

報道関係者各位

2020年12月3日  
グロース・キャピタル株式会社

## グロース・キャピタル、上場ベンチャーの成長戦略のカギとなる 6領域の支援を強化。パートナーに各領域のエキスパートを迎え 資金調達後の成長戦略実行の支援と、非連続な成長を実現

事業成長を促す「攻めのファイナンス」を支援するグロース・キャピタル株式会社（本社：東京都港区、代表取締役 CEO：嶺井政人、以下グロース・キャピタル）は2020年12月より、上場後のベンチャー企業のさらなる事業成長に不可欠な6つの領域において、経営者としてだけでなく各領域の専門的知見を有する方々（以下、グロースパートナー）とのパートナーシップのもと、調達した資金を用いた成長戦略の実行・支援体制をさらに強化し、企業の非連続的な成長の実現を加速いたします。



### ■ 提携の背景

上場ベンチャーが非連続な成長を実現するためには、適切なタイミングでの成長投資、そしてその投資効果を最大化する戦略が重要です。グロース・キャピタルは、成長投資資金を調達する「攻めのファイナンス」と、調達後の「成長戦略の実行」を支援しています。



図1：グロース・キャピタルのサービス領域

「成長戦略の実行」フェーズにおいては「M&A」「マーケティング」「ターンアラウンド」「新規事業」「スタートアップ投資」「IR戦略」の6つを重点領域として設定し支援体制を強化しています。今回、グロース・キャピタルが成長戦略の実行において重点領域とする各領域のエキスパートをグロースパートナーに迎え、適宜アドバイスを頂くことで、さらに多角的な視点をもって事業成長の実現を促進。上場ベンチャーが新たな産業を生み出し、また日本だけでなくグローバルのトップ企業へと飛躍することを、グロースパートナーと共に支援いたします。

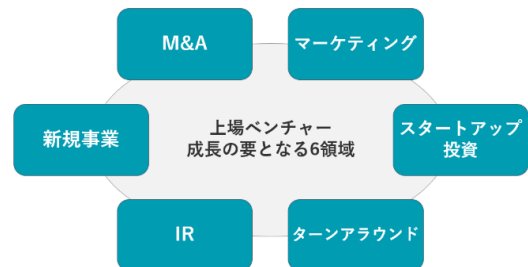


図2：グロース・キャピタルが支援する6つの成長戦略重点領域

## ■グロースパートナー一覧（五十音順）



▽主な支援領域  
・新規事業

株式会社アルファドライブ 代表取締役社長 兼 CEO  
連続起業家

### 麻生要一（あそう・よういち）氏

東京大学経済学部卒業。株式会社リクルート（現リクルートホールディングス）に入社後、ファウンダー兼社長として IT 事業子会社（株式会社ニジボックス）を立ち上げ、ヘッドクォーターにおけるインキュベーション部門を統括。2018年2月に企業内インキュベーションプラットフォームを手がける株式会社アルファドライブを創業し、2019年11月にユーザーベースグループ入り。

### ▼麻生氏よりコメント

上場後の持続的な成長のためには、新規事業開発が不可欠です。特に、M&A と対を為す形での内部からのインキュベーション促進は、将来の経営を担う人材育成の面でも効果的です。アルファドライブにおけるこれまでの企業内新規事業の支援経験を元に効果的な手法と仕組みをサポートさせていただきます。



- ▽主な支援領域
- ・ターンアラウンド
  - ・マーケティング

ファミリーマート CMO  
元日本マクドナルド CMO  
**足立光 (あだち・ひかる) 氏**

株式会社ファミリーマート エグゼクティブ・ディレクター、チーフ・マーケティング・オフィサー (CMO)

P&G ジャパン株式会社、シュワルツコフ ヘンケル株式会社社長・会長、株式会社ワールド執行役員、日本マクドナルド株式会社上級執行役員・マーケティング本部長、株式会社ナイアンティック シニアディレクター プロダクトマーケティング (APAC) 等を経て、2020 年 10 月より現職。日本マクドナルド時代は、同社の V 字回復の立役者のひとりとして活躍。

株式会社 I-ne の社外取締役、M-Force 株式会社のパートナー、スマートニュース株式会社や生活協同組合コープさっぽろ等のマーケティング・アドバイザーも兼任。著書に『圧倒的な成果を生み出す「劇薬」の仕事術』、『「300 億円」赤字だったマックを六本木のバーの店長が V 字回復させた秘密』。共著に、『世界的優良企業の実例に学ぶ「あなたの知らない」マーケティング大原則』。訳書に『P&G ウェイ』『マーケティング・ゲーム』など。オンラインサロン「無双塾」主催。

▼足立氏よりコメント

グロース・キャピタルの提唱する「資金調達」にとどまらず「成長戦略の実行」も支援することで、上場ベンチャーの非連続な成長を実現するというビジョンに共感し、グロースパートナーに加わりました。これまでの多様な業界でのターンアラウンド、経営・マーケティング領域での経験を活かし、ベンチャーの非連続な成長に貢献したいと思います。



- ▽主な支援領域
- ・スタートアップ投資

株式会社 CAMPFIRE 代表取締役  
実業家

**家入一真 (いえいり・かずま) 氏**

2003 年株式会社 paperboy&co. (現 GMOペパボ) 創業、2008 年 JASDAQ 市場最年少で上場。2011 年クラウドファンディングサービス運営の株式会社 CAMPFIRE を創業、代表取締役に就任。2012 年 E コマースプラットフォーム運営の BASE 株式会社を設立、共同創業取締役に就任、2019 年東証マザーズ上場。その他ベンチャーキャピタル「NOW」代表、オンラインカウンセリングサービス運営の株式会社 cotree 顧問などを務める。

▼家入氏よりコメント

これまで起業家として数社の上場、そして投資家として 100 社ほどのスタートアップへ投資をしてきましたが、イノベーションの実現には人材や知見、資金力の豊富な上場ベンチャーとスタートアップの橋渡しが非常に重要だと感じています。グロース・キャピタルと共に、橋渡しをすることで上場ベンチャー、スタートアップ双方の非連続な成長に貢献したいと思います。



マーケットリバー（株）代表取締役

**市川祐子（いちかわ・ゆうこ）氏**

楽天、NEC グループで IR、資金調達、東証一部上場準備等を経験。楽天では在籍中の 12 年間、ひとり IR からはじめ、一貫して資本市場との対話のフロントに立った。

経産省 企業報告ラボ企画委員、持続的成長に向けた長期投資研究会(伊藤レポート 2.0)委員を務めた。

現在、アライドアーキテクト株式会社（マザーズ）社外取締役（監査等委員）に加え、複数のスタートアップにて社外役員を務める。

著書に『楽天 IR 戦記「株を買ってもらえる会社」のつくり方』。

▽主な支援領域  
・ IR

▼市川氏よりコメント

成長企業にとって、IPO はゴールではなくスタートです。社会の変革に挑む経営者の夢をかなえるには、資金力と戦略実行力が必要です。その両面で、上場後の企業を支える Growth Capital の志に賛同します。私は企業の資本市場との対話を支援することで、挑戦する経営者をエンパワーメントしていく所存です。



MIH アドバイザリー株式会社 代表取締役

**牧知秀（まき・ともひで）氏**

慶應義塾大学卒業後、外資系コンサルティングファームを経て、外資系証券会社 3 社（モルガン・スタンレー、JP モルガン、ドイツ証券）にて、20 年近くに渡り機関投資家向けのコーポレートアクセス部を統括する。

ドイツ証券退職後、2020 年 3 月に事業会社向け IR 支援会社として MIH アドバイザリー株式会社を設立し、代表取締役に就任。中小型の上場企業を中心に、IR コンサルティングおよび海外機関投資家の紹介サービスを提供している。

▽主な支援領域  
・ IR

▼牧氏よりコメント

昨今の日本において、『IR 活動の重要性』は、株式市場のみならず社会全般で大きく理解され始めました。このような環境下においては、継続的な成長を実現する為の、ステージに応じた IR 戦略の策定・実践が必須になっています。グロースパートナーとして、これまでの経験やノウハウを駆使し、上場ベンチャーの企業価値拡大の実現に貢献したいと考えています。

■グロース・キャピタル代表・嶺井よりコメント

この度は、心強いパートナーの方々と共に、これからの日本の新産業を創出する上場ベンチャーを支援できることを大変光栄に思います。

日本政府もこれまで、新しいビジネスモデルを生み出す企業の育成を推進すべく、未上場のスタートアップ企業に対して税制面での優遇など様々なサポートを実施してきました。

一方、新産業の創出や日本を代表する時価総額が 1 兆円を超えるような企業を生み出すには、上場後の一層の飛躍に向けた支援も必要不可欠です。

今回就任いただくグロースパートナーの皆さんは、これまでも各領域で日本を代表する企業の成長を支援してきた経験を持つエキスパートであり、新産業の創出、イノベーションの実現においても強い想いを持った方々です。

今後もビジョンに共感頂くパートナーを拡大し、パートナーの皆さんと共に「攻めのファイナンス」後の成長戦略の実行を強力に支援してまいります。

#### ■グロース・キャピタル株式会社について

グロース・キャピタルは、ベンチャー企業が上場後も非連続な成長を達成することを支援します。業務提携を通じて、株式を活用した資金調達および調達資金を活用した M&A・スタートアップ投資・新規事業・マーケティング等の成長戦略についても支援・実行を行うことで、上場後のベンチャー企業が成長をさらに加速し、日本およびグローバルのトップ企業となることに貢献します。

#### ■グロース・キャピタル代表プロフィール



##### 額井政人 <Minei Masato>

早稲田大学在学中にマーケティングソリューションを提供する株式会社セールスサポートを創業し、ネオマーケティングへ売却。2009年、モルガン・スタンレー証券に入社し、投資銀行部門およびクレジットリスク管理部門で主にテクノロジー企業の資金調達や格付業務に従事。2013年、マイネット CFO に就任。ファイナンスおよびマーケティング分野を中心に事業の成長を牽引、東証マザーズに上場。その後2016年より副社長に就任し東証一部上場を実現。2019年4月、グロース・キャピタルを設立。

#### 【会社概要：グロース・キャピタル株式会社】

# Growth Capital

設立：2019年4月1日

代表者：額井政人

所在地：東京都港区南青山3丁目8番40号  
青山センタービル 2F

本件に関するお問い合わせ先

グロース・キャピタル株式会社 PR 事務局（ビルコム株式会社内）

担当：星・桂田

TEL：03-5413-2411 FAX：03-5413-2412 Mail：[g\\_capital@bil.jp](mailto:g_capital@bil.jp)

本リリースに掲載された内容は発表日現在の情報です。