

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.6 元トヨタのプロ人材が食品専門商社で業務効率化を実現

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 食品専門商社の生産性を向上

今回は、食品専門商社におけるプロシエリング活用事例です。ご紹介するのは、外食産業向けの食品卸売業として50年近い歴史を持つ協和物産株式会社です。中規模ながら近年10億単位で売上を伸ばしていた協和物産社。配送に重きを置いており、この規模では珍しくアウトソースすることなく自社物流にこだわっています。配送担当と営業担当がタッグを組んだ一店舗2名体制が、他にはな

い強みとなっており、お客様からのご紹介だけで2,500社もの取引先の獲得に成功しています。事業拡大に伴い、東雲の一拠点から2017年2月に新拠点を設立したところから物流改善を外部プロ人材が支援しています。

課題

人に頼った物流を見直し、
仕組みで効率化しなかった

2017年2月に塩浜（東京都江東区）に倉庫を新設したものの、物流が仕組み化されておらず、業務が非効率かつ属人的になっている状況でした。特にドライバーに負荷がかかっており、マンパワーに頼りながら売上は右肩上がりに伸ばしてきたものの、この運用をもっと効率化し、生産性を上げる必要があると思われていました。

しかし、いわゆるコンサルティング会社を活用することには、抵抗を感じていらっしゃったようです。担当コンサルタントとマッチすれば良い結果が出ると思うものの、そうではなかった時に状況が悪化してしまうことを危惧されていたらしいです。

解決策

属人要素を洗い出し、
自走できる仕組みを構築

元々、社長（代表取締役・村野隆一氏）はサーキュレーションの

サービスをご存じだったのですが、改めて知り合いの顧問の方から聞き、現場の仕事も理解しているプロ人材による本質的なサポートができるという点で魅力を感じていただき、活用いただくこととなりました。

そこでご紹介したのはトヨタで生産管理を経験した後に食品会社の工場長やベンチャー企業の役員など、とにかく現場から経営まで非常に幅広い知見をお持ちのプロ人材です。実際に対面でお話しした際に、「この方なら、現場目線で支援してくれそう」と感じていただけたようです。スキルや経験のマッチだけではなく、実際にお会いいただいて、感覚的な相性やその方の考え方を聞き、お互いが相思相愛になったうえで支援をスタートいたしました。

●従業員への物流の基礎教育

当初の依頼内容にはありませんでしたが、プロ人材側から提案があり、土台づくりとして、物流とフルフィルメントの基礎教育を現場の従業員とマネジメント層に行っています。今後複数の倉庫を抱えたり、倉庫を1つにまとめ大きくしたりする場合、従業員が基礎知識を持っていることで、プロ人

■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（プロシェアリング）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/

成功事例

- No.1 次世代の人事戦略は「未来からの逆算思考×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 元トヨタのプロ人材が食品専門商社で業務効率化を実現

材がいなくても自走できる会社となることをゴールにしていたからこそ、この提案ができたのです。支援開始から2年経過した現在も重きを置いて継続しています。

●トラックドライバーのルートの可視化

それまではドライバーの経験値のみで配送業務を行っており、データの蓄積もされていませんでした。そこで、まずはルートを洗い出し、データを基にして平準化を進めました。

●受発注業務の効率化

受発注の7～8割がFAXにて行われており、紙の束からドライバーが自分の担当の受注票を探して持っていくという流れで行われていたため、非常に無駄な作業が発生していました。プロ人材は過去のベンチャーのEC事業での経験を活かして、紙での伝票処理を低コストでシステム化し、効率化しました。

●倉庫レイアウトの再構築

4階建ての倉庫には住所がなく、どの棚に何が収納されているかは従業員の記憶が頼りでした。どういう棚の配置が効率的か、何丁目何番地何号に何を置くかをしっかり決めました。具体的にはまず階層でセグメントを分け、列ごとに色分けし、最後に棚の段数を数字で設定するシンプルな表記にしました。担当社員は4名ほどで



左：(株)サーキュレーションコンサルタント 茅野秀平
中央：協和物産(株) 村野隆一社長
右：プロ人材 川越貴博氏

1階層の住所を決めるのに2ヵ月。トータルで8ヵ月ほどかかりましたが、これで新入社員でも迷わず棚入れやピッキングが可能となり、棚卸しも楽になりました。

成果

**数値化・システム化を進め
時間・コスト効率が向上**

一連の改善で、同社は以下のような成果を得ました。

- ①基礎教育を重ねたことで、課長クラスの視座、提案力が向上
- ②トラックドライバーのルートの可視化により、1回あたりの配送時間を18分短縮
- ③ペーパーレス化に成功し、平均30秒かかっていた受注伝票を探す作業自体を撤廃。また年間で経費約100万円、保管場所約150万円／坪の削減に成功
- ④レイアウトの改善でピッキング作業時間は平均40秒を達成

プロシェアリング×専門商社 における物流改善のポイント

人的リソースや資金が限られている中小企業であっても、プロ人

材の目線で改善活動を行えば、多額の投資をせずともコスト削減や効率化が可能となる事例となります。配送ルートや倉庫の可視化などは、トヨタ出身であるプロ人材による、トヨタの「見える化」の考え方をふんだんに活用したご支援内容となっています。

ご支援の頻度は月に1回だとしても、改善のフレームワークそのものを指導するため、社員による自走をゴールとした場合には十分に成果が出すことが可能です。

現場から経営まで経験しており、経験豊富な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ェアリングの活用を検討・提案してみてもはいかがでしょうか。「自社の社員だけで何とかする」のではなく、「外部のプロ人材の経験や知見を生かしながら、より強い組織に変えていく」ことができると思います。