

■対象とする地域金融機関（自社の場合は、自社名）

- 銀行

■アイデア概要

- 起業希望者の発掘および起業サポートを行う起業支援に加え、スタートアップ企業向けの採用支援コンサルティング（固定報酬型）、人材紹介サービス（成功報酬型）を提供
- スタートアップ企業に対し、人材紹介およびコンサルティングの成長支援を行うことで、成長確度・成長速度を向上。また、起業潜在層に対し、起業提案や資金提供のサポートを行うことで、新規ビジネスの創出に寄与

■収益化の仕組み

- スタートアップ企業からのコンサルティングフィー、人材紹介手数料に加え、起業支援による起業成功報酬といった3つの「付加価値提供」に対する、3つの「報酬」を得る

■「人材仲介サービス」としての先進性

- VCと連携した起業潜在層へのアプローチ
- 採用支援コンサルティングと人材紹介の組み合わせ

■事業者支援サービスとの親和性

- スタートアップ企業に対する経営支援・コンサルティング等に基づく適切な人材紹介、採用支援

■ターゲット市場（想定顧客、市場規模、成長性等）

- 地域のスタートアップ企業 1 万社、起業潜在層
- 市場規模 ● 億円程度を想定
- 顧客スタートアップ企業の事業成長による収益拡大が期待できる

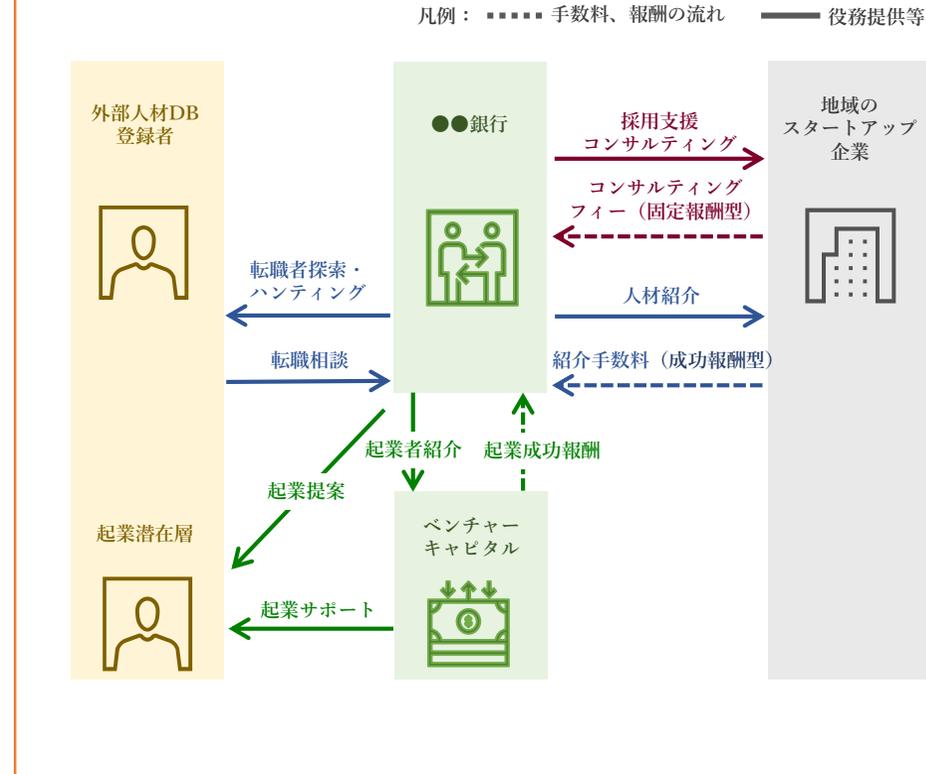
■ステークホルダー（アイデア実現のために巻き込むべき事業者等）

- ベンチャーキャピタル（VC）
- 人材サービス会社

■短期事業プラン（直近の収益見込み、投資リスク等）

- 既存顧客のスタートアップ企業に対するアプローチで事業基盤を固める。
- 起業潜在層への支援により、起業成功後の顧客化につなげ、収益拡大を図る。
- コスト（採用支援コンサルタント、ハンティング担当者の育成費用、人材会社に対する紹介料、DB利用料等）に見合う採算性、スタートアップ企業の倒産リスクについて要検討。

ビジネスモデル（図解）



■競争優位のポイント（新規性、コスト優位性等）

- 地銀の既存の顧客ネットワークの活用により低コストでの新規事業の顧客開拓が可能
- 人材サービス会社やVCと既存のリレーションを活かした連携が可能

■ 対象とする地域金融機関（自社の場合は、自社名）

△△銀行

■ アイデア概要

- 研修や出向などの企業間契約に基づき、主に大企業と地域のベンチャー企業・中小企業等との間で人材マッチングを実現
- 出向する人材は出向元企業に在籍したまま、半年～1年の間、出向先企業で主に経営者の右腕として、出向元企業で培ったノウハウを提供し、出向先企業の事業拡大に寄与

■ 収益化の仕組み

- 出向元企業への出向支援（候補者選定等）、キャリアサポート（人材育成等）、出向者への伴走支援（メンター等）の3つの「付加価値」に対する、3つの報酬（出向手数料、サービス料）を得る

■ 「人材仲介サービス」としての先進性

- 教育・育成等の人材ソリューションの提供による付加価値の創出
- レンタル移籍とすることによる人材提供元大企業（出向元企業）のリスク・コスト低減

■ 事業者支援サービスとの親和性

- 経営支援・コンサルティング等を通じて経営人材ニーズのある企業を選定し、経営者の右腕として経験を積みたい大企業人材とマッチング

■ ターゲット市場（想定顧客、市場規模、成長性等）

- 全国の大企業・大企業人材
- XX県における市場規模は年間●千万円を見込む
- 人材ソリューションサービスの成長による収益拡大が期待できる

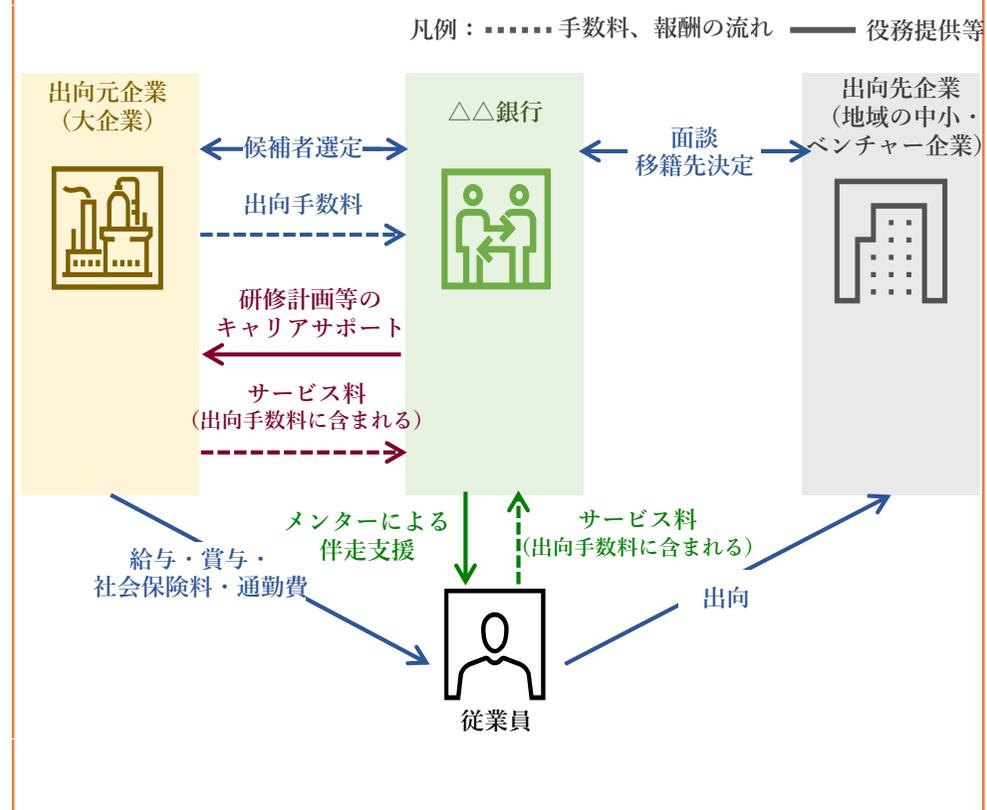
■ ステークホルダー（アイデア実現のために巻き込むべき事業者等）

- 人材サービス会社（顧客開拓、育成・教育ノウハウ）

■ 短期事業プラン（直近の収益見込み、投資リスク等）

- 既存の地域企業顧客の中から人材ニーズのある企業を選定し、大企業人材とのマッチングを行い、事業基盤を固める。
- 大企業へのキャリアサポートやメンターによる出向者への伴走支援については、当面人材サービス会社と連携し、ノウハウを得た上で提供する。

ビジネスモデル（図解）



■ 競争優位のポイント（新規性、コスト優位性等）

- 地域金融機関の既存の顧客ネットワークから出向先企業の選定が可能
- 既存の人材仲介スキームを維持した上で、従来の顧客ではない出向元企業からの収益を得ることが可能