

雇わずに
プロシエアリング
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.7 グローバル経営人材のアドバイスでECサイト事業に成功

プロシエアリングとは、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。

プロシエアリングを活用して 新規事業グロースに成功

今回は、そのなかから「Make the world “WAKUWAKU” 世界中の人々がワクワクできる社会を創る」をミッションに掲げる株式会社WAKUWAKU（代表取締役・鎌田友和氏）におけるプロシエアリング活用事例をご紹介します。

同社のメイン事業は、中古住宅の購入からリノベーションまでをワンストップで手掛ける「リノベ不動産」です。創業から約6年半、直営店と全国展開している加盟店（230拠点）が連携しながら中古

リノベーションによる顧客の自分らしい暮らし方を支援してきました。今回は2018年に「HAGS（ハグス）」というオシャレ建材ECサイトを立ち上げたものの、どのようにグロースさせていくかを悩んでいたところからご支援したプロ人材との事例をご紹介します。

課題 成長が見込まれるEC事業 プロの知見で成功させたい

ECサイト「HAGS」事業のスタートは会社として大きな意思決定ではありませんでしたが、間違いなくニーズがある分野で売上は数百億円規模を見込んでいました。リノベ不動産を展開してきた自分たちが事業として推進していかなければならない事業だという使命感もありました。

ただ、社内にはECの立ち上げからグロースの知見を持ったメンバーがいないとのことで、今後この事業をどう成り立たせていくべきなのか、そもそも社内のメンバーの能力だけでこの大事な事業を進めていいのかどうか、不安を感じられていたようです。そこで、プロにアドバイスをもらいながら効率良くスキームを進められればと考え、プロシエアリングの活用を検討された次第でした。

解決策 ショールーム展開から 資金調達戦略まで伴走

当初、鎌田社長は人材紹介系の会社に対して「ただ人材リストを作って持ってくるだけ」のイメージを抱いていたとのことでしたが、当社のコンサルタントに対しては「相手が本当は何を欲しているのか、一段も二段も深く経営課題を考えてくれるスタンスだった」と評価していただきました。ご要望は、ECサイト事業に携わる適任者の紹介だったのですが、担当コンサルタントは事業立ち上げの水先案内人のような知見とノウハウを備えた人物が必要だと認識し、Dell、Amazonのオムニチャネル化促進やグローバル経営の経験者であるプロ人材、大西基文氏をピンポイントでご提案し、ご支援いただくこととなりました。

一方、大西氏の側にも企業にジョインする際に大切にされているポイントがありました。それは「経営者と社員の熱意の有無」です。WAKUWAKU社はまさにいろいろな切り口で事業に取り組み「成長」への意思と熱意にあふれる会社でした。鎌田社長としても大西氏の経験はWAKUWAKU社を成長させてくれると初回面談時に確

■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/

信し、ご支援がスタートしました。

●経営会議等で提言

ディスカッションパートナーとして月2回の経営会議やEC事業定例会に参加し、様々な意見を伝えていただきました。例えば、元々構想していた、建材を実際に見て触れる場所としてのショールーム展開に対して、経営会議では投資対効果の視点からKPIに関する議論が活発でした。しかし、大西氏はDellでの経験からショールーム効果の側面も進言し、計画を実行に移すことになりました。

●ECサイト方向を修正

当初「HAGS」は“珍しくて品質の良い建材を揃えよう”という狙いで事業をスタートさせていました。ただ、ECサイトは誰でも訪問できる分、欲しいものがないとユーザーは瞬時に離脱してしまうため、みんなが欲しがらるものがすべて揃っているECサイトを目指してはどうかと、大西氏より方向転換の提案がありました。一番身近なユーザーである建材調達をする直営店にヒアリングをしたところ「買いたいものが置いていない」という率直な意見をもらい、「一点物を買える」から「欲しい物を買える」ECサイトへと方向転換し、商品数を増やすことに注力しました。

●資金調達戦略を策定

今後WAKUWAKU社がどんな

絵を描くべきなのか、またそれを投資家にどうプレゼンするのかといったことを一緒に考え、投資家リストの作成等も行いました。大西氏の出資を受けた経験や投資した経験があるからこそその伴走型のアドバイスとなりました。

成果 顧客目線で事業を展開 100名規模企業へ成長

一連のアドバイスで、同社は以下のような成果を得ました。

- ①経営会議等でのメッセージにて「顧客目線」という方向に経営陣の足並みを揃えることができた
- ②ショールーム等での本格的な施策を打っていない段階から、新規会員数は月間800～1,000名単位で順調に増加
- ③大西氏の投資家目線によるアドバイスで4.1億円の資金調達に成功
- ④ショールームオープンの効果もあり採用は順調に進み、現在は100名規模の会社に成長

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
- No.7 グローバル経営人材のアドバイスでECサイト事業に成功



社外取締役でジョインしたプロ人材 大西基文氏

プロシエアリング×急成長ベンチャーの支援ポイント

事業を伸ばすためにその道のプロに支援に入ってもらう選択肢がある一方で、経営のプロを活用して事業の水先案内人になってもらい、経営全体に対するアドバイスを早期にもらうのも非常に効果的だと感じられる事例です。また、社外取締役を探す手段として、まずは業務委託での支援を通じて経営顧問に入ってもらう方法があります。雇用と同様にミスマッチなどのリスクを低減できる点で有効な手段となりえます。

オンラインストアの立ち上げや経営など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、給与水準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、今回の事例のようにプロシエアリングの活用を検討・提案してみてもいいのではないでしょうか。