

2023年12月1日

日本海ガス絆ホールディングス株式会社

株式会社日本海ラボ

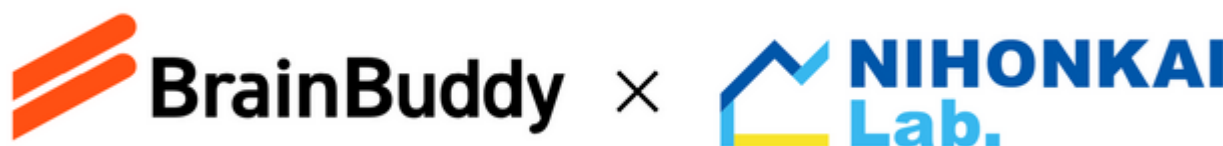
株式会社ブレンバディ

ブレンバディと日本海ラボ、富山県で働く人材の市場価値向上に向けた業務提携を開始

富山県のビジネスインキュベーションオフィス HATCH で、実働型育成による営業スキルを向上

日本海ガス絆ホールディングスグループの株式会社日本海ラボ（本社：富山県富山市、代表取締役社長：新田洋太郎、以下「日本海ラボ」）と株式会社ブレンバディ（本社：東京都渋谷区、代表取締役：大矢剛大、以下「ブレンバディ」）は、“営業ラボ”の立ち上げにおいて、業務提携を開始しました。両社の強みを活かし、富山県で働く人材の市場価値向上を実現します。

日本海ラボは、日本海ガス絆ホールディングスグループのコーポレートベンチャーキャピタルとして、エネルギー事業で培った基盤を活かし、オープンイノベーション推進による新たな事業の創出と北陸地域の共創プラットフォームの構築を目指します。



1. 事業提携の背景

日本海ラボはブレンバディの「一人でも多くパフォーマンスを発揮できる機会を提供する」という Mission に賛同し、富山県で働く人材の市場価値向上を目的とした業務提携を行いました。

2. 富山県の人材育成における課題

令和2年国勢調査『就業状態等基本集計』によれば、富山県の労働力は人口と同様に減少が続いています。夫婦の共働き率は全国4位、正規職員・従業員の割合も全国3位であり、働く人々を増やす施策よりも、働く人々の生産性向上が必要な段階と言えます。

一方で、生産性向上に欠かせない人材教育について、富山県の『富山県賃上げ・人材確保等に関する調査中間報告』によると、従業員の教育訓練を行う上での課題は「業務が多忙で教育訓練を行う時間がない」（53.1%）が最多。次いで「指導できる人材が不足している」（47.0%）、「従業員の意欲が乏しい」（30.0%）が続く結果。富山県では、即戦力人材の効果的な育成を担う場所が必要であると推測できます。

出典：

国勢調査「就業状態等基本集計」

https://www.stat.go.jp/data/kokusei/2020/kekka/pdf/outline_02.pdf

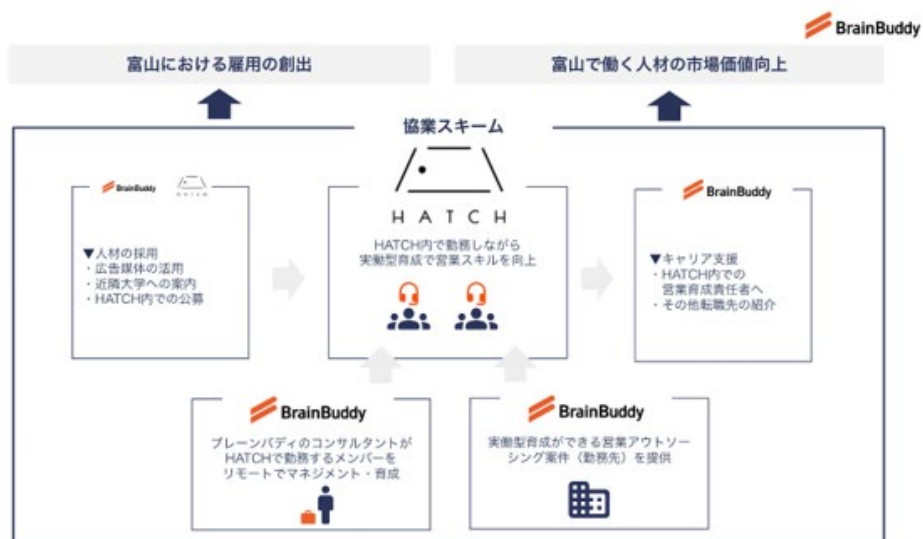
3. 両社の強み

日本海ラボは、エネルギー事業で培った基盤を活かしながら、オープンイノベーション推進による新たな事業の創出と北陸地域の共創プラットフォームの構築を目指し、ビジネスインキュベーションオフィス HATCH を運営しています。HATCH は、地域のみなさまのチャレンジを応援する拠点です。チャレンジを「支える」「加速する」「つなげる」機能が充実しており、ワークスペースとして快適に過ごせる場となっています。

ブレンバディは、自社独自の営業育成ノウハウを強みにした営業 BPO 事業と、営業育成を効率化する自社開発の SaaS 事業を展開してきました。主軸事業である営業 BPO 事業では、その営業育成力をご評価いただき、SaaS や HR 領域の企業を中心に多くの営業組織の支援を行っております。

4. 事業提携の内容

この度の業務提携では、HATCH を拠点とした“営業ラボ”の立ち上げを行います。近隣エリア在住の挑戦したい人々に、HATCH 内で営業スキルを身につけられる場を提供していきます。営業育成の専門家であるブレンバディのコンサルタントが、HATCH にて BPO を通した実働型育成によって今回のプロジェクトに参加する富山の人材の市場価値向上を実現します。



5. ブレンバディ代表取締役 大矢剛大氏の想い

株式会社ブレンバディは、私たちのミッションである「一人でも多くの人にパフォーマンスを発揮できる機会を提供する」をさらに推し進めるため、地域の人材に向けた「営業ラボ」の立ち上げを行います。その第一弾として日本海ラボ様との提携を行います。この新しい取り組みは、営業スキルとキャリアアップの機会を地域の人材に提供し、彼らの成長と地域経済の活性化を目指します。

「営業ラボ」は、従来の知識的な営業研修ではなく、実践的な営業技術を学ぶ場として機能し、参加者には専門的なトレーニングとキャリア開発の機会が提供されます。このラボは、地域の潜在能力を引き出し、新しいビジネスチャンスの創出を目指します。私たちは、地域の人材が自らの能力を最大限に発揮し、キャリアを通じて自己実現を達成できる環境を提供することにコミットして参ります。

6. 日本海ラボ代表取締役社長 新田洋太郎の想い

“ウェルビーイング”が重要視される近年の社会においては、地位や収入といった外形的な価値だけにとらわれず、それぞれの価値観で仕事にやりがいを見出すことが大切です。私たちの運営する「HATCH」は、地域のビジネスマンや起業家がビジネスのアイデア、知識や学び、さらには自分たちの価値観を持ち寄り、それぞれのキャリアを自由に描く時間を提供しています。

ブレンバディとの「営業ラボ」の取り組みによって、地域のビジネスマンに、これまでにないレベルの成長とキャリアアップの機会を提供できると確信しています。お互いの強みを活かし、地域さらには日本国内の生産性向上と、働く人の“ウェルビーイング”に貢献していきたいと考えています。

7. 株式会社ブレンバディについて

株式会社ブレンバディは「一人でも多く、パフォーマンスが発揮できる機会を提供する」というミッションを掲げています。このミッションを実現するため、欧米の営業組織では一般的なセールスイネーブルメントを日本でも浸透させることを目指し、営業支援のコンサルティングサービスを提供しています。また、営業成果のばらつきをなくす営業育成DX ツール「SaleSpot」を提供し営業育成のDX化を推奨しています。

社名：株式会社ブレンバディ

所在地：東京都渋谷区恵比寿南3丁目1-1 恵比寿グリーンガラス6階

設立：2021年4月

代表取締役：大矢 剛大

事業内容：営業支援事業/SaaS 事業

会社HP：<https://brainbuddy.co.jp>

8. 本件に関するお問い合わせ

株式会社日本海ラボ／今泉・高田

TEL：076-443-1812

以上