



株式会社 経営共創基盤（IGPI）

Industrial Growth Platform, Inc.



## 会社概要

- 会社名 株式会社 経営共創基盤（英文名 Industrial Growth Platform, Inc. 略称IGPI）
- 代表取締役CEO 富山 和彦
- 資本金 56億円
- 優先株主  
〔無議決権株主〕  
(50音順)
  - 伊藤忠商事株式会社
  - オリックス株式会社
  - 大和証券キャピタル・マーケット株式会社
  - 株式会社東邦銀行
  - 株式会社三井住友銀行
  - 株式会社リクルート
  - ウシオ電機株式会社
  - 株式会社スクウェア・エニックス・ホールディングス
  - テマセック・ホールディングス<sup>(注1)</sup>
  - 野村ホールディングス株式会社
  - 株式会社三菱東京UFJ銀行
  - 株式会社りそな銀行
  - エヌ・イー ケムキャット株式会社
  - 住友商事株式会社
  - 東京海上日動火災保険株式会社
  - 富士ソフト株式会社
  - 株式会社横浜銀行
  - 株式会社ワールド
  - 他5社
- 議決権所有株主 取締役及びマネージングディレクターのうち 計13名
- 役職員数 103名(2010年4月現在)
- 設立年月日 2007年4月3日
- 事業内容 長期的・持続的な企業価値・事業価値の向上を目的とした「人材投入型成長支援」  
(成長支援や創業段階での支援あるいは再生支援等、企業や事業の様々な発展段階における経営支援を実施)
- 所在地 〒101-0022 東京都千代田区神田練塀町3番地 富士ソフトビル13階  
(JR秋葉原駅 中央改札口 徒歩2分)
- お問い合わせ E-mail : info@igpi.co.jp  
電話 : 03-5209-7700 FAX : 03-5209-7800  
HP : http://www.igpi.co.jp/

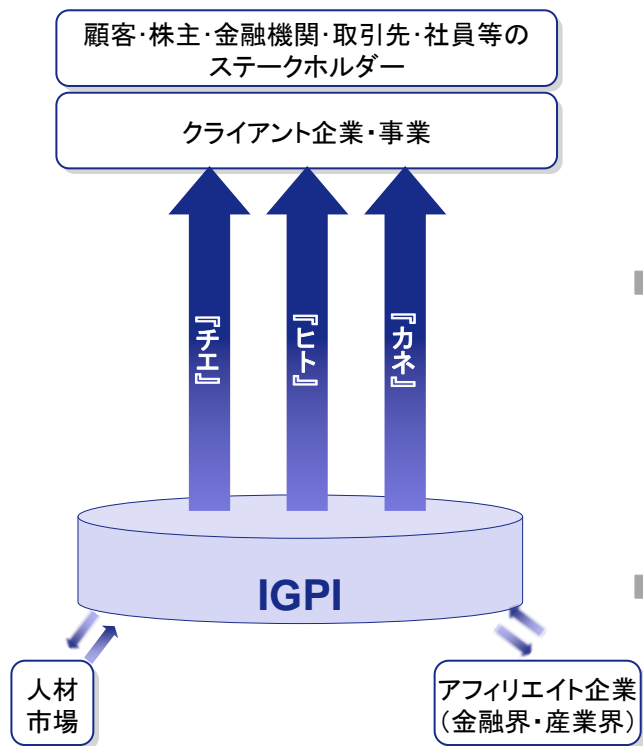
### 設立理念

- 私たちは、長期的・持続的な企業価値・事業価値向上を目指した経営革新・経営改革の最前線に先兵として飛び込み、経営と経済に新しい時代を切り拓きます。
- 私たちは、真のプロフェッショナル組織を創造し、人的資本集約型産業におけるモデル組織の一つとなることを目指します。
- 私たちは、矛盾や困難を孕む経営現場での死闘・格闘を通じて、世界に通用する真の経営人材を創出します。
- 私たちは、長期コミットメントとリスク共有に価値を認め、投資と企業統治と経営のあるべき姿を世界の資本主義社会に問います。
- 私たちは、これらの理念を自らの活動領域を拡大することで発信し、知識集約化の進展する世界の経営と経済における新たなパラダイムの構築に大きな役割を担うことを志します。

### 経営方針

- 私たちは、本質的な企業価値・事業価値の向上を第一義の忠実義務の対象とし、顧客益、社会益、自益の調和合一を旨とします。
- 私たちは、主要ステークホルダーとリスクを共有し、「事業経営と財務経営」の壁を越えた経営人材を現場に投入することで、価値ある現実解・固有解を提供します。
- 私たちは、本質的価値向上への貢献に応じた報酬を、その受益者から公平に受け取ることを旨とし、顧客益、社会益を犠牲とする短期的・短絡的な自益の追求は行いません。
- 私たちは、理念への共感、仕事への覚悟、高い職業倫理を有する人材を糾合し、フラット・フェア・オープン、かつ、自立・挑戦・相互研鑽を重んじる組織をつくります。
- 私たちは、パートナーガバナンスを主とした企業統治機構を構築し、独立性、中立性を世代を超えて継承します。

■ 長期的・持続的な企業・事業価値の向上を統合的に支援するプロフェッショナルサービスを提供いたします。



■ 経営改革をハンズオン(常駐協業)型で支援

「ヒト」による支援

- 成長加速化や事業開発、再生段階での支援等、企業や事業の全ての局面で、IGPI人材の出向も含めた最適なハンズオン型経営支援を実施
- 事業、財務、企業経営、組織再編などの絡み合った多様な課題に対して、自らも「経営当事者」の心と頭を持って価値創造に向けてコミットメント

■ 統合性・整合性・実効性を担保した戦略・計画策定の支援

「チエ」による支援

- 事業、財務、組織戦略を統合的に立案し、数値計画と実行プランに統合的に落とし込み
- 長期実行支援やリスク共有を念頭においているため、実際に価値を生み出しうる「現実解」に強くこだわり、戦略・計画をクライアントとともに策定

■ 長期コミット型の資金ニーズやリスク共有への対応

「カネ」による支援

- アフィリエイト企業ネットワーク等(IGPIの優先株主である金融機関や事業法人が中心)との共働により、事業ステージに合った資金調達を支援
- 中長期的な成果反映型の報酬を織り込むことでのリスク共有や、自らも必要に応じ投融資を実施

### ■ ハンズオン(常駐協業)型経営支援を実践する多様かつ経験豊富な人材

- 産業再生機構の元幹部メンバー約10名が核となり設立されたプロフェッショナル集団で、企業価値向上の実績を有する経営者から中堅スタッフまでのサポート人材を投入可能です。
- 100名規模の人材プールは、事業会社役員経験者、経営コンサルティング、金融(銀行、証券、ファンド)、事業会社(事業統括、技術、管理)の出身者、会計士・弁護士・税理士などで構成されています。

### ■ 広範なネットワーク

- 日本を代表する産業界・金融界との密接な協力関係をいかし、企業・事業価値向上へ貢献します。
- 経営人材ネットワークや他のサービス提供企業とも連携をとっており、最適なソリューションを提供します。

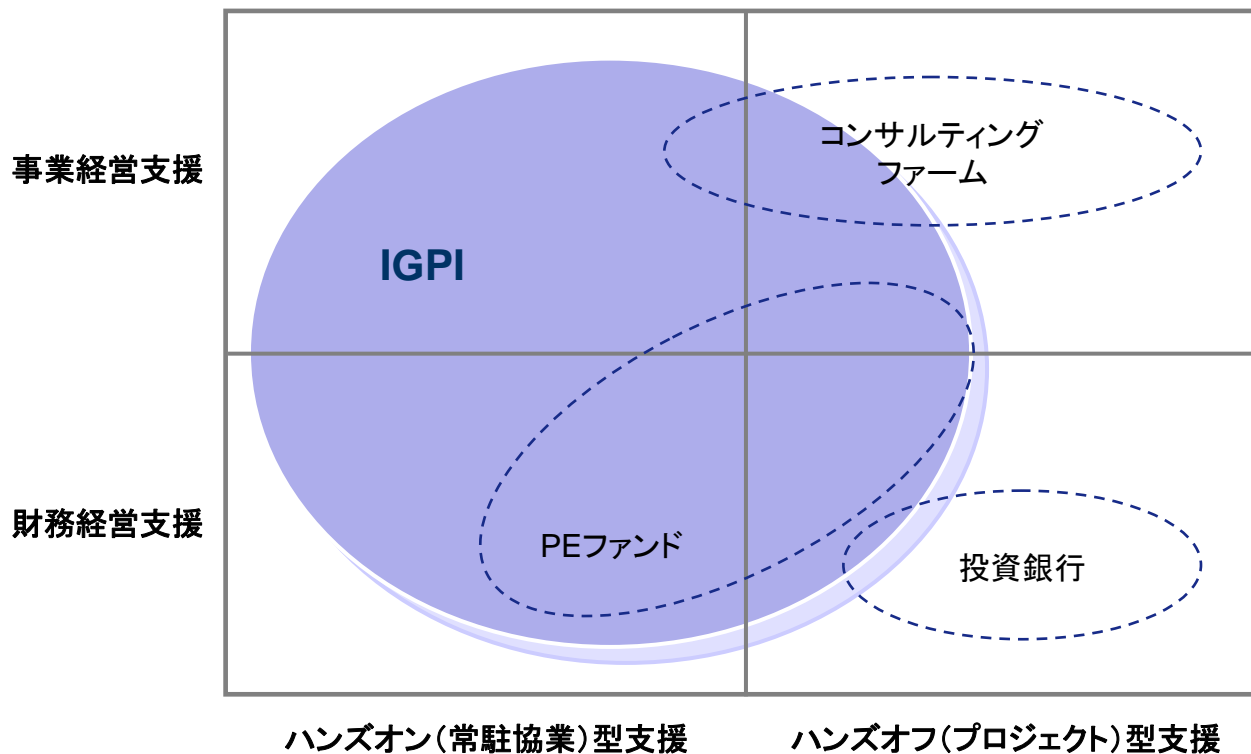
### ■ 長期リスク共有を可能とする資本基盤

- 厚い財務基盤により、クライアントとリスクを共有する成果反映型の報酬体系にて、長期間にわたる価値向上の支援をすることを可能にしています。
- 手元資金を活用することにより、クライアントの要請に基づく自己投融資や、主要株主の方々とリスク・リターンを共有する共同投資も実施しています。

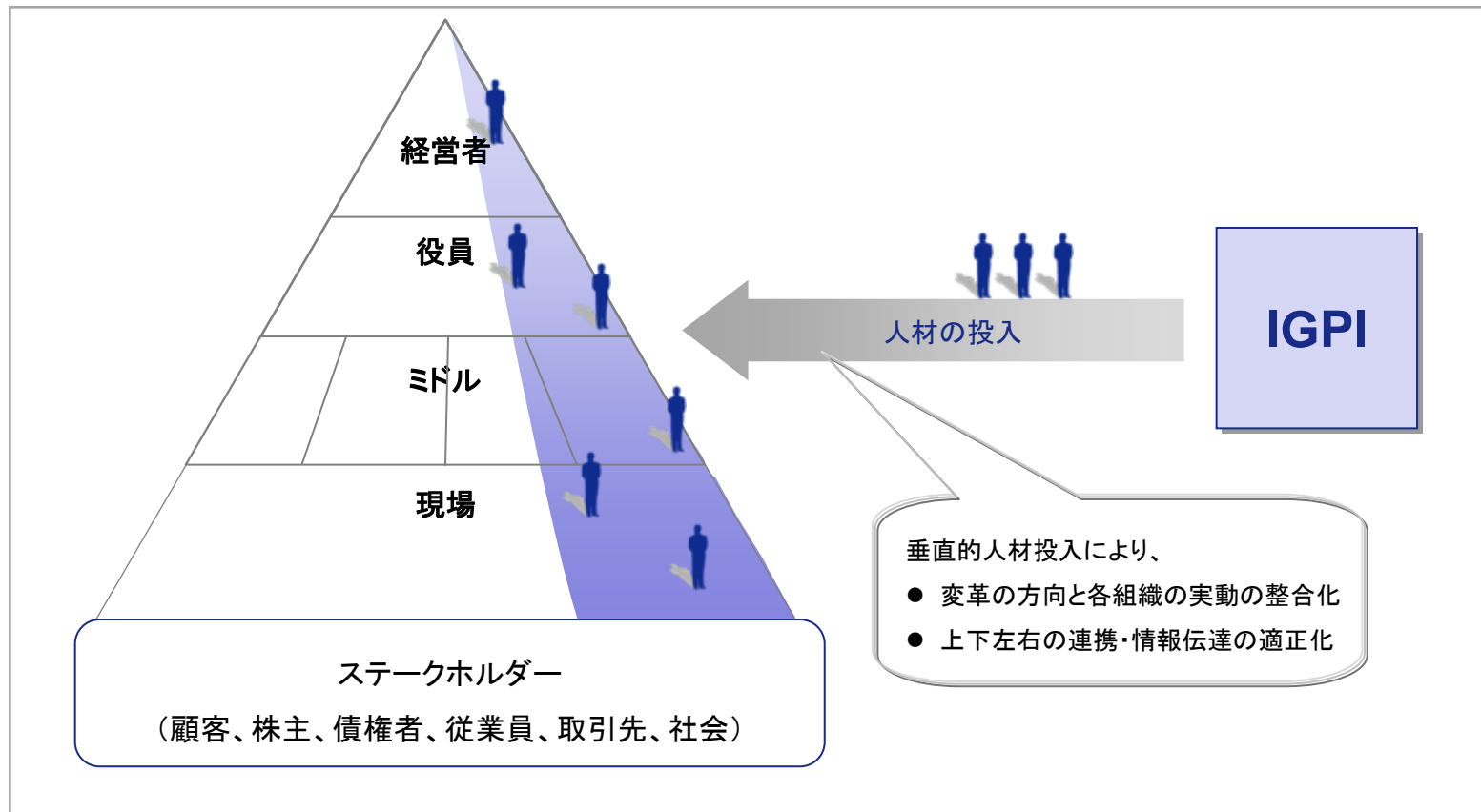
### ■ IGPIの基本思想を支える仕組み

- パートナーガバナンスとプロフェッショナル型組織経営を基本とし、独立性・中立性を重視した資本構成・経営体制を構築・維持しています。
- 各界の見識の高く、かつ中立的な方々で構成される経営諮問委員会を設け、弊社の経営に対するアドバイス、ガバナンスを受けています。

- クライアントと共に価値を創造するハンズオン(常駐協業)型経営サポートを事業・財務両面から実践し、企業価値を向上させていきます。



- 経営課題や組織特性を踏まえて、最適な改革の梃子となるように、IGPIプロフェッショナルを各組織レイヤーに垂直的に投入し、経営改革の加速化を実現します。
  - 状況に応じ、経営人材の出向要請等へも対応します



■ 企業や事業のあらゆる局面における様々な経営課題に対して、最適なソリューションを提供いたします。

- 成長加速化
- 新規事業開発
- 企業再生・事業再生
- 事業構造改革
- 営業改革(トップライン向上、高収益化)
- オペレーション改革  
(業務改革、全社コスト削減・キャッシュ捻出)
- 戦略子会社の全社改革
- 事業戦略・事業計画策定
- 財務戦略、組織戦略、IT戦略策定
- 戦略的財務サービス(M&A・資金調達アドバイザー)
- 自己投資・共同投資・ファンド組成
- アジア市場進出
- 中堅企業・オーナー経営者向けの経営支援サービス

## ■ 成長加速化

成長加速化を実現するために、戦略や事業計画の質の高さは極めて重要です。ただし、それら  
はあくまで成長のための脚本にすぎません。脚本がどんなに秀逸であったとしても、変革を推進  
する人々が、①叡知とエネルギーを結集し、②多様な価値観・クセをもつ組織集団に変革の槌子  
を的確に入れ、③全体調和を保ちながら様々な打ち手を講じることによって、変革の大きな歯車  
を廻しきらなければ、脚本に描かれたストーリーを実現することはできません。

IGPIは、経営当事者あるいは変革推進者として多様な変革局面に深く関わってきた知見・経験を  
活かし、脚本家、役者、裏方として、戦略・計画策定、変革の仕組みづくり、変革の実行の全ての  
段階で、クライアントとともに密に協業し、成長を実現させていきます。

また、成長に向けて資金需要がある場合には、外部からの資金調達を同時平行して支援してい  
るケースもあります。

## ■ 新規事業開発(大企業向け、ベンチャー企業向け)

新規事業の計画段階においては、事業計画が「筋」の良いものに仕上がっていることが重要です。すなわち、ビジネスプランの中に、①製品・サービスがターゲット顧客を捉えられるか、②儲ける仕組みがしっかりと作り込めるか、③持続的競争優位が構築できるか、といった問いに対する答えが明確に存在していることが求められるのです。

事業化段階においては、創業メンバーは、顧客やチャネル基盤、オペレーション基盤、会社組織基盤を、相互に整合性をとりながら同時に作っていかなければなりません。また、アンテナを高く保ち、一人何役もこなしながら「ポテンヒット」がないように行動しなければなりません。ただ、それでも予想外の出来事は必ず起りますし、大きな方向性や戦略に大胆に修正をかけていくことも稀ではありません。創業チームには、先見性、段取り力、気力と体力に加えて、胆力も求められます。

IGPIは、事業開発ステージでの経験と専門性を有するスタッフや、産官学との幅広いネットワークを活かして、「ヒト・チエ・カネ・エン(縁)」を適時適切に提供しながら事業開発を支援しています。中長期での共同事業パートナーとして、IGPIからの出資とともに複数のスタッフも出向して、事業立ち上げを支援しているケースもあります。

## ■ 企業再生・事業再生

事業再生・企業再生の初期段階では、金融支援(負債圧縮、資本増強)等の財務面の再建策について、関係者間で合意することが必要です。そのための重要な判断要素として、事業の存続基盤と成長戦略の洞察まで踏み込んだ再建・改革策の道筋が明確になっていなければなりません。また、これら再建・改革策を前提とした事業再生計画が具体的に描かれていなければ、再建プランは画餅に過ぎません。

加えて、再生に向けた資金需要やガバナンスの変革ニーズに応えるための新たなスポンサーの探索も、再生に向けた事業戦略との調和がなければ、無意味なものとなってしまいます。

IGPIは、事業戦略構築、オペレーション改革、財務アドバイザー、M&Aアドバイザーといった真の事業再生に必要な各種の専門的知見を有するスタッフの叡智を結集し(チエによる支援)、クオリティの高い事業再生計画の策定を支援します。また、事業再生計画の実行を支援するために、必要に応じて中長期的な人的資源の提供(ヒトによる支援)も行います。さらに機会に応じて、自らの資本を投下すること(カネによる支援)も可能です。

## ■ 事業構造改革

事業が永続的に成長し続けるためには、中長期的視野での不断なる事業構造改革が必要です。そのためには、既存事業戦略の転換、新規事業の開発などの事業面での方針が重要であることは言うに及ばず、必要資金の確保を目的としたキャッシュ捻出や資金調達、他社との連携(M&Aや資本提携)など財務要素が絡んだ方針も連動していることが重要です。

また、事業構造改革を実効あらしめるためには、株主や金融機関、従業員、取引先などのステークホルダーが納得しうる最適かつ現実的な解を導出することも不可欠です。それには、事業の論理に忠実に中長期の方向性を見いだすだけでなく、各ステークホルダーの根本的な行動原理を斟酌したうえで、全ての施策を周到に組み立てることが必須です。

IGPIには、株主、主要債権者、あるいは経営者、改革実行当事者として事業構造改革に関わった経験を有するスタッフが多数おります。クライアント固有の本質的・深層的な課題やリスクを洞察したうえで、事業・財務の両面を連携させた事業構造改革プランの検討段階から綿密なサポートを行うとともに、その実行支援も通じて、クライアントの永続的成長に向けた支援をしています。

## ■ 戦略子会社の全社改革

親会社においてグループ企業を統括する立場の方々、あるいは、中核的な子会社の経営トップ層の方々から、当該子会社の経営改革についての相談が数多く寄せられています。グループ全体にわたる事業ポートフォリオの見直し、経営資源配分方針の大きな修正、中核子会社との事業連携の強化、逆に外部企業との再編による競争力強化など、背景にある事情は様々です。いずれの場合も、当該戦略子会社の事業の持続的な競争優位性の構築・強化の方向性に照らしてみますと、組織形態、投資ポリシー等について、将来のあるべき姿と現状の姿との間に何らかのギャップが必ずといって良いほど生じています。

この課題領域において最適かつ現実的な解を構築するには、相互に絡み合う以下3点を紐解き、戦略子会社の大きな方針を見定める必要があります。①インダストリー全体を俯瞰しての事業の進化・変化を中長期で洞察し、戦略子会社が担う事業の位置づけや優位性基盤を見極めること(事業面)、②事業の持続的成長のための資金規模やリスク要素を解明すること(財務面)、③外部企業との連携や資本提携含めてあるべき経営体制の姿を描き出すこと(組織面)です。

IGPIには、大株主、経営者、改革実行当事者としてだけでなく、親会社側、子会社側で経営改革を推進してきた実績と経験が豊富にあります。事業・財務・組織にまたがる知見を活用し、戦略子会社の改革の道筋を明らかにするとともに、その実現に向けて多面的なサポートをしています。

## ■ 営業改革(トップライン向上、高収益化)

営業マーケティングは全ての事業にとって最も重要な機能のひとつです。業種・業態は何か、B to CかB to Bか、展開地域がグローバルか国内かなどによって、具体的な課題の内容や解決のための打ち手は質的に異なりますが、いかなる場合においても、IGPIは、固有かつ現実的な解にこだわり続けることで営業改革を強力にサポートしています。

消費財メーカーを例にとり少し具体的に説明します。消費財の業界においても、営業の最前線での実務はブラックボックスであったり、近代化が遅れていたりすることが多いのが実情です。IGPIは、以下の役割を果たすことで、いくつもの消費財メーカーの高収益化に貢献した実績を有しています。

- ① 勝ちパターンの洞察と営業実態の子細な調査を通じて、当該企業の戦う力の評価と、今仕掛けるべきか、耐えるべきかの局面の見極め
- ② 結果指標と個々の活動の因果関係をとらえ、当該企業にとって最もふさわしい解決策の導出
- ③ 前線のリーダーに対し、やるべきことの伝え方を始めとした現場の動かし方の引き出しと使い方のスキルを伝授

## ■ オペレーション改革(業務改革、全社コスト削減・キャッシュ捻出)

いかなるオペレーション面の課題を克服する際にも、打ち手について、期待効果と実現性の観点で適切かを見極めることはとても重要です。例えば、論理的には正しいが現実の業務との乖離があまりに大きい施策の導入は、「抜本的な業務改革を意図したが、現場のオペレーションは大混乱」というような結果を招きかねないからです。

IGPIには、産業再生機構当時の事案も含め、様々な業種・領域で、数多くのオペレーション改革の知見が蓄積されています。それらの豊富な知見経験をベースに、また専門性が求められる製造現場や研究開発、IT分野については、関連会社などとも密に協業をすることで、あらゆる現場において、実現可能な抜本改革の導入・推進の支援をしています。

全社コスト削減やキャッシュ捻出の取組みについては、企業によりその効果に差があるのが実情です。コスト削減の推進者には、どこでどのくらい可能なのかの目処を早期につけ、ときには「悪役」になりながら、巧みに実行・進捗管理していくことが求められます。それがうまくできているか否かによって成果に大きなばらつきが出てくるのです。

IGPIは、圧倒的な「相場観と経験値」をベースに、オペレーション最適化に向けて価値ある成果を生み出すサポートをしています。

## ■ 戦略的財務サービス(M&A・資金調達アドバイザー)

日本国内市場の成長力低下を背景に、海外市場の成長を取り込むことを狙ったクロスボーダー取引を含め、日本企業のM&A活動は増加してきています。しかし、日本企業によるM&A取引の成功確率は低いのが実態のようです。その理由として、事業戦略と財務戦略／M&A戦略に一貫性が乏しい、M&A取引後の組織統合の検討が不十分のまま取引実行がなされる、等が挙げられています。

IGPIは、弊社スタッフ自身がM&Aの主体となった数多くの経験を通じて、様々な知見を蓄積しています。それらを活かし、M&A取引を絡めた事業戦略立案の段階から、M&A取引実行支援、また、M&A取引後の企業統合支援までを継ぎ目なくサポートします。さらに、資金調達面においても、国内外の民間資金に加え、昨今ますますその重要性が増している各種公的機関からの調達も含め、クライアントのニーズに合致した最適な調達手段をご提案・実行サポートしています。

## ■ 自己投資・共同投資・ファンド組成

IGPIがクライアントに対してプロフェッショナル・サービスを提供する中で、事業の成長や再生に向けて、新規資金ニーズや事業再編ニーズが明確になるケースがあります。

IGPIは、事業のさまざまなフェーズにおける資金ニーズに対し、必要に応じて、自らの資本を投下することで、リスクを共有する立場から成長・再生をサポートいたします。さらに、成長・再生に向けた事業展開に最適な事業家・投資家との共同投資や、IGPI自らがファンドを組成して資本市場との連携を図ることなどにより、比較的大きな規模の資金ニーズに応えることも可能です。

## ■ アジア市場進出

「アジア経済の成長を如何に取り込むか」が多くの日本企業にとっての最重要かつ喫緊の経営課題であると言っても過言ではない時代になりました。

IGPIは、これまで事業再生、事業構造改革、或いは新規事業開発に関連して、クライアントのアジア進出支援に携わってきました。その中で、私たちの「現場に密着した」サポートが、多くの日本企業の経営課題解決に役立つことを再認識しています。

IGPIでは、全社でのアジア展開の位置づけや優位性基盤の評価を踏まえ、クライアントに対して中期視野でのアジア戦略を提示するだけでなく、より重要な戦略の実行実務も支援しています。また、アジアの現地パートナーと連携したM&Aアドバイスは勿論、弊社の自己投資機能と組み合わせお客様との共同投資プロジェクトを推進することも可能です。

## ■ 中堅企業・オーナー経営者向けの経営支援サービス

中堅・オーナー企業の場合、事業承継、金融機関取引、資金調達、既存事業強化、新規事業開発、海外展開、組織運営等の数多くの経営課題を、ひとりの経営者もしくは少人数で抱えていることが多いです。これらの課題解決へ向け、各々の専門家に相談されるケースが一般的ですが、個々の経営課題が複雑に絡み合っており、その統合的な解決策を見出すことに、頭を悩ましているのが実情ではないでしょうか。

IGPIのスタッフは、企業経営の経験者は勿論、会計士、税理士、弁護士、金融機関出身者、人事専門家、不動産鑑定士、等々の専門家によって構成されています。それにより、中堅・オーナー企業経営者の皆様にとっての経営課題をワンストップでアドバイスすることが可能です。短期間での会社の経営診断サービス、定期的な経営相談サービス等に加えて、経営者の皆様を「番頭役・よろず相談役」として現場でお手伝いするスタッフを常勤で派遣することも行っています。

### 富山 和彦

代表取締役CEO

ボストン・コンサルティング・グループ、コーポレートディレクション代表取締役社長を経て、産業再生機構設立時に参画し、代表取締役専務に就任。機構解散後IGPIを設立し現在に至る。

オムロン社外取締役、ぴあ社外取締役、朝日新聞社社外監査役、財務省・財政投融资に関する基本問題検討会

文部科学省・科学技術・学術審議会基本計画特別委員会委員

東京大学法学部卒 スタンフォード大学経営学修士(MBA)、司法試験合格

### 松本 順

代表取締役  
マネージング  
ディレクター

日本リースの国際企画業務、同社会社更生手続き中の管財人室を経て、ゼネラルモーターズ系投資会社にて日本における投資業務及び資産管理部門を管掌。産業再生機構執行役員に就任し、九州産業交通、関東自動車、アビバジャパン、フレック、津松菱等の事業再生案件を統括。九州産業交通、関東自動車等の元社外取締役。機構解散後IGPIを設立し現在に至る。

IGPIでは、交通・運輸事業の再生スポンサー業務を中心としつつ各種事業の経営改革や再生型プロジェクトに関与。

みちのりホールディングス代表取締役、福島交通代表取締役社長、茨城交通取締役会長、

岩手県北自動車代表取締役社長、浄土ヶ浜パークホテル代表取締役社長

国土交通省 国土交通政策研究所アドバイザー

上智大学法学部卒

### 田矢 徹司

代表取締役  
マネージング  
ディレクター

富士銀行(現みずほコーポレート銀行)にて資金証券、派生商品、海外各部門経験後、メリルリンチ証券にて上場企業のRMを担当。ベンチャー会社の起業、ファイナンシャルアドバイザー会社勤務を経て産業再生機構に参画し、大京、金門製作所等の案件を統括。機構解散後IGPIを設立し現在に至る。

ネクステック非常勤取締役、さいたま市行財政改革有識者会議委員、早稲田大学政治経済学部卒、ロンドン大学会計・金融学修士(LSE)、CMA

**菱田 哲也**  
取締役

アーサーアンダーセン(現KPMG)を経て、ジェムアソシエイツ設立。産業再生機構の設立準備に参画。機構解散後IGPIを設立し現在に至る。  
ジェムアソシエイツ代表取締役、オンリー、ネクステック等の非常勤取締役  
総務省「債務調整等に関する調査研究会」委員、横浜市「横浜グリーンパワー事業化検討委員会」、「行政資源等の活用による国際貢献に関する研究会」委員  
東京大学法学部卒

**田原 幸宏**  
取締役

コーポレートディレクションにて消費財メーカーを中心に戦略立案からハンズオンサポートまで長期コミット型の案件を中心に統括。パートナーを経て独立後、産業再生機構にてカネボウ化粧品、カネボウ案件に参画。機構解散後IGPIを設立し現在に至る。  
消費財メーカーを中心に、流通、運輸、エネルギー、情報サービス、素材、生産財等で豊富なコンサルティング経験を持つ。特に、大手消費財メーカーの営業改革に向けた戦略監査・戦略立案プロジェクト、及び具体実行計画の策定と社内浸透に関わる数多くのプロジェクトで実際に成果を収めている。  
東京大学航空工学修士

**村岡 隆史**  
取締役  
マネージング  
ディレクター

三和銀行(現三菱東京UFJ銀行)にてプロジェクトファイナンス業務、M&A業務等に従事。モルガンスタンレー証券投資銀行部門で通信業界等を担当した後、産業再生機構に参画。三井鉱山、ミサワホーム、ミヤノ、ダイエー等の経営支援を統括。金融庁専門調査官等を経てIGPIを設立し現在に至る。  
IGPIでは、地方銀行の経営改革、消費財メーカーの経営改革、インターネット企業の構造改革等、企業再生、経営構造改革、財務アドバイザーなど数多くのプロジェクトに関与  
東京大学農学部卒、UCLA経営学修士(MBA)

**斉藤 剛**  
マネージング  
ディレクター

コーポレートディレクションにてIT分野を中心に新規事業開発や戦略転換局面での戦略立案と実行支援に数多く従事。産業再生機構に参画し、複数の案件を統括。OCC、旧カネボウの元社外取締役。機構解散後IGPIを設立し現在に至る。  
電機・情報機器メーカー、通信キャリア、メディア等を中心に、事業創造や戦略転換・成長ステージにおける全社戦略立案および経営改革の推進に豊富な経験を持つ。  
東京工業大学工学修士、カーネギーメロン大学理学修士

**関 敦彦**

マネージング  
ディレクター

国内ノンバンク及び外資系投資会社で、融資・不動産・サービシング業務を遂行。新生銀行入行後、新生債権回収を設立し代表取締役社長に就任。産業再生機構執行役員に就任し債権管理グループを統括。機構解散後IGPIを設立し現在に至る。

IGPIでは、ホテル・旅館・飲食業の成長支援、交通事業者などの事業再生支援を手がける。

内閣府企業再生支援機構準備室 元政策企画調査官、福島交通 元事業管財人代理、浄土ヶ浜パークホテル取締役  
中央大学経済学部卒

**田中 雅範**

マネージング  
ディレクター

コーポレートディレクションにてヘルスケア分野を中心に戦略立案からハンズオン支援を実践。応用医学研究所、台湾の医療用具ベンチャーの経営を経て産業再生機構に参画。明成商会、宮崎交通にてハンズオン支援。機構解散後IGPIを設立し現在に至る。

IGPIでは、事業再生、リーマンショック後の再成長戦略、技術系事業開発、PMI案件等の計画策定・実行支援を幅広く手がける。

東京大学理学修士

**小川 貴司**

マネージング  
ディレクター

三井信託銀行で融資・企画業務を経験後、コーポレートディレクションにて金融業界等の戦略立案・実行支援を実践。産業再生機構にて大阪マルビル、粧連の統括の他、ミサワホーム、カネボウ等の支援に従事。旧カネボウ元社外取締役。機構解散後IGPIを設立し現在に至る。

IGPIでは、電子部品製造業、半導体製造装置製造業、交通・運輸業、情報サービス業、不動産賃貸仲介業他の経営改革、事業再生、構造改革、財務アドバイザーなどのプロジェクトに関与。事業再生時の年金基金の解散、年金制度の減額改定の統括・サポートも手がける。

慶応義塾大学経済学部卒、ニューヨーク大学経営学修士(MBA)

**堀越 康夫**

マネージング  
ディレクター

ジャフコ(英国)にてバイアウト投資、バイオ・ライフサイエンス関連ベンチャー投資を担当。事業売却、株式公開等による投資回収まで一貫した業務に従事。英ブリッジポイント・キャピタル社にてバイアウト投資業務を担当。東京三菱銀行でM&A業務を経て、産業再生機構に参画。フェニックスに関与、栃木レザーを統括。機構解散後IGPIを設立し現在に至る。

IGPIでは、情報サービス企業、癌ワクチンベンチャー、地方百貨店、通信系ベンチャー、電子部品メーカー、米国半導体関連企業、知財戦略支援ベンチャー、エレクトロニクス関連メーカー等に従事。

早稲田大学第一文学部卒

ロンドンビジネススクール金融学専攻、ロンドン大学インペリアルカレッジ経営学専攻

**楠原 茂**  
マネージング  
ディレクター

アーサーアンダーセン(現KPMG)税務部門トランザクション・アドバイザー・グループにて、組織再編・M&Aのアドバイザー業務や大手不動産ファンド・事業再生ファンド等の集団投資スキームの組成・運営のアドバイザー業務を数多く経験。国内系事業再生ファンドに転身後、複数のファンドの設立・運営に関与し、事業再生業務に関わる。後に、グループ会社の代表取締役就任。同社退任後IGPIを設立し現在に至る。

東京理科大学理学部卒、税理士

**池田 聡**  
マネージング  
ディレクター

日本銀行(営業局、考査局、大阪支店、信用機構室)にて、金融市場及び金融機関の経営モニタリング等を担当。産業再生機構にて企画調整室等のバック・ミドルオフィス業務に従事するとともに、OCC、オグラ、粧連、玉野総合コンサルタント、カネボウ等の案件ではフロント業務も実施。機構解散後IGPIを設立し現在に至る。

IGPIでは、事業再生ADR制度を活用した百貨店の事業再生計画の策定及び債権者調整のほか、ロードサイド小売チェーン、地方百貨店、中堅マンションデベロッパー等の経営改善計画の策定プロジェクトに従事。

元内閣府企業再生支援機構準備室 上席政策調査員

早稲田大学法学部卒

**笹井 英孝**  
マネージング  
ディレクター

住友銀行(現三井住友銀行)を経て、経営コンサルティング会社ベインアンドカンパニーに参画。東京、サンフランシスコ等の事務所で顧客企業の成長戦略、M&A、企業再生等多岐に及ぶテーマに関わる。Compaq統合後の日本HPの大企業向けPC・サーバ事業の営業責任者に就任、事業の再構築を行う。旧日本コーリン(現オムロンコーリン)の事業再生に参画。オムロンへのExit後、約4年間代表取締役社長の就任後にIGPIに参画し現在に至る。

東京大学法学部卒、コロンビア大学経営学修士(MBA)

伊藤 邦雄  
委員長

商学博士 一橋大学商学部教授  
日本IR学会会長、日本ベンチャー学会副会長、東京証券取引所上場会社表彰委員会座長、  
日本IR協議会企画委員長  
〈主な研究分野〉 企業経営論、コーポレート・ガバナンス論、会計学

生駒 俊明  
委員

工学博士 東京大学名誉教授 キヤノン株式会社 取締役副社長、  
日立金属株式会社 取締役(非常勤)  
〈主な経歴〉 東大教授、日本TI 代表取締役社長、一橋大学大学院客員教授、産業再生機構  
非常勤 監査役、(独)科学技術振興機構 研究開発戦略センター長

高木 新二郎  
委員

法学博士・弁護士 野村證券株式会社 顧問  
〈主な経歴〉 東京高裁部総括判事、私的整理ガイドライン研究会座長、中央大学法科大学院教授、  
株式会社産業再生機構 産業再生委員長

中原 眞  
委員

あらた監査法人監視委員会外部委員  
〈主な経歴〉 東京三菱銀行(現三菱東京UFJ銀行)副頭取  
日本銀行政策委員会審議委員

林 良造  
委員

東京大学公共政策大学院教授、明治大学法科大学院客員教授  
ハーバード大学ケネディスクールフェロー、帝人独立社外監査役他  
〈主な経歴〉 経済産業省入省、生活産業局長、経済産業大臣官房長、経済産業政策局長

吉澤 吾一  
常勤監査役

株式会社デジタルツーカー中国 代表取締役副社長、日本テレコム株式会社 顧問、J-フォン株式会社 常勤監査役/副社長、ボーダフォン株式会社 専務取締役情報システム本部長、産業再生機構執行役員管理室長

下河邊 和彦  
社外監査役

弁護士  
〈主な経歴〉 東京弁護士会 会長、日本弁護士連合会 副会長 ライフ、大成火災海上保険 更生管財人。  
産業再生機構 産業再生委員 日本放送協会コンプライアンス委員会委員長代行

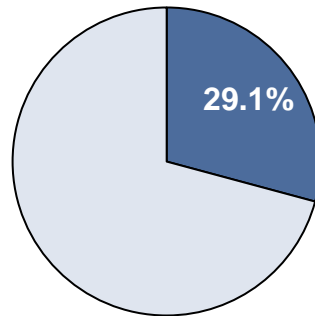
野村 修也  
社外監査役

中央大学法科大学院教授、弁護士  
〈主な経歴〉 金融庁 金融審議委員会委員他、郵政民営化委員会委員、国土交通省 国土審議会専門委員、内閣府 経済財政諮問会議専門委員、総務省 通信・放送タスクフォース・メンバー他

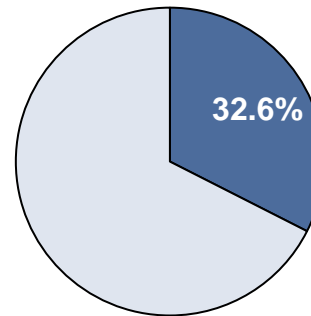
### ■ バックグラウンド／資格等

事業会社の役員経験者、コンサルティング、ファンド、金融機関、会計・法務事務所出身者など多様なプロフェッショナル人材を揃えており、企業経営上の多様かつ複雑な課題に対し、机上の空論ではないリアリティある統合的な貢献が出来ることが、IGPIの比肩なき特長です。

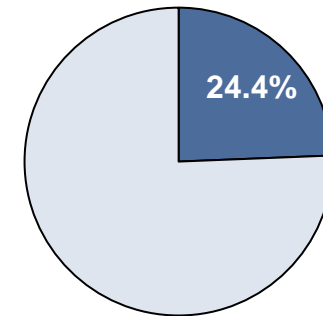
【 事業会社役員経験者 】



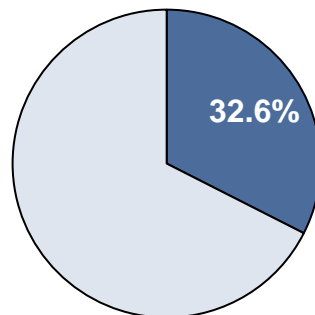
【 ファンド・産業再生機構 】



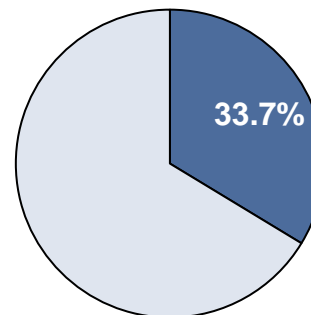
【 公認会計士\*・弁護士・税理士 】



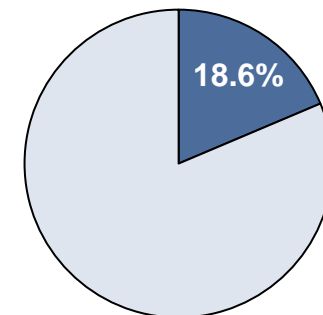
【 コンサルティング会社 】



【 証券会社・銀行 】



【 MBA保有者 】



\* 米国公認会計士(CPA)、米国公認管理会計士(CMA)を含む