

<PRESS RELEASE>

経営を専門とする知的人材を流動化させ、日本の企業レベルを底上げする！

日本初、トップMBA生と中小企業をマッチングするクラウドサービスが登場

試験導入から約一か月で、登録学生数 80 名突破！5 月 20 日より本格サービス開始

株式会社リブ・コンサルティング（本社：東京都千代田区、代表取締役：関徹）は、中小ベンチャー企業と日本トップクラスのMBA生とをマッチングするクラウドソーシングサービス「MBAバンク」を開設し、5月20日（水）よりサービスを本格開始いたします。

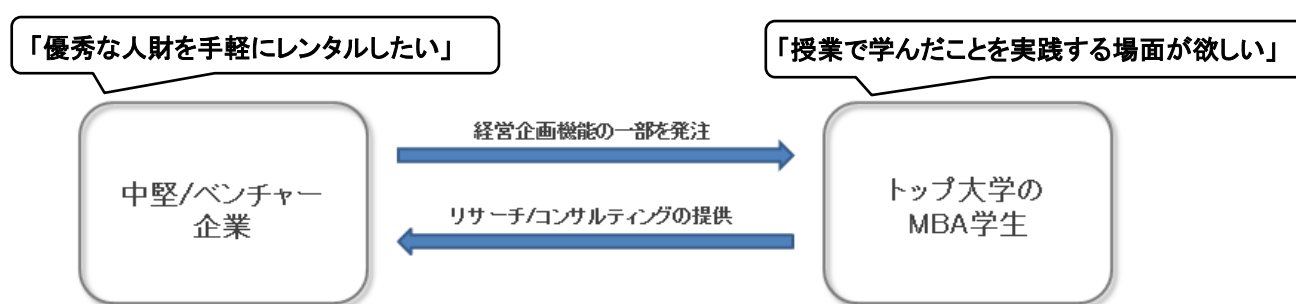
日本では、経営企画職のポジション不足から、MBA の知識や能力を発揮できていない優秀な人材が数多く存在しています。一方、中小企業側は、これまで調査・分析などの高度な知的業務や経営の根幹を担う業務を気軽に依頼できるアウトソーシング先がなかったため、経営者自らが可能な範囲で取り組むほかありませんでした。

そこで、双方のニーズを満たすべく、MBA 生と中小ベンチャー企業の経営者とをマッチングさせるクラウドソーシングサービスを開発いたしました。学業のために一時的に勤務から離れている「遊休人材」を活用したサービスであるため、企業が低価格で利用できることも特徴の一つです。2015 年 4 月より MBA バンクを試験的に開始したところ、約一か月間で企業からの依頼件数は 20 件を超え、登録 MBA 生も 80 名を突破したことから、市場ニーズが高いと判断し、この度の実用化に至りました。

優秀人材が不足しがちな中小企業において、全国どこでも、経営者が気軽に「参謀」と組むことができる同サービスの普及は、企業レベルや国際競争力を底上げすることにもつながると考えております。

■MBAバンクの概要

MBAバンクとは、「国内トップクラスのMBA生」が「良質なコンサルティング」を「低価格」で実現するマッチングサービスです



■MBAバンクの特長

MBA バンクへの登録は、右記のトップMBAスクールのみ限定

●「MBA バンク」の登録コンサルタントは、全員トップ校の MBA 課程（ビジネススクール）在学学生及び修了生のため、正しい知識に基づいた高品質なコンサルティングサービスが期待できる。

●MBA 生の大半は実務経験者や企業派遣者であるため、発注企業の現場ニーズや目的を汲み取った対応が可能。

MBAトップスクール	学生数
慶應義塾大学	200
早稲田大学	205
一橋大学	368
京都大学	197
九州大学	89
筑波大学	70
神戸大学	145
青山学院大学	200
名古屋商科大学	226
グロービス	1,199
合計	2,783

■業務フロー

【企業側】

① プロジェクトを登録

まず、MBA 生に依頼したいプロジェクト (案件) を登録します (登録無料)。



② エントリーを確認

登録されたプロジェクトに MBA 生がエントリーします。エントリー者からの提案内容を比較し、依頼したい担当者を指名します。



③ プロジェクトスタート～納品

MBA 生と連絡を取りながらプロジェクトを進めます。MBA 生から納品された最終成果物を検収・承認してプロジェクト終了です。



【MBA 生側】

① プロジェクトを検索

MBA バンクに登録されたプロジェクトの中から、取り組みたいプロジェクトを検索します。



② プロジェクトにエントリー

プロジェクト内容をチェックし、クライアント企業の要望に合った提案内容でエントリーします (エントリー無料)。



③ プロジェクトスタート～納品

担当者として選ばれたら、クライアント企業と連絡を取ってプロジェクトを進めます。納品した最終成果物が企業から承認されたらプロジェクト完了です。



■MBA学生のニーズ

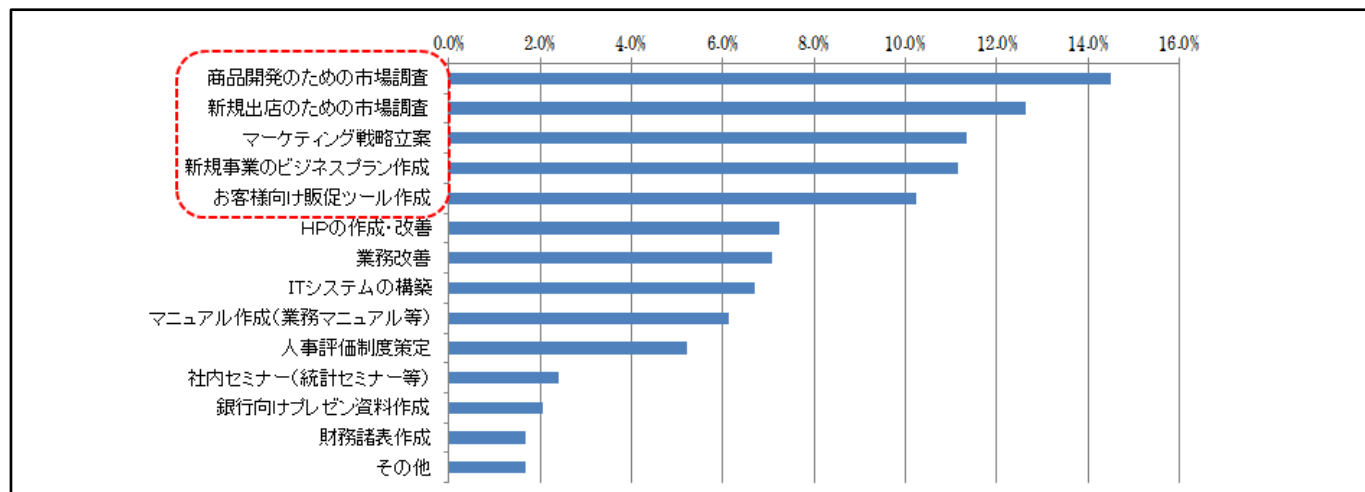
MBA学生がMBAバンクに求めているのは報酬よりも経験

NO	当サービスに期待していること	1. 全く重要でない	2. 重要でない	3. どちらとも言えない	4. 重要である	5. とても重要である	分からない	平均
1	コンサルPJが出来る	3.2%	7.0%	10.3%	35.7%	42.2%	1.6%	4.08
2	新しい経験が出来そう	3.8%	2.2%	7.0%	26.5%	58.4%	2.2%	4.36
3	バイト代を稼げそう	7.0%	20.0%	24.9%	27.0%	17.3%	3.8%	3.29
4	就職に有利に働きそう	10.3%	13.0%	24.3%	28.1%	21.6%	2.7%	3.39
5	MBAのインプットを発揮したい	3.2%	2.2%	4.9%	24.9%	58.9%	5.9%	4.43
6	新しいサービスで面白そう	4.3%	7.0%	9.2%	35.1%	38.9%	5.4%	4.03

(MBA学生185名へのアンケート結果)

■中小企業のニーズ

中小企業の経営幹部がMBA生に依頼したい業務は、マーケティング調査やビジネスプラン作成



(中小企業経営幹部268名へのアンケート調査)

■KPO:遊休知的資源の流動化

シェアリングエコノミー:遊休資源(ヒト・モノ・カネ)の活用。

「空き部屋のシェア」、「ドライバーと車のシェア」、「簡易タスクのシェア」、「フリーランスの仕事シェア」...

さらに人財シェアリングは、KPOからBPOへ

MBAバンクは、2年間一時的に実務から離れている「遊休知的人材」を活用したKPOサービスです。

BPO (Business Process Outsourcing) 業務プロセス委託	KPO (Knowledge Process Outsourcing) 知的業務委託
マニュアル化しやすい業務	マニュアル化しにくい業務
入力・チェック・運用	分析・判断・創造
生産性向上(時間活用)	付加価値向上(頭脳活用)
クラウドサービス大手 L 社、O 社	

※KPOは一般サービスより費用対効果が5倍増に

世界的な成長市場となっている知的労働者の有効活用(KPO)は日本ではまだまだ遅れている。(日本のシェアは約2%)但し、実現されれば、費用対効果が5倍増となる画期的な手法と言われている。(出典:野村総合研究所)

■株式会社リブ・コンサルティング 企業紹介

中堅・ベンチャー企業、業界・地域のトップ企業を中心に、戦略立案・市場分析・マーケティング支援・販売支援・組織開発等、幅広い領域で経営コンサルティングを実施。特に住宅不動産業界および自動車業界においては日本で最大級の経営コンサルティング会社。研修プロジェクトに関しても、新入社員研修、若手リーダー育成研修、マネジメントコミュニケーション研修など 600 件以上の実績をもつ。

■会社概要

株式会社リブ・コンサルティング URL: <http://www.libcon.co.jp/>

代表者: 関 徹(せき いわお)

設立: 2012年7月

従業員: 99名(2015年5月1日現在)

所在地: (本社)東京都千代田区大手町 1 丁目 5-1 大手町ファーストスクエア ウェストタワー 20 階

(大阪オフィス)大阪府大阪市淀川区宮原 4 丁目 1-45

(韓国支社)韓国ソウル特別市江南区新沙洞 630-1 JEIN ビル 4 階

(タイ支社)Level 29, 388 Exchange Tower, Sukhumvit Road, Klongtoey Subdistrict, Klongtoey District, Bangkok, 10110

事業内容: 総合経営コンサルティング業務

企業経営に関する教育・研修プログラムの企画・運営

住宅・自動車等の高級商材に関する生産性向上のコンサルティング

住宅・自動車業界向け、覆面調査によるデータ分析業務 など

【本件に関するお問い合わせ先】

株式会社リブ・コンサルティング 広報企画室

TEL: 03-5220-2688 FAX: 03-5220-2689