

RECRUIT GUIDE

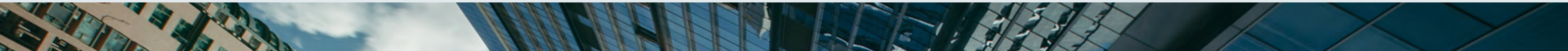
採用案内

Dream Incubator Inc.

WORK & LIFE at DI











社会を変える 事業を創る。

MESSAGE

採用メッセージ

統括執行役員／採用責任者

石川 雅仁

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、様々な分野 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もします。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。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、そんな強い想いをを持った皆さんの参画をお待ちしております。



PHASE

1

DIの仕事



WORK

at DI



DIの事業は、 「ビジネスプロデュース」です。

創業以来、約20年間に渡り、
大手企業への様々なテーマでの
成長戦略のコンサルティングや新規事業のご支援、
国内外のベンチャー企業への投資やインキュベーション、
更には、DI自ら事業経営を行う事業投資の活動まで、
様々な切り口でビジネスプロデュースを行っています。

“社会を変える 事業を創る。”をコーポレートミッションに、
社会へ、クライアントの皆様へ、
ビジネスプロデュースの価値を提供しています。



DIのビジネスプロデュースには9つのカテゴリーがあります。

クライアント企業を支援するDIのビジネスプロデュース。

9つのカテゴリーに分けられた切り口で

さまざまな角度から企業の課題を共に解決していきます。

CATEGORY 1

産業プロデュース

DIは、現状の産業区分・法制度・慣習・常識など、あらゆるものの枠を超え、産業や社会の在り方そのものを描き直しながら事業創造を行う、産業プロデュースを行っています。クライアント企業における数多くの事業を支援しています。

CATEGORY 2

事業創造支援

「既存の枠を超えた事業創造を」。DIは、業界を超えた視野と発想によるビジネスの構想・戦略策定・信頼できる仲間づくり・ビジネスを展開するための制度設計等・社内外ドライブを通じて、5～10年後の「柱」となる数千億円規模の事業を創造する支援を行っています。

CATEGORY 3

戦略 コンサルティング

DIは新規事業の戦略策定に留まらず、全社の成長戦略や、中期経営計画の策定、R&D／研究開発戦略、M&A戦略、営業改革や幹部育成等に至る、企業・事業の成長に関連する様々なテーマで、大手企業に対してサービスを提供しています。

CATEGORY 4

インストレーション／ 実行伴走

DIでは、戦略の策定に留まらず、その先の実行や成果の具現化にもコミットした支援を行っています。“実行・伴走”はもちろん、さらに“実行代行”まで踏み込んでクライアント企業のビジネスプロデュースを支援しています。

CATEGORY 5

グローバル SX

DIではアジアを中心に、社会課題解決と絡めたグローバルなビジネスプロデュース活動も行っています。日本とベトナムのオフィスをハブにしながら、インド、インドネシア、タイの3カ国のメンバーと連携し、クライアント企業の支援をしています。

CATEGORY 6

M&A／FA／ 財務ソリューション

日本企業の海外M&Aをはじめ、DIの各種サービスとも連携した、新規事業分野や新たな事業展開地域拡大におけるターゲット探索型のM&Aや、各種ファイナンス回りの課題解決のご支援等、専門性を要するアドバイザリー業務を行っています。

CATEGORY 7

Technology & Amplify

テクノロジーにより実現可能となる産業・事業モデルのデザイン、組織やオペレーション等の実現からビジネス拡大、モデル具現化に向けた仲間づくり、増幅に向けた先端テクノロジー活用まで、一貫したサービスを提供します。

CATEGORY 8

SIB (Social Impact Bond)

SIBは、民間企業のノウハウと民間資金を活用した新しいソリューションを成果連動型で実施することで、国や自治体が抱える社会課題の解決を図る、新たな官民連携の仕組みです。DIは幅広い分野でのSIB活用を推進していきます。

CATEGORY 9

インキュベーション／ 投資事業

DIでは投資機能の積極的な活用にも着目しています。自己資金によるプリンシパル投資の活動に加え、インド向けのDIインドデジタルファンドを運営しており、新たなイノベーションを創造する投資・育成を行っています。

事業創造がDIの“ビジネスプロデューサー”の仕事です。

いわゆる戦略コンサルタントではないのが
DIのビジネスプロデューサー。
仕事を通して、あらゆるスキルを身に着けることができます。

DIは2000年の設立以来、たゆまない事業モデルの進化を続け、現在では従来型の戦略コンサルティングサービスを越えた「ビジネスプロデュース」という視点・アプローチで、社会に大きなインパクトを与えるような事業創造に全力で取り組んでいます。

「The Business Producing Company」を標榜するDIには、その理念に共感した志の高い多士済々が各領域から集い、「ビジネスプロデューサー（>戦略コンサルタント）」として日々研鑽を続けています。

そうしたビジネスプロデューサーの個の力に加えて、組織自体も「事業創造のプラットフォーム」として、以下のケイパビリティを着実に蓄積してきました。

- ケイパビリティ
- 戦略コンサルティングで培われた構想力
 - 既存の豊富な事業ポートフォリオ
 - 技術・政策に関する広範かつ深い知見
 - 大企業・官公庁・ベンチャー起業家とのネットワーク
 - 投資ビジネスの豊富な知見
 - 事業再生・事業経営の経験値

活躍出来る事業フィールドが幅広く、かつそれぞれが融合し、全方位でそのスキルを体得できること、そして、DIという組織インフラを活用し、様々な強みをもったビジネスプロデューサーと共創できることから、DIは真の「ビジネスプロデューサー」を育成・輩出する唯一無二の場であると自負しています。

「戦略コンサルティングと
ビジネスプロデュース」

	戦略コンサルティング	ビジネスプロデュース
視座	業界内の市場・競合を分析し、	業界をまたいだ構想を描き、
手段	社内の資源を最適配置しながら	社内外の資源を組み合わせる
成果	既存事業の経営課題を解決する	数千億円規模の新事業を創造する

「創業20年で感じる市場の変化」
高まるビジネスプロデューサーの価値

	これまで	これから
企業のニーズ	競争力の強化 改善／最適化を通じて	事業の創造、及び成長 意思とCreativity
必要スキル	従来の戦略コンサルスキル MBAホルダー／ コンサル出身者も増加	（左記＋）事業を創出する力 “つなぐ力”

EXAMPLES OF SUPPORT

国内、そして世界。 さまざまな角度から企業の支援を行っています。

DIはビジネスプロデュースの力で
あらゆる企業のさまざまな課題解決に日々取り組んでいます。
ここではその一部の概要を紹介します。

事業創造支援

CASE

1

Client：首都高グループ

インフラドクター

(インフラ維持管理支援システム)の

展開戦略策定支援



背景

多くの道路や鉄道は建設から50年を過ぎ、点検・保守の重要性が高まる一方で、作業員は減少しています。この課題に対し、首都高グループでは「首都高速道路の維持管理支援システム」を開発し、点検・保守の最新鋭化に取り組んできました。

支援内容

首都高グループはインフラドクター展開戦略を他のインフラにも活用することを目指し、DIと共に検討することに。DIは「市場分析／有望領域の特定」「領域ごとのビジネスモデル設計」「仲間づくり／実行支援」のフェーズでプロジェクトを推進。

プロジェクトのその後

インフラドクターは順調に推進。空港領域では静岡空港での実証実験を実施。鉄道領域では東急グループと共に“鉄道版インフラドクター”を伊豆急行のトンネル検査に導入。道路領域では一般道や高速道路への貢献を目指して実証・評価を実施中。

グローバルSX

CASE

2

Client：JICA（国際協力機構）

東南アジア・南アジアにおける

ソーシャルインパクト

投資に関する

戦略策定及び実行支援



背景

発展途上国の社会課題に対し社会的インパクトと経済的リターンを両立させるビジネスへの挑戦が拡大。支援をしていくためDIはJICAとともにベトナム、インドネシア、インド3カ国における投資の状況の調査、新たな支援メニューを検討しました。

支援内容

本プロジェクトは、JICAによるインパクト投資のエコシステム支援戦略の検討と、スタートアップ企業に対する実際の支援を通じた戦略のアップデートの2フェーズに分けて実施されました。

- Phase1：インパクト投資のエコシステム支援戦略の検討（1年）
- Phase2：途上国スタートアップ企業等に対する支援（1年）

Client：三菱UFJ フィナンシャル・グループ

MUFGと連携した

産業プロデュース

構想・戦略の策定と

産業化に向けた仕掛けづくり



背景

三菱UFJフィナンシャル・グループで日系大企業を担当するコーポレートバンキング事業本部はお客様の事業の実態を把握し、一緒に土俵に上がってアクションしないといけないという課題を抱えていました。そこで大切なのは業界内の常識や方法論で物事を解決しようとしらないこと。そのアプローチを一緒に行う相手を探していました。

支援内容

コーポレートバンキング事業本部は、デジタル、環境、エネルギーといった業界横断の横軸のテーマで事業を創造するため、銀行内に「産業リサーチ&プロデュース部」と「事業共創投資部」を新設。DIはMUFG、三菱UFJ銀行と一緒に、あらゆる企業に行きさまざまな議論・提案を行い、この取り組みを支えています。

プロジェクトのその後

中長期的な計画ではなく、前期比・前同比に着目し、利益を確実に増やしていくという構想のもと、両者での取り組みについても「いつまでに」ではなく「昨日より進化する」ということを目的にプロジェクトを推進。事業の実態を正しく理解し、価値化・定量化を計り、お客様と行う議論・交渉を日々進化させるべく邁進しています。

Client：エクシオグループ

企業のイノベーション組織への

変革を意識した

「パーパス」策定を推進



背景

エクシオグループ（旧 協和エクシオ）は、グループ中核会社として、グループ各社とともに経営リソースを結集して新たな価値を創造し、持続的成長に繋げる目的から社名変更を行いました。それを機に、エクシオグループのブランドの再定義と施策実行計画の策定を行い、グループの一体感の醸成とブランド力向上をめざしたいとの思いから、長年、大企業のビジネスプロデュースや、新事業を継続的に生み出せる組織へのトランスフォームを支援してきたDIと共に、取組みの御旗となる「パーパス」の策定を進めて行くこととしました。

支援内容

DIでは、他社との差別化が可能なパーパスを策定する事はもちろん、その内容を社員の皆様が実際に腹落ち・体現し、策定の目的でもあるお客様やパートナーの皆様とも共有できるものとする為に、大きく3つのフェーズに分けて、4.5ヶ月にわたるプロジェクトを推進しました。

プロジェクトのその後

- ・ 制定したパーパスは、対外的にリリースが完了
- ・ 社内外へのパーパスの浸透に向けて、上記施策を先方社内にて進行中

経営を支え、ビジネスプロデューサーと共に 挑戦するコーポレートスタッフ。

DIのコーポレート部門は、各領域における

高度な専門性を持つプロフェッショナル集団です。

挑戦を続けるDIの経営陣とビジネスプロデューサーをサポートし

DIの企業価値の向上に貢献しています。



経営のパートナーとして、意思決定を補佐

経営管理

Business Management

法務、会計、税務、IR、管理会計などの高い専門性を有し、経営計画の策定とそのプロセス推進、連結業績管理、事業部門の支援、ガバナンス強化、リスク管理などの全社経営基盤業務を推進しています。経営陣と密に連携し、経営視点で課題を定義し、意思決定を補佐する重要な役割を担っています。

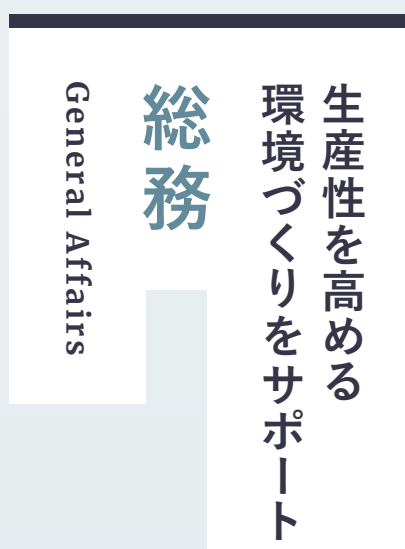


社内外にDIの魅力を発信

コーポレート・コミュニケーション

Corporate Communication

株主・投資家・クライアント等様々なステークホルダーと信頼関係を築き、また、DIのブランディングを確立するための広報活動全般に取り組んでいます。一方的な情報発信だけではなく、SNSなどを利用しステークホルダーの意見を取り入れながら最適なコミュニケーションを考え実践しています。また、社員のエンゲージメント向上につながる社内広報にも注力しています。



General Affairs

総務

生産性を高める
環境づくりをサポート

総務（IT・秘書・プロダクション）は、経営陣やプロフェッショナルが生産性高く、効率的に働けるよう、社内外の関係先と連携し、円滑な業務遂行をサポートします。オフィス・IT環境を整え、スケジュール調整や出張手配、会議体の運営等のサポート、クライアント向資料の作成等の幅広い業務を、正確かつスピーディに行い、会社の成長に貢献しています。

人事機能で事業成長を支援

人事

Human Resources



DIの最大のアセットは「人材」。人事が果たす役割は大きく、その範囲也多岐にわたります。採用、給与、評価、アサイン、労務管理、福利厚生等のオペレーション業務にとどまらず、経営戦略に基づき、人材開発や報酬設計、DE&Iの推進、働き方改革等の人事領域の様々な課題の解決に取り組み、事業と個人の成長に寄与しています。

アジアを中心とした経営戦略・参入支援を行っています。

経済の活性化するアジアにおいても
DIはビジネスプロデュースを行っています。
アジアにおけるDIの強み、実績などをご覧ください。

DIでは国内のみならず、アジアにおける市場向け戦略コンサルティングや各種リサーチ、投資・各種インキュベーションも行っています。

海外におけるDIの特徴・強み

- POINT

1

東南アジアにおける圧倒的な市場知見・ネットワーク

 - 勃興著しい内需関連主要セクター（フードバリューチェーン、ヘルスケア & ビューティ、消費財全般、物流、インフラ等）社会課題解決型領域を網羅
 - 各国政府・財閥・スタートアップとの広く深いネットワーク
- POINT

2

ビジネス・投資機会の発掘・創出・見極め力

 - DIアジア産業ファンドを基軸とした、ローカル企業へのハンズオン事業参画・マネジ経験
 - 日系・非日系大企業向けの豊富な新規事業戦略策定支援経験から来る、リアルな事業立ち上げケイパ
- POINT

3

上記を融合した結果としての“ビジネスプロデュース”力

 - “どこで誰とどうやると、ビジネスが立ち上がるか”の迫力・リアリティにあふれる提言策定力
 - 戦略コンサルティング・インキュベーションを融合させたリアルな事業プロデュース・ドライブ経験

海外におけるDIの実績

- ビジネスプロデュース
戦略コンサルティング

 - 東南アジア、南アジアにおけるインパクト投資エコシステム構築のための戦略策定
 - ヘルスケアセクターにおける新規ビジネスプロデュース
 - 物流セクターにおける新規事業戦略策定
- 投資

[ベトナム]

 - 大手乳飲料メーカー（NUTIFOOD）
 - 製薬卸・薬局チェーン大手（Santedo）
 - 大手医療機器卸（JVC）
 - 日用消費財大手（MESA）

[インド]

 - ヘルステック 10 社
 - フィンテック 7 社
 - コンシューマーテック 4 社
 - モバイルエンターテインメント 3 社
 - HR・エデュテック 3 社
（内ユニコーン1社、スニコーン5社）
- M&A支援

 - 大手食品メーカー
 - 大手製薬メーカーによる企業買収構想の支援



出版やマンガを通して、DIの知見や事業を伝えています。

創業以来培ってきた知見を、書籍としてもまとめています。

また、DIのビジネスプロデュースを伝えるため

マンガを通してDIの日常をわかりやすく表現しています。

BOOK

DIが考えるビジネスプロデュースの在り方を、DIのビジネスプロデューサーが執筆・監修し、書籍として発刊しています。

COMIC

DIのマーケチームが中心となり制作したマンガ。DIの日常をリアリティは持たせつつ、エンターテインメント作品として描きました。



『3000億円の事業を生み出す
ビジネスプロデュース
戦略』

- 三宅 孝之／島崎 崇
- ISBN：978-4-569-82429-1
- 出版日：2015年5月13日
- 定価：1,800円（税別）



『3000億円の事業を生み出す
ビジネスプロデュース
成功への道』

- 三宅 孝之／島崎 崇
- ISBN：978-4-569-83606-5
- 出版日：2017年5月12日
- 定価：1,800円（税別）



『産業プロデュースで
未来を創る
一新ビジネスを
次々と生み出す思考法』

- 三宅 孝之／遠山みず穂
- ISBN：978-4-8222-5628-9
- 出版日：2018年8月8日
- 定価：2,000円（税別）



『「共感」×「深掘り」が最強の
ビジネススキルである
～3000億円の
新規事業を生み出す
ビジネスプロデュース
思考術～』

三宅 孝之



ビジネスプロデュース
～DI式3000億円事業の創り方～

VIEW MORE ▶

マンガを読みたい方は
こちらをクリック！

DIで学んだビジネスプロデューサーの仕事。

マネジャーBP × 若手BP 対談

ビジネスプロデューサーは論理と感情で
人の背中を押す仕事

マネジャー
Tomoyuki O.

総合商社で法務およびコーポレートガバナンス関連の業務に従事した後、2020年10月に入社。産業プロデュースやSIBなどを担当。

Tomoyuki O.

Chiori H.

ビジネスプロデューサー
Chiori H.

コンサルティングファームでM&A関連の実行支援業務に携わった後、2023年1月に入社。事業創造関連のプロジェクトを担当している。

ゼロから事業をつくるための創造力と
想像力が求められる

中途入社で活躍するメンバーの多いドリームインキュベータ。

ここでは、役職の違う中途入社の2名が

転職理由から仕事のやりがいまで幅広く語り合いました。

Tomoyuki O.（以下O）：Chiori H.さんが転職を考えた理由は何ですか？

Chiori H.（以下H）：私は前職のコンサルティングファームで実行支援寄りの案件に多く従事していたのですが、前段の戦略構想に関わりたいという気持ちが芽生えまして。もうひとつは、前職で多くの大企業に関わる中で、日本の既存事業が飽和状態にあると感じたので、新規で事業や産業を創出しているDIに興味を抱きました。Oさんは何ですか？

O：私は前職では法務のスペシャリストとして事業に関与していましたが、より能動的にビジネスに相對することが出来る環境に身を置きたいと考え、今ここにいます。物事や人を動かす力を身につけたいという思いが強かったです。

H：そうですね。コンサルティングを軸にしつつ「新しい何かを創造しよう」と言えるDIに身を置き、自分のやりたいことが見つかったように思います。Oさんは今、どんな

事業・産業の創出が目的なら
コンサルティングファームの
枠に留まる必要はない

Tomoyuki O.

プロジェクトに携わっていますか？

O：大手金融機関と連携したビジネスプロデュースと並行して、ソーシャルインパクトボンドを活用した、愛知県豊田市における介護予防事業に携わっています。ビジネスプロデューサーとして働くに際して、想像していたよりもずっと、プレイヤーとしての自発的な動きや、覚悟とコミットメントが求められるな、と日々感じていますね。

Hさんはどんなプロジェクトに携わっていますか？

H：私は入社後のファーストケースとして事業創造の案件に携わっています。クライアントが海外での新規事業創造を目指しており、その支援をさせていただいています。政府や国際機関の巻き込みが必要な事業規模の大きさに、DIならではの視座の高さ、ドライブ力が求められ、やりがいがありますね。

O：プロジェクトの規模が大きいからこそ、成果が出るまでに時間がかかるという側面もありますよね。私たちが一つひとつ取り組みを行っているうちに、一年前と状況が大きく変わっていたことにふと気づいたとき、達成感を覚えます。一方で、扱うテ

ーマが大きいがゆえに、お客様や当事者の方が手触り感を失ってしまうリスクもある。そうしたことのないよう、人に対する距離の取り方や言い回しにも気を配る必要がありますが、ここにファームとして蓄積してきた知見や経験が生きているように思います。

H：そうですね。仮説を立てゼロから事業をつくっていく頭の使い方に加え、適切な言葉のアウトプットが求められます。社内で行われる「言葉をクリスタライズする」こと、的確な言葉でお客様に伝えることは、とても難しいです。

O：言い回しや伝え方で人が動くかどうかが決まるので、何を言うか、どう言うかはとても大切ですね。ビジネスプロデューサーは、論理面でも感情面でも人の背中を押さなければいけない。私はDIにはチャーミングな方が多いと思っていて、単純にス

マートだけではなく、人の感情のひだも汲み取り、寄り添って背中を押せる人が多いように思います。

H：加えて、社外の方に対してはもちろん、社内に対する気遣いも感じます。上長との距離が近く、私の立場でもオフィサーに相談できるのも特徴です。

O：中途入社組へのサポートも手厚いですよね。プロジェクトワークを進める中で、チームとして一緒に最適なコミュニケーションプランを考えてくれるし、その中でカバーしてくれる。Hさんはいま、カバーされていますか？

H：はい、カバーいただいています（笑）。細かく指導ということではなく、例えば抽象度が高く肝となる概念を言語化するプロセスをサポートいただいたりしています。

O：近年は入社時の研修自体も拡充されてきていて、お客様の依頼を仮定した模擬プロジェクトに取り組むので、よりキャッチアップしやすい環境が整っていますよね。

H：はい。サポート体制が構築されているうえに個人の裁量権が大きく、主体的に動くのが楽しいと思える人にとってはとても魅力的な会社だと思います。日本経済を元気にするというDIのテーマに共感する方、熱意がある方と一緒に働きたいですね。

O：DIはカテゴリー的にはコンサルですが、コンサルでとどまることを良しとしない、チャレンジ精神のある方に適性があるように思います。Hさんが言ったように主体性や熱意があり、自分の仕事に目いっぱいこだわりを持てる方とともに汗を流したいですね。ちなみにHさんは、これからDIでどんなことをしていきたいですか？

H：やはり産業をつくることですね。個人的に、個々の会社のみでは日本企業のブレイクスルーが難しくなってきていると感じるので、そこを支援するプロジェクトに携わっていきたいと思います。

O：事業をつくる、産業つくることがDIの目指していることだとすると、もはやコンサルである必要はないのかもしれませんが。その取り組みのひとつがソーシャルインパクトボンドを活用した事業だと理解しています。DIは新たなステージに突入しているので、私自身もその波に乗り、事業創造との関わり方を進化させていきたいです。

Chiori H.

日本経済を元気にする。
このテーマに共感する方と
一緒に働きたい

新卒入社を経て、DIで身に着けたスキル。

新卒BP先輩 × 新卒BP後輩 対談

ビジネスプロデューサー
Takeshi K.

2022年4月入社。入社2年目ながら、ビジネスプロデュースや産業プロデュースに従事。何かと後輩を気にかけてくれるAki M.を慕っている。

Takeshi K.

コミュニケーションが密で個別最適で仕事を任せられます

アソシエイトマネージャー
Aki M.

2019年4月入社。ベンチャー常駐や大企業への出向などを経験。よりグローバルな視点でビジネスプロデュースを行っている。

新卒同士の関係性が深いDIで、とくに親しいふたり。

志望動機から研修の充実度、仕事の面白さや難しさまで、語り合う話題は多岐にわたりました。

個人の意思が尊重され、
要望を叶えてくれる環境が整っている

Aki M.

Aki M. (以下M) : Takeshi K. は最初、DI のどこに惹かれたの？ 自分は面接のとき、自動車メーカーのまちづくりプロジェクトに参画していることを教えてもらい、戦略だけをつくってクライアントにお任せするのではなく、プレイヤーとして伴走しているところに興味を持ったんだよね。ビジネスプロデュースの概念にも共感できた。

Takeshi K. (以下K) : 僕も大企業のビジネスプロデュースや、新規の事業創出が面白そうだと思います。

M : それに、社会課題の解決に関わっていることも魅力に感じたよね。自分の仕事が誰かの役に立っているという実感を得られる会社なのかなって。入社後も研修が充実



Takeshi K.

ポジティブに頑張れる
マインドセットさえあれば
スキルはあとからついてくる

していたからスムーズに仕事に入っていた記憶があるな。

K：そうですね。Off-JT と OJT の両面からきめ細やかにサポートしてもらいました。

M：とくに新卒は、OJT でメンターに付き、プロジェクトを通して仕事の進め方を学びつつ、逐一フィードバックもいただけるから、すごくためになるよね。

K：はい。Off-JT でありがたかったのが、入社前

の研修です。ビジネスプロデューサーとして大切な「メモ書き」の概念を教えていただいたことは大きかったですね。情報調査をして報告する際のテキストの書き方、どのように物事を構造化して伝わりやすくするのか、そもそも何を伝えれば相手に「いいことを知った」と思ってもらえるか、そういったことを学べたのでとても有用でした。OJT の観点では、積極性があれば打席数を設けてくれるので、いろいろな経験を積むことができました。

M：そうなんだ。いまはどんな仕事をやっているの？

K：大手金融機関のプロジェクトに参加しています。それ以前は、大企業のビジネスプロデューズに関わっていました。毎日刺激的で、仕事に飽きるということがないですね。

M：僕は今年からグローバルな事業に関わっているんだけど、DI では、「こういう経験がしたい」と上長に相談すると、要望に沿ったプロジェクトにアサインしてもらえから、足りないピースを補いながら成長していけるよね。その分、裁量権も大きくて、能力よりも少し速いボールを打ち返す必要があるけど。

K：同感です。常に全力で頑張らないとボールを打ち返せないのが、そこはスリリングですね。他社で働いている大学の同期に話を聞くと、自分は重要な仕事を任されているんだろうな、と思います。率直にやりがいを感じる一方で、新規事業をつくるようになったときに、知見が深まっていない領域に対して自分の考えや戦略を提示し、ビジ

ネスに昇華しなければいけないところに難しさも感じます。

M：ただ、仕事のやり方には制限がなく自由だね。明確な規律がなく、成果が達成できるのであれば、比較的何をやっても許される。個人の意思が尊重されるというか、意見や要望を叶えてくれる環境が整っていると思うな。

K：加えて、基本的に同僚のみなさんがとても優しいです。

M：そうだね。個人的にはドライなイメージを意識して入社したから、すごくギャップがあった。いろいろな人に話を聞けて、知見を吸収しやすい。

K：コンサルというと冷徹なイメージを持たれるだろうし、自分もそう思っていた節がありましたが、入社してみたらコミュニケーションを密に取ってくださる方が多くて驚きました。社員一人ひとりにスポットを当て、個別最適で動いてくださることも多く、すごく配慮していただいていると感じます。

M：それと、ポジティブな人が多いよね。ビジネスプロデューズに関わると、先例がない中で答えを出さなければならない苦しい場面もあるので、その中でやりがいや楽しみを見つけられる前向きさがないと、行き詰まってしまうから。DI で働くには、ポジティブなやる気や強い意思、仕事を楽しむ気持ちが大切だね。

K：たしかに、ポジティブに頑張れる姿勢は大切だと思います。マインドセットさえあれば、スキルは必然的に伸びてくるので。とはいえ、僕も一人前にはほど遠いので、はやくひとりで仕事を回せるようになりたいです。その延長線上として、より大きな問題を解決する、あるいはより世の中にインパクトを与えるプロジェクトに関われたらうれしいです。

M：僕はグローバルな視野で仕事をしていきたいと思っています。日本のクライアントと話するとき、視野が国内に限られてしまうことが多いなと思っていたので、日本の技術を用いて海外の課題を解決するというような視野で、ビジネスプロデューズの幅を広げていきたいね。

Aki M.

ビジネスプロデューズは
先例がない中で
答えを出す仕事



PHASE

2

DIの生活



LIFE

at DI



仕事、仲間を通じて、 成長を実感できる場所。

DIは、真のビジネスプロデューサーを育成・輩出する唯一無二の場であり、成長を求める人にとって最高の環境を整えていると自負しています。

「事業創造のプラットフォーム」として蓄積された様々な

ケイパビリティ・組織インフラがあり、活躍出来るフィールドが広く、

かつ全方位でそのスキルを体得することが出来ます。

- 面白いプロジェクトに取り組むことができる

- ・ 事業創造・成長にフォーカスしたテーマが多数
- ・ 最先端のイノベーション・ビジネスモデル
- ・ 海外プロジェクト

- スキルが鍛えられ、成長を実感できる

- ・ 戦略 × 政策 × 技術 ・ 事業の創出力・構想力

- 良い仲間と出会える

- ・ 社内の同志 ・ 社外のネットワーク



入社後のキャリアパス。 成長に合わせたキャリアステージがあります。

ビジネスプロデューサーとして入社した方が

DIで過ごす日々の中でどのようなキャリアを描いていけるのか。

キャリア・成長に応じて、適切なサポートを行っています。

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、シニアマネジャー、執行役員というキャリアを歩んでいただくことになります。

「ビジネスプロデュース」は、従来の枠を超えて大きな構想を描き、戦略を立て、異なる産業・企業・機能を融合させていくダイナミズム・アプローチを重要視しているため、特定分野や領域への専門特化・縦割り化を助長させるようなインダストリー・機能別プラクティス制は敷いておりません。

戦略コンサルティングのベースを身に着けた後には、DIのビジネスプロデューサーとして、あらゆる成長ステージにおけるクライアントの課題・悩みに応えていくことになるため、個人の適性や希望に応じた多様なキャリアの可能性がります。

UP or Out という機械的な考え方ではなく、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にはあります。

● ビジネスプロデューサー（BP）

現場の最前線でプロジェクトを推進する存在です。顧客の成長というゴールに向けて、マネジャーのアドバイスのもとで、高い視座で課題を俯瞰しつつ、能動的に事業をプロデュースします。

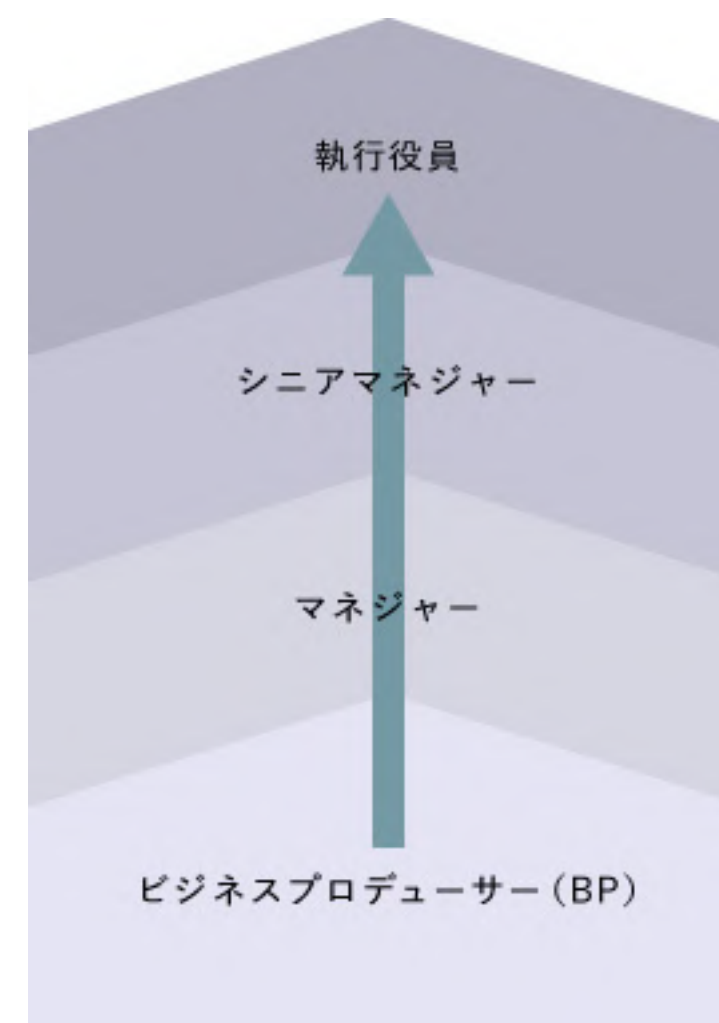
● マネジャー・シニアマネジャー

現場のリーダーとして、プロジェクトチームを指揮する存在です。大きなゴールを意識してプロジェクト全体を設計し、MDP※で構成されるチームをリードしながら、顧客およびチームメンバーをドライブします。併せて、チームメンバーのコーチング、育成も重要な仕事です。

※ Multi-Disciplinary Practice（各分野プロフェッショナルの融合集団）

● 執行役員

プロジェクトの総責任者であり、顧客企業の成長にコミットする存在です。また、DIの経営チームの一員としてDI自身の成長にも責任を持ち、次号戦略に磨きをかけ、意思決定を行い、実践する役割も担います。



- ・最初は、BPとしてのベースを身に着ける
- ・その後は、本人の希望・適性によってフィールドを決め、専門性を高める



TRAINING PLAN

Off-JTとOJTの両面から育成プログラムを用意しています。

DIの良きDNAを継承しつつ、個人個人の成長を加速するために、様々な育成プログラムが用意されています。学ぶ意思があれば、限りない成長を遂げられる環境です。

OFF-JT（Off-The-Job Training）では、入社時からビジネスプロデューサーを経てマネジャーに至るまでに、ベーススキルから始まり、各フェーズにおけるスキルアップ研修を用意しています。OJT（On-The-Job Training）では、メンター制度を用意し、実際の職務現場で業務を通して適宜サポートを行っていきます。

また、新規事業創造に取り組むDIでは、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、研究者を招き、未来のビジネストレンドについて研究しています。



存分にパフォーマンスを発揮してもらうため、
また、個人としても常に成長をし続けるために、
DIはあらゆる角度から細やかなサポートを用意しています。

[Off-JTとOJT両面からきめ細かく設計]



社員をサポートする社内制度。ぜひ有効活用してください。

DIの最大のアセットであり、競争力の源泉である「人財」。
一人ひとりが、最大限の能力を発揮し、モチベーション高く
活躍・成長し続けられる環境を整えています。

CHECK

1

福利厚生制度

「働きやすさ」は社員一人ひとりの価値観やライフステージによっても異なります。DIは、全ての社員の心身の健康を支え、安心して働ける環境を整えています。

[福利厚生]

• 借上社宅制度

• 従業員持株会

• 慶弔見舞金制度

• 自社株交付制度 (ESOP)

• 入社準備金前借制度

• 語学研修支援制度

• 選択制退職金制度

• 就業不能所得補償制度 (GLTD)

[健康管理]

• 生活習慣病予防検診補助
(35歳未満)

• 産業医によるカウンセリング制度

• 人間ドック補助 (満35歳以上)

• 健康保険組合

• PET検査補助 (満40歳以上)

• EAP
(外部専門家によるカウンセリング等)

• 医療費補助
(インフルエンザ予防接種、会社常備薬)

CHECK

2

社員交流

ビジネスプロデュースの創発には、多様な経験・スキルを持つ仲間とのコミュニケーション・コラボレーションが欠かせません。リモートワークが増えた今も創意工夫しながら、交流を深めています。

[全社会議]

毎月1度、社員全員参加型のミーティングを実施しています。経営層やコーポレートからの情報共有や、プロジェクトのシェアリング、ディスカッション、New Power (新人) 紹介などを行っています。

[DI's Café / DI's Bar]

コミュニケーションスペースとして、スナックやドリンク類を設置。営業時間後にはお酒も飲むことができます。また不定期でアルムナイや社内外のメンバーによるトークイベント&交流会なども開催しています。

[社内懇親会]

年始には社外取締役や顧問も参加する全社新年会を実施。社員投票により選ばれた「DI Award」受賞者の表彰式や、新入社員による余興などで盛り上がります。また、歓送迎会や“斜め”飲み会などで、多くの社員と知り合う機会を作っています。

[コミュニケーション活動費補助]

社員同士のコミュニケーション促進のための活動に補助金を支給します。ゴルフ、フットサル、囲碁などの活動やバーベキュー、屋形船パーティ等の様々な活動を行っています。

CHECK

3

アルムナイネットワーク

2000年の創業以来、DIは多くの「真のビジネスプロデューサー」を世の中に輩出してきました。
在籍時と変わらず“世の中をもっと良くしよう”と挑戦し続けるアルムナイの活動をサポート出来ればという思いから2020年に「DIアルムナイ・ネットワーク」を立ち上げました。
夢を叶え起業したり、事業会社に転じたり、海外に活躍の場を広げたりと様々なフィールドで活躍しているアルムナイはDIの誇りであり、「社会を変える 事業を創る。」を実現する生涯を通じた仲間だと考えています。
アルムナイとDIの双方にとって価値のあるネットワーク創りを目指しています。

CULTURE

働きやすさを後押しする、DIカルチャー。

社員はDIのどのようなカルチャーに魅力を感じているのか。

ここでは、4名の社員にインタビュー。

それぞれが感じるDIらしさを、ご覧ください。



コラボレーションを加速する
社内イベントが充実！

多様なバックグラウンドの人材が集まるDIでは、社員間の「ナレッジシェア」「共創」を重視。社員同士がお互いを知り、交流を深めるため、毎月「DI Talks」というイベントを開催しています。仕事後にリフレッシュルームに集まり、ピザやビールを片手に、新しく入社した社員を囲みながら自由なテーマでざっくばらんなディスカッションを行います。

Daisuke H. | Business Producer

一橋大学商学部卒、伊藤忠商事を経て2022年にDIに参加。DIでは、主に通信会社等のクライアントに対して、新規事業や事業成長戦略、営業戦略等の策定に従事。



子供の成長を見ながら
共働きパパも全力で働ける

異業種からコンサルへの転職と第一子の出産が重なり、最初は不安でしたが、上司やチームメンバーのサポートもあり、仕事と子育てを両立出来ています。リモートワークを中心にし、子供と過ごす時間として8～9時、18～20時を設定。会議を入れないような配慮や、定期的な上司との1on1もあり、行き詰った時にはオンラインでもすぐに相談も可能です。

Keisuke N. | Business Producer

慶應義塾大学経済学部卒業後、三井住友海上火災保険を経て2021年にDIに参加。DIでは、総合メーカー、重工、エネルギー、ヘルスケア等幅広い業界に対し、新規事業立案・実行、資金調達等、幅広いテーマで支援を行う。



プロフェッショナルの
成長・挑戦を後押ししてくれる

スキルアップやキャリア形成を支援する研修制度・体制が整っています。マネジャーやオフィサーとの距離が近く、自分の強み・弱みを把握した上での確かなアドバイスをもらえることや、色々なことに挑戦させてもらえる（失敗も許容してくれる）カルチャーのおかげで、日々成長を実感できます。入社直後も“メンター制度”などのお陰ですぐに溶け込むことが出来ました。

Suwako I. | Business Producer

早稲田大学商学部卒業後、英国 Lancaster University にて MSc International Business & Strategy を修了。日本 IBM を経て、2023年にDIに参加。グローバルの社会課題課題解決に向けた官民連携スキームの構築や国際機関の民間連携支援プロジェクトに従事。



アルムナイとのつながりで
ビジネスが始まることも

DIでは、退職者（アルムナイ）との絆を大切にしており、「DIアルムナイ・ネットワーク」を運営しています。退職後もビジネスパートナーとして協働したり、事業投資先の経営をお任せしたり、アルムナイ同士がつながってビジネスを始めることもあります。様々なフィールドで活躍するアルムナイ達はDIの誇りであると感じています。

Sohei Y. | Senior Manager

慶應義塾大学経済学部卒業。日清製粉株式会社を経て、2020年にDIに参加。DIでは、エネルギー、金融分野等のクライアントに対する新規事業立案や投資戦略策定プロジェクトに従事。

DI 社員、とある1日の過ごし方

多様な部署で多様な働き方をするDI社員。
ここでは一例として、ビジネスプロデューサー2名の
とある1日の過ごし方を紹介します。

TYPE 1

中途入社 | プロジェクトリーダー

Yuki S.

在宅勤務を選べるのは嬉しい

中途で入社しました。テクノロジーの力を活用し、クライアント企業におけるビジネス価値の増幅に貢献する「Technology & Amplify」を担当しています。クライアントとの会議に向けて、チームメンバーとコミュニケーションをとりながら提案内容などを考えています。集中したいときは在宅、しっかり話したい時は出社という働き方ができるのがいいところですね。仕事だけでなく、プライベートも充実させる働き方を目指しています。

Oneday's Time Schedule

- 9:00 ～ 在宅にて資料作成、作業
- 11:30 ～ 出勤、同僚とランチ
- 13:00 ～ 進行中のプロジェクト会議
- 14:00 ～ マーケティングチーム会議
- 15:00 ～ プロジェクトメンバーのフォロー
- 16:00 ～ クライアント先にて会議
- 18:00 ～ 退社
- 19:00 ～ ジムにてトレーニング

TYPE 2

新卒入社 | ビジネスプロデューサー

Hisayuki W.

お昼は社外の友人とランチすることも

新卒入社で2年目。今は2つのプロジェクトへのアサインがあり、調査を中心にスライド作成なども担当しています。調査では、大学の教授など外部のエキスパートへのインタビューも行います。他に社内活動として勉強会の企画なども行っています。業務時はチームメンバーや別プロジェクトの社員とも積極的に会話するようにしています。特に、皆が自由に使えるリフレッシュルームは、気軽にプレストや相談ができるので気に入っている場所ですね。

Oneday's Time Schedule

- 8:00 ～ 自宅にて、メールチェック、簡単な作業
- 9:00 ～ 出勤、担当プロジェクト進捗確認 MTG
- 12:00 ～ 省庁勤めの友人とランチ
- 13:00 ～ 個人作業時間、同僚とプレスト
- 15:00 ～ クライアント先にて会議
- 17:00 ～ 大学教授へオンラインインタビュー
- 19:00 ～ 社内勉強会の企画
- 20:00 ～ 退社









COMPANY

会社概要



[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)

[本社所在地]

〒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 6F
TEL : 03-5532-3200
FAX : 03-5532-3201

[役員]

三宅 孝之	代表取締役社長
細野 恭平	取締役副社長
原田 哲郎	取締役会議長
藤田 勉	社外取締役
宇野 総一郎	社外取締役
小松 百合弥	社外取締役
宇田 左近	社外取締役

[連結純資産]

219億円
※ 2023年3月末現在

[株式]

東京証券取引所 プライム市場 制度信用銘柄、
貸借銘柄

[スタッフ数]

143名(連結職員数)
※ 2023年3月末現在

DREAM INCUBATOR OFFICIAL

チェック&フォローはこちらをクリック!



RECRUITMENT INFORMATION

採用情報はこちらをクリック!

VIEW MORE





The Business Producing Company