

アセットマネジメントOne サステナビリティ対話シリーズ

第12回 株式会社 taliki 代表取締役 CEO 中村 多伽さん

「お客さまのしあわせ」と「経済・社会」へ貢献できる企業として進化を続けていく——。アセットマネジメントOneが目指すのは“責任ある投資家”というあり方です。企業が果たすべき社会的責任として急速に浸透する「サステナビリティ（持続可能性）」の実現に向けて、「投資の力で未来をはぐくむ」という独自のコーポレート・メッセージのもと、その実行に向けての取り組みを進めています。

社会の期待に応える視点・思考・行動を学ぶため、様々な分野の有識者やサステナビリティ経営の実践者を迎え、杉原規之社長が対話する時間を重ねています。シリーズ第12回のゲストにお迎えしたのは、株式会社 taliki 代表取締役 CEO の中村 多伽さんです。



写真左から杉原 規之、株式会社 taliki 代表取締役 CEO 中村 多伽さん

中村 多伽

株式会社 taliki 代表取締役 CEO / taliki ファンド代表パートナー

1995年生まれ、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。



杉原…はじめまして。中村さんの講演を聴いて非常に感銘を受けた社員から「ぜひ対談を」と熱い推薦を受けまして、今日の初対面が実現しました。京都からご足労いただき、ありがとうございます。本題に入る前に、実は私も大学が同じなんですよ。

中村…京都大学出身でいらっしゃるんですね。大先輩です！

杉原…世代はだいぶ違いますが（笑）。中村さんは1995年生まれで私は1992年卒業なので、中村さんが生まれる前に通っていたということになりますね。95年といえば阪神淡路大震災が起きた年ですが、同じ年に「がんばろう神戸」のワッペンをつけていたオリックスがプロ野球の日本シリーズで優勝したのも記憶に残っています。今年はちょうど30年の節目ですね。

大学在学中に立ち上げた社会課題解決型ファンド

中村…杉原社長は運用業界としての大先輩でもあるので、ぜひ勉強させていただきたいです。最初に一つ、質問してもいいですか？

杉原…どうぞ。

中村…最近、注目を集めている「インパクト投資」について、杉原社長はどう捉えていますか？

杉原…ちょうど今日も、来年度の取り組みを検討する会議の中で、「インパクト投資は今後重視すべきテーマの一つではないか」という議論をしていたばかりなんですよ。

中村…本当ですか！

杉原…我々もまだ研究中であり、多くのお客様を集められるような具体的なファンドには至っていないのが現状ですが、今できるベストな形でのインパクトファンドを作れないだろうかという議論をしているところです。我々は日本





の運用会社なので国内投資を目指したいところですが、国内だけでお客さまにとって魅力あるファンドを組成できるかという結構難しいチャレンジでして。アイデアとしては、たとえばメディカル分野やサイエンス分野に絞ったファンドをつくるという案も出るなど、まさに模索しているところです。

また、サステナブルファンドで言うと、たとえばカーボンニュートラルに取り組んでいる企業を選定して集めたファンドがありますが、実際のところ「CO2排出量ゼロ」まで到達できていなかったとしても、ゴールに向けた過程にある企業を後押しできるようなファンドを設定し、幅広く投資をしています。そのほかESG関連のファンドはいろいろなアプローチで拡充してきました、今後も商品を増やしていきたいという考えです。

中村…素晴らしいですね。

杉原…共感いただけてうれし
いです。中村さんも大学時

代に起業されてからずっと一貫して社会課題解決に向き合ってきたビジネスリーダーですね。5年前に25歳の若さで社会課題解決型VC「talkiifund」を立ち上げたことでも注目を集めました。今に至る起業の動機から伺えますか。

中村…そもそも京大に進んだのもノリだったんです（笑）。私は東京で生まれ育ったのですが、東大に進んだ兄から「日本が一番面白いのは京大生だ



よ」と聞かされて興味を持って京大を受けたんです。でもいざ入ってみると目標を失ってしまい、何か打ち込めることを求めているときに、「カンボジアに小学校を建てる」というプロジェクトを始めようとしていた先輩に出会い、参加したのが最初の一步でした。

杉原…カンボジアに行ったんですか。

中村…行きました。大学1年生のときです。そして実際に小学校を1校建ててみたのですが、それだけでは全然インパクトが出ないなど実感して、大学3年生でもう1校建てたんです。でも構造的な変化には程遠い。小学校を何校建てたところで、貧困家庭の子どもたちが高等教育に進めない問題や児童労働の問題の根本解決には直結しないんだということが分かって、「もつと社会課題の構造から解決するにはどうしたらいいんだろう？」と考えたんです。その答えはきっと世界を動かしているアメリカ政府や国連の役



割の中にあるんじゃないか
 思い、ニューヨークに留学し
 ました。
 杉原…ニューヨークは私も駐
 在経験があります。アメリカ
 に渡ってからはどんな活動
 を？

社会起業家のニーズから 4つの事業が生まれた

中村…マンハッタンにある日
 本のテレビ局の支局でイン
 ターンとして働かせてもら
 いながら、ビジネススクー
 ルに通っていました。時は
 2016年の米大統領選の前
 後で、第1期トランプ政権が
 成立したタイミングです。銃
 の誤射でお子さんを亡くし
 たご家族に「銃規制に賛成
 ですか、反対ですか」とイン
 タビューをしに行ったり、
 ニューヨーク証券取引所の前
 で「インフラ系の株が上がっ
 ていますか、懐具合はどうで
 すか？」と街頭取材をしたり
 していました。
 でもそうやって世界の中核と

いわれる場所で政治経済の情
 報をキャッチすればするほど
 に、「今この瞬間に本当に困っ
 ている人の課題解決は政府や
 国連、証券取引所ではない」
 と感じたんです。ウォール・
 ストリートの金融街にそびえ
 立つ高層ビルの足元には今日
 の食事のままならないホーム
 レスの人がいて、大きな歪み
 を感じました。「私は、今こ
 の瞬間に困っている人に向け
 たサービスを届ける人たちを
 増やしたい」という思いを強
 くしました。

杉原…実際にご自分の目で見
 て得た実感だったんですね。
 中村…同時に悩んだのは、ど
 うアプローチすべきかです。
 非営利活動や行政の仕事を通
 じた手法もありますが、お金
 が流れるインセンティブとし
 ては弱い。ご存知かと思いま
 すが、アフリカの社会課題解
 決をテーマに流れるお金は、
 寄付よりも投資のほうが圧倒
 的に多額なんですよね。桁が
 2つくらい違います。要は、
 ビジネスの看板をつけて「こ



れをやれば儲かる、得をする」
 という構造をつくることでし
 か巻き込めないお金があるの
 ではないかと。これが解決の
 道だと考えて、大学に戻って
 会社を立ち上げました。
 杉原…カンボジアとニュー
 ヨークと。ある意味で対極の
 経験が混ざっての強い実感
 が、中村さん突き動かした
 ことが分かりました。しか
 し、思いがあったとしても実

際に会社を立ち上げるまでの行動に移せる人は限られていると思うんです。原動力はなんだったのでしょうか。

中村…正直に言うと、カンボジアで小学校を建てたときと同じくらいのノリでやりました。勢いですね。もちろん、私がやりたいことができる会社があれば就職したと思うのですが、当時は見つけれなかったので自分で会社をつくるしかなかったという感じですね。最初は一人で始めて、徐々に友人も巻き込んで手伝ってもらって。2017年に創業して、現在8期目です。

杉原…この7年の間、どういう順序で事業を広げていったのでしょうか。

中村…まずは、社会起業家の絶対数を増やす目的で、インキュベーション（育成）事業から始めました。何か思いがあってビジネスを始めようとする人の多くは「お金がない」と言いがちですが、今の時代、ノーコードでホームページも作れますし、手足さえ動かせば無料でかなりのことができ



るんですね。そのサポートをして伴走して無料でできることを全部やり切った先には必ず、「お金でしかできないこと」にたどり着くんです。システムや店舗や人材にちゃんと資金を投入しなければ、これ以上は拡大しないという地点まで来たら、せっかく種から育んだ芽を潰さないように事業を育む仕組みが必要になります。そこでファンド事業を始めました。

また別の文脈で、「社会課題解決型の新規事業を創出したいので協力してほしい」というご相談をいただくことが増え、オープンイノベーション事業も立ち上げました。京都に本社がある島津製作所さんが第1号でした。

このようにいくつかの柱で事業を進めていく中で、「やっぱり社会課題解決とビジネスの両立は難しいな」と痛感する場面は多かったのですが、そんな中でも成果を出す起業家が何人か出始めたんですね。彼ら彼女らのナレッジを蓄積して再現性のあるデータベースに加工したら、社会の成長が加速するエンジンになるのではと考えて、メディア事業も始まった。そんなふうにして、社会起業家が求めること一つひとつを補完していったら4つの事業ができあがっていたという経緯です。新しいことを始めるたびに、本当にたくさんの方々に助けられてきました。





究極の利己は利他に繋がる 社名「taiki」に込めた意味

杉原…これまでの歩みの過程で、中村さんのモチベーションを支えたものはなんだったのでしょうか。

中村…まず言えるのは、社会の変化は希望になりました。2017年に起業した当時は「SDGsバッジ」の着用が始まる直前だったので、起業した後はどんどんサステナビリティの波が盛り上がっていったという実感があります。追い風を感じますし、徐々に動きやすくなっているのはうれしいですね。

もう一つ、私のモチベーションとなっているのは、誰かの「心の支え」になれるんじゃないかという期待です。世の中を見渡すと悲しいニュースも多いですが、「その問題を解決しようと行動している起業家がいる」という事実があるだけで希望になる

と思うんです。

私自身もニューヨークにいた頃は自分の無力さに絶望しかけて、ハドソン川に身投げしてしまいうような衝動にかられたときもありました。でも今は、事業や投資を通じて、つらい思いをしている人を救えるソリューションを生み出すことに貢献できていると思えるようになりました。もちろん、その道のりは果てしなく長いのですが、「何もできていない」と思うよりははるかに心が楽です。

杉原…中村さんが以前、「投資は祈りに近い」とおっしゃっていた記事も印象に残っています。

中村…ありがとうございます。私はベンチャーキャピタルの運用者という立場ですが、その本質は社会課題解決を目指す起業家なんですよね。リターンをお返する先に、社会課題解決が推進されることが一番の目的なので、デューデリでは勝ち筋の合理性を見定めつつも最後は人間

の倫理観や社会の潮流の行き先を信じるしかない。まさに「祈り」に近い感覚です。

杉原…taikiという社名の由来についても伺いたいと思っていました。

中村…「他力本願」の「他力」が由来です。私たちはあくまで社会課題解決の現場で奮闘する人を支援する立場なので、たくさんの方が力を出してくれないと前に進めない。その意味で「taiki」とつけました。





他力に近い語感で「利他」

という言葉もありますが、私は「究極の利己は利他につながる」という考え方が好きなんです。つまり、「この問題を解決してくれないとつらい、解決してほしい」という自分の願いをかなえることが、他の人の幸せにもつながる。これは真実だなと思うんです。だから、自己犠牲的に社会貢献をするのではなく、「儲かりませ」とか「こっちのほうが可愛いから好き」といった利己的な動機を大事にしていきたいです。

杉原…アセットマネジメントのビジネスも、利己と利他の両立を目指すものではないかなと私も考えているんです。他人の資産を預かって運用してリターンでお返しする。それが自分の利益にもなる。ビジネスモデルとしてもそも利己と利他の融合ではないかと思っています。

中村…たしかにそうですね。私が起業して以来ずっと抱えている問題意識は、「社会性は高いけれど儲からないも

の経済性をどう高めていくか」というテーマです。もっと簡単だと思って始めましたが、やはり根気がいるなと思います。

**問題が深いテーマほど
大きなインパクトが期待
できる**

杉原…「儲からないことは価値がない」という論調に対しては、たしかにそうかもしれないと思いますが、逆の言い方をすれば「価値があるものは儲かる」と言えるのではないかと私は思います。価値があるものには必ず対価が生まれるもので、その価値交換が回転していくことで継続的な取り組みにつながっていくはずですから。

中村…なるほど。心からそうであってほしいなと思いますし、問題が深いテーマほど大きなインパクトにつながるはずですよ。一方で、FXや戦車をつくるビジネスが社会課題解決につながるかと聞かれてYESと答える人はあまり





いません。「経済規模と社会性の高さは比例しない」という現象は事実としてあると思います。ビジネスセクターの人には、この二つが噛み合うものだと考える人が多くて、「儲からないことは価値がない」と短絡的に決めつけられると本当に腹が立ちます。とはいえ、資本市場の土俵で価値を証明するためには、ただ「これは社会にとっていいことなので儲からなくていいんです」と主張することもし

たくありません。例えば「障碍をもつ人も高齢者も活躍できたし、しっかり儲かりました!」と胸を張って言えるような事例をどんどんつくっていきたいですし、そんな挑戦をする起業家を応援していきたいです。

杉原…当社では昨年「クロスオーバー投資」を立ち上げたのですが、こういったファンドも、新しい受け皿になりそうですね。上場前の段階から原石のような企業を支援し、上場後の成長によって収益を得るビジネスモデルです。

また、時代の流れも味方をするのではないのでしょうか。今は「儲からない」と言われている分野も、社会の変化によってビジネス的価値が高まることは少なくありません。高齢者が抱える課題も、高齢化がさらに進んだ社会では一大産業になる可能性は十分にあると思います。

中村…たしかに、地球温暖化が世間で言われ始めたときは「家庭のエアコンの設定温

度を上げましょう」くらいのムーブメントでしたが、今や巨大な市場に発展していますね。おっしゃるように社会性が高いテーマほど経済的価値も後からついてくるのかもしれないです。

杉原…私も同じ考えです。中村さんが描く今後のプランについてはいかがですか。

中村…目標としては、まずファンドの規模を大きくすること。御社と比べるとはるかに小さな運用額ですが、しっかりと積み重ねて成長させていきたいです。

同時に、非連続的な成長もつくるべきだと思っています。飛び道具的な発想で…たとえば、ジョン・レノンの『イマジジン』のように聴くだけで世界中の人が平和を願いたくなるような曲をつくるようなノンバイオオレンス・コミュニケーションをテーマにした事業をつくってみるとか。まずは足元の事業を着実に育てながらも、いろんな可能性を広げていきたいです。





杉原…楽しみですね。これまでの足跡をふりかえって困難や挫折を感じたことはありませんか？

共感や理解を集めるための努力を惜しんではない

中村…くじけたことはないのですが、やはり毎回難しいなと思うのは、金融プレーヤーをどう動かしていくかという点です。どんなに社会性を訴えたとしても最終的に見られるのはトラックレコードですし、VCとして最低限の期待値を超えることが求められます。「ソーシャル分野だから高い成果は出なくてもいいよ」と言ってくださる機関投資家の中にはいらっしゃいますが、それがスタンダードになることは絶対にないと強く実感しています。説得できる材料は、自分たちにはまだ全然足りないという自覚はあって、それは常に高い壁ですね。杉原…私たちと同じです。中村さんが感じている壁に、い

つも立ち向かっていますよ。ソーシャルリターンとフィナンシャルリターンは両立できるといふことの理解を得るために、投資家に何を示したらいいのかという課題を常に抱えています。

中村…私たちは当初、「社会的価値さえ示せたら、金融資産の増減よりも価値を感じてもらえるんじゃないか」という幻想を抱いていたんですよ。決してそうではないと、今は分かります。実際、私だっ



れたくないですから(笑)。

金融のご真ん中にいらっしゃる方からすると「何を今さら」と叱られるかもしれませんが、あらためてフィナンシャルリターンの重要性を実感しているところです。

杉原…ここは非常に本質的な議論でして、「我々のような運用会社が、なんのためにサステナブル投資をしていくのか」という自問自答は繰り返しています。中村さんがおっしゃるように、やはり最終的に示すべきはフィナンシャルリターンであって、それを毀損する結果はあり得ない。しかしながら、ソーシャルリターンと中長期的には両立できるものだという前提で取り組んでいかなければならないし、「本当に両立できるんです」と説明する力を磨き続ける努力は惜しんではいけないと考えています。

中村…おっしゃるとおりです。励みになります。

杉原…一つのキーワードは「時間軸」ではないかと思っています。社会課題解決は時

間がかかるものなので、短期的な利益を求める投資家ではなく、中長期の長いスパンの時間軸で応援する姿勢をもつ投資家の共感を集めることが重要ではないかと思っています。共感をいただくためのコミュニケーションも重要ですね。

中村…なるほど。投資家に対して、「長期で応援してください」とすると社会のためにもなるし、あなたも得しますよ」と明確に伝えていくといいんですね。メモします！

杉原…まさにそれがポイントだと思います。共感・理解を集めるために、こちらから積極的に働きかけていく。

ちなみに、京都を拠点にしていることから生み出されるものはありますか？
中村…ありますね。今のお話に関連するようですが、京都には歴史の長い企業が多く、資本主義からちょっと外れていると言いますか、東京の空気とは少し違います。スタートアップというと「速く大き

く」を求められがちですが、京都では「長く続くこと」が価値とされるので、社会課題解決とすごく相性がいいと感じます。

一方で、伝統があるからといって保守的かというところでもなくて、実は変革をよしとする文化もあるんですね。

杉原…京都には300年、400年と続く企業がざらにありますが、それだけ続くということは時代の変化に合わせて柔軟に変化してきた歴史



もあるはずですね。

実はアセットマネジメントというビジネスの発祥も、300年前のエンジンバラが発祥なんです。じっくりと腰を据えて続けていくのが本質なのだと思います。

最後に、中村さんから私たちに向けてのご期待があれば、ぜひ教えてください。

中村…大先輩のお話を伺えて本当に勉強になりましたし、背中を押していただけた。私たちもクロスオーバー投資の対象にさせていただけるように頑張ります。中長期の目線をもって、決して歩みを止めずに進んでいきますので、これからも最前線のお取り組みを見せていただきたいです。

杉原…私も中村さんのお話を伺えたことで、「正しく儲けさせていただきます」と胸を張ることがビジネスにおけるサステナビリティなのだという思いを強めました。ありがとうございました。

右下から株式会社 taliki 代表取締役 CEO 中村多伽さん、杉原規之（社長）、宮本恵理子（担当ライター）、阪上日和、廣田琴実、大西摩耶、山口藍



企画 / 経営企画グループ、サステナブル投資戦略グループ

取材日 / 2025 年 1 月 24 日 構成 / 宮本恵理子 写真 / INTENSE.INC 金城匡宗