



株式会社リブ・コンサルティング

代表者●代表取締役 関越 事業責任者●パートナー 松尾大輔

設立●2012年 従業員数●330人(グループ全体)

住所●東京都中央区日本橋2-7-1 東京日本橋タワー 29F その他拠点●タイ(バンコク)

ネットワーク・連携●【グループ】ブルーセル、Impact Venture Capital、LiB Consulting (Thailand)、Goofy

【提携】ISKRA Consulting、MYTS Group、パーソルインノベーション TECH PLAY Company、LIFULL (Uniiリサーチ)、MAD | Makaira Art&Design

連絡先 TEL●03-6281-9596 E-mail●support.msg@libcon.co.jp

コンサルタント数 200人

専門チーム コンサルティング事業本部 事業開発人材育成コンサルティングチーム

サービス 事業開発人材に必要な主要スキルをBusiness、Technology、Creativeの観点から再定義し、事業開発をリードする人材育成をサポート

編集部 の 評価

「『事業開発力』を、つぎの日本のスタンダードにする」をコンセプトに掲げて急成長しているコンサルティング会社で、事業開発に関するイベントや調査データの提供などにも積極的に取り組んでいる。人材育成プログラムは、事業プランを策定・実践するためのスキルを確実に獲得できるものとなっており、研修の満足度は非常に高い。事業開発のコンサルティングから人材育成まで支援する会社は少なく、同社が果たす役割は一層大きくなりそうだ。

責任者に聞く 強み 仕組み 方針

「事業開発の経験豊富なコンサルタントが伴走し、事業プランを策定する実践的な研修を行います」

成果創出型のコンサルティング会社が事業開発人材の育成支援を強化

当社は、大手企業から中堅・中小企業、スタートアップまで幅広い顧客基盤を持ち、成果創出型のコンサルティングが評価されています。特に強みとする事業開発コンサルティングにおいて、自社の事業開発力に関する相談が増えているため、当社の知見を生かして、事業開発を促進する組織変革や人材育成の支援に力を入れています。

事業開発の本気度/ワクワク度を社内に伝播させるアプローチなどを実践的に学ぶ

リアリティを持った事業開発の経験値が社内に蓄積されており、それを下支える「仕組化された事業開発人材育成の教育ノウハウ」をプログラム化しています。事前の丁寧なヒアリングで企業ごとにカスタマ

イズし、集合研修やワークショップだけでなく、面談やレビュー、チャット相談などのきめ細かなサポート体制を整えています。多くの企業が「事業開発の目線が揃わない」という壁にぶつかるのは、事業開発の「関与度」と「解像度」が異なるためと考えられ、それを解決するには「事業開発担当者の本気度/ワクワク度を社内に伝播するためのアプローチ」などを実践的に学ぶ必要があります。

そのため、「次世代ビジネスリーダー」「事業開発/事業変革の担当者」「ビジネスイネーブルメント人材」を対象とする階層別研修では、事業開発人材に求められる「BTCスキル(Business、Technology、Creative)」の獲得を目指します。特に、若手～中堅が事業開発・業務変革を実施し

●階層別の事業開発人材育成プログラム

研修対象者	概要	対象年次	研修期間	推奨人数
次世代 ビジネスリーダー (経営人材/幹部候補)	集合研修 + 個人演習 ワークショップ研修のち、個人単位で検証活動も行い具体的な事業プランを策定	<目安> 10～15 年目	約4カ月間	10～20 人
事業開発/ 事業変革の推進責任者	集合研修 + グループワーク ワークショップ研修と並行してグループワークを通じ事業プランを策定	<目安> 5～10 年目	約3カ月間	16～40 人
ビジネス イネーブルメント人材 (リスキリング推奨者)	オンライン研修 + 事前事後課題 事業推進求められる3つの力(解像度を上げる力/伝える力/繋ぎ合わせる力)を底上げ	<全社・グループ含む> 若手～ 中堅	約1カ月間	20～100 人

専門分野

業種
営業(法人、リテール)
営業(海外)
販売・サービス
技術・研究(IT)
技術・研究(電気)
技術・研究(自動車・機械)
技術・研究(メディカル)
技術・研究(素材)
開発・設計
コンサルタント

職種

経営・企画
経営企画
事業企画
事業企画(海外)
DX
マーケティング
営業・販売
営業企画

対象者

経営者・役員
事業責任者
事業責任者(海外)
マネジャー
中堅・若手

顧客

大手商社、大手自動車メーカー、大手不動産企業 他

松尾 大輔

パートナー



大手総合広告代理店に入社。精密機器・トイレタリー・化粧品・不動産業界を中心に30以上の商品・サービスにおけるマーケティング・コミュニケーションの戦略策定・実行マネジメントに関わる。その後、リブ・コンサルティングに入社。企業の成長ステージに応じた事業開発・事業グロースのコンサルティングを数多く手がける。現在は新規事業開発やDX関連テーマを管掌するパートナーとして大企業を中心に事業開発人材育成研修で講師を務めるほか、EXPO 2025 大阪・関西万博のディレクション業務や様々なカンファレンスでの登壇など幅広く活動している。

ていくためのマインド/スキルを身につけることで事業開発力のボトムアップを行う必要性がますます高まると考えています。

すぐ着手できるレベルの事業プランがアウトプットされるまで徹底的に鍛える

研修導入企業の経営者・人事責任者からは「単なる研修で終わるのではなく、すぐ着手できるレベルの事業プランがアウトプットされるまで徹底的に鍛えて欲しい」という期待が私たちには寄せられています。

形式的な事業開発プロセスやフレームワークの提供にとどまらず、具体的な事業プランの策定を通じた再現性の高い人材育成を行うために、事業開発経験の豊富なコンサルタントが伴走します。