

新しい 人材活用 プロシエアリング

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.20 プロ人材が未経験の社員に伴走しEC事業立ち上げに成功

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17,000名以上のプロが登録し、8,600件以上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。

経験ゼロの状態から EC事業を立ち上げたい

今回は、そのなかからイケショウ株式会社（以下、イケショウ社）が、未経験の社員と共にEC立ち上げと事業拡大に成功した際のプロシエアリング活用事例をご紹介します。

イケショウ社は1978年に創業し、木材販売から家具製造から販売を主な事業としています。従業員は23名。創業以来、時代と顧客のニーズの変化に柔軟に対応し取扱商品や事業を拡大させてきて

おり、複雑化・高度化するニーズへの対応力を強みとしています。

今回は、同社に全く小売業の経験がなかったところから新たにEC事業を立ち上げる際にご支援したプロ人材活用の事例です。

課題

初めてのEC事業展開
社内担当者の育成も必要

同社は家具の製造販売を行っており、福岡県内の競合他社がEC事業で業績を伸ばしていることを受け、自社でも半年間、社内のメンバーのみでEC事業の立ち上げを試みました。しかしながら、これまで小売業にも挑戦したことがなく、ECサイトの構築方法や商品登録等の操作に知見がない状態であったため、社内だけではうまく推進できていませんでした。そのため、外部に委託することも考えましたが、将来的な展望を見据えた場合、ECを立ち上げた後、社内の担当者が自力で運用していく能力の獲得は欠かせず、外注すればよいという状態ではありませんでした。ECサイト事業のスムーズな立ち上げと運営ノウハウの社内移植を同時に推進する方法を模索していました。

解決策

事業計画からサポート
OJTで担当者を育成

同社の課題を理解したサーキュレーションからは「EC事業展開に向けた社員のスキル習得」に長けている吉野隆行氏をプロ人材としてご提案しました。

吉野氏は、インデックス、ユニクロのオンラインストアマーケティングマネージャー、アパレル企業のEC事業部長を経て独立した「小売×EC」のプロです。小売業界のEC事業立ち上げ・強化・ターンアラウンド、マーケティング戦略立案、中長期経営計画策定と上流からの支援が可能。事業会社での責任者経験より現場の人材育成から管理徹底によるプロジェクトの推進までを得意としており、人材育成を進めながらECを立ち上げる必要があった今回の課題にぴったりのプロ人材でした。

●ビジネス要件の定義

初めに、吉野氏はEC事業を立ち上げるにあたって事業計画書の作成をリードしました。そのなかで自社と他社それぞれの事業分析も行い、差別化に必要な要件を定義していきました。

さらに、それを踏まえた商品企

■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.15 プロ経営者のMBA研修で次世代幹部育成に成功
- No.16 人事制度改革に踏み出し若手のモチベーション向上に成功
- No.17 急成長事業で難易度の高いWEBエンジニア採用に成功
- No.18 知見ゼロから2年でマザーズ上場に成功
- No.19 成長見込める海外市場への進出に1年で成功
- No.20 プロ人材が未経験の社員に伴走しEC事業立ち上げに成功

画を行うことで、どのようなサイトにしていけばか方向性を絞り込んでいきました。

●システム選定とECサイトの稼働

次に、システム要件定義を行いました。吉野氏がサポートしながらシステムベンダーを選定し、開発までコントロール、そして無事サイトの形が完成しました。

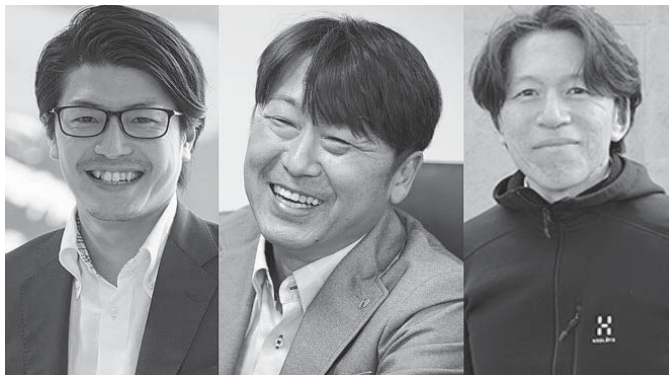
また、サイトの運用体制を構築するため、社内の組織作りにもノウハウを提供し、スキル定着を図りながら自社運営を継続していくためのアドバイスを伝えました。

●ECサイトの運用と担当者育成

ECサイトの運用にあたって、吉野氏は戦略構築もサポートしました。運用にあたっては特に実際に手を動かす担当者と伴走し、実績管理の方法や、改善策の立案、様々な施作の企画から実施まで、PDCAの手法をビジネスの場で活かし、計画的に展開していく方法をOJT形式で伝えていきました。

●ECオリジナル商品企画から販売

また、さらなる打ち手として、ECオリジナル商品を販売することになり、市場調査と商品企画を行ったうえで、ECサイトに集客するためのプロモーションにつき吉野氏も加わって、戦略を練り上げていきました。その結果、同社オリジナルの商品を実際に販売するところまで具体化することができました。



左：(株)サーキュレーション コンサルタント 久良木太士
中央：イケショウ(株) 常務取締役 池松優充 氏
右：プロ人材 吉野隆行 氏

成果

自社ECサイトを稼働させ 月商2,500万円の事業に

プロシェアリングの活用により、ゼロからECサイトを立ち上げ、事業発展に自信を深めた同社は、以下のような成果を実感しています。

- ①EC事業の立ち上げに成功し、月商2,500万円のビジネスを創出できた。
- ②既存社員をEC運用未経験の状態からOJT形式で育成し、自走可能な体制を構築できた。
- ③ECオリジナルの商品を企画し、製品化を実現した。

プロシェアリング×EC立ち上げ 支援での支援ポイント

消費者・ユーザーの行動様式が変化し、ECを活用したオンライン販売体制の構築が自社の課題に浮上するとき、外注委託や専門人材の採用に加え、ビジネス展開の知見を持ったプロ人材を活用する方

法も選択肢の1つとなります。特に今回は、実際に複数社でECの運用だけでなくゼロからの立ち上げ経験のあるプロ人材にEC事業戦略から運用までのプロジェクトに伴走いただいたことが非常に効果的だと感じられる事例です。また、社内メンバーの人脈以外でプロ人材を探す手段としては、業務委託を通じてアドバイザーになってもらう方法があります。雇用時に発生しがちなミスマッチリスクなども低減でき、有効な手段となりえますので、ぜひこのような活用も検討ください。

ECの立ち上げから事業拡大まで成功させてきた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・提案してみてもいいかもしれません。