

雇わずに
プロシエリング
する!

外部プロ人材 活用成功事例



(株)サーキュレーション
代表取締役 久保田雅俊

No.5 元スタートアップCXOを社長参謀に迎え、売上を2倍に

プロシエリングとは、高い職能を持って複数企業で同時に活躍するプロフェッショナルを、経営課題に合わせて「雇用」ではなく「活用」という、新しい人材活用の手法です。2014年の設立以来、サーキュレーションには約15,000名のプロが登録し、約7,800件のプロジェクトで実績を上げてきました。プロジェクトは経営要素の強い案件が多く、新規事業の企画推進や、人事・広報等のミドルオフィス支援、さらにはIPO関連から中期経営計画の策定、CFOのシェアなども実行しています。

プロシエリングを活用して 引越し業界でDXを実現

今回は、そのなかから引越会社のDX（デジタルトランスフォーメーション）におけるプロシエリング活用事例をご紹介します。DXを推進していきたいが、適した人材がいなくお困りの企業も多いのではないのでしょうか。今回ご紹介するのは、アップル引越センターを運営する(株)アップルの事例です。

2006年に文字放想社長が21歳の若さで設立したアップル引越セ

ンター。トラック1台からスタートした同社は『引越しを通じて、ひとつでも多くの笑顔を生み出し笑顔溢れる世の中をつくること』を理念に掲げ、「引越しTech」と題しITの力で社内外に改革を起こしながら、右肩上がり売上を伸ばしてきました。その裏には、今回ご紹介する社長の右腕としてアイデアを次々に具現化した元スタートアップCXOのプロ人材と二人三脚で歩んできた4年間がありました。

課題 顧客満足度を高めるために IT化を進めたかった

2015年当時、引越し日・段ボール配達・回収日などの聞き間違い、「言った・言わない」といった人的ミスがなくし、より顧客満足度を高めたいという思いが文字社長にはありました。人間である以上ミスをゼロにすることはできませんし、また、教育にかかる時間やコストにも限界を感じていました。

こうした状況を打破するには、人がやらなくてもいい部分はすべてデジタル化してしまえばいいのではないかと考えたのが、Webによる引越し見積り・予約サービス「ラクニコス」開発プロジェクトのきっかけです。

この時点で、システムに数千万円の資金を投資することも決断していたのですが、その構想を整理して、具体的なアウトプットに落とし込む部分をサポートしてくれる人材がいなかったことが課題でした。

このプロジェクト以外にも実現していきたいアイデアがたくさんあり、それらも形にしていきたいという思いもあったようです。

解決策 業務をシステム化 アイデアを次々に具体化

事業開発まで任せられる人材を常時雇用するとなると、どうしても報酬は高くなります。しかし、このような一大プロジェクトは頻繁にあるわけではありません。そこで、プロジェクトベースで必要な期間だけプロを活用できるプロシエリングの手法にメリットを感じられたようです。

当社がご紹介したのは、事業開発に長け、社長の右腕として活躍できるプロ人材です。その方は、様々な経験を重ねた後、楽天で営業やマーケティング、顧客サポートからWebデザインまで幅広い業務を経験。オールアバウトやベンチャー企業で新規事業を手掛けてきたプロ人材です。0→1の立ち

■久保田雅俊

1982年生まれ、静岡県出身。学生時代から複数の事業立案を行う。21歳の時に、進学塾を経営していた父親が意識不明となり、10年間にわたって介護。継続不可能となった父の会社を自身の手で清算することとなる。その経験から企業経営には「金」以上に「人の経験・知見」が必要であるという考えにたどり着く。2014年株式会社サーキュレーションを設立。プロフェッショナル人材の経験とスキルを複数社で活かすプラットフォーム（プロシエアリング）を運営している。

■株式会社サーキュレーション

本社：東京都渋谷区神宮前 3-21-5 サーキュレーションビル ForPro
TEL：03-6256-0467 URL：https://circu.co.jp/

- No.1 次世代の人事戦略は「未来からの逆思考×経営思考」で描く
- No.2 老朽化した人事制度をプロ人材とともに再構築し離職率を改善
- No.3 元GMOグループ取締役が参画し「売れるECの土台作り」に成功
- No.4 世界最大手出身のプロ人材が、創業200年老舗和菓子メーカーをリブランディング
- No.5 元スタートアップCXOを社長参謀に迎え、売上を2倍に
- No.6

上げフェーズ、1→10の成長フェーズのどちらも事業責任者として経験し、独立された方なので、経営者が何を考え、どんな想いや熱意を持って経営に取り組んでいるかもよく理解されている方です。まさに、今回のプロジェクトにぴったりのプロ人材でした。

実際に文字社長とお会いしていただくと、スキルがマッチするだけでなく、考え方や人生経験も近いものを感じられたようで、あっという間に意気投合。スムーズに支援が始まりました。

●新サービス「ラクニコス」の開発

まずは、ユーザーニーズの調査、Web予約という方法が最適かどうかの検証からスタートしました。

その後、ベンダーに見積りを出してもらうための資料作成やベンダーの情報収集を実施。システムを開発するために必要なフローや画面イメージ、見積り計算に必要なデータ、料金算出のためのロジック、条件分岐などをまとめ、ディレクションを行いました。

●基幹システムの変更に関与

「ラクニコス」自体が全システムに紐づくものなので、基幹システムの変更にも着手。プロ人材は基幹システムの概要整理から関わっていきました。

●社長のアイデアを具体化

「ラクニコス」と基幹システムが完成した後も、社長は様々なビ

ジネスアイデアを実行に移すため支援の継続をご希望でした。そこで、当初は週1回だった支援を週2回に増やしました。具体的には、社長が打ち出すアイデアや方針に対して何ができるか、どう進めるかをディスカッションしていきましました。例えば、配車システムの要件定義や単身者専用のwebのランディングページ作成などです。その内容を整理した資料の作成や実行におけるディレクションや管理もプロ人材が担当しました。同社のシステムや考え方をすべて理解しているため、社長としては安心して任せることができたそうです。

成果

**4年の支援で売上2倍
営業利益1億円増を実現**

「新サービス開発によるデジタルトランスフォーメーション推進」に着手。社長のアイデアを具体的なアウトプットへと落とし込み、新サービスのリリースに成功。以降も社長参謀として4年にわたる支援が続いています。成果をまとめると以下ようになります。

- ・Webの引越し見積り・予約サービス「ラクニコス」を無事ローンチ
- ・ラクニコス導入1ヵ月で受注数が100件増加。その後、ラクニコス経由で月間約1,500件の受注を獲得
- ・売上2倍、営業利益1億円増加

し、サービスの利用者数は10万人を突破

・拠点数を5箇所増やしなが営業人員20名分の工数削減に成功

プロシエアリング×レガシー産業におけるDXのポイント

デジタル化が遅れているレガシー産業は、市場が縮小傾向にあります。しかし、そのような業界だからこそ、プロシエアリングサービスを活用することで、驚くような成果が生まれ、同業他社に大きく差をつけることができたという事例があります。これまでデジタル化が進んでいない分、経営にもデジタル活用にも詳しいプロ人材が社長の右腕として横についてサポートし、業務の一部をシステム化しただけでも大幅な売上アップやコスト削減が実現できます。

たとえ、レガシーな業界でも、改革を進めて持続性のある企業に変化すれば、熱意やスキルを持った人材が集まってくる好サイクルが生まれ、業界そのものの活性化にもつながっていくでしょう。

DXに精通し、社長参謀として活躍できる人材というのは実際に採用するとなると、非常に希少価値が高く、給与も高い傾向にあります。そのような人材を採用したいという要望があった場合はプロシエアリングの活用を検討・提案してみたいかがでしょうか。