

BizDev職種図鑑

5つの職種カテゴリ・スキル・キャリアパスを徹底解説

事業を創る人々に、次の機会を。

本資料について

本資料は、事業開発（BizDev）に関わる5つの職種カテゴリを体系的に整理した「仕事図鑑」です。職種の定義・仕事内容・求められるスキル・年収相場・キャリアパスを、公開データをもとに解説します。

いま、なぜ事業開発人材が必要か

生産年齢人口の不足

644万人

2030年の労働力不足（内閣府）

DX人材が不足

85.1%

DX人材不足を感じる企業（IPA）

M&A件数が過去最多

4,700件

2024年の国内M&A件数（レコフ）

本資料の構成

01

事業開発とは何か

定義・他職種との違い・5領域の概観

02

新規事業開発（0→1）

ゼロから事業を立ち上げる職種

03

事業企画・既存事業グロース

既存事業を数字で伸ばす職種

04

経営・事業責任者

事業全体をリードするポジション

05

戦略・M&A

大型案件を主導する専門職

06

DX・AI推進

テクノロジーで事業変革を担う職種

07

スキルセット・キャリアパス

共通スキルとキャリアの出口

事業開発とは何か

事業開発（BizDev）とは、企業の成長を実現するために新たな事業機会を創出・推進する仕事の総称です。単一の職種名ではなく、複数の役割・機能を含む「職種群」として理解するのが正確です。

類似職種との違い

職種	主な役割	事業開発との違い
営業	既存商品・サービスの販売	新たな事業・価値の創出が主眼
マーケティング	需要創出・ブランディング	直接的な事業構造の変革に関与
事業企画	戦略立案・予算管理	外部連携・実行面が弱い傾向
経営企画	全社戦略・投資判断	守りよりも攻めの事業創出

BizDev Career が扱う5つの領域

01	新規事業開発（0→1） ゼロから市場をつくる
02	事業企画・既存事業グロース 既存事業を数字で動かす
03	経営・事業責任者 CxO・事業部長レイヤー
04	戦略・M&A 急拡大するM&A市場
05	DX・AI推進 人材85%不足の領域

新規事業開発（0→1）

New Business Development

ゼロから事業を立ち上げ、市場をつくり出す職種。アイデアの創出・仮説検証・事業化まで一気通貫で担うことが多く、アントレプレナーシップと実行力の両方が求められます。成功も失敗も、他の職種では得られないスピードで経験できるのがこの領域の特徴です。

「0→1」と一口に言っても、完全新規の市場創出から既存事業の隣接領域展開まで幅広く、担うフェーズによって求められるスキルセットも変わります。まずは「何のBizDevか」を明確にして市場に臨むことが、正しい評価を受ける第一歩です。

スタートアップBizDev求人数が2015年比6.8倍（リクルート 2026）

新規事業担当への需要は全業種で急拡大。経営企画/事業企画の平均年収は681.2万円と、全職種平均（429万円）の約1.6倍（doda調べ）。

活躍している人材の背景

スタートアップ経験者

コンサルタント出身

事業会社企画出身

PM出身

求められるスキル

事業性検証

市場調査・分析

仮説思考

プロダクト理解

社内合意形成

財務モデリング

ピッチ・提案力

年収レンジ（参考）

大手企業・事業会社

800～1000万円

外資系企業

1500～1750万円

スタートアップ（SO別）

500～900万円

キャリアアップの方向性

→ 事業部長・執行役員

→ スタートアップCEO/COO

→ VC/CVC投資家

新規事業開発（0→1） 各ポジションの詳細

新規事業企画（0→1）

アイデア創出・仮説検証・事業化まで一気通貫。最も裁量が大きく成長が早い。

企画

大手製造業・東証プライム

800～1,000万円

新規事業開発担当（経営企画室直下）

必須：事業会社での新規事業または企画経験5年以上

隣接事業のPoC・事業化を担当。事業部長直下で裁量大。

BizDev Manager（提携推進）

外部パートナーとの協業・アライアンス組成でプロダクトをスケール。

提携

SaaS・グロース上場

700～1,200万円

BizDev Manager（パートナーシップ）

必須：IT業界でのBizDevまたはアライアンス担当経験3年以上

プロダクト成長を加速する戦略提携の開拓・推進。英語力歓迎。

事業開発リード（横展開）

既存事業の隣接領域への展開。新市場・新顧客の開拓を主導する。

拡大

総合商社・大手

900～1,400万円

事業投資部 新規事業担当

必須：英語ビジネスレベル、投資またはM&A経験歓迎

海外スタートアップとのCVC・アライアンスを通じた事業創出。

社内ベンチャー責任者

社内新規事業のCxO候補者。0→1を担いながら将来の経営候補として育成。

責任者

大手製造業・新設カンパニー

800～1,200万円

社内ベンチャー 事業責任者

必須：新規事業経験・社内外ステークホルダー管理の実績

新設事業の立ち上げと成長をリード。役員候補者での採用。

事業企画・既存事業グロース

Business Planning / Growth

既存事業をいかに伸ばすか、守るかを主導する職種。KPIの設計・管理から施策立案・実行、収益改善・コスト最適化まで、「数字で事業を動かす」ことが仕事の核心です。新規事業と異なり、現場の実態を踏まえた継続的な改善サイクルを回し続ける持久力が問われます。

転職市場での評価は「どのKPIをいくら動かしたか」という実績の具体性に直結します。抽象的な企画経験より、数字で語れる成果がある人ほど市場価値が高く評価される領域です。

経営企画・事業企画の求人数、2年で1.8倍に増加（doda 2026）

「数字で事業を動かせる人材」への需要が急増。SaaS・EC・金融・製造業でのグロース人材不足が顕著。

活躍している人材の背景

コンサルタント出身

事業会社企画・営業出身

データアナリスト出身

PM出身

求められるスキル

KPI設計・管理

データ分析

施策立案・実行

損益理解

ロードマップ策定

A/Bテスト設計

社内調整

年収レンジ（参考）

大手事業会社

700～1000万円

IT・SaaS企業

800～1200万円

外資系・グローバル

1000～1500万円

キャリアアップの方向性

→ 事業部長・P&L責任者

→ COO候補

→ 新規事業責任者

→ グロース特化コンサル

事業企画・既存事業グロース 各ポジションの詳細

事業企画マネージャー

事業の中期戦略・年度計画の策定からKPI管理・経営報告まで担う。経営層との距離が近く、全社視点が鍛えられる。

企画

大手EC・IT企業

700～1,000万円

事業企画マネージャー

必須：事業会社での企画または戦略コンサル経験3年以上

主力サービスの中期戦略策定・KPI管理・経営報告。経営企画室直下で裁量大。

グロースマネージャー

売上・ユーザー数などの主要KPIを伸ばすための施策を立案・実行・検証する。データを武器に「何をやれば伸びるか」を追いつける。

グロース

SaaS・グロース上場

800～1,200万円

グロースマネージャー

必須：SaaSまたはEC領域でのグロース・企画経験、SQL基礎知識

ARR成長を牽引するグロース施策の立案・実行。データ分析基盤も整備。

収益改善・コスト最適化担当

既存事業の損益を分析し、収益性向上のための施策を推進。営業・オペレーション・財務と横断的に動く。

収益

大手製造業・消費財

750～1,050万円

既存事業開発リード

必須：事業開発または営業企画での実績・社内外調整経験

主力カテゴリの新チャネル・新市場開拓を担当。アライアンス含む事業拡張全般。

既存事業開発リード

既存事業の隣接領域への展開・新チャネル開拓・パートナーシップを通じた事業拡張を担う。1→10の実行力が問われる。

拡張

大手金融・保険

700～1,000万円

事業企画担当（収益改善）

必須：財務・損益の基礎知識、事業企画または経営企画経験3年以上

既存事業の収益構造分析・コスト最適化・新収益源開拓の企画推進。

経営・事業責任者

Executive / Business Leader

事業全体を束ね、組織をリードするポジション。CEO・COO直下から事業部長まで、経営レイヤーでの意思決定と実行を担います。事業開発経験の先のキャリアとして需要が急増中。

コンサルや金融出身者がスタートアップCxOへ転じるケースが増える一方、大企業内での事業部長ポジションも「外部からの経験者採用」へのシフトが顕著です。年収1,000万円超えが標準的なレンジで、ストックオプションとの組み合わせも一般的になっています。

活躍している人材の背景

事業開発経験者

コンサル→事業会社

スタートアップ創業・幹部 PE/VC出身

求められるスキル

経営判断・意思決定

組織マネジメント

P&L管理

資本政策

ステークホルダー管理

投資家対応

年収レンジ（参考）

事業部長・執行役員

800～1500万円

CxO（スタートアップ）

1000～2000万円

キャリアアップの方向性

→ グループ会社代表

→ 独立・起業

→ 上場企業役員

→ ファンド設立・投資家

転職市場のポイント

40代前後でスタートアップCxOに転じる「大企業→スタートアップ」ルートの求人が急増中です

事業責任者ポジションは非公開求人の比率が特に高く、エージェント経由の紹介案件が大半を占めます

P&L経験の有無が年収の分岐点。「企画経験のみ」と「損益責任あり」では100～300万円以上の差が出ます

経営・事業責任者 各ポジションの詳細

事業部長（P&L保有）
特定事業の収益責任者。売上・利益・組織をすべて管轄するポジション。

P&L責任

グロース上場SaaS

1,000~1,500万円

事業部長（新規プロダクト）
特定プロダクト事業のP&L責任者。組織30名規模の拡大フェーズ採用。

必須：BtoB事業での管理職・P&L管理経験、組織マネジメント経験

CEO/COO（スタートアップ）
組織全体の意思決定・実行責任を担うトップマネジメント。

経営

医療系スタートアップ・シリーズC

1,200~2,000万円+SO

COO候補
経営陣として事業運営・組織構築・資金調達サポートを担当。

必須：スタートアップまたは大企業での事業責任者経験

CBDO（最高事業開発責任者）
事業開発・戦略投資・アライアンスを統括する経営幹部ポジション。

幹部

大手メーカー・新設カンパニー

900~1,400万円

カンパニー事業責任者
新設事業カンパニーの立ち上げと事業成長をリード。将来的な役員候補。

必須：新規事業経験・社内外ステークホルダー管理の実績

執行役員・取締役候補
経営会議参加・全社的な意思決定に参加。事業開発の延長線上のキャリア。

役員

プライム上場・多角化企業

1,200~2,000万円

CBDO（最高事業開発責任者）
グループ全体のM&A・アライアンス・新規事業の戦略立案と実行統括。

必須：事業開発の幅広い経験・経営会議への参画実績

戦略・M&A

Strategy / M&A

企業価値を高める大型案件を主導する専門職。M&Aの案件発掘から基本合意・DD・統合・PMIまで、高度な専門性が求められます。

2024年の国内M&A件数は4,700件と過去最多を更新。事業承継・選択と集中・グローバル展開を背景に件数は構造的に増加しています。かつては投資銀行出身者が独占していたこの領域に、事業会社出身者が参入できる機会も着実に広がっています。

2024年の国内M&A件数：4,700件、過去最多更新（レコフデータ）

2024年のM&A件数は前年比+17.1%増。1985年の260件から約18倍に拡大。M&A・PMI担当の需要は構造的に増大中。

活躍している人材の背景

投資銀行・IB出身

戦略コンサル出身

PE・ファンド出身

事業会社経営企画出身

求められるスキル

財務・バリュエーション

DDプロセス

PMI設計・実行

契約交渉

経営戦略立案

法務・会計基礎

年収レンジ（参考）

事業会社M&A担当

700～1200万円

PE/投資ファンド

1000～2000万円

M&A仲介

1000～2000万円

キャリアアップの方向性

→ CFO・経営管理役員

→ M&Aアドバイザー独立

→ PE/VC投資家

→ グループ会社代表

戦略・M&A 各ポジションの詳細

M&A担当（案件発掘～実行）
ターゲット特定・初期評価・DD・条件交渉・クロージングまでを担当。

実行

プライム上場製造業

900～1,200万円

経営企画部 M&A担当マネージャー

必須：投資銀行/FAS/事業会社M&A部門での実務経験3年以上

国内外M&A案件の発掘・DD・PMIまで一貫担当。経営企画室直下で裁量大。

PMI推進担当

買収後の統合計画策定・実行を主導。ヒト・モノ・カネ・文化を統合する。

統合

グロース上場IT企業

1,200～1,800万円

M&A推進部長

必須：M&A経験（DD・PMI含む）・管理職経験・FAS/IB出身者歓迎

M&Aで拡大中グループのM&A・PMI全体統括。年間5～10件の案件推進。

経営企画（M&A戦略）

全社戦略に紐づく投資ポートフォリオ管理とM&A戦略の立案。

戦略

大手生保・金融機関

800～1,300万円

戦略投資・アライアンス担当

必須：FAS/M&Aアドバイザー/PE/CVC経験者優遇

国内外スタートアップへの戦略投資・業務提携の推進。英語力歓迎。

戦略投資・CVC担当

スタートアップへの少数株式取得・資本業務提携を通じた事業連携推進。

投資

総合商社・事業投資部

900～1,400万円

PMI推進リード

必須：M&A後のPMI実務経験・組織変革推進の実績

買収後の統合プロセスを主導。100日計画の策定から文化統合まで担当。

DX・AI推進

DX / AI Promotion

テクノロジーで事業を変革するプロジェクトを主導する職種。日本企業の85.1%がDX人材不足を感じており（IPA 2026）、IT関連職の有効求人倍率は約3.26倍と他職種を大幅に上回ります。2024年に生成AI活用を推進する企業が8%から67%へ急増（PwC調査）したことで、「AIを使って何かをつくれる人」より「AIを使って事業を変えられる人」の需要が急激に高まっています。技術の理解と事業視点を兼ね備えた橋渡し人材が、今最も求められています。

日本企業の85.1%でDX人材が不足（IPA「DX動向2026」）
生成AI活用推進企業：2023年8%→2024年67%に急増（PwC調査）。IT関連職の有効求人倍率約3.26倍（東京ハローワーク2026）。

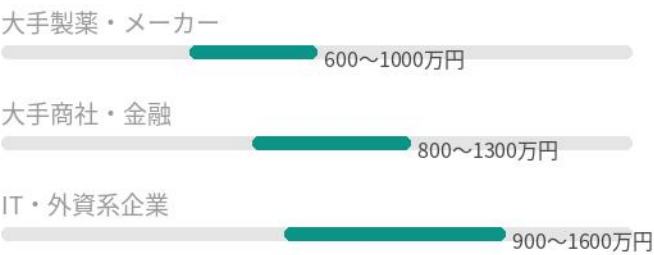
活躍している人材の背景

- IT・SaaS企業出身
- コンサル（DX領域）出身
- 事業会社IT部門出身
- エンジニア出身（PM転向）

求められるスキル

- DX戦略立案
- AI/データ活用理解
- システム企画
- 変革マネジメント
- ベンダー管理
- ROI試算

年収レンジ（参考）



キャリアアップの方向性

- CDO・CTO
- DX専門コンサル独立
- AI系スタートアップ幹部
- デジタル事業責任者

DX・AI推進 各ポジションの詳細

DX推進リード（全社横断）
全社のデジタル変革をリード。IT部門・事業部門・経営の橋渡し役を担う。

横断推進

大手金融（銀行・保険）

800～1,300万円

DX推進部 担当部長
生成AI活用の業務改革企画・推進。部門横断プロジェクトのリード役。

必須：IT企画またはDXコンサル経験5年以上・プロジェクト推進実績

AI活用企画担当
生成AI等の業務実装・新規サービス開発を企画から導入・定着まで主導。

AI企画

大手製造業・メーカー

700～1,000万円

AI活用・DX推進担当
製造・物流領域へのAI/データ活用を企画から実装推進まで担当。

必須：デジタル技術の基礎知識・社内変革推進・ベンダー管理経験

デジタルPM
DX関連プロジェクトの推進・ベンダー管理・ステークホルダー調整。

PM

IT/SaaS企業

900～1,600万円

AI事業開発マネージャー
生成AI活用の新規事業・プロダクト開発の推進。事業化まで担当。

必須：AI/機械学習の知見・BizDevまたはPM経験3年以上

CDO/CTO候補
デジタル戦略の最高責任者。DX経験を積んだ先の経営ポジション。

経営

外資系テクノロジー企業

1,200～1,800万円

CDO候補・デジタル事業責任者
全社DX戦略の立案と推進統括。デジタル人材の育成も担当。

必須：CDO/CTO経験またはデジタル変革の大規模プロジェクトリード実績

事業開発に共通するスキルセット

職種カテゴリによって比重は異なりますが、事業開発職全体に共通するスキルは3軸に整理できます。

思考力 Thinking

仮説思考

限られた情報から仮説を立て、最速で検証できる力

構造化思考

複雑な問題を分解し、整理・説明できる力

財務・数値感覚

ROI・PLを感覚的に把握し、数字で語れる力

実行力 Execution

プロジェクトマネジメント

複数ステークホルダーと期限通りに進める力

社内合意形成

稟議を通し、組織を動かす力

優先順位判断

リソース制約下でベストを選べる力

人間関係構築力 Relationship

交渉・説得力

相手のニーズを理解し、合意に導く力

ネットワーキング

社内外の関係者を巻き込む力

傾聴力

ステークホルダーの真意を引き出す力

事業開発職のキャリアパス

事業開発職は「入口」も「出口」も多様です。スタートアップへの転職者数は2015年比3.1倍、求人数は6.8倍に急増（リクルート 2026）。

スタートアップへの転職者数
2015年比 3.1倍（リクルート 2026）

スタートアップBizDev求人数
2015年比 6.8倍（リクルート 2026）

よくある参入経路

戦略コンサルタント
思考力・構造化・経営視点が強み

外資系金融（IB・PE）
財務・バリュエーション・M&A実務

事業会社（経営企画・営業）
現場感・社内調整・顧客理解

総合商社（事業投資部門）
アライアンス・M&A・グローバル経験

大手IT・SaaS企業
デジタル事業の知見・スピード感

スタートアップ創業・幹部
0→1経験・実行力・リスク感覚

キャリアアップの方向性

CxO・起業
事業開発経験を活かしCEO/COO/CBDOや独立起業へ

事業部長・執行役員
大企業内で事業を束ねるリーダーポジションへ

PE/VC投資家
M&A・事業創出経験を活かした投資サイドへ

専門特化（M&A/DX）
得意領域のプロとして市場価値を高める

事業を創る人々に、次の機会を。

BizDev Careerについて

BizDev Careerは、事業開発職に特化した転職エージェントです。新規事業・経営・M&A・AI/DX推進——あらゆる領域で、あなたの経験が正しく届く場所へ橋渡しします。

- 01 BizDev・経営職専門のコンサルタント
自身もBizDev経験を持つコンサルタントが担当
- 02 業界横断の求人ネットワーク
IT・製造・商社・金融・ヘルスケアまで幅広く
- 03 AI・DX領域を重点的に拡充
テクノロジー系の事業開発ポジションを積極開拓

無料キャリア相談を申し込む（60分・完全無料）

on-the-hill.jp/bizdev-career

BizDev Career

事業を創る人々に、次の機会を。

on-the-hill.jp/bizdev-career