

投資事業有限責任組合概要

2026年2月17日

名	称	TOKI1号投資事業有限責任組合
住	所	東京都港区南青山二丁目19番6-202号
無限責任組合員の氏名又は名称		TOKI Partners1号有限責任事業組合
指導を行う者の概況		
氏名又は名称		一戸 将未 増渕 翔
無限責任組合員との関係		組合員である株式会社 TOKI の取締役

<p style="text-align: center;">事 業 の 概 要</p>	<p>株式会社 TOKI の取締役として、下記業務に従事している。</p> <p>(1) コンピュータのソフトウェア及びハードウェアの企画、研究、開発、設計、製造、販売、保守、リース、賃貸及び輸出入並びにそれらに関するコンサルティング業務</p> <p>(2) インターネット等の通信ネットワーク及び電子技術を利用した各種情報提供サービス及び情報収集サービス</p> <p>(3) 自然科学及び産業上の諸技術に関する総合的な研究調査業務</p> <p>(4) EC（電子商取引）サイトその他各種ウェブサイトの企画、制作、販売、配信、運営及び管理</p> <p>(5) 企業戦略の立案、企業革新、企業情報システムの構築及びM&Aに関する支援事業</p> <p>(6) 経営コンサルティング業務</p> <p>(7) 人材育成、能力開発のための教育事業</p> <p>(8) 投資及びそれに関するコンサルティング業務</p> <p>(9) マーケティング・リサーチ並びに経営情報の調査、収集及び提供</p> <p>(10) 経済、金融・資本市場及び企業に関する研究調査業務</p> <p>(11) 資産の運用及び管理並びにそれらに関するコンサルティング業務</p> <p>(12) 有料職業紹介事業</p> <p>(13) 研修、セミナー、講演会、講習会等の各種催事の企画、立案、実施、運営及びそれらに関するコンサルティング業務</p> <p>(14) 金融業</p> <p>(15) 前各号に附帯関連する一切の事業</p>
--	--

指導に係る知識及び経験

当ファンドGPの一戸および増潤は、いずれもスタートアップの創業・事業成長・資金調達・組織拡大に関する実務経験と、投資家としての投資判断・投資実行・投資先支援（ハンズオン）経験を有しており、投資先企業に対する経営支援・成長支援（指導）を行うに足る知識及び経験を備えている。

1. 経歴（投資・起業・事業開発等の実務経験）

一戸は、スタートアップおよび株式会社グリーンでのインターンを経て、株式会社ジェネシア・ベンチャーズにキャピタリストとして参画し、7年以上にわたりベンチャー投資業務に従事した。初期投資案件として株式会社タイミーへの投資を担当し、その後も防衛テック（例：スカイゲートテクノロジー株式会社）を含む複数領域で投資・支援を継続。2025年9月に株式会社 TOKI を創業し、投資と経営の両面からスタートアップの成長支援を行う体制を構築している。

増潤は、慶應義塾大学在学中に教育領域で起業し、約4年間代表として事業運営を経験した。卒業後は株式会社フライウィールにて大企業向けデータビジネスの事業開発に従事し、事業開発・顧客開拓・プロダクト価値検証の実務経験を有する。株式会社グロービス（代表室）ではスタートアップ投資およびアクセラレータプログラムの立ち上げ・運営に携わり、その後グロービス・キャピタル・パートナーズにて投資関連業務を担った。さらに株式会社 SDG インパクトジャパンにてインパクト投資および新規ファンド組成業務に従事し、投資とファンド運営の双方の知見を有する。

2. 関与社数（投資先関与・支援実績）

一戸はジェネシア・ベンチャーズ在籍中、約15社の投資を担当し、投資実行のみならず、投資後の成長支援・経営支援にも継続的に関与した。特に、タイミー社への投資では投資リターンの最大化に資する支援経験を有し、また、当時国内で注目が限定的だった防衛テック領域においてテーマドリブンでのソーシングを主導し、投資実行に至らせた実績を有する。

増潤は、投資実務に加え、アクセラレータプログラム「G-STARTUP」の立ち上げ・運営を通じて、累計約150社弱のシード期スタートアップに対し、事業計画の磨き込み、資金調達準備、経営課題の整理等の支援に関与した。またインパクト投資・ファンド組成の実務を通じ、社会課題解決型スタートアップに対するKPI設計やインパクト評価を含む支援の知見を有する。

指導に係る知識及び経験

3. 指導内容（投資先への具体的な支援領域）

両 GP は、シード～アーリー期を中心に、投資先の状況に応じて以下の観点で指導・支援を行う。

事業戦略・プロダクト戦略：顧客課題の特定、価値提案の明確化、PMF に向けた仮説検証設計、ユースケース/価格戦略の設計

資金調達支援：ピッチ資料・事業計画の作成支援、資本政策の検討、投資家ストーリー構築、投資家紹介、DD 対応の伴走

組織・採用：初期組織の設計、キーメンバー採用要件定義、報酬/ストックオプション設計の論点整理

成長支援（販路・提携）：顧客紹介、事業提携機会の創出、エンタープライズ対応を含む事業開発支援

ガバナンス・経営管理：取締役会/株主対応、KPI 設計、予実管理、内部管理体制整備に向けた助言

特に一戸は、投資家としてのソーシング・投資判断に加え、経営者層へのインタビューを継続的に行うなど、創業期の経営論点（市場選定、勝ち筋の作り方、組織づくり、資本政策）を体系化しており、創業初期の意思決定を支える実践知を有する。増淵は、起業家としての当事者経験に加え、アクセラレータ運営やインパクト投資の経験を通じ、事業の社会的価値と経済的価値を両立させるための KPI 設計・実装支援に強みを有する。

4. その他（資格・学位・ネットワーク・投資先の成果等）

一戸は、ユニコーンスタートアップ（タイミー社）への投資実績を有し、当該投資において高い投資成果（投資金額に対して大幅なリターン）を創出した経験を有する。

若手 VC コミュニティ&勉強会「傳習塾」を主催し、国内の著名 GP を含む投資家ネットワークを構築している。これにより、投資先の資金調達・協業・採用等に資する紹介機会を提供可能である。

増淵は、ファミリービジネス次世代継承者・社会起業家のグローバルコミュニティ「NEXUS」に約 10 年関与し、日本拠点の運営および日本代表として国内外ネットワークを有する。国内外の事業機会・連携機会の創出、社会課題領域における知見共有が可能である。

両 GP は、投資・起業・事業開発・ファンド組成・コミュニティ運営等の経験を複合的に有しており、投資先企業の成長段階に応じた実践的な指導・助言を継続的に行える体制を整えている。

指 導 の 概 要

当ファンドは、投資先に対して実効性の高い経営支援（ハンズオン）を提供することを目的に、年間 2～3 社の厳選投資を基本方針とする。投資件数を意図的に絞ることで、GP が投資先ごとに十分な時間と専門性を投下できる体制を確保し、シード～アーリー期における重要論点（事業戦略、資金調達、採用・組織、事業開発、経営管理等）に対して、継続的かつ機動的に指導・支援を行う。

また、当ファンドでは、投資実行後の支援にとどまらず、有望な投資検討先に対しては投資前段階から伴走支援を行う方針である。具体的には、経営課題の構造化、顧客課題・市場仮説の検証、プロダクトおよび GTM の磨き込み、資本政策や調達ストーリーの整理などを、投資検討プロセスと並行して実施する。これにより、当該業界・事業・起業家・組織に対する解像度を投資前から高めることができ、結果として投資判断の精度向上および投資後の支援計画の具体化（支援の優先順位付け、KPI 設計等）につながる。

さらに、当ファンドの LP は個人に限定し、主としてスタートアップで成功した起業家および大企業の創業家（経営者）で構成される。これにより、投資先に対しては、GP による直接支援に加え、LP のネットワークを活用した採用（経営人材・専門人材の紹介）、顧客開拓（大企業・グループ企業との導入機会創出）、事業提携・アライアンス、海外展開や政策領域を含む知見提供等を機動的に実施できる。GP が支援設計と実行のハブとなり、必要に応じて LP との協働支援を組成することで、投資先の成長を加速させる指導体制を構築する。

（備考）

用紙の大きさは日本産業規格 A 4 とすること。