

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.9 IR戦略を強化し東証一部への鞍替えに成功

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。

東証一部上場を目指す ベンチャーのための戦略的IR

今回は、そのなかから中堅・中小企業向けに業務管理システムを提供しているアイル社のプロシエアリング活用事例をご紹介します。創業以来右肩上がり成長を続け、過去10年でも売上高3倍、営業利益30倍を実現している優良企業。ただ、投資家からの問い合わせは年数件に留まり、「競合他社との違いが分からない」と指摘を受ける場面もしばしばあったようでした。そんな同社は2017年

からIRのプロである渡邊将志氏とともに戦略的IRに取り組み、2年でJASDAQから東証二部、さらに一部への連続鞍替えを実現しています。IRのプロである渡邊将志氏との事例をご紹介します。

課題 経験豊富な人材がいない IR戦略のノウハウが必要

東証一部への鞍替えを検討するうえで、代表者の保有株をいくぶん放出しないと株主数や流通量の観点で上場形式基準に満たないという課題がありました。また主幹事証券会社から様々なアドバイスを得ていましたが、外部の中立的な第三者とも相談のうえ、本当に必要な策を集中して打ち出したいという本音もありました。社内にはIR専任の経験者もおらず、経営管理本部長の役員が担当しつつ、正解の分からないまま手が付けられていなかったのが実態だったようです。

元々IR担当者を採用しようと考えていたようですが、JASDAQ上場時に外部から役員クラスをヘッドハンティングした際に、人材採用とカルチャーフィットの難しさを経験していました。そこで、今回は採用リスクを最小化してプロシエアリングの活用を検討・選

択されることになりました。

解決策 4つのフェーズに分け ロードマップを共有・推進

今回、同社が支援を依頼することになったのがIRのプロフェッショナルである渡邊将志氏です。以前に優秀な方を採用したものの苦い経験をしたというお話でしたが、アイル社の岩本取締役は渡邊氏と面会を重ね、直感的に「この人はいける」と思ったそうです。経歴はもちろん、人柄の柔らかさや、上から目線ではなく会社がやりたいことを支えてくれるスタンスから、うまくカルチャーフィットすると確信したと語っています。また、パワフルなオーナー経営者のもとで実務を担当されていた経験（松井証券出身）から、アイル社の代表や役員の気持ちも汲みながら、机上論ではない現実的なアドバイスを教えてもらえそうだと感じていただけたようです。

そして、渡邊氏主導のもとでフェーズを4つに分け、具体的にIR強化プロジェクトをスタートさせていきました。

●第1フェーズ

自社分析と「IR基礎講座」

まずは現状を分析しました。会社の歴史や事業内容を深掘りして

■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.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
- No.8 老舗米菓メーカーが自社ブランド開発体制の構築に成功
- No.9 IR戦略を強化し東証一部への鞍替えに成功

会社のアイデンティティを探りました。また、こういったIR活動をしているかもヒアリングし、課題や悩みを共有していきました。その次に、「IR基礎講座」を実施しました。これは2つの軸で進めました。1つは「そもそもIR活動とはどういうものか？」の説明。もう1つは「他社分析」です。他社の資料や活動を分析することでアイル社が目指すIR活動やIR資料のイメージを確認していったのです。並行して、東証二部・一部への鞍替えまでの2年間のロードマップを3ヵ月かけて作りました。やることの優先順位を決め、フェーズを分けてステップごとに推進していく認識合わせをこの段階でやりました。

●第2フェーズ

「決算」と「事業」の整理

実際にIR資料を作っていくしました。IR資料は、通常「決算」「事業」「戦略」の3つのパートに分かれます。「決算」と「事業」は過去の実績。「戦略」は将来の方針です。このうち最も難易度が高いのが「戦略」です。同社の場合は、「戦略」は第3フェーズに回し、まず「決算」と「事業」をより分かりやすい内容に整理していきました。

●第3フェーズ

将来の「戦略」を固める

今までなかなか将来についてゆっくり話す機会がなかったという



左：株式会社アイル 岩本亮磨 取締役
右：IR・経営戦略のプロ 渡邊将志 氏

同社でしたが、渡邊氏に入っていたき、成長戦略を考え、まとめていく機会を意識的に作っていきました。

●第4フェーズ

データ等の環境整備

第4フェーズはデータの整理等で、まさに環境整備を継続されています。

成果

株価は3年で5～6倍、
投資家の問い合わせも10倍に

プロ人材による一連のアドバイスを受けて、同社は以下のような成果を得ました。

- ①IRのプロである渡邊氏に入っていたから市場の認識が上がり、株価は急上昇。株価は3年で5～6倍に（2020年2月時点）
- ②東証一部への鞍替え時点と比較すると株価3倍、投資家からの

個別の問い合わせ件数は10倍に（2020年2月時点）

- ③株価IR資料も投資家観点で見やすいストーリーに変更

プロシェアリング×戦略的IRの支援ポイント

自分たちでIR戦略をどう進めたらいいのかわからない、あるいは判断が正しいか不安になった場合は、経験豊富なプロ人材の目線からアドバイスをもらったり、後押しをしてもらったりすることも必要です。IR戦略を描ける人材を実際に採用するとなると、非常に希少価値が高く、給与も高額になる傾向にあります。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・提案してみてもいいでしょうか。