事業開発・協業・社会課題解決
全てを実現するパートナーシップを締結

取組内容:構想～アフターフォロー・その他

九州を代表する会社として、社会の課題解決を目的とする西部ガスによる新規事業創出のお手伝い。「新規事業は千三つの世界」を前提に、とにかく多くのマッチングと実践を重視。注力テーマ7つ28トピックの Recherche から取り組みテーマ絞り込み、自社アセットの洗い出し、社内向けの講演や人材育成等幅広く実施。現在は全国のスタートアップをはじめとする企業や団体から協業提案を募集する「TOMOSHIBI」の運営サポートを行いつつ、社内での新規事業立案の伴走支援を実施。



3

社会起業家を知るWebメディア
taliki.org

talikiでは、社会課題解決に情熱を燃やす起業家たちの挑戦を追うインタビューメディアである「taliki.org」を運営しています。経済合理性と社会性の両輪を追い求め、ビジネスで社会課題解決に取り組む社会起業家である彼らの姿を伝えるため、取り組む社会課題の背景、事業に込めるこだわりや成功/失敗体験を取材してきました。これまで200名を超える社会起業家に取材し、新たなビジネスのアイデアや社会課題解決の手法を学べるメディアとなりました。それだけでなく、社会起業家の認知度向上、販路拡大、協業促進のほか、talikiのファンド事業やインキュベーション事業の支援に繋げる役割を担ってきました。

ターゲットとしている層は以下となり、読者に社会課題解決の選択肢を提示するとともに、その選択肢をサポートする情報を発信しています。

- 事業や経営のヒントを探している社会起業家や社会起業を志している方
- 社会起業家の情報を知りたい投資家や事業会社、地方自治体の方
- 社会課題解決への関わり方を探している方

インタビュー

目的 目的:社会にとって意義のある活動をしている社会起業家を多くの人に知ってもらうため、起業家に直接話を聞き、「社会課題解決とビジネスの両立のノウハウや根底の想い」を深掘り取材。社会起業家の認知度向上やリソース拡大への貢献、taliki他事業部の支援に接続などを目的としている。

効果 読者からのコメント
「タンザニアで起業した日本人のニュースを見て興味を持ち、検索して記事へたどり着きました。丁寧なインタビューでニュース以上に詳しく知ることが出来て良かったです」
「地に足のついた素晴らしい記事ですね。生きるための福祉に特化し、次に教育という考えに心より賛同します。今後のご活躍を応援したいと思う記事でした。」

コラム

目的 起業や経営・社会課題にまつわるナレッジ、社会起業家の商品体験レポートなどをまとめた記事

効果 読者からのコメント「関心ど真ん中の内容。自分の組織で活かしたい」

対談

目的 社会課題解決に関わるあらゆるセクター同士が、お互いの考えに共鳴したり、異なる視点をぶつけたりしながら、テーマを元に対話する記事。

効果 対談者同士による取り組みのPRにつながった／対談した起業家同士の親交が生まれた

イベントレポート

目的 インキュベーションプログラムやソーシャルカンファレンス「BEYOND」の様子やプログラム内容、参加者の声などをまとめ、どんなイベントを実施しているか知ってもらうレポート記事。

効果 インキュベーションプログラム参加者への取材レポートを読んだ人が、その次のプログラムに参加してくれた。

上記は、taliki.orgの活動の一例ですが、他の記事も併せて、taliki.orgでは

- 記事を読んだ人が、取材先のサービスを利用した
- 記事に載った人が、taliki.orgの記事がきっかけでテレビ取材につながった

等の効果が出ており、インキュベーションと合わせてtalikiの投資を支える仕組みとなっています。また、taliki.orgに限らず、XやInstagram等のSNSを通じた広報も積極的に行っています。

投資先支援

取材起業家数

200 以上

他事業部への
接続数

20 社

イベント露出や
ピッチ機会

18 社

うちファンド出資数

1 社

他起業家に
つながった事例（定性）

◦ メディア取材した介護福祉業界大手の
起業家にtalikiファンド出資先企業を紹介
したことで、資本業務提携に至る。

◦ 大手企業とのオープンイノベーション
に参加した起業家同士の対談を行い、繋
がり創出

◦ メディア取材した起業家がインキュ
ベーションプログラム参加者のメンター
になり、同じ業界での繋がりを創出

認知度向上

年間記事数
（2023年度）

40 本

過去年度のPV数

86,532 PV

メルマガ登録者数

2,104 人

アクセス数
（ユニークユーザー）

51,549 人

社会起業家として
紹介した起業家数

27 人

「社会起業家取材メディア」からシンクタンクへ

taliki.orgには、困難のなかで社会的インパクトと事業成長の両立に挑戦してきた起業家の知見が蓄積されています。

これらの取材データをもとに、社会課題の構造、ビジネスモデル、インパクトとグロースの共通項などを分析し、課題解決に資するインサイトを導き出すことが次の使命だと考えています。そのため、今後は「社会起業家取材メディア」からシンクタンク機能を持つ存在へ進化していきます。

talikiのシンクタンクは、「現場リサーチ×理論研究×データベース」を組み合わせることで、個別の実践的知見からマクロな未来仮説を導き出します。

目指すのは、「社会課題解決事業に関する『知の総量』を増やすこと」。その知を起点として起業家や多様なセクターの後押しを行い、社会課題解決の推進に寄与していきます。

4

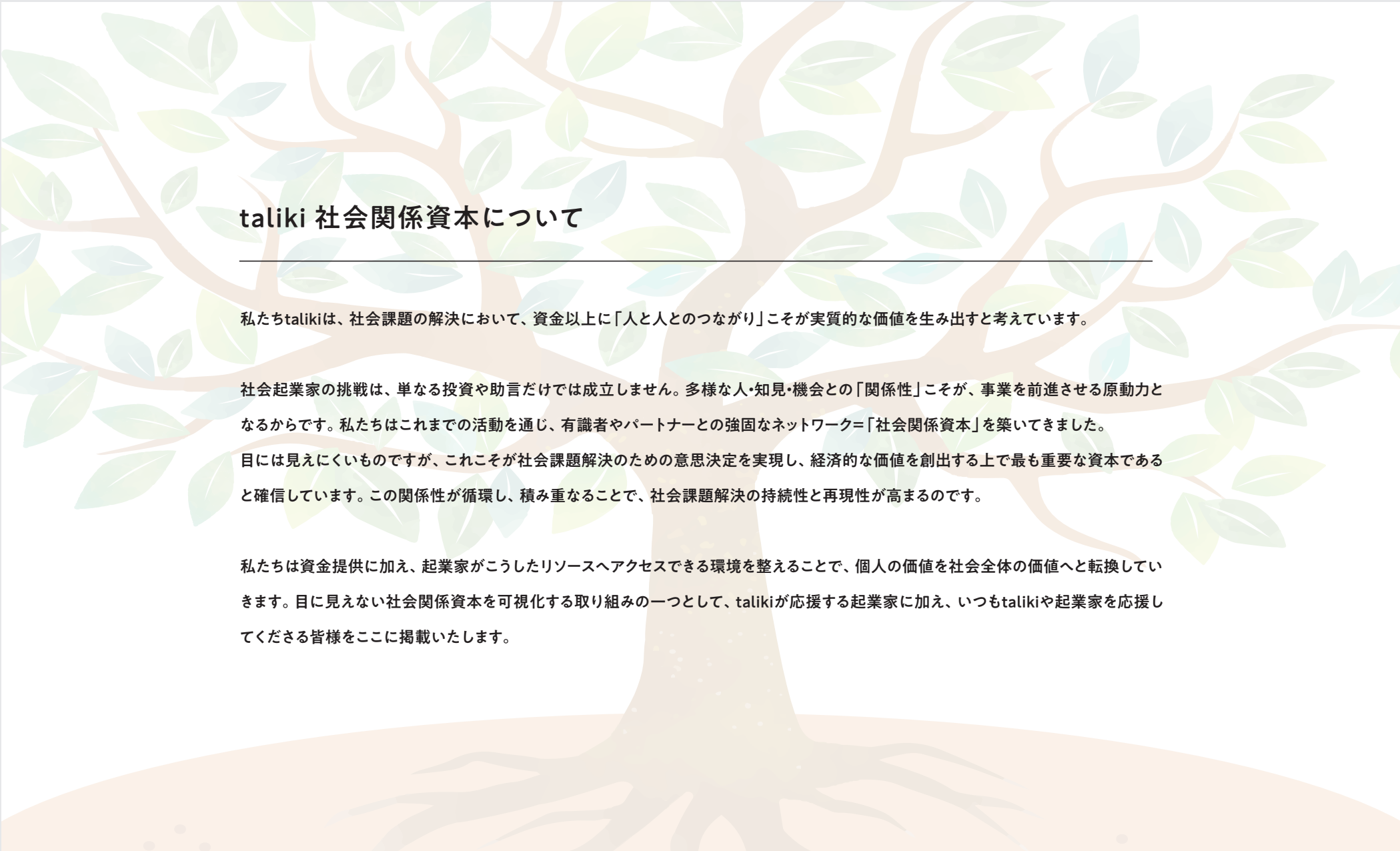
ソーシャルインパクトカンファレンス
BEYOND

BEYONDは、立場/所属/年齢/人種/性別/限界などあらゆる境界線を飛び越え、社会に新しい価値を共に提案する場として、talikiが2018年より主催してきたソーシャルカンファレンスです。社会起業家育成事業にて提供するインキュベーションプログラム「COM-PJ」のデモデイでもあります。

社会起業家をはじめとした、非営利団体・投資家・民間企業・行政・学生などの各セクターが集う本イベントは、2024年に初の2DAYS開催、2025年は京都市・京都リサーチパーク株式会社とともに初の「BEYOND実行委員会」を組成するなど、年々その規模を増し、これまでに延べ3600名以上を動員してきました。



photo by 逢坂謙吾写真事務所



taliki 社会関係資本について

私たちtalikiは、社会課題の解決において、資金以上に「人と人とのつながり」こそが実質的な価値を生み出すと考えています。

社会起業家の挑戦は、単なる投資や助言だけでは成立しません。多様な人・知見・機会との「関係性」こそが、事業を前進させる原動力となるからです。私たちはこれまでの活動を通じ、有識者やパートナーとの強固なネットワーク＝「社会関係資本」を築いてきました。

目には見えにくいものですが、これこそが社会課題解決のための意思決定を実現し、経済的な価値を創出する上で最も重要な資本であると確信しています。この関係性が循環し、積み重なることで、社会課題解決の持続性と再現性が高まるのです。

私たちは資金提供に加え、起業家がこうしたリソースへアクセスできる環境を整えることで、個人の価値を社会全体の価値へと転換していきます。目に見えない社会関係資本を可視化する取り組みの一つとして、talikiが応援する起業家に加え、いつもtalikiや起業家を応援し、くださる皆様をここに掲載いたします。



神戸市 新産業・科学技術課
イノベーション専門官

福田 志織

Shiori Fukuda



talikiさんを通じて、社会課題の解決に真摯に取り組む起業家や、それを支える地域企業、投資家の皆さんと出会うことができました。自治体として、地域課題解決の仕組みづくりに取り組む中で、課題解決の最前線で活動されている方々、特に地域外の方とつながる機会は貴重であり、talikiさんがその架け橋となってくれました。いただいたネットワークや知見を神戸に活かしていきながら、今後もより良い未来を共に創っていければと思います。

京都市 京都市サテライトパーク株式会社
イノベーションデザイン部

井上 雅登

Masato Inoue



私個人としても、会社としても、スタートアップ支援施策を設計する際に、talikiさんの起業家へのスタンスから多くを学んでいます。「スタートアップファースト」という言葉を最初に聞いた時は、言葉としては理解できても、それを具体的に落とし込むことの難しさを感じていました。その後、talikiさんと一緒にイベントを企画し、プログラムを運営する経験を重ねるうちに、少しずつ見えてきたものがあります。どういう関わりがスタートアップファーストに繋がるのか、起業家に寄り添うとは何か、私たち支援者にできること・やるべきことは何か。そうした問いと向き合い、そこで見えたものをプログラムやイベント、そして自分たちのスタンスへと反映させていくことの大切さを実感しました。支援機関や組織が増えていく中で、大切にすべきは未来に向けた課題解決であり、支援機関はそれのために必要な支援パーツを起業家に提供していく存在だと思います。その出発点になるのは、起業家の課題や原点にどう向き合うかではないでしょうか。talikiさんと一緒にすることで、体感をもって学べたことが私にとって大きな財産です。

コミュニティ・バンク京信
QUESTION 館長

津田 郁太

Ikuta Tsuda



協業、共創することで、僕たちの顧客に対する選択肢も広がり、talikiの投資先に対する選択肢も広がると思っています。その関係性自体がお互いの社会に対する価値向上に寄与していると考えています。というのと、シンプルにtalikiという存在がユニークで必要だと確信しています。

京都市
スタートアップ支援企画課長

※2025年3月時点

恵良 陽一

Yoichi Era



京都市では社会課題の解決に向けて多くの方と一緒に取組を進めています。talikiのみなさまも含め、talikiの回りには、あらゆる社会課題を自分事と捉えて、いろんな方を巻き込んで物事を進めようという方が多く、良い刺激をもらっています。

コミュニティ・バンク京信
室長

足立 憲昭

Noriaki Adachi



普段、我々が接することが少ない社会課題に向き合っている方たちと知り合う機会が増えて、新たなコミュニティを形成することが可能だと感じています。特に創業者を生み出すと一緒に成長するという観点で、今後も是非一緒にできればと思っています。

宇治市
主任

北川 誠晃

Tomoaki Kitagawa



宇治市においては、今後ますます人口減少が進み地域の課題が顕在化する中で、起業家の掘り起こしと、ビジネスで地域社会の課題解決にアプローチしていくことは避けて通れないと感じています。talikiさんと未来キャンパスを協業させていただく中で、課題へのアプローチ、解決までのステップを、事例を元に分かりやすく進めていただき感謝しております。

加えて、今後宇治市の創業支援をどういっしょで、どんなエコシステムを進めていくか?定期的にブラッシュアップいただき、ほんとは壁打ち相談でお金払わなきゃ!と思っています。いつもお世話になりありがとうございます!これからもどうぞよろしくお願い致します!!

株式会社IMAJUN
代表取締役・司会者

今井 遵

Jun Imai



私がtalikiにお世話になっている理由は、愛ある社会の実現を本気でつくろうとする場づくりをされていると感じたからです。きっかけはVSでの多伽ちゃんとの出会いでしたが、それ以上に社会課題を乗り越えていく難しさに正面から向き合う人たちの直向きさを間近で見る経験が出来たことでした。

またtalikiに関わっている人は本当に綺麗な心の持ち主も多いです。特に前回のCOM-PJのピッチコンテストは魂の震える場面が何度もありました。

誰かの本気を笑わない。誰かの挑戦ジブンゴトと捉えて応援し合う。今この世界のその先を、talikiに関わる皆さんとこれからもつくっていける側でありたい。そう思わせて頂いている環境こそが、私にとってのメリットになっています。

株式会社うむさんラボ

※2025年3月時点

吉山 小百合

Yoshiyama Sayuri



沖縄の社会起業家への伴走プログラムをtalikiさんと開催しています。起業家の原動力や芯にある想いを汲み取ったメンタリング、思考のクセや不安点などを細やかに拾ってのサポートを見て、社会起業家が挑戦していける理由はこういった接し方にあるんだなあと感じています。独自の課題が多い沖縄から様々な社会起業家が生まれていくよう、これからも一緒にやっていきたいです。その他、私たちが運営するインパクトファンドからの出資検討時に情報交換することもあり、あらゆる人が社会課題に苦しまずに済む世界をつくるために、協力し合える存在でありたいと思っています。

一般社団法人日本カルチャブレナー協会
代表理事

足立 毅

Takeshi Adachi



共に良い社会を作っていくという世界観。またその担い手を育てたいという素朴な動機。

公益財団法人社会変革推進財団 (SIIF)
インパクト・オフィサー／事業部長

加藤 有也

Yuya Kato



当財団ではインパクト投資の実践と普及に取り組んでいましたが、取り組みの範囲を広げようとしています。talikiさんとの関わりの中で、必ずしもインパクト投資家ではない様々なプレーヤーの皆さんとも手を取り合って、インパクト投資を超えた「インパクトエコノミー」を形成していける可能性を感じました。

株式会社ちゅうぎんフィナンシャルグループ
サステナビリティ推進部 上席スペシャリスト

武田 憲和

Norikazu Takeda



talikiさんとは、自分自身の「選択肢を増やし、生きるを実感できる社会をつくる」という目指す方向性が重なっています。ご一緒する中で、社会課題解決に向けた新たな資金の流れや、地域の未来をデザインする視点を学んでいます。特に印象的なのは、皆さんの人への向き合い方です。BEYONDやToCプロジェクトを通じて、その温かさや社会課題解決への情熱に触れ、多くの刺激をいただきました。これからも互いの強みを持ち寄り、岡山の地で社会起業家や地域の様々なプレーヤーがつながり、挑戦を生み出す社会課題解決のエコシステムを一緒につくっていききたいと思います。



静岡社会健康医学大学院大学
准教授

藤本 修平

Shuhei Fujimoto



何のためにアカデミア・企業家・投資家として活動しているかを時々忘れる、または立場上あえて考えずに進めざるをえなかった後に、自分の存在を肯定するマインドや場所に戻ることでできるアンカー的な組織として考えているから。

西部ガスホールディングス株式会社
新規事業開発担当

小川 周太郎

Shutaro Ogawa



弊社では「社会課題解決型の新規事業共創に向けたパートナーシップ」を締結させていただき、この1年talikiさんが持つ知見やコネクション、情熱のおかげでオープンイノベーションプラットフォームの開設や社内向け講座の実施、個別新規事業開発の検討が出来ました！我々のような地場のインフラ企業が社会課題を新規事業で本気で解決しにいくば数ミリでも良い方向に世の中が進むかもしれない、そんな挑戦を共に横で走ってくれる強力なパートナーがtalikiさんです。

KIBOW社会投資ファンド
代表パートナー

山中 礼二

Reiji Yamanaka



特に何も「提供」できておらず恐縮ですが、talikiの皆さんは同志でもあり、また投資業界を最上流からディスラプトする革命家でもあると思っています。

Taliki
アドバイザー

渡辺 雅之

Shuhei Fujimoto



talikiに關与するメリットは、もともと興味があつたインパクト投資、そして社会起業家の最前線が生々しく理解できるという面白さと、そしてそこに、自分の知見や資産が少しでも貢献できるという喜びです。

talikiに提供できて印象に残っているものは、talikiファンドの投資の意思決定の議論に参加した時に、シニアな連続起業家ならではの角度から意見を言うことで、少しでも意思決定に貢献できたことです。

Ubie Head of Public Relations,
Impact Officer

守屋 祐一郎

Yuichirou Moriya



「インパクト」という言葉を知ったこと、それにより自分の在り様を深く言語化できたきっかけが他でもないIVS2023、そしてtalikiでした。自分の第二創業期の原点のようなものであり、深い思考と思いやりに基づく最先端知見に触れられるパワースポットのような存在です。

talikiやその周囲の成長はより良い社会への前進と考えており、かつ「前」の方角が私の価値観と近いなと感じています。ゆえにあらゆる接点で何かしら常に加担加速したいと思っていますし、これを近くで見られること自体尊いです。

BEYONDや飲み会も毎回各自のフロンティアを知れて、「頑張っとうぜ〜」と気合が入ります。

以上を踏まえると、talikiは自分の向かいたい場所、向かうべき場所を照らしてくれるthird placeであり、エナジー源のような存在と感じています。

ファンズ株式会社
取締役CFO

前川 寛洋

Nobuhiro Maekawa



BEYONDを通じて、talikiは社会課題解決領域という極めて抽象的で大きなテーマに対して、着実にステップを刻み、官民を巻き込みながら、時代を前に進めているオピニオンリーダーであると感じました。現在は社会課題解決分野に様々な形で携わる人が増えたと感じますが、そのうち大多数が、社会課題解決をマクロ経済から見たトップダウンによる経済手法論として捉えているのではないかと感じています。一方でtaliki(タカさん)は「命を落とす人、死ぬより辛い人の絶対数を減らす仕組みを作る」という想いを掲げているように、社会課題のベインや痛みを起点に、それに解決する人や取り組みの尊さを理解し、伴走するようない種ボトムアップ的なアプローチがされているものと理解しています。そしてそのアプローチから伴走できるからこそ、本質的に資本主義の土俵との接続、翻訳ができる存在であると感じています。

私含めて多くの金融投資家(純然たる資本家)は当事者でない限りにおいて社会課題という領域の複雑さを正確に理解しきれていないと思いますので、talikiにはこれから、社会課題解決を担う人の側にたつて社会課題と資本市場を繋ぐ役割を担っていただきたいと思います！(逆に自分は純然たる資本市場の立場から、社会課題解決を、社会課題解決に向き合う人たちが肯定できる社会の構築を目指していきます！)

Incubatefund

田中 洸輝

Kouki Tanaka



人類社会が抱える真に重要な問題は、現代社会では最優先されていないという社会への課題感があり、人生を通じてそれを解消し、人類が真に重要な問題の解決に集中する世の中にしたい。そのためにベンチャーキャピタルをやっているが、talikiはその真ん中で正直に圧倒的に愚直に社会課題の解決に邁進している、自分もそれにに関わり続けていきたいし、真に社会に必要とされる企業を世に生みだしていきたい。

東京建物株式会社

まちづくり推進部 FOOD&
イノベーションシティ推進室 課長代理

渡部 美和

Miwa Watanabe



弊社東京建物は、2030年を見据えた長期ビジョンとして「次世代デベロッパー」を掲げ、不確実性が高まる時代のなか、デベロッパーが果たす役割も大きく変わるべきだと考え、事業を通じて「社会課題の解決」と「企業としての成長」をより高い次元で両立することで、すべてのステークホルダーにとっての「いい会社」を目指しています。2024年11月には、東京からリジェネラティブな世界を目指す「Regenerative City Tokyo」構想を発表し、国際都市の新たなロールモデルとなることを志し、人・企業との共創により、それを実現したいと考えています。前置きが長くなりましたが、一見大きい話に聞こえる「まちづくり」ですが、私は「仲間づくり」だともとらえています。そのような中で様々な人のご縁が繋がりに紹介いただいたのがtalikiの皆さんでした。talikiさんは、弊社もビジョンで掲げる「経済性と社会性を両立」に本気で取り組まれており、その本気度、起業家だけでなくの支援者の方が集まっていることが魅力だと感じています。今は、私たちが仲間に入れていただいている最中ですが、talikiコミュニティの起業家や、エコシステムの皆様と、中長期的に、グローバルに誇れるまちづくりを一緒にできると嬉しいです。

コアリス
GP

久保田 雅也

Masaya Kubota



中村さんはじめTalikiコミュニティの価値だと思います。社会課題解決の課題と機会について、正面から深く悩ましい課題に向き合っている人達から気付きと勇気もらえることです。以前にイベントに登壇させて頂いたのですが、インパクト投資の収益性と社会的意義というもぶつかる悩ましい課題に真ん中から切り込んで頂いたおかげで、めちゃくちゃ自分の中で頭が整理されました。多くの方々にお会いできて、お連れしたファミリーオフィスの方もとても満足され、いまだにあのイベントでのお話しをされています。

東京地下鉄株式会社
Tokyo Metro Ventures Principal

桒井 綾乃

Ayano Masui



前職の丸井グループで一緒にさせていただいて以来、経済性と社会性の両立という難しいテーマについて、数多くの対話を重ねてきました。社会課題の解決に向けて、理想論だけでなく事業としてどう実現していくかを共に考え、仮説と検証を繰り返しながら挑戦を一緒にさせていただきました。決して大きな変化ではないかもしれませんが、取り組み一つひとつの積み重ねによって社会が少しずつ良くなっていく実感を持たせていただきました。talikiの皆さんは、社会課題に対する強い想いと事業を前進させる実践力の両方を兼ね備えており、その姿勢から私自身も多くの学びと刺激をいただいています。また、一見するとハードルの高い挑戦であっても、talikiの皆さんと対話していると実現に向けた具体的な道筋が見えてきます。「まずはやってみよう」と前向きな一歩を後押ししてくれる存在であり、多くの挑戦者にとって心強い伴走者だと感じています。



社会課題起業家

エシカルノーマル
代表取締役社長

本川 誠

Makoto Motokawa



出会いと知見をたくさんいただいています！社会起業家にたくさん会えるのは嬉しいです。

年始の目標であった「1年でフランチャイズ加盟店を12店増やす（2026/6時点で27店舗）」という目標は達成できたが、各FC店の勝ち筋を明確に示せていないので今年はそこをやります。

株式会社ブイック
代表取締役

工藤 柊

Syu Kudo



事業面では、PMFの達成と事業黒字の達成ができたこと。個人面では、スタッフの意思を尊重する姿勢の獲得ができたこと。

株式会社Gab
代表取締役CEO

山内 萌斗

Moeto Yamauchi



ブレAならではの、生々しい課題を共有し、アドバイスを受け、どんな結果になったのか、ナレッジはtalikiさんのシードスタートアップ支援におけるデータとして有益と考えています。引き続き、赤裸々に共有していこうと考えています。

毎月の株主様定例にて、CEOとしての生々しい話に親身に寄り添って下さり、意思決定の助けになりました。合理的に考え過ぎると見落としがちなクライアント視点やメンバー視点を踏まえたアドバイスにより、1回立ち止まり考える機会となり、大きな失敗をせずに経営できたことを実感しています。

Relight株式会社
代表取締役

市川 加奈

Kana Ichikawa



起業して間もない頃に取材をしていただき、その後も追加取材を丁寧にしてくださいました。社会課題をビジネスで解決〜というのが時代の流行で、いちコンテンツとして消費される印象の取材が多いですが、社会問題をはじめ、自分の事業に本当に関心を寄せていただいているなど感じられ、とても嬉しく感じました。ありがとうございます！その後もイベントや登壇の機会をいただき、様々な方と繋がれてありがたい限りです。その一方、何か知見などでお返しができるくらいいいのですが、事業がなかなか伸びない中、あまり役に立っていないなど焦燥感に苛まれています。機会をいただければと思うほど、言うほど自分は社会にインパクトを与えられているのか？自社をしっかり伸ばし社会に良いインパクトを出したい……でも結果が出ず葛藤……ここをしっかりと形にしていけるのが今年の目標です。もっとギブできるように頑張ります。

株式会社デジリハ
代表取締役 / CEO

岡 勇樹

Yuki Oka



売り上げはまだまだ至っていないものの、リード数やデモ/商談数は過去最高を更新し続けており、3回目の資金調達を実施し、メンバーも倍以上に増やし、海外支社の立ち上げにも漕ぎつけた。

一般社団法人ミツカルセンセイ
代表理事

小谷 瑞季

Mizuki Kotani



教員不足の課題解決という面では仮説通りの実証ができたものの、マネタイズの面で行政から対価をいただく部分が資金回収期間が長いだけではなく予算査定の際を具体的に感じた。



社会課題起業家

Plastruclub株式会社
代表取締役

森下 日菜子

Hinako Morishita



1年前は構想段階だった事業を法人化し、現在は三田市で4拠点、神戸市で4種目9拠点の地域クラブを運営するところまで進めることができました。行政・学校・企業・保護者・指導者など、多様な関係者を巻き込みながら、想いを実際の仕組みとして形にする力が身についたと感じています。

内面的には、一人で抱え込むのではなく、周囲を信頼して頼ること、自分の弱さや課題から逃げずに向き合うことを学びました。不安があっても、選んだ道を正解にするために行動し続けられるようになったことが、この1年での大きな成長です。

talikiは、事業を磨くだけでなく、「なぜこの事業をするのか」「自分はどうかしたいのか」に立ち返らせてくれる場所でした。迷ったときにも事業面と精神面の両方から支えていただき、社会課題に本気で向き合う大切な仲間にも出会えました。いただいた学びとご縁を、事業を成長させ、社会にインパクトを生み出すことでお返ししていきたいです。本当にありがとうございました。



京都信用金庫 榊田隆之 × talikiファンド 中村多伽

「異なる立場から同じ未来を見据える 二人が考えるインパクトとは？」

2020年12月に組成したtalikiファンド。有限責任組合員のうち1社が、京都信用金庫だ。

今回、京都信用金庫の理事長・榊田隆之さんとtaliki代表・中村多伽の対談を実施。

二人が考える「インパクト」とは？

そして、社会課題解決のために、インパクト投資ファンドと金融機関それぞれが果たすべき役割とは？

異なる立場ながらも、京都というフィールドから同じ未来を目指す

二人の考えを教えてもらった。



榊田さんの考える「インパクト」とは？

中村:そもそも、京都信用金庫さんが、talikiという小さな会社のはじめての取り組みであるファンドに出資しようと思っていただけなのはなぜなのでしょう？

榊田:確かに、一般的な金融機関からしたらtalikiさんのような取り組みはマイナーかもしれない。けれど、その反骨心やメインカルチャーに風穴を開ける中村さんやtalikiの姿って素直にかっこいいと思うんですよね。だからそれをみんなで支えて広げていきたい。talikiさんの取り組みに共感する人が増え、螺旋状に広がっていくよう頑張りたいと思います、出資を決めました。

中村:そんな風に思ってくださっていたんですね。私たちのように社会課題×プレシードのファンドを作ってみたり、レベニューシェアの出資をしてみたりというのは国内でも新しい取り組みなので、どんな方々に投資していただくかは慎重に考えたいと思っていました。そんな中で、京都信用金庫さんは私たちとは全然規模感もアプローチも違うけれど、最前線の実験を一緒にやってくれそうだと感じていました。

榊田:そうですね。例えば、今お話に出たレベニューシェア方式。融資の世界では確実性が重要で、逆にキャピタルマーケットの投資の世界ではハイリスクといずれかに偏りがちです。しかし、もっとスタートアップを応援するためにはその中間点のような金融が必要で、そこが私たちもtalikiさんも目指している部分なのかなと思います、共感しました。

中村:ありがとうございます。今、私たちが関わっている領域は「インパクト」と呼ばれることが増えてきました。例えば京都信用金庫さんは私たちも署名している「インパクト志向金融宣言」に署名されていますよね。どんな議論があって参画することになったのですか？

榊田:我々は、地域社会を良くしていくためにはその地域ごとの一体感やコラボレーションが必要だと考えています。その一環として、地域を牽引する社会起業家やソーシャルベンチャーの方々が一歩づつにならないエコシステムを作ることが大切だと思っていて。そのための取り組みの一つとして、私たちは、直接金融でも間接金融でも、必要な機能を全部やりたいと思っています。そういった背景があって「インパクト志向金融宣言」にも署名することになりました。

中村:なるほど。私たちはお互いインパクトを志向する金融プレイヤーですが、今後そう

いったプレイヤーに求められるのはどんなことだと思いますか？

榊田:私は、今の世の中で、本来は将来性があるはずなのに金融的信用の考え方などの問題で金融排除されてしまっているような方々にきちんと向き合う姿勢だけでなくしっかりと金融包摂を実践していく必要があると思っています。現状はまだ、もっとインパクト志向の投資商品への投資を増やそうとか、マネタイズの話、ビジネスの話が多いように感じています。もちろんビジネスであってはいけないということではなく、それ自体は推奨されるべきだと思います。ただ、個人的にはビジネス以前に、ハートが大事だと思っていて。私にとって「インパクト」という言葉はもともと「強い衝撃を受ける」とか「心を動かされる」ということだったんです。「自分だけ良ければ良い」ではなくて、「地球のために」「社会のために」という意識に心を動かされて起こるのが「インパクト」と捉えたい。なので、お金やビジネスはそのための手段で、より早いスピードで社会課題を解決したり、今排除されている人々を救済する金融になっていけたらいいな、と考えています。

目の前にいる人を思う気持ちこそインパクトを生む

中村:金融機関からしてみると、サポーター的な役割が多い分、「社会課題と真正面から向き合うのは自分たちの役割じゃない」となることもあるのでしょうか。榊田さんは、金融機関としてどういうところから取り組むべきだと考えていますか？

榊田:できることからやればいいですよ。目の前にある、自分ができるところからする。例えばプラスチックゴミの分別をするとか、目の前の困ってる人にお声がけして一日一善するか何でもいと思うんですけどね。そういう気配りをする気持ちだとか、人を思う気持ちが全てソーシャルグッドな社会をつくる原動力だと思います。インパクト志向の金融も、そういったものの中で、みんなが共感し合って広げていくものであってほしいという想いがあります。

中村:今のお話を聞いて、自分が忘れかけていた大切なことを思い出しました。元々は人と人とのつながりを豊かにしたいとか、苦しむ人が減ってほしいという想いがあったはずなのに、そのためのフレームワークや手段を開発することに頭のリソースが割かれていて、本末転倒になってしまっている。そうすると未来の手段の議論ばかりになって、今この

時点で痛みを感じている人に対して「今日何をしたか」「明日何ができるか」という議論ができないんですよね。

でも、私もさっき榊田さんがおっしゃっていたように「インパクト」って「心を震わす」というか、「生きててよかった」「ここにいていいんだ」とか、そうやって思えることだと思います。そう思ってもらえる瞬間が、私自身もこの仕事をしていてよかったと思える瞬間なので、それがちゃんと作れるお手伝いがしたい。



金融機関が「インパクト志向」であるために

中村: 榊田さんにお伺いしてみたいのが、多くの金融機関が、豊かなコミュニティや優しい人同士のつながりを目指していると思うんですよね。それでも、なかなか京都信用金庫さんのような行動にまで移すのが難しいのはなぜなのでしょう？

榊田: 色々なしがらみがあるのだと思います。明日の売り上げとか、目標とかノルマとか。そういったものと想いのバランスを考えたときに、どうしてもビジネスの世界では前者の論理が優先されがち。例えば「このマーケットをもっと大きくしていくんだ」みたいな定量化できるインパクトがますます重視されて、小さなインパクトは軽視されてしまう。本当は、小さなインパクト量だけでも特定の人に対してはとても大切なものもたくさんある。ここを忘れてはいけないと思うんです。

中村: そうですね。とはいえ京都信用金庫さんも信用金庫としては国内で圧倒的に大きな規模なので、目標や数字を無視するわけにはいかないと思うんです。榊田さんは社内ではどういうコミュニケーションを取ってらっしゃるんですか？



榊田: 実は今、我々の社内では業績目標とかノルマとかそういった軸は評価の基準から外しているんです。もちろん、適度な競争や数値は必要だと思っていますが、本当に大切なのは、「目標を達成すること」ではなく「お客様に応えることだ」と考えているからです。社員が自分で考えて、目先のお客様一人ひとりのニーズに対し、親身になって、情熱を持ってオーダーメイドで接していく。そういった親身になる姿勢とか情熱がインパクトにつながると思うので。そのために、今社内では徹底的に自分で考えること

が重視されています。

中村: 今のお話を聞いて、人から指示を受ける方が楽と考えている人もいると思うのですが、そういった人がどうやって変容していくのか気になりました。

榊田: 「やりがい」ってやはり全部他人に指示されるよりも自分で考えて決めることで生まれるように思うんです。けれど、中村さんのおっしゃる通り、そう思えるのは自走力を備えた人なので、それを持ってない人にとっては居心地が悪いかもしれません。そ

れでも我々は、コミュニティバンクというコミュニティと関わる仕事なので、一人ひとりが目の前のお客様に自分で向き合う力が必要です。そのため、自分のペースで良いから、自分で親身になって考え、お客様の喜びの声を事業のゴールとすることを社内ルールにしています。

中村: そうなると、例えば「営業成績を上げた」などではなく「お客様に褒められた」みたいなことが目標になるんですか？

榊田: そうですね。しかも、例えば隣の店舗と比較してといった相対評価ではなく、自分たちのチーム内での360度評価で人事評価が定められます。トップダウンで評価されるのではなく、チームで対話して課題意識をシェアできるような関係性を目指しています。京都信用金庫は100年の歴史があるので、こんな風に大きく変化をもたらさないでインパクト志向な仕事の仕方は実現できないと思っています。

社会課題解決ヘリスクマネーを流すためにできること

中村: 榊田さんはお仕事柄、色々な起業家の方々と直接対話される機会が多いと思うのですが、最近の起業家の方々とコミュニティに対してどんな印象を抱かれていますか？

榊田: せっかく盛り上がっていた機運がコロナで一旦リセットされたという印象があります。リスクマネーの市場も少しシュリンクしていると聞いていますし、色々リスクを取りにくい状況ですよね。

だからこそ、みんなでリスクをシェアして、支え合う社会をつくっていききたいなと思うんです。

中村: リスクマネーを流してみんなで支え合うために、京都信用金庫さんと私たちtalikiでそれぞれできることがあるだろうと思うのですが、榊田さんとしてはどういった役割が果たせるとお考えですか？

榊田: 起業家の方々に応援する方法っていくつかあると思うんですね。率直なところを起業家の方にお聞きしたら、1番に出てくるのがやっぱり自分たちの事業を展開できるパートナーを紹介してほしいということ。その次が、何かあったときにアドバイスしてくれるメンターが欲しいということ。それも銀行の人とかではなくて、自分の先を行くような起業家の先輩メンター。あとは有名になる場としてのア

ワードとか、起業家同士がワイワイできるコミュニティとか。

そういったものがあつた上で、最後の方にファイナンスが出てくるんですよ。お金はみなさん大事にしているけれど、他にもいろいろ大事なことがある人が多いんだろうなと思うんです。だから、我々は金融だけのサービスの充実というよりは、居心地の良いまちをつくるために皆さんと手をとってコミュニティを束ねるような立ち位置になれば良いな、なんて考えています。

中村: 確かに日々榊田さんとお話していると、いち金融機関というより、場づくり・ネットワークづくりの役割を京都信用金庫として担っていききたいんだと感じます。

榊田: そうです。私たちは金融機関ですが、お金だけではないものでつながる関係性でできたコミュニティの方が面白いと思っています。その点、今の京都ってメンターやコミュニティ、お金など色々な要素が揃ったコンパクトシティとして、けっこう良い線いっているとも思います。

中村: お話をお聞きしながら思い出したのです



が、京都信用金庫さんをはじめとする京都の会社の先輩方には、社会関係資本こそ会社の中核であるということも教えていただいたと思います。だから、talikiのメンバーにも常に、ちゃんと周りの人を大事にすること、もちろん何か助けてくれた人には恩返しをすること、「それで生かされてきたんだよ私達は」ってよく言っていて。まだ修行中の身ではあるんですけど……。

榊田: 恩送りのことは最初に会った頃から言っていますよね。代表の中村多伽さんが何を語ったかってのは、やっぱり会社のルーツとして大事なことなんです。それが熟成されながら、未来のtalikiにつながってくるんだと思います。

中村: ありがとうございます。社会起業家の皆さんと接するときも、そういう想いは大事にしたいです。talikファンドにたどり着いてくれたら、まずは絶対に死なないネットワークがあり、成長したいとなったときに、それを引き上げたり応援したりする人たちと出会える場であるみたいな。

それから、自分自身も起業家として接して作っていくつながりもやはり大事だなと思っています。「投資家として」とか「銀行の人として」という感じで接すると隔たりが出てしまうけれど、仲間として接することでできるつながりもある。私は自分自身も起業家だし、榊田さんも

ご自身が経営者なので、お互い助け合って一緒に強くなり前進していくことができる側面もあるんだろうなと思います。私たちは小さい組織だけど、見守ってくださっている方々がいる分、色々な実験ができています。

榊田: 私たちは、決して「見守る」とは思っていませんよ。協業する、一緒に作るパートナーだと思っています。共感でつながりながら、あるべき姿を目指して、コラボレーションしている。こういうコラボレーションによってお互いに補完し合えたり、違うコミュニティや人たちをくっつけてより多様性のある、幅広いコミュニティに進化させることもできますしね。

中村: そう言っていただけで何よりです。最後に、京都信用金庫さんがtalikiファンドに投資してよかったと感じられている点や期待していることはありますか？

榊田: 真価が問われるのは、10年、20年先じゃないかなと思っています。2041年くらいになって「ルーツはあのときだったよね」なんて語ることができたらいいなと思います。でも、今の時点でも同志として絶対にtalikiさんと組むことが必要だと確信しています。お互いにどんな社会をつくりたいのか意見をぶつけ合いながら、色々な人を巻き込みながらやっていく。社会課題と向き合う方々に「talikiファンドがあってよかった」って言ってもらえるような存在

であってほしいし、我々もできる限りそのために共に進んでいければと思います。

中村: 10年、20年という長い時間軸で進む船にtalikiと一緒に乗せたいと思っていただけたことがすごく嬉しいです。これからもよろしくお願いします。



コミュニティ・バンク京信 理事長
榊田 隆之氏

上智大学外国語学部を卒業。1985年に京都信用金庫入社、2018年に理事長就任。徹底的な対話型経営により「日本一コミュニケーションが豊かな会社」を目指す。1971年に「コミュニティ・バンク」を世に提唱した金融機関の理事長として、地域の経済や文化の形成への想いを込める。

IMPACT REPORT 2025

その他

代表取締役／taliki ファンド 代表パートナー

中村 多伽 | Nakamura Taka

京都大学卒。大学在学中に国際協力団体の代表としてカンボジアに2校の学校建設を行う。その後、ニューヨークのビジネススクールへ留学。現地報道局に勤務し、アシスタントプロデューサーとして2016年大統領選や国連総会の取材に携わる。様々な経験を通して「社会課題を解決するプレイヤーの支援」の必要性を感じ、帰国後に株式会社talikiを設立。300以上の社会起業家のインキュベーションや上場企業の事業開発・オープンイノベーション推進を行いながら、2020年には国内最年少の女性代表として社会課題解決VCを設立し投資活動にも従事。Forbes JAPAN2023「世界を変える30歳未満」選出。



あなたと社会課題との関係性は？

「命を有効活用する対象」

取締役／インキュベーション事業部 共創推進チーム

原田 岳 | Harada Gaku

社会課題解決のプレイヤー支援を行う株式会社talikiの社会起業家育成事業部の運営責任者を務める。過去に株式会社アオイエの共同創業、シェアハウス事業の立ち上げから展開、海外でのプロジェクトマネジメント経験を生かして、400を超える社会的起業家の事業構築や伴走支援を実施。また、地方創生事業にも積極的に取り組んでおり、35歳以下の多様なプレイヤーが対話し新たな自治システムの構築を目指す「U35-KYOTO」のプロジェクトマネージャー、地方自治体のタウンプロモーション事業なども兼任。taliki主催、Social Conference「BEYOND2024」の統括。2023年度のStudy:大阪関西国際芸術祭における「StART UPs」運営責任者。現在は、日本全国の社会起業家支援エコシステムを構築するために各地で活動中。



あなたと社会課題との関係性は？

「使命」

ファンド事業部 コミュニティマネージャー / 社長室

張 沙英 | Cho Sae

2016年に日用品・化粧品専門商社へ入社。メーカー経理業務をはじめ、グループ全体の業務効率化やシステム導入のプロジェクトマネジメントを経験。2022年より株式会社talikiに参画し、ファンド事業部での投資先(22社)のコミュニティマネジメントおよび広報支援を担当。同時に、メディア事業部の編集長として社会起業家への取材・企画・編集、シンクタンク事業の立ち上げ、全社広報としての戦略立案やコンテンツ制作など、多岐にわたる業務に従事。

現在はファンドコミュニティマネージャー、全社広報に加え、人事も兼任中。



あなたと社会課題との関係性は？

「一度その存在を知ったからには知る前の自分には戻れない、人生と時間を投下する意義があるもの。」

インキュベーション事業部 イノベーション開発チーム

前田 善之介 | Maeda Zennosuke

学生インターンを経てtalikiにジョイン。インキュベーション事業部ではプレリード〜シード期の社会起業家インキュベーションプログラム、アクセラレーションプログラムの企画運営に携わり、これまで約150名の事業伴走支援に従事。社内ではソーシャルビジネスの事業化ノウハウの開発を担当。「COM-PJ」「Tokyo Social Commune RISE」「Tokyo Co-cial IMPACT アクセラレーションプログラム」「KSIP」等の運営に参画。「BEYOND2025」では運営統括を務めた。



あなたと社会課題との関係性は？

「社会をより良くしようと課題解決に取り組む起業家が頑張り続けられる環境を作りたい、という一心です。」

インキュベーション事業部 ソーシャルデザインチーム

中村 友美 | Nakamura Tomomi

京都大学文学部卒業後、株式会社NTTドコモでの代理店営業を経て、株式会社ネットプロテクションズに入社。主要サービスのカスタマーサクセスチーム立ち上げ、マネージャーとして、年間百数十億円のチャーン（解約）改善と年間十数億の新規獲得に貢献。並行して、部門横断のプロジェクト推進や組織づくりなども従事。

2024年4月からはtalikiに参画し、社会起業家支援や地域エコシステムづくり、大手事業会社との事業開発、公民連携等を担当。同年10月からは複業で京都市ソーシャルイノベーション研究所（SILK）のイノベーション・コーディネーターも兼任。



あなたと社会課題との関係性は？

「誰でも社会課題の当事者になりうるからこそ、talikiと自分のリソースを通して、社会に新しいモノサシを作る。」

インキュベーション事業部 共創推進チーム

灰田 大亮 | Haida Daisuke

taliki創業時のプログラム1期生として参画し、株式会社を設立。toC向けアプリ開発やブランディング事業に挑み、事業立ち上げから法人化、資金調達、そして休眠に至るまで、スタートアップのリアルを体感。その後、介護系ベンチャーにトップセールスとして参画し、IPOに貢献。自身の創業経験と、ベンチャーの上場の過程での経験を基盤に、社会起業家支援に情熱を注ぐ。困難を乗り越え、事業を成功に導くための実践的な知見と、強い推進力を持つ。



あなたと社会課題との関係性は？

「自分の人生において放っては置けない友達の悩みみたいなもの」

管理部 ファンド運営・管理

菊池 育朗 | Kikuchi Ikuo

1991年オリックス株式会社に投融資事業に従事。2002年ABC Cooking Studioグループに参画しクレジットカード事業を構築、株式会社エービーシーキャピタル代表取締役就任。2012年サムシングホールディングス株式会社執行役員として新規事業を推進後、2015年同社海外子会社のサムシングベトナムCEOに就任。2018年カンボジアマイクロファイナンス機関JCFINANCEのCEO、2020年親会社であるファルス株式会社取締役としてアジア・アフリカを中心とした社会的インパクト投資を推進。2024年より株式会社talikiにてファンド運営管理を担う。



あなたと社会課題との関係性は？

「社会課題の『表』では制度や支援が多く語られるが、その『裏』で生まれる静かな絶望と届かない声の存在を忘れないよう、心に留めている。」

社長室

加藤 由梨愛 | Kato Yuria

摂南大学外国語学部卒業後、OEMのグッズ製造会社で社長室兼営業担当として従事。アパレルをメインとする20ブランド以上の催事接客・販売業務に5年間従事。阪急阪神ホールディングスグループのプロジェクトとして「NORIBA10 umeda」のコミュニティ施設の立ち上げと運営に携わる。talikiでは、社長室で主に広報業務を担っている。



あなたと社会課題との関係性は？

「より良い在り方を追求するための成長過程における伸びしろ。」

管理部 ガバナンス・内部統制構築

大林 吉郎 | Obayashi Yoshiro

東京大学法学部卒業、米国ペンシルベニア大学法科大学院 (University of Pennsylvania Law School) 法学修士 (LL.M.)。メガバンクにて国際業務、リスク管理、コンプライアンス、SOX対応、内部監査等に長年従事。その後、生保、暗号資産交換業での法務、コンプライアンス、内部監査分野の責任者などの実務経験を経て、プライム上場製造業では法務本部長を務める。現在はIPOを目指すスタートアップ企業や上場持株会社傘下の中核フィンテック事業会社において、監査役・顧問としてガバナンスおよび内部統制の構築・運用を支援。米国公認会計士、公認アンチ・マネーロンダリング・スペシャリスト。



あなたと社会課題との関係性は？

「多数派の『標準』から外れがちな人も自己実現できる社会の実現に、私の実務経験を活かす。」

インキュベーション事業部 共創推進チーム

角田 直樹 | Kakuta Naoki

甲南大学マネジメント創造学部首席卒業。オリックス生命保険株式会社の新設部門の立ち上げメンバーとして従事したのち、株式会社LITALICO (障害福祉事業) や株式会社400F (Fintech) で新規事業・事業立ち上げ期に参画。企画・営業・PM等に従事。事業のPDCA経験や、戦略検討の経験を活かし共創推進を行う。



あなたと社会課題との関係性は？

「人生の中でのやりきれない悲しみ。挑むべく人生の課題。」

ファンド事業部 キャピタリスト

飯田 麻衣 | Iida Mai

幼少期を米国で過ごす。大学院修了後、英語教育ベンチャーを経て、デザインコンサル会社IDEOと組む独立系VC「D4V」のキャピタリストとして投資業務に従事。ライフスタイル・個のエンパワメント・メンタルヘルス・女性の健康等の領域を担当。その後独立し、スタートアップやVCの戦略・オペレーション支援、若手起業家へのコーチングを提供しつつ、教育事業を起業。2025年10月よりtalikiにキャピタリストとして参画。国際基督教大学教養学部卒業、東京大学公共政策大学院MPP修了。



あなたと社会課題との関係性は？

「誰もが安心して自分らしく生きられる社会を目指し、世の中で迷子になっている人に寄り添い、伴走する」

インキュベーション事業部 ソーシャルデザインチーム

伊藤 若菜 | Ito Wakana

東京理科大学 基礎工学研究科卒業。株式会社リコーにてエンジニアとして設計開発・PM/リコージャパンにて上場企業への営業・導入検証に携わった後に独立。出版社にて無形商材の企画制作・プロモーション・運営までプロデュース業に携わり、年間数千万~1億円程の売上に貢献。2025年10月にtalikiへジョイン。「日本初・ルール形成伴走型プログラムOPEN BLUE」の他、ちゅうぎんFG「地域課題解決に向けた共創ワークショップ」、岡山大学「ローカルインパクト・ファイナンスモデル構想・設計支援」など産官学の支援にも携わる。



あなたと社会課題との関係性は？

「社会課題はそれらを通して深く自分と繋がる扉であり、世界の幸せな総量を広げる鍵。」

インキュベーション事業部 イノベーション開発チーム

齋藤 知幸 | Saito Chiyuki

百貨店VMD、オフィスのインテリアデザイナーを経験後独立し、フリーランスのデザイナーと料理研究家の2軸で事業を行う。イタリアでの料理修行中に地域愛に目覚め、地域おこし協力隊や宮城県富谷市で地域住民を対象とした起業塾の運営に従事。1,000人の起業家メンタリングの経験を通して、現在はシード期～シリーズAのフェーズの起業家メンタリングを専門としている。前職では株式投資型クラウドファンディングの審査を行っていた。talikiでは「TOKYO Co-cial IMPACT アクセラレーションプログラム」の運営に加え、「PoC Ground」「TiB STUDIO」では起業家の伴走支援に従事。新潟大学理学院生物学科卒業。



あなたと社会課題との関係性は？

「自分自身の人生でたくさんの社会課題を抱えてきているので、社会課題のなくなった世界を願っています。」

インキュベーション事業部 共創推進チーム/ソーシャルデザインチーム

野村 拳輔 | Nomura Kenho

オフィス仲介営業、飲食店経営、M&A仲介営業を経験。法人営業として約10年、企業の移転・出店支援、店舗運営、経営者向けの事業承継・成長支援に携わる。オフィス仲介では企業の移転や出店に関する提案営業、M&A仲介では中小企業の経営者に向けた事業承継・成長戦略の提案を経験。営業、事業運営、経営者折衝の現場で、事業者の課題や意思決定に向き合ってきた。2026年5月、talikiに入社。



あなたと社会課題との関係性は？

「子どもや後世によりよい社会を手渡すために、自分自身が向き合い続けるテーマ」

インキュベーション事業部 ソーシャルデザインチーム

中西 高大 | Nakanishi Takahiro

大阪大学外国語学部卒業。talikiのアクセラレーションプログラム2期生として、セクシュアリティ分析サービス「anone.」を開発。バイラルのみで累計35万人以上のユーザーを獲得し、事業化を推進した。その後フリーランスとして独立し、複数のベンチャー企業でPdM・UI/UXデザイナーとしてプロダクト開発や資金調達の経験を経て、Web marketerとして10社以上を支援。セキュリティ・不動産投資といったBtoBから、学習塾などのBtoCまで、幅広い業界のマーケティングコンサルティングを手がけてきた。Web広告、SNS広告、SEOまで媒体を横断し、戦略立案から実行までを一貫して担う。2026年6月よりtalikiに参画。社会起業家支援や地域エコシステムづくりを行なっている。



あなたと社会課題との関係性は？

「自分の原点」

インキュベーション事業部 ソーシャルデザインチーム

大西 修平 | Onishi Shuhei

大阪大学卒。新卒で化粧品メーカーに入社。百貨店向けの営業担当をしながら、アクセラレータープログラムの社内担当として参加し、事業化を経験。その後SaaSのカスタマーサクセスを経験後、教育系スタートアップにて、地域創生に関わる新規事業開発に従事。副業兼業でも複数地域の事業やプロジェクトに関わる。2026年7月、talikiに入社し、社会起業家育成のプログラム運営、起業家メンタリング、エコシステム作りに携わる。



あなたと社会課題との関係性は？

「地域と日本が向き合う、未来への道標」

当社のダイバーシティ数値 / ESG 状況

全チームメンバー

11/22
女性 50%

ファンドチーム

3/5
女性 60%

1号ファンド投資先

2/17
女性 11.8%

編集後記

株式会社talikiの設立から約9年。社会課題解決のシーンの移り変わりを目の当たりにしてきました。このインパクトレポートの一番の目的は、社会起業家が「孤独に頑張らなくていい、必ず応援してくれる人や共に社会課題解決に向けて走っている仲間がいる」というのを知ってもらうためです。

またそれに加えて、社会課題解決の推進についての議論が市場全体で深まる一助となることも期待し、talikiが目指しているものや、それを取り巻くプレイヤーについて具体的に公開しようと考えました。

社会課題という大きく根深い構造に立ち向かうというのは、社会からの莫大なリソースと関心が必要であると同時に、無力さと痛みを連続的に伴う大変な活動です。私たちtalikiも、上手くいかないこともあるけど、こうやって試行錯誤して、なんとかもがいて生き延びてます。

起業家に限らず社会課題解決の推進を切に願う仲間の皆様へ、愛を込めてこのレポートを贈ります。

taliki IMPACT REPORT 2025