

2024 年 11 月 21 日
株式会社マイナビ

マイナビ、ターゲット企業のキーマンとの商談を可能にする 販路開拓サービス『Keyman Connect』の提供を開始 経営層や事業責任者など、5 万人以上のプロ人材の繋がりを活かし商談機会を創出

株式会社マイナビ(本社:東京都千代田区、代表取締役 社長執行役員:土屋芳明)が運営する、プロフェッショナル人材(副業・兼業・フリーランス人材)を活用し企業の事業成長を支援するサービス『スキイキ ProSelection』(<https://business.mynavi-suki-iki.jp/lp/pro-selection>)は、顧問と企業のマッチングサービス『マイナビ顧問』(<https://business.mynavi-suki-iki.jp/lp/komon>)と連携し、人脈ネットワークを活かして、ターゲット企業のキーマンとの商談を可能にする新サービス『Keyman Connect(キーマン コネクト)』(<https://business.mynavi-suki-iki.jp/lp/keyman-connect>)の提供を2024年 11 月より開始しました。



サービス開始の背景・目的

中小企業庁の調査※によると、中小企業の約 75%が営業資源の確保や信頼性のある人脈の支援を受けることが困難な状況にあり、新たな市場参入や販路拡大のための外部支援が必要とされています。一方で、中小企業は、マーケティングや営業に使える資金や人材が限られており、沢山の外部支援を受けることや、業界内にいる経験者やビジネスパートナーとのつながりを築くことが困難だという声も多く聞かれます。このような背景を受け、『スキイキ ProSelection』・『マイナビ顧問』に登録しているプロ人材・顧問が持つコミュニティを活用し、ターゲット企業のキーマンとの商談機会を創出するサービスを立ち上げました。プロ人材事業通じて得た知見と、マーケティングやチームビルディングにおけるマイナビのノウハウを掛け合わせ、キーマンに対しパーソナライズされた適切なアクションを行い、キーマンが納得を得た形で商談設定が実現できることが大きな強みです。

※ [中小企業のイノベーションの在り方に関する有識者検討会 中間取りまとめ報告書](#)

『Keyman Connect』について

<サービス概要>

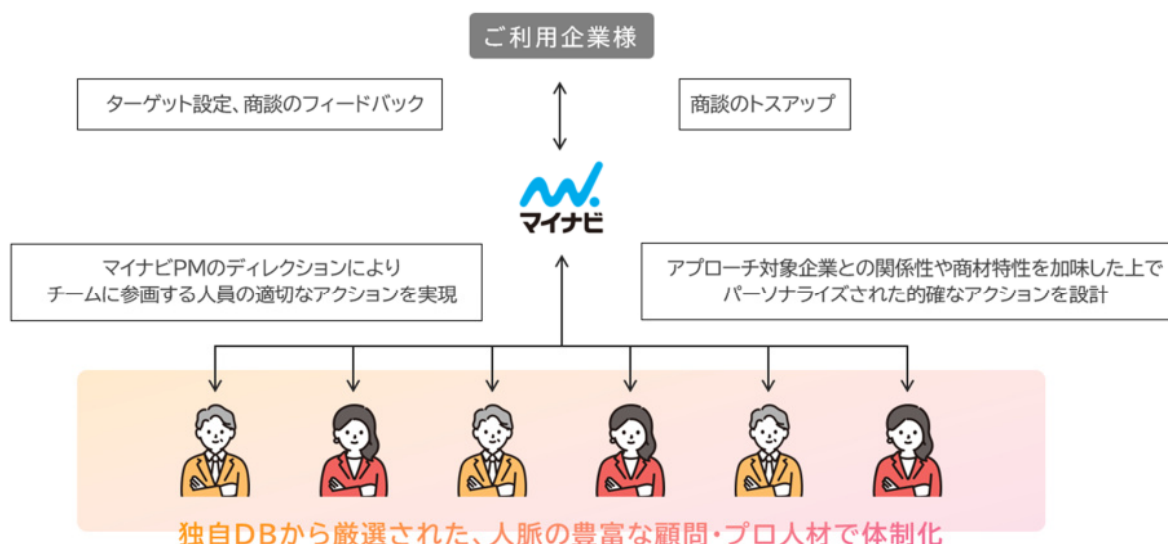
事業のキーマンとコネクションを持つプロ人材及び、経営層や企業上層部とのコネクションを多く持つ顧問人材を合わせ5万人以上の豊富な人脈を活かし、課題や事業フェーズに合わせた販路開拓が可能になります。

また、単なる人脈の紹介だけではなく、企業が抱える課題や内容に応じて専任コンサルタントが具体的なプランニングも実施。支援期間や必要な人員数、適した人材などを提案し、業務が開始された後も目標達成までディレクションを行います。数値目標を追うだけでなく、キーマンに対しパーソナライズされた適切なアクションを届け、キーマンが納得を得た形で商談を実現します。

■サービス利用イメージ

企業内でリファラル営業の体制を確立するには、担当マネージャーのマネジメント・管理工数の負担が大きくなります。

キーマンコネクトでは、マイナビの専任プロジェクトマネージャーがディレクションを担い、利用企業と連携して、効率的な販売促進の体制化と成果創出を両立します。



■支援フローイメージ





プロ人材との共創チームがビジネスを確実に変える



<https://business.mynavi-suki-iki.jp/lp/pro-selection>

さまざまな企業における高度・専門的なビジネス課題解決や、事業立ち上げ・立て直し、規模拡大等のミッションに向け、マイナビの専任担当が PM(プロジェクトマネージャー)としてプロジェクト発足・体制構築・実務進行管理等まで牽引・サポートするサービスです。マイナビが両者間に介在しそれぞれと業務委託契約を締結する再委託型モデルで、専任担当がディレクションしながらプロ人材と共に伴走支援します。

【お問い合わせ先】 株式会社マイナビ 社長室 広報部 小池 Email:koho@mynavi.jp