

新しい 人材活用 プロシエリング

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.19 成長見込める海外市場への進出に1年で成功

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。

成長性の高いドバイへ ビジネス展開を計画

今回は、そのなかから三省製薬株式会社（以下、三省製薬社）が、1年間で許認可取得から販路獲得まで実現し、海外進出に成功した際のプロシエリング活用事例をご紹介します。

三省製薬社は1960年3月に創業し、化粧品原料や医薬部外品・化粧品の開発、製造、販売を主な事業としています。従業員はパート社員を含めて140名。創業60年の歴史があり、美容成分開発から

行っているため、日本初の医薬部外品の有効成分として承認を取得した美白成分「コウジ酸」をはじめ、開発した美容成分は130種類以上。さらに25年以上にわたり自社ブランド化粧品の販売まで行っており、顧客企業のニーズに合わせた柔軟な提案を強みとしています。

今回は、今後の市場の成長性からドバイへの進出を決意し、海外進出の準備を進めていたところからご支援したプロ人材との事例です。

課題 現地のビジネス事情に 詳しい人材がない

同社は今後の事業拡大を計画し、日本の競合他社が少なく市場の成長性の高いドバイへの進出を決意していました。金融機関とのネットワークを通じて現地視察を行うなど、外部コンサルティング会社とプロジェクトを進めていましたが、化粧品の許認可が取得できず、現地の展示会に出ても実績がないため販売体制を構築できず、3年が経過していました。

ボトルネックは化粧品の許認可取得と現地パートナー企業の獲得でしたが、社内メンバーや関係者の人脈では、ドバイでの許認可取得やビジネスに詳しい人材が見つ

かりませんでした。

解決策 許認可と販売契約を 現地で素早く交渉

そこで、サーキュレーションからは「許認可取得・販売チャネルの確保」をミッションと認識し、ドバイでのビジネス展開に詳しい大谷慶仁氏をプロ人材としてご提案しました。

大谷氏は、ITコンサルタントとしてキャリアをスタートし、大手人材紹介会社のインド駐在員として人材派遣業務に従事、その後独立されています。現在はドバイをメインに企業の海外進出を幅広く支援している、ドバイにおけるビジネス展開のプロです。その他にもITコンサルの経験を生かしたECサイトの立ち上げや現状分析、保守運用も手がけ、小売ビジネスの知見を蓄積されていました。

●許認可取得

今回のプロジェクトで最大のネックが化粧品の許認可取得でした。取得に当たっては、大谷氏やプロジェクトメンバーが調査を行い、複数の選択肢を提示するなど社長の意思決定をサポートしました。また、申請に当たり必要な書類の作成方法や検討プロセスについてもアドバイスをを行い、現地関

■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/

係機関との交渉窓口は大谷氏自身が務めました。素早く適切な申請が実現した結果、3ヵ月で6商品の許認可が得られました。

●現地モールECでの販売準備

次に販売体制構築に向けて、国際物流企業や倉庫会社との契約締結を大谷氏が中心となって推進しました。現地でもEC販売を行うことになったため、大谷氏が経験を活かしながら現地ECプラットフォームとの交渉を行い、契約締結を実現。物流体制とオンラインチャンネルでの販売体制が構築できました。

●オフラインチャンネルの開拓

オフラインチャンネルの販路開拓に当たっては、大谷氏の知見から現地の優良PR会社との提携をリードし、続いて現地サロンでの取り扱い交渉を開始しました。世界最大級の化粧品見本市への出店交渉も行い、プロジェクトを強力に推進することができました。

●他国への進出検討

プロ人材自らが率先して動くことで、海外進出の成功事例と進出イメージを社員に伝えることができ、今後のさらなる海外進出に向けて、大谷氏は対象国選定に役立つ情報提供など、ノウハウの内製化にも取り組みました。

成果

**1年で許認可取得
販売チャネルを確保**

プロシェアリング活用により、

成功事例

- No.14 経験豊富なプロの参画でスキル定着と生産性向上を実現
- 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



左：プロ人材 大谷慶仁氏

中央：三省製薬（株） 代表取締役社長 陣内宏行氏

右：（株）サーキュレーション プロシェアリングコンサルタント 久良木太士

「ドバイへの海外進出における許認可取得、販売チャネルの確保」へ本格的に着手した同社は、以下のような成果を実現しました。

- ①3年かけても進まなかった許認可取得が、プロシェアリング開始わずか3ヵ月の間に6商品で実現できた。
- ②現地サロンでの販売実績を作り、世界最大級の展示会への出展も可能に。自社EC、Amazonをはじめ複数のECプラットフォームでの販売が展開できた。
- ③ドバイでの成功によって社内に経験が蓄積され、他国への横展開の仕方も見えてきた。

プロシェアリング×海外進出支援での支援ポイント

国内市場が縮小するなか、海外市場への進出を実現するためには、実際に海外現地の商習慣やビジネス展開の知見を持つプロ人材の活

用も選択肢の1つです。今回は、プロの視点や経験を学び、許認可取得から現地販路獲得などのプロジェクトに伴走いただく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ができ、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。

海外、特に将来成長可能性の高い新興国での日本企業の進出や現地パートナー獲得を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・提案してみてもいかがでしょうか。