

# 経営に 新しい視点を。

マイナビ顧問は、多くの企業に対して、元大手企業役員経験者や各領域に精通したスペシャリスト（知見・ノウハウ・人脈を持つ方）をご紹介の上、活用頂き、事業拡大の為の経営支援を行っております。



## サービスラインナップ



### アドバイザー型

経営課題に対して、顧問よりハンズオンで支援致します。

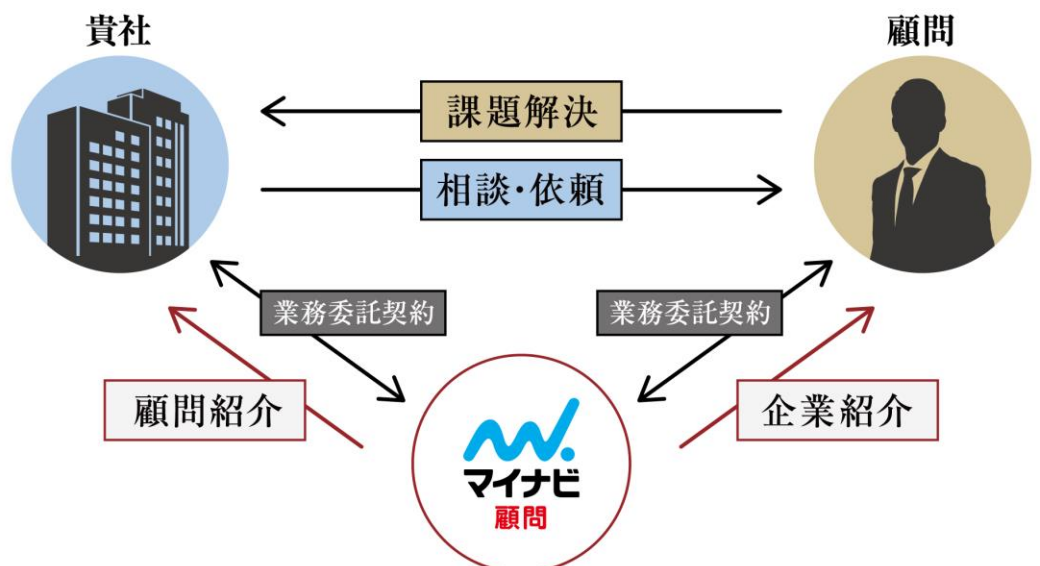


### 人脈紹介型 (販路開拓を含む)

顧問が持つ人脈をもとに、販売先をご紹介致します。

貴社と候補者の間に立って、円滑な採用をご支援致します。

必要な期間(3ヶ月～)、必要なタイミングで活用頂けます。



マイナビが顧問様との間に立ち、しっかりと貴社のサポートを致します。

費用

選定料

+

月額顧問料 × 契約期間

※交通費は応相談

## 顧問事例

アドバイザー型		
専門商社	新規事業開発担当 経験年数15年（58歳）	新規事業のマーケットリサーチやUI/UX/CXに関する提言が可能。事業開発におけるノウハウや関係各所とのパイプあり。
大手外資系 ECサイト企業	新規サブスク事業の立ち上げ責任者 経験年数17年（54歳）	事業戦略策定や経営体制に関するアドバイスが可能。サブスクリプションモデルに関する著書の執筆者。
大手都市銀行	支店長経験者 経験年数8年（60歳）	財務面のアドバイス、金融機関の紹介。融資計画の作成支援、などファイナンスに関する幅広い支援が可能。
大手監査法人	パートナー経験者 経験年数10年（62歳）	評議会（取締役会）の議場を経験。不適切会計処理対応専門委員会の会長をご経験。監査業界全体が順守するガイドラインの作成。
大手IT企業出身	DX推進担当 経験年数10年※IT推進責任者経験あり（42歳）	あらゆる業種でデジタル開発を主導してきたご経験。経営課題の分析からDXの具体的施策の提言が可能。複数のシステムインテグレーターとコネクションあり。
AI開発企業	創立社長 経験年数6年（44歳）	ソーシャルゲームのAI開発提携企業でAIを研究。AI開発支援やIT人材の教育研修が可能で、地方銀行与信、大手中古車見積もり、不動産価値予測、農業畜産等、数々のAI開発実績あり。
人脈紹介型		
販路拡大に関するプロフェッショナル（60歳）		コンサル企業の創業で培った人脈や、ご卒業大学のOBネットワークなど、各地場の名士や中小企業から大手企業の経営層に豊富な人脈を保持。また、各国首相や財閥ともコネクションあり。
有名異業種交流会の幹事（37歳）		交流会を通じて得た人脈で領域を問わず、中小企業から大手企業のトップクラスに複数人脈を形成。
業界最大手エンターテインメント企画営業本部長（52歳）		大手レコード会社や出版社、芸能事務所など豊富な人脈を保持。営業力のボトムアップなども可能。ベテラン顧問が多数在籍の某協会にて理事をご経験あり。

## 導入事例と成果

株式会社マイナビ 紹介事業本部

※詳細は「マイナビ顧問導入事例」をご参照下さい。



事例	目的	成果
販路拡大	新規取引先の開拓	6ヵ月で12社のトップアプローチに成功し、うち6社の新規開拓を果たす
営業教育	若手営業の営業スキル向上と生産性向上	3ヵ月で営業組織を構築し、1on1による営業同行を実施、売上生産性が30%改善
技術支援	新技術のノウハウがほしい	新技術を元に新商品を開発
新規事業開発	既存事業とシナジーのある新規事業を立ち上げたい	6ヵ月で新規事業の企画立案、9ヵ月でローンチ、1年半で黒字化
海外進出	東南アジアに進出をしたい	東南アジア各国のローカル企業や政府筋との人脈を持つ顧問により、2年間で3つの製造拠点を立ち上げた
ファイナンス支援	ファンドからの資金調達を図りたい	投資家向け資料を見直し、3ヵ月間で5社のファンドにアプローチ、2社から1億円の資金調達に成功
コスト削減	間接コストやシステムコストを削減したい	集中購買による間接コストと、システムの最適化を図り、年間5千万円のコスト削減に成功
製造支援	生産量を増やしたい	トヨタ生産方式を導入し一部自動化したことで、歩留まりが改善し生産量が16%UP
システム導入	コストを抑えて基幹システムを導入したい	不必要な機能を省くことで、見積もり価格から20%の導入コストを抑えることができた
AI導入	AIを導入し、省人化を行いたい	画像判定AIを導入し、人件費を10%削減したほか、不良返品がゼロになった
ロボティクス	ロボットを導入し、業務効率化を図りたい	製造現場のIOT化とロボットを導入することで24時間稼働の生産ラインを構築
上場(IPO)	マザーズ上場に向けて、ガバナンス体制を構築したい	当初の予定から半年前倒してマザーズ上場を果たした
人事労務	海外赴任者向けの就業規則を作りたい	海外赴任者の人事ローテーションが出来ずにいたことも判明し、就業規則作成のほか、タレントマネジメントシステムの導入も図った
マーケティング	既存商品のリブランディングを行いたい	市場調査をもとに、パッケージデザイン、PR販売戦略を見直したことで、売上が2.5倍にV字回復
法務コンプライアンス	法務部を新設したい	精度の見直しと人材育成に成功
物流支援	全国への配送網を構築したい	自社配送を首都圏に留め、3PLを活用した配送網を構築し、5ヵ月前倒して全国配送ができる体制を整えた
購買支援	配達先を増やし供給を安定させたい	グローバル調達の推進に成功
品質管理	品質基準はあるが、ムラがあり改善を図りたい	シックス・シグマを導入し、品質の標準化を図り、不良率を大幅に改善
事業承継	事業承継を行いたい	社内に後継者がいなかったことからM&Aを選択し、譲渡候補先3社と面談し、7ヵ月で譲渡を完了

株式会社マイナビ 紹介事業本部 / 平日 9:30~20:30 土曜 9:30~17:30 (日・祝日除く)

マイナビ 顧問

京橋オフィス 03-6631-2115

大阪支社 06-4802-1350

〒104-0031 東京都中央区京橋3-7-1 相互館110タワー4F

〒530-0011 大阪府大阪市北区深町4番20号 グランフロント大阪 タワーA 30F

費用

選定料

+

月額顧問料 × 契約期間

※交通費は応相談

顧問事例



アドバイザー型

専門商社の新規事業開発担当

大手外資系ECサイト運営企業で  
新規サブスク事業の立ち上げ責任者

大手銀行支店長経験者

大手監査法人

DX推進のプロフェッショナル

元AI企業社長



人脈紹介型

販路拡大に関する  
プロフェッショナル

有名異業種交流会の幹事

業界最大手エンターテインメント  
企業営業部長

導入事例と成果

※詳細は「マイナビ顧問導入事例」をご参照下さい。



事例	目的	成果
販路拡大	新規取引先の開拓	6ヵ月で12社のトップアプローチに成功し、うち6社の新規開拓を果たす
営業教育	若手営業の営業スキル向上と生産性向上	3ヵ月で営業組織を構築し、1on1による営業同行を実施、売上生産性が30%改善
技術支援	新技術のノウハウがほしい	新技術を元に新商品を開発
新規事業開発	既存事業とシナジーのある新規事業を立ち上げたい	6ヵ月で新規事業の企画立案、9ヵ月でローンチ、1年半で黒字化
海外進出	東南アジアに進出をしたい	東南アジア各国のローカル企業や政府筋との人脈を持つ顧問により、2年間で3つの製造拠点を立ち上げた
ファイナンス支援	ファンドからの資金調達を図りたい	投資家向け資料を見直し、3ヵ月間で5社のファンドにアプローチ、2社から1億円の資金調達に成功
コスト削減	間接コストやシステムコストを削減したい	集中購買による間接コストと、システムの最適化を図り、年間5千万円のコスト削減に成功
製造支援	生産量を増やしたい	トヨタ生産方式を導入し一部自動化したことで、歩留まりが改善し生産量が16%UP
システム導入	コストを抑えて基幹システムを導入したい	不必要な機能を省くことで、見積もり価格から20%の導入コストを抑えることができた
AI導入	AIを導入し、省人化を行いたい	画像判定AIを導入し、人件費を10%削減したほか、不良返品がゼロになった
ロボティクス	ロボットを導入し、業務効率化を図りたい	製造現場のIOT化とロボットを導入することで24時間稼働の生産ラインを構築
上場(IPO)	マザーズ上場に向けて、ガバナンス体制を構築したい	当初の予定から半年前倒してマザーズ上場を果たした
人事労務	海外赴任者向けの就業規則を作りたい	海外赴任者の人事ローテーションが出来ずにいたことも判明し、就業規則作成のほか、タレントマネジメントシステムの導入も図った
マーケティング	既存商品のリブランディングを行いたい	市場調査をもとに、パッケージデザイン、PR販売戦略を見直したことにより、売上が2.5倍にV字回復
法務コンプライアンス	法務部を新設したい	精度の見直しと人材育成に成功
物流支援	全国への配送網を構築したい	自社配送を首都圏に留め、3PLを活用した配送網を構築し、5ヵ月前倒して全国配送ができる体制を整えた
購買支援	配達先を増やし供給を安定させたい	グローバル調達の推進に成功
品質管理	品質基準はあるが、ムラがあり改善を図りたい	シックス・シグマを導入し、品質の標準化を図り、不良率を大幅に改善
事業承継	事業承継を行いたい	社内に後継者がいなかったことからM&Aを選択し、譲渡候補先3社と面談し、7ヵ月で譲渡を完了

株式会社マイナビ 紹介事業本部 / 平日 9:30~20:30 土曜 9:30~17:30 (日・祝日除く)

マイナビ 顧問

京橋オフィス 03-6631-2115

大阪支社 06-4802-1350

〒104-0031 東京都中央区京橋3-7-1 相互館110タワー4F

〒530-0011 大阪府大阪市北区大深町4番20号 グランフロント大阪 タワーA 30F