

# シリーズB以降起業家向け

「新型コロナ危機を乗り越えるために」  
～ NEXTユニコーン経営サロン ～



2020/04/28

本資料は機密性の高い情報や第三者の権利に関連する情報を含んでおり、開示は貴社内に限定され、また、使用目的もご依頼の際に合意した目的に限定されます。外部への開示や、目的外の使用を検討される場合は、事前に当社にご相談のうえ、書面の同意を取得していただくようお願いいたします。

# はじめに

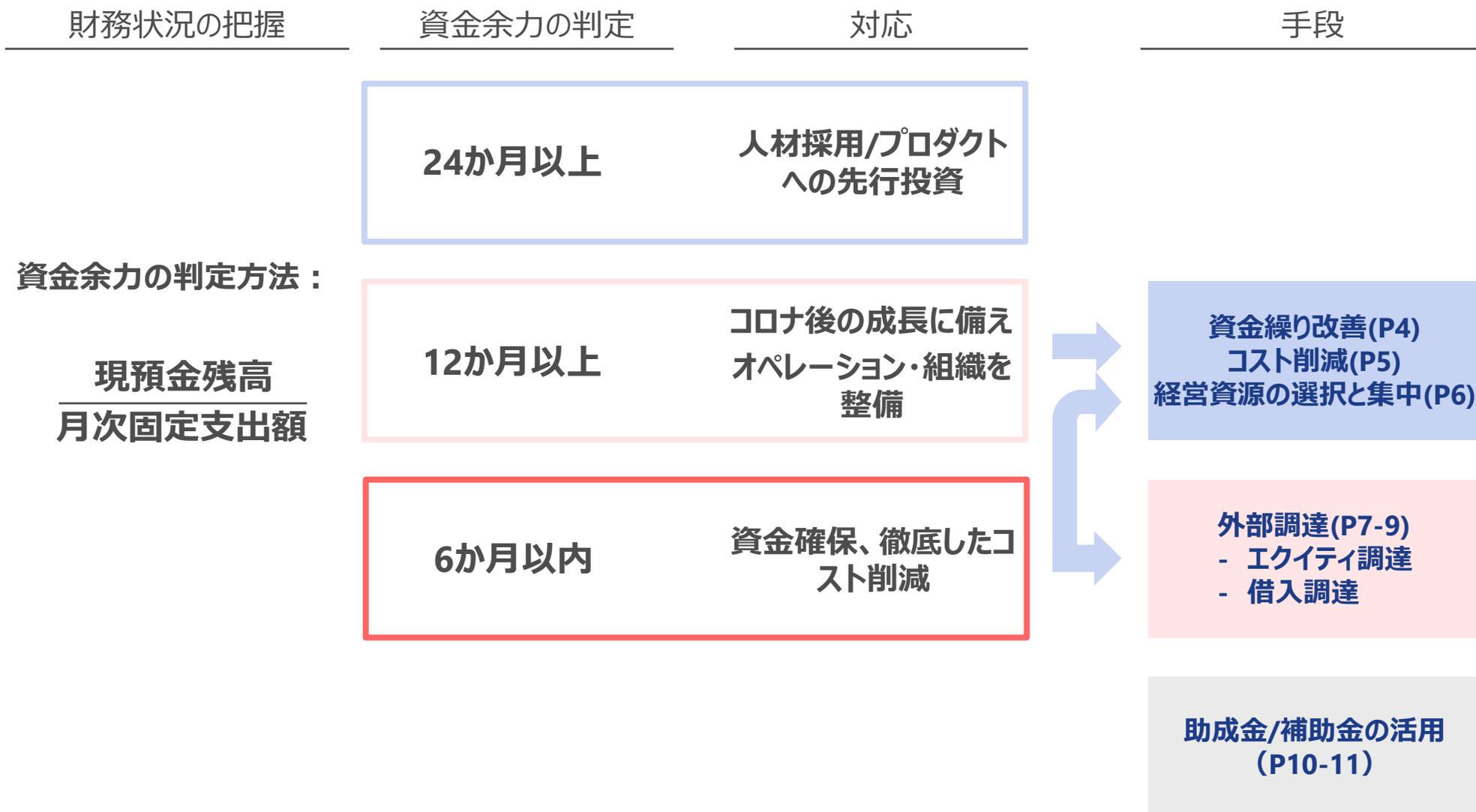
新型コロナウイルス感染症の影響拡大を受け、ドリームインキュベータ（以下、DI）とブリッジコンサルティンググループが共同運営する「NEXTユニコーン経営サロン」（後述）は、テクノロジー・パートナーであるfreeeと協業し、主にシリーズB以降のスタートアップ企業・起業家への「新型コロナ対策“Post-B”オンライン無料相談」を開始致しました。

（2020年4月28日付プレスリリース：【新型コロナ対策】スタートアップ起業家向けにオンライン無料相談を開始）

「新型コロナ対策 “Post-B” オンライン無料相談」では、急速に変化する事業環境の中で、「NEXTユニコーン経営サロン」運営メンバーのこれまでの著名起業家、有力ベンチャーキャピタル、大企業、バイアウト・ファンド、政府系機関などとのこれまでの資金調達やIPO支援、M&A助言経験等を活かし、リーマンショック時の逆風下におけるベンチャーキャピタルでの経験なども踏まえ、主にシリーズB以降のスタートアップ企業を対象に起業家向けファイナンス戦略に関するオンライン無料相談を行うことを目的にしております。

本資料は、「新型コロナ対策 “Post-B” オンライン無料相談」でのディスカッション素材を念頭に、こうした経済危機下において基本的な対処法の一部を簡易にまとめており、基本の確認・整理としてお役に立てば幸いです。

# コロナ危機下におけるスタートアップ・ファイナンス戦略の目安



## 売掛債権の入金期間短縮

- 得意先との契約内容の見直し
  - exサイト30日→20日、前受金收受
- 売掛金のファクタリング
  - スタートアップでも利用可能なサービスが多い、但し、偽装ファクタリング会社も多いので要注意

## 流動債務の支払延長

- 仕入債務・家賃支払
  - 個別の契約内容に確認が必要
- 社会保険料・税金関係
  - 納税猶予
    - [https://www.nta.go.jp/taxes/nozei/nofu\\_konnan.htm](https://www.nta.go.jp/taxes/nozei/nofu_konnan.htm)
  - 保険料納付猶予制度
    - <https://www.nenkin.go.jp/service/kounen/jigyonushi/sonota/20120330-02.html>
- 水道光熱費・携帯料金
  - 各社HP参照

資金繰りの改善により、必要運転資金の最小化が可能

# コスト削減

- **外注費**

- スcopeの見直しや縮小、社内人材で代替可能か、等を検討

- **広告宣伝費**

- 費用対効果が十分でないものは削減（コロナの影響でオフラインは特に削減対象）
- 競合が広告宣伝しないため自社も削減すべき場合と、寧ろ増やすべき場合がある

- **接待交際費・旅費交通費**

- 単価・頻度の双方より見直し・削減（テレワーク対策のコスト増く旅費交通費の削減分、を目指す）

- **研究開発費等**

- 中長期経営戦略に沿って優先順位をつけ、取捨選択

- **印刷費**

- ペーパーレス推進や、両面・白黒印刷仕様に設定変更（費用が5分の1以下になるケースも有）

- **人件費関連**

- 従業員モチベーションが減退する可能性から見極めが重要
  - 止血は早い方が良いが、安易な人員整理はイメージ・ダウンや訴訟リスクもある
- 雇用調整助成金の利用（P10参照）
- 追加の人員採用を見合わせてフリーランスの積極活用、等（内製化の必要性が低い専門性等）

より筋肉質な組織を目指すべく、本質的な費用要否の見極めが必要

# 経営資源の選択と集中

- **プロダクトやサービスの絞り込み**
  - シリーズBまでの間にプロダクトやサービスが分散している場合、絞り込むことで強みを磨ける可能性
- **ノンコア事業の売却**
  - 利益が出ていたり売上が伸びていてもノンコア事業なら、それを売却してコア事業に集中投資
- **新規事業の見直し・撤退・カーブアウト**
  - 複数の新規事業に同時に取り組んでどれも中途半端になっている場合などは、見直しや撤退・カーブアウト（売却等）を検討すべき

限られた経営資源の選択と集中は重要

# 外部調達－エクイティ調達（シリーズB以降）

	シリーズB以降に投資可能な VCファンド	バイアウト・ファンド	事業会社やCVC
主な投資 対象	スケールしそう、かつ、ホットな 分野（今ならSaaSやテレワーク 関連）でマイノリティ出資	ブランド力や安定CFがある 企業へのマジョリティ出資（マ イノリティの場合もある）	本業とシナジーが見込める分 野の企業
主なEXIT 方針	主にIPO狙いが多いが、M&A も増加傾向	主にM&Aが多いが、IPOを目 指すケースもある	基本的にEXITを前提とはしな い
不況時の 新規投資	ファンド募集完了後1~3年間 は、成長性・割安な案件あれ ば積極的	ファンド募集完了後1~3年間 は、ブランド力や安定CFあり、 割安な案件あれば積極的	本業の立て直しが優先される ことから、消極的
投資家の 例	グロービス JAFCO SBI グローバル・ブレイン DIMENSIONなど	KKR アドバンテッジパートナーズ ニューホライズン	ヤフー・YJ Capital 三井物産 トヨタ自動車 UZABASE ユーグレナ

不況時でも投資を積極的に行うVCやバイアウトファンドはあるが、割安さも求める傾向

# 外部調達－借入調達①

	主体	借入/信用限度	利息・据置期間	備考
政府系貸付	日本政策金融公庫 商工中金 日本政策投資銀行 各自治体	数百万円～数億円	<b>無利息</b> (当初3年間) 据置期間5年以内 ※一定要件あり	<ul style="list-style-type: none"> <li>・企業の救済を目的</li> <li>・既存債務借換可能*</li> <li>・電話/郵送/ネットにて申請可能</li> </ul>
民間貸付	都市銀行 地方銀行 信用金庫等	数百万円～数億円	所定の金利 ※一部利子補給制度あり	<ul style="list-style-type: none"> <li>・一定収益を上げることが求められる</li> </ul>
信用保証	信用保証協会	普通保証2億円 無担保保証0.8億円	保証料ゼロ、無利子 (当初3年)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・代表個人の保証を要する</li> </ul>

コロナウイルスに関連する借入調達では、政府系貸付が条件面で優位

\* 政府系金融機関からの債務が対象

# 外部調達－借入調達②(政府系貸付)

対象売上高減少要件

要件なし

▲5%以上

▲20%以上\*

金利引き下げ  
なし

セーフティネット貸付

金利▲0.9%  
引き下げ

新型コロナウイルス感染症特  
別貸付

実質無利子  
融資

新型コロナウイルス対策マル経  
融資

危機対応融資(商工中金)

+

特別利子補給制度

申請時の主な必要資料

- 定款・登記簿
- 3年分の決算書/申告書
- 直近の試算表

\* 小規模法人は15%以上減で適用

# 助成金/補助金の活用①

## 雇用調整助成金（厚生労働省）

- 業績が低下した企業が、従業員を一時休ませる場合に一部補助
  - 助成率：中小企業4/5 大企業2/3 ※解雇等を行わない場合 中小企業9/10、大企業3/4
    - 上限 8,330円/日(対象労働者1人あたり)
    - 教育訓練実施時に加算金あり(中小企業：2,400円/日、大企業：1,800円/日)

新型コロナウイルス感染症にかかる雇用調整助成金の特例措置の拡大	
雇用調整助成金	経済上の理由により、事業活動の縮小を余儀なくされた事業主が、雇用の維持を図るための休業手当に要した費用を助成する制度
特例以外の場合の雇用調整助成金	<b>新型コロナウイルス感染症特例措置</b> <b>緊急対応期間</b> (4月1日から6月30日まで) 感染拡大防止のため、この期間中は、 <b>全国</b> で以下の特例措置を実施
経済上の理由により、事業活動の縮小を余儀なくされた事業主	新型コロナウイルス感染症の影響を受ける事業主（全業種）
生産指標要件 3か月10%以上低下	生産指標要件を緩和 (1か月5%以上低下)
被保険者が対象	雇用保険被保険者でない労働者の 休業も助成金の対象に含める
助成率 2/3（中小）、1/2（大企業）	4/5(中小)、2/3(大企業) (解雇等を行わない場合は9/10(中小)、3/4(大企業))
計画届は事前提出	計画届の事後提出を認める(1月24日～6月30日まで)
1年のクーリング期間が必要	クーリング期間を撤廃
6か月以上の被保険者期間が必要	被保険者期間要件を撤廃
支給限度日数 1年100日、3年150日	同左+上記対象期間
短時間一斉休業のみ 休業規模要件 1/20(中小)、1/15(大企業)	短時間休業の要件を緩和 併せて、休業規模要件を緩和(1/40(中小)、1/30(大企業))
残業相殺	残業相殺を停止
教育訓練が必要な被保険者に対する教育訓練 助成率2/3(中小)、1/2(大企業) 加算額1,200円	4/5(中小)、2/3(大企業) (解雇等を行わない場合9/10(中小)、3/4(大企業)) 加算額 2,400円(中小)、1,800円(大企業)

厚生労働省HPより [https://www.mhlw.go.jp/stf/seisakunitsuite/bunya/koyou\\_roudou/koyou/kyufukin/pageL07.html](https://www.mhlw.go.jp/stf/seisakunitsuite/bunya/koyou_roudou/koyou/kyufukin/pageL07.html)

## 助成金/補助金の活用②

### モノづくり補助金（全国中小企業団体中央会）

- 新製品・サービス・生産プロセスの改善に必要な設備投資等を支援
  - 補助：2/3以内、1,000万円を上限

### 持続化補助金（日本商工会議所）

- 経営計画を作成して取り組む販路開拓等を支援
  - 補助：2/3以内、100万円を上限

### IT導入補助金（中小企業庁）

- ハードウェアのレンタル等も含めた、ITツール導入を支援
  - 補助：2/3以内、30-450万円を上限

### 持続化給付金（経済産業省）

- 事業の継続を支援
  - 支給対象：中堅企業以下、個人事業者等
  - 給付額：法人200万円、個人事業者100万円

### 東京都支援策一覧

- <https://www.seisakukikaku.metro.tokyo.lg.jp/information/corona-support-corporation.html>

### 各都道府県助成金一覧

- [https://hojyokin-portal.jp/columns/prefecture\\_list](https://hojyokin-portal.jp/columns/prefecture_list)

## 参考①

経済産業省HP（新型コロナウイルス感染症関連の支援策）

- <https://www.meti.go.jp/covid-19/index.html>

首相官邸HP(生活と雇用を守るための支援策)

- [https://www.kantei.go.jp/jp/pages/coronavirus\\_shien.html](https://www.kantei.go.jp/jp/pages/coronavirus_shien.html)

財務省HP（日本政策投資銀行・商工中金等政府系貸付の御案内）

- [https://www.mof.go.jp/financial\\_system/fiscal\\_finance/torikumi/0319kikitaiou.html](https://www.mof.go.jp/financial_system/fiscal_finance/torikumi/0319kikitaiou.html)

雇用調整助成金

- [https://www.mhlw.go.jp/stf/seisakunitsuite/bunya/koyou\\_roudou/koyou/kyufukin/pageL07.html](https://www.mhlw.go.jp/stf/seisakunitsuite/bunya/koyou_roudou/koyou/kyufukin/pageL07.html)

モノづくり補助金（全国中小企業団体中央会）

- <http://portal.monodukuri-hojo.jp/>

持続化補助金（日本商工会議所）

- <https://r1.jizokukahojokin.info/>

IT導入補助金（コロナ特別枠）

- <https://www.it-hojo.jp/applicant/>

持続化給付金（経済産業省）

- <https://www.meti.go.jp/covid-19/index.html>

※令和2年度の補正予算の成立を前提としている項目を含んでおります。

## 資金繰り支援内容一覧表 (4/14時点)

※この資料は資金繰り支援に関する信用保証制度・融資制度の一覧形式でまとめたものです。  
ご自身が使えそうなメニューが分かりましたら、[詳しい情報を支援策パンフレットでご確認ください。](#)

条件	利用可能メニュー	概要	相談窓口
売上高5%以上減少なら	指定738業種の場合	①セーフティネット5号	お近くの民間金融機関 各信用保証協会
		②新型コロナウイルス感染症特別貸付	日本政策金融公庫 (沖縄の事業者の方は沖縄公庫へ)
		③商工中金等による「危機対応融資」	商工組合中央金庫等
	小規模事業者の場合	④新型コロナウイルス対策マル経融資(拡充)	日本政策金融公庫 (沖縄の事業者の方は沖縄公庫へ)
	生活衛生関係営業 (旅館、飲食、理美容店など)の場合	⑤生活衛生新型コロナウイルス感染症特別貸付	日本政策金融公庫 (沖縄の事業者の方は沖縄公庫へ)
		⑥新型コロナウイルス対策衛経(拡充)	日本政策金融公庫 (沖縄の事業者の方は沖縄公庫へ)
さらに、	生活衛生関係営業 (旅館、飲食、喫茶)	⑦衛生環境激変対策特別貸付	日本政策金融公庫 (沖縄の事業者の方は沖縄公庫へ)
売上高10%以上減少なら			
さらに、			
売上高15%以上減少なら		⑧危機関連保証	お近くの民間金融機関 各信用保証協会
さらに、			
売上高20%以上減少なら		⑨セーフティネット4号	お近くの民間金融機関 各信用保証協会
減少幅に関係なく		⑩セーフティネット貸付	日本政策金融公庫 (沖縄の事業者の方は沖縄公庫へ)

★追加要件を満たせば  
実質無利子・無担保の対象  
利子補給対象上限  
(日本公庫等) 中小事業1億円、  
国民事業3,000万円  
(商工中金) 危機対応融資1億円

※沖縄振興開発金融公庫で利用可能な支援内容は別途こちらをご覧ください。

### 売上高要件の考え方

#### <創業1年1か月以上>

【公庫(青枠)】最近1か月の売上高と、前年または前々年の同期と比較。  
【信用保証協会(緑枠)】最近1ヶ月の売上高と、前年同月と比較 +  
その後2ヶ月間(見込み)を含む3ヶ月の売上高と前年同期を比較

この資料は、プロトスター株式会社運営するStartupListに  
株式会社INQが寄稿した記事を参考にして作成しました。

#### <創業1年1か月未満及び店舗・業容拡大しているベンチャー・スタートアップなど(後者は公庫のみ)>

(1) ~ (3) のいずれかで比較。

【公庫(青枠)】	【信用保証協会(緑枠)】
(1) 最近1か月の売上高と過去3か月(最近1か月を含む)の平均売上高の比較	(1) 左記と同じ。
(2) 最近1か月の売上高と令和元年12月の売上高の比較	(2) 左記に加え、その後2ヶ月間(見込み)を含む3ヶ月の売上高と令和元年12月の売上高の3倍を比較
(3) 最近1か月の売上高と令和元年10月から12月の平均売上高を比較	(3) 左記に加え、その後2ヶ月間(見込み)を含む3ヶ月の売上高と令和元年10~12月の3ヶ月を比較



## 参考③

### 中小企業と小規模企業の定義（中小企業庁）

- 出所：[https://www.chusho.meti.go.jp/faq/faq/faq01\\_teigi.htm#q1](https://www.chusho.meti.go.jp/faq/faq/faq01_teigi.htm#q1)

業種	中小企業者 (下記のいずれかを満たすこと)		小規模企業者
	資本金の額又は 出資の総額	常時使用する 従業員の数	常時使用する 従業員の数
①製造業、建設業、運輸業 その他の業種(②～④を除く)	3億円以下	300人以下	20人以下
②卸売業	1億円以下	100人以下	5人以下
③サービス業	5,000万円以下	100人以下	5人以下
④小売業	5,000万円以下	50人以下	5人以下



**1千億円以上の事業創造**を目指すシリーズBラウンド（主に10億円以上の規模）以降の**起業家**を主役としつつ、必要な様々な経営ノウハウやネットワークを有する先輩起業家や、多彩な専門家が集う**会員制コミュニティ**（**特定の投資家等の色は付けない**）

**ユニコーン逆風下の今こそ**、地に足がついた起業家とともに事業創造に邁進する

**クローズドで信頼関係ベースのオンライン・オフラインのコミュニティを中心**としつつ、オープンで緩いオンラインのコミュニティも形成してゆく

1千億円以上の事業創造に挑戦する起業家の会員制コミュニティ

# NEXTユニコーン経営サロンの主役となる起業家像

## シリーズB以降・専門部会

- ① 1千億円以上の企業価値での大型上場（IPO）を目指す次なるユニコーンとして、大型の資金調達などを活用して事業加速を目指す起業家（狭義のNEXTユニコーン）
- ② 小規模上場を選ばず、新規事業に取り組む大企業等にM&Aを活用してグループ入りし、より大きな経営資源を活用して1千億円以上の事業創造を目指す起業家（広義のNEXTユニコーン）

## 新規事業カーブアウト・専門部会

- ③ 大企業、新興上場企業、メガベンチャー等の新規事業のなかで、外部の経営資源も活用しながら成功確度が高まる新規事業をカーブアウトし、1千億円以上の事業創造を目指す起業家（広義のNEXTユニコーン）

## 新興上場企業のPIPESやMBO・専門部会

- ④ 新興上場企業（主に時価総額300億円以下）で、PIPESやMBOなどの活用も検討しながら、1千億円以上の事業創造を目指す起業家（広義のNEXTユニコーン）

1千億円以上の事業創造に挑戦するシリーズB以降等の起業家  
（IPOやM&Aはあくまでその過程の手段の一つ）

## (ご参考) NEXTユニコーン起業家を取り巻く環境

- 日本企業が絡む国内外**スタートアップ企業の資金調達・M&Aは増加**する一方、**IPO件数は日本では2006年頃年間150件を超えたのをピークにここ数年は年間100件位で頭打ち**
  - 米国では2000年以降IPOが大幅減で頭打ちとなり、M&Aが増えた経緯がある
- こうした状況下、日本企業が絡む国内外ベンチャーの**資金調達規模とIPO規模は徐々に大型化**し、前向きな**M&Aの事例・ニーズも増加中**、グローバル化の促進も必要
  - **連続起業家の成功**による起業家マインド変革 (**IPO至上主義からの脱却**)
    - ウノウをZyngaに売却したメルカリ創業者の山田氏、スマービー遠藤氏など
  - **大企業の自前主義オンリーからの脱却**
    - ソラコムをKDDIが約200億円で買収、H.I.SによるKKdayへの出資、など
  - **小規模上場(時価総額数十億)で上場後にスケールアップできず**に苦しむ創業者の増加
  - **優先株投資の増加**やのれん償却方法の多様化による**テクニカル面でM&Aのしやすさ向上**
- 足元は新型コロナウイルス感染症に端を発する**危機対応**、**景気変動**も念頭に、**IPOの大型化やグローバル化、M&Aの増加、という2つの大きなトレンド等**を視野に入れると、これまでとは異なるファイナンスの専門性と、ファイナンスに限らない多面的な支援が重要になる

既に始まっていた潮流が、新型コロナの影響含めて中期的に加速しそう

# NEXTユニコーン経営サロンの初期を支える裏方（運営チーム・メンバー）

## 【共同発起人・運営事務局】

- 事業創造を中心とする戦略コンサルティングやベンチャーインキュベーションを推進するビジネスプロデュースカンパニーのドリームインキュベータ（DI）プライベートキャピタル・グループ
- 公認会計士の集合知とテクノロジーを活用した経営管理支援サービスを展開するブリッジコンサルティンググループ

## 【テクノロジー・パートナー】

- 16万社超の課金ユーザーを有し、ユニコーン規模での上場を実現したフィンテック分野SaaS企業として、「ビジネスを強くスマートに育てられるプラットフォーム」をビジョンに掲げるfree

## 【運営サポート】

- 700人以上の「外れ値」な学生・社会人をコミュニティ化し、化学反応を生むCroMen
  - FacebookやTwitterアカウント運用やオフライン・イベントの運営など



BRIDGE



CroMen

運営は黒子（各社の紹介は後述）、主役はあくまで起業家

# 多彩な応援者のネットワーク

- NEXTユニコーン起業家が直面する課題に対して、様々な専門領域を有する企業や個人が応援したり連携することで、1社や1業種・1ジャンル等に偏らない、多面的なソリューション提供を目指す
  - － コミュニティ応援者の主なイメージは、多様性を重視、下記のような各ジャンルごとに複数を想定
    - 著名起業家
    - ベンチャー・キャピタル・ファンド
    - 事業会社
    - バイアウト・ファンド
    - メディア、クリエイティブやPR専門家
    - アカデミック（大学関係者や学者）
    - 芸術家（料理人、スポーツ選手、音楽家等）
    - 各種コンサルティング会社
    - 士業専門家（弁護士、会計士、税理士、弁理士等）
    - 金融機関（銀行・証券会社等）
    - 政府系・公的機関（官庁・自治体等）

ビジネスはもちろん、ビジネスに限らない多彩なジャンルの著名人のネットワーク

## 株式会社ドリームインキュベータ

松井 克成（まつい かつなり）  
エグゼクティブ・ディレクター



慶應義塾大学法学部法律学科卒業後、アフラック、SBIインベストメント（旧ソフトバンク・インベストメント）を経て、DIのFA（フィナンシャル・アドバイザー）事業立ち上げに2012年に参画、その後、DIのプライベートキャピタル・グループを共同創業、米国公認会計士

チームの方針として、M&Aや資金調達のアドバイザーは「ディールを成約するため」ではなく「事業を成功させるため」であること

ジェソン 義人（じえそん よしと）  
ディレクター



同志社大学経済学部卒業後、SBIインベストメント（旧ソフトバンク・インベストメント）、ディー・エヌ・エー、スタートアップ企業を経てDIのプライベートキャピタル・グループ共同創業に参画

スタートアップに関する資金調達やM&A助言に特化した専門家集団

## ブリッジコンサルティンググループ株式会社

宮崎 良一（みやざきりょういち）  
代表取締役CEO



同志社大学商学部卒業後、有限責任監査法人トーマツにて会計監査・IPO支援業務・内部統制支援業務・IFRS導入支援業務等、さまざまな業務を経験。

5年間の監査法人経験を得て、2011年10月に株式会社Bridge(現ブリッジコンサルティンググループ株式会社)を設立し代表取締役CEOに就任。その後、多数の成長企業を中心に経営管理コンサルティング業務に従事、公認会計士

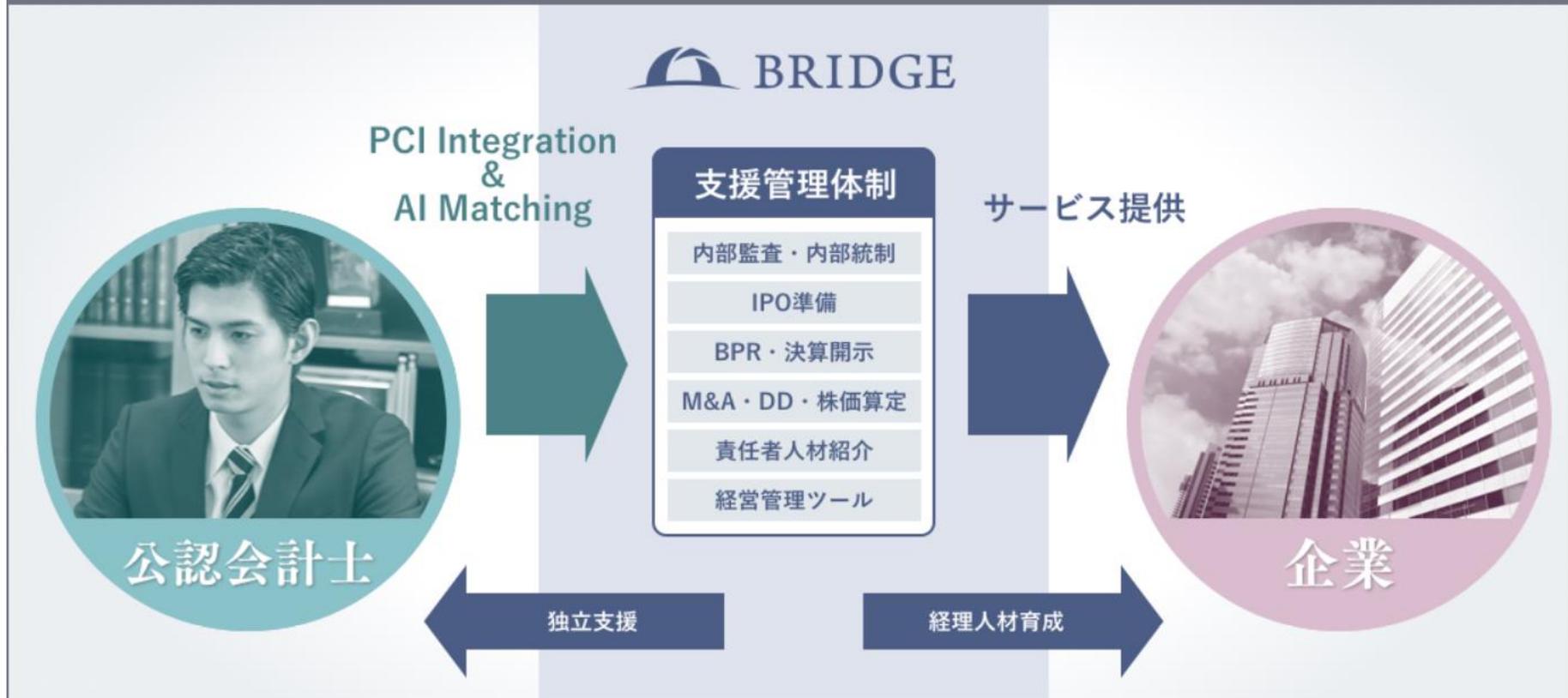
人間関係を大切にし、クライアントと同じ立場にたち、当事者として全力で業務に従事することをモットーとしている

アジアNo.1の経営管理総合支援プラットフォームの構築を目指す

## (ご参考) ブリッジコンサルティンググループ概要

商号	ブリッジコンサルティンググループ株式会社（英語名：Bridge Consulting Group Inc.）
所在地	東京本社 〒100-0012 東京都千代田区日比谷公園1-3 市政会館5階 大阪事務所（関西地区統括） 〒541-0056 大阪府大阪市中央区久太郎町2-5-28 久太郎町恒和ビル8階 名古屋事務所（東海地区統括） 〒450-0002 愛知県名古屋市中村区名駅4-24-16広小路ガーデンアベニュー4階 札幌事務所（北海道地区統括） 〒060-0807 北海道札幌市北区北7条西2丁目20番地 東京建物札幌ビル3階 広島事務所（中国地区統括） 〒730-0022 広島県広島市中区銀山町3-1 ひろしまハイビル21 16階
設立	2011年10月25日（決算期：9月）
資本金等	1億円
役員	代表取締役CEO 宮崎 良一 取締役CSO 大庭 崇彦 社外取締役 大友 潤（シェアフル㈱ 代表取締役社長） 社外監査役 土谷 祐三郎（Retty株式会社 CFO） 社外監査役 山田 琴江（Fringe81株式会社 常勤監査役）
人員	メンバー：33名、パートナー：月間稼働平均100名、会計士.job会員数：約2000名 ※2019年12月末現在
事業内容 ＞サービス	経営管理支援プラットフォーム事業 ＞経営管理支援サービス ＞プロ人材育成輩出サービス ＞経営管理ツールの開発提供サービス
グループ会社	税理士法人Bridge、司法書士法人Bridge、行政書士法人Bridge、土地家屋調査士事務所Bridge 株式会社BridgePromotion、社会保険労務士法人ソーシャルブライスマネジメント
グループ人員	メンバー：70名 ※2019年12月末現在

## 経営管理プラットフォームシステム



デジタルテクノロジーにより公認会計士の集合知を進化させ  
「経営管理の課題解決」を通して社会に貢献し続ける

# (ご参考) ドリームインキュベータ (DI) の概要

## 会社概要

DI = "The Business Producing Company"

設立： 2000年6月1日  
連結純資産： 13,675百万円\*  
人員： 657名\* (連結役職員数)  
113名\* (ビジネスプロデュース機能)

東証マザーズ 上場： 2002年5月10日

東証一部昇格： 2005年9月26日



**堀 紘一**  
取締役ファウンダー

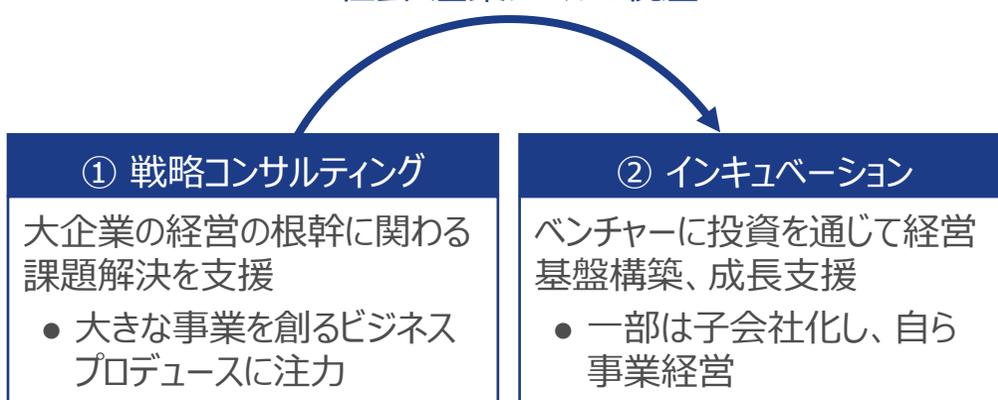


**山川 隆義**  
代表取締役社長

## 事業概要

コンサルティングとインキュベーションの融合モデル

- 戦略コンサルティングの  
考え方・アプローチ
- 経営・事業の枠を越えた、  
社会・産業レベルの視座



- 世界の先鋭的インサイトとのネットワーク
- 投資先の現場で培う“経営力”

社会を変え、大きな事業を創造するビジネスプロデュースに注力

# (ご参考) DI社外取締役・特別顧問／戦略アドバイザー

## 社外取締役



那珂 正

元建設省 住宅局長、  
一般財団法人高齢者住宅財団理事長



内田 成宣

新都市総合法律事務所 弁護士



宇野 総一郎

長島・大野・常松法律事務所パートナー弁護士

## 特別顧問／戦略アドバイザー



小川 紘一

東大政策ビジョン研究センター  
シニア・リサーチャー



丸山 茂雄

元SME社長  
SCE会長



杉山 恒太郎

(株)ライトパブリシティ  
代表取締役 執行役員社長



John D. Halamka

ハーバード大学医学部  
教授・救急医



嶋田 隆

前経産省事務次官



森本 英香

前環境省事務次官



Vijay Kumar

ペンシルベニア大学  
工学・応用科学部学部長



BRIDGE

ブリッジコンサルティンググループ株式会社