

# Dream Incubator Inc.

Recruit Guide

DI

## 創業理念

---

### 未来のソニー・ホンダを100社育てよう

松下幸之助や本田宗一郎、井深大のような人が百人出てくれば、日本はすばらしい国になるし、世界中から感謝されると考えます。

私達はそうした本物の企業家が一人でも多く、一日も早く生まれてくるお手伝いをするために生まれた専門家集団です。

本物の企業を創るには、まず夢や志が必要です。仲間も必要です。技術も欠かせません。そして、きちんと収益を産み出すビジネスモデルが必要です。

これら必要とされる資質を通常、会社や個人が全て持ちあわせていることはありません。

私達はこれらの機能を補い、企業を応援する存在なのです。

## 社 是

- 1、人々の役に立つ（事業に存在理由がある）
- 2、利益を創出する（事業が付加価値を生む）
- 3、成長する（事業が社会的影響を持つ）
- 4、分かち合う（事業が社会に調和する）



取締役フェウンダー

堀 紘一 [Koichi Hori]

#### Profile

東京大学法学部卒業。ハーバード大学経営学修士(MBA with High Distinction)。読売新聞、三菱商事、ボストンコンサルティンググループ(BCG)社長を経て、ドリムインキュベータ(DI)創業。金融、ハイテク、消費財、レジャー、アミューズメントをはじめ数多くの業界に対し、マーケティング・営業戦略、Eコマース、長期戦略など数多くの戦略策定及び実行を支援。「戦略の本質」、「コンサルティングとは何か」、「日本の成長戦略」(PHP研究所)、「できる人の読書術」、「リーダーシップの本質」(ダイヤモンド社)、「一流の人は空気を読まない」角川書店、「心を動かす話し方」(SBクリエイティブ)など著書多数。

## 世界で通用するビジネスパーソンに

DIはこれまで世の中に存在しなかった新しいビジネスモデルを目指しています。よく、ヒト・モノ・カネを経営の三大資源と言いますが、正直これまでの世の中は「資本主義はやはりカネでしょう」という感が強かったと思います。DIはカネではなくヒトを中心に据えた資本主義に取り組んでいます。モノとは生産設備とかITシステムでしょう。それはカネで買うことができます。しかし、カネがヒトより上位概念にあるというのはどう考えても非常識だと思います。カネはただだか1万年位の歴史しかありませんが、ヒトは600~700万年前に起源が求められます。しかもカネがヒトをつくったのではなく、ヒトがカネをつくったのです。この考え方にに基づき、DIでは3つのことを重要視していきます。第一に、新卒・中途に限らず、最優秀層の人材を社員に迎え入れることです。多様なバックグラウンドを持った人材に活躍してもらうことが、クライアントやインキュベーション先の企業への付加価値を最大化すると考えています。第二に、育成です。様々なプログラム・制度を用意し、社員の成長を支援・加速させます。おかげで、DIでは入社数年の社員がプロジェクトをマネージしながら、クライアントとの議論の第一線に立って活躍しています。第三に、キャリアパスの多様性です。シニアコンサルタントになる人、ベンチャーインキュベーションに回る人、適材適所かつ本人の希望に応じられることがDIの最大の特徴であり、強みなのです。あなたも世界に通用する本物の人材になりませんか？



代表取締役社長

山川 隆義 [Takayoshi Yamakawa]

#### Profile

京都大学工学部及び同大学精密工学修士(生産システム専攻)。横河ヒューレットパカード(現在の日本HP)、ボストンコンサルティンググループを経て、DI創業に参画。経済同友会金融資本市場委員会副委員長(2011年度)、同科学技術イノベーション委員会副委員長(2014年度)、地方における新事業創造プロジェクトチーム副委員長(2017年度)を歴任。DIでは、ベンチャーの投資・育成、大企業コンサルティングともに、数多くのプロジェクトに従事。ベンチャー分野では、ソースネクスト、サンワカンパニー、インフォテリア、フォトクリエイト、日本オフィスシステム、等多くの企業のIPOに貢献。さらに、新規ビジネスの創出や新たなビジネスモデルの発掘を手がける。また、大企業コンサルティング分野では、「日本の強みを世界に展開」するため、ハイテク、消費財、エンターテインメントの分野を中心にプロジェクトを実施し、新たな事業創出に取り組んでいる。

## DI = “Business Producing Company”

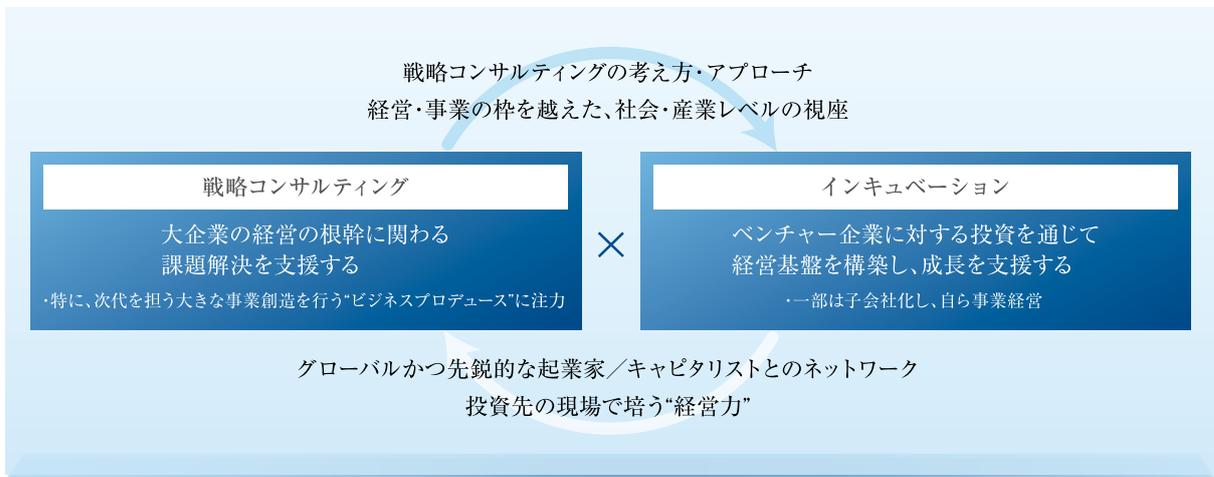
インターネットをはじめとする情報技術の発達により、コンピュータのみならず、ヒト・モノ・カネのすべてがつながり、今、世界では、新規ビジネスの誕生が恐ろしいほどのスピードで加速しています。こうなると、単に社内存在する経営資源だけでなく「世界中でつながったものすべて」を経営資源としてとらえ、それを最適に切り取り、組み合わせ、組み替え、新たなビジネスを構想することが鍵となります。このような発想が必要になる時代が、もうそこまで来ています。DIは、来るべき時代に向けて、次代を担う新たなビジネスを生み出し、世の中に貢献することを使命とするBusiness Producing Companyです。「すべてのモノを宝の山」として捉え、業界を越えた視野と発想でビジネスを構想し、戦略を練り、信頼できるパートナーを集め、ルールを作り、社内外をドライブして結果を出していくのです。DIでは、ビジネスプロデュースの実現に向けて、多様な業界・分野から、多士済々が集い、文字通り「ビジネスプロデューサー」として活躍しています。学卒・MBA卒に加え、トップクラスの技術者、官公庁・政府系機関出身者、戦略コンサルタント、システムエンジニア、投資銀行出身者、法律家、公認会計士等の仲間が互いに切磋琢磨し、個の能力を磨くと同時に、社内外の信頼できるネットワークを構築し、DIが有する多様な事業アセットを活用・拡大し、日々、新たなビジネスプロデュースにチャレンジしています。世界とつながれば、小さな組織でも十分に世界を変えられます。我々や我々の仲間と一緒に、新たなビジネスプロデュースに挑戦する人材の参画をお待ちしています。

ABOUT DREAM INCUBATOR

## ドリームインキュベータとは？

「日本経済を元気にする」、それが創業以来変わらない我々の思いです。

その思いを胸に、戦略コンサルティングを通じて、日本企業とともに社会のあり方を変えるビジネスプロデュースを続けています。我々ドリームインキュベータは、戦略コンサルティングスキルという、ビジネスにおける最も普遍的で最も有益な根源的スキルをベースとして、そのスキルを顧客企業へのサービスだけでなく、自社の投資や事業経営にまで展開することで社会のあり方を変え、日本経済を元気にするビジネスプロデュースに取り組んでおります。



## 社会を変え、大きな事業を創るビジネスプロデュース

### STRATEGIC CONSULTING

#### 戦略コンサルティング

DIでは、創業以来、主に大企業向けに戦略コンサルティングサービスを提供しています。特に、成長戦略や新規事業立案など、事業を創造・発展させていく案件に積極的に取り組んでいます。

また戦略コンサルティングに「社会課題からのビジネス構想」「異なる業界のプレイヤー・政府との融合」、「事業全体のエコシステムにおけるアーキテクチャ設計」などの視点を導入し、クライアント単体ではなしえない大きなインパクトを実現しています。

このように戦略コンサルティング事業を通じて、経営・事業の枠を越えた社会・産業レベルの視座を得ることで、より成長性の高いビジネスを発掘し投資に参画することができるのです。

- 《具体案件内容》
- ビジネスプロデュース支援（次代を担う大きな事業創造）
  - 事業戦略／成長戦略立案支援
  - M&A支援、経営幹部育成支援

### INCUBATION

#### インキュベーション

DIでは、日本、インド、米国、東南アジアにおいて新たなイノベーションを創造するベンチャー企業への投資・育成を行っています。また、株式のマジョリティを取得して自らが事業主体となったグループ会社を通じた事業創造も行っています。

これらインキュベーション事業を通じて得られる、「グローバルかつ先鋭的な起業家／キャピタリストとのネットワーク」、「投資先の現場で培う“経営力”」が、より効果的で実現性の高いコンサルティング提言を可能としています。

- 《具体案件内容》
- 資金調達支援
  - 成長戦略実行支援
  - 経営基盤構築支援

UNIQUENESS OF DI CONSULTING

DIのコンサルティングの独自性

我々は、ビジネスプロデュースを通じて、数千億円規模の新事業創造に本気で取り組んでいます。そのために、コンサルティング事業もコアケイバリティである戦略に加え、技術・政策・デザインも融合させながら独自の方針で展開しています。

“事業創造”・“成長”に  
 フォーカス

我々は、短期的な業務改善のような、“ほころび”を直すプロジェクトだけでは日本は元気にならないと考えています。我々のクライアントも「単なる改善の積み上げでは先がない」という危機感を持っています。そこで、DIでは将来の成長を牽引する新規事業創出や、既存事業を大きく成長させる成長戦略に注力しています。新規事業、成長戦略の検討は、多数のプレイヤーを巻き込み、法律を含めた制度設計をも武器とした大きなインパクトのあるビジネスプロデュースが必要だと我々は信じています。



特徴①  
 業界横断的な  
 アプローチ

コンサルティング業界では、伝統的に、業界知見を効率的に蓄積できるよう、コンサルタントの専門領域をある程度固定しています。しかし、今やGoogleが自動車を開発し、Amazonが映画製作に乗り出す時代です。業界という「蝸壺」に留まっていたら、社会を一変させるような大きな進化は実現できません。こうした考えのもと、DIでは、担当領域を限定せず意図的にビジネスプロデューサーには幅広い業界でのコンサルティングを実践させています。



特徴②  
 インキュベーション事業との  
 連携・シナジー

多数のビジネスプロデューサーが、投資先で当事者として成功・失敗を多数経験することで、組織を動かす“ボタン”/ビジネスの“勘所”を身をもって学び、組織に還元しています。この現場の“経営力”があるからこそ、より効果的で実現性の高い提言ができるのです。また、投資事業を通じて形成されるグローバルかつ先鋭的な起業家/キャピタリストとのネットワークにより、次代のビジネスへのインサイトが得られるとともに、有力なプレイヤー・人材をクライアントと繋げられることも大きな強みです。



ベースの強み  
 戦略コンサルティングの  
 基盤

DIはBCGのトップマネジメント陣が創立した会社であり、創業来、その出自をベースに経営の根幹に関わる課題解決をテーマとした戦略コンサルティングサービスを提供しています。社内でも、戦略コンサルティングをベースとした考え方・アプローチや、人材育成が徹底されています。これらを基盤とし、さらに応用・発展させながら、クライアントに対して付加価値を提供しています。

PROJECT FEATURES

プロジェクトの特徴

ビジネスプロデュースに長年取り組んできた結果、近年はその思いに共感して下さるクライアントが増え、お付き合いさせていただく期間・案件規模も拡大する傾向にあります。特に、クライアント構成としては、業界自体を変える意志/問題意識を持つ「リーダー企業」が多くなっています。また、世界規模の大きな事業を描くことが求められるため、海外案件も必然的に増加しています。

顧客の規模

経常利益	業界 <sup>※1</sup> 順位 (企業数 <sup>※2</sup> )			
	1位	2位	3位	4位以下
5,000億円以上	5			
1,000~5,000億円	6	1		
500~1,000億円	2			
100~500億円	1	2	1	5
100億円未満				4
合計	14	3	1	9
売上高構成比	70.6%	12.9%	1.2%	15.2%

DIのプロジェクトは、その7割が業界リーダー企業との案件です。これは、DIの提案するプロジェクトの多くが世界と戦うための高い視座に立ったものであり、世界と戦う意志・体力があるのは主にリーダー企業であるからです。

(2019年3月期)

※1 顧客データベース「SPEEDA」の業界小分類に基づき、顧客業界を分類  
 ※2 DI Asiaの顧客企業、非営利団体、ベンチャー、金額の小さいPJ等を除く

STRATEGIC PROJECTS  
**戦略プロジェクト**

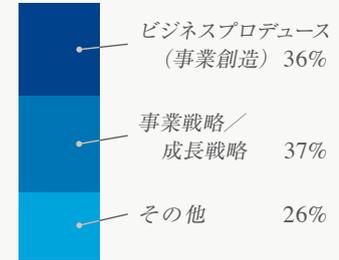
● プロジェクトの海外／国内比

DIの海外関連案件（メンバーが検討・調査を海外で行った案件）は現状全体の2割程度となっています。顧客から大きな事業を描くことが求められるため、近年では海外案件は増加傾向にあります。

● プロジェクトのテーマ

DIのプロジェクトの7割が「ビジネスプロデュース（事業創造）」、「事業戦略／成長戦略」など、将来の大きな成長を目指すテーマの案件となっています。目先の小さな収益ではなく、5年後、10年後の「柱」を創るような案件が大半を占めています。

プロジェクトのテーマ



※過去5期分(2015年3月期～2019年3月期)実績

**戦略コンサルティング事例**

ビジネス プロデュース (事業創造) 支援	産業プロデュース (産業の「傘」を創造する活動)	制度も含めた事業環境の整備 ● 海外市場/制度調査分析、政策連携(資金面・制度面他)など 産業の構想レベルでの設計支援 ● コンセプト設計、マルチプレイヤー間のアライアンス/パートナーリング設計、ビジネスモデル構築など
	新規事業戦略の構築	新領域でのコビジネス設計 ● コアケイバビリティの定義、環境変化/市場動向の分析、注目すべきプレイヤーの選定・分析など 新商品による市場創造戦略の策定(消費財) ● グローバルにおける市場セグメント調査分析、パートナーリング戦略設計、チャネル戦略設計など
	技術展開戦略の構築	次世代技術のビジネス化 ● セグメント別ニーズ調査、収益化シナリオの策定、チャネル戦略、パートナーリング戦略設計など 技術シーズの事業性評価・戦略監査 ● 技術ポートフォリオマップ作成、技術ポジショニング分析、ニーズ分析による市場性精査、研究開発戦略への反映など
事業戦略／ 成長戦略立案 支援	中長期経営戦略の構築	ビジョン策定 中期経営戦略の構築 中期経営計画の策定支援
	事業の再構築・ 再成長戦略の構築	事業ポートフォリオ再構築支援 ● 事業環境分析、既存事業の収益性分析、リソース配分設計など 再成長戦略策定 ● 事業分野毎の競争環境・収益状況分析、不採算事業の縮小・テコ入れ等戦略の策定 アライアンス/M&A戦略策定 ● パートナー候補選定(ロングリスト→ショートリスト化)、交渉戦略策定(+交渉支援)など ● M&A戦略からデューデリジェンス、PMI(買収後の企業融合マネジメント)まで
	海外展開戦略の構築	グローバル市場参入戦略策定 ● 市場ニーズ分析、チャネル構造分析、現地制度精査・パートナーリング戦略構築など グローバルSCM改革 ● 地域別流通構造分析、パートナーリング支援、役割分担再設計など
	マーケティング・ 営業戦略の構築	ブランド戦略の策定 ● 商品別/セグメント別ブランド浸透度の調査分析、競合商品分析、ブランドポートフォリオマップ作成など 営業力強化支援 ● 営業体制の評価分析(営業マン別、チャネル別など)、顧客ニーズ分析、チャネルの費用対効果分析・精査、新チャネル開拓など
その他	オペレーション改善、M&A支援、経営幹部育成支援など	

# 日本経済へインパクトを。DIには真のビジネスを感じられる確かな舞台がある



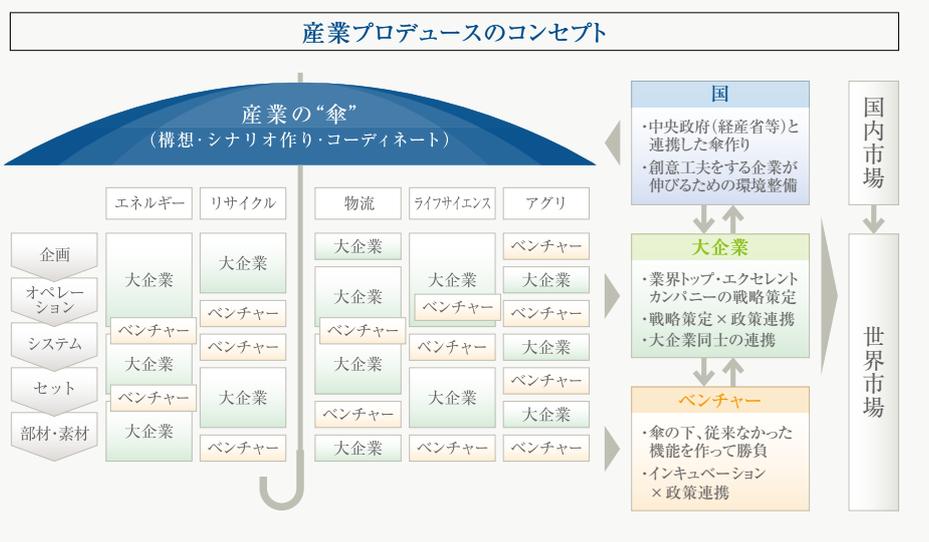
三宅 孝之 [Takayuki Miyake]

取締役  
戦略コンサルティング部門管掌

京都大学工学部卒業。応用システム科学工学修士。経済産業省、A.T.カーニーを経てDIに参加。DIではメーカー、通信、金融などにおける新規事業立案・実行支援、マーケティング戦略、マネジメント体制構築の個別プロジェクトの他、環境エネルギー、アグリ関連ビジネスの産業プロデュースに広く関わる。

大学院を卒業する時、いつかは「本物の」ビジネスをやりたいという想いがありました。しかしその前にマクロを見ておきたい、世の中を知りたいと思って入ったのが通産省(現・経産省)。気が付くと6年が過ぎていました。“本当の意味でのビジネスとは何だろう。少なくとも大企業の一組織の中で働くことは何か違う。役所を辞めても行く先は大企業ではない”と思い、外資系コンサルティング会社を経てDIに入社。DIに入社して10年が経った頃には、「産業プロデュース」や「ビジネスプロデュース」を自ら牽引するようになっていました。単体の事業ではなく産業ごと創ることをその本質とする産業プロデュースは、本来は経産省で目指すべき取り組みだったのかもしれませんが。しかし、DIには他のどの組織や企業以上に、産業の創成に真っ向から取り組むポテンシャルがあります。そしてまた、更にその先のビジネスプロデュースは、複数の大企業やベンチャーとも連携しながら実現の予定を作っていくプロセスで、ここはDIの真骨頂です。プロデュースには技術、戦略、政策の全てを深く理解し、融合させながら付加価値を出すことが必要です。これらを全て有している組織はDI以外にはありません。これらを通じ、実際に大きな事業が実現されていくのを見ると、震えるほどのわくわく感があります。

大学からいきなりコンサルティング会社に入社すると、本当のビジネスを知らずに終わってしまうという懸念を持っている方もいるかもしれません。しかしDIでは、本物のビジネスをお腹いっぱい味わうことができます。しかも既にやり方の決まったビジネスではなく、日本経済にインパクトを与えるレベルの新しい事業を、戦略立案から立ち上げ、軌道に乗せていくまで体験できます。そんな我々にJoinして“兆円レベルの事業を創るんだ!”と思う方には、是非DIの門を叩いて欲しいと思います。



## 枠組みを超えた構想力と実践力で、インパクトの大きな「創造」に挑む

「大企業に単なる戦略コンサルティングを提供しているだけでは、日本は元気にならない」

こんな課題意識のもとで創業した私たちは、コンサルティングと投資を融合させた類のないプロフェッショナルファームを目指し、ベンチャーから大企業まで、あらゆるステージの企業／事業の創造や成長を支援すると共に、自らもリスクを取って事業投資や経営にも取り組んできました。

ここに至るまでの累積経験から、「創造」について学んだことは、

- 創造するビジネスの大きさは、解決する社会的課題の大きさに比例する
- 大きな課題の解決には、既存の枠を超えたレベルの高い構想が必要
- レベルの高い構想の実現には、大企業やベンチャー、業界、官民、国といった枠組みを超えて、優れた仲間同士の連携が不可欠ということです。

従って、クライアントの「創造」を支えるパートナーには、コンサルタントとしての優れた課題設定力、深い思考力だけでなく、成長の萌芽に対する感性と知見、異質を融合させる構想力、業界や企業規模、文化などの枠を越えた仲間づくりの力、そして実現に至るまでコミットする実行力までが求められ、これこそがDIが選ばれる理由です。私たちはこの活動を、「コンサルティング」という概念を大きく超えた「ビジネスプロデュース」だと定義づけています。

正直に申し上げますと、このような方法論は、創業時から悟っていた訳でも何でもなく、七転八倒の試行錯誤の末に身につけてきたDI独自のノウハウです。今では力強い外部の仲間もグローバルに広がり、現地企業と連携してアジアの社会的課題の解決を図るなど、「創造」の実績も方法論もますます進化しています。

断言出来るのは、大きな創造は容易な仕事ではないということ。思いを共有し、共に壮大なチャレンジに取り組んで下さる方を、心より歓迎いたします。



竹内 孝明 [Takaaki Takeuchi]

執行役員

東京大学理学部卒業、マサチューセッツ工科大学修士(MS)。東京電力、BCG、ウルシステムズを経て、DIに参加。ベンチャーから大企業まで数多くの戦略策定、新事業創造、成長支援などを手掛けている。最近では特に技術系企業の業態転換も伴うようなビジネスプロデュースに注力。「技術と情報で、生活を一変させる事業を創る」ことが学生の頃からの夢。

### プロデュース事例

大手自動車メーカーを核としたスマートシティ	コンセプト設計、マルチプレイヤー間の役割分担設計、ビジネスモデル構築、政策連携(資金面・制度面他)など	分散型エネルギー供給 ビジネスの構築	新規事業設計、具体化戦略、アライアンス/ パートナーシップ戦略など
エネルギー/コミュニティ/ モビリティを統合したマルチ クライアントによるまちづくり	コンセプト設計、マルチプレイヤー間の 役割分担設計、コミュニティメンバーとの 協業推進支援など	大手電機メーカーによる ソリューションビジネス設計	ビジネスモデル設計と具体化戦略、アライ アンス/パートナーシップ戦略など
大手商社、大手メーカー等との インフラ輸出	海外市場/制度調査分析、アライアンス/ パートナーシップ設計と交渉マネジメント、 海外政府を含めた政策連携など	イノベーションを生み続ける 研究体制のあり方の検討	イノベーション創造マップの作成、ビジネス 化を意識するプロデュース機能のあり方の 検討など
省エネ機器のグローバル展開 戦略設計と国内大規模市場創造	政策連携、技術アーキテクチャ/国際標準 化戦略の検討など	ITとビジネスの融合/ 次世代ITアーキテクチャの検討	構想設計、具体的アプリケーションへの 落とし込み、アライアンス/パートナーシップ 支援など

## 「創造し続ける時代」の一翼を担う集団たれ

“失われた30年”と言われるますが、奇しくも平成が30年間で幕を下ろしたことで、後に「平成＝日本経済の低迷の時代」と語られるようになるかもしれません。しかし、日本企業は遊んでいた訳ではありません。高度成長期、バブル期よりむしろ頑張っていたのではないのでしょうか。国内外の先事例やメソッドを学んで導入し、常に改善と効率化と最適化を繰り返してきたはずです。その解決策の一端を担ってきたであろうITやコンサルティングの業界も30年前から比べものにならないほど日本経済で大きな存在になりました。それなのになぜ経済は上向きにならず、企業も個人も不安なのでしょう。

その一つのカギが「創造すること」。ゼロからイチを生み出すことが欠けていたからではないかというのがDIの設立仮説であり、存在意義です。

ベンチャーが得意な「一点突破」を支援することも社会的に意義のあることで、DIも設立当初から行っていますし、世の中のリソース（ヒト・モノ・カネ）が偏在している大企業への支援についても同様です。クレイトン・クリステンセンも「成熟企業にとっての永遠の難題は何か。中核事業を維持しながら、同時にイノベーションを起こし、新たな成長を追求していくことである。」と言っている通り、事業を創造することは、改善・効率化・最適化と同様に経営の日常そのものであるべきです。決して一時の非日常的な生業ではありません。これらの実現のために、戦略を考えるのは勿論のこと、企業の組織・仕組みへのインストールや、買収のお手伝い、新会社の設立、政策連携、などをプロジェクトごとに提供してきました。

「創造」を支援しつづけて当社も早20年。まだ道半ばですし、永遠に形式知化できないかもしれません。徹底的に考え、動き、繋ぐことは非常にタフです。ただ、上記のような社会的課題に向き合っている使命感と、自分やDIにしかできない問題を扱っている充実感は何事にも代えがたいものがあります。当社を支える経営資源は、世の中から持ち込まれる「チャレンジングな課題（と期待）」です。それが優秀な人材を育てます。

振り返れば「平成＝失われた30年」の大半を社会人として過ごしてきた今、新卒時の自分にアドバイスをできるとしたら、使命感を持って仕事をしろ、それを持てる仕事を選べ、ということかもしれません。単なるコンサルタントも、限られた人材でなく広く一般化してきました。「令和＝創造し続ける30年(?)」を見据えて、「人にできない課題を解決できる人材」を目指す方、是非参加をお待ちしております。



島崎 崇 [Takashi Shimazaki]

執行役員

早稲田大学理工学部工業経営学科卒業、慶應義塾大学大学院経営管理研究科修了。電通国際情報サービス(SID)を経てDIに参加。構想・戦略策定、ビジネスアーキテクチャ設計、パートナー選定・交渉、政策連携等、一貫して新規事業/イノベーションの創出にかかるプロジェクトに従事。愛知県豊田市のアドバイザーを務める他、文科省、経産省の検討会・WG委員を歴任。

### ビジネスプロデューズの特徴

企業

DI

#### 1. 構想(スタートポイント)

業界を越えた視野・発想

#### 2. 戦略

迅速・徹底的な市場分析に基づく実現への道筋

#### 3. 仲間作り

社内・顧客・企業・政府・大学・世論

#### 4. ルール作り

ビジネスをうまく回す/業界慣行を壊すための枠組み

#### 5. 社内外ドライブ

プロジェクトマネジメント

#### 6. 結果を出す(ゴール)

INCUBATION BUSINESS OUTLINE

インキュベーション事業概要

DIは、日本のみならず、米国・インド等の国々において世の中を大きく変える可能性のある国内外のベンチャー企業に対し、投資・育成を行なっています。資金提供から、成長戦略策定、ビジネス拡大のための仲間づくり、大企業と連携したビジネスエコシステムの構築など、支援内容は多岐に渡ります。戦略コンサルティングで培われる視座やノウハウと、インキュベーションで得られる先見性、ネットワーク、経営力を繋げることで、DIならではのシナジーが産み出されます。

DIのインキュベーションの特徴

“ビジネスプロデュース”を基軸に活動するDIならではの特色が、大きく3つ存在します。

① 大きな“地殻変動”が起きつつある領域にフォーカス

DIのインキュベーションは、国や業界の枠を超え、世の中を大きく変えていくような領域にフォーカスして進めています。近年は主にデジタルメディアとAI/ロボティクスの2分野での投資育成に注力しており、そこで築かれるネットワークやノウハウ、成長の萌芽に関する感度やビジネスエコシステムの変化に対するインサイトは、戦略コンサルティング事業にも活かされています。

② 世界の先鋭的インサイトとの深いネットワーク

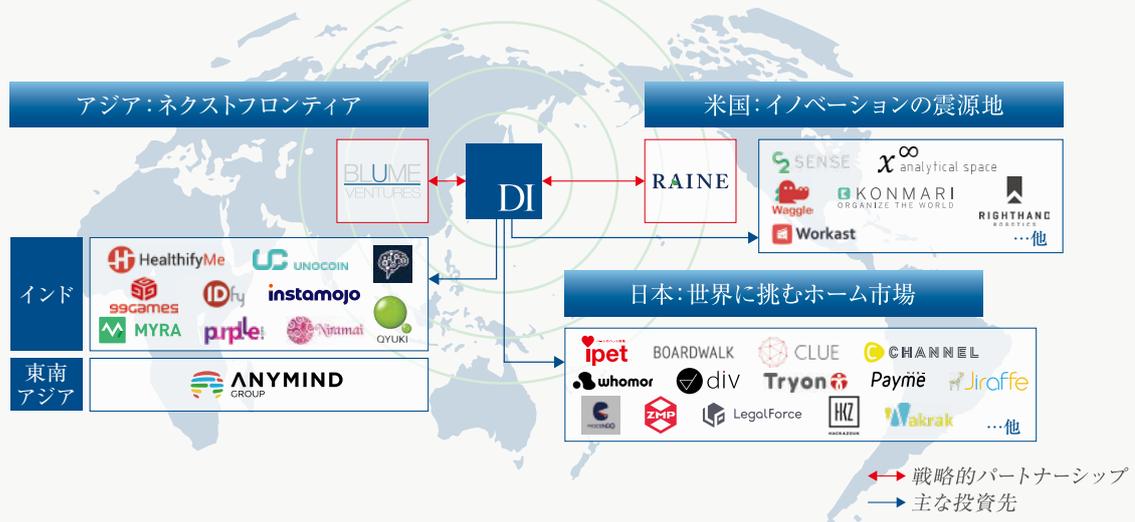
大きな地殻変動、イノベーションの胎動をいち早く捕捉していくためには、世界の先鋭的な起業家や投資家達との深い信頼に基づくネットワークが欠かせません。DIは、国内だけでなく、イノベーションの震源地としての米国、大きな成長市場としてのインド/アジアなどで、現地の有力ベンチャーキャピタルと戦略的パートナーシップを結び、共同で有望ベンチャー企業への投資育成を行っています。

③ ビジネスプロデューサーによるハンズオンの経営支援

DIのインキュベーションの最大の醍醐味は、国内外の大企業や政府への戦略コンサルティングに長けたビジネスプロデューサー達が、ベンチャー企業の成長にコミットし、ハンズオン支援を行っていくことです。市場やビジネスモデルの可能性を見極めたうえで、成長企業にマジョリティ投資を行い、DIのグループ企業として経営・育成していくケースもあります。

インキュベーションの全体像

海外の有力ベンチャーキャピタルとも連携しながら、世の中を大きく変える国内外ベンチャー企業への投資育成を行なっています。



主な海外の投資パートナー

戦略的パートナーシップを結び、共同で現地企業への投資育成を行っています。

米国	<h1>RAINE</h1> <p>Raine</p> <p>テクノロジー・メディア・テレコミュニケーションズ (TMT) 領域グローバルトップの米国投資銀行/VC。</p>	インド	<h1>BLUME VENTURES</h1> <p>BLUME VENTURES</p> <p>60社超に投資するインドのトップVC。“India's Most Active Tech VC firm”でトップにランク。</p>
----	---	-----	---

## 直近のIPO実績

投資育成に携わったベンチャー企業は、これまでに28社が上場を果たし、うち8社は東証一部に昇格、1社が米国Nasdaqに上場しています。(2019年3月末時点)

 リネットジャパングループ株式会社	ネットリユース・ ネットサイクル事業	2016 東証マザーズ	 株式会社エル・ティー・エス	ロボティクス・AIを 活用した企業変革支援	2017 東証マザーズ
 株式会社マイネット	スマートフォン向け オンラインゲームの 開発・運営	2015 東証マザーズ 2017 東証一部	 株式会社レノバ	再生エネルギー発電事業 開発・運営事業	2017 東証マザーズ 2018 東証一部
 アル株式会社	教育研修サービス	2018 東証マザーズ	 アイペット損害保険株式会社	ペット向け医療保険 事業	2018 東証マザーズ

## 主要グループ会社

成長企業にマジョリティ投資を行い、DIのグループ企業として経営・育成しています。



株式会社 DI Asia

アジア地域における戦略的市場調査  
出資比率:100%



株式会社ワークスタイルラボ

フリーコンサルタントへの業務委託プラットフォーム事業  
出資比率:100%



アイペット損害保険株式会社

ペット向け医療保険事業  
出資比率:57.06%

## 正しい起業家と 事業の創出



宮宗 孝光 [Takamitsu Miyaso]

執行役員

東京工業大学 大学院卒業。無機材料工学修士  
飛び級。シャープ、システム会社を経てDIに参加。  
大企業とベンチャーの戦略策定、M&A、提携  
などを推進。現在、国内ベンチャー投資・上場  
支援事業を統括。3社の上場、2社の東証一部  
上場企業へのMBOに貢献。2006年から主催  
している起業家勉強会ではメンバー17名中、  
10名が上場。

ビジネス環境が大きく変化する中、大企業は既存事業の延長では事業領域も規模も拡大できなくなっています。一方、東証マザーズ誕生以降、ベンチャー企業が資金調達しながら新しいビジネスを創出できるようになりました。加えて、インターネットの普及で、スマートフォンでモノを買うスタイルが当たり前。昔は自社の領域でいいサービスを提供すれば事業拡大できましたが、業界の垣根が低くなった今は、他業種はもちろん、省庁や自治体とも連携する必要があります。

そこで、我々はインキュベーションやコンサルティングという枠ではなく、「ビジネスプロデュース」という言葉の下、企業を支援しています。

DIは、社会課題を見据え、新たなビジネスを創出するというプロデュース活動を約10年前から行っており、例えば豊田市と車メーカーのモビリティ実証実験のように、業界の枠を超えて大企業・ベンチャーが官公庁と連携するのをお手伝いしています。また、企業に資本参加し、リスクをとりながら共に成功を目指す動きも然り。実際に数十社の上場支援実績のあるコンサルティング会社というのは限られている印象です。

そして企業への常駐の枠を超え、経営参画となるとさらに支援の幅が広がります。予想し得ない問題の対処、社員の意識改革、資金繰り、上場となると証券会社、監査法人の対応、そして上場後はさらにやるが増える。この領域の広さに、リスクマネーを提供してコミットするユニークさがDIだと思っています。

シード期のベンチャーから大企業まで、一気通貫でサービスを提供するDIで「正しい起業家と事業の創出」にチャレンジしたい方と、一緒に前進できるのを楽しみにしています。



下平 将人 [Masahito Shimodaira]

ビジネスプロデューサー/弁護士

一橋大学法学部卒業。慶應義塾大学法科大学院修了。虎ノ門法律経済事務所、LINEの社内弁護士(リーガルカウンセラー)、新規事業開発を経てDIに参加。ベンチャー投資、投資先の経営支援に取り組み、投資先企業の社外取締役等を務める。東京弁護士会所属弁護士。Arts and Lawに所属しクリエイターの無料法律相談を担当。

## 起業家と日本を元気にする

起業家と共に日本を元気にしたい。私がDIの門を叩いたのはこの一言に尽きます。前職では、LINE株式会社にて社内弁護士や新規事業開発に従事、ベンチマークにしていたのはGAFaを含む海外のジャイアント達。日本の法令をまともに守ると彼らとは到底戦っていけない現実も知り、日本の仕組みを構造的に変革する必要性を強く感じました。

政治家になる道もあったかもしれませんが、私は熱い思いを持つ起業家と共に社会の仕組みをボトムアップで創ることを選択しました。国内には多くのベンチャーキャピタルが存在しますが、私がやりたいことはリスクマネーを提供すること自体ではなく、その先の事業と産業を作ることでしたので、新規事業創造の雄であるDIの門を叩いたのは自然な成り行きでした。

DIの投資スタイルはただ資金を提供するだけではなく、社外取締役就きながら投資先スタートアップに深く入り込み、DIの持つ社内外のリソースをフルに活用して起業家と一緒に事業作りに関与していく点です。

実際の支援の一例として、たとえば、ある投資先Fintech企業においては、法的に難しい論点があったため、1年かけて官公庁と折衝を行い適切なビジネスモデルの構築をサポート。また、ある創業期の企業においては一緒にカスタマージャーニーを作ってゼロからのプロトタイプにも伴走。熱狂的に使われるサービスの探求を日々一緒に行っています。

スタートアップとは社会的実験であり、うまく行かないことの方が圧倒的に多いですが、日本や世界を変えるサービスが生まれる最前線で一緒に戦える、その瞬間に立ち会える最高の仕事だと感じています。

諦めそうになることもあります。DIには、励まし合いその不確実なプロセスと一緒に楽しめる頼もしい仲間がいます。高い志を持ち起業家と世界を変えることにチャレンジされたい方の参画を楽しみにしています。

## 誰かのためにコトを動かす

コンサルにも、投資にも、経営にも携わりたい。そんな欲張りな想いに応えてくれる会社が、DIでした。この想いの背景には学生時代に様々な人と接する中で芽生えた、情熱を持つ人のパートナーでありたいという気持ちがあります。

実際、入社してみると、社内では稀なケースではありますが、入社後3年と短い期間で、入社前に願っていた全ての仕事に携わる機会を得られました。1年目はコンサルティングのプロジェクトに関わり、プロとしての姿勢・スキル、ロジックをちゃんと積み上げることの大切さを学びました。2年目には、日米印それぞれのベンチャー投資にも携わり、国内外の熱い起業家を支援することの難しさと楽しさを垣間見ました。3年目からは、ワークスタイルラボの買収、及び、その後の経営に携わっており、会社経営の難しさを強く感じています。

会社経営は予想外の連続で、行くべき、行きたい方向が見えるにも関わらず、そこまでの距離に苦悩することばかりです。一方で、コンサルティングや投資で身につけた視野や学んだ考え方が土台にあるからこそ、その予想外を一定程度コントロールできているとも感じます。また、その苦悩を仲間と一つずつ乗り越えることの喜びは、何にも代えがたい体験です。

これらの経験を通じて、新卒で入社してから今まで、ソフト/ハード両面での幅広いスキルを身につけてきたと実感すると同時に、これから先、まだまだ身につけなければいけないことが山のようにあるとも実感できており、厳しくも楽しい日々を送っています。

誰かのためにコトを動かせる人間でありたい。そう思う方の参画を楽しみにしています。



村上 岳 [Gaku Murakami]

2016年 新卒入社

ビジネスプロデューサー

京都大学総合人間学部卒業後、DIに参加。大学では、フィールドワークを中心に組織学研究に取り組む。大手消費財メーカーや大手電気機器メーカー等へのコンサルティング業務に従事。コンサルティングのほか日米印、各国でのベンチャー投資にも従事。近年は、ワークスタイルラボのインキュベーションに携わり、幅広く事業に取り組む。

## OUTLINE

## 海外展開概要

DIは、世界的なデジタル革命のトレンドや先進的なビジネスモデルをフォローするために、投資インキュベーション・コンサルティングの両面で、海外への展開も積極的に進めています。

経済成長とIT企業の台頭が著しいインドにおいては、バンガロールに現地法人を設け、現地のVCパートナーとの協力の下、投資を積極的に加速しつつあります。また、東南アジア（ベトナム・タイ・インドネシア）では、子会社であるDI Asiaの拠点を構え、アジアに展開する日本企業及び現地企業向けのビジネスプロデュースや戦略的調査を展開しています。

一方、IT革命の震源地としてのアメリカでは、現地のVCパートナーやアカデミックな研究者と協力し、革新的なビジネスモデルのベンチャー企業への投資を加速しています。

DIでは、このようにインド・東南アジア・米国の3地域へのグローバル展開を進めることで、世界中のプロフェッショナルと知のネットワークを形成しつつ、日本企業の海外展開を支援しております。



インドメンバー



ベトナムメンバー



細野 恭平 [Kyohei Hosono]

取締役  
インキュベーション部門管掌

東京大学文学部卒業。ミシガン大学(米国)公共政策学修士(MPA)。国際協力銀行を経てDIに参加。消費財(日用雑貨等)、小売、エンタメ、ヘルスケア(医薬品)などのクライアント中心に、海外(アジア)展開戦略、営業・マーケティング改革、新規事業戦略、M&A(DD・戦略構築・実行支援)などのテーマを幅広く支援。DIベトナム(2010年6月〜)では、ベトナムの未上場企業への投資・コンサルティング(DIアジア産業ファンド(50億円)の運用)、日系企業のベトナム進出戦略などを支援。

## 事業創造というチャレンジ

DIの最大の魅力は、あらゆる可能性に挑戦できること。幅広い選択肢の中から、やりたいことに果敢に挑戦することができます。真のビジネスプロデューサーを目指して10年強。戦略コンサルティング、投資(インキュベーション)、海外事業(ベトナム・インド)、M&Aアドバイザー等、様々なことにチャレンジしてきました。有象無象の企業の中から金の卵を発掘し、海千山千のベトナム人経営者と交渉、さらに投資後の成長を支援する一連の仕事は、チャレンジングでかつ最高の試練でした。それだけではなく、いろいろ痛い目にも会いました。投資先のベトナム人社長が突然公安に逮捕されたことで、突如自身が経営危機のベトナムの上場企業の社長を引き受けることになり、歯を食いしばって立て直すような経験もしました。ビジネスマンとしての経験値・戦闘力は相当高くなってきましたが、日々修練です。ビジネスプロデューサー「道」の奥は深いです。でも、それが楽しい。

DIが、絶対的に他の会社と違うこと

- 「世界・日本を変えたい」と本気で思っているメンバーに日々感化される  
そして、いつの間にか自分もそう思うようになる
- ビジネスプロデューサー道という難解だが楽しい人生の修行テーマが与えられる
- 戦略コンサルティングをやっていると、「だめだ、お前は、頭でっかちだ、もっと現場でリスクをとってやれ」と言われ、インキュベーションの仕事任せられる
- インキュベーションをやっていると、「だめだ、お前は、戦略的思考が足りない」と言われ、コンサルティングの仕事任せられる
- この両方を高速回転でグルグル回していると、だんだん自分がビジネスプロデューサーに近づいてきたような錯覚に陥ってくる
- そして、挫折しそうなとき、それをいつも支えてくれる素晴らしい仲間がいる

世の中は一人では変えられません。一緒に戦ってくれる超前向きな人は、是非、DIの門戸を叩いてみてください。

## ベトナム起点にASEANで

総合商社・DI東京での大企業向け戦略コンサル5年。優秀で志・アントレプレナーシップに20名体制で、DIismの独自進化・ローカライ人口1億人に到達するベトナム。消費地とし親日国で、人生で初めて「経済成長」を体感

DIベトナムは、2007年にDI初の海外拠投資・DI自身のビジネスプロデューサーがバラ一つのカタチを確立するとともに、DIグループの農業・フードバリューチェーン、医療、様々な産業振興策策定。DIベトナムが取り

公共交通整備・モータリゼーションが進展を運び回る。近代的な小売店舗が増える前カードが普及する前に、モバイルペイメント発展とは似て非なる軌跡を辿り始めている新興国型社会インフラ・新規ビジネス創出デューズに取り組んでいます。

ここで求められるのは、時間を掛けて練りに実行するプロセスそのもの。それを実現し国籍・産業・官民の垣根を超えて、多数の「プロデューサー力」です。

こういう組織で自分の人生の一部を捧げ、リンクを具現化していく志をお持ちの方のしております。



## ビジネスプロデュースを究める

サルティングを経て、ベトナムに着任して溢れるベトナム人ビジネスプロデューサーズに粉骨砕身、取り組んでいます。約10年での厚みも着実に増しつつある世界屈指のしています。

点として開設されて以来、戦略コンサル・ス良く鼎立する「ビジネスプロデュース」のプのASEAN展開の橋頭保として機能して消費財、インフラ、日越両政府と連携した組むテーマは極めて多岐にわたります。

する前に、Grab・Uberが街中でヒト・モノに、ECが爆発的に普及する。クレジットが浸透する。明らかに、先進国が辿った経済この国で、ベトナム発のイノベティブな可能性に魅了され、日々、ビジネスプロ

上げる精緻な戦略ではなく、速やかにリーニングの信頼できる人脈・ネットワーク。そして、テイクホルダーをドライブしていく文字通り

自分⇒DI⇒日本⇒アジア⇒世界、の成長参画を、灼熱のベトナムの地からも、お待ち



江藤 宗彦 [Munehiko Eto]

シニアマネジャー/  
Managing Director, DIAI India Private Limited

慶応義塾大学経済学部卒業。国際協力銀行、PwCアドバイザリー、富士通総研経済研究所等を経て、DIに参加。エネルギー、エレクトロニクス、金融、医薬、医療機器、福祉・介護、まちづくりなどの分野における事業戦略策定・実行支援等に従事した後、近年は、インド・東南アジアを中心に日系企業の進出戦略策定や市場調査を手掛ける。現在は、DIのインド事業の責任者として、インドの有力VCとの連携によるインドのスタートアップ企業投資を多数実施。

## 世界が注目するインドスタートアップ市場への挑戦

あなたの夢は何ですか？国を超えて、新しい事業を創造する事に興味はありますか？私の目標は、日本とインドのデジタル・イノベーションのハブとなり、世界にインパクトを与えるような企業・事業を育成することです。

DIは、自分のアイデアや事業をとびっきり優秀な仲間と一緒に実現できる会社です。

私は3年前にインド事業の立ち上げに手をあげました。当時のインドは、アジアに残された数少ない成長フロンティアであるにもかかわらず、日系プレイヤーの数は少なく、DIに参入余地が残っており、経営陣からは、とにかくDIらしい事業を立ち上げて来いと背中を押されました。ゼロから現地でのネットワークや現地拠点を構築し、様々な事業可能性を試行しながら悪戦苦闘して辿り着いたのが、現在のスタートアップ投資です。

インドのスタートアップ企業は、デジタル・ディスラプションを様々な分野で引き起こし、躍動感あふれる右肩あがりの成長を遂げています。スタートアップ経営陣にはグローバル・レベルの人材が文字通りきら星のごとくひしめき、世界中から資金を集める磁力と勢いがあります。この結果、インドは、米中欧に続きイノベーションの一極に、急速かつ大きく変貌しつつあります。インドで起こっているこの潮流を、自身の成長にどう取り込むかが日本企業（当然DI含む）にとって大きな経営課題であると言っても過言でないと思います。

そういった問題意識の下、DIインドとしては、尖ったスタートアップへの投資を積み重ねつつ、日本企業との橋渡し（例えば、両社間での共同事業の創出、業務提携／資本提携等）を行うことに、日々邁進をしております。

DIには、私の目標の実現に必要な企業文化、人材、ネットワーク、資金が揃っています。世界を視野に、夢や目標を一緒に実現したいと思う方のDIへの参画をお待ちしております。DIで世界を感じながら、普通では味わえないことに一緒に挑戦してみませんか。私がワクワク・ドキドキの毎日をお約束いたします。

宮内 慎 [Makoto Miyauchi]

シニアマネジャー/  
株式会社DI Asia 代表取締役兼CEO

東京大学経済学部卒業。ニューヨーク大学スターン校経営学修士(MBA)。双日を経てDIに参加。主に大企業に対する新規事業・海外展開戦略構築、実行支援、日本の次世代産業創出を企図する官民連携での産業プロデュース活動に従事。

DIベトナムでは、ベトナム政府及び日越大企業向け戦略コンサルティング、M&Aアドバイザリー、DI自身の投資機会発掘・アジア事業拡大戦略立案等、幅広い業務を手掛ける。

## 産業から社会にインパクトを

事業・産業の創出を通じて社会に貢献したいと思いDIに来て7年が過ぎました。今振り返ってもその決断は間違っていなかったと思います。

日本が世界に誇るグローバル企業をクライアントとし、その武器を預かって次世代の柱になるようなビジネスを生み出すチャレンジを支え続ける環境は、私自身にとっても貴重な成長機会になっています。これまで、事業戦略・全社戦略の策定は言うに及ばず、オペレーション改革から組織・人事の設計に至るまで様々なテーマに取り組んできました。その中で、一見異なる領域のテーマでも根底にあるインサイトは同じであることを実感することも少なくありません。今はこれらの経験の全てを血肉として、社会的な意義もある大きな事業創出に取り組む機会を頂いています。

いかに個人として成長できるといっても、その中で得られる「仲間」も欠かすことができません。テクノロジー・サイエンス・社会情勢・政策・先進ビジネスが入り乱れるプロジェクトテーマに対して、多様なバックグラウンド・経験を持つメンバーとの議論で自分が想像もつかなかった結論に至ることが多々あります。また、DIがコンサルティングや投資を通じて得たパートナーの力を借りることも少なくありません。近年担当するプロジェクトでは、こうしたパートナーの力も活かしてビジネスモデルを設計し、立ち上げまで行うものがほとんどになりました(国内外を問わずDIを応援してくれるところが多いことも本当にありがたいです)。これは年を追うごとに強力になっている実感があり、DIで仕事をするものの醍醐味の一つです。

次代を担う新たなビジネスを生み出し社会に貢献することをミッションとするDIは、それを実現するための環境を整え、かつそれを進化させ続けていると言えると思います。このミッションに強く共感し、キャリアの中の貴重な時期をそこに投じようと思う同志の参画を心からお待ちしています。

### Career history

#### 【新卒で国土交通省に入省】

- 世の中をよりよいものにして次の世代に引き継ぎたい、との思いから中央省庁の門を叩く(国交省にした決め手は阪神淡路大震災の被災経験が大きかった)
- 省のとりまとめの部署で、政策プロセスの全体像や政府の動きを俯瞰できたのは今も活きる貴重な経験

#### 【カリフォルニア大学バークレー校にて公共政策学修士(MPP)取得】

- 社会課題を経済学の枠組みで捉え、改善策(政策)を立案し、統計学を使って仮説検証する問題解決プロセスを徹底的にトレーニングされた
- サンフランシスコ市長公室でのインターンの中で、官民が社会問題解決に同じプロトコルで取り組んでいることに感銘を受けた

#### 【帰国後は国土交通省で住宅政策を担当】

- 規制、税制改正、産業育成、消費者保護、福祉など様々なテーマに取り組んだ
- 東日本大震災で応急仮設住宅整備と復興法制の担当チームに参画(被災地を支援する立場から阪神淡路の恩返しが多量にできた気がした)

#### 【DIに入社】

- 社会課題の解決には、制度だけでなく経済メカニズムそのもの=産業から作る必要があるとの思いを強くし、転職を決意



南津 和広 [Kazuhiro Minamitsu]

シニアマネジャー

東京大学法学部卒業。カリフォルニア大学バークレー校公共政策学修士(MPP)。国土交通省を経てDIに参加。製造業、消費財、金融、総合商社等の幅広い分野のクライアントに対し、成長戦略策定、新規事業創出、経営人材育成、政策連携等の支援を行う。近年は、インフラの海外輸出や1次産業のIoT化など国内外の社会課題解決に資する事業を創出するプロジェクトに注力。

## 戦略を通じて日本のモノづくりの競争力向上に貢献したい

「日本の発展を支えたモノづくりを通じて日本の成長に貢献していきたい。」そう考えて、大学卒業後は世界トップシェアの製品を多数持つ住友電気工業にエンジニアとして就職しました。住友電気工業では、電気自動車のリチウムイオン電池から電気を取り出すリード線であるタブリードの新表面処理技術の開発を担当し、無事に量産化を成功させることが出来ました。また、近年重要性が増している自動車用高速通信ハーネスのデザインエンジニアを担当し、最新の自動車開発に携わってきました。いずれの製品も市場で高シェアを占める重要な製品であり、遣り甲斐を感じていました。

当時は自動車業界におけるケイレッツ崩壊の真っ只中にあり、私に関わる高速通信ハーネスでも大きな変化が起きていました。各自動車メーカーとの擦り合わせによる技術開発でガラパゴス化していた日本企業の製品は、高性能かつ規格化され高汎用性の欧州企業の製品に取って代われようとしていました。自動車メーカーから、欧州企業の規格を指定され、これと同じものを安く作れないか、と言われた時にはショックを受けたことを覚えています。自動運転の開発ではデータ処理するソフト開発における日本勢の遅れが指摘されていますが、そのデータを繋ぐ通信ハーネスという細かいハードですら負け始めていたのです。私はこの経験を通じて、開発の前提にあるそもそもの事業戦略の重要性に気付かされました。

日本メーカーのエンジニアは顧客密着による目の前の開発に注力する余り、大きな戦略を描くところから開発を始めることは難しいのではないか、と感じていました。「事業戦略を通じて日本メーカーのモノづくりの競争力をもう一度取り戻したい。」そう考えていた時に出会ったのがDIでした。DIは1企業の戦略策定に留まらず、産業の構想レベルから設計していくビジネスプロデュースを特徴としています。ここでなら日本のモノづくりの競争力向上に貢献出来るのではないかと思い、DIに入社しました。

DIでは、日本を代表する大手メーカーの新規事業戦略の策定や、官民連携での産業作りなど、入社前に想定していた以上の大きなスケールのプロジェクトに携わることが出来ています。少しずつではありますが、日本メーカーの競争力向上への貢献を感じられる毎日です。「技術力だけではビジネスに勝てない」「日本のモノづくりの競争力向上に貢献したい」という思いを持たれている方は、ぜひ一緒に日本の明るい未来を作っていきましょう。

### Career history

#### 【新卒で住友電気工業に入社】

- 世界トップの技術力を持つメーカーでモノづくりに携わりたいとの思いで住友電気工業に入社
- 電気自動車のバッテリー部品の新表面処理技術の開発を担当し、量産化に成功
- また、自動車用高速通信ハーネスのデザインエンジニアを担当し、自動車メーカーへの新規採用に貢献
- 欧州企業との競争を通じて戦略策定の重要性を痛感し、DI転職を決意

#### 【DIに入社】

- 大手製造業に対する新規事業戦略やマーケティング戦略の策定に従事
- また、官公庁との連携を通じた産業構想の策定にも従事



上谷 博志 [Hiroshi Kamitani]

ビジネスプロデューサー

早稲田大学理工学部物質開発工学科卒業。住友電気工業を経てDIに参加。住友電気工業では、エンジニアとして様々な自動車部品の生産/設計開発業務に従事。DIでは、大手製造業の新規事業戦略や官公庁との連携を通じた産業構想の立案に従事。

## クライアントと共に社会に新しい価値を

学生時代に考えていたことは個人として社会とどう関わりたいかでした。

国際学会の準備などで研究に没頭している時に、ふと研究とは社会にどれほどの価値を生み出しているのかと疑問に思ったことが就職活動のきっかけでした。当時はベンチャーが急成長する一方で大企業が没落しており、どんな企業に入社すべきか思い悩んでいました。大企業は会社と社会の関係は強いが、個人と会社との関係は弱いのでは、ベンチャーは個人と会社との関係は強いが、会社と社会との関係は弱いのでは、とどちらも果たして自分が望む社会との関わり方なのか疑問が拭いきれませんでした。そんな時にDIの「クライアントとともにビジネスを創る」という言葉を聞き、これならば個人でプロフェッショナルとして価値を提供し、クライアントを通じて社会に大きな価値をつけられるのではないかと感じ、他社からのオファーを辞退してDIへの入社を即決しました。

DIに入社して、この考えは良くも悪くも自分の想像以上のものでした。入社早々に日本を代表する大企業と大きなプロジェクトに2年越しで従事しましたが、まず気づかされたのは、新規事業や事業創造にチャレンジするようなクライアントは企業の課題だけに着目しているのではなく、社会の課題に着目し、社会にどう価値を提供するかという高い視座で考えているということです。加えて、そのような課題意識を持ったクライアントに対して価値をつけるには、いわゆるフレームワークなどではなく、真摯に課題と向きあい、どうすべきかを徹底的に考え続けることに尽きるということです。新卒の私にとって非常にハードな面もありましたが、世の中に新しい価値を創るという想いをクライアントと共感し、ビジネスを創り上げていくという経験は自身のキャリアにとって何事にも変えられない経験になりました。

入社して4年目以降はよりプロジェクトに対して責任を負う立場になりましたが、様々なバックグラウンドをもつメンバーと協力し、顧客へ更なる価値を提供するというチャレンジに日々充実感を得ています。社会との関わり方は人それぞれだと思いますし、正解はないと思います。ただ、入社して5年が経ちますが、社会の関わり方を軸としていた私がDIを選んだことは間違っていないと確信しています。

## Career history

### 【プロジェクト経験】

大企業コンサルティング

- 自動車メーカーの新規事業検討
- 自動車メーカーのR&D体制検討
- ITシステム会社の新規事業検討
- 医療メーカーの新規事業/買収先検討
- 消費財メーカーの新規事業検討
- 消費財メーカーのブランディング
- 通信会社の新規事業提案

実行支援

- 自動車メーカーの社会インフラ実証支援
- 事業子会社のITサービス立ち上げ支援



金子 剛 [Tsuyoshi Kaneko]

2013年 新卒入社

マネジャー

東京大学工学部卒業。同大学大学院工学系研究科航空宇宙工学専攻修了後、DIに参加。EDMS（エネルギーデータマネジメントシステム）の戦略構築、及び新規事業開発の立案、ビッグデータに関する新規事業の評価等のプロジェクトに従事。産業プロデュース分野では、豊田市の次世代エネルギー・社会システム実証プロジェクトのプロジェクト・マネジメント支援、次世代自動車普及に向けた戦略構築の立案を手掛ける。

## 世界と戦い、日本の未来をつくる

大学時代、文科一類から法学部ではなく文学部国文学科に進学するほど言葉にとりつかれていた私は、コピーライターとして言葉で世の中を変えたいと思い広告代理店でのインターンシップなどを行っていました。しかし取り組むうちに、「世の中の課題の背後には言葉で消費者の行動を変えるだけでは到底解決しようのない、もっと根本的な歪みのようなものがあるのではないか、それを解決するのはより大きな“ビジネスモデル”だけなのではないか」と考えるようになりました。そのような“歪み”に向き合い続けられる場所を探しコンサルティングファームへの就職活動を始めました。その中でDIに出会い「一企業のみではなく、業界の抱える課題に向き合い社会を元気にしたい」という、他社とは一線を画した理念と、困難を知りながらもその理念を信じて疑わない強烈なまでの個性を放つ社員を見て、この人たちとなら未来を切り開けると感じ入社を決意しました。

入社してからは、大企業の最先端技術領域の新規事業戦略案件を中心に携わってきました。デジタル化が進む中で、変化のスピードがかつてとは比べものにならないほど速くなり、これまでとは全く異なる“戦い方”が要求されるようになってきています。その中で大企業が進化し続けるにはどうしたらよいか、様々な業界のトップクライアントが抱える悩みに向き合い続けています。毎日のように大きなニュースが飛び交い、めまぐるしく変化する世界で一筋の光を探すことは並大抵のことではありません。また若手のうちからプロフェッショナルとしての姿勢・アウトプットを求められるため、試行錯誤・鍛錬の日々です。その一方で、自らが主体となってクライアントや志高い仲間とともに未来を導いていけるこの仕事に誇りを感じています。DIは、世界の Cutting Edge と関わることができたり、自分の多少無茶な行動を“突破力”と評価してくれたり、「本当にそれでいいのか」という若手の素直な“どんでん返し”に耳を傾けてくれる稀有な環境です。

刺激的すぎるほどの環境で、共に世界と戦い日本の未来を創っていきたいという志を持った方、お待ちしております。

## Two-day schedule

### 1日目

- 9:00 メールチェック
- 10:00 マネジャーに相談
- 12:00 社内の同期とランチ
- 13:00 分析作業
- 15:00 CTM(ケースチームミーティング)※プロジェクトごとの社内会議
- 17:00 机上調査
- 19:00 社内の先輩と夕食
- 20:00 資料作成
- 23:00 退社

### 2日目

- 9:00 メールチェック
- 10:00 資料作成
- 12:00 デスクで作業しつつランチ
- 13:00 WG(ワーキング)※クライアントへの定例報告会
- 16:00 パートナー企業との打ち合わせ
- 18:00 調査会社に電話インタビュー
- 19:00 退社、友人との食事へ



山口 友理子 [Yuriko Yamaguchi]

2016年 新卒入社

ビジネスプロデューサー

東京大学文学部卒業後、DIに参加。特に最先端技術領域について、新規事業・組織戦略の立案から実行支援まで幅広く支援に従事。製造業(自動車/素材/機械等)におけるAI/IoT関連の新規事業・組織戦略立案、VR技術の事業化戦略立案、消費財メーカーのデジタル化戦略の立案等、最先端領域における大手企業の新規事業戦略策定などに関わる。その他、ビジネスデューデリジェンス、ヘルスケア領域におけるR&Dプロジェクト等にも従事。

## 採用担当者からのメッセージ

皆さんはどんな視点で就職先・転職先を選びますか？

- 面白い仕事ができる
- 自分を成長させることができる
- 責任のある仕事を任せてもらえる

など、いろんな期待と希望があると思います。当社での働き方次第では上記の全てを相当な充実感で叶えられるというのが私の実感です。

(私の経験と実感で述べますと)

### 「面白い仕事」

- 当社のプロジェクトテーマもここ10年で大きく変化し、「事業創造」「成長戦略」など前向きなテーマが増加
- 日本企業の最先端のイノベーション、新たなビジネスモデルを生み出す仕事
- 分野融合・政策連携・技術・パートナーとあらゆる戦略変数をフルに使って推進

### 「自分の成長」

- コンサルティングスキルという基礎力の向上
- 業界の枠を越えて事業を生み出す力
  - ▶ここ1年で、金融、商社、エネルギー、バイオ、モビリティ、水、消費財、様々な業界に触れ、時にはそれらを融合させ事業創造を実施
- 産業創出に向けた政策に関する知見
  - ▶日本だけでなく、中国でも政策連携を推進

### 「責任の重さ」

- 日本の業界リーダー企業の次の成長を担うプロジェクトの数々（商社時代は一担当者）
- マネジャー時代に中国事務所の立ち上げ～経営責任者を経験

と、あくまで一例ではありますが、自分の期待と希望を満たしつつ、振り返ると少しユニークな存在になれた気がします。また、私だけではなく、DIに入社したビジネスプロデューサー全員にそれぞれの望む充実感を得られるような環境を高めていきたいと思います。これから働く場を選ぶ皆さんとしては、当社が自分の期待通りの会社かどうか、分からない部分も多く、不安もあるかと思いますが。そういった皆さんに対して、採用担当者としてはしっかりと当社の姿をお伝えしていきたいと考えています。

面白い仕事にトライしたい、自分を高めたい、そして日本を元気にしたい、そんな強い想いを持った皆さんの参画をお待ちしております。



石川 雅仁 [Masahito Ishikawa]

執行役員

早稲田大学理工学部卒業、早稲田大学大学院理工学研究科修了。住友商事を経て、DIに参加。政府と連携し、環境・エネルギー・まちづくり分野の産業プロデュース、インフラ国際展開の具体化に向けた戦略策定などに取り組む。また様々な業界の大企業に対し、新規事業・デジタル化戦略の策定と実行支援に従事。2010年～2015年にはDI上海の総経理として日系企業の中国展開支援、中国政府と連携したビジネスプロデュース活動に従事。

## DIキャリアを通じて培われるスキルセット

ビジネスプロデューサー（BP）は、まず基礎となる戦略コンサルティングスキル（経営戦略の知識、論理的思考等）を徹底的にインプットします。加えて、ビジネスプロデュース・インキュベーション案件に携わることで、ビジネスプロデューサーとしての多彩なスキルセットを身につけていきます。

### 1. 戦略コンサルティング

#### 経営戦略の知識

- 営業・マーケティング
- 経理・ファイナンス
- 組織・人事等

+

#### 論理的思考

- 論点・仮説思考
- 構造化・整理力
- コミュニケーション力（スライド・プレゼン）

+

#### インサイト

- 過去事象のメカニズムに対する洞察
- 最先端事例の知識

+

#### ネットワーク

- 社内外のネットワーク
- それぞれを活用して変革を推進する力

+

#### リーダーシップ

- クライアントの心を動かす情熱・人間力

+

### 2. インキュベーション

#### 投資家目線

- B/Sを読む力
- 先鋭的な起業家/キャピタリストとのグローバルつながり

+

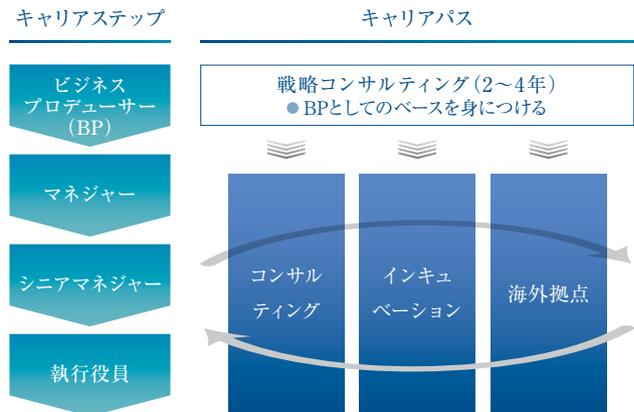
#### 経営者目線

- 人・組織の動かし方
- 事業に対するコミット

## DI入社後のキャリアパス

DIの入社後のキャリアは、ビジネスプロデューサー（BP）から出発し、成長と共にマネジャー、執行役員というキャリアを歩んでいくことになります。

但しその内実は極めて多様化しています。戦略コンサルティングのベースを作った後、戦略コンサルタントとしてその道を突き詰める者、コンサルタントとしてのスキルを発揮し事業投資・海外投資に転じる者、成長著しい海外マーケットでビジネスを創出するべく、海外拠点／現地法人の立上げ・マネジメント層に転じる者。個人個人の適性や希望に応じた多様なキャリアの可能性があり、それがDIにおけるキャリアパスの特徴です。UP or OUTという機械的な考えではなく、上述のように極めて多様なキャリアパスと、それを支える多様な事業領域・柔軟な人事ポリシーがDIにはあるのです。



## 成長機会

DIでは、ビジネスプロデューサーとして求められる多様な能力をキャリアの段階に応じて体系的に身につけられるよう、Off-JT (Off-the-Job Training) とOJT (On-the-Job Training) を組み合わせて手厚くサポートする仕組みが整備されています。



イノベータースピーカーシリーズにて、ロドニーブルックス氏講演

### Off-JTトレーニング体制

入社前～入社時	ビジネスプロデューサー			マネジャー
<b>入社時研修</b> ● ベーススキル ● イントロダクション など	<b>スキルアップ研修①</b> ● DI行動規範 ● リサーチ方法論 ● スライドライティング など	<b>スキルアップ研修②</b> ● ワークプランニング ● チームメンバーとのコミュニケーション など	<b>スキルアップ研修③</b> ● 期待値マネジメント ● 論点設計・仮説構築 ● チームマネジメント など	<b>マネジャー研修</b> ● ケースマネジメント ● クライアントリーダーシップ など
新卒内定者向け		語学研修(任意)		
スキル研修	語学学習支援			

### OJTでのパフォーマンスを支える諸制度

OJT育成 プランニング	アセスメント ミーティング	マネジャー以上が全員出席のもと、全ビジネスプロデューサーのパフォーマンスが半年ごとに共有されます。一人ひとりについて、次の成長に向けて会社がどのようにサポートするかが徹底議論され、その結果に基づいて、育成方針が決定されます。
	キャリア面談	キャリア形成支援機関であるCDP (Career Development Program) 室が、全ビジネスプロデューサーに対し、半年ごとに面談を実施しています。中長期的な成長目標や、希望するプロジェクトの認識合わせを行うとともに、成長に必要なアクションプランについてアドバイスが行われ、社員が成長を加速できるように支援しています。
	アサインメント ポリシー	プロジェクトアサイン (配属) は、キャリア面談の内容や直近の成長課題を踏まえて会社から打診が行われ、本人が納得した上で決定されます。また、新規プロジェクト開始時には、マネジャー間で引き継ぎの機会が設けられ、一人ひとりの得手・不得手や、今後に向けた指導のポイントなどが共有されています。
OJT フォローアップ	プロジェクト フィードバック	プロジェクト終了ごとに、執行役員・マネジャーからの評価フィードバックを得る機会があります。ここでは、今後の成長課題や、それに向けた具体的な取り組みについてオープンな議論が行われ、各人の成長に活用されています。また、ビジネスプロデューサーからマネジャーを評価する、アップワードフィードバックの仕組みも整備されています。
	メンター制度	全ビジネスプロデューサーには、入社時に先輩社員がメンターとしてアサインされ、仕事の進め方・成長に関するアドバイス、パフォーマンスに対するフィードバックなど、必要なフォローをタイムリーに受けることができます。
	イノベーター スピーカーシリーズ	新規事業創造に取り組むDIでは、世界最先端のビジネス動向を把握するため、国内外の起業家／VC (ベンチャーキャピタリスト)／研究者を招き、未来のビジネストrendについて研究しています。このセッションには、お掃除ロボ「ルンバ」の生みの親でもあるロドニー・ブルックス氏やインドのトップVC経営者など、錚々たる人物が訪れています。

## 募集要項

募集職種／ビジネスプロデューサー

仕事内容／●戦略コンサルティング

●インキュベーション

給与／当社規定による

(2019年度 初任給実績) 大学卒 550万円/年 大学院卒 570万円/年

応募資格／●中途入社：四年制大学/大学院を卒業後、企業/官公庁等での実務経験をお持ちの方

戦略コンサルティング経験者、「起業」経験者、MBA、MS 歓迎

\*中途入社者の主なバックグラウンド

製造業・エネルギー、金融・生損保、IT・通信、官公庁、政府系金融機関、総合商社、  
シンクタンク・研究所、監査法人、メディア・サービス 等

●新卒採用：四年制大学/大学院を卒業予定の方

\*これまでの採用実績 過去17年間累計 62名

( 東京大学 33名、京都大学 7名、慶應義塾大学 7名、  
早稲田大学 5名、東京工業大学 3名、一橋大学 4名 他 3名 )

## 福利厚生

- 語学研修支援制度
- 借上社宅制度
- 入社準備金前借制度
- 従業員持株会
- 自社株交付制度(ESOP)
- 選択制退職金制度
- 慶弔見舞金制度
- 就業不能所得補償制度(GLTD)
- 健康保険組合
- 医療・健康管理補助
- 社内コミュニケーション活動費補助
- その他表彰制度

他各種社会保険完備



## Corporate information

商号	株式会社 ドリームインキュベータ (Dream Incubator Inc.)
設立	2000年6月1日 ※活動開始
所在地	〒100-0013 東京都千代田区霞が関3-2-6 東京倶楽部ビルディング4F TEL：03-5532-3200 FAX：03-5532-3201
役員	取締役ファウンダー 堀 紘一 代表取締役社長 山川 隆義
株式	東京証券取引所 市場第一部 制度信用銘柄、貸借銘柄
従業員数	633名 (連結役員数)

(2019年3月末現在)

<https://www.dreamincubator.co.jp/>